

2013年3月期 決算説明資料

株式会社コスモスイニシア (JASDAQ 8844)

2013年6月6日



コスモアベニュー綾瀬



イニシア豊洲コンフォートプレイス

一步先を、つくる。一生涯に、こたえる。



目次

1. 2013年3月期 決算概要		4. 大和ハウス工業株との資本業務提携契約締結	
① 業績概要(PL)	2	① 資本業務提携契約締結	21
② 報告セグメント概要	3	② 業務提携内容	23
③ 業績概要(セグメント)	4	5. トピックス	
④ 業績概要(BS)	8	① タウンハウス第3号物件 好反響	24
⑤ 業績概要(CF)	9	② バリューアップ工事受注・着工	25
2. 2014年3月期 通期業績見通し		③ 一棟リノベーションマンションの取り組み	26
① 業績見通し(PL)	10	④ コンサルティング＆マネジメントでの実績	27
② 業績見通し(販売状況)	11	6. 参考資料	
③ 業績見通し(BS)	12	① 株主資本の推移	28
3. 事業再生計画期間の総括+その先の未来に向けた取組		② 株式数の推移	29
① 事業化中止物件の処理とBSの圧縮	13		
② 現状と今後の方針	14		
③ 収益体質確立への取り組み	15		



コスモアベニュー北烏山

1. 2013年3月期 決算概要

① 業績概要(PL)

- ・新築マンションの引渡戸数が増加、不動産賃貸事業・不動産仲介事業も好調に推移
- ・事業化中止物件の地中埋設物除去工事費用/海外事業撤退損失を特別損失に計上

単位:百万円	2012/3期	2013/3期	増減	計画※	増減
売上高	80,200	85,824	5,624	88,400	▲2,575
売上総利益	14,717	15,891	1,174	16,400	▲508
販売費及び一般管理費	12,864	13,329	465	13,400	▲70
営業利益	1,852	2,562	709	3,000	▲437
経常利益	1,398	2,100	701	2,500	▲399
当期純利益	1,334	▲1,073	—	2,500	▲3,573
1株当たり当期純利益	71.48円	▲134.96円	—	151.35円	—

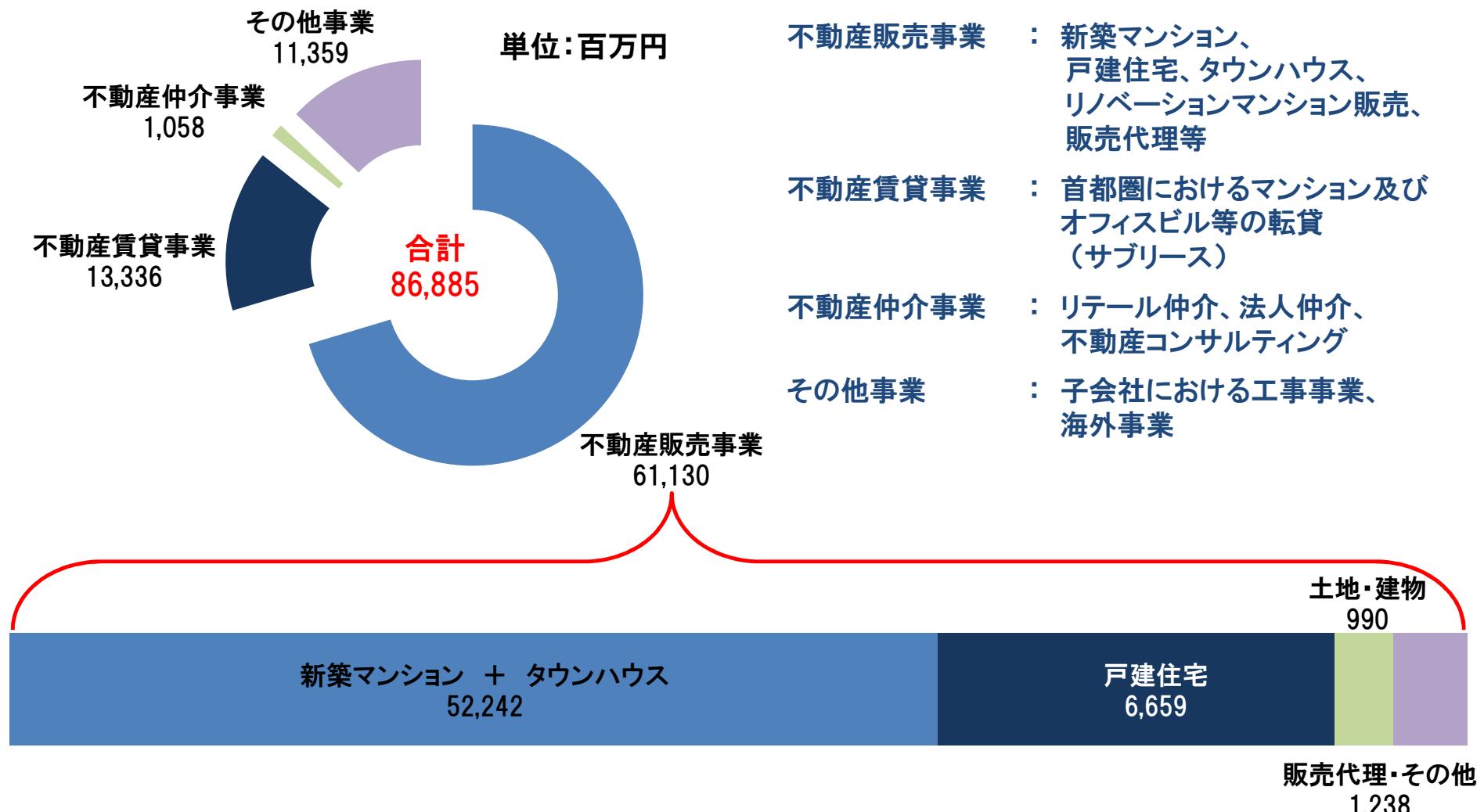
※ 2012年11月12日発表

単位:百万円	悪化	改善
売上総利益の変動	▲508	—
販売費及び一般管理費の変動	—	70
営業外損益の変動	—	38
特別損益・法人税等の変動	▲3,173	—
当期純利益の計画比較	▲3,573	—

1. 2013年3月期 決算概要

② 報告セグメント概要

セグメント別売上構成(内部売上高含む)



1. 2013年3月期 決算概要

③-1 セグメント(不動産販売事業)

- ・新築マンションの引渡戸数の増加により増収増益
- ・2012/3期において事業化中止物件の売却完了の反動により土地・建物は減収

単位:百万円	2012/3期	2013/3期	増減	増減率
売上高	56,163	61,130	4,966	8.8%
営業利益	3,519	3,838	318	9.0%

単位:百万円	2012/3期		2013/3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	1,091戸	37,406	1,435戸	52,242	344戸	14,835
戸建住宅	116区画	5,765	118区画	6,659	2区画	893
土地・建物	—	11,694	—	990	—	▲10,704
販売代理・その他	—	1,295	—	1,238	—	▲57
合計	—	56,163	—	61,130	—	4,966

新築マンション※ : 売上総利益率 16.5%(前年同期比 ▲4.6%) 未契約完成在庫 41戸

戸建住宅 : 売上総利益率 11.4%(前年同期比 ▲5.2%) 未契約完成在庫 26区画

※ 2010年2月以降取得の新築マンションの売上総利益率は18.0%(期初計画比▲0.7%)

1. 2013年3月期 決算概要

③-2 セグメント(不動産賃貸事業)

- ・新規稼働のサブリースマンションが収益寄与、空室率も改善
- ・収益性の低い既存物件が一掃され利益改善

単位:百万円	2012/3期	2013/3期	増減	増減率
売上高	13,175	13,336	161	1.2%
営業利益	79	255	176	223.1%
転貸戸数	マンション	7,069戸	7,375戸	306戸
	空室率	5.2%	3.8%	▲1.4%



サンウエスト横浜



ダイイチ フレア川崎

参考) 2013/3期 新規サブリース受託物件

(※写真は新規稼働物件)

	受託戸数
東大泉計画(東京都練馬区)	91戸
平町計画(東京都目黒区)	38戸
晴見町計画(東京都府中市)	33戸
西新井計画(東京都足立区)	25戸
下北沢計画(東京都世田谷区)	21戸
上記他15計画	355戸
合計20計画※	563戸

※ 年間売上高:約9億円相当

1. 2013年3月期 決算概要

③-3 セグメント(不動産仲介事業)

- ・リテール仲介/法人仲介ともに取扱件数が増加するなど好調に推移し、增收増益
- ・法人向け不動産コンサルティングフィーの獲得が増加

単位:百万円	2012/3期	2013/3期	増減	増減率
売上高	694	1,058	363	52.4%
営業利益	▲55	82	138	—
取扱高	24,270	33,191	8,920	36.8%
取扱件数(件)	587	800	213	36.3%



参考)2013/3期 首都圏/近畿圏別 取扱高

単位:百万円	2012/3期	2013/3期	増減	増減率
リテール仲介/首都圏	11,203	15,564	4,360	38.9%
リテール仲介/近畿圏	3,540	5,159	1,619	45.7%
法人仲介(首都圏のみ)	9,526	12,467	2,940	30.9%
合計	24,270	33,191	8,920	36.8%

1. 2013年3月期 決算概要

③-4 セグメント(その他事業)

- ・工事事業:スチールハウス建設事業が好調に推移
- ・海外事業:欧州金融不安と豪ドル高の影響等により業績低迷

単位:百万円	2012/3期	2013/3期	増減	増減率
売上高	11,202	11,359	157	1.4%
営業利益	146	47	▲98	▲67.4



COSMOS MORE :工事事業



オフィス移転改修工事



スチールハウス建設



COSMOS AUSTRALIA :海外事業



■ オーストラリアにおける海外事業について
海外事業については、撤退方針
大和ハウス工業株式会社との間で、2011年4月27日付で
締結した海外事業に関する「業務提携の基本合意書」は、
見直し予定

1. 2013年3月期 決算概要

④ 業績概要(BS)

- ・総資産・負債が減少、事業再生ADR債務1,008億円を完済
- ・自己資本比率27.2%・実質無借金(ネット有利子負債はマイナス23億円)

単位:百万円	2012/3末	2013/3末	増減
総資産	58,375	48,170	▲10,205
※1(たな卸資産)	(29,540)	(20,044)	(▲9,496)
※2(うち 新規物件)	(23,715)	(18,215)	(▲5,500)
※3(うち 既存物件)	(5,825)	(1,829)	(▲3,995)
負債	43,950	35,060	▲8,889
(借入金)	(13,547)	(5,995)	(▲7,552)
純資産	14,425	13,109	▲1,315
ネット有利子負債	5,134	▲2,375	▲7,509
自己資本	14,425	13,109	▲1,315
自己資本比率	24.7%	27.2%	2.5%
ネットD/Eレシオ	0.4倍	—	—
総資本回転率	1.2回	1.6回	0.4回
ROA(総資産営業利益率)	3.1%	5.1%	2.0%

※1

たな卸資産:その他流動資産(前渡金)を含む

※2

新規物件:2010年2月からの事業用地取得再開
以降の物件

※3

既存物件から新規物件への入替えを概ね完了

■たな卸資産において、

新築マンション

1,677戸

戸建住宅

186区画

相当分を保有※1

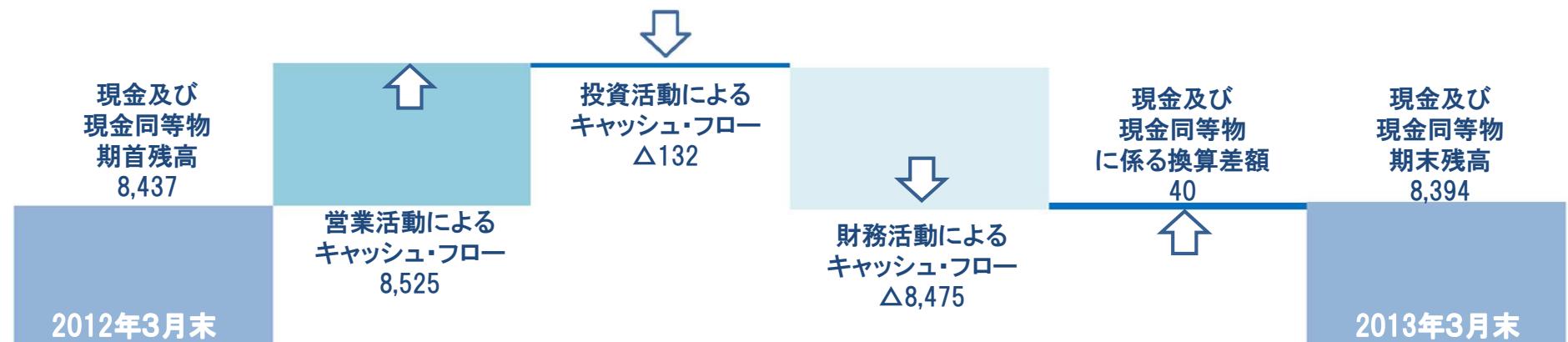
1. 2013年3月期 決算概要

⑤ 業績概要(CF)

営業活動による増加:85億円、投資活動による減少:1億円
財務活動による減少:85億円

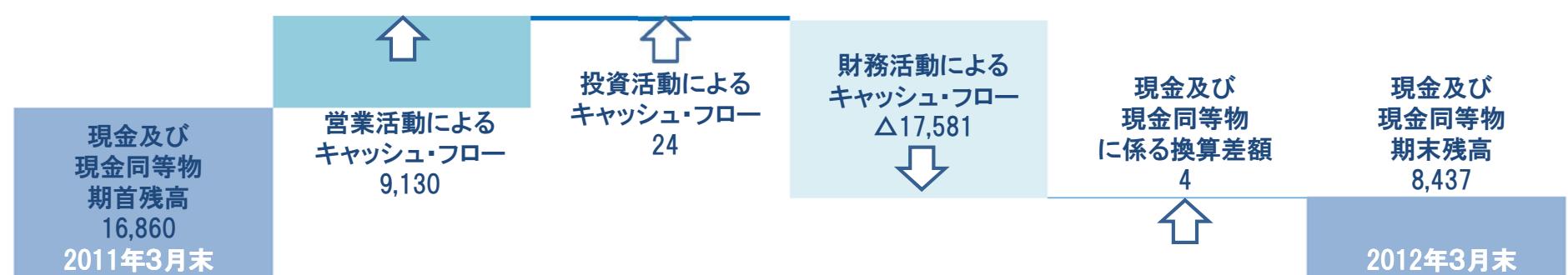
■2013/3期(2012年4月1日～2013年3月31日)

(単位:百万円)



■(参考)2012/3期(2011年4月1日～2012年3月31日)

(単位:百万円)



2. 2014年3月期 通期業績見通し

① 業績見通し(PL)

- ・不動産賃貸事業/不動産仲介事業は堅調、新築マンションの引渡戸数減少により減収
- ・特別損失の計上がなくなることから最終利益は黒字化

単位:百万円	2013/3期 実績	2014/3期 今回計画	増減
売上高	85,824	71,400	▲14,424
不動産販売事業	61,130	45,250	▲15,880
不動産賃貸事業	13,336	13,100	▲236
不動産仲介事業	1,058	1,550	492
その他事業	11,359	12,500	1,141
連結消去	▲1,060	▲1,000	60
売上総利益	15,891	14,400	▲1,491
販売費及び一般管理費	13,329	13,100	▲229
営業利益	2,562	1,300	▲1,262
経常利益	2,100	800	▲1,300
当期純利益	▲1,073	750	—
1株当たり当期純利益	▲134.96円	※22.12円	—

※ 発行済普通株式総数33,911,219株(2013年6月27日現在予定:大和ハウス工業株式会社との資本業務提携による普通株式発行後)で算出

2. 2014年3月期 通期業績見通し

② 業績見通し(販売状況)

不動産販売事業の「売上高内訳」及び「販売進捗状況」

単位:百万円	2013/3期 実績		2014/3期 今回計画		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※	1,435戸	52,242	899戸	36,000	▲536戸	▲16,242
戸建住宅※	118区画	6,659	112区画	6,350	▲6区画	▲309
土地・建物※	—	990	—	1,900	—	909
販売代理・その他	—	1,238	—	1,000	—	▲238
合計	—	61,130	—	45,250	—	▲15,880

通期引渡計画に対する 2013年5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	売上総利益率	
					2013/3期 実績	2014/3期 今回計画
新築マンション	282戸	899戸	31.4%	40.4%	16.5%	17.7%
戸建住宅	43区画	112区画	38.4%	8.2%	11.4%	8.7%

※ 新築マンションにはタウンハウス、戸建住宅には宅地分譲、土地・建物にはリノベーションマンションを含む

2. 2014年3月期 通期業績見通し

③ 業績見通し(BS)

- ・資金調達力の回復を背景に2014年3月期は事業用地の仕入を積極的に展開
- ・自己資本比率26.2%・ネットD/Eレシオ0.5倍・総資本回転率1.4回

単位:百万円	2013/3末 (実績)	2014/3末 (今回計画)	増減
総資産	48,170	52,400	4,229
※1(たな卸資産)	(20,044)	(24,500)	(4,455)
※2(うち 新規物件)	(18,215)	(23,500)	(5,285)
(うち 既存物件)	(1,829)	(1,000)	(▲829)
負債	35,060	38,600	3,539
(借入金)	(5,995)	(16,700)	(10,704)
純資産	13,109	13,700	590
ネット有利子負債	▲2,375	7,100	9,475
自己資本	13,109	13,700	590
自己資本比率	27.2%	26.2%	▲1.0%
ネットD/Eレシオ	—	0.5倍	—
総資本回転率	1.6回	1.4回	▲0.2回
ROA(総資産営業利益率)	5.1%	2.7%	2.4%

※1
たな卸資産:その他流動資産(前渡金)を含む

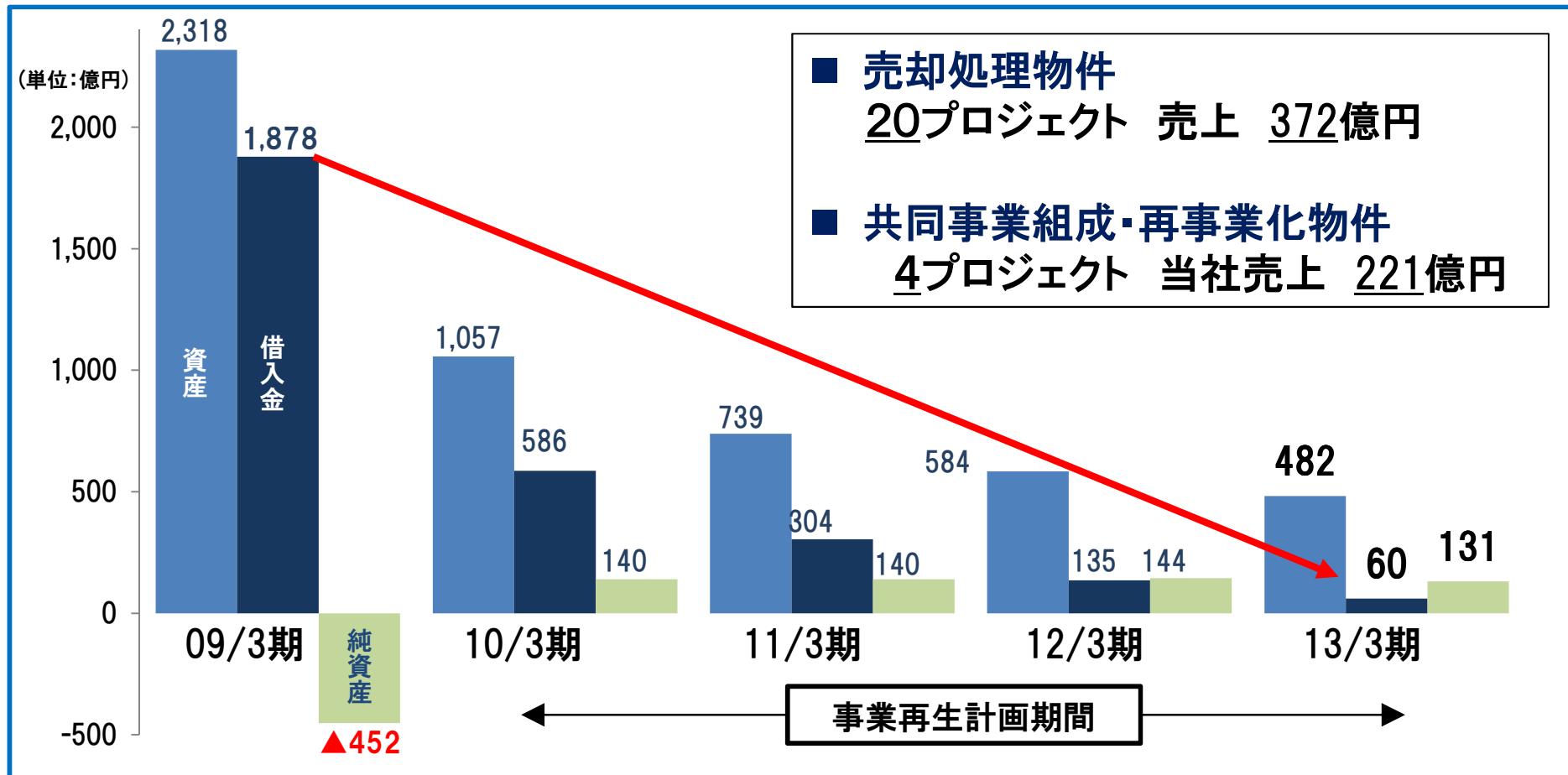
※2
新規物件:2010年2月からの事業用地仕入再開
以降の物件

■たな卸資産において、
新築マンション 1,900戸
戸建住宅 200区画
相当分の保有を計画※1

3. 事業再生計画期間の総括+その先の未来に向けた取組

① 事業化中止物件の処理とBSの圧縮

2013/3期における自己資本比率は27.2%、ネット有利子負債はマイナス(実質無借金)



- ・2014/3期以降、資金調達力の回復を背景に事業用地仕入れを積極展開
- ・但し、事業規模の適正水準を意識し、健全なBS指標の維持に注力

3. 事業再生計画期間の総括+その先の未来に向けた取組

② 現状と今後の方針

事業セグメント	事業再生計画	今後の事業取組方針
不動産販売事業		
新築マンション事業	規模縮小 売上:350億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅分譲事業として、一定規模維持し、強化 →中規模物件や「再開発」「建て替え」にも取り組む ● 首都圏特化方針 →近畿圏での取り組みも再開へ
戸建住宅事業	規模縮小 売上:150億円	
投資用不動産開発 (REIT向け一棟賃貸住宅)	撤退	<ul style="list-style-type: none"> ● ノウハウを活かし、コンサルティング(CRD事業)として新規取り組み開始済。 →REITなどEXITを見据えた開発再開も検討
コンバージョン/リノベーション	撤退	<ul style="list-style-type: none"> ● 分譲事業の一環として一棟リノベーションマンションを再開(大和ライフネクストとの共同事業) →今後も継続拡張方針(単独事業/共同事業共に)
不動産賃貸事業	継続	<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産ソリューション事業として、進化・拡張 →今後も継続拡張方針
不動産仲介事業	継続	
工事事業(コスモスモア)	継続	<ul style="list-style-type: none"> ● 進化・拡張→今後も継続拡張方針
海外事業(フレーザー島)	売却	<ul style="list-style-type: none"> ● 大和ハウス工業と締結済の「基本合意書」は見直し予定

3. 事業再生計画期間の総括+その先の未来に向けた取組

③-1 収益体質確立への取り組み

住宅分譲事業 ～供給実績が多い得意エリアに特化～

■ 2010年2月(仕入再開)～2013年3月 103プロジェクト

- うち78%が入札によらない取得
- 資金効率優先で「事業スキーム」組成を基本とした取組

マンション	75PJ	4,366戸
戸建	28PJ	424区画
合計	103PJ	売上1,480億円



- ・今後も入札に依存しない事業用地取得に注力
- ・単独事業比率を高め、売上総利益額・利益率の向上を目指す
- ・近畿圏での取り組みを再開へ

3. 事業再生計画期間の総括+その先の未来に向けた取組

③-2 収益体質確立への取り組み

住宅分譲事業 ~得意商品企画に特化~

- INITIA
- INITIA io

- COSMOS AVENUE
- GRAND FORUM



今後、既存商品ブランドの継続・進化により、『ブランド認知度向上』に取り組む

3. 事業再生計画期間の総括+その先の未来に向けた取組

③-3 収益体质確立への取り組み

住宅分譲事業 ～新商品の開発、投入～

■ 一棟リノベーションマンション



■ 3階建て戸建住宅



■ タウンハウス

コスモスイニシアの新発想「低層メゾネット」

THE ROW HOUSE
[ザ・ロアハウス]

今後、これら新商品群の継続展開に加え、シニアマーケット向けの商品開発などにも取り組む

3. 事業再生計画期間の総括+その先の未来に向けた取組

③-4 収益体質確立への取り組み

不動産ソリューション事業 ~経営の安定と成長のためノンアセットビジネスを拡張~

■ 賃貸事業

- サブリース受託のボリューム拡大と派生ビジネス創造に注力
→既存オーナーからのリピート受託多数
→既存オーナーへのコンサルティングから派生ビジネスを創造
- 2013/3期で収益性の低い既存物件を一掃
- 新たな賃貸管理システムの開発・導入



2014/3期から事業収益性向上を見込む

2013/3期末マンション受託戸数 **7,375戸**



早期に、『マンション受託戸数10,000戸体制』により、『セグメント営業利益5億円』の達成を目指す

3. 事業再生計画期間の総括+その先の未来に向けた取組

③-5 収益体質確立への取り組み

不動産ソリューション事業 ~経営の安定と成長のためノンアセットビジネスを拡張~

■ 仲介事業

<一般住宅>

- 営業拠点の拡大展開
→首都圏：7拠点
→近畿圏：2拠点
- 自社供給物件の取引シェア拡大に注力
- 地域密着ワンストップサービス提供
→錦糸町センター設置(2012年10月)

<事業用不動産>

- 所有者/購入者との直接取引に注力
- ベストソリューション提供に注力



首都圏

- 田町営業所
- 池袋営業所
- 錦糸町営業所
- 埼玉営業所
- 川口店
- 横浜営業所
- 武藏小杉営業所

近畿圏

- 梅田営業所
- 京都営業所

今後、手数料収入の増加に加え、区分所有マンションの買取・リフォーム・再販への取り組みを再開し、更なる增收増益を目指す

3. 事業再生計画期間の総括+その先の未来に向けた取組

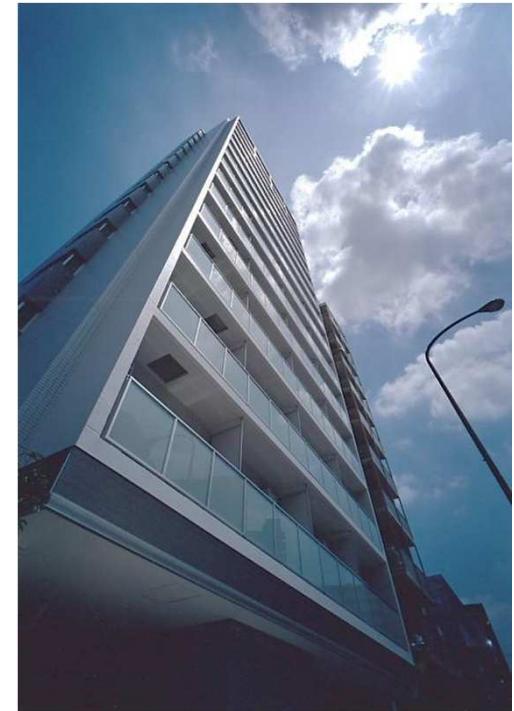
③-6 収益体質確立への取り組み

不動産ソリューション事業 ~経営の安定と成長のためノンアセットビジネスを拡張~

■ コンサルティング & マネジメント

～コスモスイニシアならではの“強み”を發揮する、不動産コンサルティング

- 不動産健康診断サービス
→資産オーナー様向け運用資産の最適化コンサルティング
- CRD事業
→投資用一棟賃貸マンション開発コンサルティング
- バリューアップ(大規模修繕)工事(※25ページ参照)
→コスモスモアによる工事受注
- 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業務受注
※2013/3期には、不動産ソリューション各事業との連携により
9件の外部受注実績



住宅分譲デベロッパー機能と上記コンサルティング機能を、自社内に内包する強みを活かし、今後一層の拡張を目指す

4. 大和ハウス工業(株)との資本業務提携契約締結

①-1 資本業務提携契約締結

2013/3期(事業再生計画期間 最終期)における重要な経営課題認識

■ 財務基盤の抜本的強化

- 信用補完、資金調達力の回復
- 第1種優先株式315万株(315億円)への対応

- 今後の『成長戦略の実現』や『経営基盤の安定』には、一定の新規/先行投資が不可欠
- 優先配当金(年間約6億円)の支払い負担の軽減
- 将来の株式希薄化リスクの低減

■ 成長戦略へのパートナーシップ構築

- 互いに事業シナジー効果が高く、双方の企業価値向上に寄与
- コスモスイニシアグループの自主性を持った成長戦略の実現性が向上



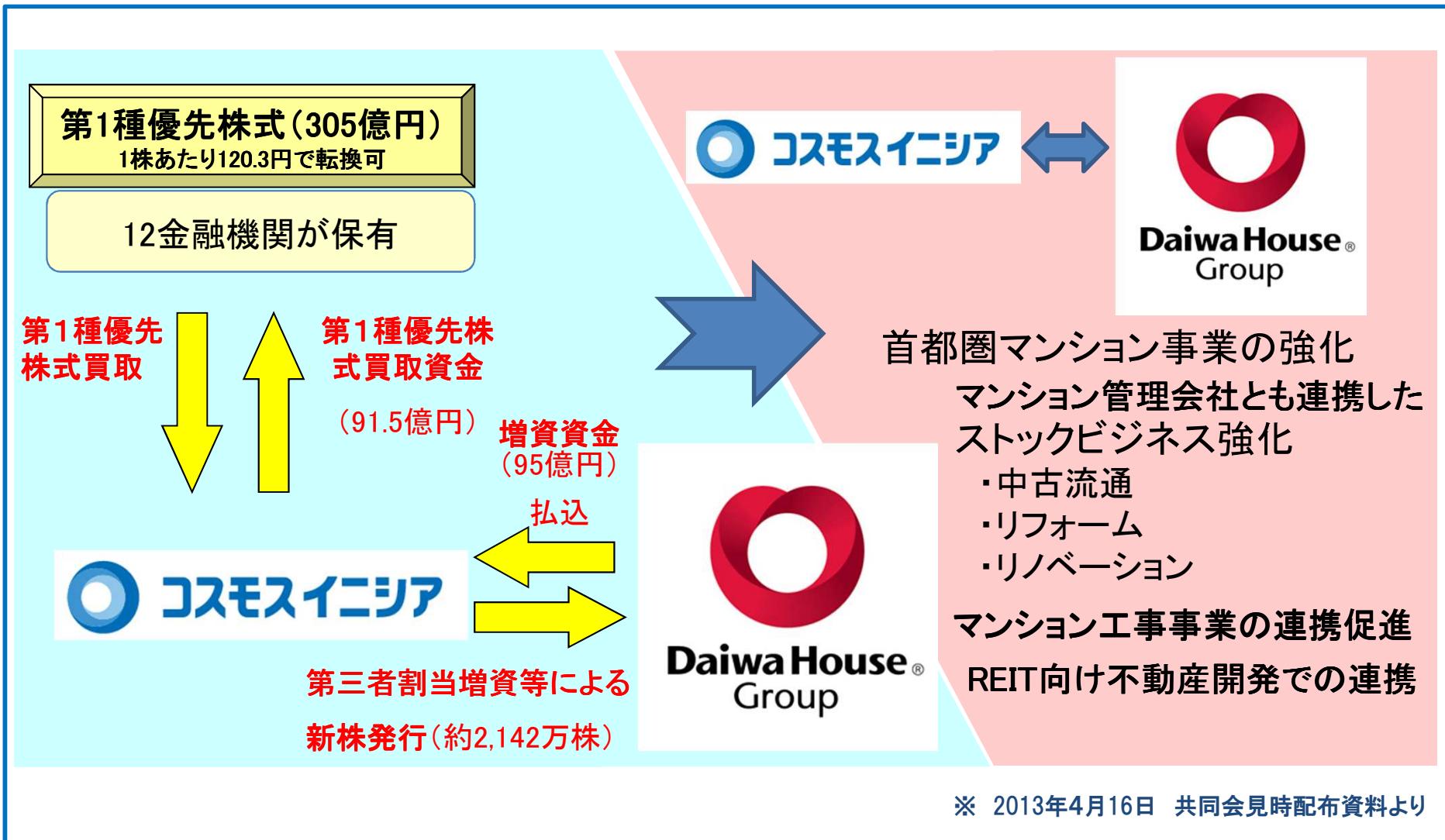
大和ハウス工業との資本業務提携契約締結が最良の選択と判断

- ・2009年9月以降の大和ハウスグループとの提携関係実績により、両社の親和性を確認(共同事業取組実績…10プロジェクト/総戸数2,484戸/総売上909億円)
- ・大和ハウス工業が、当社グループの成長志向の高い人材や将来性を高く評価、上場会社としての当社の経営独自性を尊重

4. 大和ハウス工業(株)との資本業務提携契約締結

①-2 資本業務提携契約締結

大和ハウスグループの出資割合64.1% → 大和ハウスグループへ



4. 大和ハウス工業(株)との資本業務提携契約締結

② 業務提携内容

■ 基本方針① ~首都圏マンション事業の強化~

- 首都圏及び近畿圏におけるマンションを中心とした住宅分譲事業において、「新築マンション」・「リノベーションマンション」・「建替え事業」への取組み含め、一定のマーケットシェアを維持した安定的な事業継続を目指す

■ 基本方針② ~REIT向け不動産開発での連携~

- 投資用不動産開発に注力し、当社と大和ハウスグループの投資法人との連携を目指す

■ 基本方針③ ~ストックビジネスの強化~

- 大和ハウスグループとの具体的な業務提携の促進を図り、中古住宅及び事業用不動産の流通市場と、既存の集合住宅等の大規模修繕・リノベーション・リフォーム市場において、当社の事業拡張を目指す

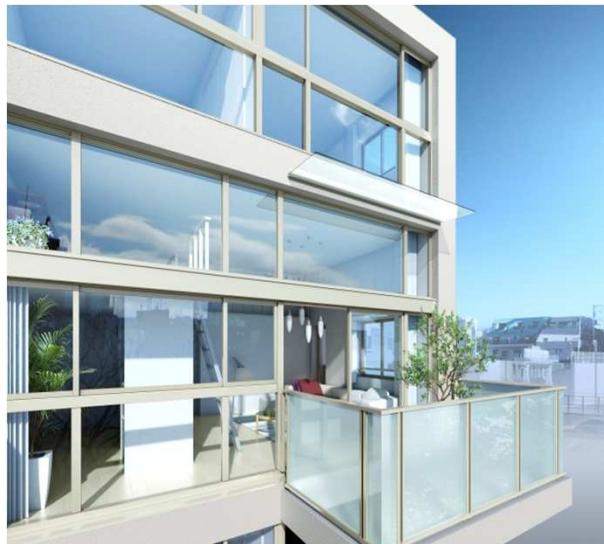
■ その他 ~大和ハウス工業による180億円の融資保証枠の供与~

- 資金調達力の回復を背景に事業用地仕入れを積極展開

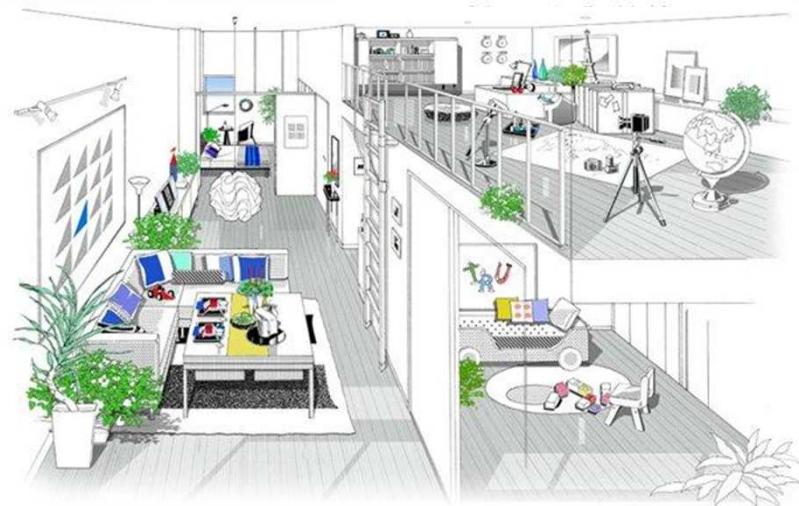
5. トピックス

① タウンハウス第3号物件 好反響

■ ザ・ロアハウス代々木初台 <http://www.row-house.jp/yoyogi-hatsudai/>



THE ROW HOUSE
YOYOGI-HATSUDAI



- ザ・ロアハウスシリーズでは、モデルルームを設営しない
販売手法を確立

2013年5月31日現在:

→資料請求数:958件、総来訪数:167件(予約制)

2013年5月17日から:

→第1期 18戸の登録受付開始 →11戸申込済

【物件概要】

- ・交通/京王新線「初台」駅南口徒歩7分
- ・総戸数/27戸
- ・構造/鉄筋コンクリート造・地上3階地下1階搭屋1階建(連棟式)
- ・敷地面積/826.93m² ・入居時期/平成25年8月上旬予定

5. トピックス

② バリューアップ工事(大規模修繕工事)受注・着工

■ コスモスイニシアグループのマンション大規模修繕工事

<http://www.cosmos-renewal.com/>

～業界の新基準を目指し、昨年秋から事業開始(第1号物件着工)～

＜受注実績＞

- 着工済み物件概要
 - ・ 所在地/東京都江戸川区(当社既分譲マンション)
 - ・ 総戸数/51戸
- 請負契約締結済・工事内定済
→4件(2013年4月30日現在)



大規模修繕工事状況(外部足場)

＜業界の新基準を目指した新たな3つの取り組みを実施＞

- 工事計画を模型を制作し、わかりやすい説明を徹底
- 専有部分の最新設備機器販売会を実施
- お客様専用WEBページでの工事情報の配信サービス



工事計画模型

お客様専用WEBページ

5. トピックス

③ 一棟リノベーションマンションの取り組み

■ 一棟リノベーションマンション『リノマックス』シリーズを展開

～管理会社大和ライフネクストとの共同事業

40年の長期修繕計画・充実のアフターサービス制度の設定が好評価～



- 『リノマックス横浜仲町台』～シリーズ第2号物件～
2013年6月2日：
→マンションギャラリーオープン

【物件概要】

- ・ 所在地/神奈川県横浜市都筑区勝田南
- ・ 交通/横浜市営地下鉄ブルーライン「仲町台」駅徒歩10分
- ・ 総戸数/18戸

- 『リノマックス津田沼』～リノマックスシリーズ第1号物件～

→“いいものを、きちんと手入れをして、永く大切に使っていく”という考えに基づき、大手総合商社の社宅として19年間利用された建物を専有部から共用部までトータルに刷新
→2012年9月から販売開始し、2013年4月に全戸引渡完了

※ テレビ東京「ワールド・ビジネス・サテライト」(2013年2月15日放送)において、当社の取り組みが取り上げされました

今後も、一棟リノベーションマンション事業を積極的に取り組む

5. トピックス

④ コンサルティング＆マネジメントでの実績

不動産ソリューション各事業の連携強化で、受注実績を伸ばす

■ コンストラクション・マネジメント

- 一級建築士事務所が設計監理業務を受託した賃貸サブリース物件が竣工、入居開始
→好評のうちに、初月で全戸賃貸借契約終了
- 不動産健康診断サービス・賃貸サブリース受注などを通じ、設計監理業務を受託
→2013/3期に5件の業務を完了し、2013年5月31日現在における受託中件数は4件



賃貸サブリース物件「サンウェスト横浜」

■ 不動産健康診断サービス

- 当社主催セミナー(3ヶ月に1回開催)の他、賃貸オーナー向けマガジン発行会社が主催する賃貸経営フェスタなどに参加し、会員数を伸ばす
→2013年5月31日現在の会員数は664名
- 不動産健康診断サービスからの受注
→2012年4月～2013年5月までの実績12件

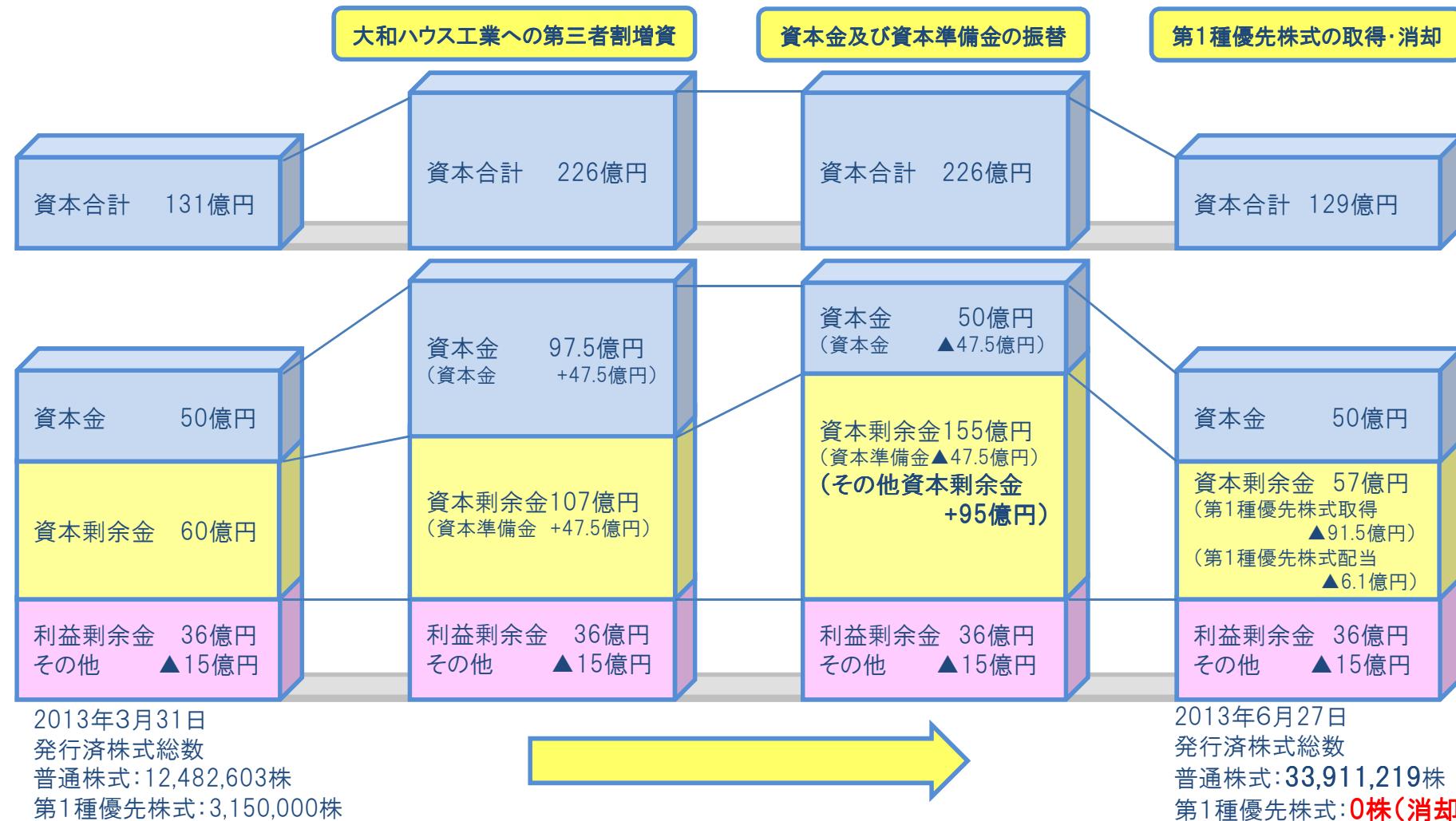


※ 現在年に4回発行している会員向けの会報誌、不動産市況や税制に関するタイムリーな情報が満載

6. 参考資料 ~大和ハウス工業(株)との資本業務提携~

① 株主資本の推移

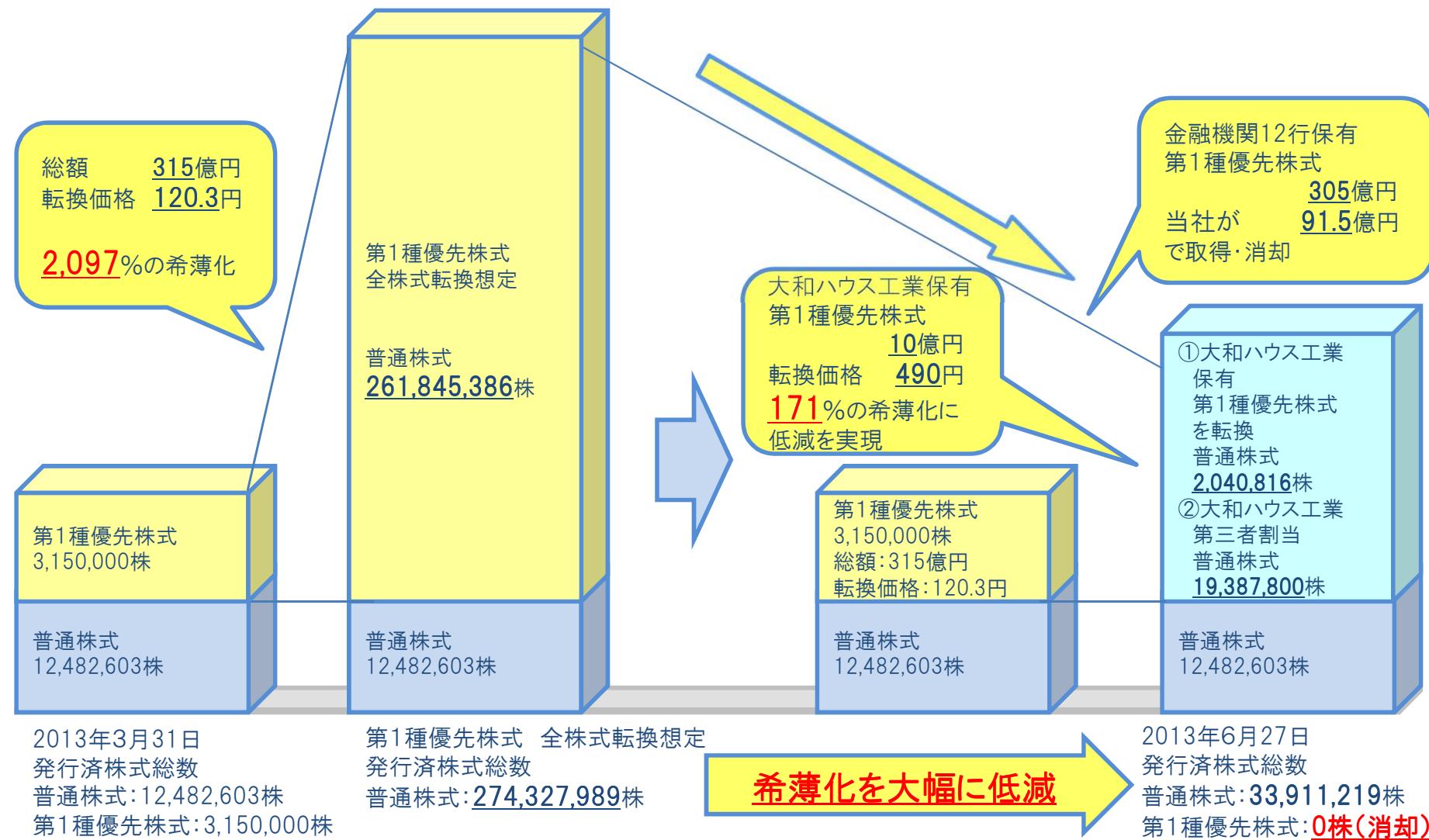
大和ハウス工業への第三者割当増資(95億円)、資本金(47.5億円)及び資本準備金(47.5億円)の減少、第1種優先株式の取得及び消却(91.5億円)



6. 参考資料 ~大和ハウス工業(株)との資本業務提携~

② 株式数の推移

第1種優先株式の転換による希薄化リスクを2,097%から171%に大幅低減



＜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 “Next Value For The Customer”の
「Next」には、“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、お客様の一歩先を行く安心や、期待以上の喜びをもたらす
“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点は「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、
『Next Value For The Customer～お客様に求められる、次の価値をつくる～』
という企業理念を掲げ、新たな価値創造に挑戦し続けます。

～本資料についてのご注意～

本資料は、2013年6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います。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
IRチーム(三木・川原・枚本・前田)

TEL:03-5444-3220
<http://www.cigr.co.jp/irinfo/>