

買取再販市場
注目サービス企業

カグカス

中古住宅の買取再販市場が拡大するなか、物件に家具やインテリアを配置する「ホームステージング」を武器に成長するのがカグカス（大阪府豊中市）だ。年間のステージング件数は約2500件。近年はリノベーションからホームステージングまでを一気通貫で手掛ける事業にも乗り出し、年商は約9億円にもなる。

2万点超の家具保有

主力のホームステージング事業は、買取再販事業者などが販売する物件に家具やインテリアを配置し、購入希望者にそこの暮らしをイメージしてもらおうサービスだ。

この提案を支えるのが豊富な家具。東京、大阪、名古屋、福岡の4拠点に倉庫があり、2万8000超のアイテムを保有する。物件ごとにターゲットを設定し、35名以上いるプロのコーディネーターが家具を選定する。

5割が再販会社

ホームステージング会社はさまざまあるが、同社の強みはエリアや価格帯などから購入者像を想定し、その人が求める暮らしを空間として表現すること。単に室内をきれいに見せればよい、という考えではない。「デザインはグレイが良いとか、ホテルライクが最近人気だとかは重要ではないんです。その物件に対して、お客さんが何を求めているのか。そこを突き詰めるのが僕らの仕事です」（金保智也社長）

事業者からの評判が高まり、取引社数が増加中だ。累計取引社数は700社を超え、継続的に取引する企業は200〜300社ほど。顧客の約5割が買取再販事業者、約3割を新築デベロッパー、残りは賃貸系や工務店系など。リピーターが多い。

料金は25万円（配送費や初期費用別途）。高額物件にはプレミアムプランも用意。さらに高額な

カグカスの主要事業

ホームステージング事業



リノベ事業



年2500件のホームステージング

200社以上と継続取引、年商9億円超



金保智也社長

物件では、カッシーナ、ミノッティなどを使用するオーダーメイドプランを提供する。そのため、保有家具には800万円ほどのソファもある。

金保社長は、ホームステージング費用は単なる経費ではなく「投資」と語る。「ホームステージングをして物件が早く売れ、その施工実績が写真や動画として残る。それは次につながる投資なんです」。写真や動画は、自社サイトやSNSの施工事例として蓄積。次の物件を売るための「デジタル資産」にもなると話

す。

リノベも開始

一方、年間2500件を手掛けるなかで見えてきた課題もあった。ホームステージングだけでは売れる物件に変えられないケースだ。間取りが悪い、築年数が古い、面積が狭い。そもそも商品の力に課題があれば、ステージングだけでは解決できない。そこで、2025年に本格始動したのがリノベーション事業だ。特徴は、通常とは逆の順序で商品をつくること。つまり、最初に工事内容を決めるのではないと金保社長。

まず「誰に売るのがか」を決める。そのターゲットがどんな暮らしをしたのかを考え、家具やインテリアを選ぶ。その家

中古流通の翻訳者

こうした「売却から逆算する」発想の原点には、金保社長のキャリアがある。20歳から17年間、不動産営業の第一線で働き、地域のデベロッパーでは物件の仕入れから企画、販売までを経験してきたから、不動産屋さ

んの課題は手に取るように分かります」

金保社長にとって、家具を置いて物件を売ることは、不動産営業時代から当たり前だった。「なんでみんな、真っさらな『箱』のままで売っているんだろうって、いまだに不思議に思っています」

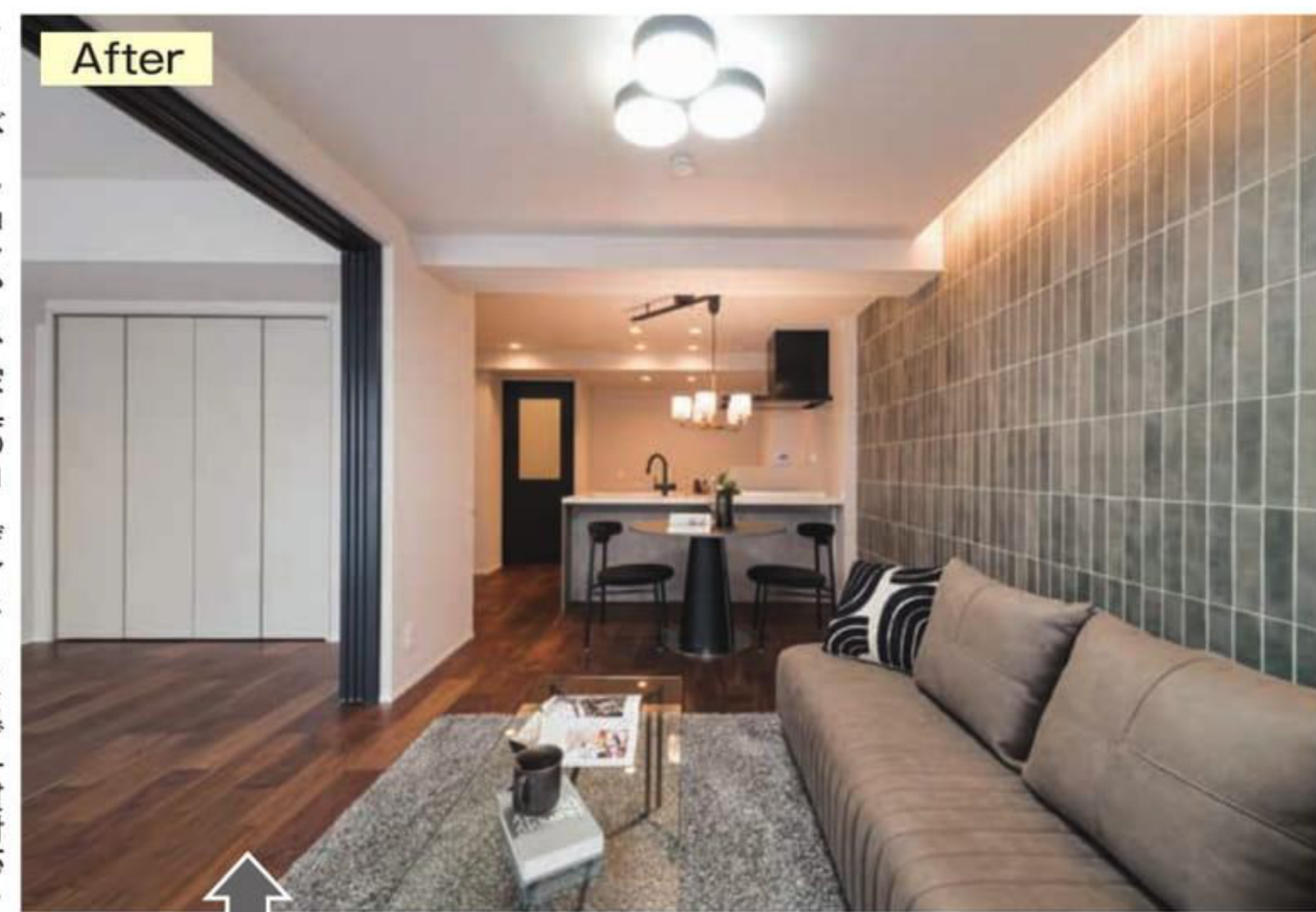
その後、不動産会社を設立。ホームステージングを一事業として開始し、2018年にカグカスとして分社化した。

金保社長は、自社の役割を不動産流通の「翻訳者」と表現する。「目的は家具を置くことじゃないんです。どうやって依頼された物件を売るか。そこが僕たちの本質です」

売り手である不動産会社が「売りたいもの」と、買い手が「欲しい暮らし」。その間を家具、デザイン、リノベーションによってつなぐ。「事業主と顧客の橋渡し役に徹します」

今後は東京、大阪に加え、名古屋や福岡でも事業を拡大する方針。ホームステージングとリノベーションを合わせ、今期も増収を見込む。

After



Before



▶リノベーションから、家具のコーディネートまで一貫対応した事例。売れる物件を1からプロデュースする

会社概要

会社名：カグカス
代表者名：金保智也
本社所在地：大阪府豊中市
設立年：2018年
事業内容：ホームステージング、リノベーションなど
売上高：9億3000万円