ニュース・総合

アカデメイア

外装3年目で5億円へ

ドミナント戦略が奏功

外壁塗り替え事業を行うアカデメイア（東京都新宿区）の売り上げが大幅に拡大している。２年前に同事業を開始、現在売上高は３億５０００万円。今期は５億円を見込む。

塗装事業の責任者は皆川一社長。皆川社長は塗装FCプロタイムズジャパン（福岡県糟屋郡）の執行役員も務めており、同社はFCのモデル店的位置付けとなっている。

皆川一社長

売り上げ増の要因を皆川社長は「エリアを限定し、営業効率を最大化したこと」と語る。

この戦略が最も効果を発揮したのは、神奈川県鎌倉市にある分譲地。大手ハウスメーカーが立てた戸建て住宅が92棟並ぶエリアだが、これまで塗装リフォームをした住宅は一件もなかった。同社はこのエリアで１人の営業社員を担当にし、勉強会、見学会を定期的に実施。近隣で口コミを広げることで認知度を高めた。

このような徹底したドミナント戦略で、１年間に同エリアだけで12棟を受注。平均単価は、屋根の葺き替えも含め２５０万～３００万円。同様の戦略を他のエリアでも実行しており、売り上げ拡大の要因となっている。

現在は湘南店（プロタイムズ湘南研修センター）のみで塗装事業を実施。今後は３～５店舗での展開を視野に入れる。

「ママの好きないい団地」オープン

ショールーム見学会に150人

三春情報センター

▲野庭団地ショールーム

三春情報センター（神奈川県横浜市）は2月6、7日、横浜市港南区の野庭団地リノベーションショールーム「ママの好きないい団地」のオープン見学会を開催、約１５０人が来場した。

ショールームは主に子育て世代の「ママ」を対象に「ママの好きないい団地プロジェクト」として施工。築40年以上経過した団地近辺は都心への利便性も良く、多くの緑に囲まれ、子育て世代に適したゆとりある環境。

プロジェクト立ち上げにあたっては、実際に団地に住んでいる「ママ」たちの意見を取り入れ、家事・収納・子育てを主軸に間取り・デザインプランを作成。地域密着企業の目線から、中古住宅流通の促進を図るため「いい環境」「いいデザイン」「いい機能」を主軸に設計した。

同社は野庭団地エリアで年間約１００件の不動産取引やリフォームを行っているが、昨年はそのうち約50件が不動産仲介にリフォームを加えた案件だった。今後も土日・祝日を中心に見学会を開催し、2月中で約２００人の来場を見込む。

「自分で創る」リノベマンション完成

壁紙は４０００種から選択

働くシングル女性をターゲットにした「次世代型リノベーション物件」の賃貸マンションが登場した。

物件は2月1日に入居募集を開始した「ミラクルイン横浜」。壁紙やインテリアの小物、装備品など、自分好みの部屋に

◀ミラクルイン横浜

入居者は、入居時に壁紙を４０００種類の中から無料で選ぶことができ、入居後も追加料金で改装が可能。また照明、スイッチプレート、扉の取っ手、シャワーヘッド・ホースを含むインテリア品やプレミアム小物など、カスタマイズできるサービスで「自分で創る」ことを可能にした。

総額26万円以上の無料標準装備品も用意した。

加えて、女性の一人暮らしでも安心なセキュリティ体制としてオートロック、スマートフォンを鍵代わりとする最新の鍵なども用意。また入居者共有のレンタルスペース施設として、シアタールーム、フィットネスジム、ラウンジルームなども設置した。

柳原博志オーナーは「選ぶ楽しさを知っている女性に特化した『住んでいて楽しい』マンション。他にはない革新的な賃貸にしたい」と話す。

スペースマイン

「住まいの安心セミナー」好評

高い反響で連続開催

スペースマイン（奈良県大和郡山市）の「住まいの安心セミナー」が好評だ。安心して住める住宅を手に入れるために必要な知識を伝えるもので、昨年から連続で開催している。

住宅建築やリフォーム工事に関する注意事項で、表面に見えない部分や、完成後では分かりにくい部分の専門的な内容を伝えることが目的。もともと半年に一度のリフォーム相談会などで行っていたが、反響が高かったため単独化した。

矢島一社長

矢島一社長は「お客様にとって住宅の契約は、思い切った決断が必要でハードルが高い。その不安が和らぐよう、専門的な内容を知ってもらいたい」と話す。

第2回は2月20日で「身体に負担のかからない備えるリフォーム」がテーマ。同社は今後も2カ月に1度のペースで定期的な開催を目指す。

リノベ不動産とネットワーク加盟契約

スペースアンドデザイン

リフォームの設計施工などを行うスペースアンドデザイン（愛知県名古屋市）は、「中古＋リノベーション」の全国ボランタリーチェーン展開を行うリノベ不動産（神奈川県横浜市）とネットワーク加盟契約を締結した。

▲締結時の様子

今回の契約で、リノベ不動産が保有する「中古購入＋リノベーション」の集客・営業・設計・施工などのノウハウの共有を図り、スペースアンドデザインが事業展開する名古屋市近辺エリアでのサービス提供を強化していく。

これからの塗装業界のために　Vol.6

日本塗装名人社

本田卓也
取締役
Honda Takuya

【日本塗装名人社とは】全国の塗装専門店や塗装職人が集まり2014年に結成したグループ。将来の塗装職人の育成、良質な塗り替え施工の指導、会員の塗り替えに対する施工保証等を行う。

未経験の若者を育成、技術の継承を

集客に対する悩みは軽減

近年の塗装業界では以前に比べると集客に困っている会社が減ってきていると思います。

私たち日本塗装名人社もそうですが、他にも営業支援をする団体が増え、多くのノウハウ情報が手に入るようになりました。

またポータルサイトからの案件紹介も数多くあるようで、ポータルだけで集客し成長している会社もあります。

そして受注は伸びるが施工がしきれないという職人不足の声をよく聞くようになりました。

年々職人を目指す若者が減り、募集をかけても集まらず、いざ採用がきまってもすぐに辞めてしまうこともあります。

弊社でも以前から常に職人は足りておらずベテラン職人もなかなかいませんので、未経験者の若者を一から育成していこうということで3年ほど前から職人の高校新卒採用を始めました。

ハローワークを通して地元の公立高校に求人を出すと、元気で活発なタイプの応募者が安定して集まるようになり、毎年約3名ずつ採用を続けております。

若干18歳で入社してくる若者を、責任を持って立派な社会人に育て上げるために、社員育成には力を入れています。

発声練習から始まりマナーやもてなしも

毎朝の朝礼では正しい挨拶の発声練習から始まり、マナーやお客様へのおもてなしについて学んでいます。

さらに自分が担当している現場の安全性、品質、もてなし、効率について見習い職人からも意見を出し合い、職長任せではなくチーム全体で現場を管理しながら施工する体制を取っておりますので、皆やりがいを感じながら取り組んでくれております。

また、シンプルな職人の評価制度をつくり定期的に評価しています。見習い、中堅、職長、部長と評価基準を分けて自分自身と上司で採点し合い、これを昇給の判断材料にしております。

今のところ新卒者の離職者はゼロで3年前に入社した一期生は今年には職長になり増班する予定です。

人材の育成から業界の未来構築

こうして新たな塗装職人をどんどん育成して本の素晴らしい技術を承することが塗装業界の明るい未来につながると信じています。

私たち塗装名人社は全国から塗装のプロが集まり、営業ノウハウだけではなく、こうした人材育成や会社の組織づくりも真剣に学び合い、これから全国の塗装会社が地域で活躍できるように盛り上げていきたいと考えています。