

# 長期優良な会社への転換支援

## インタビュー 向上計画総合研究所代表取締役 友村 太郎氏

住宅・建築業界向けの経営コンサルティングや住宅購入支援サイト「ままハウス」を運営する向上計画総合研究所(本社・札幌市)は7月1日、経営の「量から質」への転換を図る住宅会社を支援するネットワーク「ビルダースネット」を発足させた。「200年以上存続する『長期優良住宅会社』を目指すには社盤・看板・算盤の強化が必要」と話す同社の友村太郎社長にビルダースネットの設立経緯や今後の住宅業界について聞いた。

### 「ビルダースネット」設立 エスクローファイナンスと提携し



友村太郎社長

住宅会社は長期優良住宅など、200年住み続けられる住宅づくりを目指しています。一方で200年以上続く住宅会社はどれだけあるでしょうか。ビルダースネットは会員企業が、永続的に発展する「長期優良住宅会社」を目指すためのサポートを行うネットワークです。建物は200年保つても、それを補修する住宅会社が異なるのは良いことではないという趣旨で立ち上げました。

長期優良住宅会社に必要なのは「社盤・看板・算盤」の3本です。社盤は中長期経営計画など強固な会社の基盤。看板はユーザーに訴える自社のブランド力。算盤は管理会計や資金繰りなどの財務戦略を指しています。まず3本を使って

ない、つなぎ融資が付かないなど資金面がネックで住宅を建てられない事情もあります。特に北海道は建替率が低く、住宅と土地をセットで購入する人が多い。当社がエスクローファイナンスと業務提携したのは「出来高融資サービス」を会員企業が資金需要としてアピールできることが理由です。

最近では新築住宅にこだわらない層が増えています。住宅会社は大型リフォームなどに取り組む必要性が出てきました。全国の新築住宅着工戸数が80万戸を割り込んで、新築だけで生き残れる住宅会社はわずかです。また、すでに住宅を持つ人が親の住宅を相続するケースも増えると考えられます。ストックの活用がポイントになる中で、住宅会社が生き残ら

るべきアドバイスをしていきたいと思います。一省エネや環境配慮の基準が変われば、状況も変化すると思います。とにかく今は新築住宅に厳しい状況。建設コストだけでなく、ランニングコストも勘案した住宅づくりが必要です。デザイン的な要素も重要であり、実力を備えた設計事務所との連携が今後増えていくでしょう。

当社では会員企業にターゲットごとの戦略を決めることが重要とアドバイスしています。ユーザーが住宅にこだわりがあるのかなどの見極めが必要です。自社がどういう特徴をもっているかも大切です。コストを重視する「効率系」、デザインや性能にこだわる「技術系」、地元根差した「密着系」など自社が持つカラーを鮮明にして、打ち出していくことが住宅業界で生き残るポイントになるのではないのでしょうか。

### 総研 向上 「受注競争の決め手に有効」 資金繰りで枕を高くして寝る方法は?

向上計画総合研究所(本社・札幌市)は7月23日、ハウスビルダーや工務店を対象としたセミナー「あなたの会社を200年続く企業へ導く数字の話」を札幌市内で開催した。建築事業資金の出来高融資サービスを行うエスクローファイナンス(同・東京都)の須田幸生社長が「請負契約を担保にして資金を調達する方法」をテーマに講演した。中小企業を取り巻く融資環境は、貸し渋りとリステジュール(償還期間見直し)による新規融資の停止で悪化しているという。須田社長は「銀行は信用保証協会の保証付き以外の新規融資は扱いたがらない」と指摘。「全国の信用保証協会の3分の1は赤字。協会が信用保証の枠を広げることがありえない」と強調した。リステジュールは借入金の返済条件を見直す制度。昨年施行された中小企業金融円滑化法をきっかけに住宅ローンのほか、中小企業融資のリステジュールが増えたという。リステジュールを申請すると新規融資は受けられない。須田社長は「受注減少やニューマネーが出て来ないなかで、企業の連鎖倒産が増えている」と指摘した。

金融機関から資金を調達するには決算書と信用格付け(スコアリング)による信用構築が必要だが、なかでも決算書は損益計算書によるキャッシュフローが最大のポイント。毎月の現金流量と3か月後の現金過不足を把握しておくことが重要だと指摘。信用格付けは、債権の元本と利息を企業が予定通り支払えるかの見通しを評価する制度。国内では格付投資情報センター(同・東京都)など5社が格付けを行っている。格付けを上げるには資金計画の見直しと現金預金を潤沢にすることが必要。須田社長は「信用格付けを上げるのは短期間ではできない。体制を改革しても決算に反映されるには時間がかかる」と説明。「PDCAサイクルを繰り返すなど、徐々に精度をあげることが重要」と強調した。

資金調達には担保を供するケースが多いものの「格付けが低いと担保だけでは厳しいが、融資の当落線上にいる場合は担保が決め手になる」と(須田社長)。同社が行う出来高融資サービスは、工事請負契約に記載された請負代金の請求権を担保とする仕組み。施主との請負契約が完了した物件の住宅着工から完成引渡しまでの出来高に並び、工事資金を住宅会社に融資する。工事期間中に施主から前受金を受け取る必要がなく、施主に対して完成後一括払いをアピールできるのがメリット。「受注競争の際の最終的な決め手に有効」と(須田社長)だという。同サービスは同社の審査を受けて利用登録した住宅会社が利用している。①財務内容を正確に把握②当面6ヶ月間の資金見通しが立てられる③認定期間中は月1回資金計画を作成し同社の確認を受ける④が認定の要件。金利は年利6%で、返済時に一括で支払う。「ビルダースネット」の会員企業は金利が1%優遇される。須田社長は「工事1件単位での融資が必要なケースは全国的に多い」と強調。「工事ごとに資金や収支を管理して、サービスを活用してほしい」と力説した。

セミナーでは、向上計画総合研究所の友村太郎社長による「資金繰りを完璧にし、枕を高くして寝る方法」も紹介された。



「金融機関からの融資はキャッシュフローがポイント」と須田社長