住居中心型

Goodリアルエステート

エリア

首都圏、中部、関西、九州

担当者数

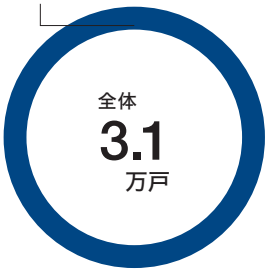
28 名

棟数

806 棟

戸数

グループ外物件
100%



アセットタイプ



※担当者数、棟数、戸数に Good 不動産の受託実績を含む

「人」と「仕組み」で急成長 管理戸数急増で体制再構築

受託状況・市況感

ファンド受託伸び3万戸到達

受託規模は前年から約70棟・4,000戸増。旺盛な不動産ファンドの需要を背景に過去最大の伸びとなった。受託物件は築浅が中心で、受託機会はファンド間売買に伴うPM会社変更が主体となる。エリア別では、東京が約2,500戸、福岡が約1,000戸、大阪が約500戸。とくに親会社（Good不動産）が本拠を置く福岡では、東京拠点の既存ファンド顧客を通じバルク案件を受託した。受託物件の平均稼働率は約95%と高水準を維持する。

特色・取り組み

機動力に定評、難交渉に一手

顧客への機動的な対応に定評がある。創業期（2013年）から受託窓口を担う社員（現取締役2名）が、現在も一貫して受託時の顧客対応にあたり、ハード・ソフト両面の要望を把握したうえで、最適な実行プランを提案できる点が強み。顧客側の担当者が異動した後も、受託窓口の担当が変わらないことで、コミュニケーションロスを防ぎ、管理受託の機会を増やしている。

賃料増額の提案では業務提携先のリーシング・マネジメント・コンサルティング（LMC）社と連携する。LMC社は賃貸仲介会社や入居者への独自調査で蓄積したマーケットデータを強みとし、物件ごとに実現可能な賃料水準を根拠とともに提示する。また、提案だけにとどまらず、仲介会社への募集戦略まで支援し、増額賃料での早期成約を後押ししている。

さらに踏み込んだ賃料設定を目指す場合は、民泊やマンスリー運用も選択肢となる。同社では、すでに約600戸の管理実績があり、今後も省庁・自治体による規制の動向や市場環境を見極めながら、顧客と共に事業を拡大する方針だ。

より難しい賃料増額交渉では、弁護士と連携し、通知から合意形成までを支援する新サービス「賃料改定交渉代行サービス」も開始した。入居者との関係や担当者の負担にも配慮が求められる交渉を専門家とともに支援し、顧客の期待に応えるサービスとして差別化を目指す。



石松 豊 氏
代表取締役社長

成長戦略・重点施策

組織整え、持続的成長へ

バルク案件に対応するため、人材採用と管理体制の整備を進めています。人材採用では今期、東京で4人、福岡で2人を増員しました。管理体制では「分散」と「分業」を推進しています。「分散」では、受託拡大に伴う現場の負荷を抑えるため、フロント業務を7つのチームに再編し、各チームに上長を配置しました。業務進捗や相談事項を早期に把握し、属人化を防ぐとともに、社員が相談しやすい体制を整えています。「分業」では、バックヤード業務を福岡に集約し、DXによる業務効率化を推進。競争力のある受託体制の構築を目指しています。