

JSK スペシャルセミナー オンライン開催のご案内

(TACT セミナー・住宅産業エクスプレスセミナー)

2021 年からの住宅市場を読み 変化する潮流を乗り越える術

2020 年は**新型コロナウイルス**という新たな脅威に、住宅業界のみならず、全世界のあらゆる業界が翻弄された年でした。2021 年も年明け早々に緊急事態宣言が発出され、**予断を許さぬ状況**が続きます。

人々が**住まいに求めるものが変化**し、住宅の**商品開発**や**販売手法**もニューノーマルへの**対応**が必須となります。オンライン会議ツールや各種 IT ツールの普及が拡大し、業務を効率化する **DX の活用**にも新たな潮流が生まれています。住宅業界も新たな**合従連衡**や**グループ再編**が一層進むものと考えられます。

住宅各社を取り巻く市場環境は今後も目まぐるしく変化し続けることでしょう。

中長期的な住宅市場の変化を読み取り、今から始めるべき**対応策**を講じるためのセミナーです。

2月25日(木) ~ 3月11日(木) 18:00 まで

オンライン配信 特設サイトにてセミナー全編を期間限定公開！

期間中は何度でも視聴可能！

01 住宅業界の**最新動向**

02 2021年の**住宅市場予想**

03 **WEBでの効果的な集客**
etc...



関 博計



高田 宏幸



布施 哲朗



岩澤 忠昭



脇田 茂樹

主催：住宅産業研究所

INFORMATION | お申込み・お問い合わせ

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

2月25日(木)～3月11日(木) 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・TACT リフォーム・エクスプレスセミナー」は、主に東京・名古屋・大阪の3会場で開催して参りました。

また、昨年7月、11月は、新型コロナウイルスの感染リスクを避けるため、会場での受講は東京1会場のみとして定員を30名様に限定し、同内容のセミナーをオンラインでも受講していただけるようにしました。

1都3県での新型コロナウイルス感染が拡大し、1月には緊急事態宣言が発出されたことを鑑みて、今回の「TACTセミナー」「エクスプレスセミナー」は、会場での開催を取り止め、

特設ページにて各講師のセミナー動画を期間限定で公開するオンライン開催のみとさせていただきますこととしました。

特設サイトの動画視聴には、お申し込んだ受講者様ごとに発行する**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
→ 2021年2月 JSK スペシャルセミナー
<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/23766> (QRコードからもアクセスできます↑)
2. 有料の受講者様にはメールまた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. 特設サイト公開日の午前中までに、メールで「エクスプレスセミナー」「TACTセミナー」の視聴ご案内をお送りします
メールに記載されているURL・パスワードからセミナー動画を視聴できます
※受講者様1名につき1パスワードを発行します
4. 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



公開期間中は何度でも視聴できる！


いつでもPCやスマホで観れる！

途中まで観て、続きは翌日に…

資料はPDFでダウンロード！



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/23766>

- 2.セミナー受講料金は、下表をご参照ください。
- 3.お申し込み後、受講のご案内、ご請求書(有料の場合)をメールまたは郵送で送付しますので、有料の場合は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。
- 4.お申し込み後、取消は原則として出来ません。
 無料枠をご使用してお申込みされた方が期間内にご視聴いただけなかった場合でも「無料枠を消化した」とこととさせていただきます。
- 5.期間内にご視聴いただけなかった場合でも、原則として**公開期間は延長いたしません。**
 ただし、別途追加料金 10,000 円 (税別) にて、1 週間の公開期間延長を承りますので、公開期間内に見逃した際にはお問い合わせください。

セミナー受講料金

TACT セミナー		住宅産業エクスプレスセミナー	
TACT 会員・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)	住宅産業エクスプレス会員 (無料枠使用)	無料
TACT 会員・TACT リフォーム会員 その他弊社サービス会員 (TACT、TACT リフォーム等)	35,000 円 (税別)	住宅産業エクスプレス会員 その他弊社サービス会員 (エクスプレス等)	30,000 円 (税別)
一般受講者 (非会員)	40,000 円 (税別)	一般受講者 (非会員)	35,000 円 (税別)

お得! TACT セミナー・住宅産業エクスプレスセミナー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》

TACT セミナー	エクスプレスセミナー	合計料金	割引	割引後料金
TACT/リフォーム無料枠使用:0円	会員価格:30,000 円	30,000 円	▲20,000 円	10,000 円 (税別)
会員価格:35,000 円	リフォーム無料枠使用:0円	35,000 円	▲20,000 円	15,000 円 (税別)
会員価格:35,000 円	会員価格:30,000 円	65,000 円	▲20,000 円	45,000 円 (税別)
一般価格:40,000 円	一般価格:35,000 円	75,000 円	▲20,000 円	55,000 円 (税別)

※無料枠について

TACT セミナーは TACT・TACT リフォーム会員様の無料枠のみ、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を使用可能です。2 月末時点での無料枠をご使用いただけます。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

セミナー内容 (各 60 分～70 分)

TACT セミナー

コロナが変えた住宅業界の展望

★2021 年住宅着工予測～80 万戸は超えるか

- ・2020 年度、感染拡大と大雪影響で 80 万戸割れ、持家 60 年前水準、21 年度はやや回復
- ・戸建分譲の堅調は続く、都心部オープン、郊外飯田、ケアイ共に売れ行き維持
- ・貸家住宅の全体的な回復はまだ先か、中高層・駅近等エリア選別化は進む

★いよいよ業界再編が本格化、グループ競争力の時代

- ・大手ハウスメーカーの世界征服、海外シフト加速の大航海時代へ
- ・分譲系大手 4 大グループ競争力～飯田、オープンハウス、ケアイスター、ポラス
- ・注文ヤマダ+ヒノキヤの 1 万棟戦略、中古再販と家具・HC のニトリ・カチタスグループ

★ストック流通と人の大移動が始まる

- ・コロナ禍での変化①テレワーク需要拡大で郊外人気は本当か？
- ・コロナ禍での変化②首都圏ではストックが新築マンションを大きく上回る
- ・コロナ禍での変化③東京圏からの転出が増える、二地域居住、地方移住は増えるか



代表取締役
関 博計

住宅業者の競争力実態と非住宅領域

★低層住宅に見る「住宅メーカー」「ビルダー」「工務店」の供給シェア動向

- ・【低層全体】年間 500 棟以上のパワービルダー拡大続く、200～500 棟業者は苦戦
- ・【持家】住宅メーカーはシェア 3 割堅持、20～200 棟の中堅業者も健闘
- ・【分譲】500 棟以上のパワービルダーはシェア 5 割視野、住宅メーカーは横ばい
- ・【貸家】住宅メーカーが反転攻勢、100 棟未満の中小業者も底堅い
- ・【業者数】業者数は年平均 1,000 社減ペース、ここ 10 年で 3 割減

★中高層住宅・非住宅建築物分析に見る「有力業者」と「注目カテゴリー」

- ・大手住宅メーカーが中高層住宅・非住宅でも上位につける
- ・「病院」「老人施設」「事務所」は堅調、「コンビニ」「幼稚園」は大幅減
- ・中高層住宅は 4～5 階建が 5 割、非住宅は 1 階建が 5 割、非住宅木造が 4 割



関西支社長
脇田 茂樹

WEB 集客戦略～with コロナの乗り越え方、after コロナの生き残り方

★with コロナ編 ～「会えない」お客様を「見込み客」に変える

- ・外出自粛の中でも集客数を伸ばした会社は、何をしていた？
- ・オンラインイベント、ホームページ、SNS…成功事例は？
- ※セミナー開催時期(2 月下旬)の状況により、内容を変更させて頂く場合がございます

★after コロナ編 ～ 自社の WEB 戦略をゼロから見直す

- ・住宅会社が WEB で成果を出すための「5 つの原理原則」
- ・こんなホームページは今すぐ全面リニューアルを！「5 つのチェックポイント」
- ・Instagram・Twitter・Facebook・LINE・YouTube・メルマガ…本当に取り組むべき集客ツールは？



集客・WEB コンサル
高田 宏幸

住宅産業エクスプレスセミナー

直近【受注・集客】と 2020 年【住宅産業ニュース】に見るコロナ以降のトレンド

★直近 3 カ月 (11 月～1 月) の受注・集客動向

- ・受注～ハードル低いが暮らし変化、新商品、WEB 強化などで歩留まり上昇
- ・集客～▲2 ケタ定着。中身濃いのが、コロナ感染拡大によるマインド低下懸念
- ・コロナ禍ではWEB 活用による快適性訴求、安心・安全訴求が重要ポイント

★2020 年住宅産業ニュース～【新商品】【新規事業】が 2 大テーマ

- ・新商品～コロナ/ニューノーマル、自然災害/レジリエンスが必須テーマ
- ・新規事業～国内住宅市場の縮小で、海外・物流施設・ホテル事業など相次ぐ
- ・市場の変化やユーザーの行動変容には、柔軟な思考と多様化での対応がカギ

★2021 年住宅産業の予測と展望



住宅産業エクスプレス
編集長
岩澤 忠昭

ニューノーマルの時代に生き残るためのビルダー経営改革

★WEB 戦略の強化と並行して進めるべき“ブランディング戦略”

- ・オークションマーケティングからクオリティマーケティングへの転換には“広報”の役割も重要に
- ・ブランディングは人材採用・育成にも寄与する

★“売ること＝営業”との両輪として“建てること＝施工”の改革に着手せよ

- ・監督・職人出身のビルダー経営者が強い？ 施工現場を知る営業マンが売れる？
- ・IT ツールを取り入れる前に、施工工程の見直しとルール化を

★中期ビルダー市場予測、新たなキーワードは？

- ・大手だけの専売特許ではない、中小ビルダーの“ミニ M&A”が増える？
- ・“サブスク”的な発想の事業多角化で、コロナ禍のような不測の事態に備える



TACT 編集長
布施 哲朗