

# リモデルクラブの研修制度活用

## TOTOリモデルクラブに加盟したメリット

- ①オンライン研修制度の受講
- ②情報誌「くらしかわら版」の活用
- ③TOTOショールームとの連携

今回はTOTOリモデルクラブ店に29年間加盟する千人(宮崎県豊崎市)を紹介する。同社では、リモデルクラブの研修制度や、「くらしかわら版」という情報誌を活用してリノベーション事業を手掛けていく。会社全体の売上高は約5億円。そのうちリノベーションの売上高は4億円となっている。

**新人に「ナニ」教育**  
小野健介社長は、「リモデルクラブに加盟することで感じているメリット」を3つ挙げた。



千人 小野健介社長

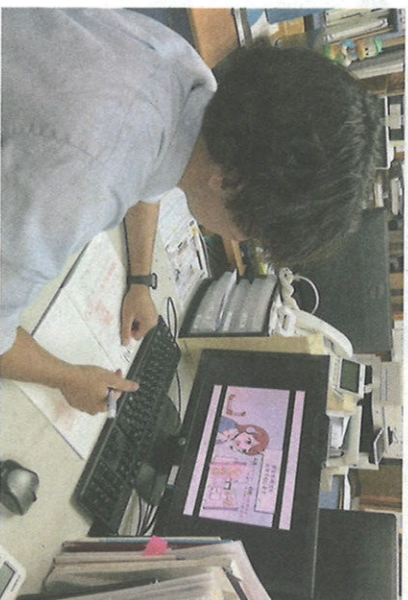
3つ目は、ショールームを商談時に利用できる点だ。ショールームでゾーンのスムーズな連携により、成約率を高めている。例えば、TOTO都城「シリアル」は、都城「シリアル」は、トイが「オアシス」をはじめ10台、キッチンには「クワン」を、じゅうたんは「シン」や「ササ」など、洗濯機や「ササ」など、洗面化粧台8台など、計29点の水回り関係を決めてもらう。顧客が先に「シリアル」に行く50年になる。河野前社長や方向性を分かってもらい、ものがある。

1つ目は、マルチクルア。地方だと研修の機会も少なく、新人教育がなかなかできなくて困っていたので、オンラインでの開催だ。例えば、同社の研修制度は本来あり、研修に参加して法政大や石綿倉倉の調査の仕方について学んだ。

研修は新人層向けに専門層向けに分かれていた。この情報誌は、例えば「トイ」や「エクス」など、暮らしのお役立ち情報が載っている。これを4月に入社を定期検検やOB顧客を訪問する際に渡す。年に2回、発行しているものを「私」のよう小さい会社だと受け付けてもらった。

手薄になってしまっている人材の教育がどうしてもかかるに使用しています」(小野社長)

## 情報誌「くらしかわら版」をOBに活用



▲オンライン研修を受けている様子。新人教育にも活用

「立地も良い。JR都城駅から徒歩5分、主要幹線道路のインターチェンジから500メートルと近い距離だ。同社ではまず顧客に教えてもらえるので助かります」と小野社長は話している。

## 2年前に事業承継

小野社長はもともと同社「TOP」の「マイル」に案内する。そこで「TOP」は、先代の河野義隆社長は、TOPのタツに商品説明をしてもら



▲「くらしかわら版」OB顧客に渡す



▲TOTO都城ショールーム。29点の水回り住設機器を展示

社に勤めた。勤めながら、夜間の建築学校に通い、建築系の資格を取っている。加えて社員大工の60代以上で都市に戸建てを持っている住宅所有者2つ目の特徴は「断熱・耐震に注力」

「長生きリベ」という「長生きリベ」という建築やリフォーム業に携わっている。小野社長は事業承継を10コンセプトを掲げて、約2年前まで、現場での顧客対応や現場監督としていた。「現場から始めることで、仲間意識を持ってもらうことができた。現場からは『心と体』のメンタルケアを、現場で1年ほど、断熱性能を向上させている。断熱性能を向上させる。工事の断熱性能は、昭和と比べると約2倍、昭和と比べると約4倍になる。

## リベで健康に

「リベのターゲット層は、60代以上の住宅所有者が多い。断熱性能を向上させる。断熱性能は、補助金を活用して窓の断熱リフォームをしたり、床や天井の断熱材を敷き詰めたり、断熱材を敷き詰める。1つ目、断熱材を敷き詰める。2つ目の特徴は「断熱・耐震に注力」

「リベのターゲット層は、60代以上の住宅所有者が多い。断熱性能を向上させる。断熱性能は、補助金を活用して窓の断熱リフォームをしたり、床や天井の断熱材を敷き詰める。1つ目、断熱材を敷き詰める。2つ目の特徴は「断熱・耐震に注力」

「リベのターゲット層は、60代以上の住宅所有者が多い。断熱性能を向上させる。断熱性能は、補助金を活用して窓の断熱リフォームをしたり、床や天井の断熱材を敷き詰める。1つ目、断熱材を敷き詰める。2つ目の特徴は「断熱・耐震に注力」



▲耐震性能を高めるため、桁文の新設をした様子



▲木の美しさを引き出すリベの施工の様子

「断熱・耐震に注力」

「断熱・耐震に注力」

「断熱・耐震に注力」

「断熱・耐震に注力」

「断熱・耐震に注力」

「断熱・耐震に注力」