

買取サイト「リノセル」で3割直接仕入れ



リアル

愛知、岐阜といった東海エリアでマンション、戸建ての買取再販事業を展開する、リアル（愛知県名古屋市中区）。性能向上につながるリノベーションや、買主の要望を事前にヒアリングしたうえでのリノベなど、「買主目線」の買取再販が特徴。2025年9月期は82件を販売、約16億円を売り上げた。

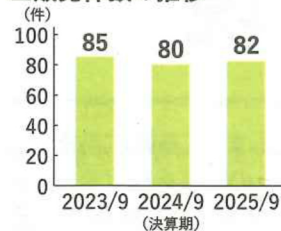
きっかけは競売物件

同社は2000年に設立。サラリーマン時代は分譲マンションの営業としてキャリアを積んできた、片田一幸社長が立ち上げた会社だ。

「分譲マンションは投資用としても売っている、そこから経営者との交流が増え、その方々からお持ちの物件売買を相談いただくことが増え、それが起業のきっかけになりました」（片田社長）

「それをきっかけに買取再販のノウハウを学び、同時に仲介会社の開拓も行って、本格的に着手するようになったのが2005年くらいから。今は事業のほとんどが買

■販売件数の推移



▲省エネ改修や買主の要望を反映したリノベなどで差別化を図る



会社概要	
会社名	リアル
代表者	片田一幸
所在地	愛知県名古屋市中区
設立年	2000年
従業員数	9人
事業内容	中古物件の買取再販、リノベーション事業など
会社全体売上高	17億円(2025年9月期)

買取再販です」（片田社長）

2025年9月期は、販売件数82件。うちマンションが63戸で戸建てが11件。売上高は約16億円と、前年とほぼ横ばいの業績だ。

愛知、岐阜の東海2県が商圏の同社。社員数9名という少数精鋭で、仕入れ、リノベーション、販売それぞれに責任者を置きながら、基本的に各社員が全物件に携わる。物件の仕入れは仲介会社経由が7割で、残り3割は自社サイト「リノセル」を通じてオーナーから直接仕入れている。「物件を査定する時、



片田一幸社長

年間販売件数82戸で売上高16億円

他社さんは内装の写真を撮って、会社に持ち帰って上層部の方々と検討する流れかと思いますが、うちの場合は私が直接伺うケースが多いです。もうその場で査定額をお伝えするくらいです。スピード感を大事にしてい

ます」（片田社長）

写真で見せる必要があった。その汚さに引いてしまってお客さんで結構いらっしゃるんですよ。そういう意味でも、築古の戸建てを売ることに難しさを感じています」（片田社長）

（東京都中央区）が定める省エネ基準「エコキュート」を満たした物件を東海エリアに増やしたい、という思いはもろろあります。ただ、適正な売値を守る方も大事ですからね」（片田社長）

「販売は工事完了後にはじまります。東京や大阪では着工中に物件が売れるみたいな話をよく聞きますが、東海エリアは難しいわけ。仲介さんにお返しした物件も、お断りを入れたうえでポータルサイトに載せることもあります」（片田社長）

「戸建てはリノベ後にホームインスペクションを行って、建物の状態に欠陥がないか買主さんに報告するのですが、その際にはリノベ前の状態も

買主決定後にリノベ仕入れた物件をリノベするにあたり、同社が留意しているのは「予算内での性能向上」だ。

平均費用は約50万円。そのなかで性能向上につながる改修を最大限行うといったスタンスだ。

物件の販売は、仲介会社から仕入れたものは専任返しを行い、自社で仕入れたものはSUUMO

現状維持という目標設定ながらも、片田社長は「リノベ」の拡充、サウナ付きマンションのリノベ企画など、新しい試みにも意欲を見せる。