

# 中期経営計画2018

---

(2016年度～2018年度)

2016年5月12日

株式会社コスモスイニシア

証券コード: 8844 (JASDAQ)

Cosmos Initia

# 目次

---

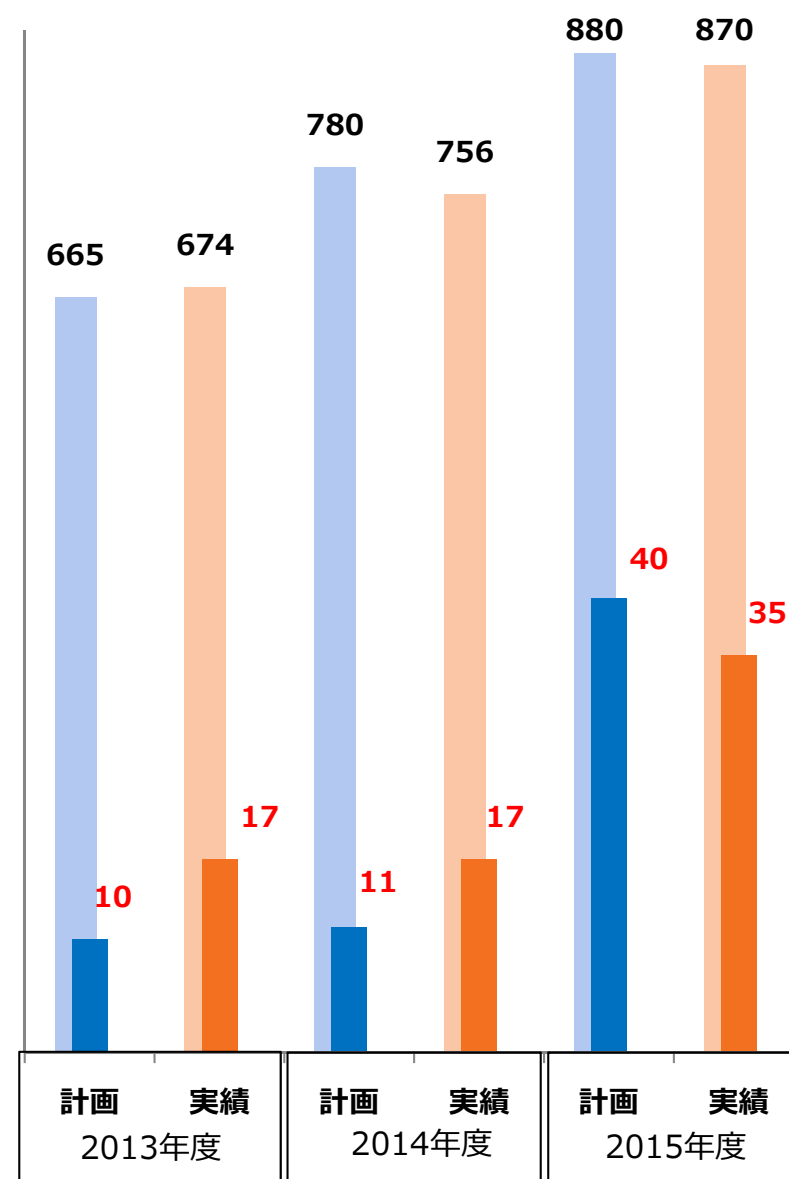
1	前・中期経営計画の振り返り	P.2
2	事業環境認識と「中期経営計画2018」基本方針	P.4
3	報告セグメントの変更	P.5
4	「中期経営計画2018」における経営指標	P.6
5	報告セグメント別業績目標	P.7
6	レジデンシャル事業 方針と戦略	P.8
7	ソリューション事業 方針と戦略	P.10
8	工事事業／海外事業 基本方針	P.12
9	CSR／CSV・働き方改革 基本方針	P.13
	【参考】コスモスイニシアグループ及び大和ハウスグループとの連携	P.14

# 1. 前・中期経営計画の振り返り

(単位：億円)		2013-2015年度 (累計計画)	2013-2015年度 (累計実績)
不動産販売事業	売上高	1,471	1,394
	営業利益	66	68
不動産賃貸事業	売上高	427	428
	営業利益	18	17
不動産流通事業	売上高	90	122
	営業利益	18	15
その他事業	売上高	368	388
	営業利益	11	8
連結消去等	売上高	△31	△31
	営業利益	△52	△39
合計	売上高	2,325	2,301
	営業利益	61	70
	経常利益	50	57
	当期純利益	47	66

(単位：億円)		2013年3月末	2016年3月末
連結子会社数		6社	9社
グループ従業員数 (正社員)		373名	490名
総資産		482	1,023
内たな卸資産		200	671
負債		351	828
内借入金		60	522
純資産		131	195

連結売上高／営業利益 (単位：億円)



# 1. 前・中期経営計画の振り返り

## ■前・中期経営計画における“事業展開基本方針”

- ① 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
- ② 多様化するお客さまのニーズに応え 商品・サービス内容を進化・拡充し お客さまへの『次の価値』の提供を継続する
- ③ 「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

## ■主な実績

### 新築住宅分譲における新価値創造

1. 新発想空間設計プロジェクト  
→シーナリーキッチン・ウエルカムホール
2. お客さまの「理想空間」イメージを実現する  
“ホームデコレーションサービス”

### 中古住宅ストックの再生・バリューアップ

1. アフターサービス機能内包化
2. 大規模修繕工事業の本格スタート

### 多様化するお客さまのニーズに関する『次の価値』提供

1. アクティブシニア向け分譲マンション「グランコスモ武蔵浦和」発売 + コスモライフサポートによるサービス提供開始
2. 「相続税無料診断」「相続税立替え支援」「相続不動産買取り保証」の相続トリプルサポート導入
3. 「グッドデザイン賞」14年連続受賞（2002年～2015年）

### 買い替え・住み替えニーズへの対応強化

1. 「住みながら」買取りサービス
2. 「買ってからナッ得売却」サービス



シーナリーキッチン



ホームデコレーションサービス



ウエルカムホール

相続税無料診断 × 相続税立替え支援 × 相続不動産買取り保証  
**相続トリプルサポート**



大規模修繕工事：フォルム横濱汐見台

### 「グッドデザイン賞」14年連続受賞



コスモスイニシアの  
**住みながら買取り**  
売っても住みつつける。住みつつけるのに売却できる。

買ってから**ナッ得**売却

## 2. 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

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~

事業ドメイン : 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

### 3. 報告セグメントの変更

#### 報告セグメントの変更

「中期経営計画2018」基本方針に基づき 報告セグメントの変更を行う  
(組織の再編は2015年4月1日付で実施済)

#### 従来

##### ■ 不動産販売事業

新築マンション (タウンハウス含む)  
新築一戸建 (宅地分譲含む)  
リノベーションマンション  
投資用不動産

##### ■ 不動産賃貸事業

マンション及びオフィスビルのサブリース

##### ■ 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  
中古マンション買取再販 (リニューアル)

##### ■ その他事業

子会社における工事業  
海外事業

#### 変更後

##### ● レジデンシャル事業

新築マンション (タウンハウス含む)  
新築一戸建 (宅地分譲含む)  
リノベーションマンション  
リテール仲介  
中古マンション買取再販 (リニューアル)

「新築・中古」といった  
従来の枠にとらわれず、  
住宅に関わる商品・サービスを  
提供 (主にB to C)

##### ● ソリューション事業

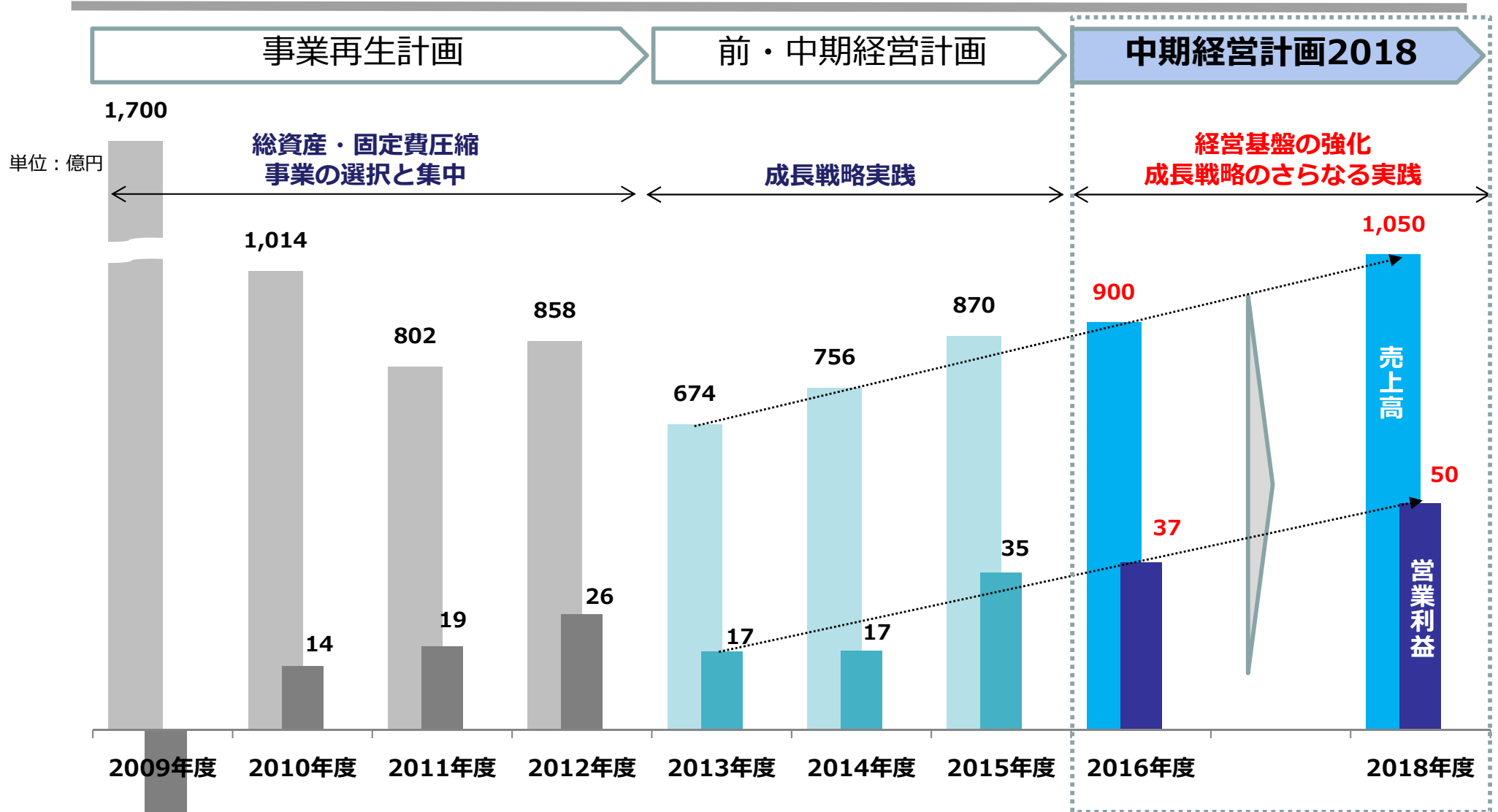
投資用不動産  
マンション及びオフィスビルのサブリース  
法人仲介  
不動産コンサルティング

事業用不動産保有者に対し、  
ワンストップサービス/  
ソリューションを提供 (主にB to B)

##### ■ 工事業

##### ■ 海外事業

## 4. 「中期経営計画2018」における経営指標



(参考) 2018年度末 B/S主要指標

ネット有利子負債	430億円
純資産	290億円
ネットD/Eレシオ	1.5倍

## 5. 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	中期経営計画2018		実績	中期経営計画2018	
	2015年度	2016年度	2018年度	2015年度	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
<b>合計</b>	<b>870</b>	<b>900</b>	<b>1,050</b>	<b>35</b>	<b>37</b>	<b>50</b>

※ オーストラリアにおけるホテル・リゾート運営事業は撤退方針

2015年度の数値につきましては 変更後の報告セグメント区分に組み替えております



## 6. レジデンシャル事業 方針と戦略

「新築・中古」といった従来の枠にとらわれず 住宅に関わる商品・サービスを提供  
(主にB to C)

- 安心・安全・環境に配慮した住宅を提供
- お客さまに豊富な選択メニュー／サービスを提供
- 入居後サービス事業の拡大
- ワンストップソリューションの提供による収益性の向上を目指す

### ●レジデンシャル事業

- 新築マンション (タウンハウス含む)
- 新築一戸建 (宅地分譲含む)
- リノベーションマンション
- リテール仲介
- 中古マンション買取再販 (リニューアル)

快適を育てる提案型サポートサービス

すごしかた  
コンシェルジュ

提案型サポートサービス

「すごしかたコンシェルジュ」サービス  
を通じたリフォーム工事・仲介受注

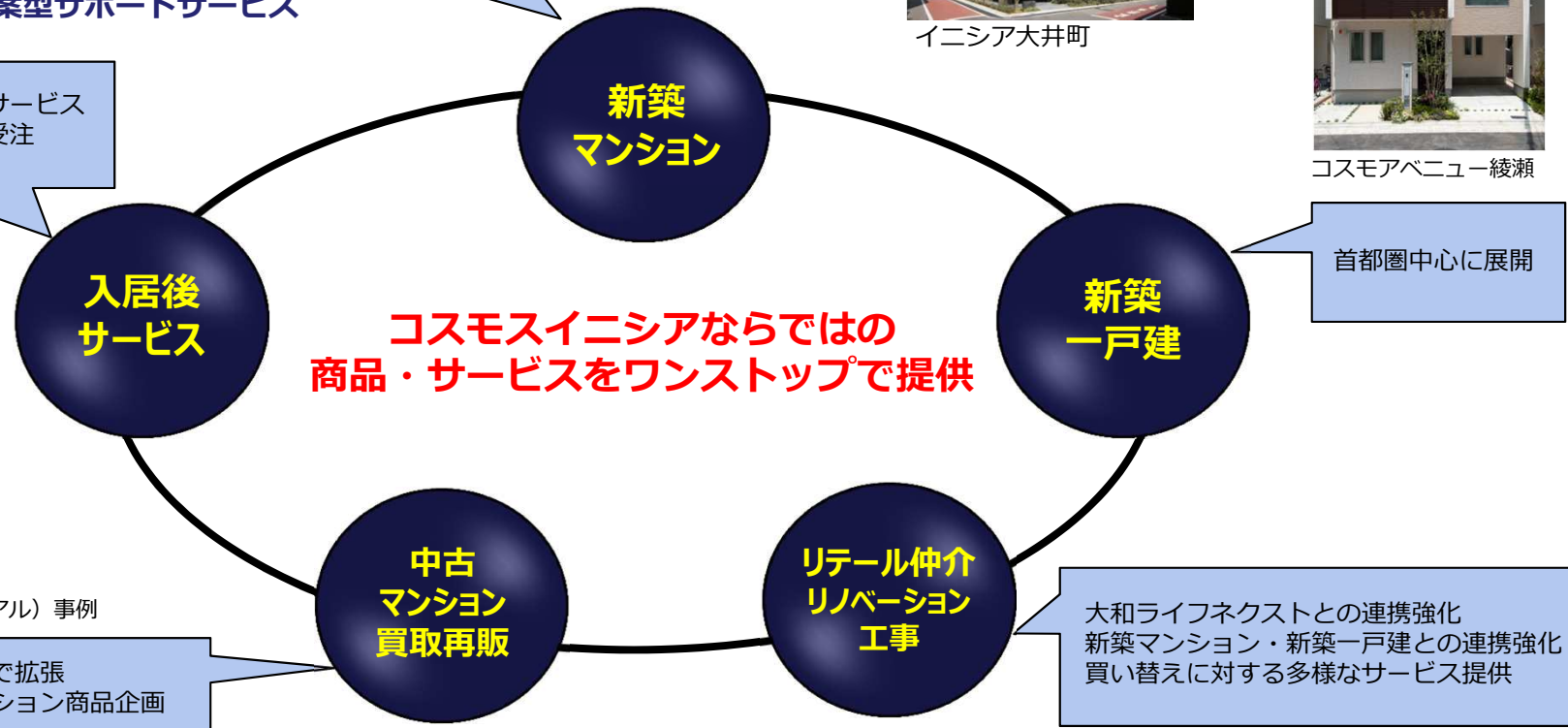
首都圏・近畿圏中心に深耕  
マンション建替・再開発は大和ハウスグループ連携  
アクティブシニア向けマンション開発



イニシア大井町



コスモアベニュー綾瀬



首都圏中心に展開



中古マンション買取再販 (リニューアル) 事例

首都圏・近畿圏で拡張  
独自のリノベーション商品企画

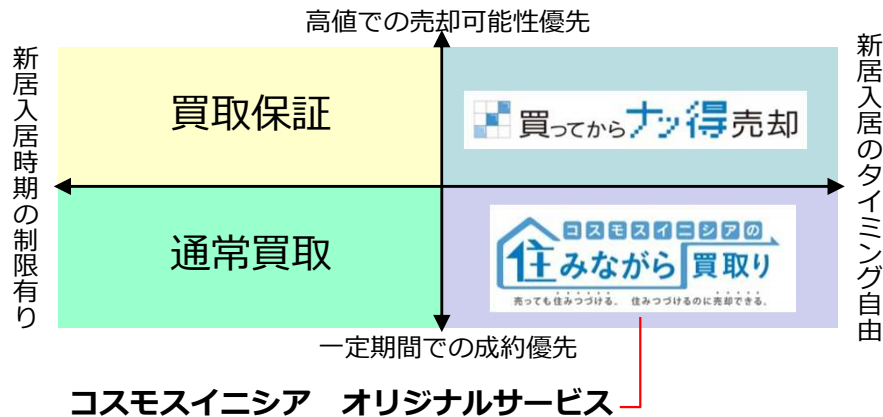
大和ライフネクストとの連携強化  
新築マンション・新築一戸建との連携強化  
買い替えに対する多様なサービス提供

# 6. レジデンシャル事業 方針と戦略

ワンストップで商品・サービスを提供	<b>新築マンション</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 利便性の高い立地に注力</li> <li>● 高付加価値戦略で差別化 →ホームデコレーション/セルフデコレーションサービス →新空間設計の継続</li> </ul>	2016年度計画	755戸
		<b>2018年度計画</b>	<b>550~600戸</b>
	<b>新築一戸建</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 「都心型」一戸建に注力</li> <li>● 間取り・商品差別化</li> </ul>	2016年度計画	80区画
		<b>2018年度計画</b>	<b>約90区画</b>
	<b>リテール仲介 リノベーション工事</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 住替え革命サービスメニュー<sup>※1</sup>で、取扱量拡大</li> <li>● リテール仲介+リノベーション工事の展開</li> </ul>	2016年度計画 (仲介収入)	約10億円
		<b>2018年度計画 (仲介収入)</b>	<b>約12億円</b>
<b>中古マンション買取再販 (リニューアル)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 取扱量の拡大</li> <li>● コスモスイニシアならではのリノベーションを進化<sup>※2</sup></li> </ul>	2016年度計画	275戸	
	<b>2018年度計画</b>	<b>400~450戸</b>	
<b>入居後サービス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 大和ライフネクストとの連携サービス「住まいサポートネット」</li> <li>● 提案型サポートサービス「すごしかたコンシェルジュ」展開</li> </ul>			

※1コスモスイニシアの「住替え革命サービス」メニュー

※2中古マンション買取再販（リニューアル）事例



南平台セントラルハイツ



ジャルダン目黒



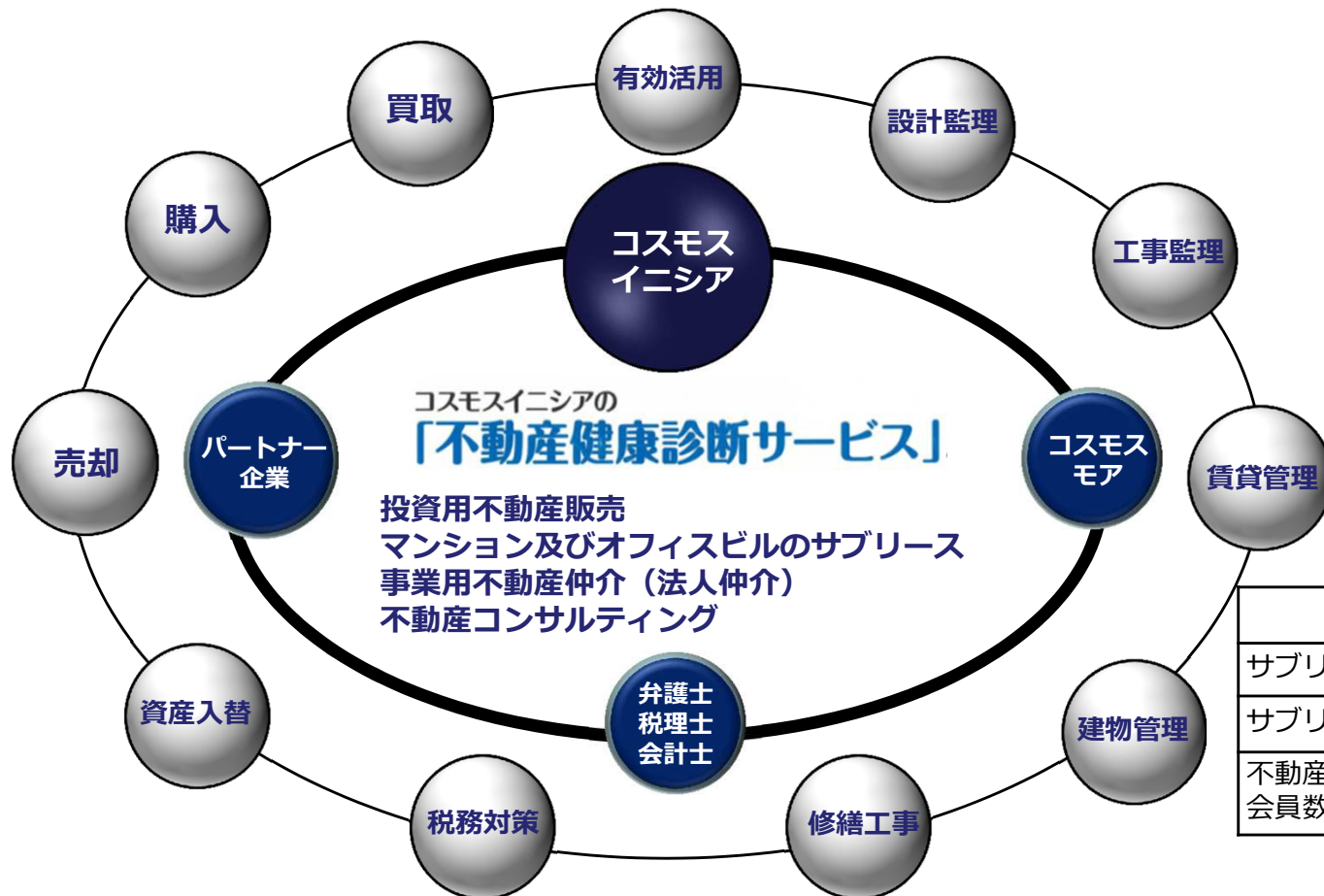
スカイシティ南砂町

# 7. ソリューション事業 方針と戦略

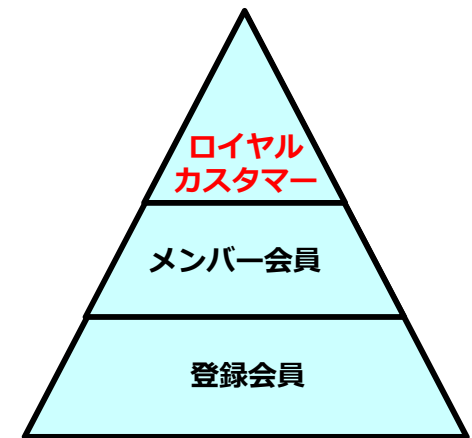
事業用不動産保有者に対し ワンストップサービス/ソリューションを提供  
(主にB to B)

- 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することにより 事業機会の拡張を目指す
- 投資用不動産開発に加え 中古ストック再生を強化拡大

ソリューション事業
投資用不動産
マンション及びオフィスビルのサブリース
法人仲介
不動産コンサルティング



プラットフォームの構築  
(不動産健康診断サービス会員組織化)



	2013/3末	2016/3末
サブリース受託戸数 (住宅)	7,375戸	8,980戸
サブリース受託面積 (ビル)	16,835m <sup>2</sup>	34,337m <sup>2</sup>
不動産健康診断サービス会員数	536名	3,087名

さらに拡大

# 7. ソリューション事業 方針と戦略

ワンストップで商品・サービスを提供

<b>投資用不動産販売</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取扱量の拡大</li> <li>● 商品の多様化（インバウンド宿泊需要向け等）の推進</li> <li>● 投資不動産物件の“ブランド化”</li> </ul>	2016年度販売計画 <b>2018年度販売計画</b>	約140億円 約260億円
<b>マンション及び オフィスビルのサブリース</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 住宅中心の転貸事業から ビルを含めた総合賃貸運営へ</li> <li>● 管理戸数・管理面積の拡大及びオペレーション機能の効率化                      （2016年3月末現在:マンション管理戸数：8,980戸                      ビル管理面積：34,337.52㎡）</li> </ul>	<b>2018年度管理戸数計画</b> マンション ビル	約12,000戸 約68,000㎡
<b>事業用不動産仲介 （法人仲介）</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 販売後の賃貸管理の受託促進</li> <li>● 不動産健康診断サービス会員とのビジネス創出</li> </ul>	2016年度計画（仲介収入） <b>2018年度計画（仲介収入）</b>	約5億円 約10億円
<b>不動産コンサルティング</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不動産健康診断サービス会員拡張とロイヤルカスタマー創出                      （2016年3月末現在の会員数：3,087件）</li> </ul>	<b>2018年度会員数目標</b>	5,000件



ビル建て替え設計監修物件  
GYB秋葉原

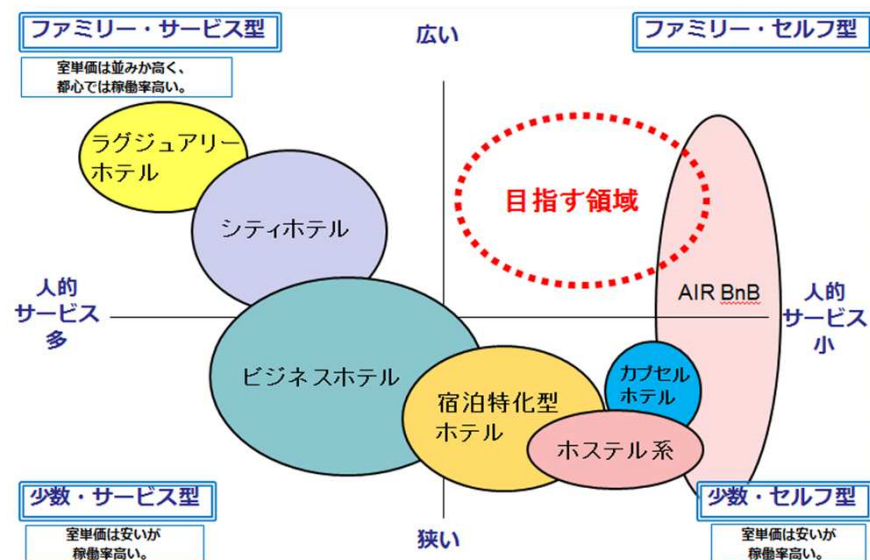


御幸レジデンス日本橋茅場町



アクア白山ビル

## インバウンド宿泊需要に対応した当社が目指すべき領域



# 8. 工事業／海外事業 基本方針

## ■ 工事業

### コスモスモア

#### 大和コスモスコンストラクション（持分法適用会社）

マンション領域	マンションギャラリー インテリアオプション販売における商品・サービスの拡充
オフィス領域	“デザイン”の追求による価値最大化
大規模修繕工事等	大和コスモスコンストラクション（株）設立 （大和ライフネクスト・コスモスイニシア・大和ハウス工業共同出資）

コスモスモア オフィスファシリティ工事



## ■ 海外事業

### コスモスオーストラリア

開発事業	大和ハウスグループと連携した展開 オーストラリア シドニーでのマンション等開発
リゾート事業	ホテル・リゾート運営については撤退方針

シドニー-Summer Hillプロジェクト



リゾート事業



## ■ その他

### コスモスライフサポート

「グランコスモ武蔵浦和」入居開始 管理・運営サービス本格スタート  
『生活サポートサービス』『コミュニティサービス』『レストラン運営』  
『医療・健康サポート』

グランコスモ武蔵浦和 レストラン／大浴場



## 9. CSR/CSV・働き方改革 基本方針

### CSVビジョン（CSR/CSVの基本方針）

#### 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。

#### 安心のNext

もっと誰もが何も気にせず暮らせる時代へ（安心して使い続けられる建物性能・信頼に足る不動産コンサルティング能力）

#### 快適のNext

もっと心地よく自分らしく暮らせる時代へ（ユニバーサルデザインの展開と自分らしい個性を具現化）

#### 持続のNext

もっと長く もっと豊かに暮らせる時代へ（快適な使い心地の持続と 時を経ても資産性を維持できる取り組み）

#### 発想のNext

もっと新しい考え方・サービスで暮らせる時代へ（新しい価値を建物空間・仕組み・コミュニティー & ソーシャルデザインに展開）

#### 環境のNext

もっと資源を活かし自然と調和して暮らせる時代へ（社会資本の再生と持続への取り組みと まち・人の課題への取り組み）

#### 公正・公平のNext

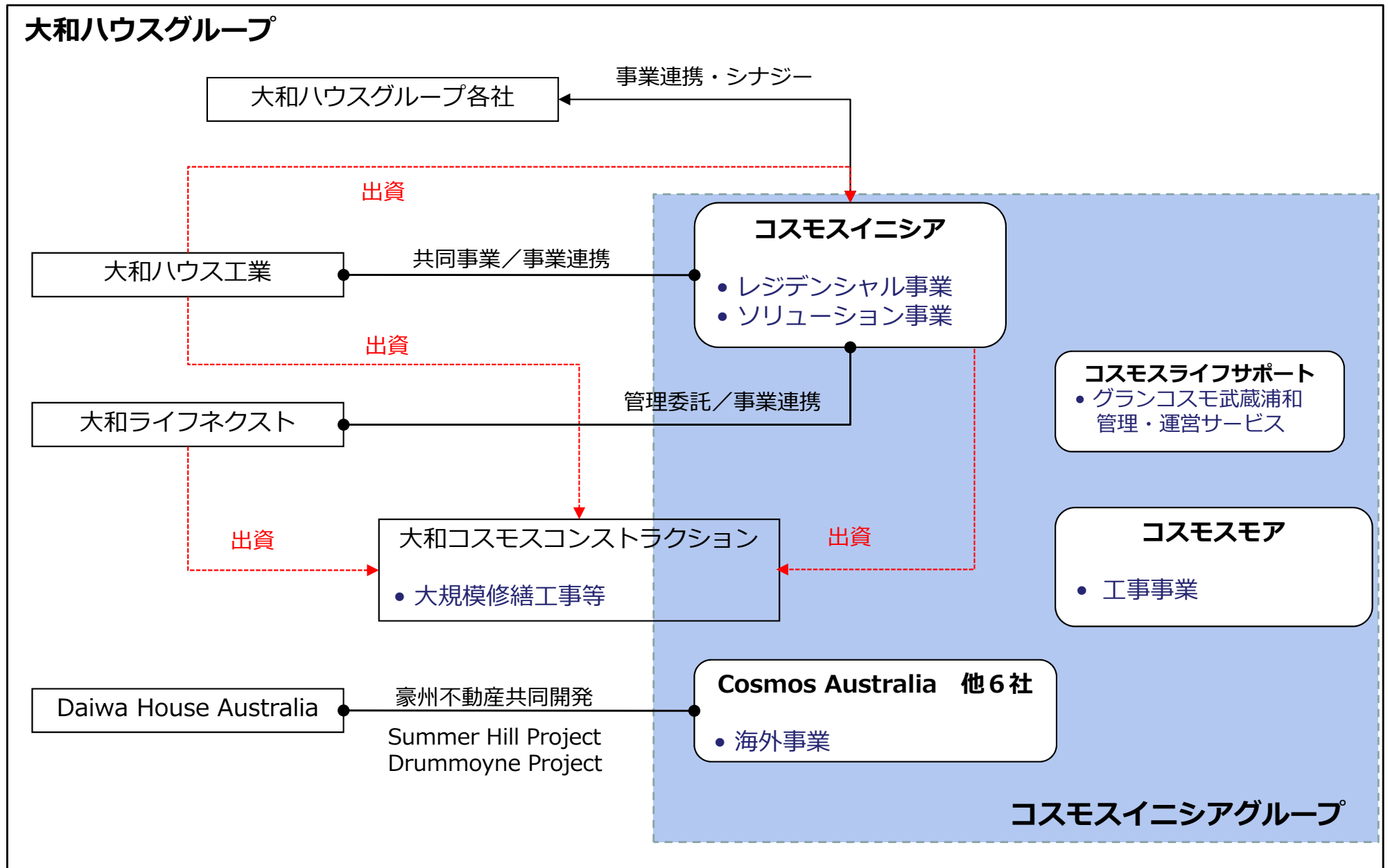
もっと人権やルール 多様性 働き方を考える時代へ（ワーク・ライフ・バランスやダイバーシティの推進 法令順守などステークホルダーに対する責任）

### Work Style Innovation（コスモスイニシアの働き方改革）

組織的・恒常的に“新たな価値創造”を実現し続けるコスモスイニシアならではのワークスタイルを確立することを目指す

ワークプレイス	「一般事務作業向けの一般的なオフィス」から『価値創造空間』へ質的転換 ～目的に特化したスペース・コラボレーションの促進～
ビジネスデバイス（ICT）	いつでも どこでも活動できる環境をつくり その活動をより活性化する
人・マネジメント	時間当たりパフォーマンスの向上 育児・介護をする従業員の更なる活躍を支援

# 【参考】コスモスイニシアグループ及び大和ハウスグループとの連携



## 【本資料についてのご注意】

本資料は 2016年5月12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 (川原 / 杵本 / 三木)

TEL : 03-5444-3210





ありがとうございました。

[www.daiwahouse.com](http://www.daiwahouse.com)  
[www.cigr.co.jp](http://www.cigr.co.jp)