

【セミナー開催のご案内】

ハウスメーカー、ビルダー、住宅業界に携わる方にオススメ！

TACT会員
無料枠あり！

TACT セミナー

住宅価格上昇時代の勝ち残り戦略 2022年に向けて住宅市場を予測

POINT 市場動向・住宅価格 / ESG経営・脱炭素社会 / WEB集客 etc..

2021年は新型コロナウイルスの影響を受けつつも、住宅着工戸数は昨年を上回って推移しており、住宅需要の底堅さを実感します。住宅業界はウツショックに始まり、鉄など様々な資材の価格高騰、サプライチェーンの混乱と波乱が続き、数年後にはインボイス制度と、厳しい局面が続いていくことでしょう。しかしながら、その中でも地域有力ビルダーの統合や分譲ビルダーの躍進など、今を成長の好機と捉えている企業もあり、再度攻勢に転じていきたいところです。コロナ禍の市場動向を深掘りし、今から構築すべき戦略を練るためのセミナーです。

日程

11/26(金)～12/9(木)

会場

オンライン配信 ※期間中は何度でも視聴可能

費用

TACT会員：無料 ※無料枠ご利用の場合

各種会員：33,000円(税込)/名 ※TACT会員を含む弊社サービス会員が対象

非会員：44,000円(税込)/名

※同時配信の**エクスプレスセミナー**をご受講の場合、

追加料金は11,000円(通常料金よりも22,000円～おトクです)

<両セミナー受講時の料金例>

TACTセミナー	エクスプレスセミナー	合計料金
TACT無料枠使用:0円	エクスプレス無料枠使用:0円	0円
TACT無料枠使用:0円	追加料金:11,000円	11,000円
各種会員:33,000円	追加料金:11,000円	44,000円
一般価格:44,000円	追加料金:11,000円	55,000円
追加料金:11,000円	エクスプレス無料枠使用:0円	11,000円

お申込み

弊社HPのセミナー特設サイトからお申込みいただけます

下記URLまたは裏面の「TACTセミナーお申込み用QRコード」をご利用ください

<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/27328>

住宅産業研究所

検索

JSK株式会社 住宅産業研究所

〒160-0022東京都新宿区新宿2-3-11-6F

Information | お問い合わせ

TACT編集部：✉ seminar@tact-jsk.co.jp ☎ 03-3350-0781

無料枠の残数や、ご不明点などありましたらお気軽にお問い合わせください。

リモートワーク実施中のため、メールまたはHPからお問い合わせをお願いいたします。

住宅市場堅調ムードの中、今そこにある危機

- ① コロナ禍がもたらした住宅業界の明と暗
 - ・ 1年半で学んだコロナ禍の教訓、需給バランスとDX戦略、コストアップとの闘い
 - ・ ウッドショック、サプライチェーンの混乱、インフレ圧力、あらゆる事象の影響に備える
 - ・ ウィズコロナはこれからも続く、ニューノーマル需要は標準化しストック市場へ波及
- ② 建売市場は何処まで住宅業界を牽引するか
 - ・ 住みたい街の人気住宅地地価はますます上昇へ、建売市場の拡大は何処まで続くか
 - ・ 飯田グループ、ケイアイスターが利益急上昇、オープンハウス1万棟超えで更なる躍進
 - ・ 国産材活用の動きと性能強化、次なる課題は2030年に向けたZEH対応への取り組み
- ③ 脱炭素戦略～未来の地球のために住宅業界が取るべき方向性
 - ・ 自然災害が投げかける住宅業界への警告、ZEH、レジリエンス、災害に強い街づくり
 - ・ RE100を目指すハウスメーカー、時代にマッチした再生エネ循環の企業経営が加速
 - ・ 環境勝ち組に流れる投資マネー、ESG経営なしでは市場から退場を迫られる



代表取締役
関 博計

不測の事態、時代の転換はビルダー成長の好機となるか？

- ① 令和時代のビルダー勢力図の変化
 - ・ 広域展開ビルダーのエリア拡大は足踏み？積極展開のアイ工務店
 - ・ 全国各地域ブロックで1,000棟ビルダーグループが現れる！？
- ② コロナ禍20～21年のビルダー最新動向
 - ・ ビルダーアンケートを実施、20～21年の集客・受注状況は？
 - ・ 商品戦略、集客戦略、営業戦略… コロナ禍を経ての各社の中期戦略は？
- ③ 建物原価は上がる、ビルダー商品の価格戦略
 - ・ ウッドショック、省エネ適合標準化は「安くないと売れない」から脱却する好機
 - ・ マルチブランドで需要を網羅し、メーカー検討客も捕捉せよ
 - ・ 価格競争ではなく「良いモノを適正価格で売る」ための営業トーク



TACT編集長
布施 哲朗

WEB集客戦略～2022年の戦い方を考える(※同時開催のEXセミナーと同じ内容です)

- ① 検証・この2年間でWEB集客はどこまで伸びた？
 - ・ ホームページのアクセス数は？反響数は？お客様の行動は？WEB広告費は？
 - ・ 全国ビルダーの実データをもとに、コロナ禍による集客構造の変化を徹底検証！
- ② 具体的に何をやれば良い？会社タイプ別・WEB施策の優先順位
 - ・ お客様の住宅会社選びは「WEBで1次選考→モデルハウスで2次選考」の時代。WEB上でお客様に選ばれるため、住宅会社が取り組むべき全施策と優先順位を、短期施策（新春集客）と中長期施策（2022年度以降）に分けて解説します

※このパートでは皆様からの疑問・お悩みにお答えします！

ホームページ・オンライン営業・WEB広告・SNSのことなど
皆様からのご質問にお答えします

ご質問は[こちら](#)、もしくは右記QRから！【※切：11月15日(月)】

高田へ質問！
QRコード



集客・WEBコンサルタント
高田 宏幸

お申込みから特設サイト動画視聴までの流れ

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
URL：<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/27328>
(右記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までに、メールで「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

TACTセミナー
お申込み用QRコード

