

木耐協 アンケート

回答社数 : 341

	n	中央値	平均	合計
総売上高 (直近2年間の平均)	337	20,000	89,259	30,080,250
リフォーム全体 (耐震を含む)	323	7,952	28,231	9,118,488
上記リフォーム全体の内、耐震の金額	187	700	2,242	416,971

n = 337

総売上高	社数	
~5000万	42	12%
~1億	61	18%
~3億	115	34%
~10億	63	19%
10億~	56	17%

n = 338

社員数	社数	
1人	35	10%
2~5	120	36%
6~10	71	21%
11~50	72	21%
51~	40	12%

n = 323

リフォーム金額	社数	
~1000万	35	11%
~3000万	39	12%
~5000万	52	16%
~1億	72	22%
~3億	73	23%
3億~	52	16%

中央値 **6**

n = 187

耐震金額	社数	
~300万	67	36%
~500万	17	9%
~1000万	36	19%
~3000万	30	16%
3000万~	37	20%

n = 298

リフォーム件数	社数	
0件	4	1%
1~9件	22	7%
10~49	98	33%
50~99	48	16%
100~	126	42%

n = 315

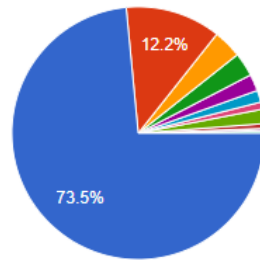
耐震件数	社数	
0件	142	45%
1件	41	13%
2~5件	81	26%
6~10件	19	6%
10~	32	10%

中央値 **65**

中央値 **3**

◇ リフォームの受注形態（割合）

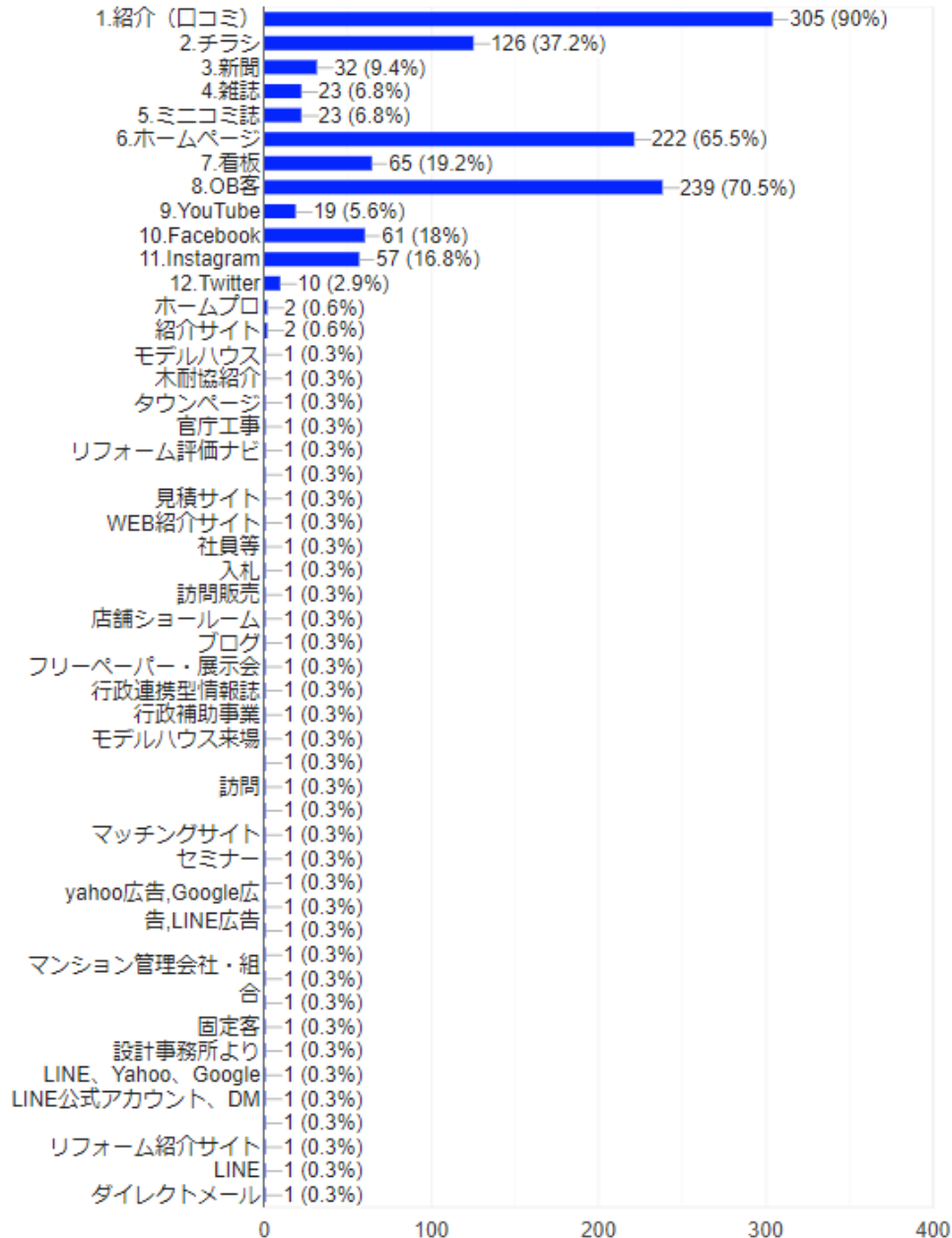
328 件の回答



- 直接受注 10割：下請け 0割
- 直接受注 9割：下請け 1割
- 直接受注 8割：下請け 2割
- 直接受注 7割：下請け 3割
- 直接受注 6割：下請け 4割
- 直接受注 5割：下請け 5割
- 直接受注 4割：下請け 6割
- 直接受注 3割：下請け 7割
- 直接受注 2割：下請け 8割
- 直接受注 1割：下請け 9割
- 直接受注 0割：下請け 10割

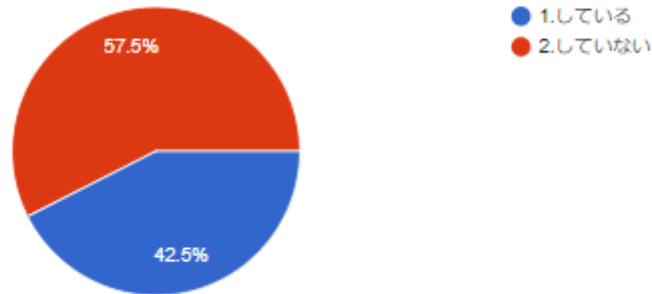
◇ 営業手法（複数回答可）

339 件の回答



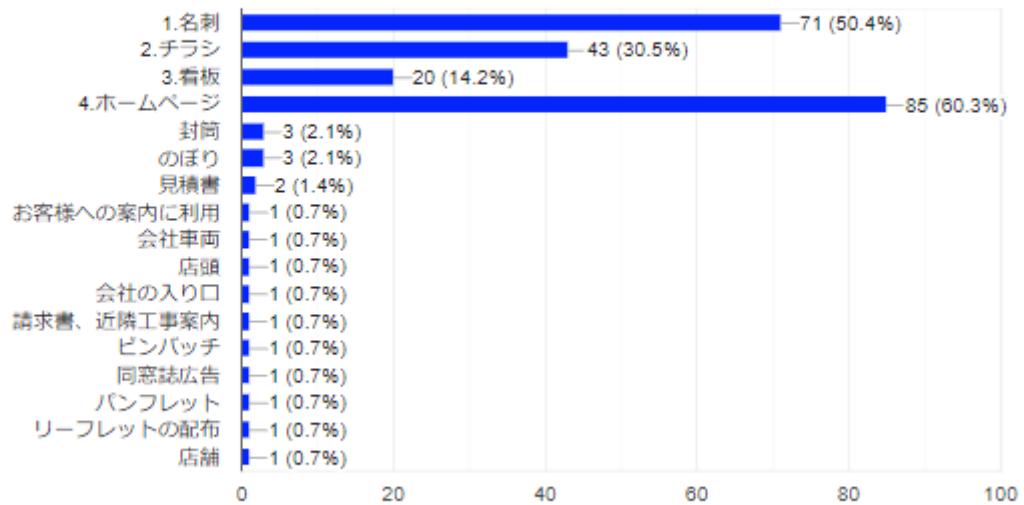
団体登録制度ロゴマークの利用

341 件の回答



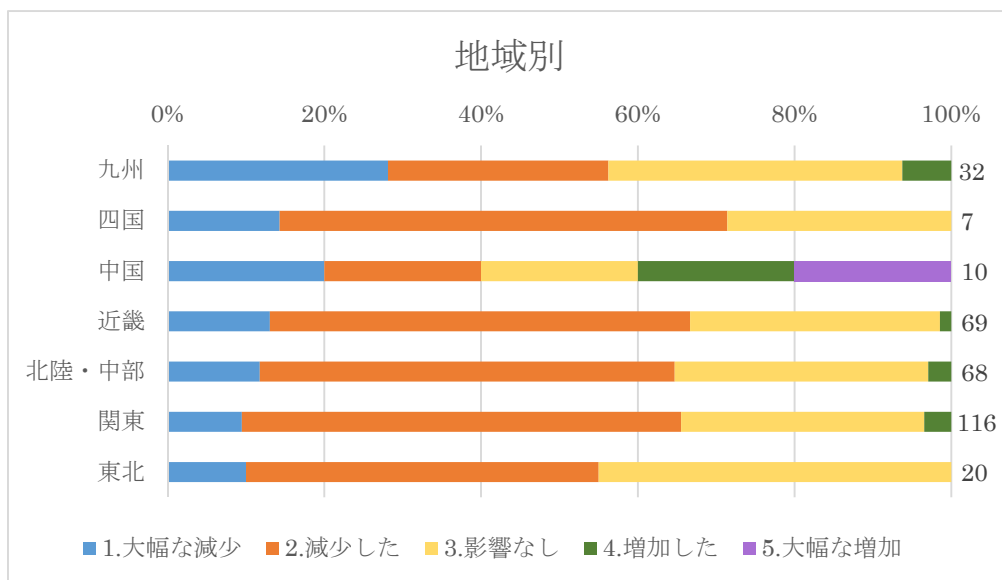
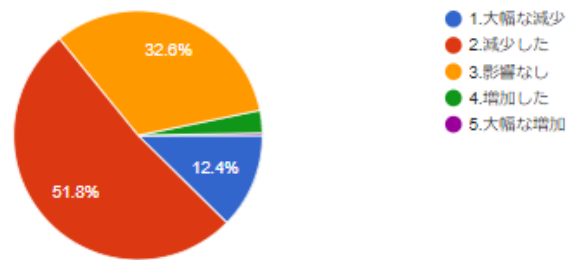
利用している場合、何に利用していますか（複数回答可）

141 件の回答



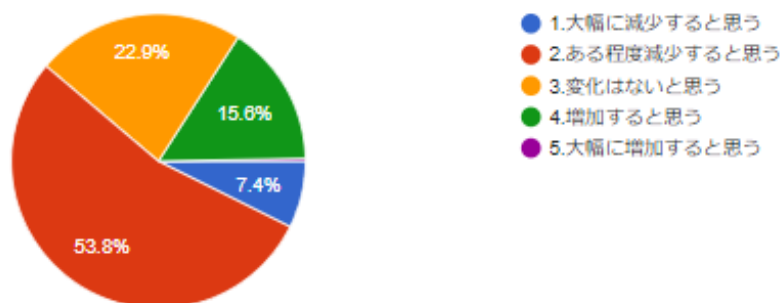
◇ 売上への影響はありましたか？

340 件の回答



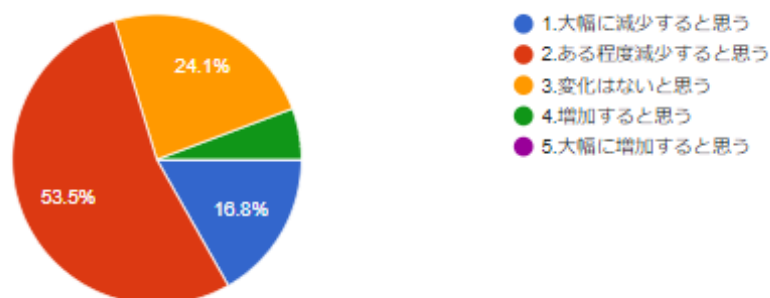
◇今後のリフォーム案件の見込みはいかがですか？

340 件の回答



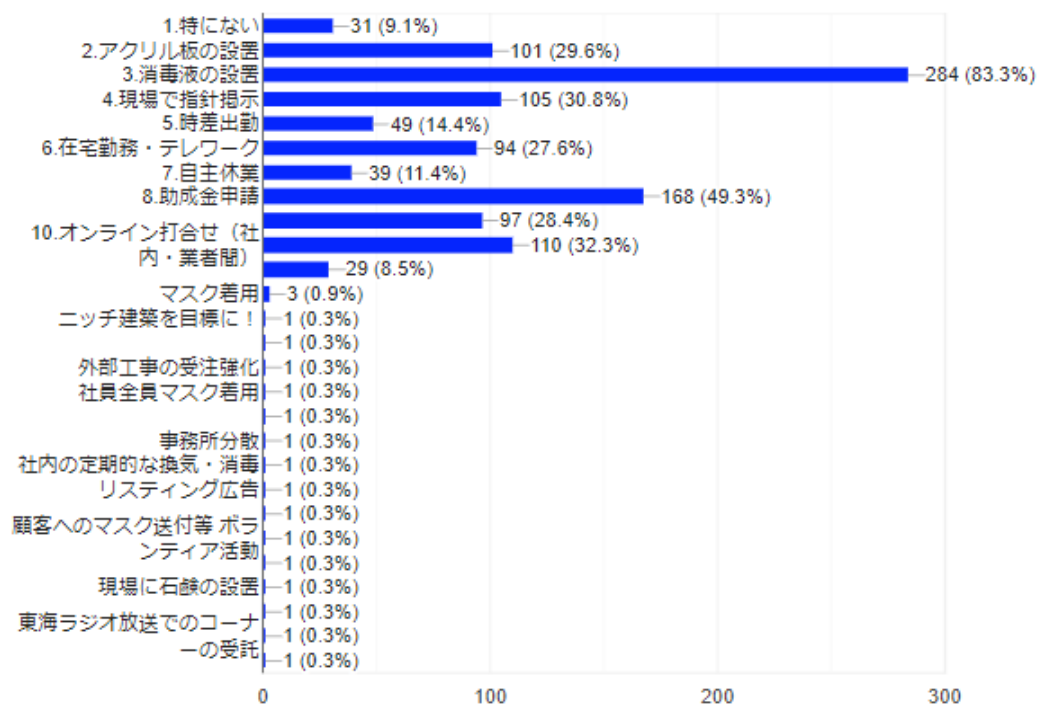
◇今後の新築案件の見込みはいかがですか？

316 件の回答



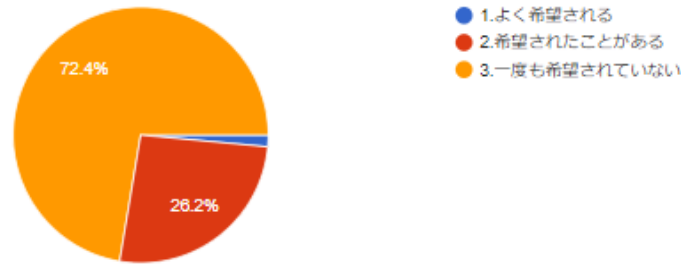
◇自社の活動の変化や、対応策として導入したことなどはありますか？（複数回答可）

341 件の回答



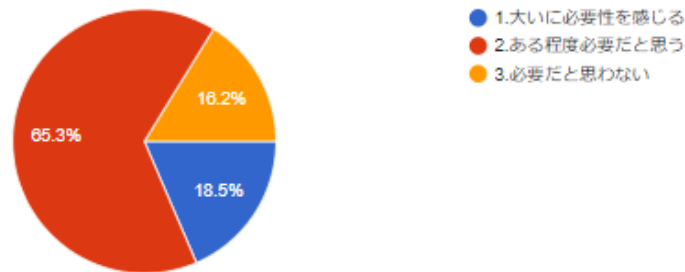
◆ お客様からオンライン対応を希望されたことはありますか？

340 件の回答



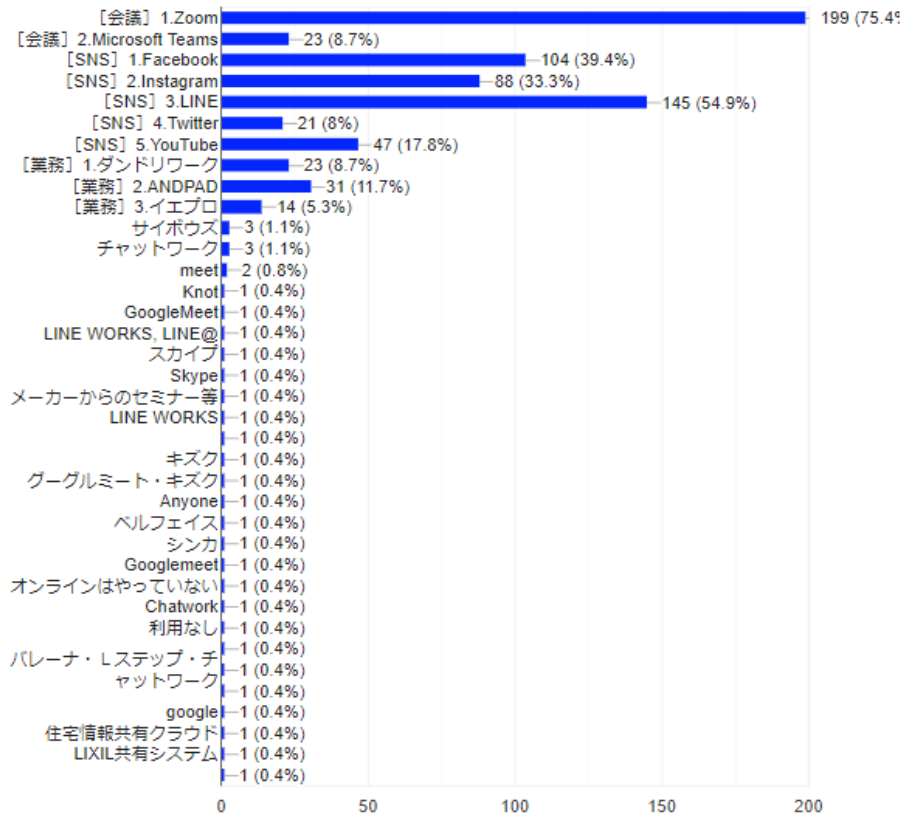
◆ 今後のオンライン対応の必要性について教えてください

340 件の回答



◆ 貴社で導入されているオンラインツールやサービスを教えてください（複数回答可）

264 件の回答



ご意見・ご要望、日ごろお考えの事など

- ▶ 全国の自治体で行われている、既存建物検査、耐震診断（テレワーク移行による郊外、都心の空き家活用住宅）を現時点で勢力的に動いてある自治体（補助制度）や活発に活動している組合員の情報が有れば、情報交換の場を設けて頂く、若しくは有益な情報を組合員にマンスリーなどで発信して欲しいです。
- ▶ 早く、コロナ騒動が終息を願います。同業者の方々の繁栄を願います。
- ▶ 建設業から撤退して住生活サービス業へ転換
- ▶ オンラインは全く不必要とは考えませんが、町場の工務店の実務では LINE で十分です。
メディアはコロナ危機・経済危機・テレワーク時代とすぐ煽るような放送を垂れ流しますが（視聴率稼ぎ？）その辺は冷静にみていきたいと思います。
いい例がりリモート飲み会もそろそろ飽きられつつあり、又テレワークのデメリットもかなり言われだしております（職種にも拠りますが）
いずれ、ワクチン/対処療法薬等々が出てくれば、やはり対面での仕事も重要視され徐々に元に戻ってくると考えます。
実際に弊社のお客様でリモートをご希望なさる方はおりません。
むしろ現調に来てほしいと依頼され従来通りの対応で殆ど変わっておりません。（勿論現調時にマスク・ソーシャルディスタンスをとる事はマナーであり常識です）
無論テレワークが利益に繋がり可能な職種・業態はどんどん導入すべきとは思いますが。
- ▶ 屋根瓦の固定義務による工事受注に対応できるよう、商材開発・パンフレット等の作成をお願いします。
- ▶ IT化と人材不足の矛盾
- ▶ 人材不足、台風等による案件の増加により耐震事業への対応が困難。
案件を普通にこなすだけになっている。
- ▶ 今後コロナ禍にあって売上を確保するには、住宅市場を活性化させる国を上げての施策が必要だと思います。
- ▶ アンケートが年間にかかなりあります。10件ほど。
かなり答えているので、過去分を利用するようにして下さい！
調べるのに時間がかかります。
- ▶ 相談には迅速に対応して頂き、事務局には感謝しております。
- ▶ 地域での中小工務店にしかできない仕事が必要。新築工事受注に手応えあり。
- ▶ 数件耐震診断に潜ぎ着けたと思ったら、コロナの影響で全ての予定(新たな検査業務が2件ともおじゃん)はCancelされるなど最悪でした。
- ▶ SDGs 導入援助の予定はないのでしょうか？
- ▶ テレワークでのWeb会議等の効率化、相互の認識度
- ▶ 弊社の場合、受注工事の大半が耐震補強工事です。補強のためには診断（現地調査）が必須ですが、コロナの影響で訪問が敬遠されてしまい、診断依頼は大幅に減少しています。また啓蒙活動であり、唯一の営業手段でもあるセミナーについては、感染防止の万全化が難しく、今年度の企画は白紙状態です。GO・TOキャンペーンで人の往来は容認されつつあるものの、自宅へ人を招くことや集会場に向くことは、やはり不急と判断されているのでしょうか。今しばらく辛抱が続きそうです。
小規模ゆえ、未だオンライン業務に取り組んでおりませんが、打ち合わせのオンライン化に関心があります。他社の活用事例をご紹介いただければ、参考にしたいと思います。機会があれば、よろしく願い申し上げます。
- ▶ 地域での交流や勉強会があるとありがたいです。
- ▶ 先行きが不安なのと、新しい仕事の方式を模索中

- ▶ 木耐協には新しいビジネス展開の情報をいろいろもらえることを今後も期待しています
- ▶ これから、コロナウイルス増加に伴って自宅耐震改修工事が増えてくると考えています。
- ▶ 現在現代計画研究所加来先生のお誘いで国土交通省補助事業の木造住宅・都市木造建築物における生産体制整備事業に参加させて頂いています。大手営業主導で現場の利益を吸い取る状況はコロナを受けてより悪化しています。大工としては特に一人親方化が進んだこの数年を鑑みると、コロナ禍終えてからより一層人手不足が懸念されます。
適正な労働環境を確保しないとこれからの災害には対応できないのではないのでしょうか。
- ▶ 研修会等でお話していますが、滋賀県内では天災による被害が小さいので、地震等に関して危機感が全くといってよいほどない様に思われる
- ▶ 耐震補強の関連客が減っている（静岡県の場合、適用家屋の内80%が補強済み）残っているのは高齢世帯が多い！／大型リノベーション1千万円二条が増えていくと思う！低単価帯のリフォーム店と差別化を図るためどうしてもこの方向へ進みたい
- ▶ リフォーム関係の助成金の充実
リフォームの軽減税率の導入
1,000万の工事に10%で100万 税金100万は高すぎる
- ▶ 構造体変更のある改装時に耐震補強を金物等を使って行うが、間取り変更等を伴わない純粋な耐震工事は残念ながらなかった。
- ▶ 社会貢献
- ▶ 大規模リフォームの中で耐震補強をしています。耐震補強のみの工事はありません。
- ▶ 一般耐震技術者講習について、日本建築防災協会の研修会がネット対応になりましたが、耐震技術認定者講習会は、対応の予定はございますか？
- ▶ 地域防災ステーションのチラシをポスティングしているが、問い合わせが全く無いので、今後どうしたものかと思案中です。
- ▶ 建設業は在宅勤務や、オンライン打合せは該当しないのではないのでしょうか。物を作る、建物を作るのとはかく現場稼働以外、他論外のように思う。
- ▶ 皆さんに会える日が待ち遠しいです
- ▶ 税金の負担が多くなっている事を感じる
- ▶ 今後の変化に工務店はなんとかついて行けても、下請（業者）が変化に対応できるか？問題は山積と思う!?