

【2018 Spring】 発刊しました！

特集！ビルダー・住設メーカー、Webメディア動向

- ★ **住宅設備メーカーのリフォームネットワーク強化**
～安心、わかりやすいがキーワード
- ★ **苦戦するビルダーリフォーム、中古リノベが狙い目？**
- ★ **Webメディアが群雄割拠、訴求力分析～SUVACO、cowcamo etc.**

調査個表掲載企業

ビルダーリフォーム

- ◆石友リフォームサービス 経常利益率 10%超の高収益を確保
- ◆サーラ住宅グループ 信用、信頼を築く「人」の育成を促進
- ◆ジョンソンホームズ 事業多角化、リフォーム4ブランドを展開
- ◆新昭和リビングズ リフォーム売上 10 億円超え、新築事業も軌道に
- ◆新和建设 自社大工を武器に古民家改修、オーナー捕捉伸長
- ◆スミタスグループ インスペクションで「お住みつき」の中古住宅を流通
- ◆高勝リフォーム グループ総合力で地元でのブランドを確立
- ◆土屋ホームトピア 不動産との連携強化を本格化し、マンションを狙う
- ◆桧家リフォーム 2期連続の2桁増収、営業増員が奏功
- ◆不動産SHOPナカジツ 直近8年間で売上 31 倍
- ◆平成建設 営業担当者ゼロ、社員職人育成で施工を内製化
- ◆ポラスのリフォーム ビルダーNo.1、70 億円横這いだが大増収

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年春の焦点] --- **ストック流通時代へ、安心R住宅がスタート！**
- [四半期レポート] --- **下期は失速？ 各社減収傾向、売買時受注加速へ**
- [業界トピック1] ----- **お得な補助事業・減税制度で、エンドユーザーを掴まえよう**
- [業界トピック2] ----- **長期優良住宅化リフォーム推進事業の使い方～補助金獲得大作戦**
- [営業講座] ----- **OB客向け以外のリフォーム営業～紹介をもらう方法 紹介獲得5ステップ**

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！

★住宅設備メーカーのリフォームネットワーク強化 ～安心、わかりやすいがキーワード

- ・住設メーカーはリフォーム強化鮮明
- ・住設メーカーのリフォーム売上は増収？ LIXIL37%、TOTOは67%に比率上昇か
- ・最大ネットワークLIXILが14,000店、TDY6,000店、パナ3,500店
- ・LIXILのリフォーム戦略が進化、PATIOリフォームからITツールも強化
- ・TOTO「あんしんリモデル」始動
- ・YKKAPが窓リフォームを普及させるMADOショップは1100店舗体制
- ・パナソニックのブランド戦略、見せ方が光る新しいショールーム
- ・LIXIL、パナソニック、TDYアライアンス～ネットワーク強化でリフォーム市場を創出

★ 苦戦するビルダーリフォーム、中古リノベが狙い目？

- ・リフォーム市場全体がやや停滞し、ビルダーのリフォームも伸び悩む
- ・ビルダーリフォームランキング～売上20億円を超えるのは上位9社
- ・ビルダー自社ストックランキング～ストックからのリフォーム顕在化はまだ先？
- ・保証制度をハウスメーカー並みに整え、定期点検時のサービスでファン化
- ・中古マンションリノベの市場が拡大？ 札幌広福ビルダーが注力し始める

★ Webメディアが群雄割拠、訴求力分析

- ・情報満載、読むだけでも楽しい！「パーティカルメディア」が潜在客も囲い込む
- ・建築家と出会うプラットフォーム「SUVACO」～総勢1,200社が加盟
- ・「一点もの」の住まいをアピール、東京エリア、中古マンションに限定～cowcamo
- ・リフォーム関連企業の訴求力分析

[ハウスメーカー四半期レポート]

下期は失速？ 各社減収傾向、売買時受注加速へ

- ・リフォーム売上高、下期はやや失速へ
- ・18年度へ向けてのリフォーム市場動向

[業界トピック]

お得な補助事業・減税制度で、エンドユーザーを掴まえよう

- ・新年度を迎え、リフォーム補助事業刷新
- ・フラット35リノベ優遇幅0.5%に縮小、適用技術基準を追加し使いやすさアップ

長期優良住宅化リフォーム推進事業の使い方

～補助金取得大作戦

- ・長期優良住宅化リフォームは難しい？
- ・課題も多いが、慣れも必要、大型リノベで100万円も狙える

[営業講座]

OB客から紹介をもらう方法 紹介獲得5ステップ

- ・紹介をお願いするお客様の選択
- ・紹介してもらうための「場」「道具」の提供 etc.

次号予告

TACTリフォーム

Vol.017-018

特集及び個表掲載企業予定

Vol.017 リフォーム業界の競争力分析～ハウスメーカー特集

2018年7月初旬発刊予定

特集.2017年度住宅リフォームランキング&ハウスメーカーリフォームの競争力分析

- ・リフォーム売上高ランキング～市場停滞の中、伸びている会社はどこか
- ・戸建、マンション、アパート、中古買取再販、カテゴリ別ランキング
- ・ハウスメーカーのリフォーム戦略～OB客捕捉は限界値？ スムストックでどこまで伸ばせるか

【個表掲載予定企業】

旭化成リフォーム、住友不動産、住友林業ホームテック、積水ハウス、セキスイファミエス、大和ハウスリフォーム、東急ホームズ、日本ハウスホールディングス、パナソニックリフォーム、ミサワホームグループ、三井不動産リフォーム、三井ホーム、ヤマダ・エスバイエルホーム

TACTリフォームセミナー

7月開催予定

会員様限定 無料ご招待

※1会員につき1名様

Vol.018 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

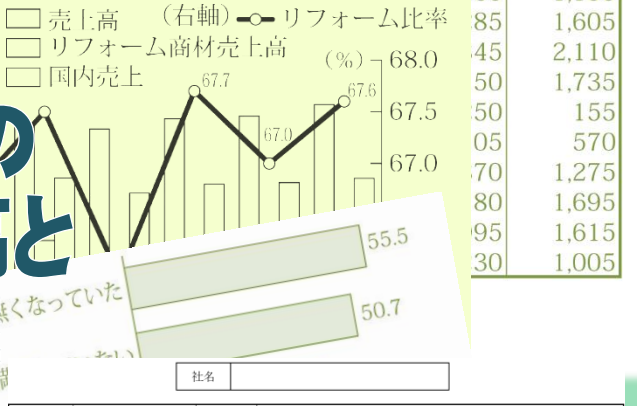
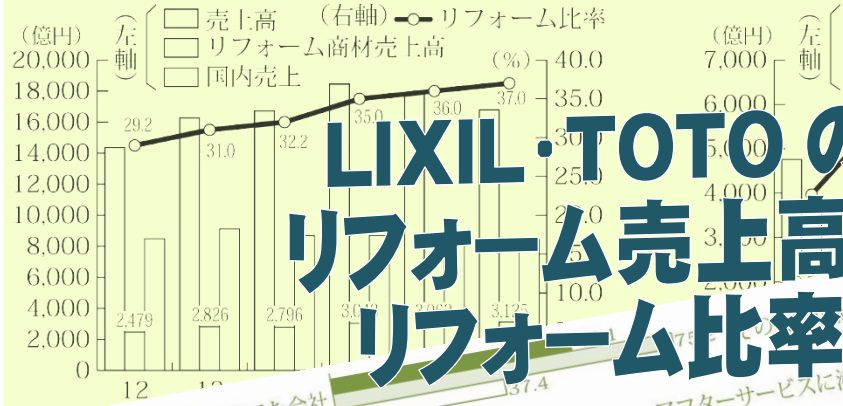
掲載データ

社名	地域	リフォーム売上					リフォーム比率	新築部門または連結	特徴等
		13年度	14年	15年	16年	17年予			
1		79.8	73.1	70.1	70.0	70.0	3.6	1,932.3	
2		53.7	56.7	57.3	56.0	57.0	17.6	318.0	
3		47.5	50.8	50.8	37.9	36.3	15.5	244.9	
4		36.0	35.0	35.0	35.0	35.0	5.0	59.6	
5		16.6	19.0	19.0	23.7	23.5	1.0	1,050.1	
6		12.4	21.1	22.8	23.7	24.0	1.7	86.5	
7		22.0	20.0	20.0	22.3	22.0	1.2	1,306.9	
8		19.0	21.2	22.7	22.0	23.0	1.7	702.9	
9		15.9	18.2	17.8	18.4	19.0	10.4		
10		19.0	17.5	19.0	18.0	18.0	60.0		
11		20.0	21.0	18.0	18.0	18.0	31.6		
12		16.5	10.8	15.9	18.0	18.0	100.0		
13		8.0	10.0	11.0	18.0	22.0	22.4		
14		7.5	11.0	13.9	16.4	21.0	13.8		
15		17.5	16.4	15.2	15.8	16.0	15.8		
16		14.9	8.5	12.1	14.3	14.0	7.7		
17		12.1	14.0	14.0	13.3	14.0	0.4		
18		13.2	15.0	15.0	13.3	14.0	0.4		
19		12.9	11.9	11.9	13.0	13.0	3.2		
20		15.0	15.0	15.0	13.0	13.0	5.6		
21		11.0	11.4	12.4	12.4	13.5	3.8		
22		12.1	12.0	12.0	12.0	12.0	3.8		
23		16.6	12.0	12.0	11.5	11.5	13.8		
24		13.0	14.2	15.0	11.4	11.0	19.3		
25									

ビルダーリフォーム売上高ランキング

新築棟数上位ビルダーの築20年以内ストック棟数

社名	20年ストック	11~20年ストック	16年度着工棟数
1	129,065	42,585	10,850
2	90,705	15,890	10,720
3	65,685	21,030	7,220
4	57,610	14,250	6,120
5	42,690	17,205	6,370
6	40,117	7,300	5,970
7	36,470	9,390	4,205
8	36,185	18,120	2,065
9	28,190	865	4,545
10	24,075	4,985	2,505
11	21,960	8,360	1,155
12			85
13			1,605
14			45
15			2,110
16			50
17			155
18			50
19			570
20			1,275
21			70
22			1,695
23			80
24			1,615
25			30



LIXIL・TOTOのリフォーム売上高とリフォーム比率

リフォーム実施者アンケート



ステップ	ポイント
1 お客様の選択	
2 「場」の提供	OB客からの紹介獲得
3 「道具」の提供	影響のある人
4 「次の場」の提供	紹介したい性格
5 報告・連絡・相談	

OB客からの紹介獲得5ステップ

代表者	所在地	〒		
代表者	所在地	〒		
資本金	10百万円	TEL		
設立	1985年11月	拠点数		
決算期	3月31日	16年度売上高		
		前期比		
		13 / 7		
		14 / 7		
		15 / 7		
		16 / 7		
職 種	社員	比率		
事務管理	23	15.2		
設計	13	8.6		
技術系	19	12.6		
その他	43.0			
組織	役員	比率		
代表取締役	1	100.0		
取締役	0	0.0		
専任	0	0.0		
兼務	0	0.0		
パート	0	0.0		
アルバイト	0	0.0		
その他	0	0.0		
16年度採用人員	16	100.0		
一級建築士	4名	25.0		
二級建築士	16名	100.0		
施工管理技士	7名	43.8		
その他	0	0.0		
住宅形態別	16年度	15年度	比率	
マンション	2,800	2,000	15.0	
商業施設	180	210	11.7	
その他	0	0	0.0	
客層	エンドユーザー	1,750	1,932	46.0
	不動産業者紹介	1,750	2,352	56.0
	平均受注単価	80	100	(万円)
	ボリューム価格帯	200	200	(万円)
①売上目標	2022年	100	億円	
②従業員数目標	2022年	300	名	
③エリア展開	関東進出後、全国展開も視野に			
経営戦略	・2016年度は滋賀、兵庫に2~3店舗増や予定。近畿エリアで更にシェアを拡大していく狙い。事務所併設のショールームで常に商談できる施設作りを行っている。			
	・提携不動産会社からのリフォーム受注事業			
	・WEB広告などからの一般エンドユーザー向けの事業を展開			
	・一般ユーザー向けの比率は現在40%程度			
	・年間施工件数は5,299件(2015年度実績)			
	・工事内容は設備の交換から、空間提案による数千円まで様々な案件に力を入れている。			
	・50万円以上の案件に関しては、竣工後3ヶ月目点検を行う			
	・販促は主にWEB(ポータルサイト)とチラシを活用			
	・ポータルサイトへ複数のサイトから受注を伸ばす。顧客の情報は着実に増加			

企業調査個表

「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」、「TACT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・TACT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

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 御苑前 311ビル

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。