

TACTリフォームセミナー・TACTセミナー 持家25万戸割れ時代のサバイバルが始まる

2022年度の持家着工が62年ぶりに25万戸を割り、本格的な減少期に足を踏み入れたと言えそうです。コロナ感染対策の規制緩和や企業の賃上げなどのポジティブな要素もありますが、中期的には注文住宅だけで業績を維持拡大するのは難しくなり、本格的なサバイバルが始まります。一方で、大手ハウスメーカーの決算では、**海外事業やストック事業、賃貸事業**に伸びが見られます。**事業多角化**でリスクを分散すること、**各種業務や社員の教育・研修を効率化**し、利益を生みやすい経営体制を築くことが、今後の成否を分けるでしょう。最新の市場分析と戦略構築にお役立ていただけるセミナーです。

各種会員様の
参加無料枠を
ご用意しています！

7/20 (木) 【大阪】KITENA新大阪

7/24 (月) 【東京】東京ミッドタウン八重洲カンファレンス

TACTリフォームセミナー ▶ 10:00~12:30 TACTセミナー ▶ 13:20~16:40

※今回のセミナーは会場開催のみです。オンライン配信は予定していません

セミナー受講料金

TACTリフォームセミナー

TACTセミナー

TACTリフォームセミナー		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、TACTセミナーはTACT会員の無料枠を使用可能です。

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。

※ 受講料・無料枠等についてご不明な点は下記メールアドレス宛にお問い合わせください。

セミナーお申込み ⇒⇒⇒ FAX 03-3350-0839

貴社名		申込 ご担当者	部署・役職	氏名
ご住所	〒			
TEL		E-mail	@	
会員種別 (○で囲む)	TACT会員 ・ TACTリフォーム会員 ・ その他会員 (エクスプレス、ハウスメーカーレポート等) ・ 非会員			
受講者 (役職・氏名)	受講する会場に ○	受講するセミナーに ○	無料枠の使用に ○	
	7/20大阪 ・ 7/24東京	午前リフォーム ・ 午後TACT ・ 両方	リフォーム ・ TACT ・ 無し	
	7/20大阪 ・ 7/24東京	午前リフォーム ・ 午後TACT ・ 両方	リフォーム ・ TACT ・ 無し	
	7/20大阪 ・ 7/24東京	午前リフォーム ・ 午後TACT ・ 両方	リフォーム ・ TACT ・ 無し	

ホームページの専用フォームからのお申込みが便利です
住宅産業研究所トップページのバナー広告・右のQRコードから
専用フォームにアクセスしてください

<https://www.tact-jsk.co.jp/seminar/2307tactseminar>



JSK株式会社 住宅産業研究所 TACT編集部 ✉ seminar@tact-jsk.co.jp

〒160-0022 東京都新宿区新宿2-3-11 VORT新宿御苑6F

TACTリフォームセミナー リフォームで稼ぐ時代がやって来た！

本格的なリフォーム拡大期が始まる！

★コロナ禍で拡大したリフォーム需要

- ・ニューノーマル需要、リベンジ消費、窓ブームリフォーム市場が活性化し始めた
- ・受注が前年を上回り続けるリフォーム事業、収益でも全体を牽引する
- ・3省連携補助金に見た断熱リフォームの潜在需要、これからますます拡大見込み

★ハウスメーカー別リフォーム戦略～環境型・提案型リフォームの強化

- ・積水ハウスは500万円以上が4割、各社とも断熱訴求のオーナーリフォーム強化
- ・業務効率化を如何に図るか～ 狙うべき顧客層の選定、小工事分離、提案型で高価格工事
- ・旭化成のLDK、ファミエスの環境系、大型リノベそっくりさんと住林、東急 Re…

★買取再販事業でストック流通の質向上を目指す

- ・マンション買取再販は激戦、新興勢力ホームネット、レジデンシャルの成長
- ・戸建買取再販カチタスの独壇場と、ハウスメーカーの優良ストック買取再販
- ・ストックの質向上に向け、買取再販が脱炭素に貢献する！

10:00

～

11:20
(80分)



代表取締役社長
関 博計

OB客から評価される住宅会社を目指せ！

★アフターサポートのために何してる？大手・有力企業はこうしてる！

- ・「鉄は熱いうちに打て！」理論で保証延長工事獲得へ
- ・定期点検だけではレポート見込めず！？ 接点づくりが絶対不可欠
- ・注目のオーナー向けアプリ「イエコン」、施工部隊も有するITベンダー「CoLife」
- ・自社オーナーの相談事から始まるストックビジネスの第一歩

★潜在客を掘り起こすホームセンターと家電量販店のポテンシャル

- ・急成長！ ヤマダデンキと交換できるくんの共通点
- ・ホームセンターは全国5,000店舗 コメリ、コーナン商事の新戦略

★放置にNO！空き家ビジネス最前線！

- ・リノベーション！ コンバージョン「空き家再生」に見出すビジネスチャンス
- ・「新築住宅」インフレ下で「中古住宅」の時代到来？

11:30

～

12:30
(60分)



TACT編集部
斎藤 拓郎

TACTセミナー 持家25万戸割れ時代のサバイバルが始まる

本格的な着工減少期に突入、新築住宅以外でどう稼ぐか

★持家25万戸割れ時代の始まり

- ・持家着工の月間2万戸割れが続発、年間25万戸を下回ることが当たり前？
- ・建売住宅も需要一巡、価格上昇で販売鈍る、在庫調整と仕入れ拡大の潮目
- ・アパートの堅調はいつまでか？ 中高層貸家の着工増、需要に見合っているか

★海外だけじゃない！インフレに苦しんだ2022年度でも過去最高決算達成のワケ

- ・大和、積水、住林、旭化成の過去最高決算の要因は何か
- ・アパート、分譲、マンションからストックビジネスまで、バランスの構築がカギ
- ・飯田グループは減益、今期巻き返せるか？ タマ分譲で伸び、オープンハウスは1兆円超えへ

★インフレ期に強い事業で稼ぐ

- ・多角化経営は必須、国内事業の稼ぎ頭は何か、事業別収益力の比較
- ・何故ハウスメーカーのリフォーム・ストック事業はうまく回り始めているのか？
- ・今はまだ新築住宅で稼ぐ余地ありビルダーで稼いでいる企業は何処か？

13:20

～

14:20
(60分)



代表取締役社長
関 博計

先細り市場を生き抜くビルダーのシン・経営戦略

★住宅需要の二極化が進み、どんな注文住宅・分譲住宅が売れるか

- ・注文住宅一刀流は、高額受注狙い以外生き残れない未来が来る？
- ・高回転が命の建売分譲は、価格・立地＋少しの付加価値で早期に売り切る

★ビルダーも多角化で地域の総合建設業を目指すべきか

- ・飯田GHD、オープンハウスが本格化する戸建賃貸～エリアを選べば入居も利回りも底堅い？
- ・4・5階建併用住宅、中大規模建築、非住宅を木造で建てる～CLTの新たな可能性

★人材の新陳代謝がビルダーの成長戦略となる

- ・新卒採用の青田買い競争は激化、中途採用の効率を高めるリファラル採用
- ・分業化、アウトソース、DX… 新人の早期戦力化は業務の棚卸しから

14:30

～

15:30
(60分)



TACT編集長
布施 哲朗

新時代における営業社員教育のあり方

★転職当たり前世代に対するモチベーションアップで行うコト

- ・栗山ジャパンにあって、森安ジャパンになかったもの
- ・入社時研修の前に行うべきモチベーションアップはこれだ
- ・コスパとタイパの本当の意味を教える

★SNS・AI時代になって変わった、営業スタッフに求められる能力

- ・SNS集客にあって、展示場集客になかったもの
- ・建物案内無しいきなり着座面談に営業スタッフは耐えられるか
- ・人柄や差別化アピールよりも問題解決力を鍛える教育が必要に

★今教えるべきことは、営業スタッフに本来求められる能力の向上

- ・注文客にあって、分譲客になかったもの
- ・土地無し客にあって、土地有り（建替）客になかったもの
- ・今注文住宅が売れないのは、営業スタッフ教育にも原因がある

15:40

～

16:40
(60分)



コンサルタント
音地 常弘