

2016年3月期 第2四半期 決算説明資料

2015年11月6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



イニシア武蔵新城ハウス(やさしいシカクPROJECT)～創業40周年フラッグシッププロジェクト～

1. 業績概要

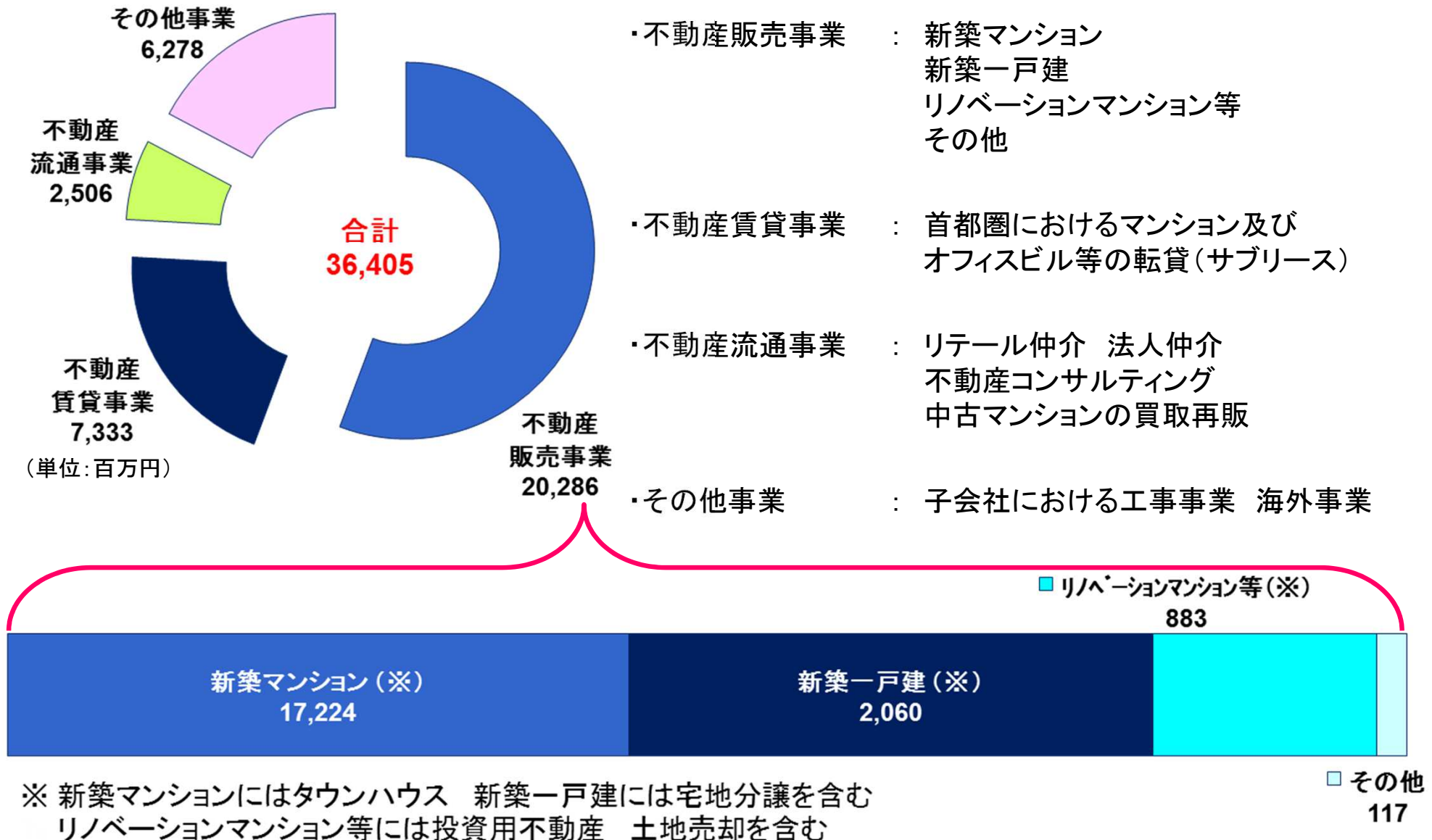
● 前年同期比増収増益

(単位: 百万円)	2014/9期	2015/9期	増減
売上高	31,304	36,024	4,720
売上総利益	5,771	7,177	1,406
販売費及び一般管理費	5,992	6,628	636
営業利益	▲220	549	770
経常利益	▲401	315	716
当期純利益	▲400	305	705
1株当たり当期純利益	▲11.82円	9.00円	—

参考)2015/9期 連結業績推移(累計期間)

(単位: 百万円)	2015/6期	2015/9期	増減
売上高	11,547	36,024	24,477
売上総利益	2,393	7,177	4,784
販売費及び一般管理費	3,238	6,628	3,389
営業利益	▲845	549	1,395
経常利益	▲966	315	1,281
当期純利益	▲983	305	1,288
1株当たり当期純利益	▲28.99円	9.00円	—

● 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

● 新築マンション戸当たり価格の上昇 売上総利益率の改善により増収増益

(単位:百万円)	2014/9期	2015/9期	増減	増減率
売上高	17,467	20,286	2,819	16.1%
営業利益	16	584	567	—

	2014/9期		2015/9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	378戸	13,913	370戸	17,224	▲8戸	3,311
新築一戸建	32区画	1,916	38区画	2,060	6区画	143
リノベーションマンション等	—	1,399	—	883	—	▲516
その他	—	237	—	117	—	▲120
合計	—	17,467	—	20,286	—	2,819

	2014/9期		2015/9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	13.2%	16戸	20.3%	49戸	7.2%	33戸
新築一戸建	11.3%	38区画	13.4%	34区画	2.0%	▲4区画

4. 不動産賃貸事業

- 首都圏におけるサブリース事業を中心に展開
- 受託戸数が増加した一方 営業費用の増加などにより増収減益

(単位:百万円)		2014/9期	2015/9期	増減	増減率
売上高		7,130	7,333	202	2.8%
営業利益		305	232	▲73	▲24.0%
転貸戸数	マンション	8,132戸	8,660戸	528戸	6.5%
	空室率	5.1%	5.2%	0.2%	—

【新規稼働物件】



La haute montagne



ヒューリック浅草橋江戸通

参考) 2015/9期 新規サブリース受託物件

	受託戸数
豊四季計画(千葉県柏市)	50戸
新城中町計画(神奈川県川崎市)	41戸
板橋計画(東京都板橋区)	24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
瀬田計画(東京都世田谷区)	18戸
他6計画	203戸
合計12計画(※)	383戸

※ 年間売上高:約10億円相当
(新築物件:130戸、既存物件253戸)

- リテール仲介及び法人仲介の取扱高が前年同期比増加
- 中古マンションの買取再販(リニューアル)における引渡戸数の増加により増収増益

(単位:百万円)	2014/9期	2015/9期	増減	増減率
売上高	1,794	2,506	712	39.7%
営業利益	181	322	141	77.8%
中古マンション引渡戸数	42戸	58戸	16戸	38.1%
仲介取扱高	16,319	22,329	6,009	36.8%
取扱件数(件)	345	425	80	23.2%

参考) 2015/9期 首都圏／近畿圏別 仲介取扱高

(単位:百万円)	2014/9期	2015/9期	増減
リテール仲介／首都圏	7,637	9,221	1,584
リテール仲介／近畿圏	2,137	2,281	144
法人仲介(首都圏のみ)	6,545	10,825	4,280
合計	16,319	22,329	6,009

- 2014/3期より取得を本格的に開始した中古マンションの買取再販(リニューアル)事業の売上が本格的に寄与
(2015/9期 中古マンション 引渡戸数 58戸・売上高 16億37百万円)

- 工事業：オフィス移転改修工事の受注増加により増収増益
- 海外事業：オーストラリアのホテル・リゾート運営事業において増収増益

(単位: 百万円)	2014/9期	2015/9期	増減	増減率
売上高	5,421	6,278	857	15.8%
営業利益	▲87	73	160	—

■ 工事業



カノン三鷹

■ 海外事業



Lake Mckenzie



indeed Japan



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)	2015/3末	2015/9末	増減
総資産	82,794	90,297	7,502
(たな卸資産)※1	49,120	60,668	11,548
負債	66,864	74,097	7,232
(借入金)	38,090	50,104	12,013
純資産	15,929	16,200	270
ネット有利子負債	24,652	40,009	15,356
自己資本比率	19.2%	17.9%	▲1.3%
ネットD/Eレシオ	1.5倍	2.5倍	0.9倍

参考) 主な たな卸資産 (※1: その他流動資産(前渡金)を含む ※2: 投資用不動産などの取得によりリノベーションマンション等が増加)

(単位: 百万円)		2015/3末	2015/9末	増減
新築マンション	戸数	2,177戸	1,973戸	▲204戸
	売上(相当額)	90,600	83,800	▲6,800
新築一戸建	戸数	338区画	277区画	▲61区画
	売上(相当額)	23,400	16,900	▲6,500
中古マンション	戸数	236戸	314戸	78戸
	売上(相当額)	6,600	9,300	2,700
リノベーションマンション等 ※2	売上(相当額)	7,500	23,600	16,100

8-①. 2016年3月期業績見通し～損益計算書 概要～

Cosmos Initia

- 前期比増収増益の見通し 期初計画通りに推移
- 2016/3期の配当金として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 今回計画	2016/3期 期初計画	増減 (期初計画比)
売上高	75,620	90,000	90,000	—
不動産販売事業	46,094	55,700	55,200	500
不動産賃貸事業	14,351	15,300	15,300	—
不動産流通事業	3,882	7,200	7,700	▲500
その他事業	12,470	12,800	13,000	▲200
連結消去	▲1,177	▲1,000	▲1,200	200
売上総利益	14,253	18,000	18,000	—
販売費及び一般管理費	12,508	14,500	14,500	—
営業利益	1,745	3,500	3,500	—
経常利益	1,351	3,000	3,000	—
当期純利益	1,735	2,900	2,900	—
1株当たり当期純利益	51.18円	85.53円	85.53円	—

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

8-②. 2016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」
- 販売進捗状況は 概ね計画通りに推移

	2015/3期 実績		2016/3期 今回計画		2016/3期 期初計画		増減 (期初計画比)	
(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	引渡戸数	売上高
新築マンション	772戸	32,195	937戸	41,800	971戸	42,000	▲34戸	▲200
新築一戸建	120区画	6,185	91区画	6,300	102区画	7,000	▲11区画	▲700
リノベーションマンション等	—	7,308	—	7,000	—	6,000	—	1,000
その他	—	404	—	600	—	200	—	400
合計	—	46,094	—	55,700	—	55,200	—	500

通期引渡計画に対する 2015年9月末現在の販売進捗状況

	契約戸数	引渡計画	進捗率	前年同時期 進捗率
新築マンション	622戸	937戸	66.4%	82.4%
新築一戸建	53区画	91区画	58.2%	45.1%

売上総利益率

2015/3期 実績	2016/3期 今回計画	2016/3期 期初計画
15.2%	18.8%	17.6%
12.8%	8.7%	15.1%

● 報告セグメント別売上高及び営業利益の内訳

(単位:百万円)		2015/3期 実績	2016/3期 今回計画	2016/3期 期初計画	増減 (期初計画比)
不動産販売事業	売上高	46,094	55,700	55,200	500
	営業利益	1,870	3,200	3,200	—
不動産賃貸事業	売上高	14,351	15,300	15,300	—
	営業利益	617	600	600	—
不動産流通事業	売上高	3,882	7,200	7,700	▲500
	営業利益	442	850	850	—
その他事業	売上高	12,470	12,800	13,000	▲200
	営業利益	133	300	300	—
連結消去等	売上高	▲1,177	▲1,000	▲1,200	200
	営業利益	▲1,319	▲1,450	▲1,450	—
合計	売上高	75,620	90,000	90,000	—
	営業利益	1,745	3,500	3,500	

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

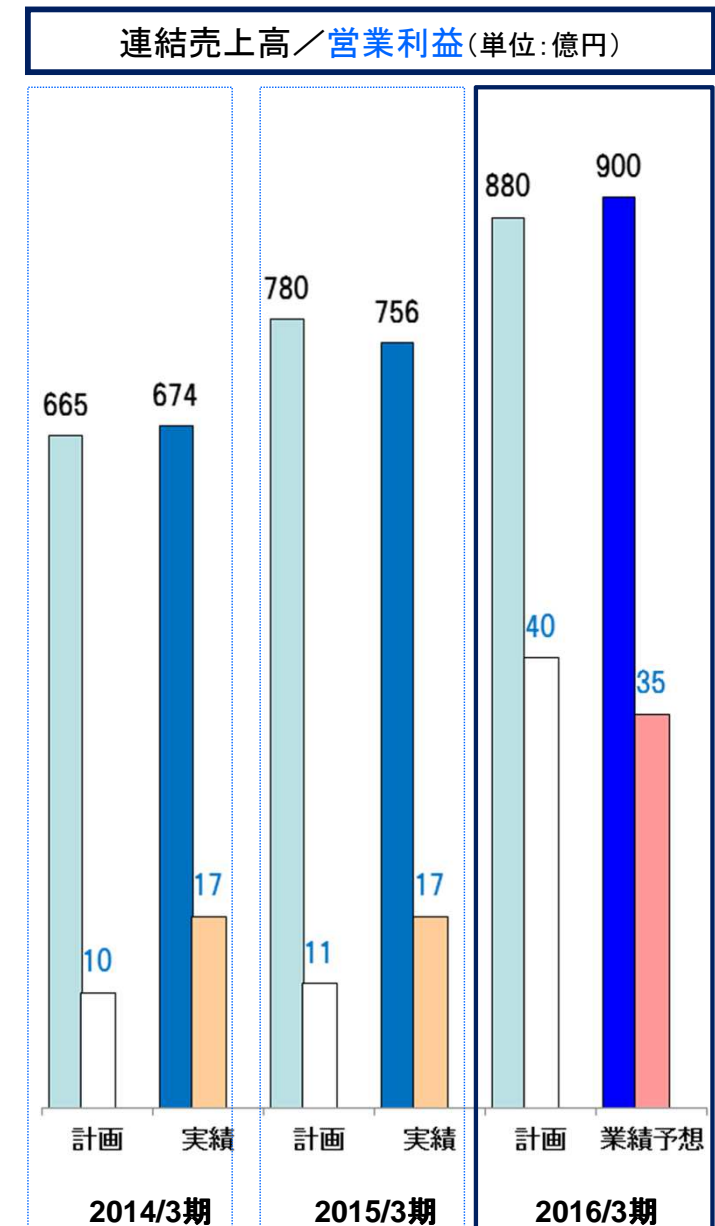
- 賃貸(サブリース)・不動産流通など、既存事業の飛躍的な成長・拡張を目指す
- 「革新性」を持った新規・派生ビジネスを創造する
- 売上拡大と営業利益率の向上を目指す
- 業務提携／M&A手法も活用



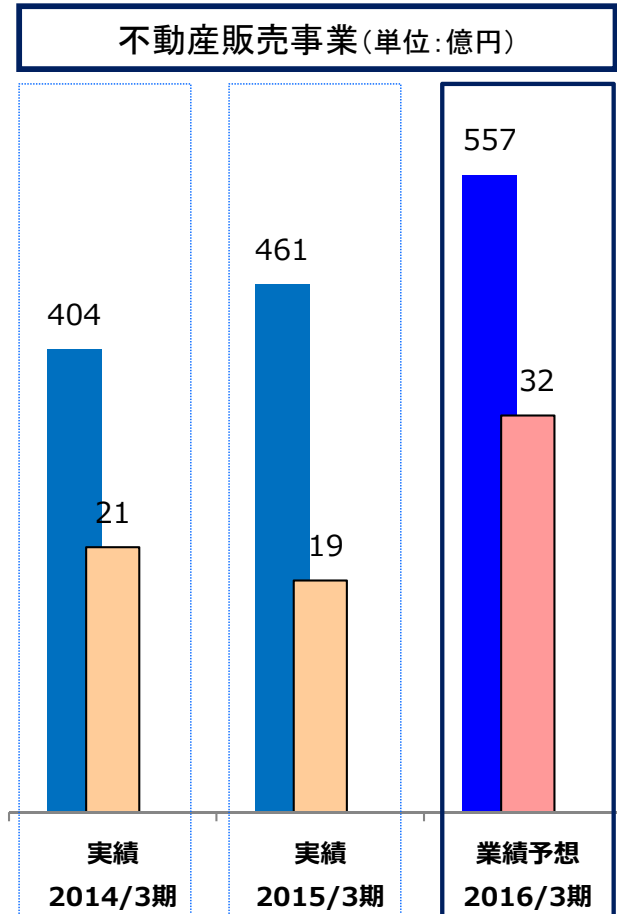
「未来創造」～革新への挑戦～

● 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

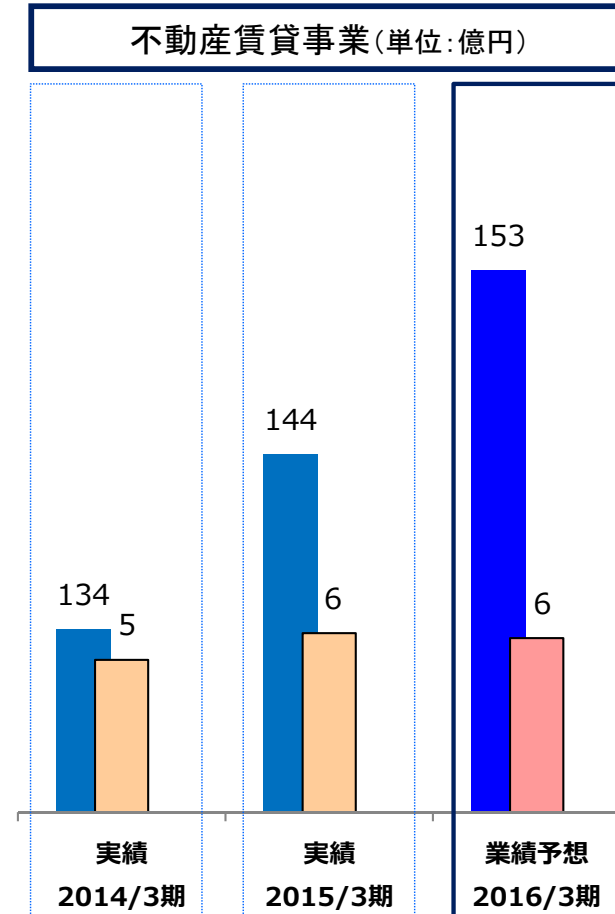


● 報告セグメント別売上高及び営業利益の推移



【戦略テーマ】

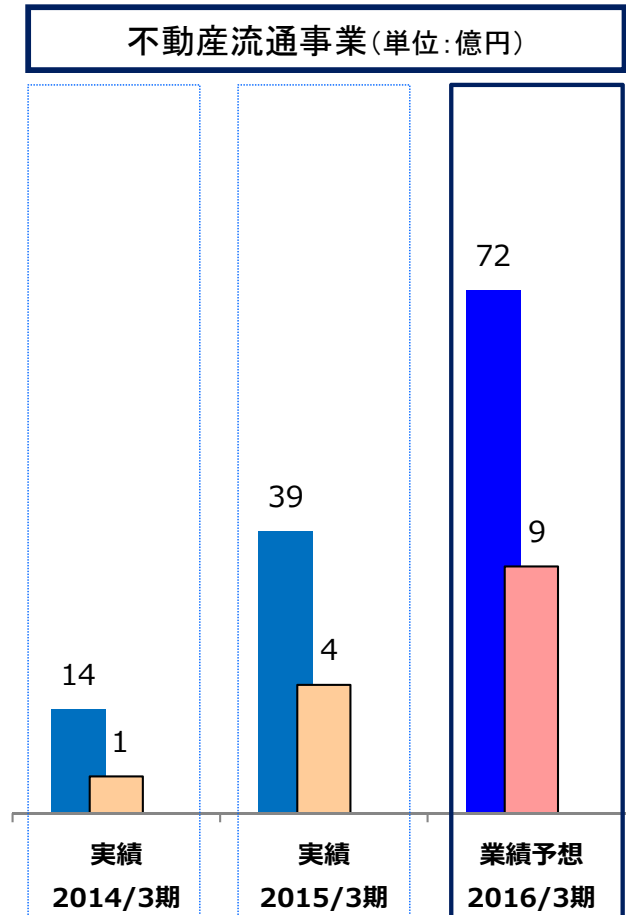
- 新築マンション: 事業規模目安
→年間売上400～500億円(1,000～1,500戸)
再開発・建て替え事業にも参入
- 新築一戸建: 事業規模目安
→年間売上80～100億円(150～200戸)
街並み造りの可能な、中・大規模開発案件の取り組み再開
- リノベーションマンションの継続展開



【戦略テーマ】

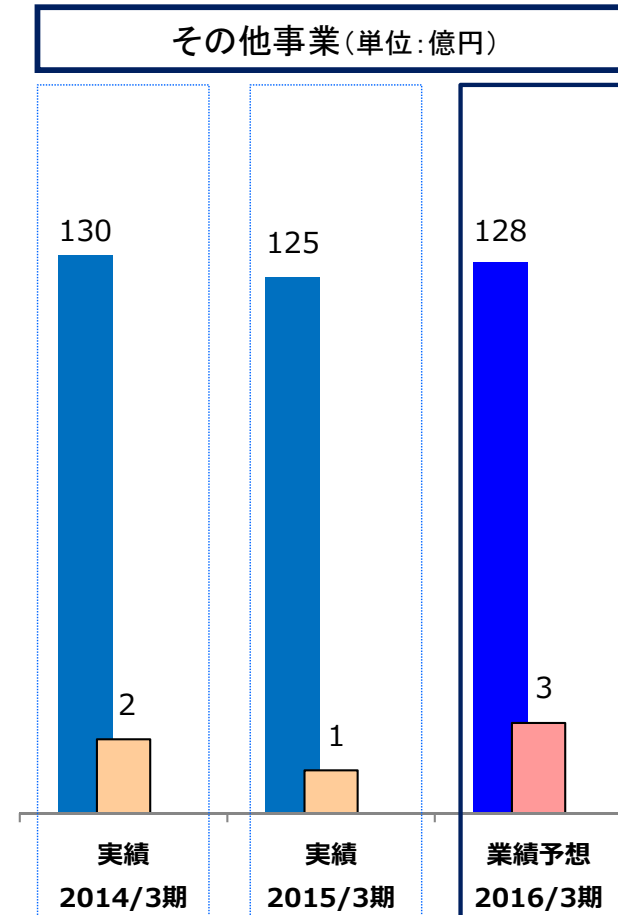
- サブリース管理戸数の継続拡大
→早期に10,000戸へ
- 高稼働率の実現と継続+周辺ビジネスの拡大

● 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9月における事業用地取得状況

- 新築マンション ※1
54プロジェクト 3,312戸
- 新築一戸建 ※2
21プロジェクト 384区画
- 合計 ※3
75プロジェクト 売上1,270億円相当

※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23%



- 戸数・区画数: 共同事業先の持分を含む

● 2015年度グッドデザイン賞 住宅・住空間部門で2プロジェクトが受賞



イニシア行徳(新築マンション)

千葉県市川市/総戸数95戸/分譲済

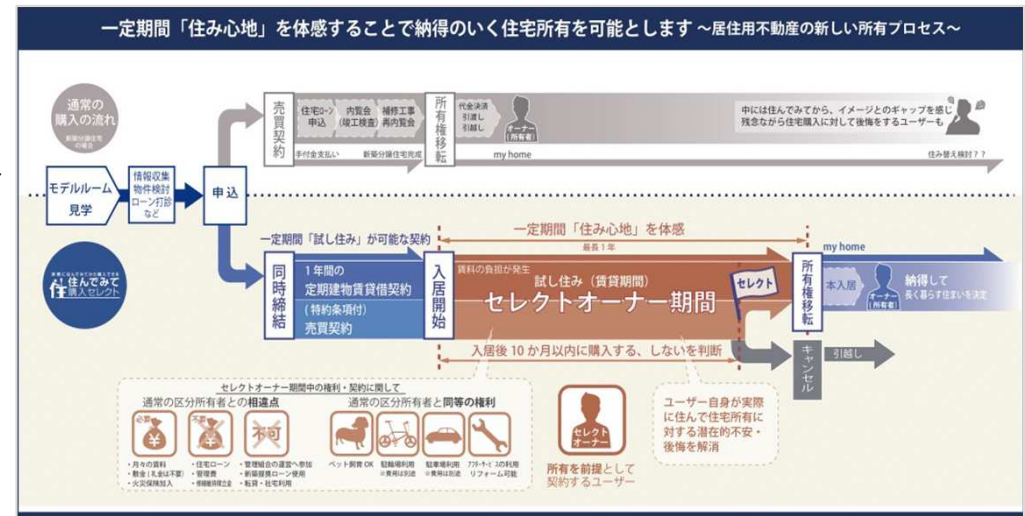
～暮らしてみて分かる住み心地について「試し住み」をしてから住宅購入ができる新しい住宅取得プロセス(「住んでみて購入セレクト」サービス)を提案したプロジェクト～



イニシア文京根津(新築マンション)

東京都文京区/総戸数34戸/分譲済

～計画地内に残る路地を再生し 地域の課題解決に向けて
町内会と協働し 憧憬する仕組みを提案したプロジェクト～



10-③. トピックス～ “花や緑と共存するライフスタイル”を提案～Cosmos Initia

- 青山フラワーマーケットの空間デザインブランド「parkERs(パークーズ)」とコラボレーション
- 新築分譲マンション『イニシア江古田』で導入 高評価・好評完売



parkERs
by Aoyama Flower Market

×

INITIA
Ekoda

GREEN
DECORATION
SERVICE

with Aoyama Flower Market

イニシア江古田

東京都練馬区/総戸数36戸/分譲済

「GREEN DECORATION SERVICE(グリーンデコレーションサービス)」を導入

～新築分譲マンションで導入している「HOME DECORATION SERVICE」に 花や緑と共存するライフスタイル提案を加えた新サービス

「パークーズ」独自の植物プランターと融合したインテリアを共用部分に取り入れることで 屋外の植栽と建物内がゆるやかにつながる空間を提案するなど 室内に花や緑を飾るだけでなく 花や緑と共存し 住まう人々とともに育つライフスタイルを提案～

- 開いて 閉じて 変えながら 永く暮らす住まいを
- nendo × INITIA (佐藤オオキ氏 nendoの監修により誕生)



nendo × INITIA

イニシアクラウド二子玉川 イースト/ウエスト

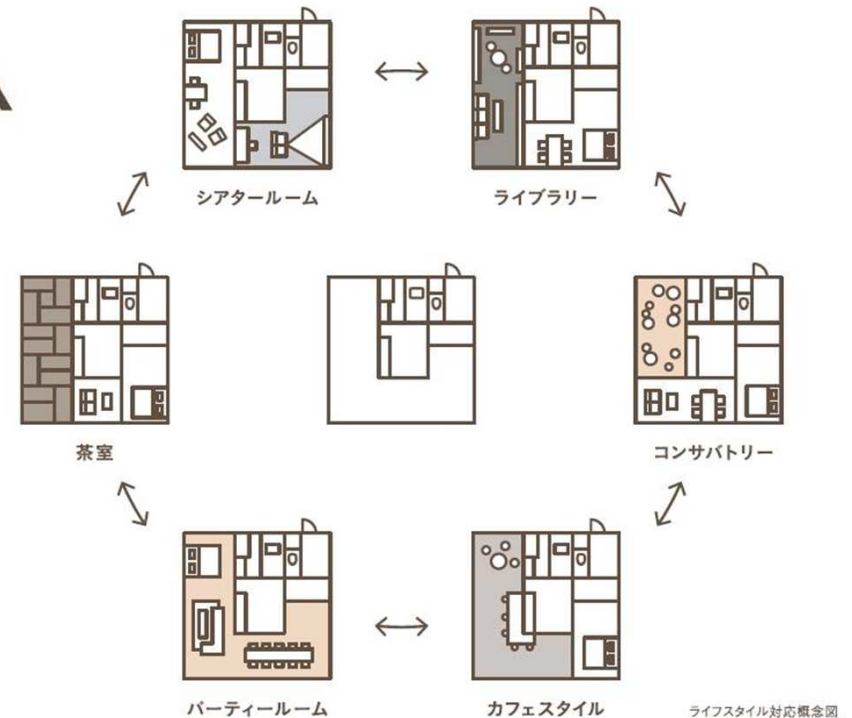
東京都世田谷区

イースト:総戸数41戸 ウェスト:総戸数26戸

東急田園都市線「二子玉川」駅

バス7分「砧南中学校前」バス停下車徒歩6分

～家族構成の変化や個性の追求などライフスタイルが多様化する現代において
思いのままに空間を変えていくことで 暮らしが住宅に左右されず
住宅が暮らしに対応する「柔らかさのある住まい」を実現～



10-⑤. トピックス～新サービス『すごしかたコンシェルジュ』始動Cosmos Initia

- お客様の声をもとに誕生した新サービス『すごしかたコンシェルジュ』
- 長期アフターサービスを「御用伺い」から始まる提案型サービスへと進化

『すごしかたコンシェルジュ』

マンションにお住まいのお客様の快適な暮らしをサポートするため 従来の長期アフターサービスに お客様の声を反映したサービスメニューなどを大幅に追加した長期サポートサービス「すごしかたコンシェルジュ」を提供開始



快適を育てる提案型サポートサービス

すごしかた コンシェルジュ

■ 「すごしかたコンシェルジュ」の主なサポートサービス

1. すまい設備機器10年保証: 通常2年もしくは5年の設備保証期間を10年まで延長
2. すまい訪問診断サービス: お引渡し後 2年目・5年目・9年目の3回点検を実施
3. すまいリペアサービス: 建具・扉・床フローリングなどの補修・調整を年1回マンション毎に日にちを決め 1時間以内の補修対応を10年間無償実施(一部有償)
4. すまいライフプランニングサービス: 税金 保険や資産活用など住まいに関するご相談が10年間無料
5. すまいバリューアップサービス: リフォーム インテリアなどのコーディネート相談が10年間無料
6. 選べるサービスメニュー: (ア)(イ)のどちらかをご選択いただけます
 - (ア) すまいクリーニングサービス: 専門業者によるクリーニングを1年目無料実施
 - (イ) すまい家事代行サービス: 家事代行メニューを1年目無料実施

【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11月6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