

Japan House Coating Association

日本ハウスコーティング協会



2026年度事業計画

リフォーム事業参入の ご提案

— 新築市場縮小時代を生き抜く、売上補填戦略 —

会員企業の皆様へ

日本ハウスコーティング協会

2026年度

本日のアジェンダ

01 業界を取り巻く現状

新築住宅着工戸数の長期下落トレンド

03 フロアコーティング業界への影響

受注機会減少の現実的なリスク

05 リフォーム事業参入の4大機会

会員企業が取り組むべき注力領域

07 アクションプラン

段階的な参入ロードマップ

02 今後の市場予測

2030年までの新築市場縮小見通し

04 成長するリフォーム市場

年間7兆円規模の安定マーケット

06 私たちの強み×親和性

既存資産を活かすシナジー

08 JHCAのサポート体制

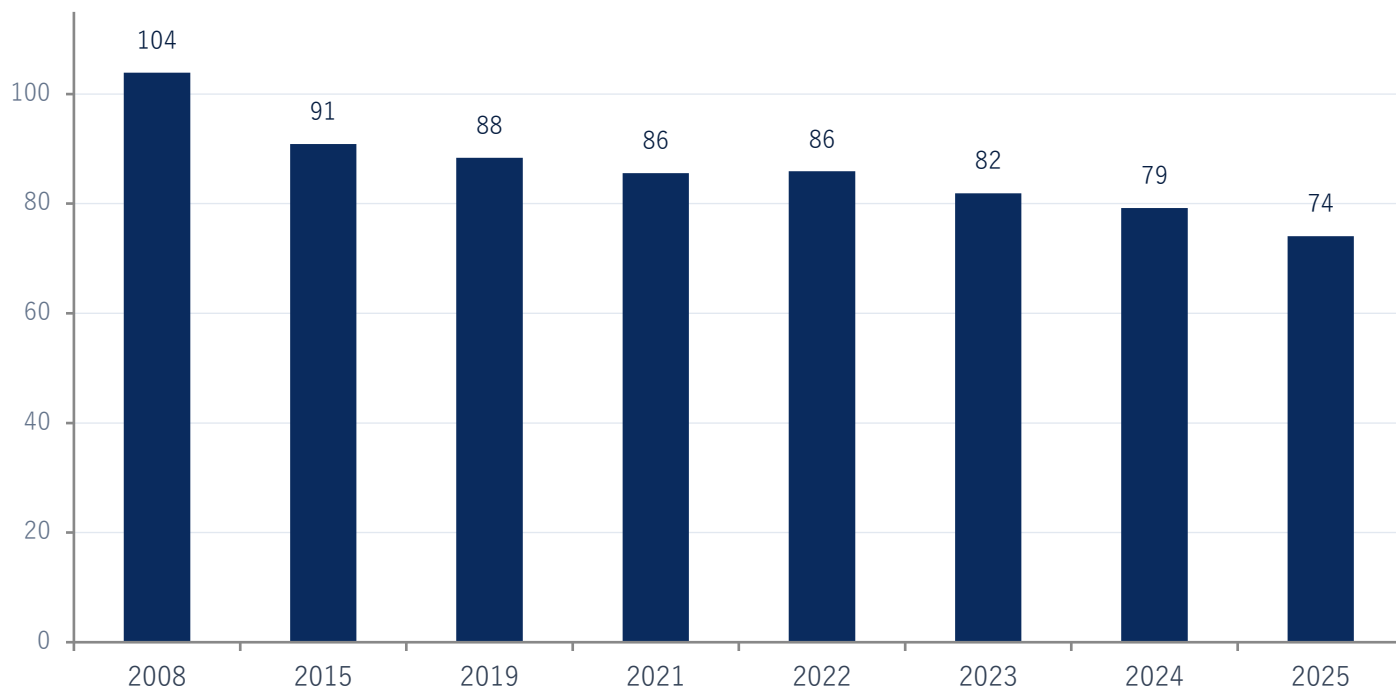
リフォーム相談窓口の活用

現状：新築住宅着工戸数は「過去61年間で最低」



2025年の新設住宅着工戸数は74万667戸、前年比-6.5%、3年連続の減少 — 過去61年で最低水準

新設住宅着工戸数の推移（2008-2025年）



新築ピーク比

-29%

2008年(104万戸) → 2025年(74万戸)

持ち家 着工戸数

20.1万戸

前年比-7.7%・4年連続減（1960年代水準）

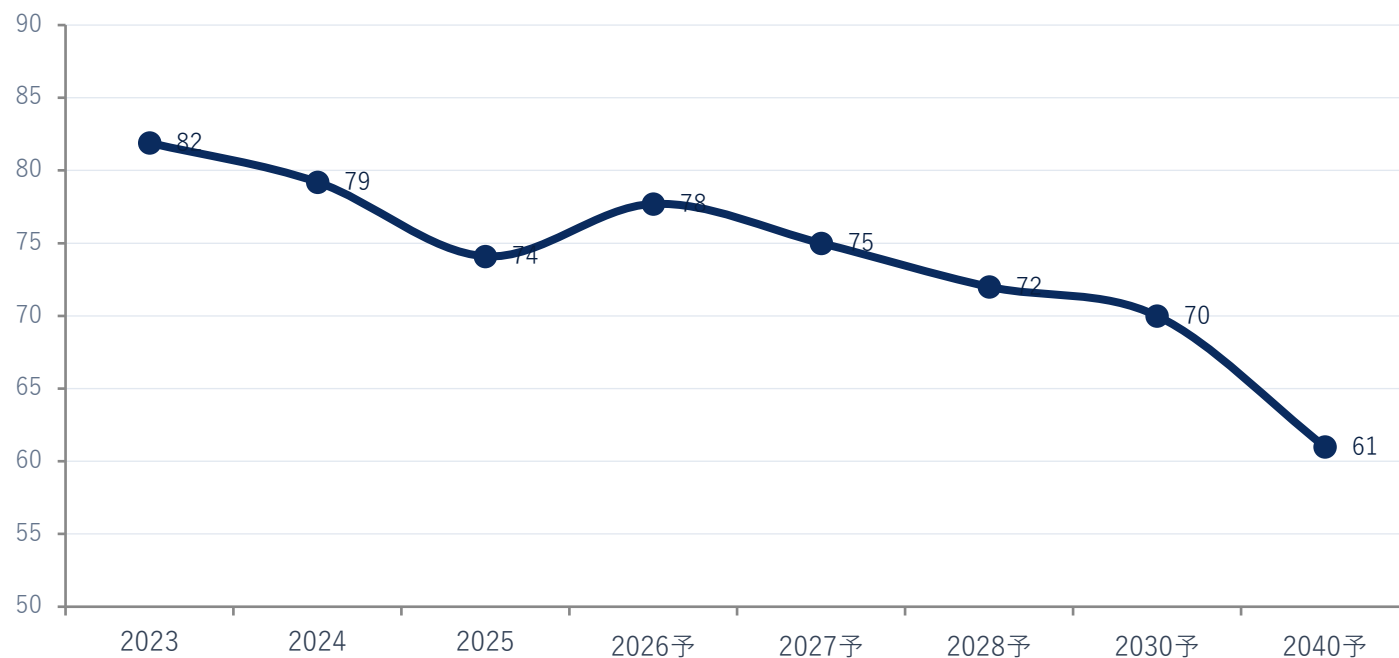
分譲住宅 着工戸数

20.8万戸

前年比-7.6%・3年連続減少

見通し：長期的な縮小トレンドは止まらない

新設住宅着工戸数の長期見通し（2023-2040年）



※2026年は反動減からの一時回復後、再び縮小傾向。2040年度は61万戸（野村総研予測）

縮小が止まらない3つの構造要因



人口減少・世帯数減

団塊Jr.世代の住宅取得一巡、若年層の減少



住宅価格・金利の上昇

建築費・土地価格の高騰、ローン負担増



中古住宅へのシフト

ストック重視政策、中古+リノベの拡大



新築市場の縮小は「一時的な不況」ではなく、構造的・長期的なトレンド。早急な事業ポートフォリオ見直しが必要です。

フロアコーティング業界への直接的な影響

新築減少 → 受注機会減少のメカニズム



新築着工戸数の減少

2025年:74万戸（ピーク比-29%）



新築引渡件数の減少

分譲戸建・マンション共に3年連続減



フロアコーティング受注減

新築時施工案件の母数が縮小

想定される会員企業への影響

売上減

主力の新築向け受注が年々縮小

競争激化

限られたパイを奪い合う値引き競争

人材流出

閑散期の増加で職人離れ・採用難

設備稼働

施工機材の稼働率低下・固定費圧迫

「待ち」の姿勢では事業継続が困難。第二の収益柱が不可欠です。

対照的：リフォーム市場は年間7兆円規模で安定

7.3兆円

2025年市場規模

住宅リフォーム市場（矢野経済研究所）

+12.9%

建築補修投資(2025)

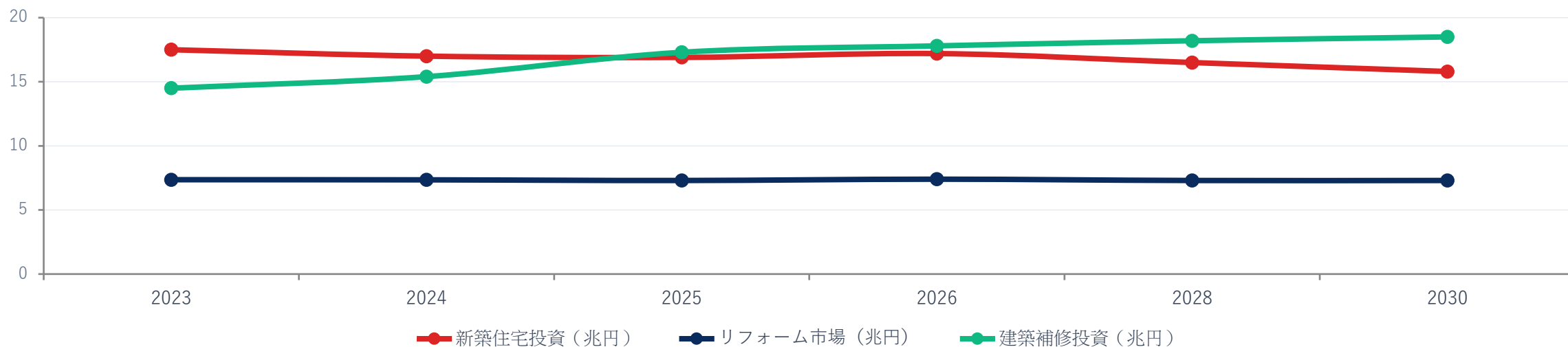
前年度比の高い伸び率

20兆円

政府長期目標

国交省：中古住宅流通含む

新築 vs リフォーム：今後10年の市場見通し



出典：矢野経済研究所「住宅リフォーム市場2025」、建設経済研究所「建設投資見通し2026」

狙うべき4大リフォーム需要トレンド

政策・人口動態・社会構造の変化が、新たなリフォーム需要を生み出しています

01



補助金活用

省エネ・断熱リフォーム

2025年4月の省エネ基準適合義務化・補助金拡充。窓/断熱材/給湯器の改修需要が急拡大。

02



2025年問題

バリアフリー・介護リフォーム

2025年には団塊世代が全員75歳以上に。手すり・段差解消・床材変更など小規模工事需要。

03



ストック活用

中古住宅＋リノベーション

空き家850万戸・2030年1000万戸超へ。「買って直す」ワンストップ需要が加速。

04



高単価領域

水回り特化リフォーム

水回り市場2.2兆円（全体の31%）。キッチン・浴室・トイレの交換単価上昇中。

私たちの強み：既存資産がそのまま活きる

フロアコーティング事業で培った資産・ノウハウは、リフォーム事業の競争優位に直結します

フロアコーティング事業で得たもの

- ✓ 既存顧客基盤
- ✓ 施工技術・職人ネットワーク
- ✓ ショールーム・営業拠点
- ✓ 保証・アフターサービス体制
- ✓ ブランド・信頼実績

リフォーム事業でそのまま活かせる

- ➔ 追加提案・リピート受注の母集団
- ➔ 床張替・内装工事への横展開
- ➔ リフォーム相談の接点として活用
- ➔ リフォーム顧客の継続フォローに直結
- ➔ 差別化要因として競合に対して優位

★ ゼロから始める異業種参入ではなく、「すでに持っている資産の延長線上」。だから勝ち筋がある。

リフォーム事業参入の5つの戦略的メリット

01



売上の下支え

新築案件減少を補う、安定した受注基盤を獲得

02



顧客LTV向上

一度の取引で終わらない、生涯顧客化が可能

03



差別化・競合優位

コーティング+ α の提案力で、他社と明確に差別化

04



事業の安定性

景気変動に強い補修需要で、業績の波を平準化

05



補助金・政策の追風

省エネ・介護関連の公的支援を活用した受注拡大

これらのメリットは、「早く始めた会員企業ほど大きく享受」できます。

具体例：こんなリフォーム事業から始められます

小さく始めて段階的に拡大。初期投資が少なく、既存顧客から展開しやすい領域を選定。

入門



床・フローリング関連

床張替、フローリング補修、ワックス剥離。コーティングの延長で最も参入しやすい領域。

工事単価：5～30万円

入門



小規模バリアフリー

手すり設置、段差解消、滑り止め加工。介護保険・補助金活用で顧客負担軽減。

工事単価：5～20万円

成長



断熱・窓リフォーム

内窓設置、断熱改修。「先進的窓リノベ事業」等の補助金で受注獲得しやすい。

工事単価：20～100万円

高単価



水回り交換

浴室・トイレ・洗面・キッチン交換。メーカーと提携し取次～元請へ段階的に拡大。

工事単価：30～200万円

中規模



内装リフォーム

壁紙張替、クロス・塗装、ドア交換など。職人ネットワーク構築が鍵。

工事単価：10～80万円

高度



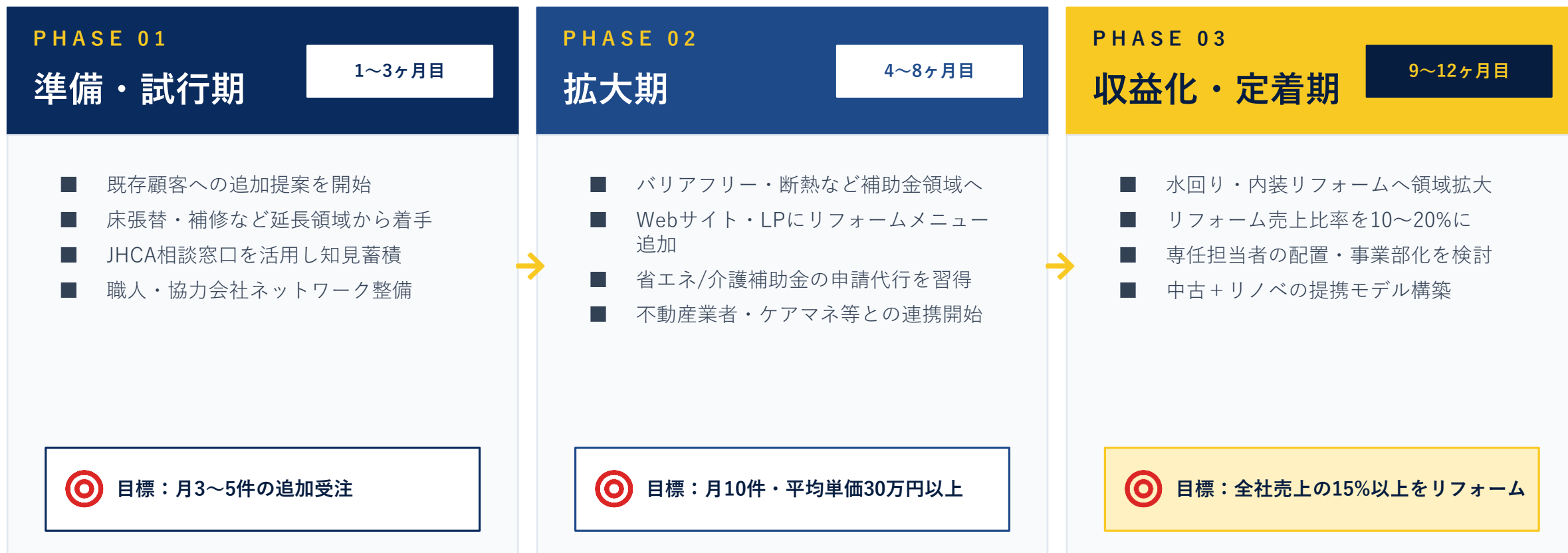
中古＋リノベ提携

不動産業者と連携し、購入＋リノベのワンストップ提案。ハイエンド狙い。

工事単価：300～800万円

段階的参入ロードマップ（3フェーズ）

いきなり全部はやらない。小さく始めて、段階的に広げる。12ヶ月で体制構築が目安。



重要：競合他社が動き出す前の「2026年前半」がゴールデンタイムです。

JHCA会員様だけの専用サポート体制

「何から始めれば良いかわからない」—そんな不安を解消する専門相談窓口を設置しています。

💡 相談窓口でサポートできること

❓ リフォーム工事に関する専門的な疑問の解決

⚙️ 施工方法・工法選定のアドバイス

👥 お客様対応時の説明ポイントのサポート

🔍 見積り・工事内容の考え方や適正価格の相談

⚠️ トラブル時の初期対応アドバイス

📊 最新の施工事例・業界情報の共有

リフォーム相談窓口

HOTLINE

担当：株式会社プラウディア 高田



TEL

090-2738-4065



E-mail

info@proudia.biz

受付時間 9:00～18:00

※時間外の場合は後日対応

本サービスは「JHCA会員様限定」のサポートです。電話・メール・LINEにてお気軽にお問い合わせください。

今、動き始めましょう。

新築からリフォームへ、第二の収益柱を。

01

市場は待ってくれない

新築市場は構造的に縮小。2030年までに更に10%以上の減少予測。

02

リフォームは成長領域

7兆円の安定市場・建築補修投資は前年比+12.9%の高い伸び。

03

あなたの資産は武器になる

既存顧客・技術・ブランドは、そのままリフォーム事業の競争優位に。

まずは JHCAリフォーム相談窓口 へ、お気軽にご相談ください。

TEL : 090-2738-4065 / E-mail : info@proudia.biz / 受付 : 9:00~18:00