

家具や備品の提案、調達に強み

関家具 開業後の補修・交換にも対応



▲東京・根津にあるマンスリー物件のプロデュース事例

家具メーカーの枠を超えて、ホームステージング事業を強化しているのが、関家具（福岡県大川市）



▶ダブルベッドを設置したベッドルーム

だ。

同社は1968年創業の家具メーカーで、約30の自社ブランドを展開。家具販売だけでなく、設計事務所やハウスメーカーなど全国約3300社と取引を行う。近年は法人向けホームステージングや、宿泊施設の開業時における家具・備品の一括調達、納品・設置ま

でを支援する空間セットアップ事業を展開。宿泊施設やサービスアパートメント、コリビングなど新たな市場への提案を強化している。

宿泊施設向けには、ターゲット設定や空間デザインの提案、開業後のアフターサポートも含め一貫して提供。用途変更による民泊やサービスアパートメントにも数多く携わり、既存ストックの再利用を支援している。利用者層や収益計画に応じてベッド数やレイアウトを設計し、必要に応じて特注家具も提案するなど、収益性まで見据えた空間づくりを行うことが特徴だ。

同事業の強みは、家具

メーカーでありながら商社機能も持ち、空間提案から家具・備品の調達までワンストップで対応できる点にある。リテール事業部クラッシュゲート

法人課の大木茂生次長は「家具は自社商品が中心だが、雑貨などは他社の商品も組み合わせた提案ができ、顧客の要望に沿ったものをほばそうえることが可能」と話す。そのため不動産会社やオーナーは、複数のメーカーと調整する必要がある。

ホームステージングではパッケージプランも用意する一方、宿泊施設は施設ごとに求められるコンセプトや収益モデルが異なるため、基本的には個別提案で対応している。法人向け案件は年間約300件を手がけ、その中心はモデルハウスを対象にしたものだが、宿泊施設関連は2025年の約2倍へ拡大。民泊やサービスアパートメントの開業支援に加え、納品後も家具の補修や交換などアフターサービスを提供する。家具の品質を均一に保てるメーカー機能に加え、一般社団法人日本ホームステージング協会のネットワークを活用した全国対応力も競争優位性となっている。

専門知見磨き成約組数伸長

ストライク M&A仲介、年間275件

不動産業界で近年、自社のさらなる成長を目的にM&Aを活用する動きが広がっている。

M&A仲介大手のストライク（東京都千代田区）の事業法人部・大西達也は「単独での成長に限界を感じ、大手グループの資本力・採用力・ブランド力を取り込むことで一段上の成長を目指すM&Aを選ぶ経営者が増えている」と話す。

賃貸管理会社は安定したストック収益を有することから買手企業からの需要が非常に高い一方、売手側においても、人件費の上昇やDX投資といった単独では対応が難しい経営課題を抱えるケースが増えている。大手グループの傘下に入ることで、これらの投資負担を分散しつつ管理戸数の拡大や従業員の処遇改善を実現できる点が、譲渡を前向きに検討する動

機となっているという。

同社が実際に仲介した案件では、地域密着型の賃貸管理・仲介会社が、経営者の高齢化やDX投資への対応負担を背景にM&Aを決断。譲渡企業は賃貸住宅事業を拡大する中で、地域に根付いた管理基盤やオーナーとの信頼関係を評価し、買収した。譲渡側は後継者問題とDX投資の課題を解決、譲渡側は空白エリアへの進出と管理戸数の拡大を果たした事例だ。

ストライクはコンサルタント全員に財務・税務・法務の体系的な研修プログラムを課しており、簿記をはじめとした会計知識を基礎として、その上に企業価値評価、契約実務といった専門知見を積み上げていく。案件ごとに公認会計士・税理士・弁護士などの専門家とも連携し、質の高いアドバイザリー体制を構築している点を強みとする。

案件開拓では、全国の金融機関や会計事務所とのネットワークに加え、自社のM&Aプラットフォーム「SMART」を活用。匿名で譲渡情報を掲載し、買収に関心のある企業から相談を受ける仕組みで、年間5800件以上の問い合わせを受ける。着手金を設けない成功報酬型を採用し、経営者が相談しやすい環境づくりに取り組む。

こうした取り組みにより、同社の2025年9月期の成約組数は前期の252件から275件に増加。売上高は前期比12%増の203億円を計上し、近年は1億円超の大型案件も増えている。

共用部で衣類・雑貨を回収

ECOMMIT 入居者サービスに付加価値



▲マンション共用部への設置事例

不要になった衣類や雑貨を回収する資源循環サービス「PASSTO」の回収ボックスが、分譲賃貸マンション約400棟、合計10万戸規模の物件の共用部に導入されている。一定規模以上のマンションを対象に、オーナーや管理会社と連携して設置が進む。

回収ボックスは衣類用と雑貨用の2種類に分け、入居者が不要品を気軽に持ち込める環境を整備。ボックスの

設置や回収サービスは無償で提供し、マンションの管理員が内箱を交換するだけで運用できるため、導入しやすい点も評価されている。

東京都内の管理会社では、入居者向け会員サービスと連携し、不要品回収サービスとしてPASSTOを導入。引っ越し時に不要品を宅配で回収できるようにすることで、入居者サービスの付加価値向上につなげている。また引っ越し事業者とも連携し、退去時に発生する不要品を資源循環へつなげる仕組みも広げているという。

PASSTOは、ECOMMIT（鹿児島県薩摩川内市）が開発する回収・再流通プラットフォームだ。商業施設やアパレル店舗、自治体施設などに設置した回収ボックスや宅配サービスを通じて衣類や雑貨などを回収し、全国のサーキュラーセンターで選別したうえでリユース・リサイクルへとつなげる。回収から再流通までを一貫して担うことで「捨てない社会」の実現を目指している。

ECOMMITが不動産市場にも注目する背景には、ZEH（ゼロ・エネルギー・ハウス）仕様のマンション

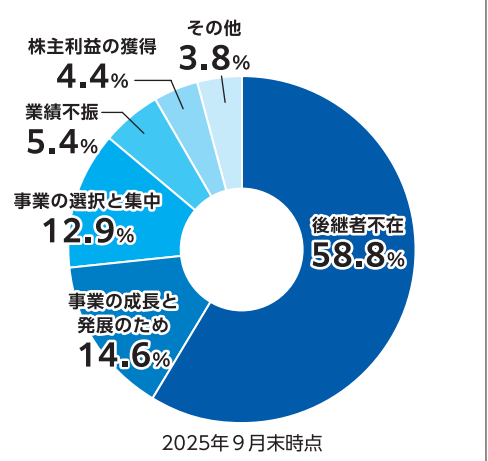
をはじめとする環境配慮型住宅への関心の高まりがある。回収プラットフォームフォーム開発部・レジデンス営業グループの内田雄太氏は「デベロッパーや管理会社からの問い合わせは年々増えている。ごみの回収・処分に関する負担軽減に加え、回収量や二酸化炭素（CO2）削減量をデータとして可視化できることから、ESG（環境・社会・企業統治）やサステナビリティへの取り組みの一環として採用するケースも広がっている」と話す。

現在、PASSTOの設置拠点は全国約600カ所。商業施設

やアパレル店舗から郵便局、自治体施設などにまで広がり、2025年度の回収量は約1万4500トンに及ぶ。今期は約1万7000トンを見込む。

同社は08年に設立。鹿児島県で中古建設機械などの輸出事業からスタートしたが、海外でリユース品が適切に処理されず、環境汚染を引き起こしている現場を目の当たりにしたことを契機に事業を転換。現在の資源循環事業へと発展した。23年以降は大型の資金調達を重ね、今後は自動選別設備の導入など、物流・選別工程の自動化も進めていく。

譲渡理由の内訳



※ストライク提供資料を基に全国賃貸住宅新聞で作成

同社では、専門人材の育成や提携ネットワークの拡充、情報発信の強化を進めながら、企業価値を最大化するM&A支援を推進していく考えだ。