

# 地域管理会社の経営戦略

Good不動産グループ(福岡県)

## 地盤は福岡、東名阪のPM成長

Good不動産の創業は09年だ。リーマン・ショックの影響で民事再生手続きを申請したディックスクロキ(福岡市)から賃貸管理事業を引き継いだのが始まりだ。同社で役員を務めていた牧野修司社長が、管理を受託していた取引先のオーナーから出資を受けてGood不動産を設立した。

現在はグループで、管理、売買・賃貸仲介、リノベーション事業などを展開する。母体のGood不動産単体の売上高は23年4月期の見込みで23億円。内訳は賃貸管理18億円、売買仲介4億円、賃貸仲介1億円だ。そのほかに、PM部門のGoodリアルエステートが10億円、リノベーション事業のGoodホームデザインが5億円となり、グループ全体の売上高は38億円になる。

管理戸数2万戸のうち、約1万戸は一般オーナーから受託する福岡市内の物件で、残りの1万戸は東京・大阪を中心に不動産ファンドから受託するPM物件だ。Good不動産が前者を、Goodリアルエステートが後者の事業を担う。

目下、成長をけん引するのはPM事業だ。PMの業務は物件の稼働状況や収支に関する報告レポートの作成など、通常の

Good(グッド)不動産(福岡市)は、福岡を地盤とする独立系の不動産会社だ。創業15年目で管理戸数はグループで2万戸に達する。設立当初からITによる業務効率化を推進し、10年余りで管理戸数を倍増させた。2013年からフロアバディマネジメント(PM)部門を分社化し、東京・大阪に進出、23年2月には名古屋にも営業所を設けた。不動産小口化商品の運用にも着手し、取引オーナーの裾野拡大を狙う。PM事業で管理戸数を、福岡ではオーナー数を増やすことで、企業成長を図っていく。

管理業務に比べて高度なノウハウが求められる。競合するのは大手不動産会社だが、創業時からPM事業を行ってきた経験と独立系であることを強みに、国内外の大手アセットマネジメント(AAM)会社からの受託を伸ばしている。戦略的なりしんぐ力が評価され、既存顧客から複数棟の依頼を受けることや、新規顧客の紹介を受けることも多く、ここ3年間は年に15000~20000戸ペースで増加。23年4月期に限っては2月に名古屋

屋営業所を開設したこともあり、1年で4000戸も増える見込みだ。

PM事業を行うGoodリアルエステートの本社は東京だが、レポートや書類作成などのバックオフィス部門を福岡にある親会社のGood不動産が引き受けている点が特徴だ。「この分業体制は、かねてより推進している業務のIT化によってシームレスな連携が実現しており、東京・大阪で高い人件費やオフィス賃料を負担する必要がなくなるためコストの抑制にも

なる」と牧野社長はメリットを説明する。

PM手数料は家賃の2%程度で、一般賃貸管理の5%に比べて低いが、IT化による分業体制で十分な利益を確保できている。福岡の単身者向けの賃貸相場は5万~6万円と安いのに、東京や大阪は10万~15万円。地方からすると同じ仕事でも2倍、3倍の収益になる。さらに家賃業務内容を精査する最大の原因は電話対応だった。そのうち、約6割

## 創業期からIT活用、電話激減

創業期からITを積極的に活用してきた理由は、急増した業務量に対応するためだ。ディックスクロキ時代は、一括借り上げのサブリース契約が主体だったが、Good不動産では事業を立て直すため一般管理に切り替える必要がなかった。ところが一般管理になったことで、募集家賃や敷金・礼金の金額設定、入居審査、室内クリーニング発注など、オーナーへの確認作業が一気に増大した。そのため、ITによる業務効率化が、優先すべき経営課題になった。

業務内容を精査する最大の原因は電話対応だった。そのうち、約6割

## 賃貸仲介事業を戦略的に縮小

東京、大阪のPM案件を強化する一方、福岡の賃貸仲介部門は18年から縮小してきた。一時は福岡市内に7店舗を展開し、ピーク時の仲介事業の年間収入は2億5000万円に達したが、利益は2000万円程度しかなかった。

同社の管理物件は福岡市内の中心部に多いことから、他社の仲介会社が積極的に客付をしてくるため、もともと自社付率は3割程度と高くなかった。仲介事業を縮小した現在は2割まで減ったが、入居率や管理戸数が減少することはない。

「福岡には営業力のある仲介会社が多い。薄利な仲介事業に社員の労力を割くよりも、協力関係にある仲介会社が客付をしやすいように、設備の入れ替えやリフォームを家主に提案し入居者ニーズを取り入れること

## 小口商品で新たな顧客層開拓

新規事業として、注力しているのが不動産小口化事業だ。22年3月、不動産特定共同事業法に基づき小口化商品の運用を開始した。その第一号物件が「アセットリフ桜坂」だ。福岡市中央区にある築45年の分譲マンション19戸のうち16戸を買い取り、グループ会社で大規模改修とリノベーション工事を実施した。入居者を募集し全16室が満室になった後に、一口100万円から、総額1億6000万円の出資を募集したところ、約40人のオーナーから応募を受け、1カ月ほどで完売

「アセットリフ」は、銀行融資を受けにくい築年数が経過した不動産を買い取り、リノベした後、小口化商品として投資家に還元するスキームだ。老朽化不動産の再生手段として不動産特定共同事業に取り組みすることで、地域に貢献し、地元福岡での存在感を高めていきたい考えた。

4月には、現在申請中の電子取引業務の認可が下りる予定で、一口1万円とさらに低額な小口化商品をインターネットで販売できるクラウドファンディング事業を計画している。資産形成に積極的な若者が増える中、手頃な価格帯のクラウドファンディングで不動産投資の機会を提供していく。

△連携先を増やすことで、募集から入居審査、契約までの業務の一元管理を実現した。

さらにGoWeb!のコールセンターも活用し、電話対応やアクセスの確認といった作業を大幅に削減することができた。それまで繁忙中に発生する約1000戸の入居募集業務に、6~7人のスタッフで対応していたが、現在は社員2人とパート1人で済ませている。



創業期からIT活用を推進してきたGood不動産の本社

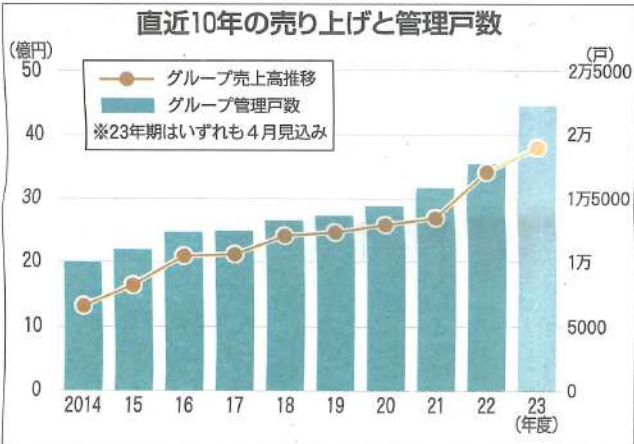
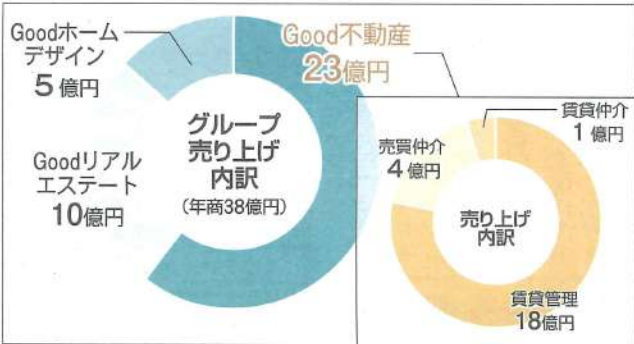


Good不動産グループ(福岡市) 牧野修司社長(48)

創業年	2009年
拠点数	5拠点
従業員数	107人 (うち正社員65人)
管理戸数	2万2276戸 (23年4月期見込み)
仲介件数	685件 (21年5月~22年4月)
グループ年商	38億円 (23年4月期見込み)

### 会社概要

# 10年で管理倍増、2万戸達成



※表はいずれもGood不動産公表データを基に全国賃貸住宅新聞で作成

新規事業として、注力しているのが不動産小口化事業だ。22年3月、不動産特定共同事業法に基づき小口化商品の運用を開始した。その第一号物件が「アセットリフ桜坂」だ。福岡市中央区にある築45年の分譲マンション19戸のうち16戸を買い取り、グループ会社で大規模改修とリノベーション工事を実施した。入居者を募集し全16室が満室になった後に、一口100万円から、総額1億6000万円の出資を募集したところ、約40人のオーナーから応募を受け、1カ月ほどで完売

4月には、現在申請中の電子取引業務の認可が下りる予定で、一口1万円とさらに低額な小口化商品をインターネットで販売できるクラウドファンディング事業を計画している。資産形成に積極的な若者が増える中、手頃な価格帯のクラウドファンディングで不動産投資の機会を提供していく。

「福岡ではクラウドファンディングで新たな若い顧客層を開拓し、部屋探しや自宅の購入、リフォーム、相続相談など住まいに関わるあらゆるサービスを提供する企業としてさらに地盤を固めたい。一方、PM事業では東名阪で管理戸数を拡大し、早期に2万戸を突破したい」と牧野社長はグループで管理3万戸に向けた展望を語る。