

【 耳寄り情報 5 】

～ 国産材住宅工務店は何棟を目標にすればいいの ～

富裕層市場

わたし達が提供したい国産無垢材を使った住まいを探しているお客様は何人ぐらいいるの？ 人口当たりどれぐらい対象世帯があるの？ そのヒントとなる資料が2017年10月の「新建ハウジング」に掲載されていたので紹介します。

ハウスメーカーがターゲットにしているのは延床面積40坪前後、坪単価70～75万の住宅。一棟当たりの建築費が3000万～3500万円と聞きます。地域工務店が本物素材による家作りとして狙う市場もここで、全国規模のハウスメーカーと競合しても勝ち取りたい領域です。一般的に富裕層と呼ばれ、超富裕層は5億円以上、富裕層は1～5億円、準富裕層は5千万～1億円未満の金融資産を保有額しています。(下記データ参照)

超富裕層(7.3万世帯 0.14%)と富裕層(114万世帯 2.13%)と準富裕層(314万世帯 5.88%)を足すと435万世帯で日本の世帯数5340万世帯の $\div 8.2\%$ となります。わかりやすく人口10万人で考えると8.2%の8200人が目指すお客様で、世帯平均を2.25人とすると $8200人 \div 2.25人 = 3650$ 世帯です。ここが30年で立て替えると120棟/年の試算となります。そのうち5%受注を目標とすると6棟。したがって10万人のエリアでは6棟がひとつの目安になるかと思えます。

営業、設計、工務、総務などを組織し会社としての体制を整えるとなると月当たり1棟(年間12棟)の完工を目指すことが必要で、そのエリア人口は20万人となります。それ以上を目指すとなるとエリアの拡大を模索となります。100万人の人口エリアは年間60棟を目指すことが可能かと思われませんが、競合先も多くなり5%のシェアが取れないことも考慮することが必要です。

この市場のお客様をどう開拓していくのかを地域工務店様と一緒に考えていきたいと思えます。

金融資産保有額の階層別にみた世帯数の推移

		2000年	2003年	2005年	2007年	2009年	2011年	2013年	2015年
超富裕層 (5億円以上)	世帯数(万世帯)	6.6	5.6	5.2	6.1	5	5	5.4	7.3
									0.0014
富裕層 (1億円以上5億円未満)	世帯数(万世帯)	76	72	81	84	79	76	95	114
									0.0213
準富裕層 (5千万円以上1億円未満)	世帯数(万世帯)	256	245	280	271	269	268	315	314
									0.0588
アッパーマス層 (3千万円以上5千万円未満)	世帯数(万世帯)	575.1	614	702	659	639	638	651	680
									0.1273
マス層 (3千万円未満)	世帯数(万世帯)	3760	3881	3831	3940	4015	4048	4182	4173
									0.7815

新建ハウジングプラスワンより