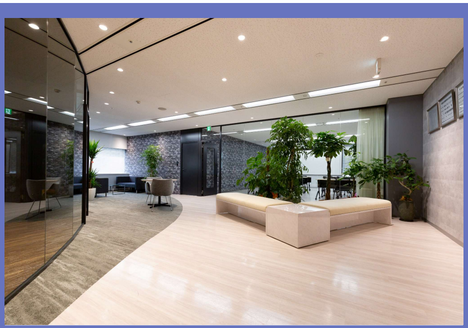
100億宣言

株式会社レアルリンク（不動産業）

Real Link CO.,LTD.



本社エントランス

〇本社所在地：東京都中央区
〇事業概要：都市型不動産開発を中核に、不動産関連事業を一貫して手掛ける総合不動産デベロッパー。
〇常時使用する従業員：25名
（2026年6月時点）
〇現在の売上高：88億円
（2026年6月期）
〇法人番号：7011101053301
〇Web：https://www.real-link.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役
蜂谷　実

「真のつながり」を基盤に、都市型開発から管理・宿泊事業・リゾート開発へ事業価値を広げる

当社は2009年の創業以来、東京都内及び近県を中心に自社ブランドマンションシリーズの企画・開発を進め、用地取得、商品企画、開発、販売、建物・賃貸管理まで一貫して担う体制を構築してきました。
売上高100億円超は、単なる規模拡大ではなく、都市型不動産開発で培った事業基盤をさらに磨き、継続収益事業と新たな成長領域を組み合わせて、企業価値を高めるための通過点です。
今後は、品質・収益性・組織力を伴う持続成長を実現し、お客様、地域社会、社員に長期的に選ばれる企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2026年6月期売上高88億円を基準に、2028年に100億円を突破し、2030年に130億円規模を目指す。
都市型不動産開発を中核に、建物・賃貸管理、宿泊事業、リゾート開発等の収益機会を広げ、安定性と成長性を兼ね備えた事業基盤を構築する。
100億円超を継続的に維持できるよう、案件別採算、資本効率、品質管理、人材体制を同時に強化する。

課題

■ 優良用地情報の継続獲得と事業化判断の高度化
■ 金利・建築費上昇下で採算を確保する資金調達・収支管理
■ 開発・管理・宿泊・リゾート事業を担う専門人材と管理職の育成
■ ヴィラ100棟構想の品質・採算・運営体制の標準化
■ ZEH等の環境性能向上と建築コストの両立

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

① 開発・仕入力：優良用地情報の継続取得と事業化判断を高度化し、安定的な開発パイプラインを構築。
② 商品力・環境性能：ZEH等の環境性能に配慮した商品開発を進め、顧客価値と資産価値を高める。
③ 収益多層化：都市型不動産開発を基盤に、建物・賃貸管理の継続収益、宿泊関連収益を積み上げる。
④ リゾート開発：宿泊需要・運営体制・投資採算を確認し、ヴィラ100棟構想を段階的に展開。
⑤ DX・資金管理：案件別採算、KPI、資金繰りを可視化し、投資判断と差異是正を高度化。

実施体制

■ 月次確認｜各部門責任者が、仕入・工期・利益率・資金繰り・管理戸数・人材状況を確認。
■ 案件管理｜取得、企画、資金調達、開発、販売、管理移管までを一元管理し、計画差異を早期是正。
■ 部門連携｜開発、販売、管理、財務、宿泊運営が連携し、採算・品質・リスクを定例確認。
■ 商品開発｜ZEH等の環境性能、建築コスト、販売訴求を案件初期から確認。
■ AI・DX｜仕入情報、案件別採算、販売・賃貸管理、宿泊予約、KPIを連携。
■ 人材体制｜専門人材・管理職人材を採用・育成し、100億円超を支える組織体制を整備。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

100億宣言

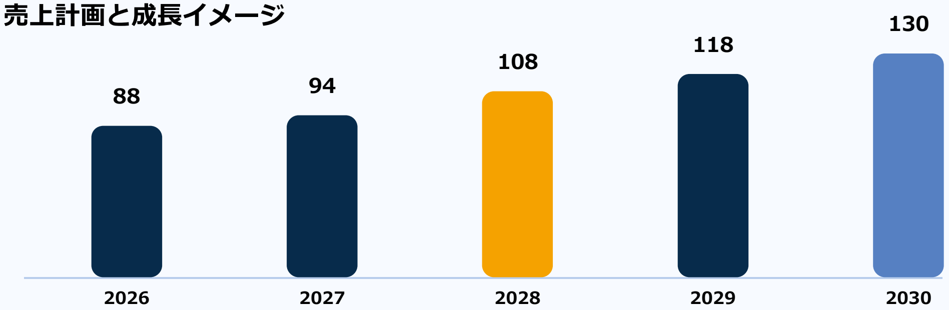
株式会社レアルリンク（不動産業）

売上高100億円実現に向けた成長ロードマップ

100億円超を一過性にしない、複層収益モデルへ

2026年実績を起点に、2028年に100億円超、2030年に130億円規模へ。都市型開発を基盤に、管理・宿泊・リゾート・環境性能を組み合わせた継続成長へ移行する。

売上計画と成長イメージ



単体・億円　※2026年6月期のみ実績／2027年以降は計画

2026	2028	2030
88億円	**108億円**	**130億円**
都市型開発・管理基盤を起点	100億円超／宿泊・リゾート事業を成長軸へ	DX・人材強化で持続成長

月次で案件別採算・資金繰り・管理品質・人材体制を確認し、計画差異を早期是正する。

成長投資の重点領域

01 都市型不動産開発・宿泊事業

安定的な開発パイプラインを構築

優良用地の継続取得と事業化判断の高度化により、用地取得、企画、開発、販売、管理移管までを一元管理。収益性・資本効率・リスクを初期段階で精査する。

02 リゾート開発事業

ヴィラ100棟構想を段階展開

東京から車で約2時間圏の適地を対象に、アクセス、災害リスク、宿泊需要、建築費、運営人員を確認。ヴィラ事業は具体展開テーマとして、品質と収益性を検証しながら拡大する。

03 外部連携・人材強化

M&Aの親和性・補完性を見極めて成長速度を高める

既存事業との親和性、収益補完、人材・ノウハウ・顧客基盤の獲得が見込める企業・事業を対象に、M&Aや業務提携を選択肢として検討。財務・契約・負債・人材・PMI体制を精査し、成長速度と組織力を高める。

04 AI・DX・資金管理

収益管理と意思決定を高度化

仕入情報、案件別採算、販売・賃貸管理、宿泊予約、KPIをつなぐ基盤を整備。自己資金・融資・補助制度を案件別に組み合わせ、財務健全性と成長投資を両立する。

月次管理指標：仕入件数／開発進捗／案件別利益／販売状況／管理戸数／資金繰り／採用・育成進捗