

住 団 連

INFORMATION RELEASE

一般社団法人 住宅生産団体連合会 〒102-0085 東京都千代田区六番町 3 番地 六番町 SK ビル 2 階
TEL 03-5275-7251 (代) / FAX 03-5275-7257
ホームページ : <http://www.JUDANREN.or.jp>

経営者の住宅景況感調査

令和4年度 第3回 報告

(一社)住宅生産団体連合会(会長:芳井 敬一 大和ハウス工業株式会社 代表取締役社長)では、平成5年10月から住団連及び住団連団体会員の会員企業に対して、低層住宅に関する『経営者の住宅景況感調査』を年4回(四半期毎)実施しております。この調査は、住宅の受注動向をタイムリーかつ的確に把握し、その情報を広く社会に提供する事を目的としております。

このほど、令和4年度 第3回の調査結果がまとまりましたので公表いたします。

I. 令和4年度 第2四半期の受注実績と令和4年度 第3四半期の受注見通し

II. 令和4年度 新設住宅着工戸数の予測

III. 住宅メーカーの経営指標について

経営者の住宅景況感調査について

1. 調査の目的

住団連及び住団連団体会員の会員企業15社に対して、低層住宅に関する「経営者の住宅景況感調査」を四半期毎に実施し、住宅業界の受注動向をタイムリーかつ的確に把握し、その情報を広く社会へ提供することを目的とする。

2. 調査対象

住団連及び、住団連団体会員の会員企業15社のトップ(住宅の受注動向を把握している経営者)にアンケートを依頼し、15社の回答を得た。

3. 調査内容

◇ 調査事業

① 戸建注文住宅 ② 戸建分譲住宅 ③ 低層賃貸住宅 ④ リフォーム

◇ 調査方法

I. 景況感指数(上記①～④について、各々の受注戸数・受注金額の直近3ヶ月間の実績並びに、むこう3ヶ月間の見通しを、対前年同期比「10%程度・以上良い、5%程度良い、変わらず、5%程度悪い、10%程度・以上悪い」の5段階でたずねた。この内④リフォームについては、金額のみ。)

II. 令和4年度の新設住宅着工戸数の予測についてたずねた。

III. 住宅市場について、向う6ヶ月間の経営指標となる項目についてたずねた。

4. 調査実施日

年4回の実施とし、毎年1月、4月、7月、10月に行う。(中旬に回収)

5. 景況感指数の説明(指数を算出する数式)

景況感指数とは、「良い」の割合から「悪い」の割合を差し引いた値を指数化したもので、次の数式により指数を算出する。

$$\text{景況感指数} = \frac{(A + (B \times 1/2)) - (C + (D \times 1/2))}{\text{回答企業総数}} \times 100$$

A: 「10%程度以上良い」と回答した企業数

B: 「5%程度良い」と回答した企業数

C: 「10%程度以上悪い」と回答した企業数

D: 「5%程度悪い」と回答した企業数

I. 令和4年7～9月(令和4年度第2四半期)の受注実績と 令和4年10～12月(令和4年度第3四半期)受注見通しについて

<総数>

実績

令和4年度第2四半期の受注実績は、受注戸数で▲82ポイント、受注金額で▲59ポイントとなり見通しどおりのマイナスとなり、マイナス幅も大きくなった。戸数のマイナスは5期連続となり、金額のマイナスは2期連続となった。

コメントは「長引くコロナ感染拡大や部資材価格の高止まり、ウクライナ危機による今後の不透明感などから、お客様には依然として契約に対して慎重な動きが見受けられる」、「原材料アップや一部商品の値上げにより顧客の資金計画から逸脱してしまい、受注までの時間が長期化した」、「賃貸住宅やリフォームの受注は堅調だが、集客減の続く戸建住宅で受注棟数が伸び悩み、全体としては戸数・金額ともに対前年マイナスとなった」(他の同様の回答3社)など、物価高騰の影響が継続している状況や、戸建部門のマイナスを賃貸・リフォーム部門で補っている状況が伺えるものが多く見られた。

見通し

令和4年度第3四半期の受注見通しは、受注戸数▲27ポイント、受注金額▲18ポイントとなり、受注戸数・金額ともに2期連続のマイナスの見通しとなった。

コメントは、「資材価格の高止まり、生活全般での物価が上昇、今後の経済情勢の不透明感などから、戸建住宅を中心に当面予断を許さない状況が続くものと認識している」、「資材高騰の影響で動きの鈍化や計画の長期化がますます加速すると予想」など先行き不透明感を示すものが見られた。

そのほか、「集客数やマインドの回復にはまだ時間がかかると予想する。引き続き、WEB・オンライン施策による集客確保、体感型施設活用による契約効率向上を図る」、「ZEH推進や高付加価値提案により受注回復を進めていく」など、厳しい状況のなかでも前向きなコメントも見られた。

<戸建注文住宅>

実績

令和4年度第2半期の受注実績は、受注戸数▲89ポイント、受注金額▲77ポイントとなり、金額・戸数ともに4期連続のマイナスとなった。ただし、比較対象となる昨年度第2四半期は、住宅ローン減税制度が10月以降の契約において不透明であったため9月末に駆け込みが発生していたことを考慮して評価する必要がある。

コメントは、「部資材価格の高騰、展示場来場者数の減少、及び前年のローン控除の駆け込み需要の影響もありハードルが高かったため、戸数・金額ともにダウン」(他駆け込みのコメント2社)、「物価上昇によるマインド低下や売値改定の影響、コロナによる活動停滞などが受注に影響。電力不安にミートした訴求によりZEH、蓄電池搭載は引き続き高水準」、「土地をお持ちでないお客様

の割合が多い傾向の中、用地が品薄となり一次取得者の受注割合が低下」、「断熱グレードのアップと資材高騰による価格見直し実施。購入可能な顧客の減少は影響している」など複数のマイナス要因が重しとなっている状況がうかがえた。

見通し

令和4年度第3四半期の受注見通しは、受注戸数▲32ポイント、受注金額▲8ポイントとなり、戸数で3期連続、金額で2期連続マイナスの見通しとなった。

コメントは、「受注回復の見通しは不透明だが、商談量を確保して受注棟数の回復に努める」、「市況は厳しい状況が続くと考えられる」、「展示場集客の減少が続くと予想し戸数はマイナスの見通し」、「前年から続いているウッドショックに加え、ウクライナ情勢、インフレ、金利上昇懸念など先行きが見通せず、顧客も様子見の状態」、「資材高騰により、検討客の動きが鈍化・長期化しないか懸念される」、「上半期同様、物価高騰を懸念し、様子見、先送りの傾向が続きそう」など、厳しい見通しが多く見られた。

<戸建分譲住宅>

実績

令和4年度第2四半期の実績は、受注戸数▲75ポイント、受注金額▲50ポイントとなり、受注戸数・金額とも5期連続のマイナスとなった。

コメントは、「高付加価値分譲地の受注堅調も、前年ハードルが高く、コロナの影響もあり全体としてはマイナス」、「資材高騰やコロナの影響もあり、対前年で減少」、「前期に業績をけん引するプロジェクトがあったエリアが前期実績を大きく下回った」、「部資材価格の高騰、展示場来場者数の減少、及び前年のローン控除の駆け込み需要の影響もありハードルが高かったため、戸数・金額ともにダウン」など厳しい内容だった。

見通し

令和4年度第3四半期の受注見通しは、受注戸数▲25ポイント、受注金額▲13ポイントとなり、戸数は6期連続のマイナスの見通し、金額は前回のプラス見通しから再びのマイナス見通しとなった。

コメントは、「土地仕入れの激化に伴い首都圏エリアの販売在庫が前期比で減少」、「部資材価格高騰の影響で受注戸数は減少。一棟単価が上昇することで受注金額は前年同期並みを予測」、「資材高騰などを反映し、一部値上げ」など厳しい状況が続いていることを示すものとなった。また、「商談量の確保に努める」、「新分譲ブランド立ち上げとともに営業体制や販売ツールを強化し、高付加価値分譲地の拡販に傾注する」など厳しい見通しの中にも付加価値を高め営業体制を強化して対応する姿勢が見られた。

<低層賃貸住宅>

実績

令和4年度第2半期の受注実績は、受注戸数+23ポイント、受注金額+73ポイントとなった。
前回調査時の見通しは戸数▲9ポイント、金額±0ポイントであったが、いずれも大きく上回った。

コメントは、「前年同期に比べ、物件の大型化が進み、受注金額の大幅増につながった」、「ZEH対応の新商品が好調で、前年を大きく上回る」、「3階建てが好調に推移、コロナ禍による営業活動への影響も一服し前年比プラスとなった」、「高付加価値化により大型化し単価が上がりプラスとなった」など、大型化・高付加価値化による単価アップが好調要因に多く挙げられた。

また「販売価格を10月に改定。9月に駆け込み受注があり大幅増」といったものも見られた。

見通し

令和4年度第3四半期の受注見通しは、受注戸数+18ポイント、受注金額+27ポイントとなった。

コメントは、「ZEH推進等の受注戦略が更に浸透することで受注増を予測」、「徐々に需要が回復しつつある。引き続きZEH、スマート系搭載効果の訴求に注力する」、「投資用賃貸とZEH-M賃貸の推進により堅調に推移する見通し」と、堅調なものが見られた。

また、「ニューノーマル、防災等、新たなニーズに対応した高付加価値を提案して差別化を図りたい」など、付加価値提案に注力している状況が窺えた。

<リフォーム>

実績

令和4年度第2四半期の実績は、受注金額+46ポイントとなり、4期連続のプラスとなった。

コメントは、「商談量は確保できており、中大規模の工事を中心に堅調な受注につながっている」、「顧客接点回復により、定期診断からの商談数が増加。電力価格高騰などを背景にレジリエンス商材が大きく伸長」、「15年点検時の保証延長工事の増加とこどもみらい住宅支援事業の利用で受注拡大が図れている」、「エネルギー価格の高騰と災害対策の機運から環境系の好調が継続」、「提案型の大型リフォームが順調に推移し受注増となった」などの好調要因が挙げられた。

見通し

令和4年度第3四半期の受注見通しは、受注金額+23ポイントとなり、見通しとしては7期連続のプラスとなっている。

コメントは、「定期診断からの商談化で、レジリエンス対応ニーズを確実に捉えていく」、「環境系の好調を維持、断熱改装工事の拡販で対前年増を予測」、「継続し受注拡大が図れると見込んでいる」、「こどもみらい住宅支援事業を最大限活用し受注拡大につなげたい」といった前向きなコメントがある一方、「省エネ改修の関心は高く、今後も増えると予想。資材高騰により、大型案件が長期化傾向」、「原材料アップや一部商品の値上げ状態がしばらく続くことが予想され、受注までの時間が長期化する懸念がある」など、物価高騰の影響を懸念するものも見られた。

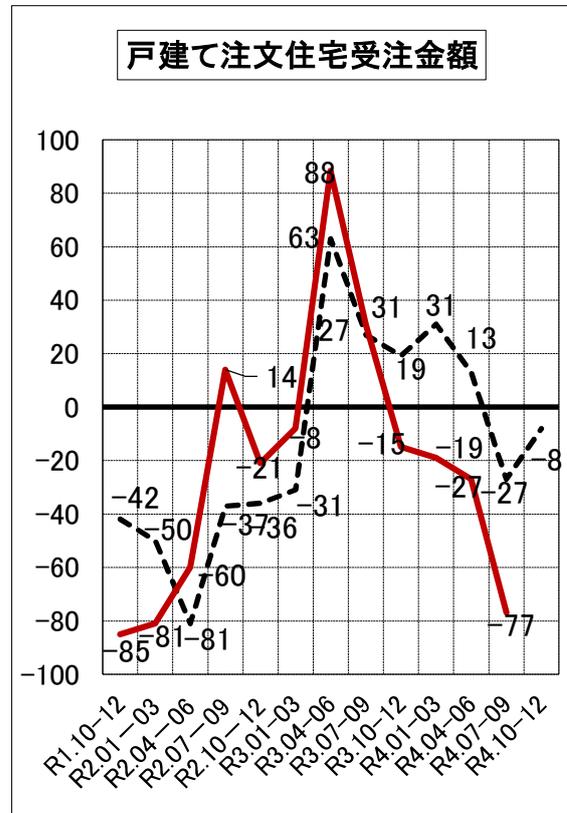
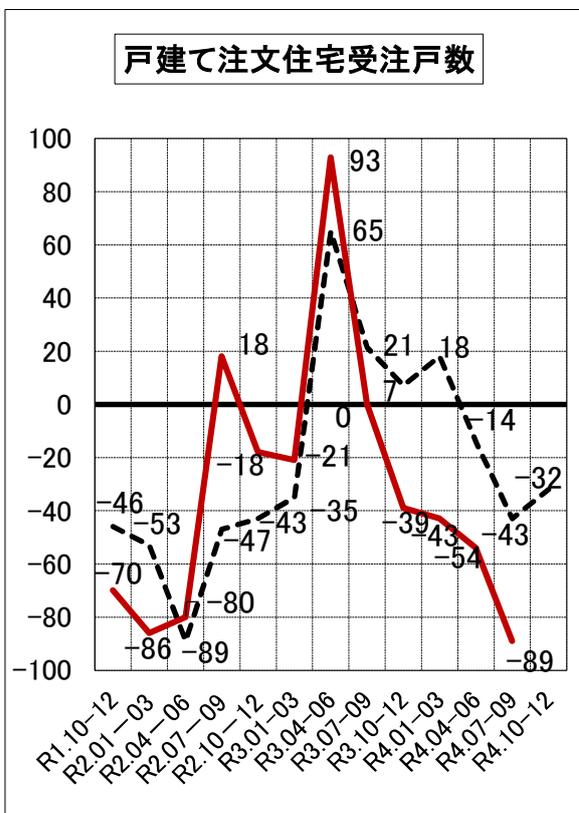
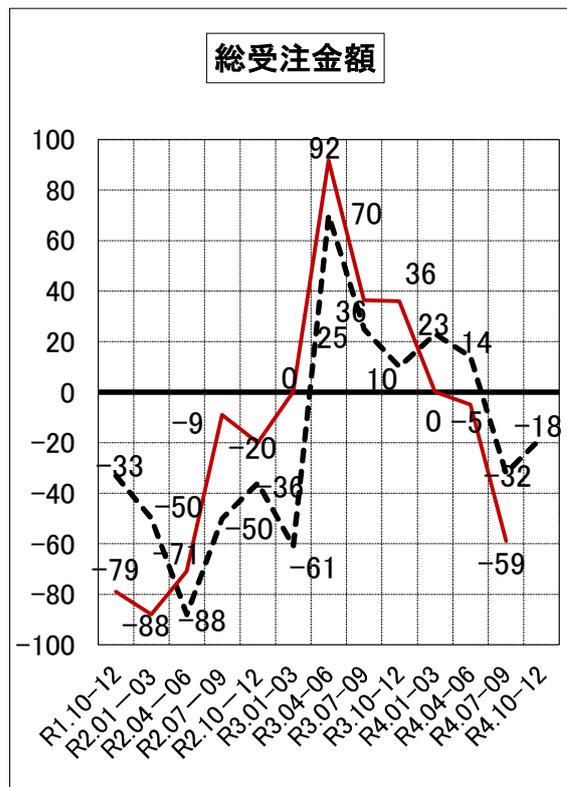
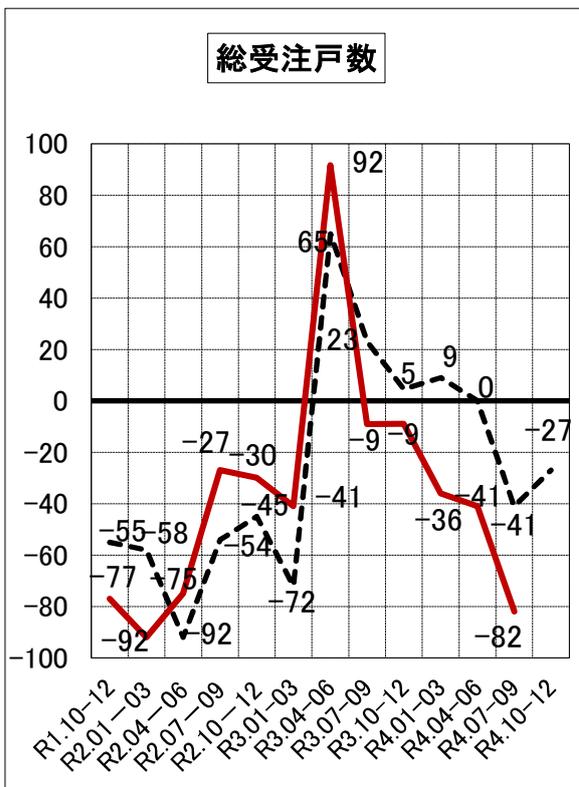
令和4年10月度経営者の住宅景況感調査集計結果

- 調査時期 令和4年10月中旬
- 調査対象 住団連会員企業及び住団連会員団体の会員企業の経営者
- 回答社 15社
旭化成ホームズ、一条工務店、大野建設、サンヨーホームズ、スウェーデンハウス、住友林業、積水化学工業、積水ハウス、大東建託、大和ハウス工業、トヨタホーム、日本ハウスホールディングス、パナソニックホームズ、ミサワホーム、三井ホーム(敬称略、五十音順)
- 集計結果 景況感(前年度同期比)の単純集計を基に景況感判断指数を算出

		令和4年7～9月(対前年同期比)					令和4年10～12月(対前年同期比)				
		実績					見通し				
		10%程度以上悪い	5%程度悪い	±0%変わらず	5%程度良い	10%程度以上良い	10%程度以上悪い	5%程度悪い	±0%変わらず	5%程度良い	10%程度以上良い
戸建 注文住宅	受注戸数	11	3	0	0	0	3	6	3	1	1
	受注金額	8	4	1	0	0	2	3	4	3	1
戸建 分譲住宅	受注戸数	5	2	1	0	0	2	2	3	0	1
	受注金額	3	3	1	1	0	2	1	3	1	1
低層 賃貸住宅	受注戸数	2	1	2	2	4	0	1	6	3	1
	受注金額	0	1	1	1	8	1	1	2	5	2
リフォーム	受注金額	0	2	2	4	5	1	1	3	7	1
全体	受注戸数	7	4	0	0	0	2	5	2	1	1
	受注金額	5	4	1	1	0	2	3	3	3	0

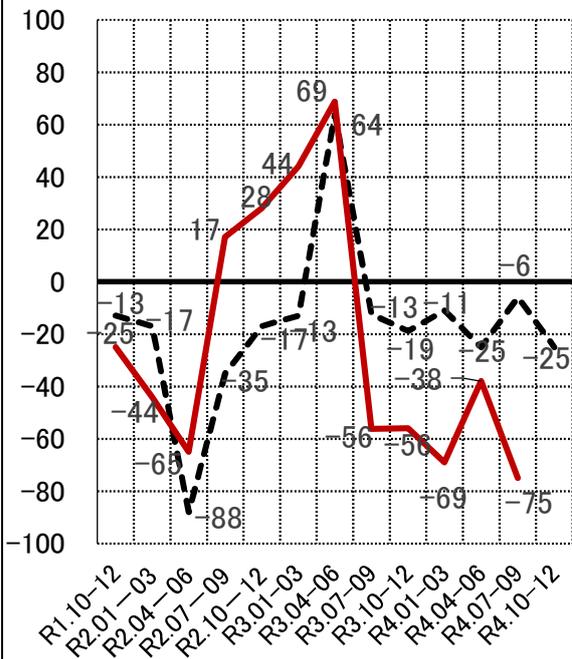
※数値は回答企業数。白抜きは回答企業数が最多の項目。

景況感指数の推移

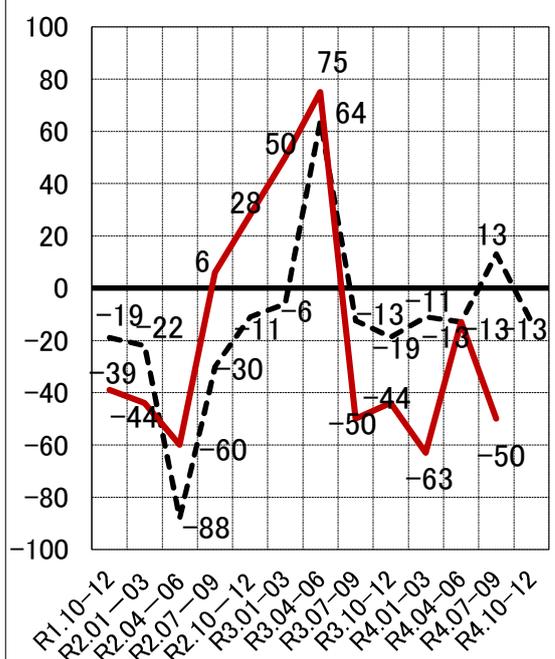


— 実績 - - - - - 見通し

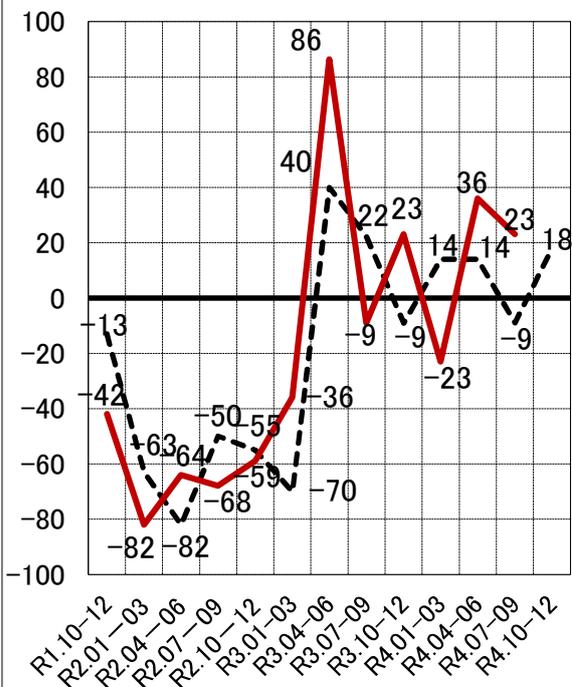
戸建て分譲住宅受注戸数



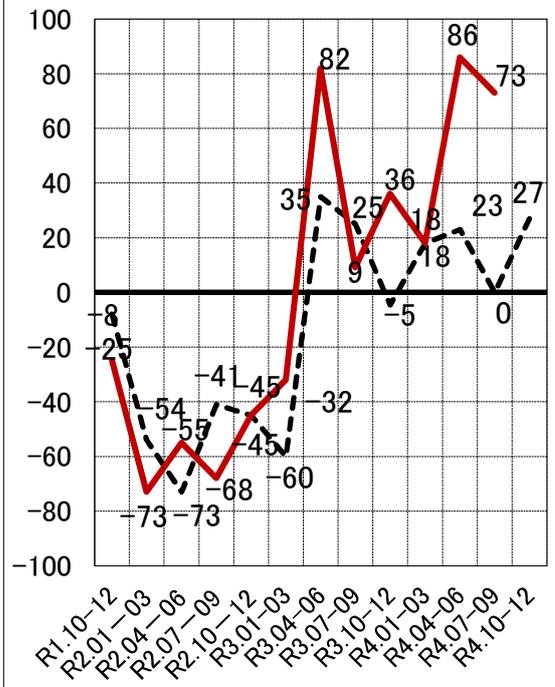
戸建て分譲住宅受注金額



2-3階建て賃貸住宅受注戸数

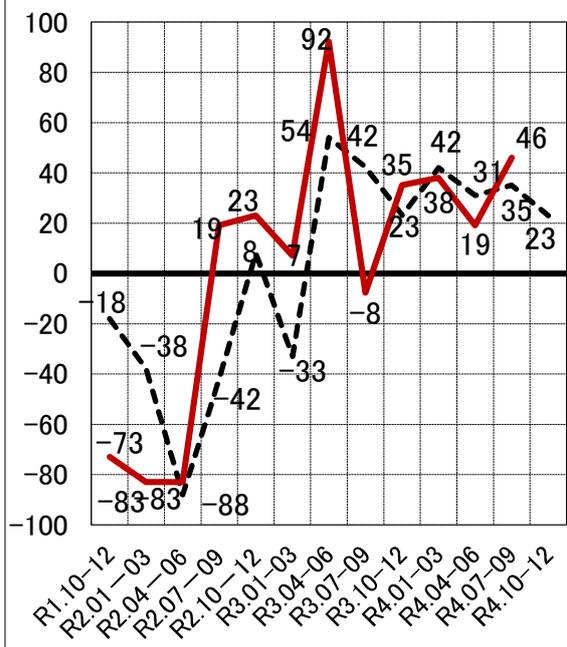


2-3階建て賃貸住宅受注金額



— 実績 - - - - 見通し

リフォーム受注金額



— 実績 - - - - 見通し

Ⅱ. 新設住宅着工戸数の予測

	R4.7調査	R4.10調査	増減
持家	27.4万戸	27.0万戸	-0.4万戸
分譲住宅	24.4万戸	24.6万戸	+0.2万戸
賃貸住宅	32.3万戸	32.8万戸	+0.5万戸
給与住宅	0.5万戸	0.5万戸	±0
合計	84.6万戸	85.0万戸	+0.4万戸

(参考) 令和4年度の新設住宅着工総戸数の予測アンケート結果(回答数 15社)

(単位: 万戸)

		総戸数	持家	分譲住宅	賃貸住宅	給与住宅
令和2年度実績		81.2	26.3	23.9	30.3	0.7
令和3年度実績		86.5	28.1	24.8	33.0	0.5
令和4年度予測		85.0	27.0	24.6	32.8	0.5
令和4年度予測	A	85.3	27	24.3	38.5	0.5
	B	85.5	29	24	32	0.5
	C	85.5	27	25	33	0.5
	D	87	27	24	33.5	0.5
	E	85.9	26.2	25.2	33.9	0.6
	F	86	28	24	33.5	0.5
	G	85	28	24.5	32	0.5
	H	85	25	25.5	34	0.5
	L	82.6	26	25	31	0.6
	M	85.5	27.8	24.6	32.6	0.5
	N	81.5	25	24	32	0.5
	O	78	25.3	23	30	0.5
	Q	85.8	26.1	25.3	34	0.4
	R	86	28	25	32.5	0.5
S	85	27	25	32.5	0.5	
平均		85.0	27.0	24.6	32.8	0.5

平均は、各セグメントの最大値、最小値各1つずつを外して算出。

— は非回答。

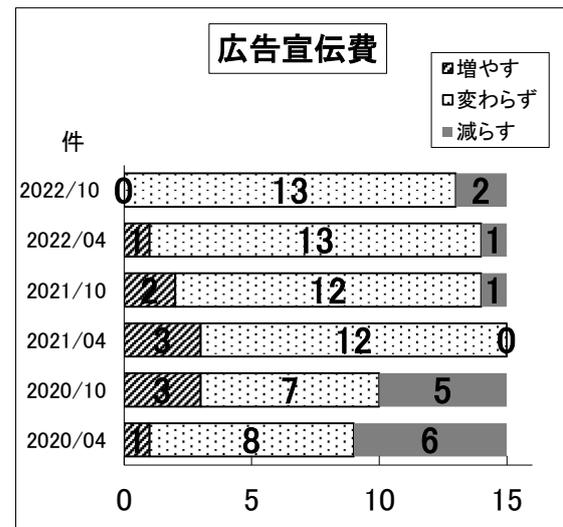
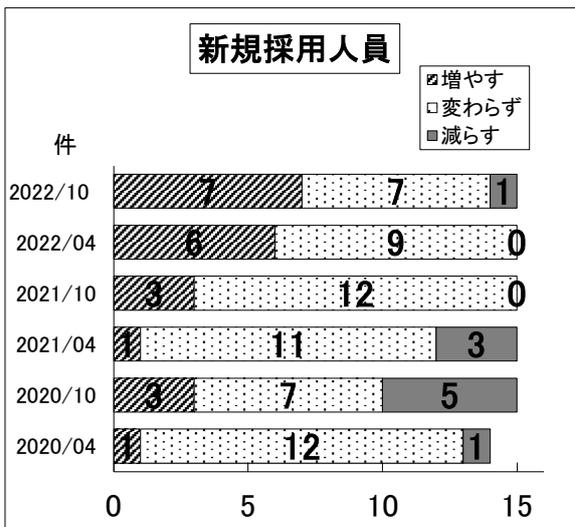
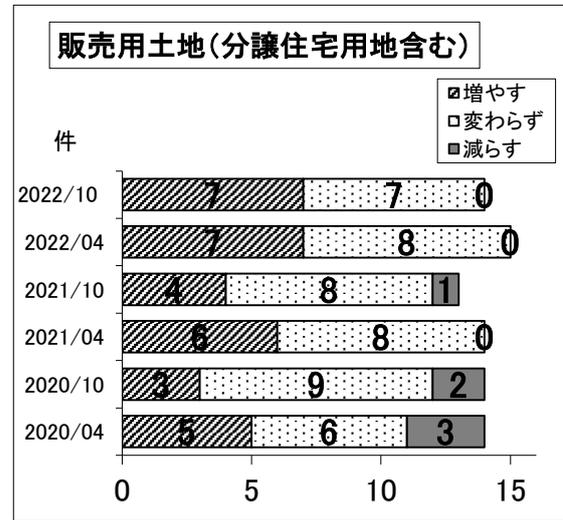
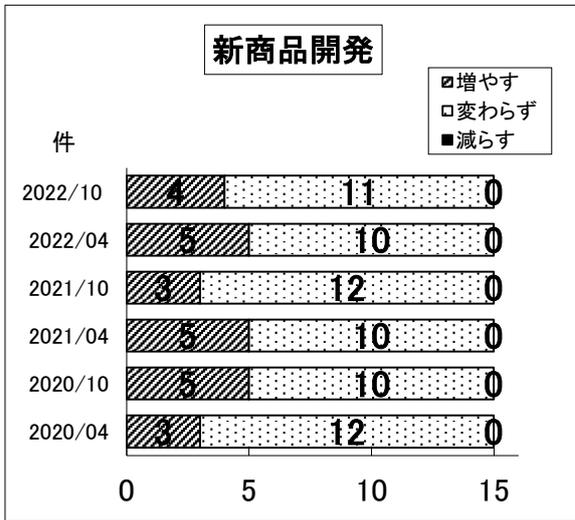
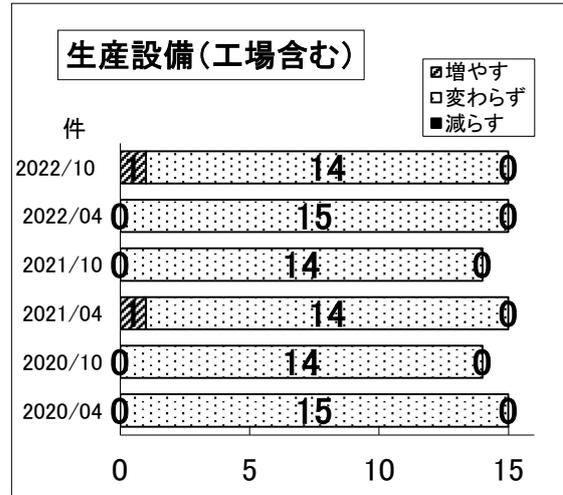
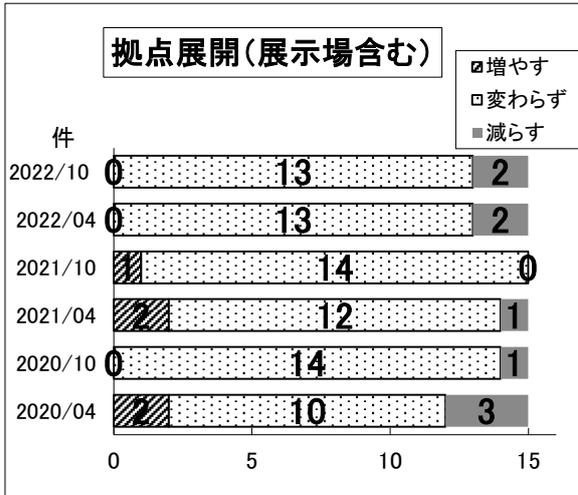
Ⅲ. 住宅メーカーの経営指標について

住宅メーカーの経営指標となる下記の項目について、向こう6ヶ月間の動向予測のアンケートを行った。その結果は次の通りである。

		増やす	変わらず	減らす
①	拠点展開 (展示場含む)	0 (0)	13 (13)	2 (2)
②	生産設備 (工場含む)	1 (0)	14 (15)	0 (0)
③	新商品開発	4 (5)	11 (10)	0 (0)
④	販売用土地 (分譲住宅用地含む)	7 (7)	7 (8)	0 (0)
⑤	新規採用人員	7 (6)	7 (9)	1 (0)
⑥	広告宣伝費	0 (1)	13 (13)	2 (1)

()内は、令和4年4月度調査時

経営指標の推移



発行日：令和4年11月7日 発行人：平松 幹朗 発行：(一社)住宅生産団体連合会

所在地：〒102-0085 東京都千代田区六番町3番地 六番町SKビル2階 TEL03-5275-7251(代)

ホームページ <http://www.JUDANREN.or.jp/> E-mail sumai@JUDANREN.or.jp

この資料に関するお問い合わせ先 広報部：湯淺