

COLUMN

時流を
読む

#01

インフレによってビルダーの勝ち条件が大転換 デフレ脳からインフレ脳へ

文：MSJグループ代表 鷗澤 泰功

「行列のできる工務店」ほど悲惨に

約30年続いたデフレの時代が終わり、世界はインフレへと突入しました。これは歴史的転換に値し、これまでの様々な常識が通用しなくなることを意味しています。経営者は、頭をデフレ脳からインフレ脳へと切り替え、真逆の経営感覚を持つことが問われています。

これまでの注文住宅ビルダーの理想経営とは「行列のできる工務店」でした。受注済の案件が積み上がり、数年間は営業をしなくても仕事がある状態が理想とされました。

しかし今は真逆のことが起きています。例えば2年前に工事請負契約をした案件は、受注額を上げて契約書を巻き直さない限り、原価の高騰により赤字は確実。デフレでは理想だった行列が、インフレでは悪に変わります。

インフレへのスピーディな対応がカギ

当然ビルダーの勝ち条件も大きく転換しています。一番の生命線は「粗利確保力」。仕入れ力を持ち、実行予算を

正確に管理し、原価上昇分を価格転嫁できなければ、直ちに赤字になってしまいます。

ポテンシャルが高いエリアは、都心に比べて土地価格の安い遠郊外や、国内回帰を進めるメーカーなどの産業が集積する地方。新築戸建市場が伸びる可能性があります。

また、住宅引渡後も長期的に施主と関係を持ち、有償メンテナンスやリフォーム、自宅売却サポートなどを推進し、新築に偏らない事業多角化も重要です。

強い危機感を持って真逆の感覚を身に付ける

長年デフレ脳で生きてきた私たちにとって、インフレ脳へと転換することはたやすいことではありません。しかし何もしなければ、すぐに赤字へと転落し、現金・貯金の価値も目減りし、倒産の危機に陥ります。経営者は、今すぐに頭を切り替え、様々な防衛をしていかななくてはなりません。私はこのことが企業の生死を分けると、強い危機感を抱いています。

DEFLATION → INFLATION



図：日本モーゲージサービス作成

デフレ脳

- 現金・貯金は価値が高い
- 「行列のできる工務店」が理想
- 在庫はコスト
- 利息が低いので資本回転率が低くても問題なし
- 売上減でも倒産しない

インフレ脳

- 消費・投資は価値が高い
- 「粗利確保力」がないと赤字になる
- 在庫は資産
- 利息が高いので資金調達コストがかさむ
- 売上減は倒産の危機

ビルダーの勝ち条件

- ① 粗利確保力
仕入れ力、実行予算管理能力、価格転嫁力の3つにより、確実に利益を確保する
- ② 遠郊外・地方エリア
- ③ 事業多角化力
理想の売上構成比は、新築5割、中古&アフター5割。生涯顧客化がカギ

戸建のメンテナンス費用をチャージする 経営的な安心感が大きなメリット

相羽建設はアフター事業に強みを持つ地域工務店です。このたび、サービスの導入を決定された相羽 健太郎社長（写真左）とメンテナンス・リフォーム部の佐々木 清部長（写真右）にお話を伺いました。



ーリフォームの年間売上が13年で8倍に成長したそうですね。どのようにして事業多角化を実現されたのでしょうか。

相羽 13年前、アフターを一番の花形部署にすると決意し、選り抜きの人材を集めて専門部署を立ち上げ、「家守りの会」という有料会員制度をつくりました。

佐々木 家守りの会では無料点検や無料出張をサービスとしています。当初はクレーム対応も多く非常に大変でしたが、諦めずに丁寧な対応を続けた結果、数年前からリフォームや新築の受注につながるが増えてきました。事業多角化だけでなく、新築事業への効果も感じています。

ーストック時代における工務店経営の新しい姿ですね。

相羽 しかし根強い課題もありました。いざリフォームのタイミングになっても、お客様にお金を用意頂かなければ、結局売上にはならないんです。現実として、教育資金

などと並行してお金を貯めることはなかなか難しい。戸建でもマンションのように、あらかじめ修繕費を保全するファイナンスの仕組みが必要だと考えていました。

ーメンテチャージを導入頂いた経緯を教えてください。

相羽 このような仕組みを当社で独自に作るには、様々な課題がありました。当社でお金を預かると収益となり、課税対象となってしまう。返戻金型の積立保険を導入したこともありましたが、今は適切な商品がありません。そんな時長年付き合いのあるMSJグループが、メンテチャージという制度を提供し始めたと聞き、すぐ導入を決めました。

ー導入されてみていかがですか。

相羽 お客様には「メンテやリフォームの費用をチャージするSuicaのようなもの」とご説明しています。チャージ分はいずれ当社の売上になりえますので、経営的に見通しがたち、安心感が生まれたことが何よりも大きいですね。

これからも地域工務店として、家を守り、資産価値を維持することに根気強く取り組んでいきたい。戸建でも修繕費の保全が当たり前になること、それが僕らの悲願です。メンテチャージはその一翼を担うものだと思います。

ーMSJグループでも住宅会社様のアフター事業支援に尽力してまいります。本日は有難うございました。

●所在地：東京都東村山市 ●創業：1971年 ●新築住宅着工数：年間約30棟 ●売上：年間約17億円 ●従業員数：約50名（役員、社員大工、パート含む） ●加盟FC：OMソーラー

メンテチャージ

「いつか」に備えて、お施様にメンテナンスやリフォームの費用をチャージ頂くサービス。アフター事業の収益化・再構築をサポートします。

続きはWebで
ご覧ください



デジタル版のご案内

<https://mirai.msj-group.jp/>

Webでも記事をご
覧いただけます

未来通信 DIGITAL
For Innovation of the Housing Industry



MSJ GROUP

Mortgage Service Japan Limited
日本モーゲージサービス株式会社

株式会社 ハウスジューメン

The housing industry platform of innovation
株式会社 住宅アカデメイア

一般社団法人 住宅技術協議会
Jutaku Gijyutsu Kyogikai