

新築注文住宅・内装リフォームご担当者様対象

収納実態調査 アンケート結果

アンケート回答数

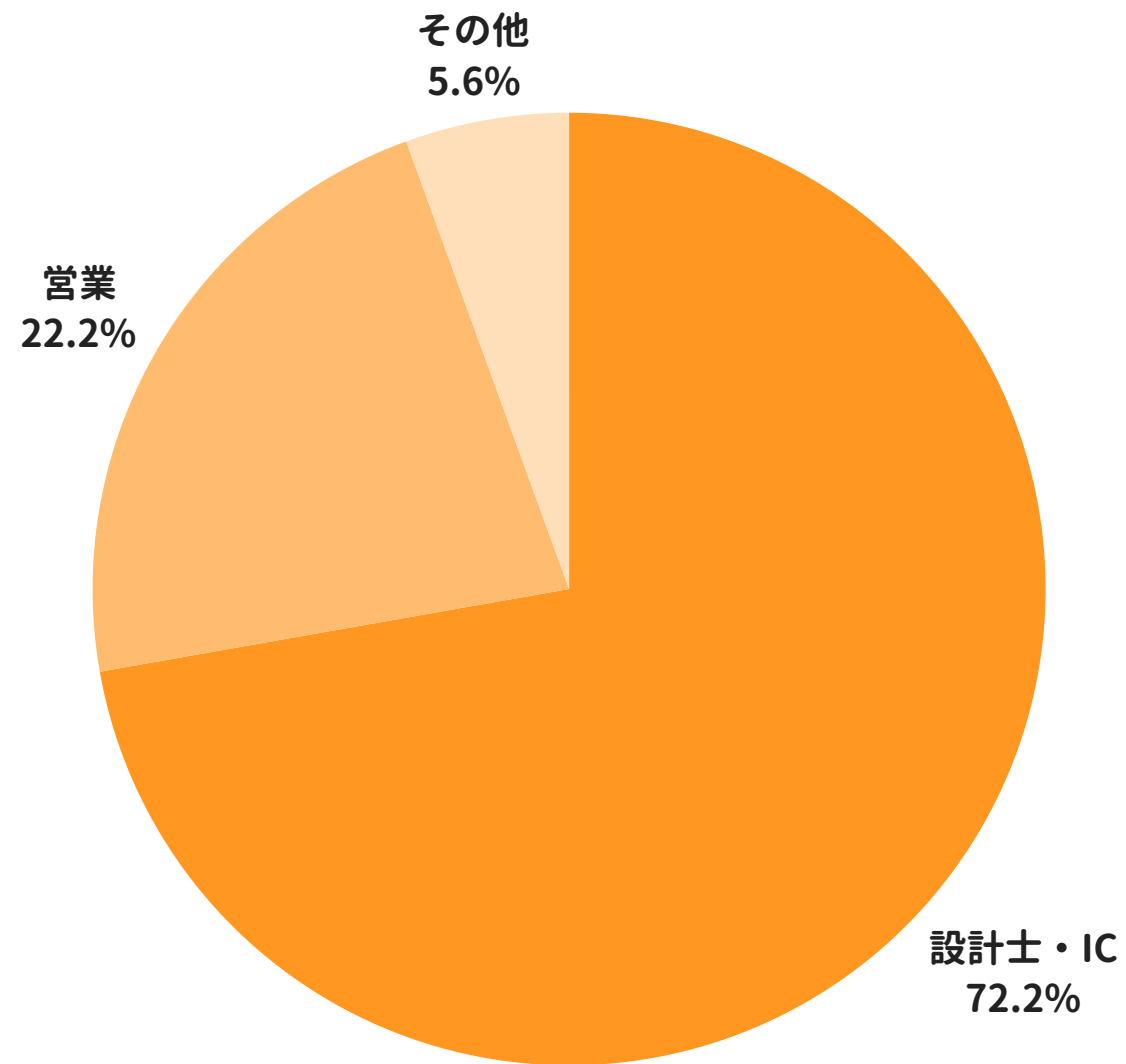
皆様のたくさんのご協力により、業界全体から幅広い意見をいただくことができました。
以下はアンケート回答状況に関する情報です。

アンケート回答数：558件

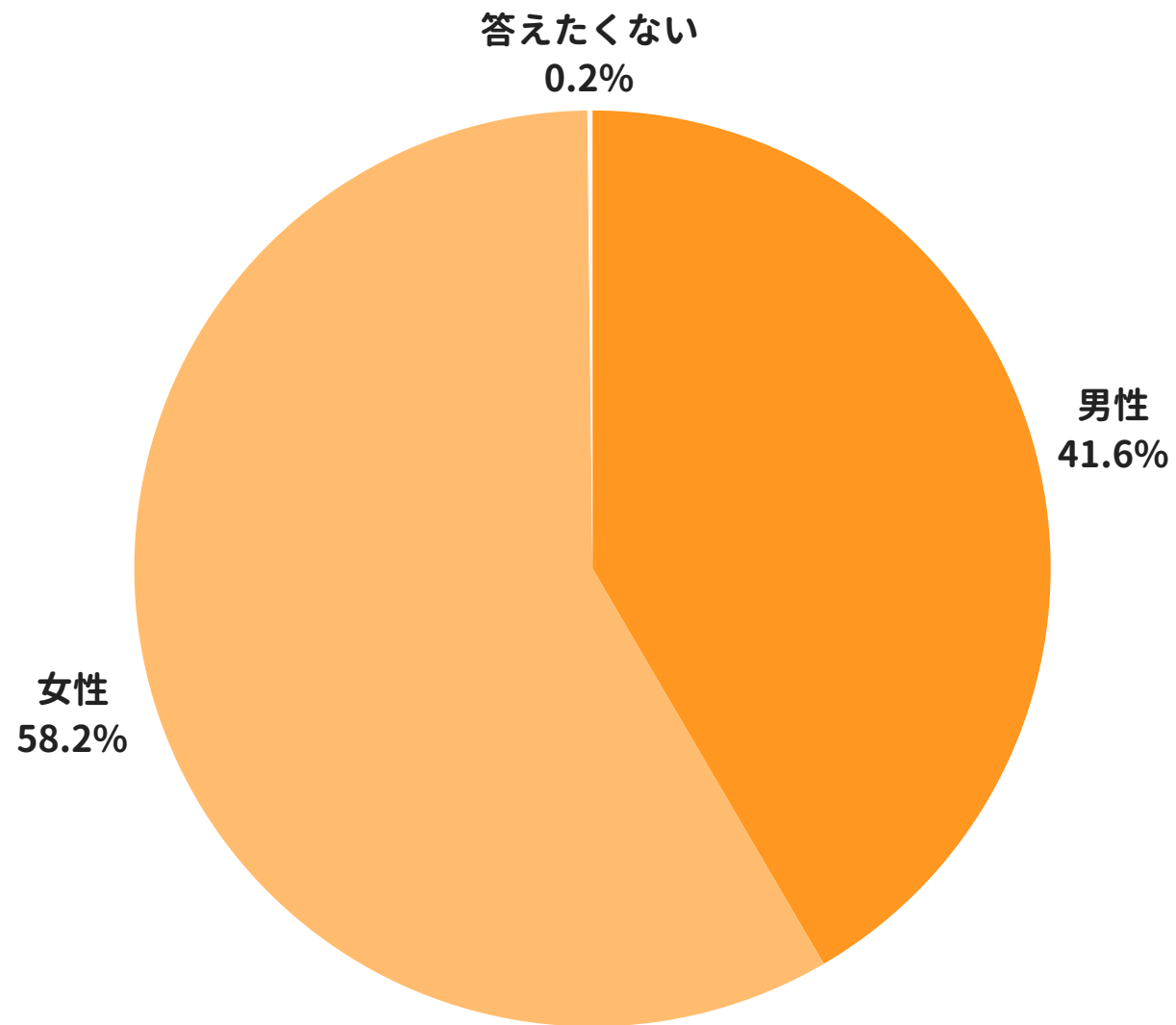
回答会社数：456社

回答者の拠点数：539拠点（本店・支店・営業所・部署）

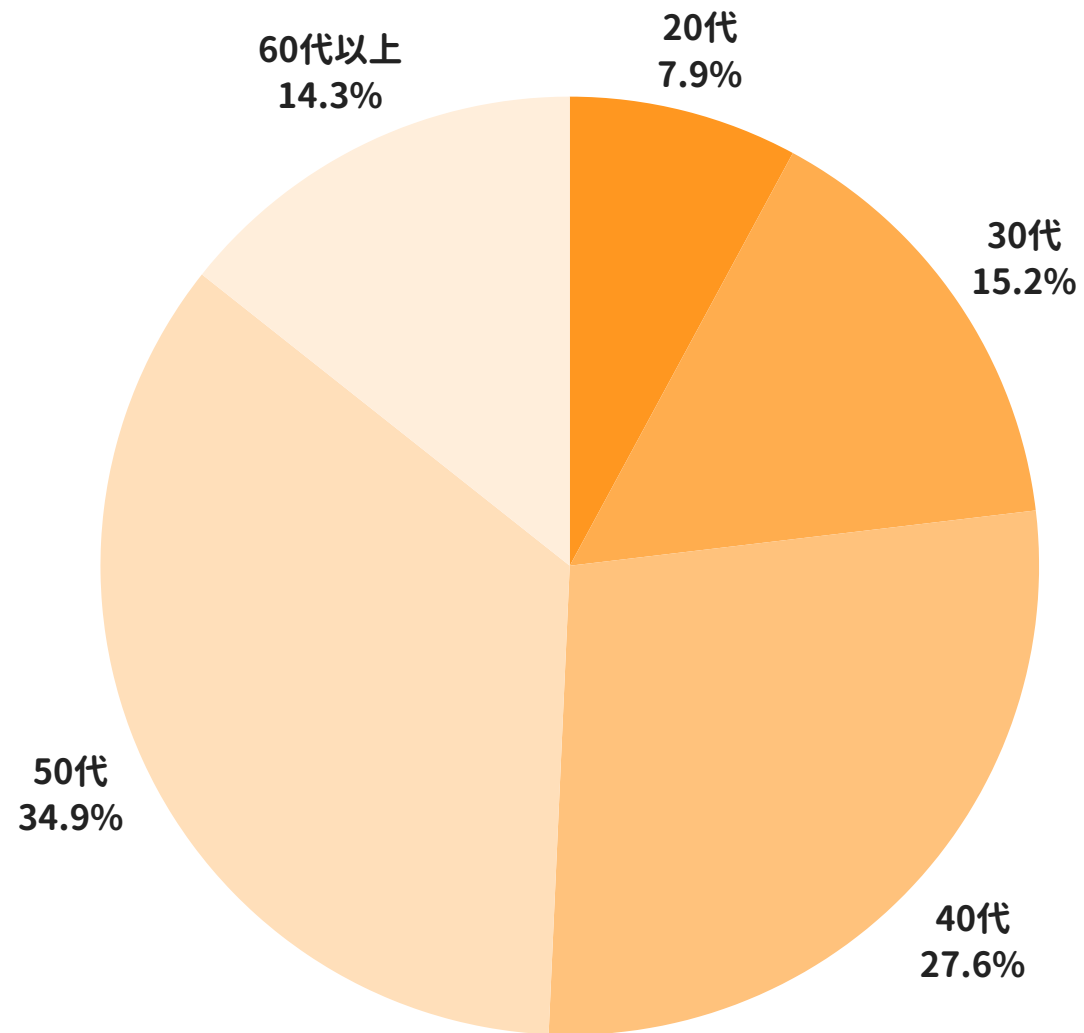
職種



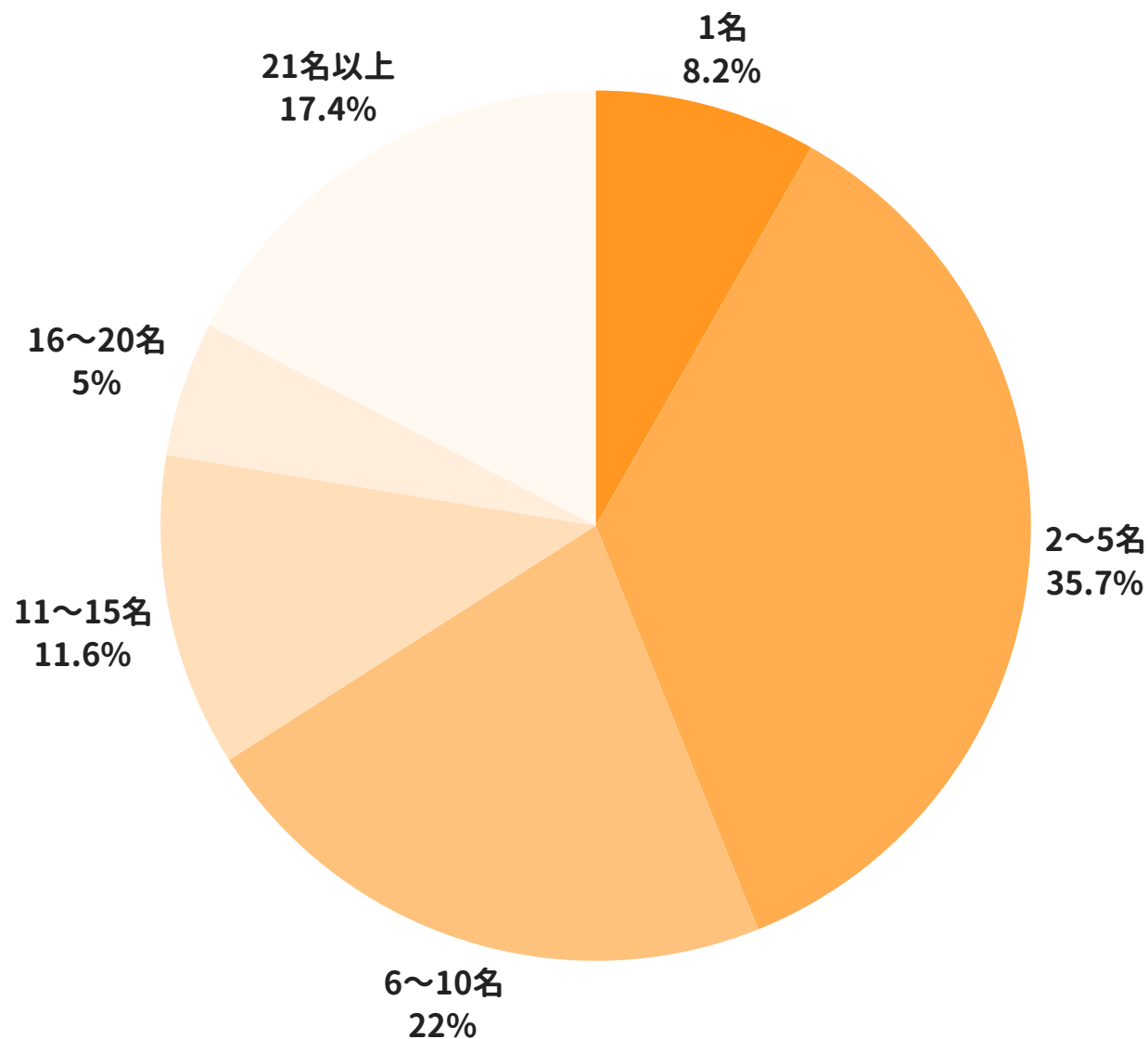
性別



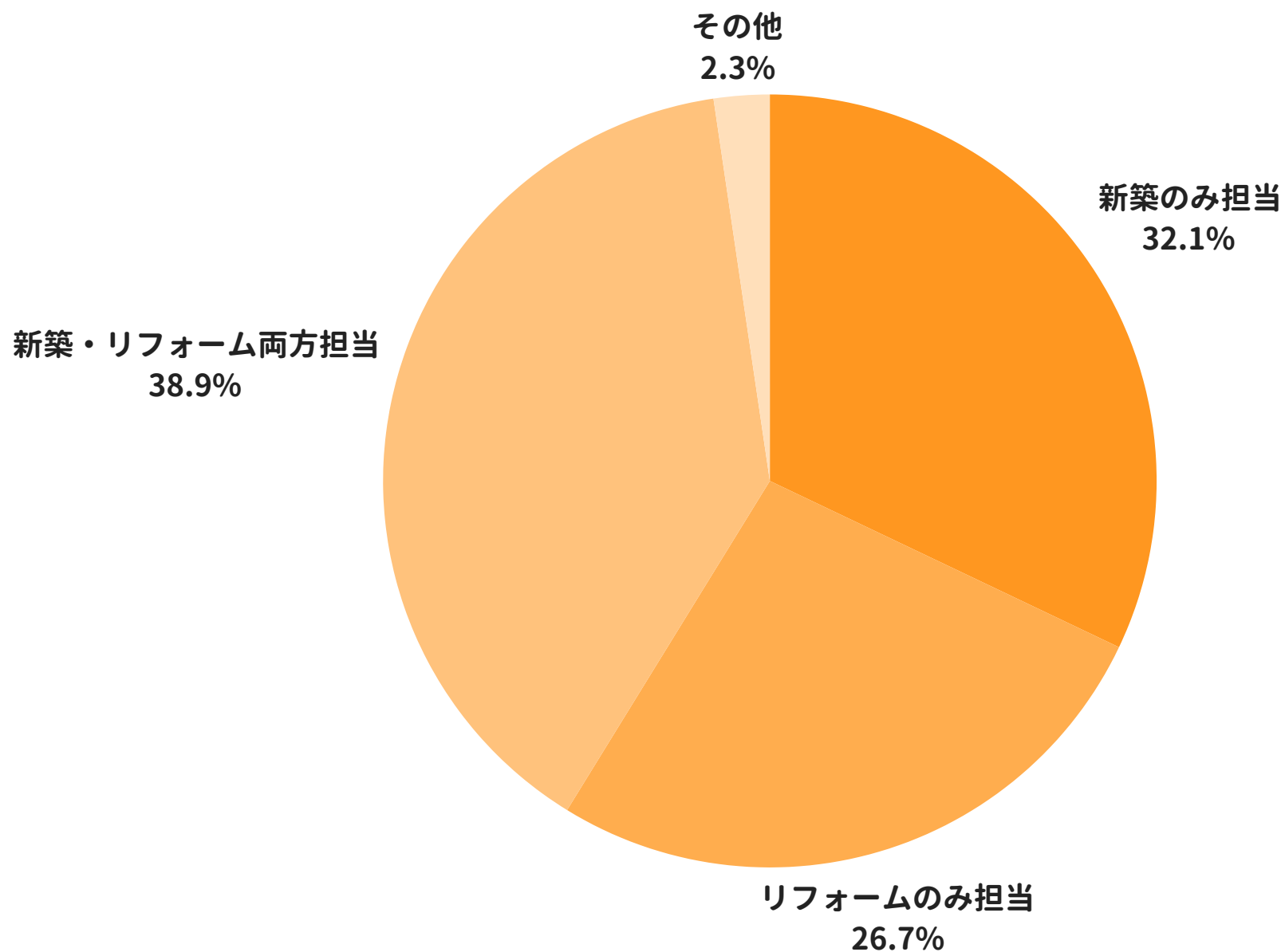
年代



所属している拠点（本店・支店・営業所など）における部署の人数

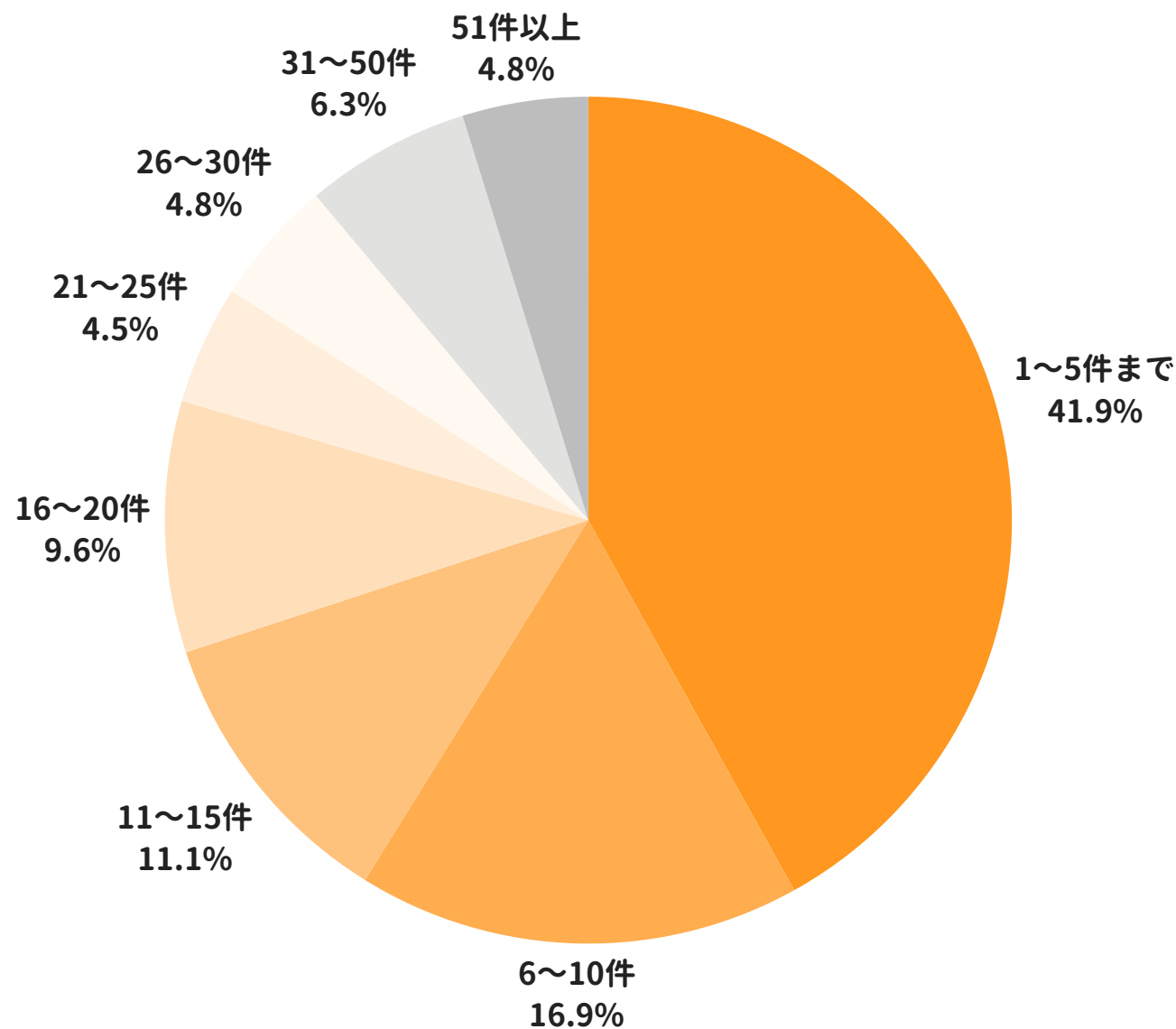


物件の担当形態の割合



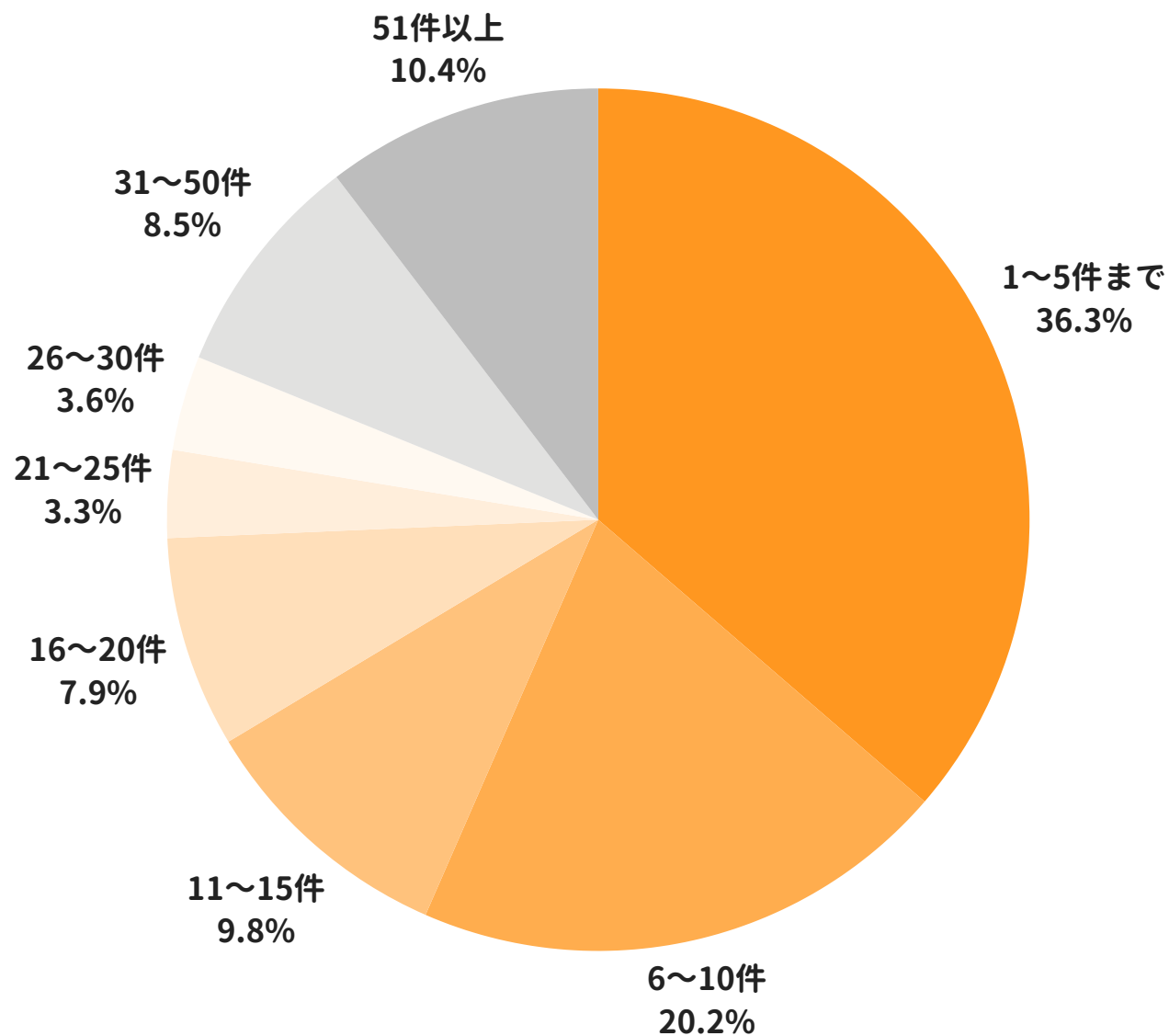
担当する新築注文住宅の年間物件数

※内装リフォームのみの方は含みません。

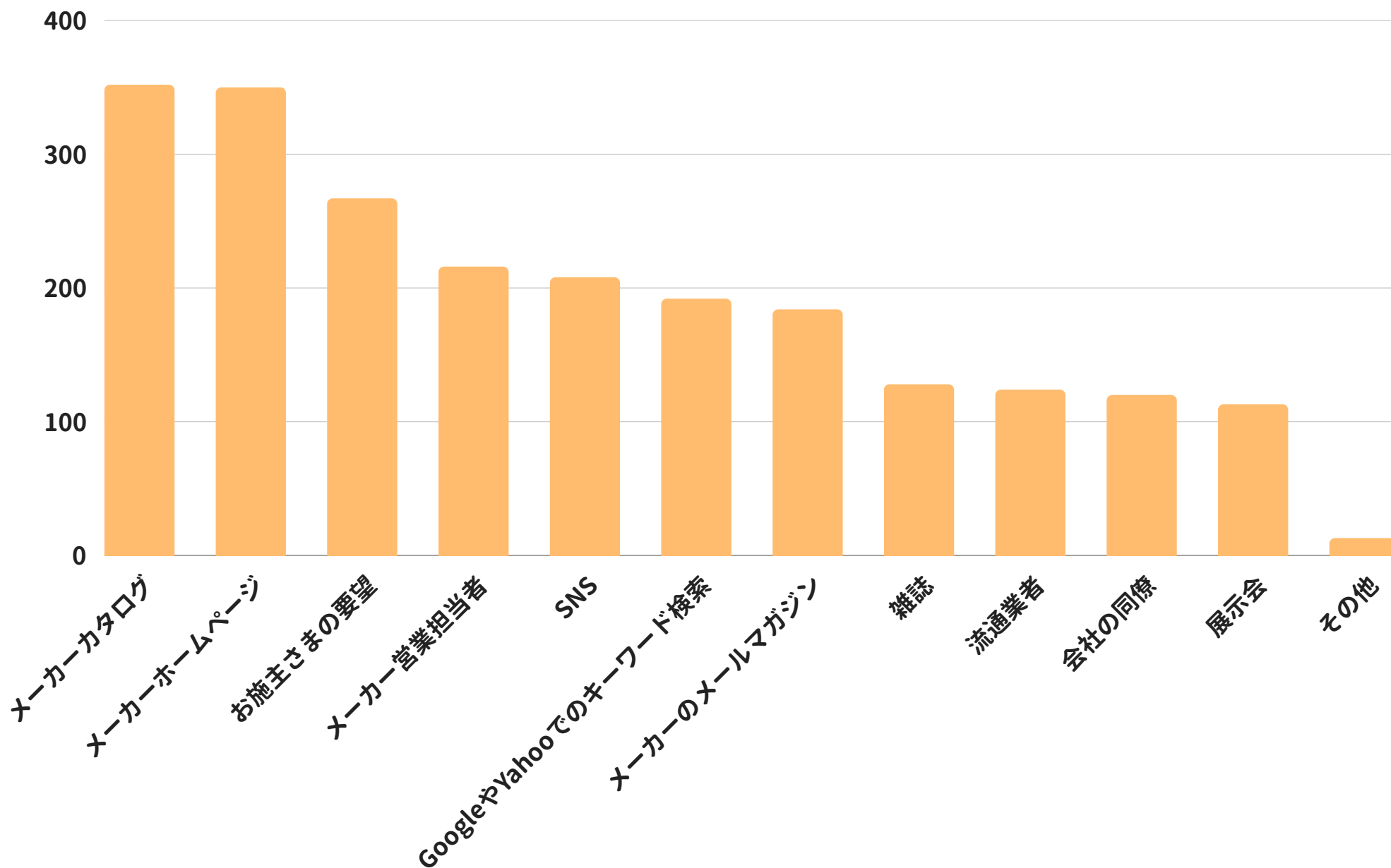


担当する内装リフォームの年間物件数

※新築注文住宅のみの方は含みません。

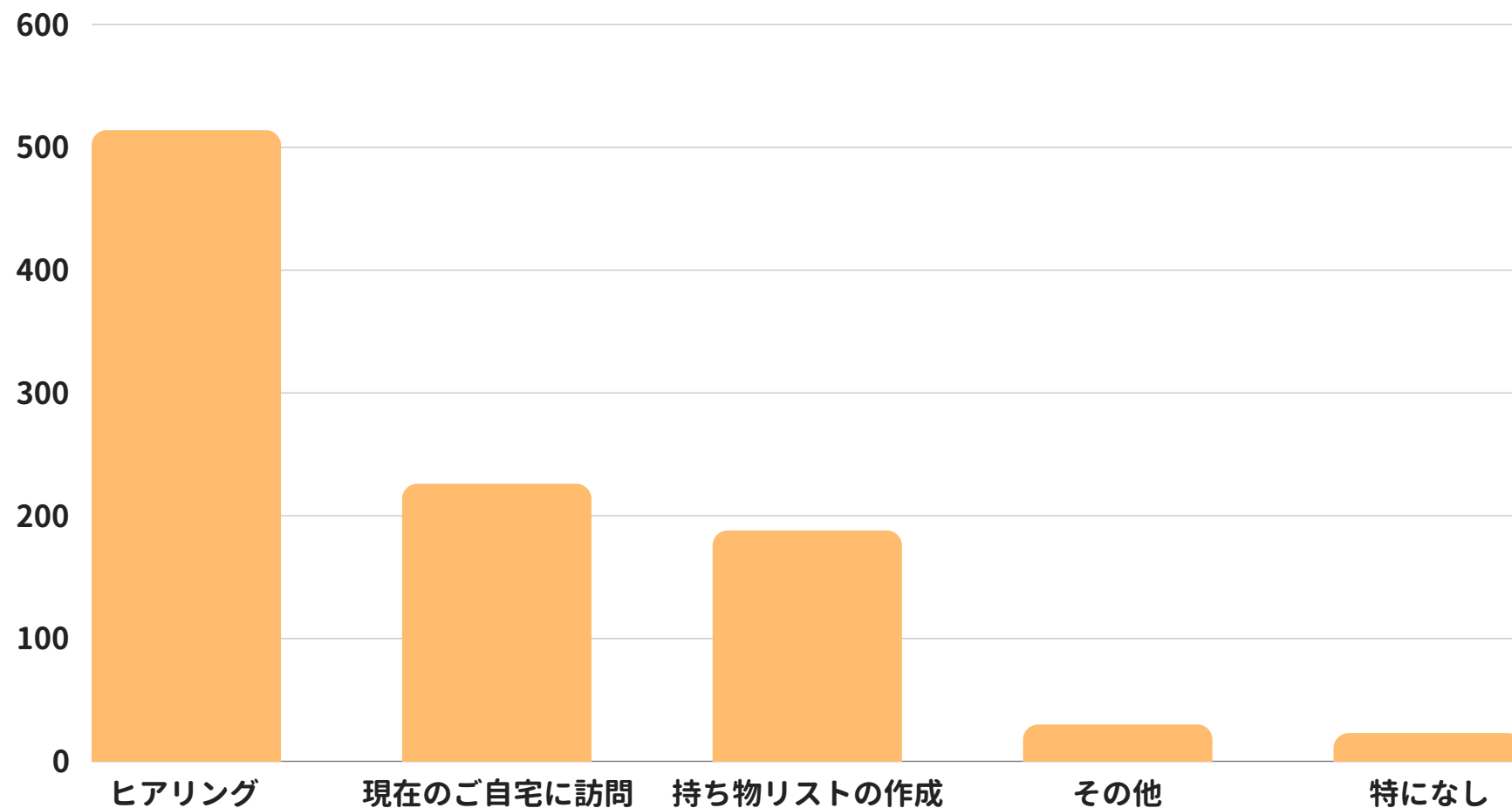


収納商品の情報入手先（あてはまるもの全て）



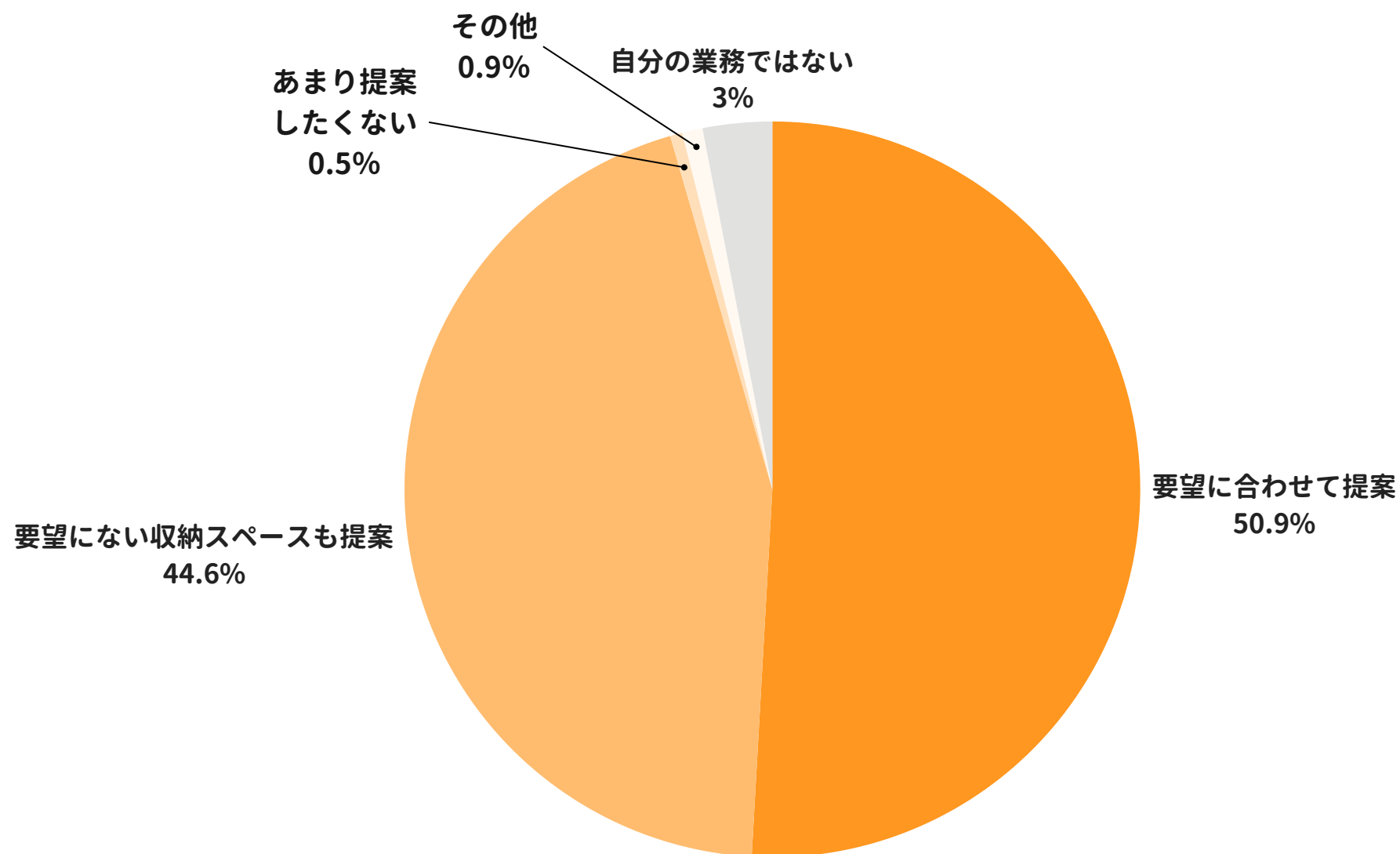
その他：施工業者(大工)の情報、ライフオーガナイザー 等

お施主さまの収納の悩みや要望を把握するために 何をしていますか？（あてはまるもの全て）

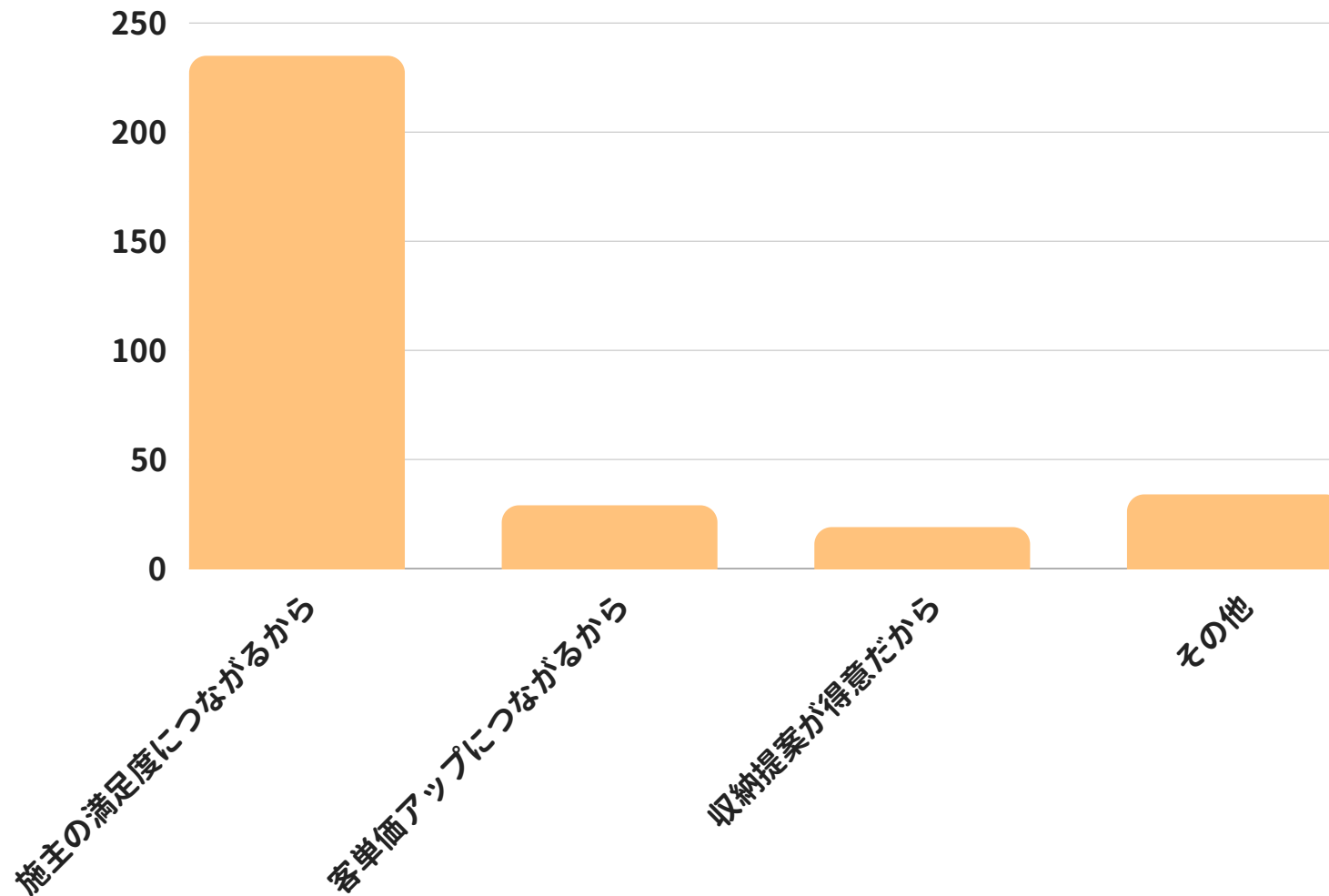


その他：家の中での過ごし方、新居に持ち込む家具、ライフオーガナイザーへの依頼 等

間取りに収納スペースを反映する際の気持ちに近いもの

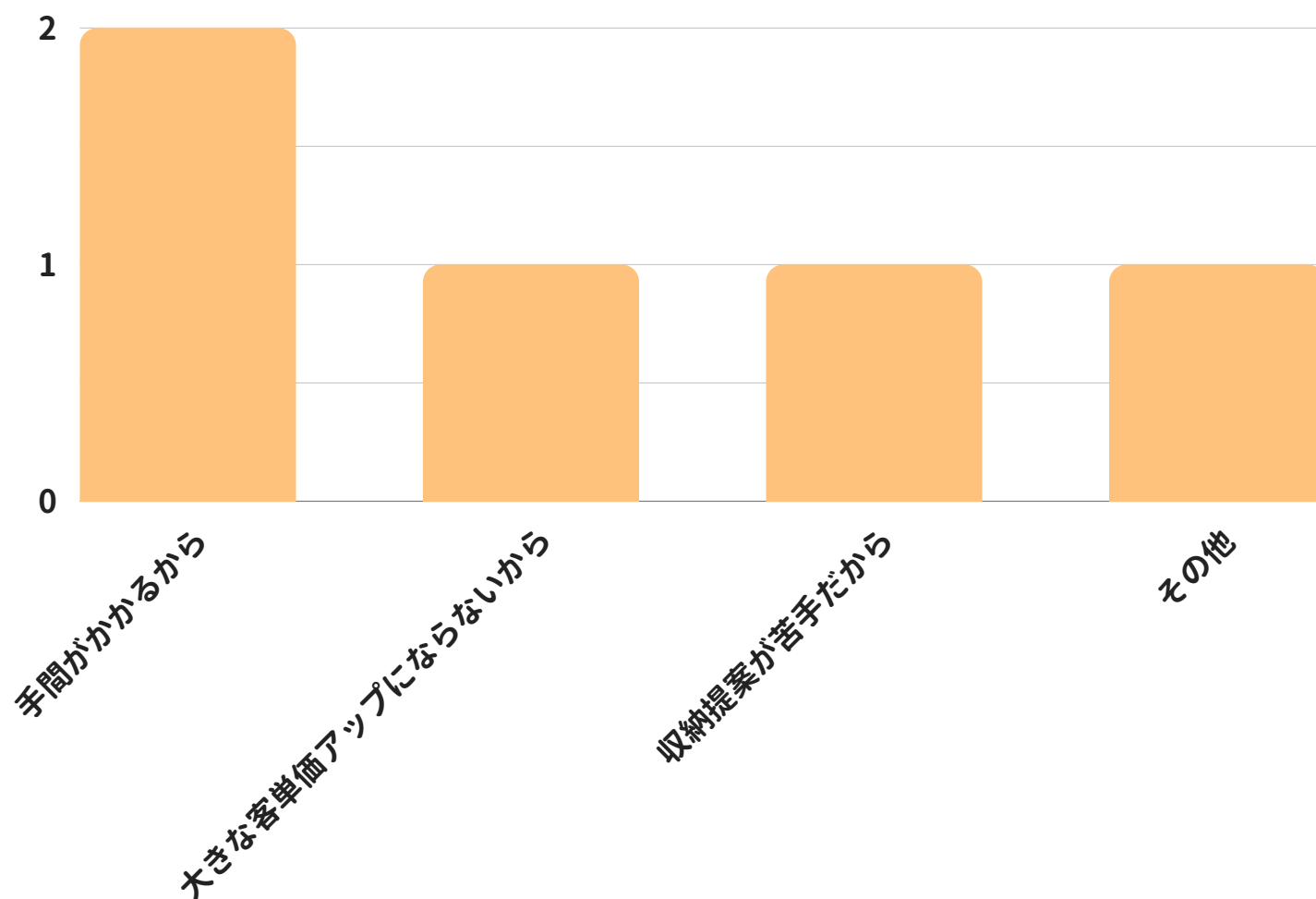


「要望にない収納スペースも提案」と答えた方の理由 (あてはまるもの全て)

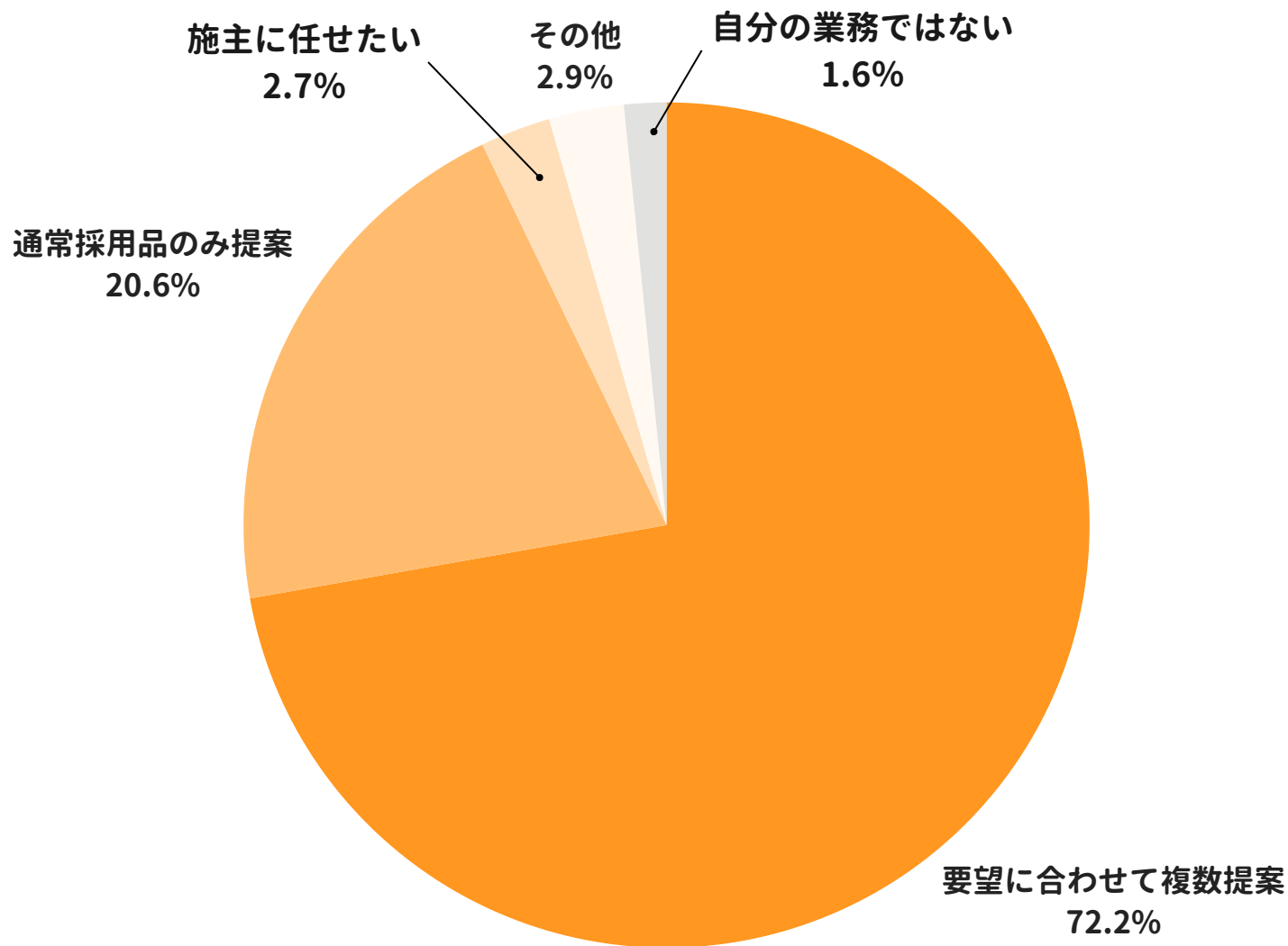


その他：お客様が収納の使い方を把握していない、お客様の要望だけだと住み始めてから不足する 等

「あまり提案したくない」と答えた方の理由 (あてはまるもの全て)

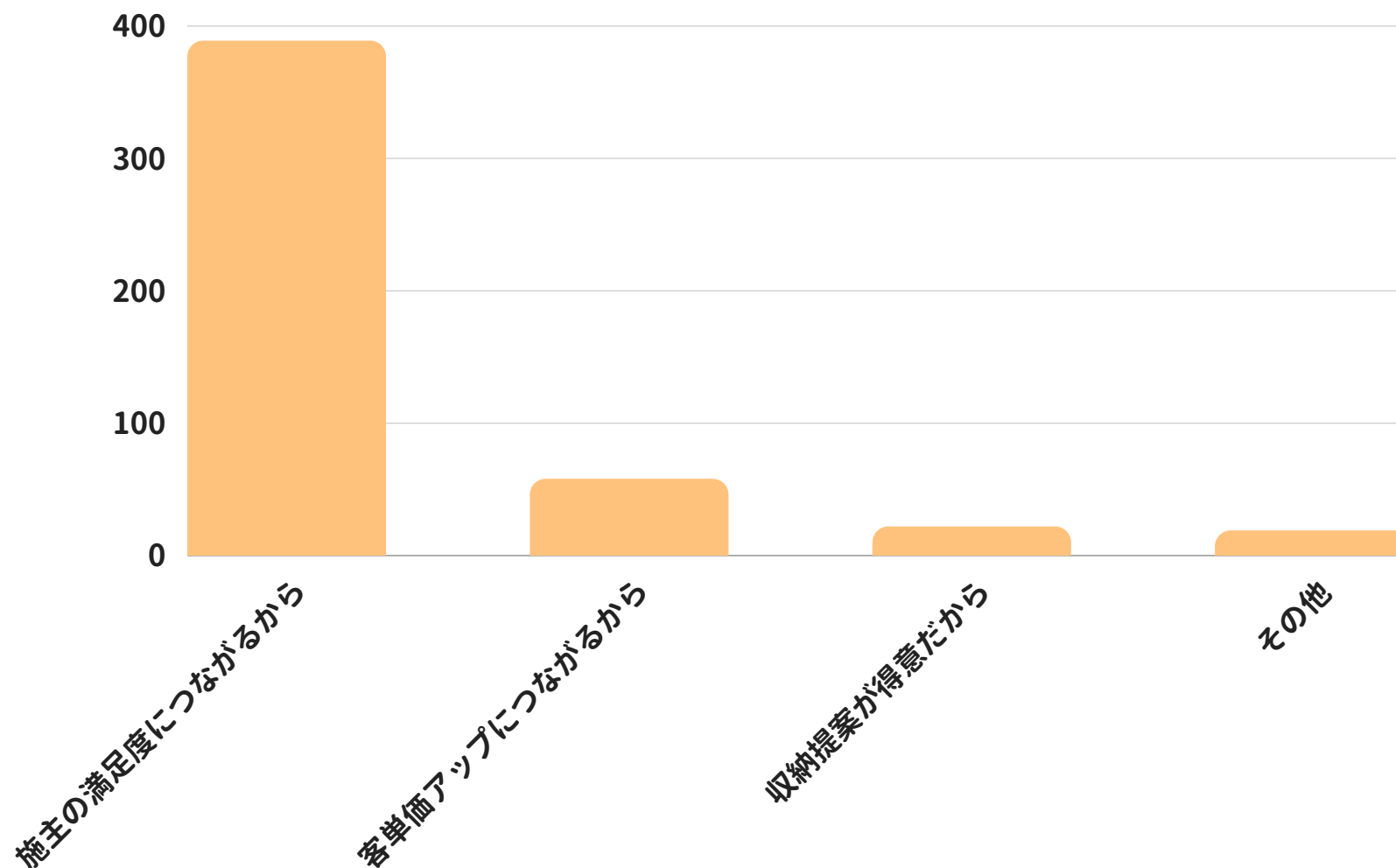


収納スペースに収納商品やプランを提案する際の気持ちに近いもの



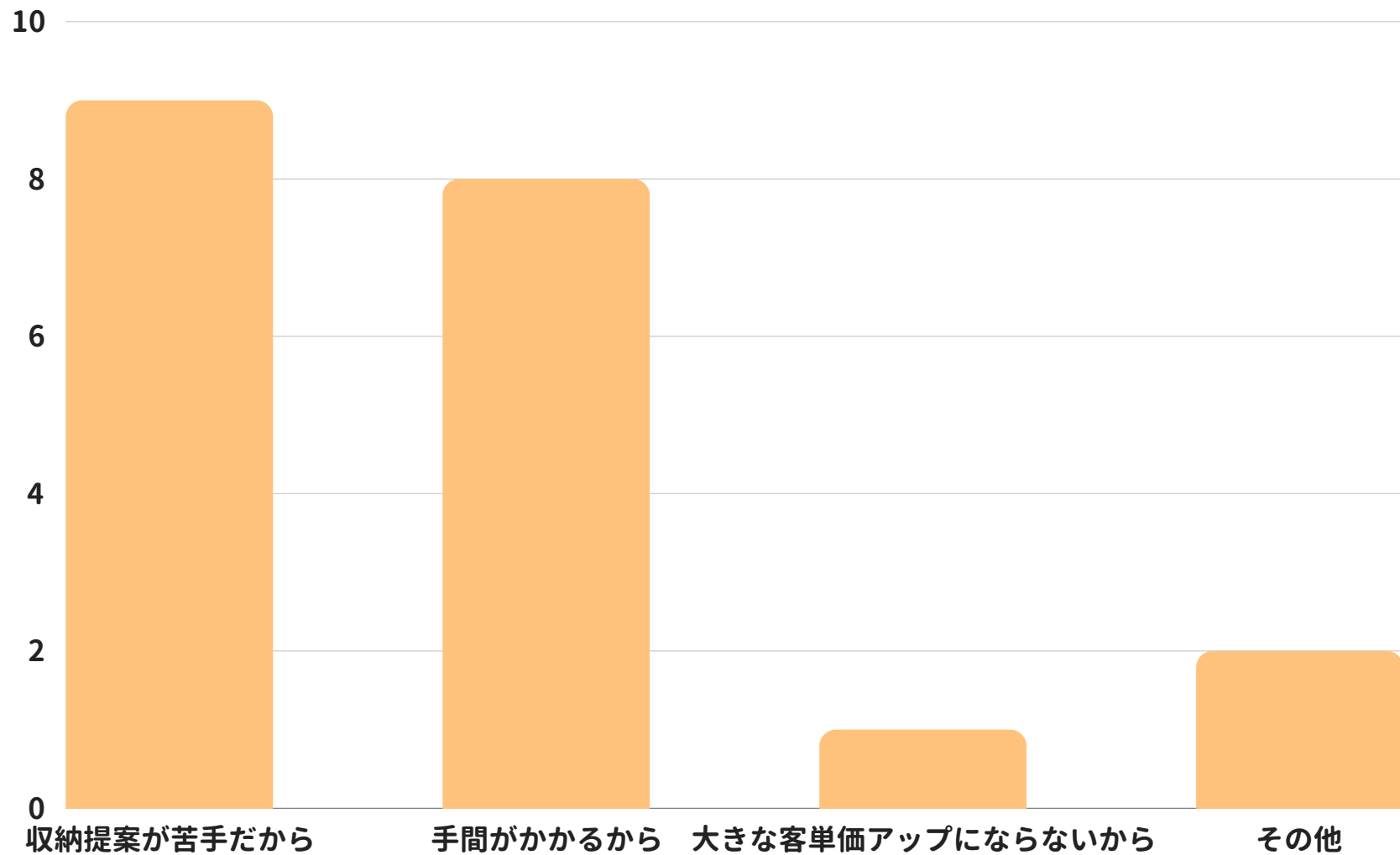
その他：要望に合わせたピンポイント提案 等

「要望に合わせて複数提案」と答えた方の理由 (あてはまるもの全て)

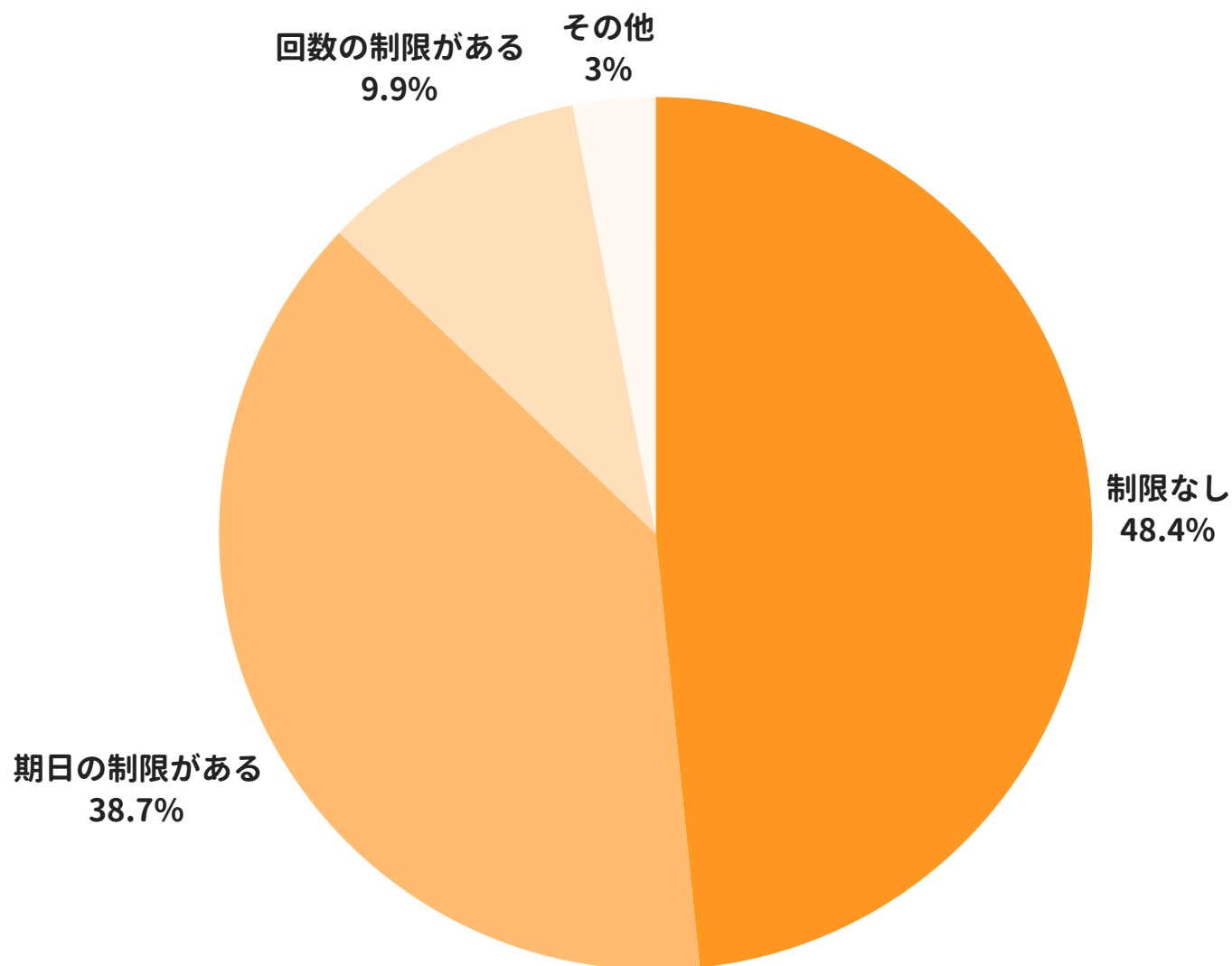


その他：具体的な施主の要望がない、施主が望んでいる暮らしと、要望が乖離していることがある 等

「施主に任せたい」と答えた方の理由 (あてはまるもの全て)

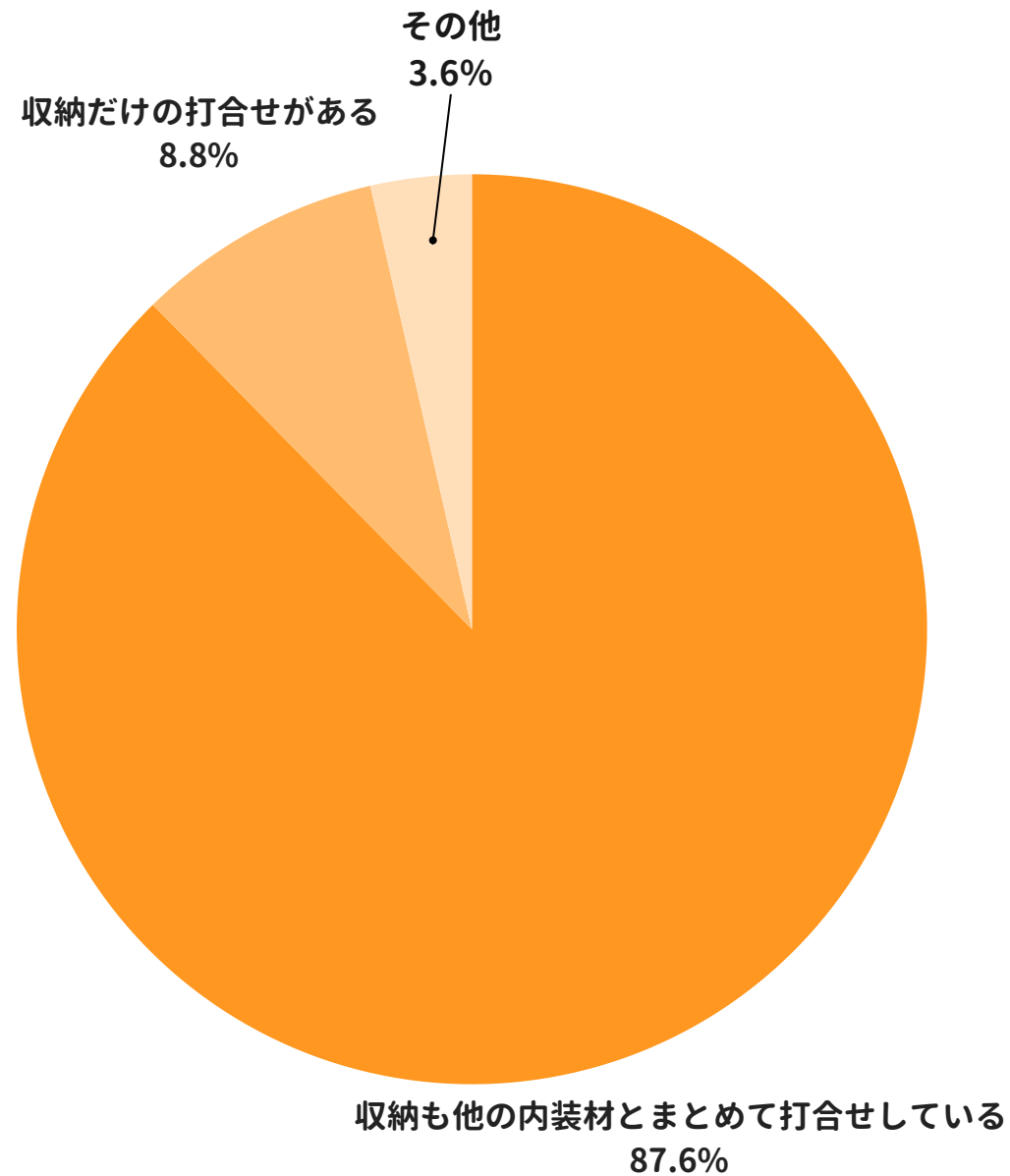


収納含め、仕様決めの打合せ回数・期日などの制限



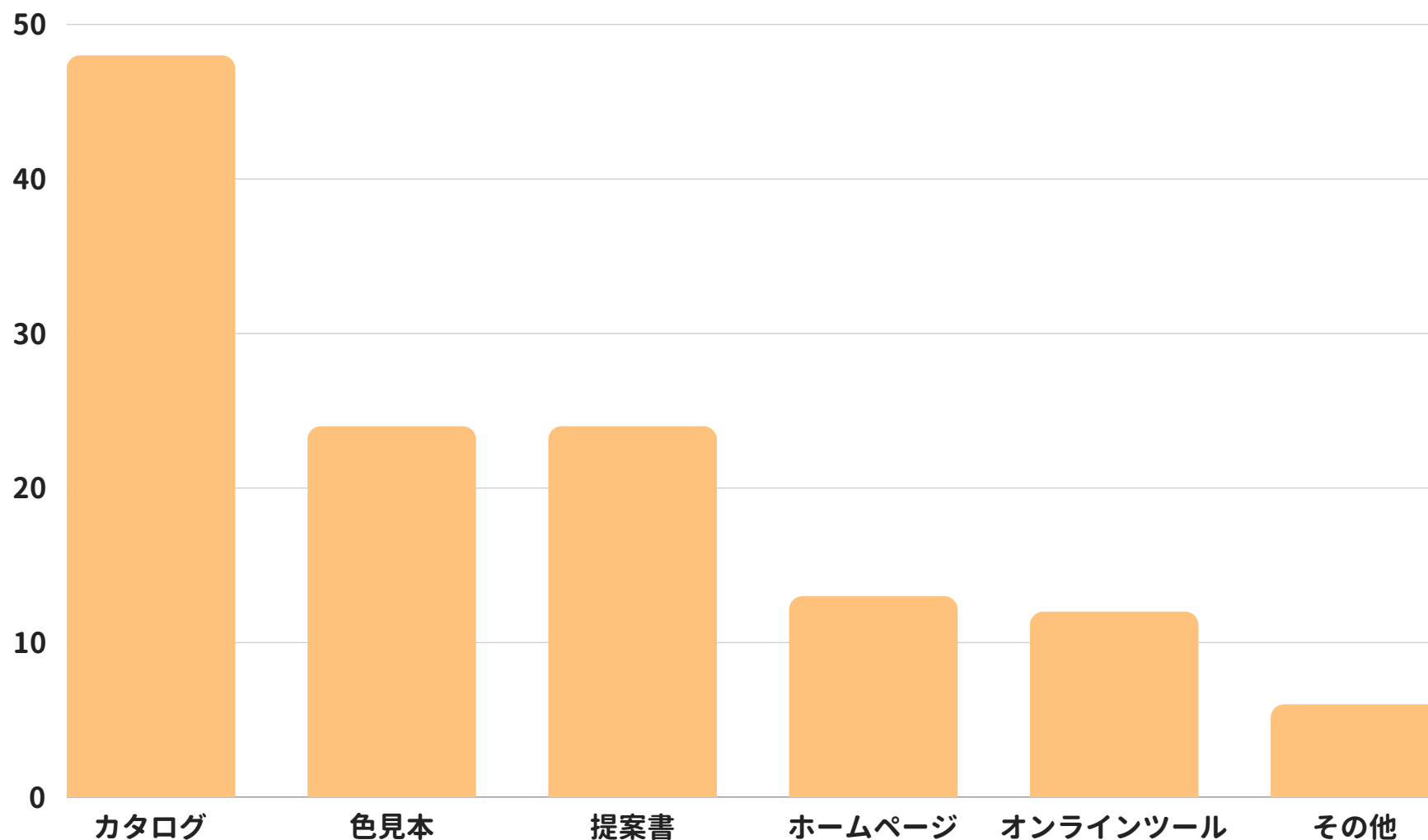
その他：制限はないがもう少し効率よく打合せしたい、該当工事の手配前までなら制限なし 等

収納含め、内装材の打合せ方法について最も多いケース



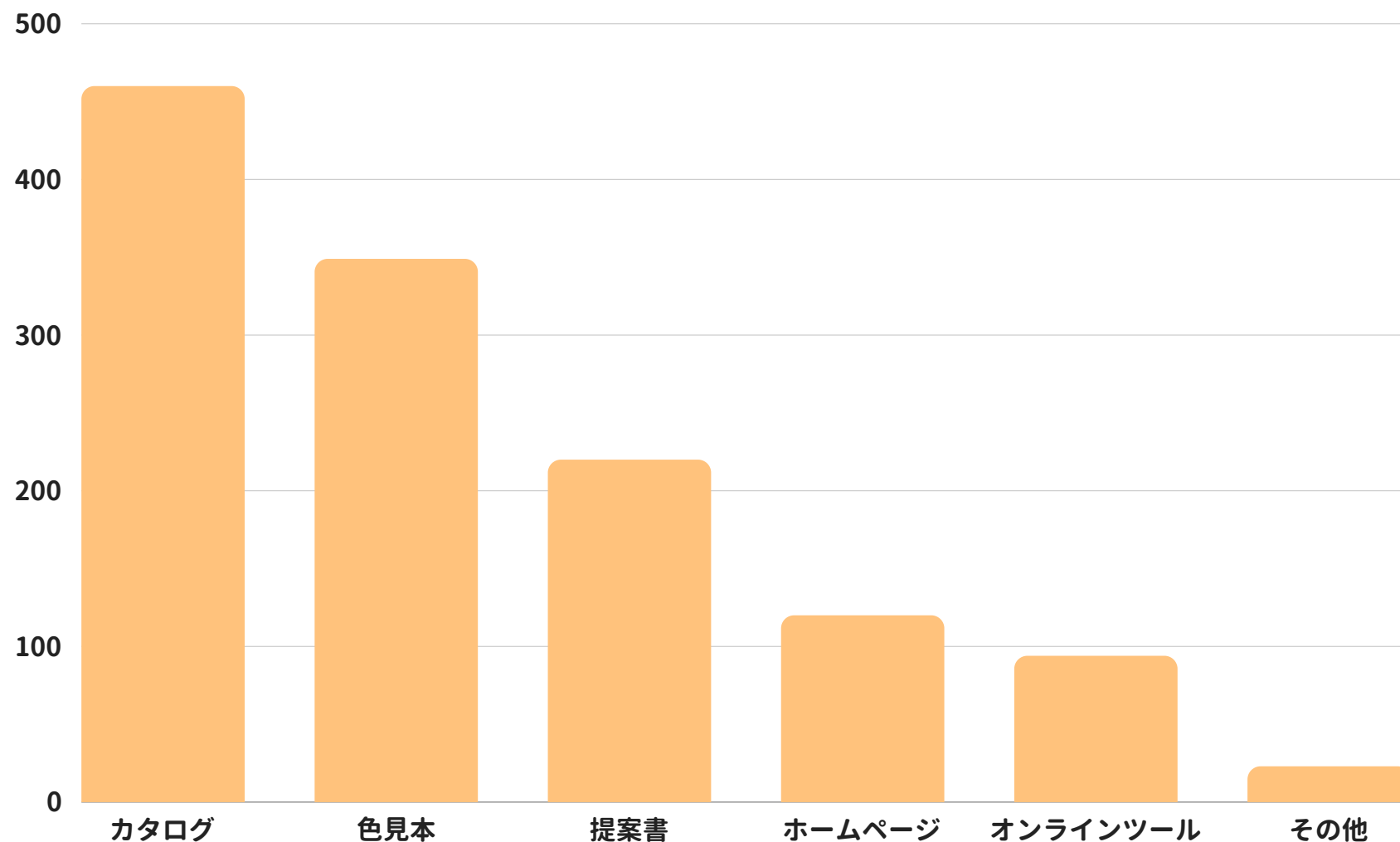
その他：間取り作成時に盛り込んで提案している、場合により収納だけの日もあるが内装材と合わせることもある 等

「収納だけの打合せがある」と回答した方の打合せに使用するツール（あてはまるもの全て）

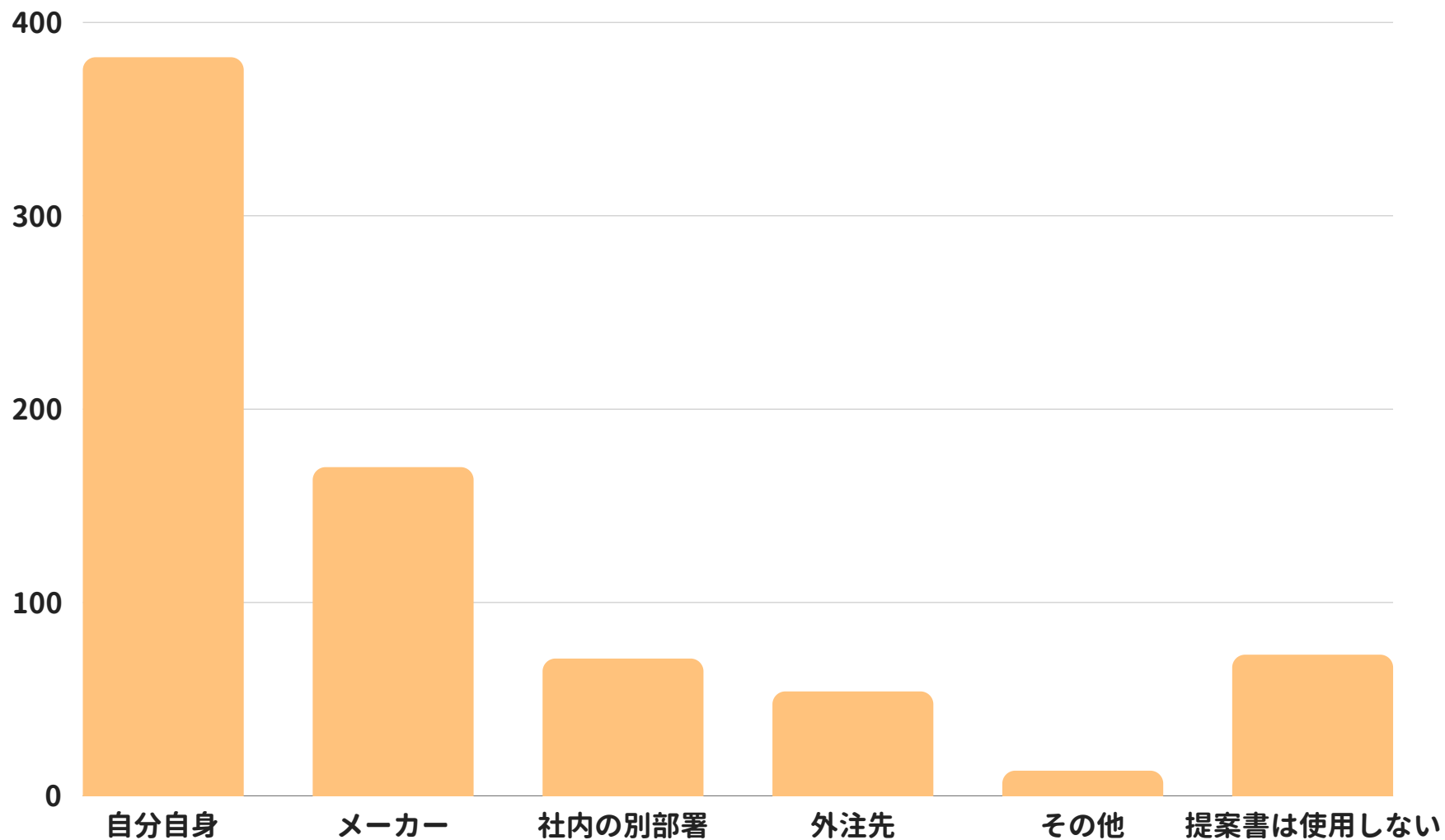


その他：施工例の写真、図面 等

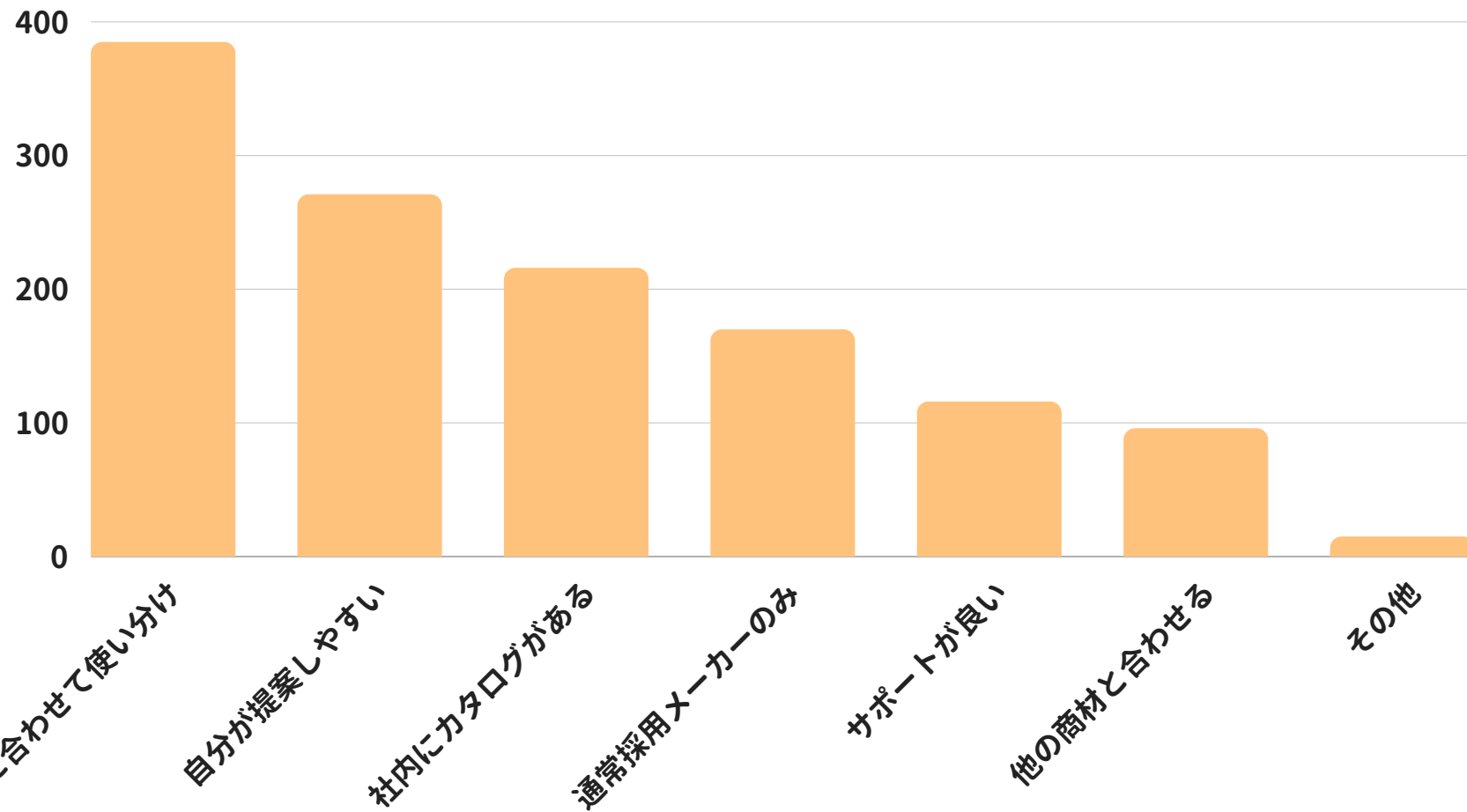
「収納も他の内装材とまとめて打合せしている」と回答した方の打合せに使用するツール（あてはまるものの全て）



収納含め、内装材の打合せで使用する提案書は誰が作成するのか (あてはまるもの全て)



提案するメーカーはどのように決めるか（あてはまるもの全て）



施主の要望や予算に合わせて使い分け

自分が提案しやすい

社内にカタログがある

通常採用メーカーのみ

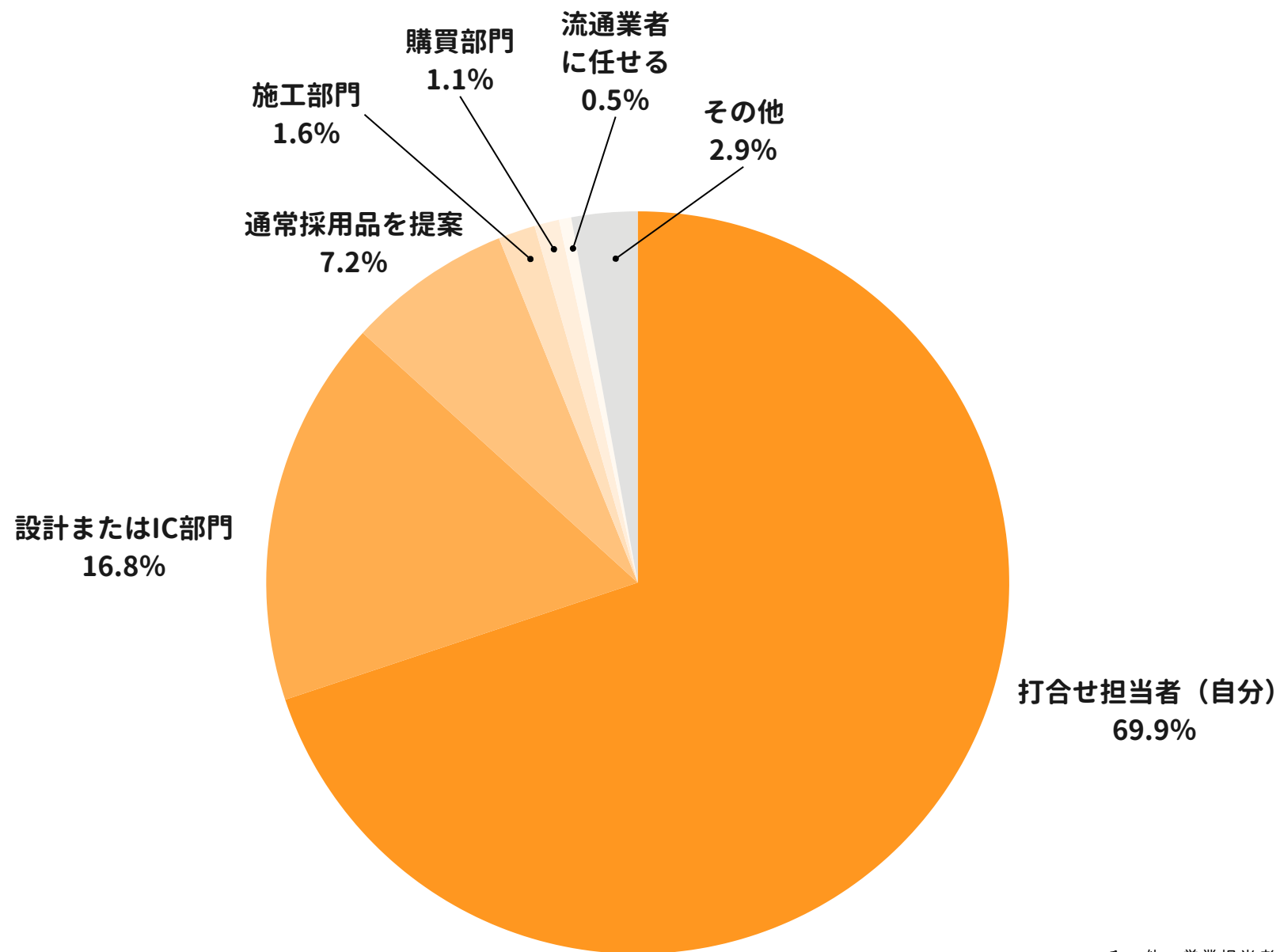
サポートが良い

他の商材と合わせる

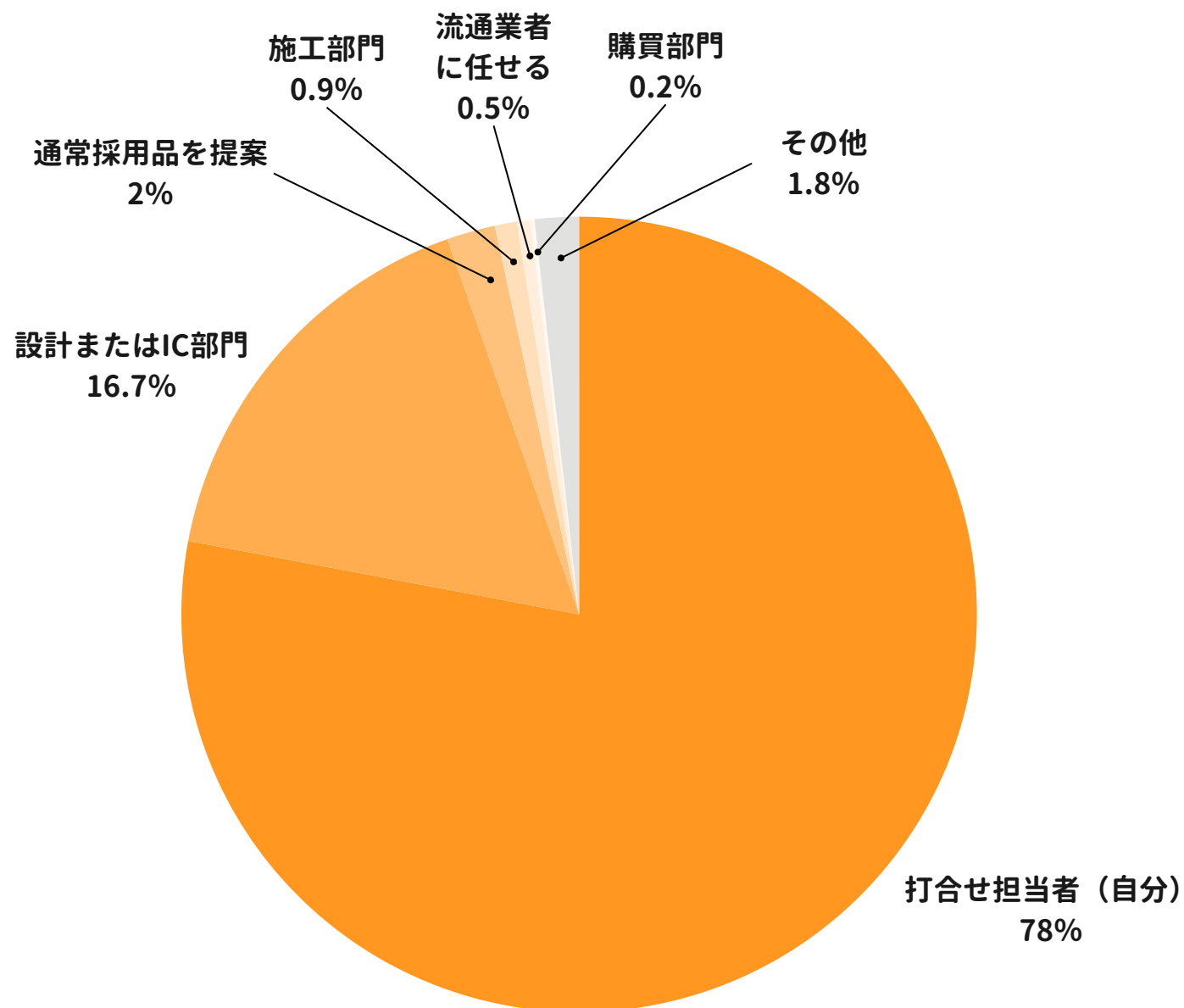
その他

その他：プランツールがあるメーカー、現場変更に対応(特注)しやすくバリエーションが多い 等

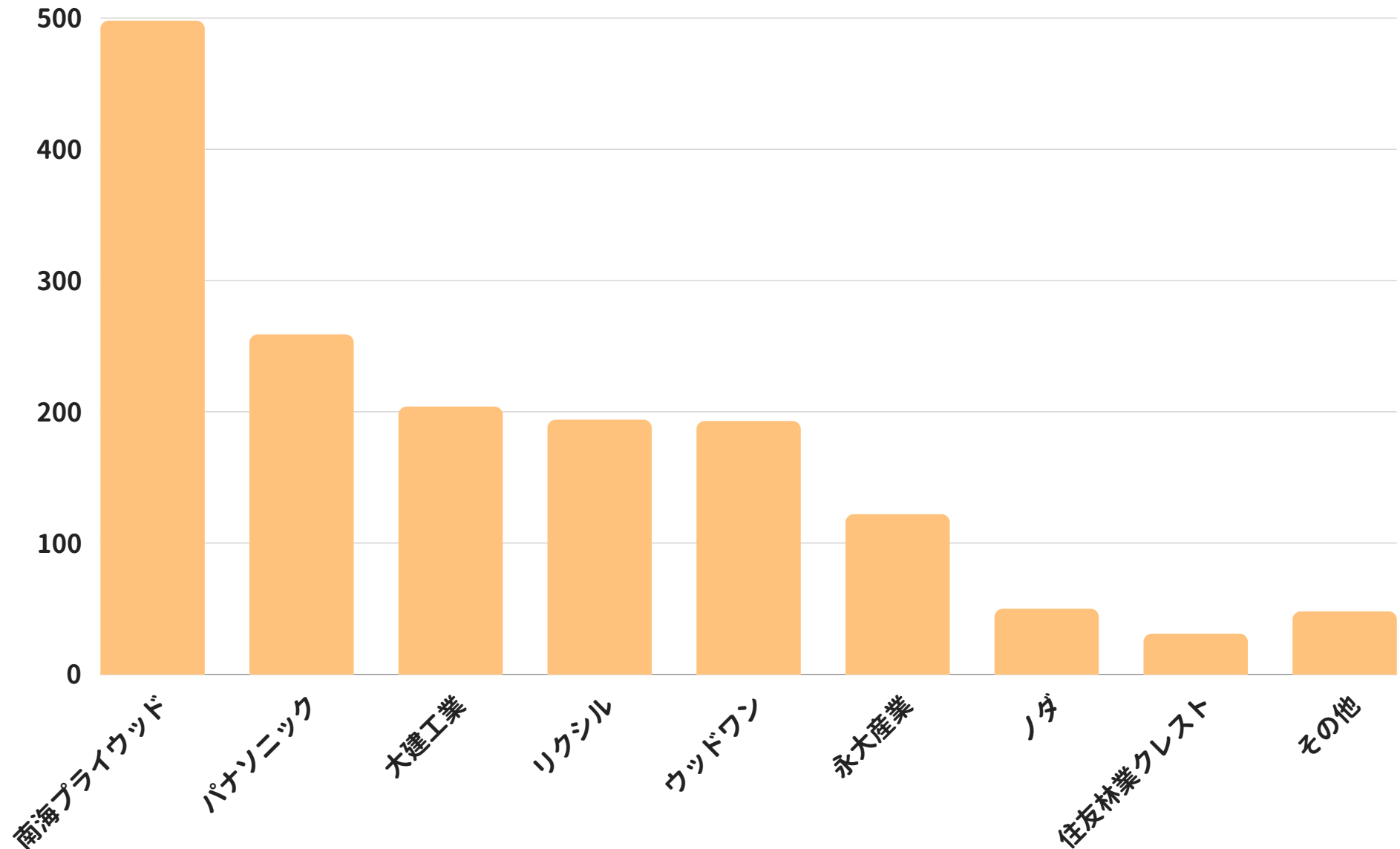
可動棚（物入）・中段・枕棚などシンプルな収納について、 お施主さまに提案する商品を決めるのは誰ですか？



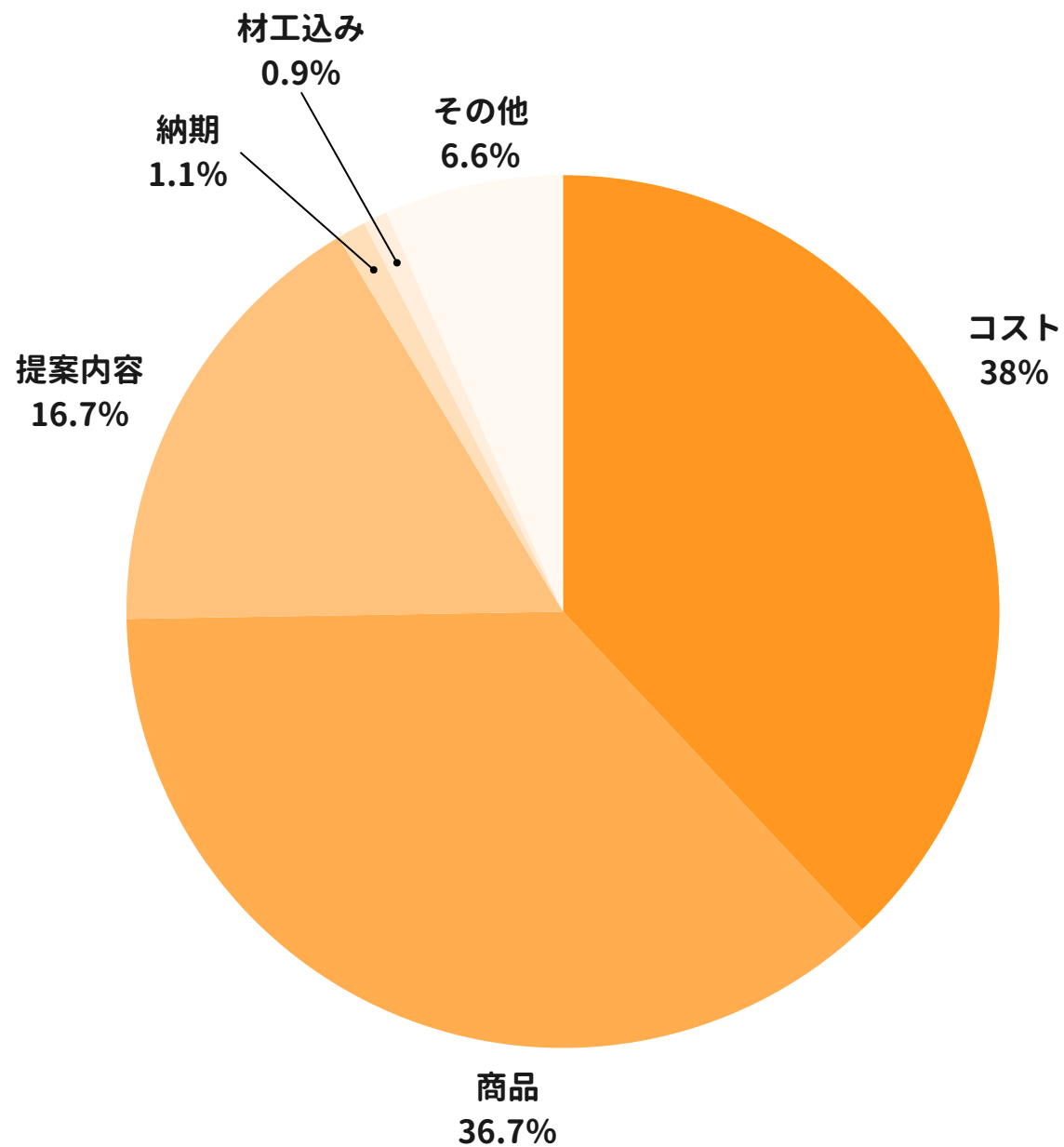
システム収納などプランニングが必要な収納について、 お施主さまに提案する商品を決めるのは誰ですか？



収納商品について、継続的に提案・採用するメーカー（あてはまるもの全て）

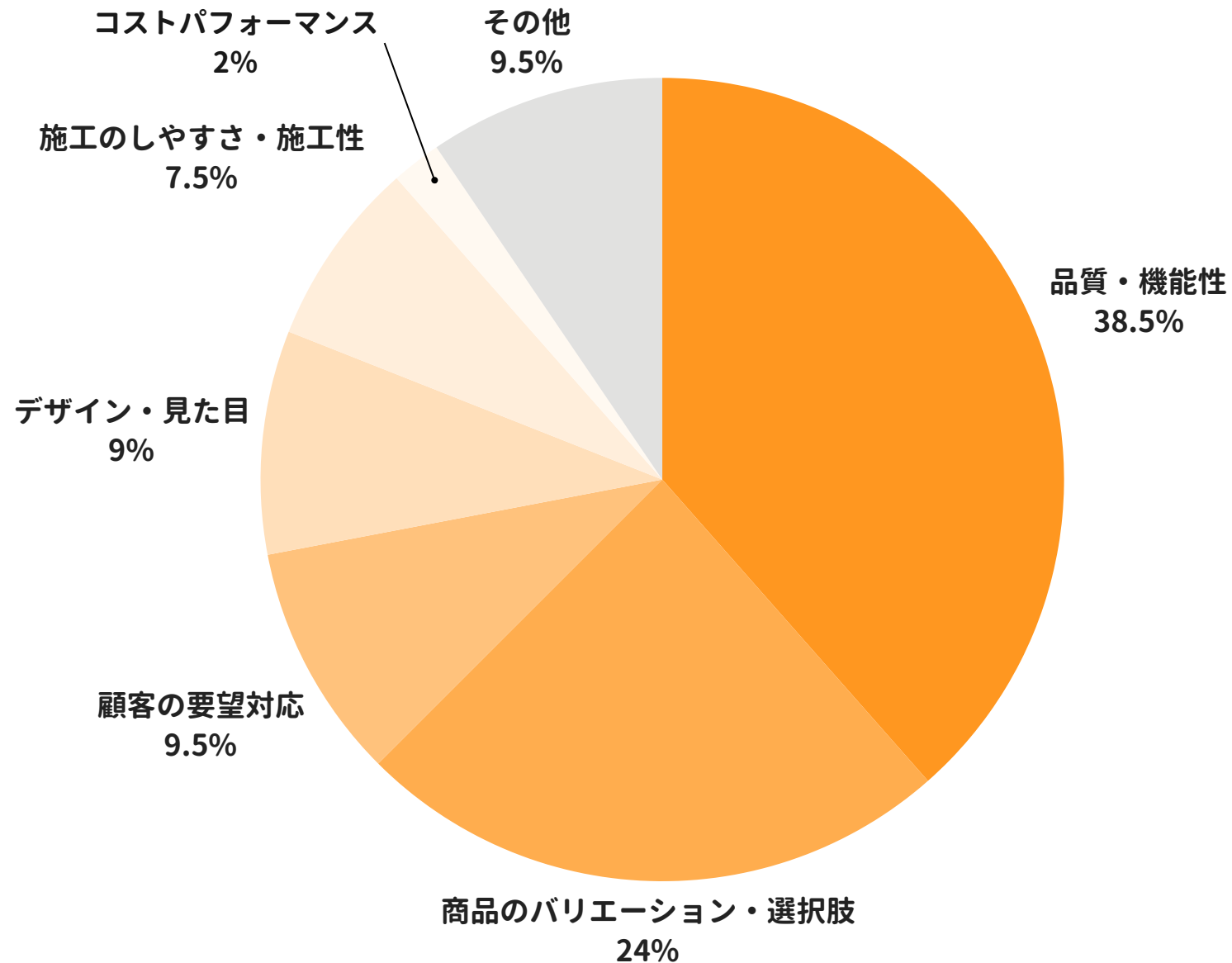


収納について、メーカー側に最も求めるもの



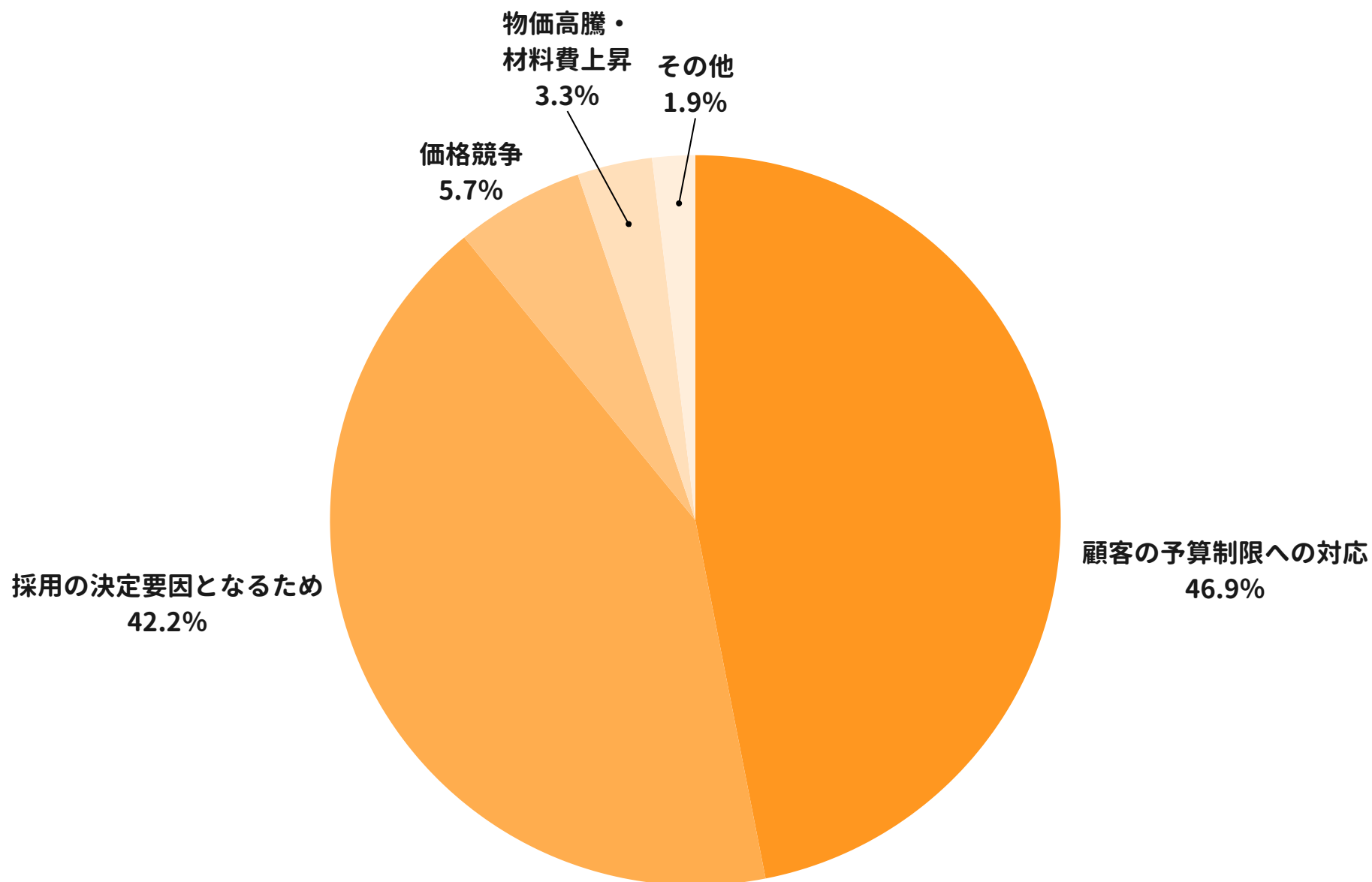
メーカー側に最も求めるもの：「商品」を選んだ理由

※自由回答の結果を内容別に振り分けてグラフで表示しています。



メーカー側に最も求めるもの：「コスト」を選んだ理由

※自由回答の結果を内容別に振り分けてグラフで表示しています。



メーカー側に最も求めるもの：「納期」を選んだ理由

理由として、以下が挙げられました。（回答数が少数だったため、箇条書きで挙げています。）

- ・ 工期直前の選定や変更への柔軟性
- ・ 取引中止のリスク回避（納期が長いと話自体がなくなる可能性がある）
- ・ リフォーム案件の即時発注の必要性
- ・ 短納期で複数顧客の管理をしているため

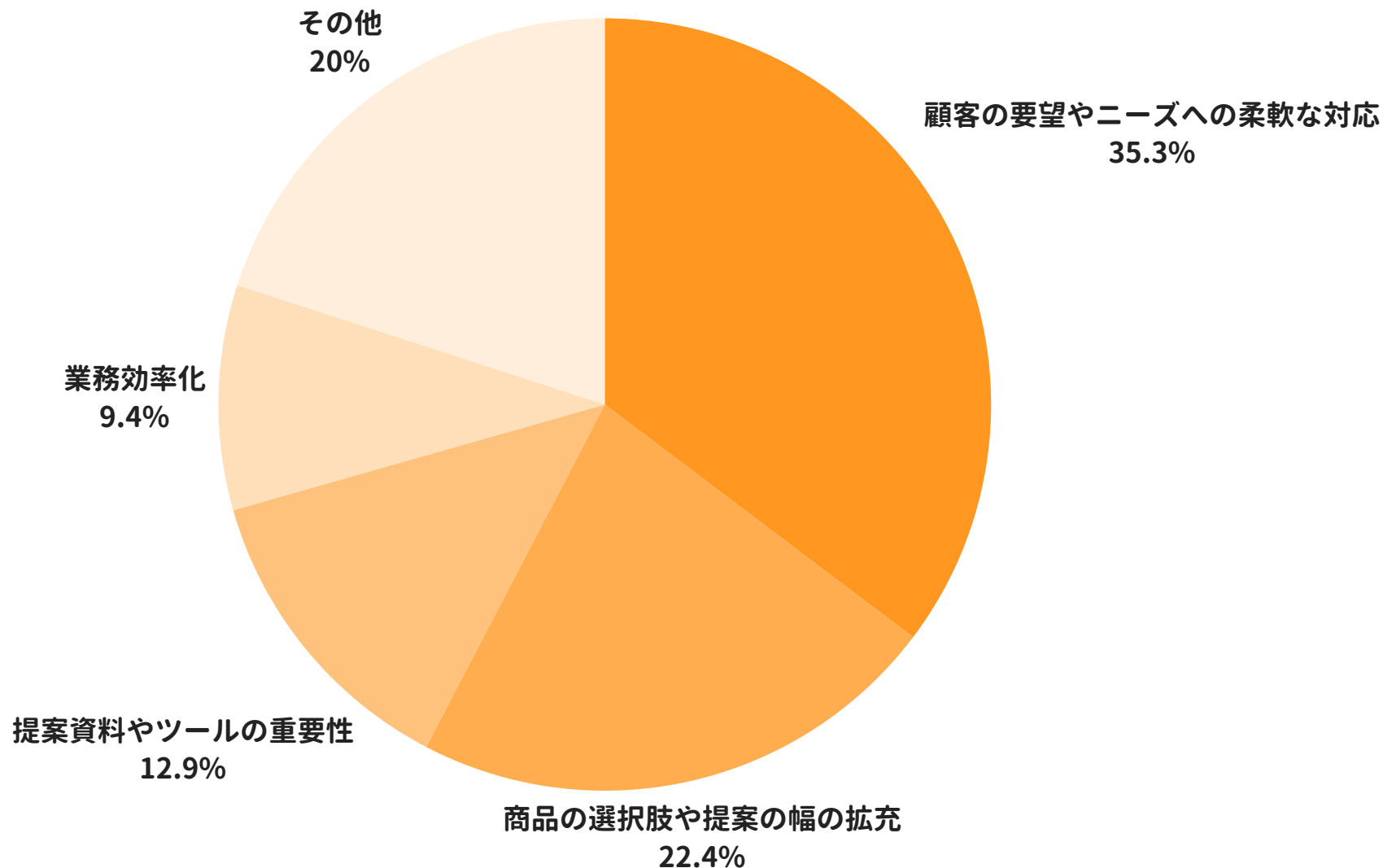
メーカー側に最も求めるもの：「材工込み」を選んだ理由

理由として、以下が挙げられました。（回答数が少数だったため、箇条書きで挙げています。）

- ・ 施工方法を熟知している専門業者による施工の方が仕上がりやアフターサービスの信頼性が高まるから
- ・ 施工の難易度（高齢の大工さんなど）
- ・ 手間賃の不明瞭さ
- ・ 施工ミスの不安

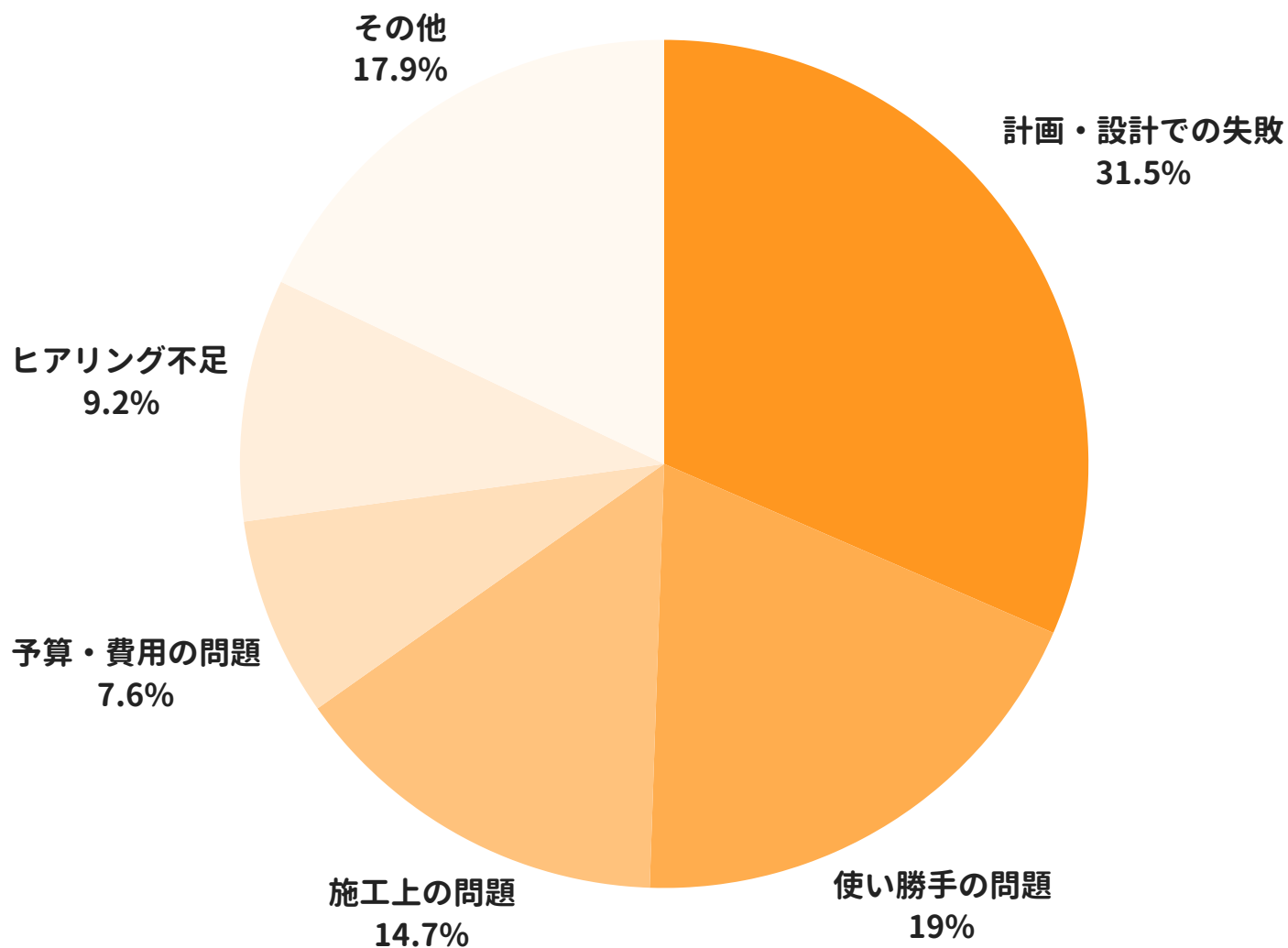
メーカー側に最も求めるもの：「提案内容」を選んだ理由

※自由回答の結果を内容別に振り分けてグラフで表示しています。



収納提案での過去の失敗事例（内訳）

※自由回答の結果を内容別に振り分けてグラフで表示しています。



収納提案での過去の失敗事例

計画・設計での失敗

- ・ 建具との干渉や、サイズ違い
- ・ 複数メーカーを混在して選択したため色味が合わなかった
- ・ 玄関横のシューズクロークの出来上がりが想像より狭く、可動棚やハンガーがあまり活かせなかった

使い勝手の問題

- ・ 引き出しの高さが低くセーターなどが収納できなかった
- ・ 収納の奥行に対して棚の奥行を深くしすぎてしまい、使いづらくなってしまったことがある

施工上の問題

- ・ 現場と提案資料の寸法が合わず、収納スペースが小さく細切れになってしまった
- ・ 窓かぶり問題。現場カットできない商品だった

予算・費用の制限

- ・ 費用対効果が高すぎた為不採用となった
- ・ 造作家具にしたら高かつきすぎた

ヒアリング不足

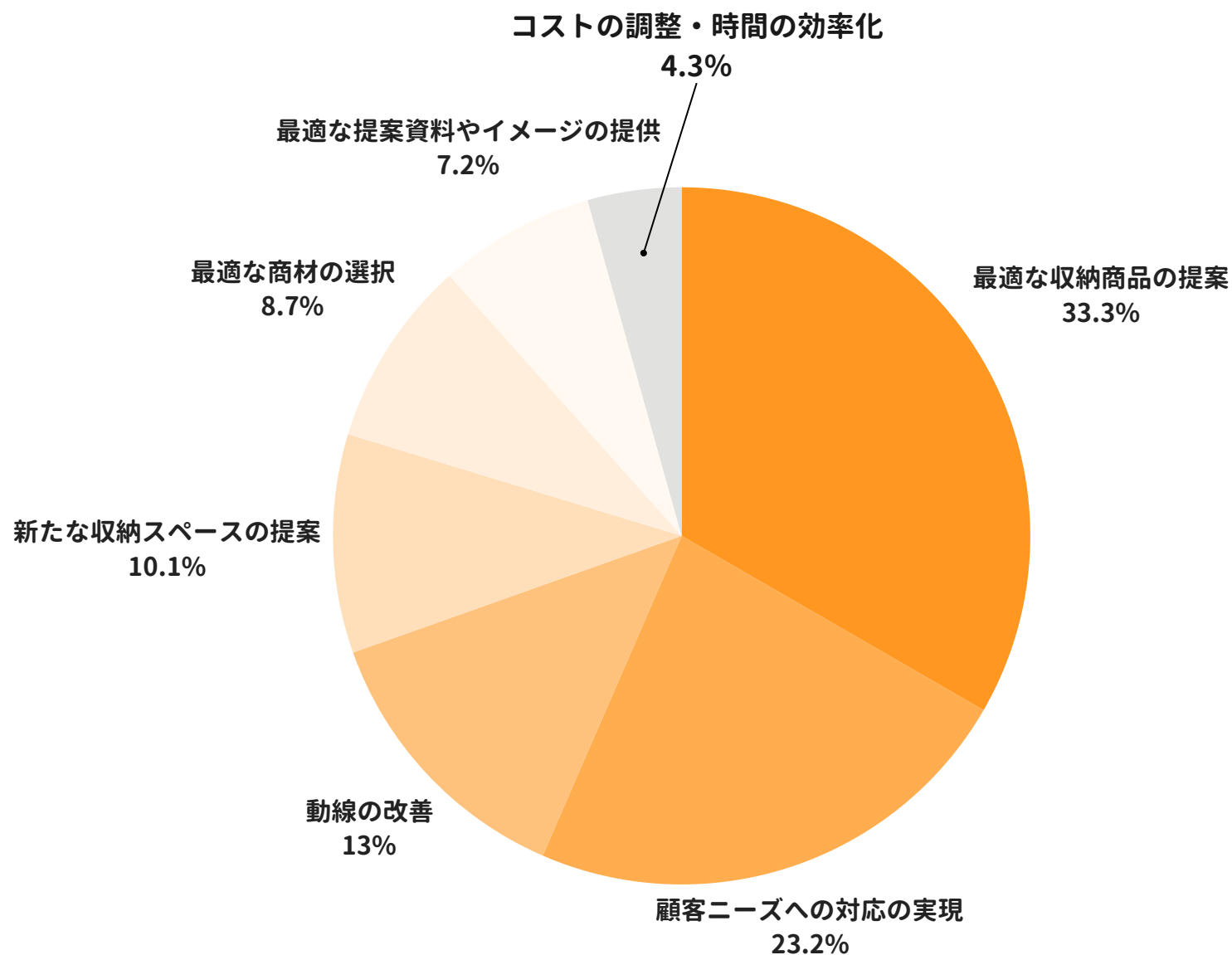
- ・ 確認不足による寸法誤り
- ・ 収納したい物のサイズを深く確認しなかった為、納まらないものが出来てしまった

その他

- ・ リフォームで早く商品確認したいお施主様がショールームの空きがなくて断念した

収納提案での過去の成功事例（内訳）

※自由回答の結果を内容別に振り分けてグラフで表示しています。



収納提案での過去の成功事例

最適な収納商品の提案

- ・ 固定棚や可動棚など細かく確認し、お施主様ご本人も気づかない、必要な場所に収納を設けることができた
- ・ 具体的に持ち物をどこにどのように納めればスッキリ片付くかをアドバイスして採用されご満足いただけた

顧客ニーズへの対応の実現

- ・ 顧客の家具に合わせた設計
- ・ 新しい収納セットの場所に昔から大事にしているもののコーナーを違和感無いように収納提案したら喜ばれた

動線の改善

- ・ 多兄弟用の服収納で、ママさんの負担を減らす回遊動線のオープン収納
- ・ 個室＋個室＋廊下の三方向からのウォークスルークローゼットは喜ばれた

新たな収納スペースの提案

- ・ 階段下のデッドスペースを利用した食品庫
- ・ デッドスペースを利用し大型絵画数点をキャスター付の台に乗せ引き出す収納

最適な商材の選択

- ・ パントリーに背面棚受けを設置してお施主様に喜んでいただいた
- ・ 階段部に壁厚を利用した収納

収納提案での過去の成功事例

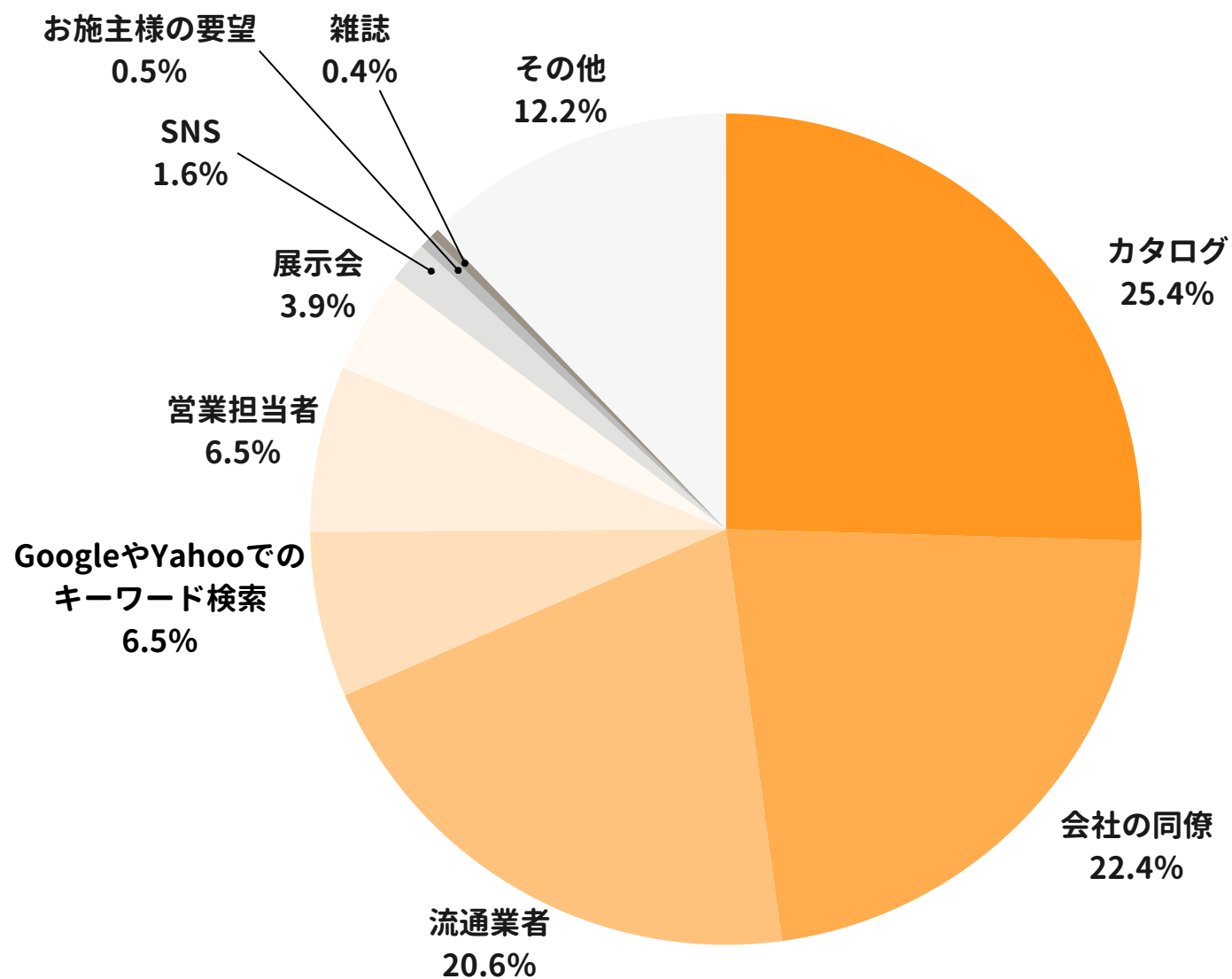
最適な提案資料やイメージの提供

- ・自分で完成パースをCG作成して完成後の仕様イメージが付きやすいようにしたら採用になった
- ・持ち物リストを使ってオーダー設計をしたので満足頂けた

コストの調整・時間の効率化

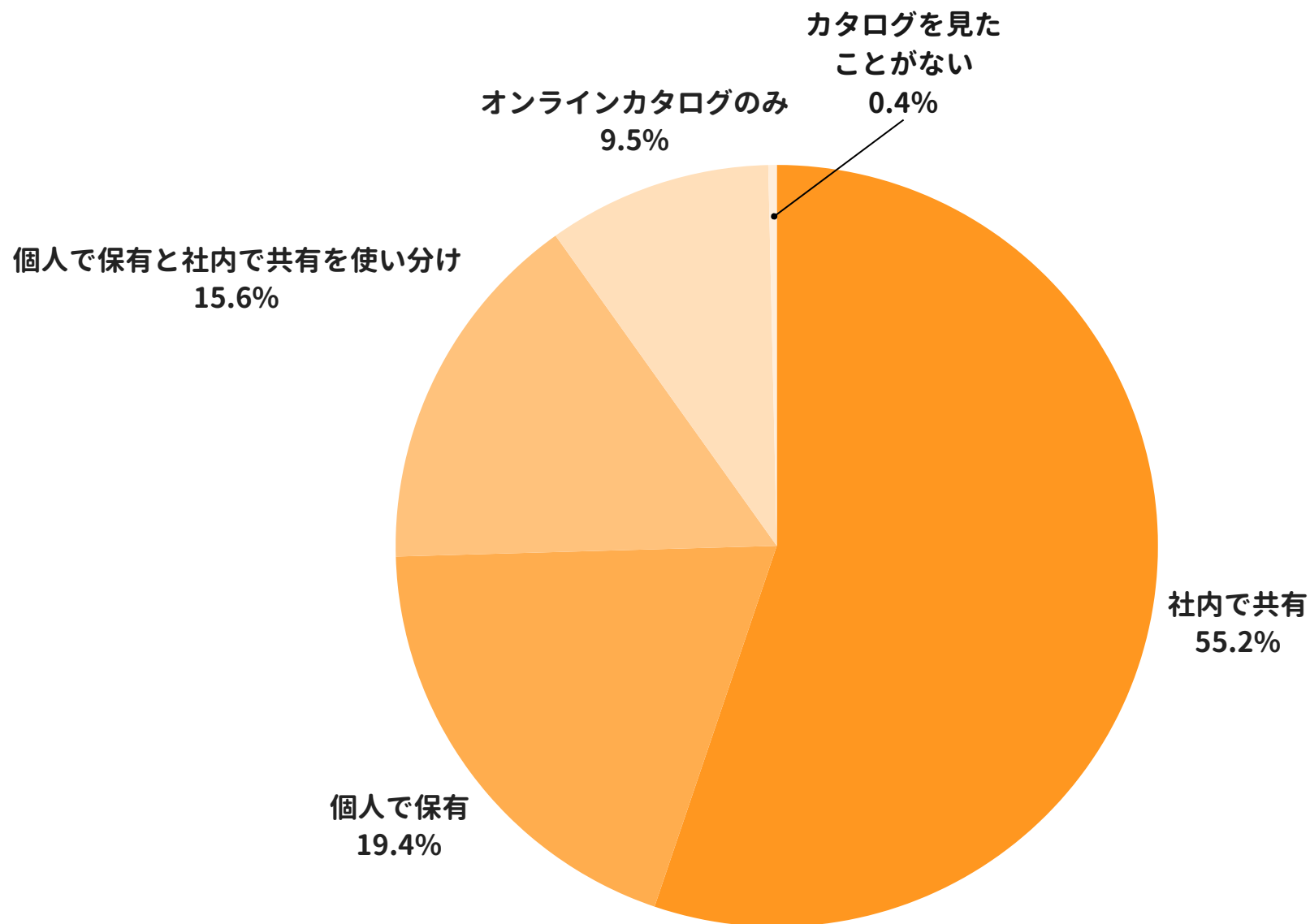
- ・自身による寸法取り、物量把握で間取の変更など後戻りが少なく打合せが進む
- ・既製品を組み合わせたたり、加工してのセミオーダー家具でコストの削減へ

南海プライウッドを知ったきっかけ

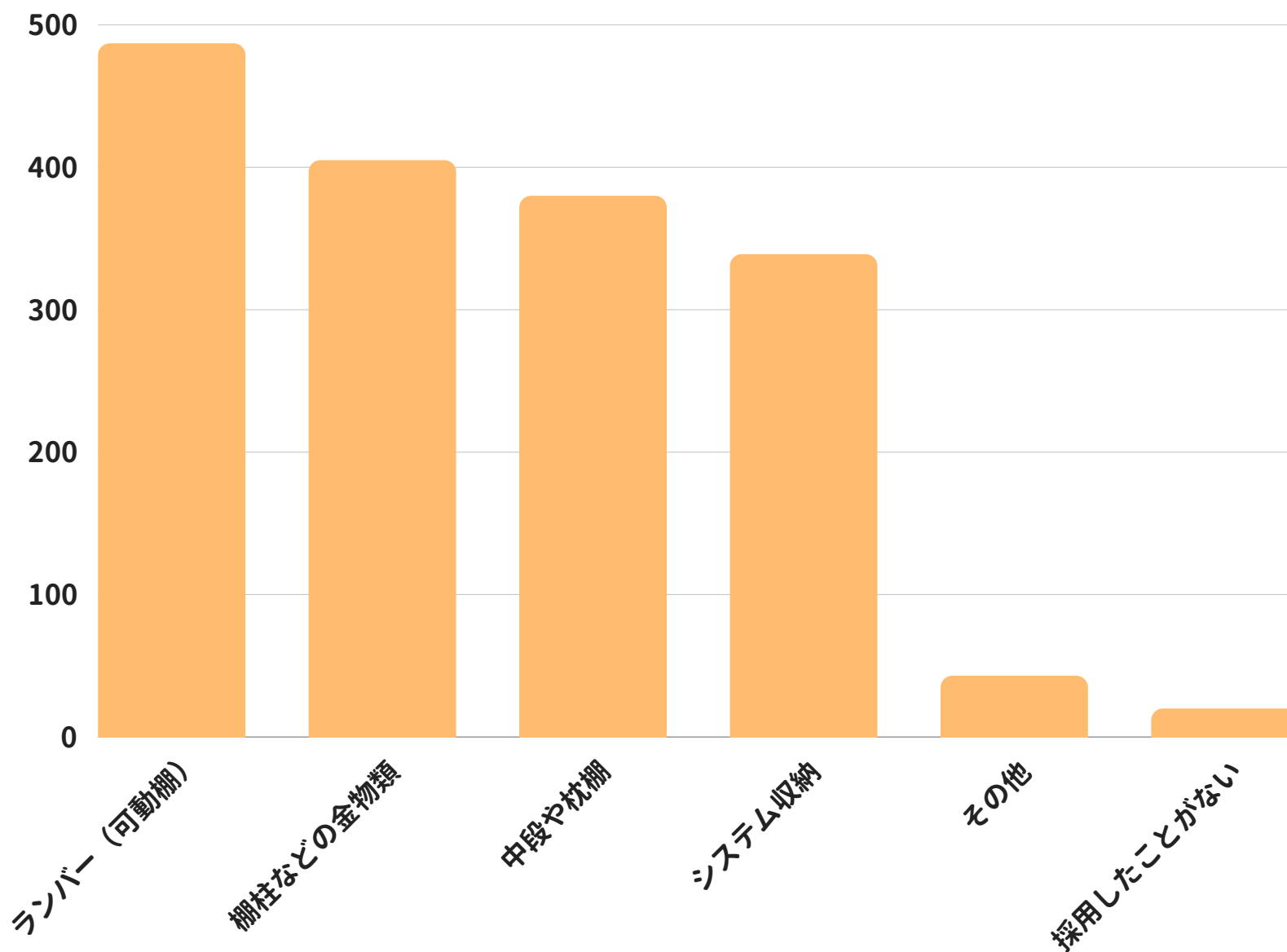


その他：収納アドバイザーの意見、 施工会社、ずっと使っているのに記憶が無い 等

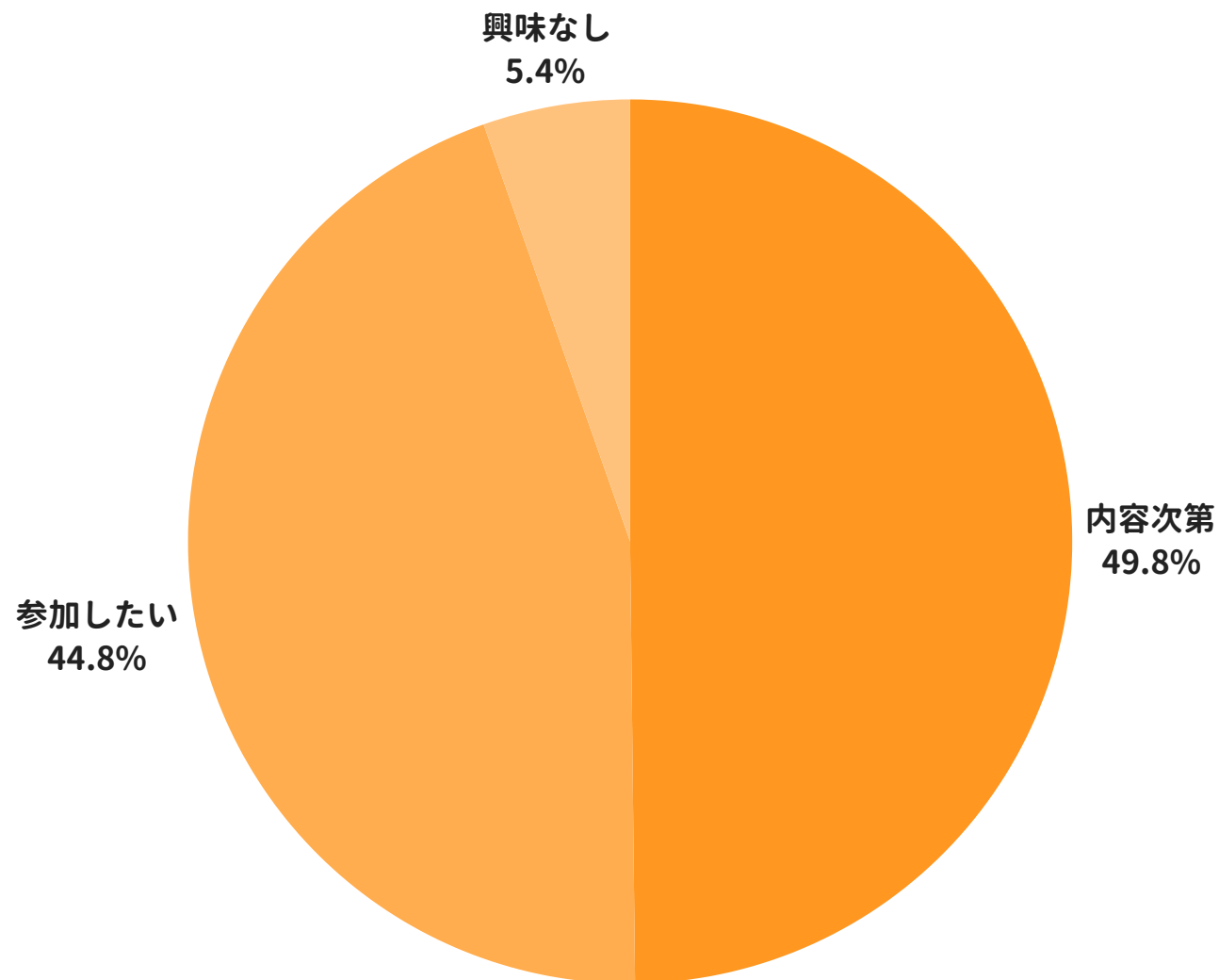
南海プライウッドのカタログの保有状況



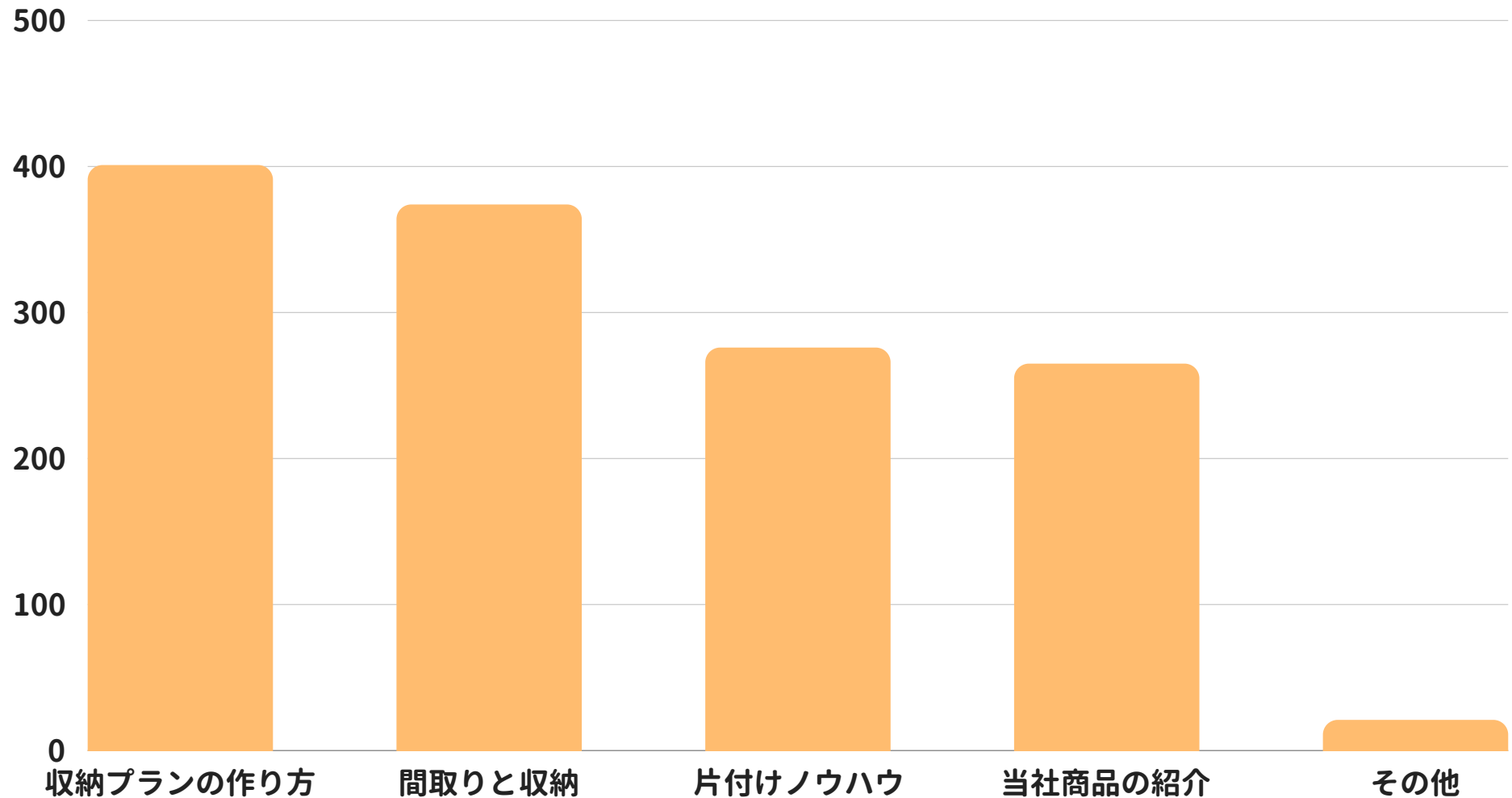
採用いただいたことのある南海プライウッド商品（あてはまるもの全て）



収納に関するウェビナーなどの勉強会の参加意思

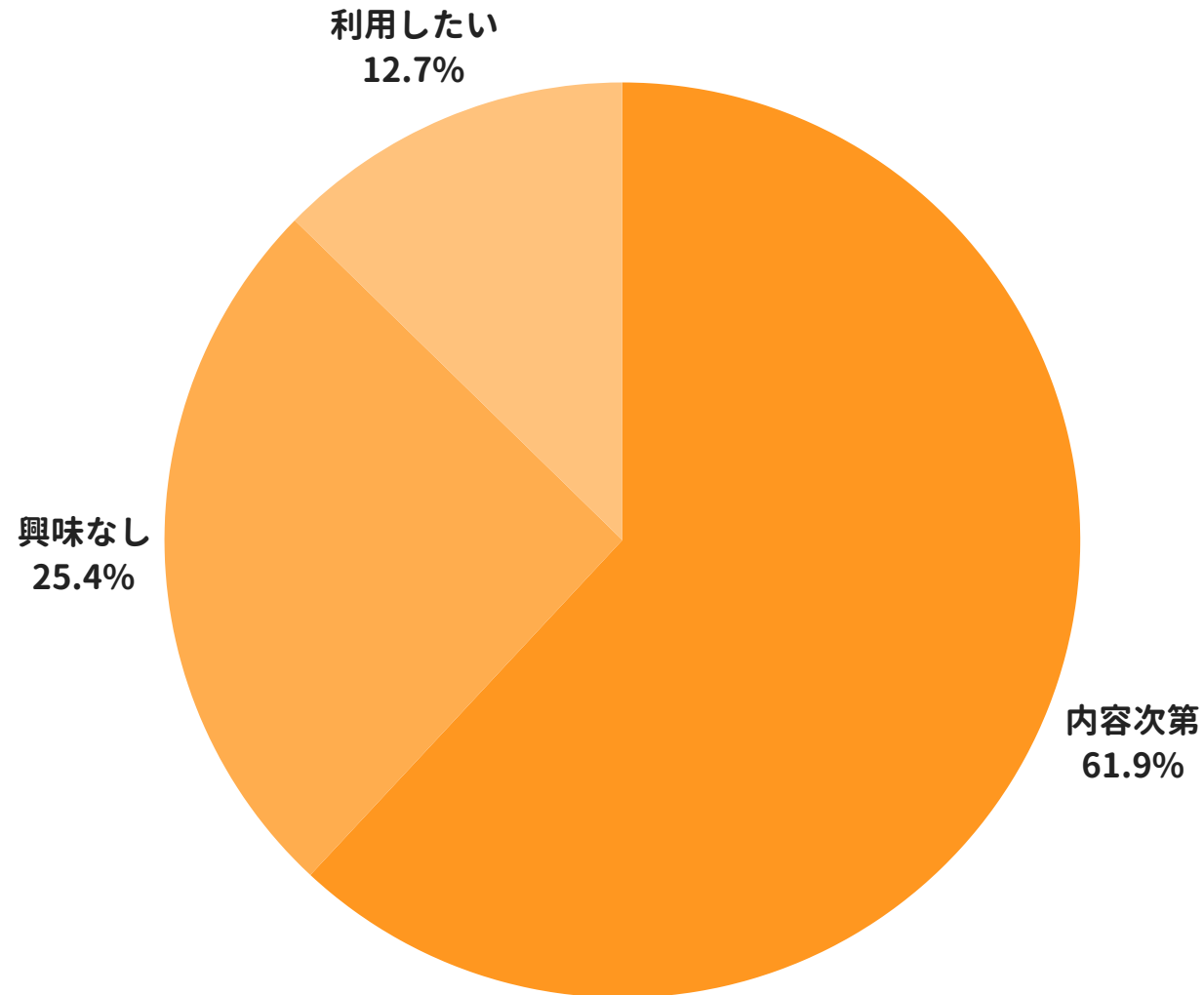


収納に関するウェビナーなどの勉強会へ「参加したい」・「内容次第」と回答した方の希望する内容（あてはまるもの全て）

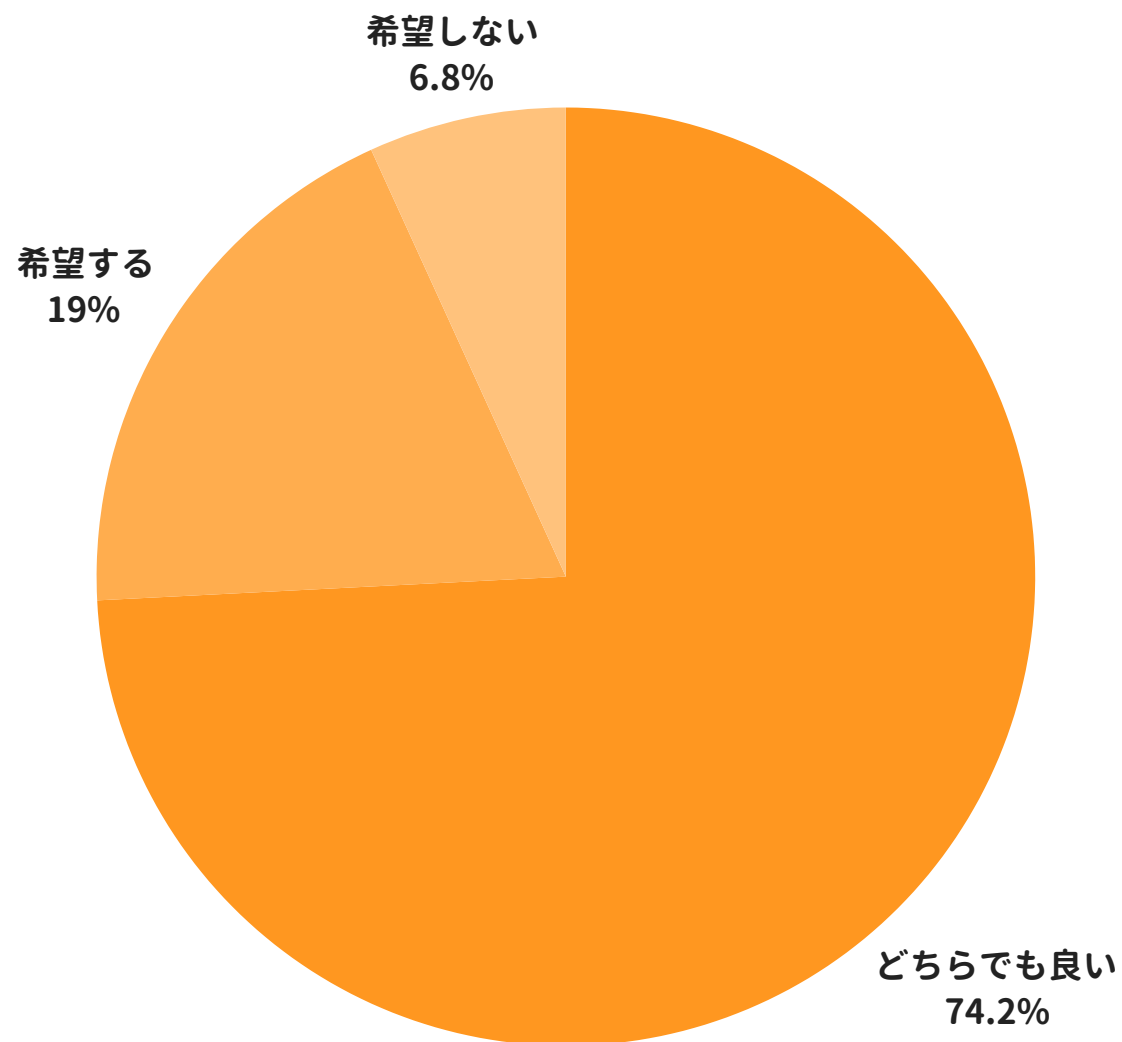


その他：リフォーム依頼で、片付けをしていただけるように誘導できるノウハウ、 実例をふまえた提案の仕方 等

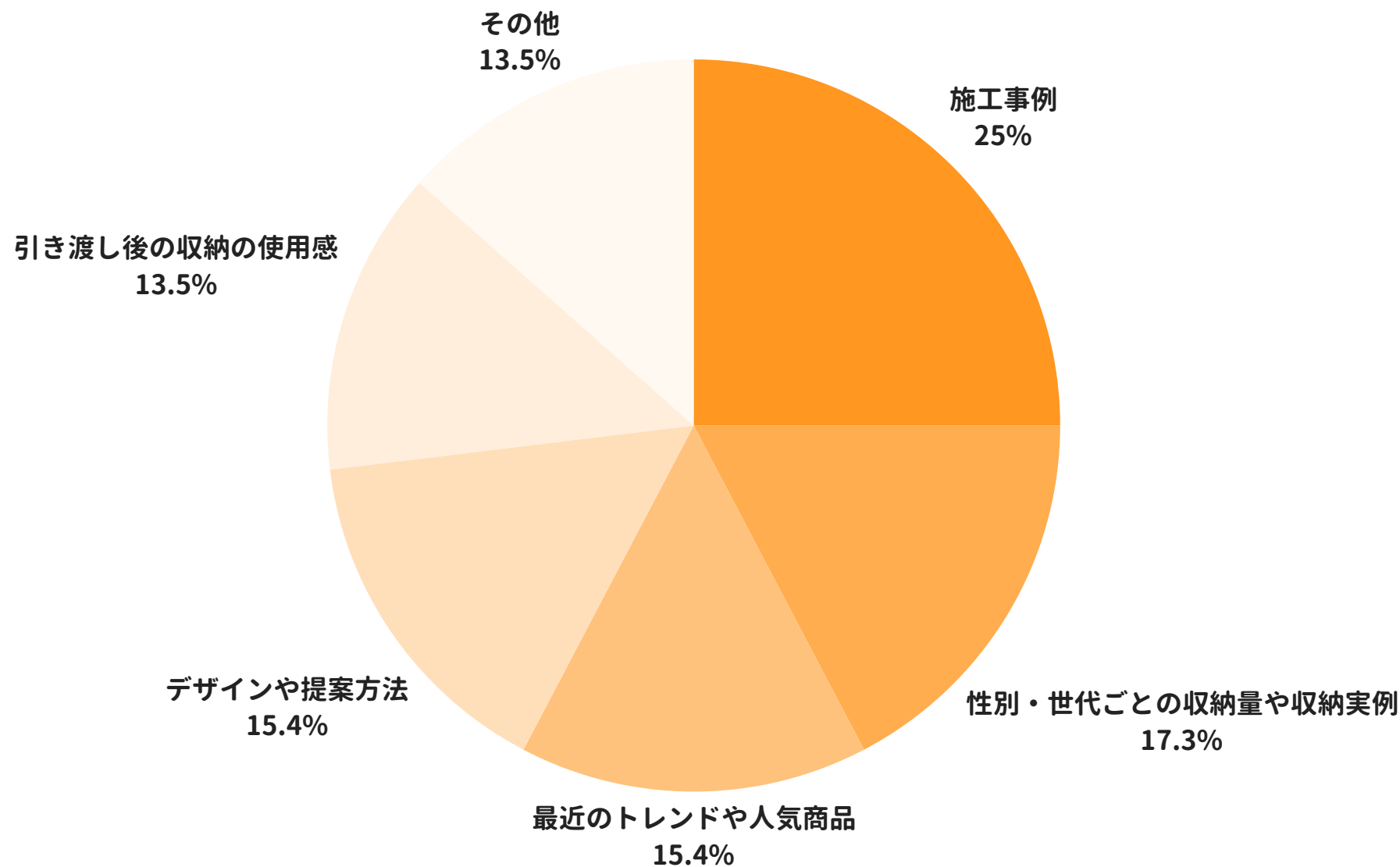
お施主さまへのプランニング提案の代行サービス（有償）があれば利用したいか



今回のような実態調査および結果の配信を他のテーマでも希望するか



どのような調査を希望するか



その他：収納の予算、延べ面積減で収納を犠牲にしない方法、収納プランニング 等