

株式会社コスモスイニシア 2025年3月期
アナリスト・機関投資家向け決算説明会 質疑応答要旨

開催日時 2025年5月20日（火）16:00～17:00

登壇者 代表取締役社長 高智 亮大朗

取締役専務執行役員 岡村 さゆり

※ 内容は当日の質疑応答をそのまま書き起こしたものではなく、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 次期中期経営計画期間の主な増益事業はなにか。

また、次期中期経営計画でのレジデンシャル事業の位置付けを教えてほしい。

A 次期中期経営計画を策定している段階のため、現時点では確定的なことをお伝えすることは難しいのですが、アパートメントホテル事業は2030年までに3,000室まで拡大する方針として取り組んでいます。それだけではなく、新しい価値を提供する不動産運営コンテンツへの取り組みなどを通じて、次期中期経営計画では、ご期待に応えられる利益成長を示していきたいと考えています。

レジデンシャル事業の現時点での見立てとしましては、新築マンション販売については、首都圏・西日本の供給戸数の推移や足元の建築費の動向を踏まえ、大幅な拡大を目指すのではなく、商品企画力を活かし収益性や効率性を重視した安定的な成長を志向しています。

一方、リノベーションマンション販売については、近年の環境意識の高まりや中古住宅市場の拡大を背景に、需要は引き続き堅調に推移すると見込んでいます。市場環境を注視しながら、当社の成長を支える重要な事業の一つとして位置づけ、積極的な事業拡大と収益性の向上を志向しています。

Q 現在の株価についてどう思っているのか、またPBR1倍を超えるために何をやっていくのか教えてほしい。

A 前期は、従来の機関投資家向け決算説明会に加え、個人投資家向け説明会の開催やIRリリースの強化を通じて、幅広い投資家の皆さんに当社の魅力や将来性を感じていただくべく発信や取組みを進めてきました。その結果、株式の流動性や株価は向上しましたが、PBRは1倍を下回っている現状において、まだまだ改善の余地があると考えています。今後も投資家や株主の皆さまとの対話を重ね、皆さまの声を伺いながら、当社の強みや方針をしっかりとお伝えしていきます。

PBRが1倍を下回っていることは課題として受け止めしており、改善に向けた取り組みを進めています。具体的には、資本収益性(ROE)の向上と成長期待の醸成(PERの向上)の両面で対応していきます。

ROE向上に向けては、「成長と安定を両立した事業ポートフォリオの構築」や「不動産販売事業の収益性・資本効率の向上」に取り組みます。

PER向上に向けては、「中長期経営方針や次期中期経営計画の策定」、「業績の安定性向上と財務基盤の強化」、「株主還元の充実」を進めています。これらの施策を通じ、資本収益性の向上と成長期待の醸成を推進していきます。

Q 株主優待の実施はしないのか。

A 現在、株主優待の実施は決定していませんが、株主の皆さまに当社サービスを体験し、その魅力を知っていただく機会として、アパートメントホテル MIMARU の宿泊優待の実現に向けた検討を開始しています。

中期経営計画 2026 期間中におきましては、経営目標達成での企業価値の向上や持続的な増配を目指し取り組んでいくことで、株主還元、並びに株主価値の向上に努めてまいりたいと考えています。

Q ROE 向上に向けて、アセットに依存しない事業をさらに伸ばしていく考えはあるのか。

A ホテル施設運営事業に加え、現中期経営計画で注力しているシェアオフィスやシェアレジデンスなど、不動産運営コンテンツ事業の拡大を進めています。これらの事業のさらなる成長に向け、長期的な経営の方向性を議論しながら、事業戦略の検討を深めていきたいと考えています。

Q 2026 年 3 月期に入っての新築分譲マンション等の契約状況や来店客数の推移を教えてほしい。

A 具体的な営業数値は控えさせていただきますが、全体的な傾向として、契約状況は堅調に推移しており、来店客数も安定した水準を維持しています。今後も顧客ニーズに応じた提案を強化し、販売の促進に努めてまいります。

Q 完成在庫数が供給戸数の割には多すぎると思いますが、詳細を教えてほしい。

A 2025 年 3 月期の完成在庫の大部分は、アクティブシニア向けの新築分譲マンションです。商品特性上、実際のお部屋をご覧いただき販売する「竣工販売」を採用していることや、地方物件であるため首都圏に比べて販売ペースが緩やかであることから、完成在庫が多くなる傾向があります。ただ、過去 3 年間の傾向を振り返ると、完成在庫は着実に減少しています。

Q 豪州での分譲開発事業について、現在の進捗状況や今後の展開について教えてほしい。

A 豪州・シドニー近郊、特に需給がタイトな「North Shore」エリアにて、現地パートナーと協業し、買い替え層をターゲットとした分譲住宅開発事業を展開しています。1990 年に現地法人を設立し、これまでに第 5 号プロジェクトまでの案件に取り組んでおり、第 1 号プロジェクトは 2022 年に竣工・引渡し済、進行中の 4 プロジェクトのうち 2 プロジェクトは 2021 年に着工しました。一方で、コロナ禍による資材高騰や人材不足、規制強化などの影響で、プロジェクトコストや工期管理が困難な状況にあります。着工済プロジェクトについては、契約済みのお客様への引渡しを進め、損失の最小化を図ってまいります。未着工プロジェクトについては、事業化の是非を含めた検討を進めています。

**Q 来期以降の成長ドライバーも宿泊事業となる想定か。また今後の開発用地の取得見通しはどうか。
宿泊事業のビジネスモデルについて教えてほしい。**

A アパートメントホテルの運営室数は、2030 年までに 3,000 室まで拡大する方針を掲げており、宿泊事業は引き続き当社の成長ドライバーの一つと考えています。開発用地の取得見通しについては、建築費や土地価格の上昇、競合環境の激化により、厳しい状況ですが、新規開業予定施設の確保は着実に進んでいます。また、当社のアパートメントホテルは収益性が高いモデルであり、これが開発用地取得における競争力の強みとなっています。

宿泊事業のビジネスモデルについては、事業創業当初は当社で事業用地を取得し開発する「自社開発」を主軸に短期間で成長を遂げてきましたが、現在では当社のアパートメントホテルブランド「MIMARU」の認知度が向上し、個人や法人の土地所有者から土地の有効活用についてご相談をいただく機会が増え、当社が運営受託者として関わる案件も増加しています。

今後も仕入れ活動を強化しつつ、運営受託との両輪で事業成長を目指します。

Q 宿泊事業の施設売却による利益について教えてほしい。

A 宿泊事業における施設販売と運営の利益内訳は非開示のため詳細は控えさせていただきますが、ホテル施設運営においては、売上総利益率ベースでは2025年3月期で約3割、2026年3月期も同程度を見込んで計画を策定しています。その他の利益が施設販売によるものとなりますので、ある程度イメージしていただけるかと思います。

Q アパートメントホテルを東京・大阪エリアのほか、具体的に展開していきたい地方エリアはどこか。

A 具体的には、インバウンド需要が高く、旅行のハブとなるエリアである札幌や福岡での展開を検討しています。これらのエリアでの需要動向や市場環境を注視しながら、出店の検討を進めていきます。

Q アパートメントホテルにおける今期計画の平均客室単価は54千円となっているが、客室単価の値上げについての顧客の反応はどうか。また、計画以上の値上げの可能性があるのか教えてほしい。

A インバウンド需要の増加や円安の影響を受け、これまで客室単価を上げてきました。その結果、客室単価の上昇に伴いアジア圏の顧客割合が減少している点を注視しています。これまで客室単価を上げる戦略を取ってきましたが、今後はアジア圏の顧客動向を考慮しながら、稼働率とのバランスを図っていく方針です。その中で、計画を上回る値上げの余地があれば、積極的に検討していくと考えています。

Q 宿泊事業における米国での相互関税の影響について教えてほしい。

A 現時点では、相互関税によるホテル施設運営への直接的な影響はほとんどありません。また、円高傾向の中でも予約状況に大きな変化は見られませんが、インバウンド需要の今後の動向には注視が必要と考えています。

アパートメントホテル宿泊者の国籍別割合をみると、特定の国に偏ることなく、アジア圏や北米、豪州など幅広い国の方々にご利用いただいている。前段の回答とも関連しますが、引き続きエリア別の顧客動向を注視しながら、特定の国でのイベントによる影響を分散できるよう、幅広い国の方にご利用いただける運営を推進してまいります。

以上