総合ニュース

アーバンシステム

テレワーク向け再販開始
販売戸数10件が目標

賃貸リフォームを年間5800件手掛けるアーバンシステム（東京都練馬区）は、買取再販事業「Remote Lovers」を始めた。2021年度は販売戸数10件程度と予想する。

ターゲット層は郊外でリモートワークをしたい人。ワークとバケーションを組み合わせた「ワーケーション」を楽しみたい層だ。

▲第一弾物件は海を眺めることができる

内装は、デザイナーが一室ごとに違ったコンセプトを基に設計。無垢床や無垢材の机、ステンレスキッチンなどリノベーションらしさを追求する。また、家具備え付けでトータルコーディネートされた住空間とし、万人受けするデザインは目指さない。家具は、DULTONや葉山ガーデンなどのメーカーとコラボレーションした。

小柴卓人
代表取締役会長

リフォーム費用は400万～1000万円、販売額は2400万～4000万円を想定。仕入れは新耐震以降で上限6000万円とした。仕入れ範囲は、東京都心より半径約100㎞圏内で、都心へのアクセスが比較的容易な物件。仕入れから販売開始までは3～4カ月を想定している。

「ブランドの基本戦略は、住空間が単に観光地にあることや、景観が良い場所にあることを必須としていません。目指すのはお客様にとって、仕事と趣味・趣向を両立できる最適な場所に住空間を作ることです」（小柴卓人代表取締役会長）

Remote Lovers
プロジェクト長
技術部部長
齋藤誠氏

第一、二弾は神奈川県の葉山の同じマンション。2部屋は3階と5階で、目の前に海がある。3階はホテルタイプの部屋。ワークスペースは趣味の部屋でもいいと思い、土足のままで入れる空間にした。4畳ほどのワークスペースで、机は無垢材。すでに売却が決まった。一方、5階の部屋はサーフィンをする若者向け。プレームキッチンで、白無垢のヘリンボーンのフローリングだ。

「共通しているのは洗面鏡を女優ミラーにした点です。Bluetooth内蔵で鏡のふちにライトがつき、パウダールームをイメージしています」（Remote Loversプロジェクト長・技術部部長、齋藤誠氏）

同社は2018年に不動産仲介部門を立ち上げた。賃貸仲介専門だが、買取再販事業を通して不動産売買にも力を入れたいと考え、買取再販を始めた。

「コロナ禍でリモートワークが進み、リモートワークに適した家が求められているのではと考えました。時々会社に行くことになっても不便でないエリアを開拓したいです」

スタジオセンス

YKK APだけのショールーム開店
窓、玄関ドア40個以上展示

山口県で新築とリフォームで約6億円を売り上げるスタジオセンス（山口市）は6月、倉庫を一部改装してYKK AP商品だけのショールームをオープンした。

約40坪ある店内には、窓や玄関ドアだけを40個以上展示。真ん中には室内をイメージしたスペースを用意し、窓リフォームの前後がわかる。

例えば2つの小窓は多機能ルーバーで、部屋の中からどう見えるかが分かる。その奥には、外窓交換のビフォーアフターが並んでいる。

また部屋の奥には、夏の窓がどれだけ紫外線をカットしているか、騒音をどれだけ防ぐかがわかる部屋もある。シンクル、ペア、Low-E複層ガラスとあり、紫外線測定器で常に数字が見える。音楽も常に流しており、外窓と内窓を閉めると10dB落ちることがわかる。

▲中心には部屋を模したビフォーアフターを感じられるスペースを用意した

山本尚志社長

「窓や玄関ドアリフォームは、カタログで全部進む世界です。お客様がイメージできているかというと微妙で、つけてみるとイメージと違うことや、窓交換すると窓が狭くなることもあります。実物を見てもらうことで工事前後の違和感を減らし、ショールームを持つことで安心感も訴求したい。そう思いオープンしました」（山本尚志社長）

同社は2013年、YKK APのMADOショップに加盟した。前期のMADOショップによるリフォームの売上高は1500万円。さらに昨年6～10月までの「ハウス・オブ・ザ・高断熱窓2020」では、APW330、430を最も販売し、山口エリアで1位を獲得。窓リフォームには常に力を入れてきた。

「その記念としていただいたポスターを入口に掲げました。窓を改善すると室内の温度が変わりますし、外壁断熱よりもコスパが良い。窓、玄関リフォームの目的、効果をしっかり伝えたいです」

窓、玄関リフォームの引き合いは月5、6件ほど来ている。「窓、玄関リフォーム単独で100件の受注を取りたい。工期も早く、性能向上もすぐに感じてもらえます」

ジェイ・シー・イー・オーバーシーズ

特殊合金の床暖房を本格PR
ヒーター部は20カ国の採用実績

商社のジェイ・シー・イー・オーバーシーズ（東京都国立市）は、夏を目途に、鉄の10倍以上の強度を持つアモルファス合金を使った電気式床暖房の本格PRを開始する。約20年にわたり世界20カ国以上に展開してきたヒーターを採用しており、高い強度と、温度が上がりすぎない安全性などが特徴だ。

アモルファス合金は、錆びる可能性がステンレスの100万分の1という耐久性に加え、高い発熱性を併せ持つ金属。ヨーロッパでは同合金を利用したヒーターがパリのエッフェル塔に使われるなど、広く普及してきた実績を持つ。

国内営業部
市村光基
セールスマネージャー

床暖房システムの基礎となるシート状のヒーター部位は、スイスのAHS社のアモマットを採用。シンプルな形状で故障が少ないため、ヒーター部分は15年保証を付加した。最大温度が50度のため、やけどなどの危険性が少ない点も特徴だ。

リフォームでの施工は、既存の床材をはがして設置する方法のほか、既存床材の上に施工する方法も可能。6畳から12畳であれば大工の1日作業で終了する。

▲リフォームでの施工は既存の床材をはがして設置するほか、既存床材の上への施工

仕上げの床材も含めたユーザー出しの参考価格は、6畳間で約40万円。電気代金は1kw25円で8時間使用した際、1カ月で1620円の試算だ。

「徐々に住宅の断熱、気密性が高まっている中、東京などでは床暖房を使えばエアコンなしでも冬場を過ごせます。空気も汚さないこの床暖房を使っていただくことで、家の中の生活を快適に過ごせるように貢献できるのではないかと考えています」（国内営業部・市村光基セールスマネージャー）

販売は電材商社のカメダデンキ（大阪府守口市）を通して行う。

サンシバ複層

複層ガラス内に造花や和紙
洗面やトイレにアレンジも可能

▲複層ガラスの間に造花や和紙でデザイン性を高める

大久保良一社長

複層ガラスの製造販売を行うサンシバ複層（宮城県名取市）は、ガラスの間に造花、ステンドグラス、和紙を入れるデザインガラスの製造販売を行っている。

複層ガラスの空間層に入る10㎜程度の平面素材であれば自由に入れることが可能。造花は東京の造花屋から取り寄せ、要望に合わせて大久保良一社長がデザインを考える。価格は引き違い窓の1枚で1万500円程度だが、窓サイズや中に入れるデザインにより異なるため、その都度見積もりを提示する形となる。

中に入れた造花の入れ替えはできないため、紫外線の影響が少ない北側への設置を推奨している。「暗いイメージになりやすい北側のトイレや洗面台にこのガラスを取り入れてもらい、明るい雰囲気に変えてもらえると嬉しいです」と大久保社長。

同社は昭和58年に創業し、複層ガラスの製造を行ってきた。窓ガラスの取り付け改修を行っていく中、トイレや玄関などに花や緑があることで、華やかな空間作りができるのではと考え、20年前からデザイン複層ガラスの製造を開始した。

「複層ガラスを手作業で製造しているので、町工場だからこそ柔軟にアレンジが可能な点が弊社の強みです」（大久保社長）