

2023年3月期 決算説明資料

2023年5月11日

株式会社コスモスイニシア

証券コード：8844（東証スタンダード）

Cosmos Initia

■ 2023年3月期 業績概要

- 売上高 1,234 億円、営業利益 49 億円 前期比増収・増益、2022年11月公表の業績予想比増益
- 入国制限の緩和や国内の旅行需要喚起策の推進も後押しとなり、宿泊事業の業績が大幅に改善
- その他事業においても、概ね計画通りの着地
- 1 株当たり年間配当金は、14 円を予定（前期比 +7 円、期初公表比 +5 円の増配）

■ 2024年3月期 業績予想

- 売上高 1,250 億円、営業利益 55 億円 前期比増収・営業増益の見通し
- 観光市場の本格的な回復が見込まれることを背景に、宿泊事業の飛躍的な業績向上をめざす
- 1 株当たり年間配当金は、通期業績予想、及び中期経営計画 2026 の株主還元方針を勘案し、16 円（うち、中間配当金は 5 円）の見通し

2023年3月期 業績概要	P. 3
2024年3月期 業績予想	P. 8
セグメント情報	P. 12
中期経営計画2026の進捗状況	P. 22
トピックス	P. 33



2023年3月期 業績概要

- 売上高1,234億円、営業利益49億円 前期比増収・増益
- 2022年11月公表の業績予想比で減収となった一方、売上総利益の増加、販売費及び一般管理費の減少により増益
- 年間配当金 1株当たり14円を予定（期初公表の配当予想から5円増）

（単位：百万円）	2022/3期	2023/3期	増減	2023/3期 予想(※)
売上高	107,349	123,374	16,024	125,000
売上総利益	17,425	20,124	2,699	19,300
販売費及び一般管理費	14,073	15,199	1,126	15,800
営業利益	3,351	4,924	1,572	3,500
経常利益	2,610	4,469	1,858	3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,703	3,524	1,820	2,200
1株当たり当期純利益	50.29円	104.78円	54.49円	64.93円
1株当たり年間配当金	7円	14円	7円	9円

(※2022年11月公表 業績予想)

- 前期、及び2022年11月公表の業績予想と比較し、宿泊事業と工事事業の業績改善により、大幅増益

(単位：百万円)	2022/3期		2023/3期		2023/3期 予想(※2)	
	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	41,844	1,822	41,052	1,762	42,500	1,900
ソリューション事業	50,477	5,580	55,980	5,386	59,000	5,300
宿泊事業	6,356	△2,061	11,536	△909	10,500	△2,100
工事事業	9,459	73	15,343	695	13,500	500
調整額 (※1)	△787	△2,063	△538	△2,011	△500	△2,100
合計	107,349	3,351	123,374	4,924	125,000	3,500

(※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)

(※2 2022年11月公表 業績予想)

2023年3月期 連結貸借対照表

- 仕入が進捗したことにより、棚卸資産、及び借入金が増加
- 利益剰余金の増加等により、自己資本比率は改善

(単位：百万円)	2022/3期	2023/3期	増減
総資産	145,210	157,384	12,173
（棚卸資産（※））	97,998	106,829	8,831
負債	108,603	115,871	7,268
（借入金）	81,533	87,999	6,465
純資産	36,607	41,512	4,905
自己資本比率	24.8%	26.0%	1.1Pt
ネット有利子負債（百万円）	51,390	57,358	5,967
ネットD/Eレシオ	1.4倍	1.4倍	△0.0Pt

<棚卸資産の売上高想定内訳>


（※その他流動資産（前渡金）を含む）

	戸数	売上高相当額 (百万円)	戸数	売上高相当額 (百万円)
新築マンション・一戸建	1,991戸	94,400	2,067戸	106,100
リノベーションマンション	341戸	15,900	362戸	17,600
収益不動産等	—	47,300	—	58,500
ホテル	—	24,100	—	19,100
合計	—	181,700	—	201,300

- 営業キャッシュ・フロー 棚卸資産の増加等による資金減少
- 財務キャッシュ・フロー 借入金が増加等による資金増加
- 現金及び現金同等物の期末残高は前期と同水準

(単位：百万円)	2022/3期	2023/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△10,547	△2,748
税金等調整前当期純利益	2,518	3,004
棚卸資産の増減額（△は増加）（※）	△2,122	△8,493
仕入債務の増減額（△は減少）	△5,255	2,202
預り金の増減額（△は減少）	△4,264	△465
投資活動によるキャッシュ・フロー	△745	△634
財務活動によるキャッシュ・フロー	13,093	3,885
借入金が増減額（△は減少）	11,994	6,279
不動産特定共同事業出資受入金の増減額（△は減少）	1,310	△2,041
配当金の支払額	△237	△237
現金及び現金同等物に係る換算差額	64	△12
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,863	490
現金及び現金同等物の期首残高	31,186	33,049
現金及び現金同等物の期末残高	33,049	33,540

（※その他流動資産（前渡金）の増減を含む）



2024年3月期 業績予想

2024年3月期 業績予想 ～連結損益計算書～

- 売上高1,250億円、営業利益55億円 前期比増収・営業増益の見通し
- 前期に豪州子会社の清算に伴う法人税等調整額(益)の計上、及び法人税負担の軽減があったこととの反動等により、当期純利益は前期比減益となる見通し
- 1株当たり配当金 中間5円・期末11円 年間16円の見通し（前期比2円増）
 ※ 感染症影響による先行き不透明な状況下で、2020年3月期の実施以降、見送っていた中間配当について、当期より再開

(単位：百万円)	2023/3期	2024/3期 予想	増減
売上高	123,374	125,000	1,625
売上総利益	20,124	22,300	2,175
販売費及び一般管理費	15,199	16,800	1,600
営業利益	4,924	5,500	575
経常利益	4,469	4,600	130
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,524	3,300	△224
1株当たり当期純利益	104.78円	97.34円	△7.44円
1株当たり年間配当金	14円	16円 うち、中間配当金 5円	2円

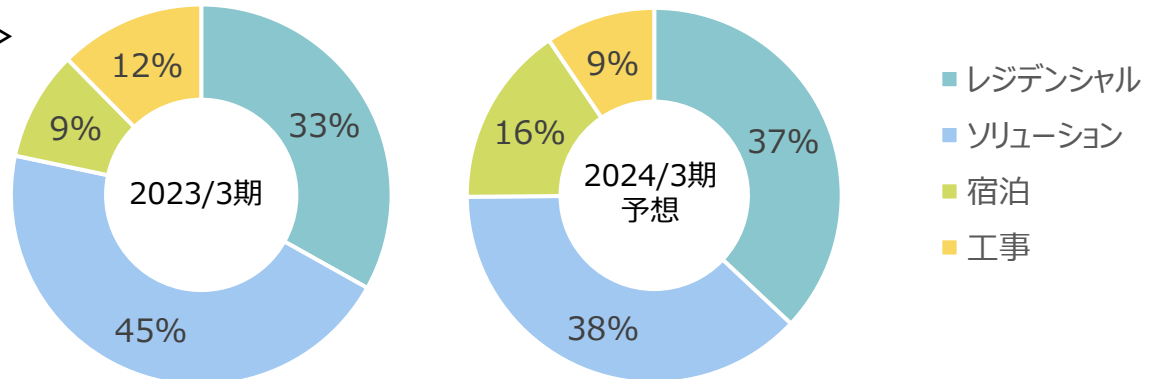
2024年3月期 業績予想 ～報告セグメント～

- 宿泊事業は、ホテル施設運営の改善等により前期比増収・増益の見通し
- ソリューション事業は、収益不動産等販売(うち一棟物件)の引渡数減少、及び前期に高収益物件の引渡があったことの反動等により前期比減収・減益の見通し

(単位：百万円)	2023/3期		2024/3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
レジデンシャル事業	41,052	1,762	46,400	2,100	5,347	337
ソリューション事業	55,980	5,386	47,500	2,500	△8,480	△2,886
宿泊事業	11,536	△909	19,600	2,900	8,063	3,809
工事事業	15,343	695	11,900	200	△3,443	△495
調整額 (※)	△538	△2,011	△400	△2,200	138	△188
合計	123,374	4,924	125,000	5,500	1,625	575

(※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)

<売上高構成比 (調整額除く) >



- 住宅やオフィスに対する需要は引き続き堅調に推移する見通しだが、金利や建築費・資材価格の動向には注視が必要
- 宿泊事業は、入国制限の緩和や社会経済活動の正常化等により、国内外需要の本格的な回復傾向が続く

セグメント	事業環境認識
レジデンシャル事業	<ul style="list-style-type: none"> • 低金利も背景に、住宅購入に対する需要は堅調に推移 • 金利上昇や建築費の動向、景況感の停滞等による住宅購入需要の減退には注視が必要
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> • 稼働状況等に著しい悪化は生じず、収益不動産に対する需要は堅調に推移 • オフィス供給増加による空室率の上昇や金利、建築費の動向には注視が必要
宿泊事業	<ul style="list-style-type: none"> • 入国制限の緩和や社会経済活動の正常化等により、国内外需要の回復傾向が続く • 観光市場が本格的な回復局面を迎える一方、人員不足や光熱費等の物価の動向には注視が必要
工事業	<ul style="list-style-type: none"> • 働き方の変化やオフィスニーズの多様化により、企業のファシリティマネジメント需要は堅調に推移 • 資材価格の動向については注視が必要



セグメント情報

レジデンシャル事業

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。

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

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ソリューションを提供します。

収益不動産等販売



不動産賃貸管理・運営



その他（不動産仲介等）



宿泊事業

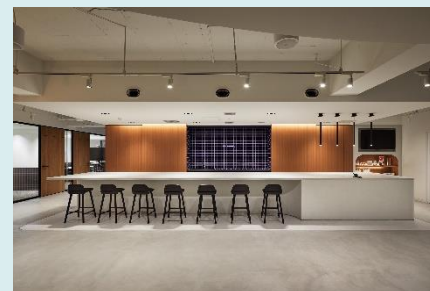
全室キッチン・ダイニング付きで、中長期滞在ニーズに対応する都市型アパートメントホテル「MIMARU」の開発・運営をはじめ、アウトドアリゾート「ETOWA」の企画・運営を行っています。

ホテル施設販売、ホテル施設運営



工事業業

デザイン設計・施工を通じて、関わる人の「心を動かす」住環境・オフィス環境を提供します。



- 2023/3期 海外事業(豪州での分譲住宅開発事業)の引渡があった一方、新築マンションの引渡数減少等により前期比減収・減益
- 2024/3期 予想 新築マンション、及びリノベーションマンションの引渡数増加等により前期比増収・増益の見通し

(単位：百万円)	2022/3期	2023/3期	増減	2024/3期 予想
売上高	41,844	41,052	△791	46,400
新築マンション・一戸建販売 (※1)	25,356	21,979	△3,376	26,900
リノベーションマンション販売 (※2)	15,779	16,467	687	18,900
その他(不動産仲介・海外事業等) (※3)	707	2,605	1,897	600
営業利益	1,822	1,762	△59	2,100

(※1 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)

(※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(不動産仲介・海外事業等)には豪州での分譲住宅開発事業を含む)



新築マンション『イニシア新小岩ローレルコート』



新築一戸建『イニシアフォーラム尾山台』



リノベーションマンション『広尾ガーデンヒルズL棟』

- 2023/3期 新築マンション、及びリノベーションマンションの引渡数が前期比減少、売上総利益率は前期比改善
新築マンションの契約進捗率が前期比改善
- 2024/3期 予想 新築マンション、及びリノベーションマンションの引渡数が前期比増加、またリノベーションマンションの売上総利益率が前期比改善の見通し

<引渡数・売上高・売上総利益率>

	2022/3期			2023/3期			2024/3期 予想		
	引渡数	売上高 (百万円)	売上 総利益率 (※2)	引渡数	売上高 (百万円)	売上 総利益率 (※2)	引渡数	売上高 (百万円)	売上 総利益率 (※2)
新築マンション (※1)	453戸	23,088	18.9%	427戸	20,061	22.5%	535戸	26,300	21.2%
リノベーション マンション	355戸	15,195	13.1%	313戸	16,071	13.4%	359戸	18,500	15.4%

<契約進捗率> 次期業績予想に対する期末時点の販売進捗

	2022/3月末		2023/3月末	
	契約済	進捗率	契約済	進捗率
新築マンション (※1)	76戸	17.5%	176戸	32.9%
リノベーション マンション	10戸	3.0%	13戸	3.6%

<完成在庫>

	2022/3月末	2023/3月末
新築マンション (※1)	345戸	321戸
(うち未契約)	(332戸)	(293戸)

(※1 新築マンションには新築マンションの他、新築タウンハウスを含む)

(※2 棚卸資産評価損を含まない)

- 2023/3期 収益不動産等販売(うち一棟物件)の引渡数増加等により前期比増収
営業利益は、前期比で減益となるも好調な市況に支えられ高水準を維持
- 2024/3期 予想 収益不動産等販売(うち一棟物件)の引渡数が減少となることに加え、前期に高収益物件の引渡があったことの反動等により前期比減収・減益の見通し

(単位：百万円)	2022/3期	2023/3期	増減	2024/3期 予想
売上高	50,477	55,980	5,503	47,500
収益不動産等販売(※)	34,204	39,788	5,583	31,300
不動産賃貸管理・運営	15,818	15,784	△33	15,800
その他(不動産仲介等)	454	407	△47	400
営業利益	5,580	5,386	△194	2,500

(※収益不動産等販売には、一棟物件、共同出資型不動産、賃料収入、土地売却等を含む)



収益不動産『コスモグラシア三ノ輪』



収益不動産『コスモグラシア両国レジデンス』



収益不動産『コスモロード人形町』

- 2023/3期 収益不動産等販売(うち一棟物件)の引渡数が前期比増加、売上総利益率は、前期に続き高収益物件の引渡があったこと等により高水準を維持
住宅サブリースの空室率は、低水準を維持
- 2024/3期 予想 収益不動産等販売(うち一棟物件)の引渡数が前期比減少、売上総利益率は、前期に高収益物件の引渡があったことの反動等により前期比低下の見通し

<引渡数・売上高・売上総利益率>

	2022/3期			2023/3期			2024/3期 予想		
	引渡数	売上高 (百万円)	売上 総利益率 (※)	引渡数	売上高 (百万円)	売上 総利益率 (※)	引渡数	売上高 (百万円)	売上 総利益率 (※)
収益不動産等販売 (うち一棟物件)	13棟	24,896	16.8%	25棟	35,564	15.6%	18棟	29,900	11.6%

(※棚卸資産評価損を含まない)

<不動産賃貸管理・運営(うち住宅サブリース)受託戸数・空室率>

	2022/3月末		2023/3月末	
	受託戸数	空室率	受託戸数	空室率
住宅サブリース	9,951戸	3.0%	9,835戸	2.7%

- 2023/3期 ホテル施設運営の稼働回復等により前期比増収・増益
- 2024/3期 予想 観光市場が本格的な回復局面を迎えるとの前提のもと、ホテル施設運営の稼働改善、及びホテル施設販売の収益性の改善により前期比増収・増益の見通し

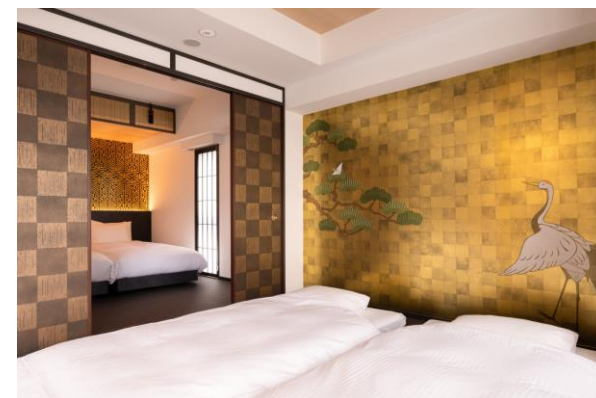
(単位：百万円)	2022/3期	2023/3期	増減	2024/3期 予想
売上高	6,356	11,536	5,179	19,600
ホテル施設販売	5,300	6,015	715	7,200
ホテル施設運営	1,056	5,520	4,464	12,400
営業利益	△2,061	△909	1,152	2,900



『MIMARU SUITES 東京浅草』



『MIMARU大阪 心斎橋EAST』



『MIMARU大阪 心斎橋NORTH』

- 2023/3期 アパートメントホテル8施設を新規開業
平均稼働率・客室単価ともに前期比改善
- 2024/3期 予想 期中にすべての開業前・休業中施設の開業を見込む
平均稼働率・客室単価ともに前期比改善の見通し

<アパートメントホテル施設数>

	2022/3期末		2023/3期末		2024/3期末 予想	
開業前	9施設	545室	1施設	19室	0施設	0室
開業済	19施設	925室	27施設	1,451室	28施設	1,470室
(うち休業中)	(2施設)	(132室)	(2施設)	(132室)	(0施設)	(0室)
合計	28施設	1,470室	28施設	1,470室	28施設	1,470室

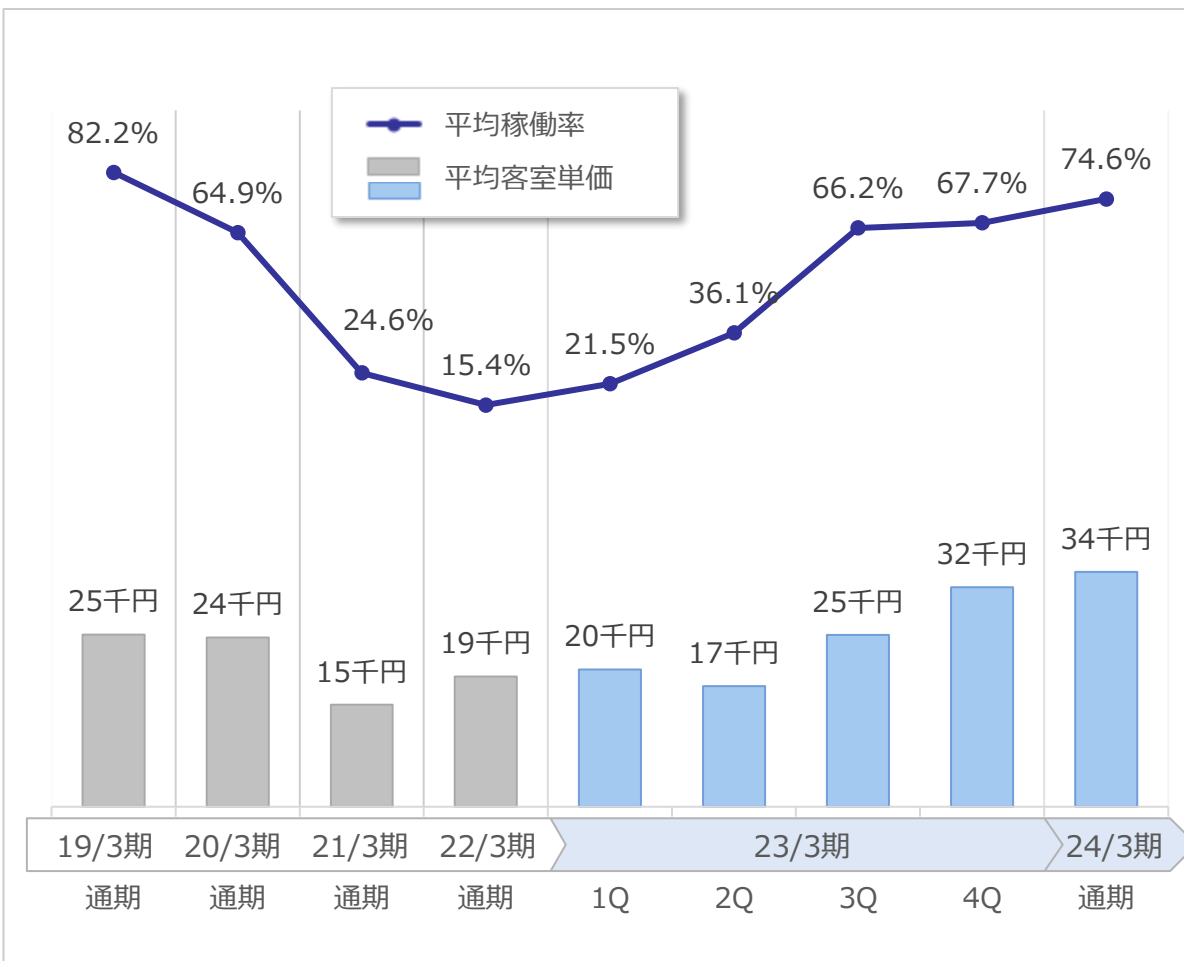
<アパートメントホテル運営状況>

	2022/3期	2023/3期	2024/3期 予想
平均稼働率	15.4%	50.7%	74.6%
平均客室単価	19千円	26千円	34千円
平均滞在日数	3.2日	3.1日	3.3日

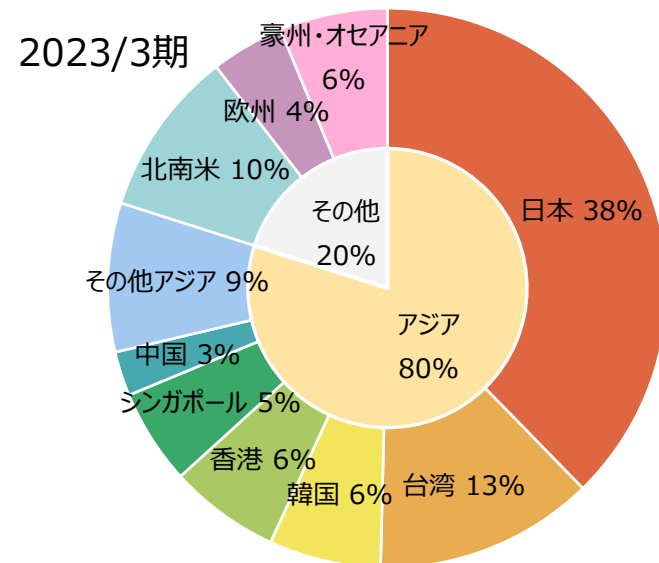
(休業中施設を除く販売可能客室数にて算出)

- 2023/3期 2022年10月からの入国制限の緩和や国内の旅行需要喚起策の推進等により、平均稼働率・客室単価ともに3Q以降上昇
 宿泊者国籍別内訳は、インバウンド需要の回復により外国人割合が前期比増加

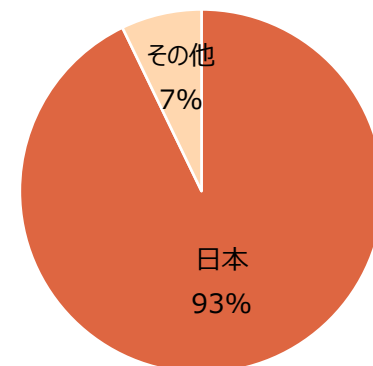
<アパートメントホテル 平均稼働率・客室単価推移>



<アパートメントホテル 宿泊者国籍別内訳(※)>



2022/3期



(※不明除く)

- 2023/3期 オフィスファシリティ工事において、大型案件の受注が重なったこと等により前期比増収・増益
- 2024/3期 予想 前期に大型受注があった反動減等により前期比減収・減益の見通し

(単位：百万円)	2022/3期	2023/3期	増減	2024/3期 予想
売上高	9,459	15,343	5,883	11,900
営業利益	73	695	621	200



設計・施工事例
(株式会社JSOL 東京本社)



設計・施工事例
(株式会社ビジョン 本社)



設計・施工事例
(エスピー食品株式会社
板橋スパイスセンター テストキッチンスペース)



中期経営計画2026の進捗状況

- 前中期経営計画で未達となった業績の回復と向上にむけて、事業・財務基盤を強化
- 新たな事業創造とESG経営の実践を通して、企業価値のさらなる向上をめざす

【Mission（存在意義）】

Next GOOD

お客さまへ。社会へ。一步先の発想で、一步先の価値を。

【中期経営計画2026 重点テーマ】

事業・財務基盤の強化

新たな事業創造

ESG経営の実践

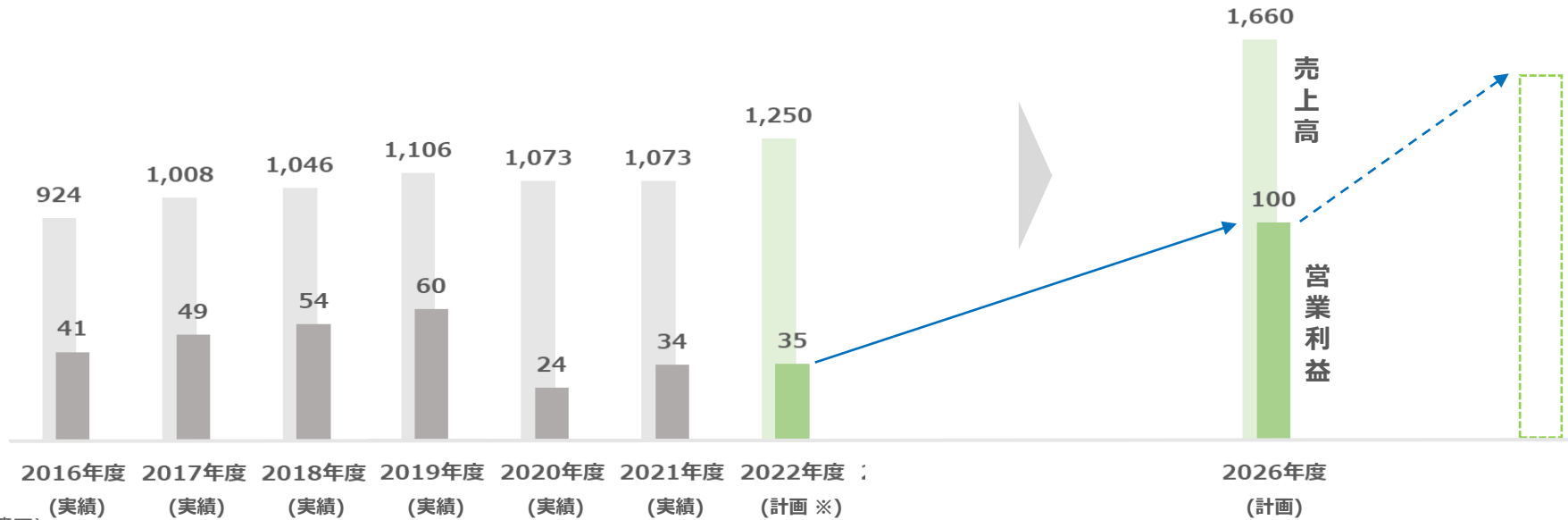
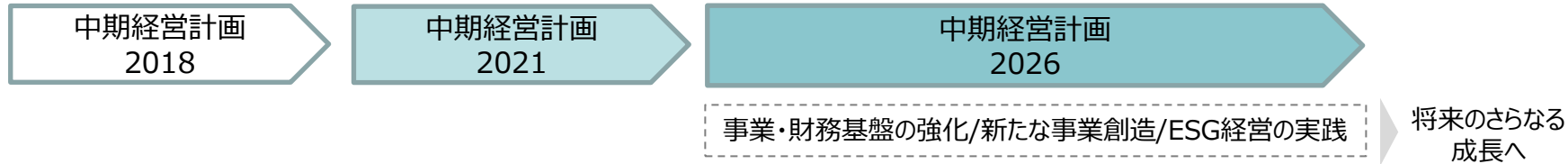
<外部環境認識>

- 国際的な政治情勢や金融動向など、先行き不透明な事業環境
- 国内の人口・世帯数減少および少子高齢化加速
- 新型感染症により、都市生活ニーズの多様化・変化が加速
- 訪日外国人の中長期的な増加
- ESG・サステナビリティへのさらなる関心の高まり

<当社の強み>

- 分譲マンション10万戸超の供給実績
- 多様な不動産アセットの加工力や空間デザインのノウハウ
- 不動産運営コンテンツ・サービスなどの開発ノウハウ
- 価値創造と生産性向上に向けた当社らしい働き方改革「WSI(※)」
※WSI：Work Style Innovation

- 中長期の成長実現を目的に計画期間を5か年とし、営業利益100億円・営業利益率6%・自己資本比率30%を最終年度の経営目標とする
- 「事業・財務基盤の強化」「新たな事業創造」「ESG経営の実践」により、将来のさらなる成長をめざす



(単位：億円)

(※2022年5月公表時点の業績予想)

営業利益

100億円 (2026年度)

▲

34億円 (2021年度)

営業利益率

6% (2026年度)

▲

3.1% (2021年度)

自己資本比率

30% (2026年度)

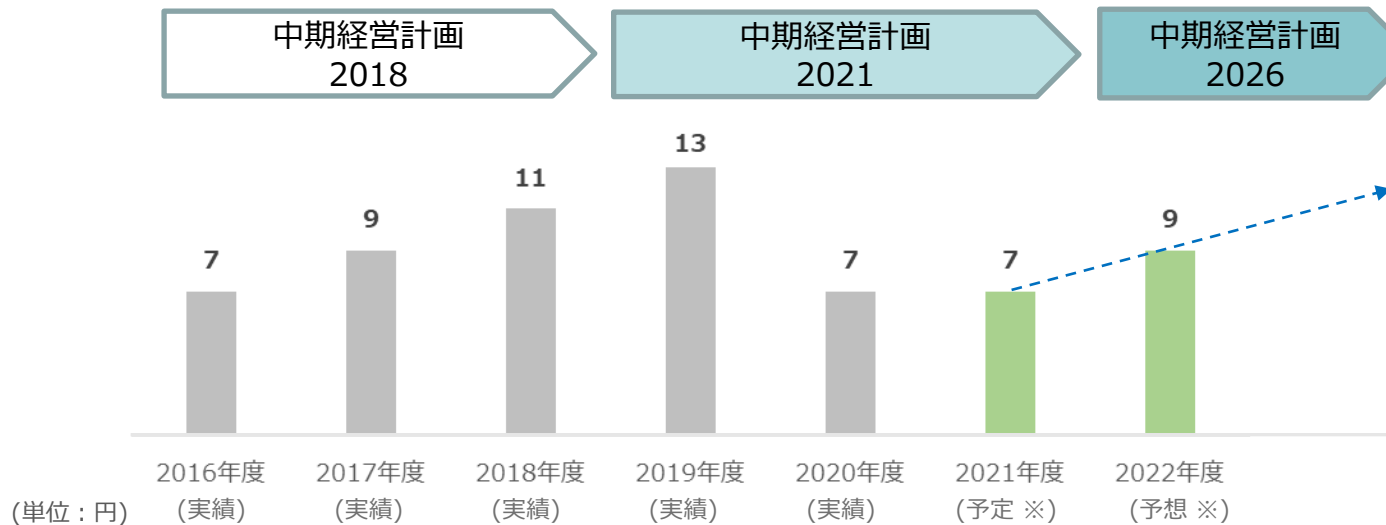
▲

24.8% (2021年度)

■ 事業成長、財務基盤の強化、持続的な増配により株主価値のさらなる向上をめざす

事業成長	事業基盤の強化にむけた投資の拡充と、新たな事業創造への挑戦により、成長を加速
財務基盤の強化	利益成長により内部留保を充実させ、最終年度における自己資本比率30%をめざす
持続的な増配	前中期経営計画期間において、感染症の影響により一時減配となった1株当たり配当金について、本計画期間での持続的な増配をめざす

<1株当たり配当金の推移>



（※2022年5月公表時点の予定・予想）

- 中期経営計画2026に掲げる2027年3月期の経営目標に向け、初年度となる2023年3月期は予想を上回る達成。2024年3月期は更なる成長をめざす。

	中期経営計画2021 最終年度	2022年11月 公表			中期経営計画2026 最終年度
	2022/3期 実績	2023/3期 予想	2023/3期 実績	2024/3期 予想	2027/3期 経営目標
営業利益	34億円	35億円	49億円	55億円	100億円
営業利益率	3.1%	2.8%	4.0%	4.4%	6%
自己資本比率	24.8%	(非開示)	26.0%	(非開示)	30%
1株当たり 配当金	7円	9円	14円(予定)	16円(見通し) (中間配当5円)	持続的な 増配

■ 2023年3月期の歩み

Missionである「Next GOOD ～お客さまへ。社会へ。一步先の発想で、一步先の価値を。～」にもとづいて事業活動を行うとともに、中期経営計画2026に掲げた【ESG取り組み方針】に沿ってESGへの取り組みも推進してきた。

【Mission（存在意義）】

Next GOOD

お客さまへ。社会へ。一步先の発想で、一步先の価値を。

【ESG取り組み方針】

Environment

環境負荷の低い建物・
都市生活づくり

- 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・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のさらなる強化
- 環境負荷の低い都市生活につながる商品・サービスの創造

Social

人と人の温かなつながりに
あふれる豊かな都市生活づくり

- コミュニティ形成、子どもの成長や子育てを支援する商品・サービスの創造
- 当社独自の働き方改革（WSI）のさらなる推進

Governance

さらなる成長の基盤づくり

- 多様な事業ラインアップに対応し、継続的な事業成長を支えるリスク管理機能とコーポレートガバナンスの継続強化

■ これまでの取り組み実績

- ZEH-M Oriented仕様の新築マンションの着工



一次エネルギー消費量を基準値から20%以上削減することをめざした住宅ZEH-M Oriented仕様の新築マンション『イニシア日暮里』を着工。

※外観は計画中であり、変更する可能性があります

- マンション入居者と地域をつなぐ防災の取り組みを実施



地域と連携しながら、入居者向けの「防災セミナー」開催や「マンション防災マニュアル」作成等、防災の取り組みを実施。

- アクティブシニアのための分譲マンション「第11回 健康寿命をのばそう！アワード」優良賞受賞

第11回 健康寿命をのばそう！AWARD



アクティブシニアのための分譲マンションでの健康づくりにつながる取り組みが評価され、「第11回健康寿命をのばそう！アワード」厚生労働省健康局長優良賞企業部門を受賞。

- 日本健康会議が認定する「健康経営優良法人2023」に認定



2023 健康経営優良法人

Health and productivity

「健康宣言」を制定し、従業員の心身の健康維持・向上をはかる健康経営への取り組みが評価され、「健康経営優良法人2023」に認定。

- シェアレジデンス「nears」における入居者向けアプリ導入およびコミュニティ形成



シェアレジデンス「nears」にて入居者同士のコミュニティを形成することで、新しい発見や出会いの機会を提供。

- U-12 ジュニアサッカーワールドチャレンジへの協賛



日本の子どもたちや指導者に“世界レベル”を体験してもらうことを目的に2013年から開催されているU-12ジュニアサッカーワールドチャレンジに協賛。

■ 今後の方針

これまで実施してきた各事業におけるESGへの取り組みを継続・進化させて次世代につなぐとともに、次世代を担う子どもや若者をテーマに掲げ、より積極的な活動を行う。

具体的には、当期純利益の2%程度を投資予算に充てるとともに、ボランティア等を含めた人的支援に対しても会社として積極的に推進する。この実現に向けては単なる出資や寄付にとどまらず、当社の強みや商品サービスを活かして効果的な取り組みとなることもめざす。

■ 次世代につながる取り組みの一例

➤ コスモスイニシアJr.カップ

公式戦の少ない小学校低学年を対象とした野球大会を2007年から開催、運営をサポート。試合の機会の提供と、地域との友好の輪を広げることを目的とした活動。



➤ 公共施設等の利活用

公民連携事業であるアウトドアリゾート施設「ETOWA」を展開し、老朽化が進む公共施設等を利活用し、親世代が慣れ親しんだ施設を子世代に遺しながら、地域における関係人口を創出。



➤ 学びや成長支援に対する施策

- 選択型教育プログラム ▶ 外部研修等の費用の8割を会社が支援し、従業員の自発的な「学び」を支援する制度（支援上限20万円/年）
- メンター制度 ▶ 社会人1～3年目の従業員を対象とした、部署を超えた先輩社員による就業支援施策
- オンボーディング施策 ▶ 新卒・キャリア入社者に対する6ヶ月に渡る計画的なオンボーディング施策

➤ メリハリある働き方の促進施策

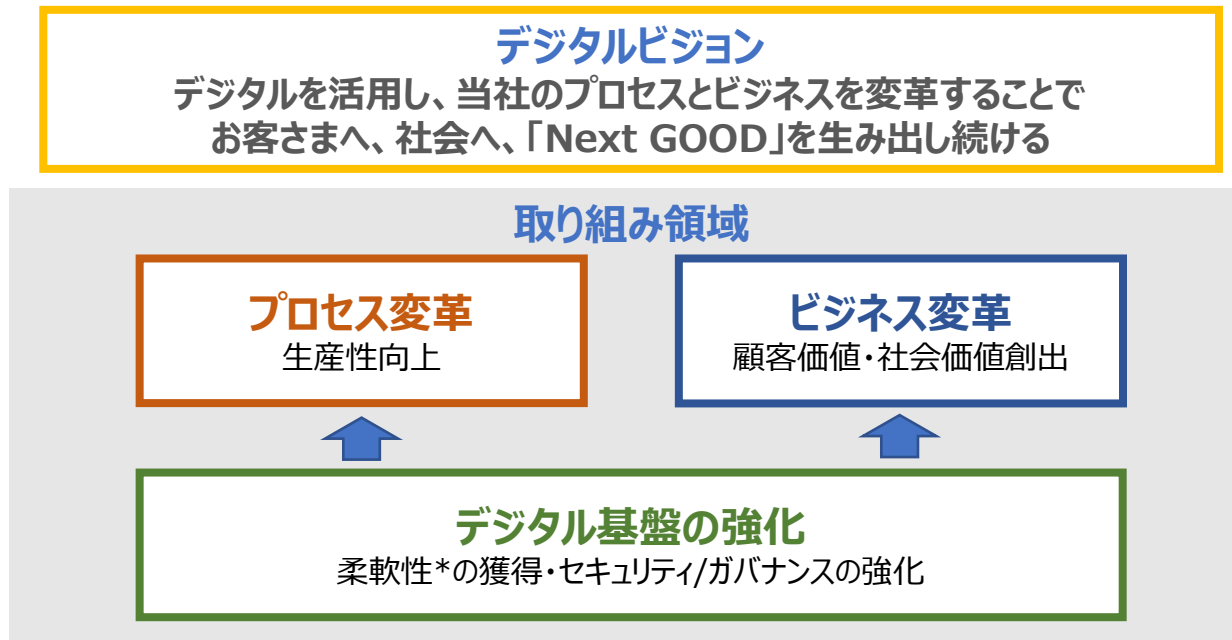
- ステップ休暇 ▶ 勤続3年につき一度、最大4週間の連続休暇を通常付与の有給休暇に加え付与し、支援金を支給する制度（支援金3万円）
- Next GOOD休暇 ▶ 夏季休暇等の長期休暇とは別に半期に一度、休日を含めて5連休以上の有給休暇取得を促進し、取得者に対し支援金を支給する制度（支援金3万円）
- メモリアル休暇 ▶ 誕生月に有給休暇を取得することで、取得者に対し支援金を支給する制度（支援金1万円）

➤ 育児・介護に関連した就業支援施策

- 育児・介護休職 ▶ 子が2歳にまるまでの育児のため、および要介護状態にある家族を介護するために利用できる休暇制度
- 短時間勤務制度 ▶ 子が小学校を卒業するまで、または家族の介護などの理由で勤務時間を短縮できる制度

■ デジタルビジョンを策定

- 3つの取り組み領域ごとに施策を推進



*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

- 推進イメージ ～プロセス変革に注力、並行してビジネス変革に向けた取り組みも推進



■ 顧客接点におけるデジタルサービスの導入

プロセス変革

ビジネス変革

ご検討時	お申込・ご契約時	ご入居後
<p>[r] probance</p> <p> ROOV</p> <p>・新築分譲マンション事業</p> <p> PropoCloud</p> <p> Spacely</p> <p>・リノベーションマンション事業</p>	<p> GoWeb!</p> <p>・賃貸マンション管理事業</p> <p> Musubell® 不動産DXプラットフォーム Digital Garage</p> <p> CLOUDSIGN</p> <p>・新築分譲マンション事業</p> <p> ITANDI BB+ 申込受付くん</p> <p> ITANDI BB+ 電子契約くん</p> <p>・シェアレジデンス「nears」</p> <p> CLOUDSIGN</p> <p>・レンタルオフィス「MID POINT」</p>	<p> Palette Cloud</p> <p>・賃貸マンション管理事業</p> <p> station</p> <p>・シェアレジデンス「nears」</p>
<p>マーケティングオートメーション、VR/接客支援ツールなどを導入</p>	<p>申し込み受付や電子契約など取引のデジタル化を推進</p>	<p>入居後の問い合わせ・手続きのデジタル化、および入居者コミュニティの構築</p>

■ オープンイノベーションによる価値創出

- (株)デジタルガレージの運営する大手デベロッパーとのプログラム「Open Network Lab Resi-Tech」に参画
- スタートアップとの協創によるサービス開発、プロセス変革やビジネス変革を推進

(株)LASPY「あんしんストック」の賃貸マンションへのサービスを開発、導入

ビジネス変革

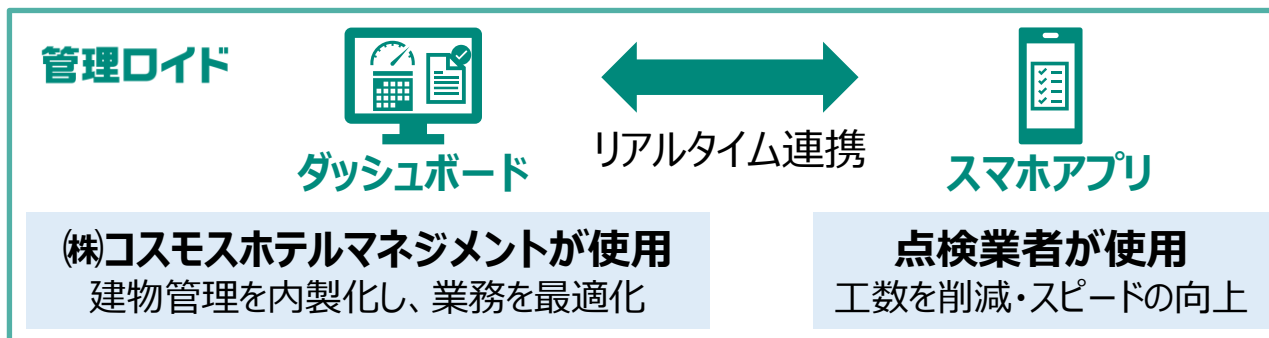
- 防災備蓄の保管・管理・提供を一括で行う新しいカタチのサブスク型防災備蓄サービス「あんしんストック」を、『コスモグロシア内神田』に賃貸マンションとして初めて導入を実現



(株)THIRD「管理ロイド」をアパートメントホテルに導入、建物管理業務プロセスをデジタル化

プロセス変革

- 建物管理クラウドシステム「管理ロイド」をアパートメントホテル「MIMARU」に導入、建物管理における点検・報告・不具合対応等の業務を効率化





トピックス

- **新築マンション『イニシア東葛西テラス』を住まいの総合ギャラリー『イニシアラウンジ三田』にて販売**
 - ・ 『イニシア東葛西テラス』1階に入居者同士のつながりを生む空間「MA-RUI Library」を設置
 - ・ 『イニシアラウンジ三田』では新築マンションやリノベーションマンションなど複数物件を販売

INITIA



『イニシア東葛西テラス』MA-RUI Library



総合ギャラリー『イニシアラウンジ三田』

- **新築マンション『INITIA』首都圏全物件にて地域と連携した「防災の取り組み」を開始**
 - ・ 地域と連携しながら、入居者向けの「防災セミナー」開催や「マンション防災マニュアル」作成等を実施
 - ・ 今後近畿圏でも、マンション入居者と地域のみなさまをつなぎ、災害時に備える取り組みを順次展開

INITIA



地区防災計画会議の様子



■ アクティブシニアのための分譲マンション『ザ・福井タワー イニシアグラン』販売開始

- 多世代交流コミュニティ形成をめざす、JR「福井」駅西口の再開発事業エリア内に計画
- 多彩な共用施設やコンシェルジュチームによる充実のサービスなどアクティブライフを楽しむ住まいを提供

INITIA GRAN



『ザ・福井タワー イニシアグラン』再開発建物全体完成予想図／コンシェルジュデスク完成予想図

■ 暮らしの変化とニーズの多様化に応えるリノベーションマンション「INITIA & Renovation」の展開

- 大人二人の生活・ニーズに着目し、料理や趣味を楽しむ生活を提案する『グランアルト加賀』販売
- ゼロ・ウェイストを意識した備品やアップサイクル素材などを暮らしに取り入れるライフスタイルを提案

INITIA & Renovation



『グランアルト加賀』



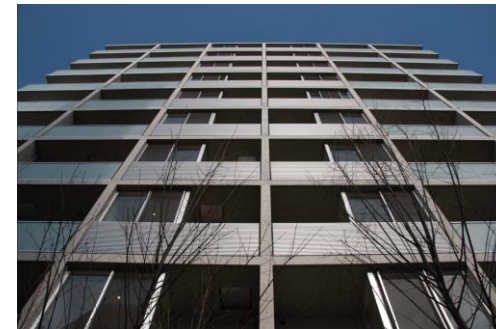
『コスモ聖護院』

- **収益不動産等販売(一棟物件)において通期で20棟の中古ストック再生物件を引渡完了**
 - 『リードシー中野ビル』に(株)WOOC※のサービスを導入し利用者の利便性を叶えるカフェブースなどを設置
 - 入居者の利便性向上と運用コスト削減をめざし『コスモリード池袋レジデンス』全戸にスマートロックを導入
- ※当社と資本業務提携契約を締結しており、シェアオフィス「BIZcomfort」を運営

REID - C COSMOS REID



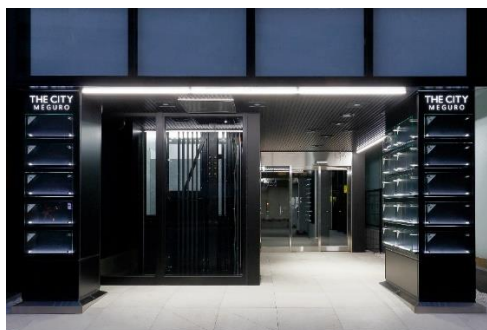
『リードシー中野ビル』
BIZcomfort中野南 カフェブース



『コスモリード池袋レジデンス』 外観

- **共同出資型不動産『セレサージュ目黒イースト』・『セレサージュ目黒ウェスト』 申込完売**
 - 個人では取得しづらい都心の優良不動産を1,000万円(1口500万円)からの小口で取得できる商品
 - 「セレサージュ」シリーズ初となる山手線最寄りの立地でオフィスビル・商業ビルの2種類を展開

SELESAGE



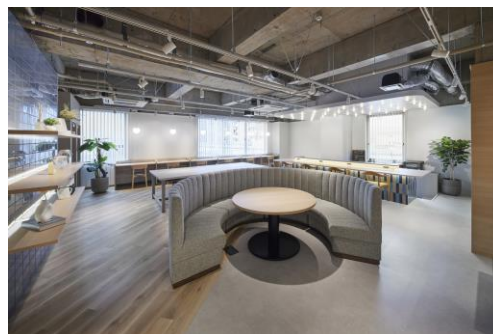
『セレサージュ目黒イースト』 対象不動産



『セレサージュ目黒ウェスト』 対象不動産

■ シェアオフィスMID POINT 第8号『MID POINT幡ヶ谷』開業

- 京王新線「幡ヶ谷」駅まで徒歩1分の利便性が高い立地に誕生
- さまざまな用途に利用可能なラウンジや、業務に集中し24時間利用できる個室ブースを提供



『MID POINT幡ヶ谷』ラウンジ/ブース

■ 入居者とのコミュニケーション円滑化をめざし賃貸事業において入居者専用アプリの導入を開始

- 入居者の利便性向上、ペーパーレス化、業務効率化のためのPoC(概念実証)を実施
- 各種問い合わせ対応に加えて、電子契約等のサービスを今後拡充予定



『グランハイツ代々木』外観



『スターフィールド浦和常盤』外観

■ アpartmentホテル「MIMARU」 通期で 8 施設を新規開業

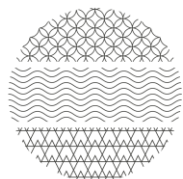
- ・ インバウンド需要回復の本格化に向けて開業を進め、営業施設数は東京・京都・大阪25施設に拡大
- ・ 滞在中に日本やその街の魅力・文化を楽しめる多彩なコンセプトルームや宿泊体験を提供



『MIMARU大阪 心斎橋NORTH』ロビーフロア 『MIMARU東京 池袋』ゲーミングルーム

■ 懐かしさと木々につつまれるアウトドアリゾート『ETOWA KISARAZU』開業

- ・ 公共施設を活用したアウトドアリゾート「ETOWA KASAMA」に続く第2号物件
- ・ 145年続いた旧小学校をコンバージョンし、地域資源（ヒト・モノ・コト）の活用による地域活性化を提案



懐かしさと木々につつまれるアウトドアリゾート

ETOWA
KISARAZU

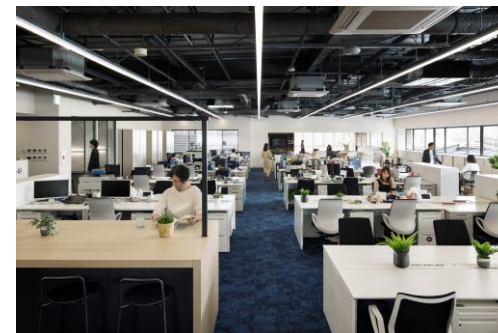


『ETOWA KISARAZU』全景



『ETOWA KISARAZU』カフェラウンジ
('THE COFFEE Kisarazu'第2号店が出店)

- 「コスモスモア」が設計・施工に携わった『阿蘇くまもと空港新旅客ターミナル隣接建物』が竣工
 - ・ 熊本国際空港株式会社の新たな働き方を実現するオフィス空間を提案
 - ・ 現地の土を使用した左官壁や熊本県産材を内装に用いるなど歴史・風土をくみ取ったデザインを採用



『阿蘇くまもと空港新旅客ターミナル隣接建物および同建物内の熊本国際空港株式会社（KKIAC）オフィス』〈プロジェクトマネジメント、設計、施工〉

- (株)リクルートの働き方のアップデートを図る大型リニューアルプロジェクトに「コスモスモア」が参画
 - ・ 利用者の意見を吸い上げるためのワークショップを開催し、プロジェクトの与件整理から担当
 - ・ 会議室数・オンラインブース数などを実際の稼働データをもとに分析・整理しオフィスの最適化を提案



『リクルートサウスタワー21階』〈プロジェクトマネジメント、設計、施工〉

【本資料についてのご注意】

本資料は、2023年5月11日現在の将来に関する
前提・見通し・計画に基づく予測が含まれております。

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



ありがとうございました。

www.daiwahouse.com

www.cigr.co.jp