

がんばる  
皆さんを応援!

## 株式会社ニッコー

富山市下新北町、環水公園から徒歩10分、富岩運河沿いにある株式会社ニッコーは、富山県内を中心に外壁や屋根の塗装、リフォームを手掛けています。業界では珍しい10年保証ができるのも、1級塗装技能士の専門資格を持った熟練職人が見極めて施工するからこそ。代表取締役の前川桂一さん、長女のみ波里さんにお話を伺いました。

### 職人として

同社は、前川社長の父・清純さんが勤めていた会社を辞め、昭和51年に親戚から塗料販売の事業を引き受けて起業したのが始まりです。程なく塗装工事に舵を切り、現在に至ります。

現社長は、昭和56年に大学卒業と同時に入社しておられます。

「10年経って平成2年に、60歳になった父が急に社長を退いたんです。父は元



気だったし、あと10年は続けるだろうなと思ってたので驚きましたね。当時は大手ゼネコンの下請けが主で、富山市民球場などの公共工事やマン

シヨンのような結構大きな仕事をしていました。職人は私のほかに10人程いて、事務は妻がしていました。社長を継いだ翌年にバブルが崩壊。建設業界は3Kでどこの会社も若い人が入らず、定年退職で職人はどんどん減っていききました」

### 元請けへ転換

「平成20年には50歳の私より若い職人が一人しかいない状況になっていました。子供は娘ばかりだし、そのうち廃業だろうなあと思っていました。3年前に長女夫婦が後を継ぎたいと言ってくれました。若い二人が加わったので、以前からやってみたかった個人住宅の自社営業、自社施工に挑戦することになりました。ホームページやチラシをつくってPRしたところにより、元請比率が増えていっています」

引退するつもりだったのに…とばやきつつも前川社長は嬉しそう。一方のみ波里さんにも心境を尋ねました。

「今までとは違つ業界で頑張つてみた」と思っていたところに、母から勧められたんです。

当社は下請けが主のため営業に力を入れても仕事も仕事をいた



▲美波里さんが手掛けた同社のホームページ。一般の方に分かりやすく、自社の思いを伝える。小規模事業者持続化補助金を活用(当所が支援)。

いて、今まで自らお客様にアピールしたことがなかったんです。主人は前職が営業だし、私は広告会社にいたので、私たちにもできることがあるように感じて入社しました」

### シンプルに建坪で見積り

美波里さんは一から勉強し、現場も経験して施工管理技士の資格を取得。

「私が一番分りにくかったのが塗装工事の見積書で、何がどうなつてこの金額なのか、他社との比較もしにくく、分からないことだらけでした。きつとお客様も同じだろうなと思つたんです。それで、シンプルに分かりやすく、お客様がパッとイメージできるような工事のご提案ができないか整理した結果、当社は建坪で見積もりを出すことにしたので。業界では塗面積を平米数で細かく計算するのが普通ですが、業者によって測り方が違うこともあり、平米数が正確なのかもお客様にはよく分かりません。建坪なら一目瞭然で、当社としても速やかにご提案できるメリットがあります」

単価設定は非常に難しく、5カ月程かかったそうです。しかも、ギリギリの価格設定した単価をチラシやホームページで公表するわけですから、2年目からは価格競争が激しくなりました。

「それでも、ホームページを見て問い合わせてくださるお客様はいろいろ調べておられ、塗料等のご質問にお答えしていると結構な確率で当社に依頼してくださいます。納得して選んでもらえるのは嬉しいですね」

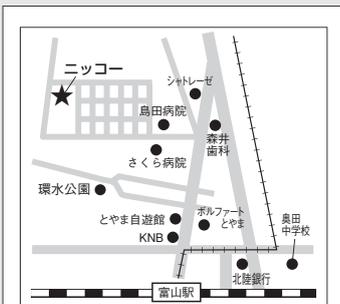
### 10年保証つき

同社が選ばれるもう一つの大きな理由は、大手ゼネコンの下請けで鍛えられた専門性と技術力に基づく塗装工事の10年保証です。

「当社はクレームがこないことを前提に仕事をしています。改修は一軒一軒で陽当り、風当たり等といった立地条件が違う上に、どんな手入れがなされているかにも左右されます。それらを見極めて最良の提案をしなければならぬところに難しさがあります。10年保証ができないご説明をする場合もありますが…。手掛けたお客様宅を毎年訪問して状態を確認しています」と、前川社長の言葉には見極めと施工技術に職人としてのプライドが感じられます。

今後は職人の確保・育成と、お客様へ自社の専門性や技術力、信頼性をどう伝えていくかが課題。手始めに、一般向けに塗料の知識や塗替えの必要性を学べるセミナーを今年3月に開催されます。

頑張っているニッコーの皆さんを、当所はこれからも応援します！



富山市下新北町18-37  
☎0120-985-928  
http://gaiheki-nikko.co.jp/  
「株式会社 ニッコー」