

専業系から大手メーカーなど多数の企業分析

'18 アパート業界の競争力分析

A4ヨコ判 255頁 一般頒価 98,000円(税別)

有力アパート業者取材と市場の徹底分析で 賃貸住宅市場の将来性を見極める!!

当資料のポイント

1. 厳しくなってきた市場に企業は?～有力企業の賃貸住宅戦略を徹底分析

- 金融機関のローン引締めよりも、各種報道影響で地方エリアオーナーマインド低下が顕著に
- 地方厳しくエリア差大。大東も都市部販売強化、高付加価値継続の積水、RC伸びてきた大和
- 進む大型化、賃料アップに繋がる高付加価値切り口も、設備から建物そのものの良さへ
- 47都道府県別低層アパートランキング(確認申請ベース)～大東、大和、積水の3強変わらず

2. 動き鈍い反響新規オーナー! 各社ルート開拓が本格化～販売手法分析

- 反響・イベント～各社全国一斉セミナー&見学会中心。資料請求は電話よりメールが基本に
- ルート営業～専業系、中堅メーカーもルート営業積極化へ。CRE・PREに注力する企業増。
- 飛び込み～タブレット+VR活用、開拓専念にサポート部隊を置くなど無駄を排除した飛び込み体制へ
- 再受注～専業系中心にイベントやセミナー強化でオーナーグリップ力高める

3. これから注目の有力アパート業者は何処か?

- 大東建託～トップを独走。引き続き営業戦術強化と販促ツール投入でダイレクトセールス強化
- 積水ハウス～組織改編で専売体制へ。高付加価値路線継続、ZEH賃貸で更なるブランド強化へ
- 大和ハウス～賃貸住宅商品バリエーションを武器に、最近ではRCにより都心に進出
- 旭化成ホームズ～物件の大型化、変わらぬ賃貸併用、独自コミュニティ賃貸切り口で好調持続

都市部における3、4階建市場強化のメーカー続出 どうなる?今後の新たな切り口「ZEH賃貸」

☆全国県別・ブロック別
低層アパートランキング掲載

☆今後伸びが見込める
有力アパート業者はどこか

※お申込は裏面の申込用紙にご記入の上、FAXで送信してください。

J S K (株)住宅産業研究所

掲載企業個表

～詳細個表: 5～8頁で徹底分析(2ページ概要表+分析内容3～6ページ)～

旭化成ホームズ、住友林業、積水化学工業、積水ハウス、セレーポレーション、大東建託、大和ハウス工業、東建コーポレーション、パナソニックホームズ、ミサワホーム、三井ホーム、レオパレス21

～概要個表: 2～4簡易概要表+分析内容～

MDI、シノケングループ、スターツコーポレーション、生和コーポレーション、大成ユーレック、TATERU、トヨタホーム、日本住宅、ヒノキヤグループ、フジ住宅

詳細個表の紙面 サンプル

企業分析は以下のような項目が含まれています

- ① 決算概要推移
- ② 組織・人員
- ③ エリア別販売動向
- ④ 商品関連データ(タイプ・階層・特徴別など)
- ⑤ 販売手段動向、オーナーフォロー状況
- ⑥ 一括借上げ実績及び概要
- ⑦ 入居者源泉(個人・法人及びビルトなど)
- ⑧ 組織図

購入申込書

お申し込み有難うございます。所定事項をご記入の上、FAXに送信してください。

FAX 03-3358-1429

資料名	
価 格	'18 アパート業界の競争力分析 頒価 98,000円(税別) ※下記会員様は上記頒価の10%割引となります
冊	
会 員 種 別 (いずれかに○)	TACT・TACTリフォーム・月刊ハウスメーカーレポート / いずれも未加入 エクスプレス・JSKテレビ・eカウンセリング
貴 社 名	
ご 住 所	〒
部 署・役 職	T E L
御 氏 名	F A X
E - m a i l	
振 込 日	振 込 銀 行 みずほ・三井住友・三菱 UFJ

※弊社とのお取引が始めての方は事前振込みもしくは代金引換発送にてお願い致します

事前入金 代金引換発送(ご希望に印をつけてください)

①事前入金は申込書受理後に請求書を送付、ご入金のご確認後資料を送付します。

②代金引換発送は申込書受理後に資料を宅急便の代金引換サービスにて送付します。

<お問い合わせ先> (株)住宅産業研究所 マーケティング部
TEL:03-3358-1407 FAX:03-3358-1429 Eメール:jsk-mrk@tact-jsk.co.jp HP

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「個人情報保護方針」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。当社の個人情報保護に関するお問い合わせ、ご相談、及び要望などがございましたら、総務課の個人情報取扱窓口までご連絡をお願いいたします。

特集1. アパート市場分析

①低層賃貸住宅市場の着工実績と見通し

1. 低層賃貸市場は拡大にブレーキがかかる
2. 賃貸住宅供給過剰は本当か？

②地域別の低層アパート着工動向 (2016年度)

1. 震災後大きく伸びた東北以外は着工比率に変化なし
2. 県別市場分析～各エリアの主要都市に着工が集中

③工法別動向～プレハブは現状、在来木造が増加

④床面積別着工動向～首都圏中心に30㎡以下が増加

⑤3階建アパート着工動向～首都圏が搬送を占めるが近畿も伸びる

⑥中高層貸家～棟数減少の首都圏に住宅メーカーが参入する

⑦ストック分析

～市町村別賃貸住宅着工数・空室率一覧～



特集2. アパート業界の競争力分析～16年度ブロック別・県別ランキング

①販売棟数ランキング (販売ベース) ～トップ大東変わらず

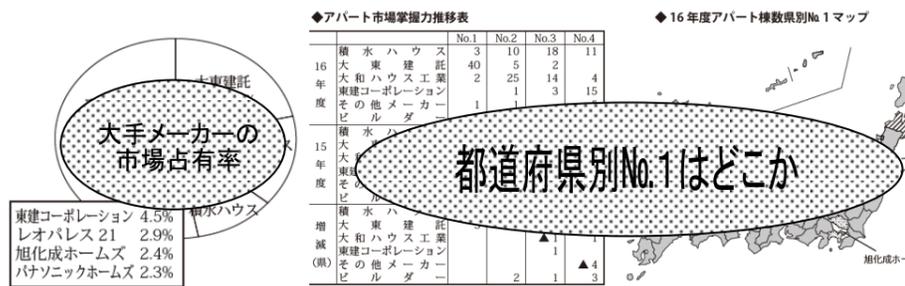
②アパート市場掌握力比較 (確認申請ベース) ～大東 No1 県 40 エリアとマーケットリーダーとして健在

③アパート市場占有率状況～投資家向け賃貸住宅提案を行う会社などが実績を伸ばす

④管理戸数・入居率推移～管理戸数トップは大東、積水 G はレオパを追い抜き 2 位に

⑤アパー地域別販売ランキング (確認申請ベース)

～北海道、東北、北関東、首都圏、東海、近畿…5～15 位まで



順位	社名	16年度	15年度	増減	17年度上
1	大東建託	350	350	0.3	155
2	大和ハウス工業	270	185	47.0	105
3	積水ハウス	127	165	▲2.2	80
4	東建コーポレーション	9	9	0.5	45
5	パナソニックホームズ	9	9	53.8	15
6	日産ホーム	6	6	30	15
7	ハイム	6	6	15	15
8	レオパレス21	6	6	15	15
9	積水ハウス	9	9	10	10
10	大東建託	10	10	5	5
11	積水ハウス	11	11	若干	若干
12	中和	12	12	若干	若干
13	ミサホーム	13	13	83.3	5
14	須賀建築	14	14	400.0	若干
15	笹本工務店	15	15	800.0	若干

※確認申請ベース

特集3. アパート業者の財務分析

①アパート各社の販売実績比較～貸家販売戸数、貸家売上高ランキング推移 ◆アパート大手の賃貸請負事業収益力比較

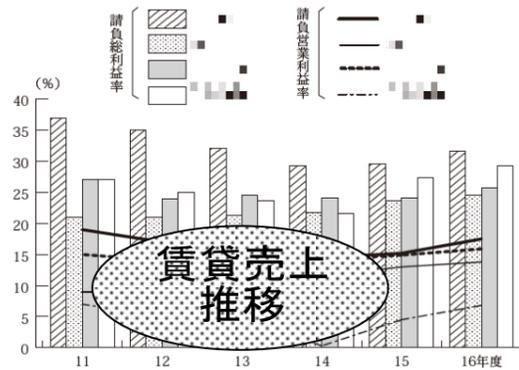
②アパート事業別収益力分析

1. レオパは請負少なく管理戸数拡大が課題
2. 収益力分析～請負粗利は各社上昇、大和は賃貸収益が課題
3. 請負粗利トップは大東、積水は高収益体質化が進む

③アパート大手5社の収益力比較

1. 総合大手2社と専門3社の収益構造比較
2. 積和不動産と大和リビング系の収益力比較

④アパート・賃貸住宅専門業者の収益力比較



特集4. アパート販売戦略

①販売手法分析①～専門系は飛び込み注力、大手メーカーは法人ルート開拓を継続的に実施

②販売手法分析②～CRE・PRE 事業に注力するメーカー各社。積水、大和に加え、パナ、大東も

③販売手法分析③

～飛び込み&反響系の新規客が鈍化傾向。オーナー受注の再注力

④販売手法分析④

～大東に次ぎ積水、大和も信託会社設立でオーナーの囲い込みを

⑤借上げ契約制度分析

企業名	飛び込み・電話	展示場	再受注	OB紹介	その他紹介	ルート営業	イベント・広告反響	最近の傾向
大東	27		61			7	5	微減ではあるが更に飛び込みの比率が減少、オーナー比率が更に増す状況。新規とリピートの比率がほぼ同等に注力する
東建	56							展示場からの再注力が伸びたことに加え、CRE・PRE事業などに注力している
積水								全国一歩先取りで、全国の賃貸市場に注力している
大和	19							借上げ契約制度を推進し、オーナーの囲い込みを強化している
旭化成	29	20			28		24	借上げ契約制度を推進し、オーナーの囲い込みを強化している。また、不動産業者、メガバンク中心に案件増加。新聞広告などの反響営業も引き続き注力する。

※大和は集合事業のみ ※一部 JSK 推定

特集5. アパート商品戦略

①商品力分析～床面積傾向

②商品新戦略分析①～中高層賃貸住宅

③商品新戦略分析②～ZEH 賃貸

④安定経営が継続する商品戦略①～耐震性能

⑤安定経営が継続する商品戦略②～ペット賃貸

⑥主要会社新商品概要

商品名	旭化成ホームズ
発売日	2016年8月6日
商品概要	①旭化成独自のコンセプトを設定し展開する「スマートシティ」の賃貸住宅
ターゲット	入居者層
販売地域	全国(主に関東・関西)
特徴	セキュリティオプション(集合玄関(非接触キー)、録音機能付きインターホン等)

特集6. アパートメーカーの IT・WEB 戦略

①賃貸住宅メーカーの WEB 戦略

1. 入居付け (部屋探し) の WEB 戦略
2. SNS の活用と LINE を使ったお部屋探しサービス
3. スマホアプリでは GPS の有効活用とエンタメも考える
4. 自力で WEB 対策を講じる～入居者対策、オーナー対策
5. 登録型コンテンツで入居者を囲い込む

②賃貸住宅メーカーの IT 活用トレンド

1. ビデオ・オンデマンドによる入居者向けサービス
2. AR・VR を使って物件のイメージを伝える
3. IoT と賃貸住宅には多くの可能性がある
4. IT を活用した遠隔の重要事項説明もスタート

◆アパートメーカーの登録型コンテンツ一覧

会社名	コンテンツ名称	内容
積水ハウス	sumai smile (すまい・すまいる)	・家づくり役に役立つ基礎知識からノウハウまで ・戸建オーナー、賃貸オーナーまで幅広く対応
積和不動産	MAST クラウド	・賃貸物件の賃貸募集 ・優待特典サービス ・入居時にポイント付与
大和リビング	大和リビング	・賃貸募集サービスなど
東建	東建	・「通販サービス」(通販サービス)
パナソニックホームズ	パナソニックホームズ	・2万円分進呈 (家賃3か月分)
レオパレス21	入居者	・レオパレス21 ・掃除、クリーニング、リメ、リペ、リペ、リペ

各社入居者サイト比較

特集7. サービス付き高齢者賃貸住宅動向

①増加する高齢者、供給されるべき物件は

②サービス付高齢者向け住宅の現状

③サ高樹歌登録物件傾向

④積水ハウスの医療・介護建築動向

⑤大和ハウス工業の医療・介護建築動向

⑥パナソニックホームズの医療・介護建築動向

◆サ高住事業を行うもの

