

【Vol.31】マンションリフォーム、注目企業の成長戦略は？

～今冬のテーマ～
**リベンジ消費
を狙え**

特集Ⅰ「リベンジ消費を捉える

2022年のストック戦略」

特集Ⅱ「マンションリフォームが拡大期へ突入」

特集Ⅲ「中古買取再販、コロナ禍業績は堅調

～市場拡大の中、明暗分かれる」

2020年最初のコロナショックからもうすぐ2年が経とうとしているが、資材価格高騰や住設機器不足など余波が続いている。しかしながら、リフォーム需要は底堅く、グレードの高い住設機器を選択するユーザーが増えるなどリベンジ消費がリフォーム業界でも起きている。また、中古マンションなどストックの需要も堅調だ。マンションリフォーム業界の大手企業は20年秋まで厳しかったものの、以降は受注が戻り、21年は回復傾向と回答するところが多い。WEB戦略、販促も定着しつつあり、今号ではこれら注目企業の最前線を追う。

調査個表掲載企業

マンションリフォーム事業

◆住友不動産	シニア客にも WEB 戦略が奏功
◆東急Re・デザイン	メンテ工事移管してリフォーム専門部隊へ
◆野村不動産パートナーズ	管理物件、グループからの紹介で年間施工約 900 件
◆長谷工リフォーム	GD賞受賞、一棟まるごと再生のノウハウ発揮
◆三井デザインテック	デザイン強化で独自化推進
◆リノベル	リノベル続伸、法人・個人の需要を取り込み堅調な受注

中古買取再販事業

◆インテリックス	環境に配慮した省エネリノベ商品発売
◆エフステージ	2ブランド戦略と中古戸建リノベーション
◆マイプレイス	コンセプト型住宅で自治体の団地再生事業に協力
◆レジデンシャル不動産	情報収集戦略とスピード感重視で急成長

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、注力テーマ…)
- 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.

★ リベンジ消費を捉える2022年のストック戦略

- ・ コロナダメージ直撃から復活～暮らし改善のリベンジ消費で追い風が吹く
- ・ 脱炭素と高性能でリフォームメリット訴求～こどもみらい住宅支援事業を徹底活用
- ・ ニューノーマル仕様のニーズは変わらず～今年のテーマは断熱リフォームか
- ・ 中古マンションの流通は活性化～成約は順調、在庫はマイナス続く
- ・ 住宅取得ニーズは拡大、スムストック復調～ウッドショック余波はストックに追い風か
- ・ ストックの循環、空き家の再生からエネルギーの循環を考えていく

★ マンションリフォームが拡大期へ突入

- ・ マンションリフォームランキング～1強住不、続くニッカ、三井、リノベル
- ・ デベ系始め上位企業失速～専業系ニッカ、アート、ナサが成長
- ・ マンション管理ストックランキング～上位20社で約403万戸、全体の6割弱
- ・ マンション管理戸数は伸び鈍化もリフォーム適齢ストック増加は続く
- ・ 三井、住友、仲介部門とのグループ連携進む～販促ではオンラインとリアルの併用が定着
- ・ 資材高騰、ハイグレード設備で単価上昇～コロナ禍では単身者ユーザーも活発化

★ 中古買取再販、コロナ禍業績は堅調～市場拡大の中、明暗分かれる

- ・ 買取再販企業、コロナ禍も成長～初期勢力、新興共に伸びる
- ・ 中古買取再販事業は好調多数～独壇場カチタスG、急伸スター・マイカ
- ・ 戸建再生の覇者、カチタス好調続く～成長拡大余地は大きいが参入障壁あり
- ・ スター・マイカの物件保有、収益力回復～埼玉レジデンシャル不動産も堅調
- ・ ハウスメーカーでは大和ハウスリブネス～投資家型の買取再販にも拡大余地
- ・ ハウスメーカーが流通から買取へシフト～積水化学Beハイム本格化100棟へ、パナも強化

[ハウスメーカー四半期レポート]

21年度上期は受注好調、売上高もプラス維持

- ・ 21年度上期受注、売上共にプラス
～7～9月は回復鈍いが利益は堅調
- ・ 受注は比較的安定してプラスも
コロナ感染拡大の影響は出やすいか

[業界トピック]

21年度内でも利用可能な住宅関連補助事業登場

- ・ 2022年の新築・リフォーム補助事業出そろそろ
- ・ こどもみらい住宅支援事業始動

[営業講座]

法律の改正は、機会でもあり脅威でもある

～2022年上半期に準備すること

- ・ 瓦リフォーム、住宅ローン、FIP制度、電子契約 etc.

[IT・WEB戦略]

令和は自宅でヘルスケアする時代へ

- ・ 令和の住宅IoT導入がスタンダードになる
- ・ 毎日使う「鏡」は健康チェックツールへ etc.

次号予告

TACT

Vol.032~033

特集及び個表掲載予定企業

Vol.32 ビルダーと設備メーカーのリフォーム特集

2022年4月初旬発刊予定

特集. 住設メーカーのリフォーム市場深耕策

- ・ 住設メーカー別リフォーム売上高、ネットワーク事業 etc.

特集. 有力ビルダーのリフォーム事業分析

- ・ ビルダーリフォーム業績、ストック数ランキング etc.

【個表掲載予定企業】

飯田GHD、石友リフォームサービス、
新昭和リビズ、タマホーム、
土屋ホームトピア、桧家リフォーム、
ポラス、ヤマダホームズ etc.

Vol.33 大手ハウスメーカーのリフォーム事業特集

2022年7月初旬発刊予定

掲載データ例

- ①コロナ危機から急回復、リバウンドで受注増へ転じる
- ②9月から再び供給網を直撃、第2次住宅設備危機
- ③中古マンションで在庫減続く
- ④リフォーム・ストック業界の好調
- ⑤リフォーム・ストック業界の10大ニュース
- ⑥スマートストック販売強化も進む
- ⑦電力買取事業の活性化
- ⑧新築市場にウッドショック、ストック活用重要性増す

2021年11月26日契約～ 2022年10月末まで交付申請

リフォーム工事の場合

- ・エコリフォーム 30万円
- ・若年子育て層 45万円
- ・省エネ基準適合 60万円

購入の場合

- ・省エネ基準適合 60万円

新補助事業概要 子どもみらい住宅支援事業など

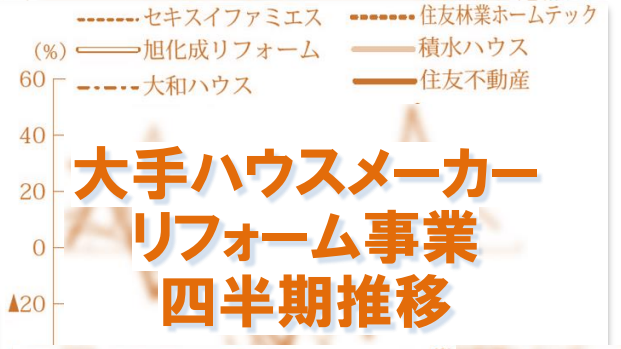


マンションリフォーム 売上高推移



首都圏中古マンション流通 に関する月次推移

マンションリフォーム売上高 ランキング推移



大手ハウスメーカー リフォーム事業 四半期推移

順位	管理会社	マンション管理戸数				平均戸数	増減	直近グループ管理戸数
		2021年	2020年	2019年	2018年			
1		55	57	102	10347	10347		
2		57	102	33	2080	2080		
3		102	33	33	6967	6967		
4		33	33	75	3908	3908		
5		75	215	49	6815	6815	▲	
6		215	49	47	47	47		
7		49	47	54	2850	2850		
8		47	54	82	306	306		
9		54	82		3357	3357		
10		82			1734	1734		
11					437	437	▲	

マンション管理戸数 ランキング



中古マンション 年間成約件数推移

社名	買取再販売上高					20年度 前年比
	17年	18年	19年	20年	21年予	
1						8.6
2						1.2
3						34.6
4						▲14.1
5						2.4
6						76.4
7						4.0
8						3.7

買取再販売上高 ランキング

社名	販売戸数					平均価格 (万円)	20年度 前年比
	17年	18年	19年	20年	21年予		
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							

買取再販大手 年間販売戸数

代表者	所在地	TEL	FAX
住友不動産			
代表者	所在地	TEL	FAX
資本金	TEL	FAX	
設立	拠点数		
決算期	※リフォーム売上高	前年比	そのほか売上高
17 / 3			前年比
18 / 3			受注件数
19 / 3			前年比
20 / 3			完工件数
21 / 3			1件単価
22 / 3			
職 種	社員	比率	<組織図>
事務管理			<営業マンの経歴>
営業			<営業マンの業務範囲>
設計積算			<女性・パートの活用>
工事			
IC・EC			
(女性社員)			
(棟梁)			
合計			

個表①

シニア客にも WEB 戦略が奏功 ～住友不動産

1. 専有部マンションリフォーム 165 億円
WEB 販促に予算投下し集客コストダウン

個表②

「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%引きサービスに加え、「TACTリフォームセミナー」開催ごとに会員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【リフォーム専門】

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
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。