

TACTセミナー／住宅産業エクスプレスセミナー

30年ぶりのインフレと円安 大転換期での生き残り策

コロナ禍は住宅市場にプラスとマイナスの両極の影響を与えました。これからの住宅市場は本格的な縮小に向かうことが予測されます。インフレ・円安・地価高騰という市場環境の中、エンドユーザーが住宅を購入するハードルは上がっています。一方でDXツールの活用による業務効率化、WEBプロモーションによる新規需要の掘り起こしや成約率の向上は大きな可能性を秘めています。中小工務店の淘汰が進み、優勝劣敗の構図が鮮明になってきました。現在の住宅市場とそれを取り巻く社会・経済の現況を把握し、中長期的戦略のヒントを提示するセミナーです

11/24 (木)

会場開催 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

11/29 (火)
～12/6 (火)

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

★会場受講者は追加料金無しでオンライン配信も視聴可能

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 住宅産業エクスプレスセミナー		午後の部 TACTセミナー	
住宅産業エクスプレス会員 (無料枠使用)	無料	TACT会員 (無料枠使用)	無料
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)	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！！**

※住宅産業エクスプレスセミナーは住宅産業エクスプレス会員の無料枠のみ、

TACTセミナーはTACT会員の無料枠のみを使用可能です。

11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

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11月 TACTセミナー／住宅産業エクスプレスセミナー

<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/32416>

QRコード ⇒ ⇒ ⇒



住宅産業エクスプレスセミナー 「富裕層攻略」で単価アップ、「住宅テック」で利益アップ！

<p>10:00 ～ 11:20 (80分)</p>	<p>2022年【住宅市場総括】と【富裕層攻略】</p> <p>★【市場環境】～コロナ下火も物価高・価格高騰・先行き不安が下押し ・各種景気指標は好悪マダラ模様、物価高・消費者心理悪化の影響懸念 ・政府発表「景気緩やか持ち直し」も物価上昇で実質賃金5ヶ月連続減 ・コロナ感染収束で旅行・レジャー回復、底堅かった住宅需要は一巡感</p> <p>★【受注・集客】～集客／GWピークに悪化、受注／12ヶ月連続減 ・先行指標の集客はコロナ・増税前18年比▲40%の低水準、中身悪化 ・GW以降、事前来場予約のプレゼント価格高騰、本気度見極めもカギ ・戸建請負受注▲2ケタ目立つ、価格高騰で様子見・長期化・競合激化</p> <p>★【富裕層攻略】～市場環境悪化も需要底堅い、今後の重要ターゲット ・大手・中堅メーカーの受注価格5,000万円以上は順調にシェア上昇 ・積水、住林、三井、地所Hなど富裕層向け営業・設計部隊で対応強化</p>		<p>住宅産業エクスプレス 編集長 岩澤 忠昭</p>
<p>11:30 ～ 12:30 (60分)</p>	<p>令和必須の「住宅テック」サービス、「今」が再検討するタイミング！</p> <p>★「住宅テック」で業務のムダを排除、従業員の生産性最大化へ ・集客～リアルとバーチャルの二刀流戦略、集客をアウトソースするのも選択肢 ・プレゼン・設計～「スピード」も「品質」も、二兎を追える時代が来る ・工事～施工管理アプリの群雄割拠時代、導入の「目的」で選ぶべし ・リフォーム～「これ頼んだらいくら掛かる？」に即座に対応できる見積システム</p> <p>★リフォーム市場再成長へ、リフォームに資金集まるか ・「単価アップ戦略」ユーザーはワンランク上の製品を求めている？ ・コロナ禍を足掛かりに過去最高業績の有力系リフォーム会社続々 ・止まらない新築住宅高騰、ストックの需要は今後も拡大か ・ノウハウ活かし、リフォーム会社が中古再販市場参入へ</p>		<p>TACT編集部 齋藤 拓郎</p>

TACTセミナー 30年ぶりのインフレと円安 大転換期での生き残り策

<p>13:30 ～ 14:40 (70分)</p>	<p>インフレ状況下で収益確保を目指せ</p> <p>★86万戸は超える？ 住宅着工は前年並みで推移できるか ・持家1人負けの着工二桁減、10月以降は前年ハードルを超えられるか ・市場の牽引役が貸家に移った？ 都市部の賃貸、ハウスメーカーの貸家受注は堅調推移 ・建売分譲着工も今のところ堅調だが、用地取得難と需要一巡、資材高で販売は鈍化</p> <p>★31年ぶりの物価高と地価上昇で買えない消費者 ・消費者物価指数2%台から3%へ？ 円安も止まらず、物価高の波が消費者を襲う ・エネルギー価格高騰をチャンスにZEH訴求、エコ+脱炭素、レジリエンス対策 ・環境は激変、デフレ下で売って来たローコスト住宅をインフレ下で売る</p> <p>★厳しい環境下でどう利益を出すか～収益力ランキング ・今期増益できる企業は何か、積水、住林、旭化成、オープン、収益構造の変化 ・利益率ランキング～分譲大手は高収益、経常利益率10%超えを確保できるか ・事業別収益力比較～海外、ストック、マンション他、何処でどれだけ利益を出すか</p>		<p>代表取締役社長 関 博計</p>
<p>14:50 ～ 15:50 (60分)</p>	<p>消費者の動きが鈍るときこそ 攻めの姿勢で需要の掘り起こしを</p> <p>★住宅市場勢力図の変化 ビルダーはシェアをどこまで高められるか ・好調ビルダーはますます伸ばし、注文住宅1,000棟ビルダーがさらに勢力を拡大 ・棟数ランキングは5年で入れ替わる 新たなNo.1ビルダーにも注目</p> <p>★アンケート結果から見るビルダー動向と今後の戦略 ・21年度/22年度上期の集客・受注状況を比較 建築コスト高騰への対応は？ ・今後の経営テーマと商品トレンド、注文住宅ビルダーも土地探し・土地仕入を強化すべき？</p> <p>★住宅需要は郊外シフトが進む？ トレンドを掴む商品戦略とプロモーション ・郊外エリアを中心に需要が拡大している“平屋”訴求の新たな切り口は？ ・地方移住の需要を捉えるには、行政とも連携して街の魅力を発信する</p>		<p>TACT編集長 布施 哲朗</p>
<p>16:00 ～ 17:00 (60分)</p>	<p>来場予約・カタログ請求が減っている？ 2023年もお客様を増やし続けるWEB戦略</p> <p>★2022年度上半期の全国ビルダー実績を検証 ・ホームページのアクセス数は？ 反響数は？ WEBで情報を探すお客様の行動は？ ・全国ビルダーの実データ・Google検索データをもとに、2022年4月～9月の動向を徹底検証</p> <p>★「WEB担当者まかせ」から脱却、全社総力戦で臨む2023年のWEB基本戦略 ・コロナ禍で「どの会社も反響が増えた」2年間から、「正しく取り組んだ会社だけが伸びる」時代へ ・営業部門の連携不足、WEB部門のブラックボックス化…集客に苦戦する会社には共通点がある</p> <p>★ホームページ、SNS、メルマガ、WEB広告…主な施策のチェックポイント ・集客の要は「自社ホームページ」、反響減少の今こそ徹底的な改善を ・SNS「ファン化だけにしない」メルマガ「イベント告知だけにしない」WEB広告「代理店まかせにしない」</p>		<p>WEBコンサルタント 高田 宏幸</p>