



365日×24時間 休みなく働く

モーレツ営業マン！

それが e-ペイント です。

見積、材料積算、カラーシミュレーションは
全てお客様が行ってくれます。

e-ペイントは21世紀にふさわしい ビジネスサポートツールです。



はじめに

21世紀に入り、あらゆる業種でITを取り入れたビジネス・モデル(新しい仕事のしくみ)が立ち上がり始めました。建築・建設業でも新たな試みが次々と行われております。塗装業界においても本格的なECサイトの構築がなければ、異業種による新たな仕組みの中に取り込まれ、下請け業種として固定されてしまいそうな状況です。

私どもはこの状況に危機感を感じると共に、永年お世話になってきた塗装業者様に本格的なECサイトを提供し、共存共栄を図ることが私どもに課せられた使命だと考えます。

e-ペイント (R) の最大の特徴は営業活動の中で最も苦勞され、しかも経費のかかる見込み客の発掘をインターネットが行ってくれるということです。戸別訪問の時間がないし営業も苦手な業者の方へ、e-ペイントの仕組みを利用すればお客様の方から皆様へアプローチして頂けます。より大切なことはアプローチ後のお客様とのコミュニケーションです。ぜひ「e-ペイントアライアンス」を利用し、21世紀型の元請指向の塗装業へ第一歩を踏み出してください。

私たちも全力でお手伝いいたします。

見積の考え方
インターネット上で (B to C=生活者マーケット) ビジネスを成功させるには徹底した情報開示と生活者の立場に立ったシステム構築が必要と言われております。

- 私どもは塗装業のECビジネスを成功させるために、
- ① 生活者が簡単に見積もれるしくみ
 - ② 客観性のある理論原価 (材料、工賃、管理費) の開示
 - ③ 作業の内容を明らかにする塗装仕様 (工程、材料、...) の明示
- などを基本に、e-ペイントの見積システムを構築しました。

なぜ、生活者に見積もらせるのか?

私どもが最も重視したのは徹底して生活者の立場で仕組みを作るということでした。21世紀型のITビジネスはこの原理原則が基本です。ホームページの中には見積依頼を受け付けられるページがありますが、あなたが生活者の立場なら依頼をしますか・・・? また、生活者の心理としてよくわからないものをインターネットで発注しますか・・・? この2つのハードルを越えるために、業者側に気づかれずに見積りができ、しかも業者と対等に交渉が出来るだけの情報の入手が可能なくみか絶対条件です。

なぜ、設計単価や標準単価を用いないのか?

私どもは、インターネットを利用した商品販売で起きた価格破壊のすさまじさを十分理解すれば各業者の見積単価で見積もるしくみがいかほど危険であるかを既に学習しております。そこで私どもは見積単価の代わりに実際かかる費用 (=理論原価) を用いることにしました。これにはなんとと言う材料が何割必要で一缶当りの金額がいくら、日当がいくら、現場にかかる経費がいくら等々の情報を生活者へオープンにします。つまり生活者と施工業者が同じ情報を持ちその上で現場の状況等を考慮して工事金額の合意をします。

なぜ、ここまでオープンにするのか?

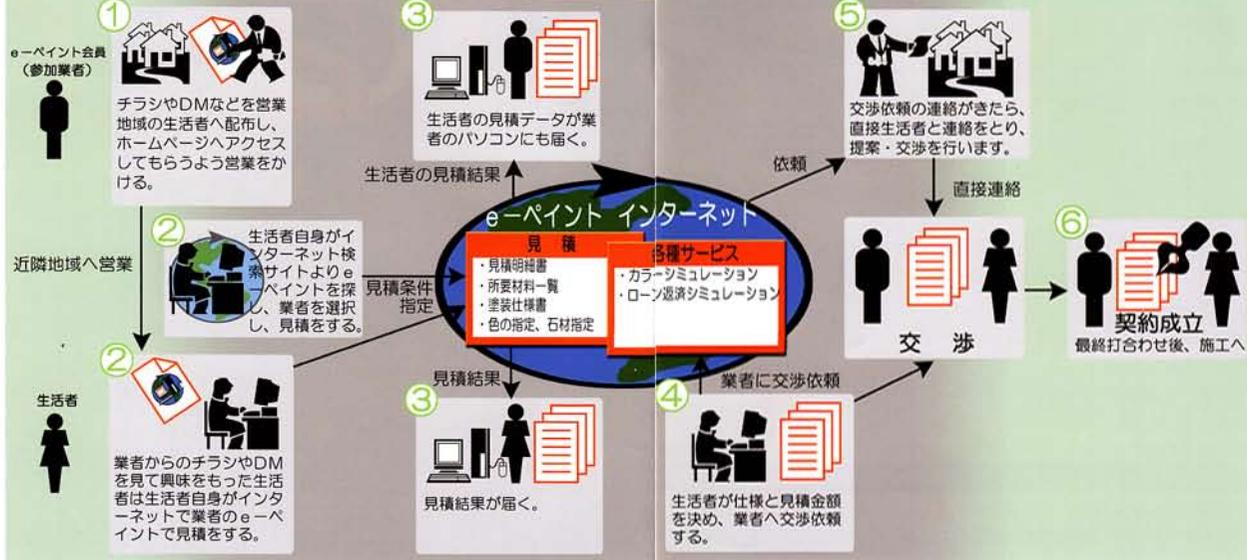
インターネットのような仮想世界では、取引先を信用できるかできないかが成約するかしないかとイコールといわれています。インターネット上で信用を得るには情報開示が基本です。

※ 業界標準価格、適正価格、キャンペーン価格、施工モニター価格等は供給側つまり業者側の論議で決まった価格です。私どもは価格を決めるしくみを生活者側に提供し、生活者の立場で価格を決めてもらいます。その上で生活者と業者が十分な話し合いをして契約金額を決めます。

今までは・・・



e-ペイントのしくみ



e-ペイントのしくみを賢く利用すれば、こんなメリットがあります!

20世紀型経営で、業者が店舗を持つには

店舗 営業マン 営業車

家賃+水光熱費+人件費+営業費=数百万円?/月 が必要!

21世紀型経営は、e-ペイントで仮想店舗に任せておけば・・・

- ① 365日・24時間・年中無休
- ② 家賃、人件費などの経費が押さえられる!
- ③ 生活者からの見積明細データが自動送信される!

目的

住宅の塗替え及び改修工事をお考えになっている生活者と施工業者をダイレクトに結び仕組みを提供するサービスです。

しくみ

- 本部がe-ペイント会員の各社のホームページを開設します。
- ① e-ペイント会員各社は開設された自社のホームページを生活者へ知らせる活動 (営業、宣伝等) をします。
 - ② ホームページを知った生活者はそのホームページを見にいきます。
 - ③ 生活者は業者と交渉する前に改修工事について豊富な情報やサービスを得ることが出来ます。
 - ④ 生活者は自己の判断で業者と交渉するかどうかを決めることができます。
 - ⑤ 生活者と業者が直接会い実際の工事物件を見た上で仕様と金額を決めます。
 - ⑥ 両者が合意の上で、請負契約をします。

粗利と経費



塗装業とITについて

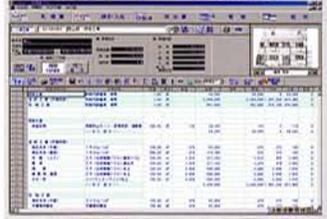
インターネットという道具は塗装業のような実業を営まれている皆様にとっては大変有利な状況が生まれたという認識を持つことです。インターネットは本質的に中間流通を省く仕組みだからです。言い換えれば人が情報を運びその対価を支払う時代からインターネットが情報のやり取りの主役となり、その対価は人件費よりはるかに安いということです。すでに、企業間取引では今までのような商社経由の取引ではなくインターネット上にE-マーケットプレイス (市場) が形成され、企業同士が直接取引をしております。そして、企業間取引に続き一般消費者マーケットのEC (電子取引) ビジネスが動き始めました。IT社会では企業間取引で商社の存在意義が薄れたのと同様、やがて必要のない業種・業態に属する業界が市場から去っていくと言われております。

見積とは

簡易見積とは
延床面積、塗装箇所、外壁の要求仕様を入力または選択することで見積金額を算出します。簡易見積をした生活者へは見積書 (理論原価計算書) と共に数量の修正をして材料一覧、塗装仕様書が送付されます。この内容は同時に会員企業へも送付されます。

詳細見積とは

簡易見積で発行された見積コードを入手した生活者はカラージミュレーションを利用して色決めをすることが出来ます。カラージミュレーションで用いられる色見本は各会員企業があらかじめ決めておいた塗料メーカーのトップコートの標準色が用いられます。詳細見積を行った生活者へは色による材料費の修正を行った詳細見積書 (理論原価計算書) と共に商品名による材料一覧、塗装仕様書が送付されます。この内容は同時に会員企業へも送付されます。



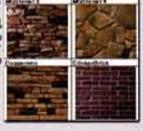
※ e-ペイント (見積) シフト Compa S L の基本画面。内容はe-ペイント会員 (参加業者) へ自動送信されます。

塗装仕様について

e-ペイントの標準仕様は環境を考慮した水性トップコート仕上げと最もよく使用されている珪藻土型をベースに決めております。塗料メーカーについてはe-ペイント会員 (参加業者) の要望に沿うよう順次追加をしていく予定です。

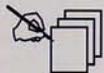
石貼りについて

塗装業者が営業をして戸建塗替え工事を直に受注 (元請) する場合の最大の弱点は、生活者の多様化したニーズに対して塗装以外の提案が出来ない点でしょうか。戸建住宅の外壁改修マーケットを本格的に攻めるのであれば乾式工法とは言いながらも湿式工法は塗装業者が行うことを提案します。



■ 仮想塗装店 (ビジネス用ホームページ) オープンまで
参加するには、次の手順でお申し込みください。

e-ペイントの参加方法

e-ペイントへの参加方法	
申込書類で	インターネット
<p>① 申込書類の記入</p>  <p>申込書兼契約書、ホームページ作成依頼書を記入し、必要書類を揃えてください。</p>	<p>① インターネット</p>  <p>http://www.epaint.co.jp</p> <p>e-ペイント本部のサイトからお申し込みできます。</p>
<p>② 申込書類の発送</p>  <p>①で記入した書類、その他必要書類をe-ペイント本部へ送ります。</p> <p>② 申込書類は右をご覧ください。</p>	<p>② 申込書類の発送</p>  <p>①で記入した書類、その他必要書類をe-ペイント本部へ送ります。</p> <p>② 申込書類は右をご覧ください。</p>
<p>③ 受付</p>  <p>本部よりFAXまたはEメールで受付連絡がきます。</p>	<p>③ 受付</p>  <p>Eメールで受付連絡がきます。</p>
<p>④ お支払い (契約)</p>  <p>会員代金をお支払い下さい。 ご入金をもって契約とし、ホームページを作成いたします。</p>	
<p>⑤ 商品お届け</p>  <p>サポートソフトウェアをお届けします。 運用前にインターネットができるパソコンにソフトウェアをセットアップしてください。 サポートソフトウェアを購入しない場合は、⑥運用開始メールをお待ちください。</p>	<p>⑤ 商品お届け</p>  <p>http://www.epaint.co.jp インターネットでお申込みの場合はe-ペイント本部のサイトから本登録をします。</p>
<p>⑥ 運用開始メール</p>  <p>ホームページの作成完了通知とホームページアドレスをEメールでお知らせします。 いよいよ運用開始です!</p>	

■ 参加するには・・・

インターネットを利用している方、またはこれから利用する方

■ 申込書類とは・・・?

- e-ペイント 申込書兼契約書
- e-ペイント ホームページ作成依頼書
- ホームページ用 (写真・印刷物・画像)
- 参加審査書類※

※ 次の書類をご提出いただく場合があります。
登記簿抄本や下記資格または免許の写し
・ 個人事業主様の場合: 建築塗装技能士の写し
・ 法人様の場合: 建築塗装工事業の免許の写し

■ 申込書類の発送先

● e-ペイント本部

株式会社ソフトピア
インフォメーションセンター宛

〒252-0815 神奈川県藤沢市石川1181-1
TEL: 0466-88-1977
FAX: 0466-88-1978
E-Mail: info@mail.epaint.co.jp

※ お電話での受付は平日9:00~18:00
土・日・祝日はお休みです。

■ e-ペイント (R) およびCOMPAS (R) は株式会社ソフトピアの登録商標です。 ■ 本カタログ記載の仕様及び内容は、予告なく変更改善する場合があります。 Copyright (c) SOFTPIA Co., Ltd. 2001. 10. 1

■ 運営会社からのごあいさつ

e-ペイント運営会社である株式会社ソフトピアは1987年の設立以来、塗料・塗装業界のニーズに合ったコンピュータ・システムの開発を数多く手がけてきました。この間、多くの塗装業者様とお会いし業界の厳しい環境を同う中で、管理や合理化も大事だが『工事の受注を支援するシステムを開発してもらえないか?』というご要望が数多くありました。

そこで、私どもは今までに蓄積したノウハウとインターネットを融合させたまったく新しい形の住宅改修工事受注支援モデル (ビジネスモデル特許) 日本と米国で申請済) を開発しました。そのモデルの具体化第1号が「e-ペイント」です。e-ペイントの運用にしまして皆様のご協力に賛同の多いものにしていく所存です。今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

製作著作 販売元 **SOFTPIA 株式会社ソフトピア**
〒252-0815 神奈川県藤沢市石川1181-1
TEL: 0466-88-1977 FAX: 0466-88-1978
E-Mail: info@softpia.co.jp
<http://www.softpia.co.jp>

本部 <http://www.epaint.co.jp>
E-Mail info@mail.epaint.co.jp
7777 <http://www.epaint.jp>