



平成 23 年 6 月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社コスモスイニシア
代表者名 代表取締役社長 高木 嘉幸
(JASDAQ コード 8844)
問 合 せ 先 経営企画室 室長 岡村 さゆり
(TEL. 03-3580-2680)

マンション分譲・戸建住宅分譲事業における 事業用地仕入れ実績に関するお知らせ

～平成 22 年 2 月の事業用地仕入れ再開から

マンション分譲・戸建住宅分譲事業 計 50 プロジェクトの事業用地を確保～

当社は、平成 22 年 4 月 20 日付でお知らせいたしました「マンション分譲・戸建住宅分譲事業における事業用地仕入れ再開に関するお知らせ」に記載のとおり、平成 22 年 2 月から用地取得を再開いたしましたが、首都圏におけるマンション分譲・戸建住宅分譲事業の事業用地取得状況について、平成 22 年 2 月以降の実績がまとまりましたのでお知らせいたします。

当社では、昨年 2 月に用地取得を再開してからこれまでに、売上換算ベースで約 700 億円分となるマンション 40 プロジェクト 2,390 戸・戸建住宅 10 プロジェクト 139 区画の計 50 プロジェクトの事業用地を取得いたしました。これらの結果、住宅分譲事業における平成 25 年 3 月期売上計画を賄う用地取得に目途が立ってきております。

なお、現在進行中の平成 25 年 3 月期を最終年度とする「事業再生計画」に基づき、年間巡航ベースとしてマンション分譲・戸建住宅分譲事業合わせて売上高 500 億円程度を計画しており、今後も注力エリアを中心に、プロジェクト規模や東日本大震災の影響などを考慮し、事業採算性を慎重に見極めながら、効率・効果的な資金運営のもと積極的に事業用地を取得して参ります。

<エリア戦略について>

用地取得の対象地域は、ターミナル駅からの所要時間が 30 分圏内程度で、中でも過去に当社の供給実績が多く、マーケットを熟知している地域を中心に展開しております。一次取得者層向けのファミリータイプマンション（基幹ブランド「イニシア」シリーズ）については、東京都の城東エリア（墨田区/江東区/江戸川区/葛飾区/足立区/荒川区）、埼玉県の大宮以南エリア（JR 京浜東北線/JR 埼京線/東武東上線）、東京都の城南エリア（大田区）及び神奈川県の横浜以北エリア（JR 南武線/東急東横線）などに特に注力しております。

また、単身者・DINKS 向けマンション（「イニシアイオ」シリーズ）については、東京都の都心・城南・城西エリアの最寄り駅に近い地域をメインエリアとし、戸建住宅については、上述の「イニシア」シリーズマンションの注力エリアに加え、東京都下エリア（西武池袋線/西武新宿線/JR 中央線）、千葉エリア（JR 総武本線/東京メトロ東西線/京成本線）などに注力しております。

なお、物件規模に関しては、長期間の開発行為などによる市況変動リスクを抑えた、短期間で開発・販売ができる中小規模物件（マンションでは総戸数50～100戸程度が規模基準）を中心として展開して参ります。

＜市況の見通しについて＞

住宅分譲市場は、昨年年初より、供給戸数減少による需給バランスの均衡や低金利・税制優遇、また販売価格の底打ち感などにより、首都圏マンションの発売初月契約率が好不調の境目と言われる平均70%を超えるなど、市況の回復傾向が見られ始めました。

当社においても、昨年3月に販売を開始した大規模マンション「ヴィーガーデン ザ・レジデンス」(西東京市・販売戸数795戸。当社・大和ハウス工業(株)・伊藤忠都市開発(株)・伊藤忠商事(株)共同事業)が7ヶ月でスピード完売したことを始め、平成22年度を通じて好調に推移いたしました。

また、3月の東日本大震災後におきましては、営業活動の自粛等もあり一時的な落ち込みはございましたが、ゴールデンウィーク期間を含む足元の当社販売センターへの来場者動向を見る限り、好調だった平成22年度に近い水準に回復しております。

なお、当社の平成24年3月期分譲マンション引渡し計画戸数に対する契約進捗率は、平成23年5月末時点での約70%となっております。

今後も、市場の動向、カスタマーニーズの的確な把握、周辺の供給状況・販売状況などを総合的に判断しながら、当社が長年に渡り培ってきた、多彩な事業用地情報の取得ルートや豊富なマーケットデータに裏打ちされた開発能力・商品企画力などの当社の強みを十分に發揮し、積極的に事業用地を取得して参りたいと思います。

以 上

< (参考) 取得用地マップ (平成 23 年 5 月現在) >

