

新潟ブロック 第二弾座談会

恐れずに活動を始めることと 事前のお願いが大切

会報に掲載した取組事例に続き、第二弾として(株)大庄 大竹靖社長、(株)大島金物店 大島義泰専務、(株)関川産業 鈴木登 執行役員、(有)梅沢硝子店 佐藤知己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、搬入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。

大竹 当社は昨年からは搬入費を中心に諸経費の請求を行っています。最近ではサッシも大きく重くなっているので2階への間配りを行うには3・4人での搬入となります。しかも新潟では片道30kmぐらいの現場も多く、まるで小旅行ですね。運搬費を頂かないとやられてないというのが正直なところです。

——工務店様の中には聞いてくれない先や支払ってくれない先はありませんか？

大竹 最終は製品代も含めたグロスの金額での契約になるので、請求した諸経費がどの程度認められたかは明確ではないですが、諸経費の請求に難色を示す先はありません。

——他の皆さんはどうですか？

大島 メーカーが直送・搬入費を取る商品を販売するようになって搬入費を請求するようになってきたのですが、販売店で組立する商品の場合はまだまだ貰えない先も多いですね。しかしリフォームに関しては比較的諸経費を貰える環境になってきました。

鈴木 当社も最近搬入費を請求するようになっています。昨年5S活動を行った際、搬入・調整(営業含む)で一現場へ何回行っているのか調査したら、何と平均十数回行っていることが分かったのです。やはり搬入費を頂かないと利益は出ないことが明確になった訳です。活動が始まったばかりでまだこれからですが。



佐藤 当社はリフォームから諸経費を請求するようになりました。

諸経費についてよく質問されるので、人件費などの単価は説明しやすいように「都道府県別公共工事設計労務単価」の新潟サッシ工の金額を参考にしています。また諸経費の計上は若い方には理解してもらえませんが、理解を得れない方には不本意ではありますが製品代とグロスにする場合もあります。

——相手によって請求方法を変える工夫も行い、諸経費をきちんと請求しようという活動を初められているということですね。

佐藤 リフォームは工務店様からも経費が貰えるようになってきましたが新築やそのメンテナンス対応の場合は難しいですね。

鈴木 工務店様からはまだまだですが、一般のお客様からはリフォームも部品交換などのメンテナンスも経費が貰えるようになってきました。経費にばらつきがあると不信感を抱かれるので、社内で請求ルールを作って計上しています。

——部品交換は部品が数百円出張費が数千円という場合も多いと思いますが高いと言われませんか？

鈴木 後だと問題になるので最初にきちんと話します。出張費が高いと言われた場合、部品配送でお施主様での交換も提案します。後で交換に行くことが多いですが出張費はちゃんと頂けます。トークマニュアルも作って問題が起きない工夫も最近行っています。

大竹 新築のメンテも変えて行く必要がありますね。昔は新築で儲けて、メンテはサービスとして行いましたが、今は新築で儲けはほとんど出ないので、メンテを安価で対応すると赤字になってしまいます。今まで付き合いのある先ならまだしも、縁もゆかりもない先の小仕事をサービスにすることは出来ません。



株式会社 大庄
大竹靖 社長

株式会社 大島金物店
大島義泰 専務

株式会社 関川産業
鈴木登 執行役員

有限会社 梅沢硝子店
佐藤知己氏

YKKAP 波田野 なるほど経費は貰えるようになってきたのはわかりましたが、注文書とか取引基本契約書とかの締結は正直無理ですよね。

大島 新築でも見積り書をベースに5社ぐらいから注文書を貰っています。追加変更もラインやメールでのやり取で記録には残っています。TEL だけの場合もあります。

鈴木 うちも新築で4社は注文書もらっています。工務店さんからはまだまだもらえない先も多いですが、個人との取引では全てもらっています。うちもメールのやり取りが増えましたね。

佐藤 当社も5社ぐらいから注文書をいただいています。地場の工務店様は長い取引実績もあり、信用で進めている先も多くあります。すべての取引先と注文書をかかわすことは難しいと思います。また皆さんと同じようにメールでのやり取りも増えています。メールでのやり取りだと図面や文章で確認できるので電話でのやり取りより確実です。

大島 夜中の12時にメールをくれる先もあります。翌朝メールで返信しますがそれはそれで大変です。

大竹 注文書を貰えない小さい先は悩ましいです。とりあえず受注確認書を送ることにしています。

——注文書を貰えない場合も記録に残るような工夫を皆さんされているんですね。

——それでは一番ハードルが高いと思われる取引基本契約書の締結や付帯条件の確認はどうですか？

鈴木 取引基本契約書の締結が出来ているのは正直数社のみです。ここも進めていかななくてはならないですね。

佐藤 どうしても信用でやっているところが多く、取引基本契約書の締結は出来ていません。改善したいと思っています。

大島 取引基本契約書の締結も進めてますが、個人の大工さんとはどうしても口頭での約束になっているのが実情で書面での取り交しは難しいです。

大竹 取引基本契約書の締結を進めようとしていますが、どのような内容まで締結しないといけないかが難しいです。できれば日本サッシ協会で作成した雛形を作りたいです。比較的簡単な内容のものを希望します。

——契約書の雛形ですか。頑張ってみます。

——ところで大竹社長は日本サッシ協会が作成している工務店様向けの「契約の標準化に向けてのお願い！」チラシを一昨年100部注文されましたがどのように活用されているのですか？

大竹 日本サッシ協会作成のチラシと、私が書いたつたないお願い文章の2枚を持って工務店様に行き、おっかなびっくりでしたが「日本サッシ協会も言っているので諸経費の分離計上等をお願いします」と頼んでみました。すると「しょうがないな。わかった。」という先が思ったより多かったです。

うちは背に腹は代えられないのでやっていますが、皆さんも少し怖がりすぎではないですか？怖がらなくても良いのではと思います。

——躊躇しないで言うことが大事なんですね。さて、大竹社長が書いたお願い文章を頂き皆さんにも紹介したいと思います。これで終了したいと思います。

佐藤 大竹社長、今度伺いますので契約標準化の進め方の相談に乗って頂けませんか？

鈴木 うちも若手幹部クラスと一緒に伺いたいのですがよろしですか？

大竹 私がやっている程度の話で良ければどうぞお越してください。

<筆者感想>

——座談会に参加された皆さんが知恵や経験を共有することで活動が加速する感じがしました。