

Life  
Plan  
Advisor

一般社団法人  
ライフプランアドバイザー協会

News<sup>2023</sup>

Letter

5

vol.84

■ 特別巻頭記事

「受注が半分になる日はそんな遠くない!？」～ 工務店ビジネスモデルの再構築を考える Vol.2 ～

■ 今月のトピックス

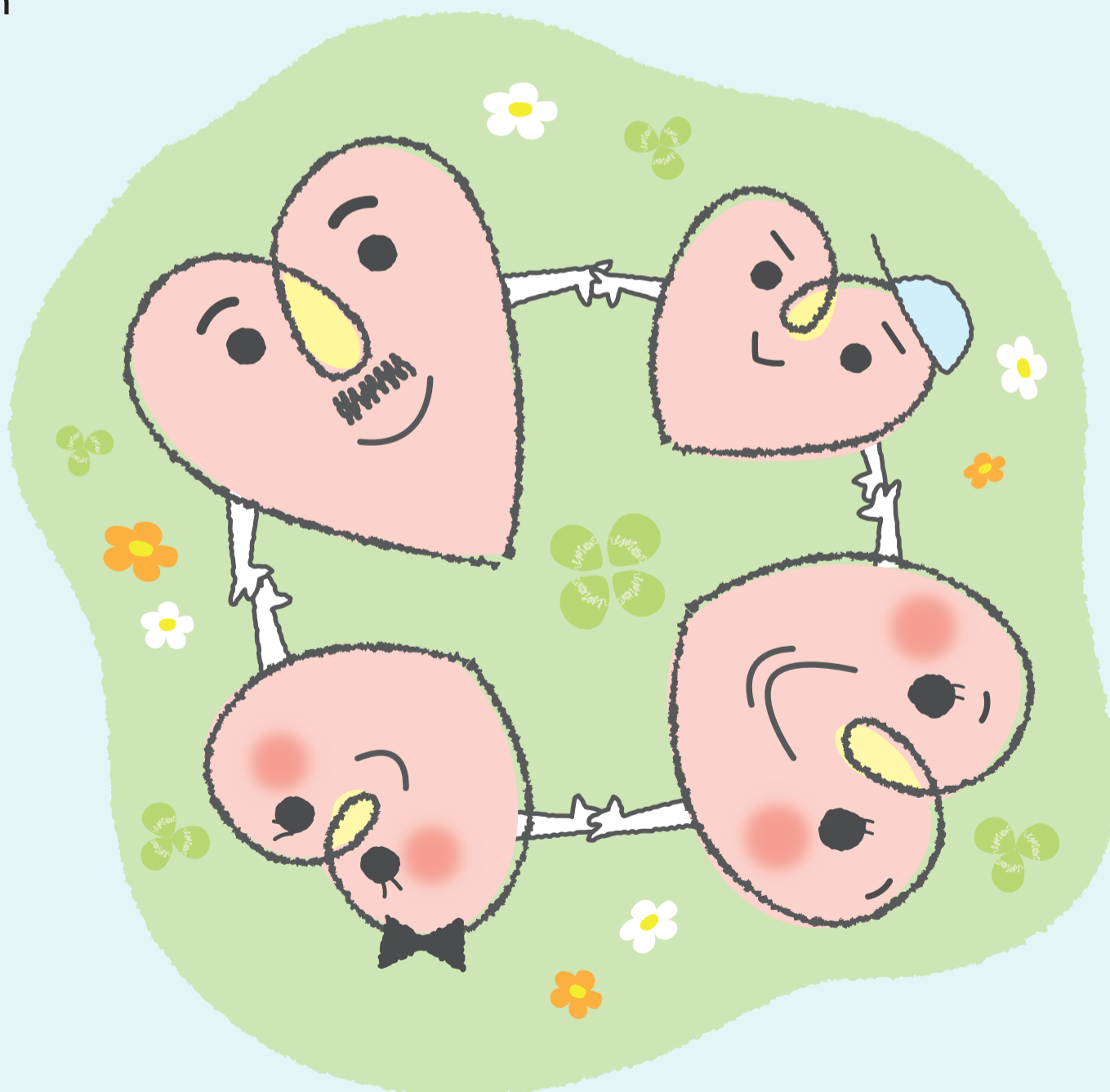
※今月はお休みです

■ お客様向けニュースレター

「電気・ガスの値上がりは続くけど、国の補助は9月まで!？」

■ Information

■ 編集後記



「家族」

特別巻頭記事

# 「工務店ビジネスモデルの再構築を考える!？」

## ～ 工務店ビジネスモデルの再構築を考える Vol.2 ～

まずは、日経クロステックの記事から読んで欲しい。

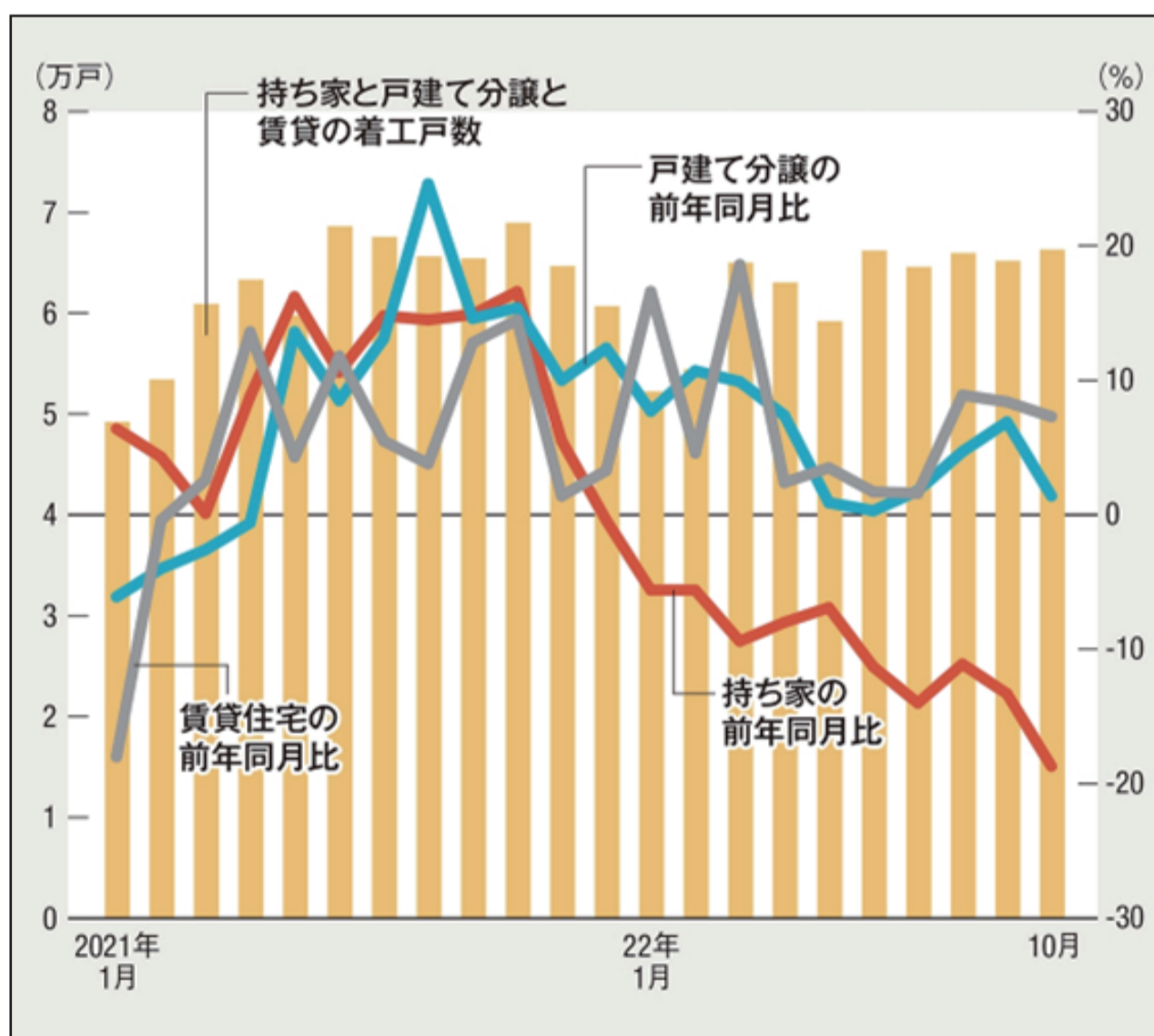
\*\*\*\*\*以下記事\*\*\*\*\*

2022年の新設住宅着工戸数は、注文住宅と戸建て分譲住宅で明暗が分かれた。

国土交通省によると、持ち家(注文住宅)の10月の着工戸数は前年同月比18.7%減。前年同月実績を下回るのは実に11カ月連続だ〔図1〕。

大手住宅会社10社が公表した注文住宅の受注実績を見ても、22年は前年同月比でマイナスとなった月が多い〔図2〕。

〔図1〕 持ち家は11カ月連続でマイナス



持ち家（注文住宅）、戸建て分譲住宅、賃貸住宅の新設着工戸数の合計値と、前年同月比の推移（資料：国土交通省の資料を基に日経アーキテクチャが作成）

## 〔図2〕 大手住宅会社の受注も苦戦中

	会社名	22年1～11月 に前年同月比 「減」の回数	2022年度実績 (累積、前年同期比)
注文住宅など	タマホーム	4	+2% (22年6月～11月)
	ヤマダホームズ	5	-0.2% (22年3月～11月)
	住友林業	5	-3% (22年1月～11月)
	積水化学工業	6	-5% (22年4月～9月)
	積水ハウス	6	-5% (22年2月～11月)
	パナソニックホームズ	7	-9% (22年4月～11月)
	三井ホーム	7	-10% (22年4月～11月)
	旭化成ホームズ	8	-8% (22年4月～11月)
	ミサワホーム	8	-10% (22年4月～11月)
	大和ハウス工業	9	-8% (22年4月～11月)
戸建て分譲	オープンハウス グループ	なし	+15.6% (21年10月～22年9月)
	ケイアイスター不動産	なし	+9.4% (22年4月～9月)
	飯田グループホール ディングス	あり	-1.8% (22年1月～9月)

これに対して戸建て分譲住宅の着工戸数は、前年同月実績を上回る状況が18カ月も続いている。

注文住宅離れの要因とみられるのは、資材高騰による住宅価格の上昇だ。

住宅市場に詳しい住宅産業研究所(東京都新宿区)の関博計社長は、「在宅勤務の拡大などによるコロナ特需が一巡した後の価格上昇なので、注文住宅を希望する消費者は様子見の状態だ」とみる。

戸建て分譲住宅の販売価格も資材価格の高騰で上がっているが、もともと価格が低いうえ、注文住宅よりは上昇幅が小さい。そのため戸建て分譲住宅のお得感が強まり、価格重視の消費者が流れている可能性がある。注文系の大手では、ローコスト路線のタマホームが唯一前年に比べて受注を伸ばしているのも、こうした仮説を裏付けている。

ただし、関社長は「物価上昇の影響が戸建て分譲住宅にも表れ始めている」という。分譲最大手の飯田グループホールディングスは、22年1～9月の累積販売実績(棟数)が前年同期比6.5%減だった。23年の見通しについて関社長は「戸建て分譲住宅の新設着工は調整されるかもしれない。注文住宅の受注も、良くなる要素は見当たらない」と話す。



## ● ローコストで攻めるか、富裕層を狙い撃ちか

厳しい市場環境で注文住宅の業績を伸ばすにはどうすればいいか。  
比較的好調なのはローコスト商品だ。

ケイアイスター不動産は、20年8月に発売した平屋限定規格型住宅「IKI」の受注拡大により、22年4～9月期の注文住宅の受注棟数が前年同期比134.7%増となった。価格は延べ面積約58m<sup>2</sup>で税込み649万円からだ。



ケイアイスター不動産が開発した平屋の低価格住宅「IKI」では、営業マンと社外のロボット担当スタッフが、無人のモデルハウスに来た顧客と遠隔でやり取りする方法で、営業効率を上げる（写真：ケイアイスター不動産）

大和ハウス工業は、ウェブ限定販売で価格を1000万～2000万円台に抑えた「Lifegenic(ライフジェニック)」を19年11月に発売。22年10月末時点での受注件数が1500件に達した。



大和ハウス工業の「Lifegenic」は、顧客がウェブサイトで質問に答えた結果に基づき、外観やインテリアを提案する。延べ面積が76m<sup>2</sup>の平屋モデルの販売価格は1689万円から（税込み・太陽光発電設備を含む）（写真：大和ハウス工業）



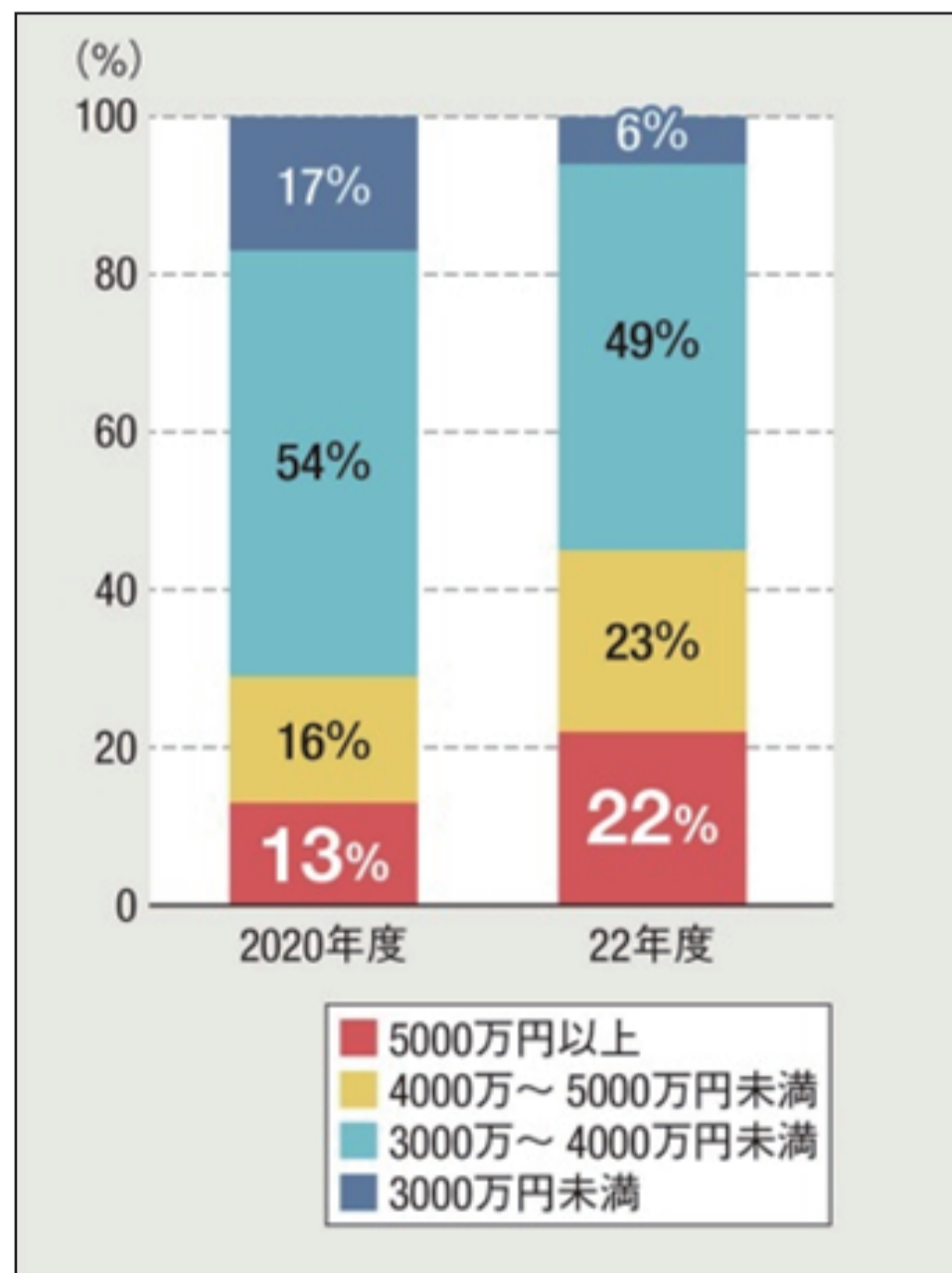
逆に、高価格帯に活路を見いだすのも手だ。積水ハウスは販売価格5000万円以上の住宅の受注率を順調に伸ばしている。

### 付加価値提案で高額商品を受注



積水ハウスは、スパンが10mの大空間と高さ2.7mの大開口をもつ「ファミリースイート」、スマートフォンアプリで住宅設備の遠隔操作を可能にする「プラットフォームハウスタッチ」などを提案し、高額商品の受注を増やす（写真：積水ハウス）

## ● 積水ハウスの販売価格帯別受注比率



\*\*\*\*\*記事終了\*\*\*\*\*

## ○ 記事の大半は間違っている！？

一見もっともらしいこの記事。確かに統計の数字も入れながら信憑性のある内容です。

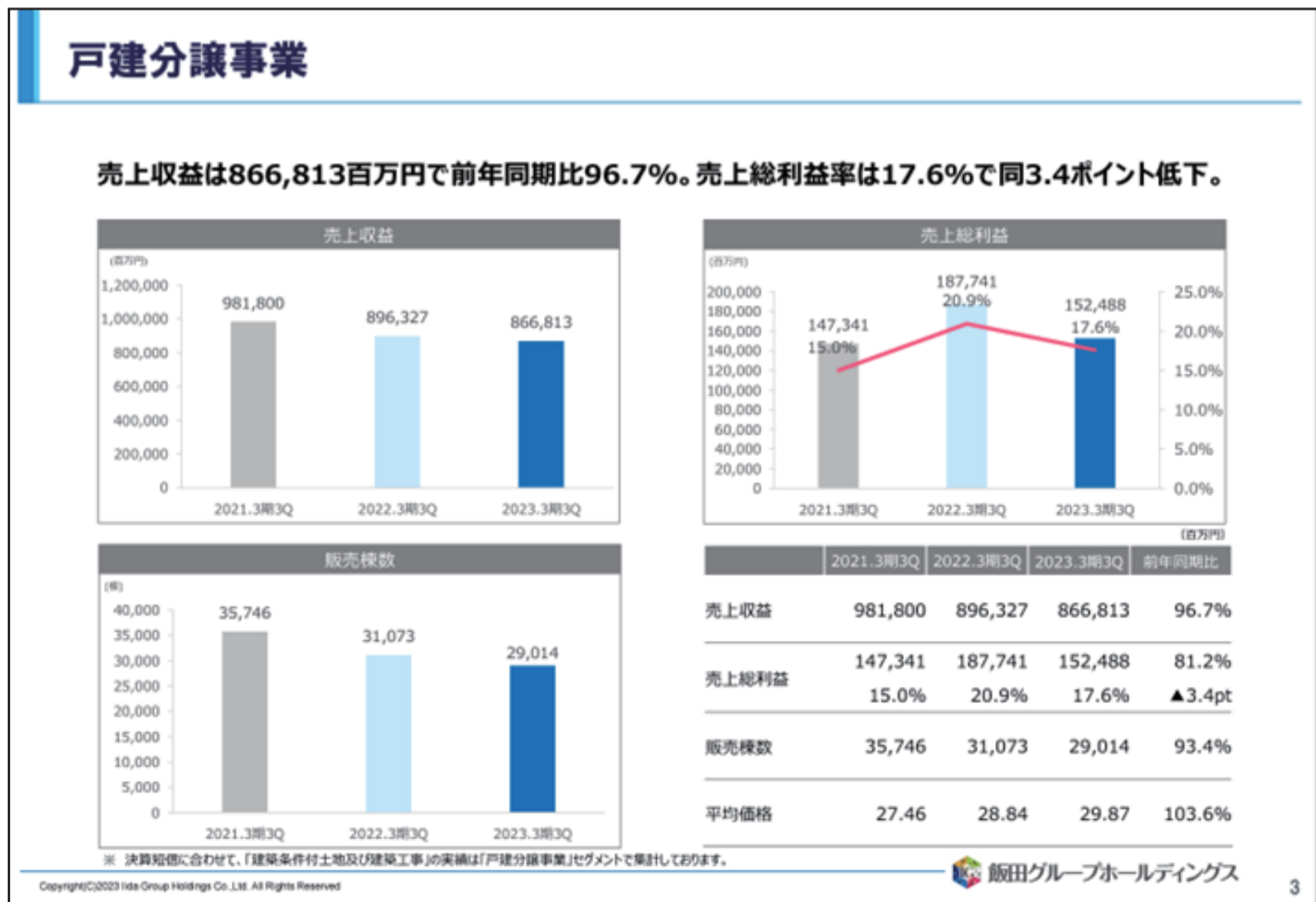
しかし、きちんと一つずつを精査すると全く違うことが分かる。  
まず、分譲が好調なのか？という点。

分譲住宅大手「飯田産業グループ」と「オープンハウス」の実績を見てみると・・・。

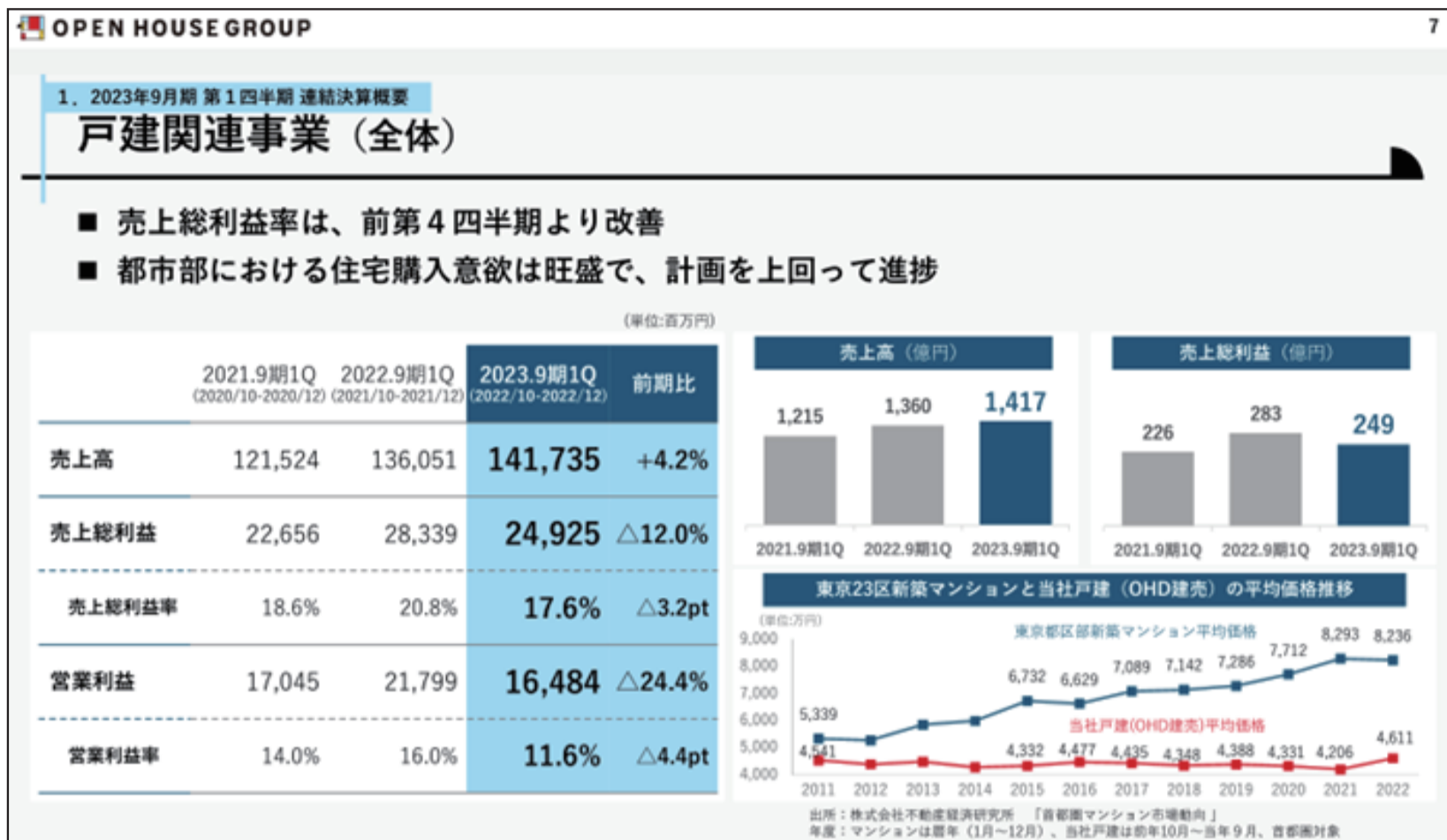
「分譲も終わっている!？」  
～ 飯田産業は減収減益、オープンハウスは増収減益!？ ～

分譲住宅最大手「飯田産業グループ」は2021年に最高益を出してからこの2年減収減益が続いている。

特に、売上よりも利益の減り具合が顕著だ。







次に飛ぶ鳥を落とす勢いと言われた「オープンハウス」。  
こちらでも2021年に最高益を叩き出した以降この2年間はひどいもの。  
売上は増えているものの売上総利益がガタ落ち。21%あった利益率が、  
今期17.5%まで落ちています。

利益を削って売りに行っている。売れ残りをしないために価格を下げて  
売り切っているというのが現状なのでしょう。

### 「ローコスト住宅は本当に好調？」

次に、ローコスト住宅は好調なのか？という点です。  
記事で紹介されていたのは、馴染みのない方もいるかもしれませんが、  
北関東地盤のビルダー、ケイアイスター不動産。



この会社も2021年には、  
純利益は3.5倍の77億円という  
最高益を出しています。

記事にもあるように、平屋の規  
格モデル「ひら家IKI」を展開し、  
スーパーローコスト戦略で棟数  
を着実に伸ばしているようです。

平屋とスーパーローコスト。  
 岡崎も2年ほど前に「この戦略でいけるんじゃないか？」と集合研修で提案したことがあると思います。

しかし、決算を覗くと……。

セグメント別業績の状況 (1)

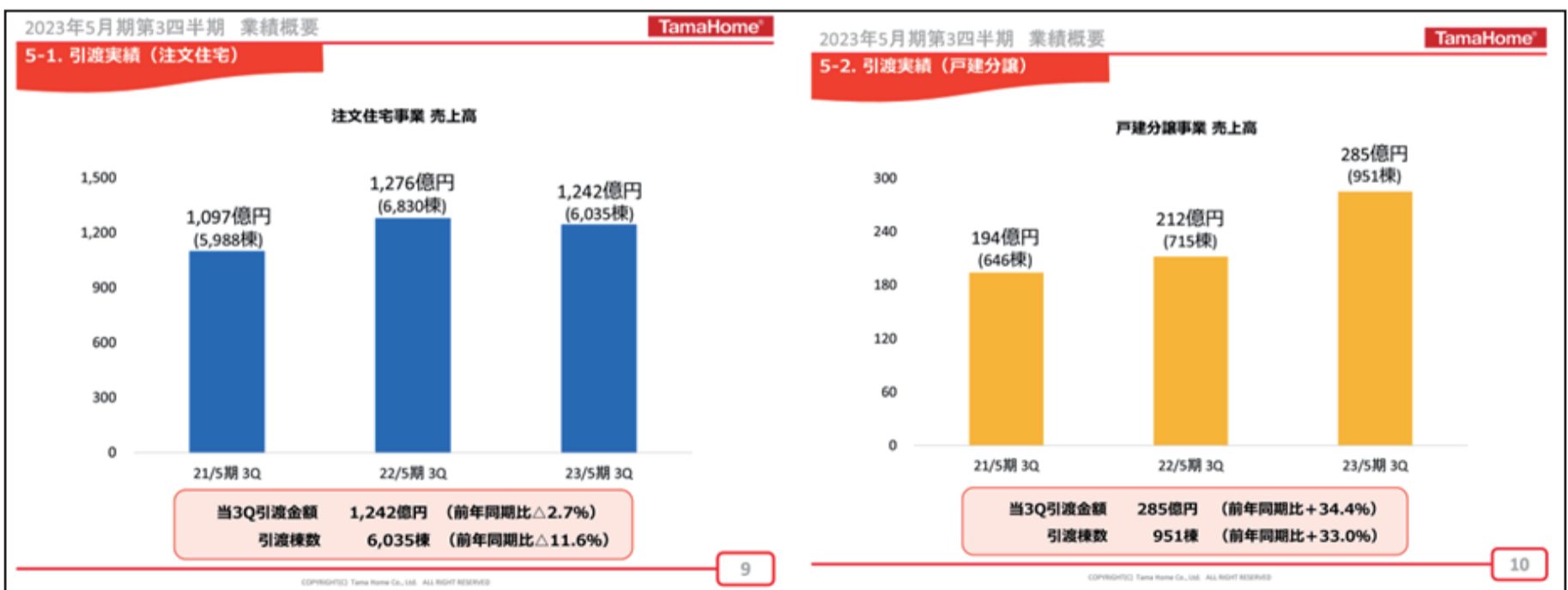
グループ全体でコンパクト分譲開発モデルへのシフト加速による売上成長を継続

(売上高・営業利益 単位：百万円)

		2022年3月期 3Q (累計)	2023年3月期 3Q (累計)	増減率	コメント
分譲住宅事業 (土地含む)	棟数	2,703	3,161		成長戦略遂行による増収、積極的な販売促進を行ったことによる減益
	売上高	93,463	109,144	+16.8%	
	営業利益	15,971	13,285	△16.8%	
注文住宅事業	棟数	103	181		「IKI」の受注拡大に伴う販売費及び一般管理費が先行発生するも増収増益
	売上高	1,967	3,348	+70.1%	
	営業利益	73	96	+30.5%	
よかタウン事業	棟数	分譲(土地含む)647 注文53	分譲(土地含む)727 注文39		分譲住宅販売強化による増収、積極的な販売促進を行ったことによる減益
	売上高	18,435	20,511	+11.3%	
	営業利益	2,127	973	△54.2%	
旭ハウジング事業	棟数	分譲(土地含む) 197	分譲(土地含む) 249		分譲住宅販売強化による増収増益
	売上高	8,441	10,710	+26.9%	
	営業利益	1,395	1,448	+3.8%	

注文住宅事業で見ると棟数は約2倍。しかし売上は1.7倍。利益は1.3倍。うーんどうでしょうか。

今期業績がいいと言われている「タマホーム」も中身を見ると……。



注文住宅は値上げしたので売上は3%ほどしか落ちていませんが、棟数は12%も落としています。

結局注文住宅が売れない分を分譲住宅でカバーしているという構図なのです。



「では、高価格路線は上手く行っているのか!？」

4. セグメント情報 - 請負型ビジネス							
	受注高 (単位: 億円)				受注残高 (単位: 億円)		
	2021年度	2022年度	増減額	増減率	2021年度 期末	2022年度 期末	増減額
戸建住宅事業	3,532	3,440	△92	△2.6%	1,838	1,754	△84
賃貸住宅事業	3,901	4,264	362	9.3%	3,788	3,792	3
建築・土木事業	3,336	3,016	△319	△9.6%	4,341	4,369	28
請負型ビジネス合計	10,771	10,721	△49	△0.5%	9,968	9,916	△51

1棟当たり単価 (単位: 万円)			
	2021年度 実績	2022年度 実績	増減額
戸建住宅事業	4,265	4,619	354
賃貸住宅事業	12,656	14,161	1,505

- 戸建住宅事業  
グリーンファースト ゼロ (ZEH) 比率: 90% (4~1月)  
3・4階建て比率 (金額ベース): 11.0%
- 賃貸住宅事業  
シャームゾンZEH比率: 65%  
3・4階建て比率 (金額ベース): 87.1%

積水ハウスの決算を見る限り、1年間で354万円価格をUPして、富裕層狙いに絞った訳ですが、売上は微減となっています。

今まで見た中では、一番落ち込みが少ないというものの、それでも業績がいいとは言いにくい状況であることは間違いありません。

## ○ ステレオタイプな成功法則は存在しない

つまり、「こうすれば上手くいく」というステレオタイプの成功はありません。

ですから、どこかの成功法則を持ってきてコンサルティングなんていう工務店コンサルは終わっています。

6月の集合研修のテーマになるのですが、ここからは個々の会社自体で戦略を構築していく必要があります。

前回もお話した通り、すでに各自が持っている環境因子が違います。組織も違います。強みも弱みも違うのです。

そうは言っても、ある程度のパターンは存在します。そのあたりは研修でお話ししようと思っていますので、是非ご参加ください!

## お客様向けのニュースレター素材としてご活用下さい！

### 「電気・ガスの値上がりは続くけど、国の補助は9月まで!？」

電気、ガスの月の請求額が、驚くほど高くなっている家庭が多いのではないのでしょうか。今までと同じ生活をしているのに、料金が3割以上高く、なかには倍近くになっている家庭も。

原因は、日本のエネルギーの大半を占める原油・LNG(液化天然ガス)の高騰に加え、円安やウクライナ情勢など。さまざまな要因が複雑にからみ合っているため、1つの要因が解消されたからと言って、すぐに値下がりするものではないでしょう。

それだけに、値上がりがいつまで、どこまで続くのか先が見えません。



その対策として、2023年2月から政府による「電気・ガス価格激変緩和対策事業」が始まりました。

この事業により、一般家庭の場合は以下の金額が補助されます。

#### 【2023年1月使用分(2月検針分)～8月使用分(9月検針分)】

- 電気:1KWh(キロワットアワー)当たり 7円
- 都市ガス:1m<sup>3</sup>(りゅうべい)当たり 30円

#### 【2023年9月使用分(10月検針分)】

- 電気:1KWh(キロワットアワー)当たり 3.5円
- 都市ガス:1m<sup>3</sup>(りゅうべい)当たり 15円



例えば、月300kWhの電気を利用した場合、2023年1～8月は月2,100円、2023年9月は月1,050円が補助されることに。

また、月30<sup>m</sup>（りゅうべい）の都市ガスを利用した場合、2023年1～8月は月900円、2023年9月は月450円が補助される計算です。

ただし、2023年10月以降の補助についての発表は今のところありません。

また、電気代のさらなる値上げも検討されています。

経済産業省で4月4日に開かれた、大手電力7社の家庭向け規制料金の値上げ幅を審査する専門会合では、このように電力各社より値上げする案が検討されました。

電力7社が再算定し、4日に公表した値上げ幅				
	月額 値上げ幅	上昇率	政府の 支援策	負担増の 金額
北海道	2313円	26.1%	1610円	703円
東北	2023	23.6	1820	203
東京	1558	17.1	1820	▲262
北陸	2754	43.0	1610	1144
中国	2342	29.1	1820	522
四国	2180	27.5	1820	360
沖縄	3245	36.7	1820	1425

(注) 260kW時の標準モデル、北海道と北陸は230kW時。前回の価格改定との比較、▲はマイナス

もし、この案のまま電気代が引き上げられた場合、政府の補助金があったとしても、補助前よりも料金があがる地域がでてきます。

さらに、9月以降補助金継続されなければ、今年の1月よりもさらに20%から40%ほどの電気代の負担が増えることに。家計への打撃は計り知れません。

今後住宅を検討する場合は、太陽光発電についてはかなり真剣に検討する必要があるようです。

ファイナンシャルプランナー 岡崎 充輝  
年間100件以上のローン相談・保険の相談、  
年間20回以上のセミナーを行う資金計画の専門家。  
執筆本に「住宅ローンの相談を銀行にしていけません」  
「知らないとヤバイお金の話」等があり、  
累計発行部数43万部以上のベストセラーに。



## Information

- ニュースレターは協会ホームページにアップしております。  
URLは以下になります。ご自由に閲覧・ダウンロードください。  
[https://www.lifeplanadvisor.or.jp/members\\_downloadpage](https://www.lifeplanadvisor.or.jp/members_downloadpage)
- 6月29日(木)に、『第17回 集合研修セミナー』を開催いたします。  
今回も、多くの事業所様にご参加のお申込みをいただきました。  
ありがとうございます。ご質問などございましたら、お気軽にご連絡ください。

## 編集後記

ゴールデンウィークはいかがお過ごしだったでしょうか？

私は昔遊んだゲームがパソコン版でも出ていることを知り、懐かしさに惹かれ購入し遊んでいました。当初は数時間で終わらせるつもりでしたが、“最高難易度”を“最高評価”でクリアすることに執着し、何度も失敗してムキになってしまい、約3日間掛かりきりとなりました。エンディングから最短の道順を逆算し、敵の配置・攻略方法、アイテムを全て記憶するという詰将棋の様な作業をしました。

世間的には米IT企業の決算期でもあり、決算を確認したり不動産売買を勉強したりと他にやることもあり、いい大人が何やってんだという感じですが、一度ムキになるとコントロールが効きませんね。ゲームの恐ろしい所です。クリアできたのでもう執着は無くなりましたが。

株取引という、全く以って自分の思い通りにならない、エンディングも攻略本も無いクソゲー(クソみたいなゲームの略。蔑称)に出会ってから、遊戯のゲームにはいまいち入れ込むことが無かったのですが、数年ぶりに楽しめたと思います。

本ニュースレターの全ての情報は、著作権法により保護されています。  
この情報を、一般社団法人ライフプランアドバイザー協会の許可なく  
一般公開してはならないものとします。一般公開とは複製・コピー・  
出版・講演・コンサルティング活動・電子メディア等による配信・  
オークション等への出品、転売等のあらゆる形式を指します。  
これに違反されますと、法的措置を取らせていただく場合があります  
ので取扱いには充分ご注意ください。

発行

LifePlanAdvisor

一般社団法人

ライフプランアドバイザー協会

株式会社ヘルプライフオカヤ TEL 0584-47-7121  
〒503-0906 FAX 0584-47-7122  
岐阜県大垣市室町1-55 WEB [lifeplanadvisor.or.jp](http://lifeplanadvisor.or.jp)