

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6年度 第2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6年度 第2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6年度 第1四半期の受注実績と令和6年度 第2四半期の受注見通し

II. 令和6年度 新設住宅着工戸数の予測

III. 住宅市場の動向

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、14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6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6年4～6月(令和6年度第1四半期)の受注実績と 令和6年7～9月(令和6年度第2四半期)受注見通しについて

<総数>

実績

令和6年度第1四半期の受注実績は、受注戸数で▲10ポイント、受注金額で+35ポイントとなり、戸数は12期連続でマイナスとなったが、金額は4期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 株価上昇の後押しもあり、戸建・賃貸とも高額帯の受注が堅調であったため。また、不動産事業が活況継続のため。
- ◆ 集客減による戸建の受注減が全体にも影響を及ぼしているが、分譲・賃貸住宅・リフォームで単価が増加傾向のため受注金額を確保できた。
- ◆ エリアによる差が出ており、特に地方部で回復が鈍い。賃上げの浸透度合いによる差が関係しているとみている。
- ◆ 賃貸住宅が堅調に推移し、金額はプラス。
- ◆ 前年が低調だった影響もあり、戸建・賃貸を中心に大きく業績が伸びた。
- ◆ 苦戦が続く戸建注文住宅のマイナス分を、好調な賃貸住宅や施設系等でカバーする傾向。
- ◆ 資材高騰・人材不足の影響が大きい。
- ◆ 戸建注文不振が全体を押し下げている。

見通し

令和6年度第2四半期の受注見通しは、受注戸数+15ポイント、受注金額+30ポイントとなり、戸数は2期連続でプラスとなり、金額は5期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ ZEH などの高付加価値提案により、前年超えの受注を目指す。
- ◆ 市況がいつ底を打つか判断が難しく、しばらく同様の状況が続く可能性がある。
- ◆ 外的要因に大きな変化はないと予想。引き続き賃貸住宅が堅調に推移し、微増の見通し。
- ◆ 物価高騰や金利の上昇等、先行きの不安も懸念されるが、国策補助金等の支援が見込まれ、全体としては前期より好調となる見通し。
- ◆ 部資材価格の高止まりや物価上昇、経済情勢の不透明感などから、専用住宅を中心に当面予断を許さない状況が続くとみている。
- ◆ リフォーム以外は前年度からの変化は期待できず前年と同程度と予想。
- ◆ 4～6月受注からの変動要因は少なく、各事業の見通しにより予想。

<戸建注文住宅>

実績

令和6年度第1四半期の受注実績は、受注戸数▲19ポイント、受注金額+29ポイントとなり、戸数は11期連続のマイナスとなったが、金額は2期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 消費マインド低迷からの回復トレンドは見られない。エネルギー価格高騰や災害頻発を背景に、ZEH、蓄電池搭載率は引き続き高水準で、受注金額は前年プラス。
- ◆ 急激な円安、物価高騰、ウクライナ侵攻等によるエネルギー資源の供給不足等での景気の先行き不透明感は大きく、建設資材の高騰による建設費の上昇が続く中、住宅ローン金利の上昇懸念等に加え、中東情勢の混乱により景気の不透明感に更なる拍車がかかっており、様子見の顧客が増加。
- ◆ 名簿数拡大傾向や施策効果もあり、対前年で増加。
- ◆ 4・5月の反動により6月微減となったが金額は横ばい。
- ◆ 前期は物価上昇などマーケット全体が悪かったこともあり、前年ハードルは低い。子育てエコマイホーム等の国策、金利先高観測、地価上昇、賃金上昇などによる動きも一部で見られる。当社HPをはじめとするWEBやSNSを活用した受注活動にも注力。
- ◆ 用地価格とともに建築価格が上昇傾向である中、富裕層向けは堅調だが一次取得者の動きが慎重。
- ◆ 営業人員の減少と価格が合わないことの影響。
- ◆ 原価UPで中間層商品の苦戦。
- ◆ 集客は呼び込み等でプラスだが、様子見、長期化で商談化が厳しい。
- ◆ 金利先高観や地価上昇、各種補助金などの訴求と、幅のある価格帯の商品群による競争力が強みになった。
- ◆ 資材価格高騰の継続的な影響、物価高によるマインド低下で受注戸数は減少傾向にあったが(前年比はあまり変わらず)、1棟単価アップもあり受注金額はむしろ増額。
- ◆ 全国着工棟数減少傾向の影響で受注戸数はダウン。1棟単価アップ・株高等が奏功し受注金額はアップ。
- ◆ 展示場集客減が続いている影響により受注棟数は減少しているが、ZEHやPVといった高付加価値提案により受注金額は前年並みを維持している。

見通し

令和6年度第2四半期の受注見通しは、受注戸数▲4ポイント、受注金額+25ポイントとなり、戸数は2期ぶりにマイナスとなった。受注金額は3期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 子育てエコホーム支援事業等の支援施策により住宅購入に前向きな気配は生まれましたが、依然として景気の先行き不透明な状況を払拭できておらず、資材価格等での購入費用の負担増の状況も続くことから顧客の様子見状態は続くと思われます。
- ◆ 外的要因に変化なく横ばいの見通し。
- ◆ 前年のハードルが低いことに加えて、WEB資料請求についても前期を上回る数で推移しており、情報増が見込まれる。
- ◆ 「子育てエコホーム支援事業」等を活用し受注回復に努めるが、市場環境はなお厳しく楽観できる状況ではない。
- ◆ 前年度から大きな変化はなく前年と同程度と予想。
- ◆ 原価UPで中間層商品の苦戦というトレンドは変わらない。

- ◆ 先行指標はプラスを維持しそう。商談ベースにおける歩留まりがカギ。
- ◆ 訴求することに大きな変化は無いが、補助金の予算消化状況等を見ながら、引き続き建て時である旨を伝えていきたい。
- ◆ 資材価格高騰の継続的な影響、物価高によるマインド低下で受注戸数は減少傾向ではあるが、1棟単価アップもあり受注金額はむしろ増額される見通し。
- ◆ 展示場来場減少、部資材高騰の影響は継続的に受けているが、高付加価値提案により中高級商品好調は継続され前年並。
- ◆ 集客減が継続しておりやや厳しい見通しだが、前年並みの受注数確保と高付加価値提案による単価増に取り組む。
- ◆ 市況の回復は鈍く、同様の状況が続く。エリア別商品戦略と販促強化、体感型施設の活用により、契約効率向上を図っていく。

<戸建分譲住宅>

実績

令和6年度第1四半期の受注実績は、受注戸数+44ポイント、受注金額+63ポイントとなり、戸数は2期連続でプラスとなった。金額は4期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 分譲住宅は購入費用が請負に比べてお得感があり顧客の動きが活発になっています。
- ◆ 顧客の想定購入価格との乖離が大きくなったプロジェクトで販売スピードが鈍化したため、販売価格の見直しを実施。
- ◆ 総原価に対し、土地比が高くなり、建物が小さくなっている。
- ◆ 前年バーが低かった事、土地無し客の動きは活発で不動産事業好調が継続しているため。
- ◆ 引き続き分譲住宅の拡大に取り組んでおり、受注棟数が増加した結果、受注金額も前年を上回った。
- ◆ 販売価格の上昇によるファーストバイヤー層の購買意欲低下がみられることに加え、各社の競争も激化している。

見通し

令和6年度第2四半期の受注見通しは、受注戸数+44ポイント、受注金額+63ポイントとなり、戸数は2期連続でプラスとなった。金額は5期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 顧客の想定購入価格との乖離が大きくなったプロジェクトは迅速に販売価格を見直し、契約棟数を確保する。
- ◆ 引き続き総原価に対し、土地比が高くなり、建物が小さくなる。
- ◆ 各エリアでの販売会を企画しており、不動産事業の好調継続が見込めるため。
- ◆ 受注数及び金額の増加に向け、引き続き分譲住宅の棟数確保に取り組む。
- ◆ 新規土地仕入れ減により受注減の見込み。

<低層賃貸住宅>

実績

令和6年度第1半期の受注実績は、受注戸数▲14ポイント、受注金額+36ポイントとなった。戸数は4期ぶりにマイナスとなった。金額は4期連続のプラスとなった。

コメント

- ◆ 大型化・高付加価値化により堅調に推移。
- ◆ 前年同時期が競合による商談長期化で低調でありハードルが低かった。
- ◆ 市場は概ね活況であり木造マンションは好調である一方、低層賃貸が苦戦した。
- ◆ 資材高騰により利回りに影響。
- ◆ 金利の先高感もありお客様の関心が高まっている。また、7月から木造3%値上げのため若干の駆け込み受注が含まれている。
- ◆ 収益物件受注が好調であったため、受注増となった。
- ◆ 前年のハードルが高く、戸数は前年割れしているが、首都圏を中心に3階建てなどの大型物件の受注が堅調であり、棟単価は前年を上回った。
- ◆ ローン金利の先高感に対する警戒意識により需要はあるものの、木質系ローコストメーカーも強化してきており、競争が激化している。
- ◆ 前年度は大型物件があった為、今年度は減少となりました。
- ◆ ZEH 需要増の取込みもあり、対前年で増加。
- ◆ 順調。

見通し

令和6年度第2四半期の受注見通しは、受注戸数+5ポイント、受注金額+18ポイントとなった。戸数は5期連続のプラスとなった。金額は8期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 前年同時期の実績が低調に推移した時期であり、プラスの業績を計画している。
- ◆ 活況な賃貸住宅市場は継続すると思われ、ZEH-M 化などの差別化を推進し受注拡大をはかりたい。
- ◆ 前年度から大きな変化はなく前年と同程度と予想。
- ◆ 7月からの値上げによる、反動減を多少見込む。受注環境としては引きつづき良好。
- ◆ 引き続きお客様のマインドは旺盛であるが、前年実績が好調であったため前年並みの予想。
- ◆ 戸数は前年のハードルが高いため厳しい見通しではあるが、高付加価値提案や大型物件の受注を引き続き注力し、好調な受注を維持していく。
- ◆ 需要はやや低調に転じつつある。ZEH・スマート訴求を強化しニーズを確実に捉えていく。
- ◆ 路線価が多く地域で上昇し、賃料単価が上がる一方、資材等建築費もあがり、厳しい状況が続いています。
- ◆ 大型化・高付加価値化が引き続き進み微増の見通し。

<リフォーム>

実績

令和6年度第1四半期の実績は、受注金額+50ポイントとなり、6期連続のプラスとなった。

コメント

- ◆ 補助事業の効果もあり堅調に推移している。件数、単価とも前年を上回った。
- ◆ 3省連携補助制度が2年目となりスロースタート。但し関心は非常に高い。
- ◆ 必要なリフォーム工事を効率よく活用し、オーナー様の賃貸経営サポートを実現。家賃下落防止及びオーナー様収支改善を強化。
- ◆ OB 客・一般客共に堅調。また比較的大型のリフォーム・リノベもあった。
- ◆ 受注金額の前年比 106.8%、件数の前年比 98.9%という結果。受注件数は減少も、1件単価の向上にて受注は増加。
- ◆ 全国的に商談量は確保できており、中大工事を中心に堅調である。全体の6割の販売店が前年超えで着地。
- ◆ 営業人員体制の強化により継続伸長。
- ◆ 2023年10月の計上基準変更により悪い結果となっています。同等に基準では概ねプラス10%程度となります。
- ◆ 集客数の改善と各エリアによる KPI マネジメント強化によりプラス。
- ◆ 補助金事業の後押し等により、前年実績と比較して受注が好調であった。
- ◆ 順調。

見通し

令和6年度第2四半期の受注見通しは、受注金額+45ポイントとなり、14期連続のプラスとなった。

コメント

- ◆ 3省連携(断熱系)が夏本番を迎え本格的に受注に寄与する見込み。
- ◆ 必要なリフォーム工事を効率よく活用し、オーナー様の賃貸経営サポートを実現。家賃下落防止及びオーナー様収支改善を強化。
- ◆ 補助事業・レジリエンスからのリフォーム・リノベは堅調と予想される。
- ◆ 外壁塗装など最新技術による建物価値向上と間取り変更を伴う暮らし提案を強化し、前年比増を目論む。
- ◆ 中大規模工事の受注拡大に努め、引き続き好調な受注を維持していく。
- ◆ 営業増員の早期戦力化と定期診断の確実な実施で受注を伸ばす。断熱・レジリエンス提案に注力。
- ◆ 2023年10月の計上基準変更により悪い見込みとなります。また、住宅省エネキャンペーン2024などの公的補助金を利用した契約も順調に増加する見込みです。
- ◆ LDK を中心とした大型改装提案施策を強化し微増の見通し。
- ◆ 引き続き補助金を活用し、断熱をはじめとする環境配慮型リフォームの受注を促進。
- ◆ 3省連携によるリフォーム支援策を最大限に活用し受注拡大につなげたい。

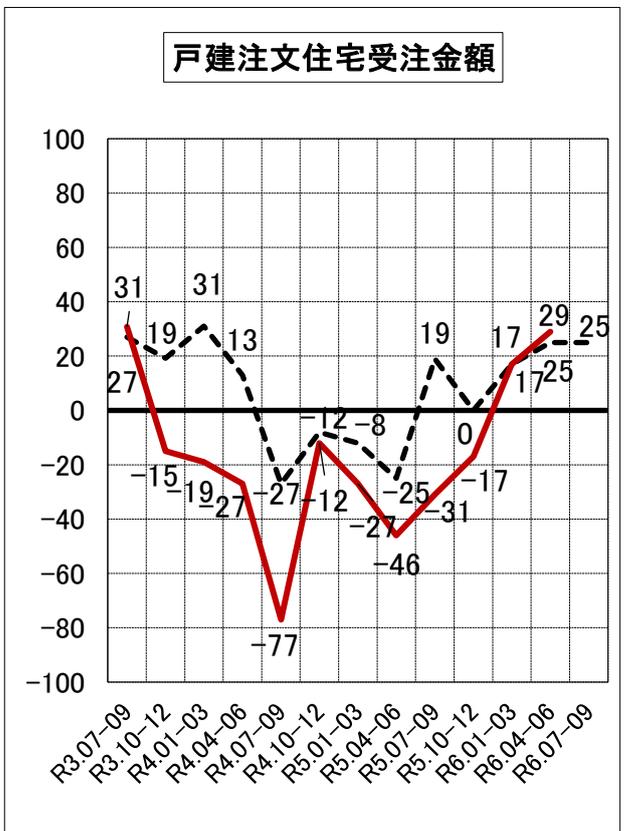
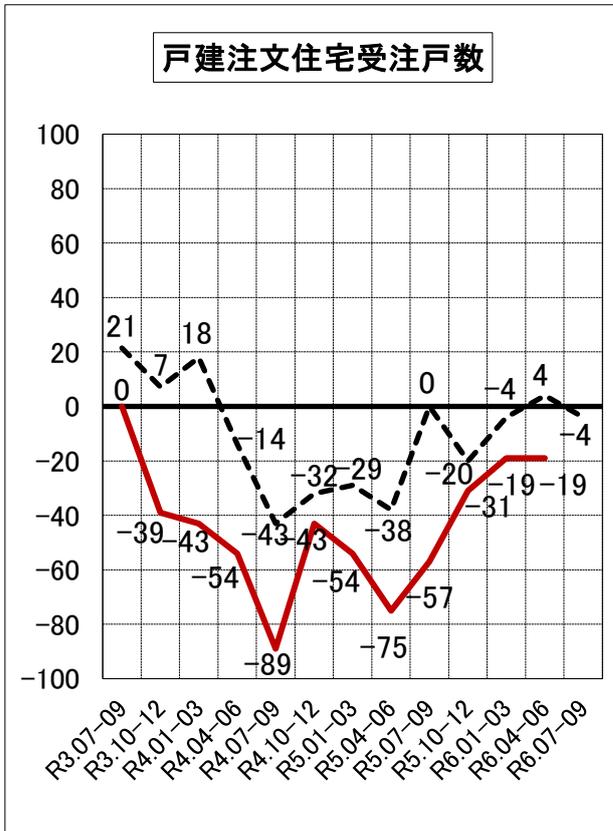
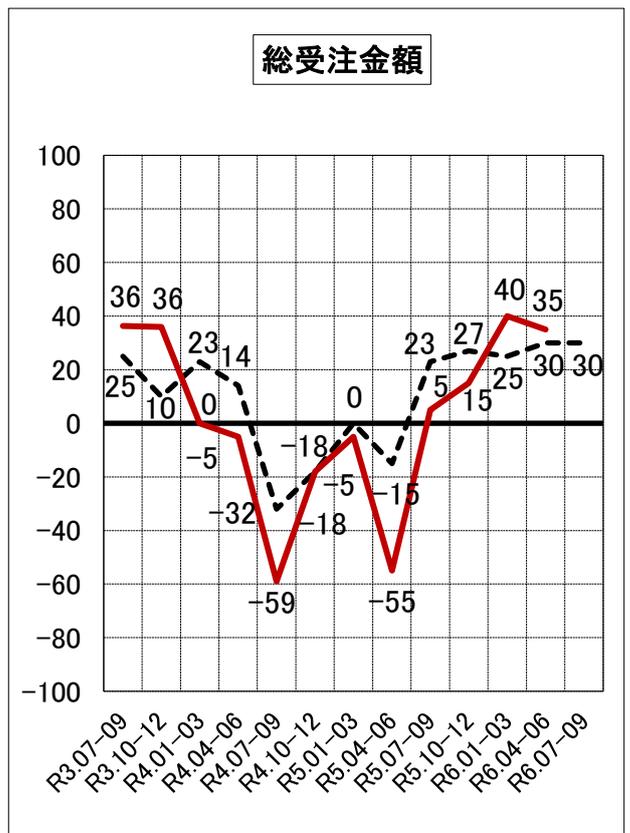
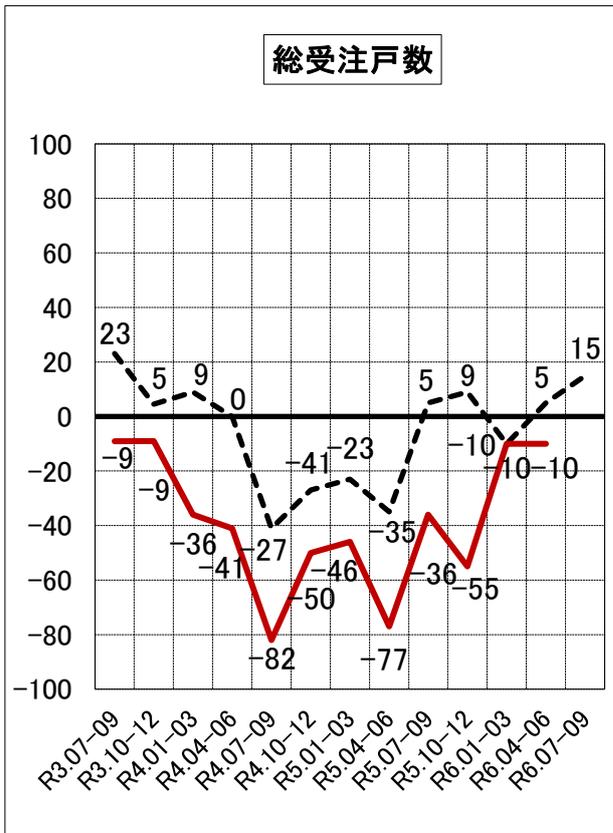
令和6年7月度経営者の住宅景況感調査集計結果

- 調査時期 令和6年7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 14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、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6年4～6月(対前年同期比)					令和6年7～9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	3	5	2	0	3	1	1	10	0	1
	受注金額	2	0	2	5	3	0	1	5	5	1
戸建 分譲 住宅	受注戸数	0	1	3	0	4	1	0	2	1	4
	受注金額	0	0	3	0	5	0	1	1	1	5
低層 賃貸 住宅	受注戸数	3	2	1	5	0	1	2	4	3	1
	受注金額	2	1	0	3	5	0	2	5	2	2
リフォーム	受注金額	0	2	0	6	4	0	0	3	6	2
全体	受注戸数	3	1	3	1	2	0	1	6	2	1
	受注金額	1	1	1	4	3	0	0	5	4	1

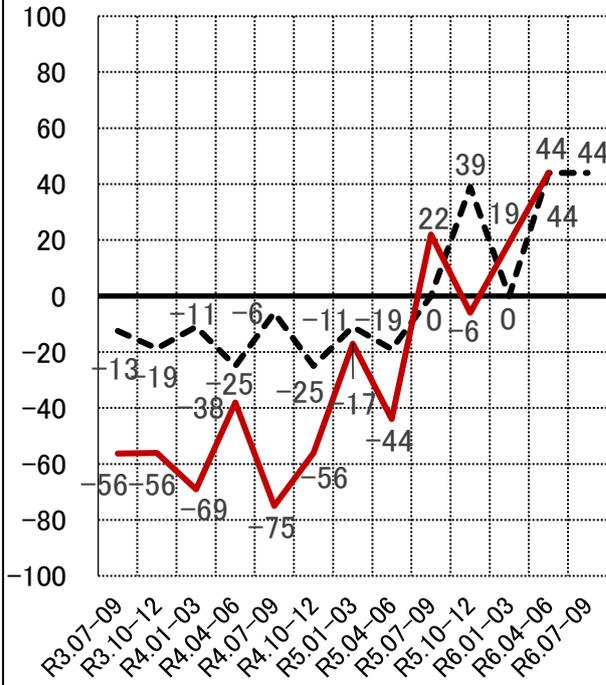
※数値は回答企業数。白抜きは回答企業数が最大の項目。

景況感指数の推移

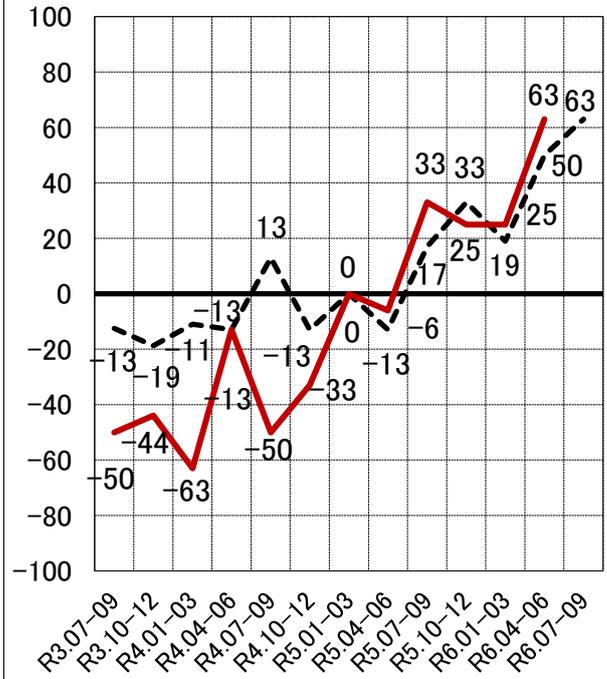


—— 実績
 ----- 見通し

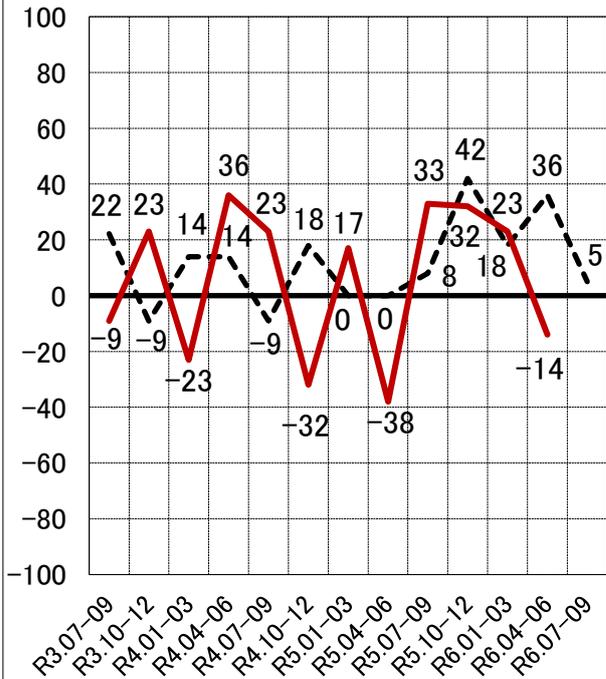
戸建分譲住宅受注戸数



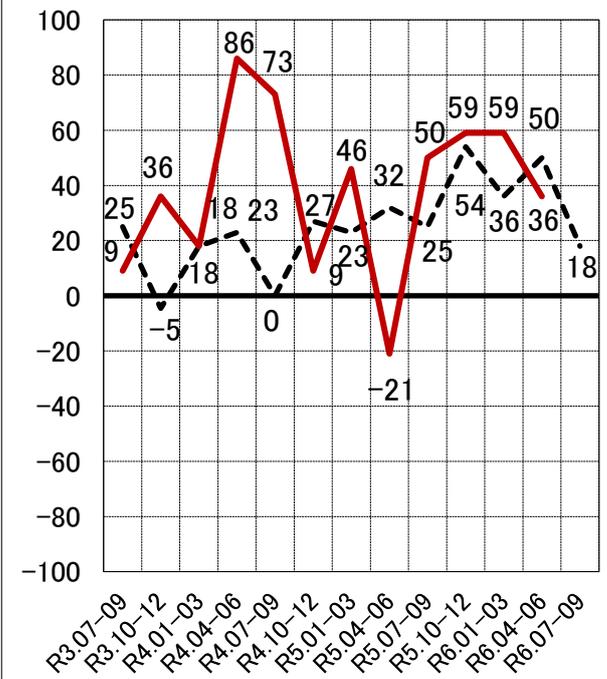
戸建分譲住宅受注金額



低層賃貸住宅受注戸数

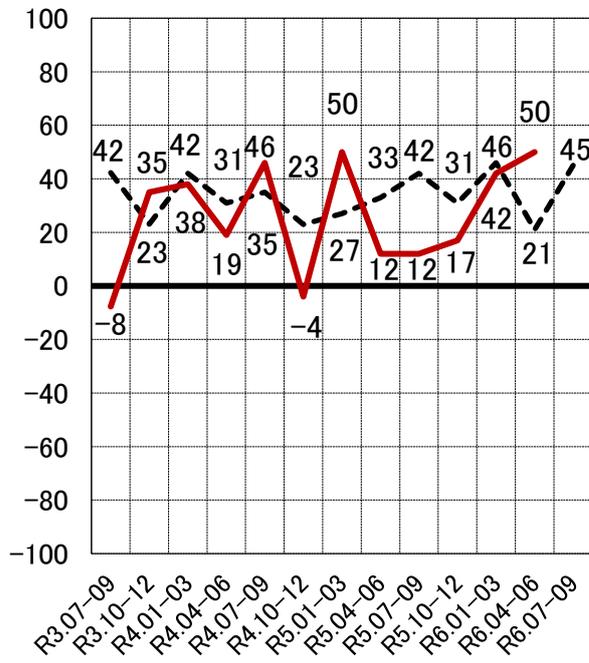


低層賃貸住宅受注金額



— 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

	R6.4調査	R6.7調査	増減
持家	22.8万戸	22.0万戸	-0.8万戸
分譲住宅	24.7万戸	23.8万戸	-0.9万戸
賃貸住宅	34.3万戸	34.1万戸	-0.2万戸
給与住宅	0.5万戸	0.5万戸	±0
合計	82.1万戸	80.4万戸	-1.7万戸

(参考) 令和6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 14社)

(単位: 万戸)

	総戸数	持家	分譲住宅	賃貸住宅	給与住宅	
令和4年度実績	86.1	24.8	26.0	34.7	0.6	
令和5年度実績	80.0	22.0	23.5	34.0	0.5	
令和6年度予測	80.4	22.0	23.8	34.1	0.5	
令和6年度予測	A	80.0	22.0	23.5	34.0	0.6
	B	82.0	23.0	24.5	34.0	0.5
	C	80.5	21.5	24.0	34.5	0.5
	D	81.0	22.0	24.5	34.0	0.5
	E	79.6	21.9	22.6	34.5	0.5
	F	81.0	22.0	24.5	34.0	0.5
	G	79.9	22.4	24.3	34.2	0.4
	H	78.5	21.0	23.0	34.0	0.5
	L	79.0	21.0	23.5	34.0	0.5
	M	80.0	22.0	23.1	34.4	0.5
	N	81.0	22.0	24.0	34.5	0.5
	Q	79.5	21.5	23.0	33.3	0.4
	R	82.0	23.0	24.0	34.5	0.5
S	81.5	22.5	25.0	33.5	0.5	
平均	80.4	22.0	23.8	34.1	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。

Ⅲ. 住宅市場について

住宅メーカーの経営指標となる下記の市場項目について、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。

	上がる	変わらず	下がる
所得の伸び	8 (11)	6 (3)	0 (0)
家賃の動向	9 (7)	5 (7)	0 (0)
金利の動向	9 (10)	5 (4)	0 (0)
資材価格	8 (9)	6 (5)	0 (0)
建築の手間賃	12 (11)	2 (3)	0 (0)

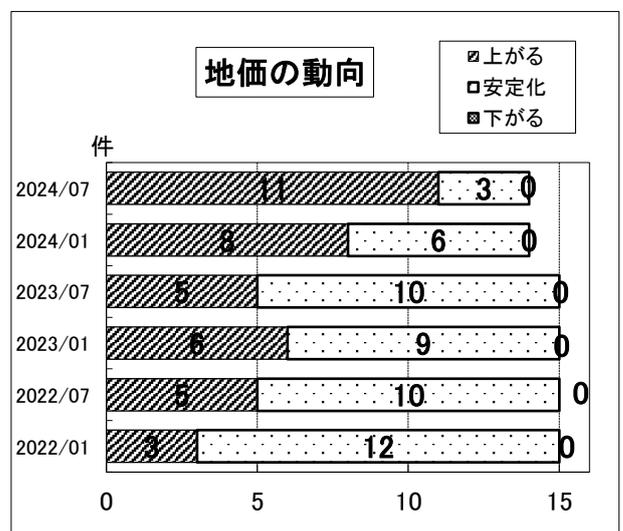
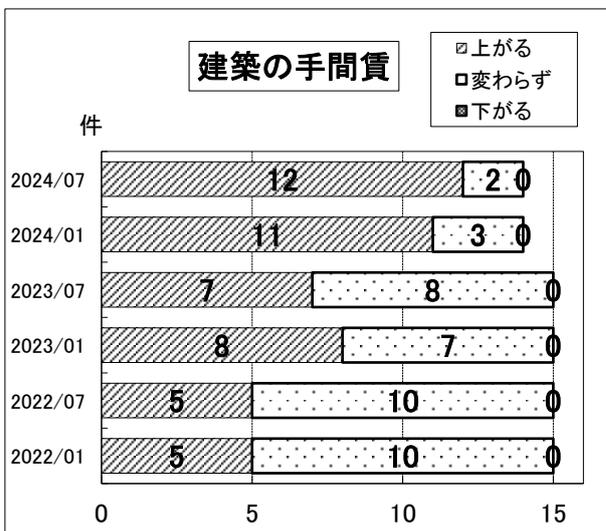
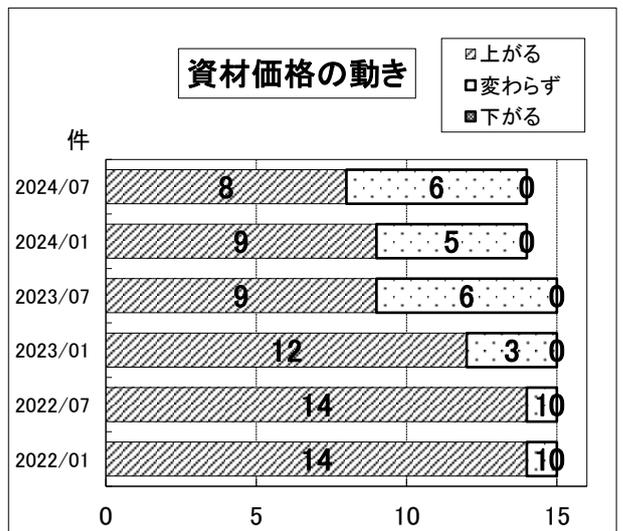
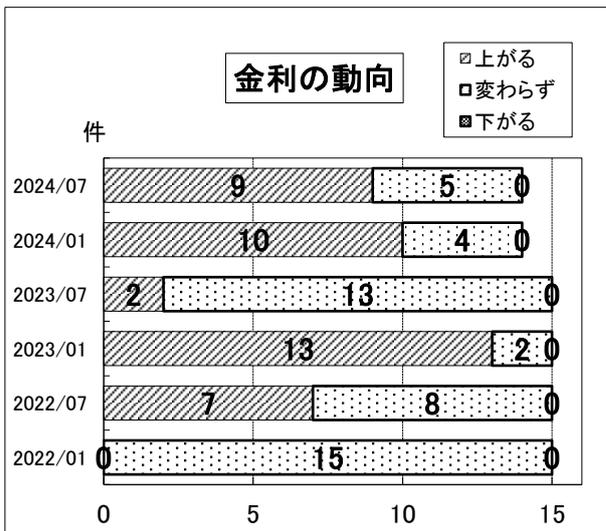
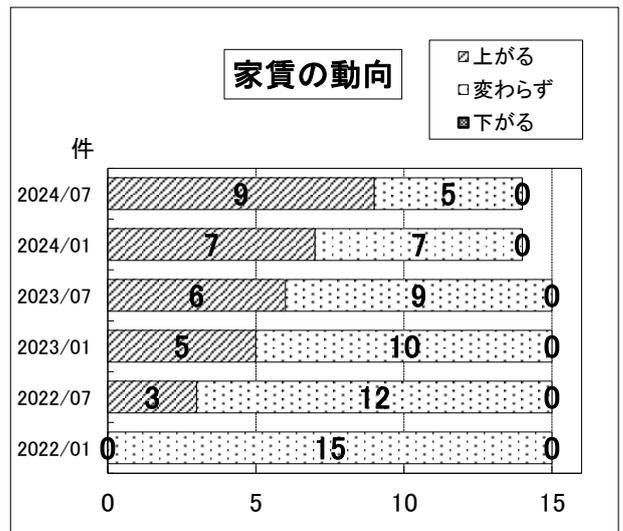
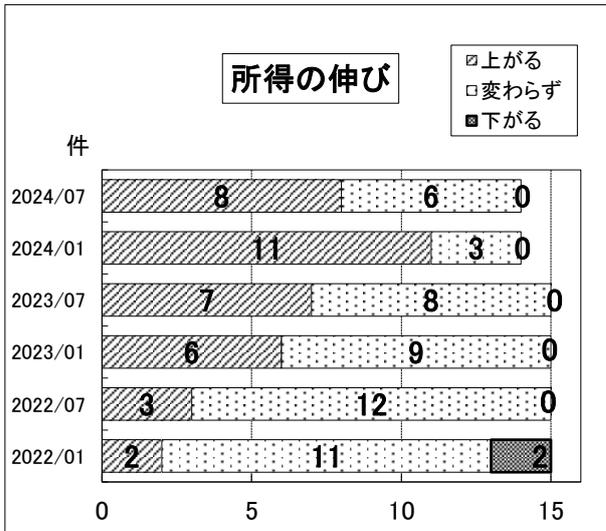
	上がる	安定化	下がる
地価の動向	11 (8)	3 (6)	0 (0)

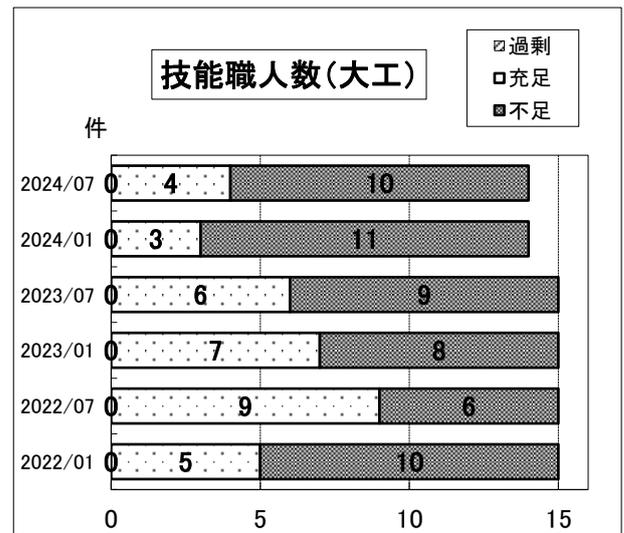
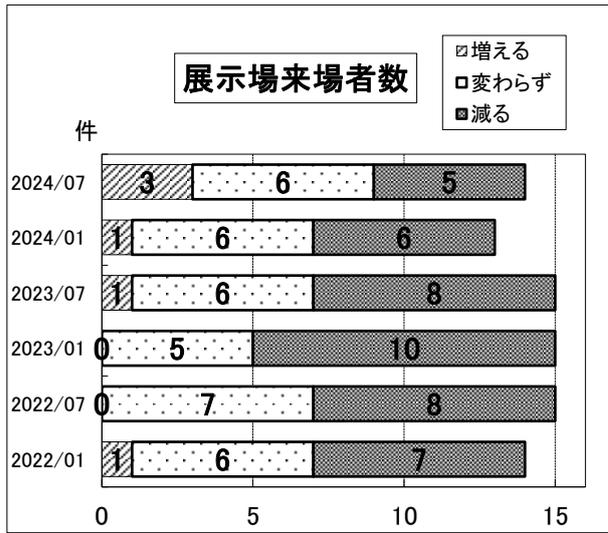
	増える	変わらず	減る
展示場来場者数	3 (1)	6 (6)	5 (6)

	過剰	充足	不足
技能職人数（大工）	0 (0)	4 (3)	10 (11)

()内は、令和6年1月度調査時

住宅市場予測の推移





発行日：令和6年8月23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：呉山