

このFAXは、日頃より私どもとお取引頂いている企業様及び、ご愛顧いただきたい企業様宛に定期的に配信させていただいております。

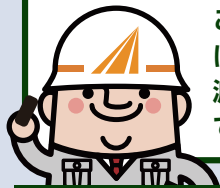
R7 年 6 月 21 日発行

新築住宅着工戸数減少傾向は継続 不況を乗り切る方法は？

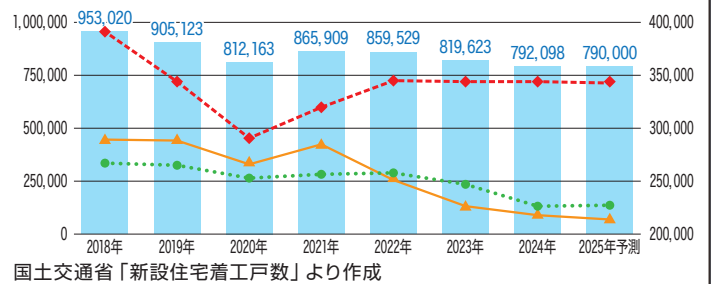
建設業界では住宅市場の冷え込みが続いており、住宅をメインで事業をしている企業にとっては死活問題となっています。仕事が薄くなってきている時、具体的にどのような対応・対策ができるのでしょうか。

新築住宅着工戸数は長期的に減少傾向にあり、特に近年その動きが顕著になっています。特に「持家」(注文住宅)の減少が全体の数字を押し下げており、個人の住宅取得マインドの冷え込みを反映していると考えられます。

この着工戸数の減少は、住宅建設を直接請け負う工務店やハウスメーカーの仕事量の減少、さらに足場工事の仕事量にも直結しています。



新築住宅着工戸数の推移



足場王顧客様に聞きました！

◆他業種(塗装・解体・土木など)の下請けを迎え入れる

⇒受注できる仕事の幅が広がる

◆応援、手間請け

⇒自社現場がなく、職人を遊ばせてしまうことがないよう、すぐに連携できる協力会社とお付き合いをする

◆足場の施工以外でオプション設定

⇒アサガオ設置や道路使用許可の書類申請、資材の小運搬などを設定し、総合的に施工単価アップ

最終的な利益が出ている取り組み

～「仕事が薄い時はこうしてます」編～

◆塗装・リフォーム事業を始める

⇒営業だけは自社で、施工は外注、という形もあり

◆職人は外注にする

⇒仕事が薄い時期に経費掛からないようにする

◆低単価でも現場を受注する

⇒最低限、採算が合うかは見積必須

◆新規開拓営業を強化する

⇒受注量に余裕が出てきたら低単価現場を減らしていく

最終的な利益が出ている取り組み

上記はほんの一例です。企業も職人さんも厳しい状況を乗り越えるために、従来のやり方にとらわれない、変化に対応する多様なアクションが必要です。

資材だけでなく、経営・トラックのご相談もぜひ足場王へ！！

足場工事業者様のためのトラックレンタル
足場王さいたま営業所にて

Grand Open!!

2025年5月

長期利用 全国可能 任意保険 メンテナンス込み

日額 4,990円(税抜) (税込5,490円)

足場工事業者様仕様！月額 120,000円(税込132,000円)

業界最安値!!

別途、貸出基本料がかかります。

まずは 0120-148-089 又は各営業担当までお電話下さい！

中古くさび足場 買取・販売・レンタル
足場王

埼玉県公安委員会 第431260005476号
社団法人 仮設工業会 会員

アシバ オハヤク
0120-148-089

<https://ashibao.jp/>



LINEで簡単お問い合わせ！



@ASHIBAO_1480

トラック
レンタル
ご予約はコチラ▼



■今後、FAX送信が不要なお客様は下記に社名と□にチェックの上、お手数ですがFAXでご返信をお願いします。

御社名

☐ FAX 通信は不要

FAX 049-279-5203

過去の足場王通信はこちら

