

## 【Vol.25】リフォーム業界の競争力分析～ハウスメーカー特集

### ～今夏のテーマ～ ウィズコロナの 傾向と対策

特集Ⅰ「激動のハウスメーカーリフォーム  
～再成長へ向けた最新対策～」

特集Ⅱ「リフォーム・ストック市場の成長を止めるな!  
～2019年度リフォーム売上高ランキング～」

特集Ⅲ「『顧客目線に立つ』ための  
ユーザーアンケート分析」

新型コロナウイルスの影響を多大に被った住宅業界。一時的な落ち込みがあったとしても、この激動の時代を踏み台にして次の成長につなげていきたい。この数か月間で外部環境が激変し、事業者にも当然のように「変化」が求められる。今夏号では最新のハウスメーカー系リフォーム事業の最前線を追う。

#### 調査個表掲載企業

- |              |                         |
|--------------|-------------------------|
| ◆旭化成リフォーム    | 提案型の強化と蓄電池伸びて 600 億円超   |
| ◆住友不動産       | そっくりさん受注、増税+コロナ大打撃      |
| ◆住友林業ホームテック  | ショールーム・社内体制整理し、コロナ後に備える |
| ◆積水ハウス       | 売上・利益メーカー系リフォームトップ      |
| ◆セキスイファミエス   | 新拠点増やし、一般リフォームも視野       |
| ◆大和ハウスリフォーム  | 自粛期間中に社員再教育、再成長目指す      |
| ◆東急 Re・デザイン  | 異業種コラボ実施し発信力高まる         |
| ◆パナソニックリフォーム | 新モデルで大型リフォーム中心に捕捉       |
| ◆ミサワホームグループ  | 初期保証充実し、囲い込み強化          |
| ◆三井ホーム       | 新職種創設し、キャリアビジョン明示       |

#### 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・リピート促進策
- 販売戦略（イベント、ショールーム、HP…）
- 商品戦略（定額制商品、注力テーマ…）
- 利益管理（粗利率、営業マン1人当たり売上）
- グループ連携 etc.

## ★ 2019～20年度、激動のハウスメーカーリフォーム～再成長へ向けた最新対策

- ・ メーカーリフォームは19年度最高決算～今期はコロナによるマイナス影響が直撃
- ・ 大手リフォーム比率は低下続く～コロナでは想定以上のダメージも覚悟
- ・ コロナ禍で考える生産性アップ～リフォーム営業マン比率は27%とやや低下
- ・ 営業マンの役割分担、直間比率住林25%
- ・ オーナーストックへの非接触対応、適齢顧客ターゲットの情報収集がカギ
- ・ 築年数の経った適齢期オーナーへのメンテ以外の提案型リフォームはいつ攻める
- ・ 環境配慮型リフォームの必要性～卒FITオーナーの蓄電池訴求は受注拡大テーマ
- ・ 災害への備え、ストック流通の促進～オーナーのためのリフォーム需要は尽きない

## ★ リフォーム・ストック市場の成長を止めるな！～2019年度リフォーム売上高ランキング

- ・ リフォーム市場の成長止めるコロナ影響
- ・ 19年度リフォーム売上高ランキング～単体では住不が首位、過去最高相次ぐ
- ・ 19年度グループ売上高ランキング～総合ランキングでは積水ハウス6連覇
- ・ 戸建・アパートリフォームランキング～主力の戸建上位混戦、アパート大東伸び
- ・ マンションリフォームランキング～住不1位、東急Re・デザイン、リノべる
- ・ 中古買取再販ビジネスは成長維持～カチタス強し、スター・マイカも伸びあり

## ★ 「顧客目線に立つ」ためのユーザーアンケート分析

- ・ 500万円以上のリフォームをしたユーザーアンケートから分析
- ・ 今後の住宅市場とリフォーム市場
- ・ アンケート回答者の53.4%は50歳以上
- ・ リフォーム実施理由のトップは「構造や設備の老朽化」
- ・ 疎かに出来ないWEB販促～半数がリフォーム会社のHPをチェック
- ・ 2020年調査では決定率が軒並み低下～相談が来ても受注につながらない？
- ・ 契約の決定打は「営業担当者の対応と人柄」

### [ハウスメーカー四半期レポート]

#### 19年度受注後半失速、今期も正念場！

- ・ リフォーム売上高、受注共に後半マイナスへ
- ・ 大型受注はダメージ大～住不、住林の受注は大幅減

### [営業講座]

#### 初回打合せは、本題に入るまでがポイント

～リフォーム営業初心者へのアドバイス②

- ・ OB客・紹介客・新規客別自己紹介の手順とポイント etc.

### [業界トピック]

#### これからの「リフォーム商材」はどれだ

- ・ 換気システムの導入リフォーム
- ・ 光触媒でウイルスを撃退

### [IT・WEB戦略]

#### 「ARリノベ」で新しい中古再販スタート

- ・ 中古再販物件を未完成で販売
- ・ 導入ハードルが低い「webAR」

次号予告

# TACTリフォーム

Vol.026～027

特集及び個表掲載予定企業

Vol.26 リフォーム会社の収益力分析+専門系リフォーム特集

2020年10月初旬発刊予定

## 特集. ハウスメーカー・リフォーム専門の収益力分析

- ・ 2019年度のリフォーム収益力ランキング～生産性・粗利率 etc.

## 特集. 専門系リフォーム会社の競争力分析

- ・ 専門系リフォーム会社の売上高推移と2019年度ランキング etc.

### 【個表掲載予定企業】

アートリフォーム、OKUTA、  
CONY JAPAN、ナサホーム、  
ニッカホーム、フレッシュハウス、  
ホームテック、B×ゆとりリフォーム、  
山商リフォームサービス etc.

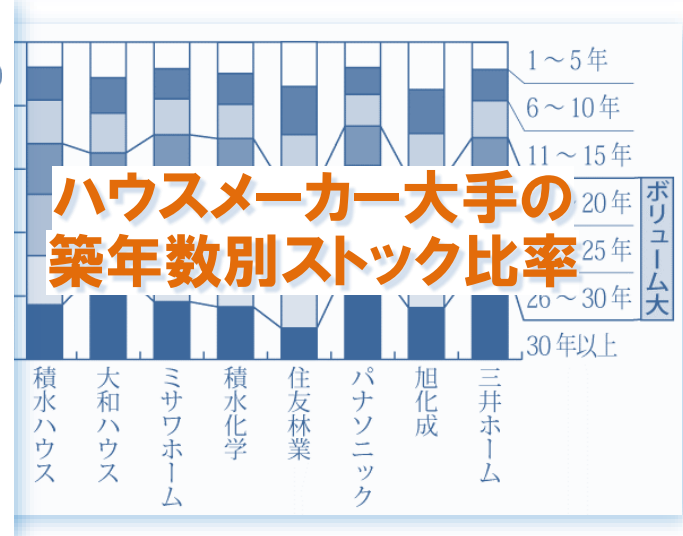
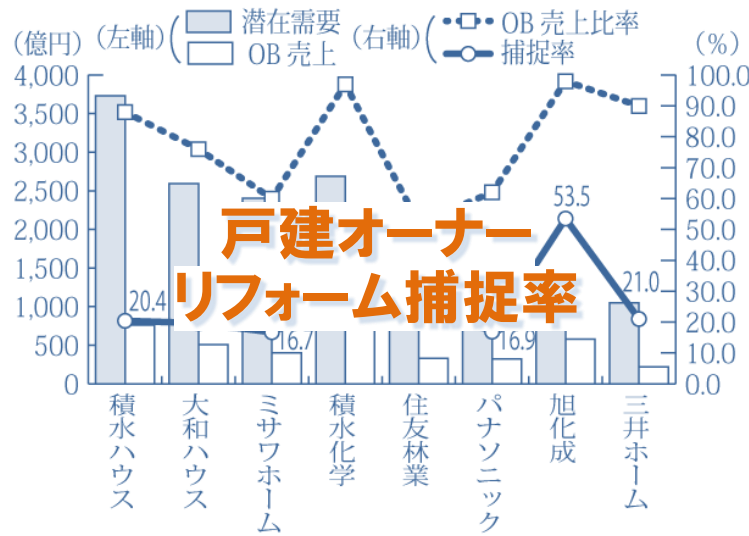
Vol.27 マンションリフォーム+中古買取再販特集

2021年1月初旬発刊予定

# 掲載データ

社名	営業マン	OB営業(A)	設計工事	リフォーム人員	直間比率	ストック数(B)	営業担当戸数(B/A)	備考
旭化成リフォーム								新築ホームサービス課で約150名定期巡回
住林ホームテック								一営業一団体化、メンテ348名
セキスイファミエス								担当は約500名(1151名の内数)
積水ハウス								アドバイザー600名含む
大和ハウス								店長、一般対象も一部含む
パナリフォーム								営業マンは設計・見積業務
ミサワホーム								営業マンはグループ全体、連結では営業900名
三井ホーム								嘱託社員女性リフォームアドバイザー110名程含む
8社合計								

## ハウスメーカー大手のリフォームスタッフとストック戸数



社名	リフォーム売上高							直近前年比	伸率14→19	備考
	14	15	16	17	18	19	20(予)			
1	1,041.3	1,052.9	1,037.2	1,087.4	1,161.9	1,198.0	900.0	3.1	15.0	
2	1,050.0	1,004.0	960.0	951.0	950.0	950.0	920.0	0.0	10.0	
3	596.5	598.1	620.3	613.0	618.2	628.5	580.0	1.7	5.4	

## リフォーム会社の売上高ランキングと予測

相談した会社と依頼した会社	2020年(%)			2016年(%)		
	相談	契約	決定率	相談	契約	決定率
今の建物を建てた(買った)会社						
上記以外で過去に工事を依頼した会社						
知人の紹介の会社						
モデルハウスやショールームを見て知った会社						
WEB・SNSで知った会社						
チラシや広告で知った会社						
直接訪問してきた会社						
雑誌やテレビで知った会社						
その他						

## リフォームを相談した会社と実際に依頼した会社

社名	代表者	所在地	TEL	FAX	設立	従業員数	17営業所、1事業所	売上高	前年比	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
16 / 3					55,900	4.2	55,900	100.0	6,550	11.7	820	68.2			
17 / 3					56,100	0.4	56,100	100.0	5,700	10.2	840	66.8			
18 / 3					55,200	▲1.6	55,200	100.0	5,800	10.5	860	64.2			
19 / 3					58,400	5.8	58,400	100.0	6,200	10.6	820	71.2			
20 / 3															
21 / 3															

## 企業調査個表フォーマット

リフォーム内容	備考
換気システムの導入	住宅内の密閉を避け、全熱交換機能を搭載していれば熱負荷軽減も
抗ウイルスリフォーム	新型コロナウイルスの減少期待
テレワークリフォーム	<b>ウィズコロナ時代のリフォーム</b>
ペットリフォーム	おうち時間が長くなり、ハットの住み心地にも注目?
ガーデンリフォーム	おうち時間を充実化するグリーンを配置

①: 本調査は19年度で17年度～19年度1,641件  
②: 本調査は19年度で17年度～19年度1,641件  
③: 本調査は19年度で17年度～19年度1,641件  
④: 本調査は19年度で17年度～19年度1,641件



## 「季刊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回お届けする会員制サービスです。
- 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」、「TACTテレビ」、「住宅産業エクスプレス」、「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、年会費は税別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。

お申込先 E-MAIL [tact@tact-jsk.co.jp](mailto:tact@tact-jsk.co.jp) FAX 03-3350-0839

WEBからもお申込み可能です

[www.tact-jsk.co.jp/subscribe/tact\\_reform](http://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）	□
各種会員価格（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・TACTテレビ・エクスプレス 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

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。