

今、塗装業界に要求されること

近頃、塗装需要は低迷していると言われている。たしかに、これだけ低成長が続いているのだから、それは無理もないと思うのだが、私はこれは別に原因が3つあるのではないかと考えている。その1つは、手抜き工事である。第2点は、実に無駄なことをやっているということ。第3点は、改修後の建物に対する不動産評価の見直し。この3点を解決しないかぎり、塗装業は今後低迷どころか衰退の一途をたどるといっても過言ではあるまい。

手抜き工事に早急な改善策を

その1つ目、手抜き工事について述べることにする。本来、塗装は周辺環境や住む人の個性に合った多様な色彩や表情を提供することができる。しかし、最近内部ではクロス、外部ではカーテンウォールやタイル、手すりはアルミ、ステンレスなどにとって変わられている。これはむしろこの製品の技術進歩がかなり影響しているだろうが、私は塗装の手抜きによるユーザーや設計者による現場塗装に関する不信もかなり関係しているのではないかと思えるのだ。仕上げ材の膜厚は、あくまでも耐久性に直結するもので、製品本来の規格で施工しなければならない。しかし、3回塗を2回塗にするとか、施工を早めるために規格以上にシンナー希釈するとか、実に手抜き工事が多いようだ。それは施工管理のあいまいさ、それに塗装業者の質の低下、ブローカーによる過剰搾取、ダンピング受注が原因だといえよう。

業界もしくは各塗装業者が、この点を自覚し改善策を講じないと、ますます需要の低迷は避けられないであろう。自分で自分の首を締める結果となるこの行為は、業者内の開題だけではなく、塗装業の社会的信用の低下につながっている。これも、前記した製品の進出手助けしている原因になっている。よく、新聞に書かれていることだが、今後はかつてのような高度成長期が再びやってくるわけではない。安定成長もしくはマイナス成長の時代である。ただでさえ市場が冷えきっているのに、業界はあいも変わらずばかげたことを繰り返しているように思える。その改善策を、なにより早く行う必要があるのではないか。

時流にあったシステム化効率化を図る

次に、第2の点である。現在の塗装工事は、まず営業マンが行き、話を煮詰める。次に技術者が出向きド見し計測、その計測にもとづいて事務所で見積書を作成、見積書の提出、契約、足場掛工事のための下見、色決め作業段階に移っていくわけだが、これらはすべて分業のように別個に行われているわけである。戸建や集合住宅の区別なくこのような方法が取られているのだが、これが実にムダのように思える。金額的にみても、また時間的にみても同様であろう。この作業を、営業当日1度に1人で行える方法を早く確立することが急務ではないだろうか。

例えば、営業マンが見積専用電卓やポータブルコンピューター(建物講査診断積算システム)、ワンマン距離計などを常に持ち運び、その場で見積りの作成から最終契約まで1度のできる手段を、業界でも取り入れていかなければならない。また改修対象建物の仕様や改修時期選定のため、調査診断、改修積算、長期営繕管理訓画、改修後の不動産評価1のシステム化を図ることにより営業効率を高めることである。そして、これらによって生み出された時間と利益を使い、潜在している需要の開拓を積極的に行うべきであろう。

すでに業界では、大型物件から戸建住宅の塗り替えへとターゲットが移りつつあるようだが、いまこそこのシステムを具体化する時期にきているのではないだろうか。メーカーでも塗装業者でも、1人歩きをするからには、必ずユーザーの立場に立った営業展開を行わなければならない。それはサービスといったことも重要になってくるだろうし、またそれを行えるだけの資金も必要だ。そのためにも、前記した方法により施工品質を落とすのではなくコンピューター時代にふさわしいシステム化、営業の多角化、効率化により需要の積極的開拓や、経費面のコストダウンを図る必要があるのである。

改修後の建物に対する不動産評価の見直しを

次に、第3点は木造家屋では手入れのよく行き届いた家も建てっぱなしでろくに手入れもしない家も、10年すぎると建物の不動産評価はまったくなく、土地だけの不動産評価しかなくなるといった高度成長時代の不動産評価に関する考え方を、変える時期にきていると思うのである。低成長時代にふさわしく、リフォーム後の建物の不動産価値にたいする評価や、手入れのよく行き届いた建物にたいする正当な社会的評価が改修工事の需要を喚起する上で重要なポイントになると思う。業界の建設省・住宅金融公庫など当該諸官庁や、団体に対する積極的な意識づくりやムードづくりが望まれる。

以上、3点について述べてみたが、東京オリンピックを契機に建てられた建築物が、いま改修時期を迎えている、その規模は6兆円とも7兆円とも言われている。私は塗装業の需要はまだまだ潜在しているように思っている。塗装業界は、漁業でいえば捕る漁業から作る漁業への転換期の時期にきている。