

## 【Vol.26】リフォーム会社の収益力分析+専業系リフォーム特集

～今秋のテーマ～  
コロナ受注低迷  
から倍返しへ

特集1:リフォームの収益低下、今期マイナス何処まで  
～リフォーム会社の収益力分析

特集2:ハウスメーカーの顧客リレーション戦略  
～オーナーの暮らしに寄り添うサービス事業強化

特集3:専業有力も正念場、ウィズコロナ新需要を捕捉  
～専業系リフォームの競争力分析

今年の前半はコロナによるダメージが大きかったが、6月以降は徐々に受注回復の兆しを見せている。オンライン商談やウェビナーが増え、換気等の感染対策や節エネ、家事楽設備仕様等、ウィズコロナ対応のニーズも高まっている。約1年の間、多くの逆風で随分やられまくった分、これから反転攻勢で倍返しだ。

### 調査個表掲載企業

◆アートリフォーム	東・名・阪を深掘り、福岡に初出店
◆OKUTA	4～5月の出社率は1割、感染対策を徹底
◆CONY JAPAN	コロナ対策徹底し、4～5月は昨対横ばい
◆ナサホーム	ITシステム積極導入で再成長図る
◆ニッカホームグループ	専業系トップ、四国進出しグループ100店舗超
◆フレッシュハウス	LINE WORKSで業務効率化、ウィズコロナに備える
◆ホームテック	7月から高額受注好転、女性訴求強化へ
◆安江工務店	OB 比率60%、安定した収益基盤築く
◆山商リフォームサービス	コロナ禍でホームページ反響が倍増
◆BXゆとりリフォーム	WEB 集客・住設メーカーとの連携を強化
◆エディオン	節水・光熱費削減アピールでステイホーム需要獲得

#### 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

●利益管理（粗利率、営業マン1人当たり売上） etc.

## ★ リフォームの収益低下、今期マイナス何処まで～リフォーム会社の収益力分析

- ・ 19年度決算の利益率は明暗～大手は上昇組多いが専門系は伸びず
- ・ 収益力ランキング～旭化成、大和が10%超、大手メーカーのリフォーム利益貢献向上
- ・ 総合収益力は旭化成、大和、積水が3強
- ・ メーカー系は生産性、粗利率共に上昇も、専門系は中期傾向として低下
- ・ 経費比率はやや低下、売上の2～3割～ハウスメーカーは人件費が経費の7割
- ・ 財務諸表比較～メーカー系、自己資本比率は6割超へ
- ・ 専門リフォームは自己資本低下続く
- ・ 高単価リフォームランキング～東急Re首位
- ・ 今期見通し、コロナ直撃で大激減

## ★ ハウスメーカーの顧客リレーション戦略～オーナーの暮らしに寄り添うサービス事業強化

- ・ オーナーに必要性が高い会社であること
- ・ オーナーとWin-Winの関係～生涯の暮らしに寄り添うサービス構築へ
- ・ 卒FITで生まれた電力買取サービス事業～積水ハウス契約1万件、化学は最多1.8万件
- ・ 電力供給サービス、売電事業～ヘーベル電気1万件、ミサワ、大和、住林も強化
- ・ ミサワホームの自社ポイント制度～家事サービス、売電事業とも連携
- ・ オーナーに寄り添う総合的なサービス～自然災害対策、レジリエンスから蓄電池訴求
- ・ オーナー目線で生涯に亘ってお付き合い～サービスリレーション強化でリフォームへ

## ★ 専業有力各社も正念場、ウィズコロナ新需要を捕捉～専門系リフォームの競争力分析

- ・ 専門系有力10社堅調も明暗分かれる
- ・ 最大手ニッカホームが390億円、関東2社、関西3社、100億円を追う
- ・ エリア拡大戦略と生産性向上～広域展開9社の店舗総数は272店舗
- ・ 生産性アップで収益力向上へ～店舗多様化と業務効率化の工夫を追求
- ・ 家電量販店のリフォーム攻勢強まる～エディオン、ヤマダグループが本気の住宅強化
- ・ ウィズコロナ戦略で攻める～家事楽、テレワーク、抗菌リフォーム

### [ハウスメーカー四半期レポート]

#### 第1四半期はコロナダメージで激減！

- ・ 売上2割以上の大幅減収、大和43%減
- ・ 4～5月の受注は各社苦戦、住林6割減～7月以降の受注には回復の兆し

### [業界トピック]

#### 3種の住戸バリエーションでニーズに対応

～大和ハウス「リブネスモア戸田公園」

### [営業講座]

#### 「聞く」ことだけがヒアリングではない

#### ～リフォーム営業初心者へのアドバイス3

- ・ 少額商品は2つの質問で十分
- ・ 高額商品は+2つの質問が必要 etc.

### [IT・WEB 戦略]

#### 事務業務の時間を数分の1に削減

～オフィスコンシェルジュ「BALENA」

次号予告

# TACT

Vol.027～028

特集及び個表掲載予定企業

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

## 特集. マンションリフォームの競争力分析

- ・ 19年度マンションリフォームランキング～生産性・粗利率 etc.

## 特集. 中古再販リノベーション動向

- ・ 買取再販企業の成長に格差か、コロナ禍の戦略 etc.

### [個表掲載予定企業]

マンション：サンリフォーム、住友不動産、東急Re・デザイン、野村不動産G、リノベル、パナソニックリフォーム  
中古再販：インテリックス、エフステージ、マイプレイス etc.

Vol.28 ビルダーと設備メーカーリフォーム特集

2021年4月初旬発刊予定

# 掲載データ

	利益率 (%)					経常利益 (百万円、%)					前年比	
	14	15	16	17	18	14	15	16	17	18		19
積水ハウス (リフォーム事業)												
大和ハウス (住)												

## リフォーム収益力ランキング

- 旭化成リフォーム
- 大和ハウス
- 石友リフォームサービス
- 積水ハウスリフォーム
- 東京セキスイファミエス
- 安江工務店
- ナサホーム
- CONY JAPAN
- 住友林業ホームテック
- 山商リフォームサービス
- ニッカホーム
- パナソニックリフォーム
- 三井不動産リフォーム
- OKUTA
- ミサワリフォーム (首都圏の版社)

社名	1人当り売上高			社名	粗利益率			社名	1人当り粗利益		
	17年度	18年度	19年度		17年度	18年度	19年度		17年度	18年度	19年度
1 旭化成リフォーム				石友リフォームサービス				旭化成リフォーム			
2 住友不動産				大和ハウスリフォーム				三井不動産			
3 積水											
4 三井											
5 安江											
6 山商											
7 セキスイファミエス											
8 ホームテック											
9 パナソニックリフォーム											
10 ミサワリフォーム											

## 一人当り売上高・粗利率・一人粗利

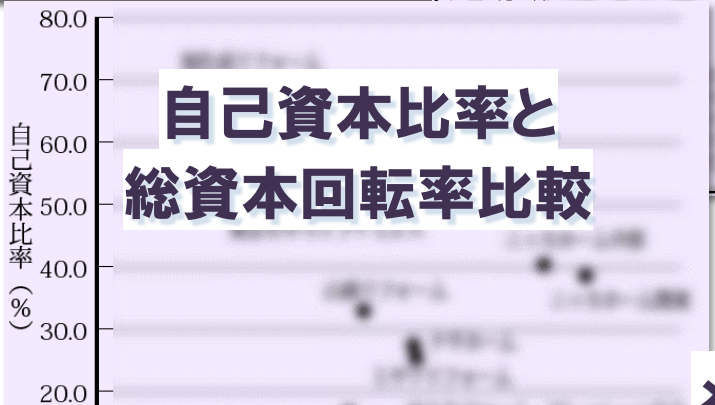
## ランキング



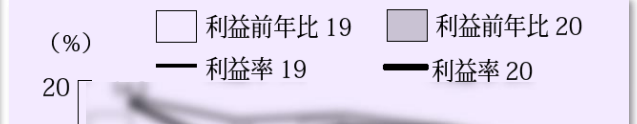
## リフォーム事業者の経費比較図

決算期	積水ハウスリフォーム中日本			積水ハウスリフォーム東日本		大和ハウスリフォーム		
	18/1	19/1	20/1	18/1	19/1	18/3	19/3	20/3
総売上								
総粗利益								
総経費								
総経費(人件費)								
総経費(広告宣伝費)								
純利益								
経常利益								
当座比率								

## リフォーム事業者の経営指標



## 自己資本比率と総資本回転率比較



## メーカー系リフォーム事業者の今期利益と利益率見通し

社名	株式会社 CONY JAPAN	
代表者	小西 正行	所在地 〒541-0047 大阪府大阪市中央区淡路町4-7-5
資本金	30百万円	
設立	平成9年7月	拠点数 27拠点(スペースアップ17拠点、リフォーム9拠点、プロスタイル1拠点)
業績 (百万円、%)	16 / 6	17 / 6
	18 / 6	19 / 6
	20 / 6	21 / 予

## 事業者ごとの調査個表

職	種	社員	比率	組織・拠点
バックオフィス				コニージャパングループ
営業				スペースアップ 大型リフォーム中心主力事業
プランナー				リフォーム 水まわりの改修など少額リフォーム中心 2013年設立
施工管理				PROSTYLE RENOVATION 自由が丘店 1000万以上の大型リフォーム専門店
コンシェルジュ				CONY HOUSE 2019年度閉店
合計		38名		
20年度採用人員		38名		
一級建築士、二級建築士、建築施工管理技士など多数在籍				

コロナ対策徹底し、4~5月受注昨対横ばい ~ CONY JAPAN

## 事業者ごとの調査個表

区分	18年度	19年度	比率	区分
住宅				スペースアップ (大型)
マンション				(デザイン)
アパート				リフォーム (水まわり)
ビル				

## 「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）	<input type="checkbox"/>
各種会員価格（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	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。