

## いつも空腹のフロー型経営と 安定収入のストック型経営

### 常に不安定な マンション分譲事業

マンション事業は、フロー型ビジネスの典型的な業種である。土地の仕入れから建築、販売までの資金回転で成り立っているのだ。安定した売上げは約束されておらず、次から次へと契約していつかはじめて売上げが決まってくる。

毎年がこの積み重ねで、決算が終われば次の期初からは、お腹ペコペコのゼロからのスタート。この繰り返しであり、いつも空腹状態のゼネコン業界とも似てはいる。

マンション事業には、景気の良い時でも悪い時でも、真っ先にその波をかぶってしまうという不安定感が付きまといっている。事実、マンション分譲を専業としていた新興デベは、1990年代のバブル崩壊時と、2年前のリーマンショックによるファンドバブル崩壊時の2度に

わたる大津波により、実質的にほとんどが潰れてしまった。景気がピークとなり、一番儲かる時には地価も上昇して建築費も高騰するため、景気が悪化すると、一挙に重量オーバーとなり、船が傾き、ひっくり返ってしまっているのである。

### 景気に左右されない ストックビジネス

一方、安定的なストック重視の堅実経営をしてきたデベは、わずかではあるが、何とか持ちこたえた。それは同じ不動産業の中でも、ストック型ビジネスの典型である賃貸ビルや賃貸マンションの、管理・運営事業に、フローの利益の中から少しずつ投下してきた成果である。

個人オーナー型新興デベの経営者は、常にフロービジネスの「不安定感」から、投下資本を少しでも安定的なストックビジネスに振り向けたい衝動に駆られる。しかし、よく考えてみ

ると、現在の旧財閥系大手デベとて、元をただせば新興デベと同じで、創業期は必死に稼ぎまくって、その後、稼いだ利益を土地やビル、株の資産に換えて安定収入とし、今日の盤石な経営を築き上げてきたのである。

つまりは、フロービジネスのマンション経営を永続化させていくためには、フローの利益の中から、景気に左右されない安定収入のストックビジネスに投下し、両方の利益を同時に追い求めていく、というバランスのとれた両輪経営をめざしていく必要がある。（おわり）



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ク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。

※大越武氏のコラムは今回で終了いたします。