



不動産業にイノベーションを
Good

ぐっと
くらしコンシェル

牧野 修司 社長

まきの・しゅうじ／糸島市出身。1974年9月23日生まれの44歳。福岡大学工学部卒。09年3月に同社を設立し、社長に就任

賃貸管理、仲介など総合不動産業

設立10周年、不動産の総合サービス企業として飛躍

(株)Good不動産

管理戸数14,000戸を突破した(株)Good不動産は昨年策定した中期経営計画のもと、“不動産×IT×人”を企業スローガンに掲げ、22年までに管理戸数20,000戸を目指す。今年3月には設立10周年を迎え、IT事業や小口化した不動産商品の展開など新たな動きで、不動産の総合サービス企業として事業を拡大している。

10年で管理戸数2倍以上に

2009年3月に(株)DIX（12年に現社名に変更）としてスタートを切った同社。当時6,700戸だった管理戸数は、わずか10年間で2倍以上の14,000戸（19年3月末現在）、不動産売買の取引額も倍近くに伸長し、管理・売買・仲介に加えて、リノベーションも手がける、地場でも有数の不動産の総合サービス企業として成長を遂げた。

同社を創業した牧野社長は「設立当初は苦労も多かったが、オーナー様をはじめ取引会社や優秀な社員に恵まれた」と、この10年間を振り返り、「昨年スタートさせた新中期経営計画を推し進め、2022年には管理戸数20,000戸を目指したい」と意気込みを語る。

管理会社向けシステムが大反響

中期経営計画内で掲げる“不動産×IT×人”は、IoTや不動産TECな



人に支えられ10年～総合力で未来を創る
おかげさまで、Good不動産は10年目を迎えました。
Goodグループは総合力でこれからも成長し続けます。

今日がいちばん。明日はもっと。未来へずっと。

<p>不動産業にイノベーションを Goodグループ</p>	<p>Good不動産 賃貸管理事業 / 賃貸仲介事業 / 空室コンサル事業 / 売買仲介事業</p>	<p>Goodリアルエステート 東京・大阪でのプロパティマネジメント事業</p>	<p>Good Home Design Make good value リノベーション事業 / 空室コンサル事業</p>	<p>株式会社Good不動産 本社：福岡市中央区大名1-14-45 Qiz TENJIN 9F 創業：2009年3月 資本金：9,000万円 代表者：牧野修司 従業員：103名(グループ全体)</p>
--	---	---	---	--



企業DATA
所在地／〒810-0041 福岡市中央区大名1-14-45 Qiz TENJIN 9F
TEL／092-737-1101 FAX／092-737-1120 設立／2009年3月
資本金／9,000万円 事業内容／企画コンサルタント事業、賃貸仲介事業、賃貸管理事業、リノベーション事業、大規模改修事業、売買仲介事業 年商／14億円（18年4月期）
従業員／103人（グループ全体） 出先／（賃貸ショップ）天神店、博多筑紫口店、西新商店街店、イムズ店、博多駅前店 URL／http://www.good-fudousan.co.jp

採用情報
募集職種／総合職（営業セクション、リノベーション営業セクション）、事務職
応募資格／短大、専門、大学、大学院新卒見込み 採用実績／19年度4人
採用予定／6～10人 問合せ先／TEL.092-737-1188
担当／重安、藤村

ど近年注目が集まっている技術を不動産業に掛け合わせるものだが、その一環として同社が昨年9月に提供開始した、管理物件の入居募集を効率化するシステム「GoWeb!（ゴーウェブ!）」が、各方面で話題となっている。

管理会社向けの同商品は、入居募集のポータルサイトと連動し、広告を出稿、自動更新するほか、管理物件を仲介する会社が空室状況を専用サイトで24時間閲覧、契約に必要な書類もダウンロードできる機能を備えている。

また、入居申し込みもスマートフォンやタブレット端末から入力可能で、家賃保証会社の全保連、少額短期保険のフレックスと自動連動し、入居希望者が個別に申込書を記入する必要がなくなるなど、ユーザー目線でも優れた商品だ。

牧野社長は「当初は自社システムとして運用していたが、同業者からの問い合わせが増え、現在数十社が導入に向けて興味を持っている。開発中のオーナー向けアプリやAI（人工知能）も自社で運用した後に商品化する計画で、管理や売買に並ぶ事業の柱に据えていく」と新たに誕生した高収益事業に期待を寄せる。

不動産小口化商品で新たな道筋を

同社ではIT化と平行して、不動産特定共同事業法（現在取得準備中）に基づく不動産小口化商品の企画化を、年内開始に向けて準備を進めている。

現在、情勢の変化に伴って金融機関の融資条件は厳しくなっており、売買が成立しない案件が少しずつ増え始めている。そのため、同社では投資額に幅を持たせることができる

不動産小口化商品に着目した。同社が手がける小口化商品は、自社で所有、管理する物件にグループ会社でリノベーションを施し、入居率を引き上げた後、同社の顧客や投資家に対して販売する。築古の賃貸用マンションやアパートが対象で、REIT（不動産投資信託）と違い、小口化商品は物件に対して出資分に応じて所有権が発生するのが特徴だ。

「マンションなど1棟売りへの投資だと数千万円の自己資金が必要だが、小口化すれば100万から投資できる。現時点で物件取得が難しい既存顧客への投資商品として機能させ、間口を広げることで新しいオーナーを取り込む良い機会になる」と、新たな分野への挑戦に意欲を燃やす牧野社長。不安視される不動産市況の中でも、成長のスピードは止まりそうにない。