

TACT リフォーム

2024年秋号

発刊日：
10月1日（火）



🏠 **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

決算でわかるハウスメーカーの底力 エリア拡大で業績伸ばす專業系

風向きはストック市場に追い風です。中古戸建と中古マンションの直近1年の成約動向は、新築着工とは真逆にプラス基調で推移しています。特に中古戸建の成約件数はプラス幅が大きく、今年に入ってから二桁増という月も多いです。

大手ハウスメーカー10社で注力しているスムストックの動きも良くなっています。コロナ禍で足踏み状態が続いていましたが、2023年度のスムストック成約実績は2,090棟と、初めて2,000棟を突破しました。インフレ下で原価も労務費も上がっていく見通しである今、ストックを活かすことの重要性が増しています。良質な住宅を建て、長期的な維持管理で次の世代へ住み継いでいく。新築とストックの好循環を生むビジネスモデルの構築が、これからの住宅会社には求められます。 「2024年 秋の焦点」より

特集Ⅰ

リフォームの収益力上昇を持續！
～リフォーム会社の23～24年度収益力分析

特集Ⅱ

成長率鈍化もさらなる成長に策アリ
～リフォーム專業系企業の競争力分析

特集Ⅲ

潜在的リフォーム需要が市場拡大を促す
～家電量販店とホームセンターの競争力分析

個別収録企業（個表）

リフォーム專業系

- ◆アートリフォーム
- ◆交換できるくん
- ◆コープ住宅
- ◆CONY JAPAN
- ◆ナサホーム
- ◆ニッカホームグループ
- ◆ホームテック
- ◆ポラスグループ
- ◆安江工務店
- ◆山商リフォームサービス

家電量販店・ホームセンター系

- ◆エディオン
- ◆ヤマダデンキ
- ◆コーナン商事
- ◆コメリ
- ◆ジョイフル本田

全15社
収録！



【目次】 TACTリフォーム-Vol.42(2024年・秋号)

【特集Ⅰ】 リフォームの収益力上昇を持続！ ～リフォーム会社の23～24年度収益力分析

- ◇ 23年度も利益率は高まる？ 資材原価上昇の中での利益確保
- ◇ 収益力ランキング ～旭化成、大和10%超、積水、ファミエス、ミサワも利益率上昇
- ◇ 大手メーカーは粗利率、生産性共に上昇 専門系は生産性低下
- ◇ グループ内のリフォーム利益貢献度高まる 新築戸建利益に対しての比率が上昇
- ◇ 経費比率は人件費を中心に上昇傾向 ファミエス、ミサワ、一部経費比率低下も
- ◇ 財務諸表比較 メーカー系、利益率高め財務は健全維持 専門系、全体的に収益率低下

【特集Ⅱ】 成長率鈍化もさらなる成長に策アリ ～リフォーム専門系企業の競争力分析

- ◇ コロナ禍終焉の2023年度、10社計1,274億円
- ◇ ニッカ独走、リフォーム売上9.9%増 交換できるくんは25.2%増
- ◇ コロナ禍の終焉でエリア拡大進む 専門系有力9社の店舗総数328店舗
- ◇ 企業成長の原動力は「人」 人材の争奪戦が本格化
- ◇ CSアップで再受注促進 ニッカホームはリピート発生率6～7割
- ◇ リフォーム規模の拡大進むリフォーム会社 企業ブランディングにも直結

【特集Ⅲ】 潜在的リフォーム需要が市場拡大を促す ～家電量販店とホームセンター

- ◇ リフォーム潜在需要の発掘者か？ 身近で接点の多い小売り事業者
- ◇ 声掛けで設備交換需要を掘り起こす ヤマダ、エディオンのリフォーム戦略
- ◇ ホームセンターのリフォーム取扱店は1,500店超 最大手カインズ300億円超
- ◇ 新たなコラボレーションで200億円突破 ホームセンター＋専門系フレッシュハウス

リフォーム案件の大型化進む！ <収録企業一覧>

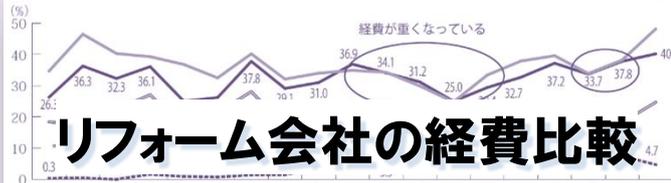
アートリフォーム	従業員300名突破、来期100億円へ
交換できるくん	新子会社と連携して今期100億円
コープ住宅	補助金訴求と無料点検で受注増加
CONY JAPAN	リフォーる福岡進出、初月から目標達成
ナサホーム	人員増×生産性向上で業績堅調
ニッカホームグループ	地域販社を合併、効率化図りさらなる業績拡大へ
ホームテック	高額受注を堅調に伸ばし70億円突破へ
ポラスグループ	多角的販促で堅調維持、買取再販も伸長
安江工務店	リフォーム堅調、空き家みまもりで販路拡大
山商リフォームサービス	新卒採用20名で今期50億円
エディオン	住設値上げの中、約100万円のパック商品を訴求
ヤマダデンキ	消費者心理を捉えたリフォーム施策で業績拡大
コーナン商事	大型店舗に専任のリフォーム相談員が常駐
コメリ	スタッフ教育を徹底し営業スキル向上
ジョイフル本田	ホームセンターの集客力活かし受注好調

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。

	平均単価 (万円)			売上高 (億円)	件数
	20年度	21年度	22年度		
1	1,297	1,327	1,361		
2	970	1,100	1,150		
3	387	402	425		
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10	131	138	143		
11	100	120	140		
12	110	120	130		
13					

リフォーム会社 平均単価ランキング



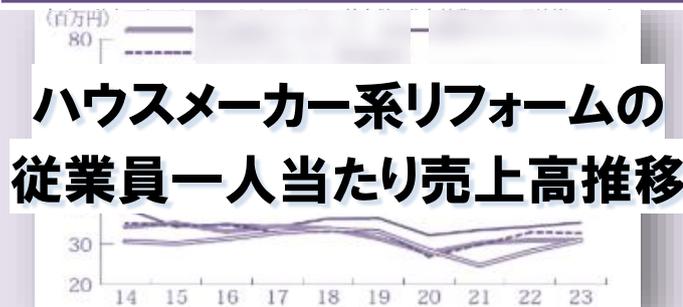
リフォーム会社の経費比較



ハウスメーカー系リフォームの 経常利益率推移

	利益率 (%)					経常利益 (百万円、%)					前年比	
	18	19	20	21	22	23	18	19	20	21		22
1	14.9	15.4	14.5	16.4	13.4		21,109	23,535	20,479	25,546	22,431	
2	10.3	11.3	8.5	9.8	10.6		5,688	6,936	4,218	5,178	5,753	
3	11.7	10.0	10.8	7.2	10.4		10,281	9,055	8,576	3,993	6,284	
4											354	
5											6,628	
6											2,321	
7											1,408	
8	5.5	4.1	0.7	3.0	5.1		222	205	38	207	257	
9	3.2	2.3	2.3	2.3	5.0		295	219	201			
10	▲2.3	4.3	5.4	2.2	5.4		▲81	172	255			
11	4.6	3.3	▲1.5	3.2	4.7		3,229	2,297	▲682	2		
12												
13		0.2	▲3.2	0.2	1.7			40	▲570			
14	4.3	4.1	2.7	3.4	4.4		289	297	193			
15	1.5	1.4	4.4	1.8	3.7		97	96	266			
16	0.1	0.1	0.0	0.7	1.0		6	11	2			

リフォーム収益力ランキング



ハウスメーカー系リフォームの 従業員一人当たり売上高推移



専門系リフォームの 経常利益率推移

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。

社名	
代表者	〒150-0011 東京都渋谷区南横町6-10 東京建物東渋谷ビル7F
資本金	
設立	企業調査個表① ショールーム2(東京、大阪)
業績 (百万円、%)	業 績 (百万円、%) 生産性
20 / 3	
21 / 3	
22 / 3	
23 / 3	
24 / 3	
25 / 予	

企業調査個表① 業績、人材、組織体制…

1. 23年度上期一 25.2% **企業調査個表②** 4~25%。営業利益は、伸びが小さい。これは前期の動向や最新情報も追う！

は2001 したブランディング戦略開設して以来、オンラインCMやタクシー広告、ラジ備りプレイス工事のに予算を割いているせてきた。現地調査 これらは来年まで継続する予定としているが、実際に認知度向上につながっているとのことで、受注にも

「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【リフォーム専門】		

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。