



株式会社 ジュン企画

確かな技術と豊富な実績で住まいを守り 地域社会に貢献する塗装会社



株式会社 ジュン企画

代表取締役 **山田 淳 氏**

1都3県を中心に塗装業を展開するジュン企画は、1989年の創業から30年以上にわたり、塗装に関する技術を追求し、新築住宅の塗装工事のほか、アフターメンテナンス、各種リフォーム工事等を着実に積み重ねてきた。いまでは年間約3,000件の施工実績を誇り、遠方からも工事依頼が舞い込むまでに業界内での信頼関係を構築している。

また現在では、足場設置業の陸コーポレーション、産業廃棄物処理業の山栄商事とともに、足場設置→塗装工事→廃棄物処理という一連の工程をグループ会社3社で完結できるという強みを発揮している。近年は、気候変動への配慮やジェンダー平等など、SDGsの達成を意識した取組みにも積極的に注力する同社の山田淳社長に、創業の経緯やこれまでの取り組み、今後の展望などについてお話をうかがった。

LEADER'S PROFILE

1966年5月、東京都小平市生まれ。中学3年生の夏休みに、知り合いの紹介で塗装業のアルバイトを経験。これを機に翌年の高校1年生の夏休みには、当時まだ建設中だった大型テーマパーク「東京ディズニーランド」（千葉県浦安市）のアトラクションの塗装工事に携わり、塗装の仕事のやりがいや面白さに感銘を受け、塗装業を一生の仕事として続けていこうと決意。そのまま高校を退学し就職。89年、地元小平市で塗装会社「ハウスペイントジュン」を個人創業した後、97年に「株式会社ジュン企画」として法人化。2002年、足場設置を手掛ける「有限会社陸コーポレーション」を創業。2017年、M&Aにより「株式会社山栄商事（旧・富士企画）」を取得し、代表に就任。

塗装のアルバイト経験をきっかけに起業

——山田社長がこの塗装業界に関心を持つようになったきっかけについて教えてください。

中学3年生の夏休みに、地元の東京・小平市で知り合いからの紹介を受け、塗装屋さんで初めてアルバイトを経験したのが、この業界に興味を持つようになった大きなきっかけです。周りの職人さんたちの見よう見まねで刷毛を手にして徐々に壁に塗装するようになっていきました。翌年、高校1年生の夏休みには、親方に連れられ、当時まだ開業前の建設中だった東京ディズニーランドで、アトラクションの塗装工事に携わることになりました。大型施設の塗装に携わった経験から、自分が塗装した建物が

形として残っていくことのやりがいや面白さ、大きな感動を得たことをいまでも憶えています。

そうした充実感を味わったことで、高1の夏休みでそのまま学校を辞め、塗装の仕事が続けていくことを決意しました。仕事が形に残るという魅力を都度感じながら、その後もオフィスビルや大型施設など、いろいろな現場に携わってきました。

——社長はまだ20代前半だった当時、起業されています。どのような経緯で創業に至ったのでしょうか。

この業界では小さい会社の場合、基本的には元請けである大きな塗装会社の下請け仕事を中心となります。たいてい元請け会社は仕事をただ下請けに丸投げしているだけで、実際に作業するのは自分たち職人でしたので、だったら下請けではなく自分で仕事を取ってきて職人を集めれば、元請けとして仕事



ができるのではないかと考えていました。一人でやる自信があったわけでもなく、なんの根拠もありませんでしたが、とくに失うものは何もない状況でしたので、逆にチャンスだと思い89年に独立し、「ハウスペイントジュン」として個人創業しました。

初めは小平市内のアパートの1室が事務所で、近くの駐車場の一角を資材置き場として借りながら、2人の職人を雇ってスタートしました。創業当初から「塗装屋さんからの下請け仕事は絶対にやらない」ということだけは決めていましたので、なんとか知り合いのツテを辿っているいろいろな会社を紹介してもらいながら営業活動を進めていきました。いまとなつてはもう恐れ多くて訪ねて行けないような大手企業の社長さんや役員さんのところなどにもたくさん会いに行きました。たまたま知り合いのなかにコイの養殖をやっている方がいて、その方の知り合いには某大手ゼネコンの会長さんとか、すごい方が何人もいましたので、紹介してもらってお会いできたことは、とても貴重な経験になりました。お会いできたからとはいえ、当時はまだなんの実績もない頃で、そこから直接仕事につながるようなことはありませんでしたが、私みたいな若者相手にもやさしく名刺交換してくれただけでありがたかったです。

新築塗装が減少傾向のなか、リフォーム事業を強化

—創業以降、いつ頃から受注が安定して増えていくようになったのでしょうか。

そこから会社が軌道に乗り始めたのは、新築建売住宅の外壁塗装の仕事を受けるようになった頃から

だと思います。知人から建売住宅業者の工事部長を紹介してもらえたことで、建売住宅の塗装を任せてもらえるようになり、そこから新築の仕事を増やしていきました。90年代当時は住宅業界全体の着工戸数もうなぎ登りで増えていた頃で、建売住宅が急速に伸び、仕事も忙しくなっていました。薄利多売でやっていましたので、塗料を安く仕入れるために数百本単位で大量に仕入れることがあり、そうしたなかで材料置き場にも困るようになり、手狭な小平市の事務所から福生市の事務所へ93年に移転しました。

その後、97年に会社名を現在の「株式会社ジュン企画」として法人化しました。当時はまだ従業員数10名ほどで、新築の仕事が増えてきたとはいえ、資金繰りは決して余裕がある状態ではありませんでした。今より手形決済の商慣習が一般的だった時代だったので、工事代金を現金化するまでに何十日も待たざるを得ない状況は大きな負担でした。いつも仕入れしている資材業者の社長さんがとても優しい方で、支払いを待ってもらったことなどもありました。
—改めて御社の特徴や強み、事業に対する考えなどについて教えてください。

2000年には、400坪ほどの広さを確保できる現在の八王子市への移転を決めました。当社は創業から30年以上、塗装に関する技術を追求してきました。国家資格である1級塗装技能士を有する職人は現在8名在籍していて、同業他社と比べても高い水準であり、私自身は職業訓練校で技能士を目指

企業理念

1. 強い者・賢い者ではなく、時代に合わせ変化できる者が残るが、根はしっかりと張り巡らせ「礼儀」を重んじ、人と人の絆を大切に思う人間の育成・人間性の向上に努める
2. 常に前進し優れた品質・技術で価値を見出し、人の役に立ち喜ばれる仕事をして社会の発展に貢献していく
3. 卑怯な儲け方をすることなく、正々堂々と利益を追求し、職人・社員が経済的に安定し、幸せな生活をするための仕事をしていく

す人たちに塗装技術を教えることができる職業訓練指導員の免許も有しています。1級塗装技能士は、受験資格として7年以上の実務経験が必要となり、学科試験だけでなく実技試験も含まれる難しい資格のため、当社がより質の高い塗装工事を提供できるという大きな強みにつながっています。

この業界には、昔から塗装工事を協力業者に発注するだけのブローカー業者や悪質な訪問販売業者なども多いです。お客さまの塗装工事に対する知識が乏しいのをいいことに、誇張した表現で不安感を煽って営業したり、金額だけは大幅な引き下げを提案してきたり。当社はそうした会社を反面教師として、塗装工事とはこうあるべきだという経営理念のもと、社員全員がプロとしての確固たる信念を持って

働ける会社であり続けたいと考えています。当社では、米国のメジャーリーグで活躍する大谷翔平選手が高校時代に取り組んでいたことでも注目された、9×9マスの合計81マスに未来に向けた目標設定や具体的な行動を書き出す「マンダラチャート」なども取り入れながら、目標に向かって取り組むべき課題を整理して、社内で共有しています。

——いまでは多くのお仕事を受注されているそうですね。

現在では、施工件数は小さい案件まで含めると年間3,000件くらいをこなしています。対象エリアは1都3県がメインですが、たまに遠方での仕事も受けています。長年にわたってお取引がある塗料メーカーと協力体制を構築していて、遮熱性に優れた省エネにつながる特殊な塗料を使って、以前には東京・上野動物園のパンダ厩舎の塗装なども手掛けたことがあります。最近では沖縄・宮古島のホテルの塗装工事などを請け負いました。

現在、新築住宅ではサイディングという外壁材を使用する家が主流になっています。サイディングの登場前はセメントと砂、水を混ぜたモルタルが主流でしたので塗装も必要でしたが、サイディングは塗装の必要がなく、工事期間が短縮できて費用を節約できることから、人気があります。当社でも新築の仕事は徐々に減っていく傾向にあり、その代わりにリフォーム工事の需要が高まってきました。いまではリフォーム工事のほうが割合が高くなり、6対4ぐらいになっています。



施工前

施工後



施工前

施工後





多様な人材の採用と育成が強み

——女性社員を積極的に採用されていると聞きました。その経緯やそうした取り組みの効果について教えてください。

女性社員をここまで定着させるのにはだいぶ年数もかかりましたが、いまでは社員全体の約4割を女性が占めるまでになっています。これは同業他社と比べてもかなり高い比率ではないでしょうか。もともとは建設業界のお取引先企業が大勢集まるような会場などで、メーカーさんの営業職には女性が多いなと感じたことがきっかけで、当社でももっと女性社員を前面に押し出していけばメリットも大きいのではないかと考えるようになりました。そこから女性を採用しはじめましたが、とはいえ初めのうちは2人採用しては1人辞め、3人採用しては全員辞め、みたいな状況でした。

もう10年以上も前になりますが、いま取締役にいる女性が最初に事務員として当社に入社したころから、徐々に女性の採用を増やしていける体制ができてきたと感じています。彼女がいることで、さまざまな女性社員の面倒をみてくれて、従業員教育ができていますので、女性が働きやすい環境が整備されてきました。いまでは事務員だけでなく、職人にも3名の女性がいて、とても助かっています。とくに最近ではリフォーム工事が増えてきたことで、改めて女性社員の存在に助けられることが多くなってきたように感じています。

リフォーム工事の場合は、新築とは違って既存の



ご家庭にあがって家のなかをいろいろ見て回ることになり、ご家庭の奥さんとお話するような場面も多いため、女性社員のほうがうまくそうした業務をこなしてくれています。個人的には、どちらかというと女性のほうが男性よりもいろいろと自分で判断して引っ張っていく印象があり、社員全員が働きやすい環境を整備していくことが会社を成長させていくうえでとても大事だと実感しています。

——外国人の採用・育成においてはどのような取り組みをされていますか。

いまは業界全体が人手不足に直面しているという時代です。当社でもとくに若い世代の人材が不足していますので、体力のある若い世代の外国人労働者に力になってもらうことで、作業の効率化などにつ





陸コーポレーションのバックヤード



▲▼山栄商事の処理施設

ながっています。現在では、当社のグループ3社全体で20名以上の外国人技能実習生を受け入れています。以前はベトナムや中国などから外国人を採用してきましたが、最近はインドネシアからの技能実習生がうまく機能しているので、インドネシアの技能実習生を続けて受け入れています。先輩の実習生が新しく入ってきた後輩に対して仕事や言葉、習慣なども教える教育体制がうまくいっていて、後輩の実習生もすぐに仕事になじんでくれるようになり、いい流れができてきていると感じています。

現在、当社の従業員は合計52名で、従業員が50人を超えると、産業医の選任や衛生委員会の設置など、会社としてやらなければならないことが増えてきました。社内体制の整備等は今後の成長の土台につながるため、しっかりと取り組んでいきたいと考えています。

さらなる飛躍に向け、データ管理と活用を促進

——2002年に陸コーポレーションを設立され、2017年にはM&Aを行うなど、事業領域が拡大しています。

陸コーポレーションは塗装工事に必要な仮設の足場を組む会社で、2002年に設立しました。外壁塗装の工事では、必ず足場を組む必要があり、当初はジュン企画で内製化していましたが、足場の仕事が増えてきたことで、別会社として独立させることにしました。もう1社の山栄商事は、産業廃棄物処理を行なう会社で、前身の富士企画が建築廃材の処理をメインに展開していたのですが、オーナーが高



齢になり後継者がいないということを知り、当社がM&Aで取得することになりました。いまではグループ3社で足場設置から塗装工事、産業廃棄物処理までという一連の工程を完結できているという点が他社には無い大きな強みになっています。昨年の2024年6月期売上高ではグループ全体で約19億円を計上していて、今年は初の売上高20億円台を達成できる見込みです。これをさらに伸ばし、10年後には売上高50億円突破を目標に掲げ、日々取り組んでいます。

——業績目標の達成に向けた今後のグループ全体の成長戦略について改めて教えてください。

当社では、いつどこでどんな塗装を施工したのか、過去の工事案件をすべてデータ化して厳重に顧客管理を行っています。これにより、一度担当した建物の塗り替えやリフォーム工事もすぐに対応できています。塗装工事やリフォームは1回やればそれで終了ということはありませんので、外壁の塗り替えでいえば10年に1回ほどのペースでの塗り替えが必要になるものです。

売上高50億円突破に向けては、新築の塗装需要が先細りしていくなかで、過去に新築で塗装を施工したすべての顧客データをもとに、今後新たなリフ



ホーム需要の掘り起こしに向けた取り組みが欠かせません。そうした活動を本格化させていくために、新たに今年10月をメドに住宅リフォームの専門会社をもう1社立ち上げる予定です。社名はまだ決めていませんが、当社事務所のすぐ近くにリフォーム関連のショールームも新設し、スムーズに営業活動ができるよう、現在準備を進めているところです。

また、グループ会社の陸コーポレーションについては、今後の需要増加に応えられるだけの人材をさらに育成していかなければなりません。そのため、インドネシアの技能実習生には大きな期待を置いて、実習生を無事終了した人に対して、足場を組むチームリーダーを任せられるだけの教育をさらに進めていこうと考えています。技術面のほうは実習生としての経験年数を経ている問題ないのですが、リーダーを任せるとなると、それ以外の言葉やコミュニケーション面も大事になりますので、しっかり計画的に進めていく必要があります。

山栄商事についても、社員の高齢化が課題となるなか、いっそうの作業効率化を図るため、事業者の産業廃棄物の運搬において、あらかじめ事業者のところにコンテナを設置させてもらい、そこへ直接建築廃材を入れてもらうようにすることで、コンテナごと一気に回収できる仕組みの導入を現在進めています。さらにはコンテナ回収そのものも、回収専門の業者に外注することで、より少ない人手で多くの回収先に対応できる体制の整備を急いでいきます。

この先もお客さまに信頼され、安心して仕事を任

取材後記

武蔵野銀行 鶴ヶ島支店
石川 幹城 支店長



株式会社ジュン企画さまとは、2018年(平成30年)2月にグループ会社の事業承継を機にお取引を開始させていただきました。

山田社長さまが1989年に個人にて塗装業を立ち上げ、2002年に足場設置会社を設立、2017年に産業廃棄物処理業をグループ化、と時代の変化に合わせて事業領域を拡大させ、今期は年商20億円に達する見込みです。山田社長さまはジェンダー平等などSDGsの取り組みに注力され、女性活躍や外国人採用・育成にも積極的に取り組まれています。

多様な人材が活躍する同社は『えるぼし認定』の取得や、グループを挙げてSDGsの取り組みにご賛同いただき、2025年3月及び7月には銀行保証付き『私募債』を起債していただきました。

10年後のグループ年商50億円を目指し、今後も時代に合わせた変化・進化を遂げていくジュン企画グループ様に当行としても引き続き、さまざまなソリューションの提供に努め、更なる発展に貢献できるよう尽力していく所存です。

せてもらえる会社であり続けるために、しっかりと企業としての責任を果たし、社会の発展に少しでも貢献できるよう、グループ社員が一丸となって精進してまいります。



■株式会社ジュン企画 概要

所在地：東京都八王子市戸吹町 1363-1

創業：1989（平成元）年5月

設立：1997（平成9）年10月

従業員数：50名（2025年6月末時点）

事業内容：一般建築塗装、住宅リフォーム

TEL：042-692-0030

FAX：042-692-0040

<https://junkikaku.co.jp/>