



Good 不動産グループ 社長 牧野 修司氏

2009年に創業した不動産管理、売買・仲介のGood不動産（福岡市、牧野修司社長）は今年、15年目を迎える。これを機に、同社ではクラウドファンディングによる不動産小口化商品の運用にも乗り出す。「20周年までの5年間で、オーナー様の数の増大に向け強化していきたい」（牧野社長）と意気込んでいる。

東名阪のPM事業が成長のエンジンに

Good不動産グループは、09年の創業以来、福岡都心部を中心に不動産管理、売買仲介、リ

ノベーション事業などを展開してきた。創業当時の管理戸数は約6000戸だったが、5年後には1万戸の大体に乗り、その後も着実に増加、今では約2万3000戸にまで増えている。このうち約1万戸は、福岡市内に在住す

しての体制が作られた。その意味では、顧客との関係の深まりとともに成長してきた企業と言えるだろう。

徹底して顧客に寄り添いソリューションを提供する一方で、IT技術を積極的に活用してきたのも同社の強みの一つだ。家賃や敷金の入金状況や入居審査、退去後の室内クリーニング発注などオーナーへの報告や確認作業のほか、他の仲介会社からの管理物件の空き状況の問い合わせに逐一電話やFAXで対応しており、日常業務が煩雑化していたためだ。そこで、独自にアプリを開発してオーナーや入居者に必要な情報を提供できるようにしたほか、他の業者がリアルタイムで空室状況や入居審査の状況把握などができるシステムを自社開発した。その結果、繁忙期中でも入居者募集業務に充てるスタッフの数を社員6人から社員2人とパート1人だけに減らすことができた。

こうした取り組みが、東京のGoodリアルエステートの業務を福岡のGood不動産がバックオフィスとして受け持つ分担保体制の実現につながった。Goodリアルエステートが担うPM業務は、不

動産ファンド向けに物件の稼働状況や収支に関する報告レポートを作成する事業が主で、通常の管理業務に比べ高度なノウハウが求められる。その点、同社は創業時からPM事業を行っており、加えてリーシングにも積極的に取り組むことで、国内外の大手アセットマネジメント（AM）会社からの受託が増えている。「ここ数年は年に1500〜2000戸、ペー

スで伸びており、今年2月に名古屋営業所を開設したことで、今期は4000戸増える見通し」という。言い換えると、東名阪での伸びが全体を支えており、今やPM業務が成長のエンジンになっている。牧野社長は「これからの5年間で、オーナー様の数の増大に向け強化していきたい」という。

一方、賃貸仲介事業は戦略的に縮小した。同社の管理物件は福岡市中心部に多いが、自社の仲介率は3割程度で利益率も高くなかった。そこで、ピーク時に7店舗あった営業店を1店（福岡三越店）だけにし、そこで生じた人材を他の部門に投入した。「それでも管理戸数や入居率は減少していない」と牧野社長。選択と集中を果敢に行うのも同社の強みの一つで

15年目を迎えさらなる飛躍目指すGood不動産グループ

不動産×IT×金融で総合不動産サービスを展開 クラウドファンディング事業で新たな顧客創造へ

る不動産オーナーから受託した物件で、残りの約1万3000戸は東京・大阪・名古屋の不動産ファンドから受託したPM（プロパティマネジメント）物件。後者の物件は、13年に分社化したGoodリアルエステートが担っている。また、12年にはGoodホームデザイン（旧Goodプロパティ）を設立して、リノベーション・大規模改修事業にも参入。不動産オーナーのさまざまなニーズにグループで対応できる体制を整えた。グループの売上高は約38億円（23年4月期）で、創業時の3倍強となった。

同社の強みは、約3000人の不動産オーナーとしっかりとした信頼関係を築き上げていること。創業以来「あたり前」と「信頼」を経営理念に掲げ、時代や顧客ニーズが変わっていく中でも、Goodなサービスを提供し続けたいという想いで誠実に業務に取り組んできた。信頼関係が日々深まる中で、不動産オーナーからのニーズに真摯に向き合ったことが新たなビジネスチャンスとなり、リフォームやリノベーション、保険、相続などの課題に対応する不動産の総合サービス企業と

あると言えるだろう。

クラウドファンディングで小口化商品販売

この5月からは、不動産から得られる賃料収入を不動産特定共同事業法（不特法）に基づいて小口化した商品をインターネットで販売するクラウドファンディング事業を開始する。

実は、同社では22年3月に小口化商品第1号「アセットリーフ桜坂」を販売している。福岡市中央区にある築45年の老朽化した分譲マンション19戸のうち16戸を買い取った上で、大規模改修とリノベーションを実施した。その結果、16戸がすぐに満室になった。そこで、同マンションから上がる賃料を不特法に基づいて小口化、1

口100万円を出資を募ったところ、わずか1カ月で約40人が応募し総額1億6000万円が集まった。運用期間は5年、分配金利回りは4.2%を予定している。ここで使った手法は、単に低金利下で資産運用に困っている資産家に新たな不動産投資の商品を提供するだけでなく、改修すらできず老朽化が進む不動産をリノベシ

ョンすることで再生し新たな入居を促すことで、地域のにぎわいづくりに寄与する事業と位置付けている。

新たに開始するクラウドファンディング事業は、それを進化させたもの。1つの物件に対して1口1万円インターネットを介して出資を募る事業モデルで、すでに電子商取引業務の許可を取得済みだ。今の若者は資産形成・運用にも関心が深いことから、そうした20〜30代の人たちの手が届く商品を提供する。

このクラウドファンディング事業の成否は、今後のGood不動産グループにとって大きな意味を持つ。小口化商品の購入者が、将来のGood不動産グループを支えるオーナー予備軍になることが期待されるためだ。

牧野社長は、小口化商品の購入者も「オーナー」と呼ぶ。「福岡都市圏は人口増が続いていることから入居率も高い。そうした状況下では管理会社の変更は起こりにくい。そうであれば、新たな顧客層を開拓していくことが必要になる」と見ているようだ。ここ5年間で、取引オーナー獲得に向け強化していく考えだ。