

2019年3月期第2四半期 決算説明資料

2018年11月7日

株式会社コスモスイニシア

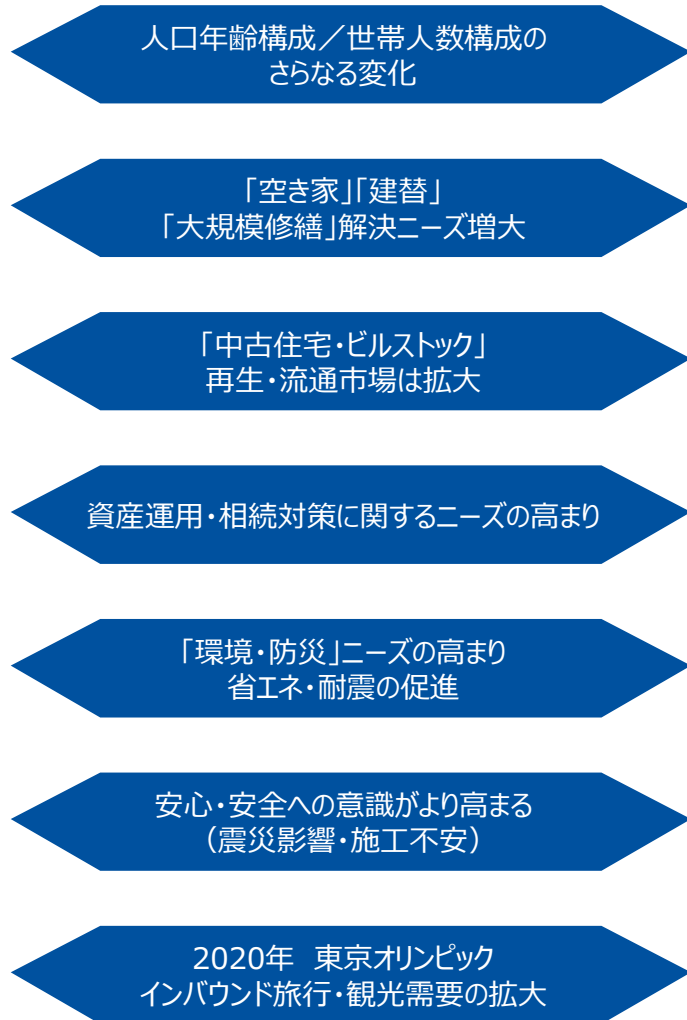
証券コード：8844（JASDAQ）

Cosmos Initia

| | |
|--------------------|------|
| 中期経営計画2018 | P. 2 |
| 2019年3月期第2四半期 業績概要 | P. 4 |
| 連結貸借対照表 | P. 5 |
| 連結キャッシュ・フロー計算書 | P. 6 |
| 2019年3月期 通期業績予想 | P. 7 |
| 報告セグメント | P. 8 |
| セグメント情報 | P. 9 |
| レジデンシャル事業 | P.10 |
| ソリューション事業 | P.13 |
| 工事事業・海外事業 | P.16 |
| 中長期事業戦略 | P.17 |
| 進捗状況 | P.19 |
| トピックス | P.21 |
| 企業理念・CSVビジョン | P.25 |

■ 事業環境認識と「中期経営計画2018」基本方針

事業環境認識



「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

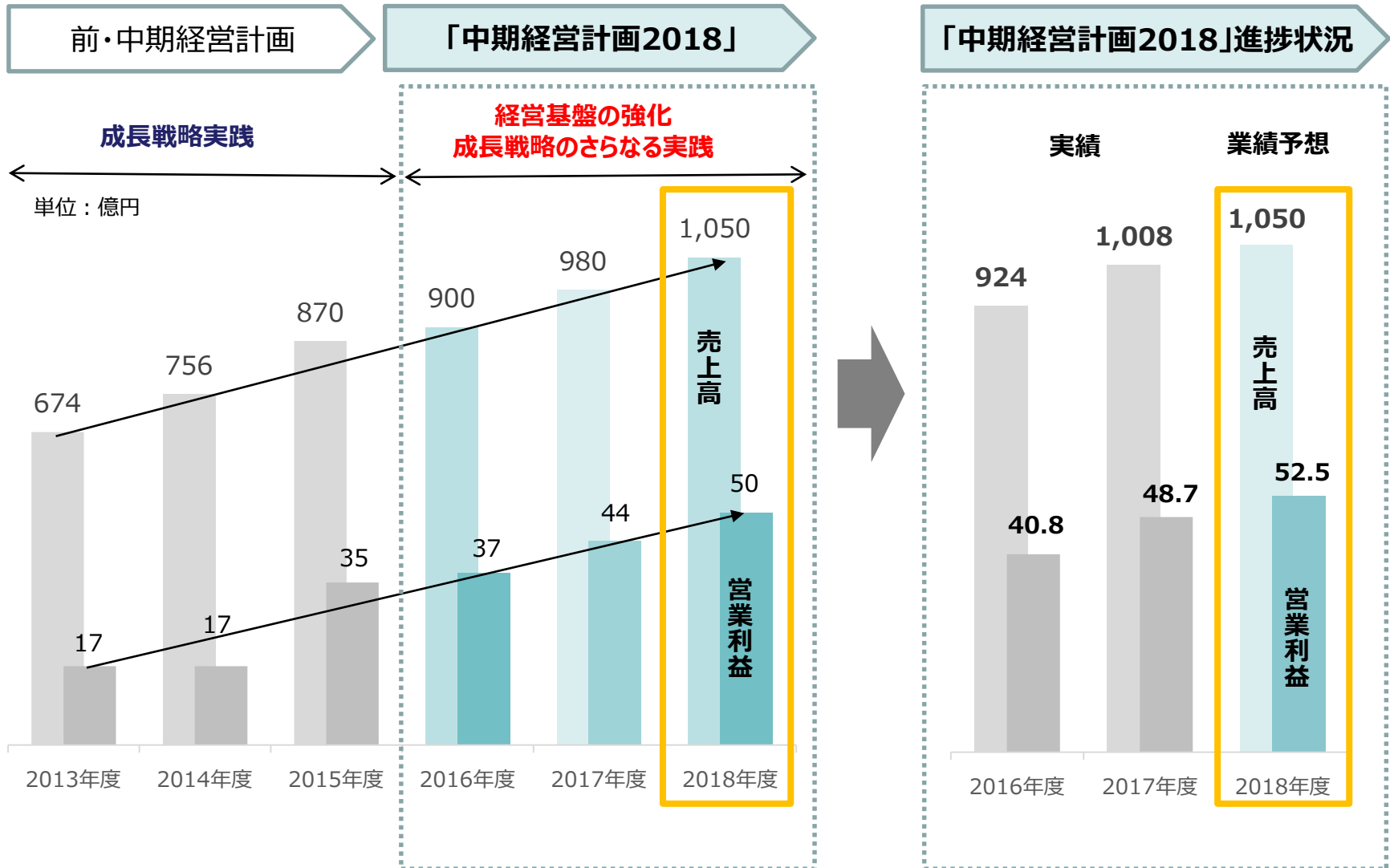
- プロのコンサルタント集団として 事業用不動産に関するあらゆるソリューションをワンストップで提供
- 投資用不動産開発に加え 中古ストック再生を強化拡大

■ 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

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

■ 「中期経営計画2018」における経営指標



- 前年同期比増収増益 各事業概ね順調に推移
- 海外ホテル・リゾート運営事業売却により 販売費及び一般管理費・海外事業売上高が減少

| (単位：百万円) | 2018/3期 2Q | 2019/3期 2Q | 増減 |
|------------|------------|------------|-------|
| 売上高 | 35,281 | 41,991 | 6,710 |
| 売上総利益 | 7,228 | 8,157 | 929 |
| 販売費及び一般管理費 | 6,793 | 6,181 | △611 |
| 営業利益 | 434 | 1,976 | 1,541 |
| 経常利益 | 250 | 1,751 | 1,500 |
| 当期純利益 | 163 | 1,854 | 1,691 |

| <報告セグメント別> | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 |
|------------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|
| レジデンシャル事業 | 13,013 | △556 | 18,741 | 872 | 5,728 | 1,428 |
| ソリューション事業 | 16,772 | 1,915 | 17,520 | 1,664 | 747 | △250 |
| 工事事業 | 3,933 | △281 | 5,019 | 70 | 1,085 | 352 |
| 海外事業 | 1,851 | 41 | 940 | 88 | △911 | 46 |
| 連結消去等 | △289 | △684 | △229 | △720 | 59 | △36 |
| 合計 | 35,281 | 434 | 41,991 | 1,976 | 6,710 | 1,541 |

■ 投資用不動産等の取得が進み たな卸資産及び借入金が増加

| (単位：百万円) | 2018/3期 | 2019/3期 2Q | 増減 |
|-------------|---------|------------|--------|
| 総資産 | 115,309 | 119,002 | 3,693 |
| (たな卸資産 (※)) | 73,497 | 84,768 | 11,271 |
| 負債 | 89,484 | 91,825 | 2,340 |
| (借入金) | 58,048 | 69,448 | 11,399 |
| 純資産 | 25,824 | 27,177 | 1,353 |
| 自己資本比率 | 22.4% | 22.8% | 0.4% |
| ネット有利子負債 | 42,706 | 52,218 | 9,512 |
| ネットD/Eレシオ | 1.7倍 | 1.9倍 | 0.2倍 |

<たな卸資産の売上想定内訳>

※その他流動資産（前渡金）を含む

| (単位：百万円) | 戸数等 | 売上相当額 | 戸数等 | 売上相当額 |
|----------|--------|---------|--------|---------|
| 新築マンション | 1,550戸 | 74,200 | 1,625戸 | 72,800 |
| 新築一戸建 | 251区画 | 17,200 | 198区画 | 15,100 |
| 中古マンション | 382戸 | 16,100 | 446戸 | 19,000 |
| 投資用不動産等 | — | 69,300 | — | 83,900 |
| 合計 | — | 176,800 | — | 190,800 |

2019年3月期第2四半期 業績概要 ～連結キャッシュ・フロー計算書～ Amos Initia

- 営業キャッシュ・フロー 税金等調整前四半期純利益による資金増加 たな卸資産増加による資金減少
- 投資キャッシュ・フロー 海外ホテル・リゾート運営事業売却に伴う貸付金回収による資金増加
- 財務キャッシュ・フロー 借入金および債権流動化債務の増加による資金増加

| | 2018/3期 2Q | 2019/3期 2Q |
|---------------------|------------|------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | △10,948 | △11,680 |
| 税金等調整前四半期純利益 | 248 | 2,261 |
| たな卸資産の増減額（△は増加）（※） | △5,313 | △11,358 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △241 | 3,052 |
| 貸付金の増減額（△は増加） | 28 | 2,665 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 4,251 | 13,451 |
| 借入金の増減額（△は減少） | 5,235 | 11,605 |
| 債権流動化債務の増減額（△は減少） | - | 2,900 |
| 配当金の支払額 | △236 | △303 |
| 現金及び現金同等物に関わる換算差額 | 10 | △35 |
| 現金及び現金同等物の増減額（△は減少） | △6,926 | 4,787 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 17,730 | 15,342 |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高 | 10,803 | 20,130 |

※その他流動資産（前渡金）の増減を含む

■ 5期連続増収増益の見通し

- 売上高1,050億円 営業利益52.5億円 通期業績予想の修正なし
- 期末配当金1株当たり11円を予定（前期比2円増） 期初公表から修正なし

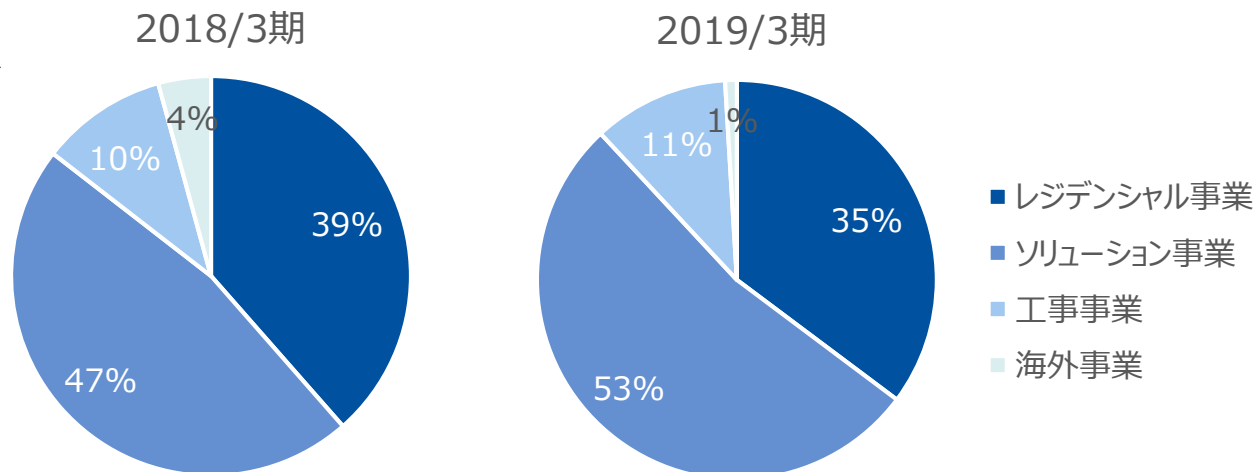
※売上高の季節要因：投資用不動産等の引渡時期が第4四半期に集中

| (単位：百万円) | 2018/3期 | 2019/3期 通期予想 | 増減 |
|------------|---------|--------------|--------|
| 売上高 | 100,829 | 105,000 | 4,170 |
| 売上総利益 | 19,487 | 18,330 | △1,157 |
| 販売費及び一般管理費 | 14,618 | 13,080 | △1,538 |
| 営業利益 | 4,869 | 5,250 | 380 |
| 経常利益 | 4,367 | 4,800 | 432 |
| 当期純利益 | 3,695 | 4,400 | 704 |
| 1株当たり当期純利益 | 108.98円 | 129.77円 | 20.79円 |
| 1株当たり配当額 | 9円 | 11円 | 2円 |

■ 販売戦略等の見直しにより報告セグメントにおいて若干変動が生じるが 通期業績予想の修正なし

| (単位：百万円) | 2018/3期 | | 2019/3期 通期予想 | | 増減 | | 2019/3期 期初予想 | |
|-----------|---------|--------|--------------|--------|--------|------|--------------|--------|
| | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 |
| レジデンシャル事業 | 39,129 | 1,142 | 37,200 | 1,220 | △1,929 | 77 | 38,000 | 1,250 |
| ソリューション事業 | 47,671 | 4,862 | 55,800 | 5,650 | 8,128 | 787 | 55,100 | 5,560 |
| 工事事業 | 10,406 | 71 | 11,600 | 300 | 1,193 | 228 | 11,600 | 300 |
| 海外事業 | 4,328 | 367 | 1,000 | 60 | △3,328 | △307 | 1,100 | 70 |
| 連結消去等 | △705 | △1,573 | △600 | △1,980 | 105 | △406 | △800 | △1,930 |
| 合計 | 100,829 | 4,869 | 105,000 | 5,250 | 4,170 | 380 | 105,000 | 5,250 |

<売上高構成比>



レジデンシャル事業

「一歩先をつくる。一生涯にこたえる。」
住まいづくりに妥協することなく真摯に取り組み
いつも快適に 安心してお住まいいただける
住まいを提供します

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

投資用・賃貸不動産の売買・運営、土地の有効活用
設計・建築コンサルティングなど
一歩先を行くソリューションを提供します

不動産サブリース（住宅・ビル等）



投資用不動産等（住宅・ビル・ホテル） 法人仲介等



工事事業

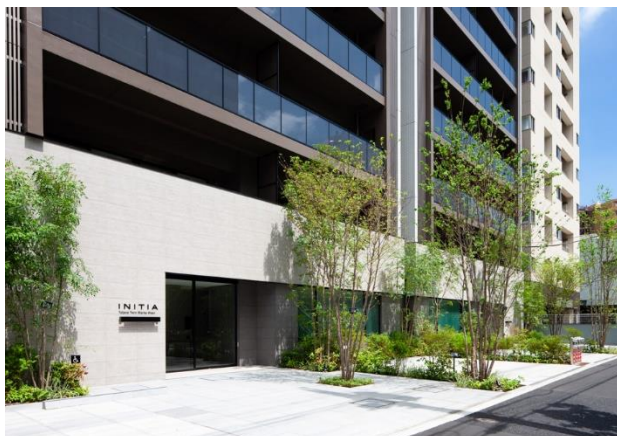
オフィス改修・店舗・マンションギャラリーなど
デザインによるブランド価値向上を提供します



海外事業

オーストラリアなどにて新築マンション・商業施設等の複合開発事業およびサービスパートナー運営に参画しています





新築マンション『イニシア田端ツインマークス』



新築一戸建『グランフォーラム国立』



リノベーションマンション『グレイス西麻布』

サマリー

- 引渡数の増加により 前年同期比大幅な増収増益
- 販売戦略等の見直しにより 通期業績予想を若干修正
売上高372億円 (△8億円) 営業利益12億円 (△0億円)

| (単位：百万円) | 2018/3期 2Q | 2019/3期 2Q | 増減 | 2019/3期 通期予想 |
|----------|------------|------------|-------|-----------------|
| 売上高 | 13,013 | 18,741 | 5,728 | 37,200 |
| 営業利益 | △556 | 872 | 1,428 | 1,220 |

- 2019/3期 2Q 新築マンション・新築一戸建の引渡が前年同期比増加
中古マンションの販売単価上昇
- 2019/3期 通期 期初業績予想に対してリノベーションマンション等以外は微減

| (単位：百万円) | 2018/3期 2Q | | 2019/3期 2Q | | 2019/3期 通期予想 | |
|-----------------|------------|---------|------------|---------|--------------|---------|
| | 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 (※) | 161戸 | 6,837 | 217戸 | 10,797 | 410戸 | 20,200 |
| 新築一戸建 (※) | 20区画 | 1,762 | 55区画 | 3,439 | 101区画 | 6,700 |
| リノベーションマンション等 | — | 3,971 | — | 4,232 | — | 9,700 |
| (うち中古マンション買取再販) | (91戸) | (3,739) | (92戸) | (3,931) | (206戸) | (9,100) |
| リテール仲介等 | — | 442 | — | 271 | — | 600 |
| 合計 | — | 13,013 | — | 18,741 | — | 37,200 |

※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 ※共同事業物件における戸数・区画数は事業比率に基づいて計算

- 販売は順調に推移 契約進捗率および完成在庫は前年同期比概ね改善
- 新築一戸建の売上総利益率は 低採算の宅地分譲が増加したため低下

<売上総利益率>

| | 2018/3期 | | 2019/3期 | |
|---------|---------|-------|---------|-------|
| | 2Q | 通期 | 2Q | 通期計画 |
| 新築マンション | 13.4% | 16.7% | 19.5% | 18.6% |
| 新築一戸建 | 16.4% | 16.5% | 9.7% | 9.5% |
| 中古マンション | 11.1% | 12.5% | 13.3% | 13.0% |

<契約進捗率>

| | 2018/3期 | | 2019/3期 | |
|---------|-----------|------------|-----------|------------|
| | 2Q 契約済 | 対通期 進捗率 | 2Q 契約済 | 対通期 進捗率 |
| 新築マンション | 382戸 | 69.6% | 332戸 | 81.0% |
| 新築一戸建 | 28区画 | 45.2% | 59区画 | 58.4% |
| 中古マンション | 102戸 | 52.6% | 105戸 | 51.0% |

※たな卸資産評価損による影響額を除く

<完成在庫>

| | 2018/3期 2Q | 2018/3期 | 2019/3期 2Q |
|---------|------------|---------|------------|
| 新築マンション | 193戸 | 161戸 | 69戸 |
| (うち未契約) | (141戸) | (133戸) | (65戸) |
| 新築一戸建 | 22区画 | 30区画 | 26区画 |
| (うち未契約) | (16区画) | (25区画) | (22区画) |



不動産サブリース『ヘキサート六本木』



不動産サブリース『エムズサニーパレス月島』



投資用不動産等『MIMARU東京 上野EAST』

サマリー

- アpartmentホテル開業により前年同期比増収の一方 開業費用の計上などにより減益
- 販売戦略等の見直しにより 通期業績予想を若干修正
売上高558億円 (+7億円) 営業利益57億円 (+1億円)

| (単位：百万円) | 2018/3期 2Q | 2019/3期 2Q | 増減 | 2019/3期 通期予想 |
|----------|------------|------------|------|-----------------|
| 売上高 | 16,772 | 17,520 | 747 | 55,800 |
| 営業利益 | 1,915 | 1,644 | △250 | 5,650 |

- 2019/3期 2Q アパートメントホテル5施設開業などにより投資用不動産等が増加
- 2019/3期 通期 期初業績予想に対して 投資用不動産等が若干増加

| (単位：百万円) | 2018/3期 2Q | | 2019/3期 2Q | | 2019/3期 通期予想 | |
|------------|---------------|---------|---------------|---------|---------------|----------|
| | 転貸戸数等 /棟数等 | 売上高 | 転貸戸数等 /棟数等 | 売上高 | 転貸戸数等 /棟数等 | 売上高 |
| 不動産サブリース | 9,623戸 | 7,193 | 9,594戸 | 7,444 | 10,020戸 | 14,900 |
| 投資用不動産等(※) | — | 9,128 | — | 9,837 | — | 40,400 |
| (うち一棟物件) | (5棟) | (6,493) | (5棟) | (4,649) | (23棟) | (32,300) |
| 法人仲介等 | — | 449 | — | 237 | — | 500 |
| 合計 | — | 16,772 | — | 17,520 | — | 55,800 |

※投資用不動産等にはホテル運営収入・賃料収入・土地売却を含む

- 売上総利益率は前年同期比改善 契約進捗率は前年同期を下回るものの計画通り進捗
- 不動産サブリース転貸戸数は前期末比増加

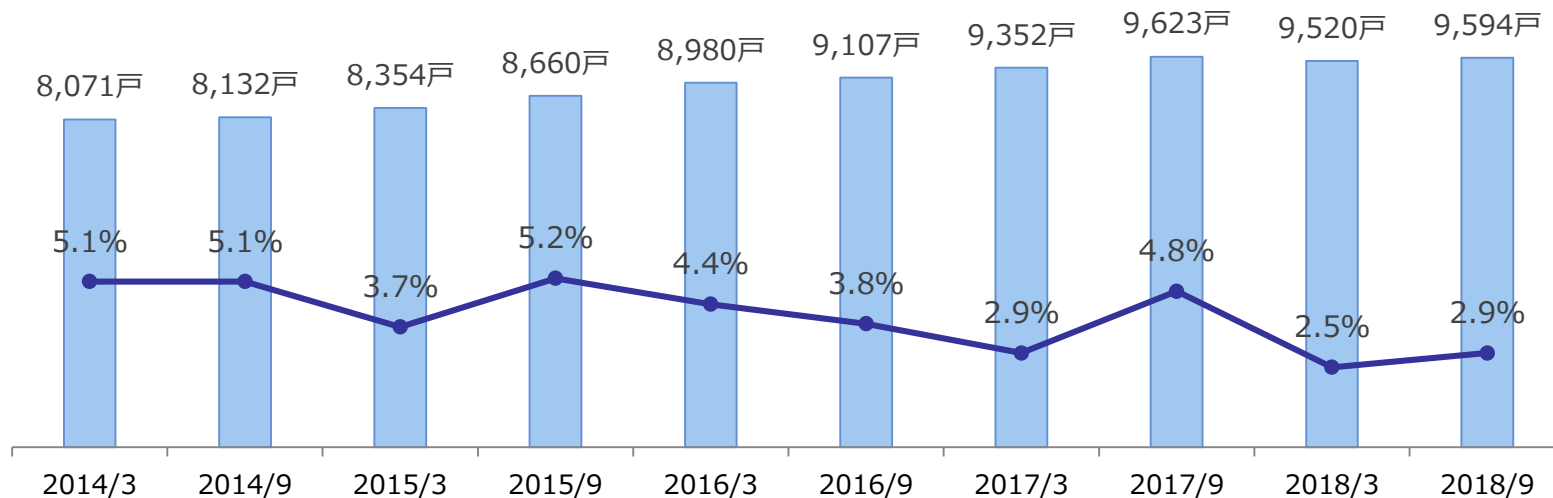
<売上総利益率>

| | 2018/3期 | | 2019/3期 | |
|-------------------|---------|-------|---------|-------|
| | 2Q | 通期 | 2Q | 通期計画 |
| 一棟物件 (投資用不動産等) | 14.2% | 14.6% | 22.0% | 17.3% |

<契約進捗率>

| | 2018/3期 | | 2019/3期 | |
|-------------------|-----------|------------|-----------|------------|
| | 2Q 契約済 | 対通期 進捗率 | 2Q 契約済 | 対通期 進捗率 |
| 一棟物件 (投資用不動産等) | 12,202 | 56.5% | 8,056 | 24.9% |

<不動産サブリース転貸戸数・空室率>





工事事業施工事例（株式会社コスモスモア）



工事事業施工事例『ibis大阪梅田』



海外事業『フラワー・ミル・オブ・サマーヒル・プロジェクト』

サマリー

- 工事事業－オフィス改修工事の受注が増加し前年同期比増収増益 通期業績予想修正なし
- 海外事業－オーストラリアにおけるホテル・リゾート運営事業売却により 前年同期比減収
通期業績予想 売上高10億円（△1億円） 営業利益1億円（△0億円）

| (単位：百万円) | 2018/3期 2Q | | 2019/3期 2Q | | 2019/3期 通期予想 | |
|----------|------------|------|------------|------|--------------|------|
| | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 |
| 工事事業 | 3,933 | △281 | 5,019 | 70 | 11,600 | 300 |
| 海外事業 | 1,851 | 41 | 940 | 88 | 1,000 | 60 |

■ レジデンシャル事業（各事業の戦略および将来の事業規模イメージ）

| 事業 | | 戦略 | 規模イメージ |
|--------|---------------------|--|--------|
| 新築分譲 | マンション 一戸建 | <ul style="list-style-type: none"> ● 利便性の高い立地での高付加価値戦略にて一定のマーケットシェア確保を目指す | 約500億円 |
| | アクティブシニア向け マンション | <ul style="list-style-type: none"> ● アクティブシニア層の多様なニーズに対応 ● 管理・運営を含めたサービスの提供 | |
| ストック活用 | リノベーションマンション | <ul style="list-style-type: none"> ● 新築分譲のノウハウをいかした多様なサービスの提供 ● 供給ボリュームの拡大を目指す | 約200億円 |
| | リテール仲介 リノベーション工事 | <ul style="list-style-type: none"> ● 『住替革命』サービスの提供 ● リテール仲介+リノベーション工事の展開 | |
| サービス | 入居後サービス | <ul style="list-style-type: none"> ● お客さまの一生涯にこたえるサービスの提供 ● 提案型サポート『すごしかたコンシェルジュ』の継続展開と大和ライフネクスト『住まいサポートネット』との連携 | |

■ ソリューション事業 (各事業の戦略および将来の事業規模イメージ)

| 事業 | | 戦略 | 規模イメージ |
|------|--|---|--------|
| フロー | 投資用不動産 住宅・ビル等 | <ul style="list-style-type: none"> ● 商品の多様化の推進 ● 中古ストック再生の注力と“ブランド化” | 約400億円 |
| | アパートメント ホテル等 | <ul style="list-style-type: none"> ● インバウンド宿泊需要向けのホテル開発 | |
| 法人仲介 | <ul style="list-style-type: none"> ● 販売後の賃貸管理の受託促進 ● 不動産健康診断サービス会員とのビジネス創出 | | |
| ストック | 不動産サブリース | <ul style="list-style-type: none"> ● 住宅中心からビルを含めた賃貸領域への拡張 ● 管理戸数・面積の拡大及びオペレーション効率化 | 約300億円 |
| | アパートメントホテル 運営 | <ul style="list-style-type: none"> ● インバウンド宿泊需要向けのホテル運営 | |
| サービス | 不動産コンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> ● 幅広いネットワークでお客さまにソリューションを提供 ● 不動産健康診断サービス会員の拡張とロイヤルカスタマー創出 | |

■ 工事事業・海外事業

| | | |
|-----------------------|--|--------|
| 工事事業 (コスモスマア) | <ul style="list-style-type: none"> ● 住宅・オフィス領域のサービス拡充 ● 建築受注と投資不動産 (再生) の改修工事を拡張 | 約150億円 |
| 海外事業 (コスモスオーストラリア) | <ul style="list-style-type: none"> ● オーストラリア シドニーでのマンション等の開発 ● オーストラリア・ニュージーランドにおけるサービスアパートメントの運営事業に参画 | |

<ソリューション事業>

■ アpartmentホテル開発・運営

- ✓ 2018年2月に運営を開始し 想定を上回る稼働で推移
- ✓ 開発後の施設売却および運営収益による事業拡大 2020年までに1,500室の稼働をめざす



APARTMENT HOTEL

MIMARU

アpartmentホテル開発 (2018年10月末時点)

開発数 : 23施設 1,143室

うち開業済み : 6施設 249室

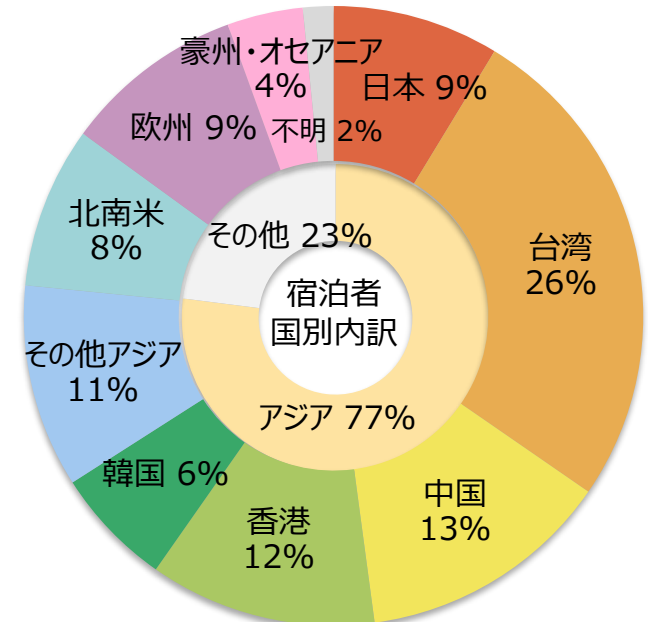
運営状況 (2018年4~9月実績)

平均稼働率 : 84.8%

平均客室単価 : 23千円

平均滞在日数 : 2.9日

| 名称 | 開業日 | 客室数 |
|------------------|----------------------|-----|
| MIMARU東京 上野NORTH | 2018年2月8日 | 40室 |
| MIMARU東京 赤坂 | 2018年4月1日 | 40室 |
| MIMARU京都 堀川六角 | 2018年4月13日 | 42室 |
| MIMARU東京 日本橋水天宮前 | 2018年4月26日 | 32室 |
| MIMARU東京 上野EAST | 2018年8月10日 | 56室 |
| MIAMRU東京 上野稲荷町 | 2018年9月13日 | 39室 |
| MIMARU京都 新町三条 | 2018年11月8日 (開業予定) | 69室 |



- グッドデザイン賞 集合住宅部門でナンバーワンの17年連続受賞
- ✓ コスモスイニシア5プロジェクト・コスモスモア1プロジェクト受賞

グッドデザイン賞 **17年連続受賞**



2018年度受賞プロジェクト一覧



『イニシア桂大橋』



『イニシア世田谷松陰神社前』



『プレミストひばりが丘/HIBARIDO(ひばりどう)』



『APARTMENT HOTEL MIMARU』



『9h (ナインアワーズ) 竹橋』



コスモスモア『ichi』

- 『グランフォーラム成城学園前』販売初月全戸完売
- ✓ すべての敷地において150㎡以上の広さを確保し デザインを追求した街区設計



外観・外構写真



モデルルーム写真

▶ 安心のNext ▶ 快適のNext

- 地域共生活動『ハナサカ』プロジェクト 「第12回キッズデザイン賞」受賞
- ✓ 新築分譲マンション周辺地域にて花植えや清掃活動を展開
- ✓ 地域の子どもたち・行政・団体をつなぐ地域共生活動



▶ 安心のNext ▶ 快適のNext ▶ 環境のNext

- レンタルオフィス『MID POINT(ミッドポイント)』事業開始
- ✓ 職住近接を実現する住宅立地型のレンタルオフィス事業を開始
- ✓ 共用ラウンジやテラス・キッチンを設け コミュニティマネージャーが常駐
- ✓ 投資用不動産（再生）内に展開



共用ラウンジイメージ

▶ 安心のNext

▶ 快適のNext

▶ 持続のNext

▶ 発想のNext

- 共同出資型投資用不動産『セレスージュ代官山』完売・引渡
- ✓ 1千万円から都心好立地不動産への投資を可能にする投資用商品
- ✓ 今秋から第2号プロジェクトを販売開始予定

SELESAGE SERIES

「セレスージュ」シリーズ

▶ 安心のNext

▶ 持続のNext

▶ 発想のNext

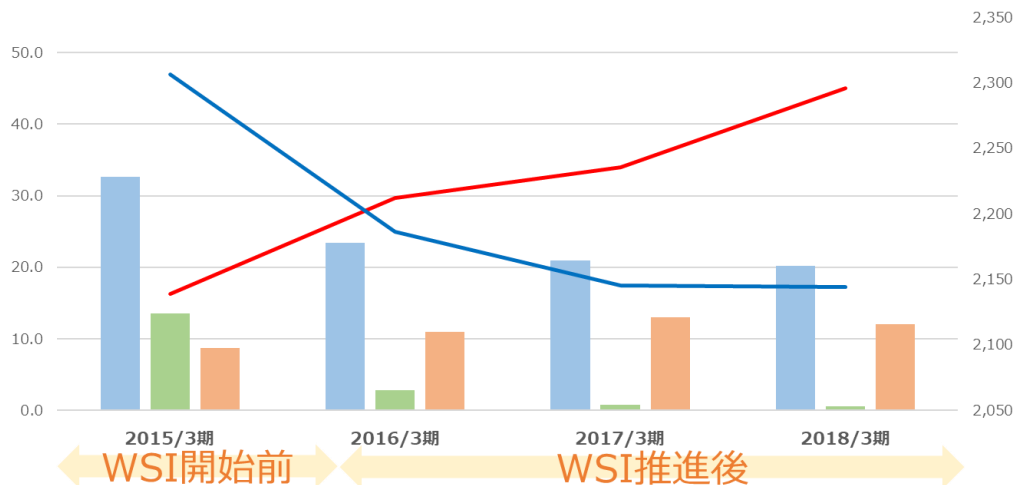


『セレスージュ代官山』対象不動産外観写真

- 2015/3期から『ワークスタイル・イノベーション（WSI）』と称した「働き方改革」活動を推進
- ✓ 「DBJ健康経営（ヘルスマネジメント）格付」に基づく融資が実施
「従業員の健康配慮への取り組みが優れている」という格付を取得
- ✓ 仕事と介護の両立をサポート
 - ・ケアサポート休職制度（介護休暇に加え 法定を超える期間の休職取得）
 - ・親孝行支援制度（介護のための交通費補助）を新設
 - ・従業員向けセミナーを開催



■ 月平均残業時間／人（時間）
 ■ 平均休日出勤日数／人（日）
 ■ 有休取得日数（日）
— 営業利益（億円）
 — 総労働時間／人（時間）



【WSI前後の指標比較】
2018年3月期／2015年3月期

- 営業利益: **176%増**
- 残業時間: **38%減**
- 休日出勤日数: **96%減**
- 有給休暇取得: **38%増**

■ 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お客さまの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ちがう” “次の時代に求められる” という意味を含めました

「Value」には 一歩先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含めています

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

■ CSVビジョン

Next GOOD

「よい暮らし」「よい社会」の、次のこたえを。



企業理念をより具体的な行動に移していくために すべての事業領域にまたがるCSVビジョン『Next GOOD「よい暮らし」「よい社会」の次のこたえを。』を掲げました

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 2018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

経営管理本部 経営企画部 （ 杵本 / 三木 / 明石 ）

MAIL : ir-info@ci.cigr.co.jp

TEL : 03-5444-3210



ありがとうございました。

www.daiwahouse.com

www.cigr.co.jp