

**【第一部】**

# 2025年は住宅会社の選ばれ方が変化する？

1. 2024年の住宅市場はどのような動きだったか
2. 2025年の住宅市場トレンド予測
3. 選ばれる住宅会社になるために今やるべきことは？

ジャパンホームシールド オンラインセミナー  
2025.01.24

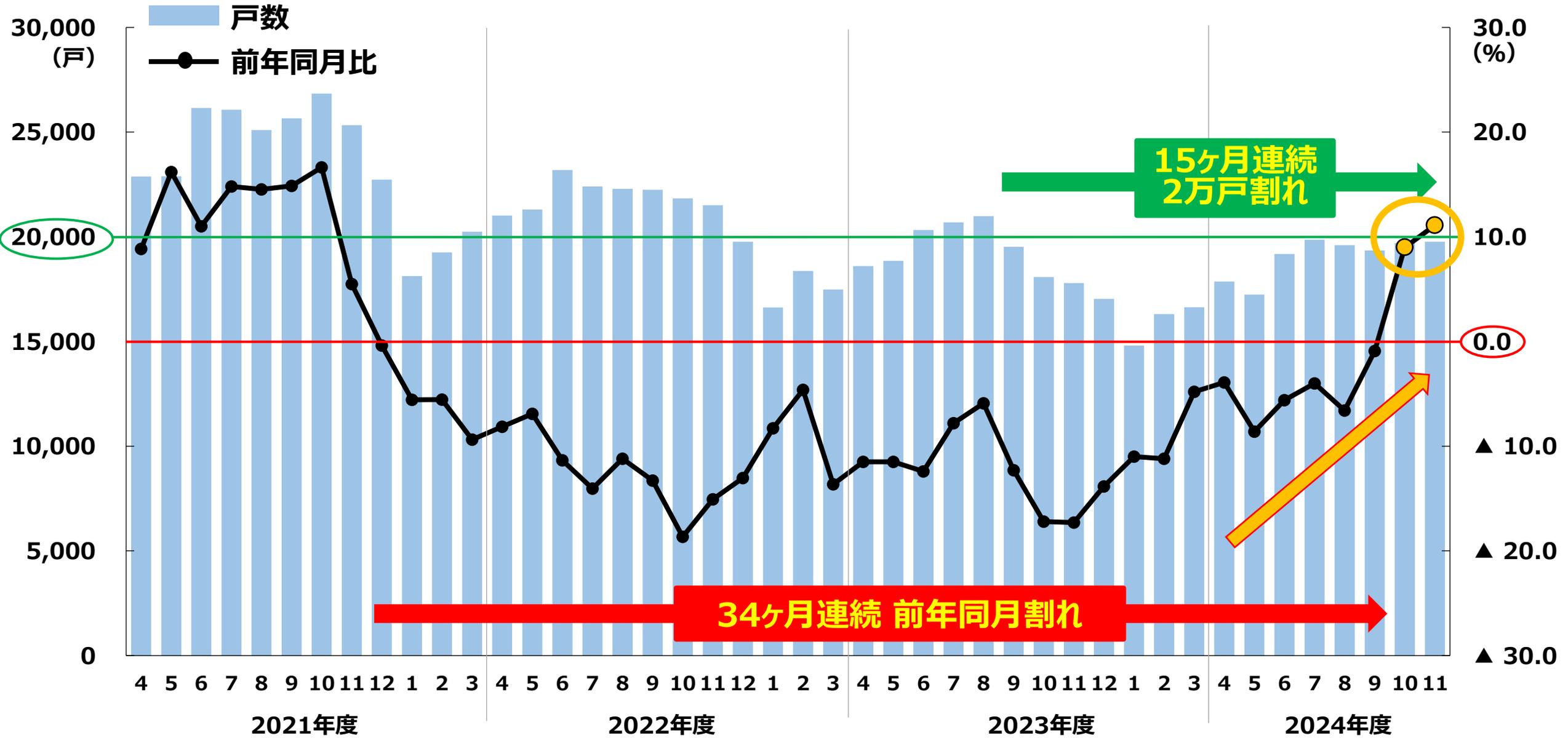
株式会社 住宅産業研究所  
TACT編集長 布施 哲朗  
fuse-t@tact-jsk.co.jp



# 2024年1月～11月 住宅着工戸数

全住宅	729,141 戸	▲3.4%	↘
持家	200,311 戸	▲3.4%	↘
低層分譲 <small>建売</small>	113,502 戸	▲11.1%	↓
中高層分譲 <small>マンション</small>	93,625 戸	▲3.8%	↘
低層貸家	197,669 戸	+1.3%	→
中高層貸家	124,034 戸	▲2.8%	↘

# 【持家】着工戸数 月次推移



※国交省「住宅着工統計」

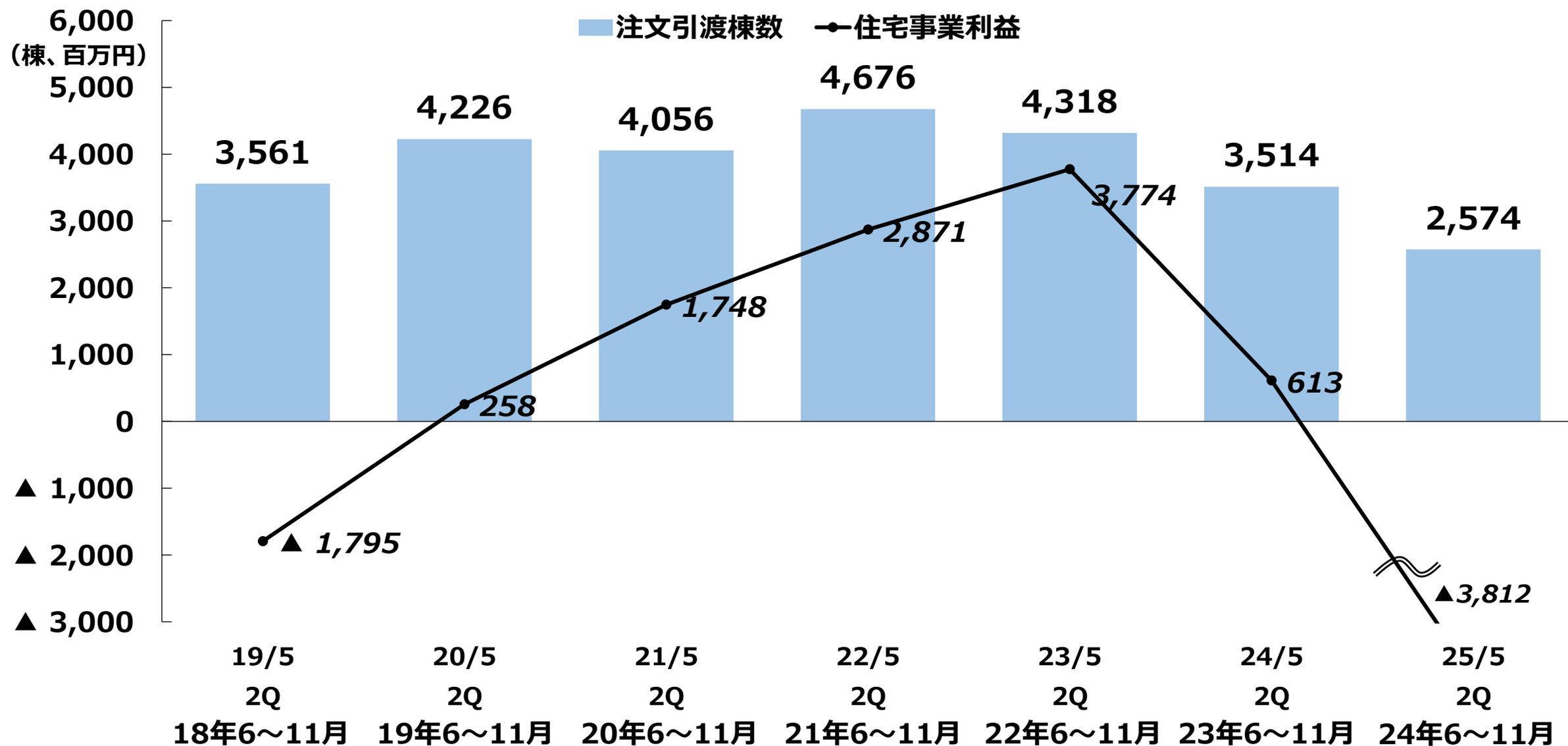
# 主要メーカー15社の受注棟数前年同月比推移

メーカー名	2023年												2024年										
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
積水ハウス	0	1	▲9	▲7	▲8	▲5	▲4	▲10	▲3	▲1	▲3	▲1	4	3	7	▲6	▲5	▲2	▲1	6	▲3	2	3
大和ハウス	15	17	110	▲14	▲26	▲4	▲23	▲17	▲19	▲9	▲26	▲6	▲19	▲10	▲23	▲4	▲3	▲10	30	16	11	▲8	6
積水化学	▲12	▲10	▲12	▲17	▲26	▲10	▲14	▲9	▲13	▲6	▲15	1	3	▲6	▲6	1	1	▲3	▲2	1	1	▲3	4
ミサワホーム	50	▲20	▲19	▲20	▲34	11	1	1	▲7	▲8	4	3	▲28	33	20	2	2	▲12	▲8	9	4	▲7	▲6
住友林業	▲15	15	11	40	▲45	▲40	▲25	13	▲4	▲2	▲2	▲3	▲2	6	▲1	▲23	65	15	17	15	7	17	16
パナソニックホームズ	▲9	▲20	10	▲15	▲30	▲50	26	8	▲6	▲5	▲10	9	▲5	0	0	▲2	20	20	9	▲5	5	16	7
旭化成ホームズ	▲15	▲25	▲20	▲35	▲25	▲5	▲10	▲25	10	10	▲10	0	▲5	10	18	12	12	▲21	▲6	0	▲10	▲5	▲8
三井ホーム	5	4	▲18	1	▲15	▲29	25	6	9	▲9	1	▲9	▲14	▲11	12	▲26	▲14	▲6	▲12	3	▲3	▲11	▲19
トヨタホーム	▲3	▲3	▲12	▲2	▲10	▲14	0	▲12	▲28	3	▲16	▲11	▲16	▲11	▲16	▲17	▲13	▲11	▲12	▲8	▲6	▲16	▲1
ヤマダホームズ	▲23	▲6	13	▲11	▲28	10	10	20	21	▲14	▲7	▲9	2	▲10	▲8	8	4	22	23	18	▲11	▲21	4
大手10社計	▲0	▲3	6	▲9	▲25	▲18	▲7	▲6	▲7	▲4	▲10	▲2	▲7	1	▲2	▲6	5	▲2	5	6	1	▲2	3
一条工務店	10	▲5	10	▲10	▲5	5	▲10	10	5	5	15	20	10	5	5	15	30	15	25	30	5	5	0
スウェーデンハウス	▲30	0	▲4	▲13	▲8	1	▲8	▲3	1	▲12	9	33	▲8	▲14	7	▲33	▲16	0	▲18	▲13	▲22	▲11	▲13
サンヨーホームズ	15	▲35	▲30	5	▲10	▲20	20	▲55	▲50	▲35	▲45	▲10	▲75	▲45	13	▲50	▲70	▲25	▲10	40	65	0	20
地所ホーム	▲21	▲4	▲13	▲8	▲35	▲29	▲16	▲20	▲29	▲36	▲31	10	9	▲17	▲12	▲36	8	▲37	▲56	25	7	▲14	17
大成建設ハウジング	▲55	▲44	▲46	▲45	▲56	▲13	▲83	▲22	120	▲29	▲31	86	20	40	▲13	0	▲29	▲23	125	▲14	▲27	220	▲44
中堅5社計	6	▲6	7	▲10	▲6	3	▲11	6	4	2	12	21	8	2	5	11	25	12	21	26	3	5	▲1
大手・中堅15社合計	1	▲4	6	▲9	▲21	▲14	▲8	▲5	▲6	▲3	▲7	2	▲4	2	▲1	▲2	10	1	7	9	1	▲0	2
①プラス社数	5	3	5	3	0	4	5	6	6	3	4	7	6	6	7	5	8	4	6	10	8	5	8
②マイナス社数	9	10	10	12	15	11	9	9	9	12	11	7	9	8	7	9	7	10	9	4	7	9	6
①-②社数	▲4	▲7	▲5	▲9	▲15	▲7	▲4	▲3	▲3	▲9	▲7	0	▲3	▲2	0	▲4	1	▲6	▲3	6	1	▲4	2

※黄色／連続プラスの期間、黒白抜き／連続マイナスの期間

※住宅産業研究所「住宅産業エクスプレス」

# タマホームの 第二四半期 注文住宅引き渡し棟数推移



※タマホーム決算説明資料より

インフレであらゆるモノの価格が上昇に向かう  
⇔ 実質賃金の上昇がそれに追いついていない

■ 住宅購入予算がカツカツな層

→ 購入を見送り？ 賃貸・中古を選択？

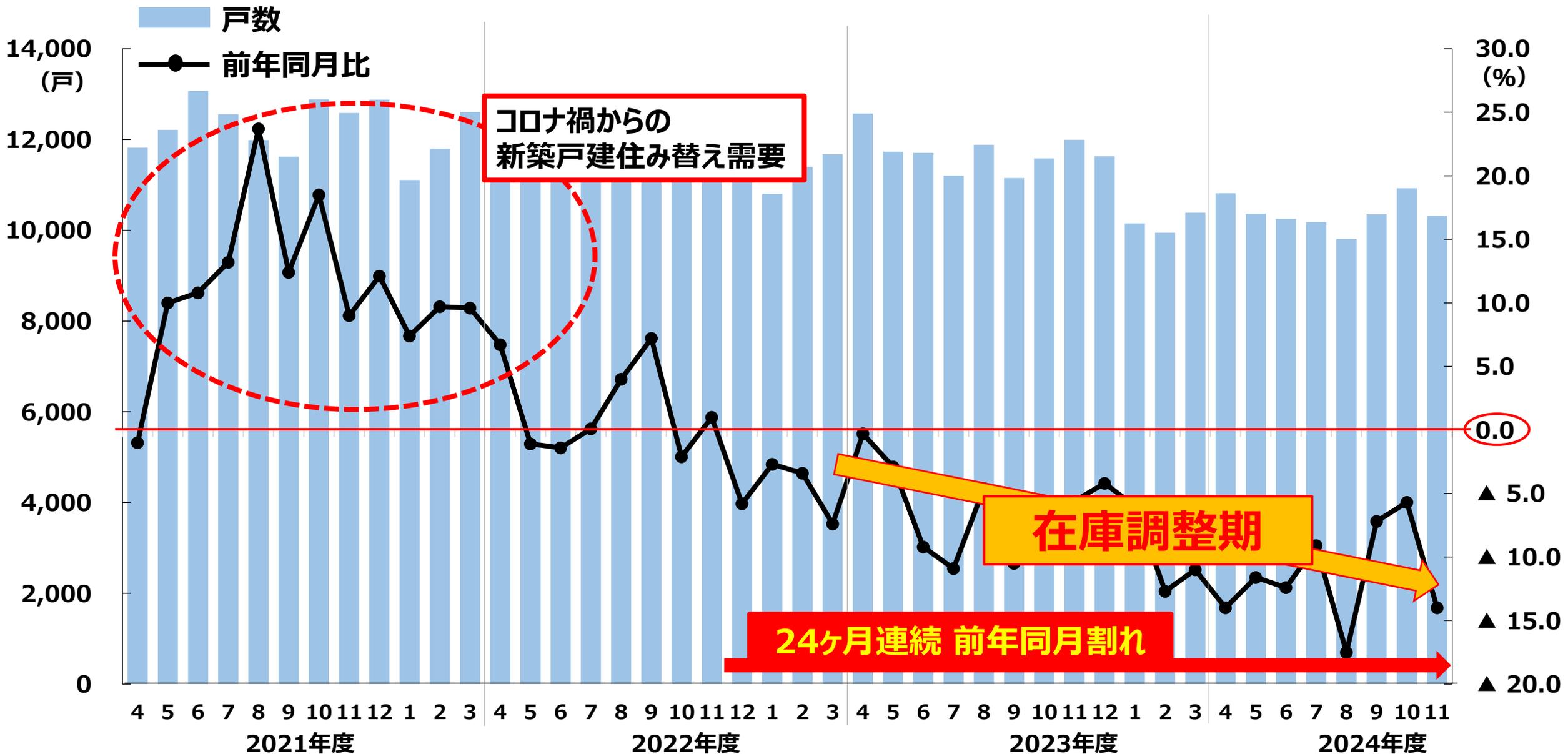
■ もともと住宅の計画があり予算も確保できる層

→ 物価や金利が上がり続けるなら

良いモノを早く買うほうがいい

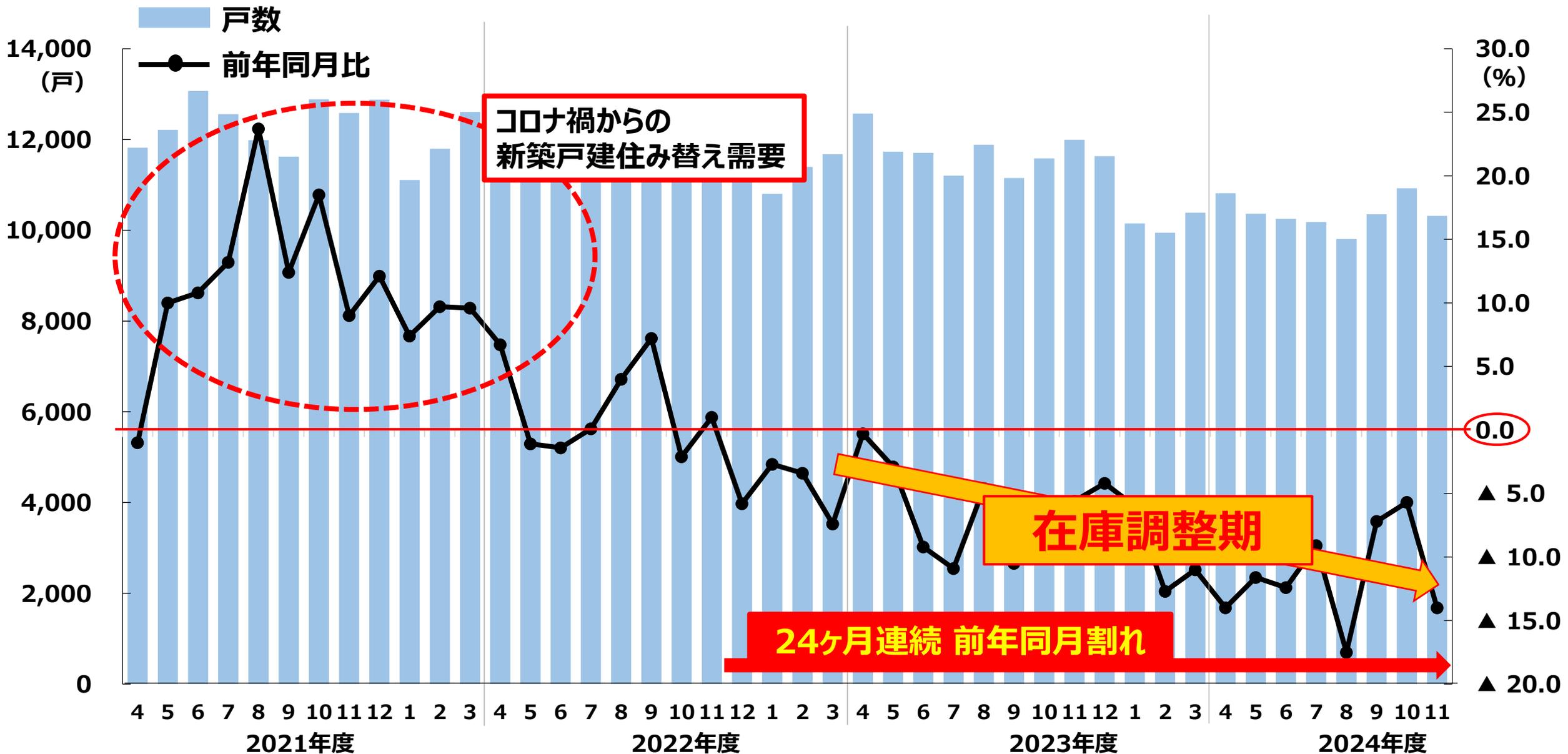
→ 持家着工戸数が上向き基調に

# 【低層分譲（≒建売）】着工戸数 月次推移



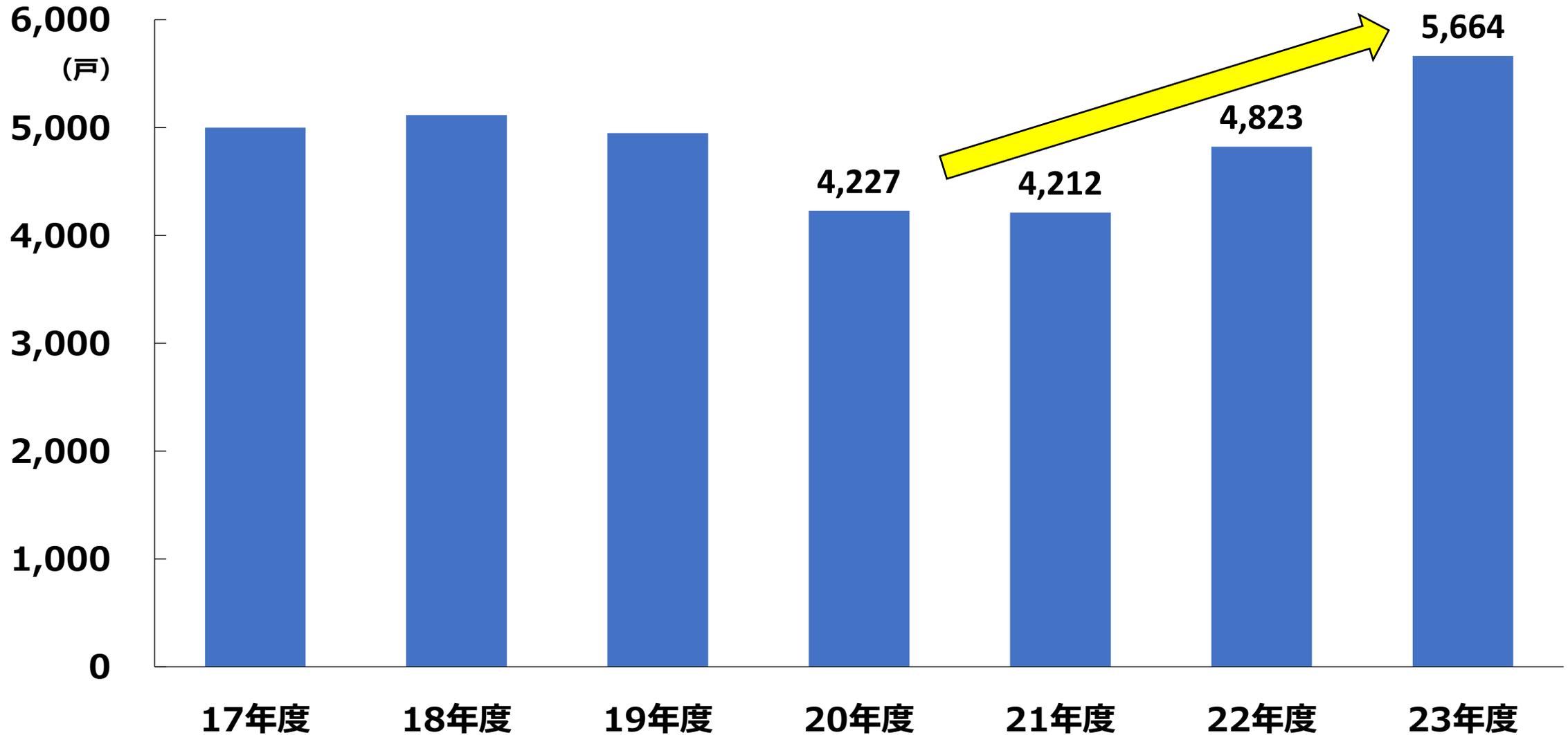
※国交省「住宅着工統計」

# 【低層分譲（≒建売）】着工戸数 月次推移



※国交省「住宅着工統計」

# 【プレハブ】低層分譲の着工戸数推移

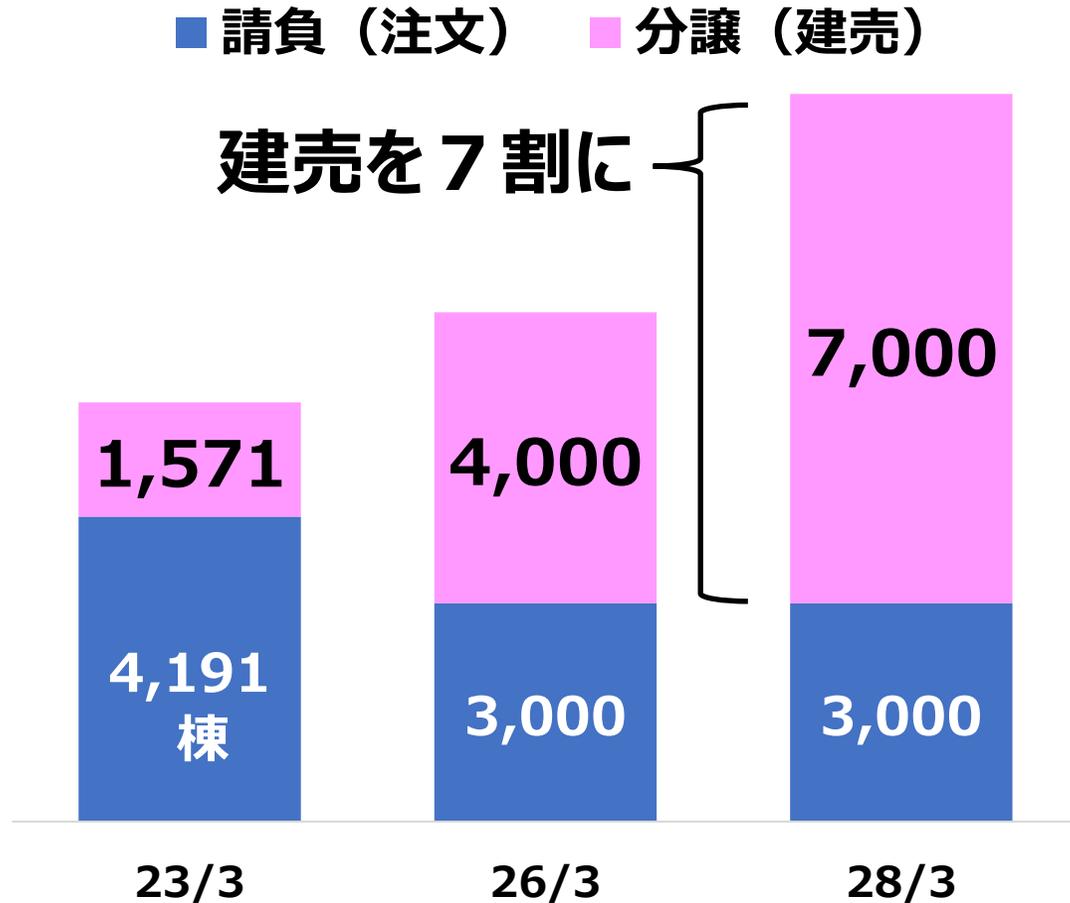


プレハブ（ハウスメーカーの）分譲は増加傾向にある

※国交省「住宅着工統計」

# 建売強化にシフトするハウスメーカー

## 【大和ハウスの戸建住宅販売計画】



23年11月～「Ready Made Housing.」  
注文住宅と同じ品質・保証・アフターの分譲住宅

## 【PLTはまちづくり新ブランドを展開】

### 未来をまちづくり PLT Group



人材

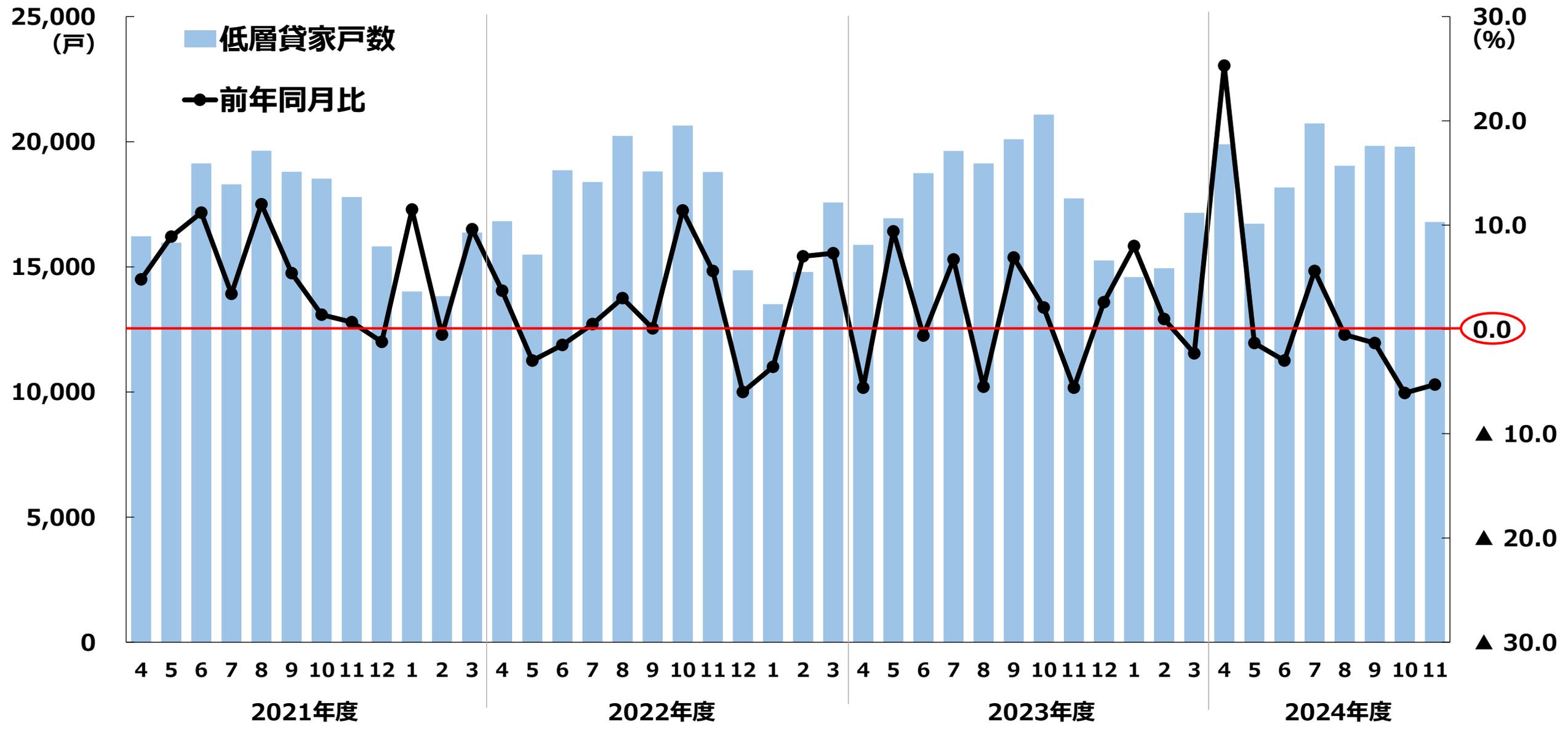
- PLTまちづくり人材  
22年度 30名 → 25年度 50名
- AM会社へ出向拡大

投資

- 分譲事業投資 累計1,300億円
- 不動産開発投資 累計2,500億円

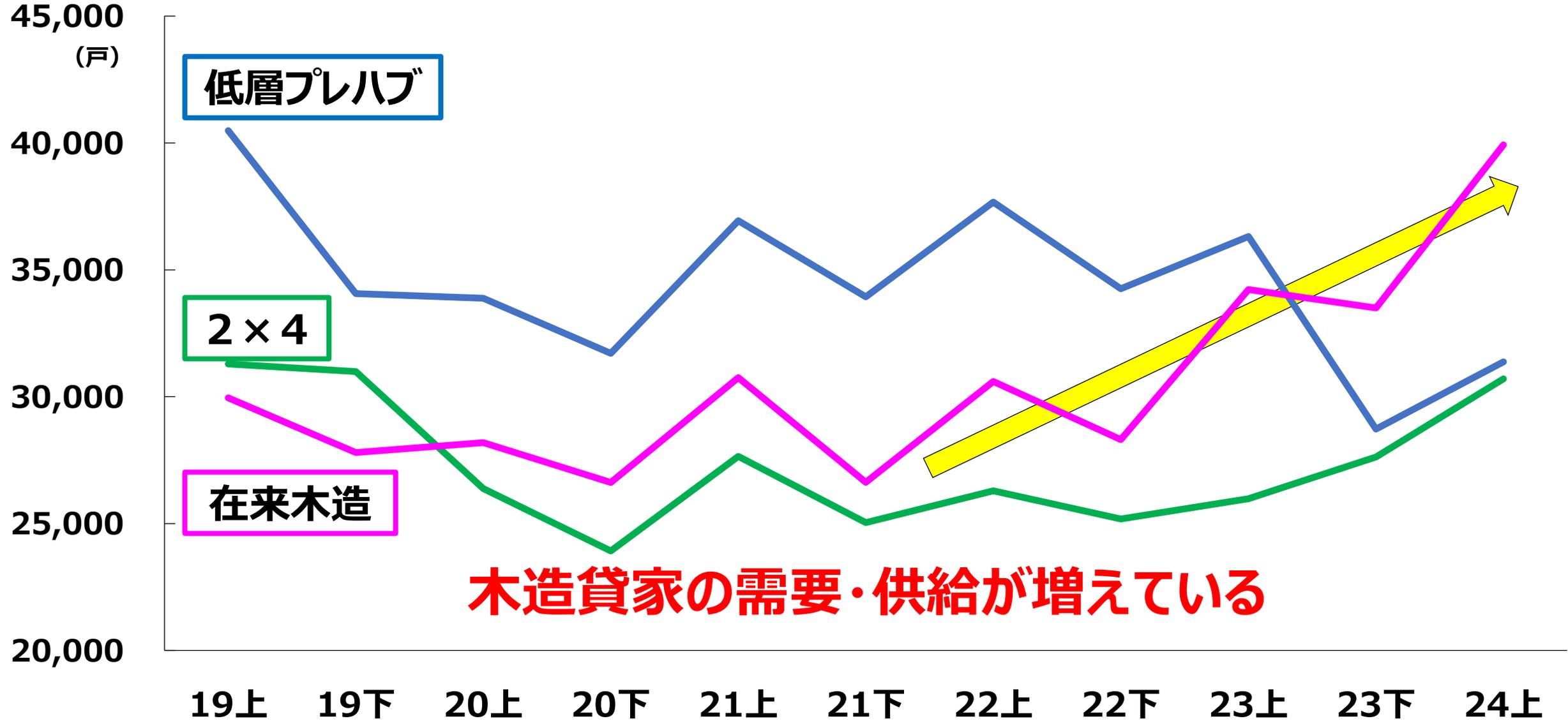
※各社中期経営計画資料より作図

# 【低層貸家】着工戸数 月次推移



※国交省「住宅着工統計」

# 各年度上期・下期【貸家・構造別】着工戸数推移



# 2024年1月～11月 住宅着工戸数

**持家**                    **200,311 戸**    **▲3.4%** 

→長期低迷から回復の兆しが見えてきたが  
かつての水準までは戻らず減少基調で推移する

**低層分譲** 建売    **113,502 戸**    **▲11.1%** 

→ローコスト大手による在庫調整で着工は減少  
ハウスメーカーは強化する方向

**低層貸家**                    **197,669 戸**    **+1.3%** 

→持家・建売と比べると堅調に推移している

## 【4号特例の見直し】

2022年10月版

設計者・工務店の皆様へ

2025年4月(予定)から  
**4号特例**が変わります

省エネ基準の適合義務化に併せて  
木造戸建住宅を建築する場合の建築確認手続きが見直されます



「4号特例」見直し **3**つのポイント

- 1** 「建築確認・検査」「審査省略制度」の対象範囲が変わります
- 2** 確認申請の際に構造・省エネ関連の図書の提出が必要になります
- 3** 2025年4月に施行予定です

※「審査省略制度(いわゆる「4号特例」)」とは・・・  
建築基準法第6条の4に基づき、建築確認の対象となる木造住宅等の小規模建築物(建築基準法第6条第1項第4号に該当する建築物)において、建築士が設計を行う場合には、構造関係規定等の審査が省略される制度です

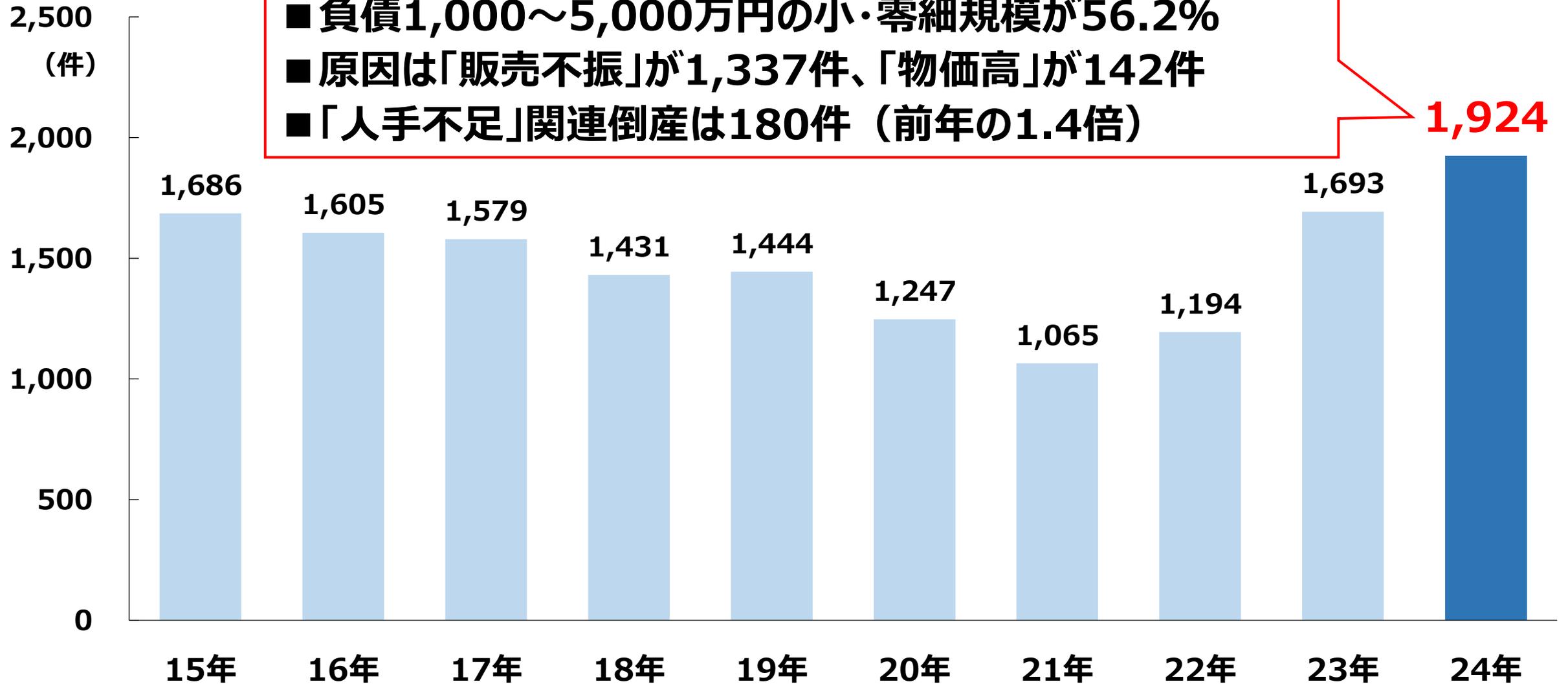
※2025年4月以降に“着工”する物件が対象

- 長期優良住宅の認定、設計性能表示を実施している事業者はスムーズに対応できる
- 対応できていない事業者は耐震性能の向上とそれに伴う業務が増加
- 確認申請の審査機関の業務が逼迫すれば、申請～着工の期間が長引き、売上・利益も先送りとなる

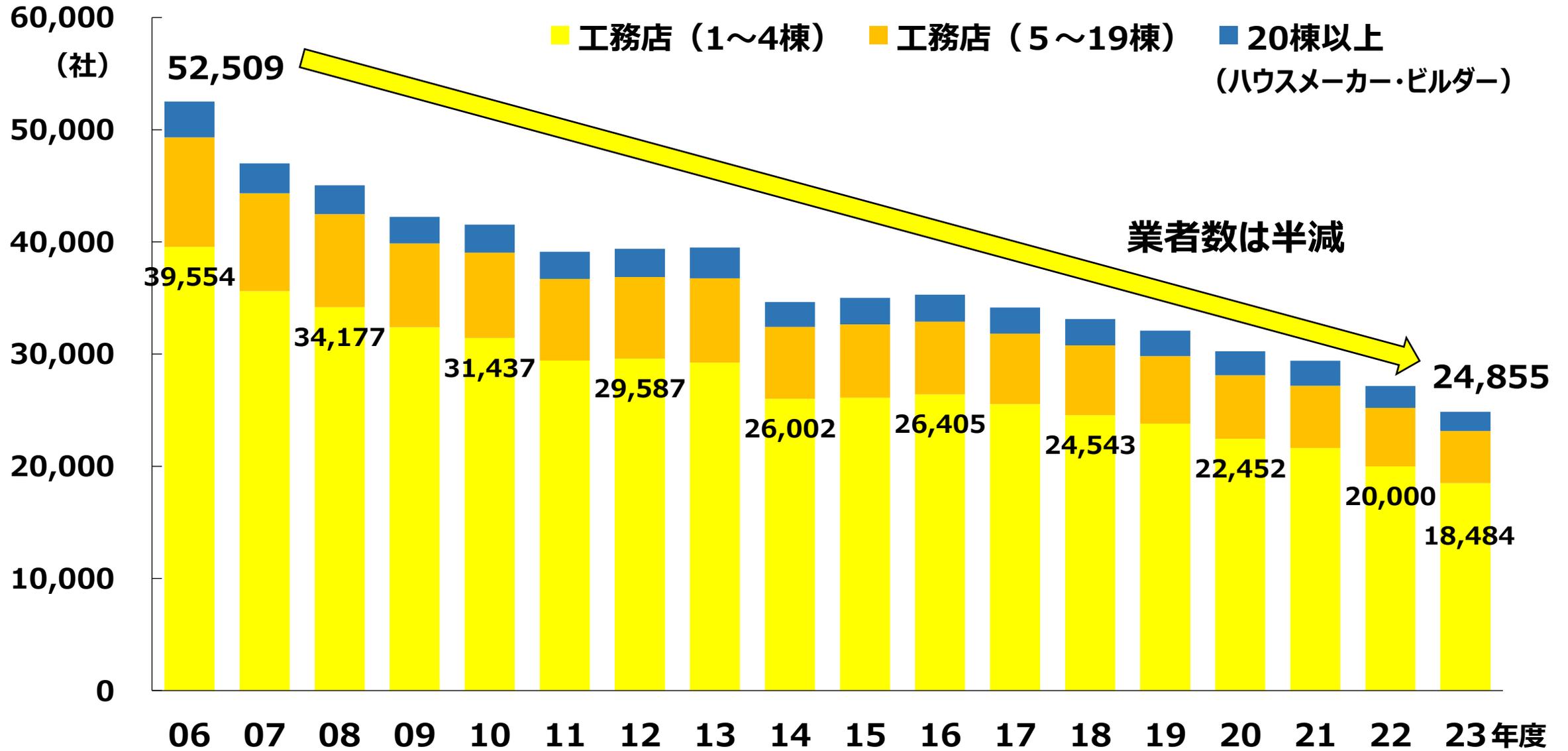
▶ 経営力が弱い住宅会社が淘汰され  
大手による寡占化がますます加速する？

# 建設業の倒産 年次推移

- 過去10年間で最多（3年連続増加）
- 負債1,000～5,000万円の小・零細規模が56.2%
- 原因は「販売不振」が1,337件、「物価高」が142件
- 「人手不足」関連倒産は180件（前年の1.4倍）



# 低層住宅 供給事業者数推移



※住宅産業研究所調査

# 2025年のキーワード ①法改正

## 【省エネ基準適合義務化】

2022年10月版

設計者・工務店の皆様へ

2025年4月(予定)から  
全ての新築住宅・非住宅に  
省エネ基準適合が  
義務付けられます

建築物省エネ法が改正されました(令和4年6月17日公布)



省エネ基準適合見直し**3**つのポイント

- 1** 原則全ての  
新築住宅・非住宅に  
省エネ基準適合が  
義務付けられます
- 2** 建築確認  
手続きの中で  
省エネ基準への  
適合性審査を  
行います
- 3** 2025年4月  
に施行予定  
です

※住宅・建築物の「省エネ基準」について  
省エネ基準とは、建築物が備えるべき省エネ性能の確保のために必要な建築物の構造及び設備に関する基準であり、一次エネルギー消費量  
基準と外皮基準からなります。新たに義務化対象となる建築物については、旧省エネ基準(気候風土適応型住宅)についての合理化措置を含む  
が適用されます。

標準仕様にしないまでも  
断熱等級6・7を選ぶように

等級7

HEAT20・G3

等級6

HEAT20・G2

等級5

ZEH基準

等級4

省エネ基準

等級3

等級2

等級1

2030年には…

適合義務化

# 子育てグリーン住宅支援事業

対象世帯	対象住宅		補助額
すべての世帯	GX 志向型住宅		160 万円 / 戸
子育て世帯等	長期優良住宅	建替前住宅等の除却を行う場合	100 万円 / 戸
		上記以外の場合	80 万円 / 戸
	ZEH 水準住宅	建替前住宅等の除却を行う場合	60 万円 / 戸
		上記以外の場合	40 万円 / 戸

## 【GX 志向型住宅の条件】

- ①断熱等性能等級 6 以上
- ②再生可能エネルギーを除いた一次エネルギー消費量の削減率 35%以上
- ③再生可能エネルギーを含む一次エネルギー消費量の削減率 100%以上  
(③は寒冷地等では 75%以上、都市部狭小地等では求められない)

■ 予算は500億円 ≒ 3万戸

■ 『GX志向型』と『ZEH』の補助金差額は100万円 + エネルギー消費量の差

法改正により、今後は高い性能を有する住宅しか作れなくなる

“モノ”の価値はコモディティ化する

モノ

構造躯体の性能・品質、設備のスペック  
≒客観的に測れる価値

コト

間取り、デザイン、住宅設備の機能  
≒住まい手の主観的な満足度

“コト”の価値で差別化を図る

# “コト”の価値による差別化

## 【デザイン】

- 好みに合えば完全に差別化できる
- SNSや動画コンテンツで感覚・直観に訴える
- ハウスメーカーはデザインによるブランディングで高額客を捕捉

## 【間取り】

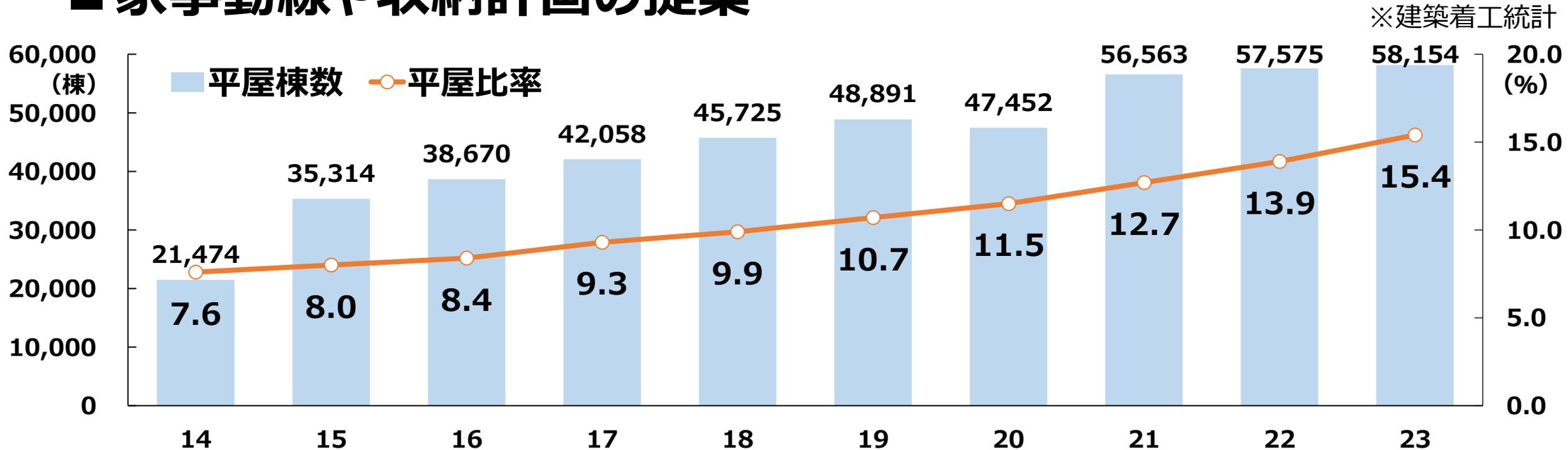
- 共働き世帯に向けた家事楽提案や便利な設備
- 暮らしを楽しむ、趣味嗜好に特化した空間提案
- 大空間・大開口、内と外とのつながり
- テレワークスペース、頭のよい子が育つ家

# 消費行動の新たな志向 ①スペパ

**スペパ = 空間対効果**

**コスパ = 費用対効果**

- 限られた空間を効率よく使う→建物を小型化してコストダウン
- $m^2$ ではなく $m^3$ で効率よく空間を設計する  
→半地下、小屋裏、スキップフロア、流行りの平屋 + aの空間
- 家事動線や収納計画の提案



# 消費行動の新たな志向 ②ウェルパ

## ウェルパ=ウェルビーイング・パフォーマンス

■心身が満たされ、生き生きと健康で過ごせる状態  
→サウナブーム、コンビニジム、スリープツーリズム

■自宅サウナ

■睡眠の質向上

寝室の照明・コーディネート

■空気の質向上

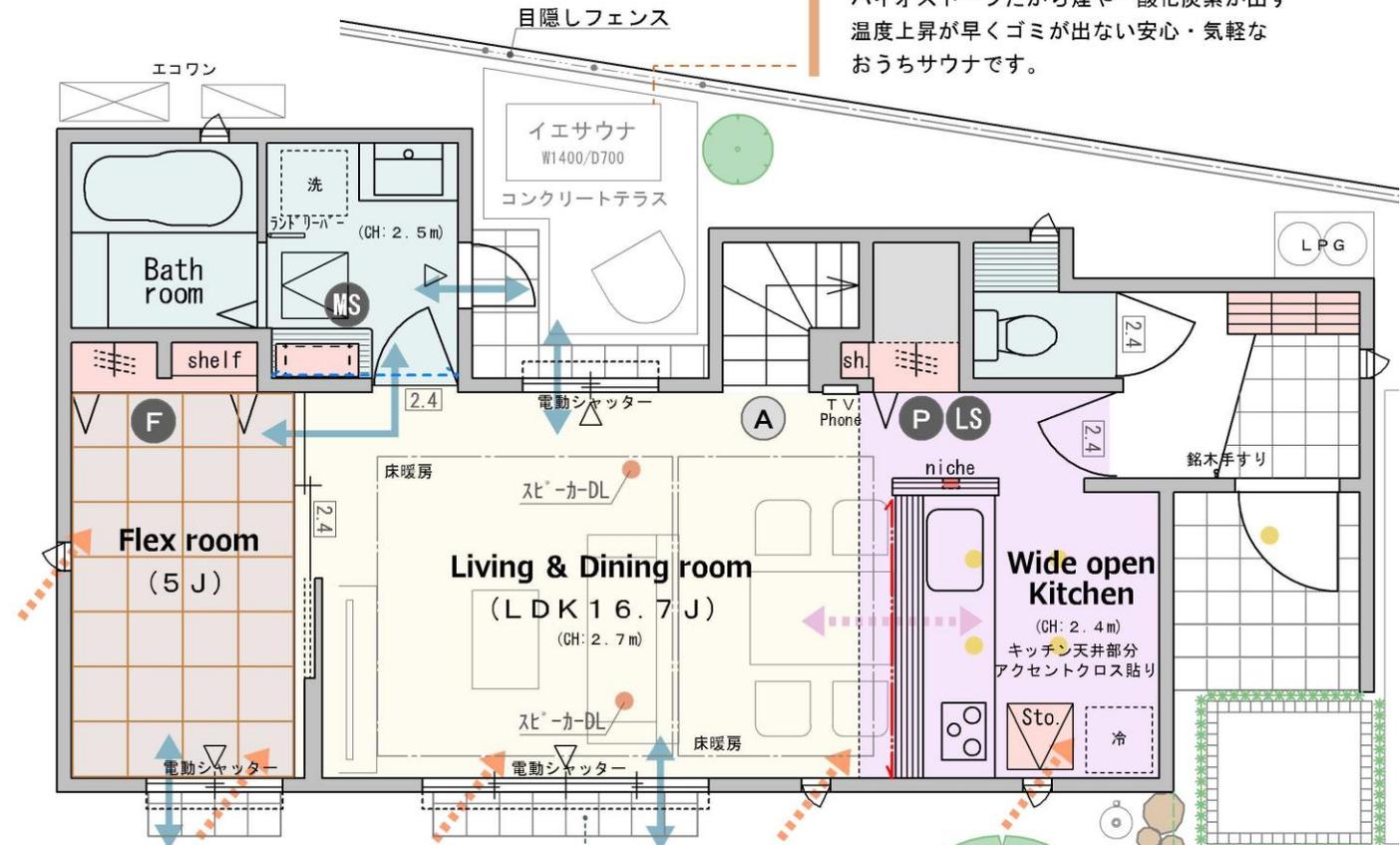
空調・換気システム

■趣味の空間の充実

■プライベート空間で気軽に整う

### 『イエサウナ』

コンパクトなプライベートサウナ。  
バイオストーブだから煙や一酸化炭素が出ず  
温度上昇が早くゴミが出ない安心・気軽な  
おうちサウナです。



何かの決定や結論への到達において時間的な効率を求める

- 「注文住宅を買えないから」ではなく  
「タイプがいいから」で建売分譲を購入する客層が増える？
- 注文住宅の場合、自由設計で間取り・仕様が固まるまで見積が出ない・価格がわからないことはストレス？
  - ▶ 最初から価格が明確な**定額制住宅**や**規格住宅**
  - ▶ 自由設計の場合も初期段階で価格の目安を明示する
- 完成後の建物と暮らしのイメージをわかりやすく伝える
  - ▶ インテリア・暮らし方 > 間取り・外観パース
  - ▶ 動画、バーチャル映像

# タイプを意識した家づくりの進め方

## 初回接客

暮らしのイメージをWEBでわかりやすく伝える

家づくりの進め方、商談回数・期間の目安を説明

SNS、顧客管理アプリでコミュニケーションを取る

## 契約

間取りのこだわりが少ない客層には  
セミオーダーでプラン作りを簡略化

## 着工

電子カタログで事前に設備・仕様をえらんでもらい  
仕様決めの打ち合わせを時短

施工管理システムを活用し効率化

# 2025年のキーワード ②住宅の価格高騰は2025年も続く？

## ①燃料費の高騰

補助金の縮小により年明けからガソリン代値上げ

## ②原材料費の高騰

木材・鋼材・生コンは20年比で1.2～1.6倍に  
円安によって輸入建材のコストアップも

## ③省エネ性能の向上

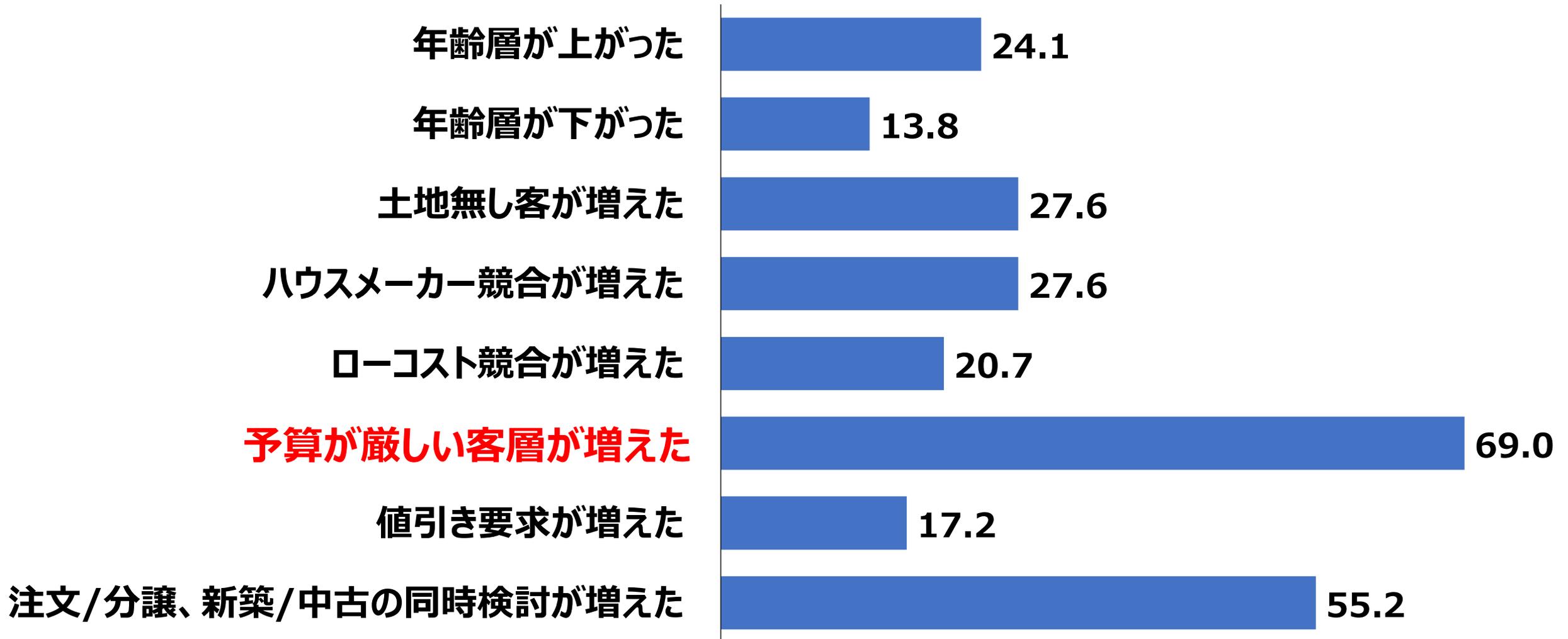
断熱材の仕様・量の変更によるコストアップ

## ④人手不足による人件費の増加

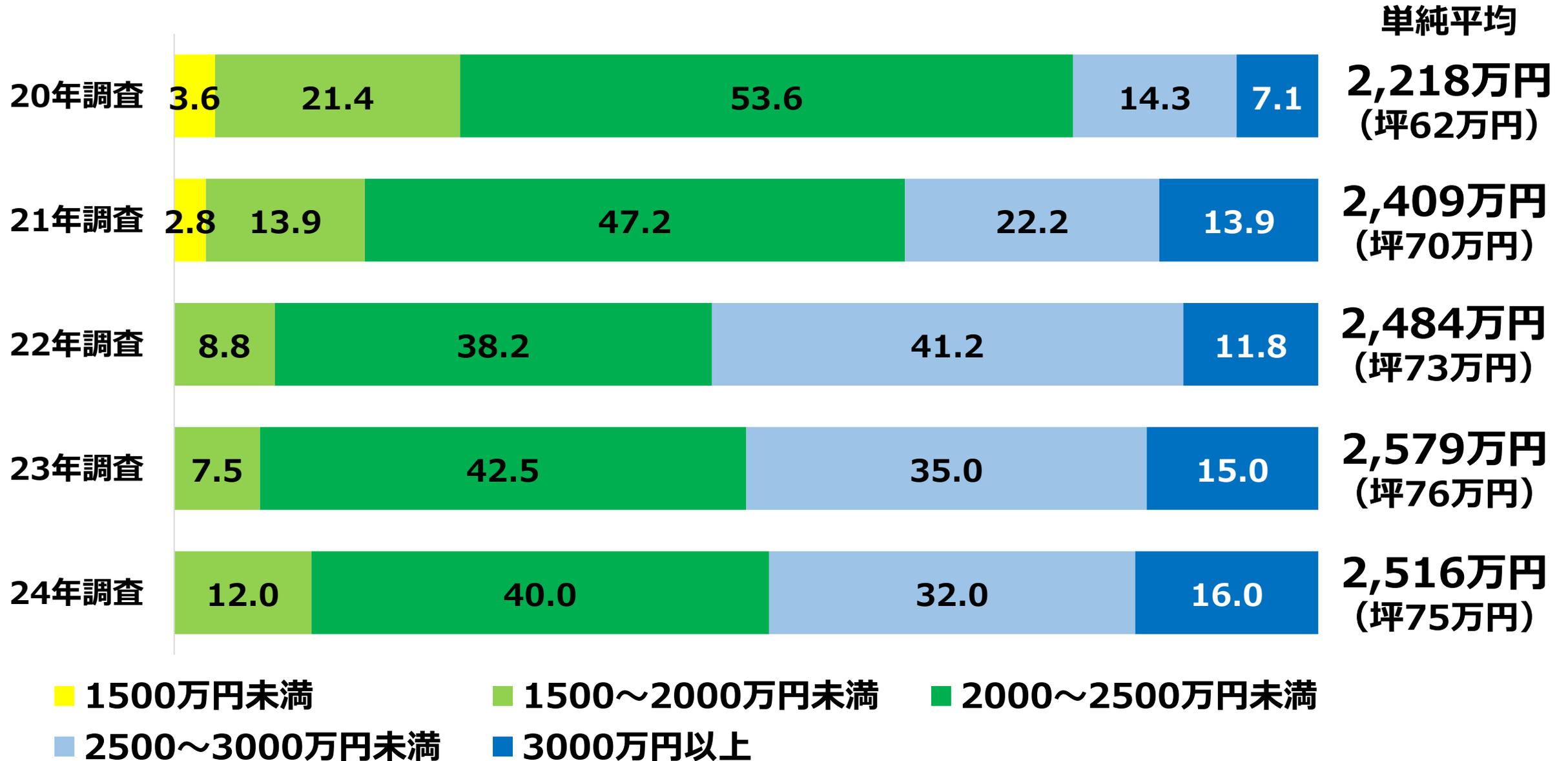
協力業者、物流コスト、社員のベースアップ...

## ●住宅ローン金利の上昇

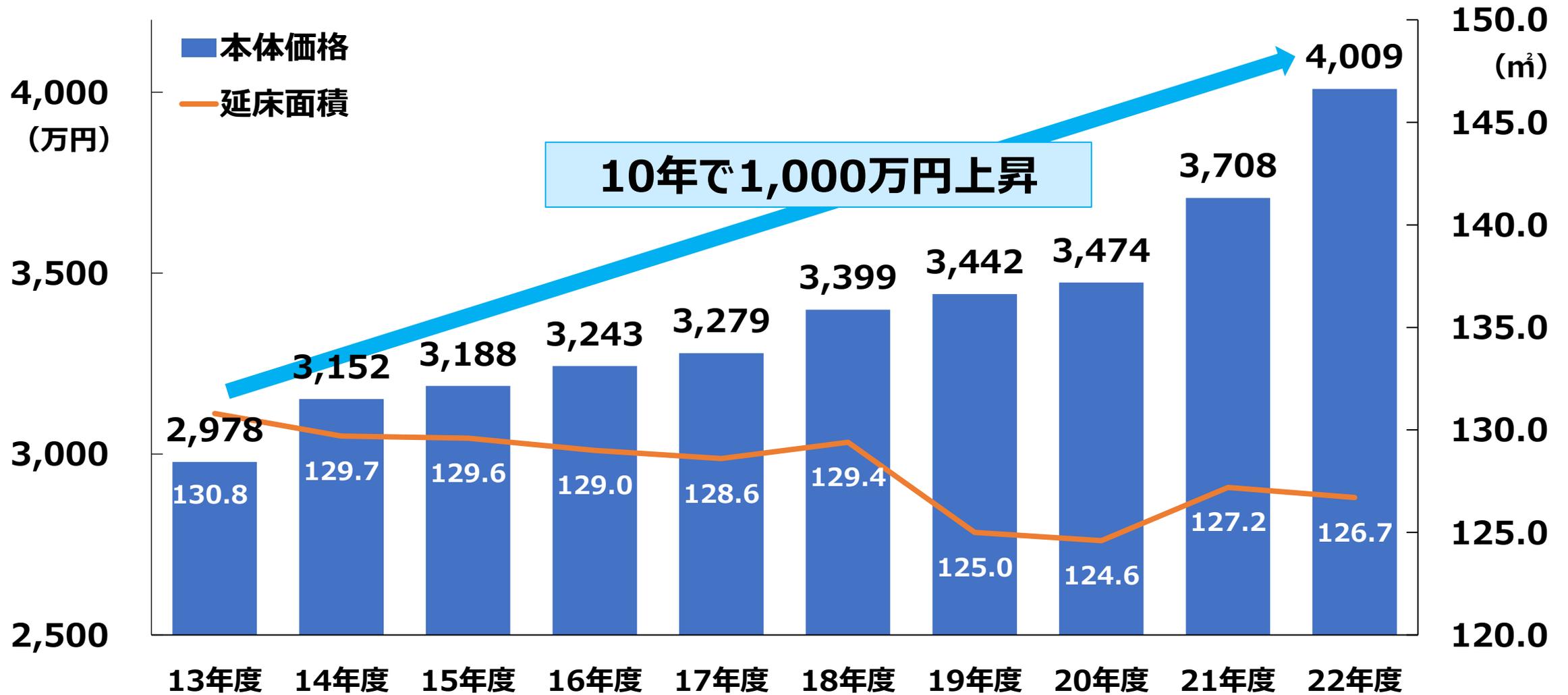
# 顧客や競合の変化



# ビルダーの注文住宅の平均販売価格（諸経費込み総額）



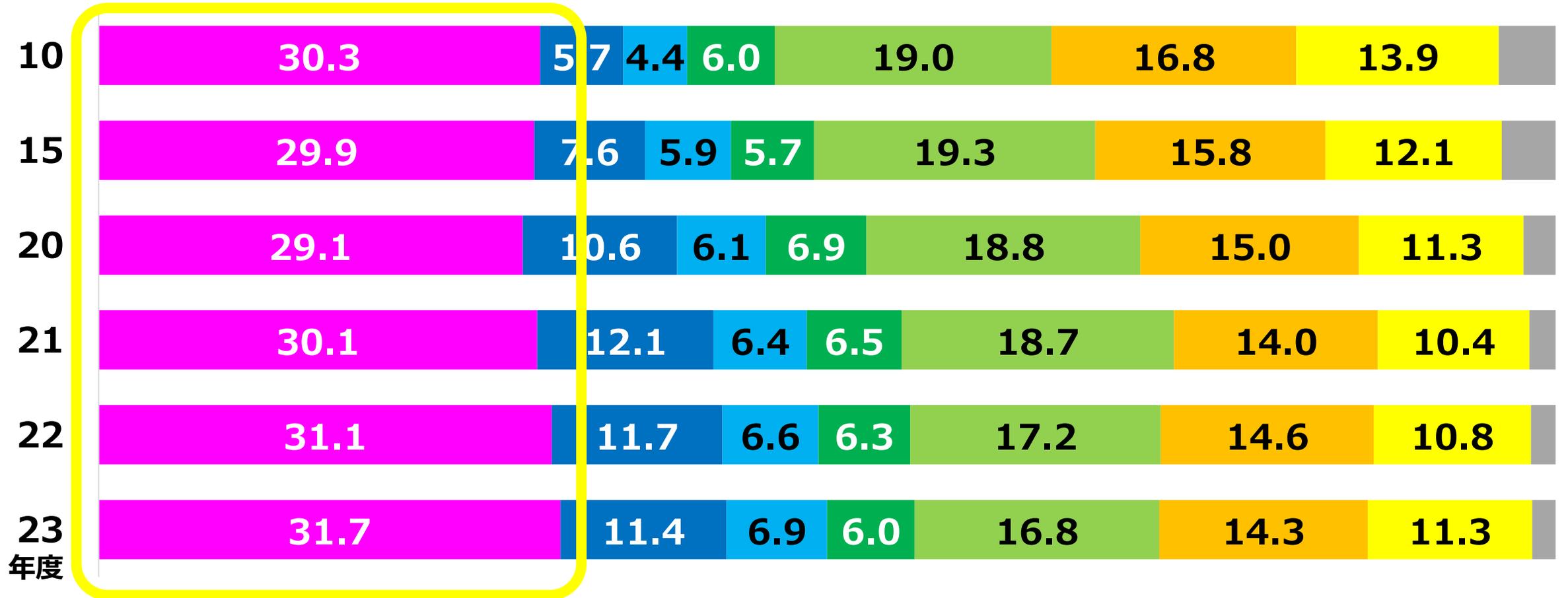
# ハウスメーカーの平均本体価格の推移



※大手9社（旭化成、住友林業、積水、ハイム、大和、パナ、ミサワ、三井）の単純平均値

# 供給規模別【持家】着工棟数シェア

3割の人が（割高な）ハウスメーカーで建てている



ハウスメーカー (22社)

ビルダー

工務店

不明



500棟~



100~199棟



5~19棟



200~499棟

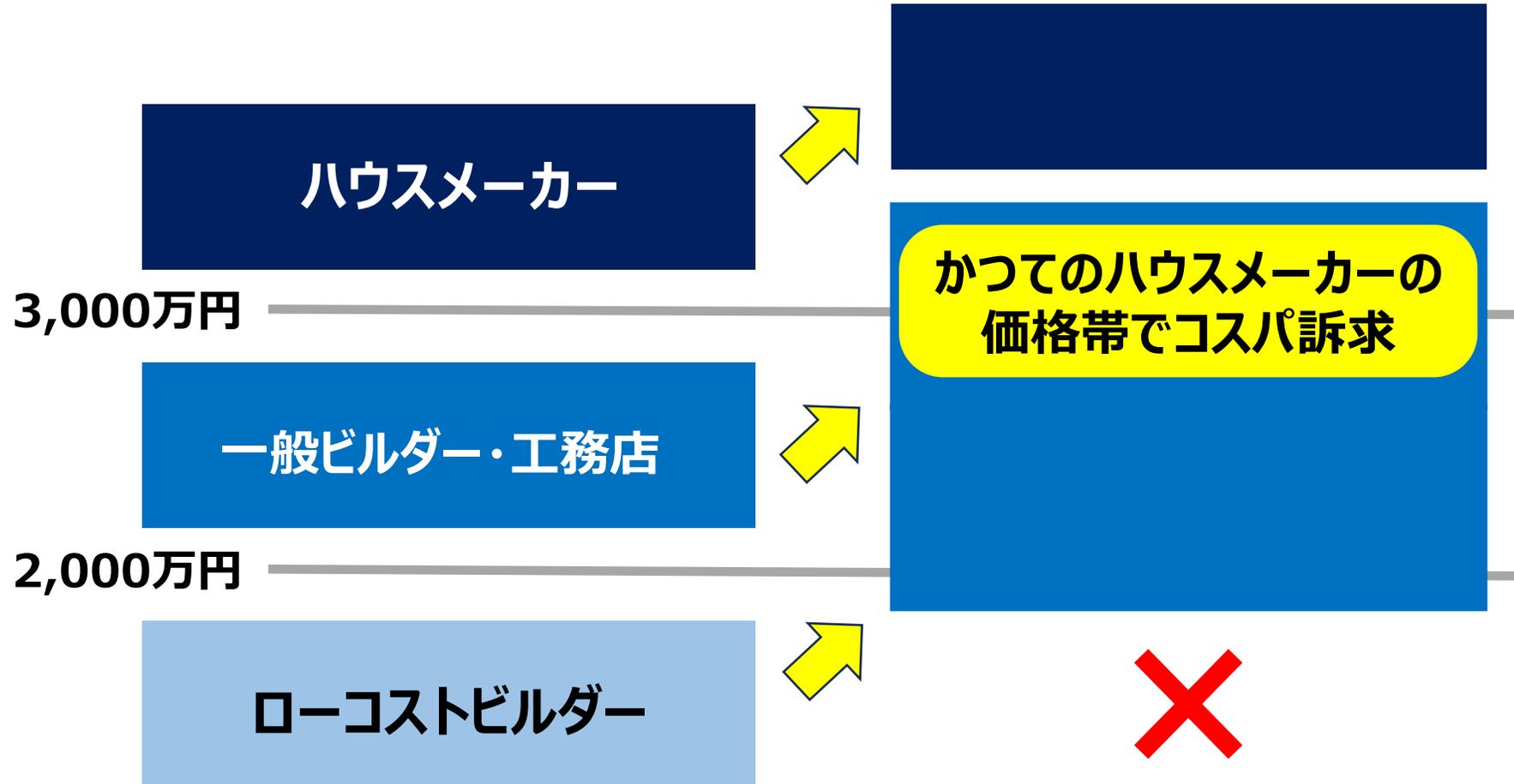


20~99棟



1~4棟

# 住宅の価格は上がっている



コスパ ≠ コスト（価格）が安い

コスパ = コスト（価格）に対するパフォーマンス（性能・仕様…）がいい

# 住宅の価格 = ランニングコストで訴求する

住宅の価格  $\neq$  イニシャルコスト:本体価格

住宅の価格 = ランニングコスト:住宅ローン月額+光熱費+メンテナンスコスト…

## モノのコスパ

パフォーマンス（価値・品質）を客観的な数字・データで説明する

△ 断熱等級・耐震等級、UA値・C値、断熱材の厚さ…

○ 室内の温度の変化、光熱費、将来のメンテナンスコスト…

## コトのコスパ

新居での暮らしそのものに価値がある

医療費

教育費

外食費

レジャー費

# 一条工務店の好調要因分析

- 高断熱+電気代（ランニングコスト）の訴求がインフレのトレンドに合致

家は、性能。  
一条工務店 ECO FIRST

45th ANNIVERSARY

The thermal performance got updated

## 断熱王誕生!

断熱性能「最高等級7」に対応

対象商品 | グラン・スマート、アイ・スマート

※建築地やプラン、採用する仕様によっては対応できない場合があります

これからの暮らしが劇的に変わる

## 電力“大”革命

大容量 長寿命

電気代の高騰に備えた新しい「電気の自給自足」

### 太陽光&蓄電池パッケージ

新機能搭載!

車にも家にも給電!

オリジナルV2Hシステム

※車の画像はイメージです。

- 「HUGme」の投入（23年1月～）  
→オプションで太陽光+蓄電池は付ける  
→「HUGme」を入り口として他商品へ誘導

選ぼう、私のちょうどいい。

家は、性能。  
一条工務店

45周年記念商品 ハグミー DEBUT!

## HUGme

CUSTOM 買 MYSELF

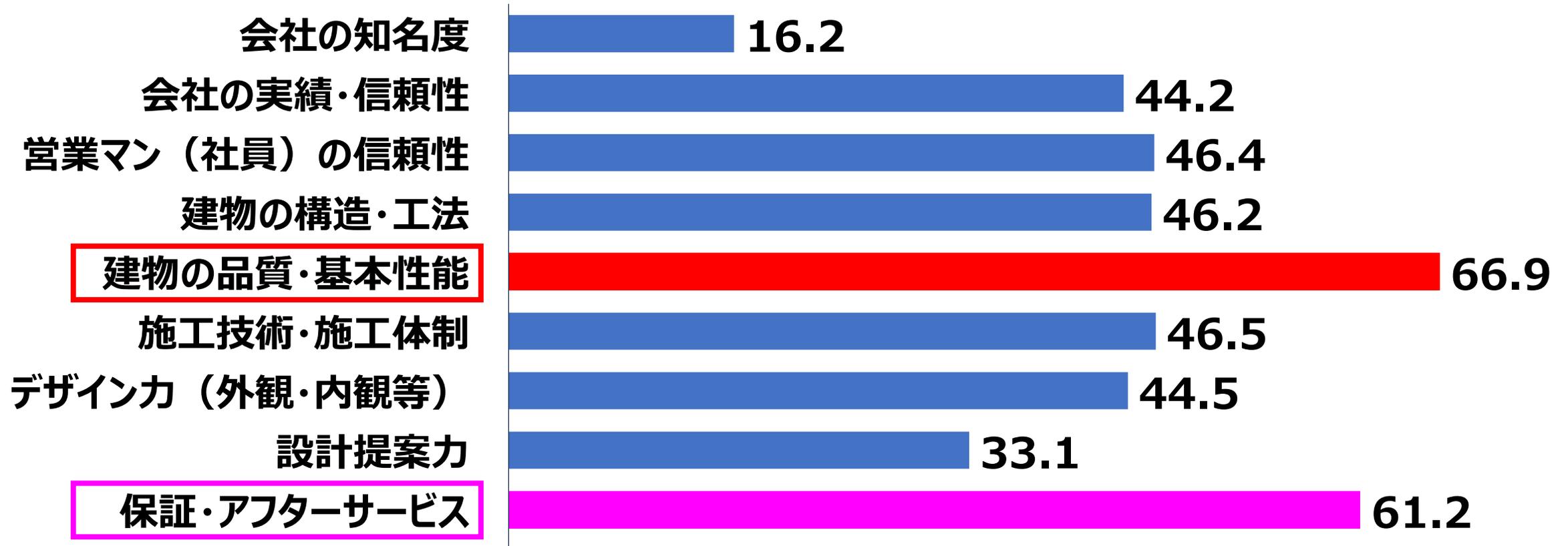
！一条の！  
高性能 × 新価格

本体価格

# 1,490万円

(税込1,639万円)

# 「購入先選定の重視点」調査結果



長い目で見れば、保証・アフターがしっかりしているほうが“コスパ”がいい

## 【本日のまとめ】

1. 2024年の住宅市場はどのような動きだったか  
長期低迷から回復の兆しが見えてきたが  
かつての水準までは戻らず減少基調で推移する
2. 2025年の住宅市場トレンド予測  
住宅の性能ボトムアップと住宅価格の高騰  
→コスパを訴求 スペパとウェルパが新たなトレンドに？
3. 選ばれる住宅会社になるために今やるべきことは？  
コスパ ≡ ランニングコスト（ライフサイクルコスト）を訴求する  
安心・安全の提供こそ、住宅会社の至上命題