

JERCO REPORT

2020
第 32 号

質の高いリフォームを提供し、事業者の明るい未来を創造する。



一般社団法人
日本住宅リフォーム産業協会

- ・コロナに負けるな!! 頑張るジェルコ会員
- ・ジェルこまち 活動報告
- ・性能向上プレミアム住宅とは?
- ・第 25 回 住宅リフォーム市場動向・景況調査



JERCO
REPORT
No.284

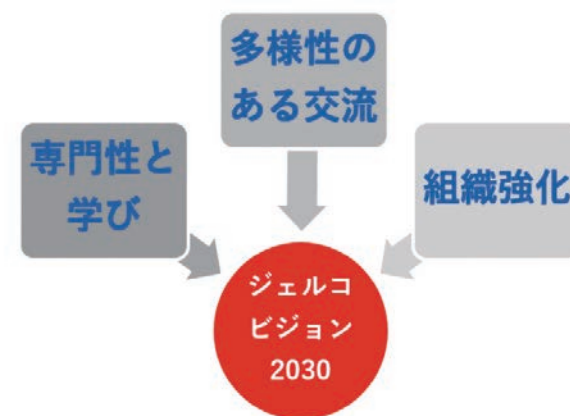
発行日 2020年 10月 (創刊 1985年 1月)
発行所 一般社団法人 日本住宅リフォーム産業協会
〒104-0032 東京都中央区八丁堀 1-3-2 佐藤ビル 3F
TEL : 03-5541-6050 FAX : 03-5541-0127 URL : <http://www.jerco.or.jp>
年間購読料 一部 / 500 円 (税込)

JERCO VISION 2030

質の高いリフォームを提供し、
事業者の明るい未来を創造する

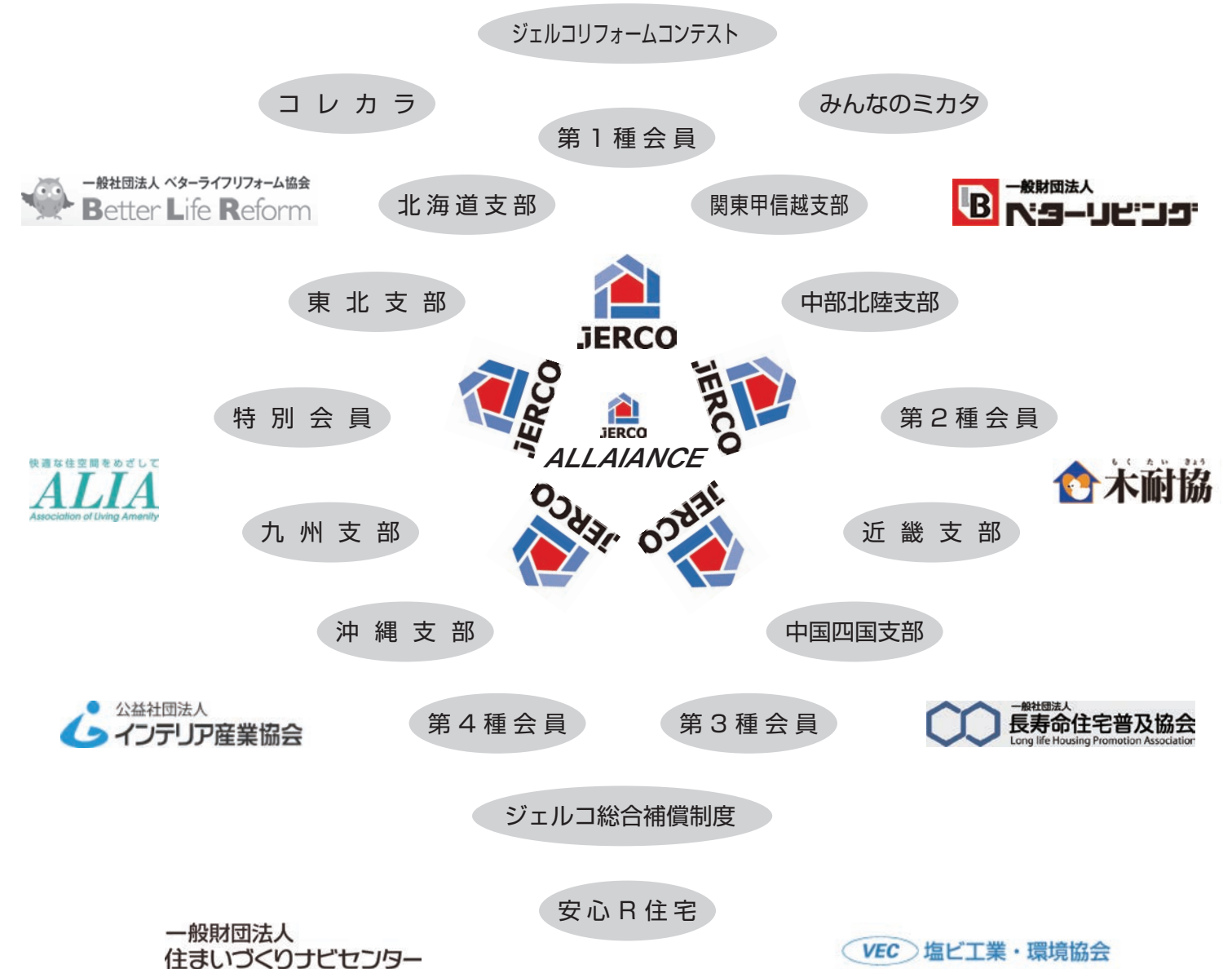
ジェルコ活動3つの柱

しっかり学び・しっかり交流し・しっかりした組織で支える



公益財団法人
住宅リフォーム・紛争処理支援センター

一般社団法人 住宅リフォーム推進協議会



JERCO REPORT

一般社団法人 日本住宅リフォーム産業協会 (JERCO)

CONTENTS

No.284 2020 年 第 32 号

CONTENTS / 巻頭コラム	3
コロナに負けるな!! 頑張るジェルコ会員	4
ジェルこまち 活動報告 ① ジェルこまち 2020 第 1 回オンラインセミナー	12
② ジェルこまち関東甲信越 第 24 回ジャンヌダルクの会	15
③ 東北支部ジェルこまち 女性交流会	17
性能向上プレミアム住宅とは? 60 代からのフルリフォーム	18
第 24 回 住宅リフォーム市場動向・景況調査	20
2・3・4 種会員 PR コーナー	24
ジェルコホームページがリニューアル	25
ジェルコ会員の特権 ジェルコ総合補償制度	26
ジェルコの新しいベネフィット みんなのミカタ	28
<最新版> ジェルコサービスファイル	30
支部活動報告	32
新入会員紹介	37

■ ■ ■ 巻頭コラム 「近畿支部がジェルコを引っ張る存在に！」

近畿支部事務局を拝命して今年で 10 年が経ちました。10 年も経ちますとジェルコの形も大きく変わり、またメンバーももちろんですが変わってきました。

昨今では、会社規模はもちろんですが、多種多様な取り組みがフォーカスされる企業が増えたように思います。

コロナ禍の中、企業もまた変化を求められる時代が来たと思ってます。オンライン化等他業種では当たり前に行われてきたことがこのリフォーム業界でも当たり前になりつつあります。

近畿支部でも例会をオンラインで開催したりと、より地域による弊害をなくし、誰もが気軽に参加できる会にすべく矢島支部長を中心に試行錯

誤しています。また、近畿支部も若手の参加も増えており、各会社の取り組みの共有など各々の事業につなげることができるような支部にしていきたいと考えてます。

毎回毎回の支部定例会の懇親会を楽しみに参加していただける会員さんも多いのですが、残念ながら現在は開催できない状況が続いております。また、皆さんで楽しい懇親会を開けるようこのコロナ禍を乗り切っていきましょう。

その先頭に立っていける近畿支部になるように事務局としても力を貸していきたいと思っております。

(近畿支部事務局 主森 尊之)

経産大臣賞受賞のビジネスモデルが力を発揮

機器交換と感染防止アクリル板でしのぐ

施工力やモノづくりの姿勢がHP閲覧・受注数急増へ

昨年ジェルコリフォームコンテストのビジネスモデル部門で経産大臣賞を受賞した札幌の(株)キッチンワークス（荒井俊吉社長）。昨年11月末に授賞式があり、年が明けて「さあこれから」という時にコロナに見舞われた。自社工場製作のオーダー家具で顧客ニーズに応えるビジネスモデルが大ヒット、過去3年で売上高を倍増させ、昨年度の売上は6億8000万円となった。

北海道ではコロナに対して全国に先駆けていち早く緊急事態の宣言が行われたが、荒井社長は「それまでは非常に好調だったが、ガツンとやられた。最初に一番困ったのは、IHとかシャワートイレなどが入らなくなったので受注残の工事を進めるのが大変だった」と振り返る。その次にやってきたのが、コロナ対策の規制・自粛で札幌でも消費者マインドが大きく冷え込んだことだ。「うちは6月決算なので期末の4、5、6月が20%位売上が落ち込んだ」と話す。

キッチンワークスでは、コロナ対策としてまず荒井社長が取組んだのが器具等の交換工事だった。同社では以前から交換需要はけっこうあったので、ホームページで食洗器、レンジフード、給湯機などの交換を積極的に訴えた。そのためか、コロナ前毎月百数十件あった現場数は、コロナ下でも落ちなかったという。

キッチンワークスは社員数23人で、そのうち現場関係が11人（職人が8人、工場が3人）だ。リフォームショップで施工スタッフが半分居て、それも社員として抱えているところは珍しい。同社は荒井社長が一人で始めた仕事で、創業18年

■北海道支部

札幌 (株)キッチンワークス



今後も従来の需要はなくなると語る荒井社長

目。営業だけでなく設計や施工など社員を一人一人増やしてきた会社だ。「施工スタッフが社員なので、遊ばせるとそのままコストに跳ね返って来る。それで交換需要に取り組んだ」と荒井社長は説明する。自社施工の力をこの時とばかりに活かした。営業だけでなく職人も遊ばせないというのがコロナに直面した経営の至上命題だったというのである。

さらに、コロナ対策として感染防止対策用の透明アクリル板のオーダー加工も始めた。荒井社長が自社の機械設備と在庫している材料から気づいて製品化した。3月初めにホームページに掲載すると大反響となった。ピーク時には1日20件程の注文があり、グーグルの検索でも1位、2位を取ったという。注文のほとんどは病院関係。一時はアクリル板が足りなくなり札幌中のホームセンターを回って集めたこともあった。「今は大分落ち着きましたが、まだ1日1件位の注文はあります。こういう危機の時に何が大事かという、自分たちは今何が出来るかというのを真剣に考えれば、自ずと道は開けてくるのかなあと感じました」

5

コロナに負けるな!!

昨年・今年と過去最高の決算からコロナで暗転 成長ビジネスモデルを今こそ大転換

不動産部門つくりシニア層から 30 代の新たな顧客層へ

今年からジェルコの関東甲信越支部長となったリフォームワン(株)の山崎昇社長。会社は長野県の上田と長野で展開しており、地元の上田ではリフォームでトップシェアを誇る有名店だ。

チラシ戦略と毎月開催の「新築住宅リフォーム祭り」を展開、多くの来場者を集めてきた。チラシの反響率は最近でも 600 分の 1 とのこと。こうしたイベントのほかメーカーショールームも活用し見込み客との商談を行い、即概算見積書を出してスピード成約に結びつけるというのが、同社のビジネスモデルと山崎社長は説明する。そうした成果が実を結び毎年決算時には半年分の受注残を抱えるまでになってきた。

会社は山崎社長が 24 歳の時創業、今年で 21 年目になるが、昨年 19 期と今年 1 月の 20 期の決算では過去最高となり、経常利益も 7% 出したという。そんな絶好調のさなかに、コロナ禍が降りかかってきたのだ。

直近の売上は 6 億円弱で、内訳はリフォームが 5 億円弱、新築が年間 3、4 棟で 1 億円という内容。今期については、「今大体三割減くらいですね。去年結構投資をしていて、不動産部を立ち上げたり営業車を全員支給したり、給与査定の見直しなどいろいろ挑戦していたのです」と山崎社長は語る。「さあ、やろうか」と張り切っていたらコロナが来たというわけだ。

それでも半年分の受注残があったので 6 月までは完工高で見れば対前年比を上回っていた。「そこからは受注が少ないので落ちています。最近

■関東甲信越支部

長野県 リフォームワン株式会社



「ジェルコの支部長としてはリフォーム減税の活用に新しい取り組みたい」と語る山崎社長

少し盛り返していますが、落ち込んだ期間のものは取り返せない」と山崎社長は覚悟する。コロナでメーカーショールームが借りられなくなり、新規顧客を獲得するビジネスモデルがうまく使えなかったと反省する。

コロナの状況も、上田市は人口 16 万人で長野県で 3 番目の都市だが、地元で感染者が出たりして市内は人出がなくなり、「上田の飲み屋街はゴーストタウン状態」だという。また景気冷え込みの原因はもう一つある。「地方は、大手のほかにも中小零細の製造業が多いのですが、ここが仕事が止まってしまって従業員の給料も下がっている。僕らのお客さんはそういう工場勤めの人も多いので、その人たちが買い渋りしている」と感じている。単価も下がっているし、相見積もりも多くなっている。

ただ、本業で苦戦中のリフォームワンだが、地域ナンバーワンの実績が新たなチャンスを生んで

頑張るジェルコ会員



リフォームワンでは、この古い教員住宅をモデルハウスに改装中だ。

いるし、また安心R住宅やジェルコが進める性能プレミアム住宅などに触発されて、新たな分野への取り組みも始まった。

一つは地域のパワービルダーと提携で、メンテナンスやリフォーム、外構工事の拡大だ。リフォームワンは外壁塗装からスタートして、外構、リフォーム、古民家改修、新築と業容を広げてきた。その中で山崎社長は、当初から新卒者で社員を増やしてきた。現在では全社員の八割が新卒の社員になっている。社長はペンキ職人と営業経験しかなかったのが、二級建築士の資格を取るなど、社員の模範となるよう率先して勉強し技術や建築知識を蓄積してきた。新卒社員を育てるため社内勉強会をはじめ価格表、現調シートなど様々なツールも開発してきた。「三年は収益にならないので、辛かったですよ」と語る。しかし、そうした姿勢が営業力だけではない会社の財産となっていて、育ててきた施工力や技術力が地域のパワービルダーとの連携を生み出したようだ。「その会社とは理念共有できたのでしっかりやりたい」と山崎社長は言う。

もう一つは、今年立ち上げた不動産部門の展開である。中古物件のリフォームと販売だ。性能プレミアム住宅もその中で積極的に取り組んでいく。また金沢のヤマダタッペンという会社が展開している「70年代不動産」の代理店となり新規



ノスタルジックな中古住宅を再生しビジネスチャンスにする「70年代不動産」に取り組んでいる

事業として始めた。アパート家賃より安い月額ローンで買えるリフォーム中古物件の販売だ。「70年代のレトロな建物、室内のテストが受けています。これを思いっきり前に出してやって行こうと思います。今地元で“70's Oneの家”としてモデルハウスを作っています。10人に1人のニーズですが」と山崎社長は語るが、ここに集まってくる30代を次のターゲット層にしていきたいという思いもある。これまでの顧客はほとんど60代以上シニア層だったので、コロナで動けなくなった顧客からの大転換を進めてるようだ。

同社ではグループホームも展開しているが、これはジェルコの前支部長の西川さんから教えてもらい始めたという。お客さんたちの中にも障害者がいて、「そういう人たちの役にいつか立ちたい」という思いがあった。実務は同級生の知人に任せていてノータッチだが、「リフォームと福祉は繋がっているから」と社会貢献として地道に進めていく考えだ。

ジェルコの関東甲信越支部長としての抱負を聞くと、「支部の中にリフォーム減税推進委員会というのを作っていただいた。減税への対応では皆さん困っていると思いますので、そこに何か新しいものを作って、皆さんとブラッシュアップしながら、リフォームで役立つ減税ノウハウを作りたいと思います」と述べている。

コロナに負けるな!!

景気に左右されない長年育てた地域密着

リピーター 7 割、新規客 3 割

LINE 連絡を積極的に行う。お客様の細かい要望にも素早く対応

「うちの会社は景気が良くても悪くても余り左右されません。周りが大変と言っているときでも普通に忙しいですね」と語るのは神戸で女性経営者として長年活躍する（有）ミオ・デザインの主森直美社長だ。コロナで他のリフォーム会社が受注が減少しにも拘わらず、普通通りの仕事状況だという。会社は主森社長とスタッフの女性二人。一人は在宅勤務でプラン・図面作成、もう一人は主森社長と一緒に現場に出たり図面作成したりするオールラウンドプレーヤー。そして二人とも子育て中の主婦。

主森社長も子供を育てながらリフォーム会社で働いていたが独立。「自分のできる範囲、地域密着で地道に堅実にやって行こう」と始めたのがミオ・デザインだ。リフォームで地域貢献するには会社の継続が必要であり、「売上アップのために事業を起こしたわけではない。地元のお医者さんみたいなリフォーム会社になりたい」と自社の目的を熱心に語る。

そんなわけで、普通のリフォーム会社とは一線を画すスタイルをとっている。同社の仕事のやり方は次の通りだ。

まず、リフォーム店では当たり前イベントやチラシなどの「バラマキ型の集客」をしていない。その代わりに「お客様がオンラインで会社の状況（施工事例やブログ、近況報告など）を見て頂くことを強化」している。ホームページは常に最新の情報が更新されるように徹底、SNS も積極的に活用している。インスタグラムやPinterest へは写真をメインに掲載。施工した時期を問わず

■近畿支部

神戸 （有）ミオ・デザイン



「これからの時代は皆で協力し合って乗り越えましょう」と語る主森社長

色んな写真に閲覧者から多く「いいね!」をもらい反応もいい。逆に Facebook では時系列がはっきりとしたタイムフィード型の投稿となるので、最新の仕事状況や社長のプライベートを書くことで、コメントがつくことも多い。「私の事も交えながら、会社の状況をお伝えしています」という。

過去の施工事例は、ホームページだけに掲載していて、好評な SNS からホームページに誘導する戦略で、実際にアクセスが増え集客も増やしている。またニュースレターは 20 年前から年間数回発行しているが、全ての年代がオンラインに柔軟に対応できるわけではないので、前年よりも多い 2 ヶ月に 1 回の頻度で直近の施工事例や近況などを発信し、オフラインでもお客様と繋がりをもつように取り組んでいる。

こうした顧客対策で、同社の顧客はリピーター（O B 客）7 割、新規客 3 割という構成だ。新規客は殆どホームページからの集客だが、O B 客や不動産会社、O B 客のマンションの管理人・管理会社などの紹介客も多く様々だ。「うちの仕事の

頑張るジェルコ会員



SNSは写真や近況を載せ、詳細の情報はホームページにアクセスするように誘導している

在り方として重要な部分がリピーターのお客様のフォローを継続しつづけること」だという。地域密着とOB客のフォローが好循環となってきたようだ。また、顧客には建築関係の経営者や顧客のご主人が一級建築士の人達が結構多いとのこと。主森社長は「なぜ同業の方々から受注できるのか分からない。ナンデ？」という。見積金額も中の上クラスで、価格的なメリットもないとのことだが、「ご主人からもしっかりお話を聞く」というきめ細かな対応が受けているようだ。

リフォームでも注目を集めているリモート対策では、コロナに関係なく、たまたま去年からオンラインでの連絡・打合せを取り組んできた。「お客様の問い合わせを大変多く頂いている。信頼・満足感を持って頂けるよう私たちも早く仕事をこなすことが重要なんです。でも社内の人が少ないので、何とかお金を掛けず仕事の効率化を図りたかった」と主森社長は説明する。

具体的な方法は、現場の職人さんとはLINEグループで業務連絡を行い、現場にいる職人さんに確認したい箇所の写真を送ってもらい確認できるようにしたことなどだ。また顧客からの相談もオンラインで対応を早い段階で回答できるようにした。連絡手段もメールからLINEへとシフトし、LINEによるビデオ会議や無料電話ツールを利用することで、資料を見せながら会話できる体制もできた。オンラインでこまめに連絡を取り合うことができる分、「直接お会いして確認することも絶対あるので、直接会うのがこれまでよりも密な

濃い時間になった」という。

アフターコロナ時代のリフォーム対応については、「基本的にはこれまでと変わりません。仕事のやり方、お客様への対応は時代が求める対応をしていくし、生産性が向上するなら変えていきます」と、特別なことはしていないと語る。先日事務所を改築し、新しい事務所には抗菌作用のある兵庫県多可郡産のヒノキの床材に変更したり、ソーシャルディスタンスがとれるような新しい生活様式を取り入れた設計にしたりして安心して打合ができる環境を作っている。またキッチンスペースもメーカーのものを入れるとショールームになってしまうので、オリジナルで製作、「世界でただ一つのキッチン」が自慢だ。

最後に、このコロナ禍をどう乗り越えていくかについて次のように訴えた。

「皆で頑張って仕事を続けていかなければいけないと思う。自分の会社だけが得をしてはいけません。それはどの業界でも同じだと思いますので、みんなで協力し合って頑張って乗り越えていかないといけない。日本は経済が衰退していく感じですので、生き残りをかけた競争がもっと激しくなると思うのです。その中で一生懸命、お客様のために頑張っている同業者の方が、本当に事業を続けていくためには助け合っていないといけないと本当に心から思います。常に最悪の事を想定しながら、ものごとに対応していかないといけないと思います」

コロナに負けるな!!

床下点検もキャンセル続出が、6月から急増へ 大きな武器になった防蟻の「保証満了点検」

OB顧客への「必然性のある訪問機会」の仕組み大切

■関東甲信越支部

東京都 (株)テオリアハウスクリニック

弊社は1974年創業の首都圏を中心にシロアリ防除施工を営む会社。ここ数年では、断熱事業や住宅診断（インスペクション）事業もスタートさせており、ジェルコでは4種会員として在籍しています。

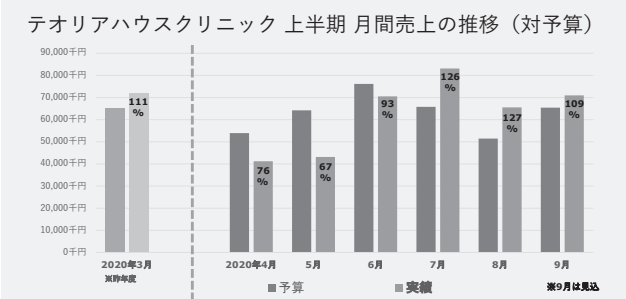
コロナ感染の不安が世の中に広がりつつも、弊社は昨年度末の3月も順調に終え、さあ2020年度も…と思っていた矢先の緊急事態宣言でした。幸い弊社では東日本大震災の折にBCP委員会を立ち上げており、その活動の一部であったマスクと消毒液の備蓄は大いに役立ちました。全社員が当面の間、使用し続けられる量を備蓄していたため、点検や施工で訪問する際のマスク着用、消毒や検温の徹底など、当初から不自由なく対応できていました。

しかし我々の業務の根幹は、戸建住宅の床下点検と床下への防蟻施工。各お宅に訪問するのが基本業務である弊社にとっては、大きな打撃でした。3密厳禁の最中、見ず知らずの人間をたとえ住宅

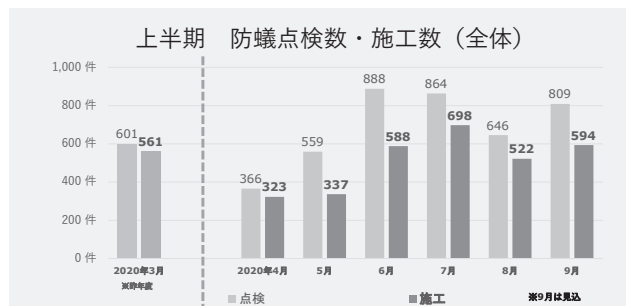
のためとはいえ、みすみす自宅に招くなんて、ご本人はもちろん周囲の目もはばかられます。

しかも、我々の主戦場は感染者の大多数を占める首都圏。予め予定されていた点検や施工にもキャンセルが出始め、4月、5月は何より新たな点検、施工依頼がほぼ入らない状況となりました。シロアリ防除の業界は、ある意味、季節商売的な所があります。関東地方ではヤマトシロアリの羽アリが発生する4月下旬から5月にかけてのゴールデンウィーク前後。施主の方々が家にシロアリの被害があるかどうか、ここが認識できる唯一の期間なのです。例年であれば、この期間に点検依頼が殺到し、施工が集中する5～7月の売上がかなりの割合を占めてきました。

しかし緊急事態宣言の翌日から、弊社も全社員がテレワークに突入。点検や施工の予定の入っている社員は現場に向かうものの、予定の無い者は自宅待機。施工の受注活動はできず、点検のアポイントすら行えなかった中で、自宅待機の社員数



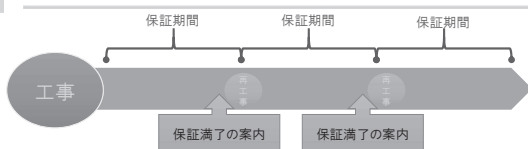
2020年度上半期月間売上の推移（対予算）



2020年度上半期床下点検数・施工数の推移

頑張るジェルコ会員

安心な保証満了システム



シロアリ保証の満了前に点検
⇒定期的なコンタクト
・末永く、安心して暮らせる保険
・リフォーム顧客の囲い込み

謀議対策には、保証満了時に必須点検がある

は日に日に増えていきました。

これがコロナの第一波に収束傾向が見えてきた5月後半から状況が一変してきます。5月25日の緊急事態宣言解除と共に、営業部のテレワークも解除されましたが、まずは点検依頼が飛躍的に伸びました。要因はいくつかあります。一つは在宅率の増加で、自分の家の事を改めて見直す時間が増えた事。我々はブランディング効果を狙い、以前からホームページの改修を行っていましたが、この期間で検索率が伸び、掲載コラムの閲覧数も急上昇しました。4～5月は点検数・施工数自体は伸びなかったものの、その間、巷ではコロナ禍で悶々としながらも、一般の方々はネットなどを見ながら勉強していたのだな、と感じました。あの羽アリの原因は何だったのかとか、10年も床下を見ていないのはかなりリスクの高い事なのだ、とか…。それが6月以降の点検数急増に繋がったのだと思います。

もう一つ、我々には大きな武器があるのだなと改めて痛感しました。防蟻の「保証満了点検」です。これは防蟻対策を踏まえると必然の点検になります。新築時の防蟻施工なり、既築時の予防・駆除施工が行われると5年間の保証が付きますが、この保証が満了となる1～3ヶ月前あたりに行います。薬剤の効力に伴い保険の期間は5年間に設定され、保証も5年で満了となります。この



シロアリ床下点検の様子

保証期間内にシロアリの被害の有無を点検し、被害があったら保険適用で補修再施工を行いますから、この点検を心待ち

にしてくれているお客様も多いのです。被害が無くても、また施工を行って更に5年間、シロアリ被害を心配することなく安心して暮らしたい。この一連の流れが我々の再施工に繋がるのですが、今回、4～5月に点検したくてもできなかったお客様から、6月以降に点検依頼が殺到したのだと、集計数を見ながら改めて感じたのです。その後の点検数の伸びは飛躍的で、7月以降も例年以上です。8月はお盆や猛暑で数字を落とすものですが、例年に比べ今年はさほど落ちませんでした。結果、それが施工に繋がり、売上は6月でほぼ持ち直し、7月以降は予算を大きく達成してます。

この、防蟻の保証満了点検ですが、我々の点検に同行して、上手くりフォームに繋がっているハウスメーカーさんは多いです。やはりOB顧客への訪問機会は大事。その手段の一つとして、よく使われています。ただこの必然点検は、リフォーム会社さんでも作る事は可能かと思います。リフォーム後、半年後、1年後の自社の必須点検と会社自体が定めれば、それはお客様にとって特別なものになります。我々が重宝されるのは、床下点検であればこそ。アフター訪問をされている会社さんもありますが、その場合、玄関先で終わってしまう。床下点検は、家に入れてもらえますからネ。必然の訪問機会を会社がどれだけ持っているかが、今後を左右すると思っています。

(株)テオリアハウスクリニック取締役

法人営業部長 平 一暁)

♡ 2020 年度 ジェルこまち 第 1 回オンラインデザインセミナー

～コロナに負けず 7 月 30 日オンラインセミナー開催。全国から 91 名参加～

「あっという間にトレンド空間が完成！」のスキル大公開 ベテラン IC によるインテリアコーディネート術

リフォームビジネスでの女性活躍を推進する“ジェルこまち”では、コロナ禍に負けずに今年度の活動をスタート。7 月 30 日午後 1 時から Web セミナー「あっという間にトレンド空間が完成！～住宅店舗改修で活躍するベテラン IC によるインテリアコーディネート術～」を開催した。全国のジェルコ会員企業の女性社員など 91 名が参加、大盛況のオンラインセミナーだった。

講師は、ジェルコ中四国支部などのリフォームデザインコンテストの審査員などを務める、人気のフリー・インテリアコーディネーターの田崎由美子さん（YUMIKO TASAKI DESIGN ROOM）。今回のテーマは、田崎さんが長年磨いてきたリフォームですぐ役立つコーディネート術の伝授だ。

ジェルこまちは昨年、夕部美子ジェルコ副会長（高知・光テック）を中心に発足したジェルコの女子部会。発足記念セミナーで田崎さんもパネラーとして登場している。今回は田崎さんが住宅や店舗で培ってきた技術、田崎さんのお勧めインテリア材料、最新のトレンドアイテムなどを紹介した。

セミナーは、九州支部ジェルこまち委員長の野田由香さん（トスプロ取締役）の司会でスタート。まず夕部副会長が、「オンラインで多数ご参加いただき有難うございます。今回は、リフォームにプラスワンのインテリアを加えただけで、“あっという間にトレンド空間完成”という、まさにこ



講師の田崎由美子さん
(YUMIKO TASAKI
DESIGN ROOM)

れからのリフォーム業界に欠かせないインテリアの力についてです。しっかり勉強して皆で実践しましょう。また、ジェルこまちでは第二回、第三回と色々な切り口のオンラインセミナーを企画していますので、是非ご期

待ください」と力強く挨拶した。

セミナーでは、まず田崎さんの経歴が紹介された。新卒で住宅会社の営業としてスタート、インテリアコーディネーターの資格を取り 1996 年にフリーとして独立。田崎さん自身のインテリアのコンセプトは「住む人、集う人が主役の空間づくり」という。新築住宅、リフォームのインテリアコーディネートをはじめ、カフェ、バー、エステサロン、店舗、オフィスリフォーム、ガーデンなどを様々なジャンルを手掛けできた。

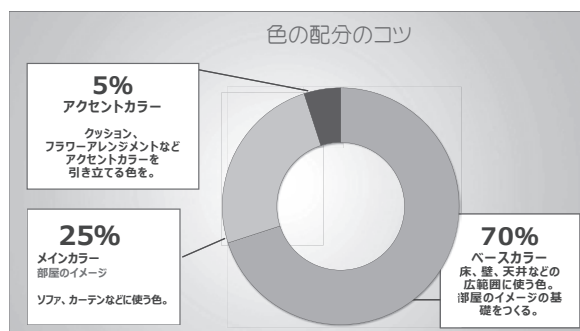
そんな田崎さんが、セミナーのテーマについて最初に語ったことは、「センスは知識からはじまります。だからリフォームならば、お客様を引き付ける商品知識を持てばいい」と語り、一時間という短い Web セミナーの中に、田崎さんがいつも使っている壁紙、タイル、木材、照明、設備機器などを写真等で紹介、解説した。

また、実践的なコーディネート術について次のようなものを紹介した。

1. カラーを味方につけましょう

田崎さん次のように語る。「お客さんにカラースキームを提案することあると思います。サニタリーリフォームでジェルコで賞を頂いたことがあります。元々ライティングが入っていたところに、モザイクタイルを入れてデザインした。カラーコーディネートで賞をいただいたのではないかなと思っています。どの辺が良かったのかというと、写真を撮るときに紫のタオルを配置したので、全体が映えたと思います。

カラーコーディネートのコツは、ベースカラーを70%。そこにメインカラーが25%。普通は何の色をメインに使っていいかと考えます。ただ、うまくいっているコーディネートというのは、どの色をメインカラーに使うかをはっきりと決める所がうまくいっていると思います。そして5%のアクセントカラーをうまく使って、写真を撮っている。というのがうまいなあというインテリアコーディネートなんです。ファッションなんかもそうですね」と、カラーコーディネートのポイントを述べた。



2. オススメマテリアル 2020

田崎さんは、簡単にインテリアコーディネートする方法として、便利なモノがたくさんあり、それを有効に使おうと提案した。「最近は魅力的な



オンラインセミナーで挨拶する
ジェルこまの夕部美子副会長

素材をたくさん知ってもらったほうが、すぐお客さんに出せる。スタッフで魅力ある提案ができる事ではないかと思い、そうしたセミナーを始めているのですが、始めて数年になるが皆腕を上げてきていますね」と語り、佐滝さんが使っている魅力ある素材などを紹介した。大理石などの質感が本物と変わらない Handy stone (ストーンシート) の施工例などが紹介された。

またマテリアルだけでなく、プラン・施工上のアイデアについても、「フォーカルポイントで満足度アップ」するための室内で視線が集まる場所を作ろうと進めた。田崎さんはこれを有名ファッションモデルの容姿になぞらえて“くびれニッチ”と命名。セミナーではキッチンとDK空間での実例を写真で見せた。

くびれニッチのメリット、ポイントを

- ・ 視界 270 度の広角にアプローチ
- ・ 手間とアイデアだけでコストがかからない
- ・ タイル面積もすくない（これで 1㎡程度）
- ・ その割に印象的
- ・ 家族のコミュニケーションの場を提案
- ・ できれば間接照明は入れてほしい！

と述べている。

セミナーの最後に田崎さんは次のように締めくくった。「インテリアコーディネートのセオリーの基本として、商品知識が大切ですので、自分の気に入った素材を持ってほしい。お客さんはプロに頼むのです。お客に合わせるのもいいが、プロ

ジェルこまち★

のこだわりを提案していくことも大切。強めの提案を分かってもらうためにも SNS などを活用して、お客さんを満足させているのだなという情報を出していくのもすごく大事だと思います。

そこで忘れがちなのが、お客さんは偉そうに見ても、大きなお金を出してリフォームするので一番緊張しているのはお客さんです。お客さんには笑顔で大丈夫ですよと、そしてお客さんの希望があれば宿題にさせてくださいとか、調べてきますとか笑顔で接することが一番大切だと思います。

くびれニッチを活用したプランの例



常日頃からそういう気持ちで接していただきたいと思います」と、基本的な心構えを語った。

全国からのご参加有難うございます ジェルこまち活動ご期待を！

写真は野田さんと、これがウワサの「くびれニッチ」



九州支部ジェルこまち委員長の野田由香さん
今回の企画、セミナーの司会を務めた

みなさま、こんにちは！！

「ジェルこまち 2020 第1回オンラインセミナー」には、全国より90名以上の参加で開催させていただきました。インテリアコーディネーターの田崎由美子さんをお迎えして、「センスがないと嘆く前に商品知識をもてばいいのよ！！」（こんなに強い口調ではありませんが（笑））とご講演いただきました。壁紙・タイル・木材・照明・設備機器のおススメや、沢山の事例を織り交ぜな

がら楽しい、きっと間違いなく役に立つお話をさせていただきました。セミナーに参加された方からは「北海道在住なので気軽に参加できた」「短い時間の中で知らない建材を利用した素敵な施工事例等を拝見することができた」「プロとしての提案をお客様は待っている！！心に響きました」など数多くのコメントを頂きました。

コロナ禍の中だからこそ、今までの固定観念を捨てて新しい視点から仕事ができる良いチャンスだと思います。ジェルこま치의活動も同じです☆オンラインセミナーを行うことで、全国の女性社員さんも気軽に参加できる！！

ジェンダレスとは言いますが、女性ならではの視点から沢山のお客様に喜んでいただける仕事ができる女子が増えていくことを願い、ジェルこまちワーキンググループでは、現場女子・経営女子・女子を雇用する経営者の学びと仲間の架け橋となるべく、夕部副会長・山坂委員長と共に色々な企画をしていきたいと思っています。これからもご期待ください！！

そして、一人でも多くの女性に刺激ある学びをうけさせてください。経営者の皆様どうぞご協力お願い申し上げます。
(野田由香)

ジェルこまち関東甲信越 第24回ジャンヌダルクの会

女性活躍の経営及び環境づくりの最新事例 アフターコロナ時代に向けたリフォームビジネス

リフォームビジネスでは「女性活躍」の重要性がますます増大しており、2019年5月には女性活躍推進法の改正が行われ、大企業だけでなく中小の事業主にも女性の活躍を推進する行動が求められるようになってきた。ジェルこまち関東甲信越では8月21日に開催された第24回ジャンヌダルクの会で2人の女性経営者を講師に迎え、Webセミナー「女性活躍の経営及び環境づくりの最新事例 ～アフターコロナ時代に向けたリフォームビジネス～」をZOOM開催した。

セミナーは前半と後半の2部構成となっており、女性が参加しやすいよう午前中に開催された。前半は㈱ビッグアイ代表取締役の杉浦克子氏、後半は㈱エコリフォーム代表取締役の塩谷理枝氏が自社で取組んでいる女性が活躍するための最新事例を紹介した。

アフターコロナ時代に向けたリフォームビジネス



杉浦氏

杉浦氏が経営する㈱ビッグアイは従業員11名（役員3名、社員3名、パート5名）の女性比率が54%と半数を超えており、同社では女性の多様性を高収入と増収増益につなげるための取組みを行っている。杉浦氏は女性ならではの共感性・面倒見の良さを活かした営業活動やマネジメント、人材育成、マーケティング、デザインセンス、社風改善など多くのメリットを挙げた。その一方で、力仕事や職人への対応、男女の賃金水準の差、育児や家事による労働時間の制限などのデメリットも挙げ、女性が活躍するた

めには明確な目標設定と環境づくりが重要であると訴えた。



めには明確な目標設定と環境づくりが重要であると訴えた。

事例紹介では新卒社員やパート社員が会社・人生の双方でどのような目標設定をしているのかを解説したほか、社員に向けた方針として、高給与や労働時間短縮、終身雇用制、家族のリフォーム割引制度、自家用車貸付制度、ステップアップの可視化など、自社の取組みについて紹介した。また、当初は男性社員のために作った社員食堂が女性に好評だったことや、経営者側が女性社員のワークライフバランスを気にかけることで生産性が向上したことなど、取組みの中から見えてきたエピソードについても紹介を行った。

女性の力を活かして住む人によりそう家づくり



塩谷氏

塩谷氏が経営する㈱エコリフォームは正社員とパートを合わせた7名のうち6名が女性となっている。同社では技術面を「ハード」、対応面を「ソフト」と位置付けており、経験と実績による確かな技術力を持つ

た工務店と顧客との間を、女性ならではの感性で顧客に寄り添う、きめ細やかな対応力が取り持つことで更なる顧客満足度の向上に繋がると考え、それを実践している。具体的な事例としては、ホームページからの問合せや要望に対するヒアリング、リフォーム内容のプレゼンテーション、工事中の経過報告、完工・引渡し後の顧客フォローなど女性の力を最大限に活用したコミュニケーション業務を紹介した。

講演の最後で塩谷氏は、女性は家事の実体験が豊富で、家の中での生活を理解・体感しており、まじめで几帳面であるため、細やかな気配りや目標達成に対する努力を惜しまない傾向があると分析し、そうした女性の力が満足できるリフォームにつながっていくと強く述べた。

第24回ジャンヌダルクの会を振り返って



関東甲信越支部
体制整備委員会
中島委員長

関東甲信越支部 体制整備
委員長の中島明美です。

別名ジャンヌダルクの会も
過去 23 回開催、8 月 21 日に
第 24 回開催を ZOOM とリ
アルで行い、25 名の方の参
加を頂きました。アフターコ
ロナ時代に向けたリフォーム
ビジネスとして今輝いている
2 人の女性経営者をお迎えし
事例を紹介しました。

お一人目は、(株)ビッグアイ 代表取締役 杉浦克子氏による「女性活躍の経営及び環境づくり」と題してお話しされ、7つの取組みを紹介。

- 1：高給与を実現する
- 2：時短をする
- 3：終身雇用制とする



- 4：給料は家族・生活重視・賞与は実力主義
- 5：定年は 65 歳
- 6：家族の割引制度
- 7：自家用車貸付制度

この取組みで私が感銘を受けた事は、社員を守る経営者の姿勢です。常に社員・パートの方が働きやすい環境を作る努力、その為経営者に負担がかかることもある。前向きで素敵な女性でした。

お二人目は、(株)エコリフォーム 代表取締役 塩谷理枝氏による「女性ならではのライフスタイルにあわせたオリジナルリフォーム術」と題してお話しされました。代表のご主人を除き全て女性社員でその特性を生かし5点掲げ、

- 1：家の中での生活を理解し体感している
- 2：家事の実体験が豊富
- 3：真面目で几帳面
- 4：細やかな気配り
- 5：目標達成に向かい努力

又プレゼンテーションは、手描きスケッチを使用。この取組みで私が感銘を受けた事は、世間話に時間をかけ相手のニーズを導き出す事。とてもあたたかい女性でした。

今後もジェルこまち発展の為継続していきます。

東北支部ジェルこまち 女性交流会を開催

(株)感動ハウス高橋会長による講演会を開催 「女性がやった方がいい仕事はたくさんある」

秋のシルバーウィーク明けの9月24日（木）に東北支部ジェルこまち「女性交流会」を開催。当日は台風12号の接近もあり、開催が危ぶまれたが、女性13名に東北支部役員も加わり、総勢24名にて山形県の(株)感動ハウスの事務所で開催された。

第1部では(株)感動ハウス高橋会長による女性の目線からの経営や理念・基本行動について講和いただいた。現在、(株)感動ハウスでは社員の46%が女性社員となっており、8つの基本動作（笑顔・挨拶・うなずき・復唱など）仕組みづくりと標準化の実行をして営業・設計・積算・工務の分業が図られている。「女性がやった方がいい仕事はたくさんある」など、経営者や女性社員にとっても非常に勉強になる内容だった。

その後、各グループに分かれ、女性のみで各テーマ（講和についての感想、働く環境について、今後の要望について）明るく楽しく積極的に交流していただき、



最後はグループの代表から、残業・テレワークなどの働きやすさの提供などのご意見など経営者への熱い意見なども飛び出し、とても良い意見交換の場となった。会社が伸びていくために、女性の活躍や役割の重要性を改めて必要と感じさせる会となった。

昼食は懇親を深めるために山形特産の芋煮会が開催された。お酒も入り、おいしい料理を堪能しながらさらに意見交換も積極的に行われ、楽しい会となった。

ジェルこまち全国大会 2020年度企画

「第2回ジェルこまちDAY@ZOOM全員集合！」
開催日程が2020年12月15日（火）に決定！

以下の開催概要は全てオンラインで実施予定です。

松本佳津教授による基調講演「人生を変えるインテリア（仮）」や、今年のオンラインセミナーで好評だった

た(株)ビッグアイの杉浦社長や YUMIKO TASAKI DESIGN ROOM の田崎氏も再度講演いただく予定です。その他に参加者同士のオンラインでの交流会などを企画中です。

詳細が決まりましたらジェルコホームページなどでご案内いたします。

たくさんのご参加お待ちしております。

性能向上プレミアム住宅とは？

資産価値を高めて暮らしを豊かにする 「60代からのフルリフォーム」

性能向上リフォームした良質な既存住宅の資産価値が評価・保証され、老後生活に有効な金融商品が利用できる仕組みである「性能向上プレミアム住宅」は、国土交通省の「住宅ストック維持・向上推進事業（良質住宅ストック形成のための市場環境性促進事業）」の支援を受け、ジェルコでは「安心R住宅の性能向上リフォームによる資産価値保証事業」として積極的に取り組んでいる。

ジェルコでは性能向上プレミアム住宅の普及・推進を図るため、全国の各支部で説明会を開催し、ジェルコ性能アカデミー委員長の今井猛氏がビジネスモデルの概要を分かりやすく解説している。説明会はオンラインでの開催となっており、その場でチャットからの質問も受け付けている。

説明会では、市場環境として新築着工棟数は減りつつありローコスト分譲住宅が増えている中で工務店経営は厳しさを増していることを挙げ、リフォーム市場においても総額が変わらない中で大手リフォーム会社が年率4%程度売上を伸ばしており、小規模リフォームは価格競争が激化している。このような環境の中で生き残っていくためには、新しい市場を切り拓いていかなければならないことを言及した。

次に、リフォーム市場のメインターゲットが団塊世代から団塊ジュニア世代に移行していることや、世帯の構成要素が変化している現状についても説明し、今後の団塊ジュニア

をターゲットとした新市場では、典型的な核家族ではなく、「8050問題（80歳の親・50歳の子）」といった多様な世帯構成への対応が重要になってくるが、新築市場は2階建て4LDKの住宅がメインであり、多様化する世帯構成とズレが生じている点や、新たな市場を作るためターゲットとすべき客層について言及した。

性能向上プレミアム住宅の説明では実際にリフォーム工事を行った事例を紹介。高齢者夫婦の住宅をリフォームする場合、希望予算が1,000万円でも、ヒートショックの対応や動線の変更などを行うと700万円ほど予算をオーバーしてしまう。しかし、リフォームの際に2階建てを平屋にし、耐震リフォームを施すことで長期優良住宅補助金や自治体耐震補助金を使うことが可能となり約250万円を補助金でまかなえる。加えて、断熱・省エネのリフォームを盛り込み光熱費の削減を可能とすることで、住宅金融支援機構のリバースモーゲージ「耐震改修工事高齢者向け返済特例」を活用することで残りの450万円に近い額をまかなうことができる。具体的には500万円の融資を受けた場合でも、金利が0.56%と低いため、断熱・省エネリフォームで削減した光熱費を金利負担に充てリフォーム費用を相殺することができる。

こうした仕組みを積極的に活用するため、ジェルコでは現在、全国の第一地銀や第二地銀、信用金庫などと交渉し、新たな金融商品



**性能向上
プレミアム住宅**
Premium Renovation

性能向上プレミアム住宅

人生100年時代 入口と出口を考えた暮らし方
地震・台風に強い家

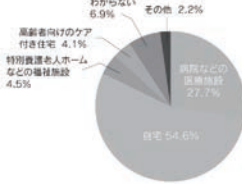


『終活 終わりの棲家』

高齢者の大半が、人生の最期を自宅を迎えたいと思っているが、実際は老人ホームなどの施設で最期を迎えています。その理由の多くは、住まいの断熱性の低さでヒートショックや熱中症、段差の転倒などです。

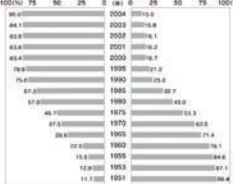
■最期を迎えたい場所

出典「高齢者の健康に関する意識調査」(内閣府 平成24年調査)

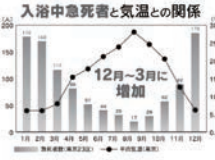


■死亡場所の年次推移

出典：国勢調査の速報・高齢者人口動態調査 総務省・老人ホーム部



入浴中急死と気温との関係



12月～3月に増加

交通事故死者数 約5,000人

ヒートショック死者数 約17,000人



**性能向上
プレミアム住宅**
Premium Renovation

性能向上プレミアム住宅は、断熱性が高く部屋ごとの温度差をなくし、維持管理やメンテナンス性に優れ、省エネルギーで光熱費も大幅に削減できる。終の棲家にぴったりな住まいづくりです。

を作ろうとしている最中で、全国で拠点会議を開こうという動きが始まっている。また、金融商品の開発と並行して性能向上プレミアム住宅にすることで住宅性能の機能的な評価と住まい手の心理的な評価をおこない、資産価値を高めて暮らしの豊かさを提供できる枠組みの構築を急いでいる。

今井氏は性能向上プレミアム住宅を「入口と出口を考えた新しいリフォームの提案」としており、先述のリフォーム事例にある希望予算でのリフォームを「入口」、性能向上リフォームで資産価値が評価・保証される住宅を「出口」として、ジェルコによる認定証の発行、施工品質の可視化とホームページ掲載によるエビデンスの構図を紹介。これにより、住宅の「素性」を明らかにし、将来の相続や売却の際に価値のある住宅を残せることを解説した。

また、大型改修の経営ポイントとして、以下の説明を行った。

- ①相見積りお断り
- ②補助金活用
- ③営業マン不用
- ④目視録による住宅履歴の保存
- ⑤目視録によるテレワーク、人手不足対策
- ⑥目視録によるクラスター対策
- ⑦性能向上リフォーム（耐震・断熱）
- ⑧インスペクション
- ⑨カウンセル力
- ⑩FP、終活アドバイス
- ⑪ 35%～40%の粗利を目標とする

今井氏は説明会の最後で、匿名の工務店を事例に3年かけて経営をどう改善させていくかの指標を示し、実際に行った取り組みを紹介したほか、性能向上リフォームの実践的な塾「リノベ実践塾」の紹介を行い、これから大規模リフォームに取り組む方への支援策を紹介し、セミナーは終了した。

性能向上プレミアム住宅ホームページ
<https://jerco-premium.com/>

第25回「あなたの会社のアフターコロナ対策？」



ジェルコ
住宅リフォーム
市場動向・景況調査

●「増加」、「減少」とともに増える ●消費者のネット問合せ急増実感する

菅政権に変わり本格的に GoTo キャンペーンがスタートしましたが、新型コロナの感染対策も冬に向かっての対策が進む中、経済活動も本格的になってきました。リフォーム需要も7月以降徐々に戻りつつあるようですが、一方で消費者マインドもニューノーマルに対応して大きく変わろうとしています。今後のリフォームに対する消費者動向が大変気になるところです。

今回の第25回調査では、アフターコロナ、ウィズコロナでリフォームに対する消費者動向がどう変わるのか、ジェルコ会員の皆さまがお客様に接して感じた事、ご意見、ニューノーマルと言われる新たな生活様式、アフターコロナへの対応などについて聞きました。また4月～6月期は緊急事態宣言下での落ち込みから7月～9月期はどうだったのか、気になる所で、会員の皆様から多く

のご意見を頂きました。ご回答は前回よりも多く57社からいただきました。ありがとうございます。

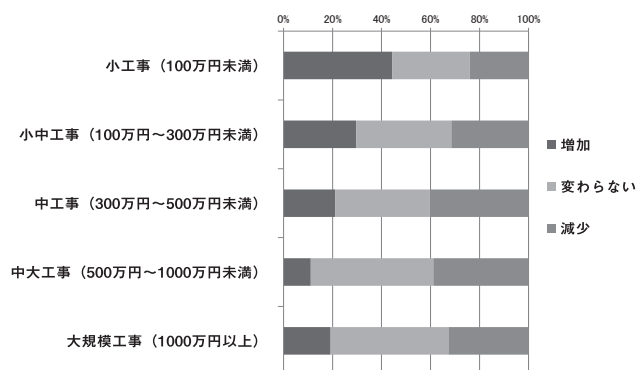
1、会員企業の年商、社員数などについて

今回の調査は、東京が GoTo トラベルに加わった10月初めに行った。国の経済対策として GoTo キャンペーン等が大々的にスタート、全国で旅行客が増え、大都市でも日常的に人の動きが活発になってきている。住宅関連でも4月～7月に比べて受注が改善して来ている。ジェルコの今回の調査でも、そうした回復の状況も見える。ただ、受注件数、受注金額ともに「増加」、「減少」が共に30%台半ばで、回復してきた会社とまだ厳しという会社が共存している状況だ。毎回調査

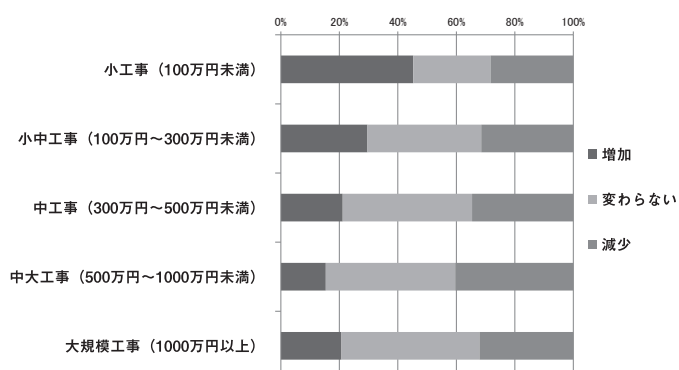
会員企業のプロフィール（年間売上高、社員数、平均粗利益率）

会社情報（平均）						
	第20回 (R1.7)	第21回 (R1.10)	第22回 (R2.1)	第23回 (R2.4)	第24回 (R2.7)	第25回 (R2.10)
男	14.9	11.8	10.7	8.2	15.9	12.0
女	10.9	7.8	6.0	5.8	11.7	10.9
資本金	2,595	2,738	2,108	2,074	3,117	2,948
年間売上高(万円)	77,926	72,075	32,059	45,609	83,399	33,918
平均粗利益率(%)	29.7	27.2	27.5	28.6	28.8	31.3
代表者年齢平均	55.0	57.9	56.0	55.9	57.3	58.1
中央値						
	第20回 (R1.7)	第21回 (R1.10)	第22回 (R2.1)	第23回 (R2.4)	第24回 (R2.7)	第25回 (R2.10)
男	4.5	5	4.5	4.0	5.0	4.5
女	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
資本金	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
年間売上高(万円)	30,000	23,500	20,000	20,000	24,500	19,000
平均粗利益率(%)	30.0	28.0	28.0	28.0	29.0	28.0
代表者年齢平均	57	57.0	57.0	55.0	58.5	58.5
最頻値						
	第20回 (R1.7)	第21回 (R1.10)	第22回 (R2.1)	第23回 (R2.4)	第24回 (R2.7)	第25回 (R2.10)
男	2	3	4	4	1	4
女	3	3	2	3	3	1
資本金	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
年間売上高(万円)	30,000	15,000	20,000	8,000	30,000	20,000
平均粗利益率(%)	30.0	30.0	30.0	28.0	30.0	30.0
代表者年齢平均	57	45	66	46	71	71

工事規模別の [7-9 月] 期の受注（受注件数）動向



工事規模別の [7-9 月] 期の受注（受注金額）動向



で行っている基本事項の会員企業の社員数、売上高、平均粗利益率等について見てみると、結果は表の通りである。

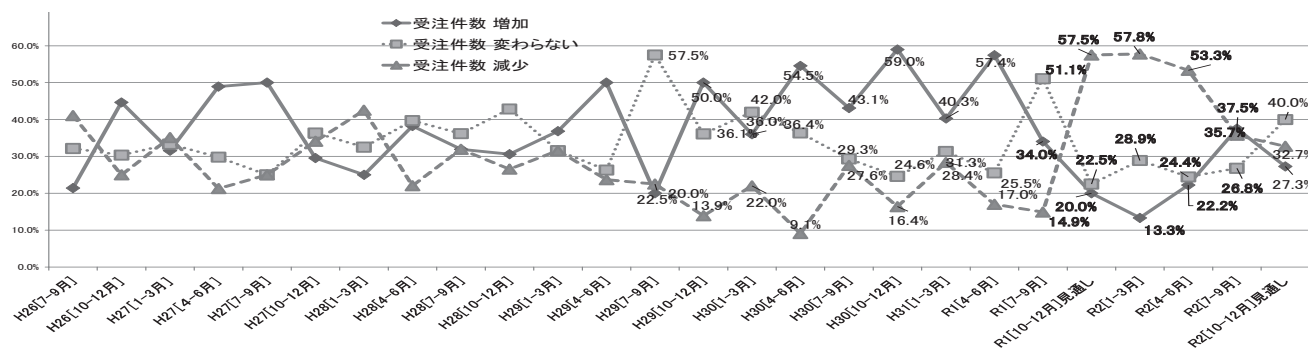
従業員数では平均で男性が12.0人（前回15.9人）、女性が10.9（前回11.7人）。年間売上高は平均で3億3918万円（前回8億3399万円）。平均粗利益率は31.3%（前回28.8%）であった。社員数は大きく変わっていない。売上高は前回より大きく減っており、中央値、最頻値共に減少している。売上高の中央値は2億円を切って、1億9000万円となった。平均粗利益率は30%をこえた。また中央値29.0%、最頻値30.0%と前回調査と同じだった。

2. 会員各社の景況感について

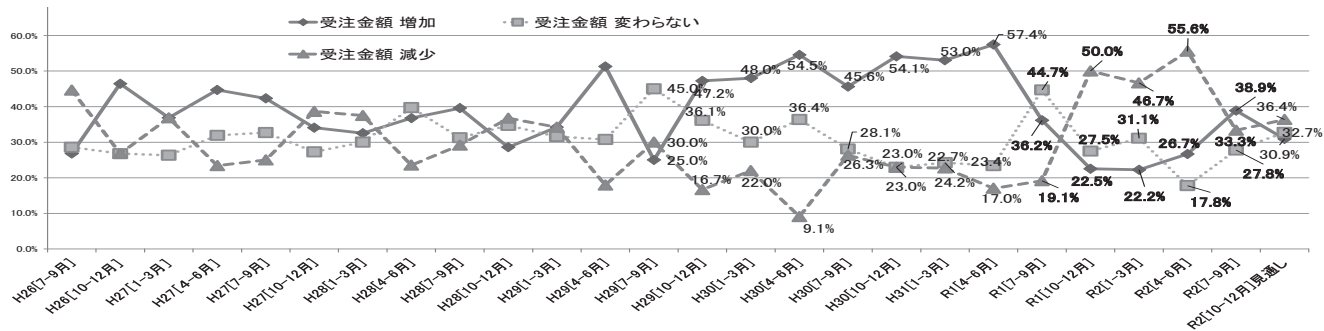
受注件数と受注金額の増減では、[7-9 月] 期の実績と[10-12 月] 期の見通しを聞いた。

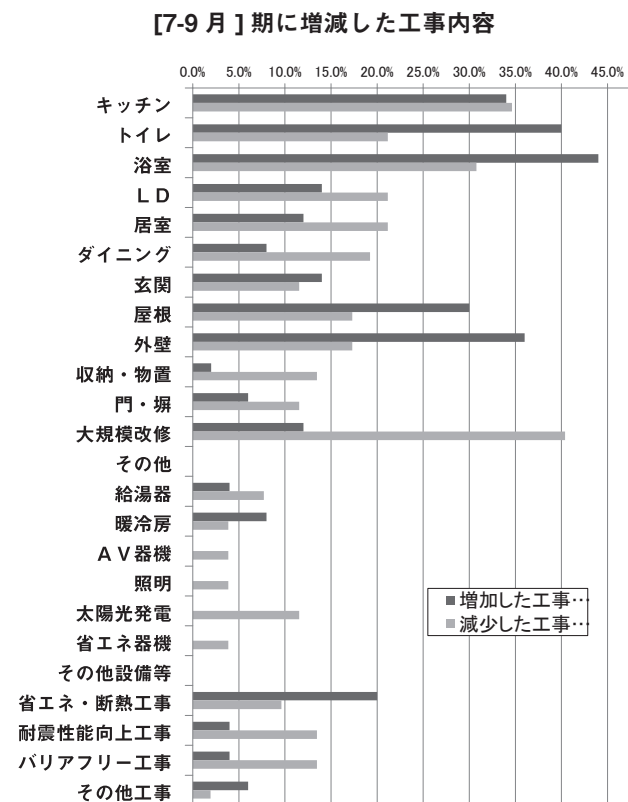
緊急事態宣明けで経済活動も動き出した[7-9 月] 期の実績を見ると、受注件数では、前期に比べ「増加」したとする会員が前回より15ポイント増え37.5%だった。受注金額でも同様に増加しており、38.9%だった。しかし一方で「減少」との回答も「増加」と同程度あった。ただ前は50%台半ばと半数以上が「減少」と回答していることから比べると、20ポイントも前後改善している。

四半期毎の受注推移（件数）



四半期毎の受注推移（金額）





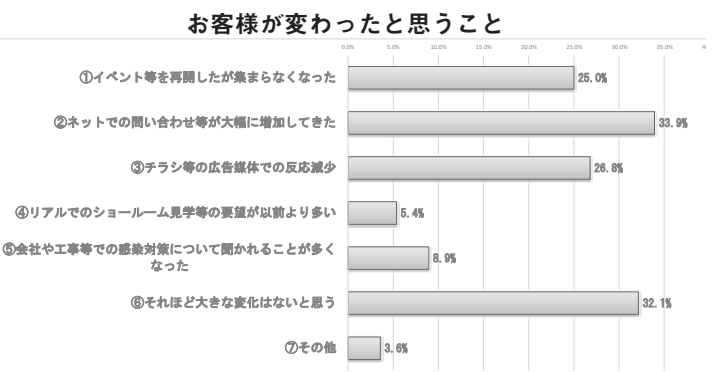
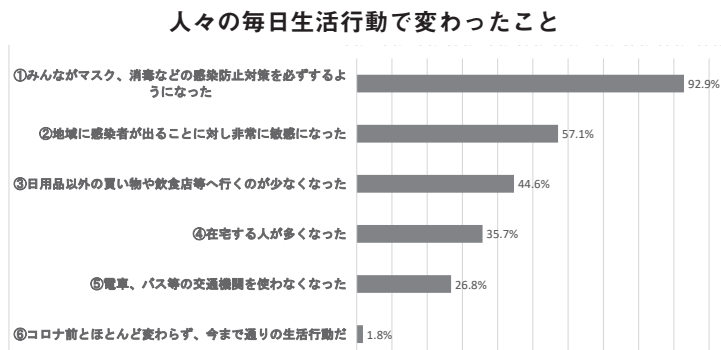
また今期〔10-12月〕期の見通しでは、受注件数、受注金額ともに「変わらない」と「減少」の回答が7割前後占めている。通常の年であれば年末に向かう大需要期であるので、前期は回復したとしながらも、第2波の感染拡大への懸念などから、今期に対しては厳しい見方をしている。

3. 増加、減少した工事内容

今期〔7-9月〕の部位別の「増加」・「減少」した工事では、ステイホーム、台風への備えなどの補修、小工事などの仕事が多かったと言われている。アンケート結果でも、トイレ、浴室、屋根、外壁等が増加している。一方で大規模改修は減少回答が40%もあつた。太陽光発電で、耐震性能向上工事、バリアフリー工事も減少した。

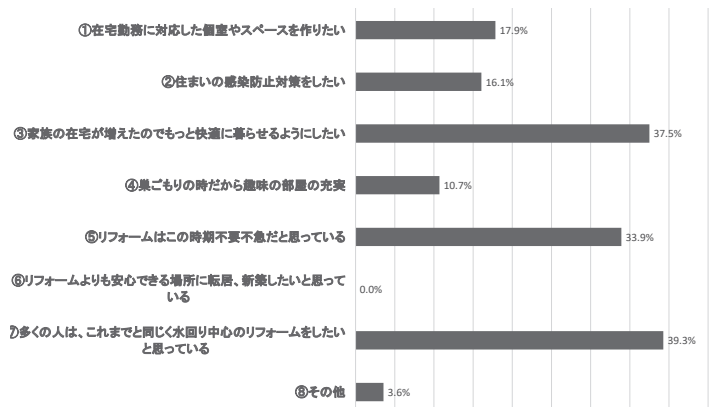
4. 人々の行動やリフォーム動向はどう変わったか

消費者は今回のコロナ禍をどのように受け止め今後どのように変わろうとしているのか。リフォーム業界の今後にも関わるテーマだが、この



半年間の消費者の動向がどう変わったのか、ジェルコ会員としてお客様に接して感じた事などを聞いた。まず、新型コロナの全国的な感染拡大で、「地域の人々の毎日の生活行動で大きく変わったと思うことは？」では、まず「みんながマスク、消毒などの感染防止対策を必ずする」が92.9%だった。当然予想された結果だ。世界から驚嘆をもって見られるもの当然のようだ。次いで「地域に感染者が出ることに非常に敏感」が57.1%、「日用品以外の買い物や飲食店等へ行くのが少なくなった」が44.6%で、感染警戒、自粛が多くあったようだ。

コロナ禍でお客様が今後のリフォームに対してどう思っているか



そうした地域の自粛で「お客様の動きが変わったと思うことは？」では、一番多かったのが「ネットでの問い合わせ等が大幅に増加」が33.9%だった。次いで、「チラシ等の広告媒体での反応減少」が26.8%だった。一方で「それほど大きな変化はない」も32.1%あった。

顧客が今リフォームにどういう考えや希望を持っていると思うかでは、「在宅が増えたのもっと快適に暮らせるようにしたい」が37.5%、「リフォームはこの時期不要不急」33.9%に回答が集まったが、一方で「多くの人は、これまでと同じく水回り中心のリフォームをしたいと思っている」との回答が39.3%と最も多かった。

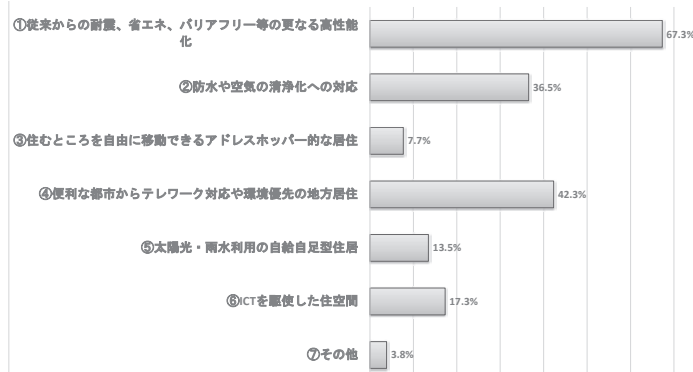
5. 今後の対応として今取り組んでいること

今後ニューノーマルと言われる非接触型の生活様式などが注目されているが、リフォームビジネスでは、どんなものが求められているかを聞いた。

会員企業での取り組みや取り組もうとしていることでは、最も多かったのが「ホームページやSNSのコロナ対応への切り替え・充実」で6割を超えた。次いで「第2波、第3波に向けた感染防止対策の徹底」が48.2%、「リモート営業・打ち合わせの拡充」が42.9%であった。

「新しい生活様式」など住まいに求められる新たな機能や姿では、「便利な都市からテレワーク対応や環境優先の地方居住」が42.3%、「防水や空気の清浄化への対応」が36.5%と最近話題のテーマに回答が集まった。しかし最も多かったの

「新しい生活様式」等への対策は

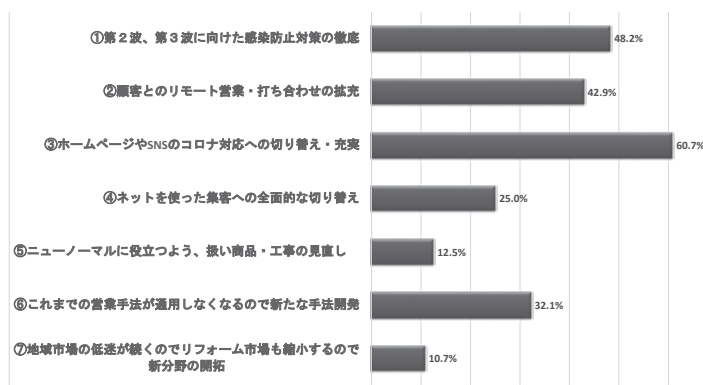


は「耐震、省エネ、バリアフリー等の更なる高性能化」で7割近くが回答した。今後もまだまだ「性能向上リフォーム」が市場性があるとする回答だった。

今後のリフォームビジネスに対する見通しや意見では次のような回答があった。

- ・補助金の拡充
- ・リフォーム関連の各種助成（補助事業、振興券、減税 etc）への対応力をアップしたいので今後も情報収集していきたいです。
- ・市場規模が縮小し、今以上にパイの取り合いが激しくなる。
- ・今以上に生活空間の向上（性能、快適性など）リフォームを求められると思います。そうしたリフォームができる知識、リフォーム技術の研鑽が必要になると思います。
- ・小規模、低価格がもっと増える。
- ・在宅時間が長くなるので住環境を整備するための政府が、補助金の幅を広げてほしい。
- ・引き続き需要はあるが、大手や家電量販店のリフォーム注力で競争は激化し、中小企業の淘汰 M&A が進むと思います。
- ・イベント集客が難しくなっているので、非接触的で、顧客に信頼を得ることのできる接客を目指していきたい。
- ・引き続き需要はありますが、大手や家電量販店のリフォーム注力により競争は激化すると思われるので、中小企業の淘汰 M&A が進むと思います。

アフターコロナに向けて今取り組んでいること



～当社オリジナル・お得意様 販売支援メニューのご紹介です～
【TOTOエムテックあんしんメニュー＜法人様向け＞】

TOTOエムテック株式会社
TOTO MTEC Ltd.

代表TEL：03-5339-0700/FAX：03-5339-0720

くらしの10年保証

メーカー保証終了後も保証会社の規約に基づいて、修理が受けられるサービスです。

水まわりインスペクション

特許庁の商標登録を有する当社が、お客様へ最適な水回り設備の提案をサポートするサービスです。

ホームインスペクション

JSHI公認ホームインスペクターの有資格者が建物基礎、外壁等の部位ごとに劣化状況等を目視、計測等により調査するサービスです。

販売支援ツール提供

お得意様とお打合せのうえ、販売の後押しとなるチラシ等を当社が作成するサービスです。

ドローン撮影

ドローンの空撮により、お得意様のお困り事や、ご要望にお応えします。動画・静止画をDVDデスクでご提供するサービスです。

24時間水回り受付サービス

お客様からの水回りメンテナンスに関するお電話を24時間365日受付するサービスです。

and more...

《各メニューの詳細は、当社のオフィシャルホームページをご確認ください》 <https://tmt.jp.toto.com/>

サンコウの測定器・検査機器

皮膚赤外線体温計 UT-701



- 非接触式
- 1秒測定ではやい・簡単
- こだわりデザイン

おでこで測る

でこピッと

医療機器認証番号226AFBZX00169000

医療機器の分類管理医療機器

製造元：株式会社エー・アンド・ティ

SANKO 株式会社サンコウ電子研究所

取扱営業所 東京：03-3254-5031 大阪：06-6881-1230 福岡：092-282-6801

URL <http://www.sanko-denshi.co.jp>



安心R住宅



性能向上
プレミアム住宅
Premium Renovation



リノベ実践塾

次世代に資産価値を残していく！
 性能向上リフォーム住宅履歴
 エビデンス証明をおこないます

質の高いリフォーム住宅履歴なら



@SD 株式会社エー・エス・ディ
 Advanced Solution Design!

情報技術と仕組み作りで現場課題を解決

川上から川下まで
 リフォームそして売却まで
 住宅資産価値を証明する
 ビジネスの幅が広がる
 そんな工事監理クラウド

目視録
 mokusiroku



<https://www.mokusiroku.com/lp/>

■□ ジェルコホームページがリニューアル ■□

ホームページをリニューアルし、最新の有益な情報をタイムリーにお届けできるようになりました。是非1度ご覧いただき、各会員様社内の皆様にもご紹介願います。

今回のリニューアルポイントは、

1. トップページに「生活者向け-リフォームをお考えの方はこちら」、「事業者向け-リフォーム事業者の方はこちら」の選択ボタンを設置。簡単に希望のサイトが閲覧できるようになりました。

2. 会員サイトを新設し、パスワードで閲覧可能になりました。リフォームベシック・性能向上リフォーム講習会・本部委員会報告、各種ツール・ジェルこまち・履歴書・コロナ関連等、会員様だけに提供する有益情報を掲載していきます。

3. 5月15日よりコロナ関連を6つのジャンルにまとめて閲覧しやすくしています。 会長指針・ブログリレー・対策会議・行政機関支援・財務提案・その他

※このサイトはコロナ終息時には削除の予定です。

4. よく閲覧するサイトはトップページの一番上の7つタブより選んでクリックすれば直接閲覧することができます。支部の皆様には増改築相談員研修の情報や自社の支部のサイトも直接確認できるようになりました。

5. インフォメーションは直近3つの情報を掲載しています。「もっと見る」をクリックで過去分も確認することができます。

6. 個別サイトも充実しています。

①盛会長 12期方針 動画で確認可能 ②ジェルコビジョン2030

③リフォームコンテスト入賞事例 ④リフォーム会社を探す ⑤各支部毎のサイト（新設）





ジェルコ会員の特権！

COST DOWN！

みんなで入れば
掛け金は
安くなる！

ジェルコ会員しか
加入出来ない
リフォーム総合保険で

経費削減

しませんか？



約 **500** 社の

全国8支部

リフォーム業者のニーズに沿った補償内容

安心の団体保険

～毎月1日から中途加入できる！～

低
廉
な
保
険
料

ジェルコだからできる



まずはご自分の会社の保険と比べてみてください。

売上高1億円の場合

プランA

プランB

プランC

97,210円／年

119,890円／年

129,220円／年

◎充実内容のプランCでは以下の補償をご提供します。

工事中
の賠償

+

引渡し後
の賠償

+

工事中
の目的物
補償

+

引渡し後
の目的物
補償

※上記掛け金には保険料の他に制度運営費が含まれます。

※補償内容、掛け金などは予告なく変更する場合があります。詳しくは制度パンフレットをご覧ください。

具体的に自分の会社の掛け金を知りたい！ シミュレーション致します！
補償内容を知りたい！

専門家がご説明します

ジェルコ保険推進担当

取扱代理店 ワンズライフ株式会社 東京本部(担当:山本・小野瀬)

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町3-12サンワードビル3F TEL: 03-6661-7962 FAX: 03-6661-7963

受付時間: 平日午前9時～午後5時(土日祝日、年末年始はお休みとさせていただきます)

プランC

プランB

プランA

【賠償(共通)】

保険金額: 2億円

免責金額: 10万円

【組立(共通)】

保険金額: 請負金額限度

免責金額: 2万円

工事中の賠償事故

工事用資材の飛散・落下により通行人にケガをさせた。



足場の倒壊により、第三者の自動車にキズをつけた。



誤って作業対象の壁に穴をあけてしまった。



発注者から支給された建材を落として損壊させた。



引渡し後の賠償事故

内装業者の施工ミスにより、壁に取り付けた棚が落下し、下の家具を損壊させた。



配電工事の欠陥により、漏電が発生し、機械を損壊させた。



工事中の目的物損壊

施工中の建物が火災により全焼した。



暴風雨・雪災・水災などにより施工中の建物が倒壊した。



作業現場に置いていた工事用資材が盗まれた。



引渡し後の目的物損壊

【メンテナンス特約】で補償



建物の施工中に作業の欠陥があったことにより、引渡し後に建物が倒壊した。

※引渡し後12か月以内の事故が対象です。

引渡し後の賠償事故

【生産物自体・仕事の目的物自体担保特約】で補償



屋根のリフォーム工事完了後、屋根の一部が崩れたことにより、雨漏りが発生し、テレビを壊したため、再度屋根を修繕した。

工事中の賠償事故

【工事遅延損害補償特約】で補償



工事現場にて賠償事故が発生し、履行期日までに工事を終わらせることができず遅延損害賠償金を請求された。

【物理的損傷を伴わない

財物の使用不能損害補償特約】で補償



工事現場に隣接する商業施設の入り口前に建設機械を横転させてしまった。直接的な被害はなかったものの、店舗を営業できなくなったとして損害賠償を請求された。

詳細はホームページをご覧ください！（パンフレットもご確認下さい）

JERCOのあたらしいベネフィット — 社員は「入れる」から「守る」へ!! —



みんなのミカタ (役員・社員さん用)

団体長期障害所得補償

約 50% 割引 !!

※募集の人数・状況によって変わる可能性があります。



当制度の概要

当制度は、JERCO加盟のインセンティブとして第一種正会員の加盟企業の従業員が、病気やケガで就業困難になった際に、収入を定年まで補償する福利厚生制度です。

- Point 1 病気・ケガのどちらが原因でも給付金をお支払いします。**
身体障害の発生原因は、業務上・業務外、国内・海外を問わず補償されます。また、入院だけでなく自宅療養も補償の対象です。うつ病やパニック障害などの精神疾患も補償の対象となります。（精神障害補償特約を付帯する場合、最長2年間補償）
- Point 2 社員・従業員の生涯収入を補償します。**
病状やケガが回復せず、障害が残れば仕事が出来ない場合、最長で定年になるまで補償を継続します。
- Point 3 職場復帰後も補償は継続されます。**
給付を受けている方の傷病が回復し、一歩就業が可能になったような場合にも、すぐに補償を打ち切りません。回復所得が健康時の80%に満たない場合には、その差額分について補償を継続します。
- Point 4 職務に復帰できず退職した場合でも補償は継続されます。**
病気・ケガが原因で会社の欠勤期間・休職期間を経過しても会社へ復帰できず、やむなく退職するというケースにおいても給付金のお支払いは継続します。安心して次のステップを考えることができます。
- Point 5 給付金は非課税でお受け取りいただけます。**
現在の収入の一定割合（80%以内）を補償する事で、実質手取り収入をカバーする事が出来ます。
- Point 6 JERCO オリジナルの福利厚生制度です。**
個人単独で加入できる機会はありません。個人で加入する場合、一般の収入保障保険となり加入審査や保険料負担が多く、貴社の従業員だから加入できる制度です。また、当制度の「職場復帰支援プログラム」により一日も早い復帰を支援します。（裏面参照）



JERCOの企業は病気やケガでも社員を置いていかない

1口で
月5万円の
所得補償

選べる
3
プラン

みんなの
ミカタ
プラン

例) 35歳男性
1口**257**円
(月換算)

補償
60歳
まで!

みんなの
安心プラン

例) 35歳男性
1口**278**円
(月換算)

補償
65歳
まで!

みんなの
お守り
プラン

例) 35歳男性
1口**107**円
(月換算)

補償
5年間

**圧倒的な
JERCOの
スケールメリット**

ご契約例

従業員20名、平均年齢35歳 男
女比8:2、「みんなのミカタ」プラン
に3口加入の企業の場合...

一人あたり **約773 円 / 月**

お支払い事例

男性 27歳 現場で転落し就業不能に...

定年60歳までの場合
月額15万円(3口) × 378ヵ月
56,700,000円 受取

中小企業の福利厚生決定版！！
この価格で「生涯の所得補償をする会社」へ

JERCOみんなのミカタは職人さんも 加入することができます！！

JERCOのあたらしいベネフィット 一人材は「入れる」から「守る」へ！！

みんなのミカタ

団体長期障害所得補償

公的傷病手当金（公的給付）のない
施工協力会員向け



(外注・職人さん用)



外注の職人さんも
加入可

契約例)
40歳男性
15万円を60歳
まで補償
1,426円／月換算

64歳まで加入
可能！補償は
70歳まで続く
所得の補償！



制度の概要

当制度は、JERCOの施工協力会員【JERCO一種会員と委託・請負契約を有し、同会員より推薦を得た法人もしくは個人事業主（その使用人を含む）】が加入できる福利厚生制度です。

※補償は一種会員と異なります。詳しくはパンフレットをご確認ください。

加入条件

施工協力会員としてJERCOに入会いただくこと。（会費無料）

国民健康保険の被保険者が就業不能になると…

国民健康保険

ケガや病気がもとで休職する場合、健康保険のような「傷病手当金」が制度としてありません。そのため、休職してしまうと無収入に陥ることとなります。

健康保険

傷病

無収入

もしもの時、JERCO会員の企業なら所得を補償出来る！

他社にはない、JERCO会員企業の仕事をするメリットに！

職人さんの定着・愛着に！

ご加入の流れ



施工協力会員



一種会員



代理店

1. ご加入依頼をいただいたら、一種会員企業宛に申込書セットを送付いたします。
2. 一種会員が施工協力会員に申込書セットを配布します。
3. 一種会員が施工協力会員から申込書セットを集め代理店に郵送します。

お問い合わせ

一般社団法人日本住宅リフォーム産業協会

TEL : 03-5541-6050

担当：専務理事 押部

取扱代理店

株式会社TMエージェントサービス

TEL : 025-378-3775

担当：片山、安川

★JERCOみんなのミカタ制度は、民間の損害保険商品です。加入の規定や給付金の支払い等は引受保険会社の規定に従い行います。★詳しい内容等は専用のパンフレットをご確認ください。

① 支部会（役員会・定例会など）の使い方

ジェルコでは全国どの支部でも定期的に定例会、支部会、ブロック会、地区会、支部役員会などを開催しており、毎回様々なテーマで話し合わせ、情報交換の場として活用されているほか、様々なセミナー、講習会なども企画・実施されています。こうした会合やイベントなどは会員であれば誰でも参加できますので、ジェルコの毎月の活動を肌で知ることができます。



② 各種セミナー、勉強会の使い方

ジェルコの全国8支部では年間を通じて、ほぼ毎月様々な活動をしています。本部発信の Welcome JERCO Salon は、ミニセミナーと商材等紹介を行い、終了後には情報交換会を行っています。詳しくは本部事務局にお問合せください。



③ 増改築相談員（新規・更新）研修会の使い方

これからリフォームをしようと考えている人が最初に悩むことは「どの業者に頼もうか」ということです。そのようなとき、他社と差別化できる資格が増改築相談員です。実務経験10年以上のキャリアを有した増改築相談員であることをPRすることで、技術的な信用度もグッと上がります。ジェルコでは全国8支部で、毎年増改築相談員研修会を開催しています。開催日程など詳しい情報はジェルコのホームページをご覧ください。



④ ジェルコ総合補償制度と「みんなのミカタ」の使い方

ジェルコ独自の工事保険として好評の「ジェルコ総合補償制度」は約100社が加入しており、

- ① 工事中の工事そのものの損害
- ② 工事中の第三者に与えた損害(施主の財物も含む)
- ③ 工事完了引渡し後に施主や第三者に与えた損害
- ④ 工事期間中に工事現場で偶然な事故により工事対象物などに生じた損害

を総合的に補償します。

2019年からは従業員の福利厚生を目的に、日本初！業種団体一括加入の「みんなのミカタ」（団体長期障害所得補償制度）も立上げ、募集をしているところです。

総合補償制度、「みんなのミカタ」とともに国内トップ水準の保険料率です。随時受け付けていますので、是非参加されることをお勧めします。

⑤ ジェルコアカデミーの使い方

ジェルコ会員としてリフォーム事業を遂行するために備えておきたいリフォームに関する総合的な知識を学ぶために、ジェルコリフォームアカデミーがあります。主だった事業は以下のようになります。

① ベーシックコース：ジェルコ会員必須受講となっており、「ジェルコ倫理憲章」と「リフォーム業務品質」の2科目で構成されています。倫理憲章では会員としての行動規範、リフォーム事業者としての心構え等について学びます。リフォーム業務品質では適切かつ最低限必要なリフォーム工事のガイドラインについて学びます。

② 住宅リフォーム総合技術者2級講習：2016年より、新入社員を含む実務経験年数の浅い方を対象にした資格制度を創設しました。合格者には修了証と登録カードを発行しています。2019年度よりオンデマンド受講でコロナ禍の中講師と対面せずに学べます。



⑦ 企業訪問（ベンチマーク）の使い方

ジェルコ創設以来の伝統と言えるのがこのベンチマークです。地域戦略を基本としているリフォーム事業ですので、エリア外会員の企業訪問申し込みに快く受け入れてノウハウを提供してくれる会員が多くいます。近年では個社同士だけではなく、支部単位でのベンチマーク研修会が増えてきました。



⑥ ジェルコリフォームコンテストの使い方

デザインの優劣を競うデザイン部門は毎年500点前後の応募があり、全国的にも権威のあるコンテストになりました。また2017からは経済産業省のバックアップを受け、ビジネスモデル部門を新設し、最優秀賞には「経済産業大臣賞」が贈られます。2018年からはユーザーフォト部門を新設し、リフォームに関するスナップ写真に賞を贈っています。

毎年7月から応募を開始していますので、ジェルコホームページをご覧ください。奮っての応募をお待ちしています。



⑧ アフタージェルコ（懇親会）の使い方

全国8支部のジェルコでは、毎月役員会やセミナーなどを開催しています。多くの支部では会合の後に懇親会（アフタージェルコ）をセットしています。

ここでは昼間のセミナー等では聞けなかったこと、聞きそびれたことなどを、オープンに聞くことができます。セミナー講師が参加されることも多いので、じっくりと疑問点や問題点を掘り下げて聴くこともできますしこのアフタージェルコから参加される会員もいます。



◆北海道支部

【見学会】

7月7日、(株)アルティザン建築工房のリノベーション・モデルハウス見学会を開催。当初の予定を越える18人もの参加者が集まった。

【会社訪問&例会】

9月14日、昨年のリフォームコンテストでビジネスモデルの大臣賞を受賞した(株)キッチンワークスを訪問し、同社の工場を見学。売上が大きく伸びた理由でもある家具工場の体制や機械装置、実際の加工風景、出来上がった製品なども見学した。

見学会には18名が参加し、見学後は近くのタカラストانダード(株)のショールームも見学。その後、例会を開催した。またゲストとして北海道立総合研究機構の研究職員が参加し、断熱リフォームの現状などについて今後の研究課題をうかがったあと、ヒアリングを受けた。



説明する(株)キッチンワークスの荒井さん(左)
参加者(右)は2班に分けて工場の見学をした

◆東北支部

【役員会】

5月12日、オンラインにて第一回役員会を開催。14名が参加した。新支部長体制発足で高橋支部長から挨拶があった。また、7月の総会については本部にならない中止を決定した。

【役員会】

6月9日、オンラインにて第二回役員会を開催。7月の新規増強セミナーで(株)感動ハウスの高橋会長によるセミナーの実施を決定した。また、8月以降の事務局移管を全員で確認した。

【役員会】

7月17日、東北支部役員会を開催。26名が参加した。9月のジェルこまち実施に向けて合意したほか、熊谷委員長から内容について提案があり、グループミーティングおよび芋煮会を実施し、女性の課題を括り出すこととした。

【セミナー】

7月17日、(株)感動ハウスにて東北支部特別セミナーを開催。26名が参加した。(株)感動ハウスの高橋忠一取締役会長による特別セミナー「リフォームで粗利42%驚異の仕組みを語ります！話します！」では、利益を出すための仕組み作りと見える化が必要であ



(株)感動ハウスで開催された特別セミナー

ると多くの方が共鳴し、リフォームビジネスの基本を改めて感じてもらった。

【増改築相談員研修会】

9月8日、増改築相談員研修会を開催。31名が受講した。

【説明会】

9月10日、オンラインにて性能向上プレミアム住宅説明会を開催。7名が参加した。

【ジェルこまち】

9月24日、(株)感動ハウスにて東北支部ジェルこまち「女性交流会」を開催。24名が参加した。

第1部では(株)感動ハウス高橋会長による講演、第2部では女性のためのグループミーティング、第3部では芋煮会が行われた。



第2部では女性のためのグループミーティング

◆関東甲信越支部

【役員会】

7月7日、オンラインにて第三回役員会を開催。22名が参加した。

【ミーティング】

7月13日、オンラインにて第2回コロナ対策Zoomミーティングを開催。6社が参加した。

【講習会】

7月20日、群馬県が主催する耐震講習会の後援及び講師（須川氏）派遣した。

【増改築相談員研修会】

8月7日、LIXIL 東京ショールームにて増改築相談員研修会を開催。新規2名、更新16名が受講した。

【ジェルこまち】

8月21日、建設会館にてジェルこまち関東甲信越を開催した。

【委員会】

8月21日、ジェルコ会議室にて第三回体制整備委員会を開催した。

【育成塾】

8月26日、秋葉原の大建工業(株)にて次世代リーダー育成塾の第1日目を開催。4名が受講した。

【セミナー】

9月3日、オンラインにて山崎支部長による「世界で一番やさしい減税セミナー」を開催。26名が参加した。

【説明会】

9月3日、オンラインにて性能向上プレミアム住宅説明会を開催。17名が参加した。

【役員会】

9月3日、オンラインにて第四回役員会を開催。23名が参加した。

【増改築相談員研修会】

9月8日、埼玉教育会館にて増改築相談員研修会を開催。新規5名、更新23名が受講した。

【増改築相談員研修会】

9月11日、TOTOテクニカルセンター会議室にて増改築相談員研修会を開催。新規4名、更新21名が受講した。



9月11日に開催した増改築相談員研修会の様子

【育成塾】

9月17日、秋葉原の大建工業(株)にて次世代リーダー育成塾の第2日目を開催。2名が受講した。

【ブロック会】

9月28日、オンラインにて埼玉ブロック会を開催。7名が参加した。ブロック会では㈱リレース社の盛下社長を講師に迎え、埼玉ブロック主催セミナー「ウィルス対策に最適！注目の光触媒コーティングとは」も開催。新型コロナウイルスの影響によりウィルス対策として改めて注目されてきた光触媒コーティングについて紹介した。



光触媒コーティングを説明する盛下社長

【委員会】

10月2日、ジェルコ会議室にて第四回体制整備委員会を開催した。

【役員会】

10月8日、オンラインにて第五回役員会を開催した。

【ブロック長会議】

10月8日、㈱山口建設にて第2回ブロック長会議を開催した。

【増改築相談員研修会】

10月15日、TOTO千葉ショールーム会議室にて増改築相談員研修会を開催した。

【育成塾】

10月22日、TOTOテクニカルセンターにて次世代リーダー育成塾の第3日目を開催した。

【審査会】

10月28日、ジェルコ会議室にてリフォームコンテスト審査会を開催する予定。

【増改築相談員研修会】

10月30日、ナイス本社会議室にて増改築相談員研修会（新規・更新）を開催する予定。

◆中部北陸支部

【役員会】

5月19日、オンラインにて中部北陸支部役員会を開催。5名が参加し、コロナ禍における自社の活動や対策、今後の支部活動について会員状況報告などが行われた。

【説明会】

8月27日、オンラインにて性能向上プレミアム住宅説明会を開催した。9名が参加した。

【増改築相談員研修会】

9月9日、クリナップ名古屋ショールームにて増改築相談員研修会を開催。新規9名、更新35名が受講した。

【役員会】

10月2日、オンラインにて中部北陸支部役員会を開催。12月のデザインコンテストや今後の支部活動について話合った。

◆近畿支部

【定例会】

4月7日、オンラインにて近畿支部定例会を開催。今後の支部活動について話合った。

【定例会】

6月4日、オンラインにて近畿支部定例会を開催。今後の支部活動について話合った。

【定例会】

8月4日、TOTOテクニカルセンター大阪にて近畿支部定例会を開催。新型コロナウイルス感染拡大防止策をとった上での開催となった。7名が参加した。

【説明会】

9月4日、オンラインにて性能向上プレミアム住宅説明会を開催した。

【定例会】

10月6日、オンラインにて近畿支部定例会を開催。今後の支部活動について話合った。



オンラインで開催された性能向上プレミアム住宅説明会

【増改築相談員研修会】

10月28日、TDY コラボショールームにて増改築相談員研修会（新規・更新）を開催する予定。

◆中国四国支部

【委員会】

6月1日、広島県庁にて第一回ひろしま住生活月間実行委員会を開催。今年度の活動計画及び予算計画の報告があった。また、同日にひろしま住まいづくり支援ネットワークの第一回会議も開催され、今年度のコンクールの開催計画及び予算計画や今後のコンクール開催についても話合った。

【総会&委員会】

7月28日、広島市にてひろしま住生活月間実行委員会総会及びひろしま住生活月間実行委員会運営委員会を開催した。

【増改築相談員研修会】

9月16日、愛媛県民文化会館別館会議室にて増改築相談員研修会を開催した。

【役員会&ブロック会】

9月17日、愛媛県民文化会館にて第一回役員会および第12期四国ブロック会を開催した。

【会議出席】

9月28日、広島市内にて広島県木造住宅生産体制強化推進協議会の第1回会議が開催され、中国四国支部から多尾田氏が出席した。

【会議出席】

10月2日、広島県庁にて第3回ひろしま住生活月間実行委員会会議が開催され、中国四国支部から多尾田氏が出席した。

【審査会】

10月5日、広島県庁にてひろしま住まいづくり支援ネットワーク主催の「ひろしま住まいづくりコンクール2020」の一次審査が開催され、中国四国支部から藪根委員が出席した。

【増改築相談員研修会】

10月8日、コンベックス岡山中会議室にて増改築相談員研修会を開催した。

【イベント参加】

10月9日～10日にかけて、ちゅーピー住宅展示場にてひろしま住生活月間実行委員会主催のイベント「住まいの情報プラザ」が開催され、中国四国支部から多尾田氏が参加した。

【増改築相談員研修会】

11月4日、広島オフィスセンターにて増改築相談員研修会を開催する予定。

◆九州支部

【役員会&支部大会】

5月22日、オンラインにて役員会および九州支部大会を開催。役員会には23名、支部大会には32名が参加した。

【セミナー】

6月1日、オンラインにて喜多ハウジング㈱の今井猛常務取締役による「安心R住宅セミナー」を開催。33名が参加した。

【セミナー】

7月21日、オンラインにてエコハウス研究会代表理事の丸谷博男氏によるスペシャルセミナー「新型コロナウイルスで高まった住空間への眼差し」を開催した。26名が参加した。

【増改築相談員研修会】

8月20日、Panasonic 薬院ビル3Fにて増改築相談員研修会を開催。新規14名、更新32名が受講した。

【セミナー】

9月11日、南北合同分会を開催。ZOOM スペシャルセミナーとして、小田豊商会の小田伸代表取締役による「豊の進化について」、松下建設㈱の松下正幸代表取締役と㈱タキガワの瀧川賢代表取締役による「人吉災害の支援と報告」を開催。23名が参加した。

【式典出席】

10月20日、アクロス福岡6階にて福岡県空き家活用サポートセンターのオープン記念式典に協力団体として出席。ジェルコ九州支部より役員4名が参加した。

【審査会】

10月28日、TOTO福岡東ショールームにて九州支部リフォームコンテスト審査会を開催。本部リフォームコンテストにエントリーされた作品を九州支部で審査したほか、九州支部と沖縄支部合同で独自のリフォームコンテストを実施し、エントリー作品を審査した。コンテスト実行委員会委員長他3名が参加した。

【セミナー】

10月29日、オンラインにてリボンガス(株)の内海久俊代表取締役によるZOOMスペシャルセミナー「打つ手はどれだけでもある！コロナ禍の中で売り上げを伸ばす戦術と戦略」を開催した。

【ボランティア】

9月21日、ジェルコ沖縄支部では地域貢献活動の一環として、毎年敬老の日になんで、高齢者を対象としたリフォームボランティアを実施。(株)CSハウジングをはじめとした会員企業が県内各地で高齢者向けのリフォーム工事を行った。

【定例会】

9月24日、TOTOショールーム会議室にて9月度定例会を開催。7名が参加した。定例会では60代からの大型リフォームを応援する性能向上プレミアム住宅説明会をオンラインで受講したほか、会員が2社増員したことを報告した。

◆沖縄支部

【定例会】

7月6日、クリナップショールーム会議室にて7月度定例会を開催。11名が参加した。定例会ではアスベスト対策の届出義務化やコロナ対策、第二波の対策、沖縄の現状、敬老の日(9/21)のリフォームボランティア、持続化給付金の運用について話合った。また、リフォームコンテストやジェルこまち活動、支部のカレンダー活用方法についても話合った。



7月度定例会の様子

新入会員紹介

新入会員の紹介は、支部、会員企業名、代表者名、所在地、会員種別の順で掲載しております。なお、会員種別は、第1種会員がリフォーム事業者、第2種会員が商社・流通等関連事業者、第3種会員が住宅関連資材メーカー、第4種会員がサービス業等関連事業などです。



【関東甲信越支部】

株式会社ファーストプロ

代表取締役 長谷川和男 さん

東京都品川区 第1種会員

当社は、戸建て住宅の引渡し後の点検とメンテナンスからスタートしましたリフォーム会社です。現在は、大工さんも社員で在籍して、不動産仲介の購入時のリフォームやOB・紹介からの在宅リフォームを行っています。リフォーム業界を通じた社会貢献事業を模索中です。

今後ともよろしくお願いいたします。



【九州支部】

健康住宅株式会社

代表取締役 畑中直 さん

福岡県福岡市 第1種会員

「住まいの問題解決企業として暮らしをもっと豊かに」
一般リフォームはもちろん、省エネリフォームから健康促進リフォームまで、お客様の暮らし方に合ったご提案をいたします。暮らしのお困り事はどんなことでもご相談下さい。
リフォームで心を紡ぐお手伝い。



【九州支部】

有限会社リビング亀沢

代表取締役 亀澤真澄 さん

鹿児島県始良郡 第1種会員

鹿児島県湧水町で地域密着工務店として長年お仕事をさせていただいております、リビング亀沢と申します。

新しくなっていく材料や工法、補助金関係、近年の目ざましい業界の進化に付いていくには情報が大事だと思いこの度ジェルコ会員となりました。

会員の皆様と質の高いリフォームを提供出来るよう頑張っ
てまいりたいと思います。どうぞよろしくお願い致します。

■ **ジェルコ支部所在地** ■

北海道支部事務局 (株)北海道住宅新聞社

〒001-0029 北海道札幌市北区北29条西4-2-1-201

Tel:011-299-1334 / Fax:011-717-1770

東北支部事務局

〒990-0074 山形県山形市芳野64番地 (株)感動ハウス

Tel:023-641-9585 / Fax:023-632-3865

関東甲信越支部事務局

〒104-0032 東京都中央区八丁堀1-3-2 佐藤ビル3F

Tel:03-5541-6051 / Fax:03-5541-0128

中部北陸支部事務局 (株)リビング春日井

〒486-0807 愛知県春日井市大手町3-14-13

Tel:0568-82-8717 / Fax:0568-82-8723

近畿支部事務局 (有)ミオ・デザイン

〒657-0846 兵庫県神戸市灘区岩屋北町1-5-20

Tel:078-801-2537 / Fax:078-801-2538

中国四国支部事務局 (株)やまもと住研

〒737-0823 広島県呉市海岸1-4-3

Tel:0823-25-7404 / Fax:0823-25-7404

九州支部事務局 B's Plan

〒820-0004 福岡県飯塚市新立岩2-13

Tel:0948-22-2929 / Fax:0948-52-6470

沖縄支部事務局 (有)サニマイト

〒901-2215 沖縄県宜野湾市真栄原3-11-14

Tel:098-898-6444 / Fax:098-897-6696