

# 住宅産業エクスプレス セミナー

## TACT セミナー 同日開催のご案内

激動の時代を切り抜ける準備はできているか？

# ポストコロナ時代の勝ち残り戦略

2020年は新型コロナウイルスという不測の事態が全世界を襲い、人々の暮らしが一変しました。不要不急の外出の自粛、三密を避ける行動、生産や物流の遅延等、住宅業界にも大きなマイナスの影響がありました。今冬には再流行も予想されており、完全に収束するまでまだ時間がかかりますが、必ず日常は戻ってきます。コロナと共存する世界では、新しい価値観や需要が生まれていくことでしょう。緊急事態宣言下の STAY HOME によって、家族と過ごす時間の価値が見直され、戸建住宅の需要も再び高まるかもしれません。今回はポストコロナの勝ち残り戦略を再考するためのセミナーです。

**11月27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 住宅産業エクスプレスセミナー

(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

**12月2日(水)~8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】

《住宅産業エクスプレスセミナー》

**コロナ禍における【最新市場動向】と【富裕層戦略】**

(株)住宅産業研究所 住宅産業エクスプレス編集長 岩澤 忠昭

**コロナと共存する時代の営業活動管理**

(株)住宅産業研究所 TACT 制作本部 コンサルタント 音地 常弘

《TACT セミナー》

**2020~2021 年度、住宅業界の大予測**

(株)住宅産業研究所 代表取締役 関 博計

**IT システムの導入事例紹介、DX へ進む住宅業界**

(株)住宅産業研究所 TACT 編集部 斎藤 拓郎

**オンラインイベント・オンライン集客、住宅会社は何をするべきか**

(株)住宅産業研究所 集客・WEB コンサル担当 高田 宏幸

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

# 12月2日（水）～8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」「住宅産業エクスプレスセミナー」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。特設サイトの動画ご視聴には、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～特設サイト動画ご視聴の流れ

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11月 エクスプレス・TACT セミナー  
<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/22998> (QRコードからもアクセスできます→)  
(② 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. 有料受講者様にはメール（原本ご希望の場合は郵送）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. 特設サイト公開当日午前までに、メールで「エクスプレスセミナー」「TACT 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/22998>
- 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、受講票、会場案内図、ご請求書をEメールで送付致しますので、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 住宅産業エクスプレスセミナー受講料金                        |                            | 午後の部 TACT セミナー受講料金                         |                    |
|--|----------------------------|--|--------------------|
| 住宅産業エクスプレス会員<br>(無料枠使用)                        | <b>無料</b><br>(1会員につき1名様まで) | TACT会員<br>(無料枠使用)                          | <b>無料</b>          |
| 住宅産業エクスプレス会員<br>その他サービス会員<br>(TACT、TACTリフォーム等) | <b>30,000円(税別)</b>         | TACT会員<br>その他サービス会員<br>(TACTリフォーム、エクスプレス等) | <b>35,000円(税別)</b> |
| 一般受講者(非会員)                                     | <b>35,000円(税別)</b>         | 一般受講者(非会員)                                 | <b>40,000円(税別)</b> |

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】エクスプレス無料枠使用(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

住宅産業エクスプレスセミナーはエクスプレス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](mailto: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

# 11月27日(金) セミナースケジュール・講演内容

## 住宅産業エクスプレスセミナー (午前の部)

|                              |  |   |
|------------------------------|--|---|
| <p>10:00<br/>～<br/>11:20</p> | <p><b>コロナ禍における【最新市場動向】と【富裕層戦略】</b></p> <p>★最新市場動向～受注・集客とも緊急事態 4・5 月底に回復基調</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・メーカー受注は 8 月段階で 17 ヶ月ぶりプラス、一昨年比 96%水準に回復</li> <li>・コロナ以降、資料請求の大幅増続く。来場者中身濃く、契約歩留まり高め</li> <li>・戸建の新商品は『新・生活様式』『レジリエンス (耐水害) 』が 2 大テーマ</li> </ul> <p>★不透明な市場環境下では堅調『富裕層』が重要ターゲットに</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・住宅メーカーの本体価格 5,000 万円以上の受注シェアはじりり上昇傾向</li> <li>・設計専任チーム・社内認定制度で、富裕層の要望・こだわり到手厚く対応</li> <li>・積水ハウス・旭化成ホームズ・三菱地所ホームが富裕層向け商品続々投入</li> </ul>  |  <p>住宅産業エクスプレス<br/>編集長<br/><b>岩澤 忠昭</b></p>    |
| <p>11:30<br/>～<br/>12:30</p> | <p><b>コロナと共存する時代の営業活動管理</b></p> <p>★会えない時間が客を育てる？ SNS から予約来場までのゴールデンルートの作り方</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・SNS で購買意欲を上げ、HP で問題解決手段を教え、予約来場に導く手法紹介</li> <li>・予約から来店までが、営業管理職の腕の見せどころ。ファンに育てる手法紹介</li> </ul> <p>★初めてなのに初めてじゃない？ 初回接客で確実に商談アポ、相談アポを取る方法</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新人が応対しても大丈夫。初回接客カンファレンスのやり方紹介 (映像あり)</li> <li>・着座商談が分からないから着座させないスタッフへの指示と通し稽古の紹介</li> </ul> <p>★この案件が決まりますように！ 商談はポジティブに、準備はネガティブに！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商談する前から負けることを考える。負ける原因が分かれば負けることはない</li> <li>・月初の会議が商談の結果を左右する。理想的な会議のやり方紹介 (映像あり)</li> </ul> <p>※会議や指示の場面を再現ドラマで紹介しします</p> |  <p>TACT 制作本部<br/>コンサルタント<br/><b>音地 常弘</b></p> |

12:30～13:30

休憩

## TACT セミナー (午後の部)

|                              |   |   |
|------------------------------|---|---|
| <p>13:30<br/>～<br/>14:40</p> | <p><b>2020～2021 年度、住宅業界の大予測</b></p> <p>★コロナ禍の住宅業界 2020 年度決算と着工見通し</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・19 年度の過去最高決算から、コロナマイナス影響への落差・市場の明暗はどうか分かれたか</li> <li>・20 年度第Ⅱ 四半期決算、ハウスメーカー主力の住宅とリフォームが苦戦、挽回策は？</li> <li>・住宅着工は 75 万戸、来期も着工厳しさは変わらない？</li> </ul> <p>★勢力図が激しく変わるか、M&amp;A の動きが加速する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ヤマダ電機とヒノキヤグループが組んで、1 万棟を目指す最強グループへ</li> <li>・オープンハウス、飯田グループ HD、大和ハウス、積水ハウスもグループ強化進める</li> <li>・これから起こる M&amp;A は何処か？ PLT の連携は？</li> </ul> <p>★激変市場で勝ち残るには何をすべきか</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業務の効率化は必須課題、これからは DX 活用なしでは大幅な遅れをとる</li> <li>・ストックシフトへの第一歩、オーナーストック活用術、顧客リレーション戦略</li> <li>～大和ハウスリブネス事業、ミサワ住まいるりんぐ、大手の電力事業</li> </ul> |  <p>代表取締役<br/><b>関 博計</b></p>          |
| <p>14:50<br/>～<br/>15:50</p> | <p><b>IT システムの導入事例紹介、DX へ進む住宅業界</b></p> <p>★住宅業界、リフォーム業界の非常事態期間を振り返る</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビルダー業績動向アンケートを実施、リフォーム業界は非常事態をいかに乗り切ったか</li> <li>・WEB コンテンツの充実化、インサイドセールスの重要性増すか</li> <li>・ダメージ甚大のリフォーム業界の中でも、ウィズコロナ需要を捉えた專業系の販売好調</li> </ul> <p>★ポストコロナで活きる IT システム</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大和ハウスが進める BIM 化と施工現場デジタル化実証実験</li> <li>・住友林業と NTT データが RPA の積極的活用を目指す「ロボポータル」を開発</li> <li>・事務作業の省力化やテレワークとの親和性高いシステムも登場</li> </ul>  |  <p>TACT 編集部<br/><b>斎藤 拓郎</b></p>      |
| <p>16:00<br/>～<br/>17:00</p> | <p><b>オンラインイベント・オンライン集客、住宅会社は何をするべきか</b></p> <p>★コロナ禍で一気に進んだ集客オンライン化。この 8 ヶ月間で見えてきたこと</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自粛ムード緩和、来場回復…それでもオンライン集客を強化し続けるべき理由</li> <li>・「いかに早く対面営業へ持ち込むか」ではなく「WEB でどこまでできるか」を考える</li> </ul> <p>★コロナ収束後も必須、オンラインイベントの取り組み方と開催事例</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・見学会・セミナー・インスタライブ…成功の鍵は「手数」と「ストーリー」</li> <li>・各社苦戦の「オンライン個別相談」も、やり方次第で反響獲得は可能</li> </ul> <p>★SNS も動画も大事ですが…オンライン集客の要はやっぱりホームページ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・流行を追うだけではダメ。ホームページ改善を後回しにするリスク</li> <li>・施工事例・会社紹介・イベント情報…大手メーカー・ビルダーの失敗事例に</li> </ul>  |  <p>集客・WEB コンサル担当<br/><b>高田 宏幸</b></p> |

※講演内容は、一部変更になることがあります。