

東証一部上場の新興マンションデベロッパー、ゴールドクレストが急成長を続けている。二〇〇〇年三ヶ月は売上高、経常利益いずれもその前の期に比べ倍増以上を達成した。今期はさらにそれぞれ三倍増を目指す。上場不動産会社で唯一株価が一万円を超え、九月にも東証一部指定替えを狙う。バブル経済崩壊後の不良資産の重荷がない創業九年目という「若さ」に加え、従業員わずか六十四人という「身軽さ」で実現した手ごろな分譲価格が消費者のニーズをとらえた。

トップ3入り目指す

「早い時期に供給戸数でトップ3入りを目指す」と鼻息が荒い安川秀俊社長は現在三十九歳。リクルートコスモスの営業マンから転身し、九一年に会社を立ち上げた。従業員三分の一に当たる二十二人も今春、新卒で採用したばかりだ。

創業時は他社物件の販売代理業務で日銭を稼いでいたが、都心部の小規模マンション

の自社開発が当たって九八年七月に店頭公開した。住宅

待ちの営業で好循環

「ミスがなく、不良資産がなく、固定費が少ない」。安川社長は成長の理由をこう説明する。

ミスとはすなわち在庫を残すこと。前期の契約戸数千四

ゴールドクレスト 若さと身軽さで急成長



安川秀俊社長

販売スタイルを一言で表せば「待ちの営業」。マンション販売の定番とも言える電話攻勢や訪問営業とは無縁で、

い物件価格を実現できたからだ。

早期完売主義で高収益

百九十四戸に対し、期末の未契約は五戸。そのうち契約申し込みがないのはわずか一戸だった。

土地仕入れから資金回収までの期間を他社の半分の約一年とする早期完売主義を徹底できるのは、他社に比べ人件費・販売管理費が圧倒的に低く、大手より五〜一〇%も安い物件価格を実現できたから

モデルルームを訪れる客のみを対象とする。買い手市場の下では、割安感を打ち出せば「客は回ってくるからやってみる」(安川社長)。結果として営業経費が低減できる好循環が成長の原動力となった。

格的に土地仕入れを始めたのは二三年前だから、大手の区域の拡大で大手との競争が本格化した時、現在の利益水準を確保できるかがカギ」と指摘する。

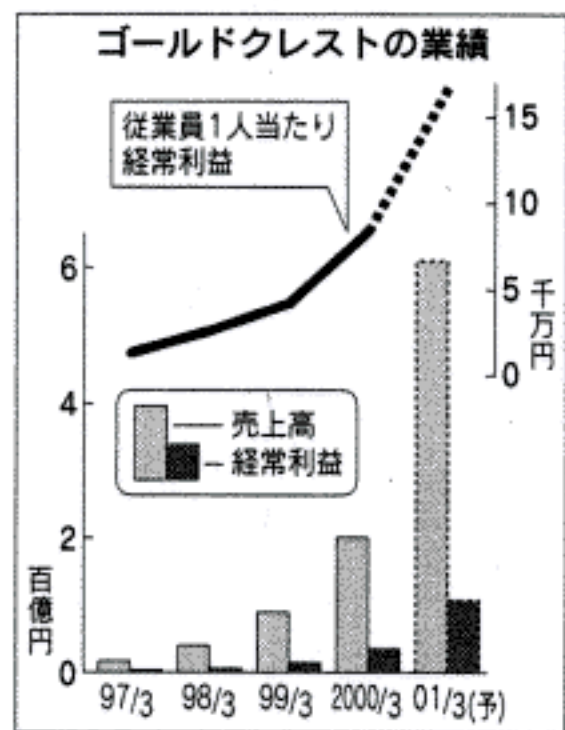
大手と競争、正念場

ゴールドは最近、大手との競争が激しい大型用地の仕入れにも力を入

れている。大手不動産会社幹部によれば

「ゴールドの仕入れ価格は極めて強気」という高値で指している。業界各社の粗利益率が一五〜二〇%のなかで三〇%を実現する同社の高収益体質を維持できるかどうかの分岐点がここにある。

営業地域の拡大も課題だ。現在は安川社長がコスモス時代に担当していた東京の都心南西部と神奈川県の一部だが、今後進出を目指すのは地



の利のない千葉や埼玉など。同社と営業地盤が同じ明和地所は、進出した東京都国立市の高層マンション建設で激しい住民反対運動に見舞われている。

日銀のゼロ金利政策の解除が取りざたされる中で、今後は金利上昇局面に入る。現在のマンション好況も先行きに懸念が見え始めた。若さと身軽さを武器に急成長を続けるゴールドクレストの真価が試される時が近づいている。

(職員高行)