

セミナーの内容

ハンドブック「シニア住宅市場の傾向と対策」のポイントを 150 分で解説！

セミナーの内容	
①シニア世代の定義と対応の基本（Ⅰ章・Ⅱ章） シニア層にとって、60 代後半での住まい変更は「人生最後の大きな買い物」であり、失敗が許されないという強い重圧を伴う。同時に、時間的な余裕があるため、 <u>納得がいくまでプロと対話</u> することを望んでいる。若年層がデジタル完結型の効率性を求めるのに対し、 <u>シニア層は「対面での解説」と「実物の説得力」</u> を重視する。また、彼らは <u>過去の建築経験を基準に判断</u> するため、当時の不満を解消する提案が信頼獲得の第一歩となる。	②住まい変更の決断契機と背景（Ⅲ章） 住まいに手を入れる最大の要因は「建物や設備の老朽化」である。築 30 ～ 40 年を迎え、物理的な維持限界に達したことが、抽象的な不安を具体的な行動へと変えさせる。加えて、「自分や配偶者の健康・老後への備え」という身体的リスクへの危機感が強い。興味深いのは、 <u>建替え層は「老朽化」、リフォーム層は「補助金・助成」、住み替え層は「相続・資産整理」と</u> 、手法によって決断のトリガーが明確に異なる点である。
③会社との関係性と離反動機（Ⅳ章） シニア層の多くは、 <u>かつて家を建てた会社との接点を失っている</u> 。メーカーに対しては「新築専門」という固定観念からリフォームの相談を躊躇し、工務店に対しては担当者の退職による疎遠化が顕著である。既存客の「他社流出」を防ぐためには、全社的な顧客データベース（CRM）の構築と、定期的な情報発信による「 <u>関係の再構築</u> 」が不可欠である。	④意思決定のプロセスと相談相手（Ⅴ章） 会社選びにおいて、シニア層は約半数が「自分（または配偶者）のみ」で決定する自立した側面を持つ一方、 <u>大規模な建替えでは「子供」の意見が強い影響力を持つ</u> 。 <u>リフォームにおいては、実際に施工した知人の「満足度」や「評判」といった口コミが決定打</u> となることが多い。彼らは、WEB サイトでの客観的なデータ提示を「セルフ検討」の材料としつつ、最終的には信頼できる人間による後押しを求めている。
⑤情報収集と資金計画の実態（Ⅵ章） 現代のシニア層は、デジタル（公式 HP）とリアル（展示場・現場見学会）を巧みに使い分ける「 <u>ハイブリッド型</u> 」である。特筆すべきは、建替え層の 4 割以上がローンを活用し、 <u>手元資金を温存する戦略的選択</u> をしている点だ。低金利時代を反映し、 <u>あえてローンを組む知的な資金管理術</u> が浸透しており、将来の金利上昇リスクを避けるために「 <u>全期間固定</u> 」を選択する傾向が極めて強い。	⑥シニア市場攻略の要諦（Ⅶ章） 今後の住宅市場において、 <u>豊富な資金力を持つ 60 代以上のシニア層は最重要見込み客</u> である。彼らにとって住まいの変更は「失敗できない人生最後の大仕事」であり、 <u>納得感を追求する傾向が強い</u> 。攻略には、 <u>デジタルでの予習と対面での信頼構築を融合させたハイブリッドな対応</u> が不可欠となる。
■東京会場 弊社会議室（東京都新宿区） 2026 年 3 月 10 日（火） 13:30 ～ 16:30 ■大阪会場 KITENA 新大阪 2026 年 3 月 3 日（火） 13:30 ～ 16:30 ■オンライン受講 2026 年 3 月 11 日（水）以降視聴可能 ただし、視聴希望日から 1 カ月間です	■講師紹介 音地常弘（おんじつねひろ） 株式会社住宅産業研究所 コンサルタント 中小企業診断士・経済学修士 最終学歴 大阪府立大学（現大阪公立大学）大学院 経済学研究科経済学専攻博士課程前期修了

オンライン受講のメリット

- ★視聴希望日より 1 カ月間、何度でもご視聴いただけます
→社内研修・勉強会に活用ください！
- ★視聴するデバイス、人数には制限がありません
→個々のスタッフの自主学習にも最適です！



株式会社住宅産業研究所

シニア住宅市場の傾向と対策

～「シニア層住まい変更調査 2025」から分かった 2 度目の家づくりへの対応～

2026 年 1 月末発刊予定・A4 236 頁

ハンドブックの内容を 150 分で説明するセミナーも開催します

東京会場 3 月 10 日（火）・大阪会場 3 月 3 日（火） オンラインセミナーは、3 月 10 日（火）より視聴可能

住宅業界の未来を握る「60 代シニア層」の攻略に特化した、最新の調査レポート『シニア住宅市場の傾向と対策』がついに完成いたしました。

若年層の市場が縮小する中、莫大な資産と持ち家を保有し、人生最後の「住まいの再構築」に動き出すシニア層は、いま最も注目すべき巨大市場です。しかし、彼らは SNS の広告よりも「人」を信じ、AI の提案よりも「対面での解説」を重視します。旧来の若年層向け営業手法では、彼らの本質を見抜く厳しい目に応えることはできません。

本レポートでは、シニア層が「建替え」「大規模リフォーム」「住み替え」を検討する際の深層心理や、会社選びの決定打、さらには現代のシニアならではのデジタル活用の実態を、全 7 章にわたり徹底分析しました。

- ・なぜ彼らはかつて家を建てた会社に相談しないのか？
- ・建替え層の 4 割がローンを利用する驚きの資金戦略とは？
- ・「建替え」「大規模リフォーム」「住み替え」の選択理由とは？

これら、現場の営業戦略を劇的に変えるデータが満載です。単なる統計資料ではなく、明日からの提案ですぐに使える具体的なアクションプランまで提示しています。

成熟したシニア市場で「選ばれるパートナー」になるための羅針盤として、ぜひ本レポートをご活用ください。貴社の持続的な成長を支える最強の武器になるはずです。

ハンドブックの内容は中面を、セミナーの内容は最終ページをご覧ください

お申込みは、弊社ホームページより
<https://www.tact-jsk.co.jp/knowhow/senior26>
セミナーは、TACT とエキスプレスの無料枠は使えません

申込フォームは
こちらです→



■費用

内容			費用（税込）	
■「シニア住宅市場の傾向と対策」PDF 購入 ・購入のお申込み後に請求書を送ります ・入金が確認できましたら PDF データを送ります（1 月末以降順次）			各種会員様	88,000 円 / 冊
			非会員様	99,000 円 / 冊
セミナー	会場受講	■東京会場 弊社会議室（東京新宿区） 2026 年 3 月 10 日（火） 13:30 ～ 16:30 ■大阪会場 KITENA 新大阪 2026 年 3 月 3 日（火） 13:30 ～ 16:30 ・最少催行人数 1 名 ・お申込み後、受講案内と請求書を送ります	ハンドブック 購入者様	2 名様まで無料
			各種会員様	27,500 円 / 人
			非会員様	33,000 円 / 人
	オンライン 受講	■ 2026 年 3 月 11 日（水）以降視聴可能 ・お申込み後、請求書を送ります（視聴希望日を記入ください） ・ご入金確認後、視聴用 URL とスライドデータをお送りします ・視聴希望日より、1 ヶ月間視聴できます ・視聴するデバイス、人数には制限がありません	ハンドブック 購入者様	33,000 円 / 社
			各種会員様	66,000 円 / 社
			非会員様	77,000 円 / 社

※お問い合わせ セミナー内容は音地（オンジ）onji-t@tact-jsk.co.jp それ以外は黒木（クロギ）03-6380-1271 まで

