

【2020 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

★ 2020年代、令和ストック時代の本格幕開け

★ マンションリフォームで飛び抜けるのは何処か

★ 中古買取再販、成長市場の明暗

～激戦市場での專業系プレイヤーの新旧交代か

調査個表掲載企業

マンションリフォーム	
◆ウィル	独自の「ネットワーク採用」で人材レベルも定着率もアップ
◆サンリフォーム	従業員数純増で売上堅調
◆住友不動産	提案力向上し、マンションリフォーム事業増収
◆東急Re・デザイン	戸建リフォーム部門合流し相互連携へ
◆野村不動産グループ	OBリフォーム、中古買取再販を強化
◆パナソニックリフォーム	大型リフォーム専門チームで富裕層捕捉
◆リノベる	黒字化達成、40億円増資で企業成長加速
中古買取再販	
◆インテリックス	地方エリアの販売件数が初めて首都圏を上回る
◆エフステージ	グループ一貫体制のリノベーション総合企業
◆スプリングエステート	物件毎に異なるオーダー型リノベ
◆トータルエステート	オーダー型リノベ、ママ目線の新商品を強化
◆ベストランド	年間2000戸の中古マンションを再販
◆ホームネット	中古買取再販570戸、ビルダーと組む
◆ランドネット	不動産事業に独自開発のITシステム導入で躍進

【個表掲載情報】

- 業績推移(6期分)
- 組織・業務分担、女性活用
- 住居形態別・客層別売上比率、平均価格
- 経営戦略(売上目標、エリア展開)
- 販売戦略(イベント、ショールーム、HP…)
- 商品戦略、販売物件概要
- 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

[2020年初の焦点] --- 2019～20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、駆け込み影響で売上利益大幅増

[業界トピック] ----- FIT終了で変わる潮目、ハウスメーカーの動向

[営業講座] ----- 中高年をターゲットにする～50代のお客様攻略のポイント

[IT・WEB戦略] ----- 営業業務をサポートするテクノロジー続々

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！

★ 2020年代、令和ストック時代の本格幕開け

- ・令和はストックの時代になる
- ・住宅支援措置、次世代住宅ポイントあと3ヶ月で終了へ
- ・スムストックが再成長へ向かう～まずは知名度の浸透、買取保証への挑戦も
- ・人生100年時代の長期無料点検、蓄電池、IoT、サブスクリプション…
- ・空き家抑制とリブネスの挑戦～街の再生がビジネスになるか
- ・SDGsで目指す住宅ストック市場～契約不適合責任とインスペクション

★ マンションリフォームで飛び抜けるのは何処か

- ・マンションリフォームランキング～1強住不、続くニッカ、三井、大京、東急…
- ・新勢力リノベるは成長性No.1、デベでは東急、専門系はニッカ、ナサ他
- ・マンション管理ストックランキング～上位20社で390万戸弱
- ・マンションデベ～東急Re・デザインの将来性、新体制で臨む野村不動産
- ・マンション仲介とリノベーション～リノベるが変えるテック化リノベ市場
- ・マンションリフォーム静かなる激戦化～結局強いのは【専門系】か【不動産系】か

★ 中古買取再販、成長市場の明暗

～激戦市場での専門系プレイヤーの新旧交代か

- ・買取再販企業の成長に格差～初期勢力の成長鈍化の中、新興が伸びる
- ・中古買取再販事業は競争激化～勝ち組筆頭はカチタスG、新興中堅
- ・多様化する再販物件～実需型と投資型、家具付き物件で差別化するホームネットetc.
- ・大手デベロッパーでは野村、東急で実績増加
- ・ハウスメーカーでは大和ハウスが先行～コスモスイニシア中心に4,500万円台
- ・戸建買取再販市場は需要大きい？～参入には他社とのアライアンスが必要か

[ハウスメーカー四半期レポート]

第II四半期、駆け込み影響で売上利益大幅増

- ・全社増収の第II四半期、利益は大幅増
- ・受注は反動減影響あり、住不も2割減続く

[営業講座]

50代のお客様攻略のポイント

- ・ホームページは思い切って50代以上向けにする
- ・インテリアよりも構造(耐震・耐久)に興味? etc.

[業界トピック]

FIT終了で変わる潮目、ハウスメーカーの動向

- ・自社の電力買取制度で卒FITオーナー捕捉
- ・レジリエンスの役割を果たす蓄電池の訴求

[IT・WEB戦略]

営業業務をサポートするテクノロジー続々

- ・安江工務店～プランニングAI「RRAI」
- ・フリーダムアーキテクツデザイン～VRサービス「ミエール」

次号予告

TACT **リフォーム** Vol. 24 特集及び個表掲載予定企業

Vol.24 ビルダーと設備メーカーリフォーム動向

2020年4月初旬発刊予定

【個表掲載予定企業】 飯田グループHD、石友リフォームサービス、カチタス、新昭和ビーズ、新和建設、タマホーム、土屋ホームトピア、日本ハウスHD、松家リフォーム、不動産SHOPナカジツ、北洲、ポラスのリフォーム、ヤマダホームズ、リビタ etc.

会員無料枠あり!

JSKスペシャルセミナー開催決定!

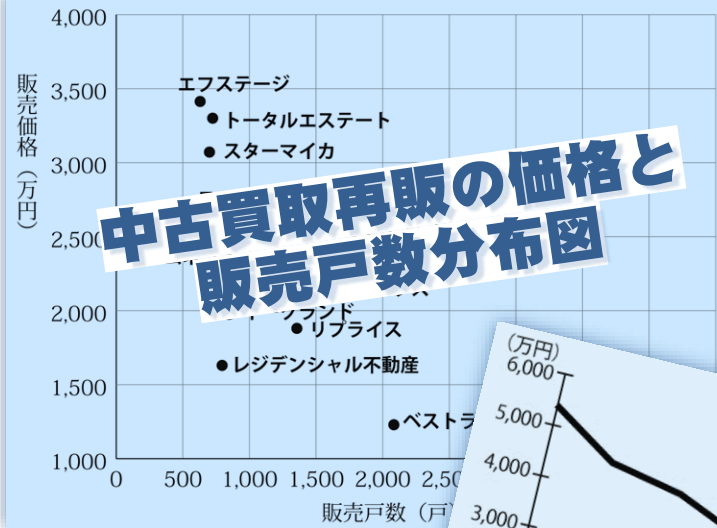
- ・2月17日(月) 名古屋会場 ミッドランドホール会議室 (各線名古屋駅より徒歩5分)
- ・2月18日(火) 大阪会場 トラストシティカンファレンス・新大阪 (各線新大阪駅より徒歩5分)
- ・2月20日(木) 東京会場 AP日本橋 (各線東京駅より徒歩5分)

TACTリフォーム会員ご契約1口につき1名様を無料ご招待いたします。

掲載データ

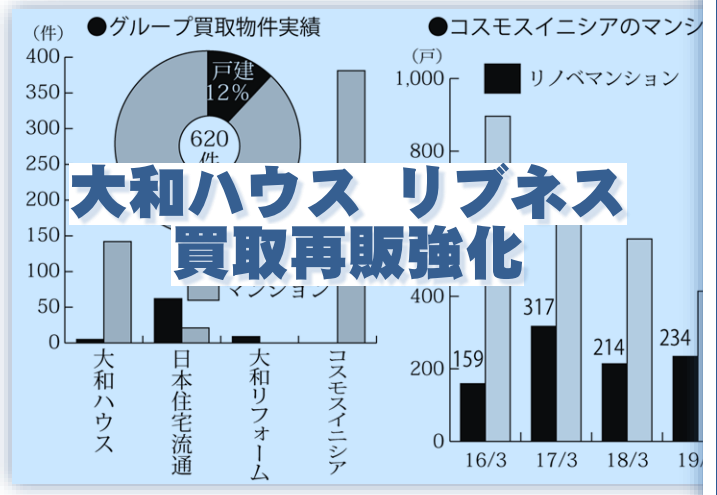
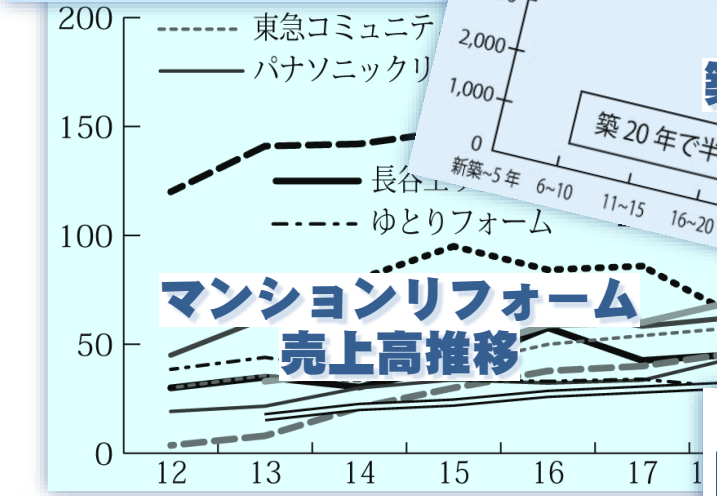
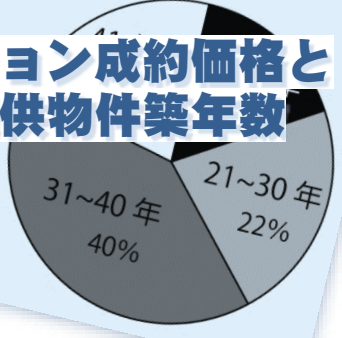
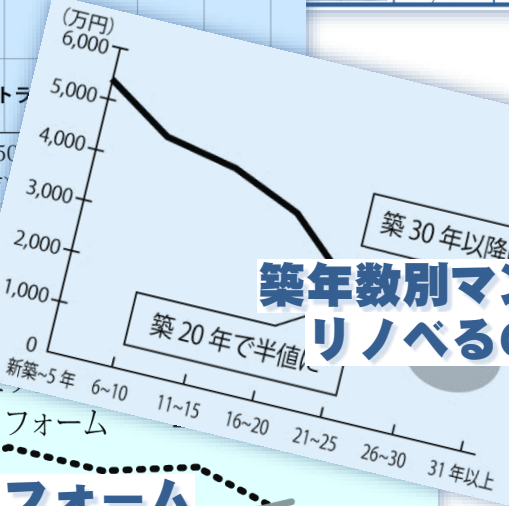
社名	買取再販売上高					18年度 前年比
	15年	16年	17年	18年	19年予	
1	39,227	61,920	60,202	81,256	89,872	17.6
2	29,400	40,000	37,000	40,000	40,000	▲3.8
3	19,800	25,700	25,600	28,000	27,000	▲18.1
4	16,826	18,234	20,554	18,180	22,800	▲14.9
5	21,400	21,600	19,000	23,900	25,000	9.4
6	15,490	14,450	15,180	19,030	27,000	▲11.6
7	14,925	16,844	17,760	17,350	20,950	25.8
8	8,700	10,400	13,700	15,500	17,600	25.4
9						▲2.3
10						13.1

中古買取再販売上高ランキング



中古買取再販の価格と販売戸数分布図

築年数別マンション成約価格とリノベの提供物件築年数



大和ハウス リブネス 買取再販強化

社名		所在地	
代表者	代表取締役社長	〒	
資本金	489百万円	TEL	
設立	2010年4月1日	FAX	
業 績	2010年4月1日	拠点数	47拠点(直営店29拠点、FC店18拠点)
決算期	14 / 3	売上高	895
	15 / 3	前期比	141.9
	16 / 3	前期比	145.5
	17 / 3	前期比	56.7
	18 / 3	前期比	23.3
	19 / 3	前期比	69.9
職 種	営業・設計	115	54.8
	事務管理その他		45.2
組織・業務分担	合計	210	100.0
	19年度採用人員(新卒)		7名

企業調査個別フォーマット

戸建買取再販の地方ニーズとホームネットグループの挑戦

高額な「新築」 vs 前所有者の生活感が残る「中古」 vs 地方では選択肢が少ない「中古」

地方エリアには、新築、賃貸の住まいの選択肢がそもそも少ない

- ・購買力は高くはなく、見合う物件がない
- ・ストック自体は増えており、そのまま放置すれば空き家は増加していく
- ・活用可能なストックを再生するビジネス

区分	17年度	18年度	比率	区分	件数	比率	金額	比率
リノベーション	4,000	4,620	80.1	リノベーション	714	100.0	-	-
戸建	900	1,150	19.9	全 面 改 装				
客 層	新 規 客	588	100.0					
客 層	リ ビ ー ト	※件数ベース						
客 層	平均受注単価	1,043	(万円)					
客 層	ボリューム価格帯	800~1,000	(万円)					
①売上目標	2020年度 100億円			合計	714	100.0	-	-
②営業マン数目標	-							
③エリア展開	都市圏は直営店舗、地方はFC展開							
経営戦略	・自社の設計施工ノウハウをベースに、350以上のパートナー企業による中古物件仲介・リノベーション展開							
	・「ボードメンバー」集め、テクノロジー開発、人材育成加速							
	・グループ会社が「ローンマッチング」展開							
	・スマートハウス・現場管理ツールなどの新規事業に着手							
	・B2B事業を進め、一棟リノベオフィス改修など展開							

「TACTリフォーム」の特色・概要

- ① 各号ごとにハウスメーカー、住設メーカー、地域ビルダー、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。
- 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

WEBからもお申込み可能です

www.tact-jsk.co.jp/subscribe/tact_reform



一般価格	年会費 入会金	110,000円（税抜） 40,000円（税抜）	<input type="checkbox"/>
会員価格（年会費のみ）		100,000円（税抜）	<input type="checkbox"/>

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既刊最新号からお届けを開始いたします
■発行時期と内容 1月【マンション・中古買取再販】、4月【住設メーカー・ビルダー】、7月【ハウスメーカー】、10月【リフォーム専業】

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

お問合せ先

(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 VORT 新宿御苑6F 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「個人情報のお取り扱い」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。