

# '11 住宅需要の解明と商品戦略

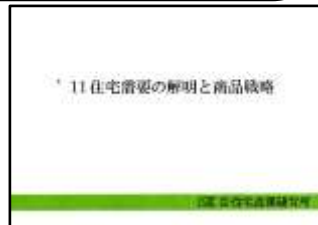
業界唯一の住宅商品に関する本格調査資料 新年度版発刊！

A4判217ページ

頒価 73,500 円(税込)

## 住宅マーケティングデータ & 住宅商品情報満載

22年度の住宅市場は、前年の大幅な落ち込みから戸建・分譲を中心に80万戸台への回復を果たしました。しかし、東日本大震災を経たことで顧客のニーズは変化、それに伴いメーカーの商品開発も大きな動きを見せています。本書にはそんな混迷の時代を生き抜く商品開発のヒントが満載です。他社への競合対策にも是非お役立てください。



### ■【住宅市場】動向～国交省住宅着工統計と、JSK独自の建築確認データから市場を分析

- ・23年度第1四半期は震災の影響により横ばい、大地震想定地域では積極的に特需を開拓せよ
- ・33県で持家に占める在来木造シェアは増加、設計自由度や価格対応力が強み
- ・年間20棟以上の有力業者が4.1%増加、零細工務店の淘汰進む
- ・延床面積は126㎡と年々減少、予算低下による資金面での対応響く

### ■【商品販売】動向～住宅メーカーの販売棟数、価格帯、床面積などから傾向を分析

- ・ヒアリングを元に主要20社のデータを個別掲載、好調の一条工務店を新たに追加
- ・タマ「大安心の家」が年間販売・最近月間受注共に1位、積水は高級路線好調
- ・メーカーの平均床面積は132㎡、都市部3階建増加も100㎡以下物件の増加により減少進む
- ・大手9社のオール電化率68%、太陽光率51%で大幅増加

### ■【商品開発】動向～トレンド・コンセプトを把握

- ・スマートハウス前倒しで販売、蓄電池中心の取組みが主流
- ・震災後顧客は「建物構造」「アフター」「制震・節電」で買う
- ・新構法で大開口や環境性能アップ、ビルダーと差別化図る

#### 調査対象企業 (20社)

積水ハウス、大和ハウス工業、積水化学工業、ミサワホーム、旭化成ホームズ、住友林業、パナホーム、三井ホーム、トヨタホーム、大成建設ハウジング、スウェーデンハウス、エスバイエル、東日本ハウス、タマホーム、一条工務店、東急ホームズ、三洋ホームズ、アイフルホーム、大東建託、レオパレス 21

お申し込みは、このままFAXで⇒06-6365-5870

価格 (いずれかに○)	'11住宅需要の解明と商品戦略		一般頒価: 73,500円(税込)
	(TACT・エクスプレス会員様)		会員特別頒価: 66,150円(税込)
御住所	〒		
貴社名		TEL	
部署・役職		FAX	
御氏名		振込銀行	みずほ・三井住友・三菱東京UFJ
会員種別	TACT会員(No. )/エクスプレス	メールアドレス	@

ご記入いただきました個人情報・会社情報は、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為に使用いたします。また、弊社ホームページに掲載の「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、調査資料の発送など外部業者へ委託することもありますので、予めご了承ください。また、送信いただいたご本人には、ご自身の個人情報の利用目的の通知、開示請求、間違いがある場合には、訂正、削除、利用停止等を求める権利がございます。当社の個人情報保護に関するお問い合わせ、ご相談、及び要望などございましたら、総務課の個人情報取り扱い窓口まで(03-3358-1407)ご連絡をお願いいたします。

<お問い合わせ先>

株式会社 住宅産業研究所 関西支社  
〒530-0047 大阪市北区西天満5丁目11番7号  
TEL: 06-6365-5831 FAX: 06-6365-5870  
担当: 脇田・関(和)・平野

JSK

検索