



創業7年で売上高15億円

アスベスト事前調査を強化

買取再販に特化した施工で会社規模を伸ばしているのが、ReStyle（埼玉県さいたま市）だ。2023年11月期のリフォーム売上高は15億円を超える見通しで、その前の期から48%増収。今期は21億円前後と想定している。買取再販施工を行うなかで同社が力を入れているのが、各社ごとの施工品質の確保とコンプライアンスだ。



岩本鐘学社長

100物件稼働

同社は前期、300件のリフォームを施工した。そのほとんどは、買取再販に伴う中古マンションのリフォーム。現在、毎月100件ほど現場を稼働し、完結は30件前後。平均単価は約478万円、フルスケルトンを軸としている。取引する再販会社は10社ほど。

「多い会社だと、1社で年100件ほど請け負っている再販会社もおり、また前期に新規取引が始まった会社さんも、次の期で60件ほどに増えるの見込みだ。2021年11月期は160件、2022年度11月期は約280件、「大手再販会社との取引社数自体は大きく変わっていない」が、1社あたりの案件数が増えている。

「依頼件数が増えている理由は2つ。1つが、クラウドサービスを活用して、各社別の施工品質を重視していることだ。再販会社は新規交換が必須など。その他、電球の色、コンセントやスイッチの位置も確認できる。」

岩本鐘学社長によれば、

「社員が現場へ行く前、打ち合わせ前などに確認することで、ミスを防げます。そのため高いクオリティを維持できています」

もう1つが、コンプライアンス強化。これは、前期から特に力を入れ始めた。背景にあるのは、昨年4月から施行された「建築物等の解体・改修工事の石綿事前調査結果の電子報告の義務化」、通称アスベスト法だ。同社では、義務化前の昨年からの資格者による調査を続けている。さらに、事前調査を行う会社と連携し、事前調査報告書の内容を充実化させている。

「事前調査報告書の提出を求めている企業の場合、調査者と処分者、アスベスト含有建材の撤去者の記載、調査結果を写真付きで出しています。これまでは施工品質、仕様をクリアできるかが見られていたが、そこにコンプライアンスが入ってきた。つまり、法順守を理解していないと大手企業との取引すらできないのです」

「リフォーム平均単価は年々上がっており、来期は520万円ほどを見込んでいます。件数を400件と想定しているのでも、来期リフォーム売上高は21億円前後と予想しています。都内には新築を建てられる土地がなく、物件価格も上がっていることもあり中古市場が売れる環境、土壌ができています。そのためにも、施工管理を担う社員

3年保存
2023/10/12 15:54 印刷

アスベスト有無に関する事前調査結果報告書

貴社より委託を受けたアスベスト有無に関する事前調査結果は、下記に記載のとおりであることを報告いたします。

工事担当者	氏名又は名称	代表者名	住所
元請業者	氏名又は名称	代表者名	営業所
現場責任者	氏名	tel	048-711-9062

調査の種別 石綿別3系に基づく事前調査 その他の調査

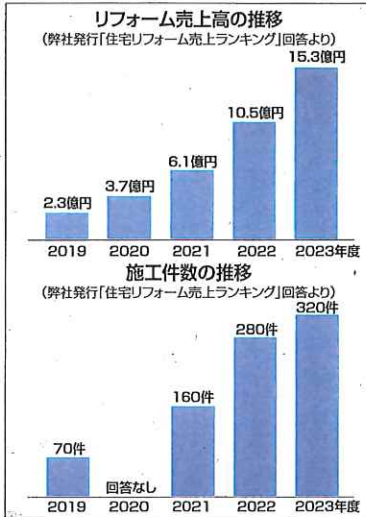
調査期間 2023/10/11 水曜日 ~ 2023/10/11 水曜日 (1日) 調査終了日 2023/10/11

対象物件の所在地

調査対象材料

調査方法 目視調査 現地調査 分析調査

▲同社が依頼するアスベスト調査会社による報告書



会社概要

会社名: ReStyle
代表者名: 岩本鐘学
本社所在地: 埼玉県さいたま市
設立年: 2016年
従業員数: 15人(2023年3月時点)
事業内容: リノベーション工事、新築、オプション工事
会社全体売上高: 15億3000万円
リフォーム売上: 15億3000万円

も、施工管理を担う社員

来期21億円へ

事業を本格化した2019年11月期はリフォーム売上高2億円ほどだったが、そこから約4年で7倍にまで成長した。来期のリフォーム売上高は21億円前後と想定している。都内には新築を建てられる土地がなく、物件価格も上がっていることもあり中古市場が売れる環境、土壌ができています。そのためにも、施工管理を担う社員