

非住宅リノベーション事業を強化

クリニック、飲食店を改装

中古物件の仲介とリノ

ベーションを軸にするニューユニークス(東京都渋谷区)は、非住宅リノベ事業を強化している。昨年4月、社内立ち上げた「松本商店」が、年5件ほどの非住宅リノベを受注した。

松本商店は2人体制で運営。2人はもともと、同社に入社する前に商業店舗の設計、施工に携わった経験がある。その経験を生かし、事務所や飲食店を中心に設計、施工を行う。加えて、名刺や看板のロゴも手がける。

平均単価は3000万円。現在紹介案件が中心で、個人で開始、もしくは創業して間もないクリニックや飲食店をリノベーションしてきた。



松本商店
松本健明代表

非住宅と住宅リノベでは、違う点が多いという。例えば法律関係の問題。クリニックのリノベーションの場合、使用

してよい建材が決まっている。また飲食店の場合、食品衛生法はもちろん、設計の面で事前確認が必要なことも多い。

「ある事例では、飲食店のリノベーションで、換気のためのダクトを屋上まで上げないといけない、追加費用がかかってしまいました。また、創業された方の経営企画書を読み、これは甘い、厳しいのどこと思

ル部分まで踏み込めればと考えています」(松本商店・松本健明代表)

一方で、住宅のリノベーションにも経験を生かせると話す。

「仮に、キッチンにこだわりの持つ方が業務用キッチンを希望される場合、店舗リノベの経験を生かして導入したいですね。また、店舗動線を住宅に反映できれば、提案幅も広がります。その逆、住宅の動線も店舗に生かしたいです」

▲松本商店が手がけたクリニックのリノベーション事例のコンサ

非住宅リノベ事業を開始した理由は主に3つ。まず、もともと年に数件ほどオフィス依頼があったこと。次に松本氏が2021年のリノベーション・オブ・ザ・イヤー(リノベーション協議会主催)の500万円未満部門で

最優秀賞を受賞したこと。その事例が、住宅内にワークスペースを取り入れる事例だった。

ただ最も大きい理由は、コロナ禍で本社を構える渋谷区恵比寿で空き店舗が増えたこと。

「これまで恵比寿でテナントが空くことはなかったのに、コロナ禍で空きテナントが増えました。やはり店舗が空いていると寂しいですし、町の活気もなくなってしまう。人が集まる場をリノベーションで提供したいと思い、立ち上げました」(臼田英司社長)



建築専門家のための建築設備・建材検索サイト

建材トレンド

<https://www.ktrend.jp/>