

株式会社コスモスイニシア
個人投資家向け会社説明会・アパートメントホテル MIMARU 事業説明会
質疑応答要旨

日時 2024年12月3日(火) 15:30~16:30

説明者 株式会社コスモスイニシア代表取締役社長 高智 亮大朗

株式会社コスモホテルマネジメント代表取締役社長 藤岡 英樹

※ 内容は当日の質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正等を加え、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

Q 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」についていつ頃発表するのか。

A 現在社内で検討を進めている最中であり、決定次第速やかにご報告します。

Q 新築マンションの完売や収益不動産(一棟物件)の売却、ホテルの月次運営状況等、投資判断に役立つ情報を開示してほしい。

A アpartmentホテル MIMARU の運営状況(客室稼働率・平均客室単価)については、当期第2四半期より決算短信にて開示を開始しました。その他の情報についても、頂いたご意見も参考に引き続き情報開示の充実に努めます。

Q 豪州開発物件の引渡遅延と評価損計上の要因は何か、翌期には計上されるのか。豪州での今後の事業方針を教えてください。

A 豪州において、資材価格や労務費の高騰等を要因とした建築費の上昇影響が日本以上に大きく、また、新築住宅を供給する事業者側に課せられる新たな法規制の施行により許認可取得に時間を要することとなりました。このため、プロジェクトの採算性と工期にマイナスの影響が生じる見通しとなったことから、この度、棚卸資産評価損の計上と引渡時期の見直しを行いました。

物件の引渡時期については、現状は翌期の計上を見通していますが、物件の個別事情や市況を見極めながら適切な時期を今後判断していく方針です。

豪州での今後の事業方針については、前述の通り既存プロジェクトは軌道修正が必要な状況となっていますが、市況としては、現地の人口増加政策も背景に慢性的な住宅不足が続いており、住宅に対する購入意欲は底堅いと考えています。当面は現地パートナーとも連携しながら既存プロジェクトの進捗を最優先としつつ、今後については需要動向を注視しながら見極めていきたいと考えています。

Q 海外事業の進捗はどうか。

A はじめに海外事業の業歴に触れさせていただきますと、2018に豪州でのリゾート開発事業から撤退、同年（2018年）より豪州での当社メジャーでの分譲開発事業を開始、2022年より北米・ベトナムにも進出しております。各エリアでの現状の進捗状況は以下の通りです。

<豪州での住宅分譲開発について>

パートナー企業とともに、シドニーエリアでこれまでに5物件の開発プロジェクトに参画し、現在は4物件の開発プロジェクトを推進しています。

前述のご回答の通り今後も予断を許さない状況ですが、外部的な環境の変化などにも留意しながら、プロジェクト管理を進めていきます。

<ベトナムでの住宅分譲開発について>

ホーチミン市近郊エリアで第1号物件の開発を推進しております。

総戸数1,800戸超と大規模なため、竣工予定は2028年度と先ですが、販売活動は当期より開始する予定です。

現地パートナー企業との戦略的パートナーシップのもとでしっかり推進していきます。

<北米での中古賃貸アパートメント Value-Add（再生販売）について>

パートナー企業とともに、テキサス州ダラスエリアで第1号物件を取得し、建物改修工事やリーシング強化など物件価値の向上を推進しています。

Q レジデンシャル事業の業績状況について、利益低迷の理由は何か。

A 当期においては、豪州開発物件での棚卸資産評価損計上がセグメント業績の押し下げ要因となります。主力の新築マンション・リノベーションマンションは売上高・売上総利益率ともに順調に推移しており、前述の評価損の影響を除けば、概ね期初に想定した通りの利益が出せる見通しです。

Q 会社四季報 2024年秋号にシェアハウスの開発強化とあるが詳細を教えてください。

A 現中期経営計画では、ソリューション事業における戦略のひとつとして、独自の不動産運営コンテンツを通じた事業機会の創出と収益不動産の価値最大化を掲げています。

シェアレジデンス「nears（ニアーズ）」は、その一環として注力中の事業であり、開業済みのプロジェクトは順調に稼働しています。現在、5件の新規プロジェクトを推進中であり、今後も事業拡大を進めていく方針です。

Q 建築費の高騰に対して、どのような対策をしているのか。

A 資材価格の上昇は落ち着きつつありますが、職人不足に起因したコストの上昇が続いています。

建設業における残業規制を背景とした工期の伸長も見込まれるため、引き続き施工会社との連携強化に注力するとともに、適正なコストや工期、マーケットにあった設備仕様の見極めについて、計画段階から精査を実施する等の対応を行っています。

Q 共立メンテナンスとの提携についての進捗はどうか。

A 発表資料でも記載の通り、「共立メンテナンス社運営事業のアセット開発」や「新築マンションの共同開発」、そして「当社アクティブシニアマンションでのコラボ施策」や「新たな商品の共同開発」など様々な領域において事業シナジーを想定し、協議を進めています。
具体的な取り組みについて確定次第速やかに開示を行います。

**Q 今後株主優待において MIMARU ホテル割引券は検討しているか。
導入しない意思決定をしている場合その理由は何か。**

A 株主の皆さまへの公平な利益還元の見点から、配当による還元を基本方針としており、現在のところ具体的な予定はありません。
一方で、アパートメントホテル MIMARU 優待の導入要望を複数お寄せいただいていることを認識しており、現在の方針を維持すべきか、引き続き検討していきたいと考えています。

Q 現中期経営計画期間中の方針として「持続的な増配」を掲げているが、減益となった場合でも増配していく方針か。

A 現中期経営計画期間中において、利益成長に合わせて一株当たり配当金を増額する「持続的な増配」を基本方針としています。
経済情勢の急激な変動などにより業績が悪化した場合においても増配することをお約束するものではありませんが、将来の成長には自信を持っており、引き続き安定的かつ持続的な配当の維持・向上を継続していく方針です。

Q ホテル事業において、今期 ADR4.9 万円を見通しているが、来期以降の ADR の伸びしろはどの程度と考えているのか。

A まず MIMARU のこの夏の平均販売価格は、2019 年と比較して約 2 倍となっており、一般的なホテルの上昇率である 1.4 倍を大きく上回ります。これは、MIMARU のお客様の約 95%が海外からの利用であり、国内日本人向けホテルの価格相場によらずに価格設定が可能なのが大きな要因となっています。日本のホテルの価格相場は海外主要都市と比べてまだ安く、日本に居ながら海外の経済成長、物価上昇の恩恵を受けることができます。
世界各国の海外旅行者数は増加の一途であり、この傾向は長期的に続くものと考えており、販売価格面でもまだ十分に上昇余地はあると考えています。

Q アpartmentホテル MIMARU の室数について、3,000 室の到達時期はいつ頃か。

A 2030 年ごろをめざしております。

Q 京都において休業中 1 施設の運営を終えるということだが、京都は供給過多ということか。

A 休業中施設の閉店については、MIMARU の出店が京都内の一定地域に集中していたため今回整理い

たしました。これは当社固有の事情によるものであり、京都全般が供給過多ということではないと考えています。足元ではオーバーツーリズムの問題などもございますが、世界的な旅行雑誌においても京都は有数の観光都市に挙げられており、環境が整備されれば今後さらなる発展が期待できるエリアと考えています。

以上