

専業系から大手メーカーなど多数の企業分析

‘11 アパート業界の競争力分析

A4ヨコ判 227頁 一般頒価 84,000円(税込)

有力アパート業者取材と市場の徹底分析で 賃貸住宅市場の将来性を見極める!!

当資料のポイント

1. 始まったサバイバル!～有力企業の賃貸住宅戦略を徹底分析

- 地方は大東の1人勝ち。一方積水・大和のメーカー系は益々都市部シフトで競争激化。レオパは?
- 首都圏で強い旭化成、商品一新のパナ、本気で強化へ乗り出す住林など中堅メーカーの動きは?
- 09年度全国ランキングトップ50～低層アパート市場は上位会社の独占市場変わらず
- 47都道府県別低層アパートランキング～大都市部で強いメーカー、ローカルではビルダーが優位

2. リポート受注拡大! 新規オーナー攻略法のトレンドは?

- オーナー囲い込み～リポート受注比率が各社増加、後継者囲い込みもあの手この手で本格化
- ルート営業苦戦～意外と決まらない金融機関紹介客。でも手薄な会社はまだドル箱
- イベント乱発～増税の相続税セミナー百花繚乱、全国一斉現場見学会も飽きられないテーマ設定を
- 駅前店舗戦略～地域密着で先行するヘーベルプラザ、追いつけるシャーマンズステーションは?
- 付加価値商品～グリーンファーストで独走する積水、セキュリティの大和、意外とペットの大東

3. これから注目の有力アパート業者は何処か?

- 大東建託～地方を中心とした強み活かし不動のNo.1へ。飛び込み中心だが、新戦略も着々進行
- 積水ハウス～賃貸事業で連結売上上の4割強まで拡大。中期計画でも賃貸強化。GF&シャイド55
- 大和ハウス～地方もバランス良く売るリスク分散型。3階建オッツ&セキュリティに強み
- レオパレス21～賃貸事業に軸足、請負はエリア絞り込むも、売り切り商品拡充で受注間口拡大

都市部人員シフトで始まるメーカー間の戦い 震災で変わるか、高付加価値提案アパート

☆全国県別・ブロック別
低層アパートランキング掲載

☆今後生き残る
有力アパート業者はどこか

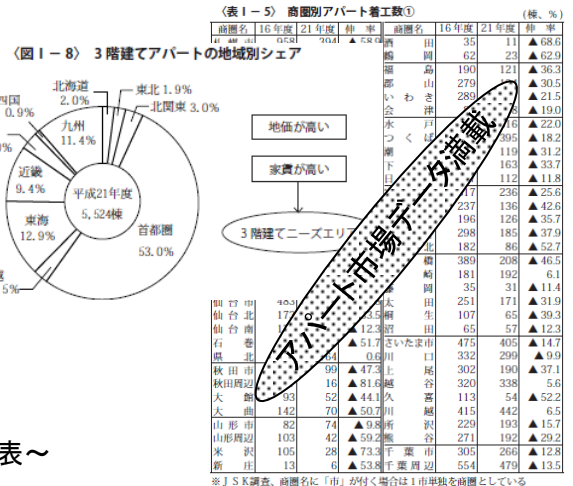
※お申込は裏面の申込用紙にご記入の上、FAXで送信してください。

J S K (株)住宅産業研究所

特集1. アパート市場分析

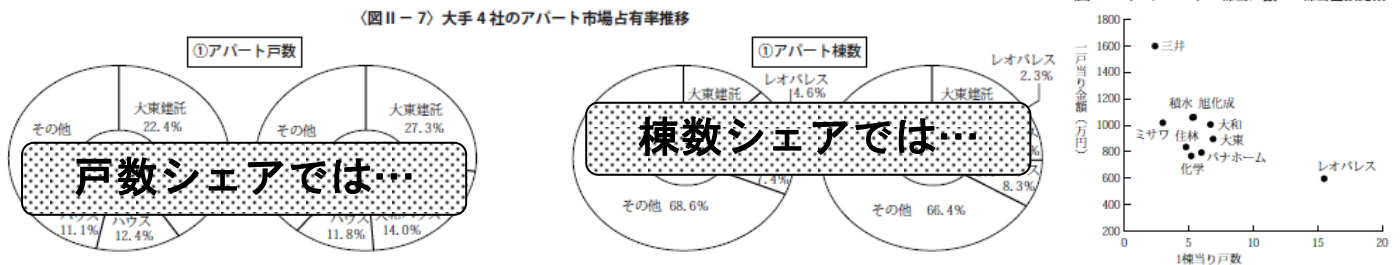
- ①低層賃貸住宅市場の着工実績と見通し
- ②地域別の低層賃貸アパート着工動向
- ③工法別動向～2×4 比率が 25%に上昇
- ④床面積別着工動向～30 m²以下が減少、20%割る
- ⑤3 階建アパート着工動向～首都圏に 5 割強が集中
- ⑥中高層賃貸～首都圏、近畿、九州は 4 割弱を占める
- ⑦ストック分析～貸家ストックは 20 年以内の 5 割が建替え
- ⑧入居者ユーザー分析～入居者が賃貸で気にするのは築年数
- ⑨高齢者賃貸～サービス付き高齢者向け住宅が始まる

～全国市町村別賃貸住宅着工数（低層・中高層）と空室率一覧表～



特集2. アパート業界の競争力分析

- ①アパート市場は回復するのか～着工ダウンも受注は回復基調
- ②アパート事業の競争力分析～4強から3強も大手独占崩れず
- ③全国低層貸家着工棟数ランキング～全国上位50社、大東6,970棟、続くのは積水、大和、レオパレス…
- ④総床面積ランキング上位50社～大東230万m²超、大和が2位に入り、積水、レオパレス、東建が続く
- ⑤中高層アパートランキング上位20社～No.1は大東、4階建だけならレオパトップ、旭化成善戦
- ⑥管理戸数ランキング10社～大東60万戸目前、レオパ、積水、スターツ、大和…
- ⑦高齢者向け賃貸住宅と介護事業～大和、積水、大東、レオパ、ミサワ、パナの特色は



特集3. アパート地域分析～09年度ブロック別・県別ランキング

- ①大東建託No.1県が38県で圧勝、追撃する積水、大和、レオパレスの勢力関係は？
- ②ブロック別・低層貸家着工棟数ランキング～北海道、東北、北関東、首都圏、東海、近畿…20位まで
- ③ブロック別・総床面積ランキング
- ④47都道府県別・低層貸家着工棟数ランキング～北海道から沖縄まで

〈図III-1〉09年度アパート棟数県別No.1マップ



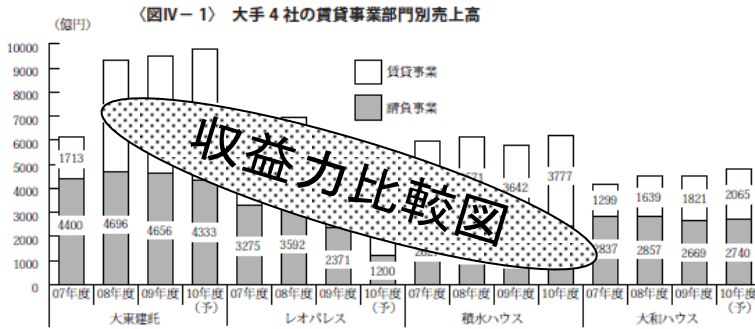
〈表III-1〉アパート市場掌握力



特集4. アパート業者の財務分析

- ①住宅メーカー・大手專業系貸家販売戸数ランキング推移～トップがレオパ～大東に
- ②09年度賃貸住宅請負高ランキング～06～10年度（予）、大東建託ダントツ1位変わらず
- ③事業別収益力分析～請負+管理のバランスがポイントだが、賃貸事業の利益率大幅低下
- ④アパート建築は粗利30%超、営業利益10%の高収益
- ⑤大手5社の収益力比較～大東、レオパ、積水、大和、東建
- ⑥アパート專業3社の収益構造指標一覧
- ⑦積和不動産と大和リビングの収益力比較
- ⑧アパート專業業者の財務分析～クラスト、スターツCAM、セレコーポレーション、大成ユーレック、

ハイトスコポレーション



（表Ⅳ-2）アパート請負売上高ランキング

順位	06	07	08	10(予)	備考			
1	大東建託	416,470	406,098	437,700	42	41,000	完成工事高の内訳住宅	
2	積水ハウス	245,000	262,736	257,827	23	27	10	完成工事高の内訳住宅
3	大和ハウス	258,966	284,299	285,747	10	10	完成工事高の内訳住宅	
4	レオパレス	316,177	327,487	327,487	10	10	完成工事高の内訳住宅	
5	東建コーポレーション	121,576	116,000	116,000	10	10	完成工事高の内訳住宅	
6	旭化成ホームズ	32,400	39,000	39,000	10	10	完成工事高の内訳住宅	
7	生和コーポレーション	38,521	38,521	38,521	10	10	完成工事高の内訳住宅	
8	パナホーム							
9	スターツ							
10	積水化学							
11	三井ホーム							
12	大成ユーレック							
13	ミサワホーム							
14	トシシンバートナ							
15	シノケン							
16	クラス							
17	セレコーポレーション							
18	木下工務店							
19	日本住宅							
20	住友林業							

特集5. アパート販売戦略

- ①飛び込み中心の大東・レオパ、ルート、リピート中心の積水・大和
- ②イベント・反響、展示場中心の中堅メーカー
- ③各社強化のオーナー紹介・再受注
- ④販売力分析①～アパートオーナーのきっかけ
- ⑤販売力分析②～最初からイメージした会社がある
- ⑥販売力分析③～最初にイメージした会社と最終的に契約した会社
- ⑦販売力分析④～最初にイメージした理由
- ⑧販売力分析⑤～営業マンと出会ったきっかけ
- ⑨販売力分析⑥～事業提案を受けた理由
- ⑩販売力分析⑦～事業提案を受けなかった理由
- ⑪販売力分析⑧～契約した理由
- ⑫販売力分析⑨～契約しなかった理由

（表Ⅴ-4）各販売源の傾向

販売源	傾向
飛び込み・電話	都市部よりは地方で積極的なのは変わらず。自社で蓄積した地権者情報を元に飛び込みするのが基本。地権者情報の蓄積が無い場合は、駅周辺駐車場などの地主に勝手ファン待参で飛び込んだり、住宅地帯で地主名中心にローラー。
ルート営業	大手では金融機関情報で苦戦し始める事例もあるが、中堅では好調なケースもあり、やや情報差がある。アパート以外の資産活用メニューも。協議長期化傾向客増加。それよりは不動産業者替え案件など。
紹介	オーナー紹介と共同イベントで共同アプローチが歩みイベントも増える。

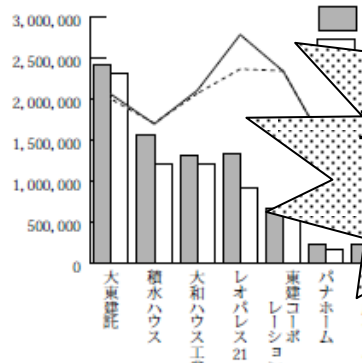
（表Ⅴ-1）アパート主要会社の販売源

企業名	飛び込み・電話	ルート営業	紹介	再受注	最近の傾向
大東	38	0	0	0	訪問強化で再受注が増加。10年度は初の全国一斉セミナーイベント開催
積水	10	30	0	0	訪問強化で再受注が増加。10年度は初の全国一斉セミナーイベント開催
大和	15	0	0	0	ルート営業、オーナー紹介で再受注・紹介増勢。都市部は初回見込みも
レオパ	32	0	0	0	ルート営業はTKCに依存している。オーナー紹介は継続。大型イベント多発
東建	0	0	0	0	新開拓の基本的には飛び込みで変わらず。但し他社エリアを都市中心に絞る
旭化成	0	0	0	0	飛び込み中心で、主要会社の中では最も依存度が高く、その分積極的な活動実施
パナ	0	0	0	0	訪問強化で再受注が増加。都市部は「建営業」を活用し、展示場からの受注増加
化学	0	0	0	0	営業マン個々に持つ不動産業者ルート及び積合せからの情報増加
旭化成	0	0	0	0	全ての項目において情報数が増え、比率では2年前と大きく変わらない
ミサワ	0	0	0	0	自社不動産情報MISからの紹介が増え、リピート獲得に力
三井	0	0	0	0	都市部は展示場からの受注で賃貸利用住宅に伸び有り。金融機関情報も増加
住友	0	0	0	0	ルート情報強化が顕著で、バランス良い情報チャネルの構築が顕著

特集6. アパート商品戦略

- ①專業系・メーカー系の商品戦略の違い
- ②入居者確保に向けた付加価値提案
- ③3階建アパート商品
- ④狭小地対応アパート商品
- ⑤賃貸併用商品
- ⑥大東建託の商品開発
- ⑦積水ハウスのアパート商品開発
- ⑧大和ハウスのアパート商品開発
- ⑨主要会社新商品概要

（図Ⅵ-1）主要会社の合計



（表Ⅵ-1）大東建託の過去5年間の新商品

年	月	商品名	構造	階層	価格	特徴
05年	1月	サンレミ	2×4	2	39	海仏プロヴァンス風内装仕様
	9月	ルガーナ	RC	3-4	28	押入れのRC商品、1LDK、2LDK、3LDK
	12月	カリオージュ	2×4	2	38	北海道限定商品、断熱など地域仕様
06年	3月	サンレミ	RC	3	38	ダブル窓仕様
	3月	サンレミア	2×4	2	38	断熱仕様
	4月	エディオン	2×4	2	38	断熱仕様
	4月	エディオン	2×4	2	38	断熱仕様
	4月	エディオン	2×4	2	38	断熱仕様

掲載企業個表

～詳細個表：5～8頁で徹底分析（2ページ概要表＋分析内容3～6ページ）～

大東建託、レオパレス21、積水ハウス、大和ハウス工業、東建コーポレーション
旭化成ホームズ、住友林業、積水化学工業、パナホーム、ミサワホーム、三井ホーム、
セレコーポレーション

～概要個表：2～4簡易概要表＋分析内容～

木下工務店、クラスト、スターツグループ、大成ユーレック、ハイトスコアコーポレーション

詳細個表の紙面 サンプル

企業分析は以下のような項目が含まれています

- ① 決算概要推移
- ② 組織・人員
- ③ エリア別販売動向
- ④ 商品関連データ（タイプ・階層・特徴別など）
- ⑤ 販売手段動向、オーナーフォロー状況
- ⑥ 一括借上げ実績及び概要
- ⑦ 入居者源泉（個人・法人及びルートなど）

代表者	三 角 伊 藤 雄	所 在 地	〒108-8211 東京都港区南青山2-16-1 TEL 03-6718-9111	業 種	※事業体									
資本金	20,000百万円	従業員数	1999名※、特約 345名	業 務 内 容	※1 建設業の中間会社を主とし、建設現場に直接出向し、建設現場の管理・監督業務を行う。また、建設現場の管理・監督業務を行うための営業活動を行う。また、建設現場の管理・監督業務を行うための営業活動を行う。									
売上高	17 (18/3)	538,692	9.5	419,868	295,305	95.1	63,767	11.8	65,490	12.1	10,430	51.6	6,586	600
経常利益	18 (19/3)	54,316	4.8	441,286	416,470	94.4	22,648	12.9	73,626	13.1	11,197	50.4	6,023	902
営業利益	19 (20/3)	64,045	13.8	439,955	406,008	92.3	46,295	10.3	69,699	10.9	15,637	50.7	6,968	58.3
純利益	20 (21/3)	95,481	40.0	469,693	437,694	93.2	70,389	7.4	73,976	7.7	13,009	73.4	7,485	58.5
EPS	21 (22/3)	972,616	1.9	465,580	430,823	95.8	71,127	7.3	76,663	7.9	12,903	75.4	6,924	62.2
ROE	22 (23/3)	1,004,000	3.3	433,300	426,301	98.3	74,000	7.4	78,500	7.8	13,500	76.8	7,000	56.1
業 務 内 容	人員	比率	有資格者・平均年齢	業 務 内 容	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	業 務 内 容	21/23	22/23	
建設業	579	6.7	41.04	建設業	7,015	7,630	7,545	7,014	7,700	建設業	439,301	433,160		
不動産	3,317	38.7	6.0	不動産	51,361	50,785	52,249	48,100	53,100	不動産	437,004	430,823		
その他	1,350	15.8	平均年齢	806	その他	51,267	50,718	53,188	48,100	53,000	その他	1,007	2,337	
建設業	1,012	11.7	14	建設業	1,305	6	建設業	2,086	2,620	建設業	28,255	14,100		
不動産	1,350	15.7	720	不動産	1,855	6	不動産	44,749	34,678	不動産	44,749	34,678		
その他	100	2.4	平均年齢	2	その他	94	67	61	90	100	その他	514,372	484,560	

個表 サンプル

購入申込書

お申し込み有難うございます。所定事項をご記入の上、下記までFAXでご返送ください。

FAX 03-3358-1429

書籍名	'11 アパート業界の競争力分析		
価 格 (いずれかに○)	TACT会員様価格 一般（非会員）様価格	頒価 75,600円（税込） 頒価 84,000円（税込）	冊
T A C T	会員（No.)	・ 非会員	
ご 住 所	〒		
貴 社 名	T E L () -		
部 署 ・ 役 職	F A X () -		
ご 氏 名	Ⓜ お取引が初めての方	事前振込み・代金引換発送	

※弊社とのお取引が始めての方は事前振込みもしくは代金引換発送にてお願い致します

お問合せ先 **株式会社住宅産業研究所** TEL 03-3358-1407
〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-3-11 御苑前 311ビル6F 担当：清水

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、ご記入いただいたご本人には、ご自身の個人情報の開示請求、間違いがある場合には訂正、削除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、及び要望などがございましたら、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。