

専門系から大手メーカーなど多数の企業分析

20年度低層&中高層賃貸着工ランキング
に加えて21年度上期実績も掲載！！

'21アパート業界の競争力分析

A4ヨコ判 274頁 一般頒価 140,000円（税込 154,000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. コロナ、資材高騰等、厳しい市場に企業は？～各社の賃貸戦略を徹底分析

- プレハブメーカー各社とも高層化を狙い3階建超に注力。直近では収益物件の提案も増加傾向も
- コロナやウクライナ危機でイニシャルコストUP、供給できるエリアのセグメントが更に進む
- 建物コストだけでなく、リーシング時のプライシング(家賃設定)の、2つの価格戦略が重要に
- 47都道府県別低層+中高層賃貸ランキング（確認申請ベース）～大東、大和、積水の3強変わらず

2. 対面営業の制限によって、各社法人ルートへのアプローチが加速～販売手法

- 反響・イベント～WEB集客で名簿集めるも、集客数が少なくてもリアルで行う個別相談会がベスト!!
- ルート営業～本気度の高い顧客が獲得できる可能性が高い法人ルートの重要性が更に高まる
- 飛び込み～飛び込みはコロナ禍によって一変、また法整備が進んだことで販売手法の転換が必須
- 再受注～一時的な注力は無意味、オーナーに対する経営資源の投下を継続して行うことが重要

3. これから注目の有力アパート業者の取り組み状況

- 大東建託～DM等での顧客開拓や、WEBセミナー集客、金融機関開拓等営業チャネルの多様化に注力
- 積水ハウス～S・Aエリア戦略、法人ルート+法人地主、付加価値提案の推進で棟単価UPに成功
- 大和ハウス～事業本部制の本格運用によるシナジーに期待、直近では賃貸ZEHの提案が本格化
- 旭化成ホームズ～物件の大型化と戸当たり単価も上昇で増収確保。法人へのアプローチが積極化

アパートローンが徐々に軟化、都市部中心に不動産投資が再燃!!
不透明な経済情勢でも土地活、不動産投資を必要とするリッチ層は存在!
やる気の高い顧客を如何に捕捉できるかが重要!

☆全国県別・ブロック別
低層+中高層アパートランキング掲載

☆大型受注を狙いこれまで以上に法人
ルートへのアプローチが積極化!!

※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頁（簡易概要表+分析内容）～

アーキテクトディベロッパー(旧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、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



個表 サンプル

資料申込書

お申込みありがとうございます。必須事項をご記入の上、下記のいずれかでご送付ください

FAX : 03-3358-1429 又は : jsk-mrk@tact-jsk.co.jp

※弊社HPからでも申込できます

資料名	
21 アパート業界の競争力分析 頒価 140,000円（税込 154,000円） ※下記会員様は上記頒価の10%割引となります	
申込内容 (チェックしてください)	<input type="checkbox"/> ① 冊子のみ <input type="checkbox"/> ② 冊子を購入し、PDF 版見積依頼 <input type="checkbox"/> ③ 冊子+PDF の見積依頼（購入は検討） <small>※PDF 販売は書籍とセットになります ※各企業様の事業規模に応じて必要となる費用は異なります ※見積希望の方には、追ってメールにてご連絡いたしますので、メールアドレスを必ずご記入ください ※「②冊子版を購入し、PDF 見積依頼」を選択時、冊子版は先行して納品いたします</small>
サービス加入状況	TACT(会員No.)・TACTリフォーム / 非会員 / わからない TACTテレビ・ハウスメーカーレポート・エクスプレス
御住所	〒
貴社名	
部署	
御役職	T E L ()
御氏名	F A X ()
E m a i l	@
支払予定日	年 月 日 振込銀行 みずほ・三井住友・三菱 UFJ

※会員種別にて「わからない」を選択した場合、弊社にて会員状況を確認した上で資料及びご請求書を送付いたします。

※資料は本申込書到着次第、即日又は翌営業日に宅急便にて発送いたします。（定休日：土日祝日）

※但し、弊社とのお取引が初めての場合は事前入金をお願いします。

事前入金は申込書受理後に請求書を送付、ご入金の確認後資料を送付します

<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賃貸住宅市場の着工実績と見通し

1. 新型コロナの影響続き、21年着工も低水準…
2. 賃貸住宅市場の将来の見込みは？
3. コロナ禍での郊外化の影響は怎么样了？
4. 国勢調査更新でわかった、小家族化の進行継続
5. 立地適正化計画の認知が進むほど、中心部が激化する

②地域別の低層賃貸住宅着工動向（2021年計）

1. 三大都市圏シェア 63.5%と微増、東日本エリアが厳しめ
2. 県別低層賃貸市場分析
3. 商圏別低層賃貸市場分析

③低層賃貸住宅着工における工法別動向

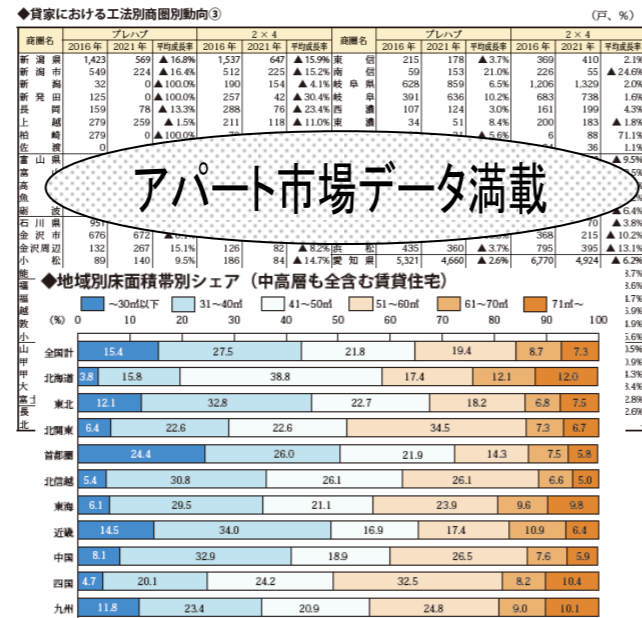
④床面積別動向

⑤3階建賃貸住宅着工動向

⑥中高層賃貸住宅着工動向

⑦ストック分析

※全国市区別賃貸住宅着工数・空室率一覧



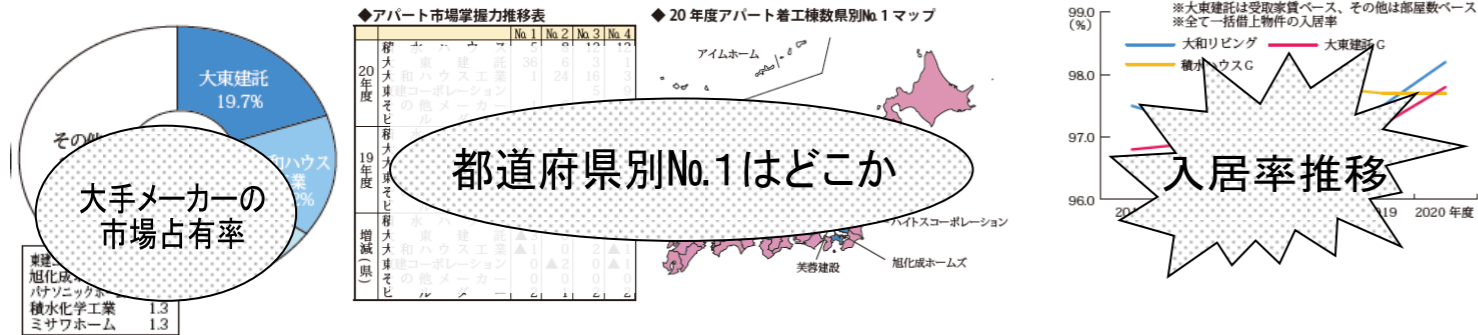
特集2. アパート業界の競争力分析

①販売棟数ランキング（販売ベース）～トップ大東変わらず、3階建までの低層の上位顔ぶれ変わらず

②アパート市場掌握力比較（確認申請ベース）～大東 No1 県 36 エリアとマーケットリーダーとしては健在

③アパート販売戸数ランキング～市場縮小&大型住戸へのシフトで17年度比で3分の2にまで実績縮小

④アパート戸数ベース市場占有率状況～コロナによって大東シェア縮小、大和横ばい、積水微増、一棟売企業拡大



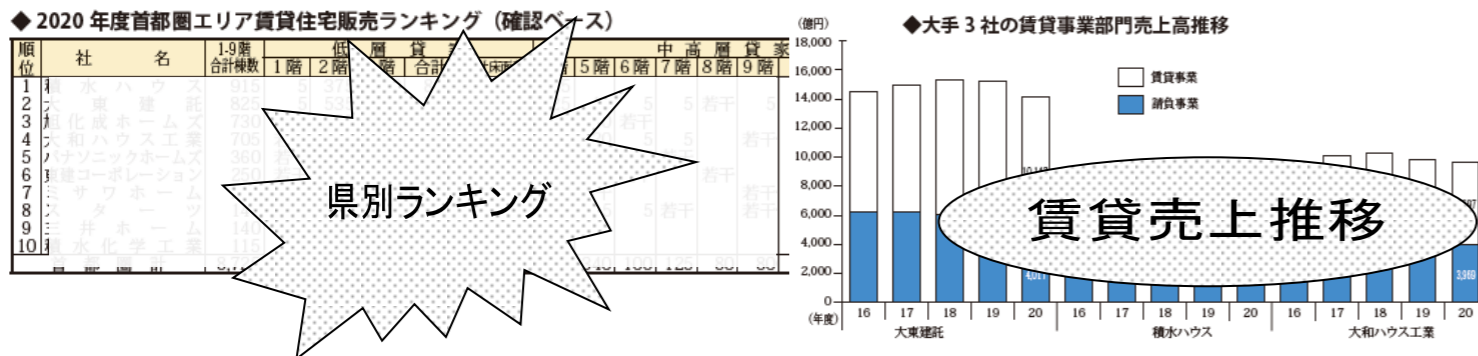
⑤管理戸数・入居率推移～新築減少で各社管理戸数は縮小傾向、自社未管理&他社物件の管理獲得の動きが積極化

⑥アパート売上高推移～大東は苦戦継続、ハウスメーカーは物件の大型化&付加価値提案で棟数減をカバー

⑦アパート事業別収益力分析～大手5社の事業収益性比較、ハウス不動産、大和リビングの財務指標比較など

⑧アパート地域別販売ランキング（20年度確認ベース：低層+4～9階建までの中高賃貸住宅+21年上期実績）

～北海道、東北、北関東、首都圏、東海、近畿、中四国、九州と各都道府県



特集3. アパート販売戦略

①販売動向～受注回復状況は二極化!!各社の21年度受注動向

②販売手法分析①～全体感【コロナ禍により、販売手法の大きな転換期に、法人、リピート強化に各社動く】

③販売手法分析②～ルート別【不動産業者、金融機関、税理士、イベント、展示場、オーナーリピート…】

④販売手法分析③～テーマ別【都市部中心部での戦いに収益物件が絡み始める、外観、外構での差別化…】

◆アパート主要会社の販売情報

会社名	今年	飛び込み電話	イベント広告反響	展示場	再受注	OB紹介	その他紹介	ルート営業	その他	最近の傾向	
										2021年	2020年
大東建託	今回	23.8%	2.0%		63.7%		7.5%			飛び込みが主力であることに加え、OB紹介の代替手段として、Webサイトでの販売が注目を集めている。コロナ禍による受注回復の遅れを補うための金融機関や不動産業者との連携強化も進んでいる。22/3期は飛び込み以外から成約件数増加	
	前回	24.9%	2.0%		65.5%		7.5%				
東建コーポレーション	今回	48.9%								コロナ禍による影響を受け、営業手法の見直しを進めている。特にWebサイトでの販売を強化し、リピート率を向上させている。また、展示場での販売も積極的に進めている。	
	前回	56.3%									
積水ハウス	今回	3.0%	5.0%							Webサイトでの販売を強化し、リピート率を向上させている。また、展示場での販売も積極的に進めている。	
	前回	5.0%	7.0%								
大和ハウス工業	今回	15.0%	5.0%							Webサイトでの販売を強化し、リピート率を向上させている。また、展示場での販売も積極的に進めている。	
	前回	15.0%	若干								
旭化成ホームズ	今回		19.0%	16.5%						Webサイトでの販売を強化し、リピート率を向上させている。また、展示場での販売も積極的に進めている。	
	前回		19.0%	25.0%							

販売情報源別の状況は？

特集4. アパート商品戦略

①供給建物分析～階層分析、床面積分析、大型化の実情に迫る

②商品分析～各社の主力商品分析

③商品戦略分析～ZEH賃貸、テレワーク、プレミアム賃貸、レジリエンス、戸建貸家、賃貸併用、元気高齢者向けなど今後の商品トレンドは？

④主要会社新商品概要～商品概要、構造、断熱性能、設備坪単価などを掲載

◆2階建、3階建主力商品一覧

◆主要企業における種及び階層のトレンド

4. 主要会社新商品概要⑤

商品名: GRACA (グラサ)

用途区分: 都市部および中心市街地向け

商品概要: 100㎡前後のコンパクトな設計で、ZEH対応。断熱性能が高く、省エネ効果が高い。また、テレワークに対応した設備が充実している。

構造: 鉄骨造

断熱性能: 高断熱

設備: ZEH対応設備

坪単価: 約100万円/㎡

新商品概要

各社の主力商品一覧

特集5. アパート管理・入居付けトレンド

①関与率UPで業績拡大につなげる

～法人ルート紹介をのぼしつつ、関与率もあげるには

②管理会社の組織再編で連携強化、業務効率化を目指す

～積水、大和の他にも管理会社の再編・統合を実施

③管理受諾、リフォーム事業拡大を狙った動きが積極化

④借上条件の大きな変更は無いが、特例が増加

⑤賃貸事業で重要度が増す入居付け力の向上に各社注力

⑥入居者サービスの拡充で長期入居と囲い込みを実施

◆各社の借上条件

会社名	保証期間	保証率	条件・その他
旭化成	2年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。
住林	2年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。
化学工業	2年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。
積水	2年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。
大和	2年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。
四社	1年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。
ミサワ	2年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。
三井	2年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。
大東	2年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。
東建	2年	100%	保証料は月々発生。退去時一括返金。

各社の借上条件について