

読む



ビタミン

地域に根ざす工務店

・リフォーム店を元気にするビタミンです。

最終回

さようなら

長らくのご愛読、ありがとうございました。

コロナ禍もおさまり、読むビタミンをお届けしてまいりましたスタッフも、環境が大きく様変わりし、それぞれが新しい抱負を胸に、新天地に向けて歩み始めることとなりました。

実のところ、環境や時代の激変に対して「読むビタミン」を改めて見つめなおした結果、スタッフを統合していたパーパス、方向性が多角的な広がりを見せていることが、判明いたしました。

そこで、各スタッフがそれぞれの備えるバリューチェーンを際立たせたソリューション事業へと向かっていることが分かった次第で、読むビタミンをここで閉じることとなりました。

今後は各スタッフが独自性をもって読むビタミンの読者の方々にアプローチしてまいりますので、その節は新たなご理解とご厚情をいただけますよう、よろしく願い申し上げます。

では各位のますますのご活躍を！

DXが求める生産性の向上って何？

建設TEC、建設DXと叫ばれて数年が経過した。これらは全て「生産性の向上」を目指した取り組みであると言われている。

つまり、建設業界は生産性が悪いのであろう。広く、建設業界と言われても“ピン”とこない人も多いと思う。

建設業界というと「土木」「建設」が含まれるとともに、「建設」には「一般建築」と「住宅」という分類に分かれるのが一般的だから、読むビタミンの読者は「住宅テック」とか「住宅DX」と言われたほうが身近かもしれない。



では、住宅業界における生産性の向上では何をすればよいのか？

「……」と、答えに困る業界人は多いのではないだろうか。

生産性とは、公益財団法人日本生産性本部Webサイトによると、「生産性とは、生産諸要素の有効利用の度合いである」(ヨーロッパ生産性本部)と、一見何を言っているのか分かりにくい。

まあ単純に考えれば、社員1人あたりの売上額を高めよう!ということなのだろうと思う。

住宅業界の営業職の生産性は分かりやすい。1人あたりの契約数と契約金額を上げることだ。

しかし今話題になっているのは営業以外の建築プロセスとなる現場で腕を振るう「職人」の生産性と、元請である工務店の「設計」と「工務」の生産性が今回のキーポイントである。

職人の生産性で言えば、例えば大工の生産性は1人の大工が年間何棟の物件を完了できるのかが、大工の生産性となる。

工務店の生産性で言えば、現場監督の生産性は1人の現場監督が年間何棟の物件を引き渡せるかが、現場監督の生産性となる。

大工もそうだが現場監督や設計者の生産性をこの解釈で向上させようとする、極端に品質に影響が出てしまい、結果的に売上や利益を減らすことになってしまう危険性が伴う。

それはなぜなのかを住宅業界の経営者はもう一度考える必要がある。

現状で生産性を向上させようとする、品質に影響が出てしまうというのは、いわゆる「コスト」「スピード」「品質」の3つはトレードオフの関係にあると言われており、単純に「スピード」を上げると「コスト」があがり「品質」が下がると言われているからである。

ではどうすれば良いか。

それは**「自社の品質基準を設定すれば良い」**のである。

日本には工業規格である“JIS”と農林規格である“JAS”があるように、また世界的には“ISO”があるように、品質には一定の基準が設定されている。

しかし、住宅部品である材木や住宅建材、住宅設備機器には、この「品質基準」が設定されているにも関わらず完成品としての「住宅」には品質基準が設定されていないケースが多い。

いわゆる「施工品質基準」と「設計品質基準」だ。しかし住宅には「性能基準」は設定されており、断熱性能、耐震性能など住宅性能表示制度にそったものがあるではないかという意見はある。しかしここで考えなければならない基準は「施工品質に対する基準」と「設計品質に対する基準」であり少しニュアンスが異なる。

施工品質とは、設計図書の通りに施工できているかどうかであり、設計図書に記載されていない場合は瑕疵保険基準とか自社基準として、施工状態の良し悪しの線引きがあるかどうかである。

もっと分かりやすく言えば、アンカーボルトの位置が設計図書では基礎の真ん中に設置するようになっているが、実際は真ん中に設置できていないこともある。

ではその場合センター(基礎の真ん中)からいくつまでのズレはOKでいくつ以上ならNGなのかを設定しているかどうかである。当然NGの場合の対処方法も設定しておく必要がある。

設計品質とは、ひとつは「設計通りに納まるかどうか」「想定された住宅性能が発揮できる仕様と工法かどうか」という設計本来の品質と、もうひとつは工事に渡す設計図書が正確に表現されているかどうかという設計図書品質の2種類がある。

設計通りに納まるかどうかは、現場で職人が施工できるかどうかを基準となり、住宅性能が発揮できる仕様かどうかは完成後の検査結果の数値が基準となる。設計図書品質では、表現されているかどうか、図面通しのツジツマが揃っているかどうかを基準となる。



これらの品質基準をクリアした上で、如何に早く作業を処理できるかが「生産性の向上」である。

現在、注目されている「現場情報共有サービス」や「営業から施工図までの一気通貫CAD」などのツールを導入することが建設DXとか住宅DXではない。

まずどの作業をどのように改革すれば生産性が向上するのを見極め、流れとしての「仕組み」を構築した後に、ツールを導入すべきである。その「仕組み」づくりの第一歩は「基準の設定」から始まることをお忘れなく。

今月のひと言

もっと「マネタイズ」しましょうよ。

「金に執着心を持つということが、あらゆる悪の根源である」と、世界的な宗教の原典に書かれているそうですが、この「金に」を「金を持つこと」とするなら、そうかもしれませんね。

でも、「金にすること」なら、どうでしょう？

つまり自分が何か思いついた、気づいたことが世のため、人のためになる！と確信したら、それを世に出してみるのが大事ですよ。

では、それがもしヒットしたら「金になる」。

そうです、世のため、人のためになることを社会と消費者が認めて買ってくれば、「お金=社会からの御礼」となる。

その一番の根源が「マネタイズ」という精神、姿勢、実践なんですよ。

工務店さんがいるところなら...

日本全国東奔西走どこへでも！

呑んで騒いで時折仕事。

よいどれ 早川大二の



渡り鳥 旅日記



2023年のお馬鹿写真。
ふむ、少しだけ若いわい！



百十二合目 10年呑み続けた旅を終え。

2013年から始まった渡り鳥日記、なんだかんだと120合飲んできましたが、このアホな日記にずっとお付き合いくださった皆さまには心から感謝を。最終回の今回、10年をざっくり振り返ろうを思います。



1合目 2013年・松本
記念すべき合目、建材流通店さんとお取引先の工務店さんとタッグを組んで地域貢献する、という会の懇親会でのお話。懐かしい〜



19合目 2014年・君津
工務店の社長と寿司屋へ。社長、寿司屋の大将のことを「営業本部長」と呼ぶ。大将は社長の家づくりの大ファンでしょっちゅうお客様をご紹介してくれるから。



25合目 2015年・鹿児島
35年ぶりに大学時代の友達を訪ねた。学生時代の痩せっぽちは苦勞をしながら経営を学び大きく成長。日々スタッフの幸せを考えている。嗚呼、我が良き友よ！



34合目 2016年・米子
メーカーさんの主催で工務店さんたちとキャンペーンの企画会議。普通、地元の工務店同士はライバルなのにみんなで企画する！素晴らしいでしょ〜！！



47合目 2017年・松坂
三重は松坂の工務店さんへ。販促は苦手だ、という社長でしたが、とことん話をしたら社長自身が自社の価値に気づき！販促の苦手意識が少し和らいだ酒席となりました。



61合目 2018年・宮古
3.11 宮古も甚大な被害が。街の復興のためにと、伺った工務店の社長は仲間と地元FM局を開設。その実践力と貢献度は素晴らしい。で、僕もラジオ出演しちゃって！



72合目 2019年・横浜
会援隊メンバー、地元の音楽仲間の応援を受けNPO元気に暮らす会を立ち上げました。売り込みではなく選ばれる存在に！という販促の実践が動き出しました。



78合目 2020年・高知
我が第二の故郷、高知。LIXILさんにご紹介していただいた工務店、リフォーム店さんとは今でもお付き合いが。行くたびに必ずいただくのが鯉の塩タタキ。絶品！



90合目 2021年・札幌
コロナ禍。なんとか札幌へ。大の仲良し、オレンジカンパニーのJAY社長と事業計画の打ち合わせ。毎回のことなんですが、JAY社長とはつい呑みすぎちゃって！



110合目 2022年・宮古
我が第三の故郷でありたい、と願う宮古。僕がこの業界にデビューした頃からお付き合いがある建材店の社長との一献は至福の時間です。

この渡り鳥日記はこれで終わりますが、健康に留意しながらこれからも美味しいお酒を呑みたいと思います。皆様もご自愛され、お元気にお過ごしください。そしていつかまた、ご一緒に一献！！