

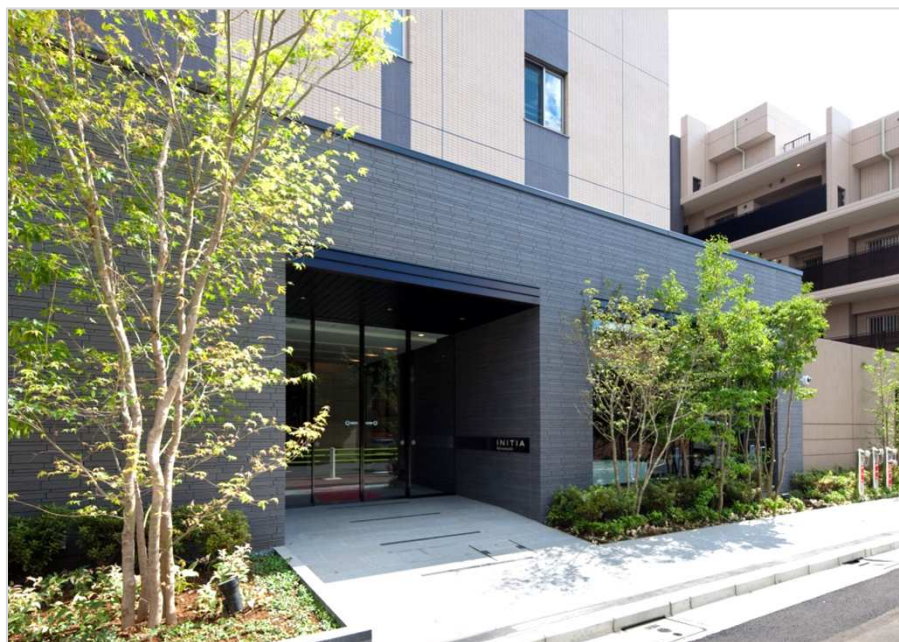
2015年3月期 決算説明資料

2015年5月19日

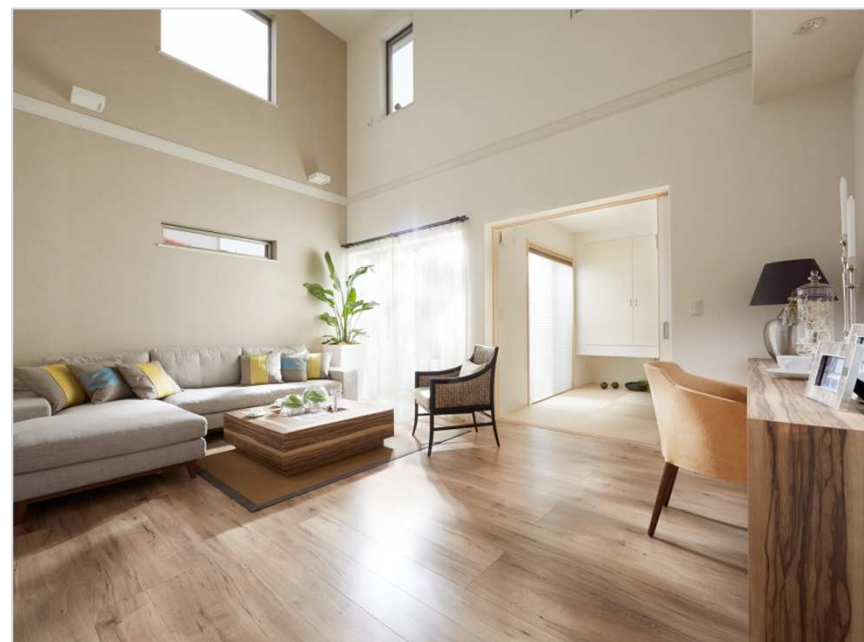
株式会社コスモスイニシア

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. 2016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	P. 12
5. 不動産流通事業	P. 6	10. トピックス	P. 16



イニシア金町



コスモアベニュー八千代台

1. 業績概要

- 不動産販売事業においてリノベーションマンション等の販売が増加
- 不動産賃貸事業及び不動産流通事業が順調に推移し 計画比増収増益
- 繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額を計上

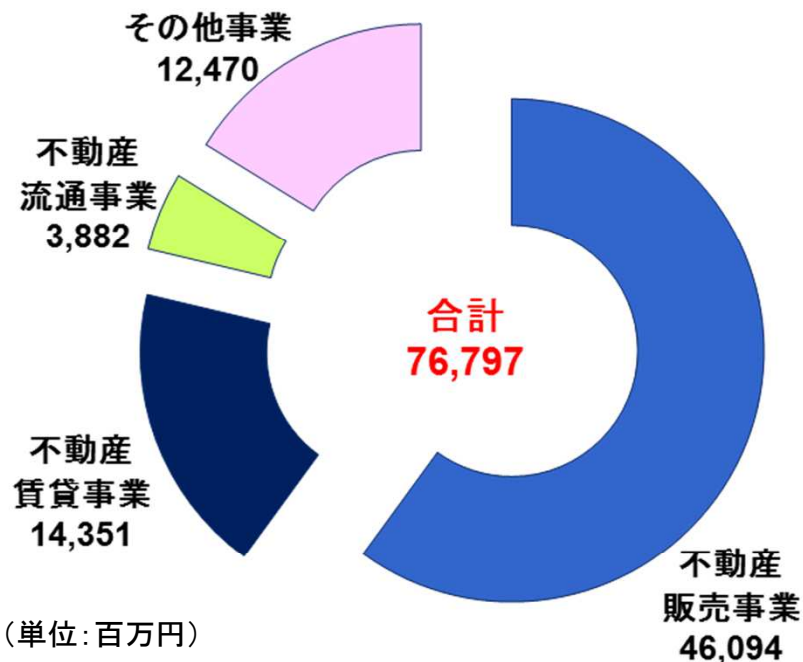
(単位:百万円)	2014/3期	2015/3期	増減	計画(※1)	増減
売上高	67,441	75,620	8,178	73,200	2,420
売上総利益	13,685	14,253	568	14,500	▲246
販売費及び一般管理費	11,945	12,508	563	13,000	▲491
営業利益	1,739	1,745	5	1,500	245
経常利益	1,386	1,351	▲34	1,000	351
当期純利益	1,259	1,735	475	1,000	735
1株当たり当期純利益	41.52円	51.18円	9.66円	29.49円	21.69円

(※1) 2014年11月6日発表

(※2) 繰延税金資産の計上に伴う
法人税等調整額の計上
(+396百万円)

(単位:百万円)	悪化	改善
売上総利益の変動	▲246	—
販売費及び一般管理費の変動	—	491
営業外損益の変動	—	106
特別損益・法人税等の変動(※2)	—	384
当期純利益の計画比較	—	735

● 報告セグメント別売上構成(内部売上高含む)



- ・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等
その他
- ・不動産賃貸事業 : 首都圏におけるマンション及び
オフィスビル等の転貸(サブリース)
- ・不動産流通事業 : リテール仲介、法人仲介
不動産コンサルティング
中古マンションの買取再販
- ・その他事業 : 子会社における工事事業、海外事業



※ 新築マンションにはタウンハウス、新築一戸建には宅地分譲を含む
リノベーションマンション等には投資用不動産、土地売却を含む

■ 新築一戸建(※) □ その他, 404

3. 不動産販売事業

- リノベーションマンション等(投資用不動産等を含む)及び新築一戸建において増収
- 不動産販売事業においては増収減益

(単位:百万円)	2014/3期	2015/3期	増減	増減率
売上高	40,435	46,094	5,658	14.0%
営業利益	2,138	1,870	▲268	▲12.5%

(単位:百万円)	2014/3期		2015/3期		増減	
	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	772戸	32,195	▲27戸	▲711
新築一戸建	89区画	5,157	120区画	6,185	31区画	1,028
リノベーションマンション等	—	1,611	—	7,308	—	5,697
その他	—	759	—	404	—	▲355
合計	—	40,435	—	46,094	—	5,658

	2014/3期		2015/3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	18.8%	15戸	15.2%	74戸	▲3.6%	59戸
新築一戸建	9.9%	18区画	12.8%	23区画	2.9%	5区画

※2014年11月6日発表計画 売上総利益率 新築マンション:15.1%、新築一戸建:13.4%

● 新規稼働のサブリースマンションが収益寄与 空室率低下などにより増収増益

(単位:百万円)		2014/3期	2015/3期	増減	増減率
売上高		13,443	14,351	907	6.8%
営業利益		525	617	92	17.6%
転貸戸数	サブリースマンション	8,071戸	8,354戸	283戸	3.5%
	空室率	5.1%	3.7%	▲1.4%	—



レジェンダリーコート赤羽



桜ヒルズ九段北

参考) 2015/3期 新規サブリース受託物件

	受託戸数
南品川計画(東京都品川区)	149戸
与野本町計画(埼玉県さいたま市)	40戸
夏見計画(千葉県船橋市)	32戸
中町計画(東京都目黒区)	25戸
弁天計画(千葉県浦安市)	24戸
堀江計画(千葉県浦安市)	23戸
他19計画	590戸
合計25計画(※)	883戸

※ 年間売上高:約13億円相当
(新築物件:400戸、既存物件483戸)

● 中古マンションの買取再販(リニューアル)において引渡戸数が大幅に増加し増収増益

(単位:百万円)	2014/3期	2015/3期	増減	増減率
売上高	1,430	3,882	2,451	171.3%
営業利益	127	442	315	246.7%
中古マンション引渡戸数	10戸	92戸	82戸	820.0%
仲介取扱高	41,891	36,514	▲5,376	▲12.8%
仲介取扱件数(件)	840	752	▲88	▲10.5%

参考) 2015/3期 首都圏/近畿圏別 仲介取扱高

(単位:百万円)	2014/3期	2015/3期	増減
リテール仲介/首都圏	20,096	16,850	▲3,246
リテール仲介/近畿圏	4,211	5,150	938
法人仲介(首都圏のみ)	17,583	14,514	▲3,068
合計	41,891	36,514	▲5,376

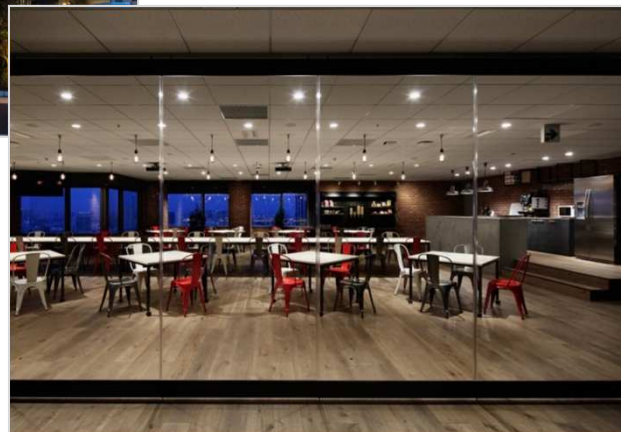
- 工事業業: オフィス移転改修工事の受注が減少
- 海外事業: ホテル・リゾート運営事業の業績が改善

(単位: 百万円)	2014/3期	2015/3期	増減	増減率
売上高	12,971	12,470	▲501	▲3.9%
営業利益	229	133	▲95	▲41.8%

■ 工事業業



アズハイムテラス成増



indeed Tokyo

■ 海外事業



Lake Mckenzie



Kingfisher Bay Resort

7. 貸借対照表

● 主に中古マンション及びリノベーションマンション等の仕入が増加し たな卸資産及び借入金が増加

(単位:百万円)	2014/3末	2015/3末	増減
総資産	70,754	82,794	12,039
(たな卸資産)※	40,064	49,120	9,055
負債	56,597	66,864	10,266
(借入金)	31,297	38,090	6,793
純資産	14,156	15,929	1,773
ネット有利子負債	21,940	24,652	2,711
自己資本比率	20.0%	19.2%	▲0.8%
ネットD/Eレシオ	1.5倍	1.5倍	▲0.0

参考) 主な たな卸資産

※ その他流動資産(前渡金)を含む

(単位:百万円)		2014/3末	2015/3末	増減
新築マンション	戸数	2,234戸	2,177戸	▲57戸
	売上(相当額)	89,600	90,600	1,000
新築一戸建	戸数	325区画	338区画	13区画
	売上(相当額)	18,200	23,400	5,200
中古マンション	戸数	140戸	236戸	96戸
	売上(相当額)	4,000	6,600	2,600
リノベーションマンション等	売上(相当額)	2,500	7,500	5,000

- 前期比増収増益の見通し
- 2016/3期の業績見通しを考慮し 期末配当金として1株当たり7円の復配予定

(単位:百万円)	2015/3期 実績	2016/3期 業績予想	増減
売上高	75,620	90,000	14,379
不動産販売事業	46,094	55,200	9,105
不動産賃貸事業	14,351	15,300	948
不動産流通事業	3,882	7,700	3,817
その他事業	12,470	13,000	529
連結消去	▲1,177	▲1,200	▲22
売上総利益	14,253	18,000	3,746
販売費及び一般管理費	12,508	14,500	1,991
営業利益	1,745	3,500	1,754
経常利益	1,351	3,000	1,648
当期純利益	1,735	2,900	1,164
1株当たり当期純利益	51.18円	85.53円	34.35円

- 2016/3期の販売費及び一般管理費の増加要因は 主に事業量拡大に伴う販売費・人件費の増加

- 不動産販売事業の「売上高内訳」及び「販売進捗状況」
- 新築マンション及び新築一戸建 売上総利益率が改善

(単位:百万円)	2015/3期 実績		2016/3期 業績予想		増減	
	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	772戸	32,195	971戸	42,000	199戸	9,804
新築一戸建	120区画	6,185	102区画	7,000	▲18区画	814
リノベーションマンション等	—	7,308	—	6,000	—	▲1,308
その他	—	404	—	200	—	▲204
合計	—	46,094	—	55,200	—	9,105

通期引渡予定に対する 2015年3月末現在の販売進捗状況

	契約済	引渡予定	契約進捗率
新築マンション	167戸	971戸	17.2%
新築一戸建	9区画	102区画	8.8%

前年同時期 契約進捗率
27.4%
8.1%

売上総利益率

2015/3期 実績	2016/3期 業績予想
15.2%	17.6%
12.8%	15.1%

- 報告セグメント別売上高及び営業利益の内訳
- すべての報告セグメントにおいて増収 連結営業利益において大幅な増益の見通し

(単位:百万円)		2015/3期 実績	2016/3期 業績予想	増減
不動産販売事業	売上高	46,094	55,200	9,105
	営業利益	1,870	3,200	1,329
不動産賃貸事業	売上高	14,351	15,300	948
	営業利益	617	600	▲17
不動産流通事業	売上高	3,882	7,700	3,817
	営業利益	442	850	407
その他事業	売上高	12,470	13,000	529
	営業利益	133	300	166
連結消去等	売上高	▲1,177	▲1,200	▲22
	営業利益	▲1,319	▲1,450	▲130
合計	売上高	75,620	90,000	14,379
	営業利益	1,745	3,500	1,754

9-①. 中期経営計画(2013年11月7日発表)～事業展開基本方針～Cosmos Initia

- 新築住宅分譲の継続・強化に加え 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
- 多様化するお客さまのニーズに応え 商品・サービスを進化・拡充し お客さまへの『次の価値』の提供を継続する
- 「革新」的な発想による事業展開により マーケット拡張(新たなマーケット創造)に取り組む

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

住宅分譲(新築・再生) + 投資用不動産(新規開発・再生)

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

賃貸(サブリース) + 不動産流通 + 工事関連他

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

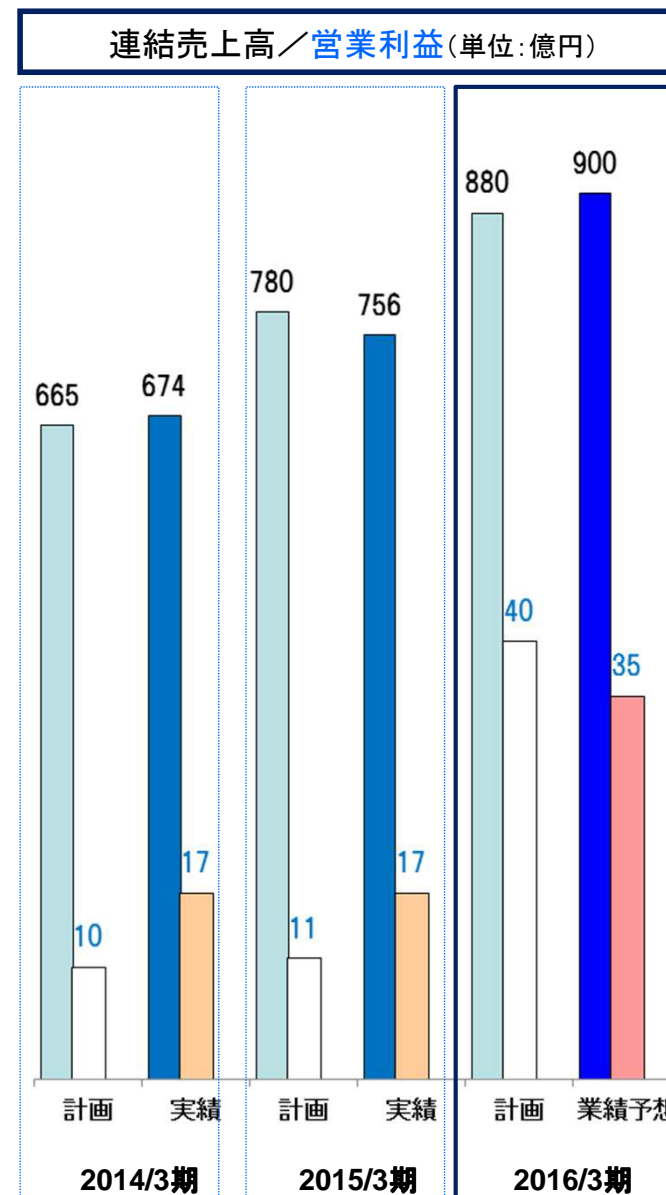
- 賃貸(サブリース)・不動産流通など、既存事業の飛躍的な成長・拡張を目指す
- 「革新性」を持った新規・派生ビジネスを創造する
- 売上拡大と営業利益率の向上を目指す
- 業務提携 / M&A手法も活用



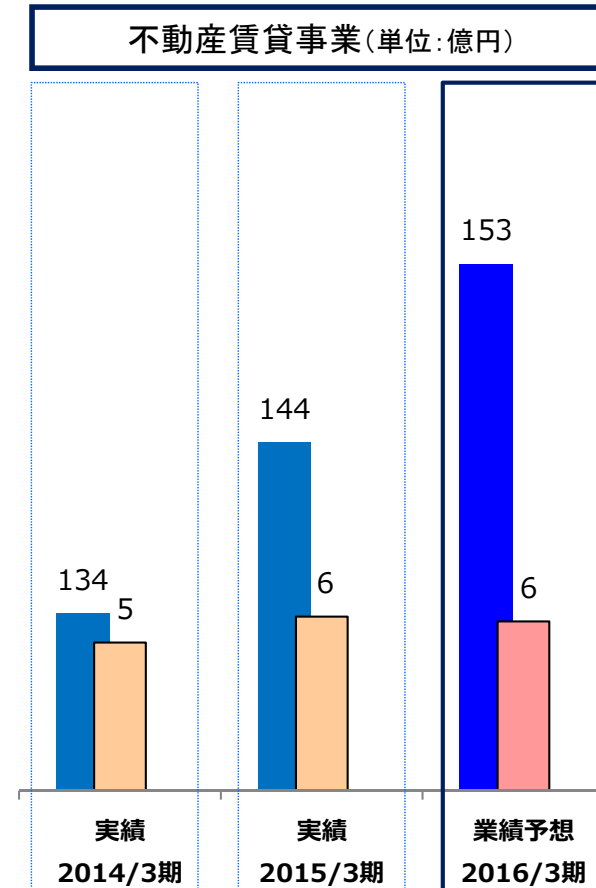
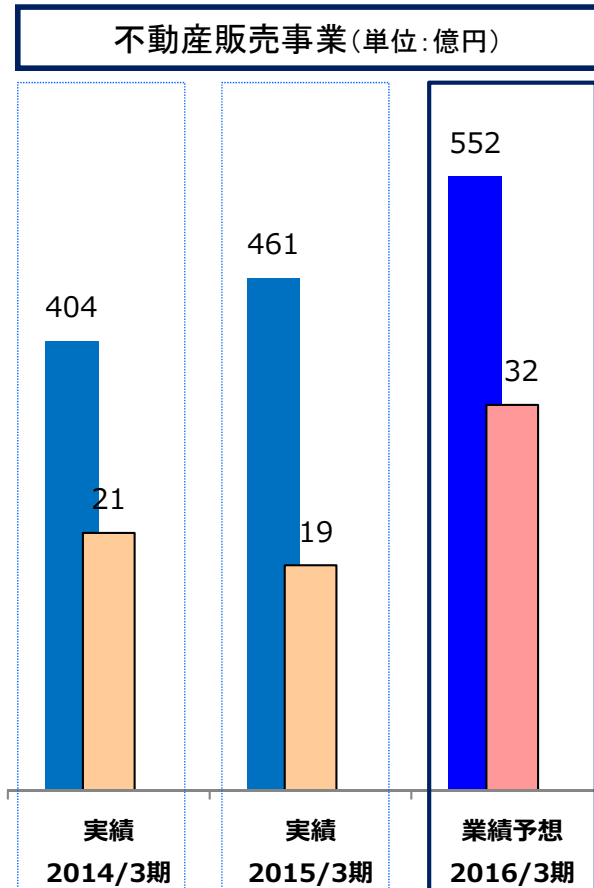
「未来創造」～革新への挑戦～

● 中期経営計画 3期間累計において増収増益の見通し

(単位:百万円)		中期経営計画	実績+業績予想
2014/3期	売上高	66,500	67,441
	営業利益	1,000	1,739
2015/3期	売上高	78,000	75,620
	営業利益	1,100	1,745
2016/3期	売上高	88,000	90,000
	営業利益	4,000	3,500
中期経営計画 3期間累計	売上高	232,500	233,062
	営業利益	6,100	6,984



● 報告セグメント別売上高及び営業利益の推移



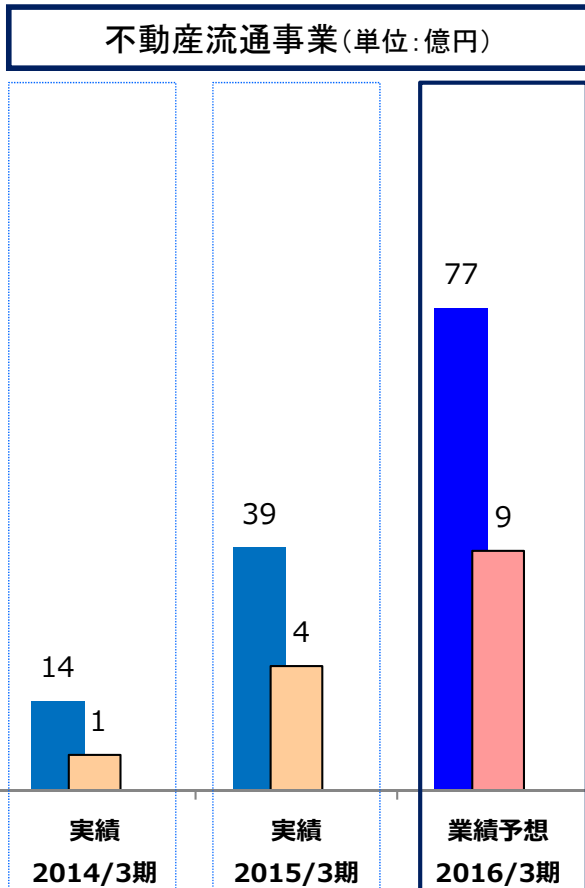
【戦略テーマ】

- 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・建て替え事業にも参入。
- 新築一戸建: 事業規模目安
→年間売上80～100億円(150～200戸)
街並み造りの可能な、中・大規模開発案件の取り組み再開
- リノベーションマンションの継続展開

【戦略テーマ】

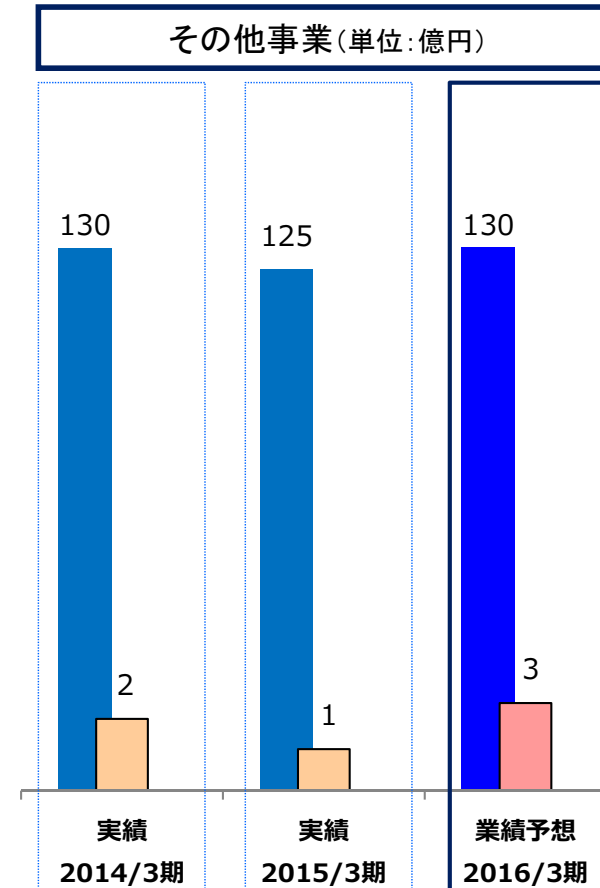
- サブリース管理戸数の継続拡大
→早期に10,000万戸へ
- 高稼働率の実現と継続+周辺ビジネスの拡大

● 報告セグメント別売上高及び営業利益の推移



【戦略テーマ】

- 大和ハウスグループ内シナジー
- 自社内部部門関係強化による収益拡大
- 中古マンションの買取再販(リニューアル)を一定規模まで拡大
- 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



【戦略テーマ】

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

● 2013年4月～2015年3月における事業用地取得状況

- 新築マンション
47プロジェクト 3,168戸 ※1
- 新築一戸建
21プロジェクト 384区画 ※2
- 合計
68プロジェクト 売上1,190億円相当 ※3



- ※1 : うち7プロジェクトは近畿圏
 - ・京都:3プロジェクト(142戸)
 - ・大阪:3プロジェクト(382戸)
 - ・芦屋: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:1プロジェクト(113区画)
- ※3 : うち入札による取得は約25%

● 戸数・区画数: 共同事業先の持分を含む

10-②. トピックス～一棟まるごとリノベーション「WOW!第4弾」～Cosmos Initia

- “一棟まるごとリノベーション” 小田急不動産・コスモスイニシア共同プロジェクト
- 小田急江ノ島線「東林間」駅徒歩2分に誕生 『リノグラン東林間ブライト』



リノグラン東林間ブライト



神奈川県相模原市南区/
総戸数19戸
小田急江ノ島線「東林間」駅
徒歩2分

- **暮らしやすさはあたりまえ、自分らしさをどこまで楽しめるか**
- WOW!シリーズは ドキドキ・ワクワクするような住まい選びを提案するプロジェクト
- 第4弾プロジェクト 小田急不動産×コスモスイニシア リノグラン東林間ブライト誕生

- 慶應義塾大学SFC研究所『シェアタウン・コンソーシアム』設立
- 当社は研究運営メンバー(幹事会員)として参画



■ 『シェアタウン・コンソーシアム』

- シェアタウンとは 都心と地方都市に広がる「まち(タウン)の資源」を「共有(シェア)」できるようにする地域拠点や社会システムを、企業・自治体・地域団体・大学等が連携して構築をし 自治体の特性にあわせた効果的な活用策を推進することで 地域の課題解決や活性化に取り組む戦略
- コンソーシアムでは これまで行ってきた研究開発や実践からの知見をもとに 企業・自治体・地域団体・大学等が協働で 都心と地方都市に広がる「まち(タウン)の資源」を「共有(シェア)」できるようにする地域拠点や社会システムの研究開発や 支援ツールや施設モデルの開発・試行 先導事例の調査研究 情報発信・普及活動等に取り組む予定

■ 笠間市と都心を結ぶ拠点『シェアタウン笠間ベース』設立を目指す

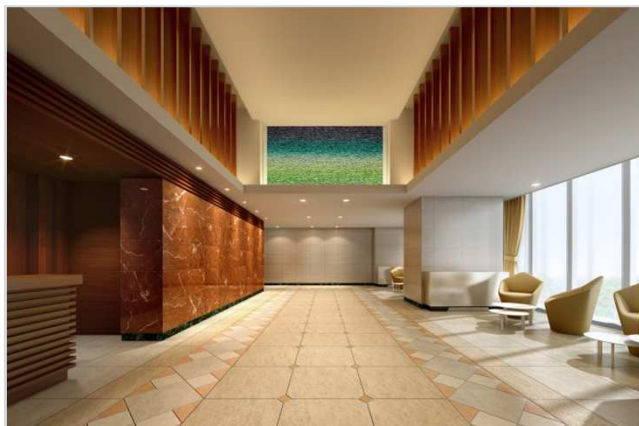
- 茨城県笠間市・慶應義塾大学SFC研究所シェアタウン・コンソーシアム・株式会社コスモスイニシアは 笠間市の特色ある「まち(タウン)の資源」を「共有(シェア)」できるようにする「拠点」や「プラットフォーム」のあり方を示す「シェアタウン構想」を検討
- 都心において 笠間市ならではのコミュニティ活動・ビジネス・滞在・研究開発等の拠点となる『シェアタウン笠間ベース(仮称)』を構築し 笠間市の特色を活かした地方創生モデルの構築を推進



笠間市クラインガルテン

10-④. トピックス～アクティブシニア向け新築分譲マンション～ Cosmos Initia

- 『グランコスモ武蔵浦和』 武蔵浦和駅再開発エリア内に誕生
- アクティブシニアの人生開花期を、より楽しく謳歌していただくためのサービスを提供



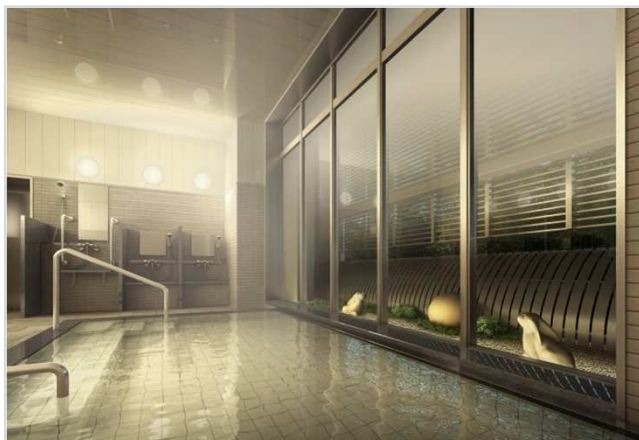
ENTRANCE LOUNGE



SKY-VIEW LOUNGE



RESTAURANT



PUBLIC BATH



グランコスモ武蔵浦和

埼玉県さいたま市南区/
総戸数160戸
JR埼京線「武蔵浦和」駅
徒歩4分

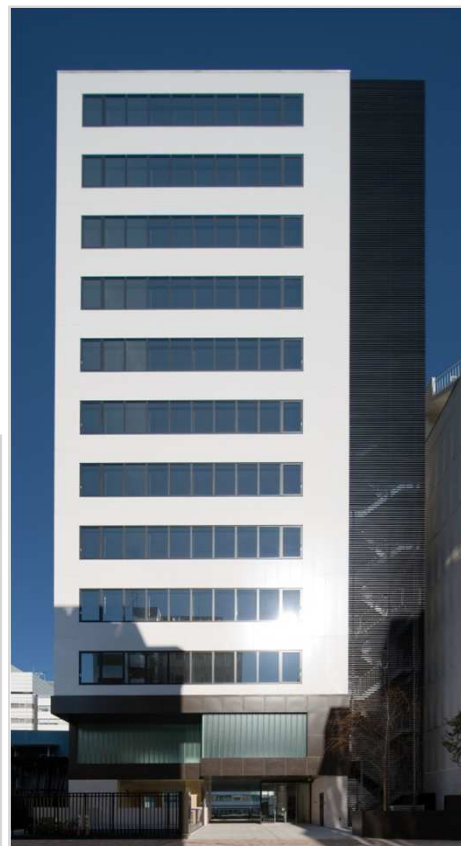
- **アクティブシニア向け新築分譲マンションの特徴**
 - 人生開花期を楽しむ More Smile / More Active / More Peace
 - 仲間と楽しむ「同世代コミュニケーション」・アクティブをかなえる「フットワーク性能と日常利便」・生活サポート・医療対応と資産継承による「今と将来の安心・安全」

10-⑤. トピックス～投資用不動産開発/コンストラクションマネジメント～ Cosmos Initia

- ① 投資用不動産を総合プロデュース(1階エントランスに入居者と地域をつなぐ ギャラリー)
- ② 事業用ビル建替をコンストラクションマネジメント(当社一級建築士事務所による設計・監修)



① 向島5丁目プロジェクト



② GYB 秋葉原

- 投資用不動産開発のノウハウを反映 / 効果的なコストマネジメントを提供
- ① 投資用賃貸マンション「コスモグラフィア」シリーズで培ったノウハウを活かし 事業用地の取得から建物竣工までをトータルにプロデュース
- ② 収益性の高い建築コンサルティングをご提案 一級建築士事務所による設計・監修 デザインや機能性に留まらずスムーズな建築工事進捗をサポート

- 会員数2,200件超の『コスモスイニシア不動産健康診断サービス』『相続トリプルサポート』
- 中古マンションの買取再販(リニューアル)事業における取得が順調に推移

■ 【不動産健康診断サービス】に注力 『相続トリプルサポート』を展開

- 『コスモスイニシア不動産健康診断サービス』の会員数が順調に増加
2015年3月末現在の会員数:2,276名

- 『相続トリプルサポート』を展開
2014年7月よりサービスを開始
 1. 相続税無料診断
 2. 相続税立替え支援
 3. 相続不動産買取り保証
 の3つのサービスにより
お客さまの不動産相続をサポート

■ 買取再販(リニューアル)における中古マンションの取得が順調

- 2015年3月31日時点において
首都圏で161戸・近畿圏で75戸・合計236戸
(売上高約66億円相当)を保有

- 年間150～200戸程度の販売を巡航期の目標として計画

The collage contains three main documents:

- 不動産健康診断通信 Vol. 13 2015 Spring**: A newsletter cover with a cityscape and cherry blossoms. It features a seminar announcement for April 23rd (13:30-16:00) on 'Real Estate Health Diagnosis Service' and 'Estate Planning Seminar'.
- 相続トリプルサポート**: A flyer detailing the three services: free inheritance tax diagnosis, support for tax replacement, and a guarantee on real estate purchase. It includes contact information for Cosmos Initia.
- 会社概要**: A corporate structure diagram showing 'Cosmos Initia (Public Company)' at the top, with 'Real Estate Management Company' and 'Real Estate Sales Company' as subsidiaries. It also lists 'Cosmos Real Estate' and 'Cosmos Real Estate' as related entities.

不動産健康診断通信 (会員向け会報誌)

10-⑦. トピックス～新しいスタイルの住空間デザインの提案～ Cosmos Initia

- 新しいスタイル空間を創業40周年 『next40』プロジェクトとして提案
- 『イニシア大井町』モデルルームで新デザイン導入開始／「子育てシェア」As Mamaと提携



『EDGEstyle』モデルルーム

■ 創業40周年『next40』プロジェクト

(当社は2014年2月8日 創業40周年を迎えました)

- これまでのノウハウを活かし 更にお客さまに求められる次の価値をつくるプロジェクト
- 「木材の風合いを感じるナチュラルな心地よさ」と「シンプルでありながらメリハリのある印象深さ」を軸としたデザイン
- 「子育てシェア」のAsMamaと提携

イニシア大井町

防災・防犯や子育ての助け合い & マンション管理の円滑化

アズママ **A-s-Mama Inc.** 大和ライフネクスト株式会社

新築分譲マンションにおいて初の試み

イニシア大井町(next40プロジェクト)

東京都品川区/総戸数47戸
JR京浜東北線「大井町」駅 東口徒歩14分

【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
お客さまに求められる“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”という意味を含めました
「Value」には 一歩先んじてお客さま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含めています
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」
“お客さま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「お客さまに求められる 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 2015年5月19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

経営管理本部 経営企画部(川原 / 杵本 / 三木)

TEL:03-5444-3210



ありがとうございました。

www.daiwahouse.com

www.cigr.co.jp