

安心屋根レポート

あんしんやねNews vol.1

■発行■安心屋根リフォームの会事務局 (有)大島建材店

島根県雲南市大東町飯田 92-10 電話 0854-43-2011 F A X 0854-43-2059

○ 安心屋根レポートって何？

工務店さん・リフォーム店さん・屋根工事店さん他にお届けする「安心屋根リフォームの会」のお知らせやイベント情報などで、時々私のコラムも入ります。発行は今のところ不定期。まだ立ち上がったばかりの会ですので、多くの業者の方にこの会を知って頂くための情報誌にしたいと思っています。今回は私の手作りで、いたって芸がありませんが、今後はもっと見やすいものにしたいと思っています。どうぞよろしくお願ひします。

○ 7月12日に広島でセミナーを開催しました

広島のRCC文化センターで開催、21社30数名という予想以上の参加者で、会場も少し狭かったようです。地域も広島・山口・岡山・島根・京都、業種も工務店・リフォーム店・瓦店・サッシ店その他と様々でした。

正直のところ、冒頭の私の話がまとまりに欠けていて、コロナ屋根材の説明も少なく、また今回のセミナーの趣旨もはっきりお伝えできなくて大反省です。

まずは、それらについて補足させて下さい。

【コロナ屋根材のずばり特長と採用のメリットは？】

- ・ **軽量性** 耐震性のこともあり、今、軽い屋根が求められています。
コロナは7キロ/m² コロナアルの1/3 瓦の1/7です。

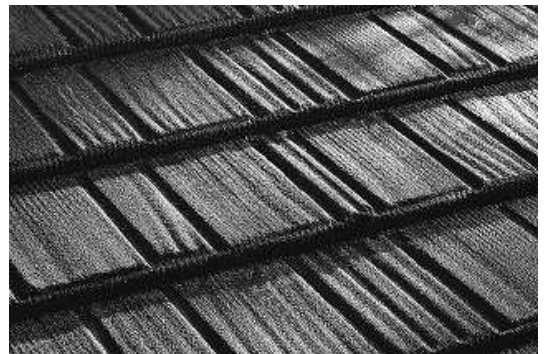
- ・ **デザイン性** コロナは金属屋根のイメージはなく、ボリュームがあり、高級感のあるフォルムと自然で上品な美しさが魅力です。なお純和風以外なら、どんな建物でもお勧めできます。

- ・ **30年保証** 錆に強く、大雨・強風にも非常に強い屋根材です。

- ・ **メンテナンスフリー** 天然の石が焼付け加工してありますので、色あせ・色落ちはありません。

- ・ **優れた遮音性と断熱性能があります。**

表面のストーンチップが雨音を吸引拡散、また、裏面の空気層は断熱効果をもたらします。



【当社は中四国・関西で唯一のコロナ屋根材の代理店です】

コロナ屋根材は原則として代理店にしか在庫がありません。（現在では九州支社に在庫あり）そして、代理店はコンテナ（1回が2000㎡）で仕入れすることになっているのです。現在のところ、コロナの代理店は全国で10社近くしかありません。

【今までの実績は】

コロナと出会ったのは、平成12年12月に東京の夢職人という工務店さんへ行ったのがきっかけでした。翌年の6月に初コンテナ。山陰で平成13年から約130棟、ほぼ半分が新築住宅、後がリフォームです。その他、広島・岡山・山口・兵庫・京都・松山で計10棟の実績があります。

【今まで振り返って思ったこと】

島根は瓦の産地なので、輸入品の屋根材を売ることはとても大変でした。が、思わぬところに支持者がいたり、リフォームに最適だと瓦屋さんにも採用して頂きました。新築は瓦との競争も厳しいので、やはりリフォームに力を入れたい、特にコロニアルのリフォームに大きな期待をしたのですが、見積りがあっても中々決まりません。何かいい方法はないかと日夜考えていました。

【ホームページから2軒の受注】

そんな時、今年の初めに、車で15分の所からホームページでたまたま知ったと団塊世代の方が来社されました。その後のやりとりで屋根リフォームが決定。一ヶ月後には松山市からもホームページで調べたと電話があり、コロナを買いいたいとのこと。こうしたホームページからの受注に大きな衝撃を受けた私でした。

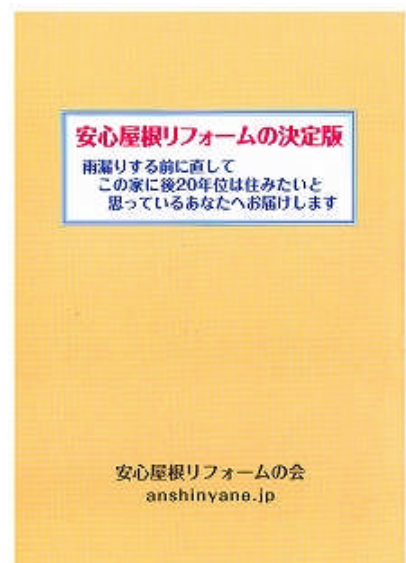
【安心屋根リフォームの会を立ち上げたきっかけは？】

「コロナはこんな屋根材です。リフォームに最適ですよ。」このことを、島根ばかりでなく全国の業者の方、ユーザーの方に知ってほしかったのです。そして、屋根で悩んでおられる全国のお客様にもっとコロナを知って頂きたいと思ったからです。また、屋根リフォームを今後の1つの柱として推進して行きたいと思っておられる業者の方と、この会を通して親しくなれて、そして共に成長できたら、どんなに嬉しいだろうなあと思ったのです。

【小冊子いかがでしたか？】

タイトル「雨漏りする前に直してこの家に後20年位は住みたい」は屋根リフォームをされたお客様の生の声です。

内容は、まず屋根リフォームの現状と問題点を取り上げて、解決策「安心屋根リフォーム」へ導いて、コロナの紹介を、そしてお客様の感想を載せています。字が大きくてページ数も27頁と少ないので、きっとすぐに読めると思います。



【安心屋根リフォームの会のホームページまもなく出来上がります】

この会のホームページは、会員さんのホームページの集合体、いわゆるポータルサイトと呼ばれるもので、更新頻度の非常に多いものにするのが割りと簡単にできる仕組みです。そして、手軽に少ない費用で効果的なホームページを持つことが出来るのです。是非、ご検討下さい。

○ セミナーでの感想をお伝えします。ご協力ありがとうございました。

- ・ 大変良い勉強になりました。お客様のニーズに合っている屋根材だと思います。
(広島 リフォーム店 K様)
- ・ 以前から外国製品で知っていたので、施工に関する説明を聞きたかったから参加しました。
(広島 オールハウス 原田社長様)
- ・ 新しい情報収集として参加しました。コロナについて今後勉強したいと思います。会については、大変興味のある情報だと思いますので、前向きに検討したいです。
(広島 関連業者 A様)
- ・ 屋根のみに限らず、リフォーム全般という広い視野で考えるというのはどうでしょうか？
(広島 関連業者 A様)
- ・ 社長様のお話は趣旨がボヤけていて、インパクト迫力に欠ける。奥様のお話は良く分かりました。HPやブログの話は理解できました。しかし、屋根材のセミナーのつもりで出席された方は、さっぱり理解できない方もいるのでは？先ず「コロナ」とは何か？あるいはユーザーお客様の生の評価は？そこが一番聞きたい。リフォームの会の勧誘、参画の呼びかけはその後で・・・。広島地区の具体的な施工事例があれば、教えて頂きたい、見学したい。(広島 山口建築工房 山口社長様)
- ・ 大変勉強になりました。今後の展開に役立てたいと存じます。(広島 関連業者 M様)
- ・ マスタープランの小谷さんのノウハウの一部に関心があり、2ステップの集客手法を学ぶのが参加のきっかけでした。コロナはリフォームにかなりの需要があると思います。また、会については、ECO住宅研究会のサイトを見る限り、ポータルサイトとしての利用は中小企業にとってプラスになる点が多いでしょう。前向きな人たちの参加を祈念しています。
(広島 ダブルスネットワーク 若本社長様)
- ・ しゃべるのが苦手そうな社長さんでしたが、誠実そうな人柄が良くわかった。きっと、他の方々にも頑張ってもらいたい気持ちができる。(広島 T様)

・コロニアルに替わる屋根材の知識を得ることが参加のきっかけでした。他の屋根材との比較表、性能耐用年数、価格が知りたいです。会については、新しいネットワークのしくみや売り方に興味があります。(広島 W様)

・瓦工事が少なくなり、何か当社にプラスになる事があればと思い参加しました。仕入れ単価、工事費、見積り単価等知りたいです。会については、ホームページの立ち上げの話、良い事だと思えます。(岡山 加藤瓦産業 加藤社長様)

・工事を受注する方法が知りたくて広島まで来ました。会については充分活用させてもらいたい。止まっても何も変わらない。とにかく前に進まないと・・・。
(島根 多々納鋳金 多々納社長様)



・職人が営業をやれと言われてもまず出来ません。しかし、複数の人が集まって、みんなが潤うようであれば大変有意義だと思えます。本日のセミナーによって、その後皆さんがどのような方向に向っているかが知りたいです。
(島根 T様)

・販売促進の為に参加しました。だいたい何社でアクセス数は？/日と、他のシュミレーションをお聞かせ下さい。この会の範囲、各県の会社数、仕事内容を知りたい。
(島根 K様)

・業界の生の話が聞きたくて参加しました。(岡山 W建築様)

・当社に限らず各地でこの屋根材を普及させて、知名度を上げ、価格を更に提供しやすい物に出来ればと思っています。会については社長と相談しますが、大変すばらしい内容のHPであると思えます。是非ブログの作成をして、PR出来たらと期待しています。ブログの動画をアップしたり、webカメラにて相互の顔を見て話し合い出来たらと思えますが、どうでしょうか？(鳥取 リフォーム店 W様)

・小谷氏のHP集客セミナーを聞いたかったので参加しました。非常にリフォーム向けの良い商品だと思えます。私の自宅もいずれこれを葺きたいです。もし、私が屋根屋さんでしたら、ぜひ参加したいです。たしかにHPを更新していくのは、とてもたいへんです。又、情報誌や小冊子を出していくのもたいへんです。それらの負担が少なくなるのはありがたいと思えます。セミナーに場慣れされていないご様子でしたが、逆にそれがアットホームな感じで好感が持てました。
(京都市 ハウスマーケティング研究所Polaris 高田公雄様)

・セミナー参加者からの現状報告や問題点発表の場があっても良いのでは。ニーズへの取り組みが多事多難である事を認識しました。(広島 寺山ファミリー 寺山義男様)

○ お知らせ その(1)

島根で施工研修会を計画しています。やはり「百聞は一見にしかず」ですね。実際に現物を見てもらいながら、納まりを確認して頂きたいと思っています。広島セミナーの時、出雲弁で貴重な体験を話された多々納飯金さん、皆さん覚えておられますね。場所は多々納さんの工場、施工者の生の声を是非聞いてみてください。なお、近隣にコロナが採用された建物も多数ありますので、ご案内させて下さい。詳しくは決まり次第、連絡します。なお、ゆっくりしたいので松江市に泊まりたいという希望の方大歓迎です、懇親会を計画します。

○ お知らせ その(2)

安心屋根リフォームの会に最初の申込がありました。上記の多々納飯金さんです。これから記念すべき第一号の会社紹介を作成したいと思っています。今後、多々納さんに続いて何社から申込が入ることでしょう。上記の施工研修会と見学会の後で、安心屋根リフォームの会のホームページを見ながら、皆さんと一緒に懇談したいと思っています。会についての質問やご意見を伺いたいと考えています。

○ お知らせ その(3)

8月20日(月)広島市西区打越町の三篠公民館で「広島住宅研究会」主催の勉強会が夕方6時から開催され、当社のオリジナル建材(コロナ屋根材・和紙塗り壁レーベン・フランス風漆喰壁モノラル)の説明をさせて頂くことになりました。コロナ以外はメーカー・代理店が応援に来ます。会員以外の方でも1000円で参加可能。なお、当社の後で『屋上緑化』の話もあるそうです。終了は夜の9時。申込は当社までお願いします。

○ あとがき

このレポートの発行者の大島健作です。今回はセミナーの報告もありましたので紙面が増えましたが、次回はこんなに多くはないと思います。さて、セミナーでもお話がありましたが、ユーザーの方への情報誌も作らないといけないし、会へ参加されると手続きもあります。今までも結構ハードな仕事をこなしていたので、この先どうなるのかと、ちょっと不安もあります。しかし、私が言い出したことですからいい加減なことはできません。3年後には300社の会員さんを作るというのが、私の大きな目標です。

「私は毎日あらゆる面でどんどん良くなっている」

「安心屋根リフォームの会はゴールに向かって日々進化している」

毎朝、この言葉を唱えている私です。どうぞ、皆様のご指導とご支援を賜りますよう、よろしく申し上げます。

(有)大島建材店 大島健作

