



決算説明資料

2026年3月期

2026年5月12日

株式会社コスモスイニシア

証券コード：8844

2026年3月期 決算概要

売上高 1,493億円、営業利益 125億円、経常利益 112億円、当期純利益 82億円

- ▶ 売上高は、前期比 15.3%増の大幅増収
- ▶ 営業利益は、前期比 32.6%増と、売上高成長率を大きく上回る利益成長を実現
中期経営計画2026の最終年度に設定した営業利益 100億円の目標を大幅に上回って達成

2027年3月期 通期業績予想

売上高 1,880億円、営業利益 136億円、経常利益 110億円、当期純利益 72億円

- ▶ 売上高は前期比 25.9%増と大幅な伸長を見込む
- ▶ 営業利益は、事業拡大および将来成長に向けた戦略的投資（デジタル推進・人材基盤強化等）に伴う販管費の増加を見込むものの、増収効果により前期比増益を確保
- ▶ 経常利益・当期純利益は、金融コスト増や前期に計上した一過性利益の反動により、前期比減益

株主還元

- ▶ 2026/3期の配当は、前期から 18円増配の 1株当たり年間配当金 48円
- ▶ 2027/3期の配当予想は、前期から 5円増配の 1株当たり年間配当金 53円
中期経営計画2028に掲げる株主還元方針に基づき、段階的な配当性向の引き上げを計画
- ▶ 配当に加え、株主優待制度を導入（新設）

2026年3月期 決算概要 ・ 2027年3月期 業績予想 P. 4

株主還元 P. 9

セグメント情報 P. 10

サステナビリティ・デジタル推進に関する取り組み P. 35



2026年3月期 決算概要 ・ 2027年3月期 業績予想

新築マンション『イニシア千住大橋ステーションフロント Active wing スカ이라ウンジ』完成予想CG

- 売上高は 1,493億円となり、前期比 +198億円 (+15.3%) の大幅増収
- 営業利益は 125億円 (前期比 +32.6%) と、売上高成長率を大きく上回る利益成長を実現
中期経営計画2026の最終年度目標である営業利益 100億円を大幅に上回って達成

(億円)	2025/3期	2026/3期	増減 (率)		修正予想 2026年3月23日 公表	当初予想 2025年5月12日 公表
	売上高	1,295.2	1,492.9	197.6	(+15.3%)	1,490.0
売上総利益	273.0	319.3	46.2	(+16.9%)	-	-
販売費及び一般管理費	178.5	193.9	15.4	(+8.6%)	-	-
営業利益	94.5	125.3	30.8	(+32.6%)	118.0	110.0
経常利益	79.4	111.5	32.1	(+40.5%)	103.0	96.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	53.2	82.3	29.1	(+54.7%)	75.0	65.0
ROE	11.3%	15.5%	4.1Pt	-	-	-

- 全事業セグメントにおいて前期比増益を達成
- レジデンシャル事業は前期比で大幅な増益となり、当初予想を大きく上回る
- 宿泊事業は、高収益施設の引渡しに加え、ホテル施設運営の稼働率および客室単価の改善により大幅な増益となり、全社業績をけん引

(億円)	2025/3期		2026/3期		増減		2026/3期当初予想 2025年5月12日公表	
	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	484.9	13.1	482.8	22.0	△2.1	8.8	535.0	15.0
ソリューション事業	479.1	43.3	636.1	44.1	157.0	0.7	590.0	36.0
宿泊事業	236.8	67.7	290.6	91.8	53.8	24.1	288.0	89.0
工事事業	98.1	△0.5	93.3	0.9	△4.7	1.5	110.0	2.0
調整額※	△3.8	△29.1	△10.1	△33.6	△6.3	△4.4	△3.0	△32.0
合計	1,295.2	94.5	1,492.9	125.3	197.6	30.8	1,520.0	110.0

※ 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

- 仕入が順調に進展したことを背景に、棚卸資産が増加
- 利益剰余金の積み上げにより自己資本比率が改善し、中計2026最終年度目標として掲げた30%に到達

(億円)	2025/3期	2026/3期	増減
総資産	1,768.4	1,855.6	87.1
棚卸資産※1	1,283.9	1,342.0	58.1
負債	1,265.3	1,273.4	8.1
借入金	1,003.3	955.6	△47.6
純資産	503.1	582.2	79.0
自己資本比率	27.9%	30.6%	2.8Pt
ネット有利子負債	750.5	724.4	△26.0
ネットD/Eレシオ	1.5倍	1.3倍	△0.2倍

棚卸資産の売上高想定内訳 (億円)	2025/3期		2026/3期	
	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	1,295戸	831	1,155戸	930
リノベーションマンション	273戸	234	222戸	281
収益不動産等	—	881	—	866
ホテル	8棟	368	8棟	503
合計	—	2,316	—	2,581

※1 その他流動資産（前渡金）を含む / ※2 当社持分換算後

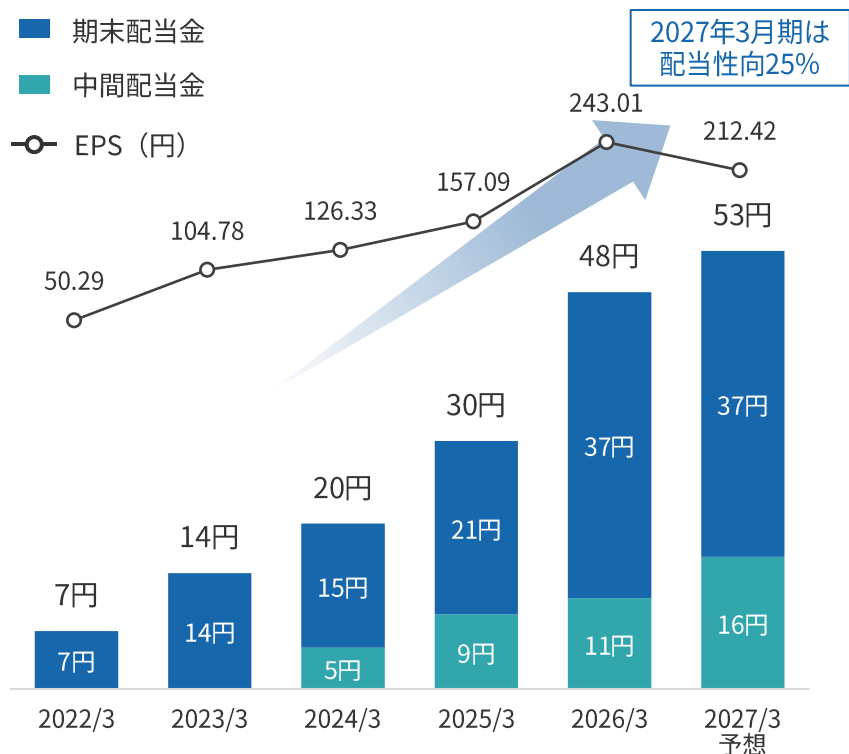
連結損益計算書

- 売上高は、事業拡大を背景に前期比 +25.9%と大幅増収
- 営業利益は、事業拡大および将来成長に向けた戦略的投資（デジタル推進・人材基盤強化等）に伴う販管費の増加を見込むものの、増収効果により前期比増益を確保
- 経常利益および当期純利益は、金融コスト増や前期の一過性利益の反動により、前期比減益

(億円)	2026/3期 通期	2027/3期 通期予想	増減 (率)	
売上高	1,492.9	1,880.0	387.0	(+25.9%)
売上総利益	319.3	385.0	65.6	(+20.6%)
販売費及び一般管理費	193.9	250.0	56.0	(+28.9%)
営業利益	125.3	136.0	10.6	(+8.5%)
経常利益	111.5	110.0	△1.5	(△1.4%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	82.3	72.0	△10.3	(△12.6%)

2026/3期	<ul style="list-style-type: none"> • 前期比 18円増配の年間配当金 48円を予定（2026年3月公表配当金予想比 4円増配）
2027/3期 予想	<ul style="list-style-type: none"> • “中計2028最終年度の配当性向目標を30%とする”株主還元方針のもと、段階的な配当性向の引き上げを計画しており、当期は25%とする • 1株当たり年間配当金は53円の見通し（うち中間配当金 16円） • 配当に加え、株主優待制度を導入

1株当たり配当金・当期純利益の推移



連結配当性向	13.9%	13.4%	15.8%	19.1%	19.8%	25.0%
--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

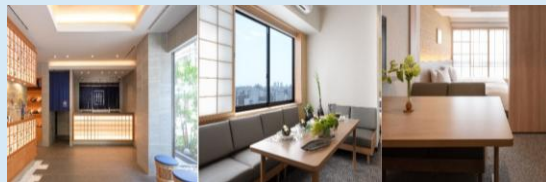
株主優待制度の導入（新設）

毎年3月末日を基準日
当社株式を300株以上保有されている株主さま対象

アパートメントホテル「MIMARU」でご利用いただける、宿泊割引クーポンコード（割引内容：15,000円分）を進呈

運営施設数

2018年2月に第1号施設『MIMARU東京 上野NORTH』を開業し、現在では27施設、1,434室を運営しています（2026年3月時点）。



進呈時期

対象となる株主のみなさまへは、毎年6月上旬にご案内を送付することを予定しております。

リリース： https://www.cigr.co.jp/app/uploads/sites/7/2026/02/20260209_irrelease_8844.pdf

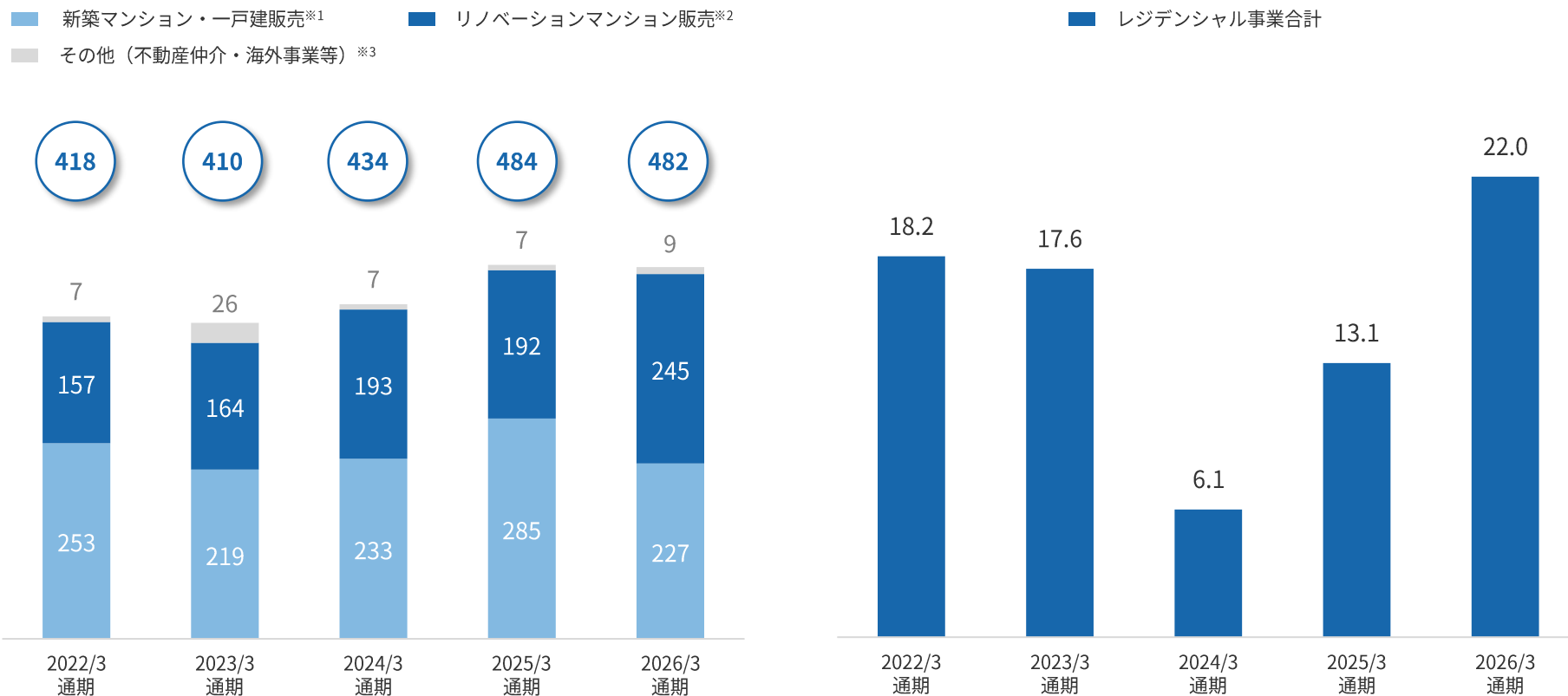
セグメント情報

2026/3期

新築マンションの引渡し減少をリノベーションマンションで補完し、売上高は前期と同水準
 営業利益は、豪州開発物件の棚卸資産評価損の反動により、前期比増益

売上高 (億円)

営業利益 (億円)



※1新築マンション・一戸建販売には、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

2026/3期

収益不動産の引渡数増加により前期比増収

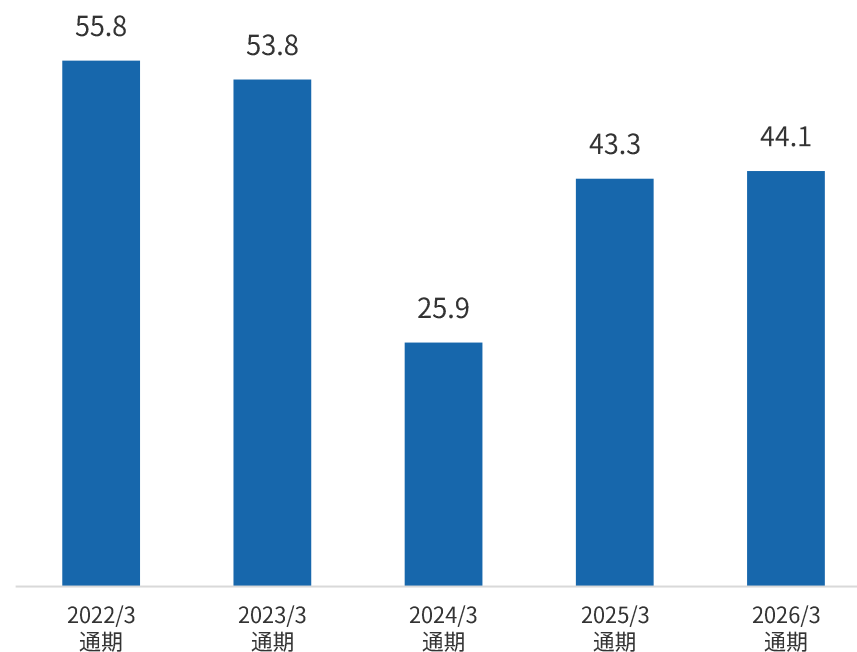
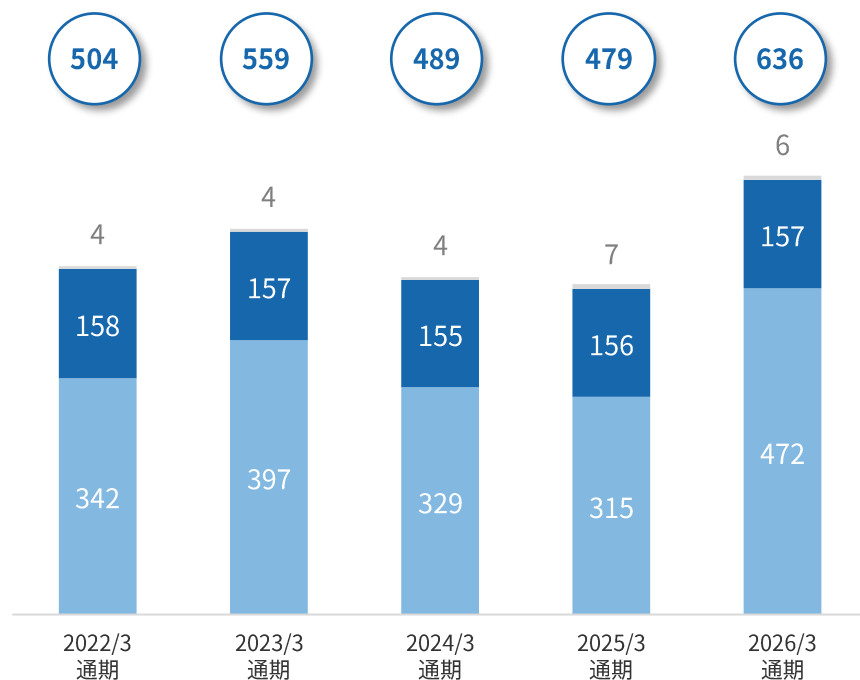
営業利益は、収益不動産の収益性低下を増収効果で吸収し、小幅ながら増益

売上高 (億円)

営業利益 (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

■ ソリューション事業合計



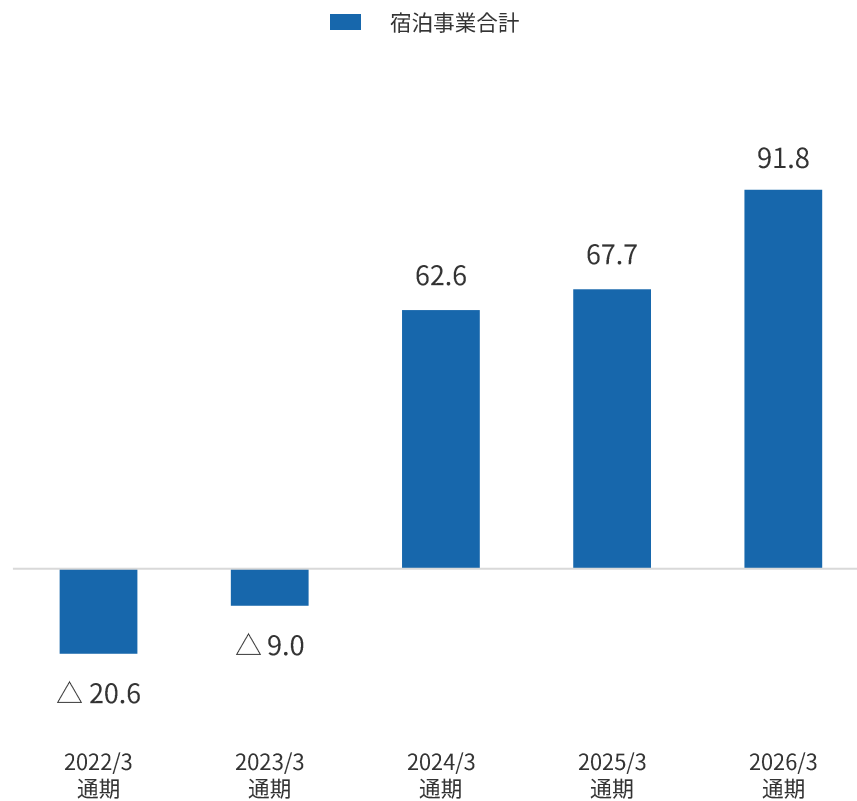
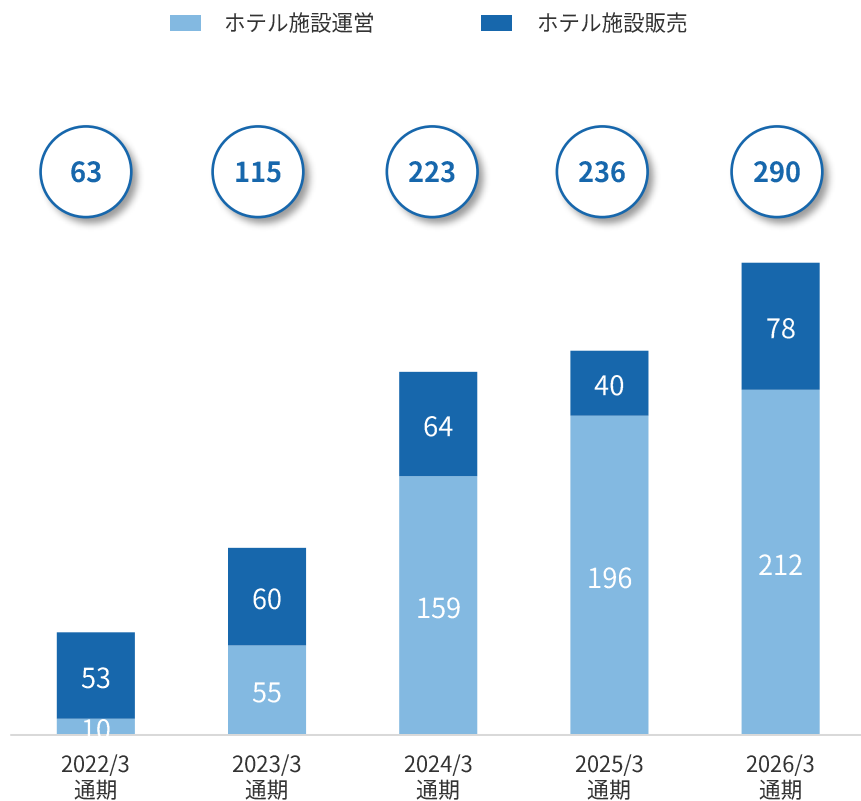
※1 収益不動産等販売には、一棟物件、共同出資型不動産、賃貸収入、土地売却等を含む（ホテル施設は宿泊事業セグメントに計上）
 ※2 その他には、米国での中古賃貸アパートメントの再生販売事業を含む

2026/3期

高収益施設の販売引渡しおよびホテル施設運営の好調を背景に、前期比で大幅な増収・増益

売上高 (億円)

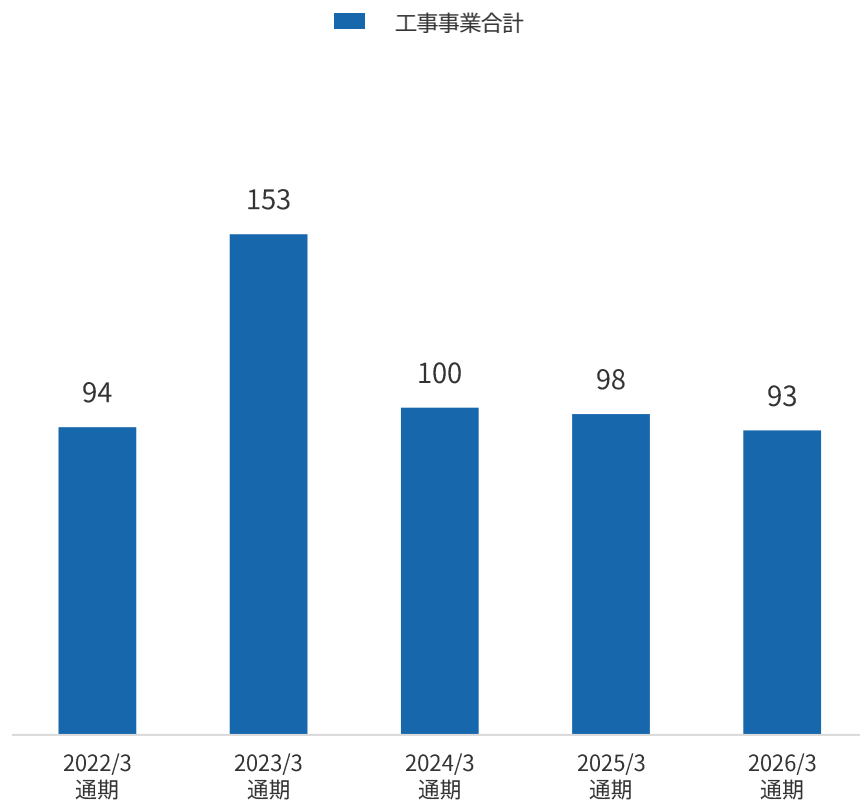
営業利益 (億円)



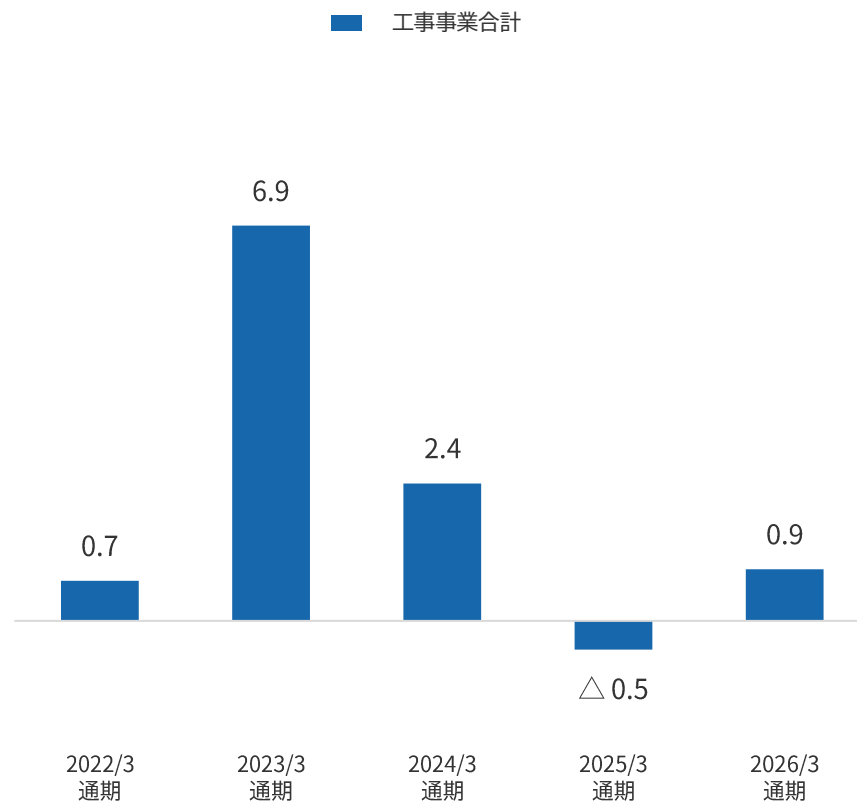
2026/3期

売上高は前期並みながら、収益性の改善により営業黒字を確保

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



- 中期経営計画2028にて掲げる「事業ポートフォリオの再構築による収益の安定化と成長機会の最大化の推進」を明確化すべく、事業セグメントを変更

フロー型ビジネス

既存事業・商品の継続強化に加え、不動産運営コンテンツを軸に独自の価値を確立し、事業拡大と収益性の強化を推進

ストック型ビジネス

アパートメントホテル「MIMARU」の拡大に加え、不動産運営コンテンツの拡充や優良資産保有による賃貸収益の拡大により、安定収益基盤の構築を推進

旧セグメント

セグメント	サブセグメント
レジデンシャル事業	<ul style="list-style-type: none"> 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）
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> 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）
宿泊事業	<ul style="list-style-type: none"> ホテル施設販売 ホテル施設運営
工事事業	—

新セグメント

セグメント	サブセグメント
住宅販売事業	<ul style="list-style-type: none"> 新築マンション・一戸建 リノベーションマンション その他
収益不動産販売事業	<ul style="list-style-type: none"> 収益不動産等 その他
ホテル運営事業	<ul style="list-style-type: none"> アパートメントホテル運営
賃貸・運営事業	<ul style="list-style-type: none"> 不動産賃貸 不動産賃貸管理・運営
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> 工事事業 海外事業

住宅販売事業



新築マンション・一戸建

リノベーションマンション

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。

収益不動産販売事業



収益不動産等

賃貸マンション、オフィスビル、商業ビル、ホテルなど、
幅広いアセットタイプの開発・再生・販売を展開しています。

ホテル運営事業



アパートメントホテル運営

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」の運営を行っています。

賃貸・運営事業



不動産賃貸

不動産賃貸管理・運営

不動産賃貸管理に加え、シェアオフィス「MID POINT」
「BIZcomfort」やシェアレジデンス「nears」などの運営を行っ
ています。

- ・ 住宅購入や不動産投資に対する堅調な需要は継続する見通し
- ・ ホテル運営事業は、中東情勢による一時的な需要減はあるものの通期への影響は限定的であり、堅調なインバウンド需要が続くと想定される
- ・ 賃貸・運営事業では、賃料上昇基調の継続やシェアオフィス需要の拡大が見込まれる
- ・ 金利や建築費の上昇、中東情勢緊迫化が事業にもたらす影響については、引き続き注視が必要

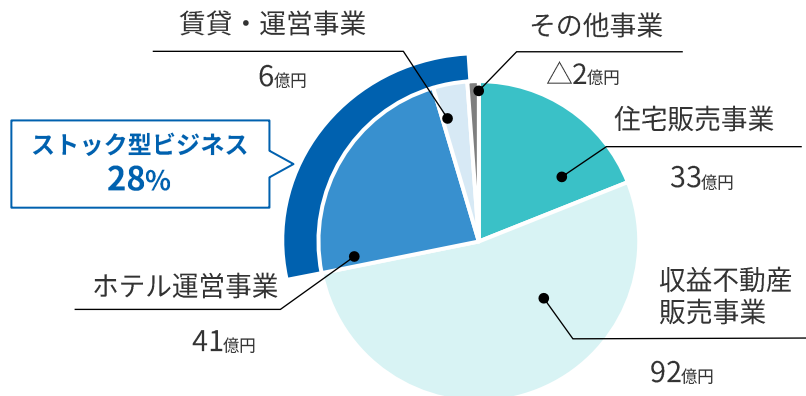
セグメント	事業環境認識
住宅販売事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 首都圏新築マンションの供給戸数は前期に続き低位となる見込みであり、希少性が価格を下支えする構図が続く。都心・駅近の好立地物件は引き続き旺盛な需要が確認される一方、郊外の物件においては、住宅ローン金利の上昇に伴い購買力への影響が顕在化しつつある ・ 開発用地および中古マンションの取得競争は依然として厳しく、仕入れコストは高水準で推移 ・ 建築費は、資材価格・労務費ともに高止まりが続いている中、中東情勢を背景とした原油価格高騰によるコスト増や、資材・設備等のサプライチェーンの混乱に伴う工期延伸も懸念される
収益不動産販売事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内不動産投資市場は、2025年の投資額が過去最大となる6兆円超を記録し、2026年も同水準で活発な取引が継続する見通し ・ 住宅・オフィスともに賃料の上昇基調が続いているほか、ホテルも堅調な需要環境を背景に、各アセットタイプにおいて良好な収益環境が見込まれる ・ 一方、住宅販売事業と同様に、建築費の上昇や工期延伸リスク、国内金利の上昇が、新規投資案件の事業性やキャップレートに影響を及ぼす可能性がある
ホテル運営事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 訪日インバウンド需要は、足元の中東情勢緊迫化等国际情勢の影響により一時的な需要減が見込まれるものの、通期全体への影響は限定的であり、堅調な需要環境が継続する見通し ・ 一方、中東情勢の影響が想定を超えて拡大・長期化する場合や世界経済の減速リスクがインバウンド需要やコスト、資材調達に与える影響については引き続き注視が必要
賃貸・運営事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 東京23区における住宅賃料は上昇基調が継続しており、建築コスト上昇に伴う新規供給の抑制と根強い都心需要を背景に、引き続き底堅い需要環境が見込まれる ・ ハイブリッドワークの定着に加え、副業の広がりや資格取得・スキルアップを目的とした自己投資意識の高まりを背景に、個人・法人双方からのシェアオフィス需要は引き続き拡大が見込まれる

- ・ 収益不動産販売事業が、営業利益の5割超を占める中核セグメントとして堅調に推移
- ・ 全事業セグメントで前期比増収、ホテル運営事業は事業拡大に向けた先行費用を織り込みつつ成長を推進

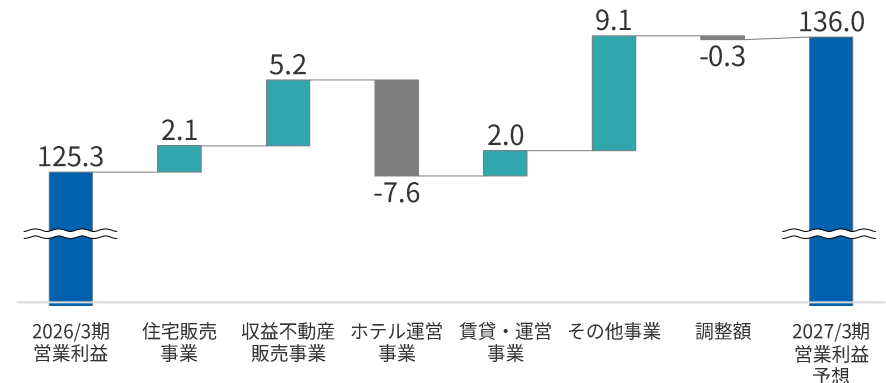
(億円)	2026/3期		2027/3期 予想		増減	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
住宅販売事業	482.8	30.8	546.0	33.0	63.1	2.1
収益不動産販売事業	563.4	86.7	632.0	92.0	68.5	5.2
ホテル運営事業	210.0	48.6	222.0	41.0	11.9	△7.6
賃貸・運営事業	159.3	3.9	258.0	6.0	98.6	2.0
その他事業	96.9	△11.2	239.0	△2.0	142.0	9.1
調整額※1	△19.6	△33.6	△17.0	△34.0	2.5	△0.3
合計	1,492.9	125.3	1,880.0	136.0	387.0	10.6

※1 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

2027/3期予想 営業利益構成比※2 (億円)



2027/3期予想 営業利益事業別増減 (億円)



- リノベーションマンションにおいて、都心部を中心とした高価格帯商品へのシフトや、戦略的に推進してきた賃借人付き住戸の買取スキームの拡大が寄与し、増収・増益

		(億円)	2026/3期 通期	2027/3期 通期予想	増減 (率)	
売上高	合計		482.8	546.0	63.1	(13.1%)
	新築マンション・一戸建※1		227.4	255.0	27.5	(12.1%)
	リノベーションマンション※2		245.8	283.0	37.1	(15.1%)
	その他		9.4	8.0	△1.4	(△15.6%)
セグメント 利益	合計		30.8	33.0	2.1	(6.9%)

※1 新築マンション・一戸建には、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には、物件保有期間中の賃貸収入を含む

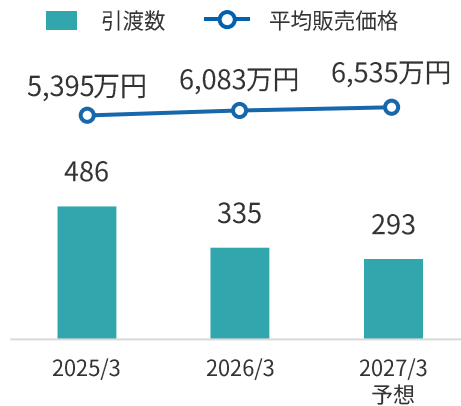
2026/3期

引渡数の減少により前期比減収となったものの、売上総利益率は高水準を維持

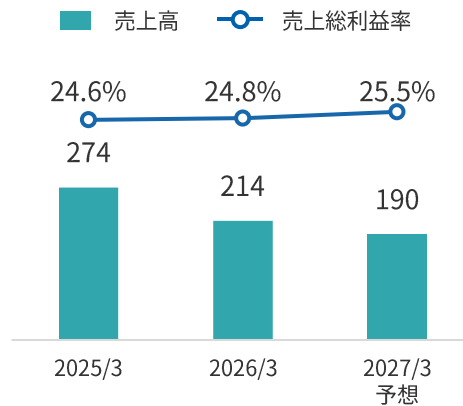
2027/3期 予想

前期同様、引渡数減少による減収を見込む一方、売上総利益率は引き続き良好な水準

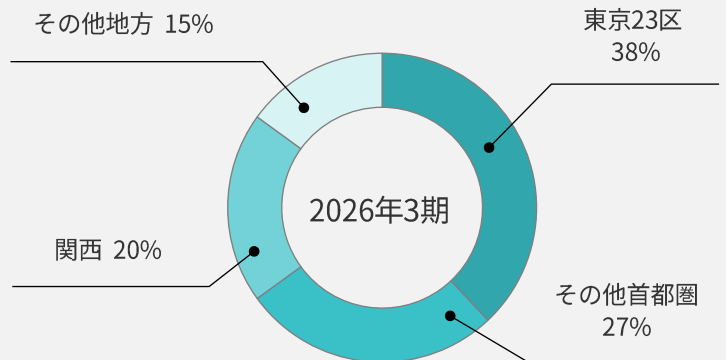
引渡数・平均販売価格※1 (戸)



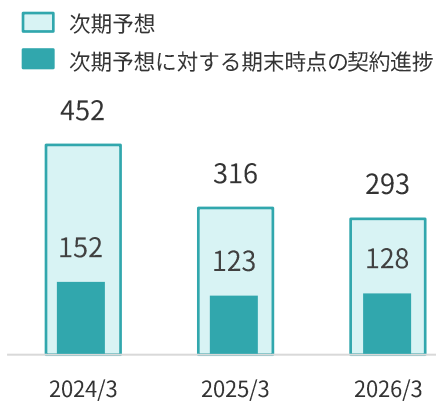
売上高・売上総利益率※2 (億円)



引渡物件エリア別割合

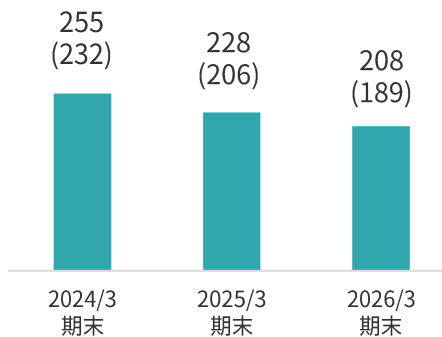


契約進捗率 (戸)

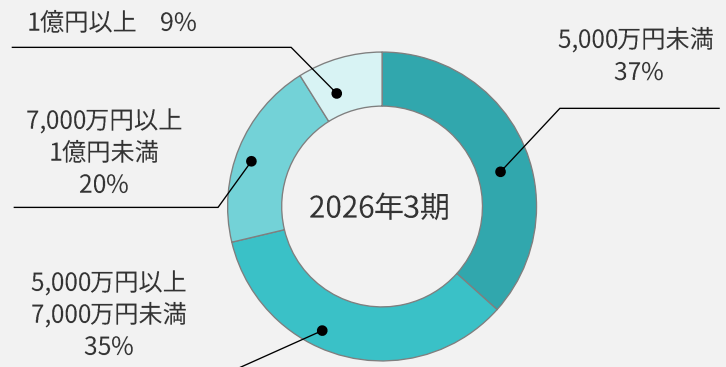


完成在庫 (戸)

() 内は未契約分



引渡物件 販売価格帯※1



※1 税抜価格での算出 / ※2 棚卸資産評価損を含まない

TOPICS

新築マンション『イニシア千住大橋ステーションフロントActive wing』
『イニシア千住大橋ステーションフロントBright wing』の販売は好調に進捗

駅近×豊かな自然×暮らす方が居場所を見出す集合住宅



最上階スカイラウンジ
Active wing

アトリエラウンジ
Bright wing



	Active wing	Bright wing
総戸数	55戸 ※事業協力者住戸2戸含む	69戸 ※事業協力者住戸1戸含む
階数	地上15階建	地上15階建
入居時期	2027年4月予定	2027年3月予定

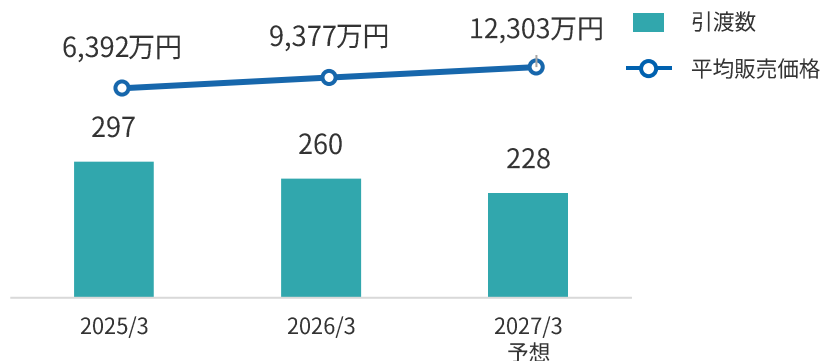
2026/3期

都心部・高価格帯商品の販売が好調に推移したことにより、前期比で大幅な増収
売上総利益率も改善

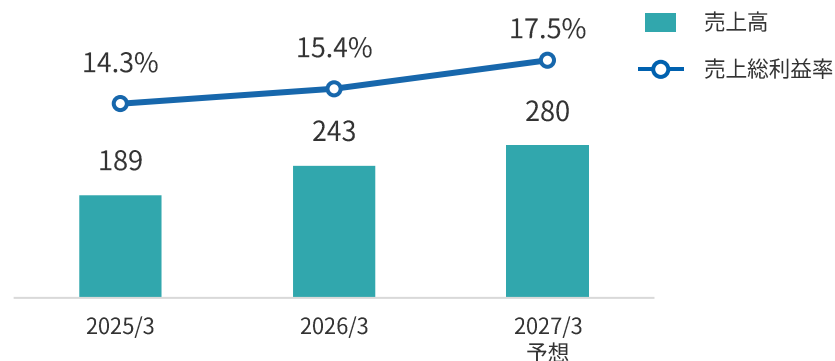
2027/3期 予想

引き続き、高価格帯商品へのシフトによる販売単価の上昇や、賃借人付き住戸の買取スキーム拡大
による収益性の向上も寄与し、前期比増収および売上総利益率の改善を見込む

引渡数・平均販売価格※1 (戸)

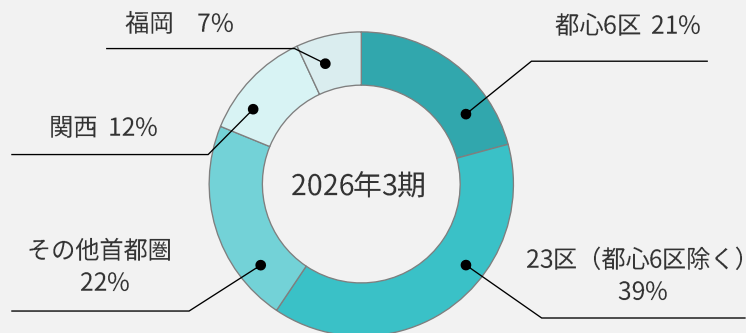


売上高・売上総利益率※2 (億円)

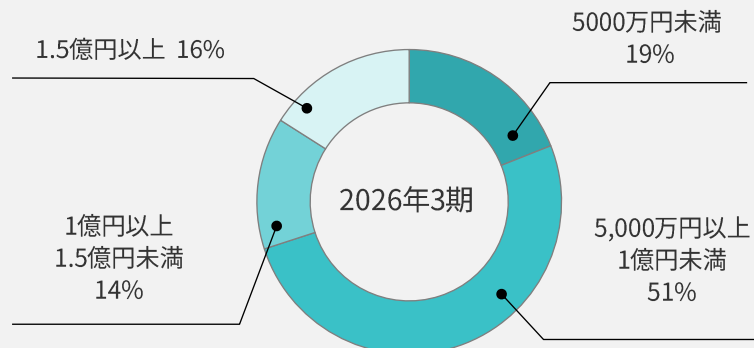


※1 税抜価格での算出 / ※2 棚卸資産評価損を含まない

引渡物件エリア別割合



引渡物件販売価格帯※1



TOPICS

リノベーション・オブ・ザ・イヤー2025 W受賞

施工費1500万円未満部門

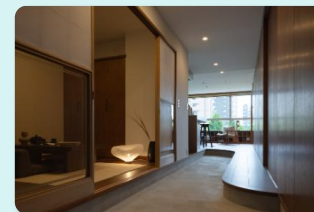
最優秀賞 & プレイヤーズチョイス W受賞
リノベーション・オブ・ザ・イヤー3年連続の受賞

「つながりを押しつけないが、つながる余白がある」という都市部における新しい住まいの在り方を提案。ひとりでも、誰かとも心地よく過ごせる住まいをめざしました。



『湯島ハイタウン』

本プロジェクトは、株式会社ヤマムラ（本社山形県）建物再生室との共創によるリノベーションで、再生された古材や手仕事の温もりが、“量産では得られない”質感と落ち着きを実現しています。



TOPICS

ZEH水準・省エネ基準取得率目標値 30%達成
～YKK AP、u.company、エヌ・シー・エヌと連携が奏功～

- 2025年度着工の既存マンション工事の「住宅省エネルギー性能証明書（ZEH水準・省エネ基準）取得率は37%
- 当社分譲住戸においては取得率50%を達成

リノベーションを通じて、既存住宅の空き家化や老朽化といった課題に対応すべく、既存住宅の再生・有効活用を図るとともに、環境課題への対策として住宅の省エネルギー化を推進しています。



『芝浦アイランドグローヴタワー』
「住宅省エネルギー性能証明書（ZEH水準）」
を取得



『コスモ元住吉コートフォルム』
「住宅省エネルギー性能証明書（省エネ基準）」
を取得

2026年度は「ZEH水準・省エネ基準」
取得率目標を60%に設定

- ホテル施設を含む収益不動産（新築開発）の引渡数増加により、前期比で増収・増益

		(億円)	2026/3期 通期	2027/3期 通期予想	増減（率）	
売上高	合計		563.4	632.0	68.5	(+12.2%)
	収益不動産等※		560.3	628.0	67.6	(+12.1%)
	その他		3.0	4.0	0.9	(+29.2%)
セグメント 利益	合計		86.7	92.0	5.2	(+6.1%)

※ 収益不動産等には、一棟物件の他、共同出資型不動産、賃料収入、土地売却等を含む

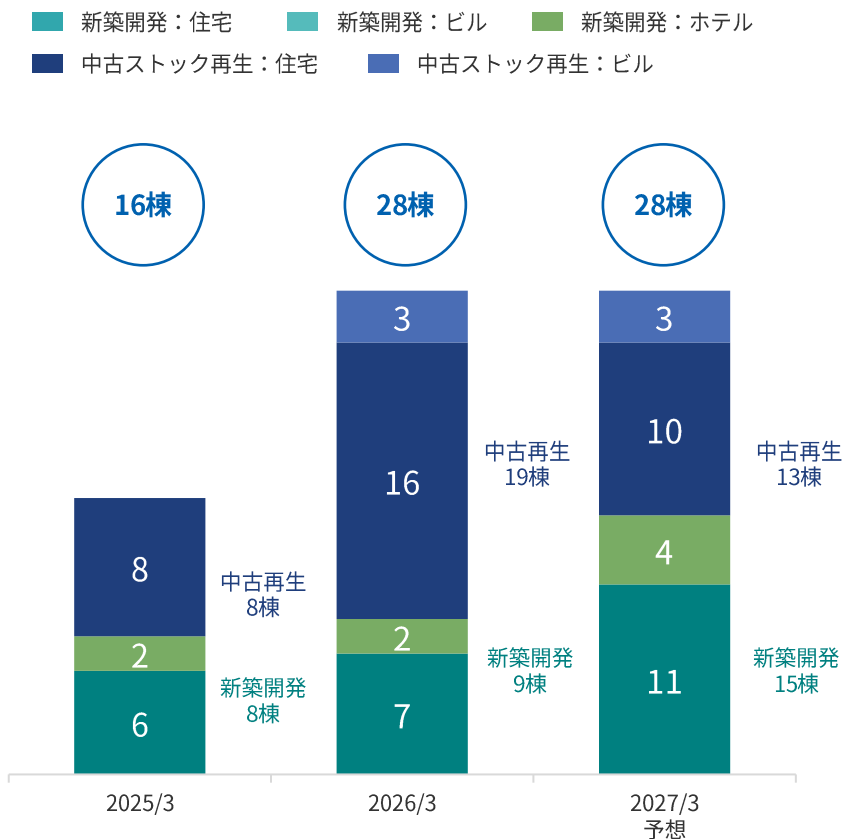
2026/3期

中古ストック再生の引渡数増加により前期比増収
高収益施設（ホテル）の引渡し計上により、新築開発の売上総利益率が改善

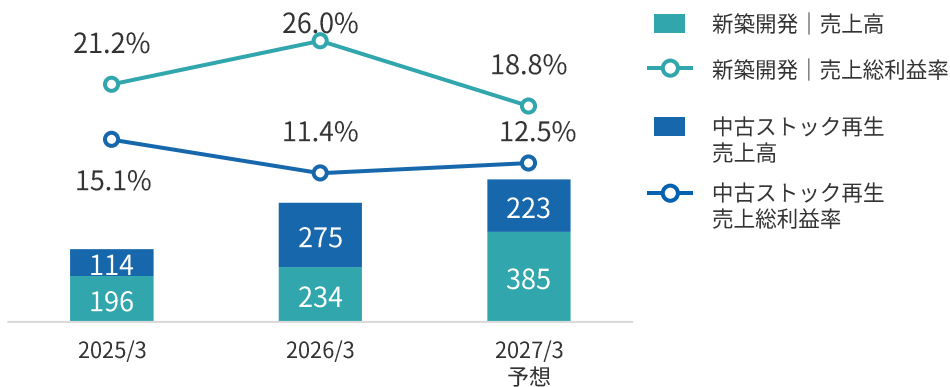
2027/3期 予想

ホテルを含む新築開発の引渡数増加により前期比で増収
前期に計上した高収益施設の反動により、売上総利益率は低下

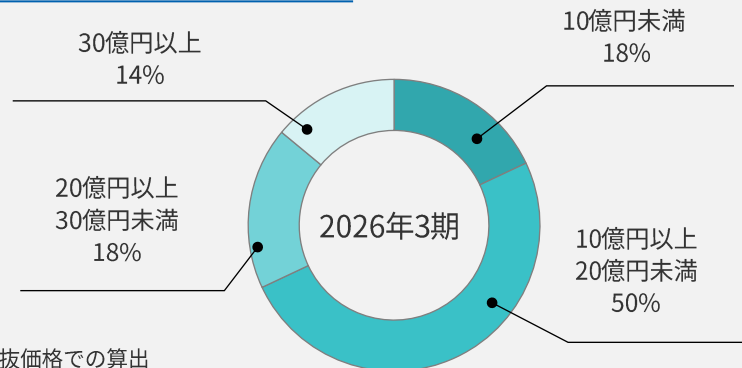
アセット別引渡数（棟）



売上高・売上総利益率（億円）



引渡物件 販売価格帯※1



※1 税抜価格での算出

TOPICS アセットマネジメント事業を本格的に開始

資産価値のバリューアップ

2025年10月1日に100%出資による新子会社「株式会社コスモスイニシア不動産投資顧問」設立、
2026年度事業開始予定

新子会社では、SPC（特別目的会社）スキームを活用した私募ファンド事業に取り組んでまいります。当社が培ってきた不動産開発のノウハウをはじめ、不動産デベロッパーとしての強みを活かし、投資主の多様なニーズに応えるビジネスを展開していきます。

TOPICS 中古ストック再生事業の強化 CASBEE不動産 10件獲得（26/3期）

不動産価値最大化

環境配慮と室内の快適性や景観への配慮なども含めた建物の品質を提供するとともに付加価値の高い収益不動産を創出

TOPICS 中古ストック再生（オフィスビル再生）の事業を拡大

安心・安全なオフィスビルの再生とベンチャー企業等の顧客ニーズにフィットしたセットアップオフィス※を提供



収益不動産『リードシー西五反田ビル』

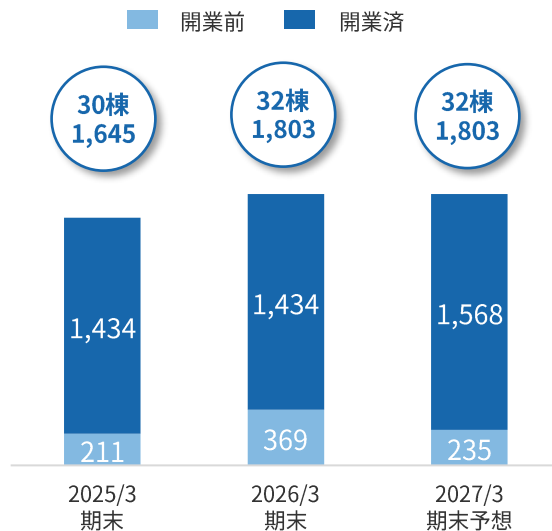
既存建物の潜在力を最大限に活かし、
不動産デベロッパーとして培ってきたノウハウで新たな付加価値をプラス
稼働率・収益性に優れ、将来に渡る資産価値の持続にも考慮した安定収益不動産の創出を強化

※セットアップオフィスとは、内装デザイン・空調・照明・家具（デスクやチェアなど）があらかじめ備え付けられ、契約後すぐ業務を開始できる賃貸オフィス

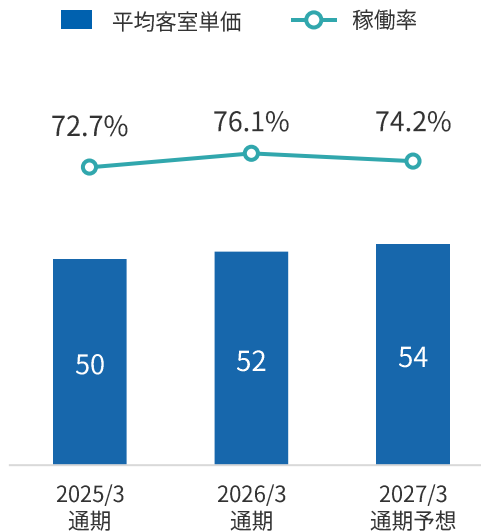
- 新規開業に伴う開業済施設の増加により前期比増収の一方、今後の事業拡大に向けた先行費用を織り込みつつ成長を推進

(億円)	2026/3期 通期	2027/3期 通期予想	増減 (率)	
売上高	210.0	222.0	11.9	(+5.7%)
セグメント 利益	48.6	41.0	△7.6	(△15.8%)

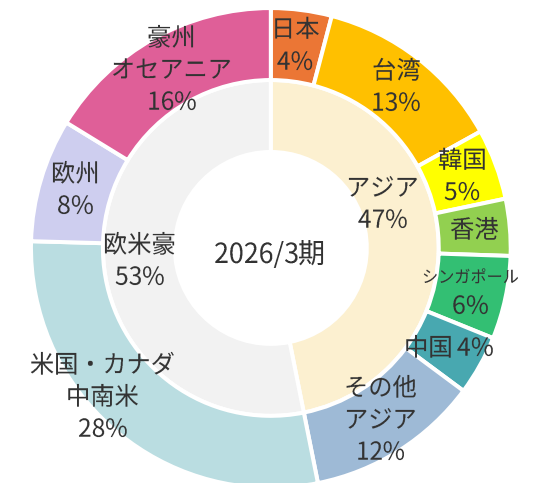
施設・室数推移 (室)



平均客室単価・稼働率 (千円)



宿泊者国籍別内訳※1



※1 国籍不明を除く

- 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

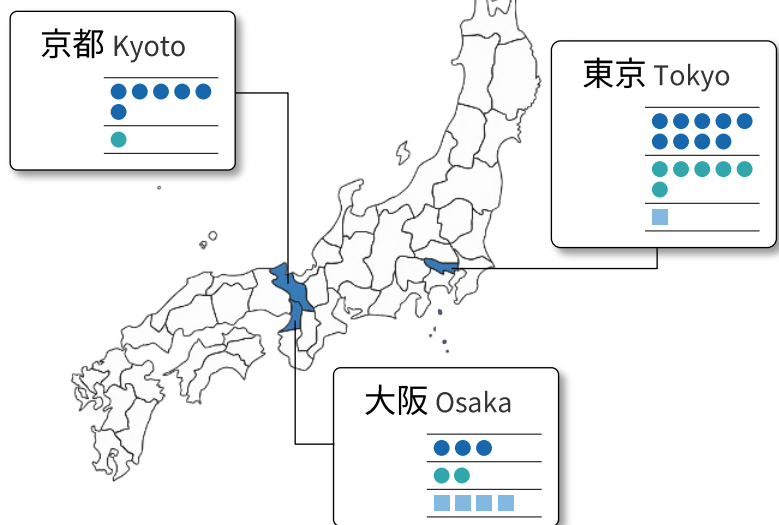
アパートメントホテル 施設一覧※1

自社開発 開業済 ● 18施設

※うち14棟は売却済

開業前 ■ 5施設

運営受託 開業済 ● 9施設



	開業前施設	開業予定	所在地	室数予定
1	MIMARU大阪 心斎橋 CENTRAL	2026年 9月	大阪市 中央区	66
2	MIMARU大阪 難波 STATION ANNEX	2026年 10月	大阪市 浪速区	68
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	42
5	大阪市北区兔我野町 プロジェクト	2028年 春頃	大阪市 北区	122
			小計	369

上記ほか、800室程度が進行中
運営中施設とあわせて、約2,600室まで視野に

※1 2026年3月末時点

- ・ アpartmentホテル「MIMARU」、大阪エリアでの展開を加速

MIMARU大阪 心斎橋CENTRAL



- ・ 観光・ショッピングの拠点として利便性の高い「心斎橋」駅から徒歩2分
- ・ 大人同士のグループ旅行にも対応した「バンクベッドルーム」では、独立性の高い2段ベッドを配置し、リビングスペースで会話を楽しめるレイアウトに

施設	地上12階建、客室66室
開業	2026年9月1日（予定）

MIMARU大阪 難波STATION ANNEX



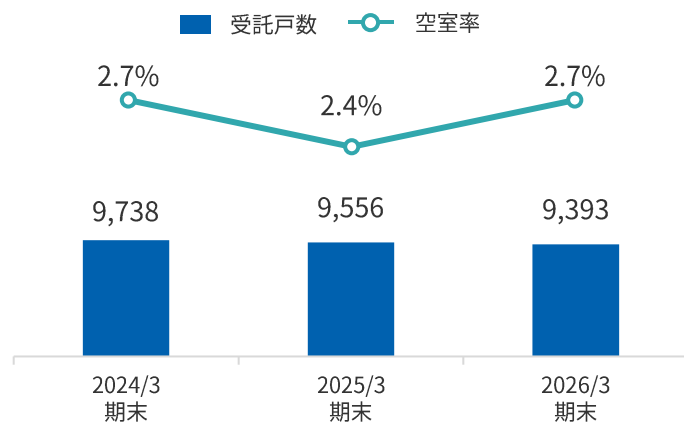
- ・ 京都・奈良・神戸など関西一円への都市観光の拠点となる難波エリアに位置
- ・ 最上階にはプライベートテラス付きの「スカイガーデン3ベッドルームスイート（100㎡）」を設置

施設	地上13階建、客室68室
開業	2026年10月1日（予定）

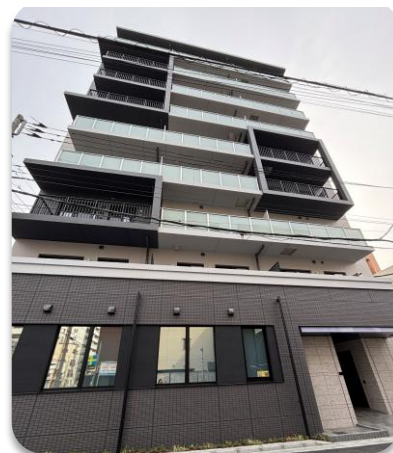
- 株式会社WOOCの連結子会社化および、賃貸資産の取得（販売用不動産からの振替え）が寄与し、前期比増収・増益

		(億円)	2026/3期 通期	2027/3期 通期予想	増減（率）	
売上高	合計		159.3	258.0	98.6	(+61.9%)
	不動産賃貸		-	3.0	-	-
	不動産賃貸管理・運営		159.3	255.0	95.6	(+60.1%)
セグメント 利益	合計		3.9	6.0	2.0	(+53.1%)

住宅サブリース受託戸数・空室率※1(戸)



※1 株式会社WOOCにおける賃貸受託（住宅サブリース）を含まない



賃貸受託『Y's本所』



シェアオフィス『MID POINT本郷三丁目』

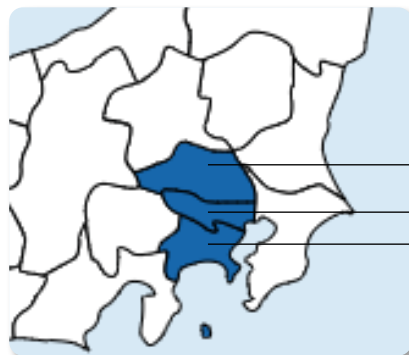
- 2018年より展開するシェアオフィス「MID POINT（ミッドポイント）」の拠点数が順調に拡大

施設室数・稼働率

	2025/3末	2026/3末
施設数	9 施設	15 施設
稼働率※1	94.2%	81.1%

※1 個室・BOOTHの稼働率

施設エリア※2



埼玉 Saitama

1 施設

東京 Tokyo

11 施設

神奈川 Kanagawa

3 施設

※2 2026年3月末時点

TOPICS

26/3期は新たに6拠点を開業

15施設
開業中

※2026年3月末時点



『MID POINT浦和』

2025年10月から26年3月末までの新規拠点

開設時期	拠点
2025年10月	MID POINT学芸大学
2025年10月	MID POINT×BIZcomfort豊洲
2025年12月	MID POINT六本木
2026年3月	MID POINT浦和
2026年3月	MID POINT本郷三丁目
2026年3月	MID POINT駒込

- 株式会社WOOCを連結子会社化し、両社一体での事業運営を通じて、意思決定の迅速化と事業ポートフォリオの強化を加速

株式会社WOOCの連結子会社化

- 持分法適用会社であった株式会社WOOCについて、**2026年2月に連結子会社化を完了**
- 2027年3月の完全子会社化を予定**

「BIZcomfort」ブランドとして直営200拠点超の業界トップクラスの規模を活かした事業展開を通じて、事業ポートフォリオの強化を加速

- 連結子会社化：2026年2月27日
- 完全子会社化：2027年3月下旬（予定）

	2025/3末	2026/3末
拠点数※1	191 施設	204 施設
稼働率※2	97.8%	95.2%

※1 直営拠点数（BIZcircle含む） / ※2 個室の稼働率

TOPICS

2025年5月	新潟初進出 『BIZcomfort新潟』開業
2025年9月	ビルオフィステナントも利用できる新形態 『BIZcomfort品川シーサイド』開業
2025年10月	初の協業施設 『MID POINT×BIZcomfort豊洲』開業
2025年11月	九州初進出 『BIZcomfort熊本』開業
2025年11月	「BIZcomfort」「BIZcircle」直営200拠点突破 『BIZcomfort小手指』
2026年1月	ブランド最大級 『BIZcomfort北浜』リニューアル開業



- ・ シェアレジデンス「nears（ニアーズ）」の新規開業が加速
- ・ 新規事業として複合型ドッグリゾートや既存ビルを活用したホテル等を展開

施設室数

	2026/3末	ステータス
nears川崎	69 室	開業済
nears横浜白楽	63 室	開業済
nears五反田	59 室	開業準備中

『nears五反田』ほか、2施設を新規開業予定

TOPICS

2施設目となる『nears横浜白楽』を
2026年2月に開業し、好調に契約進捗中



『nears 横浜白楽』

住友林業株式会社施工の木造建築による
『nears五反田』、リーシングを開始し反響好調



『nears 五反田』

TOPICS

新たな事業創造への取り組み



『Ruff-Laugh』

複合型ドッグリゾート
2026年5月下旬開業予定

<https://www.cigr.co.jp/ruff-laugh/>



『UCHIWA STAY OSAKA NAMBA』

既存ビル活用アパートメントホテル
2025年12月開業

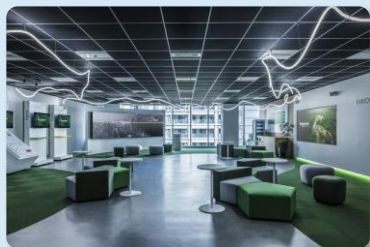
<https://lp.cigr.co.jp/uchiwastay/>

- 工事業は、建築費高騰を背景としたリノベーション需要の増加により増収・増益
- 海外事業は、豪州・北米における物件引渡しに加え、前期に計上した評価損の反動により増収・赤字幅縮小

		(億円)	2026/3期 通期	2027/3期 予想	増減 (率)	
売上高	合計		96.9	239.0	142.0	(+146.5%)
	工事業		93.3	115.0	21.6	(+23.2%)
	海外事業		3.6	124.0	120.3	-
セグメント 利益	合計		△11.2	△2.0	9.1	-
	工事業		0.9	3.0	2.0	(+215.9%)
	海外事業		△12.1	△5.0	7.1	-

TOPICS

工事業における主要なプロジェクト実績

シュナイダーエレクトリック
東京オフィスショールーム

実施内容：設計、施工、PM

<https://www.goodplace.co.jp/works/works309/>辰野新大阪ビル
共用部リニューアル

実施内容：設計、施工、PM

TOPICS

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、ベトナムにおける分譲住宅開発事業の第1号物件『TT AVIO』は、AVIS棟・ORION棟を合わせた販売進捗率が99%に達しており、完売に向けて順調に推移



新築マンション『TT AVIO』完成予想CG

総戸数	2055戸 ・AVIS棟：1,109戸・30階建て ・ORION棟：946戸・37階建て
竣工時期	2028年第4四半期（予定）

物件サイト：<https://ttavio.vn/>



サステナビリティ・デジタル推進に関する取り組み

「新たな価値」「次世代」「人材」の3項目を注力領域として取り組みを推進

▶ サステナビリティ経営の推進をVision2035の実現に向けた基本方針の1つとして位置づけ

	マテリアリティ	取り組み内容
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"> ・MIMARUに続く高付加価値な運営コンテンツ創出に向けた新規事業創発の取り組み ・デジタル投資予算枠の確保と実行 ・スタートアップ企業との連携・投資
	環境負荷の低減と 資源の有効活用	<ul style="list-style-type: none"> ・リノベーションマンション事業、再生流通事業、シェアオフィス事業、工事業業などを通じた既存不動産の再生・利活用の推進 ・18年周期長期修繕計画導入による資源ロスの軽減
	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"> ・“otonari”による地域コミュニティ視点での防災機能の強化 ・新築開発・建替事業等による地域の防災性能の向上
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"> ・若者/子どもが健やかに育まれる場の創出 ・当期純利益の2%程度を投資予算枠とした、次世代の成長機会の提供
注力領域	多様な人材が自分らしく輝き、 互いの力を合わせ、躍動する企業	<ul style="list-style-type: none"> ・人材への戦略的投資を通じた、個の挑戦と成長機会の提供 ・多様な人材が力を発揮し合う協働による価値創出の推進
	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"> ・資本コスト経営の実現を含む、企業ガバナンス能力の向上 ・事業多角化に伴う連結経営管理機能の強化

▶ 新たな不動産の価値創出

既存ビルを再生・活用した全室約100㎡の新アパートメントホテル『UCHIWA STAY OSAKA NAMBA (大阪難波)』を開業

都市部の空室ビルを小規模ホテルとして再生・活用し、地域の空室問題への対応と、多人数グループ向けの新たな宿泊ニーズに応える取り組み

[cigr.co.jp/newsrelease/2025/12/uchiwastay/](https://lp.cigr.co.jp/newsrelease/2025/12/uchiwastay/)



<https://lp.cigr.co.jp/newsrelease/2025/12/uchiwastay/>

▶ 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年度から開始した「Next Generation Challenge」について継続推進
- ・ 2026年度からは「次世代に対するスポーツを通じた体験機会の創出」を重点テーマに位置づけ注力予定

湘南・鎌倉エリアのイベントでアップサイクル体験を提供

きれいな海と豊かな暮らしを次世代につなぐため、さまざまな環境教育活動を継続



cigr.co.jp/newsrelease/2025/11/ngc_umipj/

子どもたちの未来を育むスポーツ振興を推進

野球・サッカー・フラッグフットボールなどの大会を開催・協賛し、試合機会の創出と地域交流を促進



cigr.co.jp/newsrelease/2026/03/ngc_sankakusha/

▶ 多様な人材が自分らしく輝き、互いの力を合わせ、躍動する企業

- ・ 女性活躍や健康経営をはじめとする取り組みを推進し、外部評価・公的認証を取得

えるぼし認定

3段階目を取得

cigr.co.jp/newsrelease/2026/02/lnintei/



健康経営優良法人2026 (ホワイト500)

6年連続認定
(ホワイト500には今回初めて認定)

cigr.co.jp/newsrelease/2026/03/health2026/



大阪市女性活躍リーディングカンパニー

三つ星認証を取得

cigr.co.jp/newsrelease/2026/01/osakaleaders/



- 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
- 経済産業省が定める「DX認定」を取得（2026年1月1日付）
- デジタル投資を通じ、さらなる業務生産性の向上と顧客体験価値の創出を推進



ニュースリリース
cigr.co.jp/newsrelease/2026/01/dxninte/

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

- 賃貸管理業務において、イタンジ「ITANDI 賃貸管理」と寺田倉庫「CLOUD CABINET」を連携し、書面契約と電子契約を一括管理

プレスリリース：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000375.000014691.html>

ビジネス変革 顧客価値・社会価値創出

- アパートメントホテル「MIMARU」において、オンラインチェックイン等を可能にするWeb3を活用したマイページを導入し、チェックイン手続きの簡素化に加え、手荷物配送サービス（Luggage Delivery by MIMARU）などとも連携、今後も訪日インバウンドの滞在体験の高度化をめざす

ニュースリリース：https://mimaruhotels.com/ja/news/mmrn_260116/

デジタル基盤の強化 柔軟性*の獲得 セキュリティ/ガバナンスの強化

- 全社システムの安定運用に向け、セキュリティ・インフラ基盤の強化を実施

* 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

3つの取り組み領域

Vision2035・新中期経営計画（2027年3月期-2029年3月期）を発表

COSMOS INITIA GROUP
Vision2035

“新しいあたりまえ”をつくる 暮らしのビジョナリーカンパニー

経営の安定を図りつつ、Next GOOD創造による持続的成長を実現

2035年度目標：経常利益300億円、ROE15%
※詳細については、当社IRサイトをご覧ください。

<https://www.cigr.co.jp/irinfo/management-policy/middle/>



IRサイトをリニューアルし、情報発信を強化

2026年5月下旬リニューアルオープン予定

株主・投資家のみなさまに、当社の事業や成長戦略をより良く理解していただくためにIRサイトのリニューアルを予定しております。是非、当社Webサイトをご覧ください。



本資料は、2026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。なお、本資料における業績予想等は、リース会計基準の変更に伴う影響については反映しておりません。

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。

