

ポラスG 中央住宅 分譲マンション事業、複合開発やJVも

扱い領域を拡大へ

3年後に売上倍の100億円

埼玉を中心に戸建住宅販売を主力事業として展開するポラスグループ（埼玉県越谷市、中内晃次郎代表）は分譲マンション事業の領域を大幅に拡大、当面の売上高目標として3年後に今年見込みの倍となる100億円を目指す。従来の分譲マンション販売を単体で扱うプロジェクトに加え、分譲マンションと戸建分譲を同時開発する複合PJや、物件企画から他社と協同するジョイント・ベンチャー、他社販売の既存物件を買い取り改修を行って販売するリファイナンスなどの新規事業に乗り出す。従来のマンション販売単体の短期事業に加え、複合開発やJVといった中期・長期の事業を同時並行させ事業基盤を厚くする。4日に行われたグループ2つ目のマンションブランド「ルピアコート」発表会の場で、金児正治・中央住宅取締役マインドスクエア事業部長が明らかにした。

新ブランド「ルピアコート」投入



新ブランド初物件「ルピアコート光が丘公園」外観

これまでポラスグループの分譲マンションは、グループの中央住宅（埼玉県越谷市、品川典久社長、前期売上高658億円）のマンションディベジションが、事業部に属さず単体販売プロジェクトのみを扱っていた。これを4月の組織改編で、中央住宅で2×4工法の戸建分譲住宅を扱うマインドスクエア事業部の傘下に入れた。同社の事業部には、①木造軸組工法の戸建分譲住宅を手掛ける「戸建分譲事業部」②2×4工法の戸建分譲住宅



同、新提案の中和室プラン

の分譲マンション販売の実績は、2011年3月期76戸、12年3月期64戸、13年3月期49戸で、直近の14年3月期は112戸。扱うブランドは「変わらないう想い。変わり続ける発想」を



同、ピアキッチン

事業のそれぞれが蓄積した強みと事業ノウハウを融合させることが、相乗効果を生み両事業のさらなる高度化につながると判断したため。分譲マンション・戸建分譲の複合開発といった新規取り組みは、用地仕入れの最適化やプロジェクト価値向上の可能性を広げる。ポラスグループの過去

コンセプトとする「ライフピア」シリーズで、累計58棟・約2640戸の供給実績がある。中央住宅マインドスクエア事業部では分譲マンション事業の3年後の売上高増加率として、事業領域拡大などによる伸びしろを考慮。今年売上高見込比として、3年後の2×4戸建分譲事業の売上高伸び率の目標10%増を大きく上まわす、100%増の100億円を目指す。

初物件は東京・板橋区。4日の会見で説明が行われた「ルピアコート」シリーズは、マンション事業拡大に向け開発した新ブランド。「ルピアコート」との表現は、理想郷（ユートピア）との意味を含む造語で、「本物の理想の空間」をブランドコンセプトとする。新ブランドの第1弾物件は、東京都板橋区で10月中旬に販売を始める「ルピアコート光が丘公園」（全50戸、東京都板橋区、地下鉄成増駅徒歩8分）。ライフピアシリーズで好評のピアキッチン（木製のロングカウンターとダイニングテーブルを一体化させた対面カウンターキッチン）を、LDKの間取りに縦に配置）採用と共に、戸建分譲事業のノウハウを水平展開として、新提案となる「中和室プラン」を扱う。キッチンカウンター材にグループオリジナルのアンティーク・ウッドを採用するなど戸建木造の特徴「木のぬくもりの良さ」がアピールポイントの一つ。秋口には東京・新小岩にブランド第2弾、来期は千葉・稲毛にも新ブランドを出す予定だ。

金児事業部長は分譲マンション事業の領域拡大の方針説明の中で、「新築マンション販売の数年の事業サイクル以外に、中長期サイクルの事業も行う。短期・中期・長期と（期間が異なる）3つを回して初めて、安定した受注と供給を行うことができると思う」と述べ、今後は事業期間の異なるプロジェクトを同時並行させ、事業基盤を厚くする意向を示した。