

2017年3月期 第2四半期 決算説明資料

2016年11月8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
2. 報告セグメント概要	P. 3
3. レジデンシャル事業	P. 4
4. ソリューション事業	P. 6
5. 工事事業・海外事業	P. 8
6. 貸借対照表	P. 9
7. 2017年3月期業績見通し	P.10
8. 中期経営計画2018	P.14
9. トピックス	P.16

1. 業績概要

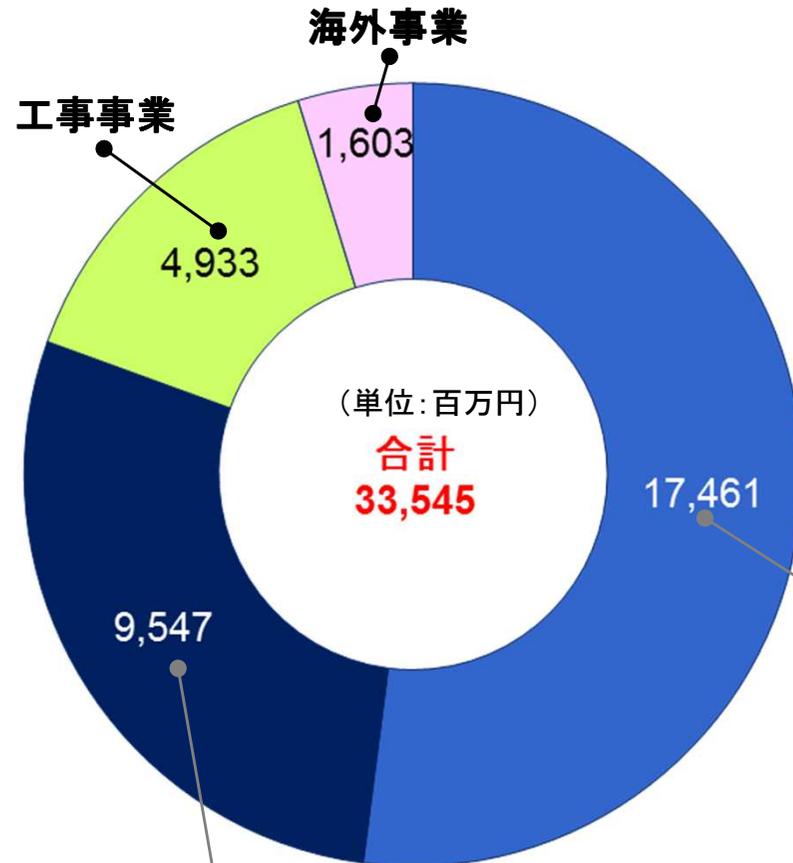
- 前年同期比減収増益
- レジデンシャル事業:減収減益 ソリューション事業:増収増益

(単位:百万円)	2015/9期	2016/9期	増減
売上高	36,024	33,142	▲2,882
売上総利益	7,177	7,412	235
販売費及び一般管理費	6,628	6,581	▲46
営業利益	549	831	281
経常利益	315	494	179
当期純利益	305	384	79
1株当たり当期純利益	9.00円	11.33円	2.33円

参考) 報告セグメント別の前年同期比較

(単位:百万円)	売上高			営業利益		
	2015/9期	2016/9期	増減	2015/9期	2016/9期	増減
レジデンシャル事業	21,686	17,461	▲4,225	774	452	▲321
ソリューション事業	8,440	9,547	1,106	364	951	586
工事事業	4,626	4,933	307	171	105	▲65
海外事業	1,652	1,603	▲49	▲90	15	105
連結消去等	▲380	▲403	▲22	▲671	▲694	▲22
合計	36,024	33,142	▲2,882	549	831	281

● 報告セグメント別売上構成(内部売上高又は振替高を含む)



レジデンシャル事業	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 リテール仲介等
ソリューション事業	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) 投資用不動産等 法人仲介等
工事事業	子会社における工事事業
海外事業	子会社における海外事業

ソリューション事業内訳

不動産サブリース	6,858
投資用不動産等(※)	2,344
法人仲介等	344

※ 投資用不動産等には賃料収入及び土地売却を含む

レジデンシャル事業内訳

新築マンション(※)	13,172
新築一戸建(※)	851
リノベーションマンション等	3,093
(うち中古マンション買取再販)	(2,794)
リテール仲介	342

※ 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

3. レジデンシャル事業

● 引渡戸数 / 中古マンションが増加 新築マンション及び新築一戸建が減少 減収減益

(単位:百万円)	2015/9期	2016/9期	増減	増減率
売上高	21,686	17,461	▲4,225	▲19.5%
営業利益	774	452	▲321	▲41.5%

(単位:百万円)	2015/9期		2016/9期		増減	
	引渡戸数等	売上高	引渡戸数等	売上高	引渡戸数等	売上高
新築マンション	370戸	17,224	283戸	13,172	▲87戸	▲4,051
新築一戸建	38区画	2,060	16区画	851	▲22区画	▲1,209
リノベーションマンション等	—	1,962	—	3,093	—	1,131
(うち中古マンション買取再販)	(58戸)	(1,637)	(89戸)	(2,794)	(31戸)	(1,157)
リテール仲介等	—	438	—	342	—	▲96
(取扱高)	(11,503百万円)	—	(8,888百万円)	—	(▲2,614百万円)	—
(取扱件数)	(383件)	—	(301件)	—	(▲82件)	—
合計	—	21,686	—	17,461	—	▲4,225

	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	20.3%	49戸	17.9%	111戸	▲2.4%	62戸
新築一戸建	13.4%	34区画	4.2%	27区画	▲9.1%	▲7区画
中古マンション	17.6%	—	14.1%	—	▲3.5%	—

新築マンション



イニシア鷺沼レジデンス

新築一戸建



コスモアベニュー玉川学園前

中古マンション買取再販



当社リノベーション事例

● 投資用不動産等の販売や法人仲介が順調に推移 増収増益

(単位:百万円)	2015/9期	2016/9期	増減	増減率
売上高	8,440	9,547	1,106	13.1%
営業利益	364	951	586	160.9%

(単位:百万円)	2015/9期		2016/9期		増減	
	転貸戸数/ 棟数等	売上高	転貸戸数/ 棟数等	売上高	転貸戸数/ 棟数等	売上高
不動産サブリース(※)	8,660戸	7,333	9,107戸	6,858	447戸	▲474
(空室率)	(5.2%)	—	(3.8%)	—	(▲1.4%)	—
投資用不動産等	—	818	—	2,344	—	1,525
(うち一棟物件)	—	—	(1棟)	(1,193)	(1棟)	(1,193)
法人仲介等	—	288	—	344	—	56
(取扱高)	(10,825百万円)	—	(14,282百万円)	—	(3,457百万円)	—
(取扱件数)	(42件)	—	(29件)	—	(▲13件)	—
合計	—	8,440	—	9,547	—	1,106

※ 会計処理の変更により減収

不動産サブリース



グランフェリシア経堂赤堤



レーヴマニフィック本郷

投資用不動産等



コスモロード池袋

参考) 2016/9期 新規サブリース受託物件

	受託戸数
2016年4月～9月累計14計画(※)	454戸

※ 新築物件:224戸 既存物件230戸

- 工事事業: オフィス改修工事や賃貸住宅の新築工事受注増加・売上総利益率低下 増収減益
- 海外事業: オーストラリアにおけるホテル・リゾート運営事業の業績が改善 減収増益

■工事事業 (単位:百万円)	2015/9期	2016/9期	増減	増減率
売上高	4,626	4,933	307	6.6%
営業利益	171	105	▲65	▲38.5%
■海外事業 (単位:百万円)	2015/9期	2016/9期	増減	増減率
売上高	1,652	1,603	▲49	▲3.0%
営業利益	▲90	15	105	—

工事事業



オフィスファシリティ: BIZ REACH

海外事業



Kingfisher Bay Resort

6. 貸借対照表

● 主に中古マンションや投資用不動産等の取得が順調に推移 たな卸資産及び借入金が増加

(単位:百万円)	2016/3末	2016/9末	増減
総資産	102,293	114,350	12,057
(たな卸資産)※	67,101	85,420	18,318
負債	82,823	94,852	12,029
(借入金)	52,160	71,856	19,695
純資産	19,470	19,497	27
ネット有利子負債	39,036	62,634	23,598
自己資本比率	19.0%	17.1%	▲1.9%
ネットD/Eレシオ	2.0倍	3.2倍	1.2倍

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)		2016/3末	2016/9末	増減
新築マンション	戸数	2,060戸	1,944戸	▲116戸
	売上(相当額)	88,800	91,600	2,800
新築一戸建	戸数	226区画	255区画	29区画
	売上(相当額)	18,000	17,000	▲1,000
中古マンション	戸数	402戸	488戸	86戸
	売上(相当額)	13,800	18,600	4,800
投資用不動産等	売上(相当額)	28,000	47,200	19,200

- 前期比 増収営業増益の見通し(2016年5月12日公表の業績見通しから変更なし)
- 2017年3月期 業績見通しを考慮し 期末配当金として1株当たり7円の配当予定

(単位:百万円)	2016/3期 実績	2017/3期 今回計画	増減
売上高	87,022	90,000	2,977
売上総利益	17,145	19,000	1,854
販売費及び一般管理費(※1)	13,665	15,300	1,634
営業利益	3,480	3,700	219
経常利益	2,959	3,000	40
当期純利益(※2)	3,639	2,700	▲939
1株当たり当期純利益	107.33円	79.63円	▲27.70円

※1 2017/3期における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

※2 2016/3期における繰延税金資産 計上に伴う 法人税等調整額 計上の影響等により減益

● 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)		2016/3期 実績	2017/3期 今回計画	増減
レジデンシャル事業	売上高	52,744	49,700	▲3,044
	営業利益	2,961	3,000	38
ソリューション事業	売上高	22,003	28,100	6,096
	営業利益	1,360	1,900	539
工事事業	売上高	9,611	9,300	▲311
	営業利益	333	330	▲3
海外事業	売上高	3,726	3,700	▲26
	営業利益	176	140	▲36
連結消去等	売上高	▲1,064	▲800	264
	営業利益	▲1,351	▲1,670	▲318
合計	売上高	87,022	90,000	2,977
	営業利益	3,480	3,700	219

7-③. 2017年3月期業績見通し～レジデンシャル事業 概要～ Cosmos Initia

- レジデンシャル事業の「売上高内訳」及び「販売進捗状況」
- 中古マンション買取再販(リニューアル)の引渡戸数が大幅に増加

	2016/3期 実績		2017/3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
(単位:百万円)						
新築マンション	896戸	39,759	755戸	34,300	▲141戸	▲5,459
新築一戸建	90区画	5,480	80区画	5,100	▲10区画	▲380
リノベーションマンション等	—	6,546	—	9,300	—	2,753
(うち中古マンション買取再販)	(159戸)	(4,950)	(275戸)	(8,600)	(116戸)	(3,649)
リテール仲介等	—	957	—	1,000	—	42
合計	—	52,744	—	49,700	—	▲3,044

通期引渡予定に対する 2016年9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	515戸	755戸	68.2%
新築一戸建	27区画	80区画	33.8%
中古マンション	114戸	275戸	41.5%

前年同時期 契約進捗率
66.4%
58.2%
41.5%

売上総利益率

2016/3期 実績	2017/3期 業績予想
20.4%	19.7%
15.4%	14.8%
16.5%	14.5%

- ソリューション事業の「売上高内訳」
- 不動産サブリースの転貸戸数 10,000戸を目指す
- 投資用不動産等(一棟物件)の売上高が大幅に増加

(単位:百万円)	2016/3期 実績		2017/3期 今回計画		増減	
	戸数/棟数	売上高	戸数/棟数	売上高	戸数/棟数	売上高
不動産サブリース(※1)	8,980戸	14,980	9,986戸	13,500	1,006戸	▲1,480
投資用不動産等	—	6,470	—	14,100	—	7,629
(うち一棟物件)	(6棟)	(3,864)	(14棟)	(11,900)	(8棟)	(8,036)
法人仲介等	—	553	—	500	—	▲53
合計	—	22,003	—	28,100	—	6,096

	2016/3期 実績		2017/3期 業績予想		増減	
	売上総利益率		売上総利益率		売上総利益率	
投資用不動産等(※2)	13.8%		10.1%		▲3.7%	

※1 会計処理の変更により減収

※2 投資用不動産等のうち 一棟物件の売上総利益率

● 事業環境認識と「中期経営計画2018」基本方針

事業環境認識

人口年齢構成／世帯人数構成の
さらなる変化

「空き家」「建替」
「大規模修繕」解決ニーズ増大

「中古住宅・ビルストック」
再生・流通市場は拡大

資産運用・相続対策に関するニーズの高まり

「環境・防災」ニーズの高まり
省エネ・耐震の促進

安心・安全への意識がより高まる
(震災影響・施工不安)

2020年 東京オリンピック
インバウンド旅行・観光需要の拡大

「中期経営計画2018」基本方針

- 経営基盤の強化
- 成長戦略のさらなる実践
多様化するニーズに対応する商品・サービス展開
事業ポートフォリオの変革の推進

■レジデンシャル事業

- 新築分譲の深耕・中古ストック再生の強化拡大・リノベーション
工事・入居後サービス拡張
→お客さまに豊富な選択メニュー／サービスを提供
- アクティブシニア向け住宅供給・入居後サービスを進化・拡張
- 大和ハウスグループと連携した建替え・再開発事業への取り組み

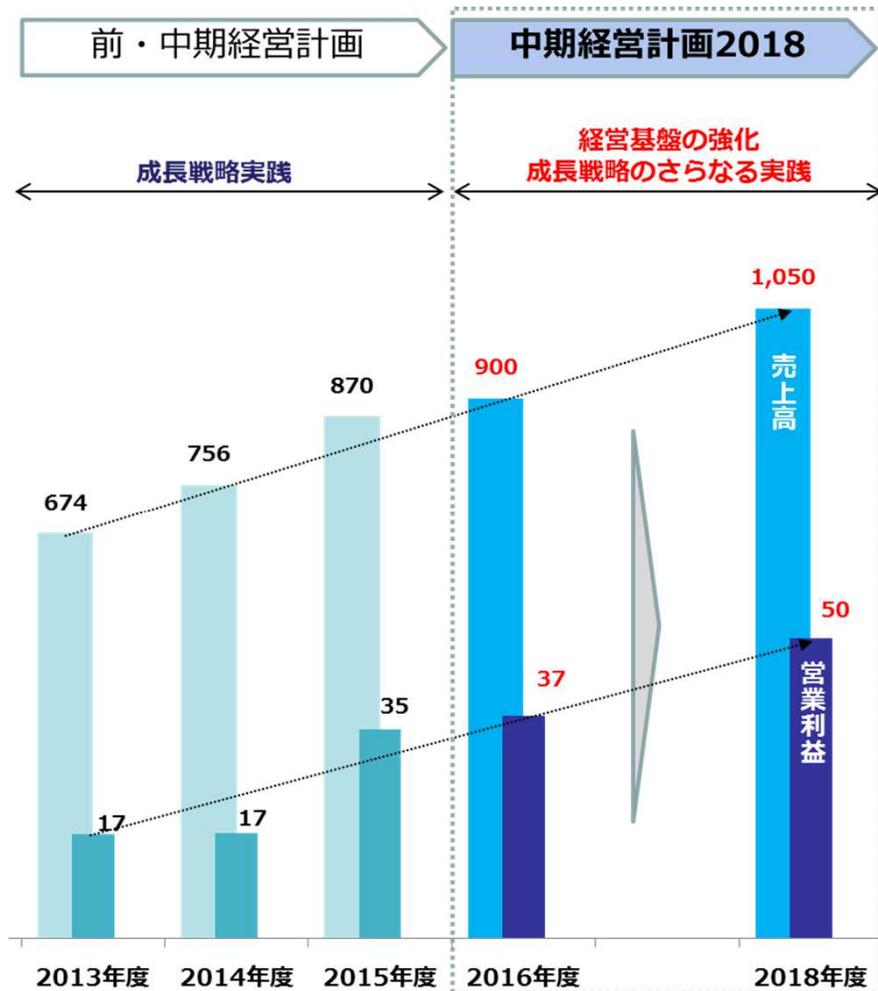
■ソリューション事業

- プロのコンサルタント集団として 事業用不動産に関する
あらゆるソリューションをワンストップで提供
- 投資用不動産開発に加え 中古ストック再生を強化拡大

■工事・海外・新規事業

- 工事業強化
既存事業の拡張に加え 「大規模修繕工事」強化
- 大和ハウスグループと連携したオーストラリアでの住宅開発継続
- インバウンド宿泊需要に対応した新規ビジネス展開

● 中期経営計画2018における経営指標及び報告セグメント別業績目標



報告セグメント	売上高 (億円)			営業利益 (億円)		
	実績 2015 年度	中期経営計画2018 2016 年度	2018 年度	実績 2015 年度	中期経営計画2018 2016 年度	2018 年度
レジデンシャル事業	527	497	525	30	30	30
ソリューション事業	220	281	434	14	19	33
工事業	96	93	100	3	3	4
海外事業	37	37	0	2	1	0
調整	△10	△8	△9	△14	△16	△17
合計	870	900	1,050	35	37	50

● 2016年度グッドデザイン賞 2部門計4物件が受賞／コスモスモアも受賞

1.イニシア練馬豊玉(新築マンション) 東京都練馬区／総戸数38戸／分譲済



グッドデザイン賞 **15年連続受賞**



2016年度受賞 イニシア練馬豊玉
編集する家
ひばりが丘フィールズ(1層階・2層階・1ヶやき通り)
まちにわひばりが丘

- 誰にでも手軽に空間の“デコレーション”ができ 自分らしいライフスタイル創造に取り組む価値を提供
- 専門のアドバイザーによるカスタマイズのフォローシステムを確立し「誰でも手軽にカスタマイズできる」意識改善にも注力

2.編集する家(リノベーション) 東京都世田谷区の中古マンション



- 住まい手が、空間の数と室を自由に設定できる 編集可能なリノベーション住宅
- 水まわりのコアを中央に配置し 可動間仕切りを配置することで 43㎡と狭小空間でありながら空間利用の自由度と柔軟性を高める工夫

● 2016年度グッドデザイン賞 2部門計4物件が受賞／コスモスモアも受賞

3.ひばりが丘フィールズ(1番街・2番街・けやき通り)(住宅・住空間) 東京都久留米市／合計総戸数421戸／分譲済
大和ハウス工業・コスモスイニシア・オリックス不動産の共同事業

4.まちにわひばりが丘(コミュニティ支援の取り組み) 一般社団法人まちにわ ひばりが丘・大和ハウス工業・住友不動産・
コスモスイニシア・オリックス不動産・独立行政法人都市再生機構・HITOTOWA INC の共同プロジェクト



- 「ひばりが丘団地」の団地再生事業の一環
- 日本初の事業パートナー方式によるPPP手法
- エリアマネジメントやランドスケープデザインを含む計画内容が評価

コスモスモア『綾瀬0邸リノベーションプロジェクト』(住宅・住空間)

- 明治時代に建てられた木造の蔵を、リノベーションにより現代社会に合わせた形に再生
- 閉じていた蔵を地域にひらき 歴史と技の継承によって人々が集う心地よい空間を実現



● &リノベーション渋谷青山営業所オープン(2016年9月10日)

- 3つのリノベーションプランで、お客さまの感性に応える住空間をトータルでサポートする「&リノベーション渋谷青山営業所」2016年9月10日オープン
(所在地:東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル地下1階)

※3つのリノベーションプラン

- イニシアパッケージ
当社新築マンションブランド「INITIA」仕様をリノベーションで実現
- ホームデコレーション
6つのデコレーション「HOME DECORATION SERVICE」から好みのコーディネートを選べるプラン
- リノベーション済マンション
3つのリノベーション済マンションシリーズを新たに展開



● リノベーションマンション専門 物件紹介サイト「RENONAVI β版」オープン(2016年10月28日)

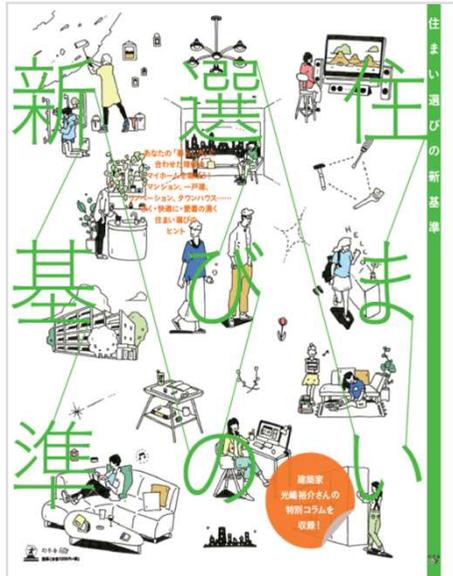
- 東京都心部の9区を中心とした当社売主のリノベーションマンション及びリノベーションマンション販売会社の物件を紹介する「RENONAVI」を2016年10月28日オープン
- 豊富なフォトギャラリーや独自の住宅診断調査による現状などの従来物件探しをはじめる初期段階では入手不可能だった細部に至るまでの情報をWEB上で開示

「RENONAVI」URL : <https://renonavi.jp/>



● 『住まい選びの新基準』発刊

- 2016年7月29日『住まい選びの新基準』を刊行いたしました
- 自分らしいライフスタイルを実現する視点で 住まいを選ぶヒントを掲載しました



● 有期雇用社員の無期雇用転換

- 2014年7月に人事制度改定 2015年4月から契約社員の無期雇用への転換を開始 2016年7月までにおよそ190名を転換

■ プロフェッショナル社員の雇用区分の概要

	総合職社員	プロフェッショナル社員		
呼称	総合職	SP職 (Sales Professional)	OP職 (Office Professional)	AP職 (After Service Professional)
職域	制限なし	営業目標数値を持つ職域	営業目標数値を持たない職域	アフターサービスに関する職域
雇用形態	雇用期間の定めを持たない	雇用期間の定めを持たない		
職務能力に応じたグレード	あり	あり		

- 当社の求める人材像を育成し 従業員の成長を支援
- 当社が目指す人材像「ビジネスプロデューサー」育成の促進
- 成長を支援する評価制度・キャリアパスの新設
- 労働契約法の改正への対応

企業理念 : Next Value For The Customer ～お客さまに求められる、次の価値をつくる～

「すべての判断の軸をお客さま中心に考え 住まいに関するさまざまなご要望に総合的に応えたい」
この思いは1974年の創業以来 私たちコスモスイニシアが商品・サービスの提供を通じて培ってきたものです
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

「中期経営計画2018(2017年3月期～2019年3月期)」では 企業理念に基づいたCSVビジョン『Next GOOD』を掲げました

CSVビジョン : Next GOOD

「よい暮らし」「よい社会」の、次のこたえを。

「よい暮らし」とは、何か。

「よい人生」とは、何か。

「よい社会」とは、何か。

そのこたえが、変わりはじめています。

次の時代の価値を、

お客さまと共に。社会と共に。

私たちは、よりよい都市生活環境を

創っていきます。

『Next GOOD』では “安心のNext” “快適のNext” “持続のNext”
“発想のNext” “環境のNext” “公平・公正のNext” の6つの取組領域を定めました
私たちコスモスイニシアは 商品・サービスの提供を通じて
社会課題を解決するため より多くの『Next GOOD』を お客さまと共に 社会と共に創ってまいります

【本資料についてのご注意】

本資料は 2016年11月8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（ 杵本 / 三木 / 川原）

TEL: 03-5444-3210



ありがとうございました。

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