

ハウスメーカーの戦い方セミナー

2026年春



講師：株式会社住宅産業研究所
専務取締役 清水 直人



2つの講座を選択して
受講できる！

～足元市況感は…

2025年暦年での新設住宅着工戸数は、前年比▲6.4%の740,667戸と大きく減少。利用関係別では、持家が前年比▲7.7%と厳しくギリギリで20万戸キープ。低層貸家は中高層が厳しい分マシだが、それでも▲1.9%と減少に転じた。

住宅市場が縮小して厳しいものがあるが、どうも最近では人材獲得競争の方が激しくなり、リファラル採用とか響きの良い採用を中心に、平気で他社に転職する事例が多発。結局、社員からも市場からも魅力的に映る企業にしなければ、勝ち残れない感じになってきた。

テーマ①：戸建（主に注文）13:15～14:45（休憩無）

価格を嘆いても仕方なく、アテンド企業紹介で集客に手を抜いた結果薄利に陥り、切りたい企業増。したがって、足元課題は自力集客一択だが、ほぼ全社東京シフトでマンション高止まりが戸建のチャンスになる？！

- ①市場動向～また戦争で今度はナフサ不足からの価格上昇は必至、戸建は大丈夫？
- ②一条やや減速も直販受注は2万棟弱、アイは8,000棟完工クリアで更なる先へ
- ③積水3rd狙い継続、大和は金持ち分譲、棟額バランス住林、今年は面白いハイム
- ④自社が売れる場所、隙間はどこか？→マーケティングが一層重要に？

テーマ②：アパート15:15～16:45（休憩無）

ビルダー参戦+収益物件での木造賃貸増加も、モノの二極化が激しく、高付加価値HM賃貸を売るなら結局長期安定経営切り口でのオーナー共感+一歩先を見据えた入居者ブランディングが鍵？

- ①市場動向～戸の伸びはイマイチも、単価UP、サイズUP、土地込みで堅調企業多め
- ②都市部中層の戦い本格化？旭化成で本部化、大東大和は分譲、積水はベレオ5？
- ③法人をキープしつつ、棟を狙うなら金利UP見込みでの駆け込み個人を改めて狙え
- ④戸建&マンション難民客を取り込む戸建並み賃貸の市民権獲得がHMの使命？

申込方法

弊社HP 又は 裏面必要事項を記載の上、メールorFAXにて

大阪会場

4月23日(木)

13:15～16:45(最大延長16:55)
梅田センタービル16階会議室
JR大阪駅より徒歩7分

東京会場

4月24日(金)

13:15～16:45(最大延長16:55)
新宿NSビル
スカイカンファレンス30階
JR新宿駅より徒歩7分

参加費用

- ◆ハウスメーカーレポート会員→2コマ無料
- ◆TACT等その他会員→20,000円
- ◆非会員→22,000円

※全て税込価格

※①HMR会員無料枠利用は1人×2コマもしくは2人×1コマ。また、2コマを別々の方が受講するのはOK。(TACT無料枠は使用不可)
※②会員種別が「わからない」場合は、弊社にて状況を確認させていただき、会員種別に応じた受講料にて受付させていただきます。
※お申し込み後、案内図、受講票を各受講者様へ、請求書を①の申込窓口様へメールにてお送りします。
※オンライン配信はございません

弊社ホームページ(www.tact-jsk.co.jp)からもお申込み頂けます。
 または、下記をご記入の上メール・FAXにてご送付ください。



【MAIL】jsk-mrk@tact-jsk.co.jp 【FAX】03-3358-1429

申 込 内 容						
貴社名						
住所	〒					
TEL						
会員区分	ハウスメーカーレポート会員・その他会員 (TACT・エクスプレス等) ・非会員・わからない					
参加者	部署名	お役職	参加会場 (○印を)		申込講座 (○印を)	
			4/23大阪	4/24東京	戸建	アパート
①						
受講票送付E-mail						
②						
受講票送付E-mail						
③						
受講票送付E-mail						
④						
受講票送付E-mail						
備考						

【注意】

①ハウスメーカーレポート会員無料枠利用は1人×2コマもしくは2人×1コマ。また、2コマを別々の方が受講するのはOK。

(TACT無料枠は使用不可)

②会員種別が「わからない」場合は、弊社にて状況を確認させていただき、会員種別に応じた受講料にて受付させていただきます。

【手続き】

お申し込み後、案内図、受講票を各受講者様へ、請求書を①の申込窓口様へe-mailにて送付します。

1コマあたりの受講費用

ハウスメーカーレポート会員	2コマまで無料
その他 (TACT、エクスプレス等) 会員	20,000円 (税込)
非会員	22,000円 (税込)

