

住宅会社の収益性を大幅に改善するコンサルティングパッケージ
「工務次長こはらⅢ」を2月13日にリリース
ハイアス会員限定募集

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社(本社:東京都品川区 代表取締役社長:濱村聖一 以下、ハイアス)は、この度、住宅会社へのコンサルティングを通じて工事部門の生産性向上と収益増大を実現するコンサルティングパッケージ「工務次長こはらⅢ(さん)」を開発し、2020年2月13日からハイアスの会員企業を対象に限定募集を開始します。

「工務次長こはらⅢ」は、住宅会社の生産性・収益性上における課題解決のためのコンサルティングパッケージです。長きにわたりハウスメーカーから地域密着工務店まで数多くの住宅会社の経営指導に従事されてきた古原克也氏(アルタークス株式会社代表取締役・株式会社アール・プラス・マテリアル代表取締役)の指導ノウハウをパッケージ化し、住宅会社が抱える問題の背景にある課題の抽出と、その解決行動を提示、実践の支援を通じて厳しい時代を勝ち抜く経営力、組織力の向上を目指します。具体的には、ハイアスのコンサルタントが個別訪問、現状分析から課題抽出、解決策立案と実施の予実マネジメントを共通ツール(新たにリリースする工程・タスク管理/原価管理/施工品質管理/アフターメンテナンススケジュール管理の一貫マネジメントシステム)を用いて指導いたします。

本パッケージを導入した住宅会社とともに目指す成果は以下の実現です。

- ・原価適正化:粗利率向上
- ・着工前リードタイムと工期の適正化:受注内諾～完工(売上確定)の期間短縮による回転率向上
- ・施工中のお施主様対応レベルの均質化:紹介獲得率向上
- ・適切なアフターメンテナンスの実施:紹介獲得率向上とリフォーム受注拡大

住宅会社を取り巻く市場環境は人口減少の影響などを受け、今後ますます厳しい競争を余儀なくされると考えられます。また、他業種と比較して建設業界の一人あたり売上総利益額、すなわち生産性の低さが建設業従事者の平均所得の低さに繋がり、厳しい競争を勝ち抜くために必要となる、優秀な若い人材の確保も難しくなっています。特に施工現場では若い職人は減少の一途をたどっておりますが、これも生産性の低さが一因と考えられます。

これからの時代を勝ち抜くために消費者から支持される「商品力」、そしてそれを販売する「販売力」を高めるための人材確保につながる十分な粗利益を確保するためにも、無駄のない業務遂行・工程管理を徹底し、十分な付加価値を創出できる事業推進が求められます。

多くの住宅会社の業務推進において、以下のような「工程そのものの適正化がない」、「適正な工程が組み立てられていても精度高く実践されていない」といった問題の解決に向けて、背景にある課題を抽出し、具体的な解決策を行動レベルで設定、実践してゆく必要があります。

- ・業者との取り決め単価が適正でなく、見積金額が適正かどうかわからない
- ・発注時の単価にばらつきがあり、現場毎に掛かる費用が異なるため利益確保が出来ていない
- ・実行予算精度が低く、支払い段階で想定していた粗利を大幅に下回る結果になることがある
- ・図面の拾い出しに漏れがある、発注漏れや工期の変更が起き現場工程に支障が出る
- ・せっかく採用した現場監督などの教育が思い通りに進まず、戦力にならない
- ・ベテラン監督の感覚で現場管理が行われており、退職や病欠療養などが発生すると業務全体が停滞してしまう
- ・引き渡しの遅れを懸念し、過剰な工期設定がされている

- ・現場監督による適切な顧客フォローが行われておらず顧客からの信頼失墜が生じている
- ・着工までの業務フローが明確になっていないので、受注が重なると着工までの期間が延びていく
- ・一つ一つの工程に対する事前段取りがあいまいなので手待ち手戻りが発生している
- ・施工品質の管理基準が不明瞭なことに起因したクレームが発生している

ハイアスでは、既存会員企業に向けて2月13日から東京・名古屋・博多・大阪の4都市で説明会を開催し、本パッケージの会員企業を募集、2020年3月にコンサルティングプログラムをスタートし、会員企業の地域での一層強固な基盤づくりを支援して参ります。

■ ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要 (証券コード：6192 東証マザーズ)

- 設立：2005年3月 ○資本金：4億3,242万円 (2019年4月30日時点)
- 所在地：東京都品川区上大崎 ○役職員数：210人 (2019年4月30日時点)
- 事業内容：経営コンサルティング事業 (住宅・建設・不動産事業のナレッジ開発、
財産コンサルティング事業、販売促進支援事業など)
- 会社 URL： <http://www.hyas.co.jp> ○各種ソリューション紹介： <http://view.hyas.co.jp/>