

# マンション改修の「下請け」で急成長

## 初年度で2億5000万円の受注見込み



リスタイル  
(埼玉県越谷市)

### 買取再販業者の「協力会社」で稼ぐ

リフォーム済みマンションの販売事業である「買取再販」ビジネスが活況を呈す中、各社の工事を一手に引き受けることで売り上げを伸ばしている会社がある。リスタイル（埼玉県越谷市）は買取再販事業を手掛ける企業から、改修工事を引き受ける専門店、事業を本格化してから約1年目で年間2億5000万円ほどの受注につながっている。

単価は250万円前後  
月8〜10件の受注に

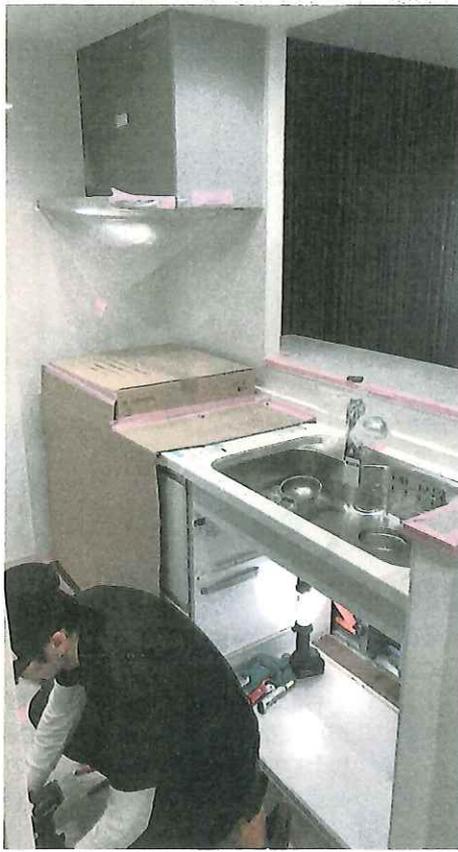
「約250万円ほどのリフォーム工事案件が次々舞い込んできます。こう話すのは岩本鍾学社長。同社は今年の1月から、買取再販事業大手の施工を担う事業を本格化。買取再販事業者は中古物件を購入後、リフォームして販売するのだが、その施工を外注するケースがほとんどで、同社はこの施工に特化する事業を主としていた珍しい会社だ。

「現在、月間平均で8〜10件、ピークの月で15件ほどの依頼があった」とまだ事業を始めて間もないにもかかわらず受注は好調。11月の決算では2億5000万円ほどの受注を見込む。

取引先は約10社。年間100戸以上販売する買取再販事業を主とする大手企業がほとんど。主にマンションの改修で、建材・設備支給の場合の平均請負単価は250万円前後。材工の場合は450万円前後となる。改修内容は表層的なものから、インフラから取り替えるスケルトンリノベーションなど様々。取引先のリフォームのこだわり具合と運動して請負単価は変わる。ただ、「買取再販物件の施工品質基準『R1』（リノベーション協議会が運営）レベルにしたいという要望が増えている」（岩本社長）と品質を高める傾向は強まっている。

均請負単価は250万円前後。材工の場合は450万円前後となる。改修内容は表層的なものから、インフラから取り替えるスケルトンリノベーションなど様々。取引先のリフォームのこだわり具合と運動して請負単価は変わる。ただ、「買取再販物件の施工品質基準『R1』（リノベーション協議会が運営）レベルにしたいという要望が増えている」（岩本社長）と品質を高める傾向は強まっている。

岩本鍾学社長  
多くは外注。だが、買取再販物件のリフォームを専門的に行っている会社は少ないため、「専門店」である同社に依頼が来る。もう一つは買取再販物件ならではの施工に長けている点。「買取再販業者の方はなるべく早く物件を売り出したい。



▲中古マンションを「売れる」物件に改修する

「当然、「下請け」であるため、粗利率は消費者からの元請けより高くはないがそれでも勝算はあると岩本社長。「B to Bの場合、おおよそ粗利率は15%。B to Cであれば30〜40%くらいですよね。でも、B to Bは集客や販促に困ることなく、打ち合わせも少なく済みます。それである程度大きな工事を依頼していた方がいい」（岩本社長）

そのためにはなるべく早く工事を仕上げるのが大事です。業者さんの「回転率」を意識することが大事」（岩本社長）  
また、マンションの場合、施工時間は9時から17時まで決まっていたり、騒音などのクレームが発生しやすい状況にある。そのためマンション/施工になれている職人に依頼したり、決まった時間に工事が終わるように張り紙をして意識付けを行うなど工夫を凝らす。  
さらに、最近では工事中にも物件購入希望者の内見を促して、「施工中販売」に取り組み企業も増えてきており、現場の整理整頓なども徹底している。  
粗利率は15%ほどでもメリット多い  
岩本社長は元々は証券会社のサラリーマン。リフォームショップを機に友人と電気工事業社を立ち上げ、その後リペア、リフォームを開始。その後、買取再販会社に勤務し、主に施工部門を担っていた。買取再販事業が活況になっていく中で、今後改修需要が高まっていくのではないかと感じ独立。「買取再販市場にはいろいろな業者の参入が増えて、今は昔に比べると100万円以上改修コストを増やしている企業も多い」と岩本社長。  
今後は取引先を30社程度増やしていく方針。また現在は埼玉、東京、千葉が商圏だが、神奈川県に進出する方針。2年後には年商10億円にしたいと意気込む。【リポート／編集長 金子裕介】