

2023年4月24日

【住宅不動産業界向け】 〈初夏〉住宅不動産フォーラム 2023 開催のお知らせ

顧客が集まる会社になるためにーマーケティング最前線を読み解くー

株式会社リブ・コンサルティング（本社：東京都千代田区、代表取締役：関 巖）は、住宅不動産業界の経営者・経営幹部の方を対象とした、「〈初夏〉住宅不動産フォーラム 2023」を2023年5月25日(木)に開催します。（すべての規模の住宅不動産会社様対象）本フォーラムは、業界変革をリードする経営層がともに学ぶ場です。過去8回にわたり様々なテーマで開催しており、毎回 全国 300社 400名超の業界経営者・関係者の方にご参加いただき、満足度も90%以上と大変ご好評いただいております。今回のフォーラムのコンセプトキーワードは「顧客が集まる会社になるために」です。第一部では、顧客ニーズの変遷やそれに伴う住宅不動産事業者のマーケティング変遷に焦点を当て「顧客体験価値の再設計」における指針を提言させていただきます。自社商圏の特性に合わせた「マーケティング戦略の再構築」を検討したい住宅・不動産会社の経営者必見のビジネスカンファレンスです。



詳細はこちら > <https://handr.libcon.co.jp/event/forum2305/>

2022年9月フォーラムでは「戦略」によって"収益性"や"商圏内シェア"の格差が拡がりつつあること、2023年1月フォーラムでは「組織の魅力度」によって"人材競争力"の格差が拡がりつつあることをお伝えしました。

今回は「マーケティング力」による"集客格差"に焦点を当てます。

マーケティング強者と弱者、言い換えるならば、顧客が集まる会社とそうでない会社、一体どこに差が生じているのでしょうか？

詳しくはフォーラム当日に提言しますが、一つ確実に言えることは、昔と今とで"顧客層"と"消費者行動"は大きく変化しているということ、また、「新たな顧客体験価値を再設計できている会社」に顧客が集まっている、ということなのです。

一例を挙げると、都心部では価格感応度が高い顧客セグメントが益々多くなり、分譲比率が高まりつつあります。地方部では依然として"こだわり層"が一定残り、注文市場が底堅く残ります。エリアや地域商圏の特性ごとに顧客分布は異なり、マーケット攻略のアプローチ方法も異なります。

今回、第一部においては、顧客ニーズの変遷やそれに伴う住宅不動産事業者のマーケティング変遷に焦点を当てていきます。

また、第二部、第三部では、「"マーケティング最前線"について先行事例を語り尽くす」と題して先行的な取り組みを進めている企業経営者、マーケティング担当者とのスピーカーセッションを行います。

経験に裏打ちされた「考え方・打ち手・仕組みづくり」の話は、他では聞くことができません。

定員に限りがございます。ぜひお早めにお申し込みください。

■プログラム／テーマ

第一部 基調講演 | 13:00-14:00

顧客が集まる会社になるために

第二部 スピーカーセッション(選択制) | 14:10-15:25

セッション①：住宅会社のマーケティング部の仕事とは

セッション②：今こそ聞きたい！SNS マーケティングの実際／リアル

セッション③：激化するコスト競争に勝ち抜くためのマーケティング戦略

第三部 スピーカーセッション(選択制) | 15:35-16:50

セッション④：テクノロジーでマーケティングはどこまで変わるのか

セッション⑤：他社から一歩抜け出すためのブランド差別化戦略

セッション⑥：経営者が持つべき「産業課題解決」への志

■モデレーターご紹介



株式会社リブ・コンサルティング
取締役 加藤 有

早稲田大学卒業後、大手コンサルティングファームに入社。地方中小企業の業績改善、大手サービス業の組織風土改革などのプロジェクトに従事。2012年、株式会社リブ・コンサルティング立ち上げメンバーとして入社。現在は同社取締役として住宅不動産部門の統括、また、グループ会社の株式会社 Impact Venture Capital のパートナーも務めている。

早稲田大学ビジネス・ファイナンス研究センター Executive MBA Essence 修了。執筆書籍として「伸びる会社はここが違う 住宅会社の新成長戦略」「モンスター組織 停滞・混沌・沈没…8つの復活ストーリー」「人事マネジメント (2019年11月号 “エンプロイヤー・エクスペリエンスの設計”)」等がある。

詳細はこちら > <https://handr.libcon.co.jp/event/forum2305/>

■過去フォーラム詳細・実績

◎〈新春〉住宅不動産フォーラム 2023

URL : <https://handr.libcon.co.jp/event/forum2023/>

実績 : 275社 341名

※経営層比率 57%超 / 満足度 96%超

◎住宅不動産フォーラム 2022 秋

URL : <https://handr.libcon.co.jp/event/forum2022fall/>

実績 : 347社 443名

※経営層比率 76%超 / 満足度 92%超

◎DX フォーラム 2022

URL : <https://handr.libcon.co.jp/event/dxforum2022/>

実績 : 308 社 405 名

※経営層比率 70%超 / 満足度 90%超

◎新春フォーラム 2022

URL : <https://handr.libcon.co.jp/event/nyforum2022/>

実績 : 370 社 518 名

※経営層比率 70%超 / 満足度 90%超

◎ナンバーワン&オンリーワンフォーラム 2021

URL : <https://handr.libcon.co.jp/event/no1only1-forum2021/>

実績 : 302 社 393 名

※経営層比率 70%超 / 満足度 90%超

■前回のフォーラム参加者の声

- ・ 県毎に分譲・注文市場がどうなっているか（例：群馬、埼玉）の事例と考え方が秀逸でした。
- ・ 危機意識しかないですね。今のうちに思い切った意思決定をしないといけない。
- ・ 大手の動向と優秀な人材獲得についてのテーマに共感できました。
- ・ 時流のセミナーとして具体的に社名を出して頂いていたのでわかりやすかった。
- ・ 最新の産業全体の状況と流れが改めて分かりました。大変に参考になりました。
- ・ ビジネスモデルによって社員一人当たりの付加価値が大きく変わることの重要性を再認識した。
- ・ 今後の市場における自社のあるべき姿をどうすべきか改めて考えさせられました。
- ・ DX 化の推進をする前に必要な考え方などが参考になった。
- ・ 人材流出は弊社でも痛い問題であり今後のビジネスモデルの考え方に役立てたいです。
- ・ 最適なポジションで準備する事が大事だと感じました。
- ・ 良い意味で危機感と方向性が整理出来ました。
- ・ 市況とハウスメーカーの具体的戦略と商品が参考になりました。
- ・ 自社の強みを再確認して、それを軸に事業拡大を行うスタンスをあらためて実感しています！

詳細はこちら >> <https://handr.libcon.co.jp/event/forum2305/>

【本件お問い合わせ先】

株式会社リブ・コンサルティング

住宅・不動産インダストリーグループ

T E L : 03-5220-2688 <担当> 五十嵐

E メール : handr_marketing@libcon.co.jp

【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代表取締役 : 関 巖

設 立 : 2012 年 7 月

所 在 地 : 【東京本社】東京都千代田区大手町 1 丁目 5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー 19 階

【支社】タイ支社 (バンコク)

事 業 内 容 : 総合経営コンサルティング業務、DX コンサルティング業務

U R L : <https://www.libcon.co.jp/>

(報道関係者からのお問い合わせ先) PR 窓口 : 村上、戸川

TEL : 03-5220-2688 FAX : 03-5220-2689 mail : press@libcon.co.jp