

全国有力ビルダー100選

16TACT ホームビルダー経営白書

A4判 229頁 頒価 80,000円(税別)

市場停滞期に業績好調の会社が多数登場 これからの住宅市場はビルダーの時代!?

I章. ビルダーの競争力分析

- ビルダー市場総括～15年度は回復傾向 ビルダーVSハウスメーカー、棟数伸び率ではビルダー優位!!
- 分譲系ビルダーは飯田グループ以外も群雄割拠、注文系大手ビルダーは新旧交代の端境期
- 飯田グループ各社、注文大手ビルダーの全国拠点一覧を掲載!!

II章. ビルダーの最新動向と経営戦略

- 集客・受注は16年度春先好調から後半戦はやや停滞気味?
- ビルダーのメインターゲットの客層は? 平均販売価格は上昇傾向?
- 太陽光発電の搭載率は低下する一方で、各社ZEH対策を進めている
- ビルダーのリフォームの基本はOB客フォロー リピート受注・高額受注を獲得するには?

III章. 地域分析、ビルダーのエリア戦略

- 15年度ブロック別・県別ビルダー着工棟数ランキング 14年度との比較で各エリアの現状を分析

IV章. ビルダーの財務分析と経営力比較

- 主要ビルダー230社の財務分析、業態別の収益力、成長性等を徹底分析
- 各社の決算書による経営指標分析も掲載!(主要120社超)、タイプ別に掲載
- 経営指標ランキング: 成長力、収益性、生産性、自己資本比率のランキング比較!

企業調査個表 今注目、これから注目のビルダー100社の成功事例紹介

- 分譲系大手ビルダー23社、注文系大手ビルダー36社、地域密着系有力ビルダー41社の個表を掲載!
前年から28社を入れ替えて、最新の注目ビルダーをピックアップ!
- 各社の業績推移(売上・経常利益・棟数・従業員数…)6期分を掲載!
- 商品は? 売り方は? 各社の特徴を簡潔にまとめて掲載! 伸びている会社の詳細情報がわかる!
- 経営力チェック～財務内容、商品開発、販売力等の項目を採点!!

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

エリアブロック別
都道府県別
着工棟数ランキング

ビルダー経営戦略の最新トレンドがわかります!!

※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。

(株)住宅産業研究所 TACT編集部

I 章. ビルダーの競争力分析 業績回復傾向、過去最高決算も相次ぐ

1. ビルダー市場総括

- ①15年度は回復傾向、地方大手堅調、分譲系は利益回復傾向で好決算
- ②15年度全国ビルダー着工棟数ランキング~全国上位 50 社

2. 県別棟数ランキング、ビルダー躍進

- ①低層住宅全体では積水の1位県が減り、ビルダーが 23 県で1位
- ②アパートを除くとビルダーが 29 県で1位となる

3. 分譲系ビルダーの高まる存在感

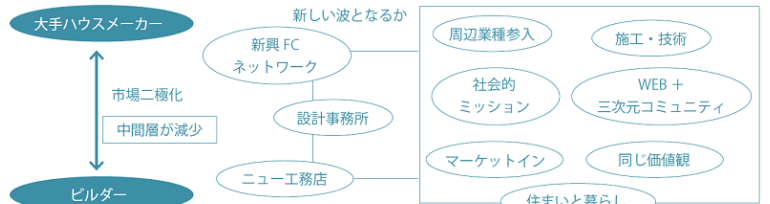
- ①飯田グループ4万棟割るも、収益回復
- ②都市部のオープンハウスと地方の飯田グループ
- ③建売分譲の市場掌握は飯田 25 県、地元ビルダー21 県
- ④マンションを含む不動産販売でも飯田が業界 No.1
- ⑤分譲系ビルダー群雄割拠
~オープンハウス、ポラス、ケイアイスター...

4. 注文系大手停滞から次の成長へ

- ①大手ビルダー、14 年度も明暗が続く
- ②ビルダー、工務店の集合体が動く



着工棟数シェア勢力図がメーカーからビルダーに塗り替わってきている!?



II 章. ビルダーの最新動向と経営戦略 市場停滞期を打破する次の一手は

1. 15~16 年度のビルダー動向

- ①16 年度受注は前年比 14.7%増の見込み
- ②客単価は上昇傾向? 商品トレンドは「ゼロエネ」「耐震」

2. ビルダーの商品・集客戦略

- ①太陽光発電搭載率は 35.9%→28.1%
- ②ZEH 登録ビルダーの普及目標の傾向、ZEH 訴求事例
- ③一次取得の中心は「ロスジェネ世代」
- ④インテリアのディティールへのこだわり、アウトドアブーム
- ⑤相談会による初回接客で歩留まり向上、WEB で来場予約

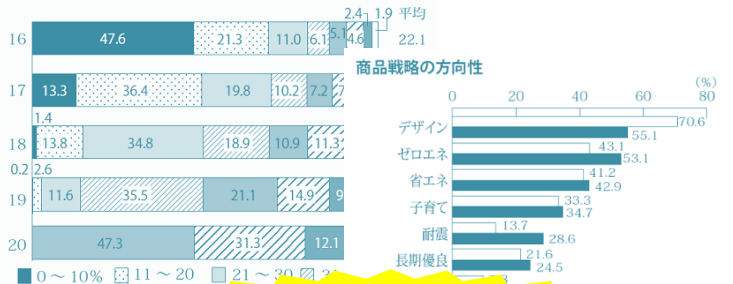
3. ビルダーの経営戦略

- ①経営テーマは「人材育成」、採用・教育の課題は?
- ②大工を採用・育成し、職人不足に備える
- ③事業多角化は急務、注目される木造非住宅
- ④不動産業者との提携強化、ショッピングモール型営業拠点

4. ビルダーのリフォームとストック活用

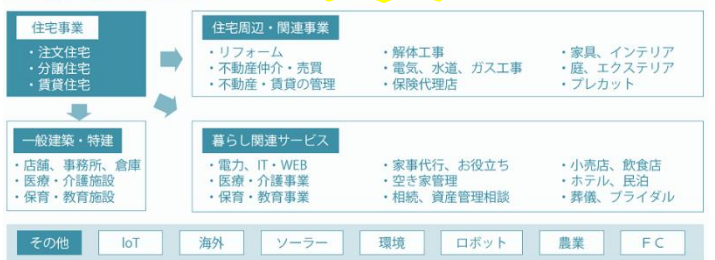
- ①ビルダーのリフォームの現状は?
- ②OB 宅訪問のきっかけづくり
- ③中古買取再販と仲介+リノベ、都市圏はマンション

ZEH 登録ビルダーの 5 年間の普及目標



全国ビルダーアンケートから最新トレンドが見えてくる!!

住宅会社の事業多角化の広がり



III 章. 全国エリア別ビルダーランキング

1. ブロック別ビルダー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 位までのランキング
...12~15 年度の棟数・伸び率を比較

2. 47 都道府県別ビルダー着工棟数ランキング

都道府県別は、14・15 年度の上位 10 社ランキング
...各県 1/2 頁の市場分析 伸びている会社は?

都道府県別ランキングでは新たにランクインしたビルダー、順位を大きく上げたビルダーに注目!

■15年度東海ビルダー着工棟数ランキング

社名	15年度				伸び率	14年度	13年度	12年度	備考
	計	受注	竣工	三重					
1 東海建設	1,745	1,220	290	135	100	2,317	2,425	2,010	受注、竣工でNo.1、首位を維持
2 アークシステム	1,495	925	45	405	120	5,711	1,415	1,245	静岡県No.1、増加で100棟増加
3 アイビイホーム	1,110	810	115	180	6	5,210	1,055	1,045	745 岐阜、静岡減少も増加で増幅
4 東海建設	690	600	20	45	25	4,560	660	790	825 受注地場最大、地場で棟数増加
5 東海建設	555	360		195		1,854	545	610	410 受注で棟数増加、静岡で減少
6 クラウドシステム	545	545				26,740	430	610	680 受注地元大手、120棟増加
7 三協	445	445				2,345	435	410	435 名古屋市内中心、分譲ビルダー
8 三協	420	335	55		30	25,000	560	610	420 一宮本社で地場エリアで強い
9 秀光ビルド	420	250	110	60	60	47,425	285	240	0 受注で100棟増加
10 カナリア建設	390	330		50	10	16,141	465	525	480 建売本社、東京が本社
11 東海住宅	360	220		140		15,330	425	395	385 受注、静岡で棟数減少
12 尚南建設	350	280	5		65	27,320	275	245	250 受注で90棟増加
13 アークシステム	340	50				7,931	315	355	280 三重No.1、受注、岐阜にも進出
14 東海住宅	335	60		275		21,820	275	355	270 静岡増棟ビルダーNo.1
15 アイビイホーム	300	90	65	135	10	33,320	225	285	230 関東大手ローコスト
16 ノームプロジェクト	280	30		250		55,610	180	205	145 静岡分譲系ビルダーNo.1
17 大丸建設	265	15	250			12,835	235	295	260 岐阜地場ビルダーNo.1
18 大丸建設	245	245				53,110	160	195	175 一宮に本社を置く分譲系ビルダー
19 三協	240	235	5			50,160	160	135	85 デザイン系ローコスト、急成長
20 三協	230	225				12,220	205	235	260 一宮本社、ローコスト注文住宅
21 三協	230	90	20	90	30	16,475	275	410	365 三重に進出、受注・静岡は減少
22 三協	230	170	5	55		2,225	225	255	注文系ビルダー
23 三協	225	225				80,125	125	175	60 受注分譲系、リフォームも展開
24 三協	225	215	5		5	87,510	95	65	65 無印良品の家、注文系ビルダー
25 三協	215	215				4,422	190	200	200 デザイン経緯分譲、急成長
26 三協	210	165		45		6,725	225	215	175 飯田グループ後継
27 三協	210	195	10		5	2,420	205	280	295 アイフルが有力、ドミナント出店
28 フォレスト建設	210	210				7,195	205	215	205 近畿分譲大手、受注のみ
29 三協	195	30		165		11,417	175	190	165 分譲系ビルダー
30 三協	185	30		150		8,817	170	315	310 独自のコンクリートパネル工法
※ タマホーム	815	360	155	195	105	1,900	1,275	1,195	

IV章. ビルダーの財務分析と競争力比較 有力ビルダーの経営指標と各種ランキング

1. タイプ別規模別業績推移比較～主要 230 社の業績一覧

- ①12年度比で注文系1.16倍、分譲系1.24倍、前年度比では分譲伸びるが注文横這い
- ②利益率の格差が拡大 分譲利益率は回復、注文も直近は低迷
- ③主要230社(分譲72社、注文158社)の4年間業績一覧表(売上高、経常利益、完工棟数、従業員数)

2. タイプ別ビルダーの収益構造と財務分析～経営指標比較

135社の最新決算財務諸表を掲載

- ◎飯田グループ ◎首都圏・北関東大手～中堅分譲 ◎神奈川、近畿、東海分譲
- ◎広域大手・ローコスト注文 ◎各エリア有力ビルダー ◎地域密着・新興ビルダー

3. 経営指標ランキング～注文・分譲各トップ30

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

4. ビルダー経営力ランキング～独自指標でビルダーを採点

◎10項目×5段階評価→50点満点で各社の経営力を採点

経営力ランキング指標の目安

	1	2	3	4	5
①収益力	0～1%未満	1～2%台	3～5%台	5～6%台	7%～
②自己資本比率	～10%	～20%	～35%	～50%	50%～
③借入比率：注文系 分譲系	50%～ 80%～	～50% ～80%	～30% ～60%	～15% ～40%	ゼロ・無借金経営 ～20%
④生産性：注文系 分譲系	～3000万円 5000万円未満	3000万円台 ～8000万円	4000万円台 ～1億円	5000万円台 1～2億円	6000万円～ 2億円以上
⑤安定性(当座比率) (固定比率)	～15% 120%～	～30% 100%～120%	～50% 50～100%	～100% 20～50%	100%～ 20%未満
成長性 (参考値：ROE)	激減 0～1%未満	減少・低速 1～5%	横這い、V字回復 6～10%	微増・急成長 10～20%台	安定成長 30%以上
⑦販売・商品力(営業) (全従業員)	～3棟 ～1棟	4棟 1～1.5棟	5～6棟 1.5～2.5棟	6～10棟 2.5～3.5棟	10棟～ 3棟～
⑧土地情報力	全くなし	建替え特化	不動産提携	連携・提供力	地域No.1情報
⑨ストック活用	アフターなし	通常アフター	アフター充実	OB客揃い	リフォーム成功
⑩イノベーション・人材	人材不足	意識が低い	やや前進	意識が高い	優れた人材・革新

15年度成長性・売上高伸率ランキング(13→15年度)

注文系ビルダーランキング

(百万円、%)

社名	売上高			伸率	5年間
	13年度	14年度	15年度		
1 アイエス	4,227	7,562	12,564	197.2	1276.1
2 ロジック	491	863	1,239	152.3	1898.4
3 アイリスホーム	786	1,244	1,761	124.0	-
4 みるくライフ	1,111	1,506	2,024	82.2	462.2
5 アイエス	-	-	2,002	77.7	469.3
6 アイエス	-	-	-	-	194.4
7 アイエス	-	-	-	-	23.3
8 アイエス	-	-	-	-	29.1
9 アイエス	-	-	-	-	20.2
10 アイエス	-	-	-	-	128.1
11 アイエス	-	-	-	61.1	216.4
12 アイエス	952	1,338	1,505	58.1	41.7
13 アイエス	2,416	3,525	3,810	57.7	364.6
14 アイエス	6,577	6,869	10,079	53.2	67.8
15 アイエス	684	843	1,046	52.9	188.2

儲かっているビルダー、健全経営ビルダーがわかる 各種経営指標ランキング！！

注目ビルダー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

業績推移					
決算期	売上高	前年比	完工高	経常利益	利益率
24/2	36,066				915
25/2	36,804				915
26/2	39,668				933
27/2	34,943				909
28/2	37,389				936
29/予	50,000				-

商品情報		経営戦略	
主力価格帯	2300～2500万円(122㎡)	エリア戦略	首都圏と近畿、東海に展開、地元の東京・埼玉は分社化
販売構成	ほぼ注文住宅のみ	事業多角化	工務店支援のグループネット、建材やシステムの研究開発
商品概要	研費等級最高ランク、スケルトンインフィル構造、完全自由設計を特徴とする、コストパフォーマンスの高い「住みごこちのいい家」が特徴。自然エネルギーを利用するパッシブデザインを提案し、キャンペーンで太陽光発電の導入を訴求。高級商品の「AQレジデンス」を販売してからは、1億円クラスの高級単戸の家を売っている	その他	前年決算の減収から7%増収と回復。主力エリアである東京・埼玉の支店を子会社として分社化することで、より地域に密着した事業運営ができるようになる
顧客平均像	一次取得と転居による建て替客	(経営力指数)	
広告宣伝	ブランド新築とキャンペーンの新築チラシを長下する他に、集客所ごとに完成見学会やモデルハウスの管理向けEMで案外集客	①収益力	3.0%
主な集客拠	集客拠点は主に総務、ハウスメーカーのモデルハウスに見劣りしないデザイン、コストパフォーマンスの高さを訴求	②自己資本比率	33.4%
販促手法	初回接客で渡すチラシやDVDは豊富、早い場合は次回アポイント参考プランを出して、資金計画や予算のすり合わせを丁寧にする	③借入比率	無借金
		④生産性	3000万円台
		⑤安定性(当座)	96.3%
		⑥成長性(ROE)	7.3%
		⑦販売・商品力	コストダウン、太陽光
		⑧土地情報力	自社グループ、提携
		⑨ストック活用	リフォーム強化
		⑩イノベーション	工務店支援
		合計	36

●主力の3支店を分社化し、地域密着を深める
性能とデザイン、価格のバランスが良いコストパフォーマンスの高い家づくりで、首都圏と近畿、東海にエリア展開し、工務店VCのグループネットをノウハウを広める。16年3月には、東海エリアの事業の一部と付加価値物流事業を分社化する。ラホーム埼玉西、埼玉中央、東京中央の注文住宅3社を設立した。同社の注文住宅事業の約1/3を占める3支店を分社化し、地域密着型にして強化することで、事業をさらに成長させるのが狙いである。

16年7月には埼玉北店の新社屋を竣工し、附建アーチ棟と2階建オフィス棟で構成された中規模木造建築である。営業所としての機能性を、暮らし講座の開催、大工道具やメンテナンス用品の貸し出し等を行い、地域コミュニティを活性化するとして機能させる。同社の営業拠点は商業ビルやテナントビルに入っていることが多いが、こうしたロードサイド店に移行しを深める。

【最新動向レポート】

元気な会社・注目の会社の最新動向がわかる！

調査個表収録企業 (★は前年未収録企業)

注目ビルダー
100社を収録!

分譲大手有力ビルダー

アーネストワン (東京)	ケイアイスター不動産 (埼玉)	フジ住宅 (大阪)
アールプランナー★ (愛知)	三栄建築設計 (東京)	不動産ショップナカジツ★ (愛知)
アイダ設計 (埼玉)	サンヨーハウジング名古屋 (愛知)	ホームポジション★ (静岡)
アズマハウス (和歌山)	ゼロ・コーポレーション (京都)	ポラスグループ (埼玉)
飯田産業 (東京)	大英産業 (福岡)	よかタウン (福岡)
エルハウジンググループ (京都)	一建設 (東京)	横尾材木店 (埼玉)
オープンハウス (東京)	ファースト住建 (兵庫)	
グランディアハウス (栃木)	ファイブイズホーム (埼玉)	

注文大手有力ビルダー

アールシーコア (東京)	住宅情報館★ (神奈川)	百年住宅 (静岡)
アイ工務店 (大阪)	昭和建設 (福岡)	広島建設 (千葉)
アキュラホーム (東京)	ジョンソンホームズ (北海道)	富士住建 (埼玉)
アサヒアレックス★ (新潟)	新産住拓 (熊本)	ヘルシーホーム (岡山)
アサヒグローバル (三重)	新昭和 (千葉)	北洲 (宮城)
イシカワグループ (新潟)	新和建設 (愛知)	北信商建 (長野)
石友ホームグループ (富山)	大賀建設 (埼玉)	ヤマサハウス (鹿児島)
イシンホールディングス (岡山)	タツミプランニング (神奈川)	ヤマダウッドハウス★ (群馬)
ウンノハウス★ (山形)	日本住宅 (岩手)	ヤマト住建 (兵庫)
クリエイト礼文 (山形)	ノーブルホーム (茨城)	悠悠ホーム (福岡)
サーラ住宅 (愛知)	ハシモトホーム (青森)	レオハウス (東京)
シアーズホーム (熊本)	パパまるハウス (新潟)	
秀光ビルド (石川)	桧家ホールディングス (東京)	

地域密着型有力ビルダー

アイウッド★ (熊本)	三建 (兵庫)	プライムハウス★ (秋田)
アイ・ホーム★ (宮崎)	サンコーホーム★ (秋田)	古郡ホーム★ (埼玉)
あいホーム★ (宮城)	サンプロ★ (長野)	ホームライフ★ (京都)
アイム・コラボレーション (岡山)	三洋ハウス (鹿児島)	豊栄建設 (北海道)
アネシス★ (熊本)	スマイルハウス★ (長野)	増木工業★ (埼玉)
アルプスピアホーム (長野)	SOUSEI★ (奈良)	丸商建設 (宮崎)
ウェルズホーム (福島)	中央建設 (島根)	丸和住宅 (栃木)
ウスイホーム (神奈川)	デグチホームズ (静岡)	ミナモト建築工房 (岡山)
エスケーホーム (熊本)	中庭住宅★ (香川)	やまぜんホームズ (三重)
クラシスホーム★ (愛知)	永森建設★ (福井)	リバティホーム (東京)
クリエイトホームズ★ (秋田)	ハーバーハウス (新潟)	リヴ★ (京都)
駒沢建工★ (石川)	はなおか★ (徳島)	ロゴスホーム (北海道)
コラボハウス (愛媛)	ひかりハウジング (岐阜)	ロジック★ (熊本)
サイアスホーム★ (沖縄)	ファーストホーム (山口)	

お申し込みは下記にご記入の上、FAXでお送り下さい FAX 03-3358-1429

「16 ホームビルダー経営白書」 一般価格 80,000 円(税別) 下記会員価格 72,000 円(税別)		冊
会員種別 いずれかに○	TACT ・ TACT リフォーム ・ エクспレス ・ JSK テレビ TACT ハウスメーカーレポート ・ e カウンセリング / 非会員	
御住所	〒	
御社名	TEL	
部署・役職	FAX	
ご氏名	振込銀行	三井住友 ・ みずほ ・ 三菱東京UFJ

お問合せ先 (株)住宅産業研究所 TACT編集部 TEL 03-3350-0781