

# 2018

---

## 住宅市場調査(日本) HOZZ JAPAN

# まとめ

## 約40%の事業者が2017年に売上増加を経験

2016年に比べ、2017年に総売上と純利益が増加したと回答した事業者は43%、10%以上増加したと回答した事業者は35%にのびりました。もっとも総売上と純利益が増加した事業者は施工会社(45%)で、次いで建築家(42%)と工務店(38%)でした。

## 半数以上の事業者が2018年の売上増加を予測

59%もの事業者が、2018年の総売上と純利益は増加見込みであると回答しています。もっとも増加があると見込んでいる事業者は施工会社(73%)で、次いで工務店(54%)と建築家(51%)でした。これらの事業者は、2018年の総売上と純利益を上げる戦略として、「マーケティングと営業の強化」(52%)と「大きい案件の獲得」(40%)に注力をするかと回答しています。また、「サービスの向上」(39%)、「従業員の生産性向上」(34%)、「新製品の発表」(24%)も主な成長戦略の一つとして掲げている事業者が多い傾向でした。そして、43%の施工会社、30%の工務店、22%の建築家が2018年に従業員数を増やすと回答しています。

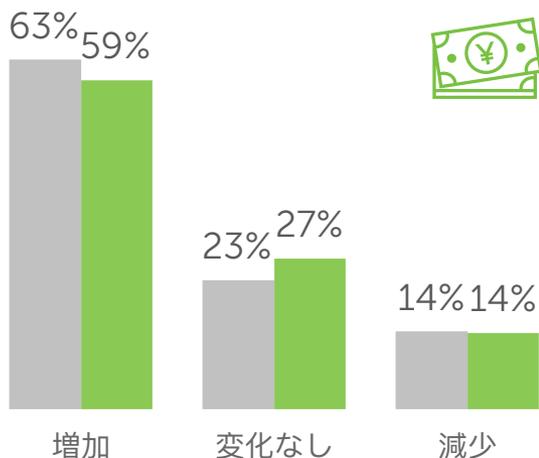
## 事業者が抱える一番の課題は顧客獲得

1/3以上の事業者(38%)が、2017年の総売上と純利益にもっとも影響した課題を「顧客の獲得」と回答していました。加えて、「従業員の採用」(24%)や「下請け業者の確保」(22%)にも課題を感じていると回答しました。また2017年は、「顧客の金額への不満」(30%)が昨年比5%の減少を記録しました。ビジネスにもっとも影響した課題を「顧客の獲得」と回答した事業者は建築家(42%)で、工務店(40%)は「下請け業者の確保」を主な課題としていました。そして、施工会社は「顧客の獲得」と「下請け業者の確保」は同等の影響があったと回答しています(各38%)。

# 2018年の総売上と純利益の見込み

以下は、Houzz Japanに登録している事業社が回答した、2018年の見込みについて表しています (vs. 2017年)。

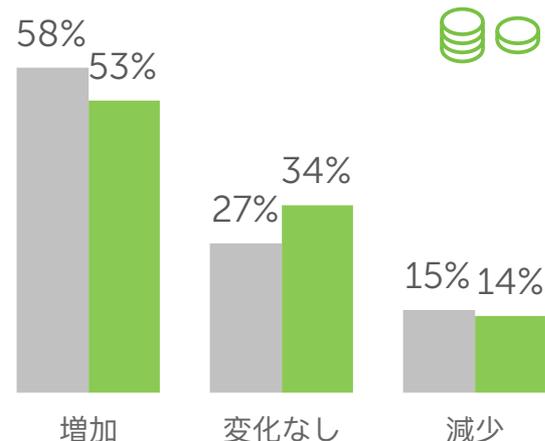
## 総売上の見込み



### 10%+の売上増加

46%の事業社が  
増加見込みと回答  
(vs. 2017年 51%)

## 純利益の見込み



### 建築士・建築家 2018年の増加見込み

総売上	51%
純利益	49%

### 工務店 2018年の増加見込み

総売上	54%
純利益	47%

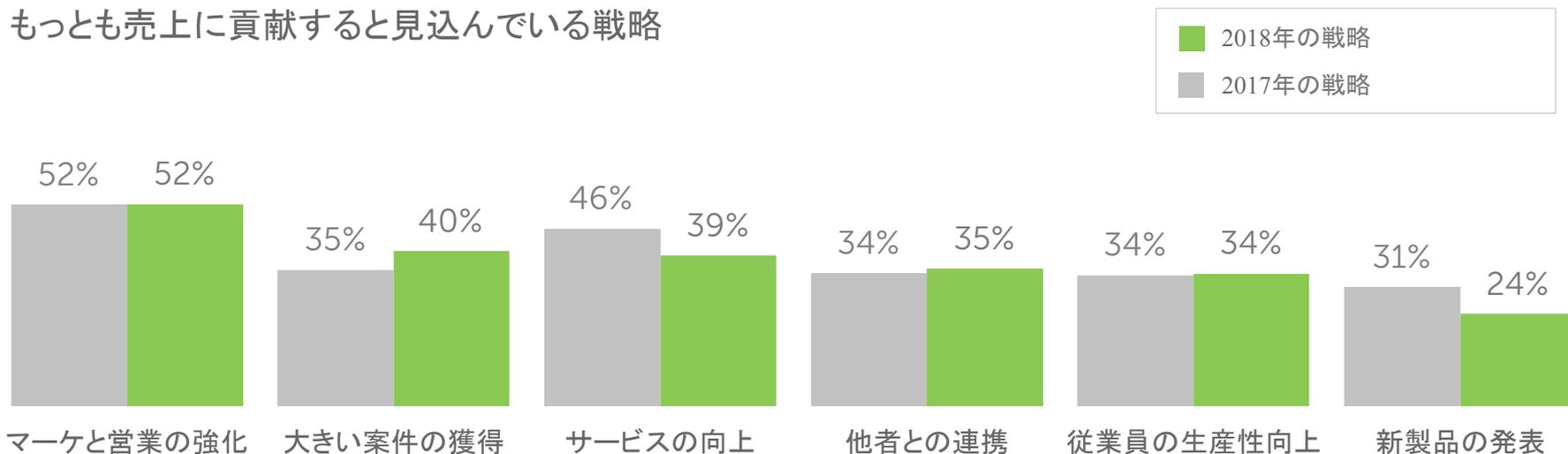
### 施工会社 2018年の増加見込み

総売上	73%
純利益	61%

# 2018年の主な成長戦略

以下は、Houzz Japanに登録している事業社が回答した、2018年の成長戦略について表しています (vs. 2017年)。

## もっとも売上に貢献すると見込んでいる戦略



### 建築士・建築家

#### 2018年の主な成長戦略

マーケットと営業の強化	52%
大きい案件の獲得	42%

### 工務店

#### 2018年の主な成長戦略

マーケットと営業の強化	58%
従業員の生産性向上	52%

### 施工会社

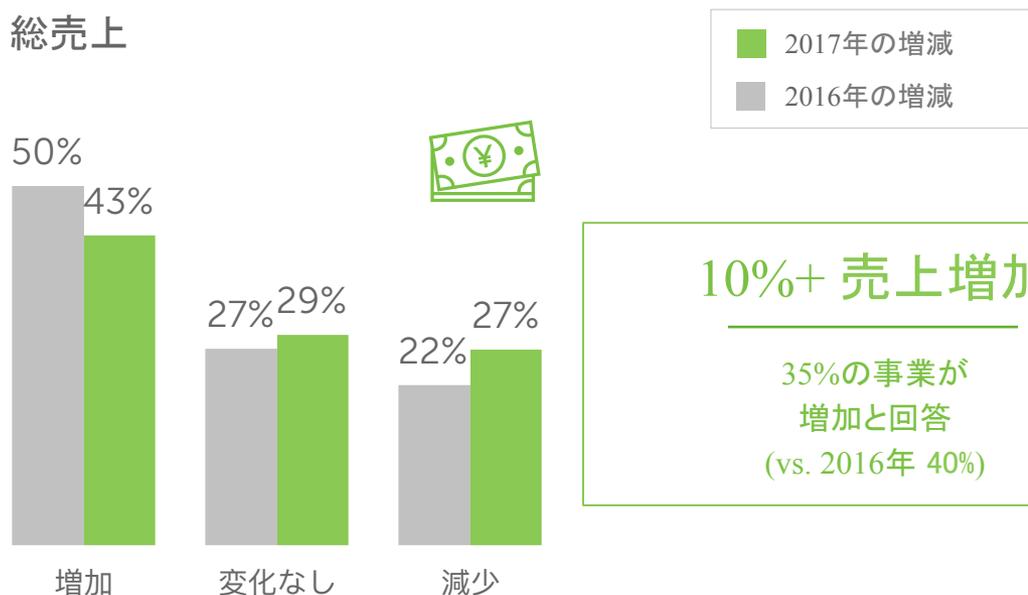
#### 2018年の主な成長戦略

マーケットと営業の強化	68%
大きい案件の獲得	48%

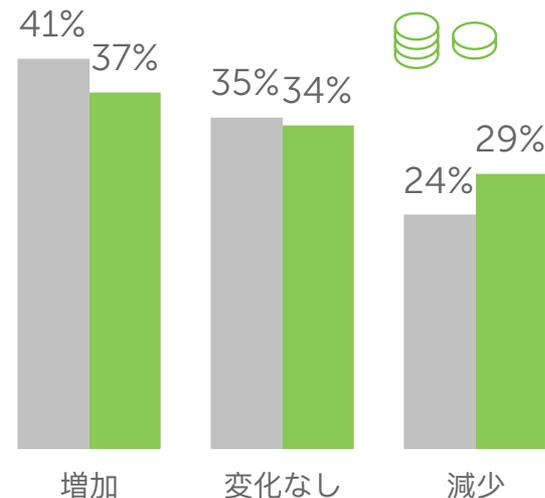
# 2017年の総売上と純利益

以下は、Houzz Japanに登録している事業社が回答した、前年比に対するパフォーマンスの増減について表しています (vs. 2016年)。

## 総売上



## 純利益



### 建築士・建築家 2017年の増加率

総売上	42%
純利益	35%

### 工務店 2017年の増加率

総売上	38%
純利益	33%

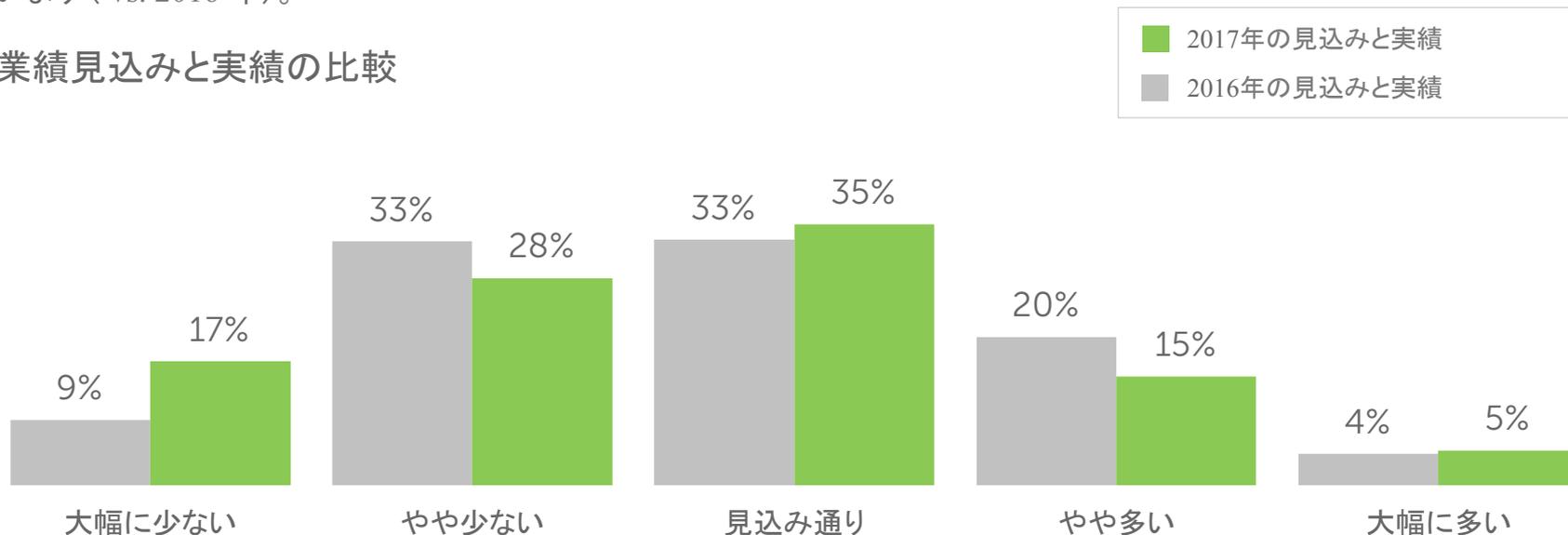
### 施工会社 2017年の増加率

総売上	45%
純利益	28%

# 2017年の業績見込みと実績の比較

以下は、Houzz Japanに登録している事業社が回答した、2017年の業績見込みに対する結果の比較について表しています (vs. 2016年)。

## 業績見込みと実績の比較



### 建築士・建築家

#### 2017年の業績見込みと実績

見込み通り 38%

見込みを上回った 22%

### 工務店

#### 2017年の業績見込みと実績

見込み通り 32%

見込みを上回った 18%

### 施工会社

#### 2017年の業績見込みと実績

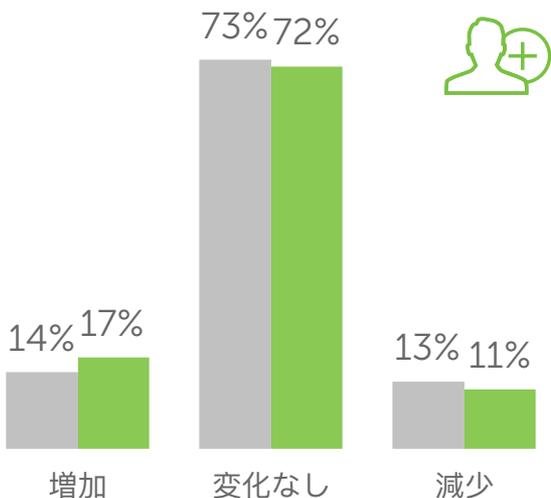
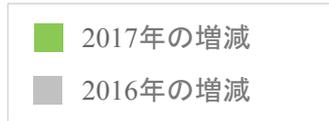
見込み通り 30%

見込みを上回った 14%

# 2017年の従業員数と事業費

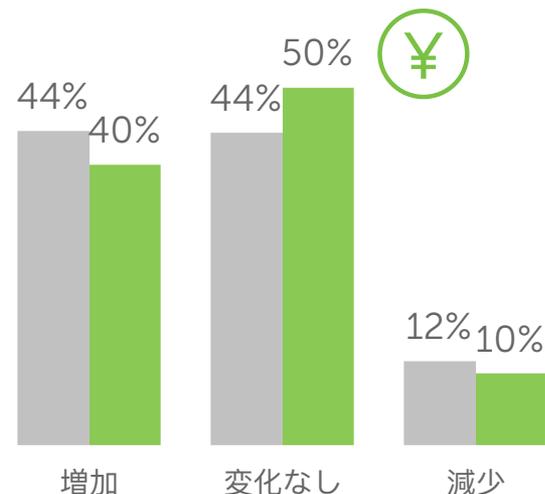
以下は、Houzz Japanに登録している事業社が回答した、2017年の従業員数と事業費の増減について表しています (vs. 2016年)。

## 従業員数



**1~2人を採用**  
10%の事業が採用した人数 (vs. 2016年 10%)

## 事業費



### 建築士・建築家 2017年の増加率

従業員数	15%
事業費	37%

### 工務店 2017年の増加率

従業員数	24%
事業費	34%

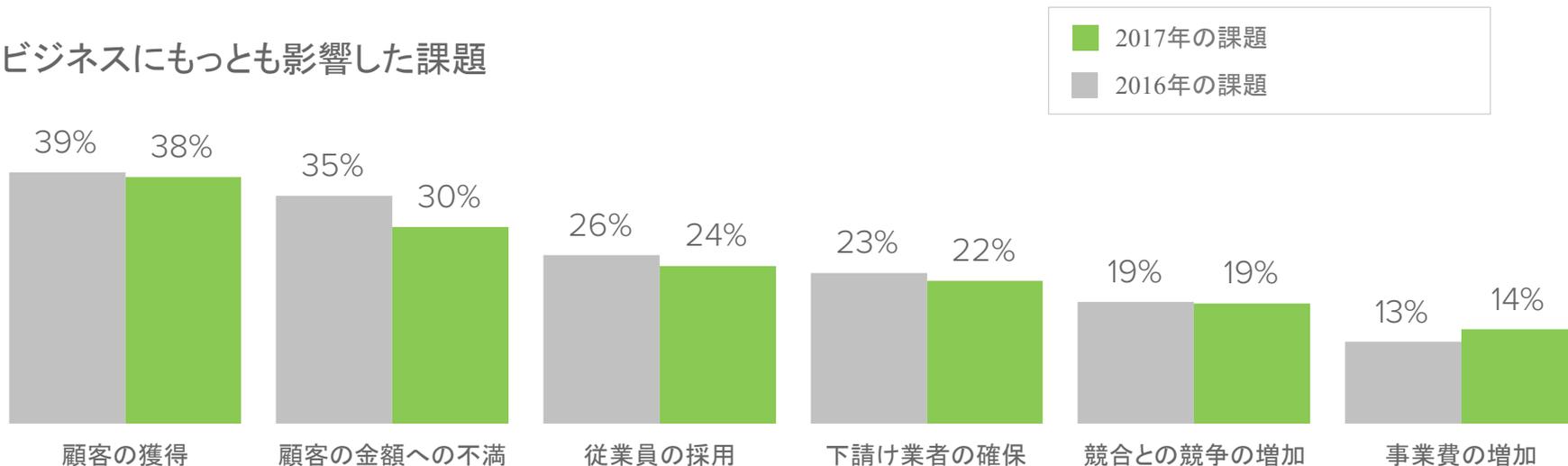
### 施工会社 2017年の増加率

従業員数	14%
事業費	48%

# 2017年の主な課題

以下は、Houzz Japanに登録している事業社が回答した、2017年の主な課題について表しています (vs 2016年)。

## ビジネスにもっとも影響した課題



### 建築士・建築家 2017年の主な課題

顧客の獲得	42%
顧客の金額への不満	29%

### 工務店 2017年の主な課題

下請け業者の確保	40%
顧客の獲得	37%

### 施工会社 2017年の主な課題

下請け業者の確保	38%
顧客の獲得	38%

# 事業社の特徴

以下は、Houzz Japanに登録している事業社が回答した、2017年の特徴について表しています。

売上が1000万円以上\*



68%の事業社

\*総収入が2億円以上と回答している事業社まで含む

従業員数1名以上\*



72%の事業社

\*500名以上従業員を雇用している事業社まで含む

10年以上事業を続けている\*



72%の事業社

\*30年以上続けている事業も含む

個人事業主



40%の事業社

# 調査方法

本調査は、Houzzに登録している国内の専門家を対象に2017年12月5日～2018年1月22日に実施し、474名の有効回答を集計したものです。 N=474

## 回答者の業種別内訳\*

### 専門家のカテゴリ (回答者数 N)

建築・デザイン (N=230)

住宅建設・リフォーム (N=123)

室内装飾 (N=47)

設計施工 (N=32)

住宅設備・工事 (N=22)

景観・アウトドア (N=20)

### もっとも多い専門家 (回答者数 N)

建築士・建築家 (N=203)

工務店 (N=75)

施工会社 (N=48)

\*業種別内訳は、調査回答から、2017年の総売上額が大きかった業種をもとに作成されました。

# 専門家カテゴリとリンク

Houzzを通して、住まいのアイデア、専門家、お気に入りのアイテムを見つけられ、理想の家づくりをカタチにすることができます。

建築・デザイン	インテリア・内装設備	エクステリア・アウトドア	住宅設備・建材
建築士・建築家	家具・インテリア雑貨	エクステリア・外構工事	建材
インテリアデザイナー・ インテリアコーディネーター	照明・照明デザイン	ガレージ・カーポート施工	ドア
工務店・施工会社 ハウスメーカー	オーダーカーテン・ブラインド カーペット・畳・床材	造園・ガーデンデザイン 園芸用品・ガーデニング雑貨	窓
設計施工・リノベーション会社	塗装・壁紙	屋根・雨樋	キッチン・浴室設備
リフォーム会社	暖炉・ストーブ	太陽光発電	冷暖房・空調設備
	電化製品	プール・スパ・露天風呂	タイル・石材・天板
	オーダー家具・キャビネット 片付け・収納アドバイザー	ロートアイアン 敷石・コンクリート	
職人・専門業	その他		
大工・左官	写真家・フォトグラファー		
アート・工芸	CAD設計		
塗装工・内装工	不動産仲介		
電気工事	その他の専門家		
ハウスクリーニング			