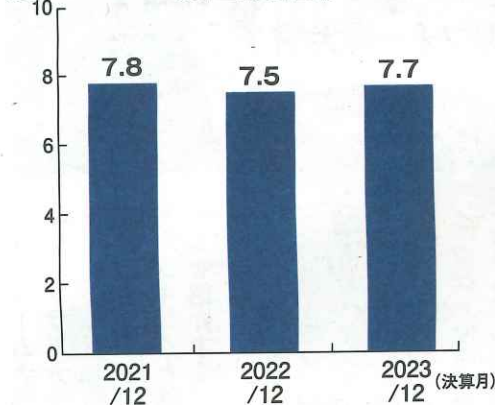


売上高推移



近年の仲介数と単価

年間仲介件数	700~800
成約単価	約7000万円



深谷十三 社長

企業レポート 不動産流通システム

東京23区を中心に売買仲介事業を行う不動産流通システム（東京都中央区）。同社では原則片手仲介で囲い込みしない、仲介手数料の割引、リフォームの資格まで持つ宅建士といった独自の戦略で差別化を図っている。

売買仲介ジャーナル
REAL ESTATE JOURNAL

vol.4

正直不動産を監修

同社は2008年に設立し、東京23区を中心に不動産売買仲介事業を手掛ける会社だ。売買仲介ブランドは「REDS（レッド）」。原則、個人間取引は片手仲介とし、不動産流通の阻害要因となる「囲い込み」をしない点を売りにしている。そのような経営方針もあり、NHKで放映されたドラマ「正直不動産」の監修も担当した。

売買仲介では都心部の中古マンションが中心。2023年12月期売上高は約7億7000万円。近年の仲介件数は年700~800件。販売単価は約7000万円ほど。

ライバルも多い東京エリア。同社では大きく4つの方法で差別化を図っている。1つ目は仲介手数料の割引だ。同社のウェブサイトに載せているのが「仲介手数料が最大ゼロ円になります」という宣伝文。例えば同社で5000万円以上の物件を購入する場合、仲介手数料は法律の税上限である

物件価格の3・3%プラス6・6万円の半額となる。具体的には1・65%プラス3・3万円となり、法律上物件価格が低くなれば割引率も低くなる仕組みだ。

割引しても経営を成り立たせるために経費削減を徹底。取材にいられて驚かされたかもしれないが、費用を抑えるために、私どもの会社には十分な接客スペースもありませんし、大手のように個室も用意できません。オフィスも全社員が入れない広さなので、テ

レワークを推進しています。移動も社用車ではなく、公共交通機関で、内見は現地集合、現地解散が基本。私どもはとにかく仲介サービスの品質と関係ないところは思いっきり節約しています」（深谷社長）

売主が法人の場合で両手取引となる場合は、売主から仲介手数料を得るかわりに、購入者からは手数料を取らない。これが仲介手数料最大ゼロ円の根拠だ。実際には割引が7割、ゼロ円仲介が3割ほどだ。

宅建士が改修相談も

一方で、投資を惜しまな

営業は100%宅建士、リフォーム資格保有

いのが人材。同社の二つ目の差別化策は高いスキルを持つ人材による顧客満足度の高い仲介だ。同社の社員数は60名で営業系が50名（管理職やリフォーム工事担当を含む）。セールスポイントは、営業マン全員が宅建士の資格保有者。上級資格である「宅建マイスター」認定者も多々いる。さらに驚くべきは、90%以上が「リフォームスタイリス

ト」といった改修関連の資格も保有。同社ではリフォームの工事などを担う4名のチームがあり、中古物件購入者のリフォームにも対応できる。

「私どもの営業マンへの年間支給額の平均は900万円弱です。質の高い仲介をするには質の高い営業マンが大事。それなりの給与を当然保証しないと、それでいて仲介手数料を割引くわけですから、経費を圧迫的に下げていくしかないんです。経費は同業他社の5分の1だと思

います」（深谷社長）

「売主は高く売って欲しい、買主は安く買いたい。これを一人の営業担当が両手仲介すると利益相反します。だからこれはやらせないんです。もちろん両手仲介は宅建業法で禁止されています。ただそれを、一生懸命やるために、預かった物件を他に見せない囲い込み行為が起る。売り主は囲い込みが行われていることを知らず、利益を逸する。これは犯罪に等

しくてありがとう」って会談で言っていましたね」（深谷社長）

東京都内では中古マンションの大半が築25年を超え、改修が当たり前になってきていることも背景。物件全体がどんどん古くなってきます。リフォームも一緒に相談できないと、仲介会社として競争力を失う」（深谷社長）

売りと買いを分離

3つ目の特徴は個人間の仲介の場合、囲い込みを目的とした両手仲介を禁止し、原則片手仲介という専任エージェント制度を採用している点だ。そのため売りの担当、買いの担当が分かれていて、例えば、売りの営業マンは媒介契約を獲得したら、自社で買い客を見つけて仲介する両手仲介を拒む。即日レインズに公開し、他の不動産会社が早期に客付けしてくれるように動くのが原則だ。

「売主は高く売って欲しい、買主は安く買いたい。これを一人の営業担当が両手仲介すると利益相反します。だからこれはやらせないんです。もちろん両手仲介は宅建業法で禁止されています。ただそれを、一生懸命やるために、預かった物件を他に見せない囲い込み行為が起る。売り主は囲い込みが行われていることを知らず、利益を逸する。これは犯罪に等

家電の営業マン

深谷社長は17歳で家電ショップに勤務。「ナショナルのショップ店として、電球一個でもしっかり販売し喜んでほしい、その結果私どもも潤う『お客様第一主義』の考えをそこで学びました」（深谷社長）。その後、21歳の時に不動産業界に転職。後に独立し不動産や建築を手掛ける会社を創業。2008年に新しい時代の不動産会社を作りたいという事で現在の不動産流通システムを立ち上げた。「お客様第一主義であること、21世紀にふさわしい不動産ビジネスを追求すること、その結果、社員と関係者の繁栄と幸せに寄与するという理念を掲げま

した。囲い込み禁止といったことを思い付いたのも、やはり最初に勤めた家電店の経験からなんです」（深谷社長）

今後の成長戦略は人員の増加。「絶対スタッフ募集

不動産流通システムの特徴

- ① 仲介手数料の割引
- ② 「有資格」人材
- ③ 囲い込み禁止の原則片手仲介
- ④ ウェブマーケティングによる自社集客



仲介手数料が最大無料の REDS

不動産売買は宅建士選びから

▲独自のサービスと人材で差別化図る

「売主は高く売って欲しい、買主は安く買いたい。これを一人の営業担当が両手仲介すると利益相反します。だからこれはやらせないんです。もちろん両手仲介は宅建業法で禁止されています。ただそれを、一生懸命やるために、預かった物件を他に見せない囲い込み行為が起る。売り主は囲い込みが行われていることを知らず、利益を逸する。これは犯罪に等

会社概要

会社名	不動産流通システム
代表者	深谷十三
本社所在地	東京都中央区
設立年	2008年
従業員数	60人
事業内容	不動産売買仲介、リフォーム
売上高	7億7000万円