



株式会社 セラフ榎本

ドローン×AIでマンションの大規模修繕を牽引する業界のパイオニア



株式会社 セラフ榎本

代表取締役 **榎本 修 氏**

不動産調査会社・東京カンテイ（東京都品川区）の発表によれば、2024 年末時点でのマンションストック戸数は全国で 770.2 万戸にのぼる。都道府県別のトップはもちろん東京都の 202.8 万戸で、以下、神奈川県（102.3 万戸）、大阪府（88.5 万戸）と続いている。埼玉県は 47.8 万戸で第 5 位となり、このうち築 40 年超の割合は 21.9%を占めるという。

こうしたマンションで居住者が安心して暮らしていくためには、定期的なメンテナンスが必要不可欠であり、首都圏における大規模修繕工事で業界をリードしているのが埼玉県川口市に本社を構えるセラフ榎本だ。塗装会社として創業した同社だが、2 代目の榎本修社長が就任して以降は、大規模修繕工事を主力とする事業を展開。現在では最先端技術を導入したドローン外壁調査診断や壁面雨漏り調査ロボットなど、常に時代の一步先を行く新たな挑戦を続けている。

LEADER'S PROFILE

1966 年、埼玉県川口市生まれ。89 年、明治大学卒業後、父・義男氏が創業した榎本塗装（現セラフ榎本）に入社。住宅塗装を中心に現場経験を積み上げる一方で、97 年からは川口市議会議員を 3 期務める。2003 年、代表に就任し、現社名に変更。2004 年以降は、従来の塗装工事からマンション大規模修繕工事を主力とするビジネスに舵を切る。企業経営においては、「本業を離れるな、本業を続けるな、本業の中身を変えよ」という信条を大切にしている。趣味は読書で、ジャンルを問わず関心を持った書籍はすぐに購入し、さまざまな知識を吸収することを心掛けている。

ドローン外壁調査診断でコストが3分の1

——御社が注力されているドローンを、大規模修繕工事に活用する取り組みについて教えてください。

当社では、大規模修繕工事の前段階で外壁などの建物診断を行う際、ドローンを用いた調査を行っています。一般的に外壁落下事故などを防ぐには、ハンマーなどの専用の道具を用いて壁面を打診し、試験者が聴覚で判定する調査がよく行われます。ただこの方法では作業のために金属パイプの足場を組み立てたり、屋上からブランコやゴンドラを吊り下げたりする必要があるため、費用と時間が多くかかってしまいます。そうした課題を解決するために 2019 年から導入したのが、ドローンと赤外線カメ

ラによる調査診断でした。

建物の外壁面は気象変化を受けると、外壁タイルの浮いた箇所と健全な箇所の熱伝導の違いにより表面温度に差が生じます。その表面温度を赤外線サーモグラフィによって測定することで、外壁の欠損やひび割れだけでなく、表面では分からない微小な温度差を捉え可視化することができ、外壁を診断することができるのです。この調査の最大のメリットは、なんといってもコスト削減と期間短縮です。従来は最大 10 日間かかっていた診断が、ドローンを使用することで予備日を合わせてもわずか 2 日間、約 5 分の 1 の期間で済ませることができ、さらにコストは約 3 分の 1 にまで抑えることができます。屋根や屋上などの高所に人が上がる必要がないため、安全性の向上にも寄与します。



——最近ではAIを用いた解析システムも開発されているそうですね。

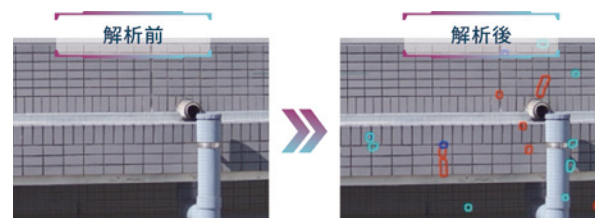
これまで蓄積してきた膨大な外壁の画像データをもとに、新たなAI解析システム「S.D.A (Seraphenomoto Drone AI analysis system)」を開発しました。従来のドローン外壁調査では、撮影した数百枚に及ぶ画像を人間の目でチェックし劣化を判断していましたので、どうしても解析に時間がかかったり、解析者の判断にばらつきが生じたり、見落としのリスクなども存在していました。S.D.Aを導入した場合は、解析後の画像に劣化の種類ごとに色の異なるマークが付くため、瞬時に劣化を判別することができ、解析労力削減による低コスト化、報告書の短納期化、AIと人によるダブルチェックなどが可能になります。(協力：一般財団法人 材料科学技術振興財団)

こうした取り組みは2023年11月に川口商工会議所からも評価され、「第3回 川口元気経営大賞2023」の優秀賞をいただくことができました。外壁修繕の新たな可能性を見出すことで、地域経済と産業発展に貢献する企業として選んでいただけたことは、これから事業を続けていく上でとても大きな励みになりました。

時代の変化に合わせ、主力事業を転換

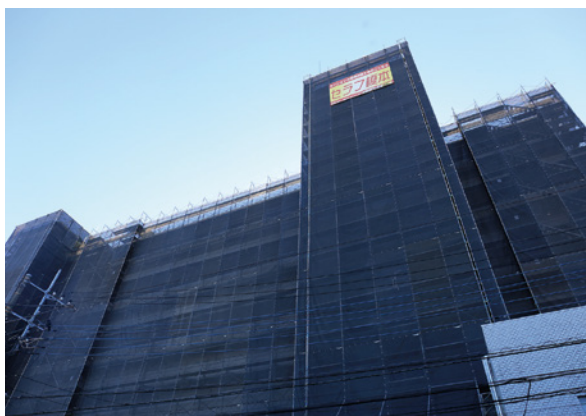
——御社の創業の経緯について教えてください。

当社は1963年7月に私の父・義男が創業しました。父は東京・北区で生まれ育ち、高校を卒業して



すぐ新宿区内の塗装店へ弟子入りしたそうです。仕事と並行して大学へも進学し、昼は仕事、夜は授業という毎日だったと聞いています。その後いくつかの塗装店で勤務し、榎本塗装店を開業しています。当時は中古自転車1台に、古い刷毛が数本、木製はしごに脚立、それに塗料といった必要最小限の道具で、飛び込み営業などしていたそうです。お客さまから少しずつ信用や信頼を得ていきながら、新築戸建て住宅の塗装を中心に仕事を増やし、69年に法人化しました。72年には榎本塗装株式会社へ組織変更し、82年に現在の場所に本社を移しています。

私自身は学生時代にアルバイトで塗装職人さんのもとで現場作業員として働き、大学卒業後から当社に入社し、父のもとで本格的に現場管理を学んでいきました。20代は現場でさまざまなことを学び、30代は営業部でセールスエンジニアとして、調査から見積、施工管理、現場の引渡と言った一連の動きを学んでいき、40代だった2003年10月に父が取締役会長に、私が代表取締役に就任し、現在の社名に変更しました。セラフとは、キリスト教の神話における天使の9つある階級のうちの最高位の天使を意味する言葉で、当時の社員といろいろ話し合って決めました。



——大規模修繕工事を中心とした事業に転換された理由について教えてください。

下請けのかたちで大規模修繕工事に携わることはそれまでもありましたが、塗装不要のサイディング外壁が増えるなか、当時は塗装の仕事が先細りになっていたこともあり、2004 年以降は大規模修繕工事を主力とした事業に転換を図っていきました。

築 40 年を超えるマンションの割合はいま全国的に増えていて、今後はよりいっそう老朽化問題が深刻化していくものと見込まれています。高経年マンシ

ョンは、安全性や資産価値に影響する問題が多く生じることが分かっていて、そうした問題への対策に必要な不可欠なのが大規模修繕です。埼玉県内をみても築 40 年超のマンションは全体の 2 割超を占めていますので、当社としても大規模修繕工事のニーズ拡大にしっかりと対応していきたいと考えています。

「品質」と「価格」を強みに実績を積む

——改めて御社の事業の強みについて教えてください。

施工会社ができる最高のサービスが品質管理だと考えています。現場での自主検査はもとより、外部機関による検査も受け、ISO 品質管理基準に適した品質管理体制を構築しています。本社にも品質管理専門の社員を置き、見落としが無いよう何重ものチェックを徹底していることが、当社のいちばんの強みです。また、当社では職人さんを直接雇用している会社にだけ工事をお願いしていて、一次、二次、三次といった多重下請体制をとっていませんので、他社よりも価格競争力があるという点も大きな強みになっています。

大規模修繕工事の場合は新築工事とは違って常に現場にマンション居住者がいますので、とくに安全・防犯・品質を考慮しながら工事を進めなければいけません。近年では現場に外国人労働者も増えていきますので、居住者の方々への配慮を最優先した行動を心掛けるよう、細かなルールやマナーをマニュアル等で分かりやすく指導しています。このほか、現場代理人や協力会社へのさまざまな教育等も適宜行い





ながら複合的に管理を徹底してきたことで、これまで4万1,000戸以上の工事を手掛けることができたのだと感じています。

——竣工後のアフターメンテナンスも注力されているそうですね。

当社がまだ大規模修繕工事を始めたばかりのころ、川口市内のあるマンション管理組合から声が掛かり、修繕工事の見積書を依頼され提出したのですが、アフターメンテナンスに関する知識や認識の甘さから、同業他社との競合の末、その受注を逃してしまったことがありました。その際に管理組合から、「御社にはアフターメンテナンスに関する説明がどこにもなかったので、金額面では他社より勝っていたが、安心して工事を任せることができなかった」という指摘を受けました。

この苦い経験をきっかけに当社では業務を改善し、しっかりとしたメンテナンス体制を整備できるよう取り組んできました。現在では、工事に関して熟知したベテラン社員8名から成るチームがアフターメンテナンスを専門に担当し、1年目点検から



始まり、3年・5年・10年といったメンテナンスを一丸となって確実に履行していく体制を構築しています。こうした取り組みは元請としての責務であるとともに、管理組合の皆さまとの強固な信頼関係づくりにつながっていくものと考えています。

ペトリフォーム事業に進出

——御社では、ペット用の住宅展示ショールームを本社近くに開設されていますが、開設の経緯について教えてください。

私自身が犬の大好きで、子どものころから犬を飼っていたことがきっかけで、私が川口市議会議員だった当時、愛犬家協会などとペットとの共生について学ぶ機会がありました。そうした経験から、議員を退任した後も愛犬家・愛猫家の方々の住まいづくりをサポートしたいと考え、2017年からペトリフォーム事業をスタートさせました。当社の本社近くには展示ショールームを開設し、ペットと暮らす快適な住宅を提案しています。



具体的には、愛猫の遊び場を壁面に設けられるキヤットステップのほか、ペットの歩きやすさに配慮したフローリングや、床の滑りを防ぐコーティング、ペットが自由に室内移動できるペットドア、破れにくい丈夫なペット対策網戸などを用意し、ペットと過ごしやすい空間を提供しています。人間とペットが理想的なかたちで共存できる住まいを実現することで、新たな幸せのかたちを社会に発信していきたいと考えています。

——そのリフォーム事業で培われたノウハウを活かし、新たな展開も進めているそうですね。

コロナ禍を経て、ペットを飼うご家庭が増加していて、ペットは家族の一員という考え方も一般的になり、ペット同伴での旅行ニーズが急速に高まっています。ただ現状ではそうしたペットと泊まれる宿泊施設はごくわずかに留まり、ニーズの増加ペースにはまったく追いついていません。そうした背景から、宿泊施設に対し、稼働率を高め、客単価を上げることにもつながる新たなご提案として、ペットと泊まれる施設に改修するリノベーション事業を2023年10月より開始しました。

宿泊施設側が新たにペットを迎えるにあたっては、スタッフのペットに対する知識や理解も重要になってきます。当社には、動物学や動物看護を学んできたペットリフォーム事業専属の社員が複数名在籍していて、愛玩動物看護師や愛犬家住宅コーディ

ネーターなどの資格も保有しています。そうした当社社員が宿泊施設スタッフ向けにセミナーも提供しているため、宿泊施設側は不安なくペットを迎え入れることができます。宿泊施設をハード面だけでなく、セミナー等のソフト面でもサポートできることが当社の強みとなっています。

——幅広く事業を手掛けられていますが、お客さまにはどのようにアプローチされているのでしょうか。

当社はいわゆる飛び込み営業のような活動はしていません。お客さまからは当社に直接アプローチしていただけるよう、さまざまな情報発信に力を入れています。その代表的な取り組みがYouTubeを活用した情報発信で、私が個人でチャンネルを開設しています。2017年にスタートしたチャンネルですが、8年ほど経過した現在ではトータルで3,000本近い動画を作成し投稿しています。投稿ペースは単純計算で3,000本÷8年＝375本/1年と、1日1本を上回る頻度です。動画のなかでは当社がこれまで手がけてきた工事についてご紹介したり、大規模修繕工事のポイントを解説したりしています。私個人のチャンネルのほかにペットリフォーム専門の別チャンネルも開設していて、そちらも8年間ですでに3,000本以上を投稿しています。こうした取り組みの結果として、インターネット検索などでも当社のホームページが上位に表示されるようになり、仕事の増加にもつながってきています。

目指すは修繕工事の完全ロボット化

——省力化に向けた新たなロボット開発に取り組まれているそうですね。

昨年12月、ドローンの機体をベースに、漏水調査における足場仮設を必要としない「壁面雨漏り調査ロボット」のプロトタイプを開発しました。壁面走行機能を付与したこのロボットは、検査ポイントまで自走でアクセスした上で、ターゲットに向けて高圧水を直接噴出して雨漏りがないかどうかを調査することができます。従来の手法では足場仮設の設置から調査し、足場を撤去するまで2～3週間



壁面雨漏り調査ロボットのメリット

- 短期間で広範囲の壁面調査が可能、管理会社の業務量削減
- 調査に余計な足場仮設の費用がかからない
- コスト・時間面で居住者への負担が少ない
- 足場での高所作業がなく、安全に調査をすることが可能



かかっていましたが、この手法であれば早ければ1日で調査は完了します。足場仮設による調査に比べ、広範囲を短期間で調査することができ、お客さまの費用負担も最小限に抑えることができるため、本格稼働を早く実現させたいと考えています。

——最後に、改めて御社の今後の目標について教えてください。

当社がマンション大規模修繕工事を主力とした事業に舵を切ってから20年以上が経ち、今期の売上高では初の60億円超えも見えてきています。もともとは塗装業者からスタートしていますが、時代の変化とともに大規模修繕工事やペット共生のリフォーム事業、ドローンを使った外壁調査など、さまざまな新サービスに挑戦してきました。

今後はさらなる成長に向け、検査や調査だけでなく大規模修繕工事そのものを完全にロボットで完結できるような開発を進めていきたいと考えています。これからは少子化により人手不足がより深刻化し、人件費のさらなる上昇も避けられないなか、修

取材後記

武蔵野銀行 西川口支店
今井 武 支店長



株式会社セラフ榎本さまは、1963年（昭和38年）に創業。当地にて基盤を確立され、埼玉県を中心に関東一円で事業を展開する建設業者です。

榎本社長さまは、2003年（平成15年）に創業者であるお父様より事業を引継ぎ代表へ就任。創業からの塗装工事に加え、マンションの大規模修繕工事に注力した事業を展開されております。外壁調査におけるドローン診断やAI解析システムの開発、近年では漏水調査時に足場仮設を不要とする専用ロボットの新規開発等、常に業界のトレンドや時代を先行した取組みを精力的に実践されています。施工の技術力はもちろんのこと、修繕工事後の品質や安全管理についても評価が高く、最近では「2024年度顧客満足度オリコンランキング」で関東第4位を取得されるほどです。

業界をリードし進化・躍進を続けるセラフ榎本さまに対し、更なる発展に貢献できるよう今後とも尽力してまいります。

繕費用の上昇にともなうマンション居住者の支出負担も、高齢化からますます厳しくなっていくものと考えられます。そうした課題の解決に向け新たなロボットの開発に取り組み、これからも多くの大規模修繕工事ニーズに着実にお応えしていくことが当社の使命であると考えています。



■株式会社セラフ榎本 概要

本社所在地：埼玉県川口市芝中田 2-34-16
創業：1963（昭和38）年7月
資本金：1億円
従業員数：96名（2025年8月末時点）
事業内容：マンション大規模修繕工事
拠点：東京支店、神奈川営業所、群馬営業所ほか
TEL：048-265-1883 FAX：048-269-0578
<https://www.sei.ne.jp/>

