

令和はストックの時代！

【2019 Spring】 発行しました

## 特集！ビルダー・住設メーカー、平成リフォーム業界史

- ★ 住宅設備メーカーリフォームの活路は何か  
～健康、防災、IoT、コト提案、市場拡大へのチャレンジ
- ★ ビルダーはOB捕捉と一般リフォームの両輪を回すべき
- ★ 平成時代のリフォームとストック市場の未来～平成リフォーム業界史

### 調査個表掲載企業

◆飯田グループ HD ◆タマホーム	大量自社ストックを抱えるリフォーム戦略
◆石友リフォームサービス	グループ合算のリフォーム売上はビルダーNo.1
◆カチタス	地方の戸建に特化し、中古買取再販件数No.1
◆新昭和リビングズ	住宅のことならワンストップで対応
◆新和建设	古民家再生はエリア集中のドミナント戦略
◆土屋ホームトピア	リフォーム減収続くが受注は上向き
◆日本ハウス HD	OB 捕捉の徹底継続し、一般リフォーム強化
◆桧家リフォーム	OB リレーション強化で延長保証工事受注
◆不動産SHOPナカジツ	中古流通の川上である不動産仲介を押さえる
◆北洲	デザイン・性能を追求し、健康アプローチで差別化
◆ポラスのリフォーム	ビルダーNo.1受注拡大、働き方改革も
◆ヤマダホームズ	OB 囲い込みの地盤固めが第一優先事項

#### 【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
- etc.

#### ◆その他の掲載記事

- [2019年春の焦点] --- 次世代住宅ポイントでリフォーム契約へ
- [四半期レポート] --- 受注好調、このまま増税までプラス維持へ
- [業界トピック] ----- 既存住宅購入を絡めたリフォームで最大60万ポイント
- [営業講座] ----- 計画を先送りするお客様対応～計画を早める話法いろいろ
- [IT・WEB 戦略] ----- 紹介報酬型のリフォームマッチングサイト

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！

# ★ 住宅設備メーカーリフォームの活路は何か ～健康、防災、IoT、コト提案、市場拡大へのチャレンジ

- ・リフォームの潜在ニーズ喚起方法は？
- ・住設メーカーのリフォーム売上停滞～LIXIL36%、TOTOは68%と比率横這い
- ・最大ネットワークLIXILは減少12,000店、TDY6,000店、パナソニック3,500店
- ・LIXILのリフォーム戦略～PATTOリフォーム継続、ITツールも
- ・TOTO「リモデルあんしん宣言」から1年
- ・YKK APの開口部リフォームは好調～窓、ドア、シャッター、エクステリア2桁増
- ・TDYアライアンス「十人十家」のコト提案、YKK APの断熱リノベプロジェクト
- ・パナソニックが汐留新ショールーム「東京リノベーションミュージアム」開設

## ★ ビルダーはOB捕捉と一般リフォームの両輪を回すべき

- ・2017年度ビルダーリフォーム売上ランキング～ポラス、東栄、桧家が増収
- ・ビルダー20年ストック数ランキング～上位30社が20年累計1万棟超
- ・新築OB客のフォロー・囲い込みは必須、一般リフォームは何処をターゲットとするか
- ・ビルダーならではのリフォーム差別化提案～性能向上リフォームの販促・営業のポイント
- ・需要高まる中古住宅+リノベは、不動産仲介を内製化するか、連携するか

## ★ 平成時代のリフォームとストック市場の未来～平成リフォーム業界史

- ・【平成8年】広義のリフォーム市場のピーク～6～7兆円で推移した平成のリフォーム市場
- ・【平成13～14年】ペイントハウス400億円頂点～平成後期は訪販系からメーカーリフォームへ
- ・【平成8年】No.1新築そっくりさん登場から、【平成26年】積水ハウスがリフォームNo.1企業へ
- ・【平成18年】良質なストック形成へ舵切り、【平成21年】太陽光の時代と新アイテムの登場
- ・【平成21年】ストック一体化で買取再販、リノベマンションリフォーム本格化
- ・【平成20年】大手メーカーのスムストック始動～知名度を高めて優良住宅の流通促進
- ・【平成30年】安心R住宅、大和のリブネス始動～ストック流通、空き家活用へ業界一丸で
- ・【平成30年】ヤマダ電機がリフォーム強化～家具・インテリアの台頭から次世代IoT

### [ハウスメーカー四半期レポート]

#### 受注好調、このまま増税までプラス維持へ

- ・受注2桁増続く、住林ホームテックは14ヶ月連続プラス
- ・18年通期は増収見込み、増税へ向け今期も市場活性化

### [営業講座]

#### 計画を先送りするお客様対応～計画を早める話法

- ・消費税駆け込みはなかった？
- ・計画時機に関係するのは、メリット・デメリット・リスク

### [業界トピック]

#### 既存住宅購入を絡めたリフォームで最大60万ポイント

- ・若者・子育て世帯は特に利用すべき制度
- ・中古+リフォームでポイント2倍

### [IT・WEB戦略]

#### 紹介報酬型のリフォームマッチングサイト

- ・「リショップナビ」～最大5社のリフォーム会社を紹介
- ・エンドユーザーと提携リフォーム会社の満足度向上目指す

# TACT

# リフォーム

Vol.021~022

特集及び個表掲載予定企業

次号予告

## Vol.21 リフォーム業界の競争力分析+ハウスメーカー特集

2019年7月初旬発刊予定

- ・2018年度リフォーム売上総合ランキング
- ・カテゴリ別ランキング(戸建、マンション、アパート、中古買取再販) etc.

【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Re・デザイン、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

## TACT リフォームセミナー 7月開催!

18(木)名古屋 / 19(金)大阪 / 26(金)東京  
会員様限定 **無料ご招待**  
※1会員につき1名様

## Vol.22 リフォーム会社の収益力分析+專業系リフォーム特集

2019年10月初旬発刊予定

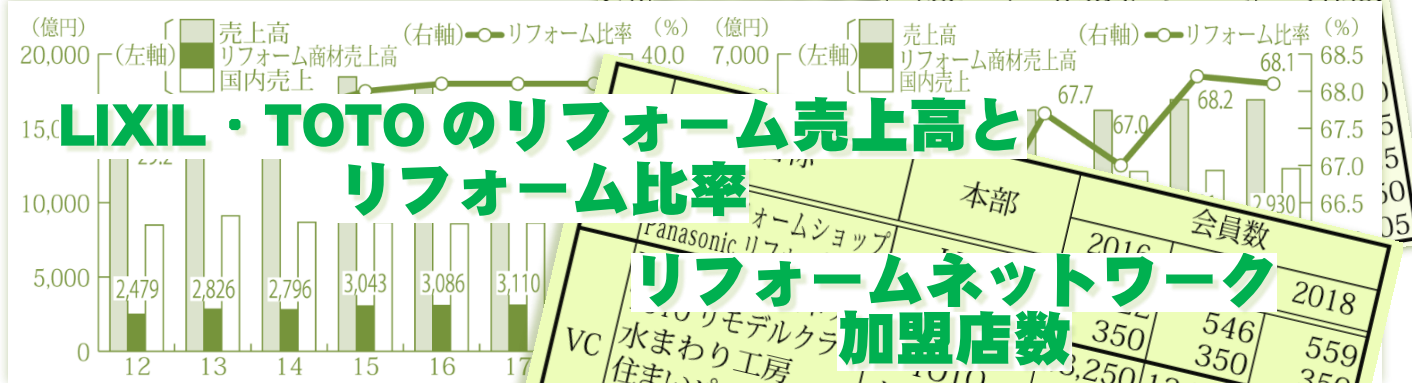
# 掲載データ

社名	地域	リフォーム売上 (億円)					リフォーム比率	新築部門または連結	特徴・備考
		14年	15年	16年	17年	18年予			
1	埼玉	73.1	70.3	70.9	70.0	74.2	3.5	1,995.0	
2	富山	56.7	57.3	56.0	50.6	51.0	15.7	322.0	
3	北海道	50.9	39.8	37.9	36.3	34.3	14.8	244.9	
4						37.0	5.9	614.0	
5						30.0	1.9	1,531.5	
6						35.1	2.6	1,102.6	
7						30.2	2.9	960.0	
8						23.0			
9	北海道	10.0	11.0	18.0	22.0				
10	愛知	11.0	13.9	16.4					
11	愛知	21.1	22.8	23.7					
12	宮城	15.9	15.7	17.8					
13	宮城	16.4	15.2	15.8					
14	東京	8.5	12.1	14.3					
15	岩手	10.8	15.9	18.0					
16	静岡	15.0	15.8	13.3					
17	東京	15.0	12.0	13.0					
18	栃木	10.6	12.1	14.4					
19	富山	14.0	14.0	14.0					
20	広島	11.9	13.4	13.0					

## 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年数別ストック棟数

社名	20年ストック	11~20年ストック	1~10年ストック	17年度着工棟数
1	137,700	45,625	92,075	11,135
2	101,825	19,450	82,375	11,120
3	70,185	22,880	49,305	7,350
4	41,520	20,765	20,755	4,520
5	38,050	1,790	30,660	4,260
6	32,450	6,035	20,590	2,600
7	26,625	7,680	15,325	1,465
8	23,005	2,295	13,340	1,050
9				2,050



## LIXIL・TOTOのリフォーム売上高とリフォーム比率

## リフォームネットワーク加盟店数

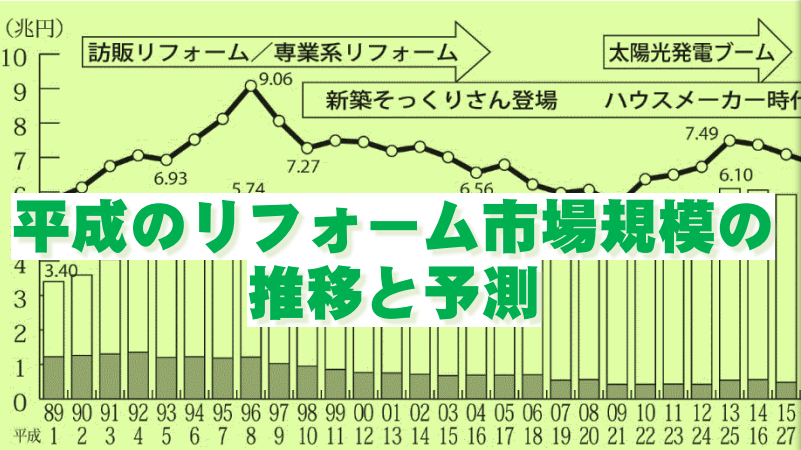
社名	2016年	2017年	2018年
1	350	546	559
2	350	350	350
3	5,000	12,602	11,817
4	4,300	5,000	

工事等の時期	2018年 12/21	2019年 4/1	2019年 10/1	2020年 3/31	2020年 9/30	2021年 3/31	2021年 9/30
消費税率 10% 適用		2019/4/1 以降					
工事請負契約				工事請負契約締結後			
着工					着工		
ポイント							
インスペクション				インスペクションの実施			
既存住宅の購入				工事請負契約締結前3ヶ月以内	売買契約		

## 次世代住宅ポイントのリフォームスケジュール

## 企業調査個表フォーマット

代表者	所在地	TEL	FAX
設立	昭和57年6月	東京都	17支店・3営業所
業績	14 / 10	27,188	5.5
15 / 10	24,188	▲11.0	3,976
16 / 10	24,896	2.9	3,793
17 / 10	24,488	▲1.6	3,625
18 / 10	25,016	2.2	3,426
19 / 予	26,744	6.9	



## 平成のリフォーム市場規模の推移と予測

## 「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)

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 VORT 新宿御苑 6 F

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。