

'24TACT ホームビルダー経営白書

A4判 238頁 頒価 100,000円 (税込 110,000円)

縮小市場の中でシェアを拡大するには？ 商品、集客、ブランディングのトレンド分析

日本経済はデフレからインフレに転換し、あらゆるモノの価格が上がっているのに対して実質賃金はなかなか上がらず、住宅購入意欲を減退させています。持家の月次着工戸数は2万戸割れが常態化し、建売は市中在庫過多から仕入・着工の調整が続いていました。25年4月からは住宅性能の省エネ基準適合が義務化されます。ビルダーの断熱性能・省エネ性能はZEH水準への対応が進み、断熱等級6・7、HEAT20 G2・G3の仕様を持つビルダーも少なくありません。耐震等級3もスタンダードとなり、住宅の性能がコモディティ化すれば、どのような商品戦略で他社と差別化できるでしょうか。時代の変化に対応するため、市場の現況を正しく把握し、好調企業の取組から学ぶことができる資料です。

- ★ 全国棟数ランキング、財務分析等でビルダー各社の比較と全体把握
- ★ エリア別・都道府県別ランキング…前年から順位を上げているのは？
- ★ ビルダーアンケートから見る現在のトレンド、今後の経営テーマは？
- ★ 今注目、これから注目のビルダー100社の成功事例を個別に紹介

23年度全国ビルダー着工棟数ランキング (JSK調査)

(棟、%)

| 順位 | 前年度 | 社名 | 所在地 | 23年度 | 22年度 | 21年度 | 20年度 | 22-23 増減 | 21-22 増減 | 北日本 | 北関東 | 首都圏 | 北信越 | 東海 | 近畿 | 中四国 | 九州 |
|----|-----|----|-----|------|--------|--------|--------|-------------|-------------|-----|-----|-----|-----|----|----|-----|----|
| 1 | | | | | 10,480 | 11,480 | 8,915 | ▲3.4 | ▲8.7 | | | | | | | | |
| 2 | | | | | 10,865 | 12,735 | 10,940 | ▲14.5 | ▲14.7 | | | | | | | | |
| 3 | | | | | 6,445 | 6,625 | 5,450 | ▲4.0 | ▲2.7 | | | | | | | | |
| 4 | | | | | 7,020 | 5,940 | 4,985 | ▲12.7 | 18.2 | | | | | | | | |
| 5 | | | | | 4,900 | 4,150 | 3,090 | 12.9 | 18.1 | | | | | | | | |
| 6 | | | | | 5,325 | 5,310 | 4,045 | ▲1.0 | 0.3 | | | | | | | | |
| 7 | | | | | 4,450 | 3,610 | 2,750 | 8.7 | 23.3 | | | | | | | | |
| 8 | | | | | 4,885 | 4,870 | 3,955 | ▲1.5 | 0.3 | | | | | | | | |
| 9 | | | | | 3,760 | 4,200 | 3,460 | ▲6.0 | ▲10.5 | | | | | | | | |
| 10 | | | | | 3,460 | 3,625 | 2,990 | ▲4.6 | ▲4.6 | | | | | | | | |
| 11 | | | | | 3,170 | 3,510 | 2,995 | ▲3.9 | ▲9.7 | | | | | | | | |
| 12 | | | | | 2,720 | 2,435 | 2,150 | 3.1 | 11.7 | | | | | | | | |
| 13 | | | | | 2,750 | 2,625 | 2,485 | ▲3.6 | 4.8 | | | | | | | | |
| 14 | | | | | 2,460 | 2,725 | 2,250 | 4.7 | ▲9.7 | | | | | | | | |
| 15 | | | | | 1,800 | 2,145 | 1,930 | ▲5.6 | ▲16.1 | | | | | | | | |

エリアブロック別
都道府県別
着工棟数ランキング

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

詳細内容・お申込



お申込み・お問い合わせは…

JSK株式会社 住宅産業研究所 TACT編集部 布施・斎藤・垣沼
〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11 VORT 新宿御苑 6F
TEL 03-3350-0781 FAX 03-3350-0839

I 章. ビルダーの競争力分析 分譲失速・注文大手は利益回復

1. ビルダー市場総括

- ・23年度全国ビルダー着工棟数ランキング（上位50社）
- ・住宅着工激減期 在庫調整による販売増で分譲大手に伸び

2. 県別棟数 No.1 掌握図 ビルダーVSメーカー

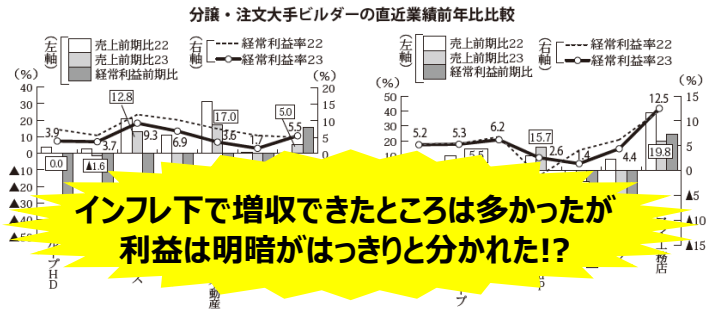
- ・ビルダー低層住宅No.1は33県→26県に減少

3. 分譲系ビルダー大手、収益力低下続く

- ・3大勢力の成長鈍化と利益減少
- ・23年度で分譲ビルダー利益は底打ち？
- ～在庫調整が進み利益率上昇へ転換

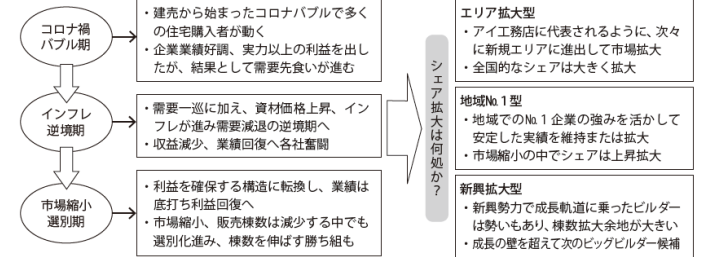
4. 注文系ビルダーの成長力比較

- ・アイ工務店 vs ヒノキヤ、AQ、新昭和…
- ・1,000棟ビルダーが躍進“マグニフィセントセブン・ビルダー”
- ・地域密着型No.1ビルダーの強さ
- ～高収益を維持する有力ビルダーとは？



インフレ下で増収できたところは多かったが利益は明暗がはっきりと分かれた!?

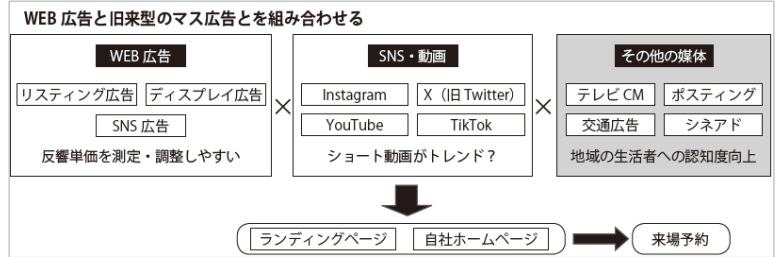
市場が縮小する中で棟数、シェアを拡大する企業の強さ



II 章. ビルダーの最新動向と経営戦略 利益確保の苦戦から、生産性の向上が進む

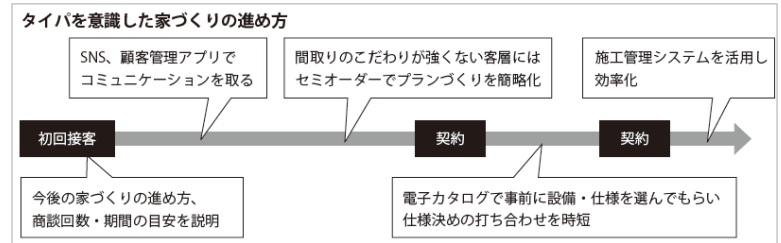
1. ビルダーの直近動向と集客戦略

- ・24年度の集客・受注はプラス基調
- ・WEB予約来場の伸びはぼちぼち頭打ち？
- ・YouTube活用と地域の生活者の目に留まる広告宣伝
- ・「学び」の場を提供して地域貢献



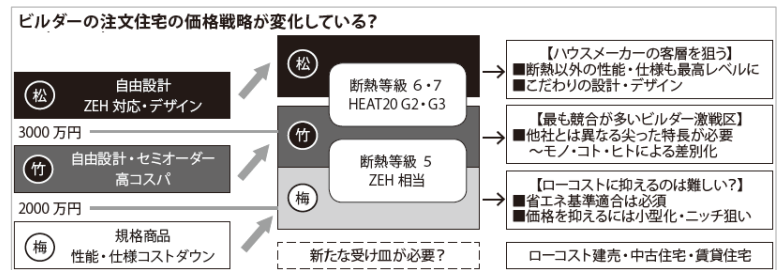
2. ビルダーの商品戦略

- ・ビルダーの価格上昇は一旦落ち着いたか
- ・商品の2大テーマは省エネとデザイン
- ・ZEHを上回る「GX志向型住宅」支援策
- ・コスパ・タイパの次はスペバ・ウェルパ？
- ・単身者や2人世帯の需要が高まる？



3. ビルダーの経営課題と成長戦略

- ・経営2大テーマは生産性と人材育成
- ・社員教育に動画を活用する
- ・ブランディングによってターゲットを定めブレない情報発信を
- ・賃貸管理のストックビジネスで稼ぐ
- ・非住宅でBtoBの市場を開拓する



4. ビルダーのリフォーム・ストック戦略

- ・23年度ビルダーリフォーム売上高ランキング
- ・アフターサービス強化は必須事項
- 「再受注」「新規紹介」の販路構築
- ・新築ノウハウが中古買取再販に活きる

2023年度ビルダーリフォーム売上高ランキング

| 社名 | 地域 | リフォーム売上高 (億円) | | | 22→23 伸率 (%) | 特徴・備考 |
|----|----|---------------|------|-------|--------------|-------|
| | | 20年度 | 21年度 | 22年度 | | |
| 1 | | | | 106.2 | 5.7 | |
| 2 | | | | 51.5 | 0.4 | |
| 3 | | | | 46.7 | 27.6 | |
| 4 | | | | 46.2 | 21.6 | |
| 5 | | | | 42.0 | ▲3.9 | |
| 6 | | | | 40.4 | 6.3 | |
| 7 | | | | 24.8 | 0.8 | |
| 8 | | | | 24.2 | 1.7 | |
| 9 | | | | 24.1 | 0.4 | |
| 10 | | | | 23.0 | 4.1 | |
| 11 | | | | 21.8 | 3.8 | |
| 12 | | | | 20.7 | ▲9.2 | |
| 13 | | | | 20.1 | ▲8.6 | |
| 14 | | | | 15.4 | 10.8 | |
| 15 | | | | 15.3 | ▲5.0 | |

顧客や競合の変化で感じていること

- 年齢層が上がった 25.8%
- 年齢層が下がった 12.9%
- 土地無しが...

収益力・生産性を高めるにはモノ・カネ+ヒトを如何に活かすか

請負型の事業だけでなくストックから収益を生む!

Ⅲ章. 全国地域別・県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 位までの着工棟数ランキング

…20~23 年度の棟数、22→23 年度伸び率

2. 都道府県別ビルダー着工棟数ランキング

22・23 年度の上位 10 社ランキングと市場分析

2023 年度関東ビルダー着工棟数ランキング

| 順位 | 社名 | 2023 年度 | | | | | |
|----|----|---------|----|-----|----|----|----|
| | | 計 | 東京 | 神奈川 | 埼玉 | 千葉 | 茨城 |
| 1 | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | |
| 13 | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | |
| 15 | | | | | | | |

■ビルダー1位交代県

| 22年度1位・社名 | 棟数 | 23年度1位・社名 | 棟数 |
|-----------|----|-----------|----|
| 富城 | | | |
| 新陽 | | | |
| 山梨 | | | |
| 福井 | | | |
| 京都 | | | |
| 山口 | | | |
| 鳥取 | | | |

住宅産業研究所集計の建築確認申請データによる詳細な棟数ランキング！

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ランキング

1. タイプ別規模別業績推移比較～主要 300 社の業績一覧

直近 4 年分の売上・経常利益・棟数・従業員数の一覧表を掲載

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

主要ビルダーの最新決算財務諸表を掲載

3. 経営指標ランキング～注文・分譲各トップ 30

①売上高 ②経常利益率 ③成長性

④生産性 ⑤自己資本比率 ⑥有利子負債比率

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

23 年度成長性・売上高伸率ランキング (21→23 年度・一部推定)

分譲系ビルダーランキング

注文系ビルダーランキング

| 順位 | 社名 | 売上高 | | | 伸率 | 5年成長 | 順位 | 社名 | 売上高 | | | 伸率 | 5年成長 |
|----|----|------|------|------|------|-------|----|----|------|------|------|-------|------|
| | | 21年度 | 22年度 | 23年度 | | | | | 21年度 | 22年度 | 23年度 | | |
| 1 | | | | | 99.9 | 92.9 | 1 | | | | 23.4 | 265.3 | |
| 2 | | | | | 61.2 | 217.6 | 2 | | | | 21.5 | - | |
| 3 | | | | | 46.8 | 114.3 | 3 | | | | 11.9 | - | |
| 4 | | | | | 46.5 | 160.3 | 4 | | | | 7.2 | - | |
| 5 | | | | | 42.4 | 6.3 | 5 | | | | 69.6 | 131.3 | |
| 6 | | | | | 42.2 | 58.9 | 6 | | | | 66.4 | 197.8 | |
| 7 | | | | | 40.7 | 126.6 | 7 | | | | 62.2 | 527.4 | |
| 8 | | | | | 37.7 | 11.9 | 8 | | | | 59.5 | 53.3 | |
| 9 | | | | | 31.3 | 14.9 | 9 | | | | 59.4 | 221.7 | |
| 10 | | | | | 27.3 | 48.2 | 10 | | | | 55.4 | 63.2 | |
| 11 | | | | | 26.9 | 13.3 | 11 | | | | 53.3 | 72.6 | |
| 12 | | | | | 26.7 | 37.7 | 12 | | | | 51.6 | 95.0 | |
| 13 | | | | | 24.9 | 70.7 | 13 | | | | 48.0 | 5.3 | |
| 14 | | | | | 24.5 | 10.8 | 14 | | | | 47.2 | 149.3 | |
| 15 | | | | | 23.5 | 14.1 | 15 | | | | 44.6 | 41.1 | |
| 16 | | | | | 22.8 | 74.2 | 16 | | | | 44.6 | 99.8 | |
| 17 | | | | | 21.0 | 36.6 | 17 | | | | 43.1 | 87.7 | |
| 18 | | | | | 20.9 | 74.8 | 18 | | | | 43.0 | 81.4 | |
| 19 | | | | | 20.9 | 5.3 | 19 | | | | 43.0 | 124.0 | |
| 20 | | | | | 18.8 | 43.7 | 20 | | | | 42.7 | 44.7 | |
| 21 | | | | | 17.8 | 78.0 | 21 | | | | 42.4 | 32.6 | |
| 22 | | | | | 17.7 | 34.5 | 22 | | | | 37.9 | 27.3 | |
| 23 | | | | | 16.6 | 67.8 | 23 | | | | 37.7 | 79.5 | |
| 24 | | | | | 16.0 | 51.8 | 24 | | | | 37.5 | 31.6 | |
| 25 | | | | | 14.1 | 59.3 | 25 | | | | 36.3 | 81.8 | |
| 26 | | | | | 13.2 | 45.2 | 26 | | | | 36.0 | 18.4 | |
| 27 | | | | | 12.2 | 20.9 | 27 | | | | 34.6 | 104.4 | |
| 28 | | | | | 9.8 | ▲10.6 | 28 | | | | 33.5 | 20.9 | |
| 29 | | | | | 9.1 | 28.3 | 29 | | | | 33.3 | 132.2 | |
| 30 | | | | | 6.6 | 9.5 | 30 | | | | 33.9 | ▲17.1 | |

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

株式会社アーネストワン

住所 〒188-0004 東京都西東京市北原町3-2-22 TEL 042-461-6288

代表者 松林 重行 設立 昭和56年5月 FAX 042-461-6271

資本金 4,269百万円 従業員 1,795名

営業拠点 112(東京7, 神奈川8, 千葉6, 埼玉9, 茨城4, 栃木3, 群馬2, 北海道, 青森, 岩手3, 秋田, 宮城4, 山形2, 福島4, 新潟, 富山, 石川, 福井, 長野3, 山梨, 静岡5, 愛知6, 岐阜2, 三重, 滋賀, 京都, 奈良, 和歌山, 大分, 兵庫3, 岡山, 鳥取, 広島3, 山口2, 香川, 徳島, 愛媛, 高知, 福岡4, 長崎, 佐賀, 大分, 熊本, 宮崎, 鹿児島, 沖縄2)

業績推移 (※はアーネストワングループ実績)

| 決算期 | 売上高 | 前年比 | 戸建分譲 | 経常利益 | 利益率 | 従業員 | 生産性 | 完工棟数 |
|------|-----|-----|------|------|-----|-----|-----|------|
| 19/3 | | | | | | | | |
| 20/3 | | | | | | | | |
| 21/3 | | | | | | | | |
| 22/3 | | | | | | | | |
| 23/3 | | | | | | | | |

調査個表 SAMPLE

主力商品: クレイドルブランド「クレイドルガーデン」。

価格の安さが特長だが、建築部材の一括発注によるスケールメリットや工期短縮などで実現。

に、断熱等級5、制震装置「SAFE365」、壁の「ダイヤライト」の設置など、住まいの安心・安全にもこだわっている。注文住宅規模型ブランド「クレイドルパレット」も発売。土地情報量を活かして、土地無し案件にも対応する。

販売戦略: 20~30代前半の層に一次取得者。

広告宣伝: 飯田グループのマーケティングとしての広告宣伝が中心。

集客施設: 情報サイト「すまいーだ」から集客。

販促手法: 注文住宅については自社サイト、VR 展示場や価格シミュレーションを活用。

●経常利益率も低下も販売棟数も微増

【最新動向レポート】

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

好調な会社・注目の会社の最新動向がわかる！

個表収録企業 (★は前年未収録企業)

注目ビルダー100社!
(前年未収録40社)

分譲系有力ビルダー

| | | | |
|--|---|---|---|
| アーネストワン アールプランナー アイダ設計 アズマハウス AVANTIA 飯田産業 エルハウジング★ 遠州鉄道★ | オープンハウス グランディハウス ケイアイスター不動産グループ 三交不動産★ 敷島住宅★ 住宅情報館 SHOWA GROUP★ ゼロ・コーポレーション★ | 大英産業 タカマツハウス トータテグループ ドリームホームグループ★ 日進堂★ 一建設 ファイブイズホーム フジ住宅 | 不動産 SHOP ナカジツ ホームポジション ポラスグループ よかタウン 横尾材木店★ |
|--|---|---|---|

注文系有力ビルダー

| | | | |
|--|--|--|--|
| アート建工 アイ工務店 アサヒグローバルホーム アットハウジング アルプスピアホーム イシカワグループ 石友ホームグループ イシン住宅研究所 ウィザースホーム ウンノハウス★ AQ Group | エルクホームズ クラシスホーム グリーンエナジー・ライフ クワイエット礼文 国分ハウジンググループ サンプロ★ シアーズホームグループ HD 七呂建設 秀光ビルド 昭和建設 ジョンソンホームズ | シリウスグループ 新和建設 セルコホーム★ 泉北ホーム 創建ホーム 大賀建設 東和総合住宅 日盛ハウジング ノブルホーム ヒノキヤグループ 広島建設 | 富士住建★ ヘルシーホーム ホームライフ★ 北洲★ ヤマト住建 ライフデザイン・カバヤ Lib Work ロゴスホーム |
|--|--|--|--|

地域密着型有力ビルダー

| | | | |
|---|---|--|--|
| アイニコグループ あいホーム★ アイム・コラボレーション★ アヴァンス★ アトラスハウス★ アレス★ WITHDOM Group 晃栄住宅★ | 近藤建設★ 三建★ 正栄産業★ Standard★ 創宅★ 嵩心 田中建設★ 中庭住宅★ | 日本エネルギー総合システム★ 日本中央住販★ NEO★ HARMONY★ ハウスクラフト ひかりハウジング 百年住宅★ 平松建築★ | ファーストホーム★ 三宅工務店★ 安成工務店★ ヤマサハウス★ リヴグループ★ ロータリーハウス★ |
|---|---|--|--|

WEB 専用フォームからのお申込が便利です ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒

<https://www.tact-jsk.co.jp/shiryo/24keieihakusyo>

FAX 03-3350-0839 / メール tact@tact-jsk.co.jp でもお申込できます



| | | | |
|----------------------------|--|------------|--------------------------------|
| '24TACT ホームビルダー経営白書 | | | 各種会員 90,000 円 (税込 99,000 円) 冊 |
| | | | 非会員 100,000 円 (税込 110,000 円) 冊 |
| 貴社名 | | 申込 ご担当者 | 部署・役職 氏名 |
| ご住所 | 〒 | | |
| TEL | | FAX | |
| E-mail | @ | | |
| 会員種別 (○で囲む) | 各種会員 (TACT・エクスプレス・ハウスメーカーレポート・TACT テレビ等) ・ 非会員 | | |

★お申込受領後、本資料にご請求書を同梱して発送します

★弊社とのお取引が初めての場合は、お申込書受領後にご請求書を送付し、ご入金確認後に資料を発送します

★資料の内容に関するお問い合わせ → TACT 編集部 布施、斎藤、垣沼 TEL 03-3350-0781