

# 京都 **こだわりの** 経営



金城社長

「都市の密集地で自在な住宅を提供」

(株)ゼロ・コーポレーション

1981年(昭和56年)6月に建売業を創業、翌年12月に京都住宅販売(株)として法人化。その後、創業15周年を機に建て売り主体からマンションやデザイン住宅、高級住宅など事業内容の拡大を図り、04年3月期に年商128億円(連結)を達成した、(株)ゼロ・コーポレーションの金城一守社長に取り組みを聞いた。

— 主力の都市型住宅「Avail(ゼロ工法)」とは？

「京都の中心部の住宅密集地は『間口・敷地・道路』が狭く、ゆとりのある居住スペースを作ろうとすれば、木造3階建てが必要で、そこで駐車スペースをはじめ間口を広く取ろうとすると、縦方向で耐力不足となり耐力壁が必要となりますが、これを取り払った違法住宅がこれまで少なからず見られました。当社では、従来の柔構造の一部に剛構造を採用することで耐力を高め、間口の狭い境界一杯に壁をつくることを可能としました。しかも、20年保証付きで、在来工法と同等のコストに抑えています。」

— なぜ、都市部にこだわりを？

「大手住宅メーカーが注力する郊外型住宅ではなく、ある意味ニッチ市場といえる都市型で差別化を図ります。設立当初から、密集地での住宅建築に資金を投下してきました。間口や隣家との間隔が狭く、小さな軒での雨漏り対策や維持・管理に独自のノウハウを積み、ブランドを確立してきました。」

— バブル崩壊で不動産業は大きな影響を受けましたが。

「景気の山が高いほど、次ぎに来る谷も深くなるのは自明の理です。90年4月、まだ住宅価格がうなぎ登りに高くなるなかでしたが、これ以上の投資は怖いと判断し、手付けを放棄して一時的に建て売りを停止し、手持ち物件の転売に集中しました。当時の借入れは約80億円と同規模の企業と比べ多くはありませんでしたが、1年でこれを40億円にまで削減しました。他人資本で大きな負債を抱えた企業の多くが、実質的な破たん追い込まれています。不動産業には投機や相場師の感覚も必要ですが、これと合わせて現実を見つめ、安定化を図るバランス感覚も重要です。」

— マンション業界の見通しは？

「今後、マンション建築をとりまく環境は大きく変わるでしょう。5年後にはマンション用地がなくなり、取得価格が高騰します。現在は、当社の売り上げの37%が大規模物件で占めていますが、数年でこの比率は半減すると考えています。このため、注文建築の受注拡大のほか、住宅管理などライフラインサービス、戦後建物の建て替えを促進します。また、河原町三条で物件を購入し、フードタワーとする計画もあります。時代が大きく変わるなかで、明確に事業の方向を示し、組織としての活力を高め、社員に能力以上の力を発揮させるのが社長の責任です。」

— 今後の展開は？

「年商100億円、利益5億円をベースに、これ以上の規模拡大は求めていません。景気の低迷が続いたこの10年で、当社が抱えていた含み損を着実に処理し、さらに筋肉質に変えてきました。現在、住宅建築のほか、収益物件36棟を持ち、フローとストックをバランス良く展開しています。また、施工管理の強化でコストダウンを図っており、今後の時代の変化に即応でき、仮に見通しを読み違えても軌道修正できるだけの企業体力を高めて行きます。」

## 会社概要

事業内容：街づくり、市街地再生、戸建て分譲

所在地：北区紫野上野町108-1

資本金：8,000万円

従業員：97人

(URL) [www.zero-corp.co.jp/](http://www.zero-corp.co.jp/)

TDB企業コード 50-023258-2