

# 2012年3月期(第43期) 決算説明資料 2012年5月25日



イニシア大宮宮原サザンフォート



イニシア東葛西ファインレジデンス

一歩先を、つくる。一生涯に、こたえる。

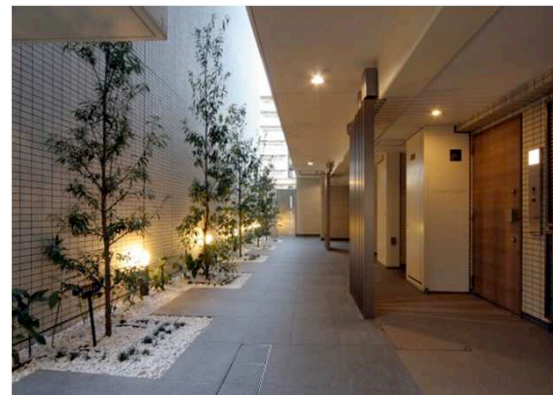


# 目次

1. 2012年3月期 決算概要		3. 事業取り組み方針	
① 業績概要(PL)	2	① 不動産販売事業	14
② 報告セグメント概要	3	② 不動産賃貸事業	17
③ 業績概要(セグメント)	4	③ 不動産仲介事業	18
④ 業績概要(BS)	8	④ 2012年4月1日付組織	20
⑤ 業績概要(CF)	9		
2. 2013年3月期 業績見通し		4. 株式の状況	
① 業績見通し(PL)	10	① 普通株式の状況	21
② 業績見通し(販売状況)	11	② 第1種優先株式の状況	22
③ 業績見通し(BS)	12		
④ 主要経営指標の推移	13		



グランフォーラム大田中央



イニシア大田六郷

# 1. 2012年3月期 決算概要

## ① 業績概要(PL)

事業用地取得再開後(2010年2月～)の新築マンション・戸建住宅の売上計上が本格的に寄与、販管費の削減等により計画比大幅増益

単位:百万円	2011/3期	2012/3期	増減	計画※	増減
売上高	101,414	80,200	▲21,214	80,000	200
売上総利益	15,861	14,717	▲1,144	14,900	▲182
販売費及び一般管理費	14,451	12,864	▲1,587	13,700	▲835
営業利益	1,410	1,852	442	1,200	652
経常利益	701	1,398	696	600	798
当期純利益	234	1,334	1,100	500	834
1株当たり当期純利益	▲49.01円	71.48円	—	▲11.44円	—

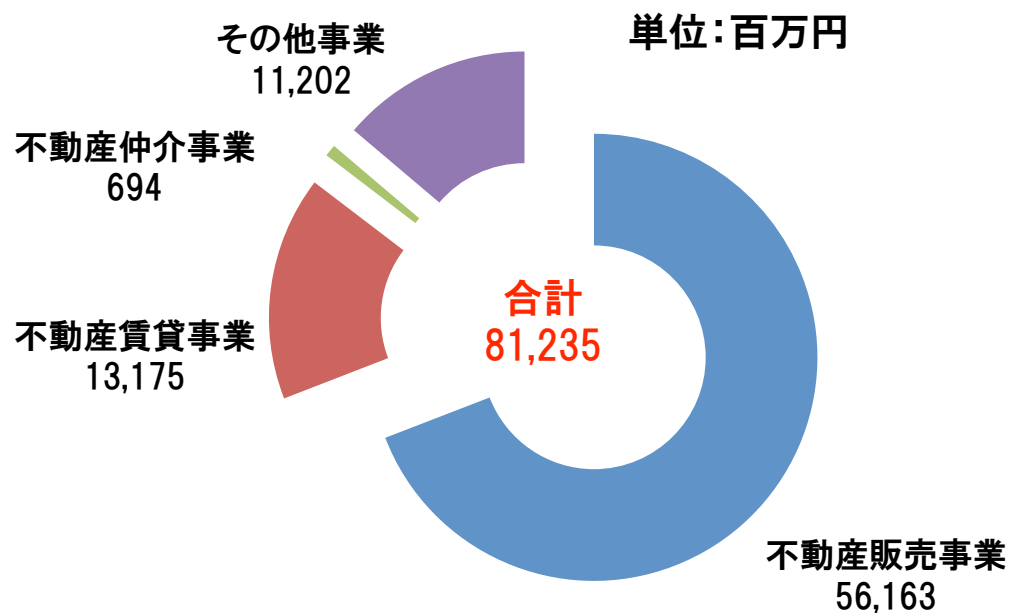
※ 2011年11月7日発表

単位:百万円	悪化	改善
売上総利益の減少	▲182	—
販売費及び一般管理費の削減	—	835
営業外損益の改善	—	145
特別損益・法人税等の変動	—	36
当期純利益の計画比較	—	834

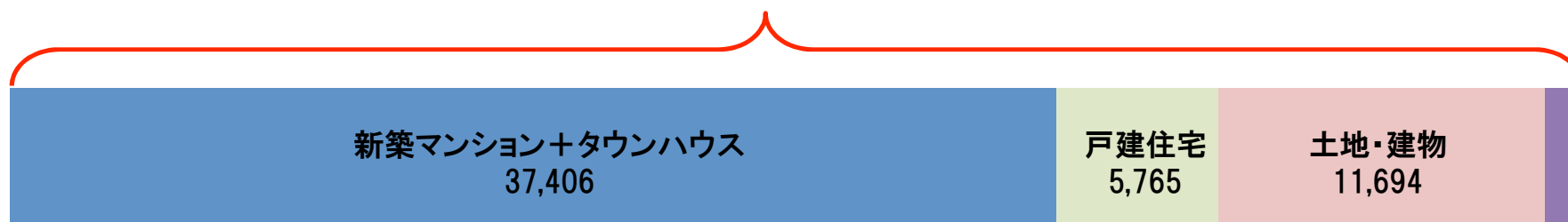
# 1. 2012年3月期 決算概要

## 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)



- 不動産販売事業 : 新築マンション、戸建住宅販売、タウンハウス販売、販売代理等
- 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などの転貸(サブリース)
- 不動産仲介事業 : リテール仲介、法人仲介、不動産コンサルティング
- その他事業 : 子会社における工事事業、海外事業



販売代理・その他  
1,295

# 1. 2012年3月期 決算概要

## ③-1 セグメント(不動産販売事業)

引渡戸数の減少により前期比減収、新築マンションの売上総利益率の改善やたな卸資産評価損の計上が一巡したことにより前期比増益

単位:百万円	2011/3期	2012/3期	増減	増減率
売上高	78,771	56,163	▲22,608	▲28.7%
営業利益	3,085	3,519	434	14.1%
(たな卸資産評価損)	(3,833)	—	(▲3,833)	—

単位:百万円	2011/3期		2012/3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	1,453戸	53,949	1,091戸	37,406	▲362戸	▲16,543
戸建住宅	147区画	6,936	116区画	5,765	▲31区画	▲1,170
土地・建物※	—	16,821	—	11,694	—	▲5,126
販売代理・その他	—	1,064	—	1,295	—	231
合計	—	78,771	—	56,163	—	▲22,608

新築マンション :売上総利益率 21.1%(前期比 0.9%改善)

未契約完成在庫 56戸

戸建住宅 :売上総利益率 16.6%(前期比 3.4%低下)

未契約完成在庫 7区画

土地・建物 :売上総利益率 2.2%(前期比 7.7%低下)

※ 銀座クレストビル等、事業化中止物件の売却を完了

# 1. 2012年3月期 決算概要

## ③-2 セグメント(不動産賃貸事業)

マンションは堅調に推移した一方で、既存オフィスビルの賃料水準が低下

単位:百万円		2011/3期	2012/3期	増減	増減率
売上高		13,459	13,175	▲284	▲2.1%
営業利益		244	79	▲165	▲67.6%
転貸戸数	マンション	7,058戸	7,069戸	11戸	0.2%
	空室率	4.5%	5.2%	0.7%	—



ミュゼ南麻布

### 参考) 2012/3期 新規サブリース受託物件

	受託戸数
中央2丁目計画(千葉県千葉市)	141戸
東神奈川2丁目計画(神奈川県横浜市)	65戸
東池袋2丁目計画(東京都豊島区)	60戸
南八幡4丁目計画(千葉県市川市)	39戸
南麻布4丁目計画(東京都港区)	38戸
上記他 29計画	299戸
合計 34計画※	642戸

※ 年間売上高:約9億円相当

# 1. 2012年3月期 決算概要

## ③-3 セグメント(不動産仲介事業)

東日本大震災の影響により取扱高が減少、前期比減収減益

単位:百万円	2011/3期	2012/3期	増減	増減率
売上高	765	694	▲70	▲9.2%
営業利益	73	▲55	▲129	—
取扱高	29,389	24,270	▲5,118	▲17.4%
取扱件数(件)	693	587	▲106	▲15.3%

参考)2012/3期 首都圏/近畿圏別 取扱高

単位:百万円	2011/3期	2012/3期	増減
リテール仲介/首都圏	13,222	11,203	▲2,018
リテール仲介/近畿圏	3,781	3,540	▲240
法人仲介(首都圏のみ)	12,385	9,526	▲2,859
合計	29,389	24,270	▲5,118

# 1. 2012年3月期 決算概要

## ③-4 セグメント(その他事業)

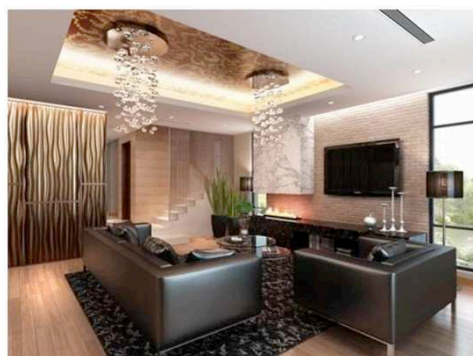
工事事業: オフィス移転改修工事、モデルルーム設営工事の受注が好調に推移  
 海外事業: 自然災害・豪ドル高の影響により、前期比減収減益

単位:百万円	2011/3期	2012/3期	増減	増減率
売上高	9,558	11,202	1,644	17.2%
営業利益	149	146	▲3	▲2.2%

### COSMOS MORE : 工事事業



オフィス移転改修工事



モデルルーム設営工事



新築店舗設計+リーシング

### COSMOS AUSTRALIA : 海外事業



Kingfisher Bay Resort



Eurong Beach Resort

※ オーストラリアにおける海外事業について

大和ハウス工業株式会社との間で、2年後を目途に大和ハウス工業グループが85%程度を出資し、共同で事業を行うことを目的とした「業務提携に関する基本合意書」を締結済  
 ⇒2014年2月を目途に、具体的協議を開始予定

# 1. 2012年3月期 決算概要

## ④ 業績概要(BS)

総資産・負債が減少、新規物件が増加し、たな卸資産の入れ替えが進む  
自己資本比率24.7%・ネットD/Eレシオ0.4倍、総資本回転率1.2回、ROA3.1%

単位:百万円	2011/3末	2012/3末	増減
総資産	73,870	58,375	▲15,494
※1(たな卸資産)	(33,617)	(29,540)	(▲4,076)
※2(うち 新規物件)	(12,446)	(23,715)	(11,268)
(うち 既存物件)	(21,170)	(5,825)	(▲15,345)
負債	59,884	43,950	▲15,934
(借入金)	(30,415)	(13,547)	(▲16,867)
純資産	13,985	14,425	440
ネット有利子負債	13,585	5,134	▲8,451
自己資本	13,985	14,425	440
自己資本比率	18.9%	24.7%	5.8%
ネットD/Eレシオ	1.0倍	0.4倍	▲0.6倍
総資本回転率	1.1回	1.2回	0.1回
ROA(総資本営業利益率)	1.7%	3.1%	1.3%

※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

■たな卸資産において、  
新築マンション 2,526戸  
戸建住宅 187区画  
相当分を保有

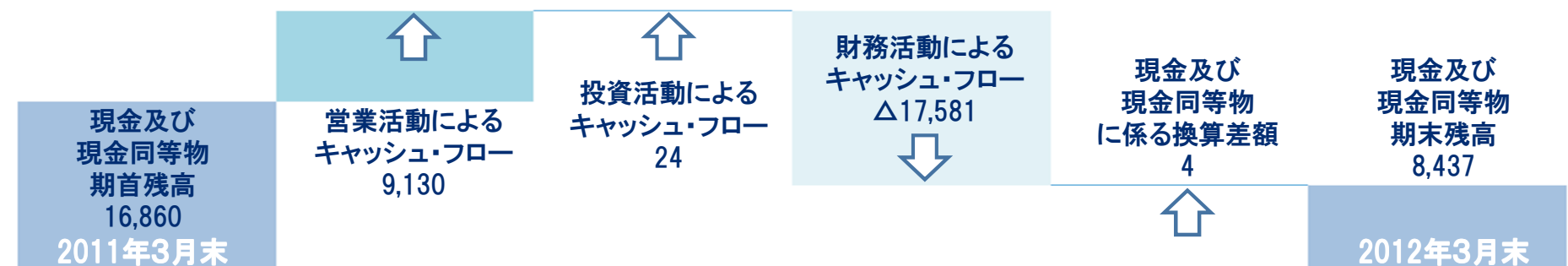
# 1. 2012年3月期 決算概要

## ⑤ 業績概要(CF)

営業活動による増加:91億円、投資活動による増加:0.2億円  
財務活動による減少:176億円

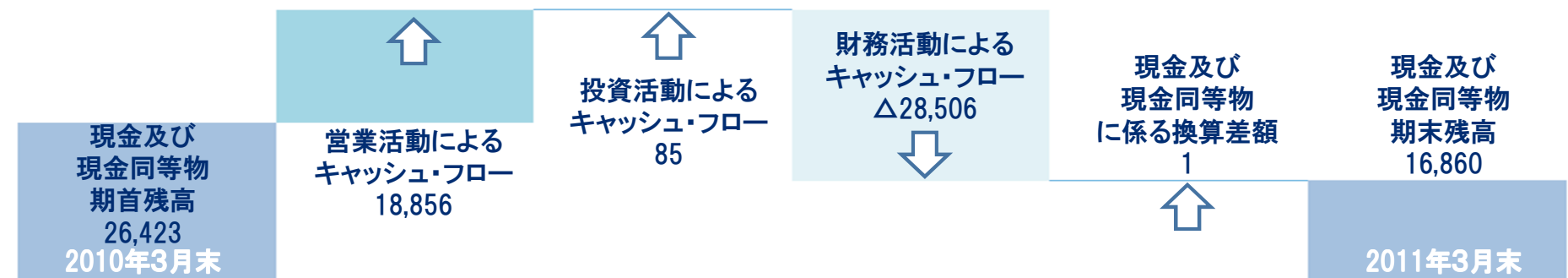
■2012/3期(2011年4月1日～2012年3月31日)

(単位:百万円)



■(参考)2011/3期(2010年4月1日～2011年3月31日)

(単位:百万円)



## 2. 2013年3月期 通期業績見通し

### ① 業績見通し(PL)

事業用地取得再開後(2010年2月～)の新築マンション・戸建住宅の収益計上が通期にわたり寄与、引渡戸数の大幅増加により、前期比増収増益

単位:百万円	2012/3期 実績	2013/3期 今回計画		
売上高	80,200	87,600	～	94,200
不動産販売事業	56,163	62,370	～	68,970
不動産賃貸事業	13,175	13,300		13,300
不動産仲介事業	694	800		800
その他事業	11,202	12,000		12,000
連結消去	▲1,035	▲870		▲870
売上総利益	14,717	17,100	～	18,100
販売費及び一般管理費	12,864	13,400		13,400
営業利益	1,852	3,700	～	4,700
経常利益	1,398	3,300	～	4,300
当期純利益	1,334	3,300	～	4,300
1株当たり当期純利益	71.48円	※215.44円	～	※295.57円

※ 発行済普通株式総数12,480,825株(2012年4月30日現在:全劣後株式転換後、自己株式除く)で算出

※ 建築労務事情の逼迫を起因とした工期及び引渡の遅延の可能性を考慮し、レンジ形式による開示

## 2. 2013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	2012/3期 実績		2013/3期 今回計画	
	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	1,386~1,551戸	50,800~57,400
戸建住宅	116区画	5,765	159区画	9,200
土地・建物	—	11,694	—	1,170
販売代理・その他	—	1,295	—	1,200
合計	—	56,163	—	62,370~68,970

#### 通期引渡計画に対する 2012/4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	626戸	1,551戸	40.4%	64.0%
戸建住宅	13区画	159区画	8.2%	17.3%

売上総利益率※	
2012/3期 実績	2013/3期 今回計画
21.1%	17.2%
16.6%	15.4%

※ 進捗率は、新築マンションの売上高574億円に対応した数値

※ 2010年2月以降取得の新築マンションの売上総利益率は18.7%

## 2. 2013年3月期 通期業績見通し

### ③ 業績見通し(BS)

2013年3月期末において実質無借金(ネット有利子負債はマイナス49億円)  
自己資本比率42.8%・総資本回転率1.9回・ROA9.3%

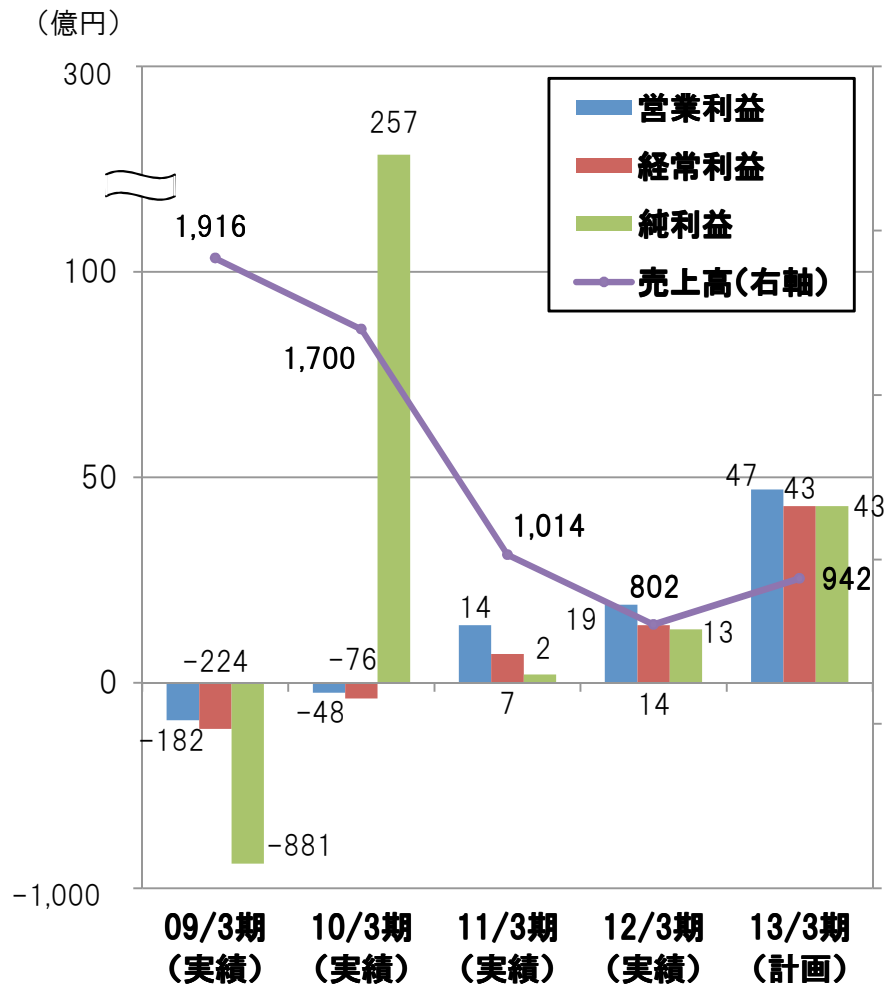
単位:百万円	2012/3末 (実績)	2013/3末 (今回計画)	増減	
総資産	58,375	42,800	▲15,575	
※1(たな卸資産)	(29,540)	(14,600)	(▲14,940)	※1
※2(うち 新規物件)	(23,715)	(13,700)	(▲10,015)	たな卸資産:その他流動資産(前渡金)を含む
(うち 既存物件)	(5,825)	(900)	(▲4,925)	※2
負債	43,950	24,500	▲19,450	新規物件:2010年2月からの事業用地仕入再開以降の物件
(借入金)	(13,547)	(5,900)	(▲7,647)	
純資産	14,425	18,300	3,874	■たな卸資産は、新規物件と既存物件の入れ替えが概ね完了
ネット有利子負債	5,134	▲4,900	▲10,034	
自己資本	14,425	18,300	3,874	
自己資本比率	24.7%	42.8%	18.1%	
ネットD/Eレシオ	0.4倍	—	—	
総資本回転率	1.2回	1.9回	0.7回	
ROA(総資本営業利益率)	3.1%	9.3%	6.2%	

## 2. 2013年3月期 通期業績見通し

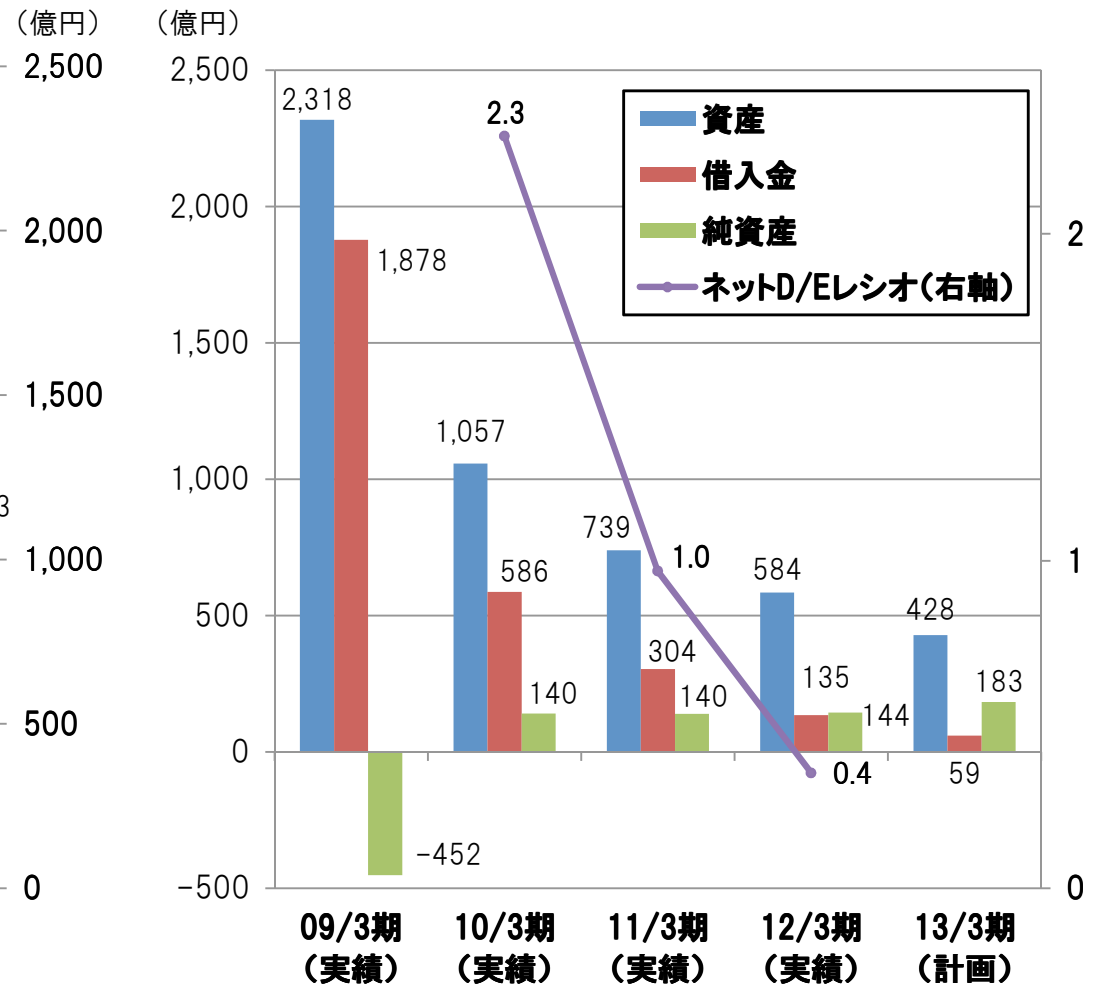
### ④ 主要経営指標の推移

2013年3月期において、PL指標・BS指標等、劇的に財務体質の改善が図られる

PL指標



BS指標



# 3. 事業取り組み方針

## ①-1 不動産販売事業

事業用地取得再開後の実績  
**：計81件**  
 (2010年2月～2012年4月)

凡例(売上計上対象期別)

- ①2011年3月期
  - マンション 
  - 戸建 
  - その他 
- ②2012年3月期
  - マンション 
  - 戸建 
  - その他 
- ③2013年3月期
  - マンション 
  - 戸建 
  - その他 
- ④2014年3月期以降
  - マンション 
  - その他 



# 3. 事業取り組み方針

## ①-2 不動産販売事業

	事業開始	供給実績	商品ブランド
新築マンション	1974年～	100,000戸超	INITIA INITIA io FORME
戸建住宅	1996年～	3,500区画超	COSMOS AVENUE GRAND FORUM



おかげさまで、10万戸供給達成

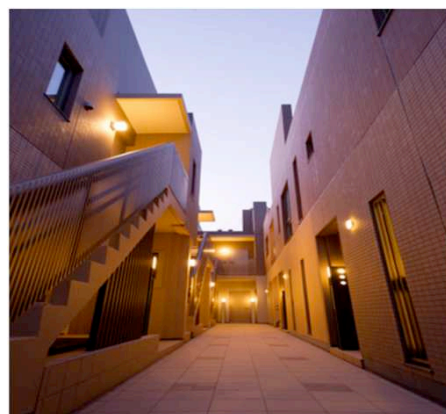
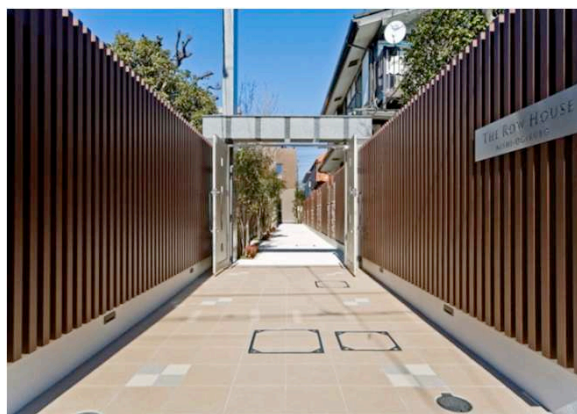


10年連続グッドデザイン賞

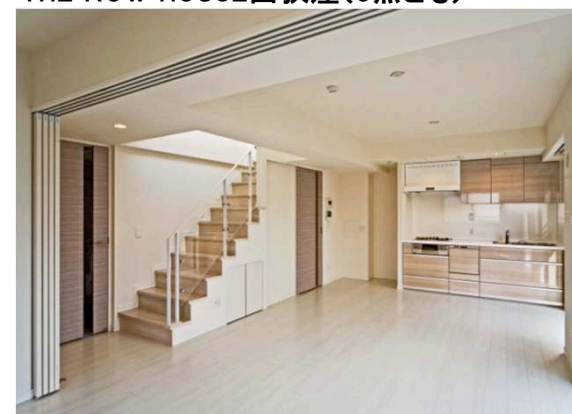


今後も上記2つが主力商品であることに変わりはないが、商品の多様化も図っていく

- タウンハウス(重層長屋) …商品ブランド【THE ROW HOUSE】
- リノベーション【一棟】分譲マンション
- 3階建て戸建住宅
- アクティブシニア向けマンション 等



THE ROW HOUSE西荻窪(3点とも)



# 3. 事業取り組み方針

## ①-3 不動産販売事業

### 事業環境について

- ユーロ圏を筆頭にグローバル経済には不安要素が見られ、国内経済への影響も想定せざるを得ないが、基本的には復興需要により堅調に推移することが期待される
- ゴールデンウィークの動向を含め、集客は堅調だが、購入決定に至る時間は長期化傾向
- 今後の懸念材料は、労務事情の逼迫による建築費の上昇



### 対応

- 事業用地仕入れは、過去の供給実績が多く、注力エリアとしている「東京都城東エリア」「埼玉県大宮以南エリア」「東京都城南エリア及び神奈川県横浜以北エリア」を中心に、エリアごとの需給バランスを見極めた上で厳選し、入札によらない個別取引に注力することで、用地取得価格の高騰を抑える
- ハードの商品差別化だけでなく、「一生涯に、こたえる」というポリシーのもと、「コミュニティ形成支援」等のソフト面でも差別化を図り、安心・安全で快適な住環境を提供
- 建築費や工期のマネジメントに注力

# 3. 事業取り組み方針

## ② 不動産賃貸事業

- マンション(一部オフィスビル)の転貸(サブリース)事業
- 事業開始25年、2012年3月末時点での受託戸数 7,069戸
- 2011年4月～2012年3月の平均空室率⇒5.2%
- 2011年4月～2012年3月の新規受託数⇒34計画、642戸



- ① 受託数増加 ⇒ 早期に10,000戸受託体制を目指す
- ② 既稼働物件の収益改善 ⇒ 稼働率の更なるUP 原価削減
- ③ 派生取引フィーによる増収 ⇒ オーナー様との関係を更に強化し、資産入替えなどの派生取引フィー獲得拡大

### 2012/3期 新規稼働サブリース物件事例



ミュゼ南麻布



ロイヤルパレス



ヒューリックレジデンス駒込

## 3. 事業取り組み方針

### ③-1 不動産仲介事業【リテール仲介】

- 首都圏6店舗、近畿圏2店舗で展開⇒2012年6月より池袋営業所開設予定
- 首都圏は自社既分譲物件の多いエリアへ出店し、自社物件の媒介取得に注力してきたが、今後は自社物件以外の媒介取得も増やしていく

首都圏仲介拠点：田町、錦糸町、川口、埼玉、横浜、武蔵小杉、【池袋(予定)】

近畿圏仲介拠点：梅田、京都



- ①顧客目線のコンサルティング営業力強化により、一人当たり生産性向上を図る
- ②引き続き、自社既分譲物件の媒介取得に注力→更なる新規出店も検討
- ③新築マンション事業とのシナジー強化を行い、お客様のニーズをきめ細かくフォロー

弊社分譲マンション取扱シェア No.1<sup>※</sup>



コスモスイニシアの仲介

分譲主で安心取引・無料査定は [sumikae.cosmos-direct.jp](http://sumikae.cosmos-direct.jp)

※2006年1月～2010年12月REINS登録物件累積数より

# 3. 事業取り組み方針

## ③-2 不動産仲介事業【不動産ソリューション】

- 2011年10月より組織再編し、名称を「ソリューション事業部」に
- CRD事業は、第1号の事業化が決定



今期は、不動産健康診断事業・CRD事業ともに実績を積み上げていく

### ①ソリューション事業部「法人営業課」

従来からの、法人をターゲットにした不動産仲介

### ②同「不動産健康診断事業推進課」

- 投資用・事業用不動産のオーナー様に、所有不動産の現状を把握していただき(=【健康診断】)、不動産戦略の策定・実行を提案
- 主なメニュー……\*賃料収入の検証、\*支出の検証、\*不動産価値の検証、\*耐震・免震工事の企画設計、\*耐震診断やバリューアップ工事の企画設計

### ③同「CRD事業推進課」

CRD=Collaborative Residential Development

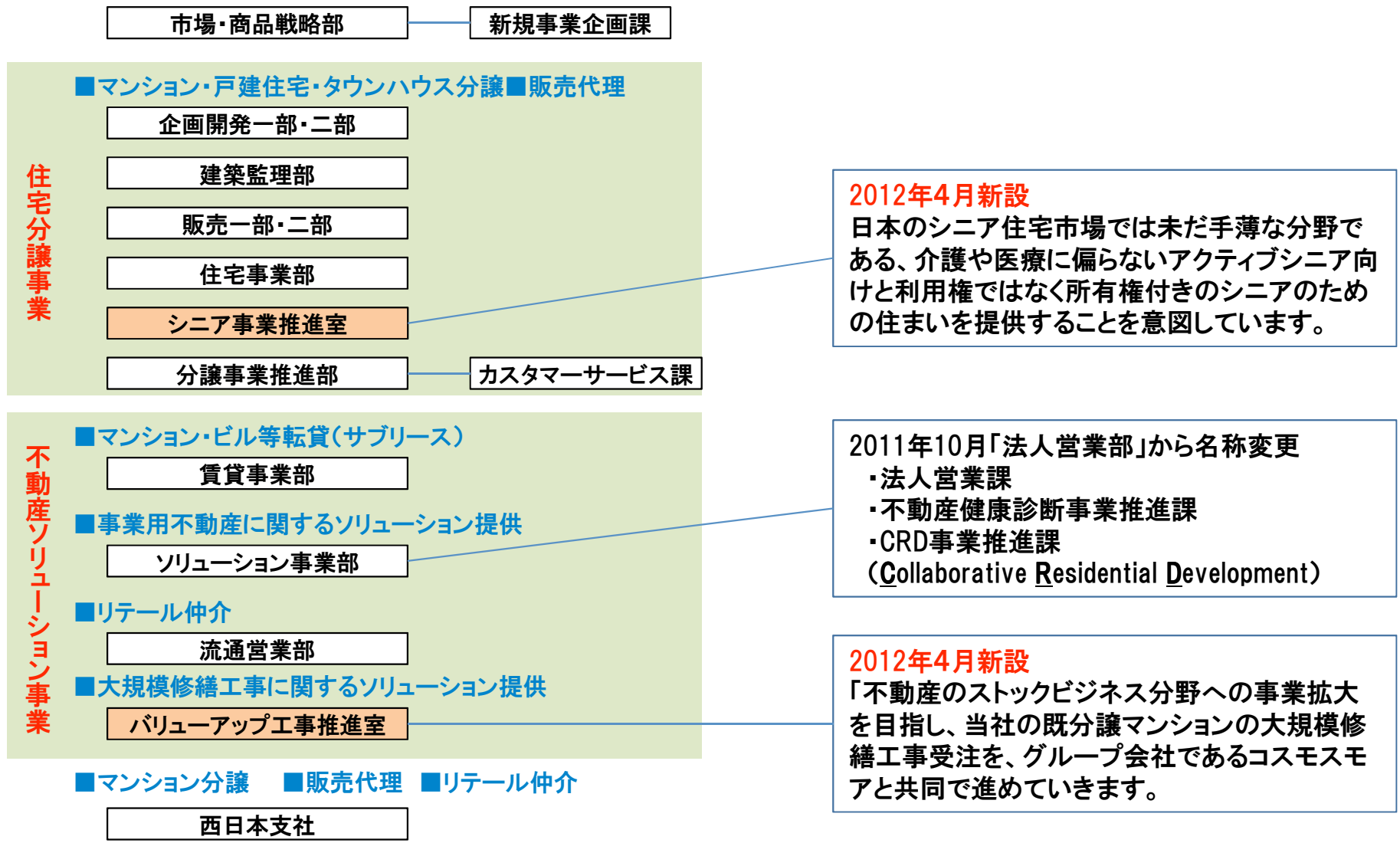
REITへの売却を想定した投資用マンションの共同開発事業

当社はプロデュース的立場で、ノウハウを提供

# 3. 事業取り組み方針

## ④ 2012年4月1日付組織(本社スタッフ部門以外)

2部署を新設。事業再生計画期間終了後の経営の安定と発展に向け、特にノンアセットビジネスに注力



# 4. 株式の状況

## ① 普通株式の状況

### 大株主の状況/株主数/所有者別株式分布状況(2012年3月31日現在)

株主名(大株主)	所有株式数	出資比率
1. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	651,653株	5.60%
2. バンク オブ ニューヨーク シーシーエム クライアント アカウト ジェイピーアール デイ アイエスジー エフイーイーシー	585,900株	5.03%
3. 高橋 新	523,500株	4.50%
4. 大阪証券金融株式会社	303,700株	2.61%
5. 株式会社SBI証券	227,300株	1.95%
6. 山路 孟	227,200株	1.95%
7. 株式会社みずほコーポレート銀行	208,554株	1.79%
8. 株式会社長府製作所	185,000株	1.59%
9. 株式会社三菱東京UFJ銀行	171,200株	1.47%
10. 大和ライフネクスト株式会社	155,500株	1.34%
10. 株式会社伸和エージェンシー	155,500株	1.34%

株主数	所有者別株式分布状況																		
<p>普通株主:6,925名 (発行済普通株式総数:11,639,478株)</p> <p>2012年4月16日付で全劣後株式の普通株式への転換完了 (発行済普通株式総数:12,482,603株)</p>	<table border="1"> <caption>所有者別株式分布状況 (2012年3月31日現在)</caption> <thead> <tr> <th>所有者別</th> <th>株式数</th> <th>比率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>個人・その他</td> <td>6,259,162</td> <td>53.77%</td> </tr> <tr> <td>金融機関</td> <td>1,834,194</td> <td>15.76%</td> </tr> <tr> <td>その他の法人</td> <td>1,604,666</td> <td>13.79%</td> </tr> <tr> <td>外国法人等</td> <td>1,103,408</td> <td>9.48%</td> </tr> <tr> <td>金融商品取引業者</td> <td>838,048</td> <td>7.20%</td> </tr> </tbody> </table>	所有者別	株式数	比率	個人・その他	6,259,162	53.77%	金融機関	1,834,194	15.76%	その他の法人	1,604,666	13.79%	外国法人等	1,103,408	9.48%	金融商品取引業者	838,048	7.20%
所有者別	株式数	比率																	
個人・その他	6,259,162	53.77%																	
金融機関	1,834,194	15.76%																	
その他の法人	1,604,666	13.79%																	
外国法人等	1,103,408	9.48%																	
金融商品取引業者	838,048	7.20%																	

## 4. 株式の状況

### ② 第1種優先株式の状況(2012年3月31日現在)

主要取引金融機関の債務の株式化による第1種優先株式は償還する方針

株式数(総額)	転換請求期間	調整後転換価格	強制償還	その他
3,150千株 315億円 (10,000円/株)	2013/6/30以降 2033/6/30まで	120.3円  下方修正条項付 (6月、12月)	発行日以降、 いつでも強制 償還可能  強制償還価額 10,000円 累積配当金 経過配当の合計 (TIBOR+1.5%)	大和ハウス工業 10億円 (業務提携の 一環)  主要取引 金融機関 305億円 (債務の株式化)

## ＜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、お客様の一步先に行く安心や、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、2012年5月25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/cosmosinfo/ir/contact>