

# ビルダー・工務店への支援セミナーをお考えの、 建材・設備・エネルギーメーカーご担当者様へ TACTの住宅産業研究所からお知らせです。

◆販売店・代理店・考えられるビルダー様向けのメニューを用意しました！

## これからの住宅産業はこう変わる！

～～2段階増税後、2015年以降に生き残る会社の条件とは～～

貴社にお伺いする出張式研修、人数の制限は御座いません。

2時間 250,000円(税別)+出張費 講師 コンサルティング部 津田 慎司

### ◆ 2015年～2020年の住宅産業像は？

2020年の住宅着工数は70万戸を下回る？・持家25万戸？その根拠は？  
ハウスメーカー・ビルダー生き残るのはどこか？ 業態構造はこう変わる

### ◆ やはり強い国の誘導政策・補助金が手厚いストックの国策

ストック重視・中古流通促進の活性化対策 ・ 中古住宅を買うのは誰？  
リフォームは、住み続け型リフォームと住替え型リフォームに二分化

### ◆ 成長戦略の一角《質の高い住宅ストック形成》は

中古市場をどこまで後押しできるか？

先を見据えた大手リフォーム企業の販売戦略、顧客ターゲット別の営業戦術と集客拠点  
集客拠点を構えた住友不動産、エリア特化の三井不動産リフォーム、etc  
中古住宅市場を牽引するのは、中古流通+リフォームのコラボか、リノベーションか？

### ◆ 資材メーカー、建材問屋、流通店、値上げラッシュの中で流通 カットは加速か？

「建材メーカー」と「サブユーザー」に聞いた、手を組める流通店の条件とは？  
M&A積極展開の建材大手が展開する、プロ向けホームセンターの囲い込み戦術

まずは、下記までご連絡を頂ければ、貴社のご要望に  
合わせて、カスタマイズのご提案を致します！

1. 対象：地場ビルダー・工務店の経営者・営業担当者 建材・設備・エネルギーメーカーのご担当者様
2. 場所：貴社会議室など。(プロジェクターを使用します。)人数に制限はありません。
3. 費用：2時間講演で250,000円(税別)+出張費、研修当日までの事前入金が必要です。
4. 準備：まず下記に連絡いただき、日程、場所、テキスト送付日などを打ち合わせさせていただきます。

お問い合わせ、ご連絡は下記までお願い致します。

(株)住宅産業研究所 コンサルティング部 問い合わせ 津田 慎司

〒160-0022 東京都新宿区新宿2-3-11 e-mail: tsuda@alpha.ocn.ne.jp

電話：03-3358-1407 FAX：03-3358-1429

このご案内は弊社とお取引のあった方へお送りしております。今後、ご案内が不要の方はご連絡頂ければ送付は控えさせていただきます。