



三好不動産

Miyoshi Real Estate Corporate Profile



はじめに Introduction

不動産のフィールドは多岐にわたるため、
一見すると複雑な面をもっています。

大切なのは、その先にあるお客様の笑顔であり、
地域の発展に貢献することが私たちの役割だと考えます。
お客様の不動産を資産として総合的に捉え、価値を付加することに尽力し、
地域とのつながりを深め、ともに進んでいく。

この変わらぬ想いを胸に、
より良い未来に向かって走り続けます。



ゾウのマークへの思い Logo Mark

大きな耳は、お客様のご要望をお聞きするため。

長い鼻は、お客様が何を必要とされているかをしっかりと捉えるため。

優しい目は、お客様にとっての最良のご提案を選び抜くため。

しっかりと大地に足をつけて、力強く前進する。

私達は不動産を通じて、お客様に安心と豊かさをご提供する
頼りになる存在でありたい。

ゾウのマークに込めた三好不動産の想いです。

Miyoshi Real Estate Co.,Ltd.
The logo consists of a small blue circle with a white dot inside, positioned above the company name.



代表あいさつ

Top Message

夢を語ろう。

代表取締役社長 三好 修

夢を持ち続けること。

私はとても大切なことだと思います。

なぜなら、

困難なことに立ち向かう糧であると
信じているからです。



三好不動産は九州・福岡の地に創業して65年余り。オーナー様や入居者様をはじめ、取引会社様、地域の皆様から、たくさんのご支援をいただいたおかげで、今日まで事業を開拓することができました。加えて、その折々で多くの社員が努力してくれたからこそ、今があると切に感じています。支えてくれた皆様に心より感謝申し上げます。

当社の歴史は、賃貸管理業の歴史です。戦後、遠洋漁業の基地だった(現)福岡市中央区唐人町で、漁師への保障としてアパート建築を提案したのが、当社の不動産業の始まりでした。特に遠洋漁業に従事するものにとって、漁業で得られる大きな収入は魅力的でした。しかし、一度漁に出ると数ヶ月間帰って来ることができず、当時の船舶は遭難事故との隣り合わせということもあり、まさに命がけの仕事。そこで、万が一のことがあった場合にも家族を路頭に迷わせないようにと、先代の三好勉は漁師にアパート経営で家賃収入を得ることを提案したのです。留守中の物件の管理や家賃集金を、当社が請け負うというビジネスモデルはこのようにして生まれました。「三好さん頼んだよ」の言葉に励まされながら、この街とともに生きていくといった夢を会社として持った瞬間だったかもしれません。

そして現在、当社は新しい夢を追い続けています。それは、この創業の地をアジア諸国の人たちと一緒にになって発展させることです。今後は、いろいろな国の人たちとの交流が盛んになり、多くの人たちが福岡に移り住むことでしょう。このような時代背景を踏まえ、不動産の流通が活発化することで未来は明るくなると信じています。外国人にもっと住みやすい環境を提供し続けることが私たちの次なる使命です。

当社は「超・不動産宣言」というスローガンを掲げています。親から子へ、子から孫へと次の世代に受け継ぐこと。私は不動産だけでなく、皆様が継承してきた大切な資産を守り、活用し、末永く有益なものにすることが、すばらしい未来につながり、継続的な幸せを享受できるのだと考えます。

国籍関係なく福岡に住むたくさんの人たちに幸せな生活を送っていただくこと。それが私たちの最大の夢なのかもしれません。

「夢を持ち続ける」それはとても素晴らしいことなのです。

三好 修



伝統を継承しつつ、
未来への柔軟な対応力を持ち本来の役割を全うすること。
それが新たな伝統の礎となる。

時代の変化に沿ったビジネスモデルの創造

少子高齢化、外国人の流入、法改正や消費者ニーズの変化等々。
従来にとらわれることなく、変化し続ける時代に適合した先手をいくビジネスモデルを創造し、構築していきます。

お客様の人生とともに

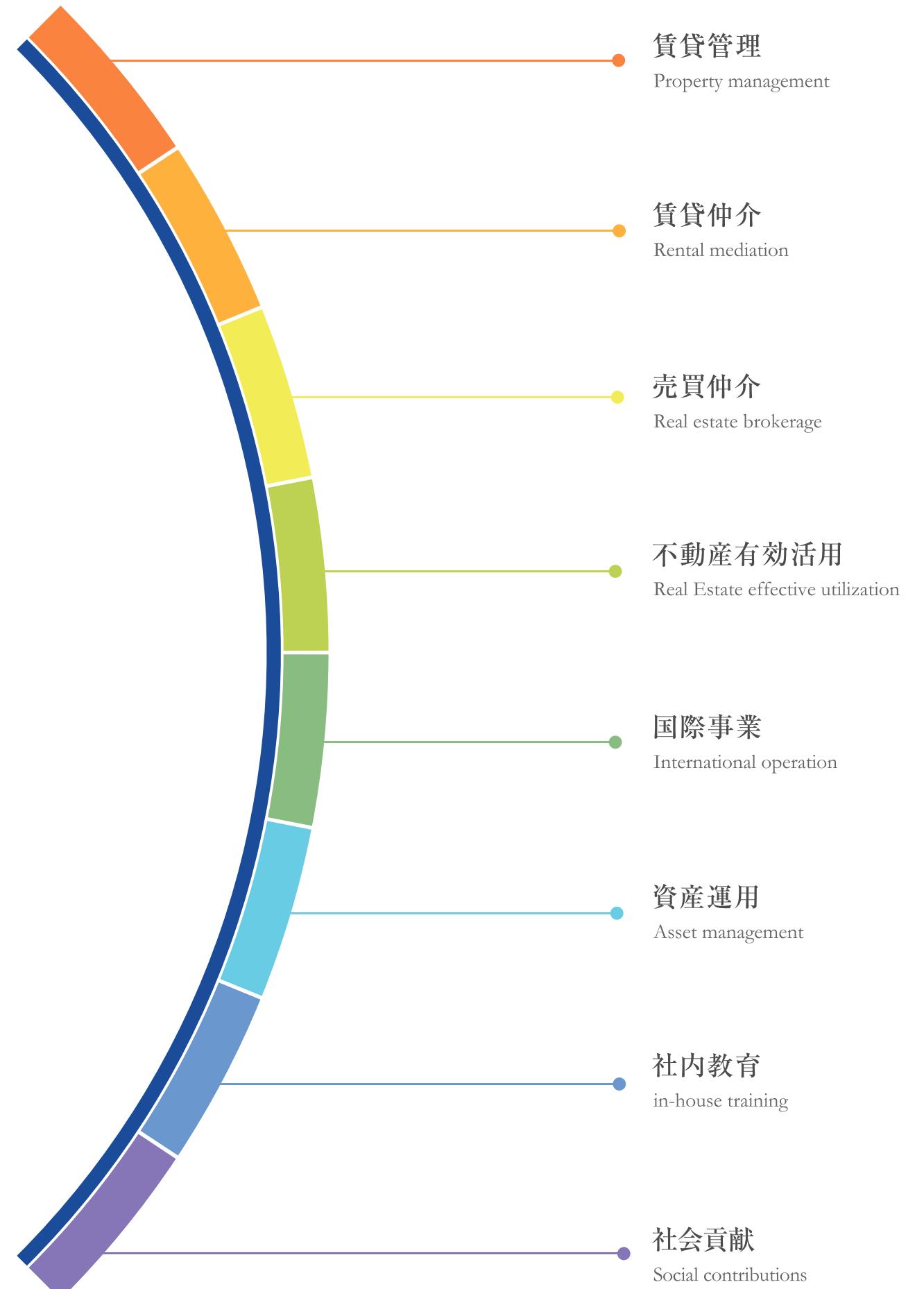
入学、卒業、就職、転勤、結婚、出産、子育て、そして相続まで。
お客様の人生の節目に寄り添い、一生涯のお付き合いを続けていきます。

物件管理から資産管理へ

お客様の物件を資産のひとつと捉え、総合資産管理会社を目指していきます。

地域連携、企業、団体とのネットワークの構築推進

テナント事業、相続事業をはじめ当社主導のもと全国の不動産会社と提携契約を結び、
ノウハウの共有と業界全体の発展のため新しい「三好流ネットワークビジネス事業」を確立していきます。



多方面にわたるサービスをご提供

物件のメンテナンスや家賃管理だけが管理の仕事ではありません。長年のノウハウをもとに、オーナーへは資産価値の向上、入居者へは最適な住環境をご提供するのが管理業務の真髄なのです。



お客様とお部屋の最適なマッチングのために

多くの物件を管理する当社。お預かりしている物件を満室にする使命があります。福岡市を中心にネットワークを組む賃貸店舗のスマイルプラザや主に転勤者の斡旋を扱う法人営業部など、あらゆる顧客ターゲットに絞り込んだ戦略で物件とお客様を最適にマッチングさせます。



1 福岡都市圏を網羅する「スマイルプラザ」

スマイルプラザは、地域に密着した店舗展開をしています。きめ細やかなサービスで人生の節目のお部屋探しをお手伝いします。

2 社宅斡旋等の専門セクション「法人営業部」

全国のビジネスマンが集まる福岡。この街に詳しい私たちが、福岡での生活に最適な住環境を提供し、不安を取り除きます。

3 事務所や店舗の仲介専門「テナントリーシング」

福岡市は21大都市(政令都市と東京23区)の中で一番の開業率*を誇ります。創業者の方、テナントオーナーへ最適な物件を紹介しています。*福岡アジア都市研究所「Fukuoka Growth 2014.10」各都道府県労働局

4 駐車場は立派な賃貸物件です

エリアごとの駐車場情報も豊富に取り揃えています。駐車場専門のホームページも毎日更新。最新の情報を提供します。

5 顧客ターゲットに合ったサービス

当社は早くから顧客ターゲット別に最適な提案を行い、ニーズにマッチした情報提供をしています。近年ライバル会社との競争も激しい中、常に新しい施策を模索し、実行しています。



お客様のライフプランに合わせた不動産の売却・購入

当社のお手伝いは、お客様の新たな生活の基盤を作り上げる共同作業であると考えています。豊富な情報と経験をもとに、お客様にとって、最も有利で安心できる売買を実現。中古マンションなどの不動産売買についても三好不動産の歴史で積み重ねた、ノウハウと経験によりお客様のご要望にお応えします。



1 不動産購入サポート

土地、一戸建て、マンションから投資用・事業用物件まで、豊富な情報をもとに目的に応じた購入をスピーディーにお手伝いします。

居住用物件

事業用物件

投資用物件

2 不動産売却サポート

個人、法人に関わらず、お客様に合った売却方法を提案・サポートします。物件の査定から、購入者探し、諸手続きまで、当社のネットワークを活かした販売活動、より早く安心な取引を行います。

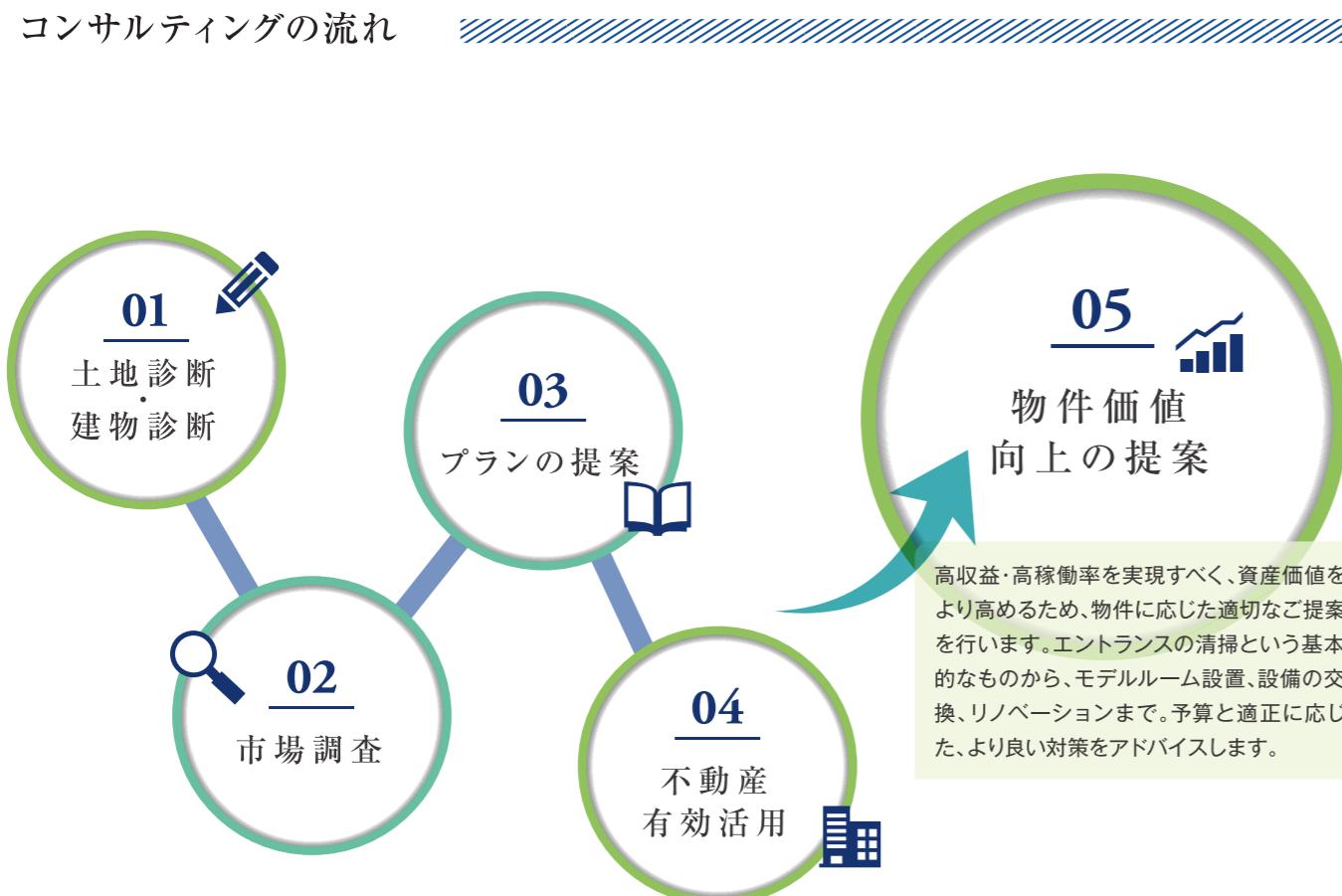
事例に応じたダイナミックな社内連携



時流をとらえ地域にマッチした提案を

資産価値をより高めるために、その場所において適切な提案をします。賃貸マンションや賃貸アパートだけではなく、駐車場、店舗、事務所、介護付住宅等様々な提案を多面的に行います。

コンサルティングの流れ



事例

九州大学前学生寮（定期借地契約）

土地活用のひとつとして定期借地があります。土地オーナーは売却を行わず数十年の期間で貸し出し、借主は建物等を建てることが出来ます。当社はこの定期借地契約で土地を50年間借り上げ、九州大学伊都キャンパス近くに九大生専門の寮（学生会館）を建築しました。

アジアの拠点福岡から世界へ いち早く海外に向けた事業を展開

古くより海外との交流が盛んだった福岡は、アジアの拠点都市として成長を続けています。これからは世界経済を知り日本経済を熟考することで、得られた情報をもとに事業戦略を立てることが、今まで以上に大切になっていきます。増加する海外のお客様を相手にしたビジネスが当社の主流となる日もそう遠くはないかもしれません。



超・不動産宣言

資産は不動産ばかりではありません。現金、株、債券、投資信託、生命保険、その他…。世の中には様々な資産が存在します。そこで私たちは「超・不動産」を宣言しました。そして、プロフェッショナル集団として「財務コンサルティング部」を設立。それは「不動産を軸に、金融資産の活用を含めた総合的な資産提案を行っていく」という決意の表れです。資産家だけに限らず、一般の方々の投資や資産運用が活発になるなか、相続対策にも直結するこのサービスが当社の事業の柱となる時期もそう遠くはないでしょう。



あらゆる資産の運用方法を提案する「天神サロン」

投資家の方々や法人向けに、不動産だけでなく総合的な資産のコンサルティングを行う場としてつくられたのが天神サロンです。気楽に立ち寄れる寛ぎの空間としてラウンジスペースを設けているのが特徴で、ご相談やご案内、または提案から契約にいたるまで、従来の店舗スペースの様相から脱却した、全く新しい空間でお客様をおもてなしすることをコンセプトに生まれました。「パートナー」と呼ばれる専属スタッフがお客様の対応をいたします。

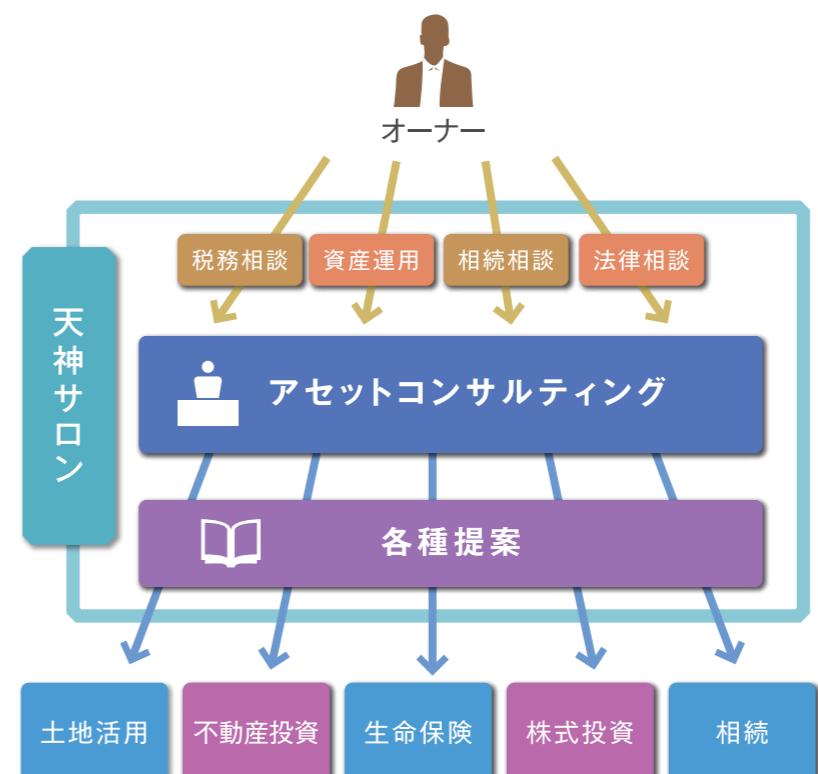
天神サロンは
問題解決へのリーダー的存在

アライアンス

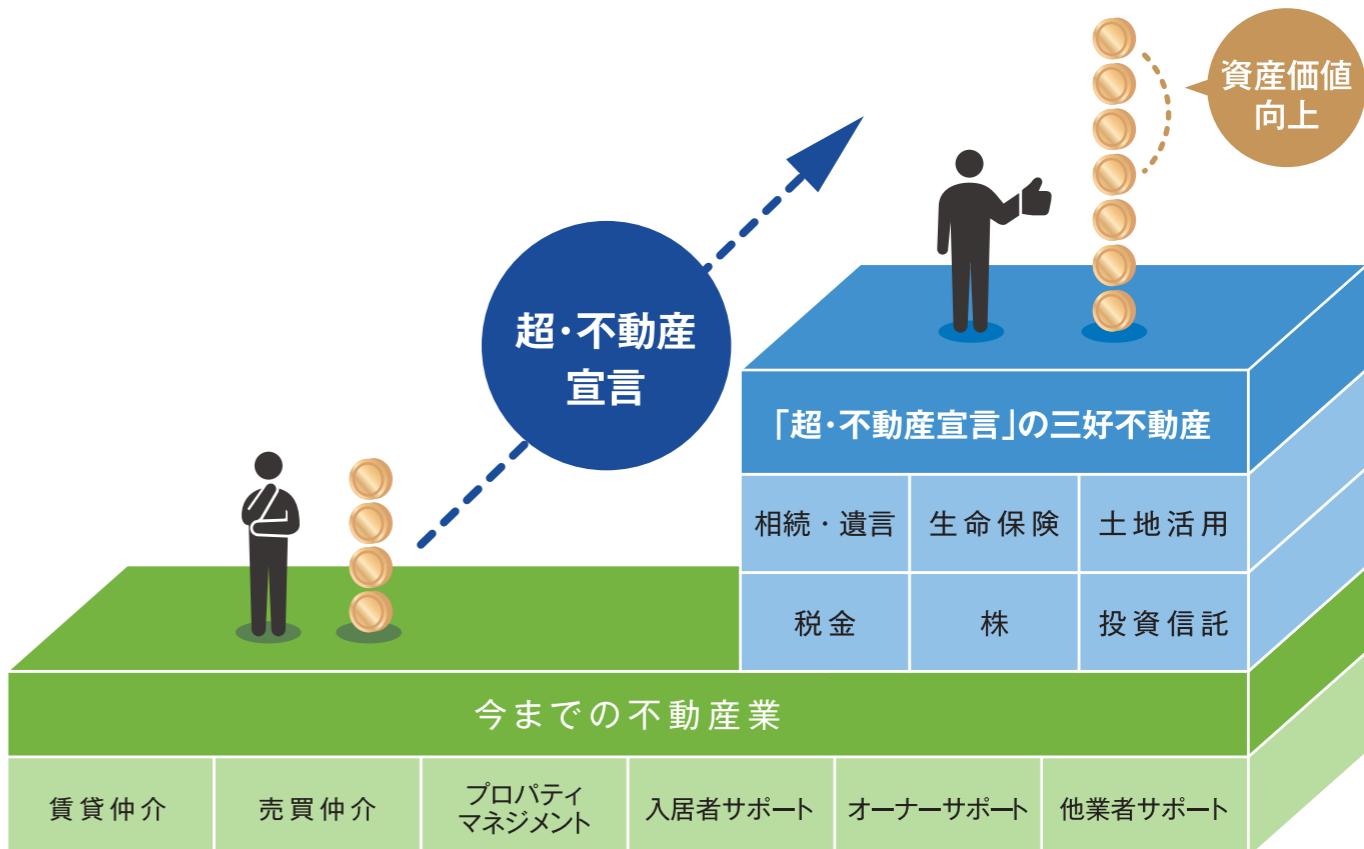
相続をはじめ資産に絡む相談の中には、専門的で複雑なものも多く当社だけでカバーすることは当然困難です。当社は、弁護士や税理士、専門企業をはじめあらゆる専門家たちと業務提携等を結び、連携(アライアンス)をとって様々な事例に対応できる体制をとっています。

相続サポートセンターネットワーク

関連会社を通じて全国相続サポートセンターを設立。全国各地の地場大手の不動産会社を中心に、相続ネットワークを展開中です。目的は、不動産オーナーを顧客として取り込み、最終的には遺言書の管理まで任せてもらうまでのノウハウを共有。業界の中での生き残りを会員企業とともに誓います。



今までの常識を超えた総合提案力で
不動産以外の資産を有効活用



人財を育成し専門知識を得る すべてはお客様の満足のために

不動産業の仕事は、多岐に渡ります。社員は基本知識をはじめ、様々な場面での対応力が問われます。お客様に対して、高いレベルのサービスを提供すべく、当社は徹底したカリキュラムを用意し、社員教育に力を入れています。また、社内交流行事を行い、チームワーク向上に努めています。



1 社員研修

- 新人研修(1か月間)
 - IT研修
 - 接客・マナー研修
 - コンプライアンス研修
 - マネジメント研修
 - 清掃研修
 - 7つの習慣®研修*
- *「7つの習慣」は
フランクリン・コヴィー・ジャパン(株)の
登録商標です。

2 社員行事

- 経営計画発表会
- 社内木鶴会
- 社員旅行
- 餅つき大会
- グループ会社賀詞交換会

社会に貢献する勤勉企業であるために

当社は社会貢献を企業理念に掲げています。創業以来、オーナーと協力し、様々な活動を通じて地域の発展に寄与してきました。地元・福岡の発展に尽力してきたという、誇りを胸に企業活動を続けていくため、地域に寄り添い、貢献できる企業であり続けたいと思っています。



1 CSR活動

- 車椅子送迎車寄贈
- カンボジア地雷撤去活動への寄付
- 東北被災地支援
(みちのく未来基金経由)
- 福岡市動物園動物サポーター
- 市内花火大会翌日の早朝清掃活動
- 介護賃貸住宅NPOセンターによる
高齢者支援
- 中学生職場体験受入れ
- 明治通り歩道花壇の植栽
- インターンシップの受入れ
- 各事業所の地域活動への協力・参加

当社の様々な取り組み

Various efforts

様々な活動を通じ お客様やオーナー取引先とのコミュニケーションを

新たな出会いを生み、関係性を築く場を提供。セミナーや課外活動は、ビジネスの現場でお互いの距離を縮める絶好の機会。多くのお客様と接し、その交流の中で当社のことをより身近に感じてもらうことを目指しています。



1 セミナー

- 相続対策セミナー
- 資産運用セミナー
- 不動産投資セミナー
- 法人三好塾
- 知っ得・なっとく!福博講座
(天神サロンミニセミナー、地域限定セミナー)
- 不動産オーナーセミナー
(ちんたい協会主催)
- その他セミナー

2 課外活動

- スマイルプラザGOGOハイク
- プレミアムお見合いパーティー
(福岡県出会い・結婚応援認定事業)
- スマイルプラザ感謝祭(入居者パーティー)
- 「九州大学前学生寮」運営の各種イベント

企業理念

Mission statement

三好不動産はお客様や地域、社会にとって、なくてはならない存在でありたいと願っています。その実現のための企業理念として、社員全員が理解し、実行しています。

三つの誓い

Oath

- 一 私たちは「やはり三好不動産」と言われるよう、明るい笑顔でお客様をお迎えします。
- 二 私たちは「さすが三好不動産」と言われるよう、豊かな知識と情報を持ち、高度の専門業者としてお応えします。
- 三 私たちは「この次も三好不動産」と言われるよう、お客様の立場に立って、真心をこめたサービスを続けます。

経営理念

Philosophy

三好不動産は不動産業界のモデル企業として会社の発展と社員の幸せを実現するために知識・技能・人格を修め真のプロ集団を目指し社会に貢献する勤勉企業に挑みます

社是

Policy

感謝・感激・感動される会社になろう!!