

ゴールドクレの今期

効率経営で売上高三倍に
——。マンション販売中堅
のゴールドクレスト（88
71）は十七日、二〇〇一
年三月期の売上高が前期比

はわずか四十二人（今年三
月末）しかおらず、効率的
に物件を開発・販売する手
法を確立した成果が業績に
は行わず、モデルルームを
訪れる客に絞って販売する

売上高3倍の610億円に

三倍の六百十億円になる見
通しだと発表した。経常利

同社は営業エリアを東京
ため広告費も少なくて済
む。物件の品質には細心の

益も三倍の百七億円とな
り、創業九年にして百億円
台乗せを達成する。社員数

・神奈川地区に限定してい
る。他社が手掛けにくい小
規模面積の土地を格安で仕
入れ、値ごろ感を前面に打
明すれば契約にこぎ着けら

れる」（安川秀俊社長）と
いう。

業界の通例とは正反対の
経営手法により、前期の租
利益率は三〇％と、業界水
準（二五—二〇％程度）を
かなり上回った。今期の販
売計画戸数は前期比三・五
倍の千八百三十戸。今年三
月末までにその七割の契約
を終えており「今期の売上
高目標達成は十分に可能」
（安川社長）と自信を見せ
ている。

利益も3倍増の100億円予想 社員42人で効率経営