

AIで見積もりの作成

介護リフォームのユニバーサルスペース(☎045・548・8829)は、画像認識のAI(人工知能)を活用し、タブレット端末で撮影するだけで工事の見積もりを自動作成するシステムを開発。9月から現場で順次導入する。現地調査から見積もり作成までの期間を大幅に短縮できるとしており、今後は同業者にも無償提供する予定だ。一方、同社は本社機能を横浜市港北区新横浜2丁目に移転。フランチャイズ(FC)戦略も加速させていく。



本社機能は新横浜に移転

ユニバーサルスペース

現場調査時に撮影した写真が自動的に割り出される。そしてクラウド上で過去の工事実績のデータベースと照合し、見積もりを自動作成する。さらに、その場で図面作成や電子契約、電子決済もできるという。同システムを活用することで、現地調査時の30分～1時間で見積もりが提示できるようになるとしており、お客さんに対し素早い対応が可能になる。まずは本社直営店で実証実験し、9月にもFC店への導入を進める。

現地調査時に撮影
自動算出

地域密着のパン屋に

この春、東京都町田市の町田街道沿いにおしゃれなパン屋がオープンした。東京・神楽坂の「ベッカー」で3年、葉山の人気パン屋の「ブレドール」で店長を10年勤めたオーナーの伊藤政也さんが満を持して新規開店したパトンキ(☎042・706・8648)だ。

店名のパトンキはフィンランド語でフランスパンの意。伊藤さんはもともと商社マンだったが、学生時代に学んだ発酵と熟成の面白さが忘れられず、パン屋で修業しながら腕を磨いた。



シックな外観。ドアを開けて中に入ると、パンのいい香りが店内に広がる。人気商品は北海道産小麦ゆめちから100%使用の食パン。「湯種製法」と呼ばれ、100度Cの熱湯でゆ

でて、型に入れ冷やす作業を繰り返す。これにより、モチモチ、ふわふわの食感が出てうまみが増すという。胡桃クランベリー、シナモンロールもおすすめで、ハード系なのに中身はしっとりしていておいしいという。店内には広いイートインスペースも確保。昼時にはサンドイッチやスープ、サラダのランチも提供する。

「一日も早く、地域の人に喜んでいただける居心地の良いお店にしたいです」と販売担当の伊藤さんの妻・由希子さん。地域密着のパン屋が伊藤夫妻の目標だ。

世界知り大き羽ばたけ

吉原バレエ学園(相模原市南区南台、☎042・748・8842)は、地域の「本格派バレエ教室」として数多くのコンクール受賞者を輩出する。米国や英国、ロシアなど、海外の先進的なバレエスクールでの短期研修を毎年企画。若いうちに世界を見て体感することで、将来の目標を持って頑張れるようになるという。

同学園は、県内5カ所に教室があり約100人が通う。2歳から70代まで、基礎を身に付けプロを目指す人から趣味として続ける人まで目的もさまざま。 「バレエの精神的な基本は「我慢」です。小さい子には、大人になる上での大切なことをバレエから学んでほしいです」と吉原嘉依子代表。 バレエには「プリマ」と呼ばれる主役がいる。全体が美しく見えるには、コール・ド・バレエ(周りで踊る人たちが)、メインを引き立てるためにひたすら我慢を重ねる。足を上げたまま状態を維持するなど、みんなが糸乱れめ動きでそろそろことと美しさを創り出せる「我慢の結晶」だという。



海外で短期留学を毎年企画

来年は設立40年。バレエをこよなく愛する吉原代表は、毎年ロシア国立ボリショイバレエ学校での短期研修を企画する。「世界の高い技術性を子どもうちに学んでほしいです」と話している。

故人との思い胸に合同追悼式

「ニーホール神奈川」で、葬祭フェアを開いた。「地域との触れ合い」を目的とした毎年恒例のイベントで、当日は200人以上が詰めかけた。屋外に新鮮野菜・果物の格安販売コーナーや屋台が設営された。式場内には、今回初というVR(バーチャルリアリティ)体験や古い、ネイルアート、終活と相続の相談コーナーなども設けられた。会場は家族連れなどでにぎわい、行列ができるブースもあった。



また、1階では琴の生演奏が披露されたほか、開始から14年目となる合同追悼式も行われた。父の日の開催だったため、亡き故人との思い出を胸に参加する家族も多く見られた。同社の古川聡さんは「近隣の方々との触れ合いを大切に、当施設をより知ってもらおうと、新しいことを毎回企画しています。毎回来て声をかけてくれる常連さんもあります」と話していた。なお、同社は横浜市都筑区や町田市でも直営式場を運営。葬儀が多様化する中で、横浜市営斎場の施行件数は市内トップクラスの実績を誇っている。

「おことわり」社長さん、そのお悩み解決しますは休みます。

ジムニー車用パーツ世界一

アピオ(綾瀬市吉岡、☎0467・78・1182)は、スズキの四輪駆動の軽自動車「ジムニー」のアフターパーツメーカー。アンテナショップでは、同車をベースにしたオリジナルカーを製作し、ファンを増やす。1店舗だけで年間140台を販売。オリジナルパーツも1000種類あり、シェアは世界一という。根強いファンがいるロングセラー「ジムニー」に絞ったビジネスを展開すること



で、景気の波に左右されず、継続した顧客獲得に成功。現在、オリジナルカーは4カ月待ちの状態だ。

ジムニーは1970年の発売以来、半世紀近く親しまれているロングセラーで、全世界でも累計販売台数285万台を達成。7月には20年ぶりにフルモデルチェンジされた。

同社は綾瀬市内で「ジムニープロショップアピオ(APIO)」を運営。ジムニーの新車に対し、マフラーやサスペンション、ショックアブソーバーなどをカスタマイズしたオリジナルカーを販売。パーツも自社で設計する。中には「045」のバッグでおなじみの横浜帆布靴とコラボしたジムニーの荷室サイズのバッグも販売している。

河野仁社長は「ジムニーは非常にポテンシャルが高いクルマです。日本の地形を走るのに適しており、いろいろな場所に行けるのが魅力です」と語る。もともと、大手電機メーカーのプロダクトデザイナー。そのノウハウを生かし、自身でパーツデザインから販促物の制作までを担う。「若者のクルマ離れが顕著とされていますが、それは違います。興味あるクルマが走っていないだけです」と河野社長。お客さんにとって人生に「彩(いろど)り」を与えられるようなクルマやパーツを作り続けることで、業界全体も盛り上げようとしている。

横浜祭典が父の日に地域イベント開催

横浜祭典(横浜市旭区本村町、☎045・391・7511)は6月17日、京急電鉄・神奈川新町駅近くにある直営式場「セレモ



葬祭フェア一般御来店付

新鮮野菜や屋台 VR体験も