

# 買取再販開始、今期目標は4戸

## リフォームとのシナジー期待



▲リノベーション後はシンプルな仕上がり

▲第一号物件は築約30年のマンションの1室

水回りや内装リフォームなどを手がけ、年間2億3000万円を売り上げる大信住器(福岡県北九州市)は10月、買取再販事業を開始した。元吉敏文社長は「今期の販売戸数は4戸を目指したい」と語る。同事業における狙いを聞いた。

### 新ビジネス 大信住器

#### 価格は新築の5〜6割想定

同社では主にマンションの買取再販事業を展開する考えだ。戸建て住宅などのコスト構造が変

回りや内装リフォームに特化した同社の強みを生かせるため、まずは主にマンションを手がけていく。



元吉敏文社長

物件のコンセプトは「玄関を開けたらまるで新築」と元吉社長は語る。状態の良い設備や建材を残したリノベーションやフルスケルトンはせず、全面リノベーションが基本だ。「私もやはりリフォーム業者なのでリフォームの知識や経験は豊富ですし、お客様のニーズを把握しています。我々の強みを生かした付加価値のある商品を作りたい」と意気込む。

デザインや商材は物件に合わせて作っていく。「本音を言うとなんかデザインなどはルーティン化したんですが、それがとわくわく感やどきどき感がありません。物件に合わせてデザインや商材を採用した商品作りをしていきたい」

販売価格は新築の5〜6割を想定。目標粗利益は約300万円。第一号物件は、全面リノベーションした築約30年のマンションの1室だ。内装はシンプルなもの上がり。例えば、キッチンのはし型から対面式のオープンキッチンに変更した。IH横には配管スペースで壁が出っ張って解体できず、対面オープン体の奥行き長さにその壁が足りなかったため新たに壁を造作。スパイシーニッチを設け、デッドスペースを活用したアイデア

が光る。「10人中8人になる。「リフォームの知識や経験を蓄積し、顧客ニーズを把握している我々が手がけるので、大がかりに扱ってもコストはあまりかかりません」。また、非常にオシャレな施工事例を増やせると語る。同社では、ホームステイジャー1級の資格者が物件をホームステイングし、その状態で撮影して仲介業者に写真を納品する。「家具があるのではないのでは印象は全く違います。物件が増えれば増えるほど、オシャレなコンテンツを増やすことが可能です」

#### 顧客都合の事業展開から脱却

元吉社長は買取再販事業を開始した理由について、顧客都合の事業展開からの脱却と、職人などからの人材確保ができる環境作りと語る。「リフォーム事業は、お客様がリフォームしたいと思わないと仕事が始まりません。約3年前からお客様の都合の事業展開から脱却できる方法はないかと考え、買取再販事業という結論に至りました」

買取再販事業はリフォーム事業者にとって参入障壁が高い一方、相乗効果は高いと元吉社長は語

る。「10人中8人になる。「リフォームの知識や経験を蓄積し、顧客ニーズを把握している我々が手がけるので、大がかりに扱ってもコストはあまりかかりません」。また、非常にオシャレな施工事例を増やせると語る。同社では、ホームステイジャー1級の資格者が物件をホームステイングし、その状態で撮影して仲介業者に写真を納品する。「家具があるのではないのでは印象は全く違います。物件が増えれば増えるほど、オシャレなコンテンツを増やすことが可能です」

さらに、物件をショールームのように活用できるメリットを挙げる。「中古物件を購入してリフォームしたいお客様をお連れすれば、商談やアップセルにつなげられます。何よりも固定費がからないうりつつは非常に大きいですね」

さらに、物件をショールームのように活用できるメリットを挙げる。「中古物件を購入してリフォームしたいお客様をお連れすれば、商談やアップセルにつなげられます。何よりも固定費がからないうりつつは非常に大きいですね」