

HALZ社内報

2024年 Vol.6

株式会社HALZ
スタートアップ支援事業をスタート！

2024年6月

HALZは人事コンサルから守備範囲経営コンサルに！！
生成AI等も活用し新規事業およびスタートアップ企業
の支援を行います。

第一号顧客として、世界トップレベルの「磨く技術」
を持つ企業Revive&Designの支援をスタート。
唯一無二の技術をグローバルに展開するスキーム構築を、
経営陣と二人三脚で推進していきます。

今回はスタートアップ支援事業の概要と支援企業についてをお伝えします。

【スタートアップ支援事業体制】



HALZあわーずグループ CEO
藤田 敏克
社会保険労務士



(株)エンフィールド
代表取締役
竹尾 景行

ルーチェプロジェクト(株)
代表取締役
長町 誠

慶応義塾大学卒業後、東京書籍(株)、カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)、ソフトバンク(株)、起業を経て、ルーチェプロジェクト(株)を設立。大企業の新規事業、スタートアップ0→1フェイズの支援がライフワーク。電動キックボードのLUUPの立ち上げにも携わる。

筑波大学卒業後、カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)を経て、株式会社エンフィールドを設立。様々なスタートアップ、新規事業支援を行う。Tポイントの2年連続NO.1代理店の実績の他、楽天ポイント、ポンタ立上げにも携わった日本におけるポイントサービス拡大の立役者。



実は2人とも藤田さんとは 20年来のお付き合い。
HALZグループの元役員でもあります。

契約が決まった後のキックオフ会で
支援内容について激論を交わす二人
をパシヤリ

【第一号支援先】

Company Info

商号：株式会社Revive and design

<https://reviveanddesign.co.jp/>



所在地：東京都墨田区業平4丁目2-12 業平ビル1F

TEL：03-6658-5822

MAIL：info@reviveanddesign.co.jp

事業モデル

Revive & design

**スクール受講生
(組合化)**

**顧客
(世界の一流ブランド)**



①スクール事業
(プログラムを特許取得)
②ライセンス事業



③物販事業
(研磨機・研磨剤)



窓、床、鏡等の
ウロコ取り、傷の修復



マーケティング



・傷修復、汚れ除去の対象は高級旅客船、ホテル、店舗、マンション、オフィスまで幅広く対応可能

・日本発世界のスタンダードになるべく世界中から研修生を受入れを視野に。彼らが「磨き御殿」を自国に建てられる位の事業ポテンシャルが見込まれる

株式会社Revive and design 展 開ブランド

-Service. 01-

GRS

GRS (Glass Renewal Service) は再生研磨の技術集団として、2004年から全国対応してきました。

温泉やホテル、動物園や水族館のガラスの水垢除去からスタートし、現在では新築ビルやブランドショップの傷補修などガラスに関するあらゆるニーズに対してワンストップで解決しています。

[GRS YouTube Channel >](#)

-Service. 02-



Glass Academy

清掃業界をはじめとする既存の業界に私たちの知識や経験・技術を伝え、継続してサポートしていくことでプロではなく一流の人材を育成しています。

-Service. 03-

Remobil

2020年のコロナ禍で自動車ガラスへの研磨需要増加に対し、供給が追いついておらず全国に正しい知識を持った自動車ガラス研磨のプロの養成が急務だと考え、新たにFC本部としてスタートしました。

乗り物におけるガラスの一番の役割は視界の確保であり安全に直結する非常に重要なものです。

ReMobilは汚れや傷での視界不良による交通事故ゼロを目指します。

-Service. 04-

磨きの学校



磨きの学校は主に子育て世帯の女性への支援を目的とした一般家庭に特化した磨きスクールです。

ハウスクリーニングなどの清掃業界でも特に敬遠されがちなガラス・シタ・バスタブ等、水回りの問題を研磨で解決するプロを育成しています。

2024年6月1日(土)全国で活躍するスクール事業受講生 が成果を発表する第3回全国大会にお邪魔してきました

スクール卒業生によるプレゼン風景。
ホテル窓の傷修復で1時間で200万円を稼ぐ人や床修復の
YouTube動画で数百万再生をたたき出す猛者も



新商品である床コーティングデモ風景
(後ろ姿ですが)このダンディーな方が平
井社長



【事業計画概要】

R&Dのonly one 技術の特許に、国内に限らず海外展開の可能性
アジアから欧米と世界から研修生を受け入れ
一磨き御殿を自国に等

【現状分析】

- ・業績分析（売上、利益実績）
- ・事業別分析（GLASSアカデミー、GRS、物品販売）

【課題とその対策】

収益のスポット化、卒業生による施工の本部のマネジメント
需要拡大と人材のアンマッチ、人材による技術バラつき

GRSパッケージをつくってもいい

懸念：ブランドとしてGRSは稀少性は持たせたい

【事業方針】

- ・施工：ライセンス制度、営業：代理店網整備

【施策】

- ・ライセンス制度＋卒業生認定制度の構築
- ・卒業生のコミュニティ構築促進
- ・施工への本部関与（収益化）
- ・業界、施工内容ごとの施工会社代理店化（組合会員化）⇒会費ビジネス

【事業計画詳細】

- ・3か年事業計画（資金調達、資本政策、補助金活用）

【人員計画】

採用計画

【方針について要確認事項】

プライシングの標準化、営業代理店の組織化

3か月後プレゼンテーション実施