

COLUMN

時流を
読む

#09

コスト高問題が解決しないワケ 住宅業界はガラパゴス化の集合体？

文：MSJグループ代表 鷗澤 泰功

新築住宅建設におけるコスト高問題は深刻です。様々なコストダウンを講じてみても、なぜ抜本的な解決が難しいのか。その原因と、私が考える解決策を考察してみます。

住宅業界はガラパゴス化進み、多くの“ムダ”が発生

住宅建設における設計図は、確認申請へ向けた2次元CADが主流です。施工や木材加工などの後工程では、確認申請図をもとに、施工図、伏図やプレカット図などを新たに作成しています。また積算においても、部材の量を正確に拾うことは難しいため、余分に見積り発注されます。これらが積み重なり、生産性低下やコスト高につながっているのです。

背景にあるのは縦割り構造。住宅産業には、住宅会社をはじめ、建材会社、プレカット工場など多くの業種が存在しますが、それぞれが独自のシステムで発展してきました。個別にDX化を進めてみても、各分野間で重複している糊しろ（ムダ）は残っているため、コストダウンが難しいのです。

鍵は3D。バーチャル上で設計、積算、施工検討が可能

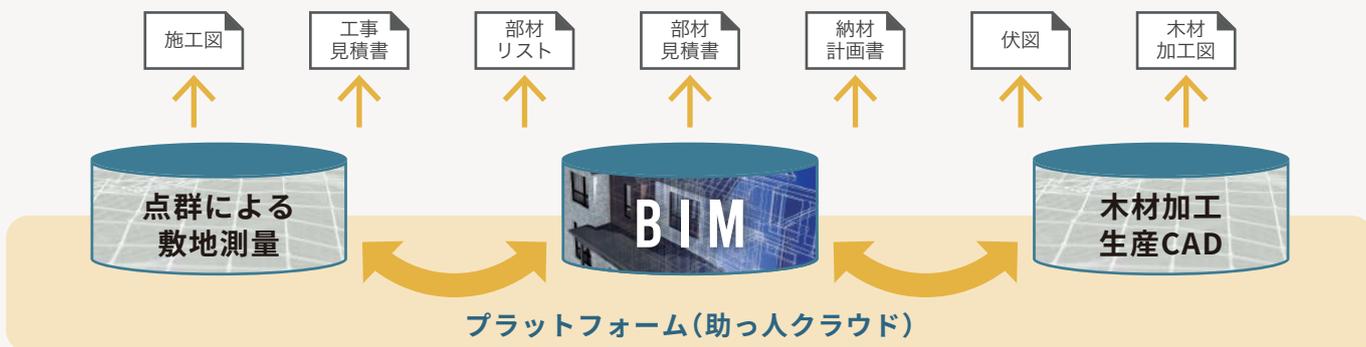
それらを解決する中心となるのがBIM。建材一つひとつを形状・仕様・コストなどの情報とともにデータ化しバーチャル上で組み立てる3D設計手法です。3Dはパースなど営業面で活用されていますが、真骨頂は別にあります。使用部材が正確にリスト化され見積りが容易になるほか、下地割付など施工図とも連動するなど、施工段階でこそ有用なのです。

3Dは設計だけでなく、点群による敷地測量、木材加工の生産CADなどで独自進化を遂げています。これらをつなぐことで、設計の前後工程の糊しろがなくなり、抜本的な生産性向上と、コストダウンにつながると私は考えています。

様々な3D技術をつなぐプラットフォーム目指す

重要なのは、これらのガラパゴス技術をつなぐプラットフォームの存在。MSJグループではつなぎ役となり、助っ人クラウドをプラットフォームに、電子送金代行機能の開発も進め、住宅建設をビジネスモデルから刷新していきます。次回、改めて詳しくご説明したいと思います。

3D技術をつなぎ、糊しろ（ムダ）を排除 ～様々な図面や部材リストなどへの展開も容易に～



中古戸建の弱点 逆手に取り急成長

買取再販事業のリスクは瑕疵保険でヘッジ

リアルティは神奈川県外エリアを中心に、戸建に絞った買取再販事業で急成長する総合不動産会社です。年間100棟超の規模に事業を育て更なる成長を目指す、代表取締役の山下 智弘氏にお話を伺いました。



一不動産事業全般を手掛けるなか戸建買取再販が好調です

資本金100万円を握りしめて起業し、10期目を迎えました。中古戸建再生販売（戸建買取再販）は、売買仲介の集客のきっかけにと2期目から開始し、今では年間実績100棟を超える当社グループの中核事業へと成長しました。

当社の主エリアとなる神奈川は、土地から注文住宅を建てるにはコストが高すぎ、建売は狭く似たデザインばかり。中古戸建にリノベーションでデザインをプラスすることで、戸建検討層のニーズに合致したと思っています。

一中古戸建再生販売の特徴を改めてお伺いできますか

まず新築に比べプロジェクトのリードタイムが違います。建売は仕入～販売まで1年近い時間をかけますが、中古住宅再生販売なら3ヶ月程度まで短縮できる。銀行からの借入期間も短く、経営リスクが少ないという評価をしています。

スピードと工事費は利益率に大きく関わります。設計部署を社内に立ち上げ分社化し、施工会社をグループ化するなど基盤を整備してきました。また、施工は常に10社ほど

で相見積取り、タイミングと金額を重視して決定しています。他にも資材仕入れは当社で行うなど、グループ全体で最大のシナジーを発揮できる事業スキームになっています。私自身前職の大手不動産会社で売買仲介の現場とマネジメントを両方経験したことが、多いに役立っています。

一中古戸建再生販売は、中古マンションに比べ仕入れが難しいイメージがありますが、実際はどうなのでしょう

確かに中古マンションの仕入れは、高度なノウハウを必要とせず参入障壁が低い。ですが競合が乱立しています。それに比べると中古戸建の競合は1/10になるため、私はメリットしかないと考えています。ただ、中古戸建なら何でも仕入れるわけではなく、社内基準を満たし採算がとれるものに厳選します。昨年度は8,000棟超を候補として検討しましたが、販売まで至ったのは110棟ほどです。

一中古の戸建住宅は、工事にとりかからないと躯体の状態がわからないなどで忌避される面があると思います

そこは逆転の発想ですね。当社では「物件には雨漏りや傾きがある」という前提で事業スキームを構築しており、実際、仕入物件の30～50%に雨漏りがあります。ですから事業のリスクヘッジとして、ハウスジーマンの「既存住宅かし保険」は欠かせない存在です。

後編では、買取再販ローンなどのレビューについて伺いました。後編はWebをご覧ください。



リアルティ株式会社 ● 本社所在地: 神奈川県横浜市 ● 設立: 2014年 ● 売上高: 約50億円 ● 従業員数: 61名 (グループ含) ● 事業内容: 総合不動産業

デジタル版のご案内

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

Webでも記事をご覧ください

未来通信 DIGITAL
For Innovation of the Housing Industry



MSJ GROUP
Housing for next

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

JGK 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.