

株式会社コスモスイニシア
個人投資家向け事業説明会
質疑応答要旨

日時 2026年2月17日(火) 17:00~18:00

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 低 PER の改善に向けた施策検討はしているか。

A 現在、PBR が1倍を下回っている状況については重要な課題として認識しており、改善に向けた取り組みを進めております。

PBR 改善に向けては、ROE および PER の向上の両面から施策を推進していく考えです。

このうち、ROE については一定の改善が進んでいる一方、PER については依然として道半ばであると認識しております。

PER 向上に向けては、新規事業の開発を通して将来の成長期待を高めていくことに加え、事業ポートフォリオの多角化により、安定的な経営に対する信頼感を醸成することが重要と考えております。あわせて、株主還元の充実を図るとともに、IR 活動を通じてこれらの取り組みを適切に発信してまいります。これらを通じてご理解とご期待をいただき、PER の向上、ひいては PBR の向上に取り組んでいきたいと考えております。

Q 自己株式の取得を検討しているか。

A 現時点では検討しておりません。自己株式の取得は、株主のみなさまへの還元策の一つであると認識しておりますが、当社としては、事業および企業の成長を着実に進めることに加え、配当の実施を通じて株主還元を行い、株価の向上に努めていきたいと考えております。

なお、譲渡制限付株式報酬制度に基づく株式交付に必要な自己株式の取得につきましては、継続的に実施する予定です。

Q 順調に成長する中で東証プライムへの昇格を目指す予定はあるか。

A 現時点では、市場区分の変更は予定しておりません。

2024年1月公表の資本業務提携開始後の状況を踏まえると、流通株式比率等においてプライム市場が定める上場基準を一部満たしていないと認識しております。今後は、上場基準や市場変更に伴う効果・意義等を総合的に勘案しつつ、検討課題の一つとして認識してまいります。

Q 中国の日本への渡航自粛要請の影響はどうか。

A 中国の利用比率はもともと5%程度と低く、影響は限定的です。

渡航自粛要請が出た際には一部キャンセルが発生いたしましたが、他国からの予約によりカバーできておりました。

一方で、中国インバウンドへの依存度が高い他の宿泊施設では大規模なキャンセルが発生し、価格調整の影響で宿泊相場が下落する局面がありました。その中で、MIMARUは価格を維持したため一時的に予約が減少する影響はありましたが、重大な問題には至っておらず、現在は通常通りの予約状況に回復しております。

Q 新たなアパートメントホテルとしてスタートした「UCHIWA STAY」と「MIMARU」との違いは何か。

A 「MIMARU」は主に4~6名程度のインバウンドファミリーをターゲットとしているのに対し、「UCHIWA STAY」は、8~10名程度のグループ旅行を想定した宿泊施設としての試験的な取り組みです。

また、「UCHIWA STAY」は新築ではなく、既存のオフィスビルなどをコンバージョンし、無人チェックインシステムを活用している点も特徴です。主なターゲットはインバウンドを想定しておりますが、現状では日本人グループのお客さまにもご利用いただいております。

Q 建設業界全体が好調な中、業績面で課題があるように見受けられる主な要因についての認識と、今後収益改善に向けてどのような取り組みを考えているか。

A 当社グループの工事業では、主にオフィス内装工事を手掛けておりますが、今期は第4四半期に案件が集中しており、通期での黒字化を目指して取り組んでいる状況です。

来期に向けた案件確保は順調に進捗しておりますが、受注量にばらつきがあるため、現在、営業戦略の見直しを行っております。

オフィス構築事業およびリノベーション事業の需要は引き続き堅調と認識しており、コスモスイニシアグループ各社とのシナジー発揮や営業活動の強化を通じて、事業規模の拡大と収益性の向上に努めてまいります。

Q 利益改善に向けた具体的なアクションは何か。

A 事業の付加価値を高めることが最も重要であると考えております。例えば、分譲マンションにおいては、これまでにない新しい暮らし方の提案などを通じた高付加価値化により、利益率の向上を図っております。

また、不動産販売事業における建築費高騰への対応として、リノベーションマンションや中古ストック再生など、既存不動産を活用した事業に注力し、利益率の向上と安定化を図っております。

今後も、製販一体での取り組みによるバリューチェーンの強化を進め、お客様のニーズを的確にとらえながら収益性を高めてまいります。

Q アpartmentホテル事業について新規参入も増えているが、競合との差別化ポイントは何か。

A MIMARU の最大の差別化ポイントは、人によるサービスです。

ホテル業界では無人化によるコスト削減が進む中、当社ではあえて人を介した、フレンドリーで対等なサービスを重視しております。いわゆる「おもてなし」にとどまらず、親しい友人のようにお客さまと接するスタイルを大切にしており、これが MIMARU の価値向上につながっていると考えております。

口コミにおいても、スタッフへの評価は非常に高く、「最高の旅行ができた」「スタッフの〇〇さんに変えてもらった」といったコメントを多くいただいております。

また、子ども連れファミリーを明確なターゲットとし、現在では宿泊客の 80%超を占めております。ファミリー層に特化したサービスを徹底することで、競合との差別化を一層強化していきたいと考えております。

Q 大和ハウスグループ・共立メンテナンス社とのシナジーのトピックスはあるか。

A 大和ハウス工業とは長年にわたり資本業務提携を継続しており、さまざまな事業において多数の案件を共同で取り組んでおります。

共立メンテナンスとは、現在販売中の新築マンション「イニシア武蔵小杉御殿町」において、大和ハウス工業および共立メンテナンスの子会社との 3 社共同事業を進めております。

また、大分で展開している当社のアクティブシニア向けマンションにおいて、サービス面で共立メンテナンスからサポートを受けており、シナジー創出の具体的な取り組みが進んでおります。

今後も、当社の開発能力を生かしつつ、積極的な情報共有を通じた事業機会の創出、ノウハウの相互活用、共同プロジェクトの推進、人材交流などにより、3 社によるシナジーの拡大を図ってまいります。

以上