

專業系から大手メーカーなど多数の企業分析

# '16 アパート業界の競争力分析

A4ヨコ判 262頁 一般頒価 98,000円(税別)

## 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!!

### 当資料のポイント

#### 1. 相続税改正や低金利、市場変化に企業は?～有力企業の賃貸住宅戦略を徹底分析

- 都心部中心に競合激化。大東も都市部販売強化、高付加価値で差別化積水、RCで都市部大和…
- 多層階の旭化成とパナ、ハイムも首都圏攻略へと動き出すか。各中堅メーカーの動きは?
- 拡大市場として期待されるシニア向け住宅は? サ高住の現状と注力するハウスメーカー動向
- 47都道府県別低層アパートランキング(確認申請ベース)～大東、積水、大和の3強変わらず

#### 2. 全国一斉見学会が増加!オーナー攻略法は?～販売手法分析

- 集客・イベント～各社全国一斉見学会が増加傾向。セミナーはテーマが多様化。專業も反響取り組み
- ルート営業～ルート先法人を自社工場+実物見せる見学会で引き付け。細かく訪問も徹底へ
- 飛び込み～ルート情報やレポートだけでは限界。飛び込み、電話など新規開拓が受注増の鍵握るか
- 駅前店舗政策～各社強化し始めた接点構築の駅前店舗。旭化成のしつらえは女性目線を大事に
- オーナーアンケート～アパートオーナー300名に聞く最新傾向。「きっかけ」「契約・非契約理由」ほか

#### 3. これから注目の有力アパート業者は何処か?

- 大東建託～トップを独走。営業マン増加を図り、足で稼ぐ営業スタイルの継続が強みも新規減少傾向
- 積水ハウス～CRE事業部新設で法人営業を強化。3・4階建のさらなる受注拡大と高付加価値提案
- 大和ハウス～賃貸住宅商品バリエーションを大幅に拡充、非住宅+賃貸住宅を積極的に提案開始
- 旭化成ホームズ～供給エリアを拡大し、コミュニティ賃貸による「住まい方」で差別化を図る

## 都市部における中高層市場へのメーカー進出 投資向けなど新たな賃貸住宅提案企業も

☆全国県別・ブロック別  
低層アパートランキング掲載

☆今後生き残る  
有力アパート業者はどこか

※お申込は裏面の申込用紙にご記入の上、FAXで送信してください。

J S K (株)住宅産業研究所

# 特集1. アパート市場分析

- ①低層賃貸住宅市場の着工実績と見通し
- ②地域別の低層賃貸アパート着工動向（2015年度）
- ③工法別動向～プレハブ・ツーバイは高止まり、在来木造が増加
- ④床面積別着工動向～首都圏中心に30㎡以下が増加
- ⑤3階建アパート着工動向～東京が全国の1/4を占める
- ⑥中高層賃貸～棟数減少の首都圏に住宅メーカーが参入
- ⑦ストック分析～貸家1852万戸、空家率は18.8%で変化なし  
～全国市町村別賃貸住宅着工数（低層・中高層）と空室率一覧表～

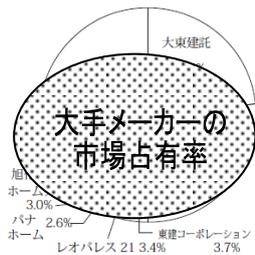


アパート市場データ満載  
収益力比較図

# 特集2. アパート業界の競争力分析～15年度ブロック別・県別ランキング

- ①アパート事業の競争力分析～売上高は消費税増税後の反動減の影響もほとんどなく、堅調に推移
- ②アパート市場掌握比較～大東 No.1 県 37 エリアと他社を圧倒。都会に強い積水、その一歩外を大和
- ③アパートの地域別販売ランキング～北海道、東北、北関東、首都圏、東海、近畿…5～15位まで

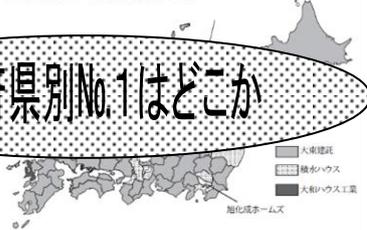
◆ 大手メーカーの低層アパート市場占有率推移



◆ アパート市場掌握力推移表

社名	No.1	No.2	No.3	No.4
大東建託	37	7	2	10
大和ハウス工業	10	19	10	10
積水ハウス	1	10	1	1
大東建託	2	1	1	1
大和ハウス工業	5	3	1	5
積水ハウス	1	1	1	1
その他メーカー	2	1	1	1

◆ 15年度アパート棟数別No.1マップ



都道府県別No.1はどこか

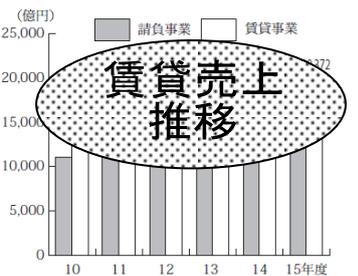
順位	都道府県	15年度	14年度	増減
1	大東建託	85	75	10.6
2	大和ハウス工業	65	65.4	
3	積水ハウス	20	15.6	
4	レオパレス	5	5	20.0
5	東建コーポレーション	5	5	20.0
6	旭化成ホームズ	5	5	
7	パナホーム	5	5	
8	その他	5	5	
9	クリコ	5	5	
10	仁科	5	5	

県別ランキング

# 特集3. アパート業者の財務分析

- ①アパート各社の販売実績比較～貸家販売戸数・売上高ランキング推移
- ②アパート事業別収益力分析
  - 1. 大東、積水、大和の売上高はバランス拡大
  - 2. 収益力分析～大手メーカー利益率も上昇傾向
  - 3. アパート建築は粗利低下、営業利益は10%超維持
- ③アパート大手5社の収益力比較
  - 1. 総合大手2社と専門3社の収益構造比較～大東、積水、大和、レオパ、東建
  - 2. 積和不動産と大和リビング系の収益力比較
- ④賃貸住宅専門業者の収益力比較～スターツ、セレ、MDI、シノケンG、インベスターズ、生和

◆ 4社合計の賃貸売上推移



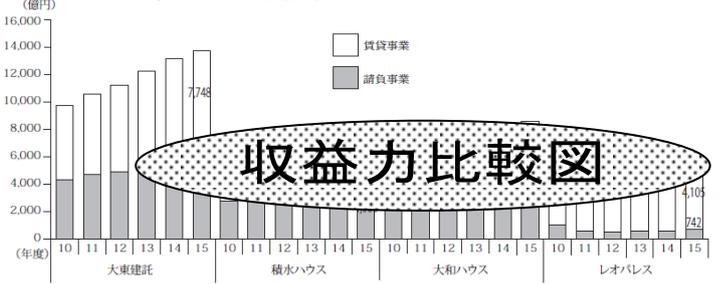
賃貸売上推移

◆ アパート請負売上高ランキング

順位	10	11	12	13	14	15	16(予)	備考
1	大東建託	430,226	468,634	499,545	545,366	587,000	595,364	623,000
2	大和ハウス	287,634	296,134	300,000	373,600	457,400	500,000	500,000
3	積水ハウス	277,659	289,021	356,202	356,202	356,202	356,202	356,202
4	東建コーポレーション	103,331	103,331	103,331	103,331	103,331	103,331	103,331
5	旭化成ホームズ	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
6	レオパレス	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
7	パナホーム	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
8	積水化学	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
9	ミズホ	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
10	シノケンG	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
11	スターツ	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
12	大成コーレックス	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
13	三井ホーム	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
14	生和	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
15	日本エス	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
16	トーションパートナー	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
17	住友林業	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
18	セレコーポレーション	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
19	インベスターズクラウド	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
20	クラスト	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
21	その他	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000

アパート請負高ランキング

◆ 大手4社の賃貸事業部門別売上高



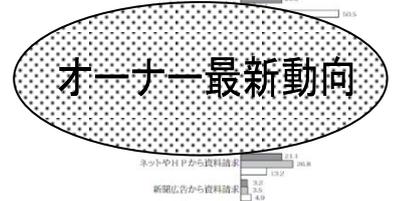
収益力比較図

## 特集4. アパート販売戦略

- ①販売情報源分析～専業は飛び込み以外の強化、眼0カーは駅前店舗で接点強化へ
- ②各社に広がる駅前店舗
- ③販売力分析①～アパートオーナーのきっかけ
- ④販売力分析②～最初からイメージした会社の有無
- ⑤販売力分析③～最初にイメージした会社と最終的に契約した会社
- ⑥販売力分析④～営業マンと出会ったきっかけ
- ⑦販売力分析⑤～事業提案を受けた理由
- ⑧販売力分析⑥～事業提案を受けなかった理由
- ⑨販売力分析⑦～契約した理由
- ⑩販売力分析⑧～契約しなかった理由

◆営業マンと出会ったきっかけ (MA)

(%) 0 10 20 30 40 50 60



オーナー最新動向

◆アパート主要会社の販売情報源

企業名	飛び込み・電話	展示場	再交注	DB紹介	その他	カーポート	イベント・展示	広告反響	最近の傾向
大和	28		58	8					約40%前を占めていた飛び込みによる新築開拓がパワータウンし、リピート依存が顕著。各社に広がる駅前店舗などにもトライアル中。再交注による再販も増加。一方、主要会社は、ルート系にもトランプアップを図る。また、DB紹介による新築開拓も増加している。
東建	64								DB紹介による新築開拓が顕著。一方、主要会社は、ルート系にもトランプアップを図る。また、DB紹介による新築開拓も増加している。
積水									DB紹介による新築開拓が顕著。一方、主要会社は、ルート系にもトランプアップを図る。また、DB紹介による新築開拓も増加している。
大和	15								DB紹介による新築開拓が顕著。一方、主要会社は、ルート系にもトランプアップを図る。また、DB紹介による新築開拓も増加している。
旭化成	22	25							DB紹介による新築開拓が顕著。一方、主要会社は、ルート系にもトランプアップを図る。また、DB紹介による新築開拓も増加している。

販売情報源別の状況はどうか

## 特集5. アパート商品戦略

- ①アパート専業メーカー、ハウスメーカーの商品戦略の違い
- ②商品戦略分析①～多層階
- ③商品戦略分析②～単身女性向け
- ④商品戦略分析③～共働き、ファミリー向け
- ⑤商品戦略分析④～こだわりデザイン
- ⑥商品戦略分析⑤～遮音
- ⑦主要会社新商品概要

商品名	セジュールウィットロベール / セジュールオッツロベール	会社名	大和ハウス工業 (大阪市北区)
発売日	2014年5月1日		
商品概要	①高齢者向け住宅、高齢者向け施設として開発された賃貸商品。高層階には、資産価値を高めるための高層エレベーターを備える。		
ターゲット	2階建て高層賃貸に位置づけ		
販売地域	北海道、沖縄除く全国	販売目録	年間400棟
坪単価	48万円～	設計方式	プラン限定
特徴	省エネ：15年4月1日より完全施行となった新省エネ基準の新熱性能最高等級4対応デザイン性向上：エントランスウォール (外部)、天井高天井の採用 (内部)	工法・構造	軽量鉄骨プレハブ
		天井高	2400mm
		設備	エレベーター、エレベーターホール、エレベーターホール
		その他	エレベーターホール、エレベーターホール

新商品概要

〈図V-10〉賃貸住宅における主な高遮音床提案

会社名	発売日	商品名	界床	備考
大東建託	2011年6月	ノイズレスシステム	LH/LL	「ノイズレスシステム」として採用
大和ハウス工業	2012年10月	高遮音床	LH/LL	高強度プレキャストコンクリート床版を使用し、遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。
積水ハウス	2013年10月	高遮音床	LH/LL	遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。
東建コーポレーション	2013年7月	高遮音床	LH/LL	遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。
パナホーム	2013年7月	高遮音床	LH/LL	遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。
三井ホーム	2013年7月	高遮音床	LH/LL	遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。
レオパレス21	2013年4月	高遮音床	LH/LL	遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。遮音性能を向上させる。
三菱地所ホーム	2016年1月	特殊高遮音床	55	新商品「ザ・パークメゾン」に採用。神島化学工業と共同開発

高遮音床提案

## 特集6. サービス付高齢者賃貸住宅動向

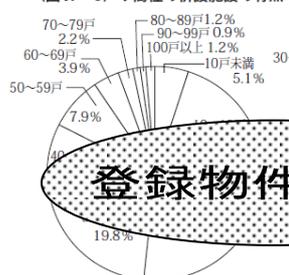
- ①サービス付き高齢者向け住宅の現状
- ②登録物件傾向
- ③2025年には現代世代2人で高齢者1人を支える社会へ
- ④高齢者の住まいニーズは大都市圏を中心に全国へ波及する
- ⑤国策の方向性
- ⑥積水ハウスのサ高住動向
- ⑦大和ハウス工業のサ高住動向
- ⑧パナホームのサ高住動向

〈表VI-2〉サ高住都道府県別ランキング (2016年3月末時点)

順位	都道府県	累計戸数	都道府県	累計戸数	都道府県	1棟当り戸数
1	大阪	20,770	大阪	529	北海道	40.3
2	北海道	15,408	北海道	382	福岡	40.0
3	埼玉	11,580	埼玉	322	大阪	39.3
4	東京				大阪	38.9
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11	三重	4,699	茨城	185	鳥取	34.8
12	群馬	4,485	三重	165	愛知	34.7
13	茨城	4,393	群馬	152	高知	34.5
14	静岡	4,301	愛媛	144	広島	34.3
15	京都	3,793	静岡	128	奈良	34.1

サ高住県別ランキング

〈図VI-5〉サ高住の併設施設の有無



登録物件の傾向

※すまいるづくりセンター連合会「サービス付き高齢者向け住宅登録状況」

## 掲載企業個表

～詳細個表：5～8頁で徹底分析（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、パナホーム、ミサワホーム、三井ホーム、レオパレス21

～概要個表：2～4簡易概要表＋分析内容～

インベスターズクラウド、MDI、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、トヨタホーム、日本住宅、検査ホールディングス、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
- 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

個表 サンプル

## 購入申込書

お申し込み有難うございます。所定事項をご記入の上、下記までFAXでご返送ください。

# FAX 03-3358-1429

資 料 名		
価 格 <small>（いずれかに○）</small>	'16 アパート業界の競争力分析 頒価 98,000 円（税別） ※下記会員様は上記頒価の 10%割引となります	冊
サ ー ビ ス 加 入 状 況	TACT（会員 No            ）・TACTリフォーム・エクスプレス TACT ハウスメーカーレポート・JSK テレビ・e カウンセリング	／ いずれも未加入
ご 住 所	〒	
貴 社 名	T E L   (       )   -	
部 署 ・ 役 職	F A X   (       )   -	
ご 氏 名	E - m a i l	
支 払 予 定 日	振 込 銀 行	みずほ・三井住友・三菱東京 UFJ

※弊社とのお取引が始めての方は事前振込みもしくは代金引換発送にてお願い致します

事前入金       代金引換発送（ご希望に印をつけてください）

- ① 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します。
- ② 代金引換発送は申込書受理後に資料を宅急便の代金引換サービスにて送付します。

資料の内容に関するお問い合わせ

清水、関（和）、平野、高津

03-3358-1407

その他お支払などに関するお問い合わせ

阿我田

03-3358-1407

ご記入いただきました個人情報、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。

〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11

【HP】

TEL : 03-3358-1407 FAX : 03-3358-1429 Eメール : [jsk-mrk@tact-jsk.co.jp](mailto:jsk-mrk@tact-jsk.co.jp)

