

平成24年12月1日発行 第30巻第12号 通巻360号 毎月1回1日発行

国際グラフ

THE INTERNATIONAL GRAPH

12

December 2012

Photograph

Finland

Series

人と企業・ドクター訪問

Column

アメリカ音楽の旅

essai

メルシー・フランス

Business

ビジネスサロン 365

アートペイントサービス

住まいの塗装・塗り替え・リフォームの専門店

静岡県富士宮市淀師1352-1

☎ 0120-54-3776

http://art-paint-service.com/

対
談

代表

土井 孝典
リフォームコンサルタント

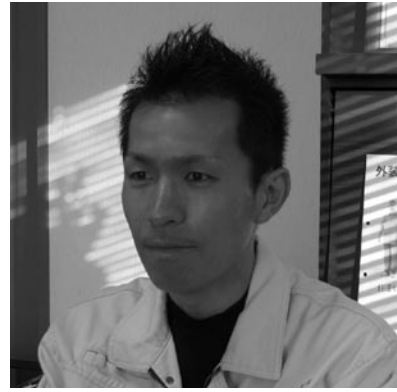
インタビュー

萩原 流行
[俳優]



INTERVIEW
TAKANORI DOI × NAGARE HAGIWARA

自社施工と原価見積もりで信頼ある仕事に徹し、クレームゼロを邁進中！



萩原 アートペイントサービスさんは創業十一周年を迎えられたそうですね。塗装を中心に住宅メンテナンス全般を手掛けておられるわけですが、土井代表はどのようなきっかけでこの業界に入られたのですか。

土井 私はここ富士宮市の出身でして、高校卒業を目前に就職を考えた時、安定した生活を求めて地元の自動車部品製造の会社に入りました。その後、塗装業界に入った友人から「一度やってみないか」と誘いを受けたことがきっかけとなり、興味を持った私は一年余りのサラリーマン生活から転身して塗装業界に入ることを決意した次第で、その知人とは今でも良き友、良き仕事仲間として懇意にしています。

萩原 独立までの歩みもお願いします。
土井 地元にあるいくつかの塗装業者に勤め、足場工事やシーリング、建築塗装などを一から勉強し、徐々に大工事とも連携しながら新築やリフォーム工事全般までを学びました。勤務先を転々としたのは、その会社ごとで仕事に対する考え方が異なり、自分と合わない部分を感じてきたからです。更に、自分の中で火が点いたこととして、大

手ハウスメーカーや工務店になるほど下請けなどの多重構造で利益が取られ、実際に工事に携わる業者は限られた予算を果たすために、お客様の満足を得るような工事に徹することができなくなっているのを身をもって実感したことが挙げられます。結果的にし寄せを受けているのは他でもないお客様であることに大きなジレンマを抱えていた私は、「お客様に正直に向き合い、安心して仕事を任せて頂ける施工店」を目指そうと独立を決意しました。

萩原 お客様にとってはありがたいことです。具体的な取り組みとしてはどのように。
土井 修業時代に尊敬していた親方の言葉が忘れられず、今でも念頭に置いていることがあります。「どつせやるなら一流ではなく超一流になれ」という言葉でして、信頼できず仕上りの綺麗な仕事を行なうのは職人として当たり前であり、そこだけを追求しては一流止まり。お客様に対する説明まできちんとできてこそ超一流というわけです。

萩原 素晴らしい言葉だと思います。
土井 お客様にとっては一生のうちで大きな金額を支払う買い物ですから、最初に工事過程の写真もお見せしながら、手抜きなど一切せずに誠意ある仕事を行なうことをご説明します。塗料は外壁の素材に合わせて様々あり、ランクによっても多種多様です。昔ながらの職人の中には「この外壁ならこの色」と既成概念を押し付ける人も多いようですが、私はまずお客様の要望を尊重し、じっくりと決めるようにしています。また、お客様が知りたいと思われることは原価です。最近ではインターネットで検索す

れば調べられる時代ですから、私どもでも材料費や施工業者などの経費を明らかにする明朗会計を実践しています。時には「このようなことまで教えてくれるのか」と驚かれることもありましたが（笑）、仕事そのものに絶対の自信を持っていますし、無駄な経費が掛からないシステムを取っていますので、価格についても正直にお客様と向き合うことができるわけです。

萩原 建物の内部など見えない部分や、不透明な価格も明示してもらえると、お客様にとって更なる安心と信頼に繋がりますね。職人の仕事も重要になりますが、現在は何名で携わっておられるのでしょうか。
土井 二人です。塗装工事は年間にして約二十棟で、それくらいが私の目の届く仕事として限界だと思っています。数を増やすよりは一つ一つの仕事を着実に、お客様の満足いく仕上りに高めることに力を注ぎたいと思っています。お陰様で、創業以来十年間クレームゼロと

いうのが何よりの誇りで、多くのお客様のお役に立てていることを心から嬉しく思っています。
萩原 ホームページでも、代表の思いが迫力をもって伝わってきますもの（笑）。
土井 自分の思いを正しく伝えるためにも、ホームページの構成や言葉は私自身

で考えました。塗装やリフォームに関して何か疑問に思われることがあれば、ご相談だけでも気軽にお寄せ頂きたいですね。
萩原 多忙な日々だと思えますが、休日はどうのように過ごされるのですか。

土井 ドライブが趣味で、妻と二人で普段は行けないような場所に出掛けます。休みと言っても雨の日くらいで、夜間も土・日もお客様との打ち合わせや自身の勉強に明け暮れていますが、黙って応援してくれている妻には感謝の気持ちでいっぱいです。

萩原 最後に将来の目標や夢をひと言。
土井 今までと何ら変わらず地域密着の姿勢で、お客様の立場に立った仕事を追求してまいりたいですね。そして人材育成にも力を入れ、将来的には法人化を果たすことができればとの青写真を描いています。
萩原 そこまで誠実に向き合っているのですから、夢も必ずや実現することでしょう。一層のご活躍を心から期待しています。

① INFORMATION

