

**(株)リード**

神奈川県横浜市西区平沼1-1-13-503号  
TEL.045-987-0290 FAX.045-987-0291  
http://www.lead-yokohama.co.jp

対談

宅地建物取引主任者  
2級ファイナンシャルプランニング技能士

代表取締役

中石 輝 ×

インタビュー  
[タレント]

元WBA世界スーパーフェザー級  
ライト級チャンピオン(2階級)

畑山 隆則



INTERVIEW

AKIRA NAKAISHI × TAKANORI HATAKEYAMA

# 仲介手数料定額制で、お客様側に立った不動産会社を目指す

畑山 不動産業の(株)リードさんをお訪ねしています。聞くところによると中石社長はプロボクサーの経験があるそうですね。

中石 はい。短い期間ではありませんでしたがプロとして試合に出場したこともあります。ちなみに所属していたジムの同期は世界王者にまで上り詰めました。

畑山 そのあたりも踏まえて現在までの経緯をお聞かせ願えますか。

中石 もともと仕事とボクシングの二足のわらじで頑張っていました。何事も中途半端になってしまうのではないかと感じて一度はボクシングに専念することに。しかし四回戦ボイから努力を重ねてチャンピオンになった人物を間近で見た時、自分のボクサーとしての才能に限界を感じました。そして仕事に専念しようと大手不動産会社に就職し、十年ほど主に物件売買を担当



しました。結果的にそれなりのポジションにまで到達したわけですが、同時に頭をよぎったのはやはり同期の世界チャンピオンのことでした。彼は大きな舞台で頂点を極めたのに、自分は社会的に安定したとは言え所詮サラリーマンの地位に甘んじている。ボクサーは無理でもせめて今いる不動産の世界でビッグになることはできないかという思いが抑え切れなくなり、所有していたマンションを売却して資金を作り平成十八年六月に独立した次第です。サラリーマン時代から不動産売買のシステムや考え方に矛盾や疑問を感じていたもので、それらを私なりにクリアしながら新たなスタイルを構築できればと考えています。

畑山 自宅を売ってまで夢を叶えるとは相当な熱意をお持ちですね。その勢いで業界に光彩を放って頂きたいものですが、社長がお感じになった矛盾や疑問というのは具体的にどういうことを指すのでしょうか。

中石 不動産業は物件を紹介してフィーを得る仲介、購入した土地を開発して建物を建てそれを販売するデベロッパーの二種類を軸に推移するビジネスです。当社は前者に特化した事業展開を目指しているのですが、物件を仲介して成約できた場合に手数料が発生することは畑山さんもよくご存じだと思います。宅建業法ではこの手数料を「三パーセント以内プラス消費税」と定めています。例えば取引額が四〇一万円なら約十九万円となり、五、〇〇〇万円なら約一六三万円を買主様と売主様の一方もしくは双方から頂くわけですが、四〇一万円の場合は三パーセントはともかく、五、〇〇〇万円の

取り引きで一六三万円の手数料をお支払い頂ける仕事を本場に仲介者として行なっているか、私はそこに疑問を感じるわけです。

畑山 仲介に当たってはもちろん、私どもはプロとして交渉力を始め、事業のノウハウから人脈までのすべてをお客様のために提供しますが、取引金額が大きくなればなるほど手数料を三パーセントも頂くのはどうかという気持ちになるのですよ。

中石 億の取引になれば手数料も一度に千万単位で動くことになりましたね。

中石 以前に七億円の物件を仲介した経験がありますが、その手数料が二、一〇〇万円でした。いくらお客様のために頑張ったとしても一回の仕事でその金額を頂くのほども矛盾に満ちていますよね。

畑山 よく考えればそう思いますが、それが決まりと言われれば消費者は受け入れざるを得ないでしょう。

中石 手数料の三パーセント以内という法律は昭和四十五年に決められてからずっとそのままでしたが、よく読んでみれば上限が三パーセントであって、それ以下ならいくらでも良いという解釈ができるわけです。畑山 三パーセントより低くなればお客様への負担は軽くなって喜ばれるでしょうね。

中石 そこで当社では仲介手数料定額制を導入し、五十二万五、〇〇〇円と八十四万円という二段階に設定しています。ただし正規の手数料が当社定額手数料を下回る場合は、当然ながら正規のルールに従うことになりません。

畑山 なるほど。つまり高い物件取引であれば手数料はお得になるのですね。数億

円でも五十二万円余りの手数料で済めばお客様にとって多大なメリットになります。

中石 これまでの手数料のシステム自体が不思議だったわけで、当社は薄利で構わないという姿勢です。それより定額手数料制を広げてもっと納得できる不動産取引を努力する所存で、ひいてはそれが業界の発展にも繋がると考えています。

畑山 もっとクリーンなイメージで受け入れられるでしょうね。定額手数料制は斬新なアイデアだと思いますが、周囲の反応はいかがですか。

中石 お陰様で多数のお問い合わせを頂いています。このシステムの認知度を高めてある程度のマーケット獲得に持ち込むことで、当社の経営基盤の強化ができればと考えています。

畑山 制度導入がクリーンヒットになるといいですね。それでは最後に将来の抱負をお聞かせ願えますか。

中石 現在のところ二人で活動していますが、二〜三年後には資金力をつけて十倍規模に事業を拡大し、更に土地を購入してデベロッパー部門など新たなステップを駆け上がりたいたいですね。不動産は動く金額が大きいためそれだけ急激な成長が期待できずから、できればいずれは株式上場も実現させたい。とは言え目標は常にお客様の方に据え、清廉な不動産事業を目指して頑張るつもりです。

畑山 並々ならぬ情熱と行動力にあふれた社長だけに、不動産ビジネスでチャンピオンになることを心より祈っています。