

各種資材価格高騰などで、益々ボリュームゾーン客との乖離がデカくなったハウスメーカー。「棟経営」から「額経営」にシフトするケースは増えたものの、新規受注依存型では経営の波大きく、戸建＝ストック（OB客）を活用、賃貸＝管理での安定収益源化、が求められ始めている。

# 「ハウスメーカーの戦い方」～次代を戦うには不動産力がキー～

2つの講座を選択して  
受講出来る！

戸建は：単価UPの掛け声続くがポチポチ限界？、「棟」を売れない営業モチベDNを回復する「不動産力」ポイント。セカンドブランド模索が本格化へ  
 アパートは：進むZEH化、でも木造は好まない入居者、ZEH徹底度の差は経営陣の覚悟の差？、資材価格UPで家賃UP当たり前、どうなるプレミアム賃貸は？

## 【大阪会場(限定20名)】10/27(木)

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

## 【東京会場(限定40名)】10/28(金)

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

### 【開催にあたって、主催者より】

WEBセミナーが時流になり、弊社も多くのセミナーをオンライン形式で発信していますが、他のセミナー参加者がいることの刺激や、セミナーそのものの熱量などを感じる事が少なく、リアルセミナーの良さを指摘する声も聞こえてきます。

10月開催時点での感染状況は不明ながら、大型会場を借り、参加者数を絞るなど、十分な感染症対策をした上で開催致しますので、ご理解賜れる方のご参加をお待ち申し上げます。

### テーマ①：戸建 (主に注文) 13:15～14:45 (休憩無)

- ①市場動向～一条持家1.5万棟と二極化する大手、差は何か？
- ②自社地は本当に悪？高額客を集客する「好立地自社地」撒き餌
- ③誰トク？金融機関までアテンド業者化で、奪られる戸建利益
- ④課題はFANの集客力。OB客活用で「濃い客」を集める手法も

### テーマ②：アパート 15:15～16:45 (休憩無)

- ①市場動向～大手まあまあ、元気中堅。中層増で木造より非木造
- ②旨味は管理安定収益と気付く企業増も不動産紹介脱出が課題
- ③プレミアム高家賃VS相場並、違いは考え方とブランディング
- ④本気ZEH積水旭化成、爆増大東は結局それしか商品が無い？

講師：株式会社住宅産業研究所  
 専務取締役 清水 直人



お申込みは下記記入の上 FAX：03-3358-1429 か E-mail 添付又は HP から

貴社名	御住所	〒			
会員区分 (○印を)	HMR 会員・非会員・その他会員・わからない (TACT等)	TEL	FAX		
参加者氏名 (①は申込窓口)	部署	御役職	参加会場 (○印を)		申込講座 (○印を)
			10/27 大阪	10/28 東京	戸建
①					
受講票送付 E-mail:					
②					
受講票送付 E-mail:					

●費用

①ハウスメーカーレポート (HMR) 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

お申込み後、案内図、受講票を各受講者様 E-mail へ、請求書を①の申込窓口様へ郵送にて送付します

隣席は必ず空席の、コロナ感染症対策でゆったり安心聴講。  
 マスク着用、体温計測ほかご協力願います。

1コマあたり受講費用		
ハウスメーカーレポート 会員	非会員	TACT・エクスプレス等 その他会員
2コマまで (無料!!)	22,000円 (税込!!)	20,000円 (税込!!)

JSK 株式会社住宅産業研究所 〒160-0022 東京都新宿区新宿2-3-11 VORT 新宿御苑 6F

TEL: 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い合わせ：清水 セミナー申込に関するお問い合わせ：阿我田 (あがた)