

新生リクルートコスモスグループの戦略と強み

2006年2月15日

- I. リクルートコスモスグループの概要**
- II. 再構築プログラムの総括**
- III. 新生リクルートコスモスグループ経営ビジョン**
- IV. 中期経営計画について**
- V. グループ経営戦略(リクルートコスモスグループの強み)**

本資料に記載されている、当社の計画、戦略、判断、財務的予想などのうち、歴史的事実でないものは、当社に関わる将来の見通しに関する記述であり、当社経営陣が現在入手可能な情報に基づき作成したものです。
内容に関しては細心の注意を払い開示を行っていますが、記載されている将来情報がその不確実性故に、その後の状況の進展の結果実現しないことがあり得ることに
関しましては、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承のほどお願い致します。

I. リクルートコスモスグループの概要

- 1969年 6月 株式会社日本リクルート映画社として設立
- 1974年 2月 事業目的を不動産事業に変更すると共に、
環境開発株式会社に商号変更
- 1985年 3月 株式会社リクルートコスモスに商号変更
- 1986年10月 株式を店頭(現:ジャスダック証券取引所)登録
- 1987年 3月 中高層住宅等の管理会社である
株式会社コスモスライフの株式を取得し、子会社化
- 1990年 1月 建築工事・リフォームを事業内容とする株式会社コスモスモアを設立
- 1990年 9月 オーストラリア クイーンズランド州ブリスベーンに
現地法人「コスモス オーストラリア」を設立
- 2005年 6月 MBOスキームにてリクルートグループから独立

社員数	連結3,034名、単体567名(2005年9月末現在)
累積供給戸数	マンション:88,877戸、戸建住宅:1,753区画(2005年12月末現在)
管理戸数	マンション:119,662戸(2005年12月末現在)

		2005/3期 売上高 (構成比)	事業の位置づけ	リクルートコスモスグループの優位性	
リクルートコスモスグループ リクルートコスモス コスモスライフ コスモスモア コスモスオーストラリア	不動産販売	マンション	103,976百万円 (54.5%)	収益の柱	・高水準かつ継続的な供給実績 ・展開エリアにおけるマーケティング・仕入・商品企画・販売の総合力 ・大規模プロジェクトは上記プラス →堅固な財務基盤・経験とデベロップメント力
		戸建住宅	21,850百万円 (11.5%)	第二の柱	・マンション事業で培ったノウハウ活用 ・コスモアベニューブランドの優位 ・街並みづくり・ランドスケープデザイン
		土地・建物 ・投資用賃貸 マンション ・コンバージョン ・その他	14,628百万円 (7.7%)	開発メニューの多様化	・マンション事業での顧客・土地情報の有効活用 ・不動産投資市場での知見 ・法人ネットワーク・プロパティマネジメント力
	不動産管理	16,871百万円 (8.8%)	安定的かつ成長する収益源 マンション商品力の一部	・継続的なサポート体制 (管理・アフターサービス・長期修繕) ・マンション管理ノウハウの転用 (オフィス・学校等) ・提供サービスの質の高さ	
	不動産賃貸	10,678百万円 (5.6%)	安定的かつ成長する収益源	・マンション事業・管理事業のノウハウ活用 ・事業企画力・ソリューション能力 ・地主からの信頼	
	その他(不動産仲介・工事・海外等)	22,798百万円 (11.9%)	グループシナジーの源	・仲介部門が同一社内 ・法人ネットワーク・コンサルティング能力 ・デザイン力	

業界における位置付け

1990-2004年マンション累計供給戸数(首都圏)

出典:(株)不動産経済研究所のデータを加工

順位	事業主	合計
1	(株)大京	93,592
2	三井不動産(株)	42,826
3	(株)リクルートコスモス	42,281
4	ダイア建設(株)	28,696
5	野村不動産(株)	23,845
6	藤和不動産(株)	23,297
7	住友不動産(株)	21,280
8	扶桑レクセル(株)	21,158
9	明和地所(株)	20,528
10	東急不動産(株)	18,489

1990-2004年マンション累計供給戸数(近畿圏)

出典:(株)不動産経済研究所のデータを加工

順位	事業主	合計
1	(株)大京	18,135
2	丸紅(株)	14,916
3	近鉄不動産(株)	12,731
4	大和ハウス工業(株)	10,543
5	藤和不動産(株)	10,356
6	(株)リクルートコスモス	9,180
7	東急不動産(株)	8,874
8	日本エスリード(株)	8,846
9	アーバンライフ(株)	8,267
10	三井不動産(株)	8,085

2005年当社マンション・戸建住宅供給戸数

マンション

(戸)

エリア	全国	首都圏	近畿圏	福岡都市圏
マンション	2,729	2,240	253	236

戸建住宅

(区画)

エリア	全国	首都圏	近畿圏
戸建住宅	545	532	13

※共同事業物件については事業比率を考慮した按分後戸数

マンション総合管理受託戸数(2005年3月末現在)

出典:マンション管理新聞

順位	事業主	合計
1	日本ハウズイング(株)	284,786
2	大京管理(株)	286,555
3	(株)東急コミュニティー	259,952
4	日本総合住生活(株)	168,274
5	(株)長谷工コミュニティ	161,544
6	住友不動産建物サービス(株)	123,057
7	三井不動産住宅サービス(株)	117,840
8	(株)コスモスライフ	105,167
9	(株)合人社計画研究所	102,257
10	藤和コミュニティ(株)	95,730

※部分管理・賃貸管理戸数を除く

II. 再構築プログラムの総括

項目と狙い

資本パートナーシップの再構築

自主独立経営へ向けた体制構築
透明性の向上と責任の明確化

資産の再構築

含み損の一掃による「攻め」への転換
高効率経営の徹底

資本の再構築

財務体質の強化
経営自由度の向上

負債の再構築

資金調達コストの削減
資金調達の機動性・安定性確保

具体的な施策

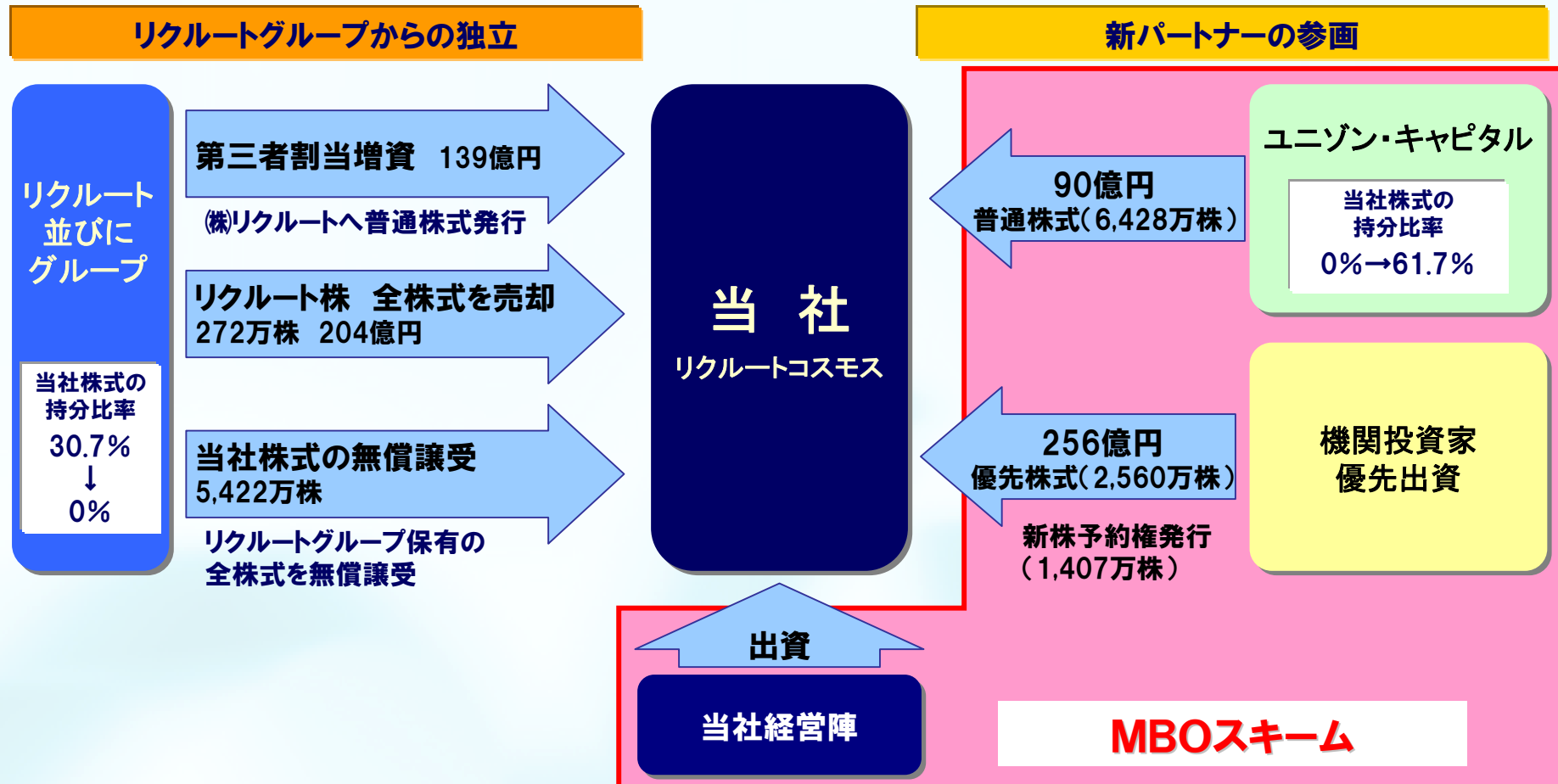
- ・リクルートグループからの独立
⇒社名変更(2006年7月予定)
- ・ユニゾン・キャピタル及び機関投資家からの出資受入
- ・経営陣5名による出資

- ・固定資産の減損処理
- ・ファーストファイナンス株式の譲渡
- ・販売用不動産等の評価減
- ・ゴルフ場開発事業より撤退

- ・増資等による資本増強
- ・減資並びに資金準備金及び利益準備金の減少
- ・自己株式の消却
- ・優先株式の償還(予定)

- ・有利子負債の大幅圧縮
- ・タームローン(シンジケーション方式)の組成
- ・コミットメントラインの増額設定

リクルートグループからの独立と 新パートナーの参画(2005年6月)



新経営陣・ガバナンス体制（2005年7月1日付）

町田 公志

代表取締役社長
兼 COO
兼 管理本部長

重田 里志

代表取締役会長
兼 グループCEO

常泉 泰造

代表取締役専務
兼 専務執行役員
兼 事業本部長 仕入・建築担当

木下 豊一

常務取締役
兼 常務執行役員
兼 事業本部副本部長 営業・統括担当

谷本 憲一

取締役
兼 執行役員
事業本部アセットマネジメント事業担当

入村 道夫

取締役
兼 コスモスライフ取締役会長

米津 宏

取締役
兼 コスモスモア取締役会長

江原 伸好

非常勤取締役
(ユニゾン・キャピタル(株) 代表取締役パートナー)

山本 修

非常勤取締役
(ユニゾン・キャピタル(株) パートナー)

優先株式の概要

コール条件付であり、利益による強制償還可能(C種、B種、A種の順)

発行株式の名称	第1回A種	第1回B種	第1回C種
発行株式数	11,500,000株	10,100,000株	4,000,000株
発行総額	115億円	101億円	40億円
発行価格	1,000円	1,000円	1,000円
転換請求期間	2015/6/30以降、毎月10日に 374.30円(当初転換価格)で可能	2012/6/30以降、毎月10日に 374.30円(当初転換価格)で可能	2010/6/30以降、毎月10日に 374.30円(当初転換価格)で可能
当初転換価格	@374.30円	@374.30円	@374.30円
転換価格の修正	2015/6/30以降、毎月8日に 先立45取引日に始まる30取引日の 終値平均の90%に修正	2012/6/30以降、毎月8日に 先立45取引日に始まる30取引日の 終値平均の90%に修正	2010/6/30以降、毎月8日に 先立45取引日に始まる30取引日の 終値平均の90%に修正
下限転換価格	当初転換価格の70%	当初転換価格の70%	当初転換価格の70%
強制償還期間 (発行会社によるコール条項)	全てのB種及びC種が転換、償還、 当社による取得後は、随時	全てのC種が転換、償還、 当社による取得後は、随時	随時
強制償還価格	2006/6/29まで @1,030円(発行価額の103%) 2007/6/29まで @1,020円(発行価額の102%) 2008/6/29まで @1,010円(発行価額の101%) 2008/6/30以降 @1,000円	2006/6/29まで @1,030円(発行価額の103%) 2007/6/29まで @1,020円(発行価額の102%) 2008/6/29まで @1,010円(発行価額の101%) 2008/6/30以降 @1,000円	@1,000円
償還請求 (株主によるプット条項)	—	—	2006/7/10以降、毎年7/10~17 及び翌年1/10~17まで
配当金	発行価格 × 8%	発行価格 × 4%	発行価格 × 7%
潜在株数 (当初転換価額による)※	30,724,018株	26,983,702株	10,686,615株
発行済普通株式に対する割合※	27.8%	24.4%	9.7%

※発行済普通株式を110,434,727株(2006年1月31日現在、自己株式を除く)とする

新株予約権の概要

新株予約権の名称	第1回	第2回
株数	当初 8,860個（残存5,106個）	当初 5,212個（残存2,786個）
株式数	当初 8,860,000株（残存5,106,000株）	当初 5,212,000株（残存2,786,000株）
払込価額	140円	140円
払込総額	12億4,040万円	7億2,968万円
発行価額	無償	無償
行使期間	2005/9/30から2015/6/29まで	2005/9/30から2012/6/29まで
発行済普通株式に対する割合※	4.6%	2.5%

※発行済普通株式を110,434,727株（2006年1月31日現在、自己株式を除く）とする

■ 役員及び全社員に対してストックオプション(4,160,000株)を付与

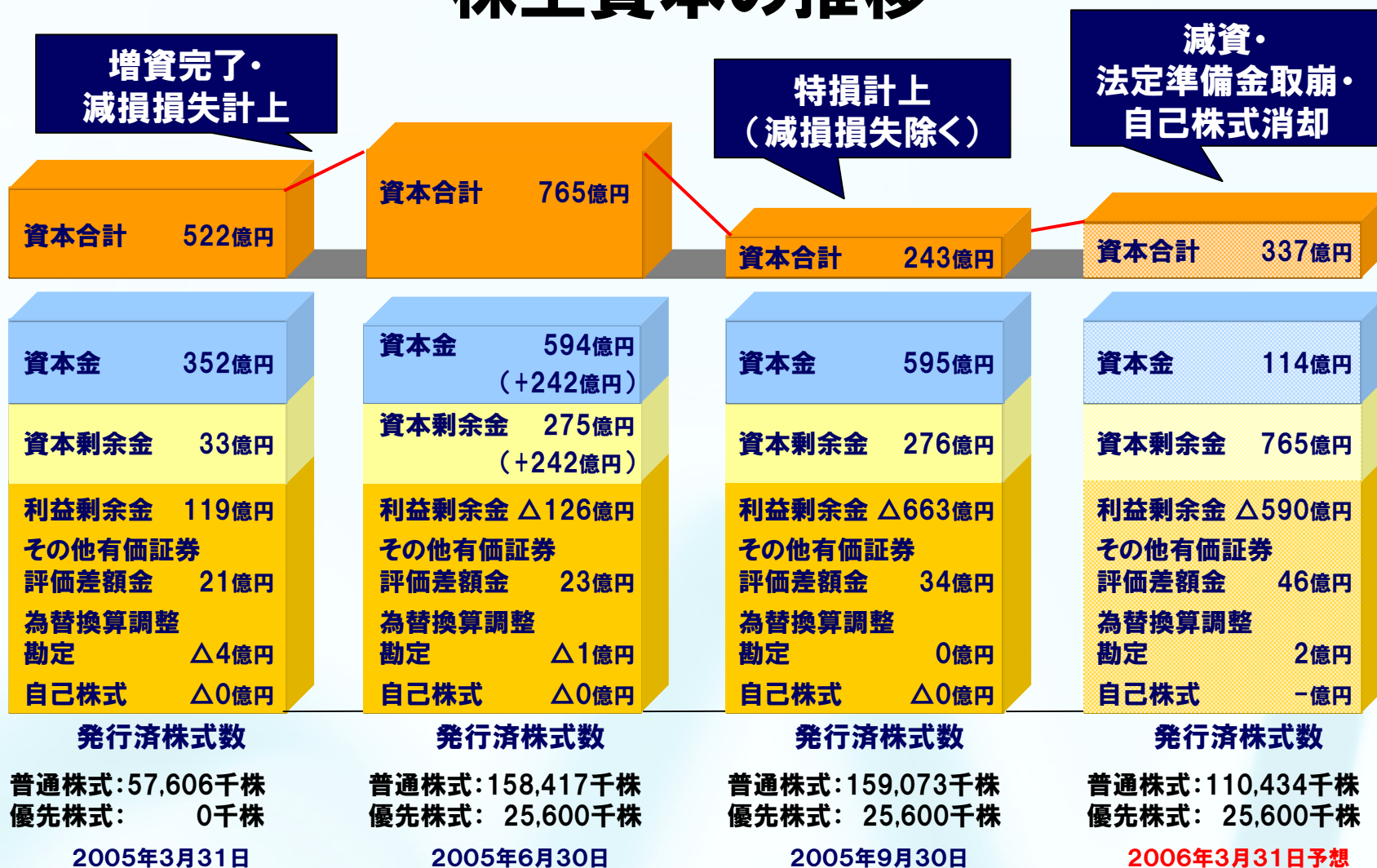
アグレッシブな資産見直し

(単位:百万円)

	内 訳	金 額
特別利益	リクルート株式売却益	2,578
	その他	51
	小計	2,629
特別損失	固定資産減損損失	25,129
	ファーストファイナンス株式売却損	15,512
	販売用不動産評価損	44,655
	芝山ゴルフ場事業損失引当金繰入額	2,790
	その他	44
	小計	88,131
特別損益	合計	△85,502

- 2005年9月期において、固定資産の減損会計適用、リクルートグループからの独立に伴う投資有価証券の売却、及び、全資産の内容・評価をアグレッシブに見直したことに伴い、特別損益を計上

株主資本の推移



資金調達コストの削減と資金調達の機動性・安定性確保

増資資金(485億円)・リクルート株譲渡代金(204億円)等を原資

⇒大幅な有利子負債の圧縮

シンジケーション方式によるタームローン導入(295億円)

⇒既存の借入金の一括化、低金利の借り換え

コミットメントライン(融資枠)の増額設定(295億円<今回40億円増額設定>)

⇒資金効率の更なる改善、
機動的・安定的な用地取得資金需要への対応

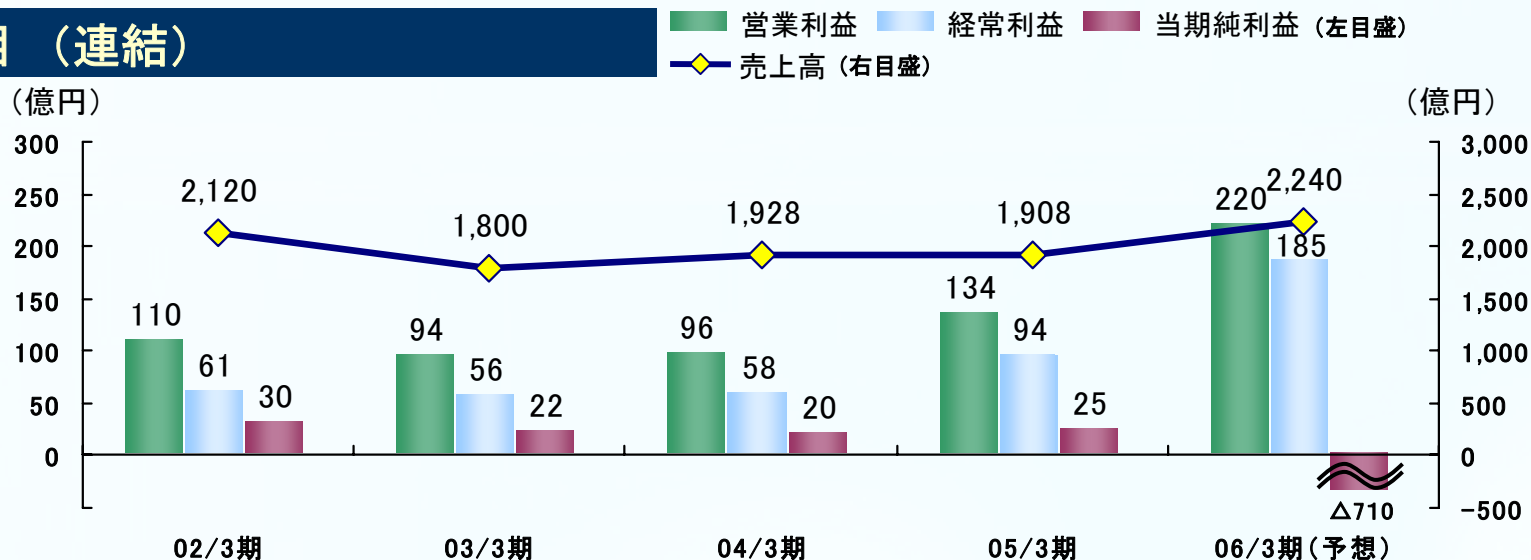
2006年3月期第3四半期業績と通期業績予想

(単位:百万円)

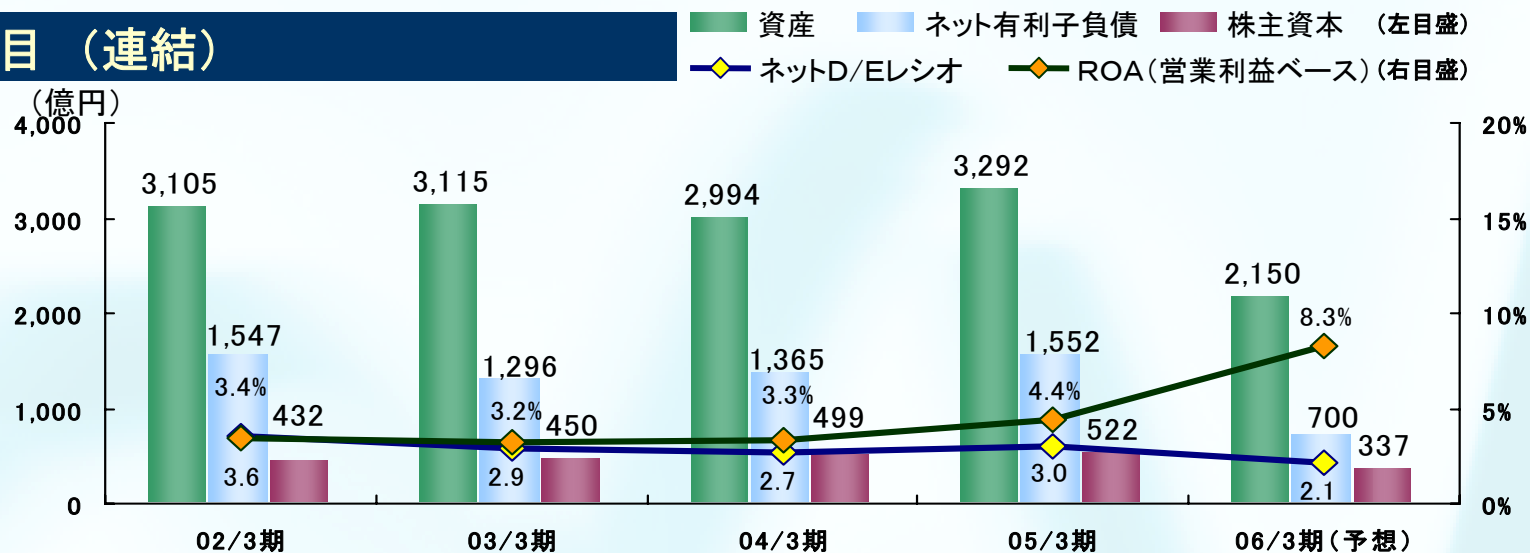
	前期 04.4.01~04.12.31	今期 05.4.01~05.12.31	前期比	通期業績予想 (前回)	通期業績予想 (今回)	差異
連結						
売上高	124,134	149,504	+25,370	223,000	224,000	+1,000
営業利益	8,263	12,970	+4,707	21,000	22,000	+1,000
経常利益	5,420	10,321	+4,900	17,500	18,500	+1,000
四半期(当期)純利益	3,909	△76,407	—	△71,000	△71,000	—
一株当たり当期純利益(円)	67.93	△813.86	—	△689.13	△662.75	—

- 第3四半期業績は概ね計画どおりに推移
- 長期保有販売用不動産の売却促進により、売上高、営業利益及び経常利益を上方修正
- 固定資産売却益を計上する一方、繰延税金資産の一部を取崩すことにより、当期純利益は計画どおり
- 通期業績予想には、開発事業用地の売却、並びに長期保有販売用不動産の売却による収益として、売上高約270億円・営業利益約83億円を見込

PL項目（連結）



BS項目（連結）



Ⅲ、新生リクルートコスモスグループ経営ビジョン

私たちグループの仕事は、「**人々の快適な生活の場を創造**」することです。

「**お客様が、快適であり続ける**」ために必要なこと。

それは、私たちグループがよりいっそう連携することにより、「**お客様の一步先に行く安心**」と「**期待以上の喜び**」を生涯にわたって提供し続けることだと考えます。

お客様の求める、もしくはこれから求めるようになる「**安心**」や「**喜び**」を常に**先回り**して理解し、具体的なソリューションを提供し続けることが私たちの使命です。

そのために私たちは、人々の気持ちをどこよりも深く知りぬく「**e m p a t h y 能力**」を持ったプロフェッショナル集団として、進化し続けなくてはなりません。

このような企業活動を通して、社会に対して常に「**新基準を提示する企業グループ**」として認められる存在になりたいと考えています。

※**empathy**とは：生活者への感情移入・生活者との共感・生活者感情の完全な理解

私たちはお客様の、本当の不安、素朴な疑問、本当の「したい」を深く理解し、共感し、達成に向けて常識を超えようと努力し続けます。

IV. 中期経営計画について

**～新生リクルートコスモスグループの第2創業期と位置付け
ブランド力向上、企業価値の最大化を実現～**

～中期経営計画の位置づけ～

安定的な成長により企業価値最大化を図り、
『真』の独立ステージへ
―東証上場を目指す―

～そのために必要な条件～

新生グループブランドの
確立・浸透・向上

財務体質の更なる改善

株主還元

～経営コミットメント～

磐石な事業基盤の確立

高水準かつ安定した売上高規模

高水準かつ安定した事業利益率

総資本回転率に表れる完成在庫の少なさ

再構築プログラムの完了

優先株式償還

長期保有販売用不動産売却処理

タームローン全額償還

復配

住宅分譲事業の特性

～事業の特性～

見込産業

先行大型投資事業

事業環境により
収益の振れが大きい

～業界の特性～

参入障壁が低い

真にお客様の立場に
立った企業が少ない

客観的な基準や情報が不足

外部環境と当社のスタンス

需要環境に対する認識

- ・団塊ジュニア世代の需要がボリュームゾーンとして顕在化
- ・都市部での世帯数増加
- ・都心回帰現象
- ・都市部での借家率の高さ
- ・分譲価格の下げ止まり
- ・金利動向・税制改正(消費税率UP)

競争環境に対する認識

- ・用地取得競争激化による仕入値上昇圧力
- ・強まる選別傾向
- ・業界全体への不信、消費者マインドの低下

需要環境は明るいが、お客様の選別傾向はより一層強まり、業界の二極分化が大きく進展

当社のスタンス

- ・正確な市況判断により市況の波に左右されない安定的な事業規模を確保(販売戸数5,000戸体制)
- ・安定的事業規模を確保した上で、良質な商品・サービスの提供により更なる差別化を実現
- ・「人々の快適な生活の場を創造」し続けるため、「安全・安心」を始めニーズに対応した住宅をさまざまな形で提供
⇒将来的に中古マーケットでも最も高い評価を受ける住宅の提供
- ・グループ力を活用し、生涯にわたるサービスの提供とサポート体制

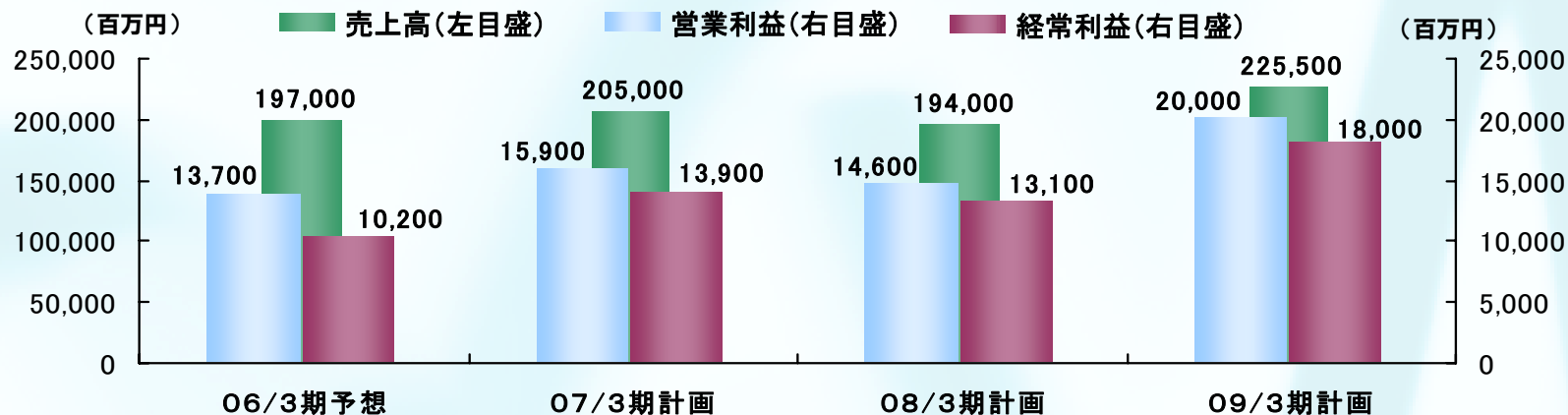
中期経営計画期間における主要経営指標の見通し<P/L>

(単位:百万円)

	2006/3期予想	2007/3期計画	2008/3期計画	2009/3期計画
連結				
売上高	224,000	206,000	202,000	227,000
営業利益	22,000	14,500	15,000	20,000
経常利益	18,500	12,500	13,500	18,000
当期純利益	△71,000	11,500	14,000	22,000
上記<P/L>に含まれる特殊要因				
売上高	27,000	1,000	8,000	1,500
営業利益	8,300	△1,400	400	0
経常利益	8,300	△1,400	400	0

特殊要因: 開発事業用地・長期保有販売用不動産の売却
社名変更(予定)等に伴う一般管理費の増加

特殊要因を除いた売上高・営業利益・経常利益の成長見通し



不動産販売事業

■ 主力事業別売上高計画

(単位:百万円)

	2006/3期予想	2007/3期計画	2008/3期計画	2009/3期計画
分譲マンション	116,000	105,000	100,000	130,000
戸建住宅	22,000	30,000	30,000	30,000
投資用賃貸マンション	4,000	5,500	5,000	5,000
コンバージョン・リノベーション	3,200	10,500	3,000	3,000

■ 仕入状況

(単位:百万円)

		2007/3期計画	2008/3期計画	2009/3期計画
分譲マンション	売上高	105,000	62,128	70,770
	戸数	3,607	2,035	2,600
	仕入進捗率	100.0%	62.1%	54.4%
戸建住宅	売上高	30,000	4,594	0
	区画数	691	117	0
	仕入進捗率	100.0%	15.3%	0.0%
投資用賃貸マンション	売上高	5,500	2,747	0
	棟数	4	2	0
	仕入進捗率	100.0%	54.9%	0.0%
コンバージョン・リノベーション	売上高	9,889	0	0
	仕入進捗率	94.2%	0.0%	0.0%

不動産管理事業

	2006/3期予想	2007/3期計画	2008/3期計画	2009/3期計画
売上高(百万円)	18,500	19,000	19,500	20,000
管理戸数(戸)	121,800	128,900	137,000	145,100
分譲マンション	112,100	118,600	126,100	133,600
賃貸マンション	9,700	10,300	10,900	11,500

不動産賃貸事業

	2006/3期予想	2007/3期計画	2008/3期計画	2009/3期計画
売上高(百万円)	10,700	11,500	13,000	14,500
賃 貸	300	50	50	50
転 貸 (サブリース)	10,400	11,450	12,950	14,450
転貸(サブリース)マンション戸数(戸)	6,000	7,000	7,700	8,500

中期経営計画期間における主要経営指標の見通し＜B／S＞

	2005/3期実績	2006/3期予想	2009/3期目標
ネット有利子負債残高	155,232 百万円	70,000 百万円	70,000 百万円
（内タームローン残高）	(0) 百万円	(11,200) 百万円	(0) 百万円
株主資本	52,259 百万円	33,700 百万円	52,000 百万円
（内優先株式）	(0) 百万円	(25,600) 百万円	(0) 百万円
ネットD/Eレシオ	3.0 倍	2.1 倍	1.3 倍
総資本回転率	0.6 回	0.8 回	1.1 回
ROA(総資本営業利益率)	4.4 %	8.3 %	10.0 %

※ネットD/Eレシオ:(有利子負債-現預金)÷株主資本

※総資本回転率:売上高÷期首・期末平均総資産

※ROA:(営業利益+営業外収益)÷期首・期末平均総資産

■ 中期経営計画期間中に優先株式並びにタームローンの全額償還を実施し、
更なる財務体質の強化を実現

復配と優先株式の償還計画

■ 2007年3月期から普通株式復配を検討

■ 中期経営計画期間において、全優先株式を利益償還(C種→B種→A種)

2009/3/31目標(個別)

中期経営計画期間における
利益計上によって
優先株式の全額償還と資本増強を同時実現

2006/3/31予想(個別)

株主資本	資本金 114億円
	資本剰余金 765億円
欠損金 $\Delta 654$ 億円	利益剰余金 $\Delta 654$ 億円

2006/6/30目標(個別)

欠損填補
2007年3月期から普通株式復配を検討

株主資本	資本金 114億円
	資本剰余金 111億円

C種優先株式40億円+ α の
利益償還開始

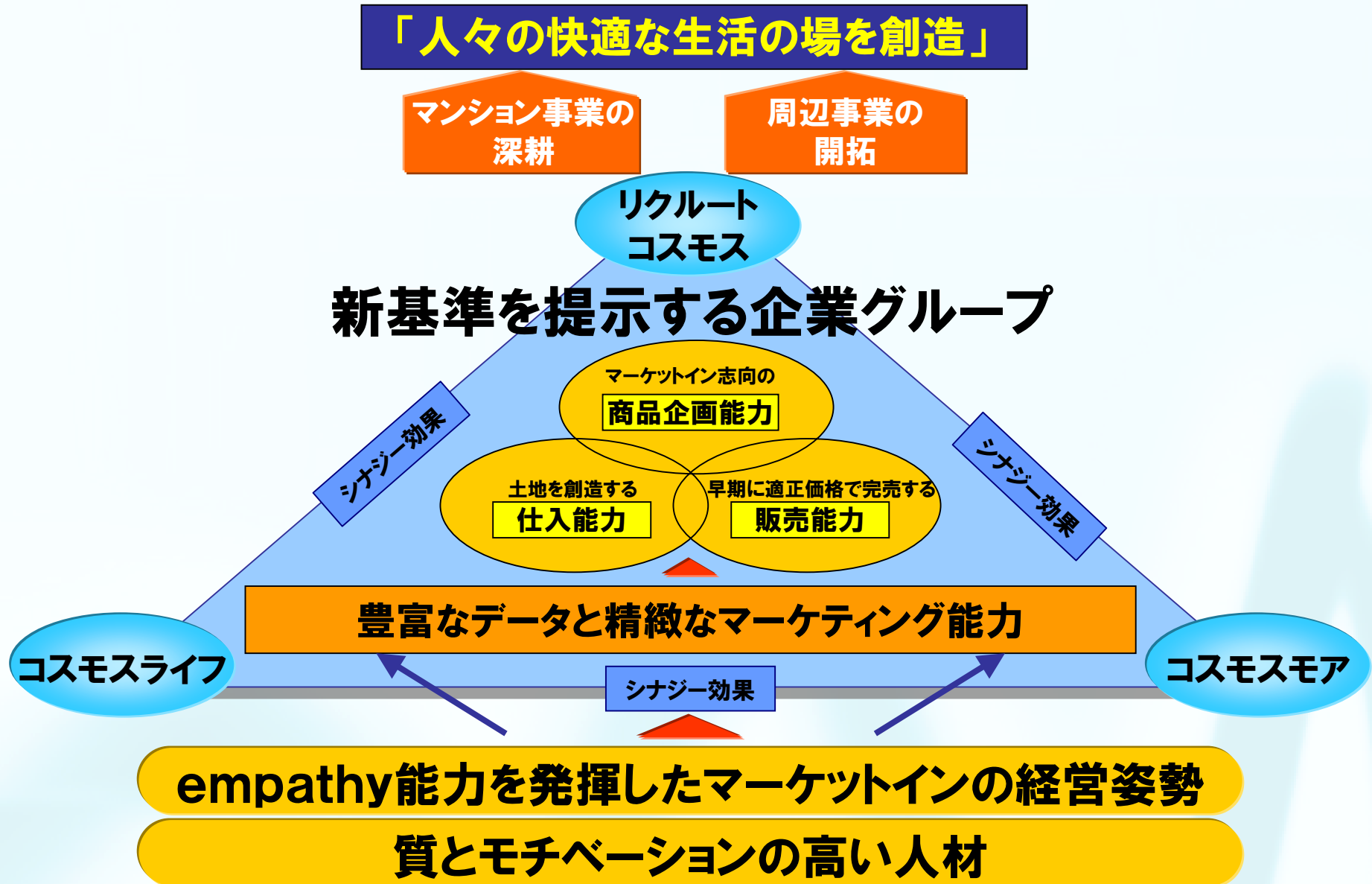
株主資本	資本金 125億円
	資本剰余金 42億円
	利益剰余金 508億円

優先株式 256億円償還+
普通株式・優先株式配当の原資

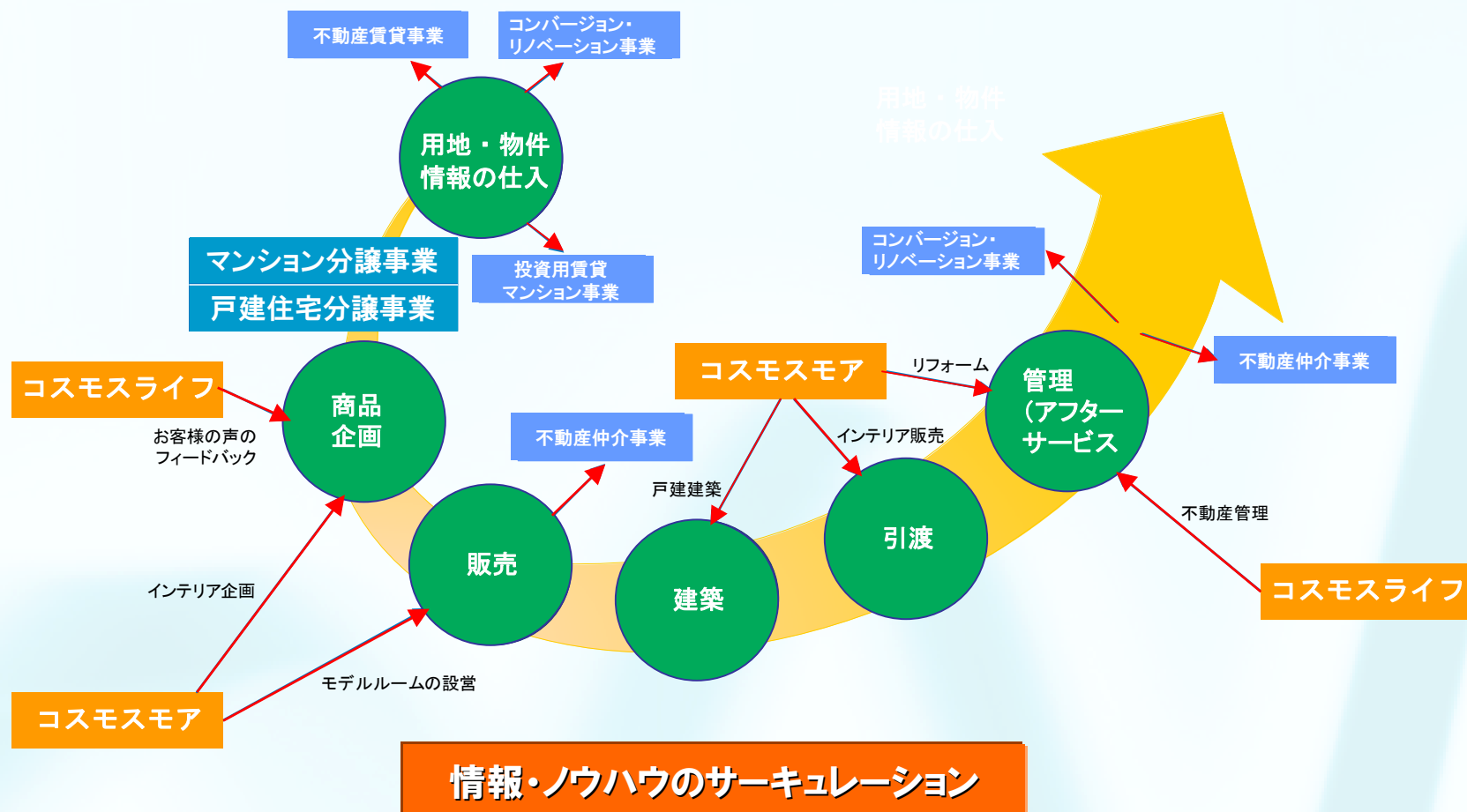
※自己株式は消却、その他有価証券評価差額金は記載を省略。

V. グループ経営戦略

（リクルートコスモスグループの強み）



3社の有機的な結合によりシナジーを発揮



情報収集力による豊富なデータと独自の分析ノウハウに基づく精緻なマーケティング

情報収集力↓豊富な情報量

分析ノウハウ

(例:「マーケティング上の査定点」「建築コストプランニング」)

土地の適正仕入価格の算出

エリア力・駅力の検証

他社販売状況等市場・環境の動向把握

お客様ニーズ・商品トレンドの把握

お客様評価に基づく適正価格の検証

精緻なマーケティングの実現

- ☆年間15,000件超の土地情報
- ☆年間延べ27,000件の来訪者
- ☆年間40,000戸超の住戸詳細データ

お客様ニーズ・「声」の吸収と商品・サービスへの反映



新基準の一例

業界に先駆けた「長期
修繕計画」導入

業界初「現場常駐
サービス」導入

玄関ポーチ

全戸LD床暖房
標準装備

腰掛け浴槽

住戸内LAN
標準装備

浴室インターホン

サイレントシンク

絆プラン



玄関スツール



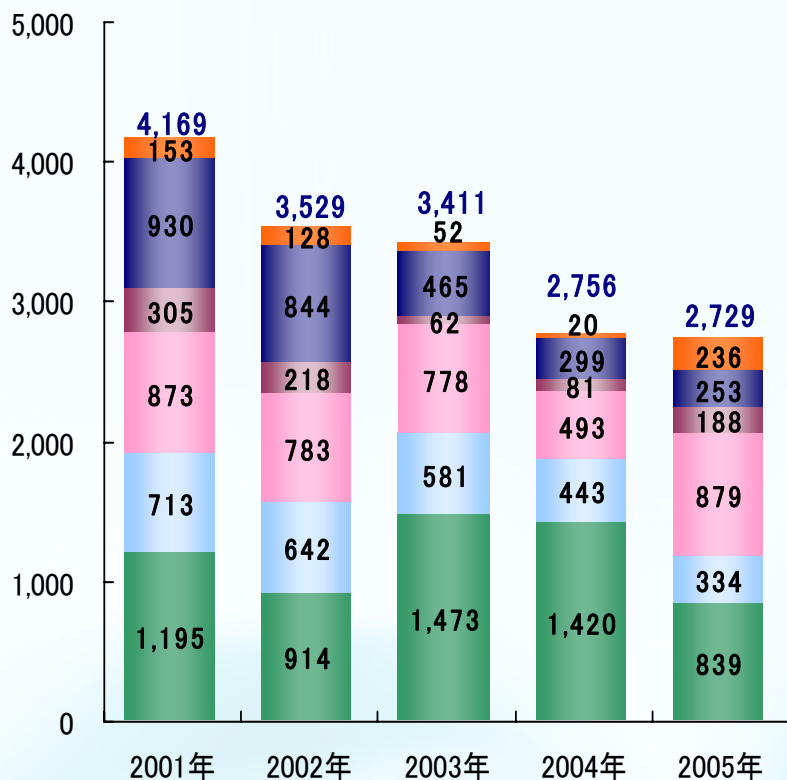
指挟み防止ストッパー

エリア展開と幅広い商品ラインナップ

エリア展開(供給実績)

■ 東京都 ■ 神奈川県 ■ 埼玉県 ■ 千葉県 ■ 関西 ■ その他

(供給戸数)



幅広い商品ラインナップ

お客様のニーズ・価値観の多様化

立地(駅距離・周辺環境等)

都心⇔郊外

低層⇔超高層タワー

規模
(30戸～1,000戸クラス)

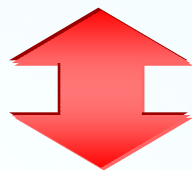
住戸プラン
(单身・DINKS～ファミリータイプ)

<物件特性の勘案>

立地・規模を問わず幅広い対応が出来る

立 地

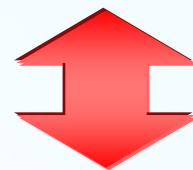
より都心に近く、駅近、
住環境良好な物件



郊外・駅遠・バス便の物件

規 模

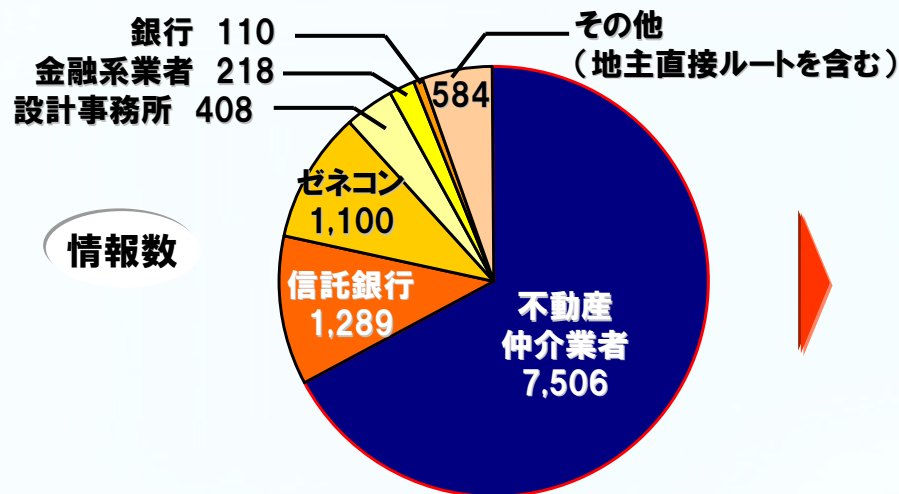
地元エリア需要の範囲である
30～100戸規模の物件



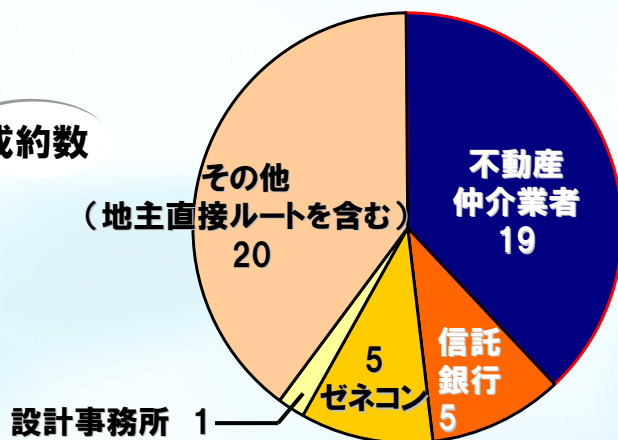
大型物件プロジェクト

<仕入ルート別実績 2005年3月実績>

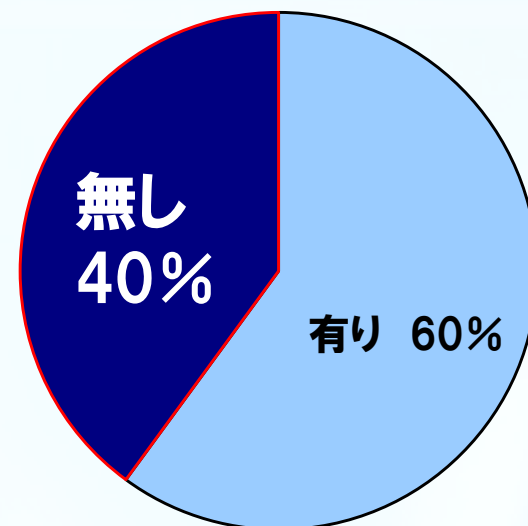
マンション用地仕入ルート



成約数

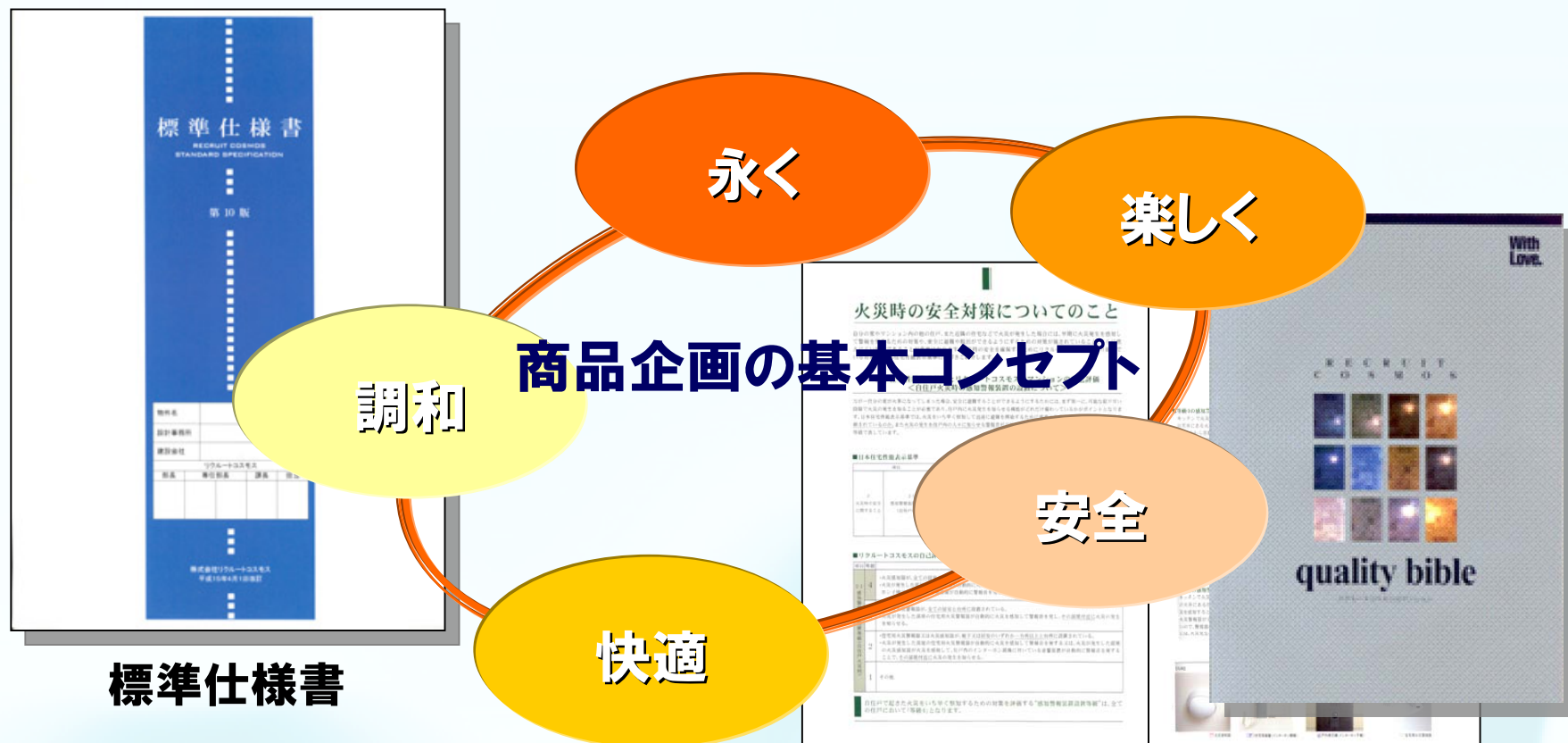


競合の有無



**競合無しで仕入れる努力と工夫により
有利な条件での仕入が可能**

<高性能・高品質な住宅造り>



クオリティバイブル

<「安全・安心」な住宅造り・品質向上への取り組み>

設計品質の向上

実施設計図の充実



図面検討会での 厳密なチェック



設計事務所との 連携強化



施工品質の向上

Q. I. T. 活動



ゼネコン・設計事務所 との協働



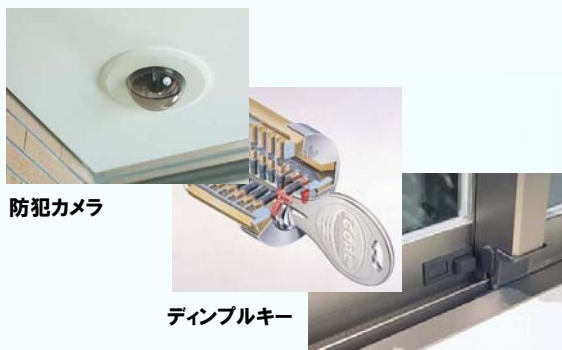
入居後の ゼネコン担当者 現場常駐



＜商品企画の追求＞



間取り開発



セキュリティ対策の向上

サッシ補助ロック



共用施設の研究開発



ユニバーサルデザインの推進



「暮らし」を便利にする情報化対応



省エネルギー・環境関連向上の推進

<デザイン性の同時追求>

🏆 グッドデザイン賞4年連続受賞

2002年度



シーパークス ザ・ウィングフォート&ザ・トップアクシア
(総戸数324戸・横須賀市)



グランフォルム横濱白楽
(総戸数64戸・横浜市港北区)

<デザイン性の同時追求>

🏆 グッドデザイン賞4年連続受賞

2003年度

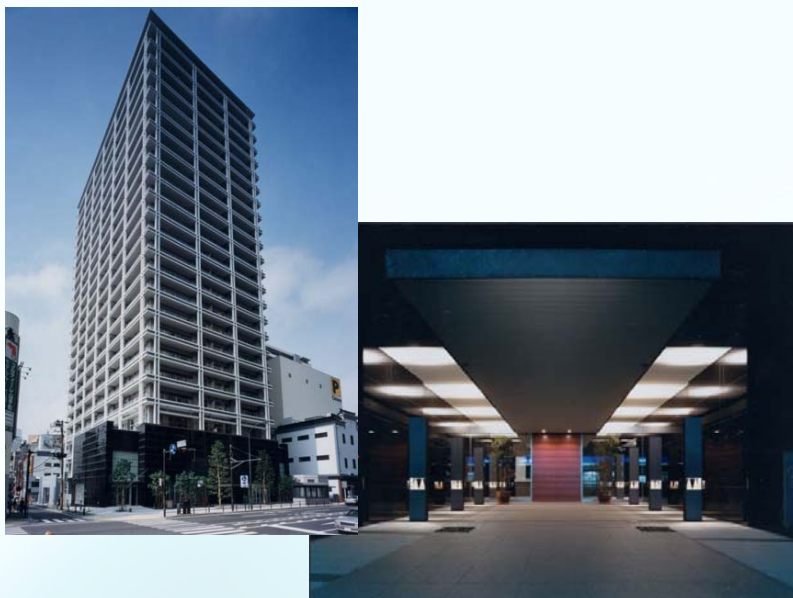


コスモ・ザ・パークス船橋
(総戸数233戸・船橋市)

<デザイン性の同時追求>

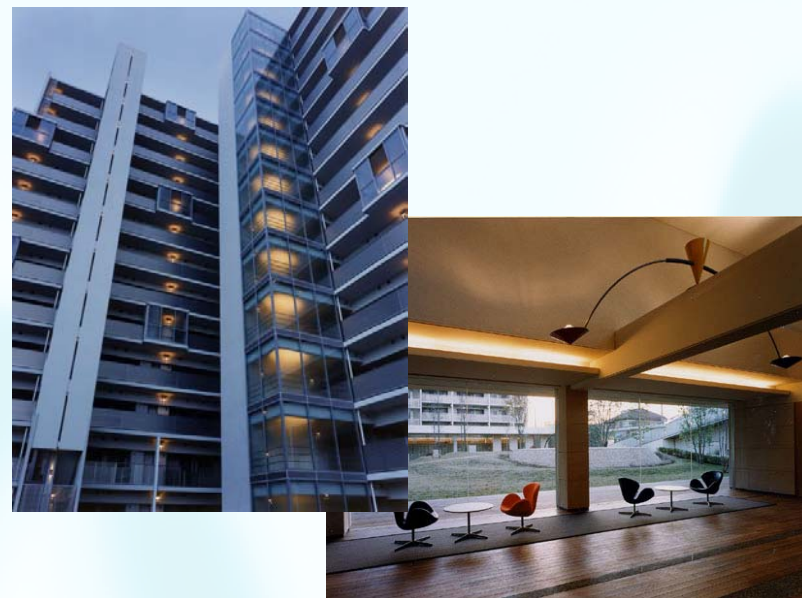
🏆 グッドデザイン賞4年連続受賞

2004年度



横濱ディアタワー

(総戸数264戸・横浜市中区)



コスモ・ザ・パークス調布多摩川

(総戸数314戸・調布市)

＜デザイン性の同時追求＞

🏡 グッドデザイン賞4年連続受賞

2005年度



コスモ横濱汐見台パークサイドヒルズ
(総戸数60戸・横浜市磯子区)



<顧客視点に立脚した営業体制>

業界に先駆けて1982年に導入
140名(2006年1月時点)
平均在籍 8年
宅建資格保有率 78%

販売企画部隊

値付け・広告宣伝等の販売企画

プロジェクト
マネージャー

営業担当



営業の最前線で吸い上げた
お客様の声を商品企画に反映

リビングアドバイザー

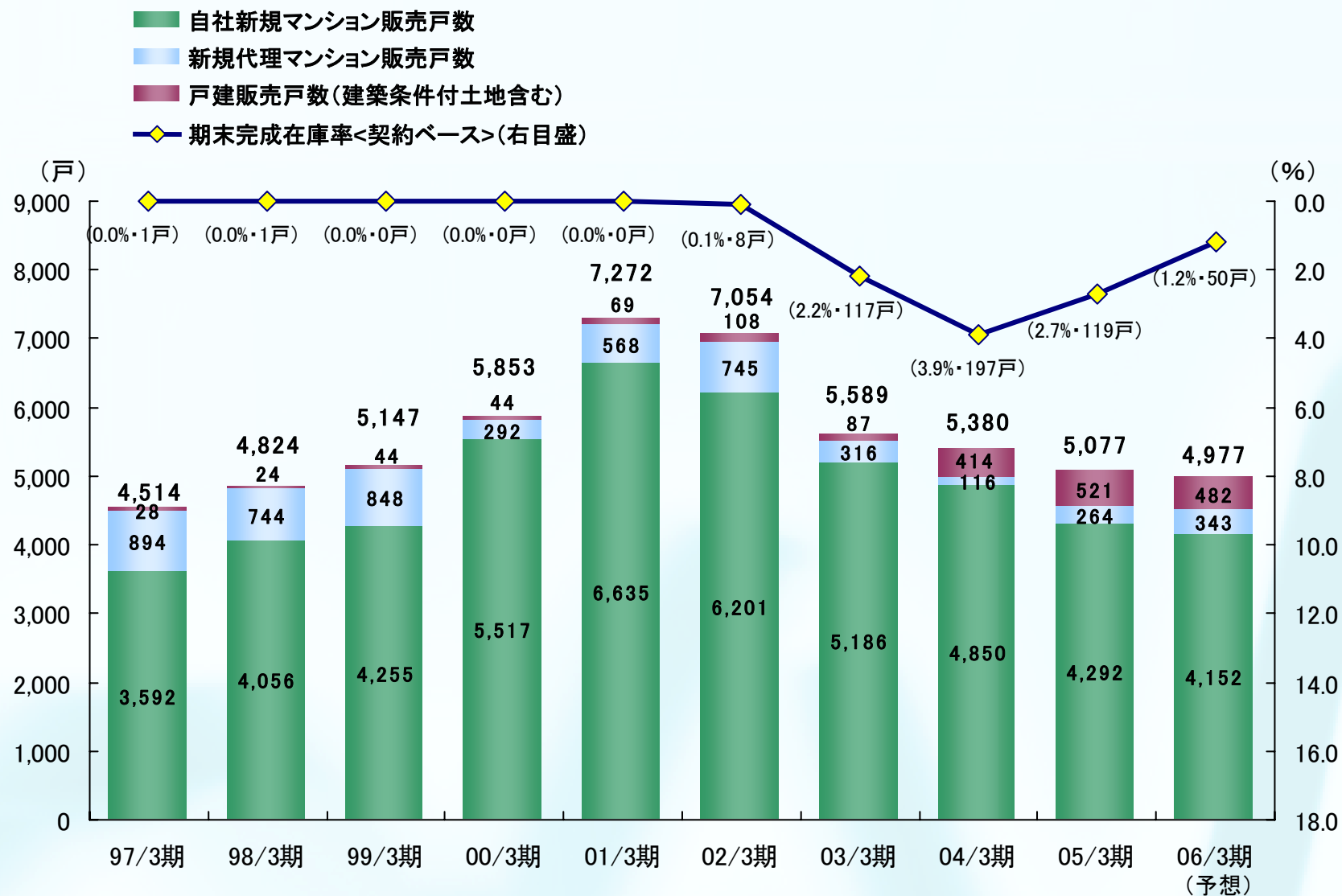


生活感のある女性の視点で
共感度の高い営業

(現場の発想を最大限に引き出すDNA)

- ・女性の視点から、共感度の高い営業
- ・一次接客に留まらず、契約まで一貫してお客様を担当
- ・お客様の生の声を吸い上げ、商品の企画に生かす

参考:住宅販売戸数・完成在庫推移



マンション事業の深耕

再開発

マンション名	総戸数	市区
実績		
ラムザタワー	340戸	さいたま市南区
S4タワー	265戸	さいたま市中央区
シーマークス舞子公園	167戸	神戸市垂水区
予定		
金町駅前	476戸	葛飾区
鴻巣駅東口	62戸	鴻巣市
神戸中山手	260戸	神戸市中央区

建替え事業

マンション名	総戸数	市区
フォルム千里中央	265戸	豊中市
コスモ芦屋川西	111戸	神戸市東灘区
コスモ西新コートフォルム	23戸	福岡市早良区
コスモ南公園	50戸	福岡市中央区
ラ・ヴィータシティ	252戸	川崎市川崎区
コスモ中野弥生リベディア	68戸	中野区

等価交換事業 ※過去10年間

実績：全国105物件・東京都45物件

借地権物件

実績：25物件1,513戸

マンション・戸建複合開発事業

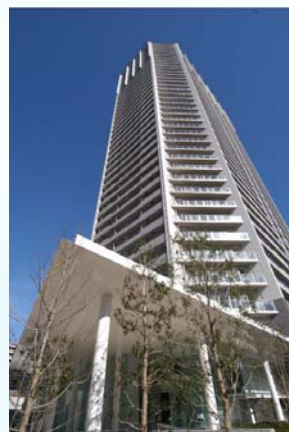
マンション名	マンション	戸建	市区
コスモシティ浦和クレイベル	98戸	25区画	さいたま市桜区
コスモ・ザ・パークス船橋	233戸	35区画	船橋市
コスモ垂水旭が丘	73戸	12区画	神戸市垂水区
コスモ・ザ・パークス野川台	74戸	22区画	川崎市宮前区
コスモ・ザ・パークス清瀬の森	482戸	103区画	清瀬市
コスモガーデンズ七彩の街	141戸	49区画	入間郡
コスモひばりが丘ザ・ガーデンズフォート	560戸	185区画	西東京市
リボンシティレジデンス	868戸	34区画	川口市

超高層タワーマンション

マンション名	総戸数	地上階高数	市区
ラムザタワー	326戸	27階	さいたま市南区
S4タワー	263戸	32階	さいたま市中央区
コスモ東京ベイタワー	217戸	26階	中央区
コスモ川口ステーションフロント	221戸	29階	川口市
横濱ディアタワー	264戸	25階	横浜市中区
コスモポリス品川	590戸	40階	港区
リベラガーデンマリナタワー	192戸	34階	福岡市西区



再開発・金町駅前



超高層タワー・コスモポリス品川



建替え・コスモ中野弥生リベディア



複合開発・リボンシティレジデンス

周辺事業の開拓

戸建住宅事業

*実績:83プロジェクト1,790区画



コスモアベニュー我孫子 けやきの丘
(総区画数86区画・我孫子市)



コスモアベニュー鎌倉岡本 四季の杜
(総区画数92区画・鎌倉市)



コスモアベニューひばりが丘 ザ・プライベートブレイス
(総区画数185区画・西東京市)

投資用賃貸マンション事業

マンション名	総戸数	市区
実績		
コスモグラシア四谷外苑東	51戸	新宿区
コスモグラシア両国	60戸	墨田区
コスモグラシア麻布十番	28戸	港区
ニューシティアパートメント銀座イーストII	77戸	中央区
コスモグラシア錦糸町	64戸	墨田区
予定		
芝大門1丁目	48戸	港区
渋谷宇田川町	40戸	渋谷区
北新宿	56戸	新宿区
元浅草	69戸	台東区
横川	59戸	墨田区



コスモグラシア錦糸町



フォレシティ目白

コンバージョン・リノベーション事業

マンション名	総戸数	市区
実績		
センチュリーヒルズ松戸	18戸	松戸市
コスモ横浜神之木公園	21戸	横浜市神奈川区
フォレシティ目白	16戸	豊島区
予定		
レシオン武蔵小杉	161戸	川崎市中原区

サブリースマンション事業

*受託戸数:5,349戸(2005年9月30日現在)

新規事業

*中古マンション売買支援サイト「マンションBUY-SELLコム」等



「マンションBUY-SELLコム」WEBサイト

経営計画位置づけ

**安定的な成長により
企業価値最大化を図り、
『真』の独立ステージへ
—東証上場を目指す—**