

COLUMN

時流を
読む

#08

「新しい材工分離」が解決の鍵 BIM、電子マネー、保証の活用で住宅建設業を持続

文：MSJグループ代表 鷗澤 泰功

前回、建材流通停滞が起きている背景に「請負モデルという商習慣の限界」があると考察しました。今回は続きとして、私が考える問題解決の手法についてご説明します。

建材流通停滞を解決する「新しい材工分離モデル」

「新しい分離発注モデル」のゴールは、住宅会社の与信に関係なく建材がスムーズに流通すること。施主が建材を購入する分離発注を下敷きに、最新技術を組み合わせることで現代風にアレンジします。

消費者保護の目線を持ちつつ、建材・施工を発注できるスキームや、スムーズな納材・施工管理体制、適切な利益確保などの各要件については、BIMや金融サービスを使用することでクリアになります。具体的には次のとおりです。

BIM、電子マネー、クラウド、保証など使いこなす

●BIM…施主が建材を発注できるためには、設計の精度を上げることが必要です。そのために、BIMを使い、建材一つひとつをもデータ化し、建材ボリュームを正確に積算します。

●ステーブルコインなどの電子マネー…納材・工事完了のタイミングで即時決済（入金）できる技術です。モノと決済のタイミングがずれるほど高まる与信リスクを最小化し、請求・支払の手間を大幅に削減し、効率化も実現します。

●クラウド…納材・工事出来高を正確に管理し、適切に工事を行うために、情報管理を行います。

●完成保証・つなぎ融資などの金融サービス…施主にかかる建物未完成などのリスクをなくし、消費者保護を行います。

住宅建設業の持続と、消費者の住宅購入を促す

新しい材工分離モデルは、住宅会社にとって大きなメリットがあります。受注後の材料高騰リスクを負う必要がなくなり、適切に利益を確保でき、建材仕入れをしない分、資金繰りもスムーズになります。多層複雑な建材流通がシンプルになることで住宅建設コストも削減され、消費者の手に届く価格帯で住宅を販売できるようになるでしょう。今こそ産業一体となって取り組む必要があると、私は強く感じています。

「新しい材工分離」モデルは住宅建設をどう変えるか

住宅会社



- 与信に関係なく建材仕入れができ、資金繰りもスムーズに。原価割れリスクも軽減する
- 住宅価格が安くなり、より幅広い年収層に営業ができる

建材会社



- 売掛金回収リスクがなくなり、住宅会社の与信に関係なく建材を出荷し売上がたえられる
- 与信管理・請求処理にかかる手間が大幅に削減する

住宅購入者



- 建材の中間マージンがなくなり、マイホームを安く買える
- 何にいくらかかるのかが明確になり納得感を持って発注できる

ハウスジーマン商品をプラスして顧客支援に活用 住宅会社との信頼関係を強化

安心計画は長年、3次元CAD「ウォークインホーム」の販売で首位を誇り、全国5,000社の住宅会社と取引を行っています。高田 政和 代表取締役社長(写真右)と岸田 延孝 営業部長(写真左)に、お話を伺いました。



—CAD販売の分野に参入されたいきさつを教えてください

高田 今から24年前、保険営業出身の先代社長が、ウォークインホームに強い感銘を受けて、自身の営業力を武器に、見ず知らずの住宅業界に飛び込んだと聞いています。その後は事業を「住空間提案システムの販売とサポート」に絞り、専門分野を深掘りすることに尽力してきました。

—昨年、東証プライム上場のDTS子会社となりました

高田 DTSと当社は、システムの開発・製造元と、販売代理店という関係であり、子会社化により製販一体となりました。私はDTS執行役員と、当社社長を兼任していますが、当社の顧客支援力とDTSの開発力が一緒になることで、より相乗効果が出るようになったと感じていますね。

—全国の住宅会社と強いコネクションをお持ちです

高田 社長就任後驚いたのは、社員一人ひとりの人間力の高さでした。先代が人材育成に注いだ情熱が当社のDNAとなって、取引先を第一に考える企業文化につながり、多くの住宅会社と取引頂ける企業に育っていったのでしょう。

岸田 当社では住宅営業における受注改善のための、プレゼンシステムを多く取りそろえ、導入後のサポートまで一貫して行っています。最近では、AIがプラン提案を行うマイホームロボというサービスも人気です。住宅会社の課題を良く知る当社だからこそこのサービスだと自負しています。

—住宅業界の変化をどうお感じになりますか

高田 住宅業界は中小企業が多く複雑ゆえDX化が遅れているものの、スマートフォンの普及によってITへの敷居が下がり、ユーザーの裾野は劇的に広がったと思います。

岸田 コロナ禍では、VRによる空間体験やプレゼンができるシステムも引き合いが急増しました。お困り事が多い時ほど、課題解決ニーズも増えるのだと実感しましたね。

—ハウスジーマンの取次店として、新築住宅かし保険などの取次においても、高い実績を上げて下さっています

岸田 当社とハウスジーマンの商品は相性が良いと感じています。どちらも住宅会社の課題解決を切り口にしており、経営者層に提案するという共通点があります。最近では住宅会社のニーズも進化し、業務改善など幅広い提案が求められるようになりました。そんな時、ハウスジーマンの商品を紹介すると喜んでいただけることも多いです。当社の差別化にもなっており、シナジーを感じていますね。

後編では、住宅会社への課題解決の取組みについて伺いました。後編はWebをご覧ください。



安心計画株式会社●本社所在地:福岡県福岡市●設立:1988年●従業員数:61名●事業内容:住空間提案システムの活用支援●株主:株式会社DTS(100%)

デジタル版のご案内

Webでも記事をご覧ください

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

未来通信 DIGITAL
For Innovation of the Housing Industry



MSJ Housing for next GROUP

Mortgage Service Japan Limited
日本モーゲージサービス 監

株式会社 ハウスジーマン

株式会社 住宅アカデミア

一般社団法人 住宅技術協議会

お問合せ 日本モーゲージサービス株式会社 TEL: 03-5408-8160 MAIL: msjg-mirai@m-s-j.jp

©Copyright 2024 MSJ GROUP. All Rights Reserved.