



まきの しゅうじ  
**牧野 修司 社長**

糸島市出身、1974年9月23日生まれの48歳。福岡大学工学部卒。2009年3月に同社を設立し、社長に就任。趣味は仕事とBody make

# 設立15年、PM

## 売買専門の

ステートは東名阪のPM(プロパティーマネジメント)を中心とした賃貸管理、(株)Goodホームデ  
**管理戸数10年間で倍増**  
**高い競争力で東名阪のPM拡大**  
—現在の管理戸数は2万戸と直近10年間で倍増しています。増加要因は。  
**牧野** 当社の管理物件は一般オーナーさんから受託する福岡市内の1万戸、残りの1万戸は東京・大阪・名古屋を中心に不動産ファンドや投資家、リートから受託するPM部門に分けられ、大幅に伸びているのは後者です。PMの業務は物件の稼働状況

ザインはリノベーション施工や大規模改修工事、GFCは売買事業となります。  
や収支に関するレポートの作成など通常の管理業務と比べて高い専門性やノウハウが求められ、当社では2013年からGoodリアルエステート(東京都)を分社化して、日々専門性を高めています。また、ファンドやリート向けに賃貸住宅の入居募集のコンサル業務を行っているリーディング・マネジメント・コンサルディング(同港区)と提携し、同社から提供されるマーケティング情報と独自に蓄積した仲介会社とのネットワークによって戦略的なリーディングを実施しています。投資のプロの方々に当社の管理能力が高く評価されているのは非常に嬉しいですね。  
加えて、「価格競争」で優位に立っている点も大幅に伸びている要因に挙げられます。無理して他社よりも低い管理フィーを設定し、採算度外視で受託している

わけではありません。当社は数年前から不動産のIT化を推し進めていて、レポートや書類整理などPM事業のバックオフィス業務を福岡本社のGood不動産が行っています。業務のIT化によって作業が簡略化されているほか、東京・大阪の財閥系PM会社と違って高い人件費やオフィス賃料などコスト面を抑えられ、管理フィーを他社よりも低い価格帯に設定することができ、高い競争力が生まれています。本社を置く東京、大阪の他に今年2月に名古屋営業所を立ち上げ、今後も受託増を目指します。  
—PM部門の今後の成長性は。  
**牧野** 円安と日本の低金利が続く限り、海外の不動産投資家が日本の不動産を買っていく流れは止められません。彼らが優先的に見るのは物件の利回りなので、管理フィーで競争力のある当社のような管理会社に委託しようと思うのは当然で、PM事業は今後も確実に伸びていくと思います。今年度(2024年4月期)もすでに2000戸の受託が決まっています。期末までに管理戸数

# 好調で管理戸数3万戸へ

## 新会社設立

### (株)Good 不動産

不動産の総合サービス企業の(株)Good不動産(福岡市中央区大名1丁目、牧野修司社長)は5月、新会社「(株)Good不動産コンサルディング」を設立。土地や収益物件の売買、買取再販事業を移行するほか、遺言や相続対策など新たな分野を強化していく。管理戸数も10年間で倍増し、直近では不動産ファンドや投資家、リートから受託するPM部門が伸長したことで、中期経営計画で掲げた管理戸数2万戸を達成。3万戸も視野に入った。「不動産の小口化商品をさらに発展させ、オーナーさんの数を増やす。グループ一丸となり、付加価値の高い提案を実施していく」と今後の展望を語る牧野社長に話を聞いた。  
(取材・一安善徳)  
**司法書士法人みつ葉グループの不動産子会社をM&A社員出向受け遺言、相続強化**  
—(株)Good不動産コンサルディング(GFC)を設立しました。設立経緯と狙いを。  
**牧野** 司法書士法人みつ葉グループ(東京都港区、島田雄左代表)の子会社(株)みつ葉ホーム(大野城市)を今年2月にM&Aして、5月から「(株)Good不動産コンサルディング」(福岡市南区野間2丁目、小倉雅史社長)に社名変更しました。同社にGood不動産の売買事業を移行し、土地の買い取り再販や実需の売買、収益物件の売買を行います。前身のみつ葉ホームは、相続に  
伴う物件売却や住宅ローンの利用など司法書士法人グループの強みを生かして専門的な業務をフォローしていましたが、新会社でもみつ葉グループから社員の出向を受けて引き続き実施していきます。  
同グループとは福岡三越の当社不動産仲介店舗に遺言サービスの窓口を同社FICとして設置し、「不動産と相続」を軸に事業拡大に共同で取り組んできました。島田代表とも親交があり、今回のM&Aはこれまでの流れの延長線上で実現しました。



司法書士法人みつ葉グループの島田雄左代表(右)と牧野社長。同社は同グループの不動産子会社みつ葉ホームを今年2月にM&A、新会社を開設した

当社は管理会社のイメージが強く、お客さんも既存のオーナーさんがメインでした。新会社に「コンサルディング」を付け、オーナーさんに土地を売却するのか、新築を建てるのか、法人化させて節税対策するのかなどを提案していくことで、管理会社とは違ったブランディングの向上を図っていきます。  
—グループ4社のすみ分けは。  
**牧野** 中核のGood不動産は福岡の物件の賃貸管理、お部屋探し(賃貸仲介)、小口化商品の企画・販売、(株)Goodリアルエ

は2万4000戸に達する見込みです。「5年後に管理総戸数3万戸」という目標も、早期達成が現実味を帯びてきました。

―一般オーナー向けは。

**牧野** 伸ばしていくよう努力をしています。難しい面があります。というのも、人口が増えている福岡では土地価格の上昇に加えて建築費高騰もあり、新築賃貸マンションの新規供給が少ないです。市内中心部を見渡しても、建設中の建物はオフィスビルや高価格帯の分譲マンションが中心です。人口増加、新規供給が少ない、となると既存の賃貸マンションの入居率は高くなり、賃料も少しずつ上げることができま



小口化商品第一弾の桜坂コーポ（福岡市中央区桜坂3丁目）。築45年のマンションを大規模改修した

す。その状況ではオーナーさんも既存の管理会社から当社に切り替える必要性は低いと思います。

### グループ連結売上高は38億円

#### 一口1万円、クラウドファンディングで販売

―直近の売上高は。

**牧野** 2023年4月期は単体で約23億円、内訳は賃貸管理が1.8億円、売買仲介が4億円、賃貸仲介が1億円です。グループでは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、連結で38億円となります。関連会社に業務を移行しているのでGood不動産単体では伸びていませんが、グループ全体の売上高は10年連続で伸びています。

―昨年度までの新中期経営計画を終えました。達成状況と新中計の策定は。

**牧野** 前中計で目標に掲げた管理戸数2万戸は無事達成でき、スローガンの「不動産×IT×人」のもと、各分野で満足がいく成果を得られました。新中計の核となる1つ目は業

務の内製化です。当社が福岡で管理する1万戸の中に、テナント区分が300戸近くあります。仮に6カ月前に退去する旨の連絡を受けると、当社は入居募集をかけ、成約してくれた仲介会社に手数料を払っていました。これを自社でのリーシングに切り替えま

す。住宅と違って店舗など商売をする事業主は立地や面積、賃料など数ある条件の中から「ここが良い」というこだわりが強いことに加え、当社管理テナントは比較的良好な立地にあるため、成約しやすい環境にあるからです。自社で客付けすることができれば、仲介料も当社に入ってきます。店舗の内装工事もグループ会社のGoodホームデザインに依頼でき、連結ベースで売り上げも伸びます。グループ内の不動産リソースを隅々まで活用していくのが目的

です。

―核となるもう一つは。

**牧野** 「小口化商品」の活用です。出資額を小口化した不動産について投資家から出資を募り、資産運用できる「不動産特定共同事業法（不特法）」の免許を2019年に取得し、昨年3月に小口化商品第一弾として「アセットリーフ桜坂」（同区桜坂3丁目）の運用を開始しました。同物件は築45年の「桜坂コーポ」の総戸数19戸のうち、所有オーナーから16戸を買い取り、大規模改修工事を実施。1口100万円（運用期間5年間、分配金利回り4.2%予定）の任意組合型として募集総額1億6000万円を募り、1カ月で完売しました。

これまで1棟の賃貸マンションには1人のオーナーという形が一般的でしたが、小口化することで、より多くの方にオーナーになっていただけました。4月には電子取引業務の認可が下りたので、今年度中にクラウドファンディングの形で一口1万円の商品販売する準備を進めています。―小口化商品のターゲットは。



設立15年目を迎えた今年5月に本社のエントランスをリニューアル。外光が差し込む明るいフロアに変わった

**牧野** すでにマンションやアパートを持つている既存オーナーではなく、20〜40代の不動産投資に興味がある新規層が中心になってくるでしょう。その人たちに「Good不動産に管理を任せている」という認識になっていただけると、お子さんが一人暮らしを始める時や、ご両親の相続人になって家を売却する際、当社が最初の相談相手になることができます。ここで相続や遺言の相談業務を始めた新会社GFCの強みが効いてきます。新規オーナーをグループ会社一丸となつ

てフォローし、商品やサービスを提案していく仕組みを目指す。これが当社の新戦略です。不特法を

### 設立15年目、古い業界の変革に挑戦

―今年で設立15年目を迎えました。節目について感想を。

**牧野** 当社は2008年に民事再生手続を申請した㈱ディックスクロキの賃貸管理業務を引き継ぎ形で発足した会社であり、創業時はまさにマイナスからのスタートでした。その間、試行錯誤しながら手探りで一歩ずつ前進してきたわけですが、私のことを信頼してついてきてくれた社員に感謝しています。

当時課長や主任だった社員が、現在は関連会社の社長や役員を務め、15年間がんばってきて本当に良かったと思っています。15年経った今では正社員70人のうち、関連会社取締役が7人を占めます。不動産業界では家族経営や同族会社が多く、一つの会社内で勤め上げて役員を務めるとするのは非常に難しく、社長になりたければ独立するしかありません。

取得している地域の管理会社は少なく、競争が少ないのも同業業の魅力です。

しかし独立すると、できることは限られていて、銀行も資金を簡単に貸してくれません。それならばGood不動産のブランディングを使って、一緒にできることをやっていく。結果的にそれが当社の成長につながります。今の主任や係長が役員になれるとモチベーションは上がりますよね。その環境を整えるのも私の仕事だと思っています。

―御社は業務のIT化や入居募集支援システムの同業者向け販売など不動産業の枠にとらわれない取り組みにも力を入れています。

**牧野** 不動産業界は古い業界なので、少しでも改善していこうと、さまざまな分野でチャレンジしています。

今年1月には地場仲介大手の㈱トーラスリビングとリノベーションの㈱リノリビングを傘下に持つ㈱リビングホールディング

(株) Good 不動産				
【本 社】	〒810-0041 福岡市中央区大名 1-14-45			
【TEL】	092-737-1101	【FAX】	092-737-1120	
【設立】	2009(平成21)年3月	【創業】	2009(平成21)年5月	
【資本金】	1億円			
【銀行】	西日本シブ辺通	福岡中央本店	筑邦銀行	
【役員】	(社) 牧野修司	(取) 福富誠治	明永喜年 明永登	
【事業】	不動産業			
【仕入先】	一般顧客			
【販売先】	一般顧客			
【取扱構成】	賃貸管理 60%	不動産賃貸仲介 5%	不動産売買仲介 30%	他 5%
【出 先】	(仲介店) 福岡三越店			
【関連会社】	(株) Good ホームデザイン、(株) Good 不動産コンサルティング			
	(株) Good リアルエステート (一社) 民事信託協会			
【業 績】	売上高(千円)	経常利益(千円)	配当(%)	従業員
2020年4月	1,737,485	80,990	—	92
2021年4月	1,921,182	156,624	—	87
2022年4月	2,195,639	266,288	—	82

※弊誌別冊「福岡の会社情報」データベースより