

個人オーナー型新興デベ、 売上高1,000億円の厚い壁

**倒産の要因は、
ほとんどが資金調達難**

個人オーナー型新興デベロッパーが、2007年8月の「サブプライムローン問題」や08年9月の「リーマンショック」による世界金融危機の大激震で、マンション市場から一度にドーッと退場を余儀なくされたのは、どうしてなのだろうか。

1990年代のバブル崩壊時なら、経営多角化や過大借金、海外投資の失敗等のさまざまな理由が挙げられようが、今回のケースはほとんどが金融の急収縮により資金の調達ができなかったことが、共通項になっている。

内部留保のない新興デベは、資金調達できないことには何事も始まらない。黒字経営にも関わらず融資がつかなかったことが、突然死のごとく倒れていった理由といえる。

また、サブプライム以前に日

本で起こった不動産ファンドバブル、ともいえるべき流動化ブームも要因の一つだった。3〜4年という短期間での、マンション用地の高値づかみ、売り値の吊り上げ等、もろもろの経営上の弱点が、地価暴落や銀行の貸渋りによって一挙に表面化し、経営危機の大津波に飲み込まれてしまったのだ。

「組織経営体制」への 脱皮と確立が課題

そもそもマンション分譲事業は、原価の土地と建築費とが高騰すると、利益が出なくなる。加えて、売り値が下がれば損失が雪だるま式に増えてしまう、という事業宿命を持っている。

そうしたところへ、拡大一辺倒のポリウム経営をしていくと必ず、大きな壁にぶつかる。どんなに能力のある経営者でも、その実力の範囲を超えた供給規模になると、事業統制が利かなくなり、その後、破綻への

道を歩んでしまうのが、これまでの実例であった。その分岐点が、「売上高1000億円」だ。戸数にして、年間25000戸位までの供給が限界となる。

この壁を超えて、盤石の経営体制に持っていくには、上場大企業となつて成功していった各社のような組織経営体制への脱皮と確立、つまり、一人のオーナー経営者の能力に頼る経営体制から、数人の優秀な経営者からなる組織的な近代経営体制へとシフトしていくことが重要であろう。

(つづく)



不動産ジャーナリスト
日本不動産ジャーナリスト会 幹事
大越 武 (おこし・たけし)

1968年(株)日刊工業新聞社編集局入社。住宅、不動産、ゼネコン、国土交通省を担当後、南東京支局長、産業部長、論説委員。その後、マンションディベロッパー取締役広報部長兼宣伝部長を経て、06年退社。(株)大越事務所を設立、代表に。05年から上智大学不動産ソフィア会の会長、大学不動産連盟副理事長。