

COLUMN

時流を  
読む

#05

## 新業態：住宅再生・流通ビルダー

### 誰よりも早く良質な中古戸建に接触できる利点を活かせ

文：MSJグループ代表 鶴澤 泰功

#### 「注文住宅工事請負」のビジネスモデルは限界に

この30年で住宅業界は大きく変わりました。デフレと都市化により注文住宅着工数は減少を続け、分譲戸建・マンションのシェアが拡大しました。特にこの数年は注文住宅の減少スピードが著しく、国土交通省発表の2023年7月度着工統計によると20ヵ月連続で前年同月比割れが続いています。私は注文住宅モデルがいよいよ終焉の時を迎え、脱・新築偏重のタイムリミットを迎えていると感じています。

#### 副業として中古住宅市場に参入しても必ず失敗する

前回のコラムでは、住宅会社（工務店・ビルダー）の新たな活路として、住宅の資産化ビジネスについてお伝えしましたが、改めて詳しくご説明したいと思います。

一番のポイントは、「新築事業の副業として、現在の中古住宅ビジネスに参入する」という、短絡的な視点では敗北は必須だということ。一般的に中古住宅市場と言えば、中古住宅の売買仲介や、大規模リノベーション、買取再販等を指し

ます。しかしそれらは既に不動産仲介会社等の専門プレイヤーが存在し、彼らの方が上手くできるのは自明の理です。

#### 住宅会社のみが持つニッチな強みを活かす

後発参入だからこそ、住宅会社しか出来ない新業態の開発が必要です。不動産仲介会社等は、建築技術分野は不得手であることが多く、また手間がかかることからやりたがりません。中古住宅市場がマンション中心である理由はここにあり、良質な中古戸建の目利きが難しいことを表しています。

住宅会社は、竣工物件のアフターメンテナンスや改修工事を通じて、資産価値を維持・再生し、長期的に施主に寄りそうことができます。そして「住宅の資産化」を切り口として、住宅売却のタイミングを待つのです。すると、今までのOB顧客リストが、中古市場デビューを待つメンテナンスが行き届いた住宅リストへと変わります。「住宅再生・流通ビルダー」とも言うべきポジションが、今後住宅会社が勝ち残れる唯一の道ではないかと思えます。

### 中古住宅市場における各プレイヤーの事業領域と強み

イメージ

	点検・メンテ	設備交換	小規模リフォーム	住宅性能改修工事	査定	不動産仲介 [売主側]	不動産仲介 [買主側]	買取再販	リノベーション
不動産仲介会社	×	×	×	×	○	◎	◎	△	△
リフォーム会社（小規模）	△	◎	◎	×	×	×	×	×	△
リノベーション会社	×	×	×	△	×	×	○	○	◎
買取再販会社	×	×	×	△	×	○	○	◎	△
（従来の工務店・ビルダー）	○	○	△	△	×	×	×	×	○
住宅再生・流通ビルダー	◎	○	○	◎	○	◎	×	○	◎

## 住宅ローンで不動産仲介会社の課題を解決 MSJの高承認率と信頼性を実感

ニココ住宅ローンは2019年に設立、MSJ銀座店として代理店業務を開始し、主に都内の不動産仲介会社を中心に営業活動を行っています。代表取締役の田中伸氏に、代理店から見たMSJの特徴などを伺いました。



### 一住宅ローン分野の長いキャリアをお持ちですね。

おかげさまで社会人となって約30年、一貫して住宅ローンの仕事をさせて頂いています。ただ、1社に長く務めたわけではなく、信用金庫、地方銀行、信託銀行、メガバンク、モーゲージバンクというように様々な業態を渡り歩き、職種も営業、審査、債権管理回収、マーケティング、商品開発など、様々な立場から住宅ローンに携わってきました。

実は住宅ローンという商品でも、業態が変われば商品・審査特性も異なります。それらを幅広く熟知し、金融機関に多くのネットワークを持つのが当社の強み。しかしMSJ代理店としてはまだ5年目ですから、新人の気持ちを忘れないよう心がけております。

### 一なぜフラット35の代理店業を始められたのですか。

独立当初は、不動産仲介会社向けの住宅ローンセミナーを主事業とし、他金融機関のフラット35を紹介していました。ところが、受講者の方から審査がなかなか通らないという声が頻発したのです。実際に住宅ローン付けできて

こそ、不動産仲介会社の真の課題解決になり得ると考え、私自身でローン付けのお手伝いをしようと決意しました。代理店フィー事業という多角化の狙いもありました。

### 一なぜフラット35FCの中からMSJを選ばれたのですか。

MSJは銀行出身者が多く在籍していることが大きな理由です。モーゲージバンクと一口に言っても、実は様々で、金融ではなく不動産業界出身者が多くを占める会社も多く、企業文化も全く異なります。そのようななかで、MSJはコンプライアンスが徹底されており、金融機関として大事なところを抑えていると感じます。

### 一代理店としてどのようなことにお感じになりますか。

MSJの大きな特徴は、承認率の高さと審査スピードの速さだと思います。近年ではAI審査を取り入れる金融機関も増えてきましたが、私は人の目で行う実質審査こそが大切だと思っており、MSJはその質が高いと感じています。

MSJでは、顧客属性を幅広く見て、例えば現時点の年収が低かったとしても、その原因や今後の年収アップの見込みなど、丁寧にストーリーをつくり、説明して頂ける。ひとつの案件に対してきめ細やかに向き合う姿勢が、承認率の高さに繋がっているのだと思います。また代理店に寄り添うスタンスが一貫してぶれません。これからも代理店として、MSJと長く取引を続けていきたいですね。

株式会社ニココ住宅ローン ●所在地: 東京都中央区 ●設立: 2019年 ●事業内容: 金融コンサルティングサービス、講演及び研修事業、貸金業代理店 ●従業員数: 2名

後編では、独自の営業手法について詳しくお話を伺いました。後編は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  
MSJ 日本モーゲージサービス

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