

【2019 Winter】発行しました！

特集！ マンションリフォーム、中古買取再販

- ★ 2019年、ストック流通市場拡大へ加速
- ★ マンションリフォームは何処から取るか
- ★ 中古買取再販、マンションリノベも戦国時代へ
～ストック再生マンション市場激戦、企業成長は鈍化

調査個表掲載企業

マンションリフォーム

◆ウィル	「中古×リフォーム×FP」をワンストップで手掛ける成長企業
◆サンリフォーム	関西・首都圏でマンションリフォーム特化
◆住友不動産	営業マンのプラン提案力強化で増収
◆大京リフォーム・デザイン	グループ力を生かした受注活動が奏功
◆東急Re・デザイン	東急コミュニティーとの連携強める
◆パナソニック リフォーム	2,000万円以上の大型リフォーム増加
◆三井不動産リフォーム	三井不グループ連携でリフォーム強化
◆リノベル	2020年度100億円達成を目指す

中古買取再販

◆イーランド	コストを抑え、低価格リノベマンションを販売
◆インテリックス	累計再販件数2万件突破のリノベ業界のパイオニア
◆エフステージ	グループ一貫、2ブランド戦略で年間500件を再販
◆スター・マイカ	空室の仕入れ強化、販売件数拡大を目指す
◆大京穴吹不動産	不動産仲介実績を活かし、中古物件を仕入れる
◆トータルエステート	ターゲットを絞ったこだわりリノベの販売好調
◆ベストランド	即断即決の物件仕入れで年間2000件超を再販
◆リビタ	区分マンションリノベの新ブランドを発表

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

[2019年初の焦点] --- 2018年リフォーム業界10大ニュース

[四半期レポート] ----- 第II四半期、売上伸びずも受注回復基調

[業界トピック] ----- 新年の政府施策、住宅関連は「消費増税反動減対策」

[営業講座] ----- 提案方法と資料で差別化する方法

[IT・WEB戦略] ----- アフター・リフォームにつなげるハウスメーカーのWEB戦略

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！

★ 2019年、ストック流通市場拡大へ加速

- ・増税を経て既存住宅の流通が本格化する
- ・消費増税、リフォーム市場はどうか～3月駆け込みと9月引き渡して盛り上がる
- ・インスペクションの説明義務化～サービス強化でストック仲介の差別化へ
- ・安心R 住宅と戸建ストック流通、マンションは中古買ってリノベも進む
- ・民泊市場は新法施行後に停滞か、ストックが収益を生む仕組みで活性化を
- ・アフターFIT と環境問題～平成の次の時代へ、課題と展望

★ マンションリフォームは何処から取るか

- ・マンションリフォームランキング～住不、三井2強に迫る勢力が拡大
- ・新勢力や専門系は伸びあり、リノベる、東急、サンリフォーム他
- ・マンション管理ストックランキング～上位20 社で350 万戸超
- ・大規模修繕もリフォーム捕捉のチャンス～大京、日本ハウズイング、長谷工が3強
- ・マンションもストックで稼ぐ時代、管理とリフォーム工事の連携
- ・中古買ってリフォームで成功～リノベるが更に伸ばすか

★ 中古買取再販、マンションリノベも戦国時代へ ～ストック再生マンション市場激戦、企業成長は鈍化

- ・買取再販企業の躍進は鈍化～マンションリフォームも競合激化
- ・中古買取再販事業は競争激化～専門系伸び鈍化の中、カチタスは好調
- ・仕入れ競合が激化、スピード重視、地場業者からの情報開拓
- ・リフォームは販売価格の10～15%程度～中古を買ってリノベるは900 万円超
- ・買取再販一貫体制か、売るのは外販？～テック化でVR内見、商談アプリも
- ・マンションリフォーム販促もグループ連携～管理物件捕捉と流通時捕捉、一般ストック捕捉

[ハウスメーカー四半期レポート]

第II四半期、売上伸びずも受注回復基調

- ・単月受注は跳ね上がる月もあり11 月は好調
- ・住不はマンション好調、過去最高1万件へ

[営業講座]

提案方法と資料で差別化する方法

- ・プレゼンの3要素～内容・方法・資料
- ・頼まれたモノと違うモノを提案する場合の対応 etc.

[業界トピック]

新年の政府施策、住宅関連は「消費増税反動減対策」

- ・買取再販の減税措置や空き家対策など
- ・リフォームは中古購入絡め最大60 万ポイント還元

[IT・WEB 戦略]

アフター・リフォームにつなげるハウスメーカーのWEB 戦略

- ・WEBの活用と業務効率化が課題
- ・OB 客サイトの充実で顧客を囲いこむ

TACTリフォーム

Vol.020

特集及び個表掲載企業予定

Vol.020 ビルダーと設備メーカーリフォーム動向

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、ポラスのリフォーム、桧家リフォーミング、土屋ホームトピア、北洲ハウジング、新和建設、フジ住宅、新昭和リビングズ、不動産 SHOP ナカジツ、サンプロ、タマホーム、ヤマダホームズ、カチタス etc.

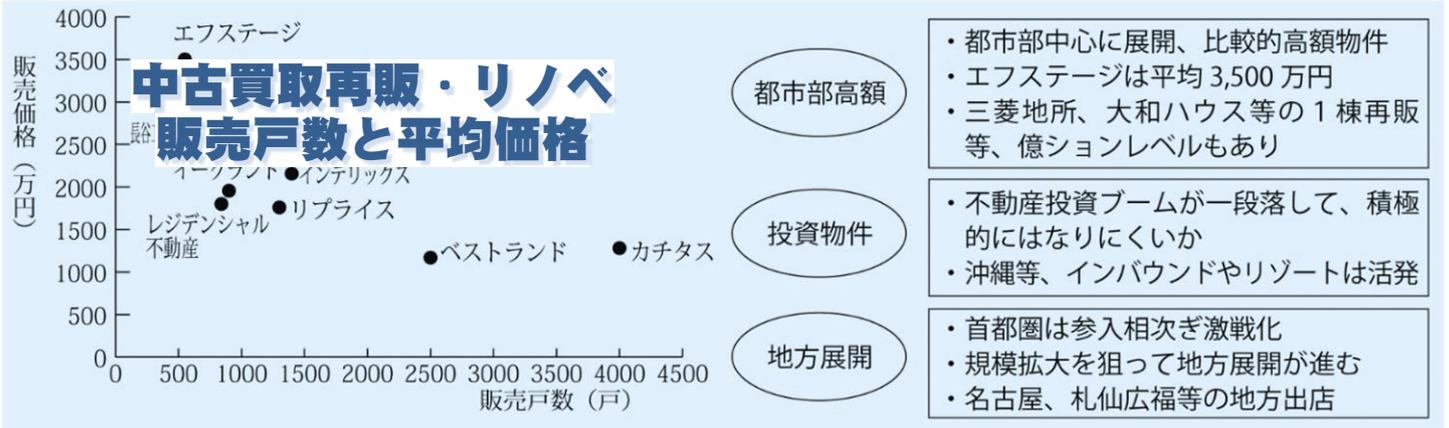
会員無料枠あり!

JSKスペシャルセミナー開催決定!

- ・2月21日(木) 名古屋会場 ミッドランドホール会議室 (各線 名古屋駅より徒歩5分)
- ・2月22日(金) 大阪会場 トラストシティカンファレンス・新大阪 (各線 新大阪駅より徒歩5分)
- ・2月25日(月) 東京会場 UDXギャラリー ネクスト (各線 秋葉原駅より徒歩4分)

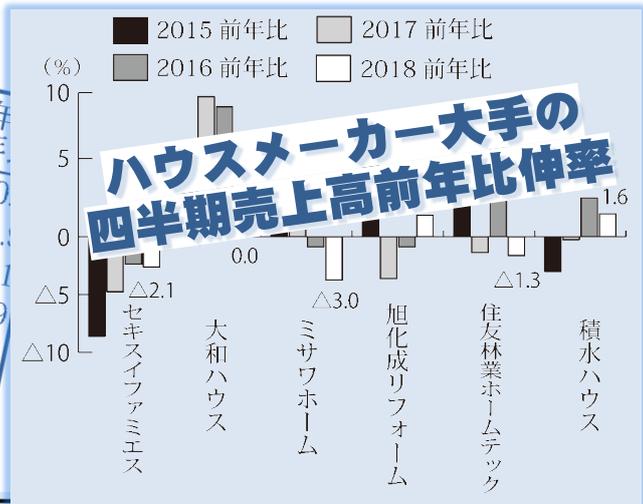
TACTリフォーム会員ご契約1口につき1名様を無料で招待いたします。詳細は同封のご案内をご覧ください

掲載データ



中古買取再販 売上高ランキング

社名	15年	16年	17年	18年予	17年前年
1	39,337	61,829	67,998	77,420	10.0
2	29,418	35,698	36,369	42,000	1.0
3	22,000	34,374	34,269	29,000	▲0.1
4	21,400	18,234	20,295	19,000	▲2.9
5	15,490	16,982	19,000	19,000	▲0.4
6	14,925	16,844	17,868	21,870	▲11.3
7	4,900	7,000	17,364	17,364	▲12.0
8					▲5.2
9					
10					



マンションリフォーム 売上高ランキング

社名	17年度	16年度	15年度	14年度	17年前年
1	183.0	159.0	148.0	142.0	16.4
2	85.9	84.2	95.0	80.0	45.1
3	38.0	38.0	38.0	38.0	22.2
4	37.5	37.5	37.5	37.5	100.0
5	33.2	33.2	33.2	33.2	100.0
6	33.3	40.1	41.0	40.0	10.0
7	42.6	57.6	39.9	30.4	39.8
8	40.0	37.8	37.8	37.8	6.1
9					
10					

企業調査個表 フォーマット

社名	代表者	所在地	TEL	FAX					
決算期	売上高	前期比	リフォーム売上高	比率	経常利益	利益率	従業員	1人当売上	
14 / 3									
15 / 3									
16 / 3									
17 / 3									
18 / 3									
19 / 3									
職 種	社員	比率	<組織図(営業)>		<営業マンの経歴>				
営業・設	63				ナリが加入社、1人営業経験者				
施工管理	13				営業マンの業				
インテリッ	9				回ヒアリング 回プランニング				
インスペクシ	5	4.7			回積算 回仕様決め 回業者選定				
統 括	12	11.3			400万円以上は工事チームが現場監理				
合 計	106	100.0			小工事は営業担当者が一貫担当				
18年度採用人員	4名				<女性・パートの活用>				
※上記従業員数には、契約社員含む						リフォーム営業の6割が女性。女性特有の感性がリフォームには重要			
区分	16年度	17年度	比率	区分	件数	比率	金額	比率	
リフォーム	5,318	4,894	100.0	バス	1,200	26.1			
マンション				トイレ	1,150	25.0			
アパート				洗面化粧台	620	13.5			
※賃貸マンション				キッチン	450	9.8			
オーナー	5,050	4,794	95.0	その他	-	-			
非オーナー	268	841	5.0	※水まわりは、それぞれ単体工事のみ集計					
平均受注単価	112	107	(万円)	合計	4,600	100.0			
①売上目標	2020年 140 億円			(販促手法)					
②営業マン数目標	年 名			・					
③エリア展開				・チラシ、季刊誌などの媒体を年4回発行					
・グループ内管理物件からのリフォームと仲介リフォームが主要				・オーナー向けイベントの開催					
・一棟リノベーションなどBtoB案件に注力				・					
・仲介顧客に対するインスペクション事業を開始				仲介の相談に訪れた客にリフォームを提案し新規客を捕捉					



「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2月開催の「JSKスペシャルセミナー」、7月開催の「TACTリフォームセミナー」に、会員1口につき各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	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。