

Pick Up!

「DESIGN BRIDGE」でお会いしましょう！

株式会社興亜通商は、名古屋市に本社を構える木質建材の専門商社です。創業から20年にわたり中国、ベトナム、インドネシア、アメリカ、カナダ、スウェーデンなど十数カ国の工場と連携し、国内外の木材を安定的に供給してきました。

その興亜通商が博多駅から徒歩10分の場所に開設したのが、ショールーム「DESIGN BRIDGE（デザインブリッジ）」です。木質建材とインテリア、エクステリアの「架け橋」となることを目指して名づけられました。

無垢フローリングや複合フローリングをはじめ、パネリング、サイディング、カウンター、テーブルトップ、デッキ材、不燃材、家具まで。見える部分に使われる木材を厳選し、体感型ショールームとして展示しています。広葉樹・針葉樹あわせて30種以上を取り揃え、国産材も取り扱っています。

ショールームでは樹種ごとの色合いや質感を確かめながら、お客さまと共に木材に精通したスタッフが最適な素材選びをお手伝いします。モニター付きのスペースでは、最大40名までの講習会やイベントも開催でき、木質建材の魅力を実践的に学ぶことができます。カタログだけでなく、実際のサンプルに触れることで、木と暮らす心地よさをさらに強く感じることができると思います。空間づくりのヒントを探しに、ぜひ「DESIGN BRIDGE」にお越しください。



興亜通商福岡営業所 ショールーム「DESIGN BRIDGE」
住所：〒812-0011 福岡市博多区博多駅前4-25-14 Ryocoh Building 201
休館日：日曜、祝日、その他（要予約）
TEL：092-413-0666 URL：https://muku.plus



NEWS!

九州沖縄事務局からのお知らせ

宮崎支部が立ち上がり「リノベの勉強会Vol.1」が初開催！

今年度、待望の宮崎支部が誕生しました！まずはスモールスタートし、徐々に仲間を増やしていこう！という想いで、宮崎支部長に就任したPAAK DESIGNの鬼束準三氏がリードしてくれています。6月24日に、宮崎RBS「リノベの勉強会Vol.1」として開催した初イベントには、予想より多くの方にお越しいただき、盛況のうちに終了しました。

当日は鯛島氏が「関西戸建 再販ビジネスの裏側」というテーマで講演。美装空間の中古物件の仕入価格から工事費、再販価格までリアルな数字を赤裸々に語っていただきました。鯛島氏の本拠地は大阪ですが、現在宮崎との二拠点生活中。サーフィンが好きで宮崎への渡航が年100日超えたことから、宮崎市内に中古物

件を購入してリノベし、大阪と宮崎の二拠点で生活をされています。

宮崎はサーファー仲間のコミュニティが濃厚らしく、全国各地から宮崎への移住を希望している人が増えており、そんな方々が家探しをしているのだとか。宮崎でこれから注目すべき再販ビジネスのキーワードを「移住」、「サーフィン」、「二拠点生活」とされていました。

今回のイベントは不動産系の事業者の参加者が多く、早速、協議会への入会を検討されている方もおられたので、Vol.2以降も楽しみにしています！

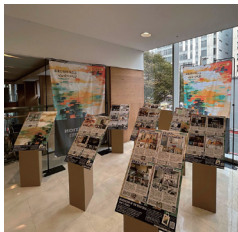


九州沖縄エリア部会 事務局 原文美

今年も「RENOVATION NOW」を開催します！

昨年スタートした「RENOVATION NOW（リノベーションナウ）」が、今秋も開催されます！毎年11月8日の「リノベーションの日」にちなみ、各地の支部でさまざまなイベントが開催されています。九州沖縄エリア部会では、11月1日（土）～9日（日）の実施が決定しました。期間中は福岡、熊本、鹿児島でのセミナーや展示会、オープンハウスなどのイベントを同時開催するだけでなく、各地の特色やそれぞれが得意な分野を活かしながら、自由な取り組みが行われます。また、インテリアショップなどリノベーション周辺事業の皆さまにもお声かけを行い、生活者によりリノベの魅力が伝わるイベントを目指します。

今年は新たな取り組みとして、世界で活躍するインテリアデザイナーによる講演会「自分のための空間づくり（仮）」を企画中です。本イベントは支部単位ではなく、各社個別の参加も可能です。ご興味がある方は、お気軽に広報までお問い合わせください。今年も一緒に、リノベーションビジネスの可能性を広げていきましょう！



昨年の様子



リノベーションナウ事務局
平成広吉宣伝事務所
土田芳史

8月以降の主なスケジュール

9月 2日（火）	事務局会議（はびりの）
9月15日（月）	宮崎支部「リノベの勉強会#2」（新公民館VOL）
9月25日（木）	沖縄RBS「創業10年で実現した売上アップのサイクル」（バナソニック沖縄SR）
10月 7日（火）	WG（アポロ計画）
11月 4日（火）	事務局会議（はびりの）
11月 1日（土）	RENOVATION NOW 2025
～9日（日）	



6月27日にTOTO福岡ショールームの協力で開催した「福岡RBS兼RCNT資格更新全国キャラバン」には、多数の皆さまにご来場いただきました。今後も、幅広い会員に有益なイベントを実施していきます。ありがとうございました！

Renovation Times 一まるごと九州・沖縄一 Vol.10 2025年8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
（エリア内正会員61社／賛助会員15社／2025.6.30現在）

発行人 馬越重治（エス・コンセプト） 編集長 山崎大亮（はびりの）
制作 吉田千裕（はびりの） 編集人 原文美（ハラブロ）
発行日 2025年8月10日 メール news@renovationnow.net

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、お気軽に上記までご連絡ください。【次回の発行は2025年11月です】



〳〵まるごと〳〵

九州・沖縄

Renovation Times

VOL.

10

2025.08



かえる。くらし。すまい。
リノベーション協議会

日本の暮らしを、
世界で一番、かしく
こく素敵に。

かしくだけでも、 素敵だけでもなく

リノベるは「リノベーションプラットフォーム」の会社です。工務店でも不動産会社でもなく、当社のミッションを実現するために、お客さまと様々な事業者とのマッチングを通じて新しいアイデアを具現化していくプラットフォームです。

当社のミッションにもあるように、日本の「暮らし」を良くしたいんです。あくまでも「住まい」じゃなくて「暮らし」。個人向けリノベであれば、そこに暮らす人の「その人らしさ」をどうやって引き出すか。法人向けの都市創造事業であれば、どうすれば街の新しい価値創造につながるのか。そういったことを考えて、アイデアを生み出していくことこそ価値だと思っています。

極論かもしれませんが、建物はあくまで道具なんです。その建物を、誰に向けた建物として再生するか。どうやって価値あるものにしていくか。ミッションにある「かしく素敵に」の両立がポイント

です。一棟リノベであれば、もちろん利回りも大切ですが、かしくだけを追求して古い建物を駐車場にするのか。それとも、その地域や場所、人の特性に合わせて新たな価値を創造していくのか。そのためのアイデア、組み合わせが大事なんです。

属人的ではなく 仕組みを作っていく

当社は2010年創業なので、今年で15年目です。個人向け住宅は年間1,000戸弱提供しているのですが、これをプラットフォーム全体で10,000戸にしたいと考えています。創業時のイメージからは4年くらい遅れていますが、近い将来実現できると信じています。

リノベ業界全体で請負型リノベが思ったより広まらなかった理由の一つは、規模の大きな会社が生まれなかったからだと考えています。もちろん、規模を追い求めなくてもいいんです。3人から5人で、本当に突き詰めた世界観を作っていくことも一つの

3 Mission つの約束

日本の暮らしを、
世界で一番、かしく素敵に。

顧客に対する約束

お客さまのライフスタイルをデザインすることで、自分らしく素敵に暮らすことへの気づきときっかけ、そして、それを実現する手段を提供します。

社会に対する約束

かしくさが豊かさを生むという考えのもと、住まいと住まい方のサステイナブルな選択肢を増やし、次の時代のスタンダードを創出します。

産業に対する約束

住まい手だけでなく、住まいの作り手・届け手まで視野を広げ、業界の今に対して自己否定をも恐れぬイノベーション思考を持ち、テクノロジーとアイデアをもって、課題を解決していきます。

TOPIC!

南九州からのHOTなNEWS

〰 鹿児島支部

ウッドサイディング(木の外壁材)の可能性

鹿児島市に本社を置く私たちドリーミィ大和は、九州の杉で内装材を作っている会社です。自社で製材、乾燥、加工を一貫して行っており、フローリングや羽目板、フリー板などを製造して、九州だけでなく中四国地方まで提供しています。直近では建物の高寿命化に着目しており、木材でお手伝いできることはなんだろうと模索している中で、ウッドサイディングに目が留まりました。そこから改めて木の知識、工業系外壁の知識、法律に関する知識を勉強し、ウッドサイディングって実はすごい素材なんだと気づきました。

初期コストはかかってしまうけれど、ランニングコストまで考えたら圧倒的なメリットがあります。腐ってしまうイメージがあるかも知れませんが、きちんと木材が乾く設計をした建物であれば、まず腐ることはありません。経年変化の風合いが許容できるなら、メンテナンスもほぼ必要なし。もし腐朽しても、部分取替えが可能な点も大きな魅力です。日本のどの季節や景観にも溶け込むのが、木の魅力。日本人に馴染み深い、杉の外壁。変わりゆく風合いを、共に楽しむ提案をしてみたいかがでしょうか。



原口 直樹
(ドリーミィ大和)

〰 鹿児島支部

断熱と耐震向上で価値を創造していく設計事務所

有村建築設計工房では三つの柱を大切にしながら、住まいの設計に取り組んでいます。暮らしていて気持ちのいい快適さ、安心して過ごせる耐震性、そして見た目の美しさです。リノベーションにおいても断熱や耐震性能をしっかり高めつつ、ただ家を直すのではなく、これからの暮らしをどう支えていけるかという視点で設計しています。

建物の性能を見直すことで安心して過ごせる環境を整えると同時に、空間としての心地よさや使いやすさもきちんと整えていく。そんな家づくりを目指しています。出発点となるのは、やはり住まい手の声です。日々の小さな不満や、将来への思いなどを丁寧に聞き取り、対話を重ねる中で、暮らしに合った形を探っています。数字では測れない「ちょうどいい暮らし」をつくっていくことが、私の役割だと感じています。

また、地域においても工務店からの相談に応じて、断熱設計や耐震補強の技術的なサポートを行い、性能の高い住宅がこの地にもっと増えていこうお手伝いを続けていきます。



有村 昂大
(有村建築設計工房)

〰 鹿児島支部

農業 × 古民家 × リノベ × 未来づくり

鹿児島市を中心に、家族経営でリフォームやリノベーションに取り組んでいるエムティ工研では、新たなチャレンジをスタートしました。

東シナ海を望む夕日の名所、吹上浜のすぐそばに築80年の空き古民家を購入し、宿泊施設へとリノベーションを進めています。高齢化が進む農家と連携して農業体験を提供し、都市部からの長期滞在を促す設計としています。

周辺には豊かな自然はもちろん、ウイスキー蒸留所やスポーツ施設など、観光と地域産業の接点も形成されつつあり、回遊性のある滞在拠点としての機能を担えそうです。当社がこれまでも取り組んできた地域マルシェやワークショップなども定期的に開催し、地元住民や事業者との関係性づくりの場となることも重視しています。

リノベーションを手段として地域に投資する、持続可能な小規模事業モデルを志向します。今後も地元と共に成長する体制を構築し、交流、雇用、価値創出の拠点化を目指します。古民家再生の進捗は「つばめのいえ」というブランド名で公開しているインスタグラム (mt_kouken) をぜひご覧ください。



尾曲 弘
(エムティ工研)

〰 熊本支部

建築と人

どの業界でも人材不足が騒がれている昨今、当社も全く採用ができておらず、社内の職人たちも高齢化が進み、危機的状況にありました。しかし、ものづくりの現場では必ず人が必要になってきますし、人がいないと事業をたくてもできません。そこで、昨年末から現在に至るまで積極的に採用活動を行い、新しく3名の社員を採用することができました！今後も継続して建築の素晴らしさ、妥協なきものづくりに対する誇りと想いを発信していきたいと思います。

熊本建設は、主に2つの事業を柱としています。一つが施工一式を請負う建築工事やリノベーション工事、そしてもう一つが建築基礎工事です。リノベーション協議会に加入させていただいてから、さまざまな会員企業さまからお仕事を依頼頂けるようになり、加入して良かったと心から思える団体です。

設計で描かれた図面を、現場でカタチに変えていく重要な役割を担わせていただくためには、そこに関わる全ての職人が同じ方向を向く必要があります。これからも社員育成と最新の建築を学びながら「建築業界の魅力を微力ながら発信していければ」と思っています。



緒方 雄一
(熊本建設)

業との取引も増えてきました。

合理性だけでなく
新しい価値を創造していく

一方、買取再販は日本の住宅市場である程度伸びました。しかし、競争が激化していることもあり、これからは利益を出せる会社とそうでない会社に2分されていくと思います。

当社の売上比率で見ると、個人向けと法人向けはおよそ6対4です。どちらのセグメントも、それぞれ伸ばしていくつもりです。法人向けビジネスは、地方でも成り立つと思いますよ。と言うより、むしろ地方にチャンスがあるかもしれない。物件価格は安いし、資金を提供したいという人もたくさんいます。だからこそ、大切なのはアイデアですね。経済合理性だけでなく、アイデアと組み合わせて新しい価値を創造していく。九州には、たくさんのチャンスがあると思います。

破壊も厭わぬ覚悟を持つ
若い世代へのバトンタッチ

僕自身は、名前から「推進」が取れたタイミングで、役割が終わったと考え理事を退任しました。現在はいち所属団体の立場なので、正しく把握できているかわかりませんが、協会の名称が変わったタイミングで活動のフェーズが変わっている印象は持っています。リノベーションがまだまだ知られていなかった初期の段階を超え、産業が成熟していくために協議会が果たすべき役割は、より大きくなっていると思います。

今年5月、九州のWGメンバーともご一緒しました。集まった馴染みの顔ぶれに安心感を覚えつつ、僕も含めて初期からのメンバーはやはりそれなりに歳をとったなあ…と、しみじみ思いました(笑)。その時に事業承継の話題も出ましたが、リノベーション市場を次のフェーズに持っていくためには、

若い世代の参画も必要だと感じました。

最近、フランチャイズ事業のスーパーバイザーに、直営のトップ営業マンを据えました。新卒で入社して9年目ですが、今の「リノベる。」の営業の型をつくった中心人物です。直営事業にとって大きな痛手ではありますが、彼女自身、そして次世代のメンバー、エリアパートナー企業の更なる成長のためにすべき異動、挑戦だと判断しました。

組織の活性化には、若い世代の成長が必要不可欠です。協議会も、現状の破壊も厭わぬ挑戦が必要なタイミングかもしれませんね。新たなチャレンジを担う若い世代へのバトンタッチは、託す側の意識的な行動と強い意志がなければ実現しません。若い世代の積極的なチャレンジ、登用を期待しています。



〰 B to C ビジネス例

上_昨年10月にリリースした新サービス「The R by RENOVERU」の第2弾コンセプトルーム。英国ロンドン発のホームファニッシングショップ「The Conran Shop」がスタイリング。

下_2023年に株主である積水化学工業とスタートした「ZEH水準リノベーション」を採用した買取再販「リノベる。U」。

先達に学ぶ

<インタビュー>

リノベーション協議会
九州沖縄部会 事務局長
山崎大亮(株式会社はびりの)



山下社長が65歳になる時。つまり、今から14年後にリノベるを1兆円の企業にすると言われていました。ラグビーでも野球でも、日本一になるチームと日本一になりたいと思っているチームでは、心持ちや行動が全く異なります。ゴールから逆算して取り組んでいるチームでは、数年かけて人員や仕組みをブラッシュアップし、一歩ずつゴールへと近づきます。

リノベーション業界が、なぜ成長しないのか。私が長年感じていた問いに対する一つの答えを、今回見出した気がします。リノベるは取材前に私が思っていたような「デザイン思考のオシャレな会社」ではなく、ミッションに基づいて愚直に前進を続ける泥臭い会社でした。言葉にすることは、リスクを伴います。しかし、言葉にすることが社長の仕事です。社員と外部に向けてその役目を果たす山下社長の姿を見て、私も身が引き締まる思いがしました。ちなみに、当社(はびりの)は10年後の目標を100億円と設定しています。社会と業界の発展のためにも、山下社長とリノベるのさらなる飛躍に期待しています。

Column

やっと15歳! 九州沖縄エリア部会

2010年7月、九州沖縄エリア部会が発足しました。当時は「リノベーション」という言葉の認知度も低く、まずは啓蒙活動をやろうと「リノベEXPO」を行いました。あれから15年、言葉自体の認知度は高まり、啓蒙の時期は終わりました。協議会の役割(会員になる目的)は、次のフェーズになっていると思います。

さまざまな会員がいる協議会は、その目的を単純化できません。前号に掲載していた「Renovation Development GOALS」のように、協議会にはたくさんの役割(メリット)があります。それぞれに当てはまるメリット

もあれば、当てはまらないものもあるはず。メリットを感じて入会される方がいる一方、退会される方がおられるのも事実です。自社(自分)のためのメリットは協議会から提供できるものだけでなく、会員のみなさまが自ら獲得してもらわなければならないものもあります。

協議会は、みなさまがメリットを享受できる「場」や「キッカケ」を提供することが使命だと感じています。啓蒙活動の期間は終わり、この業界も時代とともにさらに変化していくタイミングです。もう15年経ったのではなく、まだ15歳。まだまだこれからの協議会です。



リノベーション協議会
理事
馬越重治