

# 営業活動報告



株式会社児玉塗装

代表取締役  
児玉 圭司 様

〒454-0984  
愛知県名古屋市中川区  
供米田 2-103  
TEL : 052-387-8427  
FAX : 052-387-8497

## 《今年で創業50周年。新社屋で地域に根付いた塗装会社に。》

今号では愛知県名古屋市の児玉塗装様をご紹介します。児玉塗装様が目指すのは、地域に根付いた塗装会社になること。それを実現すべく、今年の3月10日に新社屋である塗装のショールームをオープンされました。オープンして間もなく、数年前にアプローチをかけていた施主様から「ショールームを見に行きたい」とのお問い合わせをいただき、契約に結びつく等、塗り替えを決めかねていた施主様に安心・納得を与える存在になっているそうです。

## 来店型営業で施主様の納得を追求する

### ショールームの3つの目玉

- ① 塗料別に性能の詳細が確認でき、販促品を「見て」「触れて」納得できる体感ブース
- ② 塗装工程・仕上がり・質感を確認できる等身大の塗見本
- ③ カラーコーディネーターと一緒に楽しくゆったりと色決めができるカラーシミュレーションコーナー

その他にも、お子様連れのお客様のためにキッズスペースを確保されている等、「来店型営業」で最大限のパフォーマンスを出すための施策がとことん用意されています。



3月オープンの新社屋



塗料別体感ブース



等身大の塗料別塗見本



カラーシミュレーションコーナー

## ひと月32時間以上の移動時間を商談の時間に

児玉社長が「来店型営業」にこだわっておられるのには理由があります。それは「移動時間を商談の時間に使えるようになる」ということです。現時点の体制で、ひと月に32時間以上は移動時間を商談の時間として切り替えることができているそうです。目標に向かう過程で、間違いなく、案件は増えていきます。案件が増えるにつれて、移動時間の削減は今以上に大きなものとなりますし、来店したお客様の満足度も上がります。塗装のショールームが地域に浸透していくにつれて、地域のお客様にとっては、カーショールームのように、塗装も「見に行く」ことが標準になっていくのかもしれない。

## ショールームへの誘導は、その存在を伝えるだけ

気になるショールームへの誘導の仕方についてですが、実は全く苦勞されていないとのことでした。施主様の立場になって考えてみますと、塗装は大きな買い物です。心ゆくまで納得した上で塗装してほしいのは至極当然のこと。そのため塗装をしたいと考えている時点で、ショールームまで足を運ぶ手間以上に、「安心と納得」にウェイトが置かれております。このような理由からショールームの内容をお伝えするだけで、「塗装専門のショールームなんてあるんだ！凄いな！ぜひ行きたい！」となるそうです。

## アステック担当者より一言

私は今、仕事をする上で常に心がけている言葉がございます。それは、児玉社長が大切にしておられる「スピードありきの高品質」。お客様にご満足いただくためには、仕事が早いだけで中身が雑ではいけませんし、仕事を丁寧にするだけでノロノロと対応していてもいけません。早さと精度の両立を追求し続けること。児玉塗装様の担当として、その姿勢をもち続ける営業であるよう、精進してまいります。

【商品部大阪営業所 池 彰悟】