

住宅サッシの契約標準化活動について

1 目的

省エネに伴う高断熱サッシの普及や三層ガラスの導入等による住宅サッシ全般にわたる重量化、またリフォーム市場の増加による諸経費計上の消費者等に対する明確化の必要性等により住宅サッシの契約に関する取り決めを明確にする必要性が高まっています。

住宅サッシの流通市場において、販売店が必要かつ適正な

諸経費を製品代に組み込むことなく、製品代と諸経費それぞれについて、工務店や消費者に明確に提示できるよう、また事業所の見積・契約管理のスキルアップ、工務店との契約に基づくパートナーシップの確立、経営基盤の強化に繋げていけるよう、業界全体のレベルアップと、健全化促進を目指します。

2 重点目標

商取引基本契約書、附帯条件の締結・明文化

注文書の受領

サッシ協会標準書式の見積書を活用した諸経費の見積計上・請求

3 住宅サッシの契約標準化講習会

日本サッシ協会では業界としてあるべき姿を目指して改善に取り組むことにし、2017年度より契約標準化活動を開始し、標準化に向けたツールを整備するとともに全国で住宅サッシの契約標準化講習会を開催しております。

2017年度

参加者:302名(222社)

開催場所:10会場

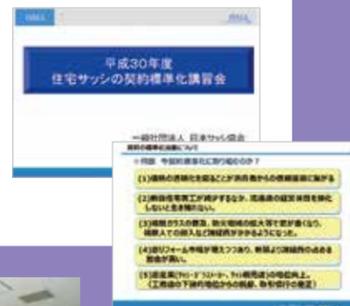
札幌・仙台・新潟・東京・金沢・名古屋・大阪・広島・高松・福岡

2018年度

参加者:718名(601社)

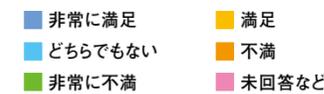
開催場所:26回(24会場)

札幌・帯広・青森・郡山・新潟(2回)・長岡(2回)・富山・長野・水戸・さいたま・東京
立川・千葉・横浜・静岡・名古屋・京都・門真・明石・岡山・松江・高松・福岡・熊本



4 2018年度 受講者アンケート結果

講習会にどの程度満足されましたか?



講習会はどの程度今後の商売のお役に立ちますか?



今後の改善意欲(諸経費の回収)



7割以上の受講者から満足する・今後の役に立つといった評価をいただき、改善意欲を持っていただきました。

5 受講者のご意見

- 業界のレベルアップに役立つと思う。
- 今後の参考にしていきたい。今後も参加したい。
- ハンドブックの書式の活用を部下に話したい。
- ちょうど諸経費の件を今日より実行始めることにしていましたので、不安もありましたが、自信をもって見積書に書いていきたいと思えます。
- 今回の講習会は大変良いことですが何とかしたいという会社がこんなに少ないとは思いませんでした。各メーカー主導でもっと出席して理解を深め実行する・しようとする会社が多数ないと開催の意味が薄くなると思えます。
- 業界全体で取り組まないと意味がないと思えます。自社の売上だけのことを考えるのではなく業界全体の事を考えて全体で取組みして欲しいと思えます。
- 最近、請負契約を結んでいなかったため代金の回収が難しくなった件があったので参加いたしました。今回の講習で契約書の作成方法、手順などがわかり、できそうな取引先様から契約書の取り交わしを行っていきたくです。
- 講習会で終わりではなく、サッシ協会やメーカーが引き続き、情報の発信や指導をお願いします。当たり前諸経費を計上できる業界にしてください。
- サッシ業界全体が標準化に取り組む(一社)日本サッシ協会、サッシメーカーより経産省、国交省に法令化できるよう、推進をお願いします。
- 私自身は他業種から転職してきたのですが建設業では取引が曖昧な事に驚き不安を感じています。本講習会で特に諸経費の計上についての指導を提示頂き、意欲を持って今後適正な費用計上をし利益を確保していきたいと思えます。

6 受講者の契約標準化への取組事例

「住宅サッシの契約標準化講習会」を受講された事業所様の、受講後の取組事例をご紹介します。契約標準化の取組の参考にしてください。

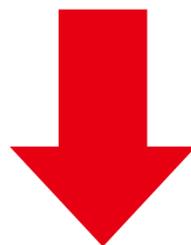
事例1

内容

- リフォーム物件の増加にともない利益改善が必要であった。契約標準化を切り口として改善に取り組む。

対応

- 取引先の契約状況を確認
- 経費を仕入れ原価に入れ、「見える化」を実施
※配送費はもちろん、移動時間、事務費も経費として見えるように
- 予実管理を帳票で行い、物件ごとに諸経費の粗利を管理する
- ビルダー様見積書に諸経費(配送費・事務費等)計上
※何か言われたら“社長の指示”として徹底



作業内容	予定人数	予定時間(合計)	工事金額(税別)	作業人数	本数	時間(合計)	工事粗利率		
開口つめ調整	2	0:20	2,000	3:00	2	0:20	1.00	3,200	119%
ビード調整	2	0:40	2,000	6:00	2	0:20	2:40	5,600	120%
ガラスシーリング	2	0:20	2,000	2:00	2	0:00	1:40	3,400	119%
事務費	4	1:00	4,000	8:00	4	0:20	2:40	1,000	119%
見積もり書作成	1	0:20	1,000	1:30	1	0:00	1:30	2,500	200%
配送費用	1	0:10	2,000	0:30	1	0:00	2:40	6,300	230%
合計	8	1:50	8,400	18:00	8	0:10	8:40	19,400	119%

結果

- 諸経費に対しても**19%の粗利を確保**

その他の事例

- お客様との取引基本契約書の有無状況をリスト化した。
- メーカーとの取引基本契約書を参考に契約書を作成。
- 契約締結が前提であり、締結しない場合は取引不可とした。
- 注文書は会長宛に届くようにして、もらえていない場合は会長が営業担当にもらいに行くよう指導している。
- 減額要求された場合は必ず営業に交渉させる(もらえなくても)。
- 注文書をもらえない場合、10万円以上のものは注文確認書を差し入れている。
- 注文書もしくはそれに代わるものがない場合は受注しないことを徹底。
- サッシ協会の標準書式を活用し、諸経費を算出した。
- 諸経費について工務店様に話してみた。
- 講習会受講後に一部の取引先に対し、講習会の資料を送り、諸経費の計上を促す通知を出した。
- ビルダー別に、経費計算を実施してみた。

7 日本サッシ協会の取組み

契約標準化は1社だけでは難しいことも多いと思います。日本サッシ協会では業界をあげて契約標準化が推進されるための活動も行っています。

①モデル地区(新潟県)での取組み

新潟ブロックと連携し契約標準化活動を推進(詳細は次ページ参照)

- 「住宅サッシの契約標準化講習会」を新潟県で集中開催
2017年度:1回、2018年度:4回
- 新潟ブロックのメーカー、商社、代理店、流通店に協力いただき新潟県内の事業者にも講習会参加を呼びかけ



- 140名(101社)が講習会を受講
※新潟県の登録事業者数:197社

新潟県全体で契約標準化の推進に取り組んでいる!!



②関係省庁との連携

国土交通省、経済産業省等の関係省庁とも情報交換を行い、契約標準化への支援を要望しております。



出典:国土交通省



出典:中小企業庁



出典:中小企業庁

8 2019年度住宅サッシの契約標準化講習会

2019年度も全国で「住宅サッシの契約標準化講習会」を開催します。是非ご参加ください。

開催概要

- 開催時期:9月~11月
- 開催場所:全国20会場
- 時間:2~3時間
- 講習会費:3,000円/人(テキスト代含む)
※詳細が決定後、ホームページ等でお知らせいたします。

講習内容(案)

- 契約標準化の目的
- 契約の標準化活動について
- 工務店との取引について
- 見積りから請求回収まで(業務フローと標準書式)
- アフターメンテナンス
- リフォーム(BtoC)
- 法定福利費
- 契約標準化フォーマット(帳票関係)

日本サッシ協会では2019年度も引き続き住宅サッシの契約標準化活動を進めていきます。簡単にできることではありませんが、業界が一丸となって言い続けていくことが重要だと考えます。ぜひ1社でも多くの事業者様のご賛同をいただき、ともに改善に取り組んでいきましょう。

一般社団法人日本サッシ協会 モデル地区（新潟）に おける取り組み事例

日本サッシ協会では2017年度と2018年度に契約標準化講習会を実施しました。特に出席率が高く、販売店様、代理店様の意識が高かったのが新潟ブロックです。そこで実際に契約標準化に取り組んでいる皆様に直面する課題や手ごたえなどをお聞きしました。業界の健全化への意気込みが強く伝わってくる内容となりました。



マドリエ新潟小
山清トヨ住器(株)
丸山亮社長



マドリエ善久
(株)協和トヨ住器
金澤直樹社長



マドリエ新潟南
(有)美窓トヨ住器
関根秀一社長

商品価格にそのまま諸経費を加えると
お客様は単なる値上げとらえてしまう。
そこで「これまで一式で請求していましたが、
商品価格と諸経費を分けます」と事前に
説明して、お客様に理解を求めています。
(丸山社長)

基準の明確化と 事前説明がカギに

日本サッシ協会では、旧来の商慣習を見直し、契約や見積りのやり方について健全化を図るべく、契約標準化講習会を実施してまいりました。

今回は、新潟ブロックにて講習会に参加された方の中から、マドリエ善久(株)協和トヨ住器 金澤直樹社長、マドリエ新潟小 山清トヨ住器(株)丸山亮社長、マドリエ新潟南(有)美窓トヨ住器 関根秀一社長に、記事後半では(株)スマック取締役 営業部長 三浦佐一郎氏、販売一課 課長 今井勝義氏にお話をうかがいました(以下敬称略)。

——契約標準化の取り組みでカギになるのが、搬送費や取り付け費など諸経費の扱いです。皆様の現在の取り組み状況についてお聞かせください。

金澤 当社は大手住宅会社からのリフォーム関連の受注がメインです。しかし、受注件数が多くて忙しくしている

のに赤字になってしまう月があったんです。これはまずいと思い、業務内容を検証してみると、取り付け費などの諸経費分をいただけていない現場が多いことにあらためて気がきました。そこで2年前から経費の中身を細かく算出して、見積書に計上しています。——お客様の反応はいかがですか？

金澤 諸経費を見積もりに入れても認めてもらえないというケースはあります。それでも、最近はリフォームのほか、新築の物件でも計上するようになりました。今までもらえていなかったものを少しでももらえるようになればいいかなと思っています。

丸山 当社では今年に入ってからリフォーム、新築の両方で諸経費を計上しています。

——お客様にはスムーズに認めてもらえていますか？

丸山 事前に見積もりの方法を変えるということでお客様に説明に行きました。商品価格にそのまま諸経費を加えるとお客様は単なる値上げとらえて

しまう。そこで「これまで一式で請求していましたが、商品価格と諸経費を分けます」と。「以前と同程度の金額にしたいのですが、このご時世ですので人件費や搬送費の分、少し値上がりしているように見えるかもしれません」という説明をしています。

——なるほど、最近は宅配便の値上げなどもニュースになっていますから、そういう言い方なら理解を得やすいかもしれませんね。

関根 当社では郊外の個人規模の工務店様とお付き合いが多いこともあり、なるべく旧来の商慣習を守ってきました。でも、時代は変わっています。人が動けばお金がかかる。当社でも諸経費はきちんと計上しようと準備をしているところです。

金澤 かかっている経費を請求するというのは他の業種では当たり前のことですし、適正に算出して請求することが大切だと思います。当社では、作業にかかる時間や人員、従業員にかかる経費などを記録して必要経費と収益を



(株)スマック
取締役 営業部長
三浦佐一郎氏



(株)スマック
販売一課 課長
今井勝義氏

現場ごとに算出しています。——それは説得力がありますね。

金澤 アパートの物件で間配り費も計上しています。すると、値引きを要求されたら「それでは間配りをしなければこれだけ下げられますよ」と交渉できるようになりました。

丸山 そういえば当社でも見積書に入れた諸経費について、お客様が計算し直して「このくらいですむのでは」と交渉されたことがありました。

——手間や労力を金額に換算して請求することで、根拠のない値引きに応じることなく、収益を削らずにすむというメリットは大きいですね。

関根 社内で諸経費の算出についての基準を明確にしなければ。

金澤 現場ごとに諸経費の詳細を記録していくと、赤字の現場がどういふものか見えてくる。経営面でも役立っています。

丸山 採寸、搬送、組み立てなどの諸経費をきちんともらえればいいですね。関根 怖がっていたら何も前に進まない。私たちの動いた分の適正額を請求するだけ。堂々と交渉したいですね。

業界全体のためにも 健全な状態に

スマック様は新潟県でもトップクラスの規模を誇る建築資材総合商社です。日本サッシ協会からの契約標準化の働きかけにもいち早く賛同いただきまし

た。取り組みの現状と手ごたえについて語っていただきました。

——契約標準化について社内の反応はいかがですか？

今井 昨年、今年と講習会で学んだ内容について、折に触れて社内の営業担当者にも伝えてきました。「これだけ難儀な思いをする商品を扱うのだから、対価として諸経費をいただくのは当たり前」という認識が共有できるようになってきました。

——高性能なサッシほど重いですし、搬送も荷揚げも負担が大きいですね。

今井 そうですね。荷揚げ、現場でのガラス入れなど業務を細かく分けて計上するようになって、お客様にもご理解いただけるようになってきました。

三浦 サッシ以外にも洗面化粧台やリビング建材など当社で扱っている他の商品についても諸経費を請求しています。現状、請求通りの金額を常にいただけるわけではないですけど、請求するのが当然という風潮にしたい。

——正当な対価ですものね。

三浦 ただ、いきなり請求してもお客様は驚かれますから、事前に責任者が説明にうかがいました。若い営業担当者に「お前言ってこい」というのも無理です。——荷揚げなり搬送なり、汗を流した分はきちんと評価されないと社員のモチベーションも上がりませんよね。

三浦 製品を安くしてそのうえただで

運ぶなんておかしいですよ。働いた分はもらう。そうでないと楽しくない。今井 若い人が辞めてしまいます。付加価値をつけるために2階への荷揚げを無償でやるということが続けていたら、人が育たない。成長産業にはならないですよ。

——まずは諸経費の計上は当たり前、という認識ですね。

三浦 これまでの商慣習は「みんながやっているから」継続してきたんです。みんなが普通に請求するようになれば、工務店はじめ、業界の認識も変わりますよ。実際、お客様からも「諸経費を見積もりに入れてこないのはサッシ屋さんだけですよ」と言われたことがあります。

今井 諸経費が当たり前になったら、今度はその中身について、たとえば搬送料の高い安いで競争すればいい。搬送のルート合理化などまた工夫すればいいだけです。

三浦 近年はサッシの商品価格が下がる反面、搬送費や人件費が高くなってきています。ペアガラスが普及してサッシの重量も段違いに重くなりました。昔は商品販売の利益でまかなえていた諸経費の割合が大きくなり、販売店の負担が厳しくなっています。ここを改善しないと、この先やっていけません。業界全体のためにも、みんなで健全な状態にしていきたいですね。