

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月12日

株式会社コスモスイニシア

証券コード：8844(東証スタンダード)

決算ハイライト

2025年3月期 決算概要

- ・ 売上高 1,295億円、営業利益 95億円、経常利益 79億円、当期純利益 53億円
- ・ 前期比で増収・増益を達成
- ・ 2024年11月公表の業績予想を上回る増益

2026年3月期 通期業績予想

- ・ 売上高 1,520億円、営業利益 110億円、経常利益 96億円、当期純利益 65億円
- ・ 中期経営計画2026の最終年度に設定した営業利益 100億円の目標を、1年前倒しで達成することをめざす

株主還元

- ・ 2024年11月公表の配当予想から 1円増配し、1株当たり年間配当金 30円を予定（普通配当 28円・記念配当 2円）
- ・ 2026年3月期の1株当たり年間配当金は、38円の見通し（うち、中間配当金 11円）
- ・ 前期比では 8円の増配となり、持続的な増配方針を継続

トピックス

- ・ 中長期的なMissionの実現と持続的な企業成長に向けてマテリアリティを策定
- ・ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針を策定

中期経営計画進捗及び株主還元	P. 4
2025年3月期 決算概要	P. 8
2026年3月期 業績予想	P. 12
セグメント情報	P. 15
サステナビリティ・デジタル推進に関する取り組み	P. 30
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P. 36

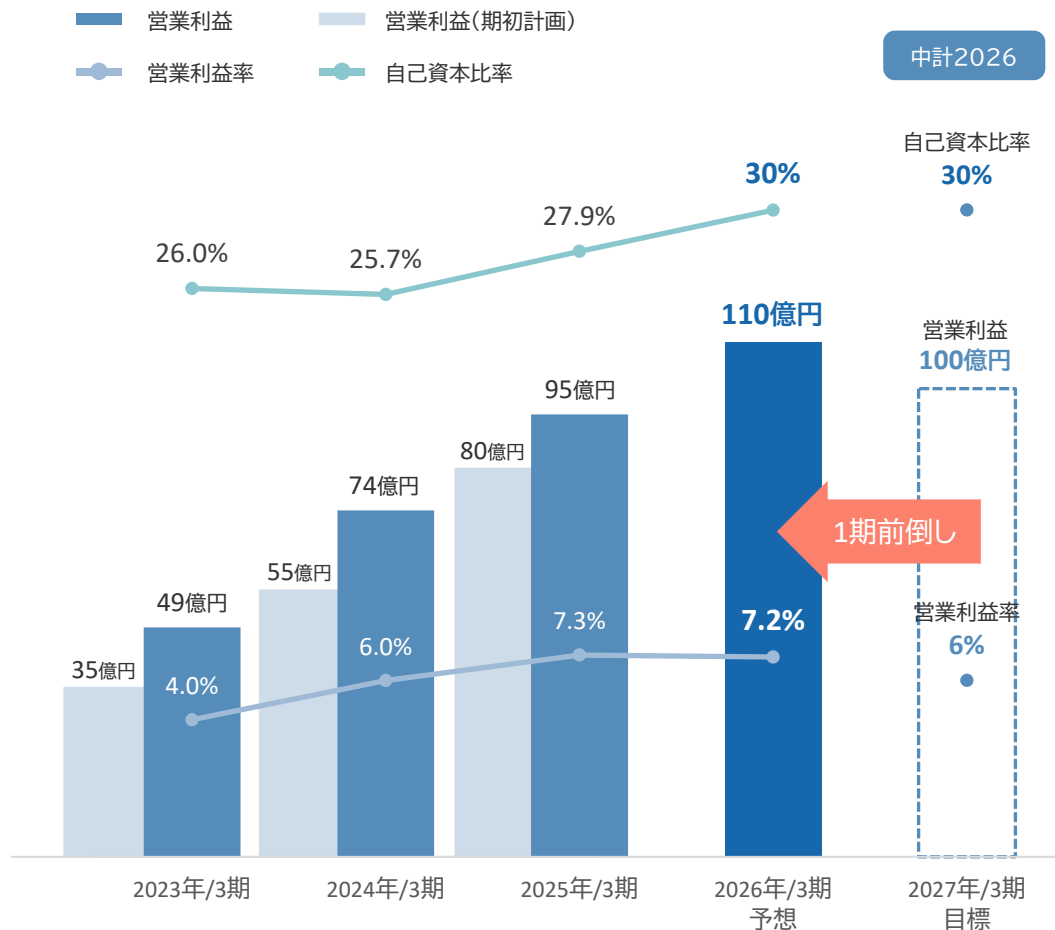


中期経営計画進捗及び株主還元

新築マンション『イニシア池上パークサイドレジデンス』

中期経営計画2026の見直し

- 中期経営計画2026（2023年3月期～2027年3月期）は、5カ年計画を1年前倒しし、4カ年での達成をめざす



背景と要因

コロナ収束に伴う宿泊事業の回復

- 中期経営計画2026の策定時はコロナ禍により宿泊事業の業績を保守的に見積り
- コロナ収束後の訪日外国人旅行者数の急増を受け、宿泊事業の業績が大幅に改善

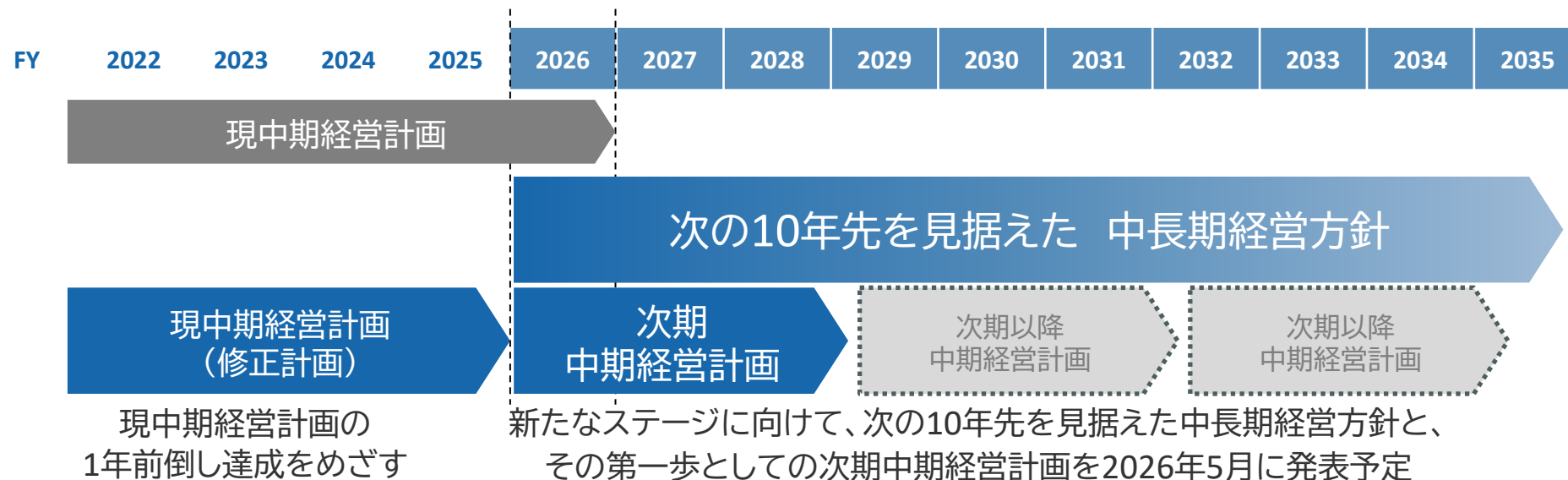
資材費・労務費の高騰に伴う建築費の上昇による事業環境の変化

- 近年の建築費上昇は、不動産開発を中心に当社事業に大きな影響が生じており、中期経営計画2026の策定時点と比べ、事業環境は大きく変化

このような状況を受け、現中期経営計画を1年短縮し、2026年度を初年度とする新中期経営計画の策定に着手

中長期経営方針と次期中期経営計画について

- コロナ禍以降の業績回復・経営基盤強化の進捗を受け、新たなステージに向けて、10年先を見据えた中長期経営方針と3年程度の期間を目安とした次期中期経営計画を検討し、2026年5月に公表予定



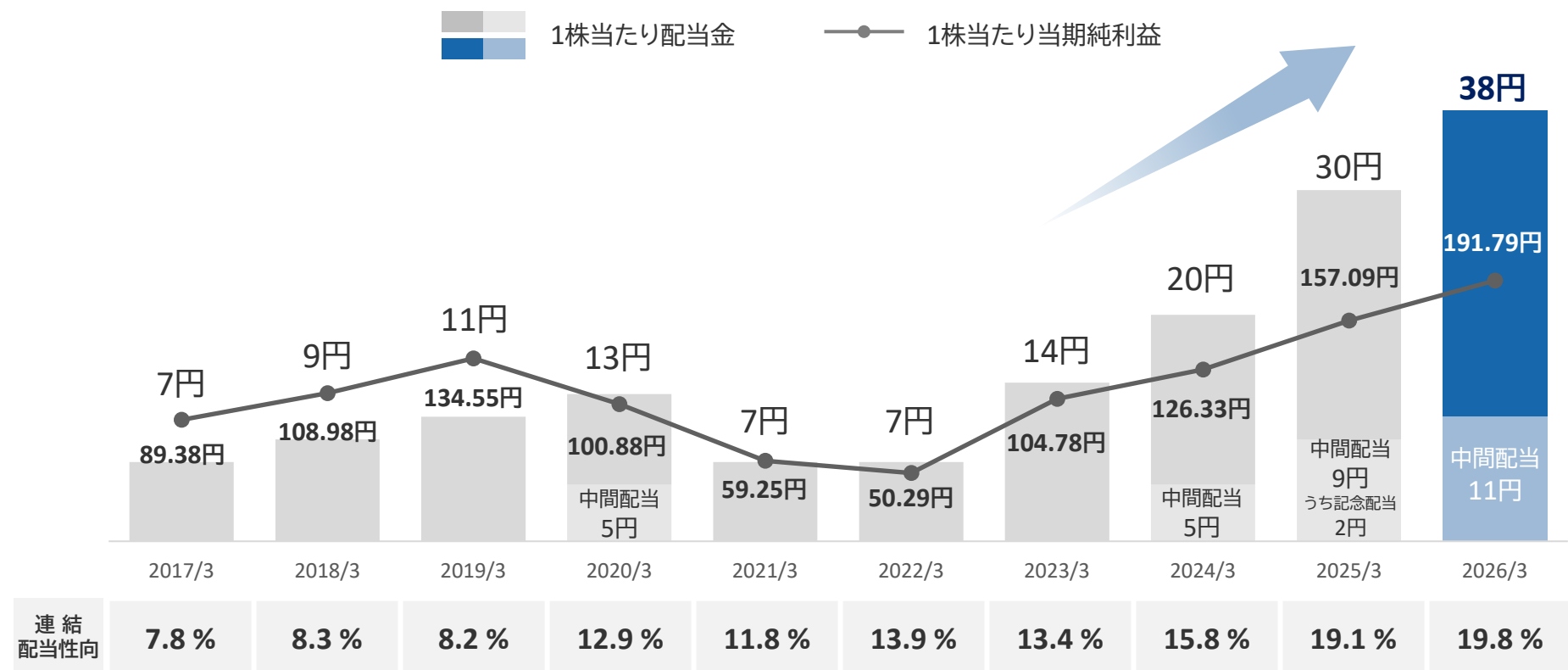
中長期経営方針策定に向けた重点的に検討すべきテーマ

- **Next GOODの創出による、新たな事業創造と、既存事業の強化**
 - 不動産開発力と運営コンテンツの開発力を活かした事業成長
 - 成長が見込まれるインバウンド向け事業の加速
 - 新たな顧客・マーケットへの事業進出・展開の検討
- **強固な財務基盤・収益基盤の確立**
- **人的資本とテクノロジー活用力の強化**
- **上記をもとにした企業価値の更なる向上とステークホルダーへの還元の充実**

株主還元

- 2025/3期 2024年11月公表の配当予想から 1円増配し、1株当たり年間配当金 30円を予定
(普通配当 28円・記念配当 2円)
- 2026/3期 予想 1株当たり年間配当金は、38円の見通し(うち、中間配当金 11円)
前期比では 8円の増配、持続的な増配方針を継続

1株当たり配当金・当期純利益の推移





2025年3月期 決算概要

- 売上高 1,295億円、営業利益 95億円、経常利益 79億円、当期純利益 53億円
- 前期比で増収・増益を達成
- 2024年11月公表の業績予想を上回る増益

(億円)	2024/3期	2025/3期	増減 (率)		2025/3期 予想※1
売上高	1,245.8	1,295.2	49.3	(+4.0%)	1,340.0
売上総利益	236.6	273.0	36.3	(+15.4%)	279.0
販売費及び一般管理費	162.4	178.5	16.0		189.0
営業利益	74.2	94.5	20.2	(+27.3%)	90.0
経常利益	66.8	79.4	12.6	(+18.9%)	78.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	42.7	53.2	10.4	(+24.4%)	52.0

※1 2024年11月公表 業績予想

連結損益計算書（セグメントサマリー）

- レジデンシャル事業・ソリューション事業・宿泊事業が前期比増益
- 2024年11月に公表した業績予想に対し、レジデンシャル事業は豪州開発物件での棚卸資産評価損の計上により減益の一方、ソリューション事業・宿泊事業は予想を上回る増益

(億円)	2024/3期		2025/3期		増減		2025/3期 予想※1	
	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	434.8	6.1	484.9	13.1	50.0	6.9	489.0	18.0
ソリューション事業	489.5	25.9	479.1	43.3	△10.4	17.4	494.0	39.0
宿泊事業	223.6	62.6	236.8	67.7	13.1	5.0	236.0	63.0
工事業業	100.3	2.4	98.1	△0.5	△2.2	△3.0	125.0	3.0
調整額※2	△2.5	△23.0	△3.8	△29.1	△1.2	△6.1	△4.0	△33.0
合計	1,245.8	74.2	1,295.2	94.5	49.3	20.2	1,340.0	90.0

※1 2024年11月公表 業績予想

※2 調整額にはセグメント間取引消去のほか、各セグメントに配賦していない全社費用等を含む

連結貸借対照表

- ・ リノベーションマンション・収益不動産の仕入が進捗したこと等により、棚卸資産が増加
- ・ 棚卸資産の増加により借入金が増加したものの、利益剰余金の増加が上回り、自己資本比率は改善

(億円)	2024/3期	2025/3期	増減
総資産	1,733.3	1,768.4	35.1
棚卸資産※1	1,165.1	1,283.9	118.8
負債	1,277.3	1,265.3	△11.9
借入金	981.3	1,003.3	22.0
純資産	456.0	503.1	47.1
自己資本比率	25.7%	27.9%	2.1Pt
ネット有利子負債	663.4	750.5	87.0
ネットD/Eレシオ	1.5倍	1.5倍	0.0Pt

< 棚卸資産の売上高想定内訳 >

(億円)	戸数/棟数※2	売上高相当額	戸数/棟数※2	売上高相当額
新築マンション・一戸建	1,736 戸	962	1,295 戸	831
リノベーションマンション	276 戸	147	273 戸	234
収益不動産等	—	775	—	881
ホテル	10 棟	285	8 棟	368
合計	—	2,171	—	2,316

※1 その他流動資産(前渡金)を含む / ※2 当社持分換算後

A modern interior space featuring a bar area with a marble backsplash and a glass display cabinet above it. The bar has a wooden base and a dark countertop. On the bar, there are several bottles, a candle, and a coffee machine. In the background, a bedroom is visible through a large glass partition, showing a bed with a blue headboard and a framed picture on the wall. A large potted plant is in the foreground on the left.

2026年3月期 業績予想

リノベーションマンション『中目黒アトラスタワー』

連結損益計算書

- 売上高 1,520億円、営業利益 110億円、経常利益 96億円、当期純利益 65億円
- 中期経営計画2026の最終年度に設定した営業利益100億円の目標を、1年前倒しで達成することをめざす

(億円)	2025/3期 通期	2026/3期 通期予想	増減 (率)	
売上高	1,295.2	1,520.0	224.7	(+17.3%)
売上総利益	273.0	318.0	44.9	(+16.5%)
販売費及び一般管理費	178.5	208.0	29.4	
営業利益	94.5	110.0	15.4	(+16.4%)
経常利益	79.4	96.0	16.5	(+20.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	53.2	65.0	11.7	(+22.1%)

連結損益計算書（セグメントサマリー）

- 高収益施設の引渡を計画していることなどから、宿泊事業が前期比で大幅に増益

(億円)	2025/3期		2026/3期 予想		増減	
	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	484.9	13.1	535.0	15.0	50.0	1.8
ソリューション事業	479.1	43.3	590.0	36.0	110.8	△7.3
宿泊事業	236.8	67.7	288.0	89.0	51.1	21.2
工事事業	98.1	△0.5	110.0	2.0	11.8	2.5
調整額※1	△3.8	△29.1	△3.0	△32.0	0.8	△2.8
合計	1,295.2	94.5	1,520.0	110.0	224.7	15.4

※1 調整額にはセグメント間取引取消のほか、各セグメントに配賦していない全社費用等を含む



The image shows a bright, modern interior space. In the foreground, a light-colored modular sofa with several cushions sits on a grey rug. A low wooden coffee table holds a small potted plant and some drinks. In the background, a dining table with four chairs is set up. To the left, a kitchen island with a wooden countertop and a stainless steel range hood is visible. Large windows with sheer curtains let in natural light, and a skylight is on the ceiling. The overall design is clean and minimalist.

セグメント情報

レジデンシャル事業



新築マンション・
一戸建販売

リノベーション
マンション販売

その他
(不動産仲介・海外事業等)

これからの社会に求められる価値を創造し、
心ときめく日々・暮らしを実現する住まいを提供します。

ソリューション事業



収益不動産等販売

不動産賃貸
管理・運営

その他
(不動産仲介・海外事業等)

収益不動産の開発・販売・賃貸管理、土地の有効活用、
資産形成コンサルティングなどのソリューションを提供します。

宿泊事業



ホテル施設販売、ホテル施設運営

全室キッチン・ダイニング付で、中長期滞在ニーズに対応する
都市型アパートメントホテル「MIMARU」の開発・運営をはじめ、
アウトドアリゾート「ETOWA」の企画・運営を行っています。

工事事業



働く場、集う場などさまざまな領域に対し、
共創型の課題解決メソッドを通じて、より良い場を創造します。

2026年3月期 事業環境認識

- ・ 住宅購入や不動産投資に対する需要は引き続き堅調に推移する見通し
- ・ 宿泊事業では、訪日需要の拡大に応じた国際線の増便もみられるなど宿泊需要の更なる増加が期待できる
- ・ 建築費や金利の動向、米国の高関税政策等、収益性に影響のある事象には注視が必要

セグメント	事業環境認識
レジデンシャル事業	<ul style="list-style-type: none">・ 建築費上昇などを背景に販売価格の上昇が続く中、供給の引き締めりと底堅い需要に支えられ、販売環境は好調を維持・ 都心部の好立地物件は引き続き販売好調を維持する一方、郊外は販売進捗遅れや価格下落が見られるなど二極化の傾向が継続・ ローン金利の上昇に伴う住宅購入意欲の低下リスクや建築費上昇による収益性の低下に引き続き注視が必要・ 豪州における分譲開発では、物価上昇による建築費の増加や許認可の厳格化に伴うコストおよび工期への影響が顕在化しており、事業化に向けた慎重な対応が必要
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none">・ 住宅・オフィスともに賃料上昇を伴いながら高稼働を維持・ 日本の不動産投資市場の好調さは底堅く、投資需要は堅調に推移・ 金利・建築費の上昇に伴う投資意欲の減退や収益性の低下には注視が必要
宿泊事業	<ul style="list-style-type: none">・ インバウンド需要は引き続き拡大傾向であり、訪日需要の拡大に応じた国際線の増便もみられることから、宿泊需要の更なる増加が期待できる・ 米国の高関税政策を契機とした世界経済の減速や為替レートの変動等によるインバウンド需要の減退には注視が必要
工事業	<ul style="list-style-type: none">・ 働き方の変化やオフィスニーズの多様化により、企業のファシリティマネジメント需要は堅調に推移・ 資材・労務費の動向については注視が必要

レジデンシャル事業

2025/3期

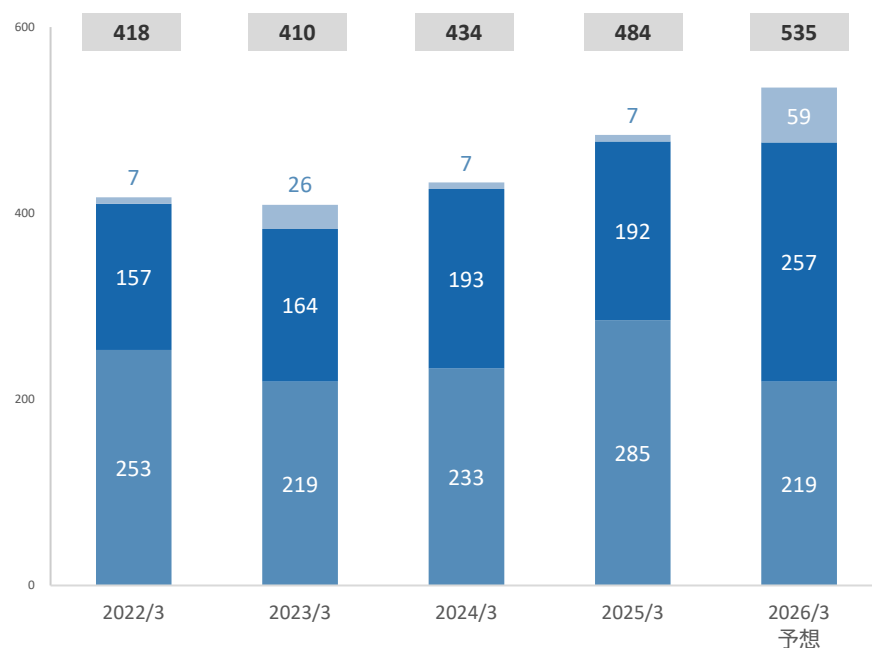
新築マンションの引渡数増加や戸当たり販売価格の上昇などにより、前期比増収
 豪州開発物件での棚卸資産評価損を計上したものの、新築マンション・リノベーションマンションの
 収益性改善により、前期比増益

2026/3期 予想

豪州での分譲住宅の引渡を計画していることから、前期比増収
 新築マンションの引渡数減少による収益性の低下があるものの、前期に計上した豪州開発物件での
 棚卸資産評価損の反動により、前期比増益

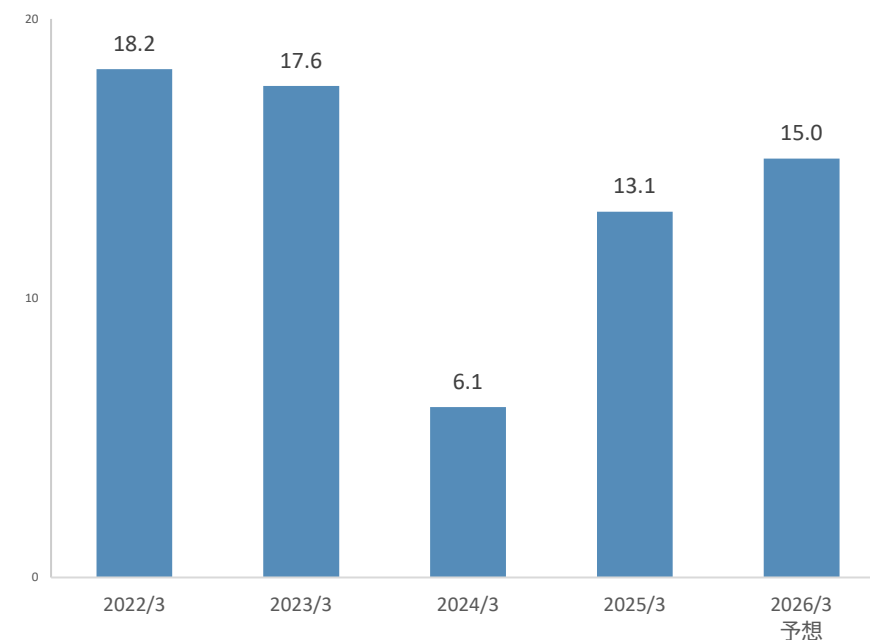
売上高

(億円) ■ 新築マンション・一戸建販売※1 ■ リノベーションマンション販売※2
 ■ その他(不動産仲介・海外事業等)※3 ■ 合計



営業利益

(億円) ■ レジデンシャル事業合計



※1 新築マンション・一戸建販売には、新築マンション・新築一戸建の他、宅地分譲を含む / ※2 リノベーションマンション販売には、物件保有期間中の賃貸収入を含む / ※3 その他には、豪州での分譲住宅開発事業を含む

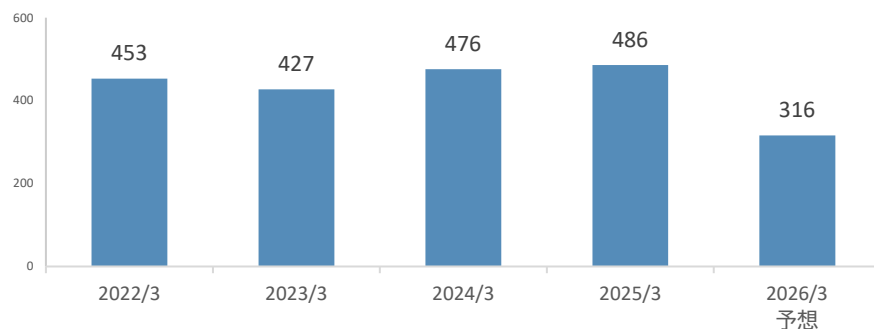
レジデンシャル事業：新築マンション

2025/3期 戸当たり販売価格の上昇により増収となり、売上総利益率は改善

2026/3期 予想 建築工期の延長を背景に、引渡数が減少し減収となる一方、売上総利益率は堅調を維持

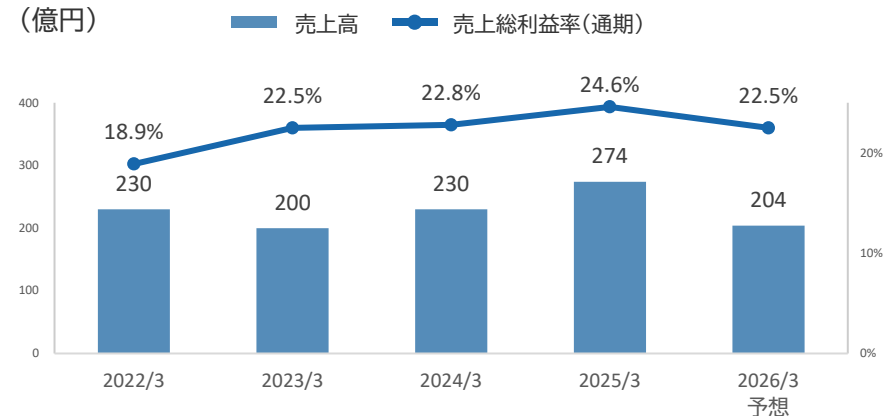
引渡数

(戸)



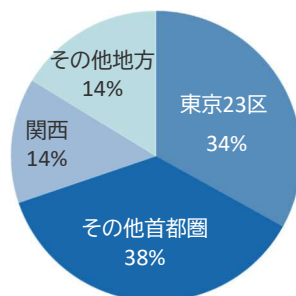
売上高・売上総利益率※1

(億円)



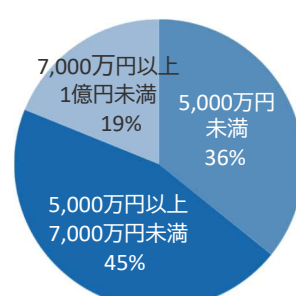
引渡物件 エリア別割合

2025年3期



引渡物件 販売価格帯

2025年3期



『イニシア池上パークサイドレジデンス』



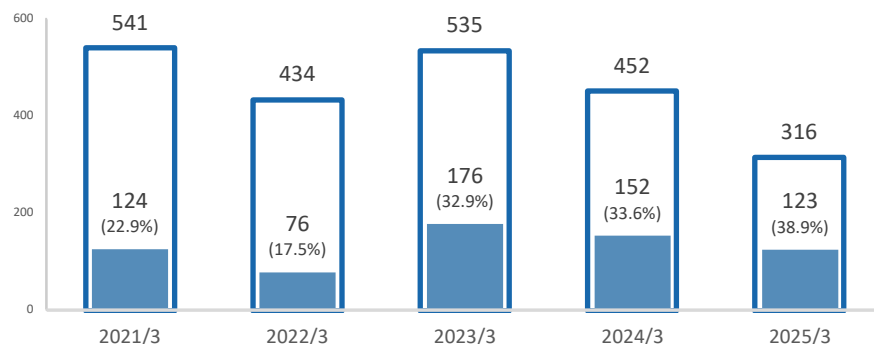
『ザ・福井タワーイニシアグラン』

※1 棚卸資産評価損を含まない

レジデンシャル事業：新築マンション

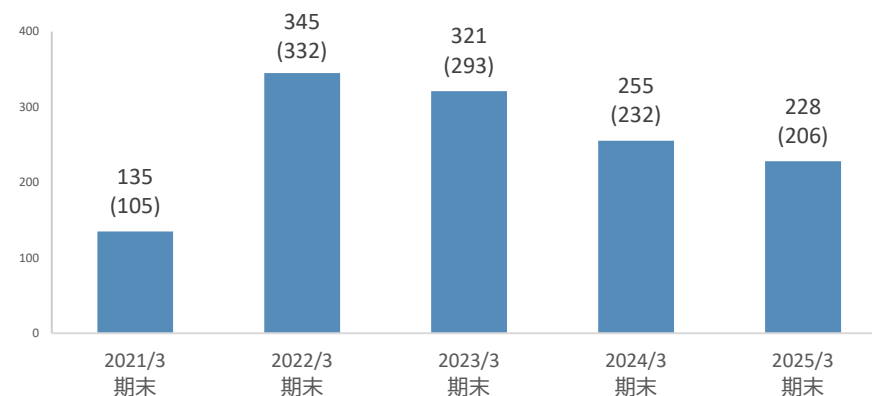
- 販売・契約は順調に進捗し、完成在庫の減少が継続

契約進捗率 次期予想に対する期末時点の販売進捗

(戸) ▬ 次期予想 ■ 期末時点契約済 ()内は進捗率

完成在庫

(戸) ()内は未契約分



TOPICS バトナム分譲住宅開発事業第1号物件『TT AVIO』プロジェクト

- 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推進中の、ホーチミン市近郊ビンズオン省ディーアン市における分譲住宅開発事業第1号物件『TT AVIO』は、**2024年11月**より販売予約を開始し、好調に推移

物件サイト：<https://ttavio.vn>

総戸数	2055戸 ※内住宅1831戸 (予定)	着工時期	2024年8月
階数	2棟構成：地上30階・37階	竣工時期	2028年第4四半期 (予定)



『TT AVIO』完成予想図

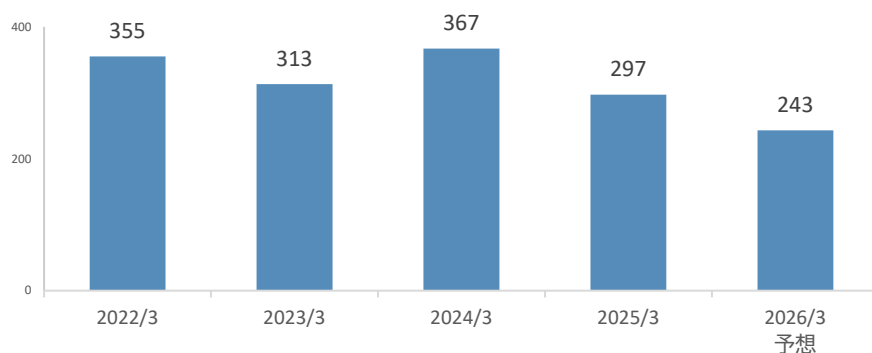
レジデンシャル事業：リノベーションマンション

2025/3期 都心部への供給シフトが奏功し、売上総利益率が前期比改善

2026/3期 予想 引き続き好調な都心部・高価格帯商品へのシフトにより、前期比大幅増収、売上総利益率の改善

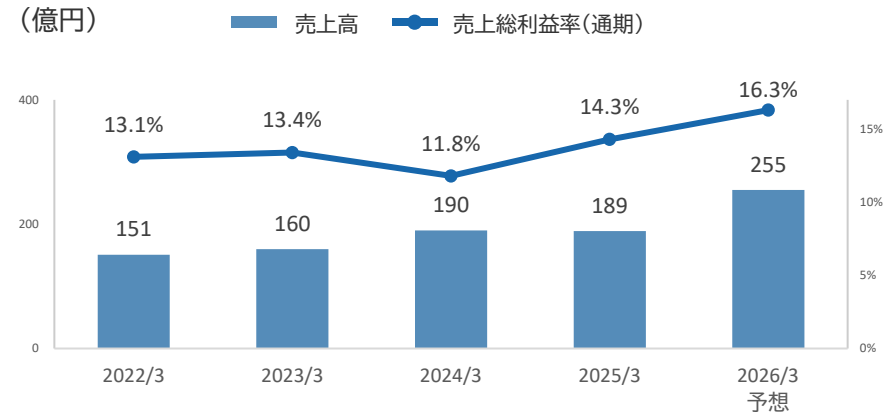
引渡数

(戸)



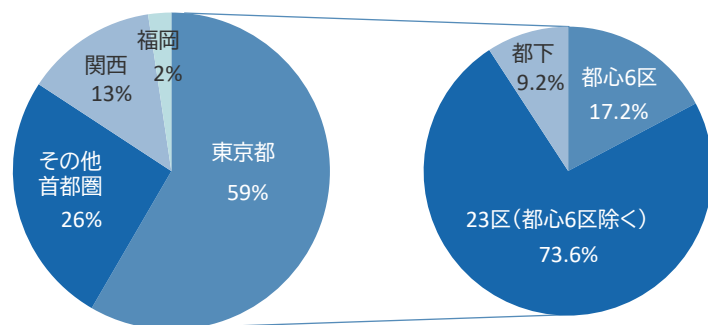
売上高・売上総利益率※1

(億円)



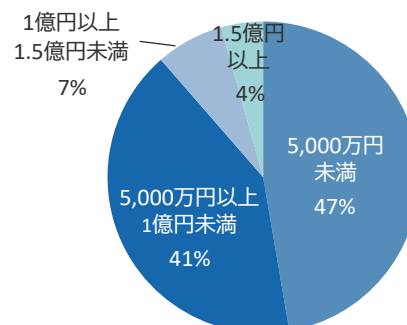
引渡物件 エリア別割合

2025年3期



引渡物件 販売価格帯

2025年3期



リノベーションマンション
『ウェストミンスター南平台』

※1 棚卸資産評価損を含まない

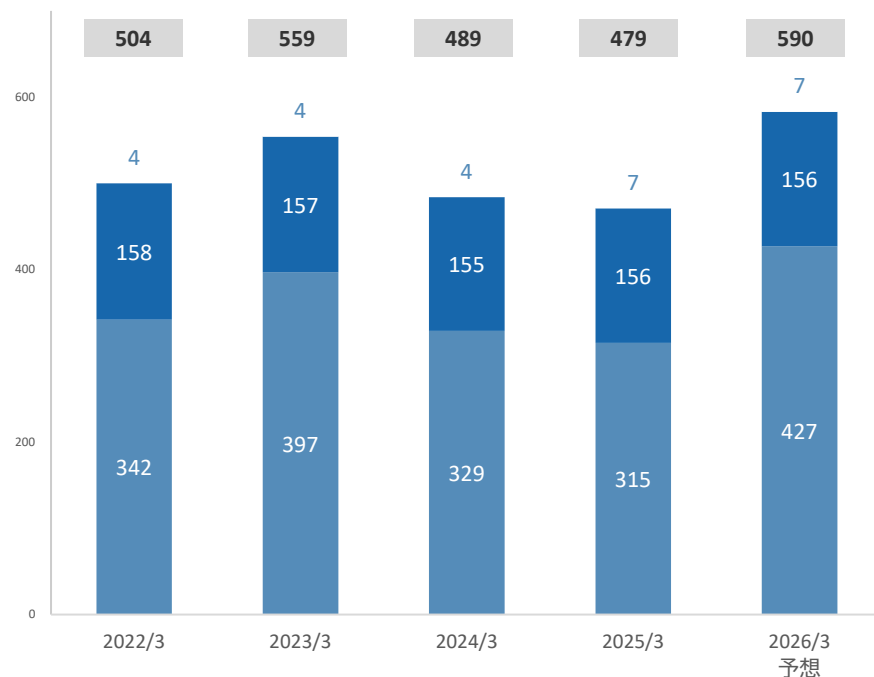
ソリューション事業

2025/3期 収益不動産の収益性改善により前期比増益

2026/3期 予想 収益不動産の引渡数増加により前期比で増収となる一方、収益性の低下などにより減益

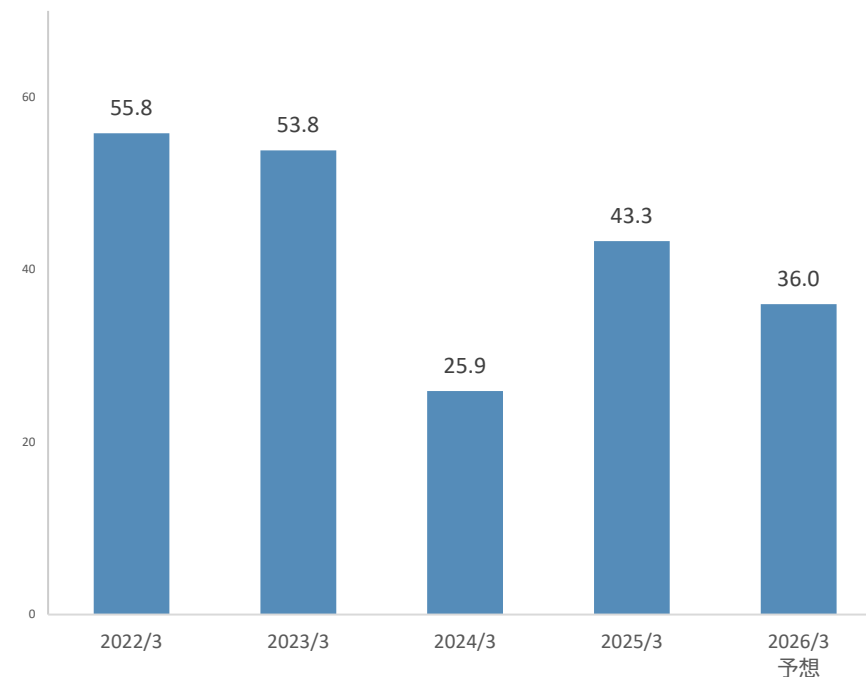
売上高

(億円) 収益不動産等販売※1 不動産賃貸管理・運営
その他(不動産仲介・海外事業等)※2 合計



営業利益

(億円) ソリューション事業合計



※1 収益不動産等販売には、一棟物件、共同出資型不動産、賃料収入、土地売却等を含む（ホテル施設は宿泊事業セグメントに計上）

※2 その他には、米国での中古賃貸アパートメントの再生販売事業を含む

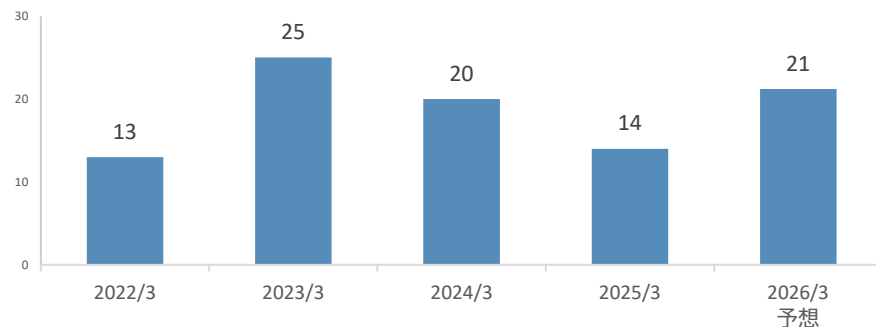
ソリューション事業：収益不動産等販売（一棟物件）

2025/3期 引渡数の減少により前期比で減収となった一方、中古ストック再生に比べ収益性の高い新築開発物件の計上比率が高かったことなどにより、売上総利益率が改善

2026/3期 予想 引渡数の増加により前期比で増収となる一方、新築開発物件の計上比率の減少や建築費の上昇に伴い収益性が悪化し、売上総利益率は低下

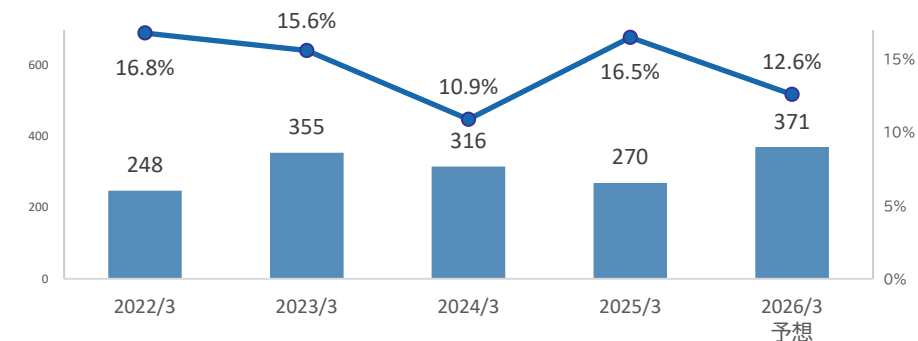
引渡数

(棟)



売上高・売上総利益率※1

(億円)



引渡物件 エリア

2025年3期

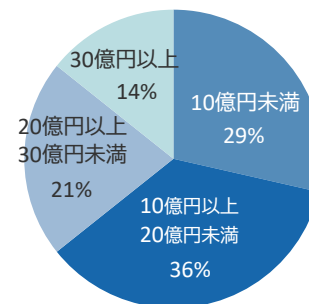
	レジデンス	ビル
新築開発	6 棟	—
中古ストック再生	8 棟	—

中古ストック再生物件
平均築年数：17年



引渡物件 販売価格帯

2025年3期

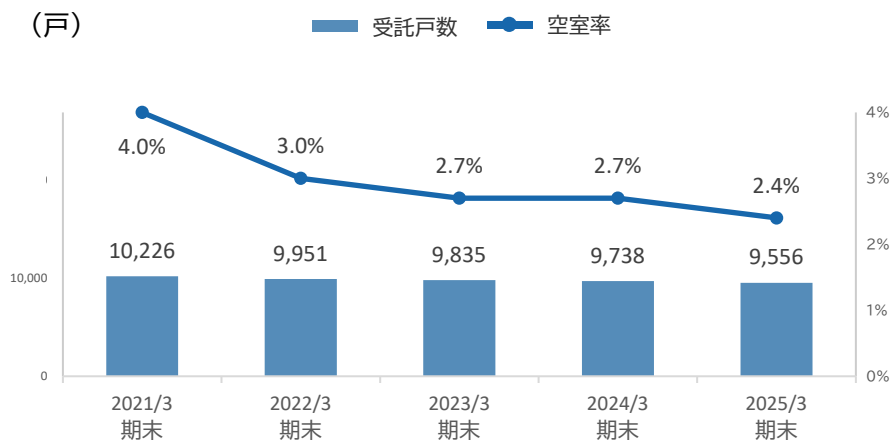


※1 棚卸資産評価損を含まない

ソリューション事業：不動産賃貸管理・運営

- 住宅サブリースの受託戸数は減少が継続したものの、空室率は低下し、高稼働を維持
- 戦略的に進めている独自の不動産運営コンテンツの開発と展開や、共同出資型不動産「セレサージュ」の拡充を推進

受託戸数・空室率 [不動産賃貸管理・運営(うち住宅サブリース)]



収益不動産・再生『コスモロード杉並・和泉』



賃貸受託『MID KUDOS TERRACE』

TOPICS

不動産運営コンテンツなどの取り組み推進

- シェアオフィス「MID POINT」は9施設目となる市ヶ谷を開業し、そのほか3拠点のオープンを決定、事業拡大を推進中
- シェアレジデンス「nears」は自社開発2件、土地有効活用案件3件の合計5件の新規仕入れを推進中
- 不動産小口化商品である「セレサージュ」シリーズ第7弾である「セレサージュ浅草橋」販売開始



『MID POINT学芸大学』完成予想図



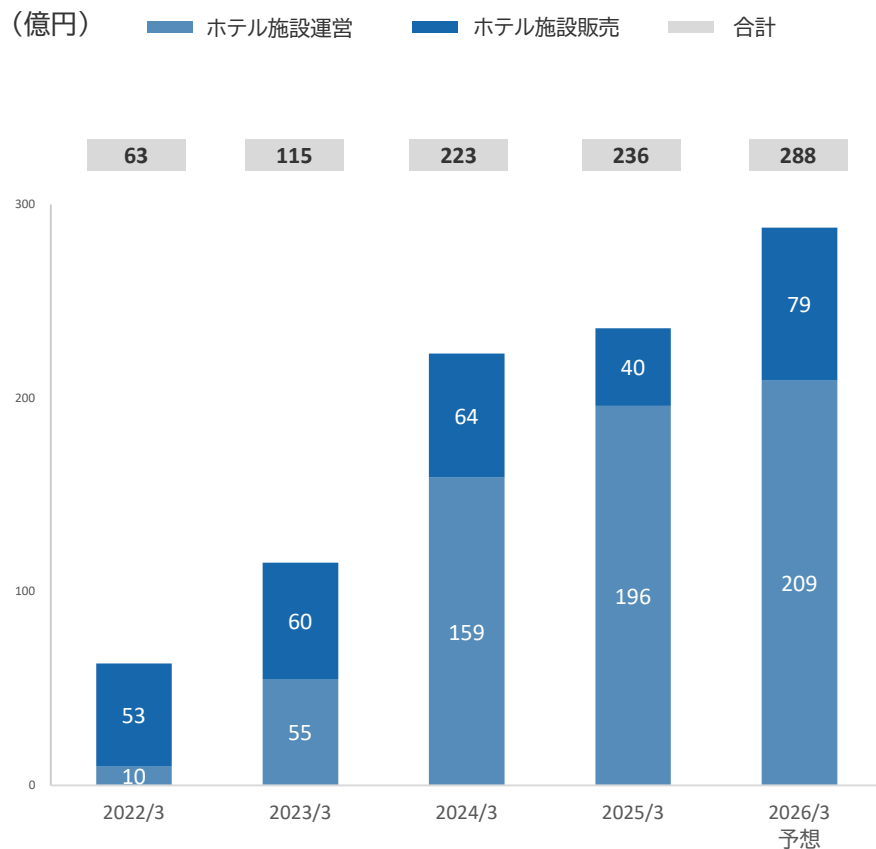
『リードシー浅草橋ビル』

宿泊事業

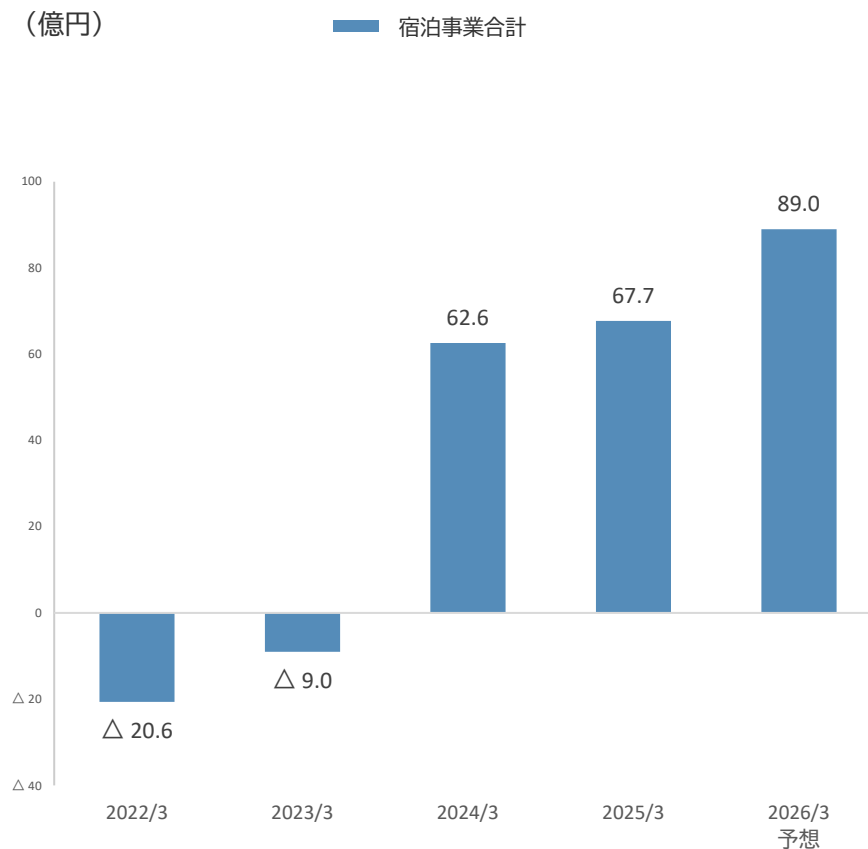
2025/3期 訪日外国人旅行者数の増加を背景とした平均客室単価の上昇などにより、前期比増収・増益

2026/3期 予想 引き続き施設運営の好調な事業環境が見込まれることに加え、高収益施設の販売引渡を予定していることから、前期比増収・増益

売上高



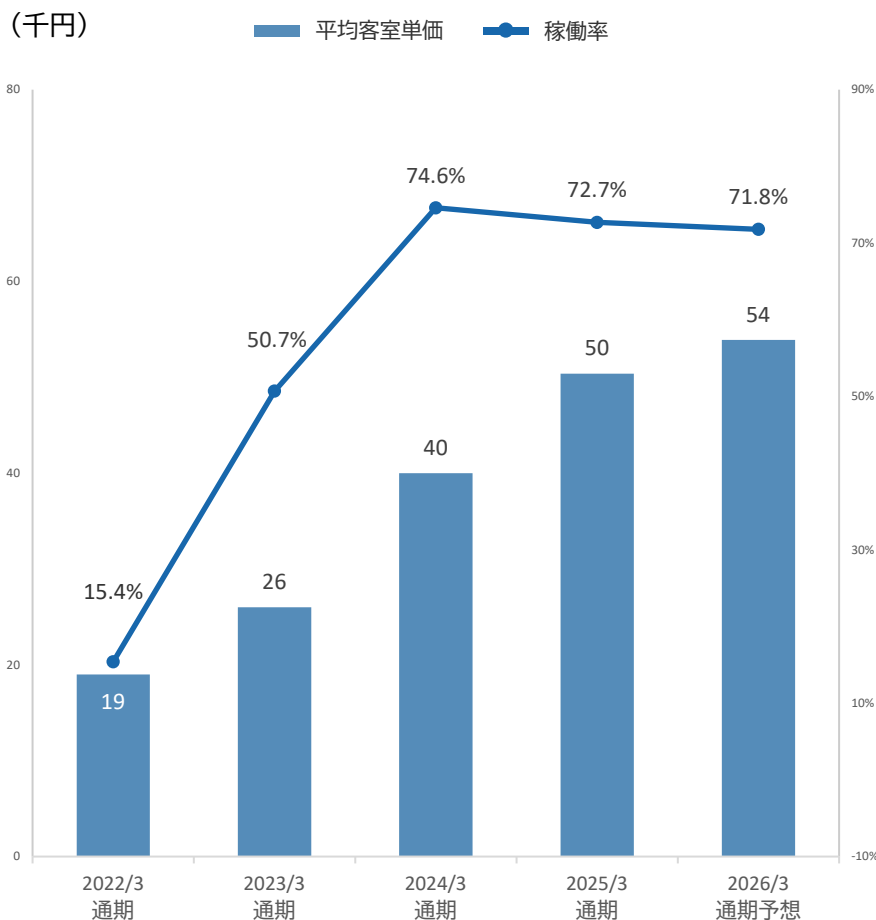
営業利益



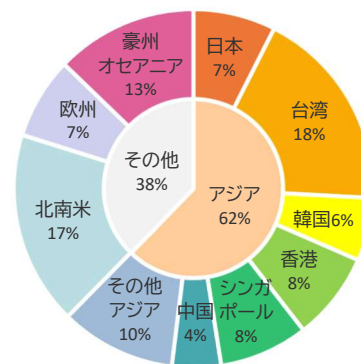
宿泊事業

- 平均客室単価の上昇が継続
- 宿泊者の9割超が外国籍であり、特に北南米からの宿泊者が増加傾向

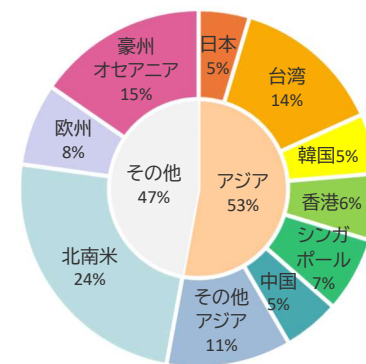
アパートメントホテル 運営状況



アパートメントホテル 宿泊者国籍別内訳※1



2024/3期



2025/3期

※1 国籍不明を除く

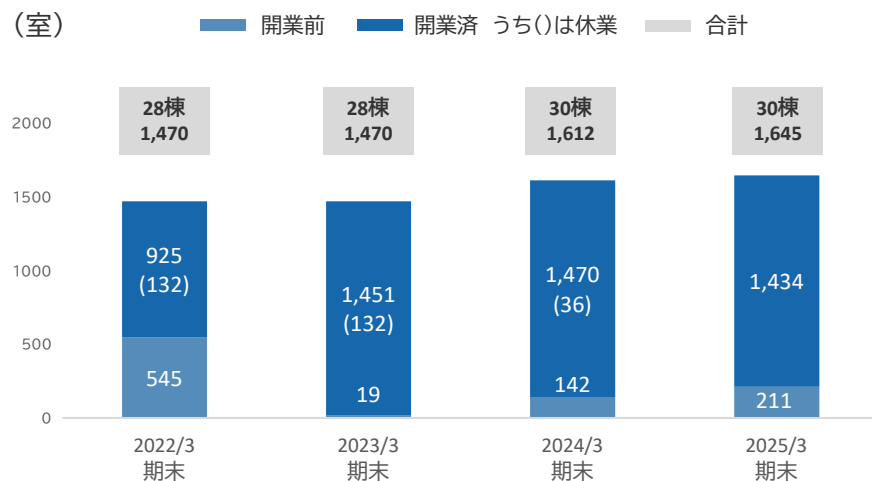


『MIMARU SUITES 東京浅草』

宿泊事業

- 2030年の運営室数 3,000室への拡大に向けて、運営受託と自社開発の両輪で事業拡大を図る
- 需要拡大余地の大きい東京・大阪エリアの新規出店に注力しつつ、地方圏への展開も検討を進める

アパートメントホテル 施設・室数推移



	開業前施設	所在地	室数	開業予定
1	なんば駅前3プロジェクト	大阪市浪速区	72	2026年秋頃
2	西心斎橋1丁目プロジェクト	大阪市中央区	70	2026年秋頃
3	東上野4丁目2プロジェクト	東京都台東区	69	2027年秋頃

上記ほか180室程度進行中

アパートメントホテル 施設一覧※1

自社開発

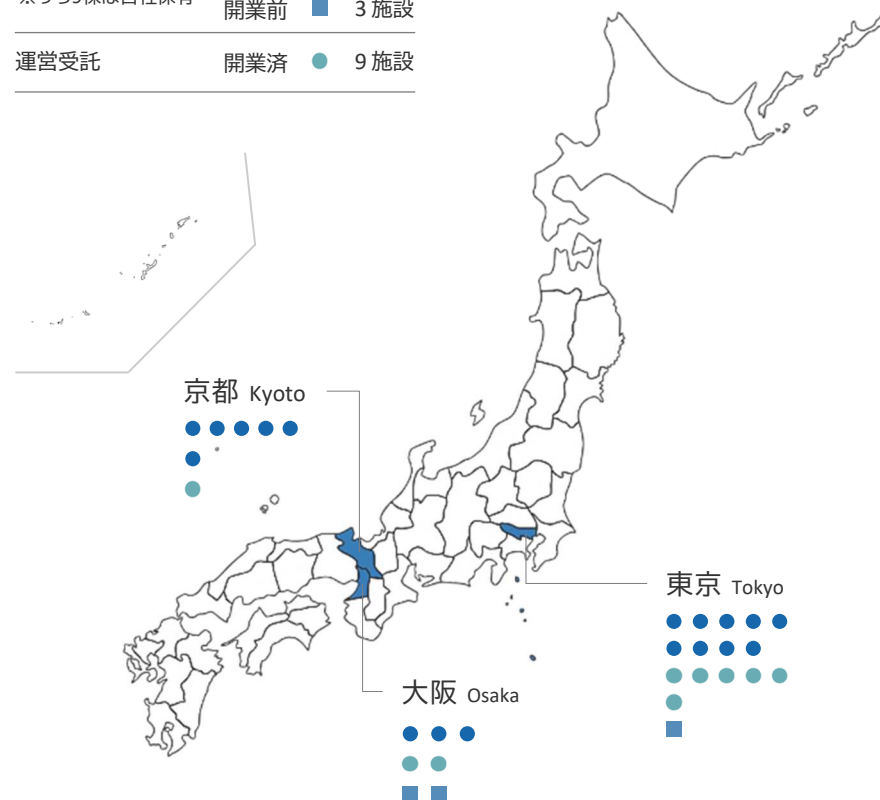
※うち9棟は自社保有

運営受託

開業済 ● 18 施設

開業前 ■ 3 施設

開業済 ● 9 施設



※1 2025年3月末時点

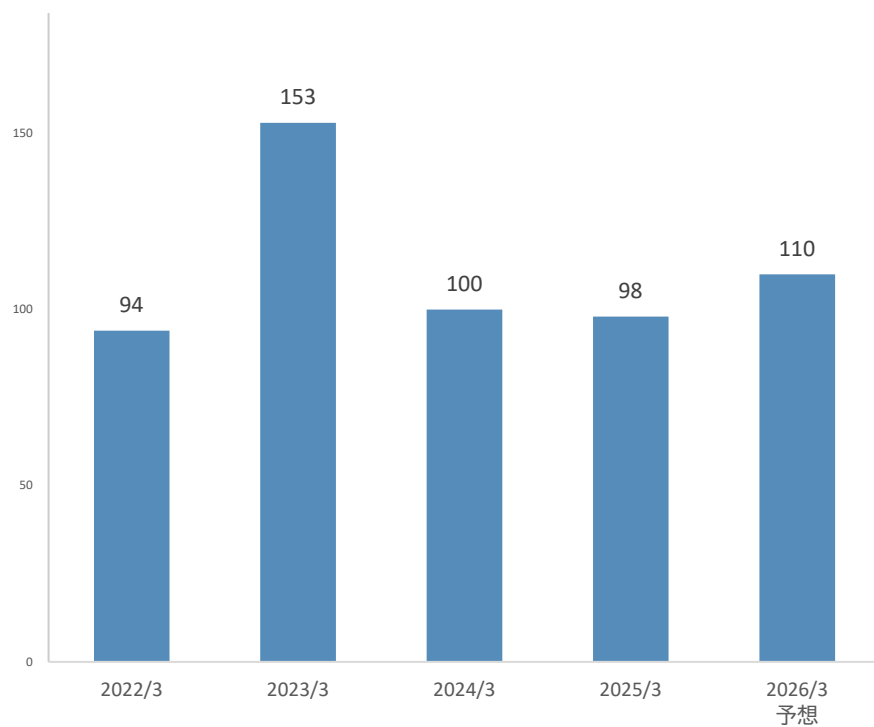
工事業業

2025/3期 受注の減少および一部案件の収益性低下により、前期比減収・減益

2026/3期 予想 受注の増加および収益性の改善により、前期比増収・増益

売上高

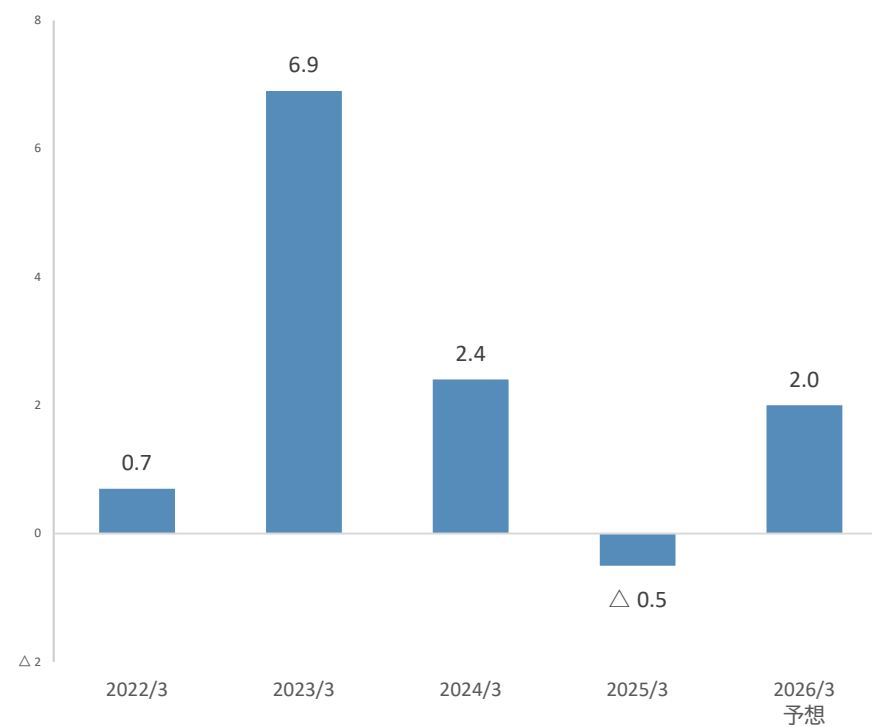
(億円)



営業利益

(億円)

■ 工事業業合計



主要なプロジェクト実績

『JP-BASE御茶ノ水』

実施内容:設計・施工・PM

竣工:2024年9月



JP-BASE御茶ノ水

『株式会社リクルート 梅田オフィス』

実施内容:設計・施工・PM

竣工:2024年10月



株式会社リクルート 梅田オフィス

『関電不動産京都ビルエントランス・外構』

実施内容:設計・施工・PM

竣工:2024年11月



関電不動産京都ビル(旧:新京都センタービル)

iF Designアワード受賞

- 世界三大デザインアワードの一つ iF Designアワードに「ゴールドウィン本社オフィス」が受賞



URL <https://ifdesign.com/en/winner-ranking/project/goldwin-tokyo-headquarters/704856>

TECTURE AWARDファイナリスト選出

- 淡路島にある保養所をホテルへとリノベーションした「THE GOAT AWAJI」が建築メディアが主催するTECTURE AWARDにて、875作品の中から一般投票で5位に入賞



URL <https://www.tecture.jp/projects/5306>

サステナビリティ・デジタル推進に関する取り組み



 Kodomo Depart

収益不動産・新築『こどもでぱーと中野』※ヒューリック株式会社との共同開発案件

サステナビリティ経営方針について

- ・ 中長期的なMissionの実現と持続的な企業成長に向けて重点的に取り組む課題(マテリアリティ)を策定
- ・ 評価機関や法規制・国際基準などが提示するガイドライン等を参考に項目を抽出し、当社グループへの影響を評価した上で特定した重要なサステナビリティ項目を整理・分類し、下記6つのマテリアリティを策定

	マテリアリティ	重要なサステナビリティ項目
	多様化するニーズに対応し、都市の暮らしに新たな価値を創造	
★注力領域	新たな不動産の価値創出 テクノロジー／不動産×運営コンテンツ／コミュニティ創造	<ul style="list-style-type: none"> ・ 多様な不動産利活用ニーズの拡大 ・ 影響を受けるコミュニティ ・ グローバル化の進展・インバウンドの増加 ・ デジタル化・テクノロジーの変化
	主要な事業ドメインである都市の暮らしの持続可能性を担保	
	環境負荷の低減と資源の有効活用	<ul style="list-style-type: none"> ・ 気候変動の緩和・エネルギー ・ 生物多様性・生態系 ・ 資源利用・循環型経済 ・ 土壌汚染
	将来にわたって安全・安心な都市での暮らしの実現	<ul style="list-style-type: none"> ・ 気候変動の適応 ・ 自然災害への対応 ・ 消費者・エンドユーザーの身の安全の確保
★注力領域	次世代を担う若者や子どもが健やかに成長できる都市環境づくり	<ul style="list-style-type: none"> ・ 少子高齢化への対応
	新たな価値創造に向けて、人材・組織風土の強みを強化	
★注力領域	多様な人材が、自分らしく輝き、躍動できる職場づくり	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自社従業員
	コンプライアンス・ガバナンスの継続的な向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業文化 ・ 内部告発者の保護 ・ 汚職と贈収賄 ・ 消費者・エンドユーザーに対する情報関連の影響
	Missionである「Next GOOD」 お客さまへ、社会へ、一歩先の発想で、一歩先の価値を。の実現へ	

サステナビリティに関する現状の取り組み

▶ 新たな不動産の価値創出（テクノロジー/不動産×運営コンテンツ/コミュニティ創造）

- ・ インバウンド向けのアパートメントホテル「MIMARU」、働くと暮らすをシームレスにつなげ、あなたらしい働き方を叶えられるシェアオフィス「MIDPOINT」、 “ゆるやかな隣人” との心地よい暮らしを実現するシェアレジデンス「nears」の開発・運営



- ・ 現在27施設・1434室を稼働中
- ・ 訪日外国人家族の不便解消サービス「KURO-GO」として、手荷物配送サービスの提供やデジタルの活用により、旅行体験価値の向上に向けて取り組み中
- ・ 新たな働き方を叶えるシェアオフィスとして現在9拠点開設済み
- ・ 2025年度に新たに3物件を開設予定
- ・ 1号物件『nears川崎』ではコミュニティ活性化のイベントを定期的に開催し、堅調に稼働中
- ・ 6号物件までの仕入れを行っており、順次開業予定

▶ 環境負荷の低減と資源の有効活用

- ・ 新築マンション全棟ZEH-M Orientedの実現に向けて取り組み中
- ・ 廃校となった小学校や遊休公共施設等を活用したアウトドアリゾート事業「ETOWA」を展開



『イニシア日暮里』



『ETOWA KISARAZU』

▶ 将来にわたって安全・安心な都市での暮らしの実現

- ・ 新築マンション「INITIA」の物件※1においてマンション入居者と地域のみなさまをつなぎ、災害時にも助け合えるコミュニティを形成することをめざす「防災の取り組み」を実施

※1 首都圏の一部の共同事業物件、関西の一部の物件を除く



防災イベントの様子

サステナビリティに関する現状の取り組み

▶ 次世代を担う若者や子どもが健やかに成長できる都市環境づくり

- ・ 当期純利益の2%程度を投資予算枠とし、「次世代を担う若者や子どもの健やかな成長に貢献する」取り組みとして、2023年度より開始した「Next Generation Challenge」について継続して取り組みを実施
- ・ 2025年度からは、新たに「都市防災」についても重要項目として追加して「Next Generation Challenge」を推進予定

TOPICS

一時預かり対応の屋内遊び場『ANO-NE Kids Club』開業

- ・ 国内・インバウンド双方を対象とした、託児領域事業として2025年4月に営業開始



TOPICS

土木・建築学科における不動産開発を中心とした経済学習機会の提供

- ・ 2025年3月ETOWA木更津において、学生向けのワークショップを実施



TOPICS

ひばりが丘での持続的なコミュニティ形成支援

- ・ エリアマネジメント団体「まちにわひばりが丘」と連携し、HP立ち上げや継続的なイベント実施



<https://www.cigr.co.jp/pi/reno/hibarigaoka-connect/about>

▶ 多様な人材が、自分らしく輝き、躍動できる職場づくり

- ・ 以下の取り組みなどを通じて人的資本の強化および従業員が長く安心していきいきと働ける環境づくりを推進
 - ビジネススキル・リーダーシップなどのスキル研修強化、自主的な学びの支援制度、子育て支援制度、各種の休暇制度などの充実
 - 価値創造と生産性向上に向けた当社らしい働き方改革「WSI(Work Style Innovation)」の継続や健康経営への取り組み
 - 「コスモスイニシアらしいジェンダーフリーを考えるプロジェクト」の推進

TOPICS

コスモスイニシアらしいジェンダーフリーを考えるプロジェクト

- ・ 女性従業員向けキャリア形成支援講座〈さゆりキャリアカレッジ～season1 私が『つくる』私のキャリア～〉をスタート
- ・ リーダー職以上が参加し、10月から3月の全6回のプログラムを実施



TOPICS

健康経営

- ・ 2021年から5年連続で日本健康会議が認定する「健康経営優良法人2025」に認定



デジタル推進

- デジタルビジョンを掲げ、3つの取組領域を設定
- 中期経営計画2026の経営指標の達成に向けて、デジタル活用による効率性の向上を実現
- デジタル推進加速に向けた、連携体制の強化とデジタル推進人材の育成施策を実施

デジタルビジョン

デジタルを活用し、当社のプロセスとビジネスを変革することで
お客さまへ、社会へ、「Next GOOD」を生み出し続ける

領域

具体的な取り組み

プロセス変革

生産性向上

- 新築分譲マンションにおける定期点検業務システムの開発
- 不動産小口化商品への電子契約システムの導入



定期補修アプリ

ビジネス変革

顧客価値・社会価値創出

- WEB3技術を活用した旅行体験プラットフォーム構想POCの実施
- MIMARUと京都の街を舞台とし、バーチャル(スマホアプリ)とリアルを融合させた宿泊型体験イベントをスタートアップと共創



MIMARU宿泊体験型
イベントイメージ画像

デジタル基盤の強化

柔軟性※1の獲得

セキュリティ/ガバナンスの強化

- 全社マニュアル、社内コミュニケーション基盤を統合し、検索性の向上やスマートフォンでの利用などユーザビリティを改善
- SASE※2 導入に向けた社内ネットワークの刷新

3つの取り組み領域

※1 プロセス・ビジネスの状況に応じたシステムの変更・改修および働き方の多様化などに対する柔軟性

※2 企業や組織があらゆる場所で人、デバイス、アプリケーションをつなぎ、保護するネットワークの概念

デジタル推進

TOPICS

WEB3スタートアップUPBOND社との資本業務提携基本契約を締結

- ・ アpartmentホテルMIMARUにてWEB3スタートアップUPBOND社が展開する「login3.0」の技術を活用したパスポート事前登録と手荷物配送サービス「KURO-GO(クロゴ)」との連携によるPOCを実施
- ・ UPBOND社との資本業務提携により訪日旅行時の顧客体験を向上させる旅行体験プラットフォームシステムの開発を加速する

生成AIの業務活用促進にむけた取り組みの積極推進

- ・ 全社共通の生成AIアプリの改修を実施、アクティブユーザーが増加
- ・ 生成AI活用のリテラシー向上を目的とした「プロンプト開発研修」トライアルを実施
- ・ 生成AIサービス「neoAI Chat」を活用し、社内業務の効率化に寄与する生成AIアシスタント開発を推進

デジタル推進人材の育成施策

- ・ 全社員を対象としてデジタルリテラシー向上に向けた「IT関連資格取得推奨(合格報奨金の拡充)」や、業務における自律的なAI活用促進に向けた「生成AI活用研修」「Microsoft PowerPlatform研修」を実施

コスモスイニシアグループの目指す 新たな旅行体験価値イメージ



顧客を軸にデータをつなぎ、シームレスな旅行体験を提供



生成AIを活用した社内業務効率化アプリ



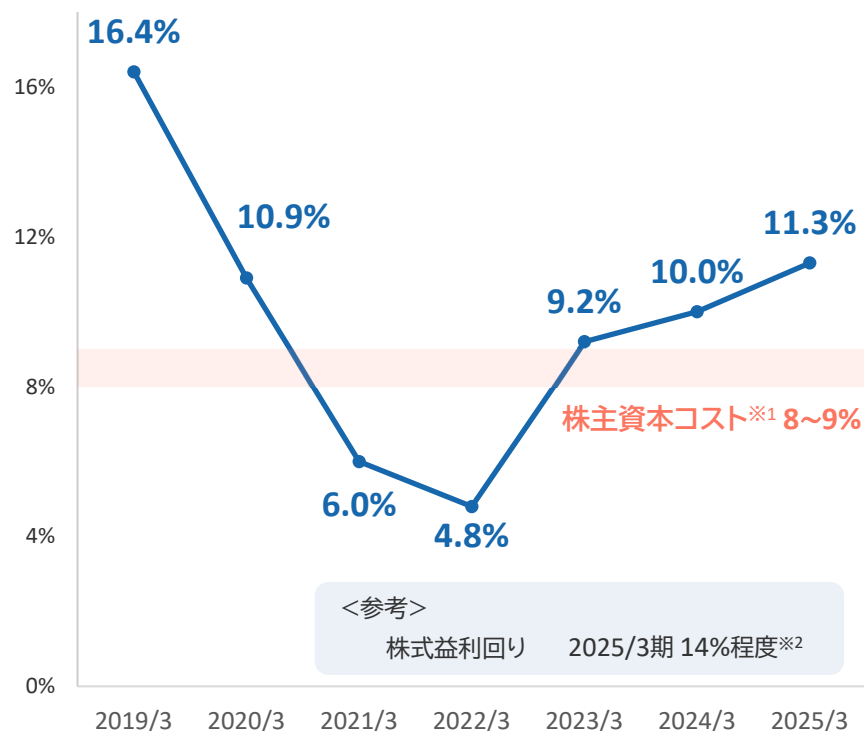
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応



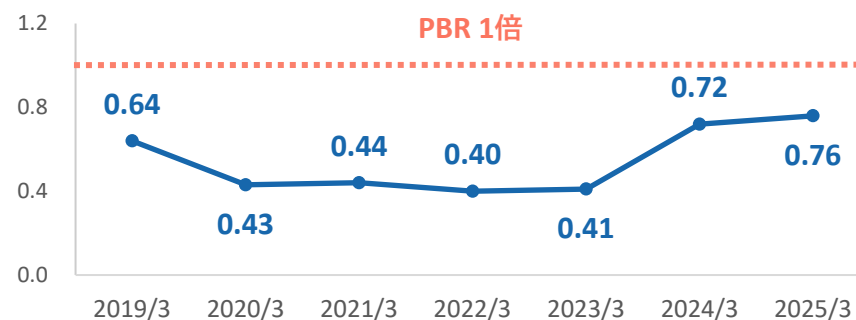
現状分析

- 当社のCAPM(資本資産評価モデル)に基づく理論上の株主資本コストは、8~9%程度と認識
- ROEは、コロナ禍で一時的に低下したものの、その後は着実に改善傾向であり、現在では理論上の株主資本コストを上回る水準で推移
- 一方で、PBRは依然として1倍を下回る水準であり、市場が期待する株主資本コストとの間にギャップがあるとも認識

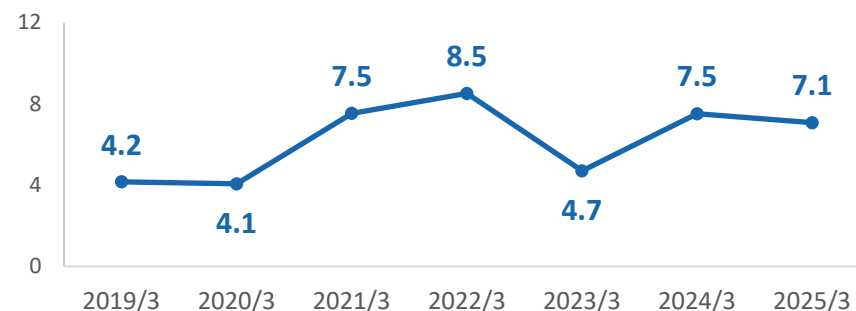
ROE 推移



PBR ※3 推移



PER ※4 推移



※1 CAPMベース / ※2 期末時点の株価から算出 / ※3 期末時点の株価、一株あたり純資産から算出 / ※4 期末時点の株価、一株あたり純利益から算出

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- PBRの改善に向け、資本収益性の向上と成長期待の醸成の両面で取り組みを推進

	方針	具体的な取組
資本収益性の向上 ROCEの向上	成長と安定を両立する 事業ポートフォリオの構築	<ul style="list-style-type: none"> • 安定的な経営を支える現在の事業ラインアップを継続強化 • 戦略的拡大を進めてきたリノベーションマンション販売、収益不動産等販売、ホテル施設販売・運営をドライバーとして事業成長を推進 • 事業環境の変化に柔軟に対応できる、安定性の高い事業ポートフォリオの構築
	不動産販売事業の 収益性・資本効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> • プロジェクト利益率とIRRの両面で投資判断を実施 • 事業パートナーとの協業や資金回収の早期化により資本効率の向上を推進
成長期待の醸成 PERの向上	中長期経営方針と 次期中期経営計画の策定 IR活動強化	<ul style="list-style-type: none"> • 10年先を見据えた中長期経営方針と、3年程度の次期中期経営計画の策定を進めており、2026年5月に公表する予定 長期的な視点での成長ストーリーを明確に示し、市場からの期待を高めることをめざす • 株主、機関・個人投資家への積極的な情報開示や対話の機会を充実させ、当社の魅力の訴求に努める
	業績の安定性向上と 財務基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> • 不動産販売事業は収益性が高い一方で、市況の影響を受けやすいことが課題 業績に対する市場からの信頼を高めるため、MIMARUなどの運営事業拡大に加え、優良資産の長期保有を通じて、業績の安定性向上を図ることを検討 • 財務基盤強化のための目標値として自己資本比率30%の達成をめざす
	株主還元の充実	<ul style="list-style-type: none"> • 利益成長を基盤とした持続的な増配を基本方針とし、株主への利益還元を一層充実させることで、当社株式の魅力向上をめざす

本資料についてのご注意

本資料は、2025年5月12日時点の将来に関する 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。

本資料に記載している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性及び安全性を保証するものではありません。
また、予告なしに内容が変更される場合がありますことを予めご了承ください。

【お問い合わせ】

株式会社コスモスイニシア 経営管理本部 経営企画部門 経営企画部

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

TEL: 03-5444-3210

Next GOOD

お客さまへ。社会へ。一步先の発想で、一步先の価値を。

