



New Year
2025

」」

皆さまとLIXILを結ぶ会報誌

LIXILメンバーズ通信

■特集

どうなる!? 2025年の住宅市場 LIXILメンバーズコンテスト2024 審査結果発表

| 住まいと匠の技 | 株式会社近藤建設興業さま 株式会社江田建設さま
| とんりの会社に学ぶ | 株式会社小田原工務店さま 株式会社エム・エス・プランニングさま



Good Living 友の会





となりの会社学ぶ

リフォーム会社編

株式会社エム・エス・プランニングさま

東京都新宿区住吉町 1-17 シルバープラザ市ヶ谷 3 階



Manji Takafumi

教えてくれる人

代表執行役社長 兼 COO
万治 孝文さま

企業イズムを全社で共有し 生活総合支援企業の実現へ

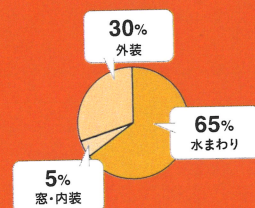
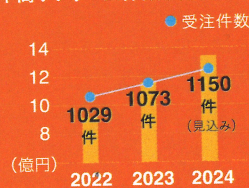
マンション管理会社やハウスメーカーの指定工事店として、マンションを中心に点検・リフォームといったハウスクエア事業を展開するエム・エス・プランニングさま。自身の夢の実現のために仕事を頑張り、『お客さまから究極のありがとうをいただく』という企業理念が浸透し、新人でも活躍できる基盤を整えることで会社の成長につなげています。

代表執行役社長 兼 COO 万治 孝文さま

設	立	2010 年
従	業	員 数 46 名
商	業	圏 首都圏（東京・神奈川・千葉・埼玉）
保	有	資 格 二級建築士、一級建築施工管理技士、インテリアコーディネーター、宅地建物取引士、福祉住環境コーディネーター 2 級、2 級管工事施工管理技士

年間リフォーム件数と売上の推移

リフォーム部位の比率



学ぶ POINT

企業の指定工事店としての
信頼と安心をベースに受注獲得

マンション、戸建ての
点検・リフォームを推進

首都圏エリアの分譲マンションを中心に、戸建て住宅を含めた点検・リフォーム事業を主力として取り組むエム・エス・プランニングさま。現会長の平野正文さまが建物診断・リフォームの専門会社を独立し、2010年に設立した会社です。

大手マンション管理会社と業務提携し、その指定工事店としての信頼と安心感をベースに、専有部の水まわり診断からメンテナンス、設備交換、リフォーム計画のアドバイス、内装工事、アフターフォローを含めたトータルリフォームに対応。戸建て住宅は外装まわりに特化し、大手住宅会社が首都圏エリアで手掛けた住宅の外壁・屋根点検からリフォームを一手に担っています。いわゆる「B to B to C」のビジネスモデルを確立し、提携企業とも強固な信頼関係を築きながら成長を続けてきました。

定期点検や相談会で リフォームニーズを顕在化

2

高いスキルを持つ 「住まいのドクター」集団

エム・エス・プランニングさまに在籍している営業スタッフは、点検から提案、指定工事店との調整などをオールマイティに対応し、建物ドックを専門とする「住まいのドクター」として建築に関する豊富な実務経験と高いスキルを持ち合わせています。工務管理部を新設し、システムを中心に会社と担当者が一体になつてお客さまの状況を把握できるお客さま至上主義の体制を全社を挙げて取り組んでいます。

マンション専有部の点検は、管理会社との契約で年1〜2回実施。配管や設備を点検項目に沿ってしっかりチェックし、適切な設備交換時期や修繕の提案を行い、不具合が発生した際は相談窓口として対応しています。また、マンション居住者向けにリフォーム相談会も実施。管理会社や理事会の要望も聞きながら提案するリフォーム商品を選定し、価格帯もベーシックなものからハイクラスのものまで幅広く用意しています。「点検や相談会の実施を

check

1

年1〜2回、マンション専有部の無償点検を実施
水まわり設備の交換で多くの実績

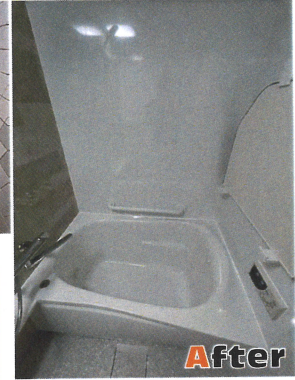


露出配管の水漏れも触診・目視チェックで入念に点検。不具合箇所の早期発見につなげます。



Before

マンション専有部の点検をきっかけに、経年劣化していた浴室と洗面化粧台の交換リフォームを実施。



After



戸建住宅の外壁塗装や屋根塗装の受注実績も豊富です。



独自の社内風土で 顧客満足度も高める

通じて、リフォームに対するお客さまの潜在ニーズを顕在化していきます。コロナ禍以降は居住者宅に訪問できる割合が減りましたが、在宅時間が増えたことで家の中のことに関心が向くようになり、『料理が楽しくなるようなキッチンに変えたい』『ゆつたりくつろげるお風呂に変えたい』といったニーズが増え、提案の幅が広がってきました」と万治孝文社長。右肩上がりで売り上げが伸びている状況です。

営業スタッフにノルマを一切課さないのもエム・エス・プランニングさまのポリシーです。「会社としての大きな売上目標は掲げますが、基本的には自己責任と自覚を持って仕事に取り組むというのが当社の方針です。設立時から大事にしているのが『自分の夢の実現』で、社員一人ひとりがそれをモチベーションに日々仕事をする中で、企業理念である『お客さまから究極のありがとうをいただく』。このことを全社的に共有しています」（万治社長）。



こうした会社のイズムが社内浸透していることが、エム・エス・プランニングさまの飛躍の秘訣ともいえます。営業スタッフの5割以上が1年間に1億円の売上を確立。入社1年未満の新人でも、定期的に研修の場を設け、先輩スタッフに指導を仰ぎやすい社内環境づくりなどにより、早期に成長できる環境を整えています。

営業スタッフ自身が掲げた目標の達成時に賞金を出すなど、さまざまなインセンティブ制度を設けているのも特徴です。LIXIL秋のリフォームコンテストでは毎年上位入賞を果たしており、2023年はエリア部門で1位を獲得。同コンテストにも社内一丸となって取り組み、モチベーションの一つになっていると言えます。



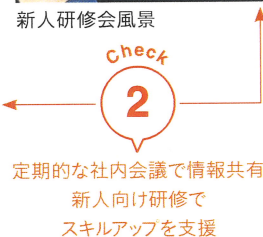
全体会議



新人研修会風景



小単位ミーティング風景



3 学ぶ POINT

飲食、レジャー、環境開発など 事業の多角化を目指す

「今後もハウスクエア事業を核に、『生活総合支援企業』として社会貢献を果たせる会社を目指して邁進していきます」（万治社長）。

さらに、注力し始めているのが環境開発事業です。老朽化した外灯や電柱などの既設鋼管柱を撤去せず、産廃物を発生させない工法を用いて新品と同等以上の強度に復元する工事を全国的に推進。対応できる人員を増やし、社内体制を強化する考えです。

「LIXILショールーム東京」（東京都新宿区）も新人研修の場として積極的に活用。新商品の確認やリフォーム相談会の会場として使用することもあるそうです。

エム・エス・プランニングさまは事業の多角化として、飲食やレジャー事業にも力を入れています。千葉県房総の「M・REX富浦シーサイドビレッジ」内にオートキャンプ場をオープンした他、同じく富浦町に本格的なアメリカンバーガー専門店として「ロミズオーシャン」を運営しています。これらは社員の方が会社を引退した後も働くことがで



事業の多角化も推進
環境開発事業を全国展開へ