

2010年3月期決算説明会資料

株式会社コスモスイニシア

<http://www.cigr.co.jp>

代表取締役社長 高木 嘉幸

2010年5月28日

一歩先を、つくる。一生に、こたえる。





目次

I . 2010年3月期 決算概要	・ ・ ・ ・ ・ 2
II . 事業再生計画の進捗状況	・ ・ ・ ・ ・ 8
III . 2010年3月期 セグメント別決算内容	・ ・ ・ ・ ・ 13
IV . 2011年3月期 業績見通し	・ ・ ・ ・ ・ 22
V . 株式の状況	・ ・ ・ ・ ・ 32
VI . プロジェクトの紹介	・ ・ ・ ・ ・ 37

I . 2010年3月期 決算概要

一歩先を、つくる。一生涯に、こたえる。



2010年3月期 決算ポイント

<PL項目>

● 売上高1,700億円、経常利益△76億円、当期純利益257億円

■ マンション分譲事業：売上総利益率※ 7.0%（前期比 5.8%低下）

■ 戸建住宅分譲事業：売上総利益率※ 14.3%（前期比11.7%改善）

※たな卸資産評価損を除外して算出

■ 債務免除益370億円を計上

■ 関係会社株式売却益74億円を計上

■ 事業再生損失119億円を計上

（内訳：販売用不動産の簿価切下げ額104億円、減損損失4億円、その他11億円）

<BS項目>

● たな卸資産574億円（前期末比1,107億円減）

● ネット有利子負債322億円（前期末比1,353億円減）

● 純資産140億円（前期末比592億円増） 自己資本比率13.3%

業績概要

(単位：百万円)

	2009/3期	2010/3期	増減	増減率
売上高	191,616	169,995	△ 21,621	△ 11.3%
営業利益	△ 18,207	△ 4,797	13,410	—
経常利益	△ 22,402	△ 7,581	14,820	—
当期純利益	△ 88,088	25,701	113,790	—
1株当たり当期純利益（円）	△ 740.01	2,480.23	—	—

※2009/11/6付で、普通株式10株を1株に併合しております。

- たな卸資産評価損の減少(09/3期：110億円、10/3期：61億円)により営業利益・経常利益ともに大幅改善
- 借入金の返済及び一部債務の株式化等により、借入金残高が大幅に減少したことから、支払利息の減少により営業外損益が14億円改善
- 関係会社株式売却益、債務免除益の計上などにより、最終損益は黒字転換

計画比較

(単位：百万円)

	実績	計画値 (2009/11/9公表)	(参考)事業再生計画 (2009/9/28公表)
売上高	169,995	167,500	174,000
営業利益	△ 4,797	△ 5,000	△ 5,900
経常利益	△ 7,581	△ 8,000	△ 9,100
当期純利益	25,701	25,500	25,400

- マンション分譲において引渡戸数が計画比減少(△73戸)したが、戸建住宅分譲において計画比増加(+34区画)、事業化中止物件の売却を促進したことなどにより、計画比増収
- 売上総利益率の改善、販売費の抑制、一般管理費の削減により収益改善
- 営業利益・経常利益・当期純利益ともに計画を上回る

貸借対照表(主要勘定)

(単位：百万円)

	2009/3末	2010/3末	増減
資産合計	231,817	105,734	△ 126,083
現金及び預金	20,241	26,423	6,181
たな卸資産	168,044	57,393	△ 110,650
有形固定資産	8,913	489	△ 8,424
負債合計	277,001	91,722	△ 185,278
支払手形及び買掛金	55,573	15,651	△ 39,922
借入金	187,766	58,622	△ 129,143
純資産合計	△ 45,183	14,011	59,195
資本金	11,964	5,000	△ 6,964
資本剰余金	5,435	44,874	39,438
利益剰余金	△ 59,906	△ 34,204	25,701
自己株式	△ 25	△ 0	25
評価・換算差額等	△ 2,652	△ 1,658	994

- 新築マンション・戸建住宅の引渡や、販売用不動産の簿価切下げにより、たな卸資産が1,106億50百万円減少
- 債務免除及び債務の株式化などにより、借入金が1,291億43百万円減少

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2009/3期	2010/3期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,766	54,058	51,291
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,510	15,332	11,822
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,180	△ 63,235	△ 55,055
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 44	26	70
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,946	6,181	8,128
現金及び現金同等物の期末残高	20,241	26,423	6,181

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、たな卸資産の大幅な減少などにより540億58百万円の資金増加
- 投資活動によるキャッシュ・フローは、株式会社コスモスライフの株式譲渡などにより153億32百万円の資金増加
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金の返済などにより632億35百万円の資金減少

※当社グループの主力事業である不動産販売事業の特性として、営業キャッシュ・フローが每期大きく変動する可能性があります。

Ⅱ．事業再生計画の進捗状況

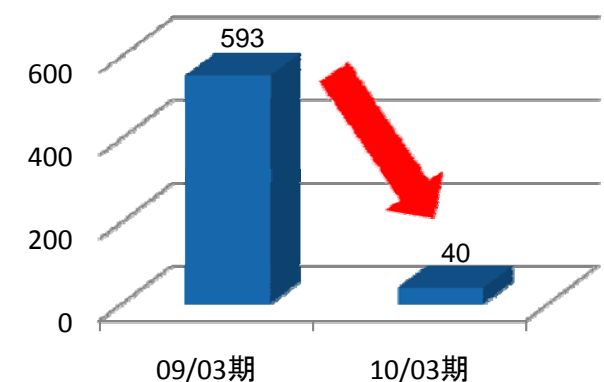
一歩先を、つくる。一生涯に、こたえる。



事業進捗状況

- マンション・戸建住宅分譲事業、仲介事業、サブリース事業に経営資源を集中
- 投資用不動産事業・海外事業から撤退する方針
- 事業採算性及び事業リスク軽減の観点から大規模プロジェクトを中心に事業スキームの見直しを行い、共同事業化もしくは開発事業用地の売却を行う
- 早期販売・早期完売を基本方針とし、完成在庫を持たない経営を徹底
(未契約完成在庫数は、前期末比553戸減の40戸)

期末未契約完成在庫数の推移



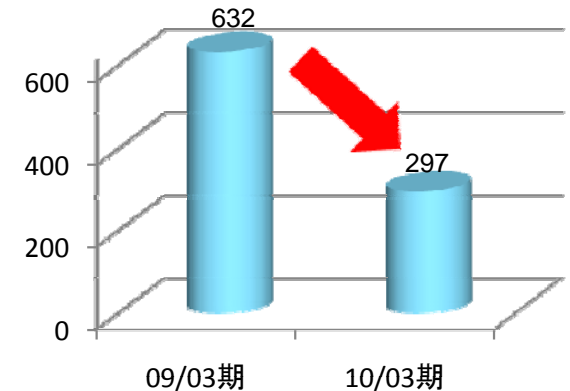
事業用地仕入状況

- 2010年2月より、事業用地の仕入れを再開し、
新築マンション8プロジェクト・戸建住宅3プロジェクト
を取得
- 今後は、年間巡航ペースとして、
マンション分譲、売上高350億円・販売数1,100戸程度
戸建住宅分譲、売上高150億円・販売数300区画程度
を目指す
- マンション分譲事業においては、資金効率を重視し、
中規模^(50~100戸)プロジェクトを中心に展開
- 戸建住宅分譲事業においては、ミドルアッパー層をメイン
ターゲットとし、東京30km圏内を中心に展開

コスト削減

- 首都圏3支社を本社オフィスに集約し、組織再編することで、オフィス賃料の削減・組織効率化へ
- 希望退職者の募集により人件費を圧縮
※従業員数(当社個別) : 09/03期 632人 → 10/03期 297人

従業員数(コスモスイニシア当社個別)



経営管理体制の整備状況

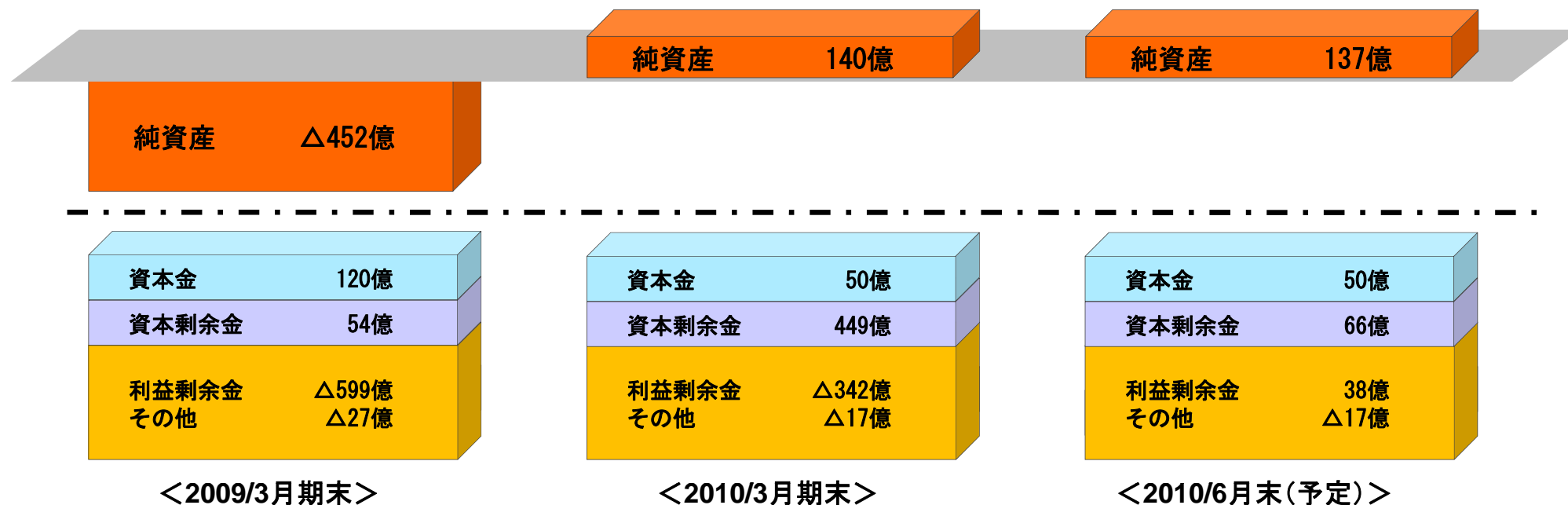
- 景気動向や市況等の外部環境の予測機能を強化するため、「市場戦略部」を設置
- 総務部内に「リスク管理課」を設置し、不動産特有の事業リスク管理体制を強化
- 弁護士・会計士の外部専門家を構成委員とした外部委員会を設置し、事業再生計画の遂行状況を定期的に報告

資本増強等

● 純資産の推移

- 事業再生計画における資本増強(695億円)等により債務超過解消
- 減資・減準備金を実施
- 資本剰余金を減少し、繰越利益剰余金を増加予定

■ 純資産の推移

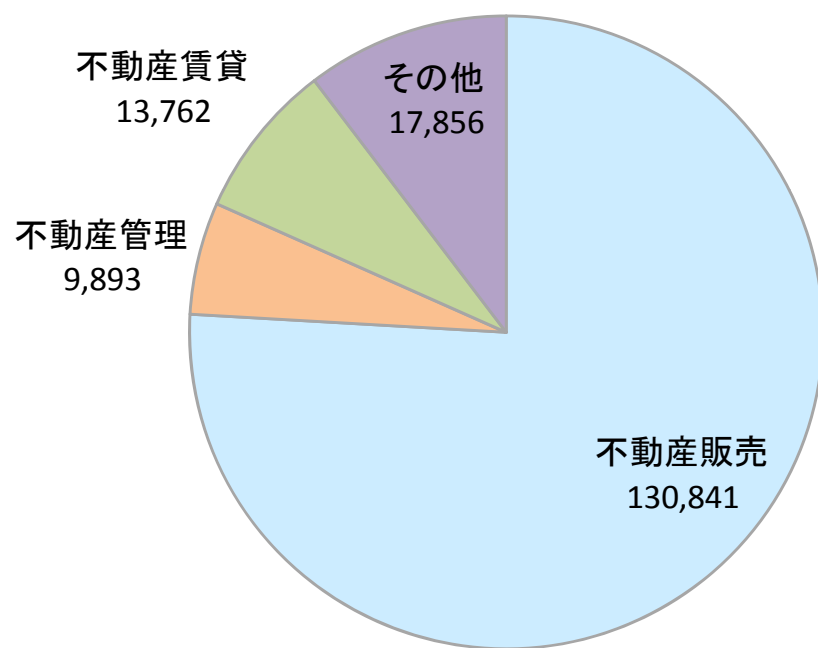


Ⅲ. 2010年3月期決算 セグメント別決算内容

一歩先を、つくる。一生涯に、こたえる。



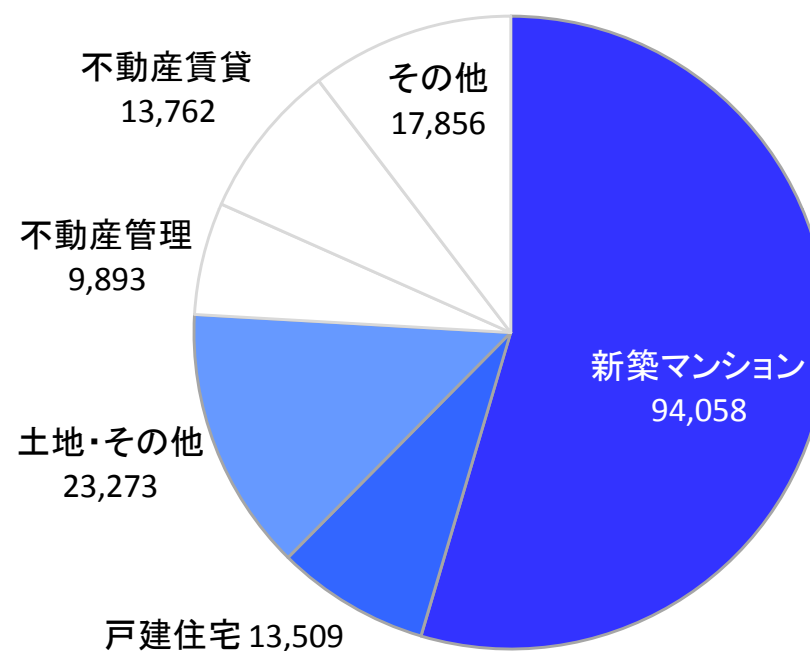
セグメント別売上構成



(単位 : 百万円)



不動産販売内訳



(単位 : 百万円)

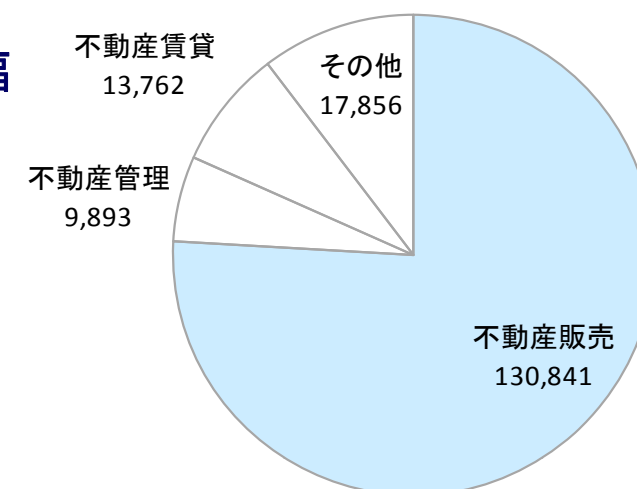
不動産販売事業

「新築マンション」「戸建住宅」「土地・その他」

(単位：百万円)

	2009/3期	2010/3期	増減	増減率
売上高	137,311	130,841	△6,470	△4.7%
営業利益	△ 20,295	△ 5,760	14,534	—

- マンション分譲事業の引渡戸数が増加した一方、戸建住宅分譲事業にて引渡戸数が減少したことや、投資用不動産事業が大幅に減少したことなどにより、前期比減収
- たな卸資産評価損が減少したことや、売上総利益率が改善したことなどにより前期比大幅に改善



不動産販売事業<新築マンション>

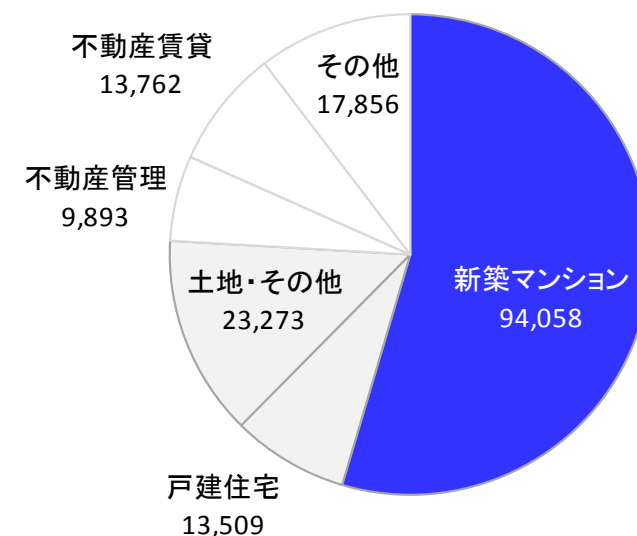
一次取得者層向け新築マンションの販売 メインブランド「イニシア」「イニシアイオ」シリーズとして展開

	2009/3期	2010/3期	増減	増減率
売上高（百万円）	88,511	94,058	5,546	6.3%
売上総利益率（%）※1	12.8	7.0	△ 5.8	—
引渡戸数（戸）	2,760	3,224	464	16.8%
契約戸数（戸）	2,568	2,939	371	14.4%
未契約完成在庫数（戸）	593	40	△ 553	△ 93.3%
戸当たり平均価格（万円）※2	3,756	3,512	△ 244	△ 6.5%

※1 たな卸資産評価損 2,180百万円を除外して算出

※2 共同事業プロジェクトにおける相手方売上分を含んだマンション平均価格

- 戸当たり平均価格は低下したが、引渡戸数が大幅に増加したことにより、前期比6.3%増収
- 売上総利益率は前期比5.8ポイント低下の7.0%
- 未契約完成在庫数40戸 ※2010/3/31現在
(首都圏15戸／近畿圏・福岡都市圏25戸)



不動産販売事業<戸建住宅>

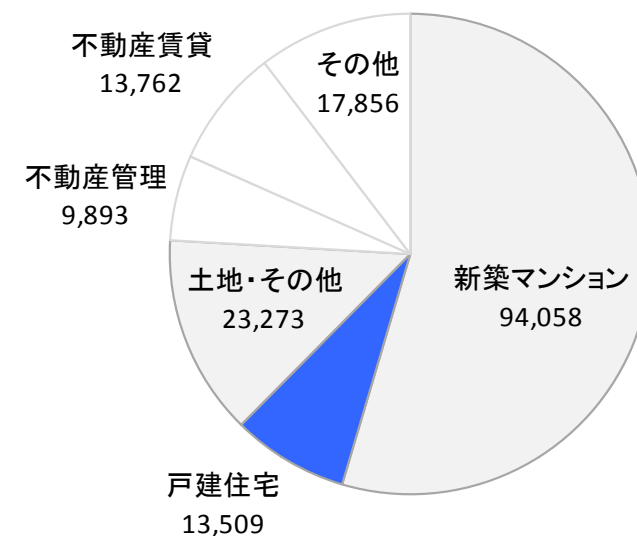
「コスモアベニュー」シリーズを中心とした新築戸建住宅の販売

	2009/3期	2010/3期	増減	増減率
売上高（百万円）	19,069	13,509	△ 5,560	△ 29.2%
売上総利益率（%）※1	2.6	14.3	11.7	—
引渡戸数（区画）	408	314	△ 94	△ 23.0%
契約戸数（区画）	431	319	△ 112	△ 26.0%
戸当たり平均価格（万円）※2	4,752	4,307	△ 445	△ 9.4%

※1 たな卸資産評価損 232百万円を除外して算出

※2 共同事業プロジェクトにおける相手方売上分を含んだ建売住宅の平均価格

- 戸当たり平均価格の下落により、前期比29.2%減収
- 売上総利益率は前年同期比11.7ポイント改善の14.3%
- 高品質かつ街並みを重視するミドルアッパー層をメインターゲットとし、今後は東京30km圏内を中心に展開



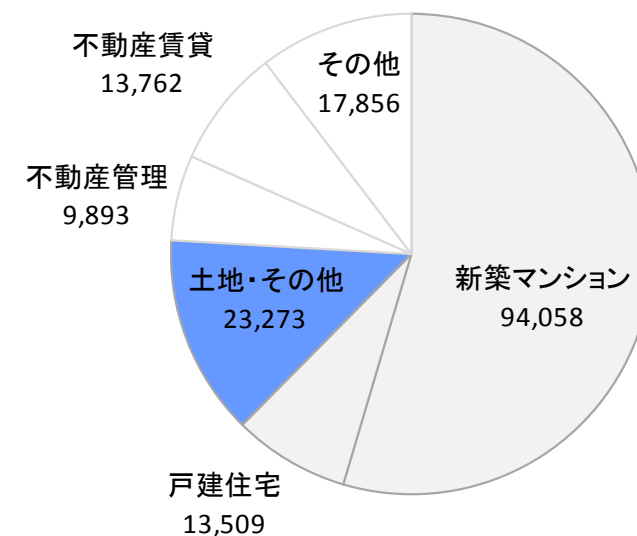
不動産販売事業<土地・その他>

その他の土地・建物の売却

	2009/3期	2010/3期	増減	増減率
売上高（百万円）	29,729	23,273	△ 6,456	△ 21.7%
売上総利益率（%）※	△ 5.6	20.7	26.3	—

※ たな卸資産評価損 3,642百万円を除外して算出

- 売上総利益率は20.7%と26.3ポイント改善（事業譲渡によるものが寄与）
- 投資用不動産事業、リノベーション・コンバージョン事業からは今後撤退の方針

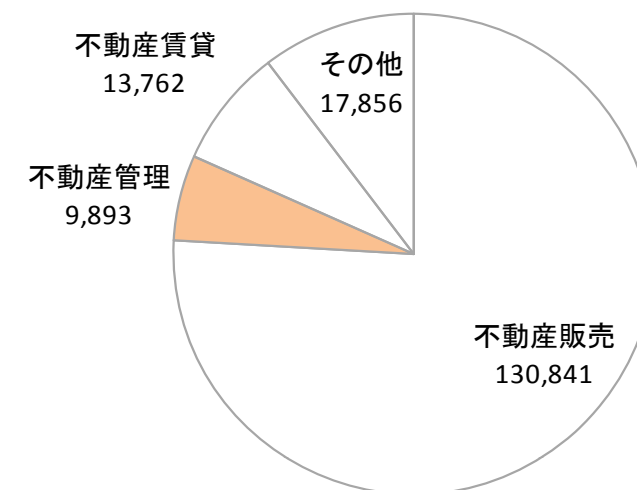


不動産管理事業

マンション・オフィスビル・厚生施設等の管理運営

	2009/3期	2010/3期	増減	増減率
売上高（百万円）	19,484	9,893	△ 9,590	△ 49.2%
営業利益（百万円）	1,545	793	△ 751	△ 48.6%

- 株式会社コスモスライフの全株式を譲渡し、
連結範囲から除外となったことにより前期比減収・減益

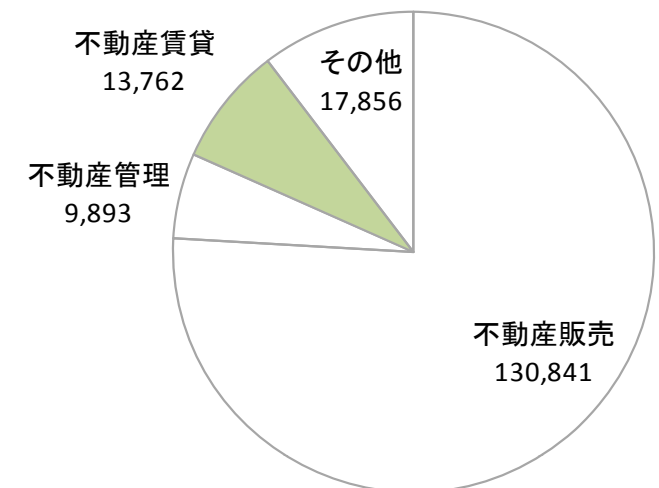


不動産賃貸事業

マンション・オフィスビル・厚生施設のサブリース

		2009/3期	2010/3期	増減	増減率
売上高（百万円）		14,801	13,762	△ 1,039	△ 7.0%
営業利益（百万円）		429	0	△ 429	△ 99.9%
転貸数量	マンション（戸）	7,850	6,959	△ 891	△ 11.4%
	空室率（%）	4.2%	4.8%	0.6%	—

- 株式会社コスモスライフの連結除外などにより
受託戸数が891戸減少
- 空室率が0.6%上昇したことなどにより
前期比減収・減益
- 今後、受託戸数の拡大を図り、収益の安定化を図る

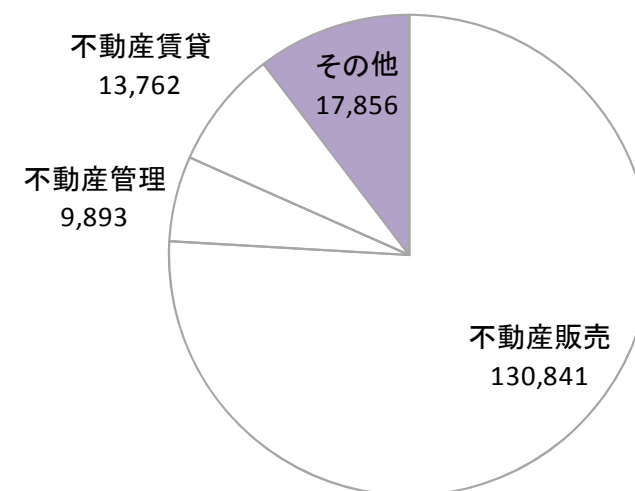


不動産仲介事業/工事事業/その他事業

住宅・オフィスビル等の仲介及びマンションの販売受託、モデルルームの設営工事、オーストラリア(フレーザー島)におけるホテル・リゾート運営等

		2009/3期	2010/3期	増減	増減率
売上高 (百万円)		24,779	17,856	△ 6,922	△ 27.9%
営業利益 (百万円)		187	19	△ 167	△ 89.7%
不動産仲介事業	売上高 (百万円)	947	1,789	842	88.9%
	取扱件数 (件)	683	1,944	1,261	184.6%
工事事業	売上高 (百万円)	13,837	7,825	△ 6,012	△ 43.4%
その他事業	売上高 (百万円)	9,994	8,241	△ 1,753	△ 17.5%

- 不動産仲介事業：
共同事業物件などを含め、新築マンション販売代理
取扱件数が増加
- 工事事業：
株式会社コスモスライフの連結除外による影響や、
オフィス改修工事の受注減少
- その他事業：
海外事業から撤退する方針



IV. 2011年3月期 業績見通し

一歩先を、つくる。一生涯に、こたえる。



事業環境に対する認識と当社方針

● 事業環境の認識

- ・今後の新築マンション市場は首都圏 3万戸～5万戸、近畿圏 2万戸～2.5万戸の供給と想定
 - ・景気の先行き不透明感を背景に所得環境の改善は進んでいないことから住宅購入限度額の上昇は難しい
 - ・少子化の進行、ライフスタイルの多様化により、プラン、設備、環境対策など選別傾向が強まる
 - ・住宅価格の調整が進み、値ごろ感のある住宅への潜在的需要は根強い
 - ・土地取得価格は大幅に調整が進み、足元においては東京23区では上昇傾向
 - ・建築費は2008年夏をピークに調整が進み、現在が底値圏内であり注視が必要
- ・供給量が前年比増加の予測であるものの潜在需要に対しては少なく需給バランスは当面良好
 - ・住宅購入限度額の範囲内での立地・商品企画等が売れ行きを左右する

● 当社方針

- ・早期販売、完成在庫の発生を抑える（GW中に首都圏11物件、西日本5物件の販売開始）
- ・得意エリアを中心に、特に供給量が少ないエリアを重点的に仕込む
- ・建築費は緩やかな上昇を前提とした収支計画
- ・立地と商品企画、需給バランスに注意しながら慎重なスタンス

2011年3月期 業績見通しポイント①

●通期：売上高1,110億円、経常利益15億円、当期純利益△7億円
(2Q：売上高330億円、経常利益△43億円、四半期純利益△63億円)

■ たな卸資産評価損の計上が一巡し、事業利益率の改善、一般管理費の削減及び支払利息の減少による営業外収支の改善を見込む

■ マンション・戸建住宅の販売計画

→早期販売、完成在庫の発生を抑え、スピードと収益のバランスを重視した販売戦略

・通期のマンション分譲事業：売上総利益率※ 18.2% (前期比11.2%改善)

・通期の戸建住宅分譲事業：売上総利益率※ 13.8% (前期比0.5%低下)

※たな卸資産評価損を除外して算出

■ 連結子会社であるコスモスオーストラリアにおける海外事業からの撤退に伴う為替変動による影響を見込む(為替換算調整勘定の処理)

■ 資産除去債務会計基準の適用に伴い、本社ビル(定期借家契約)に関する特別損失を見込む

2011年3月期 業績見通しポイント②

● マンション・戸建住宅の販売進捗状況

(2010年4月末現在)		契約済戸数	引渡計画 戸数	契約進捗率
新築マンション（戸）	2Q	294	510	57.6%
	通期	693	2,277	30.4%
戸建住宅（区画）	2Q	52	73	71.2%
	通期	56	141	39.7%

■ 契約は順調に推移

■ 2010年3月期のマンション・戸建住宅の累計契約戸数3,258戸

● たな卸資産を中心に資産圧縮の方針

■ 大型プロジェクト(事業化中止物件含む)の資金回収を図る一方で、事業用地の仕入れを本格化

■ ネット有利子負債30億円(前期末比292億円減)、 ネットD/Eレシオ0.2倍

2011年3月期 業績見通し

(単位：百万円)

	2010/3期実績	2011/3期計画	(参考)2013年3月期末計画 (事業再生計画最終期)
売上高	169,995	111,000	79,200
営業利益	△ 4,797	2,500	6,200
経常利益	△ 7,581	1,500	5,600
当期純利益	25,701	△ 700	5,500
1株当たり当期純利益(円)	2,480.23	△ 168.69	—

- 売上高は、不動産販売事業、不動産管理事業における減収などにより、前期比減収
- 事業利益の改善、一般管理費の削減、金利負担減により営業・経常黒字転換
- 海外事業からの撤退に伴う為替変動、資産除去債務会計基準の適用に伴う特別損失を見込む

セグメント別売上高 見通し

(単位: 百万円)

	2010/3期実績		2011/3期計画	
不動産販売事業	130,841		89,200	
	(販売数量)	(売上高)	(販売数量)	(売上高)
(新築マンション)	(3,224)	(94,058)	(2,277)	(53,800)
(戸建住宅)	(314)	(13,509)	(141)	(6,300)
(土地・その他)		(23,273)		(29,100)
不動産管理事業	9,893		—	
不動産賃貸事業	13,762		13,300	
工事事業・その他	17,856		10,100	
連結消去	△ 2,358		△ 1,600	
合計	169,995		111,000	

- 不動産販売事業、不動産管理事業、不動産賃貸事業、工事事業・その他において前期比減収
- 土地・その他における事業化中止物件の売却に目途をつける

主要経営指標の見通し①

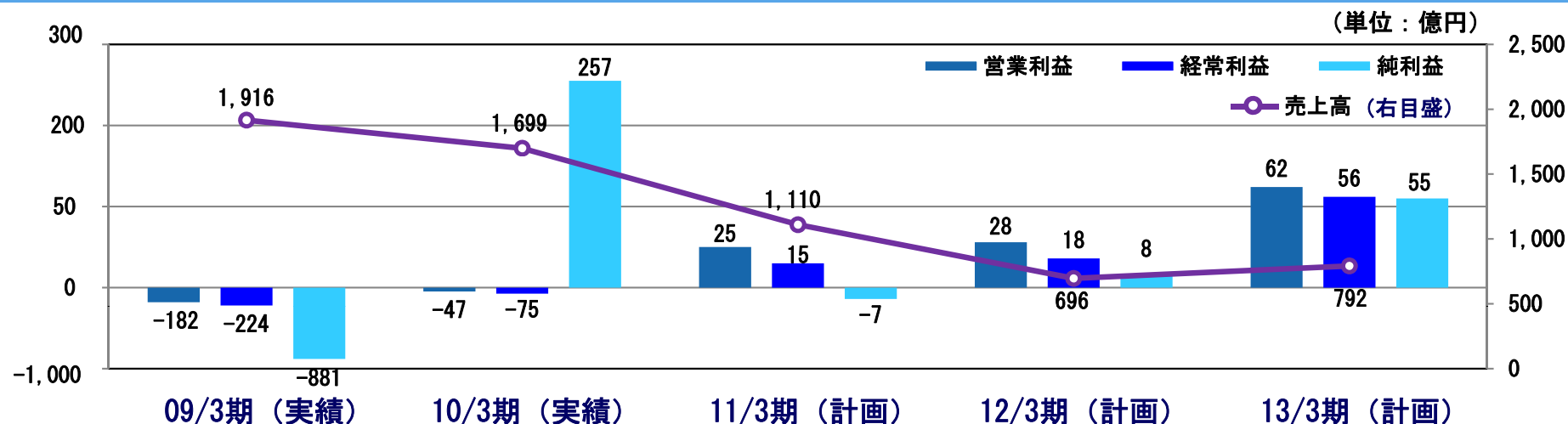
(単位:百万円)

	2010年3月末実績	2011年3月末計画	(参考)2013年3月末計画 (事業再生計画最終期)
総資産	105,734	57,400	54,000
(たな卸資産)	(57,393)	(25,200)	(34,400)
負債	91,722	42,700	34,200
(借入金)	58,622	25,500	(17,000)
純資産	14,011	14,700	19,800
(資本金)	5,000	(5,000)	(5,000)
(剰余金)	(10,700)	(9,700)	(14,800)
(その他)	(△1,700)	0	0
ネット有利子負債	32,217	3,000	7,800
自己資本	14,011	14,700	19,800
自己資本比率	13.3%	25.6%	36.6%
ネットD/Eレシオ	2.3倍	0.2倍	0.4倍
総資本回転率	1.0回	1.3回	1.5回
ROA (総資本営業利益率)	—	3.1%	11.4%

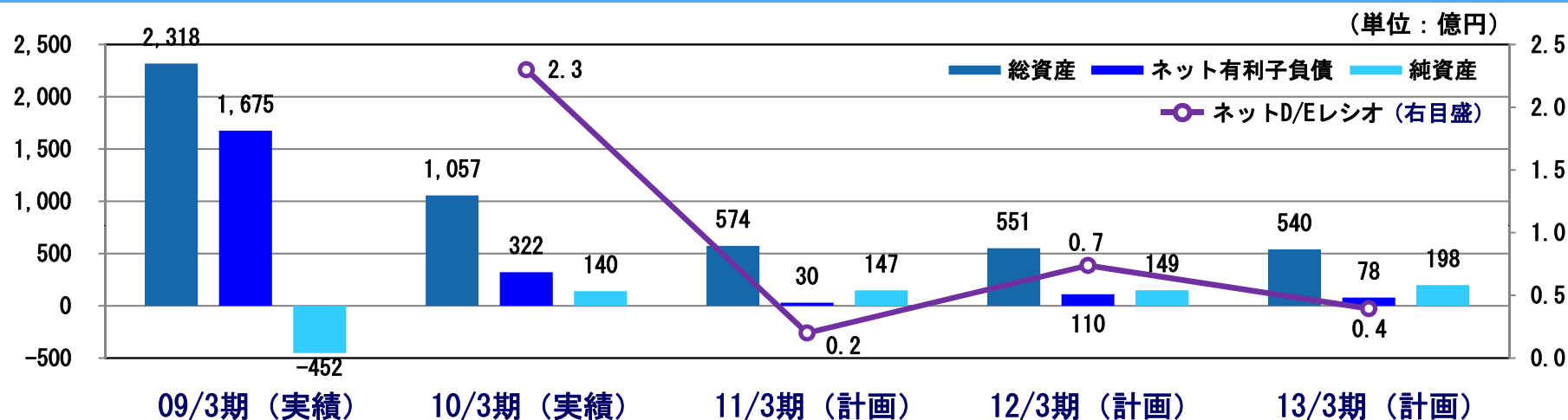
■ 2011年3月期末のたな卸資産は252億円、借入金は255億円まで圧縮し、ネット有利子負債は30億円、ネットD/Eレシオは0.2倍

主要経営指標の見通し②

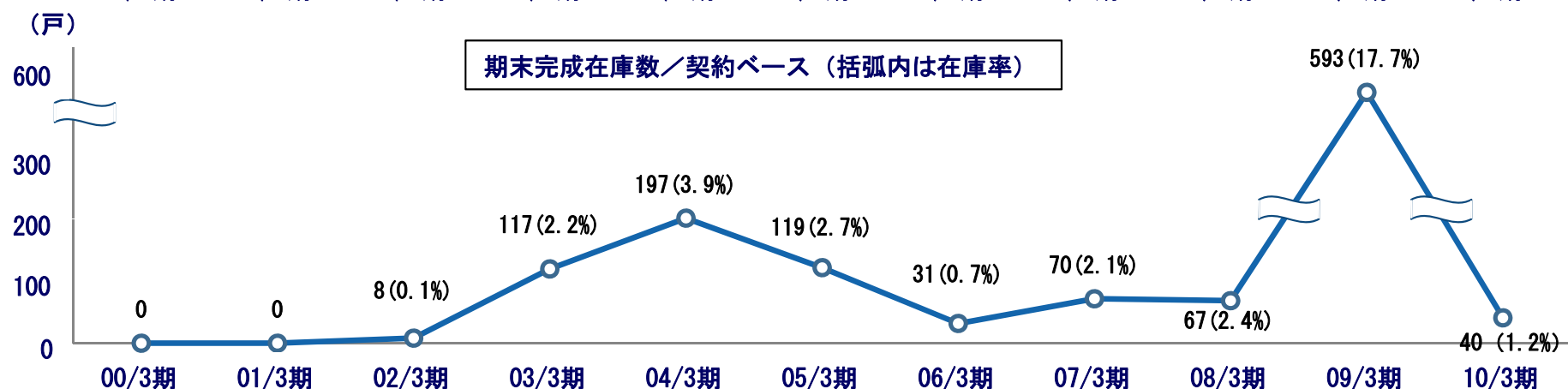
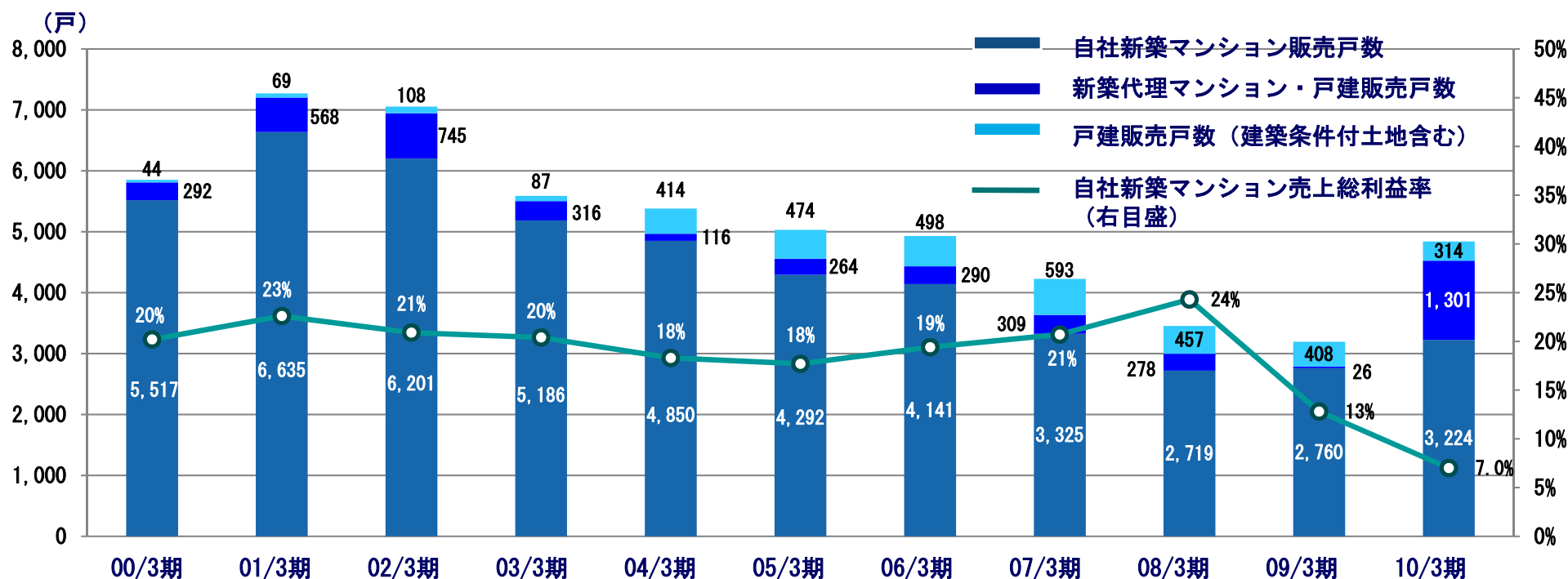
●PL項目（連結）



●BS項目（連結）



参考① 住宅販売戸数・売上総利益率・完成在庫推移



参考② 新築マンション供給戸数

●首都圏供給実績

	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
1位	大京 6,090	大京 6,456	大京 4,823	大京 3,886	大京 6,000	大京 3,816	三井レシ デンシャル 4,643	三井レシ デンシャル 3,558	三井レシ デンシャル 3,106	住友不 動産 2,732
2位	三井不 動産 4,266	三井不 動産 3,275	三井不 動産 3,011	当社 2,894	三井不 動産 3,647	三井不 動産 3,541	大京 3,652	日本綜 合地所 3,411	大京 2,071	三井レシ デンシャル 2,448
3位	当社 4,228	当社 3,086	ゴールド クレスト 2,751	住友不 動産 2,738	野村不 動産 3,387	三菱地 所 3,489	日本綜 合地所 2,270	野村不 動産 2,834	野村不 動産 1,956	大京 1,930
4位	ダイア建 設 2,823	ダイア建 設 2,347	当社 2,557	ゴールド クレスト 2,713	日本綜 合地所 2,707	藤和不 動産 2,671	藤和不 動産 2,254	大京 1,933	藤和不 動産 1,946	藤和不 動産 1,864
5位	野村不 動産 2,687	野村不 動産 2,321	藤和不 動産 2,362	日本綜 合地所 2,601	三菱地 所 2,609	野村不 動産 2,601	住友不 動産 2,079	ゴールド クレスト 1,703	住友不 動産 1,648	野村不 動産 1,745
6位	住友不 動産 2,592	藤和不 動産 2,314	住友不 動産 2,136	野村不 動産 2,573	住友不 動産 2,487	オリックス 不動産 2,359	オリックス 不動産 1,935	住友不 動産 1,633	ゴールド クレスト 1,503	当社 1,662
7位	扶桑レク セル 2,425	ゴールド クレスト 2,309	扶桑レク セル 1,869	三井不 動産 2,554	東京建 物 2,443	住友不 動産 2,356	三菱地 所 1,883	藤和不 動産 1,596	当社 1,330	三菱地 所 1,659
8位	明和地 所 2,359	三菱地 所 2,180	ダイア建 設 1,853	藤和不 動産 2,384	藤和不 動産 2,437	扶桑レク セル 2,270	扶桑レク セル 1,840	大和ハ ウス 1,531	三菱地 所 1,090	ゴールド クレスト 1,042
9位	総合地 所 2,306	東急不 動産 2,146	有楽土 地 1,834	扶桑レク セル 2,058	当社 2,437	当社 2,240	当社 1,832	東京建 物 1,439	日神不 動産 905	東京建 物 977
10位	藤和不 動産 2,131	住友不 動産 1,858	日本綜 合地所 1,734	東急不 動産 2,028	扶桑レク セル 2,130	東急不 動産 2,121	野村不 動産 1,783	当社 1,364	日本綜 合地所 836	有楽土 地 876
上位10社計	31,907	28,292	24,930	26,429	30,284	27,464	24,171	21,002	16,391	16,935
首都圏 全体合計	95,635	89,256	88,516	83,183	85,429	84,148	74,463	61,021	43,733	36,376
上位10社シェア	33.4%	31.7%	28.2%	31.8%	35.4%	32.6%	32.5%	34.4%	37.5%	46.6%
当社シェア	4.4%	3.5%	2.9%	3.5%	2.9%	2.7%	2.5%	2.2%	3.0%	4.6%

出典(株)不動産経済研究所

V. 株式の状況

一歩先を、つくる。一生涯に、こたえる。



株式の状況 (2010年5月28日現在)

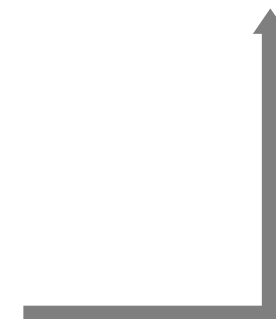
発行済株式総数	株式数
普通株式	119,782,727株
A種優先株式	6,500,000株



発行済株式総数	株式数
普通株式	7,978,225株
A種優先株式	—
第1種優先株式	31,500,000株
劣後株式	20,000株



発行済株式総数の変動	株式数
普通株式の併合 (10株を1株)	△107,804,455株
自己株式の消却	△4,762,957株
A種優先株式の併合 (20株を1株)	△6,175,000株
新株式発行 (第1種優先株式)	31,500,000株
新株式発行 (劣後株式)	20,000株
A種優先株式を普通株式に一斉転換	762,910株
A種優先株式の消却	△325,000株



株式の状況(2010年3月31日現在)

● 大株主の状況(普通株主)

株主	所有株式数	出資割合
1. 東京海上日動火災保険(株)	267,032 株	3.3 %
2. 日本証券金融(株)	230,100 株	2.9 %
3. (株)みずほコーポレート銀行	208,554 株	2.6 %
4. (株)長府製作所	185,000 株	2.3 %
5. (株)三菱東京UFJ銀行	171,200 株	2.1 %
6. 東電広告(株)	155,500 株	1.9 %
7. 東電不動産(株)	155,500 株	1.9 %

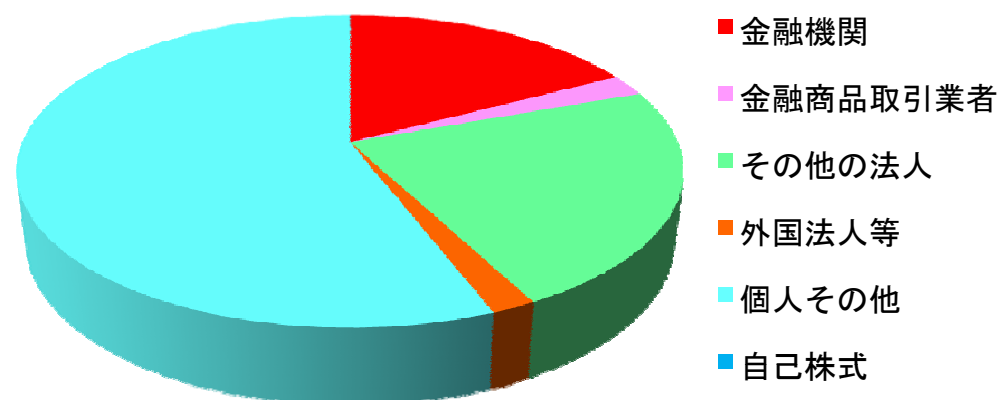
● 株主数

普通株式 7,349名

第1種優先株式 14名(議決権なし)

劣後株式 5名(議決権なし)

● 所有者別株式分布



劣後株式の状況 (2010年5月28日現在)

	株式数 (総額)	転換請求期間	転換価額	潜在株数※	その他
劣後株式	20千株 10億円 (@50,000円/株)	2010/5/1以降 2030/5/1まで	@347.8円 転換請求日に先立つ 45取引日に始まる 連続する30取引日の 平均値×99%	2,875千株 (36.0%)	転換請求権 の権利行使 について制 限あり

※発行済普通株式数7,978,225株で算出

- 2010年5月1日以降に普通株式への転換可能
- 剰余金の配当は無し
- MSCBに該当することから、企業行動規範を遵守するため、転換請求権の権利行使について制限（1ヶ月において取得普通株式数が上場株式数の10%を超えることができない）

第1種優先株式の状況 (2010年5月28日現在)

	株式数 (総額)	転換請求期間	調整後転換価額	強制償還	内訳
第1種 優先株式	31,500千株 315億円 (@1,000円/株)	2013/6/30以降 2033/6/30まで	@399.8円 (※) 下方修正条項付 (6月、12月)	発行日以降、 いつでも強制 償還可能 強制償還価額 @1,000円 累積配当金 経過配当の合計 (TIBOR+1.5%)	大和ハウス工業 10億円 (業務提携の一環) 主要取引金融機関 305億円 (債務の株式化)

※取得価格（転換価額）につきましては、定款に規定された修正条項に従い、399.8円に修正しております。

■ 主要取引金融機関の債務の株式化による第1種優先株式については将来償還する方針

VI. プロジェクトの紹介

一歩先を、つくる。一生涯に、こたえる。



Vi:GARDEN The Residence(ヴィーガーデン ザ・レジデンス)



『ヴィーガーデン ザ・レジデンス』
西東京市／総戸数796戸／販売中



(参考)ヴィーガーデン全体敷地配置図

Vi:GARDEN

INITIA io シリーズ



『イニシアイオ浅草』
台東区
／総戸数78戸
／販売中



『イニシアイオ杉並和泉』
杉並区／総戸数42戸／販売中



『イニシアイオ芝公園』
港区／総戸数49戸／6月販売予定



『イニシアイオ目黒』
目黒区／総戸数50戸／6月販売予定

+ GREEN (プラスグリーンプロジェクト) PROJECT



『イニシア練馬ブライトステージ』
練馬区／総戸数50戸／7月販売予定



『イニシア練馬パークサイドステージ』
練馬区／総戸数76戸／7月販売予定

(参考)
「プラスグリーンプロジェクト」
モデルルーム写真

右: グリーンカーテン /
下: バルコニー菜園



<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”を創り、提供し続けてまいります。

企業理念 “Next Value For The Customer”の
「Next」には、“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、お客様の一步先に行く安心や、期待以上の喜びをもたらす
“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点は「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、
『Next Value For The Customer～お客様に求められる、次の価値を創る～』
という企業理念を掲げ、新たな価値創造に挑戦し続けます。



=本資料についてのご注意=

**本資料は、2010年5月28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います。
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 経理部 IR担当(今井・森本・田片・宮澤)

TEL:03-3580-2680 HP:<http://www.cigr.co.jp/cosmosinfo/ir/contact>