

金融新世紀

企業トップに聞く

20

東京、神奈川を中心としたマンション專業のデベロッパーとして急成長を遂げるゴールドクレスト。創業七年目の九九年七月に東証一部上場を果たし、八年目の今年秋には一部上場を計画。従業員一人当たりの経常利益は国内企業トップクラスの一億六千万円(2001年3月期見込み)を誇る。資金繰りに苦勞したことは一度もないという安川秀俊社長だが、日本の産業界発展のためには今後必要と強調する。創業経緯や経営理念とともに、その真意を聞いた。

安川 秀俊社長 ゴールドクレスト



「早期完売は、顧客の納得する価格だから」と語る安川社長

メインバンク制は必要

安川 地価下落は大手のデベロッパーほど打撃が大きく、マンションを売る際の適正価格大混乱に陥ると容易に予想で

安川 正直言って成功すると思わなかった。ただ、事業を展開していくなかで、顧客にとって価値ある商品を願

前の16倍超にもなる。資本金12億9千910万円、従業員数64人。ストックオプション導入。メインバンクはさくら銀行。社名の由来は真冬(逆境)でも新緑に輝く観葉植物「ゴールドクレスト」にある。

きた。混乱期ほど、明確なビジョンを持った企業は入り込みやすい。マンション事業は首都圏だけで毎年二兆一三兆円の売り出し物件がある巨大マーケット。ゼロからのスタートでも大きなチャンスがあると考えた。

少しでも高く売ることが、顧客の納得する価格で販売して

いからこそ、売り切ることができると確信が持てるようになった。早期完売は資金

のしわ寄せは負の財産となっ

に図っており、五年後には強力な金融機関が出来上がると思う。親合する銀行が減るとで、借入に苦勞している企業はもっと苦勞することになるかもしれない点が心配だ。

創業(92年4月)がバブル経済の崩壊と重なっているが。

創業理念は。

安川 リクルートコスモス

理念は分かるが企業経営の面では難しいのでは。

安川 ビック4への集約化

混乱期こそチャンス 「顧客の判断は正しい」

安川 企業を育成するためには二人三脚で一貫性のある関係、メインバンク制は絶対的に必要と考える。儲からなければ倒産するのではなく、資金が途絶えて倒産するケースが増えている。企業の業績悪化を支えるメインバンクではなく、悪くなる前にアドバースできるメインバンクが理想だ。(おわり)

やすかわ・ひでとし 福井県出身、38歳。84年東大工学部卒業、リクルート入社、リクルートコスモスに転籍、88年川崎支店長、92年5月ゴールドクレスト創業(資本金一千万円)自己資金。6億4千万円、99年7月東証一部上場(売り上げ89億4千万円、経常利益14億3千万円)。2000年3月期は売り上げ別5千万円、経常利益35億3千万円。2001年3月期は60億円、10億円を見込んでおり、経常利益は3期