

会社分析

マンション専門のデベロッパー(開発業者)、ゴールドクレスト(8877)が徹底的な効率経営に取り組んでいる。社員数わずか四十人、借入金五十四億円(いずれも九九年三月期末)と上場企業では業界最小規模。土地購入から引き渡し(資金回収)までの期間を一年余りと業界で最短とし、効率を上げている。

利益率を高めながら売上高を伸ばし、二〇〇〇年三月期の売上高は前期比二・三倍の二百十億円、経常利益は二・四倍の三十五億円となる見通しだ。二、三年後には利益水準で大手デベロッパーの一角に食い込む可能性が高い。

借入金と売上高逆転
「どう見てもマンションデベロッパーの財務諸表とは思えない」。証券アナリス

トや公認会計士は同社の財務諸表を眺めながらこう語る。前期末の借入金は五十四億円、売上高は借入金の約一・六倍の八十九億円。一見何の変哲もないように見えるが、マンションデベロッパ

は売上高の二・三倍に当たる借入金を抱える企業が大半だから、ゴールドクレは借入金と売上高の関係が逆転しているといえる。

マンションの場合、通常、開発用地を仕入れてから物件の引き渡しまでは二年前後かかる。その間は運転資金が必要になるため、借入金が売上高より増えてしまふ。しかし、

人が訪れ、五十戸の物件が完了したとする。通常ならそれで終わりが、同社は契約しなかつた残り四百五十人の年収や好みの仕様・色合いなどをつぶさに調べ、よりニーズに合う物件を同じ地域で再供給するという。顧客は特定の沿線や地域で物件を探すケースが大半のため、同じ地区でより条件に合う物件を売り、一人当たり経常利益は四千二百

ゴールドクレ

高効率徹底で急成長

購入確率を高める。百九万円と全上場・店頭企業区と川崎・横浜周辺に限ることで地域密着型営業を進め、「エリアで売れる物件しか作らない」顧客を逃さないようマーケティングを徹底している(浅岡真也・和光証券アナリスト)ことが功を奏しているとみられる。

「エリ

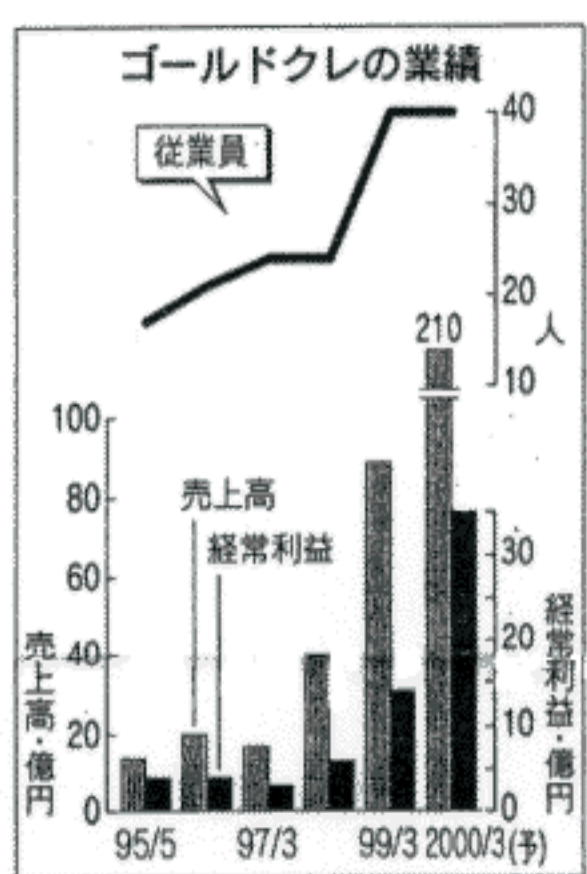
らな

よう

底し

二一

かり



短期引き渡し、運転資金を圧縮

無理に売り上げを追いかける必要がなく、探検のいい物件のみを手がけられるメリットも生じる。

経常利益100億円目指す
リクルートコスモスを退社

セルを育てたのとは違い、熟練した営業マンは周囲にいなかった。当然、大手のようなブランド力もない。しかし、資本やヒトに余裕がなかったからこそ、「必然的に資産効率を追求し、ムダを省いた経営に徹せざるを得なかった(安川社長)という。当面の経営目標は前期五百三十九戸だった販売戸数を年間千六百戸に引き上

した安川秀俊社長が一人で会社を興したのは九二年五月。バブル崩壊の真ただ中でリストラ、合理化の動きが一気に強まった時代だった。大手から優秀な営業マンが多数飛び出して明和地所や扶桑レクセルを育成する可能性がある。経常利益では大京、明和地所などと並び業界上位に躍り出

もつとも「最近ではデベロッパ間の用地取得競争が激しくなり、良質の土地を割安に仕入れることが難しくなってきた(安川社長)」。公的資金注入で金融機関の融資姿勢が緩和してきたことなど、負の遺産を抱えて身動きがとれなかった大手不動産会社が再び積極的な業務拡大に走り出した。「大手が動けない時こそチャンス(安川社長)とはかり、デフレ局面で躍進した同社だが、各社が巻き返しに転じ始めたこれらが経営手腕の真価を問われる局面になる。

マンシヨン専門各社の収益指標比較

会社	売上高経常利益率(%)	固定資産回転率(回)	仕入回転日数(日)	1人当たり利益(10万円)	損分比(%)	金度依存率(%)
ゴールドクレ	16.0	15.6	236.0	489	84.0	43.9
大京	1.4	0.8	536.0	26	93.5	77.8
ダイア建設	0.9	1.3	298.5	30	92.4	80.1
藤和不動産	0.6	0.5	827.2	36	110.1	70.0
セザール	1.3	1.2	246.8	29	90.6	52.4
明和地所	10.8	2.6	272.3	227	49.3	54.3
扶桑レクセル	2.7	7.2	189.3	36	86.9	58.6

(注)99年3月期単独ベース。藤和不の売上高経常利益率、1人当たり利益は後事業業利益は98年3月期