

ドローン赤外線外壁調査の事業化により、 外壁診断のコスト削減・効率化及び修繕工事業の事業規模拡大を達成。

株式会社セラフ榎本 (埼玉県川口市)

創業より60年、マンションの大規模修繕専門会社として事業を展開。
また、給排水設備改修・専有部リフォームのような建設業務や、既存建築物の調査診断・改修設計・
建築企画・建築設計のような建築事務所としての業務も営む。
<https://www.sei.ne.jp/>



課題と対応・成果

【経営課題】

従来より外壁調査へのドローン活用のアイデアはあったが、
事業化へのノウハウが不足していた。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ ドローン事業計画策定の相談役

ドローン関連法律や機種性能、分析手法を共に調査し、
壁打ち役として計画策定に向けた支援を実施。
また、現場での実技訓練、撮影調査及び社内でのドローン
活用教育の仕組み構築にも尽力。

【成果・効果】

■ 事業化が実現

赤外線カメラによる空撮後、サーモグラフィ解析により修繕箇所を調査診断を事業化。
有資格者による赤外線診断、独自の解析ソフトによるタイル
の浮き・外壁のクラック等**修繕箇所の可視化**技術を確立。
また、外壁調査診断を希望された方に対する**大規模修繕
工事までワンストップで提供するサービスも可能**になった。

■ 売上・利益が向上

従来のゴンドラを設置した打診調査と比較し、経費・人員・調査期間を大幅に削減。
社内リソースをコアコンピタンスである修繕工事に集中し事業規模拡大を達成。
取り組み前と比較し、**修繕工事施工件数は約2倍、工事売上高は約1.5倍に増加**
し、**調査事業の経費は約3分の1**まで削減した。



新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 課題への取り組み方法に悩んでいた際、青木信用金庫から新現役交流会の御紹介を受けたことがきっかけ。
- 同制度は「現役時代に長期にわたり専門的な分野に取り組みられた人材」からの支援を受けられるものだとなり、課題解決に向けてかなりの期待を持って参加した。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「人柄」

専門知識はもちろん、共に事業を育てていける・歩幅を合わせていただける方を重視。
「**一緒に勉強しながら事業を作りましょう!**」という御言葉をいただいた時は感銘を受け、支援を依頼しようと決意した。

【契約内容】

- 月2回、1回あたり3時間で60千円/月での契約。
- 当初6ヶ月契約であったが、現在も毎月更新で支援を受けている。

今後の課題・展望

- ドローン調査の課題として、膨大な撮影データ解析に時間がかかること・見落としリスク・解析者によるばらつき等が挙げられる。
- 対応策として、AIを活用した撮影データ解析システム「S.D.A」の立ち上げに取組中。新現役の方には継続して支援を受けている。
※S.D.Aについて：<https://drone-ai.jimdoofree.com/>

新現役交流会活用企業

株式会社セラフ榎本 代表取締役 榎本修氏



新現役交流会に参加し、高度で専門的な知識を持った近藤氏と出会い、近藤氏と二人三脚で**0ベースからこのビジネスモデルを構築**致しました。

日頃から思い描いていたビジョンを具現化できたことは嬉しいことだと思えます。

お陰様で国内ではトップクラスのドローン外壁調査診断の実績をつくることができました。

弊社はビル・マンションの大規模修繕工事専業会社でございます。

現在はドローンでの外壁調査診断～工事の見積～施工までワンストップでご提供させて頂いております。

また、弊社では産業用ドローンと一般用ドローンを15台保有しています。さらに、2022年4月よりドローンで撮影した外壁タイルの画像解析をAI化してまいります。

その効果は大きく従前の解析人工の1/3以下に縮減できるものでございます。その事からお客様にもローコストで調査診断書をご提供させて頂くことができます。今後、益々需要が伸びる分野で、近藤氏と共に更なる技術力を高めてまいります。

末筆ながら、経済産業省関東経済産業局と青木信用金庫の皆様へ感謝致します。

マネジメントメンター

近藤茂雄氏



新現役交流会(青木信用金庫様の開催)で、株式会社セラフ榎本の榎本社長とお会いし、大規模修繕工事等に、最先端のドローン技術を利用したビジネスモデルを導入することで、**新たな風を業界に起こしたい!**との相談を受けました

現役時代には、30年近く新規開発ビジネスを実施して来た経験がありましたので、直ぐに意気投合してビジネス展開へと進むことが出来ました。

榎本社長のビジネスセンスが非常に高いこともあり、アイデア、実績を出しますと直ぐにIT技術を駆使され、実際の事業に結びつけることが出来ました。

事業は、榎本社長が確実に推進されてきましたので、私の方は、**ドローンを使ったシステムの技術手法や安全性の確立のため、今まで蓄積していた新規ビジネスに必須のノウハウを活かさせて頂きました。**

新規事業開発時に陥りやすい失敗を避けるための対策として実際のコンサルの場では、**リスク管理、スケジュール管理、リソース管理、品質管理、コスト管理を中心に**行い支援をさせて頂きました。

成功の大部分の要因は、榎本社長のリーダーシップにつきます。

私の方は、若手社員と一緒にドローン操縦、撮影、解析方法や安全飛行の管理と確立、そして、国交省の許可の支援と一緒に推進して参りました。

マネー・ジメンターとしても、非常に良い関係を構築でき、お役に立てたのが良かったです。

開催機関



地域一番の金融サービスを目指して



青木信用金庫では、関東経済産業局との共催により2013年1月に埼玉県内で初めてとなる「新現役交流会」を開催いたしました。以来、8回にわたる開催により企業 延べ200社、新現役 延べ771人に参加していただき、1,276面談を実施し、137件の支援を成立させてまいりました。参加企業比では68.5%と高いマッチング率となり、「新現役交流会」は当金庫の取引先中小企業支援の有力な取り組み施策となっております。

中小企業にとって「新現役交流会」参加のメリットは、新現役の知識、経験、人脈を経営課題の解決に活用できるだけではありません。**事前に実施するヒアリングにより企業が抱える様々な課題の優先順位が整理されたり、新たな課題が顕在化するなど気づきの機会にもなる**ことです。

私も開催機関にとっても「新現役交流会」を通じて取引先企業をより詳しく知ることができ、取引先との信頼関係強化 ⇒ 取引伸展につながられます。また、一連の取り組みに当金庫職員が関与させていただいていることが、職員にとって貴重なOJTの機会ともなっております。

当金庫では地域一番の金融サービスを目指して、取引先中小企業における経営改善や事業拡大への実効性の高い支援施策である「新現役交流会」が今後も更なる取り組みとなるように努めてまいります。

最後に、「新現役交流会」を活用して新たなビジネスモデルを確立された株式会社セラフ榎本様、支援された新現役の近藤茂雄様ならびに交流会開催にあたり格段のご支援を賜っている関東経済産業局様に感謝申し上げます。