

**(株)住宅産業研究所**

# TACTリフォームセミナー TACTセミナー

同日開催(午前・午後)のご案内

## 目まぐるしく変化する住宅市場を勝ち残るための経営指南！！

7月20日(金)名古屋会場 ミッドランドホール会議室  
7月23日(月)大阪会場 AP大阪駅前梅田1丁目  
7月27日(金)東京会場 トラストシティカンファレンス・京橋

参加無料枠を  
ご用意しています!

### TACTリフォームセミナー(午前の部) リフォームだけでは成長鈍化 ストックビジネスの新潮流とは?

- I. スtockビジネス元年の2018年、これから発想を変える
- II. リフォーム戦略を立てる前に知っておきたいこと

### TACTセミナー(午後の部) 今年後半は戸建住宅復活へ、そして… 住宅業界の未来戦略を描く

- I. 消費増税対策は後が大事、来年度からどうする?
- II. 若年層を攻略できる企業こそが市場を制する!
- III. ビルダー最新動向から見る次世代戦略

拝啓

長雨の候、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

私ども住宅産業研究所では長年に渡り、住宅産業に関するあらゆるテーマを分析、調査、研究し、自社企画調査資料の発刊、受託調査、経営コンサルティングなどの事業で、業界の皆様の厚いご支援を頂いております。弊社発行の住宅業界誌『TACT』では、住宅業界に携わる皆さまの事業戦略のご参考にしていただけるよう、毎月最新の情報を発信しております。姉妹誌の『TACTリフォーム』では、成熟した住宅市場において今後も拡大が期待できる、ストック・リフォーム市場の最新動向や各企業の取組等の情報をお伝えしています。

誌面ではお伝えしきれない情報や、最新の情報をわかりやすくお届けするため、『TACT』では年3回、『TACTリフォーム』では年1回のセミナーを開催しております。今回は新築・リフォームの両方にご興味のある方にもご参加いただきやすいように、2つのセミナーを同日に開催します。

本企画をご一読の上、ご参加をご検討いただけますようお願い申し上げます。

敬具

お問合せ先 (株)住宅産業研究所 TACT編集部 TEL 03-3350-0781  
〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11 御苑前 311ビル6階 担当 布施、赤川

# もっと広い視野を持って考え方を変える リフォームだけでは成長鈍化 ストックビジネスの新潮流とは？

セミナーの  
ポイント！

- ☆ 大手ハウスメーカーのリフォーム決算、各社の戦略分析
- ☆ ストックを自社の収益に変えるには何をやるべきか
- ☆ 中古仲介との同時提案、WEB活用…、まだまだできることはある

時間	テーマと講演内容	講師
10:00 ～ 11:20	<b>I. ストックビジネス元年の2018年、これから発想を変える</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 大手ハウスメーカーリフォーム成長鈍化のワケ           <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 増税後に伸びたのは大和と三井、オーナーリフォームはもうストップか？</li> <li>(2) 太陽光だけじゃない、増やしても辞めて人員増えず、大手生産性アップの壁</li> <li>(3) メンテフリーの後の戦略商品、新商材は何か～IoT、蓄電池、宅配ボックス、ZEH化</li> </ul> </li> <li>2. これからのストックビジネスは発想を変える           <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 流通捕捉率を上げて、ストック事業一元化、大和ハウスリブネスは成功への一歩か</li> <li>(2) 単なるリフォームはジリ貧、流通マッチング、ネット活用、相続案件、潜在ニーズ発掘</li> <li>(3) 日本にも根付くかシェアリングエコノミー、メルカリ文化が価値観を変える？</li> </ul> </li> <li>3. できることからやる！ストック事業構築まで時間はない           <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) まだ何もやっていない、ストックビジネスは今からでも間に合うのか</li> <li>(2) まずはオーナーへ無償のサービスでもいい、何処までしっかり面倒を見られるか</li> <li>(3) 本当に増えるのかインスペクション、安心Rは根付くか、民泊って大丈夫？</li> </ul> </li> </ol>	代表取締役 <b>関 博計</b> 
11:30 ～ 12:30	<b>II. リフォーム戦略を立てる前に知っておきたいこと</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 大手ハウスメーカーのリフォームメニュー比較           <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) メーカーリフォーム商品の最前線～短期施工の快速LDK、定価制リフォーム</li> <li>(2) 新築提案はリフォーム提案に通ず～プラン提案で差をつける</li> </ul> </li> <li>2. 成長する地場ビルダーのリフォーム・ストック事業           <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 地方こそ一般リフォームを狙いやすい市場</li> <li>(2) 多角化経営もリフォーム事業成長への道筋～新昭和リビング、ヒノキヤ</li> <li>(3) 中古住宅仲介時が一番リフォーム受注を狙える？～不動産SHOPナカジツ、スミタス</li> </ul> </li> <li>3. ネットでリフォームする時代へ？ ポータルサイト最前線           <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) ネットでも大型リフォームを受注できる？～ホームプロ他</li> <li>(2) 設備交換ぐらいならネットで注文～リノコ</li> <li>(3) ネット時代こそビジュアルでリノベ訴求へ～SUVACO、Cowcamo</li> </ul> </li> </ol>	TACT 編集部 <b>斎藤 拓郎</b> 

※セミナー内容は、一部変更になることがあります。

## 会員制サービス『TACTリフォーム』

会員様には、季刊誌『TACTリフォーム』を年4回お届けする他、弊社で発行する各種資料の10%引きサービス、毎年1回開催する「TACTリフォームセミナー」に、会員1口につき1名様を無料でご招待致します。季刊誌『TACTリフォーム』では、各号ごとにハウスメーカー、マンションなど、特集する対象を変えて、リフォーム・ストック市場の全体像や、各社の動向をタイムリーにお届けします。

ご入会をご希望される方は、お気軽にお問い合わせください ⇒ 03-3350-0781 TACT編集部(布施・赤川)

今年後半は戸建住宅復活へ、そして…

## 住宅業界の未来戦略を描く

セミナーの  
ポイント!

- ☆ 消費増税後も伸びる会社は現在何に力を入れているのか
- ☆ これから家を買う若年層の消費行動、住宅需要を分析
- ☆ ビルダー優勢の戸建市場、好調会社の成長戦略は!?

時間	テーマと講演内容	講師
13:30 ~ 14:30	<b>I. 消費増税対策は後が大事、来年度からどうする?</b> <b>1. 住宅業者決算と住宅着工予測、増税前で本当に盛り上がり見せるか</b> (1) 住宅会社の増収増益との中身分析、アパート失速で新築住宅はほぼ全減 (2) 着工 96 万戸目指すには持家 30 万戸は必要、建売建て過ぎ注意、アパートしばし様子見 (3) 今建てるのが正解か、増税後建てるのが正解か、どんな住宅を求めるかで分かれる <b>2. これから何処が強いのか、少し見えてきた業界勢力図の未来</b> (1) 新築住宅を諦めない、まだコストダウンできる、生産性を高められるところは強い (2) ストック、海外、非住宅が成長分野の 3 本柱、新築+αの成長戦略を描く (3) 最強大和ハウス、成長株オープンハウス、復活のタマ、再成長ヒノキヤ、没落は何処か <b>3. ZEH 標準化まであと 2 年、本当に 50%達成できるか</b> (1) 本当に ZEH はやる気があるのか、それともやる必要はないのか (2) 今年の ZEH はちょっと違う、頑張り過ぎず広義の ZEH に取り組んでみよう! (3) 2020 年に 50%、2030 年は平均で ZEH、環境重視なら無視はできないはず	代表取締役 <b>関 博計</b> 
14:40 ~ 15:40	<b>II. 若年層を攻略できる企業こそが市場を制する!</b> <b>1. 今、メーカーに必要なのは高級感を失わずに若年層にアピールすること</b> (1) 「差別化」といいながら他社追従をやめられない住宅メーカーの矛盾 (2) コンパクトながら生活を楽しめる一次取得狙い商品が増加 <b>2. 住宅購入検討者の行動実態から読み解く WEB 活用のポイント</b> (1) 検討者はネットで候補の会社を 3 社以内に絞り込む~ネットなしでは戦えない (2) テレビ見ない、新聞読まない現代人~会社接触のきっかけは“WEB”にシフト <b>3. 大手ハウスメーカーの WEB・SNS 活用実態</b> (1) ハウスメーカーWEB 担当者はこう考えている~住宅業者にとって WEB の役割は何か? (2) ネット活用を「成約」に結び付ける最大のポイントは現場の理解促進	マーケティング部 チーフマネージャー <b>関 和則</b> 
15:50 ~ 17:00	<b>III. ビルダー最新動向から見る次世代戦略</b> <b>1. ますます拡大図る大手ビルダーの最新動向</b> (1) 分譲大手：飯田Gはまだ伸ばす余地あり!? オープンハウス、三栄建築、地方有力も伸長 (2) 注文大手：ヒノキヤグループは「Z 空調」ヒット、アキュラホームの共有型分譲団地 (3) 年商 100 億円ビルダーの成長戦略~石友ホーム、アイ工務店、ヤマト住建… <b>2. 市場の変化に対応するビルダー商品戦略</b> (1) 競合他社との価格差を何で埋めるか~性能、ランニングコスト、暮らし提案… (2) ZEH で売れているビルダーの訴求方法、IoT 住宅はどこまで進化する!? <b>3. 消費増税後を見据え、新規事業を開拓せよ</b> (1) リフォームはオーナー困い込み必須、中古一次取得層を不動産流通の内製化で捕捉 (2) 木造非住宅の需要拡大!? GLT の住宅活用にトライするビルダー事例	TACT 編集部 デスク <b>布施 哲朗</b> 

※セミナー内容は、一部変更になることがあります。

