

## 【2018 Autumn】 発刊しました！

**特集!** リフォーム会社の収益力分析・専門系リフォームの競争力分析

### ★ リフォーム会社の収益力分析

～増税後の収益力は低下から回復へ

### ★ 専門系リフォームの競争力分析

～専門系10社合算で800億円規模に成長

### ★ リフォームもテクノロジーで業務改善の時代へ

～効率化と顧客満足

調査個表掲載企業

#### 専門系リフォーム

◆アートリフォーム	業績と労働環境の両立、目指すは100億円企業
◆OKUTA	社長交代で他事業の成長図る
◆オノヤ	水廻り専門店オープンでOB客からの少額リフォームを獲得
◆喜多ハウジング	女性社員中心のデザインチームによるリフォーム提案
◆CONY JAPAN	高収益リフォームの出店強化
◆ナサホーム	2ブランド好立地戦略で60億円突破、利益率も向上
◆ニッカホーム	年商300億円突破、新戦略が始動
◆フレッシュハウス	マッチングサイトからの売上好調
◆ホームテック	新ショールーム開設でブランドカアアップ
◆山商リフォームサービス	「大型・高額」路線が定着、今期+22%狙う
◆BXゆとりリフォーム	グループ力と分かりやすさを訴求し信頼獲得
◆ライフワン	ECサイトでリフォーム商品と工事を販売

#### 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年秋の焦点] --- 新しい家電量販店の戦略

[四半期レポート] --- 第1四半期、そろそろ受注回復見えたか

[業界トピック] ----- リフォームパッケージ商品で潜在客を捉まえよう!

[営業講座] ----- OB客向け以外のリフォーム営業～提案で差別化する方法

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!

## ★ リフォーム会社の収益力分析～増税後の収益力は低下から回復へ

- ・17年度決算はまだ停滞、減益も相次ぐが、回復の予兆は見える
- ・収益力ランキング、旭化成10%超で首位、大和、石友、専門系も一部利益上昇
- ・総合収益力は、旭化成、大和、石友、積水
- ・中期的に生産性はやや低下、粗利は上昇傾向
- ・経費比率は売上に対して3割水準、メーカーは人件費で経費の7割
- ・財務指標比較 (1)メーカー系、自己資本比率は5割水準へ
- ・財務指標比較 (2)専門リフォームは自己資本低下傾向か
- ・効率か高単価、どの価格帯を狙っていくか～人材の育成・成長が収益のカギ

## ★ 専門系リフォームの競争力分析～専門系10社合算で800億円規模に成長

- ・専門系リフォーム企業概ね堅調
- ・ナカヤマはヤマダ電機に吸収され離脱、ニッカホームが専門系ナンバーワン
- ・専門系企業の店舗展開戦略とは～リフォーム専門系企業の県別店舗数比較
- ・従業員生産性は横ばいが続く～店舗効率と従業員1人当たり売上高
- ・WEB戦略に注力、実店舗戦略も～広告宣伝と販促手法
- ・従業員の生産性を向上するために

## ★ リフォームもテクノロジーで業務改善の時代へ～効率化と顧客満足

- ・ITによる新しい時代の到来
- ・3D建築CADとVRで体感販促
- ・工事管理はクラウドで一元化
- ・集客面での変化、SNS、ブログのサポート
- ・瞬時に簡単見積もりでスピード営業

### [ハウスメーカー四半期レポート]

#### 第1四半期、そろそろ受注回復見えたか

- ・売上も一応プラスへ、受注は回復基調か
- ・増税まで1年、第Ⅱ四半期で更にプラスへ

### [業界トピック]

#### リフォームパッケージ商品で潜在客を捉まえよう！

- ・断熱リフォーム～中古購入者からシニア世代まで捕捉
- ・異なるグレードのフルリフォーム商品で選択肢を増やす

### [営業講座]～OB客向け以外のリフォーム営業

#### 提案で差別化する方法

- ・ヒアリングでは「したいコト」を聞く
- ・3つの「したいコト」を確認して、提案する前に差別化する

### [焦点]

#### 新しい家電量販店の戦略

- ・住宅、家電業界の再編が活発化
- ・家電と住宅のマッチングで“暮らしまるごと”訴求

次号予告

# TACTリフォーム

Vol.019~20

特集及び個表掲載予定企業

## 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

### 特集1. マンションリフォームの競争力分析 特集2. 中古再販リノベーション動向

#### 【個表掲載予定企業】

マンション： 近鉄不動産、住友不動産、大京リフォーム・デザイン、東急Re・デザイン、長谷工リフォーム、パナソニック リフォーム、リノベる  
中古買取再販： イーランド、インテリックス、カチタス、スター・マイカ、大京穴吹不動産、東武住販、トータルエステート、ベストランド、ムゲンエステート、リビタ

## Vol.20 ビルダーと設備メーカーリフォーム特集

2019年4月初旬発刊予定

#### 【個表掲載予定企業】

石友リフォームサービス、ジョンソンホームズ、新昭和リビング、新和建設、スミタスグループ、タマホーム、土屋ホームトピア、日本ハウスHD、ハイアス・アンド・カンパニー、ハウズドゥ、絵家リフォーム、不動産SHOPナカジツ、ポラスのリフォーム、安江工務店、ヤマダ電機

# 掲載データ

社名	1人当たり売上高				社名	粗利益率				社名	1人当たり粗利益			
	14年度	15年度	16年度	17年度		14年度	15年度	16年度	17年度		14年度	15年度	16年度	17年度
1	7,219	6,817	6,600	6,222	リフォーム会社の	44.4	48.3	47.6	リフォーム会社の	2,368	2,314	2,214	2,185	
2	5,469	4,821	4,810	4,332	1人当たり売上高・粗利益率・1人当たり粗利	39.7	42.1	42.0	1人当たり粗利	1,531	1,355	1,416	1,529	
3	4,701	4,100	4,100	3,740	ランキング	39.4	40.3	40.3	ランキング	1,562	1,504	1,415	1,418	
4	4,100	3,740	3,740	3,490		39.8	38.8	38.3		1,456	1,267	1,308	1,410	
5	5,290	4,212	3,576	3,740		35.3	35.5	37.8		1,648	1,632	1,500	1,269	
6	2,855	3,310	3,030	3,490		40.2	38.7	38.7		1,147	1,286	1,427	1,215	
7	3,408													
8	2,451													
9	3,862													
10	3,895													
11	3,506													
12	3,667													
13	2,281													
14	2,812													
15	2,923													
16	3,499													
17	2,405													
18	2,233													
19	2,667													
20	2,527													

リフォーム会社の  
1人当たり売上高・粗利益率・1人当たり粗利  
ランキング

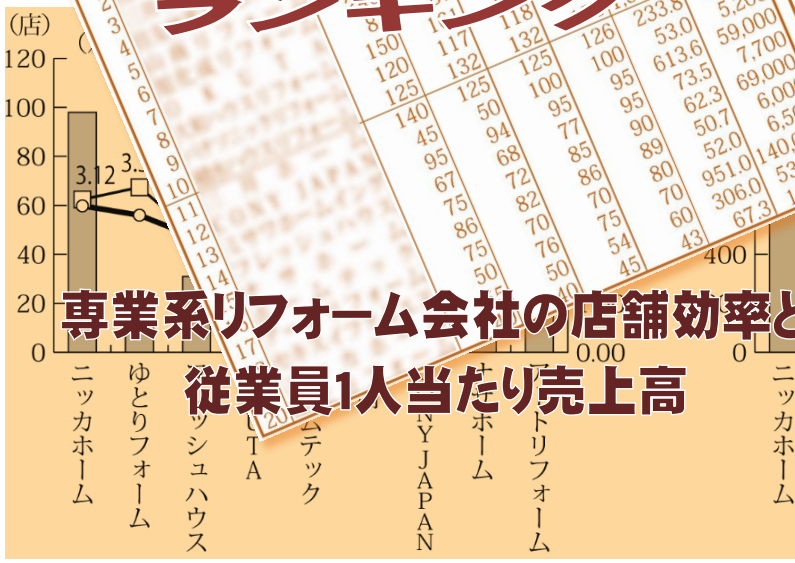


リフォーム会社の  
対売上高経費比率

社名	平均単価			売上高			件数
	14年度	15年度	16年度	14年度	15年度	16年度	
1	1,260	1,285	1,560	1,620	1,087.4	63.0	400
2	1,300	1,290	1,225	1,100	187.4	8,886	3,500
3	550	500	270	270	675.0	21,000	1,318
4	280	270	270	552.0	36.9	1,318	24,000
5	240	240	240	59.4	3.076	49,000	23,600
6	240	240	240	356.3	49,000	23,600	102,000
7	240	240	240	368.4	18,300	5,200	233.8
8	150	117	132	126	53.0	59,000	100
9	120	132	125	100	613.6	7,700	95
10	125	125	100	95	73.5	69,000	95
11	140	50	95	90	62.3	6,000	90
12	45	94	77	85	52.0	6,500	80
13	67	72	82	70	95.0	140,000	70
14	75	86	70	75	306.0	53,038	60
15	86	75	76	54	67.3	15,000	43
16	75	50	50	45			
17	75	50	50	45			
18	75	50	50	45			
19	75	50	50	45			
20	75	50	50	45			

受注単価  
ランキング

生産性・収益性  
比較一覧



専門系リフォーム会社の店舗効率と  
従業員1人当たり売上高

社名		ナサホーム	
代表者	江川 貴志	所在地	〒530-0017大阪府大阪市北区角田町8-1 梅田阪急ビルオフィスタワー17F
資本金	16百万円	TEL	06-6363-7333 FAX 06-6363-7370
設立	平成8年10月	拠点数	リフォームスタジオ11拠点、みずらび14拠点
業種	リフォーム	グループ売上高	前年度 2,990 当年度 3,000 比率 100.0%
従業員	110	1人当売上高	前年度 27.3 当年度 27.3 比率 100.0%
経常利益	130	粗利益率	前年度 35.8 当年度 35.8 比率 100.0%
営業	130	従業員	前年度 110 当年度 110 比率 100.0%
1人当売上高	27.3	1人当粗利益	前年度 9.6 当年度 9.6 比率 100.0%
粗利益率	35.8%	従業員1人当たり粗利益	前年度 9.6 当年度 9.6 比率 100.0%
従業員	110	従業員1人当たり売上高	前年度 27.3 当年度 27.3 比率 100.0%
1人当粗利益	9.6	従業員1人当たり粗利益	前年度 9.6 当年度 9.6 比率 100.0%
従業員1人当たり売上高	27.3	従業員1人当たり粗利益	前年度 9.6 当年度 9.6 比率 100.0%
従業員1人当たり粗利益	9.6	従業員1人当たり粗利益	前年度 9.6 当年度 9.6 比率 100.0%

企業調査個表  
リフォームマツト

社名	リフォーム売上高							
	11	12	13	14	15	16	17	18(予)
1	109.0	143.0	180.0	208.0	230.0	236.0	306.0	※ 335.0
2	91.9	94.6	91.1	95.0	87.9	85.8	91.6	92.0
3	43.0	51.2	58.9	81.0	76.0	71.8	87.4	90.0
4	50.0	54.7	64.7	69.1	69.0	68.0	73.6	82.0
5	86.7	85.7	96.2	74.1	69.3	67.3	67.3	68.0
6	45.4	49.1	52.4	60.3	57.2	66.2	63.4	69.0
7	25.0	27.6	37.0	44.0	49.7	58.1	※ 62.9	65.0
8	49.1	53.5	50.5	54.5	55.0	58.1	60.0	63.0
9	42.0	46.4	51.0	52.6	54.5	56.2	60.0	65.0
10	40.0	49.7	46.9	45.0	45.0	55.0	55.0	58.0
11	43.9	47.1	55.7	51.1	53.5	50.9	54.0	60.0
12	58.2	59.3	65.9	58.0	56.2	55.3	52.5	55.0
13	26.3	29.5	34.7	34.7	42.5	45.3	52.0	48.0
14	33.4	44.5	55.8	46.8	53.5	51.0	50.7	52.5
15	38.2	46.7	53.7	56.7	57.3	55.9	50.6	56.0
16	22.5	24.8	26.5	22.2	31.5	33.0	34.0	34.0
17	32.0	34.5	42.8	30.7	33.8	35.0	31.4	35.5
18	22.5	25.7	32.7	29.3	※ 24.2	31.0	30.8	29.0

専門系リフォーム会社の  
売上高ランキング

## 「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 入会金	110,000円（税抜） 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

請求書到着後、右記のいずれかにお振込みください	①三井住友（新宿通支店）当座 No.6501621
振込口座名：カ）ジュウタクサンギョウケンキュウシヨ	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。