

|| 企業調査レポート ||

コスモスイニシア

8844 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月15日(金)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. マンションデベロッパーを基軸に広がる事業領域	01
2. リノベーションマンションと収益不動産が順調に成長	01
3. 中期経営計画 2026 で 2027 年 3 月期営業利益 100 億円を目指す	01
4. 2023 年 3 月期はコロナ禍からの回復が顕著になってくる	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. レデンシャル事業	05
2. ソリューション事業	06
3. 宿泊事業	08
4. 工事事業	08
■ 中期経営計画 2026	09
1. 中期経営計画 2021 の振り返り	09
2. 中期経営計画 2026	10
3. 主要な取り組み	11
■ 業績動向	15
1. 2022 年 3 月期の業績動向	15
2. 2023 年 3 月期の業績見通し	16
3. 事業別の業績動向	16
■ 株主還元策	19
■ 情報セキュリティ	20

■ 要約

中期経営計画 2026 を通じてコロナ禍から回復～再成長へ

1. マンションデベロッパーを基軸に広がる事業領域

コスモスイニシア <8844> は、首都圏や近畿圏を地盤とする中堅デベロッパーで、新築マンションや収益不動産の開発・販売などを行っている。1969年に(株)日本リクルートセンター(現リクルートホールディングス <6098>)の子会社として新築マンションの販売事業を開始、現在は大和ハウスグループ(大和ハウス工業 <1925>)の一員として成長戦略を推進中である。同社グループは、新築マンション・一戸建やリノベーションマンションなどを販売するレジデンシャル事業、収益不動産等販売や不動産賃貸管理・運営などを行うソリューション事業、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の販売・運営を行う宿泊事業、オフィス内装工事や建築などを行う工事業の4事業を展開している。レジデンシャル事業ではオーストラリアでマンション販売も行っている。

2. リノベーションマンションと収益不動産が順調に成長

レジデンシャル事業では、主力の新築マンション「イニシア」や、資源再生テーマにもつながる好調のリノベーションマンション「イニシア&リノベーション」などのブランドを展開している。10万戸超の供給実績を誇る新築マンションデベロッパーとして培った、新しい商品・サービスを生み出す企画力やアフターサービスなど「お客様」志向の強い事業展開に強みがある。ソリューション事業は、マンションデベロッパーのノウハウを生かしたワンストップソリューションやレンタルオフィス「MID POINT」など運営コンテツに特徴があり、収益不動産等販売では投資用マンション「コスモリード」や「コスモグラシア」、オフィスビル「リードシー」や「クロスシービル」の販売が順調に伸びている。宿泊事業や工事業においてもデベロッパーとしての強みを生かしている。

3. 中期経営計画 2026 で 2027 年 3 月期営業利益 100 億円を目指す

同社は5ヶ年の新中期経営計画 2026(2022年度～2026年度)を発表した。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)で未達に終わった前中期経営計画 2021(2019年度～2021年度)からの業績回復～再成長に向けて、「事業・財務基盤の強化」「新たな事業創造」「ESG経営の実践」という3つの重要テーマを実践する計画である。安定的な経営を支えてきた現在の事業ラインアップを継続強化するとともに、戦略的に拡大を進めているリノベーションマンション販売と収益不動産等販売をドライバーに成長に弾みをつける。宿泊事業については、仕掛中の施設の開業や稼働率向上に向けた運営、着実な施設販売を進めるとともに、インバウンドの回復・再拡大に備える。こうした戦略により、2027年3月期に営業利益100億円、営業利益率6%、自己資本比率30%の達成を目指す。

要約

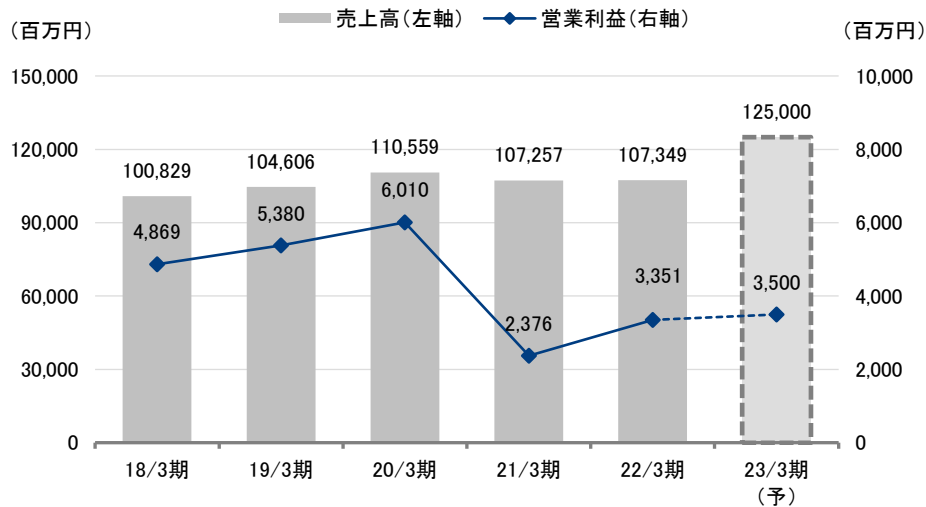
4. 2023年3月期はコロナ禍からの回復が顕著になってくる

2022年3月期の業績は、売上高107,349百万円(前期比0.1%増)、営業利益3,351百万円(同41.1%増)となった。リノベーションマンションと収益不動産の販売好調が利益をけん引した。コロナ禍は、宿泊事業で稼働が低迷するなど大きな影響があったが、その他の事業は概ね限定的だった。2023年3月期の業績見通しについて、同社は売上高125,000百万円(同16.4%増)、営業利益3,500百万円(同4.4%増)を見込んでいる。新築マンションやリノベーションマンション、収益不動産は一定の利益貢献が期待でき、工事業やオーストラリアでの分譲住宅開発も利益貢献する予定である。なかでも、2023年3月期はまだ回復途上で費用先行となるが、宿泊事業が稼働の改善や新規開業など回復へ向けて踏み出す見込みとなった点は、非常にポジティブな印象である。

Key Points

- ・商品・サービスの企画力とサービス品質に強みのある中堅デベロッパー
- ・中期経営計画2026を策定、2027年3月期営業利益100億円を目指す
- ・2023年3月期末に向けコロナ禍の影響を受けた宿泊事業が回復トレンドへ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

新築マンションやリノベーションマンション、収益不動産を販売

1. 会社概要

同社は首都圏や近畿圏を中心にマンションや一戸建を取り扱う、大和ハウスグループの中堅デベロッパーである。1次取得者向けファミリータイプのマンション開発事業を長年展開してきており、新築マンションの累計供給戸数は107,621戸(2021年12月末時点)に達している。主力のマンションブランドは「イニシア」で、リクルートコスモス時代には「コスモ」を使用していた。顧客のニーズが多様化するなか、一般消費者向けに、新築マンション・一戸建販売やリノベーションマンション販売、リフォーム工事、リテール仲介、入居後サービスなど、様々な商品とサービスをワンストップで提供している。また、事業用不動産保有者向けには、収益不動産等の販売、賃貸マンションやオフィスビルのサブリース、事業用不動産仲介、不動産コンサルティングなど不動産活用のワンストップソリューションを提供している。このように同社は、新築マンションの開発・販売で培った強みを活かし、事業ポートフォリオを大きく広げ、都市環境をプロデュースする企業へと進化を続けている。

コロナ禍が落ち着きを見せるなか、中期経営計画 2026 を策定

2. 沿革

1969年に日本リクルートセンターの子会社、株式会社日本リクルート映画社として同社は設立されたが、1974年に不動産事業に転換した。1985年には社名を株式会社リクルートコスモスに変更し、1986年に店頭公開(後の東証JASDAQ市場)、2005年にMBOによりリクルートグループから独立し、2006年に現社名となった。リーマンショックによる不動産市況悪化の影響を受けて2009年に債務超過に陥ったことから事業再生ADR手続を申請、金融機関による金融支援や大和ハウス工業へのマンション管理会社の売却などを軸とした事業再生計画をスタートした。2013年に事業再生ADR債務を完済し事業再生計画が終了したのち、大和ハウス工業と資本業務提携契約を締結して子会社となった。

ちなみに、この大和ハウス工業による同社の子会社化は、シナジー発揮の典型例と言える。同社にとって、不動産開発を行ううえで重要な資金調達力が向上、信用の補完や総合力のサポートという点で大きな支援となった。また、大和ハウス工業は被買収企業の経営を尊重することから、同社の場合も、人材活用や運営、上場維持など自主性が重んじられた。このため、経営やブランドの継続性を維持することができ、その後の収益回復の原動力となった。一方、戸建住宅や賃貸住宅、商業・事業施設など多くの事業を抱える大和ハウス工業にも、マンション事業において、最大市場である首都圏でのプレゼンスが小さいという課題があった。それが、マンションデベロッパーとして首都圏を中心に強みを持つ同社がグループに加わったことで、マンション事業の拡大に弾みが付くことになったのである。

コスモスイニシア | 2022年7月15日(金)
 8844 東証スタンダード市場 | <https://www.cigr.co.jp/irinfo/>

会社概要

同社は、大和ハウスグループ入りした後、順調に成長戦略を推進してきた。ところが、2020年に世界に蔓延したコロナ禍の影響を同社も受けることとなった。主力のレジデンシャル事業やソリューション事業などへの影響は限定的であったが、特にインバウンドを見込んで強化していた宿泊事業に強い影響が及んだ。この結果、中期経営計画2021の財務目標を途中で取り下げることとなった。コロナ禍が落ち着きを見せる中、同社は新たに中期経営計画2026を策定、ニューノーマルに適した戦略を展開し、再成長を目指している。中長期経営方針に大きな変更はなく、コロナ禍による規制も緩和・解除される方向となっており、遠からずインバウンドの復活も望めることから、同社は中期的に回復～再成長の道を着実に進んでいくと思われる。

沿革

年月	
1969年 6月	東京都千代田区に(株)日本リクルート映画社を設立
1974年 2月	事業目的を不動産事業に変更し、環境開発(株)に商号変更
1974年 5月	分譲マンションの販売事業を開始
1977年 6月	大阪支社(現西日本支社)を設置し、近畿圏でも分譲マンションの販売事業を開始
1985年 1月	不動産仲介事業を本格的に開始
1985年 3月	(株)リクルートコスモスに商号変更
1986年 7月	不動産賃貸事業を本格的に開始
1986年10月	株式を店頭登録
1987年 3月	(株)コスモスライフ(現大和ライフネクスト(株))の全株式を取得し、不動産管理事業に進出
1990年 1月	(株)コスモスマア(現連結子会社)を設立し、リフォーム等工事業を開始
1990年 9月	オーストラリアにCosmos Australia Pty Ltdを設立、海外ホテル・リゾート運営事業に着手
1996年 4月	戸建住宅の販売事業を本格的に開始
1998年10月	お客様相談窓口「コスモスホットライン」を設置
2005年 6月	MBO(マネジメント・バイアウト)により、リクルートグループから独立
2006年 9月	(株)コスモスイニシアに商号変更、東京都千代田区に本社移転
2009年 4月	不動産市況悪化で債務超過、事業再生ADR手続を活用して再生を図る
2009年 7月	首都圏各支社(横浜支社・北関東支社・千葉支社)を統合し、本社に集約
2009年 9月	事業再生ADR手続が成立、(株)コスモスライフの全株式を大和ハウス工業(株)へ譲渡
2011年 1月	分譲マンション供給戸数が累計10万戸を突破
2011年 7月	東京都港区に本社移転
2013年 6月	大和ハウス工業(株)と資本業務提携契約を締結し、大和ハウスグループ会社となる
2014年10月	(株)コスモスライフサポート(現連結子会社)を設立
2016年12月	Cosmos Australia Holdings Pty Ltd(現連結子会社)を設立
2017年10月	(株)コスモスホテルマネジメント(現連結子会社)を設立
2017年12月	レンタルオフィス等により空室の再生を進める(株)WOOCと資本業務提携
2018年 3月	孫会社KBRV Resort Operations Pty Ltdの全株式を譲渡し、海外ホテル・リゾート運営事業から撤退
2019年 5月	中期経営計画2021を策定
2022年 4月	東証再編により東証スタンダード市場へ移行
2022年 5月	中期経営計画2026を策定

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

■ 事業内容

同社は不動産の開発及び販売を行っているが、主として一般消費者向けに住宅に関わる商品・サービスを提供するレジデンシャル事業、事業者や投資家向けに収益不動産の販売・賃貸管理、土地の有効活用、設計・建築コンサルティングなどの商品・サービスを提供するソリューション事業、家族やグループでの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を開発・運営する宿泊事業、オフィス内装などのデザイン設計や施工をする工事業で構成されている。2022年3月期の事業別の売上高構成比は、レジデンシャル事業 38.7%、ソリューション事業 46.7%、宿泊事業 5.9%、工事業 8.7% で、主力事業のレジデンシャル事業とソリューション事業は主に同社が展開し、宿泊事業の運営は(株)コスモホテルマネジメント、工事業は(株)コスモモアが担っている。

新築だけでなくリノベーションマンションも人気

1. レジデンシャル事業

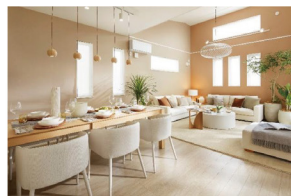
レジデンシャル事業では、「新築・中古」といった従来の枠にとらわれず、一般消費者に対して住宅に関わる商品やサービスをワンストップで提供している。商品・サービスのメニューは新築マンション「イニシア」、新築一戸建「イニシアフォーラム」、新築タウンハウス「イニシアテラス」、アクティブシニア向け分譲マンション「イニシアグラン」、リノベーションマンション「イニシア&リノベーション」で、ほかにリテール仲介やオーストラリアでの分譲住宅開発等も行っている。レジデンシャル事業に占めるそれぞれの売上高構成比は、新築マンション・一戸建販売※ 60%、リノベーションマンション販売※ 38%、その他（不動産仲介・海外事業等）※ 2%となっている（2022年3月期）。同社の特徴は、新たな商品・サービスを生み出す企画力や評価の高いアフターサービスなど「お客さま」志向の強いサービスクオリティにある。なお、同社はレジデンシャル事業における商品・サービスを2020年から「INITIA（イニシア）」ブランドに統合し、新築分譲住宅（新築マンション、新築タウンハウス、新築一戸建、アクティブシニア向け分譲マンション）およびリノベーションマンションについて「INITIA（イニシア）」を冠したブランド名称・ロゴへ変更している。

※ 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、新築タウンハウス、宅地分譲を含む。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。その他（不動産仲介・海外事業等）にはオーストラリアでの分譲住宅開発事業を含む。

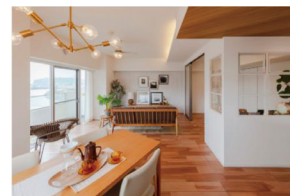
レジデンシャル事業の具体例



新築マンション『イニシア青砥レジデンス』
 出所：決算説明資料より掲載



新築一戸建『イニシアフォーラム光が丘公園』



リノベーションマンション『湘南タワーズ』

事業内容

同社の事業において中心となる新築マンションは、30代から40代のシングル・DINKS・ファミリーなど幅広い1次取得者層をターゲットとしている。商品・サービスの企画力の面では、インテリアデコレーターがコーディネートしたプランから感性にあった空間をセレクトできる「ホームデコレーションサービス」や、施工体制から各種サポートサービスまで独自の品質管理体制「QIT」による徹底した品質へのこだわりなど、住む喜びや暮らしやすさ、使いやすさなど顧客が期待する以上の価値の提供を目指している。分譲を始めて37年目となる2011年に累計10万戸を突破、現在までの累計供給戸数が107,000戸に達するなど、同社のマンションは長く好評を博しており、20年連続グッドデザイン賞も受賞している(2002年度～2021年度)。

「人生100年時代」と言われているなか、アクティブなシニアに向けて分譲マンション「イニシアグラン(旧：グランコスモ)」を開発した。シニアという介護などと短絡しがちだが、実際にはアクティブなシニアが多い(しかも増加している)。それにもかかわらず、アクティブシニアを想定した企画が少なかったこともあり、「イニシアグラン」は人気となっている。「サービス付高齢者住宅」や「介護付き有料老人ホーム」などと異なり、自由に暮らせる上資産としての価値が残せるところに特徴がある。さらに、大浴場やカフェダイニングなど住民が交流できる共有施設や、子会社(株)コスモライフサポートなどによる各種イベントの実施や健康・安心につながる生活支援など、アクティブかつ健やかな暮らしを応援する様々なサービスやサポートが用意されている。コロナ禍でシニアの動きが一時的に鈍くなっているが、政令指定都市や人口40～50万人以上の都市の、買い物や趣味、旅行、医療など生活するうえで利便性の高い市街地再開発事業などをメインに現在も開発を進めている。

マンションデベロッパーのイメージの強い本社だが、リノベーションマンション「イニシア&リノベーション」では、デザインや機能性など新築マンションで培ったノウハウを生かし、中古マンションを「暮らし心地」の面から生まれ変わらせている。同社が物件選定から空間設計、品質管理、アフターサービスまでワンストップで運営しているため「イニシア&リノベーション」への信頼性は厚く、資源再生などの観点からも成長分野といえることができる。ほかに、居住用不動産の仲介・買取では、新築分譲やリノベーションマンションとの連携によりスムーズな住み替えをサポート、居住用不動産のリノベーション・リフォーム工事では、最適なプランによって価値ある住まいへのリノベーションを提案している。また、新築一戸建「イニシアフォーラム」の開発はすでに4,000区画を超え、独自の品質管理体制「QIT」を新築一戸建にも導入したことなど商品性で高い評価を得ている。新築タウンハウス「イニシアテラス」は一戸建とマンションの良いところを併せ持つ低層レジデンスとして新しい暮らし方を提案している。

不動産活用のソリューションをワンストップで提供

2. ソリューション事業

ソリューション事業では、不動産デベロッパーとしてのノウハウと実績をもとに、収益不動産オーナーに対し、同社グループや大和ハウスグループと連携した、不動産活用に関するソリューションサービスをワンストップで提供している。商品・サービスメニューは、賃貸マンション「コスモリード」や「コスモグラフィ」、賃貸オフィスビル「リードシー」や「クロスシービル」などの販売を行う収益不動産等販売、マンションやオフィスビルの転貸などを行う不動産賃貸管理・運営、一棟投資用マンションや事業用地をはじめとした土地・建物の仲介や、不動産に関するコンサルティングなどその他(不動産仲介等)である。ソリューション事業に占める売上高構成比(2022年3月期)は、収益不動産等販売68%、不動産賃貸管理・運営31%、その他(不動産仲介等)1%となっている。

事業内容

ソリューション事業の具体例



収益不動産『コスモグランド川崎』



収益不動産『クロスシー豊洲ビル』



不動産賃貸管理『MID POINT大森』

出所：決算説明資料より掲載

収益不動産の販売では、都心部など需要の高いエリアで、デザイン性の高い賃貸マンションや賃貸ビル、商業施設の新築に加え、中古の賃貸マンションや賃貸ビルを一棟丸ごとデザイン性や機能性の高い物件にリノベーションして安定した利回りの見込める不動産に再生し、内外の投資家や投資ファンド向けに販売している。マンションデベロッパーとして培ったノウハウ等を駆使し、価値の高い収益不動産を新築・再生し販売するこの事業は、同事業の成長ドライバーにもなっている。なかでも共同出資型不動産「セレスージュ」は、個人単独での取得が難しかった数十億円規模の都心好立地不動産の所有権を小口化し、1,000万円（1口500万円）からの投資を可能にした投資用商品である。管理・運営を当社が一括で行うため、手軽で安心感のある投資用商品として人気になっている。

また、同社は30年以上の長きにわたって賃貸管理を行っており、住宅サブリースは9,951戸を受託している（2022年3月末）。住宅サブリースでは、オーナー所有のマンションを当社が借り受けて入居者に転貸している。このためオーナーは、賃借人の募集、契約、引渡、更新手続きや入居中のトラブル対応といった面倒な業務から解放され、賃料収入も安定する。オーナーにとって利便性の高い価値あるサービスといえ、当社にとっても所有リスクのない安定収益源となる。また、収益不動産や賃貸オフィスビルをより魅力的な物件にするため、同社は様々な運営コンテンツの開発を進めている。レンタルオフィス「MID POINT」はその1つで、入居者のコミュニティを形成するコミュニティマネージャーが駐在し、キッチンも常備するなどオフィスに新たな価値を与えている。「MID POINT」はコロナ禍で認知が増したため、現在、本格的な展開を進めている。ほかにも「ゆるやかな隣人」のいる新しい暮らし」をコンセプトとする新しい形のシェアレジデンス「nears」がある。

巻き返しへ向けた兆しが見えるアパートメントホテル「MIMARU」

3. 宿泊事業

宿泊事業は、2020年3月期からセグメント分けされた新しい事業で、新築マンションの開発や建築のノウハウを活かし、“暮らすように滞在する”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・運営を行っている。東京・大阪・京都で展開している「MIMARU」は、都市周辺の観光地などにアクセスしやすい立地にあり、キッチンやダイニングスペースが備わった広い客室で、4名以上のファミリーやグループが自宅と変わらない快適な長期滞在を可能とする宿泊施設である。インバウンド向けに開発して多店舗展開を進めていたが、コロナ禍の影響で2020年2月以降、宿泊需要が激減して稼働率が低下した。このため一部施設を休業したり、国内需要向けのメニューを開発したりと経営努力が続けられているところである。但し、世界的にウィズコロナの時代にシフトし、コロナ禍の規制も緩和・解除の方向にあり、また、日本がコロナ収束後に訪れたい国 No.1 に選ばれたこと※もあって、少しずつだが遠からずインバウンドが回復・再拡大する可能性が指摘されている。このため今後の巻き返しへ向けて、需要回復を睨みながら営業再開や新規開発を進めているところである。

※(株)日本政策投資銀行と(公財)日本交通公社が2020年12月1日～12日に共同で実施した「アジア・欧米豪 訪日外国人旅行者の意向調査(第2回新型コロナ影響度特別調査)」による。

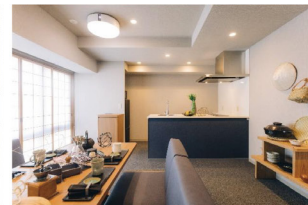
宿泊事業のアパートメントホテル「MIMARU」



『MIMARU東京 浅草STATION』



『MIMARU大阪 心斎橋WEST』



『MIMARU SUITES 京都四条』

出所：決算説明資料より掲載

オフィス内装工事や建築・リノベーション工事などを手掛ける

4. 工事事業

工事事業では、オフィスの移転改修・内装工事、建築・リノベーション工事、マンションギャラリーの設営などを手掛けている。また、ブランド浸透や生産性向上、働き方改革といった顧客企業のニーズにも目を向け、ビジネス環境やカルチャー、従業員のライフスタイルに合わせたオーダーメイドのオフィス空間を設計・施工している。経済的・環境的諸条件を考慮しつつ、街の活性化に寄与する商業施設などの設計・施工も行っている。現在、スポーツ施設やアミューズメント施設といった施設の設計・工事に参入するなど、業容を徐々に拡大しているところである。なお、海外アワードを受賞するなど、デザインも高い評価を受けている。

コスモスイニシア | 2022年7月15日(金)
 8844 東証スタンダード市場 | <https://www.cigr.co.jp/irinfo/>

事業内容

工事業の施工例



設計・施工事例
 (日経メディアマーケティング株式会社 本社)



設計・施工事例
 (三菱地所リアルエステートサービス株式会社
 (仮称) 玉川3丁目新築工事)



設計・施工事例
 (大和ライフネクスト株式会社 虎ノ門オフィス)

出所：決算説明資料より掲載

■ 中期経営計画 2026

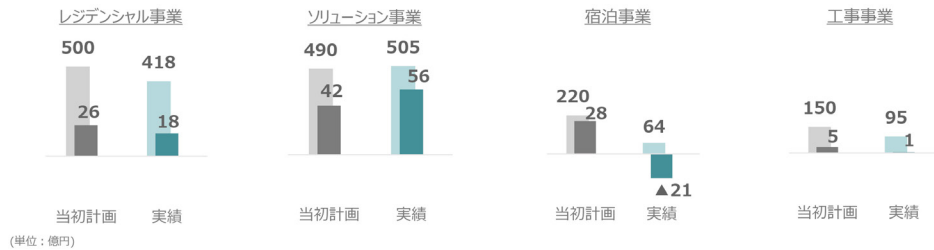
コロナ禍の影響で未達となった中期経営計画 2021

1. 中期経営計画 2021 の振り返り

2020年3月期スタートの中期経営計画2021では、中長期経営方針に基づいた新たなステージの第一歩と位置づけ、最終年度の2022年3月期に売上高1,350億円、営業利益81億円などの財務目標を設定し、増収・営業増益を目指した。しかし、2020年3月期は順調に進捗したが、コロナ禍の影響により2021年3月期以降の業績が厳しくなることが見込まれたため、当初の財務目標を取り下げることとなった。事業別詳細は後述するが、レジデンシャル事業は、新築マンションやリノベーションマンションなど総じて順調だったが、コロナ禍により、高齢者の動きが鈍化したため期待していたアクティブシニア向け分譲マンションに販売遅延などの影響が生じた。また、オーストラリアにおける工事も一部ストップしたことで引き渡しの期ズレが生じた。このため、当初計画に対して最終年度2022年3月期の売上高・セグメント利益はやや未達となった。ソリューション事業は収益不動産のニーズが強く全般的に好調だったことに加え、好物件の販売もあったため、売上高・セグメント利益ともに超過達成した。宿泊事業は、ターゲットが激減したインバウンドだったこと、国内需要の獲得に注力したものの緊急事態宣言下での営業が一部縮小したことなどにより、売上高・セグメント利益ともに大幅な未達となった。工事業も、コロナ禍の影響によって営業機会が制限されたため、売上高・セグメント利益ともに未達となった。但し、コロナ禍という外部リスクの発生が計画未達の要因であり、内部的には、新築マンションやリノベーションマンション、収益不動産の好調や、「MID POINT」ほか今後の成長につながる新たな商品・サービスの開発など、評価できる部分も多かったように思われる。

中期経営計画 2026

前中期経営計画 2021 最終年度の事業別予実比較



(単位: 億円)

注: 前中期経営計画 2021 における 2022 年 3 月期計画と実績の、事業別売上高(薄い棒)・セグメント利益の比較。

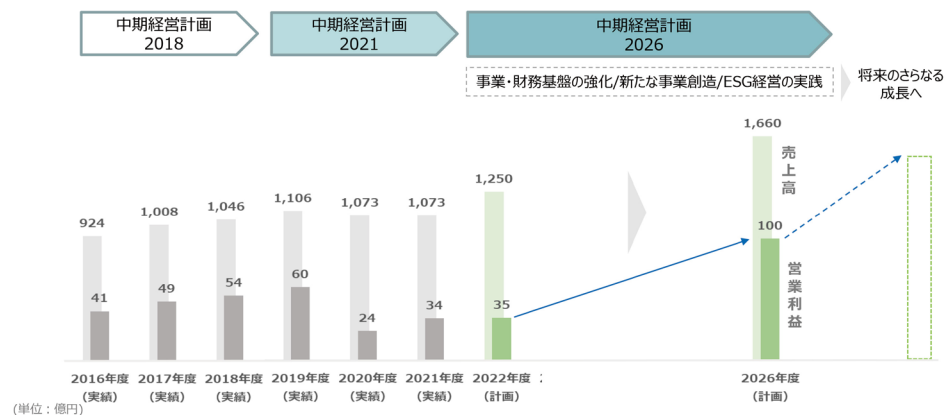
出所: 中期経営計画 2026 より掲載

3つの重点テーマを推進し、 2027年3月期に営業利益100億円を目指す

2. 中期経営計画 2026

Mission (存在意義)として掲げる「Next GOOD」の実現に向けて、中計 2026 では、「事業・財務基盤の強化」「新たな事業創造」「ESG 経営の実践」という今後に向けた3つの重要テーマを掲げて取り組んでいく方針。国際政治情勢や都市生活ニーズの多様化加速、インバウンドの中長期増加期待、ESG などへの関心の高まりなど外部環境を正確に認識し、10万戸超の分譲マンション供給実績や不動産アセットの加工力、独自の働き方改革といった同社の強みを的確に用いることで、重要テーマを推進し、中長期の成長実現と企業価値の更なる向上を目指していく考えである。このため同社は5ヶ年の新中期経営計画 2026 を発表した。最終年度となる2027年3月期に営業利益100億円、営業利益率6%、自己資本比率30%を目指す。株主価値の向上に向けては、「事業基盤の強化」に向けた投資の拡充と「新たな事業創造」への挑戦により事業成長を加速させる。また、内部留保を充実させて「財務基盤の強化」を図るとともに、前中期経営計画期間にコロナ禍の影響で一時的減配となった1株当たり配当金について持続的な増配を目指すこととしている。

中期経営計画 2026 の利益目標



(単位: 億円)

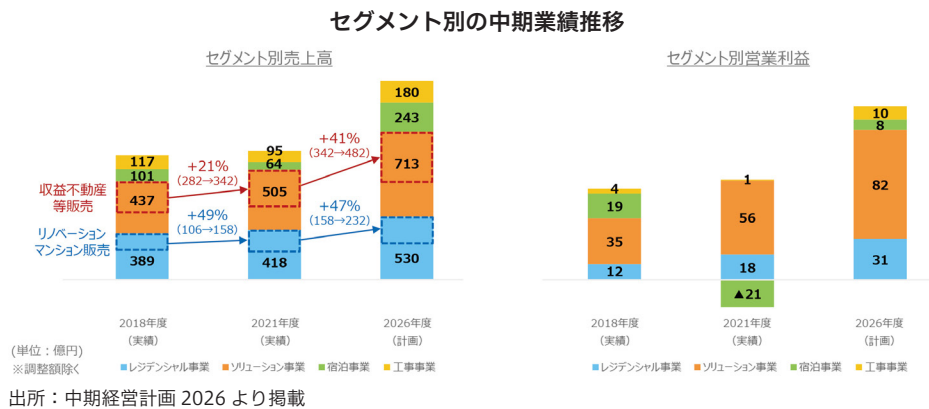
出所: 中期経営計画 2026 より掲載

リノベーションマンション販売と 収益不動産等販売をドライバーに再成長へ

3. 主要な取り組み

(1) 成長と安定を両立する事業ポートフォリオの構築

前中期経営計画で未達となった業績の回復と向上に向けてセグメント戦略を展開する計画だが、中期経営計画2026を着実に進行して目標に必達するため、まず成長と安定の両面で事業ポートフォリオを再構築する。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するとともに、戦略的に拡大を進めてきたリノベーションマンション販売と収益不動産等販売をドライバーに事業成長に弾みをつける。宿泊事業については、仕掛中の施設の開業や稼働率向上に向けた運営及び着実な施設販売を進めるとともに、インバウンドの回復・再拡大に応じて、中期経営計画2026に織り込んでいない新規案件への投資再開も検討する。宿泊事業の復活も強い成長ドライバーになると思われる。さらに、不動産に対するニーズの多様化を念頭においた高付加価値戦略と、その実現に向けたバリューチェーンの強化やデジタル化の促進により収益性の向上も目指していく。



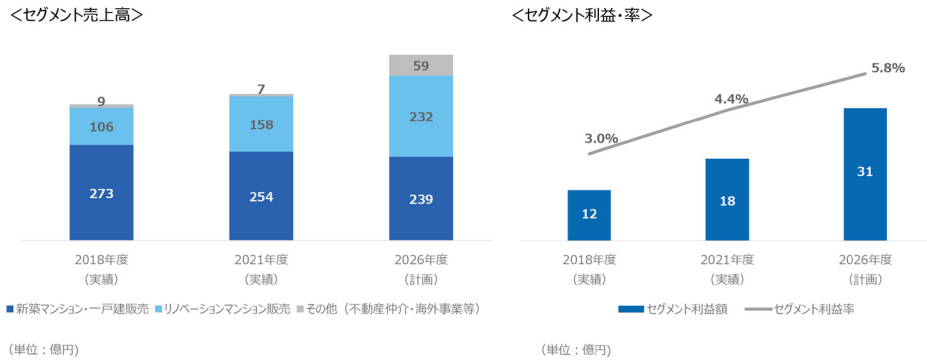
(2) セグメント別戦略（レジデンシャル事業）

レジデンシャル事業全体としては、「INITIA」へのブランド統合を機にブランド価値のさらなる向上を追求し、リノベーションマンション販売をドライバーとした事業の成長と、デベロッパーノウハウと製販一貫体制を生かした付加価値の高い商品企画の提供を目指す。また、新築マンション全住戸へのZEH※採用や地域コミュニティの形成、中古ストック再生などによりESG経営を実践する。新築マンション・一戸建販売では、立地特性と顧客ニーズの多様化にマッチする商品企画に加えデジタルマーケティングを強化する。また、総合ギャラリー「イニシアラウンジ三田」を活用して、首都圏での新築マンションの仕入・販売を強化するなどエリア戦略を推進する。資源再生の観点からも人気のリノベーションマンション販売では、自社の既存分譲マンションなどの営業資産や中古ストックを活かした、付加価値の高い商品展開で多様化するニーズに応えていく。なお、新築マンション・一戸建は少子高齢化の中で中期的に需要減の傾向となっているが、リノベーションマンションの需要拡大を見込んでいる。海外事業では、オーストラリアでの分譲住宅開発事業の深耕を想定している。これらによってレジデンシャル事業の拡大と収益性の向上をともに目指す考えである。

※ZEH (net Zero Energy House)：家庭で使用するエネルギーと太陽光などで発電するエネルギーをバランスして、年間の消費エネルギーの量を実質的ゼロ以下にする家。

中期経営計画 2026

レジデンシャル事業の中期業績推移

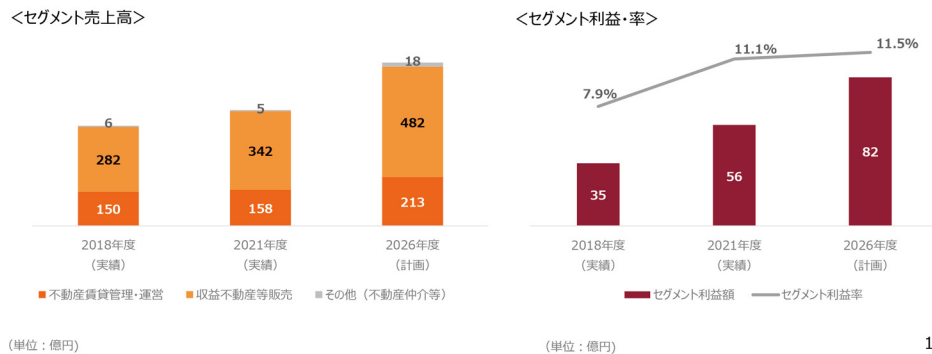


出所：中期経営計画 2026 より掲載

(3) セグメント別戦略 (ソリューション事業)

ソリューション事業全体としては、新築・中古を問わない多様なアセットタイプの収益不動産と、独自の不動産運営コンテンツとのシナジー効果により、事業拡大と収益性向上を目指す。ESG 経営の実践としては、中古ストック再生や、コミュニティ形成につながる運営コンテンツの開発・展開などを目指す。収益不動産等販売では、新築と中古ストック再生の双方を強化、取り扱うアセットのタイプを拡充して事業拡大を目指す一方、「MID POINT」など独自の運営コンテンツや共同出資型不動産「セレスージュ」など販売チャネルの多様化により収益性向上も推進する。また、「MID POINT」や「nears」に続く不動産運営コンテンツの開発と展開を強化し、収益不動産等販売における高付加価値オプションとして受託の拡大を図る。不動産賃貸管理・運営では、住宅サブリースの収益性向上を進めるとともに、オフィスビルなどの賃貸管理・運営の事業拡大を目指す。収益不動産等販売がけん引する恰好で、ソリューション事業の収益拡大を目指す。

ソリューション事業の中期業績推移



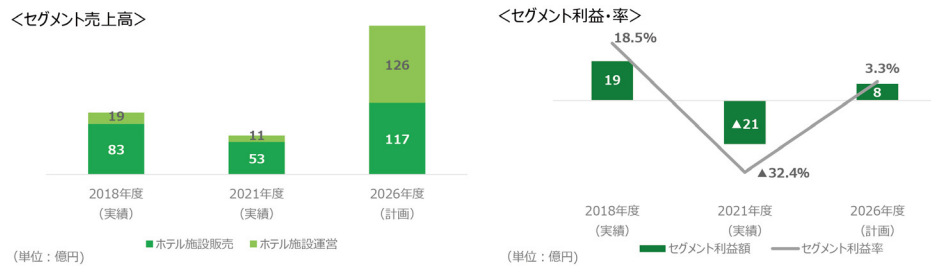
出所：中期経営計画 2026 より掲載

中期経営計画 2026

(4) セグメント別戦略 (宿泊事業)

宿泊事業全体としては、家族・グループでの中長期滞在ニーズに応える都市型アパートメントホテルとして「MIMARU」ブランドの強化を図るとともに、仕掛中の施設の開業や稼働率の向上、着実な施設販売を進める方針である。また、公的不動産をアウトドアリゾートとして有効活用した「ETOWA」の展開や積極的な外国人採用など ESG 経営を実践する。ホテル施設販売では、2022年3月期末時点の棚卸資産の販売を見込んでいるが、うち約半数については保守的に最終年度の販売とし、販売損益が概ね均衡するという想定になっている。ホテル施設運営では、2023年3月には稼働がコロナ禍前の水準に回復するというを前提に、当面は国内需要の獲得に注力する。ホテル施設販売もホテル施設運営もインバウンドの回復・再拡大次第となるが、施設販売の前倒しや、施設運営での仕掛中施設の開業や稼働向上をできる限り早めて収益向上を目指す。一方で、インバウンド市場の回復・再拡大に応じて、中期経営計画 2026 で織り込んでいない新規案件への投資再開も検討していく方針としている。

宿泊事業の中期業績推移

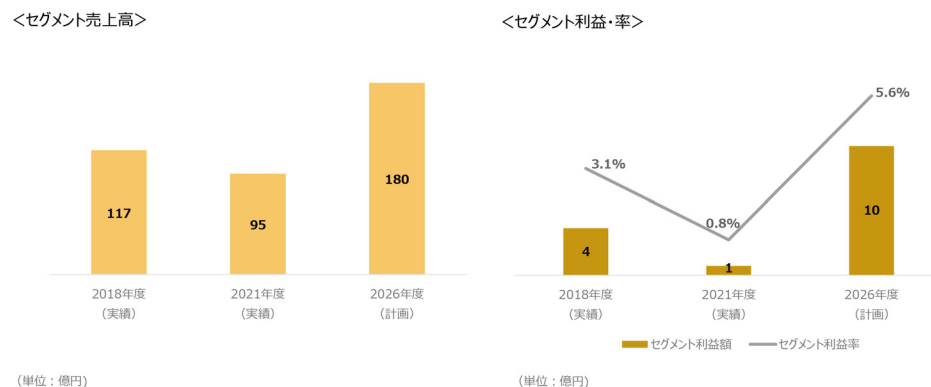


出所：中期経営計画 2026 より掲載

(5) セグメント別戦略 (工事業)

国内外のデザインアワードなどで多くの受賞実績がある空間設計・デザイン力をさらに強化するとともに、コンサルティング・マネジメントの総合力も身につける方針である。また、オフィス移転・内装工事などファシリティ領域、建築・リノベーション工事・マンションギャラリー設営工事など建築領域において、事業拡大と収益性向上を目指す。特にオフィスの内装工事は、ニューノーマル下の働き方改革のなかで需要拡大が見込まれている。ESG 経営の実践に関しては、環境配慮型の商品を活用するなど環境負荷の低い事業展開への取り組みを進める。なお、受注環境の悪化はコロナ禍による一時的なものと考えられるため、同社では早期に回復すると想定している。

工事業の中期業績推移



出所：中期経営計画 2026 より掲載

(6) その他の事業拡大・収益向上への取り組み

新たな事業創造として、海外事業の強化、新たな運営コンテンツの開発、アセットマネジメント事業への展開を進めていく方針である。海外事業は国内で培ったノウハウを活用できる事業に絞って展開しており、現在、シドニーエリアで分譲住宅開発事業を行っている。現地パートナーとのジョイントベンチャーで4プロジェクトを推進中で、今後の事業拡大を目指している。また、市場成長性の高い地域への進出・展開も進めており、米国テキサス州ダラスでは底堅い賃貸住宅需要が見込まれる中古賃貸アパートメントの Value-Add（再生販売）事業、人口増加と経済成長が見込まれるベトナム・ホーチミンでは分譲住宅開発事業をスタディ中である。運営コンテンツとして、これまでアパートメントホテル「MIMARU」、レンタルオフィス「MID POINT」、シェアレジデンス「nears」、アウトドアリゾート「ETOWA」などを開発してきた。同社はさらに、これらに続く新たな運営コンテンツを開発し、収益不動産の価値最大化と運営受託による収益基盤の拡充を目指す。また、ソリューション事業で培った収益不動産の価値向上ノウハウをアセットマネジメント事業に活かしていく考えである。収益不動産等販売における仕入機会や販売チャネルの拡充が期待されると同時に、不動産賃貸管理・運営を受託する機会も増えそうだ。

(7) DXの強化と ESG 経営の実践

これまででもビジネス領域とコーポレート領域でデジタル化を推進してきたが、さらに DX（デジタルトランスフォーメーション）への取り組みを加速する計画である。ビジネス領域では、デジタル化により提供価値や業務効率の向上を進めてきたが、これに DX の取り組みを加速することで、カスタマーエクスペリエンスの向上や新たなサービスの開発など事業の革新につなげていく方針である。コーポレート領域では、デジタル基盤の構築によって DX の推進と多様な働き方を促進し、革新的経営の実現を目指す。

同社は、各事業で社会的価値の高い運営を通じて ESG 経営を実践することで、企業価値の向上を目指している。具体的には、Environment では、新築マンション全住戸 ZEH の実現、リノベーションマンション販売や収益不動産等販売における中古ストック再生の取り組み、環境負荷の低い商品・サービスの開発などにより、環境にやさしい建物・都市生活づくりを目指す。Social では、コミュニティ形成や子育てを支援する商品・サービスの開発や、同社独自の働き方改革を通じて、人と人の温かなつながりがある豊かな都市生活づくりを目指す。Governance では、リスク管理機能とコーポレートガバナンスを継続的に強化することで、多様な事業ラインアップに対応した持続的な成長の基盤づくりを目指す。

業績動向

レジデンシャル事業とソリューション事業の採算が改善

1. 2022年3月期の業績動向

2022年3月期の業績は、売上高 107,349 百万円（前期比 0.1% 増）、営業利益 3,351 百万円（同 41.1% 増）、経常利益 2,610 百万円（同 18.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,703 百万円（同 15.1% 減）となった。また、2021年11月公表の業績予想に対して、売上高で 7,650 百万円の未達となったが、営業利益で 351 百万円、経常利益で 310 百万円の増益になった。コロナ禍の影響に関しては、レジデンシャル事業でアクティブシニア向け分譲マンションの販売進捗に一部影響が生じたものの、全体としては限定的で、在宅勤務が増えたことなどからむしろ住宅購入に対する需要は堅調に推移した。ソリューション事業も影響は限定的で、収益不動産に対する需要は堅調に推移した。宿泊事業はコロナ禍の影響を直接受け、年間を通じて稼働が低迷した。工事業業は、緊急事態宣言下における受注機会の減少により受注遅れが生じた。この結果、売上高は伸びず、2021年11月公表の業績予想に対して未達となったが、高採算物件や高付加価値商品・サービスの扱いが増えたことでレジデンシャル事業とソリューション事業の売上総利益率が改善し、営業利益は大幅な増益となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益のみ減益となったが、前期に法人税等調整額（益）の計上があったこと等の反動が要因である。また、報告セグメントに関して、サブセグメントの名称・区分を一部変更した。

2022年3月期業績

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	107,257	100.0%	107,349	100.0%	0.1%
売上総利益	15,604	14.5%	17,425	16.2%	11.7%
販管費	13,228	12.3%	14,073	13.1%	6.4%
営業利益	2,376	2.2%	3,351	3.1%	41.1%
経常利益	2,207	2.1%	2,610	2.4%	18.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,007	1.9%	1,703	1.6%	-15.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

宿泊事業は2023年3月期末にコロナ前の稼働水準へ

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績見通しについて、同社は売上高125,000百万円（前期比16.4%増）、営業利益3,500百万円（同4.4%増）、経常利益3,200百万円（同22.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,200百万円（同29.1%増）を見込んでいる。コロナ禍の影響の業績見通しへの織り込みについて、レジデンシャル事業は前期と同様、アクティブシニア向け分譲マンションの販売進捗には一部影響が残るものの、全体としては限定的であり、住宅購入に対する需要も堅調に推移すると想定している。ソリューション事業は、収益不動産の稼働状況が現状より著しく悪化するとは考えづらく、収益不動産に対する需要は堅調に推移すると想定している。ただし、前期に好採算物件があった反動で、売上総利益率の低下を見込んでいる。宿泊事業は、コロナ禍の収束が進んで、2023年3月にはコロナ禍以前の稼働水準に近づくと想定している。前期において一時的に受注機会が減少した工事業業は、受注環境の回復を想定している。

2023年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期予想		
	金額	売上比	金額	売上比	増減率
売上高	107,349	100.0%	125,000	100.0%	16.4%
売上総利益	17,425	16.2%	19,600	15.7%	12.5%
販管費	14,073	13.1%	16,100	12.9%	14.4%
営業利益	3,351	3.1%	3,500	2.8%	4.4%
経常利益	2,610	2.4%	3,200	2.6%	22.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,703	1.6%	2,200	1.8%	29.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

中長期的には宿泊事業の回復も再成長をけん引

3. 事業別の業績動向

2022年3月期は、レジデンシャル事業のリノベーションマンション販売とソリューション事業の収益不動産等販売が利益をけん引したが、2023年3月期は、回復への最終局面となる宿泊事業以外、各事業がしっかり利益貢献していく動きになると予想される。コロナ禍からの回復には2023年3月期いっぱいかかる見込みだが、中長期的に、新築マンション販売を軸にリノベーションマンションと収益不動産等販売、宿泊事業の回復が収益をけん引していく姿がイメージされる。

コスモスイニシア | 2022年7月15日(金)
 8844 東証スタンダード市場 | <https://www.cigr.co.jp/irinfo/>

業績動向

事業別 2022年3月期業績と2023年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期			23/3 期 (予想)		
	売上高	売上比	売上高	売上比	増減率	売上高	売上比	増減率
レジデンシャル事業	40,700	37.9%	41,844	39.0%	2.8%	49,000	39.2%	17.1%
ソリューション事業	52,350	48.8%	50,477	47.0%	-3.6%	51,800	41.4%	2.6%
宿泊事業	593	0.6%	6,356	5.9%	971.8%	11,200	9.0%	76.2%
工事業	14,083	13.1%	9,459	8.8%	-32.8%	13,500	10.8%	42.7%
連結消去等	-470	-0.4%	-787	-0.7%	-	-500	-0.4%	-
合計	107,257	100.0%	107,349	100.0%	0.1%	125,000	100.0%	16.4%

	21/3 期		22/3 期			23/3 期 (予想)		
	営業利益	売上比	営業利益	売上比	増減率	営業利益	売上比	増減率
レジデンシャル事業	1,321	3.2%	1,822	4.4%	37.9%	2,800	5.7%	53.7%
ソリューション事業	5,174	9.9%	5,580	11.1%	7.8%	4,400	8.5%	-21.1%
宿泊事業	-3,017	-508.8%	-2,061	-32.4%	-	-2,000	-17.9%	-
工事業	744	5.3%	73	0.8%	-90.2%	500	3.7%	584.9%
連結消去等	-1,846	-	-2,063	-	-	-2,200	-	-
合計	2,376	2.2%	3,351	3.1%	41.0%	3,500	2.8%	4.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) レジデンシャル事業

2022年3月期の業績は売上高41,844百万円(前期比2.8%増)、営業利益1,822百万円(同37.9%増)と増収増益となった。引渡数について、新築マンションは前期並み、リノベーションマンションは前期比約1.5倍となった。一方売上総利益率は新築マンションが上昇、リノベーションマンションが低下したが、売上総利益額の点ではいずれも増益寄与した。なお、新築マンションの完成在庫が増加したが、これはコロナ禍の影響でアクティブシニア向け分譲マンションが販売遅延となったことが要因である。2023年3月期の業績見通しについて、同社は売上高49,000百万円(同17.1%増)、営業利益2,800百万円(同53.7%増)と増収大幅増益を見込んでいる。引渡数は新築マンション、リノベーションマンションともに微減を見ているが、全体の売上総利益率の改善とオーストラリアでの分譲住宅開発の引き渡しが計画されていることから、2ケタの増収増益見込みとなっている。

前期の実績として、内装カラーやインテリアなどにトレンドと顧客ニーズを取り入れた新たな3つの住空間スタイル—GRACE style (グレイス・スタイル)、MODEST style (モデスト・スタイル)、MELLOW style (メロウ・スタイル)を導入した。また、中長期的に成長期待の大きいアクティブシニア向け分譲マンション「イニシアグラン札幌イースト」を竣工し入居を開始した。アクティブシニア向け分譲マンションは、福井県、福岡県、大分県など複数の街地再開発事業でのプロジェクトが進行中である。風や光を効率的に取り込むパッシブデザインを採用した新築一戸建「イニシアフォーラム尾山台」や、大人二人世帯向けリノベーションマンション「センチュリー中野南台」など、暮らしの変化とニーズの多様化に対応した商品の開発も進めた。

業績動向

(2) ソリューション事業

2022年3月期の業績は、売上高 50,477 百万円（前期比 3.6% 減）、営業利益 5,580 百万円（同 7.9% 増）と減収増益だった。収益不動産等販売（うち一棟物件）の引き渡しが減ったことが減収要因で、収益不動産等販売（一棟物件）の売上総利益率の改善と不動産賃貸管理・運営住宅（サブリース）の空室率の改善が増収要因となった。2023年3月期の業績見通しについて、同社は売上高 51,800 百万円（同 2.6% 増）、営業利益 4,400 百万円（同 21.1% 減）と増収減益を見込んでいる。収益不動産等販売（一棟物件）の引渡数増加により増収が見込まれるが、前期にあった高採算物件の反動などにより売上総利益率が低下することが減益を見込む要因である。

前期に稼働した代表的な物件として、プライベートな空間を維持しながら入居者同士のゆるやかなつながりを生むシェアレジデンス「nears 川崎」を竣工し入居を開始した。働き方やライフスタイルの「多様性」と建物の「機能性」・「快適性」を追求した、中規模の新築オフィス・商業ビルの新ブランド「cross-c bldg.（クロスシービル）」を開発、なかでも環境に配慮したオフィス空間が評価された「クロスシー東日本橋ビル」が環境省の定める「ZEB Ready※」を取得した。ほかに、新築ビル1棟丸ごとをレンタルオフィスとして運営する『MID POINT 渋谷神泉』を開業、共同出資型不動産「セレスージュ目黒イースト」と「セレスージュ目黒ウェスト」の販売を開始した。

※ ZEB Ready (Net Zero Energy Building Ready) : 「ZEB」は、優れた省エネ・創エネ技術によって年間の1次エネルギー消費量をゼロもしくはマイナスにできる建築に対する、経産省による評価の1つ。「ZEB Ready」は再生可能エネルギーを除き、基準1次エネルギー消費量から50%以上の1次エネルギー消費量を削減した建物。

(3) 宿泊事業

2022年3月期の業績は、売上高 6,356 百万円（前期比 971.8% 増）、営業損失 2,061 百万円（同 956 百万円増益）と厳しい業績だった。年間を通してコロナ禍の影響でホテル施設運営が低迷したものの、ホテル施設販売の引き渡しがあったことなどにより大幅な増収となった。2023年3月期の業績見通しについて、同社は売上高 11,200 百万円（同 76.2% 増）、営業損失 2,000 百万円（同 61 百万円増益）を見込んでいる。コロナ禍の収束が進んで2023年4月にはコロナ禍以前の稼働水準に近づくとの前提で、ホテル施設運営では稼働の回復と平均客単価の改善、未開業施設すべての開業を見込んでいる。また、ホテル施設販売ではホテル施設の引渡数の増加を計画している。このため大幅増収予想だが、ホテルの新規開業に伴う費用の増加などにより営業利益は横ばい圏を見込んでいる。

なお、2022年3月期末には開業前9施設545室、開業済19施設925室（うち休業中2施設132室）、2023年3月期末には未開業施設をすべて開業し、開業済28施設1,470室（うち休業中1施設36室）の見込みとなっている。前期に開業した代表的な宿泊施設として、アパートメントホテルの新シリーズ「MIMARU SUITES（ミマルスイート）京都四条」を開業、京都の目利きが集めた暮らしの道具を客室で自由に使える新サービスを提供した。また、東京・京都・大阪の「MIMARU」でライフスタイルショップとコラボレーションしたコンセプトルームでの宿泊体験や、家族・友人とパーティーやキッチンでの料理が楽しめるプランを用意するなど、多様な過ごし方を提案した。

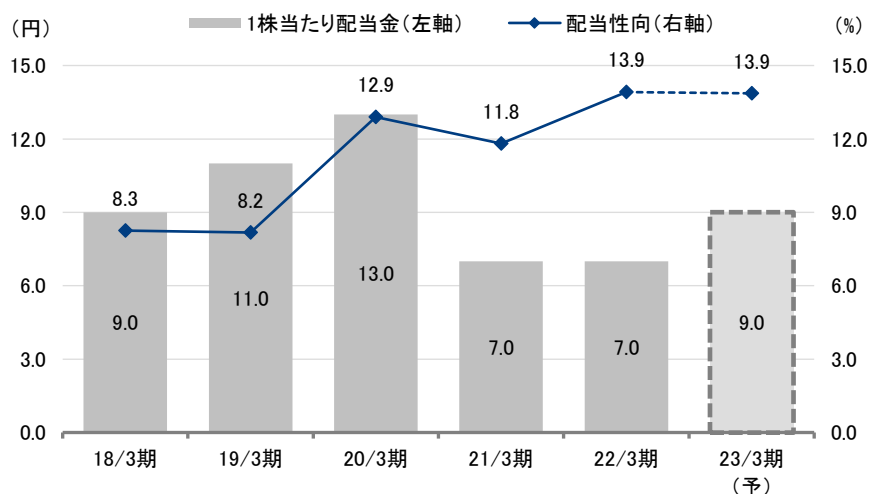
業績動向

(4) 工事業

2022年3月期の業績は、売上高9,459百万円（前期比32.8%減）、営業利益73百万円（同90.1%減）と減収減益となった。収益性の高い大型案件がなかったこと、緊急事態宣言によって受注機会が減少したことなどが要因である。2023年3月期の業績見通しについて、同社は売上高13,500百万円（同42.7%増）、営業利益500百万円（同584.9%増）と、受注環境の回復により大幅な増収増益を見込んでいる。前期の実績としては、同社の工事業を担う「コスモモア」が携わった施設が「iF DESIGN AWARD2022」を含む複数の賞を受賞した。ほかに、築60年全5棟の大型ビル「Recruit Kudanshita New Office」を働き方改革に対応したオフィスへと再生、インクルーシブデザインを取り入れた屋外型スポーツ施設「TOKYO SPORT PLAYGROUND SPORT × ART」の設計・施工も担当した。

株主還元策

同社は、企業価値の向上と株主に対する利益還元を経営上の重要課題と認識しており、配当政策については、株主に対する利益還元と継続的な成長に必要な内部留保の充実を考慮しつつ、安定した配当の実施に努めている。2022年3月期の配当については、経営環境等を総合的に勘案し、期末配当金として1株当たり7円とした。2023年3月期の配当については、通期の業績見通しを考慮し、期末配当金として1株当たり9円を予定している。中期経営計画2026では、本計画期間中の持続的な増配を目指すとしている。

1株当たり配当金と配当性向の推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ

同社は、新築マンションや一戸建住宅を購入した顧客、または検討した顧客の個人情報を所有しており、「個人情報の保護に関する法律」に定められる個人情報取扱事業者にあたる。したがって、情報管理に関する規程などの整備や個人情報保護方針（プライバシーポリシー）の制定を行うとともに、社員教育システムの運用、オフィス入退館システムの導入など、情報管理全般にわたって体制強化を図っている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp