

各位



**原価上昇の中、ビルダーの23年度利益は明暗分かれる
注文系は増益で回復へ、戸建分譲系は減益、利益率低下**

株式会社住宅産業研究所（本社：東京都新宿区）は、毎年年末に掛けて主要ビルダーの経営指標分析を行っております。様々なタイプの有力ビルダーを約300社、戸建分譲住宅系（90社、以下分譲系）、注文住宅系（216社）をピックアップし、2023年度のビルダーの売上高を基にして、下表のように規模別で集計してみました。

コロナ禍初年度である2020年度から2023年度までの直近4年間の売上高、経常利益、完工棟数の動向を比較しています。20年度を100として、その後の4年の動向を比較してグラフ化したのが、次頁の図1です。

20年度は建売市場の追い風が吹いた年でしたが、売上高では戸建分譲、注文共に20年度を上回って推移しています。但し直近23年度の増収率は、前年比で分譲が0.4%の減収（前年8.7%増）、注文は2.6%増収（前年8.7%増）と明暗が別れました。

20年度時点を100とした場合の売上高の成長に対して、完工棟数では分譲系は全体的に減少傾向を示しています。また注文系も完工棟数で21年度をピークに22～23年度は減少

◆有力ビルダーの4年間業績集計推移表（2020～2023年度）

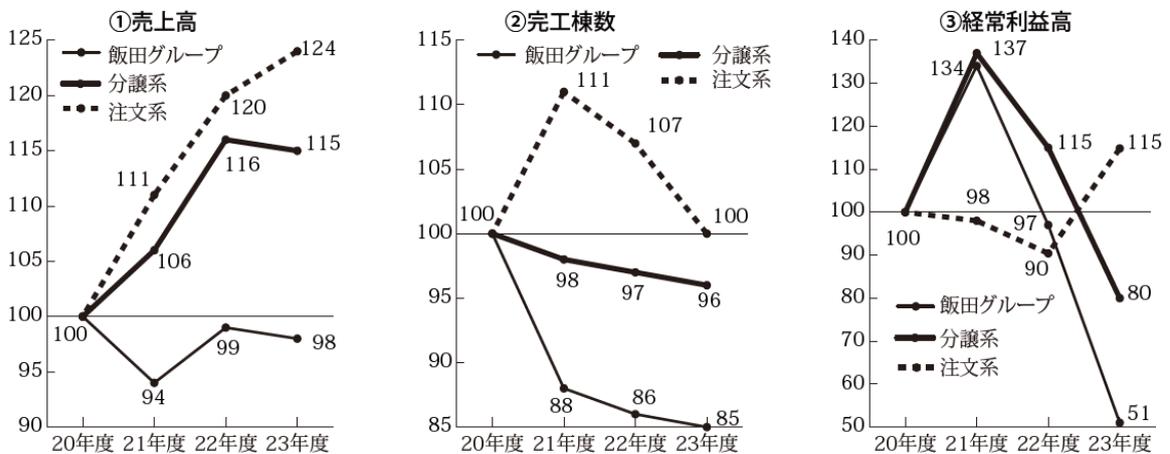
社名	売上高				経常利益				完工棟数				
	20年度	21年度	22年度	23年度	20年度	21年度	22年度	23年度	20年度	21年度	22年度	23年度	
分譲系	年商500億円以上 (17社)	27,366.5 100	28,947.0 106	31,837.6 116	31,808.5 116	2,389.5 100	3,241.1 136	2,704.5 113	1,824.8 76	71,718 100	67,478 94	68,052 95	68,890 96
	年商200～499億円 (15社)	3,632.2 100	4,048.1 111	4,462.4 123	4,373.4 120	225.2 100	306.8 136	272.9 121	197.0 87	8,181 100	9,589 117	9,577 117	8,672 106
	年商100～199億円 (19社)	2,448.7 100	2,646.8 108	2,754.1 112	2,810.7 115	103.2 100	175.0 170	158.6 154	141.8 137	6,284 100	6,682 106	6,614 105	6,284 100
	年商100億円未満 (39社)	2,199.6 100	2,375.1 108	2,287.2 104	2,185.8 99	111.6 100	157.6 141	119.4 107	89.9 81	6,748 100	7,108 105	6,062 90	5,087 75
	(※飯田グループ)	13,631.4 100	12,847.9 94	13,451.7 99	13,408.9 98	1,082.8 100	1,455.2 134	1,047.4 97	557.3 51	49,287 100	43,478 88	42,285 86	42,064 85
	分譲系ビルダー計 (90社)	35,785.3 100	38,017.0 106	41,341.4 116	41,178.4 115	2,829.5 100	3,880.5 137	3,255.4 115	2,253.4 80	92,931 100	90,857 98	90,305 97	88,933 96
注文系	年商200億円以上 (17社)	6,575.9 100	7,673.6 117	8,526.0 130	9,163.4 139	463.0 100	448.5 97	469.7 101	579.2 125	22,839 100	25,433 111	26,689 117	25,742 113
	年商100～199億円 (22社)	2,611.3 100	2,760.6 106	2,990.1 115	2,967.5 114	123.0 100	115.8 94	71.2 58	101.0 82	7,930 100	8,615 109	7,795 98	7,270 92
	年商50～99億円 (53社)	3,106.9 100	3,362.7 108	3,605.2 116	3,691.2 119	148.0 100	150.4 102	133.0 90	160.2 108	10,140 100	11,430 113	10,825 107	9,555 94
	年商50億円未満 (124社)	3,108.8 100	3,302.7 106	3,415.4 110	3,230.9 104	71.6 100	72.9 102	51.0 71	84.4 118	10,940 100	11,961 109	10,372 95	9,085 83
	注文系ビルダー計 (216社)	15,402.9 100	17,099.6 111	18,536.7 120	19,053.1 124	805.6 100	787.6 98	724.3 90	924.4 115	51,849 100	57,439 111	55,681 107	51,652 100

※売上高、経常利益高、完工棟数の下段は指数(20年度=100)、飯田グループは主要6社と住宅情報館の7社単体を合算

を続けて、20年度を若干下回り、持家着工の減少と重なっています。

特に明暗が分かれたのは利益です。経常利益高では、分譲がコロナ特需で大幅増益した21年度のピークから2年連続低下が続きました。原価高騰影響は和らいだものの、分譲系は土地原価上昇に、在庫圧縮のための値引き販売が増加して全体で23年度は前年比30%程度の減益です。一方で注文系は原価高騰により利益の落ち込みが大きかった22年度から反発して全体で28%増益となり、利益を回復していることが分かります。分譲と注文で利益は真逆に動きました。

◆図1. 分譲系・注文系ビルダーの成長性・収益力推移



(規模別売上高成長性比較)

売上高規模別で売上高成長性を比較してみると(図2)、分譲系では100億円以上の中堅から大手が全体的に伸ばしましたが、23年度に関しては最大手の飯田グループが失速、200~499億円クラスも減収となる一方、100~199億円規模に成長が見られました。

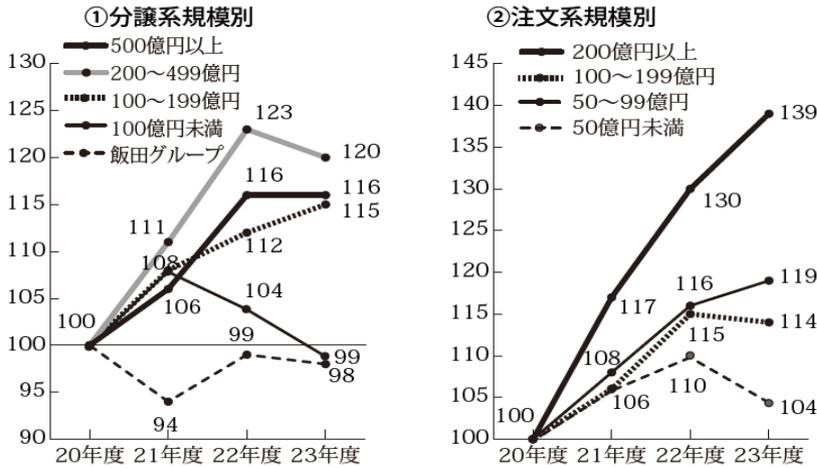
注文系は、200億円超の大手ビルダーが圧倒的な成長性を示し、次いで50~99億円ビルダーが伸びています。一方で100~199億円ビルダーには老舗ビルダーが多く、伸び悩むところも多かったと見られます。

◆戸建分譲系ビルダーの減益に対し、注文系は23年度に利益回復

図3では、経常利益率を5年間比較しています。20~21年度はコロナ特需があり、利益は急回復し、ピークを付けたのは21年度です。以降需要一巡もあって利益も急降下を始め、分譲系の利益率で21年度10.2%→23年度5.5%へ2年で急落しました。規模の大きい飯田グループが11.3%→7.9%→4.2%へと低下して、全体を押し下げています。

一方、20年度の利益率が5.2%とピークで、21~22年度の2期連続減益、利益率の低下

◆ 図2. 戸建分譲系・注文系ビルダーの成長性規模別比較



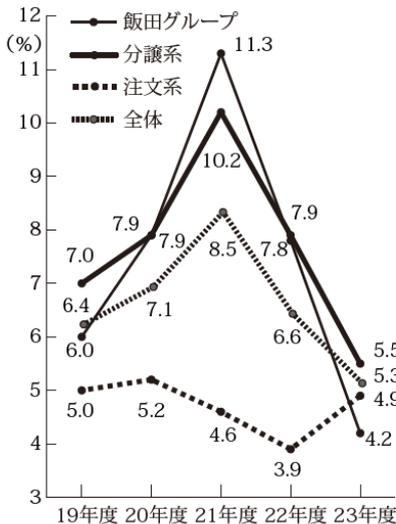
が続いた注文系は、23年度に増益へ反転し、利益率は3.9%→4.9%へ上昇しました。

(規模別利益比較)

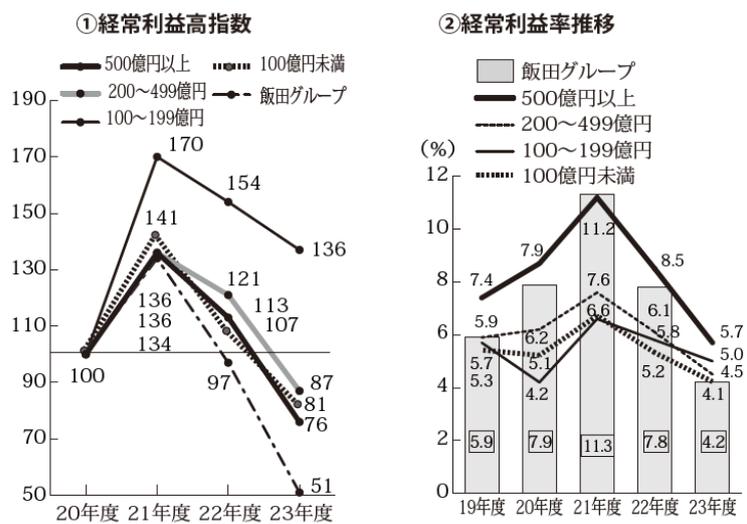
図4では分譲系ビルダーの利益と利益率を、売上高規模別で比較しました。20年度を起点にした利益額の増減では、どの規模も21年度がピークで、それ以降大幅減益が続いています。特に500億円以上ビルダーの利益額は大きく下落し、23年度は前年比で32.5%減益、20年比では24%減益と、直近4年でも最も落ち込みが大きくなっています。100~199億円は直近が11.6%減益と比較的減益率は小さく、20年比で136%と唯一増益の水準と健闘しています。

利益率では、大幅減益となった500億円以上が21年度11.2%→23年度5.7%へ低下、200億円超ビルダーは21年度7.6%→23年度4.5%、100億円台ビルダーは21年度6.6%

◆ 図3. 業態別経常利益率推移



◆ 図4. 戸建分譲系ビルダーの収益力推移・規模別比較



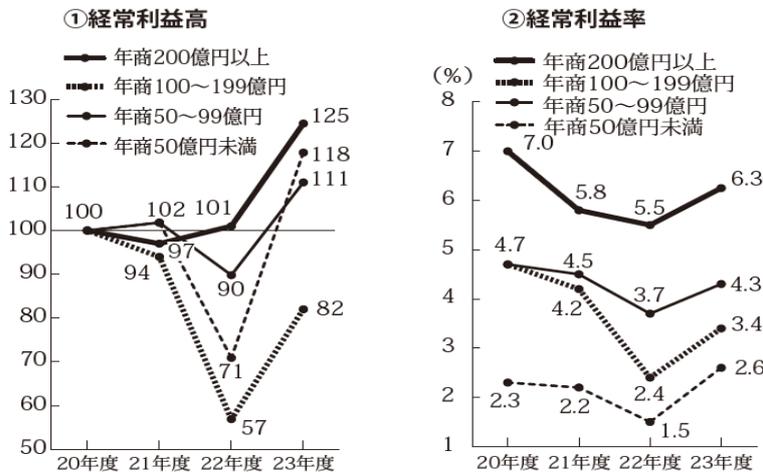
→23年度5.0%と低下しました。ピーク時からの反動減は大きく、利益率は19年度を下回ったところが多く出ました。

次に図5で注文系ビルダーの利益を売上高規模別で比較すると、**23年度に関してはどの規模も増益し、利益率も上昇しました。**20年度比でも上回っていますが、規模別では100億円台のビルダーのみが20年度の利益を下回りました。この規模の20年度の利益が比較的高かったこともあったかと思われます。**23年度の増益率が大きかったのが、50億円未満規模が65%増益**であり、22年度の谷が深かったとも言えます。いずれにしても大幅反発して20年度比でも20%増益となりました。

増益率、利益率共に200億円以上のクラスは高いですが、規模が大きく、1社で大きな利益を出している有力ビルダー等も含まれる影響が大きいと見られます。また利益率では50～99億円クラスが4.3%であり、収益力は高なっています。

23年度は分譲と注文の明暗がはっきり分かれました。収益構造改革により利益回復に向かったのは注文住宅の業態ゆえであり、在庫圧縮を急いだ分譲系にとって厳しさはまだ続いています。但し足元の大手分譲系ビルダーの決算等を見ると、在庫調整の目途が付き、収益回復の兆しは見えて来そうです。

◆図5. 注文系ビルダーの収益力推移・規模別比較



※ビルダーとは……住宅産業研究所では、年間20棟以上を手掛け、ハウスメーカー（積水ハウス、一条工務店等）を除く住宅会社をビルダーと定義する。

JSK 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
 代表取締役 関 博計
 1976年創業の住宅専門シンクタンク <https://www.tact-jsk.co.jp/>

【問い合わせ先】株式会社住宅産業研究所 TACT 編集部

出典：「2024 TACT ホームビルダー経営白書」より

担当：関、布施 Tel：03-3350-0781 e-mail:seki-h@tact-jsk.co.jp

当レポートの著作権は、株式会社住宅産業研究所に帰属します。当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製及び転載を固く禁じます。