

2024年3月期 決算説明資料

2024年5月9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

決算ハイライト

2024年3月期 決算概要

- 売上高1,246億円、営業利益74億円、経常利益67億円、当期純利益43億円
(前期比増収・増益)
- 2023年11月公表の業績予想比増益
- 宿泊事業が好調に推移し、全体業績をけん引

2025年3月期 通期業績予想

- 売上高1,340億円、営業利益80億円、経常利益69億円、当期純利益47億円
- 4期連続での増収・営業増益を見込む

株主還元

- 2024年3月期は1株当たり年間配当金20円を予定（11月公表比2円増配）
- 2025年3月期は創業50周年記念配当を実施、1株当たり年間配当金は、普通配当24円に記念配当2円を加えた26円の見通し
(うち、中間配当金9円（普通配当7円、記念配当2円）)

トピックス

- 大和ハウス工業・共立メンテナンスとの資本業務提携契約を締結
- アpartmentホテル「MIMARU」の新規施設開発への投資を再開、2件の用地を取得

2024年3月期 決算概要	P. 4
2025年3月期 業績予想	P. 7
株主還元	P. 9
セグメント情報	P. 11
中期経営計画2026の進捗状況	P. 24



2024年3月期 決算概要

- 売上高 1,246億円、営業利益 74億円、経常利益 67億円、当期純利益 43億円
- 宿泊事業が全体業績をけん引し、前期比増収・増益
- 2023年11月公表の業績予想比増益

(億円)	2023/3期	2024/3期	増減 (率)		2024/3期 予想※
売上高	1,233.7	1,245.8	12.1	(+1.0%)	1,250.0
売上総利益	201.2	236.6	35.4	(+17.6%)	236.0
販売費及び一般管理費	151.9	162.4	10.4		171.0
営業利益	49.2	74.2	24.9	(+50.7%)	65.0
経常利益	44.6	66.8	22.1	(+49.5%)	57.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	35.2	42.7	7.5	(+21.4%)	38.0

※ 2023年11月公表 業績予想

2024年3月期 決算概要 ～連結貸借対照表～

- 収益不動産の仕入が進捗したこと等により、棚卸資産が増加
- 棚卸資産の増加に伴い借入金が増加となる一方、利益剰余金の増加により自己資本比率、ネットD/Eレシオは前期末と概ね同水準

(億円)	2023/3期	2024/3期	増減
総資産	1,573.8	1,733.3	159.4
棚卸資産※	1,068.2	1,165.1	96.8
負債	1,158.7	1,277.3	118.5
借入金	879.9	981.3	101.3
純資産	415.1	456.0	40.9
自己資本比率	26.0%	25.7%	△0.2Pt
ネット有利子負債	573.5	663.4	89.8
ネットD/Eレシオ	1.4倍	1.5倍	0.1Pt

※ その他流動資産(前渡金)を含む

< 棚卸資産の売上高想定内訳 >

(億円)	戸数	売上高相当額	戸数	売上高相当額
新築マンション・一戸建	2,067 戸	1,061	1,736 戸	962
リノベーションマンション	362 戸	176	276 戸	147
収益不動産等	—	585	—	775
ホテル	—	191	—	285
合計	—	2,013	—	2,171

A photograph of a modern dining room. In the foreground, a long wooden dining table is set with plates, glasses, and a vase of flowers. Four wooden chairs with black seats are tucked under the table. The floor is made of dark wood in a herringbone pattern. In the background, a staircase with a black metal railing leads up. To the right, there is a window with a blue-tinted glass. The walls are a light beige color, and the ceiling has a track lighting system with several spotlights. A white semi-transparent banner is overlaid across the middle of the image, containing the text "2025年3月期 業績予想".

2025年3月期 業績予想

- 売上高 1,340億円、営業利益 80億円、経常利益 69億円、当期純利益 47億円
前期比増収・増益の見通し
- 給与水準の引き上げや体制強化に伴う費用の増加等により販管費が増加する一方、
売上総利益の増加が上回り増益となる見通し

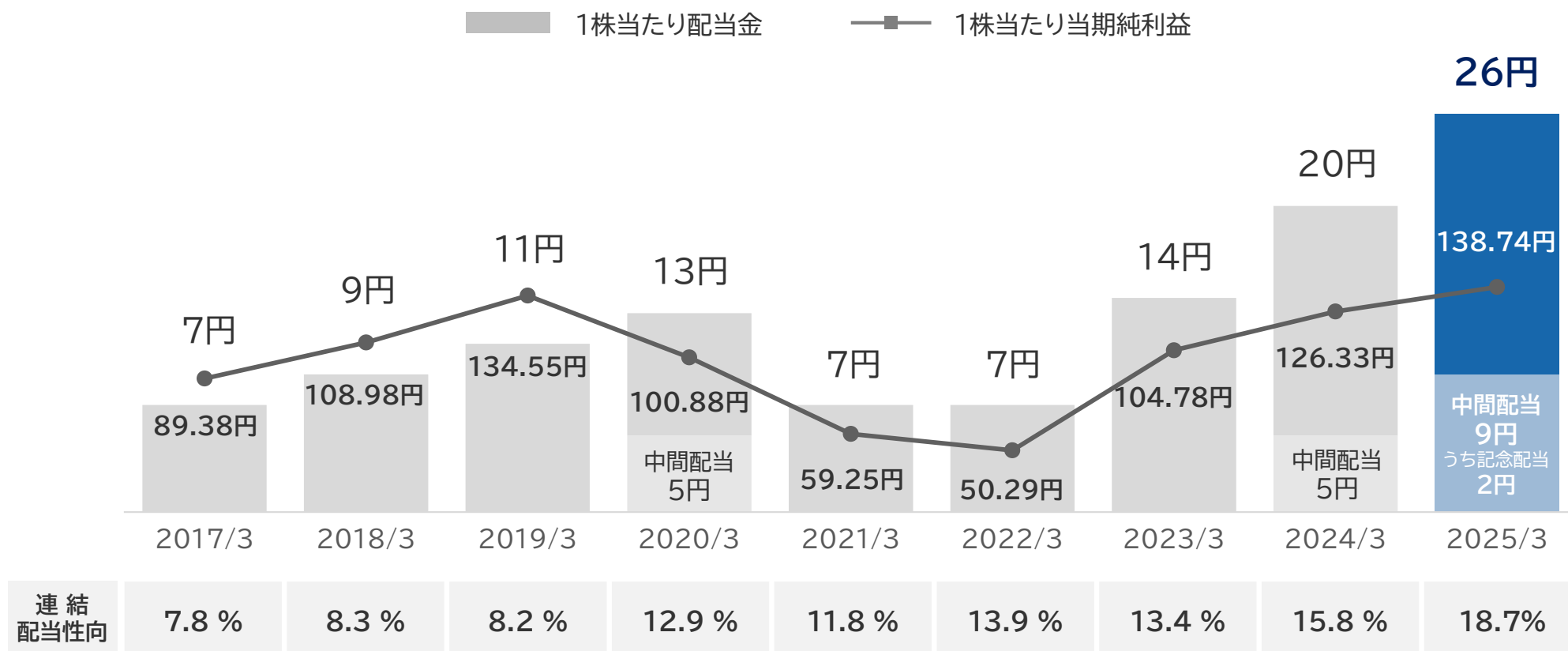
(億円)	2024/3期 通期	2025/3期 通期予想	増減 (率)	
売上高	1,245.8	1,340.0	94.1	(+7.6%)
売上総利益	236.6	265.0	28.3	(+12.0%)
販売費及び一般管理費	162.4	185.0	22.5	
営業利益	74.2	80.0	5.7	(+7.8%)
経常利益	66.8	69.0	2.1	(+3.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	42.7	47.0	4.2	(+9.8%)



株主還元

- 2024/3期 2023年11月公表の配当予想から2円増配し、1株当たり年間配当金20円を予定
- 2025/3期 予想 創業50周年記念配当を実施
1株当たり年間配当金は、普通配当24円に記念配当2円を加えた26円の見通し
(うち、中間配当金9円(普通配当7円、記念配当2円))

1株当たり配当金・当期純利益の推移





セグメント情報

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。

- 宿泊事業が全体業績をけん引し、前期比増収・増益
- 2023年11月公表の業績予想に対し、レジデンシャル事業が棚卸資産評価損を計上したことにより減益となった一方、その他の事業は増益

(億円)	2023/3期		2024/3期		増減		2024/3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	売上高	営業利益
レジデンシャル事業	410.5	17.6	434.8	6.1	24.3	△11.4	438.0	12.0
ソリューション事業	559.8	53.8	489.5	25.9	△70.2	△27.8	475.0	25.0
宿泊事業	115.3	△9.0	223.6	62.6	108.3	71.7	231.0	53.0
工事事業	153.4	6.9	100.3	2.4	△53.1	△4.4	109.0	0
調整額※1	△5.3	△20.1	△2.5	△23.0	2.8	△2.9	△3.0	△25.0
合計	1,233.7	49.2	1,245.8	74.2	12.1	24.9	1,250.0	65.0

※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 2023年11月公表 業績予想

<不動産販売の売上高内訳>

(億円)	2023/3期		2024/3期	
	戸数	売上高	戸数	売上高
新築マンション・一戸建・リノベーションマンション	753 戸	380	846 戸	423
収益不動産等 + ホテル	—	449	—	387
合計	—	829	—	811

- 宿泊事業において、前期に高収益施設の引渡があった反動により減収・減益となる一方、その他の事業は増収・増益となる見通し

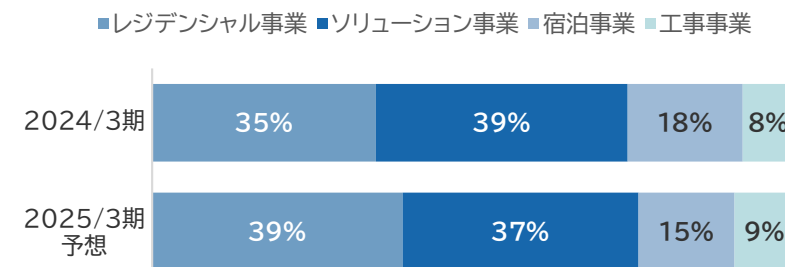
(億円)	2024/3期		2025/3期 予想		増減	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
レジデンシャル事業	434.8	6.1	524.0	25.0	89.1	18.8
ソリューション事業	489.5	25.9	494.0	39.0	4.4	13.0
宿泊事業	223.6	62.6	201.0	43.0	△22.6	△19.6
工事事業	100.3	2.4	125.0	3.0	24.6	0.5
調整額※1	△2.5	△23.0	△4.0	△30.0	△1.4	△6.9
合計	1,245.8	74.2	1,340.0	80.0	94.1	5.7

※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

<不動産販売の売上高内訳>

(億円)	2024/3期		2025/3期 予想	
	戸数	売上高	戸数	売上高
新築マンション・一戸建・リノベーションマンション	846 戸	423	776 戸	470
収益不動産等 + ホテル	—	387	—	355
合計	—	811	—	826

<売上高構成比 (調整額除く)>



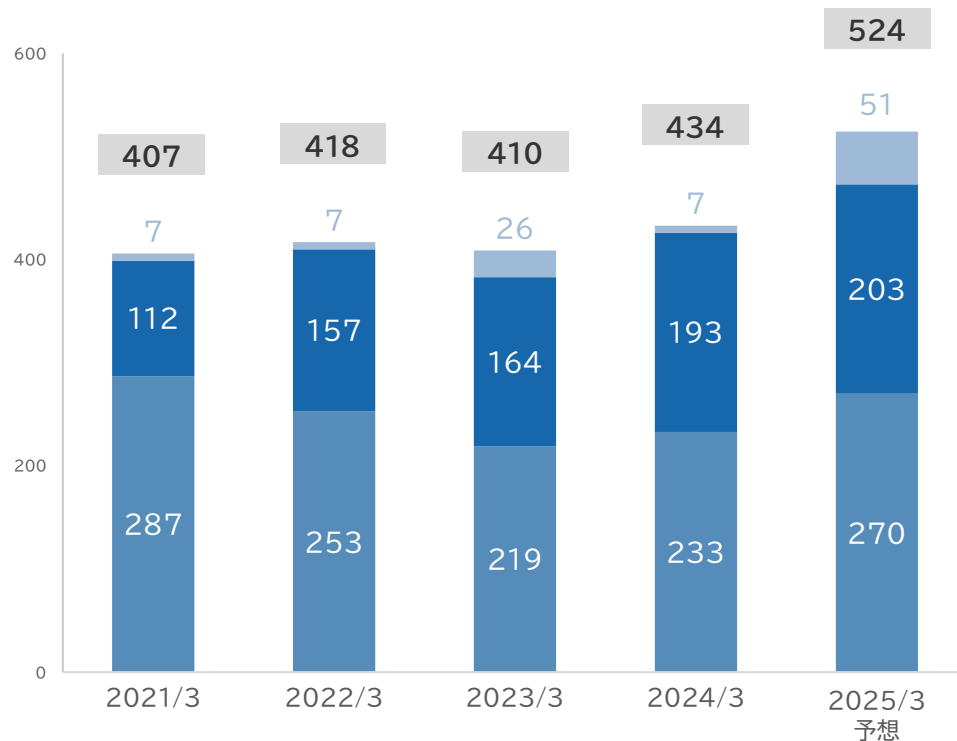
- 居住用不動産・収益不動産に対する需要は引き続き堅調に推移する見通し
- 宿泊事業においては、円安も追い風となり訪日外国人観光客数が急速に回復してきており、宿泊需要のさらなる増加が期待できる
- 金利や建築費の動向には注視が必要

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"> ● 販売価格は上昇基調が続くが、住宅購入に対する需要は堅調に推移 ● ローン金利の上昇に伴う住宅購入意欲の減退や建築費上昇による収益性の低下には注視が必要
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 賃貸マンションに対する需要の高まりも背景に、空室率・賃料は堅調に推移 ● 金利・建築費の上昇に伴う投資意欲の減退や収益性の低下には注視が必要
宿泊事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 円安も追い風となり訪日外国人観光客数が急速に回復し、宿泊需要のさらなる増加が期待できる ● 観光市場の需要拡大に伴い、人手不足には注視が必要
工事事業	<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・労務費の動向については注視が必要

- 2024/3期 新築マンション・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の一方、販売が長期化する一部完成在庫に対する棚卸資産評価損を計上したことにより減益
- 2025/3期 予想 新築一戸建の引渡数増加に加え、豪州での新築タウンハウスの引渡を計画していること、及び前期に計上した棚卸資産評価損の反動等により前期比増収・増益の見通し

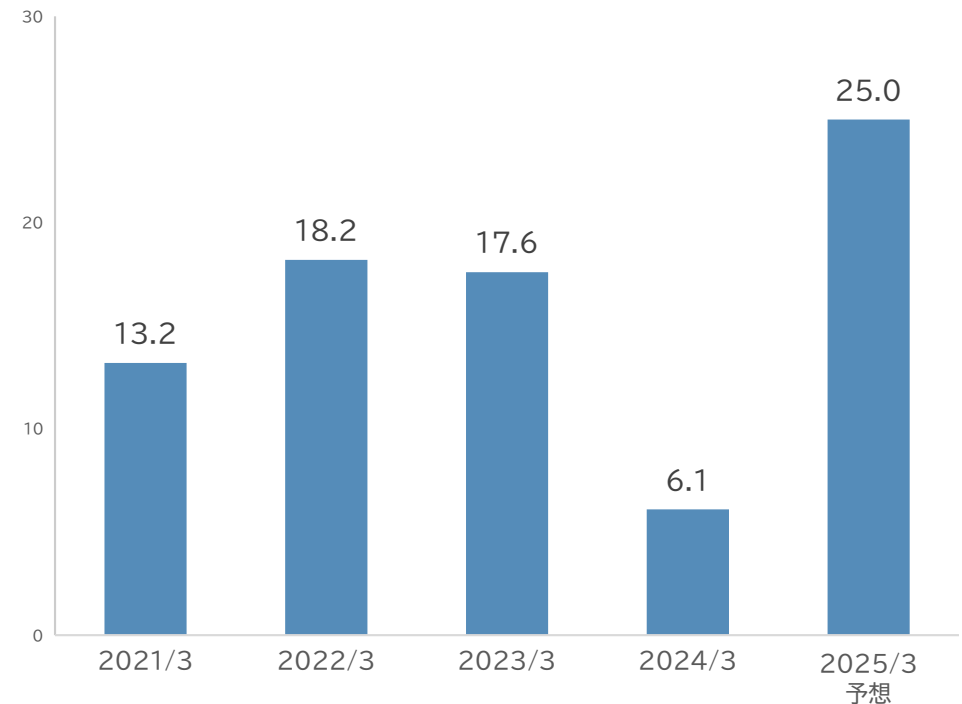
売上高

(億円) ■ 新築マンション・一戸建販売※1 ■ リノベーションマンション販売※2
 ■ その他(不動産仲介・海外事業等)※3 ■ 合計



営業利益

(億円)



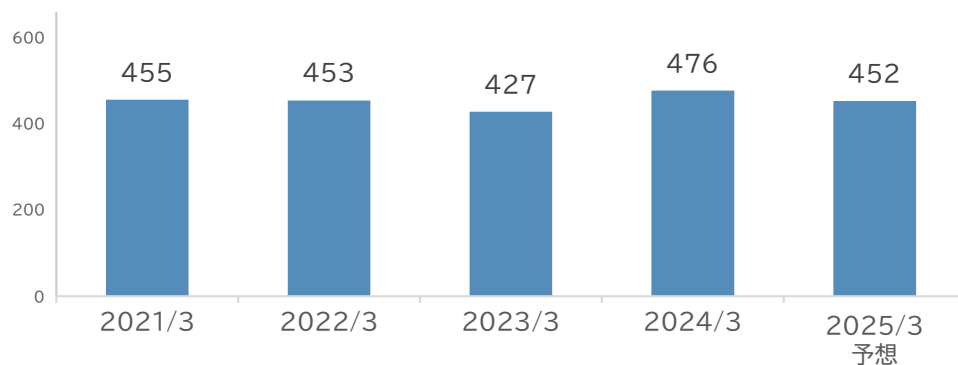
※1 新築マンション・一戸建販売には、新築マンション・新築一戸建の他、新築タウンハウス、宅地分譲を含む
 ※2 リノベーションマンション販売には、物件保有期間中の賃貸収入を含む
 ※3 その他には、豪州での分譲住宅開発事業を含む

- 2024/3期 新築マンション:引渡数は前期比増加、売上総利益率は高水準を維持
リノベーションマンション:引渡数は前期比増加、売上総利益率は資材・労務費上昇等により低下
- 2025/3期 予想 新築マンション:売上総利益率は引き続き高水準を維持
リノベーションマンション:引渡数は前期比減少の一方、都心部への供給シフトにより売上高・売上総利益率は上昇

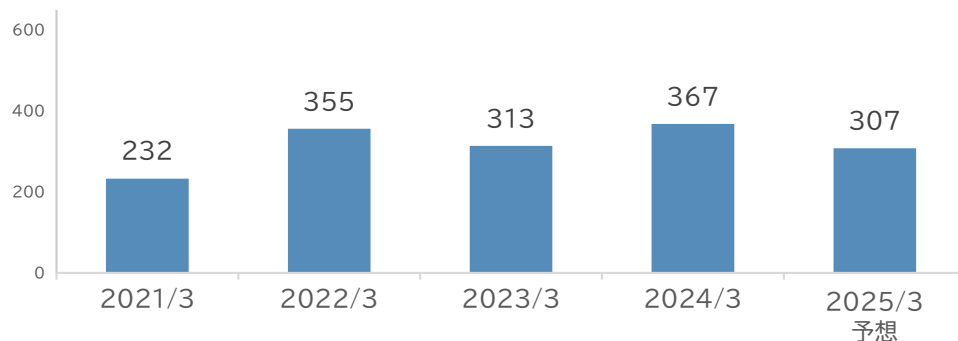
引渡数

(戸)

[新築マンション※1]



[リノベーションマンション]

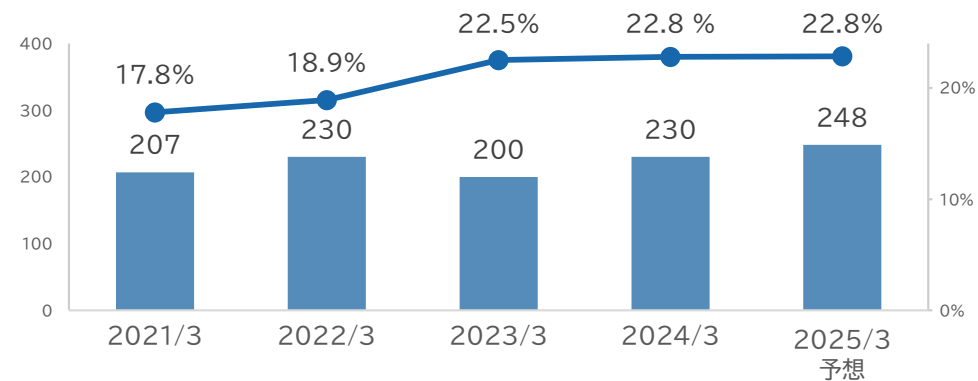


売上高・売上総利益率※2

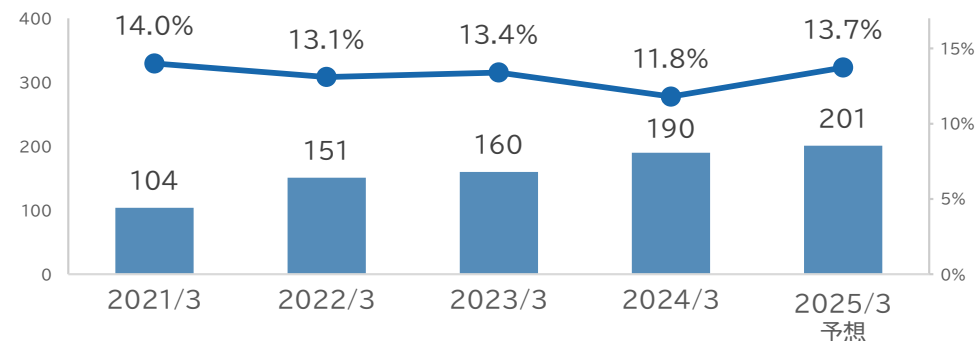
(億円)

■ 売上高 ● 売上総利益率(通期)

[新築マンション※1]



[リノベーションマンション]



※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

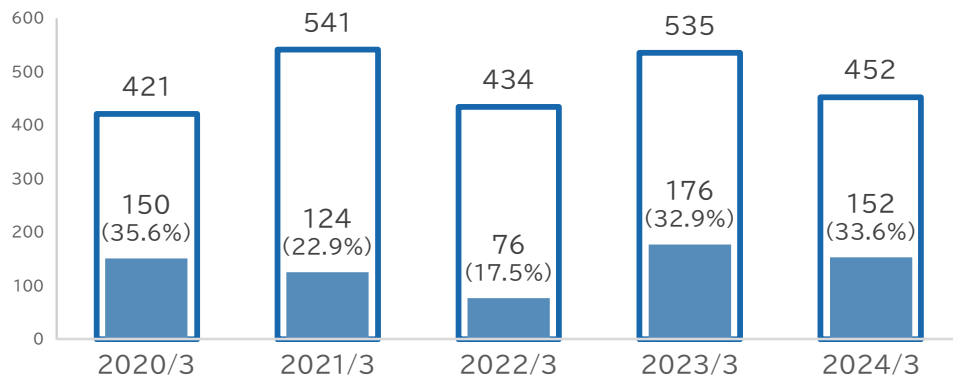
※2 棚卸資産評価損を含まない

- 販売が長期化する一部物件の販売を積極的に進めたこと等により完成在庫が前期比減少

契約進捗率 次期予想に対する期末時点の販売進捗

(戸) ▬ 次期予想 ■ 期末時点契約済 ()内は進捗率

[新築マンション※1]

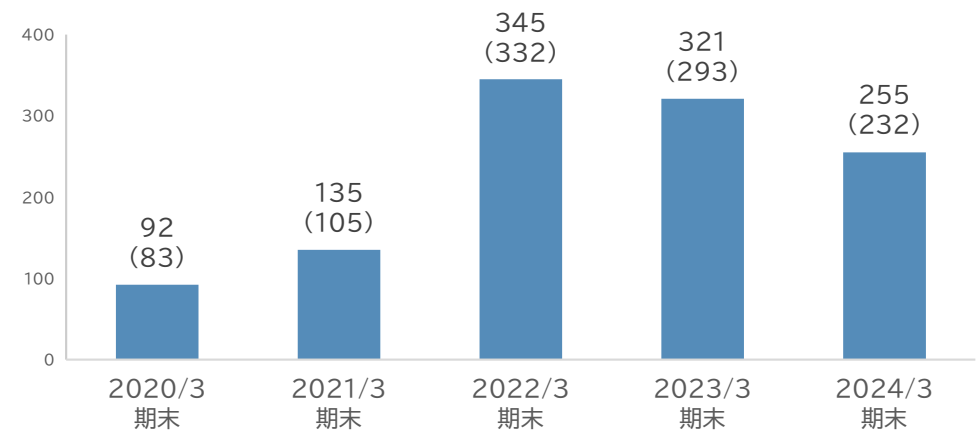


※1 新築マンションには新築マンションの他、新築タウンハウスを含む

完成在庫

(戸) ()内は未契約分

[新築マンション※1]



リノベーションマンション『パレ・ドール六義園北』



新築マンション『イニシア南浦和根岸』



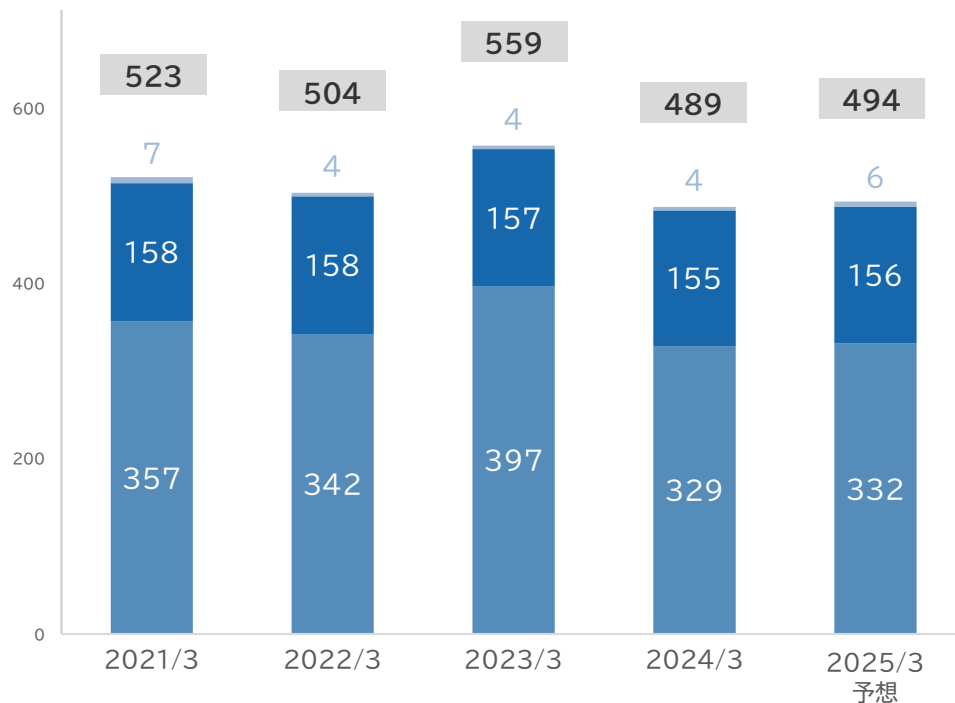
リノベーションマンション『ステーションプラザ代田橋』

- 2024/3期 収益不動産等販売の引渡数減少に加え、売上総利益率の低下等により前期比減収・減益
- 2025/3期 予想 収益不動産等販売の収益性改善等により前期比増収・増益の見通し

売上高

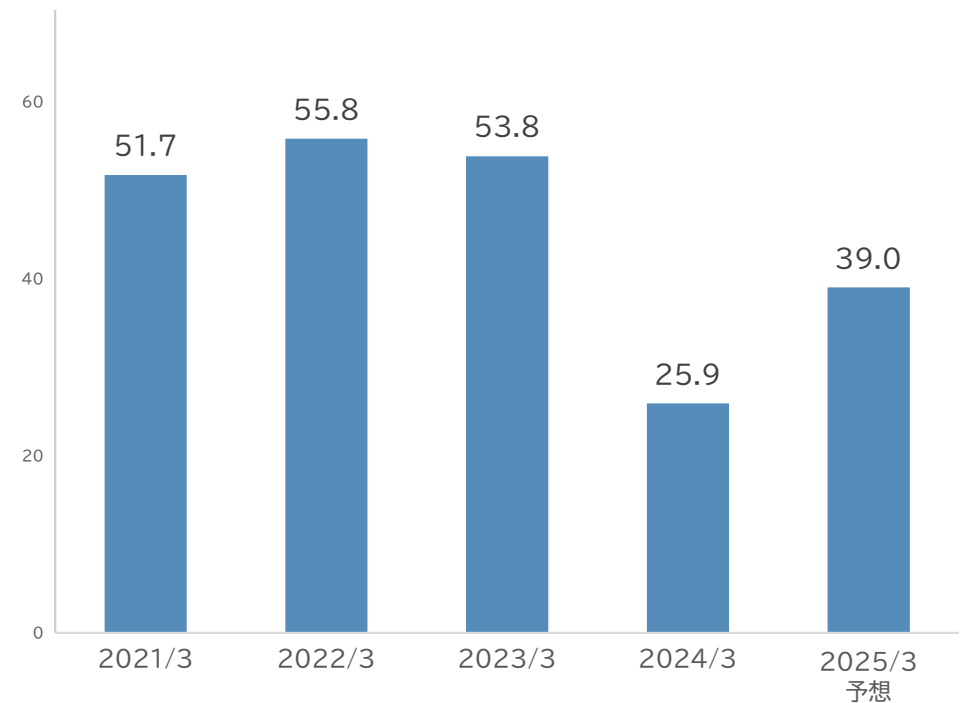
(億円)

- 収益不動産等販売※1
- 不動産賃貸管理・運営
- その他(不動産仲介等)
- 合計



営業利益

(億円)



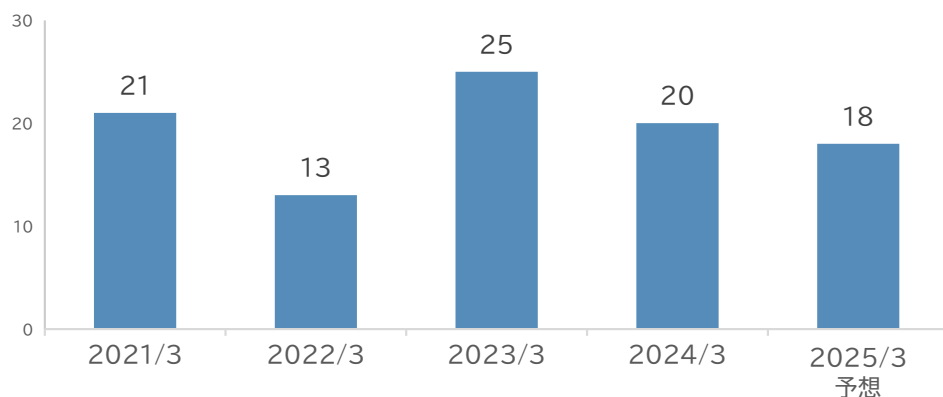
※1 収益不動産等販売には、一棟物件、共同出資型不動産、賃料収入、土地売却等を含む（ホテル施設は宿泊事業セグメントに計上）

- 2024/3期 一棟物件:引渡数は前期比減少、売上総利益率は低収益物件の引渡等により一時的に低下
住宅サブリース:空室率は引き続き低水準を維持
- 2025/3期 予想 一棟物件:売上総利益率が前期比改善

引渡数

[収益不動産等販売(一棟物件)]

(棟)

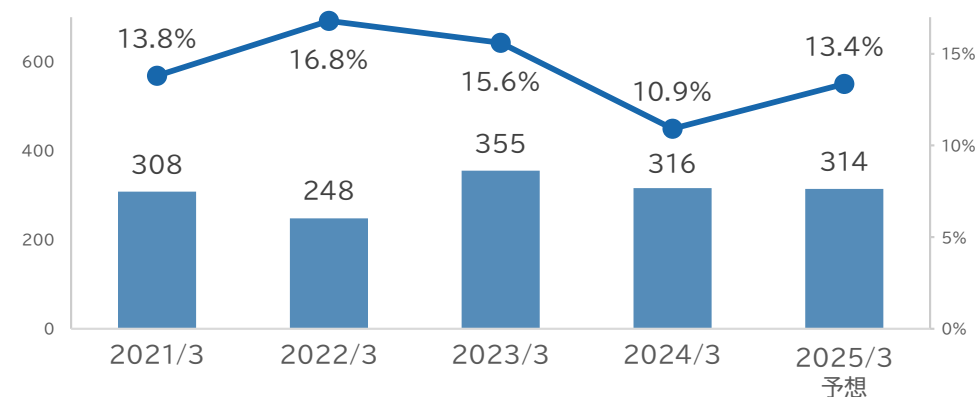


売上高・売上総利益率※1

[収益不動産等販売(一棟物件)]

(億円)

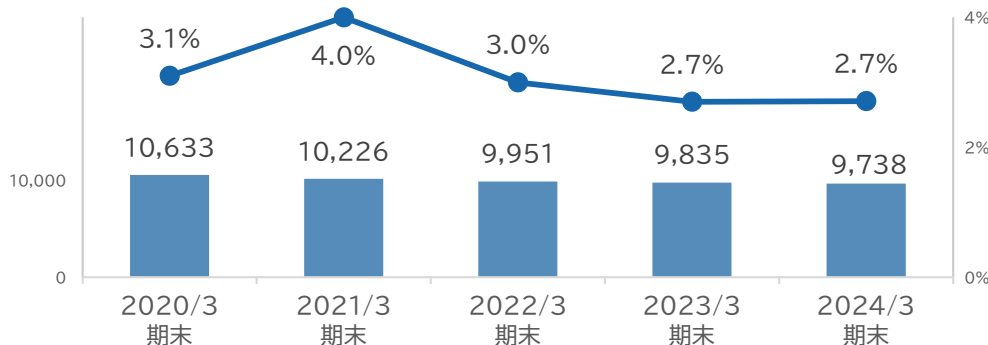
■ 売上高 ● 売上総利益率(通期)



受託戸数・空室率 [不動産賃貸管理・運営(うち住宅サブリース)]

(戸)

■ 受託戸数 ● 空室率



収益不動産
『コスモグラシア板橋』

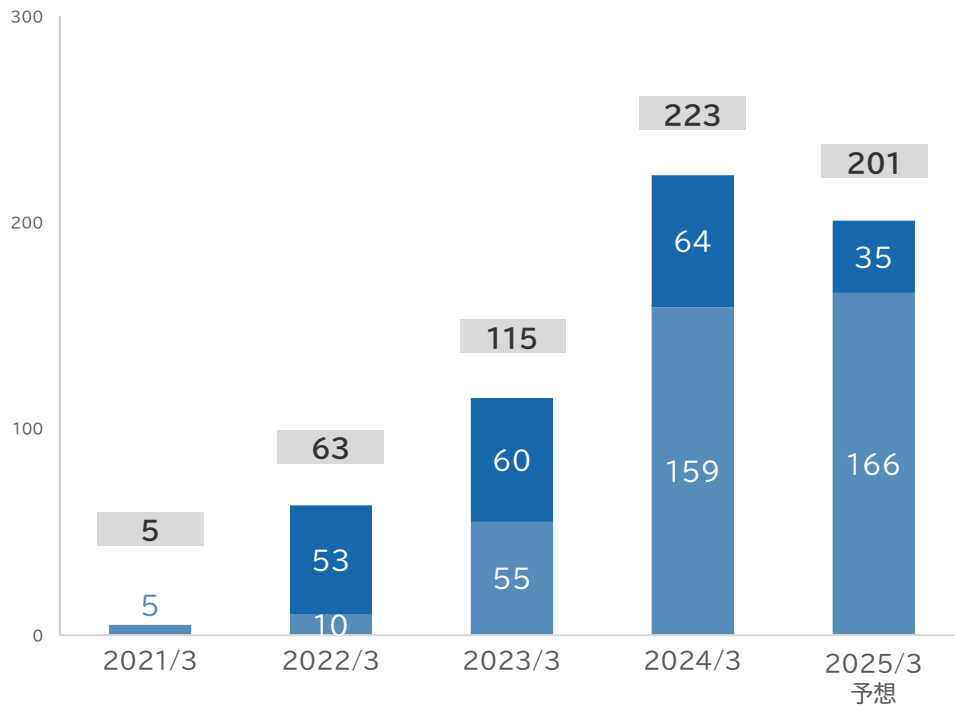
収益不動産
『リードシー渋谷道玄坂ビル』

※1 棚卸資産評価損を含まない

- 2024/3期 インバウンド需要の増加による事業環境改善に加え、施設販売において高収益施設の引渡があったこと等により前期比増収・増益、過去最高益を更新
- 2025/3期 予想 前期にあった高収益施設の引渡の反動、及び業容拡大に向けた先行費用の増加等により前期比減収・減益の見通しとなるが、引き続き好調な事業環境を見込む

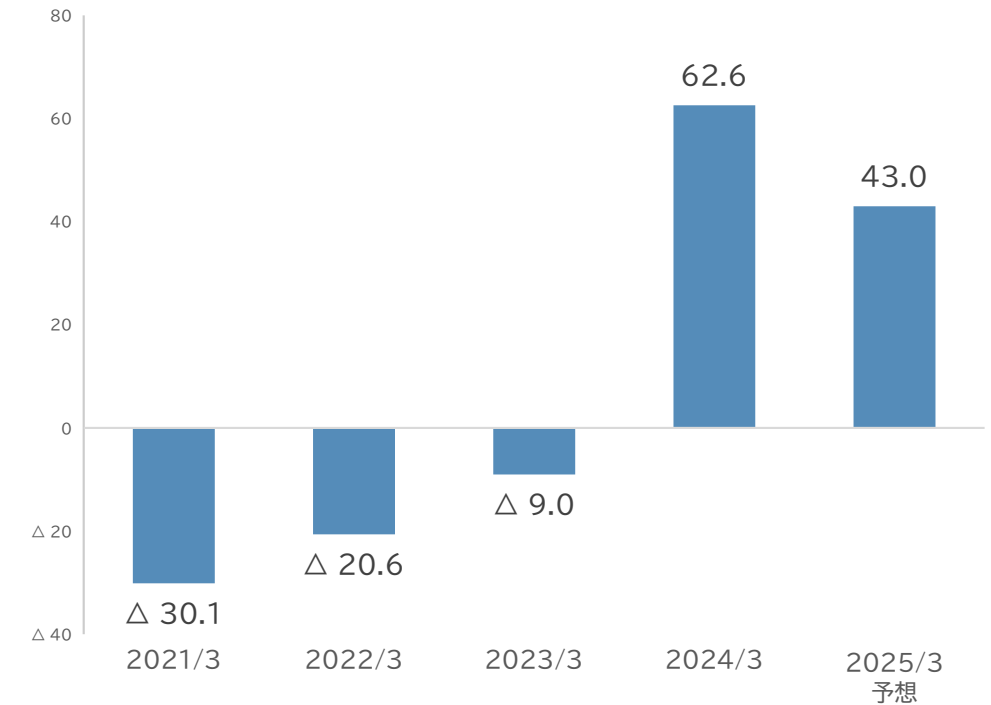
売上高

(億円) ■ ホテル施設運営 ■ ホテル施設販売 ■ 合計



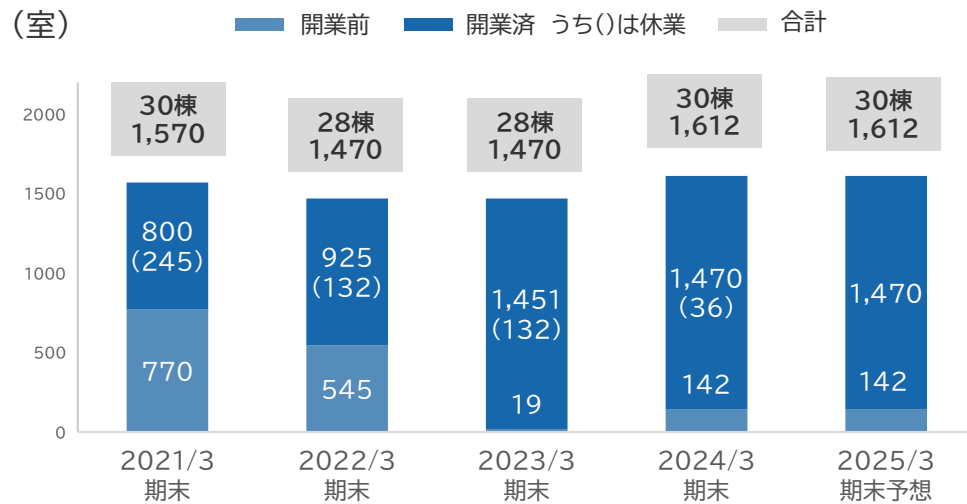
営業利益

(億円)

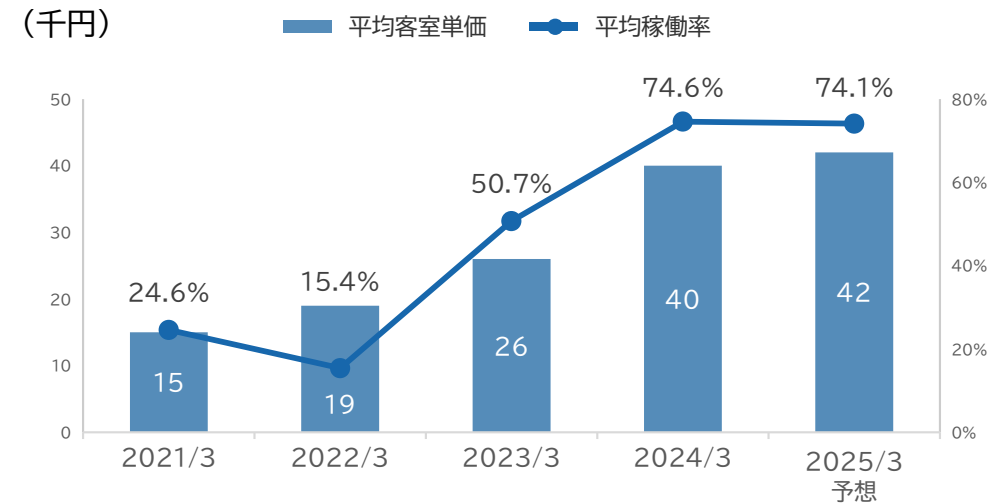


- 2024/3期 新規施設開発への投資を再開、2件の用地を取得したことにより施設・室数が増加
インバウンド需要の増加に伴い、平均客室単価・稼働率が改善
- 2025/3期 予想 平均客室単価はさらなる改善、平均稼働率は引き続き高水準維持を見込む

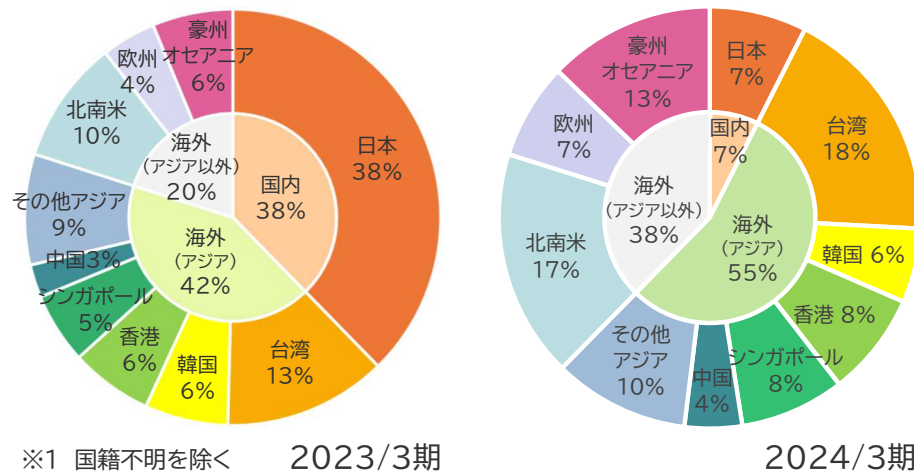
アパートメントホテル 施設・室数



アパートメントホテル 運営状況



アパートメントホテル 宿泊者国籍別内訳※1



『MIMARU SUITES 東京浅草』

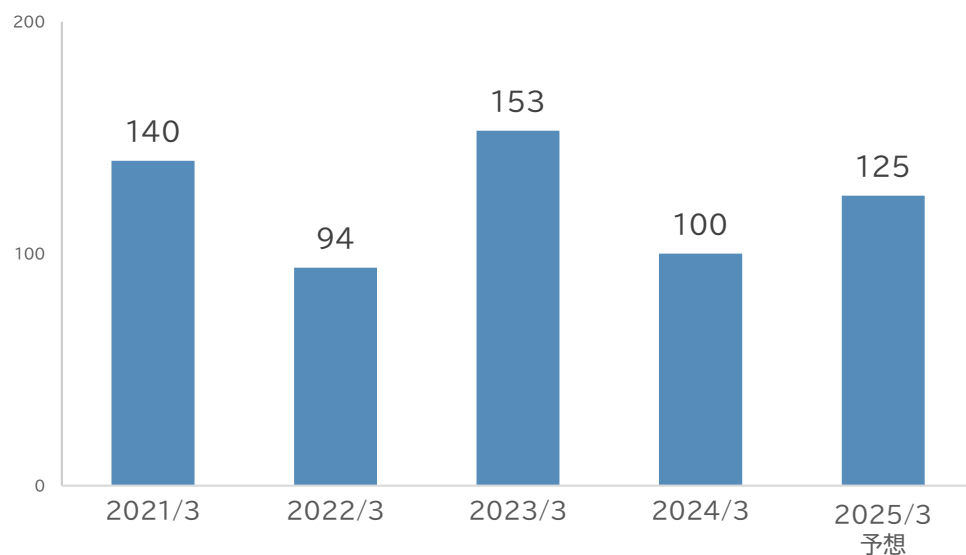


『MIMARU東京 池袋』

- 2024/3期 前期に大型受注があった反動等により前期比減収・減益
- 2025/3期 予想 受注の増加により前期比増収・増益の見通し

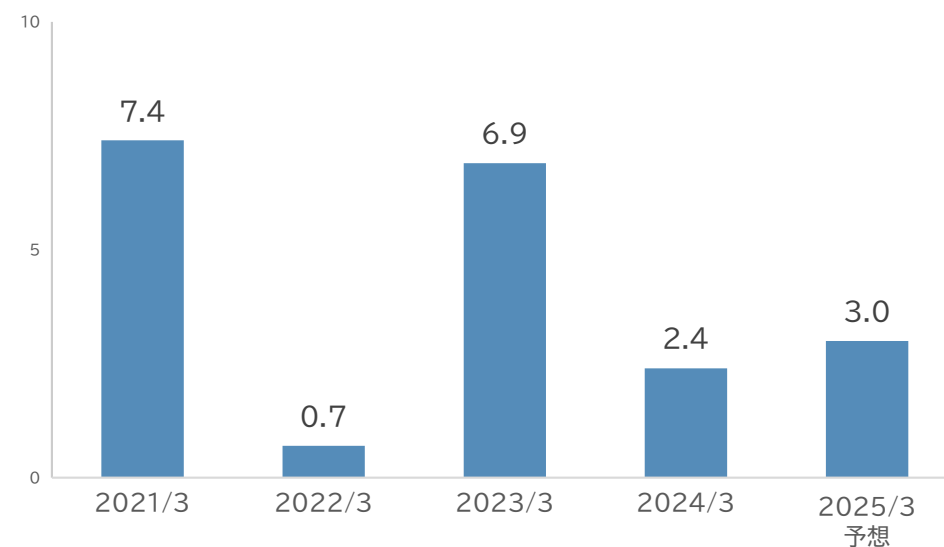
売上高

(億円)



営業利益

(億円)



施工・PM『リクルートサウスタワー 食堂』



設計・施工・PM『レーザーテック株式会社』



設計・施工・PM『SOCO HAUS KORAKUEN』



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

- 2024年3月期は、宿泊事業の好調により前期を上回る成長を実現
営業利益率は2027年3月期の経営目標を前倒しで概ね達成
- 2025年3月期は、引き続き収益力・財務基盤の強化に努めるとともに、持続的な利益成長をめざす

	中期経営計画2021 最終年度				中期経営計画2026 最終年度
	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 計画	2027/3期 経営目標
営業利益	34億円	49億円	74億円	80億円	100億円
営業利益率	3.1%	4.0%	6.0%	6.0%	6%
自己資本比率	24.8%	26.0%	25.7%	(非開示)	30%
1株当たり 配当金	7円	14円	20円 (予定) うち中間配当5円	26円 (見通し) うち中間配当9円 (普通配当7円、 記念配当2円)	持続的な 増配

主要な取り組みにおける進捗 ~セグメント別戦略総括~

- 中期経営計画2026策定時から、当社を取り巻く事業環境は大きく変化
- 現状の事業環境を認識し必要な軌道修正を図ることで、引き続き中期経営計画2026の利益目標達成をめざす

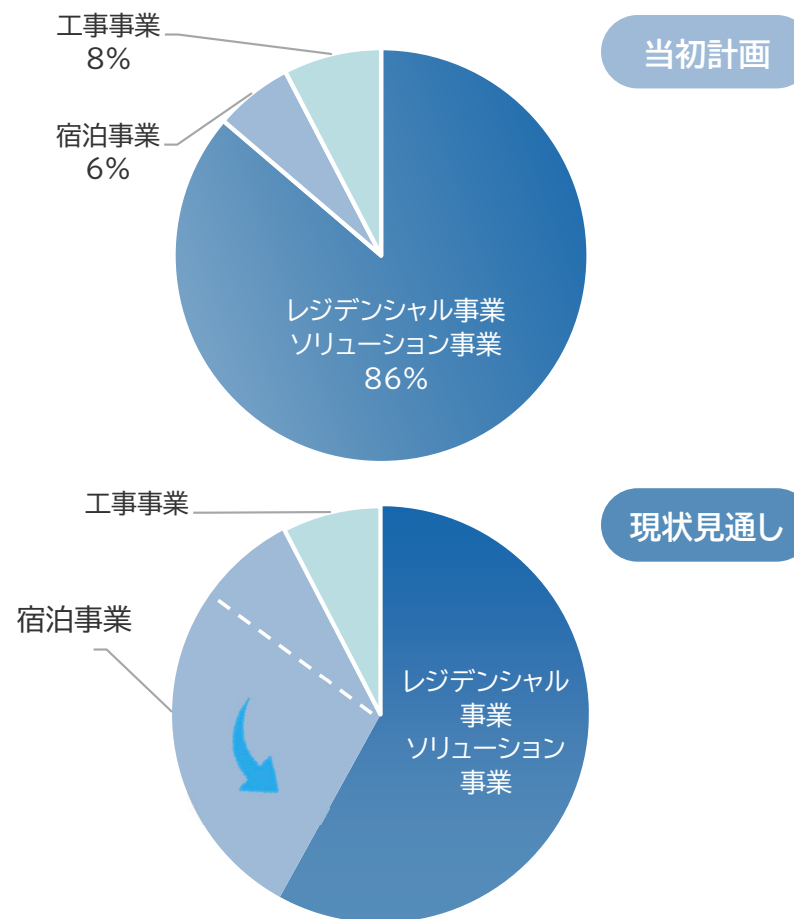
中期経営計画2026策定時からの重要な環境変化

- **コロナ収束に伴う宿泊需要の増加**
円安も追い風となり訪日外国人観光客数が急速に回復
宿泊需要のさらなる増加が期待できる
- **資材・労務費高騰等による建築費上昇**
足元の建築費は上昇傾向が継続
今後のさらなる上昇リスクを念頭に置いた開発案件
の事業推進及び新規案件への投資判断が肝要

環境変化
を受けた
今後の方針

足元の環境変化に柔軟・迅速に対応し、
利益ポートフォリオを変化させることで、
営業利益100億円の確実な達成をめざす

2026年度計画 営業利益※



※ 調整額(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)を除いた割合

主要な取り組みにおける進捗 ～セグメント別戦略（レジデンシャル事業）～

- 「永く住み続けられる街・住まい・コミュニティづくり」をめざし、新長期修繕計画を実装開始
多様化するニーズにマッチする商品企画を通じて、収益性向上をめざす

高耐久仕様を取り入れた新長期修繕計画の実装開始

マンションの安全性・快適性をより長く維持する長期修繕計画において、現状の約12年周期の大規模修繕を、高耐久仕様を取り入れることで、約18年周期への延長を実現
廃棄物の削減に加え修繕費用の削減にも貢献する計画を実装開始
紹介サイト: https://www.cigr.co.jp/our_esg/environment/02/



『イニシア池上パークサイドレジデンス』/『イニシア新小岩親水公園』(完成予想図)

リノベーションマンション仕入におけるデータ・システム活用の促進

物件情報収集や収集した情報からの物件選択について、仕入に適した物件抽出作業のシステム導入により自動化・仕組化を推進し、仕入促進と生産性向上を実現



リノベーション事例『グランスイート明石町』/『ファミリーグラン岡崎東山荘』

セグメント内区分		戦略の骨子 ※中期経営計画2026策定時より一部加筆(青字箇所)
戦略方針	新築マンション 一戸建販売	<ul style="list-style-type: none"> ● 立地特性と多様化するニーズにマッチする商品企画とデジタルマーケティングの強化を通じて、収益性向上をめざす ● 首都圏においては、総合ギャラリー『イニシアラウンジ三田』の活用をはじめとした仕入・販売の強化につながるエリア戦略を進める ● 上記方針を継続しつつ、建築費の上昇リスクを念頭に置いた事業推進及び新規案件への投資判断を進める
	リノベーション マンション販売	<ul style="list-style-type: none"> ● 10万戸超の既分譲マンションをはじめとする営業資産をもとに、事業拡大と収益性向上をめざす ● 長年の分譲マンション開発で培った空間づくりのノウハウを活かし、多様化するニーズにこたえる付加価値の高い商品展開により、中古ストック再生の取り組みを強化

主要な取り組みにおける進捗 ～セグメント別戦略（ソリューション事業）～

- 独自の不動産運営コンテンツを取り入れた新規案件の仕入を推進
- 建築費上昇の影響を踏まえ、アセットタイプや新築と中古ストック再生の割合等を見極めながら、収益不動産等販売の事業拡大と収益性向上の両立を図る

シェアレジデンス「nears」の新規案件仕入を推進

「ゆるやかな隣人」をテーマにしたシェアレジデンス「nears」について事業開発用地・有効活用を含めた新たな仕入を実施
各居室に水回りを備え、仕事や食事、団らんなどさまざまなシーンを想定した共用部の充実により、高稼働率を維持する「nears」の仕入を今後も推進



『nears川崎』

収益不動産3物件で、「CASBEE」Aランクを取得

収益不動産（中古ストック再生）において、環境認証CASBEEのAランクを下記3物件が取得

〔取得物件〕
『コスモリード日暮里』、『コスモリード本所吾妻橋』、『コスモリード渋谷神山町』



『コスモリード本所吾妻橋』/『コスモリード日暮里』

セグメント内区分		戦略の骨子 ※中期経営計画2026策定時より一部加筆（青字箇所）
戦略方針	収益不動産等販売	<ul style="list-style-type: none"> ● 新築と中古ストック再生双方の強化、取扱いアセットタイプの拡充により、事業拡大をめざす ● 独自の不動産運営コンテンツや「共同出資型不動産セレサージュ」などの多様な販売チャネルを取り入れることで、収益性向上をめざす ● 上記方針を継続しつつ、新築マンション・一戸建販売と同様、建築費の上昇リスクを念頭に置いた対応を進める
	不動産賃貸管理・運営	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅サブリースの収益性向上を進めると共に、オフィスビル等の賃貸管理・運営の事業拡大をめざす ● レンタルオフィス「MID POINT」やシェアレジデンス「nears」等へ続く、独自の不動産運営コンテンツの開発と展開に注力し、収益不動産販売に関連した受託機会の増加も図る

主要な取り組みにおける進捗 ～セグメント別戦略（宿泊事業）～

- アpartmentホテル「MIMARU」の新規施設開発への投資を再開、大阪市内で2件の用地を取得
- 将来的には現在の運営室数の約2倍となる3,000室を目処に、運営受託と自社開発の両輪で事業拡大を図る

アpartmentホテル「MIMARU」 大阪市内で2件の新規施設開発用地を取得

今後も東京・大阪を中心に新規案件への投資を積極的に推進し、将来的には現在の運営室数の約2倍となる3,000室を目処に開発を進めていく

MIMARU京都 河原町五条 営業再開

京都7施設中最大規模であるアpartmentホテル『MIMARU京都 河原町五条』が2023年10月1日に営業再開



『MIMARU大阪 心斎橋NORTH』



『MIMARU大阪 難波ステーション』



『MIMARU京都 河原町五条』



セグメント内区分		戦略の骨子 / 計画算定の前提 ※中期経営計画2026策定時より一部加筆(青字箇所)
戦略方針	ホテル施設 販売	<ul style="list-style-type: none"> ● 本計画は、以下の前提にて算定 <ul style="list-style-type: none"> ① 当中期経営計画期間中は新規案件への投資は行わない前提 ② 2021年度末時点の棚卸資産について本計画期間中の販売を見込むが、その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となる前提 ● インバウンド市場の回復・再拡大が期待される中、その回復状況を注視し、施設販売の前倒し・収益性向上をめざすとともに、新規案件への投資再開についても検討する ● 社会経済活動の正常化が一段と進み、国内外需要の回復基調が鮮明であることから、今後も安定した事業活動が図れる環境となったと判断し、新規案件への投資を再開 ● 保有中施設の販売について、市場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
	ホテル施設 運営	<ul style="list-style-type: none"> ● 2023年4月に感染症影響前の水準へ稼働が回復する前提にて算定 ● 当面は国内需要の獲得に注力するとともに、インバウンド市場の回復・再拡大に向けて、仕掛中施設の開業・稼働向上と収益性向上をめざす ● 将来的には現在の運営室数の約2倍となる3,000室を目処に、アクセスのよい都市部を中心に、運営受託と自社開発の両輪で事業拡大を図る

主要な取り組みにおける進捗 ～セグメント別戦略（工事業）～

- 株式会社コスモスマアは、株式会社GOOD PLACEへ商号変更

創立35期の節目に新たなブランドコンセプト「Make a GOOD PLACE」を策定

オフィス構築事業・総務アウトソーシング事業・リノベーションをはじめとする建築事業の3事業を通じて、クライアントの課題解決プロセスに伴走し、建物ハードに留まらず、その空間に集う人が感じる印象や感動などの体験を含む「良い場」の創出をめざしていく

コーポレートサイトURL:<https://www.goodplace.co.jp/>



住まいのインテリアコーディネーションコンテスト

事例分野 スタイリング部門 部門最優秀賞を受賞

コンセプトは「Timeless JAPANDI」（JAPANESE×SCANDINAVIAN）

歴史×現代をテーマにインテリアコーディネートを担当した、

「バウス府中」モデルルームがスタイリング部門最優秀賞受賞



『バウス府中』モデルルーム

- 感染症影響による受注環境の悪化は一時的なものであり、受注環境は回復するとの前提で算定
- 空間設計・デザインと、コンサルティング・マネジメントの総合力を強化し、ファシリティ領域と建築領域の事業拡大と収益性向上をめざす

- 中期経営計画2026の方針に沿って、豪州・ベトナム・米国でプロジェクトを推進中

豪州(シドニーエリア)での分譲住宅開発事業

現地パートナーとのJVにて、4つの分譲住宅開発プロジェクトを推進中



新築マンション・タウンハウス
『Longhouse』完成予想図



新築マンション・タウンハウス
『The Lawson Terraces』完成予想図



新築マンション・タウンハウス『Flo』完成予想図



ベトナム(ホーチミン市近郊エリア)での分譲住宅開発事業

現地パートナー企業と組成した戦略的パートナーシップのもと、
ホーチミン市近郊のビンズオン省に第1号物件を取得
中間所得層向けの良質な住宅の提供をめざす



新築マンション『(仮)BD1.6プロジェクト』完成予想図

米国(テキサス州ダラスエリア)での中古賃貸アパートメントのValue Add(再生販売)事業

現地パートナー企業と第1号物件を取得
専有部・共用部の改修工事などを進め、不動産の価値向上の施策を推進

- デジタルビジョンを掲げ、スピード感のあるデジタルの活用を推進

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

3つの取組領域

プロセス変革
生産性向上

ビジネス変革
顧客価値・社会価値創出

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

※ 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

プロセス変革

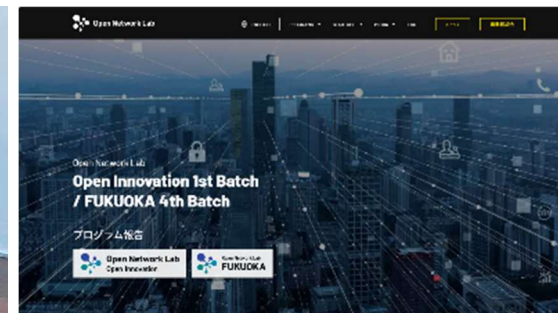
- ・ 新会計システムの実装完了
- ・ 社内業務効率化にむけた複数の取り組みの実施

デジタル基盤の強化

- ・ Microsoft Azure Open AIを活用した社内向け生成AIチャットアプリを開発
- ・ Microsoft Power Platform活用に向けた業務アプリ開発POCの実施

ビジネス変革

- ・ Open Network Lab Open Innovationへの参画
- ・ シニアマンションでのAIロボット活用機能検証実施



AIロボット活用検証／Open Network Lab Open Innovation

コスモスイニシアグループ『Next Generation Challenge 2023』の実施

グループ共通のESGテーマの1つとして「次世代を担う子どもや若者」を掲げ、当期純利益の2%程度をESG投資に充当することを企図し、全グループ従業員を対象に、取り組みアイデアを公募し、130件超の応募の中から13件を推進中

<推進中の一部案件のご紹介>

医療的ケア児の家族旅行を応援

アパートメントホテル「MIMARU」において、医療的ケア児の家族旅行を応援する取り組みを開始

必要備品の準備や、予約時にご要望を確認するなど、みんなが安心して泊まれるホテルを推進



既分譲物件のエリアマネジメント団体との運営連携

日本初の事業パートナー方式によるPPP手法のまちづくりを行った一般社団法人まちにわひばりが丘の活動支援を開始
今後共同で子育てイベントの実施や、不動産仲介・運営支援スキームの構築を予定



子どもたちが安心して過ごせる場の創造

次世代を担う子どもたちが心身共に安心して過ごせる「第三の居場所」を創る活動にサポーターとして参画
少人数制学童保育「小さな森の学童」の2施設目が2024年4月にオープン



ヤングケアラー支援

一般社団法人ヤングケアラー協会への寄付・支援を実施

子ども家庭庁補助事業「わづくり」のイベント開催・認知拡大のためのHP開設・相談の場としてのオフィスの改修等、同協会の活動に必要な費用の寄付を実施し活動を支援



大和ハウス工業・共立メンテナンス・コスモスイニシア、3社資本業務提携契約締結



 Daiwa House Group®

強みである新しい発想を
取り入れた不動産開発力を
引き続き発揮していく

3社間での連携促進とシナジー発揮により
中長期的な成長及び企業価値の向上を引き続きめざす



推進する事業において
引き続き連携促進を図っていく

よい朝のために。


HOTELS & DORMITORIES

ホテル事業、寮事業及び
シニアライフ事業等での
シナジー発揮を図っていく

コスモスイニシア創業50周年

50th

おかげさまで 2024年2月8日、創業50年を迎えることができました

50年の長きに渡り社業を継続できたのは

お客様、お取引先様、株主様をはじめとする数多くの方々からの格別のご愛顧とご支援の賜物であり、これまでお世話になりました皆様に心より御礼申し上げます

不動産を、動かそう。

動かないから、不動産。だけど、わたしたちは動かしたい。この街を動かしたい。世の中を動かしたい。あなたの心を動かしたい。だから、実は「不動産屋さん」じゃないのかもしれない。足をつける地と、風を避ける壁と、雨を流く屋根。本来なら、ただそれだけでいい動かない空間に誰かの人生や喜怒哀楽を想い描き、もしかしたら世界を変えるかもしれないなんて、宇宙のように大きな可能性を信じている。不動産を動かして、一歩先の未来にワクワクしている人間の集まり。それが、コスモスイニシアです。



おかげさまで、コスモスイニシアは創業50周年を迎えました。



株式会社コスモスイニシア
KOSMOSUNISHIA CO., LTD. (INCORPORATED IN JAPAN)
www.cosmosinn.jp



50周年を契機としコーポレートPRを推進

- ▶ 日本経済新聞広告掲載（左図）
- ▶ JR田町駅広告／JRトレインチャンネルなど順次展開予定

創業50周年 特設サイトオープン

- ▶ 50年間のお客さまへの感謝の気持ち、
当社のあゆみと今後への思いを伝えるために
特設サイトを公開 (<https://www.cigr.co.jp/50th/>)



創業50周年フラッグシッププロジェクト（予定）

本資料は、2024年5月9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。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