

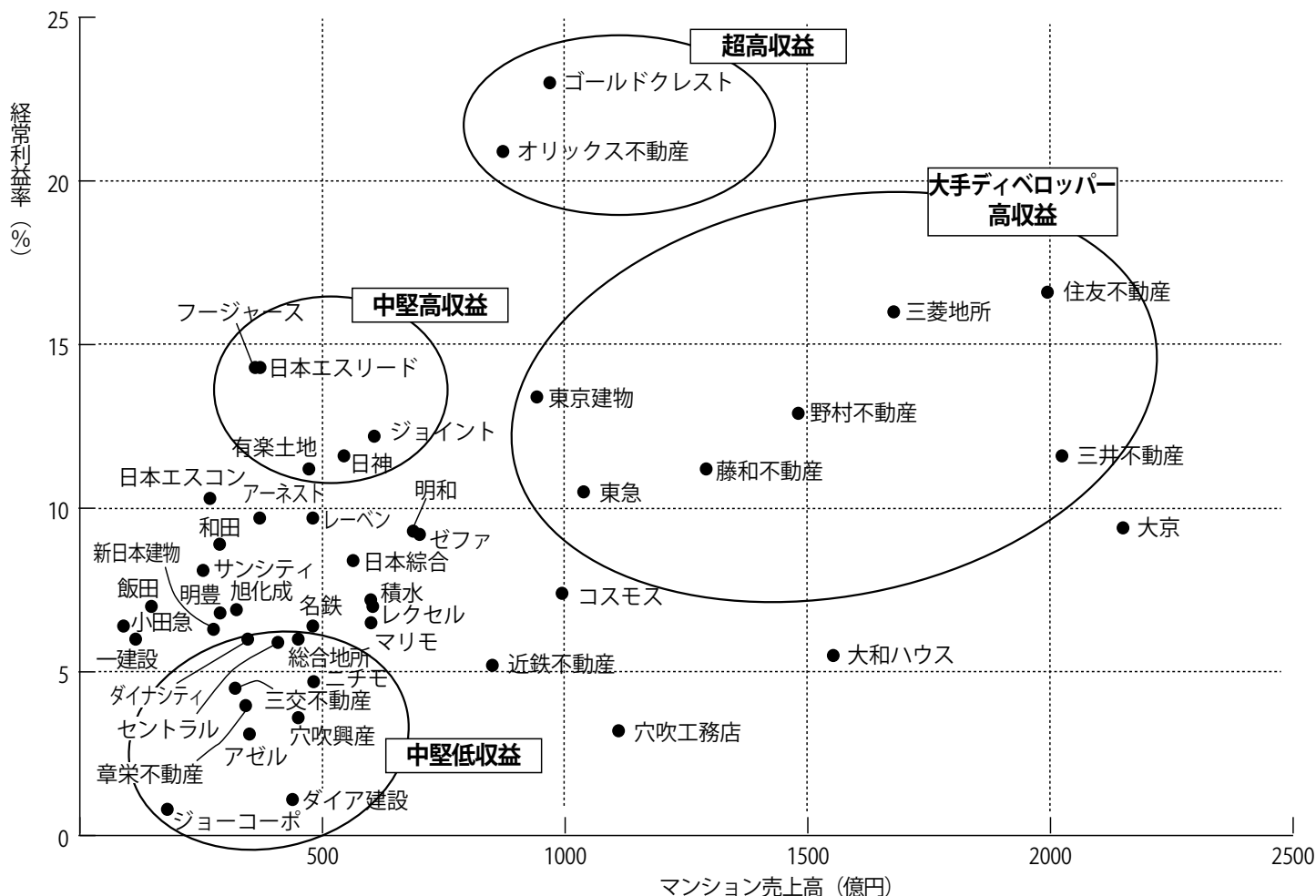
# '07マンション市場・業界構造の徹底分析

A4判 274頁 頒価 73,500円(税込)

## 市場、業界構造、ユーザーの3方向から立体的に分析

- ☆ 全国の全953市区の市場性を詳細分析、地域戦略に必携!
- ☆ 業界の構造、力関係、今後の方向性を分析、事業戦略の指針に
- ☆ 主要供給企業44社を分析、ライバルの動向把握に
- ☆ マンション購入者像や注目物件を分析、商品企画の基礎データに

### マンション売上規模と経常利益率の分布図



お問い合わせ先  
**(株)住宅産業研究所**

＜本 社＞ 〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11 御苑前 311ビル 6F  
TEL:03-3358-1407 FAX:03-3358-1429 担当：関・清水  
＜関西支社＞ 〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満 5-11-7 サンク西天満  
TEL:06-6365-5831 FAX:06-6365-5870 担当：脇田

# I. 発刊の趣旨

バブルピークの平成2年に25万戸を記録したマンション着工数は、2年後には11万戸まで激減したが、その後は20万戸内外で堅調に推移、18年度は24万戸とバブルを想起させる高水準で終わった。

しかし中期的に見れば、団塊及び団塊ジュニアの取得が一巡する5年後の市場縮小は避けられない。都市から地方への需要シフトも進む。そうした中で、700社以上と見られるマンション供給業者の淘汰は必至である。ハウスメーカーや注文系地域ビルダーの、マンション市場への本格的な参入が、それに拍車をかける。販売力、商品力、ユーザーとの近さなど、総合力では彼らの方が上だからである。

そうした中で生き残っていける企業は、規模の大小ではなく、5年先を見据えた戦略構築力、的確な地域戦略、商品企画力である。本書は、マンション供給業者のそうしたニーズに応えるべく、発刊されたものである。

# II. 本書の特色

## 1. 全国953市区の詳細データを収録、有望地域が一目で分かる

- ①最近5年間のマンション着工数を掲載、市場規模や成長性が一目で分かる
- ②転入人口、坪当地価及び上昇率を掲載、マンション市場性が判断できる
- ③全市区を7つの指標で点数評価しているため、土地仕入れ等の判断材料になる

## 2. マンション専業、ディベロッパー、ハウスメーカー等業態別のシェア、長所・短所等を明らかにし、今後の競争力を展望

全国戸数ランキング、エリア別ランキング、都心で強い業者、地方で強い業者

## 3. 主なマンション業者44社の販売状況、財務などを個別に収録(各社2～3頁)

掲載企業一覧			
アーネストワン	旭化成ホームズ	穴吹工務店	穴吹興産
オリックス不動産	近鉄不動産	康和地所	ゴールドクレスト
コスモスイニシア	シーズクリエイト	章栄不動産	ジョー・コーポレーション
ジョイント・コーポレーション	新日本建物	住友不動産	積水ハウス
ゼファー	セントラル総合開発	総合地所	ダイア建設
大京	大和ハウス工業	タカラレーベン	東急不動産
東京建物	藤和不動産	ナイス	日神不動産
日本エスリード	日本総合地所	野村不動産	長谷工コーポレーション
一建設	フージャース・コーポレーション	扶桑レクセル	マリモ
丸紅	三井不動産レジデンシャル	三菱地所	名鉄不動産
明豊エンタープライズ	モリモト	有楽土地	和田興産

## 4. マンションの購入層、建売住宅との競合状況等を明らかにすることにより今後ターゲットとすべき客層を明らかにしている

## 5. 子育て支援、病院隣接、二世帯隣居など、テーマ別に注目物件を取り上げており、今後の商品企画の参考になる

## 6. 高収益のディベロッパーは何処か？

営業利益率、経常利益率、総資本利益率、棚卸資産、有利子負債、自己資本比率の比較

# III. 収録内容

## I. 調査総括

### 1. マンション業界展望、10年先どうなる

- (1) マンション主役も在庫増、淘汰再編進む
- (2) 大手もやがてダウン、住宅M、ビルダー伸長
- (3) 地方シフトで住宅Mビルダー系浮上
- (4) 3割価格アップで売れ行きダウン、在庫増へ
- (5) 不動産バブル崩壊、販売不況どう乗り切る
- (6) あまりにも低いCS中古流通にネック
- (7) 業者淘汰半減、再編成の核は10社

### 2. 戸建市場を食って当面堅調に推移

- (1) 持家系の33%まで上昇
- (2) 需要維持は郊外と地方がポイント
- (3) 本命名古屋圏、対抗九州、アナ北関東

### 3. マンションは誰が買うのか

- (1) ポイントは団塊と40代
- (2) 夫婦のみ世帯を攻略せよ

### 4. マンション商品企画の方向性

- (1) 今後求められる商品テーマ
- (2) 30代攻略は、子供が健やかに育つ家
- (3) シニア世帯攻略6つのコンセプト
- (4) ハンデ克服、価格抑制他
- (5) 価格戦略のポイント

## II. マンションの市場構造

### 1. マンション着工はバブル期並の高水準

- (1) 戸建から客を奪って成長
- (2) 今後の需要は漸減傾向

### 2. 都道府県別市場性評価

- (1) 最大の東京6万戸、最小は青森172戸
- (2) 最も伸びたのは福井県の5倍
- (3) 有望地域は茨城、栃木、熊本、沖縄

### 3. 好調首都圏市場はいつまで続く？

- (1) 10km圏の供給は急減
- (2) 有望市場はどこか

### 4. 近畿圏の市場は5万戸が上限

- (1) 郊外市場が成長
- (2) 有望市場は守口、寝屋川、尼崎……

### 5. その他地域の都市別市場性評価

- (1) 愛知、福岡、北関東の各市に注目
- (2) 有望地域はT×沿線、愛知東部、沖縄

### 6. 強まる建売及び注文住宅との客の争奪

- (1) マンションブームを支える熟年客
- (2) 家族数は3人以下が65%
- (3) 50代以上客の25%
- (4) 家族数4人が建売との境界線
- (5) マンションVS建売分譲、価格と床面積比較

## III. マンションの業界構造分析

### 1. マンションの業態別シェア分布

- (1) 不動産供給積上げ集計→全体推定  
～專業系、不動産、一般系、ビルダー系…
- (2) 地域別業態シェアと業態別ランキング
- (3) 首都圏、近畿圏その他地域  
～首都圏三井、関西エスリード、地方穴吹
- (4) 北海道、東北、北関東  
～宮川建設、穴吹、マリモが各々No.1
- (5) 東海～市場拡大大京トップも混戦、  
北信越、マリモ独走、穴吹も追走
- (6) 中四国～穴吹興産、章栄、穴吹、マリモ  
九州～穴吹、理研、ソロン、第一交通

### 2. 業界覇権握るのはどこか

- (1) 大手デベ中心に專業大手、中小專業他苦戦
- (2) 収益力ビル主導の大手デベ突出、  
マンション急伸の專業系も中身伴わず
- (3) 経営力評価ランキング  
～三井、地所、住不、大和、長谷工、積水

### 3. 有力各社のマンション事業戦略

- (1) 大手デベロッパー、土地先手、複合開発
- (2) 專業大京の方向は、中堅は特化集中作戦か
- (3) 全県制覇穴吹の狙いは、マリモどこまで
- (4) 土地持込み受託長谷工復活、ビルにも拡大
- (5) 住宅メーカー地方展開大和、大都市積水
- (6) ダークホースオリックスの方向性
- (7) ビルダーのマンション、郊外を攻める
- (8) 西日本ではビルダー系活躍

## IV. マンション業者の財務分析

1. マンション売上高、大京、三井、住不
2. 大京供給戸数1位連覇
3. 不動産業者収益力、大手デベは10%超
4. マンション事業の収益力は？
5. 棚卸資産、大手は2兆4700億円、回転率は鈍化、2%超少なく
6. 有利子負債比率は住不1兆4700億円
7. 自己資本比率大手2割内外
8. 総資本利益率10%超は2社

※ディベロッパー各社の財務諸表一覧

## V. マンションの商品企画分析

1. 標準立地は駅から徒歩5分以内
2. 郊外物件はプランで付加価値
3. 生活者配慮の行き届いたプランが増加
4. 有名デザイナーでの付加価値UP策
5. 共用部分での付加価値提案
6. 充実の子育て支援で若年層を取る
7. シニア客に人気の総合病院近接物件
8. シニアを狙ったペット共生マンション
9. タワー中心に急速に普及中～免震
10. 認知度どこまでUP出来るか～外断熱

# IV. 内容抜粋

付表 1. 市区別マンション着工数

(戸、%)

市区町村名	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	年平均	伸率
北海道	4,405	5,301	5,900	5,151	4,121	4,976	-17.2
札幌	3,935	4,734	5,040	4,754	3,695	4,432	-16.6
中央区	1,227	1,917	1,919	1,647	974	1,537	-36.6
北区	410	353	688	130	219	360	-39.2
東区	537	203	325	268	426	352	21.1
白石区	310	235	689	449	1,044	545	91.4

付表 2. 市区別マンション市場性評価指標

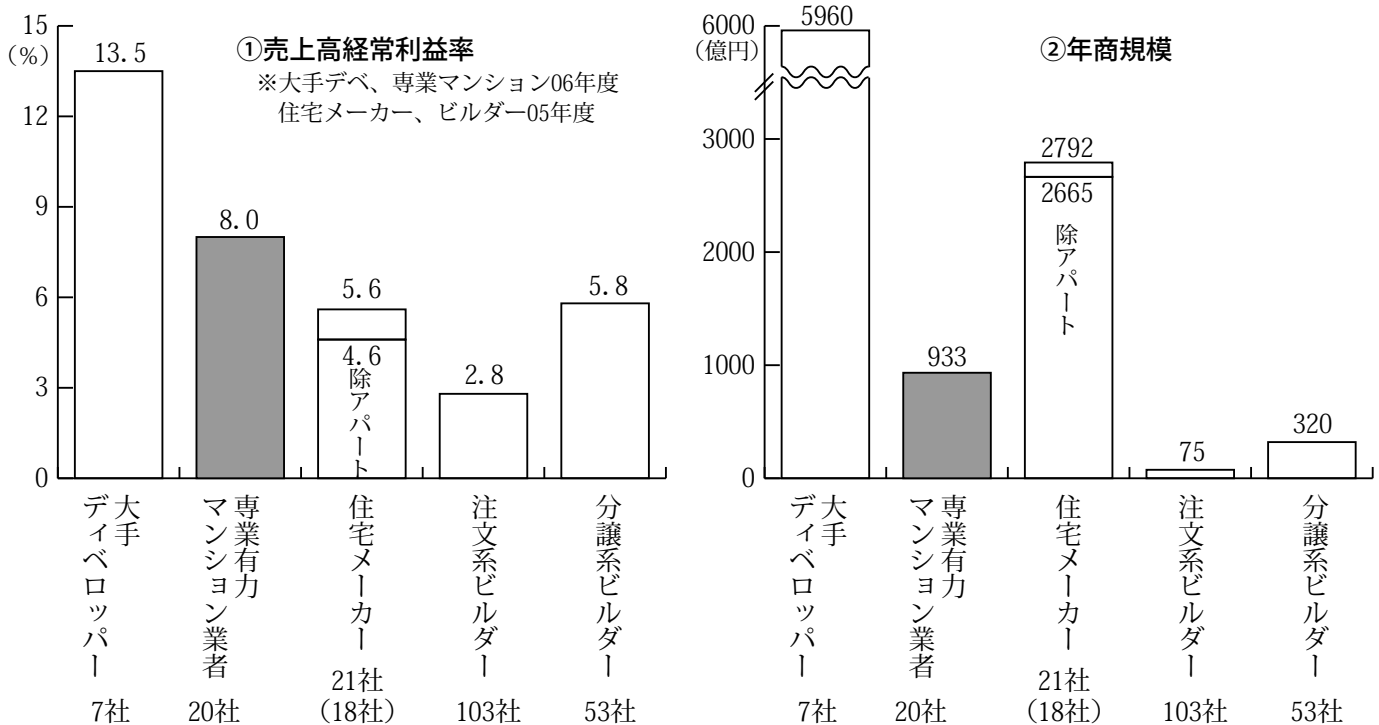
(戸、%、人、千円)

市区町村名	18年度	年平均	着工伸率	人口千人当	転入者数	比率	坪当地価	地価上昇率	持家系着工	マンション比率
むつ	0	0			2,458	3.7	60	-4.1	167	0
つがる	0	4			956	2.4	77	-5.3	49	0
平川	0	0			825	2.3	53	-4.0	84	0
岩手県	839	553	51.6	0.60	44,762	3.2	151	-3.2	5,272	16
盛岡	628	430	46.0	2.13	13,626	4.6	230	-5.1	1,652	38
宮古	0	0			1,547	2.6	160	-4.7	136	0
大船渡	0	0			1,125	2.6	106	-2.1	97	0
花巻	51	10	400.0	0.48	3,059	2.9	78	-1.1	426	12
北上	160	87	84.3	1.72	3,293	3.5	119	-2.6	541	30

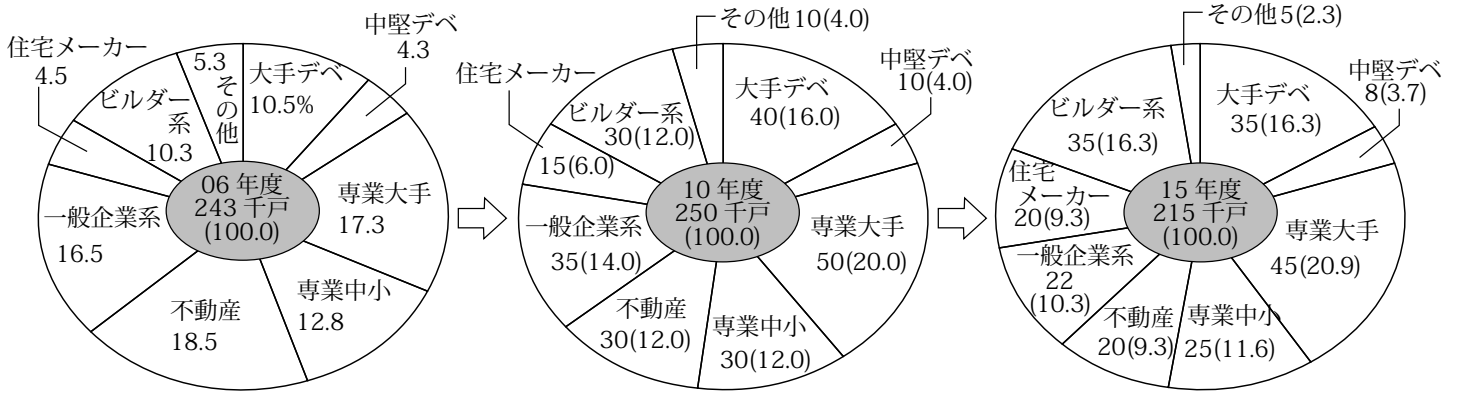
付表 3. 市区別マンション市場性評価点数

市区町村名	年平均	着工伸率	人口千人当	マンション比率	坪当地価	地価上昇率	転入者比率	合計
四条畷	3	8	8	8	9	5	5	46
交野	1	2	1	1	8	5	6	24
大阪狭山	2	3	4	5	6	4	6	30
阪南	1	2	1	1	3	1	2	11
神戸	10	6	9	9	10	4	6	54
東灘区	9	5	9	10	10	4	7	54
灘区	7	8	10	10	10	4	7	56
兵庫区	6	9	10	10	10	4	6	55

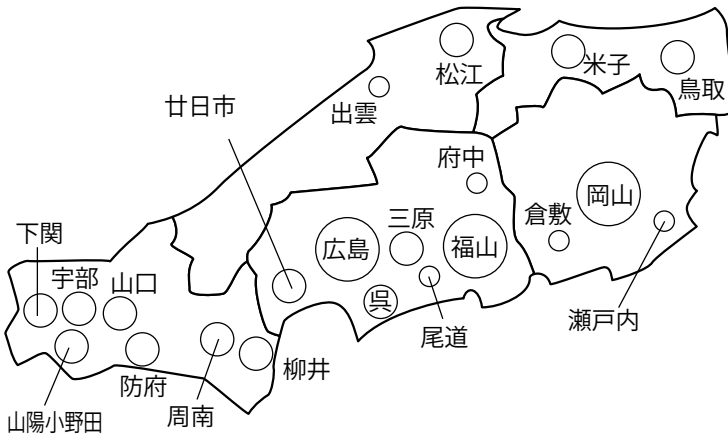
業態別収益力、年商規模比較図



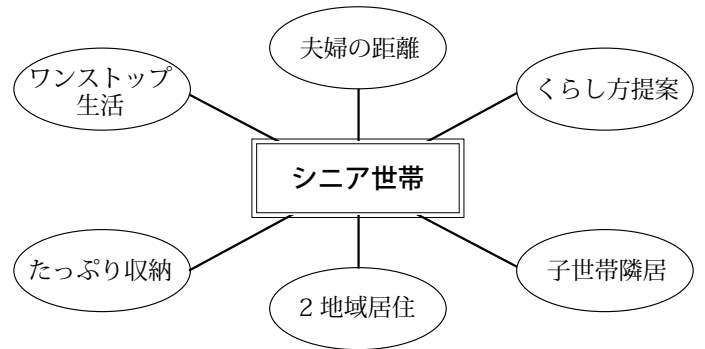
## マンションの業態別シェアはどう変わるのか



## 中四国・九州地区の有望エリア



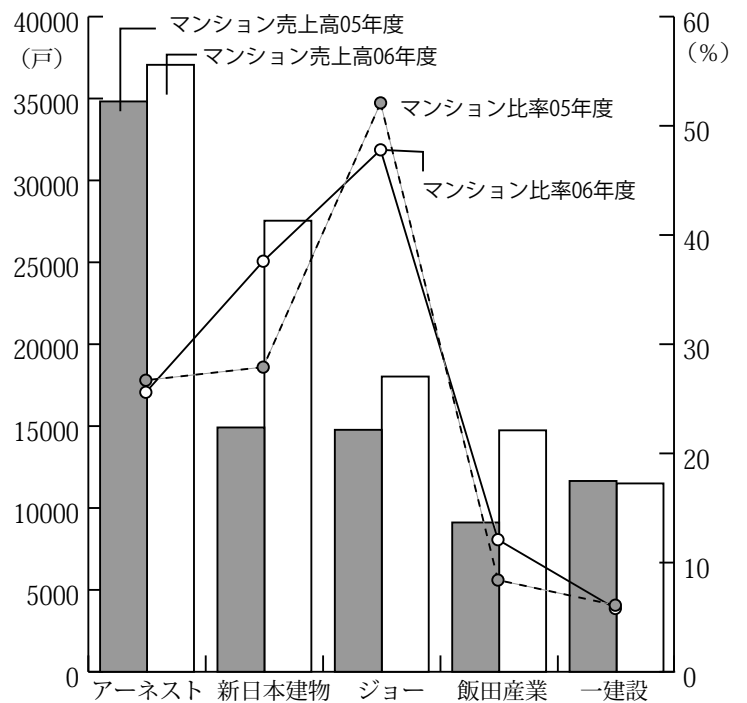
## シニア世帯攻略コンセプト



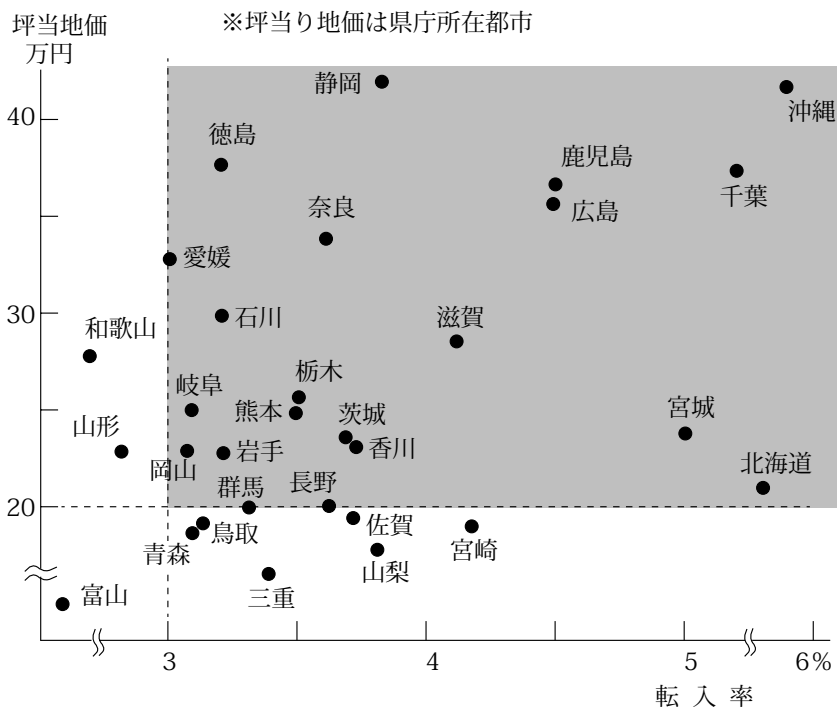
## 子育て支援マンション例

企業及び物件名	内容
穴吹工務店 複数物件	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ミキハウス・子育て総研と提携</li> <li>・約 20 物件で同社の認定を取得</li> <li>・購入者に子育て相談サービス</li> </ul>
相鉄不動産他 サクラディア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子育て総研の認定取得</li> <li>・幼児～小学校中心の 6 サービス</li> <li>・英会話、学習塾、保育施設など</li> <li>・母親向けの講座も予定</li> </ul>
東急不動産他 港北センター ヒルズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お受験誌「日経 KIDS プラス」と提携</li> <li>・子供が健やかに育つ家を提案</li> <li>・子供部屋、リビング、バルコニーの在り方</li> </ul>
伊藤忠都市開発 さいたま新都心	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エコスコオペレーションと提携</li> <li>・「頭の良い子が育つ家」を提案</li> <li>・リビング、動線計画、思い出を飾る空間等</li> </ul>

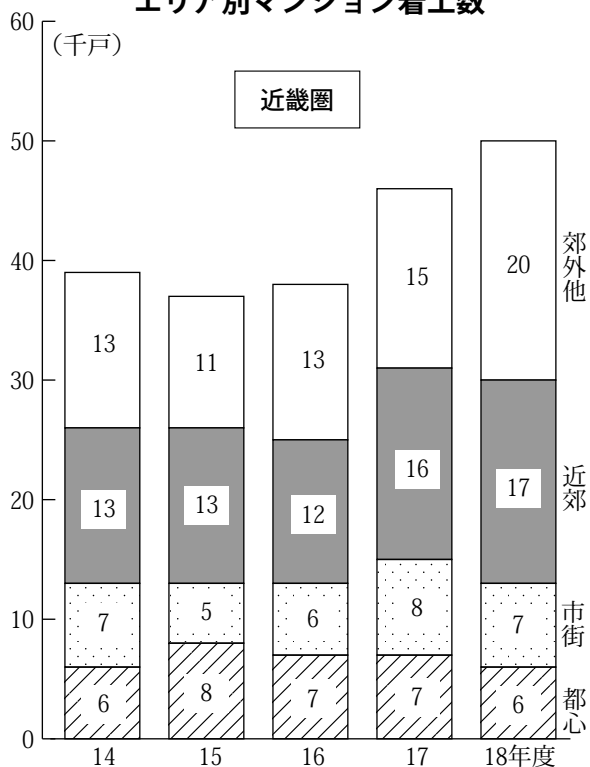
## ビルダーのマンション売上高と比率



マンション有望市場評価 (地価×転入率)



エリア別マンション着工数



資料申込書

お申し込みありがとうございます。必要事項をご記入し、下記の＜個人情報のお取り扱いについて＞にご同意の上、FAX送信してください。お申し込みを確認次第、宅配便にて商品と請求書をお送りいたします。

お申し込み先 **FAX 03-3358-1429**

資料名	<b>'07 マンション市場・業界構造の徹底分析</b>		
頒価	73,500 円 (税込) ※ TACT 会員は上記より 10%引となります	数量	冊
商品・請求書送付先			
貴社名			
部署			
お名前	TACT	会員 (No. ) 非会員	※いずれかに○
ご住所	〒		
TEL		FAX	

＜個人情報のお取り扱いについて＞ ご記入いただきました個人情報は、今後、商品・請求書の発送、各種サービスのご案内などをお届けするために使用いたします。また、弊社ホームページ (<http://www.tact-jsk.co.jp/>) に記載の「個人情報保護方針」に従い、適切に管理いたします。ご登録情報は、商品の発送など外部業者へ預託することもありますので、予めご了承ください。また、ご記入いただいた本人には、ご自身の個人情報の開示、訂正、削除を求める権利がございます。弊社の個人情報保護に関するお問い合わせ、ご相談、及びご要望などございましたら、総務課の個人情報取扱窓口までご連絡をお願いいたします。

E-メール [tact@tact-jsk.co.jp](mailto:tact@tact-jsk.co.jp) TEL:03-3358-1407 FAX:03-3358-1429

