

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6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6年度 第2四半期の受注実績と令和6年度 第3四半期の受注見通し
- 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、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7～9月(令和6年度第2四半期)の受注実績と 令和6年10～12月(令和6年度第3四半期)受注見通しについて

<総数>

実績

令和6年度第2四半期の受注実績は、受注戸数で+15ポイント、受注金額で+60ポイントとなり、戸数は13期ぶりのプラスとなり、金額も5期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 戸建・賃貸とも高額帯の受注が堅調で、不動産事業が活況であった。また、大型受注比率向上でリフォームも好調。
- ◆ 展示場集客以外の成約にも力を入れ、高付加価値提案や大型物件の受注による単価増加で全体でも受注金額が良化した。
- ◆ 賃貸部門における前期低調からの回復等の影響もあるが、全体的に好調な推移。
- ◆ 大型化の推進により金額はプラス。
- ◆ 外部環境に大きな変化は見られない。都心部は比較的好調だが地方部はバラつきがあり、エリア別の商品戦略の効果が出つつある。
- ◆ 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。
- ◆ 停滞感はある一方で需要も多種多様にあるため販売活動を従来から変えていっている。
- ◆ 第1Qの減を第2Qで挽回。

見通し

令和6年度第3四半期の受注見通しは、受注戸数+15ポイント、受注金額+35ポイントとなり、戸数は3期連続でプラスとなり、金額は6期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 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。
- ◆ 戸建の集客回復に努めつつ、分譲住宅や賃貸住宅、リフォーム工事の受注拡大により、前年越えを目指す。
- ◆ 前年実績も好調であり、各事業の見通しにより前年並みを予想。
- ◆ 戸数減見込みも高付加価値化により金額は微増と予測。
- ◆ 基本的には各セグメントとも前年度からの変化は期待できず前年と同程度と予想。
- ◆ 前年並みを維持。
- ◆ 金利の先高感による駆け込み需要は不透明。引き続き需要動向に注視する。
- ◆ 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。

<戸建注文住宅>

実績

令和6年度第2四半期の受注実績は、受注戸数+8ポイント、受注金額+55ポイントとなり、戸数は12期ぶりのプラスとなり、金額も3期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 高付加価値提案が奏功し、安定受注段階で、1棟単価アップにより金額も前年比10%以上の受注となった。
- ◆ 法人紹介の成約増加により受注棟数・受注単価が増加し、ZEHやPVなどの高付加価値提案により受注金額も増加している。
- ◆ 低～中価格帯のタイプが伸びており、平屋も増加傾向。新規来場は減少傾向だが、管理顧客の再来場が増加し成約率も上昇した。
- ◆ 施策効果や単価アップもあり、対前年で増加。
- ◆ 外的要因の影響は受けたものの大型化により金額はプラス。
- ◆ 資材価格高騰の計測的な影響、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。
- ◆ 戸数は前年ハードルが低いこともあるが、徐々に回復。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。
- ◆ 予算が合わないことが多くなったことからターゲットをシフトし大型案件の受注が増加。
- ◆ 緩やかな回復が見られる。
- ◆ 顧客の受注が堅調に推移したこと、ZEHなどの提案が奏功し、高価格帯受注がけん引した。金利上昇による返済負担増、資金計画の見直し等、慎重に検討する顧客が一定数存在するため、引続き、お客様のライフプラン、将来設計に寄り添った提案に注力する。
- ◆ 建設資材の高騰による建設費の上昇が続くなか、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。
- ◆ 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。
- ◆ 情報数、商談数はあるが、クロージングで資金計画見直し、競合負け(価格)等厳しい状況。

見通し

令和6年度第3四半期の受注見通しは、受注戸数+12ポイント、受注金額+29ポイントとなり、戸数は2期ぶりにプラスとなった。受注金額は4期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 展示場来場以外の成約を強化するとともに、高付加価値提案に取り組み、好調な受注を維持していく。
- ◆ 市況は同様の状況が続くと見る。集客全体は良化するが、来展は回復しない見込み。エリア別商品戦略と販促強化により、契約効率向上を図っていく。
- ◆ 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前年より増額される見通し。
- ◆ 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みの予想。
- ◆ 前年度からの市場の大きな変化はなく前年と同程度と予想。
- ◆ 前年並みを維持。
- ◆ 新規来場は厳しい状況が続いているが、資料請求は、前年を上回っている。脱炭素社会に向けた木造住宅への期待が高まっている中、木造住宅の優位性をお客様に訴求し更なる受注獲得に注力する。

- ◆ 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、住宅ローン金利上昇傾向等マイナスの要素が多いことから今後も顧客の様子見状態は続くと思われます。
- ◆ 資材高騰影響などの外的要因により戸建微減と予想。
- ◆ 「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。
- ◆ 厳しい状況は変わらず。分譲の販売促進で打開を図る。
- ◆ 引き続き価格と性能の優位性をアピールしていくとともに、次年度以降の各種補助金概要が見えてくる時期でもあるため、顧客への周知と訴求を図りたい。

<戸建分譲住宅>

実績

令和6年度第2四半期の受注実績は、受注戸数+56ポイント、受注金額+50ポイントとなり、戸数は3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

- ◆ 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。
- ◆ 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価格の見直しを実施し、契約件数が伸長。
- ◆ 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。
- ◆ 昨年バーが低かった事、土地無し客の動きは活発で各エリアの販売会からの受注が好調であったため。
- ◆ 4～6月苦戦も第2Qは回復。
- ◆ 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3四半期の受注見通しは、受注戸数+38ポイント、受注金額+38ポイントとなり、戸数は3期連続でプラスとなった。金額は6期連続でプラスとなった。

コメント

- ◆ 分譲住宅については購入費用が請負に比べて、お得感があり顧客の反応も良いことから上向き状況が続くと思われます。
- ◆ 新規発売プロジェクトで利益を確保する一方、苦戦プロジェクトは迅速に販売価格を見直し、契約件数を伸長させ、在庫を削減する。
- ◆ 受注数及び金額の増加に向け、引き続き分譲への連れ出しを強化する。
- ◆ 10月商戦次第だが、前年並みを維持。
- ◆ 各エリアの販売会からの受注も落ち着き、通常受注ペースで前年並みの予想。
- ◆ 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2半期の受注実績は、受注戸数+5ポイント、受注金額+45ポイントとなった。戸数は2期ぶりにプラスとなった。金額は5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金額はプラス。
- ◆ 開発物件の売却が複数あり、金額に大きく寄与しました。
- ◆ ZEH 訴求効果もあり、対前年で増加。
- ◆ 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。
- ◆ 体制強化により都市部を中心に伸長。
- ◆ 前年受注が停滞していたこともあり前年比ではプラスの結果になった。
- ◆ 引き続き受注は順調であるものの前年同期実績が好調であったため、前年並みの受注となった。
- ◆ 前年の同四半期は業績的には不振期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。
- ◆ 引き合いは増えているが、競合は激しい。
- ◆ 建築費値上げに伴い家賃の値上げが許容できるエリアに営業エリアを絞り込んだことで2Qの受注は前年割れ。

見通し

令和6年度第3四半期の受注見通しは、受注戸数±0ポイント、受注金額±0ポイントとなった。戸数は5期連続のプラスから±0となった。金額は8期連続のプラスから±0となった。

コメント

- ◆ 建築費値上げに伴い家賃の値上げが許容できるエリアに営業エリアを絞り込んだことに対応した施策投入により3Q以降の受注増を狙う。
- ◆ 金利上昇による先行き不透明感はあるが、大型・高付加価値シフトが堅調に進み微増と予想。
- ◆ 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図りたい。
- ◆ 前年度から大きな変化はなく前年と同程度と予想。
- ◆ 10月商戦次第だが、前年並みを維持。
- ◆ 収益物件を中心にお客様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。
- ◆ 昨年のハードルが高いため厳しい見通しではあるが、首都圏に加えて他エリアの受注確保にも取り組み、受注を維持していく。
- ◆ 需要は前年並みと予想する。ZEH・スマート訴求を強化しニーズを確実に捉えていく。
- ◆ 前年同四半期は高額案件受注が重なり業績が積み上がった。今期は前年の高ブレを是正して計画しているため前値実績を下回る見通しとなる。
- ◆ 政策金利緩和に伴い、投資家の目線・基準利回りが上がることが懸念されます。金利状況を注視し、大きな変動が生じないように施策の検討を行います。

<リフォーム>

実績

令和6年度第2四半期の実績は、受注金額+75ポイントとなり、7期連続のプラスとなった。

コメント

- ◆ コロナ禍落ち込みを経て回復期～安定成長期。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。
- ◆ 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。
- ◆ 住宅省エネキャンペーン 2024 の活用と大型受注比率の向上により、受注金額が前年越で着陸。
- ◆ 中規模以上のリフォーム工事を含め、堅調な受注状況が続いており前年増となった。
- ◆ 営業人員体制の強化と定期診断の充実化により継続伸長。
- ◆ 住宅省エネキャンペーン 2024 の予算が残っており活用できている点。(2023 年度 6 月で補助金利用に制限を加えていました。)
- ◆ アフター部門との連携により社内紹介数がプラス。
- ◆ 建替え層がリフォームに転換している様を感じる。
- ◆ OB 客・一般客共に堅調。また、建築予算の都合上、建替え新築計画から既存大型リフォーム・リノベへの計画変更が顕著化した。
- ◆ 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。
- ◆ 3省連携の補助制度により引き続き市場は活性化しているが昨年度の実績には追いつかなかった。

見通し

令和6年度第3四半期の受注見通しは、受注金額+63ポイントとなり、15期連続のプラスとなった。

コメント

- ◆ 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。
- ◆ 住宅省エネキャンペーン 2024 の補助金が利用できるため、+5%程度の見通しとしています。
- ◆ 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。
- ◆ 金利の動向が大型の受注にネガティブに反応する恐れがあるので微増見込み。今のところ市場は活性化している。
- ◆ 増加傾向。
- ◆ 環境系(新型蓄電池 V2H 仕様化)の受注により微増と予測。
- ◆ 引き続き補助金活用や法人からの情報で、大型案件などを促進。
- ◆ 純正リフォーム技術推進とグループ内の新築戦略とも連動させた販売促進策にて前年比増を目論む。
- ◆ 建築予算の都合上、建替え新築計画から既存大型リフォーム・リノベへの計画変更が増加すると思われる。
- ◆ 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。冬季に向け断熱・省エネ提案に注力。

- ◆ 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。

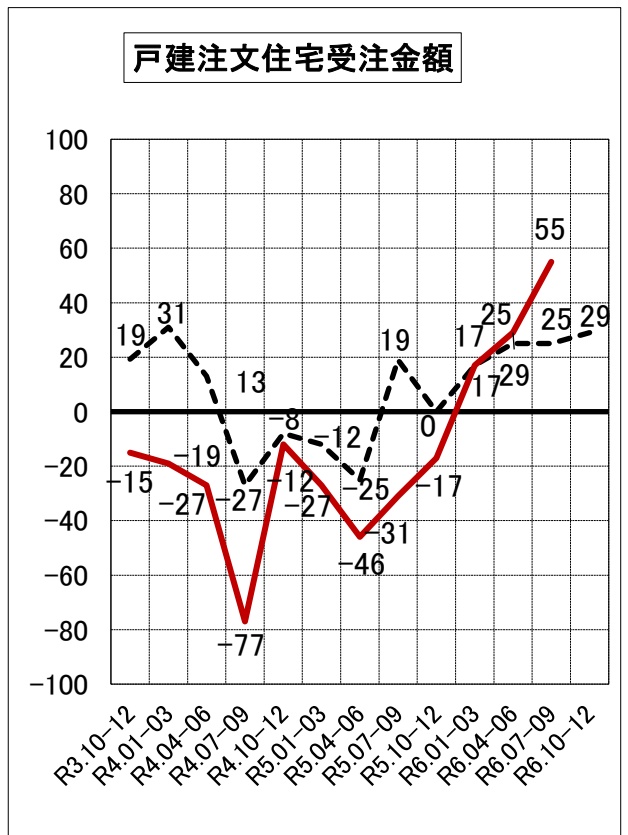
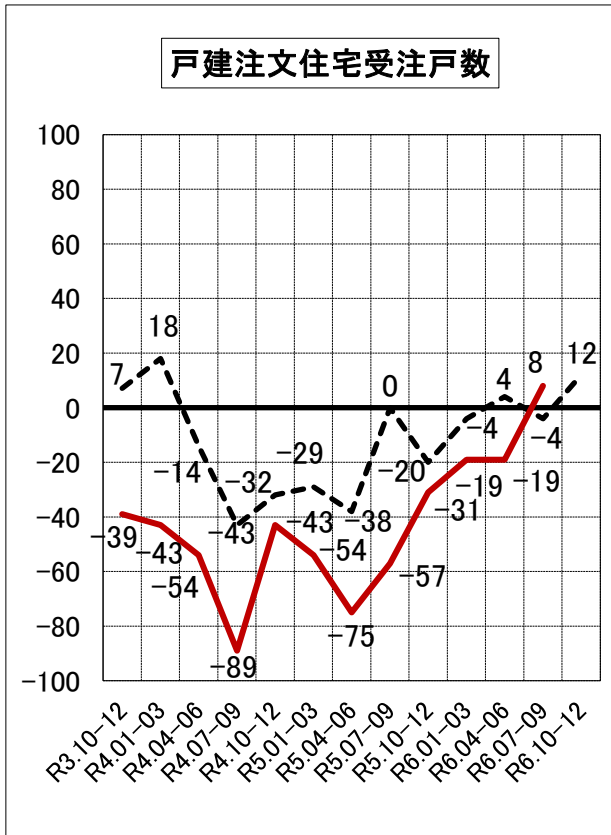
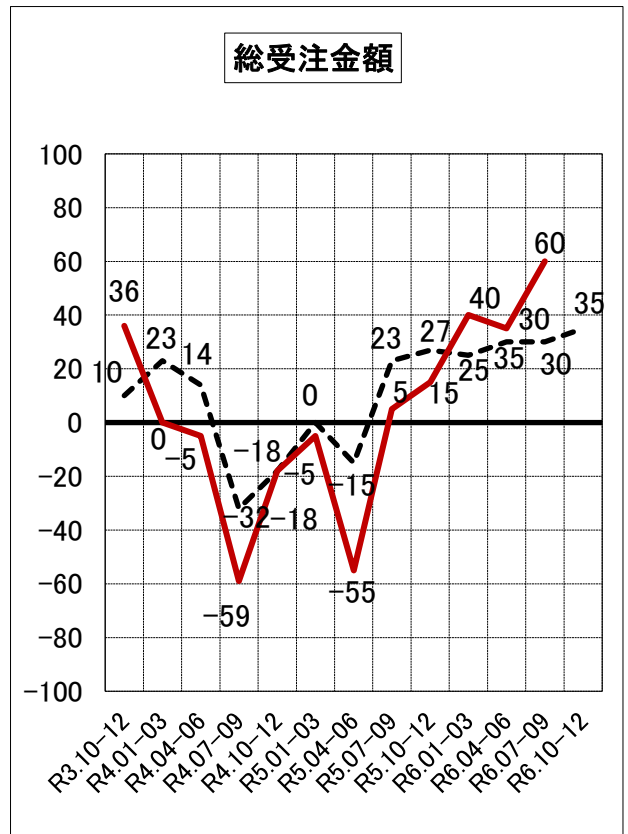
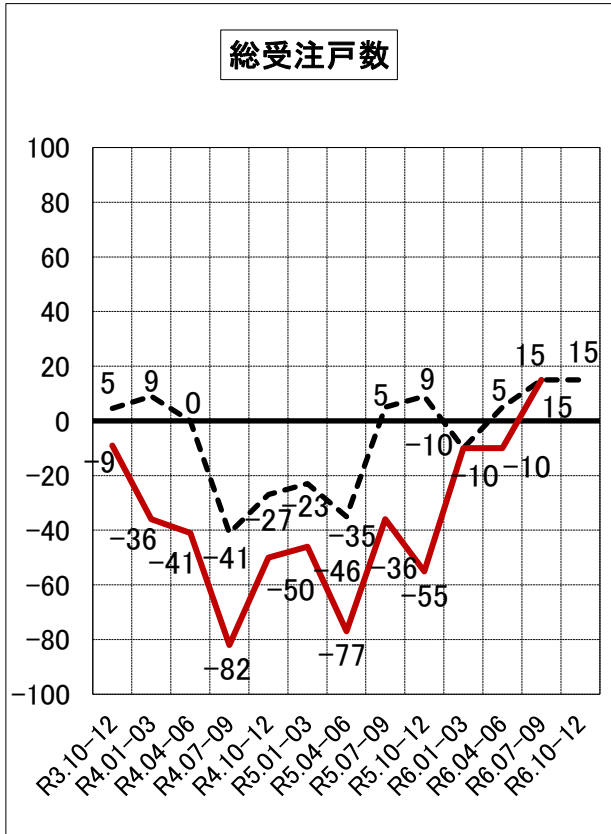
令和6年10月度経営者の住宅景況感調査集計結果

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

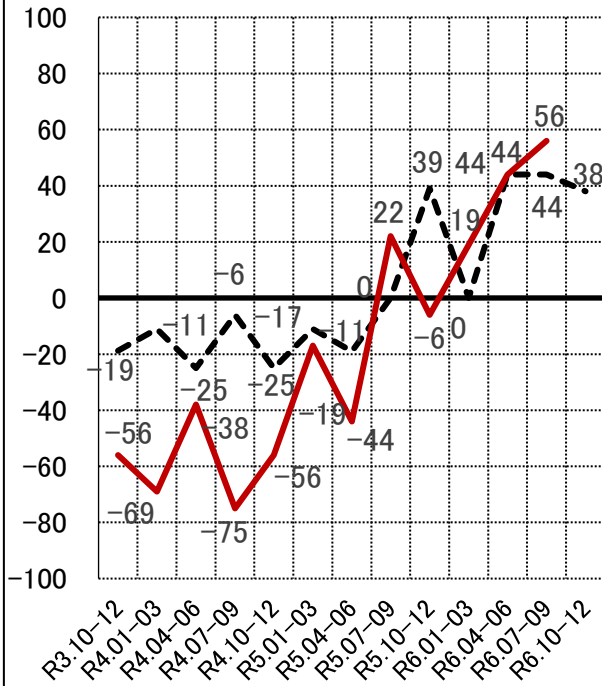
※数値は回答企業数。白抜きは回答企業数が最多の項目。

景況感指数の推移

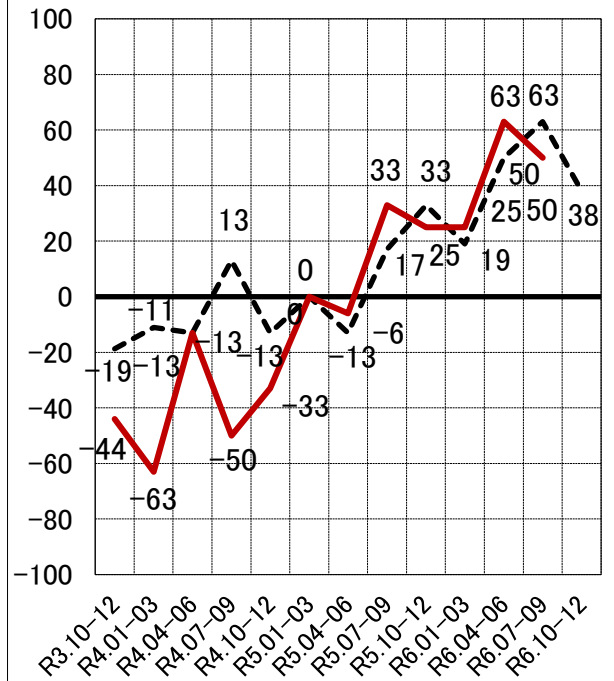


— 実績 - - - - - 見通し

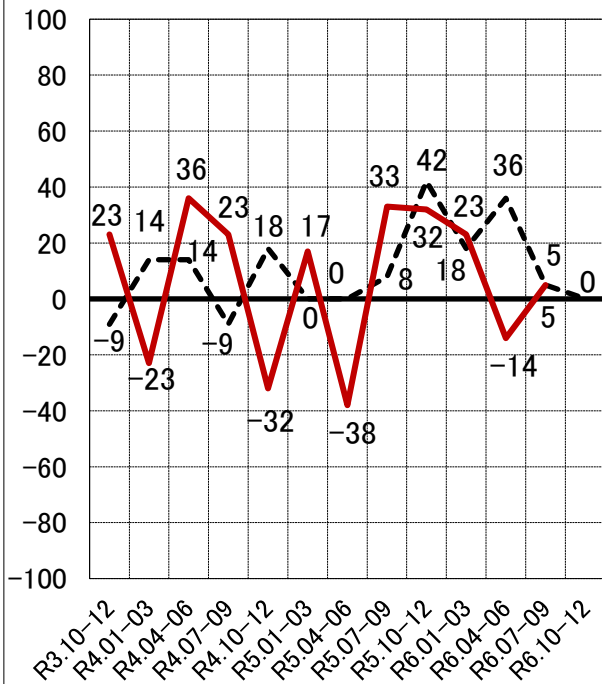
戸建分譲住宅受注戸数



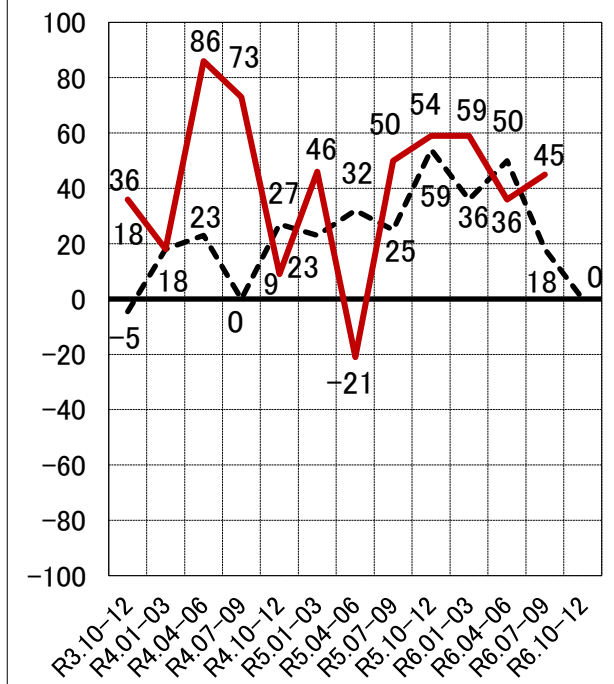
戸建分譲住宅受注金額



低層賃貸住宅受注戸数

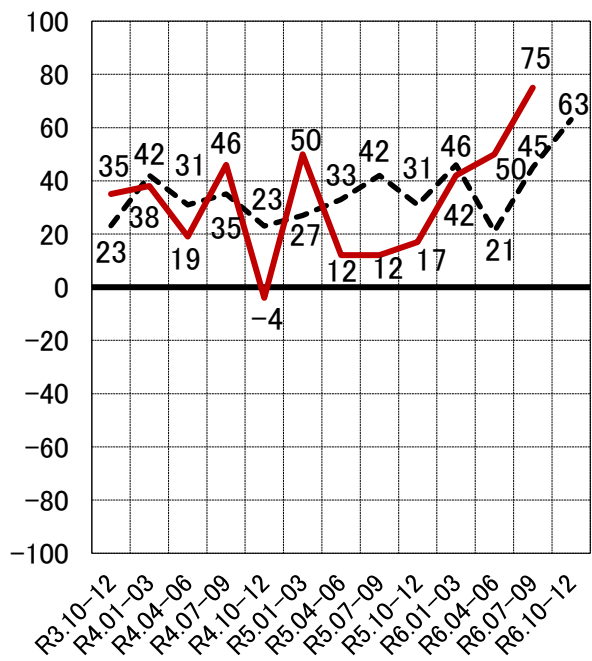


低層賃貸住宅受注金額



— 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

	R6.7調査	R6.10調査	増減
持家	22.0万戸	21.5万戸	-0.5万戸
分譲住宅	23.8万戸	23.6万戸	-0.2万戸
賃貸住宅	34.1万戸	34.2万戸	+0.1万戸
給与住宅	0.5万戸	0.5万戸	±0
合計	80.4万戸	80.0万戸	-0.4万戸

(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	80.0	21.5	23.6	34.2	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	80.0	21.5	23.5	34.5	0.5
	D	79.4	21.0	23.9	34.0	0.5
	E	81.8	21.4	24.2	35.6	0.5
	F	79.5	21.0	24.0	34.0	0.5
	G	79.9	21.5	23.6	34.3	0.7
	H	79.0	21.0	23.0	34.5	0.5
	L	78.5	21.0	23.0	34.0	0.5
	M	81.5	21.4	24.0	35.6	0.5
	N	79.5	21.5	23.2	34.3	0.5
	Q	79.0	21.5	23.0	33.6	0.5
	R	79.0	21.5	23.0	34.0	0.5
	S	81.5	22.5	25.0	33.5	0.5
平均	80.0	21.5	23.6	34.2	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。

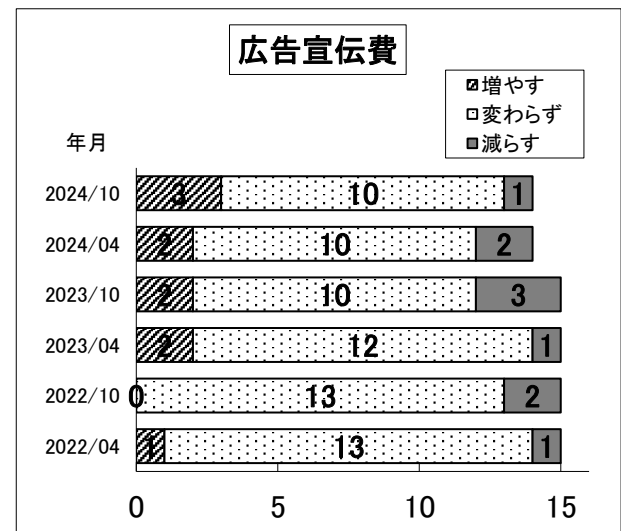
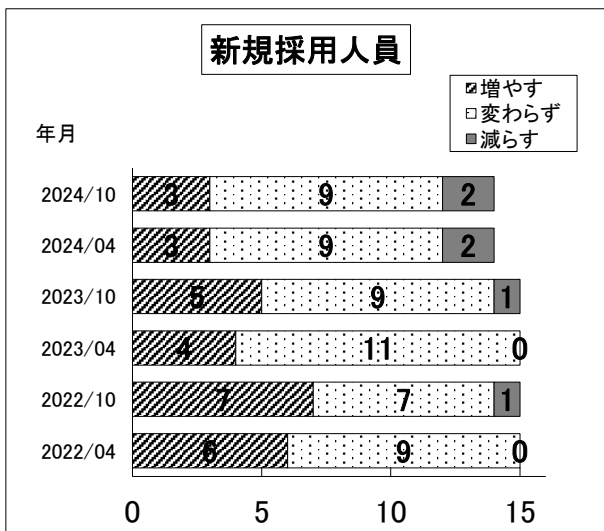
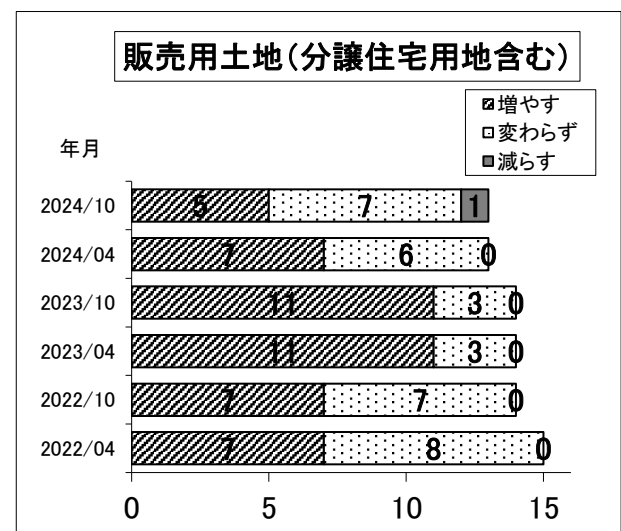
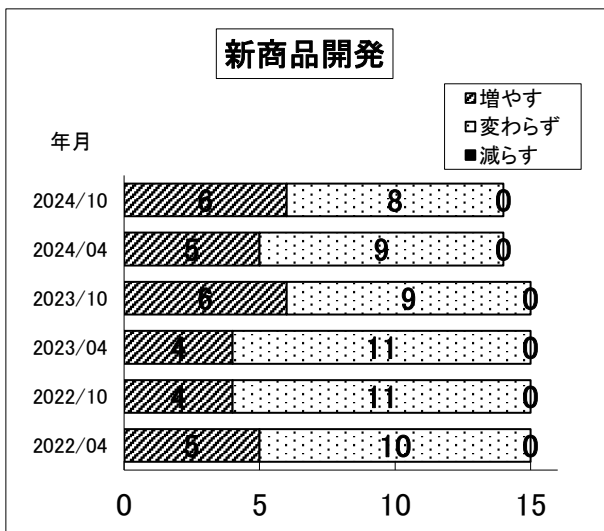
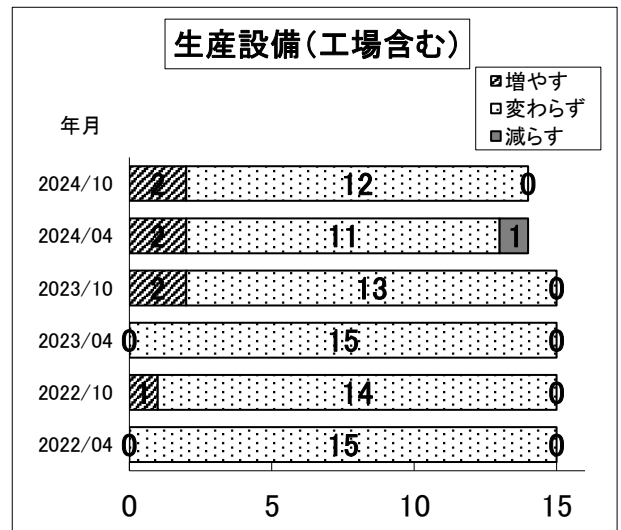
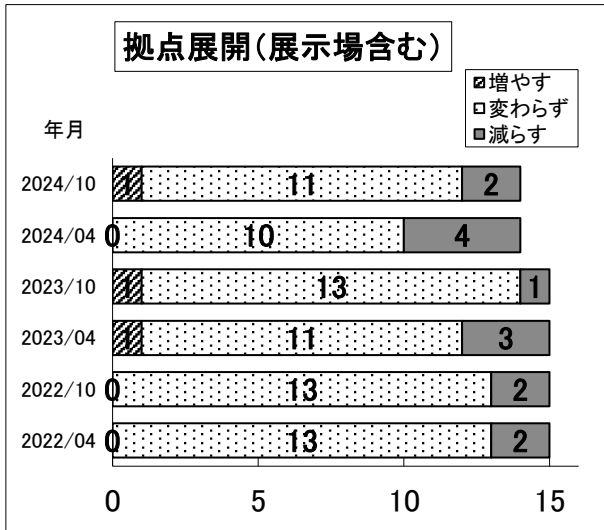
Ⅲ. 住宅メーカーの経営指標について

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)	1 (0)	11 (10)	2 (4)
②	生産設備 (工場含む)	2 (2)	12 (11)	0 (1)
③	新商品開発	6 (5)	8 (9)	0 (0)
④	販売用土地 (分譲住宅用地含む)	5 (7)	7 (6)	1 (0)
⑤	新規採用人員	3 (3)	9 (9)	2 (2)
⑥	広告宣伝費	3 (2)	10 (10)	1 (2)

()内は、令和6年4月度調査時

住宅市場予測の推移



発行日：令和6年11月18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