

TACT

リフォーム

2023年夏号

発刊日：
7月3日（月）



🏠 **リフォーム業界の気になる情報がこの1冊で手に入る！**

夏号のテーマ

2022年度決算絶好調！ ハウスメーカーリフォーム事業の真実

日本は人口減少国で、今やどの業界でも人手が足りないという状況下にあります。女性と高齢者の労働参加率を高めることで人口減少に対処してきましたが、それもいよいよ限界に近付いており、正社員、パートタイムいずれも有効求人倍率が上昇しています。そして、建設業界は働き方改革に関連する2024年問題で、人材が更に不足すると見られ、リフォーム業界も新卒・中途の両面で人を採用しないと、自然減で戦力が減ってしまうという構造になっています。

社員の能力を最大限引き出すことも必須の取組です。「DX」や「分業化」など手法も様々で、地道な取組の先に可能性が見えてきます。リフォーム需要が顕在化している今は確実にチャンスであり、人材の確保、スキル最大化を実現できる会社のみが、成長できるリフォーム会社となれるはずです。 「2023年 夏の焦点」より

特集Ⅰ

リフォーム業界が再成長期へ移行
～ハウスメーカー受注回復と最新動向

特集Ⅱ

成長持続するリフォーム・ストック市場
～2022年度リフォーム売上高ランキング

特集Ⅲ

大規模案件の受注に注力
～ホームセンター・家電量販店の
リフォーム戦略

個別収録企業（個表）

大手ハウスメーカー系リフォーム事業

- ◆旭化成リフォーム
- ◆住友不動産
- ◆住友林業ホームテック
- ◆積水化学工業
- ◆積水ハウス
- ◆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

全10社に
突撃！
インタビュー



【目次】 TACTリフォーム-Vol.37(2023年・夏号)

【特集Ⅰ】 リフォーム業界が再成長期へ移行 ～ハウスメーカー受注拡大と最新動向

- ◇ メーカーリフォームは22年度全社増収 ～中期的な横這いから再成長期へ
- ◇ コロナ前2019年度の壁を超えたか？ ～メーカーリフォーム比率は低下続き6.1%へ
- ◇ 8社全体での直間比率は約47%と微減 ～**ミサワ**、**三井**が6割超え、分業型**住林**と乖離
- ◇ リフォーム営業比率は約30% ～各社効率化は進み、営業1人当り生産性上昇
- ◇ 点検メンテ型+暮らし改善リノベ ～オーナーニーズの最適解を提案
- ◇ オーナーリフォーム捕捉率は3割程度 ～単価上昇、断熱+提案型500万円以上狙う
- ◇ スtockビジネスはインフレ下に強い ～資材価格上昇局面での利益率アップ
- ◇ 脱炭素社会がStock事業を後押し ～買取再販ビジネスが市場成長のカギに

【特集Ⅱ】 成長持続するリフォーム・Stock市場 ～22年度リフォーム売上高ランキング

- ◇ リフォーム市場はコロナ禍で成長持続 ～過去最高多発、家電系・中堅リフォームも伸び
- ◇ 22年度リフォーム売上高ランキング ～単体は**住不**が首位、**大和**V字回復、家電成長
- ◇ 22年度グループ売上高ランキング ～総合ランキングは**積水ハウスG**が9連覇
- ◇ 戸建・アパートリフォーム売上高ランキング ～戸建は首位三つ巴、アパート**積水**安定成長
- ◇ マンションリフォーム売上高ランキング ～**住不**1位200億円超え、**ミサワ**堅調で47億円
- ◇ 中古買取再販実績はV字回復 ～**カチタスG**成長維持、マンション再販上位変動

【特集Ⅲ】 大規模案件の受注に注力 ～ホームセンター・家電量販店のリフォーム戦略

- ◇ 小規模リフォームからの進化 ～ホームセンター・家電量販店のリフォーム
- ◇ **カインズ** ～施工の内製化を進め年間18万件のリフォーム工事を施工
- ◇ **コメリ** ～全国1,216店舗でリフォーム受注、マイスター制度でスタッフのスキル向上
- ◇ **コーナン** ～暮らし方提案・リノベを強化、2022年12月より新ブランドの運用開始
- ◇ 家電購入の延長線上にリフォーム導線 ～家電量販店大手のリフォーム事業
- ◇ **エディオン** ～配送手続き待つ客に声かけ、会員制度も活用してリフォーム訴求

【四半期レポート】 22年度は売上・受注共に連続プラス！

- ◇ 売上ベースでは下期に大きく増収
- ◇ **積水**、**住林**、**ミサワ**、2年半に亘り受注プラス

【営業講座】 ChatGPT ～AI にみなさんは勝てますか？

- ◇ ChatGPTとは何か
- ◇ 営業場面における可能性

【業界トピック】 付加価値提案で自社オーナー囲い込み

- ◇ コロナ禍で変化した消費者行動
- ◇ 自宅をよくしたい人が増えている

【IT・WEB戦略】 アプリでアフターフォローがスタンダード？

- ◇ スマホ時代はアプリでリレーション構築
- ◇ 少額工事のアウトソースで効率化

次号予告

TACTリフォーム Vol.038~039 特集及び個表掲載予定企業

Vol.38 リフォーム会社の収益力分析+専門系リフォーム特集

2023年10月初旬発刊予定

特集. ハウスメーカー・リフォーム専門の収益力分析

2022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. 専門系リフォーム会社の競争力分析

専門系リフォーム会社の売上高推移と2022年度ランキング etc.

【個表掲載予定企業】

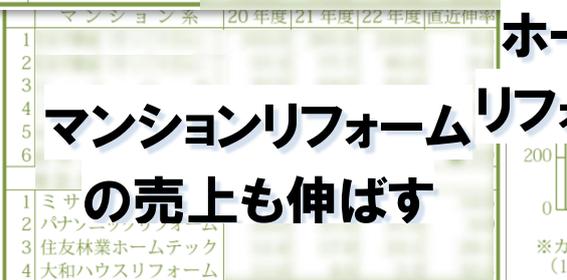
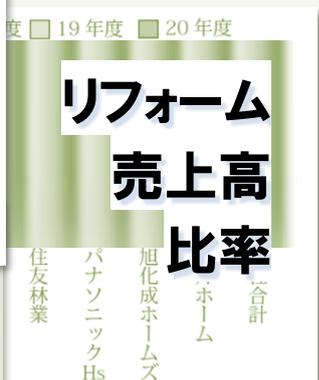
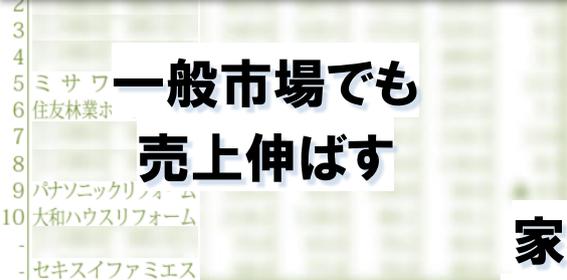
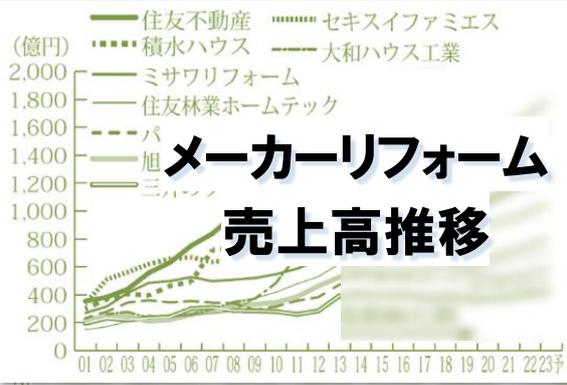
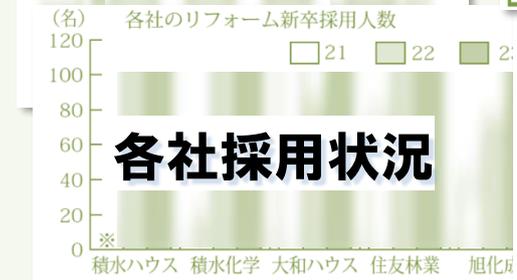
アートリフォーム、OKUTA、
CONY JAPAN、ナサホーム、
ニッカホーム、フレッシュハウス、
ホームテック、BXゆとりリフォーム、
山商リフォームサービス etc.

Vol.39 マンションリフォーム+中古買取再販特集

2024年1月初旬発刊予定

特集データ例

TACT リフォーム夏号では大手ハウスメーカーのリフォーム事業の競争力を分析。オーナーフォローが得意な会社、一般市場も攻める会社、並列で見ることによって様々な新潮流が見えてきます。



社名	営業	戸建営業 (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								
セキスイファミエ								
積水ハウス								
大和ハウス								
パナソニックリフォーム								
ミサワホーム								
三井ホーム								
8 社合計	6,405	6,350	3,094	13,511	47.4	3,695,000	582	

ハウスメーカー大手各社のリフォームスタッフと戸建ストック戸数

企業個表データ例

各社のリフォーム売上や組織体制、直近の取組、業績動向などを解説。「なぜあの会社が伸びているか？」の理由がわかります。

好記

社名		企業調査個表								
代表者	資本金	設立	決算期	リフォーム売上高	前期比	住宅カンパニー売上高	営業利益	利益率	連結従業員	1人当売上
			19 / 3							
			20 / 3							
			21 / 3							
			22 / 3							
			23 / 3							
			24 / 予							
職種	社員	比率	<組織図>			<営業担当の経歴>				
事務管理										
営業										

1. 住友林業はリフォームは5.6% 戸建ブランドに成長してきた

2. 積水ハウスは売上高は前期比 営業利益が同比

企業調査個表

「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」、「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	入会金 年会費	税込 44,000円 税込 121,000円	<input type="checkbox"/>
各種会員価格（年会費のみ）		税込 110,000円	<input type="checkbox"/>

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【リフォーム専業】

貴社名			
ご住所	〒		
ご入会状況	(いずれかに○) TACT・TACTテレビ・住宅産業エクスプレス 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。