ゴールドクレスト

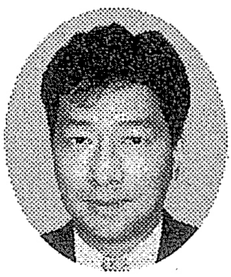
低コストの仕入れが寄与

今期最高益を予想 安川社長に聞く

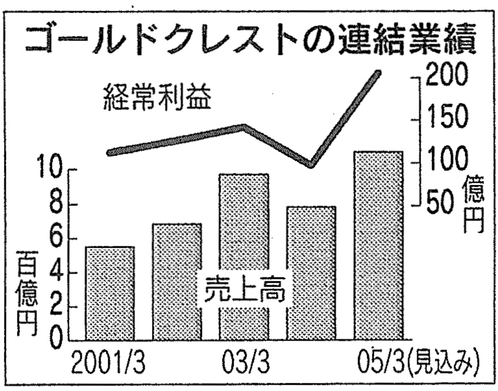
マンション分譲大手のゴールドクレストは二〇〇五年三月期に過去最高の収益を見込む。一九九二年の設立の同社は前期に初の減収減益となったが、分譲マンション市場の活況にかげりもみえるなか、今期は低コストで仕入れた物件の完成が寄与する。安川秀俊社長に市況判断や今後の事業展開について聞いた。

――以前から市況悪化を指摘していたが。

「リストラを進める企業からの優良なマンション用地の供給が減っている。取引のある信託銀行では、マンション分譲会社に土地を紹介して得る手数料収入は今春は前期比半分程度に落ち込んだという。マンション適地の地価も上昇している。ただ、販売価格にコスト高を転嫁できる時期は首都圏マンションの大量供給を考えると、二―三年後。無理をして土地を高値で仕入れている企業の利益維持は難しい」



安川秀俊社長



――今期は経常利益で前期比ほぼ倍増の二百億円を見込む。

「前期は事業拡大にブレーキをかけた。一方、現在の状況を見越し、当社は二〇〇〇―〇一年に地価上昇が見込める都心の土地を大量に買った。今期からはその土地に建てた物件の売り上げが立つ。現在開発中のマンションの用地の三分の一―二分の一程度は当時、大手金融機関や鉄鋼会社、自動車会社などから放出された。こうした物件は仕入れ費用が低い分、競合他社の物件と比べ高い利益率を期待できる。なかには粗利三〇%を見込める物件もある。二〇〇七年三月期までこうした物件を供給でき、利益確保に資する。金利は上昇傾向だが、前期に満期五年の社債四百三十五億円を発行し、対処した」

――売上高販管費比率は前期で約七%だ。

「売り上げが七百億円だった三年前と千百億円に到達する見込みの今期で販管費の水準は変わらない。販売や土地仕入れで『人海戦術』はとらず、営業員五十人で年間一千億円のマンションを売り切れるとみている」

事業拡大にM&Aも

――今後の目標は。

「あくまでマンション分譲事業に特化しつつ、早期に連結売上高を二千億―三千億円規模に引き上げる。首都圏でのシェアで一五%程度を目指したい。マンション分譲の市場規模は縮小するだろうが、体力勝負となる今後の混乱期はチャンスもある。事業拡大のため、競合他社との買収・合併(M&A)なども検討するかもしれない」

(堀田隆文)