平成 25 年 11 月 7 日

各　位

会 社 名　　株式会社コスモスイニシア
代表者名　　代表取締役社長　高 木 嘉 幸
（ JASDAQ コード 8844 ）
問合せ先　　経営企画室 室長　岡村 さゆり
（ TEL. 03-5444-3210 ）

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は 2015 年度を最終年度とする３ヵ年の中期経営計画を策定しましたのでお知らせいたします。なお、詳細につきましては別添資料をご参照ください。

以　上

コスモスイニシア
Daiwa House Group

コスモスイニシア　中期経営計画

「未来創造」～革新への挑戦～

（2013.4～2016.3）

2013年11月7日

株式会社コスモスイニシア

証券コード：8844（JASDAQ）

Cosmos Initia

目次

経営環境	P.2	新築マンション・新築一戸建	P.7
中期経営計画のテーマ	P.3	リノベーションマンション・投資用不動産	P.8
基本方針	P.4	不動産賃貸事業	P.9
報告セグメント別計画	P.5	不動産流通事業	P.10
不動産販売事業	P.6	その他事業	P.11
		大和ハウスグループの一員として	P.12

（参考）コスモスイニシアグループ沿革

	主なトピックス	事業関連
1974年	事業目的を「不動産事業」に変更 「環境開発株式会社」へ商号変更	新築マンション事業開始
1985年	「リクルートコスモス」へ商号変更	不動産流通事業開始
1986年	株式を店頭公開（現JASDAQ市場）	不動産賃貸事業開始
1987年	コスモスライフ全株式を取得	不動産管理事業開始
1990年	コスモスモア コスモスオーストラリア　設立	工事事業・海外事業開始
2002年		グッドデザイン賞受賞
2005年	リクルートグループから独立	12年連続受賞
2006年	「コスモスイニシア」へ商号変更	
2009年	コスモスライフの全株式を大和ハウス工業へ譲渡	
2011年	マンション累計供給戸数10万戸突破	
2012年	企業ロゴ変更	
2013年	事業再生計画期間終了。大和ハウスグループ入り	
2014年	創業40周年・新築マンション事業開始40周年	

経営環境

事業再生計画期間終了時の経営課題

- 財務基盤の抜本的強化
- 成長戦略への
  パートナーシップ構築

大和ハウスグループの一員として、成長戦略実践

- 大和ハウス工業との資本業務提携
  - 第一種優先株式の処理（315億円）
  - 借入保証枠設定（180億円）
  - 成長への各種ビジネスシナジー創造へ
- 2013年度を「未来創造元年」と位置付け、成長戦略実践ファーストステージとして、中期経営計画策定

今後の日本経済・市場環境認識

- アベノミクス・
  成長戦略効果（期待）
- 2020年
  東京オリンピック
- 首都圏の世帯数は
  増加傾向（予測）
- 高齢化は進行
  少子化傾向に歯止め（予測）
- 「中古住宅ストック」
  再生・流通市場は拡大
- 「環境・防災」ニーズの高まり
  省エネ・耐震の促進

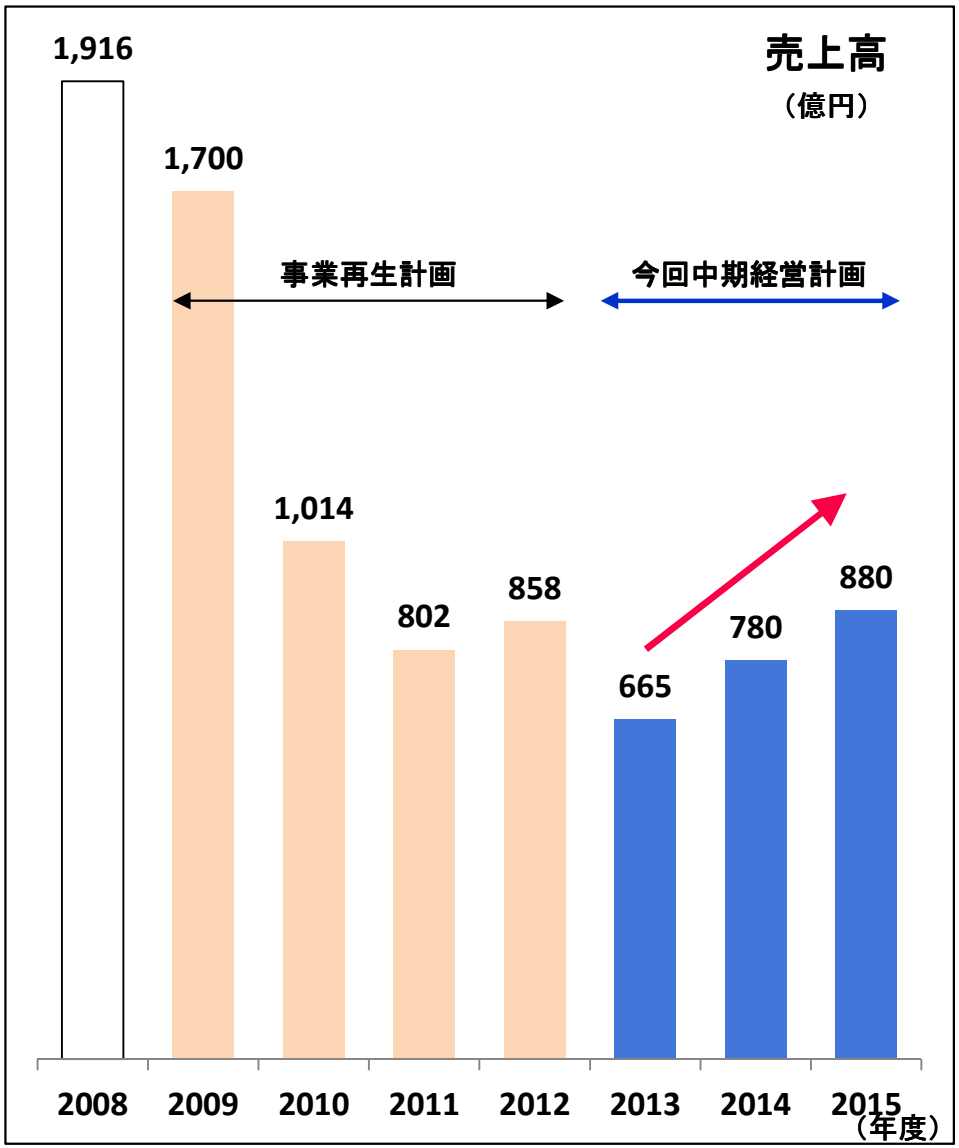
事業展開基本方針

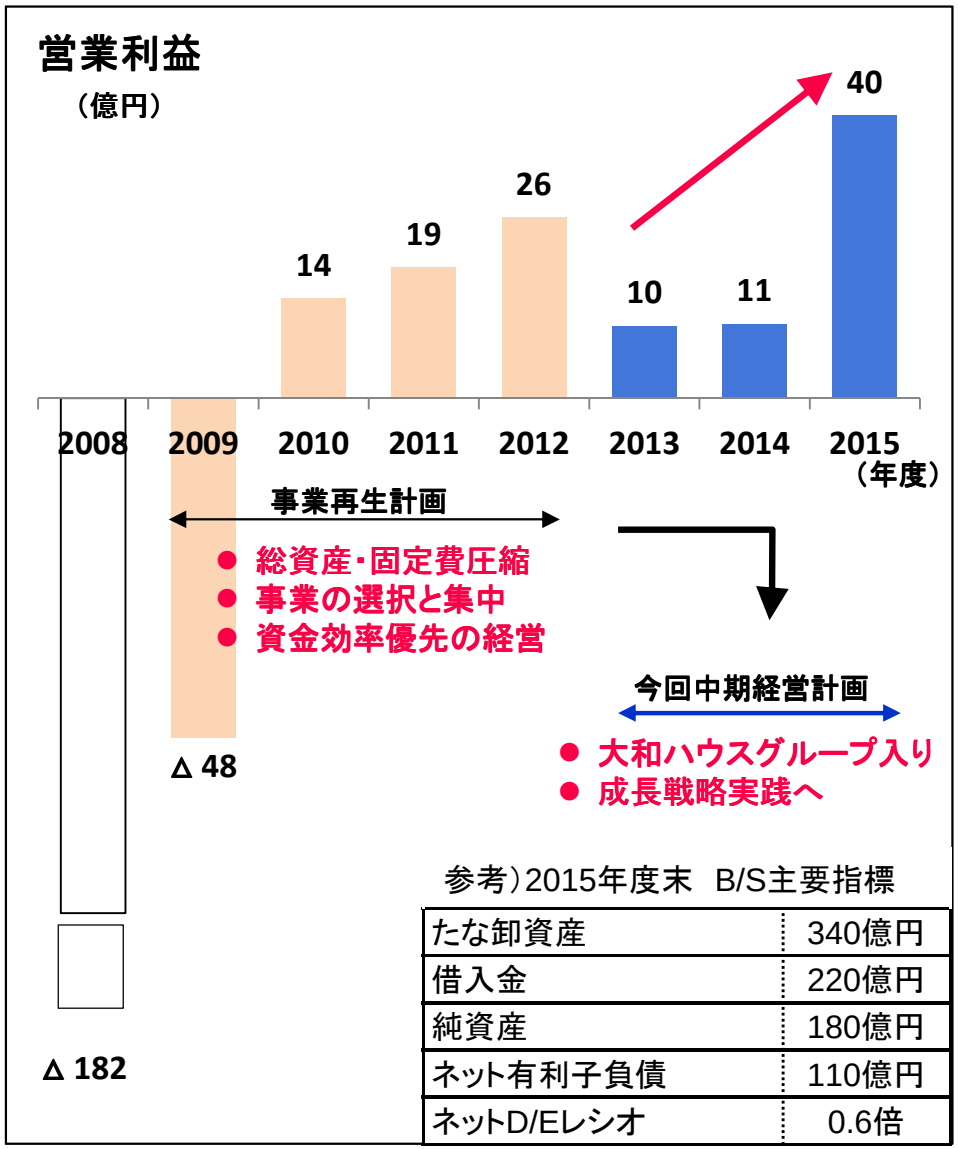
- 新築住宅分譲の継続・強化に加え、中古住宅ストックの再生・ バリューアップ、再開発事業にも積極的に取り組む
- 多様化するお客様のニーズに応え、商品・サービス内容を進化・拡充し、お客様への『次の価値』の提供を継続する
- 「革新」的な発想による事業展開により、マーケット拡張（新たなマーケット創造）に取り組む

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～

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。

中期経営計画のテーマ





参考）2015年度末　B/S主要指標

たな卸資産	340億円
借入金	220億円
純資産	180億円
ネット有利子負債	110億円
ネットD/Eレシオ	0.6倍

- 事業再生計画期間が終了し、成長戦略を実践する新たなステージへ
- 近未来における「売上高1,000億円・営業利益100億円」へのファーストステージとして中期経営計画策定

基本方針

■ 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～

報告セグメント別計画

（億円）		’12年度 実績	’13年度 計画	’14年度 計画	’15年度 計画
不動産販売事業	売上高 （うち新築マンション）	611 (522)	412 (333)	503 (368)	556 (438)
	営業利益	38	17	13	36
不動産賃貸事業	売上高	133	134	139	154
	営業利益	3	5	6	7
不動産流通事業	売上高	11	13	27	50
	営業利益	1	2	6	10
その他事業	売上高	114	116	122	130
	営業利益	0	2	4	5
連結消去等	売上高	△11	△10	△11	△10
	営業利益	△16	△16	△18	△18
合計	売上高	858	665	780	880
	営業利益	26	10	11	40
	経常利益	21	7	7	36
	当期利益	△11	6	6	35

不動産販売事業

創業40年の実績・ノウハウを活かした、多彩な商品企画と独自マーケティング

＜事業エリア＞

- 首都圏を中心に展開
- 近畿圏でも事業再開



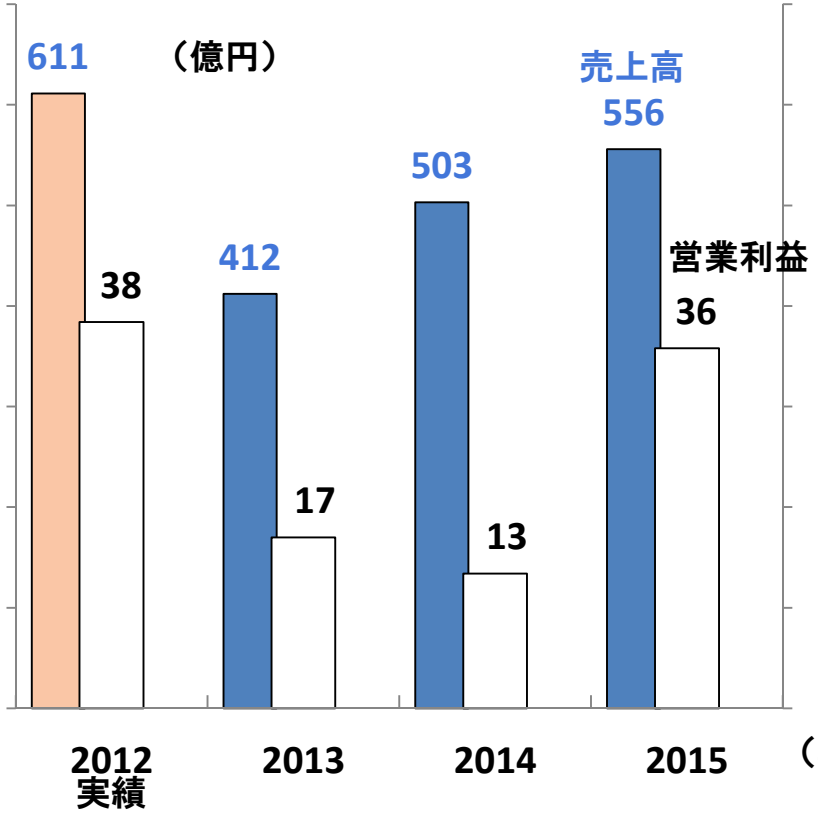
コスモアベニュー国立



イニシア豊洲コンフォートプレイス

＜商品ラインナップ＞

- 新築マンション（タウンハウス含む）
  - INITIA　ファミリー向け　当社主力ブランド
  - INITIA iO　単身・DINKS向け都市型ブランド
  - FORME　ワンランク上の高級ブランド
  - THE ROW HOUSE　タウンハウス（重層長屋）
- 新築一戸建
  - COSMOS AVENUE　ファミリー向け　戸建主力ブランド
  - GRAND FORUM　ワンランク上の高級ブランド
- リノベーションマンション
  - RENO MARKS　一棟まるごとリノベーション
- 投資用不動産
  - REIT向け賃貸マンションなど



不動産販売事業

新築マンション・新築一戸建

【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・建て替え事業にも再参入。近畿圏での事業再開
- **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組み再開

【主要施策】

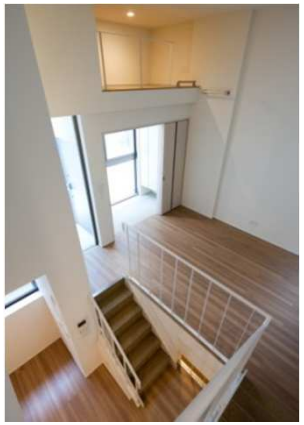
【新築マンション】

- “イニシア”シリーズでは「ポスト団塊ジュニア」をメインターゲットとし、「単身・DINKS」「シニア層」等のターゲットニーズを捉えた商品・サービスの開発提供にも注力
- ストックビジネス拡張と顧客満足度向上を目指し、アフターサービスを内包化

【新築一戸建】

- 当社のノウハウ・強みを活かした、周辺の街並みとの調和や環境に配慮した住宅を提供
- 良質な3階建住宅など、商品ラインナップを拡充

12年連続グッドデザイン賞受賞の「デザイン性」・「独創性」・「コミュニティ活動支援」を強みに





ザ・ロアハウス代々木初台



イニシア向ヶ丘遊園駅前



コスモアベニュー国分寺恋ヶ窪

不動産販売事業

リノベーションマンション・投資用不動産

【戦略テーマ】

- リノベーションマンション（“リノマークス”シリーズ）の継続的展開
- 大和ハウス・アセットマネジメントと連携し、REIT向け投資用賃貸マンション開発再開

【主要施策】

- 企業社宅の一棟まるごとリノベーションに加え、賃貸マンションのリノベーション分譲にも取り組む
- “中古”に対する購入者の不安解消を目指す商品・サービス開発に取り組む
- REIT向け等の投資用不動産開発は、エグジットを見据えた慎重な取り組みとする



リノマークス横浜仲町台



リノマークス津田沼

不動産賃貸事業

首都圏における、賃貸マンションのサブリースを中心とした展開

【戦略テーマ】

- サブリース管理戸数の継続拡大（2013年9月末：7,765戸→早期に10,000戸へ）
- 高稼働率の実現と継続＋周辺ビジネスの拡張

【主要施策】

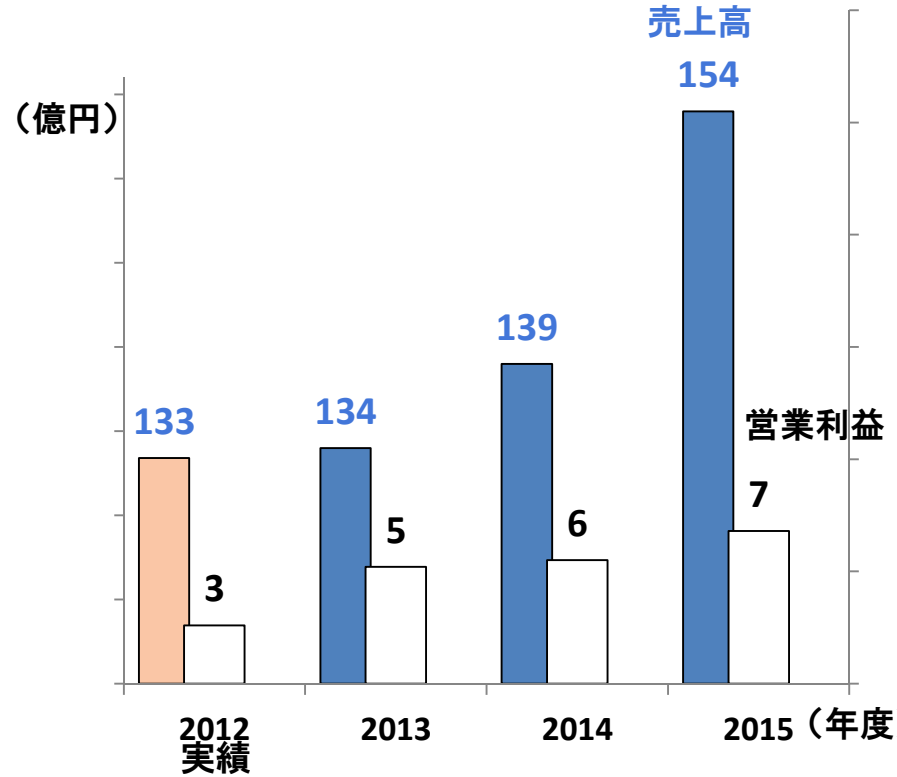
- 管理戸数拡大に向け、M&Aも視野に
- 新規開発案件に加え、既稼働物件の受託も積極的に
- 既存オーナーとの取引深耕（派生ビジネス創造）



サンウエスト横浜



目黒テラス



不動産流通事業

リテール仲介／リニュアルマンション／法人仲介

【戦略テーマ】

リニュアルマンション：中古マンションの「買取／リニュアル／再販」事業

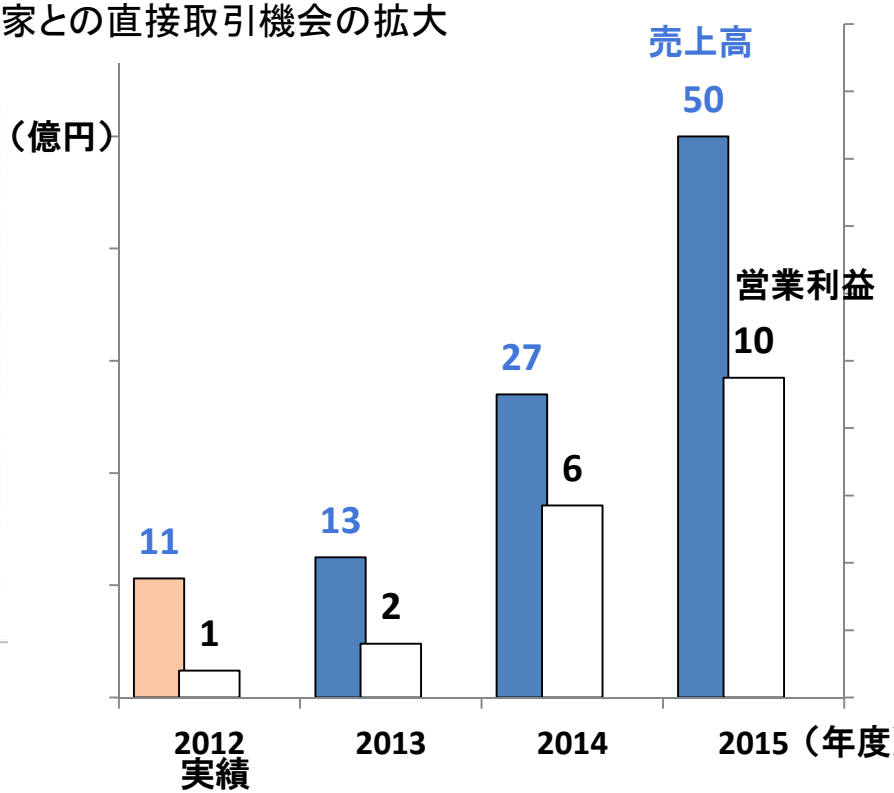
- 大和ハウスグループ内シナジー・自社内部門間連携強化による収益拡大
- リニュアルマンション事業を一定規模まで拡大（年間販売150～200戸）
- 不動産オーナーへのソリューション提案によるビジネス拡張

【主要施策】

- 大和ライフネクストとの連携を強化し、自社既分譲マンションの仲介シェア拡大
- 競合を排除したリニュアルマンションの独自仕入手法と、価値創造のモデルを確立
- 不動産健康診断サービス会員数の拡張と、オーナー・投資家との直接取引機会の拡大



不動産健康診断サービス　ホームページより



工事事業・海外事業

【戦略テーマ】

- 【工事】既存・派生事業による収益拡大を目指す
  （売上　2012年度実績：81億円→早期に100億円へ）
- 【海外】大和ハウス・オーストラリアと連携



オフィス関連工事

【主要施策】

【工事事業】

- マンション領域では商品・サービスの拡充
- オフィス領域ではバリューチェーンの統合による価値最大化
- 住宅ストック再生ビジネスの一環として「大規模修繕工事」強化

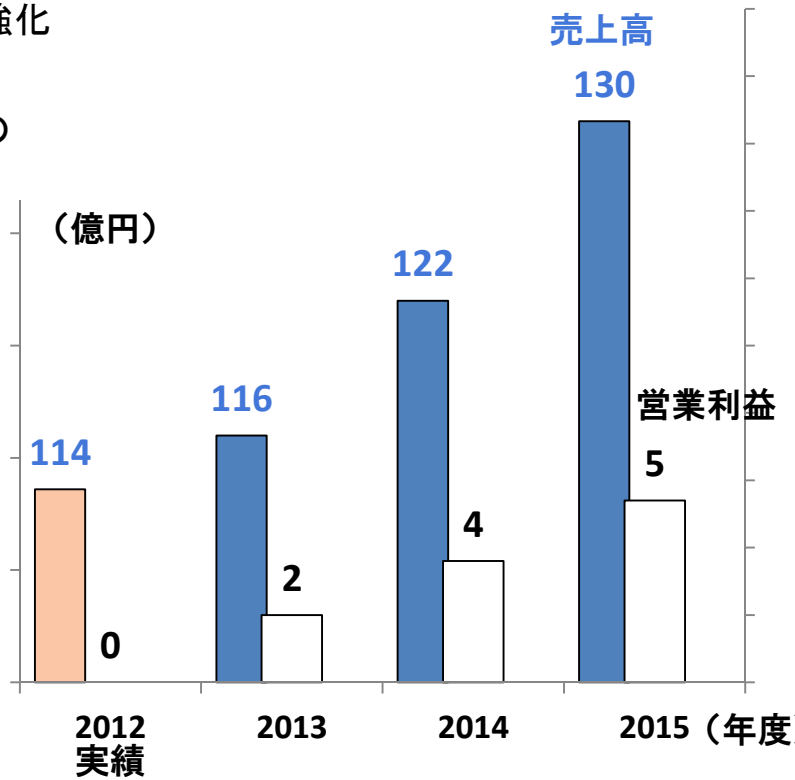
【海外事業】

- 大和ハウスグループと連携した住宅開発及び周辺事業への取組みを検討（リゾート分野からは撤退方針）





マンションギャラリー設営・インテリア販売

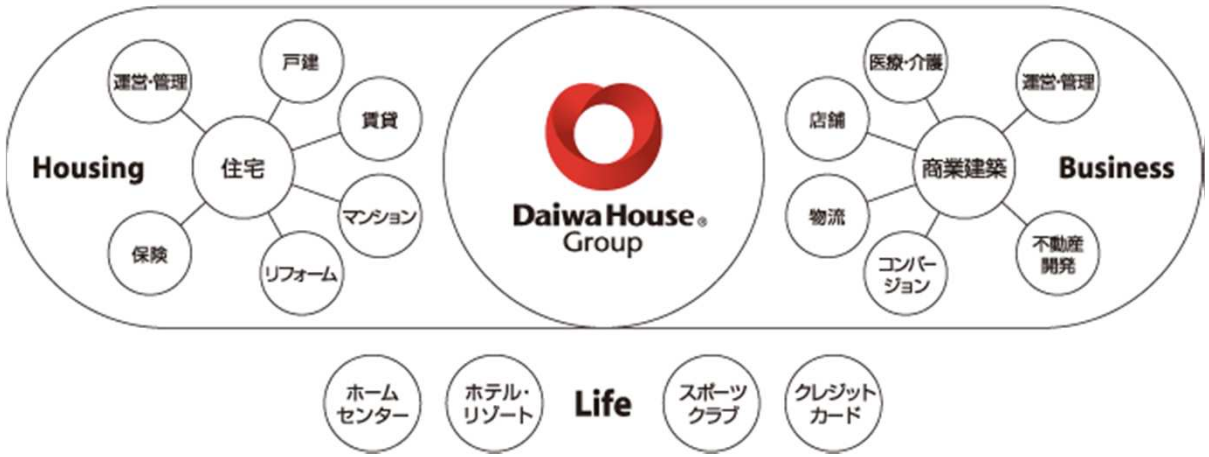


大和ハウスグループの一員として

心を、つなごう

私たちは
「人・街・暮らしの価値共創グループ」として、
お客様と共に新たな価値を創り、活かし、高め、
人が心豊かに生きる社会の実現を目指します。
そして、お客様一人ひとりとの絆を大切にし、
生涯にわたり喜びを分かち合えるパートナーとなって、
永遠の信頼を育みます。

人・街・暮らしの価値共創グループ



＜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、安心で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７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

コスモスイニシア

Daiwa House Group®

ありがとうございました。

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