



▲リノベーションをして再販した物件。近年はファミリータイプの居住用物件を増やしている

このビジネスの肝は中古不動産の仕入れだ。同社では不動産のシステム開発などを手掛けていた栄社長が、自身の経験を生かし、ターゲットとな

「相続や離婚など、売却を考えるタイミングと合致したケースが買取につながりやすい。例えば、群馬で暮らしていた方はご主人がお亡くなりになったと同時に鎌倉に移住された。そこで相続

「営業を受けた売主様は、私も以外の数社に買取ではなく、仲介での売却相談をして、買取か仲介か、相対的に決められます。仲介では、手数料がかかりますが、私どもの買取ではそれがありません。また、仲介であれば売却後にトラブルがあった場合に責任が発生することもあります。私も売っていただければその心配もない。最終的に買取をご依頼いただけけるケースも多いです」

「（栄社長）買取再販事業者は仲介会社経由で物件を仕入れるケースが多いが、私は自ら見出した営業手法、そしてシステム開発業務で培ったノウハウをもって同社を立ち上げた栄社長。」「システム系ノ

6848戸を販売
同社は1999年に設立。大手の不動産売買仲介会社でシステム開発や営業マンとして経験を積んだ栄章博社長が起業した会社だ。事業内容はマンションを中心とした中古不動産の買取再販がメイン。東京の池袋に本社を構え、渋谷、横浜、大阪、福岡と4支店を構える。

業績は好調だ。2024年7月期の売上高は対前年比約22%増の約77億9000万円。営業利益は対前年比83%増の約27億8000万円。販売決済が完了した不動産の取引件数は6848戸。これは買取再販物件だけでなく、売買仲介も含む。北海道から沖縄まで全国が対象。なお、販売件数のうちワンルームマンションの

独自の仕入れ方法
このビジネスの肝は中古不動産の仕入れだ。同社では不動産のシステム開発などを手掛けていた栄社長が、自身の経験を生かし、ターゲットとな

「相続や離婚など、売却を考えるタイミングと合致したケースが買取につながりやすい。例えば、群馬で暮らしていた方はご主人がお亡くなりになったと同時に鎌倉に移住された。そこで相続

「営業を受けた売主様は、私も以外の数社に買取ではなく、仲介での売却相談をして、買取か仲介か、相対的に決められます。仲介では、手数料がかかりますが、私どもの買取ではそれがありません。また、仲介であれば売却後にトラブルがあった場合に責任が発生することもあります。私も売っていただければその心配もない。最終的に買取をご依頼いただけけるケースも多いです」

「（栄社長）買取再販事業者は仲介会社経由で物件を仕入れるケースが多いが、私は自ら見出した営業手法、そしてシステム開発業務で培ったノウハウをもって同社を立ち上げた栄社長。」「システム系ノ

「（栄社長）今後、仕入れから販売までにかかる平均日数は78日。成功体験がきっかけ。栄社長は27歳の時に大京住宅流通（現大京穴吹不動産・東京都渋谷区）に入社し、経営企画室でシステム開発業務を5年経験。その後、自ら志願して営業に異動した。あるタワーマンションの所有者情報を取得してアプローチし、買取に成功。上位の営業成績を収めることができた。これが現在の会社のビジネスモデルの原型だ。

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

中古マンション柱に年商777億円

ランドネット
中古マンションの買取再販事業を柱に年商777億円を売り上げるのがランドネット（東京都豊島区）だ。全国にあるマンションをデータベース化し、売却依頼を獲得し、投資用物件として販売するビジネスモデルで成長。これまでは投資用のワンルーム物件が中心だったが、近年はファミリータイプの居住用物件として販売することで業績を伸ばしている。



栄章博社長
扱いが6割で、ファミリータイプは4割。ワンルームマンションは改修せずに賃貸経営したい投資家に販売するケースが多い。なお、リノベーションして住居用や投資用物件として販売するケースは前期で369戸ほどだ。平均販売価格はワンルーム物件が多いこともあり1245万円程度だ。

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

データベース活用し直接買取に強み
全国のマンションのデータベースを構築。その所有者から売却ニーズを掘り上げて買い取って、という仕入れモデルを推進する。方法はDMを送って電話でアプローチしていくというもの。また「Googleストリートビュー」を使って仕入れ営業をかける物件の外観をチェックするなど、事前情報の収集も行う。

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

「（栄社長）「Microsof Accessがあれば、業務に必要なツールは自分1人で開発できる」と思っただけです。実際、顧客や物件のデータ蓄積や売買契約までの業務ツール、会社の業績管理までできるシステムを1カ月くらい朝から晩まで会社にもって構築しました」

リフォーム業界の最新ニュースが読める！

ライバルに差がつく情報満載！

新人、若手向け教育ツールとして活用できる

リフォーム産業新聞電子版
団体契約

3人契約なら20%オフ
年額 47520円

現場で役立つ
ノウハウが
すぐに見つかる！

お申し込みはWEBから
リフォーム電子版 検索

リフォーム業界を30年以上取材してきた専門新聞
リフォーム産業新聞
The Japan Journal of Remodeling