

Takara standard

PRESS RELEASE

【システムキッチン・バスのメーカー「タカラスタンダード」による報道発表資料】

報道関係各位

No.29-5

2017年7月12日

タカラスタンダード株式会社
代表取締役社長 渡辺 岳夫

なぜ、リフォームはタカラスタンダードなのか？ リフォームユーザーの“？”を“！”に。 営業スキルを磨く『タカラホーロースクール』が30回目を迎えました

システムキッチン・バスを中心とした住宅設備機器メーカー・タカラスタンダード株式会社では、リフォーム会社などを対象にホーロー製品のことが学べる『タカラホーロースクール』を昭和63年より開講、今年で30回目を迎えました。

◆『タカラホーロースクール』とは

新築市場が隆盛を迎えていた約30年前から開講している『タカラホーロースクール』は、新築の先にあるリフォーム需要獲得のために、リフォーム会社や販売店などを対象にユーザーがリフォームのきっかけとなる不満（水まわり設備・機器の老朽化や劣化、使用感の改善など）や、実際にリフォームする際の不安や疑問（商品代や工事費用など）を解消して、ユーザーに満足していただける提案ができるノウハウを習得できる講習会を開催しています。

毎年、6月は福岡工場（福岡県鞍手郡）、7月は三島工場（静岡県三島市）にあるテクニカルセンターで開催する講習会では、最新商品の情報はもちろん、ユーザー目線に立った品質重視と適正な価格をしっかりと説明できるコミュニケーション力や提案力など、顧客獲得のために必要な実践的なスキルを磨いてリフォーム営業の活動に活かせるノウハウを身につけることができるカリキュラムを組んでいます。



講師によるレクチャー、グループディスカッションの様子

◆タカラホーロースクール カリキュラム

1日目	2日目	3日目
<p>●工場見学 ホーロー製品の製造工程の見学。</p> <p>●なぜリフォームはタカラストانダードなのか？ “高品位ホーロー”の特長を理解し、ユーザーが本当に知りたい情報を提供して安心して購入してもらえる営業スキルを学びます。また、参加者同士での販売実例研究やグループディスカッションを行います。</p>	<p>●外部講師による講習会 “リフォーム営業”をテーマに、営業の基本やユーザーとのコミュニケーションの円滑な進め方などを目的に、ロールプレイング形式で商品販売の実践力を身につけながら、個人の弱点を克服するヒントを習得していきます。</p>	<p>●リフォーム実践研究会 リフォーム会社を運営する外部講師による講習で、これまでの成功例や失敗例、ショールームの活用方法、ユーザーに分かりやすく親切な提案(分かりやすい見積書や工程表など)の方法などを学んでいきます。</p>

2泊3日の行程では、ワークショップや工場見学を通して、各社の営業力とユーザーの満足度の向上につながるカリキュラムを実施し、工場見学やロールプレイング形式での講習、参加者同士での成功事例の共有などを通して営業活動に必要なスキルを学んでいただくことで、リフォームユーザーの“？”を“！”にできる提案力と、リフォーム営業の“？”を“！”変える実践力の強化を図ります。

◆受講した参加者の感想

- ・自分自身の改善すべき点、伸ばせる点を気づくことができました。
- ・リフォーム営業に対する見方が変わってよかった。
- ・タカラの商品について勉強になり、販売にも活かせる話も聞くことができました。
- ・ユーザーの不満、不安に対して、しっかり向き合える自信ができました。
- ・お客様から信頼を得るにはどのような行動が必要になってくるのかを心掛けて、今後に活かしたいと思います。

◆タカラホーロースクール開催概要

日にち：7月19日(水)～21日(金)
場所：タカラストانダード三島工場（静岡県三島市長伏 163-3）

〈会社概要〉

- ◆タカラストانダード株式会社
- ◆設立：明治45年5月30日（創業105年）
- ◆資本金：263億56百万円
- ◆売上高（連結）：1,831億円（平成28年度）
- ◆従業員数（連結）：6,067名
- ◆事業内容：ホーローを中心としたシステムキッチン・システムバス・洗面化粧台・住宅用トイレ・内装材・その他の住宅設備機器の製造販売