

【2018 Summer】 発刊しました！

特集！ リフォーム業界の競争力分析～ハウスメーカー特集

- ★ ハウスメーカーリフォームの再成長が始まる！
～効率化とストック流通
- ★ リフォーム全体的な停滞から脱却目指せ
～2017年度リフォーム売上高ランキング
- ★ 新業態ストック事業の最新動向
～インテリア、非住宅、民泊、空き家、エネルギー

調査個表掲載企業

ハウスメーカーリフォーム

| | |
|---------------|-----------------------------|
| ◆旭化成リフォーム | 連続増収途切れるも、コスト管理で利益増 |
| ◆住友不動産 | マンションリフォーム好調 |
| ◆住友林業ホームテック | 大型リフォーム戦略に舵切り |
| ◆積水ハウス | 高入居率の維持、資産価値向上を図る賃貸リフォームが好調 |
| ◆セキスイファミエス | 売上縮小も、戦略商材とメンテ堅調 |
| ◆大和ハウスリフォーム | OBと非住宅のリフォーム2軸戦略 |
| ◆東急ホームズ | グループ再編、リフォーム事業は効率重視へ |
| ◆パナソニック リフォーム | 提案力強化で一般リフォームが増加傾向 |
| ◆ミサワホーム | 営業マン平均年間売上上昇 |
| ◆三井不動産リフォーム | 首都圏のマンションリフォーム強化 |
| ◆三井ホーム | リフォームアドバイザーが活躍、働き方改革も進む |

全社共通・【個表掲載情報】

- 業績推移(6期分)
- 組織・業務分担
- 住居形態別・工事種別・客層別売上比率
- 受注経路、紹介・レポート促進策
- 販売戦略(イベント、ショールーム、HP…)
- 商品戦略(定額制商品)
- 利益管理(粗利率、営業マン1人当たり売上)
- グループ連携

◆その他の掲載記事

- [2018年夏の焦点] --- 新制度の第二弾施行、民泊時代の幕開け
- [四半期レポート] --- 17年度は明暗分かれるも、今期受注は好発進
- [業界トピック] ----- 民泊新法、上限180日をいかに乗り切るか
- [営業講座] ----- 新規客(OB客以外)をドラマチック事例紹介で獲得する
- [IT・WEB戦略] --- 「ホームプロ」成約者調査2017～高額案件獲得はネットでの「見せ方」と「追客」に工夫を

中ページで掲載データの一部をご紹介します。ご覧ください！

★ ハウスメーカーリフォームの再成長が始まる！～効率化とストック流通

- ・メーカーリフォームの成長はストップ？ リフォーム売上比率は年々低下で7%
- ・再成長のカギはグループ連携と生産性アップ～大手リフォームのIT化は意外と進んでいない
- ・伸びない営業マン数～リフォーム営業マン比率は29%と横ばい
- ・オーナーへのアプローチは受注への一歩～20年超の適齢期リフォームを狙う
- ・営業マン、工事、点検員の役割分担～効率化のカギは手離れ
- ・オーナーストックの人員配置～御用聞き女性活用でターゲット接触を増やす
- ・売上停滞でOB客捕捉率は低下傾向～グループ連携でストック捕捉率アップ
- ・ストック住宅流通へ、安心R住宅始動～大和ハウスはリブネスでブランド戦略

★ リフォーム全体的な停滞から脱却目指せ～2017年度リフォーム売上高ランキング

- ・リフォーム市場の拡大に何が必要か
- ・リフォーム売上高ランキング～単体では住不在が首位、大和、三井も堅調
- ・グループ売上高ランキング～総合ランキングでは積水ハウス4連覇
- ・戸建・アパートリフォームランキング～主力の戸建は混戦、ヤマダ電機が動く
- ・マンションリフォームランキング～住不在1位、三井、大京に東急も新会社設立
- ・中古買取再販ビジネスも明暗分かれる～カチタス、インテリックスは成長、大京失速

★ 新業態ストック事業の最新動向～インテリア、非住宅、民泊、空き家、エネルギー

- ・ストックビジネスの新業態へ発想転換
- ・インテリア、家具と家電のリフォーム～ヤマダ電機の住関連ビジネス
- ・オフィス、商業施設とコンバージョン～住林、大和、ミサワ強化の非住宅リフォーム
- ・ホテル改修にニーズ、リビタはリノベホテル～民泊ビジネスも将来性はあるか？
- ・空き家ビジネスは成り立つのか～これからは空き家予備軍に手を付ける
- ・エネルギービジネスとしてのリフォーム～太陽光から蓄電池、断熱化、そしてZEHへ

[ハウスメーカー四半期レポート]

17年度は明暗分かれるも、今期受注は好発進

- ・大和、住林、住不在、パナ、三井がプラス
- ・受注の動向では今年から上向きか

[業界トピック]

民泊新法、上限180日をいかに乗り切るか

- ・民泊新法施行、参入には新法事業届出が必須要件
- ・営業日数180日が上限、不在型は第三者管理が必須

[営業講座]～OB客向け以外のリフォーム営業

新規客をドラマチック事例紹介で獲得する

- ・集客は事例紹介で
- ・事例紹介をドラマチックにする具体的な方法

[IT・WEB戦略]

高額案件獲得はネットでの「見せ方」と「追客」に工夫を

- ・「ホームプロ」：中～高単価案件が多数成約、平均218.5万円
- ・現地調査・商談獲得には「対応スピード」がより重要に

次号予告

TACT **リフォーム** Vol.018~19 特集及び個表掲載予定企業

Vol.18 リフォーム会社の収益力分析+専業系リフォーム特集

2018年10月初旬発刊予定

特集. ハウスメーカー・リフォーム専業の収益力分析

- ・2017年度のリフォーム収益力ランキング～生産性・粗利率 etc.

特集. 専業系リフォーム会社の競争力分析

- ・専業系リフォーム会社の売上高推移と2017年度ランキング etc.

【個表掲載予定企業】

OKUTA、CONY JAPAN、
ナサホーム、ニッカホーム、
フレッシュハウス、ホームテック、
山商リフォームサービス、
BXゆとりリフォーム

Vol.19 マンションリフォーム+中古買取再販特集

2019年1月初旬発刊予定

「TACTリフォーム」の特色・概要

- ① 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、各社の動向を年4回のペースでタイムリーにお届けします。
- ② 特集する企業の個表を掲載します（毎号約10社程度）。1社につき3～5頁程度を予定。
- ③ 既に弊社の「TACTサービス」、「住宅産業エクスプレス」、「JSKテレビ」、「eカウンセリング」、「ハウスメーカーレポート」をご利用の場合は、入会金（税抜4万円）免除、年会費は税抜10万円とさせていただきます。
- ④ 会員様は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。

お申し込み先 **FAX 03-3350-0839** E-MAIL tact@tact-jsk.co.jp

| | | | |
|-------------|-----|--------------|---|
| 一般価格 | 年会費 | 110,000円（税抜） | □ |
| | 入会金 | 40,000円（税抜） | |
| 会員価格（年会費のみ） | | 100,000円（税抜） | □ |

ご入金予定日 月 日 予定

※お申込み書受領当日または翌営業日にご請求書を郵便にて発送いたしますので下記の弊社口座にお振込ください

| | | | |
|----------------|--|-------|--|
| ご購入開始号 について | 特にご指定がない限り、お申込み時点における直近の最新号からお届けを開始いたします ■発刊時期と内容 1月【マンション・中古買取再販特集】、4月【ビルダー特集】、7月【メーカー特集】、10月【リフォーム専門特集】 | | |
| 貴社名 | | | |
| ご住所 | 〒 | | |
| ご入会 状況 | (いずれかに○) TACT・エクスプレス・JSKテレビ eカウンセリング・ハウスメーカーレポート・非会員 | | |
| 部署 | | | |
| 役職 | TEL | () - | |
| ご氏名 | FAX | () - | |
| Eメール | | | |

※振込手数料はご負担ください。また領収証が必要な方はお申し出ください

HP

請求書到着後、右記のいずれかにお振込みください

振込口座名：カ) ジュウタクサンギョウケンキュウシヨ

①三井住友（新宿通支店）当座 No.6501621

②みずほ（四谷支店）当座 No.0126076

③三菱UFJ（四谷三丁目支店）当座 No.310655

お問い合わせ先

(株)住宅産業研究所 TACT 編集部 TACT リフォーム担当

〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11

TEL:03-3350-0781 FAX:03-3350-0839

ご記入いただきました個人情報は、今後、商品、請求書の発送、各種サービスのご案内などをお届けするために使用いたします。また、弊社ホームページに掲載の「個人情報の取り扱い」に従い、適切に管理いたします。

ご登録情報は、調査資料の発送など外部業者へ預託することもありますので、予めご了承ください。また、ご記入いただいたご本人には、ご自身の個人情報の開示請求、間違いがある場合には訂正、削除を求める権利がございます。

当社の個人情報程に関するお問い合わせ、ご相談、及びご要望などがございましたら、個人情報取扱窓口までご連絡をお願いいたします。