

TACTリフォームセミナー・TACTセミナー

あらゆるモノの価格が高騰！ どうやって家を売る？

7月22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

7月26日（火）～8月5日（金） **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でオンライン配信します！
- ★会場受講者は追加料金無しでオンライン配信を視聴できます！
- ★オンライン配信のみ公開の特別メニューもあります！

セミナー受講料金

（①会場での受講＋オンライン視聴 ②オンライン視聴のみ は同額です）

午前の部 TACTリフォームセミナー		午後の部 TACTセミナー	
TACTリフォーム会員 （無料枠使用）	無料	TACT会員 （無料枠使用）	無料
TACTリフォーム会員 （2名様以降） その他弊社サービス会員	33,000円（税込）	TACT会員 その他弊社サービス会員	38,500円（税込）
一般受講者（非会員）	38,500円（税込）	一般受講者（非会員）	44,000円（税込）

**TACTリフォームセミナー・TACT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！！**

- ※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。
7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

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7月 TACTセミナー／TACTリフォームセミナー**
<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/30686>

QRコード ⇒ ⇒ ⇒



TACTリフォームセミナー リフォーム・ストック市場の本当のリベンジ

10:00 ～ 11:20 (80分)	<p>脱炭素へ向かうハウスメーカーリフォームの挑戦</p> <p>★明暗分かれたハウスメーカーの21年度リフォームと22年度展望</p> <ul style="list-style-type: none"> ・積水ハウスは高い利益率で過去最高業績へ、断熱・提案型の高単価と賃貸リノベ ・大和ハウスは戸建と賃貸を分社化、事業本部制でのグループ連携進む ・住友不動産の脱炭素リフォーム、住林の高単価リフォーム他… ・大量ストックを抱える飯田グループとタマホーム、メンテナンスと保証延長で稼ぐ <p>★価格アップを狙え、こどもみらい住宅支援事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資材不足は慢性化、各社の目指すところは受注単価上昇 ・こどもみらい住宅支援事業、これから申請加速、予算終了前に急げ <p>★中古買取再販とストック流通</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大和ハウスはリブネスで連携、ファミエスBeハイム、パナも買取再販強化 ・マンションはストック流通が定着、戸建はカチタスに続くことが出来るのか 	 <p>代表取締役社長 関 博計</p>
11:30 ～ 12:30 (60分)	<p>「マンパワー」×「テクノロジー」で攻めるリフォーム業界</p> <p>★メンテナンスフリー時代、大手HM系リフォーム会社は提案力強化へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リベンジ消費の恩恵受けたリフォーム業界、市場規模も拡大？ ・「商談力」＝「ヒアリング力」、スキルアップで社員のモチベーションも向上へ <p>★ビルダーのオーナーリフォーム最新戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・点検実施率、契約獲得率上昇に取り組む有力ビルダー ・アプリ、オーナーサイト、DM、感謝祭～オーナーリレーション構築策 ・アポ取得、商談など業務細分化～社員全員に「営業」の意識を <p>★令和のリフォーム事業拡大戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハウスメーカーも事業用（非住宅）リフォーム事業参戦進む ・太陽光パネル、蓄電池の次は「充電スタンド」？ マンションでは設置加速へ ・日進月歩のドローン、活用の幅広がる～テラドローン 	 <p>TACT編集部 斎藤 拓郎</p>
TACTセミナー あらゆるモノの価格が高騰！ どうやって家売る？		
13:30 ～ 14:40 (70分)	<p>2022年度、厳しさ増す市場環境の中で如何に利益を出すか</p> <p>★住宅着工80万戸時代で過去最高決算続出の住宅業界</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大和、積水、住林、旭化成の過去最高決算の中身、稼ぎ頭は何か ・22年度の住宅着工は持家苦戦、貸家に期待、分譲はほぼ横這い、売れるマンション ・賃貸住宅、エネルギー事業で進む請負からストックへつなぐ循環型ビジネスモデル <p>★資材価格・地価の上昇と円安・インフレ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ウッドショック再燃から始まる原材料価格上昇危機 ・地価の上昇も止まらない、家を買うハードルが上がる厳しい市場環境へ突入 ・進む円安、消費者物価も上昇基調、日本の住宅市場には強い向かい風 <p>★戸建分譲市場の寡占化進む、コロナ特需後の本当の闘い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年1兆円突破のオープンハウス、特需終了後も新エリア大阪で伸ばす ・ケイアイスターは子会社と共に成長維持、収益率は低下もAI仕入れで用地確保 ・飯田グループ全国制覇で拡大余地は乏しいが、高まった収益率の維持が勝負 	 <p>代表取締役社長 関 博計</p>
14:50 ～ 15:50 (60分)	<p>住宅メーカーの脱コロナ戦略の現状</p> <p>★2022年度の最新住宅市場動向と今後の展望</p> <ul style="list-style-type: none"> ・持家需要の変化幅が拡大 ～コロナ禍後にいち早く急回復→2021年末から大幅減に ・住宅メーカーの4～6月期 集客・受注速報、資材価格高騰で住宅価格上昇を懸念 <p>★新しい生活様式① ～在宅空間確保から省エネ住宅バージョンアップへ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2022年夏/2023年冬の電力危機を警戒 ～光熱費削減からレジリエンス性能を訴求 ・展示場集客はコロナ禍前の8割水準 ～リアル＆バーチャルの新集客手法を本格化 ・DXで効率化＆新需要創造 ～商談/工場生産/現場施工/アフター/ストック <p>★新しい生活様式② ～住宅需要の郊外シフトの実態（2020～2021上期）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新築持家の「前居住地→新居建築地」の動態分析、県外シェア上昇地域はどこか 	 <p>常務取締役 脇田 茂樹</p>
16:00 ～ 17:00 (60分)	<p>新たな価値観の時代・世代に対応するための意識改革</p> <p>★建売の需要が高まり、注文住宅は“付加価値”で上の客層を開拓する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・断熱等級5が新設され、6・7も導入されれば消費者からの見られ方が変わる ・住宅の予算は、住宅ローン+光熱費+〇〇で考える時代に <p>★“Z世代”を理解することは、住宅業界・社会全体の将来展望にもつながる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・“コスパ”から“タムパ”へ、結論や正解を得るスピードを重視する世代 ・電話よりもメール・LINE、場所を限定しないノマド型商談も受け入れられる？ <p>★ビルダー事業多角化の新たな選択肢は？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木造非住宅に取り組むビルダー各社の最新動向 ・新規事業の開拓～戸建賃貸、定借型分譲、トレーラーハウスによるグランピング施設… 	 <p>TACT編集長 布施 哲朗</p>
オンライン 特別配信	<p>来場予約・資料請求を増やす、自社ホームページ分析・改善術</p> <ul style="list-style-type: none"> ・無料ツール「Googleアナリティクス」でお客様の動きを“見える化”する ・チラシ・パンフレット・営業ツール…集めたデータを社内全体で活用する ・今すぐ対応必須、新ツール「Googleアナリティクス4」への移行 	<p>WEBコンサルタント 高田 宏幸</p>