

【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、桧家リフォーム、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

「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

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。