



平屋攻略マニュアル

～平屋市場分析・付加価値提案～

平屋ブーム継続中、トレンドに乗り、より深掘りして提案しよう！

平屋の着工比率は年々上昇しています。平屋は2階建と比べ総額を抑えられるので、より顧客層が広がります。まだ平屋の提案が少ない会社は、訴求方法、提案手法を学び、ターゲット層を拡充してシェアアップを目指そう！すでに提案している会社は、競合対策を怠らず、より付加価値の高い提案で顧客満足度を高めよう！

① 平屋のエリアマーケティングに！

→平屋増加要因を分析。独自データとして県別、市区町村別平屋比率、平屋着工棟数ランキング掲載

② 営業担当の平屋訴求力・提案力アップに！

→平屋で総額抑え顧客予算にアジャスト、受注棟数増を目指そう。Mリデメ説明し親切営業担当になろう

③ 設計担当のプランニング力、提案力アップに！

→空間提案、収納提案、外観提案など、設計アイデアが豊富。JSK 参考プラン付き（10プラン）

④ 具体的な提案やトークが学べる、研修や勉強会資料に！

→読むだけでスキルアップできる、暮らし方提案トーク、設計提案トークで顧客を引き付けよう

⑤ 商品開発・商品企画の参考に！

→ハウスメーカー別に平屋比率推移、平屋商品戦略、定番訴求手法を解説。競合他社動向の把握に

目次

～ 第1章 平屋の市場分析 ～

第1章 平屋の市場分析

1. 階層別着工棟数の推移

2. 平屋の増加要因

- (1) 少子化、少人数世帯の増加
- (2) 若年層のミニマルという概念
- (3) 高齢化も平屋増加の要因
- (4) テレワーク導入による変化
- (5) ハウスメーカーによる提案増加

3. 持家における平屋比率の推移

4. 都道府県別平屋比率の推移

- (1) 北海道・東北・北関東・首都圏
- (2) 北信越・東海・近畿
- (3) 中国・四国・九州

5. 平屋比率と市場指標

- (1) 県別平屋比率と市場指標
- (2) 平屋と人口密度、地価の相関関係
- (3) 市区町村別平屋比率と市場指標

6. 企業別平屋着工動向

- (1) 平屋着工ランキング TOP10
- (2) 平屋着工ランキング 11～20 位
- (3) 平屋着工ランキング 21～30 位
- (4) 平屋着工ランキング 31～40 位
- (5) 平屋着工ランキング 41～50 位

① まずは平屋の市場を分析

平屋増加の背景は？

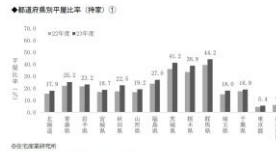
ターゲットエリアは？

平屋の可能性を探る！

ベンチマークとなる企業は？

平屋ランキング上位 50 社発表！

4. 都道府県別平屋比率の推移
 (1) 北海道・東北・北関東・首都圏
 ここからは都道府県別の平屋比率推移（22年度～40年度）を見ていく。
 北海道・東北
 北海道 17.9% (2.5ポイント増)
 青森県 25.2% (2.2ポイント増)
 岩手県 23.2% (1.6ポイント増)
 宮城県 18.7% (1.8ポイント増)
 秋田県 22.0% (0.9ポイント増)
 山形県 19.2% (0.5ポイント増)
 福島県 27.0% (2.2ポイント増)
 北海道・東北エリアは増加傾向が顕著であり、平屋比率は全国平均よりも高い傾向が多い。特に北海道などでは平屋比率が上昇しているほか、秋田県は5.0ポイント増、青森県、福島県でも2.0ポイント増、さらに秋田県は「平屋専用」でも1.0ポイント増となっている。秋田県は22年度に平屋比率が減少したが、23年度は大きな伸びを見せた。
 北関東
 茨城県 41.2% (1.1ポイント増)
 栃木県 38.4% (0.3ポイント増)
 群馬県 44.2% (4.8ポイント増)
 もともと平屋比率の高い北関東エリアは、全国平均よりも2.0ポイント近く上昇する傾向の平屋比率となっている。茨城県、群馬県も多く、地価が比較的安値で敷地面積を広く取ることが平屋比率が高い要因である。23年度も平屋比率は上昇しており、茨城県は1.1ポイント増、群馬県も0.3ポイント増、群馬県は4.8ポイント増で、各県の平屋比率はともに上昇が顕著。
 首都圏
 千葉県 18.9% (1.5ポイント増)
 東京都 5.4% (1.0ポイント増)
 神奈川県 6.4% (0.4ポイント増)
 首都圏エリアに関しては地価が高いため、平屋比率は低いが、ただし埼玉県でも0.9ポイント増の18.9%、千葉県でも0.9ポイント増の18.9%と、エリアにもよるが平屋比率は増加している。東京都は都心部のデータが不足しており参考薄。神奈川県は0.4ポイント増で、東京都エリアでも平屋比率は増加傾向が6.4%とあった。



6. 企業別平屋着工動向
 (1) 平屋着工ランキング TOP10
 ここからは最新のデータを基にした、ここからは最新の動向を見ていく。23年度における住宅業界着工棟数ランキング 50 社及び、その中の平屋着工棟数を掲載した。なお、前送りのように東亜、大東建、熊本建などは一部不足しているデータがあり、東亜建、大東建はそこまで平屋は多くはないものの、熊本建に関しては平屋着工棟数が少なく出ている点に留意してはほしい。
 平屋着工棟数 1位となったのは一宮工務店で4,588棟を供給。平屋比率は前年度から3.9ポイント上昇して30.5%となっている。一宮工務店の平屋比率は前年度より1.0ポイント、平屋着工棟数も多岐にわたるエリアを中心にシェアが広がった。また、100坪超の大家屋・大規模住宅を得意とする、2階建てと比べて提供面積は、大規模住宅をより多く提供できる平屋は自然に伸びが期待される。
 2位は住友林業で2,976棟、平屋比率は4.0ポイント上昇し48.8%となった。もともと平屋比率が高かったが、最近さらに伸びている。このハウスメーカーでは最も高い平屋比率であり、平屋といった住友林業と異なるほど平屋の得意なイメージが行っている。木造トップメーカーであることも平屋とイメージが共有できやすそう。営業活動も後継者世代が担っており、営業活動も後継者世代が担っている。
 3位は住友ハウスで2,040棟、平屋比率は3.9ポイント増の29.0%と、同じく平屋比率を大幅に上昇させた。平屋は総額削減のメリットは、30坪1坪あたり約5,000円以上を担う一方で、規模が小さい物件も多く取れていることが同社の特徴と言えるだろう。住友林業と似た、住友ハウスも住友林業が得意で、フナトデザイン、エクスタリア計画などで付加価値の高い平屋を多数供給している。
 4位はタカホームで1,643棟、平屋比率は2.6ポイント増の24.6%。タカホームは平屋需要が多少高く伸びているが、最近では「平屋00万円」といった戦略を訴求する展開を実施している。5位は熊建北工務店で960棟、平屋比率は1.0ポイント増の14.2%。同社は平屋比率が最も多いが、ここまでは少ない6坪台のワンフロアホームが1,900棟だが、平屋比率は35.1%とプレミアムメーカーでは最も高率が見られている。
 7位はアール工業で808棟、17.4%。8位は住友ホームで798棟、22.7%。9位はメキヤグループで560棟、18.4%となった。10位は住友ホームで560棟、18.4%となった。10位は住友ホームで560棟、18.4%となった。10位は住友ホームで560棟、18.4%となった。10位は住友ホームで560棟、18.4%となった。

●23年度平屋着工棟数ランキング（持家）

順位	企業名	着工棟数	平屋比率
1	一宮工務店	4,588	30.5%
2	住友林業	2,976	48.8%
3	住友ハウス	2,040	29.0%
4	タカホーム	1,643	24.6%
5	熊建北工務店	960	14.2%
6	アール工業	808	17.4%
7	住友ホーム	798	22.7%
8	メキヤグループ	560	18.4%
9	住友ホーム	560	18.4%
10	住友ホーム	560	18.4%

～ 第4章 平屋の販促 ～

第4章 平屋の販促

1. 平屋のアピールが急増

- (1) 総展モデルハウス出展の可能性
- (2) 平屋だけの総合展示場が出現
- (3) 平屋のWEB広告戦略
- (4) 増える平屋の分譲住宅
- (5) 平屋の分譲住宅事例
- (6) 平屋案内時に注意することは

2. 初回が最も重要～営業担当心得

- (1) 初回でのミスマッチをなくそう
- (2) ソフト→ハードで説得力を高める
- (3) 初回で予算が合うお客様

一組もいない説

④平屋の販促手法は？

九州で総展モデルハウスが出現！
ハウスメーカーのWEB広告事例
ビルダーによる建売事例も増加！
WEB全盛期における営業担当の
初回接客での心得を解説！

1. 平屋のWEB広告戦略

(1) 総展モデルハウスの出展可能性

総合展示場に平屋のモデルハウスを出展する企業は少ない。理由は重要なモデルハウスの役割が認められ、建物が高く目立たない。また、モデルハウスを案内する際に、2階階層がなくなった分、案内が難しくなっている。営業時間が短くなる。それに加え、WEB広告に代わり、展示場がないという状況がもたらしている。

このようなことから平屋のモデルハウスは「見せ場」であり、この平屋は「見せ場」の下には、他にもモデルハウスの展示場に出展する可能性が高まっている。例えば、平屋専用の総合展示場を開業する。総合展示場に平屋のモデルハウスが1棟しかなかった場合は、そのモデルハウスに入居することは容易に想像できる。また、希望のメーカーを見つけた後、平屋のモデルハウスの魅力を伝えることも重要である。

ウキが売れる。平屋の魅力を伝えることが出来る。平屋は「見せ場」であり、この平屋は「見せ場」の下には、他にもモデルハウスの展示場に出展する可能性が高まっている。例えば、平屋専用の総合展示場を開業する。総合展示場に平屋のモデルハウスが1棟しかなかった場合は、そのモデルハウスに入居することは容易に想像できる。また、希望のメーカーを見つけた後、平屋のモデルハウスの魅力を伝えることも重要である。

(3) 平屋のWEB広告戦略

WEB広告には「見せ場」のイメージが強く、WEB広告だけでは平屋の魅力を伝えることが出来ない。平屋の魅力を伝えるためには、WEB広告だけでなく、平屋専用の総合展示場を開業することや、平屋の魅力を伝えるためのWEB広告戦略を講ずることが重要である。

また、平屋専用の総合展示場を開業することで、平屋の魅力を伝えることが出来る。平屋の魅力を伝えるためには、WEB広告だけでなく、平屋専用の総合展示場を開業することや、平屋の魅力を伝えるためのWEB広告戦略を講ずることが重要である。

②大和ハウスのWEB広告戦略

住まいづくりの参考に「今すぐ読めるWEBカタログ」を無料でダウンロードしてください。

大和ハウスのWEB広告戦略は、住まいづくりの参考に「今すぐ読めるWEBカタログ」を無料でダウンロードしてください。

④平屋のWEB広告戦略

住まいづくりの参考に「今すぐ読めるWEBカタログ」を無料でダウンロードしてください。

平屋の魅力を伝えるためには、WEB広告だけでなく、平屋専用の総合展示場を開業することや、平屋の魅力を伝えるためのWEB広告戦略を講ずることが重要である。



初回で予算が合うお客様

初回で予算が合うお客様

～ 第5章 平屋の商品戦略 ～

第5章 平屋の商品戦略

- (1) ハウスメーカーの平屋商品年表
- (2) ハウスメーカー平屋比率推移
- (3) ハウスメーカー3階建比率推移
- (4) ハウスメーカー個表

- ①住友林業
- ②パナソニックホームズ
- ③積水ハウス
- ④ミサワホーム
- ⑤大和ハウス工業
- ⑥積水化学工業
- ⑦三井ホーム
- ⑧旭化成ホームズ
- ⑨一条工務店
- ⑩トヨタホーム

⑤さらに提案力を高めるため、
ハウスメーカーの商品を参考に！
ハウスメーカー平屋商品年表
力を入れている会社はどこ？

(5) その他メーカー・ビルダー

- ①北欧スタイル提案～スウェーデン H
- ②規格商品に注力～日本ハウス HD
- ③超コンパクト平屋が流行～ビルダー
- ④住宅FCの平屋提案

1. 平屋を牽引する住友林業

平屋でシェアアップに成功

住友林業は、平屋の魅力を伝えることが出来る。平屋は「見せ場」であり、この平屋は「見せ場」の下には、他にもモデルハウスの展示場に出展する可能性が高まっている。例えば、平屋専用の総合展示場を開業することや、平屋の魅力を伝えるためのWEB広告戦略を講ずることが重要である。

階層	21年度					22年度					23年度				
	1階	2階	3階	合計	比率	1階	2階	3階	合計	比率	1階	2階	3階	合計	比率
住友林業	2,650	5,485	212	8,347	32%	2,978	6,077	245	9,300	35%	3,228	4,624	222	8,074	38%

大手ハウスメーカー個表では、
各社の商品戦略を解説
平屋比率推移も掲載
ビルダー・FCVCの事例も
競合対策・商品開発の参考に！

SMART STYLE Roomie 平屋タイプモデルプラン

この平屋タイプは、最新のデザインと最新の設備を兼ね備えています。また、大規模な物件でも採用されています。コストパフォーマンスが高く、お買い得商品とされています。

～ 第 6 章 平屋の推奨プラン ～

第 6 章 平屋の推奨プラン

生活音配慮コンパクトプラン

収納豊富スキッププラン

L 字アウトドアプラン

コの字アウトドア+和室プラン

中庭アウトドア+和室プラン

ガレージ+土間充実プラン

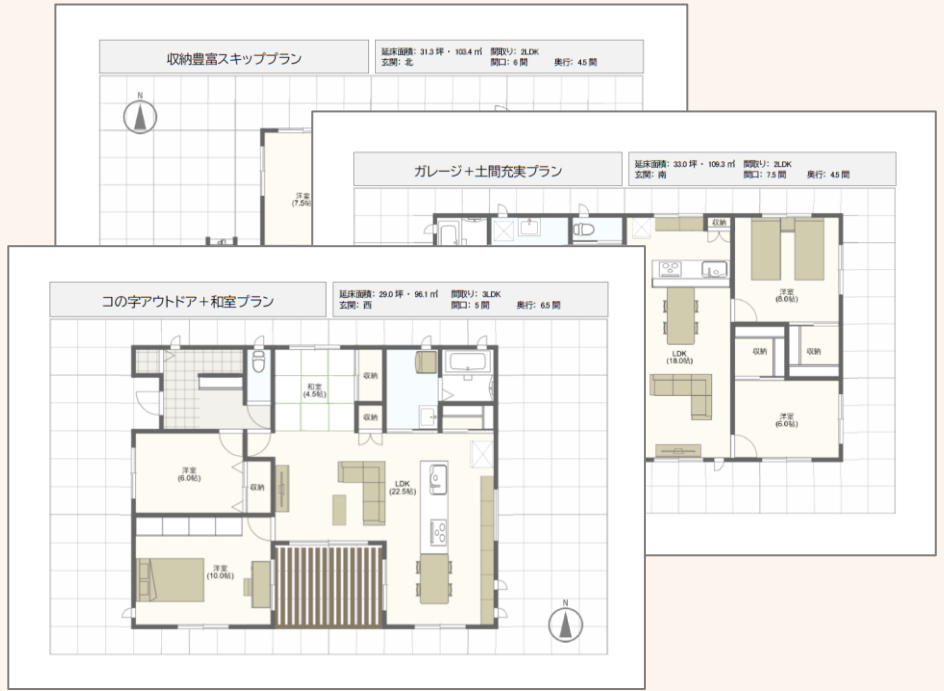
5 人家族ただいま動線プラン

平屋風 2 階建家事動線プラン

コンパクト家事動線+和室プラン

コンパクト LDK 中心プラン

⑥さらなるスキルアップを目指し
平屋の参考プランをご用意
コンセプトプラン 10 プラン
要望に合わせてご活用下さい！



平屋に関するデータを多数掲載しており、読み物としてもボリュームが多いです。元ハウスメーカー営業担当が監修しました。平屋トレンドを抑えた 1 冊です。是非ご活用ください。

- ◎ 自社展開エリアの平屋比率は？可能性を探る
- ◎ 平屋が得意な会社は何をしているのか
- ◎ 営業担当は平屋、暮らし方トークを学べる
- ◎ プラン作成時のアイデア探しにも
- ◎ JSK 参考プランは 1/100 でトレース簡単
- ◎ B5 サイズで見やすい、拠点に 1 冊

<h2>平屋攻略マニュアル</h2>		一般価格 80,000円 (税込み88,000円) ※下記会員様は一般価格より1割引	冊
会員種別 (いずれかに○)	TACT ・ 月刊ハウスメーカーレポート ・ TACTリフォーム ・ 週刊 エクスプレス ・ TACTテレビ / 非会員		
貴社名			
御住所	〒		
部署・役職		TEL	
御氏名		FAX	
メールアドレス		@	



お申し込みは… 弊社ホームページ (www.tact-jsk.co.jp) からお願いいたします。

〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11 TEL:03-3358-1407 FAX:03-3358-1429 担当:高津

弊社と過去にお取引をさせていただいた企業様は、書籍に請求書を同封して発送いたしますので、後日お振込みをお願いします。お取引が初めてのお客様は、先に請求書をお送りしますのでお振込みいただいた後、発送させていただきます。

JSK 株式会社 住宅産業研究所