



フージャース

マンション単独開発加速

今期、6割に引き上げ

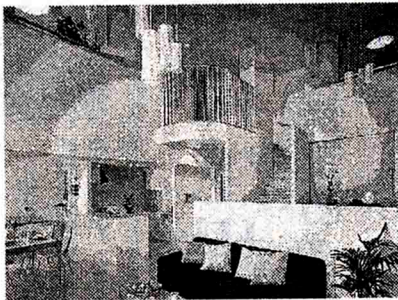
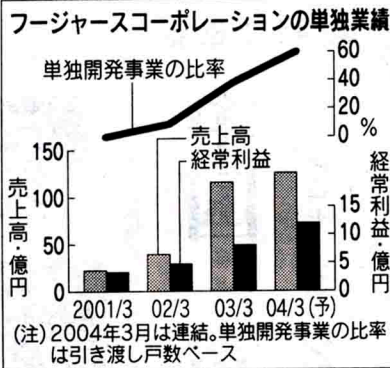
マンション開発のフージャースコーポレーションは、自社単独でのマンション開発・販売を強化する。共同事業主に土地代を負担してもらう方法で急成長してきたが、資金負担力がついてきたため、利幅の大きい単独開発に比重を移す。引き渡し戸数に占める単独開発の比率を、二〇〇四年三月期は前期の四割弱から六割に引き上げる。

フージャースはこれまで、費用の半分程度を占める土地を自分で見つけたマンション地代を負担してもらい、自らは建設と販売を手掛ける方式。分譲代金から大手メーカーの不動産部などをパートナーに選んで事業化してきた。事業

得られる収益を分け合っている。今後は土地も自社で仕入れるケースを増やすことで、同程度の手間と人員で売り上げと利益がかさ上げできるとみている。

単独開発で中心となるのは、埼玉県や千葉県など首都圏の郊外で展開している「ウイズ」シリーズ。郊外では最寄り駅から徒歩圏内の立地に開発を絞っているマンションデベロッパーが多いため、競合の少ない、バス便立地で広めの家族向け物件に特化する戦略だ。

一戸当たりの専有面積としては一棟当たりの戸数は八十一平方メートルで、価格は平均二千五百万円。地元企業に通動している一戸を売り上げに計上年収四百五十万円の世帯が主な顧客層だ。二〇〇四年三月期の売上高は前期比九割増の百二十五億五千万円、経常利益は同四八割増の十二億円になる見通し。同社としては一棟当たりの戸数が過去最多の「ウイズ稲毛」（千葉県、百五十戸）を売り上げに計上するなど、規模の大きな物件の単独開発に注力していく方針。来期以降も年率二割以上の利益の伸びを見込み、二〇〇六年三月期には年間千戸を供給したい考えだ。



主力の「ウイズ」シリーズは専有面積が80-100平方メートルと広め（モデルルームの内部）