

学生リポーターが



マエダハウジング(広島市中区)

社長 前田政登己さん(54)



またた・まさとみ 1986年
津山高専機械工学科卒業後、マツ
ダ入社。89年に同社退社後、リフ
ォーム会社数社を経て、マエダハ
ウジング創業。現在、県立広島大
大学院経営管理研究科に通う。津
山市出身。

人口の減少で、住宅の新築需
要が縮小するとともに、空き家
が増えている。現在、築25年を
過ぎた住宅は価値がなくなると
されている中、広島市や近郊で、
リフォームを手掛けるマエダハ
ウジング(広島市中区)の前田
政登己社長(54)に、ゼロから事
業を始めたきっかけや思いを聞
いた。

(聞き手は、広島経済大・亀山
冬二、広島女学院大・斉藤渉夏
子、広島修道大・清水仁裕、市
川愛実)

「住宅リフォームを始めたのはな
ぜですか。」

高専を卒業して、3年間勤めたマ
ツダを辞めた後、たまたま面接を受
けに行ったのが大手リフォーム会社
だった。お客さんの喜ぶ顔が見られ、
直接関われるのが楽しかった。しか
し、売りっ放しでアフターケアがな
い。別のリフォーム会社に転職して
も同じような状態だった。「何か
違う」と思っていた時、その会社
の人に誘われて、2人で独立した。
独立して約1年後、仕事始めの日、
会社に行ったら社長が夜逃げしてい
た。取引先に囲まれて「金を払え」
と求められたが、どうにもできない。
これは自分でやれということかな、
と1人で始めた。

「リフォーム事業をする上で、大
切にしていることは何ですか。」
まず、「どうしてリフォームした
いのか」という目的をはっきりさせ

住宅改修 客と価値観共有



てもらうところから始めている。ガ
ーデニングがしたい」「子ども部屋
が欲しい」などの要望を聞きながら、
予算や物件探しをする。リフォーム
は、お客さんとの共同プロジェクト。
価値観を共有して一緒につくり上げ
ていく。

リフォームは、リピート利用とお

客さんからの紹介が生命線。リフォ
ームした後もきっちりサポートす
る。何かあればすぐに駆け付けて対
応できるようにしている。また、ト
イレの詰まりや水漏れなど小さい工
事専門のスタッフも6人置いてい
る。顧客満足度は高い。

「顧客満足度は高い。」

マエダハウジング 本社は広島市中区八丁堀。1993年1月に安佐南区
で創業。95年4月に広島県府中町で法人化。住宅リフォームや新築の設
計、施工、管理など。同市佐伯区や東広島市など7カ所に店を構える。2016
年に経済産業省「先進的なリフォーム事業者表彰」受賞、17年に同省「地域
未来牽引(けんいん)企業」に選ばれた。19年6月に本社を現在地に移転。
資本金1億円。18年12月期の売上高は20億9千万円。従業員数60人。

前田社長(左端)
に取材する右から
清水さん、亀山さ
ん、斉藤さん、市
川さん

インタビューを終えて

広島経済大3年・亀山冬二(21)

マイホームを持つ夢
や、リフォームやリノ
ベーション(大規模改
装)の意義を改めて認
識できた。私自身も将来、今両親
が住んでいる実家をリフォーム、
リノベーションして、長く大切に
住み続けたい。

広島女学院大2年・斉藤渉夏子(19)

就職したら必ず
3年は勤めること、そ
して、どうしても自分
に合わないと思ったら
新しい道を探すことも大切だと知
った。どんな環境や境遇に置かれ
ても、明るく諦めないよう精神力
を鍛えることが大事だ。

広島修道大3年・清水仁裕(20)

苦境に立たされた時
にも常に前向きだった
姿勢に感銘を受けた。
リフォーム事業は顧客
視点に立つことが大切で、最終的
には対人関係が重要だ。私も今後、
相手の気持ちに立った接し方を身
に付けたい。

広島修道大1年・市川愛実(19)

「ただ売って終わり
ではなく、その先も顧
客との関係を大切にす
る」という言葉に、人
気の理由があると思った。経営学
科の学生として、授業で得た知識
が実践されていて良い学びとなっ
た。今後に生かしたい。

「学生時代の経験で役に立ってい
ますか。」
10年余り前から、中古住宅を買っ
てリフォームする人が増えてきた。
30代が多い。しかし、不動産会社に
行っても物件があまりないし、打ち
合わせが長引くためリフォームを勧
めてもらえない。そこで、リフォー
ム主体の不動産子会社を設立した。
資金計画から物件探など一つの窓
口でやっている。

協力教育ネットワーク中国

「今」を大切にしたい。お金
はなくても時間はある。今できるこ
と、今しかできないことをやってほ
しい。私自身、もっと勉強しておけ
ばよかったと思う。今は学び直し
のため大学院に通っている。