

# JSKスペシャルセミナー

(TACTセミナー・住宅産業エクスプレスセミナー)

## 2022年は脱炭素へ前進 コロナ後の住宅業界へトライ

- ★脱炭素社会に向け性能向上、環境貢献・社会貢献でブランディング！
- ★資材価格高騰は何処まで進むか、今年は支援制度を徹底活用せよ！
- ★コロナ禍で住宅購買動向はどう変わったか、ユーザーアンケートを実施！
- ★集客・受注の現況は？ 好調組が注力しているポイントは？
- ★ハウスメーカー／ビルダー／工務店の棟数シェアはどう変化したか！？

**2月22日（火）～3月7日（月）**

**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！**

《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)	<b>無料</b>	住宅産業エクスプレス会員 (無料枠使用)	<b>無料</b>
TACT会員・TACTリフォーム会員 その他弊社サービス会員	38,500円 (税込)	住宅産業エクスプレス会員 その他弊社サービス会員	33,000円 (税込)
一般受講者 (非会員)	44,000円 (税込)	一般受講者 (非会員)	38,500円 (税込)

**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22,000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：33,000円	33,000円	▲22,000円	<b>11,000円 (税込)</b>
会員価格：38,500円	エクスプレス無料枠使用：0円	38,500円	▲22,000円	<b>16,500円 (税込)</b>
会員価格：38,500円	会員価格：33,000円	71,500円	▲22,000円	<b>49,500円 (税込)</b>
一般価格：44,000円	一般価格：38,500円	82,500円	▲22,000円	<b>60,500円 (税込)</b>

※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。

※期間内に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11,000円 (税込) 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。

※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

# セミナー内容 (各60分～70分)

## TACTセミナー 2022年は脱炭素へ前進、コロナ後の住宅業界へトライ

### 主役はコロナから脱炭素へ～2022年住宅業界展望

- ★住宅着工は85万戸内外目指す、支援制度を徹底活用せよ
  - ・支援制度は手厚くなる？～子育て層と若年層、省エネにメリット大の「こどもみらい住宅支援」
  - ・2022年問題の解答～生産緑地指定解除は住宅業界にどう影響するか
  - ・建売分譲堅調で飯田、OH、ケイアイはますます強くなる？今年も住宅取得意欲は続く
- ★脱炭素を本気で目指す一歩を踏み出せ
  - ・今年もインフレ圧力は続く、資材価格高騰が何処まで進むか、収益出せる体制づくり
  - ・コロナ禍の感染状況未だ不透明感あり、設備や資材、モノ不足は突然に
  - ・更なる脱炭素へ向かう住宅に取り組み、株式市場も改変、脱炭素経営で遅れを取るな
- ★ストックをより流通させる業界へ進め
  - ・今年もリフォームリベンジ消費続く、暮らし改善ニーズは新築に留まらず膨大なストックから
  - ・こどもみらい住宅支援は、リフォームにもメリット大きい、ポイントから補助金へ
  - ・ストック流通とリフォームの連携が始まる～三井、住友、ハイム、パナも本気でストック



代表取締役  
関 博計

### コロナ禍・資材価格高騰はビルダー商品戦略見直しの機会

- ★ZEH対応待ったなし、環境貢献・社会貢献でブランディング
  - ・WEBで等しく情報を得られる時代において、性能不足の会社は選ばれなくなる可能性も
  - ・脱炭素社会に対応するビルダートップランナーの先進事例を紹介
- ★新生活様式に慣れ始めた今、心を動かす提案は？
  - ・冷暖房効率を向上、空気質を改善するビルダー各社の新提案
  - ・テレワークスペースはリビング隣接よりも独立空間・離れがトレンド？
  - ・ローンを敬遠する賃貸派が増えれば、戸建賃貸の需要が高まる？
- ★市場縮小期にはニッチ戦略よりもマルチブランド戦略？
  - ・高効率商品と高利益商品をブランド別に売り分け、1棟当たりの利益率を高める
  - ・FC/VCが提案する最新商品トレンドは？



TACT編集長  
布施 哲朗

### 速報！コロナ禍における住宅購買動向調査報告

- 2020年4月より今日に至る「コロナ禍」の間に住宅を購入した人はどのような行動を取ったのかユーザーアンケート調査結果を紹介！
- ★住宅会社を探すにあたり行った情報収集方法は？
  - ★住宅会社のホームページ、SNS、YouTubeは会社選びに役立った？
  - ★契約をした会社に決めた理由は、コロナ禍以前と比べて変化している？
  - ★どんな間取り・設備を採用した？



コンサルタント  
音地 常弘

## 住宅産業エクスプレスセミナー 2021年住宅市場総括と競争力の変化

### コロナ禍2021年の【市場環境】と【受注・集客動向】

- ★【市場環境】～実質賃金低下・消費者心理低迷で消費の二極化進む
  - ・株値上昇、企業業績回復も弱含み。所得伸び悩み、物価上昇で実質賃金低下
  - ・消費者心理の基調判断「持ち直し」持続も低水準。消費本格回復には至らず
  - ・厳しい環境下、住宅業界は各種支援策や底堅い需要下支えに何とか踏ん張る
- ★【集客】～主力展示場は18・19年比▲40%水準の苦戦続く
  - ・コロナ禍における住宅計画者の行動変容～リアル客減少、WEB・資料請求増加
  - ・来場大幅減も中身濃い。資料請求、紹介など合わせると名簿獲得数は例年並み
  - ・体感型ショールーム、気軽に立ち寄れる情報発信拠点など新しい見せ方に注力
- ★【受注】～需要底堅いが、コロナ禍のニーズ変化対応で明暗
  - ・コロナ禍で住宅・暮らし方に対する関心高まり、一次取得中心に底堅い需要続く
  - ・メーカー受注は9月まで健闘も、10月以降駆け込み反動・様子見で苦戦目立つ
  - ・積水・住林・スイーデン等好調組はニーズ変化対応の快適訴求・暮らし提案・WEB活用注力



住宅産業エクスプレス編集長  
岩澤 忠昭

### 住宅供給業者の競争力分析 ～コロナ禍でどう変化したか

- コロナ禍はニューノーマル仕様等「住宅需要」に大きな変化をもたらした「住宅供給」についての競争力変化を供給主体別シェア動態から分析する
- ★ 2020年度 供給主体別シェアは、最近10年の潮流が大きく変化
  - ★ 持家／分譲／貸家とも、シェア上位の供給主体が苦戦
  - ★ 住宅メーカーやパワービルダー以外の、地域密着の中堅業者が健闘
  - ★ 住宅業者数は淘汰ペースが加速、中長期では西高東低・東日本で淘汰進む



関西支社長  
脇田 茂樹

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  
→ 2022年2月 JSKスペシャルセミナー

<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/28560> (QRコードからもアクセスできます→)

