

平成21年9月1日発行 第27巻第9号 通巻321号 毎月1回1日発行

# 国際グラフ

THE INTERNATIONAL GRAPH

9

September 2009

*Photograph*

## Scandinavia

*Series*

人と企業・ドクター訪問

*Column*

アメリカ音楽の旅

UNIVERSAL STUDIOS JAPAN EXPRESS

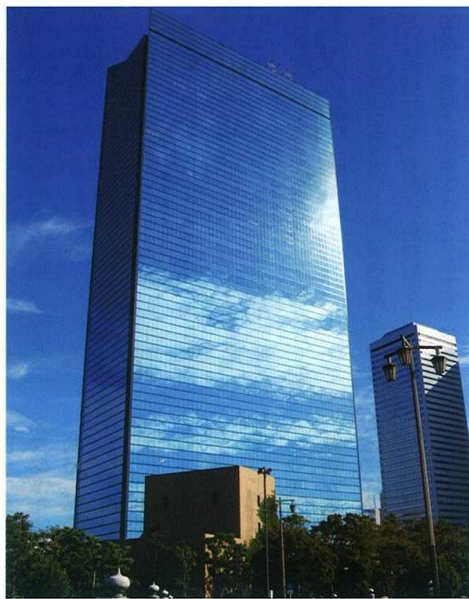
*Business*

ビジネスサロン 365

*Series*  
**人と企業**

Part  
**1**

地域に根を下ろし、地域とともに  
躍進を続ける数々の企業  
その経営理念と経営陣のプロフィールを  
本誌特別記者がご紹介





## 株式会社GIR

東京都中央区新川1-17-24 ロフテ中央ビル6F  
TEL.03-5566-1128 FAX.03-5566-1129  
<http://www.gir.co.jp>

# 地盤調査と建築資金の第三者保証で 住宅完成のプロセスを多角的にガイド

対談 代表取締役 青木宏× インタビュアー「野球評論家」 角盈男

あるいは新築のお住まいにお移りになってからも安心して頂けるような仕組みづくりをスタートさせた次第です。

### 適正なチェックで安心感を提供

角 私はこれまで三軒の家を新築しましたが、家を建てる時というのはどうしても物件そのものしか目が行き届かず、地盤が軟弱かどうか、資金を託した工務店が果たして完成まで責任を持って工事を進めてくれるかどうかなどにまで考えが及ばないものです。しかしその部分で問題が起きると、せっかく建てた住宅で快適な生活など到底できません。よく考えれば地盤の補強や契約時に払い込んだ資金を保証してもらうことは本当に大切です。

青木 国内の建設業界では、契約が整うと施主様が事業主に対して着工前に建築資金の一部を払い込むのが一般的となっています。しかしこれは施主様にとって大変なリスクで、仮に工事を請け負った業者なり工務店が倒産してしまつたら、資金の返還を求めても応じてもらえません。また、建築中の住宅を引き継いでくれる代わりの工務店を見付けることも現在の建設業界のシステムでは難しいので、結果的に施主様は新築の家にも住めず、資金も戻してもらえず、リスクを全面的に負って泣き寝入りせざるを得ないのが実情です。

角 ほとんどの人にとって家は一生で最大の買い物です。工務店倒産の巻き添えでマイホームが幻となり、苦しんで貯めた資金も返還されないとすれば悲惨ですよ。しかしどれだけの人がそのリスクを現実的に認識しているのでしょうか。

青木 新築住宅建築の契約は施主様と工事の請負業者との間で行なわれますが、二者間での取り引きなので誰にもチェックされ

角 株式会社GIRさんは地盤調査の大手と言われるサムシンググループの関連会社と伺いました。やはり御社でも地盤調査に関する事業を展開されているのですか。

青木 重機を稼働させて建築現場の地面を補強するなど地盤改良工事をメインに行なうサムシンググループでは、六つの子会社を所有しています。そのうちの一つサムシングホールディングス(株)は、グループ会社への投資と業務管理を行なっているのですが、当社はそちらに関連する形で地盤に起因する事故を保証することを目的に設立さ

れました。一軒の新築住宅を建てる際には様々なリスクが想定されます。当社ではそれらをヘッジすることで信頼性の高い住宅建築をサポートし、施主様のニーズに寄り添ったサービスを提供しています。

角 住宅の建築そのものではなく、家を建てる時に予測される様々なリスクを保証するサービスを提供しておられると。

青木 住宅の建築には大小多くの企業が参入していますが、競合するつもりは毛頭ございません。あくまでも建築時に生じるであろう、ありとあらゆる施主様のニーズに

お応えすることが目的です。

角 ちなみにサービスの対象は個人の施主様限定ですか。

青木 はい。大抵の場合ビルやマンションを建設されるのは組織や企業で、建物だけでなく地盤調査や資金的保証に関しても企業ごとにしつかりとしたノウハウを持っておられます。それに対して個人の施主様は家を新築する過程で何か問題が起こった場合、解決する手段をご存じない方が大半なのでですね。すなわちその部分を私どもがサポートさせて頂き、住まいが完成するまで、



写真右:サムシングホールディングス(株) 前俊守代表取締役社長

ることなく契約が履行されます。もちろん着工から竣工、そして引き渡しに至るまでスムーズに契約が実行されればよいのですが、その間に起きるリスクを補うスキームがこれまで何もなかったため、施主様は夢のマイホームが本当に夢で終わってしまうことになっていました。

角 契約を交わした以上は、相手を信じてマイホームの完成を心待ちにするというのがこれまでの実態だったと思います。つまり信頼をはっきりした形にするため、現実的なバックアップ体制をつくる必要があるということですね。

青木 おっしゃる通りです。先程、契約が完了すれば施主様は建築資金の一部を業者に支払うのが日本では一般的だと申し上げましたが、私どもでは建物の竣工まで工事の各工程をチェックしながら、その進捗状況に応じてお金を支払うシステムを提案しています。

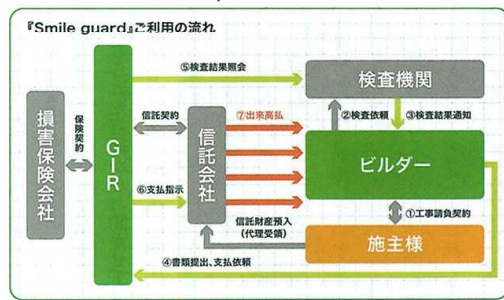


「信頼できる住宅は日本の未来を明るくする」を企業理念に、建築そのものではなく地盤調査や住まいが完成するプロセスでの手厚いサービスを提供する株式会社GIR。独自に開発した「住まいるガード」は第三者による保証スキームで、工事中断などによりこれまで施工側が被ってきた様々なリスクを回避できるという画期的なエスクローシステム。経済情勢の停滞により建築業界も厳しい状況に置かれているが、同社が打ち出したサービスに業界はもとより各分野が大きな期待を寄せている。

INTERVIEW HIROSHI AOKI × MITSUO SUMI

角 なるほど。施工側と建築業者との間に第三者として介入し、契約が正當に履行されるかをチェックしてくれるのが株式会社GIRさんであると。では、少し現実的なことを伺いますが、契約時に支払われたお金はそのように管理されるのですか。

青木 施工側から資金をお預かりするような格好で信託口座に預けます。それで初めて建築資金は法的に守られることになるわけです。そして建築の工程を四段階に分け、各段階が完了することに費用を出来高払いで支払います。万が一請負業者が倒産した場合でも資金の保証はもちろん、工事を代替工務店に引き継ぐスキームも整えていますので、施工側は家を新築する過程で工務店などに何か問題が起きて、マイホームを諦めて泣き寝入りすることはなくなるわけです。ちなみにこの仕組みは「住宅完成エスクローシステム」と呼ばれており、エスクローとはフランス語で「第三者預託」を意味します。当社はこれを反映したサービスを「住まいるガード」と名付けてお客様に提案させて頂いています。



角 マイホーム完成を手厚く保護してくれるサービスであることはよく理解できました。思えば今までなぜこのようなサービスがなかったのかと疑問に思いますね。また、代替業者も紹介して頂けるとのことで安心度は格段に高まると思いますが、ひと口に新築住宅と言っても価値観が多様化している今の時代にあつて、洋風・和風はもとより皆さん個々に思い思いの家を建てておられますよね。引き継ぐ場合、その要望にも配慮して頂けるのでしょうか。

青木 もちろんです。在来工法やツーバイフォーなど各ハウスメーカーさんは様々な工法で建築を進めておられますが、当社では各供給元とも提携し、建築途中での引き継ぎも適正に行なわれるよう配慮しています。元の業者から別の業者へ引き継ぐ場合は増高費用という経費が発生する場合がございますが、これは株式会社GIRで保証されていますのでご安心頂けます。竣工後、施工側に引き渡されるまででありとあらゆるトラブルを回避しようというのが「住まいるガード」によるサービスのご理解下さい。

地域との相乗効果で活路を開く

角 一〇〇年に一度の経済不況と言われる昨今、「住まいるガード」はそんな世相を反映した、生まれるべくして生まれたサービスですね。反響はいかがですか。

青木 今年七月一日にサービスの提供を開始し、年間五〇〇件の実績を見込んでいます。お陰様で各地の説明会などでお申し込みがございました(対談日:平成二十一年七月十一日)。今後も皆様の大きな期待にお応えすると同時に、住宅完成まで更に強固なサービスができるようスキームの充実に努めたいと考えています。

角 御社のサービスをもっと知って頂けれ

ば、住宅建築のモチベーション向上にも繋がると思っています。周知徹底に関してはどのような戦略をお考えですか。

青木 保証や信託口座のシステムを理解して頂くため、ホームページやパンフレットなどではできるだけ分かりやすい解説を心掛けました。また、東京ビッグサイトなどで開催される工務店フェアのようなイベントにも積極的に参加し、「住まいるガード」で安心の住宅建築と呼び掛けています。

角 「住まいるガード」は家を建てる方だけでなく、色々な方面から関心を持ってもらえるサービスだと思いました。

青木 そうですね。「地銀」と呼ばれる各地域の銀行、そこで事業展開していただける建材会社、そして地元の工務店などあらゆる分野から引き合いがきています。当社ではエスクローシステムをそれぞれの地域に適した形で発展させ、皆様が安心してマイホームの実現をサポートさせて頂きたいと思っています。また、先程は施工側サイドに立ったサービス内容をご説明しましたが、逆に建築を請け負った業者や工務店側にも「このお客様は費用をきちんとお支払い下さるのか?」という懸念は当然ございます。当社では今後そういった点に対応できるサービスの提案にも取り組もうと考えています。そして施工側も請負業者も双方が安心してできるスキームを企画・提案し、安心と信頼を十分に反映させたより良い住まいづくりに貢献できれば何もうつこくはありません。

角 夢はいろいろな方向へ広がりますね。他に

も目標に掲げておられることは。

青木 国内には分筆されずそのままになっている土地、あるいは法的に置き去りにされた格好になっている不動産がたくさん存在します。株式会社GIRではそれらのエスクローシステムを相次いで確立し、土地取得や家の転売、請負契約、そして今申し上げた分筆の問題などを解決できるサービスを展開したいと考えています。

角 建築自体ではなく、そこで発生する問題や要望に取り組みながら建築業界を活性化させようとお考えですね。

青木 はい。当社が提案するサービスの対象物件は価格三、〇〇〇万円、工期が六カ月以内という条件をクリアする必要がありますが、建築業界から相乗効果も期待されています。今後は施工側の視点、ビルダーの視点、地域の視点など多角的に建築ニーズとかがわりながら、家を建てる以外の部分で法律的にも均整のとれたサービスを企画・提案していければと思っています。厳しい時代ですが株式市場も視野に入れ、時代に則した事業展開を行なう所存です。

角 本日は私自身とても良い勉強になりました。エスクローサービスへの認識を高めるためにも、ますます精進して下さい。

INFORMATION

