

平成 17 年度工務店経営実態調査  
報告書

平成 18 年 3 月

財団法人 住宅保証機構

# 平成 17 年度工務店経営実態調査報告書

## 目次

1. 調査概要	3
(1) 調査目的	3
(2) 調査方法等	3
(3) 検討体制等	4
2. 調査結果	7
2-1. 回答工務店のプロフィール	7
(1)回答工務店の概要	7
(2)経営者の属性	10
(3)業務内容	11
(4)事業規模	14
(5)住宅供給及びリフォーム工事の実績	17
2-2. 経営の現状について	25
(1)経営状況に対する認識	25
(2)業務体制	27
(3)採用状況・社員の育成に関すること等	28
(4)資金調達状況	30
(5)戸建注文住宅の平均的な請負金額相場	32
2-3. 今後の見通しについて	37
(1)経営状況の見通し	37
(2)これからの経営の基本方針として重視すること	38
(3)後継者の有無	39
2-4. 戸建注文住宅の業務方法等について《元請事業者のみ》	40
(1)商品メニュー等への取り組み状況	40
(2)パソコンの使用状況	54
(3)グループへの加盟状況と加盟に対する考え方	56
2-5. 顧客への対応等について	59
(1)戸建注文住宅の受注方法	59
(2)契約方法等	61
(3)資金計画相談	63

(4)定期点検の実施状況.....	65
2-6. 瑕疵担保責任への対応について.....	67
(1)瑕疵担保責任への対応状況.....	67
(2)10年瑕疵担保責任保証制度以外に取り組んでいる保険・保証制度.....	68
2-7. 住宅性能表示制度の取り組み状況等について.....	69
(1)住宅性能表示制度の取り組み状況.....	69
(2)住宅性能表示制度に取り組んでいない理由.....	71
(3)住宅性能表示制度の申請手続きへの対応.....	72
2-8. リフォーム工事(直接受注)の取り組みについて.....	73
(1)リフォーム工事の受注方法.....	73
(2)リフォーム工事の種類.....	74
(3)リフォーム工事を行う建物の種類.....	75
(4)リフォーム工事の平均的な請負金額相場.....	76
2-9. 注文住宅元請工事の施工実績が0戸の工務店について.....	77
(1)分析目的.....	77
(2)注文住宅元請工事への取組姿勢による0戸工務店の分類.....	77
(3)0戸工務店の取組業務.....	78
(4)0戸工務店に関する考察.....	79

# 1 調査概要

---

# 1. 調査概要

## (1) 調査目的

我が国の戸建住宅の約2/3を占める在来木造住宅の生産供給の主要な担い手である中小工務店は、住宅生産システムの中核的な役割を担っている。

工務店の設計・営業体制、資材・資金調達方法等の経営実態を把握することが求められる中、当機構では、平成7年度、平成12年度の2回にわたり「工務店経営実態調査」を実施し、工務店の経営実態に関する基礎資料を一定に整備したところである。

前回調査以後、平成12年度の住宅の品質確保の促進に関する法律(品確法)の施行に伴う新しい制度の普及、IT化の進展、住宅供給方式の多様化など中小工務店を取り巻く環境は大きく変化している。さらに、近年では民間金融機関による住宅ローンが主流となるなど、金融システムが変化している。また、リフォーム市場の拡大によって工務店の役割も大きくなっている。

このように、工務店の役割や体制が多様化する中、中小工務店にとっては、これまで以上に周辺環境をみすえた上で自社の体制整備が求められる。

そこで、本調査では、平成7年度、平成12年度に調査した工務店の経営実態データを更新するとともに、住宅市場の巡る大幅な環境変化への工務店の取り組みに係る実態を把握し、中小工務店が、今後取り組むべき体制整備の方策等を検討するための基礎資料とするものである。

## (2) 調査方法等

### ① 調査対象

(財)住宅保証機構の登録業者(建設業許可免許保有)から抽出した約12,000社を対象とする。過年度調査及び本調査における具体的な調査対象の抽出方法は、次のとおりである。

#### 【平成7年調査】

○調査対象：機構登録業者全社と団体加盟工務店をあわせた約11,000社

団体名	送付数	回収数	回収率
(財)性能保証住宅登録機構	9,261社*	2,970社	32.1%
全国建設労働組合総連合加盟工務店	1,757社	728社	41.4%
(社)全国中小建築業団体連合会加盟工務店	534社	153社	28.6%
合計	11,552社	3,851社	33.3%

※ 調査実施時の機構登録業者全社

＜機構登録業者の構成の変動要因（H7年調査→H12年調査）＞

- ・登録要件（建設業許可／宅建免許の保持、実績等）の撤廃
- ・登録業者数の増加：9,261社（H7.10）→41,744社（H12.10）
- ・戸建住宅着工戸数に占めるシェアの拡大：5.7%→28.6%

【平成12年調査】

○調査対象：機構登録業者のうち建築工事業許可の免許を持っている業者の中から、一定のルールにもとづき抽出した約12,000社

団体名	送付数*	回収数	回収率
(財)住宅保証機構	12,008社	2,037社	16.9%

※ 機構登録業者41,744社のうち、建設業許可を持っている35,469社について、業者登録番号の末尾が3の倍数である業者を抽出

＜機構登録業者の構成の変動要因（H12年調査→H17年調査）＞

- ・登録要件に変更なし
- ・登録業者数はほぼ横ばい：建設業許可免許を持っている業者  
35,469社（H12.10）→35,333社（H17.10）
- ・戸建住宅着工戸数に占めるシェアは20%前後を推移

【平成17年調査】

○調査対象：機構登録業者のうち一定のルールにもとづき抽出した約12,000社  
(平成12年調査と同様の方法)

団体名	送付数*	回収数	回収率
(財)住宅保証機構	12,077社	2,471社	20.5%

※ 機構登録業者40,338社（「建築工事業許可の免許を持っている」「建築工事業及び宅建業法の免許両方を持っている」「両方の免許を持っていない」それぞれの業者が存在）のうち、業者登録番号の末尾が3の倍数である業者を抽出

② 調査方法

郵送配布・回収によるアンケート調査とする。

③ 調査実施時期

- ・平成18年1月23日～3月10日
  - アンケート配布 :平成18年1月23日
  - アンケート回収期限 :平成18年2月10日
  - アンケート回収最終締切 :平成18年3月10日

(3) 検討体制等

(財)住宅保証機構を事務局とする「工務店経営実態調査検討委員会」をおき、検討を行った。

<工務店経営実態調査委員会>

委員長	藤澤 好一	職業能力開発短期大学校東京建築カレッジ学校長
委員	松村 秀一	東京大学大学院工学系研究科建築学専攻助教授
	秋山 哲一	東洋大学工学部建築学科教授
	蟹澤 宏剛	芝浦工業大学工学部建築工学科助教授
	青木 宏之	株式会社青木工務店取締役会長
	野辺 公一	株式会社オプコード研究所所長
	青木 稔	住宅金融公庫住宅環境部技術開発課長
	大津 庄蔵	全国建設労働組合総連合工務店対策部長
	大槻 誠治	社団法人全国中小建築工事業団体連合会事務局長
	米田 誠	社団法人日本木造住宅産業協会事業推進部長
	今村 民夫	社団法人日本住宅建設産業協会理事戸建住宅委員会委員長
	榎本 秀一	社団法人日本ツーバイフォー建築協会企画部長
	沼生 哲男	財団法人住宅保証機構専務理事
	保倉 俊一	財団法人住宅保証機構常任理事
協力委員	小田 広昭	国土交通省住宅局木造住宅振興室長
	武井 利行	国土交通省住宅局木造住宅振興室課長補佐
	宮崎 裕之	国土交通省住宅局木造住宅振興室係長

## 2. 調査結果

---



## 2. 調査結果

### 2-1. 回答工務店のプロフィール

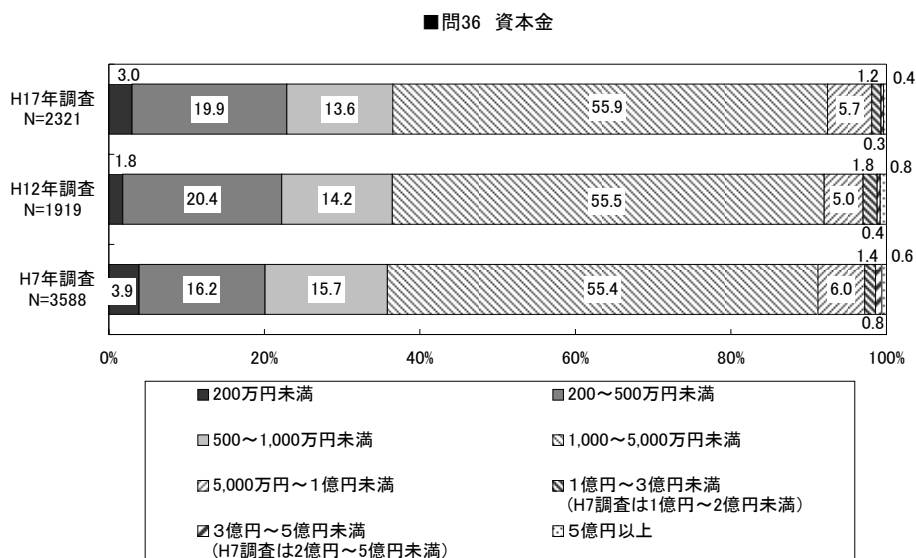
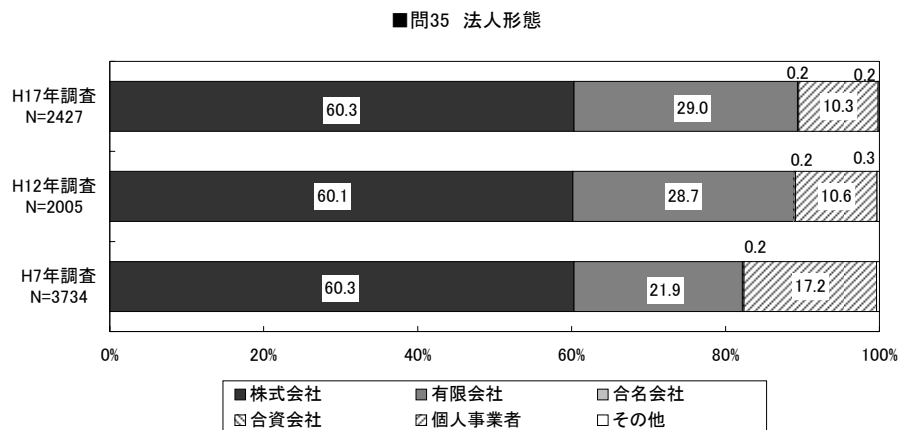
#### (1) 回答工務店の概要

【法人形態】 ■「株式会社」が 60.3%で最も多く、「有限会社(29.0%)」、「個人事業者(10.3%)」と続いている。

→H12年調査では「個人事業者」の割合に減少傾向がみられたが、H17年調査とH12年調査はほぼ同様の構成比となっている。

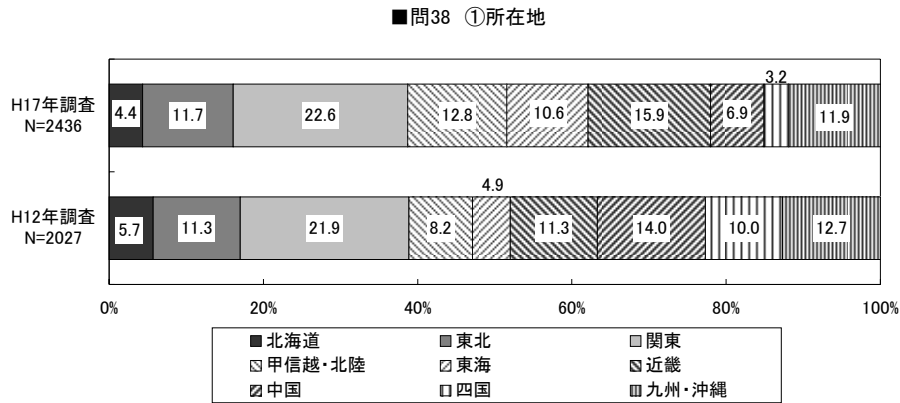
【資本金】 ■「1,000～5,000万円未満」が 55.9%で最も多く、「200～500万円未満(19.9%)」、「500～1,000万円未満(13.6%)」と続いている。

→顕著な経年的傾向はみられない。



【所在地】

■ 「関東」が22.6%で最も多く、次いで「近畿」の15.9%となっている。  
 →H12年調査に比べて「東海」が5.7ポイント、「甲信越・北陸」が4.6ポイント多くなっている。

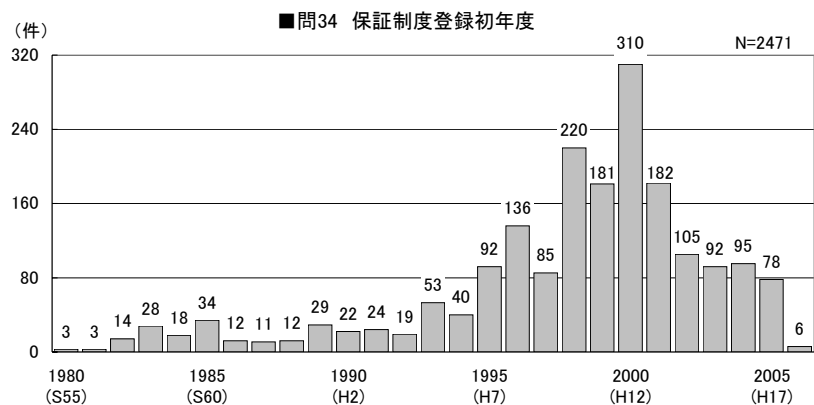
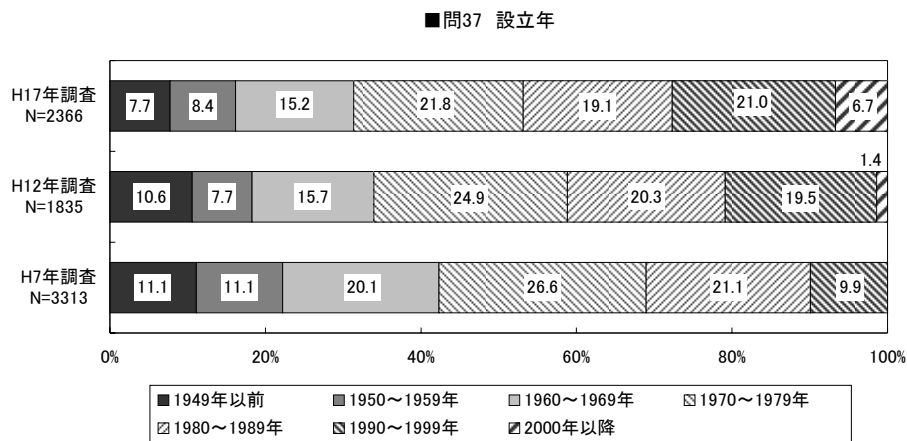


【設立年】

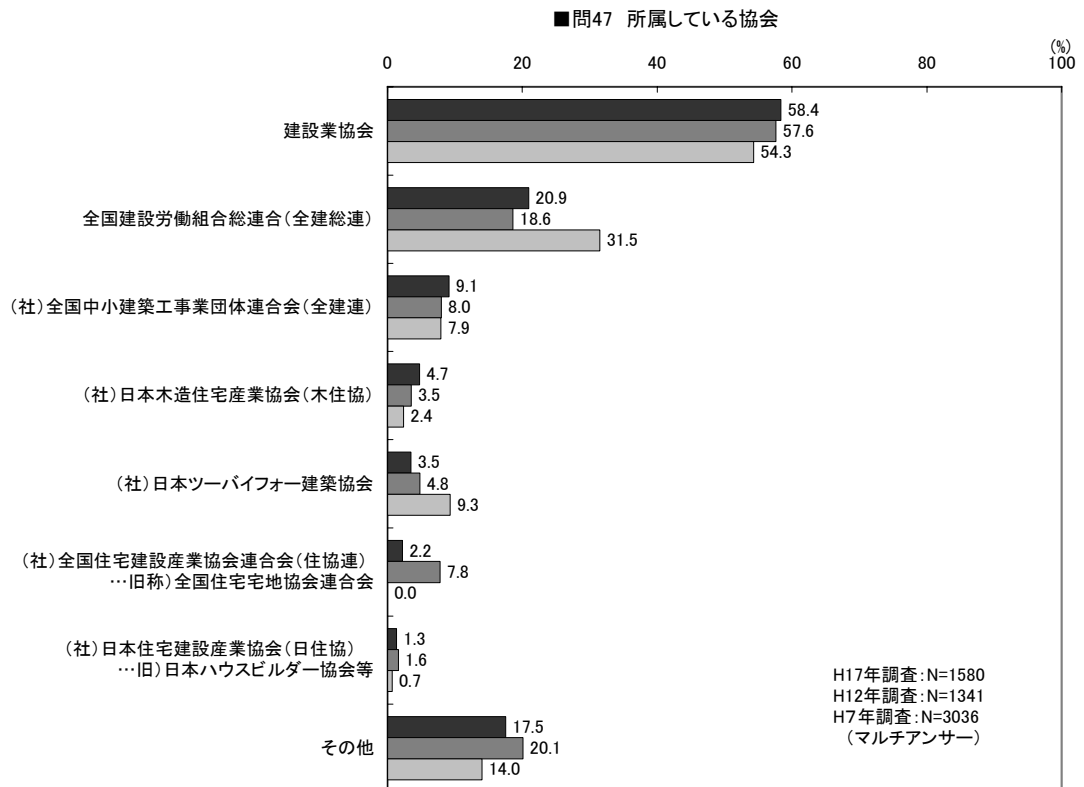
■ 「1970～1979年」が21.8%で最も多い。

【住宅保証制度登録初年度】

■ 2000 (H12) 年度に登録した工務店が310件で最も多い。



【所属団体】 ■住宅保証機構以外に所属している団体としては、「建設業協会」が 58.4%で最も多く、「全国建設労働組合総連合（全建総連）」の 20.9%、「(社)全国中小建築工事業団体連合会（全建連）」の 9.1%と続いている。



〈H17年調査〉における「その他」の自由回答  
…「全国宅地建物取引業協会連合会(全宅連)(55件、3.5%)」、「建築士会(23件、1.5%)」など

(2) 経営者の属性

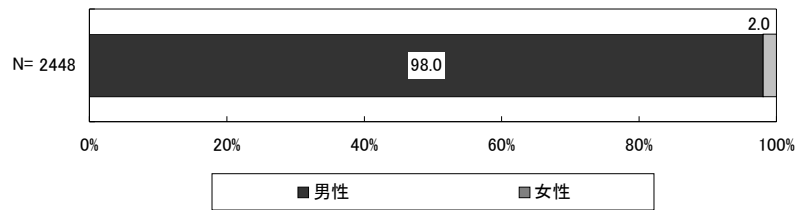
【性別】 ■ 「男性」が98.0%、「女性」が2.0%となっている。

【年齢】 ■ 「55～59歳」が23.9%で最も多く、「40～49歳（21.1%)」、「50～54歳（17.5%)」と続いている。

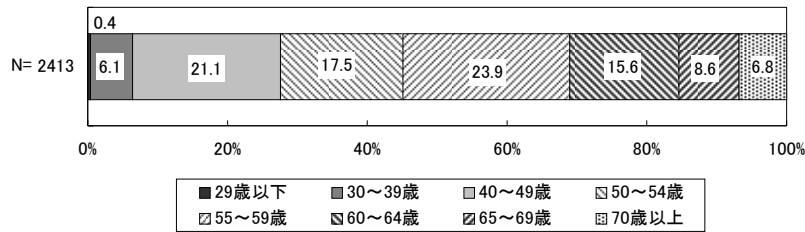
【出身】 ■ 「親または親族からの継承」が37.7%で最も多く、「大工・工務店の親方からの独立（23.9%)」、「大工以外の建設業者からの発展・転身（15.9%)」と続いている。

→H12年調査に比べて「親または親族からの継承」が6.2ポイント多くなった一方、「大工・工務店の親方からの独立」が2.4ポイント、「不動産・開発業者からの発展・転身」が2.3ポイント少なくなっている。

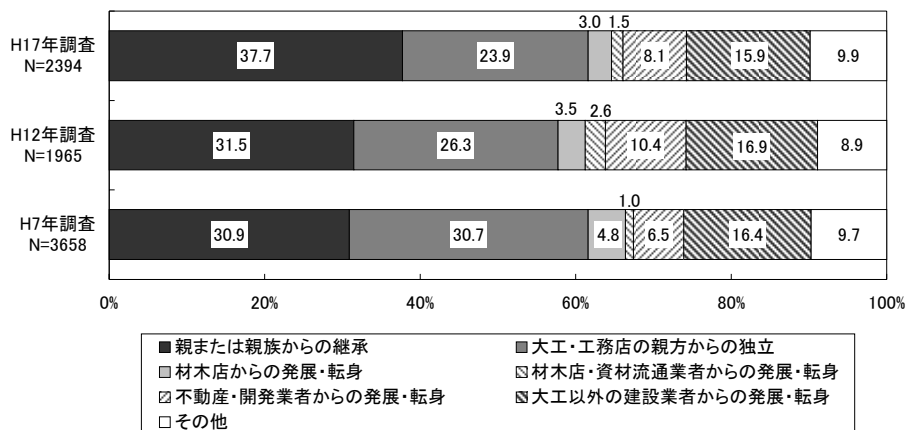
■問45 経営者③性別



■問45 経営者②年齢



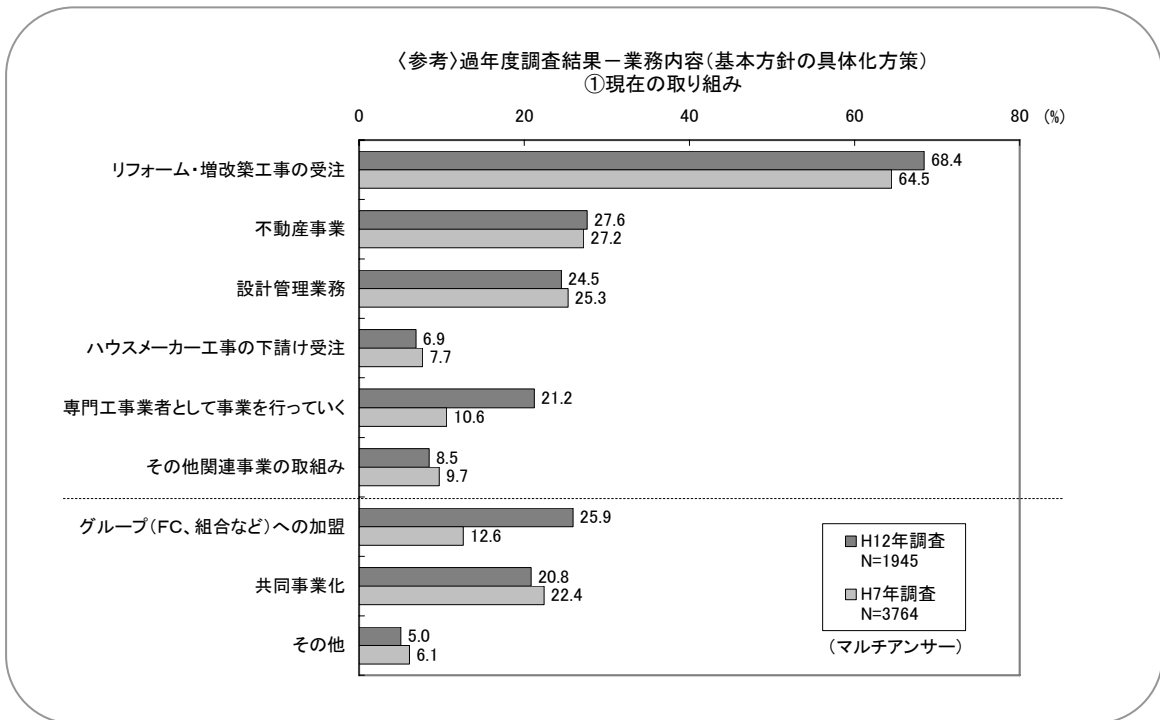
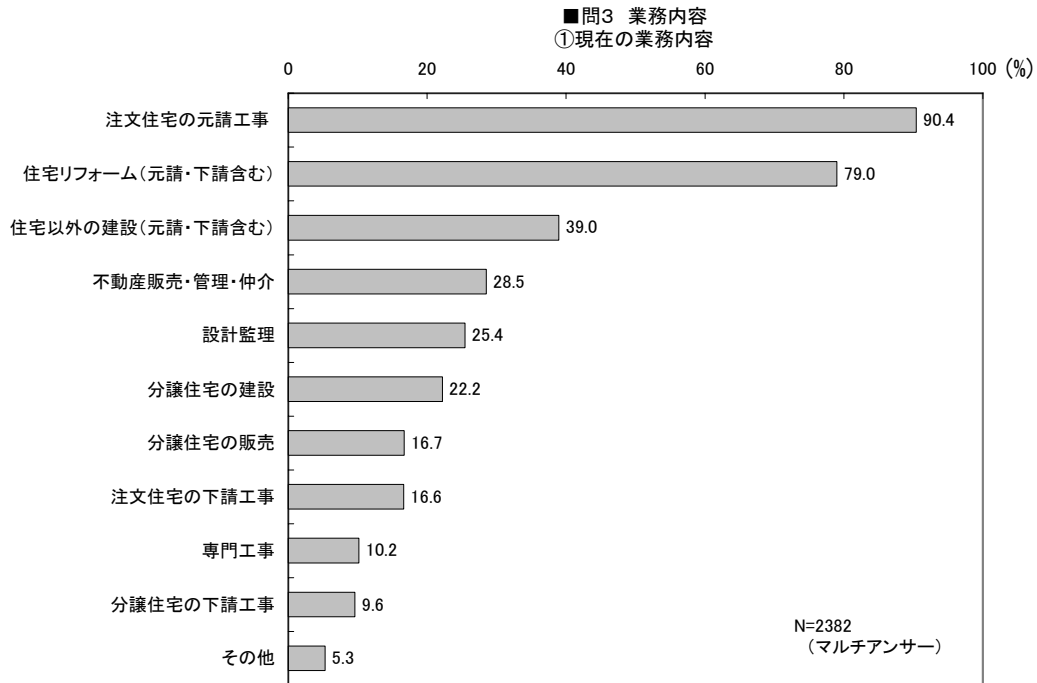
■問45 経営者①出身



### (3) 業務内容

#### ① 現在の業務内容

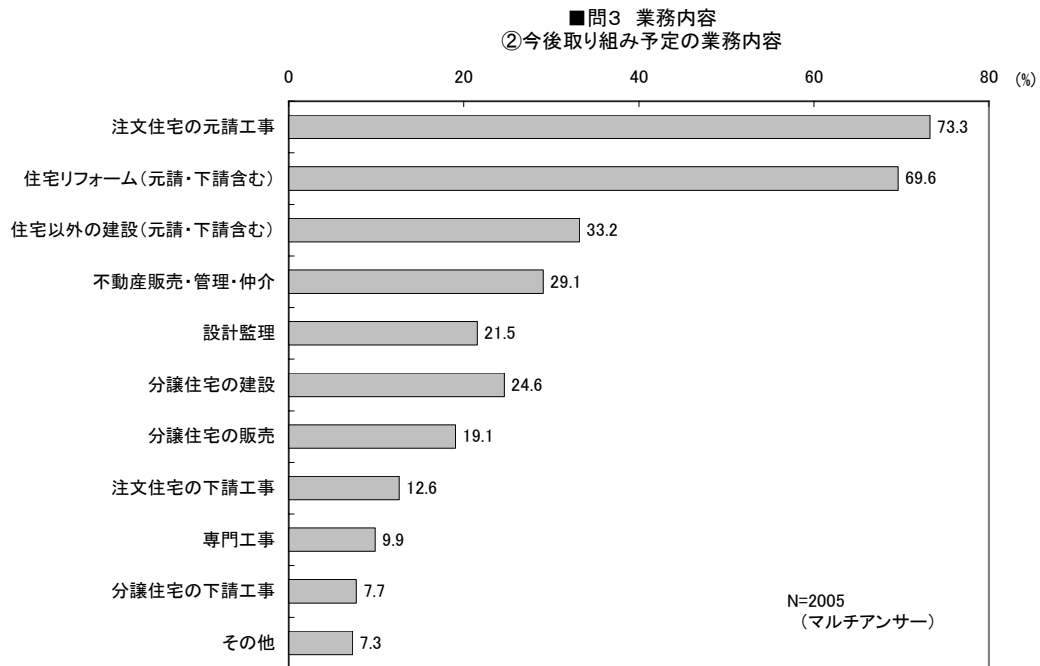
■ 9割の工務店が「注文住宅の元請工事」を、約8割が「住宅リフォーム」を行っている。



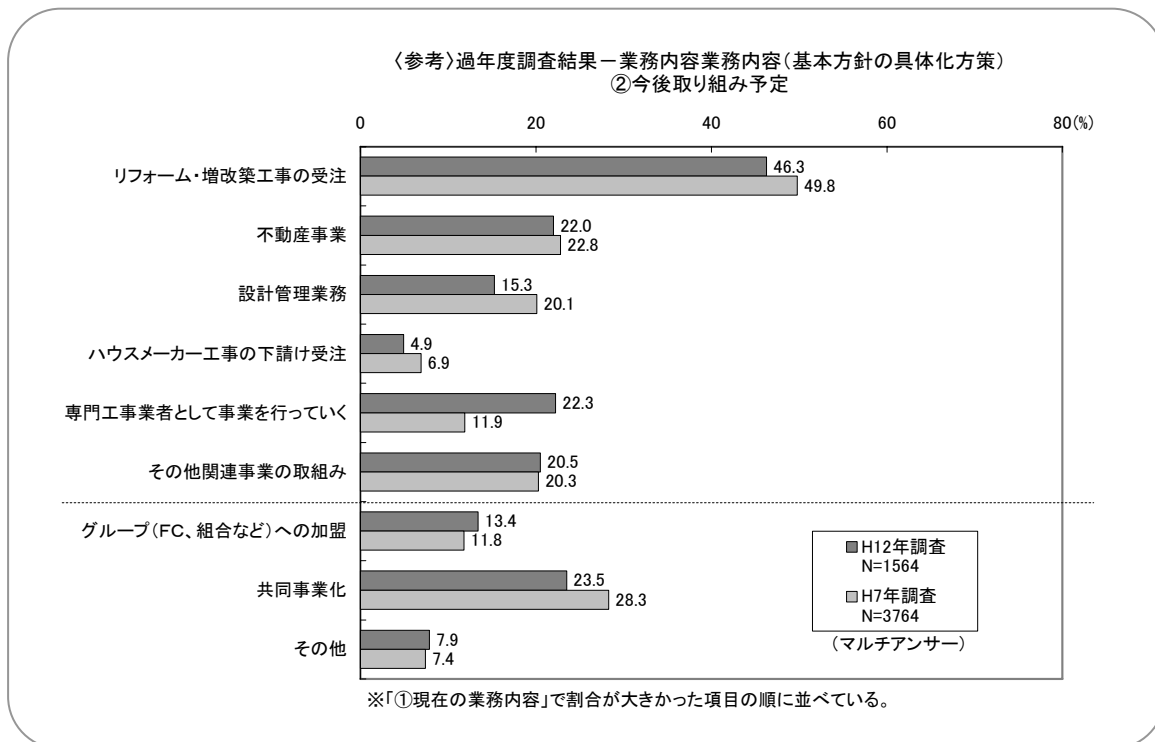
## ② 今後取り組む予定の業務内容

■約7割の工務店が、現在の業務内容と変わらず、「注文住宅の元請工事」や「住宅リフォーム」に取り組んでいく予定としている。

■「分譲住宅の建設」と「分譲住宅の販売」、「不動産販売・管理・仲介」に今後取り組む予定と答えた割合が、現在の業務内容の割合を上回っている。



※「①現在の業務内容」で割合が大きかった項目の順に並べている。

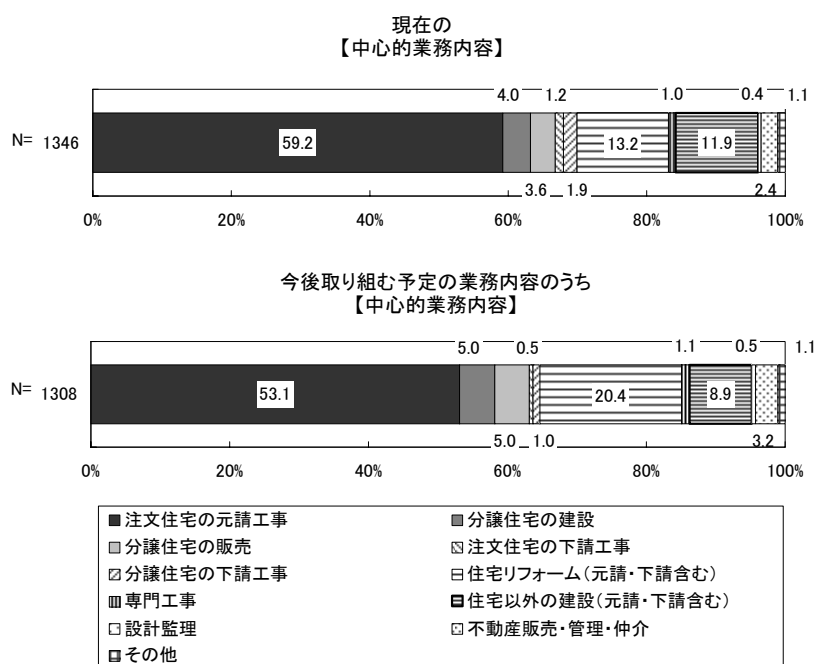


※「①現在の業務内容」で割合が大きかった項目の順に並べている。

### ③ 現在と今後の中心的業務

■現在の中心的業務、今後取り組む予定の業務内容のうち中心的業務ともに、「注文住宅の元請工事」の割合が最も多い。

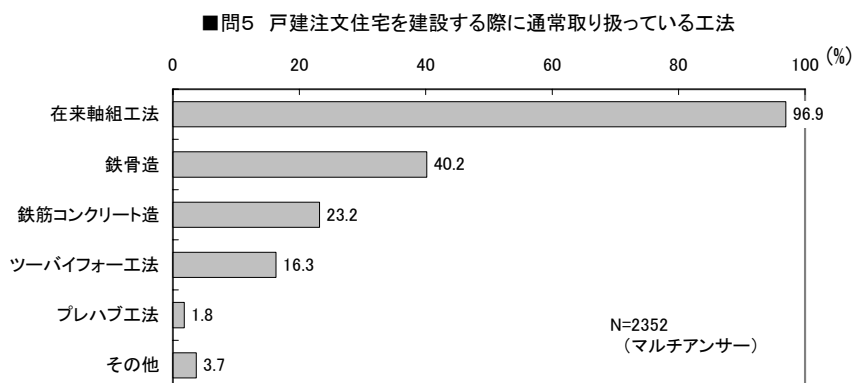
■「注文住宅の元請工事」では、現在の中心的業務と考える割合に比べて今後取り組む予定の業務内容のうち中心的業務と考える割合が6.1ポイント少なくなっている一方、「住宅リフォーム（元請・下請含む）」については7.2ポイント多くなっている。



### ④ 戸建注文住宅の工法 《元請事業者のみ》

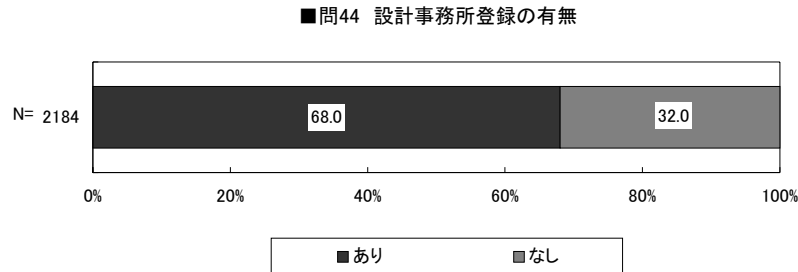
■96.9%の工務店が「在来軸組工法」を取り扱っている。

■それ以外の工法では、「鉄骨造」が40.2%、「鉄筋コンクリート造」が23.2%、「ツーバイフォー工法」が16.3%となっている。



⑤ 設計事務所登録の有無

■約7割（68.0%）の工務店が設計事務所登録をしていると答えている。

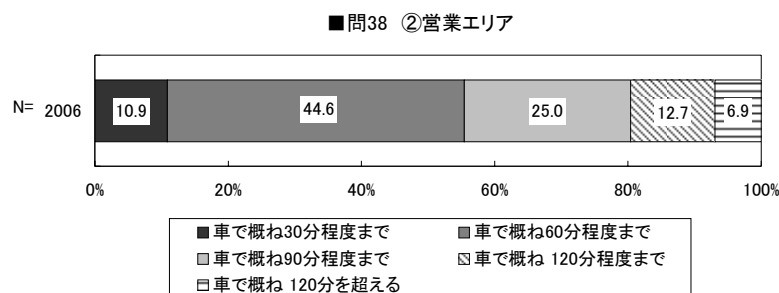
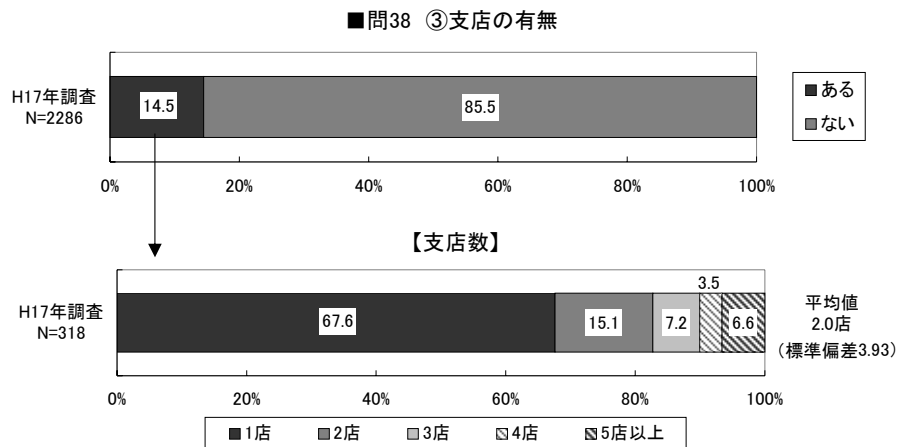


(4) 事業規模

① 支店数と営業エリア

**【支店数】** ■支店が「ある」工務店が14.5%、「ない」工務店が85.5%となっている。  
 ■支店がある工務店の支店数は、「1店」が約2/3を占め、平均支店数は2.0店となっている。

**【営業エリア】** ■「車で概ね60分程度まで」が44.6%で最も多く、次いで「車で概ね90分程度まで」の25.0%となっている。





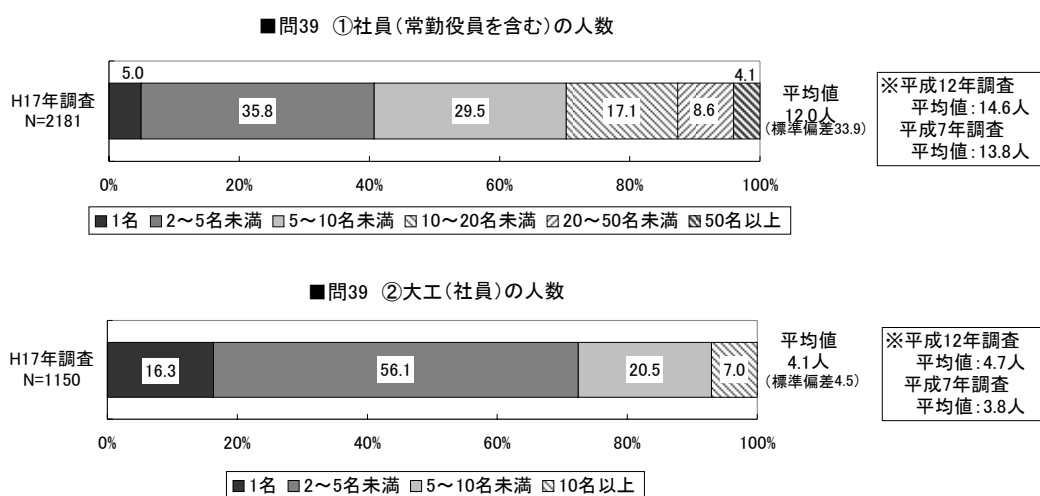
## ② 社員数

■社員（常勤役員を含む）の数は、「2～5名未満」が35.8%で最も多く、10名未満の工務店で約7割を占める。平均社員数は12.0人／社となっている。

→平均社員数は、H12年調査に比べて2.6人減少している。

■大工（社員）の数は、「2～5名未満」が56.1%で最も多く、平均大工数は4.1人／社となっている。

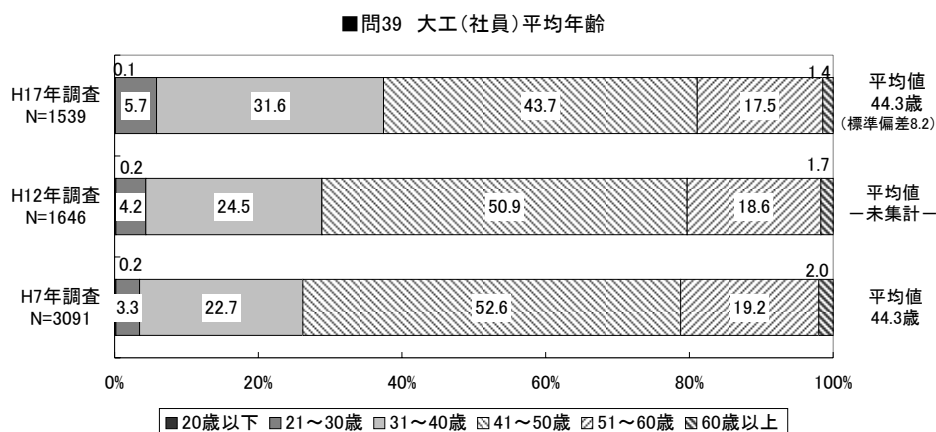
→平均社員数は、H12年調査に比べて0.6人減少している。



## ③ 大工の平均年齢

■「41～50歳」が43.7%で最も多く、「31～40歳」の31.6%と続いている。平均年齢は44.3歳となっている。

→H12年調査に比べて「31～40歳」の割合が7.1ポイント、「21～30歳」の割合が1.5ポイント増加しており、大工（社員）の若年化傾向がみられる。



#### ④ 専属的に外注している大工の状況

■ 専属的に外注している大工がいる工務店が8割以上を占めている。

→ 専属的外注大工がいる工務店の割合はH12年調査に比べて7.1ポイント多くなっている。

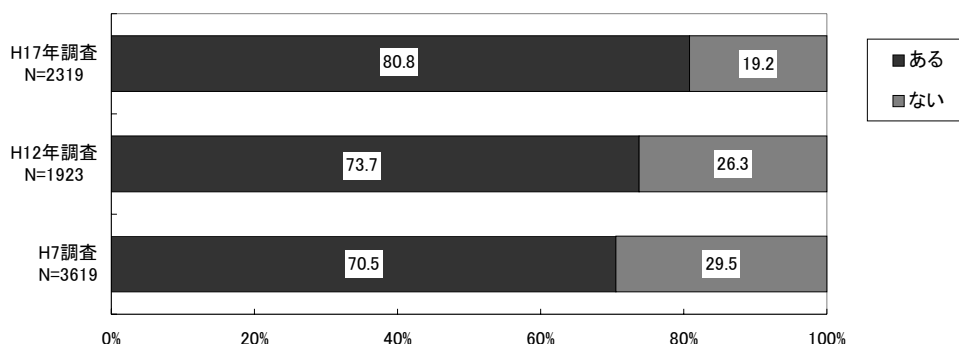
■ 動員可能な大工チーム数は、「3～4チーム」が38.9%で最も多く、平均4.3チームとなっている。

→ 動員可能な大工の平均チーム数は、減少傾向にある（H7年調査→H12年調査で0.6チーム減少、H12年調査→H17年調査で0.7チーム減少）。

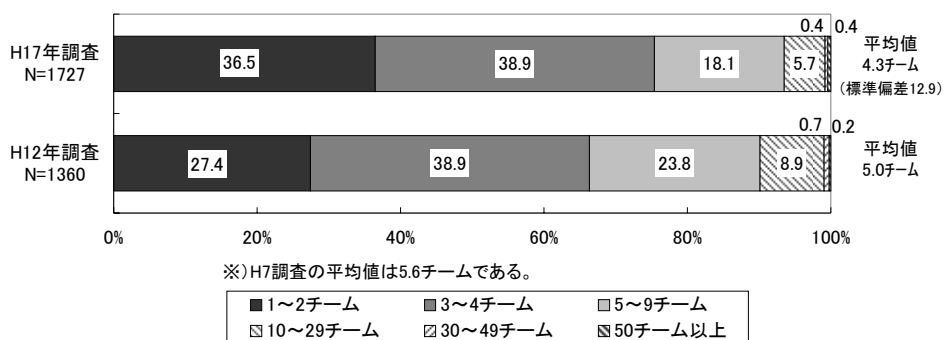
■ 動員可能な大工の総人数は、「10～29人」が46.1%で最も多く、平均12.3人となっている。

→ 動員可能な大工チーム数同様に、動員可能な大工の総人数も減少傾向にある（H7年調査→H12年調査で1.9人減少、H12年調査→H17年調査で2.1人減少）。

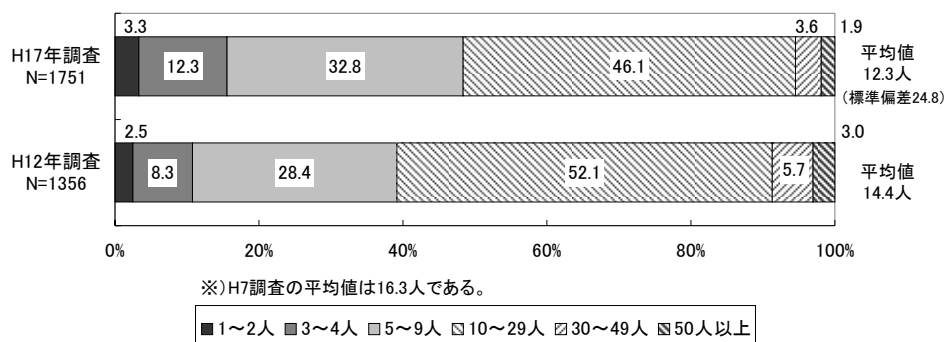
■ 問41 動員可能大工の有無



① 動員可能な大工のチーム数



② 動員可能な大工の人数

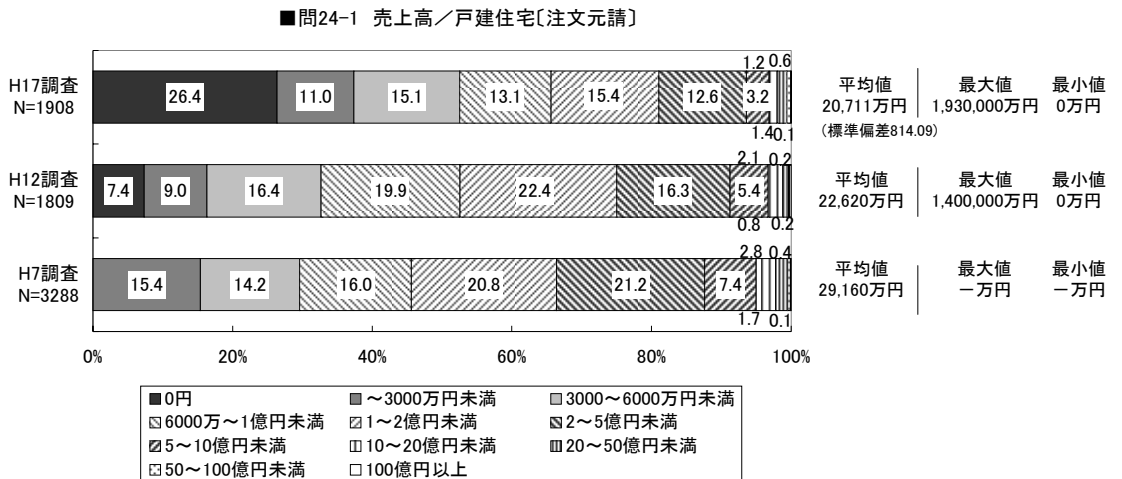
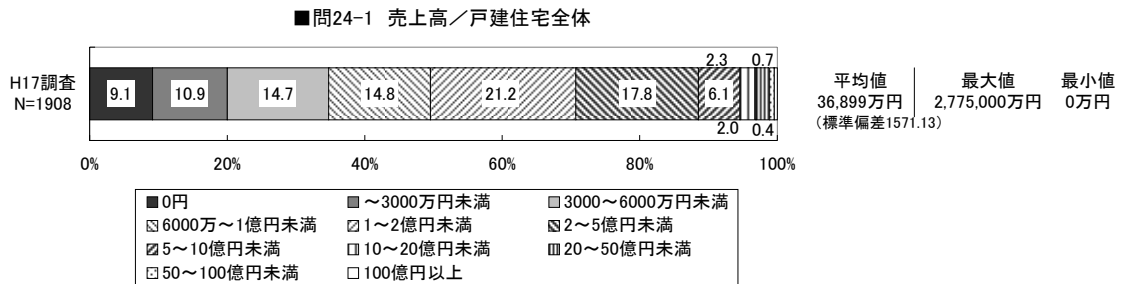
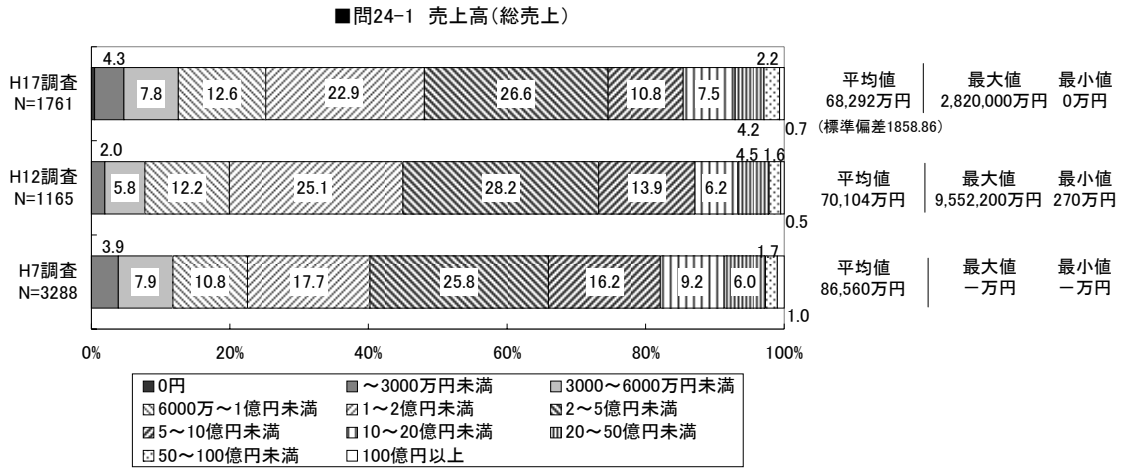


(5) 住宅供給及びリフォーム工事の実績

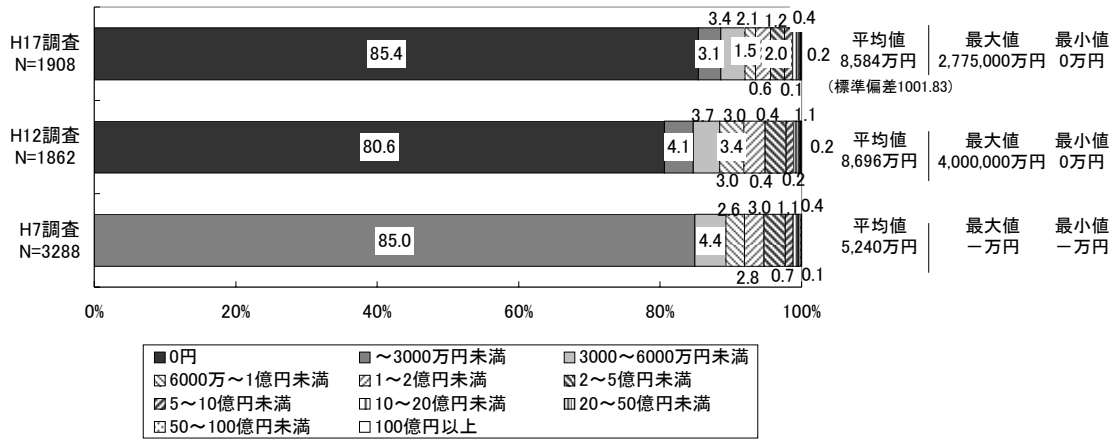
① 平成16年度の売上高

■ 「2～5億円未満」が26.6%で最も多く、「1～2億円未満」の22.9%が続いている。

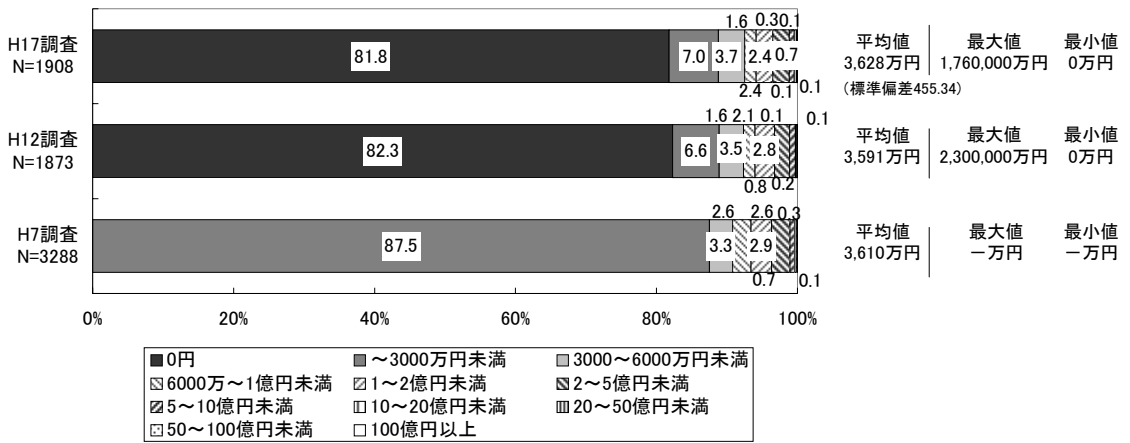
■ 売上高（総売上）が2億円未満の工務店が約半数を占め、平均売上高（総売上）は6億8,292万円である。



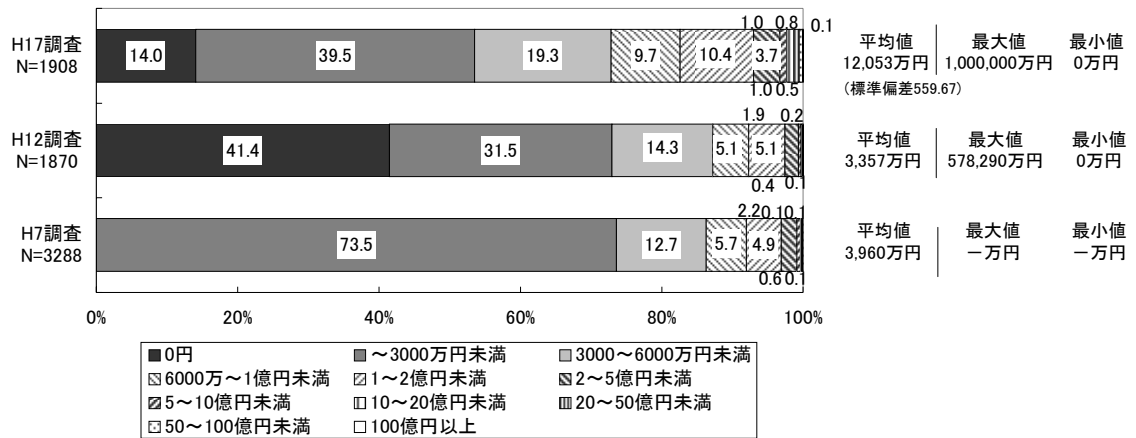
■問24-1 売上高／戸建住宅〔建売〕



■問24-1 売上高／戸建住宅〔下請〕

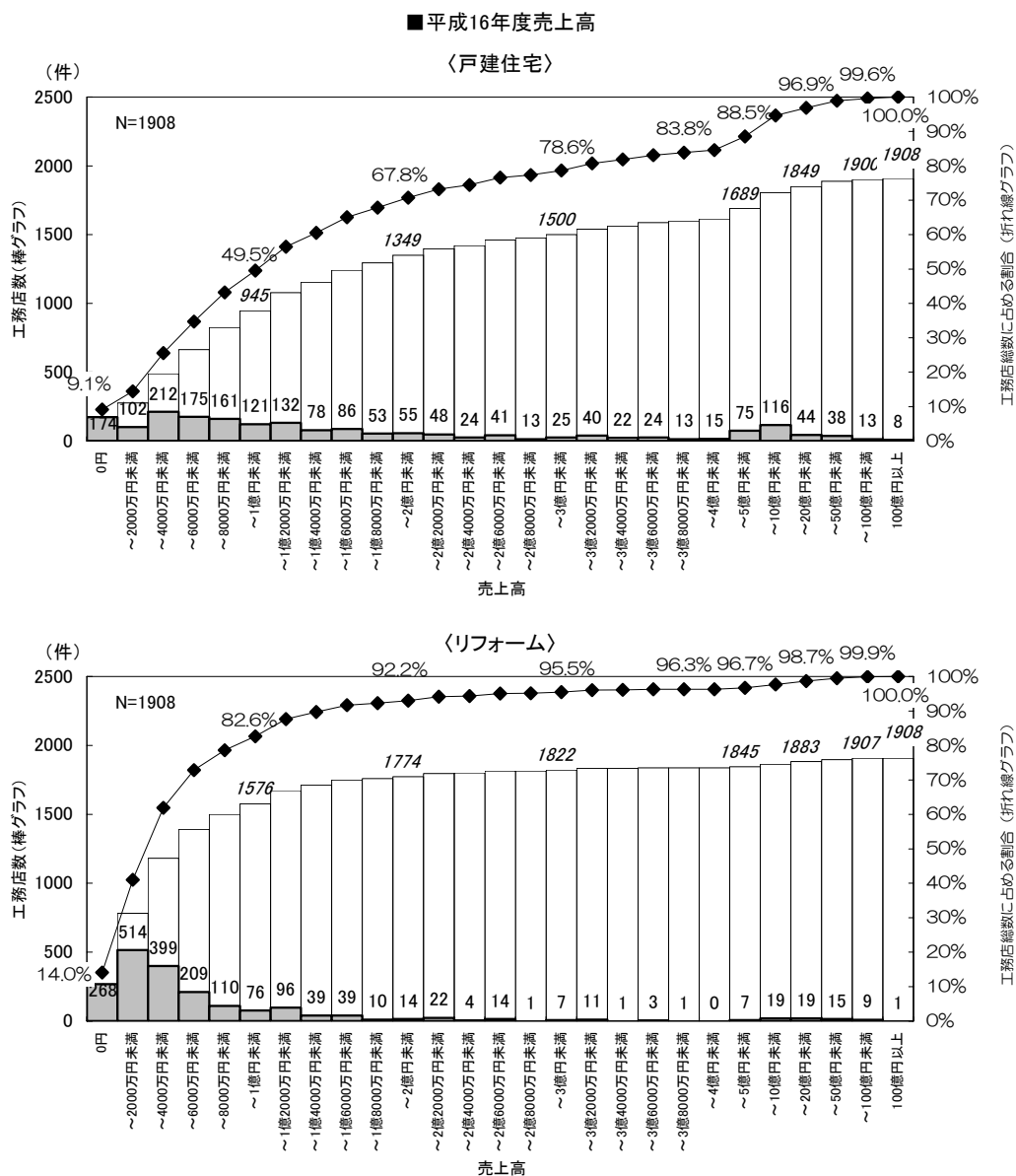


■問24-1 売上高／リフォーム



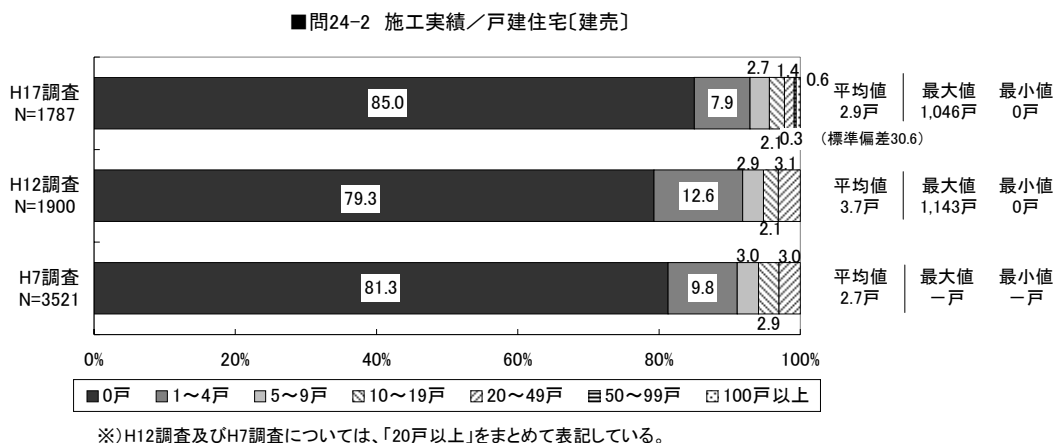
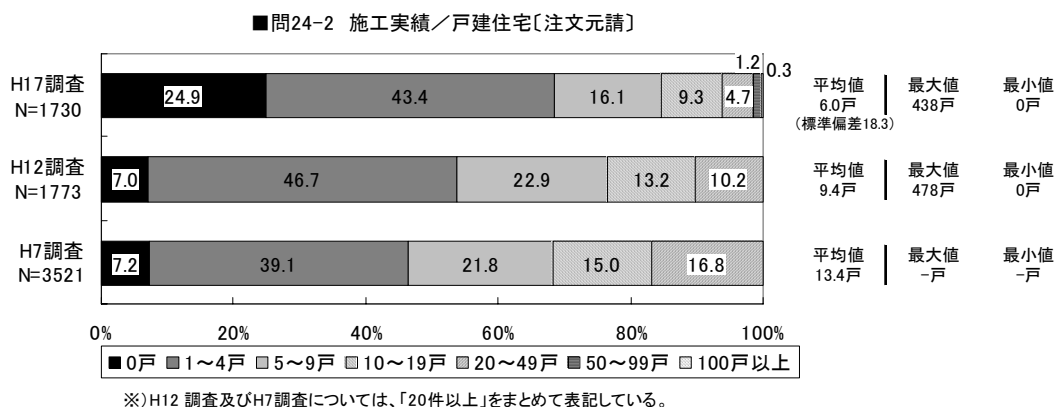
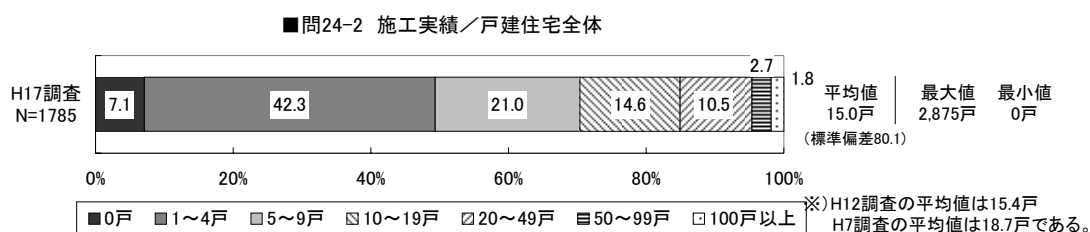
■平成16年度の戸建住宅の売上高別工務店数をみると、売上高1億円未満の工務店が945件で全体の49.5%を占めている〈中央値は1億円〉。

■また、リフォーム工事の売上高別工務店数では、売上高2,000万円未満の工務店が514件、4,000万円未満の工務店が399件であり、売上高1億円未満の工務店が1576件で全体の82.6%を占めている〈中央値は2,400万円〉。

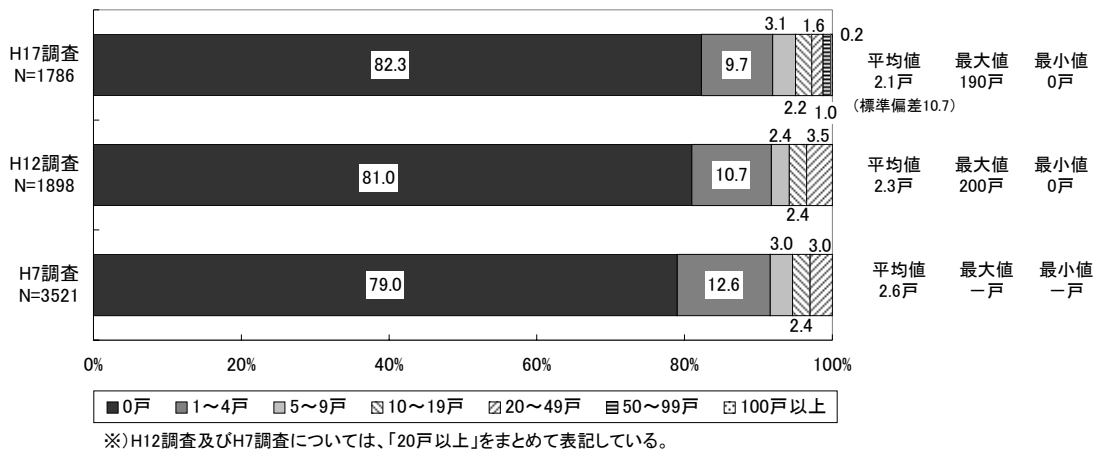


## ② 平成 16 年度の施工実績

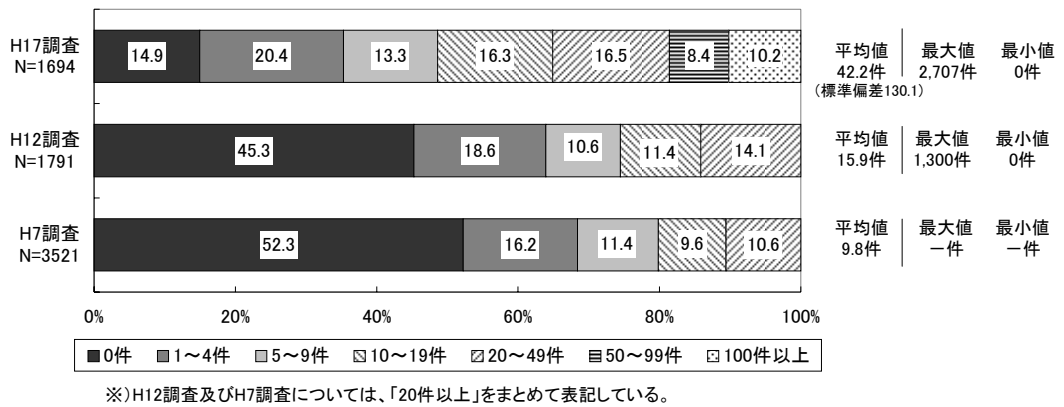
- 「1～4 戸」が 42.3%で最も多く、「5～9 戸 (21.0%)」、「10～19 戸 (14.6%)」、「20～49 戸 (10.5%)」と続いている。
- 戸建住宅全体の平均施工戸数は、15.0 戸となっている。  
→H12 年調査に比べて 0.4 戸少なくなっている。
- 注文元請、建売、下請け、リフォームのそれぞれの平均施工実績は、注文元請が 6.0 戸、建売が 2.9 戸、下請が 2.1 戸、リフォームが 42.2 件となっている。



■問24-2 施工実績／戸建住宅〔下請〕

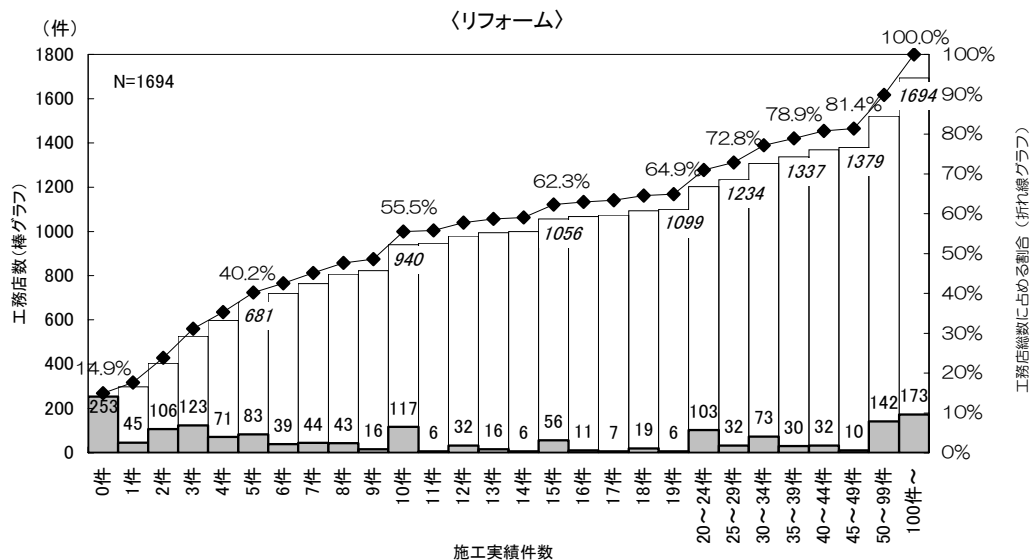
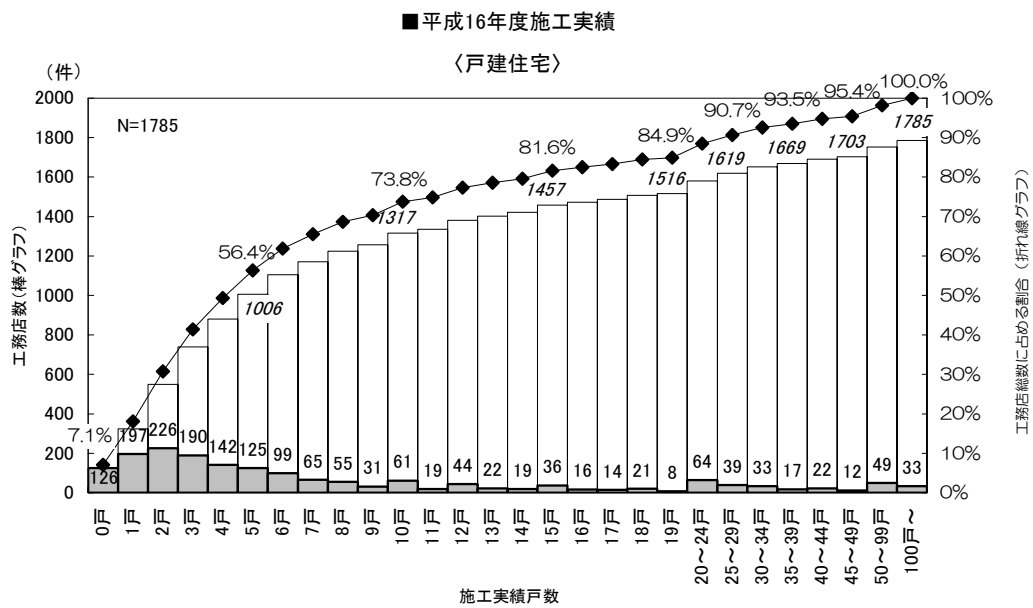


■問24-2 施工実績／リフォーム



■平成16年度の戸建住宅の施工実績別工務店数をみると、施工戸数が2戸の工務店が226件で最も多く、1戸の197件、3戸の190件と続いており、施工戸数5戸未満の工務店が1006件で全体の56.4%を占めている〈中央値は5戸〉。

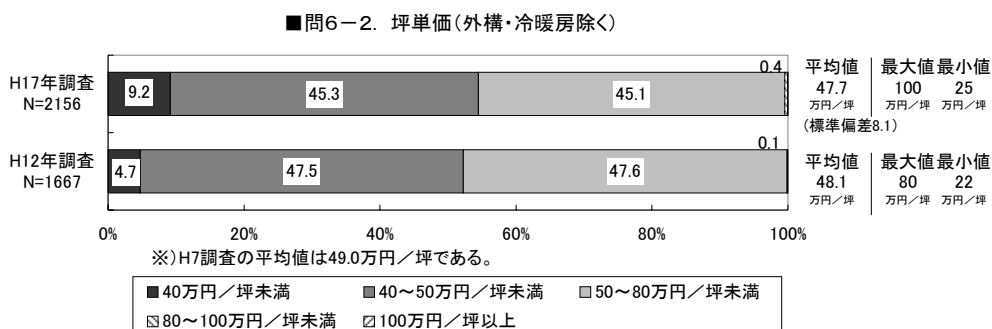
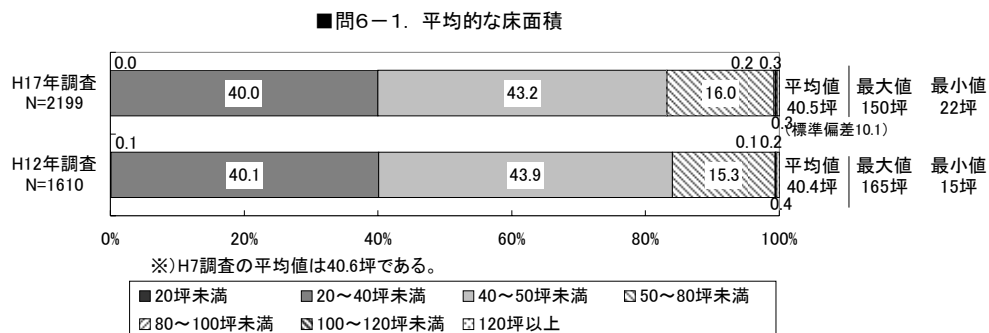
■また、リフォーム工事の施工実績別工務店数では、施工件数が100件以上の工務店が173件となっており、広く分布している。なお、施工件数が5戸未満の工務店が681件で全体の40.2%、10件未満の工務店が940件で全体の55.5%となっている〈中央値は10件〉。



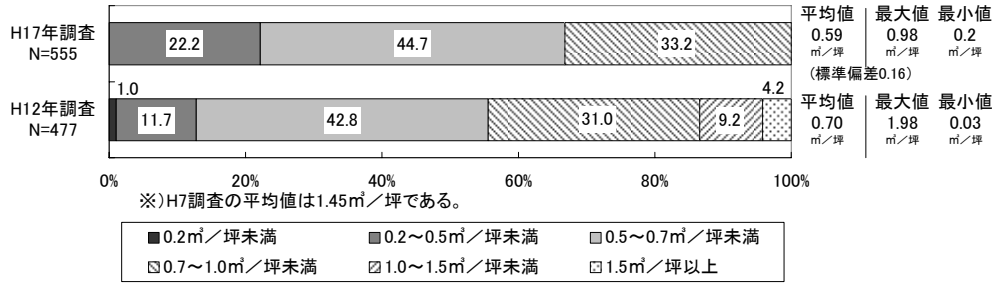


③ 供給している標準的な戸建注文住宅 《元請事業者のみ》

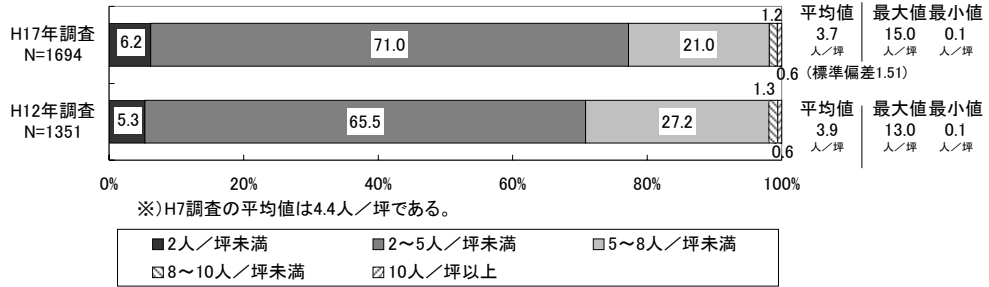
【平均的な床面積】	<p>■ 20坪以上 50坪未満の住宅が8割以上を占める（平均値：40.5坪）。 →H12年調査と比較して、それぞれの割合はほとんど変化していない。</p>
【坪単価】	<p>■ 「40～50万円／坪未満」が45.3%、「50～80万円／坪未満」が45.1% となっており、40～80万円／坪で9割以上を占める（平均値：47.7万円／坪）。 →H12年調査と比べて「40万円／坪未満」の割合が4.5ポイント増加している。</p>
【坪当たり材積】	<p>■ 「0.5～0.7㎡／坪未満」が44.7%で最も多い（平均値：0.59㎡／坪）。 →H12年調査と比べて「0.2～0.5㎡／坪未満」の割合が10.5ポイント増加している。</p>
【大工・人工数】	<p>■ 「2～5人／坪未満」が71.0%で最も多い（平均値：3.7人／坪）。 →H12年調査と比べると、「2～5人／坪未満」の割合が5.5ポイント増加し、「5～8人／坪未満」が6.2ポイント減少している。</p>
【標準工期】	<p>■ 「3～5ヶ月未満」が74.2%で最も多い（平均値：3.9ヶ月）。 →H12年調査と比較して、それぞれの割合はほとんど変化していない。</p>



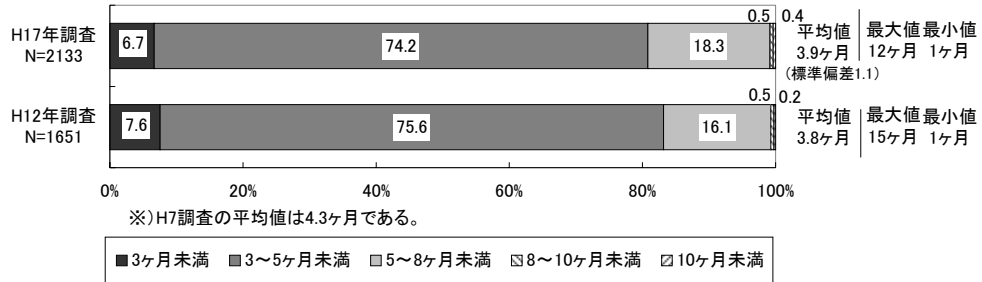
■問6-3. 坪当たり材積



■問6-4. 大工・人工数

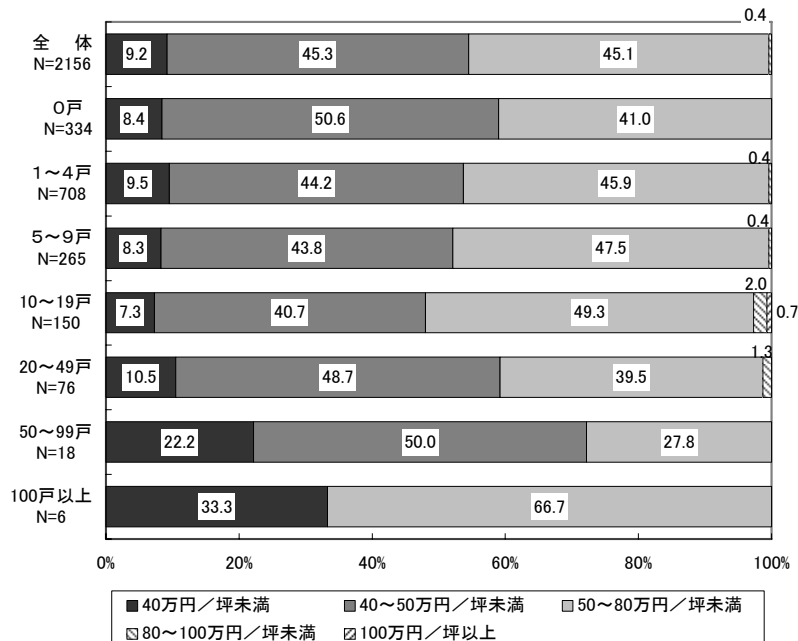


■問6-5. 標準工期



□坪単価（外構・冷暖房除く）を注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が多い工務店で「40万円/坪未満」と「40~50万円/坪未満」の割合が高いことから、大規模な工務店で比較的坪単価が低い傾向があることが読みとれる。

■注文元請工事施工戸数別/坪単価(外溝・冷暖房除く)



## 2-2. 経営の現状について

### (1) 経営状況に対する認識

■現状の経営状況は、過半数が「普通」とし、良い（非常に良い+良い）が12.4%、悪い（非常に悪い+悪い）が34.1%となっている。

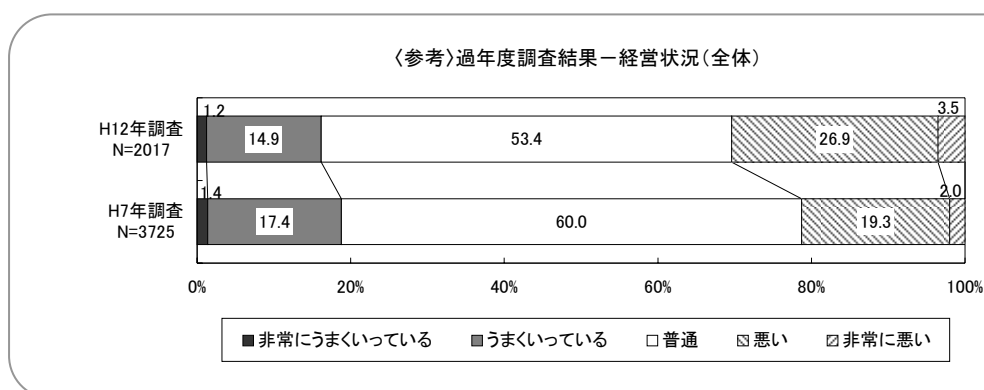
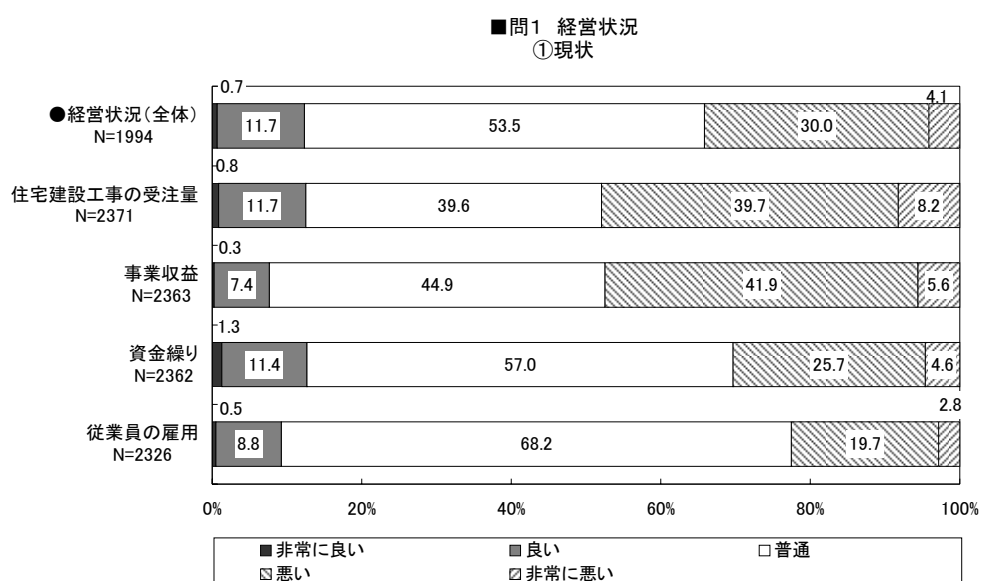
→過年度調査と比較すると、工務店の経営状況は悪化していることが読みとれる。

○良い（非常に良い+良い）：《H7》18.8%→《H12》16.1%→《H17》12.4%

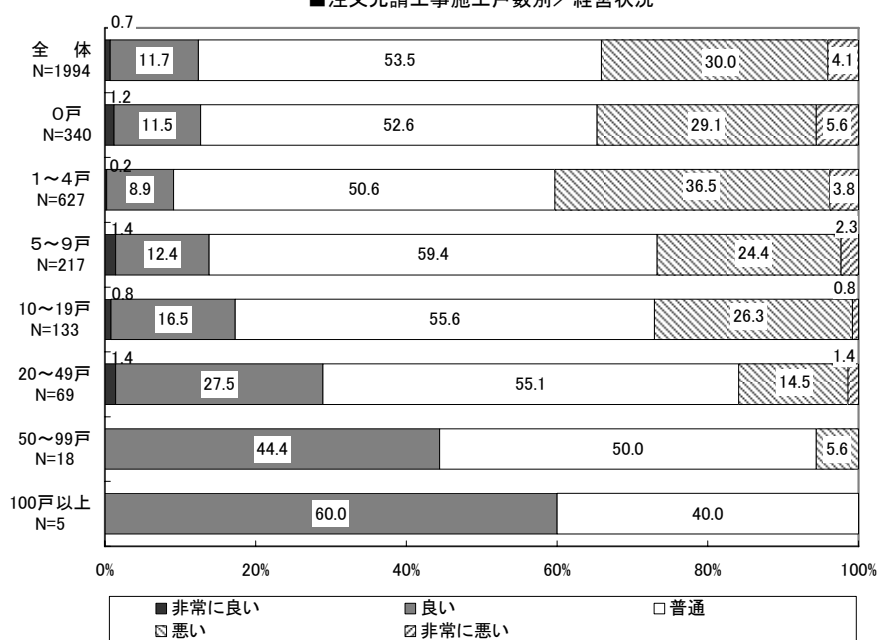
○悪い（非常に悪い+悪い）：《H7》21.3%→《H12》30.4%→《H17》34.1%

■項目別にみると、〈住宅建設工事の受注量〉と〈事業収益〉で経営状況が悪いと答える工務店が多い。

□注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が多くなる（規模が大きくなる）にしたがって、良い（非常に良い+良い）と認識している工務店の割合が多くなっている。



■注文元請工事施工戸数別／経営状況



## (2) 業務体制

【営業】 ■「内部のみ」が9割以上（92.7%）を占めており、そのうち営業専任者がいる割合は38.1%となっている。

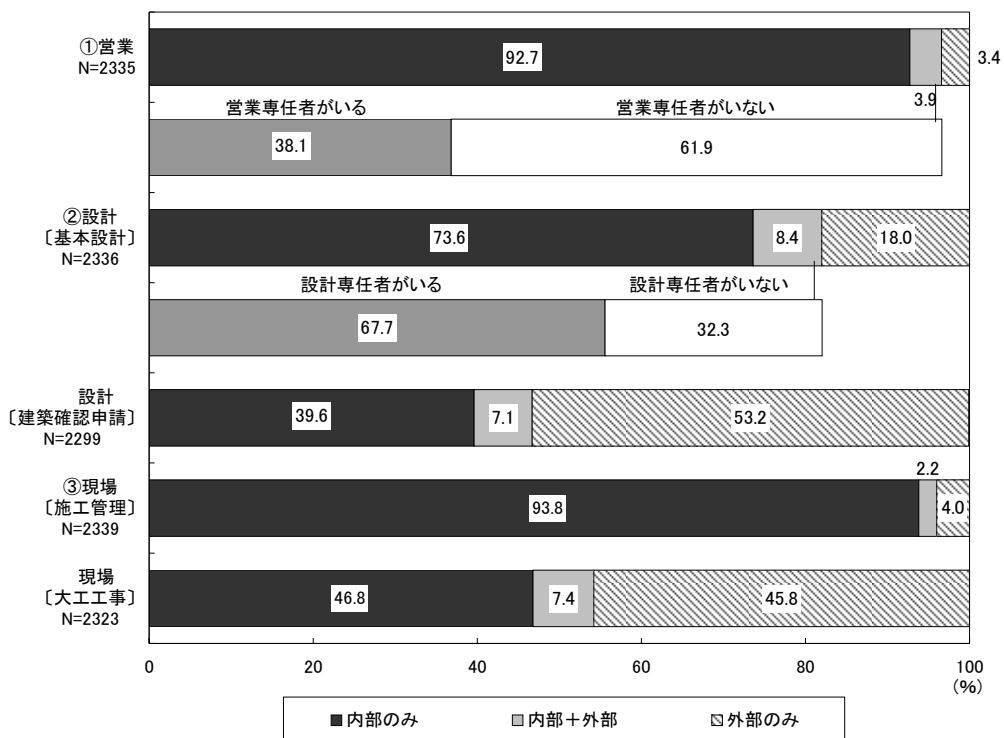
【設計】 ■〔基本設計〕は、「内部のみ」が約3／4（73.6%）を占め、「外部のみ」は2割に満たない（18.0%）。また、内部に設計専任者がいる割合は67.7%となっている。

■〔建築確認申請〕は、「外部のみ（53.2%）」が「内部のみ（39.6%）」を上回っている。

【現場】 ■〔施工管理〕は、「内部のみ」が9割以上（93.8%）を占めている。

■〔大工工事〕は、「内部のみ（46.8%）」と「外部のみ（45.8%）」がほぼ同程度となっている。

■問4 戸建注文住宅の建設の体制



### (3) 採用状況・社員の育成に関すること等

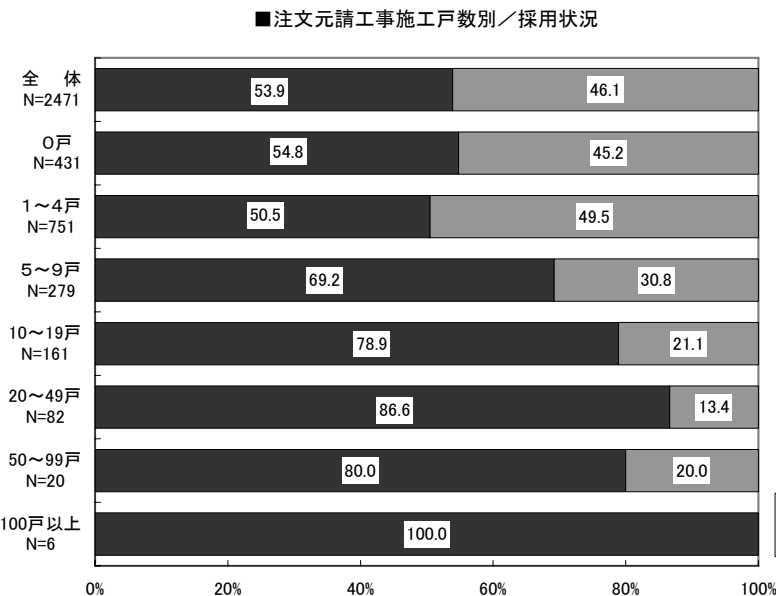
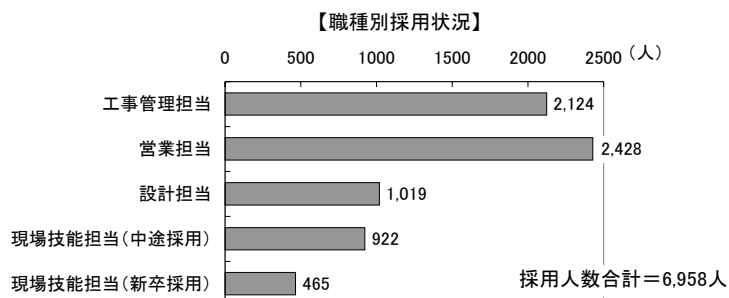
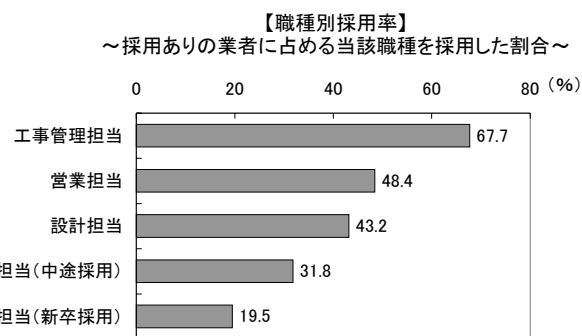
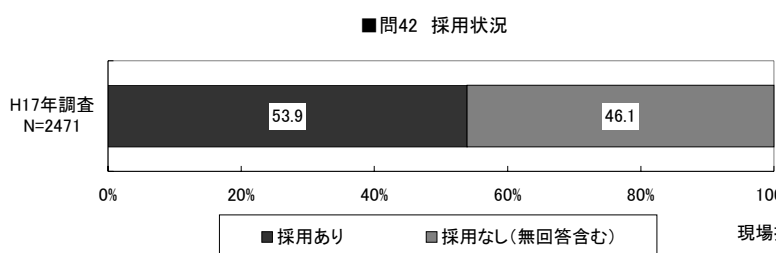
#### ① 過去5年間の採用状況

■ 過去5年間に採用があった工務店が53.9%、採用がなかった工務店が46.1%となっている。

■ 職種別採用率をみると、「工事管理担当」が67.7%で最も多く、「営業担当」の48.4%、「設計担当」の43.2%と続いている。

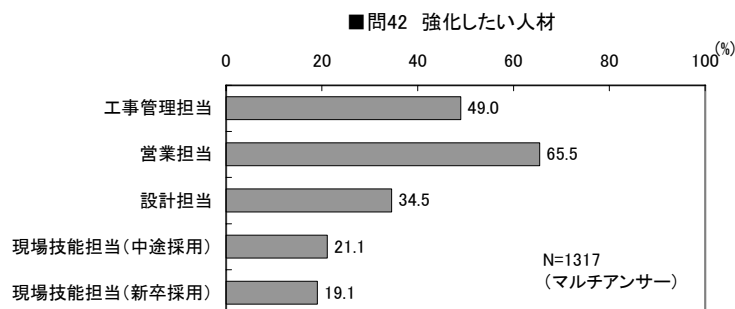
■ 一方、職種別採用状況では、「営業担当」が2,428人(34.9%)で最も多く、「工事管理担当」の2,124人(30.5%)、「設計担当」の1,019人(14.6%)と続いており、採用人数の合計は6,958人となっている。

□ 注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が多くなる(規模が大きくなる)ほど「採用あり」の割合が多くなっている。



	平均人数 (人)	平均年齢 (歳)
営業担当	2.4	36.3
工事管理担当	1.7	34.4
設計担当	1.0	33.2
現場技能担当(中途採用)	1.1	33.0
現場技能担当(新卒採用)	0.7	20.3
計	4.1	33.0

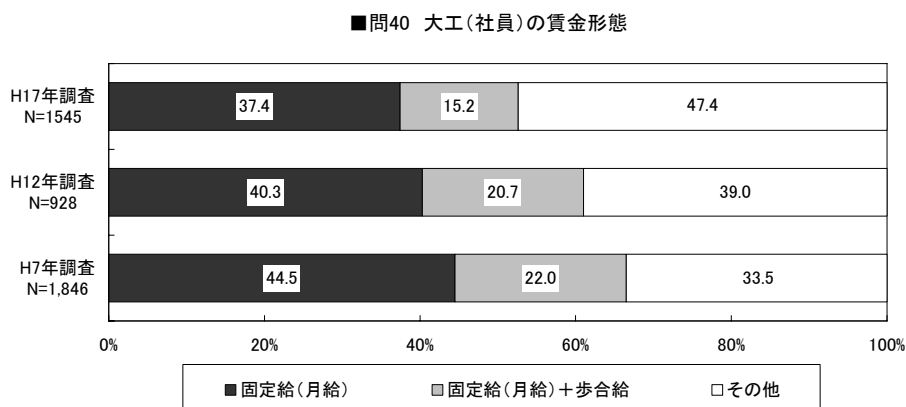
■強化したい人材は、「営業担当」が 65.5%で最も多く、「工事管理担当（49.0%）」、「設計担当（34.5%）」と続いている。



## ② 大工（社員）の賃金形態

■大工（社員）の賃金形態は、「固定給（月給）」が 37.4%、「固定給（月給）＋歩合給」が 15.2%となっている。

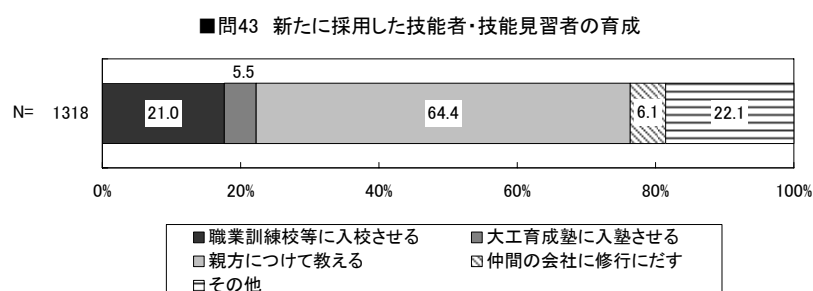
→「固定給（月給）」、「固定給（月給）＋歩合給」ともにその割合は減少傾向にある。



〈H17年調査〉における「その他」の自由回答  
 …「日給(412件、26.7%)」、「外注(58件、3.8%)」など

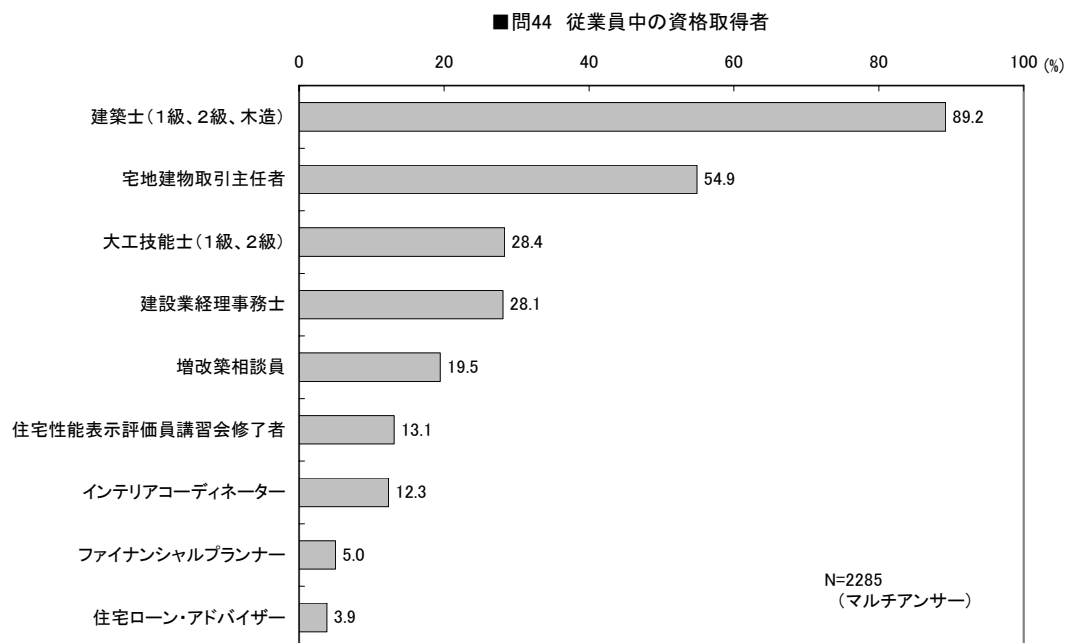
## ③ 新採用した技能者・技能見習者の育成方法

■「親方につけて教える」が 64.4%で最も多く、次いで「職業訓練校等に入校させる」の 21.0%となっている。



#### ④ 資格保有状況

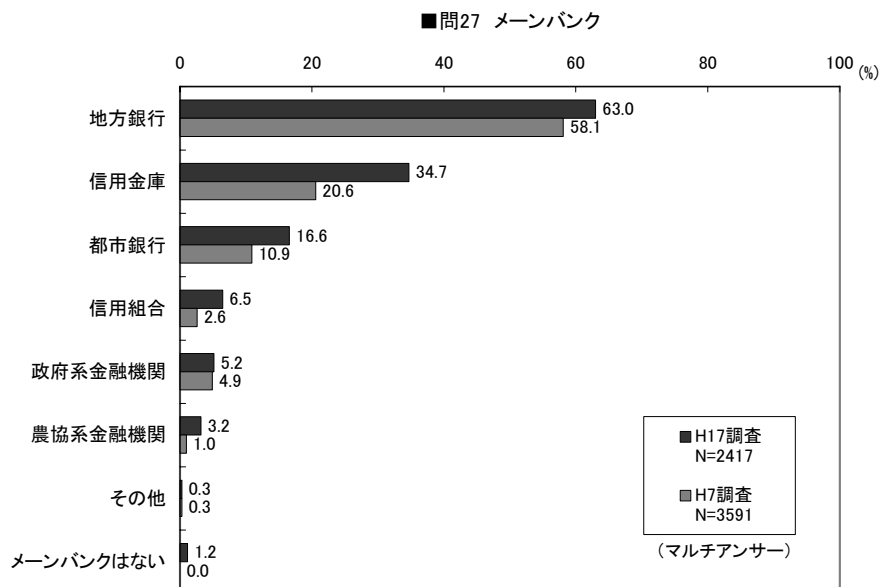
■約9割の工務店に「建築士（1級、2級、木造）」が、約半数の工務店に「宅地建物取引主任者」がいる。



#### (4) 資金調達の状況

##### ① メーンバンクの種類

■「地方銀行」が63.0%で最も多く、「信用金庫」の34.7%、「都市銀行」の16.6%と続く。



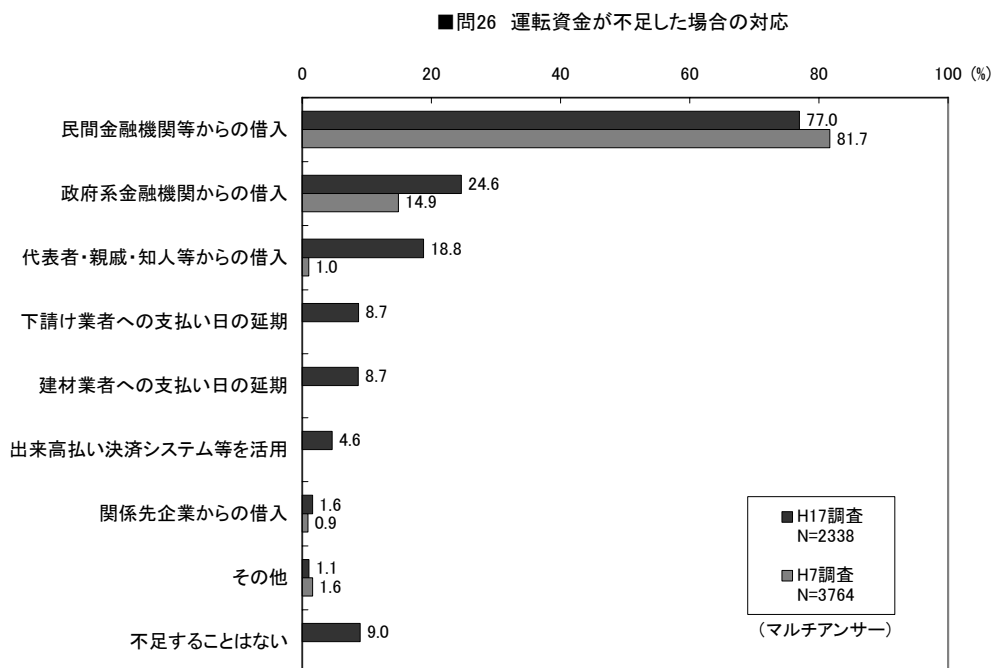
※1) H12調査では調査項目に含まれていない。  
 ※2) H7調査は(最も利用している金融機関)に対する集計結果である。  
 ※3) H7調査の「その他」には、「労働金庫」「ノンバンク」を含む。



## ② 運転資金不足時の対応

■ 約3/4の工務店が「民間金融機関等からの借入」を行って対応している。

→H7年調査に比べて、「民間金融機関等からの借入」が4.7ポイント減少した一方、「政府系金融機関からの借入」は9.7ポイント増加している。



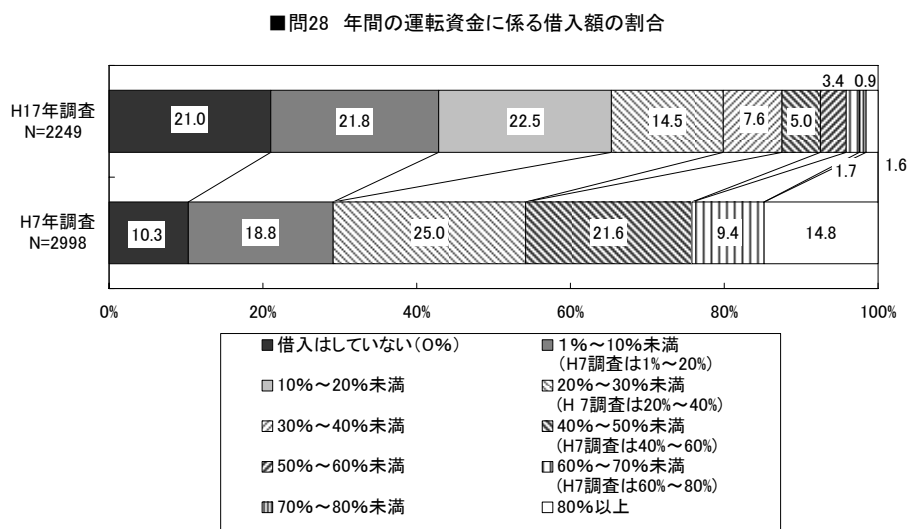
※1) H12調査では調査項目に含まれていない。

※2) H17調査とH7調査の項目が異なるため、H7調査の調査項目にない項目は表記していない。

## ③ 年間の運転資金に係る借入額の割合

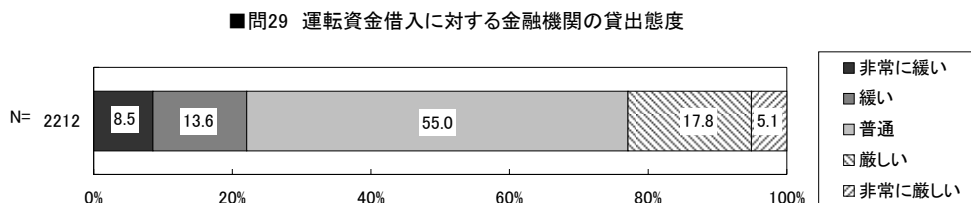
■ 「10～20%未満」が22.5%で最も多く、4割以上の工務店が20%未満の借入で対応している。

→H17年調査で「借入はしていない」とした工務店は21.0%であり、これはH7年調査に比べて10.7ポイント増加している。



④ 運転資金借入に対する銀行の貸出態度

- 「普通」が55.0%で最も多い。
- 緩い（非常に緩い+緩い）と感じている工務店が22.9%、厳しい（非常に厳しい+厳しい）と感じている工務店が22.1%となっている。



(5) 戸建注文住宅の平均的な請負金額相場

① 元請工事受注の場合

**【平均元請金額】** ■ 「1,500～2,000万円未満」が32.0%で最も多く、「2,000～2,500万円未満」の26.4%、「2,500～3,000万円未満」の16.4%と続き、1,500～3,000万円未満で74.8%を占める。

→平均元請金額の減少傾向がみられる。

□注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が多くなるほど1,500万円未満の割合は低くなる傾向にあるが、施工戸数が20～49戸未満の工務店では「1,500～2,000万円未満」が4割を超え高くなっている。

**【現状の粗利益率】** ■ 「15～20%未満」が28.4%で最も多く、「10～15%未満」の28.0%、「5～10%未満」の20.2%と続き、5～20%未満で76.6%を占める。

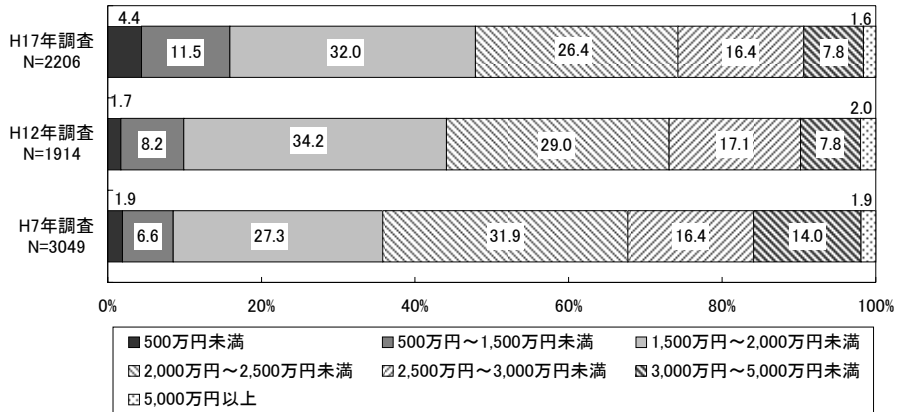
□注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が多くなるほど粗利益率が高い傾向にあることがわかる。

**【期待する粗利益率】** ■ 「20～25%未満」が31.8%で最も多く、「15～20%未満」の27.8%、「25～30%未満」の20.6%と続き、15～30%未満で80.2%を占める。

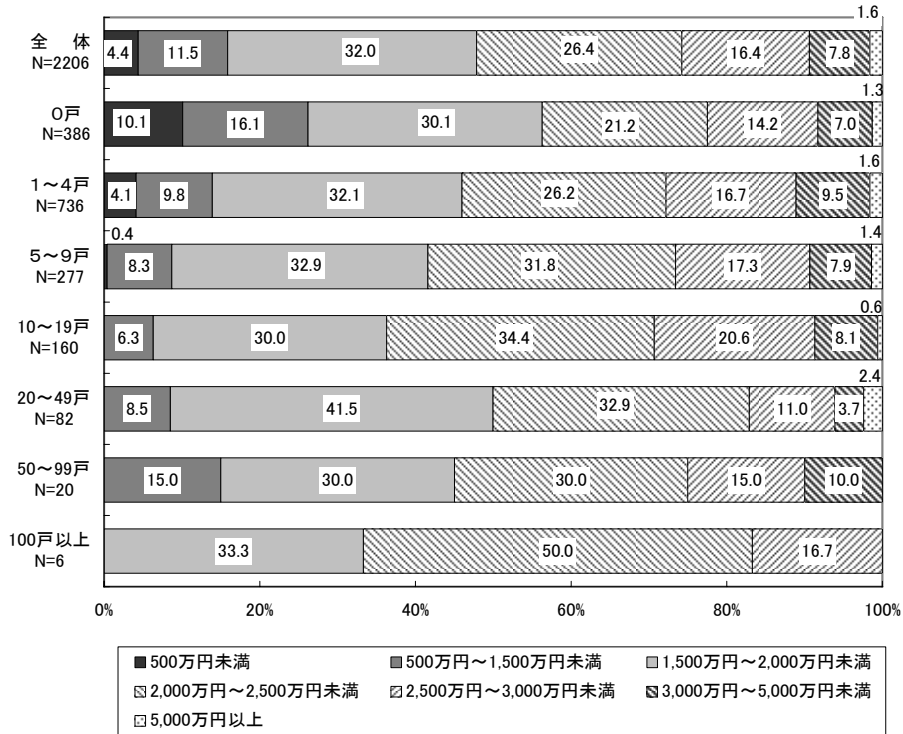
□注文元請工事施工戸数別にみると、【現状の粗利益率】と同様に、施工戸数が多くなるほど粗利益率が高い傾向にある。

※) 粗利益 = 元請金額 - (資材費+外注費+労務費※) ※事業主や臨時雇用者等の給与も含む  
粗利益率 (%) = (粗利益 ÷ 元請金額) × 100

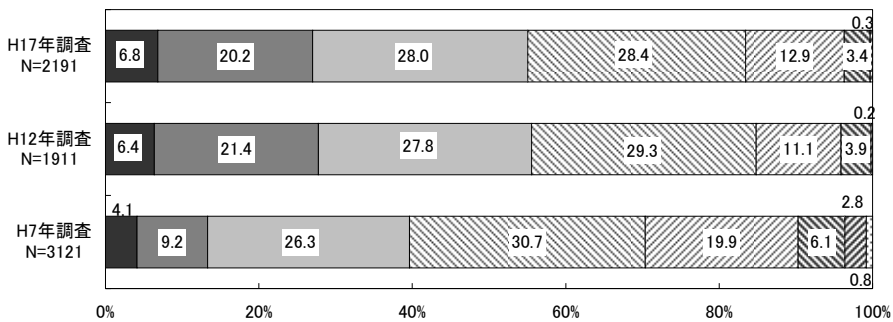
■問25-1. 元請工事受注  
①平均元請金額



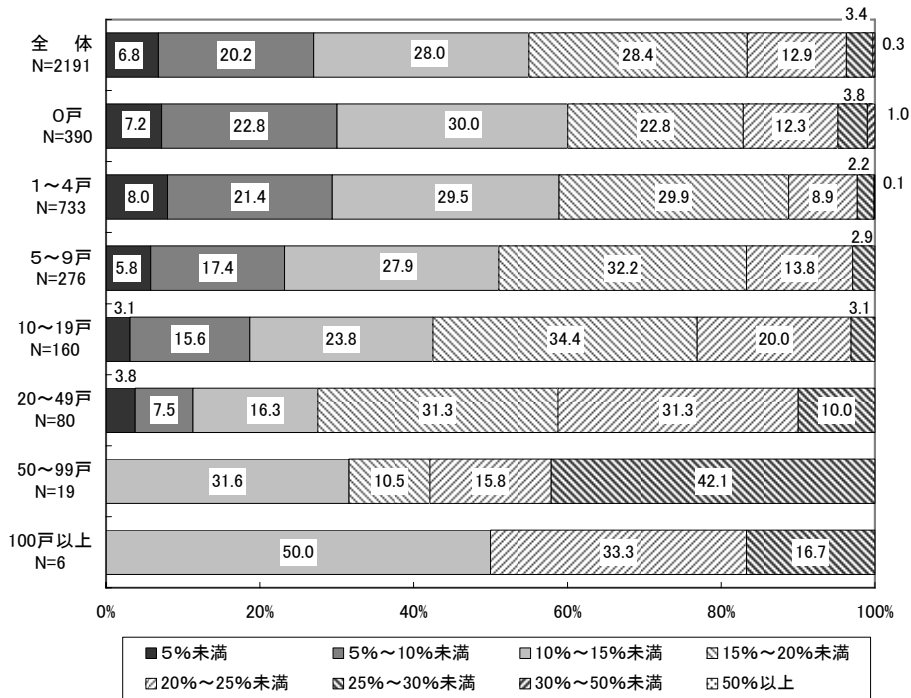
■注文元請工事施工戸数別／平均元請金額



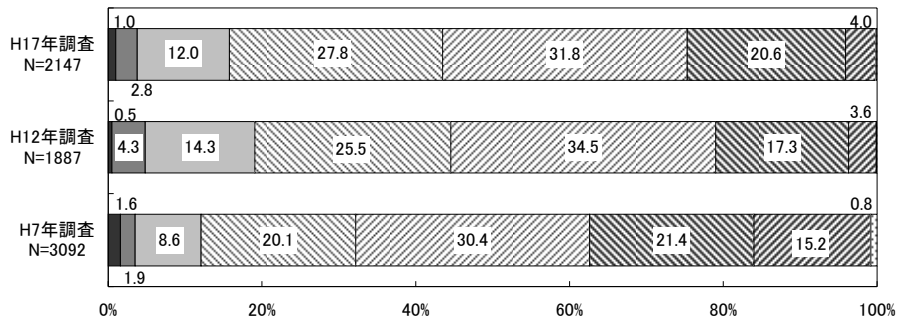
■問25-1. 元請工事受注  
②現状の粗利益率



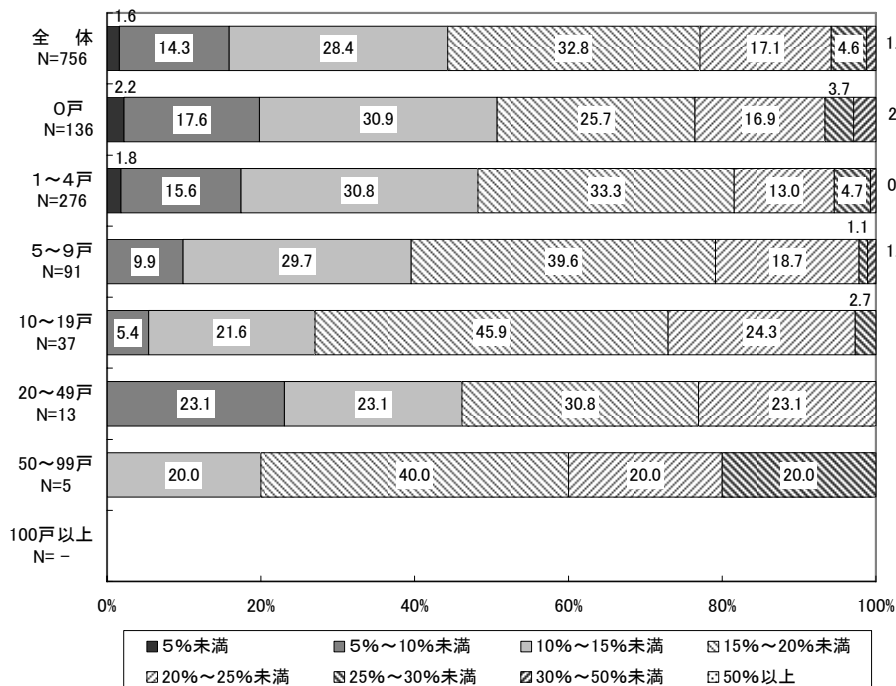
■注文元請工事施工戸数別／現状の粗利益率



■問25-1.元請工事受注  
③期待する粗利益率



■注文元請工事施工戸別／期待する粗利益率



## ② 下請工事受注の場合

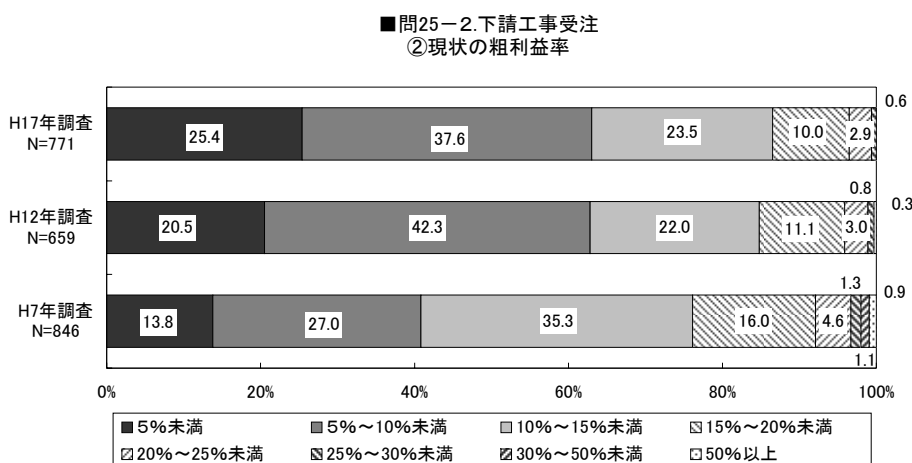
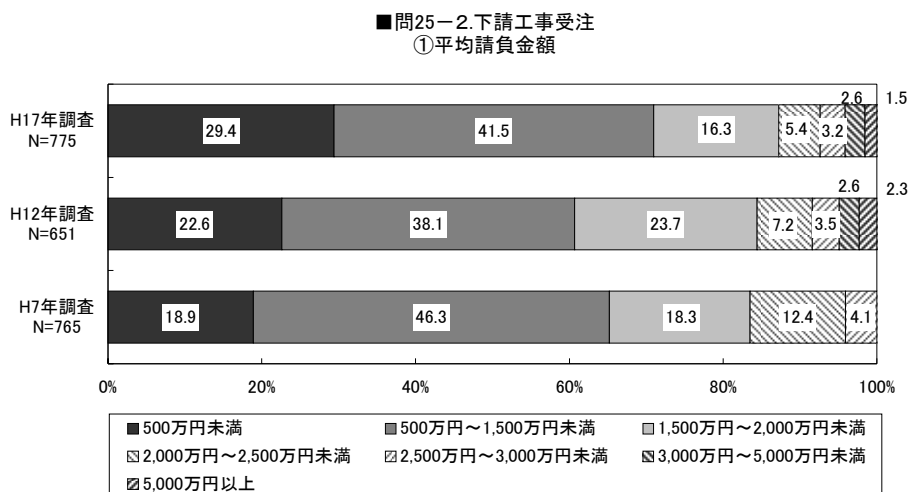
**【平均請負金額】** ■ 「500～1,500万円未満」が41.5%で最も多く、「500万円未満」の29.4%、「1,500～2,000万円未満」の16.3%と続き、2,000万円未満で87.2%を占める。

→平均請負金額が「500万円未満」の割合が増加傾向にある。

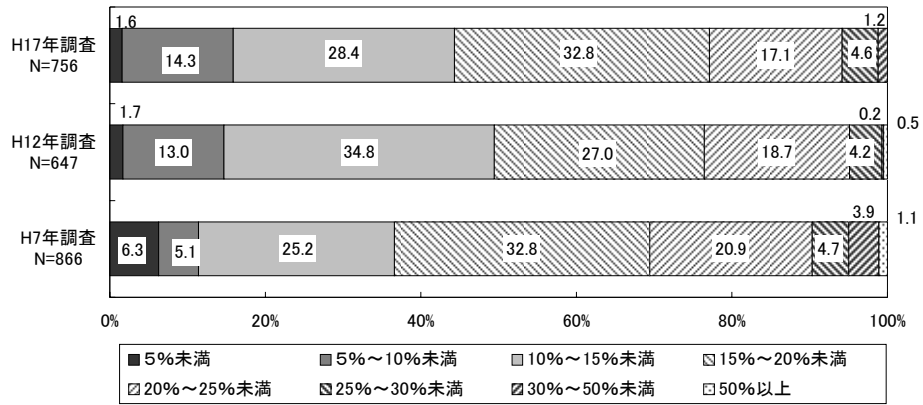
**【現状の粗利益率】** ■ 「5～10%未満」が37.6%で最も多く、「5%未満」の25.4%、「10～15%未満」の23.5%と続き、15%未満で86.5%を占める。

→粗利益率が「5%未満」の割合が増加傾向にある。

**【期待する粗利益率】** ■ 「15～20%未満」が32.8%で最も多く、「10～15%未満」の28.4%、「20～25%未満」の17.1%と続き、10～25%未満で78.3%を占める。



■問25-2.下請工事受注  
③期待する粗利益率



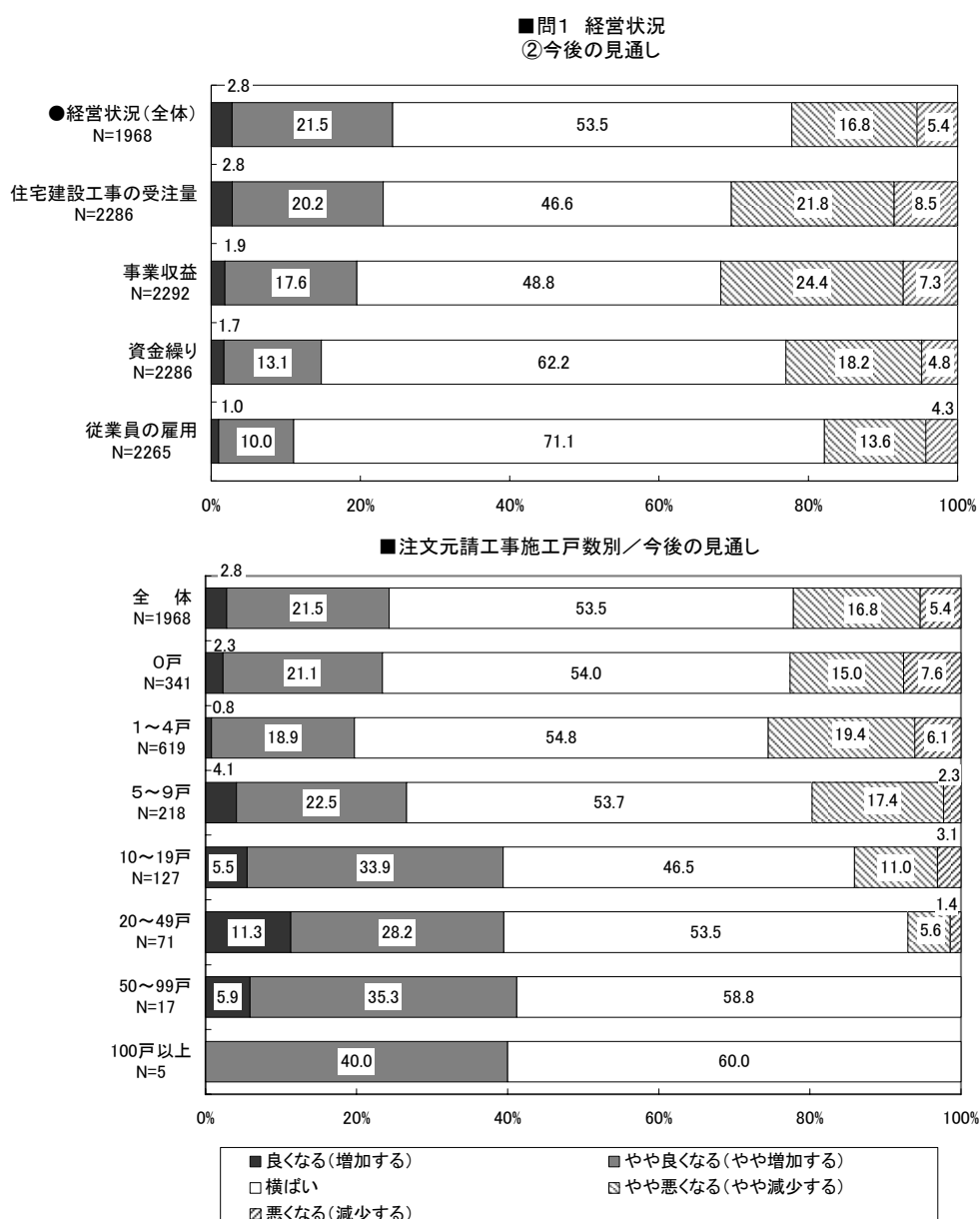
## 2-3. 今後の見通しについて

### (1) 経営状況の見通し

■経営状況の今後の見通しについては、2割以上が良くなる（良くなる+やや良くなる）と答えており、これは現状の経営状況に比べて11.9ポイント高くなっている。

■経営状況が良くなると考えられている項目は、〈住宅建設工事の受注量〉が最も多く、〈事業収益〉、〈資金繰り〉、〈従業員の雇用〉と続いている。また、経営状況が悪くなると考えられている項目は、〈事業収益〉が最も多く、〈住宅建設工事の受注量〉、〈資金繰り〉、〈従業員の雇用〉と続いている。

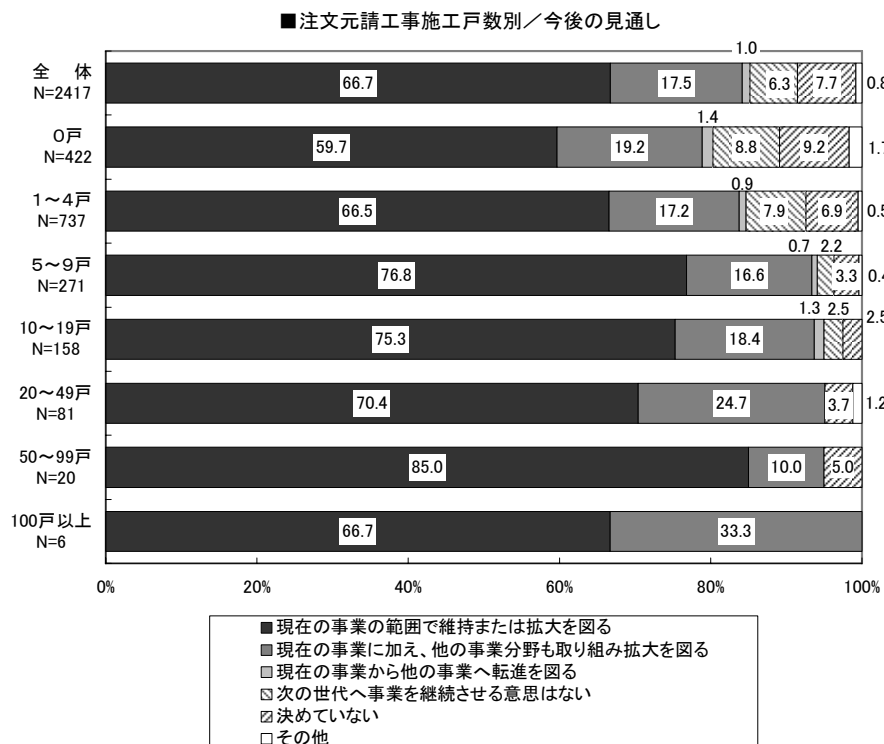
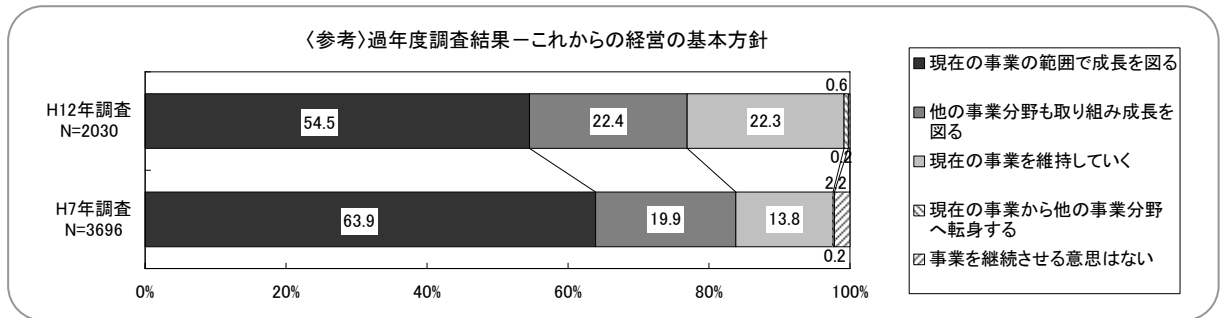
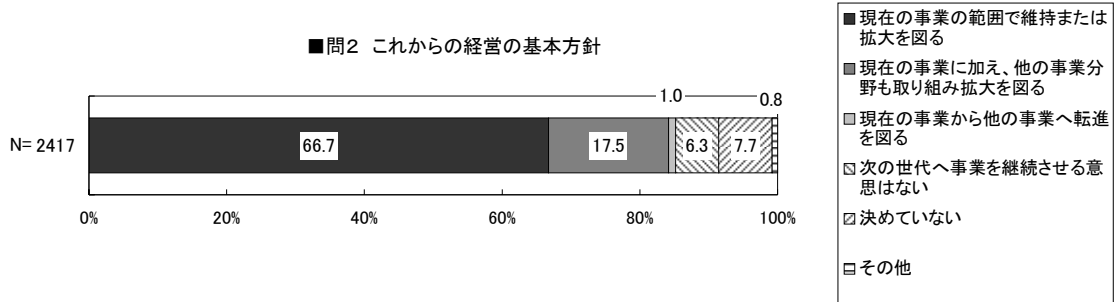
□注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数10戸以上の工務店の約4割が良くなる（非常に良い+良い）と認識しているが、9戸以下の工務店では2～3割にとどまる。



(2) これからの経営の基本方針として重視すること

- 「現在の事業の範囲で維持または拡大を図る」と考える工務店が約2/3を占め、「現在の事業に加え、他の事業分野も取り組み拡大を図る」と考える工務店は約2割となっている。
- 「次の世代へ事業を継続させる意思はない」は6.3%となっている。  
→H12年調査に比べて6.1ポイント増加している。

○注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が少ない工務店ほど「次の世代へ事業を継続させる意思はない」または「決めていない」とする工務店が多くなっている。

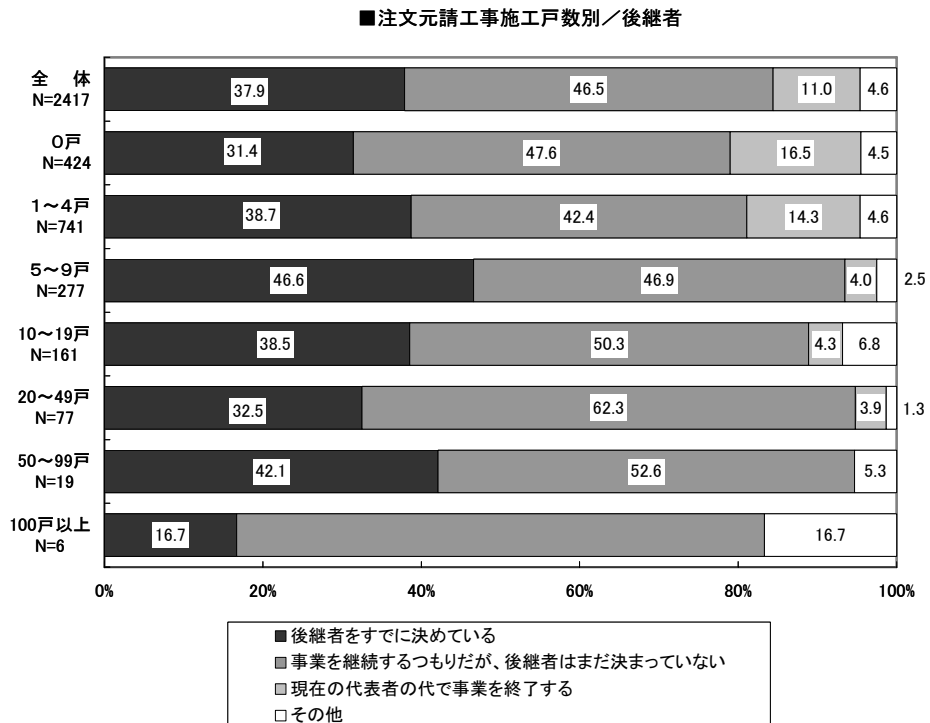
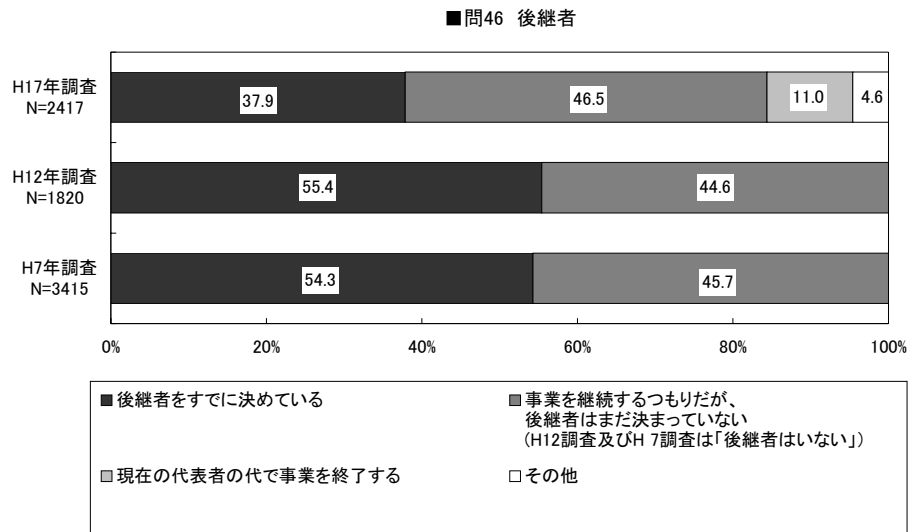




### (3) 後継者の有無

■約4割の経営者が「後継者をすでに決めている」と答えているのに対して、約半数は「事業を継続するつもりだが、後継者は決まっていない」としている。

□注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が「0戸」と「1～4戸」の工務店で「現在の代表者の代で事業を終了する」と考えている工務店の割合が他に比べて多くなっている。

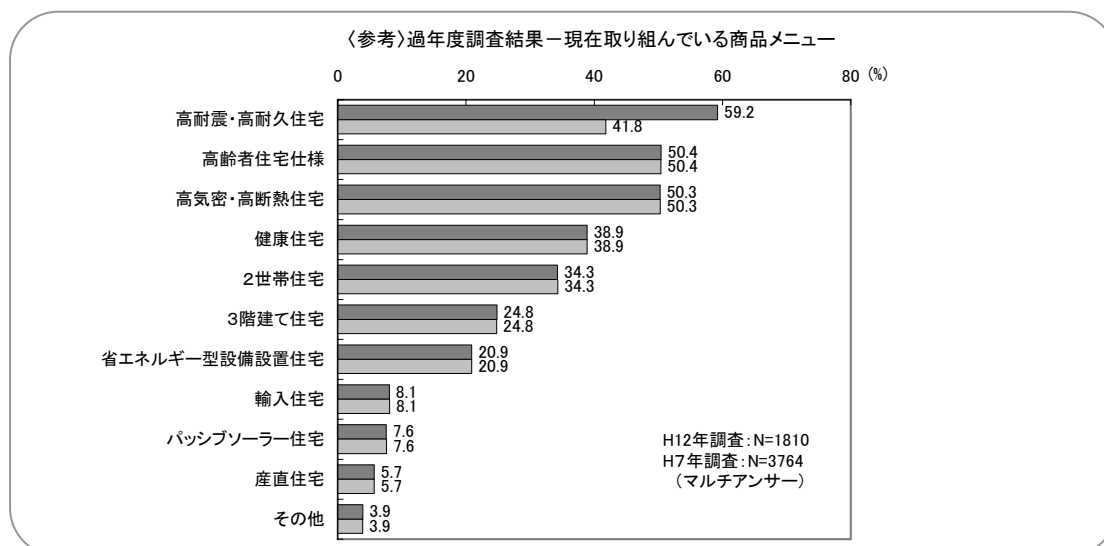
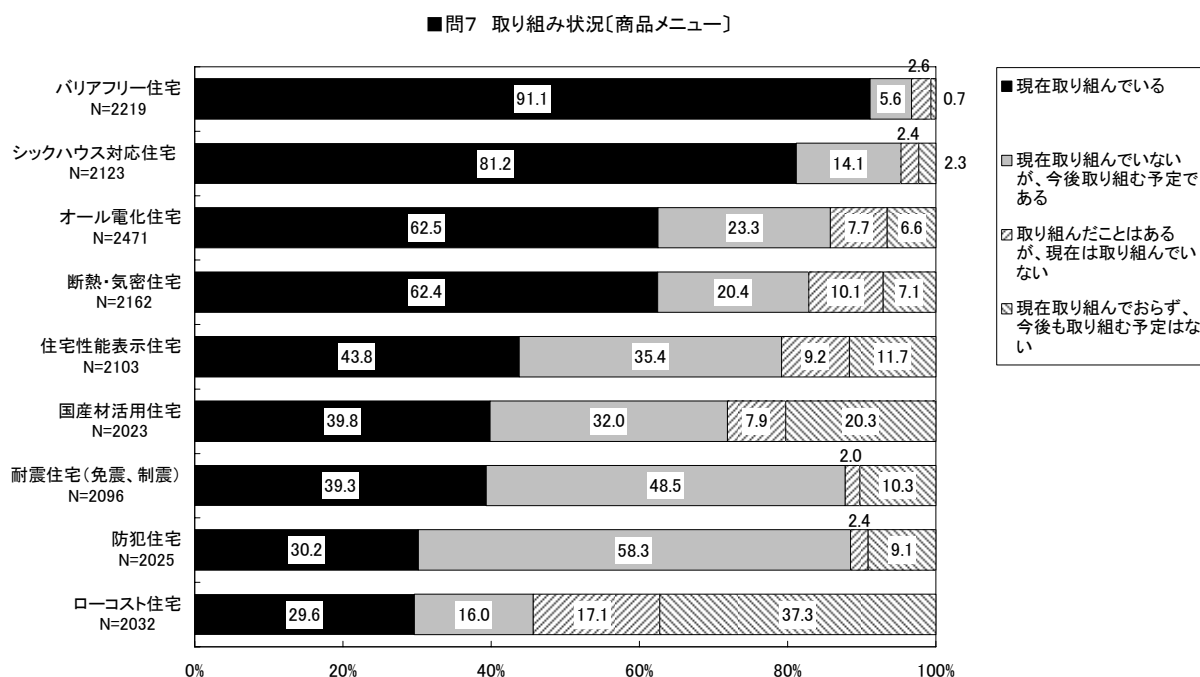


## 2-4. 戸建注文住宅の業務方法等について《元請事業者のみ》

### (1) 商品メニュー等への取り組み状況

#### ① 商品メニュー

- 「現在取り組んでいる」商品メニューとしては、〔バリアフリー住宅（91.1%）〕、〔シックハウス対応住宅（81.2%）〕、〔オール電化住宅（62.5%）〕、〔断熱・気密住宅（62.4%）〕が多くなっている。
- 「現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である」商品メニューとしては、〔防犯住宅（58.3%）〕、〔耐震住宅（48.5%）〕が多くなっている。
- 〔ローコスト住宅〕は、「取り組んだことはあるが、現在は取り組んでいない」とする工務店が17.1%で最も多いとともに、「現在取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない」とする工務店も37.3%と最も多くなっている。

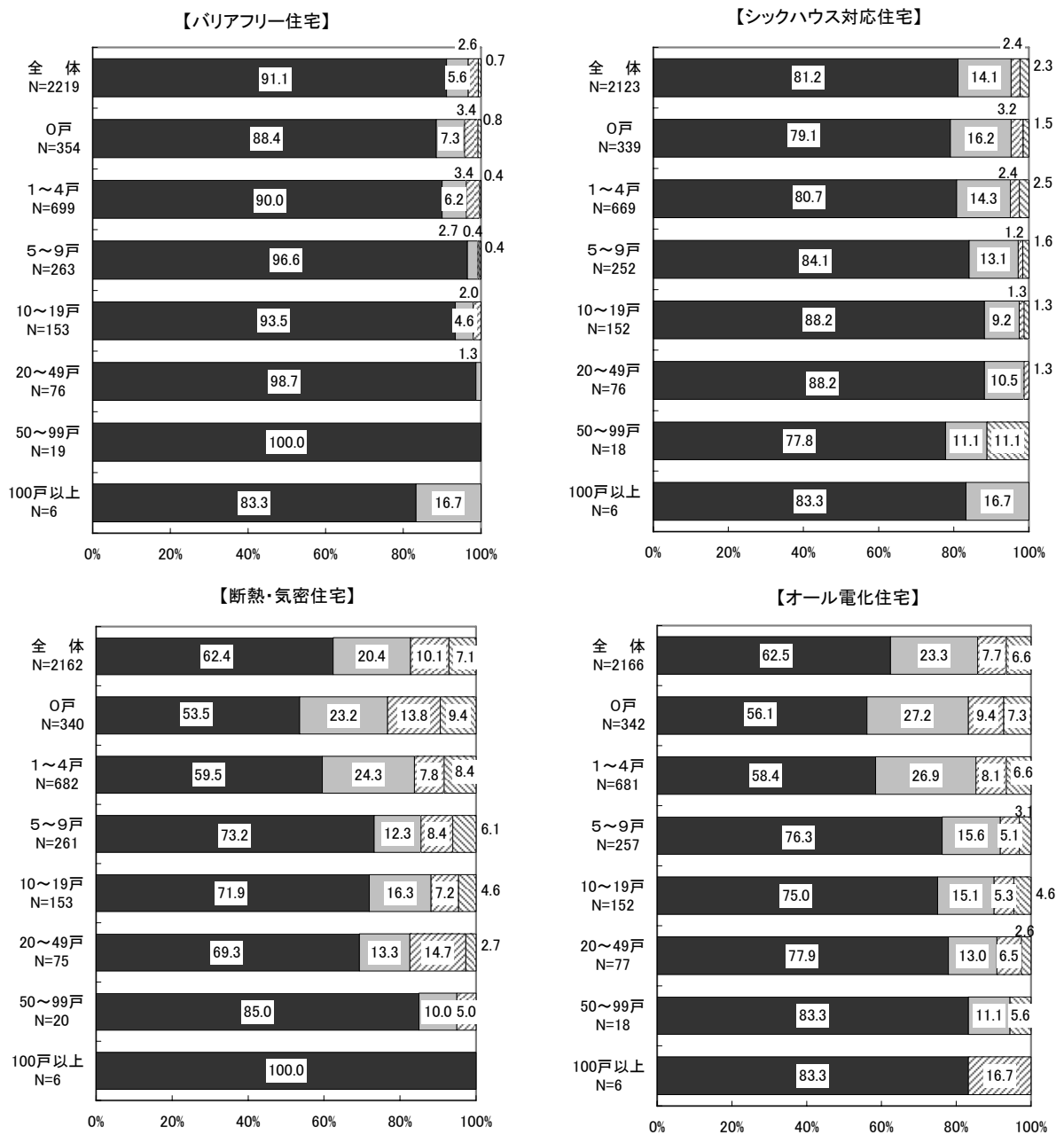


□注文元請工事施工戸数別にみると、おおむね施工戸数が多い工務店でそれぞれの商品メニューに「現在取り組んでいる」割合が高くなっている。

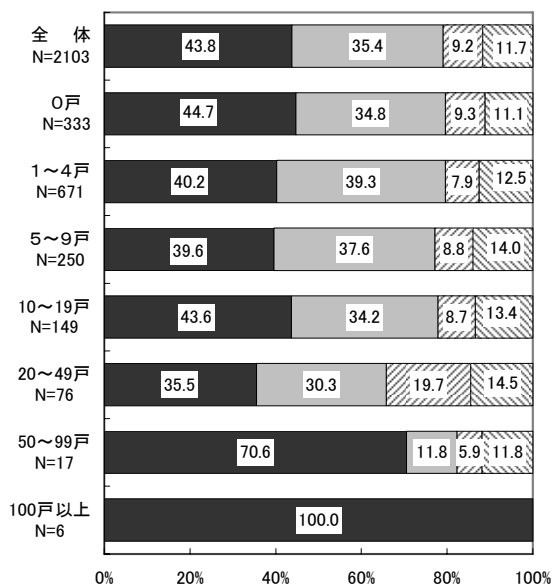
特に、【耐震住宅（免震、制震）】と【防犯住宅】では施工戸数にしたがって、それに「現在取り組んでいる」割合が高くなっている。

また、【断熱・気密住宅】については施工戸数が5～49戸の工務店で同程度の取り組み率（7割程度）となっており、【ローコスト住宅】は施工戸数が0～19戸の工務店で約3割、20～99戸の工務店で約半数が「現在取り組んでいる」としている。

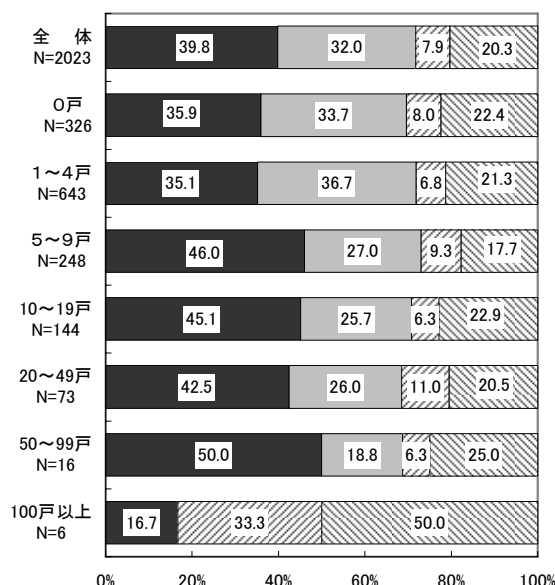
■注文元請工事施工戸数別／商品メニュー



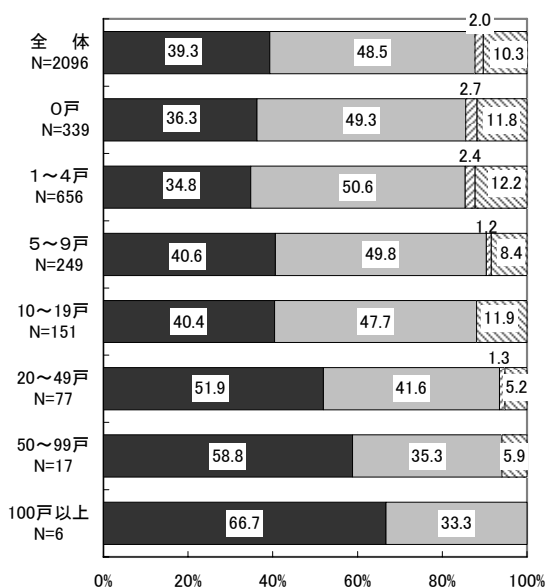
【住宅性能表示住宅】



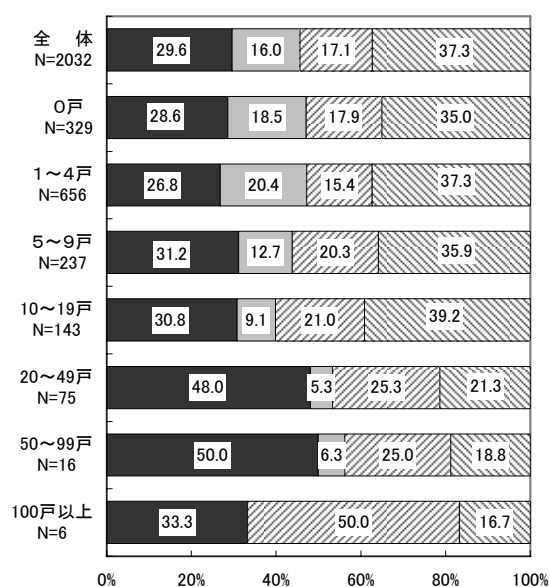
【国産材活用住宅】



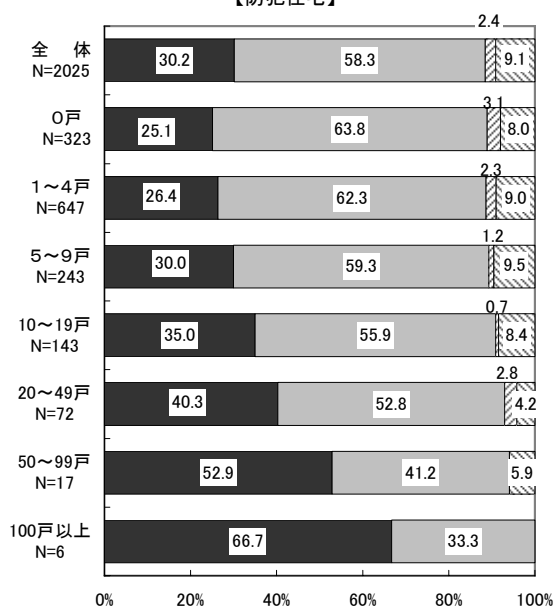
【耐震住宅(免震、制震)】



【ローコスト住宅】



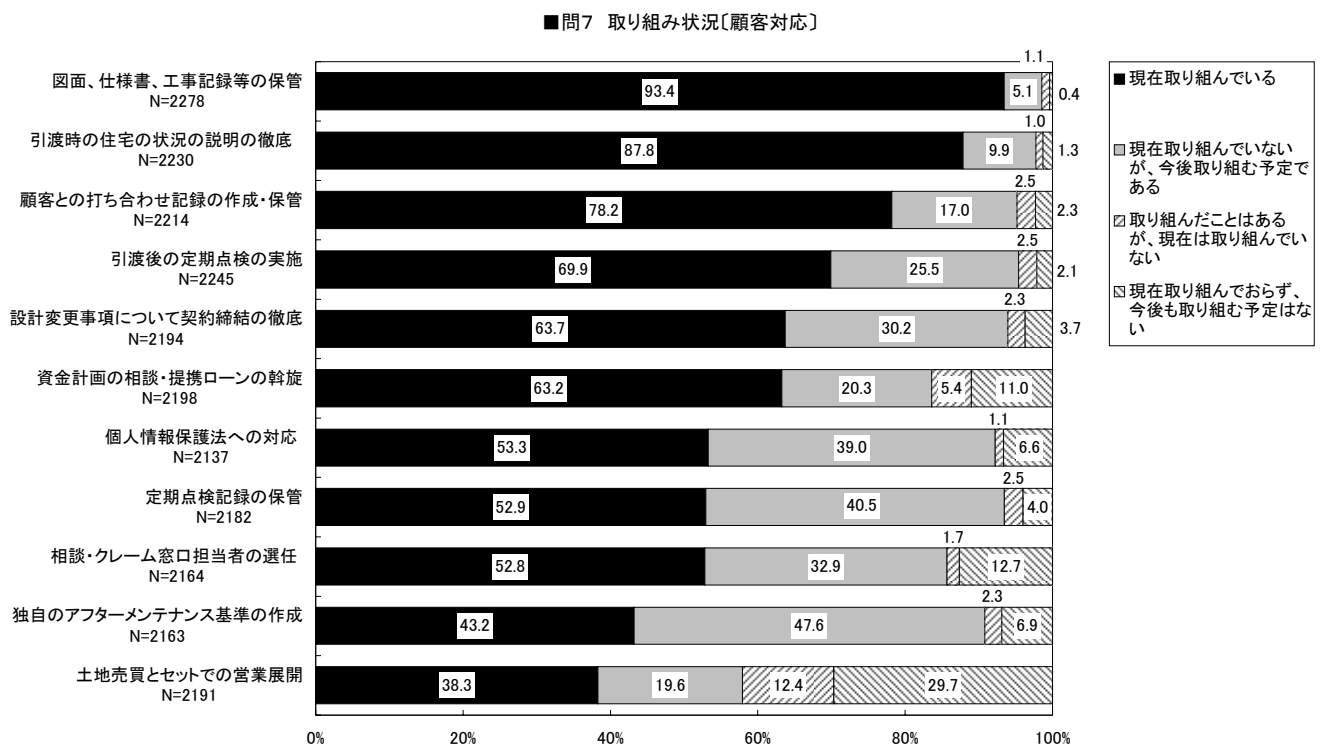
【防犯住宅】



■ 現在取り組んでいる  
 ■ 現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である  
 ▨ 取り組んだことはあるが、現在は取り組んでいない  
 ▩ 現在取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない

## ② 顧客対応

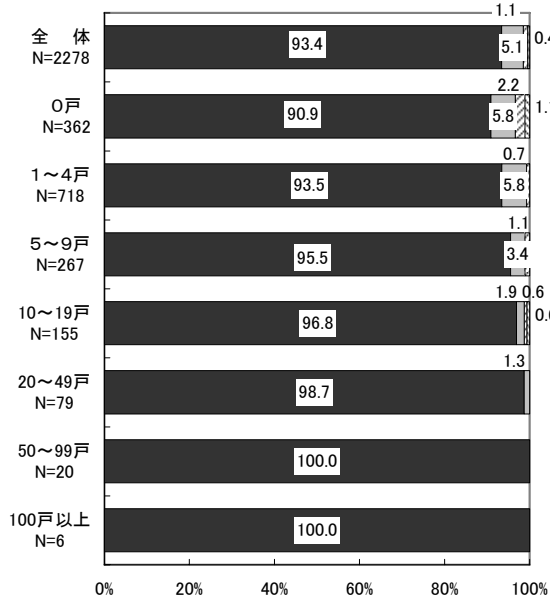
- 「現在取り組んでいる」対応としては、〔図面、仕様書、工事記録等の保管（93.4%）〕、〔引渡時の住宅の状況の説明の徹底（87.8%）〕、〔顧客との打合せ記録の作成・保管（78.2%）〕が多くなっている。
- 「現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である」対応としては、〔独自のアフターメンテナンス基準の作成（47.6%）〕、〔定期点検記録の保管（40.5%）〕、〔個人情報保護法への対応（39.0%）〕が多くなっている。
- 〔土地売買とセットでの営業展開〕は、「取り組んだことはあるが、現在は取り組んでいない」とする工務店が12.4%で最も多いとともに、「現在取り組んでおらず、今後もし取り組む予定はない」とする工務店も29.7%と最も多くなっている。



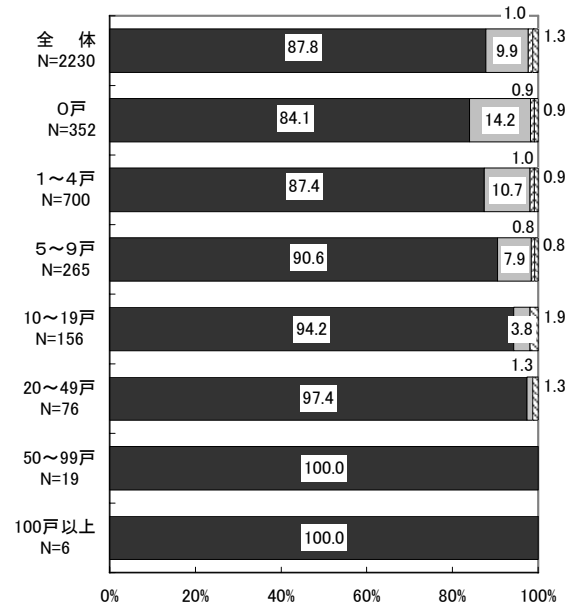
□注文元請工事施工戸数別にみると、おおむね施工戸数が多い工務店でそれぞれの顧客対応方針に「現在取り組んでいる」割合が高くなっている。

【資金計画の相談・提携ローンの斡旋】については施工戸数が0～4戸の小規模な工務店で「現在取り組んでいる」としたのが約半数にとどまるが、施工戸数5戸以上の工務店の7～8割となっている。

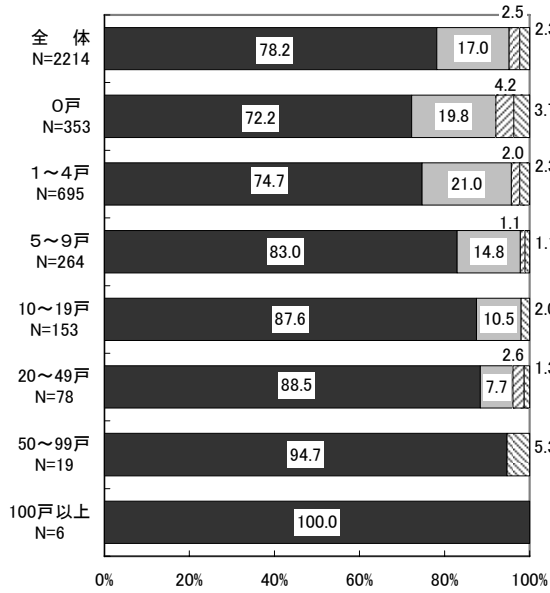
【図面、仕様書、工事記録等の保管】



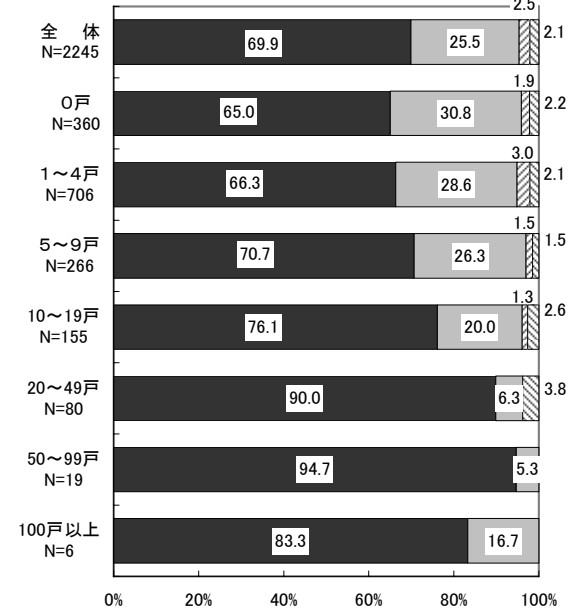
【引渡時の住宅の状況の説明の徹底】



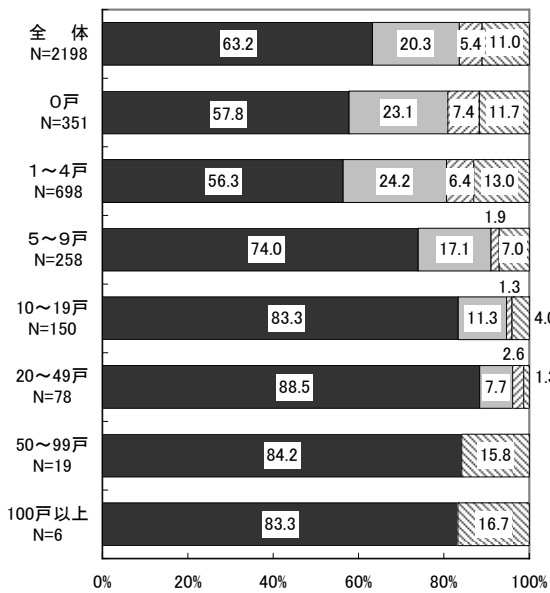
【顧客と打合せ記録の作成・保管】



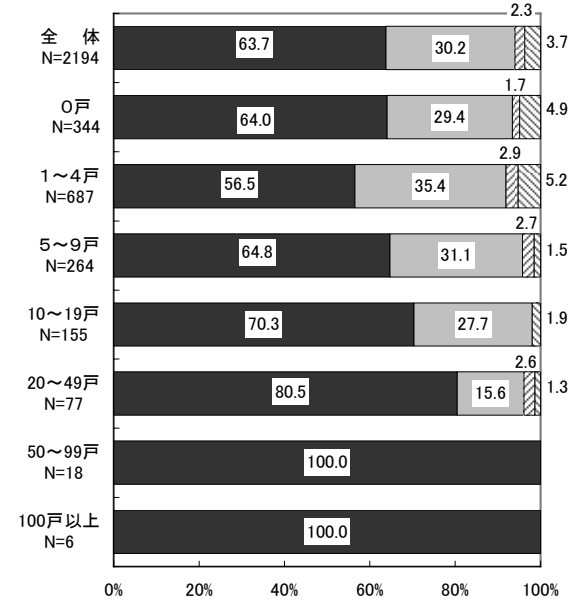
【引渡後の定期点検の実施】



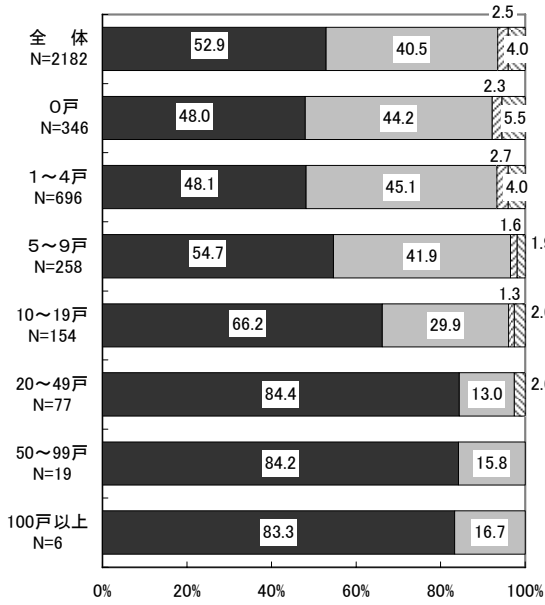
【資金計画の相談・提携ローンの斡旋】



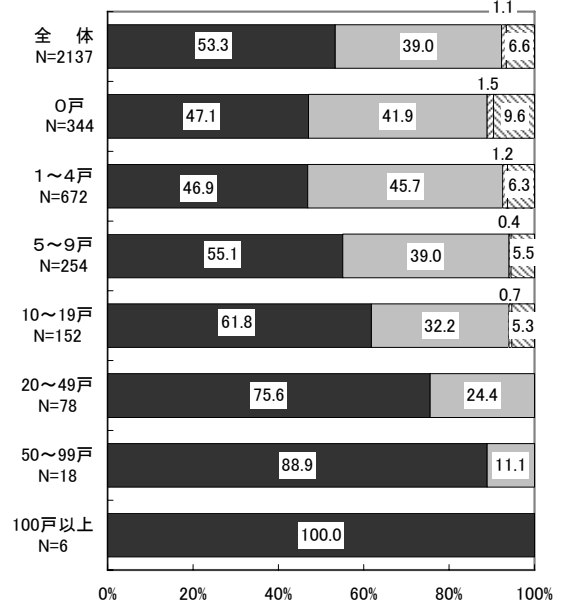
【設計変更事項について契約締結の徹底】



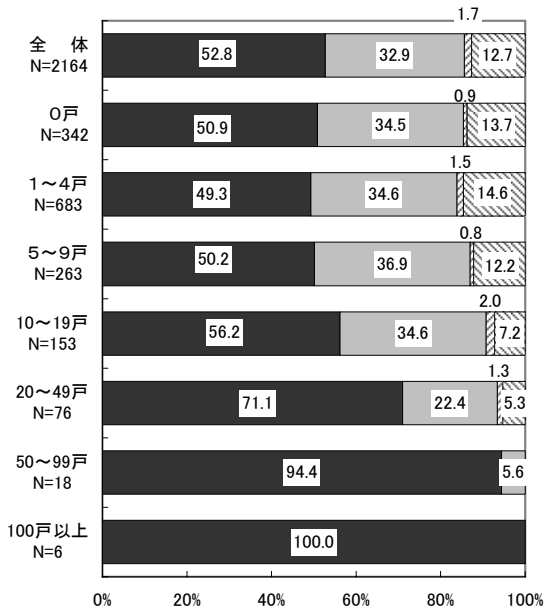
【定期点検記録の保管】



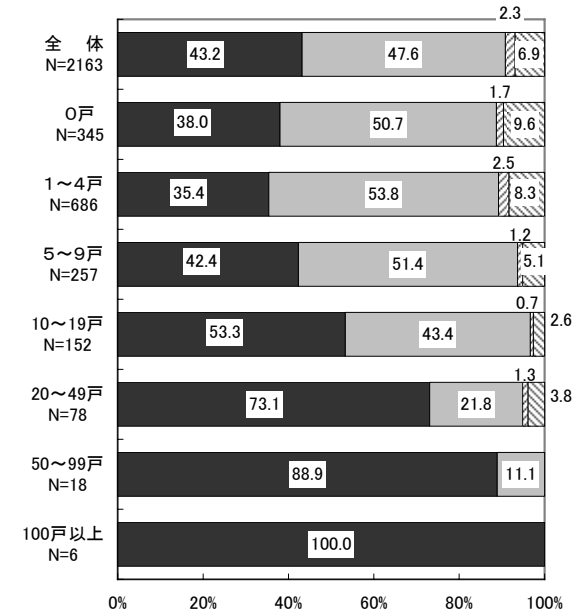
【個人情報保護法への対応】



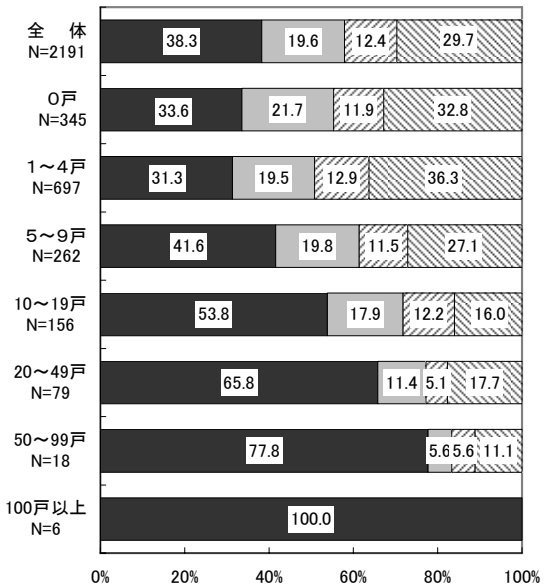
【相談・クレーム窓口担当者の選任】



【独自のアフターメンテナンス基準の作成】



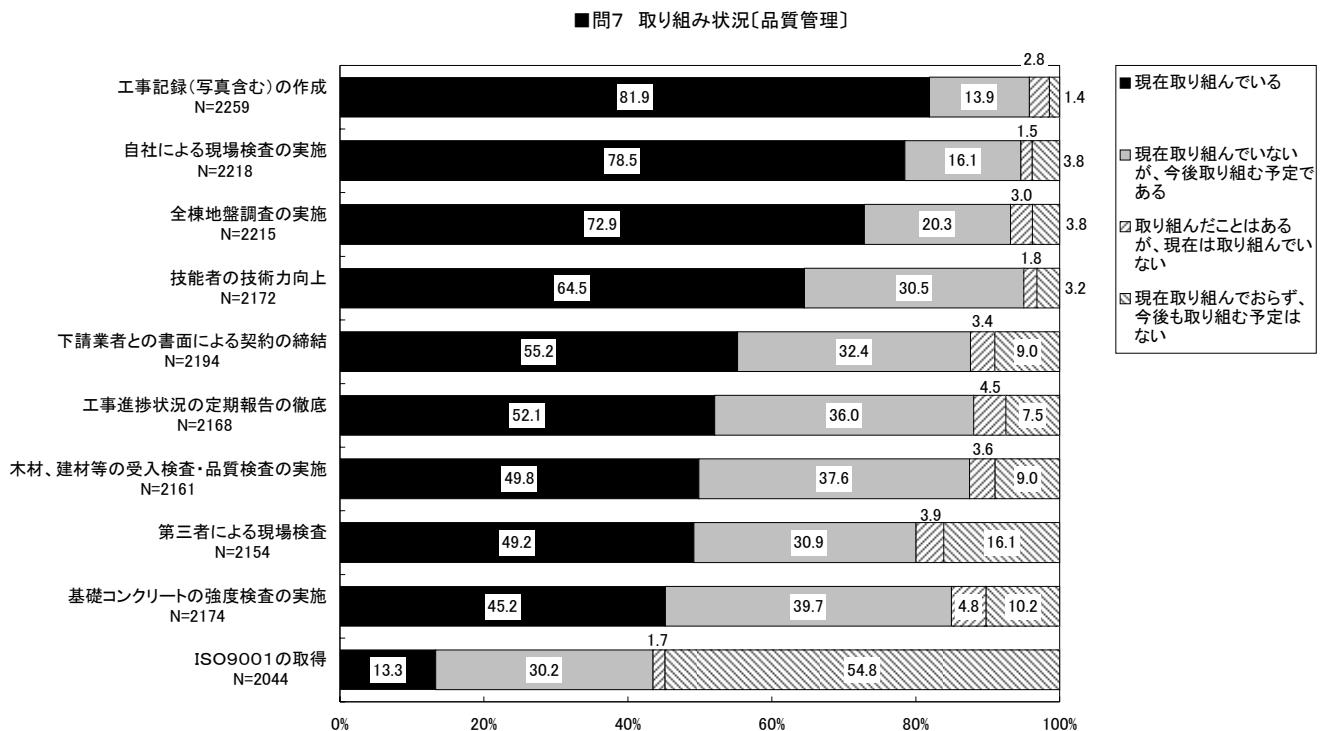
【土地売買とセットでの営業展開】



■ 現在取り組んでいる  
 □ 現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である  
 ▨ 取り組んだことはあるが、現在は取り組んでいない  
 □ 現在取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない

### ③ 品質管理

- 「現在取り組んでいる」品質管理としては、〔工事記録（写真含む）の作成（81.9%）〕、〔自社による現場検査の実施（78.5%）〕、〔全棟地盤調査の実施（72.9%）〕が多くなっている。
- 「現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である」対応としては、〔基礎コンクリートの強度検査の実施（39.7%）〕、〔木材、建材等の受入検査・品質検査の実施（37.6%）〕、〔工事進捗状況の定期報告の徹底（36.0%）〕が多くなっている。
- 〔ISO9001の取得〕は、「現在取り組んでいる」とする工務店は13.3%で最も少なく、半数以上の工務店（54.8%）が「現在取り組んでおらず、今後取り組む予定はない」としている。

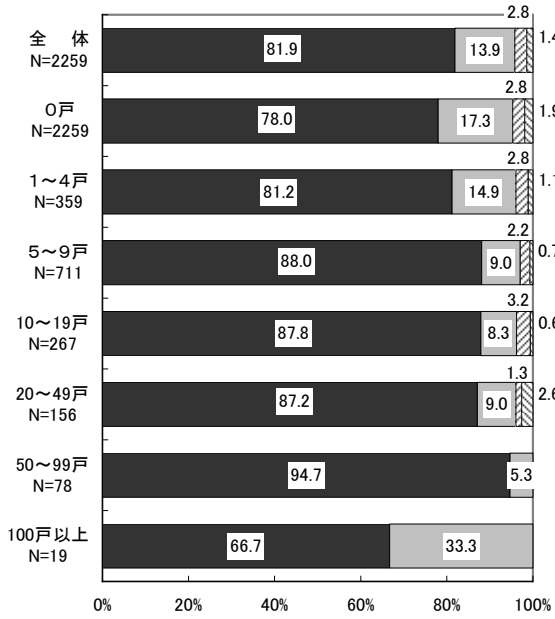


□注文元請工事施工戸数別にみると、おおむね施工戸数が多い工務店でそれぞれの品質管理方針に「現在取り組んでいる」割合が高くなっている。

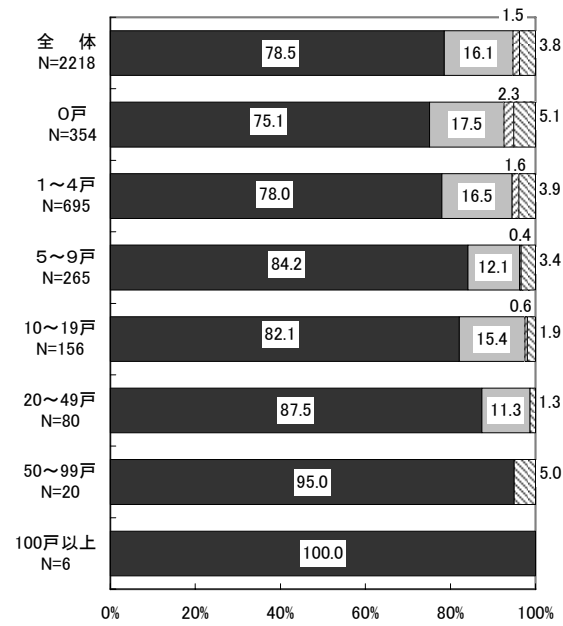
ただ、【木材、建材等の受入検査・品質検査の実施】については施工戸数が0～49戸の工務店において、ほぼ同程度の取り組み率（約半数）となっている。



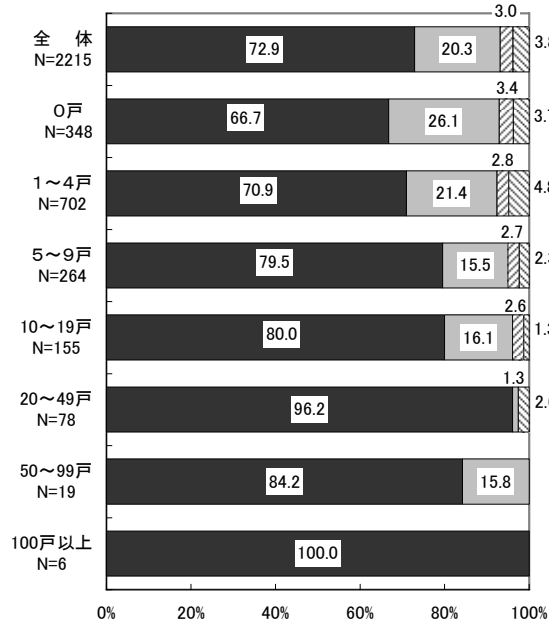
【工事記録(写真含む)の作成】



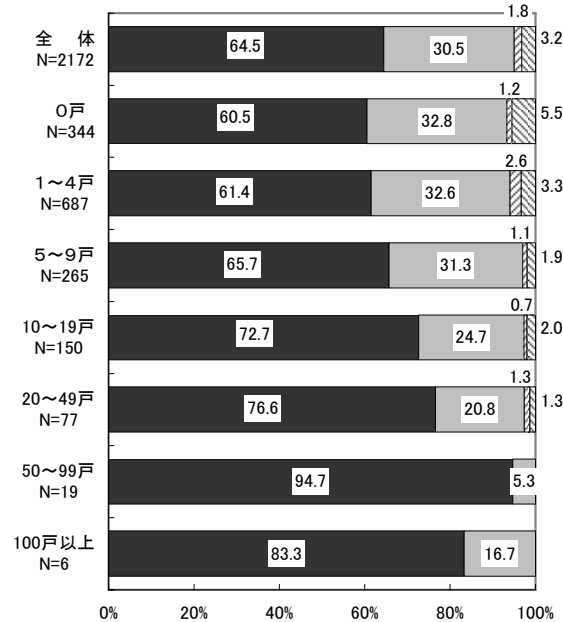
【自社による現場検査の実施】



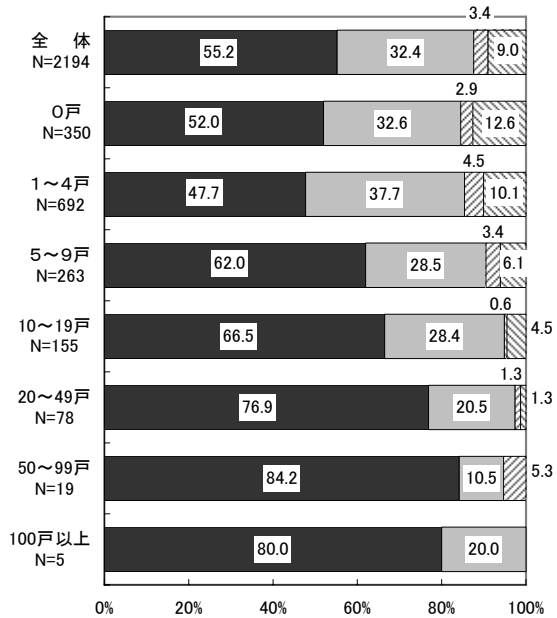
【全棟地盤調査の実施】



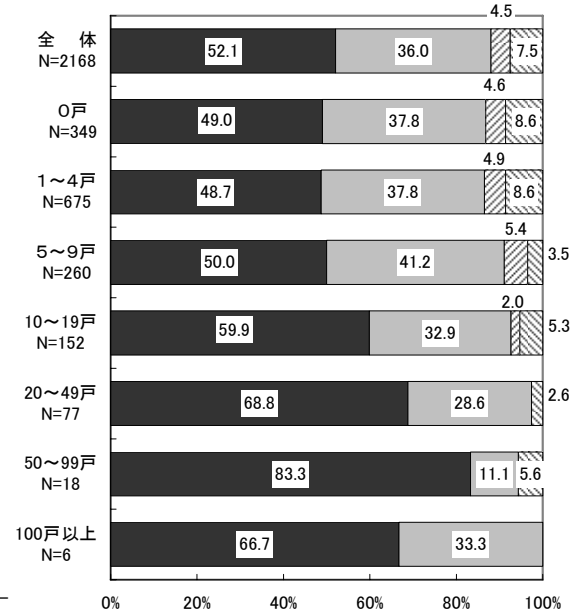
【技能者の技術力向上】



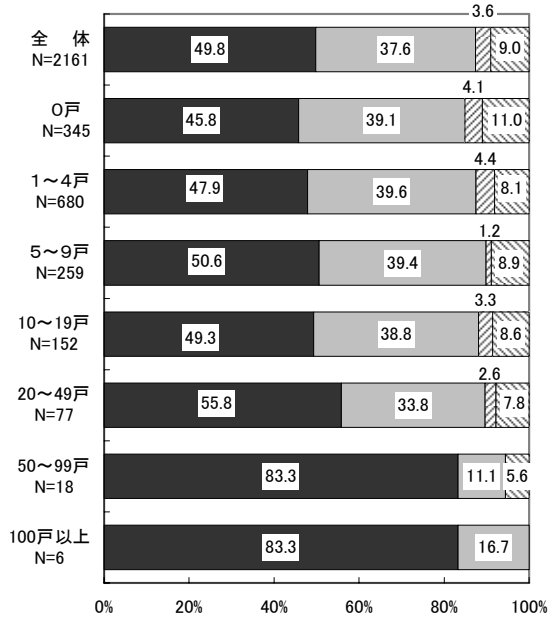
【下請業者との書面による契約の締結】



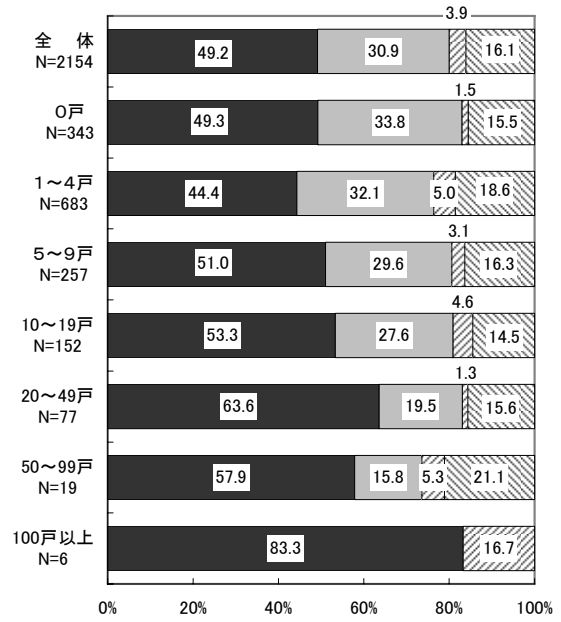
【工事進捗状況の定期報告の徹底】



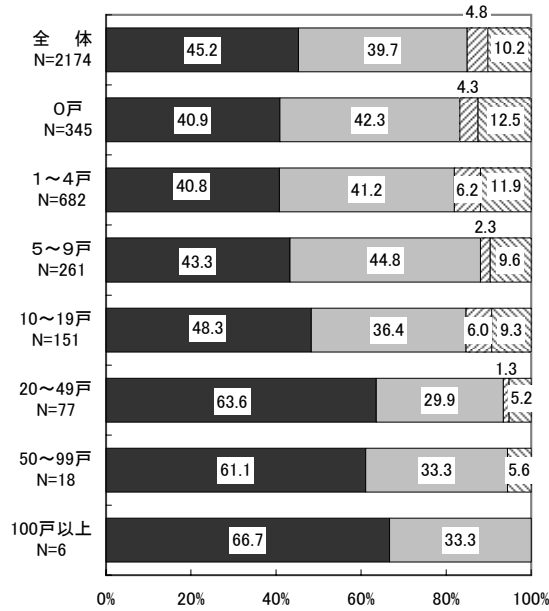
【木材、建材等の受入検査・品質検査の実施】



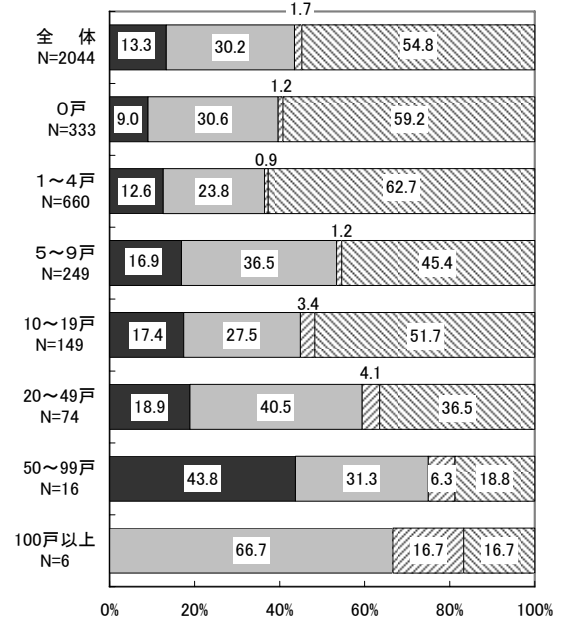
【第三者による現場検査】



【基礎コンクリートの強度検査の実施】



【ISO9001の取得】



■ 現在取り組んでいる  
 □ 現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である  
 ▨ 取り組んだことはあるが、現在は取り組んでいない  
 ▩ 現在取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない

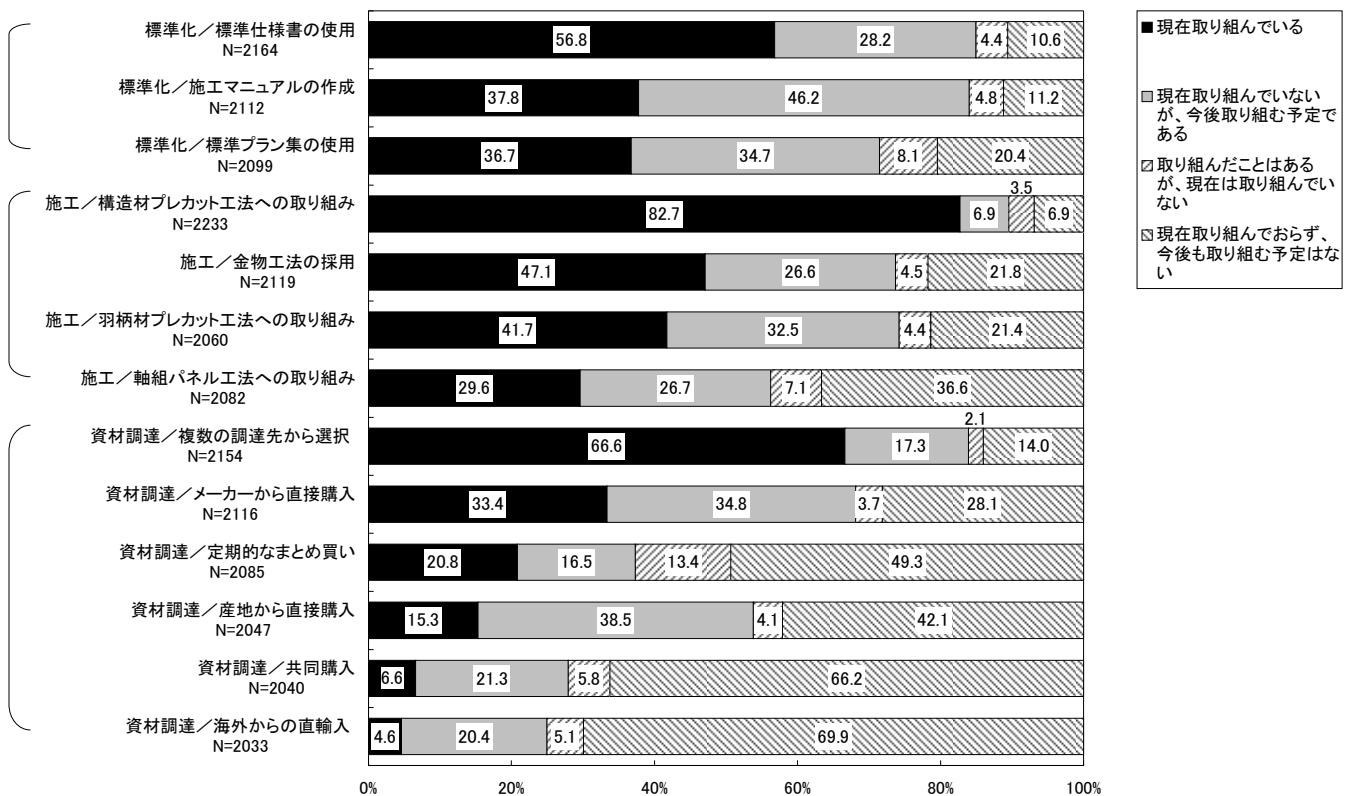
#### ④ 業務の合理化

■【標準化】について、「現在取り組んでいる」割合が最も多い項目は〔標準仕様書の使用 (56.8%)〕であり、「現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である」割合が最も多い項目は〔施工マニュアルの作成 (46.2%)〕となっている。

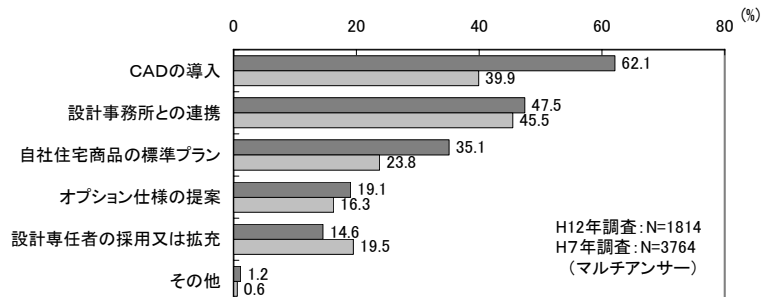
■【施工】について、「現在取り組んでいる」割合が最も多い項目は〔構造材プレカット工法の取り組み (82.7%)〕である。また、〔軸組パネル工法への取り組み〕は36.6%の工務店が「現在取り組んでおらず、今後取り組む予定はない」としている。

■【資材調達】について、「現在取り組んでいる」割合が最も多い項目は〔複数の調達先から選択 (66.6%)〕であり、〔産地から直接購入〕や〔メーカーから直接購入〕について「現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である」と答えた工務店が他に比べて多くなっている。

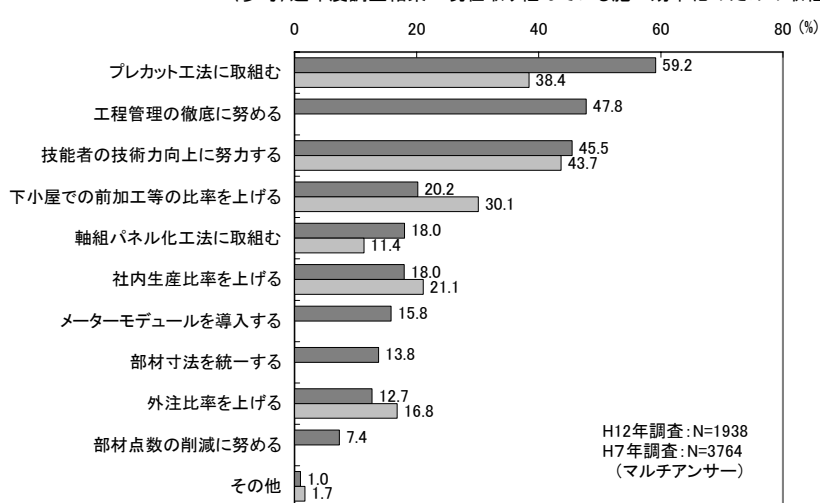
■問7 取り組み状況〔業務の合理化〕



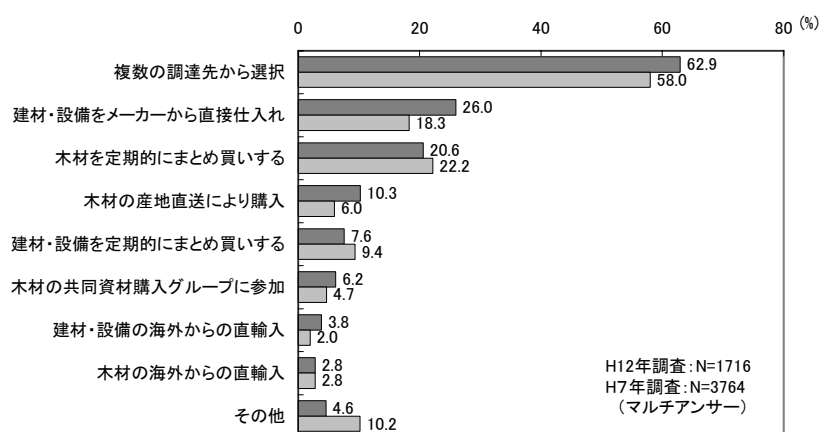
〈参考〉過年度調査結果－現在取り組んでいる設計効率化のための取組み



〈参考〉過年度調査結果－現在取り組んでいる施工効率化のための取組み



〈参考〉過年度調査結果－現在取り組んでいる資材調達のための取組み



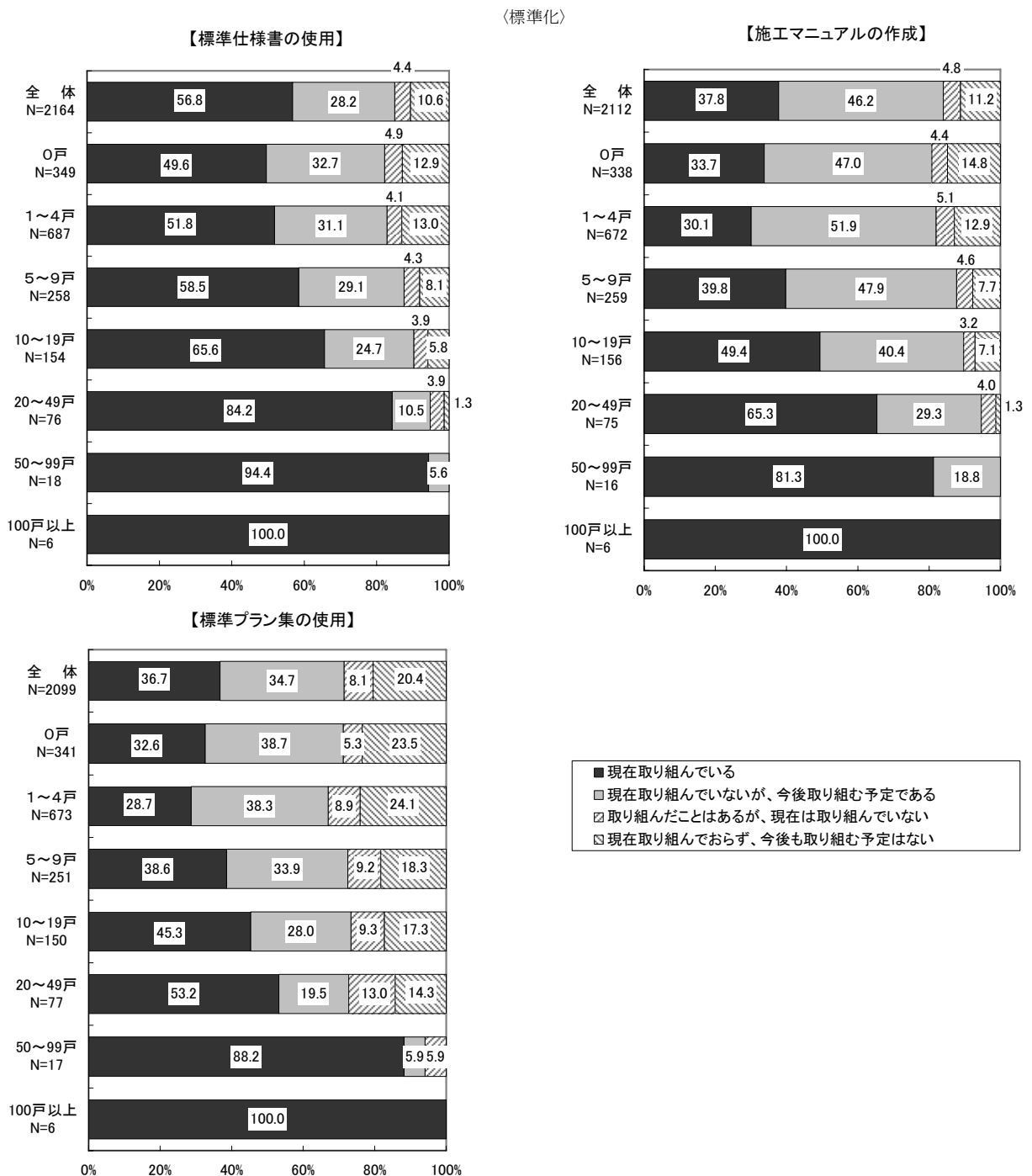
□注文元請工事施工戸数別にみると、おおむね施工戸数が多い工務店でそれぞれの業務の合理化方策に「現在取り組んでいる」割合が高くなっている。

〈標準化〉では、どの方策も施工戸数（規模）にしたがって取り組み率が高くなっている。

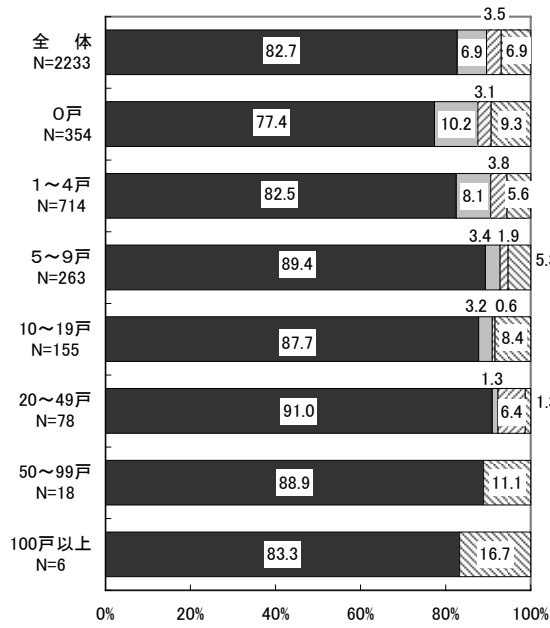
〈施工〉では、【金物工法の採用】で工務店の規模によって、その取り組み率にほとんど差はみられない。

〈資材調達〉では、【定期的なまとめ買い】や【共同購入】の取り組み率にほとんど差はみられないが、【メーカーから直接購入】で工務店の規模による取り組み率の差が顕著である。

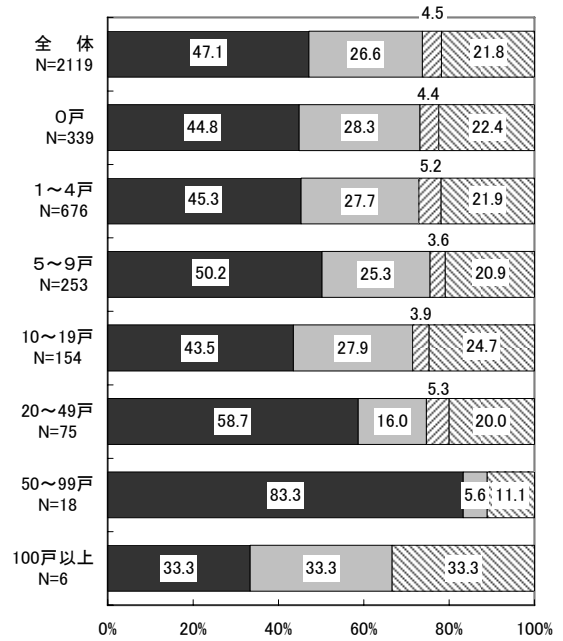
■注文元請工事施工戸数別／業務の合理化



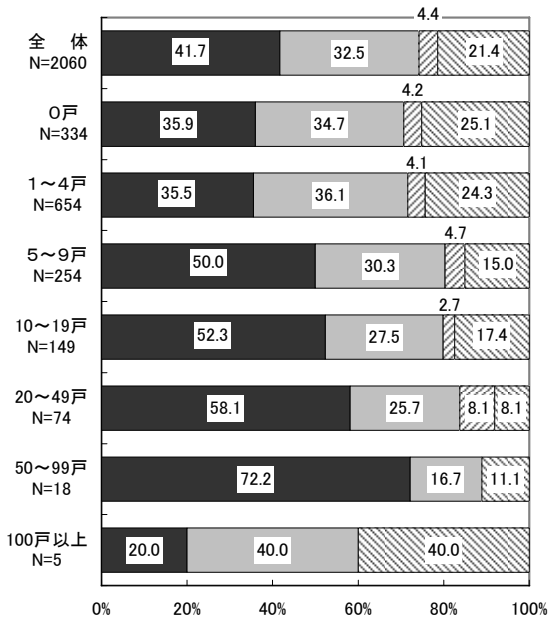
【構造材プレカット工法取り組み】



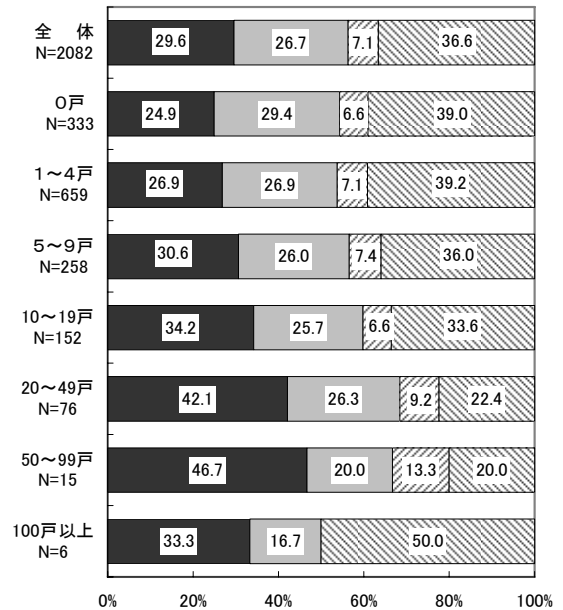
【金物工法の採用】



【羽柄材プレカット工法取り組み】

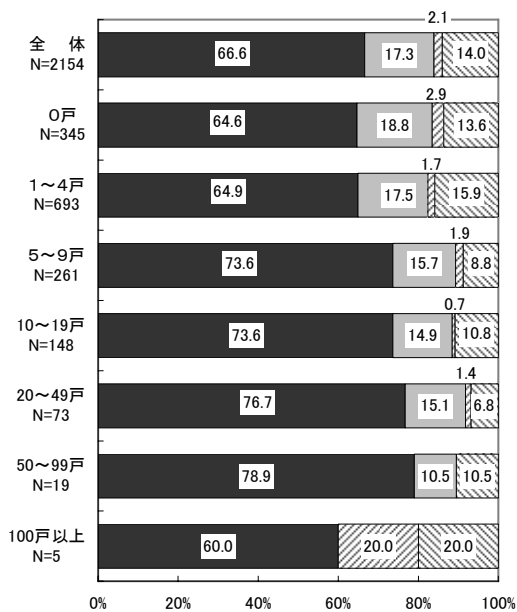


【軸組パネル工法への取り組み】

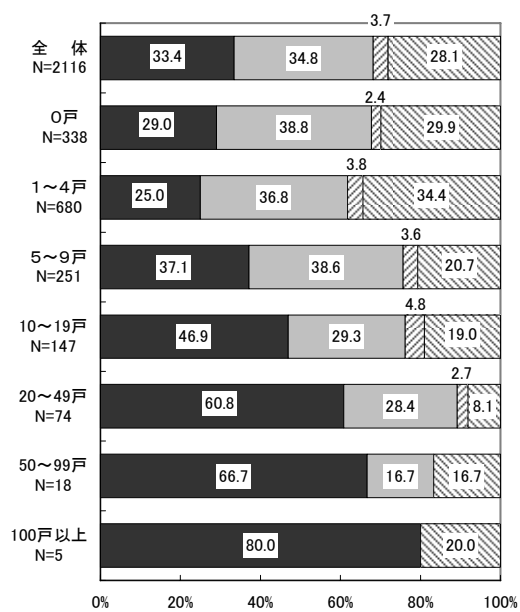


- 現在取り組んでいる
- 現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である
- ▨ 取り組んだことはあるが、現在は取り組んでいない
- ▩ 現在取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない

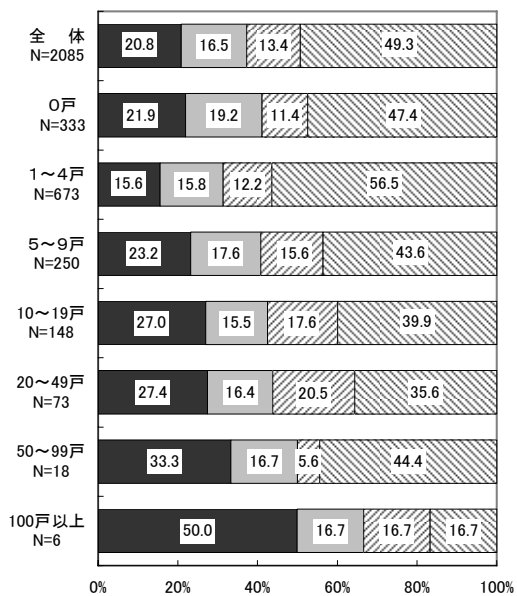
【複数の調達先から選択】



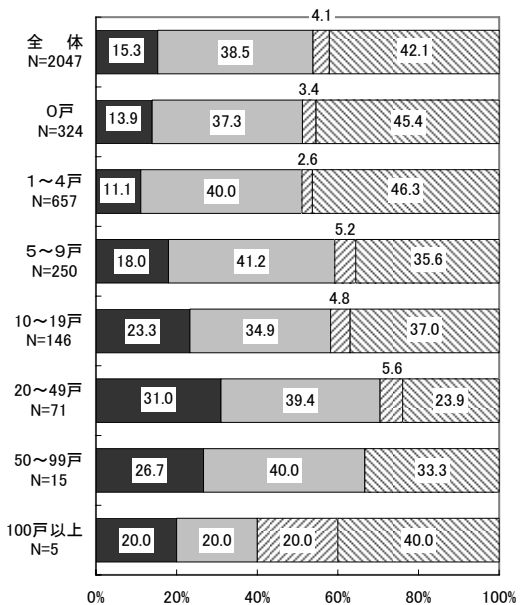
【メーカーから直接購入】



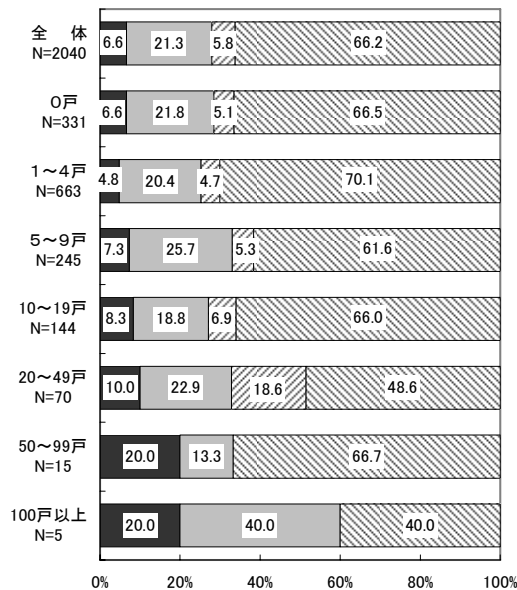
【定期的なまとめ買い】



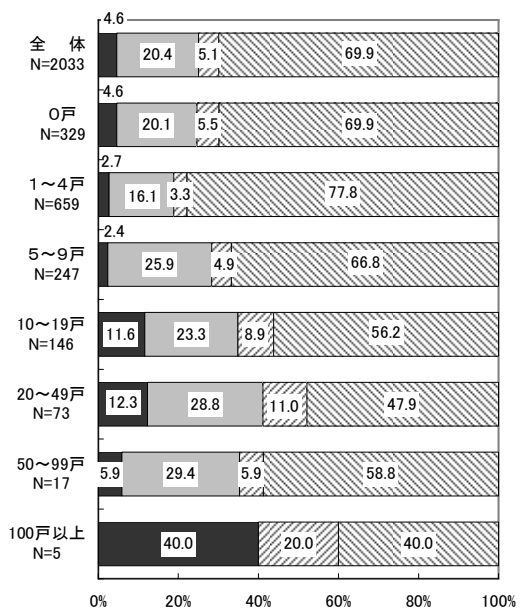
【産地から直接購入】



【共同購入】



【海外からの直輸入】



■ 現在取り組んでいる  
 □ 現在取り組んでいないが、今後取り組む予定である  
 ▨ 取り組んだことはあるが、現在は取り組んでいない  
 ▩ 現在取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない

## (2) パソコンの使用状況

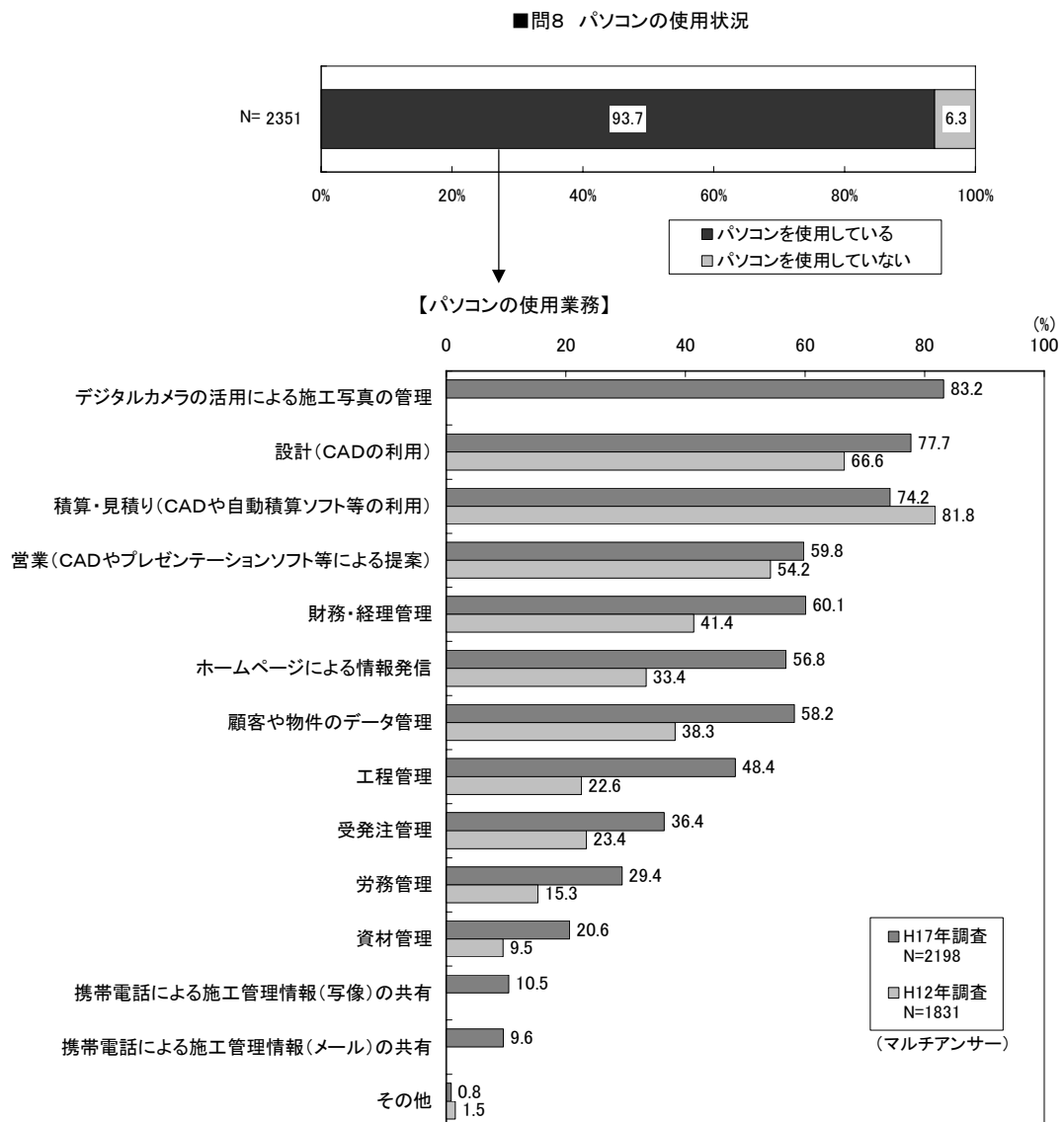
■「パソコンを使用している」と答えた工務店が9割以上を占める（93.7%）。

■パソコンの使用業務では、「デジタルカメラによる施工写真の管理」が83.2%で最も多くなっている。

→「積算・見積り」を除くすべての業務において、H12年調査に比べてH17年調査の方がパソコンを使用している割合が多くなっている。

→CAD等の使い方として、H12年調査では「積算・見積り」が81.8%で最も多かったのに対して、H17年調査では「設計」が77.7%で最も多くなっている。

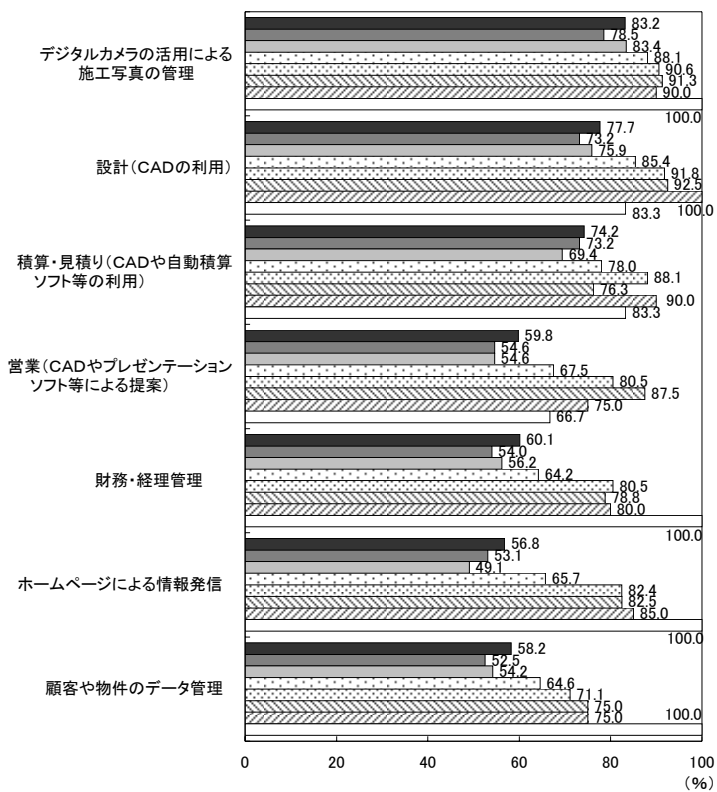
□注文元請工事施工戸数別にみると、ほとんどの業務において、施工戸数が多い（規模が大きい）工務店ほど、パソコンを使用している割合が高くなっている。



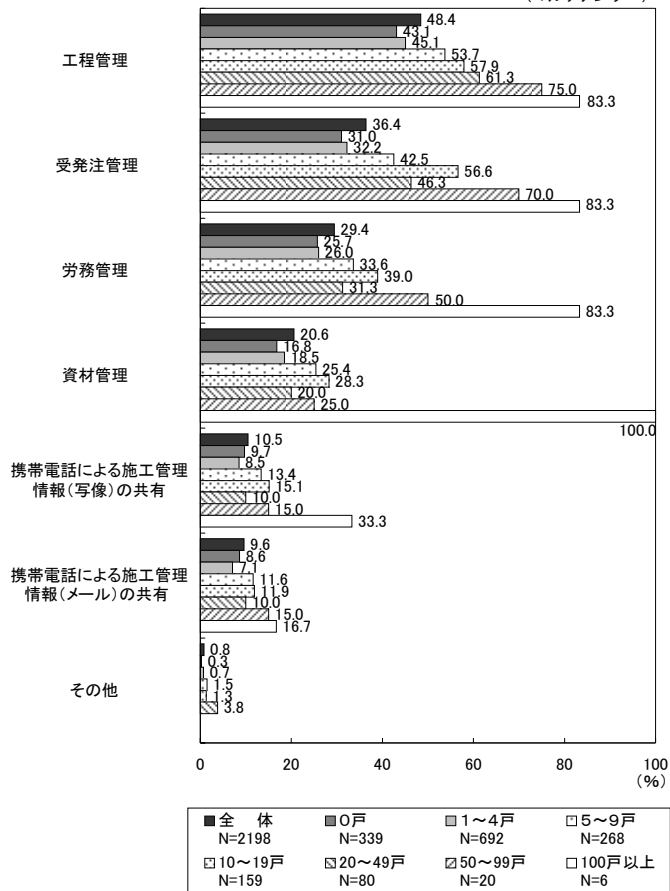
※H17調査とH12調査の項目が異なるため、H12調査の調査項目にない項目は表記していない。



■注文元請工事施工戸数別／パソコンの使用業務



(マルチアンサー)



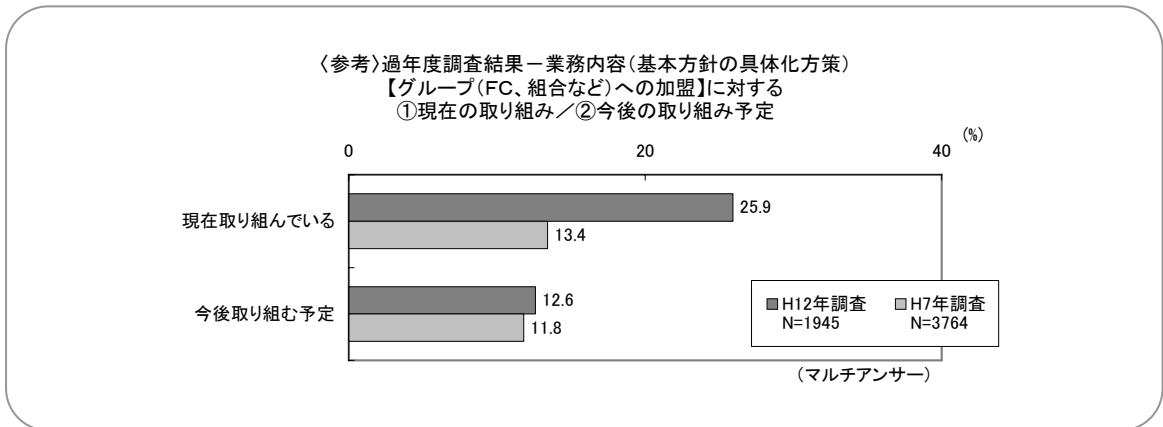
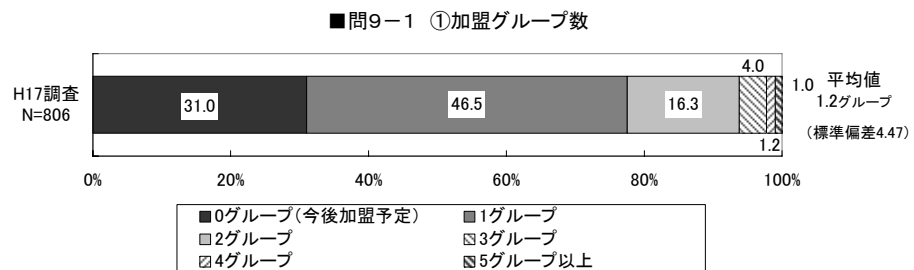
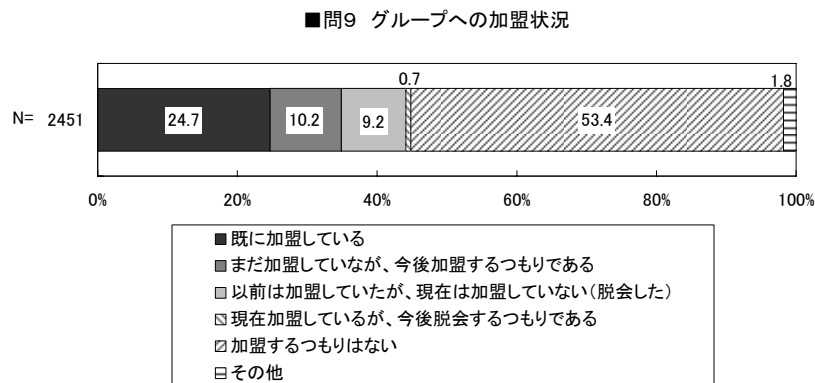
■全体	■0戸	□1~4戸	□5~9戸
N=2198	N=339	N=692	N=268
□10~19戸	□20~49戸	□50~99戸	□100戸以上
N=159	N=80	N=20	N=6

### (3) グループへの加盟状況と加盟に対する考え方

#### ①グループへの加盟状況

■「加盟するつもりはない」と答えた工務店が過半数を占める（53.4%）。

■グループに加盟している事業者の加盟グループ数は「1グループ」が46.5%で最も多く、平均加盟グループ数は1.2グループとなっている。



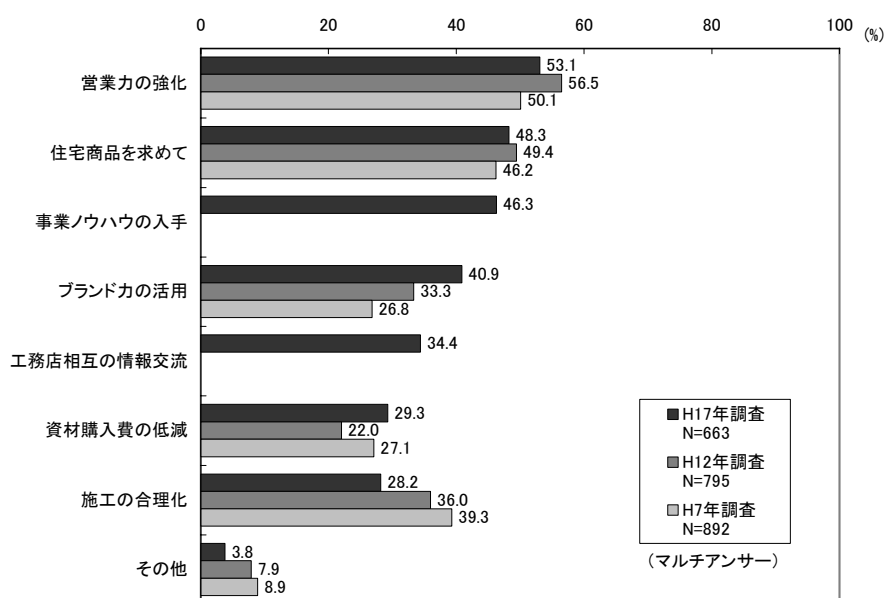
## ②グループへの加盟に対する考え方

■加盟した、または加盟したいと考える動機では、4割以上の工務店が、「営業力の強化(53.1%)」「住宅商品を求めて(48.3%)」「事業ノウハウの入手(46.3%)」「ブランド力の活用(40.9%)」をその動機として挙げている。

→H12年調査、H7年調査と比べると、「ブランド力の活用」を加盟の動機と考える割合が増加傾向にある一方、「施工の合理化」を動機と考える割合は減少傾向にある。

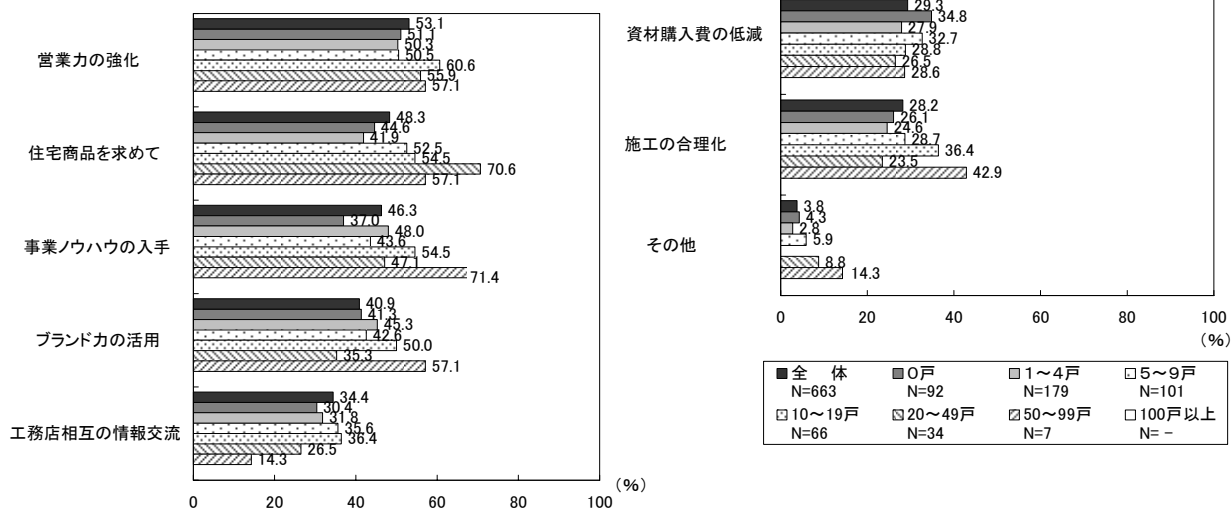
□注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が少ない(規模が小さい)工務店で、「ブランド力の活用」や「資材購入費の低減」を動機と考える割合が高くなっている。

■問9-1 ②加盟した、加盟したいと考える動機



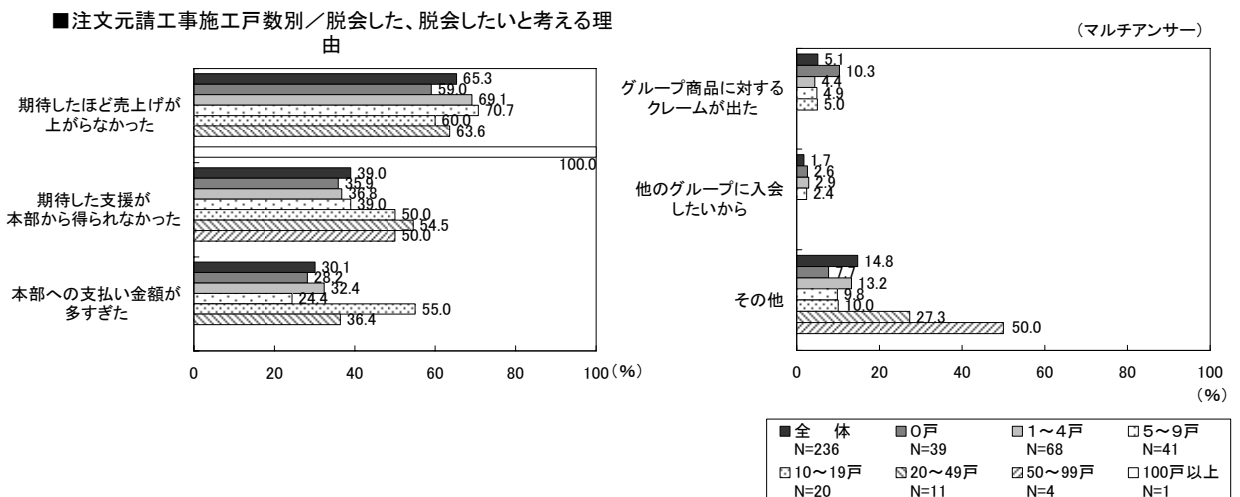
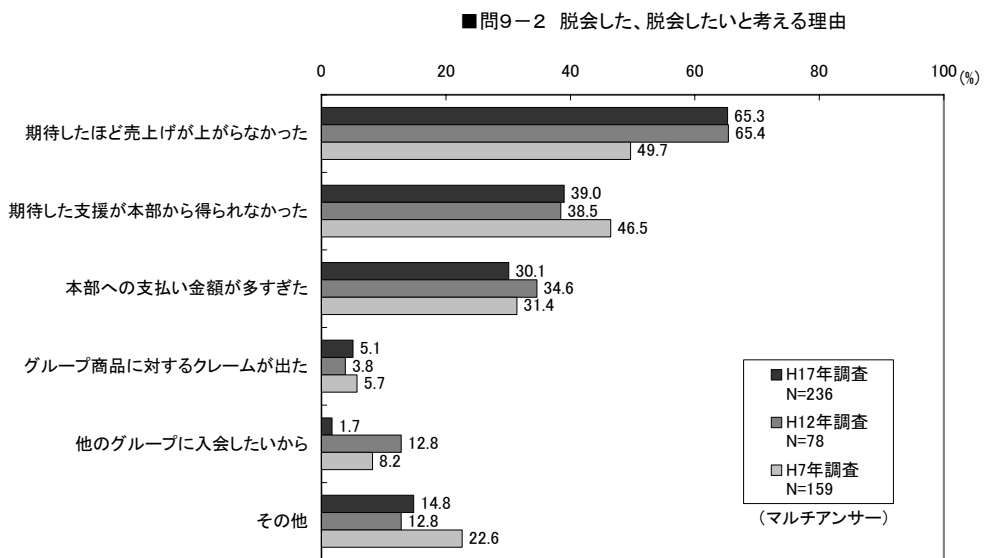
※H17調査とH12調査、H7調査の項目が異なるため、H12調査、H7調査の調査項目にない項目は表記していない。

■注文元請工事施工戸数別／加盟した、加盟したいと考える動機



■脱会した、または脱会したいと考える理由では、「期待したほど売上げが上がらなかった」が65.3%で最も多く、「期待した支援が本部から得られなかった(39.0%)」「本部への支払金額が多すぎた(30.1%)」を挙げる工務店が多くなっている。

□注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が少ない(規模が小さい)工務店では「期待したほど売上げが上がらなかった」を理由とする割合が高く、施工戸数が多い(規模が大きい)工務店では「期待した支援が本部から得られなかった」を理由とする割合が高くなっている。

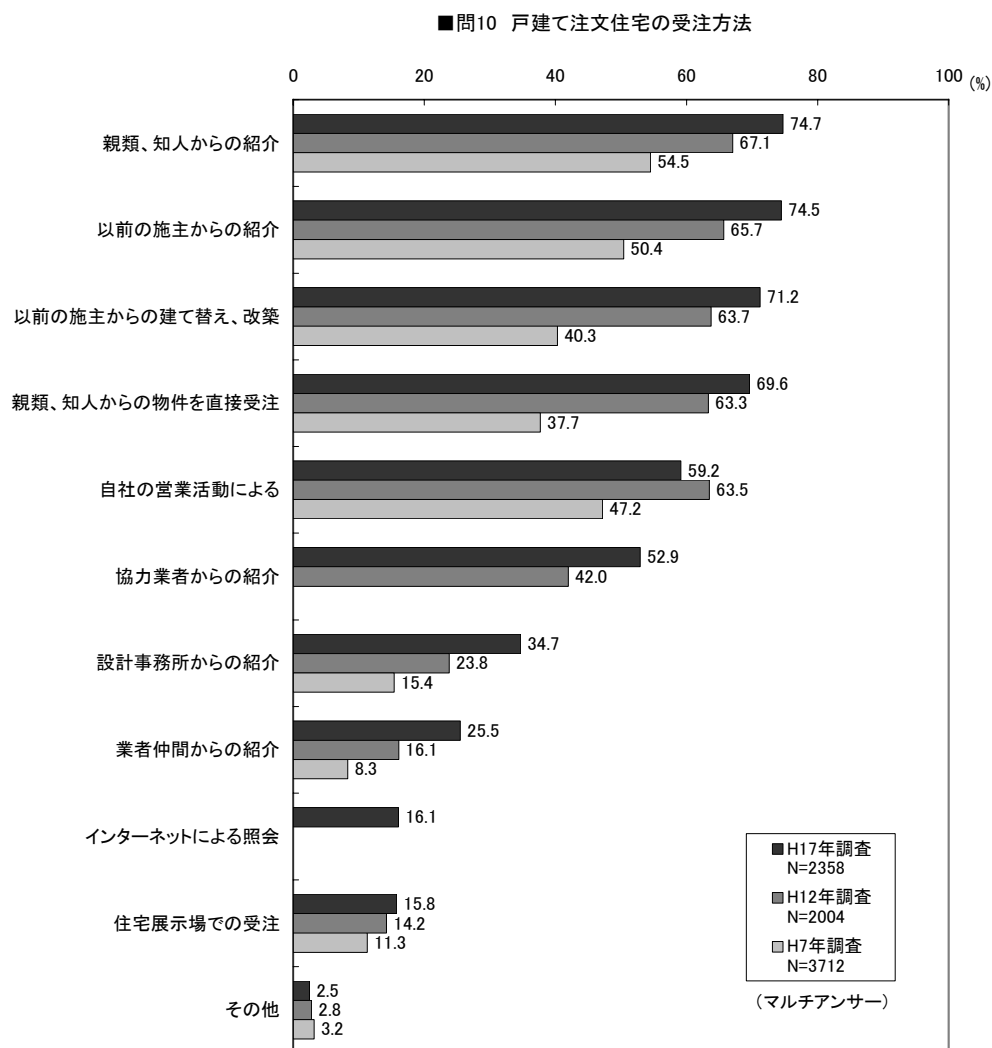


## 2-5. 顧客への対応等について

### (1) 戸建注文住宅の受注方法

■「親類、知人からの紹介」が74.7%で最も多く、「以前の施主からの紹介（74.5%）」、「以前の施主からの建て替え、改築（71.2%）」、「親類、知人からの物件を直接受注（69.6%）」、「自社の営業活動による（59.2%）」、「協力業者からの紹介（52.9%）」と続いている。  
→H12年調査、H7年調査と比べても、ほぼ同様の結果となっている。

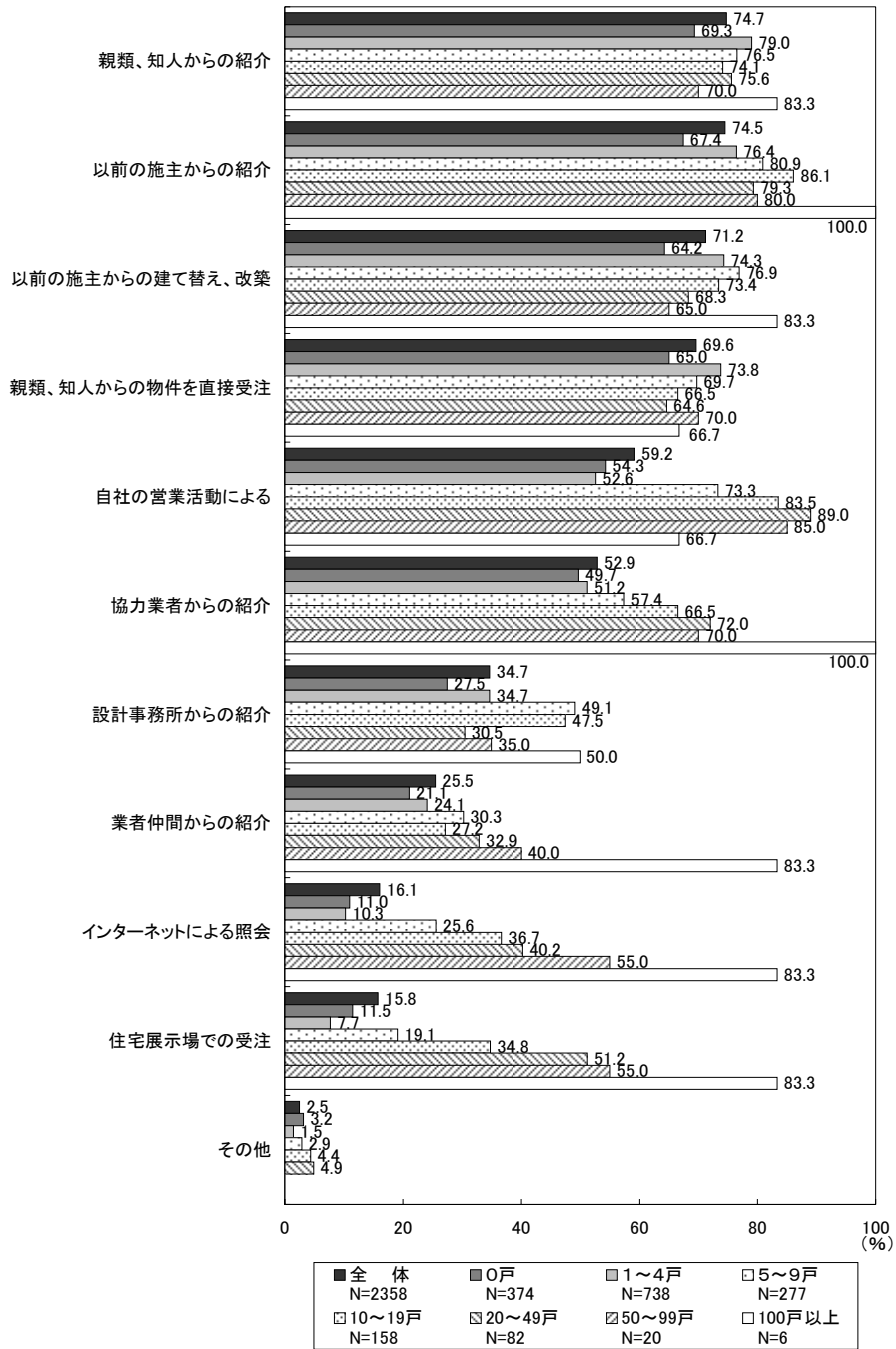
□注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が少ない（規模が小さい）工務店では親類や知人、以前の施主を介した受注の割合が高く、施工戸数が多い（規模が大きい）工務店では他の業者やインターネット、住宅展示場を通じた営業活動を通じて受注している割合が高くなっている。



※H17調査、H12調査、H7調査の項目が異なるため、調査項目にない項目は表記していない。

■注文元請工事施工戸数別／戸建て注文住宅の受注方法

(マルチアンサー)



## (2) 契約方法等

### ① 工事請負契約の締結方法

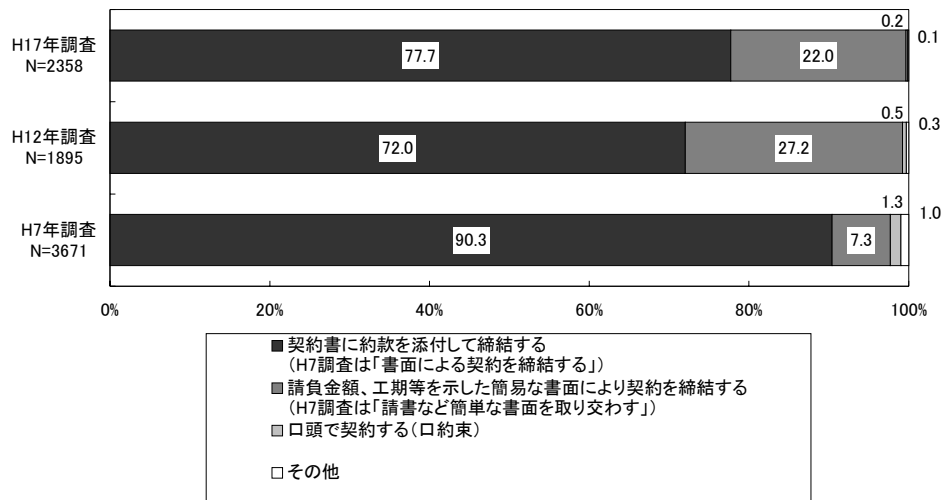
■「契約書に約款を添付して締結する」が77.7%で最も多く、「請負金額、工期等を示した簡易な書面により契約を締結する」は22.0%となっている。

→H12年調査に比べて、「契約書に約款を添付して締結する」の割合が5.7ポイント多くなっている。

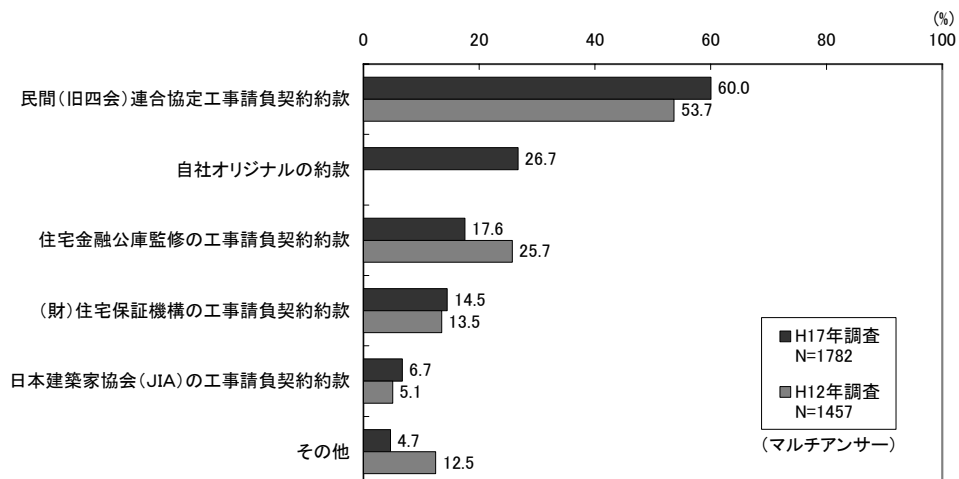
■また、契約書に添付する約款は、「民間（旧四会）連合協定工事請負契約約款」が60.0%で最も多く、「自社オリジナルの約款」を添付している工務店は26.7%となっている。

→H12年調査に比べて、「民間（旧四会）連合協定工事請負契約約款」の割合が6.3ポイント増加した一方、「住宅金融公庫監修の工事請負契約約款」の割合は8.1ポイント減少している。

■問11 工事請負契約の締結方法



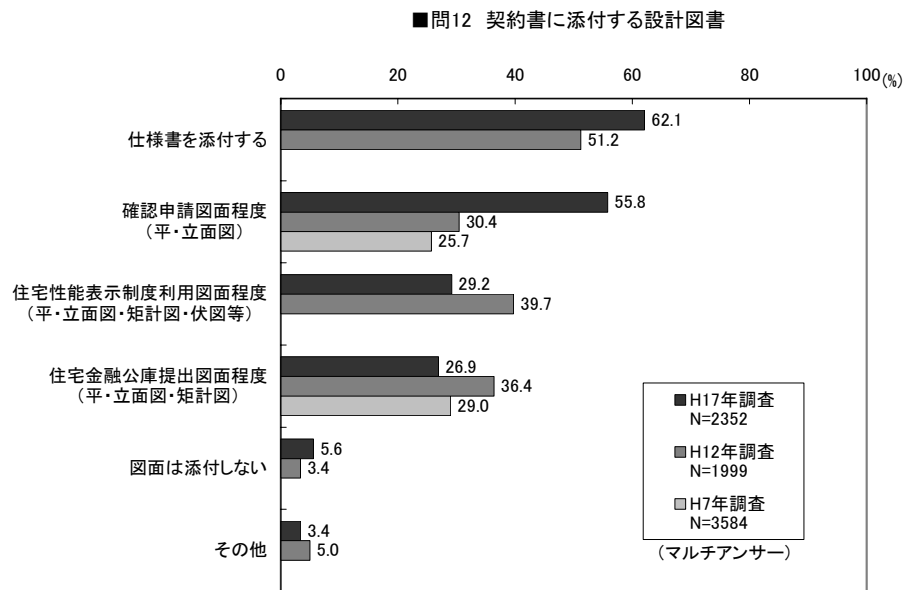
■問11 主に使用している約款



※H17調査とH12調査の項目が異なるため、H12調査の調査項目にない項目は表記していない。

## ② 契約書に添付する設計図書

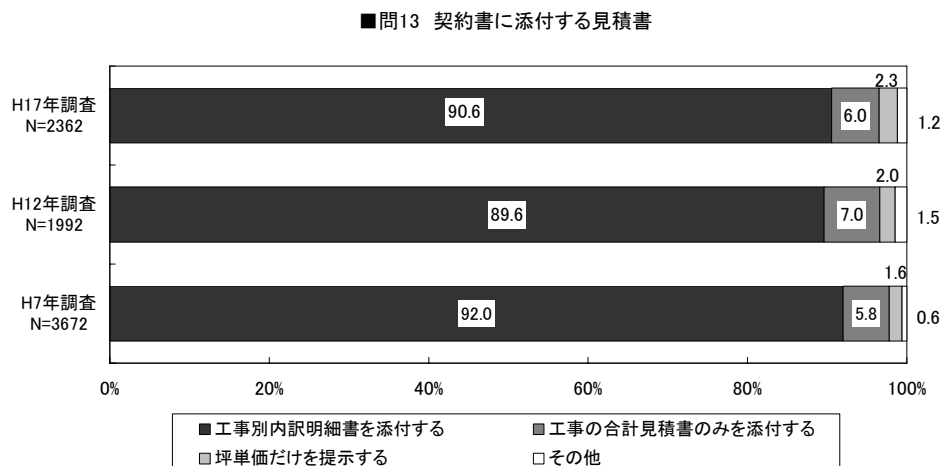
■「仕様書を添付する」が 62.1%で最も多く、「確認申請図面程度（55.8%）」、「住宅性能表示制度利用図面程度（29.2%）」、「住宅金融公庫提出図面程度（26.9%）」と続いている。  
 →H12年調査に比べて、「確認申請図面程度」が 25.4 ポイント増加した一方、「住宅性能表示制度利用図面程度」が 10.5 ポイント、「住宅金融公庫提出図面程度」が 9.5 ポイント減少している。



※H17調査、H12調査とH7調査の項目が異なるため、H7調査の調査項目にない項目は表記していない。

## ③ 契約書に添付する見積書

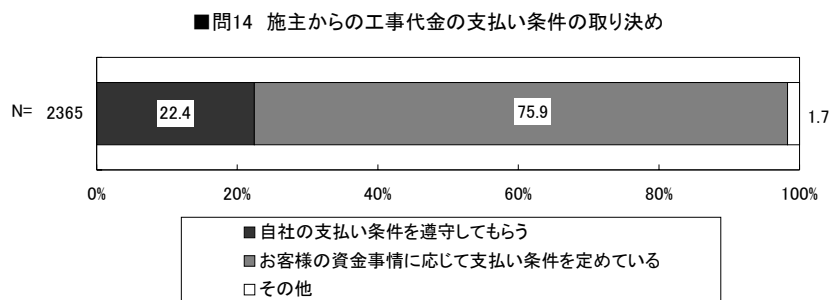
■約 9 割の工務店が「工事別内訳明細書を添付する」としている。  
 →H12年調査、H7年調査と比べても、ほぼ同様の結果となっている。





#### ④ 施主からの工事代金の支払い条件の設定

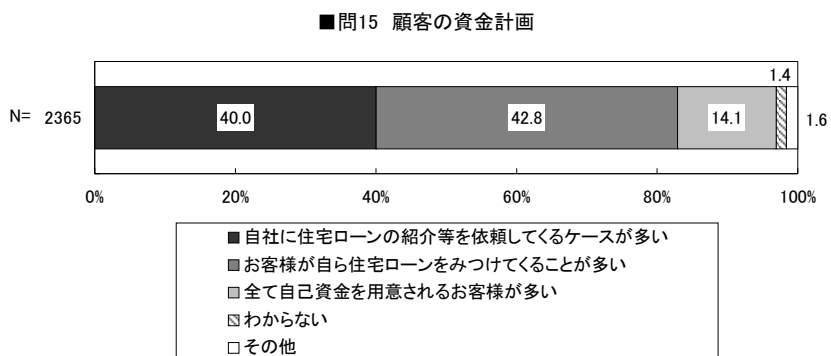
■「お客様の資金事情に応じて支払条件を定めている」が約3／4、「自社の支払条件を遵守してもらう」が2割程度となっている。



#### (3) 資金計画相談

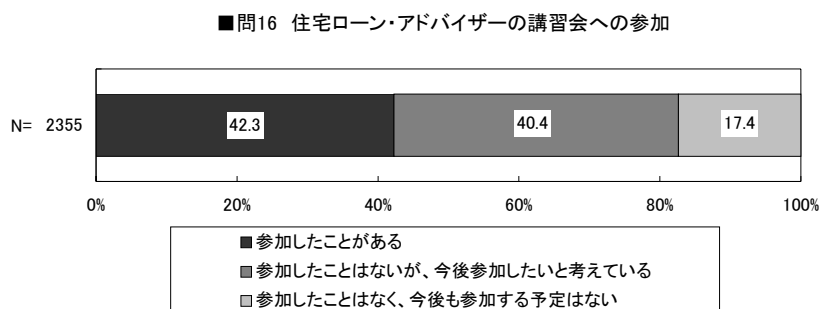
##### ① 一般的な資金計画のケース

■「お客様が自ら住宅ローンを見つけに来ることが多い (42.8%)」と「自社に住宅ローンの紹介等を依頼してくるケースが多い (40.0%)」が同程度となっている。



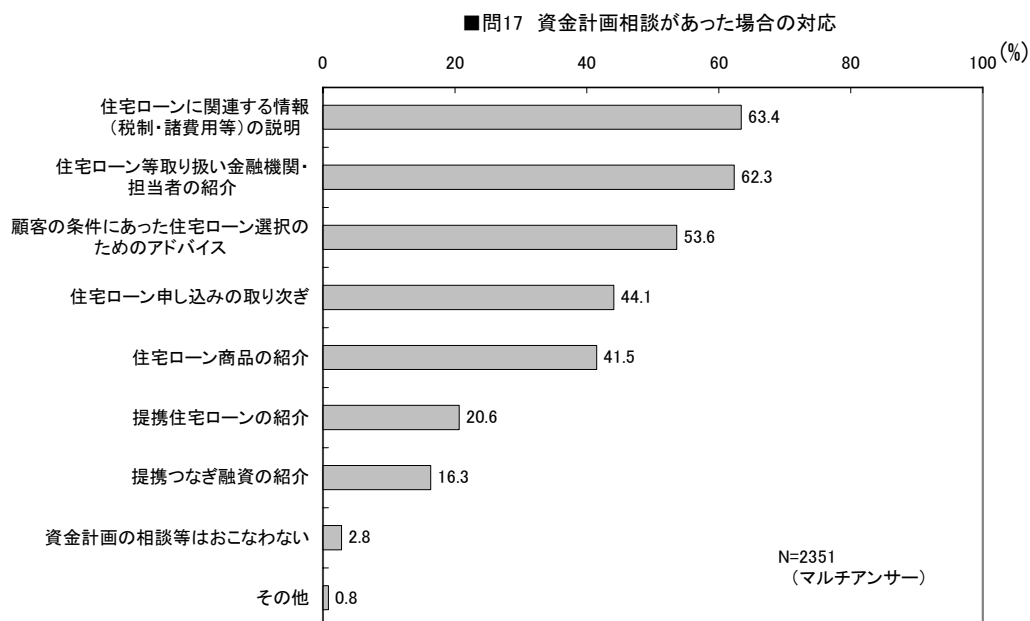
## ② 住宅ローン・アドバイザーの講習会への参加

■ 4割以上の工務店が「参加したことがある（42.3%）」と答えているとともに、約4割の工務店も「参加したことはないが、今後参加したいと考えている（40.4%）」と答えている。



## ③ 資金計画相談への対応状況

■ 「住宅ローンに関連する情報（税制・諸費用等）の説明」が63.4%で最も多く、「住宅ローン等取り扱い金融機関・担当者の紹介（62.3%）」、「顧客の条件にあった住宅ローン選択のためのアドバイス（53.6%）」、「住宅ローン申し込みの取り次ぎ（44.1%）」、「住宅ローン商品の紹介（41.5%）」と続いている。

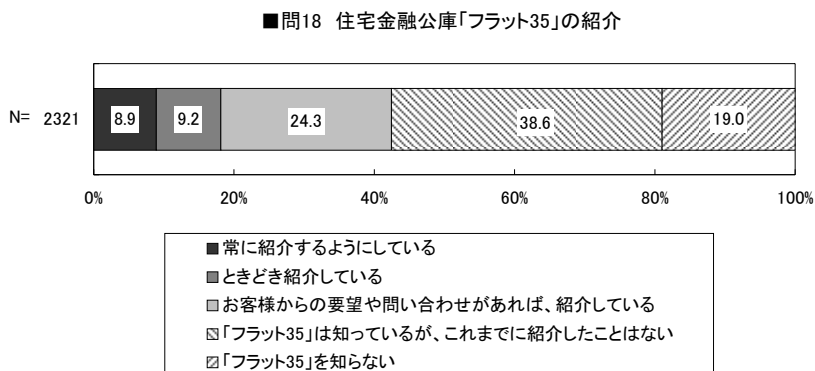


#### ④ 住宅金融公庫の「フラット35」の紹介状況

■ 4割を超える工務店が「フラット35」を紹介している。

（「常に紹介するようにしている」が8.9%、「ときどき紹介している」が9.2%、「お客様からの要望や問い合わせがあれば、紹介している」が24.3%）

■ 約2割の工務店が「フラット35」を知らない（17.5%）」と答えている。

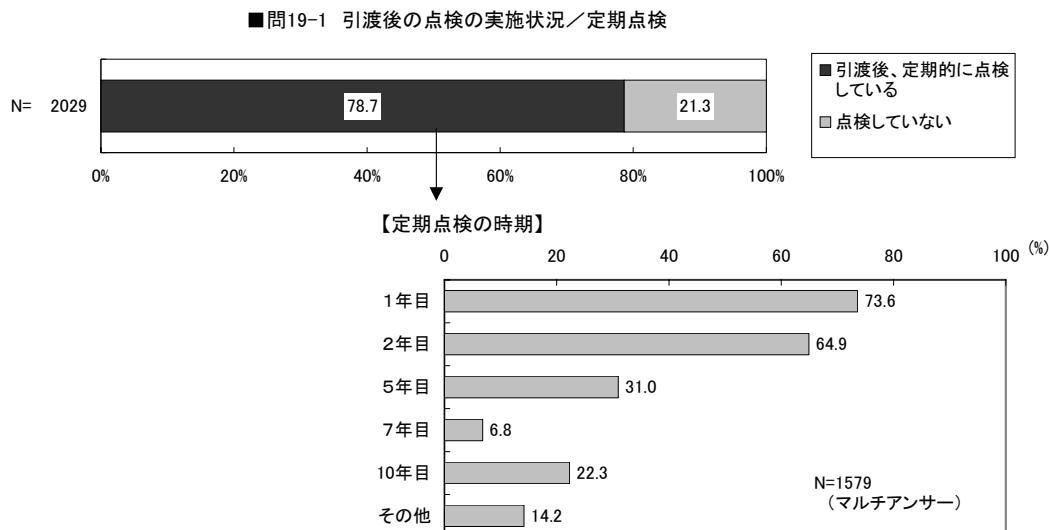


#### (4) 定期点検の実施状況

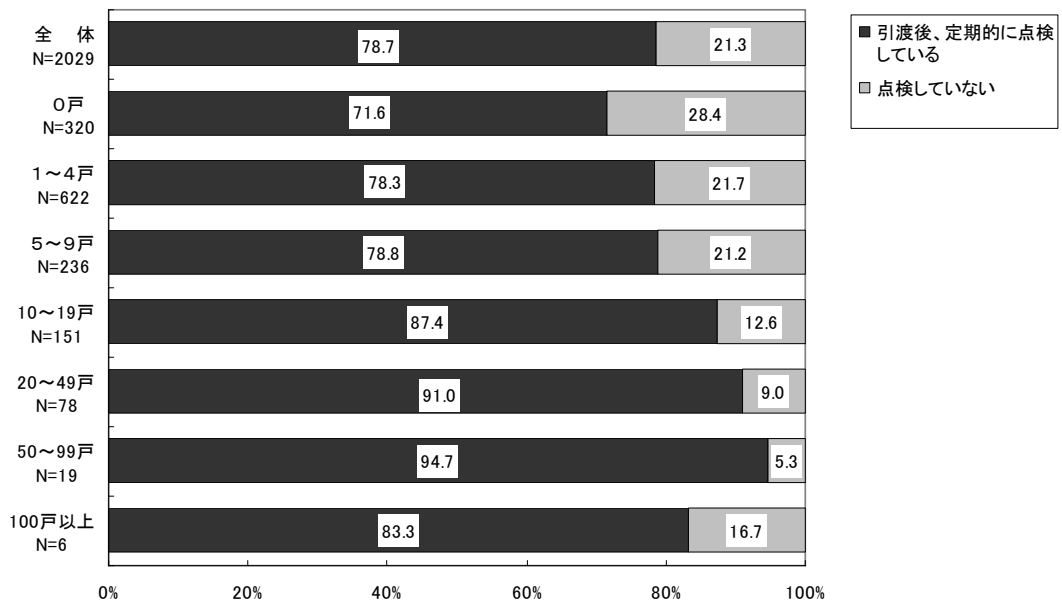
■ 約8割の工務店が「引渡後、定期的に点検している（78.7%）」と答えている。

■ 定期点検の時期は、「1年目」が73.6%、「2年目」が64.9%、「5年目」が31.0%、「10年目」が22.3%となっている。

□ 注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が多い（規模が大きい）工務店ほど、「引渡後、定期的に点検している」割合が高くなっている。

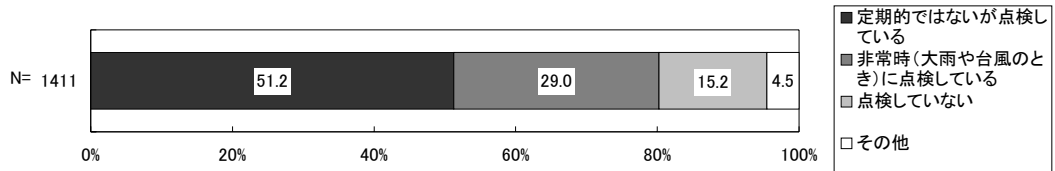


■注文元請工事施工戸数別引渡後の点検の実施状況／定期点検

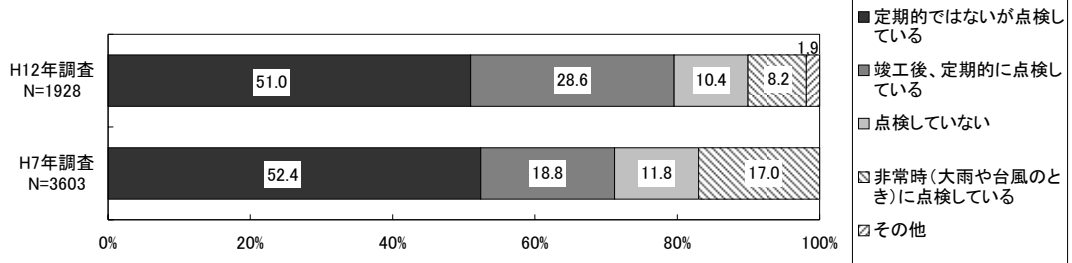


■定期点検以外の点検の実施状況としては、過半数の工務店が「定期的ではないが点検している (51.2%)」と答えており、「点検していない」と答えた工務店は 15.2%となっている。

■問19-2 引渡後の点検の実施状況／定期点検以外



<参考>過年度調査結果－竣工時の定期点検の状況



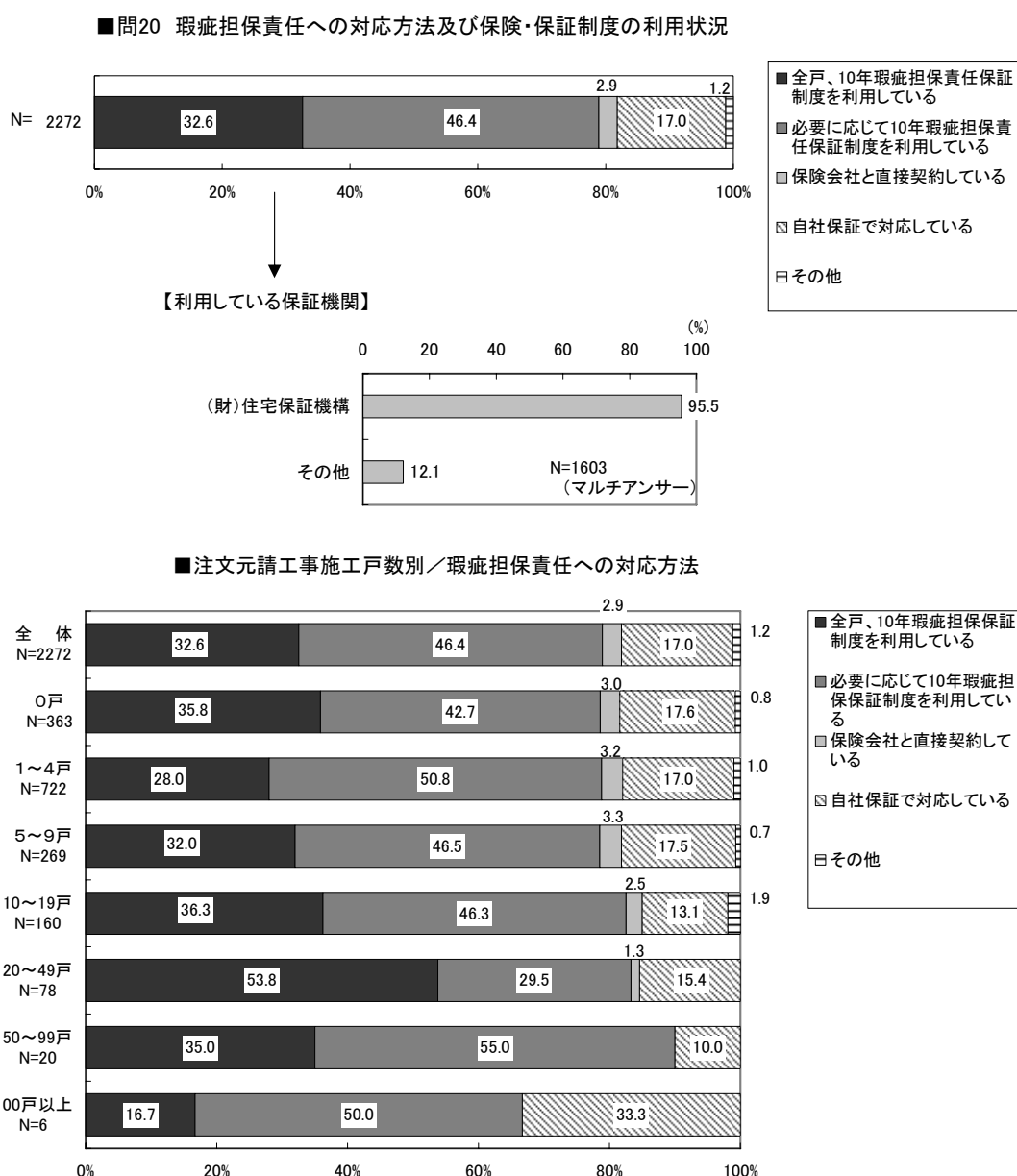
## 2-6. 瑕疵担保責任への対応について

### (1) 瑕疵担保責任への対応状況

■「必要に応じて10年瑕疵担保責任保証制度を利用している」が46.4%で最も多く、次いで「全戸、10年瑕疵担保責任保証制度を利用している」の32.6%となっている。「自社保証で対応している」と答えた工務店は17.0%である。

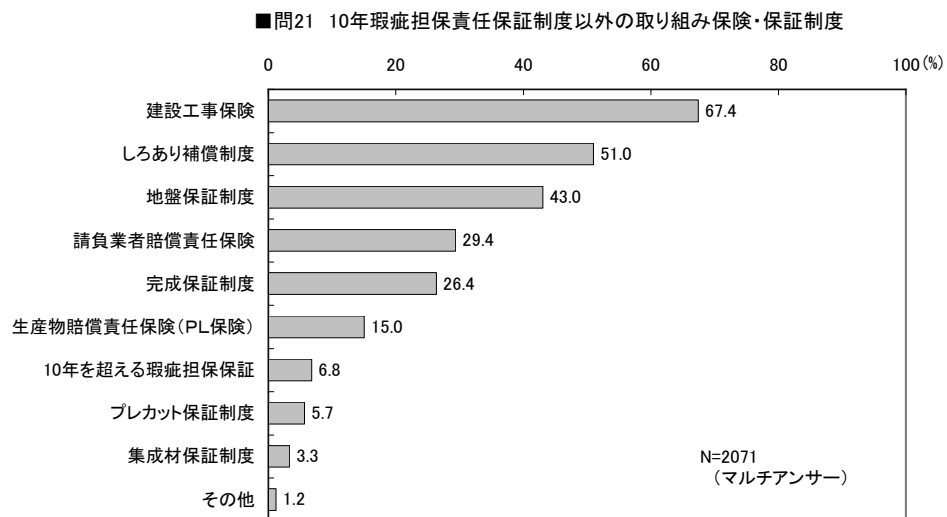
□注文元請工事施工戸数別にみると、施工戸数が多い（規模が大きい）工務店ほど、「全戸、10年瑕疵保証制度を利用している」割合が高く、「自社保証で対応している」割合が低い傾向がある。

■10年瑕疵担保責任保証制度を利用している工務店の95.5%が当機構の保証制度を利用している。



(2) 10年瑕疵担保責任保証制度以外に取り組んでいる保険・保証制度

- 「建設工事保険」が67.4%で最も多く、「しろあり補償制度(51.0%)」、「地盤保証制度(43.0%)」、「請負業者賠償責任保険(29.4%)」、「完成保証制度(26.4%)」と続いている。
- なお、「10年を超える瑕疵担保保証」に取り組んでいると答えた工務店は6.8%である。



## 2-7. 住宅性能表示制度の取り組み状況等について

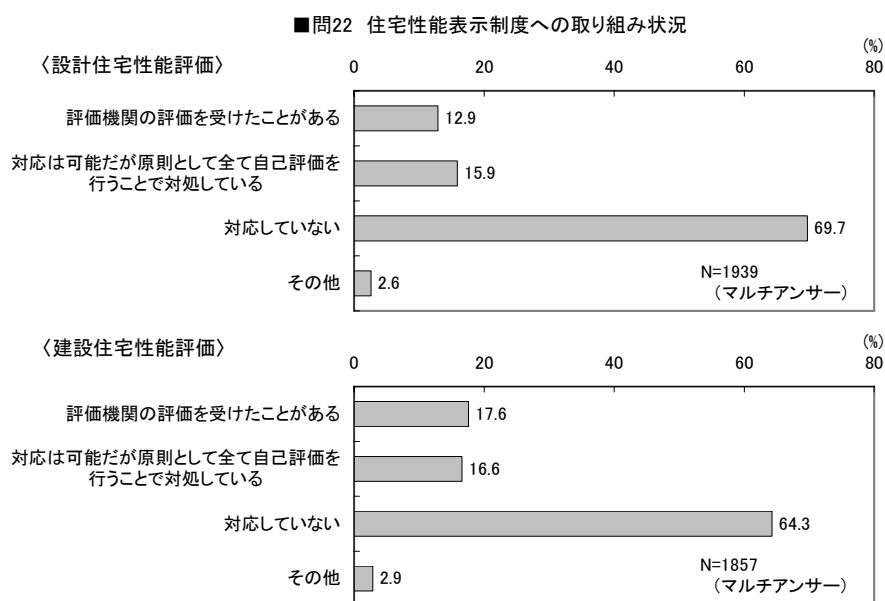
### (1) 住宅性能表示制度の取り組み状況

#### ① 住宅性能表示制度への対応

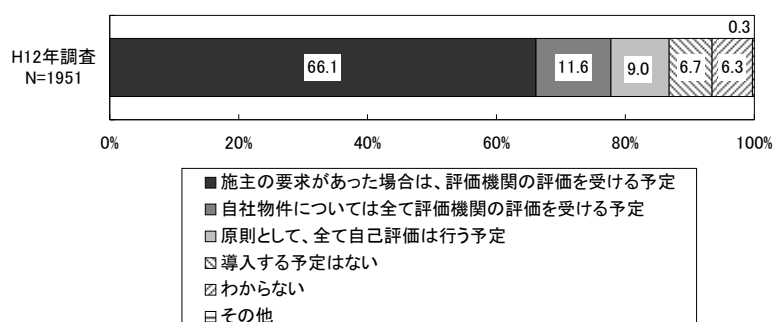
【設計住宅性能評価】 ■ 約7割の工務店が「対応していない」と答えており、「評価機関の評価を受けたことがある」と答えたのは12.9%となっている。

【建設住宅性能評価】 ■ 6割を超える工務店が「対応していない」と答えており、「評価機関の評価を受けたことがある」と答えたのは17.6%となっている。

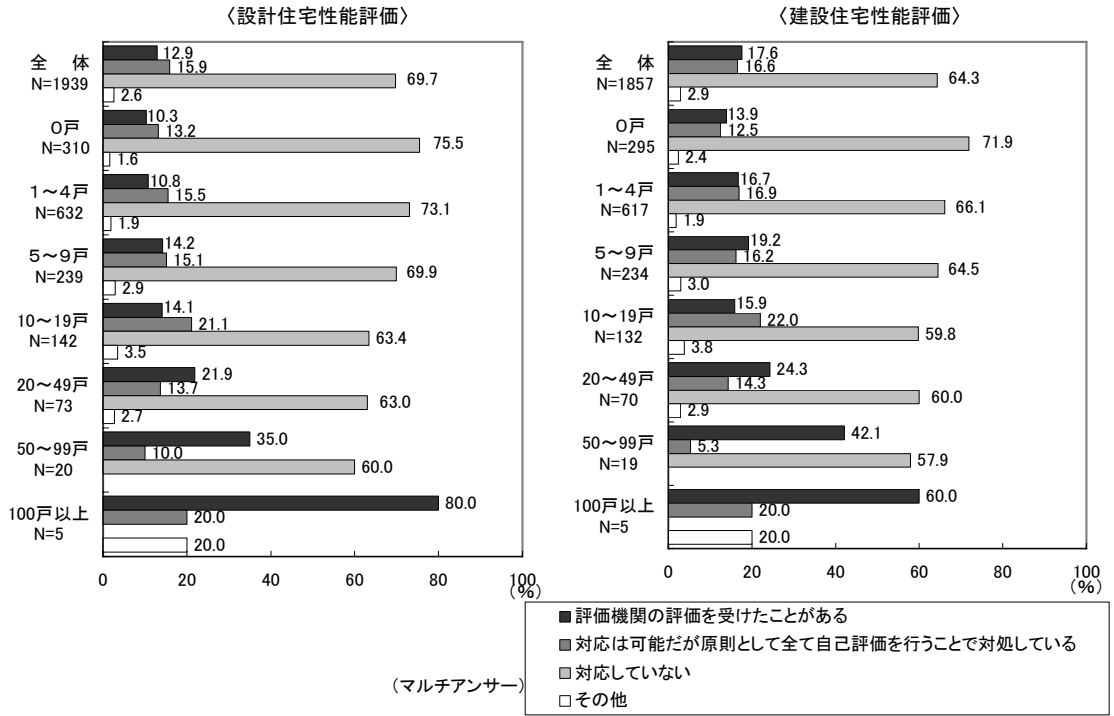
□ 注文元請工事施工戸数別にみると、設計住宅性能評価、建設住宅性能評価ともに、施工戸数が多い（規模が大きい）工務店ほど、「評価期間の評価を受けたことがある」割合が高くなっている。



#### <参考> 過年度調査結果－住宅性能表示制度の導入に対する考え方



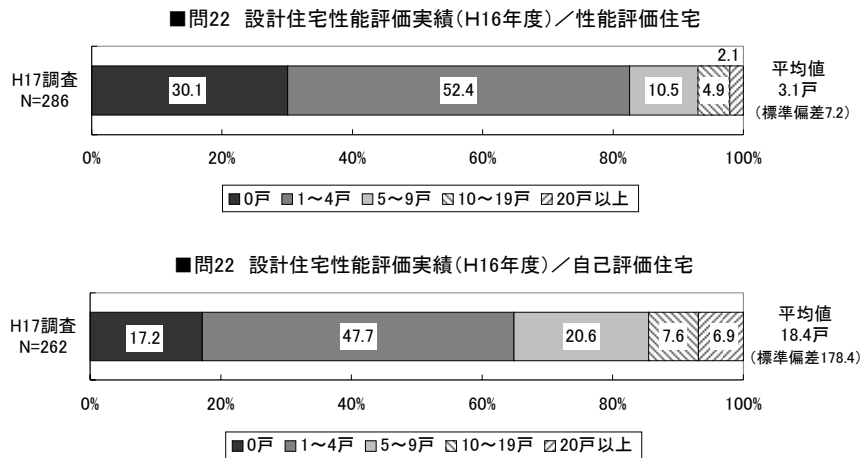
■注文元請工事施工戸数別／住宅性能表示制度への取り組み状況



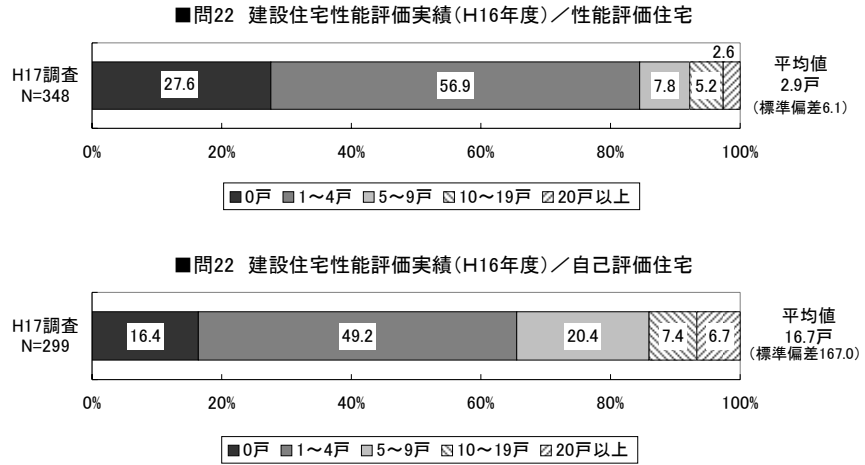
② 性能評価住宅・自己評価住宅の供給実績（平成16年度）

【設計住宅性能評価】 ■住宅性能評価住宅の実績が平均3.1戸、自己評価住宅の実績が18.4戸となっている。

【建設住宅性能評価】 ■住宅性能評価住宅の実績が平均2.9戸、自己評価住宅の実績が16.7戸となっている。



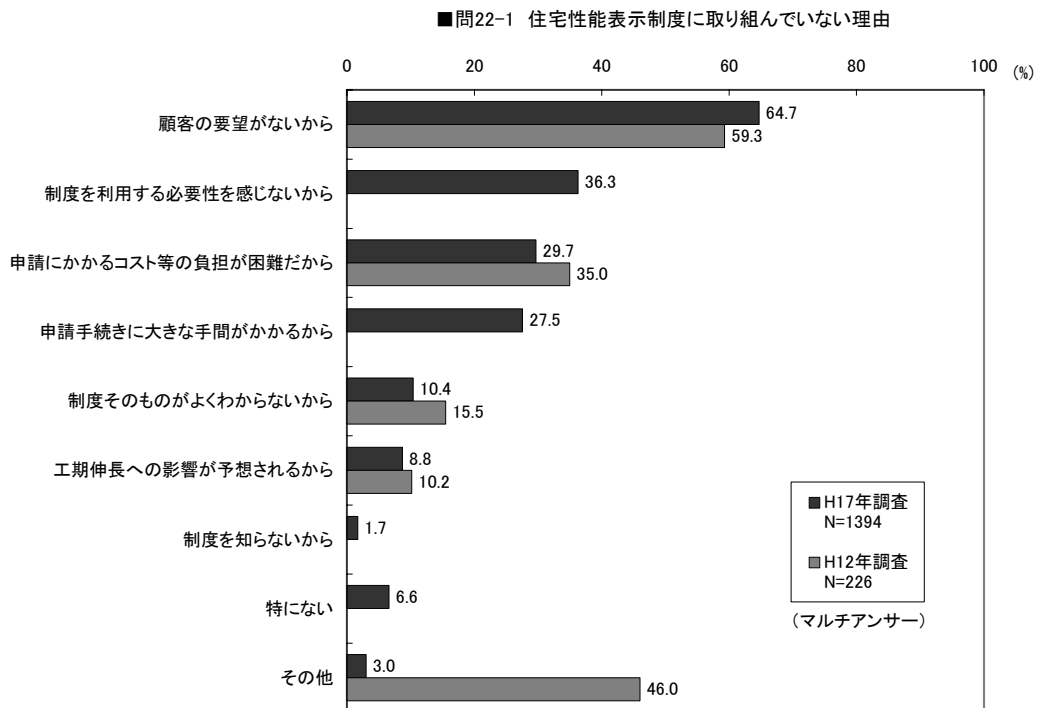




## (2) 住宅性能表示制度に取り組んでいない理由

■「顧客の要望がないから」が64.7%で最も多く、「制度を利用する必要性を感じないから(36.3%)」、「申請にかかるコスト等の負担が困難だから(29.7%)」、「申請手続きに大きな手間がかかるから(27.5%)」と続いている。

→H12年調査に比べて、「顧客の要望がないから」を住宅性能表示制度に取り組んでいない理由と考えている工務店の割合が5.4ポイント増加している。

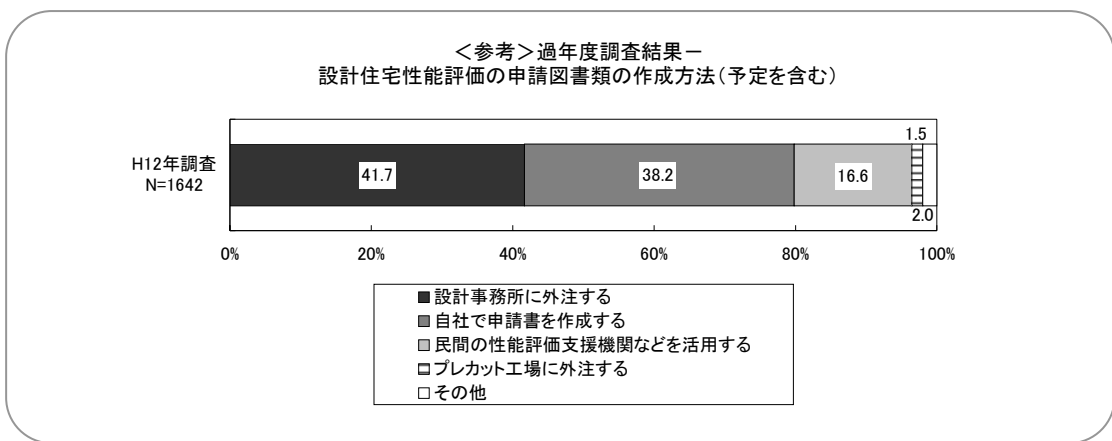
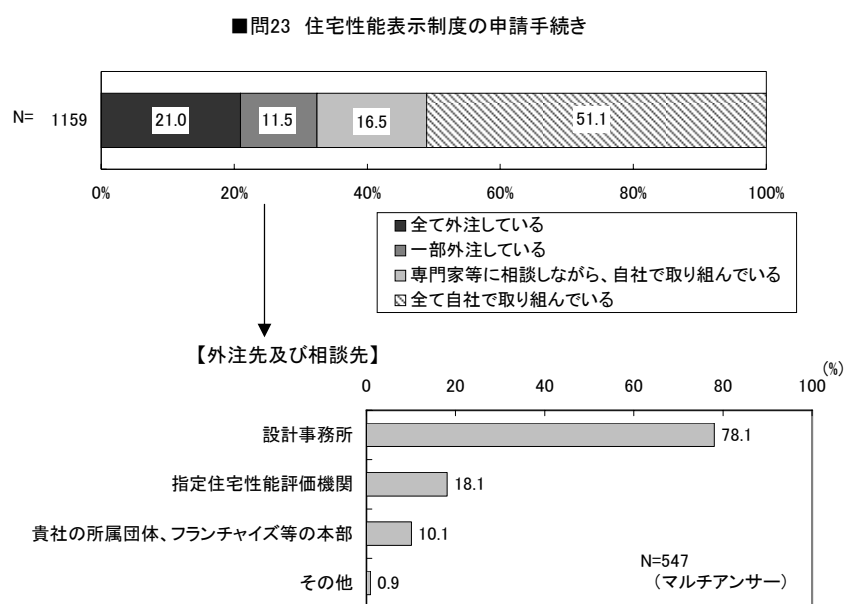


※1)H12調査は、「わからない」を除いて集計している。

※2)H12調査の「その他」には、「制度そのものが難しいから」「数寄屋造りなど特別な工事のみ手がけているため」を含む。

### (3) 住宅性能表示制度の申請手続きへの対応

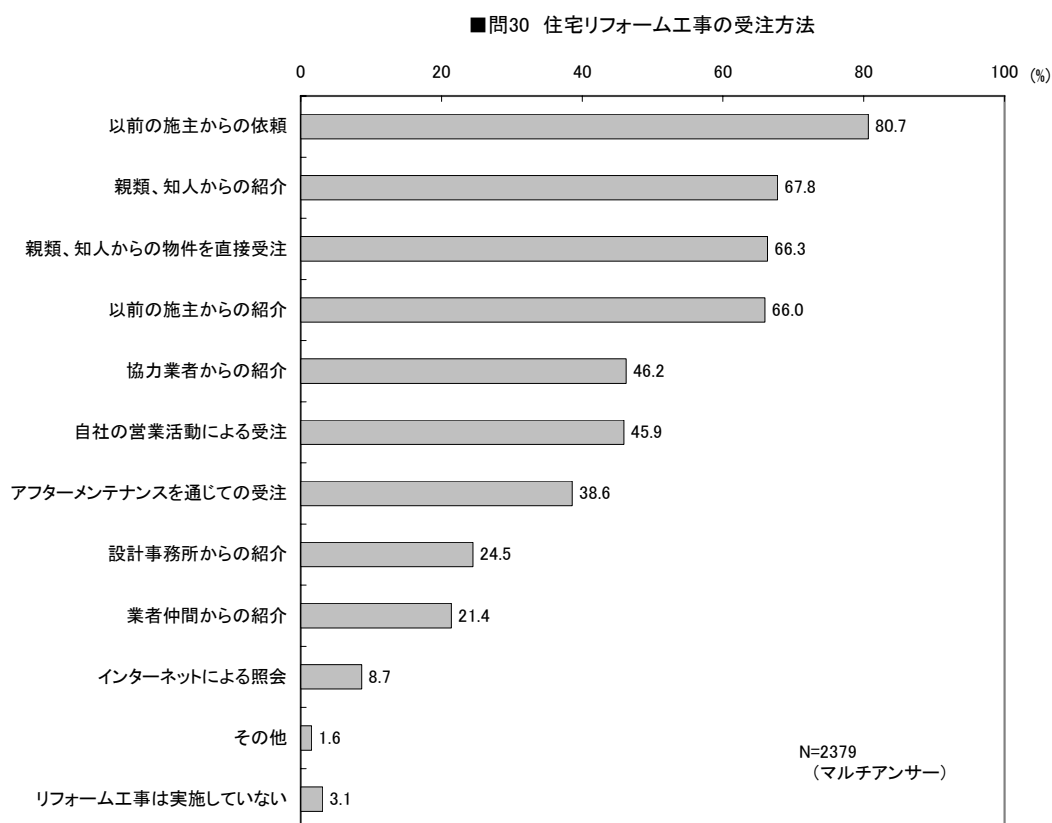
- 「全て自社で取り組んでいる」が過半数を占める一方、他の設計事務所等に外注又は相談しているケースも半数程度存在する。
- 外注や相談を行っている場合の外注先・相談先としては、「設計事務所」が78.1%で最も多く、「指定住宅性能評価機関」が18.1%、「貴社の所属団体、フランチャイズ等の本部」が10.1%となっている。



## 2-8. リフォーム工事(直接受注)の取り組みについて

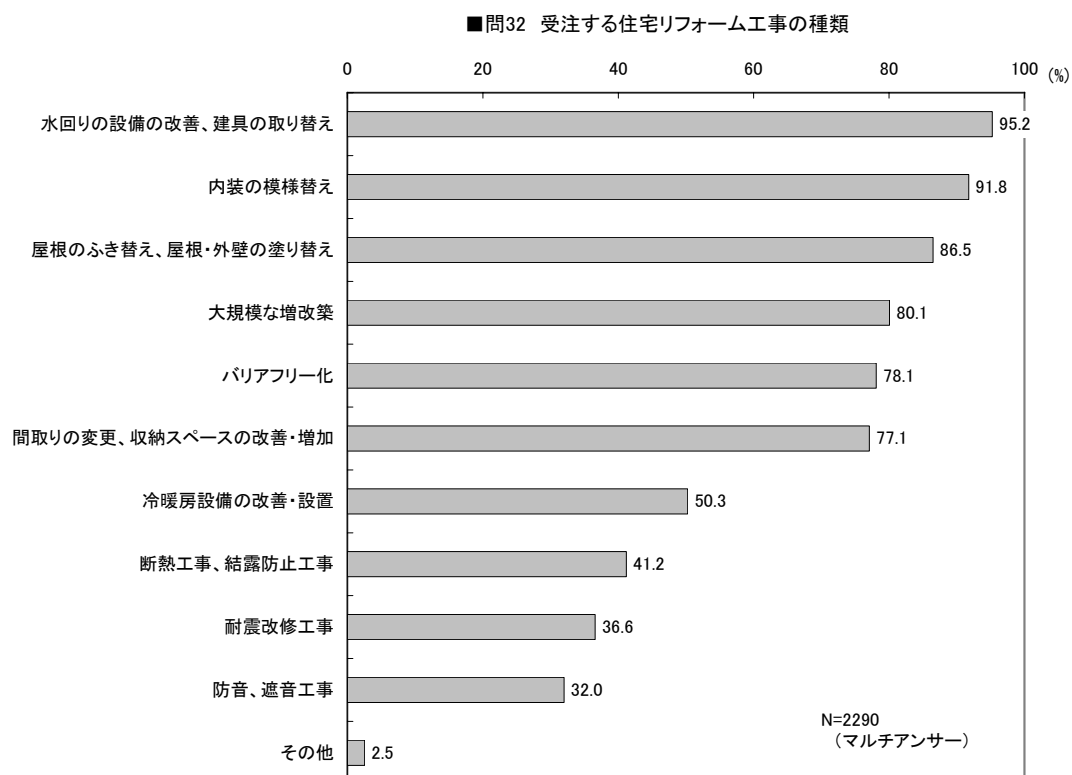
### (1) リフォーム工事の受注方法

■「以前の施主からの依頼(80.7%)」が最も多く、「親類、知人からの紹介(67.8%)」、「親類、知人からの物件を直接受注(66.3%)」、「以前の施主からの紹介(66.0%)」と続いている。



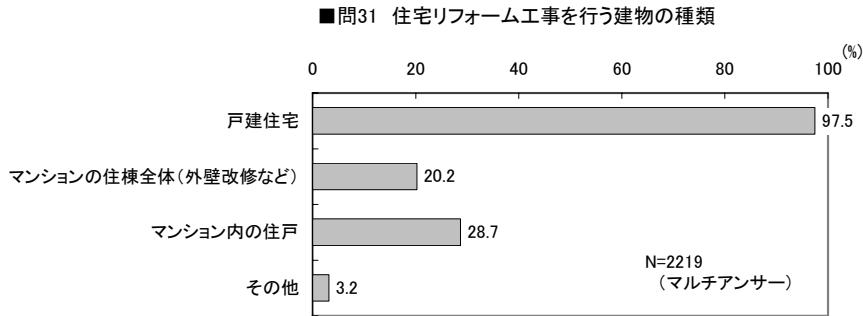
## (2) リフォーム工事の種類

■「水回りの設備の改善、建具の取り替え」が95.2%で最も多く、「内装の模様替え(91.8%)」、「屋根のふき替え、屋根・外壁の塗り替え(86.5%)」、「大規模な増改築(80.1%)」、「バリアフリー化(78.1%)」、「間取りの変更、収納スペースの改善・増加(77.1%)」と続いている。

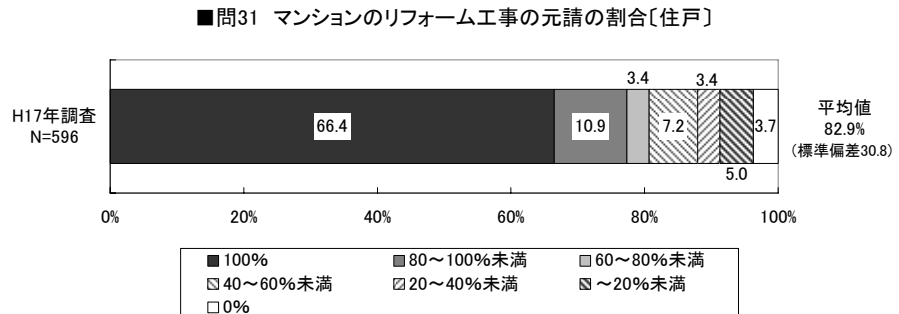
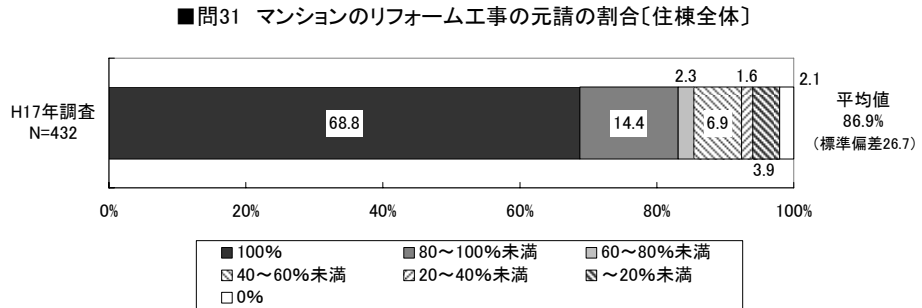


### (3) リフォーム工事を行う建物の種類

■「戸建住宅」が97.5%で最も多く、「マンション内の住戸」が28.7%、「マンション住棟全体（外壁改修など）」が20.2%となっている。



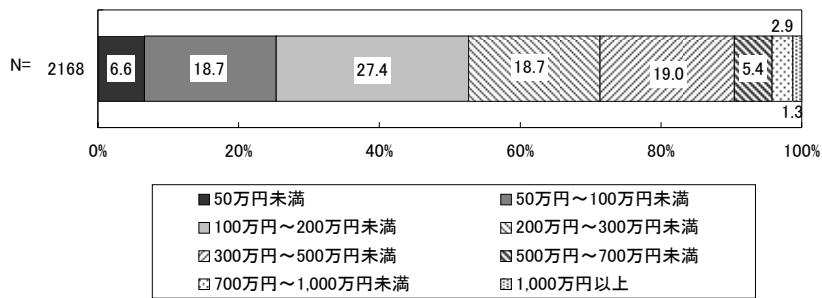
■マンションのリフォーム工事を行う場合、〔住棟全体〕では「100%」元請で行う工事が68.8%であり、平均割合は86.9%となっている。また、〔住戸〕については、「100%」元請で行う工事が66.4%、平均割合は82.9%となっている。



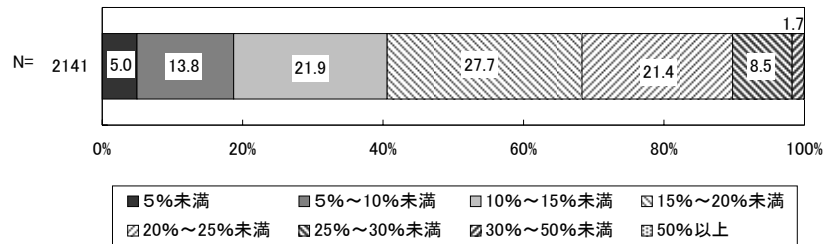
(4) リフォーム工事の平均的な請負金額相場

**【平均元請金額】** ■ 「100～200万円未満」が27.4%で最も多い。  
**【現状の粗利益率】** ■ 「15～20%未満」が27.7%で最も多い。  
 →戸建注文住宅請負工事の粗利益率と同じ傾向  
**【期待する粗利益率】** ■ 「25～30%未満」が29.2%で最も多い。  
 →戸建注文住宅請負工事では、「20～25%未満」が最も多い。

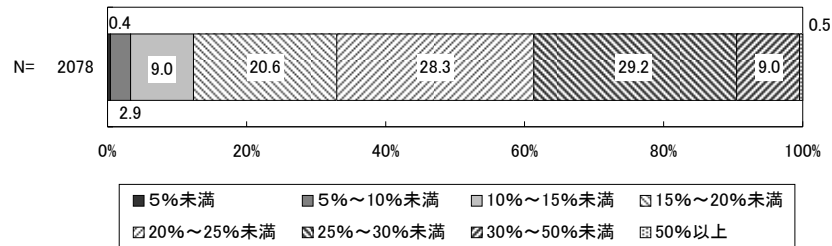
■問33 受注する住宅リフォーム工事①平均的な請負金額



■問33 受注する住宅リフォーム工事②現状の粗利益率



■問33 受注する住宅リフォーム工事③期待する粗利益率



## 2-9. 注文住宅元請工事の施工実績が0戸の工務店について

### (1) 分析目的

■H17年の工務店経営実態調査（以下、「H17年調査」と略称）の結果（18ページ）、注文戸建住宅の元請工事を行っている工務店2,154社のうち、H16年度に注文戸建住宅の元請工事の施工実績が0戸となった工務店（以下、「0戸工務店」という。）の割合は全体の24.9%という結果になった。これはH7年調査及びH12年調査の結果（H7年：7.2%、H12年：7.0%）と比べて大きく増加しており、その業態を分析する必要がある。

### (2) 注文住宅元請工事への取組姿勢による0戸工務店の分類

■0戸工務店のうち、「注文住宅の元請工事を業務として取り組んでいる工務店（以下、「注文取組型工務店」という。）」は74.5%（「中心的業務として取り組んでいる」が25.8%、「中心的業務ではないが取り組んでいる」が48.7%）、「注文住宅の元請工事を業務として取り組んでいない工務店（以下、「非注文取組型工務店」という。）」は21.8%であり、注文取組型工務店が多くを占めている。

■しかし、このアンケート全体の中における「注文取組型工務店」は、87.2%（「中心的業務として取り組んでいる」が32.3%、「中心的業務ではないが取り組んでいる」が54.9%）を占めており、これに比べて0戸工務店の「注文取組型工務店」は74.5%と注文住宅の元請工事への取組がやや低い傾向となっている。

注文住宅の元請工事の取組み姿勢 〔上段：0戸工務店〕 〔下段：工務店全体〕		将来、注文住宅の元請工事を				計
		中心的業務として 取り組むつもり	中心ではないが、 取り組むつもり	取り組む 予定はない	無回答	
現在の 元請 工事を 注文住宅	中心的な業務として 取り組んでいる	13.9	2.3	4.9	4.6	25.8
		18.9	3.8	3.4	6.2	32.3
	中心ではないが、取 組んでいる	4.2	26.0	11.1	7.4	48.7
		8.6	25.2	12.6	8.5	54.9
	取り組んでいない	0.5	4.9	14.2	2.3	21.8
		0.6	2.2	5.5	1.0	9.2
	無回答	0.2	0.2	0.5	2.8	3.7
		0.1	0.1	0.2	3.2	3.6
計		18.8	33.4	30.6	17.2	100.0
		28.1	31.3	21.7	18.9	100.0

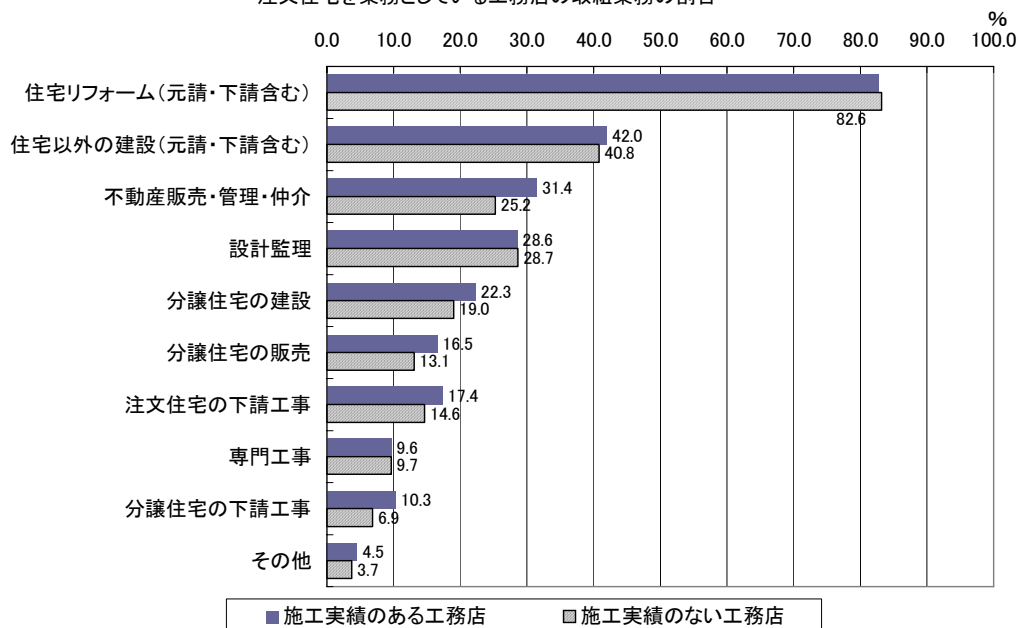
単位：%

### (3) 0戸工務店の取組業務

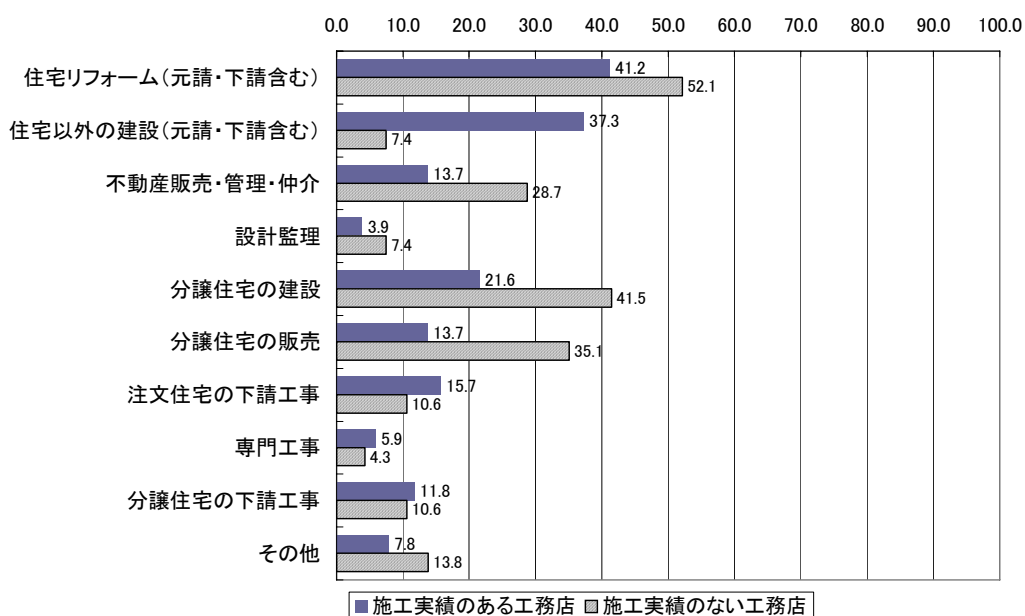
■0戸工務店の中における「注文取組型工務店」の注文住宅元請工事以外に取組んでいる業務は、「住宅リフォーム」、「住宅以外の建設」、「注文住宅の下請工事」等いずれの項目においても施工実績（注文戸建住宅の元請工事）を有する工務店と同様の傾向を示している。

■0戸工務店の中における「非注文取組型工務店」の取組業務をみると「分譲住宅の建設」、「分譲住宅の販売」の割合が高くなっている。

注文住宅を業務としている工務店の取組業務の割合



注文住宅を業務としていない工務店の取組業務の割合





#### (4) 0戸工務店に関する考察

- 平成12年以降に0戸工務店の割合が大幅に増加しているが、これはこの間に住宅の品質確保の促進等に関する法律（以下「品確法」という。）で瑕疵担保責任の履行が義務化されたこと等により、住宅性能保証制度の登録業者が前回調査の対象時である平成10年、平成11年以降から増加したことが一因と考えられる。
- 0戸工務店のうち、7割強を占める「注文取組型工務店」の多くは品確法の施行を契機に受注機会を求めて新たに住宅保証制度に業者登録したが受注が出来なかった工務店や従来から住宅保証制度に登録していたが経営環境の悪化等により受注が困難になった工務店であると推測される。
- 一方、0戸工務店のうち約2割の「非注文取組型工務店」の多くは品確法の施行を契機に新たに住宅保証制度に登録した主に分譲住宅の建設・販売を行っている事業者であると推測される。



