

2014年3月期 第2四半期 決算説明資料

2013年11月15日

株式会社コスモスイニシア

証券コード:8844(JASDAQ)

Cosmos Initia

1. 業績概要	P.2	8. 2014年3月期業績見通し①	P. 9
2. 報告セグメント概要	P.3	9. 2014年3月期業績見通し②	P.10
3. 不動産販売事業	P.4	10. 2014年3月期業績見通し③	P.11
4. 不動産賃貸事業	P.5	11. 2014年3月期業績見通し④	P.12
5. 不動産流通事業	P.6	12. トピックス①	P.13
6. その他事業	P.7	13. トピックス②	P.14
7. 貸借対照表	P.8	14. トピックス③	P.15



イニシア向ヶ丘遊園駅前



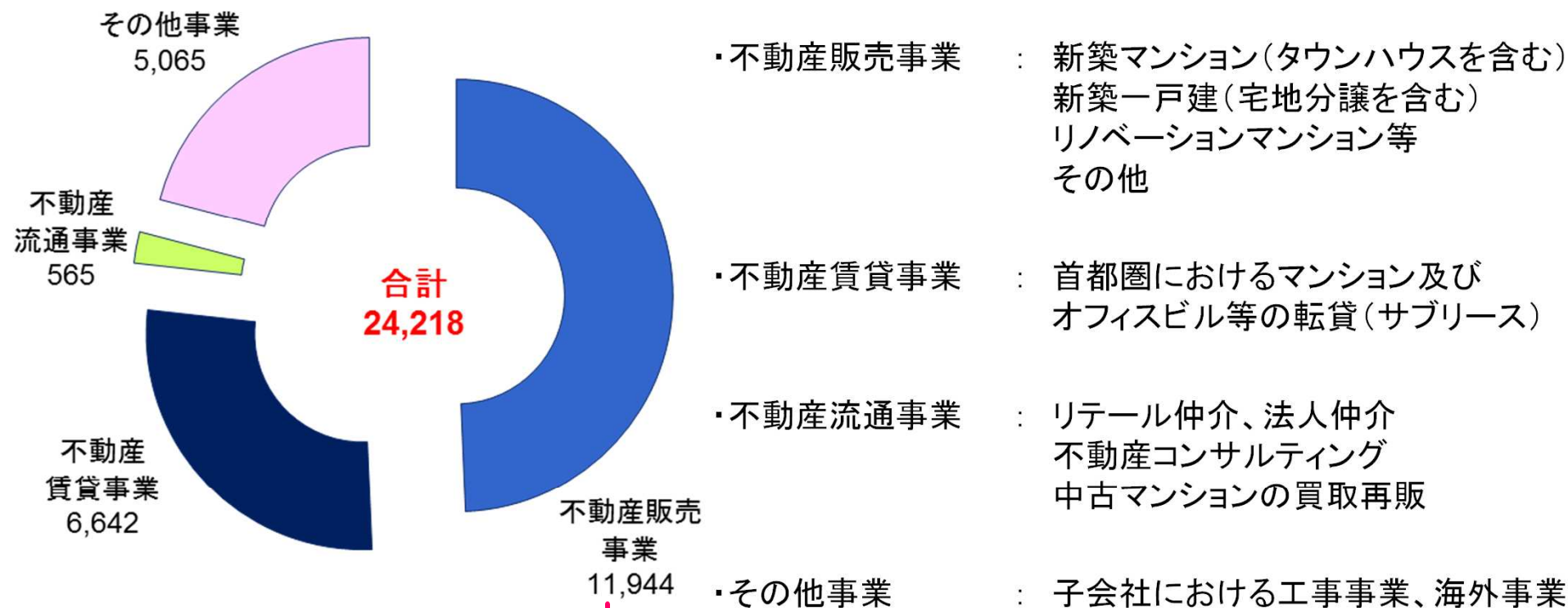
新築マンションの引渡戸数の減少等に伴い、前年同期比減収減益

(単位:百万円)	2012/9期	2013/9期	増減
売上高	38,579	23,847	▲14,731
売上総利益	6,728	4,503	▲2,225
販売費及び一般管理費	6,430	5,661	▲768
営業利益	298	▲1,157	▲1,456
経常利益	39	▲1,385	▲1,425
当期純利益	16	▲1,396	▲1,412
1株当たり当期純利益	▲23.17円	▲52.16円	—

参考)2013/9期 連結業績推移(累計期間)

(単位:百万円)	2013/6期	2013/9期	増減
売上高	13,136	23,847	10,710
売上総利益	2,457	4,503	2,046
販売費及び一般管理費	3,022	5,661	2,638
営業利益	▲565	▲1,157	▲592
経常利益	▲719	▲1,385	▲666
当期純利益	▲726	▲1,396	▲669
1株当たり当期純利益	▲37.04円	▲52.16円	—

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(タウンハウスを含む)
新築一戸建(宅地分譲を含む)
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

その他
187

3. 不動産販売事業

新築一戸建及びリノベーションマンションが増収した一方で、新築マンションの大幅減収により、前年同期比減収減益

(単位:百万円)	2012/9期	2013/9期	増減	増減率
売上高	26,683	11,944	▲14,738	▲55.2%
営業利益	1,021	▲642	▲1,664	—

(単位:百万円)	2012/9期		2013/9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	704	24,490	177	7,283	▲527	▲17,207
新築一戸建	28	1,625	61	3,291	33	1,666
リノベーションマンション等	—	52	—	1,182	—	1,129
その他	—	514	—	187	—	▲327
合計	—	26,683	—	11,944	—	▲14,738

	2012/9期		2013/9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	15.9%	54戸	17.1%	0戸	1.2%	▲54戸
新築一戸建	14.4%	7区画	10.0%	11区画	▲4.4%	4区画

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)		2012/9期	2013/9期	増減	増減率
売上高		6,679	6,642	▲37	▲0.6%
営業利益		81	303	221	273.0%
転貸戸数	マンション	7,163	7,765	602	8.4%
	空室率	4.6%	6.9%	2.3%	—



目黒テラス



九段計画

参考) 2013/9期 新規サブリース受託物件

	受託戸数
九段計画(東京都千代田区)	59戸
浅草橋計画(東京都台東区)	53戸
荻窪計画(東京都杉並区)	52戸
猫実計画(千葉県浦安市)	44戸
日吉計画(神奈川県横浜市)	40戸
目白台計画(東京都文京区)	35戸
他8計画	159戸
合計14計画※	442戸

※ 年間売上高:約6億円相当

首都圏のリテール仲介が増収した一方で、更なる成長戦略に向けた人員増強を目的とした一般管理費の増加により、前年同期比増収減益

(単位:百万円)	2012/9期	2013/9期	増減	増減率
売上高	474	565	91	19.2%
営業利益	2	▲41	▲43	—
取扱高	14,411	15,652	1,240	8.6%
取扱件数(件)	365	406	41	11.2%

参考) 2013/9期 首都圏／近畿圏別 取扱高

(単位:百万円)	2012/9期	2013/9期	増減
リテール仲介／首都圏	6,751	8,890	2,138
リテール仲介／近畿圏	2,889	2,386	▲503
法人仲介(首都圏のみ)	4,769	4,375	▲394
合計	14,411	15,652	1,240

オフィス改修工事受注が減少した一方で、マンションギャラリー設営工事による利益率が改善（海外リゾート分野については撤退方針）

(単位:百万円)	2012/9期	2013/9期	増減	増減率
売上高	5,234	5,065	▲168	▲3.2%
営業利益	▲140	▲104	36	—

■ 工事業業



ザ・パークハイツ グラン 三番町マンションギャラリー



TOKYO GIRLS ROOM

■ 海外事業



たな卸資産の入れ替えを完了し、新規仕入を促進したことにより、たな卸資産及び借入金が増加

(単位:百万円)	2013/3末	2013/9末	増減
総資産	48,170	50,929	2,759
※1(たな卸資産)	20,044	25,857	5,812
※2(うち 新規物件)	18,215	24,588	6,373
※3(うち 既存物件)	1,829	1,269	▲560
負債	35,060	39,458	4,397
(借入金)	5,995	13,655	7,660
純資産	13,109	11,471	▲1,638
ネット有利子負債	▲2,375	7,989	10,364
自己資本	13,109	11,471	▲1,638
自己資本比率	27.2%	22.5%	▲4.7%
ネットD/Eレシオ	—	0.7倍	—

- ※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月の事業用地取得再開以降の物件
 ※3(既存物件) : 既存物件から新規物件への入れ替えを完了

- たな卸資産において(※1)
 ・新築マンション 2,439戸
 (売上 940億円相当)
 ・新築一戸建 195区画
 (売上 100億円相当) を保有

8. 2014年3月期業績見通し①～損益計算書 概要～

主に不動産販売事業において、期初計画比減収、一方、販売費及び一般管理費は削減(売上総利益率は改善)

(単位:百万円)	2013/3期 実績	2014/3期 今回計画	2014/3期 期初計画	増減 (期初計画比)
売上高	85,824	66,500	71,400	▲4,900
不動産販売事業	61,130	41,200	45,250	▲4,050
不動産賃貸事業	13,336	13,400	13,100	300
不動産流通事業	1,058	1,250	1,550	▲300
その他事業	11,359	11,600	12,500	▲900
連結消去	▲1,060	▲950	▲1,000	50
売上総利益	15,891	13,400	14,400	▲1,000
販売費及び一般管理費	13,329	12,400	13,100	▲700
営業利益	2,562	1,000	1,300	▲300
経常利益	2,100	650	800	▲150
当期純利益	▲1,073	600	750	▲150
1株当たり当期純利益	▲134.96	19.78	22.12	—

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)		2014/3期 今回計画
不動産販売事業	売上高	41,200
	営業利益	1,700
不動産賃貸事業	売上高	13,400
	営業利益	520
不動産流通事業	売上高	1,250
	営業利益	160
その他事業	売上高	11,600
	営業利益	200
連結消去等	売上高	▲950
	営業利益	▲1,580
合計	売上高	66,500
	営業利益	1,000

■ 2014/3期 通期においては、全ての報告セグメントの営業利益が黒字の見通し

新築マンション及び新築一戸建の販売戦略の見直し、及び期末近くに竣工する物件の引渡時期の見直しにより、期初計画比減収

	2013/3期 実績		2014/3期 今回計画		2014/3期 期初計画		増減 (期初計画比)	
	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
(単位:百万円)								
新築マンション	1,435戸	52,242	811戸	33,300	899戸	36,000	▲88戸	▲2,700
新築一戸建	118区画	6,659	97区画	5,600	112区画	6,350	▲15区画	▲750
リノベーションマンション等	—	990	—	1,600	—	1,900	—	▲300
その他	—	1,238	—	700	—	1,000	—	▲300
合計	—	61,130	—	41,200	—	45,250	—	▲4,050

通期引渡計画に対する 2013/10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	748戸	811戸	92.2%	85.3%
新築一戸建	71区画	97区画	73.2%	55.4%

売上総利益率

	2013/3期 実績	2014/3期 今回計画	2014/3期 期初計画
新築マンション	16.5%	18.1%	17.7%
新築一戸建	11.4%	9.1%	8.7%

新規事業用地の仕入を加速、仕入に伴い借入金が増加見込

(単位:百万円)	2013/3末	2014/3末	増減
たな卸資産(※1)	20,044	33,700	13,656
借入金	5,995	24,300	18,305
純資産	13,109	13,500	391
ネット有利子負債	▲2,375	18,100	20,475
ネットD/Eレシオ	—	1.3倍	—

※1(たな卸資産) : その他流動資産(前渡金)を含む

- たな卸資産において(※1)
 - ・新築マンション 約2,000戸
(売上 740億円相当)
 - ・新築一戸建 約200区画
(売上 95億円相当) を保有

2013年4月～9月における事業用地取得状況

■ 新築マンション 197プロジェクト 1,165戸

- ※うち57プロジェクトは近畿圏
- ・京都市: 37プロジェクト
 - ・吹田市: 17プロジェクト
 - ・芦屋市: 17プロジェクト

■ 新築一戸建 57プロジェクト 66区画

■ 合計 247プロジェクト 売上460億円 相当



2013年度グッドデザイン賞を、2部門3プロジェクトで受賞(12年連続受賞)
コスモスマオデザインディレクターとして受賞(『「復興飲食店街」夜明け市場』)



ザ・ロアハウス代々木初台

東京都渋谷区／総戸数27戸／分譲済
当社 重層長屋(タウンハウス)シリーズ第3号物件



リノマークス津田沼

千葉県習志野市／総戸数65戸／分譲済
築19年の大手商社社宅を一棟まるごとリノベーション



官民協働によるコミュニティガーデン活動

「パークフロントテラス亀戸」(分譲済:伊藤忠都市開発株式会社との共同事業)に隣接する公園での「コミュニティガーデン活動」～グッドデザイン・ベスト100に選出～



14. トピックス③～既分譲マンション管理組合と共同でコミュニティサイト～Cosmos Initia

当社既分譲マンション『リボンシティレジデンス(総戸数868戸)』管理組合と共同で、公式ホームページを開設、引渡後も、お客さまとWIN-WINの関係を継続する(一生涯に應える)取り組み

RIBBON CITY RESIDENCE
リボンシティレジデンス コミュニティサイト

トップ | リボンNOW | 暮らしの情報 (スマコミ) | 住み替え情報 (コスモスイニシア) | リボンシティ紹介

こんな街にすみたかった「街」

コミュニティレポート ▶ 一覧を見る

- 2013.10.12 健康吹き矢
- 2013.10.12 健康マージャン教室
- 2013.10.11 3B体操
- 2013.10.11 会員募集
- 2013.09.29 メンバー大募集
- 2013.09.27 未就園児交流会「びっころ」
- 2013.09.26 料理の会
- 2013.09.16 ワンちゃんカーニブ

メンテナンスニュース ▶ 一覧を見る

- 2013.05.17 ホームページを開設しました。

住む人の数だけライフスタイルがあります。楽しいそして、住む人の数だけ幸せの形があります。コミュニティ
リボンシティレジデンスは、人と人が出会って、交流が生まれ、さらに大切に育て、一緒にたくさんの思い出を作れる... みんなで考えて、みんなでいい暮らしをつくっています。

自分のスタイルで楽しむ
プライベート空間

コンセプト ● リボンシティレジデンスとは？

こんな街に住みかかった街。
リボンシティは複合開発シティです。

住む人の数だけライフスタイルがあります。楽しいそして、住む人の数だけ幸せの形があります。コミュニティ
リボンシティレジデンスは、人と人が出会って、交流が生まれ、さらに大切に育て、一緒にたくさんの思い出を作れる... みんなで考えて、みんなでいい暮らしをつくっています。

サポロビル 旧ビル工事

レジデンスモール

フィットネスクラブ 前区

<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、安心して快適な場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、2013年11月15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・枚本・三木)
TEL: 03-5444-3210



ありがとうございました。

www.daiwahouse.com
www.cigr.co.jp