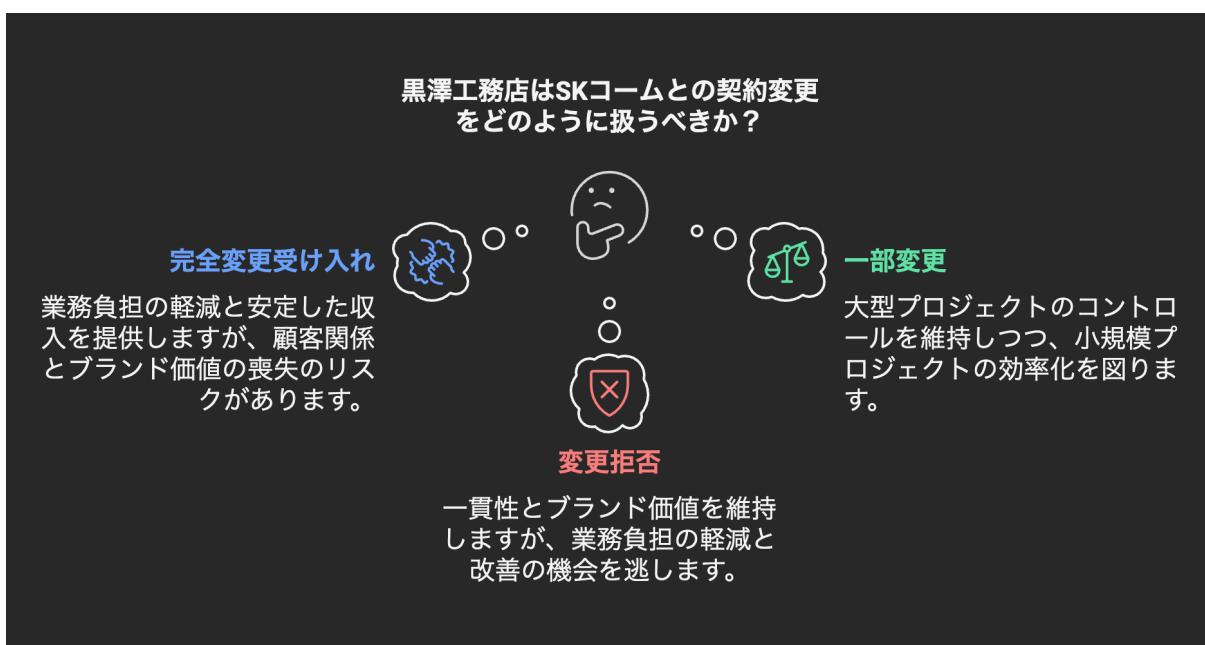


# 黒澤工務店の契約書変更に関する 判断サポート

日付	@2025/03/24
プロジェクト	

黒澤様が契約書の変更について判断されるにあたり、以下のポイントから検討することをお勧めします。



## 変更の選択肢と各シナリオの分析

### 1. 完全に変更案を受け入れる場合

メリット:

- 業務負担の大幅な軽減（営業・施工管理から紹介業へのシフト）
- 安定した紹介料収入（工事金額の10%）の確保
- 施工リスクの移転（工事トラブルの第一義的責任はSKコームが負う）
- より詳細な報告体制による透明性向上

### **デメリット:**

- 大型案件（30万円超）からの直接的な利益機会の喪失
- 顧客関係の主導権が徐々にSKコームに移行するリスク
- 長期的には自社ブランド価値の希薄化の可能性

## **2. 一部変更にとどめる場合**

### **検討すべき重要条項:**

- 第3条（工事金額30万円超の案件）：変更前の形態を維持し、大型案件は黒澤工務店が対応
- 第2条3項（名刺使用）：SKコームは黒澤工務店の提携業者として明示する条項を維持
- 報告義務：変更後の詳細な報告体制は採用

### **メリット:**

- 大型案件からの利益確保と顧客関係維持の両立
- 小規模案件の業務負担軽減
- ブランド管理と品質コントロールの維持

### **デメリット:**

- 契約内容が複雑化し、運用上の混乱が生じる可能性
- SKコームとの関係性が対等でなくなる懸念

## **3. 変更を受け入れない場合**

### **メリット:**

- 事業モデルの一貫性維持
- 顧客関係と大型案件の直接コントロール継続
- ブランド価値の維持

### **デメリット:**

- 業務負担の継続
- SKコームが独自の営業活動に注力するインセンティブの減少
- より詳細な報告体制などの改善点を取り入れられない

# 判断のための重要な質問

以下の質問に対する回答が、最適な選択の判断材料になります：

- 事業方向性:** 黒澤工務店は今後、施工会社としての立場を維持したいか、または紹介・仲介業へのシフトを志向しているか？
- 顧客関係:** 顧客との直接的な関係維持は、ビジネスモデル上どの程度重要か？
- 収益構造:** 大型案件からの直接利益と紹介料のみの収益構造、どちらが長期的に有利か？
- 業務負担:** 現在の案件管理や施工監理の負担は、事業拡大のボトルネックになっているか？
- SKコームとの関係:** SKコームは長期的な信頼関係を構築できるパートナーか？他の協力業者も視野に入れているか？



## 推奨アプローチ

黒澤様の事業戦略によって最適解は異なりますが、一般的には以下の選択肢が考えられます：

1. **事業拡大志向の場合:** 一部変更を推奨。特に大型案件（30万円超）のコントロール権は維持しつつ、小規模案件の効率化と報告体制の強化を図る
2. **業務効率化志向の場合:** 完全変更を推奨。紹介業へのビジネスモデル転換を進め、複数の協力業者とのネットワーク構築を検討
3. **ブランド重視の場合:** 変更を最小限に留め、顧客との直接的関係と品質管理の主導権を維持

## 最終的な判断のためのステップ

1. 上記の質問に対する黒澤工務店の立場を明確化する
2. 現在の業務フローと収益構造を分析する
3. SKコーム以外の潜在的な協力業者の有無を確認する
4. 5年後の事業ビジョンと照らし合わせて判断する

黒澤様の事業戦略や将来ビジョンについてさらに具体的な情報があれば、より的確な判断支援が可能です。何か追加情報やご質問がありましたら、お知らせください。