

COLUMN

時流を
読む

#07

建材流通停滞はなぜ起きたか

背景には、「請負モデル」の限界あり

文：MSJグループ代表 鶴澤 泰功

建材仕入れが出来ない?! 与信問題の拡大

住宅建設における事業環境が大きく変化しています。なかでも私は、与信問題の拡大を非常に深刻だと見ています。背景には、コストプッシュインフレや円安により建材価格が高騰していることや、住宅建設業の利益率が低下し、住宅会社の財務内容が急速に悪化していることが挙げられます。

住宅会社から「建材の仕入れがままならず、着工出来ない」という声がある一方、建材会社からも「売掛金回収リスクが高く取引に慎重にならざるを得ない」という声も聞かれ、業界全体に影響が及んでいます。私は問題の根底には「請負モデル」による商慣習そのものの限界があると考えています。

「請負モデル」がつくった産業構造

実は、住宅会社が材料を仕入れ施工し完成の責を負う「請負モデル」が主流となったのは戦後で、戦前は材木屋が材料を手配し、大工は工事のみ行う「材工分離」が主流でした。

1949年、適正な施工や発注者保護を目的とした建設業法

が施行され、現在の請負モデルへと舵が切られたのです。住宅会社にとっても材料仕入が利益確保の一つの手段となり、住宅産業を動かすエンジンとなりました。

住宅産業を再定義し新たなモデル構築急げ

しかし現在、請負モデルは新たな課題を浮き彫りにしています。そもそもこれは、住宅会社の安定した与信を前提に成り立っており、仕入から入金までのリードタイムが長いゆえの回収リスクを、取引先の与信管理によりヘッジするため、コスト増につながりやすい側面があります。それが現在、インフレによるコスト上昇により、顕著に利益が圧迫される事態につながり、住宅会社の財務内容が急速に悪化。請負モデルが限界を迎えてしまったと言えるでしょう。

問題解決のためには、請負モデルありきの常識にとらわれず、柔軟に再定義を行わなければなりません。適正な施工や発注者保護を大前提に、ICTや金融の最新技術も活用し、新たな産業モデルの構築すること急務だと私は考えています。

様々な環境変化が、住宅産業モデルの再定義を促している

経済・社会環境が大きく変化している

デフレ → インフレ

- 特に輸入材は円安を受けて原価急上昇



マイナス金利 → 解除へ

- 住宅ローン金利が上昇すれば大打撃



建設分野に関わる法改正

- 建設2024年問題や4号特例廃止は目前



消費者購買力の低下

- 実質賃金が住宅価格に追いつかず



倉敷ハウジング株式会社

▶ 延長保証保険・住宅設備保証・サポートデスク・助っ人クラウドなど

長期保証制度で使うサービスをハウスジーマンに一本化 残業削減、情報一元化メリット実感

倉敷ハウジングは、1976年創業の地域ビルダー。パナソニックのテクノストラクチャー工法を活用し、安定して受注を獲得しています。代表取締役社長の吉山政志さんに、長期保証制度やDX化について伺いました。



—テクノストラクチャーの実績が全国トップクラスです

阪神・淡路大震災以降、当社では「自然災害からお客様の命を守る」ために耐震を第一に掲げています。

テクノストラクチャー工法は、耐震性能に加え設計の自由度も高く、注文住宅に最適なツールだと思っています。とはいえ、良い家は耐震性能だけではなく、住み心地やデザイン性などのバランスが大事。当社には家づくりに熱心なスタッフが揃っており、設計力の高さも強みです。

—そのバランスの良さが安定受注の秘訣なのでしょうね

当社は経営効率を重視する大手ではないからこそ、施主の様々な要望に寄り添うことができますし、ハウスメーカーより金額も安く小回りもききます。大手ハウスメーカーと競合する案件では、かなりの確率で受注できています。

TVCMなどは行っておらず、受注の7割はOB顧客や不動産業者からのご紹介です。数ある業種のなかでも、住宅会社が潰れるほど迷惑なものはありません。竣工物件を守る責任もありますし、事業の継続性を一番に考えています。

—長期保証制度はいつから運用されていますか

施主への安心提供のため、6年前から始めました。点検を外注しつつ、瑕疵保険、設備保証、コールセンター、顧客管理システムなど、全て違う会社のサービスを組み合わせることで制度をつくりました。ですが、情報が散らばり連携できておらず、非効率だなと感じていました。

—データ連携はDX化の鍵と言われますね

私も以前からDX化への関心は高かったのですが、一度導入すると切り替えも難しいと考え、慎重に情報収集をしていました。西日本豪雨が発生した時は、紙や自社サーバーで情報を管理するリスクを痛感しましたね。当時は残業も多く、2024年問題も迫るなかで、大きな課題でした。

—2年前からMSJグループをご利用いただいています

瑕疵保険、設備保証、サポートデスク、助っ人クラウドなどMSJグループに一本化しました。さらに引渡までの情報管理として、電子受発注に強いダイテック社のクラウドも導入中なのですが、ダイテック社と助っ人クラウドはデータ連携ができるので有難いです。最終的には助っ人クラウドに全ての情報を集約できるようになり、業務がスリム化されて従業員の残業がかなり減りました。サービスを一つにまとめるメリットを強く感じています。

後編では、始動したリフォーム事業についてお話を伺いました。後編はWebをご覧ください。



倉敷ハウジング株式会社 ● 所在地:岡山県倉敷市 ● 創業:1976年 ● 従業員数:23名 ● 年間着工数:約70棟 ● 年間売上:約20億円 ● 加盟VC:パナソニックビルダースグループ

デジタル版のご案内

Webでも記事をご覧ください

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

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 ハウスジーマン

The housing industry platform of innovation
株式会社 住宅アカデミア

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