

TACTスペシャルセミナー どうする2023年! ? 不透明な新時代の突破法

2020～2022年の住宅市場を振り返ると、コロナ禍に始まりウッドショック、資材価格と地価の高騰、インフレ・円安と物価の上昇、ウクライナ問題等、**不透明な要素**が目白押しでした。その霧は2023年も晴れることはなく、**金利上昇の懸念**もくすぶり出しました。今年はいよいよ難しい市場環境が訪れるはずです。

ハウスメーカーは、**海外市場やストック活用型のビジネス**等、国内の新築戸建事業に依存しない経営体制で今の危機を凌ぎ、大手ビルダーは**M&A等によるグループ拡大**、各社のシナジーで新たな市場の開拓を進めています。**WEBを起点とする家づくり**においては、住宅会社は「**どのようなメッセージを発信するか**」も重要になってくるでしょう。不透明な住宅市場を打破するため、新たな経営戦略を考えるべき時が来ています。

2 / 24 (金)
会場開催

セミナー会場：AP日本橋（東京）

セミナー時間：13:00～16:40

各種会員様の**参加無料枠**をご用意しています！！

2/28 (火)
～3/7 (火)
オンライン配信

★特設サイトにてセミナー全編をオンライン配信
★会場受講者はオンライン配信も追加料金無しで
視聴可能（期間限定公開）

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）

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

※ TACT会員、住宅産業エクスプレス会員、TACTリフォーム会員の無料枠を使用可能です。

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。

※ オンライン配信は、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
→ 2023年2月 TACTセミナー

<https://www.tact-jsk.co.jp/archives/34071>

QRコード ⇒ ⇒ ⇒



2月24日（金）会場開催スケジュール・講演内容

※各講師の講演内容は変更することがあります

どうする2023年!? 不透明な新時代の突破法

インフレVS利上げの攻防が始まる2023年、住宅業界は何処へ向かうか

13:00～14:20（80分）

★資材高ショックはピークアウトへ？ 日銀利上げ踏み切りのインパクト

- ・40年ぶりのインフレはいつまで続くか、住宅価格はまだ上がるのか、顧客の様子見は続くか？
- ・日銀の金融緩和見直しは業界にどんな影響を与えるのか、借入コストと金利上昇、地価下落？
- ・今年はZEH標準化へ加速、こどもエコすまいのZEHを徹底活用で戸建ZEHは必須

★住宅着工、今年も好材料乏しく85万戸程度

- ・2022年度は持家が過去最低水準、全体も前年割れで推移し、22～23年は85万戸台に減少
- ・貸家着工は完全底打ちで前年プラスで堅調、これが何処まで続くか
- ・建売市場はやや在庫過多の状況、需要が戻らなければ損切、収益圧迫へ

★追い風が続くリフォーム市場は今年も熱い！断熱リフォームは必須課題

- ・大手ハウスメーカーのリフォームが好調なワケ、積水、住林、ミサワ受注は2年間前年比+で推移
- ・断熱リフォームが今年のカギ、築20年以上のオーナーストックに向け寒い冬こそ訴求
- ・3省連携のエコリフォーム補助金は最大245万円、これも早い者勝ちだ！
- ・中古買取再販も熱い！再生マンションは差別化必要、今年は戸建の買取再販も強化へ



代表取締役社長
関 博計

コロナからのリオープンによる住宅業界の競争力変化

14:30～15:30（60分）

★住宅供給業者の競争力はコロナ反動で大きく変化

- ・低層住宅シェアで、年間500棟以上のパワービルダーが住宅メーカーを初めて上回る
- ・持家着工は低迷続くが、住宅メーカーとパワービルダーがシェアを伸ばし、工務店は淘汰進む

★インフレ本格化で住宅価格は邸宅/ローコストの二極化へ

- ・富裕層向け高額需要は好調、戸建邸宅価格はさらに高額化
- ・ローコスト住宅に改めて注目、インフレ下での価格抑制という新たな課題

★低層住宅以外の需要は堅調、事業領域拡大も視野

- ・中高層住宅は分譲マンション/貸家ともに勢いあり
- ・非住宅は事務所/店舗/病院が伸びる、病院は平均床面積も大型化で注目



関西支社長
脇田 茂樹

足元の集客と中長期トレンドを見据えるビルダー戦略

15:40～16:40（60分）

★集客の“質の向上”と“量の確保”を改めて考える

- ・集客の“質”を高めるにはWEB戦略と顧客満足向上からの紹介獲得
- ・若手に場数を踏ませるためにも集客の“量”は確保すべき バラマキ集客も必要悪か
- ・人口が減り、建てる人が減れば集客が減るのは必然 “家を持つ”ことのメリットとワクワク感を訴求

★2022年のトレンド振り返りと消費者の動向

- ・コスパ&タイパと自分への投資 資産価値こそが持家の最大のメリット！
- ・軽EV「日産サクラ」が大ヒット！ 自動車不況でも“手軽に買えるEV”は売れている！

★中期ビルダー市場予測、新たなキーワードは？

- ・中小M&Aは“どこを買うか”よりも“どこに売ることで会社の価値を保てるか”の売り手市場！
- ・ローコスト自由設計は建売に食われ、付加価値の高い規格住宅か、満足度の高い自由設計か
- ・一点特化型か垂直統合型か、いずれかの強みが無ければ生き残れなくなる！



TACT編集長
布施 哲朗

会場受講 + オンライン視聴がオススメです！

- ★会場では各講師が「ここでしか聞けない話」をご用意
- ★後日、オンライン動画で復習しながら理解を深められる
- ★2023年から中長期の戦略構築に最適なセミナー！