

# 先進組合事例紹介

## 高い技術と営業力を備えたセールスエンジニアを育成

各種調査・研究にて市場のニーズや組合の現状、課題を的確に把握し、組合の方向性を活路開拓ビジョンとして明確に示したことがその後の事業推進における道標となった。

### 組合概要

## 熊本県塗装防水仕上業協同組合

●住所 〒861-8046 熊本県熊本市東区石原1丁目2-8 ●電話番号 096-389-7750 ●URL <http://www.kumamoto-tosou.jp> ●設立 昭和39年6月 ●出資金 24,120千円 ●主な業種 建設塗装工事業 ●組合員 65人

### ■背景・目的

当組合の技術者は、塗装・防水に関し高い技術を持っているにもかかわらず商品知識・営業ノウハウ・営業マナー、マーケティング力等が弱く、受注に関しても下請体質に偏っていることが課題であった。そのため、平成23年度より共同事業・組合体制を見直すための調査・研究を「活路開拓事業」により実施。翌年には厚生労働省の地域人材育成における補助事業に着手した。

### ■事業・活動の内容と手法

平成23年度の「中小企業組合等活路開拓事業」では、『遮熱塗料の開発と戸建市場の開拓による元請受注体制の確立および組合員の経営基盤強化』と題し、昨今の温暖化対策や節電志向に伴った、環境対応型塗料（高日射反射率塗料）の普及をポイントに、一般戸建住宅をターゲットにした塗装業界に対する再評価を市場に求める研究を行った。

この研究のなかで、一般消費者と組合員向けの各アンケート、高日射反射率塗料の実用性を高めるための測定・実験、先進地の視察、建設業界イベントにおいての一般消費者へのPR活動を実施した。その後、①高日射反射率塗料に代表される環境対応型商品による戸建て市場の開拓、

②同市場を開拓する為の組合内部技術専門家「エキスパート」の養成、③同市場における施工後の工事品質を確保する為の専門診断員「インスペクター」の養成を、3つの柱に据えた組合の活路開拓ビジョンを策定した。

平成24年にはビジョンの実現を目指し、厚生労働省の「新事業展開地域人材育成支援事業」を活用して高日射反射率塗料のエキスパート講座を実施した。各分野の専門家を含めた産学官連携を図りながら全10回の講座を企画。インストラクターマニュアル、教育訓練テキスト・カリキュラムの作成も行った。市場開拓からアフターサービスまで一貫して行える人材を育成するため、専門的な施工技術のみならず、マーケティングや営業スキル、クレーム対応にまで及んだ。

### ■成果

講座終了後は受講生を核とした営業活動ができる人材（セールスエンジニア）の活躍が展開されつつあり、住宅の塗替え等、リフォームの受注が増加した。また、組合や組合員のホームページのアクセス数が増加傾向にあり、これは接客業務も行う技術者としての評価の出現と思われる。当事業は組合員にさらなる自信をもたらし、以前に比べ組合員の意識・積極性が向上した。



高日射反射率塗料のエキスパート講座

