



今月のイチオシ登録店

株式会社春日井リペイント

愛知県春日井市を中心に塗装事業を展開されている、株式会社春日井リペイント様をご紹介します。今回は代表取締役の森社長にインタビューいたしました。



株式会社春日井リペイント

代表取締役 **森 大地 様**

〒486-0945 愛知県 春日井市勝川町5丁目26番地

TEL 080-4223-5588 FAX 0568-33-4555

アステックペイントに加盟したきっかけ

下請け時代からアステックペイントを使用しており、独立したタイミングで加盟しました。他のメーカーより付加価値の高い塗料が多い点、施主様の遮熱の需要がかなり高まってきているという点で、アステックペイントの遮熱塗料は今の時代の流れにぴったりだと思い契約を決断しました。

加盟後の変化

自社案件での成約率が80%~90%になりました。加盟前は会話ベースでの商談でしたが、現在は「カタログ」と「素地出し2分割サイディングサンプル」という販促品をよく使用しています。カタログでは、期待耐用年数と遮熱機能について重点的に説明しています。アステックのカタログには期待耐用年数が明記されており説明しやすいです。また、遮熱機能は建材保護のために必要という点をサイディングの構造と合わせてお伝えするようにしています。販促品は下塗の説明をする際に役立っています。適切な下塗材を使用することが大事ということをわかりやすくお伝えできるツールだと思います。



アステックペイントの販促ツール

自社の強み

1番の強みは、完全自社施工という点です。

完全自社施工だからこそ、職人や営業担当とのコミュニケーションの時間を定期的に確保し、日々ブラッシュアップを行なっています。また、自社で作成している「お客様満足度アンケート」を必ず回収し、直接職人と共有しています。このアンケートの振り返りを行うことで、施主様満足度100%の高品質な施工に努めています。



お客様満足度アンケート

今後の目標

塗装売上3億円と年間受注棟数3倍を目指します。

また、新卒採用など新しいことにも挑戦していきたいと考えています。

アステックペイント担当者より一言

森社長、今回はインタビューにご協力いただき誠にありがとうございました。社長の思いや目標など改めて聞くことができ、大変貴重なお時間となりました。目標達成のため、今後とも一緒に頑張らせていただきますので、よろしくお願いいたします。成約率にお悩みの塗装会社様はぜひ、春日井リペイント様の事例を参考にしてください。今回ご紹介いたしました販促品についてはお気軽に担当営業までお声掛けください。

【顧客事業部 大阪営業所 串間佑彰】