

非常事態を切り抜ける!

【2020 Spring】発刊しました

特集! ビルダー・住設メーカー、サブスクビジネス

★住宅設備メーカー大激震～リフォーム市場へのコロナ影響はどれくらい?～

★自社独自の武器を持つか、不動産を絡めるか

～ビルダーのリフォーム拡大戦略～

★非常時に強いストック事業とは?～定期で売り上がるサブスクリプションビジネス～

調査個表掲載企業

～ビルダーリフォーム～

- ◆飯田グループHD グループ統一のオーナーサイト強化へ
- ◆石友リフォームサービス 新築と同様に3部門・3ブランド展開
- ◆新昭和リビングズ 台風被災対応で見た住宅会社が準備すべきこと
- ◆タマホーム 10年点検を軸にリフォーム売上堅調に伸ばす
- ◆土屋ホームトピア 前期からの引き渡しずれ込みで21.2%増収
- ◆桧家リフォーム OB捕捉強化策実る、今期増収増益計画
- ◆ポラスのリフォーム ビルダーリフォームNo.1、80億円見込み
- ◆ヤマダホームズ レジリエンス設備揃え、卒フィットオーナー狙う

～中古買取再販～

- ◆イーランド 低価格の一次取得者向けのリノベーション
- ◆カチタス 中古戸建中心の買取再販でグループ年商813億円
- ◆スター・マイカ・HD 賃貸+再販のハイブリッド型ビジネスモデル
- ◆リビタ あらゆる建物・施設をリノベする総合不動産企業

【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・リピート促進策
- 販売戦略 (イベント、ショールーム、HP…)
- etc.

◆その他の掲載記事

[2020年春の焦点] --- コロナ影響以前の持家2万戸割れの衝撃

[四半期レポート] --- 受注、売上共にマイナス暗転、その先の混乱

[業界トピック] ----- 改正民法で「契約不適合」明文化

[営業講座] ----- リフォーム営業は質問から～リフォーム営業初心者へのアドバイス

[IT・WEB戦略] ----- オンラインを活用した営業戦略の可能性を探る

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!

★住宅設備メーカー大激震

～リフォーム市場へのコロナ影響はどれくらい？～

- ・住宅設備の納期遅延ショック
- ・次世代住宅ポイントも振るわず、着工は延長措置も予算は余りそう
- ・住設メーカーのリフォーム駆け込みあり、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、TDY6,000店、パナ3,000店
- ・LIXILのリフォーム戦略、PATTOリフォーム継続、ITツール一部変更
- ・YKK APのMADOショップ発足から10年、窓、ドア、シャッターともに前年上回る
- ・TOTO「リモデルあんしん宣言」以降好調維持、生の声で施主の悩み事を共有
- ・厳しい状況の今こそ「あんしん」が大事、平時に戻った後のリフォーム活性化へ向けて

★自社独自の武器を持つか、不動産を絡めるか

～ビルダーのリフォーム拡大戦略～

- ・平成後半の新築市場はビルダーの時代、令和はストック市場への本格シフトに備える
- ・18年度ビルダーリフォーム売上ランキング～ポラス、石友が2トップ
- ・飯田GHDの20年ストック数は50万棟超～上位30位が20年累計1万棟超
- ・会員制度・ポイント制度による囲い込みはいかにメリットを感じさせるか
- ・自社ストック以外の一般リフォームは自社独自の武器で完全差別化
- ・需要高まる中古住宅+リノベは不動産仲介を内製化するか連携するか

★非常時に強いストック事業とは？

～定期で売り上がるサブスクリプションビジネス～

- ・ストックは非常時に強いのか～オーナー接点を見直すチャンス
- ・サブスクリプションの可能性①家賃収入は基本的に増え続けている
- ・サブスクリプションの可能性②マンション管理という定期売上の強み
- ・サブスクリプションの可能性③売電収入のエネルギービジネス
- ・非常時のリフォームの取り組み～オンライン商談とテレワークリフォーム
- ・厳しい状況を乗り越え、ストック市場活性化に向けた仕組みを考える

[ハウスメーカー四半期レポート]

受注、売上共にマイナス暗転、その先の混乱

- ・リフォーム売上マイナスへ転じるも積水ハウスは通期でリフォーム8%増収
- ・受注動向は厳しさを増す、住林は前年ハードル高くマイナス大きい

[業界トピック]改正民法で「契約不適合」明文化

- ・「瑕疵担保責任」削除、「契約不適合」へ
- ・従業員の働き方も変わる時

[営業講座]

リフォーム営業は質問から～リフォーム営業初心者へのアドバイス～

- ・動機の種類①動機付け要因②衛生要因③抑制要因
- ・初期段階のお客様の気持ち～今の暮らしとこれからの暮らし

[IT・WEB戦略]オンラインを活用した営業戦略の可能性

- ・新型コロナで来場・問い合わせが激減！？オンライン接客の構築が急務
- ・リフォーム営業オンライン化の可能性、セミナー・相談会增加、商談・見積もできる？

次号予告

TACT

リフォーム

Vol.025～026

特集及び個表掲載予定企業

Vol.25 リフォーム業界の競争力分析+ハウスメーカー特集

2020年7月初旬発刊予定

- ・2019年度リフォーム売上総合ランキング
- ・カテゴリ別ランキング（戸建、マンション、アパート、中古買取再販）

【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

TACTリフォームセミナー
7月開催予定！情報近日公開！

会員様限定 無料ご招待

※1会員につき1名様

Vol.26 リフォーム会社の収益力分析+専業系リフォーム特集

2020年10月初旬発刊予定

「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」、「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（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みください

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】
----------------	---

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。