

本部メッセージ

新年あけましておめでとございます。
昨年は、働き方改革関連法の猶予期間が終了し、多くの企業が働き方改革を余儀なくされる年となりました。この変革の時期においては、企業が持続的に成長するためには、生産性の向上が不可欠です。LIXILは、デジタルトランスフォーメーション（DX）をはじめとする最新技術を活用し、皆さまの生産性向上を全力で支援いたします。

また、「4号特例」縮小などの法改正に伴い、ビジネス環境も大きく変化しています。このような変化をチャンスと捉え、LIXILは革新的なソリューションを提供することで、皆さまのビジネスをサポートいたします。
その一例が、カバール工法リフォームです。この手法は、既存の建物
革新のソリューションを提供し、皆さまと共に切り拓く新時代

革新的ソリューションを提供し、皆さまと共に切り拓く新時代



リフォーム事業部
事業部長
星野 亨

NEWS

2025年
4月から

木造戸建住宅における大規模なリフォームが 建築確認手続きの対象になります

大規模なリフォーム※を行う場合の注意点

① 建築確認手続きが必要

木造2階建て住宅、延べ面積200㎡を超える木造平屋建て住宅で、2025年4月以降に大規模なリフォーム工事に着手する場合は、事前に建築確認手続きが必要です。

② 建築士による設計・工事監理が必要

延べ面積が100㎡を超える建築物で、大規模なリフォームを行う場合は、建築士による設計・工事監理が必要です（建築基準法第5条の6の規定による）。

※ 建築基準法の大規模な修繕、模様替えにあたるもので、建築物の主要構造部（壁、柱、床、はり、屋根、階段）の一種以上について行う、過半の改修等を指す。

詳細については、国土交通省HPにてご確認ください。

新しい仲間が増えました！新規加盟店さま

千葉県 | LIXILリフォームショップ ウッディホーム 千葉稲毛店(6号店)

愛知県 | LIXILリフォームショップ ララリフォーム

今回のキラキラ店長



25 | 古川 綾香店長

FURUKAWA AYAKA

三重県 LIXILリフォームショップ
ライファ鈴鹿

最近子どもたちがバスケットを始めました。私はルールなど何も分からない素人ですが、子どもたちが一生懸命取り組んでいる姿を見てると、応援しているこちらまで熱くなるし、全力で挑んでいる姿を見ると本当に感動します。私も微力ながらサポートができるよう必死にルールを覚えています。バスケットのルールはなかなか難しいですね。一緒にバスケットと言われることもあるので今必死に脳みそと体を鍛えています！

次号

和歌山県
LIXILリフォームショップワケン
谷口 雅陸さんが登場します！

Next

INFORMATION

【L-BROS】加盟要件 書類アップロードのお願い

LIXILリフォームショップ本部では、定期的にL-BROSへ書類アップロードのお願いを実施しています。決算書・他資料の登録を改めてお願いいたします。



一度アップロードした書類は、ダウンロードおよび閲覧はできません。書類の内容を確認したい場合は、担当SV経由でLIXILリフォームショップ本部までお問い合わせください。

研修のご案内

2025年1月～3月 LIXILリフォームショップ基本研修のご案内

開催日程	研修名
1月	導入研修
1月	L-BROS研修
2月	導入研修
2月	ライフスタイルコンパス研修

開催日程	研修名
2月	ここちろバージョン研修 概算ツール
3月	導入研修
3月	L-BROS研修

※いずれの研修も、WEB (Zoom) 開催になります。 ※メンバーズネットで日程をご確認の上、お申し込みください。

2025年 令和7年 巳年 本年も宜しくお願い致します



かんちゃん
の
編集
後
記

雪だるまの歴史は？
江戸時代後期には、雪だるまが描かれた浮世絵が登場しています。しかし、現在のように雪玉を二つ合わせて帽子をかぶせたかわいらしいものではなく、本物のだるまの見た目でした。浮世絵にはお供え物も描かれているため、縁起物だったと考えられます。西洋では「スノーマン」といい、現在の日本版の2段重ねではなく、3段が主流です。

雪だるまの歴史は？



LIXILリフォームショップ 大進ホームさま

大進ホーム株式会社

LIXILリフォームショップ 大進ホームさまは、北海道札幌市に本社を構える大進ホームさまが運営しています。2015年の加盟を機にリフォーム事業を本格化し、新築だけでなく住まいのあらゆるニーズへ対応しています。

仕事の垣根を越えて 幅広いニーズへの対応を目指す

大進ホームさまは、1971年の設立以来、全道7,000棟を超える住宅を供給してきました。創業者である星野清成代表取締役会長、そして二代目となる星野覚一朗代表取締役社長のもと、地域で一番愛される「100年企業」を目指して事業を推進しています。

直近では、2024年4月に不動産事業部を新設。中古住宅などの仲介や買取再販事業を手掛けています。その狙いについて星野社長は、「当社も設立から54期目に入り、古くなった住宅の売却などのご相談を受けることが増えてきました。これまではこうしたご要望に十分に対応することができず、不動産業者さんを紹介することくらいでした。そこで新たに不動産事業部を新設し、社内でも対応できる体制を構築したのです」と説明します。



「時代とともに多様化する住まいづくりに応えるため、さまざまな挑戦を進めています」
(星野社長)

加えて、リノベーションチームも発足、将来的には専門部署を創設していきたい考えです。「お客さまのご要望が多岐にわたる中で、新築のみならずリフォームやリノベーション、不動産売買、買取再販など、仕事の垣根を越えてひとりの担当者がお客さまの要望に幅広く対応できることが理想ではないでしょうか。時間はかかると思いますが、一歩ずつ取り組んでいきたいと考えています」(星野社長) 「100年企業」、そしてさらなる先を見据えた挑戦に期待が高まります。

ショップ概要

LIXILリフォームショップ 大進ホーム
大進ホーム株式会社

- ▶ 所在地 北海道札幌市東区東苗穂3条1丁目2番1号
- ▶ 加盟 2015年12月
- ▶ スタッフ 10名



新卒採用・若手育成ケーススタディー

「育てる力」が社内の活力になる

人材不足が深刻化する中、事業を成長させるためには「育てる力」が不可欠です。LIXILリフォームショップ 大進ホームさまが4年前に新たな取り組みとしてスタートした新卒採用について、お話を伺いました。

POINT 1 経験者の採用が困難に 2年で4名の新卒者を採用

2019年当時、塙純一店長に加えて2名の営業兼工務担当、2名の住まいメイトで業務を推進していました。こうした状況下で、3名の新卒採用を決めたことについて星野社長は「人材不足が進む建設業界で、経験者の採用がますます難しくなっています。社内でも人材を育てることが今まで以上に重要になると考えました」と話します。

一次面接から星野社長が入り、塙店長、人事担当者の3名で実施。「できるだけ塙店長とのフランクな会話を見せ、社内の雰囲気を感じてもらえるようにしました」(星野社長) 翌年も1名採用し、2年で計4名を採用。内3名がリフォーム事業で活躍しています。

POINT 2 気軽に何でも聞ける雰囲気づくり 先輩とペアで仕事を学ぶ

営業と現場管理を兼務することも多いリフォーム事業では覚えるべきことも多岐にわたります。「まずは社会人としてのマナーから教えました」(塙店長)。「LIXILアカデミー新入社員研修」でビジネスマナーを身に付けるとともに、半年ほどかけて大進ホームさまの設計、管理、営業など各部署で座学を行いました。

次に先輩社員とペアになり実地研修を行い、ファーストコンタクトから現場調査、提案、見積り、受注、工事管理、引渡しに至るまでを一貫して学べるようにしました。「『見て学べ』という時代もありましたが、今ではそうはいきません。分からないことは気軽に聞ける雰囲気づくりが大切です。それと同時に、緊張感を持って仕事をしてもらうために、同じことは2度3度聞かないようになども指導しています」(塙店長)



「今では3名とも立派な戦力で、非常に頼もしい存在」と語る塙店長。

POINT 3 iPadを全員に貸与 リフォームアクセルで提案力を補完

「提案の引き出しの多さは経験に比例します。それを補う目的もあり、リフォームアクセルを活用することにしました。ご年配でショールームに来ていただくことが難しいお客さまにも効果的です」(塙店長)。活用を促進するため全スタッフにiPadを貸与。LIXIL主催の講習会にも参加しリフォームアクセルの活用方法を学びました。

L-BROSも積極的に利用し、案件ごとの進捗状況やお客さまとのやり取りを一元管理しています。担当者が不在でもお客さま対応が可能になるだけでなく、経験が浅い社員が入力した内容を見ながら、塙店長をはじめ先輩社員がアドバイスをを行うこともできます。



POINT 4 若い社員が社内に好影響をもたらす

春と秋にはLIXILのショールームを活用してリフォーム相談会を開催しています。全スタッフ1人3名を動員することが目標です。2024年9月の相談会で初めて、全員がその目標をクリアしました。「新卒採用した4名は、お互いに切磋琢磨しながら能力や実績を高め合っており、その姿が先輩社員にも好影響をもたらしている」と星野社長は語ります。新卒採用、若手育成が新たな活力につながっているようです。

●●●●● 星野社長に聞きました! ●●●●●

ITツールを使う意義とは?

人材不足が進む中、ITツールによる効率化は重要です。ただし、効率化すべきではない部分もあり、それはお客さまの幸せのために使う時間と考えています。ITツールはあくまでもこのお客さまとの時間を生み出すために使う。こうした考えに基づいた細やかな対応こそが、私たち中小企業の強みになると考えています。



スーパーバイザー 深澤 隆一郎

塙店長を中心として、若い社員が何でも聞ける風通しの良い環境をつくり上げています。そのことが若手の成長、さらにはショップ全体の成長へとつながっています。