

不動産  
流通システム

# 上場で不動産の「不透明さ」払しょく

## 売買仲介起点、リフォーム受注月20件目標

不動産流通システム  
(REDS・東京都新宿  
区)は6月に東証TOX  
YO PRO Mark  
etへ上場した。

不透明さが指摘されや  
すい不動産業界におい  
て、上場企業となること  
で客観的な信頼性を向上  
し、主力である売買仲介  
の案件を安定的に獲得す  
ることが狙いだ。加えて  
売買仲介から発生するリ



社長 深谷 十三

フォーム案件をワンスト  
ップで確実に受注し、伸  
ばしていく方針を掲げて  
いる。

同社の2025年度通

期の売買仲介実績は取扱  
高412億円超、手数料  
収入8億6900万円。

売上高は約9億2000  
万円だ。しかし、現在は  
売上高の約95%を仲介業  
務が占めており、リフォ  
ーム事業の売上比率は全  
体の10%前後にとどまっ  
ているのが現状だ。

同社では毎月55〜75件  
ほど売買仲介の成約を獲  
得している。

深谷十三社長は「現在  
は、そのリフォーム需要  
を自社で十分に受注でき

ておらず、他社に流れて

しまっているのが課題で  
す」と話す。この潜在需  
要を確実に取り込むた  
め、施工体制の強化に乗  
り出す。

その第1のステップが  
職人の内製化だ。現在、  
同社のリフォーム部門の  
人員は3人とどまり、

実際の施工は外部の協力  
会社依存している。  
今後は現場の職人を正

社員として直接雇用を進  
めていく。

彼らを複数の技能を持  
つ多能工として時間をか  
けて育成し、顧客に寄り  
添う責任施工を実現する  
ことで他社との差別化を  
図る。

「さらに、職人の平均  
年収を同社の売買仲介の  
営業エージェントと同水  
準の約770万円まで引  
き上げることも目標に掲  
げています。技術者のモ  
チベーションを高め、職  
人の積極的な確保につな  
げていきたいです」(深  
谷社長)

今後は施工・管理まで  
一貫して提供するワンス  
トップサービスを本格的

させていくことをめざ  
す。まずは月20件程度、  
リフォーム案件を自社で  
受注することを目標とし  
ている。

加えて、内製化によっ  
て無駄な経費を抑えた施  
工を行うことで、リフォ  
ーム事業単体で30%以上  
の粗利率の確保をめざす  
考えだ。