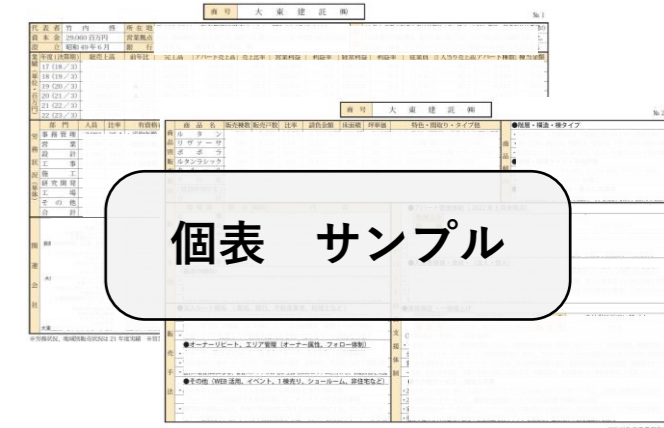


～詳細個表：5～8ページで徹底分析（2ページ概要表＋分析内容3～6ページ）～
 旭化成ホームズ、住友林業、積水化学工業、積水ハウス、セレコーポレーション、大東建託、
 大和ハウス工業、東建コーポレーション、パナソニックホームズ、ミサワホーム、三井ホーム、レオパレス21
 ～概要個表：2～4ページ（簡易概要表＋分析内容）～
 アーキテクトディベロッパー、シノケングループ、スターツコーポレーション、生和コーポレーション、
 大成ユーレック、高松建設、トヨタホーム、日本住宅、ヒノキヤグループ、フジ住宅

～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



資料申込書

お申込みは必要事項ご記入の上、下記のいずれかでご送付ください。 ※弊社HPからでも申込できます

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

資料名	22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)	① 冊子のみ (冊)	※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冊子を購入し、PDF見積依頼」を選択時、冊子は先行して納品いたします	
	② 冊子を購入し、PDF版見積依頼		
	③ 冊子+PDFの見積依頼（購入は検討）		
サービス加入状況	TACT / TACTリフォーム / TACTテレビ ハウスメーカーレポート / エクスプレス / 非会員 / わからない		
御住所	〒		
貴社名			
部署			
御役職			TEL
御氏名			FAX
E mail	@		
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でお願いします。
 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いたします。

<お問い合わせ先> 株式会社住宅産業研究所 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
 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。

21年度低層&中高層賃貸着工ランキングに加えて22年度上期実績も掲載！！

'22アパート業界の競争力分析

A4ヨコ判 282ページ 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！！

1. コロナが落ち着き賃貸市場回復!?資材高騰の影響は!?～各社の賃貸戦略を徹底分析

- プレハブメーカーは3階建を中心とした多層階に注力、マンション表記OK化で木造メーカーも参戦？
- 立地適正化計画、付加価値提案、資材高騰によって賃料が高い好立地での提案が激化
- 入居者が求める住環境、建物外観、プラン、設備仕様など、アンケートから導く長期安定経営のポイント
- 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. 付加価値提案、大型物件注力によって法人ルートを攻める企業増～販売手法

- 反響・イベント～コロナ禍が落ち着きランクアップ施設へのバス見、全国一斉現場見学会が再開
- ルート営業～エリア選定がシビアになり法人ルートの重要度高まる、JA、不動産業者の注力弱まる企業も
- 飛び込み～専業系メーカーの主力の販売手法、コロナが落ち着き注力再開するも都市部で大苦戦
- 再受注～大規模オーナーイベント徐々に再開、今年は一気にリアルイベント増える見込みも課題は継続力

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～金融機関開拓等営業チャネルの多様化が本格化、都市中心部を狙ったランドセット提案強化
- 積水ハウス～変わらずS・Aエリア戦略を継続、近年は付加価値提案に対応するため更に中心部での提案に
- 大和ハウス工業～トリシアに主力商品を切り換えたことでZEH受注が好調に推移、ランドセットも強化
- 旭化成ホームズ～Eco レジグリッド提案が徐々に増加、直近ZEH比率は約6割、土地からメゾンも好調

ZEH化、価格UP、付加価値提案で都市中心部へ侵攻企業増加 土地から賃貸住宅（ランドセット）増えすぎ企業はそろそろ黄色信号!? 大東法人ルート本格化vsエリアマーケ積水vs分譲賃貸大和

☆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

☆付加価値提案+資材高騰によって、
高家賃エリアでの供給&見合った顧客紹介
の法人ルートなどで競争が激化

'22アパート業界の競争力分析

JSK 住宅産業研究所

※お申込は裏面の申込用紙にご記入の上、FAX送信してください。弊社HPからでも申込できます！



1章. 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. 新型コロナ影響弱まり、22年着工は中高層中心に回復
2. 賃貸住宅市場の将来の見込は？
3. コロナ禍で目立った郊外化はどうなった？
4. 国勢調査に見る、賃貸居住世帯増&小家族化の進行継続
5. 立地適正化計画を策定した自治体は470まで拡大

②地域別の低層賃貸住宅着工動向

1. 三大都市圏シェア63.0%と微減、東日本エリアが厳しい
2. 県別低層貸家市場分析
3. 商圏別低層貸家市場分析

③低層賃貸住宅着工における工法別動向

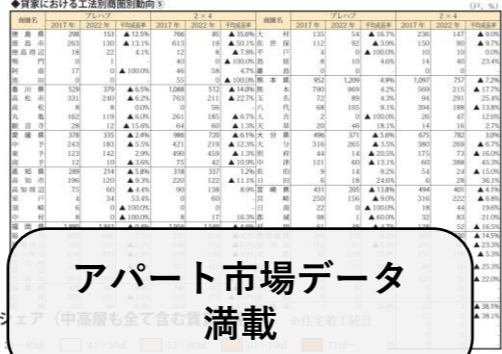
④床面積別動向

⑤3階建賃貸住宅（共同建+長屋建）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



2章. 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）～上位3社の顔ブレは変わらずも、施工力不足大東は戻り悪い？

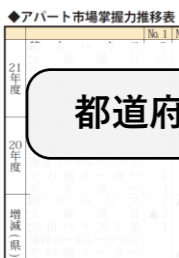
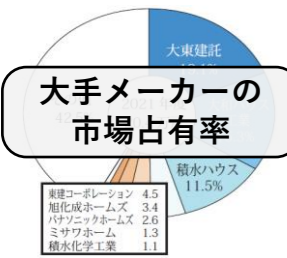
②アパート市場掌握力比較（確認申請ベース）

～大東No1県33エリアでマーケットリーダーとしては健在も、田舎での供給増はストップ感

③アパート販売戸数ランキング～21年度の15社合計戸数は20年度比では微減程に留める

④アパート戸数ベース市場占有状況

～大東、大和は戸数回復するもシェア拡大ならず、積水住戸面積大型化で戸数は微減



⑤管理戸数・入居率推移

～新築受注の減少によって各社関与率アップに注力、入居率は各社とも高水準を維持

⑥アパート売上高推移

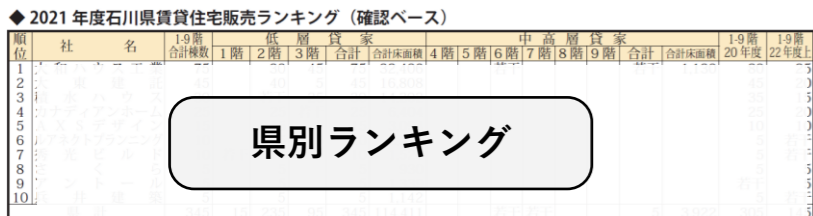
～請負額トップの大東の売上回復が遅く、21年度請負額では大和がNo.1に

⑦アパート事業別収益力分析

～請負大手5社の事業収益性比較、積水ハウス不動産、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

(21年度確認ベース:低層+4～9階建までの中高層賃貸住宅+22年度上期実績)
～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



3章. アパート販売戦略

①販売動向～22年度受注は各社で回復も、傾向は棟数減、戸数横ばい、受注額増、が増えてきた

②販売手法分析①～全体感

【引き続きWEBや法人ルート強化するメーカー増、直近は都市部金融機関の重要度高まる】

③販売手法分析②～ルート別

【飛び込み・電話、法人ルート、イベント、展示場、オーナーリピート…、さてどれが良い？】

④販売手法分析③～テーマ別

【営業戦略の持ち方、エリアマーケティング強化、ランドセット、CRE+法人地主を攻める…】

◆アパート主要会社の販売情報源

会社	今回	前回	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
大東建託
東建コーポレーション
積水ハウス
大和ハウス工業
旭化成ホームズ

販売情報源別の状況は？

4章. アパート商品戦略

①供給建物分析～階層分析（1～5階棟、床）、供給床面積分析、階層×平均床面積×面積帯

②商品分析～各社の主力商品分析

③商品戦略分析～ZEH賃貸、プレミアム賃貸、EV対応、遮音性、ペット×IoT、暮らし方提案、賃貸併用住宅、戸建貸家…今後の商品トレンドは？

④主要会社商品概要～商品概要、構造、断熱性能、設備、仕様…などを掲載

◆2階建、3階建主力商品一覧

企業名	商品名	販売棟数	戸数	稼働率	社内棟数 シェア
旭化成ホームズ	2F...
積水化学工業	積水ハウス
積水ハウス	積水ハウス
大東建託
大和ハウス工業
東建コーポレーション
ミサワホーム

◆主要企業における棟及び階層のトレンド

各社の主力商品一覧

各社の商品概要

5章. アパート管理・入居付トレンド

①募集サイトは入居者だけでなくオーナーにもアピール

～入居者だけでなく、新築請負時の他社差別化にも効果的

②入居者サービスの拡充で長期安定経営を確保

～ポイント制導入によって住み替え時の困り込みも促進

③少子高齢化と人口減少で、外国人対応の重要性が高まる

④法改正によってスマートロックの導入が加速

⑤各社スマート内見への取り組みがスタート

⑥新築実績減のカバーの為、他社物件管理に注力する企業が増加

⑦金融機関紹介で中途管理受託を増やす企業も登場

◆PHs 中途管理の一括借り上げ&一般管理の契約内容

一括借上げ	
契約期間	
賃料設定	
借上利率	
家賃更新	

各社の借上条件について

賃料設定	
管理料	
滞納保証	