

平成22年度地域木造住宅市場活性化推進事業費補助金成果報告書

1. 事業名 住宅生産者の経営基盤改善のための積算システムおよびエスクローの開発および導入に関する事業
2. 事業実施期間 平成22年6月11日 ～ 平成23年2月28日
3. 事業主体 アイデア住宅研究会
4. 事業の成果

<事業目的>中小工務店の倒産から住宅購入者を保護する事を基本とし、更には多くの取引業者などの連鎖倒産による地域経済への負のインパクト軽減を目的としています。背景として、ここ数年リーマンショックに端を発する世界的経済不況が続くなか、中小工務店の倒産により住宅購入者が様々な損害を被る。また、取引業者の連鎖倒産も後を絶たない状況にある事をご承知のとおりです。中小工務店には、今後必要と思われる技術革新への対応や長期的なメンテナンス体制の維持、継続ができない業者も含まれており、これら企業の経営基盤の改善を支援し、万が一の倒産に備え、住宅購入者や取引業者が損失を被らない様にするシステムが早急に必要と思われる事からアイデア住宅研究会を設立し、住宅購入者の保護や中小工務店の活性化を目的として活動をしてまいりました。

<事業活動内容>

- (1) 経営基盤の改善を急務とする中小工務店に、積算システムの優位性とエスクローの合理性を伝え、制度に加盟してもらい活用促進を図るために、セミナーを8回実施いたしました。

*セミナー内容

- 1) エスクローについての説明

他社で運用されているエスクローとの比較説明。本エスクローの様々なメリット（顧客からの信頼・与信力アップ・人件費を含むコストダウン・苦しい資金繰りからの開放など）を説明します。

- 2) 積算システムの説明

システムのハード面をサポートするメーカー担当者による、他社比較や操作の簡便性などの説明。ソフト面のシステム開発担当者による、基本操作デモンストレーションを行います。

- 3) 加盟店の体験談

質問形式でエスクロー・積算システム導入による経営改善状況などをお話いただき、セミナー参加者からの質問にお答えいただきます。

- 4) 営業サポートの説明

エスクロー・積算システムに加えて、母体である益田建設のオリジナル商品の提供やTV・ラジオCMなどの営業支援内容の説明をします。

以上のような内容を基本にセミナーを開催し、エスクロー制度の理解促進や活用をPRしてまいりました。中小工務店への周知は順調に推移しており、加えて、新たに建築業参入の意思を持つ企業も強い関心を示しており、今後もセミナーの開催を継続して行う予定です。



セミナー開催（東京）



セミナー開催（長野）

新たに積算システムを導入および導入度を検討中の住宅生産者は以下の通り。

① 株式会社吉住工務店（兵庫県丹波市）

さらなる業務改善を目的として、平成22年4月に積算システムを導入。

② 株式会社エステートリンク(長崎県大村市)

従来から不動産業に携わっているが、事業多様化を目的とし、平成22年9月に積算システムを導入。本部の指導により、未経験の分野にありながら、平成23年2月末現在で受注1件、受注見込み2件で、着実に新事業を展開しております。

③ 検討中の住宅生産者 河村総合建築（徳島県勝浦郡）、㈱マイハウス（熊本県荒尾市）、リタ設計㈱（長崎県佐世保市）等10数社

***積算システムの優位性**

一般的な積算システムは2次元CADをベースに過去の施工実績の請求金額を㎡・坪数で平均値を算出し、それに安全率を10～15%乗じて算出するシステムで、坪当たり何万円という積算のため、その見積りと実行額（工事完了後の業者請求額による原価）に大きな誤差が生じます。一般的な工務店の経常利益率が平均2%程度の中で、あまりにアバウトな信頼性の低い積算システムとなっています。これに対し、マスイデアCADは日本ユニシスとの共同により、弊社の施工実務経験者が実際の施工業務を熟知した上、3次元データにより部資材の実使用面積数量を誤差少なく算出できるソフト改良を行い、実行金額とほぼ同額の積算が出来るようにした点が、他社積算システムに比べて優位性を持っております。また、操作性が簡便で、専門的知識の少ない者でも容易に習得・操作出来るというメリットがあります。CAD専門家をなかなか採用できない中小工務店でも、一般の事務職者でも十分に使いこなせる積算システムとなっております。更に積算から発注書の作成まで連動しており、なかなか発注書発行まで出来ない中小工務店の業務支援や経営管理にも役立つシステムとなっております。

***エスクローの合理性**

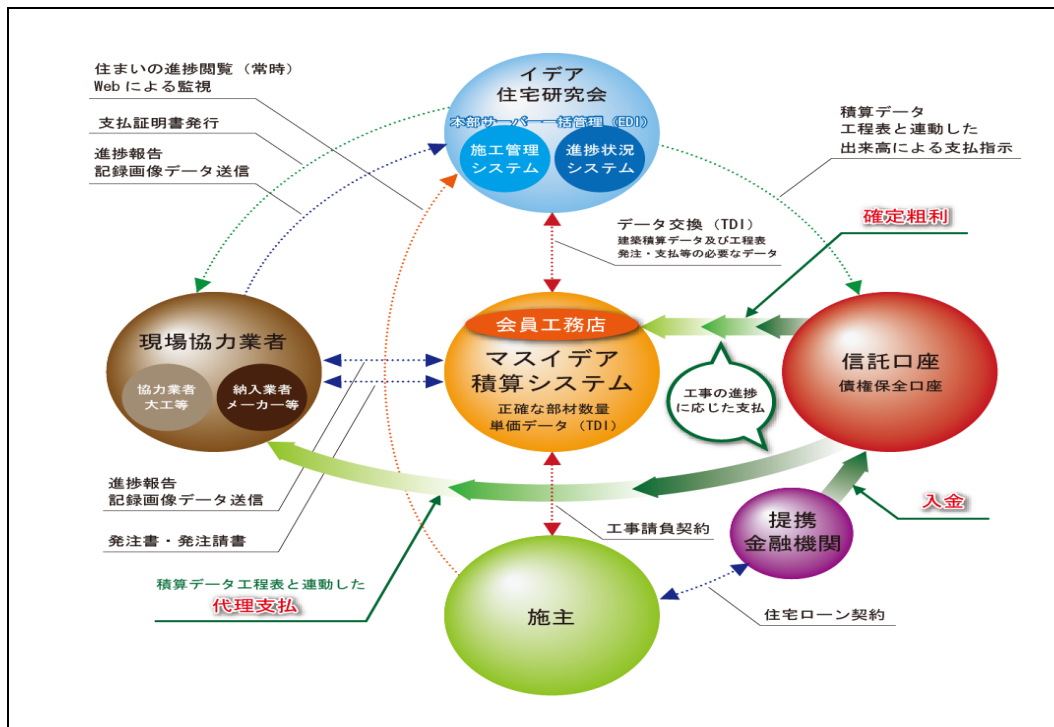
与信力・経営管理力の乏しい中小工務店に、住宅購入者の建築資金を数ヶ月に渡って資金管理させる事は非常に危うい面がありますが、住宅購入者の支払資金を第三者信託口座に預け、建築工程の進捗に合せて過払いにならない様に工務店に支払う事。その信託口座を管理する第三者機関が、資金的裏付を持ち住宅の完成を保証する事は住宅購入者の資産保護上、合理的決済システムと言えます。又、マスイデアのエスクローは資材・工事代金も信託口座よりメーカー、納入業者、施工業者に直接支払うシステムの為、工務店倒産等によるメーカーなどの連鎖倒産を防げるシステムになっている点の特徴です。住宅購入者及び中小工務店、又、住宅資材納入業者にもメリットある三方良しの合理的なシステムとなっております。

(2) イデア住宅研究会への加盟店に対する経営指導

マスイデアシステムのPR活動と平行し、既存加盟店へ積算システムとエスクローの有効活用の指導および積算ソフトのアップグレードを行うことで、加盟店の業務処理能力向上を通して、事業展開に寄与する活動も推進してまいりました。

***積算ソフトのアップグレード**

- 1) 設計、積算、帳票出力、工程管理、支払い指示までを一元化して運用できるようにバージョンアップを行いました。
- 2) 入力忘れ防止のため、入力ガイドを付加。入力ミス防止のため各項目ごとのチェック機能のバージョンアップを行いました。



積算システム及びエスクローのイメージ図表

以下は主な加盟店

① 三和建設株式会社 (埼玉県上尾市)

平成21年7月に民事再生を申請し経営破綻に陥り、同時期に加盟した工務店。エスクロー活用により、経営破綻したのにも関わらず、粗利率30% (従来比10%アップ) に成功。その後も経営指導継続および積算ソフトのアップグレードにより、さらに数パーセントの粗利率アップを果たしている。現在は年間ベースで20棟請負うまでに、経営再建を果たしております。

② 株式会社アイ・スタイル

平成21年5月に加盟した個人経営の新規工務店 (社員は社長一名で、建築経験無し)。経営指導により、未経験でありながらも、一人で営業、工事、監理を行っております。人的面で請負棟数には限りがある (年間ベースで3棟) もの、エスクロー活用によって利益が明確になっていることから事業拡大を図りやすい環境にあります。

5. 今後の展開

住宅購入者の保護、中小工務店の経営支援、工務店取引業者の債権リスク回避など制度としては十分に整いつつあります。しかし、中小工務店はエスクロー制度の有効性を理解しつつも、建築代金を第三者に委託する事に関して、強い抵抗感がある模様で、セミナー内容に既存加盟店の成功体験などを加え、制度のPR活動を継続実施予定です。昨今、セミナー流行りで雑誌掲載やDM活動では中小工務店等をセミナーに勧誘出来ないため、プレカット業者・流通業者とタイアップしての勧誘活動を強化する予定です。本年11月、12月に東京国際フォーラムなどでセミナーを開催してきましたが、2012年に於いて、2月11日の東京開催を皮切りに2月17日からは福岡、大分、鹿児島と九州各地でのセミナー開催の予定となっており、引き続きマスイデアシステムの普及促進活動に注力する予定です。

以上