

有力ビルダーの商品戦略

気になるあのビルダーの売れてる商品を紹介！

B5縦フルカラー147頁 50,000円(税込 55,000円)

ビルダーの住宅商品情報だけを掲載！初発刊資料！

有力ビルダー29社をピックアップ
今売れている注文住宅系商品の
仕様と特徴を解説！

今年8月
に発刊しました！！

【序章】シェア高める有力ビルダー！大手メーカーにも勝る成長性に秘めた戦略は！？

全6頁に亘り、ビルダー業界の潮流を紹介！

◆ビルダーの時代が到来。都道府県毎の強いビルダーが
存在感増す。これからの住宅業界の主役が

◆ビルダーの住宅商品の価格帯は？価格だけじゃない、
コストパフォーマンスの高さがビルダー成長の鍵

◆客層は団塊ジュニア世代からゆとり世代へ移行。
このニーズを捕捉できるかが明暗を分ける！

【1章】有力ビルダーは商品開発に積極的！

ZEHやIoT、地震対策にも尽力！

◆ZEH取組に温度差、エコワークスやエルクホームズが
牽引するも登録ビルダーの6割以上がZEHゼロ%

◆ビルダー商品は「耐震」+「制震」がスタンダード、
熊本地震きっかけに繰り返し地震対策に注力

◆全館空調はコスパと健康配慮に観点を置いた訴求が奏功、
ヒノキヤ「Z空調」と「YUCACOシステム」

◆新建材「CLT」、恒常的な戸建住宅への採用は時間の
問題か。中規模CLT建築は全国で増加傾向

◆流行りのDIYはここまで来た！新築戸建を未完成で販売！
仕上げは自分たちで！新しいCSの創出を図る

◆20代はインテリアへの関心が高い！住宅と一緒に提案！
◆IoT住宅の今！AIスピーカーを使った家電制御が主流、
奈良のSOUSEIがHOME OS「v-ex」を独自開発！

【II章】各有力ビルダーの主力商品を紹介！仕様・性能・設備を網羅！

◆各ビルダーの商品をピックアップ。パンフレットやHPを基に、構造躯体からプランニングまでの情報を詳しく公開！
◆エリア拡大型のビルダーを中心に29社をピックアップ！掲載商品は注文住宅50種類以上！

【序章の例】

ビルダーの商品戦略総括

1. ビルダーの時代が到来

2. ビルダーの成長はコスト削減

3. ビルダーの商品開発の積極性

4. ビルダーの商品戦略の総括



【1章の例】

ZEHへの取り組みには温度差

1. ZEHへの取り組みの現状

2. ZEHへの取り組みの温度差

3. ZEHへの取り組みの今後の展望



