

2024年も課題山積 将来見据えた 新築・ストック戦略

JSK(株)住宅産業研究所
代表取締役 関 博計

今日の講演内容

第一章

住宅着工80万戸割れ
持家20万戸時代へ

第二章

物価上昇続く中、金利上昇
2024年問題が襲う住宅業界の展望

第三章

リフォーム市場に吹き続ける追い風！
今年もストックシフトが続く理由

第一章.

住宅着工80万戸割れ
持家20万戸時代へ

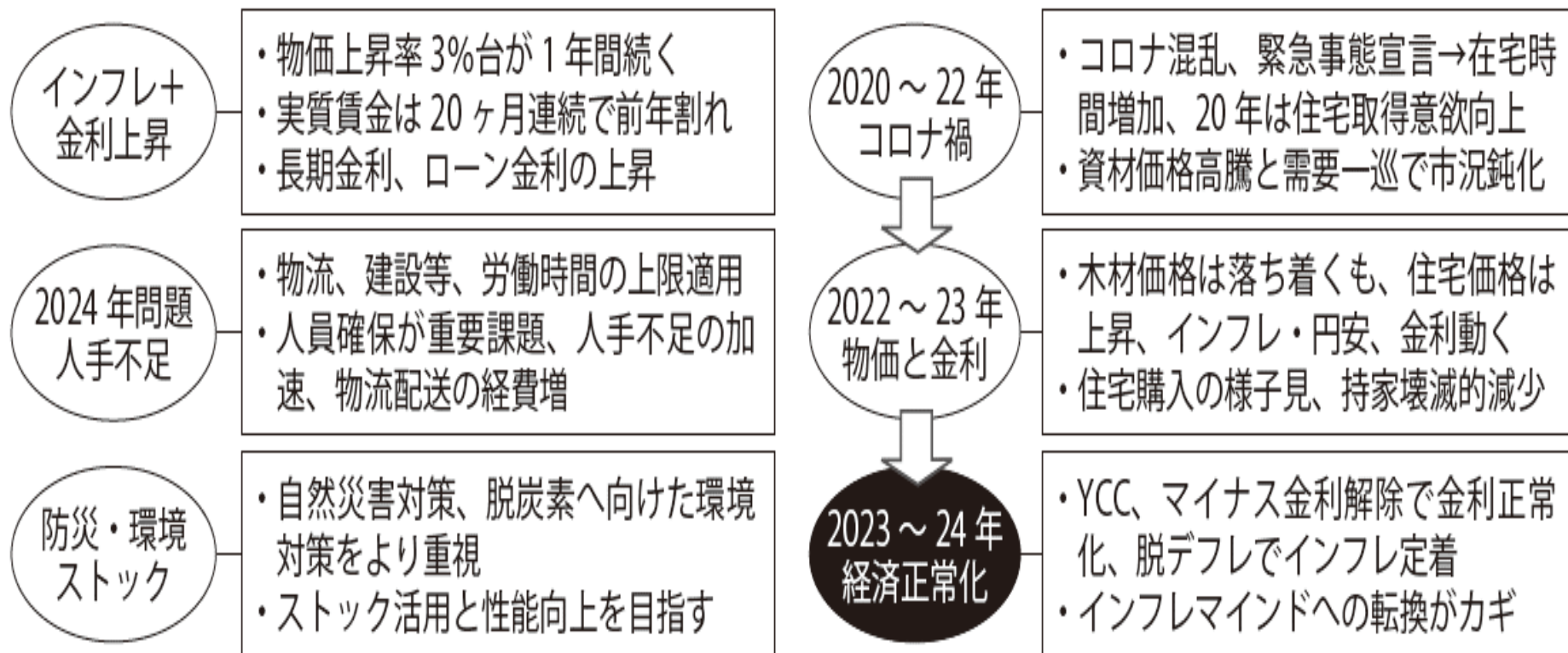
2023年の10大ニュース①

- ① 持家着工が25万戸割れ時代に突入、2023年は月次着工2万戸割れが続出し、本格縮小期へ
- ② 日本もインフレとなり、円安進行、実質賃金の低下が2年近く続き、戸建住宅市場が冷え込む
- ③ 原価高騰の影響を受け、住宅事業の収益力が急低下、赤字に転落企業も
- ④ 金融緩和を続けるも長期金利上昇へ舵切り、住宅ローンの固定金利は上昇へ
- ⑤ 貸家市場のみは堅調続く、中高層貸家はリーマン危機後で最多着工、賃貸事業受注もプラス

2023年の10大ニュース②

- ❑ ⑥ 先進的窓リノベの補助金が後押しして、窓リフォームブーム到来、リフォーム市場は活性化
- ❑ ⑦ バブル期のような株高、不動産価格の上昇、マンション価格は史上最高値を更新
- ❑ ⑧ 企業のM&A、オープンハウスの三栄建築設計子会社化が2023年最大の案件
- ❑ ⑨ 積水ハウスのSI事業等、業態の垣根を超え、これまでになかった新しい連携の動きが活発化
- ❑ ⑩ 日本の住宅を安くすることに貢献したジャーブネットが解散、AQ Groupは木造大型建築

2024年は課題山積？正常化？



2024年住宅業界のポイント

- ① **難しい年**であることは間違いない
- ② **インフレマインドへの転換、**
脱デフレ脳で考え方が変えられるか
- ③ **2024年問題**への対応策
収益構造の見直し迫られる？
- ④ **リフォームは追い風**が吹き続ける
今年も補助金は大盤振る舞い

住宅着工

2022年度の全国着工動向(4—3月)

□ 持家	248,132	▲11.8%
□ 低層貸家	208,764	2.1%
□ 建売分譲	146,420	▲0.5%
□ 中高層貸家	144,384	9.5%
□ マンション	113,129	11.7%
□ 全体	860,828	▲0.6%

持家着工の推移、持家25万戸割れ

(千戸)持家

全体(千戸)

1960年度
24.0万戸

2022年度
24.8万戸



2023年度の全国着工動向(4—9月)

□ 持家	▲10.2%	↓
□ 低層貸家	1.7%	↑
□ 建売分譲	▲6.4%	↓
□ 中高層貸家	▲3.9%	↓
□ マンション	▲14.9%	↑
□ 全体	▲6.2%	↓

2023年度の全国着工動向(4—12月)

□ 持家	▲12.2%	↓
□ 低層貸家	1.0%	↑
□ 建売分譲	▲6.3%	↑
□ 中高層貸家	▲5.3%	↓
□ マンション	▲7.7%	↑
□ 全体	▲6.3%	↑

2023年計の全国着工動向(1-12月)

新設住宅着工統計(暦年計)

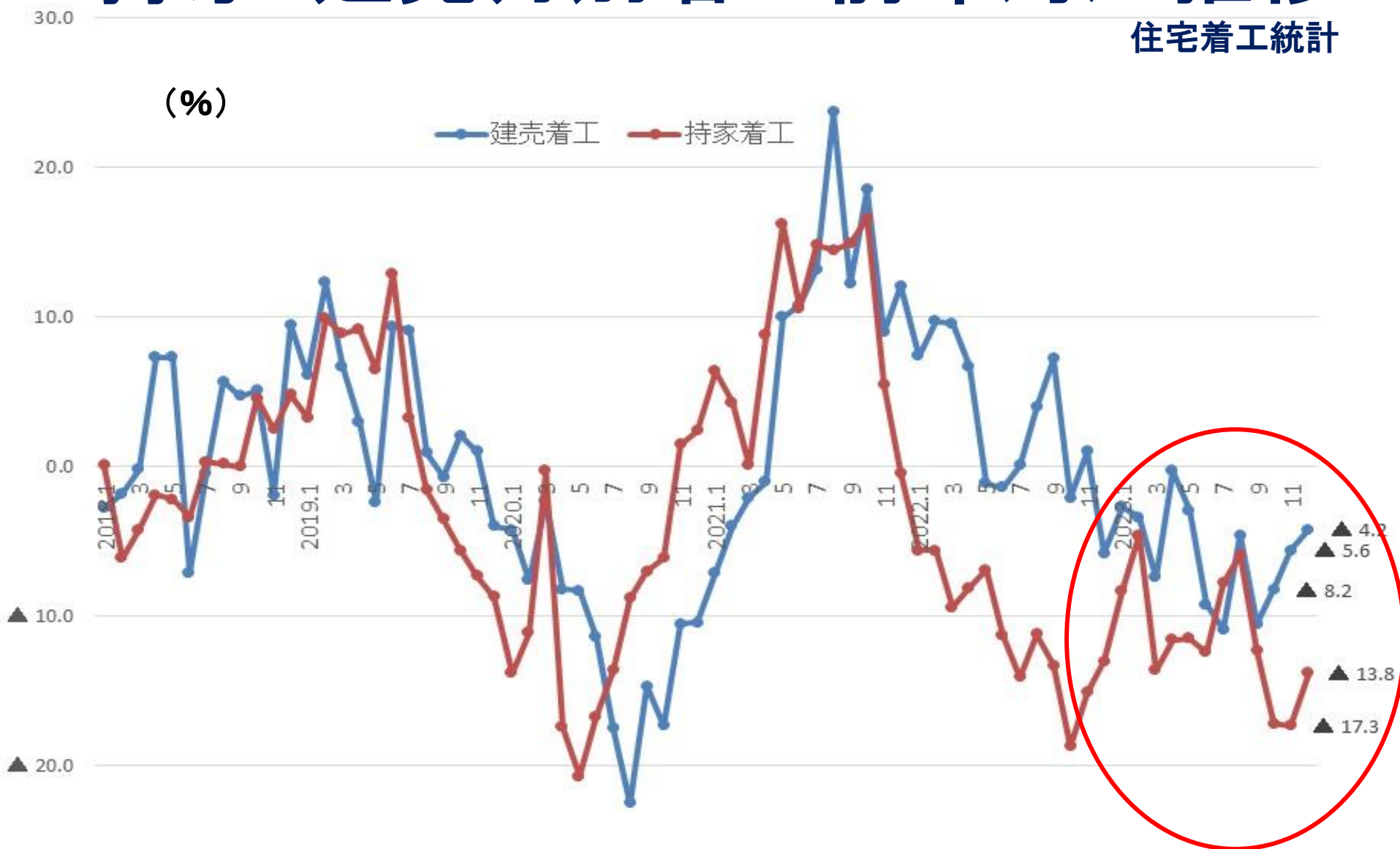
	戸 数		前年比 (%)		戸 数		前年比 (%)
	2022年	2023年			2022年	2023年	
総 合 計	859,529	819,623	△ 4.6	プ レ ハ ブ	112,528	103,403	△ 8.1
利用関係別				利用関係別			
持ち家	253,287	224,352	△ 11.4	持ち家	33,155	28,239	△ 14.8
貸家	345,080	343,894	△ 0.3	貸家	73,476	68,873	△ 6.3
給与	5,675	5,078	△ 10.5	給与	1,220	545	△ 55.3
分譲	255,487	246,299	△ 3.6	分譲	4,677	5,746	22.9
資金別				構 造 別			
民間資金	783,892	748,913	△ 4.5	木 造	10,144	10,329	1.8
公的資金	75,637	70,710	△ 6.5	鉄骨造	2,159	2,313	7.1
公 営	8,369	8,042	△ 3.9	R C 造	100,225	90,761	△ 9.4
金融支援	29,823	24,332	△ 18.4	シェア(%)	13.1	12.6	-
都市再生	1,109	606	△ 45.4	2 × 4	91,233	90,792	△ 0.5
その他	36,336	37,730	3.8	利用関係別			
構 造 別				持ち家	28,952	28,389	△ 1.9
木 造	477,883	454,427	△ 4.9	貸家	50,763	52,087	2.6
非木造	381,646	365,196	△ 4.3	給与	235	245	4.3
マンション	108,198	107,879	△ 0.3	分譲	11,283	10,071	△ 10.7

※単位＝戸、前年比の△はマイナス

※住宅着工統計

持家・建売月別着工前年対比推移

住宅着工統計

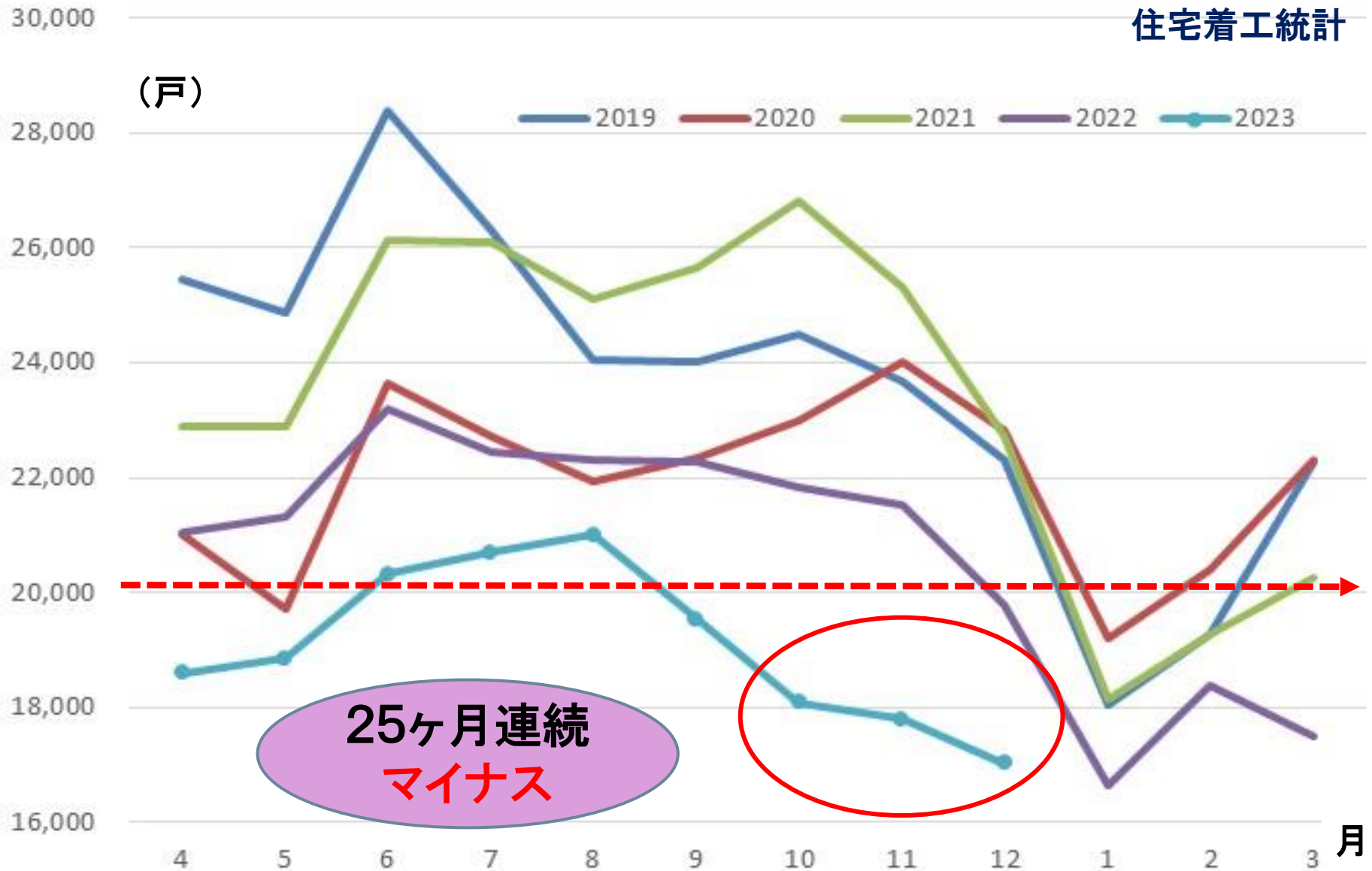


※住宅着工統計

持家月別着工戸数直近5年推移

住宅着工統計

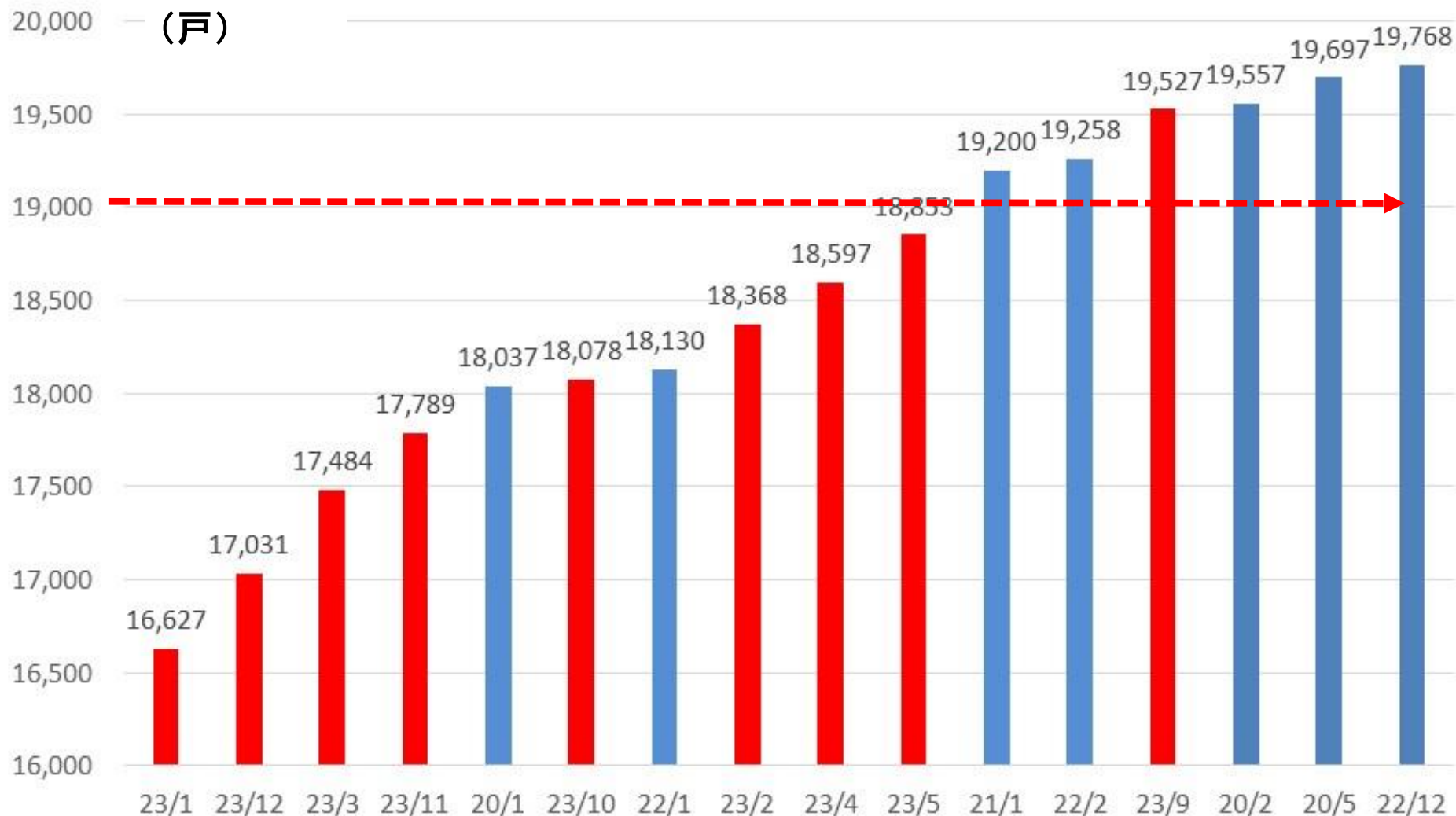
(戸)



25ヶ月連続
マイナス

※住宅着工統計

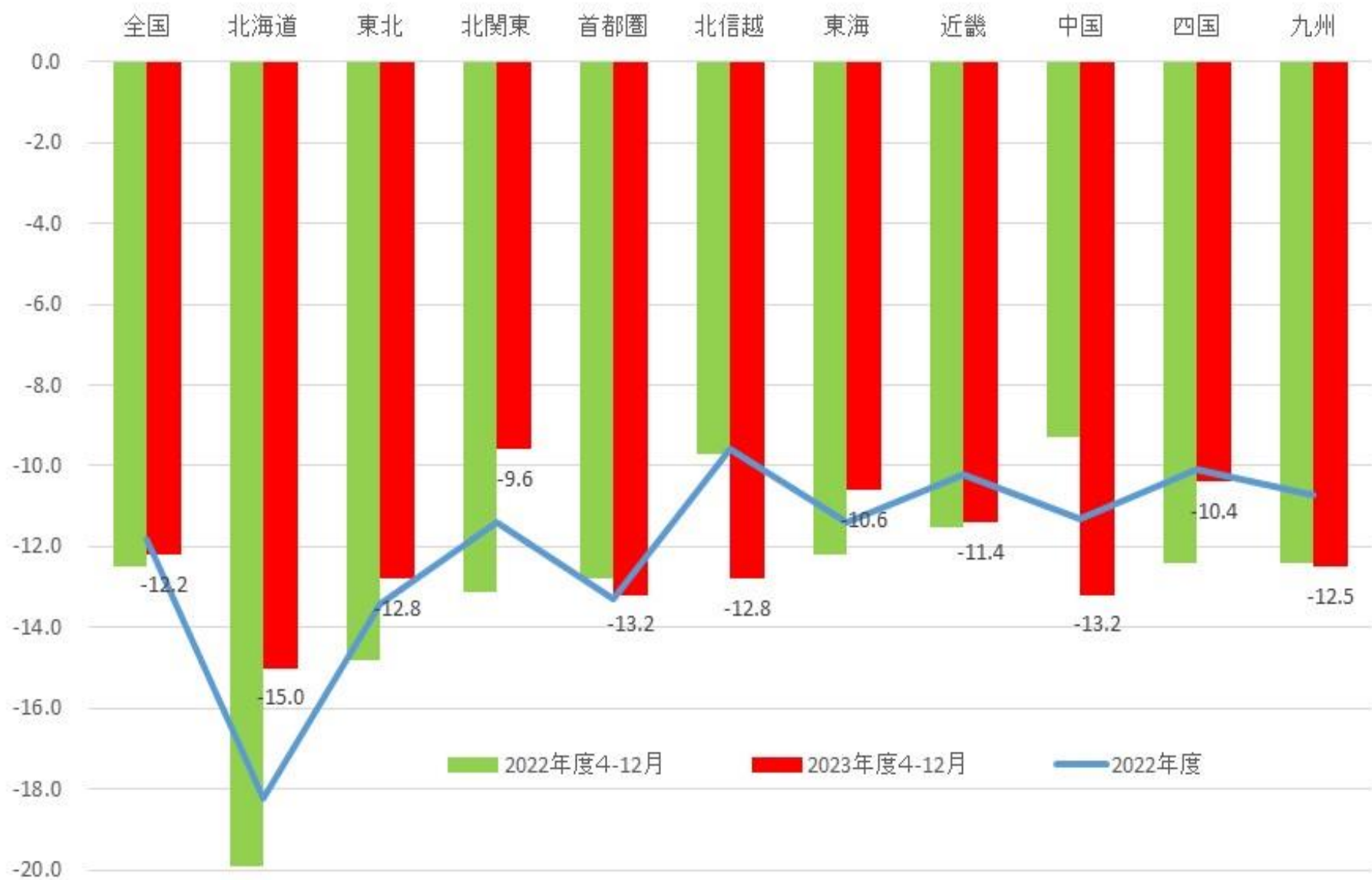
持家月次着工2万戸割れ16回



4—12月エリア別持家着工前年対比

(%)

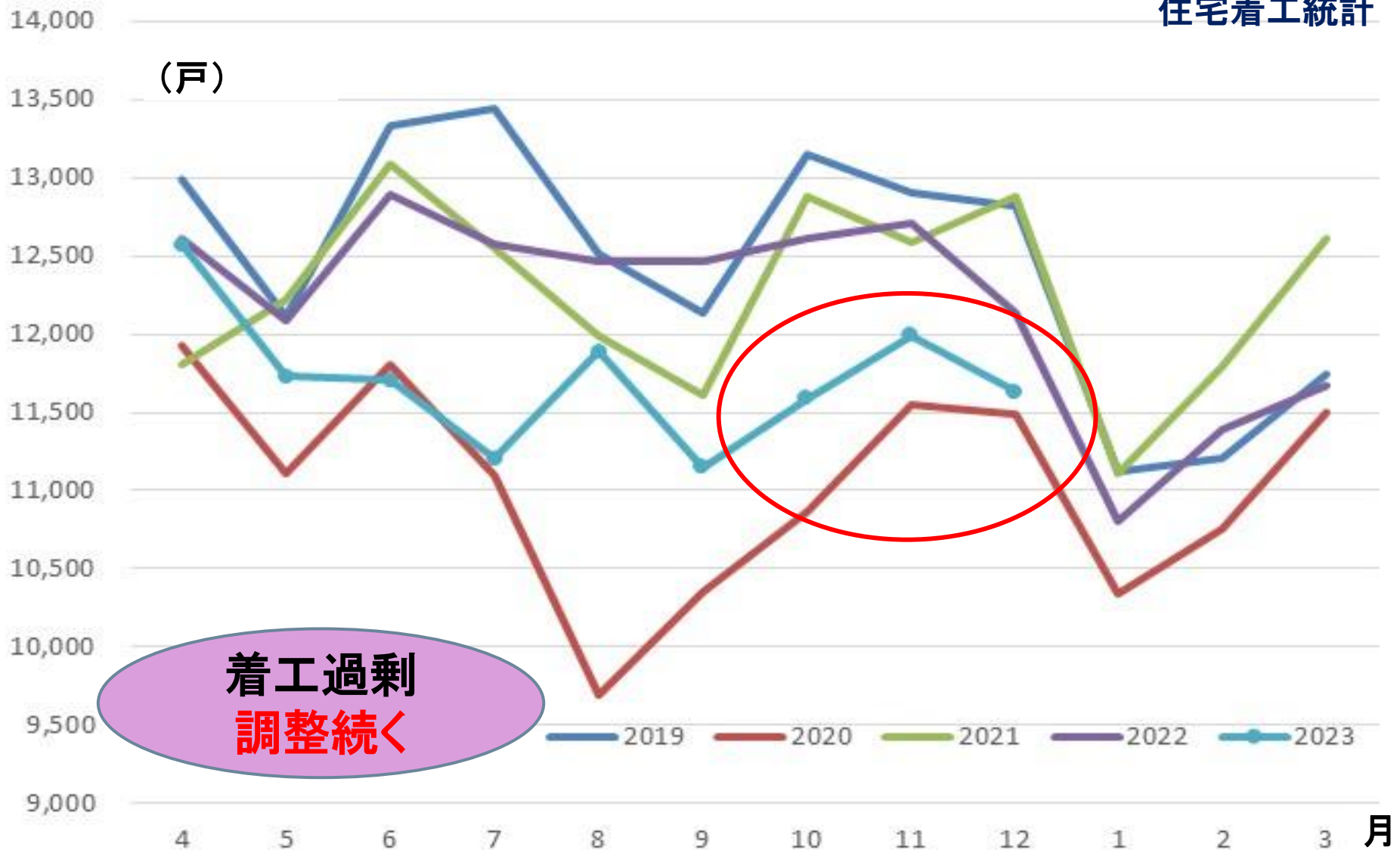
住宅着工統計



建売月別着工戸数直近5年推移

住宅着工統計

(戸)



着工過剰
調整続く

※住宅着工統計

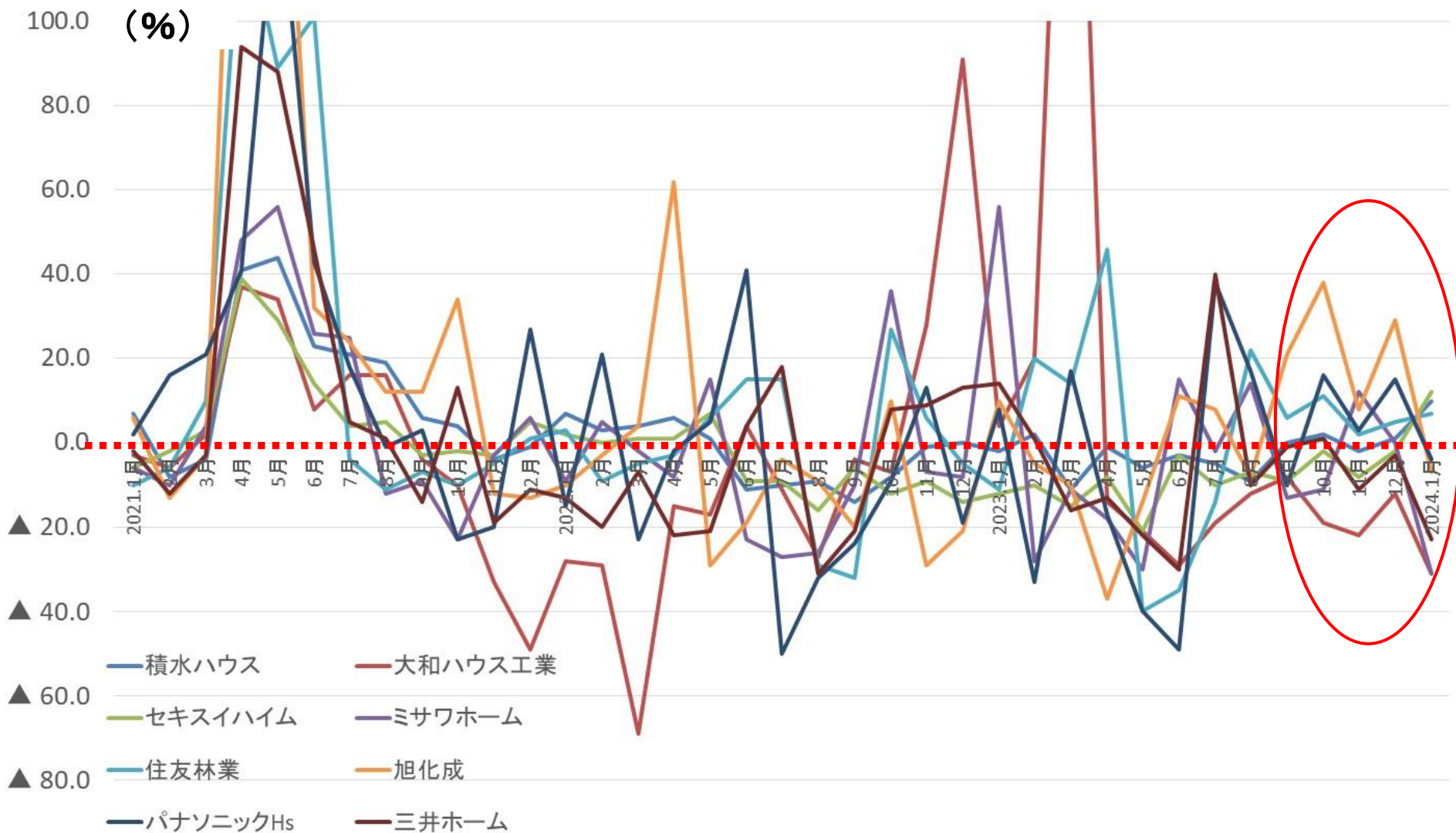
4—12月エリア別建売着工前年対比

住宅着工統計



**2024年度の
戸建・持家見通しは？**

大手の戸建受注、まだ戻らず



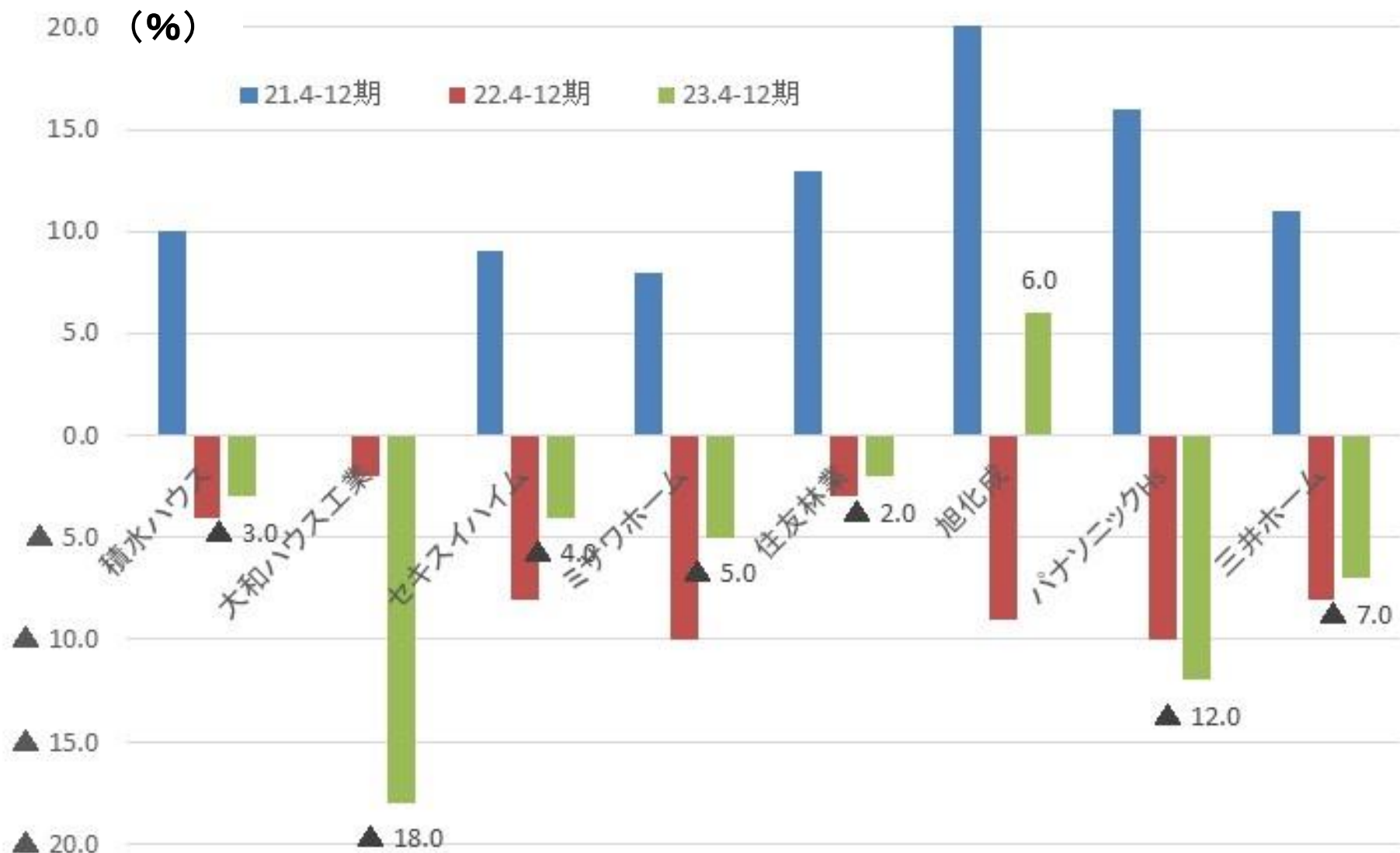
※大手ハウスメーカー各社月次受注速報より

大手の戸建受注金額前年比

	2023.4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2024.1月
積 水 ハ ウ ス	▲ 1.0	▲ 6.0	▲ 3.0	▲ 5.0	▲ 9.0	0.0	2.0	▲ 2.0	1.0	10.0
大 和 ハ ウ ス 工 業	▲ 14.0	▲ 21.0	▲ 29.0	▲ 19.0	▲ 12.0	▲ 8.0	▲ 19.0	▲ 22.0	▲ 12.0	▲ 31.0
セ キ ス イ ハ イ ム	▲ 17.0	▲ 26.0	▲ 10.0	▲ 10.0	▲ 7.0	▲ 9.0	▲ 2.0	▲ 8.0	▲ 2.0	12.0
ミ サ ワ ホ ー ム	▲ 18.0	▲ 30.0	15.0	▲ 2.0	14.0	▲ 13.0	▲ 11.0	12.0	0.0	▲ 31.0
住 友 林 業	46.0	▲ 40.0	▲ 35.0	▲ 14.0	22.0	6.0	11.0	2.0	5.0	7.0
旭 化 成	▲ 37.0	▲ 14.0	11.0	8.0	▲ 8.0	21.0	38.0	8.0	29.0	▲ 7.0
パ ナ ソ ニ ッ ク H	▲ 17.0	▲ 40.0	▲ 49.0	38.0	17.0	▲ 10.0	16.0	3.0	15.0	▲ 4.0
三 井 ホ ー ム	▲ 13.0	▲ 22.0	▲ 30.0	40.0	▲ 10.0	▲ 1.0	1.0	▲ 11.0	▲ 3.0	▲ 23.0

※大手ハウスメーカー各社月次受注速報より

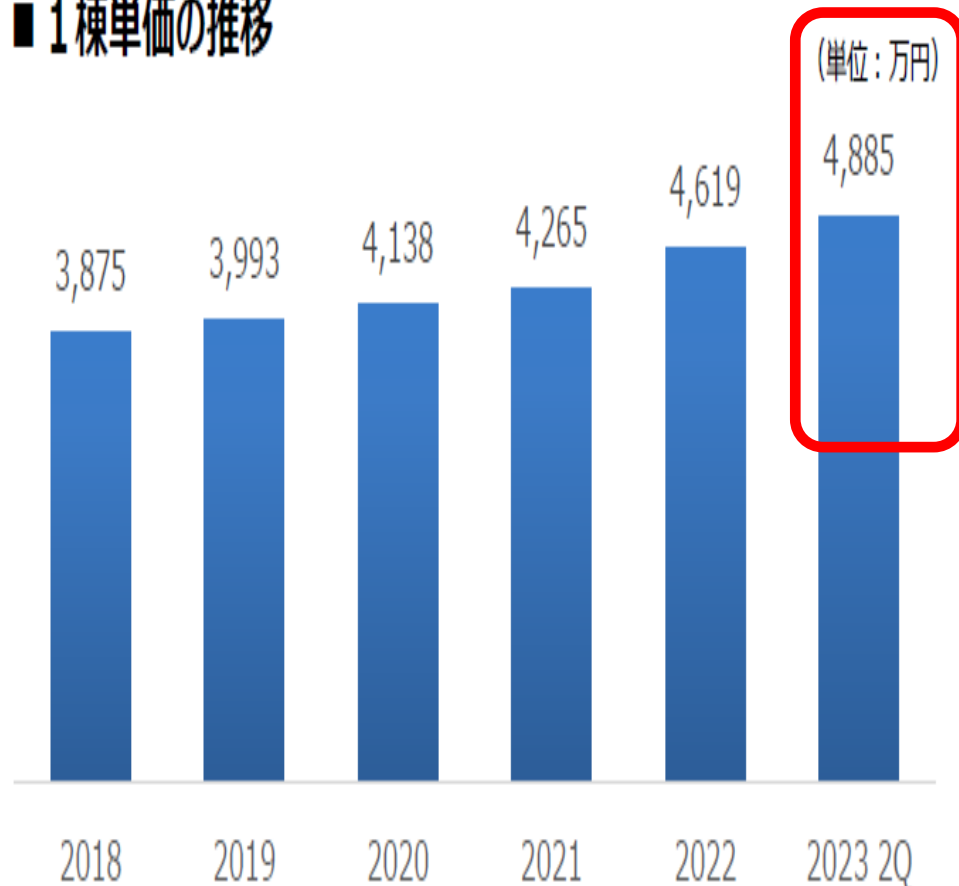
大手の戸建受注、12月期累計比較



※大手ハウスメーカー各社月次受注速報より

積水ハウス戸建単価上昇続く

■ 1棟単価の推移

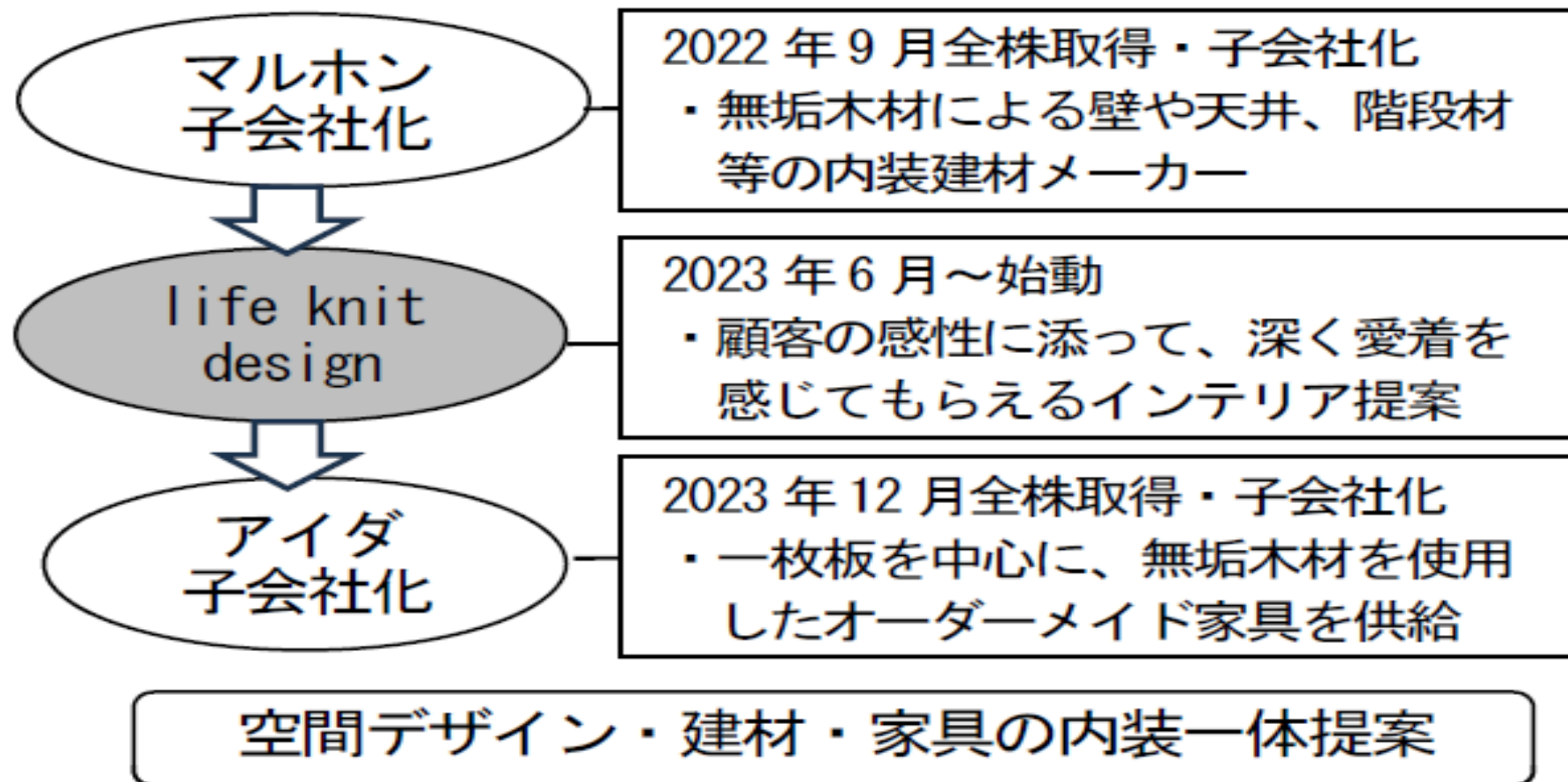


■ 販売価格帯別 受注棟数比率

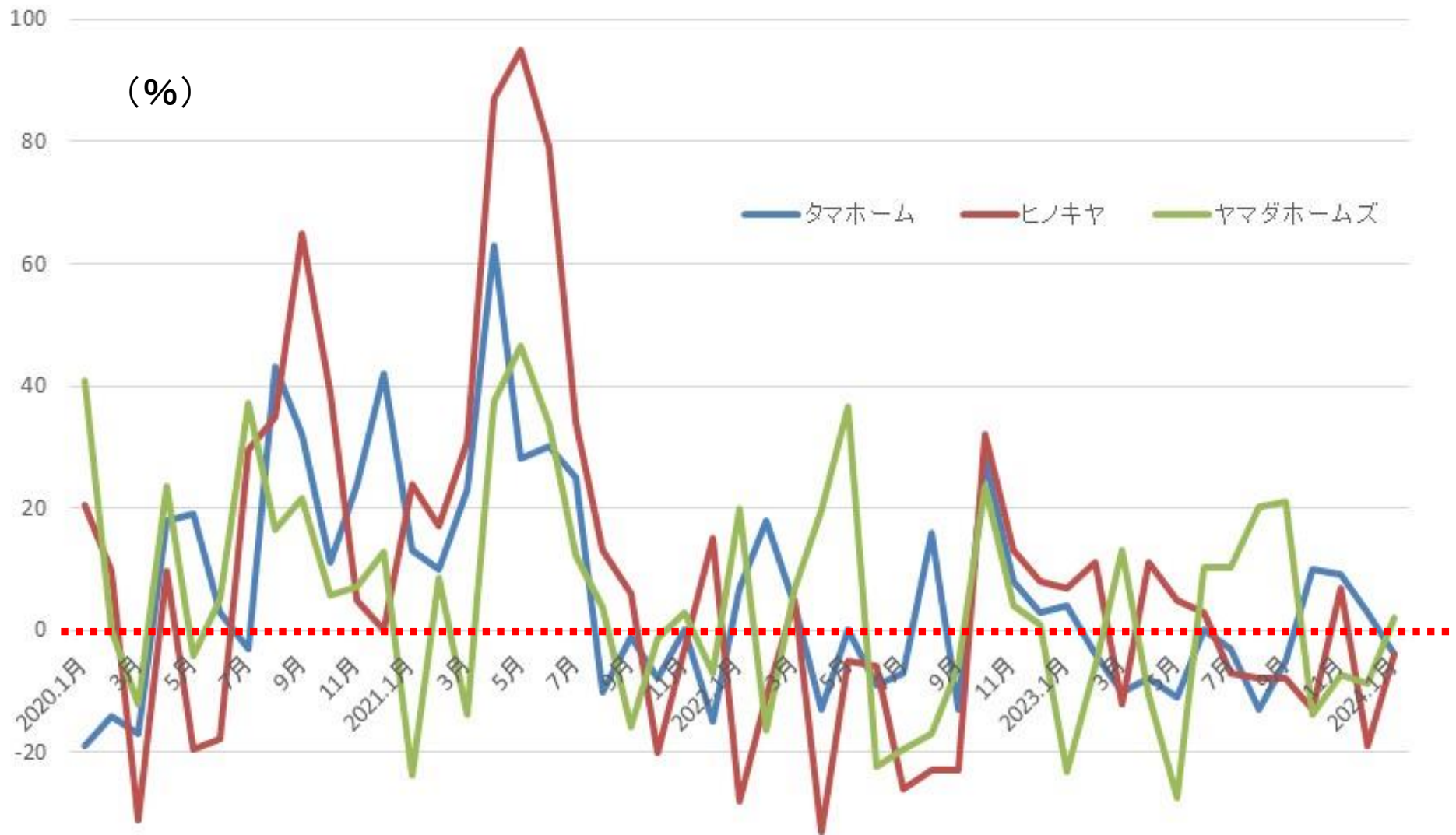
販売価格帯		2021年度	2022年度	2023年度 (2Q時点)
1stレンジ	3,000万円未満	9%	5%	3%
2ndレンジ	3,000万円～ 5,000万円未満	69%	67%	67%
3rdレンジ	5,000万円以上	22%	28%	30%

積水ハウスのM&A戦略

無垢木材の建材・家具会社

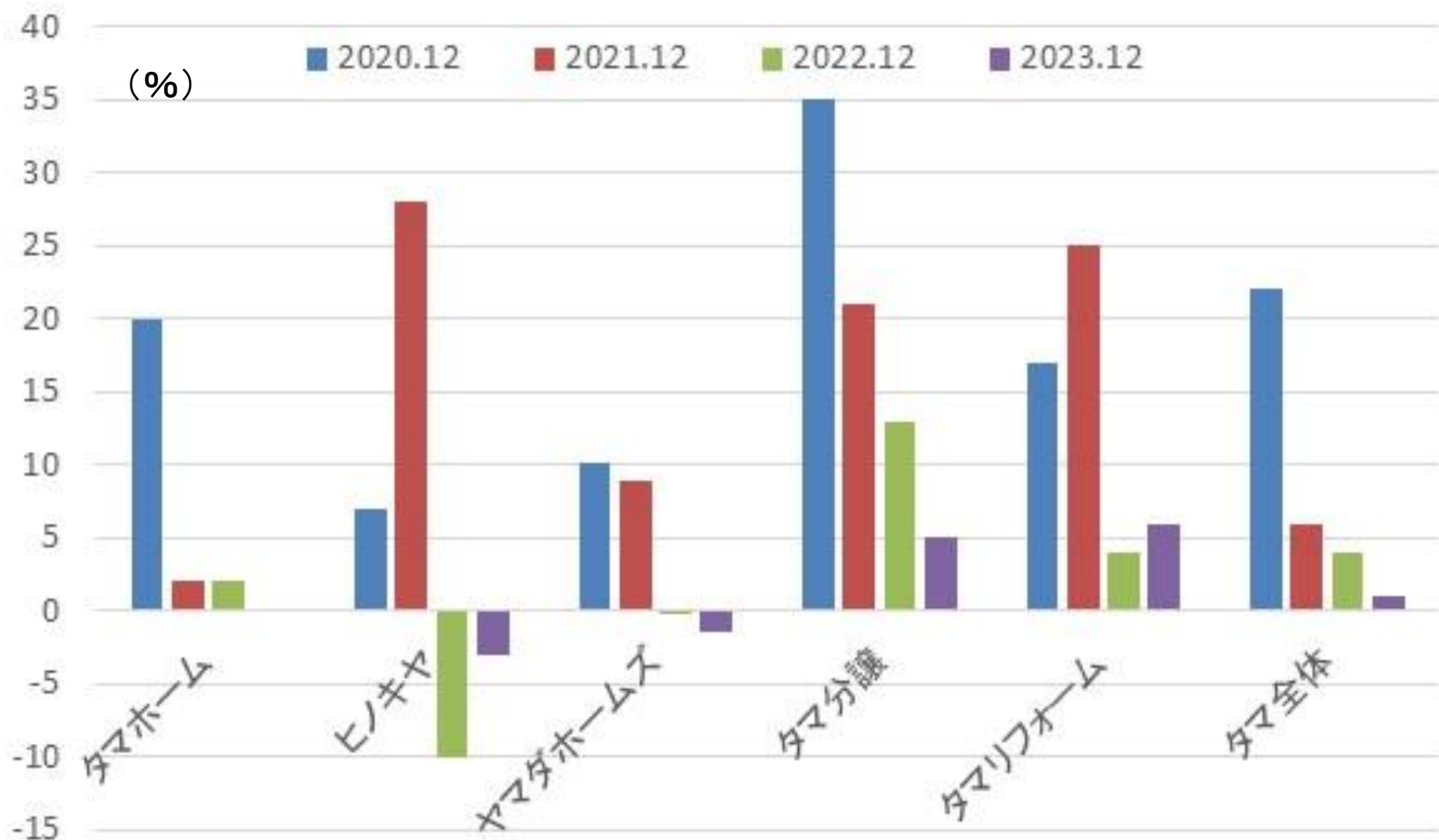


ローコスト注文大手の受注動向



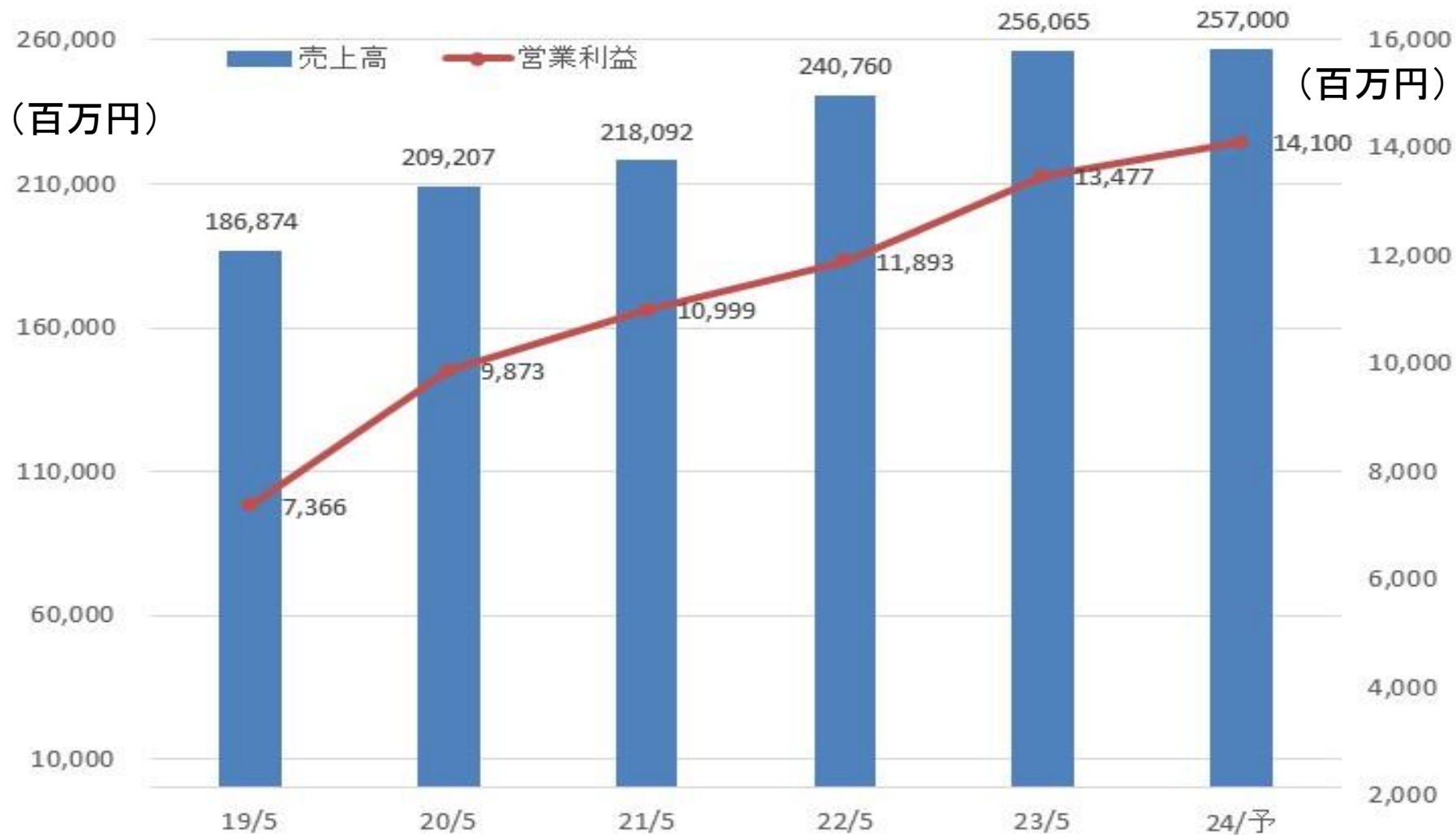
※各社受注速報より

ローコスト大手、12月期累計比較



※各社受注速報より

タマホーム売上・利益推移



※タマホーム決算説明資料より

タマホーム住宅事業営業利益推移



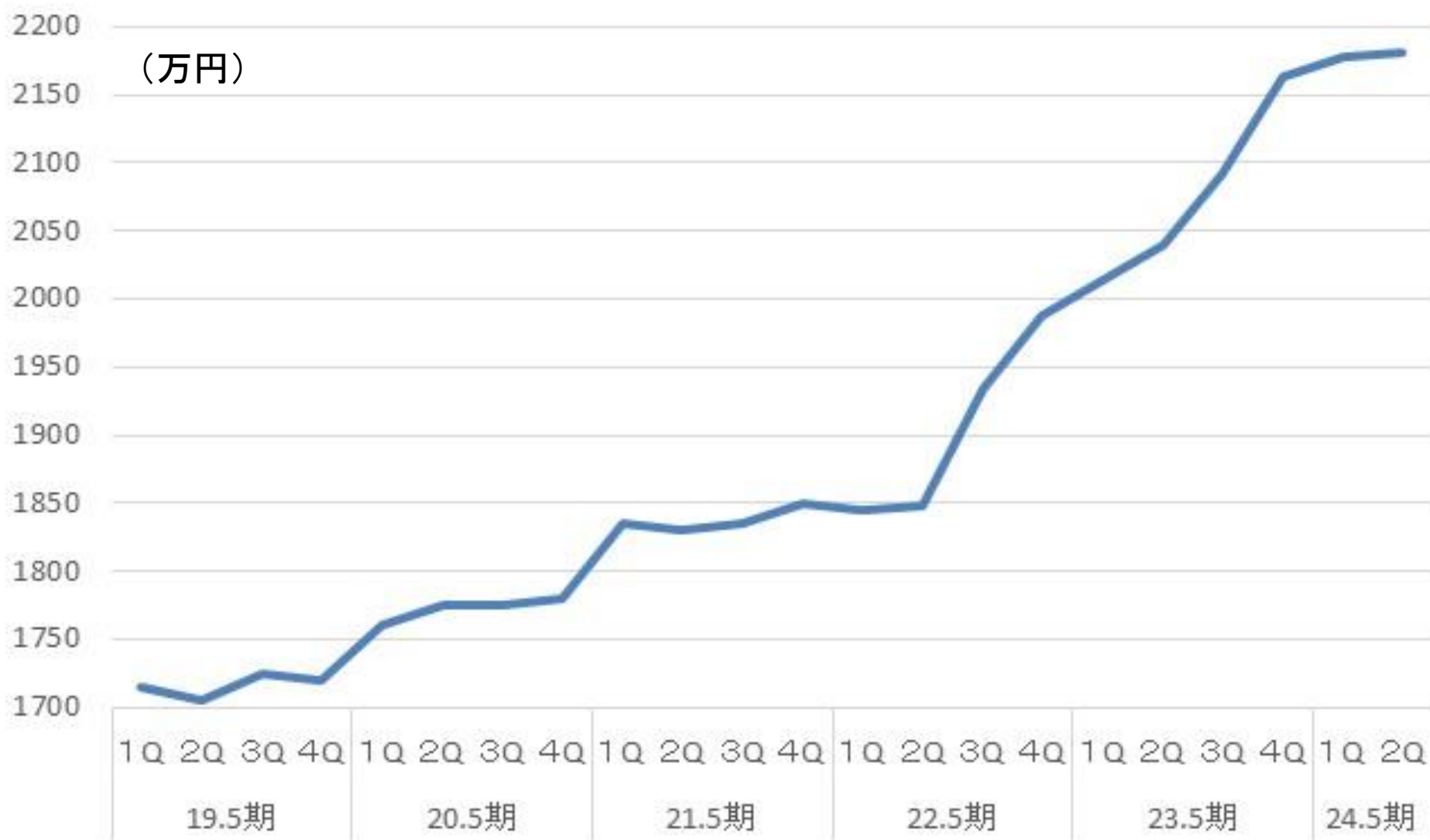
※タマホーム決算説明資料より作成

タマホーム受注額は成長維持



※タマホーム決算説明資料より

タマホームの注文販売単価上昇



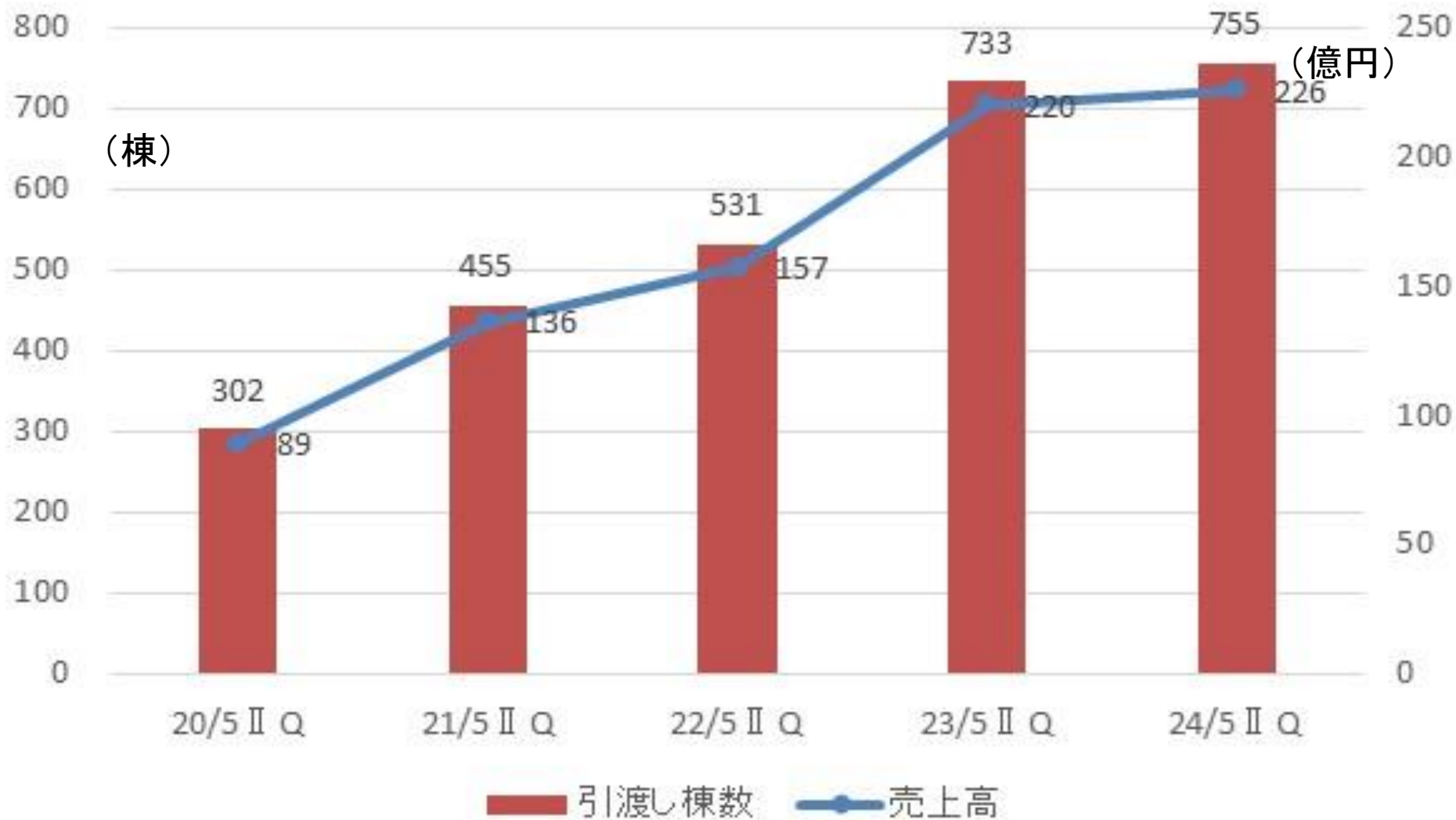
※タマホーム決算説明資料より作成

タマホーム分譲受注額は成長



※タマホーム決算説明資料より

タマホーム分譲引渡しも成長



※タマホーム決算説明資料より

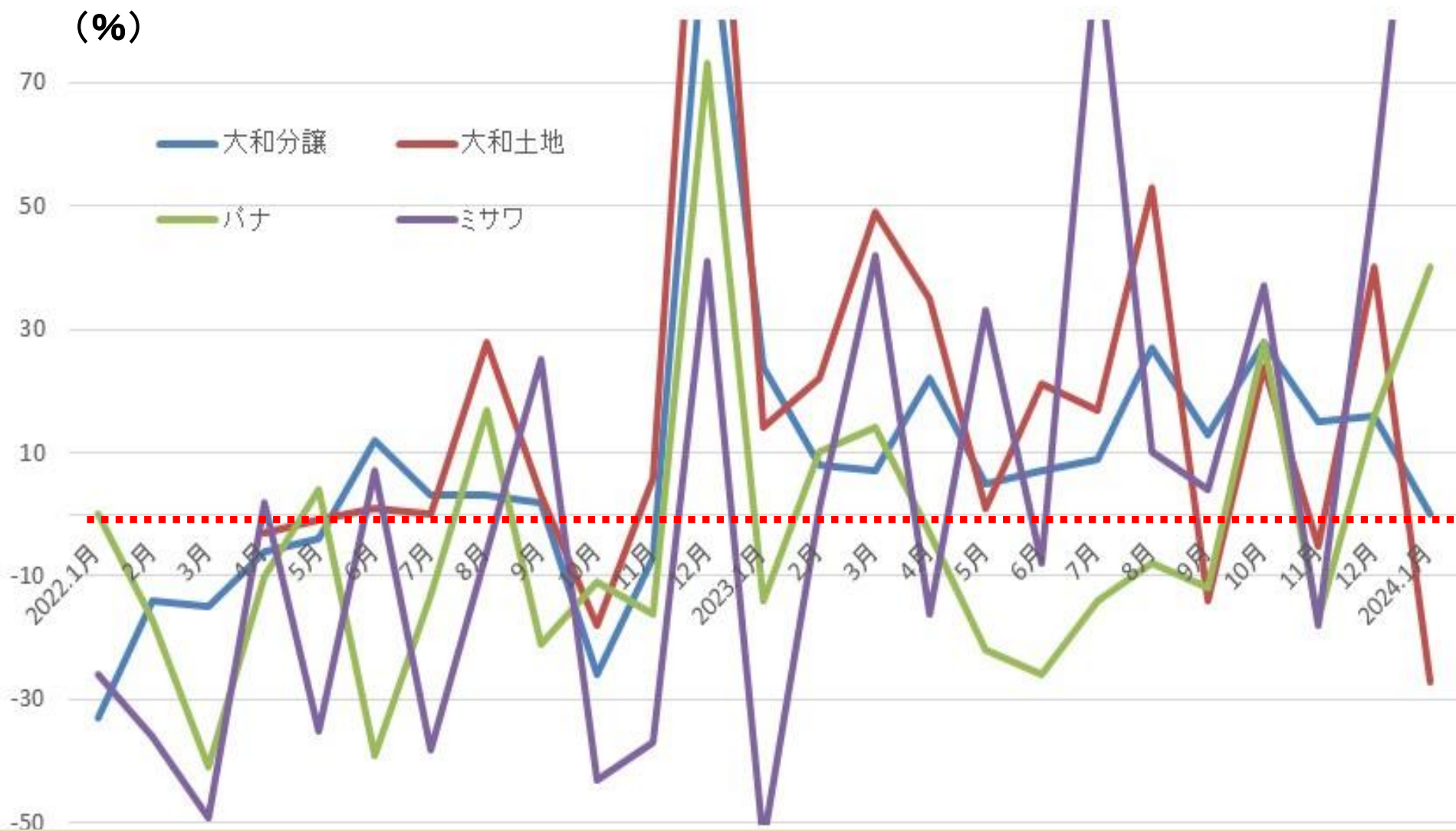
分譲市場 調整と強化

大手の分譲戸建受注前年同期比



※各社月次受注前年比速報値より

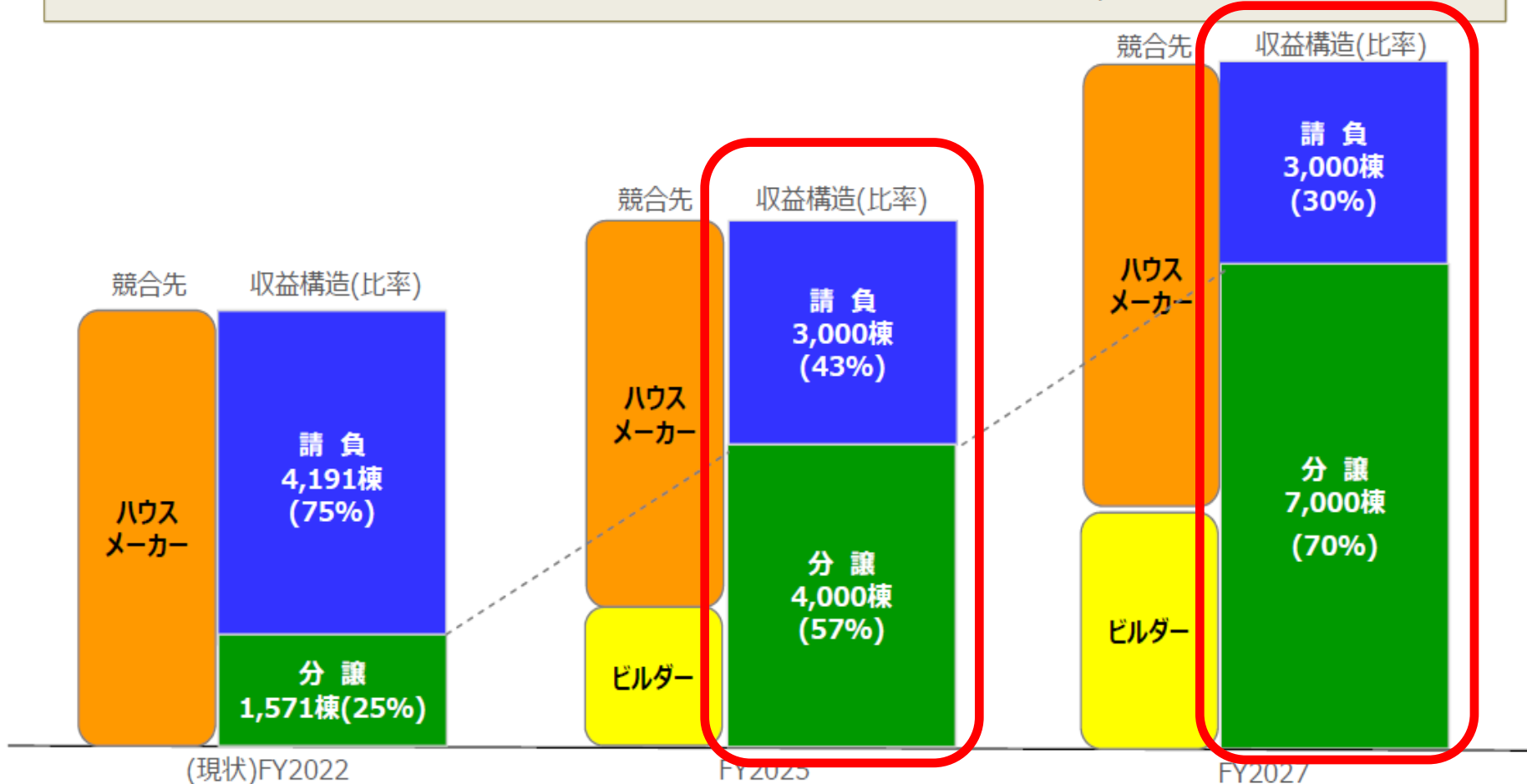
大手の分譲受注は概ね堅調



※大手ハウスメーカー各社月次受注速報より

大和ハウス、戸建中期計画

メーカー品質の住宅を要望するお客様はもとより、今まで住宅メーカーを検討していなかったビルダーを検討しているお客様にも当社の商品を提案して販売棟数を増大。2027年度には販売棟数10,000棟を目指す。



※大和ハウス工業決算説明資料より

積水ハウス分譲住宅業績推移

(億円)売上高

営業利益(億円)

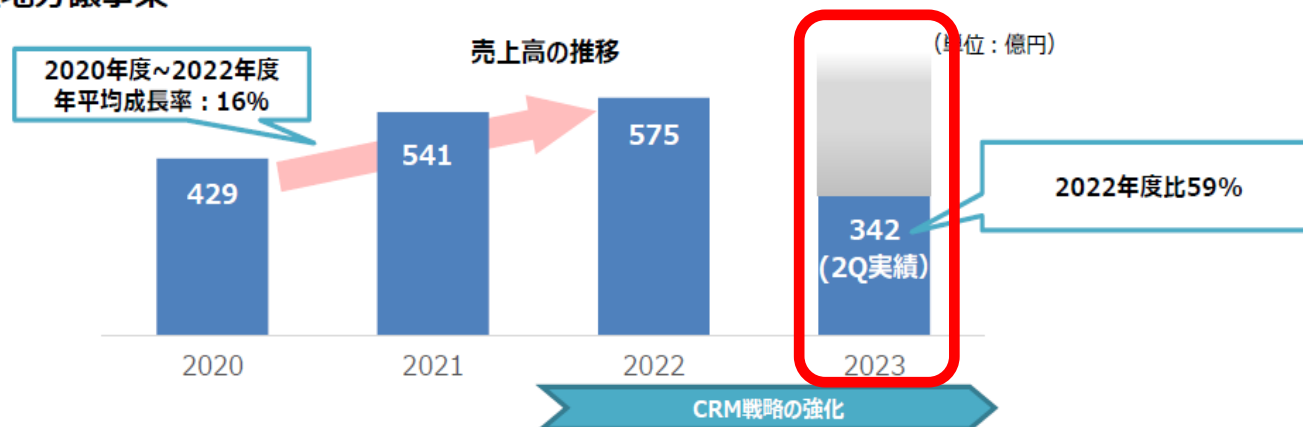


※積水ハウス決算説明資料より

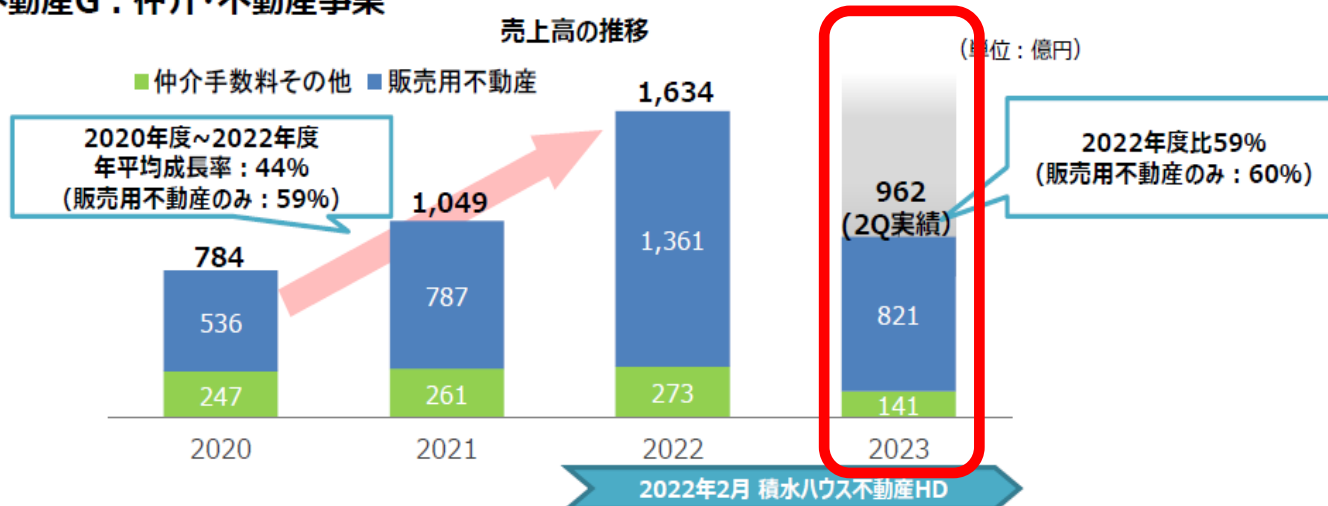
積水ハウス2023年度2Q 開発

優良な土地の積極仕入れ、土地取得から検討中の顧客への拡販に注力したことにより好調に推移
なかでも積水ハウス不動産グループにおける住宅用地を中心とした不動産販売が好調

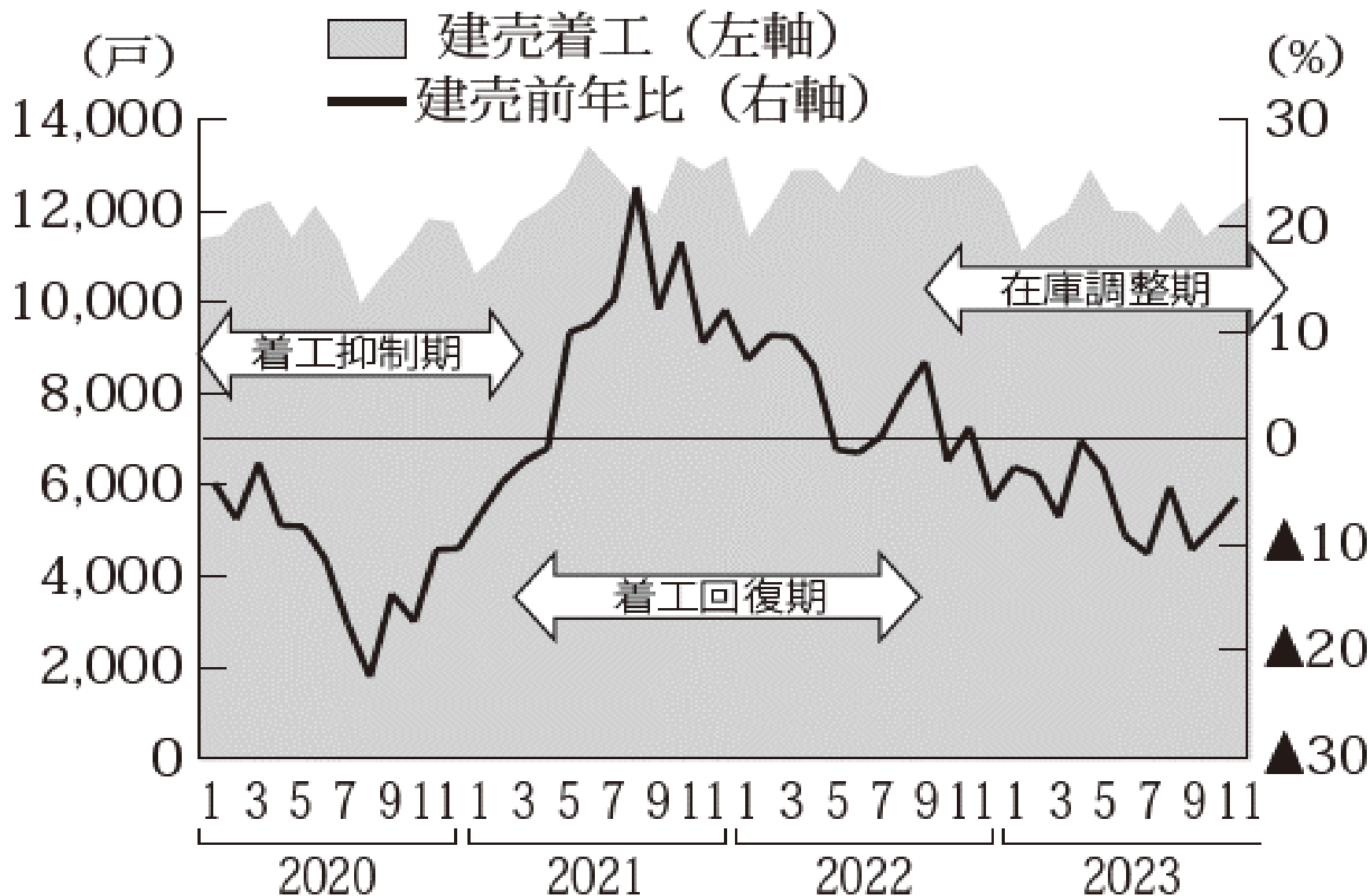
■ 積水ハウス：土地分譲事業



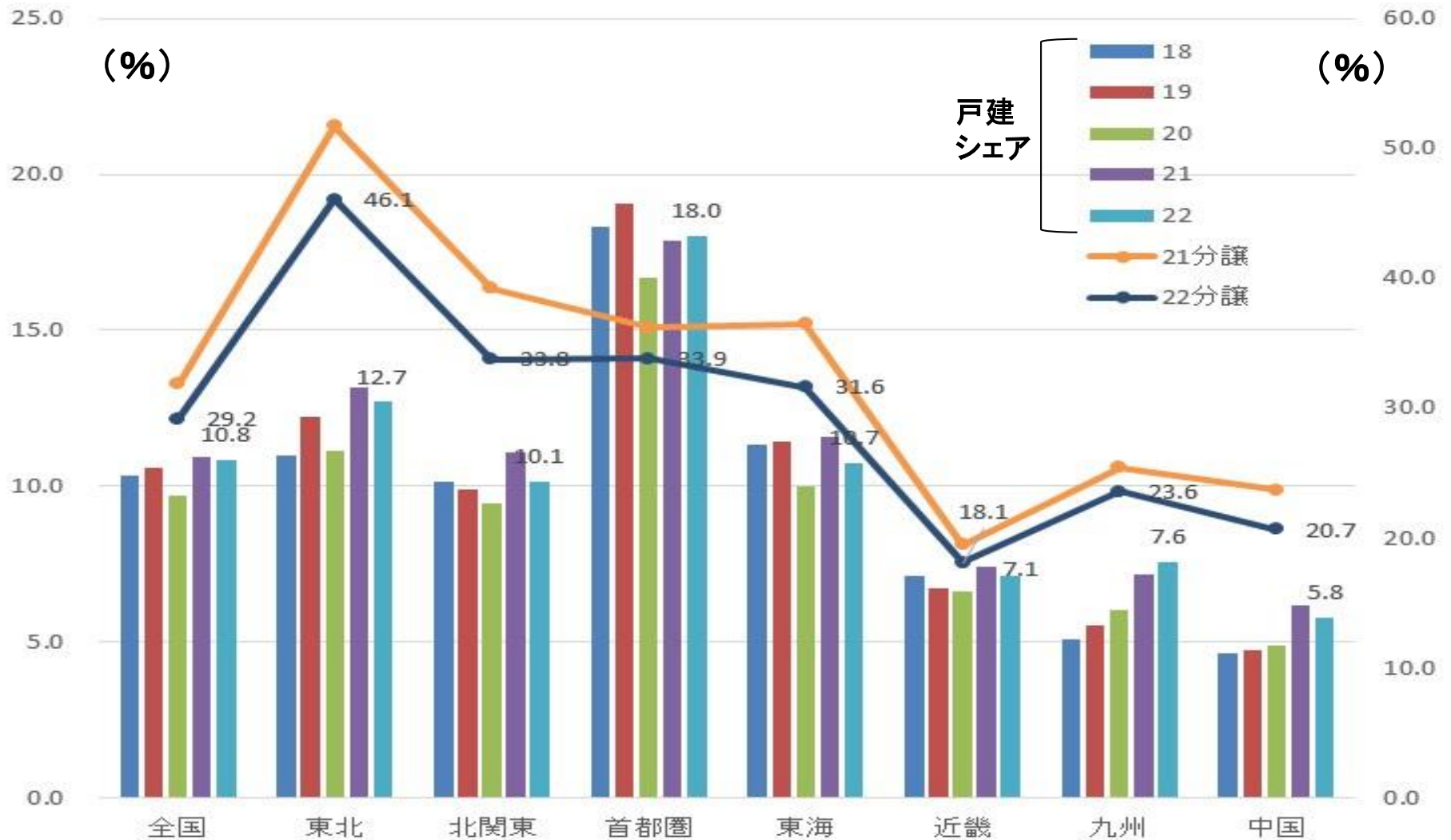
■ 積水ハウス不動産G：仲介・不動産事業



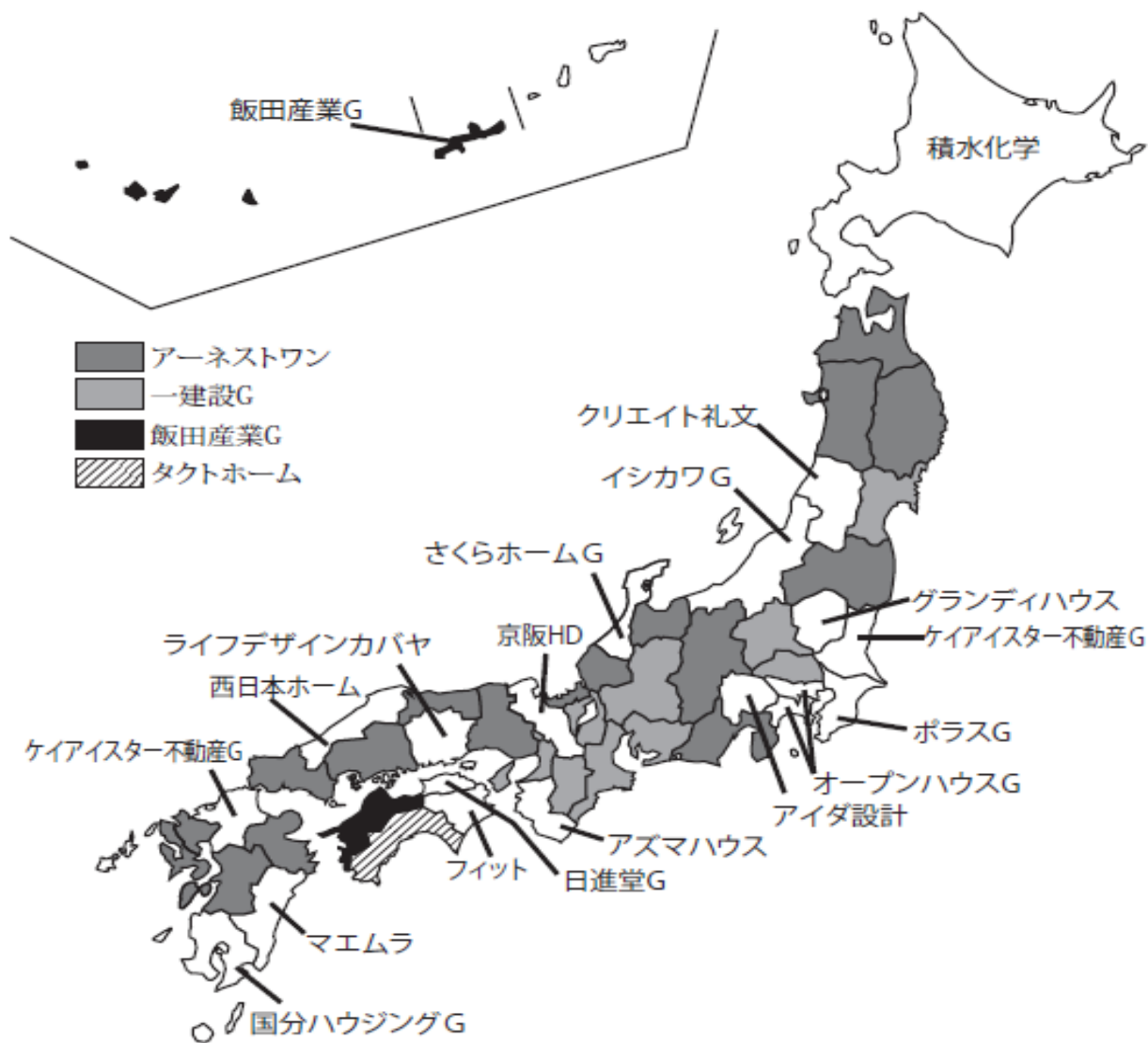
建売月別着工戸数と前年比推移



飯田グループエリア別シェア推移

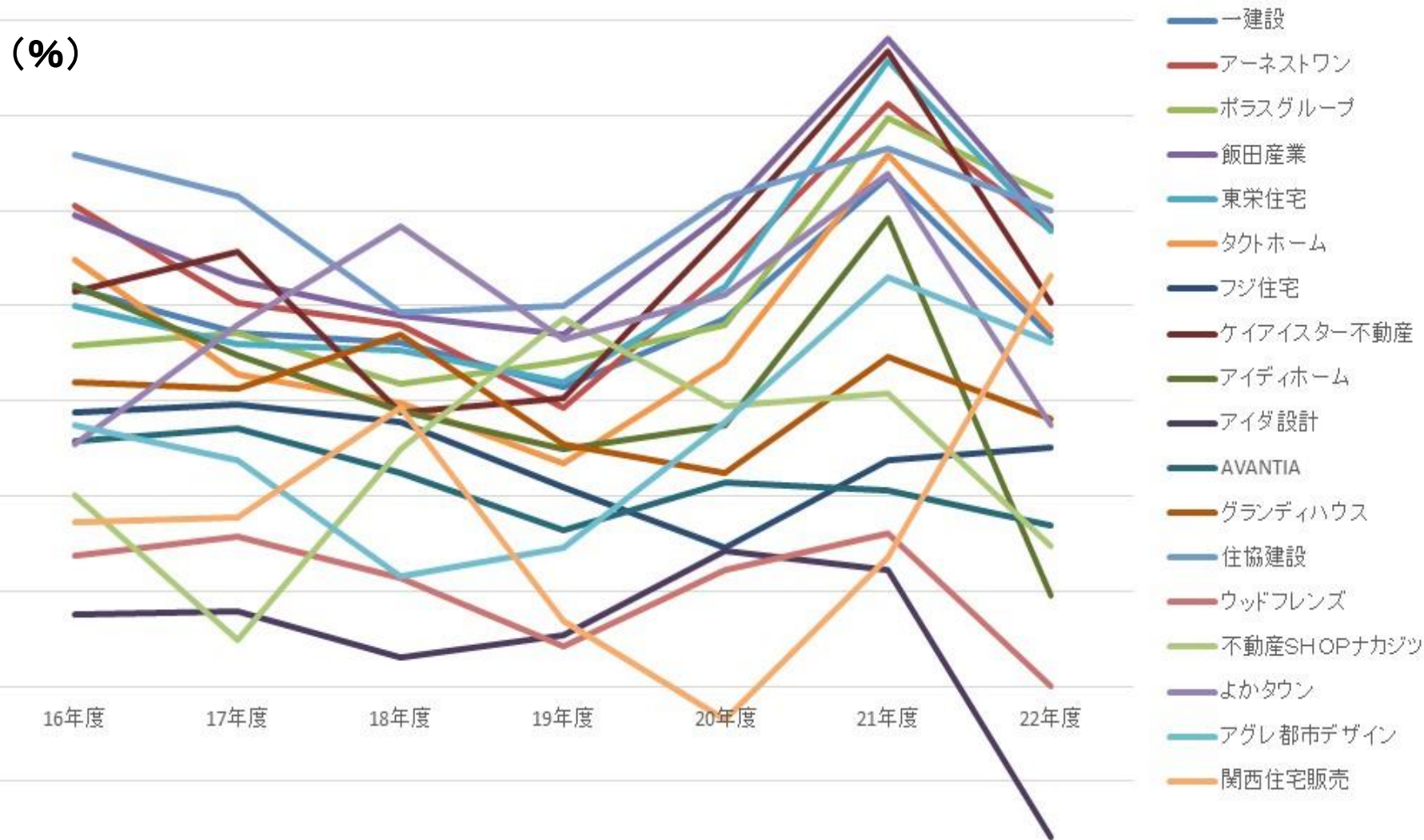


2022年度建売住宅の県No1掌握力



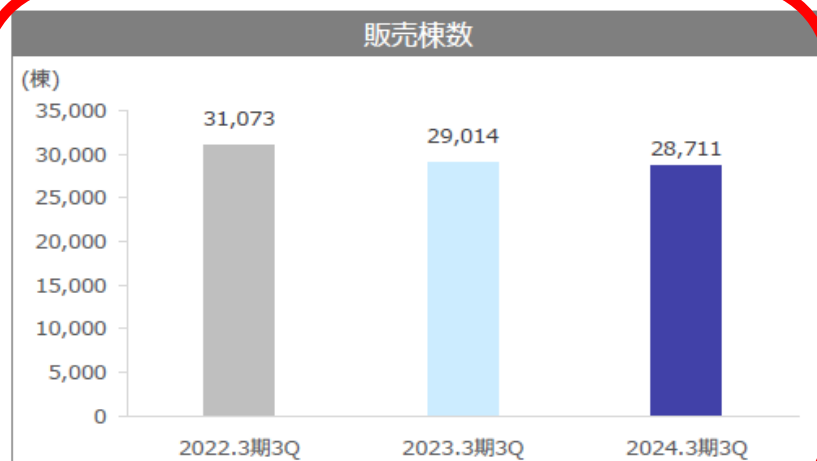
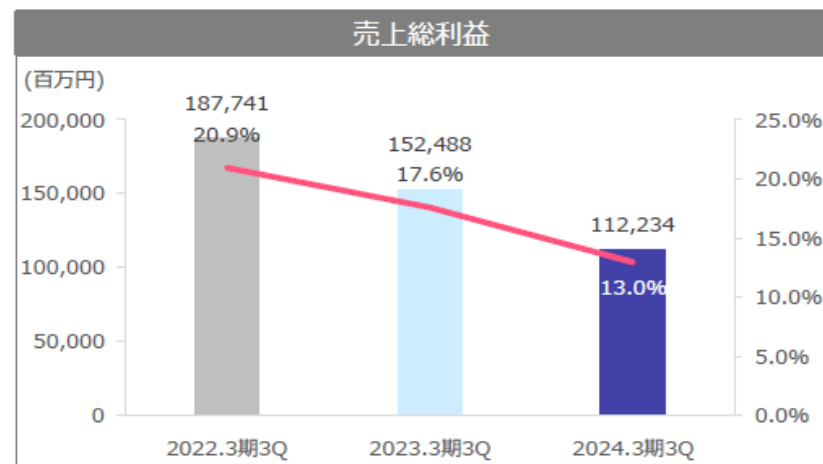
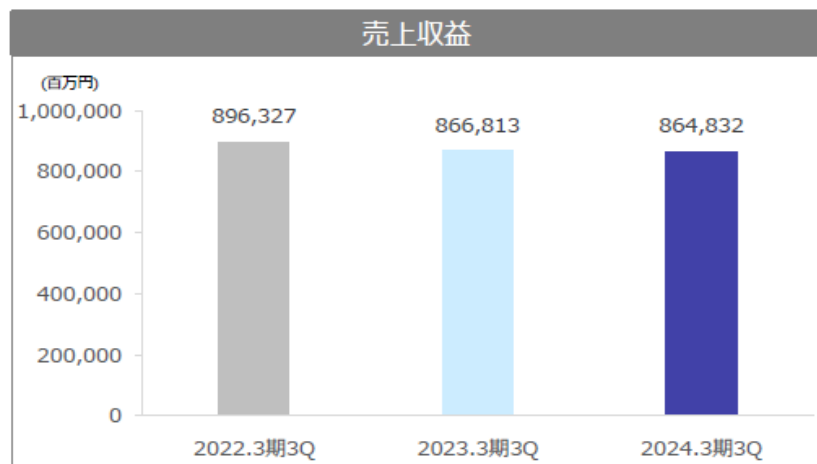
※住宅産業研究所「月刊TACT」より

分譲系ビルダー利益明暗分かれる



飯田グループ販売棟数減少

- ・ 売上収益は前年同期比ほぼ横ばいで推移。売上総利益率は13.0%で同4.6ポイント減少。
- ・ 販売棟数は前年同期比で303棟減少、平均価格は3,012万円で前年同期比+25万円/棟。



	2022.3期3Q	2023.3期3Q	2024.3期3Q	前年同期比
売上収益	896,327	866,813	864,832	99.8%
売上総利益	187,741 20.9%	152,488 17.6%	112,234 13.0%	73.6% ▲4.6pt
販売棟数	31,073	29,014	28,711	99.0%
平均価格	28.84	29.87	30.12	100.8%

※ 自社戸建賃貸向けに組み入れた物件203棟は販売棟数に含まれていません。

※飯田グループ決算説明資料より

建売分譲価格上昇、原価影響大

- ・ 土地原価は2Q比で一棟当たり48万円増加、建物原価は20万円減少。
- ・ 販売価格は2Q比で17万円減少し、売上総利益額は一棟当たり44万円減少。



販売価格

- ・ 原価上昇分全てを売価に織込めず利益率低下。
- ・ 市中在庫が過剰な状況が続いており、価格を上げにくい環境。

建物原価

- ・ 木材価格は低下、その他資材はメーカー値上げの影響で増加したが、トータルでは建物原価は2Q比で20万円減少。

土地原価

- ・ 土地原価は2Q比で48万円増加。
- ・ 首都圏エリアの販売比率が高まっていることに加え、当該エリアでの仕入単価上昇の影響を受けている。

一棟当たり売上総利益額は
今期2Q比で44万円減少

※ 本分析は、土地売りおよび建築条件付きを含みません。主要6社の実績です。

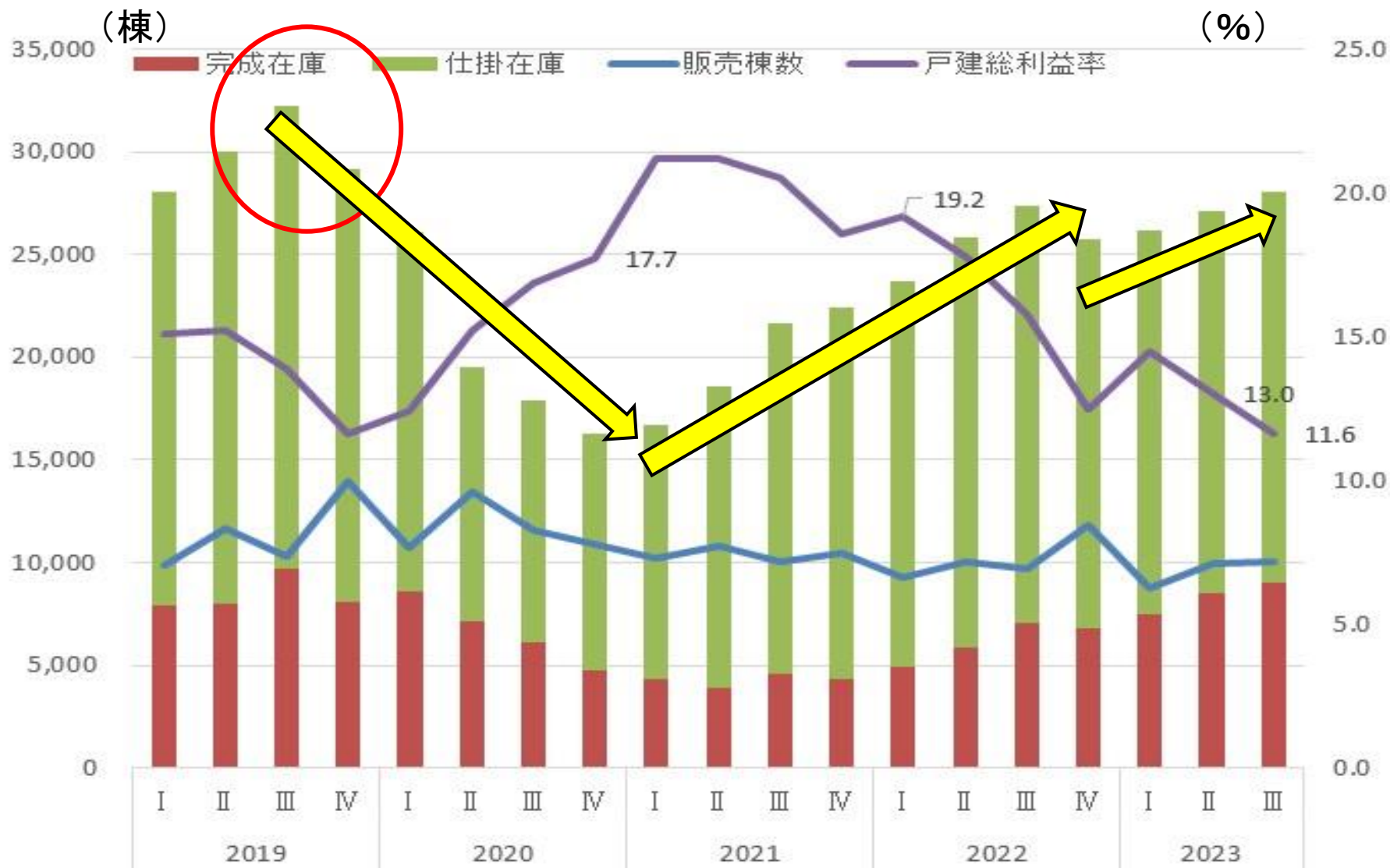
※飯田グループ決算説明資料より

飯田グループ戸建総利益率は低下



※飯田グループ決算説明資料より

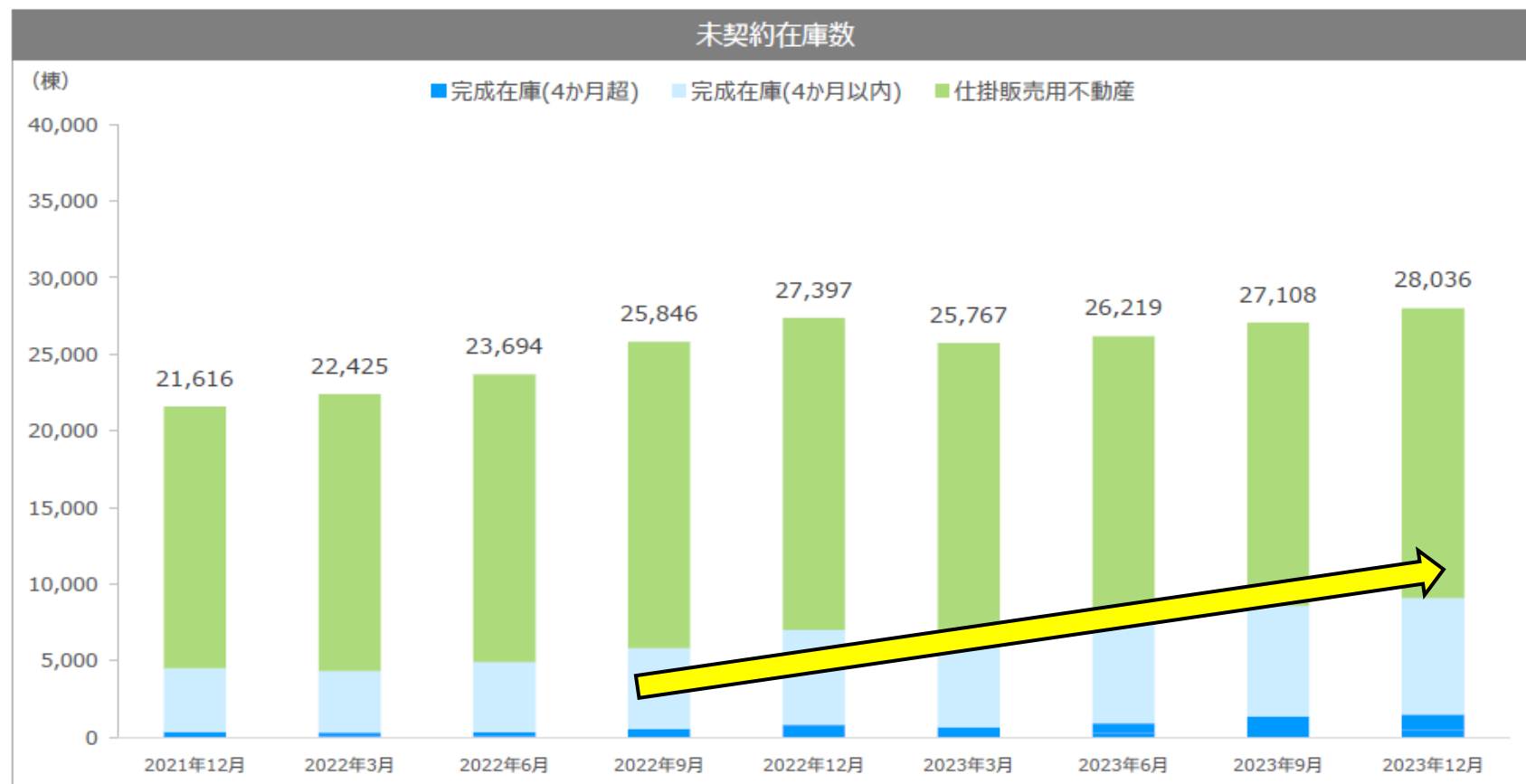
飯田グループ戸建未契約在庫増



※飯田グループ決算説明資料より作成

飯田グループ戸建未契約在庫増

- ・ 4Qおよび来期の販売計画を見据えながら、在庫数をコントロール。
- ・ 事業環境の変化に迅速に対応するため、適正在庫水準の維持に優先的に取り組む方針。

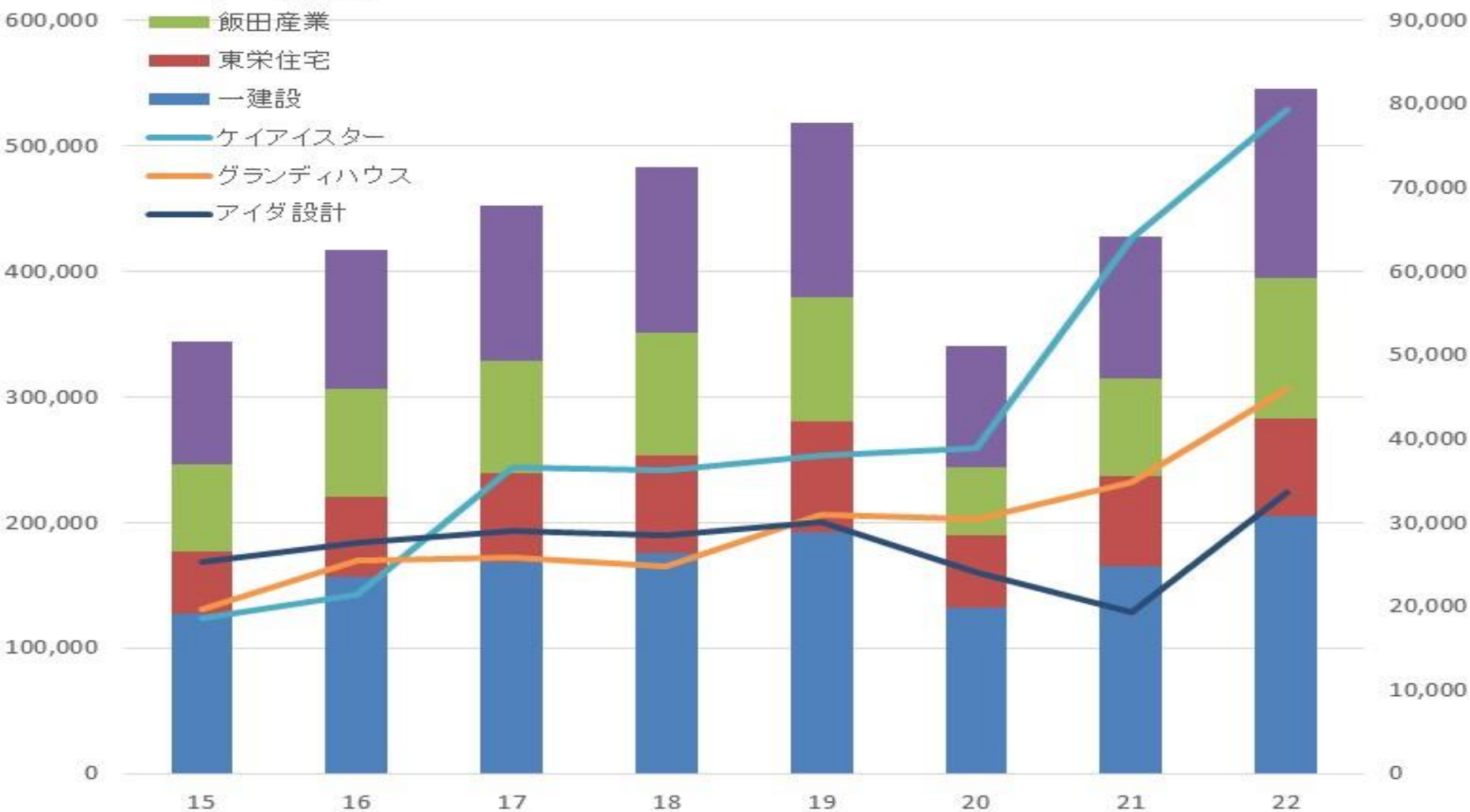


※飯田グループ決算説明資料より作成

分譲各社の棚卸資産は増加傾向

(百万円)

(百万円)



※飯田グループ決算説明資料より作成

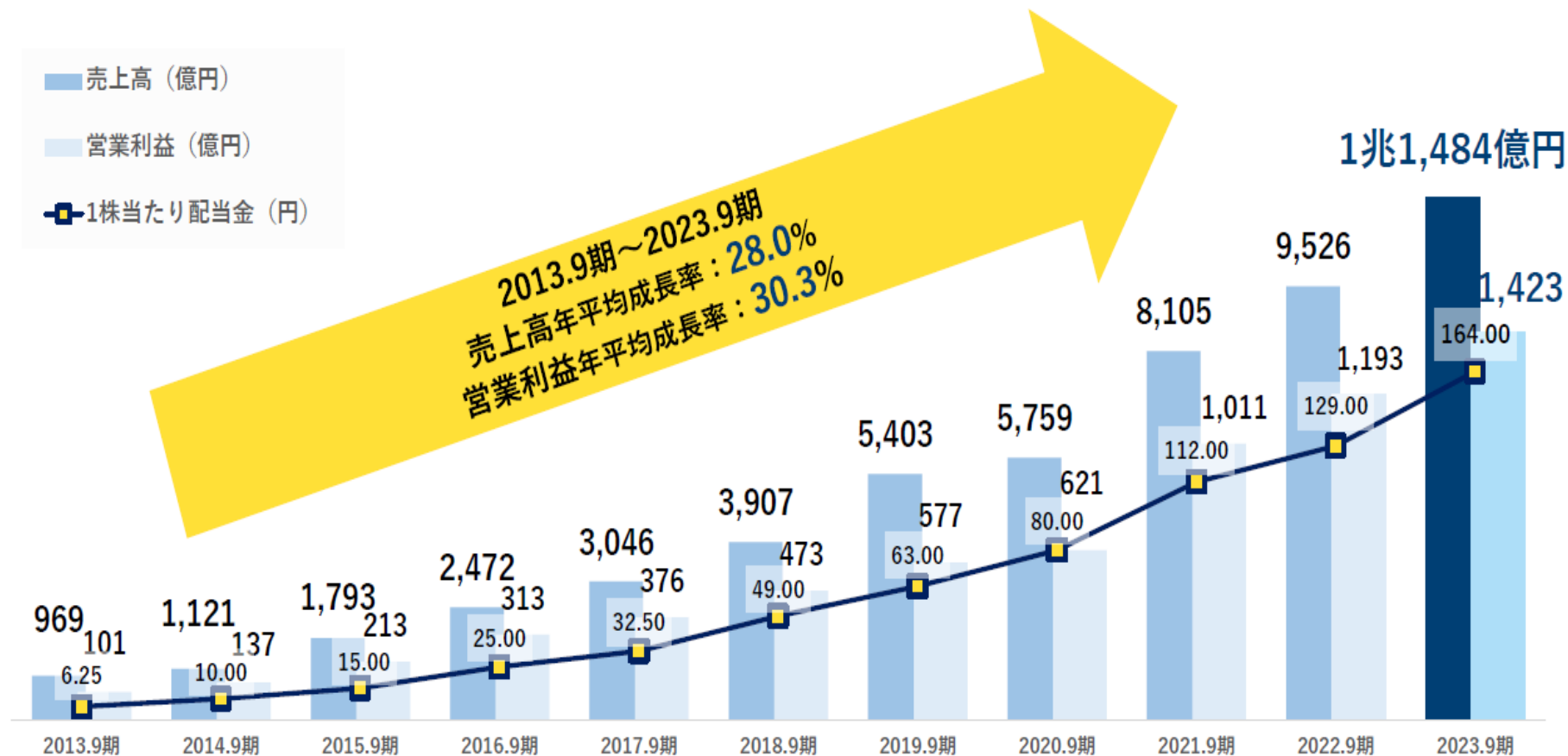
ケイアイスター不動産四半期推移



※ケイアイスター不動産決算資料より作成

オープンハウス過去最高更新！

■ 2013.9期の上場から11期連続で過去最高の売上高、利益を更新



注) 当社は2015.9期、2019.9期に1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、配当金は、2013.9期に株式分割が行われたと仮定して算出

※オープンハウス決算説明資料より

オープンハウス2024年度決算

- メルディアの連結開始に伴い、新たなセグメント「メルディア」を追加
- 同セグメントを除いても、増収増益を確保

	売上高				
	2023.9期 1Q (2022/10-2022/12)		2024.9期 1Q (2023/10-2023/12)		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
合計	248,198	100.0%	304,846	100.0%	122.8%
戸建関連事業	141,735	57.1%	170,186	55.8%	120.1%
マンション事業	3,347	1.3%	3,730	1.2%	111.4%
収益不動産事業	44,533	17.9%	33,100	10.9%	74.3%
その他 (アメリカ不動産等)	19,529	7.9%	22,764	7.5%	116.6%
プレサンス コーポレーション	39,199	15.8%	40,999	13.4%	104.6%
メルディア※	-	-	37,331	12.2%	-
調整額	△147	-	△3,267	-	-

	営業利益 (単位:百万円)				
	2023.9期 1Q (2022/10-2022/12)		2024.9期 1Q (2023/10-2023/12)		前期比
	実績	営業利益率	実績	営業利益率	
	30,668	12.4%	32,643	10.7%	106.4%
	16,484	11.6%	17,959	10.6%	108.9%
	△432	-	△731	-	-
	5,429	12.2%	4,257	12.9%	78.4%
	2,267	11.6%	2,096	9.2%	92.4%
	6,827	17.4%	8,031	19.6%	117.6%
	-	-	1,330	3.6%	-
	91	-	△300	-	-

※オープンハウス決算説明資料より

オープンハウス戸建利益率推移



※オープンハウス決算説明資料より

オープンハウス、メルディア始動

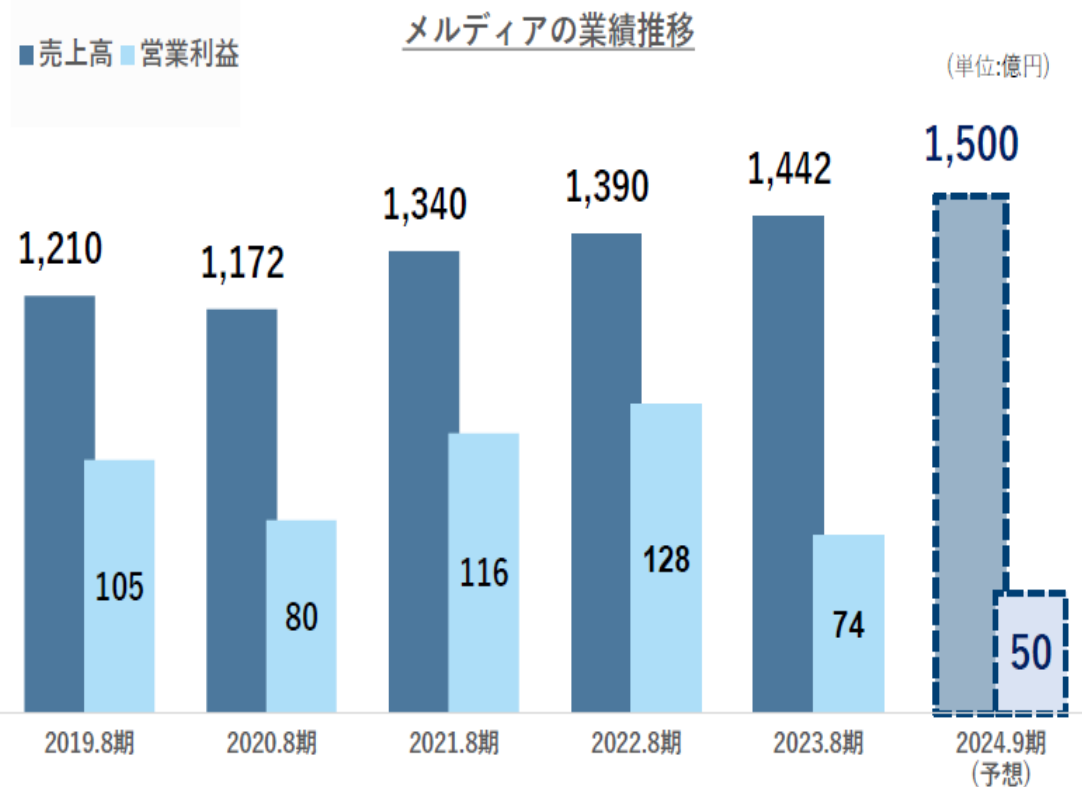
- 第1四半期より、新たなセグメントとして連結を開始
- 通期計画に対して順調なスタート、早期に利益水準の回復を目指す

(単位:百万円)

	2024.9期 1Q *1 (2023/10-2023/12)
売上高	37,331
売上総利益	3,828
売上総利益率	10.3%
営業利益	1,330
営業利益率	3.6%
引渡棟数 *2	393棟

*1 メルディアの2023年9月~11月の実績を、
2024年9月期第1半期として連結

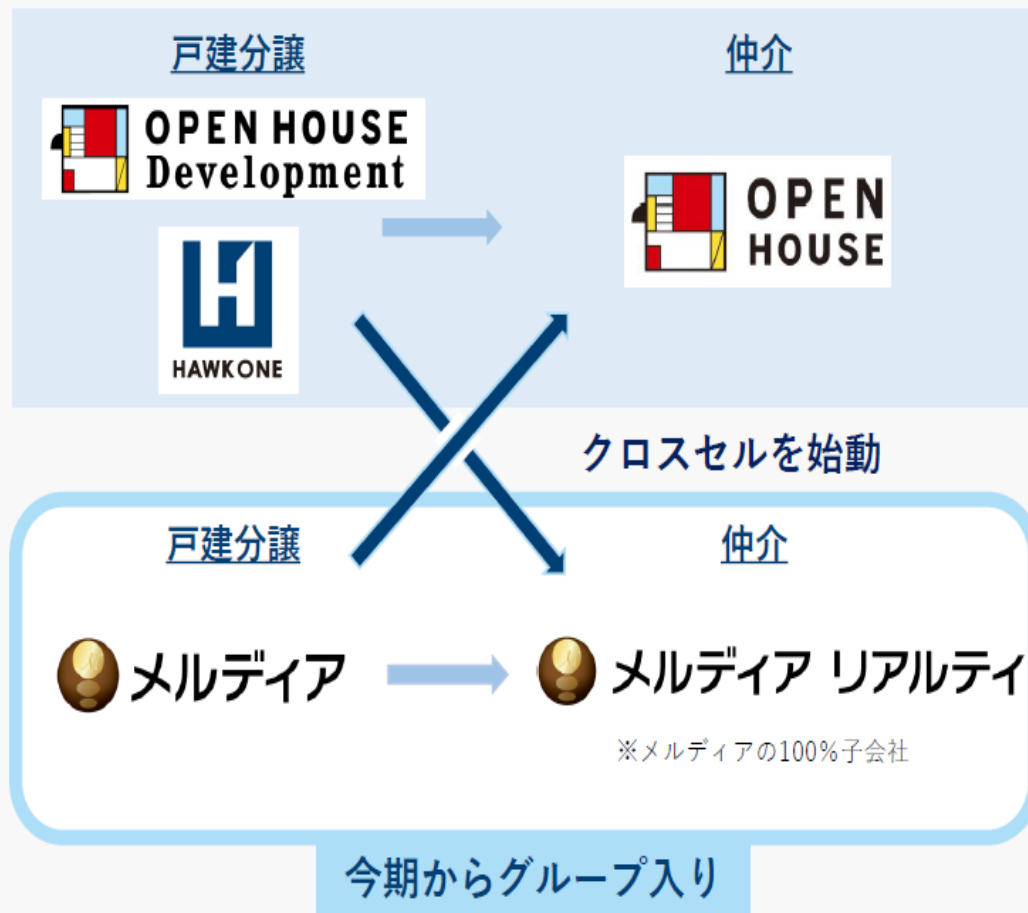
*2 アパート49棟含む



※オープンハウス決算説明資料より

オープンハウスグループの強み

- グループ横断の連携体制を構築し、クロスセルによるグループ全体の売上向上

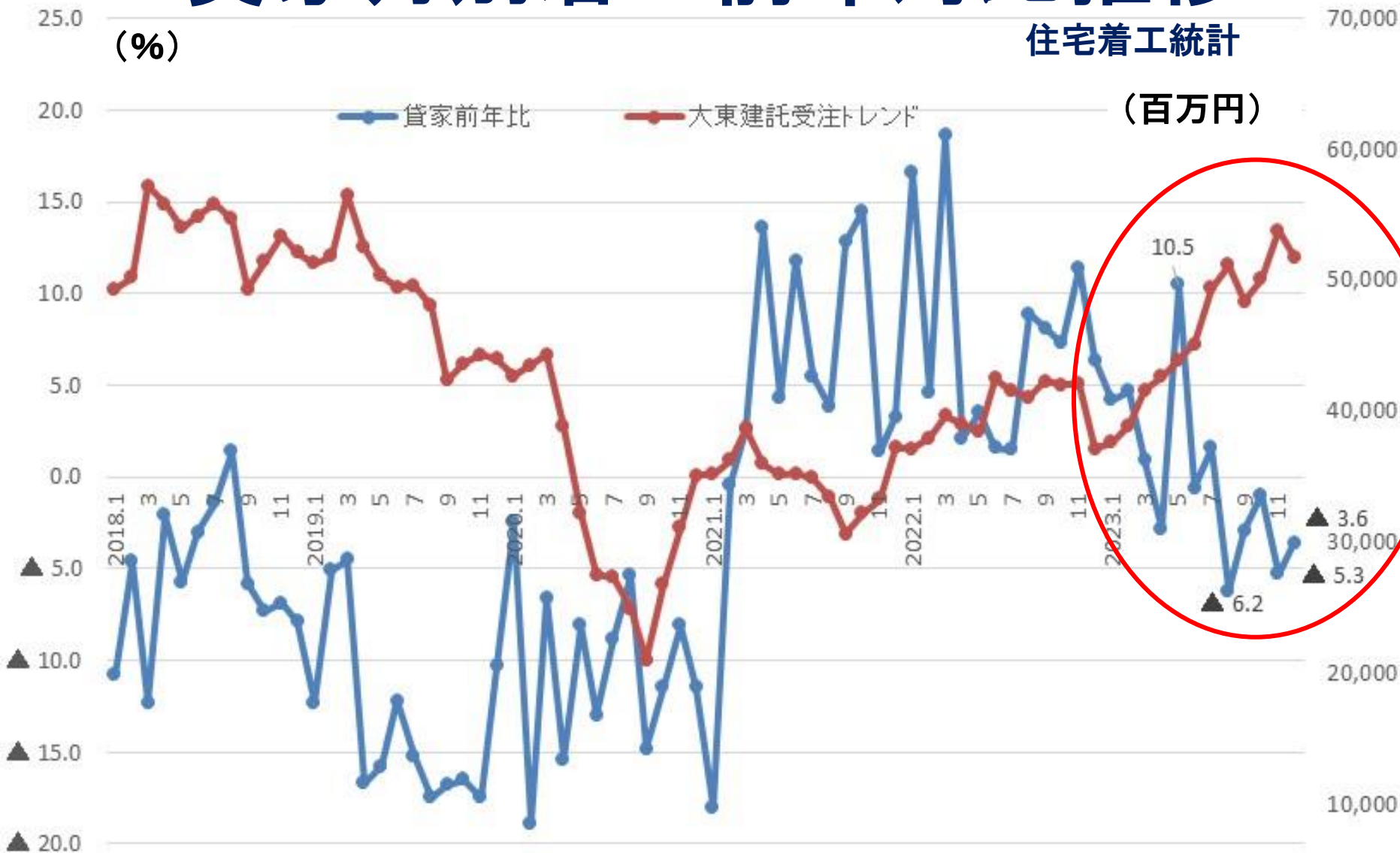


- 2023年12月より本格始動
- メルディアの物件の**30%超**をオープンハウスが販売
- OHDとホーク・ワンの物件をメルディア リアルティが販売
- 横断的な連携体制を構築

**貸家市場
着工を維持**

貸家月別着工前年対比推移

住宅着工統計

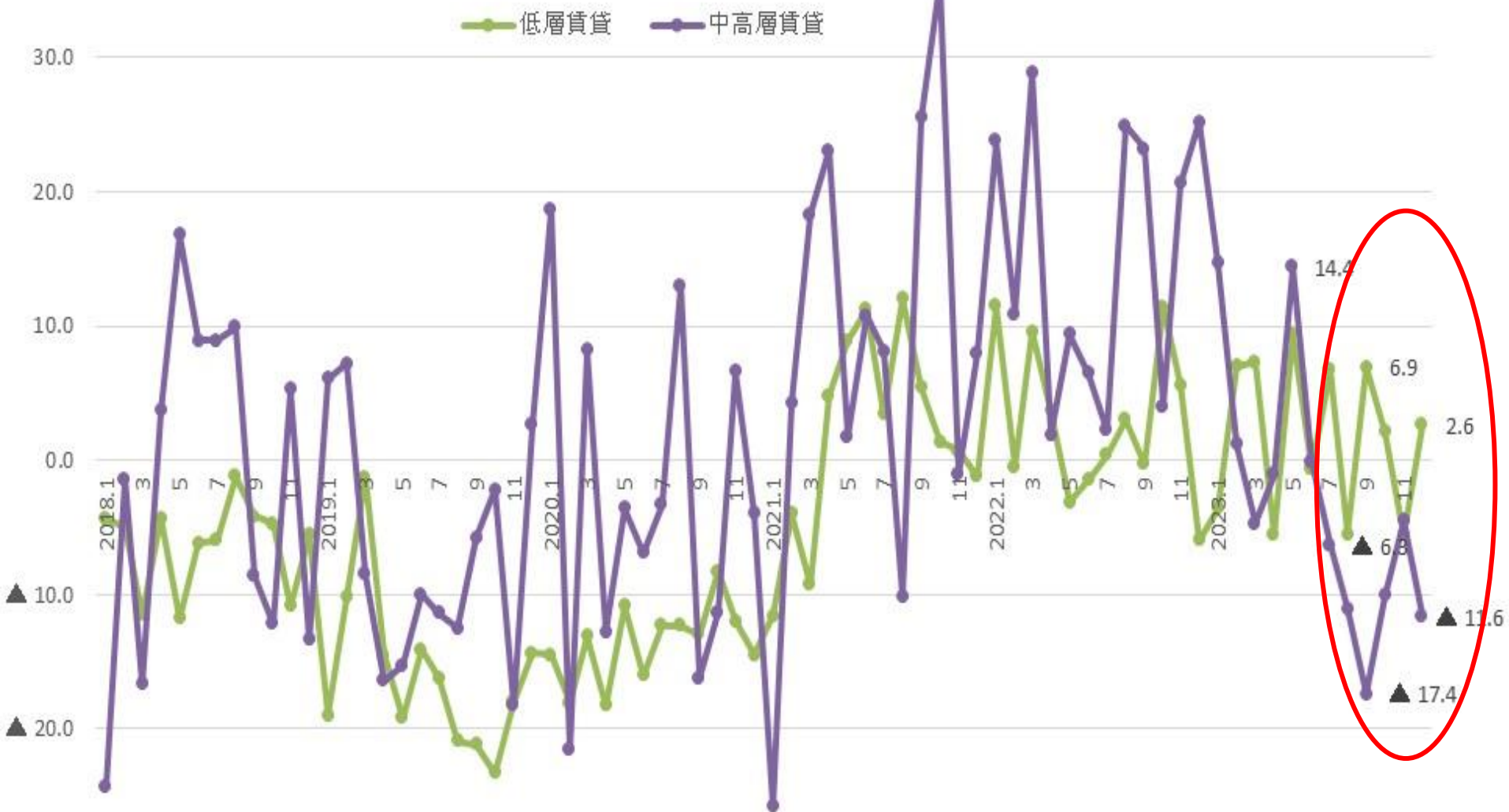


※住宅着工統計、大東建託月次資料より

貸家月別着工前年対比推移

住宅着工統計

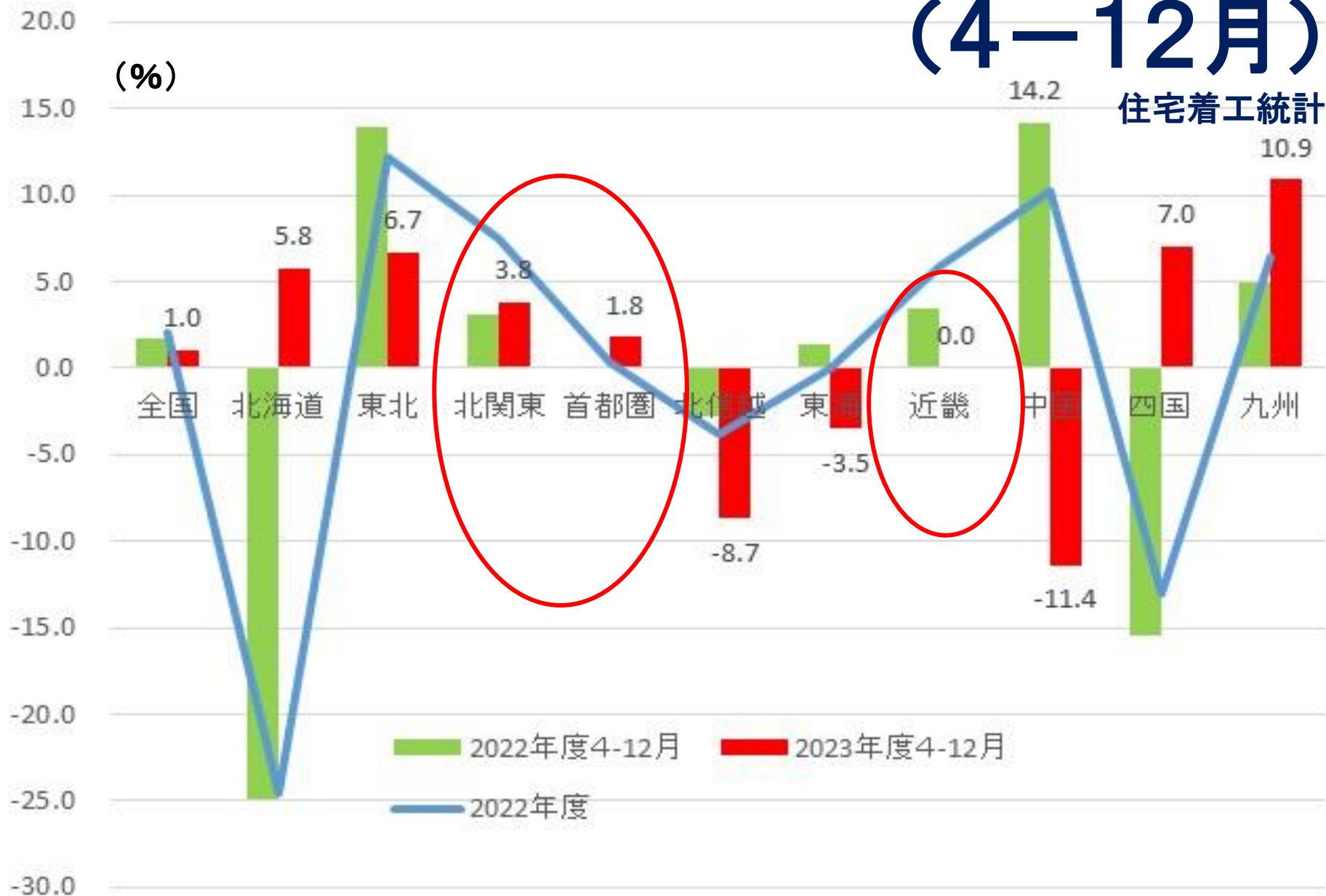
(%)



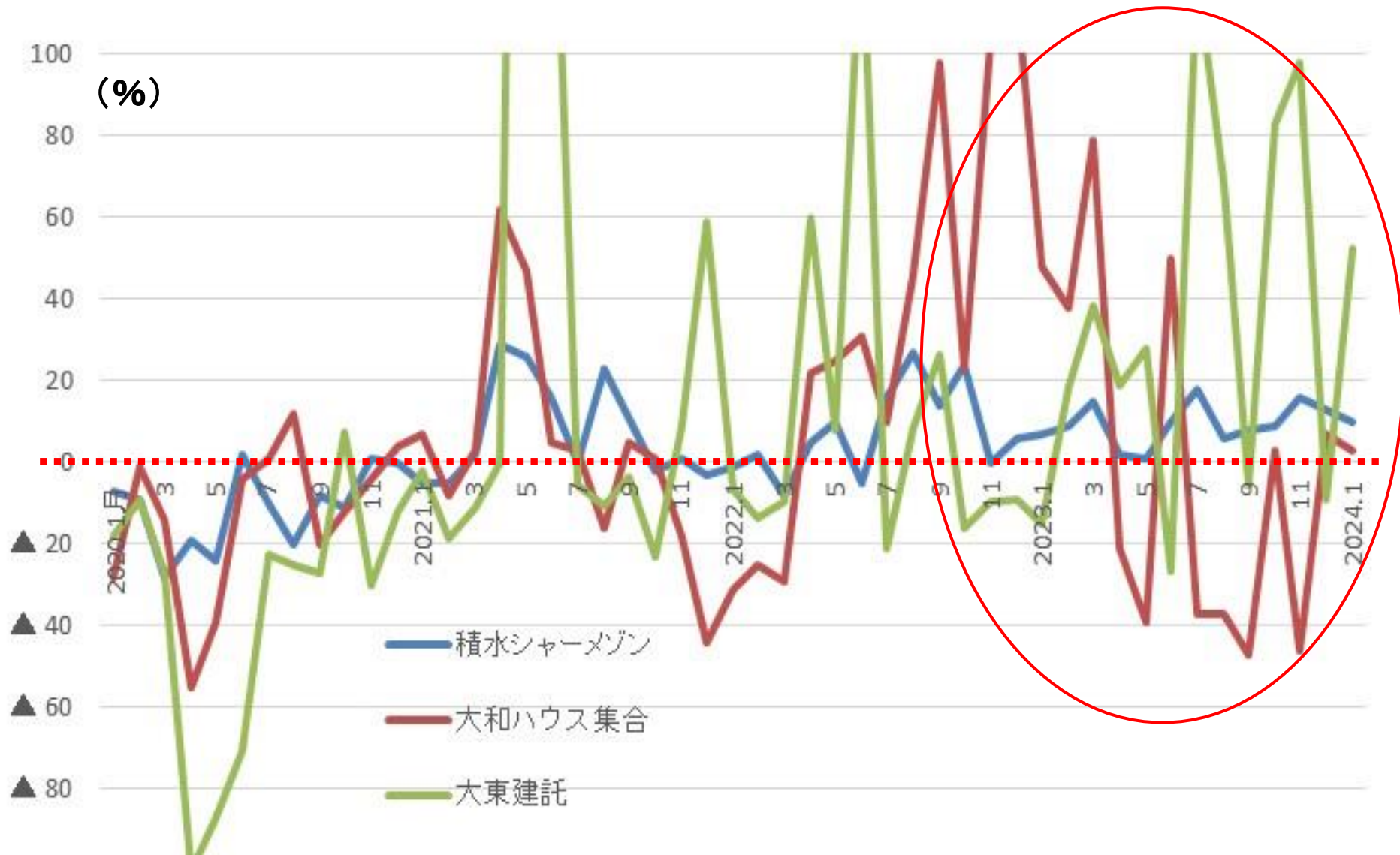
※住宅着工統計

エリア別低層アパート着工前年対比 (4-12月)

住宅着工統計



大手の賃貸受注は堅調維持か



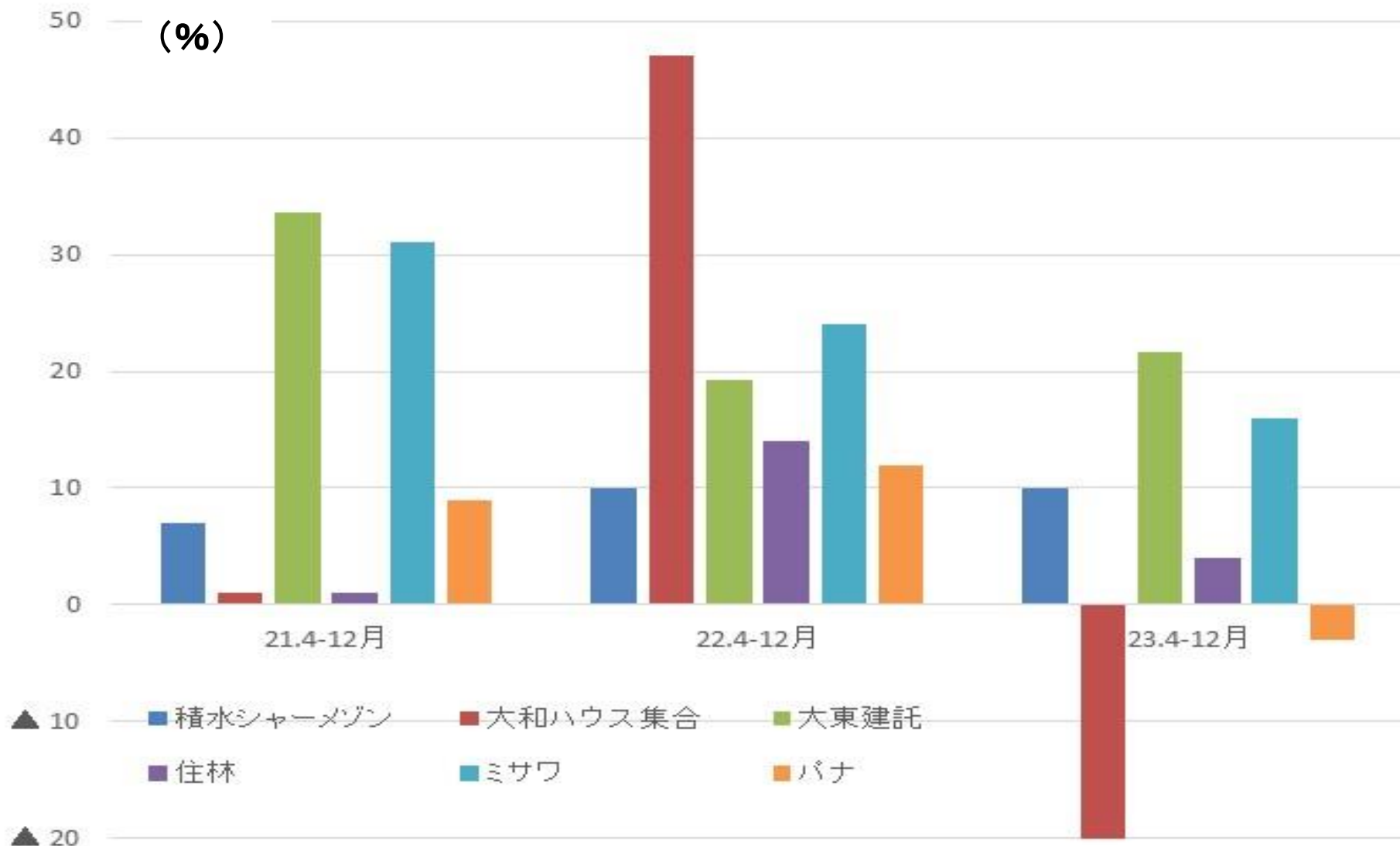
※大手ハウスメーカー各社月次受注速報より

大手の賃貸住宅受注金額前年比

	2023.4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2024.1月
積水シャーメゾン	2	1	10	18	6	8	9	16	13	10
大和ハウス集合	▲ 21	▲ 39	50	▲ 37	▲ 37	▲ 47	3	▲ 46	7	3
大東建託	19.0	28.0	▲ 26.4	118.6	68.4	▲ 5.7	82.9	97.7	▲ 9.2	52.5
住林フォレストメゾン	66	▲ 50	▲ 53	▲ 71	▲ 30	12	60	102	127	274
ミサワホーム	▲ 8	▲ 28	52	26	20	58	▲ 43	▲ 4	42	▲ 10
パナソニック	25	12	▲ 50	35	15	15	1	▲ 11	▲ 8	40

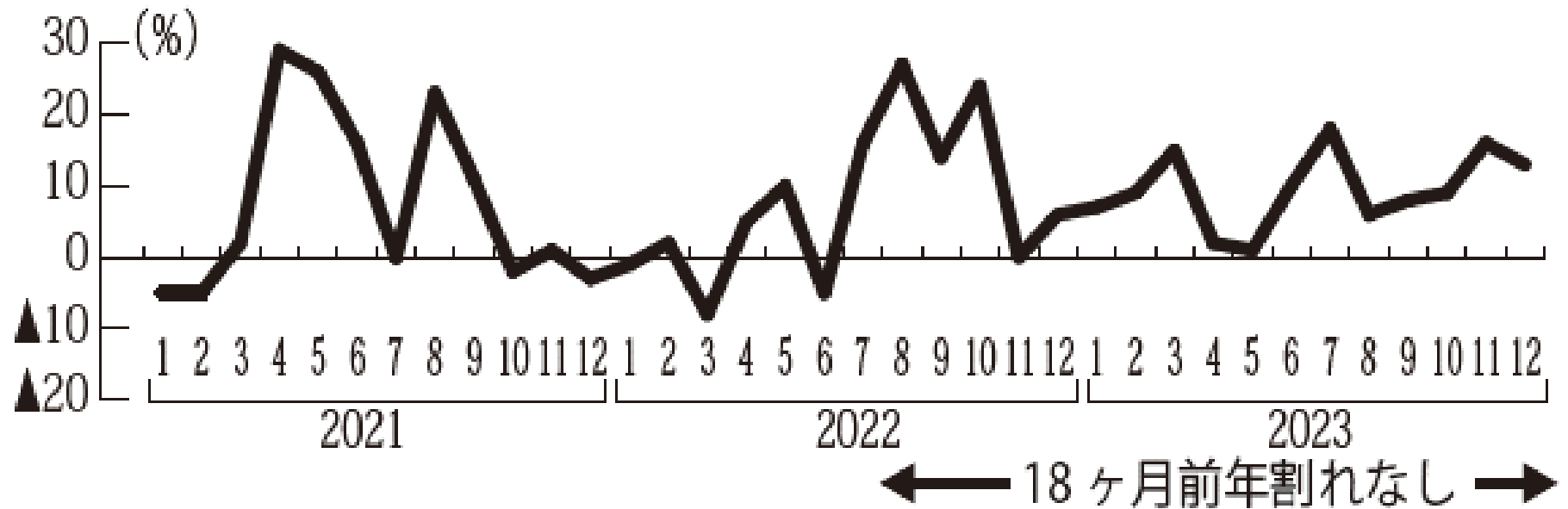
※大手ハウスメーカー各社月次受注速報より

大手の賃貸受注、12月期累計比較

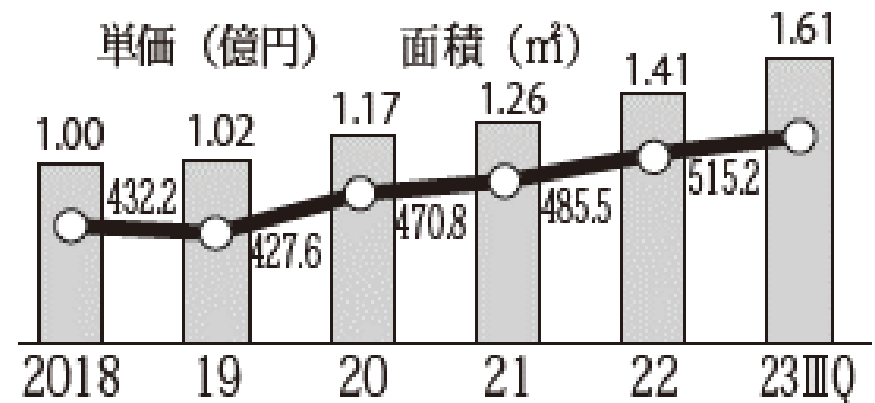
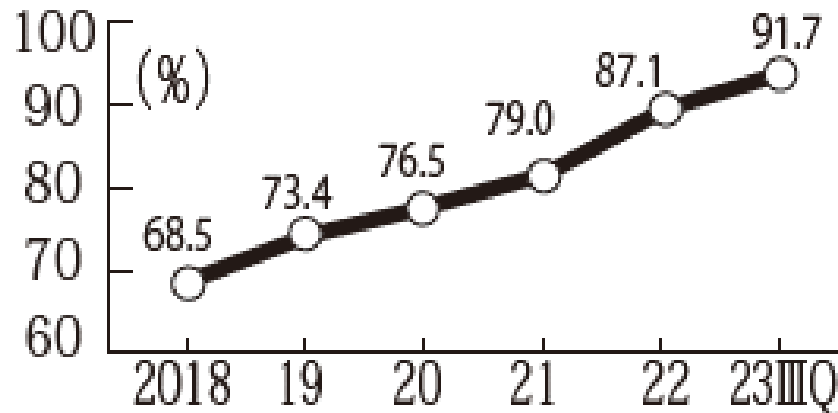


※大手ハウスメーカー各社月次受注速報より

積水ハウスのアパートは堅調推移



■ 3・4階比率の推移（金額ベース） ■ 1棟単価・面積の推移



※積水ハウス決算資料より

大和ハウス 都市部高価格も狙う

- エリア特性や顧客ニーズに対応した商品展開。～主力商品「TORISIA」を中心とした多様な商品群～

都市部

GRACA (グラサ)



(軽量鉄骨造) 3階 2020年7月～

TORISIA (トリシア)



(軽量鉄骨造) 2・3階 2022年10月～

郊外

D.RCシリーズ

D.RC5

(ディー.アールシー5)



(RC造) 4～5階
2016年9月～

D.RC10

(ディー.アールシー10)



(RC造) 6～10階
2022年12月～

D.RC

(ディー.アールシー)



(RC造) 11階～
2019年11月～

コスト

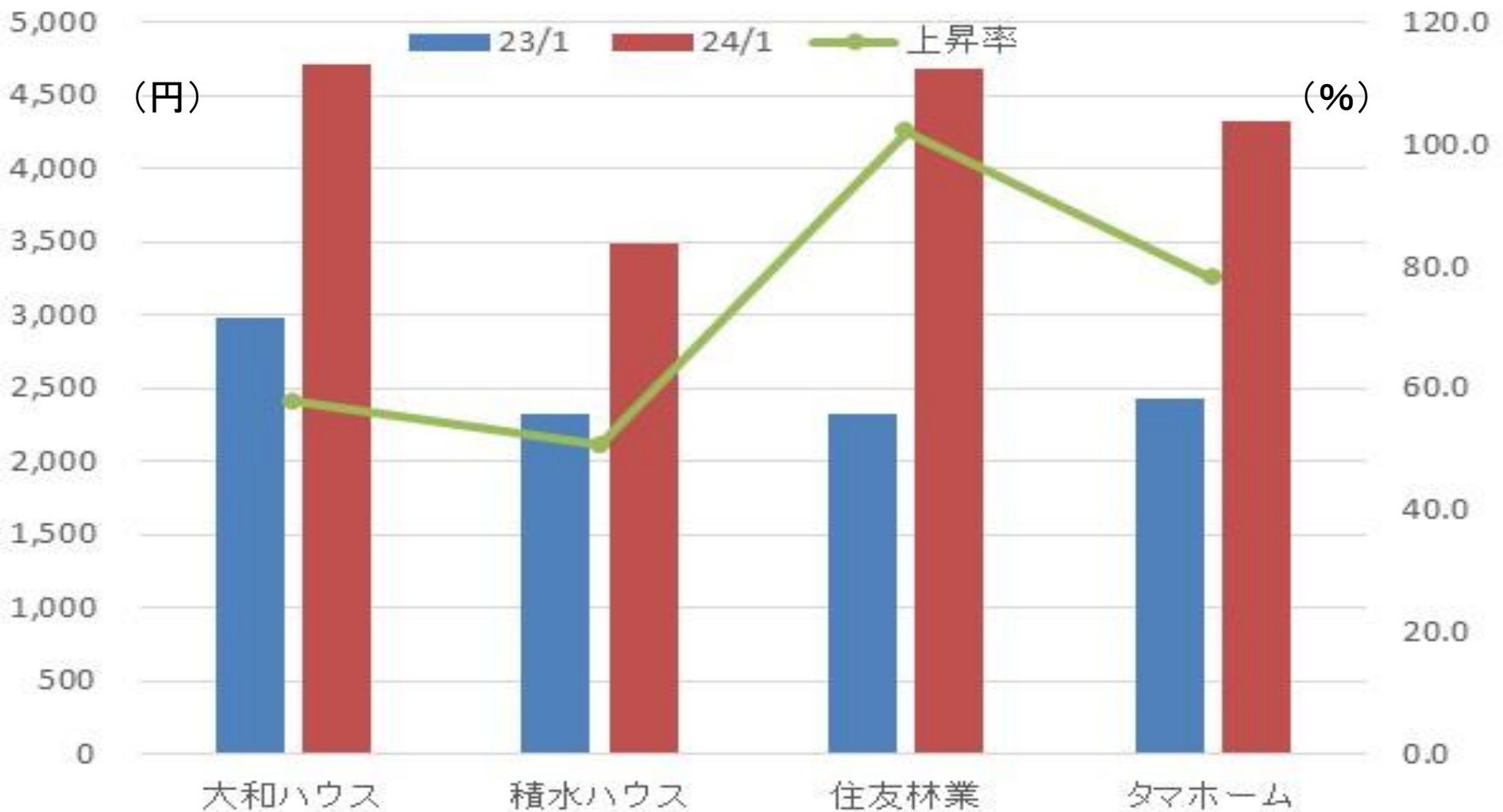
※大和ハウス発表資料より

第二章.

物価上昇続く中、金利上昇
2024年問題が襲う
住宅業界の展望

市場環境 3つの課題

住宅も1月に相場来高値更新



※各社株価より作成

2024年は課題山積？正常化？

インフレ+金利上昇

- ・物価上昇率 3%台が 1 年間続く
- ・実質賃金は 20 ヶ月連続で前年割れ
- ・長期金利、ローン金利の上昇

2024 年問題 人手不足

- ・物流、建設等、労働時間の上限適用
- ・人員確保が重要課題、人手不足の加速、物流配送の経費増

防災・環境 ストック

- ・自然災害対策、脱炭素へ向けた環境対策をより重視
- ・ストック活用と性能向上を目指す

2020 ~ 22 年 コロナ禍

- ・コロナ混乱、緊急事態宣言→在宅時間増加、20 年は住宅取得意欲向上
- ・資材価格高騰と需要一巡で市況鈍化

2022 ~ 23 年 物価と金利

- ・木材価格は落ち着くも、住宅価格は上昇、インフレ・円安、金利動く
- ・住宅購入の様子見、持家壊滅的減少

2023 ~ 24 年 経済正常化

- ・YCC、マイナス金利解除で金利正常化、脱デフレでインフレ定着
- ・インフレマインドへの転換がカギ

2024物価・賃金・金利がテーマ

好循環インフレへ

インフレ
目標2%

- ・ 2023 年の物価上昇率からはペースは落ちてきているものの、上昇基調続く
- ・ エネルギー除くと依然3%超え上昇

賃上げ
実質賃金

- ・ 23 年賃上げ以上に物価上昇、実質賃金のマイナスが2年近く続く
- ・ 24 年物価上昇上回る賃上げがカギに

金利動向
緩和出口

- ・ 物価目標の確度は高まり、賃金と物価の好循環も見られ始める
- ・ マイナス金利解除は4月か？

2024年、消費者は動くか？

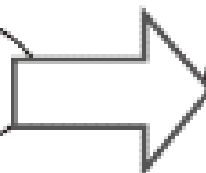
2024 年住宅業界

物価は上がる
という認識

デフレ慣れから脱却



住宅価格上昇
続いていく？



金利上昇の観測
ローン負担増

固定上昇、変動も動く？

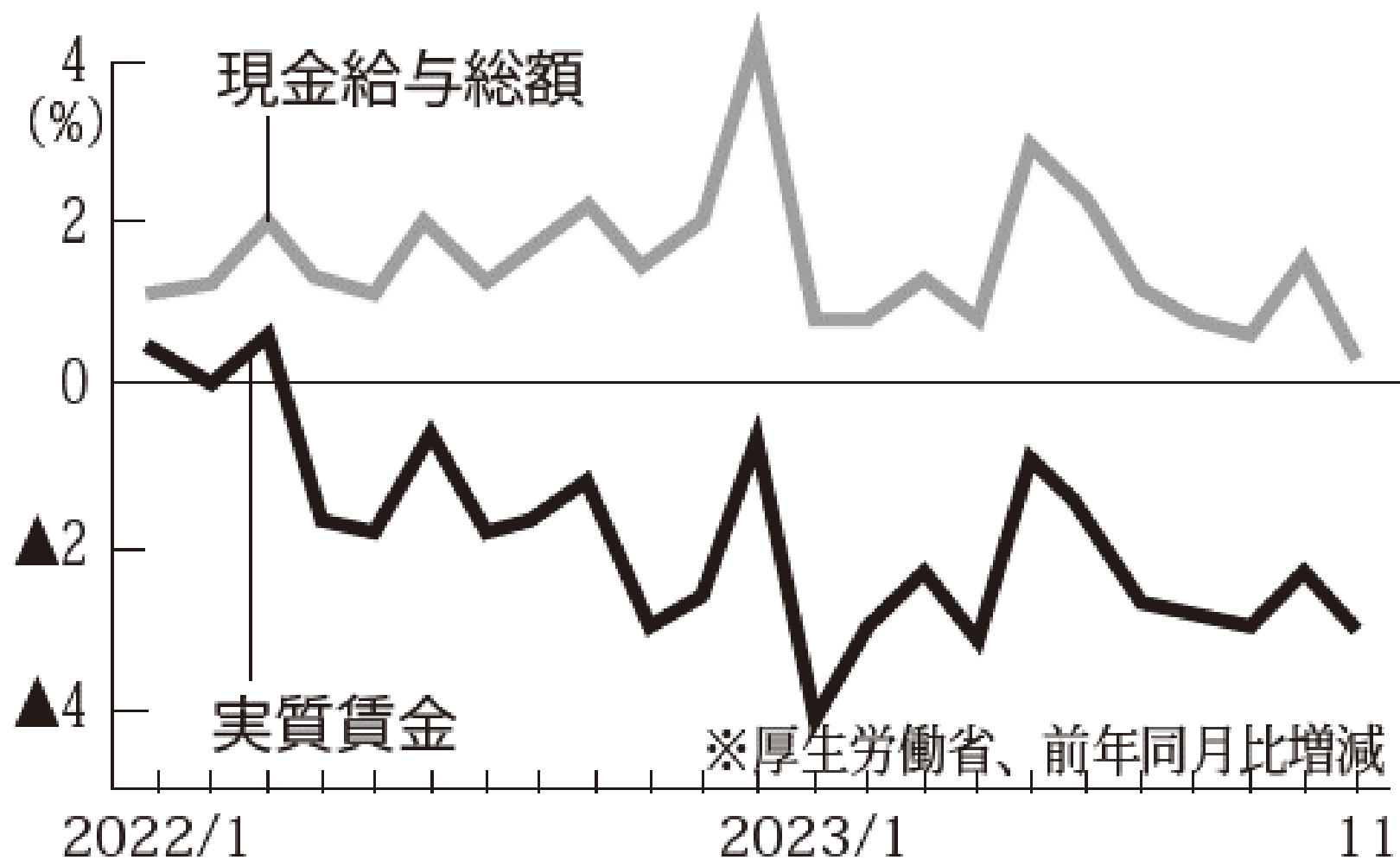


住宅購入は
早い方が得

インフレ定着で資材価格
労務費・経費等上昇

インフレマインド転換で
住宅購入意欲の促進へ

20ヶ月連続で実質賃金マイナス



2024年のプラス要素は何か？

【プラス要素】

- ・住宅支援制度、子育てエコホーム支援事業がスタート、予算増額で長期優良住宅と ZEH に補助金
- ・フラット 35 子育てプラスの金利優遇
- ・リフォームは 3 省連携の手厚い補助制度が予算枠増額で再開、先進的窓リノベでは最大 200 万円補助
- ・新 NISA で投資意欲が増し、年初から株価が暴騰で早期に 36,000 円突破、日経平均株価はバブル期最高値を更新？
- ・インバウンド需要爆発で景気刺激
- ・企業の継続的な賃上げ、中小企業にも広がる
- ・円安は落ち着き、輸入物価を始め、あらゆる資材価格が落ち着き始め、企業収益は上昇へ
- ・消費者がインフレマインドに転換し、早期購入へ動く

2024年のマイナス要素は何か？

【マイナス要素】

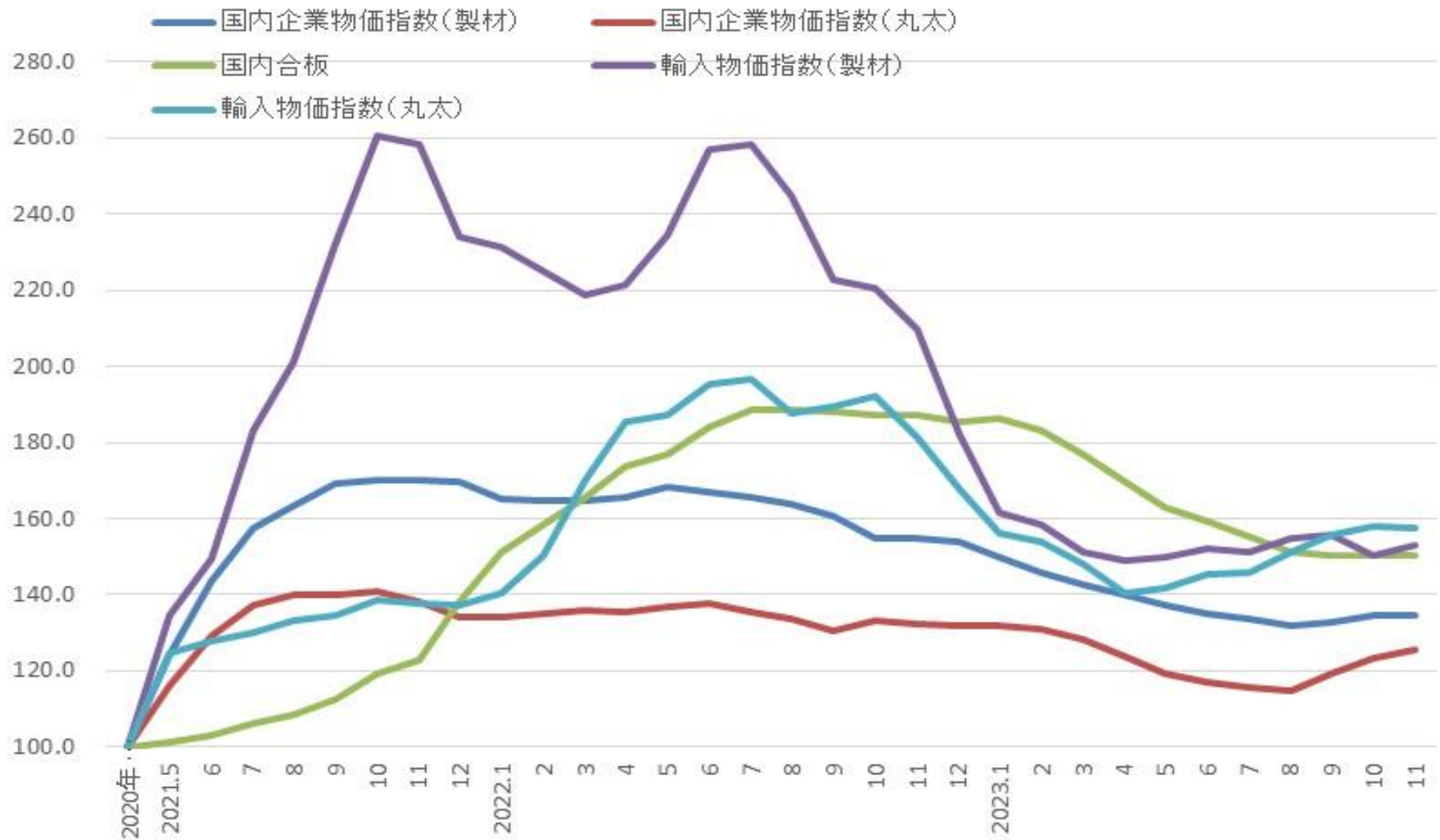
- ・物価高が止まらず、賃上げしても実質賃金が上向かず、住宅市況も低迷続く？
- ・住宅ローン金利が上昇、マイナス金利解除で変動金利にも影響が及ぶ、ローン借り入れハードルが上がる
- ・2024年問題による建設業の時間外労働規制、物流コスト増加による利益圧迫
- ・受注苦戦により販売棟数減少が続き、経費も増加基調の中、収益を出しにくい状況は変わらず
- ・人口減が進む中、子どもの出生数が70万人を割る？
- ・異常気象による自然災害への警戒

消費者物価上昇率はピークアウト

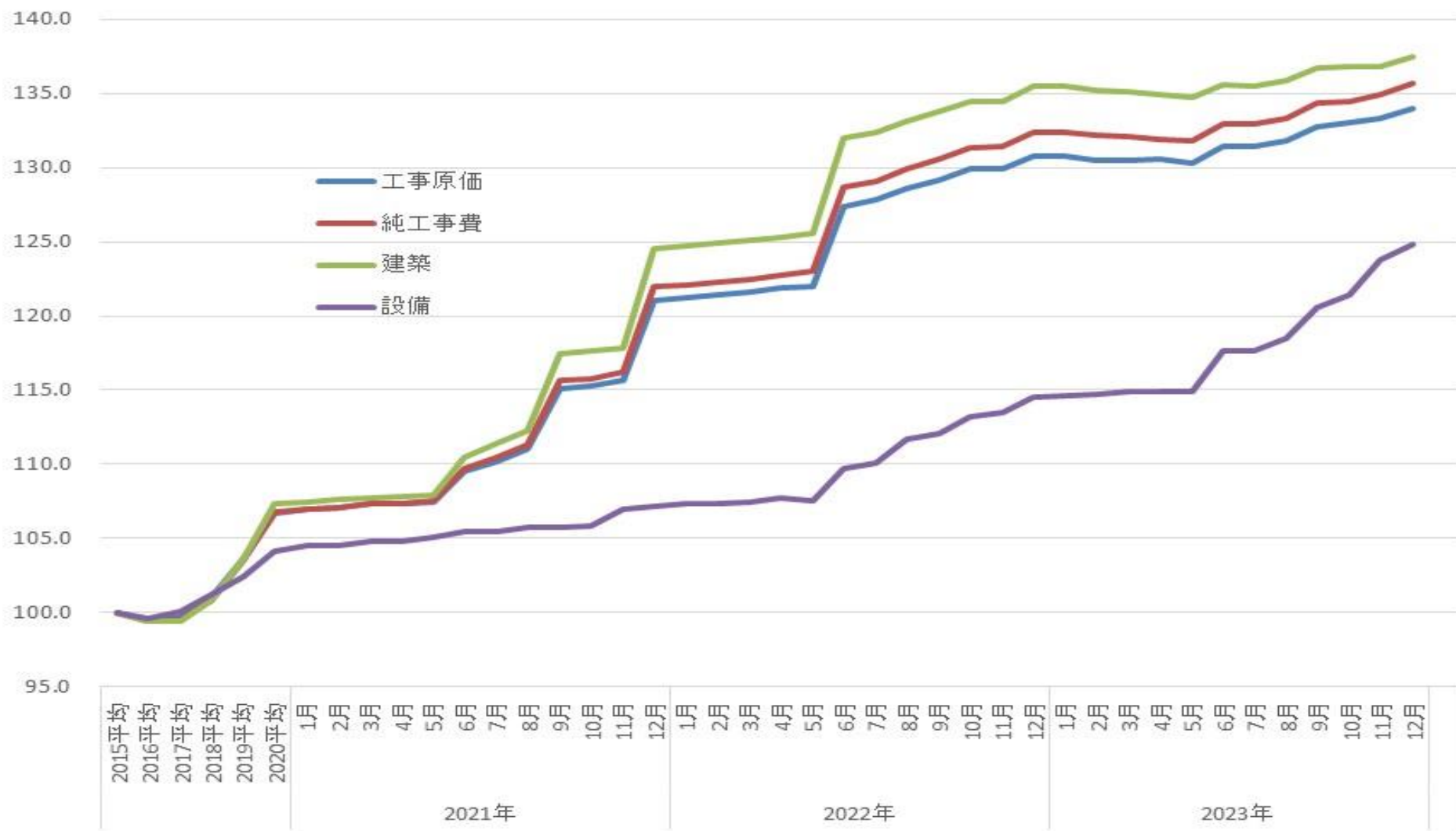


※総務省：消費者物価指数より

木材卸売物価指数は底打ちか？



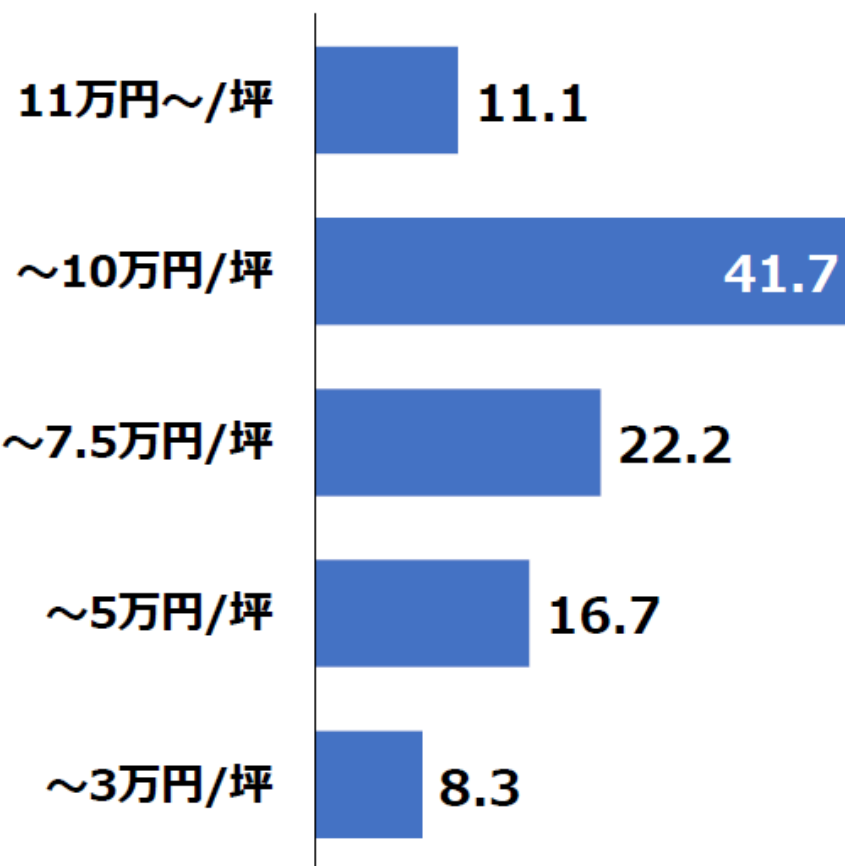
木造住宅価格は上昇続く



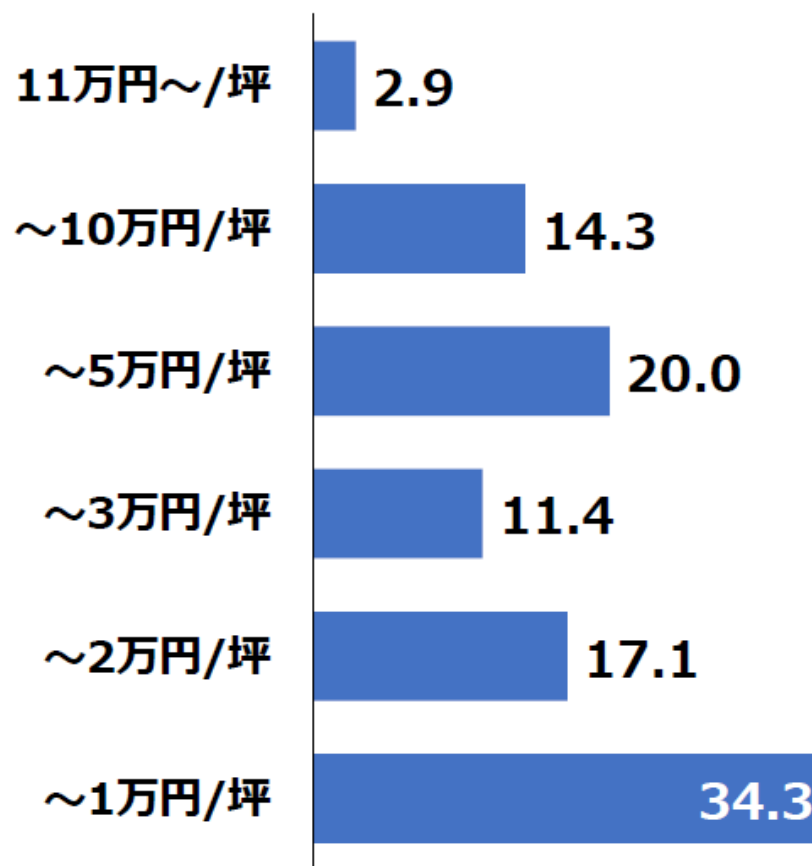
※建設物価調査会、木造住宅価格指数より

販売価格をどれだけ上げたか？

【2年前との比較】

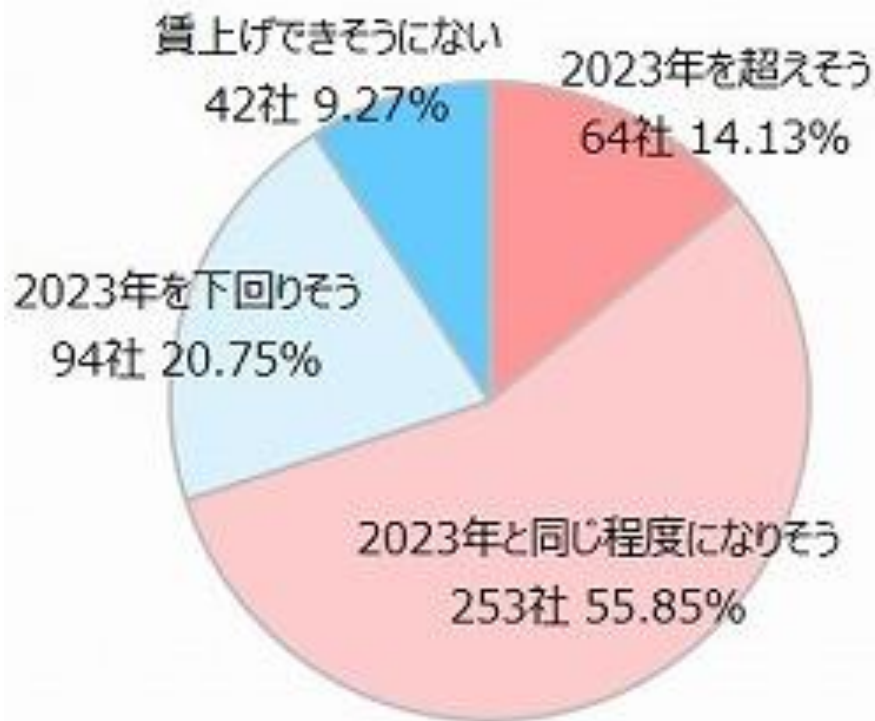


【1年前との比較】



賃上げ出来るかの格差は広がる

(資本金1億円以上453社)



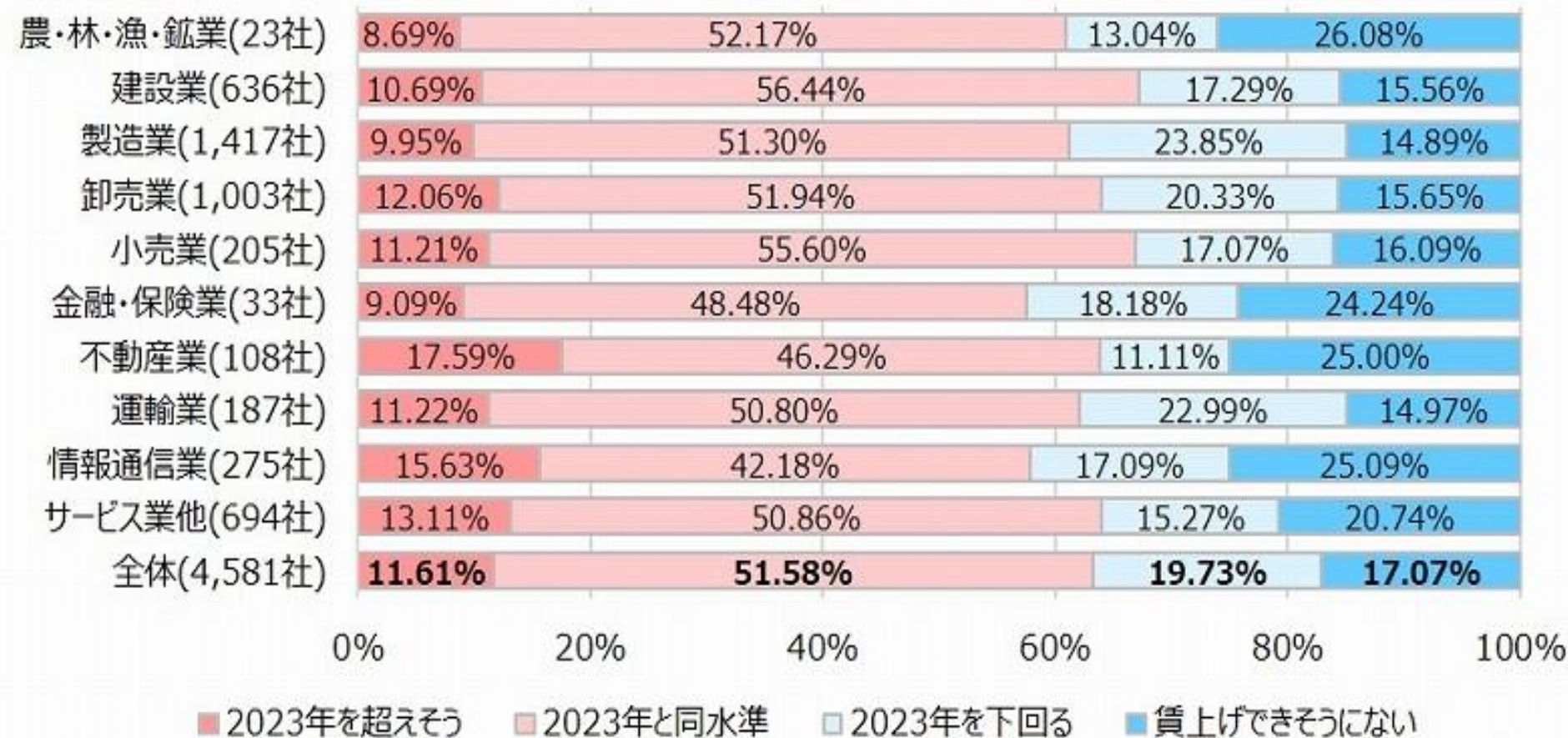
(資本金1億円未満4,128社)



東京商工リサーチ調べ

賃上げ出来るか、産業別比較

産業別賃上げ幅



東京商工リサーチ調べ

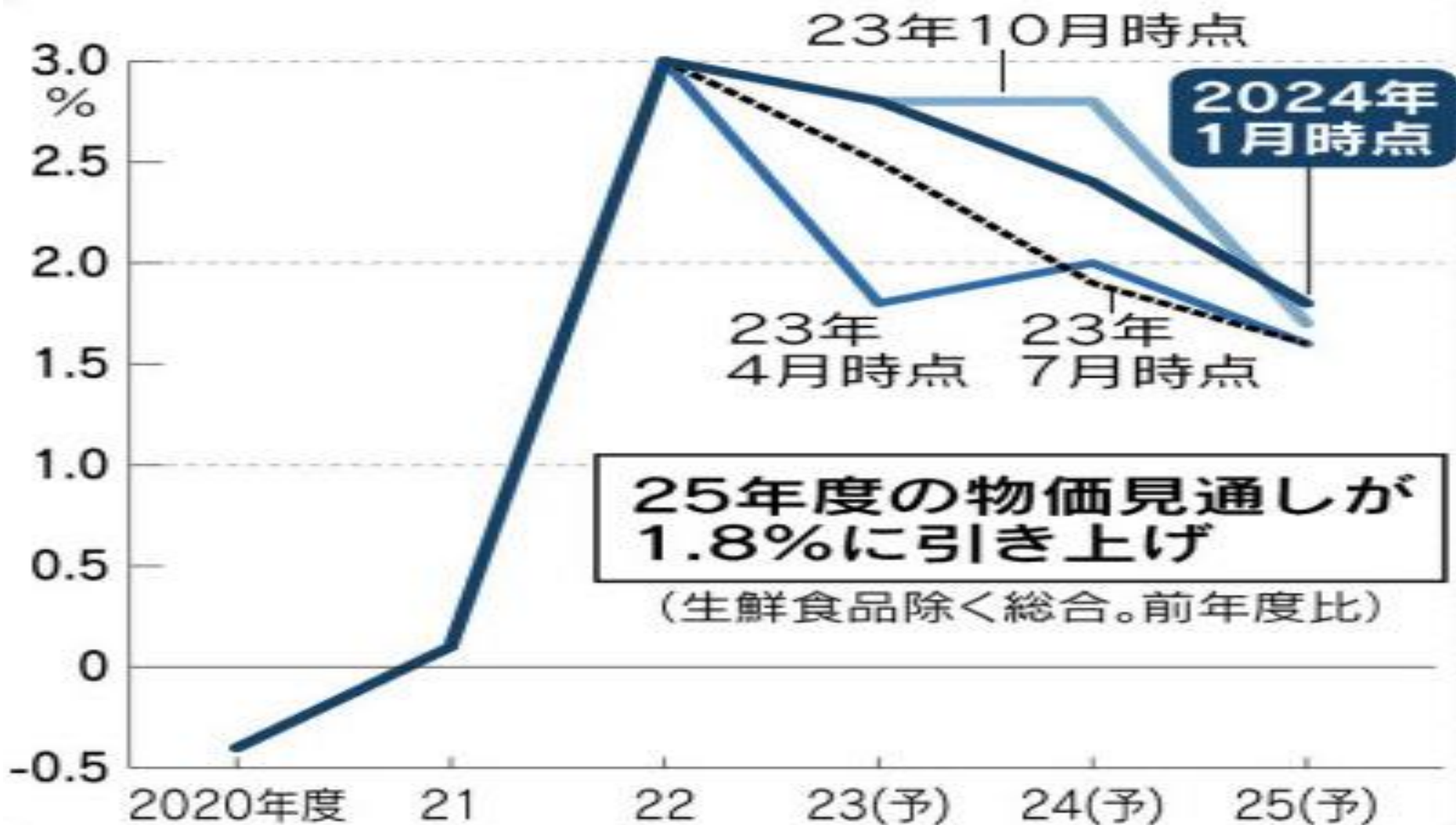
日銀の政策は一步ずつ前進

前進		
	23年10月時点	今回
経済見通し	25年度は下振れリスクの方が大きい	削除
企業の業況感	緩やかに改善	改善
企業の賃金・価格設定行動	一部に従来よりも積極的な動き	積極的な動き
新たに追加		
賃金と物価の好循環は強まっていくとみられる		
見通し実現の確度は少しずつ高まっている		

(出所) 日銀展望レポート

※日本経済新聞より

日銀、物価上昇率を修正



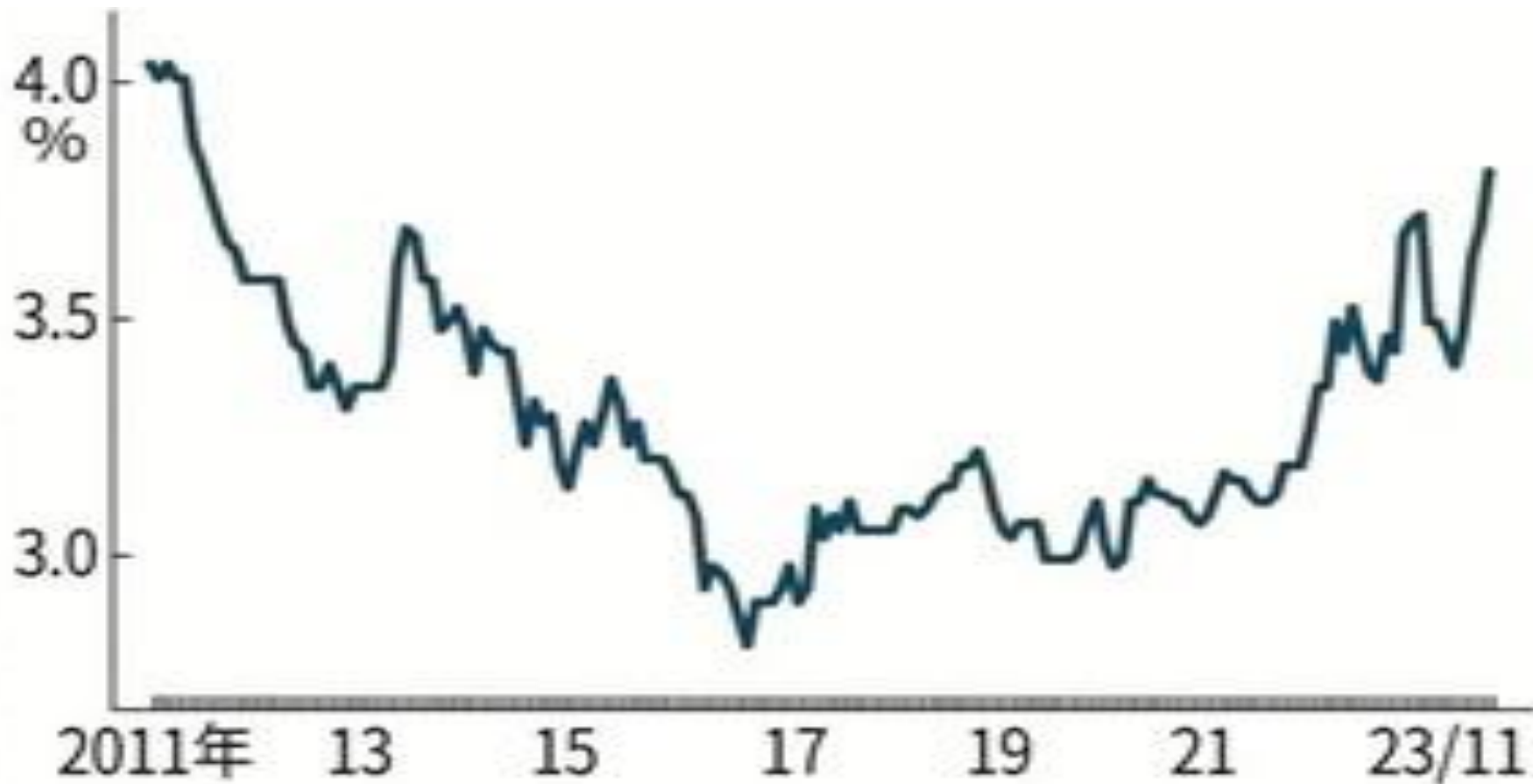
変動金利が固定化、固定が変動

図 1. 変動とフラット 35 の金利推移

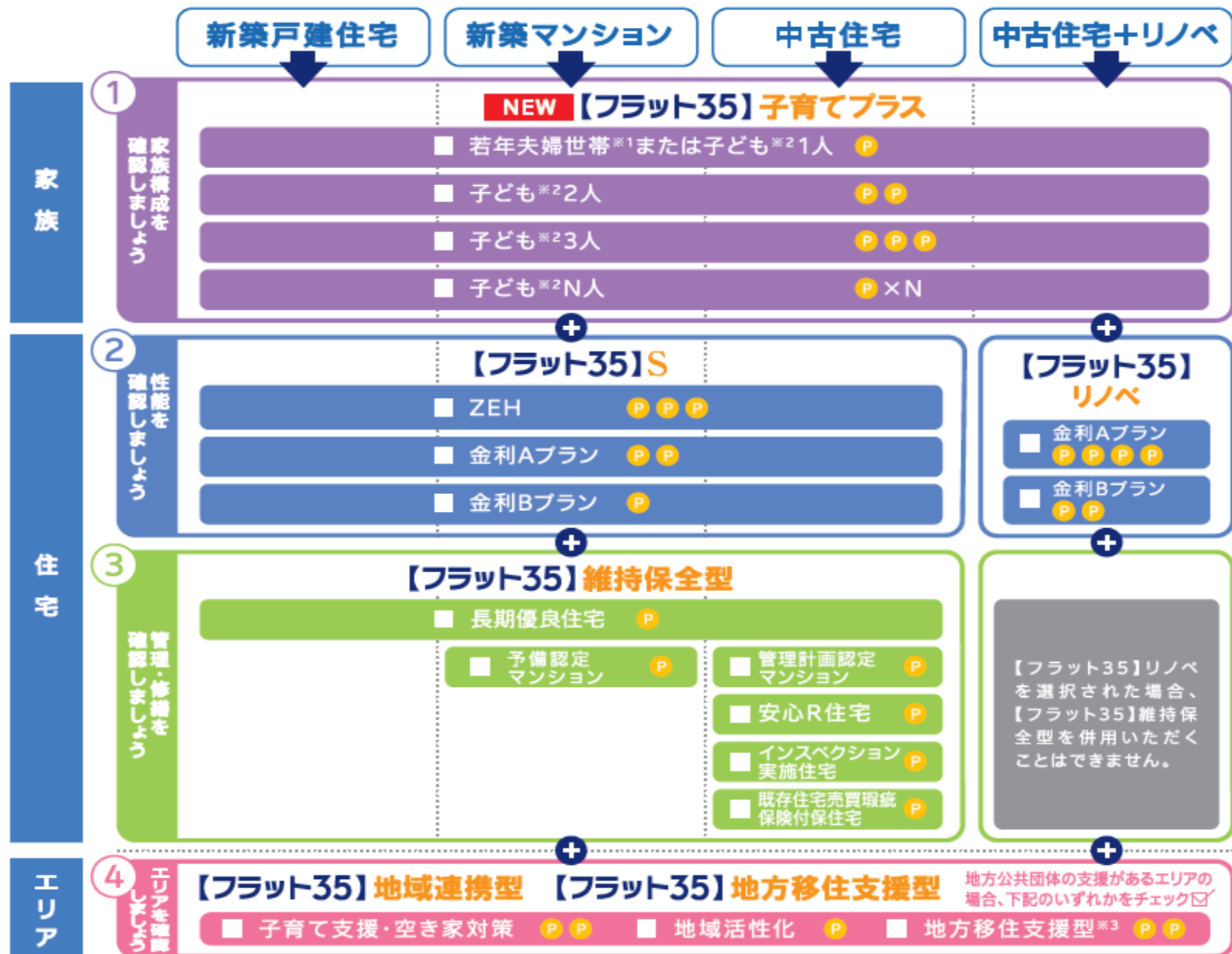


※日本銀行、住宅金融支援機構

3メガバンクの10年固定金利推移



(注) 10年固定の基準金利、3行の単純平均



※1 借入申込時に本欄(同居パートナーを含みます。)であり、借入申込年度の4月1日において夫婦のいずれかが40歳未満である世帯をいいます。 ※2 借入申込年度の4月1日において18歳未満で

※住宅金融支援機構より

ポイント加算で引き下げ

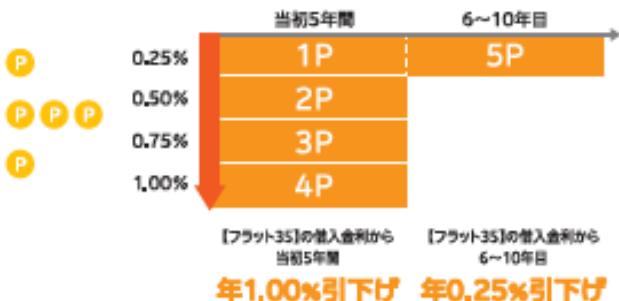
ケース スタディ①

若年夫婦または子ども1人のご家族で
ZEHかつ長期優良住宅を取得する場合



- 【フラット35】子育てプラスで1ポイント
- 【フラット35】S(ZEH)で3ポイント
- 【フラット35】維持保全型で1ポイント

= 合計5ポイント



ケース スタディ②

子ども3人のご家族で
【フラット35】地域連携型(子育て支援)が利用できる
エリアにZEHかつ長期優良住宅を取得する場合



- 【フラット35】子育てプラスで3ポイント
- 【フラット35】S(ZEH)で3ポイント
- 【フラット35】維持保全型で1ポイント
- 【フラット35】地域連携型(子育て支援)で2ポイント

= 合計9ポイント



NEW

チェックした項目のPの数を記入!
合計ポイントに応じて金利を引下げ!



※【フラット35】子育てプラスを利用されない場合は、
4ポイント(当初5年間▲1.0%)が上限です。

1ポイント



2ポイント



3ポイント



4ポイント



5ポイント



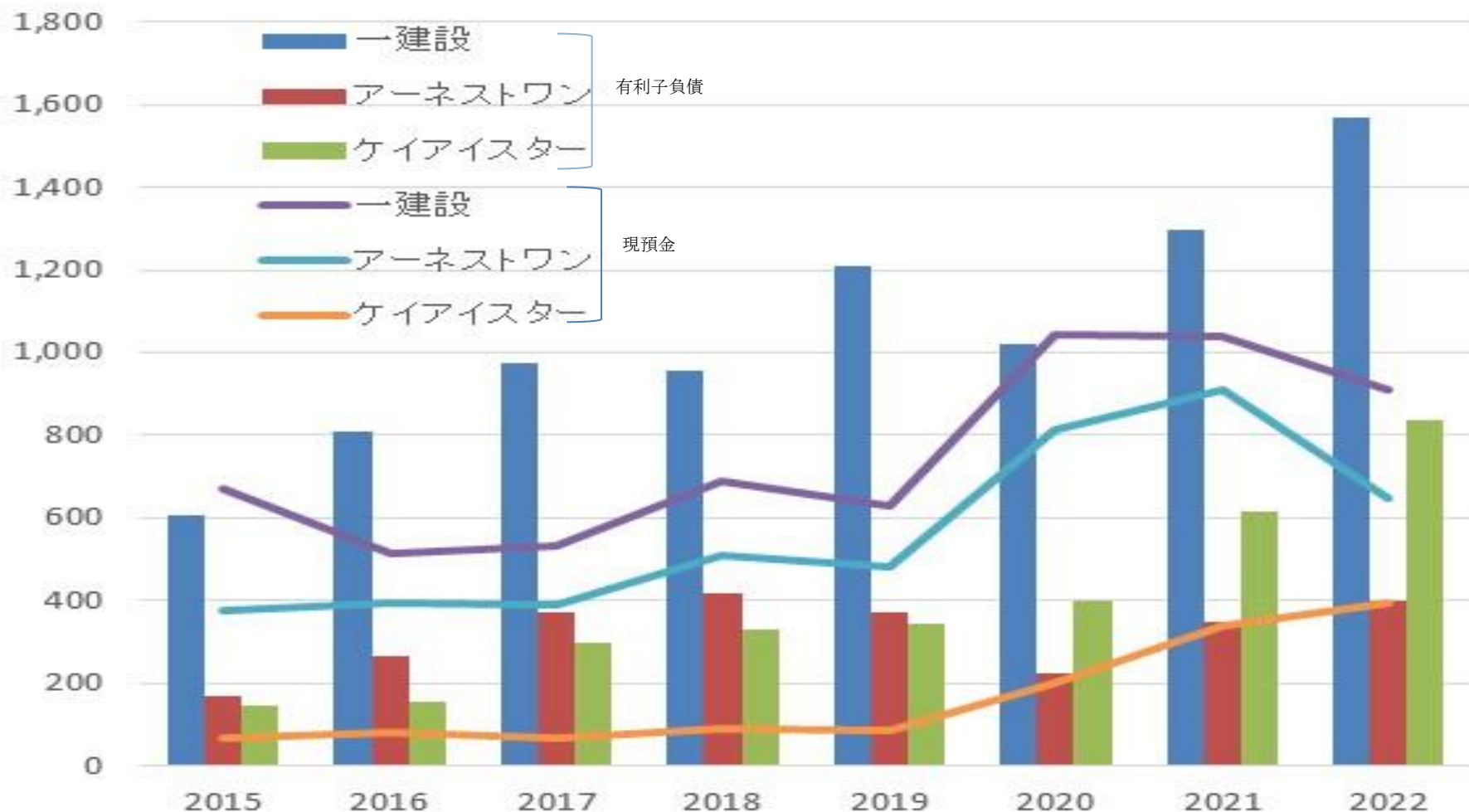
6ポイント



⋮

分譲大手の有利子負債増加

(億円)



※各社決算より

金利が上がった場合...

金利上昇シミュレーション（今後5年間）

	'24/3	'25/3	'26/3	'27/3	'28/3
返済額 (借り換え)	2,941	3,838	3,459	4,406	3,024

金利が現状維持の場合...

支払利息	180	180	180	185	195
前期比		—	—	+5	+10

金利が0.5%上昇した場合...

支払利息	180	190	210	230	260
前期比		+10	+20	+20	+30

※長期借入金・社債

※有利子負債は2023年3月末時点の3.9兆円として

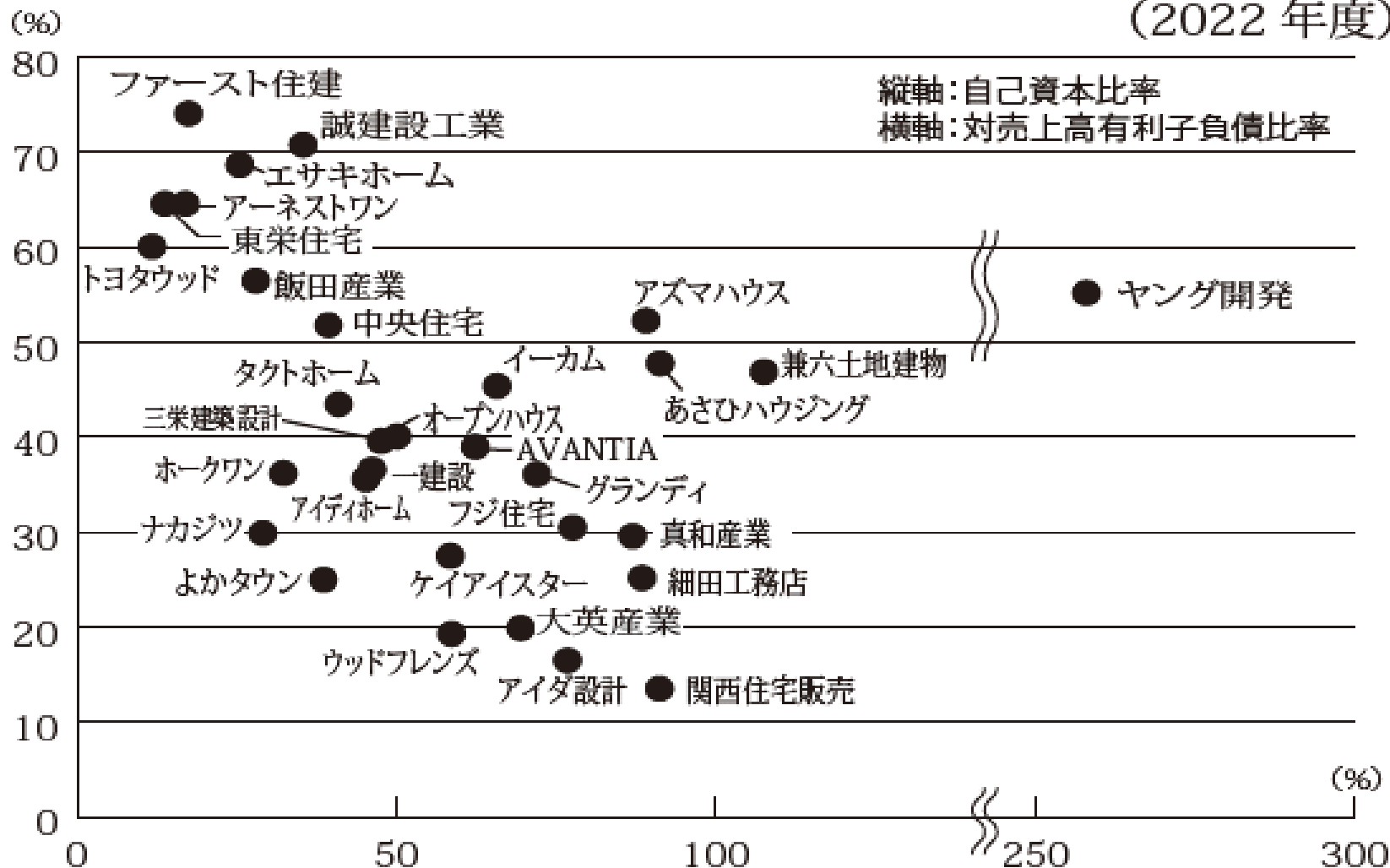
Sumitomo Realty & Developm

	'19/3	'20/3	'21/3	'22/3	'23/3
自己資本 比率 (%)	23.4	24.4	26.5	28.1	28.3
ROE (%)	11.2	11.3	10.1	9.6	9.4

※月刊TACT 1月号より

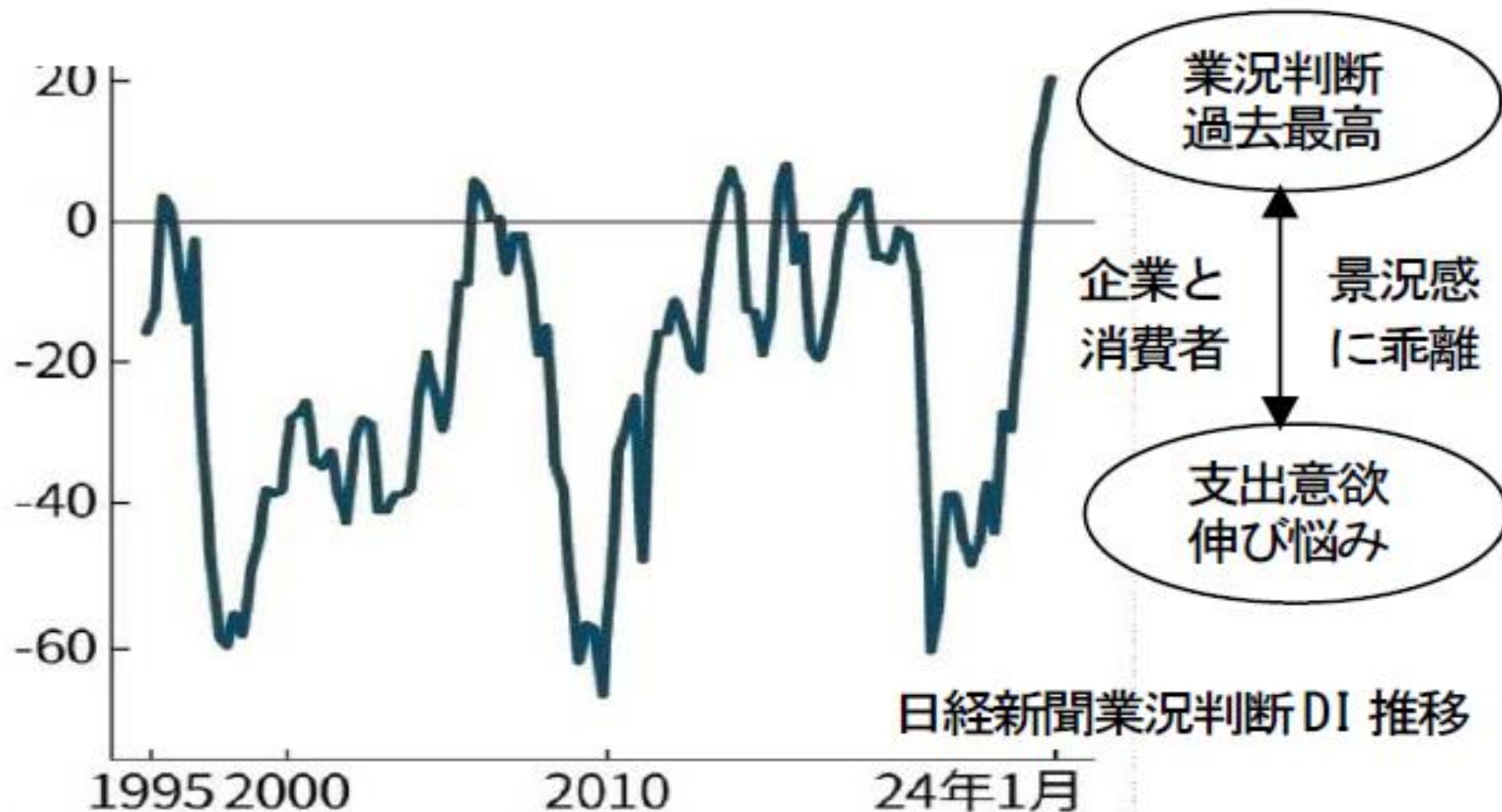
自己資本比率の健全性保つ

(2022 年度)



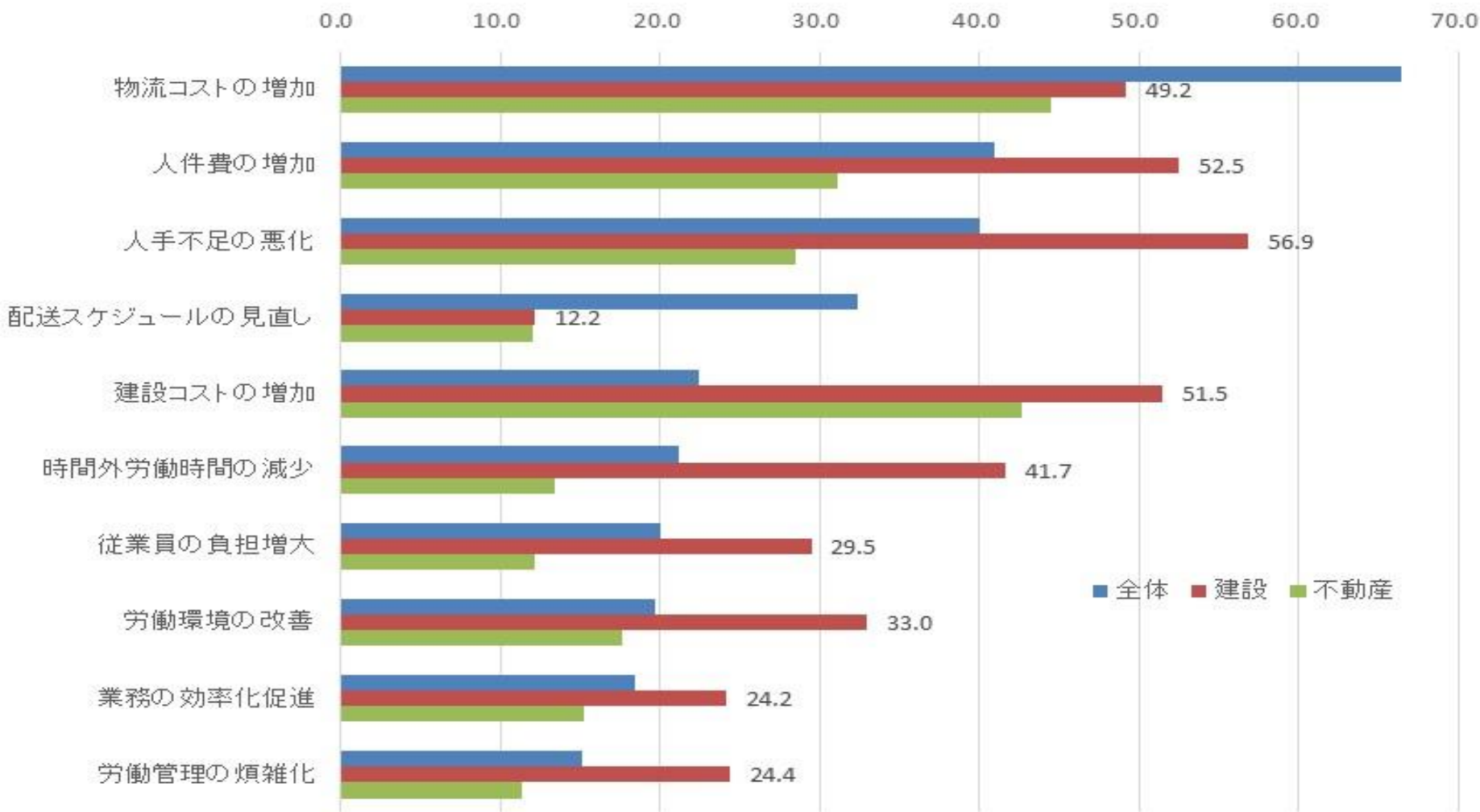
※2023ビルダー経営白書より

景況感は過去最高を更新



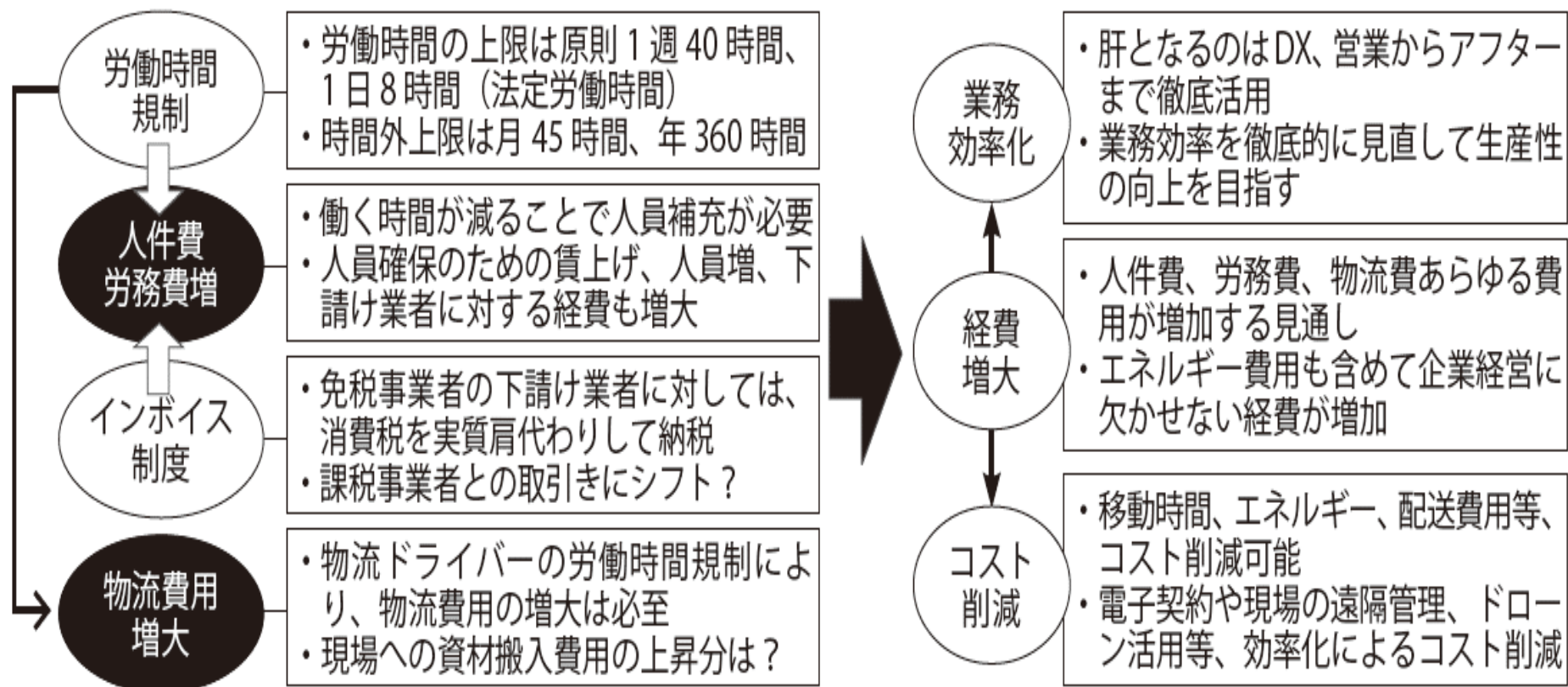
※日経新聞データより作成

2024年問題で起こる影響は？



※帝国データバンク調査より

2024年問題での経費増大



人的資本の開示制度始まる！

2023 年 3 月期決算以降の有価証券報告書から開示義務化
(同年 2 月期以前は対象外)

有価証券報告書の提出が義務付けられている上場企業
など約 4,000 社が対象

持続可能性
に関する情報

- ・従業員の満足度
- ・定着率、離職率
- ・人材に対する投資額
- ・人材育成方針、社内環境整備方針策定し、指標・目標明記

企業・人材の
多様性

- ・女性管理職比率
- ・男性育児休業の取得率
- ・男女間の賃金格差

防災対策を一步ずつでも前進

災害のダメージを緩和

もしも被災したら…

耐震・制震
免震住宅

- ・地震に強い住宅は当たり前
- ・より建物に損害を与えない住宅を供給していく制震・免震も

エリア選別
地盤対策

- ・ハザードマップを基にしたエリア選別、地盤改良等の対策
- ・地震あんしん保証から地盤補償

ストック
改善策

- ・被害全体を抑えるにはストックの改善が必須、新耐震基準にも耐震対策
- ・自社オーナーの耐震診断も必要

在宅避難
できる家

- ・被災後に避難所に行かず、自宅で避難できる家が求められる
- ・備蓄とライフラインの確保

フェーズ
フリー

- ・日常と非常時、どちらでも使い勝手よく過ごせる住宅プランの提案
- ・日常を暮らしながら災害に備える

被災時の
事業継続策

- ・被災した時の企業防災、事業運営をどう継続するか、地域での共助
- ・社員やオーナーの被災状況把握



第三章.

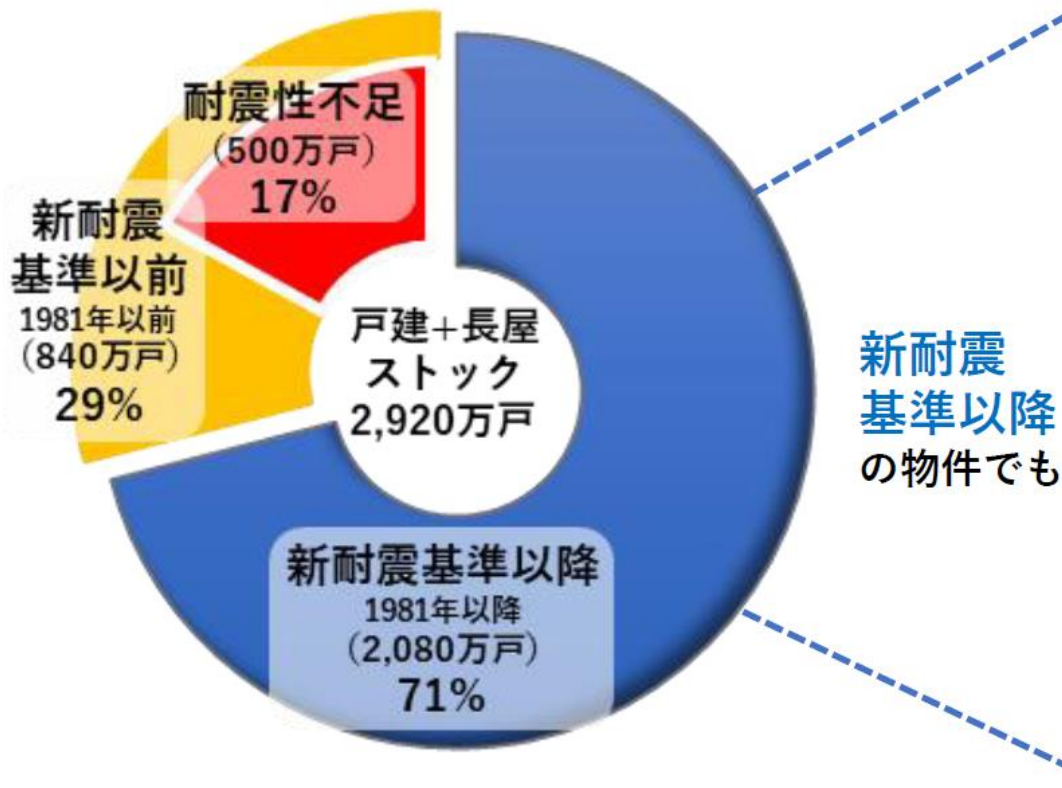
リフォーム市場に

吹き続ける追い風

今年もストックシフトが続く理由

ストックの良質化は急がれる

国内住宅ストックの状況



熊本地震(益城町) 木造住宅の新耐震基準以降の被害状況

1981年以降の木造建物(計1195棟)

7%	崩壊・倒壊	85棟
8%	大破	100棟
10%	中破	123棟
11%	小破	135棟
32%	軽微	377棟
31%	無被害	375棟

出典：
左図 「平成30年住宅・土地統計調査」住宅及び世帯に関する基本集計より当社作成
右図 国土交通省データおよび日本建築学会大会学術講演梗概集「2016年熊本地震における益城町の被害調査結果の分析と考察」より当社作成

※積水ハウス発表資料より

築年別の住宅ストック戸数

(千戸)

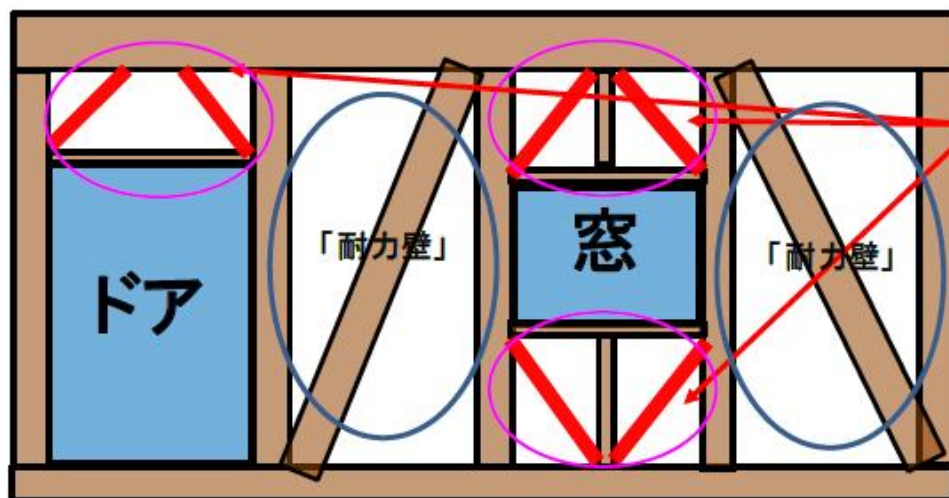


※国土交通省資料より

住不そっくりさんの制震工法

■制震補強工事「新築そっくりさんジャスト制震工法(※)」※当社の提供する制震補強工事の総称

◇建築年代	◇構法	◇制震装置	◇制震方法
★新設 平成12年～	在来軸組構法(現耐震)	MAMORY	窓上制震ほか
昭和56年～平成12年	在来軸組構法(新耐震)	TRCダンパー	壁制震
昭和25年～昭和56年	在来軸組構法(旧耐震)	TRCダンパー	壁制震
～昭和25年	伝統的構法	仕口ダンパー	床下制震



＜制震装置の設置箇所イメージ＞

制震装置
「MAMORY」
設置可能箇所



＜制震装置「MAMORY」＞

リフォーム市場 本格拡大期へ

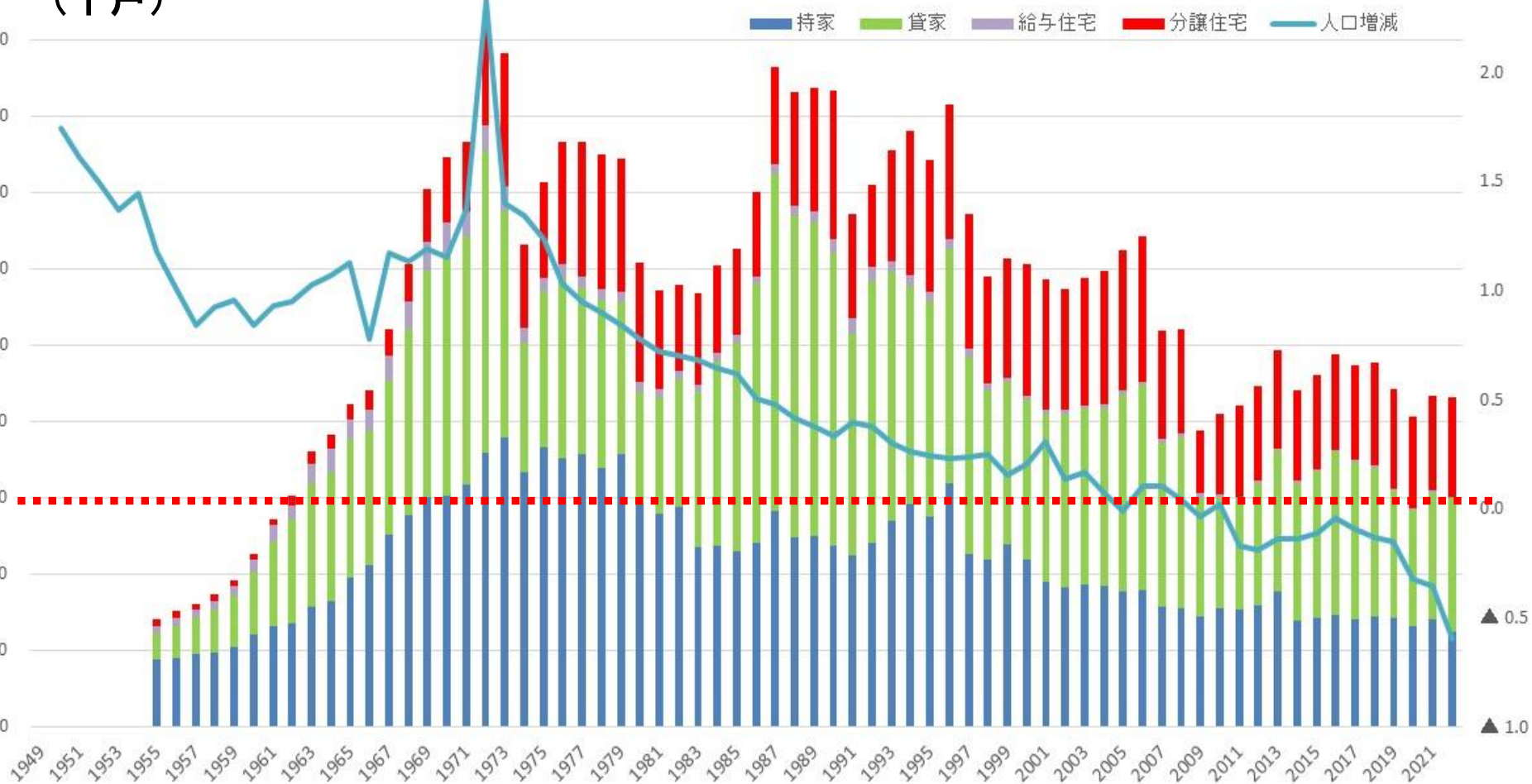
子育て人口の減少が急速に進む



住宅着工戸数と人口増減率推移

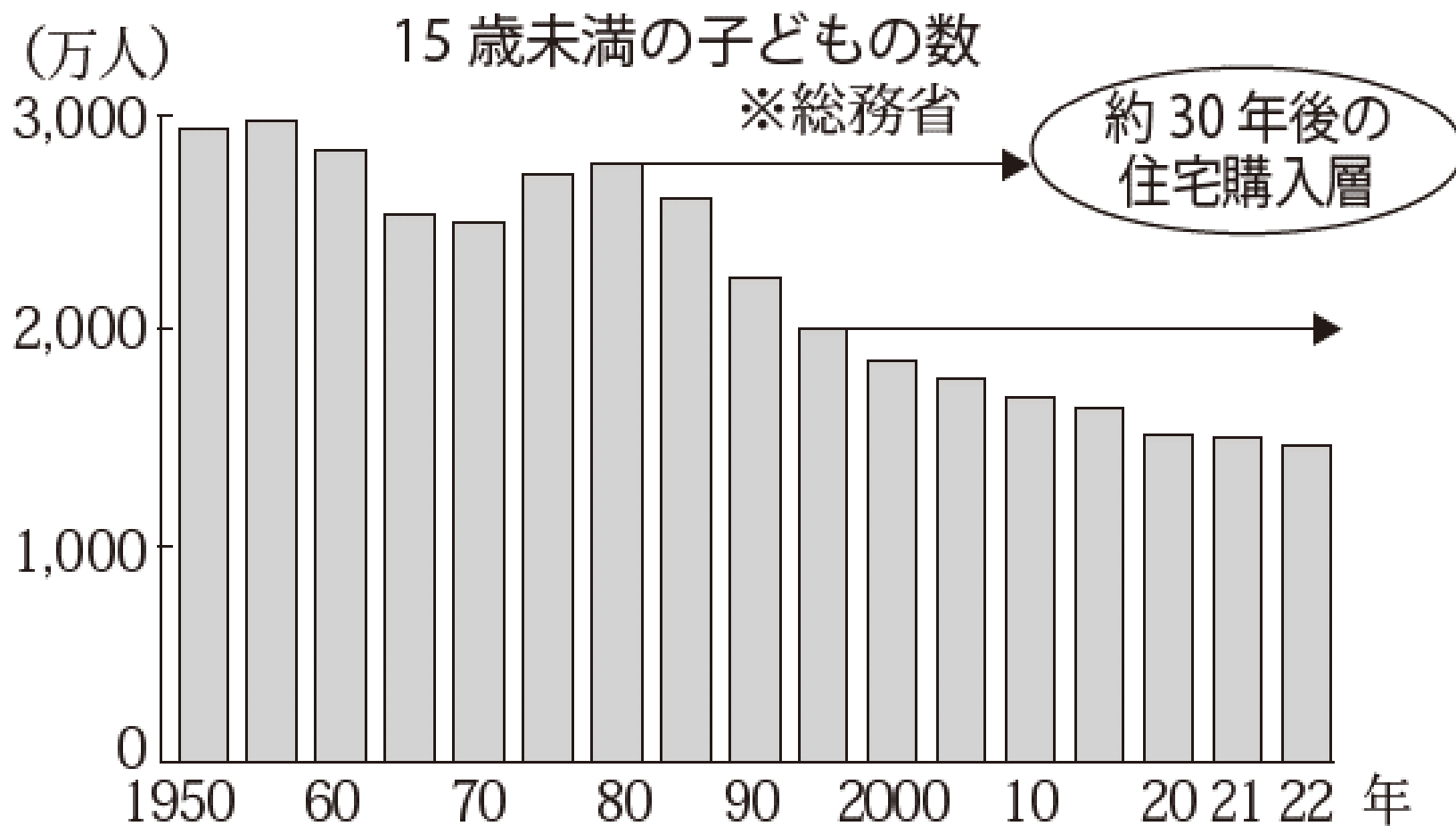
(千戸)

(%)

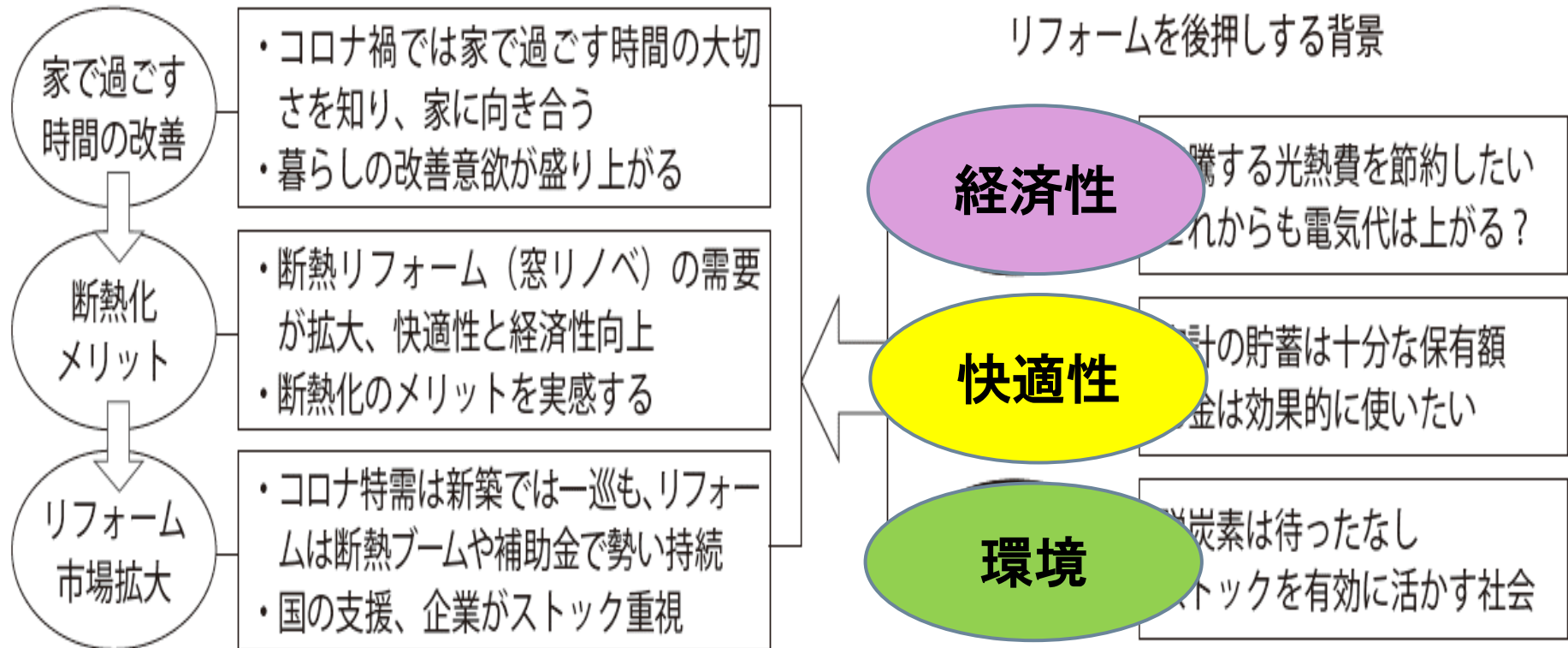


将来の住宅購入者人口減少

図 11. 将来の住宅購入者人口減少が本格化

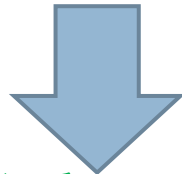


今年もリフォーム市場には追い風吹く

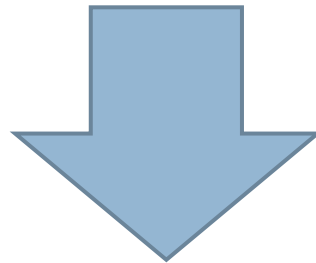


2022～23年が大転換期になる

新築住宅が高嶺の花になる

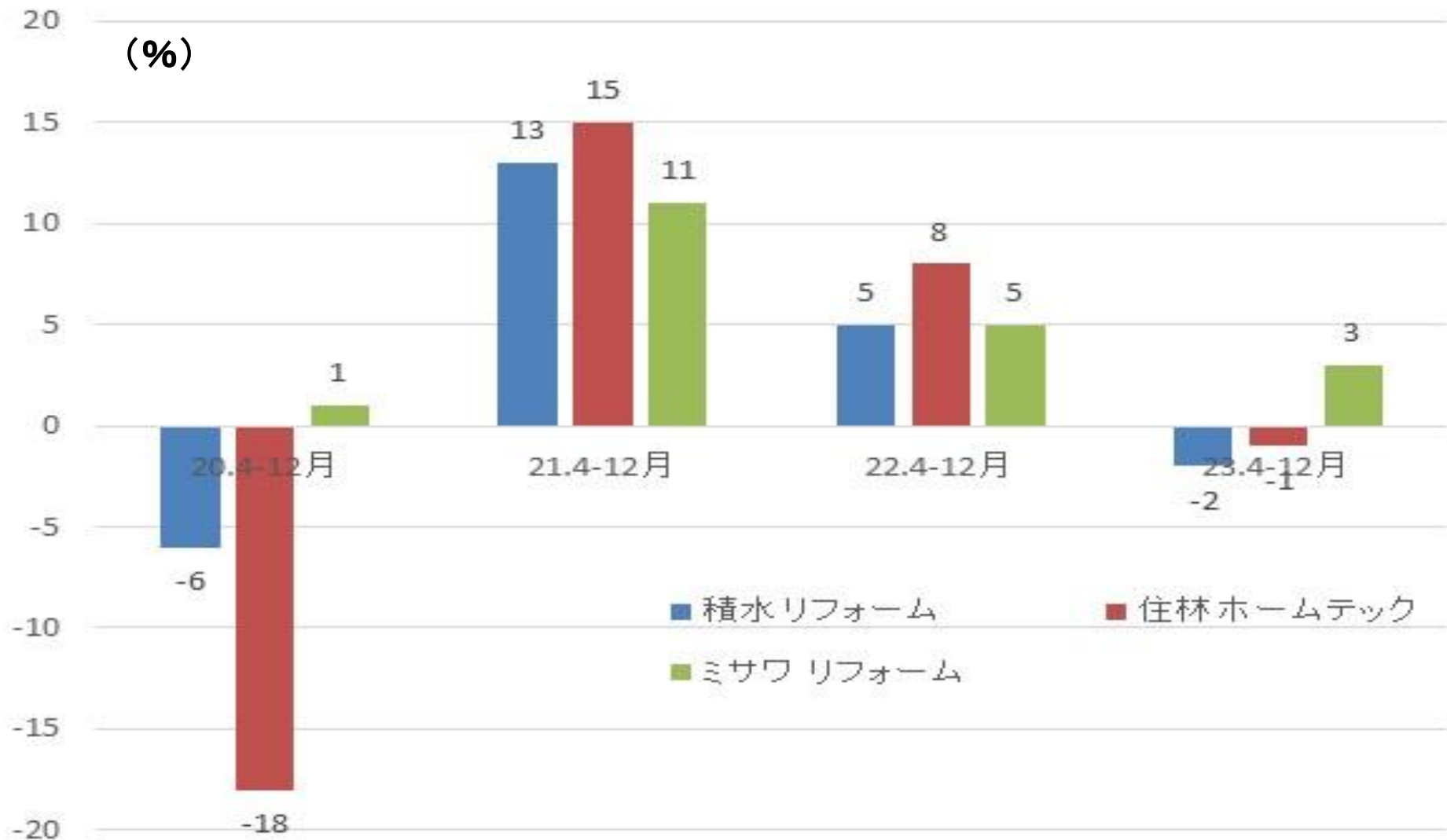


脱炭素と資材活用でストックシフト



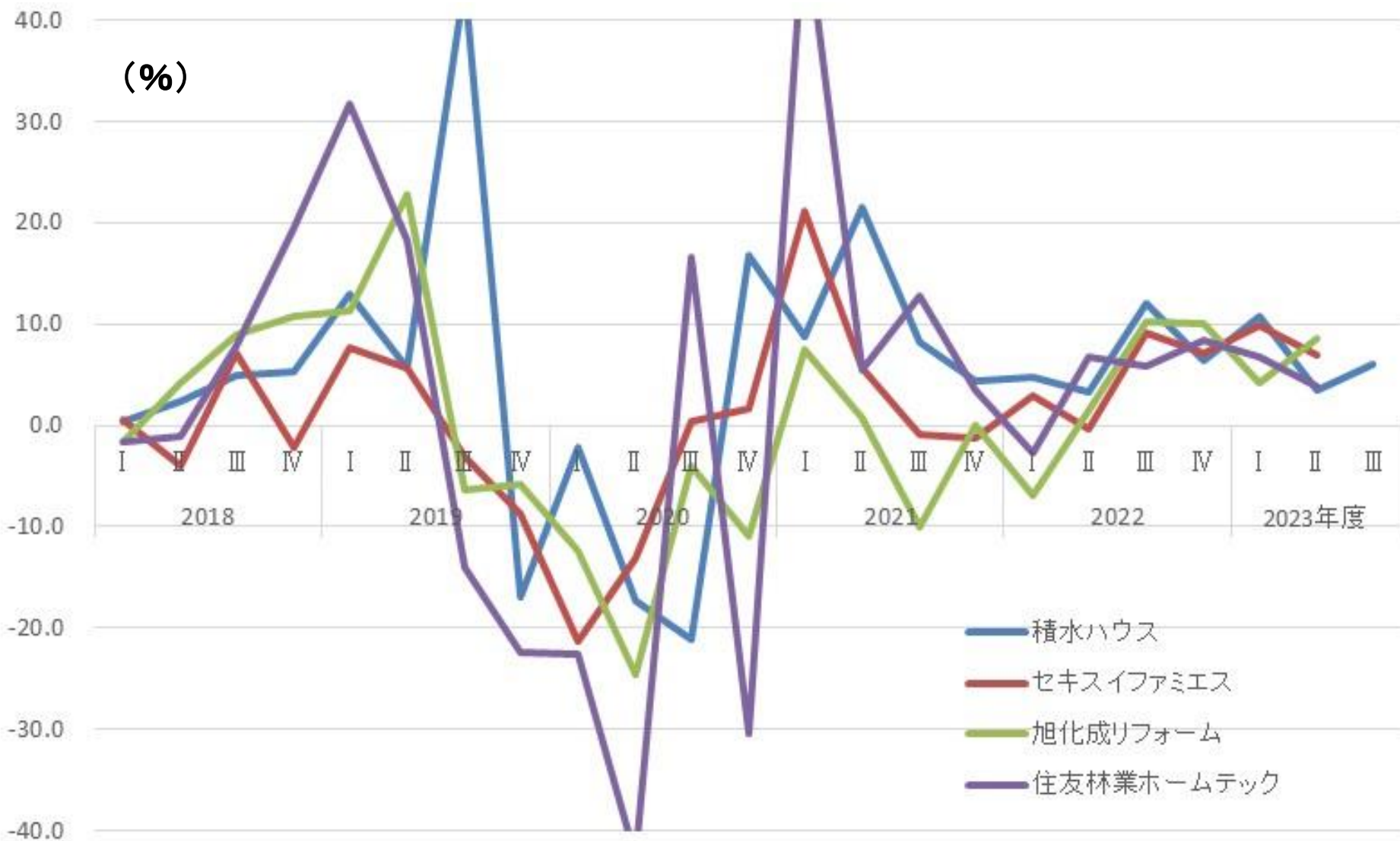
新築とストックの市場逆転への
転換期となりうる

大手リフォーム、12月期累計比較



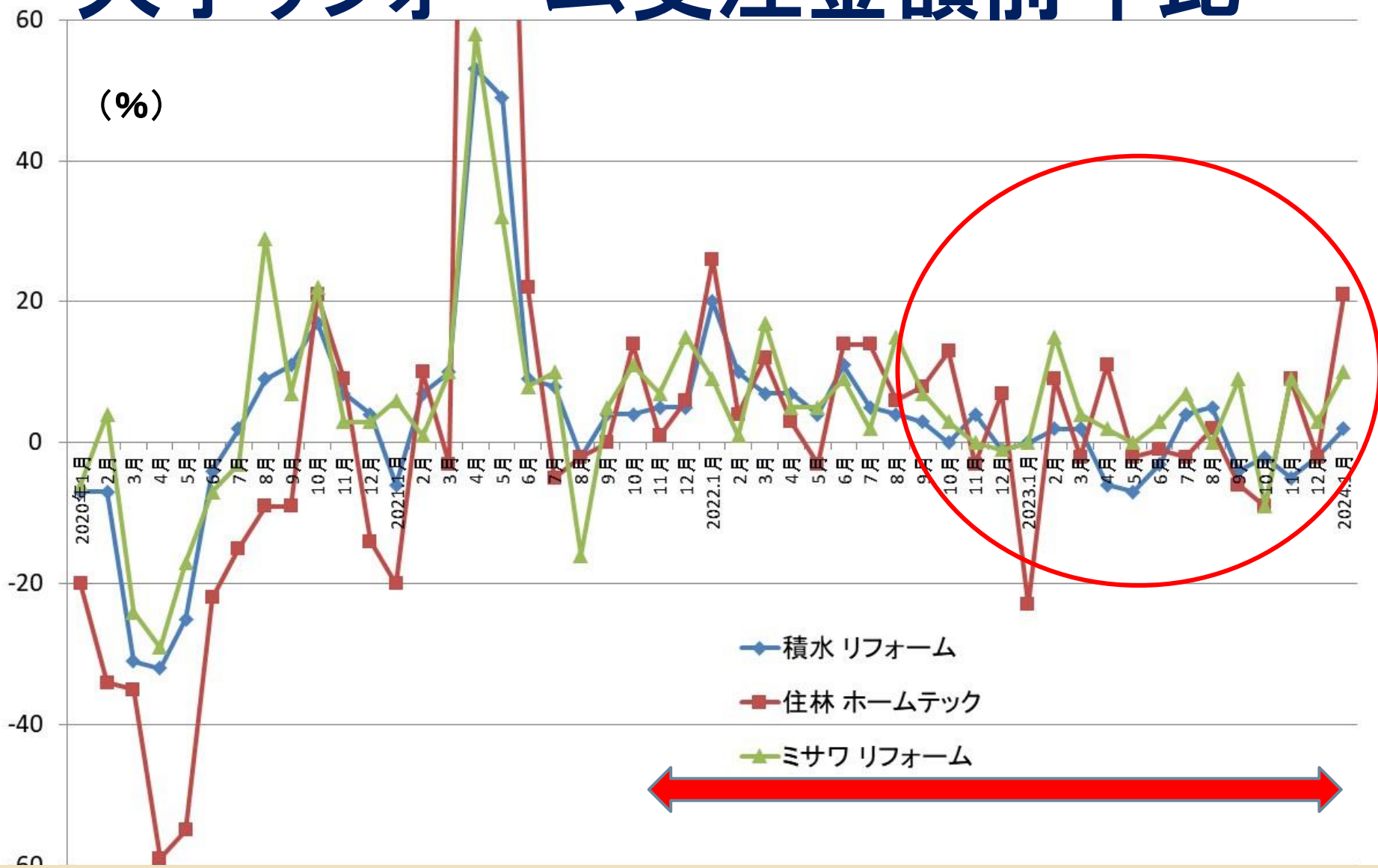
※大手ハウスメーカー各社月次受注速報より

リフォーム四半期売上前年比推移



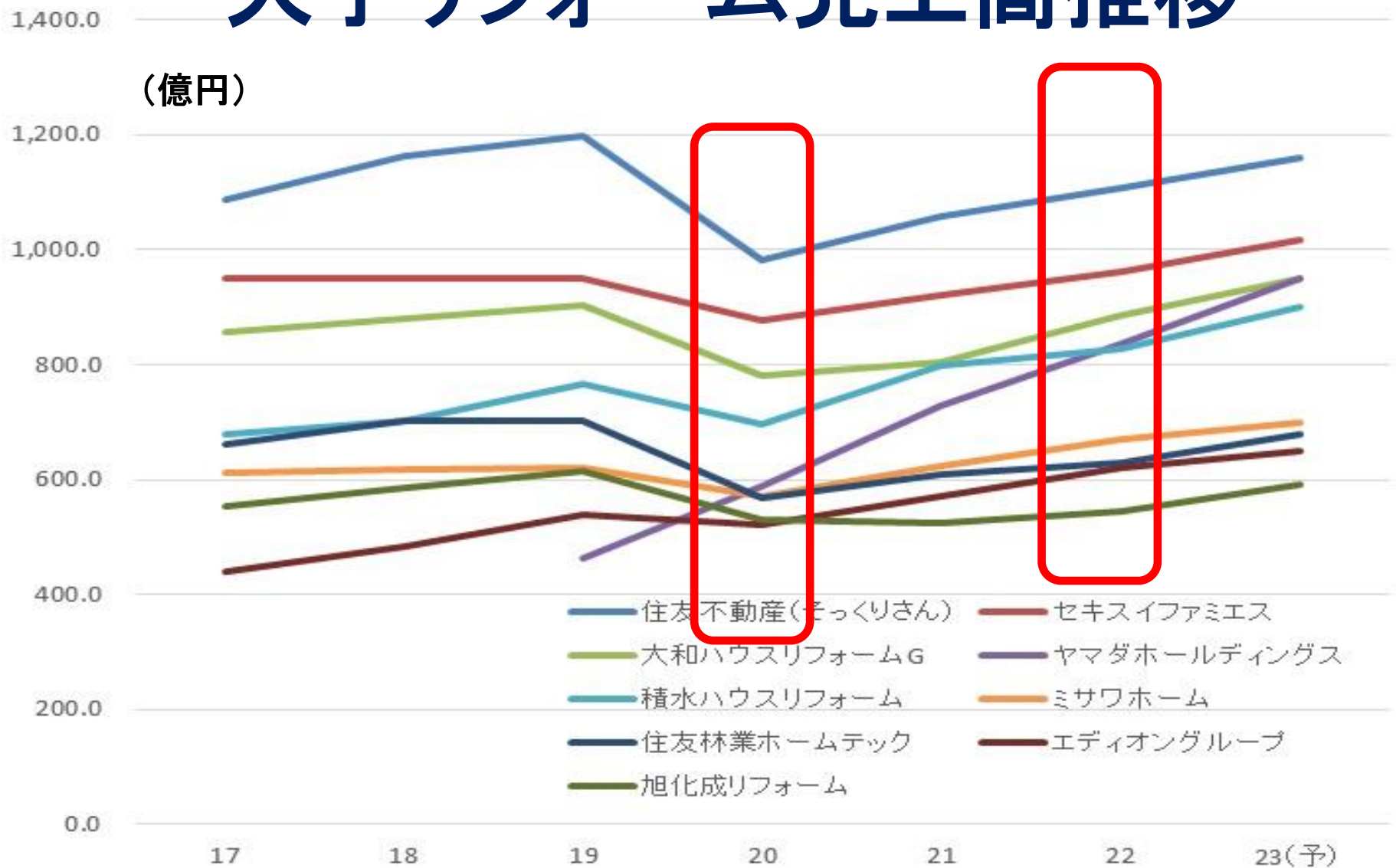
※大手ハウスメーカー各社月次受注速報より

大手リフォーム受注金額前年比



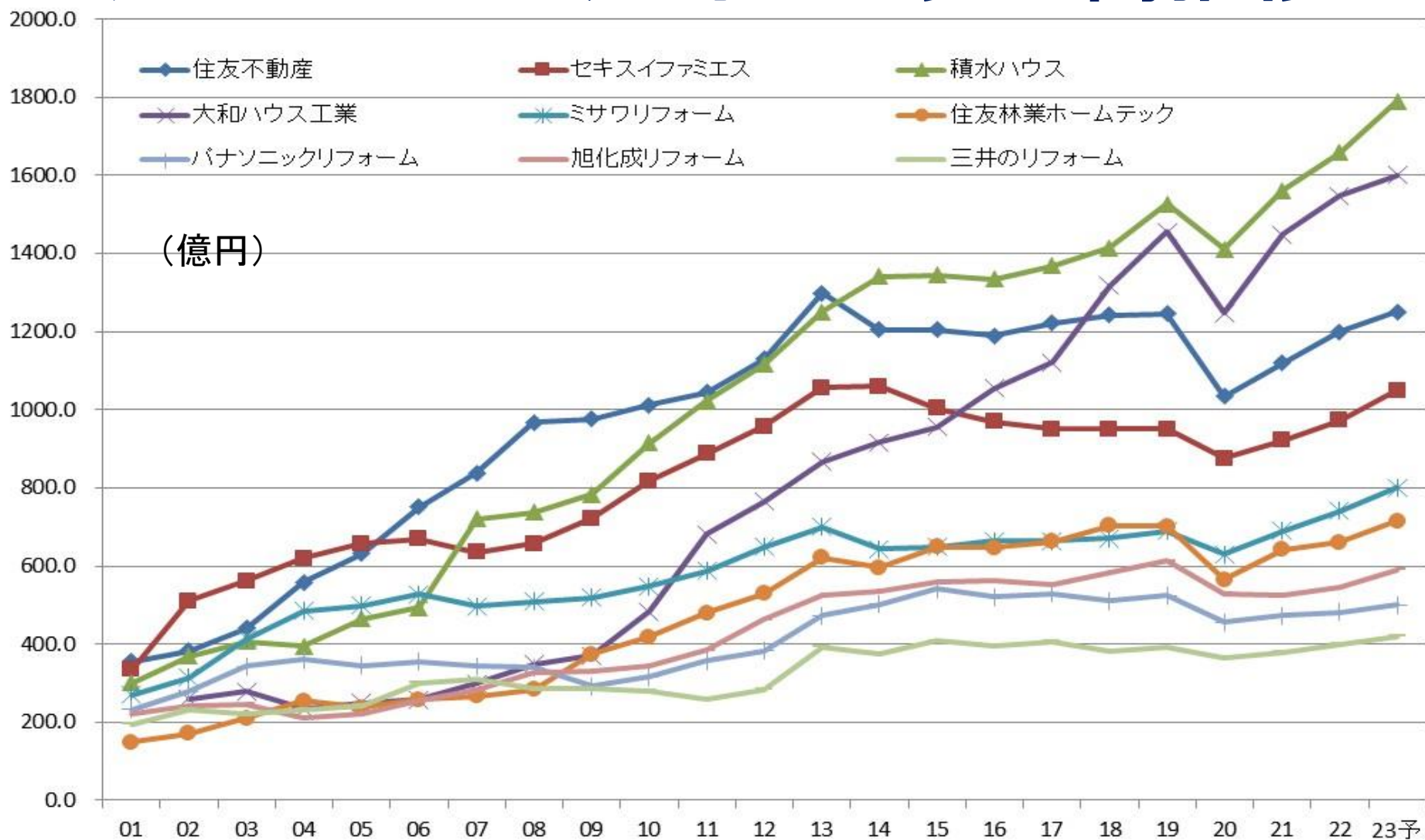
大手リフォーム売上高推移

(億円)



※季刊TACTリフォームより

大手メーカーリフォーム売上高推移



大手リフォーム単体売上高前年比比較



積水のオーナーリフォーム

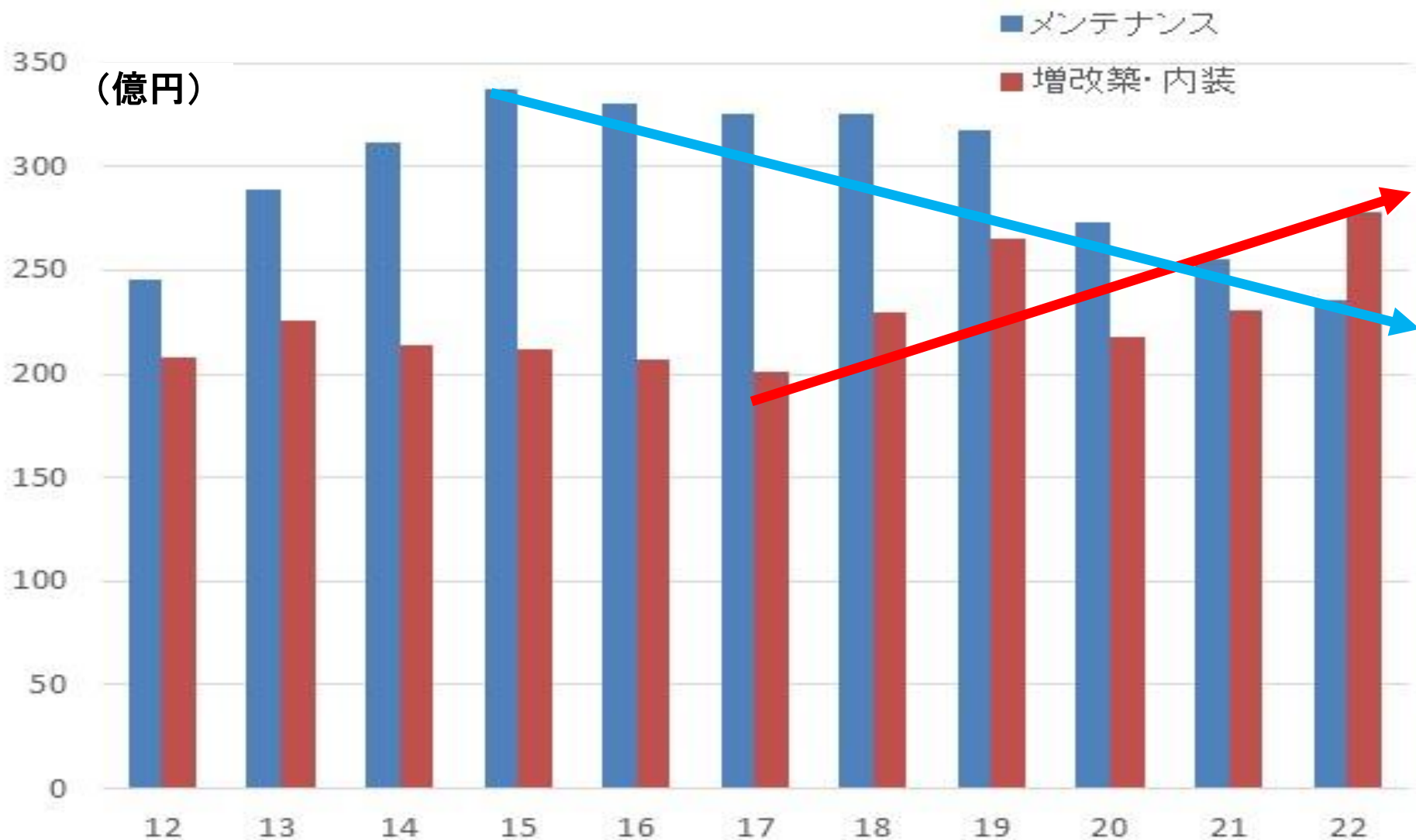


【2025年目標】 各リフォーム比率（金額ベース）

●提案型リフォーム：45%

●環境型リフォーム：35%

大手はメンテ減少、その他で補う



※旭化成ホームズ決算資料より

ハウスメーカー再成長期へ

メンテ減少
成長の壁

- ・大手の新築性能向上によるメンテナンス工事減少の壁で成長鈍化
- ・2013～14年度消費増税以降の伸び悩み

コロナ禍
在宅時間増

- ・コロナ禍の在宅時間増加によるニューノーマル需要がしばらく継続
- ・リベンジ消費で工事高額化も進む

脱炭素
光熱費高騰

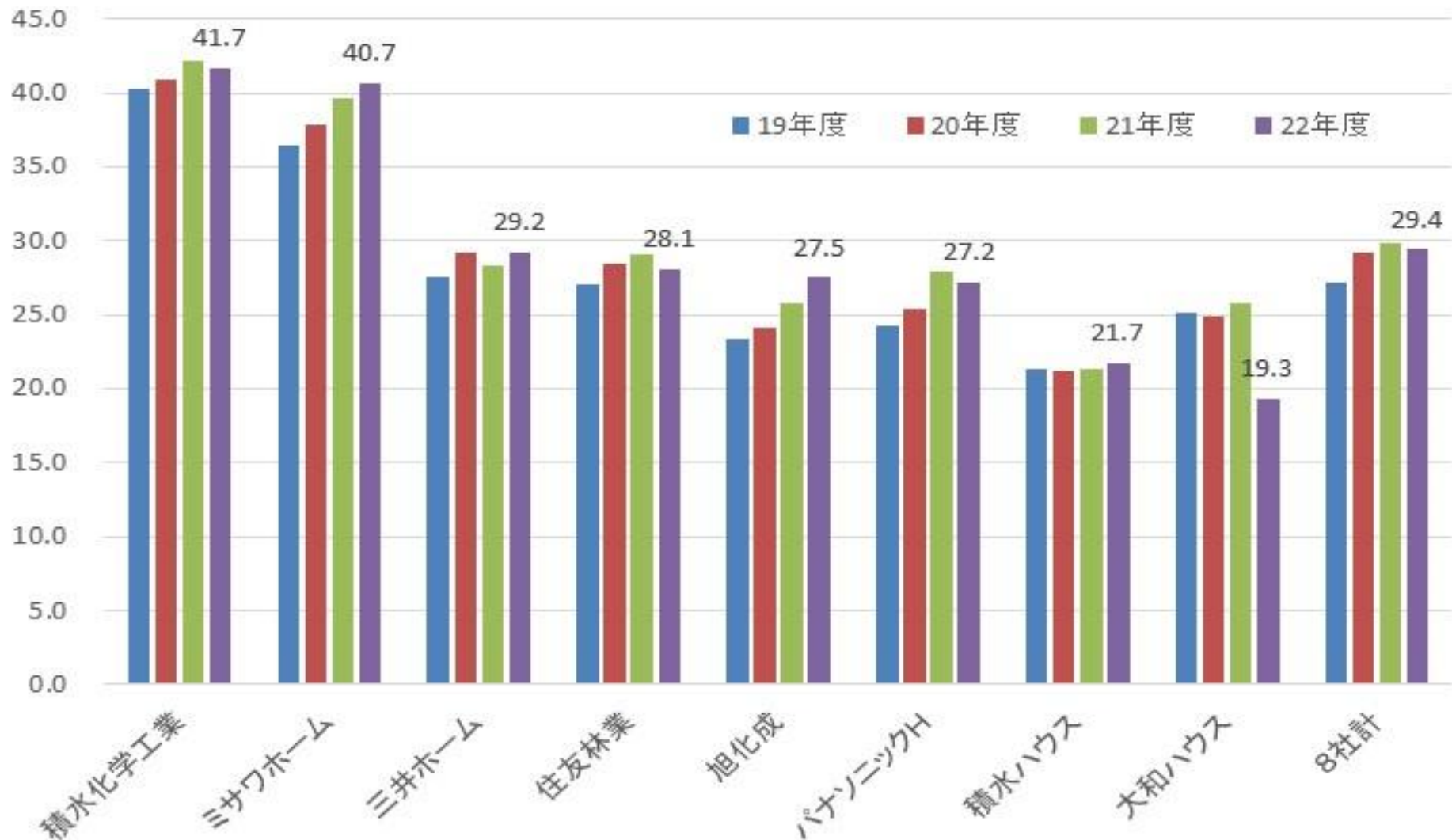
- ・環境貢献やレジリエンス対策
- ・エネルギー価格高騰に対処する断熱、創エネ、蓄電池、補助金活用

インフレ下
資材再利用

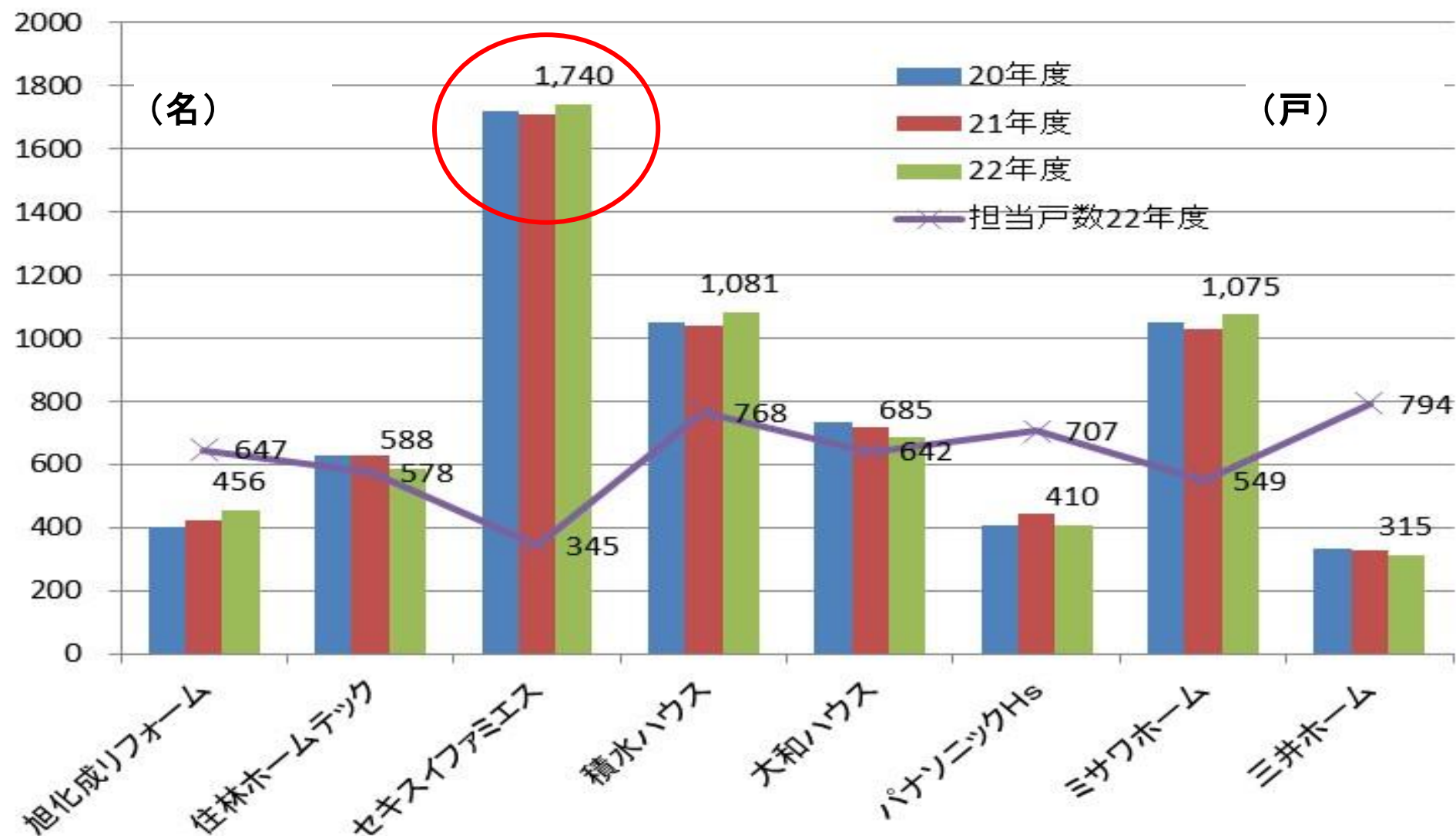
- ・インフレ下であらゆる資材価格が高騰、新築は原価上昇で収益力低下
- ・あるものを活かす再生の考え方広まる

新築とリフォームの営業比率

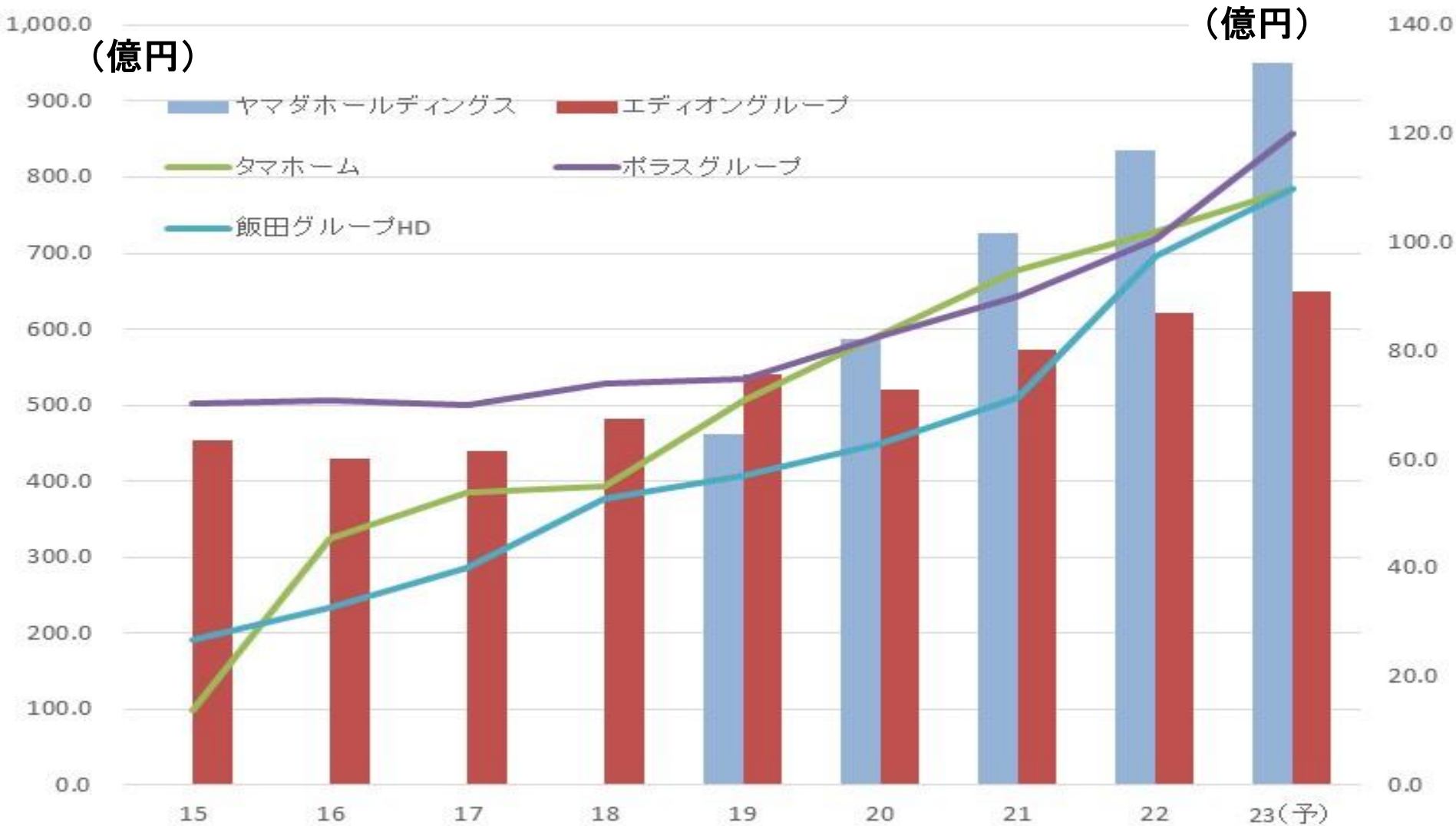
(%)



リフォーム営業人員と担当戸数



ビルダー・家電リフォーム売上高



※各社決算資料より

タマホーム、リフォームは堅調



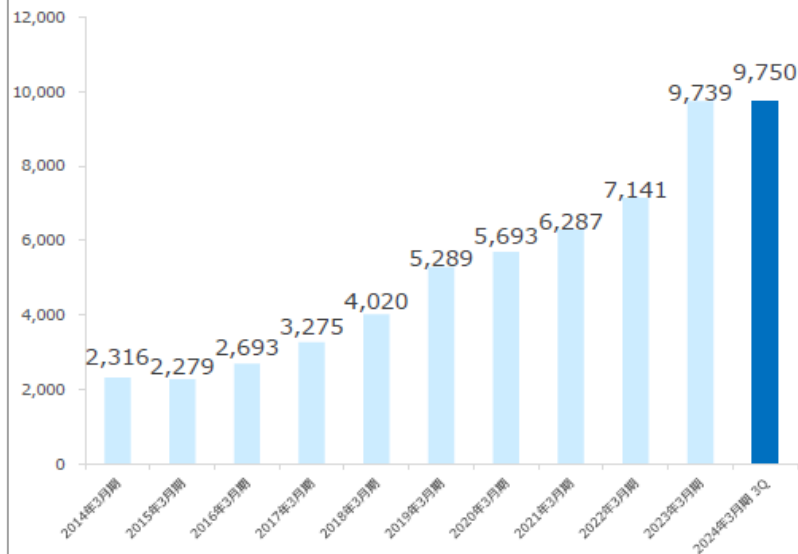
※タマホーム決算説明資料より

飯田GHDリフォーム売上高推移

- ・ 販売顧客へのメンテナンスサービス強化により、リフォームビジネスのモデル化を推進し順調に成長。
- ・ リフォーム事業の売上は、3Qまでで前年実績を更新。
- ・ オプション工事を含めた売上は、19,822百万円（前年同期比119.6%）。

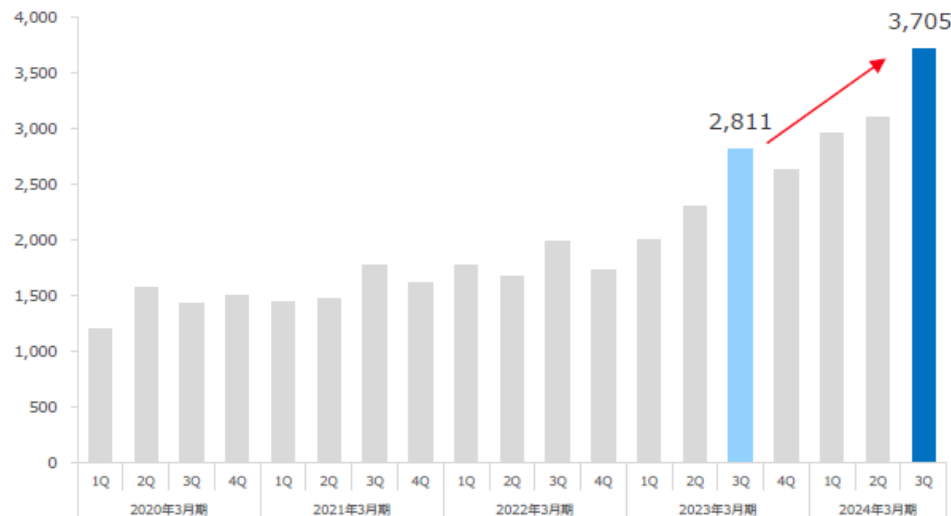
リフォーム事業の売上推移

（売上高：百万円）



リフォーム事業の売上推移(四半期)

（売上高：百万円）



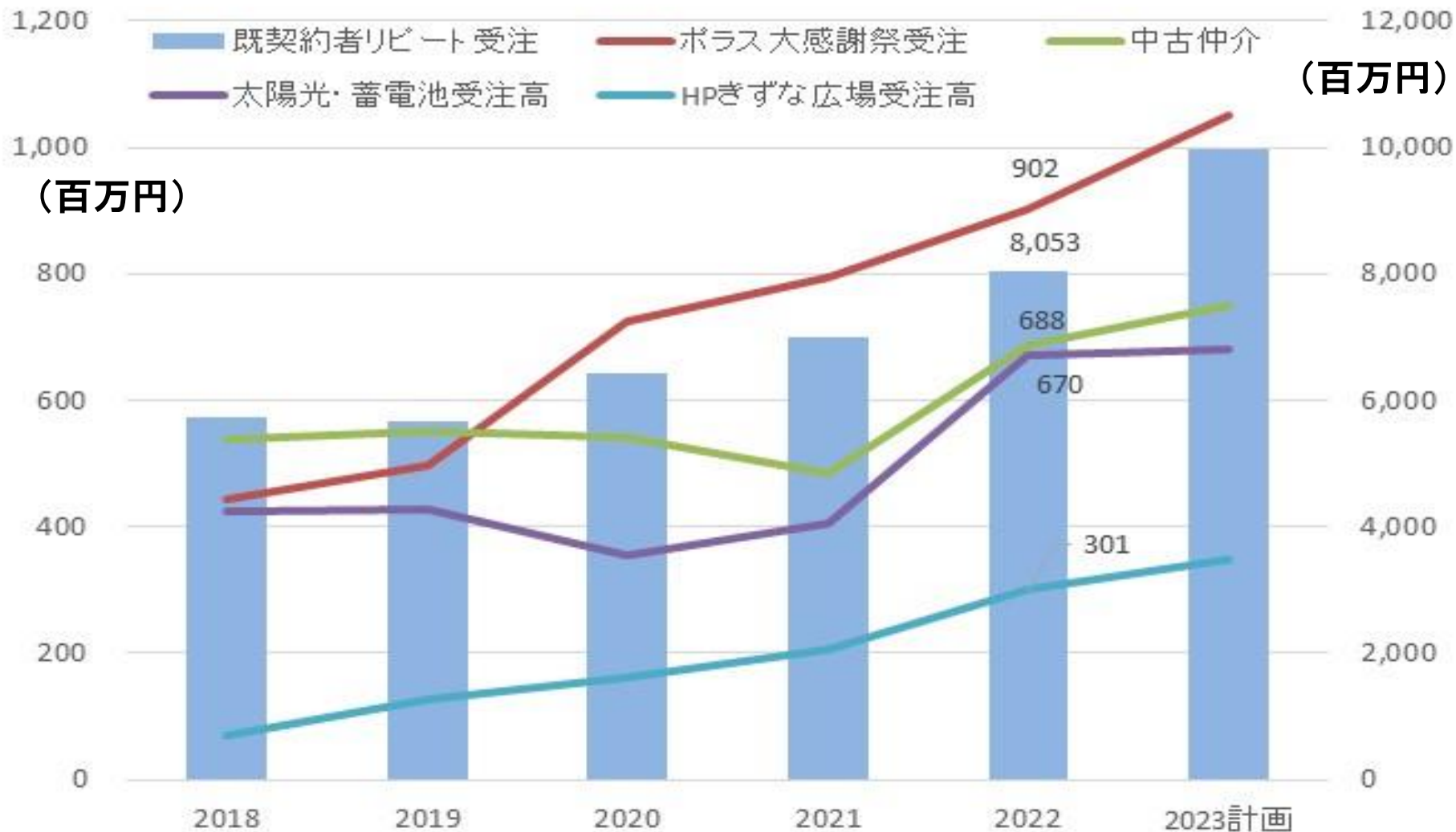
※ 当データにおけるリフォーム事業とは、住宅の引き渡しから1年経過後に受注する各種工事です。この実績は、当社開示資料における事業セグメントの内数です。

※ オプション工事は、お客様へ住宅を引渡しした後に受注する各種工事です。

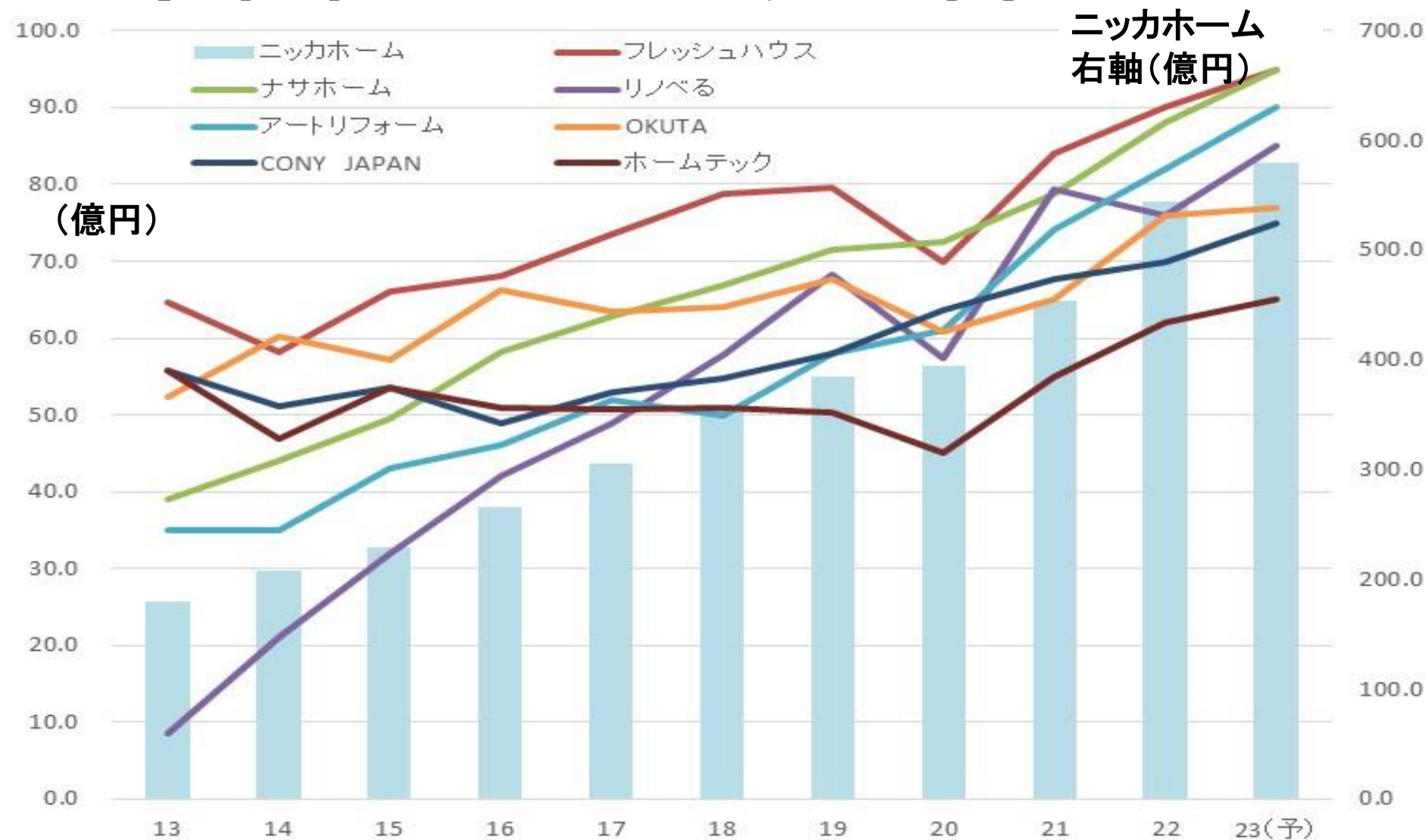
ポラス、リフォームで100億円突破



ポラス、多角的にリフォーム受注

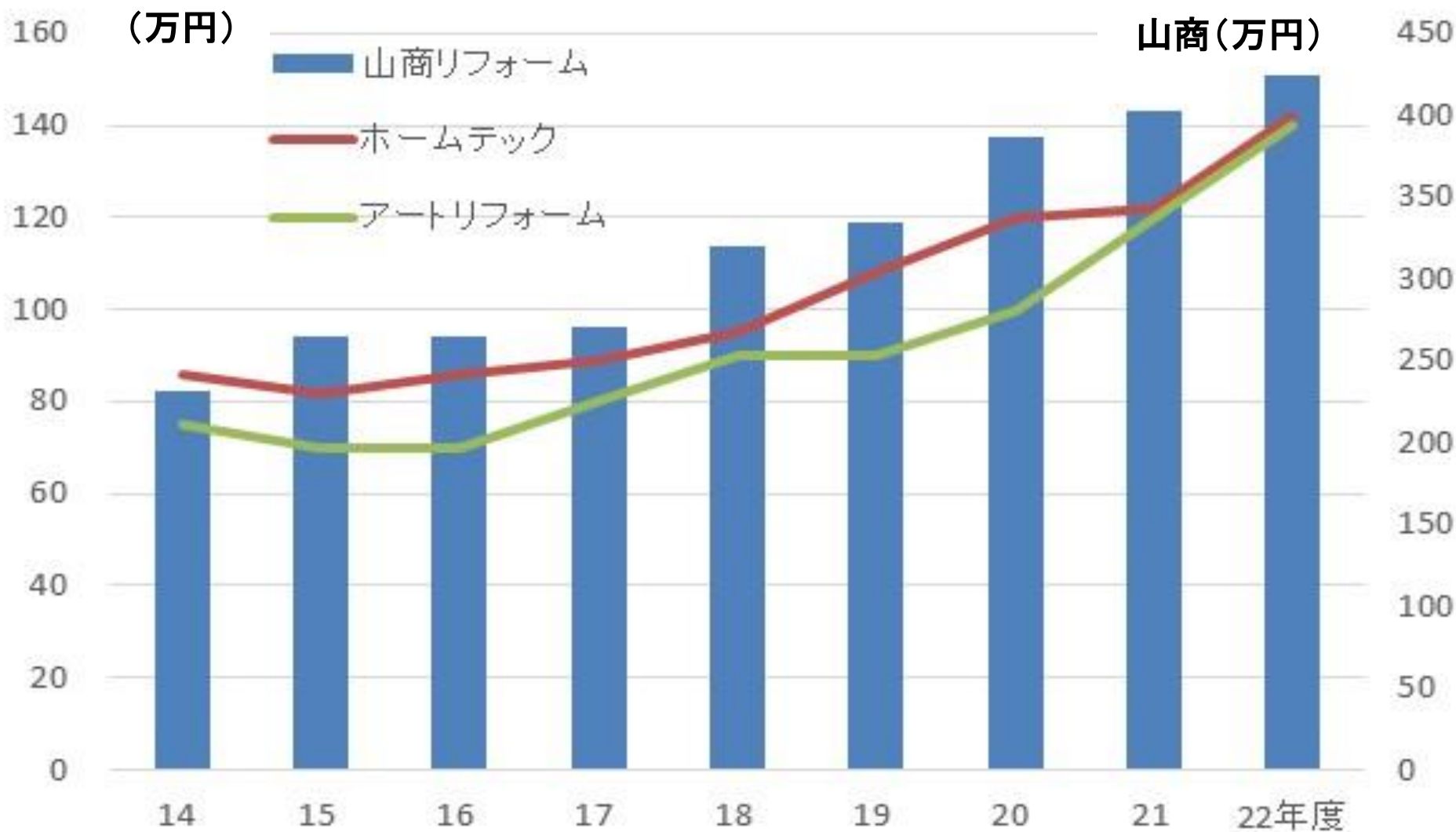


専業系リフォーム売上高推移



※TACTリフォームより

専業系各社のリフォーム単価上昇

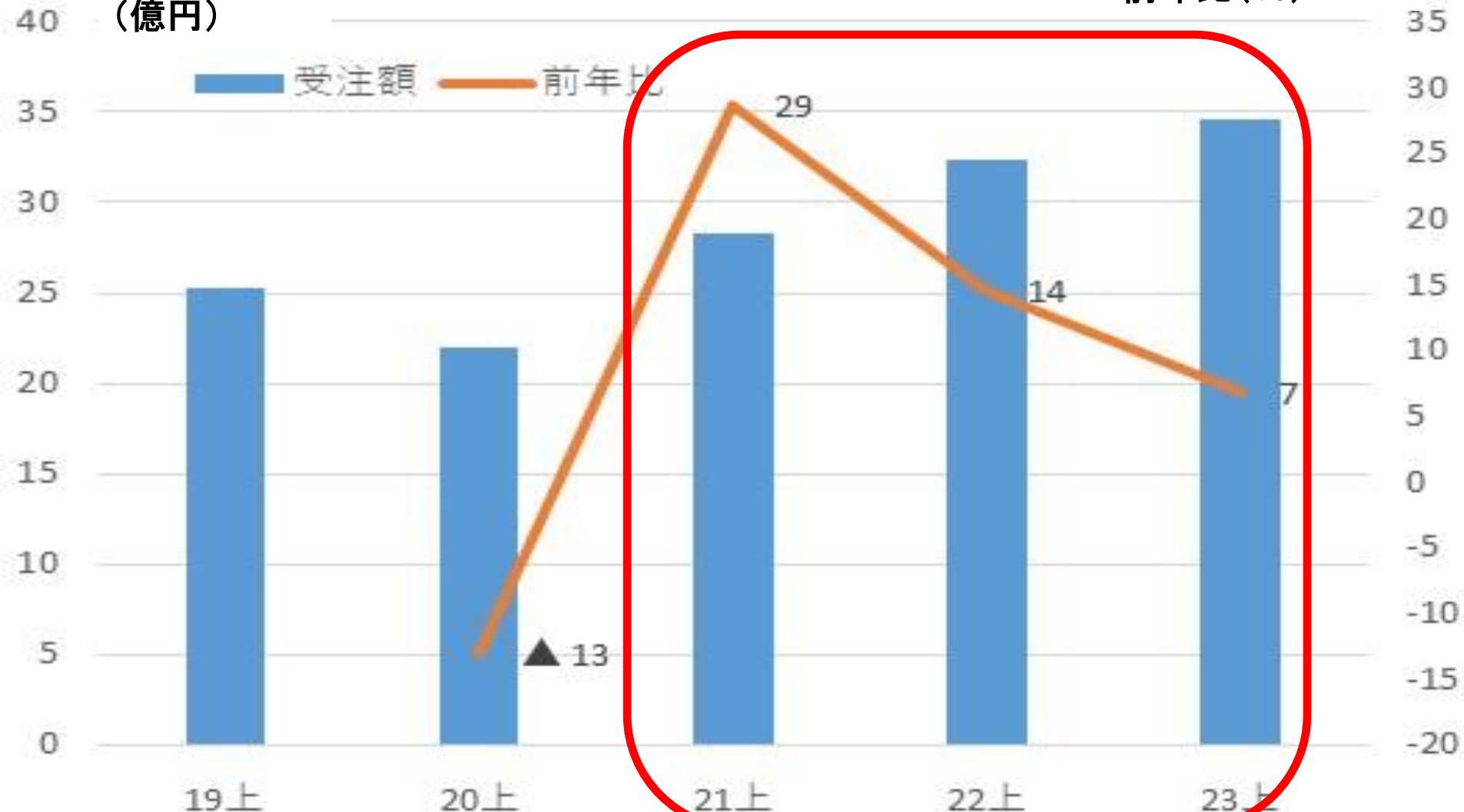


※TACTリフォームより

ホームテックの受注増加維持

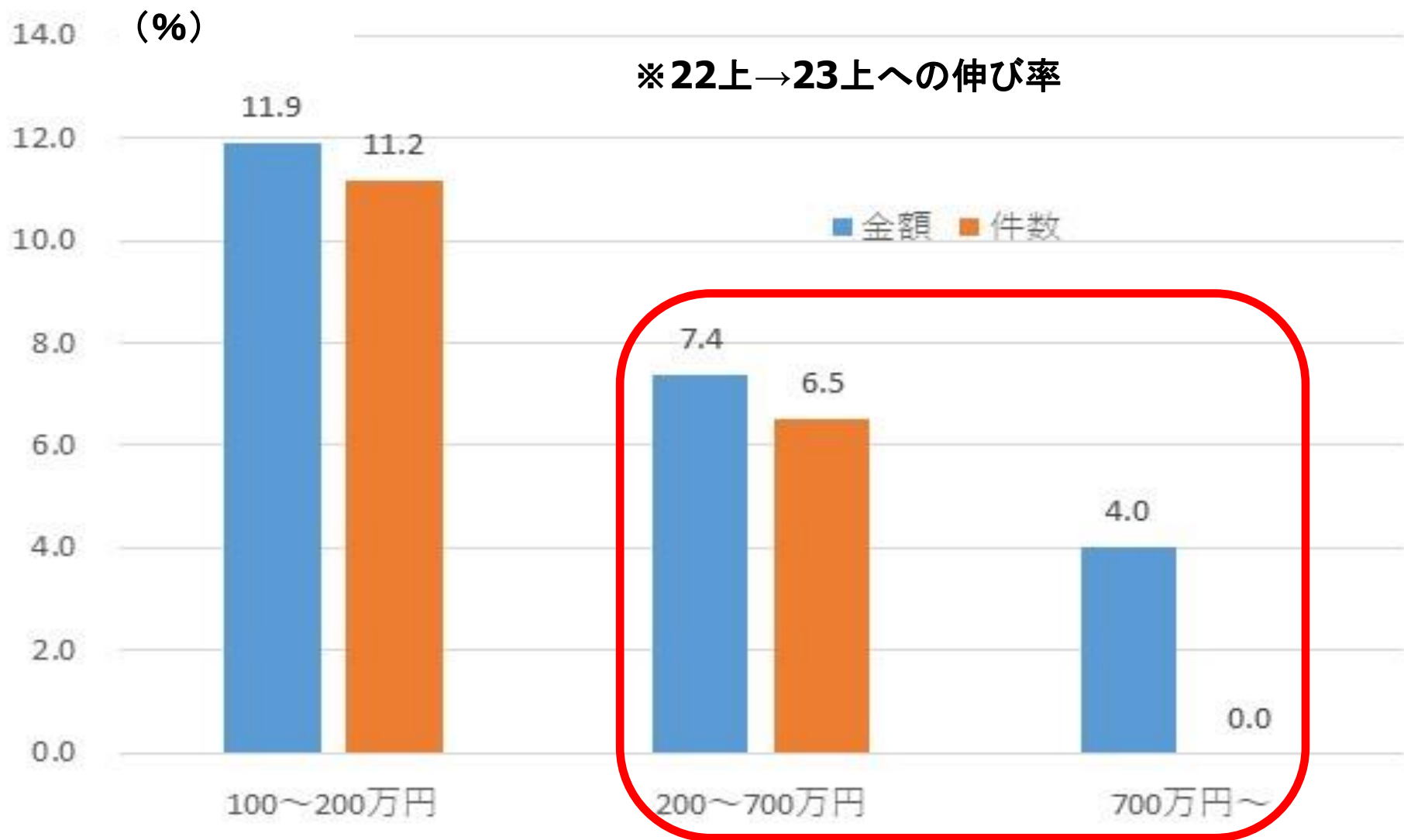
前年比(%)

(億円)



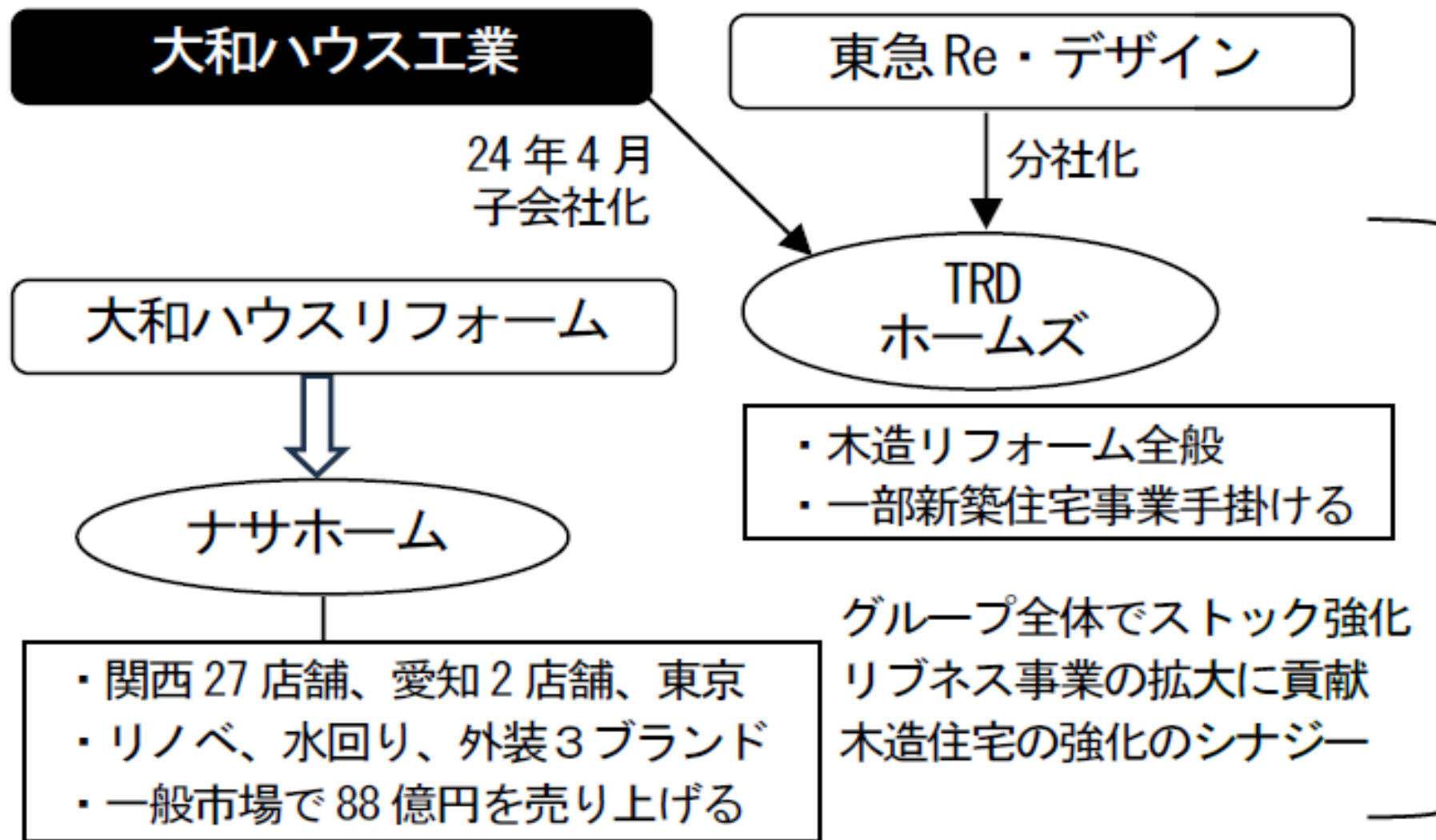
※季刊TACTリフォームより

ホームテックの価格帯別受注

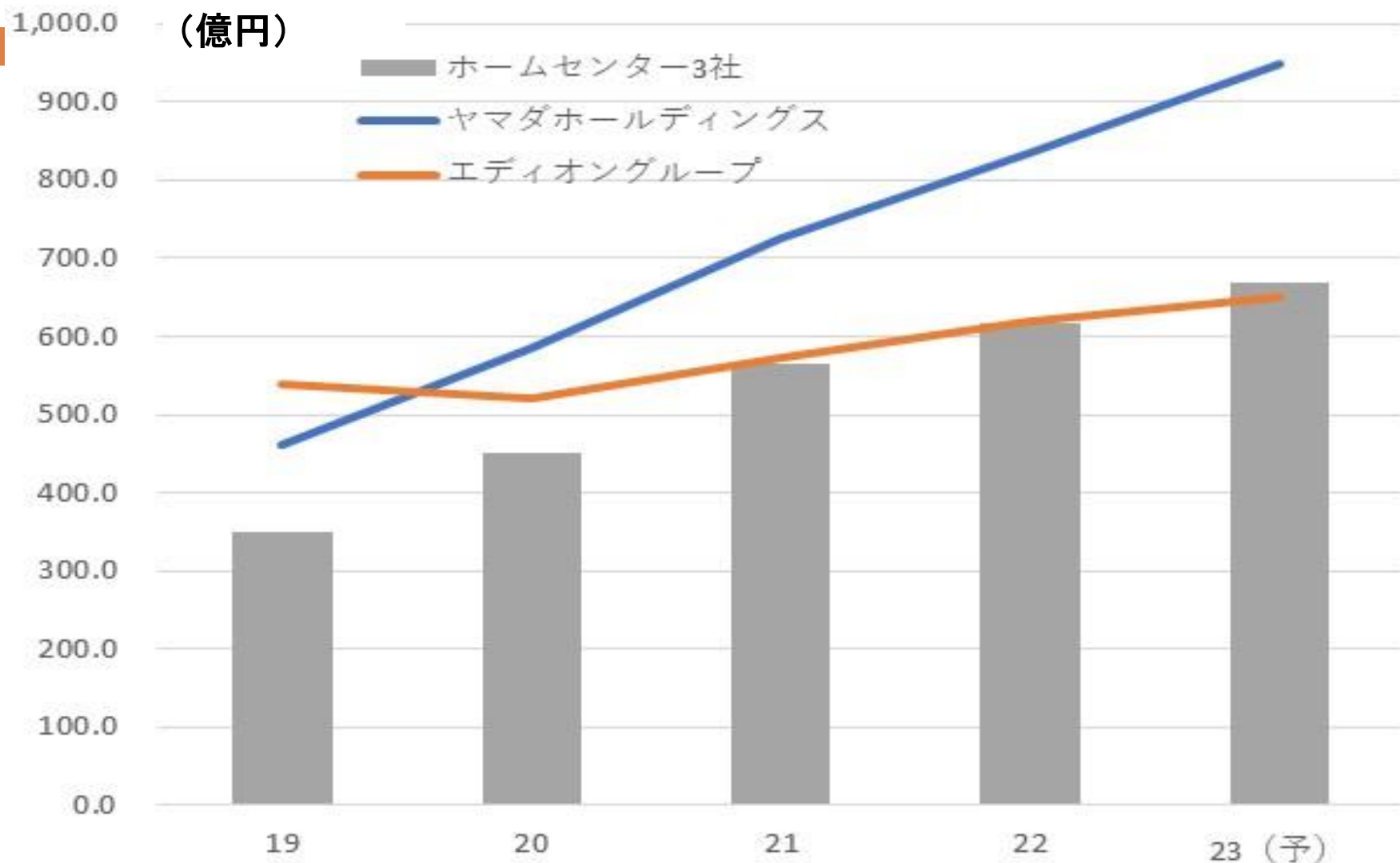


※季刊TACTリフォームより

大和ハウスのM&A戦略



家電・HCリフォーム売上高推移



※季刊TACTリフォームより

ヤマダデンキのリフォームの強み

潜在需要
掘り起こし

- ・家電を買いに来店した客への接客を通じて、潜在的反リフォーム需要を掘り起こす
- ・店舗以外には遠隔地の DX 戦略

暮らし
まるごと

- ・リフォームと一緒に家電・家具との同時購入・同時配送はヤマダならではの
- ・カラーコーディネートやIoT

低金利
クレジット

- ・ヤマダネオバンクによる低金利ローン
- ・100 回無金利、月額定額制ローン、金額が上がれば金利が下がるローン等
- ・潜在需要がリフォームに踏み切る動機に

住宅リフォーム受注額四半期推移

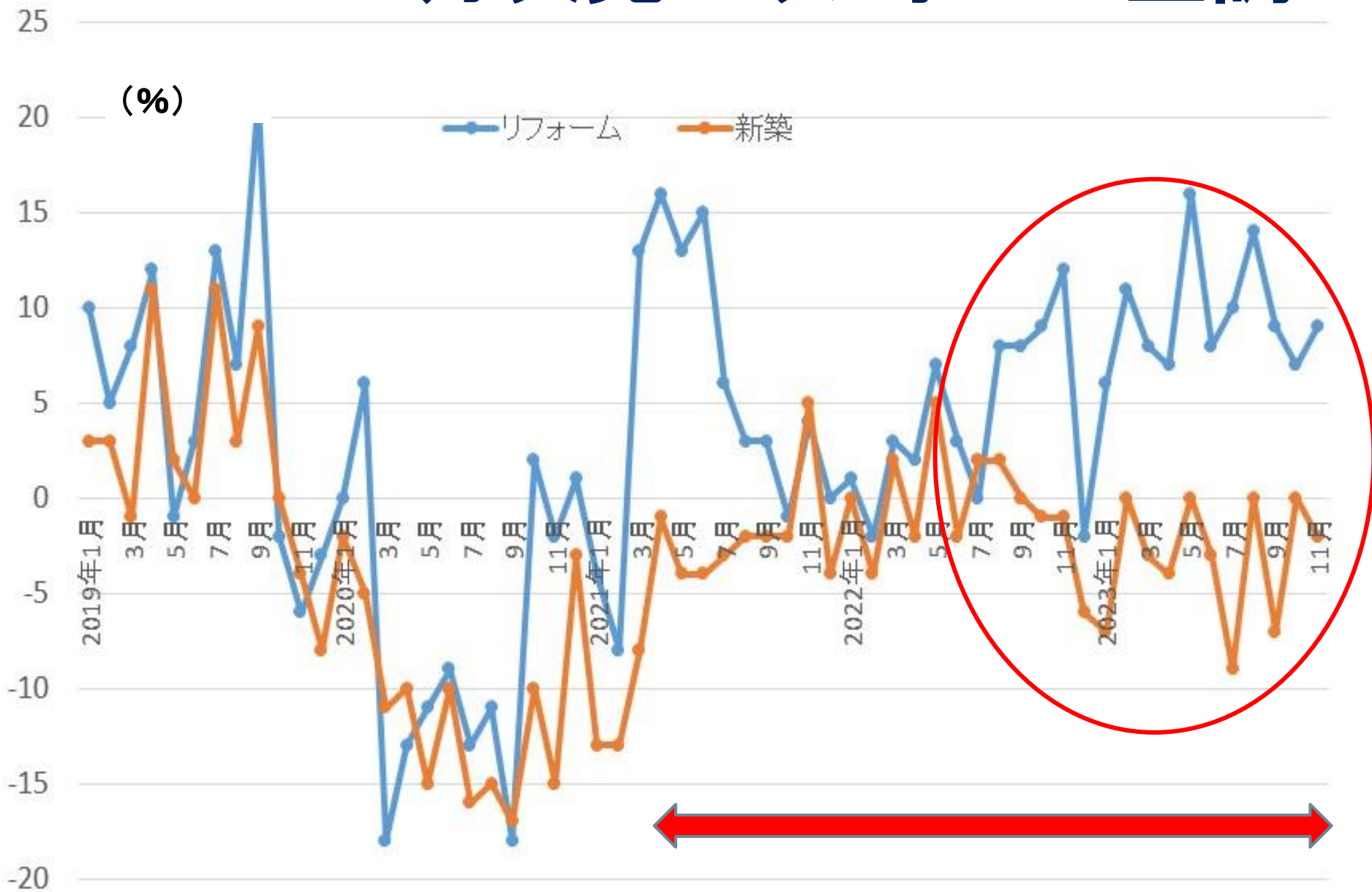


住宅リフォーム受注額半期推移

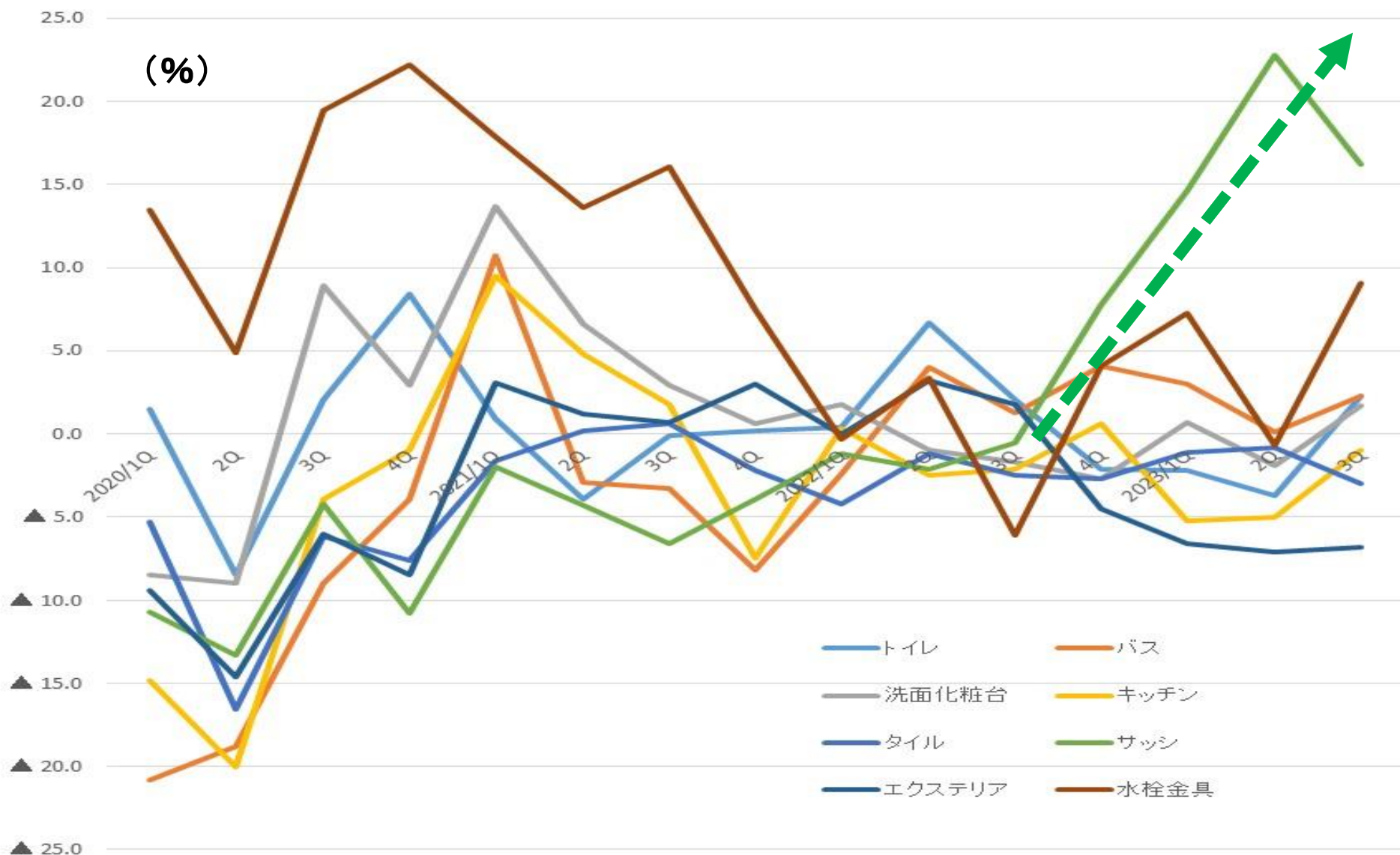


国交省「建築物リフォーム・リニューアル調査」

LIXILの月次売上リフォーム堅調



ニューノーマル需要から窓需要へ



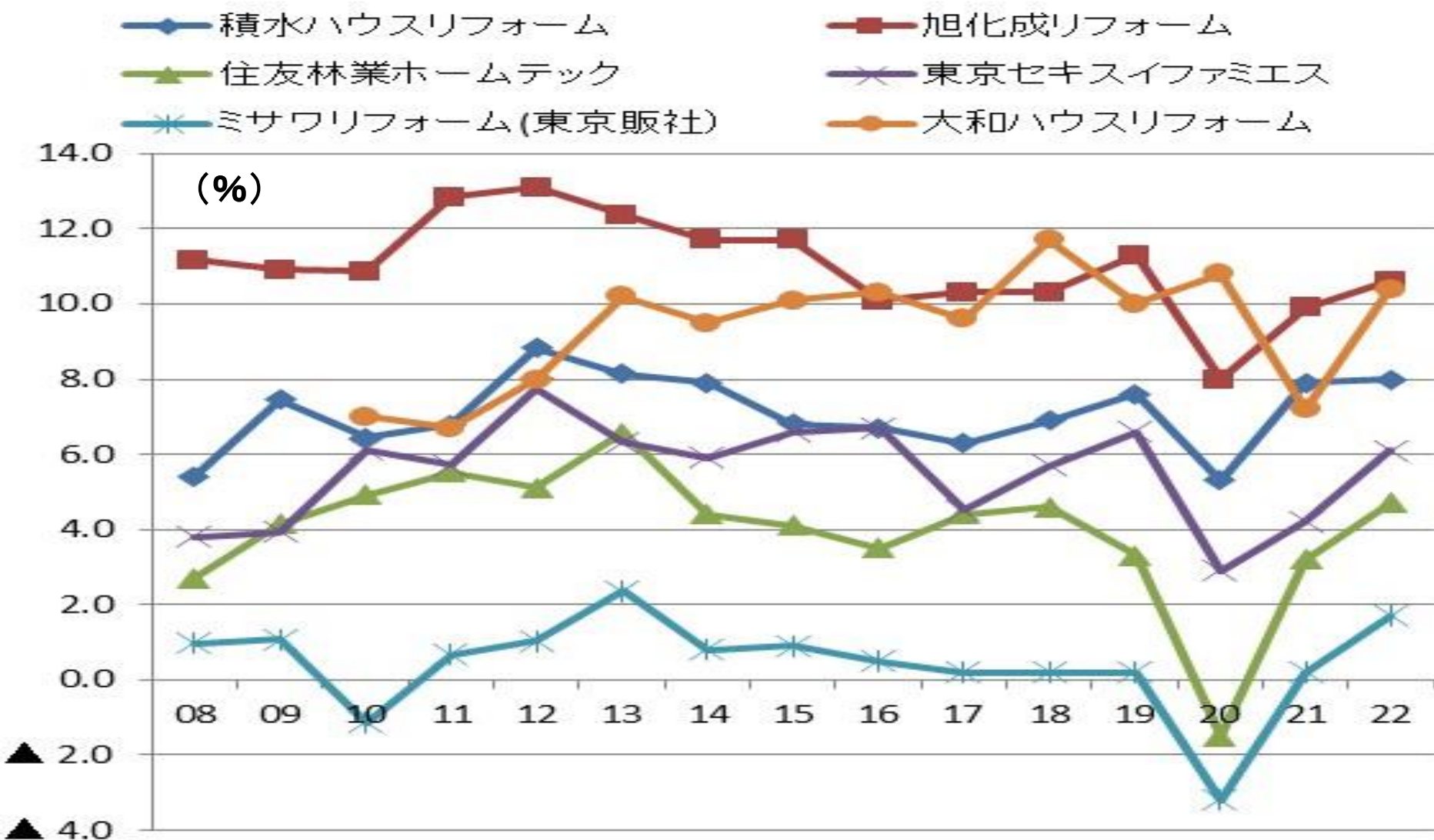
3省連携ワンストップ、4215億円

□ 住宅省エネ2024キャンペーン概要

	【最大補助額】	【予算額】
①子育てエコは新築と同枠	60万円	2100億円
②先進的窓リノベ(経産・環境省)	200万円	1350億円
③給湯省エネ事業(経産省)	20万円	580億円
④賃貸集合給湯省エネ事業(経産省)	7万円	185億円

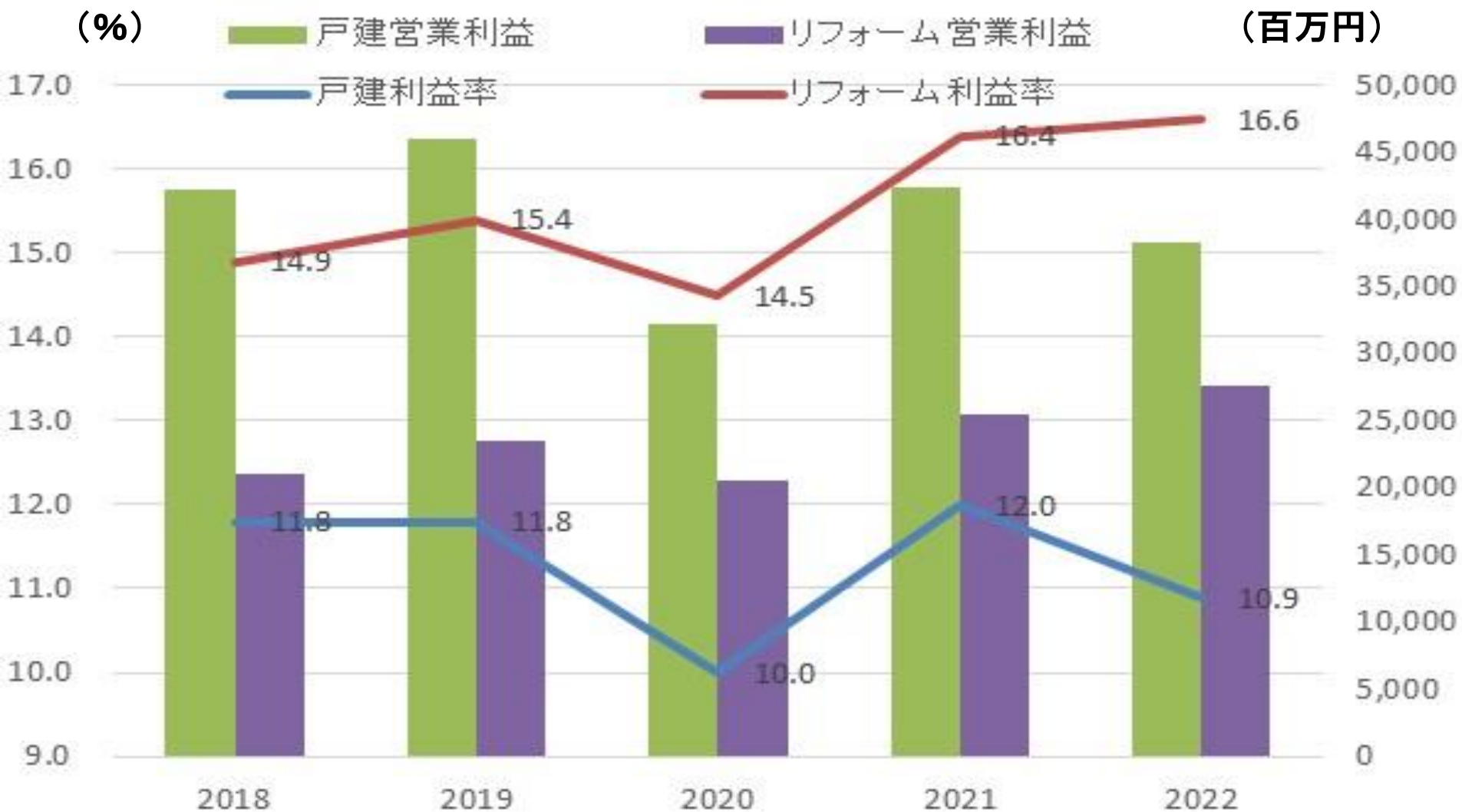
ストックで稼ぐ 循環型の収益

リフォーム大手の経常利益率推移



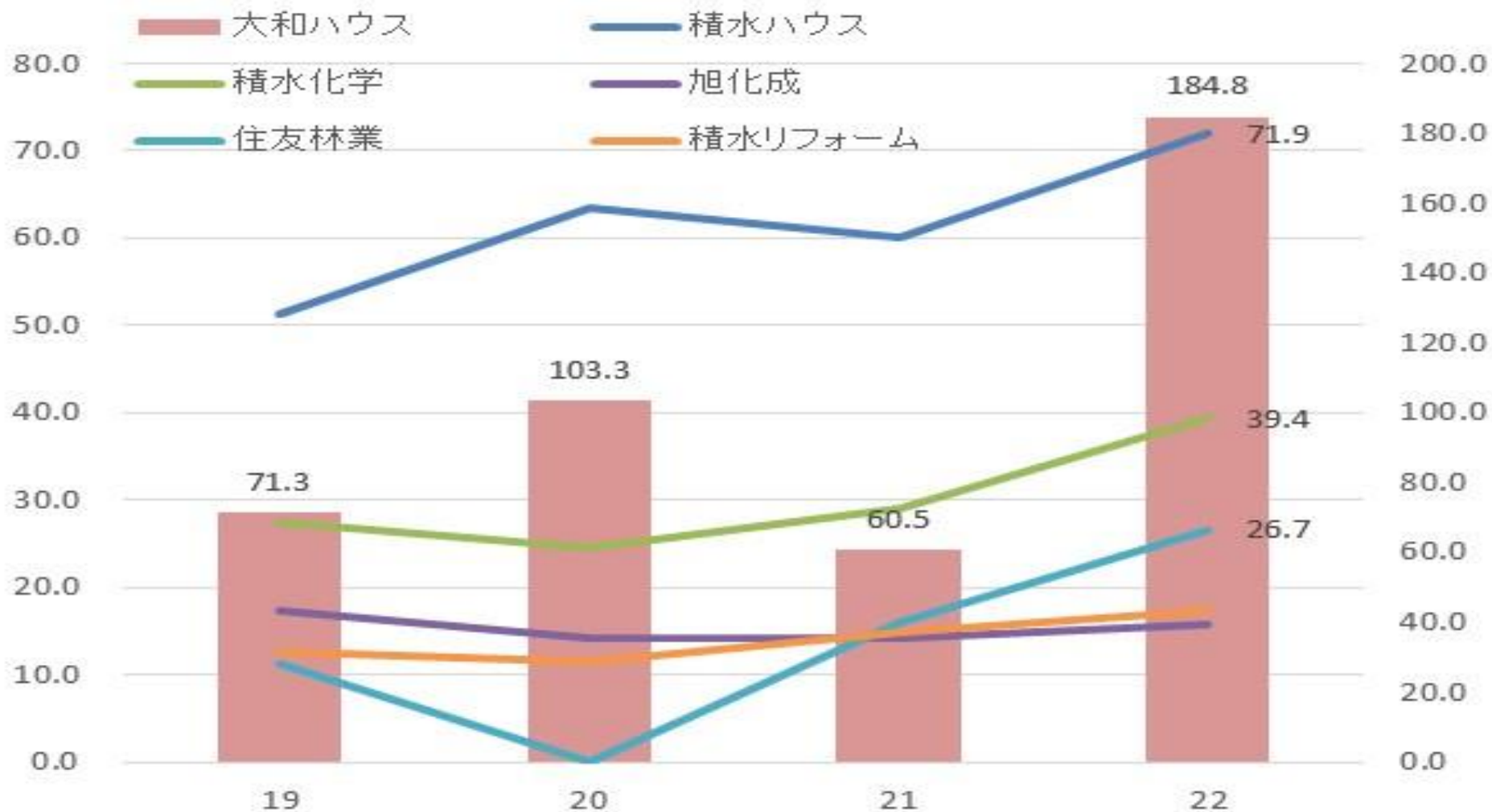
※住宅産業研究所「季刊TACTリフォーム」より

積水ハウスのリフォーム利益率推移



※リフォーム各社の決算資料より

各社の対戸建のリフォーム利益比率



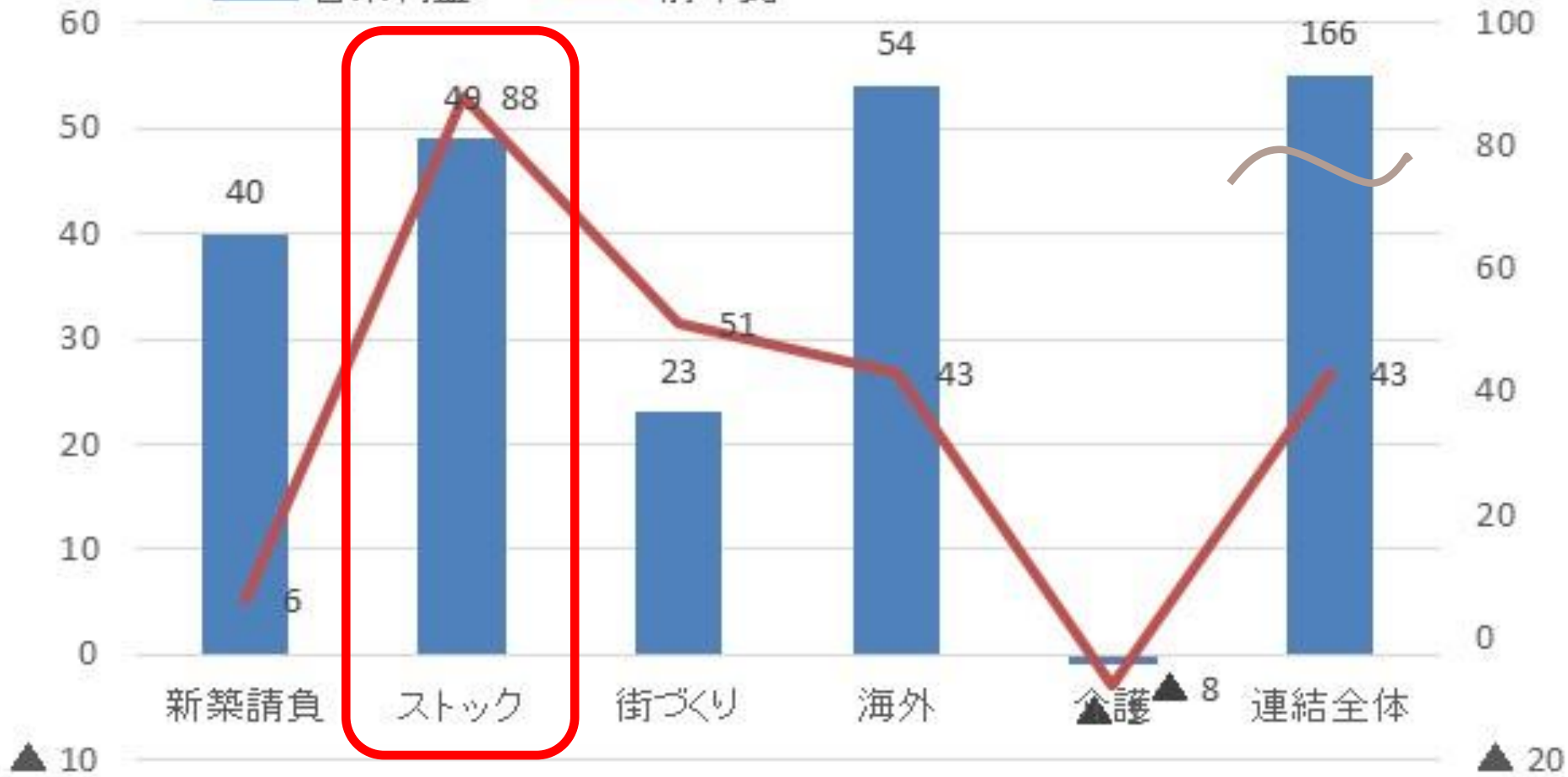
※リフォーム各社の決算資料より

ミサワホーム22年度営業利益

(億円)

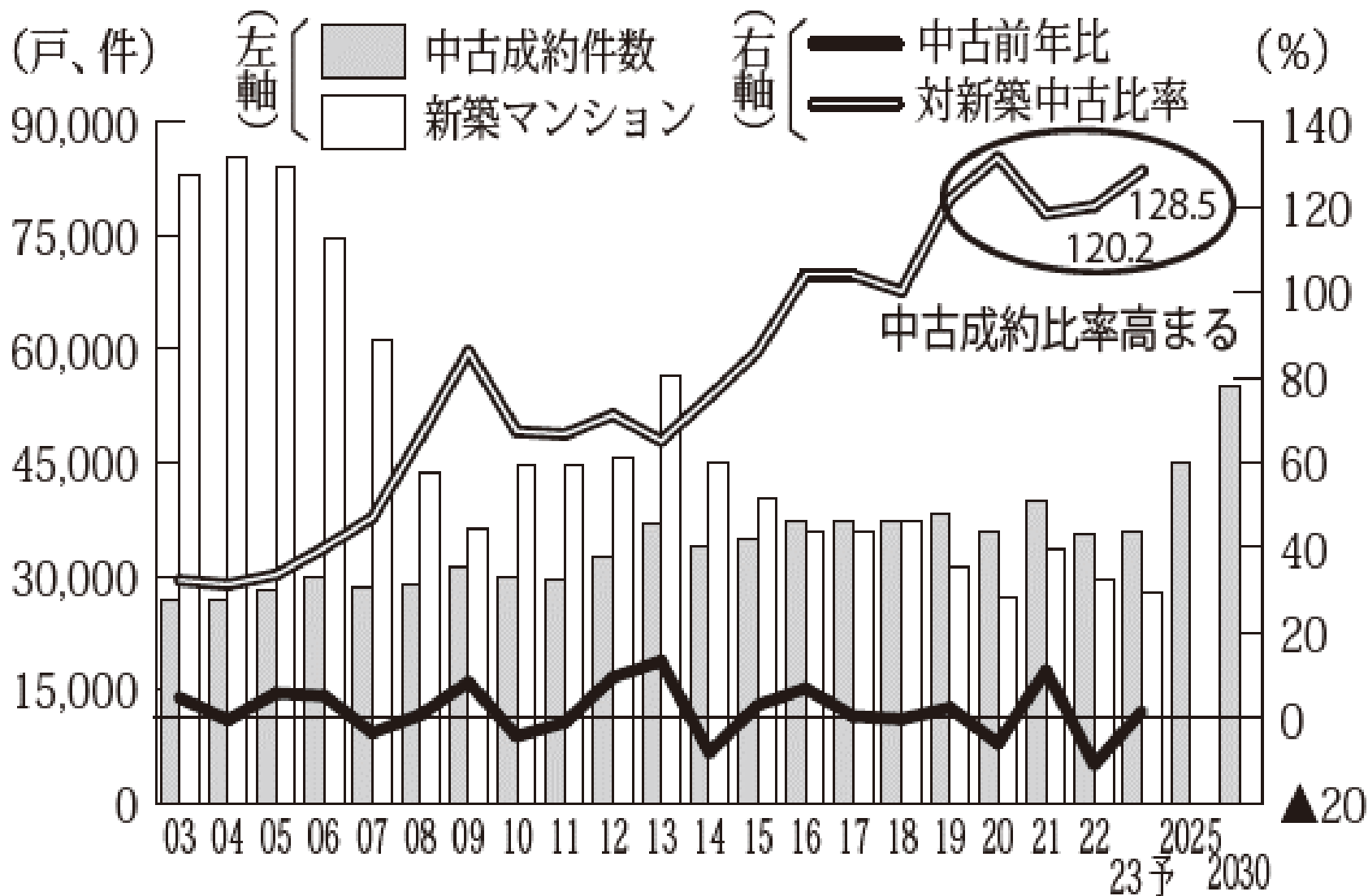
(%)

営業利益 前年比



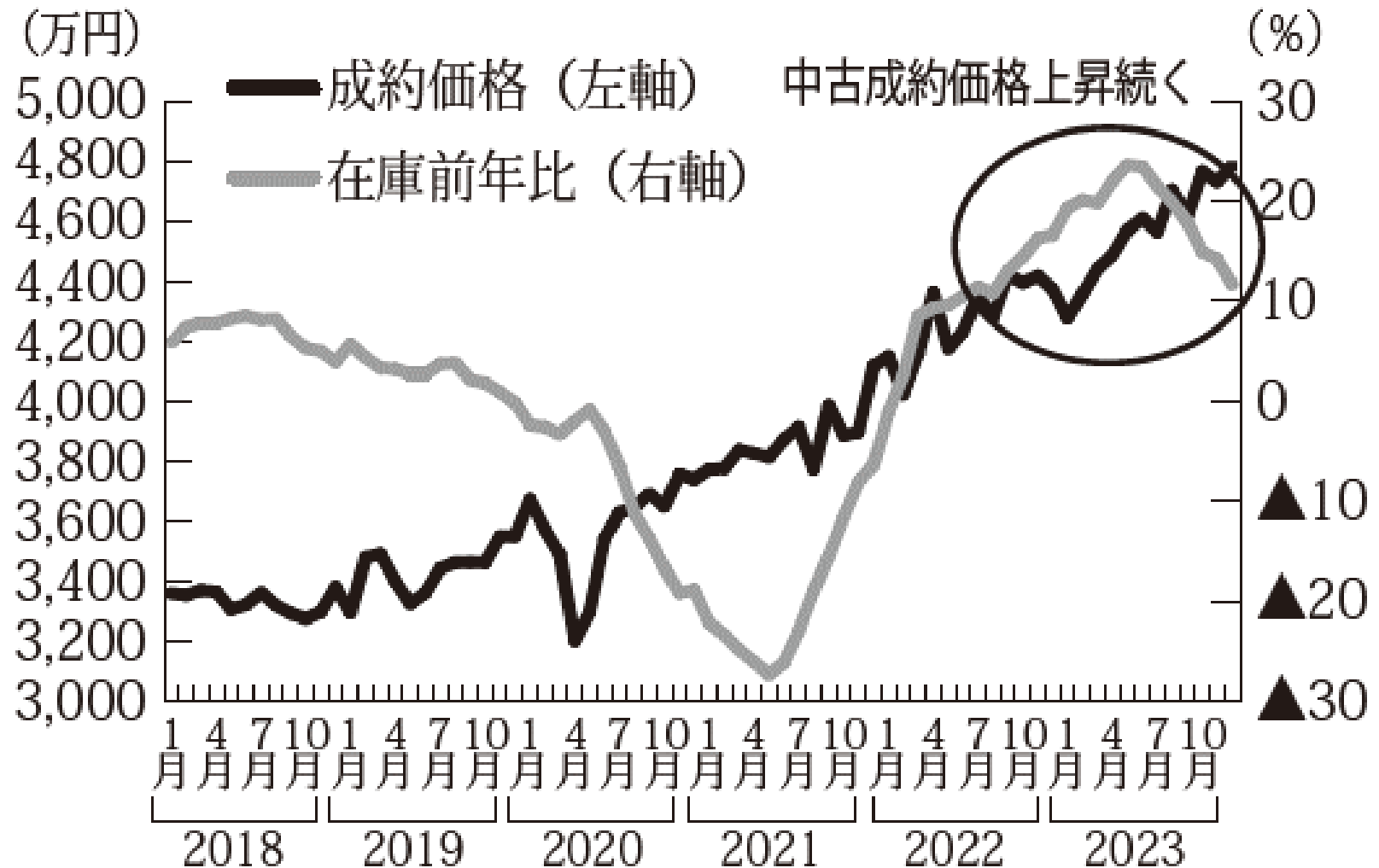
※ミサワホーム決算速報より

首都圏マンション、中古が上回る



※首都圏レインズ(中古)、不動産経済研究所(新築)

首都圏中古マンション価格上昇続く



プラスグループ認定ストック増加



プラスグループ買取再販も増加



カチタス販売物件の8割は空き家

- 中古住宅再生事業の拡大は、手ごろな価格の住宅不足・空き家問題といった社会課題の解決に寄与
事業の拡大を通じてサステナブルな社会の実現に貢献する
- 中古住宅再生は、新築と比べて資源消費・CO2排出の少ない事業
第3次中期経営計画期間では、断熱性能向上・CO2排出量削減といった環境面の取組みをさらに強化する

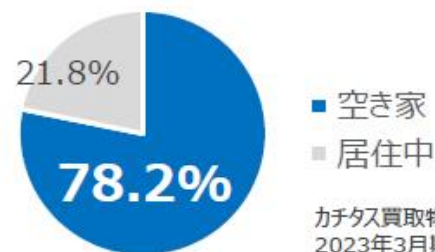
住宅価格 年収倍率

- ✓ 住宅価格の「手ごろさ」指標
- ✓ 5倍以下を維持する
- ✓ 当社物件の価格は同地域の新築の半額程度。
今後も低価格帯の物件を取り扱う



販売件数

- ✓ 空き家問題の解決数指標
- ✓ 売上高と同等程度の増加を目指し、
より多くの空き家問題を解決する
- ✓ 当社の買取物件は空き家が中心であり、
1件の販売により1件の空き家問題が解決する



環境面の 取組み

- ✓ 断熱性能向上とコスト抑制を両立した
リフォーム手法を検討する
- ✓ CO2排出量の削減(TCFD提言に
基づく開示で削減量目標を開示予定)



内窓の設置事例



断熱材の設置事例

※カチタス決算資料より

カチタスのビジネスモデル

買い手が見つからない空き家をリフォームして再生：家に「価値をタス」

- そのままでは価値がつかずに流通しない空き家・築古一軒家を、リフォームして再生することで再流通
- 当社以外にとっては価値のない空き家に「価値をタス」付加価値型の再販ビジネス
- 新築・中古・賃貸に代わる第四の選択肢の提供を通じてお客様の「より良い暮らし」を実現



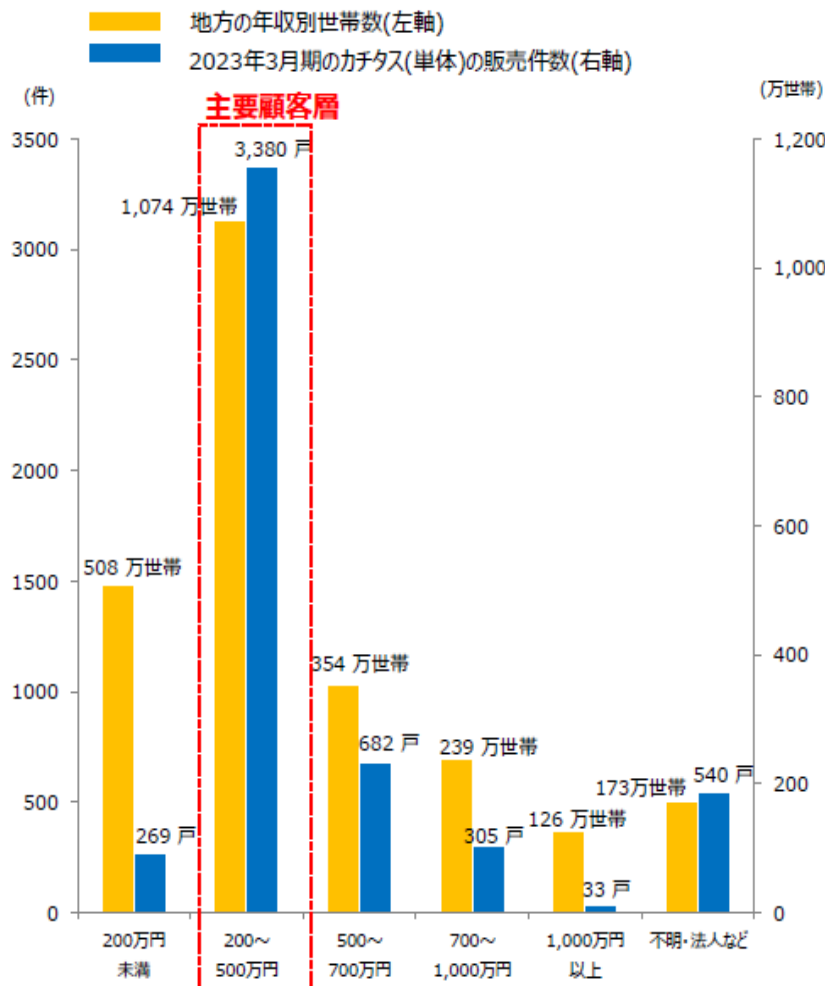
事業を通じて社会課題の解決を目指す：社会にも「価値をタス」

手ごろな価格の住宅供給	所得が上がりにくい経済環境下で、不足している低価格・良質な住宅を供給
空き家問題の解決	人口減少局面に転じた日本社会における既存の不動産ストックの活用
地域活性化	空き家の活用・地元工務店への発注等を通じて地域の活性化に寄与
循環型経済	「使えるものは再利用する」リフォームで、消費する資源を節約しCO2排出も抑制

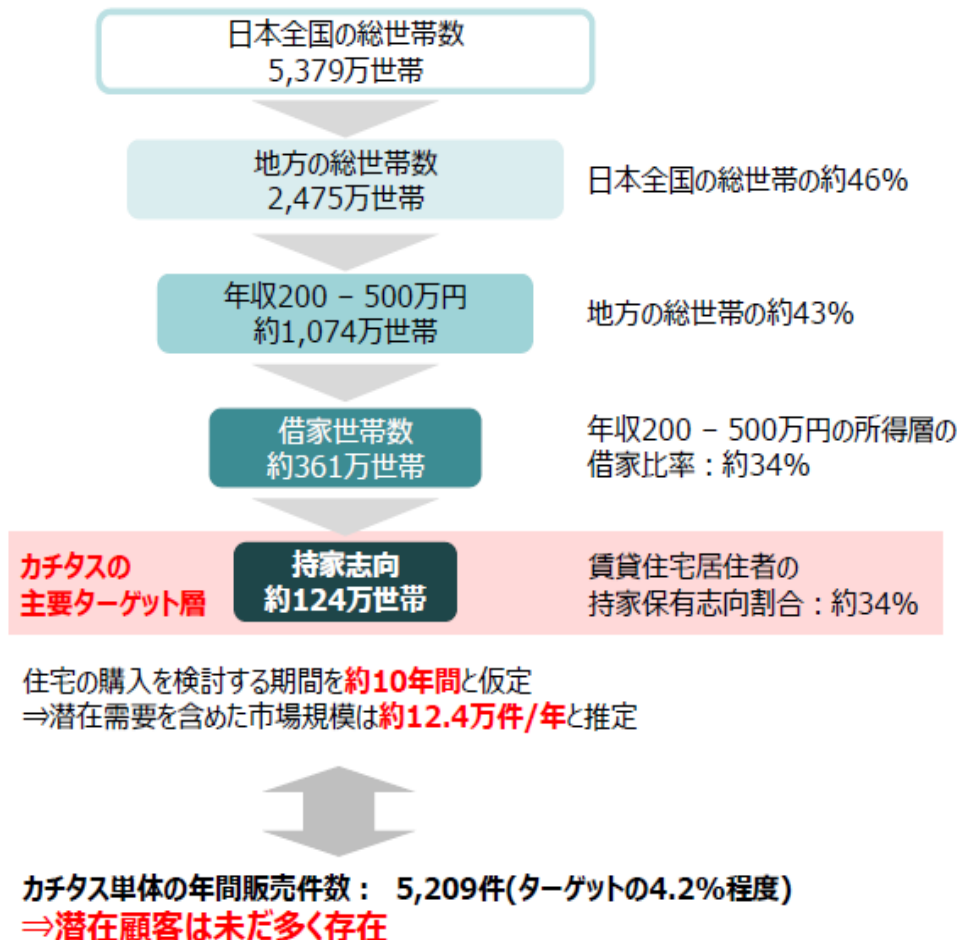
※カチタス決算資料より

地方在住年収200～500万円世帯

顧客の年収層とマクロ環境



カチタスの潜在顧客層は大きい

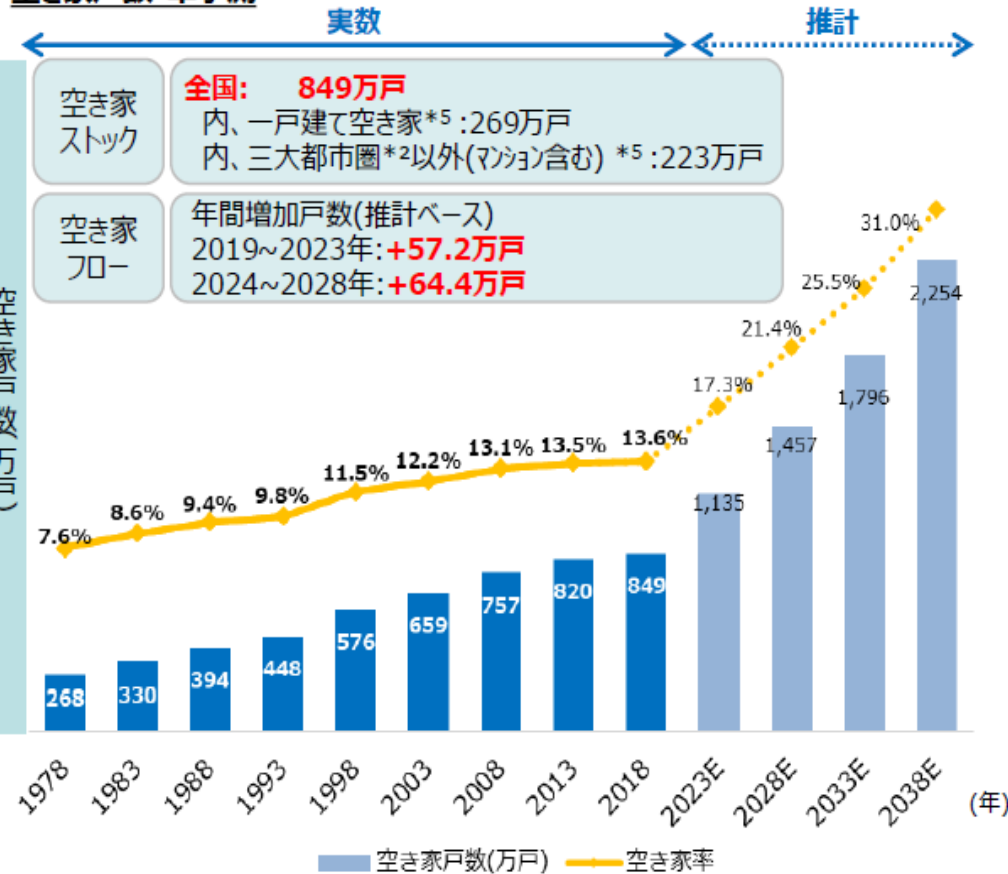


※カチタス決算資料より

カチタス独自の展開領域

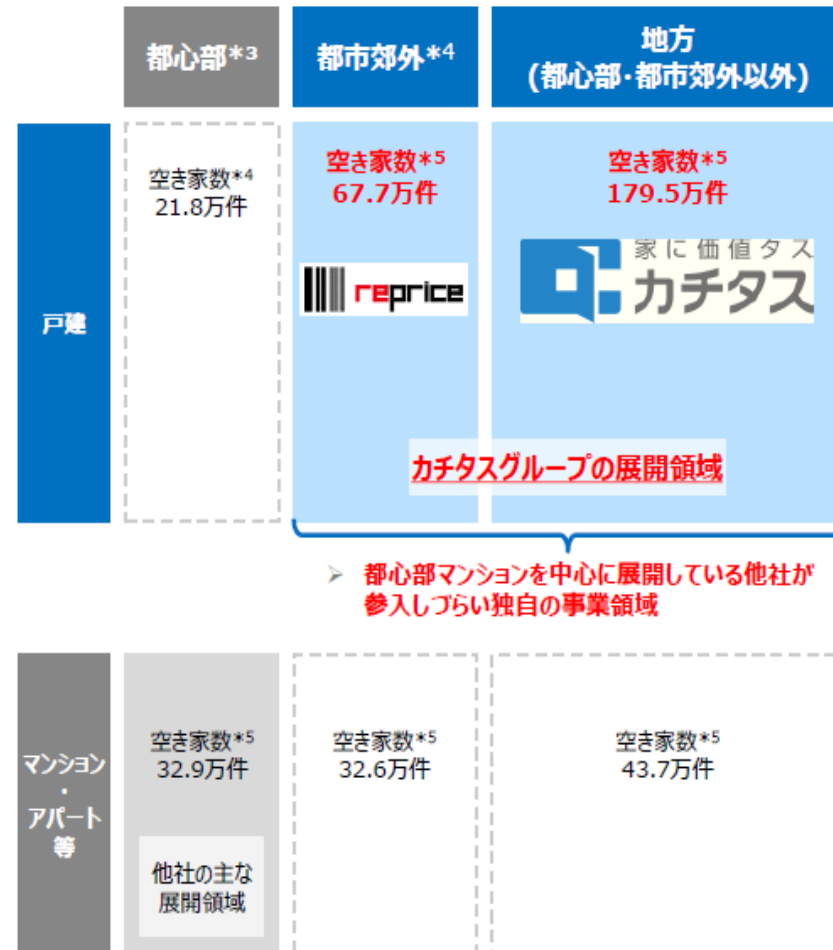
ストック・フローともに豊富な空き家件数 *1

空き家戸数・率予測



出所: 実数値については総務省資料「平成30年住宅・土地統計調査 住宅数概数集計」、
推計値については株式会社野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題～2030年政策目標に向けZEH倍増のための抜本的改革を～」<シナリオ①: 除却率が2008年・12年度の水準に戻る>に基づき当社作成

独自の展開領域



出所: 総務省資料「平成30年住宅・土地統計調査 確報集計」

※カチタス決算資料より

カチタスの強みとするもの

実績の積み上げに基づく独自のノウハウ

物件仕入の 目利き力

- ✓ 入念な調査により、物件のリスクを見極め、他社にとっては単なるリスクであり仕入れることのできないものを仕入れ
- ✓ 「販売価格」「リフォーム費用」を見極めて、逆算して仕入れ

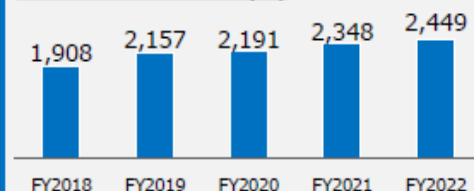
廉価に 商品力を増す リフォーム 企画力

- ✓ 販売価格を押さえつつ、顧客のニーズを捉えたリフォームを施すノウハウ
- ✓ 地域ごとのニーズを捉え、「売れる」ためのリフォームを企画
- ✓ 平成27年度 先進的なリフォーム事業者表彰経済産業大臣賞受賞 *2

組織化された外部リソース

仲介業者との 関係強化による 仕入れ力

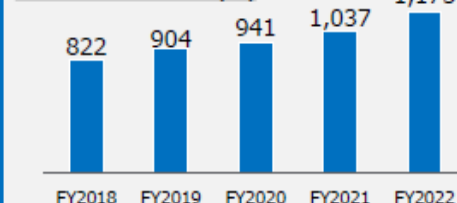
- ✓ 全国の地場仲介業者を地域ドミナント的に開拓
 - ✓ 安定的な仕入れ体制を実現
- 取引仲介業者数推移*1 (件)



※年間1件以上の仕入取引を行った仲介業者を計上

優良な提携 工務店による 施工力

- ✓ カチタスクオリティを知り尽くしたパートナー工務店による施工
 - ✓ リフォームの効率性・品質を担保
- 取引工務店数推移*1 (件)



※カチタス決算資料より