

# 2017



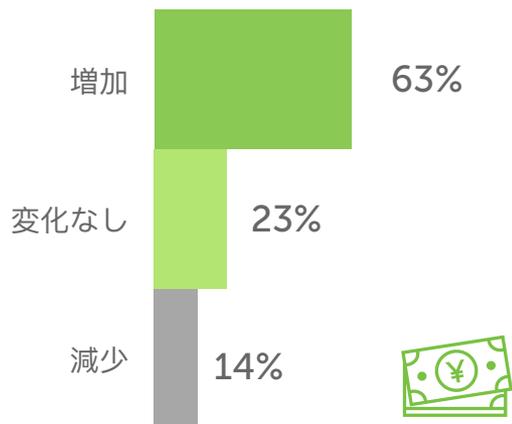
---

## 住宅市場調査 HOZZ JAPAN

# 2017年の総収入（売上）・利益の見通し

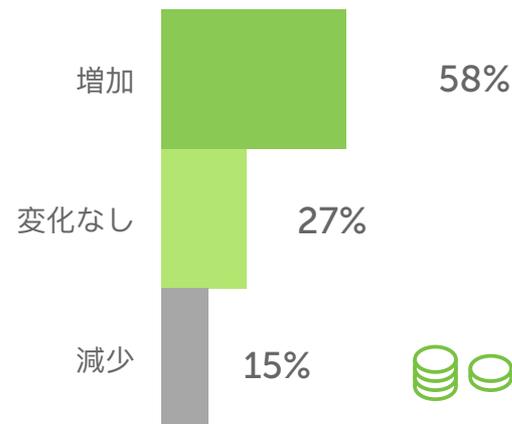


総収入（売上）予想



総収入が10%以上増加  
事業社の51%が回答

純利益予想



## 特徴的な事業カテゴリーの回答

建築士・建築家  
2017年の増加予測

総収入 54%  
純利益 49%

工務店  
2017年の増加予測

総収入 69%  
純利益 73%

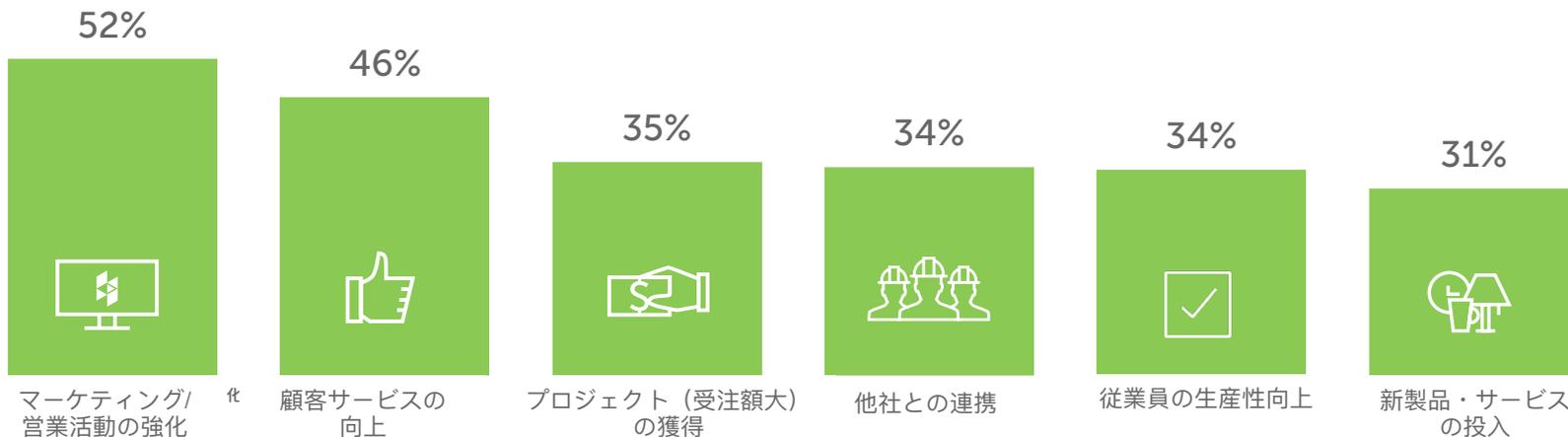
施工会社 / その他住宅全般の施工  
2017年の増加予測

総収入 72%  
純利益 66%

# 2017年に計画している成長戦略



対象: 全ての事業社

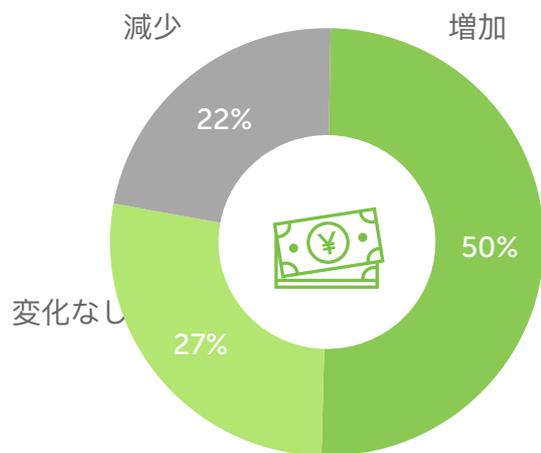


## 特徴的な事業カテゴリーの主な成長戦略

建築士・建築家	工務店	施工会社 / その他住宅全般の施工
他社との連携 38%	マーケティング/営業活動の強化 63%	顧客サービスの向上 62%
プロジェクト(受注額大)の獲得 37%	顧客サービスの向上 59%	マーケティング/営業活動の強化 52%

# 2016年の総収入(売上)・純利益 (2015年との比較)

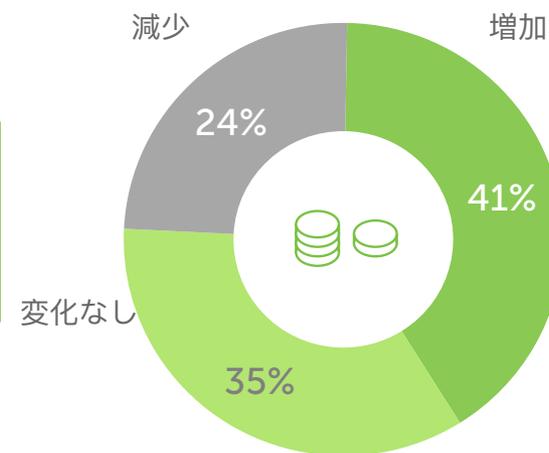
総収入 (売上)



総収入が10%以上増加

事業社の40%が回答

純利益



## 特徴的な事業カテゴリーの回答

建築士・建築家  
2016年度の増加率

総収入 50%

純利益 41%

工務店  
2016年度の増加率

総収入 56%

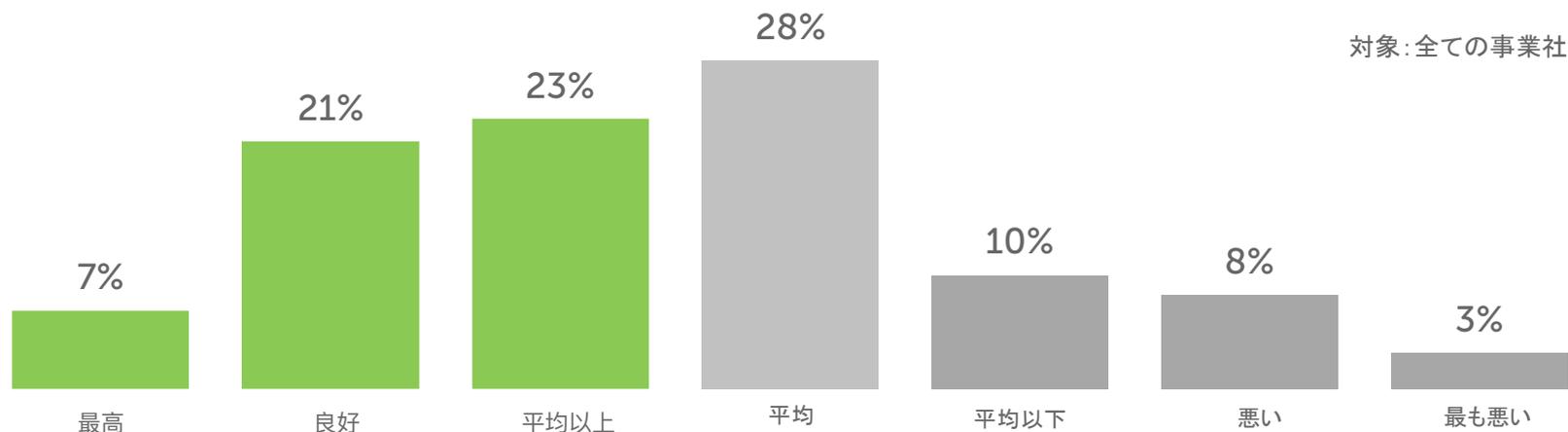
純利益 44%

施工会社 / その他住宅全般の施工  
2016年度の増加率

総収入 52%

純利益 23%

# 2016年の業績（過去10年間との比較）



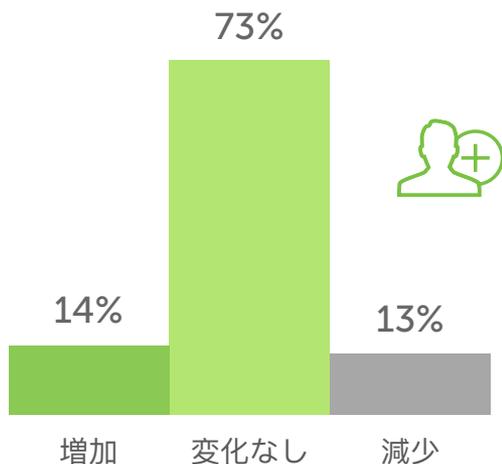
## 特徴的な事業カテゴリーの業績

事業カテゴリー	最高もしくは良好	平均以上
建築士・建築家	29%	18%
工務店	40%	15%
施工会社 / その他住宅全般の施工	12%	52%

# 2016年の人件費・事業経費 (前年比)

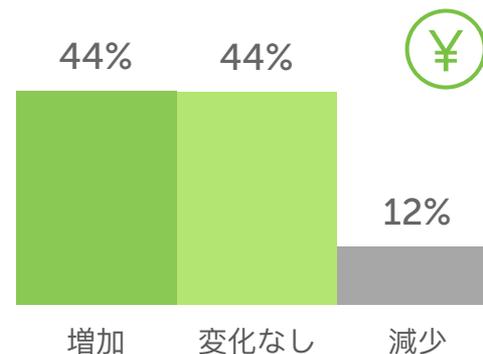


従業員数



1~2名の人員増加  
事業社の10%が回答

事業経費



## 特徴的な事業カテゴリーにおける人件費・事業経費の変化

建築士・建築家  
2016年度の増加率

従業員数 13%  
事業経費 42%

工務店  
2016年度の増加率

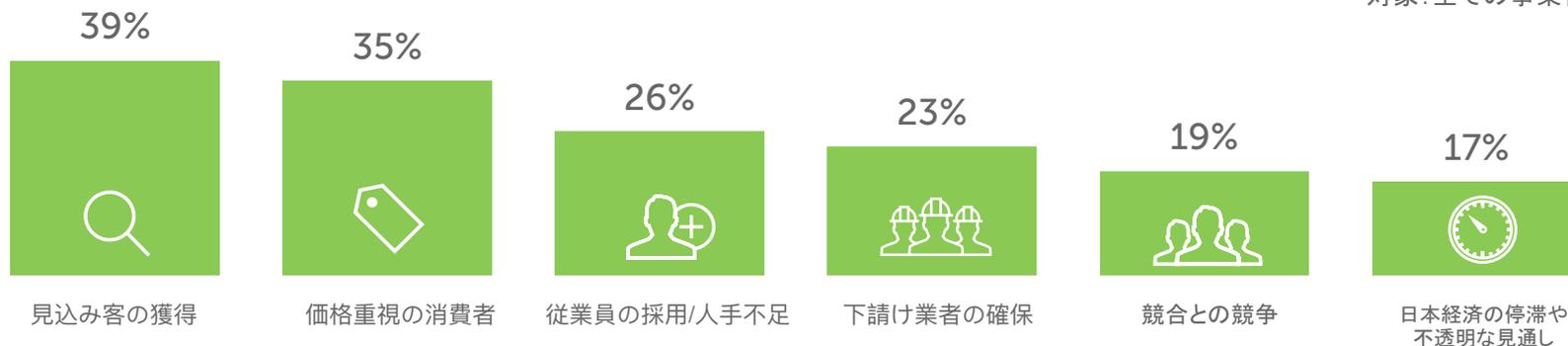
従業員数 15%  
事業経費 43%

施工会社 / その他住宅全般の施工  
2016年度の増加率

従業員数 15%  
事業経費 50%

# 2016年の主な課題

対象: 全ての事業社



## 特徴的な事業カテゴリーの主な課題

建築士・建築家	工務店	施工会社 / その他住宅全般の施工
見込み客の獲得 44%	従業員の採用/人手不足 44%	従業員の採用/人手不足 41%
価格重視の消費者 38%	見込み客の獲得 44%	価格重視の消費者 35%

# 全ての事業社の特徴と割合

総収入（売上）が1000万円以上



84%

従業員数1名以上\*



61%

\*役員・パートナーを除く

10年以上事業を継続



61%

# アンケート調査方法

本アンケートは、Houzzに登録している国内のプロユーザーを対象に、2017年2月に実施しました。(N=407)

## アンケート回答者の業種別内訳

### 業種グループ

住宅建設・リフォーム (N=76)

住宅設備・工事 (N=22)

室内装飾 (N=69)

建築・デザイン (N=189)

景観・アウトドア (N=27)

設計施工 (N=24)

### 主な業種

建築士・建築家 (N=160)

工務店 (N=41)

施工会社 / その他住宅全般の施工 (N=32)

\*業種グループは、「2016年の総売上のうち最も多くを締めていた業務」として回答された結果をもとに設定しています。

