

TACT リフォーム

2025年秋号

発刊日：
10月1日(水)



 リフォーム業界の気になる情報がこの1冊で手に入る！

秋号のテーマ

**リフォーム専門系企業の確かな成長力
新潮流・億ション再販の実態探る**

中古住宅の成約状況は堅調で、今年に入ってから二桁増が続くなどプラス幅も拡大基調です。特に中古戸建の成約件数の伸びが顕著で、今年8月に至っては前年比7割増でした(首都圏)。インフレ下においてストックの需要が確実に顕在化しており、住宅会社にとって中古住宅流通との連携、買取再販の強化は、事業拡大のための必須テーマです。

大手ハウスメーカーはこれまで有力ストックの流通促進を目指すスムストックに注力しており、成約件数は2年連続で2,000件超えと着実に成長しています。この要因でもあるのが、各社が取り組み始めている中古買取再販です。ただ仲介するだけでなく、一度買い取った後にリフォームで住まいをアップデートさせ、再販するからこそ新しい需要が生まれています。

「2025年 秋の焦点」より

特集Ⅰ

リフォームの利益率上昇が続く！
～リフォーム会社の24～25年度収益力分析

特集Ⅱ

店舗増設、業績拡大が加速
～リフォーム専門系企業の競争力分析

特集Ⅲ

都心部中古マンションに潜む商機
～中古億ション買取再販の新潮流

個別収録企業(個表)

リフォーム専門系

- ◆ アートリフォーム
- ◆ 交換できるくん
- ◆ CONY JAPAN
- ◆ ナサホーム
- ◆ ニッカホームグループ
- ◆ ハウジング重兵衛
- ◆ ホームテック
- ◆ ポラスグループ
- ◆ 山商リフォームサービス

家電量販店系

- ◆ エディオン

全10社
収録！



【目次】 TACTリフォーム-Vol.46(2025年・秋号)

【特集Ⅰ】 リフォームの利益率上昇が続く！ ～24～25年度収益力分析

- ◇ 24年度も利益率上昇が続く ～資材価格上昇下での収益力アップ
- ◇ 収益力ランキング ～旭化成、大和12%超、メーカー系各社の利益率上昇へ
- ◇ 大手メーカーは粗利率、生産性共に上昇維持
- ◇ 高まるグループ内のリフォーム利益貢献度 ～大和、ミサワは新築戸建利益を上回る
- ◇ 対売上高経費比率は低下 ～人件費増が続くも比率は低下
- ◇ 財務諸表比較 ～メーカー系の利益率上昇、財務強化進む
- ◇ 専業系リフォーム、利益は増減まちまち
- ◇ 新築とリフォームの好循環が進む ～スムストック成約件数は2,200件超え
- ◇ 新築そっくりさん事業と注文住宅事業が統合 ～シナジーで3,000億円にチャレンジ

【特集Ⅱ】 店舗増設、業績拡大が加速 ～リフォーム専業系企業の競争力分析

- ◇ 2024年度、有力リフォーム会社軒並み増収
- ◇ トップニッカは販社統合で単体365億円 ～リノベる、増収率26.3%
- ◇ 好調企業はさらなる店舗増設へ ～専業系有力9社の店舗総数346店舗
- ◇ 社員生産性アップに「高単価化」必須 ～ホームテック、山商が社員生産性トップ
- ◇ 次世代を担う人材育成の取り組み ～学生向け、若手社員向け

【特集Ⅲ】 都心部中古マンションに潜む商機 ～中古億ション買取再販の新潮流

- ◇ 都心部深耕を打ち出す中古買取再販業者 ～中古億ションがイマの狙い目？
- ◇ 仕入れから設計、ホームステージング、販促もインハウスで強化 ～グローバルベイス
- ◇ 文化や歴史あるエリアの既存マンションリノベで次の100年続く住戸を実現 ～リビタ
- ◇ 都心部中古マンションの供給に注力、利益率も上昇中 ～コスモスイニシア

<収録企業一覧>

アートリフォーム	年商100億円到達、事業の「強み」をさらに強く
交換できるくん	3年後の売上200億円へブランディング加速
CONY JAPAN	スペースアップ立て直しに向け新社長舵取り
ナサホーム	関西・愛知で出店攻勢、1年で4店舗増設
ニッカホームグループ	リフォーム軸に中古買取再販、空き家再生にも挑戦
ハウジング重兵衛	2030年100億円に向けエリア拡大、人材強化
ホームテック	高額受注比率5割超、今期80億円へ
ポラスグループ	補助金も有効活用し3期連続100億円超え
山商リフォームサービス	入社2年目で営業独り立ち、大型案件にもチャレンジ
エディオン	グループ連携進み外装需要を深掘り

特集データ例

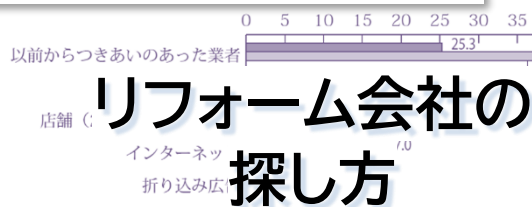
TACT リフォーム秋号では大手ハウスメーカーやリフォーム専門系企業の決算から会社動向を分析。売上高や利益などをあらゆる角度から考察すると、昨今のインフレに負けない企業の実態が見えてきます。

社名	利益率(%)					経常利益(百万円、%)					前年比
	19	20	21	22	23	19	20	21	22	23	
1	15.4	14.5	16.4	13.4	13.4	23,535	20,479	25,546	22,431	23,482	
2	11.3	8.5	9.8	10.6	11.7	6,936	4,218	5,178	5,790	6,563	
3	10.0	10.8	7.2	10.4	10.3	9,055	8,576	3,993	6,284	6,863	
4	7.6	5.3	7.9	8.0	8.5	5,796	3,696	6,331	6,628	7,095	
5	10.6	11.4	9.6	6.9	8.7	624	505	507	354	450	

リフォーム収益力ランキング



リフォーム会社別経費比較

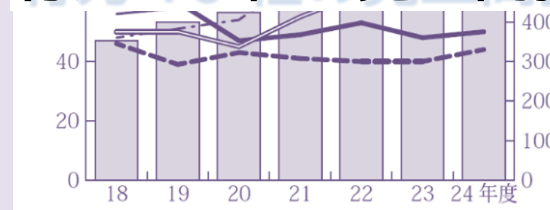


リフォーム会社の探し方



社員1人当たり売上高

リフォーム専門系有力10社の売上高推移



リフォーム会社別経営指標

有利子負債比率	17.8 %	12.2 %	76.9 %	46.8 %	211.0 %	170.2 %
総資本回転率	1.37 回	1.28 回	9.7 %	6.6 %	52.1 %	54.9 %
1人当売上高	37.58 百万円	38.89 百万円	0.91 回	2.46 回	20.9 %	20.5 %
1人当総粗利益	14.23 百万円	13.53 百万円	27.43 百万円	157.11 百万円	1.64 回	1.55 回
1人当総経費	12.28 百万円	10.97 百万円	27.19 百万円	151.45 百万円	32.38 百万円	33.30 百万円
1人当人件費	6.78 百万円	6.68 百万円	6.72 百万円	5.61 百万円	17.89 百万円	18.20 百万円
1人当経常利益	2.03 百万円	2.53 百万円	1.89 百万円	2.37 百万円	5.62 百万円	6.00 百万円
期末人員					14.34 百万円	15.05 百万円

企業個表データ

リフォーム専門系の中でも有力企業をピックアップ。リフォーム売上や組織体制、直近の取組、業績動向のほか、いかに業績を伸ばせているかについてもフォーカスします。

決算期	売上高	前期比	リフォーム売上	リフォーム比率	経常利益	利益率	従業員	生産性
20 / 7	6,170	4.1	6,170	100.0	2	0.4	200	30.9
21 / 7	7,474	91.1	7,474	100.0	49	0.2	234	31.9
22 / 7	7,474	100.0	7,474	100.0	80	1.0	250	32.8
23 / 7	7,474	100.0	7,474	100.0	61	0.7	280	29.8
24 / 7	7,474	100.0	7,474	100.0			303	29.3
25 / 7	7,474	100.0	7,474	100.0			310	32.6

業績情報

住宅形態別売上

2020年100億円に超える売上高を達成したハウジング重兵衛

1. 千葉・茨城でリフォーム
1899年創業
1899年に創業し、6代目カリフォルニア会社であるハウジング重兵衛。同社は創業者である菅谷重兵衛氏が千葉県香取にて立ち上げた大工兼材木商から

各社の直近動向や最新情報を解説！

は、業態別に専門店としてそれぞれ強化してきたことだ。水まわりを中心にリフォーム全般を請け負う「ハウジング重兵衛」、

区分	24年度	比率
住宅形態別		
営業		
工事		
プラ		
そ		
合計		

人員体制

「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」、「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1会員につき各1名様を無料でご招待致します

■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）

※各種会員とは上記③のいずれかのサービスの会員様を指します

お申し込みは弊社ホームページよりお願いいたします

住宅産業研究所 TACTリフォーム

検索



www.tact-jsk.co.jp/subscribe/tact_reform

または、下記にご記入の上、FAX / メールにてご送信ください。

FAX 03-3350-0839 E-MAIL tact@tact-jsk.co.jp

ご入会状況	(いずれかに○) TACT・TACTテレビ・エクスプレス・ハウスメーカーレポート・非会員		
貴社名			
ご住所	〒		
部署			
役職		TEL	() -
ご氏名		FAX	() -
Eメール			
ご入金予定日 月 日 予定			
お申し込みを受領次第、ご請求書、TACTリフォーム冊子、会員番号等ご案内書類を宅配便にて発送いたします			
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 ■発刊時期と内容 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】		

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 MAIL:tact@tact-jsk.co.jp

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。