リフォーム会社・施工会社の経営者の皆様へ

成長戦略をお探しの方、必見！
知る人ぞ知る巨大マーケット

法人リフォーム
新規参入セミナー

特別ゲスト講演

オフィス・店舗改装、買取再販リノベ、
中古仲介リフォーム、アパマンリノベ…
狙え！７兆円超え法人リフォーム需要

設立５年で年商6.4億！
施工会社の法人リフォーム攻略法

住宅リフォームから法人リフォームに
参入するなら押さえておくべき絶対ポイント！

MAEDA HOUSING PLUS
株式会社マエダハウジングプラス
代表取締役　山本 和良 氏

東京会場　10月26日(水)　株式会社船井総合研究所 東京本社（丸の内）
オンライン配信　11月2日(水)・8日(火)・10日(木)

特別対談レポート在中　**今すぐご開封ください！**

新型コロナウィルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるＷｅｂ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

法人リフォーム参入セミナー　**【お問い合わせ：No.S090407】**

セミナー情報をスマホで！

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
主催：株式会社船井総合研究所
〒541-0041　大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
船井総研セミナー事務局　E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は、「セミナータイトル」「お問い合わせNo.」「お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

モデル企業 特別対談レポート

狙え！７兆円超え巨大市場
設立５年で年商6.4億！
施工会社の
法人リフォーム攻略法

株式会社マエダハウジングプラス
MAEDA HOUSING PLUS

代表取締役
山本和良氏に聞く！

職人不足対策から始まった会社設立

司会：御社は2016年10月に、住宅リフォーム事業を手がけるマエダハウジンググループの施工会社として設立され、山本様は同時に代表取締役に就任されました。以来、**わずか5年で年商6.4億**（2021年12月期）を達成されたわけですが、そもそも御社はどういった目的で設立されたのでしょうか。

山本社長：当社設立の背景には、**職人不足**がありました。
マエダハウジングの施工品質や施工キャパを強化することで、受注を促進したい。そのためには職人の確保が必要で、自社で育成しよう、工務店をつくろうということになりました。
また、施工品質を高めるには、外注ばかりでは難しい。施工の標準化など、仕組みをつくるためには、自社で職人を雇用することが必要です。
そこで、マエダハウジンググループの施工会社を設立することになったのです。

職人は**単能工ではなく、多能工として育成**することにしました。これは、生産性を向上させるためです。多能工は大きな改装はせず、電気工事や水まわりの単品工事などをスピーディーにこなせるようにします。

施工会社として分社化したメリット

司会：なるほど、住宅リフォーム部門の職人不足に対応し、生産性を高めるために設立されたのですね。

山本社長：そうです。たとえば、マエダハウジングがトイレリフォームを30万円で受注したとします。このとき、便器の取り換えなどの工事をマエダハウジングプラス（以下、「プラス」）に3万円で発注します。多能工はCFやクロスの貼り替えもできますから、マエダハウジングとしては原価の低減になりますし、営業社員による現場管理も必要ありません。そのような工事を1日3件こなせますから、プラスとしては9万円の売上をつくることができる。これはほぼそのまま粗利となります。
1日9万円なら、25日で225万円。これだけの粗利がプラスに残るわけです。これは、**外注していれば一切ない数字**です。
プラスの1人あたり損益分岐点粗利は60万円です。こんなに低いのは、プラスは基本的に営業や販促をしませんし、本社機能も単体としては持たないからです。ここに、分社化するメリットがあります。

法人リフォーム事業が加速できたワケ

司会：そのような御社ですが、現在はマエダハウジングから請け負う住宅リフォームだけでなく、法人リフォームも手掛けるようになり、その比率が高まってきているようですね。

山本社長：はい。マエダハウジングの事業領域は住宅リフォームですが、オフィスや店舗の改装依頼も舞い込みます。私がマエダハウジングの営業社員だった頃は、そのような案件を担当していました。
オフィス・店舗改装は、住宅並みの粗利は取れません。せいぜい20～25%で、これはマエダハウジングの基準としては低いのです。しかし、**プラスなら販管費が低いので、これでもきちんと利益を残すことができます。**
つまり、マエダハウジングという住宅リフォームの営業会社では強く踏み込めなかった法人リフォームに、プラスという多能工を擁する施工会社だからこそ本格的に取り組むことができたのです。
これにより、マエダハウジングは住宅、プラスは非住宅という線引きをすることができました。

法人リフォーム需要の獲得ルート

司会：なるほど。では、御社には、どのようなルートで法人リフォームの引合いが入るのでしょうか。

山本社長：法人リフォームのニーズは、経営者の付き合いの中で生まれることが多いものです。たとえば、「今度、オフィスの移転をするのだけど、おたくに改装をしてもらえないか」といった声は、経営者にはかかりますが、一般社員にかかることは少ないですよね。その意味で、**プラスの設立にあたり、私が代表取締役に就任したのは大きかった**と思います。経営者のコミュニティに属したり、

株式会社マエダハウジングプラス本社

会社の代表としてさまざまな案件に対応したりしているうちに、法人リフォームの依頼が入るようになりました。

マエダハウジングのOB客から、プラスに法人リフォームの依頼が来ることもあります。たとえば、自宅のリフォームを依頼してくれたお客様が経営者だったり、不動産のオーナーだったりで、そちらの改装も依頼されるパターンです。

これは自然に生まれるものですが、プラスとしてOB客向けのDMなどを使って告知すれば、もっと出てくると思います。

そして、マエダハウジンググループに株式会社マエダハウジング不動産という不動産部門があるのも大きいですね。これは法人リフォームというより、法人から発生または紹介のある住宅リフォームなのですが、**テナントの仲介、中古住宅の仲介、店舗付き住宅の仲介などから、しばしばプラスに紹介があります。**

また、マエダハウジング不動産は買取再販事業も手掛けていますが、その際のリノベーションもプラスが請け負います。

マエダハウジング不動産がもつ**他の不動産会社とのネットワークから施工依頼が入ることもあります。**

このとき、マエダハウジングで培ってきたブランドが有利に働きます。たとえば、空室対策リノベや再販用リノベを検討している不動産会社は、「マエダハウジングが施工を手がけてくれれば空室が埋まるかも」「早く売れるかも」と期待して依頼してくれます。よく知らない施工会社やリフォーム会社よりも、安心感があると思いますね。

築20年のマンションを再販用に照明、家具までトータルコーディネート
築27年のマンションを再販用に、限られたコストで欲しい物件に

株式会社マエダハウジングプラス施工事例より

オフィス・店舗リフォーム参入のポイント

司会：経営者同士のつながりや、住宅リフォームのOB客、あるいは自他問わず不動産会社などから、法人リフォーム案件が発生するのですね。ただ、住宅とオフィスや店舗などでは、リフォームのノウハウが異なるのではないですか？

山本社長：そのとおりです。住宅リフォーム会社がしてしまいがちなのは、オフィスや店舗の設計を住宅設計のスタッフがすること。というのも、オフィス・店舗改装は、住宅リフォームの延長線上でこなすことは難しいのですが、それを無理してやろうとすると、「オフィス・店舗は難しい」となってしまいます。

だから、**組織を分け、最初はオフィス・店舗改装専門の業者と協業したほうがよい**と思います。法人リフォームのブレーンを持つということですね。

オフィス・店舗改装に明るい業者を見つけ、設計・プランニング、施工、現場監督をディレクションします。もちろん、これらをすべてやってくれる業者であれば楽なのですが。

発注は一括ではなく、部分的分離発注の形をとります。特に、照明器具や家具、什器など、手切れがいいものは自社から入れるのです。

オフィス・店舗改装専門の業者をどうやって見つけるかというと、**住宅部門で施工を依頼している協力業者に紹介してもらいます。**大工や設備業者は、住宅専門というより、オフィスや店

築30年のオフィスを働きやすくコミュニケーションが取れ生産性が上がるオフィスに

築35年の自宅空き店舗をカフェに改装、人が絶えない地元では評判のお店に

株式会社マエダハウジングプラス施工事例より

舗も手掛けていることが多いからです。

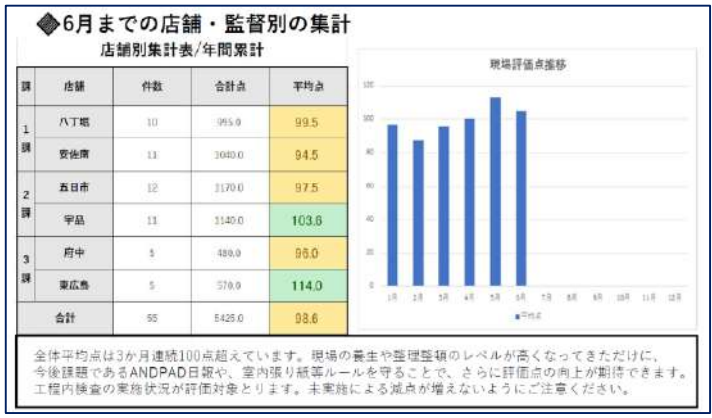
施工管理DXと現場品質チェック

司会：なるほど。ところで、御社は施工品質の維持・向上にもかなり力を入れておられるそうですが、具体的にはどんな取り組みをされていますか？

山本社長：当社では、**施工管理にDXをとり入れています。**たとえば、遠隔管理ができる「Log Walk」などです。

また、500万円以上の案件は、**施工中に現場品質のチェックを実施**しています。これは、「現場品質向上委員会」のメンバーが抜き打ちで行うもので、「養生が確実・丁寧になされているか」「材料や工具が整理整頓されているか」「清掃がなされているか」「現場ポスターの貼り出しや禁煙など、現場マナーが順守されているか」「特に外部作業、高所作業において安全対策が施されているか」などをチェックします。

結果はスコア化され、現場監督、営業社員、コーディネーターなど、担当社員別にも集計・公表されます。6人いる自社監督のほか、3人いる外注監督もスコア化の対象です。自社監督は、外注監督には負けられないと頑張るわけです。現場監督は指名制で、スコアにより自分に



課	店舗	件数	合計点	平均点
1課	八丁堀	10	995.0	99.5
	要佐南	11	1040.0	94.5
2課	五日市	12	1170.0	97.5
	宇品	11	1140.0	103.6
3課	府中	5	480.0	96.0
	東広島	5	570.0	114.0
合計		55	5425.0	98.6

株式会社マエダハウジングプラス「現場評価報告書」より

指名があるかが左右されますので、良い意味での競争が働いています。
また、これとは別に、「現場管理プロジェクト」というチームも存在します。ここではクレーム（当社では「ご指摘」と呼んでいる）の情報共有と改善、現場美化などの活動をしています。

法人リフォームで「LTV」が高まる

司会：最後に、御社の今後のビジョンをお聞かせください。

山本社長：これまでは私のトップ営業で会社を引っ張ってきましたが、**今後は仕組みで営業できるようにしていきたい**と考えています。
また、プラス自体のブランディングにも力を入れたいと思っています。
このたび、「マエダハウジングプラスのアイデンティティ」として、3K（きつい、汚い、危険）ではなく、「8K（きれい、気持ちいい、かっこいい、交流、工夫、効率、心地よい、改革）をプラス」というものを掲げました。これを実践し、広島一の施工会社になることを目指します。
また、プラスの経営を通じて感じるのは、**「住宅⇒法人⇒住宅」というニーズのつながりが、現実的にある**ということです。
マエダハウジングに住宅リフォームを依頼したお客様が、法人リフォームをプラスに任せてくれる。そして、その法人の従業員が自宅をリフォームする際、またマエダハウジングを選んでくれるというふうに、どんどんつながっていきます。

つまり、法人リフォームを手がけることによりその売上が立つだけでなく、その次につながるのです。**「LTV（ライフタイムバリュー／顧客生涯価値）」**という考え方がありますが法人リフォームへの取り組みによって、顧客流入の間口が広がるのだと感じています。

レポートをお読みいただいた経営者の皆様への特別なご案内

株式会社マエダハウジングプラス 代表取締役 山本和良氏 ご登壇！

リフォーム会社・施工会社向け
法人リフォーム参入セミナー

東京会場　10月26日(水)　株式会社船井総合研究所 東京本社（丸の内）
オンライン配信　11月2日(水)・8日(火)・10日(木)

お忙しい中、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。
株式会社マエダハウジングプラスによる法人リフォーム参入成功のポイントを感じ取っていただけたのであれば幸甚です。

特別ゲスト講師

しかしながら、**本レポートでお伝えできたのは、そのほんの一部です。**
同社の法人リフォーム需要開拓、施工管理DXや品質向上施策などについて、より詳しいお話を皆様にぜひお届けしたい…！

そこで、**株式会社マエダハウジングプラスの山本社長に改めてゲスト登壇いただき、セミナーを開催いたします！**

株式会社マエダハウジングプラス
代表取締役　山本和良氏

本セミナーでは、こんなことが学べます！

学べるポイント 1

法人リフォームの全体像がわかる！

オフィス・店舗のリニューアルのほか、不動産仲介会社経由で発生する住宅リフォーム、不動産オーナーの空室対策リノベーションなどを含めた、法人リフォームのマーケット情報やビジネスモデルの全体像を解説します。

学べるポイント 2

法人リフォームの事業計画がわかる！

法人リフォームビジネスの数値シミュレーションや人員計画など、事業計画づくりに役立つデータを紹介します。また、組織づくりのポイントについても解説します。

学べるポイント 3

法人リフォームの集客手法がわかる！

法人リフォーム需要には、どうすればアプローチできるのか？Webでもチラシでもない、意外だけど堅実なその手法について解説します。

学べるポイント 4

法人リフォームの商品化手法がわかる！

どんな工事にいくらかかるのか？個人よりも予算が厳しく検討期間も長い法人リフォームには、「パック商品化」が不可欠です。その手法と事例を解説します。

学べるポイント 5

法人リフォームの施工管理手法がわかる！

「住みながら工事」ではない分、法人リフォームは、一般住宅リフォームよりも施工管理の効率化がしやすいといえます。DXも含めた施工管理の品質アップ＆生産性アップ手法を解説します。

国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」によると、**2020年度の非住宅系工事受注額は7兆4,457億円。**
法人リフォームは、この巨大なマーケットを狙うビジネスです。

- ◆ 市場規模７兆円超、法人リフォーム事業に関心のある経営者
- ◆ 新たな集客ルート開拓、市場開拓がしたいリフォーム会社の経営者
- ◆ 自社施工部門で利益が出ないため、外販ノウハウがほしいリフォーム会社の経営者
- ◆ 元請化したいが、集客・営業のノウハウがない施工会社の経営者
- ◆ 施工管理を効率化して生産性アップと離職対策をしたい施工会社、リフォーム会社の経営者

そのような皆様におすすめするセミナーです。
皆様のご参加お申し込みを、
心よりお待ち申し上げております。

株式会社船井総合研究所
Renovationビジネスグループ
マネージャー
井手 聡

開催要項
（別データあり）

講座カリキュラム

講座	内容	講師
第1講座	**法人リフォームマーケットを攻略せよ** 法人リフォームマーケットの全体像と参入のポイント、事業計画などについて解説します。	株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ マネージャー 井手 聡
特別ゲスト講演 第2講座	**設立５年で年商6.4億！ 施工会社の法人リフォーム攻略法** 親会社の施工請負のみならず、独自で法人リフォーム需要を開拓。職人＋現場監督で年商6.4億の施工会社、マエダハウジングプラスの山本様に、法人リフォーム攻略ノウハウをお話しいただきます。	株式会社 マエダハウジングプラス 代表取締役 山本 和良 氏
第3講座	**法人リフォームの集客手法** 法人リフォーム需要にアプローチするための手法について解説します。	株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ リノベデベロップメントチーム リーダー 西村 諒
第4講座	**法人リフォームの施工管理手法** DXも活用した施工管理の品質＆効率アップ手法について解説します。	株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ シニアコンサルタント 生田目 吉章
第5講座	**本日のまとめ** 法人リフォーム参入のために、今すぐ取り組むべきことを提言します。	株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ マネージャー 井手 聡

10月26日(水)の東京会場のみ、ゲスト講師の質疑応答時間を設けます！

※セミナーは東京会場とオンライン、いずれも13:00にスタートし、16:00に終了します
※オンライン配信のログイン開始時刻は12:30で、講座はすべて事前収録となります

ゲスト講師・船井総研メイン講師紹介

株式会社マエダハウジングプラス 代表取締役 山本 和良 氏

2003年4月、株式会社マエダハウジング入社。現在、同社取締役本部長。2016年10月、株式会社マエダハウジングプラス設立と同時に、同社代表取締役に就任。工場改修を専門とする企業のＭ＆Ａにも携わるなど手腕を振るい、５年で年商6.4億（2021年12月期）の施工会社へと成長させる。

株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ マネージャー 井手 聡

1996年、株式会社船井総合研究所入社。以来、リフォーム会社のコンサルティングに一貫して従事し、累計支援先は250社、講演回数は600回を超える。総勢50名のリフォームコンサルティング部門をサポートしながら、現在も毎月15社の経営支援に飛び回り、戦略立案から実務支援まで、社長を多面的にサポートしている。「いつでも相談できる社外参謀」として、多くの社長から厚い信頼を受ける、ベテランリフォームコンサルタント。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

法人リフォーム参入セミナー

お問合せNo. S090407

開催要項

日時・会場

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

東京会場にてご参加

お申込み期限:10月22日(土)

2022年 10月26日(水) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (受付 12:30より)

株式会社船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-6 日本生命丸の内ビル 21 階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩 1 分]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
※新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

お申込み期限:10月29日(土)

2022年 11月 2日(水) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限:11月 4日(金)

2022年 11月 8日(火) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限:11月 6日(日)

2022年 11月10日(木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始 12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。 諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
●オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 **15,000円** (税込 **16,500円**)／一名様　**会員価格** 税抜 **12,000円** (税込 **13,200円**)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWeb上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問合せNo.090407を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken **株式会社船井総合研究所**

船井総研セミナー事務局 **E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) ●お申込みに関するお問合せ:横田 ●内容に関するお問合せ:井手

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

東京会場	オンライン開催		
10月26日(水)	11月2日(水)	11月8日(火)	11月10日(木)
お申込み期限:10月22日(土)	お申込み期限:10月29日(土)	お申込み期限:11月4日(金)	お申込み期限:11月6日(日)