

IT導入で  
業務劇的改善

イエプロ×リフィード

# 新人でも不安なく使え人材確保にも貢献

鹿児島県と宮崎県内を中心に住宅の設計や施工などを手掛ける万代ホーム（宮崎県都市）は、リフォーム事業の自社サイトや交流サイト（SNS）をメインにした集客を本格化させている。「イエプロ」を駆使して、15億円の売り上げを目指す。児玉真一リフォーム部長に、リフォーム事業本格化へのきっかけや意義、今後の展望などを聞いた。



児玉真一  
リフォーム部長

児玉：はい、今春からLINEでの簡単見積もりを始めました。オンライン相談を通して、イエプロで見積もりできるのが売りです。LINEで友だち登録と、イメージ画像や間取り、寸法など資料になるものをご用意いただければ、すぐに見積もりができます。

——リフォーム事業を重点化したきっかけはなんだったのでしょうか？

児玉：万代ホームは、今年創業40年で、新築の竣工棟数も3000棟を越えました。今も、毎年1500~1800棟が竣工しています。ですが、リフォームに関しては10年くらい前から部門はあったものの、本腰を入れていませんでした。

——これまでの、新築のお客様の定期点検で発生するものをこなしてきましたが、一昨年、グループで運営するスーパーや家具店、本社ビル関連施設の大型改修工事を請け負うことで売り上げが大幅に増えました。ニーズの大きさを強く認識したことで、本格稼働することになりました。

——そのために、リフォーム部門の体制拡充を急いでいる？

児玉：そうですね。課題は教育と仕組みづくりですが、イエプロはそれに欠かせないシステムでした。建設業界は求人がとても厳しく、人に来てもらうためには、DX化、とくに現場見積もりができるツールがないと難しい。若い人を育てるにも、イエプロを使うことで、失敗しても良いのでと見積もりを任せられます。もし契約が取れば、それは大きな成功体験になります。いつまでも下働きばかりが続けば、結局仕事が目白くないとなって辞めてしまうので。

——イエプロがあることで、人材確保の問題もクリアできるのですか？

児玉：新卒の人たちがリフォーム会社に就職したいという時は、やはり勢いのある会社に行きたいと思

うんですよ。この業界が特に遅れているDX化がしっかりされていて成果主義になっていけば、長く働いてくれます。そのためには、お客様の前に見積もりを作れて契約取れてという成功体験が必要なんですね。仮に2、3年目で2000万や3000万円といった実績を上げられれば、自分が会社を背負っている、貢献しているという意識も強くなります。

——イエプロは、まさにDX化の立役者なんじゃないか？

児玉：それだけに、しっかりと社内研修をしています。お客様の目の前で見積もりをデータで渡すことができれば、業務を持ち帰らずにスリム化につながる。誰がしても同じ単価と利益設定が可能なので、新人でも営業に対応できるシステムです。さらに電子サインと発注システム、カード決済も取り入れることでスムーズな業務フローを実現しました。

——こだわりの「見積もりを他社より早く一番に出すこと」。かつて自分が先輩から教わったのは「他社の値段を聞き出して一番最後に出せ」でしたが、それは違うと思っていました。多くのリフォームではスピードが命。一番最初にベストを尽くしたものを提出してお客様と向き合い、後に必要な個別対応をする。結局は、それが契約につながり、利益率も上がる近道だと考えています。

——集客戦略でもSNSを駆使している？

——最後に、今後の展望を教えてください。

児玉：新築のお客様のリピートを中心に積み重ねてきたことで、あらゆるイメージが描きやすいリフォームには自信がありますが、イエプロと出会っていないければ、会社としてここまで本格的にはやれなかったかもしれません。

——社長にも「新しい武器を早めに入れて、それを使いこなせている人が勝つ」と言われていますし、ハードソフト両面をフル活用して、各営業所で目標の売り上げ達成を目指して進んでいきたいですね。



リフォームの打ち合わせからプラン作成、見積もり作成の時間を劇的に短縮できる。施主と打ち合わせしながら、プランや商材・仕様をパソコンやスマホ上で選ぶだけで見積書やプランシートが瞬時に表示される。知識の浅い社員でも簡単に見積もりが行え、粗利確保もできる。

7月19日・20日（東京ビッグサイト）リフォーム産業フェアに出展します！！



株式会社リフィード 福岡市中央区渡辺通2-3-3 TEL:092-717-7007(代)

イエプロをもっと詳しく! [ie-pro.net/reform/](http://ie-pro.net/reform/)

