

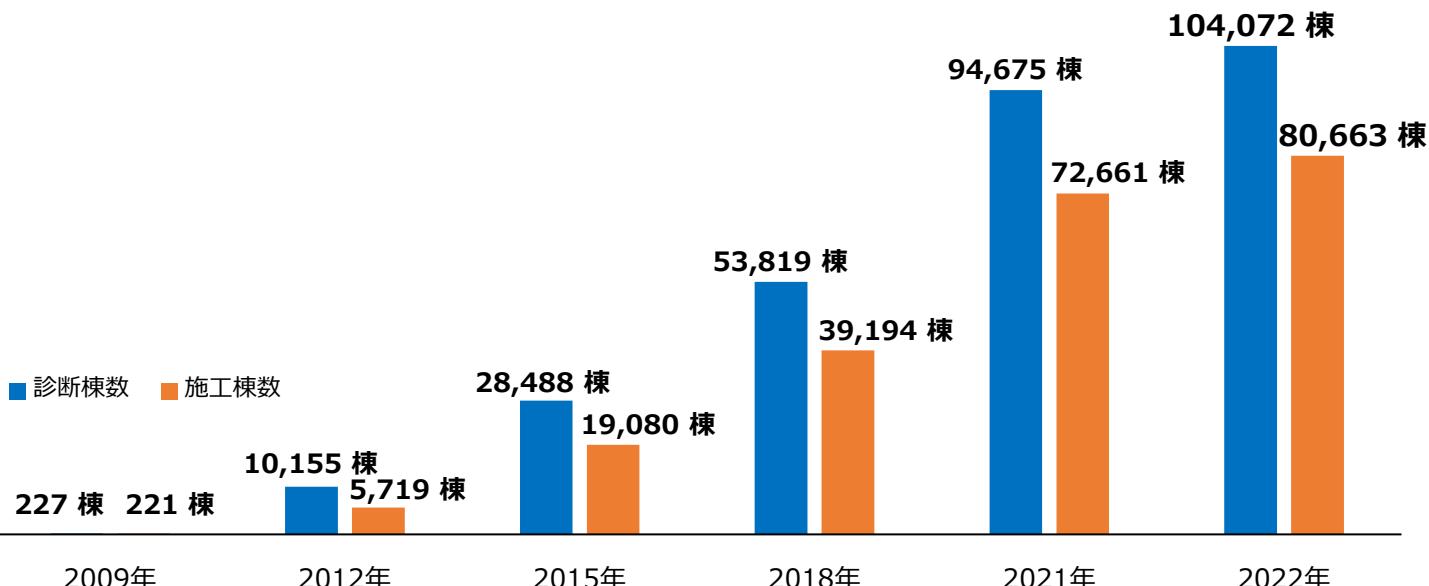
創業12年で365倍に急成長* 住宅塗装専門の全国組織“プロタイムズ” コロナ禍でも急伸 施工累積80,000棟・診断累積100,000棟を突破! 突破記念「塗装を応援!感謝の還元キャンペーン」を9月1日より開始

*2009年～2022年7月31日の施工棟数で算出

塗装業界唯一の遮熱塗料シェアNO.1*の塗料メーカー 株式会社アステックペイントが運営管理する住宅塗装専門の全国最大規模のネットワーク組織「プロタイムズ」は、プロタイムズの施工累積棟数80,000棟、診断累積件数100,000棟を突破したことをご報告します（2022年7月31日時点）。*ペイント＆コーティングジャーナル 第3391号「屋根用・遮熱塗料特集」より

プロタイムズの施工累積棟数80,000棟と診断累積棟数100,000棟を記念し、「塗装を応援!感謝の還元キャンペーン」を2022年9月1日（木）～10月31日（月）に実施します。

PROTIMES 【プロタイムズの施工累積棟数と診断累積棟数】



※2019年迄は2021年12月14日時点の数値です。※2022年は7月31日時点の数値です。

■プロタイムズとは

プロタイムズは、塗装業界唯一の遮熱塗料シェアNO.1の塗料メーカー「アステックペイント」が運営管理する住宅塗装専門の業界唯一・全国最大規模の“優良施工品質の外壁塗装ネットワーク組織”です。

「社会に誇れる塗装工事を約束する」という理念に賛同したプロタイムズ加盟店218店舗（2022年8月現在）の優良塗装店が、それぞれの地域で高品質の塗装工事を行っています。



プロタイムズは、屋根・外壁塗装工事の曖昧な基準を排し、工事品質を標準化し全国ネットワークとしてブランド化することで信用度を高める業界唯一の優良施工品質の外壁塗装ネットワークとして2009年に組織化しました。職人に施工方法等の技術的な指導を実施し、塗料と施工の2つの品質で消費者に選ばれるための取り組みにより、2022年7月に施工累積棟数80,000棟、診断累積件数100,000棟を突破しました。

コロナ禍で業績の不振・悪化に陥る業界や企業がある中においても、プロタイムズは施工棟数を約2倍に伸ばすことができました（2018年の年間施工棟数39,194棟と2022年の年間施工棟数80,663棟の比較）。

■「プロタイムズ」急成長の要因

住宅を守るには定期的な塗り替えが必要ですが、どの業者なら安心して依頼できるかがわからないという理由から多くの方が躊躇しています。リフォーム業界には未だに悪徳業者がはびこっており、その多くが塗装工事会社であることも不信を生む大きな原因の一つになっています。お客様に本当の安心を提供するためには、屋根・外壁塗装工事を全国ネットワークとしてブランド化し業界の曖昧な基準を廃して工事品質を標準化したことにより、お客様から高い信用をいたくことができました。



また、新型コロナウイルスの感染拡大によりリモートワークや自宅で過ごす方が増加し、リフォームをはじめ住宅塗装への興味・関心が高まったことも要因の一つであると考えております。

■今後の展望

プロタイムズの売上高は、2021年12月末時点で197億円と創業時から12年で約133倍へ伸長。加盟店舗数においても218店舗（2022年6月1日時点）と、創業時から約27倍となる急成長の事業となっており、2023年末迄に売上高300億円、2027年には売上高630億円を見込んでいます。

今後もプロタイムズでは、国内最大規模の塗装ネットワークの責任として業界の健全化に取り組み、工事品質ブランドの責任として塗装工事のサービスと品質の向上を追求し、お客様に高い満足と安心を提供してまいります。

<「プロタイムズ」目標加盟店舗数・売上高>

2023年末に加盟店数260店舗・売上高300億円、2027年に加盟店数360店舗・売上高630億円

■「塗装を応援！感謝の還元キャンペーン」概要



実施期間：2022年9月1日（木）～10月31日（月）

応募対象者：キャンペーン実施期間中にプロタイムズ加盟店の塗装工事において80万円以上の契約をした方

内容：

- ①上記応募対象者の中から抽選でホームプロジェクターや旅行券等の豪華賞品をプレゼント
- ②プロタイムズオリジナル塗料「プラチナシリーズ」で契約をした方の中から抽選で塗料代を10%割引
- ③キャンペーンへ申し込まれた方全員に「みんなの外壁さん QUOカード」をプレゼント

<「感謝のかべコンテスト」と「デザイン塗装コンテスト」開催中>

「感謝のかべコンテスト」と「デザイン塗装コンテスト」は、現在の日本の社会課題である核家族の増加やコロナ禍において、家族の絆と魅力ある持続可能な住環境の維持・向上において、塗装工事による建物の高寿命化の推進を目的に、2016年より1年に1回のペースで開催を開始。応募者や受賞者より喜びの声をいただき、これまでに5回開催する人気のコンテストです。好評につき、「第6回感謝のかべコンテスト」と「第6回デザイン塗装コンテスト」を2022年4月1日（金）より開催し、ご応募をいただいています。



「第6回感謝のかべコンテスト」概要

応募期間：2022年4月1日（金）～11月15日（火）

【賞金】大賞：5万円分の商品券／特別賞：1万円分の商品券／応募者全員：1,000円分の電子マネー

https://protimes.jp/thankswall_cnp

「第6回デザイン塗装コンテスト」概要

応募期間：2022年4月1日（金）～11月15日（火）

【賞金】大賞：5万円分の商品券／特別賞：1万円分の商品券／応募者全員：500円分の電子マネー

https://protimes.jp/rembrandt_designpnt

【会社概要】

社名：株式会社アステックペイント

代表：菅原 徹

本社：福岡市博多区博多駅東3-14-1 T-Building HAKATA EAST 9F

ホームページ：<https://astecpaints.jp/>

TEL：092-626-3335

設立：2000年10月

資本金：72,765,000円

従業員数：273名

事業内容：塗料輸入・製造加工・販売事業／住宅外装工事事業サービス及び商品販売（プロタイムズ事業）

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社アステックペイント 広報事務局

担当：佐久間（携帯：090-8106-9283）・杉村（070-1389-0175）

TEL:03-5411-0066 / FAX: 03-3401-7788 / メールアドレス：pr@netamoto.co.jp

【「プロタイムズ」参考資料】

■アステックペイント社について

株式会社アステックペイントは、「消費者の家を永く守る、価値のある塗料を広めていく」という信念を掲げ、この信念に賛同する“施工品質に優れた施工店”にのみ塗料を直接販売する「直販体制」を塗料業界で初めて採用しました。

これまで、防水性に優れた塗料をはじめとする高性能塗料を輸入・販売してきましたが、現在は、それらの塗料とともに、消費者が求める高付加価値塗料の開発・製造にも注力。

さらに、施工品質の向上のために、業界唯一の“優良施工品質の外壁塗装ネットワーク”「プロタイムズ」を立ち上げ。職人向けに施工方法等の技術的な指導を実施し、製品品質と施工品質の両面で、安心して消費者に塗装工事を選んでもらえるための取り組みを行い、日本の建物の高寿命化に貢献しています。

①塗料輸入・製造加工・販売事業

- ・業界初 “施工品質に優れた施工店”にのみ塗料を販売する「直販体制」を採用
- ・実績：遮熱塗料メーカー1位を獲得
(ペイント＆コーティングジャーナル 第3391号「屋根用・遮熱塗料特集」より)
- ・遮熱・防水・防カビなどの様々な機能を持つ塗料がある中、建物の美しさを維持し続けることを目的に開発された塗料が超汚染リファインシリーズ（低汚染塗料）。
- ・超汚染リファインシリーズ（低汚染塗料）は、汚れの付着を防ぐ「緻密性」・仮に汚れが付着しても、雨水が汚れを落とす「親水性」・カビや藻の発生を抑え、長期間の美観保持に貢献する「防カビ・防藻性」の3つの性能を持つ



②住宅外装工事事業サービス及び商品販売（プロタイムズ）事業

プロタイムズは、塗装業界唯一の遮熱塗料シェアNO.1の塗料メーカー「アステックペイント」が運営管理する住宅塗装専門の全国最大規模のネットワーク組織です。

「社会に誇れる塗装工事を約束する」という理念に賛同したプロタイムズ加盟店 211 店舗（2022 年 4 月現在）の優良塗装店が、それぞれの地域で高品質の塗装工事を行っています。





(コーポレートロゴマーク)



(イメージキャラクターシンボルマーク)

全国の優良な塗装専門店が集結し、手抜き工事を一切しないルールづくりや、お客様が生涯にわたって塗装工事を任せたいと思っていただけるサービス基準を構築。全国のどのエリアでも同じ安心をお届けするための仕組みづくりに取り組んできました。

プロタイムズは、「塗装会社が嫌がることをすべて公開する」というスタンスで工事を行っており、屋根・外壁の調査・診断、塗装プランのご提案、お見積りのご提出から実際の屋根塗装・外壁塗装、工事完了検査、工事後の点検・アフターフォローまで、全ての工程において、お客様にご満足いただける高い品質とサービスを追求しています。

屋根・外壁の調査・診断においては、塗装業界では唯一となる独自のCADシステムを活用した図面を作成し、搬入した塗料缶を撮影した写真を添付したレポートを提出する等、顧客の目に見える形で施工の工程を情報公開しています。

<実績>

プロタイムズは事業開始の2010年より加盟店舗数や売上高を拡大。
創業時2010年比で、2022年（計画）の加盟店舗数は約25倍、売上高は約133倍と成長を続けています。

プロタイムズ全体の売上高推移

2020年 124億 → 2021年 197億 (158%)

2022年計画 235店舗 250億 (127%)



さらに、全国の加盟店舗数や累計施工棟数、お客様満足度調査において第1位となっています。

- 1.プロタイムズ加盟店 211 店舗 ※2022年4月現在 全国店舗展開数第1位
- 2.全国累計施工棟数第1位 ※全国展開住宅塗装ネットワークに関する調査の実績
- 3.全国お客様満足度第1位 ※実査委託先：日本マーケティング・リサーチ機構 調査概要：2020年2月

<プロタイムズ開始の背景>

住宅を守るには定期的な塗り替えが必要ですが、どの業者なら安心して依頼できるかがわからないという理由から多くの方が躊躇しています。リフォーム業界には未だに悪徳業者がはびこっており、その多くが塗装工事会社であることも不信を生む大きな原因の一つになっています。そうした中で、お客様に本当の安心を提供したいという思いからプロタイムズを立ち上げました。

屋根・外壁塗装工事を全国ネットワークとしてブランド化することで、業界の曖昧な基準を廃して工事品質の標準化を行うことで信用度を高めることができると考えました。

<プロタイムズの特長>高い工事品質をご提供するプロタイムズのサービス

1.有資格者による正確な診断

「一級塗装技能士」「外装劣化診断士」等の資格を持つ専門家が、「住宅瑕疵担保責任保険」「既存住宅インスペクション」の検査項目に沿って診断。適切なメンテナンス方法を提案します。



塗装工事では、塗装工事の不具合が起こる大きな理由の一つとして、「事前の診断が十分ではない」ことが上げられていることから、プロタイムズでは事前診断に特に注力し、下記の3つを徹底しています。

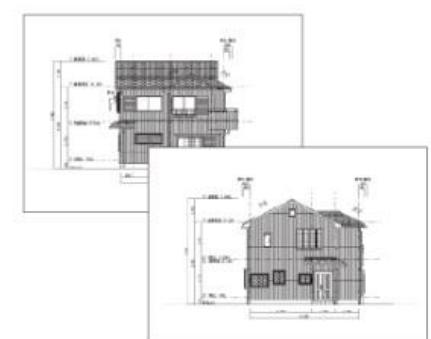
- 1.目視のみの確認、または写真を数枚だけ撮影するだけ、という場合が多い普段見ない屋根の詳細まで、ビデオやドローンを使って詳しく診断
- 2.診断する項目は約50項目以上
- 3.専門の診断キットで細かく診断



2.豊富な事例に基づいた最適なご提案

塗料メーカーのノウハウに基づき、長年蓄積した全国の工事情報を分析。どんな住宅に対しても最適な塗料を提案することが可能です。プロタイムズでは下記の3つを提案しています。

- 1.住宅の状態を自宅で確認できる「おすまいビデオ診断DVD」
- 2.10ページ以上で細かく報告する「外装劣化調査診断報告書」
- 3.正しい塗装面積と適正な価格を判断するための「外装リフォーム図面」



新築住宅等では図面を作成しますが、外装リフォーム工事では図面を作成する業者はありません。プロタイムズでは、外装リフォーム工事も図面をもとに工事をしないと工事品質を保つことができない、さらに適正な工事価格を出すことはできないという考え方から、独自の専用CADで建物の立面図を作成。塗装工事に必要

な塗装面積を算出し、その塗装面積を元に使用する塗料の正しい使用量を計算します。※一部店舗では実施しておりません

3.業界最高レベルの品質基準

国交省の「公共建築工事標準仕様書」に沿った最高レベルの塗装工事を確かな技術と強い信念を持った優良塗装店がご提供します。

プロタイムズでは、診断結果・リフォーム図面を元に複数のプラン・見積りをご提出しています。

4.厳選された優良塗装店の対応

塗料メーカーが選抜した、確かな技術と強い信念を持った優良施工店が施工を提案します。

プロタイムズでは、全国どこの地域でも同品質の塗装工事を受けることができるよう、現場でのルールやマナー、施工の方法等、独自の「安全品質基準書」を元にした塗装工事を徹底しています。



5.ITシステムによる徹底した品質管理

工事の進捗状況は専門の施工管理システムにすべて記録し、塗料メーカーが品質をチェック。徹底した品質管理を提案します。

6.工事品質に自信があるからこそお届けできる、業界唯一の「ダブル工事保証」

遮熱塗料シェアNO.1の塗料メーカー「アステックペイント」が運営するプロタイムズでは、塗装店の工事保証に加えて塗料メーカーからも工事保証をお出しします。

W工事保証をお出しできるのは、塗料メーカーが工事品質を徹底管理する仕組みがあるから。住まいの環境や劣化状況に最適な塗料を選択し、絶対的な施工基準を優良施工店が遵守し、施工写真などのデータを塗料メーカーがシステムで一括管理することで、工事品質を確保しています。

お客様向けイベント「感謝のかべ」

塗り替え工事は、家族にとって10年に一度の大切なイベント。住まいと家族へ、二つの感謝を刻んでもらいたいとの想いから、"感謝のかべ"は生まれました。

上塗り塗装の作業に入る前の壁に、施工様に塗装前の壁に「ありがとう」等のメッセージを書いていただいています。ご家族やお住まいへの想い、将来の夢など、施工様のメッセージをお住まいにこめて、仕上げの塗装をしていきます。



家族の想い、住まいへの想いをカタチに
「感謝のかべ」



第6回「感謝の壁」コンテスト開催中（応募期間：2022年4月1日～11月15日）

https://protimes.jp/thankswall_cnp

■アステックペイントの社会貢献活動

域支援活動（ボランティア）

西日本豪雨（2018年）や熊本地震（2016年）等、自然災害でお困りの地域で復興ボランティアとして住居に浸入した泥のかき出しや家具の搬出を行い、自然災害でお困りの地域へ私たちは復興のお手伝いをさせていただいております。



「ワン♡LOVEプロジェクト」

プロタイムズには犬を愛する社員が多く、これまで「塗装を通して犬や愛犬家のためになるような社会貢献活動ができないか」と常々考え続けてきました。塗装の専門店であるプロタイムズが持つ技術やノウハウを活用しながら、“愛犬家と飼い犬を応援するサービス”“動物の殺処分数を減らす手助け”などの活動を進めています。

1匹でも多くの犬が家族と幸せに暮らせるよう、塗装を通して犬や愛犬家、全国の捨て犬・捨て猫を保護する動物愛護管理施設を支援・応援する活動も行っています。



■目標・ビジョン

1.全社

塗料で社会をもっと豊かに。

— 高品質・高機能な塗料で建物をいつまでも美しく —

塗料の品質だけでなく、施工品質の向上にも取り組んでいく。

アステックペイントでは、業界で初めて“施工品質に優れた施工店”にのみ塗料を販売する「直販体制」を採用しました。業界では、古くからの塗料卸問屋、塗料販売店以外からの流通網以外で塗料が出荷されるることは無かったため、画期的な流通改革が構築できたと自負しています。

塗料が優れた性能を十分に発揮するためには、施工品質の高い塗装工事店との協働が必要不可欠となります。そのため、施工品質の優れた塗装店とのネットワーク作り、そして塗料の性能を発揮できる正しい施工方法を伝える技術研修会、弊社発行の塗装現場マニュアルの普及などを通して、「塗装現場の施工品質を高める」ことも我々の使命の一つであると考えております。

今後、アステックペイントでは、塗料の品質と施工品質の向上に取り組み、“日本の建物の高寿命化”“建物がいつまでも美しく使われていく社会づくり”に貢献していきたいと考えています。

【アステックペイントの目標売上高】

◆2023年末の目標売上高 100億円、2027年の目標売上高 260億円

2.塗料輸入・製造加工・販売事業

塗料輸入・製造加工・販売事業では、全製品を水性化した自社製品の開発・販売に取り組んでいます。ま

た、他の外壁塗料メーカーや異業種企業との共同開発にも取り組み、業界の廃棄塗料の処理問題をはじめとした環境負荷の低減、住宅塗装業界の職人不足等の課題解決に貢献できる製品・工法の開発・販売を目指しています。

【同事業の目標取扱施工数・売上高】

◆2023年末に取扱施工数3,000社・売上高86億円、2027年に取扱施工店数3500社・売上高226億円

3.住宅外装工事事業サービス及び商品販売（プロタイムズ事業）

プロタイムズ事業では、これからも国内最大規模の塗装ネットワークの責任として、業界の健全化に取り組んでいきます。そして、工事品質ブランドの責任として、塗装工事のサービスと品質の向上を追求し、お客様により高い満足と安心を提供し続けます。

【同事業の目標加盟店舗数・売上高】

◆2023年末に加盟店数260店舗・売上高300億円、2027年に加盟店数360店舗・売上高630億円

「社会に誇れる塗装工事を約束する」を理念に、プロタイムズ本部と加盟店と共に1社1社の地域ブランド化への取り組み全国ブランドを確立。全国の地域の発展を実現し、塗装業界NO.1ブランドを目指します。

