

関西圏・工務店の市場動向(新築編)

関西住宅新聞では、関西圏地場工務店の実態調査の一環として、新築工務店にたいする実態アンケートを実施した。「新築住宅編」の結果を公表する。

新築の調査対象

14,163社
 うち回答社 6,772社
 うち有効回答 2,866社

半数の工務店が、年間の完工棟数5棟未満である

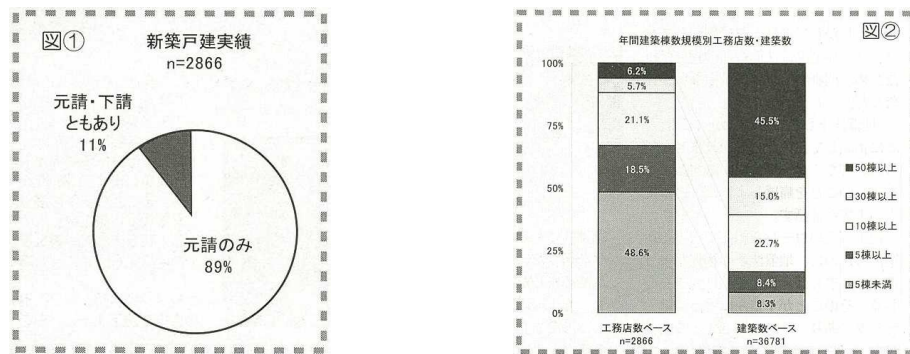
元請と下請の割合

有効回答のあった2,866社の工務店を見ると、「元請のみ」が全体の89%、「下請兼業」が11%という割合で、「下請けのみ」は0%だった(図①)

年間の建築等棟数 規模別工務店数と棟数

さらに完工棟数別に見ると、「年間5棟未満」が48.6%、「5棟~10棟未満」が18.5%、「10棟~30棟未満」が21.1%、「30棟~50棟未満」が5.7%、「50棟以上」が6.2%となっている(図②)

工務店の規模と建設棟数の関係では、年間50棟以上建てる業者が全体の6.2%しかない。一方で、50%弱の工務店が年間5棟未満の完工棟数であることが分かった。



工務店は“木材・木造”“仕事の丁寧さ”が訴求ポイント(自由回答)

新築受注に当たったの営業上の特徴(図③)

<10棟未満の工務店>

- お客様の要望に良い仕事で応えている。
- 自然素材、乾燥材にこだわっている。
- 在来工法の良さを生かし、職人による丁寧な仕事をして信用を強めている。
- 耐震性、耐久性を証明
- 地域密着と口コミ、リピートを重視

これに対して<30棟以上の工務店の特徴>は

- お客様のニーズに応えているという姿勢は高いが高品質、高性能を前面に出し、低コスト、安さをアピールしているところが目立った。

図④

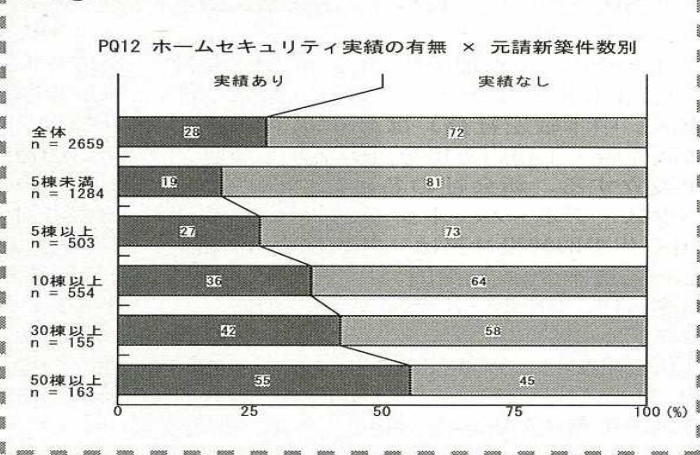
構成比(単位%)	年間元請戸建件数別				
	全体	5棟未満	5棟以上	10棟以上	30棟以上
標本数(無回答除く)	1,363	646	260	290	75
1 顧客の要望(ニーズ)に対応	19.2	24.0	15.8	13.1	17.3
2 木材・自然材・乾燥材・無垢材	9.9	10.5	12.3	9.0	5.3
3 丁寧・信用・良い仕事	7.3	7.9	6.9	6.6	6.7
4 耐震・耐久(長年・丈夫)・基礎・構造	7.1	4.5	8.8	10.7	8.0
5 木造・在来工法	6.7	8.8	3.5	8.3	2.7
6 地元密着・口コミ・紹介・リピーター重視	6.5	8.7	6.9	2.4	1.3
7 低コスト・安く	5.8	4.3	7.3	5.9	10.7
8 バリアフリー・介護住宅	4.6	4.5	6.2	4.1	2.7
9 健康・シックハウス・(体に優しい)	3.8	3.7	4.2	5.2	2.2
10 高品質・高性能・良いもの・こだわり	3.7	3.3	5.0	3.4	6.7

ホームセキュリティの採用実績は28%、年間50棟以上では55%と半数以上

ホームセキュリティの実態について

全体では「ホームセキュリティを採用したことがある」と答えた工務店数は28%、50棟以上の企業では55%と高くなっている。分譲住宅にセキュリティ付き、で販売したものも見られる(図⑤)

図⑤



分譲と注文の比率は拮抗。ただ10棟未満の工務店は注文8割

注文と分譲の比率

別掲グラフのように(図③)分譲が53%、注文が47%。企業の規模別に見ると年間50棟以上建築しているところが分譲比率が高く71%が分譲、29%が注文建築である。年間10棟未満の工務店では逆に82%が注文で分譲が18%だ。

受注金額

一棟当たり3千万円以上の受注額の多いのは年間5棟未満の工務店だ。二千万円以上の建築は61%も占めている。それに反し、50棟以上のパワービルダーや分譲会社は二千万円未満の工事が75%と安くなっている。もちろん延床面積も小さく34坪未満が61%となっている。

注文と分譲の建築戸数の比率 図③

