

## [2019 Autumn] 発行しました!

### 特集! リフォーム会社の収益力分析・専門系リフォームの競争力分析

- ★ **リフォームの収益改善進み、利益率も上昇へ**  
～リフォーム会社の収益力分析
- ★ **専門系リフォーム、年商100億円時代へ**  
～有力専門系リフォームの競争力分析
- ★ **買取再販ビジネスは本当にレッドオーシャンか**  
～多様化するストック活用ビジネス

調査個表掲載企業

#### 専門系リフォーム

- ◆アートリフォーム 社員ロイヤリティ向上で目指す 100 億円
- ◆OKUTA 企業成長の根幹に CS・ES 向上策の妙
- ◆CONY JAPAN リフォーる堅調、増税駆け込み捕捉
- ◆ナサホーム 社内アンケートから働き方改善
- ◆ニッカホームグループ 中部・福岡底堅く、関東・西日本が増収牽引
- ◆フレッシュハウス 紹介案件の増加も狙う
- ◆ホームテック 新ブランド「リノアス」好調
- ◆山商リフォームサービス 単価アップで前期比 25%増、50 億うかがう
- ◆BXゆとりリフォーム リフォーム後の顧客満足度が 90%超え

#### 家電その他リフォーム

- ◆エディオン 家電量販店ならではの取組みでリフォーム拡大
- ◆コープ住宅 生協への認知度と信頼性の高さで受注を獲得

全社共通・【個表掲載情報】

- 業績推移(6期分)
- 受注経路、紹介・レポート促進策

- 組織・業務分担
- 販売戦略(チラシ、ショールーム、HP…)

- 住居形態別・工事種別・客層別売上比率

#### ◆その他の掲載記事

[2019年秋の焦点] --- **消費税10%時代はストックが主役**

[四半期レポート] --- **第1四半期は売上大幅増、受注は明暗**

[業界トピック] ----- **消費税10%へ、改めて増税後対策**

[営業講座] ----- **モノ集客からコト集客～体験型集客を成功させるポイント**

[IT・WEB戦略] ---- **リフォーム専門会社から選ばれる「&ANDPAD」～導入事例とその後**

中ページで  
掲載データの一部を  
ご紹介しています。  
ご覧ください!

## ★ リフォームの収益改善進み、利益率も上昇へ～リフォーム会社の収益力分析

- ・18年度決算は全体で回復、大手も専業系も収益力は向上へ
- ・収益力ランキング、大和と旭化成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、大手強い ・中期的に落ちていた生産性向上へ
- ・経費比率はやや低下、売上に対して2～3割～メーカーは人件費が経費の7割
- ・財務指標比較～メーカー系、自己資本比率は5割水準へ ・専業リフォームは自己資本低下傾向か

## ★ 専業系リフォーム、年商100億円時代へ～有力専業リフォームの競争力分析

- ・専業系有力10社、概ね堅調な成長維持
- ・最大手ニッカホームが350億円、関東大手、関西3強が数年後100億円へ
- ・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262店舗
- ・人材育成が成長のカギ～多様な働き方改革が一斉スタート
- ・平均単価も上昇傾向、100万円クラスへ～顧客満足度を上げてリピートを増やす
- ・リフォーム専業の強みを活かしエリア拡大

## ★ 買取再販ビジネスは本当にレッドオーシャンか～多様化するストック活用ビジネス

- ・リフォーム市場は拡大できるか～広義で考えるストックビジネス
- ・リノベ売買サイトのカウカモ上場 ・マンションは手広くか、または特化型か
- ・メーカー、ビルダーの買取再販リノベ新展開～大和はグループで買取事業を推進
- ・1棟まるごと改修も多様化～ホテルリノベーションの需要が増加
- ・収益不動産で1,000億円のオープンハウス、全国2,000件の投資型・ランドネット

### [ハウスメーカー四半期レポート]

#### 第1四半期は売上大幅増、受注は明暗

- ・売上は全体にプラスへ、住林売上3割増
- ・積水ハウスリフォーム堅調、住不受注は3割減

### [業界トピック]

#### 消費税10%へ、改めて増税後対策

- ・増税後の反動減を抑える一般の支援制度
- ・次世代住宅ポイントの訴求法、条件によってはWポイントも

### [営業講座]～モノ集客からコト集客

#### 体験型集客を成功させるポイント

- ・セミナーからワークショップへ
- ・自社の強みを体験させるコト集客成功事例

### [リフォーム業界のIT・WEB戦略]

#### リフォーム専業会社から選ばれる「&ANDPAD」

- ・生産性向上、効率化待ったなし～ITシステム導入へ
- ・専業系リフォーム会社の導入事例とその後

次号予告

# TACTリフォーム Vol.023~24 特集及び個表掲載予定企業

## Vol.23 マンションリフォーム+中古買取再販特集

2020年1月初旬発刊予定

### 特集1. マンションリフォームの競争力分析 特集2. 中古再販リノベーション動向

#### 【個表掲載予定企業】

マンション: ウィル、サンリフォーム、住友不動産、大京リフォーム・デザイン、東急Re・デザイン、パナソニックリフォーム、三井不動産リフォーム、リノベ  
中古買取再販: イーランド、インテリックス、エフステージ、スター・マイカ、大京穴吹不動産、トータルエステート、ベストランド、ホームネット

## Vol.24 ビルダーと設備メーカーリフォーム特集

2020年4月初旬発刊予定

#### 【個表掲載予定企業】

アルティザン建築工房、石友リフォームサービス、新昭和ピンズ、新和建設、土屋ホームトピア、 桧家リフォーム、不動産SHOPナカジツ北洲、ポラスのリフォーム、リアンコーポレーション、カチタス、リビタ

# 掲載データ

社名	1人当売上高				社名	粗利益率				社名	1人当粗利益			
	15年度	16年度	17年度	18年度		15年度	16年度	17年度	18年度		15年度	16年度	17年度	18年度
1	6,817	6,604	6,389	6,707	リフォーム会社の	47.2				2,314	2,214	2,185	2,257	
2	5,014	4,715	4,728	4,841		44.6				1,267	1,308	1,410	1,495	
3	4,821	4,640	4,270	4,534		42.2				1,504	1,415	1,418	1,452	
4													1,410	
5													1,349	
6													1,346	

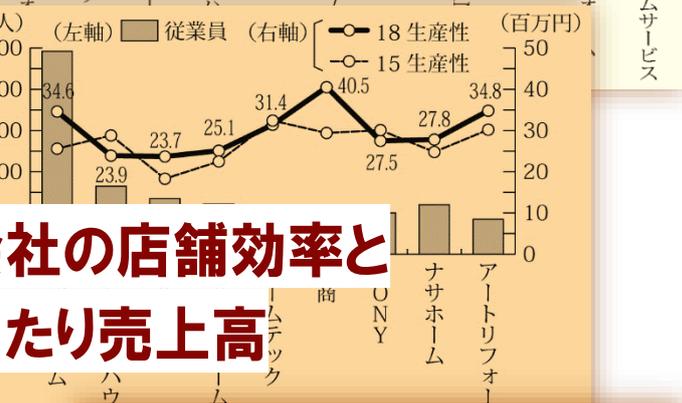
## 1人当たり売上高・粗利益率・1人当たり粗利ランキング



## リフォーム会社の対売上高経費比率

社名	平均単価 (万円)				売上高 (億円)	件数
	15年度	16年度	17年度	18年度		
1	1,285	1,560	1,620	1,750	81.5	430
2	1,290	1,225	1,224	1,272	116.9	9,132
3	550	500	1,100	1,100	148.4	3,500
4	265	270	270	320	47.0	1,450
5	283	270	270	287	667.2	23,830
6	243	230	225	225	184.0	24,000
7	87	100	100	105	64.0	52,000
8					20.0	20,000
9					103.000	103,000
10					246.7	19,000
11	68	100	100	105	618.2	58,800
12	72	77	95	100	78.7	5,500
13	82	86	90	95	66.8	7,700
14	70	89	95	95	50.2	6,000
15	76	70	80	70	59.2	6,525
16	50	54	60	60	950.0	140,000
17	40	45	43	45	353.0	53,038
18	800	750	750	650	60.8	13,350
19	1,700	1,700	1,800	53.5	800	30
20				5.5		

## 受注単価ランキング



## 専門系リフォーム会社の店舗効率と従業員1人当たり売上高



## OKUTAのES向上策と残業時間削減状況



## CONY JAPANのIT導入・働き方改革

代表者	本社	所在地	〒	TEL	FAX				
資本金	80百万円								
設立	平成5年4月	東京都	72店舗	30店舗	4店舗				
決算期	前年5月31日								
従業員数	前年5月31日	前年比	前年比	前年比	前年比				
14 / 12	20,800	15.6	-	-	900	23.1			
15 / 12	23,000	10.6	-	-	903	25.5			
16 / 12	26,600	15.7	1,899	半年決算	1,000	26.6			
18 / 3	30,600	15.0	8,956	-	617	6.9	1,000	30.6	
19 / 3	35,300	15.4	9,365	1.6	293	3.2	1,050	33.6	
20 / 予	39,000	10.5					1,050	37.1	
職 種	社員	比率	<組織図・拠点図>						
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									
上 事									
職 種	社員	比率							
事務管理	90	8.6							
営業	700	66.7							
設計・積算									

## 「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](mailto: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](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"/>
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。