

## 2014年3月期 決算説明資料

---

2014年5月16日

株式会社コスモスイニシア

証券コード: 8844 (JASDAQ)

1. 業績概要	P. 2	6. その他事業	P. 7
2. 報告セグメント概要	P. 3	7. 貸借対照表	P. 8
3. 不動産販売事業	P. 4	8. 2015年3月期業績見通し	P. 9
4. 不動産賃貸事業	P. 5	9. 中期経営計画について	P. 11
5. 不動産流通事業	P. 6	10. トピックス	P. 18



グランフォーラム桜上水HAPIA



イニシア蒲田アイリスフォート



ザ・ロアハウス代々木初台

# 1. 業績概要

- 新築マンション及び新築一戸建の引渡戸数が減少したことにより前期比減収・経常減益
- 工事事業(オフィス移転工事)の売上が計画を上回り、新築マンションの利益率改善、販管費の削減などにより計画比増収増益

(単位: 百万円)	2013/3期	2014/3期	増減	計画(※1)	増減
売上高	85,824	67,441	▲18,383	66,500	941
売上総利益	15,891	13,685	▲2,206	13,400	285
販売費及び一般管理費	13,329	11,945	▲1,384	12,400	▲454
営業利益	2,562	1,739	▲822	1,000	739
経常利益	2,100	1,386	▲714	650	736
当期純利益(※2)	▲1,073	1,259	2,332	600	659
1株当たり当期純利益	▲134.96円	41.52円	—	19.78円	21.74円

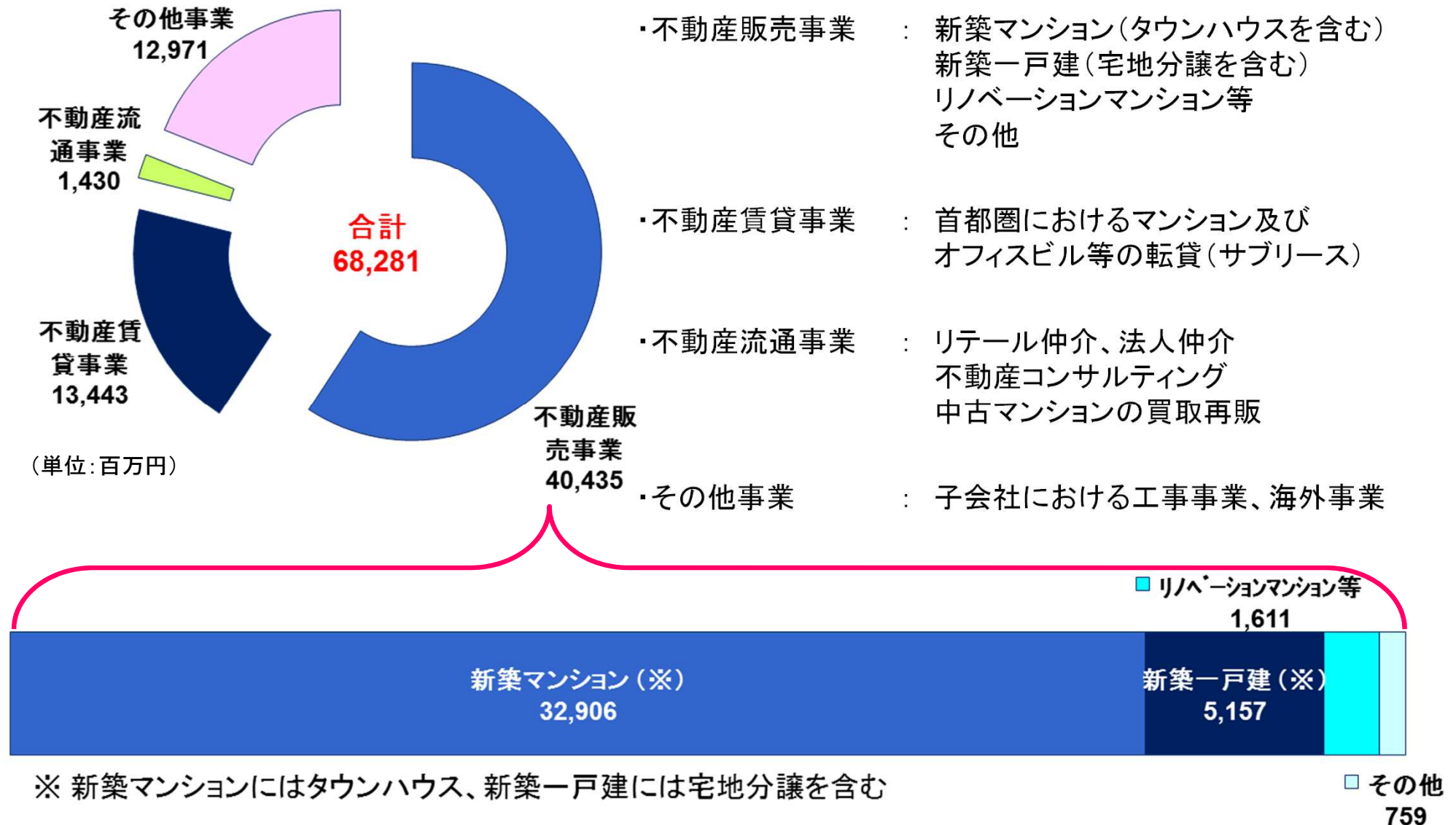
- (※2) 前期比特別損失が減少

(※1) 2013年11月7日発表

- (※3) 海外事業撤退に伴う追加負担見込額の計上(▲372百万円)  
繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額の計上(+332百万円)

(単位: 百万円)	悪化	改善
売上総利益の変動	—	285
販売費及び一般管理費の変動	—	454
営業外損益の変動	▲3	—
特別損益・法人税等の変動(※3)	▲77	—
当期純利益の計画比較	—	659

### ・ 報告セグメント別売上構成(内部売上高含む)



### 3. 不動産販売事業

- ・ 新築マンション・新築一戸建の引渡戸数の減少により減収減益
- ・ 新築マンションの売上総利益率が改善、未契約完成在庫も低水準

(単位:百万円)	2013/3期	2014/3期	増減	増減率
売上高	61,130	40,435	▲20,694	▲33.9%
営業利益	3,838	2,138	▲1,699	▲44.3%

	2013/3期		2014/3期		増減	
(単位:百万円)	引渡戸数	売上高	引渡戸数	売上高	引渡戸数	売上高
新築マンション	1,435	52,242	799	32,906	▲636	▲19,335
新築一戸建	118	6,659	89	5,157	▲29	▲1,501
リノベーションマンション等	—	990	—	1,611	—	620
その他	—	1,238	—	759	—	▲478
合計	—	61,130	—	40,435	—	▲20,694

	2013/3期		2014/3期		増減	
	売上 総利益率	未契約 完成在庫	売上 総利益率※	未契約 完成在庫	売上 総利益率	未契約 完成在庫
新築マンション	16.5%	41戸	18.8%	15戸	2.3%	▲26戸
新築一戸建	11.4%	26区画	9.9%	18区画	▲1.5%	▲8区画

※2013年11月7日発表計画 売上総利益率 新築マンション:18.1%、新築一戸建:9.1%



- 新規稼働のサブリースマンションが収益寄与、収益性の低い物件が前期で一掃され利益改善

(単位:百万円)		2013/3期	2014/3期	増減	増減率
売上高		13,336	13,443	106	0.8%
営業利益		255	525	269	105.4%
転貸戸数	マンション	7,375戸	8,071戸	696戸	9.4%
	空室率	3.8%	5.1%	1.3%	—



目黒平町計画

参考) 2014/3期 新規サブリース受託物件

	受託戸数
保土ヶ谷計画(神奈川県横浜市)	72戸
国領町計画(東京都調布市)	38戸
赤堤計画(東京都世田谷区)	33戸
北栄計画(千葉県浦安市)	33戸
中原計画(神奈川県川崎市)	26戸
赤羽計画(東京都北区)	26戸
他17計画	492戸
合計23計画(※)	720戸

※ 年間売上高:約11億円相当(新築物件:223戸、既存物件497戸)

### ・ 首都圏のリテール仲介及び法人仲介の前期比取扱高増加

(単位: 百万円)	2013/3期	2014/3期	増減	増減率
売上高	1,058	1,430	372	35.2%
営業利益	82	127	45	54.9%
取扱高	33,191	41,891	8,700	26.2%
取扱件数(件)	800	840	40	5.0%

参考) 2014/3期 首都圏／近畿圏別 取扱高

(単位: 百万円)	2013/3期	2014/3期	増減
リテール仲介／首都圏	15,564	20,096	4,532
リテール仲介／近畿圏	5,159	4,211	▲948
法人仲介(首都圏のみ)	12,467	17,583	5,115
合計	33,191	41,891	8,700

- ・ 2014/3期より取得を本格的に開始したリニューアルマンション事業における中古マンション仕入が順調に推移  
(2014/3期 中古マンション 引渡戸数 10戸・売上高 2億4百万円)

- ・ オフィス移転工事の受注が好調に推移、マンションギャラリー設営事業の利益率が改善
- ・ 海外リゾート分野については撤退方針

(単位: 百万円)	2013/3期	2014/3期	増減	増減率
売上高	11,359	12,971	1,611	14.2%
営業利益	47	229	181	381.7%

### ■ 工事業



コスモスモア 自社オフィス改修



KACHIDOKI THE TOWER マンションギャラリー

### ■ 海外事業



Kingfisher Bay Resort



## 7. 貸借対照表

- 事業用地・中古マンションの新規取得が順調に推移し、たな卸資産及び借入金が増加

(単位: 百万円)	2013/3末	2014/3末	増減
総資産	48,170	70,754	22,584
(たな卸資産)※	20,044	40,064	20,020
負債	35,060	56,597	21,537
(借入金)	5,995	31,297	25,302
純資産	13,109	14,156	1,046
ネット有利子負債	▲2,375	21,940	24,316
自己資本比率	27.2%	20.0%	▲7.2%
ネットD/Eレシオ	—	1.5倍	—

※: その他流動資産(前渡金)を含む

参考) 2014/3末 主な たな卸資産

(単位: 百万円)	戸数	売上(相当額)
新築マンション	2,234戸	89,600
新築一戸建	325区画	18,200
中古マンション	140戸	4,000

## 8-①. 2015年3月期業績見通し～損益計算書 概要～

Cosmos Initia

- 新築マンション及び新築一戸建の引渡戸数の増加により増収
- 建築コスト上昇等による新築マンション売上総利益率の低下

(単位:百万円)	2014/3期 実績	2015/3期 今回見通し	増減
売上高	67,441	78,800	11,358
不動産販売事業	40,435	49,150	8,714
不動産賃貸事業	13,443	14,100	656
不動産流通事業	1,430	3,900	2,469
その他事業	12,971	12,600	▲371
連結消去	▲840	▲950	▲109
売上総利益	13,685	14,500	814
販売費及び一般管理費	11,945	13,000	1,054
営業利益	1,739	1,500	▲239
経常利益	1,386	1,000	▲386
当期純利益	1,259	1,000	▲259
1株当たり当期純利益	41.52円	29.49円	▲12.03円

- 2015/3期の販売費及び一般管理費の増額要因は、主に事業量拡大に伴う販売費・人件費の増額

## 8-②. 2015年3月期業績見通し～不動産販売事業 概要～

Cosmos Initia

### ・ 不動産販売事業の「売上高内訳」及び「販売進捗状況」

	2014/3期 実績		2015/3期 今回見通し		増減	
(単位:百万円)	引渡戸数	売上高	引渡戸数	売上高	引渡戸数	売上高
新築マンション	799戸	32,906	859戸	35,300	60戸	2,393
新築一戸建	89区画	5,157	160区画	8,550	71区画	3,392
リノベーションマンション等	—	1,611	—	4,700	—	3,088
その他	—	759	—	600	—	▲159
合計	—	40,435	—	49,150	—	8,714

### 通期引渡計画に対する 2014年3月末現在の販売進捗状況

	契約戸数	引渡計画	進捗率
新築マンション	235戸	859戸	27.4%
新築一戸建	13区画	160区画	8.1%

前年同時期 進捗率
16.1%
18.8%

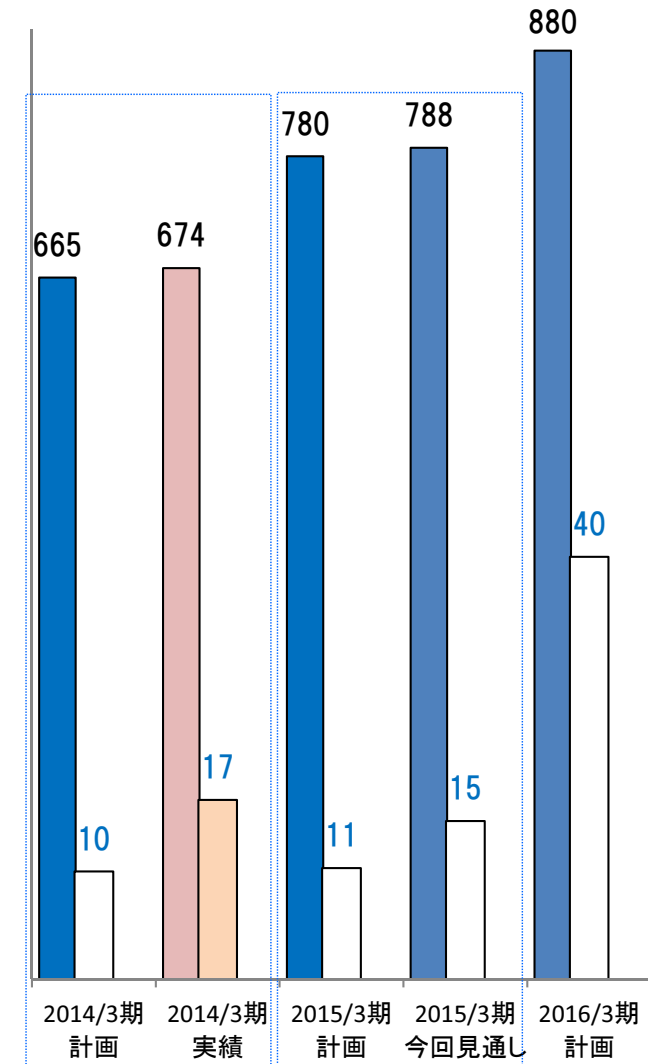
売上総利益率	
2014/3期 実績	2015/3期 今回見通し
18.8%	13.4%
9.9%	14.1%

## 9-①. 中期経営計画(2013年11月7日発表)について

Cosmos Initia

連結売上高／営業利益

単位:億円



### ● 中期経営計画スローガン

「未来創造」～革新への挑戦

### ● 事業ドメイン

私たちはより良い**都市生活環境**の実現を目指し、次の価値を創造し続けます。

### ● アセットビジネス※基本方針

**優位性を追求した適正規模による事業展開で収益性向上を目指す**

- ・入札に依存しない事業用地・再生案件の取得に注力
- ・中古住宅ストックの再生・バリューアップ・再開発事業にも積極的に取り組む
- ・多様化するニーズに応える商品・サービスの進化、拡張を継続
- ・ビジネスモデル改革を促進し、営業利益率の改善・向上を目指す

### ● ノンアセットビジネス※基本方針

**既存事業の飛躍的な成長・拡張と新規・派生ビジネスの創造を推進する**

- ・賃貸(サブリース)・不動産流通など、既存事業の飛躍的な成長・拡張を目指す
- ・「革新性」を持った新規・派生ビジネスを創造する
- ・売上拡大と営業利益率の向上を目指す

※アセットビジネス : 住宅分譲(新築・再生)＋投資用不動産(新規開発・再生)

※ノンアセットビジネス : 賃貸(サブリース)＋不動産流通＋工事関連他



## 不動産販売事業

新築マンション・新築一戸建

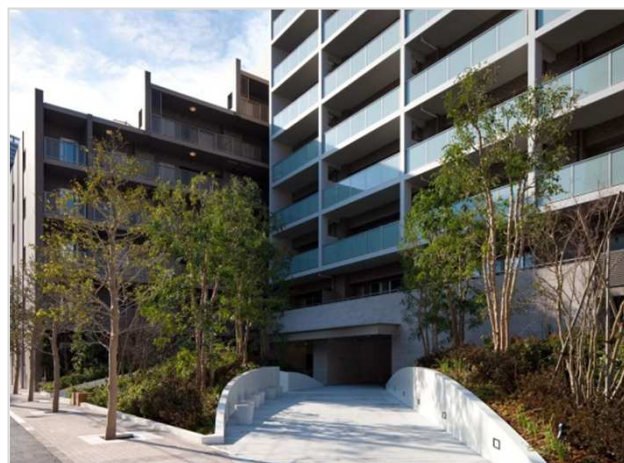
リノベーションマンション・投資用不動産

### <事業エリア>

- 首都圏を中心に展開
- 近畿圏でも事業再開



- 首都圏における事業用地取得が順調に推移
- 近畿圏においても新築マンション・新築一戸建分譲事業を再開  
→トピックス10-④(21ページ参照)



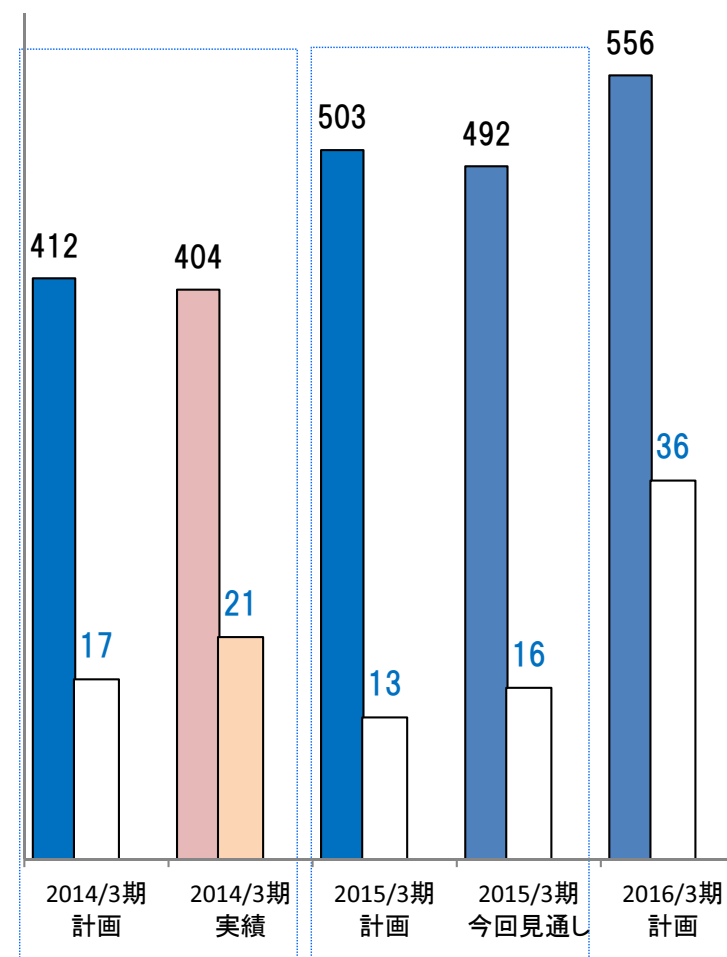
オークプレイス豊洲



オークプレイス月島

不動産販売事業売上高／営業利益

単位:億円



## 新築マンション・新築一戸建

### 【戦略テーマ】

- **新築マンション**: 事業規模目安→年間売上400～500億円(1,000～1,500戸)  
再開発・建て替え事業にも再参入(近畿圏での事業再開)
- **新築一戸建**: 事業規模目安→年間売上80～100億円(150～200戸)  
街並みづくりの可能な、中・大規模開発案件の取組み再開

### 【主要施策】

#### 【新築マンション】

- “イニシア”シリーズでは「ポスト団塊ジュニア」をメインターゲットとし  
「単身・DINKS」「シニア層」等のターゲットニーズをとらえた商品・サービスの  
開発提供にも注力
- スtockビジネス拡張と顧客満足度向上を目指し、アフターサービスを内包化

#### 【新築一戸建】

- ノウハウ・強みを活かした、周辺の街並みとの調和や環境に配慮した住宅を提供
- 良質な3階建住宅など、商品ラインナップを拡充

### 【新築マンション】

- ポスト団塊ジュニア向けの新商品を投入し高評価  
「SCENERY KITCHEN」「WELCOME HALL」  
→トピックス10-①(18ページ参照)

### 【新築一戸建】

- 事業用地取得は順調に推移
- 街並みづくりの可能な開発案件の取得を開始
- プランニング力を強みに高付加価値の商品提供を強化

## リノベーションマンション・投資用不動産

### 【戦略テーマ】

- リノベーションマンション(“リノマックス”シリーズ)の継続的展開
- 大和ハウス・アセットマネジメントと連携し  
REIT向け投資用賃貸マンション開発再開

### 【主要施策】

- 企業社宅の一棟まるごとリノベーションに加え、  
賃貸マンションのリノベーション分譲にも取り組む
- “中古”に対する購入者の不安解消を目指す商品・サービス開発に取り組む
- REIT向け等の投資用不動産開発は、エグジットを見据えた慎重な取り組みとする

2014年4月に投資不動産企画開発部を新設  
投資用不動産の開発・再生流通事業への取組を強化

- 不動産再生物件の取得を開始  
→2015/3期に2棟・売上高約10億円を見込む
- 賃貸マンションのリノベーション分譲に着手  
→2015/3期に1棟・売上高約13億円を見込む

## ・ 2013年4月～2014年3月における事業用地取得状況

- 新築マンション  
**27プロジェクト 1,397戸** ※1
- 新築一戸建  
**12プロジェクト 245区画** ※2
- 合計  
**39プロジェクト 売上721億円相当** ※3

- ※1：うち5プロジェクトは近畿圏  
 ・京都市：3プロジェクト(142戸)  
 ・吹田市：1プロジェクト(130戸)  
 ・芦屋市：1プロジェクト(18戸)
- ※2：うち1プロジェクトは近畿圏  
 ・吹田市：1プロジェクト(79区画)
- ※3：うち入札による取得は約15%



- <凡例>
- マンション/東京都
  - マンション/埼玉県
  - マンション/神奈川県
  - マンション/千葉県
  - 戸建住宅



## 不動産賃貸事業

### 【戦略テーマ】

- サブリース管理戸数の継続拡大(2013年9月末:7,765戸→早期に10,000戸へ)
- 高稼働率の実現と継続+周辺ビジネスの拡張

### 【主要施策】

- 管理戸数拡大に向け、M&Aも視野に
- 新規開発案件に加え、既稼働物件の受託も積極的に
- 既存オーナーとの取引深耕(派生ビジネス創造)



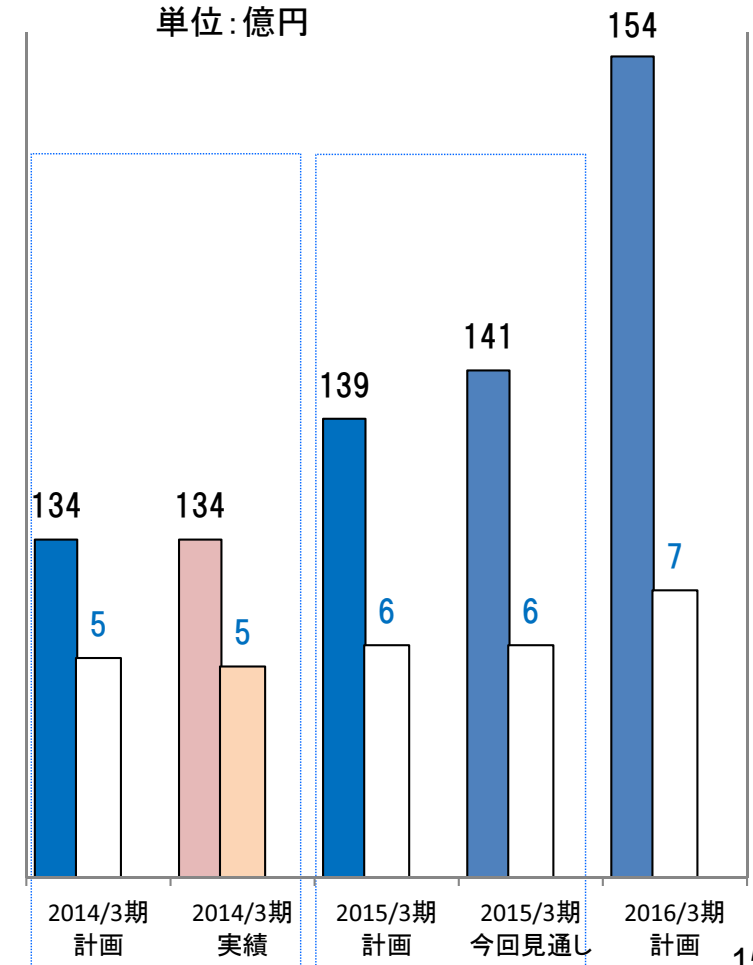
千葉中央計画



- 2014年3月期末 転貸戸数8,071戸となり早期10,000戸体制に向け順調に増加
- 高稼働率の継続・既存オーナーとの派生ビジネスの拡張

### 不動産賃貸事業売上高／営業利益

単位:億円





## 不動産流通事業

### 【戦略テーマ】

- 大和ハウスグループ内シナジー・自社内部部門間連携強化による収益拡大
- リニューアルマンション事業を一定規模まで拡大(年間販売150~200戸)
- 不動産オーナーへのソリューション提案によるビジネス拡張

### 【主要施策】

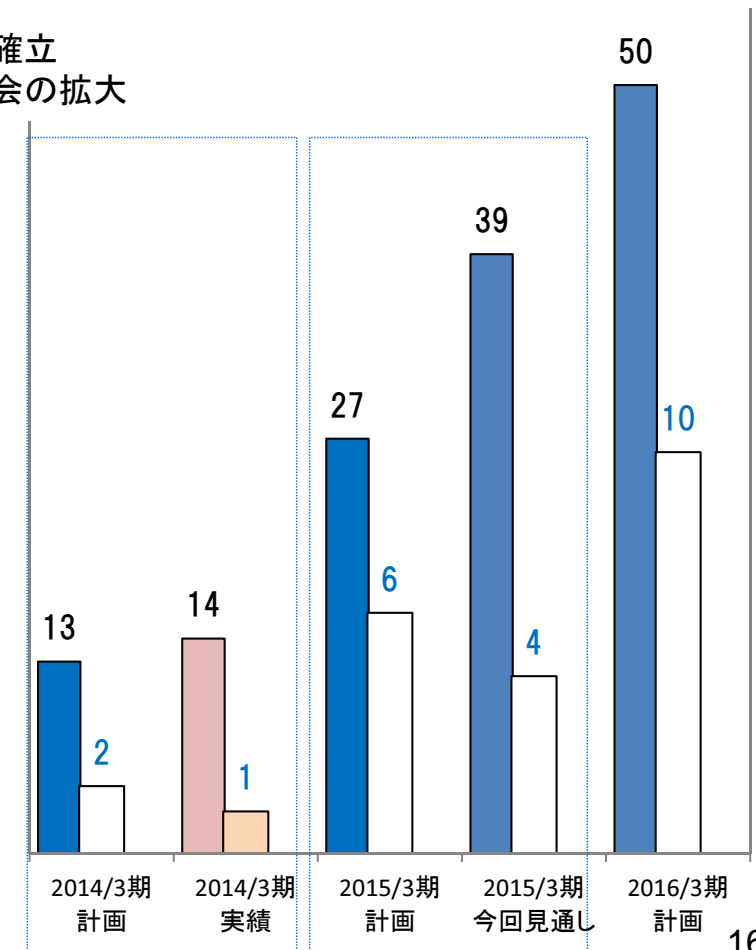
- 大和ライフネクストとの連携を強化し、自社既分譲マンションの仲介シェア拡大
- 競合を排除したリニューアルマンションの独自仕入手法と、価値創造のモデルを確立
- 不動産健康診断サービス会員数の拡張と、オーナー・投資家との直接取引機会の拡大



- 2016/3期の目標達成に向け人員増強
- リニューアルマンション事業における中古マンションの取得は首都圏・近畿圏ともに順調に推移  
→2015/3期より本格的に中古マンションの売上を見込む  
(86戸・売上高約23億円)
- 「不動産健康診断サービス」における会員増加と会員との取引創出に注力  
→2014年3月末現在の会員数:1,316名(前期末の会員数563名から倍増)
- 2014年1月6日付で、東京都の「耐震化アドバイザー」に選任  
→トピックス10-⑤(22ページ参照)

不動産流通事業売上高／営業利益

単位:億円



## その他事業(工事事業・海外事業)

### 【戦略テーマ】

- 【工事】 既存・派生事業による収益拡大を目指す(早期に100億円へ)
- 【海外】 大和ハウス・オーストラリアと連携

### 【主要施策】

#### 【工事事業】

- マンション領域では商品・サービスの拡充
- オフィス領域ではバリューチェーンの統合による価値最大化
- 住宅ストック再生ビジネスの一環として「大規模修繕工事」強化

#### 【海外事業】

- 大和ハウスグループと連携した住宅開発及び  
周辺事業への取組みを検討(リゾート分野からは撤退方針)



#### 【工事事業】

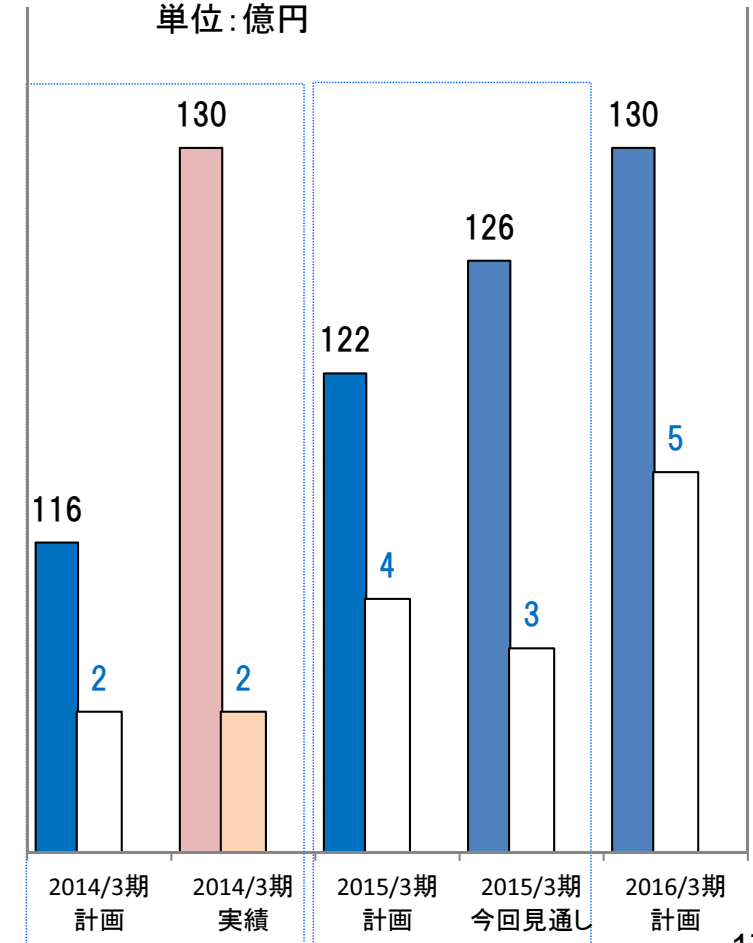
- ・ オフィス移転工事は、主要取引先から期末近くの集中発注により売上大幅増
- ・ 今後、利益率の改善に注力

#### 【海外事業】

- ・ 大和ハウスオーストラリアと連携した住宅開発などを検討

その他事業売上高／営業利益

単位: 億円



## 10-①. トピックス～新築マンション新発想空間設計プロジェクト 始動～Cosmos Initia

- お客様の住まいに対する「感性的価値観」や「すごし方」にフォーカスした研究・空間づくり
- イニシア武蔵中原レジデンス・イニシア押上レジデンスより導入開始



**SCENERY KITCHEN(シーナリーキッチン)**

家具のように魅せるキッチンデザイン(手元を隠す立ち上がり/センターフード)、閉鎖的になりがちなキッチンを生きてダイニングの空間と自然につながるように配慮



**WELCOME HALL(ウェルカムホール)**

思わず自慢したくなる、ホールのような玄関空間  
ワイドにゆとりある「廊下」

- ・ タウンハウス【THE ROW HOUSE(ザ・ロアハウス)】  
× 新サービス【Home Decoration Service(ホームデコレーション)】
- ・ シリーズ4棟目で初採用した、お客様の理想空間を実現するサービスが好評



## ■ Home Decoration Service ～ホームデコレーション～

- ・ お客様とインテリアコーディネーターで3～4回の面談を実施
- ・ 家具・照明・小物にとどまらず造作家具・壁面タイル・クロスまで、総合的に空間の構成・演出を提案
- ・ リゾートスタイル、カフェスタイルなど、お客様がイメージする理想の住まい空間を提案するサービス

こだわりに満たされる毎日へ。

好きなモノに囲まれた、毎日が心地よい暮らし。  
そのためにインテリアは重要なエレメントです。  
あなたが集めたこだわりを、  
バランスよく素敵に輝かせるお手伝いを致します。

Keiko  
Ogasawara

Profile  
株式会社ACTUS入社後、プランナーとして、  
デザイン、コーディネートを担当。マンションモデル  
ルームを中心に、個人邸、ホテル、ショールーム  
など約300物件を手掛ける。その後、ロンドンで  
過ごし、インテリアコーディネーターとして活動。



## ザ・ロアハウス杉並高井戸

東京都杉並区／総戸数13戸／2014年3月竣工  
重層長屋(タウンハウス)シリーズ第4号物件

ホームデコレーションコーディネーター例  
(※「ザ・ロアハウス杉並高井戸」にて撮影)

※ テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」(2014年4月17日放送)において  
弊社の取り組みが取り上げられました



## 10-③. トピックス～大和ハウス工業との共同事業プロジェクト～ Cosmos Initia

- UR都市機構 & 民間企業 & 住民が【エリアマネジメント】という理念を共有して、街をつくり、絆を育て、風景を守り続けていくプロジェクト～ひばりが丘 Re-Dream計画～



### ひばりが丘フィールズ1番街

東京都東久留米市／総戸数144戸

2014年7月販売予定

大和ハウス工業×コスモスイニシア×オリックス不動産 共同事業

※「ひばりが丘団地再生事業区域」内において、ひばりが丘フィールズ1番街の他、2街区で計画進行中  
(「ひばりが丘フィールズ1番街」を含めた全体総戸数419戸販売予定)





- 大和ハウス工業との新築マンション共同事業の始動・大規模戸建開発用地の取得など  
近畿圏での住宅分譲事業を再開



桃山台戸建開発計画

吹田市春日／総区画数79区画／2015年8月販売予定



オークプレイス京都北大路

京都市北区／総戸数83戸／2014年9月販売予定  
大和ハウス工業×コスモスイニシア共同事業

## ■【不動産健康診断サービス】に注力

- 「不動産健康診断サービス」での取り組みが評価され、2014年1月6日付で、東京都の「耐震化アドバイザー」に選任
- 会員数が順調に増加  
2014年3月末現在の会員数:1,316名

## ■ リニューアルマンション事業における中古マンションの取得が順調

- 2013年7月から本格的に取得を開始し、2014年3月31日時点において、首都圏で123戸・近畿圏で17戸・合計140戸（売上高約40億円相当）を保有
- 年間150～200戸の販売を巡航期の目標とする計画

**不動産健康診断通信 Vol. 09**  
2014 Spring

**資産を守るための法人化  
会社設立の  
メリット・  
デメリット**

	個人世帯	会社世帯	差額
税引前所得	3000万円	3000万円	0
税金	510万円	340万円	▲170万円
税引後所得	490万円	660万円	▲170万円
減価償却	900万円	900万円	0
手取り額	1390万円	1560万円	170万円

	個人	法人	法人	可処分所得
会社設立前	個人	3000万円	1220.4万円	1779.6万円
会社設立後	個人	2200万円	820.4万円	1379.6万円
	法人	800万円	217.6万円	582.4万円

不動産健康診断通信(会員向け会報誌)



- おかげさまで、2014年2月8日、創業40年を迎えることができました



40年の長きに渡り社業を継続できたのは  
お客様、お取引先様、株主様をはじめとする数多くの方々からの格別のご愛顧とご支援の賜物であり  
これまでお世話になりました皆様に心より御礼申し上げます



## ＜企業理念＞

# Next Value For The Customer

私たちコスモスイニシアは、商品やサービスを通じて、  
お客様に求められる、“次の価値”をつくり、提供し続けてまいります。

企業理念として定めた“Next Value For The Customer”の  
「Next」には、積み重ねてきた思いをさらに進化・発展させ、  
常に新しい価値をつくり出すことに真摯に取り組む決意として、  
“今までとはちょっと違う”“次の時代に求められる”という意味を込めました。

「Value」には、一歩先んじてお客様の気持ちを深く理解し、  
期待以上の安心や喜びをもたらす“本質的な価値”を追求し、提供していくという思いを込めています。  
いつの時代、どんな場面においても、私たちの基本姿勢は「For The Customer」。

“お客様にいかにご満足いただけるか”を常に意識し、  
行動し続けていくことが何よりも大切であると考えています。

私たちコスモスイニシアは、「お客様に求められる、次の価値をつくる」ことに  
すべてのエネルギーを注ぎ、より良き「都市生活環境」の創造に挑戦し続けてまいります。

## ＜タグライン＞

一歩先を、つくる。一生涯に、こたえる。

～本資料についてのご注意～

本資料は、2014年5月16日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれております。

経済動向・事業環境などの不確定要因により、  
実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

お問い合わせ

株式会社コスモスイニシア

経営企画室(川原・杵本・三木)

Tel : 03-5444-3210



ありがとうございました。

[www.daiwahouse.com](http://www.daiwahouse.com)  
[www.cigr.co.jp](http://www.cigr.co.jp)