

地域工務店における「消費税増税前の駆け込み需要実態調査」

消費税増税前の駆け込み需要とその反動は小規模

落ち込みの予想された10月も契約件数「前年以上」の工務店が6割強！

日本最大級の工務店ネットワーク「ジャーブネット」を主宰する株式会社アキュラホーム（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：宮沢俊哉）は、住宅取得時において現行の消費税率が適用される2013年9月末までの駆け込み需要とその反動について、地域工務店の実態を調査するため2013年11月7日（木）～11月14日（木）の期間にジャーブネット会員工務店へアンケートを実施しました。

■ 調査背景

来年の2014年4月以降、消費税8%への引き上げが閣議決定されたことに伴い、住宅取得等に係る消費税は経過措置として、増税の半年前（2013年9月末）までに契約した場合は引き渡しが2014年4月1日以降でも税率は現行の5%に据え置かれます。これを受け、大手ハウスメーカー等の発表によると9月末までに駆け込み需要が集中し、その反動で10月は前年比2ケタ減となる企業が多く見られました。

そこでアキュラホームでは、日本の住宅市場の約7割を占める中小の地域工務店・ビルダーを対象とした実態調査アンケートを行い、消費税増税の影響を調べました。

【調査概要】

調査対象 : ジャーブネット会員である全国の工務店
調査方法 : 対象工務店へメールにてアンケート依頼し、回答を得る。
※一部電話聞き取りを実施
調査日時 : 2013年11月7日（木）～11月14日（木）
有効回答数 : 159社

【アンケート結果要約】 ※回答詳細は2頁以降を参照

1. 契約件数、10月も前年比100%以上を達成した工務店が6割超え

契約件数が前年以上となった工務店は、8月84%、9月87%。10月も66%と半数以上が好調。

2. 駆け込み需要が予想された時期のお客様の様子、「急いでいた」は3割未満

「冷静」は30%、「どちらともいえない」は33%。フリー回答では「変化がない」との意見多数。

3. 約3割の工務店が消費税増税の前後を意識した対策を実施

対策例「9月末契約に間に合う集客イベント」「国の減税措置などを盛り込んだ説明会」など。

前回の消費税引き上げ時（1996年）の経験から、2013年8月・9月の増税前の駆け込み需要と10月以降の落ち込みが予測されていましたが、実態調査の結果では地域工務店へ来場するお客様の反応としてはそれほど大きな影響は現れていなかったようです。契約件数において8月・9月・10月と前年比100%を超えている工務店が常に半数以上あり、駆け込みとその反動は小規模だったことが伺えます。

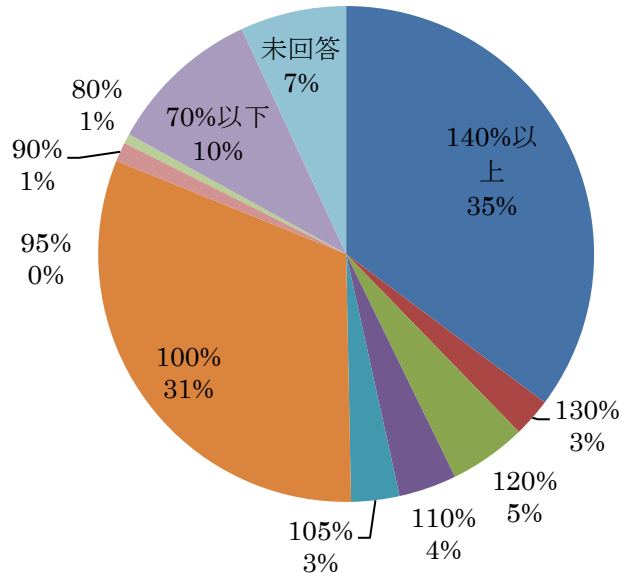
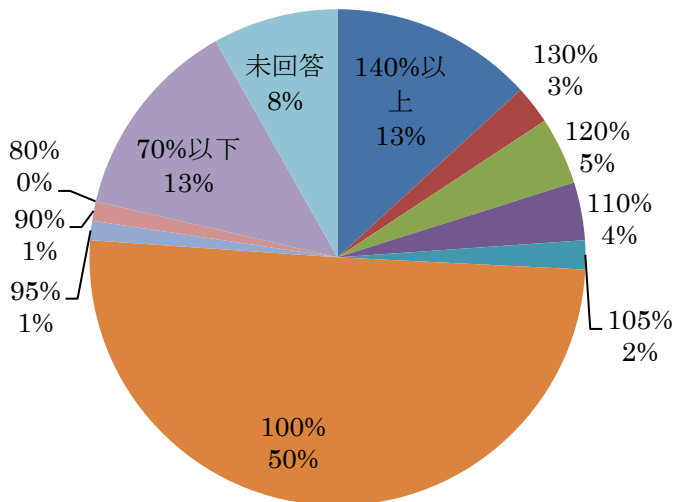
一部フリー回答には、消費税が10%に引き上げられる際（2015年10月予定）に、今回以上の駆け込みを予測する声もあり、工務店は増税後の優遇措置や控除内容についての知識を深め具体的な対策が必要となりそうです。

【アンケート回答詳細】

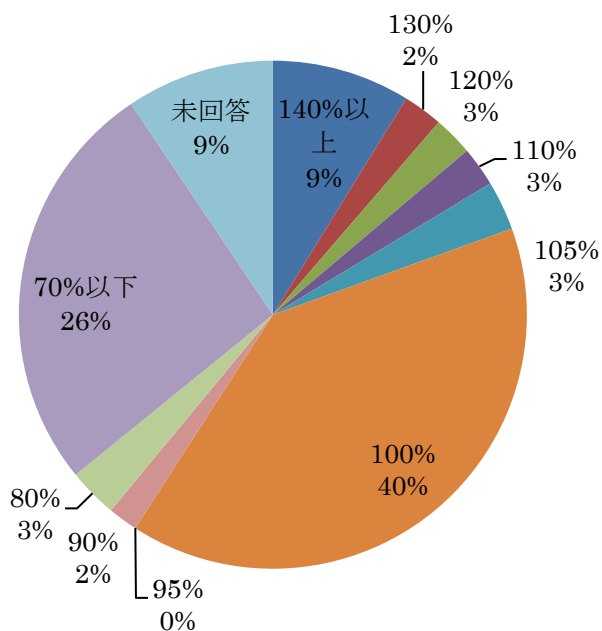
1. 契約棟数前年比の割合 ※円グラフのラベル上段は前年比%、下段はその割合

8月契約の割合（前年比）

9月契約の割合（前年比）



10月契約の割合（前年比）

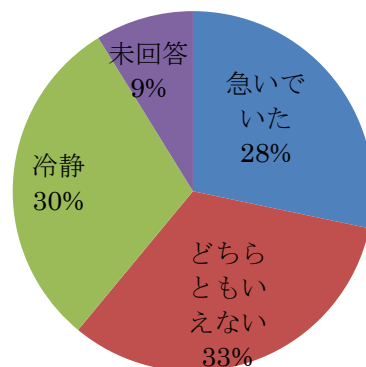


契約件数、10月も前年比100%以上を達成した工務店が6割超え

ジャープネット会員（有効回答数 159 社）の中で契約数が前年比 100%以上となったのは、2013 年 8 月では 84%、9 月では 87%、10 月では 66%という結果となりました。駆け込み需要とされる 8 月・9 月は前年比より増加している工務店が 8 割以上いることが調査から伺えますが、10 月も 6 割以上が増加しており、大幅な落ち込みは予想に反し少ないといえそうです。

2. 8・9月（駆け込み需要が予想された時期）に契約されたお客様の印象は？

急いでいた	45社
どちらともいえない	52社
冷静	48社
未回答	14社
計	159社



3. 10月以降に来場されたお客様の印象は？（フリー回答）

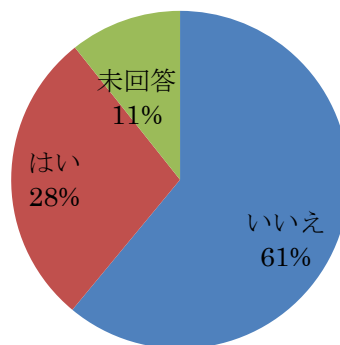
「8%は覚悟されているが10%前には、と思われているようです」、「10%に上がる前までに決めれば良いというお客様が多く感じる(時期を急いでいない)」という意見がありました。

駆け込み需要が予想された時期のお客様の様子、「急いでいた」は3割未満

8月・9月の時期に契約したお客様の印象について「急いでいた」との回答は3割にとどまりました。「どちらともいえない」と回答された理由には、「特に変わった様子はない」「消費税に関する話は出ていない」といったあまり消費税を意識していない反応が多かったことが伺えます。

4. 8・9月（駆け込み需要が予想された時期）、また、10月以降（需要の落ち込みが予想された時期）に施策・対策を行いましたか。

いいえ	97社
はい	45社
未回答	17社
計	159社



3割の工務店が消費税増税の前後を意識した対策を実施

駆け込み需要前後を意識して施策・対策を行っていた工務店は3割弱。実施していた内容は、「集客イベント」「国の優遇措置に関する説明会」などが挙げられました。駆け込み需要を予測して早い段階からイベントなどを実施して囲い込みを行うところや、工務店によっては10月以降でも3月末までに引き渡しできることを謳ったり、増税後のメリット（国の優遇措置）を説明しているところなど。一方で「いいえ」と答えた工務店では増税の影響に関わらず、これまでと大きく変わらぬ集客イベント等を行うことで受注を確保しています。

参考資料

■ ジャーブネット (JAHBnet) 概要



ジャーブネットは全国 338 社の工務店・ビルダーなどが加盟する工務店ネットワーク組織。アキュラホームが 94 年に独自の住宅建設合理化ノウハウを体系化した「アキュラシステム」を開発。これまでに約 2600 社の全国の工務店に導入されると共に、98 年に (財) 日本住宅・木材技術センターの「木造住宅供給支援システム」に認定され、その仕組みをもって工務店組織「アキュラネット」(現ジャーブネット) を設立。全国規模のネットワークによるスケールメリット、地域密着企業ならではのダイレクトサービスを併せ持つネットワークとして全国のユーザーに「良質な住宅を適性価格」で提供。

■ 限定商品「木のスマートハウス」概要

ジャーブネットでは、2013 年 12 月 23 日 (月・祝) までの期間、「木のスマートハウス」を先着 500 棟限定で発売しています。

期間中はジャーブネット創立 15 周年を記念したフェア「バリューアップ大感謝祭」を全国一斉で開催。徹底した合理化の成果によって、**価格は据え置き 100 万円相当の仕様をバリューアップ**(※1)するほか、お客様のライフスタイルに合わせ 6 つのタイプから搭載アイテムをお選びいただける「**限定パック**」をお付けいたします。

※1 会員・協力取引先などから集まった 1,270 件のコストダウンとバリューアップを図る「KAIZEN (改善)」提案から検証を重ね、住宅価格はそのまま仕様を 100 万円相当グレードアップ

商品名 : 「木のスマートハウス」

販売期間 : 2013 年 10 月 11 日 (金) ~ 12 月 23 日 (月・祝)

仕様 : 自由設計 長期優良住宅対応 全棟「構造計算」付
1,360 万円 (税抜) ~ 延床面積 100.19 m² ~ (30.30 坪 ~)

自然の力や木を賢く使って、設備だけに頼らない、長く住み継がれるスマートハウス

自然の力を活用したエコ設計(日射遮蔽・日射熱利用・自然風利用など)によって年間を通して快適に過ごすことができます。また「木材利用ポイント」対象のフローリングなどを採用した新しい「木」の住まいです。

開放感のある天井高や、高耐久屋根材などニーズの高い仕様は標準化しながら、注文住宅のメリットを活かしてデザインやプランの自由度を最大限に高めることで、長く住み継がれるスマートハウスとなっています。



※「木のスマートハウス」イメージ
長期優良住宅ベース 1,690 万円 (税抜)、129.19 m² (39.07 坪)