

リノベネットワーク研究1 和久環組 [横浜市]

## Renovation [リノベーション]

# 仲介から施工までワンストップ提案



いままでにないワクワクを！

リノベ不動産

リノベ不動産のロゴ

神奈川・東京を中心に不動産仲介からリノベーション施工までをワンストップで提供する和久環組（横浜市、鎌田友和代表取締役）は創業2期目にして売上10億円を見込む急成長企業。不動産仲介・販売事業のノウハウをベースにしたスピード感でリノベーションを提供するビジネスモデルにより、生活者の購入意欲をつかんでいる。ネットワーク展開も積極的に進めている。

## 認知高めて住宅取得の選択肢に 「リノベ不動産」ブランドでVCも

和久環組は「BeatHOUSE」というブランドで「不動産+デザイン+リノベーション+インテリア+ファイナンス」までを一貫して提案する。現在スタッフは30人。3期目の2016年5月期は売上20億円を計画している。

同社取締役の渡邊勇太氏は「リノベーションの認知度は上がってきてはいるが、メリットを理解している人はまだ少数」と話す。

渡邊氏によると、さまざまな情報を調べリノベーションを検討するのは住宅に対するリテラシーの高い人。建売住宅やマンションの購入を考えている「普

通の人」の視野にはまだ入っていないという。時間をかけてリノベーションを提案しても、新築マンションや建売住宅に決まってしまうケースが多い。

同社は、こうした「普通の人」に訴求するため、建売住宅や新築マンションの購入と同じ感覚で検討してもらえよう、スピーディーな提案を重視する。そのスピードを実現するのがワンストップ展開だ。

不動産仲介とリノベーション施工の事業者が分かれている場合、情報のやり取りで時間がかかる。ワンストップで提案することでタイムラグをなく



和久環組  
渡邊勇太取締役



オリジナルキッチンを使った施工例

し、スピード感を出す。

物件の仲介から設計、施工までを一貫して行うことで利益も確保する。同社が設定する提供価格は、マンションならば地域相場の新築マンションよりも安く通常の中古マンションと同程度か少し高め。戸建てならば建売住宅程度が目安という。

同社はこうしたワンストップリノベーションサービスをボランティアチェーン展開するリノベ不動産（横浜市）も設立。現在20社が加盟して事業

を開始しており、準備中も含めると早期に40社体制になる見込み。2015年度中に100社体制を目指している。共同仕入れによるスケールメリットのほか、オリジナルの家具やキッチンなどの開発で利益率を高めていく考えだ。

ネットワーク事業自体は同社にとってそれほど大きな売り上げにはならないというが、ワンストップリノベーションという住宅取得の方法を市場に発信していくことで需要の底上げをねらう。