

JSK 住宅産業研究所「WEB ライブ」セミナー

戸建は…住宅展示場というビジネスモデルからの大転換期に突入
WEB、IT などで住宅営業マンは淘汰される時代か？
額だけでは限界か、一次取得層を本気で狙うには

お申し込みは、
弊社 HP より!!

JSK 住宅
で検索



「ハウスメーカー 2021 年度の戦い方」

4 月開催予定セミナーを
緊急事態宣言で順延し、
必ず聞ける WEB 配信に
止むを得ず切替えました。

アパートは…コロナで郊外化伝説はアパートでもあるのか？
もう飛び込みは出来ない、皆が法人殺到でどう差別化する？
入居者目線、持家並み賃貸、ZEH からも逃げられない

標準: **LIVE 配信** 5/27 (木)

戸建: 13:15~14:45 アパート: 15:15~16:45

OP: **見逃し配信** 6/4 (金)

10 時~18 時までの間

※セミナーの当日 11 時に、受講 URL とテキスト (PDF) を JSK デジタル
ブック上で取得するための ID・PASS をお送りいたします。但し、前日ま
でのセミナー費用入金金が条件です。

1 コマあたり受講費用					
	今回新規に申込み方		4/23 大阪、4/26 東京セミナーに申込んだ方		
	各種会員	非会員	振替参加 連絡済みの方	申込み後キャンセルした方 各種会員	非会員
標準: LIVE 配信のみ視聴	25,000 円 (税込)	28,000 円 (税込)	振替参加	20,000 円 (税込)	22,000 円 (税込)
OP: 見逃し 配信も視聴	上記費用 + 11,000 円 (税込) 見逃し配信のみの視聴は受付していません。				

※ご注意: 1 件のお申込みにつき、1 台のデバイスで視聴。2 台以上の視聴は必要な台数分お申込みください

テーマ①: 戸建 (主に注文) 13:15~14:45 (休憩無)

①市場動向

- ・2020 年暦年計での持家着工は、前年比▲9.6%の 26.1 万戸
- ・2020 年暦年計での建売着工は、前年比▲11.4%の 13.4 万戸と、躍進一服も、戸建に占める割合は 3 戸中 1 戸レベルで青田刈り防止は引き続き課題

②各社動向からみる課題感

- ・淘汰される総展、大手 HM が退店することで増えるコバンザメ。コロナでも躍進するビルダーにどう対抗するのか?、爆増アイ工務店、絶好調タマ...
- ・コロナでワークスペースが欲しい=空間提案で解決ビルダーに対し、プラン不自由のプレハブにおける自由設計訴求が首を絞める
- ・暮らし方を語れないプレハブ営業多発。その理由はモノ売り集中でプランが分からない営業マンを増やし過ぎたかも

③2021 年度の戦い方はコレだ!

- ・コロナ禍で分断される組織。ガバナンス & ベクトルなど人事戦略は大きな課題
- ・モノの説明は動画、プレゼンも動画でなど、さて営業マンは何をすべきか?
- ・坪 100 万円の家を、買ってもらえる仕組みは? 残価設定、買取保証は機能する?

テーマ②: アパート 15:15~16:45 (休憩無)

①市場動向

- ・2020 年暦年計低層貸家着工は、前年比▲13.6%の 19.7 万戸と 20 万戸を下回る
- ・2020 年暦年計での中高層貸家着工は、前年比▲3.1%の 11.6 万戸。利用関係での下落率が最も低い

②各社動向からみる課題感

- ・結局、受注差はエリア差よりも戦力差の方が大。本気でアパート受注を伸ばすなら、専売営業マンをどう増やすかが最大の課題
- ・受注源の黄金比は、オーナーリピート、法人ルート、その他を 3 分の 1 ずつが理想。しかし都市部を攻めると一筆オーナー比率増加=オーナーリピート苦しみ、新規開拓の十字架を背負うことに。さてどうする?
- ・各社中高層 & 非住宅狙いにシフト。戦力少ないのにそんなに間口広げて大丈夫?

③2021 年度の戦い方はコレだ!

- ・ZEH 提案が本格化で、高コスト化対策に、本気のグループ連携が試される
- ・法人ルート開拓は結局上の人がどこまで握れるかで決まる
- ・社内連携で紹介獲得を積極化せよ。成功には文化の醸成よりインセンティブか

講師: 株式会社住宅産業研究所 専務取締役 清水 直人



戸建は、ステイホームで顧客関心度が災害対策から住まい心地や快適さなど家の外から中に変化中、その足元ニーズにぴったりハマリ、WEB 戦略のヒット含め受注絶好調の住林、積水が本格的に土地を買い始め本格的に一次取得層へ参戦するほか暮らし方訴求も強化。総合防災住宅の一条、耐震耐火レジリエンスの旭化成は果たしてどうなる…。その他 No.1 狙いで建売増やすハイム、棟より額でスカイエ 3 を頑張る大和、いつになったら動き出す? PLT3 社、富裕層ニッチャーになっちゃうのか三井…。

アパートは、未だローン厳しく都会が主戦場。オーナーマインド更に低下で、狙いは個人から法人へ。各社ルート模索も、中堅どころは戸建とアパートの曖昧戦略で、投下戦力少なく、ご都合主義の併売では上手く行かない。好調は積水で SA エリア駅前戦略 & 賃貸 ZEH で額稼ぐ + ガバナンスの効いたグループ連携も奏功。対してコロナで飛び込みが崩壊で迷子の大東、地方に戻るべきか都会で RC かでこちら迷子の大和。対して旭化成は専売営業増やせばもっと増えるか。中堅はいろいろはっきりした方が良い…

問い合わせ: (株)住宅産業研究所 本社

新宿区新宿 2-3-11 電話: 03-3358-1407 FAX: 03-3358-1429 E-mail: jsk-mrk@tact-jsk.co.jp

セミナー内容に関するお問合せ: 清水 セミナー申込みに関するお問合せ: 阿我田 (あがた)

HP