

Pick Up!

新しく入会したインテリアショップのHOMESICです

HOMESIC（ホームシック）は、小倉と博多に店舗を構えるインテリアショップです。自社で企画、デザインするオリジナル家具を始め、国内外よりセレクトした家具や照明、雑貨などを取り扱っています。お客様のニーズに合わせた、幅広い価格帯での提案力が特徴です。エンドユーザーへの販売だけでなく、マーカーショールームへのインテリア納入、協議会加盟社への造作家具納品やレンタルも行っています。

特に、造作家具の細かい仕様やデザイン決めは手間のかかる部分ですが、お客様との打合せからデザインの提案、現調、取り付けまで当社で代行可能です。家具レンタルに関しては、数日程度の短期間から、再販物件やモデルルーム向けの長期貸し出しまで柔軟に対応できます。その部屋のテイストに合わせた家具や照明のセレクトだけでなく、ラグ、小物やグリーンまでトータルでコーディネートさせていただきます。もちろん、お客様へのプランニング段階で、家具や照明を含めたコーディネートプランの提案も可能です。ご来店いただき、実際の家具に触れていただくことで、具体的な生活イメージを持っていただくこともできます。

インテリアショップの立場から、お客様の生活や住空間が心地良く、家にいることが楽しくなるお手伝いが出来ればと思っています。インテリアの分野でお手伝いできることがありましたら、ぜひお声かけください。



HOMESIC博多店

住所:〒812-0858 福岡市博多区月隈2-1-20
TEL:092-580-8780(店長:日高涼)
OPEN 10:30~18:00 CLOSE 水曜日



NEWS!

九州沖縄事務局からのお知らせ

事務的新運営、いろいろまとめます！

●毎月15日配信のメルマガ配信元アドレスが変わります

これまでの「info@hara23.jp」から「news@renovationnow.net」に変更となります。メールを見落としがちだな…という方に、LINE@でも情報を送りしていますので「友達追加」をお忘れなく！詳しくは別紙をご参照ください。

●九州沖縄エリアのワーキング(WG)を2ヶ月に1度開催へ

今まで毎月6役を中心WGを開催していましたが、4月からは各支部長も参加して、2ヶ月に1度の開催（会場：アボロ計画/zoom参加可）となります。6役及び支部長への業務連絡もメールに変更し、新たに「staff@renovationnow.net」から配信します。ただし、今後とも便利にメッセージも活用します。

懇親会などにおけるハラスメントについて

ご承認の通り、社会的にハラスメント問題が注目を集めています。新年度のスタートにあたり、改めて懇親会などにおける注意点を共有させていただきます。多様なメンバーが集う協議会のメリットとして、間違いなく懇親会が挙げられます。今年も参加者全員が「楽しかった」、「有益だった」と感じられる会をたくさん開催していきますので、どうぞよろしくお願いします！

1. お酒を勧めるのは「良いこと」である
 2. 酒席で参加者や店員に注意されたことがある
 3. 結婚や出産は当然で、適齢期があると思う
 4. 自分はセクハラやアレハラをしない自信がある
 5. 少しの下ネタは会話の潤滑油として許容される
 6. 同性同士であれば、容姿などに言及しても構わない
 7. 家族やパートナーの有無を聞くことに問題はない
 8. ハラスメントを気にすると会話しにくい
 9. 風俗店などの情報を大声で話したことがある
 10. 飲み会は時間を気にせず楽しみたい
- 「はい」なら
チェック

5月から7月のスケジュール

- 5月13日(火) 事務局会議(はびりの)
5月31日(土) 熊本支部RBS(スマモリノベフェスタ2025/パナソニックショウルーム熊本)
6月3日(火) WG(アボロ計画)
6月24日(火) 宮崎支部RBS(予定)
6月27日(金) RCNT(リノベーションコーディネーター)講習兼福岡RBS(TDY福岡コラボレーションショールーム)
7月1日(火) 事務局会議(はびりの)
7月中旬 中四国部会(広島支部)と福岡支部の交流会(福岡/詳細未定)
7月29日(火) 宮崎支部イベント(宮崎市主催のセミナーに参加)
8月5日(火) WG(アボロ計画)

▶今期の6役ですが、運営会議後に下記2名が追加となりました。ご紹介が遅くなり、申込書類が届いていません。全員の役職と氏名は、別紙をご参照ください。

〈拡大交流担当〉
田村辰一郎(タムタムデザイン)・高鳥つばさ(パナソニックハウジングソリューションズ)

Renovation Times ～まるごと九州・沖縄～ Vol.09 2025年5月号

発行 一般社団法人リノベーション協議会 九州沖縄エリア部会
(エリニア内正会員66社／賛助会員20社／2025.3.28現在)
発行人 馬越重治(エス・コンセプト) 編集人 山崎大亮(はびりの)、原文美(ハラプロ)
制作 吉田千裕(はびりの) メール news@renovationnow.net
発行日 2025年5月10日

Renovation Timesでは、リノベーション協議会に参加されている各社の取り組みを積極的にご紹介しています。
掲載をご希望の方は、お気軽にお問い合わせください。【次回の発行は2025年8月です】



『まるごと』
九州・沖縄

Renovation Times

VOL.
09
2025.05

R
かえる。くらし。すまい。
リノベーション協議会

RENOVATION DEVELOPMENT GOALS



増刊号発刊記念座談会

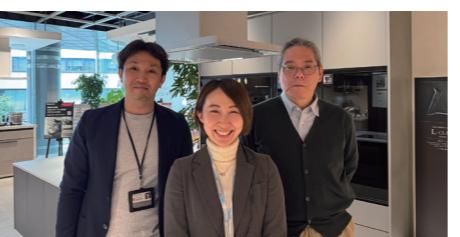
さまざまなライフスタイルと向き合おう

2024年4月、

新しいリノベのリーダーズが実施した
「キッチンのトレンド&ニーズ」調査結果を元に、
Renovation Times 増刊号

「これからのリノベーションで必要とされるキッチン」
が発刊された。

独自の取り組みが生まれた背景、
そして見えてきたキッチンのトレンドと
協議会の可能性を探った。



【参加者紹介】

右_リノベーション協議会 理事
馬越重治(株式会社エス・コンセプト)

左_九州沖縄エリア部会 事務局長
山崎大亮(株式会社はびりの)

中_九州沖縄エリア部会 拡大交流担当
高鳥つばさ
(パナソニックハウジングソリューションズ株式会社)

多様性が強み？弱み？
九州沖縄エリアの特異性

山崎 協議会の魅力は、なにより多様性だと思います。全国と比較した場合、九州沖縄エリアに特徴はあるのでしょうか？

馬越 やっぱり、東京とは全然違うよね。東京は買取再販の会社が多いけど、九州は請負事業者が多い。しかも、福岡みたいにマンションが多い都心部と、ほとんど戸建の方が共存している。今回の結果でも、マンション中心の会社が多い点は注意しておかないといけないよね。

高鳥 確かに、取材先はすべてマンションでした。そもそも、メーカーの視点だと、まず新築とリフォームという分け方をするんです。その中でも、リノベの市場って本当に見えにくくて、営業としてのアプローチ方法も確立されていないんです。

山崎 使用されたキッチンの結果を見ても、法則性がありませんよね。リフォーム産業新聞社の人気アンケートとも、大きく違う結果となっています。九州沖縄には、こだわりの強い請負事業者が多いことを再認識させられました。

高鳥 今回の調査結果は、メーカーの立場で把握し

ていたデータや考え方とかなり差があったんです。
だからこそ、リノベーションのニーズがどういったところにあるのか、再発見できるいい機会でした。

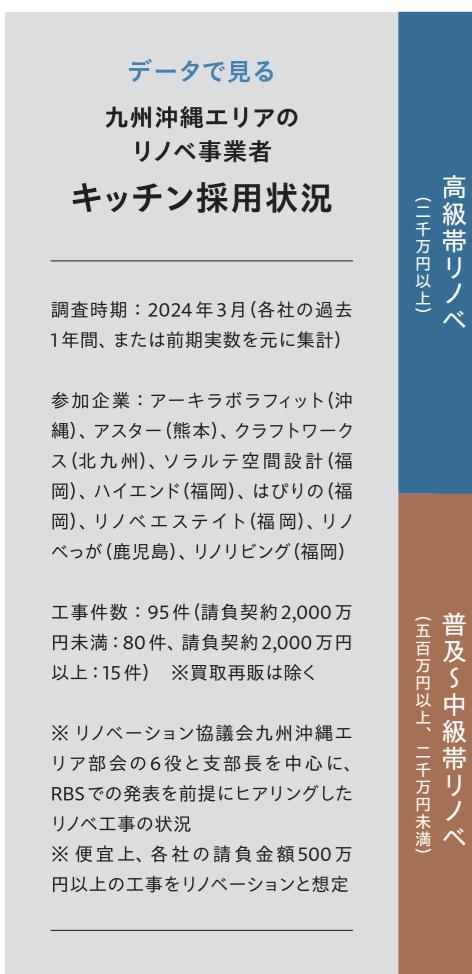
標準化かオンリーワンか
正論ではなく対話が重要

馬越 協議会の成り立ちから考えると分かりやすく、買取再販の標準化を目指すインテリックスが中心ではあるんだけど、そこにブルースタジオのようなオンリーワンを志向する会社が参加したこと、二つの価値観が共存する不思議な団体が生まれたんじゃないかな。

山崎 当社で「Renovation Development GOALS」(上記)を作成したときも感じたんですが、その多様性こそがこれからの協議会にとって強みになるんじゃないでしょうか。

高鳥 個人として理解はできるのですが、なかなかメーカーが協議会に入り込みにくい理由が、多様なメンバーが存在していることかも知れません。それでも、今回の経験を通じて、その壁を乗り越えていくヒントは「人と人の接点」なんだと感じました。

馬越 言いにくけど、僕はメーカーの設備自体に大



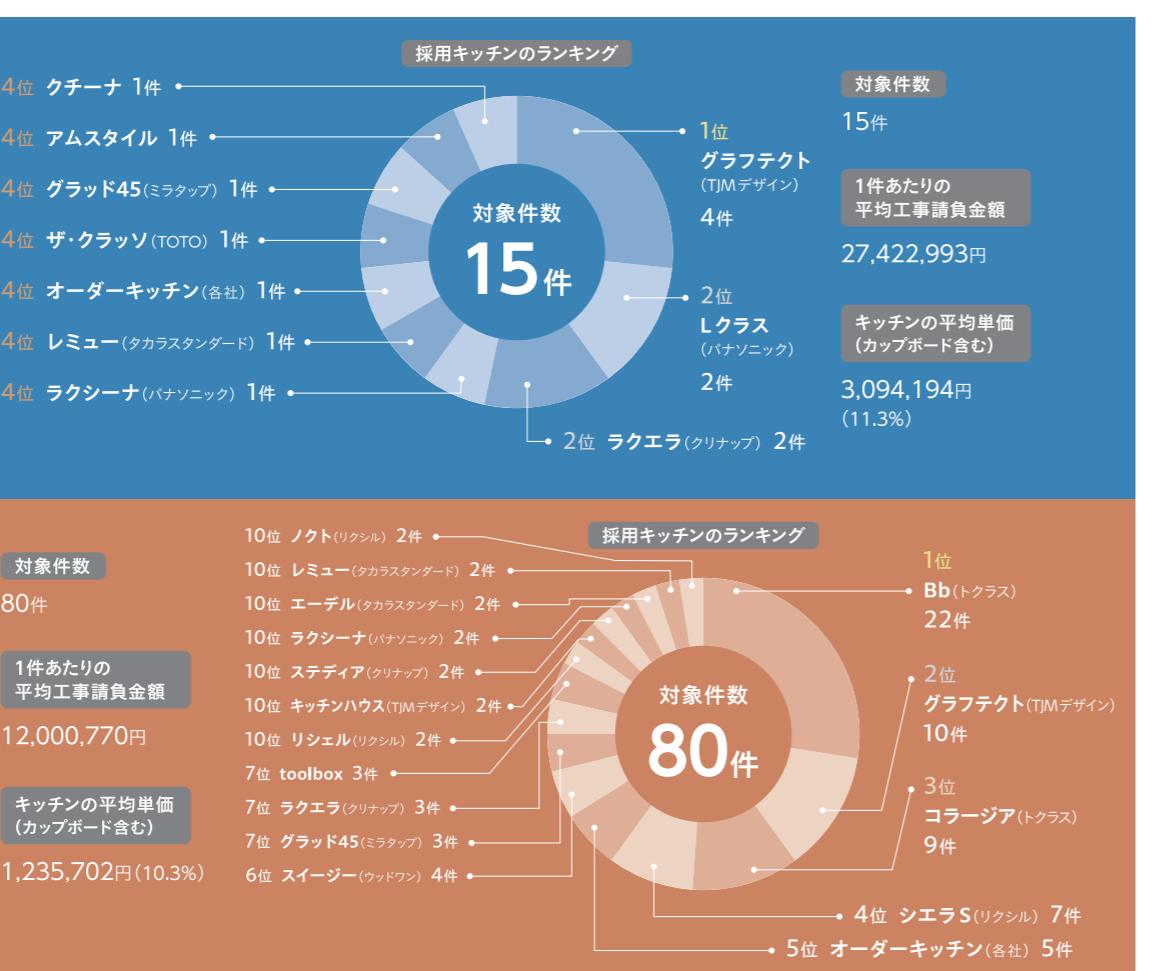
きな差はなくなってると思う。もう一つ付け加えると、商品に自信があるのはいいんだけど「自分のところが正論」と思ってそうな点は気になる点かな。もっと、いろんな会社を渡り歩く人がいたら面白くなると思うよ。どれもが正解で、どれもが大事なんだよね。

山崎 請負事業者の中でも、キッチンに対してこれだけ考え方の差があるわけですから、買取再販やそれ以外の事業者とは、もっと差があつて当然ですよ。

建物だけでなく、人の想いを 「繋ぐ」ことで未来を作る

高島 今回の取り組みを通じて、メーカーは「商品を売っている」のではなく「お客様のお困りごとを解決する」という考えが重要なだと強く感じました。それに、SNSが情報発信の中心となった時代だからこそ、B to Bだけでなく、B to Cの双方に向けた対応が求められていると思います。

山崎 リノベが黎明期を過ぎて、標準化されてきたからこそ買取再販ビジネスは伸びています。同様に、九州に多い請負事業者がこれからも成長するに



は、デザイン思考が強いお客様より、こだわりのあまりないお客様が増えている事実を直視する必要があると思います。

馬越 住宅業界、建築業界にとどまらず、これからはライフスタイルと向き合っていくことが大事なんじゃないかな。正解はたくさんあるので、加盟企業それぞれのこだわりを深掘りして欲しいよね。あと、こういう取り組みは今後も継続していくべきだと思うな。

山崎 お風呂やトイレでも、検証してみたいですね。それに、異なるエリアや時系列での比較もおもしろいと思います。普通なら非公開のデータをまとめられる信頼関係が、協議会の新たな価値となる日がくるかも知れませんね。



Panasonic KITCHEN S-CLASS

Column

副部会長就任に寄せて「リノベの熱い思い」

現在、リノベーション業界は、古い建物の再生や有効活用が注目され、成長の機会に恵まれています。しかし、同時に人材不足や業界内の連携不足といった課題にも直面しています。

私は副部会長として、リノベーション業界の仲間を増やすこと、企業間でJV(ジョイントベンチャー)を組むこと、そして互いに利益をもたらし合う協力関係の構築を特に重視しています。多様な企業や人材の参加を促し、協力体制を広げることで、新たなイノベーションや事業機会を創出していくことを目指しています。

九州では人口減少や空き家の増加といった課題も抱えており、地域ならではのリノベーションによる活性化が求められています。そこで、地域の伝統的建築物のリノベーションや空き家の再生を推進し、行政や地域コミュニティとも協力して活性化につなげます。九州ならではの強みを全国に発信し、モデルとなる事例を創り出してまいります。

副部会長として、現場の声に耳を傾け先頭に立って行動し、メンバーとともに九州のリノベーション業界を盛り上げていく決意です。これらの行動方針のもと、業界発展に全力で尽くしてまいります。



リノベーション協議会
九州沖縄エリア副部会長
末竹泰典

TOPIC!

春らしい"NEW"なお知らせ

福岡支部

SAUNA Giraffe 南天神 OPEN!

築47年の集合住宅を、自社テナントビルへ改修して8年。最後の住人の退去を機に、無人経営のプライベートサウナをオープンしました。

リノベーション業者ならではの視点で、動線と空間づくりを意識し、アンティークの大川組子を取り入れた独自の空間を設計。サウナそのものにも独自性を持たせるために、社員のほとんどがサウナ資格を取得した上で、西日本初となる機器を導入しました。元は55m²のありふれたアパートの小部屋を「温冷交替」と「和の静寂」という、テーマの異なる2つの個室サウナへ転換。福岡の中心部から少し離れた立地ながらも、気軽に日常生活を楽しめるスポットとして連日満室でご利用頂いています。

さらに、少人数体制の運営フローをつくり、無理のない経営計画を実現。完全予約制なので訪れる人が殺到することもなく、地域との共生も可能にしました。物価や人件費高騰が進む今こそ、無理なく続けられる「持続可能なビジネス」が必要です。設備の煌びやかさだけでなく、経営者・消費者・地域の方々の3つの視点で支持されるビジネスモデルを、これからも追及していきます。



櫻井 貴浩
(株式会社リノビング)

鹿児島支部

賃貸ニーズは表層リノベ or 性能向上リノベ？

空室に悩む賃貸オーナーに対し、自らの体験談を元に提案ができるよう、築51年の5階建マンションを一棟購入しました。築古物件でも、性能向上すれば家賃を上げることができるのか？それとも低予算にこだわり、見た目をキレイにしたブチリノベの方が良いのか。実験の始まりです！

購入したビルの最上階は、眺望良好ながら雨漏りでじゅらく壁も崩れ落ち、カビだらけの廃墟状態。スケルトンにして断熱工事をしっかり施し、断熱等級6まで向上。周辺の築浅相場に合わせた部屋が完成しました。もう一室は最低限の部分だけ解体して、間取りは一部を変更。コストを重視した、ブチリノベとしました。そして最後はなるべくお金をかけず、表層のみ原状回復リフォームした3部屋の誕生です！オートロックやEVではなく、すっかりくたびれたビルでしたが、防水や塗装工事を行い、外観もキレイに修繕済み。一般的な賃貸オーナーは、なるべく費用をかけて賃貸経営したいと考えることでしょう。一方で、我々のような施工業者は物件価値を上げる高額リノベーションを受注したい。さてさて、どのような結果が出るか？これから反響が楽しみです！



大城 仁
(株式会社大城)

宮崎支部

FC展開【TIMELESS】始動！

リノベ業界でよく耳にする、ライフスタイルという言葉。新築のように性能を指数で表すことが困難な上に、出来ることと出来ないことが多い。一様に同じことを表現出来ない。そのため、抽象的に、なつかしさの良いこの言葉が使われてきた。

新たにスタートするFC(フランチャイズ)のTIMELESSでは、スタイルではなく質を向上させることを目的とし、リノベーションの総合的提案を行います。その根底にあるのがレイアウト計画です。住みやすい間取り、そこに機能美を体現することが必要です。私たちは質というものを「目に見える形」で表現します。FCとは言え、クオリティと設計に差はあってはなりません。それなのに、これまでのFCでは最終決定を各工務店が担い、質が担保されていないのが実情でした。TIMELESSでは、この差をなくすために本部でプランニングと概算見積りを行い、仕様決定からインテリア提案まで一貫して行います。加盟店はお客様のエスコートに集中できるだけでなく、高いクオリティのデザインが提案できるようになります。ご興味がある方は、お気軽にご相談ください。



徳永 祐史
(株式会社ハイエンド)



原 文美
(九州沖縄エリア部会事務局)

予告
日時：6月24日(火) 時間未定 場所：宮崎市橋通東3-2-6 3F wanoma
内容：鬼束支部長の取り組みを中心に、さまざまな事例を紹介予定