[設計・施工]の力を[営業・経営]につなげる

Monthly ARCHITECT BUILDER

**6** 2023

# 

特別抜粋版

私道) 1 項 2 号道路

Free

縮小傾向にある注文住宅市場を主戦場とする工務店が、 受注減を補うための「シン・住宅ビジネス」に取り組むにあたり まず考えるべきこととは一。

住宅業界に身を置いている(らしい)ケンジと松太郎が、 ビジネステーマごとにQ&A形式で徹底解説。 各テーマの最後には、より理解を深めるための「よみとき事例」として 工務店が取り組む具体的な実例を紹介する。

的QSA

特別抜粋版

ケンジ

ツキノワグマ4歳♂。工務店 数社に(勝手に)出入りしている。 現場監督兼多能工らしい。性格は 好奇心が強く飽やすい。尊敬する 建築家は比賀健二(縄文人)。 趣味は睡眠。暖かいとうた た寝、寒くなると冬眠

### **CONTENTS**

02 CASE 01 | 新規事業

11 CASE 02 | 分譲住宅

24 CASE 03 リノベ事業

松太郎

シバイヌ3歳♂。なぜ か建築全般に詳しい。設計 を生業としているようだ。性 格は几帳面でマイベース。尊 敬する建築家は辰野金吾。趣 味は世界の様式や エキの変異を探ること

AB拡張機能



編集部が選んだ 注目ポイント解説動画

※本誌発行日に新建ハウジング公式YouTubeチャンネルで公開予定



# **CASE**



# 新規事業「超〕入門 Q&A

インフレと給与据え置きのダブルパンチで注文住宅の市場は大幅に縮小中。将来の業態転換を見据えた 新しい取り組みが必要です。とはいえ今はまだ過渡期。どのようなスタンスで新規事業に 取り組めばよいのでしょう。企画のポイントをケンジと松太郎が解説します。

取材・構成:大菅力

取材協力:Reborn < P42 よみとき事例 くず不動産 < P44 よみとき事例 自然派ライフ住宅設計



### 工務店は住宅ビジネスをどのように 多角化すべき?

まずは自社の技能・技術やつながりを棚卸し。それらを生かす 新規事業を考案して多角化を図る。売り上げ確保とともに テストマーケティング的な視点をもって中長期的な方向性を探る





インフレで値上げが止まらないな。



一方で給料は上がらない。完全にスタグフレーションだね。国全 体がどんどん貧しくなっていっている。



給料が上がらないから求人を出しても人がこない。だから慢性 的な人不足。



それこそクマの手も借りたい現場もあるだろう $(-^{-}$ 



犬の手よりは大分器用だからな(エ゚ロ゚)ニヤッ

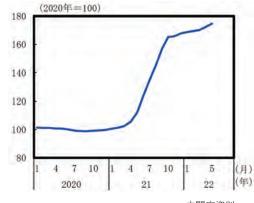


…原材料の値上げ分を販売価格に転嫁しないと給料も上げよう がない。負のスパイラルはまだまだ終わらないね。



いろいろな商品がまだまだ値上がりするわけだ。

### 国内企業物価指数(木材・木製品)



内閣府資料

- 資材高騰により、木造住宅の価格は4年前の約2割増。職人の手間賃が上がると、さらに2~3割はすぐに上
- そうなると注文住宅は最低3000万円からになる。世間の給与水準が多少上がる程度だと大多数の人は注文住 宅に手が出なくなるな。住宅ローンの超低金利もどこまで続くか。
- 注文住宅は高額所得者向けの市場になっていく。そうなるまでにどれだけ時間が掛かるか。問題はそこ だけだろう。
- 工務店のなかにはすでに高額所得者向けの家づくりに舵を切っているところもある。むしろ当然の動きなんだな。
- そういうことだ。とはいえすべての工務店がいきなり高額所得者向けの家づくりに転換できるわけではない。
- それはそうだ。将来の業態転換を見据えつつ過渡期ならではの取り組みが絶対に必要になるだろう。
- それが多角化だ。どんな業界でも危機のときや現状を打破して売上を伸ばそうとするときは多角化を図る 動きがある
- ラーメン屋がそうだな。スープの種類を増やしたり、爆食系のメニューを足したり、酒を置いたりと試している。
- 多角化は売上補填であるとともにテストマーケティングでもある。業態変化の方向性を探る作業でもあ るんだ。
- でもラーメン屋みたいなことが工務店でやれるのかな?
- できるよ。まずは自社の技能・技術やつながりを棚卸ししすることだ。それを生かす事業を考えていけばいい。



### 【〕●② 技能・技術とつながりの 棚卸しとは?

営業や設計、施工などあらゆる業務の なかから得意な作業を抽出。事業化を 図る。現有戦力だけで完全な新規事 業は無理なので、強みをより伸ばすか 隠れた強みを探し出しす方向で検討





多角化の方向を探るには技能・技術とつながりの棚卸しをしろとい う話だったけど、技能・技術って具体的には何?



会社や社員に何ができるかということ。君なら冬眠とか。



まあな(-~'-)



もっとも永眠のほうが世の中の役に立ちそうだが $(-^{-}$ 



…冬眠用のカロリーにしてやろうか(- -<sup>□</sup>)



真面目な話をすると、広報や営業、設計、施工などあらゆる業務の なかから得意な作業を抽出。それらを用いて既存事業と相乗効果 が生まれる事業を検討する。



宅建士がいる、大工がいる、積算が得意、構造計算ができる、手描き パースが短時間で書ける、職人に睨みを利かせられる、多能工がい る、とか細かく見るといろいろありそうだ



多角化といっても**現有戦力だけでまったく新しいことをやるのは** 無理だから、強みをより伸ばすか、隠れた強みを探し出して仕事に **する**。ここを間違えないようにね。



誰もが考えるのは宅建士を生かして不動産を扱うこと。工務店は建 物をつくることは得意。そのベースとなる土地や中古建物を仕入れ られたら既存事業と相乗効果が生まれるよね



今の話は分譲住宅とかリノベ再販ということかな?



そうだね。注文住宅というマーケットインの世界にプロダクトアウ トの世界を加えてると相乗効果があるんじゃない?



さっき言ったようにそれが現有戦力でできれば問題ない。たとえば 不動産を扱える人材がいるからリノベ再販をやろうとなったときに、 リノベに向いた技術者がいないとできない



確かにそうだ。分譲住宅にしても、不動産を扱えても建売住宅の営業をできる人間がいないと事業として回ら ない。



そこなんだよ。特定の技能・技術をもつ人間が1人いれば立ち上げられたり、1社とのつながりでできる事業 **が確実**なんだ。



そうするとニッチで小さな事業にになるな。



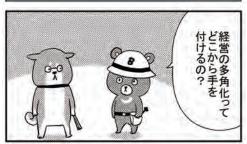
小さな事業を1つずつ増やすほうがリスクもなく、テストマーケティングを兼ねられる点からも確実だ。



なるほどな。 そもそも**新規事業の売上げはわずかでも、その事業により本業が伸びればそれでもよい**わけだも のな。



独自の人脈









もっと速い、もっと高性能な 住宅用3次元CAD をお探しの企業様へ

ぜひ当社に お任せください!

をご活用くださ

最新の申請スケジュールはお気軽にお問い合わせください

※採択率:2017年~2022年3次までの実績(過去利用等の特定要件がある場合を除く)





最終利益を意識した連動積算・プランニング!



プレゼンデータをそのまま申請図書に!



# 史上最速! Walk in homeはココまで進化しています!

### 一気通貫で生産性が劇的にUP!

プレゼン、見積り、申請…あらゆる工程で大活躍! 1つのCADデータを全業務で 連動できるので、手戻りを削減! スピードUP! 業務効率UPを実現します。

高機能プレゼン	追客	外皮計算	一次エネ
ZEH	耐震等級3	基準法準拠	自動積算

### 業界初! V-Ravクラウドレンダリング

<u>さらに、「V-Ray for Walk in home」を導入すれば、Walk in homeから直接</u> V-Rayクラウドレンダリングが可能に。ワンクリックで超高速&高精細レンダリング を可能にします。

レンダリングスピード4倍

複数枚同時レンダリング



今お使いのCADとクオリティを比べてください!/

Walk in home+V-Rayのスゴさをお確かめいただけます。

●高精細V-Ravクオリティ内外観CGパース収録(5カット程度)

●EOPAN(360°VR)データ収録 ●イオグランツオリジナルVRゴーグルをプレゼント

●最新トレンドを取り入れたコーディネート提案

▶イオグランツが無料で作成(先着10社・1社1回限り) ▶最短 3営業日で納品 ▶平面図・立面図・配置図だけで作成可能

創業22年・数々の受賞実績が「信頼」を証明!









補助金、製品、プレゼンボード作成に 関するお問い合わせはこちら



別添の専用ハガキをご利用ください

イオグランツ A https://eog.co.jp/ WEB

### 株式会社イオクランツ

本社:大阪市中央区久太郎町3-1-29 本町武田ビル9階 名古屋支店:名古屋市中区錦2-18-5 白川第6ビル3階 埼玉支店:さいたま市浦和区仲町1-12-1 カタヤマビル4階





## "トリプルガラス"の窓リフォームで、 既存住宅の省エネ化を推進。

脱炭素社会の実現に向けて、課題の一つとなるのが住宅の省エネ化。

特に膨大な既存ストックを抱える日本では、既存住宅の断熱性能向上が重要なテーマとなります。 TOSTEMの取替窓「リプラス」は、ハイブリッドフレームにトリプルガラスを組み合わせることで、スマートなデザインと

圧倒的な断熱性能を実現。かつてない窓リフォームを通じて、日本の既存住宅の省エネ化を推進していきます。



### トリプルガラスで圧倒的な断熱性能

トリプルガラス仕様の「高断熱汎用枠」なら、3枚の ガラスと2重の中空層で高い断熱性能を実現。

### 1窓あたり約半日でリフォーム完了\*\*

古い窓の上から新しい窓を取り付けるだけのカバー 工法。壁工事・足場不要で、1窓あたり約半日\*で完了。 ※施工時間は現場の状況により異なります。



### 異なる種類の窓への取り替えも可能

より採風性に優れた窓へ、より気密性の高い窓へ、 ニーズに応じて異なる種類の窓への取り替えも可能。

TOSTEMの取替窓 リプラス







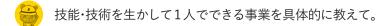


### 

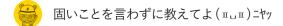
. **A** 

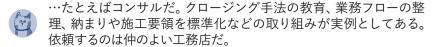
技能・技術を生かして1人でできる事業が向く。 その1つが経験を生かしたコンサル。一部作業の外注を兼ねるとよい。 つながりを生かした建材や建具、家具の製造販売も可能性がある

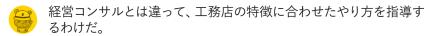














見込み客のクロージングのための勉強会。講師はエリアの異なる他社の工務店社長。社員以外が一社などの肩書で講演を行うことで説得力が増す(自然派ライフ住宅設計)

実例を挙げる。A工務店はリノベのweb集客が強くて構造や温熱、現場が弱い。B工務店は逆。A工務店はB 工務店にリノベの構造計算を依頼。次いで積算、さらに現場相談と依頼。

まずは構造計算や積算業務でA工務店の社員からの信頼を勝ち得て、どんどんカバーする領域が広がったわけだ。ちなみにこの例だと外注兼コンサルの費用はいくらなの?

月に4棟のリノベの構造計算と積算、ラインなどのよろず相談で100万円だ。年間1200万円ということだね。この くらいの売上の事業を増やしていくのが中小工務店の多角化の基本だ。

おるほどね。こういう視点で新規事業について考えると、BtoBの事業の可能性が意外に大きそうだ。

「つながり」を生かす方法もある。たとえば建材や建具、家具のの販売。付き合いの深い建材メーカーや建具屋、大工に依頼して独自製品を製造。それを仲間の工務店に販売する。

□ コンサルもそうだけど、BtoBの事業は工務店仲間が大事なんだね。お互いに客になる可能性がある。

新規事業で大事なのが今後の住宅市場の大きな流れを見据えて、事業がその流れと合致することだ。

それもある。加えて**省エネ基準の義務化、4号建築の縮小などの大きな法改正**だ。これらにより工務店は「ゼネコン化」を求めるられる。自社に足りないものがどんどん露わになる

基本はエンジニアリングだね。**リノベ含めて耐震や防火、断熱性能が遵法的だと図面と検査で示す必要**が出てくる。

その部分が得意な工務店にとっては新規事業の宝庫だね。







扇建築工房から独立した 建材会社fan materialの 取り組み例。三角焼きで 焼杉を製造。分厚い炭化 層をもつため栗色が長く 持続する(■2)。名栗仕 上げのムクの床板(■)。 これも同社の製品。この ほかプロフィルウィンド ウを中国より輸入。総売り 上げは年間約1億円(fan material)



コンパクトで高性能。

地球環境に配慮した、エコワン第5世代モデル。

省エネ性と経済性を高める新制御「ターボヒーティング」搭載。



エコワンX5は従来のガス給湯器と比べて

エネルギー消費量  $CO_2$ 排出量 年間ランニングコスト 約38%削減\* 846%削減\* 852%削減\*

 今ならエコワン導入で
 経産省、給湯省エネ事業として今なら、

 本コワン導入で5万円が補助されます。

 詳しくは公式サイトをご覧ください。



※国立研究開発法人建築研究所(協力:国土交通省国土技術政策総合研究所)による「建築物のエネルギー消費性能に関する技術情報」で公開されている平成28年省エネルギー基準に準拠した「エネルギー消費性能計算プログラム(住宅版) Ver.3.31」(6地域)による算出(2022年11月現在)。コスト算出条件:年間給湯+おいだき負荷18.3GJ,LPガス料金450円/m³、電気料金目安単価27円/kWh。CO.排出量算出条件:電気/電気事業者別排出係数(特定排出者の温室効果ガス排出量算定用)一令和2年度実績—R4.17環境省・経済産業省公表代替値。LPガス/温室効果ガス総排出量算定方法ガイドラインVer1.0平成29年3月環境省。従来型ガス給湯器・給湯暖房タイプ





安心と心地よさ、 そして高い満足度

# せになる断

DECOSDRY that makes you

新聞紙をリサイクルしたセルロースファイバー断熱材「デコスファイバー」 断熱欠損を生じない乾式吹込み工法「デコスドライ工法」

- 断熱は施工が命 JIS A 9523 認証品×断熱欠損の生じない工法でプロが責任施工
- デコス=長期断熱性能+高い付加価値 性能劣化なし+吸音性・調湿性など多機能
- 信頼と実績 20年で累計3万棟、木の家には木質繊維系断熱材が自然の理









DEVELOPMENT COORDINATION SYSTEM 株式会社 デコス×【



A 日本セルロースファイバー断熱施工協会



エイム株式会社

〒332-0002

既存木造住宅を現行の耐震基準以上に!!

埼玉県川口市弥平2-20-3 エイムWingビル 

受講者には修了証を発行します







### 





中小工務店向きの業態が買主専門不動産屋と空き家など 地域の問題解決を図る不動産屋。前者は工務店の競争力強化と クロージングの短期化、後者はリノベ用物件などの仕入強化が期待できる

- 新規事業の方向性が見えてきたな。**技能・技術、つながりを生かして担当者1人でもできるエンジニアリング** 志向の外注兼コンサルや工務店仲間への差別化製品の販売だね。
- 可能性があるのはそこだね。
- 実際に成功例もたくさんある。それでも工務店は家を売る新規事業に手を出したいはず。売り上げも大きいしね。
- 当然だが「売り上げ=利益」ではないし、事業経費や競合他社などのリスク、大きな流れを踏まえた事業継続性をよく見る必要がある。何らかのかたちで家を売る新規事業あり気で考えるべきではない。
- じろうな。でもQ4の「流れ」の話では出てこなかったけど、ストックビジネスは大きな潮流ではあるだろう?
- それはそうだ。その意味で不動産を扱えるのは意味がある。ただし技能・技術を生かすやり方ではなく新規雇用になる。**業界経験者を雇うには仲介や管理で約1500万円の売り上げが必要**だ。
- それか不動産を扱うことで本業の売り上げをそれだけ伸ばすかだな。
- その方法の1つが買主専門の不動産屋だ。自社の土地なし客の専任となり土地を探す。他社との競争力 高まり、土地建物のトータルで予算調整できるので利益が残りやすい。
- 工務店の不動産部門でそれをやると仲介料を値切られそうだ。別会社にするのがよさそうだな。
- あとは**空き家を含めた地域のお困りごとを解決するための不動産業**だな。値段が安ければどんな不動産にも 客は着く
- **安価な仲介手数料で激安物件のマッチングをやりつつ、中古住宅を上手に仕入れてリノベ再販などで利益を上げる。**もともとリノベが強い会社に向くモデルだな。
- ぼろぼろの建物でも扱ってくれるとか評判になれば、リノベ再販やリノベ賃貸に活用できる物件情報なども所有者から直接得られたりするだろうから、利点は大きいと思う。
- とはいえ不動産に関しては人次第というところもあるな。同じ思いで取り組める不動産業界の人材が雇用できるか。
- **その通り。先ほどの事業のかたちだと大きくは稼げない。不動産業界は一発当てたい人のほうが多いからね。**















浅川リノベハウス。築50年超の木造平屋を高断熱リノベ。家賃8000円、水道代と光熱費合わせて月12500円の定額制の賃貸住宅に。管理も自社で実施(12)。室内側から断熱改修(3)。41既存は築古の和風住宅。条件が特殊な「訳あり不動産」の仲介例。入居者退去後、10年間空き家の2階建て事務所棟。1・2階合わせて約55㎡で家賃5万円。入居務のDIYリノベ希望(50)。境界が不明確な巨大な山林。境界画定と整備費用が掛けられる人に安価で譲りたいという案件(7)[写真はすべてリボーン]

ビルダー・工務店の 経営者様 必見!

### 導入実績約300社!! ※関東・東海での実績です。

お引渡し後の戸建て住宅 定期点検代行サービス

### アフター管理サポートサービス

「定期点検」と「維持管理情報の蓄積」が自動的に実行される 「住まいのアフターマーケティング」システムです。

点検案内 テレアポ

定期点検

点検履歴 情報活用





ビルダー様・工務店様のアフター体制構築支援なら

同封のハガキでお気軽に資料請求もできます

お問い合わせは こちらから▼



東京事業本部 TEL 03-3400-7517

東京都渋谷区渋谷1-17-2 TOKYU REIT渋谷宮下公園ビル10F [WEB] https://ig-corp.jp/



宅配ボックス設置をご検討の集合住宅オーナー様・管理組合の皆様にうれしいお知らせ!

国土交通省 こどもエコすまい支援事業の要件を満たせば ダイケン宅配ボックスを設置すると…

金が交付されます!



こどもエコすまい支援事業 対象製品

集合住宅向け宅配ボックス 〈屋内·共有仕様〉TBX-D·BD型 詳細をWEBで チェック!





株式 **ゲイケン** 本社:大阪市淀川区新高2-7-13 会社 **ゲイケン** TEL:(06)6392-5321

♥詳細を公式「ダイケンBLOG」で公開中!

こどもエコすまい支援事業 ダイケン 宅配ボックス 検索 ダイケンとつながろう!



# **CASE**



# 分譲住宅「超〕入門 Q&A

低迷する注文住宅を補完する新商品として、分譲住宅が注目されています。 早期にクロージングできる可能性がある反面、高額の融資を受けるリスクもあります。 低リスクで成果の出やすい分譲住宅のポイントをケンジと松太郎が解説します。

取材・構成:大菅力

取材協力:くらしすた不動産 < P50 よみとき事例 下関ハウジング < P54 よみとき事例

供給過剰になり値下げや仕入れ減の動き



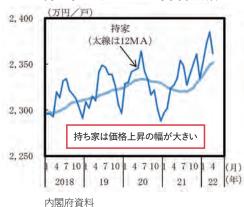
### 分譲住宅市場はどうなっているのか?

資材高騰後、分譲住宅の需要は堅調。特に価格据え置きのパワービルダーが 棟数を伸ばした。コロナ禍で大手パワービルダーが地方へ進出。

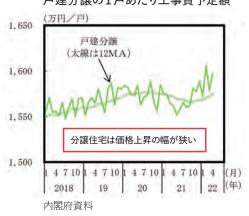


- 資材高騰と収入の伸び悩みで注文住宅市場が縮小。人気工務店も引き合いや受注が減りつつある。そこで分 譲住宅(建売住宅)に目を向ける工務店が増えた。可能性はどうだろう。
- まずは分譲住宅の市場全体を見てみよう。 **コロナ禍以降、分譲住宅の需要は堅調**。 国交省の統計やハウスメー カーの業績からもその傾向は明らかだ。
- 建材・設備仕様の標準化や大量発注に加えて土地の仕入れに注力したことで資材高騰の影響をある程度抑え られたと言われているな。
- リモートワークの定着も大都市圏の分譲住宅志向を後押ししている。通勤が減り、郊外志向が強まった。マン ション価格の高騰もあり、郊外の分譲住宅が選ばれやすくなっている。
- コロナ禍で飯田グループなどのパワービルダーが業績を伸ばし、地方への進出傾向を強めている。<br/>
  注文住宅 とは客層が違うといはいえ、工務店にとっては驚異だろうな
- パワービルダーの業績を見ると、価格が住宅市場における最重要テーマだと分かる。 飯田グループは値上げ したので棟数は伸びず、オープンハウスは価格据え置きで棟数が伸びた。
- 市場に資材高騰後の価格は受け入れられていないんだね。
- 好調に見えた分譲住宅だが、ここにきて影が差している。報道に よると飯田グループの2022年末時点の棚卸し資産が前年末比 で4割増えた。在庫回転日数も2016年以降で最も長い。
- 在庫回転日数って?
- 「在庫=土地建物 | が売れるまでの平均日数だ。
- 何だ。そのまんまの意味なのか(人 ´3`)
- 熟語とはそういうものだ( ̄^ ̄)。 ほかのパワービルダーも同じ 傾向だ。地方で展開するケイアイスターは270日、三栄建築設計 が287日と長くなっている。
- 都市部よりも地方のほうがより家が建たなくなっているん だな。
- そのようだ。実際、都内中心に展開するオープンハウスグループ の在庫回転日数は206日と短くなっている。
- そうなると地方では値引きをして回転率を高めたり、仕入れを控 えるなどの動きがあるわけか。
- 供給調整して値崩れしないようにするはずだ。こうした大手の動 きを睨みながら、分譲企画は考えたほうがいいだろう。

### 持ち家の1戸あたり工事費予定額



戸建分譲の1戸あたり工事費予定額





### 工務店に向いた低リスクの分譲手法は?



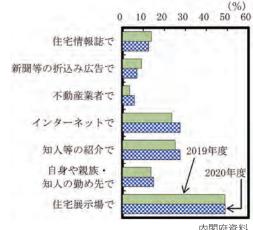


1~3区画を分譲するコンパクト分譲は借り入れを減らせるので 経営上のリスクを抑えられる。そこに建物が竣工する前に 契約する未完成売りを組み合わせて早期に資金回収を図る

- 工務店が分譲住宅を始める場合、どんな企画が有効かな。
- 今の時期の最大テーマは価格。 高額化した**注文住宅より施工しやすく安価で、 短期でクロージングできる企** 画だね。
- 土地があればクロージングしやすくなるけど、金融機関からの借り入れが生じるなど経営上のリスクは増すな。
- リスクを最小限に抑えるためには分譲規模を小さくして、 すぐに売れる企画にする必要がある。 それが コンパクト分譲(小規模分譲)というやり方だ。
- $1 \times 1 \times 1 \sim 3$  区画程度を分譲するやり方だね。 開発資金が少なくて済むし、 売りやすい 敷地だけを選 んで開発できる。中小工務店向きのやり方だな。
- 小規模分譲に規格型住宅を組み合わせてもよい。規格型住宅は注文住宅より安価なので、この住宅が増える と全体の売り上げは落ちる。土地の売り上げが加わるとそれが解消される。
- ほかに分譲住宅の在庫リスクを抑える方法はないの?
- **建売住宅の完成前に契約する「未完成売り(青田売り)**」だね。 資金回収しやすく、次の分譲に向けた融資も受 けやすい。工事段階によっては軽微な間取りや仕様変更も可能だ
- 売る側に利点は多いね。ただし、きちんと説明しないで契約す るとトラブルになりそうだけど。
- だから宅地建物取引業法で制限が設けられている。
- どんな規制があるのかな?
- ググれば分かるよ $(-^{-}$
- まあまあそう言わずに(人<sup>'3</sup>')
- …広告が建築確認の後に限定される、重要事項説明の際に 完了時のかたちや構造などを記載した書面を交付する、手 付金が売買代金の5%ないし1000万円以上の場合、保全す るなどだ。
- 未完成売りを成立させるポイントはどこかな。
- 未完成売りは広告が重要だ。建築確認が下りてから 竣工までの5カ月間に徹底的にウェブで広告する。 自社サイトで設計内容や完成イメージを伝えつつ、 不動産のポータルサイトでも広告する。
- 般的な建売住宅の顧客向きじゃないけど、仕様や施工品 質に自信があれば構造見学会を実施してもいいね。

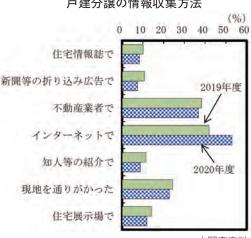
持ち家の見込み客が住宅展示場などリアル 営業の場から情報を仕入れることを重視して いるのに対して、分譲住宅の見込み客はイン ターネットから情報収集することが中心に。 両者は営業のスタイルがまるで異なる

### 持ち家の情報収集方法



内閣府資料

### 戸建分譲の情報収集方法



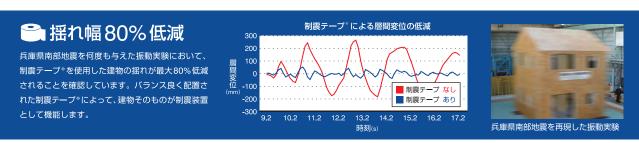
内閣府資料

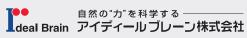


# 高層ビルの制震装置を木造住宅へ

制震テープ®は、高層ビルの制震装置に用いられる粘弾性体を、木造住宅向けに両面テープ状に加工したものです。 建物全体の柱・梁と面材の間に分散配置し「家をまるごとダンパー」にします。









### 



### 代理店募集

※権利金、保証金、加盟金不要

※ 株式 ピスタック ジャパン

〒587-0022 大阪府堺市美原区平尾2392

TEL.072-361-8880 FAX.072-363-0376

タフボード



https://www.visdac.co.jp/

### すばらしい換気





TVCM 放映中

24時間換気システム

sumiko



室内の空気を排気し、新鮮な空気を取り入れる。 そんな当たり前に大切なことをsumikaは24時間 365日働き続けます。

排気する空気から熱と湿度を取り戻す「熱交換 システム」で高い省エネ性。

「床面排気」で、ハウスダストや花粉も吸い取る。 特殊な給気経路「給気ダクトレス」でダクトの汚れは気にならない。

「フィルター」はメンテナンスしやすい工夫をほど こす。

大切なあたりまえに+αの「すばらしい換気」をお届けするために、マーベックスでは日々研究開発が行われています。

詳しい内容は ホームページを ご確認ください。



### **MAHBEX**

本社

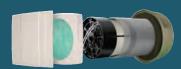
〒579-8013 大阪府東大阪市西石切町1丁目11-30 新石切駅前ビル5階 TEL:072-943-1825 FAX:072-943-1826 mail:info@mahbex.com

営業所

\_\_\_\_\_ 大阪/東京/九州/名古屋/仙台/広島



住環境の優れた家づくり 他社との差別化に



特許取得の

「ダクトレス熱交換型換気システム」で、 省エネ住宅を実現。

✓ CO2センサーで風量自動調整 CO2センサーが空気中のCO2濃度を

▼ 熱交換率【93%】

自動測定し、換気量を制御。

── 「せせらぎ®」なら、熱交換により 暖められた空気の熱を最大93%回収。

✓ メンテナンス性・
コストパフォーマンスも◎

ダクトレスだからお手入れも簡単。 1台あたりの年間電気料金は たったの約125円(通常使用の場合)。

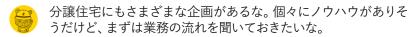


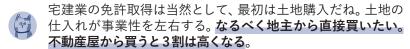


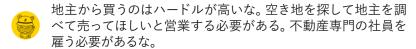
### 【〕●】 分譲住宅の業務の 流れは?

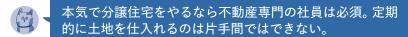
不動産専門の社員が地主と関係構 築して土地を直接購入。立地と広さ、 価格のバランスに配慮して区画。建 物の粗利は25%、直接購入した土地 は20~30%。仲介で購入した土地 はほぼ原価

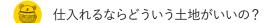


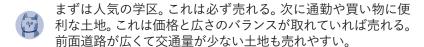












立地がよければ価格が高くても売れるの?

**人気の地域でも相場より高いと売れない**。とはいえ人気エリアの 土地を安価に買うのは難しいから、立地と価格、広さのバランスが 取れた区画に分譲することが大事だね。

郊外だけど車で30分で中心市街地に移動できて、敷地が少し広 め、かつ価格が安め…みたいな感じかな。

その条件なら小規模分譲だとすぐに売れそうだね。

地方の分譲住宅の場合、敷地の広さはどれくらいなの?

駐車場3台分が確保できるくらいだね。広い庭は求められない から50坪くらいが標準かな。

郊外の敷地の場合、価格を抑えつつ60~70坪ある敷地が売 れやすいということかな。

そうだね。建物配置に余裕があるし、平屋も建てやすい。

土地を首尾よく仕入れられたとして、土地建物の粗利はどのくら いなの?

**建物の粗利は25%。土地の粗利は仕入れ次第**。不動産屋から購 入した場合、仕入れ値が高いから経費しか乗せないこともある。 地主から安価に仕入れた場合、土地にも2~3割利益を乗せる。



地主と知り合うには









人気がある郊外の分譲地の例

### ■分譲地概要

名称:菊川町上岡枝分譲地号地 土地面積:約70坪

道路; 西側幅員6m私道に約 14.7m接道(私道468㎡のうち 持5分12分の1) 権利;所有権

都市計画/用途地域 非線引/ 下関北都市計画区域

建ペい変・容積率:70%・200% その他制限 景観法による規制

敷地面積最低限度;有 建築条件:有

設備:電気、上水道、集落排水、 側溝(都市ガスの引込みなし) 現況:造成工事完了済

郊外では土地建物 がやや広めかつ中心 地の物件より値ごろ 感がある企画が人気



### 成長し続ける工務店の"未来への投資"

# ANDPADで加速する

# 現場・社内の



兵庫県南西部で「安心の建築会社」として高い認知度、満足度を誇る丸尾建築(揖保 郡太子町)。『かかわる人々の幸せな人生に貢献する』ためにホスピタリティ、現場美 化、保育士採用と日頃から自社への"新しい風"を吹き込みながら、資材ショックや職 人不足などの社会・業界の変化にびくともしない中身が詰まった会社になるための "経 営の筋トレ"を欠かさない。結果として、ウッドショックや資材高騰の最中でも右肩上 がりに成長、2016 年に 35 棟だった年間新築受注は 2022 年に 60 棟まで伸長した。 そんな同社は昨年、新しい挑戦として自社の DX を実現すべく「ANDPAD」を導入し た。現在の使い方、導入後の変化について、社長の丸尾幸司さん、営業設計部部長の 大橋宏樹さん、工務部部長の栗岡優さん、総務部課長の井上慎太郎さんに話を聞いた。



左から工務部部長・栗岡優さん、代表取締役・丸尾幸司さん、 営業設計部部長・大橋宏樹さん、総務部課長・井上慎太郎さん

丸尾建築を訪ねた人はきっと驚くはず だ。来場者の心に残るおもてなしの連続 で、同社のことが一瞬で好きになる仕掛 けが散りばめられている。しかし、この ホスピタリティだけが丸尾建築の強みで はなく、デザイン、構造、断熱、遮熱、 空気、現場美化、アフターなど「全部 をちゃんとやり切る力」こそが同社の強 み。 丸尾社長は「攻撃力 100 の武器は つくれなくても、攻撃力 10 の武器をた くさん持ち、磨き続けることで100 にも 150 にもなることができる」と話す。

「全部をちゃんとやり切る」姿勢は、契 約や紹介数にもはっきりと現れており、

この4年間で新築は年25棟増え、紹 介率は5割にものぼる。

com/

株式会社丸尾建築

創業57年。社員43人

(うちパート8人)。6年前

に35棟だった年間新築

受注が22年に60棟ま

で伸長。ユニークなホス ピタリティの取り組みを

取り入れ、引き渡し時の

プレゼントなどさまざまな おもてなしにも取り組む。

https://www.maruo1.

### 基幹システムとして 【ANDPAD を導入

新しいことに挑みながら、同社の現 場・社内 DX を一気に推し進めたのは、 昨年導入した ANDPAD の存在が大き いという。それまで、受発注や原価管理 に関する業務の多くは紙ベースで行って おり、現場管理に関しては以前から工務 店に特化した施工管理システムを入れて はいたものの一部機能の利用にとどまっ てしまっていた。

そこで、丸尾社長はANDPAD の導 入に当たっては、社員が使うツールだか らこそ、社員自らが機能やメリットを理 解し、将来性を見越して「使いたい」と 声を挙げるまでは動かないと決めていた そう。そこで、営業設計の大橋さん、工 務の栗岡さん、総務の井上さんがチーム を組んでアンドパッドの担当者と協議を 重ねていった。

「施工管理」「受発注」「引合粗利管理」 の機能を一括導入し、顧客情報から経営 分析に必要な情報まですべてを一元管理 する基幹システムとして使えるようにな れば、業務が格段に楽になると判断して 丸尾社長に進言。運用方針を固め、約 半年の調整を経て2022年12月から運 用を開始した。

### |全体工程表の活用で協力会社 への個別連絡が不要に

「施工管理」を使い始めて大きく変わっ たのは、協力会社・職人の現場入りだと いう。「従来は表計算ソフトで作成した 工程表をメールやアプリで送付し、施工 予定を個別にアナウンスしていました。 現在では全物件で『全体工程表』を作 成し、地図や図面とともにANDPADで 共有することをルール化したところ、協 力会社それぞれが自分の工種の日程を把 握して事前に準備・段取りをしてくれる ようになり、現場入り・引き継ぎがかな りスムーズになりました」(栗岡さん)。

従来使っていた施工管理システムで は、協力会社に利用を徹底できないこと がネックとなっていたが、仕事の取引・ 支払いに関わる「受発注」と「引合粗利 管理」を一括導入し、協力会社も ANDPAD を使わざるを得ない状況をあ えてつくったことで、この課題も解消で きた。

### 発注関連業務の手間と ▋ミスを削減

同社は長年、発注関連業務を紙とア ナログで行ってきた。一番大変なのは、 送られてきた請求書を転記する作業。新



現場で ANDPAD を操作する栗岡さん。工程表、図面 等の共有で協力会社・職人との段取りがスムーズに

築だけで20~30現場、新築以外の雑 工事で大小 40~50 現場が常に動いて おり、毎月1億3000~4000万円分 の紙の請求書を処理していた。金額間違 いや二重請求、つけ忘れがないかを手作 業で厳重にチェックし、間違いがあれば 協力会社に問い合わせるなど、神経を使 う作業が多い。「こうした業務に加え、 後で見返す手間、保管場所の確保、今 後ペーパーレスでのやり取りが増えるこ とを考えると、電子化は避けては通れな い道。電子帳簿保存法に確実に対応で きる『タイムスタンプ』を付与できる点 も、ANDPAD 受発注を選んでよかった ことのひとつです」(井上さん)。

現時点ですでに約9割の協力会社が電 子取引に対応。「ANDPAD をどう使え ば、協力会社に迷惑をかけることなく適 法性と正確性、業務の効率化を同時に実 現できるか。その最短コースを見つける のも私の仕事だと思っています」と井上 さんは話す。

### 現場データを一元管理 することのメリット

営業、売上、実行予算、入金などを 管理する「引合粗利管理」への期待も大 きいという。従来は、情報入力の二度手 間・三度手間は当たり前で、共有や引き 継ぎが思うようにいかない、管理者が情 報を生かし切れないという課題があった。

「基幹システムである引合粗利管理機 能の良さは、顧客の発見から引渡し後の 対応履歴まで、すべての情報を一元管理 して入力の二度手間や間違いを防ぐだけ でなく、画面を開けばいつでも誰でも情 報にアクセスできる点。使い始めて4カ 月の変化としては、少ない人手で業務が 回せる、リアルタイムで情報が見られ る、管理者の手間が省ける、社内外の関 係者を巻き込んでの現場効率化などがあ り、いい方向に進んでいる感触しかあり ません」(大橋さん)。

目下の目標は、部門間を跨いで ANDPAD 上に集まるデータをリアルタ イムに可視化、分析して各業務の遅延が いつ・なぜ発生したのか、またその原因 を見える化して改善策を見つけたいとい う。ここには、現在まさに進めている ANDPAD のデータ分析基盤サービス への期待が大きい。さらにその先には自 社の業務全体がANDPAD 上に集約さ れる未来を目指している。

### 中身がしっかり詰まった 価値 を提供する筋肉質な 会社であり続けるために

丸尾社長は、この短期間で社内・現 場DXが形になりつつあるのは、3人の 努力はもちろんのこと、アンドパッドに よる手厚いサポートによる伴走が大きい と話す。「最初は時間も労力もかかります が、ANDPAD は先の負担を減らすため の"未来への投資"。もし導入していな かったらどうなっていただろうと振り返 る日が必ず来ると思う。年30~40棟 やっている地場の工務店さんにもぜひ基 幹システムとしての ANDPAD 利用をお すすめします」。

今後、丸尾建築はどんな未来を目指し ているのか。「理念の『かかわる人々の 幸せな人生に貢献する』を地で行く"四 方よし"の会社を目指し続ければ自然と いい人が集まり、選ばれ、棟数が増えて いく。そのためには、資材ショックや職 人不足などの社会・業界の変化にびくと もしない中身が詰まった"筋肉質"な会 社でありたい。そうした意味では、 ANDPAD 導入はその"筋トレ"の1つ であり、業務の時短や効率化を図るだけ でなく、社内のお金の動きをタイムリー に掴むことで次の筋肉となる戦略や社員 教育に有意義な投資を支える存在でもあ るんです」と丸尾社長は力を込める。



### ANDPADでインボイス制度対応! 法対応から経営改善まで丸ごと解決

対応機能

適格請求書発行 事業者番号登録機能

対応機能

電子取引データの受領・ 保存機能

建設業界のインボイス制度対応に関わる業務負荷軽減を支援

ご質問・ご相談は

03-6831-4551

[営業時間]平日10:00~19:00 mail info@andpad.jp | 資料請求はWEBサイ または「アンドハッド」 https://andpad.jp





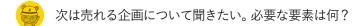


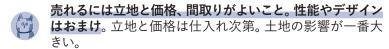
### 

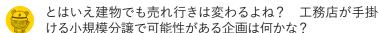
数地に

中心市街地に車で移動しやすい郊外の60坪強の敷地に「少し広め&少し性能/仕様高め」の「ほぼ平屋」を提案。商品ごとの専用サイトとポータルサイトの広告でPR。ひと月以内の販売を目指す

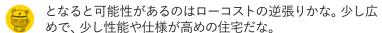


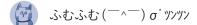


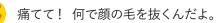


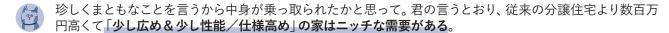


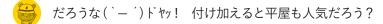












それは誰でも知ってる( ̄^ ̄)。平屋は建設費が割高だから2階に子供部屋や収納を配置した「ほぼ平屋」の評判がいい。

「少し広め&少し性能/仕様高め」って具体的にはどのくらいの広さや性能になるの?

● 延床面積は40坪弱、耐震等級2、断熱等級G1、外壁が塗材で床の一部が無垢といったイメージかな。

小規模分譲を手掛けるときは、郊外だけど中心市街地に車で移動しやすい場所の60坪強の敷地に「少し広め&少し性能/仕様高め」の「ほぼ平屋」の企画がよさそうだ。

次に考えたいのはPR方法だな。工務店側サイトではなく、**商品ごとの専用サイトをつくってPRする。工務店 の名前は全面に出さずに平屋など企画を全面に出す**。併せてポータルサイトにも広告を出す

🥰 ポータルサイトはベーシックな広告でいいのかな。

十分だ。説明文と写真点数を充実させるのが重要だ。トップの画像も外観よりLDKのほうが閲覧数が伸びやすい。

🥰 分譲住宅はどのくらいでクロージングするの?

問い合わせは月に3~4人程度。最初のひと月が勝負で、3カ月掛かったら失敗。それを過ぎても売れない場合、確度の高い見込み客に値引きで押して成約に結び付ける。







「ほぼ平屋」のモデルハウスの内観。主要なスペースや水回りは1階に配置(左)。LDKの上部は吹き抜けとしている(中)。キッチン廻りには書斎スペースを設置。リモートワークにも対応(右[下関ハウジング])



分譲地に建つモデルハウス。最近人気の高い「ほぼ平屋」のプラン(下関ハウジング)

# IT導入補助金を 活用してお得に クラウドを導入 しませんか?

\\ **\$450**万円//

IT 導入補助金 2023 では、最大 2 年分のクラウド利用料を 対象として、 $1/2 \sim 3/4$  以内の補助金が交付されます。

※補助金の交付を受けるためには、所定の審査を経て採択される必要がございます。

※注文分譲クラウド DX のご導入にあたっては、お見積り金額に応じて、通常枠 A 類型・B 類型、およびデジタル化基盤導入枠での申請が可能です。

# 注文分譲クラウド

1.0											
Q#											
×	E										
	HAN . MAX-M LITTON										
MI	BR CHMBHRS -				<b>88</b> C###	ARTIS-					
									-	D.00	Low
										ALTE	
		BHT#	-			_	80				
u	28	200	RAPASI	**	-	810	-	WHAM !	MIRANIPAL I	W791	240
	· I SHE BRID	-	-	-	-	-	-	-	-		-
U	* 2 MM/S										
	* a sain			_							_
Б	* DIMBIR										
Б	180-618	4,800,000	2017/10/13	市の日本を		2017/16/10		4,810,000	3,210,000		
Б	INDUSTR	600,000		malesee	RAZBO	3035/01/29	amachia.	400,000	#40,000		
н	THATE	5,200,000						1,000,000	3,770,000		_
	* · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·										
П	differ - poner	1.480,000				Joseph or Egyp-		1,440,000	3,594,000		
	andweg:	100,000		DIT 6-09	nervees	3010/01/19	30300029	104,000	314,900		
	2007	640,000			森原でルーニー	- 3dda/ccida	2010/00/20	640,000	384,000		
	2824	80,000			Allike:	3000/0000	2010/00/20	30,000	100,000		
	tidar.	817,600				-3050/00038		817,600	349,260		
61	esini	96,000				30497-01038-		(98,000)	399,600		
	SAIL TO SAIL THE SAIL	111296700	_			STATE OF THE PERSON.		11/255/706	12.354.634		
+								-			

クラウド化

インボイス制度

電子帳簿保存法

### 法改正対応のユーザー負担が軽いSaaS

積算・予算・工事・経理まで一元管理。月額制のクラウドサービスの ため、制度や法律の改正時も安心です。システムの改修費用や手間 を掛けることなく、常に最新のサービスを利用できます。

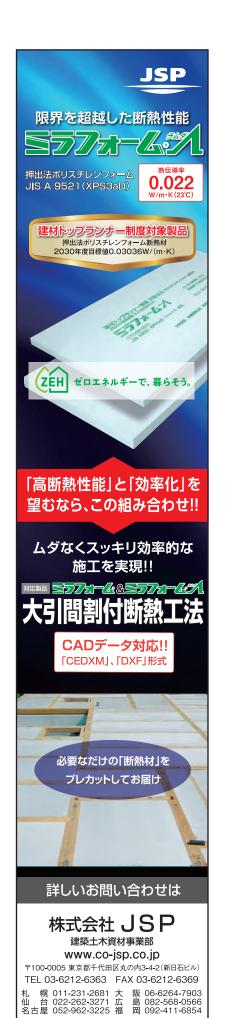
### 協力業者も安心 ダイテックのインボイス対応

施主への請求書だけでなく、協力会社から受け 取る請求書の作成も可能。協力会社が登録した インボイス登録番号が自動でマスタに反映され るため、番号の確認や入力作業が不要です。













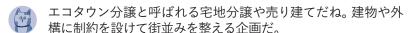


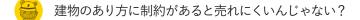
### 

目指す形成の

エコタウン分譲は建物や外構に制約を設けて整った街並みを目指す 宅地分譲の企画。土地の安価な郊外に良質なコミニュニティ形成の 期待を付与して購買層を開拓。事業を成立させる









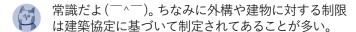
景観のほか建物の断熱・気密性能も建築条例で規定 したエコタウン分譲「クラッセ日詰|



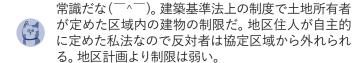
エコタウン分譲は郊外で計画される。そのままだと土地が安く不便な田舎の分譲地。そこに良質なコミニュニティができるという期待を付与して購買層を発掘。土地も高く売れる。

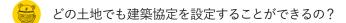


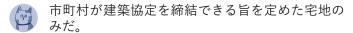
建物などに制約を設けるのは意識の高い住人を 集めて良質な街区にするための仕掛けなのか。



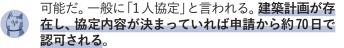








分譲開始時の土地所有者が1人でも協定を定められるの?



🔐 建築協定はいつから効力を発揮するの?

所有者以外の誰かが土地を購入した瞬間からだ。

ニコタウン分譲の建築協定の内容は?

### 「クラッセ日詰 | の景観に関わる建築協定(抜粋)

### ■建物に関する基準

- ・建物高さは地盤面から9m以下
- ・北側の敷地境界線上6mの高さから「水平方向10:垂直方向8」の 斜線を引いてその内側に建物を納める(北側隣地の日照確保)
- ・屋根には勾配を設けて雪を敷地内に落とす (屋上テラスやパーゴラのかたちは屋根形状に合わせる)
- ・外装は指定した範囲のマンセル値とする(数値は省略)
- ・地盤面は変更不可。ただし造園や車庫設置時には高さ30cmまで 地盤上昇を認める
- ・外壁や柱面から敷地境界線と隣地境界線まで1m以上確保
- ・勾配屋根には再生可能エネルギー利用装置以外は設置不可

### ■工作物に関する基準

- ・道路や隣地境界に面する垣や柵は設置不可
- ・常夜灯は委員会指定の製品を指定場所に設置
- ・外構の土留めや舗装の材料は委員会の承認を得てから施工
- ・物置は道路から見えないように設置
- ・空調室外機や電気温水器、給湯器は道路から見えない位置に設置
- ・TV アンテナは美観対策を講じて委員会の承認を得てから設置

### ■緑化に関する基準

- ・敷地は法面を含め植栽や地被類で緑化。緑化率は 10%以上
- ·敷地内の道路境界から1m以内を緑化する際は地被類か低木を 植栽
- ・敷地内の植栽が良好に育つように病害虫駆除や施肥、剪定などを 自己責任と負担で行う

### ■灯りに関する基準

- ・防犯と景観のために敷地内に常夜灯を設置
- ・常夜灯の電気料金や維持管理は土地所有者が行う

### ■屋外広告物の表示に関する基準

・土地建物の販売や管理上必要なもの、自分用を除いて屋外広告 物の設置や掲示は禁止

宅地内の緑化率 (10% 以上など) や建築物の高さ制限 (地盤面から9 m以下など)、外壁の色などが定められることが多い。断熱気密基準 (G1以上など) が設けられることもある。

😝 エコタウン分譲はどのくらいの規模でやるべきかな。

中小工務店の融資の上限は3億円程度。モデルハウスや建売住宅を建てることを考えると田舎でも10区画以内だろうね。

エコタウン分譲はどうやってPRしていくの?

早期にモデルハウスなどの実棟を建ててウェブで集客。見学会をする。**隣家との関係を大事にしている企画なので2棟並べて建てたい**。志向性の強い企画なのでSNSも重要だ。

**モデルハウスを兼ねて戸建て賃貸住宅を建てる方法もある**よね。賃貸住宅の入居者は次のエコタウン分譲の 見込み客にもなる。継続的に分譲を考えている場合はいいやり方だね。

# 雨にも負けず、風にも負けない。

HOUSE WEAR WITH WATER TECH

### ウートップ<sup>®</sup> サーモファサード

"防水性"と"防風性"を兼ね備えた、高耐久透湿防水シート。

外部からの水の侵入を防ぐことにより躯体を守るとともに、透湿・調湿性能も発揮します。







### 『2つの品質性能試験で、高い防水性、防風性を証明』

①日常における降雨を想定した水密性試験(JIS A 1414-3 に準ずる) 試験体全面に脈動圧による風圧を与え、4L/分・㎡の水を噴射する試験

### 計70分、風圧(中央値)1000Paをクリア!!

※風圧の最大中央値を 1000Pa とした試験結果を記載しております

②台風並の暴風雨を想定した送風散水試験(JSTM J 6403 に準ずる) 試験体全面に脈動風による風をあて、4L/分・㎡の水を噴射する試験

計40分、上限風速32m/sをクリア!! (=走行中のトラックが横転するレベル)

※最大の上限風速を32m/sとした試験結果を記載しております

### 『"木の外壁"の新しい可能性が広がる』

防水シートのみで、高い耐候性を有するウートップサーモファサード。

最大50mmのピッチを開けた外壁施工が可能なため、

ファサードラタン間にスペースをとった、新たな木の外観も実現可能に!

### CHANNEL ORIGINAL ◀ チャネルオリジナル株式会社



### http://www.channel-o.co.jp/

●横浜・本社営業所	〒231-0011 神奈川県横浜市中区太田町2-23 横浜メディア・ビジネスセンター5階 Tel:045-662-0088 Fax:045-662-6001
●大阪営業所	〒531-0072 大阪府大阪市北区豊崎5-6-2 北梅田大宮ビル9階 Tel:06-6292-6739 Fax:06-6292-6747

- ●名古屋営業所 〒461-0005 愛知県名古屋市東区東桜1-10-9 栄プラザビル7階 Tel:052-990-6092 Fax:052-990-6182
- ●仙台営業所 〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町2-1-29 JRE仙台本町ホンマビル3階 Tel:022-716-0187 Fax:022-224-2215
- ●福岡営業所 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-9-17 福岡天神フコク生命ビル12階 Tel:092-737-1707 Fax:092-737-1748
- ●北陸営業所 〒939-0676 富山県下新川郡入善町目川280 Tel:0765-74-6260 Fax:0765-74-6270



# 「大開口 | 「意匠性 | 「性能 | を叶える

### トリプルガラス高性能樹脂サッシのご紹介です。



ガラス性能 熱貫流率0.5W/㎡·K | 日射取得率 52.7% (Super Thermo)

### IsoPlus

「高性能 |+「高コストパフォーマンス |を実現した トリプルガラス樹脂サッシ。鉄分や不純物を徹底 的に排除し、細かい割れや粉が浮き出ることがほ ぼないuPVCサッシを使用。

Uw値0.79W/㎡・K

### フレームの高気密・高断熱性

フレーム内部には6つのチャンバーと 3ヶ所にEPDM製\*ガスケットを用いることで Uf値1.10W/㎡・Kを達成。

\*耐水性、耐候性、耐寒性に優れる石油系合成ゴム

### 国内在庫品に新色登場予定!

今年8月、国内在庫品に新色「マットグレー (内外) が登場予定。落ち着いた色調による、 新たな意匠性をお楽しみ下さい。

※入荷は2023年8月下旬を予定しております ※価格・納期等につきましては最寄りの営業所、または担当営業までご連絡下さい



### 施工例:大雄山の家

神奈川県南足柄市。市域の約7割が森林という自然豊かなこ の地に、屋久島地杉を外壁に設えた素朴で美しい住宅があり ます。周囲に広がる田んぼや山々を室内から眺められるよう、 敷地東面に大きく開口をとり、計12ヶ所の間口を設けられた 〈大雄山の家〉。開放的な空間でありながら、HEAT20 G3 レベ ルの高い気密性・断熱性を実現すべく、Uw 値 0.79W/ m K を有する「UNILUX IsoPlus」を全窓にご採用いただきまし た。トリプルガラスと2層の空気層によって、夏は外部からの 熱を遮断するとともに、室内の冷気をしっかりとキープ。ダイ ニング正面には、ドレーキップ(内開き・内倒し)と FIX を連結 させた大開口を設けられ、樹木の風景を憩う心地の良い空間 が演出されていました。

╲ 施工例レポートはこちら ╱







建築地:神奈川県南足柄市 竣工年月:2022年5月 UA 値: 0.26W/ ㎡·K C 値 0.18 cm / ㎡

設計:株式会社サオビ 施工:BAUM 合同会社

# **CASE**



# リノベ事業「超〕入門 Q&A

リノベは注文住宅を主業務にする工務店にとって、比較的身近な存在。 ただし、主要業務として対応できている工務店はごく一部。 継続的に顧客を得るための手法について、ケンジと松太郎が解説します。

取材・構成:大菅力

取材協力:Reborn < P66 よみとき事例 自然派ライフ住宅設計



### 何が違うの?

新築は設計を標準化した上で各業務を分業化して生産性を高める。 リノベは状態がまちまちな既存建物を対象に多様な要望を 実現するものなので技能を集約化したマルチスキル人材が必要



- 新築の売上減を補うためにリノベ。そんな動きがあるね。リノベ 事業は新築の延長でできるのかな。
- 難しいね。リノベと新築では何から何まで異なるから。
- 何から何まで! ざっくりした言い方だな~ (ェュェ) ニヤッ
- …順に説明するから焦るな(<sup>--</sup>^-\*)。新築事業を伸ばすには建 物の大きさやかたち、仕様を可能な限り標準化し、その上で営 業・設計・施工管理の業務を切り刻んで分業化する
- その辺は製造業全般と同じだね。単能工による作業の集積で製 品がつくられる仕組みに近づけるほど生産性が高まる。
- 個々の仕事は以下の3つに分解する。①誰でもできる単純な仕 事、②専門性が必要で社内にノウハウが必要な仕事、③専門性が 必要だが社内にノウハウは不要な仕事。



解体後の建物。リノベーションは物件ごとの建物の 仕様や傷み具合などの個別性が高く、設計や施工の 標準化が困難(自然派ライフ住宅設計)

- ①はマニュアル化して若手が担当、②はベテランが集中的に取り組む、③は外注。こんな感じになりそうだけど。
- その通り。ぶつ切りした仕事の全体像を把握したりつなぐためにクラウドサーバーであらゆるデータを一元化 管理して業務ごとにアプリでそのデータを活用する。
- ファイルをやり取りしたり、保存したり、呼び出して加工したり、それを承認したりと1日中ポチポチやってるね。
- これが生産性が高く、多くの棟数をこなすために最適化された工務店の体制だ。問題はリノベ事業を立ち上げ るときにこの体制がフィットするかどうかだ。
- リノベは既存建物が対象になる。既存建物は大きさもかたちも仕様も劣化状況も何もかも違う。リノベに 対する建て主の要望も個々に異なる。設計の標準化は無理だね。
- だから業務を切り刻んで分業化するのも無理。新築事業の組織 をリノベ事業に当てはめることはできない。
- リノベは個別性の高い物件に対して個別性の高い要求を満た す。だから1人の人間が何でもできないとかたちにならない。
- やっと気づいたね( ̄^ ̄)。**リノベは新築と逆に技能の集約化を** 図ってマルチスキルの人材を育成しないと成立しないんだ。
- やっとって…ひと言多いんだよ(- -¤)



リノベーションの現場における設計兼監督と大工の 打合せの様子。リノベはマルチスキルの人材がいな いと回らない(自然派ライフ住宅設計)



# ● 11 リノベーション事業に必要な人員とは?

現調で既存建物の現況を推察して改修工法や仕様を組み立てて一定の精度をもった見積り作成ができる能力、プランや工法、納まりなどの設計能力、顧客対応の能力を兼ね備えた担当者





リノベ事業の担当者に必要な能力について具体的に聞きたいな。



**顧客が物件を所有している場合、大抵はリノベか建て替えか迷っている**。まずはその判断材料を提供する能力が必要だ。



判断材料=費用だから双方の概算能力ということだな。



新築は実績から概算できる。問題はリノベだ。床下や天井裏を覗いた程度で工法や仕様、劣化を推察する必要がある。



何棟も解体して建物調査した経験がないとリノベの概算は 無理。リノベはリノベ経験者にしかできない。



経験者がいなければ見積りができない状態でリノベに取り組むことになる。この状態で利益を出すには大改修を前提としたフカした見積りを出すしかない。



それだと予算に合わなくて失注しちゃうね。経験者がいないなら 新規に経験者を採用するしかない。これがリノベ事業を始める条 件ということだね。



ただしリノベ経験者は多くない。経費的に採用できないこともある。その場合、見積りができないから契約時の金額は変動することを顧客に了承してもらって工事するしかない。



いくら掛かるか分からない工事を発注する顧客はいない。となる と**社長か社員の家のリノベで場数を踏む**しかないな。



**5棟経験すると最低限の見立てはできる**ようになる。ただし、まだ見積り精度は高くない。最初の5棟は想定外の工事が発生して利益が出ないと考えておくべきだ。



既存建物の見立てと改修費用の概算ができる人材を早期に育成 しないとね。現場監督か大工が向いてそうだけど。



特に粘り強くて特殊解を導くのが好きな人間が向いてるね。ただし、彼らは設計には向かないことが少なくない。現場・設計・営業能力をもつリーダーが1人は必要なんだが。



リーダーの育成という点では設計 者に現場を経験させるほうが早道 かもね。設計はセンスの部分も大き いから。



その可能性は高い。マルチスキルの リーダーを核に現場担当者、設計・営 業の補佐を育成して事業を広げるの が常道だ。



クレーム対策









### リノベーションにおける見積り例

項目	規格・摘要	数量	单位	康 健	金 額
【床材】					
床 下地材 構造用合板	2mm 3'×6'	28	枚	1,500	42,000
H.		23	枚	13,000	299, 000
末材 パイン 12mm 自然	塗料 WoodOne ラジ アタハ・イン	2.5	坪	16,000	40,000
【壁材】				1	
ハイクリーンボード9mm	3' ×6' ×9,5mm	40	枚	550	22,000
圏縁・鴨居・長押·敷居	既存品使用				
末柱	既存品使用 やり変		本	150,000	
ボの間セット 既存のま	* 既存品使用 た場合	の	セット	24, 500	
	12'既存品使用 単価を	λ	T	3, 680	
和蜜台輪の箇所	12	- 5	T	4, 347	21, 735
和室 敷居	15' れていく	1	T		23, 040
和室 敷居	12*	4	T	15, 360	61, 440
和室 敷居	6'	1	T		7,680
【天井材】					7,00
和室 竿線天井	<b>学級 既存品使用</b>	A C	本	4, 800	
和室 天井 赤	既存品使用		坪	11, 200	
[ft.E]					
和室 既存壁上塗	中途り~上塗り 二工程	17	坪	22, 000	374,000
和室 天井	既存品		坪	11, 200	
禄側天井 和紙クロス		9	m2	3,000	27, 000

改修の場合、既存を生かすとその部分の工事がなくなるので価格差が明確。 現場に入ってからやり替えを選択することも多い (自然派ライフ住宅設計)



国土交通大臣認定擁壁「RECOMシステム」用ユニット

# RECOM イージス

- □正味厚さ150・200㎜
- ■認定擁壁3~5・7~9段対応
- ■ランダムスリットデザイン
- ■2色ラインアップ





安心な製品の提供と安全な施工のサポートに邁進します



本社 〒370-1207 群馬県高崎市綿貫町1729-5 TEL:027(384)4190 FAX:027(384)4790

### 工務店支援20年の実績!

日本の工務店に安定した経営と持続的な成長を。



### 美しい住まいづくりの 「きほん」があります。

「理想の家づくり」を提案するには、コストは上げず に「感性価値を上げる事」が一番重要であるとフォー センスは考えます。

実践を繰り返しノウハウを蓄積してきたフォーセンス は「感性価値のポイントとなるデザイン」を突き詰め た「高品位住宅」を独自手法により開発。

「実践情報を基にしたノウハウ」と「万全のサポート 体制」で、全国各地の工務店・ビルダー様より「集客・ 受注が増えた!」との声を多く頂いております。



フォーセンスをもっと知りたい! 回れ第回 フォーセンスBOX ※ホームページからお申込みください。





●セミナーの詳細・お申込み、資料請求はホームページから

フォーセンス

TEL 03-6272-4230 WEB https://www.4sense.co.jp/ 株式会社フォーセンス 〒102-0083 東京都千代田区麹町3-5-2 ピュレックス麹町601



### ●12 リノベーション事業の組織づくりとは?



マルチスキルのリーダーとアシスタント、現場監督の3人が基本。 リーダーが営業と設計を担当。着工後は現場監督につなぐ。 アシスタントは営業と設計の双方を手伝う。当初、現場監督は兼業でよい



リノベ事業のリーダーには営業・設計・現場のマルチスキルが必要なことは分かったけど、組織の構成はどうなるの?



最小限の構成はリーダーとアシスタント、現場監督となる。リーダーが営業と設計を担当。着工後は顧客対応 を含めて現場監督につなぐ。アシスタントは営業と設計の双方を手伝う。



新築事業との兼ね合いは? 全部担当者を専業化するわけ?



人員に余裕があればそれでもいいが、最初はアシスタントは設けずに現場監督は兼業が現実的だ。新築部門 に営業担当がいる体制なら、その人間がリノベの営業を兼ねてもよい。



その場合、リーダーは営業から外れるわけ?



いや。クロージングはリーダーでないと無理だね。営業担当の役目は見込み客を見つけて、御用聞きをすることだね。



営業担当の給与は歩合が多いと思うけど、新築より工事費の低いリノベの案件は追いかけないんじゃない?



そうでもない。リノベのほうがクロージング期間も工期も短い。リノベは競合がおらず、既存建物がある ため実現できないことが明確で顧客も理解しやすい。



リノベの顧客は自己資金の比率も高いよね。ライフプランや住宅ローンの審査などの影響も受けにくい。



そういうこと。実は営業目線でもリノベは美味しいんだ。



「美味しい」とか下世話なことも言うんだね(エ゚ロ)ニヤッ



…君の水準に合わせただけだよ( ̄^ ̄\*)。補足するとリノベにハマる理由は金銭面だけではない。顧客に感謝されるからでもある。リノベで家の問題が解決することが多いからね。



営業担当の考え方や資質によっては、むしろリノベに対して積極的に動く場合もあるのか。



十分にあり得る。特にリーダーが優秀なら成約率は面談した顧客の50%は超えるから効率も非常にいい。



営業担当は新築と同様に評価するとして、現場監督 はどのように評価すればいいの? 現場に張り付くか ら新築みたいに多くの現場は担当できない。

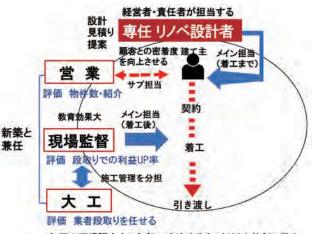


30棟を超える工務店の場合、現場監督が新築とリノベの双方を担当するのは立ち上げの時期だけだ。基本的に新築とは別の評価軸を設けるべきだろう。



板金屋と打合せ をする大工。経す を支払って施工 管理の一部を大 工に依頼するやり 方も有効(自然派 ライフ住宅設計)

### 小規模工務店におけるリノベ事業の体制 (社員5人程度の体制)



初回の現場調査まで(プランを決めるまで)は3人体制で動く

資料:自然派ライフ住宅設計



クラウド基幹システム インボイス制度対応



### IT導入補助金 2023 利用可

初期導入費·毎月管理費用(2年分) その他費用の 2/3 の補助金 最大 450 万円補助

(住宅営業・実行予算・利益/支払管理・全体把握)

毎月 10,000 円 + ( 社員数×1,000 円 ) + 初期費用

営業マンが正確な 見積書・仕様書を 作成できる (30 分)

全体の見える化 社長の時間増

誰でも操作で 少人数経営可

工期短縮 利益アップ

### FOCUS ·

- 間取り図面 PDF などから営業見積かんたん作成機能 NEW・実行予算連携
- 前回見積との違いが一目でわかる見積差分機能・お客様にもそのまま渡せる帳票で出力
- ◎ リードナーチャリングを容易にするリードクオリフィケーションができる

### 営業見積

営業マンがサクサク簡単に 正確な見積書・仕様書の 作成が可能。

坪いくらの見積から卒業。

※実行予算書へ連動

### 実行予算 発注・工程表

利益の出せる実行予算の作成 が可能。工程表や発注書など を同時に出力できるので工期 を短縮できる。

### 入金・支払

請求書・追加工事金・協力金 などの支払業務がより明確に 簡単に変わる。見積から 入金予定・処理まで簡単。 自動で支払表・入金表出力。

### 分析

全ての売上の利益率・利益額 支払予定・入金予定・最終の 工事原価(経費・労務・工事 遅れ) などを算出できるため 問題をすぐに発見できる。

### その他機能

勤怠管理・日報・チャット スケジュール・タスク管理 リアルタイム図面打ち合わせ 施設予約・ファイル管理 アフター管理の統一など。



価格表・サポート・導入実績・導入事例につきましては、個別にご案内させていただきます。 また、別途、住宅デザイン・構造計算・営業見積・実行予算・利益、経理効率などの経営相談コンサルタントサポートもオプションとしてご用意 させていただいております。

### 株式会社 ANP 新宿

検索

〒160-0022 東京都新宿区新宿 2-8-1 新宿セブンビル4F Tel. 03-6264-8316 営業時間 平日 9:30~18:30









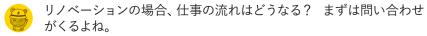


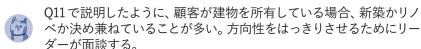
### 



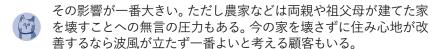


面談後に勉強会実施。基礎知識を伝えつつ顧客の気持ちを探る。 リノベに傾いたら現調のアポ取り。現調時に既存図のほか リノベプランも作成。顧客を高揚させてプレゼンに持ち込む











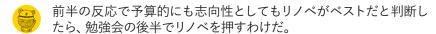
リノベ事業のリーダーによる見込み客との面 談の様子。新築かリノベかを振り分ける(自然 派ライフ住宅設計)

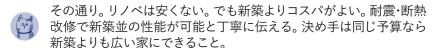


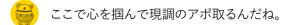


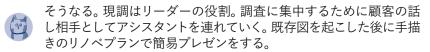










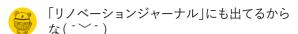


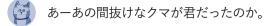


勉強会の様子。昼食を挟んで5時間程度行う。2~3組程度の見込み客に対して同時に行う場合もある(自然派ライフ住宅設計)

大抵は「こんなに間取りを変えられるんだ」 と驚くよね。そこで関心を掴んでプレゼン のアポへとつなげるわけだ。

詳しいね。もしかしてリノベ経験者?





間抜けは余計だ(-\_- <sup>□</sup>)。で、プレゼン以降 の流れは?

見積りを経て契約だね。見積りは受注する のに最も大事なポイントだ。これは別に説 明しよう。

### 勉強会の目的と効果

### 「見込み客→契約」の確率を50%から80%に上げる なおかつ工事金額(予算)を高めていく



新築(自由設計)かリノベか振り分けてから提案を始める

資料:自然派ライフ住宅設計





# 住まいも、 未来も、 守り抜く。

施工が簡単な断熱材「インサルパックシリーズ」は 壁面・屋根・床下だけでなく、ちょっとした隙間も しっかりふさぎ、すぐれた断熱性・気密性を発揮し ます。すべての商品にオゾン破壊係数ゼロのノン フロンガスを使用し、地球温暖化対策にも貢献。 これからの住宅になくてはならない商品です。







ハイレベルな 断熱性・気密性

な 他部材との併用で P性 省エネを実現 環境にやさしい ノンフロンガス

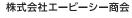
「こどもエコすまい支援事業」対象商品もあります。

インサルパック®

発泡ウレタンフォーム



ニーズを超える、開発力がある。



インサル事業部 〒100-0014 東京都千代田区永田町2-12-14 TEL. 03-3507-7390 ショールーム | 東京 TEL. 03-3507-7117 大阪 TEL. 06-6944-4903







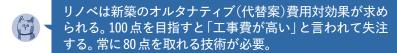
### ● 14 リノベーション事業で必要な技術は?

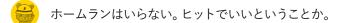
**人** 

低予算に対応して壊さずに性能向上を図る技術が重要。 未改修のエリアを区画して残す、既存部位の上から改修するなどの 技術が必要。特に窓を非破壊で性能向上する技術は非常に重要



- リノベで継続的に受注して利益を出すのは大変そう。でもそれができている会社もある。どこが優れているんだろう。
- 🙀 ひと言でいうと技術力になる。応用力といってもいい。
- 「さまざまな建物の状態」×「さまざまな建主の要望」だから新築のように一般解が存在しないということかな?
- あと2つは掛け算に加わる要素がある。それが「さまざまな予算」「さまざまな今後の使用年数」だ。その4つの掛け合わせから生じる与条件は無限に近いよ。
- 予算があって工事しやすそうな案件だけを手掛けるほうがいい のかなー('⟨'\')
- やってみたらいいんじゃない( ̄^ ̄\*)。でも案件が流れてばかりだと評判が下がるし、売り上げが立たないと潰れるよ。
- 冗談だよ。ただ予算に余裕ある場合は多少のリスクは受け入れられるけど、低予算のリノベは本当にきつい。





しかも最近になってフルリノベの総予算が下がっているとよく 聞く。低予算に対応する技術力の必要性が高まっている。

低予算の場合、リノベの方向性としてはどうなるの?

**なるべく壊さない**ことだね。 **その上で性能向上**を図る。

☐ 1階だけとかLDKだけとか部分的な改修になるのかな?

それもある。そのほか内外壁の片側だけ壊すとか、既存の床の 上に断熱するとか、既存の窓の障子だけ外して内側に新しい窓 を入れるとか、さまざまな手法がある。

それらを上記4要素の掛け算に応じて組み合わせるわけだ。

なかには割り切った工法もある。それを採用したら結露したなんてことにならないように要注意だ。工法の採用にあたっては既存建物の現況を確認しつつ、丁寧な施工が必要だ。

🥞 特にポイントとなる部位はどこになるのかな。

窓だね。窓交換は内外壁の双方を壊す必要がある。壊さずに どこまで性能向上できるかがリノベの成否に関わる。

その判断や工事ができる監督兼多能工や大工は最強だな。



既存や壁の上から下地を組んで断熱改修を行った事例。リノベーションには既存をなるべく生かす多様な 工法が必要(リボーン)



上部写真の床下地。既存の床上に「スペーサー+根太」で新規に床を組んで断熱厚を確保(リボーン)



既存外壁の上に樹脂製のブラケットを固定。 グラスウールを設置して付加断熱 (リボーン)



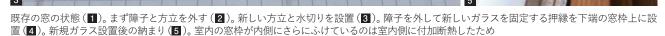
性能向上のメニューを自社で大量に蓄積して、それを施工できる職人を複数人育てたらリノベの仕事に は困らないよ。

### ▶ 外壁を壊さずに窓改修する方法

既存建物を壊さずに性能向上を図れる技術があるとリノベーション設計・施工の可能性が広がる。特に窓は築古物件の窓は性能が低い部位であるにもかかわらず、内外壁と絡むため交換に費用が掛かるため内窓程度のリノベになりやすい。内外壁を壊さずに窓改修する手法を簡単に紹介する。

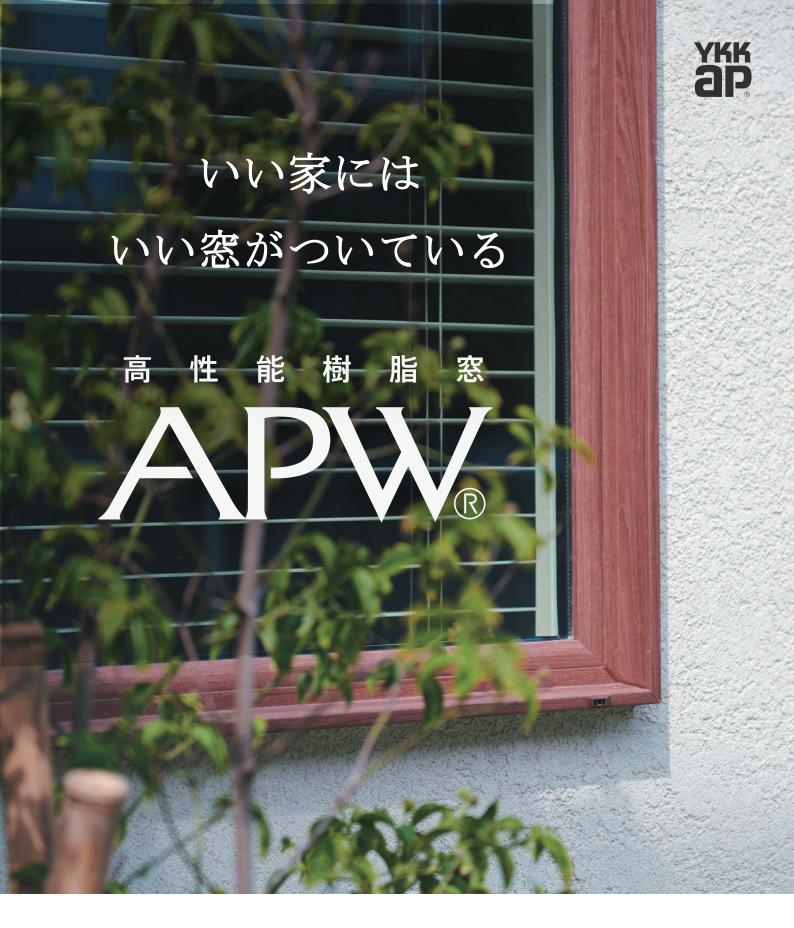
### 既存窓







③のアップ。既存の窓のサッシ下枠の上から水切りを設置(6)。⑤のガラスを嵌める前。嵌め殺しのガラスを留める押し縁を窓枠の下部に設置。押縁と窓枠の取り合いを気密テープで塞ぐ(┏)。この後、ガラスを建て込んで木製の押縁などで押さえていく



快適な暮らし、樹脂窓で

高性能トリプルガラス樹脂窓 **APW**® **430** 



高性能樹脂窓 **APW**® 330





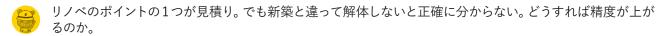


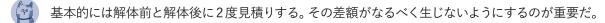


### ● 10 リノベーションの見積り精度の高め方は?

プラン段階で構造設計を実施。耐震改修仕様に基づき見積り作成。 解体時の現況に基づいて既存図を書き換えて再度構造計算をして 改修仕様を微調整。それを見積りに反映させる







簡易な現調で精度の高い見積りを出すのはリノベの豊富な経験が必要だよね。経験に頼るしか方法はないのかな?

### プラン段階で構造設計を行って見積りをするとよい。

耐震補強はコストに占める割合が大きいからかな?

そうなんだ。構造設計を行うことで必要な耐力壁やホールダウン金物が分かる。それらの下部には鉄筋コンクリートの基礎が必要になるから必要な基礎補強も分かる。

構造計算を行うと見積りの精度も高まるんだ。ところで構造設計の流れはどうなるんだ?

現調による既存図や新築図面などを参照してリノベプランの柱や 梁、耐力壁などを構造計算ソフトに入力する。「ホームズ君耐震診断 Pro」の限界耐力計算がリノベには向いている。



油圧式制震ダンパーの使用例。偏心率を是正して引き抜きを抑える効果がある。構造評点1.5を超えるには不可欠(自然派ライフ住宅設計)

── 目標性能はどのくらいにするの?

上部構造評点 1.5 以上が基本になる。制震ダンパーを活用して限界耐力計算で評価すると大抵は可能になる。

構造設計で耐震改修の費用を抑えるためのポイントは?

コストを抑えるには基礎補強を減らすことだ。添え基礎は引き抜き15kN以上の箇所のみに実施。その周囲900mmの範囲のみ添え基礎を行う。

🤗 強い引抜きが生じないように耐力壁バランスも大事だね。

解体範囲も影響する。外壁を残すと外周壁に耐力壁は新設できない。内壁に耐力壁を設ける際には新たな基礎が必要になりやすい。

水回りや押入れなど既存の壁が多く、基礎があるところを中心に耐力壁を配置すればいいんだね。

構造設計後、それをもとに全体を見積る。それで建て主にプレゼン をして契約に持ち込む。契約後に解体するが、その際に設計者は立 ち会い、予想外の箇所などはないか確認する。

現況に合わせて再計算を行い、見積りを調整 するわけだ。

この作業で見積り精度が高まり、受注しやすくなるよ。

基礎を部分的に補強した事例。全周基礎補強するとコストが嵩むので15kN以上の引き抜き力が掛かるところに限定(上)。基礎補強を行って柱脚金物を付け足した例(右下)。外壁を解体して内壁にモイスと石膏ボードを張り分けた例。壁倍率が取れる箇所のみモイスを張っている(左下[自然派ライフ住宅設計])

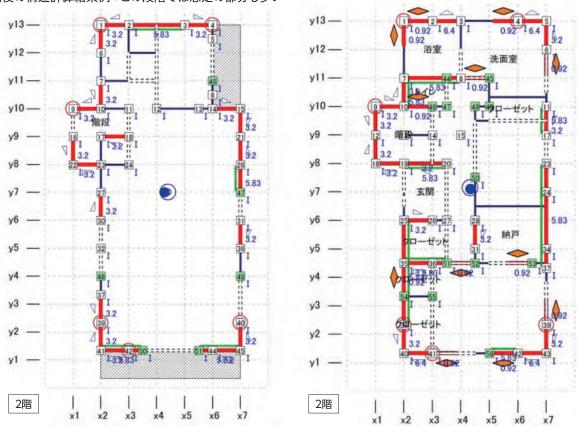


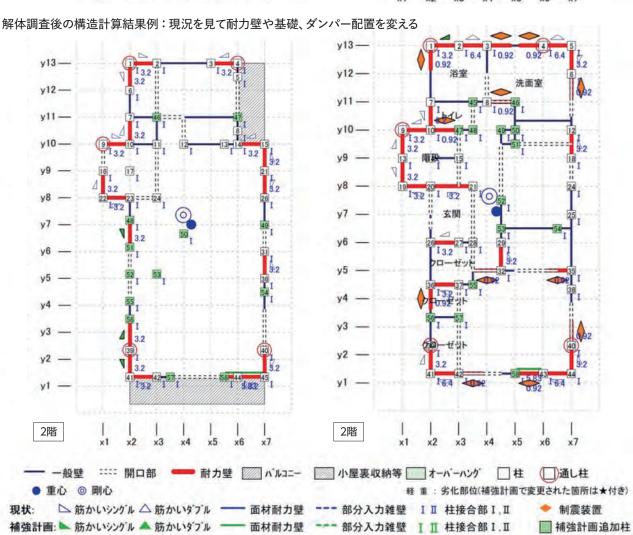




### ┃構造計算を活用した見積りの手法

現調後の構造計算結果例:この段階では想定の部分も多い





### ┃ リノベ概算シートで積算(基礎、制振装置を抜粋): 現調後に構造計算した後と解体後に構造計算した後と2回積算する

布基礎			見積		実行				予算		
加本派	数量	単位	単価	金額	数量	単位	単価	全額	予算残高	利益率	
1-1. 補強添え基礎・布基礎											
重機回送			82,667	0	0.00		62,000	0	0	#DIV/0!	
布基礎 立上+ペース 場内敷詰め共	0.00	m	13,333	0	0.00	m	10,000	0	0	#DIV/0!	
布基礎 ペースのみ 場内敷詰め共	0.00	m	7,333	0	0.00	m	5,500	0	0	#DIV/0!	
防湿コンクリート ②50	0.00	nf	33,333	0	0.00	nf	25,000	0	0	#DIV/0!	
防湿シート敷詰め	0.00	m	467	0	0.00	mi	350	0	0	#DIV/0!	
土間コンクリート ②100 防湿シート共	0.00	mi	33,333	0	0.00	mi	25,000	0	0	#DIV/0!	
ポンプ車納入			82,667	0	0.00		62,000	0	0	#DIV/0!	
残土場外撤去	0.00	nf	10,000	0	0.00	nf	7,500	0	0	#DIV/0!	
小計				0				0			

ベタ基礎			見積		実行				予算	
	数量	単位	単価	金額	数量	単位	単価	全額	予算残高	利益率
重機回送			82,667	0	0.00	0	62,000	0	0	#DIV/0!
掘削・床付け 平均30cm	0.00	mi	2,000	0	0.00	mi	1,500	0	0	#DIV/0!
砕石転圧 ⑦120	0.00	m	10,667	0	0.00	mi .	8,000	0	0	#DIV/0!
防湿シート敷詰め	0.00	m	467	0	0.00	mî	350	0	0	#DIV/0!
捨てコン	0.00	m	41,333	0	0.00	mi	31,000	0	0	#DIV/0!
耐圧・ペースコンクリート	0.00	m	41,333	0	0.00	m <sup>2</sup>	31,000	0	0	#DIV/0!
耐圧・ペースコンクリート 型枠	0.00	m	4,667	0	0.00	m	3,500	0	0	#DIV/0!
立上コンクリート	0.00	nř	41,333	0	0.00	nf	31,000	0	0	#DIV/0!
立上コンクリート 型枠	0.00	m	4,667	0	0.00	m	3,500	0	0	#DIV/0!
底盤筋	0.00	m	11,467	0	0.00	mi	8,600	0	0	#DIV/0!
スラフ 筋 S2 @150×100	0.00	mi	5,333	0	0.00	mi	4,000	0	0	#DIV/0!
ポンプ車納入			82,667	0	0.00		62,000	0	0	#DIV/0!
残土場外撤去	0.00	m	21,333	0	0.00	m	16,000	0	0	#DIV/0!
打設及び天端ならし		人工	33,333	0	0.00	人工	25,000	0	0	#DIV/0!
小計				0				0	0	#DIV/0

床下その他			見積				実行		予算		
W L COLE	数	量単位	単価	金額	数量	単位	単価	金額	予算残高	利益率	
12 57204											
1-3. 床下その他											
玄関ポーチコンクリート	2.0	0 式	66,667	133,333	2.00	式	50,000	100,000	33,333	25.00%	
アンカーボ ルト・ HDアンカー	1.0	0 式	33,333	33,333	1.00	式	25,000	25,000	8,333	25.00%	
差し筋アンカー	0.0	0 箇所	933	0	0.00	箇所	700	0	0	#DIV/0!	
カート ブーメランアンカージ ベ	A 26.0	0 箇所	24,000	624,000	26.00	箇所	18,000	468,000	156,000	25.00%	
鋼製束	35.0	0 箇所	667	23,333	35.00	箇所	500	17,500	5,833	25.00%	
東石	35.0	0 箇所	667	23,333	35.00	箇所	500	17,500	5,833	25.00%	
既存基礎補強・補修		式	160,000	0	0.00	式	120,000	0	0	#DIV/0!	
	エクセルシートに面積 を入れると概算できる	や長さ									
小計				837,333				628.000	209.333	25.00%	

断熱•制振	見積							予算		
四、宋、中山水	数量	単位	単価	金額	数量	単位	単価	金額	予算残高	利益率
イゾ ペールパリオエクストラ 1.5cmx40m	3.00	本	16,627	49,880	3.00	本	12,470	37,410	12,470	25.00%
[天井断熱材]										
天井 断熱材	50.00	mî	4,400	220,000	50.00	mi	3,300	165,000	55,000	25.00%
[制振金物]										
WINダンパー	12.00	箇所	33,333	400,000	12.00	箇所	25,000	300,000	100,000	25.00%
小計				1,742,373				1,262,380	479,993	27.55%

# 全編は新建ハウジングの 定期購読でご覧いただけます!



**7+**-71-1"119"

(発行) 新建ハウジング (新建新聞社)

2023年3月 ©Shinken Press 2023 無断での複写、複製、転載、ネット掲載を禁じます。