

[2019 Summer] 発刊しました!

特集! リフォーム業界の競争力分析～ハウスメーカー特集

- ★ **ハウスメーカーリフォームも変革の時**
～ストック時代へ向けての事業再編
- ★ **リフォーム市場環境改善し復調か**
～2018年度リフォーム売上高ランキング
- ★ **令和時代のストック新ビジネスが続々誕生**
～今年が目玉はアフターFIT、サブスクから、非住宅も

調査個表掲載企業

ハウスメーカーリフォーム

◆旭化成リフォーム	快速LDKなど、改装工事系受注増
◆住友不動産	そっくりさん受注件数1万件突破
◆住友林業ホームテック	IC、設計増員、分業化進む
◆積水ハウス	提案型リフォーム推進で1414億円
◆セキスイファミエス	FIT終了初年度に布石
◆大和ハウスリフォーム	若手とベテランが各々のステージで活躍
◆東急 Re・デザイン	リフォーム事業を新会社で包括
◆パナソニック リフォーム	住空間リノベーションを推進
◆ミサワホームグループ	大型案件増、非住宅分野も伸長
◆三井ホーム	フレックス制度やタブレット活用、働き方改革進む

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・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

◆その他の掲載記事

- [2019年夏の焦点] --- **令和時代はストックを活かす時代**
- [四半期レポート] --- **18年度受注は好調、リフォームはまだ行ける!**
- [業界トピック] ----- **ショールームでリノベをどう魅せるか**
- [営業講座] ----- **計画を先送りするお客様対応～やる気を上げる質問のスキル**
- [IT・WEB戦略]----- **「ホームプロ」に見る2018年ネット顧客動向**

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!

★ ハウスメーカーリフォームも変革の時～ストック時代へ向けての事業再編

- ・メーカーリフォームは増収できたが、リフォーム売上比率は年々低下で7%割れ
- ・生産性アップを図ることが最優先、大手リフォームのIT化と働き方改革
- ・営業マン数は減り生産性向上、リフォーム営業マン比率は28%とやや低下
- ・営業マンは工事、点検員で役割分担、直間比率に差、住林3割、三井が7割
- ・オーナーストックの人員配置、営業+点検員、御用聞き女性活用でターゲット接点強化
- ・オーナーへのアプローチ強化～平成前半20年超の適齢期で改装を狙う
- ・OB客捕捉率はメンテで把握～今のブームは卒FITオーナーの蓄電池訴求
- ・スムストックでの流通促進、オーナーからのリフォーム需要は尽きない

★ リフォーム市場環境改善し復調か～2018年度リフォーム売上高ランキング

- ・リフォーム市場は環境改善で回復？
- ・リフォーム売上高ランキング～単体では住不在が首位、大和、住林も堅調
- ・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5連覇
- ・戸建・アパートリフォームランキング～主力の戸建首位混戦、家電系も堅調
- ・マンションリフォームランキング～住不在1位、三井、東急Re・デザイン注目
- ・中古買取再販ビジネス、明暗～カチタス、スター・マイカが堅調

★ 令和時代のストック新ビジネスが続々誕生～アフターFIT、サブスクから非住宅も

- ・ストックビジネスの新業態を探す
- ・FIT終了はオーナー接点のチャンス～蓄電池からその他リフォーム、サービスへ
- ・定期的にOB客をフォローする点検～点検委託請負業者も現る
- ・サブスクリプションビジネス～どんなサービスで定期収入を得るかの知恵
- ・非住宅リフォームの強化へ～大和リブネスとミサワリファイニング
- ・空き家を有効活用するビジネスと空き家化させないビジネス

[ハウスメーカー四半期レポート]

18年度受注は好調、リフォームはまだ行ける！

- ・全社受注好調、大型中心のそっくりさんは3割増
- ・利益率も上昇、大和11%、積水は15%水準

[営業講座]

計画を先送りするお客様対応～やる気を上げる質問

- ・「モノ」ではなく「コト」を聞く
- ・ソーシャルスタイル別ヒアリング事例

[業界トピック]

ショールームでリノベをどう魅せるか

- ・パナソニック TOKYO リノベーションミュージアム
- ・東京の新しい集客施設、ラウンジとセミナー開催も

[IT・WEB 戦略]

「ホームプロ」に見る2018年ネット顧客動向

- ・リフォーム実施者 平均単価209.5万円で昨対微減
- ・現調依頼の肝は窓口対応の早さ×丁寧さ

次号予告

TACT **リフォーム** Vol.022~023 特集及び個表掲載予定企業

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

特集. ハウスメーカー・リフォーム專業の収益力分析

- ・2018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. 專業系リフォーム会社の競争力分析

- ・專業系リフォーム会社の売上高推移と2018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、
喜多ハウジング、CONY JAPAN、
ナサホーム、ニッカホーム、
BXゆとりリフォーム、
フレッシュハウス、ホームテック、
山商リフォームサービス

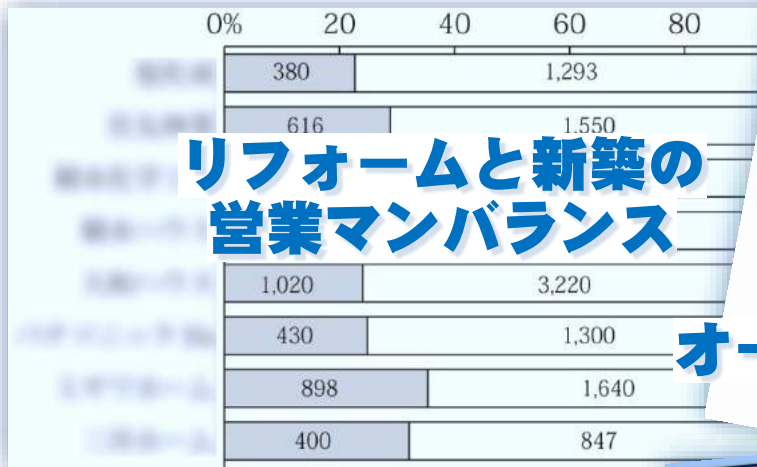
Vol.23 マンションリフォーム+中古買取再販特集

2020年1月初旬発刊予定

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 住林ホームテック 積水化学工業 積水ハウス 大和ハウス パナリフォーム ミサワホーム 三井ホーム 8社合計								<p>新築ホームサービス課で約150名定期巡回 オーナー営業一体化、メンテ340名 アフター担当は500名(1050名の内数) アドバイザー650名含む に店長、一般対象も一部含む</p> <p>営業マンは設計・積算兼務 営業マンはグループ全体、連結では営業898名 嘱託社員女性アドバイザー240名程含む</p>

住宅メーカー大手各社の リフォームスタッフとストック戸数



リフォームと新築の 営業マンバランス



住宅メーカー大手の オーナーリフォーム捕捉率

社名	リフォーム売上高				
	14	15	16	17	18
1	1,041.3	1,052.9	1,037.2	1,087.4	1,165.8
2					510.0
3					80.0
4					0.0
5					0.0
6					0.0
7					0.0
8	434.4	454.0	430.6	439.5	482.0
9	289.0	290.0	269.0	295.0	250.0
10					

リフォーム会社の 売上高ランキングと予測

社名	販売戸数					平均価格(万円)
	14年	15年	16年	17年	18年	
1			2,451	3,692	3,996	1,390
2					470	2,242
3					454	2,420
4					2,360	2,360
5	400	835	857	950	870	1,500
6	817	351	534	738	840	3,000
7	181	540	530	650	700	3,500
8	400	860	629	600	600	2,400
9	700				500	

中古買取再生 リノベーション販売戸数

企業調査個表フォーマット

社名	代表者	所在地	TEL	FAX					
	250百万円								
	取組開始年月	拠点数	19営業所						
業績(前年比%)	決算期	総売上高	前年比	リフォーム売上高	前年比	営業利益	利益率	従業員	1人当売上
15 / 3	53,639	1.9	53,635	100.0	6,253	11.7	770	69.2	
16 / 3	55,900	4.2	55,900	100.0	6,850	11.7	820	68.7	
17 / 3	56,100	0.4	56,100	100.0					
18 / 3	55,200	▲1.6	55,200	100.0					
19 / 3	58,400	5.8	58,400	100.0					
20 / 予	63,600	8.7	63,600	100.0					
職別社員比率	<組織図>								
事務管理	60	7.9							
営業	390	49.3							
営業事務	70	9.5							
設計積算	90	9.8							
工事	110	13.4							
工務	45	5.5							
IC・EC	20	2.4							
特建事業	90	6.1							
合計	820	106.9							
18年度中途採用	25名								
19年度新採用	29名(従業員比6.6%)								
区分	17年度	18年度	比率	顧客タイプ	件数	比率	金額	比率	

令和時代のストック新ビジネス

- 卒FIT 電力活用**
 - 19年11月～FITが終了する物件の電力を活用、オーナーへの対応
 - 蓄電池設置と電力の買取
- 建物点検 外部委託**
 - 点検
- サブスク リプション**
 - 定期的なメンテナンスサービス提供
 - 清掃、備品交換、家具や設備、IoT関連の定額サービスを提供
- 非住宅 リノベ**
 - 商業施設からオフィス、ホテル等の非住宅分野でのリニューアル事業
 - 構造まで強化するリファイニングも
- 空き家 有効活用**
 - 空き家は将来における住宅の大問題
 - 活かせる空き家の有効活用と、空き家にならないようにする仕組みも重要
- 付加価値 アップ**
 - 今あるものを有効活用し、付加価値を加えていく広義ストックビジネス
 - くらしをアップデートしていく

「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。