

I章. ビルダ-の競争力分析 収益力とグループ総合力が今後の明暗分ける

1. ビルダ-市場総括

- ・21~22年度は資材高との戦い、勝ち組ビルダ-も激しい収益の変化
- ・21年度全国ビルダ-着工棟数ランキング

2. 県別棟数 No.1 掌握図 ビルダ-VS メーカー

- ・低層住宅は35県でビルダ-が1位、戸建のみだと36県

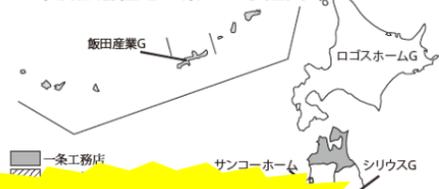
3. 分譲系ビルダ-大手、成長と収益の明暗

- ・3大勢力の成長に明暗、収益は過去最高
- ・飯田グループ1位県は全国29県
- ・やや過剰在庫在庫回転率が低下

4. 注文系ビルダ-の成長力比較

- ・ヤマダHD、住宅事業をM&Aで大きく拡大
- ・グループ化で高まるエリア競争力
- ・西日本巨大ビルダ-が多数生まれる
- ～アイ工務店とライフデザイン・カバヤ

2021年度低層住宅の県No.1掌握図



21年度は増収増益・過去最高多発！
22年度は資材高影響で減益！?

グループ競争力の時代！
エリア別の勢力図にも変化が！

分譲大手3大グループ
 ・M&Aで子会社化したビルダ-が全て成長
 ・利益の上昇率も高くバランス収益力
 ・注文系子会社も傘下に入れる組織力

ヤマダHDグループ
 ・M&Aで住宅事業拡大、グループ全社
 ・家電・家具一体の暮らしまるごと

FC・ネットワーク
 ・子会社ではなく、業務提携や共同購入等で原
 価圧縮やコストダウンを狙う
 ・アキュラ新FC展開スタート

II章. ビルダ-の最新動向と経営戦略 住宅市場転換期におけるビルダ-の戦い方

1. ビルダ-の集客・受注とWEB戦略

- ・22年度上期集客・受注は苦戦、通期では持ち直すか
- ・WEB資料請求・来場予約の反響は二極化傾向
- ・2大施策はSNSとWEB広告有効活用
- ・Instagramの投稿機能を使い分ける
- ・タイパ志向のZ世代が住宅購入適齢期に差し掛かる

2. ビルダ-の商品戦略

- ・資材価格高騰、販売価格価格上昇に見合う性能・デザインの向上を
- ・ZEH登録事業者の21年度平均ZEH実績は19.4%
～太陽光発電とEVでエネルギーを自給自足
- ・平屋は見せ方を工夫して差別化する

3. ビルダ-の経営戦略

- ・インフレ、円安で生産性・収益力への意識が高まる
- ・現場を効率化する施工管理アプリの検討時期が到来
- ・請負型・販売型・ストック型の事業多角化を目指す
- ・中大規模木造・非住宅の可能性
- ・賃貸住宅のストックが安定収益を生む
- ～戸建賃貸の需要が拡大する？

4. ビルダ-のリフォーム・ストック戦略

- ・21年度ビルダ-リフォーム売上高ランキング
- ・「オーナーフォロー」が最優先事項、スマホアプリでリレーション構築
- ・ストックビジネス中古再販も選択肢

転換期を反映する商品戦略・経営戦略のテーマ



WEB戦略として、取り組んでいること・効果があること

	取り組んでいる(複数)		効果がある(複数)		最も効果がある(択一)		効果/取組 比率	
	21年調査	22年調査	21年調査	22年調査	21年調査	22年調査	21年調査	22年調査
SNSによる情報発信	94.4	94.7	23.7	23.7	79.4	86.1		
WEB広告	97.2	97.2	85.7	88.6	85.7	88.6		
動画コンテンツ	88.1	88.1	54.8	54.8	54.8	54.8		
SEO対策	79.2	79.2	67.9	67.9	67.9	67.9		
WEB予約促進	73.0	73.0	63.0	63.0	63.0	63.0		
メルマガ・LINE	69.4	69.4	60.0	60.0	60.0	60.0		
インサイドセールス	63.9	57.1	10.5	69.6	68.2			
MAによる追客	52.8	52.6	33.3	34.2	2.8	2.6	63.2	65.0
WEB会員登録	44.4	44.7	16.7	28.9	0.0	2.6	37.5	64.7
オンラインイベント	36.1	36.8	11.1	13.2	0.0	0.0	30.8	35.7

今や必須のWEB戦略
集客・受注に効果があるのは
どのような施策か!?



資材価格の高騰により
ビルダ-販売価格も上昇!?
付加価値を創出するための
商品トレンドは!?

平屋のメリットと販促方法

【平屋のメリット】

- 構造上の成約が少なく設計の自由度が高い → 設計・デザインのバリエーションを見せる
- 縦横の空間の広がりで開放感を得られる → モデルハウス、YouTube、Instagram
- 建築費やメンテナンスコストを抑えられる → 平屋に特化したブランディングも有効?
- ワンフロアのため生活動線をシンプルにできる → 「平屋と言えば〇〇工務店!」
- 大容量の太陽光パネルを載せられる

間取りへの関心が高い客層が多い

ビジネスモデル別の事業イメージ

【請負型】	【ストック型】	【販売型】
特建・非住宅	リフォーム	建売分譲住宅
不測の事態に弱く利益がブレやすい	賃貸管理	家具・インテリア
	太陽光発電	小売り・飲食
	自社でストックを持つことが大前提	売れ残り在庫を抱えるリスク

収益力を高めるための生産性向上と事業多角化戦略

社会的転換期を乗り越える力を付け新時代型ビルダ-を目指す!

III章. 全国地域別・県別ビルダ-ランキング

1. ブロック別ビルダ-着工棟数ランキング

関東上位40社、その他各ブロックは30位までの着工棟数ランキング
 …18~20年度の棟数・伸び率を比較

2. 都道府県別ビルダ-着工棟数ランキング

20・21年度の上位10社ランキングと市場分析

2021年度関東ビルダ-着工棟数ランキング

社名	21年度										伸率	20年度	19年度	18年度	首都圏のみ
	計	東京	神奈川	埼玉	千葉	茨城	栃木	群馬	群馬	群馬					
1	5,225	1,150	685	1,640	770	340	190	450	21.8	4,290	6,110	5,615	4,245		
2	4,785	2,000	1,895	525	365	590	310	315	18.0	4,055	3,470	3,025	4,785		
3	4,560	700	945	930	775	590	310	315	9.4	4,170	4,295	4,570	3,350		
4	4,435	1,700	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	22.2	3,600	5,070	4,980	4,095		
5	3,625	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	11.9	2,870	2,800	3,610	3,375		
6	3,600	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	11.9	2,870	2,800	3,610	3,375		
7	3,600	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	11.9	2,870	2,800	3,610	3,375		
8	3,600	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	11.9	2,870	2,800	3,610	3,375		
9	3,600	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	11.9	2,870	2,800	3,610	3,375		
10	3,600	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	11.9	2,870	2,800	3,610	3,375		
11	1,850	270	270	270	270	270	270	270	10.3	1,850	1,910	1,900	1,530		
12	1,640	270	270	270	270	270	270	270	10.3	1,460	1,455	1,380	1,605		
13	1,610	660	290	480	180	180	140	110	12.3	1,340	1,505	1,530	1,080		
14	1,505	125	345	305	310	180	140	110	6.5	1,380	1,270	1,335	1,225		
15	1,470		10	75	140	390	700	160							

住宅産業研究所集計の
建築確認申請データによる
詳細な棟数ランキング!

IV章. ビルダ-の財務分析と競争力比較 有力ビルダ-の経営指標とランキング

1. タイプ別規模別業績推移比較~主要300社の業績一覧

直近4年分の売上・経常利益・棟数・従業員数の一覧表を掲載

2. タイプ別ビルダ-の収益構造と財務分析~経営指標比較

171社の最新決算財務諸表を掲載

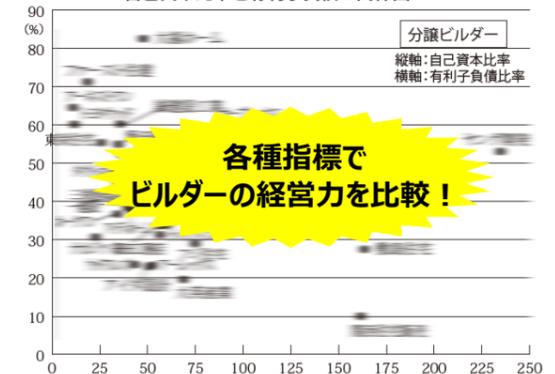
3. 経営指標ランキング~注文・分譲各トップ30

- ①売上高 ②経常利益率 ③成長性
 - ④生産性 ⑤自己資本比率 ⑥有利子負債比率
- 各指標のトップ30をランキング

4. ビルダ-経営力ランキング~独自指標でビルダ-を採点

◎10項目×5段階評価→50点満点で各社の経営力を採点

自己資本比率と有利子負債の関係図



注目ビルダ-100社の調査個表

- ◎各社の最新動向・好調のワケを分析
- ◎売上、経常利益、人員、完工棟数推移(6期分)
- ◎一部業績は棟数から割り出した推計を含む

【基本情報】

- 住所 ■TEL・FAX ■代表者 ■資本金
- 設立年 ■従業員数(内訳) ■拠点

【直近6期の業績推移】

- 売上高 ■完工高 ■経常利益 ■利益率
- 従業員数 ■生産性 ■完工棟数

【商品情報】

- 主力価格帯 ■利用関係別販売構成
- 商品概要

【販売戦略】

- 顧客平均像 ■広告宣伝 ■集客拠点
- 販促手法

【経営戦略】

- エリア戦略 ■事業多角化 ■その他

【経営力指数】10項目の独自指標で経営力を点数化

- ①収益力 ②自己資本比率 ③借入比率
- ④生産性 ⑤安定性 ⑥成長性
- ⑦販売・商品力 ⑧土地情報力
- ⑨ストック活用 ⑩イノベーション

調査個表 SAMPLE

株式会社アキュラホーム

住所: 〒163-0234 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル34F TEL: 03-6302-5001

代表者: 宮沢 俊哉 設立: 昭和56年5月 FAX: 03-5809-5560

資本金: 93百万円 従業員: 1,299名(グループ合計)

業績推移

決算期	売上高	前年比	完工高	経常利益	利益率	従業員	生産性	完工棟数
17/2	39,877	1.7	35,320	1,875	4.7	1,288	30.3	1,295
18/2	40,329	6.9	37,889	962	2.3	1,258	32.8	1,629
19/2	38,778	-4.0	35,822	398	1.0	1,267	32.2	1,229
20/2	38,778	-4.0	35,822	398	1.0	1,267	32.2	1,229
21/2	38,778	-4.0	35,822	398	1.0	1,267	32.2	1,229
22/2	38,778	-4.0	35,822	398	1.0	1,267	32.2	1,229

調査個表内には、基本情報、業績推移、商品概要、販売戦略、顧客平均像、広告宣伝、集客拠点、販促手法、経営戦略、経営力指数(10項目)の独自指標で経営力を点数化するための詳細なデータが記載されています。

【最新動向レポート】

好調な会社・注目の会社の最新動向がわかる!

個表収録企業 (★は前年未収録企業)		注目ビルダー100社! (前年未収録 34社)	
分譲系有力ビルダー			
アーネストワン アイダ設計 アゲル★ 旭ハウジング★ アズマハウス AVANTIA 飯田産業	ウスイホーム ウッドフレンズ オープンハウス 勝美住宅グループ グランディハウス ケイアイスター不動産 建新	三栄建築設計 敷島住宅 住宅情報館 大英産業 トヨタウッドユーホーム 西甲府住宅★ 日栄商事★	一建設 ファースト住建 ファイブイズホーム フジ住宅 不動産 SHOP ナカジツ ホームポジション ポラスグループ
注文系有力ビルダー			
アールシーコア アールプランナー アイ工務店 アイデザインホーム アキュラホーム アサヒグローバルホーム アルプスピアホーム イシカワグループ 石友ホームグループ ウィザーズホーム	ウンノハウス★ エルクホームズ OSCAR クラシスホーム クワイエット礼文 国分ハウジング シアーズホーム 秀光ビルド 昭和建設★ ジョンソンホームズ	セルコホーム★ 泉北ホーム 大賀建設 谷川建設 東和総合住宅★ ノーブルホーム パパまるハウス ヒノキヤグループ 広島建設 富士住建	ヘルシーホーム ホームライフ 北洲 安成工務店 ヤマダホームズ ヤマト住建 ライフデザイン・カバヤ ロゴスホーム
地域密着型有力ビルダー			
アート建工★ 相羽建設★ アサヒアレックスグループ★ アッシュホーム★ アットハウジング★ アレス★ WITHDOM Group ウッズカンパニー★ エンドウ工務店★	木の家専門店 谷口工務店★ クワイエットホームズ★ グローバルハウス★ 高栄ホーム★ コラボハウス 坂井建設★ さくら ササキハウス★ サンコーホーム★	サンプロ 新産住拓 高藤建設★ 拓匠開発★ 田中建設 日盛ハウジング★ ネクストワンインターナショナル★ ハウスクラフト ハウステザイン★	フォレストコーポレーション★ プライムハウス★ ホクシンハウス★ マツシタホーム★ 丸商 幹建設★ ヤマタホーム★

お申し込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3350-0839
 メールでも申し込めます ⇒ tact@tact-jsk.co.jp
 WEB 申し込みはこちら <https://www.tact-jsk.co.jp/archives/33586> ⇒

'22TACT ホームビルダー経営白書		各種会員 81,000 円 (税込 89,100 円) 冊	冊
		非会員 90,000 円 (税込 99,000 円) 冊	冊
貴社名	申込 ご担当者	部署・役職	氏名
ご住所	〒		
TEL	FAX		
E-mail	@		
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・エクスプレス・e カウンセリング・ハウスメーカーレポート・TACT テレビ等)		非会員

★お申込受領後、本資料にご請求書を同梱して発送します
 ★弊社とのお取引が初めての場合は、お申込書受領後にご請求書を送付し、ご入金確認後に資料を発送します
 ★資料の内容に関するお問い合わせ → TACT 編集部 布施、斎藤、垣沼 TEL 03-3350-0781

全国有力ビルダー100選

2022年12月発刊!!

'22TACT ホームビルダー経営白書

A4判 232頁 頒価 90,000円 (税別)

インフレ・円安・地価高騰の市場大転換期 ビルダー経営も新たなステージに進むか!?

バブル崩壊から30年以上に亘って続いてきたデフレ経済においては、消費者からはコスパが求められ、一定の品質・性能の住宅を他社よりいかに安く売るかというのが、ビルダーの商品戦略・営業戦略の大きな流れでした。インフレ・円安に潮流が変わり、消費者の所得も上がらず、購買力はしばらく低下すると見られますが、それに合わせて安く売ることだけを追求するだけでは企業としての存続が危ぶまれます。業務フローの改善や効率化、請負事業とストック事業のバランス等、どこからどのように収益を上げるのかを見直し、抜本的な経営改革も検討すべきときが来ています。

- ★ 全国棟数ランキング、財務分析等でビルダー各社の比較と全体把握
- ★ エリア別・都道府県別ランキング…前年から順位を上げているのは?
- ★ ビルダーアンケートから見る現在のトレンド、今後の経営テーマは?
- ★ 今注目、これから注目のビルダー100社の成功事例を個別に紹介



21年度全国ビルダー着工棟数ランキング (JSK調査) (棟、%)

順位	前年度	社名	所在地	21年度	20年度	19年度	18年度	17年度	20-21 増減	19-20 増減	北日本	北関東	首都圏	北信越	東海	近畿	中国	九州
1	1			12,735	10,940	11,540	11,330	11,120	16.4	▲5.2	1,940	1,210	3,350	730	1,950	1,465	750	1,340
2	2			11,480	8,915	12,620	11,740	11,135	28.8	▲29.4	900	975	4,245	170	2,300	1,520	505	865
3	3			6,625	5,450	7,350	7,145	7,350	21.6	▲25.9	425	340	4,095	50	690	535	55	435
4	4			5,940	4,985	4,130	3,210	2,500	19.2	20.7			4,785		590	20	545	
5	5			5,310	4,045	5,275	4,810	4,970	31.3	▲23.3	655	230	3,375	135	350	170	185	210
6	6			4,870	3,955	5,320	4,615	4,520	23.1	▲25.7	315	150	3,030	40	670	235	100	330
7	7			4,150	3,090	2,470	2,440	2,315	34.3	25.1	275	1,170	2,240		465			
8	8			3,625	2,990	2,870	3,060	2,845	21.2	4.2		15	3,610					
9	9			3,525	2,590	2,145	1,715	1,200	36.1	20.7		320	910	80	495	1,025	510	185
10	8			3,510	2,995	3,940	4,295	4,260	17.2	▲24.0		300	1,530					100
11	12			2,725	2,250	2,335	2,475	2,335	21.1	▲3.6	185	425	1,080	380	370	50	10	225
12	11			2,625	2,485	2,400	2,170	2,140	5.6	3.5		15	2,400					
13	14			2,510	2,120	2,280	2,260	2,050	18.4	▲7.0	315	610	1,275	200	110			
14	13			2,435	2,150	2,075	1,845	1,750	13.3	3.6			2,035					
15	16			2,145	1,930	2,080	2,100	1,720	11.1	▲7.2	200	10	350	565	650	370		
16	15			2,040	2,070	2,075	2,020	2,015	▲1.4	▲0.2	95	110	1,530	145	140	20		
17	17			1,860	1,650	1,690	1,555	1,550	12.7	▲2.4			1,605		255			
18	18			1,740	1,410	1,435	1,400	1,625	23.4	▲1.7		100	1,050		260	220	110	
19	20			1,580	1,185	1,035	1,045	900	33.3	14.5	330	335	80	745	75	15		
20	19			1,475	1,380	1,270	1,380	1,305	6.9	8.7			1,250	225				
21	22			1,230	1,025	1,115	1,335	1,245	20.0	▲8.1	10	80	1,045	60	5	5	25	
22	21			1,185	1,065	990	1,170	1,230	11.3	7.6	205	20	20	785	65	50	25	15
23	33			1,165	785	1,260	1,690	1,465	48.4	▲37.7		5	85		265	710	55	45
24	25			1,125	925	800	810	670	21.6	15.6						30	1,075	20
25	28			1,085	855	1,000	985	840	26.9	▲14.5		455	630					

エリアブロック別 都道府県別 着工棟数ランキング

10項目50点満点の 経営力ランキング

経常利益率、生産性等 各種経営指標 ランキング

詳細内容・お申込

お申込み・お問い合わせは…

TEL 03-3350-0781 FAX 03-3350-0839

JSK株式会社 住宅産業研究所 TACT 編集部 布施・斎藤・垣沼