

TACT セミナー

TACT リフォームセミナー 同日開催のご案内

ウィズコロナへの準備はできているか？

ニューノーマルの住宅市場大予測

新型コロナウイルスという不測の事態が全世界を襲い、人々の暮らしは一変しました。不要不急の外出の自粛、三密を避ける行動、生産や物流の遅れ等、**住宅業界にも大きなマイナスの影響**がありました。完全に終息したと言えるまではまだ時間がかかるかもしれませんが、必ず日常は戻ってきます。ウィズコロナの世界では、**新しい価値観や需要**が生まれていることでしょう。緊急事態宣言下の STAY HOME によって、改めて家族と過ごす時間の価値が見直されたとすれば、戸建住宅の需要は高まるかもしれません。ウィズコロナの**ニューノーマルの住宅市場**を予測し、備えるための**戦略指南セミナー**です

7月17日(金) トラストシティ カンファレンス・京橋 (東京)

(午前の部) 10:00~12:30 TACT リフォームセミナー

(午後の部) 13:30~17:00 TACT セミナー

ソーシャルディスタンスを確保するため 午前・午後各 30 名様限定です

7月22日(水) ~ 28日(火)

特設サイトにてセミナー全編を期間限定公開します！

WEBでも受講できる！

【セミナー内容・講師】

《TACT リフォームセミナー》

ストックビジネスの新しいニーズとウィズコロナ対策

(株)住宅産業研究所 代表取締役 関 博計

令和初のエンドユーザー向けリフォームアンケートを実施！

最新のユーザー動向を紹介

(株)住宅産業研究所 TACT 編集部 斎藤 拓郎

《TACT セミナー》

コロナで変わる住宅業界の生き残り策

(株)住宅産業研究所 代表取締役 関 博計

住宅会社のウィズコロナ新中期経営計画展望

(株)住宅産業研究所 関西支社長 脇田 茂樹

未曾有の危機に直面し顕在化するビルダーの経営課題

(株)住宅産業研究所 「TACT」編集長 布施 哲朗

お申込み・お問い合わせは…

JSK 株式会社 住宅産業研究所 TACT 編集部 ☒ tact@tact-jsk.co.jp

コロナ対策で変則的な勤務体制とさせていただきますので、お問い合わせはメールでお願いします

7月22日(水)～28日(火) 特設サイトにてセミナー全編を期間限定公開します！

これまで通常時の「TACT セミナー」は、主に東京・名古屋・大阪の3会場で開催して参りましたが、今回は新型コロナウイルスの感染リスクを避けるため、**東京1会場のみ**での開催とさせていただきます。また、東京会場での開催につきましても、ソーシャルディスタンスを十分に確保できる座席数とするため、**定員を午前・午後各30名様に限定**させていただきます。

ご参加いただける定員が限られ、また、遠方からご参加いただくことも困難であることから、今回の「TACT セミナー」「TACT リフォームセミナー」は、各講師のセミナー動画を、**特設ページにて期間限定で公開**させていただくこととしました。会場で受講いただく方は動画の視聴もでき、動画視聴のみで受講いただくこともできます。特設サイトの動画視聴には、お申しいただいた受講者様に発行する**パスワードが必要**となります。

お申込から動画視聴までの流れは、下記をご参照ください。

お申込～特設サイト動画視聴の流れ

1. ホームページの専用フォームよりお申し込みください
住宅産業研究所トップページ → セミナー → 受付中のセミナー
→ 2020年7月 TACT・リフォームセミナー
www.tact-jsk.co.jp/archives/21883 (QRコードからもアクセスできます→)
(①東京会場での受講+動画視聴 ②動画視聴のみ のいずれかを選択してください)
2. 有料受講者様には郵送及びメールでご請求書をお送りしますので事前のお振込みをお願いいたします
3. 特設サイト公開前日までに、メールで「TACT セミナー」「TACT リフォームセミナー」それぞれの「受講票」をお送りします
メールに記載されている URL にアクセスしていただき、記載のパスワードを入力していただくとセミナー動画を視聴できます
4. 受講者様1名につき1パスワードを発行します
5. 配布資料はセミナー動画公開の特設ページよりダウンロードしてください



お申込み要綱

- 1.原則として、ホームページの専用フォームからお申込みください。
<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/21883>
- 2.東京会場での受講は定員に達し次第締め切りますので、お早めにお申込み下さい。
- 3.セミナー受講料金は、下表をご参照ください。
- 4.お申し込み後、取消は原則として出来ませんので、止むを得ぬ場合は代理出席をお願い致します。
- 5.無料枠をご使用してお申込みされた方が無断欠席された場合、無料枠消化の上、セミナーテキストを送付します。
- 6.東京会場で受講される方は、当日に必ず受講票と名刺をご持参ください。
- 7.お申し込み後、受講証、会場案内図、ご請求書を送付致しますので、届き次第受講料をお振込み下さい。尚、領収書が必要な方はお申し出下さい。
※振込み手数料はご負担下さい。



セミナー受講料金

(①東京会場での受講+動画視聴 ②動画視聴のみ は同額です)

午前の部 TACT リフォームセミナー 受講料金		午後の部 TACT セミナー受講料金	
TACT リフォーム会員 (無料枠使用)	無料 (1会員につき1名様まで)	TACT 会員 (無料枠使用)	無料
TACT リフォーム会員 (2名様以降) その他サービス会員 (TACT、イクスプレス等)	30,000 円 (税別)	TACT 会員 その他サービス会員 (TACT リフォーム、イクスプレス等)	35,000 円 (税別)
一般受講者 (非会員)	35,000 円 (税別)	一般受講者 (非会員)	40,000 円 (税別)

午前・午後の両方を受講される方は、受講料総額から **20,000 円割引!!**

割引適用例 【午前】リフォーム無料枠使用(0円) + 【午後】会員価格(35,000円) = 35,000円 → **15,000円(税別)**
【午前】会員価格(30,000円) + 【午後】TACT 無料枠使用(0円) = 30,000円 → **10,000円(税別)**
【午前】会員価格(30,000円) + 【午後】会員価格(35,000円) = 65,000円 → **45,000円(税別)**
【午前】一般価格(35,000円) + 【午後】一般価格(40,000円) = 75,000円 → **55,000円(税別)**

※無料枠について

TACT リフォームセミナーは TACT リフォーム会員様の無料枠のみ、TACT セミナーは TACT 会員様の無料枠のみを使用可能です。無料枠残数をお確かめの上、お申込みください。受講料・無料枠等についてご不明な点はお問い合わせください

お問い合わせ先

JSK 株式会社 **住宅産業研究所 TACT 編集部** ☒ tact@tact-jsk.co.jp

コロナ対策で変則的な勤務体制とさせていただきますので、お問い合わせはメールでお願いします

7月17日（金）セミナースケジュール・講演内容

TACT リフォームセミナー（午前の部）

10:00 ～ 11:20	<p>ストックビジネスの新しいニーズとウィズコロナ対策</p> <p>★新築以上のダメージを受けたリフォーム業界</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費増税の影響で受注大幅減、コロナ直撃で不要不急の引き合い大幅減少 ・新築そっくりさんが10年前に逆戻り、大型リフォームのマイナスの大きさ <p>★大手ハウスメーカーのリフォーム・ストックビジネス最前線</p> <ul style="list-style-type: none"> ・成長してきた大手メーカーのリフォームの前期決算と今期業績見通し ・今期はメンテ型と、自然災害、感染予防、テレワーク需要からの派生リフォーム ・オーナーへの非接触による接点強化、新サービスで何が出来るか <p>★ストックビジネス拡大の可能性を追求する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・都心から郊外へ大移動トレンドが移る中、郊外型中古買取再販が増えるか ・地方都市市場の見直し、空き家活用ビジネス、民泊から多用途への活用 ・サブスク型のストックビジネスでの明暗か、非常時でも強いビジネスは？ 	代表取締役 関博計
11:30 ～ 12:30	<p>令和初のエンドユーザー向けリフォームアンケートを実施！最新のユーザー動向を紹介</p> <p>★500万円以上の大型リフォームを実施した300人に伺いました</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リフォームしようと思ったらあの会社！新築でお世話になった会社に相談する人はどれくらい？ ・引き渡した瞬間から始まるOB投資戦略 <p>★変わる、顧客とのコミュニケーション手法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・令和版O2O戦略は「OFO」(online, finally offline)に発展？ ・急増するウェビナー、インタラクティブな体験を提供 <p>★コロナだけじゃない、リフォーム会社のタスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地震に台風、豪雨、今求められる災害に備える動き～新昭和レビンス ・人を採る力、育てる力～サンリフォーム、ウィル… 	TACT 編集部 斎藤 拓郎

12:30～13:30

休憩

TACT セミナー（午後の部）

13:30 ～ 14:40	<p>コロナで変わる住宅業界の生き残り策</p> <p>★住宅着工と企業業績、不動産、コロナ前後でどう変わるか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・20年度住宅着工悪ければ75万戸、増税とコロナの影響が何処まで着工に出てくるか ・企業業績19年度過去最高決算から、20年度の大減収減益の衝撃 ・新築着工縮小の入り口、10年後住宅着工の減少をどこまでと見るか <p>★ウィズコロナで住宅会社が生き残っていくための施策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハウスメーカー受注は苦戦が続く、総展閉古鳥の中で取り組む販促競争 ・大苦戦の第1四半期、7月から動き出す潜在需要の捕捉で業績挽回へ ・M&Aが増えるか倒産が増えるか、リーマン危機超え不況時代は来るのか <p>★常識が変わる新しい住宅業界、価値観の変化はチャンスとなるか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生活様式が変わり、人は家に帰る、住宅業界最大のチャンス到来か？ ・AI・IoT、DXで住宅業界が変わる、街づくりの概念も変わる 	代表取締役 関博計
14:50 ～ 15:50	<p>住宅会社のウィズコロナ新中期経営計画展望</p> <p>★2020年度 住宅市場の現状と今後の見通し</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2020年度4～6月期の集客・受注速報～住宅メーカー動向、影響どこまで ・2020年度夏以降の住宅需要はどうなる～夏休み集客計画、下半期には受注回復？ <p>★ウィズコロナに対応したニューノーマルを模索</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営～住宅メーカーの決算／新中期経営計画に見る現状認識と新たな動き ・販売～オンラインによる新たな情報提供・集客・商談、ミレニアル世代向けを水平展開 ・設備仕様～テレワーク仕様に注目、在宅医療、IoT本格導入、分譲モデルに実装 ・アフター～安心感・不安解消で独自プランを提示、初期保証の長期化、地震保証 ・新事業～エクステリア&インテリア、ブランドコンサル、複合開発、生産～施工の省力化 	関西支社長 脇田 茂樹
16:00 ～ 17:00	<p>未曾有の危機に直面し顕在化するビルダーの経営課題</p> <p>★コロナ以降も受注を減らしていないビルダーは何が違うのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・攻めの戦略を即断、即実行に移すには底堅い経営力が大前提 <p>★オンライン商談で本当に受注を増やせるのか？WEBの使い方を再確認する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広告宣伝/商談/契約後/引き渡し後…WEBコンテンツの目的や使い方はそれぞれ異なる ・当たり前に使っているスマホ、オンライン会議ツールを、住宅販売への活用に置き換える <p>★無駄な業務が浮き彫りになった？生産性向上と労働時間短縮のバランス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デジタルでもアナログでも、社内の情報共有が生産性向上の第一歩 ・インサイドセールスの重要性が高まる。サポート業務含め全社の意思を統一する 	「TACT」編集長 布施 哲朗

※講演内容は、一部変更になることがあります。