

新しいあたりまえをつくりだすコスモスイニシアグループの 事業概要・成長戦略

2025年12月13日

株式会社コスモスイニシア



会社概要

グループミッションである「Next GOOD ～お客さまへ。社会へ。一歩先の発想で、一歩先の価値を。」を掲げ、「新しいあたりまえをつくりだす企業グループ」としてお客さまと共に歩んでいきます

Mission

Next GOOD

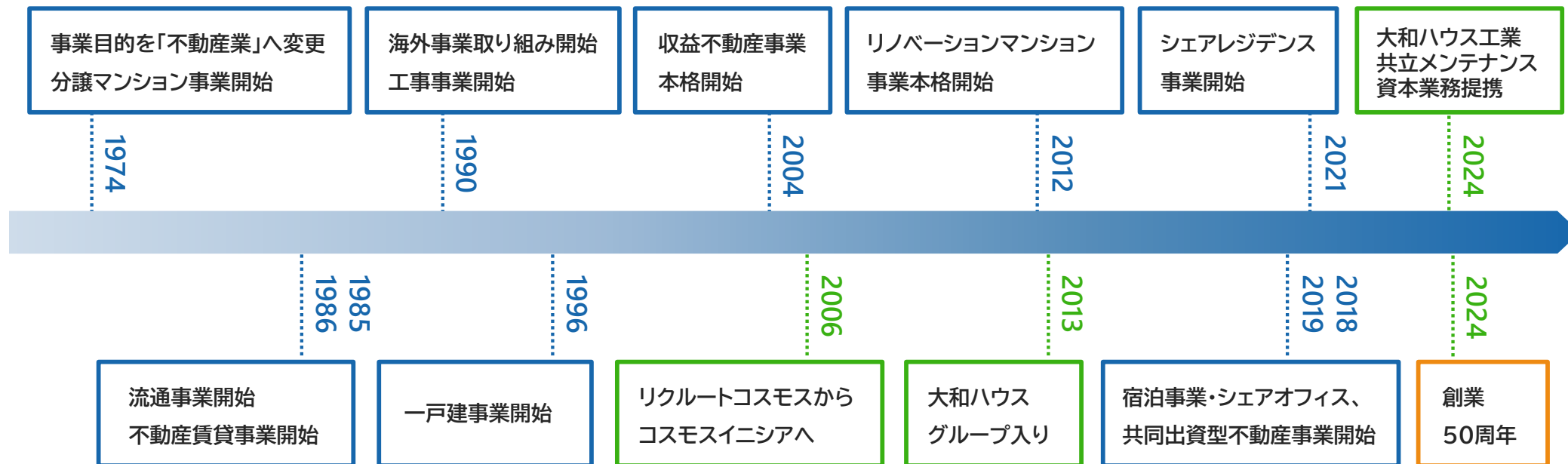
お客さまへ。社会へ。一歩先の発想で、一歩先の価値を。

基本情報

会社名	株式会社コスモスイニシア
設立年月日	1969年6月20日
代表者	代表取締役社長 高智 亮大朗
所在地	東京都港区芝5-34-6 新田町ビル
資本金	5,000百万円（2024年3月31日現在）
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場（8844）
決算期	3月

これまでの歩み

分譲マンション開発・販売からスタートし、さまざまな事業を展開しています



ネオコーポ行徳



グランフォーラム成城学園前



コスモグラシア
錦糸町



イニシア蒲田



リノマークス津田沼



TT AVIO



MIMARU東京 上野 NORTH

これまでの歩み 実現してきた「Next GOOD」、一步先の価値

これまで業界に先駆けてさまざまなサービスを届けてきており、今後も商品・サービスの提供を通じ、より多くの「Next GOOD」をお客さま、社会と共につくっていきます

マンション業界に先駆け開始した取り組み

1993年 将来を見据えたマンション「**長期修繕計画**」の導入

2003年 いつまでも続く安心を提供するため、独自の品質管理体制「**QIT**」を導入実施

2010年 リビング・洋室間を可動する引き戸で仕切る「**フレキシブルリビング**」を採用する間取りを導入

さまざまな事業への挑戦

2018年 アpartmentホテル「**MIMARU**」第1号施設開業
シェアオフィス「**MID POINT**」第1号施設開業

2019年 不動産小口化商品「**セレサージュ**」第1号物件販売開始

2020年 アウトドアリゾート「**ETOWA**」第1号施設開業

2021年 シェアレジデンス「**nears**」第1号物件賃貸開始

2022年 北米Value add事業・ベトナム分譲住宅開発事業を開始



コスモ大島グランコート



イニシア日暮里



MID POINT目黒不動産



セレサージュ代官山



ETOWA KASAMA



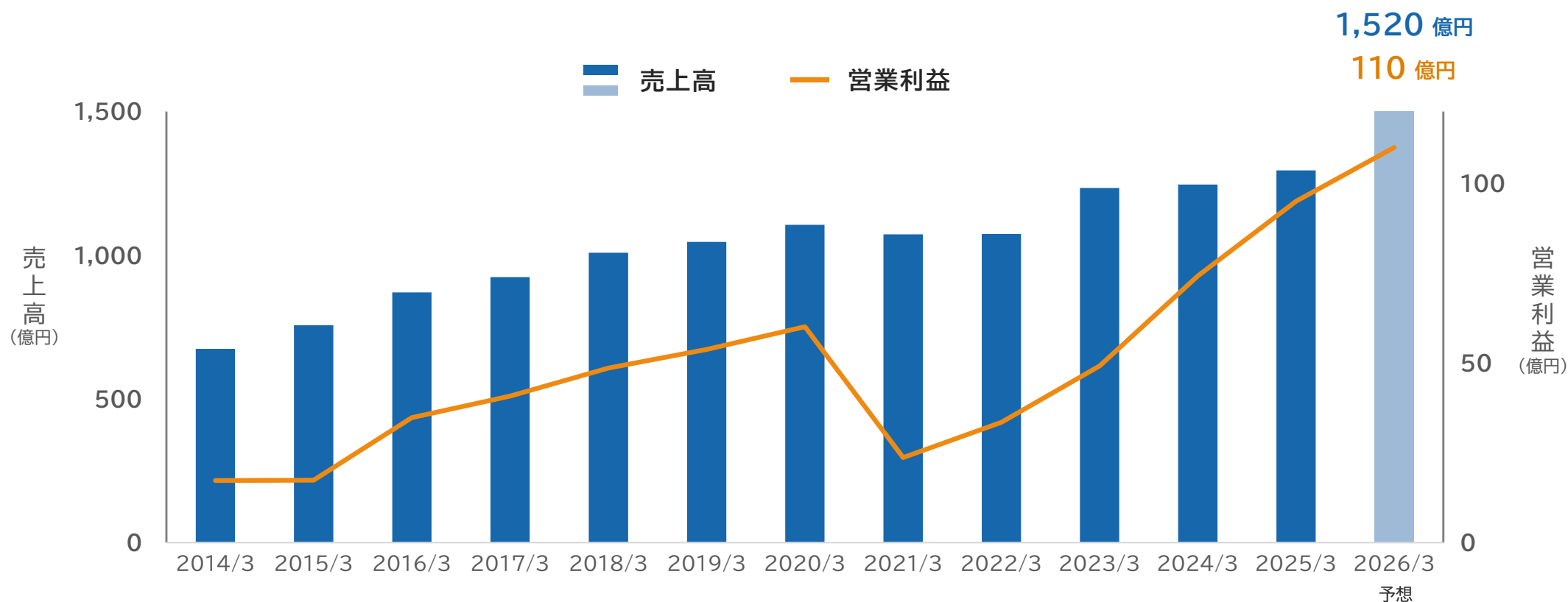
nears川崎



TT AVIO 完成予想図

これまでの歩み 近年の業績推移

事業再生ADR手続き終了後以降、新型コロナウイルスの影響により減収・減益となった2021年3月期を除き、増収・増益にて業績は推移



2013年3月

事業再生ADR債務終了
大和ハウス工業との資本業務提携・子会社化

2020年1月

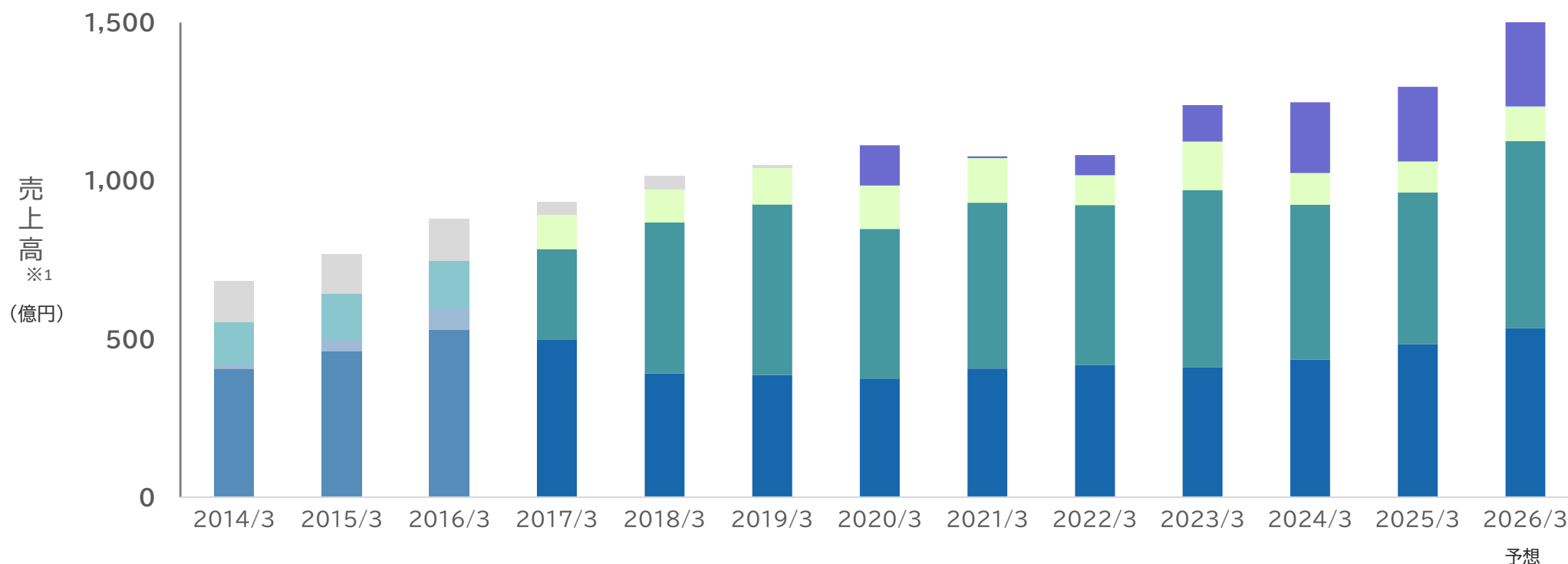
新型コロナウイルス感染症
(COVID-19)の流行

2024年2月

大和ハウス工業・共立メンテナンス
の持分法適用会社へ

これまでの歩み ポートフォリオ変遷

外部環境の変化に合わせて事業ポートフォリオを多角化し、経営の安定性および成長性を確保



2017年3月期及び2020年3月期にセグメントを変更

(～2016/3)	不動産販売	不動産流通	不動産賃貸	その他 ※2
(～2019/3)	レジデンシャル	ソリューション	工事	その他 ※3
(2020/3～)	レジデンシャル	ソリューション	工事	宿泊

※1 連結消去等・調整額を除く

※2 工事業及び海外事業

※3 海外事業

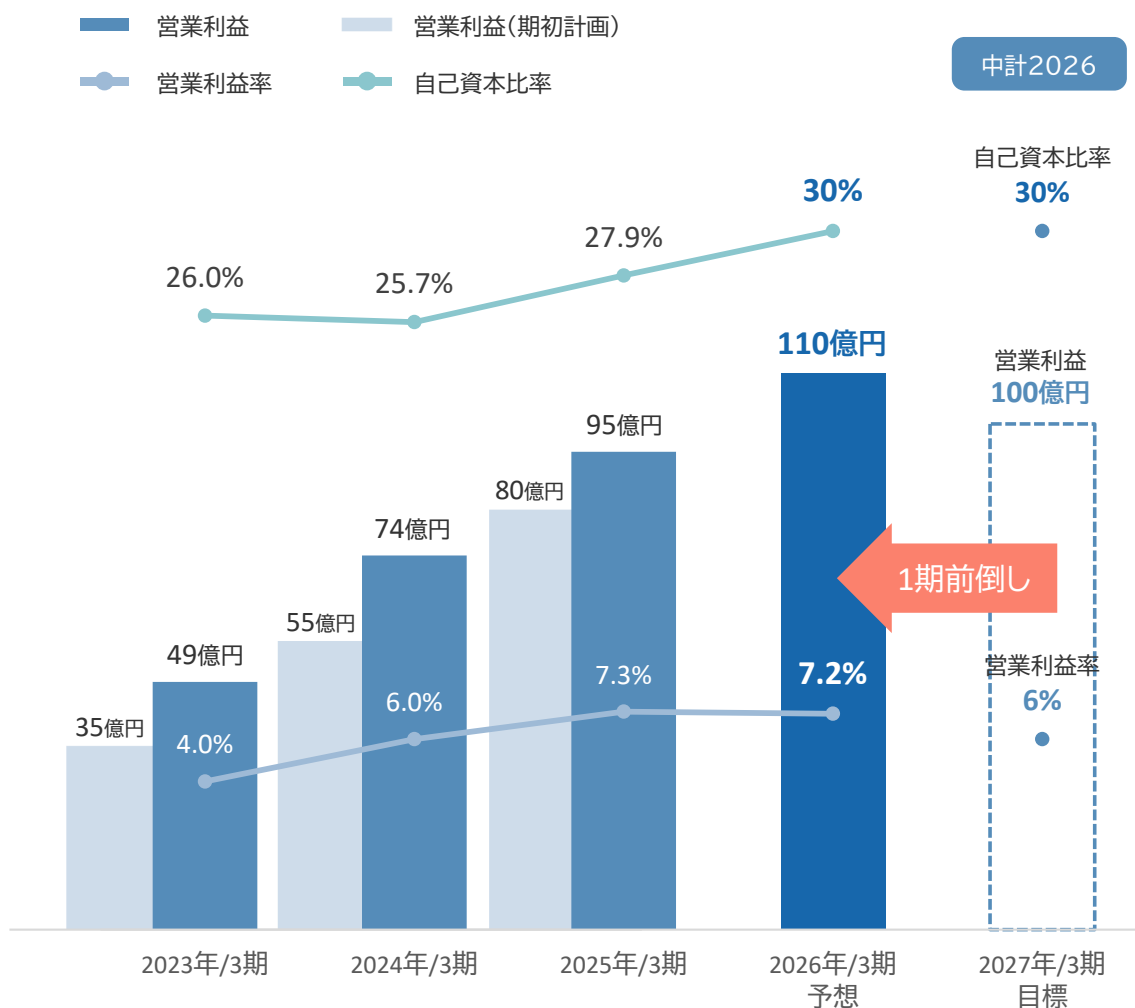
中期経営計画進捗及び株主還元



共同出資型不動産『セレスージュ吉祥寺井の頭公園』

中期経営計画2026の見直し（2025年3月期決算発表より）

中期経営計画2026（2023年3月期～2027年3月期）は、5ヵ年計画を1年前倒しし、4ヵ年での達成をめざしています



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

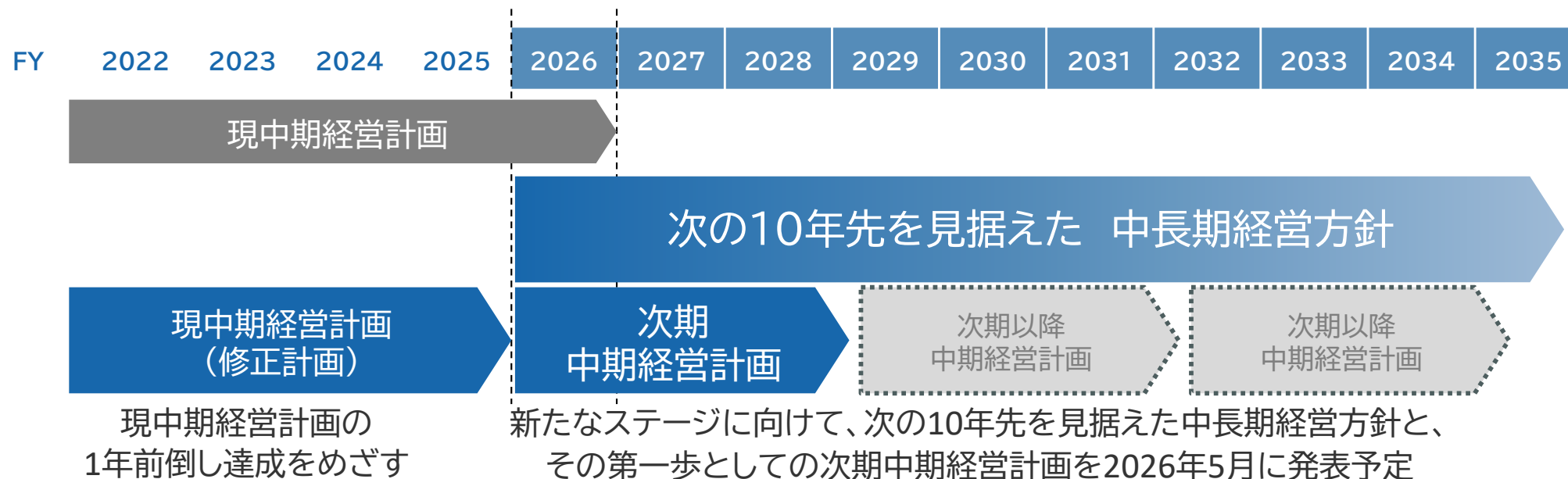
資材費・労務費の高騰に伴う建築費の上昇による事業環境の変化

- 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（2025年3月期決算発表より）

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



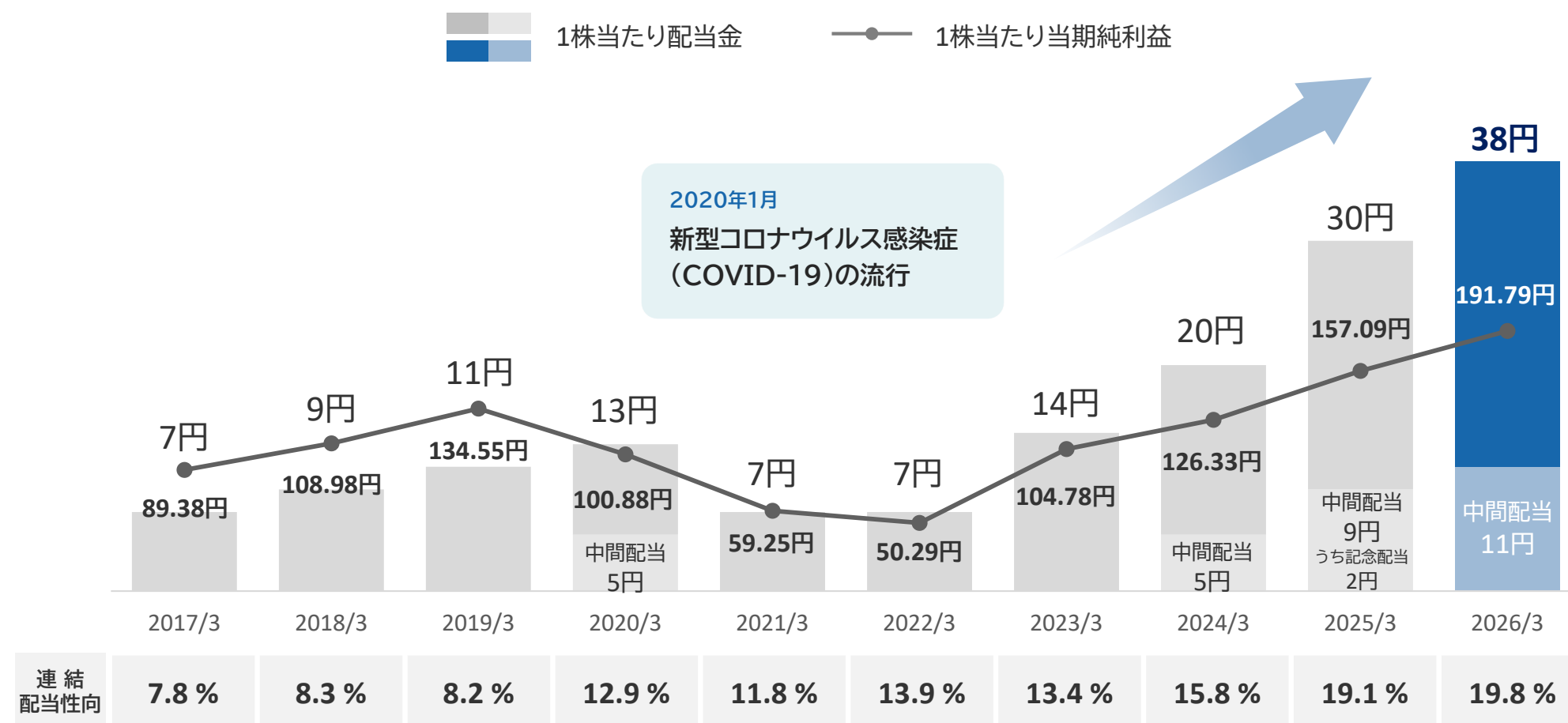
中長期経営方針策定に向けた重点的に検討すべきテーマ

- **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実現**

株主還元

2026年3月期の1株当たり年間配当金は38円(うち、中間配当金11円)を見通しています
前期比では8円の増配となり、現中期経営計画で掲げている持続的な増配方針を継続しています

1株当たり配当金・当期純利益の推移





当社事業について

新築マンション『イニシア京都御所南』

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。

事業の強み・特徴 | レジデンシャル事業

新築マンション分譲

- ・ 製販一体による「カスタマードリブン」と高い商品企画力
- ・ 新築分譲マンションにおける10万戸を超える供給実績にもとづくノウハウ

新築分譲マンション累計供給戸数 ※2024年12月時点

108,985 戸

< 最上階にスカイパーク >



< 共用部ランドリー・ワーキングスペース >



< 奥行 3mバルコニー >



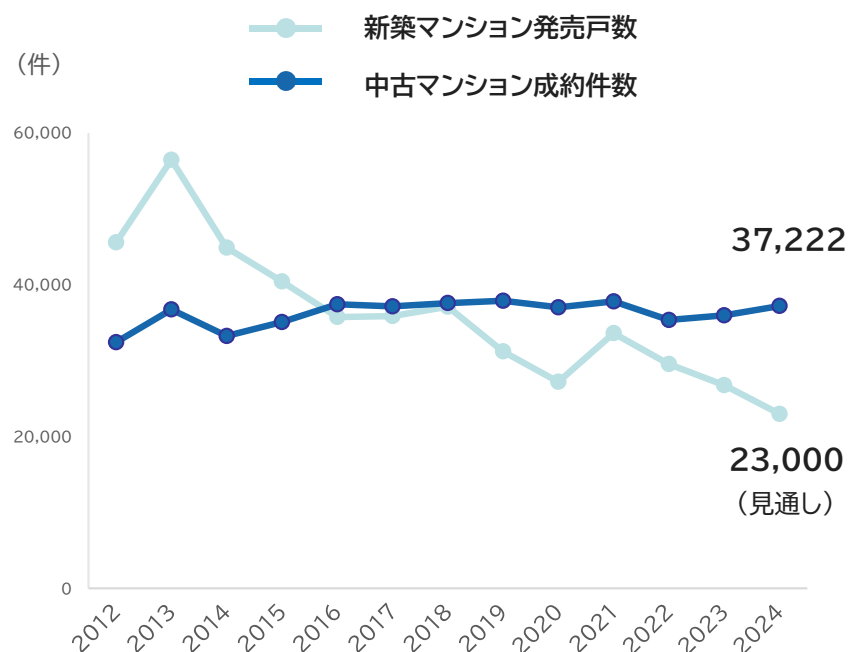
約50年に及ぶ分譲住宅事業で培ったノウハウを
リノベーションマンションや、収益不動産・ホテルなどの他開発事業へ展開

事業の強み・特徴 | レジデンシャル事業

リノベーションマンション販売

首都圏新築・中古マンションの流動量推移

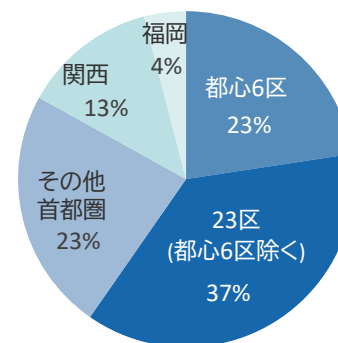
2016年には、中古マンション成約件数は
新築マンション販売戸数を上回り、差は拡大傾向



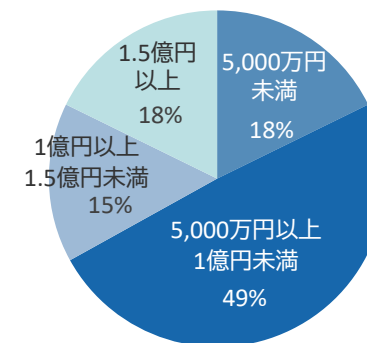
出所: (株)不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」
(公財)東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向」より当社作成

- 住宅ニーズ多様化、新築マンション供給減、サステナビリティ観点での住宅ストック活用などの背景より、注力事業と捉え、事業拡大中
- 新築マンション分譲で培ったノウハウや商流を活用、ニーズ変化等を先取りし、1戸ずつだからできる挑戦的な商品企画や取り組みを実施
- 首都・関西圏中心に、市況トレンドに合わせて価格弾力性の高い都心シフトを進め平均価格を伸ばしていく計画

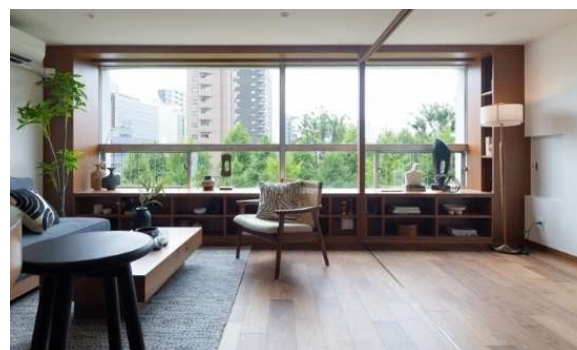
2026年3月期第2四半期指標



販売エリア



販売価格



『湯島ハイツタウン』

事業の強み・特徴 | ソリューション事業

豊富なソリューションにより収益不動産の価値向上を実現

収益不動産等販売(一棟)

収益不動産
新築

収益不動産
中古ストック再生

レジデンス

分譲事業で培ったノウハウを活用し、
より機能的でデザイン性が高い商品設計、
新しい住まいのかたちを提案



ビル

テナントニーズを捉えた運営コンテンツの導入
による収益改善、「不動産小口化商品」など
による新たな販売チャネルの拡大



賃貸管理・運営

- 1都3県で約1万戸のマンション受託運営中、稼働率97%以上を維持 ※2024年9月末時点
- 30年以上の賃貸管理業務で培ったノウハウを収益不動産の商品開発などに活用

事業の強み・特徴 | 宿泊事業 アpartmentホテルMIMARU

インバウンドを中心としたファミリー向けアpartmentホテル「MIMARU」を業界に先駆けて開発

事業開始の背景

- ・「インバウンド向け多人数ホテル施設」として
2015年8月に事業検討開始
- ・日本の相場に影響されず、価格形成が可能
- ・海外からの旅行者増加の見通し
- ・10万超の分譲マンション供給や収益不動産開発で培った不動産開発力を活用

アpartmentホテルとは

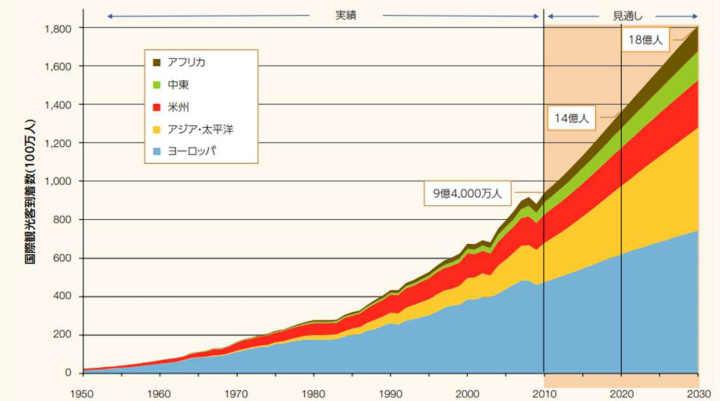
- ・海外では「アパートホテル」や「アpartment」
として広く普及
- ・広い室内にキッチン进行、ファミリーが
中長期滞在しやすい設計

当時の作成資料

2015年 海外旅行者数
11億8,600万人

2030年 海外旅行者数
約18億人(60%UP)

UNWTO2030長期予測:1950-2030年の実績と見通し



出典: 国連世界観光機関 (UNWTO) ©

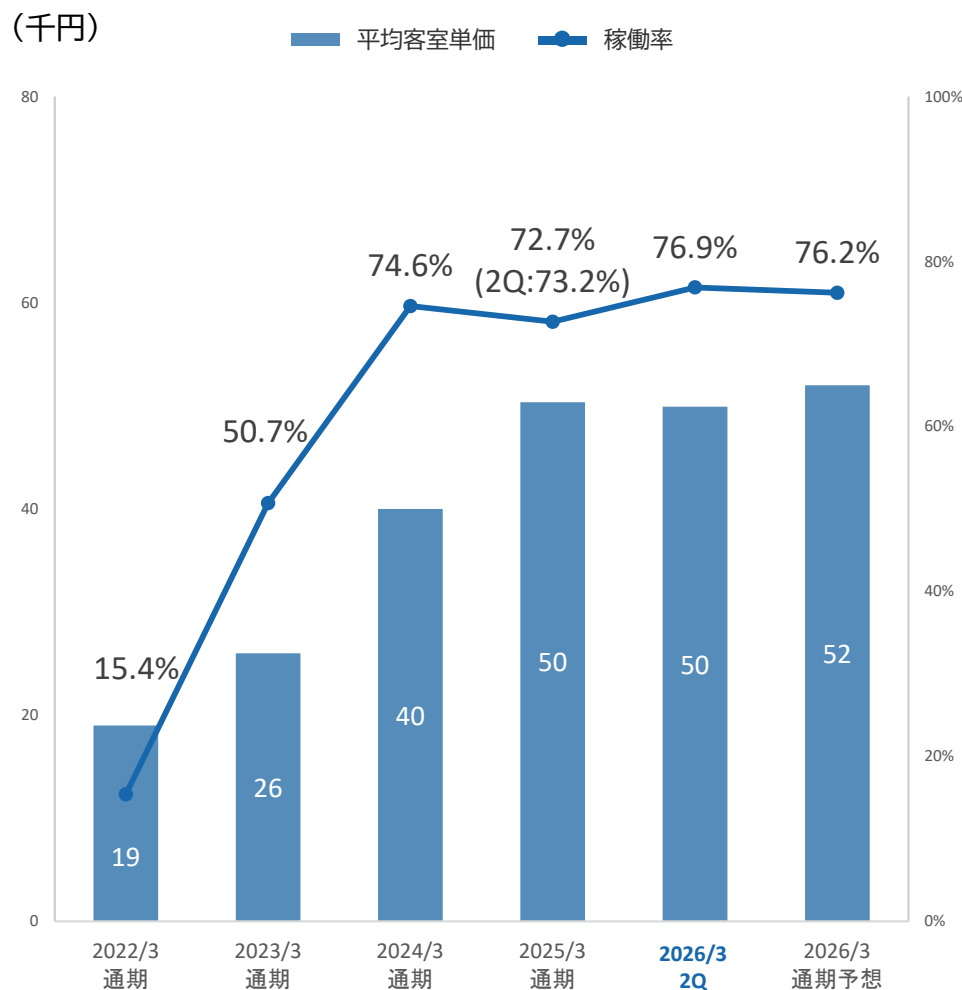


事業の強み・特徴 | 宿泊事業 アpartmentホテルMIMARU

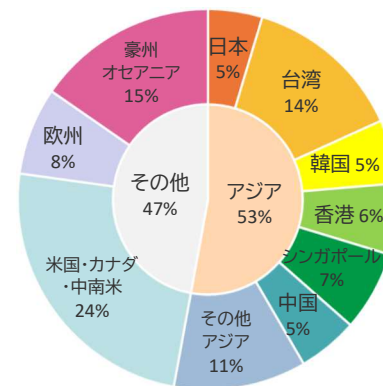
レベニューマネジメントの徹底により、平均客単価は高水準を維持

宿泊者の9割超はインバウンドであり、国籍もさまざま、家族利用が9割であり、中長期滞在が多い

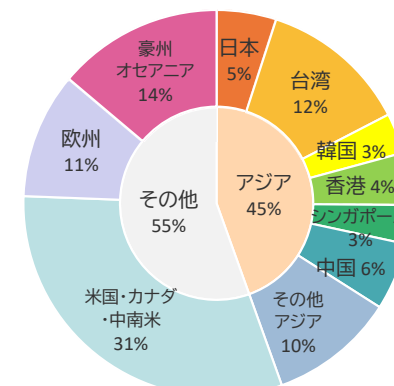
アpartmentホテル 運営状況



< 宿泊者国籍別内訳※1 >

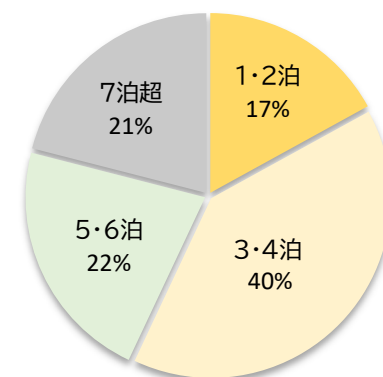


2025/3期



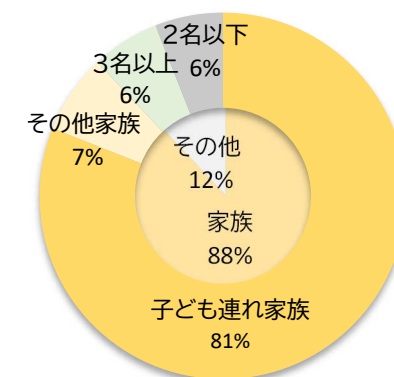
2026/3期2Q

< 宿泊日数※2 >



2025年4～9月

< 宿泊グループ属性※2 >



2025年4～9月

事業の強み・特徴 | 宿泊事業 アパートメントホテルMIMARU

ホスピタリティあふれる接客で高い満足度

- 日本語・英語 + α が話せるスタッフが、人によるサービスを重視し、「おもてなし」とは違った、「フレンドリー」な接客サービスが高評価を獲得
- 施設スタッフの約80%は海外出身

開業翌年に、
外国人が選ぶ日本のホテルTOP20に3施設が選出

2025 トラベラーズチョイス ベスト・オブ・ザ・ベスト ホテル」において、
「MIMARU東京 銀座EAST」が日本のホテル「人気部門」第2位を受賞

口コミで人気！
外国人に人気の日本のホテル 2019



日本全国
TOP 20

16位 MIMARU東京 上野稲荷町
18位 MIMARU 東京 赤坂
19位 MIMARU 東京 日本橋水天宮前

外国人に人気の日本のホテルランキング 2019 トップ 20

順位	年次	施設名	所在地
11	13	Mume	京都府京都市
12	15	パレスホテル東京	東京都千代田区
13	12	東京ステーションホテル	東京都千代田区
14	14	コンラッド東京	東京都港区
15	初	スノーラインズロッジ白馬	長野県白馬村
16	初	MIMARU 東京 上野稲荷町	東京都台東区
17	4	インターコンチネンタルホテル大阪	大阪府大阪市
18	初	MIMARU 東京 赤坂	東京都港区
19	初	MIMARU 東京 日本橋水天宮前	東京都中央区
20	7	ジャングリー・ラ ホテル 東京	東京都千代田区

(※去年の順位で「初」は初回ランキング登録の施設)



世界中から訪れる旅行者にとって満足度高いサービス取り組みを推進

- 手荷物当日配送サービス「Luggage Delivery by MIMARU」について、東京⇄大阪・京都間へ拡大
※ 2025年9月よりスタート

サービスサイト：<https://mimaruhotels.com/ja/luggage-delivery/>

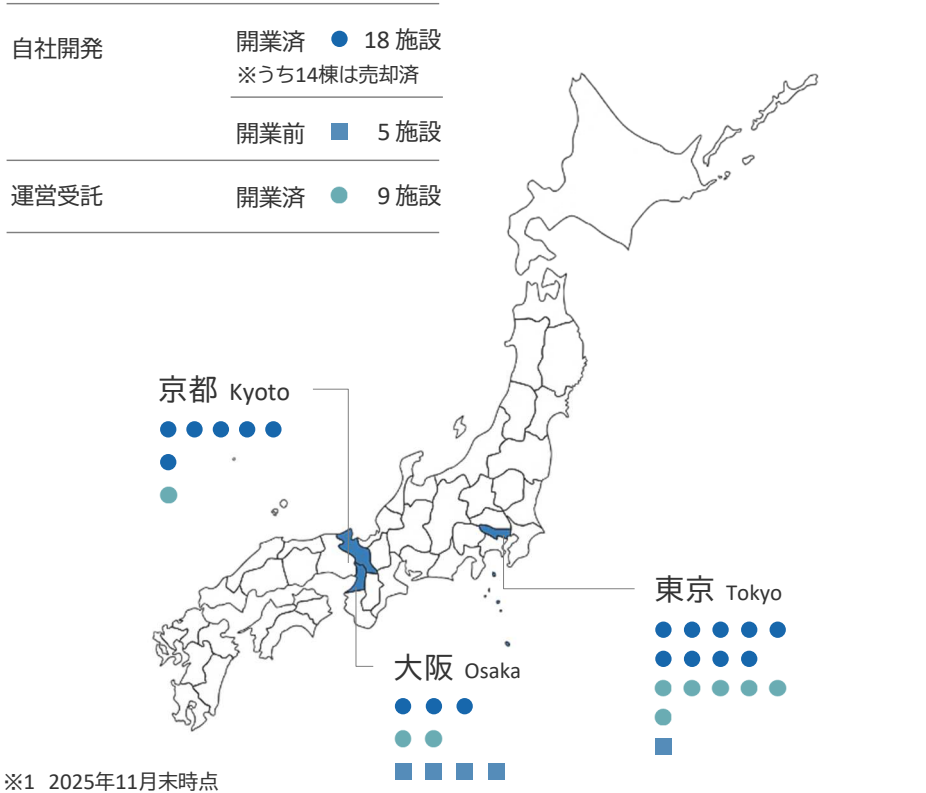


事業の強み・特徴 | 宿泊事業 アパートメントホテルMIMARU

ホテル施設運営 戦略方針

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

アパートメントホテル 施設一覧※1



開業前施設		開業予定	所在地	室数予定
1	なんば駅前3プロジェクト	2026年秋頃	大阪市浪速区	68
2	西心斎橋1丁目プロジェクト	2026年秋頃	大阪市中央区	66
3	東上野4丁目2プロジェクト	2027年秋頃	東京都台東区	71
4	なんば駅前2プロジェクト	2027年秋頃	大阪市中央区	43
5	大阪市北区兎我野町プロジェクト	2028年春頃	大阪市北区	132
			小計	380

上記ほか400室程度進行中

既存エリアでのさらなる出店を加速しつつ、札幌・福岡など都市と地方の連携が図りやすいエリアでの出店を検討

ホテル施設販売 戦略方針

保有中施設の販売について、以上を見極めながら機動的に進めることで利益の最大化を追求する

事業の強み・特徴 | 工事業 株式会社GOOD PLACE

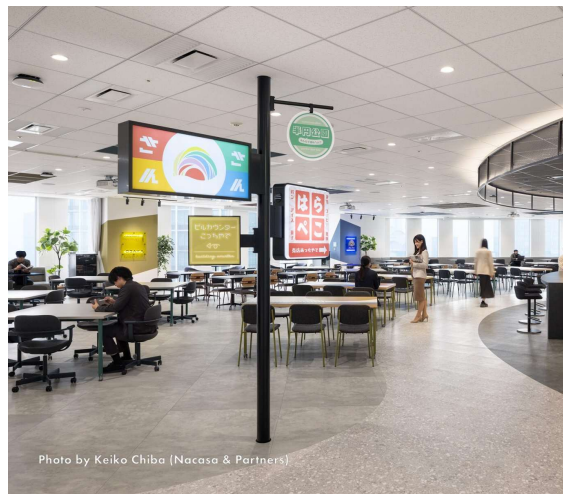
- ・ 国内外のデザインアワードで多くの受賞実績を持つデザイン力と、質の高い施工力
- ・ オフィス構築、建物リノベーション、総務アウトソーシングの 3つの事業領域を展開する建築会社として、企画・設計・施工から運営支援まで一貫したソリューション
- ・ サステナビリティを重視した提案により、環境負荷の低減とカーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを推進し、持続可能な空間創造を展開

A' Design Award 受賞

- ・ 世界最大級のデザインアワードであるA' Design Awardにて計5作品が受賞



Silver A' Design Award : Phoenix Kanri
株式会社フェニックス管理 本社オフィス



Silver A' Design Award : Recruit Umeda
株式会社リクルート 梅田オフィス

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



株式会社ゴールドウィン 本社オフィス

URL <https://competition.adesignaward.com/designer.php?profile=298344>

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



サステナビリティ・デジタル推進に関する取り組み

サステナビリティ経営方針について（2025年3月期決算発表より）

- ・ 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
★注力領域	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	
	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
★注力領域	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
	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
★注力領域	新たな価値創造に向けて、人材・組織風土の強みを強化	
	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）

TOPICS

Lifestyle Dog Park「Ruff-Laugh」を千葉・茂原に開業予定

- ・ イヌとヒトが自由に過ごせる、理想のライフスタイルを提案する遊休不動産を活用した宿泊施設を開業予定

<https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/08/dogresort/>



「Ruff-Laugh」完成予想図

TOPICS

「財産管理報告書」の電子化

- ・ 共同出資型不動産「セレスージュ」にて、組合の運用状況および分配金に関する「財産管理報告書」を電子化

<https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/07/selesagesalon/>

▶ 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推進。今年度から「都市防災」もテーマとして追加をし、取り組みを推進中

TOPICS

「海の豊かさ」と「暮らし」をつなぐアップサイクル活動の推進

- ・ きれいな海と豊かな暮らしを次世代につなぐべく、さまざまな環境教育活動を継続
- ・ 行政(逗子市)と連携し、海洋ごみを活用した「ずし」オブジェを製作し、子ども向けの環境教育活動や逗子海水浴場海開きイベントなどで活用

https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/06/ngc_umiproject/



▶ 多様な人材が、自分らしく輝き、躍動できる職場づくり

- ・ 「多様な人材の活躍推進」「自ら成長の機会を獲得し、キャリア選択ができる仕組み」「従業員が躍動できる職場づくり」を柱に、人材の成長と活躍を後押しする多面的な取り組みを展開

TOPICS

ビジネススキル・階層別研修の推進と自主的に学べる機会の拡充

- ・ 課題解決型リーダー育成のための研修の実施
- ・ メンバーマネジメントのノウハウを習得を目的とした研修の実施
- ・ 選択型教育プログラム制度の継続※1と、資格合格支援金の拡充

※1 従業員の自発的な学びを支援し、研修費用の一部を会社が負担する制度

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

- ・ 前期に引き続き2期目となる女性従業員向けキャリア形成支援講座を開始
- ・ 7月から全5回のプログラムを実施

<https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/07/careercollege2/>



デジタル推進

- 2023年度にデジタルビジョンを掲げ、3つの取り組み領域を設定
- 基幹システムの新システムへの移行を完了、周辺業務領域のデジタル化や経営管理の高度化に着手
- 全社的に生成AI活用基盤を導入し、生成AIを活用したさらなる業務効率化・高度化をめざす

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

- 物件情報・原価管理、計画管理等を対象とした基幹システムの開発・移行を完了
- 生成AIツール「Microsoft 365 Copilot」を全従業員対象に導入

ビジネス変革

顧客価値・社会価値創出

- 当社管理マンションにおける契約業務の電子化を完了
- 新築物件に関する当社サイト内の物件エントリーフォームへの「AIレコメンド機能」を実装

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

- 基幹システムの刷新
- PC刷新によりSASE※² 対応のネットワークへの移行を完了

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

Next GOOD

お客さまへ。社会へ。一步先の発想で、一步先の価値を。

