

19年6月7日発刊！

専業系から大手メーカーなど多数の企業分析

‘19 アパート業界の競争力分析

A 4 ヨコ判 270 頁 一般頒価 110,000 円（税込 121,000 円）

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に加え、各種報道影響で地方エリア中心にオーナーマインド低下が顕著に
- 地方厳しく都心部シフト。大東も都市部販売強化、3、4 階建継続の積水、RC で都市部を増やす大和
- 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⇒入居者目線へ
- 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！各社法人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。但し、反響客は商談化に時間が掛かる傾向に
- ルート営業～専業系、中堅メーカーも法人ルート営業積極化へ。CRE・PRE に注力する企業も増加
- 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～大手及び専業系中心にイベント強化で高オーナーグリップ、中途半端な中堅はここが課題

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。引き続き営業戦術力増強と建替え受注専門部隊創設で他社物件オーナー攻略
- 積水ハウス～高付加価値路線継続、ホテルライク、ZEH 賃貸に加え、新たに入居者目線生活提案へ
- 大和ハウス～多彩な賃貸住宅商品で郊外で増やしたが、RC で都心に注力など、今年は変化の 1 年か
- 旭化成ホームズ～法人攻め物件大型化、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

人口減、立地適正化、地銀中心にローン厳格化など、
都市部での供給偏重が更に進行。防災・ZEH・IoTなどに加え、
借り手市場を見越した入居者目線提案で長期入居狙う

☆全国県別・ブロック別
低層アパートランキング掲載

☆土地から 1 棟売り業者の終焉と
共に、再び大手の時代が到来する

※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。弊社 HP からでも申込み出来ます！

JSK 株式会社 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、セレコーポレーション、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 2 1

～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、高松建設、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・人員概要、関連会社情報
- 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・法人及びルートなど）
- ⑧ 組織図

購入申込書

所定事項をご記入の上、FAX 又はメールにて送信してください。弊社 HP からでも申込できます。

FAX 03-3358-1429 メール jsk-mrk@tact-jsk.co.jp

資料名			
価 格	‘19 アパート業界の競争力分析 頒価 110,000 円（税込 121,000 円） ※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 ・ ハウスメーカーレポート エクスプレス ・ TACT テレビ ・ e カウンセリング		／ いずれも未加入
貴 社 名			
御 住 所	〒		
部 署 ・ 役 職	T E L		
御 氏 名	F A X		
E - m a i l			
振 込 日	年 月 日予定	振 込 銀 行	みずほ・三井住友・三菱 UFJ

※弊社とお取引履歴のある場合は、お申込み当日又は翌営業日に請求書を同封して商品を宅配便で発送いたします。
※弊社とのお取引が始めての方は、お申込み当日又は翌営業日に請求書を郵送いたします。
ご入金確認後、商品を宅配便で発送いたします。

＜お問い合わせ先＞ ㈱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. 低層賃貸はマイナスに転じたが減少率は比較的緩やか
2. 市場はそれ程冷え込んでいない、将来的にはニーズ拡大の可能性
3. 主戦場は中心部へと移り変わっていく
4. 賃貸住宅空き家数と減失状況

②地域別の低層賃貸住宅着工動向（2018年度）

1. 3大都市圏シェアが62%に拡大、北関東が減少
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、2×4シェアは下げ止まり

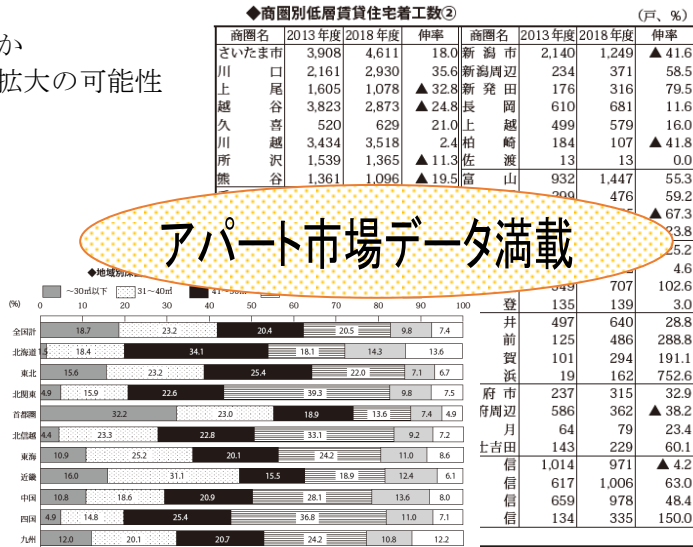
④床面積別着工動向～全国的に「30～40㎡」が増加

⑤3階建アパート着工動向～近畿が大きく増加し18.4%

⑥中高層賃貸住宅～全賃貸戸数に占める割合は33%に

⑦ストック分析

※全国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

①販売棟数ランキング（販売ベース）～トップ大東変わらず、18年度実績は各社落とすもランキング変動小

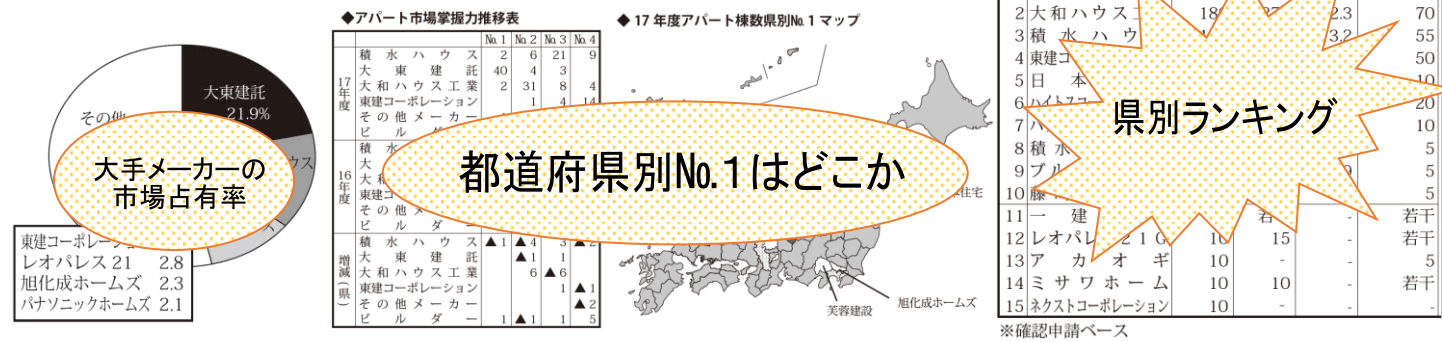
②アパート市場掌握力比較（確認申請ベース）～大東 No1 県 40 エリアとマーケットリーダーとして健在

③アパート市場占有率状況～メーカーシェア低下、17年度はまだ土地から1棟売り提案企業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で、100万戸超え、2位積水、3位レオパレス

⑤アパート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、中四国、九州…5～15位



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、貸家売上高推移

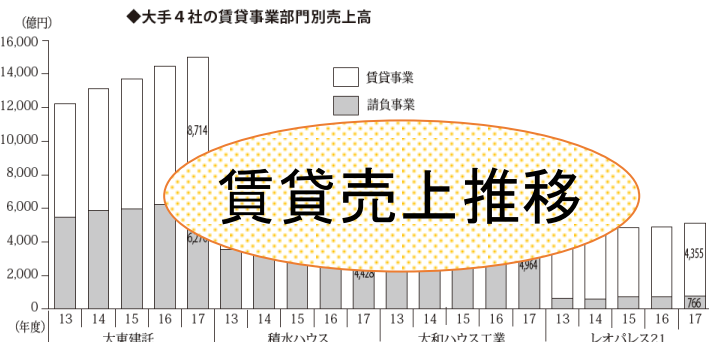
②アパート事業別収益力分析

1. 請負売上は高止まりだが、賃貸売上は拡大している
2. 収益力分析～各社賃貸事業の利益率向上
3. 請負事業売上減収に伴い利益率低下が目立つ

③アパート大手5社の収益力比較

1. 総合大手2社と専業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賃貸住宅専業業者の収益力比較



特集4. アパート販売戦略

①情報源別販売動向～市場に冷え込みで専業系はリピート増加、メーカーは法人ルート注力で大型物件を狙う

②販売手法分析①～訴求施設やモデルなどで建物性能を訴求して差別化を図る

③販売手法分析②～他社オーナー

囲い込みが本格化

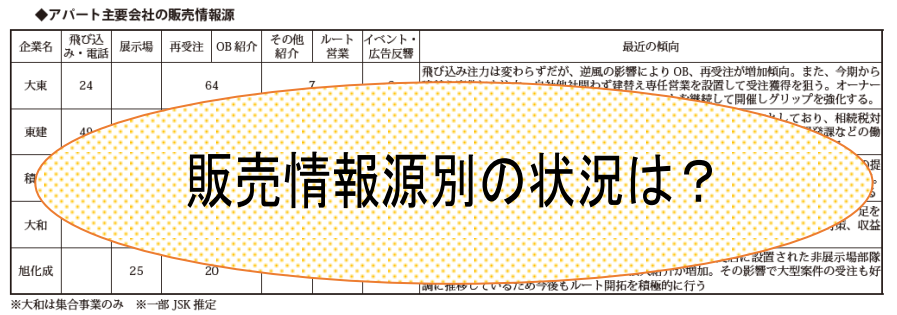
④販売手法分析③～自社オーナー再度

注力でリピート獲得

⑤販売手法分析④～寮・社宅を訴求

⑥オーナー分析～19オーナーアンケート

⑦販売力分析～19オーナーアンケート



特集5. アパート商品戦略

①商品力分析～床面積傾向、各社の大型化が更に進む

②近隣物件との差別化を意識し始めたオーナー

③2018年アパート新商品～入居者目線での提案が増加

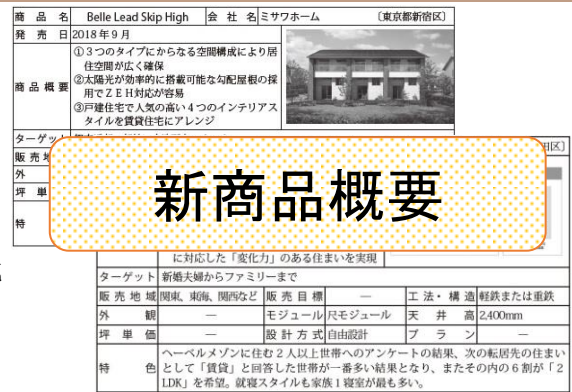
④商品戦略分析～防災賃貸、ZEH賃貸、IoT賃貸、

女性入居者限定賃貸住宅、パワーカップル向け、

「歳」を絡めた空間提案、外観デザイン・経年美化

⑤今後の賃貸住宅商品開発の方向性は？

⑥主要会社新商品概要



特集6. アパート管理・入居付けトレンド

①賃貸管理体制を訴求して差別化を図る

②各社の入居者対応力分析

③増加する外国人への対応も、将来的には必要か

④最終的には入居付けの力の差が受注にも影響する

⑤多様化に対応するため、リフォームは必要不可欠

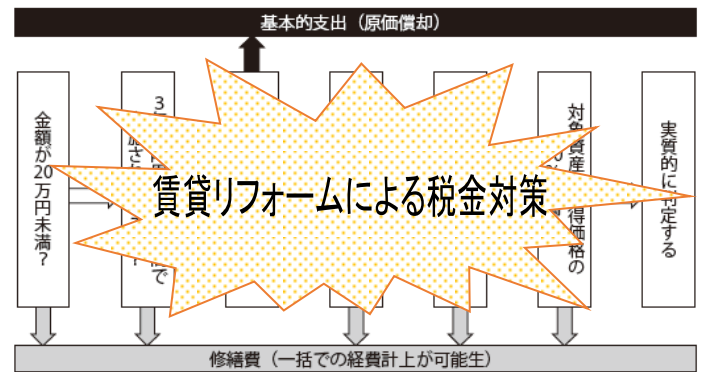
⑥賃貸リフォーム提案を、積極的に行うメーカー各社

⑦将来のリフォーム計画を、

請負提案時に言い信頼関係構築を

⑧他社オーナーを囲い込むためリフォーム提案が積極化

⑨建物だけでなく植栽のメンテナンスも重要



特集7. 土地活用事業としての宿泊・シニア・福祉施設動向

①インバウンド需要の増加で、活気づく宿泊市場

②土地活用提案の一つとして注目される簡易宿所

③宿泊事業を展開するハウスメーカーの動向

④改正建築基準法により、非住宅建築物での木造化が加速する

⑤賃貸住宅と同様に、減少を続けるサ高住

⑥元気高齢者向けの賃貸住宅が盛り上がりを見せる

