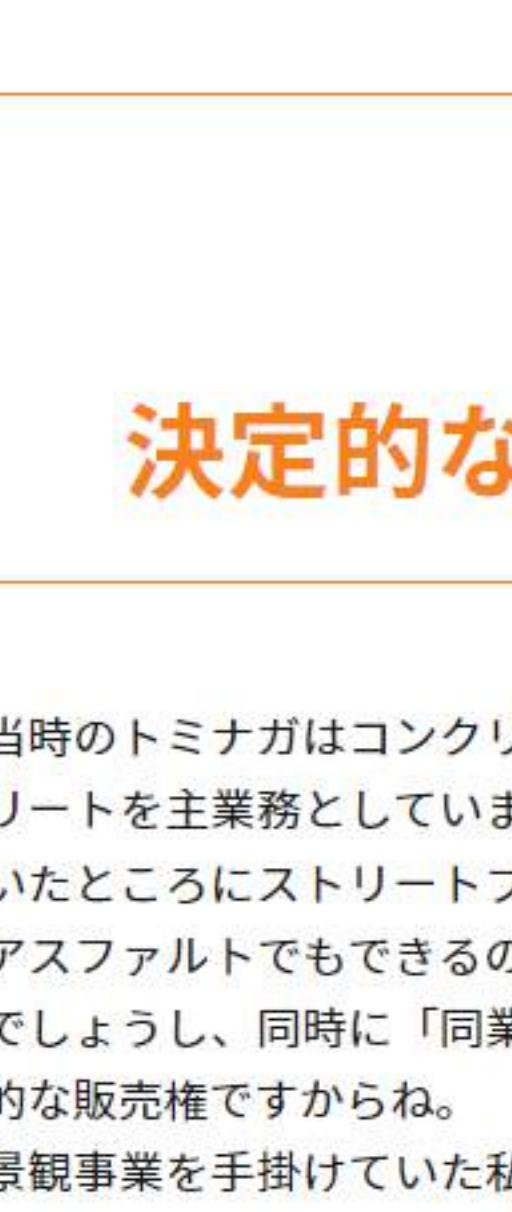


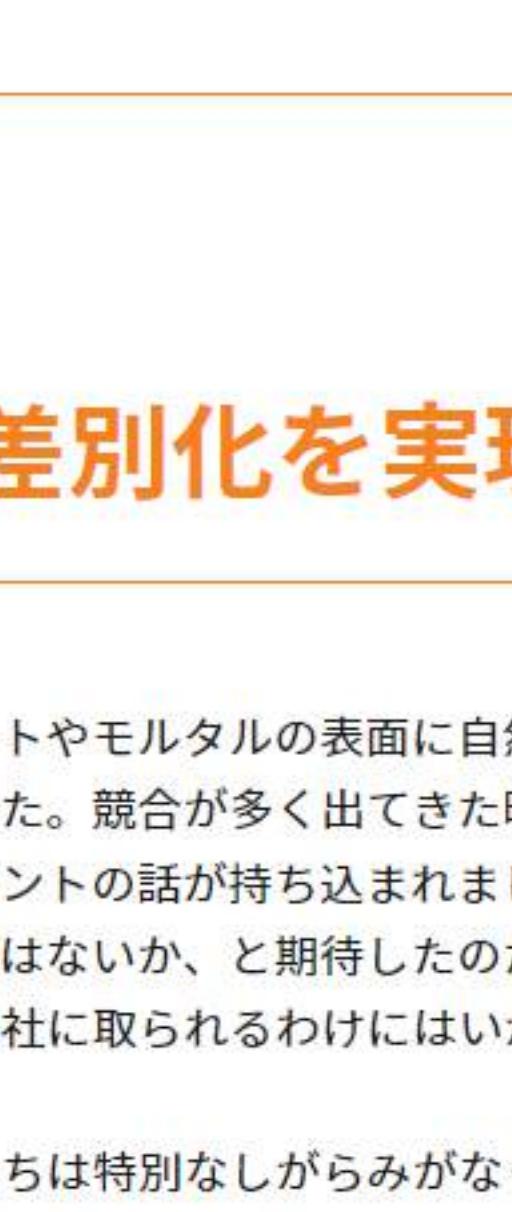


## STORY

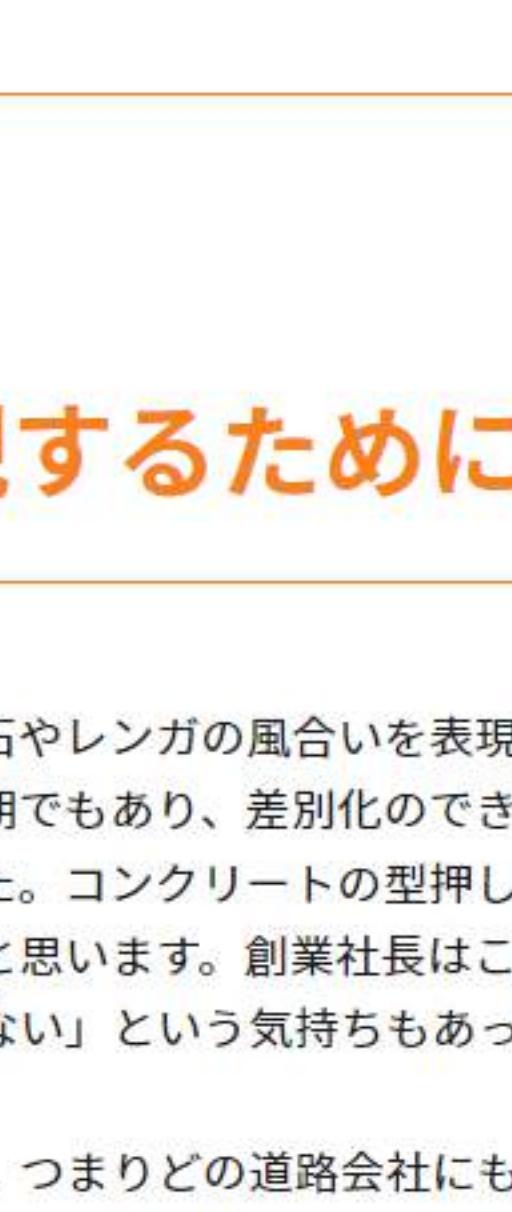
日本唯一の総代理店になるまで



代表取締役  
富永 千織  
入社年度：2002年



常務取締役  
Y.IWAMOTO  
入社年度：2005年



取締役支社長  
T.KIKUCHI  
入社年度：2006年

### カナダのベンチャー企業が開発した新工法



現在のトミナガの主業務である「ストリートプリント」との出会いは今から13年ほど前のことです。創業社長が仕事での付き合いのあったカナダ大使館にカナダの企業を紹介してもらったのがきっかけでした。

ストリートプリントは、アスファルト舗装をベースに表面を石畳やレンガ敷きのように美しく加工する景観工法で、この技術を開発し、特許を保有していた同社は日本の大手道路会社2社に販売権を与えていました。でも、あまり売れていなかった。同業他社に売りにくかった面と、そもそも本業の道路工事もあるし、他にも売れる商品やサービスを持っていたからだと思います。そこで私たちに白羽の矢が立った。

### 決定的な差別化を実現するために



当時のトミナガはコンクリートやモルタルの表面に自然石やレンガの風合いを表現するスタンプコンクリートを主業務としていました。競合が多く出てきた時期でもあり、差別化のできるサービスを探していいたところにストリートプリントの話が持ち込まれました。コンクリートの型押しができるのならば、アスファルトでもできるのではないか、と期待したのだと思います。創業社長はこれをチャンスと見たでしょうし、同時に「同業他社に取られるわけにはいかない」という気持ちもあったと思います。独占的な販売権ですからね。

景観事業を手掛けている私たちは特別なしがらみがなく、つまりどの道路会社にも提案できます。それにやるとなったら、このサービスを必死に販売していくしか道がない。だからこそ、マーケットが比較的早く拓けたのだと思います。



### 企業文化がマッチした！



工事の責任者である私からすれば、ストリートプリントの導入には懐疑的でした。創業社長はそもそも左官屋でしたし、私はコンクリートの世界で生きてきたので、「アスファルト？ ウチが？」という感じでした。なんのノウハウもなかったわけですね。ただ、創業社長はカナダに行く前、現物を見てもいい段階で提携を決めていたと思います。今から振り返れば、先見の明があったわけだけれどね。

カナダに企業訪問すると、「スーツを着た営業マン」がない、技術を重んじる会社でした。「良い仕事をさえすれば現場が勝手に営業してくれる」というスタンスで、そこがトミナガとよく似ていた。カルチャーが合ったんでしょうね。だからでしょう、契約の条件も緩やかで、千載一遇のタイミングだったな、と思います。

### クライアントからの高評価を追い風に

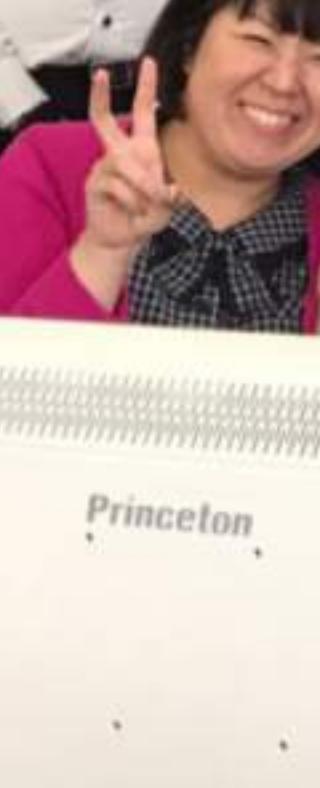


私はトミナガに入社する前、2万アイテムを扱う商社に在籍していました。そこでトミナガのスタンプコンクリートを知って、営業先であるゼネコンの所長に提案した時、「これはおもしろい！」と評価してもらって受注を得ました。トミナガに転職するきっかけはストリートプリントの可能性を感じたのが大きな理由の一つでした。同じように反響でした。

耐久性は高いし、既存のアスファルトを利用できる点はエコという視点でも強い。他にも多数のメリットがあって、「ものすごい商品力だな」と実感していたので、クライアントからの高い評価は自信になりました。ただ、一方で知名度は全くと言っていいほどないわけで、「これを広めるのは大変だな」とも思っていました。

### 仕事を見てもらいさえすれば……

### 見ればわかる「ストリートプリント」のその価値



業務のほうは私の心配をよそに、当時のメンバーが意外とすんなり取り組めたので、一気に舵を切りました。すでに受注している案件について、コンクリートからアスファルトに利益度外視で切り替えることもあります。コストアップにはなるのですが、「同じ金額でやりますので」と営業に交渉してもらってね。まずは試してもらいたい、見てももらいたいという一心でした。

### ビジネスモデルの大転換に



結果的に言えば、現在、アスファルトの型押しであるストリートプリントは、トミナガ全体の売上の9割以上を占めています。スタンプコンクリートが個人の住宅を中心として、一部、民間企業に採用されるのにに対して、アスファルトを加工する技術であるストリートプリントの販売先は、そのほとんどが官公庁です。日本中の道路や歩道がメインのマーケットとなったわけですから、受注できる面積は比べ物にならないくらい広くなりました。ビジネスモデルの大転換ですし、事業の成長可能性が一気に拡大することになりました。



### 安全でエコだから選ばれる



ストリートプリントは合理的な工法だという理解は、着実に広まっていると思います。既設のアスファルトが使えるし、型を押すスタイルなので、飛び出る部分がなく、万人に対して安心安全。他の工法に比べて、がたつきもなく、メンテナンス費用も低く抑えられて経済的です。日本の風土を考えると、道路の舗装はアスファルトが中心になることは今後も変わらないし、ストリートプリントへのニーズはますます高まっていくはずです。

### マーケットは世界へ



ストリートプリントの特許はM&Aによって何社かを経由して、現在はアメリカの大企業に移っています。会社が変わるたびにライセンスの契約が継続できるかが不安でしたが、同社とはあらためて良い条件での契約が結べました。その中で「中国以外のアジア地域への進出に関してはトミナガが進めてもいい」という許諾を得ています。国内の市場もまだまだ未開拓ですが、海外マーケットも視野に入ってきたことにワクワクしています。

### 安全でエコだから選ばれる



ストリートプリントの特許はM&Aによって何社かを経由して、現在はアメリカの大企業に移っています。会社が変わるたびにライセンスの契約が継続できるかが不安でしたが、同社とはあらためて良い条件での契約が結べました。その中で「中国以外のアジア地域への進出に関してはトミナガが進めてもいい」という許諾を得ています。国内の市場もまだまだ未開拓ですが、海外マーケットも視野に入ってきたことにワクワクしています。

### マーケットは世界へ

### トミナガコーポレーション株式会社

〒816-0851 福岡県春日市界町7丁目87番地トミナガビル2F

TEL:092-589-4878

### TOMINAGA CORPORATION