

【Vol.28】ビルダーリフォーム＋中古買取再販特集

～今春のテーマ～
コロナから1年

- 特集1:リフォームニューノーマル需要が動き出す
～住宅設備メーカーのコロナ影響
- 特集2:底堅いオーナーリフォーム事業、リレーション強化がカギ
- 特集3:震災10年の防災・防疫リフォーム
～災害大国で考えるストック強靱化

新型コロナのパンデミックからもう1年が経過したが、ワクチン普及を含め、コロナ収束にはまだ時間が掛かり、正常化というところにはすぐには戻れないだろう。しかしながら、3月末に緊急事態宣言はとりあえず解除され、リフォーム需要が動き出す。今年の4～6月は、間違いなく前年同時期の最悪状況を大きく上回るはずだ。厳しい中でも前向きに、確実に存在するリフォーム需要を捕捉していきたい

調査個表掲載企業

ビルダーリフォーム事業

- | | |
|----------------|--------------------------|
| ◆飯田グループ HD | 一歩前進、本格化へ向かうリフォーム戦略 |
| ◆石友リフォームサービス | 北陸のリフォーム需要を3ブランドで掌握 |
| ◆ジョンソンホームズ | 中古購入とセットの中大規模リノベに特化 |
| ◆新昭和リビングズ | 中古再販好調、1,000 万円以下物件で差別化 |
| ◆タマホーム | コロナ禍も堅調、リフォーム売上 70 億円と続伸 |
| ◆桧家リフォーム | オーナー特化へ舵切、エリアも拡大 |
| ◆不動産 SHOP ナカジツ | リフォーム売上 30 億円到達、関東にも初店舗 |
| ◆ポラスのリフォーム | 買取リースバックスタート、売却までサポート |
| ◆ライフデザイン・カバヤ | 15 年点検の有償メンテ6割捕捉 |

中古買取再販事業

- | | |
|-------------|-------------------------------|
| ◆イーランド | コロナで事業制限も前年並みの再販事業を維持 |
| ◆カチタス | 上期苦戦も戸建需要増で前年比プラス推移 |
| ◆スター・マイカ HD | コロナ影響の需要増で販売強化、年間約 1,200 戸を再販 |
| ◆リビタ | 一棟丸ごとリノベ「リノア北赤羽」が早期完売 |

全社共通・【個表掲載情報】

●業績推移（6期分）

●受注経路、紹介・リピート促進策

●組織・業務分担

●利益管理（粗利率、営業マン1人当たり売上）

●住居形態別・工事種別・客層別売上比率

etc.

★ リフォームニューノーマル需要が動き出す～住宅設備メーカーのコロナ影響

- ・ 住宅設備業界でも明暗は分かれた1年～危機管理教訓とコロナ禍の新需要
- ・ タッチレスは激増、洗面、エコ設備も注目～今年はグリーン住宅ポイントにも期待
- ・ 住設メーカーのリフォーム徐々に回復～LIXIL37%、TOTOは68%と比率も微増か
- ・ 最大ネットワークLIXILは減少12,000店、TOTO5,000店、パナ3,000店
- ・ LIXILのリフォーム戦略～PATIOリフォーム継続、ITツール一部変更
- ・ TOTO「あんしんリモデル」好調維持～サイトアクセス2割増、加盟店支援強化進む
- ・ YKKAP、シャッター・雨戸リフォームは1.5倍～マドリモも需要は拡大、今期増販見通し
- ・ コロナ影響で動くニューノーマル需要～リフォーム市場活性化に向かうチャンスだ！

★ 底堅いオーナーリフォーム事業、リレーション強化がカギ

- ・ 新型コロナパニックの裏で、おうち時間に自宅を考える人増加
- ・ 2019年度ビルダーリフォーム売上ランキング～ポラス、石友は前年から変わらず2トップ
- ・ 飯田GHDの20年ストック数は56万戸～オープンハウス、ケイアイがランクイン
- ・ コロナ禍での点検遅れ露呈か～効率的な定期点検体制の整備が急務
- ・ ビルダーが進めるリレーション構築策
- ・ ポラス、オーナー宅買取リースバック開始～中古戸建の流通促進へ

★ 震災10年の防災・防疫リフォーム～災害大国で考えるストック強靱化

- ・ 防災と環境、防疫のリフォーム～グリーン住宅ポイントと同時に考える
- ・ 耐震・耐災害リフォームの備え
- ・ 断熱・省エネルギーリフォーム～いどころ暖熱、防音・防犯・快適性を上げる
- ・ 太陽光と創エネルギーリフォーム～エネルギー循環型のストック事業を目指す
- ・ レジリエンスリフォーム～災害停電時でも暮らせるライフラインの備え
- ・ 防疫対策のリフォーム～ウィズコロナで高まるニーズ

[ハウスメーカー四半期レポート]

第Ⅲ四半期、受注回復に向かうも不透明

- ・ 第Ⅲ四半期、受注、売上やや回復～コロナ打撃も徐々に緩和へ
- ・ 受注は緩やかに回復～ミサワ、積水プラス、住林も上向く
- ・ 20年度決算は減収減益となるも上方修正あり
～21年計画は大反発見通し

[業界トピック]

空き家の放置にNO! 相続登記義務化へ

- ・ 「空き家所有者実態調査」に見る空き家オーナーの本音
- ・ 空き家所有者を明確化
～空き家を放置させない改正案が国会に提出

[営業講座]

「人・物・オンライン」三位一体の初回接客

～ショールーム見学体験談

- ・ リフォームのきっかけ、したいコト、相談先
- ・ ショールーム見学、オンライン見学

[リフォーム業界のIT・WEB戦略]

ドローン活用で屋根検査にたったの5分

- ・ 「ロボット」の手も借りたい
～人海戦術からの脱却図りたいリフォーム業界
- ・ 手厚いフォローで導入らくらく

次号予告

TACTリフォーム

Vol.029~030

特集及び個表掲載予定企業

Vol.29 リフォーム業界の競争力分析+ハウスメーカー特集

2021年7月初旬発刊予定

特集. 2020年度リフォーム売上総合ランキング

【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、三井ホームなど

TACTリフォームセミナー
7月オンライン開催予定!

会員様限定 無料ご視聴
※1会員につき1名様

Vol.30 リフォーム会社の収益力分析+専業系リフォーム特集

2021年10月初旬発刊予定

掲載データ

社名	～20年 ストック	11～20年	1～10年	2019年度 着工棟数
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				

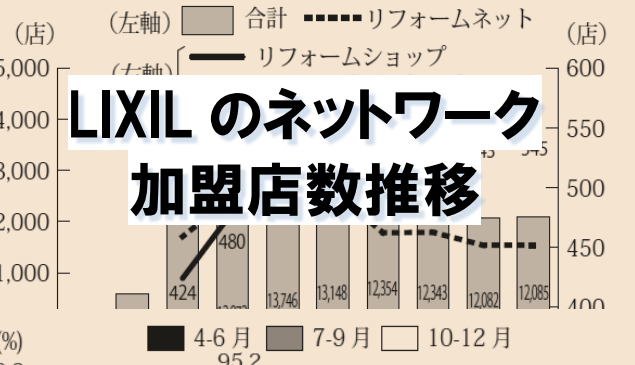
ビルダー築 20 年以下の ストック数ランキング

工事部位	工事部位別受注件数 (複数回答)	主たる工事部位別 受注件数	割合
総数	1,815,308	1,815,308	100.0
内装	2	327,269	18.0
建具	3	178,190	9.8
その他建築	8	152,474	8.4
設備			
防災関連設備	17,440	14,827	0.8
電気設備	171,938	109,918	6.1
空調換気設備	79,839	45,225	2.5
給水給湯排水衛生器具設備	656,708	562,068	31.0
太陽光発電設備	6,823	4,812	0.3
その他設備	91,953	60,883	3.4

工事部位別受注件数と その割合

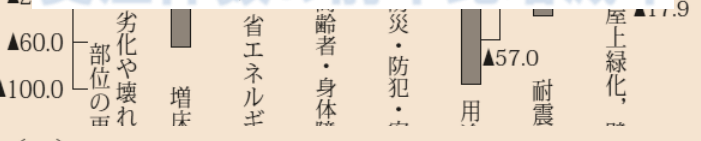
工事目的	工事目的別受注件数 (複数回答)	主たる工事目的別 受注件数	割合
劣化や壊	51	47	92.5
住宅リフォーム	97	90	92.8
防災・防犯・女王性向上	24,460	1,300	5.3
用途変更	577	0	0.0
耐震性向上	3,913	0	0.0
屋上緑化、壁面緑化	444	0	0.0
アスベスト対策	342	0	0.0
その他	80,424	4,400	5.5

住宅リフォームの 工事目的別受注件数比較

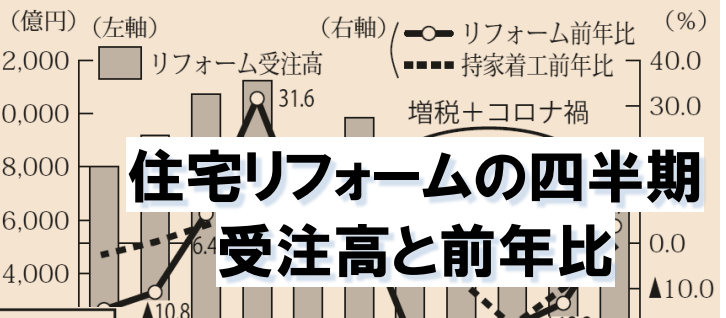


LIXILのネットワーク 加盟店数推移

主たる目的の工事種別 受注件数の前年比増減率



LIXILの設備別でみた 四半期売上高前年比推移



住宅リフォームの四半期 受注高と前年比

※国土省「建築物リフォーム・リニューアル調査」2019

社名	地域	リフォーム売上 16年	17年	18年	19年	リフォーム 比率	グループ連 結等総売上	特徴・備考
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								

2019 年度

ビルダーリフォーム売上ランキング

名称	本部	19	20	21(予)
LIXIL リフォームショップ	LIXIL			
LIXIL リフォーム				
TOTO リモデル				
水まわり工房	クリナップ			
住まいパートナーズ	パナソニック			
トクラスリフォームクラブ	トクラス			
MADO ショップ	YKKAP			

リフォームネットワーク加盟数 上位グループ

企業調査個表

代表者	石塚 由喜夫	所在地	〒934-0091 富山県高岡市下牧野36-2
資本金	20百万円	TEL	0766-82-1777
設立	平成9年7月	FAX	0766-82-6777
拠点数	15店舗(富山5、石川5、福井3、埼玉2)、他2社で対応	決算期	グループ総売上 前年比 右友リフォーム売上 経常利益 利益率 リフォーム比率 右友リフォーム人員 生産性

「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4万円（税込44,000円）を免除、年会費は10万円（税込110,000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 FAX 03-3350-0839

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	110,000円	(税込121,000円)	□
	入会金	40,000円	(税込44,000円)	
各種会員価格（年会費のみ）		100,000円	(税込110,000円)	□

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

ご購読開始号 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。