

JERCO REPORT

一般社団法人 日本住宅リフォーム産業協会 (JERCO)

CONTENTS

No.289 2022年 第37号

CONTENTS / 巻頭コラム	3
ジェルコ 第14期定時社員総会 3年ぶりに対面形式で開催	4
会長方針 第14期ジェルコ事業計画	6
新副会長からの挨拶	11
第14期の各委員会と新規事業	12
退任のご挨拶 押部元専務理事	17
ジェルコHP 特集ページのご紹介	18
新支部長座談会	19
ジェルコ 全国実践研究会	24
ジェルコ会員 意識調査 2022	26
ニューフェイス紹介 & 2・3・4種会員PRコーナー	30
ジェルコ本部事務局 移転のお知らせ	31
第32回 住宅リフォーム市場動向・景況感調査	32
<最新版> ジェルコサービスファイル	36
支部インフォメーション Topics & Event	38
新入会員紹介	40

■ ■ ■ 巻頭コラム 「異業種からジェルコへ」



この度、北海道支部事務局として仲間に入れていただいた、東京都出身の松岡修司です。

実は、全く畑違いの人間で、本業は札幌すすきので祥瑞〈シヨンズイ〉札幌というワインバーの店主&ソムリエをしております。どうぞ、よろしく願いいたします。

(北海道支部事務局 松岡 修司)

～応援メッセージ～

松岡さんと私はマスターとお客の関係でした。北海道支部は事務局不在で本部にお世話になっていました。この状態をなんとかしなくては思っていたのです。話しやすく頼りになりそうと思って当たって砕けろ精神で松岡さんをお願いしたところ受けていただきました。

どうか慣れてもらって末永くお願いします。それといつも美味しいワインありがとうございます。ジェルコの皆さんもよろしくお願いします。

(北海道支部長 新谷 孝秀)



3年ぶりに対面形式で開催

会員の期待に応え、社会変化に対応するジェルコを目指す



ジェルコ第14期定時社員総会は3年ぶりに対面形式での開催となった

一般社団法人日本住宅リフォーム産業協会（東京都中央区、盛静男会長）は6月22日、ジェルコ第14期定時社員総会を東京都港区のメルパルク東京にて開催した。総会は3年ぶりに対面形式での開催となったが、依然として新型コロナウイルス感染症が収束する兆しが見えないため、オンラインによる中継も併せての開催となった。

総会の開催に先立ち盛会長は「2020年1月に国内で最初の新型コロナ感染者が確認されてから2年半が経ちました。ようやく行動制限も緩和されてきましたが、今後は新しい生活様式の中で社会経済活動の正常化を目指していかなければなりません。リフォーム業界も新型コロナ禍を契機として、デジタル化や働き方改革、SDGsを意識し

たビジネスの展開が必要だと考えております。昨年度を振り返りますと、様々な活動が停滞するなか、ジェルコはオンラインを活用して積極的に活動して参りました。新たに手に入れたコミュニケーションツールを活用した支部間活動・全国実践研究会・ジェルこまち・委員会・イベントなどが全国の会員との交流の場になると期待しております。また、ジェルコも新しいフェーズに移行したと考えておりますので、それを意識した活動を進めて参ります」と挨拶した。続いて、来賓を代表して、国土交通省住宅局住宅生産課の宿本尚吾課長と経済産業省製造産業局生活製品課住宅産業室の原田富雄室長がオンラインで挨拶。議事では定款に基づき、盛会長が議長に選任された後、議



盛会長による第14期の方針発表



感謝の意を述べる押部前専務理事



永年会員表彰を受ける(株)ニチベイ



挨拶する(株)タナカ住建の田中健太郎社長

案審議が行われた。

第1号議案の第13期事業報告および決算案について、議案説明を北方常務理事、監査報告を江原監事が行った。第2号議案の定款の一部変更案では、定款8条に記載された「賛助会員」の定義が他団体の位置づけと異なるため分かりにくく、2～4種の正会員が自社をジェルコの賛助会員と誤認しがちであることから、「準会員」への名称変更と、その定義を変更する案が上程された。第3号議案の第14期事業計画および予算案についても北方常務理事が議案説明を行った。第4号議案の役員改選については、本来は一名ずつ審議されるが、新型コロナ禍における総会のため一括審議となった。

全4号の議案は、それぞれが審議された後、全会一致で承認された。議事終了後には、第13期で退任する押部前専務理事と、新任役員を代表して佐々木理事がそれぞれ挨拶した。

次に、会長・副会長選出のための臨時理事会が開催され、盛静男会長が引き続き選出されたほか、副会長に森山秀夫氏と新谷孝秀氏が新たに選出された。

臨時理事会が終了した後は、盛会長による方針発表が行われ、ジェルコビジョン2030に基づいた第14期事業計画、活動方針が述べられた。

続いて、永年会員表彰が執り行われたが、今年も昨年同様に新型コロナウイルス感染症の影響で対象となる会員各社（在籍30年が6社、20年が6社）には支部大会等で表彰を行うこととし、会場では代表として東京の(株)ニチベイと広島県の(株)タナカ住建に感謝状と記念品が授与された。

総会の最後には、ジェルコビジョン2030に向けての活動報告として、性能アカデミー委員会・体制整備委員会・広報渉外委員会および、ワーキンググループ、事務局による発表が行われ、定時社員総会は盛況のうちに幕を閉じた。

第14期 ジェルコ事業計画

第14期ジェルコ定時社員総会は対面形式とオンラインのハイブリット形式での開催となったが、再任された盛会長は今回の総会に出席した会員を前にして、今期の方針を力強く発表した。

14期事業計画発表に当たって、ジェルコビジョン2030策定からの4年間を振り返り、新型コロナ禍で活動が頓挫するなかにおいても、オンラインによる積極的な活動や会員数の増加など、ジェルコの存在感を示すことができたと言及した。

また、次の2年間（第14期・第15期）に向けて、以下の3点を留意すべきポイントとして挙げた。

- ① **ジェルコビジョン2030を進める**
(ジェルコビジョン2030推進室)
- ② **新しい時代に即した組織改革**
(近未来組織改革PJ)
- ③ **次世代のジェルコを担って頂けるリーダーを見つけ出す**

●ジェルコ宣言（ジェルコの使命）

・ジェルコは、安心・安全なリフォームを提供する事業団体として、生活者の快適な住環境を創造します。

・ジェルコは、リフォーム事業で培った知識・経験を活かし、変わりゆくリフォーム産業界のリーダーを目指します。

●ジェルコビジョン2030

ジェルコビジョン2030では「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」をスローガンに掲げています。

最近ではリフォームの「質」が問われるようになってきました。リフォームの質に対する捉え方

やジェルコへの要望は各事業者によって異なりますが、ジェルコの提案としては、お客様の求めるリフォーム、行政が進めているリフォーム、社会課題を解決するようリフォームなど、10年先を目指したリフォームを提供したいと考えています。

●ジェルコビジョン2030の意義と目標

◆ジェルコビジョン2030の意義

期待と不安が入り混じるこの激変の10年の道しるべとして。

◆ジェルコビジョン2030の達成目標

人生100年時代における生活者への安心と豊かさを提供するために「すべての会員が質の高いリフォーム事業者」に成長する。

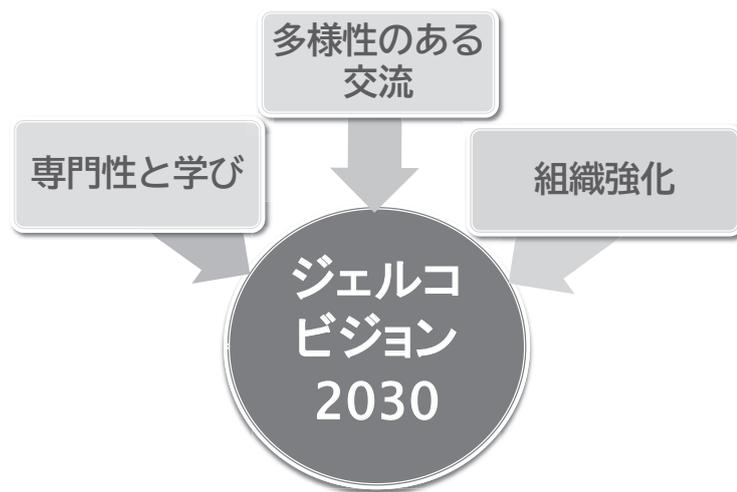
現在、日本では人口減少・少子高齢化が進んでおります。このままですと2030年には人口が1億1,662万人にまで落ち込む予測となっております。15歳から64歳までの労働力人口も減少が深刻化しております。リフォーム産業においては要である現場の大工就業者数は、2015年には約35万人と20年間で半減しており、さらに2030年には約21万人まで減少する見通しです。

こうした背景、環境の変化から、我々の進むべき10年の道しるべとしてジェルコビジョン2030を策定することといたしました。

●ジェルコビジョン2030 3本の柱

ジェルコ活動3本の柱は、ジェルコビジョン2030を達成するためのものです。

1本目の柱である「専門性と学び（質の高いリフォーム事業者の育成）」では、リフォーム事業者として正確なリフォーム・建築知識など、今後



しっかり学び・しっかり交流し・しっかりとした組織で支える

ジェルコビジョン2030 3本の柱

求められる専門性は何かを追究し、学び、習得する流れを作っていきたいと考えております。

2本目の柱である「多様な交流（出会いと気づきと人脈づくり）」では、全国の仲間とジェルコまちや全国実践研究会、支部間交流会など多彩な活動を通して、より高い見識が得られる環境を整備していきたいと考えております。

3本目の柱である「組織強化（社会環境の変化に対応した組織づくり）」では、会員サービスにおいて、さらに未来型の組織に改革・構築していきたいと考えております。

この3本の柱と横のつながりで連携強化が進めば、ジェルコビジョン2030は必ず達成できると思っております。

●第14期 ジェルコ事業計画 基本方針

- ①ジェルコビジョン2030のバックキャストिंगを描き推進します。
- ②ニューノーマル時代に即した未来型の組織を推進します。
- ③ストック型社会のニーズに沿った活動を推進します。
- ④各委員会事業（学び、交流、組織強化）を推進します。
- ⑤本部、支部、委員会の連携強化を目指していきます。

●ジェルコビジョン2030 推進室

- ◇ジェルコビジョン2030（3本の柱）推進
- ◇ジェルコが描く「リフォームの質」を明確化し推進
- ◇ジェルコビジョン2030ロードマップ、ガイドブック製作、周知

ジェルコビジョン2030の推進室を設置することにより、ジェルコが描くリフォームの質を明確にするとともに、分かりやすいロードマップを作成することで、ジェルコビジョン2030をスムーズに進めて参ります。

●近未来組織改革PJ

- ◇ジェルコに関する問題点の掘り起こし、改善策の議論、集約
- ◇2030年を見据えた組織体制の見直し、改革の議論、集約

ニューノーマル時代に即した未来型の組織改革を推進するため、ジェルコに対する問題点の掘り起こしや改善策の議論を行うため、近未来組織改革PJを設置し、新たな時代に向けたジェルコの組織体制づくりを目指して参ります。

●第14期 委員会活動

◆性能アカデミー委員会

- ・高度リフォーム研究、開発
- ・つながりノベ
- ・ジェルコリフォーム
- ・SDGs活動
- ・SRYアクション

◆体制整備委員会

- ・会員増強活動
- ・ジェルこまち
- ・支部間交流会、全国実践研究会
- ・リフォームベーシック受講推進
- ・事業者団体登録制度の普及、推進

◆広報渉外委員会

- ・ジェルコ活動の効果的なニュースリリースの発信
- ・リフォームコンテストの更なる発展を目指す
- ・HP等からの会員増強ができるよう工夫する
- ・コレカラのプロモーション
- ・ジェルコレポート製作

◆事務局連絡会議（本部、支部事務局体制づくり）

- ・事務局機能を強化し会員サービス向上を目指す
- ・セールスフォースを活用、活動の見える化、事務局活動の効率化を目指す
- ・各委員会、事業の活動内容把握及び収支管理報告の徹底
- ・新事務所の移転、活用計画立案と推進

●第14期 各事業活動

◆リフォーム減税・補助金研究会

- ・減税、補助金を活用した営業ツールの開発
- ・勉強会、セミナー開催

◆ZUTTOあんしん事業

- ・OB顧客様の生涯顧客化事業
- ・関東～中部～近畿～中四国
- ・全会員への周知活動

◆増改築相談員研修会事業

- ・全国年間計画作成：各支部の目標受講者数計画を明確にし達成を目指す
- ・今後の相談員研修予測（継続性）

- ・住宅リフォーム・紛争処理支援センターと連携

◆ウェルカム ジェルコ サロン

- ・関東甲信越支部で開催していた交流活動（現在85回目）
- ・1部：旬テーマミニセミナー
- ・2部：メーカー様プレゼン
- ・3部：ビールとおつまみ懇親会

●SDGs

SDGsは、2015年9月の国連サミットで定められた、2016年から2030年までの達成を目指す国際目標のことで、17の目標と167のターゲットに分けられており、このうち7つの目標にジェルコでは取り組むこととなります。リフォームそのものが既存住宅を改修し、長く大切に使うことを目的としているため、SDGs推進のためのポテンシャルを持っていると言えます。

◆ジェルコで取り組む7つの目標

- ④質の高い教育をみんなに
- ⑤ジェンダー平等を実現しよう
- ⑧働きがいも経済成長も
- ⑪住み続けられるまちづくりを
- ⑫つくる責任つかう責任
- ⑬気候変動に具体的な対策を
- ⑰パートナーシップで目標を達成しよう

●SRYアクションの推進

世界規模で様々なリスクが広がる中における住まいのリスク予知活動を推進して参ります。

- ①コロナウイルスパンデミック
- ②ウクライナ侵攻
- ③地球環境の変化

こうしたSRYアクションをリフォームビジネスにつなげることは、SDGsにつながるものと考えています。

- ①住まいに関わるリスクを予知する（SRYインス



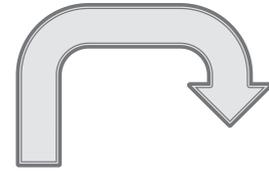
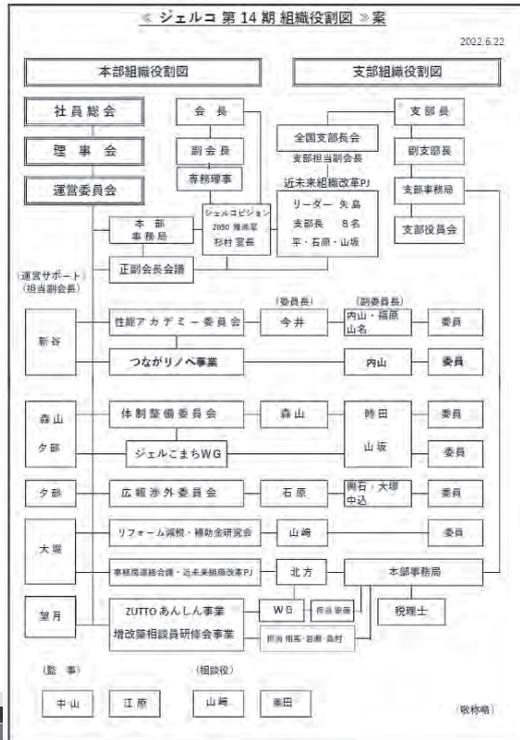
ジェルコ 14期組織 役割図

ジェルコビジョン2030を進める

専門性学び・交流・組織強化

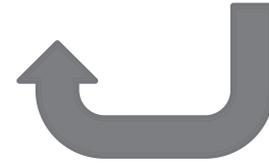
近未来のジェルコ組織改革

正確な情報収集・発信・共有



14期の組織運営のキーワード

『コミュニケーション』



ペクション)

- ②リフォームで軽減・改善（リスクを取り除く）
- ③生活者の快適な住環境を創造（安心と安全と信頼）

この流れを新たなリフォームの提案手法として勧めていきたいと考えております。

●ジェルコ第14期 組織と役割

第14期の組織と役割については4つのポイントがあります。

- ①ジェルコビジョン2030を進める
- ②専門性学び・交流・組織強化
- ③近未来のジェルコ組織改革
- ④正確な情報収集・発信・共有

この4つのポイントをスムーズに進めるためには何と云っても人と人との関わりが重要になってきますので、第14期の組織運営のキーワードは「コミュニケーション」としております。

今期からは副会長の皆様に1支部1副会長という形で支部のサポートを積極的に行っていた

きたいと思います。また、各種の委員会・会議・PJ・WGにつきましても、各々の担当副会長に参加していただくことで、委員長・副委員長の皆様と一丸になって活動していただくほか、さらに、ジェルコビジョン2030推進室と近未来組織改革PJも連携させていきたいと思

●ジェルコビジョン2030 推進ロードマップ

2030年の目標として掲げた「質の高いリフォーム」で人生100年時代における生活者へ安心と豊かさを提供できる事業者を目指していきます。

全ての会員が「質の高いリフォーム」を達成するための指針なのですが、そのためにバックキャストを描いて進めていく必要があります。

今期は、「担い手課題対策」として職人の育成、「住宅ストック流通課題対策」として空き家や性能の低い既存住宅の改修、「SRYアクションの構築」として事前防災も考慮しながらSRYアクションをビジネスにつなげていきたいと考えております。

最後となりますが、「無欲無私にしてジェルコ一念」を胸にまい進して参りたいと思

一般社団法人日本住宅リフォーム産業協会

第14期 役員名簿

(敬称略)

1. 理事						
No.	役員	新任 継続	第14期 役職	氏名	会員会社名	所属会社役職
1	理事	継続	代表理事 会長	盛 静男	(株)ゆめや	代表取締役
2	理事	継続	副会長	大堀 正幸	(株)大堀商会	代表取締役社長
3	理事	継続	副会長	夕部 美子	(株)光テック	取締役
4	理事	継続	副会長	望月 俊彦	(株)アルファテック	代表取締役社長
5	理事	継続	副会長 体制整備委員会 委員長	森山 秀夫	(株)ライズホーム	代表取締役
6	理事	継続	副会長 北海道支部長	新谷 孝秀	(株)アルティザン建築工房	代表取締役社長
7	理事	継続	専務理事	北方 寛	(一社) 日本住宅リフォーム産業協会	専務理事
8	理事	継続	東北支部長	高橋 健一	(株)東北ユニックス	代表取締役
9	理事	継続	関東甲信越支部長	山崎 昇	リフォームワン(株)	代表取締役社長
10	理事	継続	中部北陸支部長	太田 信吾	(株)ゆい・リビング	代表取締役
11	理事	新任	近畿支部長	佐々木 俊明	エスシステム(株)	代表取締役
12	理事	継続	中国四国支部長	田中 健太郎	(株)タナカ住建	代表取締役社長
13	理事	新任	九州支部長	江田 卓宏	(有)江田建設	代表取締役
14	理事	継続	沖縄支部長	高良 盛幸	ユーアイホーム(株)	代表取締役
15	理事	継続	性能アカデミー委員会 委員長	今井 猛	喜多ハウジング(株)	常務取締役
16	理事	継続	性能アカデミー委員会 副委員長	内山 岳彦	(株)エー・エス・ディ	代表取締役
17	理事	継続	性能アカデミー委員会 副委員長	福原 正則	(株)エルエルアイ出版	代表取締役
18	理事	継続	性能アカデミー委員会 副委員長	山名 一郎	住宅本部 リノベーション事業部 営業推進部	担当部長
19	理事	継続	体制整備委員会 副委員長	石田 裕子	リフォームビジネス研究所	副所長
20	理事	継続	体制整備委員会 副委員長	山坂 麻衣子	大建工業(株) 国内営業企画部	副部長
21	理事	新任	広報渉外委員会 委員長	石原 直之	業務支援	代表
22	理事	継続	広報渉外委員会 副委員長	興石 英夫	TOTO(株) 販売統括本部	担当部長
23	理事	継続	広報渉外委員会 副委員長	大塚 学	(株)LIXIL リフォーム推進部	部長
24	理事	継続	ジェルコビジョン 2030 推進室長	杉村 喜美雄	(株)育暮家ハイホームス	技術コーチ
25	理事	継続	近未来組織改革 PJ 委員長	矢島 一	(株)スペースマイン	代表取締役社長
26	理事	新任		土手内 直人	(株)ノーリツ マーケティング本部 営業統括部 関東支社 広域営業推進室	室長
27	理事	新任		安中 直樹	パナソニックハウジングソリューションズ(株) 総合営業企画室 リフォーム 政策推進部	部長
28	理事	継続		福田 健作	ナイス(株) 資材事業本部	執行役員
29	理事	継続		尾崎 泰三	(株)リクルート リフォーム部	部長
30	理事	継続		菅野 晃史	ジャパン建材 営業推進部	課長
理事 30名						
2. 監事						
1	監事	継続		江原 正也	エバー(株)	代表取締役
2	監事	新任		中山 信義	(株)リフォームデザイン	代表取締役
監事 2名						
3. 相談役						
2	相談役	継続		山崎 晶弘	山商リフォームサービス(株)	会長
3	相談役	継続		奥田 勇	(株)OKUTA	代表取締役会長
相談役 2名						

新副会長からの挨拶



副会長
新谷 孝秀

北海道支部の新谷です。この度、副会長という大役を仰せつかり、その責任の重さを改めて感じております。北海道支部長との兼務です。

私は支部長を4年、その前は性能アカデミー委員会2年と6年間本部と行き来しており、7年目に入ります。

ここ2年間は長い長いコロナトンネルの中でした。やっと出口が見えて来たような気がしています。少し心が晴れてきたような気分です。

これまでジェルコは深く考える時間を与えられ、これからは実行に移しなさいと言われていた気がします。ここに粉骨砕身、盛会長や皆さんとチャレンジして行く所存でございます。

支部長としての頭と副会長としての頭を切り替えるよう盛会長からもいわれております。急にやるが増えて戸惑っていますが頑張ります、皆さまよろしく願いいたします。



副会長
森山 秀夫

この度、JERCO 副会長を拝命しました関東甲信越支部、株式会社ライズホームの森山です。諸先輩方より歴史あるJERCOの副会長職を引き継ぎ、その責任の重さに身の引き締まる思いです。

以前から、体制整備委員会等で本部と関わり、会員増強などJERCOのビジョンや理念のもと、精一杯尽くして参りました。

ここ数年のコロナ禍においても、少なからず影響を受けましたが、住宅リフォーム業界の発展のため積極的にJERCO活動を推進しております。

今後、業界が大きく変革していく中で、会員企業の皆様にとって、盛会長の進めるジェルコビジョン2030の達成が必須と考えております。その為に私の役割として、本部と各支部や各委員会が横で繋がり、風通しを良くすることが大切と思います。

会員の皆様に貢献できるよう、副会長としての役割を精一杯こなし努力していきますので皆様ご協力よろしく願いします。

第14期の各委員会と新規事業



【体制整備委員会】

委員長

森山 秀夫

体制整備委員長をしております森山です。

まず、会員数についてですが第10期の512社をピークに減少が続いておりました。今期は500社を超えることを目指して参りたいと思います。そのための主な活動方針は、①入会促進活動、②会員満足度UP、③ジェルこまち活動の3つです。

一つ目の入会促進活動では、会員増強セミナーを各支部で最低1回は開催いたします。また、ジェルコ総合補償制度ですが、一般的な工事保険に比べて圧倒的に安い保険料、簡単な手続き、幅広い補償範囲が特長となっております。まだ加入されていない方は是非ご検討ください。

二つ目の会員満足度UPでは、経営・販促・集客等の情報交換を行い、勉強会を通じて解決し、即実践できるような場を設けていきます。併せて企業様の横展開のための企業訪問も実施していきます。

三つ目のジェルこまち活動では、ジェルこま치의行動指針として、①交流支援、②学び支援、③働きやすい企業支援についてしっかりと活動していきます。また、女性の活躍を推進させるため「ジェルこまちビジョン2030」を策定しましたので、その実現に向けた具体的な活動を2022年度から2024年度まで実施いたします。初年度の取組みとしては、①「ジェルこまち」を全国各地で取組み始動、②「ジェルこまち」の認知促進、③「女性活躍」に関する理解促進を実施していきたいと思っております。



『ジェルこまちビジョン2030』



■目指す姿

ジェルコ会員会社において、女性が働きやすい企業環境を整えることにより、女性が多様なポジションで活躍し、人材が集まり、質の高いリフォームが提供されている。

■2030 具体的目標

「ジェルコ会員会社の5割以上が、以下の6項目のうち3項目をクリアしている。」

- 1：女性社員の比率が2割超である。
- 2：女性労働者の勤続年数が平均10年以上である。
- 3：時間外労働および休日労働の合計が45時間未満である。
- 4：管理職全体の女性管理職の割合が3%以上である
- 5：女性が働きやすい職場環境が整備されている。
- 6：正規登用や再雇用などの働き方に関する制度が整っている。

＜参考＞
●女性労働者の割合
●平均勤続年数
●管理職に占める女性労働者の割合
産業ごとの平均値を参考に目標値を定めました。

All contents copyright © JERCO All rights reserved.
本資料に関する画像や文章の無断転載・複製はお断りいたします。

7



【性能アカデミー委員会】

委員長

今井 猛

性能アカデミー委員長をしております今井です。

性能アカデミー委員会はジェルコビジョンでいうと、「専門性と学び」を担っていけると考えております。

まず、性能向上プレミアム住宅「つながりノベ」についてですが、性能向上プレミアム住宅はジェルコの認定証とジェルコ HP への掲載、性能向上以外の補助で更に 100 万円の補助金を受けることができます。また、目視録を活用することで、施工品質の見える化を図って参ります。中古住宅を評価する際のエビデンスとすることで性能向上プレミアム住宅には資産価値が付くことを広めて参ります。

ジェルコリフォームにつきましては、現在、中級編と初級編を展開しております。様々な方を講師に迎え、耐震編やインスペクション編、断熱編などを誰でも閲覧可能な動画で公開することにより、自社の勉強会に活用していただきたくと考えております。全社規模でボトムアップしてもらい、質の高いリフォームを行えるチームを作っていただきたくと思います。

次に SDGs への取組みについてですが、各企業向けに SDGs の HP リンクを提供するほか、活動を通じた情報共有、社会性だけでなく利益性まで考慮した性能アカデミー委員会からの情報提供などを行って参ります。また、住宅リフォーム総合技術者 2 級につきましては、自社の無資格者のために自宅で学習し、資格取得に挑戦できるものですので、全社的に実施していただきたくと思います。最後に、SRY アクションにつきましては、様々なリスクの発見をインスペクションに付け加えていきたいと考えております。

こんな会社に最適

10年後も感謝されるリフォーム

「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」

「リフォーム」習得の体系化

講師陣が動画で解説

ジェルコの革新が大集結!

動画内容の一例・封会・お申込みの詳しい内容は高画角をご覧ください。



【広報渉外委員会】

委員長

石原 直之

広報渉外委員長をしております石原です。

まず、第13期の主な活動としましては、ジェルコリフォームコンテスト2021の実施、ジェルコレポートの発行（年4回）、ホームページワーキンググループの実施、減税・補助金研究会の実施などです。電話相談窓口「コレカラ」への相談件数及び対応状況

は14件となっております。

次に第14期の基本活動方針についてですが、①ジェルコの支部・委員会・本部の取組みをリフォーム業者・一般生活者・行政に対して適時の広報・周知、②そのためにジェルコの定例行事や新しい取組み、継続しているが周知されていない取組みから情報を収集する仕組みの構築、③HP、ニュースリリースなど発信の仕組みの整理・実行を行っていきます。

第14期の主な活動としてましては、一番大きなものにジェルコリフォームコンテストがあります。今年からジェルコリフォームコンテストの表彰式はリアルとリモートの併用開催となります。また、ユーザーフォト部門の応募方法を改善し、応募目標を90件といたします。次にジェルコの価値ある取組みを各支部、委員会、PJから収集し、一般生活者、非会員、行政に発信する仕組みを作っていくとともに、ニュースリリース（年4回）による広報活動を実施して参ります。

最後に第14期の活動のポイントについてですが、各委員会の活動内容が全会員に周知徹底できる工夫を行い、活動に前向きな支部代表者が各委員会に参加できる仕組みを作っていきます。また、半期ごとにリアル会議を事前に計画したいと思っています。





【ZUTTO あんしん事業】

担当副会長

望月 俊彦

担当副会長をさせていただきます望月です。

ZUTTO あんしん事業は、ジェルコの新しい収益源として立ち上げたもので、ジェルコ会員と消費者の双方にメリットのあるジェルコの新規事業です。

ZUTTO あんしん事業では、定期的な建物の無料点検の実施、安心できる協力会社による外壁点検・床下点検の実施、国交省登録 リフォーム事業者団体のジェルコが推進することによる消費者への安心を3本の柱としています。

ZUTTO あんしんでは、定期的に建物全体のインスペクションを実施するため、①住宅の不調や生活の変化にいち早く気づき、タイムリーな修繕・適切なリフォームが提案可能、②50～60年先を見据えた住宅の改修計画を立て、住宅を欧米並みに長寿命化、③結果として、資産価値の向上した住宅を子供世代に安心して譲り渡すことが可能となる。つまり、OB顧客を生涯顧客化できるというメリットがあります。

床下点検、外壁点検については、全国をカバーできる信頼性の高い企業とのパートナーシップを組んでいます。また、点検・診断につきましては写真付きの報告書が提出されます。ZUTTO あんしん事業は年会費を徴収することで運営して参ります。初年度はスモールスタートとなるため、対象エリアは関東甲信越・中部北陸・近畿・中国四国となります。

パンフレット (A3二つ折り：表紙・背表紙)

DM発送依頼から受注までの流れ

- ジェルコ会員** ZUTTOあんしんポータルサイトにDM発送依頼の履歴とDM発送対象となるOB顧客リストを選択
- 依頼** ジェルコ本部はジェルコ会員に代わりDM発送代行業者へ依頼
- DM発送代行業者** DM発送代行業者は依頼内容を元にDM発送申込
- 発送** DM発送する対象、数量、送料、送料込み/送料別を必ず明記して送付をお願いします。送料は必ず明記し、送料別の場合は送料別を明記してください。
- OB顧客へ** 返信用紙がきたらWebから無料点検申込を申し込み
- 申込** 各府県からの申込内容はジェルコ本部にて専用システムに入力
- ジェルコ本部** Webからの申込内容も合わせてシステム化しジェルコ会員へ連絡
- 連絡** ジェルコ会員、OB顧客、パートナー企業との日程調整を行い、同行訪問へ
- 点検** OB顧客へ報告書と見積もりを提出
- 見積** 施工費にも変動するポイントを行い、心配りな大がかりな改修工事の提案も可能となります。
- OB顧客へ** リフォームの見積

ZUTTOあんしん事業参加のご案内

ZUTTOあんしん事業にご参加いただくにあたり、以下の年会費を申し受けます。

年会費:30,000円 (DM発送代行業者料、印刷費等です)

お問い合わせはここに

JERCO 一般社団法人 日本住宅リフォーム産業協会
TEL 03-5541-6050 URL http://www.jerco.or.jp

ジェルコレポートに同封します

ジェルコ会員の皆さまへ

ZUTTOあんしん事業のご案内

ZUTTO あんしん

JERCO



【近未来組織改革 PJ】

PJ リーダー・委員長

矢島 一

皆さんこんにちは。

昨年までは近畿支部長として6年間ジェルコで活動してきましたが、今年度より新しく作られた「近未来組織改革プロジェクト(PJ)」のプロジェクトリーダー・委員長として活動させて頂く矢島です。

盛会長が掲げているジェルコビジョン2030に基づき、以下の目的・計画でプロジェクトメンバーの皆様と一緒に、本部・支部共にジェルコ活性化に繋がる取組みをさせていただきます。

■事業方針・目的

ジェルコ全体の運営と支部運営の問題点を把握した上で本部支部共に活性化に繋がる改善策を提言する。

■プロジェクトメンバー（15名）

- ・本部理事2名 大堀副会長・矢島
- ・全国8支部長8名 新谷北海道支部長、高橋東北支部長、山崎関東甲信越支部長、太田中部北陸支部長、佐々木近畿支部長、田中中四国支部長、江田九州支部長、高良沖縄支部長
- ・本部3委員会代表3名 石原広報渉外委員長、山坂体制整備副委員長、平性能アカデミー委員
- ・事務局2名 北方専務理事、相馬事務局長

■事業計画

- ①支部役員・事務局の候補が作れないなど、全支部の問題点を把握したうえで改善策を模索する。
- ②ジェルコビジョン2030に基づき、本部支部共に会議やセミナー等の事業の開催方法について新しい仕組みを考える。
- ③委員会事業と支部事業の意識統一と伝達方法の検討。
- ④支部役員と支部事務局の役割・責任の明確化と本部事務局との連携協働・事業予算配分・引継ぎ等のルールづくり。

このプロジェクトで取組む内容は、組織改革に伴う支部組織編制や支部統合等が目的ではありません。

自分が支部長として関わらせて頂いた6年の間に感じた事や、他支部長さん・委員長さんなどから聞かせて頂いた問題点などを踏まえた上で、ジェルコ全体の活性化と改革のきっかけになるよう、前向きな意見をメンバー全員で出していきたいと考えています。

支部役員さんや事務局さんに資料提供や質問の回答などを頂く事になると思いますが、関係者の皆様 ご理解ご協力のほど宜しくお願い致します。

退任の御挨拶



楽しい思い出を
ありがとうございました。

TOTO (株)
押部 隆利

6月22日の定時総会にて正式に専務理事を退任致しました押部です。
3年間大変お世話になりました。

振り返ると3年半前に盛会長からジェルコに来ないかと誘われ、素晴らしい活動をしている団体と知っていたので二つ返事で参りました。

現役時代の最後の年は「ゴルフ」と「宴会」と「挨拶」しかしていなかったので、「事務的な仕事は出来ません」とお断りして承諾頂いたと思っておりましたが、本部事務局は人手が足りなく、皆さん忙しくしていたので、当然のように巻き込まれ事務局の仕事をしました（笑）

何年かぶりに外線からの電話を取り、会議を主催し、議事録を書きました。1円単位のお金のチェックもしました。クレマーの電話を一方向的に切ってジェルコにご迷惑をかけた事もありました。どれも今では楽しい思い出です。

この度会社の都合で戻る事になりましたが、ジェルコで学んだ事、お世話になった方々、一緒に苦勞した事務局の皆さんの事は忘れません。紙面を借りてお礼申し上げます。

最後になりますが、ジェルコビジョン2030の達成とジェルコの繁榮と会員皆様のご健勝を祈念申し上げ御礼のご挨拶とさせていただきます。

ジェルコHP 特集ページのご紹介

■ジェルコのSDGsの取り組み

ジェルコのホームページでは、ジェルコとしてのSDGsの取り組みについて掲載しています。また、ジェルコ会員企業様がSDGsに取り組む姿勢をお客様に示せるよう、1社10,000円（税込）の管理料でSDGsホームページリンクをご用意しています。まずはSDGsの第一歩としてご活用ください。



なお、SDGsに積極的に取り組まれているジェルコ会員企業様には、全国の仲間の情報に加え、SDGsに関する有益な情報を本部より定期的にお送りします。

ジェルコSDGsでは、社会課題をビジネスで解決していきます。

ジェルコのSDGsの取り組み

<https://www.jerco.or.jp/about/sdgs/>



■ジェルこまち特設サイト

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、ジェルコホームページ内に「ジェルこまち特設サイト」を立ち上げました。



ジェルこまち活動の内容や主催イベントの情報をお知らせする他、リフォーム業界に携わる企業の女性活躍推進事例や、ジェルこまち活動を通じて得られた知見の応用事例などをお伝えしてまいります。

ジェルこまちコラムをはじめ、フレッシュな情報を随時更新いたしますので、ぜひ定期的にアクセスをお願いいたします。

ジェルこまち特設サイト

<https://www.jerco.or.jp/komachi/>



□新支部長座談会

盛会長と新支部長が激論「今ジェルコの何が問題か？」

支部会員の現状把握し、現実的な目的、活動も必要

ジェルコビジョン 2030 に向かって新年度がスタートし、新たな目標に向かって本部と支部の一体的な活動がこれまで以上に必要になってきた。本部の事業等と支部活動については、これまでコミュニケーションや連携等が問題となっていたが、近畿支部の佐々木支部長、九州支部の江田支部長の2人の新支部長と盛会長が、支部の現状と本部の伝えたいことなどについて本音で熱く話し合った。

——総会も無事終了し新年度が始まりました。新任の近畿支部の佐々木支部長、九州支部の江田支部長に今期のジェルコ事業方針の中心になっている本部・支部・委員会の連携等について、盛会長とお話したいと思っています。

盛 佐々木さん、江田さん、支部長就任おめでとうございます。

改めて言うことでもありませんが、支部長は支部の代表として支部にとって有益なことを進める役割ですが、その一方で自らの会社のことも考えながらやって行かなければならないし、また今後は本部の理事にもなりますので、支部と本部の間に入って本当に大変だと思います。会社の経営、支部の運営、本部理事とそれぞれの立場で考えなければならないことも多いと思いますが、それらの区切りを明確に意識してやって頂ければ多少なりと負担は軽減されるのではないかと思います。よろしく願い致します。

——まず、新支部長になられたお二方にご自身の会社の紹介などをお願いいたします。

佐々木 従来は住設機器の設置の工事業です。今もその事業は柱として成り立っておりますし、私も職人をしておりました。いわゆる職人上がりです。今はそこから派生して住宅設備機器、システムキッチン、バスルーム等の流通販売の事業もやっています。営業エリアをかなり絞り込んで、大阪の北摂エリア（吹田市、豊中市、箕面市）で完全に地域密着サービスのリフォーム店もやっています。

中古流通の活発なエリアなので、昨年不動産事業

もスタートさせ、今後は中古流通とリフォームの仕組みで商機を見出せそうかなというところではあります。私がベンチマークさせてもらっているのは盛会長の会社、ゆめやさんです。凄く勉強になってます。目指せゆめやさんです。

江田 九州支部は、前支部長の鈴木さんが熱い男だったので、その後を継いだのすごく不安な中でやっています。それで副支部長さんの数を増やしたり、皆さんに助けてもらって前進していきたいと思っています。

弊社は私と一人営業がいるだけで、あとは職人しかない会社です。今までの支部長さん達みたいに動けない、フットワークが悪いんじゃないかと心配です。副支部長さんや役員さん達に助けられながら運営していきたいと思っています。

みんなで仲良く進んでいきたいと思っています。

——新しい期が始まりましたが、全体の方針は総会でもありましたので、ここでは新支部長の皆さんに、毎年懸案となっている本部・支部のコミュニケーションや連携について、ご意見をお聞きしたいと思います。まず盛会長からお願いします。

盛 ジェルコは本部も支部も活発に動いているのですが、本部の活動が支部会員までなかなか伝わっていかないというジレンマがずっと続いています。これを何とか解決したいといつも思っています。

これまでも支部や支部長の皆さんが一生懸命やってきたと思いますが、その一方で会員さん自身が、もうちょっと参加をしていただけるように促すことが一番大事なのかなあと考えています。

今期はその一つとして、今回本部と支部のつなぎ役と

して本部の副会長一人一人が支部のサポート役をするということにしました。副会長には支部の例会・役員会・委員会等に ZOOM 等を使って出席してもらい、本部との直接的なコミュニケーションを図れるようにしました。今後はかなりよくなるのかなあと思っています。

——いままで支部の中で活動されて、いろいろな思いはあったと思います。本部ってなんだろうとか、いっぱいあると思います。

今新支部長としてやりたいこと、本部に伝えたいことありましたらお願いします。コミュニケーションがむずかしいという話もありましたが。

佐々木 ジェルコに入ってからちょうど十年です。自分が体験した問題として、支部の役員もやっていましたが、支部の一会員の時といざ支部長になったときとはかなり変化がありました。

盛会長が言われた本部の事業の内容が支部に落とし込めなかったり、伝わってなかったりということに関しては、わたし自身もやっぱりそうなのかなと感じました。支部長としては、いろんな伝え方を考えて努力していますが、実際問題として本部で何が行われているかわからないという声は結構ありますね。

ただ、どうしても支部の中でも温度差があり、いつも出席している方と、たまに来られる方との差が激しい。正直、僕らも支部の事業の労力の三分の一は人の誘致活動です。まず来てもらうためにはどうしたらいいのか。会員増強というのはその先なんです。勿論会員増強にもつながると思ってやっているんですけど、結局そこに労力がかかっているんで、支部の役員さんも大変です。

そして、その労力に対して対価を還元してあげられないというところもあって、予算が決まっているのでお金が出せない。それで「役員は何の恩恵があるんだ」とか、どんどん突き上げられます。「ジェルコを良くしていきたい、支部を良くしていきたい」という根柢の思いはあるのですが、それにしても労力が多すぎる。まあそんな状態なんですね。その辺が難しいところかなというの、問題として一つあります。

——近未来組織改革 PJ では、本部・支部のコミュニケーションについて議論はあるのでしょうか。

佐々木 先に第 1 回の近未来 PJ の会議があり、そこで出たのは、いわゆる本部対支部という構図に関して、矢島委員長が各支部に聞いたのですが、近畿支部がその意識が一番強かったですね。支部というのは、やはり会



ジェルコ本部
盛 会長

員を集めないとい何もできないのです。近畿は他の支部と比べれば、まだ良い方なのかもしれません。どの支部でもそこに大きな問題があるわけで大変だと思います。

その中で支部長・本部理事となってみたいと思うのは、支部ごとにやり方が全然違うということです。支部の会員数の違いは理解しているのですが、何も統一化されていない。九州支部に行ったときは余りの違いに衝撃を受けました。僕は近畿しか知らないですから、本部に行かせてもらって初めて気づきました。ジェルコの 8 支部全部がある程度統一感を持って運営されないと、ちょっと難しいところがあるのかなと感じました。

個々の活動では予算が出ないし自腹になることも分かります。しかし、そこのおかしさだと思います。会員が勉強のため、活性化のために行動するのに本部からも支部からもお金が出ない。こうした点についても近未来 PJ で議論していこうかと思っています。

支部で実質的に会を運営していくのは副支部長以下の役員さん達です。支部役員さん達が本部の活動を理解し支部に落とさないといかないと、新しいものは生まれません。思います。

ジェルコ支部の独立性・独自性 会員の個性を生かす方向も必要

——支部活動の基本は、支部会員に多く参加してもらうこと、且つ活動するためには原資が必要だということ。その根のところがなかなか解決されていないということですね。

盛 それは僕も感じていることです。ただ、その前に統一性の話がありましたが、ジェルコというのは、元々が各支部の独立性が元になっている。支部はそれぞれのやり方・カラーがあって当たり前だと言う考え方があります。だから支部事務局も全て独立しており、支部の予算は本部の配布金を中心ですが、支部では好きなように使っていていいし、それをずっと踏襲してきた。

ところが全国統一のサービスをしようとする、それでは無理もあるし、また支部によってルールが違うというのもおかしい。改善していかなければいけないと思います。

最近よく僕が感じるのは、ジェルコ活動をシンプルにしたいと思っているのですが、新しい時代・環境に対応するには、いろいろな事業がどんどん増えていく。これはお金がかかるし、良いことをしようと思ったらもっとかかる。皆さんお金を出すことの話はするのですが、入ることの話は全くしない。

しかしジェルコの現在の主な収入源は、増改築相談員研修会と年会費の2つだけなんです。会員もなかなか増えないし、相談員研修会の受講生も目減りしていつている。そうした収入減少の中で、今後やるのがどんどん増えてきているのです。

ですから、ジェルコも稼がないと活動ができないということをおみんなで理解し、今後議論していかなければいけないと思います。

——ジェルコは色々な出身の経営者の集まりでもあり、支部長として全国的な統一活動として、まとめていくのは大変だろうなと思います。

佐々木 難しいですね。近畿支部の中でも水まわりリフォームを得意とする会社さんもあれば、外壁塗装をメインとしている会社さんもあります。

そういう会員さんに性能向上をやれ、不動産をやれといっても実際の話できないですよ。勿論、今後の活路になる情報を提供するのには全然アリだと思います。ただバランスをもうすこし見ていきたいということが正直あります。

近畿の中でもチラシ集客等も賛否があります。しかし、それを生命線でやっている会社さんもあるのでチラシを否定されたらその会員さんは来なくなります。ですから、会としてスタイルが凝り固まってしまうと、そこはまた違うのかなあと感じます。やっぱりバランスがそこには必要なはずなんです。良い事ばかりの情報じゃなく、ちょっと失敗談的なものとかも必要だと思います。

——九州支部は他の支部から見ると活動が活発で、コミュニケーションも取れていると思うのですが、その辺で本部の活動とずれていると感じることはありますか。

江田 本部は大変いいことを沢山されていると思いますが、何となくこんなことされているのかという感じでしか把握できていない人がほとんどだと思います。



近畿支部
佐々木新支部長

「何か凄いいことをしているのね」というような認識の人が多くいるような気がします。

で、わたし自身もいまいち分かっていないことが結構多いので、勉強していかなければいけないと思います。

——九州支部の活動で皆さんが関心のある活動というのはどんなことでしょうか。

江田 支部活動としてみると、当然ですが各社が具体的にスキルアップできるようなことですね。例えば、お客さんにいろいろ説明するのに使えるような減税関連とかりフォーム補助金などの情報は、やっぱりお客さんにメリットもあるし、各社も受注機会ができるので、こうしたことは活発に動いていると思います。

もっと進んだ方がいいんですけど、そこまで進める状況にないのかなあと感じています。

本部でされていることは、凄いいことをされているなあと感ずくくらいで、深く理解している支部のメンバーが何人おるやらという状況です。

人集めに一番苦労する支部の活動 支部の現実に合わせた企画も大切

——有難うございます。盛会長、このような支部の状況を聞かれてどうですか。

盛 正直言って私は江田さんと佐々木さんと考え方は一緒です。

性能アカデミーのことを例にしますが、支部会員の現実はこうなんだということをお分かってほしいと思います。

過日、「リフォームの質」の議論をしましたが、質の捉え方がみんな違います。メンテナンスをしている会社と性能向上を行っている会社では質の捉え方が違うと思います。その現実を知っておかなければいけないし、その上で性能向上リフォームはやるべきだと思うので

す。性能向上リフォームは国も進めているし今後の社会を考えるとやってかいかいなければならないのですが、それを会員に押し付けるようなことだけはしないようにした方がいいと思います。

本部と支部・会員とのコミュニケーションでは、これが一番大事なことではないかと思っています。チラシを配ることも必要だし、それを質ととらえている方もたくさんいる。それも現実です。こうした会員の現実を踏まえて発信の仕方、活動内容も考えなければいけないと思います。

江田さん、佐々木さんの言われることは僕なりに理解できていると思います。

——支部の現実的な意見、活動をもっと本部の活動に反映させていかなければいけないということですか。

盛 支部の具体的な意見が本部の理事、委員会、事務局に伝わらない（伝わっていない）。支部の意見はこうだよ、会員さんはこう考えているよと言うことをちゃんと聞く耳を持つことが大切だと感じました。それが会長の役割かもしれません。

佐々木 冒頭にお話しさせて頂いたように、実践研究会とか定例会の勉強会の開催で僕らが一番先に思うのは、これをやって人がどんだけ来てくれるかというところなんです。何の勉強会が有益な情報かというよりも、人がどれだけ集まるかになっているんです。会員増強もそうなんです、実際のターゲット層をどこに持っていきのかが明確になっていないのです。

近畿支部でも割と中規模、大規模でやられているところは既にどこかの会に属しています。だから僕らのターゲットというのは、必然的に少人数でやっているところになってくると思うのです。でも、いざ勧誘して支部に来てもらったら、性能向上等の難しい話がいきなり出てくる。

僕がジェルコに入って一番勉強になったのは外壁塗装です。外壁の売り方とか仕事の仕方とかを勉強させてもらった。そこから私の会社も外壁がメチャメチャ得意になった。だからリフォームの基本的なことも必要です。あとはターゲット層をどう絞るかだと思います。

——九州支部は、出席率も良いと思いますが、何か秘訣があるのですか。

江田 いま佐々木支部長が言われたように、みんなが来てくれる企画を、みんなで考えるのが一番なのです。



九州支部
江田新支部長

あまり難しいことをしても集まってくれないのです。「修繕とかしてないよ」とか「リフォーム工事をたまにしかしていないけど、ジェルコに入っていて色々勉強したい」という人もいらっしゃる。とても良いことだから難しいことをしようとしても出席率は下がってしまう。できるだけ人が集まれるような、旬の企画というものもありますが、そんな企画を中心に九州支部は進めています。

わたし自身、ジェルコに入って良かったと思うことは、いろいろな仲間が出来たことです。

仲間同士で仕事のやり取りも当然やっているし、新築している会社もあれば、元々水工店から入った会社、屋根屋さんから入った会社と色々あるので、そういう人たちで自分の会社の足りない所を捕捉しあって、色々商売していていることもあります。うちが「こんな工事の取り方をしているよ」というのをお互いにさらけ出して、いろいろやっているの、そういうところは大変良かったと思っています。また社員さん同士でコラボして動いてもらって受注したり、いろいろやっています。安心して様々なことが出来る仲間ができて良かったと思います。

——経営の仕方だとか社員さんの育成だとかがジェルコで交流することで学ぶことが出来るということですね。

江田 人を育てなければいけないけれど、正直うちとかはどうしたらいいか、一人では分からないところがありますが、同業他社さんから学ぶことが出来る。経営者もコミュニケーションを取れるけど、社員もコミュニケーションをしているので、「あそこは、こんなように仕事をしているよ」みたいな話も出来て、色々スキルアップ出来ています。そういう様なことも含めて、会員として同業他社と交流できるのがジェルコだと思います。

——ジェルコ活動の基本中の基本の様なお話ですね。

盛 そういう意見は非常にうれしい。僕も本当は半分

くらいそう思っています。でも本部の活動になってくると、ちょっと高度な活動も今後必要ですね。その中で今佐々木さん、江田さんから言われたジェルコの原点についても、支部の皆さんともっと議論していきたいと思えます。

ジェルコビジョン2030では、我々リフォーム事業者はこの先どこを目指すべきなのかというところが、一つの基本テーマです。今お話があったように支部の皆さんの集う原点は、このビジョンの中にもあると思うので、これを更に具体的に広げて行くと、すごくいいなあと感じました。

ジェルコのターゲット層は誰？ お客を選ぶことが出来る業態も必要

—ありがとうございます。最後ですが、皆さん一言ずつお願いしたいと思います。アフターコロナ時代のジェルコとでもいいですか、その辺りをお聞きしたいと思います。

盛 僕はコロナで勉強したことがいっぱいありました。コロナが起きたことで様々なことが分かったので、その勉強を上手に生かしていくというのが一つだと思っています。

それともう一つはSDGsですが、言葉はかっよく見えるのだけど、やっぱり持続可能な商売というは大事ななあと思っています。そういうところをジェルコとして目指して行くことが、会員の皆さんにとっても、絶対いい事だと思っているので、そういう方向で行ければいいのかなあと思っています。

佐々木 コロナ禍で、先ずウッドショックがありました。それから今ロシアとウクライナの戦争、上海のロックダウンなど色々ありましたが、多分、この流れを見ているとまだまだ新しい何か、危機みたいなものは来ると思うのです。

新卒採用の会社説明会でも良く言うのですが、やはり一番強い生き残り策は、ダーウィンの進化論ではないですが、変化に強い会社だと思っているんです。ジェルコ会員もその変化の中で、どう対応していくのか、例えばリスクヘッジみたいなどの考え方も業界全体としてはしていかなければダメなのかなあと思っています。

江田 アフターコロナもいいのですが、今を見ますと、変な感じなんですけど物凄く仕事の依頼は来ている。依頼の半分は変なお客さんなので、うちでは、そういうお客

さんはお断りしながら、良いお客さんを選別して商売しているのです。そういうお客さんは小金を持っているといたらおかしいけど、それなりの会社に勤めています。そういう人が利益無しで建築会社は工事をしてもらえるみたいな変な感じを持っているんです。

そういうのを上手に断るやり方を考えながら商売しています。

コロナやウッドショックで当然値段が上がっていますが、それに対しても、「あんたたちが儲かるんじゃないの」という感じの人達が結構います。そういう人たちに関わるとろくなことがないので、そういうのを振り払いながら、良いお客さんを取っていききたいなあと思っています。

それと、うちだけだと思うのですが、うちだけという言い方はおかしいですが、うちは小さい会社なので、営業という営業はやっていないんですね。お客さんの紹介とか、お客さんの方から家建ててとかりフォームしてとか言ってこられたところに対する営業しかしていないのです。そこら辺が他社に比べて営業的には弱いのですが、それでも今のところはお断りしながら進めていっている。こうした仕事の仕方は、これからどうなるのか物凄く心配ではあります。

佐々木 もう一つだけいいですか。ジェルコ会員さんの中で、潤沢に動いているところってどれだけあるのでしょうか。儲かっている所って、一握りだと思っています。実態は見えないですけどそう思っています。もっと言うと、儲からないからジェルコに入ってくるというイメージもあたりもすると思うのです。どっかの会に入ろうというのは、そういうことだと思うのです。じゃあどの会がいいか、多分ジェルコも検討の一つに上がってくるんだとは思っています。ただジェルコは、そういうターゲットに対して何の実践も出来ていないと感じています。

会員を獲得するためには、そうしたメリットを感じてもらえる実践的で有益な情報を提供して、入会したら利益が上がっていったなあということが感じられるようにすることが、一番の原理原則だと思っているのです。

これからのターゲット層は、少人数でやられている所だと思います。小さい会社でも即実践できる、そういう変化を実感できることをやって行かないと難しいと思います。ジェルコの今やっていることはハードルが高すぎると思います。

盛 大変良い議論ができました。皆さん熱いご意見、厳しいご指摘、大変ありがとうございました。



ジェルコ 全国実践研究会

ジェルコが求めるリフォームの「質」とは何か？

パネリスト達による白熱したディスカッション



3月29日にオンラインにて開催された全国実践研究会には100名を超える会員が参加し、会場となったジェルコ本部会議室では、パネリスト達による熱い議論が行われた

全国実践研究会第1部

令和4年3月29日にオンラインにて開催された全国実践研究会では、100名を超えるジェルコ会員が参加。研究会は前後二部に分かれて開催され、第一部ではリフォーム事例の紹介が行われた。

第一部の冒頭では、盛会長が「ジェルコビジョン2030を掲げてから丸3年が経ちましたが、リフォームの質に対する捉え方は三者三様で大きく異なります。そこで本日はリフォームの質について徹底討論したいと思います」と挨拶し、ジェルコビジョン2030の内容や推進ロードマップについて説明。続いて望月副会長より実践研究会の趣旨説明が行われ、「品質」は「視点」によって変化するプロセスを解説し、様々な視点に触れることで多様化するニーズに対応していくことができると述べた。

事例紹介のトップは、(株)土屋ホームトピアの三橋氏による「提案の品質」と題した事例発表で、

2021年のリフォームコンテストで入賞した2物件を紹介。1件目の事例では、生活者の想いを盛り込みつつ、限られた予算におけるリフォーム箇所の取捨選択について、2件目の事例では家族構成と生活動線、地域性などに配慮した間取りを紹介した。事例紹介の二番目は、(株)キタセツの北川氏による「経営の質」と題した事例発表が行われ、リフォーム経営の質を向上させる重要なポイントとして、人の温もりを感じるDX（デジタルトランスフォーメーション）経営を行い、経営者が「愛」を持って、人材育成や職場環境の整備を行うことを挙げた。またその一方で、理念を持って時流に乗り、デジタルをフル活用しつつアナログと融合させる「血の通った」経営についても解説した。

全国実践研究会第2部

第二部では「ジェルコが考えるリフォームの質とは？」と題したパネルディスカッションが開催された。パネルディスカッションでは、ファシリ

テーターにリフォームビジネス研究所の時田氏、パネリストに北海道支部から(株)アルティザン建築工房の新谷氏と(株)土屋ホームトピアの三橋氏、関東甲信越支部から(株)キタセツの北川氏と業務支援の石原氏、中国四国支部から(株)やまもと住研の多尾田氏らを迎え、リフォームの質についての意見交換を行った。

パネルディスカッションでは、まず最初に「我社の求める・考えるリフォームの質」について意見が交わされた。

この中で新谷氏は「最初はリフォームの質は技術力であると思っていましたが、現在では顧客満足度を高め、より良いソリューションを提供することに本質があると考えています」と述べた。三橋氏は「リフォームを通して、お客様はもちろん、提案や施工を通じて社員まで幸せになれるよう、日々研鑽していく姿勢そのものが自社のリフォームの質であると考えています」と述べた。多尾田氏は「リフォームの質は、顧客の大切な資産を守ることに集約されていると思います。そのために必要となってくるのが、現場との信頼関係の構築ですが、その信頼を勝ち得ることこそがリフォームの質の本質だと考えています」と述べた。石原氏は「リフォームの質は、スタッフの質・サービスの質・イメージの質・買いやすさの質・経営の質の5つに分類することができ、それらを多角的に高めることで品質向上を図ることができると考えています」と述べた。

続いて、従業員の質を高めていくための施策について具体的な事例紹介を行った。(株)土屋ホームトピアは大手ならではの研修制度や定着率などについて紹介した。(株)アルティザン建築工房では社長自らが企画したセミナーの実施や、感性を磨くための見学ツアーなどの事例を紹介した。(株)キタセツでは、マネジメントツールの効果的な使用方法と、画一的な情報の共有事例を紹介した。業務支援の石原氏は、クレーム対応などを例に挙げ、適材適所の人員配置と、情報共有の重要性について説明した。(株)やまもと住研も同様に、クレーム対応時の判断基準や原因などを若い社員も含めた

全社で共有している事例を紹介した。

パネルディスカッションの中盤では粗利率が話題に上った。

北川氏は理想的な粗利率や粗利の可視化について、新谷氏は物件の規模に応じた積算のやり方や粗利のチェック、仕入れ時の発注内容を標準化することの重要性を説明。三橋氏は積算業務における経験の重要性や追加工事が発生した場合の対応などについて事例を紹介した。多尾田氏は直近の商談で値引きを回避した経験を紹介し、施工費と品質はトレードオフの関係にあり、品質を犠牲にしてまで値引きを希望するお客様は少ないことを紹介。粗利確保と施工品質の確保が密接な関係にあることを解説した。石原氏は、上司と部下で粗利に対する意識に差があることを指摘し、売上に関しても日々の変化を適切にチェックすることの重要性を訴えたほか、粗利の高い顧客ほど満足度が高まるという傾向についても紹介した。また、自社が提案するプランの良さや強みを顧客にどう伝えるかについて、新谷氏はリフォームの質を数値化・標準化することで分かりやすくなると解説した。

パネルディスカッションの最後では、視聴している会員から質問事項がパネリストに投げかけられ、悪質訪問販売業者に関する消費者からの相談や、台風や地震などの災害復旧における業務体制、職人不足に対するリフォーム業界としての対策、住宅の資産価値を高めるための質、リフォーム業の地域性と相見積などの質問について、パネリスト達は各々の私見を述べた。

最後に第二部の締めとして、ファシリテーターの時田氏がパネリスト達が考える「リフォームの質」に関するキーワードを伺った。新谷氏は「丹精込めて」を心がける」、三橋氏は「ライフデザインの一言として何を提供できるか」、北川氏は「いかにお客様に寄り添うか」、多尾田氏は「人」、石原氏は「お客様に対しては家族の幸せ、業者に対しては“お客様に聞け”」と、各々のキーワードを発表し、研究会は盛況のうちに幕を閉じた。

ジェルコ会員意識調査 2022

2022年1月末から2月初旬にかけて、ジェルコ1種正会員382社を対象に、団体に対する理解と活動状況、及び、今後の期待などを把握することを目的に実施したアンケートの結果を抜粋して報告致します。なお、2016年に実施したアンケートとも比較していますので、支部活動で有効に活用ください。

アンケートにお答えいただいた会員の皆様、ご協力ありがとうございました。

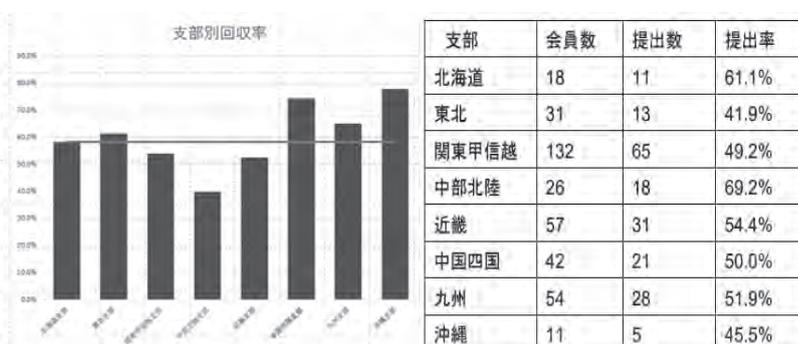
なお、会員意識調査詳細についてはホームページに掲載しておりますので、ぜひご一読ください。

1) 回収率は、今回 WEB での回答が8割を超え、回収率アップに大きく貢献した。(前回比+7.5P)

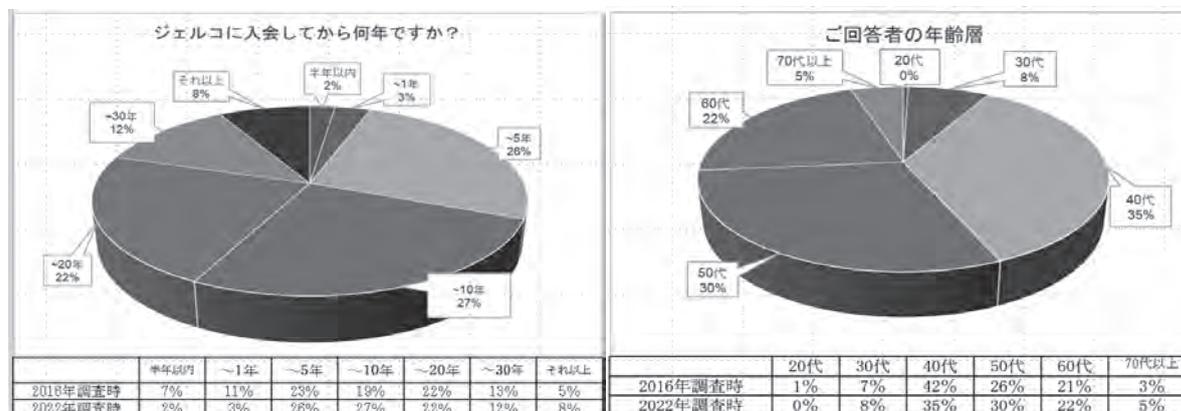
[2022年支部別回収率]

支部名	会員数	回答	
		回答数	回答率
北海道支部	24	14	58.3%
東北支部	26	16	61.5%
関東甲信越支部	131	71	54.2%
中部北陸支部	25	10	40.0%
近畿支部	61	32	52.5%
中国四国支部	43	32	74.4%
九州支部	63	41	65.1%
沖縄支部	9	7	77.8%
合計	382	223	58.4%

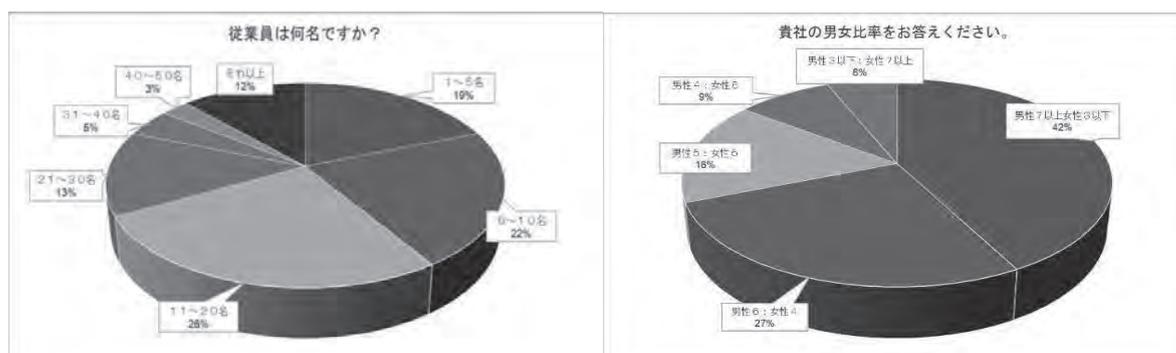
[2016年支部別回収率]



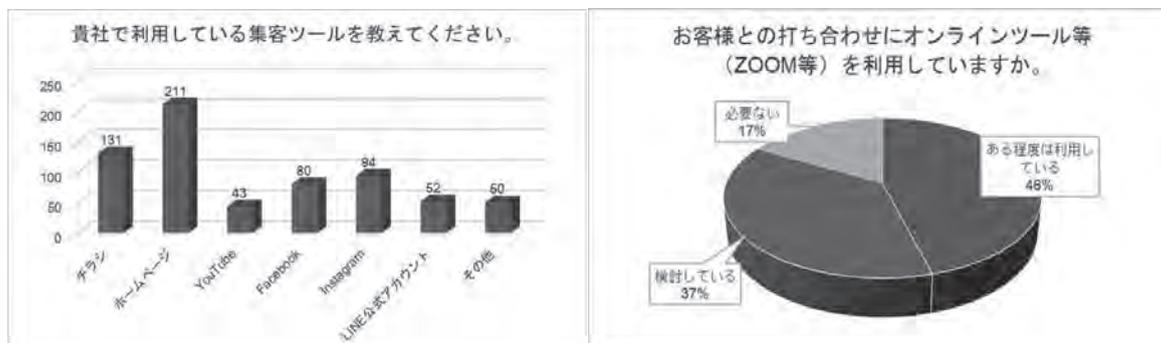
2) 入会年数については、2022年は入会年数の浅い会社、特に1年未満の回答数の減少が目立つ。



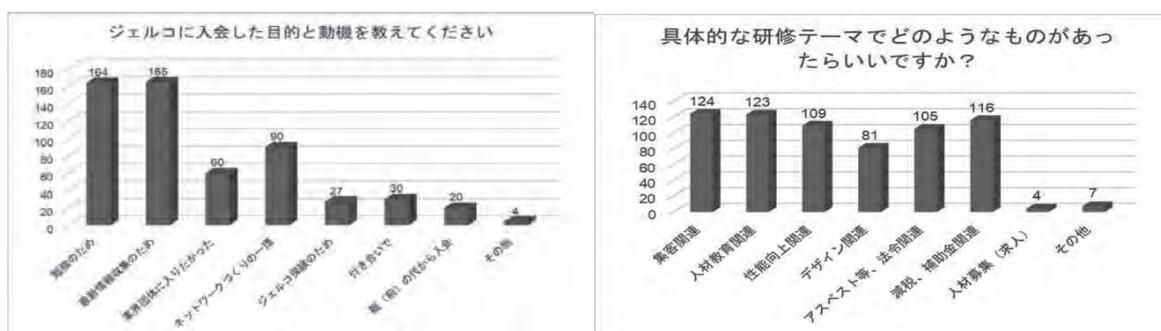
3) 従業員数、男女比率については20名以下の会社が約7割を占め、男女構成においては女性比率が5割を超える会社も15%ある。女性比率40%以上は5割を超える。いかに女性が働きやすい環境を整備するかは大きな課題であるといえる。



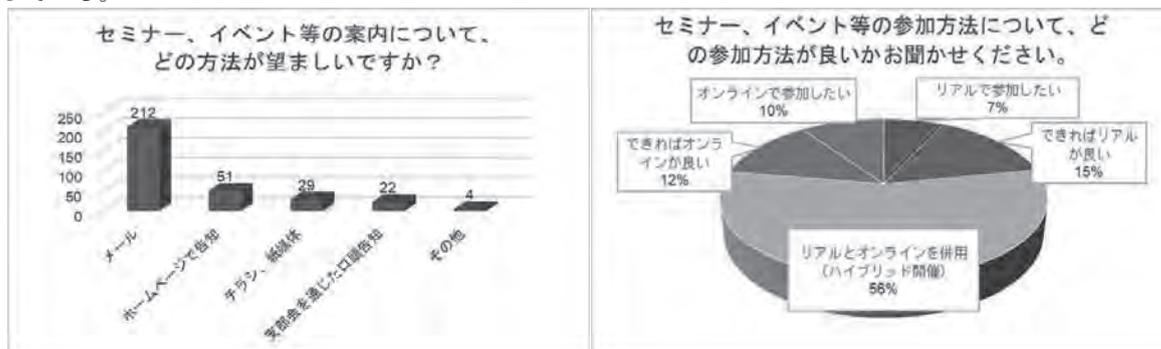
4) 集客に利用しているツールについての質問ではIT化が進む中、紙媒体のチラシもまだ有力なツールとなっており、ハイブリッド的な活用をしていることが窺える。またお客様との打合せに（ZOOM等）のオンラインツールを利用しているかの質問では、ある程度利用しているまたは検討しているで8割を超え、コロナ対応で、オンライン接客が浸透しつつあることがわかる。



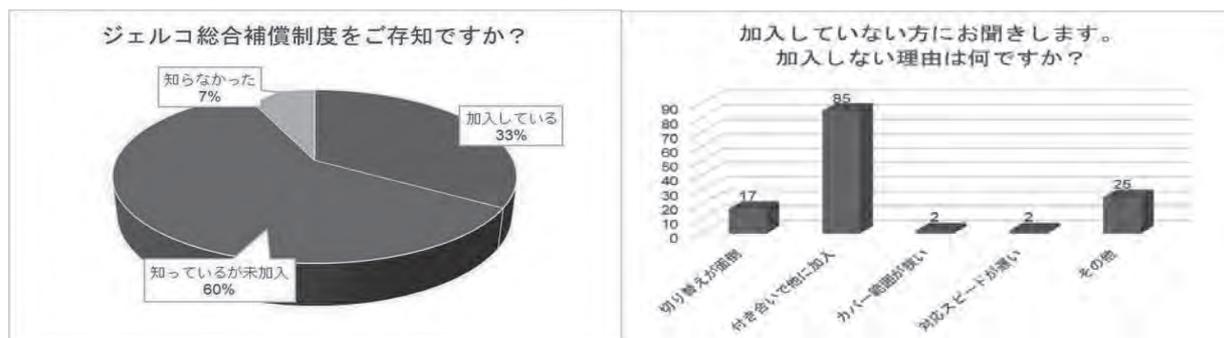
5) ジェルコ入会の目的・動機についての質問では、勉強のため、最新情報収集のためという回答が圧倒的に多い。一企業ではアスベスト対応や、減税補助金などの情報が入手しにくく、逆にそういったニーズを掴み、タイムリーに情報提供する手段が必要である。



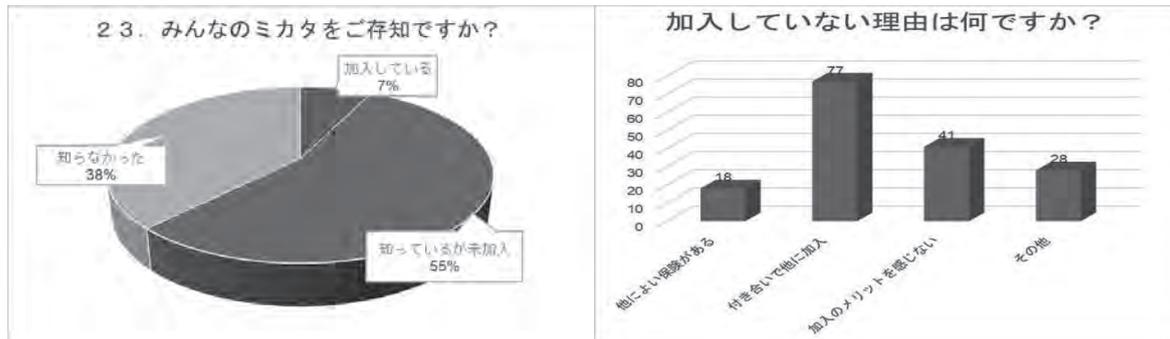
6) セミナー・イベント案内の告知方法と参加方法については、メールでの案内希望が圧倒的に多い。また参加方法はハイブリッドが半数以上で、オンラインがよい、できればよいを合わせると約8割に達し、リアル開催希望を大きく上回っている。



7) ジェルコ総合補償制度についての質問では認知度は9割を超えているものの、加入している割合は全体の約3割にとどまっている。未加入の理由は付き合いでほかに加入が圧倒的に多く、会員にとってコスト、補償範囲、対応の速さなどのメリットが大きいだけに、ぜひ検討をいただきたいところである。

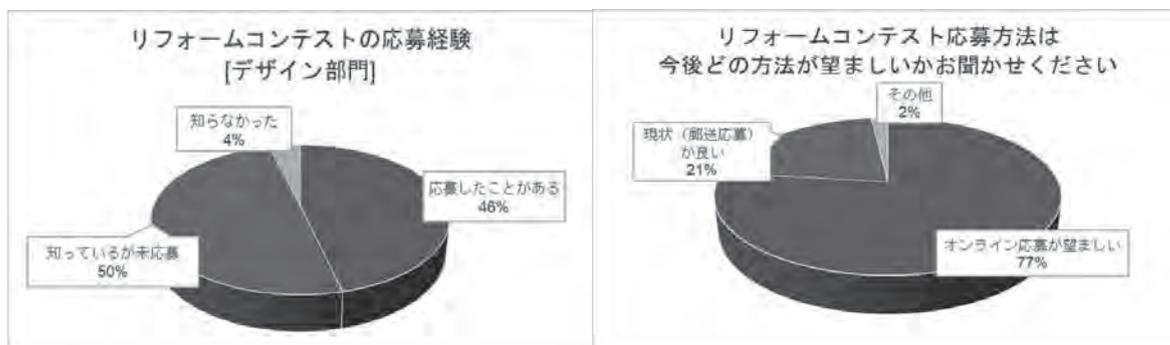


また、所得補償保険である「みんなのミカタ」については9割以上の会社が未加入もしくは知らないと答えている。SDG sの取り組みの基盤にもなる制度だけにぜひ検討いただきたい。



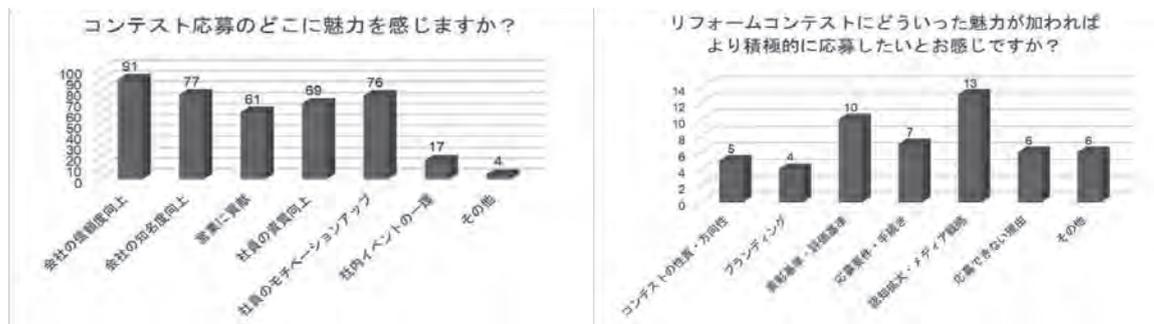
8) リフォームコンテストについて

ジェルコ活動の柱の一つであるリフォームコンテストであるが、実際の応募率は半数以下となっている。

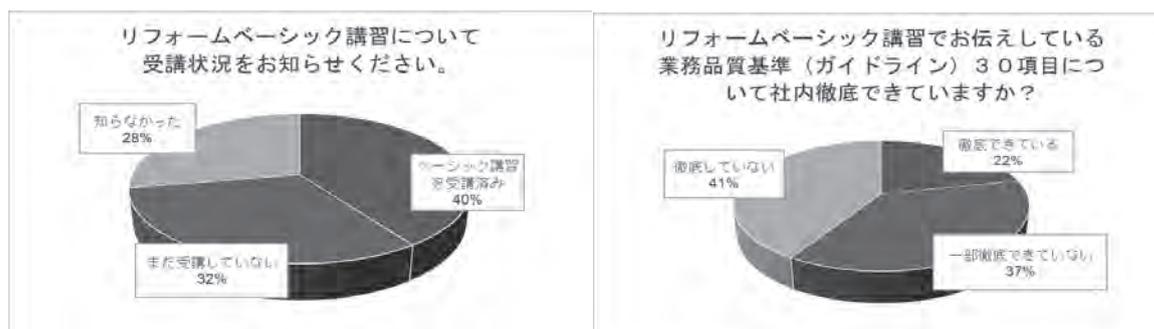


応募方法についての質問では約8割がオンラインでの応募を望んでいる。

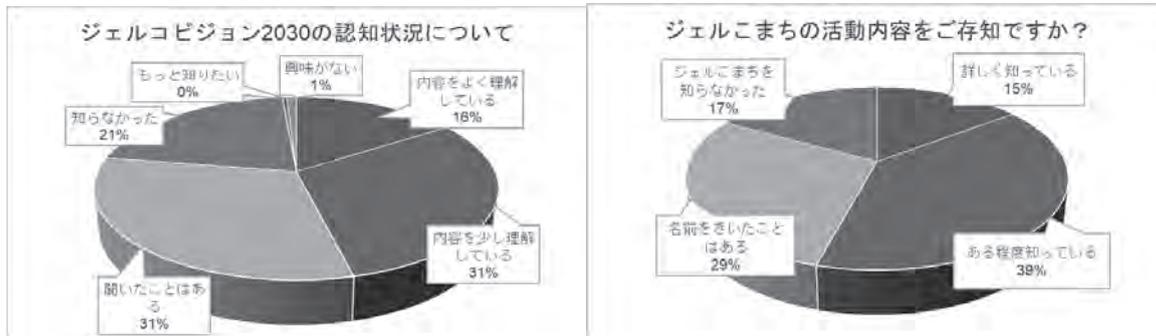
またコンテストの魅力については、以下のように会社にとって社員様にもメリットは大きく、応募している会社は上手に活用していることが窺える。



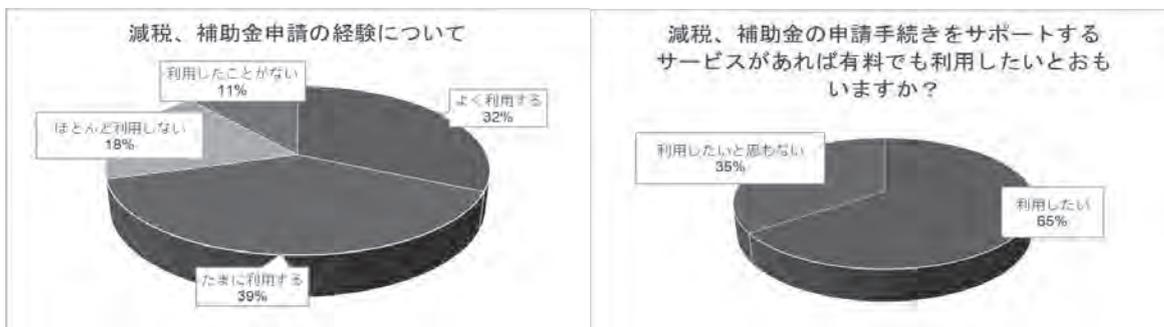
9) 品質基準の徹底については、リフォームベーシック受講状況と業務品質基準30項目の徹底状況について回答いただいた。リフォームベーシックについて「受講済み」は40%にとどまり、約3割の会員は「知らなかった」と回答している。これは入会時受講が必須であり、再度徹底をお願いしたい。



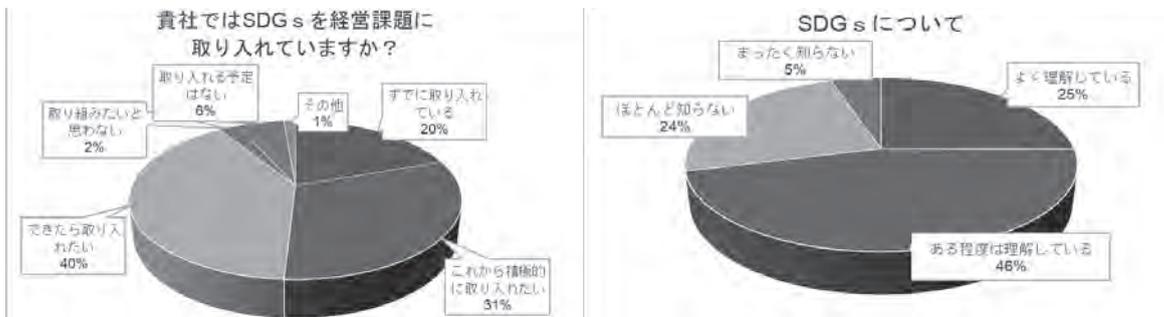
10) ジェルコが2030年に向けての方向性を示した「ジェルコビジョン2030」であるが、その認知状況についてはまだ十分浸透しているとは言えない。またその中の女性活躍推進活動である「ジェルこまち」活動は年々活発になってきているが、こちらも支部によって活動のばらつきがある。



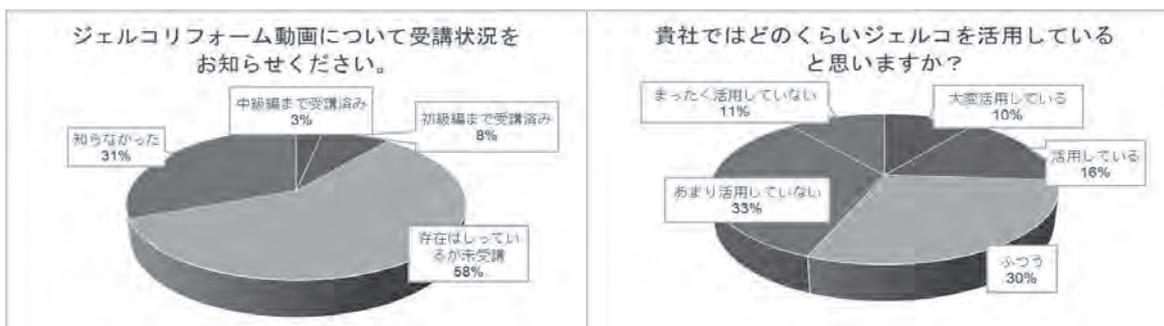
11) 減税・補助金についての質問では約7割の会員様が何らかの形で減税・補助金を申請しており、お客様への営業活動に効果的に活用しているといえる。一方でその申請に手間がかかっている事実も発生しており、代行サービスがあれば有料でも利用したいという回答が6割以上あった。



12) 昨今世界レベルでのトレンドとなっているSDGsであるが、まだまだ会員各社に浸透しているとは言えない状況である。ジェルコではそのガイドラインとなる指針を作っており、ホームページにも掲載してあるので、各社とも経営課題としてぜひ取り入れていただきたい。



13) 性能アカデミー委員会で制作した「ジェルコリフォーム動画」については、受講状況は約1割にとどまっている。新入社員だけでなく、ベテランにも役立つ構成になっているので、ぜひとも有効に活用いただきたい。最後にジェルコをどれくらい活用しているかという質問では、「大変活用している」「活用してる」の回答が約3割あった一方で、「活用していない」「全く活用していない」の回答が約4割ある。これは2016年の調査と比較して大きく変化していない。参加すればその良さがわかる活動ばかりであり、1社でも多くの会員様に参加をしてもらい、その良さを理解いただくことを期待し、報告を締めくくりたい。



■本部事務局・ニューフェイス

本部事務局の安藤正朗さん。昨年12月にジェルコに入りはや半年がたった。本部理事会や委員会等のZOOM会議の参加者画面で真面目な面立ちを見られた方もいると思う。

安藤さんの前職は最大手のパチンコ機メーカー社員。全く異業種への転身だ。

「コロナでパチンコ店の営業自粛もあったり、やっぱり不要不急産業であると感じた。世の中に必要とされる仕事に携わりたいと思い他業界への転職を考えていた」とのこと。またその頃、自宅をリフォームしたことで、リフォームが安らぎや豊かさを提供する生活に役に立つことを身を持って体験。人々に求められる業界だと思いジェルコに応募したと転身の動機を語る。

事務局として6カ月間会員やリフォーム業界に接してみたの感想を聞くと、「非常にアットホームでお客様を大切にしている。前職の業界は吸い取ってなんぼみたいな業界だったので、そのギャップに驚いた。非常に働き甲斐のある業界で



す」という。

事務局として今後の抱負については、「パチンコメーカーの営業本部で営業戦略や販促、広報をやってきたので、今の仕事にこの経験を活かしたい。ジェルコは自分が考えもしないご意見を会員の皆さまから出して頂けるので、面白い場所だし楽しい仕事だなあと感じています」と語る。

4人家族、子供は高1男と中3女。趣味は、パチンコは殆どご無沙汰で、読書・音楽鑑賞・カメラ。無類のローリングストーンズ好き。昭和48年6月生まれ、丑年、49歳。

2・3・4種会員PRコーナー

2・3・4種会員の皆様の自社PRコーナーです。
自社の活動・売りたい商品を紹介していただいております。

簡単な質問に答えると
AIが**プランを提案!**

〈次世代建築ロボアドバイザー〉
My Home Robo
マイホームロボ

NEW!

住宅営業の業務の中でも時間がかかる
「ヒアリング・プラン打合せ」の時間を短縮!



お問い合わせ

安心計画株式会社 ☎092-475-1751

〈福岡本社〉福岡市博多区博多駅前3-22-8
朝日生命博多駅前ビル8階

お知らせ

ジェルコ本部事務所が 移転することになりました

(現) 佐藤ビルでは2002年の入居以来20年の長きにわたり、多く会員様にもお越しいただき誠にありがとうございました。ビルの老朽化(旧耐震)や、オンライン化に対応しきれないこともあり、理事会の承認を経て、移転することとなりました。また移転決定に前後してビル自体の取壊し計画も報告されました。

(新) 宝ビル本館に移転して、本部事務局一同、今まで以上に皆様のお役に立てるよう、サービス向上に努めて参ります。

これからもどうぞよろしく願いいたします。

【現】佐藤ビル 3F



〒104-0032
東京都中央区八丁堀 1-3-2
TEL : 03-5541-6050
FAX : 03-5541-0127

【新】宝ビル本館 5F



〒104-0032
東京都中央区八丁堀 3-7-1
TEL・FAX は変わりません

最寄駅からのアクセス方法



- ◆東京駅八重洲口から徒歩13分
- ◆現(佐藤ビル)から徒歩4分
- ◆最寄駅(地下鉄)から徒歩
 - ・日比谷線八丁堀駅から徒歩4分、茅場町駅から徒歩5分
 - ・銀座線京橋駅7分
 - ・都営浅草線宝町駅3分



写真左から安藤さん、相馬事務局長、岩瀬さん、島村さん、米光さん、北方専務理事

【移転に関するスケジュールについて】

- ・移転の案内 7月中旬～
- ・新事務所内装工事 7月1日～
- ・引越 7月30日(土)
- ・新事務所稼働 8月1日(月)～
- ・旧事務所の契約 ～8月31日



第32回 「始まったアスベスト調査報告の届出、調査状況、困ったことは？」

● 見通し現状維持派が半数
● 事前調査・届出「知らない客」多数

ジェルコ
住宅リフォーム
市場動向・景況調査

六月末には史上最速の梅雨明けとなり、連日猛暑が続いている。人の動きも活発になりコロナ感染もまた増加の兆しがみられる一方、ウクライナ戦争も長期化しつつあり、一段とエネルギー価格高騰、物価高が心配される。そんな中建設関連では職人不足、各種資材の価格上昇で、現場だけでなく営業的にも先行きが心配される。

そうした中、前回このアンケートでも取り上げたが4月からアスベスト建材の工事前の事前調査の届出が始まった。届出が始まって3か月が経過したが、会員企業での実際のアスベスト含有建材の事前調査の状況はどうなっているのか。現状の調査状況や調査方法、届出、その他で困っていることなどについての現状を聞いた。

今回の回答は前回と同じく65社から頂きました。大変ありがとうございました。

1. 会員企業の年商、社員数などについて

令和4年などの始まりとなる今期[4-6月]は、全国的にコロナ関連の規制が全面解除されたことで、人の動きも経済も大きく動き出した。前回の調査では4~6月期の受注予想では「増加」が「変わらない」とする予想より少なく、件数・金額とも30%台だったが、結果は件数・金額とも「増加」と回答した会員が四割を超え、好調だったことをうかがわせた。やはりコロナ規制の解除が大きく影響したようだ。

今期[4-6月]の会員企業の社員数、売上高、平均粗利益率等は表の通りである。

従業員数は平均で男性が12.6人(前回11.1人)、女性が7.8人(前回6.1人)。年間売上高は平均で6億3802万円(前回4億9196万円)。平均粗利益率は27.1%(前回28.6%)であった。社員数は

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27回(R3.3)	第28回(R3.7)	第29回(R3.9)	第30回(R3.12)	第31回(R4.3)	第32回(R4.7)
男	9.8	12.3	8.6	11.7	11.1	12.6
女	6.5	7.6	5.6	7.1	6.1	7.8
資本金	2,756	8,459	2,948	2,322	2,461	2,278
年間売上高(万円)	35,079	54,156	34,541	88,845	49,196	63,802
平均粗利益率(%)	27.8	27.5	27.2	27.6	28.6	27.1
代表者年齢平均	55.8	56.2	55.8	58.2	57.3	56.0
中央値						
	第27回(R3.3)	第28回(R3.7)	第29回(R3.9)	第30回(R3.12)	第31回(R4.3)	第32回(R4.7)
男	5.0	5	4.0	4.0	4.5	5.0
女	2.0	3.0	2.0	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)	20,000	20,000	16,000	17,614	18,000	24,293
平均粗利益率(%)	28.0	28.1	28.0	28.0	28.0	28.1
代表者年齢平均	56	58.0	56.5	60.0	56.0	55.5
最頻値						
	第27回(R3.3)	第28回(R3.7)	第29回(R3.9)	第30回(R3.12)	第31回(R4.3)	第32回(R4.7)
男	2	3	4	2	2	2
女	1	3	1	1	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	30,000	30,000	7,000	18,000	20,000
平均粗利益率(%)	30.0	30.0	25.0	25.0	25.0	30.0
代表者年齢平均	48	48	48	60	64	64

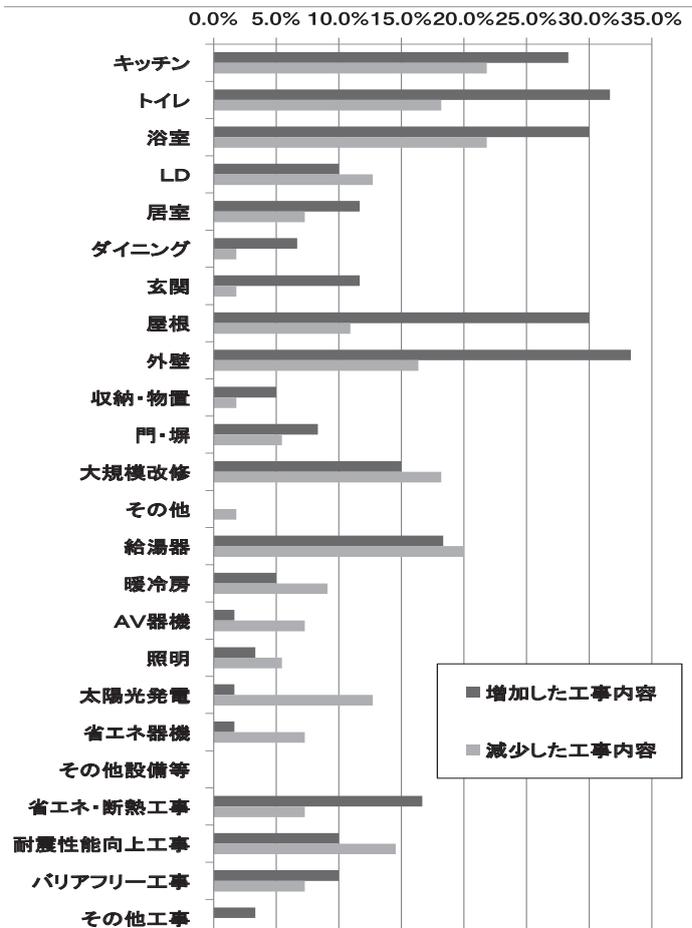
男女とも前回より1人増加。売上高の中央値は2億4293万円と前回と大きくなった。粗利益率は平均で27.1%前回より1ポイントダウンしたが、中央値28.1%、最頻値30.0%と前回、前々回よりアップした。

2. 会員各社の今後の景況感について

今期は、コロナの規制は全面解除となったが冒頭でも述べたようにウクライナ戦争の長期化、初物価高騰、電力供給不安など先行きの不透明さが増している。そのため、アフターコロナへの需要拡大や住宅の省エネ義務化などで、断熱改修、太陽光発電などへの期待も高まっているものの、直近の見通しは積極ではない結果となった。会員企業の7月～9月の見通しでは、受注件数で「変わらない」55.4%、「増加」29.2%、受注金額では「変わらない」50.8%、「増加」38.5%となり、共に「変わらない」とする見通しが半数を超えた。ただ「減少」と予測するところは10%台と少なかった。

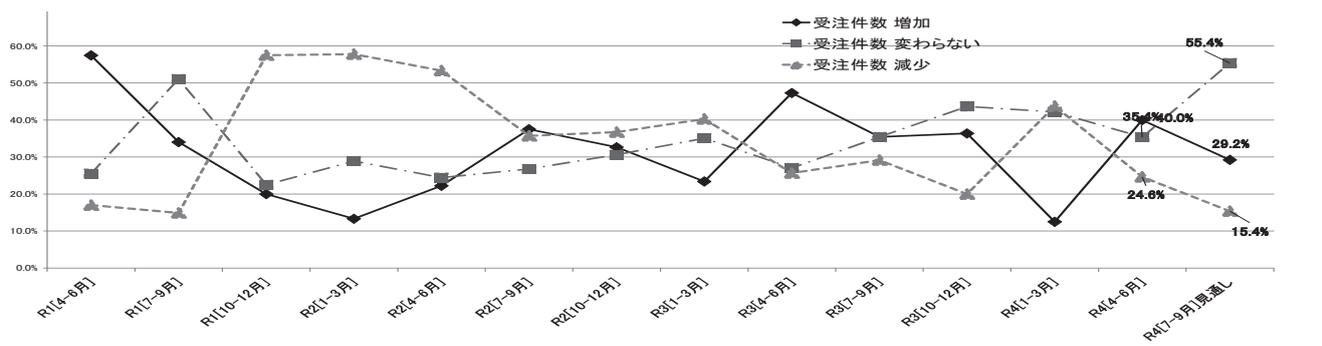
工事規模別の実績では、全体の景況感を反映しては、どの工事規模でも「変わらない」が50%前後を占めたが、特に件数・金額とも「増加」が35%前後で「減少」(10%台)を上回ったのは小

【10-12月】期に増減した工事内容

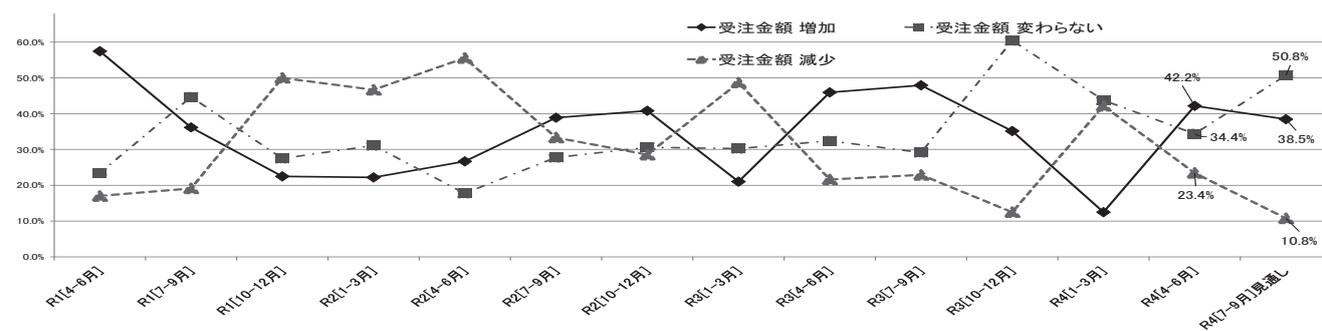


工事(100万円未満)と小中工事(100～300万円未満)であった。最近のリフォーム需要の中心を担っているようだ。逆に中大規模(500～1000

四半期毎の受注推移 (件数)



四半期毎の受注推移 (金額)



万円未満)、大規模工事(1000万円以上)は「減少」が「増加」を10~20ポイントと上回っており、前回と同様に大方の需要は苦戦している。

工事部位別では、前回とは逆にキッチン、トイレが「増加」となったほか、浴室、玄関、屋根、外壁、省エネ・断熱工事等で「増加」が「減少」を大幅に上回った。

今期〔7-9月〕の見通しでは、受注件数では受注件数・金額共に「変わらない」とするところが50%を超えた、ただ「増加」とする見通しも件数で29.2%、金額で38.5%であり、資材価格の上昇が金額に反映されるという見通しのようだ。また期待できる工事規模では、前期と同様、小中工事(100~300万円未満)が41.3%と最も期待が高かった。逆に大規模改修への期待は、ここ3年ほどの調査で最も低く12.7%だった。

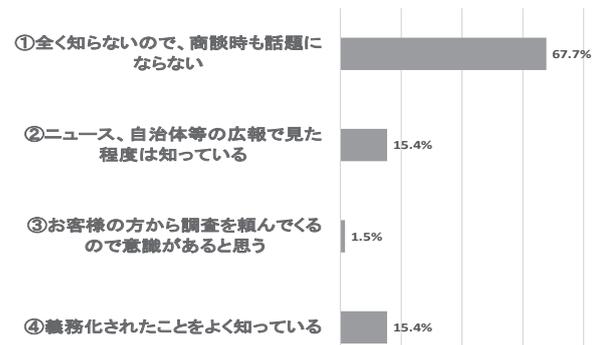
3. アスベスト調査報告の届出、調査状況、困ったことは？

前回のこの調査で、ジェルコ会員でのアスベスト建材の調査、報告書届出への対応を聞いたところ、法律通り「全ての物件で調査実施」9.4%、「一定規模・金額以上の物件」31.3%、「ほとんど実施していない」が25.0%で、4社に1社が何もしない事が分かった。

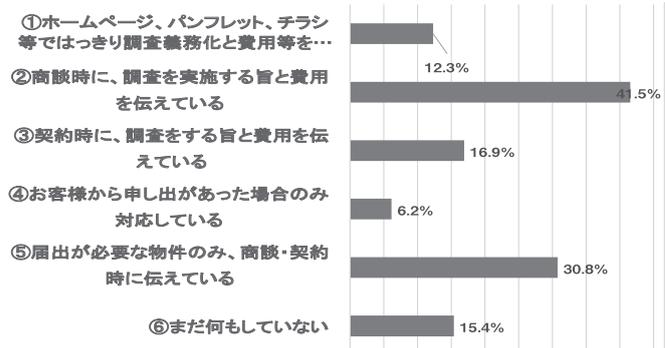
では、調査結果の届出がスタートした4月以降は、実際にどのような対応だったのか。4月から6月までの3カ月間、ジェルコ会員が行ったアスベスト含有建材の事前調査について、発注者(顧客)の意識、調査の方法、届出等に関する状況、困ったことなどについて聞いた。また問題点のご指摘、意見等も記入してもらった。

まず、リフォーム工事での「アスベスト含有建材の事前調査の義務化」についての顧客の意識では、「全く知らないので、商談時も話題にならない」が圧倒的に多く7割近くに達した。義務化を知っていたのは15.4%しかいなかった。そんな顧客へ、事前調査と届出の義務化について、顧客にどのように伝えたかでは、最も多かったのが「商談時に、調査を実施する旨と費用を伝えている」

事前調査の義務化についての顧客の意識は？



顧客にどのように伝えたか？

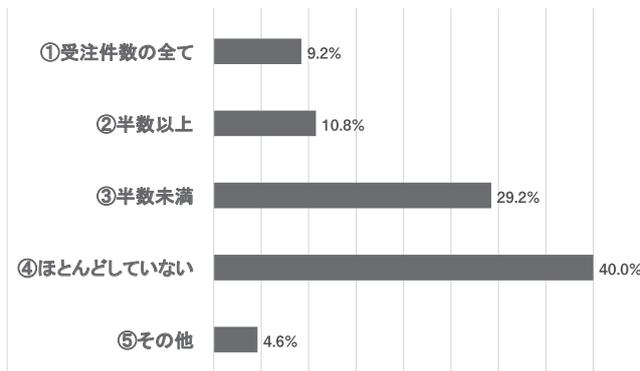


が41.5%、次いで「届出が必要な物件のみ、商談・契約時に伝えている」が30.8%だった。では、こうした状況の中で実際の調査件数、届出件数はどれくらいあったのかを聞くと、調査件数では「ほとんどない」が40%、「半数未満」が29.2%。届出件数では「条件に合う物件は全て」52.3%であり、半数以上の回答企業が届出をしっかりと実施していた。逆に「条件に合っても届出しなかったものがある」との回答も23.1%あった。

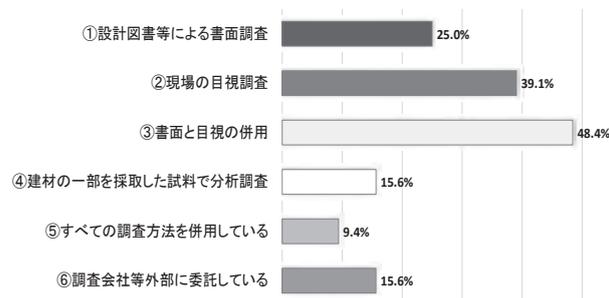
アスベスト含有建材の事前調査の調査方法等で困ったことについては、まず会員企業の調査方法を聞くと、最も多かったのは「書面と目視の併用」で48.4%と半数近くだった。次いで「現場の目視調査」が39.1%。「調査会社等外部に委託」は15.6%と少なかった。また書面や目視調査で分からなかった場合の対応では、最も多かった回答は「費用対効果を考えて、その都度『分析調査』か『みなしあり』を選択」が41.9%。次いで「分析調査は手間と経費が掛かるので『石綿みなしあり』にする」が38.7%であった。

ネットによる「石綿事前調査結果報告システム」の使い心地については、「使い勝手は良くないが問題なく届出が行える」が39.1%、次いで「時間

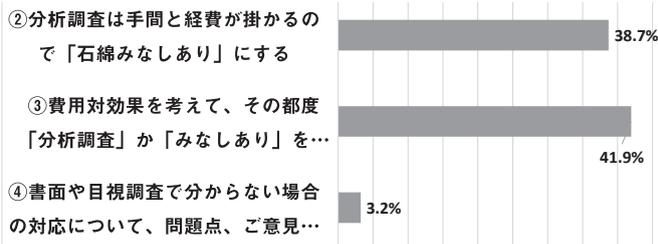
インボイス制度への認知度は？



会員企業の調査方法は？



書面や目視調査で分からなかった場合の対応は？



がかかるので使いづらい」が17.2%であった。

4. アスベスト含有建材調査、届出への意見等

最後に、今回のアスベスト含有建材の調査、記録保存、届出等について、実際に制度がスタートして3カ月経過し、実際に困ったこと、問題点等について、会員から意見等を聞いた。回答者の意見等は次の通りである。

■主なものは次の通りである。

- ・ほとんどの会社に対応していない中で正直者がバカを見る状況となっている。
- ・専門業者に調査依頼となった場合の費用負担。
- ・コロナの影響で石綿作業主任者講習会の人数制限で講習人数が少なくどの会場も10月まで一杯で工事現場での作業主任者不足の恐れ。

・分析調査費用の請求金額の程度&レベル3の解体作業内容はどの程度かの実態が知りたい。

・金属屋根葺き替えや便器更新工事は100万円超えても無視していますが、いいのでしょうか。

・行政側と労働基準監督署との見解がはっきりしなくて困った。

・①相見積先が費用を計上していなかったため、費用面で失注した。②分析に費用と時間がかかり竣工時期と予算に合わず計画が中止となった。③不明だったためみなしで排出・処分計画したが、解体後合板だったため無しに変更した。運搬業者・処分業者さんを段取していたにも拘らず作業しなかったので出張経費が発生してしまった。

・どこまでをやらないといけないのか・本当のところを知りたい。

・法に則りしっかり対応していない（調査、解体、撤去）競合他社にどうしても価格で負けてしまう・複雑すぎて、みなしにすることが多い。

・顧客側の認知がまったくないので説明時及び調査時に時間が掛かる。また設計図書による確認が必要との説明をするが、探す様子もなく施主側の協力体制がないことが当面の問題となりそう。

・運用の仕方があっているのかどうか不明な点が多々ある。

・含有アスベストを使用している可能性のある年代の回収が多いので、書面での確認がほぼ不可能なので、費用と手間がかかるので商談が進まない。

・報告システムの入力が全角と半角があり、統一してほしい。時間がかかる。

・材料の検品（調査）が大変手間がかかる。

・お客様からの費用がいただきにくい。理解が得られにくい。やってない会社の方が費用が安い。

・手間がかかり働き方改革に反している。やり方を考えなければ……。

・石綿調査者の資格を取りに行ったところ、塗装工事が該当するような話を聞いたが、明確な指針は出ていない。



Jerco Service File

ジェルコで行っている様々な活動を上手に取り入れることで、会員様の事業の大きなヒントにつながります。その一例をご紹介します。

① 支部会（役員会・定例会など）

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、会員同志の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

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。現在はZOOMを使ったセミナーを充実させています。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

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。今期も「3密」を避けながら開催しています。



④ ジェルコ総合補償制度と「みんなのミカタ」

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、募集をしています。

総合補償制度、「みんなのミカタ」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 ジェルコリフォーム動画

10年後も感謝されるリフォームを目指し、初級編（無料）4本、中級編（5,000円/本）7本の動画を作成しました。ホームページよりお申込み下さい。

⑥ ジェルコアカデミー

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、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、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。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講習となりより効果的な受講が可能となりました。

⑧ 企業訪問（ベンチマーク）

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入れを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。

※現在は一部で実施中です。



⑦ ジェルコリフォームコンテスト

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年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ました（隔年開催となるため、2022年は実施されません）。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。なおユーザーフォト部門は、オンラインで気軽にご参加いただけます。



⑨ アフタージェルコ（懇親会）

多くの支部では、役員会やセミナーの会合後に懇親会（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。

※現在は一部で「3密」を避けて実施中です。



◆北海道支部

【増改築相談員研修会】

1月26日、増改築相談員研修会を通信添削方式で開催。23名が受講した。

【役員会・定例会】

3月23日、TDY イベントホールにてオンライン併用で支部役員会を開催。『アスベスト取り扱いセミナー』を実施した。

【役員会・支部総会】

5月11日、リンナイショールーム会議室にてオンライン併用で支部役員会を開催。『減税制度活用セミナー』を開催した。

◆東北支部

【役員会】

1月19日、2月3日、4月13日、TKP 仙台にて支部役員会を開催した。

【役員会】

5月18日、LIXIL ショールームにて支部役員会を開催した。

【セミナー】

5月18日、山商リフォームサービス山崎会長を講師に招き、『事業継承について』をテーマにセミナーを開催した。

◆関東甲信越支部

【役員会】

1月6日、ジェルコ会議室にてオンライン併用で支部役員会を開催。16名が参加した。

【委員会】

1月25日、ソーゴー本社特別会議室にて第5回体制整備委員会を開催。6名+事務局2名が参加した。

【表彰式】

2月3日、ジェルコ会議室にてオンライン併用でリフォームコンテスト2021表彰式を開催。リアルで7名、



オンラインで68名が参加した。

【増改築相談員研修会】

2月18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10名、更新23名が受講した。

【セミナー】

2月25日、NATULUCK 日本橋にてオンライン併用で特別オープンセミナーを開催。リアルで11名、オンラインで87名が参加した。

【役員会】

3月3日、ジェルコ会議室にてオンライン併用で支部役員会を開催。23名が参加した。

【委員会】

3月10日、京橋区民会館にてオンライン併用で第6回体制整備委員会を開催。リアルで6名、オンラインで1名が参加した。

【役員会】

4月7日、ジェルコ会議室にて第1回役員会を開催。リアルで2名、オンラインで19名が参加した。

【ジャンスダルクの会】

4月27日、ジェルコ会議室にてオンライン併用で第27回ジャンスダルクの会「活躍する女性 Part2」を開催。リアルで10名、オンラインで34名が参加した。

【委員会】

4月27日、ジェルコ会議室にて第1回体制整備委員会を開催。5名+オブザーバー2名が参加した。

【役員会】

5月12日、ジェルコ会議室にてオンライン併用で第2回役員会を開催。リアルで4名、オンラインで15名が参加した。

【ブロック会】

5月25日、ホテルザノットヨコハマにて神奈川ブロック会を開催した。7名が参加した。

【ブロック会】

5月27日、オーセブン(株)会議室にて埼玉ブロック会を開催し、仕組みで受注を増やす「提案力向上」セミナーを実施した。リアルで5名、オンラインで1名が参加した。

【ブロック会】

5月31日、若月商店会議室にて新潟ブロック会を開催。6名が参加した。

【委員会】

6月2日、ジェルコ会議室にてオンライン併用で第1回広報渉外委員会を開催。リアルで3名、オンラインで5名が参加した。

【委員会】

6月16日、タカラスタндарт東京大田ショールームにて第2回体制整備委員会を開催したほか、同ショールーム見学セミナーを実施。リアルで8名、オンラインで12名が参加した。

【ブロック長会議】

6月17日、ONEの家お住まいスタジオ（長野県上田）にて第1回ブロック長会議を開催。9名+オブザーバー5名が参加した。



◆中部北陸支部

【役員会】

5月17日、オンラインにて支部役員会を開催。10名が参加した。

◆近畿支部

【定例会】

2月1日、オンラインにて支部定例会を開催。15名が参加した。

【定例会】

4月5日、LIXIL 西中島ビルにてオンライン併用で支部定例会を開催。リアルで21名、オンラインで9名が参加した。

【定例会】

6月7日、神戸市勤労会館にてオンライン併用で支部定例会を開催。リアルで21名、オンラインで12名が参加した。

◆中国四国支部

【役員会】

2月24日に広島グランドインテリジェントホテル、4月21日に第1回役員会広島オフィスセンター、5月25日にオンラインにて、支部役員会を開催した。

【増改築相談員研修会】

1月中旬から、コロナ対策措置の通信添削方式にて増改築相談員研修会を開催。更新7名が受講した。

【体制整備委員会および広報渉外委員会】

3月18日に1種会員へノベルティの配布、2月24日

【ご当地の名所・名物紹介！】

性能アカデミー委員会：山名

「祭り寿司」を検索すると、お店の名前と思われるものを含め多くのヒットが出ますが、ここでは私の出身地の岡山の「祭り寿司」をご紹介します。

「祭り寿司」の発祥は、江戸時代にさかのぼります。備前の大名、池田光政が庶民に贅沢をさせまいと「一汁一菜の食事にせよ」とのお触れを出しました。祭りの時ぐらいおいしいものを食べたいと、魚や野菜をすし飯に混ぜて食べることを考えたのが始まりだそうです。今は、写真のように豪華な飾りつけですが、当時は目立たないような盛り付けだったのかもしれません。「後樂園」での花見のお弁当の定番は、祖母手作りの祭り寿司でした。今でも忘れられない絶品です。

岡山に行かれることがありましたら、話のネタにご賞味ください。



に広島グランドインテリジェントホテルにてジェルコリフォームコンテスト 2021 中国四国支部大会の審査および表彰式、3月28日に広島県庁にて広島住まいづくりコンクールの表彰式、5月23日に広島県庁にて広島住生活月間実行委員会第1回会議およびひろしま住まいづくり支援ネットワーク第1回会議を行った。

◆九州支部

【役員会】

1月13日、2月17日、4月21日、5月12日にアイカ工業(株)2F 会議室にてオンライン併用で支部役員会を開催した。

【定例会】

1月13日に「こどもみらい住宅支援事業」スタート！セミナーを開催、2月17日に「メーカー会員様(LIXIL、地域微動探査協会、ケイミュー)による最新情報・サービス情報」オンラインセミナーを開催した。

【幹部会】

3月15日にTOTO 福岡東支店会議室にて、4月21日にTOTO九州支社4F 会議室にてオンライン併用で幹部会を開催した。

【決起大会】

4月21日、オンラインとのハイブリッドにて九州・沖縄支部リフォームコンテスト2022決起大会を開催。喜多ハウジング(株)の今井猛常務取締役を講師に招き、基調講演「コンテスト受賞で、会社も人も180度価値観が変わった!」を行った。73名が参加した。



【セミナー】

3月22日、AIMユニバースでだこホールにて会員増強セミナーを開催。第1部は九州大学大学院の住吉先生による「沖縄型住宅の遮熱と風通し」、第2部は琉球新報かふうの富井穰記者による「かふうから見た沖縄の家づくりの傾向」、第3部は沖水化成による「耐候性の長い塩化ビニルの使い方とリサイクル」を行った。25名が参加した。

【決起大会】

4月22日、オンラインとのハイブリッドにて九州・沖縄支部リフォームコンテスト2022決起大会を開催した。

◆沖縄支部

【定例会】

6月16日、支部定例会を開催した。

新入会員紹介



【関東甲信越支部】

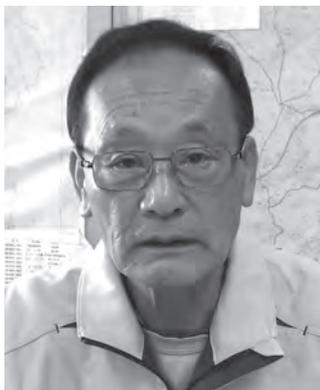
ドクターリフォーム team Banana works LABO
operation company SANPO.CO

代表 一級建築士 山口弘人 さん

栃木県宇都宮市 第1種会員

Banana works LABOは、リフォーム&リノベーションブランド『ドクターリフォーム』事業の運営を、2021年10月から新たに、(株)サンポウに継承致しました。

ジェルコの皆様、これからもどうぞよろしくお願ひします。



【九州支部】

株式会社柿原工務店

代表取締役 柿原幹男 さん

福岡県鞍手郡 第1種会員

福岡県鞍手郡鞍手町にて昭和11年より柿原材木店として創業し、昭和59年に(株)柿原工務店を設立しました。地域密着で長年の経験とプロの目線で選んだ木材を使用し温かみのある家づくりに取り組んでいます。

現在は、耐震診断から耐震リフォームをメインに事業展開を行っています。



【中国四国支部】

松尾設備工業株式会社

代表取締役 松尾大介 さん

岡山県久米郡 第1種会員

岡山県で建築・電気・設備・介護事業を展開しております松尾設備工業(株)と申します。

急速な時代の変化に対応出来るようこの度入会を決意いたしました。
会員の皆様と共に成長していけますよう精進して参る所存です。



【中部北陸支部】

株式会社高村設備

代表取締役 高村紋博 さん

静岡県賀茂郡 第1種会員

1975年に設備業として設立。

2017年に先輩から勧めでリフォーム業へ転換。

地域的に恵まれており、仕事もコンスタントに受注をさせて頂いております。これから、ジェルコの皆様と勉強し成長したいと思います。

今後共よろしく申し上げます。



【九州支部】

株式会社アステックペイント

代表取締役 菅原徹 さん

福岡県福岡市 第3種会員

塗料メーカーとして2000年に創業し、顧客と二人三脚で現場の課題解決を第一に活動してまいりました。現場で培った集客ノウハウ、そして共に歩んだ全国2000社の品質の良い施工店ネットワークを構築しています。

必ずや皆様のお役に立てると確信しています。



【九州支部】

株式会社田中設計事務所

代表取締役 田中史朗 さん

佐賀県伊万里市 第4種会員

佐賀県伊万里市で省エネ設計、3D設計、ドローン測量、3D測量、GPS測量等の最新技術で高精度・低価格・短納期によりお困り事をスピーディーに解決します。最新設備を活かし、業界でも珍しい女性比率85%の女性が活躍している会社です。ジェルコでの情報を活用して、新しいビジネスをこれからも創出していきます。以上宜しくお願いいたします。

■ ジェルコ支部所在地 ■

北海道支部事務局

〒060-0004 北海道札幌市北4条西19-1-4
シャトーム北4条

Tel:080-6327-4894

東北支部事務局 (株)オリテック

〒981-0953 宮城県仙台市青葉区西勝山16-40
Tel:022-725-2510 / Fax:022-725-2562

関東甲信越支部事務局

※7月29日(金)まで

〒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

※8月1日(月)から

〒104-0032 東京都八丁堀3-7-1 宝ビル本館5F
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 (株)CSハウジング

〒905-0018 沖縄県名護市大西1-1-1 神山ビル2F
Tel:0980-53-7236 / Fax:0980-53-7237