

# 中古戸建てを軸に年間208件販売

## アフターも徹底 事業売上高51億円



### grands

神奈川、東京西部、静岡、埼玉に拠点をもち、中古戸建てをメインとした買取再販を展開しているgrands（グランズ・神奈川県平塚市・東京都中央区）。各拠点での仕入れや施工を本社で一元管理し質の高い物件づくりを追求。2025年3月期は販売件数208件、事業売上高は前年比約13%増の約51億円だ。



佐藤海太社長

### 工場の質が重要

同社は2017年設立。買取再販会社で1年半、サラリーマンを経験した佐藤海太社長が、当時の同僚とともに立ち上げた会社だ。

「この事業で差別化を図るにはリノベーションの質が大事だと感じたので、2020年からはリノベーション会社と合併。そのタイミングでサシナという社名を現在のものに変更しました」（佐藤社長）

本社のある平塚を中心とした神奈川エリア、東京西部、静岡などを商圏に中古戸建てをメインとした買取再販を行っており、2025年3月期の販売件数は208件。うち190件が戸建てで18戸が区分マンション。事業売上高は前年の約45億円から約13%増の51億円だ。



▲戸建てが中心、質にこだわったリノベを徹底



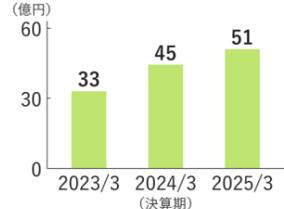
「とにかく回転率は大切。仕入れから販売までの事業期間が8カ月を超えてしまったら、その担当営業は次の仕入れができない仕組みにしています。値下げしてもコンスタントに売り切ることを重要視しています」（佐藤社長）

拠点は平塚本社と町田、川越、沼津、そして昨年の春から築地にも東京本社を構えた。各拠点は3〜5名の営業が在籍し、仲介会社から物件を仕入れる。訪問営業、レイズを見ながらの電話営業など各営業マンのスタイルはさまざまだが、物件の査定は東京本

社で一元化して行っている。 「築50年など古い物件も仕入れますが、雨漏りなどの目利きまで営業マンができるようになるには時間がかかりますから、今は本社の専門部隊が判断しています」（佐藤社長）

リノベーションはフルリノベを基本とし、コストや工程を本社で設定。デザインに関しては年に1回、社内設定される標準仕様をベースに、コストの範囲内で納まるよう各営業が決めていく。 「デザインも各支店と本社

■事業売上高の推移



「所属会社の枠を超えて、同じ船を漕ぐ仲間です。まずは当社の利益のためには大切だと佐藤社長は話す。

「移住検討者向けに、まずはお試しで住んでいただいて、気に入れば購入できるシステムもつくりたいと考えています。その実験として、沼津で民泊施設の運営をはじめていきます」（佐藤社長）

販売は、仕入れ決済後からレイズに掲載。完工後はステージングも行うが、ドアの立て付けが良くない部分など、中古によく見られるマイナスイメージもあらかじめ説明することが、トラブル回避のためには大切だと佐藤社長は話す。

「購入いただいたお客様とは一生付き合っていくと決めていますから。案の定、LINEはひっきりなしに来ますが、きちんと対応することで当社の評価も上がりますし、実際にご購入者のうち4割くらいの方から追加リフォームの注文をいただいています」（佐藤社長）

現在、各拠点で行っている人材育成、そしてリノベの質を均一化する体制を一層強化し、今後は山梨や長野など地方都市に拠点を増やしたいと意気込む佐藤社長。どのエリアでも事業がしやすいよう、自社仕入れ・販売のスキームづくりも進めている。

Table with company details: Name (grands), Representative (佐藤海太), Location (神奈川県平塚市・東京都中央区), Establishment Year (2017), Employees (53), Business Content (不動産買取再販、リフォーム、リノベーションなど), Total Sales (54 billion yen in Q3 2025)