

新潟ブロック 第三弾座談会



諸経費を取れる取れないは別にして、
まず、計上のお願いをする事が大切

会報に掲載した取組み事例及び第二弾座談会に続き、第三弾として阿部木材工業(株) 田島取締役、日本板硝子関東販売(株) 野川係長、三協テック(株)信越 小武支店長にお話を伺いました(以下敬称略)。

——契約標準化の取組みでカギになるのが、搬入や取付費など諸経費の扱いです。皆様の現在の取組み状況についてお聞かせください。

田島 正直、皆さんの中で、取組みが一番遅れていると思います。諸経費は単価に含んでおり、別表記はしていません。修理については諸経費を入れています、出張料等、細かくは分けていませんが経費は頂いています。日本板硝子関東販売(株)さんが諸経費を計上していると聞いているので、必要とは思っていますが、サッシ以外の建材(室内建材等)、住設、構造材も取り扱っており、一式で粗利が取れていれば良いという感じで販売しています。サッシ以外も諸経費を取っていません。構造材だけ運搬費は頂いています。昔は大工さんが現場に運んでいたのが、代わりに運んでいる為、計上できてます。又、住設は取付費に諸経費が入っているので、実質、計上できています。

——他の皆さんはどうですか

野川 諸経費の計上については、卸先(販売店、工務店)や営業担当で温度差があります。配送料がいくら等、出来ている客先は有るのですが、競合先のいるビルダーはコスト競争になるので、出来ていない場合が多いです。アフターメンテナンスについては当社側に責任の無い修理であれば、工務店さんに出張料を請求しています。諸経費については、ここ2~3年で請求出来るようになってきており、宅配便の値上げ等、世の中の流れで配送費を請求し易くなったと思います。

小武 昔は、新築もリフォームも同じサッシ単価だったが、リフォームについては、新築に比べ単価を上げているので別計上にはなっていないが、実質、諸経費は頂いています。又、アフターメンテナンスについて

も諸経費を計上しており、営業マンが行なった調整などでも基本的に費用を請求する事としています。昔あった硝子の値上げは、諸経費の計上の良いタイミングでした。ペア硝子の重量物搬入費は、そのころから計上出来ています。

硝子の値上げの際は、日本板硝子関東販売(株)の野川さんに工務店さんに同行してもらったのを覚えています。

野川 そうでしたね。行きましたね。

小武 工務店さんに一緒に値上のお願いに行きましたが、意外に「しょうがないよね。」という反応で、拍子抜けしました。まずは話をしてみるものですね。

小武 YKK.APさんの完成品については10年ぐらい前から搬入費を計上しています。YKK.APさんが搬入費を請求してくるので、こちらも工務店さんに請求しないと合わないんですよね。サッシメーカーさんが請求してくる諸経費については、工務店さんに請求し易いかもかもしれません。

田島 弊社で工務店さんに卸す部品等を購入する場合、仕入先からは昔、無料だった梱包費や搬入費を計上されるようになりました。最近では小さな部品(300円)を1個頼んだだけで、搬入費(1500円)を請求されました。世の中が搬入費を請求するようにならなくなってきており、工務店さんの諸経費計上は、当たり前の事かもしれません。

——次に注文書を書面でもらっていますか?

田島 最終見積書にサインをもらっている客先が何軒か有りますが注文書は頂けていません。構造材のプレカットは、後で揉めないように最終図面にハンコをもらっているのですが、サッシも同様な対応が必要と考えます。携帯電話が普及してからは、口頭での注文となり、それこそ「のどが沸いたからジュース持って来い」的な感じで口頭で注文を頂く事が常態化していますが、弊社の仕入れでは、住設メーカーさんは必ず注文書を要求してくるので、今後、注文書を頂かなければならないと考えています。



阿部木材工業株式会社
取締役 田島健弘



日本板硝子関東販売株式会社
新潟支店 係長 野川直樹



三協テック株式会社 信越
新潟支店 支店長 小武正信

野川 注文書又は見積書に注文と記載して頂く事と
しています。注文書と判断できない依頼の仕方をして
くる客先がいる為、注文書の形態でもらうようにして
います。

小武 ある程度の金額は、注文書をもっています。
無い場合は最終見積書にサインを頂いており、金額の
トラブルが無いように、ほぼ100%取得しています。
(一部サインを依頼しても戻ってこない事もある。)
サッシ一本等の小さい工事は一部出来ていない案件
もありますがトラブルは有りません。

——次に取引基本契約書を書面で取り交しています
か？

田島 口頭で話すくらいで出来ていません。
新規取引先については、最初の見積書に1回搬入のみ
等、注意書きし、後で揉めないように注意はしていま
す。又、構造材のプレカットは、打ち合わせ時に現場
搬入何回や支払い条件等を口頭で決めますが、見積書
の提出の提出時に再確認する事としています。 江南
区エリアでは工務店さんから契約書を取り交わそう
と言われた事はなく、取り交していませんでしたが、
仕入先とは取り交しているの、今後、取り交しが必
要と考えます。

小武 5年以上前に契約書の取り交しが無い客先
は強制的に全て取り交しを行ないました。
外注仕入先も含め相手が会社であれば全て取り交
しています。
契約書に貼る4000円の印紙を大量に購入したので、
印紙代が無ければもっと粗利が確保できたと思
います。 社内基準で取り交していない場合取引がで
きません。取引条件が変わると許可申請を出さないと取
引ができないので大変です。

野川 会社として、取引先とは必ず契約書を取り交し
ています。取り交し時に法人は信用調査会社で与信を
調査し、法人以外は謄本を取り寄せて確認しています。
仕入先などは、上長が振込口座が客先のものか確認す
る等、社内ルールを徹底して行っています。

かなり前に、全ての取引先と契約書を取り交した時、
昔から付き合いのある取引先は、「うちが信用できな
いのか」と言われ大変でしたが、最近の新規取引先は、
取り交しについて抵抗が無く、事務的に手続きできる
ようになっていきます。
社内ルールが厳しく客先によっては、与信が取れず、
売りたいくても売れない場合もありますが、逆に弊社で
あれば安心だとの評判で、新規取引契約がスムーズに
行なえる要因でもあります。

——最後に今後契約標準化を進めて行く上での要望
等はございませんか？

野川 日本サッシ協会で、更に契約標準化を強力に推
し進めて頂き、又、業界に浸透するように各サッシメ
ーカーさんの情報誌に、しつこいくらいに契約標準化
の重要性や活動を掲載して欲しいと思います。

——田島さん今後の決意表明を頂けますか？

田島 昔であれば、契約標準化を行なうよう営業マン
に指示しても客先に言うと仕事がなくなるので出来
ないと言われたと思いますが、部品を一個頼むにも搬
入費が計上される世の中が変わっているので、今であ
れば大丈夫だと思います。
やはり掛かった費用を請求するのは当然の事なので、
いつからとは言えませんが、弊社の社員と社長に説明
し、今後、契約標準化に取り組んでいきます。