

我が国唯一！住宅メーカーに関する本格的調査資料！

最新版2023年8月25日発行！

'23住宅メーカーの競争力分析

A4ヨコ判273ページ 頒価120,000円（税込132,000円）

2022～2023年度住宅業界総展望

住宅市場に関する企業別動向&パワーバランスが情報収集できる1冊！

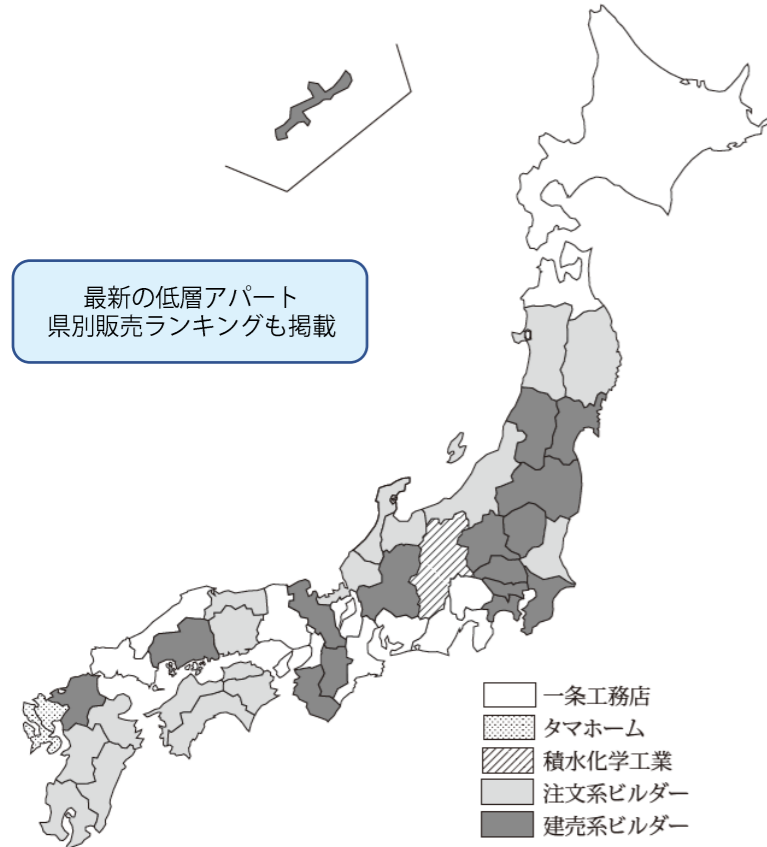
2022年度の新設住宅着工戸数は、前年度比▲0.6%の86万0,828戸と、3年度ぶりに回復傾向となった22年度から一転、僅かではあるものの減少となった。利用関係別に見ると、持家が前年度比▲11.8%の24.8万戸、貸家は5.0%増の34.7万戸、分譲は4.5%増の25.9万戸と、持家を除き全てが増加。持家に関しては、60年以上ぶりに25万戸を下回る大幅な落ち込み。コロナ禍に続きウクライナ危機等による資材高騰に加えて、住宅地価の上昇も合わさったことで、現在の持家住宅市場のボリュームゾーンである一次取得者層の住宅購入が困難になってきたことが減少要因の一つ。足元では金利上昇感もあり、23年度も持家着工の大きな回復は難しいと思われる。

業態別には引き続き老舗系ハウスメーカーの棟数シェアの回復は出来ておらず、維持できているのは住林くらい。一条、タマ、アイ工務店などの台頭し、エリア拡大なども含めて各地で棟数シェアを獲得。地域ビルダーも元気なところも増えているなど、引き続き業界地図が大きく変わろうとしている。

本書は、1977年より毎年版を重ねている、住宅メーカーに関する本格調査資料となります。主要住宅メーカーの最新動向を調査分析、より実勢に近い着工ベース（建築確認）での県別競争力など、豊富なマーケットデータも収録しております。

JSK調査!!2022年度都道府県別住宅販売ランキング

22年度戸建住宅トップメーカーはどこか？！（建築確認ベース）

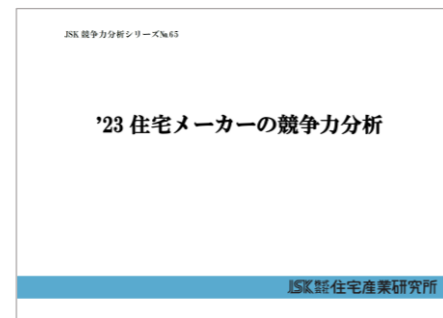


☆20年度→22年度の変化が分かるように、各県直近3年分の実績を掲載！

☆21年度→22年度でNo.1交代県は10道府県（北海道、宮城、長野、静岡、愛知、京都、兵庫、広島、山口、高知）

☆低層住宅で最も多くの県でNo.1を取ったのは一条。1位6県→11県、2位11県→8県、3位7県→8県と3位まで県を大きく増やしていることが特徴

☆老舗系ハウスメーカーのNo.1は化学の長野のみ。西日本中心に地元ビルダー強い



住宅マーケティングの定番として大好評！！
市場と企業の最新動向を探る必携資料、是非ご活用下さい！

資料申込書

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

【FAX】 03-3358-1429 **【MAIL】 jsk-mrk@tact-jsk.co.jp**

※弊社HPからでも申込できます

資料名	'23住宅メーカーの競争力分析		頒価120,000円（税込132,000円） ※各種会員様は頒価の1割引きとなります
申込内容 (いずれかに○)	①冊子のみ購入（ 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致しますので、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」を選択した場合、冊子は先行して納品いたします	
	②冊子を購入し、PDF見積依頼		
	③冊子+PDFの見積依頼（購入は検討）		
会員種別 (いずれかに○)	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		
貴社名			
御住所	〒		
部署名			
御役職		T E L	
御氏名		F A X	
MAIL			
備考			

※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。
※弊社とお取引が初めての企業様は、事前振込にてお願いいたします。
事前振込は申込書受理後にご請求書を送付、ご入金確認後資料を送付いたします。
※返品は承りかねますので、予めご了承の上、お申込みください。

お問合せ

JSK 住宅産業研究所 〒160-0022 東京都新宿区新宿2-3-11 VORT新宿御苑6F
TEL：03-3358-1407 FAX：03-3358-1429 MAIL：jsk-mrk@tact-jsk.co.jp

【本資料に関するお問合せ】

本社：清水・高津 TEL：03-3358-1407
関西支社：関（和）・三大寺 TEL：06-6365-5831
お支払い等に関して：阿我田 TEL：03-3358-1407



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「個人情報のお取り扱い」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、削除を求めう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。

収録内容

I. 住宅市場分析

1. 市場見通しとプレハブ、2×4普及率

- (1) 25万户を下回った持家着工、住宅市場の大縮小時代に突入
- (2) 持家では2×4が、貸家では在来木造がシェアを高める
- (3) 低層プレハブシェアは持家横這い、貸家は微減に
- (4) 2×4は持家のシェアは回復するも貸家のシェアは低下
- (5) 上位陣の顔ぶれは大きく変わらず、

低層貸家は都市部の市場が変化

- (6) 持家プレハブ1戸当たりの工事費予定額は3,535万円に上昇
- (7) 2×4の工事費予定額は2,324万円で前年比12万円増加
- (8) 床面積帯状況～持家小型化が進行、貸家はシングル物件が減少
- (9) 階層別状況～平屋のシェアが更に拡大、多層階も好調

2. 住宅の業態別・供給規模別着工状況

II. 住宅メーカーの競争力分析

1. 低層住宅全国販売ランキング

- (1) 総合～一条1.65万棟、積水、一建設1.18万棟、化学は1.03万棟
- (2) 戸建住宅～一条、一建設、タマ、アーネストの4社が1万棟台
- (3) アパート～5,000棟回復で大東No.1、大和積水3,000棟内外
- (4) 工法、構造ランキング～22年度は全工法で市場が縮小

2. 県別販売力分析～No.1一条11、タマ2、化学

3. 低層住宅全体でビルダーNo.1取得県が33か所と2ヶ所減少

4. 都道府県別低層住宅販売ランキング（確認申請ベース）

5. 都道府県別低層アパート販売市場掌握実態

III. 販売戦略分析

1. 主要住宅メーカーの2022年～2023年戦略展望

- (1) 積水ハウス～過去最高決算を更新、売上高3兆円突破を目指す
- (2) 大和ハウス工業～増収増益を達成し過去最高を更新
- (3) 積水化学工業～付加価値提案の推進で単価アップに成功
- (4) ミサワホーム～戸建販売は減少するも、賃貸は前年増を達成
- (5) 住友林業～コロナ禍以前の実績を大きく上回り好調を維持
- (6) 旭化成ホームズ～全セグメント増収を達成し過去最高を更新
- (7) パナソニックホームズ～利益確保に注力し大幅な増益を達成
- (8) 三井ホーム～連結は増収するも単体では減収減益と苦戦

2. 営業販売効率と各社ポジション

- (1) 大手10社の営業マン1名当たり販売棟数は4.37→4.44棟
- (2) 営業マン1名当たり販売棟数はタマが9.1棟まで上昇

3. 展示場出展状況と販売効率

- (1) 展示場縮小の動きが目立つが、ハイムと一条は増加
- (2) 展示場競争力～展示場当たり販売棟数は27.3→27.4棟に増加
- (3) エリア別展示場状況～減少率が高いのは北関東、近畿

4. メーカー25社の販売3大都市圏比率は60.2%

5. ハウスメーカーの海外事業

IV. 収益性分析

- 1. 大手8社は棟数減も他業態は増加～住宅会社業態別業績
- 2. 大手8社は棟数減少も、事業多角化により最高決算続出
- 3. 住宅メーカー経営指標ランキング
- 4. 単体利益率は前年度が良かった分、22年度は低下傾向

V. 調査個表

調査個表

■主要メーカーを徹底分析（概要表＋組織図＋拠点一覧）

【個表内容①】

- 基本情報
住所・代表者・資本金・設立・営業拠点・業況分析
- 決算概要推移
総売上高・完工高・営業利益・経常利益・従業員・1人当売上…
- 労務状況
事務管理・営業・設計・施工等…
- 販売実績（5年推移）
総販売棟数・総販売戸数・戸建実績・集合実績等…
- 商品構成
商品販売状況（受注棟数・販売棟数・坪単価・平均床面積等…）
- 関連会社
- 販売戦略・商品戦略概況

【個表内容②】

- 地域別販売実績・販売戦力配置（営業マン）展示場数・販売効率
- 都道府県別販売状況
展示場数・営業拠点数・販売棟数及びシェア
- 地域戦略概況
- 販売棟数ベスト5（棟数・シェア）

【個表内容③】 ※一部の企業に限る

- 都道府県別戸建住宅販売状況
- 都道府県別賃貸住宅販売状況

【個表内容④～組織図】

【個表内容⑤～拠点一覧】

【個表内容⑥～モデルハウス一覧】

等々

JSK総力調査、建築確認申請概要書ベースの 2022年度都道府県住宅供給ランキング発表！

- ☆低層住宅販売棟数ランキングでは、一条1.65万棟、積水/一建設1.18万棟、化学1.03万棟
- ☆戸建住宅販売棟数は、一条、一建設、タマ、アーネストの4社が1万棟台、持家でアイ工務店躍進
- ☆地域ビルダーNo.1県は33カ所。地方は地域ビルダーVS一条、都会はPBで激戦
- ☆アパート販売棟数ランキングは、地方に強い大東No.1も、都会は積水、旭化成強し

各都道府県別の
着工ランキング及び
戸建&貸家の
22年度着工棟数実績も掲載

23年度着工は更に減少予想の83.5万户、持家浮上せず、建売微減傾向と棟は減る？

個表掲載企業

(株)アイ工務店	住友不動産(株)	トヨタホーム(株)
旭化成ホームズ(株)	住友林業(株)	(株)日本ハウスホールディングス
飯田グループホールディングス(株)	積水化学工業(株)	パナソニックホームズ(株)
(株)一条工務店	積水ハウス(株)	(株)ヒノキヤグループ
(株)AQ Group	セルコホーム(株)	ミサワホーム(株)
(株)オープンハウスグループ	大東建託(株)	三井ホーム(株)
ケイアイスター不動産グループ	大和ハウス工業(株)	(株)ヤマダホームズ
サンヨーホームズ(株)	タマホーム(株)	(株)ユニバーサルホーム
新昭和グループ	(株)土屋ホールディングス	(株)LIXIL住宅研究所
スウェーデンハウス(株)	東建コーポレーション(株)	(株)レオパレス21 (計30社)