

創立70周年、「オーナー目線」の 変化が加速する世界を見据えた「次の

三好 修 (株)三好不動産社長に聞く



創立70周年を記念して制作したロゴマーク



創立70周年の節目を迎えた三好不動産(福岡市中央区今川1丁目)

三好 ええ、60周年の時はイタリアのローマ、65周年の時にはスペインのバルセロナに

感謝をつないで
70th
創立70周年を記念して制作したロゴマーク

三好 三好 社長に就任した当初の状況を顧みると、「よくここまで来ることができた」というのが率直な思いです。就任前後で、私の父や当時の社長を含む経営陣の親族が相次いで倒れ、42歳の時に急遽社長のバトンを渡されることになり、就任時点で私が経営について教えない状況でした。まさに孤立無援の状態から手探りで社長業をスタートした最初の10年間は、分断していた会社機能の統合・

苦難乗り越え「よくここまで来たな」

周年事業で入居者、オーナーに感謝を還元

再編や借金の返済、評判の回復などに腐心していました。さらに十数年かけて、さまざまな事業領域の拡大や新しいサービスの提供などに挑戦し続け、ようやく経営基盤、財務基盤がしっかりしてきた段階で70周年という節目を迎えることができました。

できたと自負しています。中でも、オーナーの不動産を資産と捉える視点から、相続や遺言、家族信託といったさまざまな悩みをサポートする体制を整備できたという点で、直近10年の実りは大きかったですね。

三好 コロナ禍がまだまだ深刻な状況なので、人が大勢集まる行事などは難しいですね。ただ、もともとこの70周年は大掛かりな式典ではなく、当社をここまで育ててくれたオーナーや入居者、地域の方々に感謝の気持ちを持元できるように周年事業を企画したいと考えていました。現在、周年事業の分科会を設け、それぞれに企画を練っているところです。また、周年を記念して、これまでの歩みを綴った社史を制作中です。

新制度拡充へ 10年」が勝負

三好 三好 社長に就任した当初の状況を顧みると、「よくここまで来ることができた」というのが率直な思いです。就任前後で、私の父や当時の社長を含む経営陣の親族が相次いで倒れ、42歳の時に急遽社長のバトンを渡されることになり、就任時点で私が経営について教えない状況でした。まさに孤立無援の状態から手探りで社長業をスタートした最初の10年間は、分断していた会社機能の統合・



プロフィール みよし・おさむ

福岡市出身。1955年2月1日生まれの66歳。西南学院大学法学部卒。77年積水ハウス(株)入社。営業職として勤務した後に、80年に家業の(株)三好不動産入社。92年常務取締役を経て、98年から代表取締役社長。日本賃貸住宅管理協会会長など、業界団体の役員職を多数歴任。現在も全国賃貸住宅経営者協会連合会会長などを務める。趣味は旅行、マラソン、朝風呂

行きました。そして今回はハワイに行く予定にしましたが、渡航制限が続いている状況なので延期となりました。新型コロナ

管理戸数3万8700戸、1年で約1500戸増加

財務基盤整い「買い取り」強化へ

―直近の業績について伺います。

三好 前期（20年9月期）は売上高が約51億4000万円、前年と同水準でした。今期もコロナ禍のマイナス影響は比較的小さく、売上高は増収基調で推移しています。



賃貸仲介店舗の他、管理獲得や売買仲介の拠点が入る本社別館

ナワクチンが行き渡った後に改めて企画し、ここまで会社を支えてくれた社員を慰労したいと考えています。

―現在の売り上げの構成比は。

三好 20年9月末時点では、賃貸管理業の構成比が約38%で、もっとも売り上げ規模が大きい主力事業となっています。次が「スマイルプラザ」などを通じた賃貸仲介業で約36%。次いで売買仲介業が約20%。これらが長く当社の3本柱となっています。

―主力の賃貸管理業について、現在の管理戸数は。

三好 約3万8700戸（21年7月時点）です。ここ1年で1500戸ほど伸びており、好調に推移しています。02年に約2万戸、06年に約2万5000戸、その後リーマンショック後の停滞期を経て、16年に3万戸を突破した推移から見ると、ここ5年の伸び率は

目覚ましいですね。ただ、10年前に掲げた70周年時点での4万戸という目標には僅かに届いていません。

―コロナ禍の影響もなく堅調に伸びているのですね。

三好 ストックビジネスという事業の性格上、もともと分母が減ることは少ないのですが、コロナ禍でも影響は受けず管理戸数が目減りするようなことはなかったですね。当社事業の中でも業況に左右されにくい、安定した収益基盤となっています。―管理物件の平均的な入居率は。

三好 時期によって変動しますが、概ね97%程度で推移しています。これは都市の特性に左右される部分が多く、幸い当社が地盤を置く福岡市は現在も人口の増加が続き、賃貸の需要も非常に旺盛であることに支えられています。加えて、賃貸仲介業で地元における大きなシェアを持っていることも大きいです。

―ところで、直近の拠点数は。

三好 個人向けの賃貸仲介

える規模となっています。

―今後、特に力点を置く事業はありますか。

三好 冒頭でも触れたように当社も財務基盤が整ってきたので、満を持して「攻めの戦略」に打って出るべく、関連会社による買い取りを強化しています。月に1億円分くらいのペースで、潜在的な価値が高い物件をターゲットに、積極的に買い取るよ

「賃貸不動産経営管理士」が国家資格に

「長期修繕計画の経費化」要望へ

―「賃貸不動産経営管理士」が6月から国家資格となりました。これは、こういった経緯を経た法整備なのでしょうか。

三好 もともと、日本賃貸住宅管理協会、全国宅地建物取引業協会連合会、全日本不動産協会の3団体が、それぞれ独自に運営してきた不動産管理士の資格を07年に統一したものが「賃貸不動産経営管理士」です。狙いとしては、家主と入居者の間で多発していたトラブルを防止するべく、管理を行う上での

う敷を飛ばしているところです。

―コロナ禍の影響で在庫が増えているような側面は。

三好 いえ、あまりそうした影響は見られていません。相変わらず福岡市の不動産の人口は高く、売買の動きも活発です。だからこそ、これまで培ってきたネットワークや情報収集力、物件を見極める力が問われる局面だと考えています。

「賃貸不動産経営管理士」が国家資格に

「長期修繕計画の経費化」要望へ

一定の基準を設けるための資格です。あくまで民間の資格でしたが、11年に国交省による「賃貸管理業者登録制度」が施行され、管理ルールの基準化とそれに長けた専門人材が求められる流れが生まれ、このたびの「賃貸管理業法」の全面施行を機に、賃貸不動産経営管理士が法体系に組み込まれ、その資格が国家資格となりました。

これにより、今後は不動産管理業務を行うためには賃貸不動産経営管理士の資格を持つ「業

務管理者」を置くことが義務

付けられることになりました。ちょうど不動産仲介業における宅建のような位置付けですね。

―全国的なトラブル防止や管理の質の向上が期待できますね。

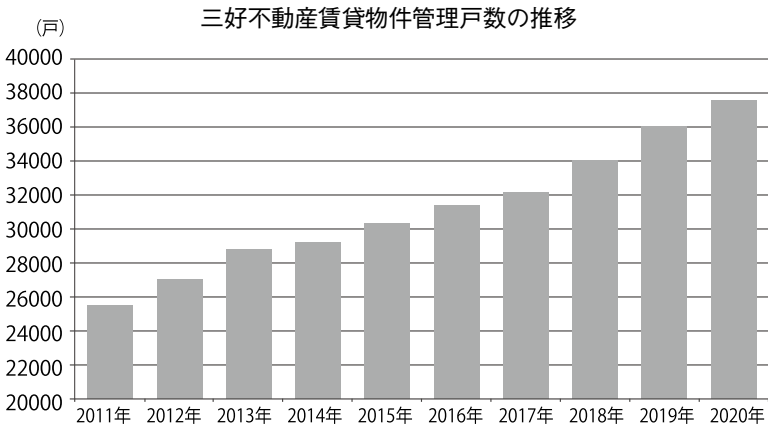
三好 そうですね。少なくともオーナーや入居者にとっては望ましいことだと思います。私としても、業界の発展と健全化のため、日管協の会長を務めていた頃から管理業法の整備を訴えてきた経緯があり、10年くらいは紆余曲折ありましたが、ようやく法制化にたどり着いたことは嬉しく思っています。―御社としても、今後は有資格者を増やしていかなければなりませんね。

三好 もちろんです。管理業務に携わる社員はもちろん、全社的にマストな資格とするよう、勉強を呼び掛けていくつもりです。ただ、国家資格化したことで合格のハードルは非常に高くなってくると思います。すでに現行の賃貸不動産経営管理士を取得している場合は、移行講習を受けることで国家資格へ移行

店・スマイルプラザが16店舗で、春日原店を除き全て福岡市内に立地しています。その他、法人向けの賃貸仲介2カ所、売買仲介の店舗が4カ所、加えて首都圏に2拠点の体制となっています。

―現在の社員数は。

三好 三好不動産の従業員数が約470人以上で、グループ企業も合わせると600人を超



―ところで三好社長は現在、どのような業界団体の役職に就いているのですか。

三好 全国賃貸管理ビジネス協会の副会長、全管協少額短期保険の理事、賃貸住宅のオーナー会である全国賃貸住宅経営者協会連合会の会長などを務めています。加えて、国に法制面などの要望を行う全国賃貸住宅経営者政治連盟の副会長にも就いています。業界の新たなルールづくりなどを目指す場合は法改正が不可欠なので、こうした政治連盟の役割は大きいですね。―現在はあるようなルールづくりを目指しているのですか。

三好 賃貸住宅に関わる「長期修繕計画の経費化」を目指しています。分譲マンションでは管理組合が修繕積立金という形で毎月入居者からのお金を積み立て、必要な時に修繕に使うのが一般的ですが、これは要件をクリアすれば経費化が認められているので、節税につながります。ただ、管理組合を通さない賃貸住宅経営の場合は、経費化

が認められておらず、オーナーに不利な環境となっています。そこで、賃貸住宅のオーナー向け

「フリーアドレス」オフィスの導入拡大へ

入居者アプリ、オーナーWEBでDX推進

―withコロナに対応した職場の見直しを積極的に進められているそうですね。

三好 そうですね。本社ビルに高機能換気設備を新規導入したほか、建て替え工事を進めている吉塚の新社務所も、最新の換気空調システムや太陽光発電、蓄電池などを導入し、感染防止



5月6日にオープンした「天神とまり木オフィス天神パーチ」

けの新たな制度を作ってほしいと議員連盟を通じて要望しているところだ。

対策のみならず環境に優しい建物にしていくつもりです。そうしたハード面の対策にも積極的に取り組んでいます。並行して「働き方」の見直しにも本腰を入れていくところです。単に3密を回避するだけでなく、より働きやすい職場づくりを目指す「働き方改革」や、業務のデジタル化、いわゆる「DX」を推し進める好機であると捉えています。

―具体的な取り組みは。

三好 当社でも昨年の緊急事態宣言以降、リモートワークは積極的に導入してきたのですが、社内のパソコンの大部分がデスクトップ型だったことや基幹システムのセキュリティの関係で直接仕事を家に持ち帰るのは難しいところがありました。そこで、セキュリティを整備し

た上で、パソコン100台以上をデスクトップからノートパソコンに刷新しました。今後も順次、切り替えを進めていく予定です。

また5月6日には、福岡天神センタービルに入居する天神本店内でソリューション事業部、住宅流通事業部等が使っていた約220㎡のスペースを改装し、フリーアドレスを導入した新オフィス、「天神とまり木オフィス天神パーチ」をオープンしました。パーチとは「止まり木」の意味で、誰でも気軽に立ち寄れるフリーアドレスのワークスペースで、新しい働き方やアイデアが生まれる場所にしたいという思いを込めました。

約70人が使えるフリーアドレスのゾーンに加え、1人で仕事に集中したい社員のためのソファードeskを備えたコンセンレーションゾーン、ミーティングワークソファを備えた半個室のリラクゼーションなどを設けており、卓球台としても使えるデスクやマッサージチェアなどのアメニティ要素も充実させ

ました。社員の多様な働き方に対応できるオフィスとなっており、「居心地の良いカフェのようなオフィス」といったイメージです。

―フリーアドレスで不便はないのですか。

三好 全く不便はありません。従来から外回りが多い営業部隊は、週に1回くらいしか事務所に来ないという社員も珍しくないですし、必要書類のデジタル化や会議のオンライン化が浸透し、リモートでも全く業務に支障がないことはコロナ禍を機として証明されました。従来型のデスク固定型オフィスの必要性が薄れているのは間違いないと思います。経営者の目線から言えば、社員の働き方を型にはめることはしないので、とにかく「数字を上げてくれればいい」という考え方です（笑）。

―今後はこうしたタイプの事務所を増やしていくのですか。

三好 そのつもりです。それにこのタイプのオフィスは、店舗の「統合・再編」で大いに役割を発揮すると見えています。

や人員を再編することができ、統合による経費削減にもつながります。

実際に、香椎・千早のスマイルプラザを近く香椎の新オフィスに統合する計画があるので、早速このフリーアドレスのオフィスを導入する予定です。吉塚で建て替えを進めている新ビルでも採用する予定です。

―「新様式」への対応が着実に進んでいますね。DX推進については。

三好 昨年から入居者向けの「入居者アプリ」とオーナー向けの「オーナーWEB」の運用をスタートしており、今後も段階的に機能を充実させていく計画です。二つのインフラを通じて、電子化による手続きの簡素化や書類のペーパーレス化はもちろん、入居者・オーナー双方の接点の確立と情報交換のスピードアップを目指していくつもりです。

また、単にDX推進による業務効率化だけを目指すのではなく、これらをコミュニケーションツールとして活用していくこと

で、入居者には管理会社をより身近に活用していただきたいと考えていますし、オーナーにつ

LGBT支援強化へ、

外国人向け事業は「大きな成長性」を確信

―その他の事業について、相続連事業の状況は。

三好 月に2件くらいのペースで新たな遺言書をお預かりしており、当社のオーナーの間では、かなり浸透してきたと感じています。

―弁護士などの専門家と連携しているのですか。

三好 いえ、勘違いされています。



4月2日、LGBT向け住宅ローンの提携発表記者会見。大森健一郎・楽天銀行執行役員(左)と三好社長

いても、WEBを通じた「資産の相談業務」が増えていくことを期待しています。

楽天銀行と提携

「大きな成長性」を確信

る方も多いですが、遺言書を作るのに弁護士はいらないのです。司法書士や資産税に詳しい税理士は必要に応じて依頼しますが、基本的に相続に関する専門知識に長けた、当社社員が対応する形です。

―宿泊事業やマンスリー事業の状況は。

三好 宿泊事業はコロナ禍が直撃する形で非常に厳しい状況です。観光客やビジネスマンの出張が途絶えて需要が激減しています。ただ、当社自前の所有物件で運営している場合が多く、基本的に運用を委託される形で展開している事業なので、比較的痛手は少ないのは幸いです。仮にサブリースならば稼働率を維持できないと極めて苦しいですからね。そうした厳しい事情から、改めて運用を当社に委託

する案件も見られ始めています。
— これまでも外国人の社員を積極的に採用してきましたが、外国人をターゲットとした事業の状況については。

三好 これもインバウンドや留学生が激減しているので、厳しい状況であることは間違いありません。ただ、コロナ禍が払しょくされた後は大きな成長性を秘めている分野だと確信しています。その時が来るまで、準備は怠らないようにしていきたいですね。

実際に、最近この辺り（西新・唐人町エリア）で建設している



ネットでも同時配信された「LGBTライフプランセミナー」

分譲マンションにも、外国人のお客さまからの問い合わせが非常に多く、モデルルームに飛び込みで外国人の方が来ることもあるようです。その為、提携している販売会社から語学に長けた当社営業社員の応援依頼が来ている程です。依然として海外投資家による不動産投資の意欲は旺盛で、外国人が購入を希望する物件を当社がサブリースで借り上げ、転貸する事業も展開していますが、コロナ禍に関わりなく需要が見られています。

—現在の外国出身社員は。

三好 中国出身が10人、韓国が3人、ベトナムが2人、ネパールが1人の計16人です。入社間もない社員を除く、ほぼ全員が宅建を取得しているのが自慢です。

—LGBTの支援サービスも展開しているそうですね。

三好 この事業はよくメディアにも取り上げられますが、私としては取り立てて特別なことではなく、これまで当社が展開してきた時代に合わせたターゲット別戦略の一環だと捉えて

います。同性カップルの入居を断られるなどの事例が従来から少なくなかったので、当社が間に入ってオーナーと交渉するなどの取り組みを続けてきました。その結果、口コミで「LGBTの目線に立った部屋探し」の評判が高まり、サービスを本格的に打ち出し始めた16年頃からこれまで、累計で約100組の契約と、数百件以上の相談を頂いています。2年前からは、当事者の方向けに、「LGBTライフプランセミナー」を開いています。

り、最近では住宅ローンの分野もフォローしています。夫婦であれば、両者の信用を合算した住宅ローンを組むこともできますが、同性カップルには対応していないものも少なくない様です。そこで4月から、楽天銀行と業務提携し、LGBT向け住宅ローンの案内を開始しました。同商品では、法的な婚姻関係にないカップルが、共同で住宅を購入する資金を連帯で借りることができます。また、名義人の一人が亡くなった時、もう一人に資産を相続させるための遺言など、必要とされる公正証書等を準備するサポートなども、合わせて手掛けています。

攻めの姿勢でオーナー目線の新制度充実を

小口化商品、不動産信託会社などの新事業始動へ

—次の10年に向けた戦略を伺います。現在温めている構想などはありませんか。

三好 色々と温めていますよ。一例を挙げると、近く不動産特定共同事業法を活用した「不動産小口化商品」の新規事業をス

役員一覧

	
代表取締役社長 三好 修	取締役 笠 清太
	
代表取締役副社長 三好 孝一	執行役員 田中 浩二
	
専務取締役 三好 京子	執行役員 松本 茂規
	
取締役 伊瀬知 晃	執行役員 堂脇 善裕

は底堅いと見ています。
それから不動産信託会社を新設する計画もあり、現在申請中です。金融庁の管轄なのでなかなか条件が厳しくて苦労していますが、実現すれば一層オーナーの選択肢の幅が広がることになりました。

—大枠の方針としては、オーナー目線のサービスを充実させていくということですか。

三好 まさにその通りです。次の10年は、よりオーナーの目線に立った「新しい制度」を形作ることに重点を置いていきたいと考えています。

例えば、当社と関連会社が3年前に設立した「スマイルあんしん共済協同組合」は、「退去時修繕費用」のオーナー負担り

スクの軽減を目的としています。オーナーが毎月一定額を負担することで、突発的に請求される修繕費用が保証される仕組みです。これも、今後はよりオーナーのニーズに応える組合としてブラッシュアップしていく予定で、近く「3万円以下の工事は共済共同組合で受け持つ」という要項を新たに追加するよう計画中です。3万円以下の工事というのは一番価格交渉が激しいところで、オーナーの負担が特に大きいとの声が聞かれていたので、当社が一括で値段を交渉して工事を発注するというスキームにより、大幅にオーナーの時間と手間を削減できるわけです。

こうした「辛い所に手が届く」サービスは、賃貸管理業の草分

けとして、長年多くのオーナーとお付き合いしてきた当社だからこそ、着想できる分野だと自負しています。先ほど触れた長期修繕計画の経費化や、入居者アプリ・オーナーWEBも同様の発想ですね。

また、改正住生活基準法に謳われる居住支援及び空き家の

18歳で宅建取得、早くから家業を手伝う

新卒時除き一貫して「唐人町周辺」で生活

—社長のプロフィールを改めて伺います。出身は本社を置く唐人町ですね。

三好 はい。当仁小学校、当仁中学校から西南学院高校、西南学院大学と進み、学校は全て自宅から徒歩圏内でした。新卒

有効活用積極的に取り組み、ソーシャルビジネスとして育てていくことも目標にしています。
—新たな成長ステージに入りますね。

三好 ええ、世の中の変化が加速するこの10年が勝負と考えています。これまでは、オーナーのニーズに応えるための手法は見えていても、資金や人材が不足しているために実現できない場面もありましたが、財務基盤が整ってきた今ならば可能な「攻めの戦略」があります。オーナーに求められる新たな制度を作る上では、惜しまず経営資源を投下していく構えです。

で就職してからの3年間を除けば、ずっとこの辺りで生活してきました。

—大学は西南学院大学法学部に進まれています。この進路を選んだ理由は。

三好 特に目的意識があった

わけではありません。小さい頃
からあまり勉強に熱心ではな
かったので、単に附属校推薦で
しか進学できなかっただけで
す（笑）。私自身、どうせ大学受
験しても受かる見込みはないと
考えていたので、ひそかに高校
卒業後は、予備校にかこつけて
東京で暮らしてみたいと考えて
いたのですが、父はそんな私の
性格をよく見抜いていて、早々
と「どうせ浪人しても勉強しな
いのだから推薦で西南に進め」
と命じられてしまいました（笑
い）。

―学生時代の部活動やサーク
ル活動の思い出は。

三好 しつかり腰を据えて部
活やサークルに取り組んだこと
はなかったですね。泳ぎが好き



三好質店（現・三好不動産）の創業者、三好
茂一氏



幼少時の三好社長と母の美智子さん

だったのでプールにはよく行っ
ていましたが、あくまで遊びの
延長です。大学生時代は絶えず、
友達の家々を遊びまわっていま
した。

ただ、アルバイトとして家業
の手伝いをやっています。ポ
ケットベルで呼び出されると会
社に赴き、お客さまを内覧に連
れて行ったりしていました。

―随分早くから不動産業に携
わっていたのですね。

建の資格も18歳で取得しまし
たよ。

―それはすごい。実際には勉
強が得意だったのでは。

三好 それが、私が受験した
年までは参考書の持ち込みが許
されていたのですよ。それがな
ければ受からなかったと思いま
す（笑）。

そういえば、家業以外にも小
笹の高級レストランでウェイ
ターのバイトもやっていました。
その頃の名残で、今でもお皿を
3枚くらいなら同時に運ぶこと
ができます。

積水ハウスで活躍も3年で退職し三好不動産へ

―卒業後は積水ハウスに就職
されていますね。

三好 今だから言えますが、

第一志望は三井不動産だったの
ですが、3次面接くらいで落
ちてしまいました。実はその
頃、父が会長
を務めていた
全宅連と三井
不動産の間で
訴訟問題が起
きていたそう
で、もしかし
たらそれが影
響したのかも

しません（笑）。

―積水ハウスではどのような
仕事を。

三好 下関の支店に配属され、
戸建や共同住宅の受注を取りに
行く営業職となりました。基本
的にはチャイムを押しての飛び
込み営業です。1年目はかな
か成果が上がりましたが、
2年目くらいから営業のコツを
掴み、支店で上位の成績を残せ
るようになりました。3年目に
は成績優秀者としての表彰も受
け、仕事がようやく面白くなっ

てきた辺りで退職して福岡に戻
ることになりました。

―それは勿体ない。何があっ
たのですか。

三好 ちょうどその頃に結婚
することになり、父に報告する
と「それならさつさと帰って
こい」と言われてしまいました
（笑）。私の想定よりかなり早
く、三好不動産に入社する流れ
になってしまいました。

―ちなみに奥様とはどこで知
り合ったのですか。

三好 小学校、中学校の同級

3分割の「本部」統合目指すも四苦八苦

社長就任直後が「最も辛く苦しい時期」

―三好不動産に入社して以降、
最も印象に残っている時期は。

三好 冒頭でも触れましたが、
社長に就任した直後が最も辛く
苦しい時期として、強く印象に
残っています。就任の前年に専
務が、その翌年に社長が亡くな
り、同年の（私の）社長就任直
前には父も倒れてしまいました。
私が頼りにしていた親族・経営
陣がほとんどいなくなった状況

で、社長就任披露パーティーに
臨まなければならなかった時の
不安感は、今でも鮮明に覚えて
います。社長としてどのように
会社を育てていくべきか、誰に
も相談できずに当時は随分悩み
ましたね。

―そうした中でどのような会
社を成長させていったのですか。
三好 当時、当社は多くの借
金を抱えており、まずはこれを



周年の節目で定番となった社員旅行。写真は65周年
時、スペインのバルセロナにおもむいた際の記念撮影

清算していかなければ新たな事
業展開など臨みようがない状態
でした。当然、そのためには業
務効率化によるコストカットが
必須となるのですが、効率化を
目指す上で大きな障害となった
のが「本部」が三つに分かれた
組織体制です。当時は三好不動
産という看板の下に三つの会社
が入っているような状態で、営
業や総務、経理といった機能が
3分割されている上、相互の連
携も円滑ではありませんでした。
完全に社内が分断されていたの
です。

れがなかなか一筋縄ではいかな
いのですよ。それぞれの本部を
担当している役員の感情的な問
題もありますし、内部から相当
な突き上げや反発を受けました。
―自分のテリトリーを荒らさ
れるような反感があったのです
ね。

なので、まずはこの3本部を
一つに統合・再編することを喫
緊の課題に据えたのですが、こ

三好 おっしゃる通りで、ま
さに一族経営の難しいところで
す。それでもこれを成し遂げな
いことには成長は望めないと信
じ、バックオフィスやシステム
など、枝分かれした業務を一つ
に束ねて必死に効率化を推し進
めました。

結果的に、この再編は大きな
成果を示し、従来に比べ大幅に

（株）三好不動産			
【本 社】	810-0054 福岡市中央区今川1丁目1-1	【FAX】	092-722-1515
【TEL】	092-715-1000	【資本金】	5,000万円
【設 立】	1951（昭和26）年7月	【資本金】	5,000万円
【設 立】	福岡赤坂門 西日本シ西新町	【監 査 人】	伊瀬知 晃 笠 清太
【役 員】	（社）三好 修（代副）三好孝一（専）三好京子（取）伊瀬知 晃 笠 清太	（社）三好 修（代副）三好孝一（専）三好京子（取）伊瀬知 晃 笠 清太	
【事 業】	賃貸管理、賃貸仲介・売買仲介・資産有効活用コンサルタント・財務コンサルタント	（株）田中浩二 松本茂規 堂脇善裕（監）太田圭子	
【仕入先】	一般個人 一般法人（株）ビルドヒューマニー 他	（株）田中浩二 松本茂規 堂脇善裕（監）太田圭子	
【販売先】	一般個人 一般企業・法人	（株）田中浩二 松本茂規 堂脇善裕（監）太田圭子	
【取扱構成】	賃貸管理 38% 賃貸仲介 36% 売買仲介 20% 他 6%	（株）田中浩二 松本茂規 堂脇善裕（監）太田圭子	
【出 先】	（本社）中央区今川（本店）中央区天神（支店）東京都港区、横浜市（法人営業部）天神 博多（店舗）「スマイルプラザ」16店	（株）田中浩二 松本茂規 堂脇善裕（監）太田圭子	
【関連会社】	（株）ミヨシアセットマネジメント（株）福岡相模サポートセンター（株）全国賃貸管理サポートセンター（株）ベン（株）ゼウス（株）ぞうさんのほな（株）ビルドヒューマニー（株）サンコーライフサポート（株）プラスサムジャパン	（株）田中浩二 松本茂規 堂脇善裕（監）太田圭子	
【業 績】	売上高（千円）	配当（%）	従業員
2018年9月	4,723,000	0	419
2019年9月	5,136,000	0	460
2020年9月	5,135,000	0	470

※弊誌別冊「福岡の会社情報」データベースより

業務効率と収益性が改善しました。ようやく本格的に攻めの経営に転じることができると考えていたところで、今回の70周年という節目を迎えた形です。就任24年目に入りましたが、これから社長業の「本番」といったところです。

創立100周年を「社長として迎えるつもり」

―ちなみにお子さんは何人ですか。

三好 娘2人で、どちらも結婚して現在は孫が4人います。―お孫さんはかわいい盛りでしょう。

三好 本当に、孫は無条件にかわいいですね。ほぼ毎日、孫に会いに行っているのですが、それ



日課である早朝のランニングで、大濠公園を走る三好社長

ぞれの成長を見るのが最近は何よりの楽しみです。先日、小学生になった長女の長男から、誰が教えたのか「じいじは社長なの？」と聞かれたので驚きました。「そっだよ。だからこれからはじいじじゃなくて社長と呼ぶんだよ」と答えておきました（笑い）。



休日に孫たちと交流する三好社長。「最近の何よりの楽しみ」という

―趣味はマラソンですね。
三好 ええ。現在は時勢柄、大会の中止が相次ぎ出場できませんが、毎朝ジョギングする習慣は完全に根付いているので、今も欠かさずに続けています。―どれくらいの距離を走るのですか。

三好 以前は毎回10km以上走っていたのですが、最近は6、7kmに距離を減らして浮いた時間を孫との交流に割いています。休日などは、ランニングがてらに娘の家に外出いて孫を起こし、一緒にラジオ体操をやって走って帰り、朝風呂に入るのが現在のモーニングルーティンです。

―お孫さんに慕われているので、後継者難に悩むことはなさそうですね。

三好 継いでもらえるなら嬉しいですね。数年前、還暦を迎えた際に社員の前で「ようやくマラソンで言うハーフを走り終えたので、あと残り60年、よろしくお願いします」と挨拶したら一同

絶句していました（笑い）。さすがに今から50年以上働くのは厳しいので、孫が成長して仕事を覚えた頃、あと30年ほど経ったら社長交代を考えないといけないでしょうね（笑い）。―まだまだ若々しいですが、30年後は90代後半になっていますよ。

三好 ええ、創立100周年を社長として迎えるつもりですから、健康には一層留意したいと思います。その際はまた、「表紙の人」で大きく取り上げてくださいます（笑い）。―本日はありがとうございますました。



夫婦で毎年のように計画していた旅行は自粛中