

# リスタエコロジーグループとは！



1. 設立背景
2. 目的
3. システム内訳
4. 組織図
5. 入会方法

21世紀のビルメンテナンス

人と地球にやさしい住環境づくり

(有)九州リフォーム技研

代表取締役

REG本部長 重野 勉

建築物環境管理技術者

ビルメンテナンス協会 正会員

# 1.設立背景

**REG(リスタエコロジーグループ)とは  
環境ビジネスグループです。**

当社は10年前に床用コーティング剤、リスタコートでFC展開しました。  
毎日の様に問い合わせの電話が来ます。

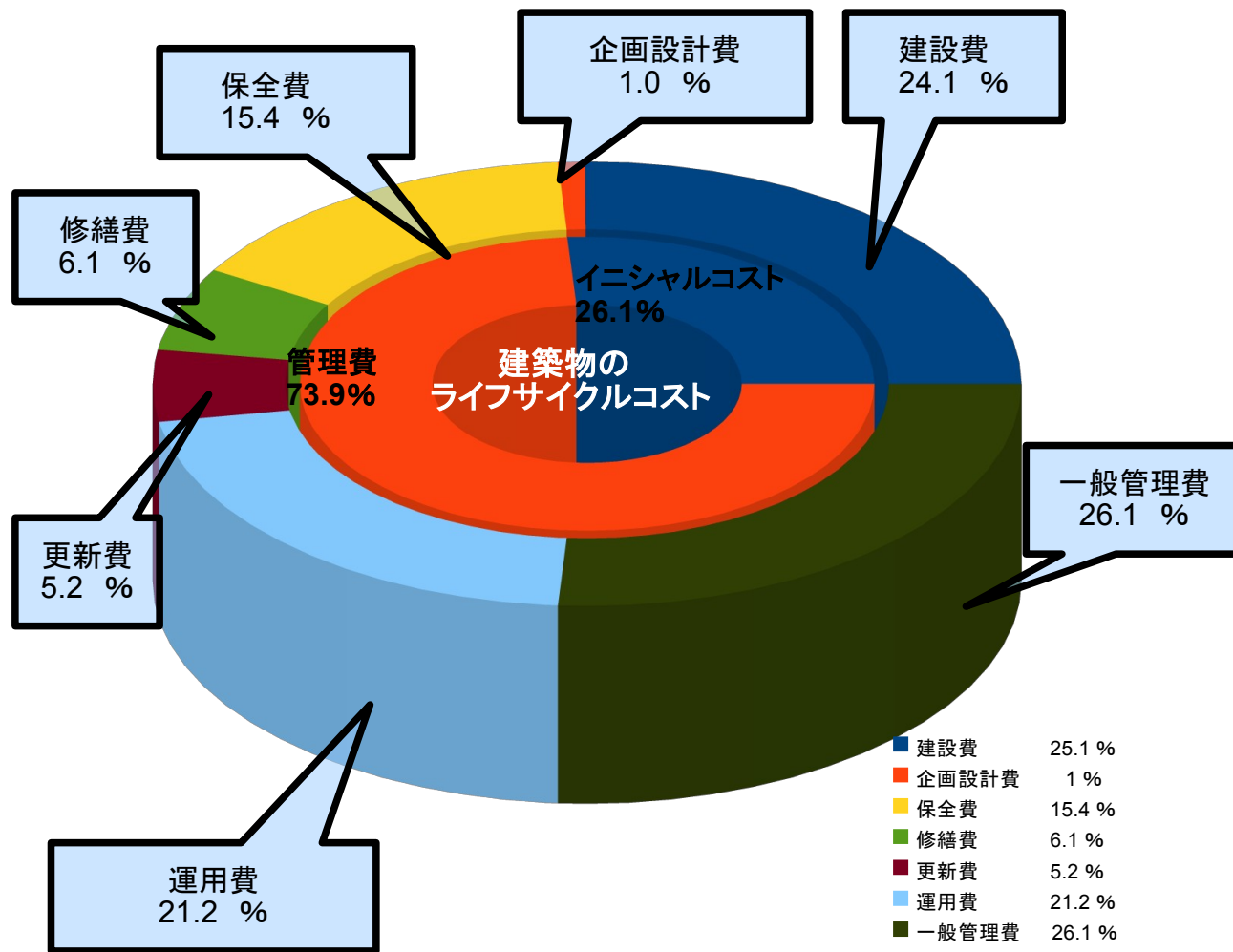
「昔が懐かしい、公共工事.何件かの管理物件で十分食って行った」  
といて嘆かれる社長がいます。

公共工事は減少の一方オーナーからの条件変更、値下げ、シェアのうばい  
合いにより、とんでもない単価での施工すればするほど赤字、しかしやらな  
ければ会社が……

みなさん歯をくいしばり、休日、夜間ガンバっています。  
ではどうしたら良くなるの……  
むかしに戻るには、タイムマシーンが開発されない限りムリ。  
前に進むしかありません。

本当の施工力、営業力、組織力で勝ち組になるしかありません。  
少しでもその助けの一担になれないか、どげんかせんといかんと思い  
リスタエコロジーグループを設立しました。

## 2-1 目的

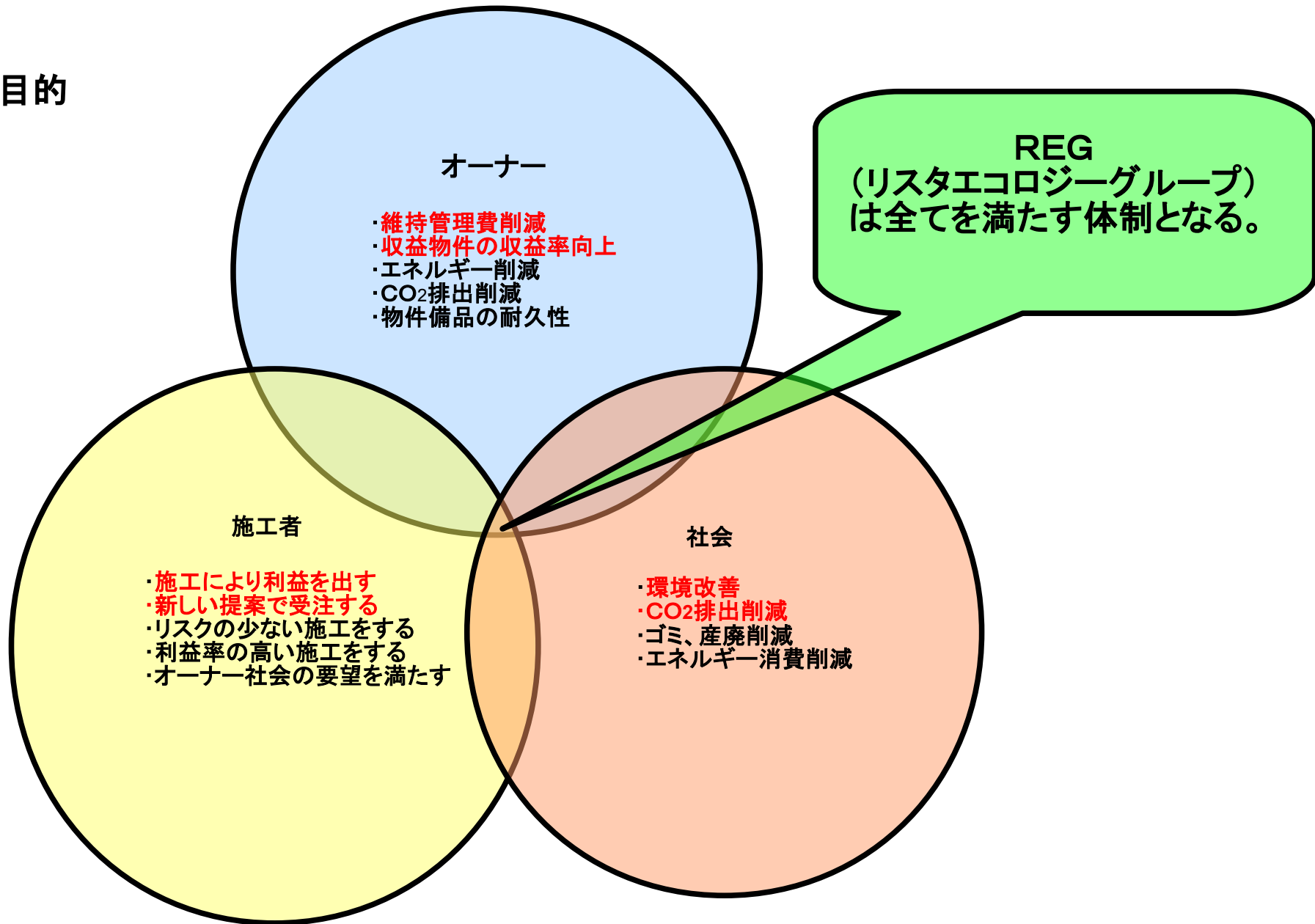


- 企画設計費
- 建設費: 工事費・不動産取得税・登録免許税など
- 保全費: 設備管理費・清掃管理・環境衛生管理・保安警備など
- 修繕費
- 更新費
- 運用費: 水道光熱費など
- 一般管理費: 固定資産税・償却資産税・損害保険料・一般管理費・借入金金利など

※以下の費用を除く  
土地関係費、リフォーム・リニューアル・リノベーション費・建物解体費…他

- **ライフサイクルコストは、イニシャルコストの約4倍。**
- **ライフサイクルコストの削減はオーナー、社会のニーズである。**
- **エネルギー削減、CO2削減、ゴミ、産廃削減**
- **これに応えられる商品開発、組織的に施工、営業をする。**

## 2-2 目的

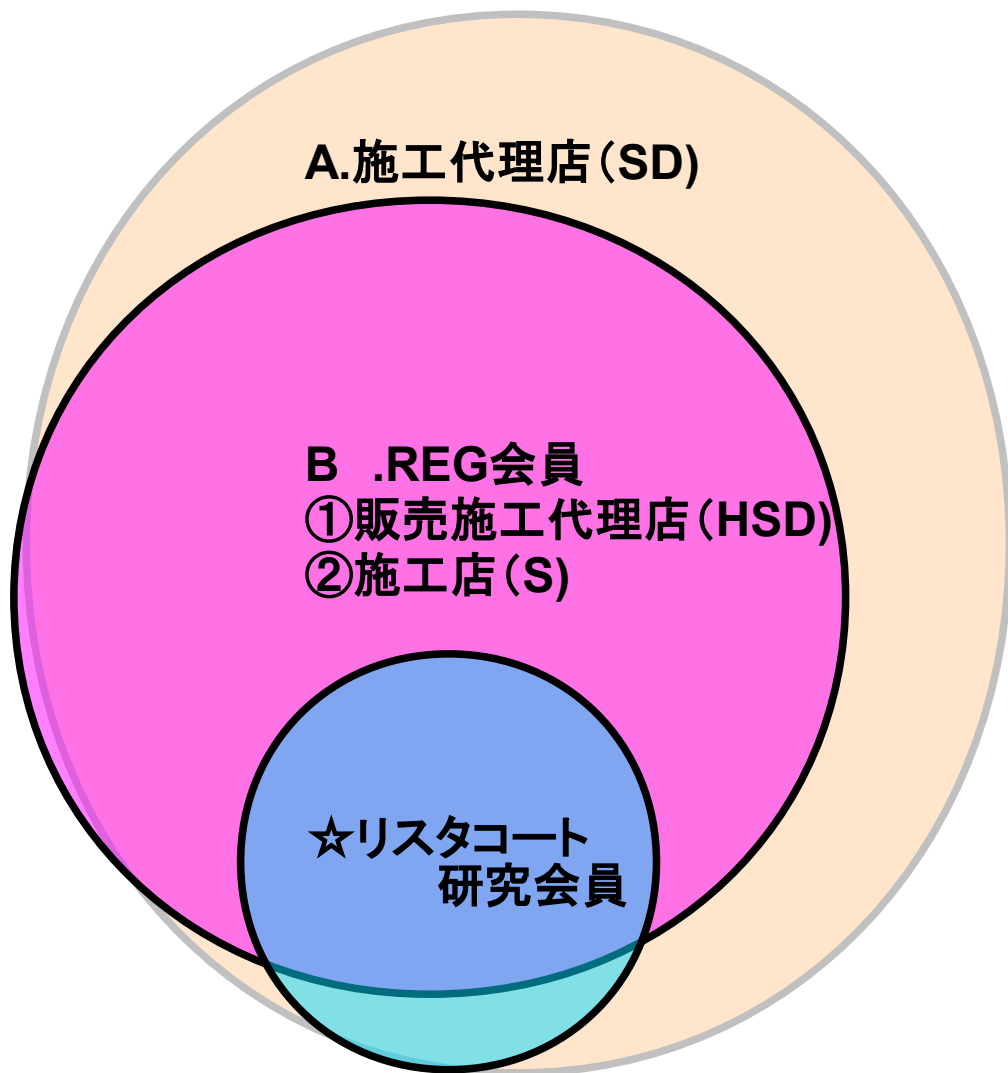


### 3. システム内訳

1. 外壁ガラス防汚コーティングシステム
2. 内装コーティングシステム
3. フローリングコーティングシステム
4. 石材洗淨コーティングシステム
5. 落書き防止コーティングシステム
6. 防滑洗淨コーティングシステム
7. 断熱・紫外線カットコーティングシステム
8. W断熱・防汚コーティングシステム
9. 無垢剤コーティングシステム
10. Pタイル・長尺シートコーティングシステム
11. ハウスクリーニングコーティングシステム
12. システム外商品（洗剤他、小売向け商品等）

# REG(リスタコートエコロジーグループ)とは？

## 組織図



### A. 施工代理店 (SD)

- ・商品購入 (SD価格)、施工が出来る
- ・施工店 (S)に商品を販売出来ない。

### B. ①販売施工代理店 (HSD)

- ・契約金納入後REG会費 (1年分一括) を本部に納入する事でREG会員価格で商品を購入し施工及び施工店 (S)に販売する事ができる。

### ②施工店 (S)

- ・REG会費 (1年分一括) を本部に納入後研修を受け販売施工代理店 (HSD)より商品を購入することが出来る。

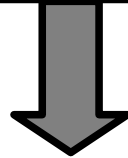
### ☆リスタコート研究会員

- ・リスタコートに関する知見の普及及びその技術交流を図る。
- ・定例会の開催 等々の活動

# リスタ・エコロジーグループ組織図

リスタ・エコロジーグループ本部(鹿児島)

企業開発顧問・営業推進顧問  
商品開発、研修センター



《 グループ区分 》

◎地区ブロック (全国13ブロック)

◎都道府県ブロック  
(全国47ブロック)

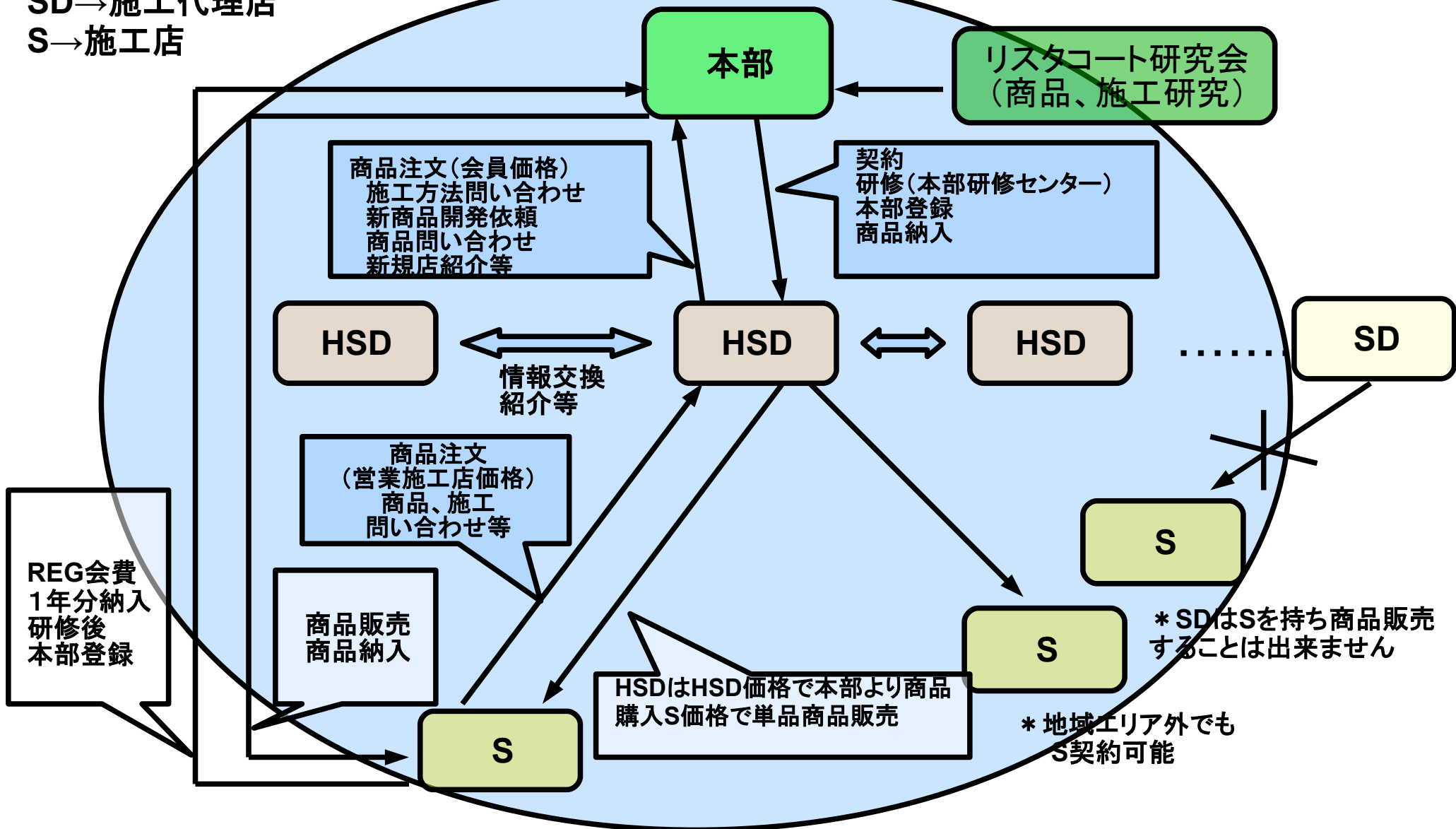
◎販売施工代理店ブロック

- ※ 地区ブロック、都道府県ブロックには  
販売数量・GPに対する貢献度などを加味し本部がブロック長を選出する。
- ※ 販売施工店ブロックとは、  
それぞれの販売施工代理店が、施工店の拡充を行うブロックである。

本部＝リスタエコロジー本部  
 HSD→販売施工代理店  
 SD→施工代理店  
 S→施工店

青色楕円部分、REG会員

REG概念図



REG会費  
 1年分納入  
 研修後  
 本部登録

商品注文(会員価格)  
 施工方法問い合わせ  
 新商品開発依頼  
 商品問い合わせ  
 新規店紹介等

契約  
 研修(本部研修センター)  
 本部登録  
 商品納入

情報交換  
 紹介等

商品注文  
 (営業施工店価格)  
 商品、施工  
 問い合わせ等

商品販売  
 商品納入

HSDはHSD価格で本部より商品  
 購入S価格で単品商品販売

\* SDはSを持ち商品販売  
 することは出来ません

\* 地域エリア外でも  
 S契約可能

※フランチャイズ形式をとっている関係上、不公平をなくす為、HSDとSは  
 1社の中で同時に作ることは出来ません。  
 たとえば、支社が沢山あるところでは、1社がHSDになり、他の支社が  
 Sになることは出来ません。支社ごとにHSDになる必要があります。

## ＜REG(リスタエコロジーグループ)概念図詳細説明＞

本部はリスタコート研究、開発、製造する(有)九州リフォーム技研。

- ・HSD＝販売施工代理店 (施工代理店でREG会員である)
- ・SD＝施工代理店 (REG会員でない)
- ・S＝施工店 (施工店でREG会員である)

## 内 容

- ①HSD(販売施工代理店)は、REG会費6万円を納め、研修(1社5万円必要)を受けることにより契約システムの商品をREG会員価格で購入出来る。  
※但し、既存施工店は自動的に上級資格者となる、必要があれば研修(有料)を受ける。
- ②HSD(販売施工代理店)は、S(施工店)を地域に関係なく作ることが出来、商品をREG価格で購入しS(施工店)に施工店価格で販売できる。HSD(販売施工代理店)はS(施工店)に研修を行う事ができる。  
(費用は5万円で、4万円をHSDの指導料、1万円を本部登録料とする。)
- ③HSD(販売施工代理店)は、S(施工店)より注文を受けた場合、REG会員価格で購入し、S(施工店)に施工店価格で販売することが出来る。(登録済Sに限る)  
システム外商品の販売も出来る。
- ④SD(施工代理店)は、SD価格で商品を購入し施工する事が出来る。Sに販売することは出来ない。システム外商品の販売は出来る。
- ⑤S(施工店)は、REG会費3万円(初年度)を納める事により、会費納入期間分の商品使用が出来る。システム毎に研修を受け商品をHSD(販売施工代理店)か本部より施工店価格で商品を購入出来る。システム外商品の販売は出来る。  
(\*1)部分契約・・・現在は全システム契約のみとなっているので、既存の部分契約店を指す。

# ＜REG(リスタエコロジーグループ) 概念説明&入会方法

本部はリスタコート研究開発、製造する  
(有)九州リフォーム技研である

- 1、販売施工代理店(HSD) 2-2参照
- 2、施工店 (S) 2-3参照

**2種のREG会員**  
から成り立つものとする

- 3、REG会員でない施工代理店(SD)

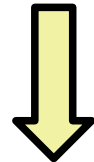
# 1、販売施工代理店(HSD)

とは

本部



契約



REG会員  
販売施工代理店  
(HSD)

となる

## 主な条件

① エリアに空きがあれば  
契約することが出来る

\* 契約金 100万円

\* REG年会費 6万円

## ① 内容

・ 施工店を作ることが出来る

・ 施工店に商品を販売することが出来る

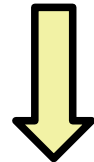
## 2、施工店(S)

とは

本部



契約



REG会員  
施工店  
(S)

となる

主な条件

- ① \* REG年会費 6万円  
(ただし初年度は半額の  
3万円とする)  
\* システム毎に研修を受け  
施工認定書を得る

- ① 内容
  - ・商品本部又はHSDより  
購入し施工する  
ことが出来る

\* ただしシステム外商品の販売は出来る

### 3、REG会員でない 代理店について

施工代理店(SD)

とは

・商品購入ができ  
施工が出来る。

・商品販売は出来ない。

\*ただしシステム外商品については  
販売できる。