

‘23 TACT ホームビルダー経営白書アンケート

●直近2年間の業績と今期予測を教えてください

(年 月期) 売上高 () 百万円、経常利益 () 百万円、完工棟数 () 棟
 (年 月期) 売上高 () 百万円、経常利益 () 百万円、完工棟数 () 棟
 (年 月期) 売上高 () 百万円、経常利益 () 百万円、完工棟数 () 棟

●22年度、及び23年度上期・通期（見込・計画）の集客・受注について、前年同期を100とした場合の増減率をご回答ください。（感覚的な数値でも結構です）

22 通期 : 22年4月～23年3月 集客 () % 受注 () %
 23 上期 : 23年4月～23年9月 集客 () % 受注 () %
 23 通期見込 : 23年4月～24年3月 集客 () % 受注 () %

●従業員は何名いますか？ その内訳は？

従業員数 (名) このうち住宅事業部門 (名)
 営業 (名) 工事監督 (名) 設計 (名) IC (名)
 広報・マーケ・WEB担当 (名) アフター (名) リフォーム専任 (名)

●今後の経営戦略のテーマとして当て嵌まるものに☑を付けてください（複数回答）

- 地域密着
- 生産性・収益力
- エリア拡大
- OB客リフォーム
- 働き方改革
- 外国人人材（技能実習生など）の雇い入れ
- 環境への配慮
- 財務頑強
- 事業多角化
- 中古住宅流通
- 人材育成
- ブランディング
- コストダウン
- 他社との連携
- 土地仕入強化
- 事業承継

●23年度上期のホームページの成果について前年同期を100とした場合の増減率をご回答ください。（感覚的な数値でも結構です）

ホームページ資料請求 () % ホームページ来場予約 () %

●WEB戦略（集客・受注）として、取り組んでいること・効果があること（複数回答）、最も効果があると感じていること（択一回答）の欄に○を記入してください。

	取り組んでいる (複数回答)	効果がある (複数回答)	最も効果がある (択一回答)
WEB 広告			
SEO 対策（検索エンジン最適化）			
WEB 予約促進（特典・キャンペーン）			
WEB 会員登録			
オンラインイベント（見学会・セミナー等）			
メルマガ・LINEによる情報発信			
SNS（Instagram等）による情報発信			
動画コンテンツ（YouTube等）による情報発信			
インサイドセールス			
マーケティングオートメーションによる追客			

●住宅販売について教えてください

① 戸建住宅の棟数ベースでの販売構成は？

注文住宅 () % (自由設計) % : 規格住宅 () %
 土地付住宅 () % (建売) % : 売建て () %

② 戸建住宅の平均価格（諸経費込みの販売価格・総額1棟単価）は？

注文住宅：平均価格 () 万円、延床面積 () m²
 建売住宅：土地込総額 () 万円、建物価格 () 万円、延床面積 () m²

③ 資材価格・建築費の高騰等の影響で、販売価格は上がって（上げて）いますか？

(感覚的な数値でも結構です)

- ・ 2年前と比べて (坪) 万円) 上がっている
- ・ 1年前と比べて (坪) 万円) 上がっている

●今後の商品戦略のテーマとして当て嵌まるものに☑を付けてください（複数回答）

- | | | |
|---|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 超低価格 1000 万円以下 | <input type="checkbox"/> 高級路線 | <input type="checkbox"/> デザイン |
| <input type="checkbox"/> 省エネ性向上（断熱等） | <input type="checkbox"/> ZEH 化・脱炭素化 | <input type="checkbox"/> レジリエンス（防災） |
| <input type="checkbox"/> 子育て・共働き・家事 | <input type="checkbox"/> インテリア | <input type="checkbox"/> エクステリア |
| <input type="checkbox"/> 二世帯住宅 | <input type="checkbox"/> 平屋住宅 | <input type="checkbox"/> マルチブランド |

●アフターサービス、リフォームの取組について教えてください。

① 直近年度のアフター・リフォーム事業の実績について教えてください

アフター・リフォーム売上高 () 百万円、新築 OB 客：リフォーム新規客 = (:)
 年間リフォーム件数 () 件、平均価格 () 万円

② オーナーとのリレーション構築のため取り組んでいることに☑を付けてください（複数回答）

- | | | |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> DM（イベント等を随時案内） | <input type="checkbox"/> DM（会員誌等を定期送付） | <input type="checkbox"/> SNS（LINE 等）による情報発信 |
| <input type="checkbox"/> オーナー専用ホームページ | <input type="checkbox"/> オーナー専用アプリ | <input type="checkbox"/> オーナー向けサブスクリプションサービス |
| <input type="checkbox"/> オーナー向けイベント（感謝祭等）の定期開催 | | <input type="checkbox"/> セミナー（リフォーム補助金、相続等） |

③ アフター・リフォーム事業で強化中、もしくは検討していることに☑を付けてください（複数回答）

- | | | | | |
|--|--|-------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 性能向上（断熱・耐震）リフォーム | <input type="checkbox"/> リフォームパッケージ商品の開発 | | | |
| <input type="checkbox"/> 蓄電池 | <input type="checkbox"/> 太陽光パネル | <input type="checkbox"/> エコキュート | <input type="checkbox"/> エネファーム | <input type="checkbox"/> 外構・エクステリア |
| <input type="checkbox"/> 客単価アップ | <input type="checkbox"/> 自社 OB 以外の新規客開拓 | <input type="checkbox"/> FC・VC への加入 | <input type="checkbox"/> マンションリノベ | |
| <input type="checkbox"/> アフターサービスのアウトソーシング | | <input type="checkbox"/> 中古仲介時リフォーム | | |

ご協力ありがとうございました。

ご回答いただいた会社様には、集計結果レポートをメールでお届けしますので、下記ご記入ください。

集計結果レポート送付先
会社名：
部署名・ご氏名：
E-mail アドレス：

お忙しいところ恐れ入りますが、**11月6日（月）を目安**にご回答いただきますようお願い申し上げます。