

2019

住宅市場調査（日本） HOUZZ JAPAN

まとめ

約60%の専門家が売上の増加を見込む

専門家の59%が、2019年の売上は増加が見込まれると回答しています。そのうち、48%の専門家が、10%以上の売上増加を見込んでいます。これらの専門家は、2019年の事業成長を促すために、「マーケティングと営業の強化」（61%）と「サービスの向上」（46%）を、主な成長戦略として掲げています。

2018年の売上増加が2019年の後押しに

専門家の53%が、2018年の売上が見込み通り、もしくは見込みを上回ったと回答しており、1/3の専門家は伸び幅が10%以上でした。それに伴い、建築家の42%が、2017年に比べて2018年の売上が増加したと回答しています。また、2019年も多くの専門家が売上の増加を見込んでいます。

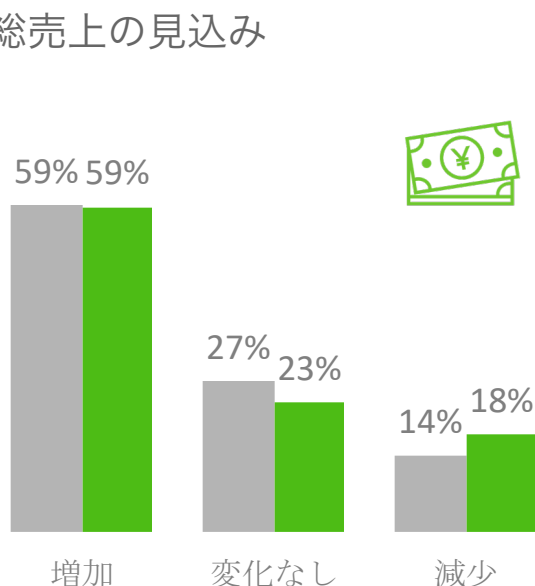
工務店がもっとも採用に積極的

専門家の16%が、2018年中に従業員を採用して事業を成長させたと回答しています。このうち、工務店が従業員の採用にもっとも積極的で（18%）、次いで、インテリアデザイナー・インテリアコーディネーター（13%）と建築家（11%）が採用に力を入れています。

2019年の総売上と純利益の見込み

Houzz に登録している国内の専門家が回答した、2019年の見込みについて表しています（2018年比）。

総売上の見込み

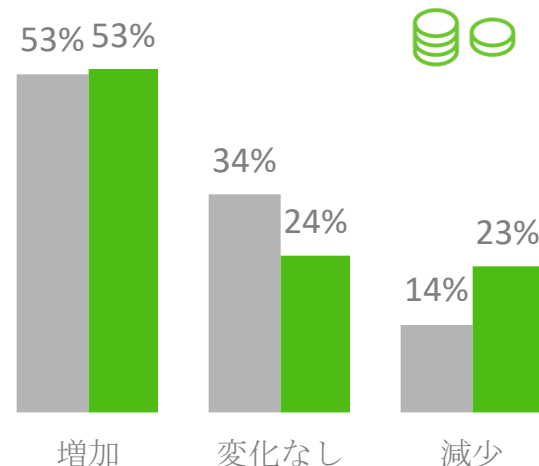


■ 2019年の見込み
■ 2018年の見込み

10%+の売上増加

48%の専門家が10%+
売上増加見込みと回答
(2018年 46%)

純利益の見込み



建築士・建築家

2019年の増加見込み

総売上 56%

純利益 53%

工務店

2019年の増加見込み

総売上 58%

純利益 53%

インテリアデザイナー・ インテリアコーディネーター

2019年の増加見込み

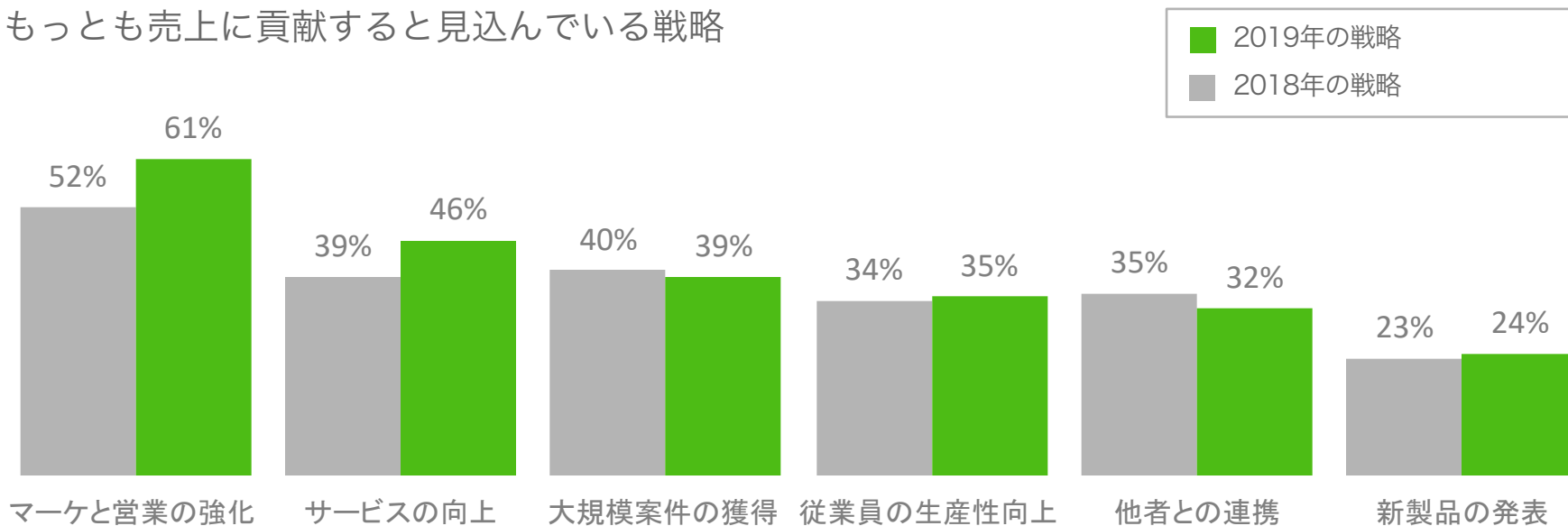
総売上 50%

純利益 50%

2019年の主な成長戦略

Houzz に登録している国内の専門家が回答した、2019年の成長戦略について表しています（2018年比）。

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 2019年の主な成長戦略

マーケと営業の強化	45%
大規模案件の獲得	40%

工務店 2019年の主な成長戦略

サービスの向上	73%
マーケと営業の強化	69%

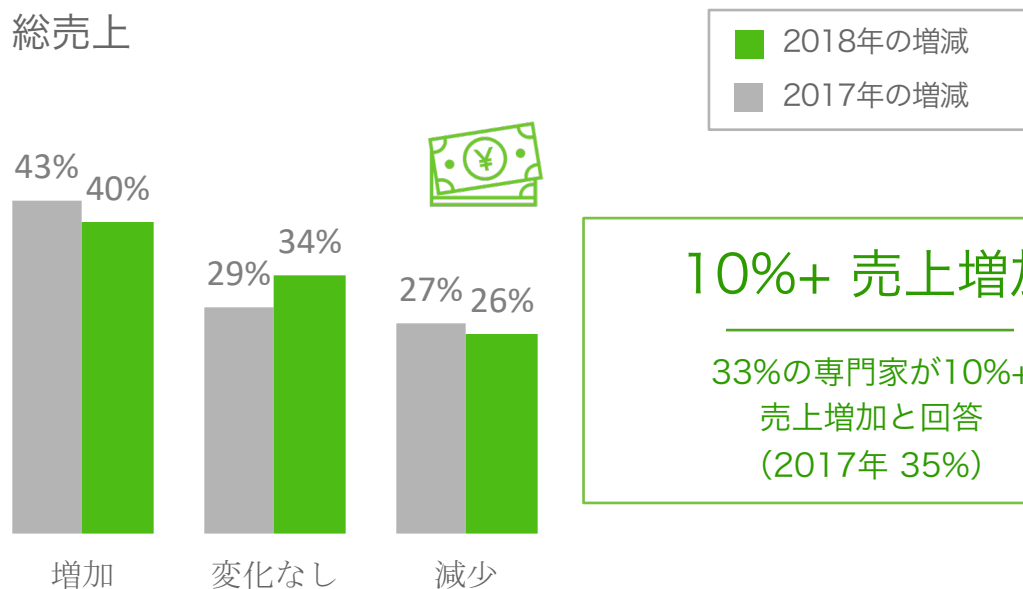
インテリアデザイナー・ インテリアコーディネーター 2019年の主な成長戦略

他社との連携	71%
大規模案件の獲得	71%

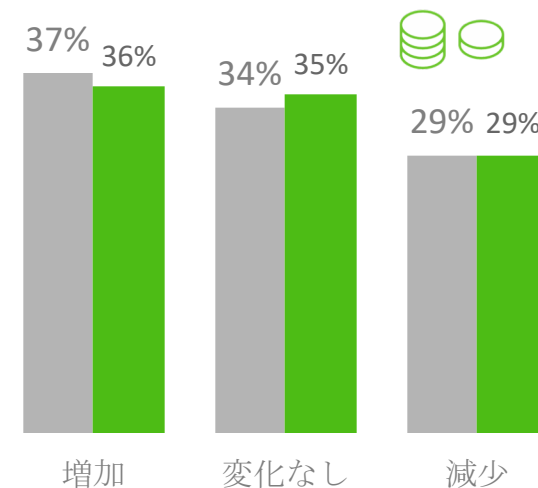
2018年の総売上と純利益

Houzz に登録している国内の専門家が回答した、2018年のパフォーマンスについて表しています（2017年比）。

総売上



純利益



建築士・建築家

2018年の増加した割合

総売上 42%

純利益 36%

工務店

2018年の増加した割合

総売上 40%

純利益 40%

インテリアデザイナー・ インテリアコーディネーター

2018年の増加した割合

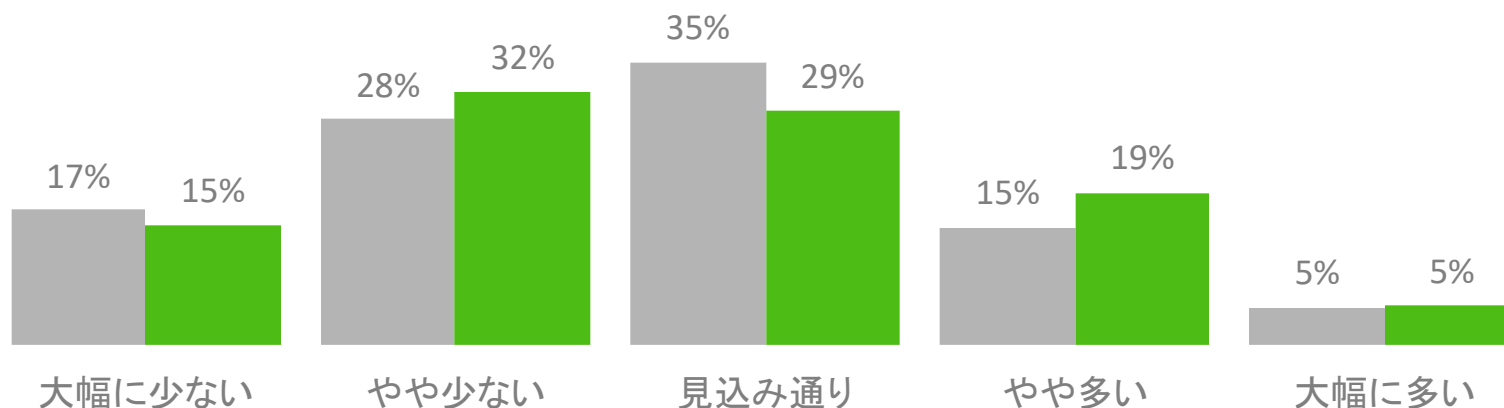
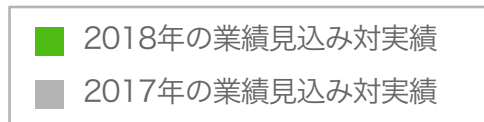
総売上 28%

純利益 35%

2018年の業績見込みと実績の比較

Houzz に登録している国内の専門家が回答した、2018年の業績見込みと実績の比較について表しています（2017年比）。

業績の見込みに対する実績

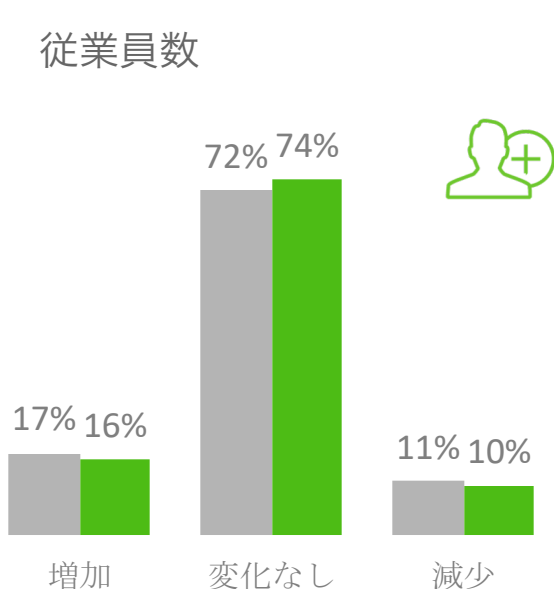


職業	2018年の業績見込み対実績
建築士・建築家	見込み通り 34%
	見込みを上回った 20%
工務店	見込み通り 29%
	見込みを上回った 22%
インテリアデザイナー・インテリアコーディネーター	見込み通り 33%
	見込みを上回った 22%

2018年の従業員数と事業経費

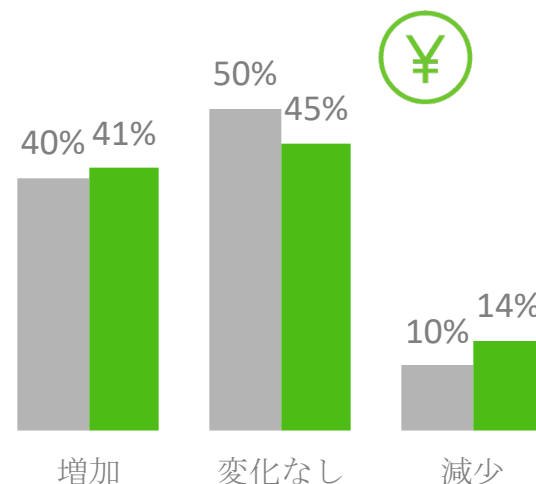
Houzz に登録している国内の専門家が回答した、2018年の従業員数と事業経費の増減について表しています (2017年比)。

従業員数



■ 2018年の増減
■ 2017年の増減

事業経費



1~2人を採用
12%の専門家が採用した人数 (2017年 10%)

建築士・建築家 2018年に増加した割合

従業員数	11%
事業経費	34%

工務店 2018年に増加した割合

従業員数	18%
事業経費	49%

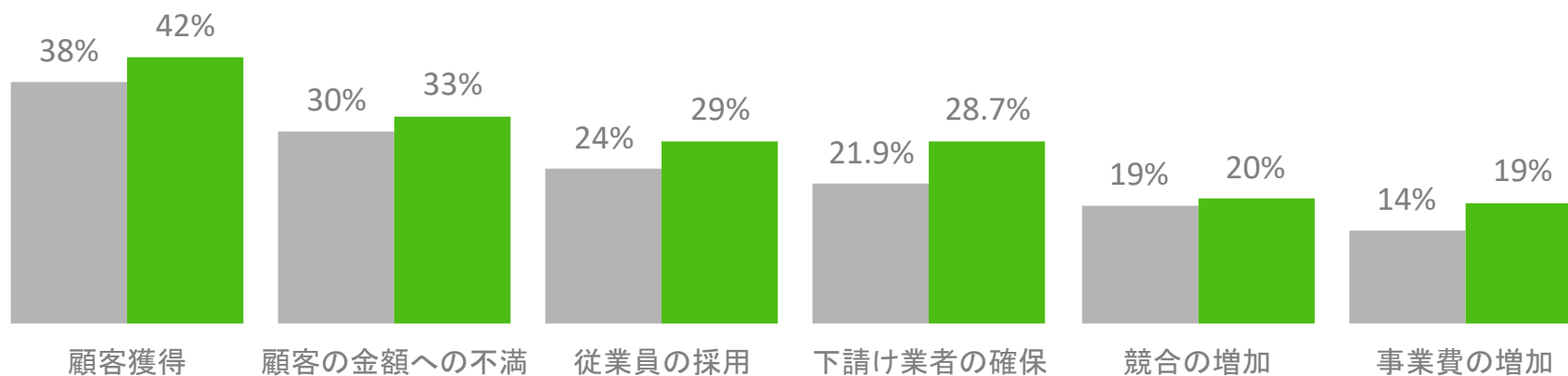
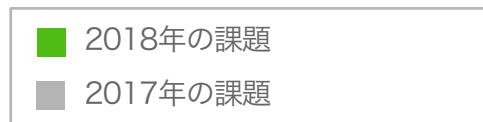
インテリアデザイナー・ インテリアコーディネーター 2018年に増加した割合

従業員数	13%
事業経費	50%

2018年の課題

Houzz に登録している国内の専門家が回答した、2018年のビジネスの成長課題について表しています (2017年比)。

ビジネスにもっとも影響した課題



建築士・建築家 2018年の課題	工務店 2018年の課題	インテリアデザイナー・ インテリアコーディネーター 2018年の課題
顧客の獲得 50%	下請け業者の確保 50%	顧客の獲得 39%
顧客の金額への不満 37%	従業員の採用 48%	下請け業者の確保 28%

専門家の特徴

Houzz に登録している国内の専門家が回答した、2018年における特徴について表しています。

総収入（売上）が1000万円以上



71% の専門家

*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*



71% の専門家

*500名以上従業員を雇用している専門家まで含む

創業年数が10年以上



71% の専門家

*創業年数が30年以上と回答している専門家まで含む

個人事業主



43% の専門家

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2018年12月7日～2019年1月22日に実施し、254名の有効回答を集計したものです。

回答者の業種別内訳*

専門家のカテゴリ (回答者数 N)	もっとも多い専門家 (回答者数 N)
建築・デザイン (N=126)	建築士・建築家 (N=107)
住宅建設・リフォーム (N=64)	工務店 (N=47)
室内装飾 (N=24)	インテリアデザイナー・インテリアコーディネーター (N=18)
設計景観・アウトドア (N=16)	
設計施工 (N=16)	
住宅設備・工事 (N=8)	

*業種別内訳は、調査回答から2018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 キッチン・浴室設備
設計施工・リノベーション会社	塗装・壁紙	屋根・雨樋	冷暖房・空調設備
リフォーム会社	暖炉・ストーブ	太陽光発電	タイル・石材・天板
	電化製品	プール・スパ・露天風呂	
	オーダー家具・キャビネット	ロートアイアン	
	片付け・収納アドバイザー	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			