

Re'match ～余った資源で繋がる輪～

スムーズなステップで取り引き。かんたんマッチング。

“もったいない”

建設現場で発生する多くの余剰材はほとんどが処分されています。しかし、その中にはまだ使用できる資材も含まれているのが現状です。

STEP 1 登録
Basic, Specialを選んで登録

STEP 2 検索
検索から希望の資材・資源を探す

STEP 3 連絡
希望の資材・資源が見つけたら、相手に連絡しよう。金額・取引方法を確認

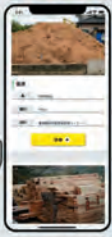
STEP 4 取引
簡単に新しいお得意なマッチングを

“処分”ではなく“活かす”

私たちが掲げている“もったいない”をなくすというVisionをこのサービスを通して皆様にも実現して頂きたいです。

現場で余った「資材・資源」を探してマッチング。








誰でも簡単に格安で実現

「Re'match」用 QRコードとリンク

お手持ちのスマートフォンでこちらを読み込んで下さい

弊社の取り組みはこちらで紹介しております

<https://www.rebertas.net>

第134回 かわさき起業家オーディション 「かわさきビジネス・アイデアシーズ賞」 受賞

Re'match ～余った資源で繋がる輪～



Re'bertas株式会社

CEO

**コールブリンガー
ティム 強**

建設現場では毎日さまざまな廃棄物が生み出され、処分されています。その中には、まったく使わなかった余剰建材や、ほんのわずかな傷が付いただけの木材など、まだ十分に使える資材や資源もたくさんあります。当時大手住宅総合メーカーに在籍していた私は、こうした「もったいない」現状を目の当たりにし、心を痛めていました。しかし同時に、捨てられていく資材に大きな可能性も見出していました。そこで「処分」ではなく「活かす」道を切り拓くため、起業することを決意しました。

一緒に会社を立ち上げてくれた二人の仲間と共に開発したのは、余った資材を処分したい業者と、使いたい業者を結びつけるマッチングプラットフォーム「Re'match」です。資材の処理には多額のコストがかかりますし、運搬やエネルギー利用によるCO₂の排出も避けられません。このサービスを建設業界に普及させれば、資材の購入にかかるコストの削減と、環境負荷の低減の両方を実現することができます。このビジネスによって、多くの課題を抱える建設業界を、持続可能な方向へ導いていけたらと考えています。

■受賞したビジネスに至った経緯

大学時代、都市開発や街の活性化事業について研究していた私は、街づくりに携われる仕事をするため大手住宅総合メーカーへ入社しました。そこでさまざまな建設現場を経験してきましたが、まだ使える資材が「余ったから」とか「ちょっと汚れたから」という理由で次々と捨てられていく現状に、大きなショックを受けました。処分には費用がかかりますし、環境に負荷をかけることにもなります。同期の仲間たちも同じことを感じており、顔を合わせるたびに「このもったいない状況を何とかできないか」と、ため息をつく日々を過ごしていました。

そんなある日、仲間の一人が中古の家を購入したので「手づくりでフルリノベーションをしてみよう」ということになりました。材料はすべて、現場で廃棄物として処分されるはずだった資材です。すると、材料費だけで約500万円はかかる規模のリノベーションを、わずか25万円ほどでやりきることができたのです。「これだけ価値ある資材を、ただ捨てていたのか」という事実を改めて痛感しました。そしてこの挑戦を通して「こうした資材を無駄にせず、誰もが有効活用できる世界にしなければ」という想いを強くしました。これが今回のビジネスアイデアに至ったきっかけです。

少子高齢化による空き家問題に頭を悩ませていた自治体は多いと思いますが、このやり方で空き家を安くリノベーションし、有効活用できれば、地域や街の活性化につながられる可能性があります。また、DIYが好きで家の手入れを自分でしたい方、手づくりでリフォームをしたいと思っているような個人の方にもニーズがあると考えています。

■サービスの特徴

「Re'match」は、現場で余った資材・資源などを活用するためのマッチングプラットフォームです。処分したい資材を抱える業者が、その資材を必要としている人を探し出し、有効活用してもらうことができます。登録→検索→連絡→取引の4ステップから構成されており、シンプルかつスムーズに利用することが可能です。

現在、工事現場で余った資材のほとんどは郊外の処分場に運ばれ、費用と時間をかけて処分されています。処分費用を削減するために、不法投棄や危険な盛土などの違法行為を行う悪質な業者も少なくありません。こうした状況も、資材の高騰による影響や、原価低減が難しい建築業界ならではの課題だともいえるでしょう。「Re'match」を導入していただくことが、建設現場でかかるさまざまなコストの削減や、環境配慮への取り組みを促し、課題解決に向けたアプローチになっていく可能性もあります。

実際に利用いただいた現場での評価も上々で、「これはいいね」とポジティブな反応を多くいただいています。建築業界に携わる人なら、誰もがこの状況を「もったいない」と感じていたはずですが、日々の業務に追われ、見過ごしてきた方も多かったと思います。私たちの想いに共感してくださる方が増えるほど、このサービスはより使いやすいものになっていきますので、多くの方が利用してくれることを強く願っています。

■現状の課題

2021年から「Re'match」の試作版を協力会社間で試行していますが、さらにユーザーに寄り添う形でブラッシュアップしていく必要性を感じています。頂いた意見をサービスに落とし込むには費用と期間を要することから、当面はサービスのブラッシュアップと並行し、サービス外でのマッチング実績を伸ばしていきたいと考えています。協力会社からいただいた現場の情報を取りまとめ、弊社がサポートしながら連絡を取り合うことでマッチング実績を重ね、より現場に寄り添った意見をサービスに落とし込んでいきたいです。そのためには協力会社の繋がりを広げる必要があり、積極的に他社へのアプローチを進めています。

また、組織としての課題もあります。今の社員は、技術職寄りのメンバー構成になっていますが、今後事業が拡大していけば、マーケティングや営業などにも力を入れていかなければなりません。そういったスキルや経験を持つ方にも加わってもらい、偏りのないメンバーバランスをつくっていくのも、これからの課題になってくだろうと感じています。

■今後の展開

サービスのブラッシュアップを進めるため、現在は資金調達に注力しています。「Re'match」については試作版の改良とサービスの作りこみを進めつつ、サービス外での試行実績を併せて伸ばしながら、2025年をめどに収益化を図っていきたい考えです。

また、今のところ「Re'match」で扱える資材は土と木材だけになっていますが、さらに取り扱い品目を増やし、家一軒を建てるための資材ならすべてこのサービスで賄えるような体制にしていきたいと思っています。将来の全国展開も視野に入れ、まずは年商20億円の達成を目指します。

■エントリーを検討中の方へ一言

かわさき起業家オーディションでの受賞後、明らかにお問い合わせをいただく数が増えました。コーポレートサイトを通して当社に投資したいというお話をいただくケースも出てきて、大きな変化を感じています。そういった意味でも、オーディションに参加したことは、とても意味のあるアクションでした。

応募書類をまとめる作業も、自分の事業に改めて向き合い、整理できるいい機会になりました。また多くの人の前で言うプレゼンも貴重な経験でした。ニッチな業界のサービスであればあるほど、人への説明が難しくなりますので、「どうやったら分かりやすく伝わるだろうか」と試行錯誤しながら資料をブラッシュアップしていったことも学びになりました。もし応募を迷われているなら、労力を惜しまず、チャレンジしてみることをおすすめします。

会社名：Re'bertas株式会社

住 所：〒263-0023

千葉県千葉市稲毛区緑町1-13-6

ホームページ：https://www.rebertas.net/