

報道関係各位

2024年6月25日  
株式会社ナック／証券コード9788

《6月25日は住宅デー》全国のビルダー・工務店を支援する株式会社ナック  
**2024年の住宅トレンドワード3選！**  
今年は「住宅の高性能化」「スーパーローコスト」「ランニングコスト」に注目

株式会社ナック(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:吉村 寛)は、6月25日の「住宅デー」に合わせて、工務店支援を展開する建築コンサルティングカンパニー代表の大場 直樹による「2024年の住宅トレンドワード3選」を発信いたします。

住宅デーとは、住宅業界における建設産業の仕事を人々に広く知ってもらうことを目的とし、全国建設労働組合総連合によって制定された記念日です。経営支援ノウハウを通じて全国の工務店を支援している当社の建築コンサルティングカンパニーは、この日に合わせて「住宅トレンドワード」を発信するとともに、今後も住宅業界の情報を積極的にお伝えしてまいります。



## ■2024年の住宅トレンドワード3選

### ①「住宅の高性能化」

近年、安全・快適に暮らすために、様々な性能が揃っている「高性能住宅」が日本の住宅の主流になりつつあります。特に、カーボンニュートラルの実現という国策に則った「省エネ性能」や、地震の発生頻度が多い日本では「耐震性」も求められます。中でも、特に重視されるのが「断熱性」です。保温・保冷機能が高ければ高いほど省エネ性能も高まるため、季節を問わず電気代などの節約につながります。

### ②「ランニングコスト」

人気の高性能住宅はどうしても価格が高くなるため、月々の住宅ローン返済額や光熱費、定期的に発生するメンテナンスコストなど、住宅購入後の支払い金額をトータルで考える人が増えています。最近では電気代の高騰なども話題となっており、今後ますます「省エネ性能」による光熱費の抑制に消費者の関心が高まります。その中で、**大手ハウスメーカーと遜色なく「ランニングコスト」を抑えた住宅提案ができるかは、工務店にとって今後重要なポイントとなります。**

### ③「スーパーローコスト」

今後の金利上昇を想定すると、できるだけ住宅本体の価格を抑えたいものですね。そこで密かに再注目されているのが「スーパーローコスト住宅」です。単なる低価格建築ではなく、**ミニマルな「規格住宅」**にすることで安価を実現します。ベースとなる間取りやデザインがあり、そこにオプションで自分らしさを加えられるため、**ローコストで自分の好みを反映できる点**が支持されています。中小工務店の他社との差別化商品としてもおすすめです。

## ■昨今における住宅・建築業界の状況

職人不足やウクライナ情勢の影響による**原価の高騰**に加え、**円安**、**人口減少**といった、住宅業界にとって厳しい状況が続いています。しかしながら、ゼロ金利政策が終了し、長期金利が上昇し始めたことで住宅ローンにも影響が出始めております。消費増税後、厳しい状況が続いている住宅業界ですが、これを機に一時的に駆け込み需要が見込めるのではないかと考えられます。



中小工務店においては、新型コロナウイルス対策として始まった「**ゼロゼロ融資**」の**返済**に加え、住宅市場の冷え込みによる受注減少など、キャッシュフローの悪化が追い打ちをかけ、倒産企業が増加しておりますが、ここが踏ん張り時ではないかと思えます。

## ■中小工務店がこの逆境を乗り越えるためには

ポイントは3点あります。一つ目は「**集客**」方法です。今や一次取得者が情報収集として活用するのは、総合展示場ではなくSNSやWEBが中心です。今後、SNSなどを活用したメディアミックスでのPR活動が必須といえるでしょう。二つ目は、消費者が求める自分らしさを表現できる「**差別化**」可能な商品を持つことです。そして三つ目は「**営業力**」の強化です。商品はもとより、ファイナンス提案まで行うことで、エンドユーザーの不安を払拭し信頼を勝ち得ることが可能となり、受注獲得につながります。そのほか、多様化するライフスタイルに合わせ、オンライン商談やバーチャル展示場などを活用することで、コストを抑えながら営業範囲を広げることも可能です。

## ■トレンドを受けたおすすめの商品

建築コンサルティングカンパニーでは、最新の住宅トレンドにマッチした商品を開発しています。



### 効果的・効率的な注文住宅づくりを叶える

倒産危機からV字回復を果たした株式会社水元工務店の実践例を組み込み、オリジナル住宅の開発・販売の効率化を図るノウハウを詰め込みました。外部環境や自社の特徴などを分析し、自社オリジナル住宅の作り方を提供します。



### ランニングコストを見直す提案手法を提供

工務店の受注や利益向上に繋げるだけでなく、エンドユーザーに向けたランニングコスト抑制の提案方法をお伝えする商品です。株式会社建匠のノウハウをシステム化し、各種ツールやサービスを融合させ、パッケージ化しました。



### デザイン性の高い規格住宅を取り入れる

株式会社 Style Design と業務提携契約を締結して生まれた商品です。中小工務店では内製化が難しい「デザイン性が優れた規格住宅の図面データ」や「モデルハウスを建てずに受注に繋げるDX活用接客スキル」を集約しています。

## ■新商品「existence(仮)」を8月にリリース予定！

エンドユーザーへの提案方法を含むビジネススキームです。本商品で新たに業務提携する株式会社 ONE STONES 代表取締役である、建築プロデューサー 吉安孝幸氏監修の「スーパーローコスト住宅」から、「リフォーム」「リノベーション」「注文住宅」まで、新たな住宅の在り方を提案します。



▲吉安孝幸氏  
株式会社ONE STONES代表。デザイン性の高いプロダクトを量産する試みを行い、創業以来10年間で約1000棟の住宅を手がけた。現在は同社にて地域ビルダーのブランディングを支援。

### 《「existence(仮)」の特徴》

#### ① スーパーローコスト住宅

→基本本体価格 1000 万円以下のデザイン性に富んだミニマルな住宅のパッケージ化を予定しています。

#### ② リフォーム・リノベーションに関するノウハウ&デザイン及びプラン支援

#### ③ 注文住宅のデザイン及びプラン支援

→住宅デザインの基本概念に則ったリフォーム・リノベーションプランや注文住宅のデザインノウハウの提供と、建築プロデューサー吉安孝幸氏率いるデザインチームがプラン支援を行います。

## — 補足資料 —

### ■住宅デーとは

スペインの建築家アントニオ・ガウディの誕生日にちなんで、全国建設労働組合総連合により 1978 年に制定されました。人々に建設産業の仕事や技能を理解してもらうことを目的とし、当日は住宅相談会や、独居老人宅・保育園・小中学校の修繕ボランティア、子供向けの木工教室などが各所で実施されています。

### ■建築コンサルティングカンパニーについて <https://www.nac-consul.com/>

建築コンサルティングカンパニーは、「住まいを通じ豊かな未来を創造する」をミッションとして、事業部設立以来、時代に先駆けた価値創造に挑戦し続けています。経営戦略をはじめ、コスト削減や商品開発、営業手法などの経営支援ノウハウを通じて地場工務店を支援し、既に全国 7,000 社以上の企業にナックのソリューションを導入いただいています。

グループ会社であるナックハウスパートナー株式会社では、「ACEHOME」「HUCK」「Arie」各ブランドの住宅フランチャイズ運営や、太陽光発電システム・蓄電池などのスマートエネルギー商材を通じ、「環境に配慮した住まい」「経済的メリットのある住まい」の提案も行っています。持続可能な社会づくりに貢献すべく、法人顧客とその先にあるエンドユーザーの快適な住まいづくりを、環境エネルギー分野でサポートしています。

### ■株式会社ナックについて <https://www.nacoo.com/>

当社は、1971 年に株式会社ダスキンのフランチャイズ加盟店として創業して以来、「暮らしのお役立ち」を軸として、積極的な事業領域の拡大を行ってまいりました。2021 年には創業 50 周年を迎え、現在ではダスキン事業を中核とするレンタル事業に加え、宅配水事業を展開するクリクラ事業、地場工務店の経営支援を行う建築コンサルティング事業、住宅事業、美容・健康事業と、「暮らし」と「住まい」に関わる幅広い領域において全国のお客様とダイレクトにつながりを持ち、さらなる成長を続けております。

### ■株式会社ナック 会社概要

社 名 : 株式会社ナック  
 設 立 年 : 1971 年 5 月 20 日  
 資 本 金 : 6,729,493,750 円  
 代 表 者 : 吉村 寛  
 社 員 数 : 連結 1,636 名 (2024 年 3 月末現在)  
 本 社 所 在 地 : 東京都新宿区西新宿 1-25-1 新宿センタービル 42 階  
 電 話 番 号 : 03-3346-2111(代表)

#### 【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ナック IR・広報室 担当:加藤

電話:03-3346-2870 FAX:03-3348-4311 e-mail:[irpr@nacoo.com](mailto:irpr@nacoo.com)