FACT BOOK 2026

株式会社エンリード不動産

2026年9月

index

エンリード不動産の紹介 ····· 03

実績データ ····· 07

エンリード不動産のカルチャー ···· 11

不動産買取事業の現状と動向 ····· 15

エンリード不動産の取り組み ····· 22

copyright enlead inc.

エンリード不動産の紹介

copyright enlead inc.

会社概要

商号	株式会社エンリード不動産
本社所在地	東京都港区東麻布3-3-1 アイザック東麻布3・4F 福岡支店：福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム9F 大阪支店：大阪府大阪市北区芝田2-6-27 PMO梅田6F
事務内容	不動産のリノベーション再販事業 不動産の買取事業 不動産売買・仲介・賃貸・コンサルティング事業
代表者	代表取締役 工藤 陣平
設立	2019年4月8日
資本金	900万円
従業員	80名
免許番号	国土交通大臣(1)第10414号
ホームページ	https://en-lead.co.jp/
採用サイト	https://recruit.en-lead.co.jp/

沿革

2019.04	**創業**
2020.10	体制拡充
2021.04	増床
2021.12	中途採用開始
2022.04	新卒一期生入社
2022.05	本店移転
2023.03	**福岡支店出店**　施工部新設
2024.04	本店増床
2025.04	**売上103億円達成**
2025.10	**社員数50名突破**
2025.11	**大阪支店出店**
2026.05	**西日本施工部設立**

copyright enlead inc.

代表挨拶



株式会社エンリード不動産
代表取締役

工藤 陣平（くどう じんぺい）

1990	福岡県生まれ、九州国際大学卒業。
2013	新卒で株式会社未来都市開発に入社し、トップセールスに。
2019	株式会社エンリード不動産を設立。買取再販事業を通して空き家などの社会問題解決に取り組んでいる。

1990年福岡県生まれ。学生時代はプロサッカー選手を目指し競技に打ち込み、大学1年時に宅地建物取引士試験に一発合格。2013年、当時関東トップクラスの中古マンション買取再販会社である株式会社未来都市開発へ新卒入社した。

入社式では「この会社でトップセールスになる」と宣言し、1年目に新人賞を受賞。2年目で主任、3年目には全社トップセールスとなり、課長へ昇進するなど数々の実績を残す。

老朽物件がリノベーションによって新たな価値を生み出す姿に事業の可能性を感じ、2019年、28歳で株式会社エンリード不動産を創業。創業6年で年商100億円を突破し、業界トップクラスの成長を実現。現在は東京・福岡・大阪へ拠点を展開し、「日本を代表する不動産再生企業」を目指して事業拡大を続けている。

copyright enlead inc.

経営方針

Vision

人と街に活気を

Mission

可能性を見出し、未来に続く価値を
創造する

経営目標

日本を代表する不動産の再生企業になる

Value

感謝の気持ち

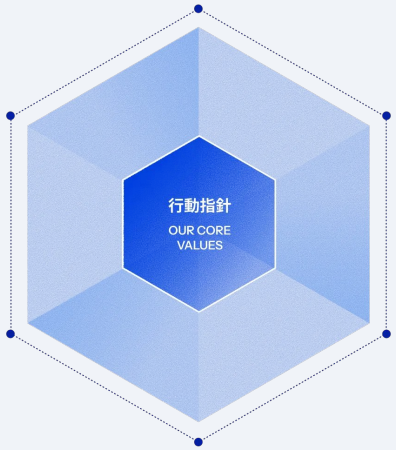
周りにある全ての人、物、
事は当たり前じゃない

素直な心

人の意見を
素直に聞き入れる

謙虚な姿勢

いい時に威張らない
悪い時に不貞腐れない



前向きに

全ては成功するために
意味のあること
失敗しても反省しすぐ前を向く

やり遂げる

途中で投げ出さない
やれることは全てやったか？

学び続ける

常に自己成長を求め、貪欲に学ぶ
死んだら終わりではなく学ばなくなったら終わる

copyright enlead inc.

事業紹介｜中古マンション買取再販事業

当社は、中古マンションの一室を**買い取り**、
リノベーションで価値を高めてから**販売**する**「買取再販」**事業を展開しています。

売主 ▶ 不動産仲介会社 ▶ **当社** ▶ 不動産仲介会社 ▶ 買主



中古物件の売却依頼



買取　企画　施工　販売



リノベーション物件の販売

中古区分マンションの買取からリノベーション～販売までを、自社にてワンストップで手掛けています。

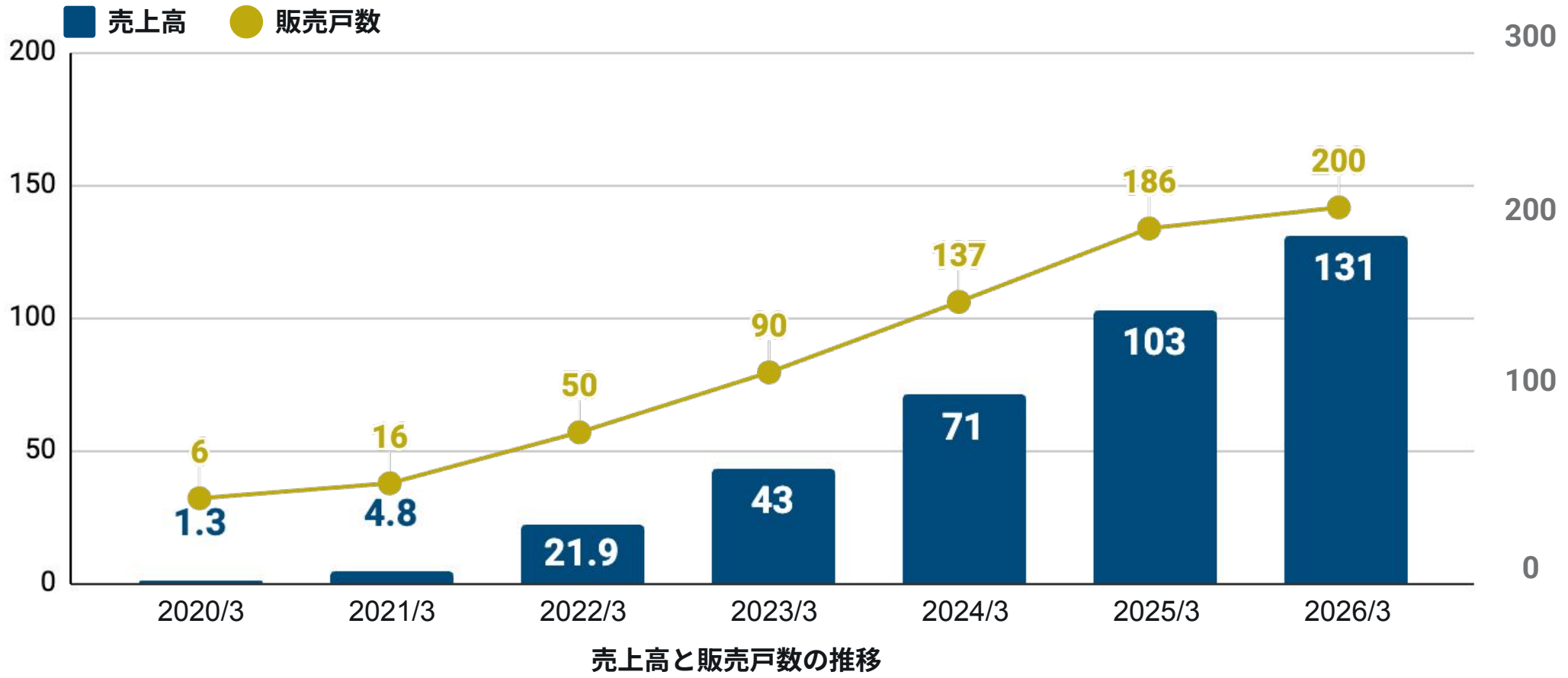
copyright enlead inc.

実績データ

copyright enlead inc.

業績・売上販売件数推移

創業以来、順調に売上を伸ばし、2025年3月期は
売上**131億円**・販売件数**200件**と過去最高を更新しました。



売上高と販売戸数の推移

copyright enlead inc.

成長の理由 エンリード不動産の特徴

エンリード不動産は、2019年の創業からわずか7期で**売上131億円**を突破。
成長を支えるのは**「エリア特化」「一気通貫体制」「若手機動力」**の3つの力です。地域に根ざした情報網を活かし、仕入れから販売までを自社完結。
若手中心の組織がデータドリブンな営業体制で成果を上げ、Salesforceによる行動・成果の可視化で一人あたりの生産性を飛躍的に向上させています。

仕入れから販売までを自社完結する一気通貫モデル

エンリード不動産は、中古マンションの仕入れ、リノベーションの施工、再販売までを自社内で完結させる「一気通貫体制」を採用。

一気通貫の業務スタイル

仕入れ営業 ▶ 査定・買付 ▶ 間取り・リノベ

迅速な意思決定

自社に施工部を持つことで、、案件の仕入れから再販売までのスピードが向上し、市場機会を逃さない。

コスト効率の向上

仕入れから再販売までの工程を自社で一貫して管理することで、無駄を抑え、効率的な事業運営を実現。

全体感を把握し、より成長するために、一気通貫の業務を行う

エリア密着型のリノベーションと若手機動力

エリア密着型リノベーション

- 営業スタッフが**東京の1〜2区に担当エリアを絞り込み、地域に根ざした情報網を構築**。
- そのエリアの仲介業者と強固な信頼関係を築き、**未公開の良質な仕入れ情報を優先的に獲得**。
- 仕入れ担当の若手が、そのエリアのニーズに基づきリノベーションの設計を主導するため、**「売れる物件」を効率よく生み出す**ことができます。

若手機動力

- 組織は**20代の若手社員が中心**。年功序列ではなく実力主義で、1〜2年目からリーダーや支店長などの役割に抜擢されている。
- **「準業」（事前準備の徹底）**など、独自施策により、未経験の若手でも**短期間で営業ノウハウを習得**し、**高い営業生産性を発揮**。

データドリブン経営

営業活動をSalesforceで徹底的にデータ化し、**行動量・成果等をリアルタイムで可視化**。感覚ではなく数値に基づく分析と改善を行うことで、**短期間での成長と高い生産性を実現**。

- **案件情報**：現在抱えている案件の詳細
- **日々の行動記録**：何を何件実施したか
- **目標と実績**：月次、週次の目標と達成状況
- **顧客ランク**：取引先ごとのランク付け



copyright enlead inc.

エンリード不動産の業界でのポジション

販売実績だけでなく、**仕入れ・売上**ともに**成長を続け、**
複数のランキングで業界上位にランクインしています。

買取再販年間販売戸数ランキング

34位

買取再販マンション平均販売価格ランキング2026

11位

買取再販仕入れ増加数ランキング2026

8位

買取再販売上高の伸び率ランキング2026

14位

copyright enlead inc.

エンリード不動産のカルチャー

copyright enlead inc.

若手が主役の組織文化



平均年齢20代の若手が活躍する実力主義の組織です。
年齢や社歴に関係なく挑戦の機会があり、成果を正当に評価する文化が根付いています。
DXを推進し、**Salesforceを活用**して**営業活動を全てデータ化**。

行動量や成果をリアルタイムで可視化し、感覚ではなく数値に基づく分析・改善を行うことで、
高い生産性と短期間で成長できる環境を実現しています。

物件エリアを熟知したスタッフによる設計

株式会社エンリード不動産は、物件エリアを熟知したスタッフによる設計を強みとしています。
物件の内装や間取りは設計士が考えるのが一般的とされている中、エンリード不動産では、営業スタッフが設計を考えています。そうすることで、**「エリアにはどんな層が住んでいるか」「ターゲットにはどんなニーズがあるか」**など、実際の生活者を想定したプランニングが可能になります。
子育て世代が多いエリアにおいては、子どもが安心して過ごせてなおかつ家事がしやすい間取りを設計するなど、想定ターゲットが暮らしやすい物件づくりをしています。

若手中心の実力主義

営業職の多くを、**未経験から挑戦する新卒・20代の中途社員**が占めています。
年功序列ではなく実力に基づく評価と育成制度を導入し、トップセールス経験者による教育体制も充実。
意欲ある若手が早期に成長し、高い成果を上げられる環境を整えています。
実際に、**入社2年で年収1,000万円を超える**社員も在籍しています。

「準業」による高い生産性

「事前準備の徹底」を意味する同社独自の施策「準業」により、**業務プロセスを効率化**しています。特に、午前中の時間の使い方を見直し、行動量を短時間で増やすことで、時間当たりの生産性を大幅に向上させています。

誰がやっても成果を出せる仕組み

営業活動をSalesforceで徹底的にデータ化し、行動量・成果等をリアルタイムで可視化。感覚ではなく数値に基づく分析と改善を行うことで、短期間での成長と高い生産性を実現。

メリハリのある働き方

エンリード不動産では8時から各課で業務ミーティングを実施しており、この時間は「朝残業」として残業代を支給しています。
一方で、19時には全員が退勤するルールを設け、長時間労働を防止。
不動産業界では珍しく、**年間休日120日を確保**するなど、働きやすく集中できる環境づくりを推進しています。このメリハリある働き方が、優秀な人材の定着と成長を支えています。

copyright enlead inc.

トップセールス社員



どうせやるなら、1番目がカッコいい

ゼロから福岡支店を立ち上げ、
2年で売上**13億円**達成

宮崎 公彦

アパレル業界から不動産業界へとキャリアチェンジし、入社1年で福岡支店の立ち上げに参画。
知名度ゼロの状態からチームを育成し、わずか2年で売上13億円・黒字化を達成。
ホスピタリティを軸に、人を大切にするマネジメントを実践し、現在は東京本社で課長として活躍中。
「どうせやるなら1番目がいい」という挑戦心と行動力が、エンリード不動産の成長文化を体現している。





note
「どうせやるなら、1番目がカッコいい」ゼロから福岡支店を立ち上げ、2年で売上13億円を達成した宮崎公彦の挑戦と成長



新卒1年目で売上16億

最年少で部長へ昇格した、
トップ営業。

石関 泰広

2023年に新卒で入社。入社当初から「若いうちから裁量を持ちたい」「年功序列ではなく実力で評価される環境で働きたい」という想いを持ち、エンリード不動産に参画。
マンション買取再販という、資産価値を再生する事業に魅力を感じ、仕入れから販売まで一貫して担当。顧客との信頼関係を築きながら、責任ある仕事に日々挑戦している。
入社3年目で課長に昇進し、3年以内に部長を目指して奮闘中。





YouTube
【密着】新卒1年目で売上16億!? 創業6年・年商100億超えベンチャーで働く不動産営業マンの1日｜エンリード不動産

copyright enlead inc.

数字で見るエンリード

従業員数
80名

男女比
女性 39% 男性 61%



売上高 ※2024年度実績
131億円



営業1人あたりの平均売上
6億円

営業職の平均年収
1年目 542万円
2年目 1,138万円
3~5年目 1,342万円

新卒の最短管理職就任年齢
23歳（入社2年目）

最短支店長就任年齢
22歳（中途入社3年目）

平均年齢 25歳
※営業職のみ

20代 約87%
30代 約10%
40代 約3%

年間休日数 ※2025年度実績
120日
夏季休暇 8日
冬季休暇 9日

女性の産休・育休取得率
100%（復帰率100%）

出身地割合
関東 55.3%
九州・沖縄 21.3%
中部 8.5% 北海道・東北 4.3%
海外 4.3% 関西 4.3% 四国 2.1%

copyright enlead inc.

不動産買取事業の現状と動向

copyright enlead inc.

不動産業界全体図

土地・不動産仕入れ ▶ 不動産開発（企画） ▶ 賃貸 / 販売 ▶ 管理 / 運用

不動産業界プレイヤー

不動産販売

- ハウスメーカー
- デベロッパー
- 住宅・マンション販売会社
- オーナー
- 地主
- 住宅・マンション販売会社

不動産賃貸

- 住宅・マンション賃貸会社

不動産管理会社

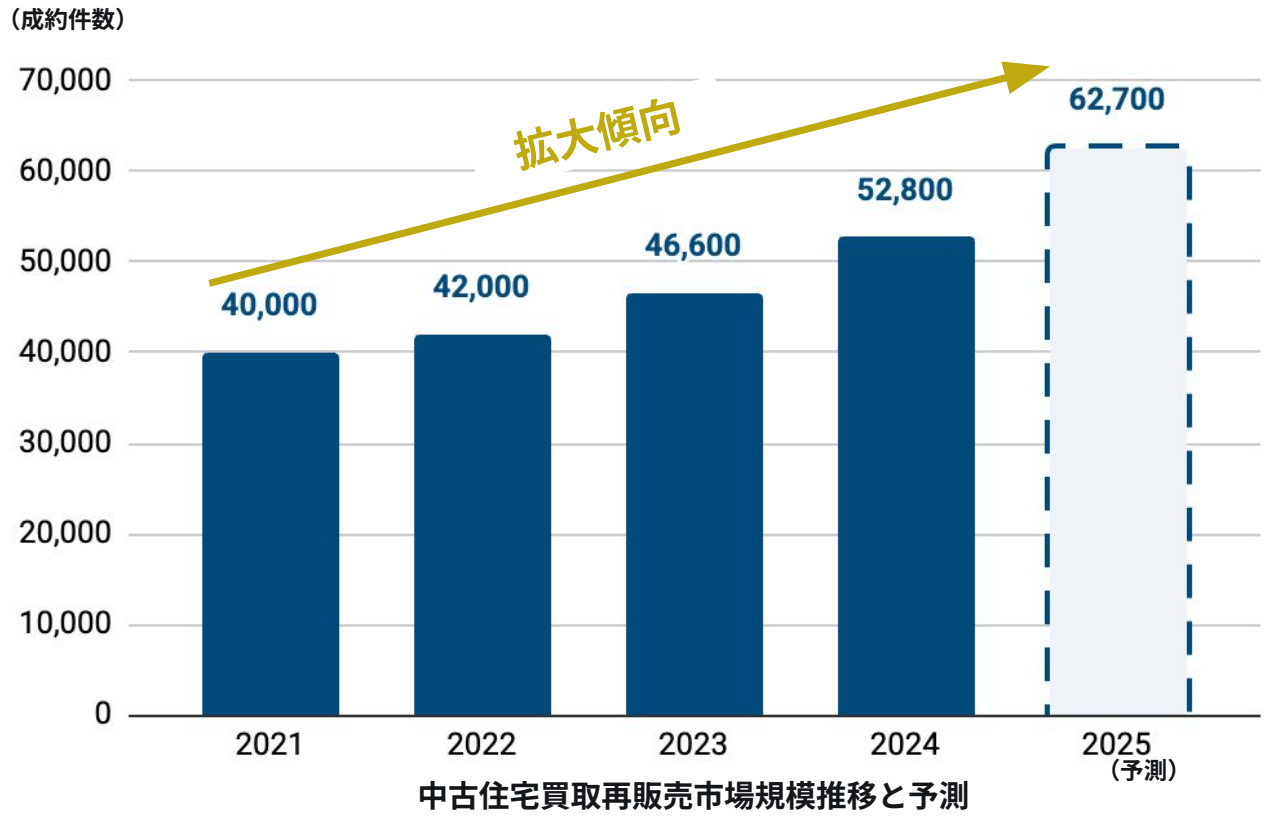
その他業界

- ゼネコン（建設）

copyright enlead inc.

中古住宅の買取再販市場

中古住宅の買取再販市場は、今後もさらに拡大していく追い風の状態



中古住宅買取再販売市場規模推移と予測

追い風業界である理由

- 新築価格高騰
- 新築供給減少
- 相続登記義務化
  2024年4月1日から
- リノベーション需要拡大
- 空き家活用ニーズ増加

出典：
株式会社矢野経済研究所「中古住宅買取再販市場に関する調査を実施（2025年）」（2025年11月28日公表）
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3955?srsltid=AfmBOor0NpVLY82OWm1gyHUcLLPEhF_tHYYs8Qv47vHylU7t8wb824Eu

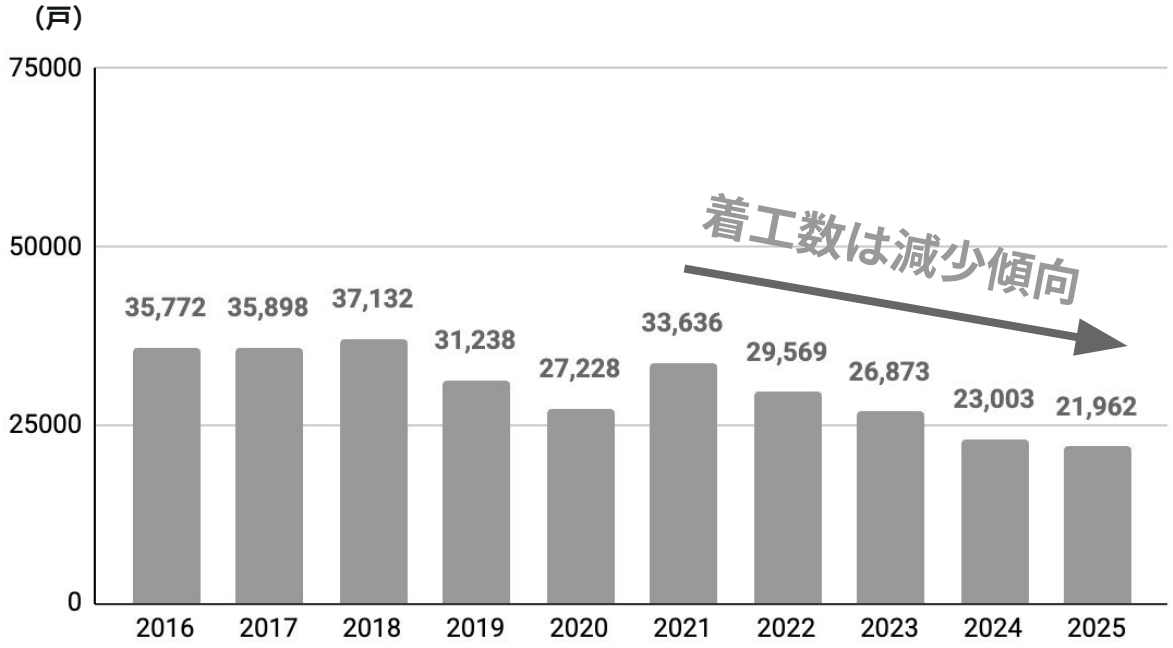
copyright enlead inc.

不動産買取再販事業の今後の動向

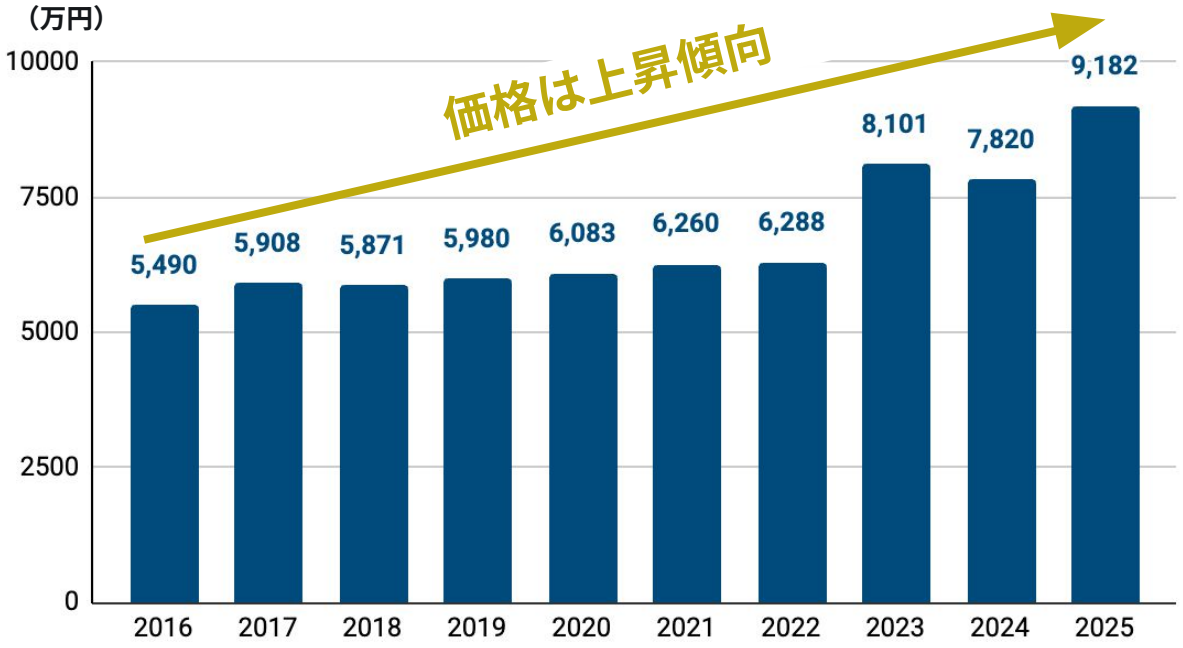
新築マンションの供給減少と価格高騰を背景に、**中古マンション**への**需要が拡大**

▼

中古マンションは、新築と比較して**建設用地不足や資材価格・人件費高騰の影響を受けにくく、**
価格面でも選択肢として注目されています。



マンション販売戸数推移（首都圏）



マンション価格推移（首都圏）

出典：
株式会社不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2025年」（2026年2月25日公表）
https://www.fudousankeizai.co.jp/share/mansion/660/zm2025.pdf

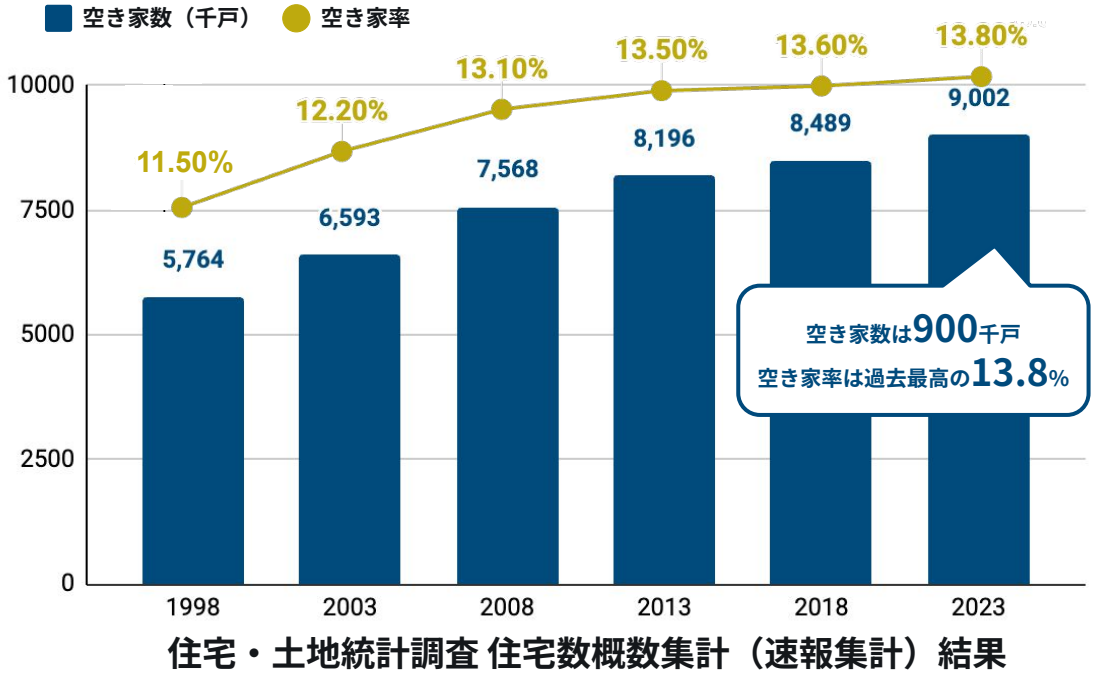
copyright enlead inc.

空き家の増加

空き家総数の半数以上を共同住宅（マンション・アパート）が占める割合は、
分譲マンションなどの共同住宅が多い

▼

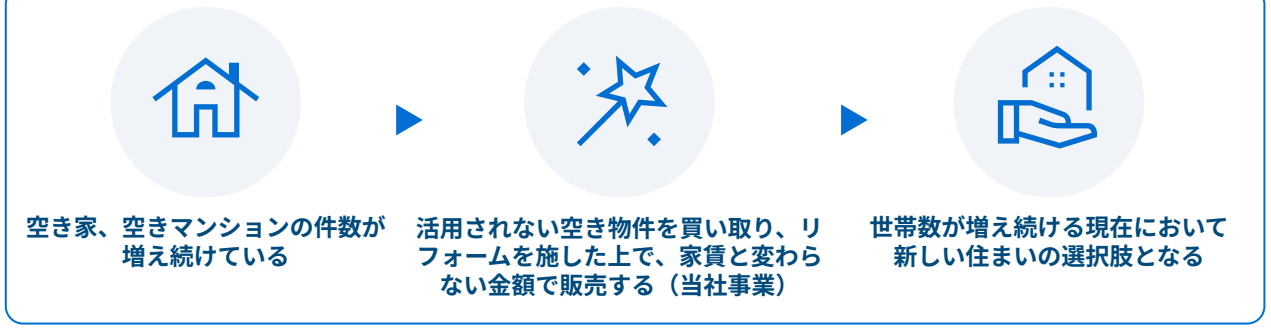
買取再販事業は空き家の増加という社会問題を解決する事業



住宅・土地統計調査 住宅数概数集計（速報集計）結果

空き家種類の内訳 ｜ 空き家総数に占める割合（%）



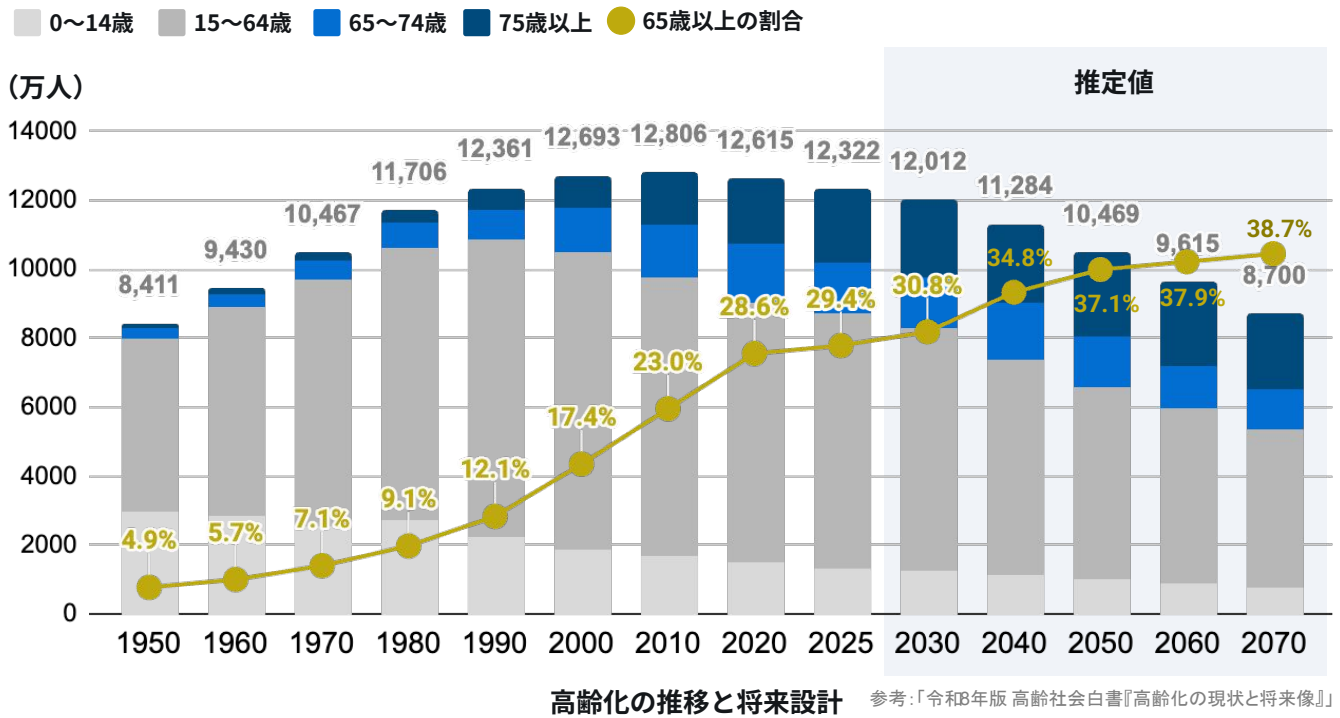


出典： 総務省統計局「令和5年住宅・土地統計調査 住宅及び世帯に関する基本集計（確報集計）結果」（2024年9月25日公表）
https://www.stat.go.jp/data/jyutaku/2023/pdf/kihon_gaiyou.pdf

copyright enlead inc.

少子高齢化が急激に進む日本

今後の人口推移をみると、総人口は減少傾向にある中、**65歳以上の人口は増加**しており、
2030年頃からは人口割合の30%を超えます。



高齢化の推移と将来設計　参考:「令和8年版 高齢社会白書『高齢化の現状と将来像』」

少子高齢化による事業への影響

住宅の需要の減少

人口減少が進むことで住宅の需要も減少するため、不動産市場にとっては厳しい状況が生じます。

求められる住宅のタイプの変化

家族・夫婦の世帯数の減少や単身物件の需要減少など。
不動産関係者には適切な対応が迫られます。

余剰住宅の発生による物件価格の低下

また、空き家となる物件が増えると住宅が余ってしまうため、不動産を所有する売り手は物件価格を下げる可能性が高くなります。

今後は**『既存のものをきちんと手入れして長く使う』**社会に移行することが重要であり、
政府としても、既存住宅流通・リフォーム市場の環境整備を進めている状況です。

出典：内閣府「令和8年版 高齢社会白書『高齢化の現状と将来像』」
https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2026/zenbun/pdf/1s1s_01.pdf
国土交通省「既存住宅・リフォーム市場の活性化に向けた取組み」
https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_fr2_000055.html

copyright enlead inc.

エンリード不動産の取り組み

copyright enlead inc.

エンリード不動産の取り組み

中古住宅流通に関わる諸々の課題に対して、
質の高い物件を適正に販売し、販売後もご満足いただくための取り組みをご紹介します。



瑕疵保険の商品の
ラインナップ充実



社員向け教育体制の整備
教育の実施により物件品質の向上を図る



買取再販事業に係る
ビジネスモデルの構築



評価方法の整備
リフォームした住宅を長期有料住宅として認定、評価



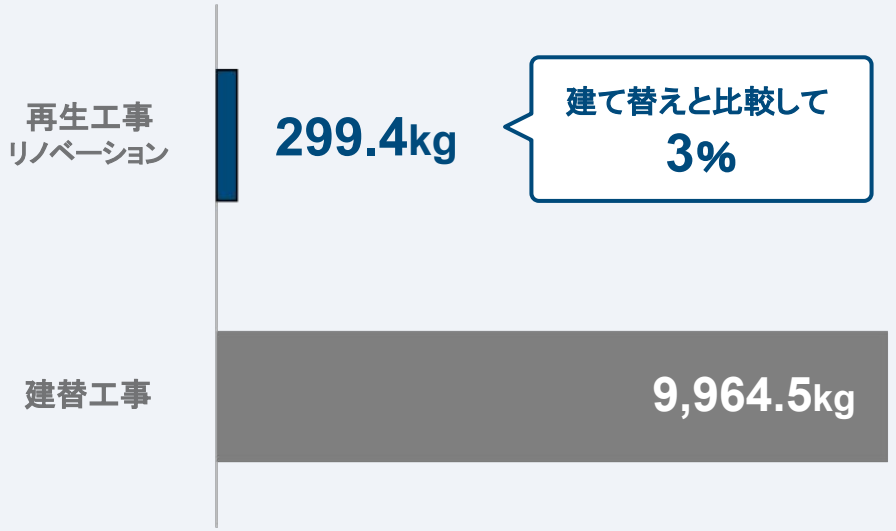
自社施工管理部の設置
施工管理から品質管理まで一貫して対応する体制を構築し
アフターフォロー体制を強化

copyright enlead inc.

エンリード不動産の取り組み

当社は社会における資産である既存住宅の**「買取・再生再販事業」**を行うことで、
環境保全に貢献できるよう努めています。

CO2排出量の比較



出所:リノベーション協議会ホームページ「リノベーションとは？」より当社作成

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

環境	社会	
環境保全	従業員の健康安全	従業員の資格取得支援
ゴミの削減・エコ用品の利用	働きやすい職場環境づくり	製品の安心安全・顧客満足度

当社のマテリアティと関連する SDG's

高付加価値の再創造（リニューアル工事等）を通じて、
資産価値が高まった再生不動産を市場に増やしていくことは、社会的にも意義があると考えます。

copyright enlead inc.

メディア実績

福岡経済



HRNOTE



社長名鑑



しゅんダイアリー



【密着】新卒1年目で売上16億!? 創業6年・年商100億超えベンチャーで働く不...

しゅんダイアリー就活チャンネル・4.6万 回視聴・2 か月前

■エンリード不動産さんについて 26卒エントリーはこちら！
https://shundiary.page.link/tQdL 27卒エントリーはこちら！...

リフォーム産業新聞



エンリード不動産

福岡支店を出店

初の支店は社長の地元に

中古マンションの買取再販事業を行うエンリード不動産（東京都港区）は、6月に福岡支店を出店した。場所は福岡市中央区天神2－7－21の天神プライム9階。最寄り駅は天神駅で駅から徒歩5分に位置する。

同社初の支店展開で事業拡大を目指す。その第一歩として福岡支店を立ち上げた。出店について工藤陣平社長はこう語る。

「かねてから夢であった買取再販事業の全国展開の支店第一号として、私が生まれ育った福岡の地を選びました。当社が実現しないといけない『世界で一番感謝を伝える』企業への道のりはまだまだ遠い道のりですが、まずは社員一丸となり、この新たな挑戦に本気で立ち向かって参ります」

同社の前期の売上高は43億円。今年で5期目。今期の目標は売上高80億

工藤陣平社長

copyright enlead inc.

SNS・採用サイト紹介ページ

エンリード不動産のリアルな日常や働く人の思いを、各SNSで発信しています。
ぜひチェックして、私たちの魅力を感じてください！

YouTube





エンリードのリアルを動画でお届け！
チャンネル登録お願いします！

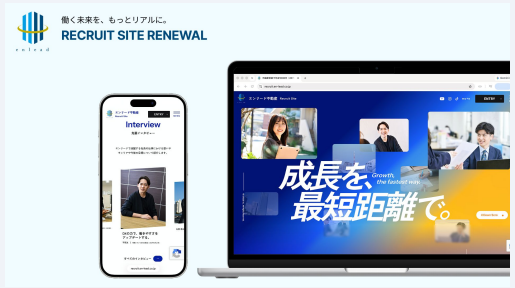
Instagram





会社の雰囲気・社員紹介など写真で見るエンリードの魅力！
フォローして最新情報をチェック！

エンリード不動産 Recruit Site



採用情報をチェック！

株式会社エンリード不動産、世界150カ国で企業調査を行うGPTW®ジャパンの2025年版「働きがい認定企業」に初選出

TikTok





ショート動画でサクッと会社をしれる！
フォローして一緒に楽しもう！

note





エンリードのリアルを動画でお届け！
チャンネル登録お願いします！

copyright enlead inc.

本資料は、インターネット、書籍などの二次情報を集めた参考資料です。
記事掲載やご取材の際は、情報内容の確認や各取材先へのご確認をお願いいたします。

コーポレートサイト

採用サイト

報道関係のお問い合わせ先

株式会社エンリード不動産　中島

03-6807-4318　**pr@en-lead.co.jp**

copyright enlead inc.