

実させていきます。弊社には約14人のプログラマー、やSEなどで構成される情報システム部があり、加盟店の売上、顧客管理、見積もりなどの情報をす

ます基幹システムを充実させています。弊社には約14人のプログラマー、やSEなどで構成される情報システム部があり、加盟店の売上、顧客管理、見積もりなどの情報をす



▲2018年加盟店全国大会の様子

## 「営業品質コンテスト」開催 競争原理を培い業績伸ばす

弊社はフランチャイズ形式で事業を展開しており、おかげさまで全国120店舗を超える規模にまで成長することができました。FC店舗もこの数年10店舗ずつ増え続けています。

— 売上を伸ばすために、どのような施策を取られていますか?

まず基幹システムを充実させています。弊社には約14人のプログラマー、やSEなどで構成される情報システム部があり、加盟店の売上、顧客管理、見積もりなどの情報をす

べて本部で一括管理してを開発し、現在もどんどん新規機能を取り入れています。

見積書や報告書の作成、工事管理・OBフォローに至るまで、すべて同じシステムで管理。創業当時から独自のシステムを突破ですね。

おかげさまで、昨年2017年1月から12月の売上高が101億円に達しました。2016年は85億円、2017年は100億円。今年は120億円が目標です。

弊社はフランチャイズ形式で事業を展開しており、おかげさまで全国120店舗を超える規模にまで成長することができました。FC店舗もこの数年10店舗ずつ増え続けています。

— 売上を伸ばすために、どのような施策を取られていますか?

まず基幹システムを充実させています。弊社には約14人のプログラマー、やSEなどで構成される情報システム部があり、加盟店の売上、顧客管理、見積もりなどの情報をす

べて本部で一括管理してを開発し、現在もどんどん新規機能を取り入れています。

見積書や報告書の作成、工事管理・OBフォローに至るまで、すべて同じシステムで管理。創業当時から独自のシステムを突破ですね。

おかげさまで、昨年2017年1月から12月の売上高が101億円に達しました。2016年は85億円、2017年は100億円。今年は120億円が目標です。

弊社はフランチャイズ形式で事業を展開しており、おかげさまで全国120店舗を超える規模にまで成長することができました。FC店舗もこの数年10店舗ずつ増え続けています。

— 売上を伸ばすために、どのような施策を取られていますか?

まず基幹システムを充実させています。弊社には約14人のプログラマー、やSEなどで構成される情報システム部があり、加盟店の売上、顧客管理、見積もりなどの情報をす

# 塗装FC、120店で売上120億円計画

**INTERVIEW**  
プロタイムズ・ジャパン  
(福岡県志免町)

プロタイムズ・ジャパン(福岡県志免町)が運営する住宅塗装リフォームFC「プロタイムズ」の2017年加盟店売上高が、100億円を突破した。同社は、外装塗料メーカー「アステックペイントジャパン」直営のリフォーム会社の全国チェーンとして2009年に創業し、堅実に売上を伸ばしてきた。来年、創業10周年を迎える同社の菅原徹代表取締役に話を聞いた。



菅原徹 代表取締役

創業10周年に向け  
ブランド強化を図る

惜しません。

—プロタイムズは、来年で

創業10周年を迎えるというこ

とですが、それに合わせ何か

あります。これまで「高

品質な塗料で100年間

住宅を守る」をコンセプトとしてやってきました

が、次は「家族の想いを

実現していく塗装」をコンセプトにします。

私たちでは「感謝のか

べ」といって、お客様に

思い思いの言葉を工事前

の壁に書いてもらうサ

ーピスを行っています。そ

の様子はきちんと写真に

納めますし、その言葉は

一生心に、そして家に刻

まれます。

— お客様に参加してもら

うとはユニークですね。

お客様が本当に満足す

ります。この様子を全国

の研修会場にサテライト

度「営業品質コンテスト」を開催。そこで、ロールプレイングをしてもら

ります。この様子を全国

の研修会場にサテライト

度「営業品質コンテスト」を開催。そこで、ロールプレ