#### 米国の住宅産業の現状(その4)

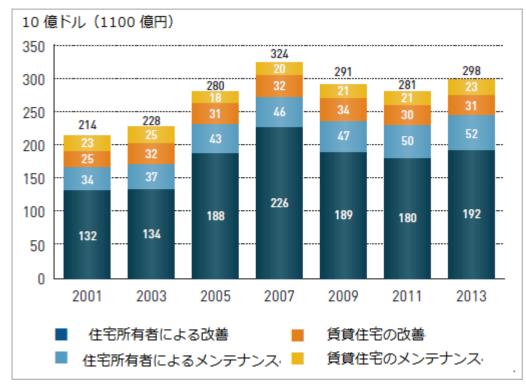
# 住宅のリフォーム市場

#### 01 住宅リフォーム市場の規模

2013年には、住宅所有者の住宅改善費用は、約3,000億ドル(約33兆円)のリフォーム市場のわずか65%を占めていた。2007年の70%近くのピーク時をいまだ下回っているが、このシェアは2011年の低迷期から上昇している。いっぽう、住宅所有者のメンテナンスおよび修繕費用は2013年に合計520

億ドル(約5.7兆円) となり、2007年の 14%から2013年に は約 18%に増加し ている。賃貸住宅ス トックへの投資も 上昇傾向にあり、 2007年の支出のわ ずか16%から2013 年には約 18%に増加した。

この支出レベルで、 住宅改善市場は長 期的な傾向に戻る

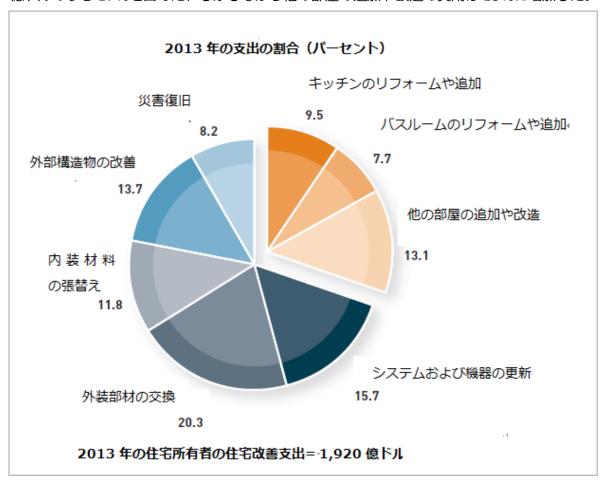


と思われる。インフレ調整ベースでは、住宅所有者 1 人当たりの支出は 2013 年に平均 2,500 ドル (27万 5000 円) となり、2007 年の 3,400 ドル (37万 4000 円) のピークをはるかに下回りまったが、1995年から 2005 年にかけて記録された年間平均 2,300 ドル (25万 3000 円) を 8%上回った。

# 02 住宅所有者のリフォーム支出

2013年に平均して住宅価格比で 1%を超える住宅改善に対する住宅所有者の年間支出は、過去 10 年間で非常に安定している。2004~07年の住宅改善市場ブーム時でさえ、住宅所有者 1 人当たり支出はこの水準に近く、住宅価格の上昇率にほぼ比例した住宅改善支出の増加が見られた。同様に、景気後退期における住宅改善費の減少は、住宅価格の低下に比例していた。

経済の強靭化と住宅価格の回復に伴い、裁量的な住宅改善に関する住宅所有者の支出は、2011 年から 2013 年にかけてほぼ 60 億ドル増加した。さらに重要なことは、裁量的リフォーム案件に対する支出の 割合が 2005 年以来初めて増加したことである。このカテゴリーには、住宅所有者のライフスタイルを 改善する、より大きな住宅の改装と追加が含まれるが、経済状況が不確実な場合は延期されることにな りがちである。2013 年には、キッチンやバスのアップグレード費用は住宅所有者の住宅改善費用 1,920 億ドルのうち 17%を占めた、しかしながら他の部屋の追加や改造の費用は 13%に増加した。



これとは対照的に、裁量的でない取替え的案件は、住宅の安全性と効率的な機能に影響を与える改善を図るものである。このカテゴリーのビジネスサイクル全体での支出は、通常裁量的案件よりも安定している。2013年には、住宅所有者の総支出の20%が外装材の取替え(屋根材、サイディング、窓、および外部ドアなど)で、そして内装材の取替え(床材、壁装材、天井など)がほぼ12%を占めていた。いっぽう、システムおよび機器の更新(配管、電気、暖房換気空調、主要機器を含む)への支出は、全体の支出のほぼ16%に達した。

住宅不況に至るまで、裁量的および取替え的案件に対する住宅所有者の支出はほぼ同等であった。しかし、2013年には裁量的リフォーム支出は全体の30%に減少したが、取替え的リフォーム支出はほぼ50%に増加した。しかしながら、景気後退期の裁量的なリフォーム支出の急減退と住宅価格の回復を考慮すると、2011年から2013年までの裁量的なリフォーム支出の控えめな上昇は、これらのタイプの案件が

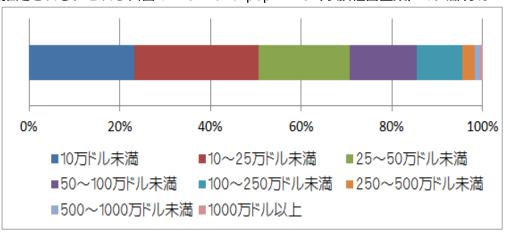
将来の住宅改善市場における大きな成長シェアを牽引する可能性があることを示唆している。

最後の2つの案件分野(外部構造物改善と災害復旧)は合わせると住宅所有者のリフォーム支出の20%以上を占めている。外部構造物改善とは、主住居以外の独立ガレージ、倉庫、その他の建造物などの建築物の支出を指している。この分野には、車道や歩道、フェンスと壁、パティオやテラス、スイミングプールやテニスコートなどの非構造的な改善も含まれる。災害に関連した修理と改善は、特定のリフォーム案件分野には関連していない。

## 03 住宅リフォーム業者の業容

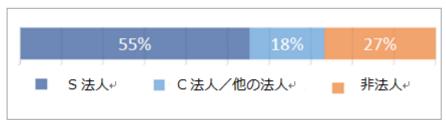
経済統計調査によれば、2012 年現在、有給の従業員を抱える 7 万 7855 の住宅リフォーム業者 (Residential remodelers) があり、年間 525 億ドル (約5兆76000億円) の売上となっている。2012 年の統計によると、住宅建設業者には55万 2000以上の非雇用事業所があり、その大部分は住宅リフォーム業者で、40万ほどと推定される。これら自営の mom-and-pop firms (家族経営企業) の大部分は

非常に小さい。住宅リフォーム業者の中央値的規模は、有給従業員のいる事業者で25万ドル(約27500万円)未満、有給従業員のいない自営業者で5万ドル(約550万円)以下である。住宅リフォーム業者の

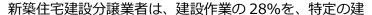


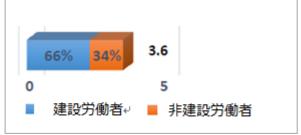
55%は、S法人で、18%がC法人など、27%が非法人である。S法人を選択した企業は、原則として法

人税の課税関係は消滅し、個人事業 同様、法人段階の所得・利益・損失 および控除項目は、年度ごとに持ち 株数に応じて、各株主に割り当てら れ、株主の段階で課税を受ける。



有給従業員は、平均 3.6 人で、そのうち 2/3が建設労働者である。残りは、作業職長レベル以上の管理職、経営幹部、購買、経理、人事、専門職およびその他の事務職を含む非建設労働者である。





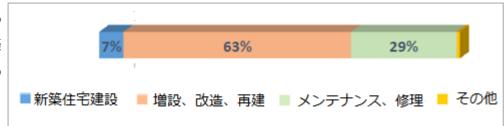
設作業をより効率的に行うことができる下請け業者に委託している。下請け業者のために元請事業者によって購入される材料の費用は、外注された建設作業の費用には含



まれていない。逆に、建設作業の内製費用(内部経費)で捕捉される。

また additions (増設)、alterations (改造)、reconstruction (再建)が 63%、メンテナンス、修理が

29%で、合わせると 92% とほとんどであるが、新築 住宅建設も事業収入の 7%を占めている。



## 04 住宅リフォーム業のコスト構成

経済統計調査は、建設労働者および非建設労働者の給与に関するデータを別々に収集している。建設労働者の給与には、控除前のすべての建設労働者の総収入が含まれる。非建設労働者の給与には、事業主またはパートナーの給与を含め、すべての非建設従業員の総収入で構成される。もし法人でない場合、事業者の収入は残余利益で補足されている。

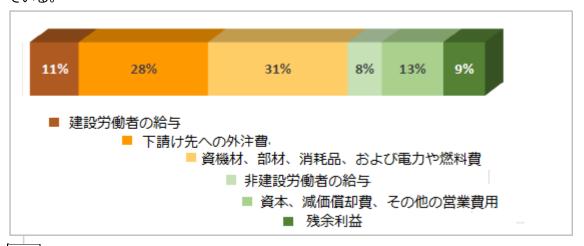
住宅リフォーム業者の建設労働者への給与は 11%、他のすべての従業員の給与 8%と合わせると、20%で、戸建住宅建設業者の 12%、専門工事業者の 27%の中間的値になっている。また下請け先に外注された建設工事費は、住宅リフォーム業者では総収入の 28%となっている。いっぽう資機材、部材、消耗品、および対象となる電力や燃料は、事業収入全体の 31%となっている。

建設労務費、外注建設工事費、および材料費は、通常、建設工事の直接費用あるいはハードコストとして見積りに加算される。2012年のデータによると、建設工事の直接費用は、住宅リフォーム業者では総収入の平均70%となっている。これは戸建住宅建設業者の81%よりは、専門工事業者の65%に近い比率になっている。

いっぽう間接費用(overhead)に関しては、Economic Census(経済統計調査)は、非建設労働者の 賃金と様々な営業経費(operating expenses)のデータを分けて収集している。営業経費には、建物お よび機械の賃貸料、設備投資、退職金、設備費、ソフトウェア、データ処理、通信サービス、建物およ び/または設備の修繕および保守、公共料金、マーケティング、専門サービス 、政府税/手数料などが 含まれる。建設工事の間接費用は、住宅リフォーム業者では総収入の 21%となっている。これは戸建住 宅建設業者の 16%、専門工事業者の 24%の中間的値になっている。

残余利益は、ハードおよびソフト建設費を支払った後に利益をカバーするために建設工事費の原価に加算された金額で、住宅リフォーム業者では総収入の9%、経済統計調査は、事業主の報酬に関するデータ

を直接的には収集していない。その結果、法人でない企業では、事業主の報酬は残余利益に取り込まれている。



#### 05 戸建住宅建設業者による住宅リフォーム

景気後退で新築住宅の需要が減少した際に、ホームビルダーの中で大規模な新築住宅建設分譲業者は、 新規住宅が活発な地域の住宅市場へ移動するか、おもに賃貸となる共同住宅分野に、また戸建住宅建設 業者は、住宅リフォーム分野へと、代替ビジネスモデルが模索されてきている。しかし残念ながら小規 模な新築住宅建設分譲業者は、代替ビジネスモデルは選択されず、事業を畳むか景気回復をひたすら待 つかの選択が行われてきている。

そもそも大規模な新築住宅建設分譲業者が登場したのは、景気循環による新築住宅需要の増減への対応からであり、またそれを可能にさせたのは、ホームビルダーの中で自らは分譲を行わない戸建住宅建設業者への分化であった。大規模な新築住宅建設分譲業者にとって、戸建住宅建設業者は都合のよい作り手である。

しかし戸建住宅建設業者にとって、住宅リフォーム分野へ参入はそう簡単ではない。キッチン、バスなどのリフォームなど裁量的案件については、そもそも景気後退時には案件そのものが減るばかりでなく、顧客の要望を聞き、設計提案を行うといったことが必要である。しかし大規模な新築住宅建設分譲業者からの請負を行っている戸建住宅建設業者には、そうしたスタッフもいないし能力もない。

いっぽう外装の交換など取替え的案件に関しては、こうしたリフォームに特化した大規模リフォーム業者がおり、効率的に仕事をこなしていて、戸建住宅建設業者が手がけても利益を上げるのは期待できない。

新規需要が減ってきたから、リフォーム市場へシフトするのは難しい。普段からさまざまな顧客を探し求め、リフォーム市場での実務作業を行う方法を学習しておくことが必要である。現状では増設、改造、再建からは収入の 13%、メンテナンス、修理からは 3%といったものになっているが、たとえ新築需要が好調であっても、日ごろからこうした仕事をてがけることによって、戸建住宅建設業者がこの市場での学習効果を上げることで、これらの代替業務領域への移動が容易になる。

#### 大規模リフォーム業者とフランチャイズ・リフォーム業者

0 6

住宅リフォーム業界では、戸建住宅新築業種とは異なり、従業員数による規模が異なる事業所も、全体的に同じような分布を保っていた。 すなわち、この 10 年間で、住宅リフォーム業の事業所数はすべての規模でかなり均等に減少した。顕著な例外は、500 人以上の従業員を抱える規模のリフォーム業者であり、2006 年までに 3 倍以上に増えたが、それ以来企業数はかなり一定である。 これは、大規模なリフォーム業者は、今後も長生に存続し続けることを意味している。

これらの大規模な全国的リフォーム業者は、①大きな契約顧客(U.S. Home Systems や Home Depot などホームセンターや、あるいは Belfor Holdings など損害保険など)の仕事や、②特定のリフォームや 交換サービス(Window World によって提供されるもののような)または、③デザインとリフォーム工事の一式サービス(System Pavers や SilverLining Interiors など)のいずれかの戦略によって利益を得ている。

すべての事業者の約 15%に過ぎないが、年間売上高 100 万ドル(1 億 1000 万円)以上のリフォーム事業者は、リフォーム雇用者の 55%、リフォーム材料購入の 65%、リフォームおよび修理売上の 66%を超えている。

大規模な戸建量産型ビルダーと同様に、これらの事業者は資材の購入、資本へのアクセスの拡大、新しい販売と運用技術の活用を可能にした。特定の活動(エネルギー監査やリフォームなど)では、新しい住宅技術を既存住宅に、時には大規模に組み込むことができた。しかし、大規模ホームビルダーとは異なり、これらの事業者は、企業合併や企業買収からではなく、既存の顧客や新しい顧客へのサービスの拡大でこれらのリソースを育成している。いくつかのフランチャイズ・リフォーム事業者と全国的な顧客を持つ数少ない事業者を除き、大規模なリフォーム事業者は、依然として地域的であり、リフォーム活動に集中している。

#### 大規模リフォーム業者トップ20

ラ	会社名	専門業種	市	州	総売上	リフォーム総売上	工事件数
ン							
ク							
01	Belfor USA	保険修復専門	Birmingha	ミシガン	\$1,400,152,749	\$1,254,907,290	91,545
	Group, Inc.	業者	m		(約 1540 億円)	(約 1380 億円)	
02	Window World	外装/交換請負	North	ノースカ	\$579,353,992	\$579,353,992	174,750
		業者	Wilkesbor	ロライナ	(約 637 億円)	(約 637 億円)	
			0				
03	Paul Davis	保険修復専門	Jacksonvil	フロリダ	\$724,116,000	\$460,702,620	73,660
	Restoration	業者	le		(約 797 億円)	(約 507 億円)	
04	Power Home	外装/交換請負	Chester	ペンシル	\$380,513,000	\$366,959,000	34,000
	Remodeling	業者		バニア	(約 419 億円)	(約 404 億円)	

05	Champion	外装/交換請負	Cincinnati	オハイオ	\$245,755,000	\$245,755,000	30,269
	Window Mfg. &	業者			(約 270 億円)	(約 270 億円)	
	Supply Co.,						
06	American	保険修復専門	Orange	カリフォ	\$180,837,756	\$180,837,756	12,820
	Technologies	業者		ルニア	(約 199 億円)	(約 199 億円)	
07	System Pavers	デザインビル	Santa Ana	カリフォ	\$95,437,310	\$95,437,310	5,596
		ドリモデラー		ルニア	(約 105 億円)	(約 105 億円)	
08	Bath Fitter	キッチン・バス	Lewisberr	ペンシル	\$93,381,886	\$93,381,886	14,844
		専門業者	У	バニア r	(約 103 億円)	(約 103 億円)	
09	LeafFilter North,	外装/交換請負	Hudson	オハイオ	\$87,905,784	\$87,905,784	30,618
	Inc.	業者			(約 97 億円)	(約 97 億円)	
10	SilverLining	フルサービス	New York	ニューヨ	\$78,600,000	\$78,600,000	34
	Interiors	リモデラー		ーク	(約86億円)	(約86億円)	
11	Window Nation	外装/交換請負	Fulton	メリーラ	\$75,382,009	\$75,382,009	7,505
		業者		ンド	(約83億円)	(約83億円)	
12	Castle, the	外装/交換請負	Mount	ニュージ	\$73,126,587	\$73,126,587	12,053
	Window People	業者	Laurel	ヤージー	(約80億円)	(約80億円)	
13	1-800-Hansons	外装/交換請負	Troy	ミシガン	\$67,625,166	\$67,625,166	8,150
		業者			(約 74 億円)	(約 74 億円)	
14	Thompson Creek	外装/交換請負	Lanham	メリーラ	\$58,857,200	\$57,928,555	8,378
	Window	業者		ンド	(約 65 億円)	(約 64 億円)	
	Company						
15	Window World of	外装/交換請負	Baton	ルイジア	\$52,619,566	\$52,619,566	14,937
	Baton Rouge,	業者	Rouge	ナ	(約 58 億円)	(約 58 億円)	
	LLC						
16	Universal	外装/交換請負	Oakwood	オハイオ	\$51,924,479	\$51,924,479	7,112
	Windows Direct,	業者	Village		(約 57 億円)	(約 57 億円)	
	Inc.						
17	Pacific	フルサービス	Torrance	カリフォ	\$50,577,933	\$50,577,933	3,407
	Homeworks,	リモデラー		ルニア	(約 56 億円)	(約 56 億円)	
18	Homefix Custom	外装/交換請負	Baltimore	メリーラ	\$52,200,520	\$50,257,326	5,629
	Remodeling	業者		ンド	(約 57 億円)	(約 55 億円)	
19	United States	外装/交換請負	Fargo	ノースダ	\$47,404,271	\$46,917,441	7,751
	Seamless, Inc.	業者		コタ	(約 52 億円)	(約 52 億円)	
20	RF Installations,	外装/交換請負	Grand	テキサス	\$46,514,189	\$46,514,189	136,659
		業者	Prairie		(約 51 億円)	(約 51 億円)	

出典:http://www.qualifiedremodeler.com/top-500/

### フランチャイズ・住宅リフォーム事業者のベスト9

	J	フノナヤイス・住もリノオーム事業	首のベストダ		
1	Mr. Sandless	フランチャイズ開始:2004年	Sandless Refinishing を発明した会社で、中心		
	Wood Floor	フランチャイズ店数:271	的サービスは、床を整えるために湿式工法と高		
	Refinishing	現金加盟費: 27~175 万円	速機を使用し、その後に商業グレードのシーラ		
		総加盟費:100~330 万円	ーの複数のコートで床をシールし、マット、サ		
		ロイヤリティ料金:5%	テンまたはグロスの仕上げで仕上げる。また床		
	)	本社所有店舗数:9	だけはなく、キャビネット、テーブル、ドア、		
	Mo Sandlege	トレーニング提供:はい	ベンチ、階段、ハンドレール、ドレッサーなど		
	CISK DAIRCOO	ファイナンス利用可能:はい	すべての木部も補修する。		
2	Rooter-Man	フランチャイズ開始:1970 年	Rooter-Man は 1970 年にマサチューセッツ州		
		フランチャイズ店数:512	で設立され、配管および排水浄化の問題を解決		
	RUUTEK WAW.	現金加盟費:110万円	するための勤勉、誠実、そして情熱を持って、		
manumum		総加盟費:510~1520 万円	北米最大の配管、下水道、排水浄化企業のひと		
PLUMBE	To The Rescue"	ロイヤリティ料金:不定	つに成長した。1981 年、Rooter-Man はフラ		
		本社所有店舗数:21	ンチャイズを開始し、配管、下水道、排水洗浄		
		トレーニング提供:6 週間の本部トレ	業界で最高のものだけを選んで Rooter-Man		
		ーニング、2日間の現地トレーニング	の商標で、米国とカナダで運営されている。		
		ファイナンス利用可能:はい			
3	Miracle Method	フランチャイズ開始:1797 年	優れた補修品質と迅速なサービスで、住宅所有		
	Surface Refinishing	フランチャイズ店数:137	者や不動産管理者のための世界最大の補修専		
		現金加盟費:440万円	門業者となった。Miracle Method はしばしば		
Ciral N	Airacle Method®	総加盟費:930~1380万円	模倣されるが、決して同じものにはならない。		
JUS 5	URFACE REFINISHING	ロイヤリティ料金: 5.5%	良い補修作業の鍵は、新しい仕上げを古い面に		
		本社所有店舗数:1	接着する方法である。Miracle Method だけが		
		トレーニング提供:1 週間の管理、マ	35 年の実績を持つ接着剤を開発し、排他的に		
		ーケティング、販売、3 週間の技術ト	使用し、耐久性と長寿命を保証している。		
		レーニング			
		ファイナンス利用可能:はい			
4	The Patch Boys	フランチャイズ開始:2015 年	PatchBoys はアメリカで最も信頼されるドラ		
	THE	フランチャイズ店数:39	イウォール修理会社である。実績のあるシステ		
1	PATICH	現金加盟費:275万円	ムと優れた管理スキルを備えた体系的なリー		
	BOYS	総加盟費: 450 万円	ダーシップ運営チームが、最高の人材育成を行		
		ロイヤリティ料金: 7%	う。		
		本社所有店舗数:1	建設分野の隙間を埋めることができ、多くの方		
		トレーニング提供:はい	面、職人、下請け業者、住宅所有者からの引き		
		ファイナンス利用可能:はい	合いを提供する。		
5	America's	フランチャイズ開始: 2002年	ASP は、全国的に認められているスイミングプ		
	Swimming Pool	フランチャイズ店数:155	ール建設フランチャイズチェーンとして知ら		
_	Company (ASP)	現金加盟費: 240~400万円	れている。ASP スイミングプールのフランチャ		



総加盟費:500~1000万円

ロイヤリティ料金:8~5%

本社所有店舗数:1

トレーニング提供: なし

ファイナンス利用可能:はい

イズビジネスの助けを借りれば、限られた経験 をもって、アメリカで最高品質のプールやプー ル用品のサプライヤーになることができる。

6 Kitchen Tune-Up



フランチャイズ開始:1988年

フランチャイズ店数:162

現金加盟費:440万円

総加盟費:500~600万円

ロイヤリティ料金:7%

本社所有店舗数:4

トレーニング提供: 在宅学習での徹底

的なトレーニング

ファイナンス利用可能:はい

キッチンチューンアップは、キッチン&バス用 の手頃な価格の更新を専門としている。1日限 定の木材再調整のチューンアップ、キャビネッ トのリペア、キャビネットの改造、花崗岩のシ ーリング、新しいキャビネット、およびストレ ージソリューションで知られている。

多くのチューンアップ案件は 1~5 日で完了す ることができる。

7 Mr. Handyman



フランチャイズ開始:1996年

フランチャイズ店数:188

現金加盟費:220万円

総加盟費:1300~1400万円

ロイヤリティ料金:7%

本社所有店舗数:8

トレーニング提供: なし

ファイナンス利用可能:はい

現金加盟費: 475~1650 万円

総加盟費:820~3900万円

ロイヤリティ料金:5%

本社所有店舗数:39

ファイナンス利用可能:はい

フランチャイズ開始:1998年

現金加盟費: 320~570 万円

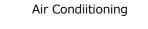
トレーニング提供:はい

ファイナンス利用可能:はい

1996年にオープンして以来、ほぼ 100万の家 庭や貸家オーナーが住宅修理や保守のために Mr. Handyman を信頼を寄せてきている。 Handyman の専門技術者は、平均 10 年の専門 技能経験を持っている。フランチャイズ加盟者 は完全に被保険者であり、当社の労働者災害補

償保険の対象となっている。

8 One Hour Heating & Air Condiitioning





Window

Fish

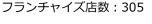
9

フランチャイズ開始:2003年

フランチャイズ店数:269

トレーニング提供: なし





総加盟費:850~1500万円

ロイヤリティ料金:8~6%

本社所有店舗数:1

暖房および空調サービスと技術者の完全な満 足度が 100%保証されている。オンタイム保証 は、国内では最高のものの1つで、顧客の期待 やニーズを上回る、熟練した経験豊富な暖房技 術者が支援する。顧客は決して待たされること はなく、いつもオンタイムそうでなければ一銭 も支払う必要はない。



Cleaning Services

世界最大の窓掃除会社に成長したが、設立した 当時の価値を維持することにつとめ、すべての 顧客を常に唯一の顧客として扱っている。Mike Merrick は、1978 年 1 月に Fish Window Cleaning を設立した。需要の増加と成功に基 づき、1998 年、フロリダ州タンパに最初の FISH のフランチャイズがオープンした。

出典: http://www.franchiserankings.com/reviews-and-ratings-of-best-home-improvement

#### 07 DIYによるリフォーム

DIY によるリフォーム活動のレベルが、2008 年から 2009 の景気後退期に予想よりも下回っていることが大きく注目された。消費者の消費能力の減少は、一般的に、リフォーム業者を雇うよりも、DIY リフォームに有利である。しかし、2008 年から 2009 年にはこれとは逆のケースになっており、DIY のリフォーム支出のシェアは、過去 15 年間のいずれの時よりも低かった。

この傾向に関しての説明は、景気後退期にリフォームを実施した高所得世帯(DIY の仕事をしたいと思われる可能性が低い)が大きな割合を占めていることと、この間に裁量的でないリフォーム案件(特にエネルギー効率の良い設備の設置と建物の外皮のアップグレード)の技術的な複雑さのために、DIY ではなく専門のリフォーム業者の必要性があたからであろう。

いっぽう DIY による住宅改善 支出に関して、年齢的特長を 見ると、2013年、35歳未満 の若い住宅所有者は、住宅改 善支出の3分の1を DIY に費 やしている。これは全住宅所 有者の約2倍のシェアである。 また専門業者へのリフォーム 支出より DIY のシェアが大き いのは、裁量的案件で、取替 え的案件では DIY 支出は小さ くなっている。

