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2024年9月6日発刊！

’24住宅メーカーの競争力分析

A4ヨコ判272ページ　頒価120,000円（税込132,000円）

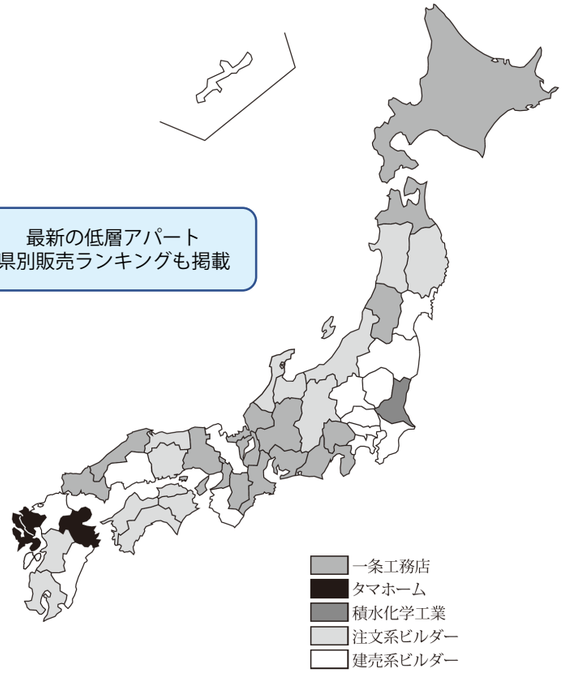
2023～2024年度住宅業界総展望
住宅市場に関する企業別動向＆パワーバランスが情報収集できる1冊！

2023 年度の新設住宅着工戸数は、前年度比▲ 7.0％の80 万0,176 戸と大きな落ち込み。08 年のリーマンショックによる景気後退によって45 年ぶりに80 万戸を割った09 年度の77.5 万戸に次いで少ない着工実績で、住宅市場の大縮小時代が遂に到来したと言える。利用関係別では、持家が前年度比▲ 11.5％の21.9 万戸、貸家は▲ 2.0％の34.0 万戸、分譲は▲ 9.4％の23.5 万戸と全て減少。中でも持家に関しては、前年度から3 万戸近くも減少し持家20 万戸時代がすぐそこまで来ている。上がらない可処分所得に加えて、ここ数年続く資材高騰と地価上昇によって、ボリュームゾーンである一次取得者層が持家を購入する事が難しくなっている事が減少要因の一つ。24年度も7 月には日銀が政策金利を0.25％程度に引き上げることを決定。住宅ローンにも影響するはずで、着工の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、棟数を伸ばしたのは一条、アイ工務店位。エリア拡大なども含めて各地で棟数シェアを獲得。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!!2023年度都道府県別住宅販売ランキング

23年度戸建住宅トップメーカーはどこか？！（建築確認ベース）



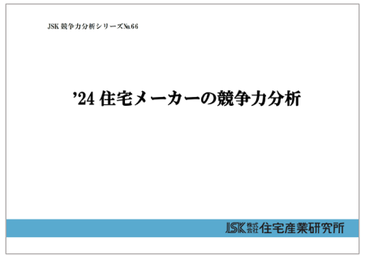
最新の低層アパート
県別販売ランキングも掲載

☆21年度→23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！

☆22年度→23年度でNo.1交代県は12府県
（宮城、山形、茨城、福井、岐阜、京都、
奈良、鳥取、広島、愛媛、大分、宮崎）

☆低層住宅で最も多くの県でNo.1を取ったのは
一条。1位11県→15県、2位8県→12県、
と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は化学の茨城、
長野の2県。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！

JSK 株式会社 住宅産業研究所

資　料　申　込　書

お申込みは弊社HP【www.tact-jsk.co.jp】又は下記記入の上、FAXかメールにて送付ください。

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

資料名	’24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		TEL	
御氏名		FAX	
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。

24住宅メーカーの競争力分析

お　問　合　せ

JSK 株式会社 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、削除を求めっ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）全住宅着工は80万戸を維持、持家は大幅減で22万戸割れ
（2）持家では2×4が、貸家では在来、2×4がシェアを高める
（3）低層プレハブシェアは持家、貸家とも減少
（4）2×4は分譲は苦戦するも、持家、貸家ともシェアを拡大
（5）上位陣の顔ぶれはほぼ変わらず、
　　低層貸家は東京がトップ死守
（6）持家プレハブ1戸当たりの工事費予定額は遂に4,000万円を突破
（7）2×4の工事費予定額は2,727万円で前年から403万円増加
（8）床面積帯状況～持家小型化が加速、貸家は小型と大型が共に拡大
（9）階層別状況～平屋のシェアが更に拡大し、15％を突破

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1.67万棟、一建設1.18万棟、積水1.03万棟
（2）戸建住宅～一条、一建設の2社のみが1万棟台
（3）アパート～大東No1も4.8千棟、大和2.8千棟、積水2.4千棟
（4）工法、構造ランキング～23年度も全工法で市場が縮小

2．都道府県別No1地域分析～No1一条15、タマ3、化学2

3．低層住宅、戸建別ランキング5位圏内獲得状況

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2023年～2024年戦略展望

（1）積水ハウス～過去最高を更新し売上高3兆円を初突破
（2）大和ハウス工業～増収減益となるも売上高5兆円を突破
（3）積水化学工業～23年度は減収減益、今年度は収益性強化で巻き返し
（4）ミサワホーム～戸建住宅は建売が堅調、賃貸は前年増を達成
（5）住友林業～戸建事業は引き続き好調維持、一方賃貸は苦戦
（6）旭化成ホームズ～連結売上高は3年連続で過去最高を更新
（7）パナソニックホームズ～創業60周年を迎え、24年には社長も交代
（8）三井ホーム～連結では減収となるが単体では増収増益を達成

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名当り販売棟数は4.44→4.17棟
（2）営業1名当たり販売棟数は、効率を落とすもタマがトップ

3．展示場出展状況と販売効率

（1）市場縮小や戦略転換等により、展示場縮小の動きが加速
（2）展示場競争力～展示場当たり販売棟数は27.4→27.5棟に増加
（3）エリア別展示場状況～減少率が高いのは東海、東北

4．メーカー25社の販売3大都市圏比率は60.3％

5．ハウスメーカーの海外事業

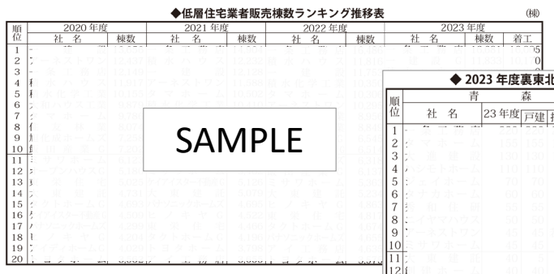
Ⅳ．収益性分析

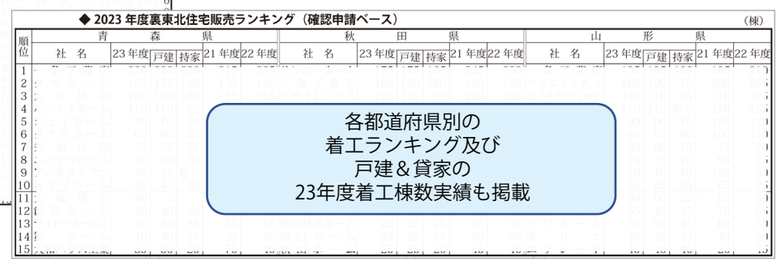
1．分譲ビルダーのみ棟数増加も利益は減少～業態別業績
2．メーカーは棟数伸びず、ビルダーは好調企業あり～企業別業績
3．住宅メーカー経営指標ランキング
4．2年連続で分譲ビルダーの利益率が低下～企業別収益力

Ⅴ．調査個表

JSK総力調査、建築確認申請概要書ベースの
2023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1.67 万棟、一建設1.18 万棟、積水1.03 万棟
☆戸建住宅販売棟数は、一条、一建設の2 社のみが1 万棟台。老舗HMもパワービルダーも伸びず
☆地域ビルダー№1県は33→26カ所に減少。価格高騰影響での棟数DNは地方ビルダーでも多数
☆アパート販売棟数ランキングは、引き続き大東No.1も、都会で積水VS旭化成、地方はビルダー増



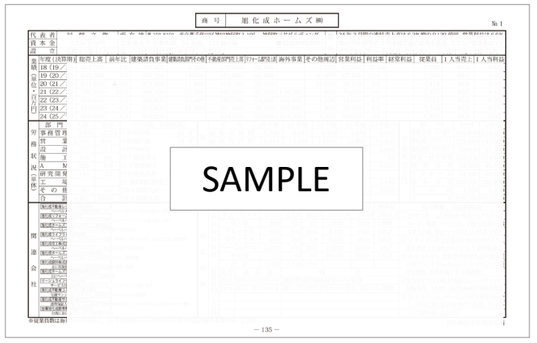


各都道府県別の
着工ランキング及び
戸建＆貸家の
23年度着工棟数実績も掲載

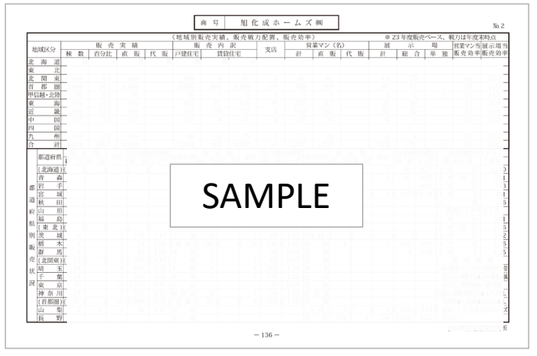
24年度着工は更に減少予想の79.3万戸も、着工平準化影響でもっと減るかも？

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）



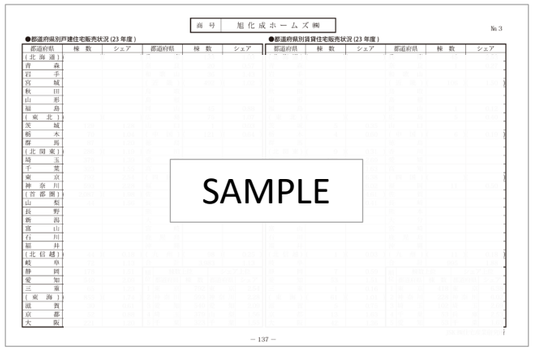
【個表内容①】
●基本情報
　住所・代表者・資本金・設立・営業拠点・業況分析
●決算概要推移
　総売上高・完工高・営業利益・経常利益・従業員・1人当売上…
●労務状況
　事務管理・営業・設計・施工等…
●販売実績（5年推移）
　総販売棟数・総販売戸数・戸建実績・集合実績等…
●商品構成
　商品販売状況（受注棟数・販売棟数・坪単価・平均床面積等…）
●関連会社
●販売戦略・商品戦略概況

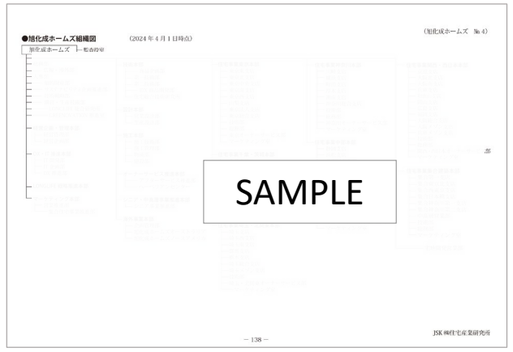


【個表内容②】
●地域別販売実績・販売戦力配置（営業マン）展示場数・販売効率
●都道府県別販売状況
　展示場数・営業拠点数・販売棟数及びシェア
●地域戦略概況
●販売棟数ベスト5（棟数・シェア）

【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





個　表　掲　載　企　業

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