



## 事業概要と成長戦略

株式会社コスモスイニシア 2025年2月15日





Mission

Mission

# Next GOOD

お客さまへ。社会へ。一步先の発想で、一步先の価値を。





創業50周年、引き続き「新しいあたりまえをつくりだす企業グループ」としてお客さまと共に歩んでいく

## 基本情報

会社名	株式会社コスモスイニシア
設立年月日	1969年6月20日
代表者	代表取締役社長 高智 亮大朗
所在地	東京都港区芝5-34-6 新田町ビル
資本金	5,000百万円 (2024年3月31日現在)
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場 (8844)
決算期	3月

## 50周年スローガン

不動産を、  
動かそう。



都市環境をプロデュースする企業として、社会の変化とニーズの多様化とともに事業領域を拡大し、より多くの「Next GOOD」をお客さま、社会と共につくっていく

## 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)

国内における新築分譲住宅・リノベーションマンション「INITIA」シリーズ等の開発・販売、及び豪州・ベトナムにおける分譲住宅の開発・販売を行っています

## 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・海外事業等)

収益不動産の新築開発・販売、中古ストック再生・販売及び共同出資型不動産「セレサージュ」の開発・販売を行っています  
また、マンションの転貸(サブリース)や、シェアオフィス「MID POINT」・シェアレジデンス「nears」の賃貸管理・運営を行っています

## 宿泊事業



ホテル施設販売、ホテル施設運営

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

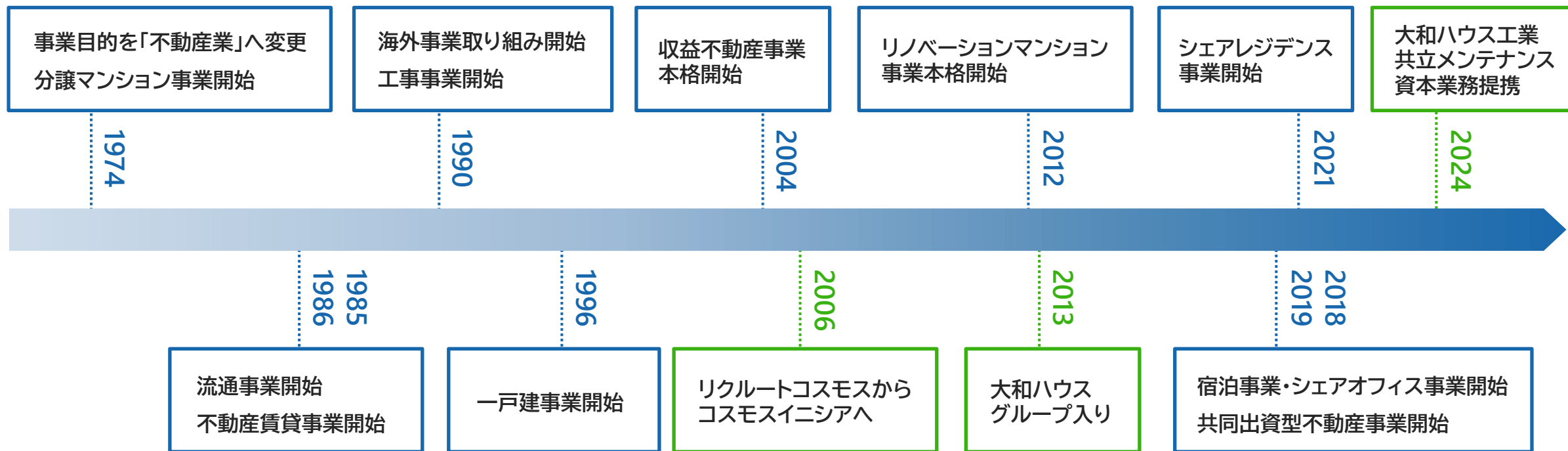
## 工事事業



オフィス移転・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設営工事等を行っています



## 分譲マンション開発・販売からスタートし、さまざまな事業を展開



ネオコーポ行徳



グランフォーラム成城学園前



コスモグラシア  
錦糸町



イニシア蒲田



リノマックス津田沼



TT AVIO



MIMARU東京 上野 NORTH

これまで業界に先駆けてさまざまなサービスを届けてきており、今後も商品・サービスの提供を通じて、より多くの「Next GOOD」をお客さま、社会と共につくっていく

## マンション業界に先駆け開始した取り組み

1993年 将来を見据えたマンション「**長期修繕計画**」の導入

2003年 いつまでも続く安心を提供するため、独自の品質管理体制「**QIT**」を導入実施

2010年 リビング・洋空間を可動する引き戸で仕切る「**フレキシブルリビング**」を採用する間取りを導入

## さまざまな事業への挑戦

2018年 アpartmentホテル「**MIMARU**」第1号施設開業  
シェアオフィス「**MID POINT**」第1号施設開業

2019年 不動産小口化商品「**セレサージュ**」第1号物件販売開始

2020年 アウトドアリゾート「**ETOWA**」第1号施設開業

2021年 シェアレジデンス「**nears**」第1号物件賃貸開始

2022年 北米Value add事業・ベトナム分譲住宅開発事業を開始



コスモ大島グランコート



イニシア日暮里



MID POINT目黒不動前



セレサージュ代官山



ETOWA KASAMA

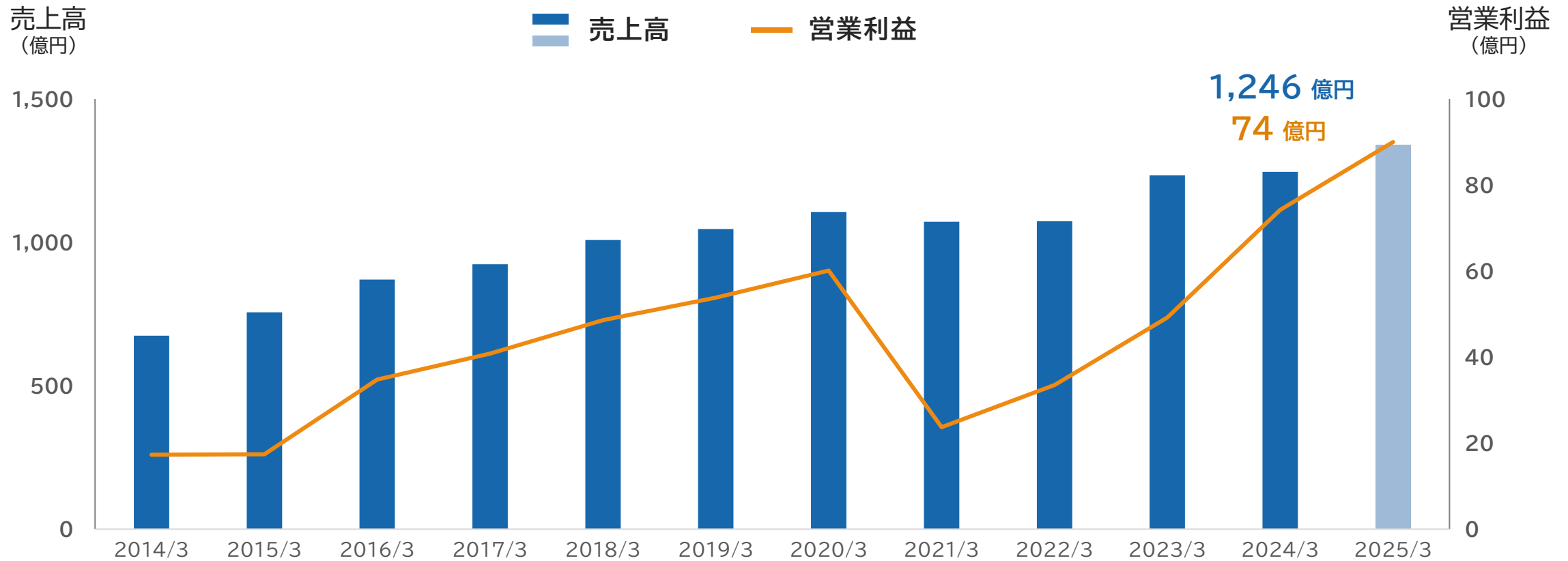


nears川崎



TT AVIO 完成予想図

ADR以降、2021年3月期に新型コロナウイルスなどの影響により減収・減益となるが、2022年3月期以降、増収・増益



2013年3月

事業再生ADR債務終了  
大和ハウス工業との資本業務提携・子会社化

2020年1月

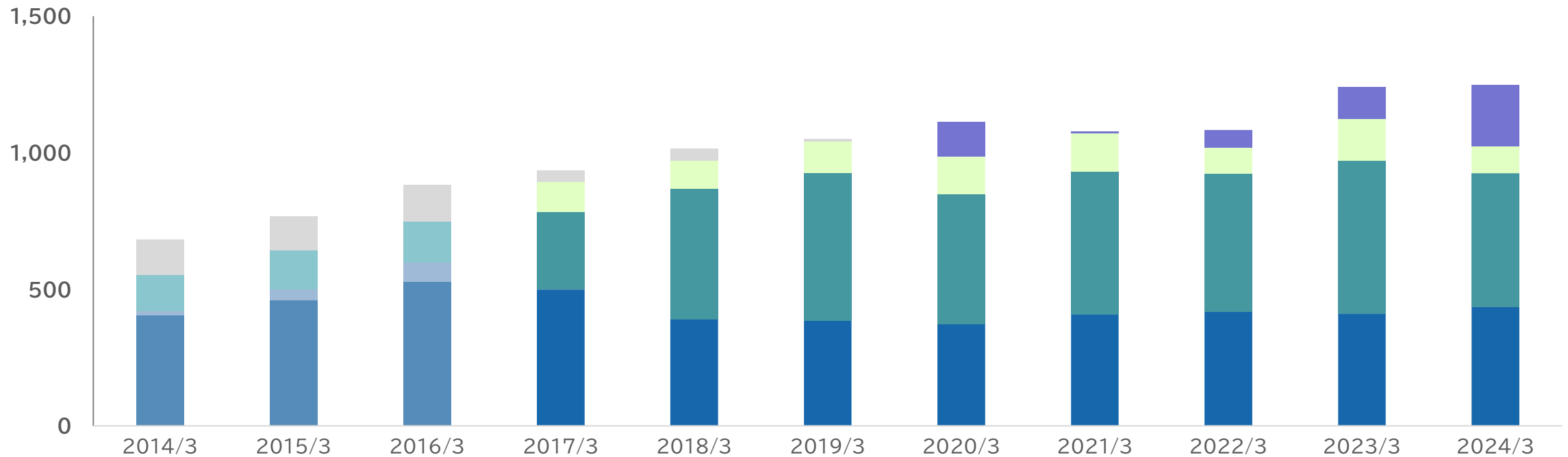
新型コロナウイルス感染症  
(COVID-19)の流行

2024年2月

大和ハウス工業・共立メンテナンス  
の持分法適用会社へ

外部環境の変化に合わせて、事業ポートフォリオを多角化し、事業の安定性並びに成長性を確保

売上高 ※1  
(億円)



2017年3月期及び2020年3月期にセグメントを変更

- |           |         |         |       |        |
|-----------|---------|---------|-------|--------|
| (~2016/3) | 不動産販売   | 不動産流通   | 不動産賃貸 | その他 ※2 |
| (~2019/3) | レジデンシャル | ソリューション | 工事    | その他 ※3 |
| (2020/3~) | レジデンシャル | ソリューション | 工事    | 宿泊     |

※1 連結消去等・調整額を除く  
 ※2 工事業及び海外事業  
 ※3 海外事業



新築マンション分譲

- ・ 製販一体による「カスタマードリブン」と高い商品企画力
- ・ 新築分譲マンションにおける10万戸を超える供給実績にもとづくノウハウ

新築分譲マンション累計供給戸数 ※2024年12月時点

108,985 戸

< 最上階にスカイパーク >



< 共用部ランドリー・ワーキングスペース >



< 奥行 3mバルコニー >

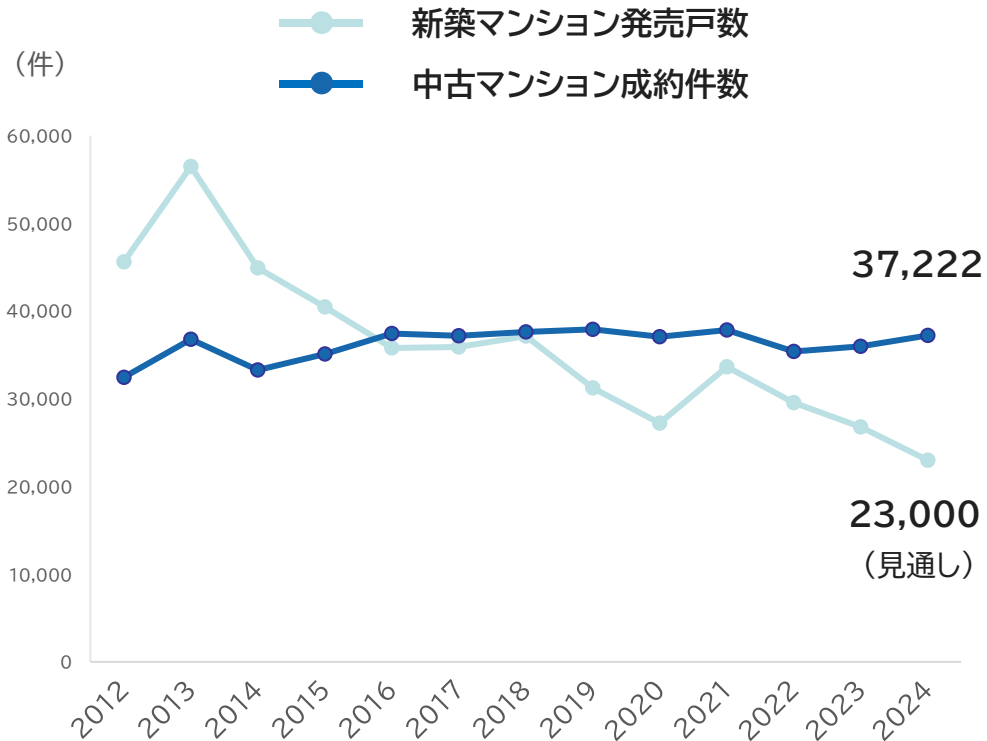


約50年に及ぶ分譲住宅事業で培ったノウハウを  
リノベーションマンションや、収益不動産・ホテルなどの他開発事業へ展開

## リノベーションマンション販売

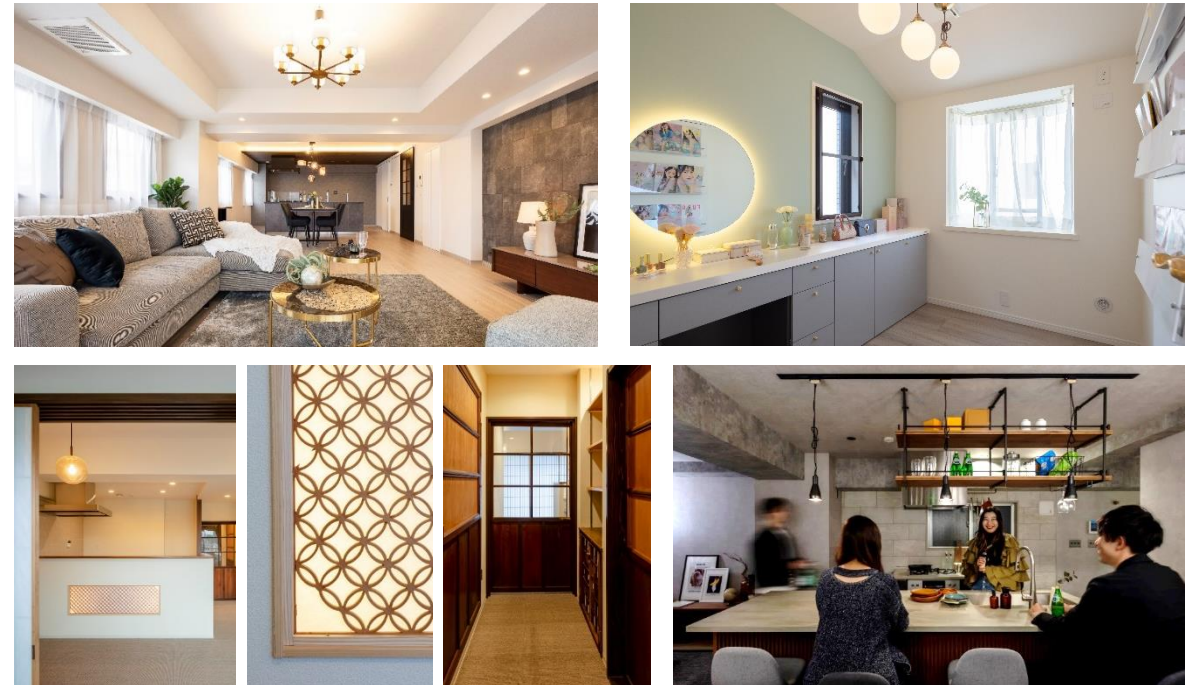
### 首都圏新築・中古マンションの流動量推移

2016年には、中古マンション成約件数は新築マンション販売戸数を上回り、差は拡大傾向



出所: (株)不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」  
 (公財)東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向」より当社作成

- 住宅ニーズ多様化、新築マンション供給減、ESG観点での住宅ストック活用などの背景より、リノベーションマンションを注力事業と捉え、供給戸数・売上高を拡大中
- 新築マンション分譲で培ったノウハウや商流を活用、顧客属性やニーズ変化を先取りし、1戸ずつだからできる挑戦的な商品企画や取り組みを実施中
- 首都・関西圏中心に、2023年度は売上高190億(約367戸)を引渡、市況トレンドに合わせて価格弾力性の高い都心シフトを進め平均価格を伸ばしていく計画



豊富なソリューションにより収益不動産の価値向上を実現

レジデンス

収益不動産  
新築

分譲事業で培ったノウハウを活用し、  
より機能的でデザイン性が高い商品設計、  
新しい住まいのかたちを提案



SHARE RESIDENCE  
nears

ビル

テナントニーズを捉えた運営コンテンツの導入  
による収益改善、「不動産小口化商品」など  
による新たな販売チャネルの拡大



心地よく、ちょうど良い、シェアオフィス

MID POINT

賃貸管理・運営

- 1都3県で約1万戸のマンション受託運営中、稼働率97%以上を維持 ※2024年9月末時点
- 30年以上の賃貸管理業務で培ったノウハウを収益不動産の商品開発などに活用



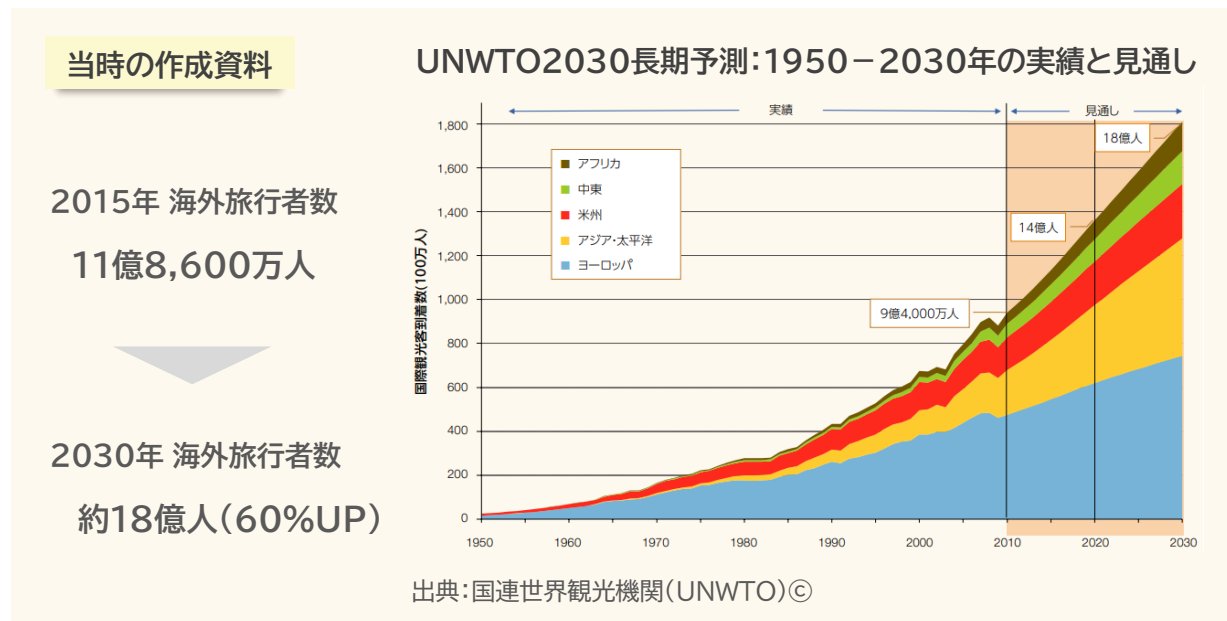
インバウンドを中心としたファミリー向けアpartmentホテルMIMARUを業界に先駆けて開発した

事業開始の背景

- 「インバウンド向け多人数ホテル施設」として  
2015年8月に事業検討開始
- 日本の相場に影響されず、価格形成が可能
- 海外からの旅行者増加の見通し
- 10万超の分譲マンション供給や収益不動産開発で  
培った不動産開発力を活用

アpartmentホテルとは

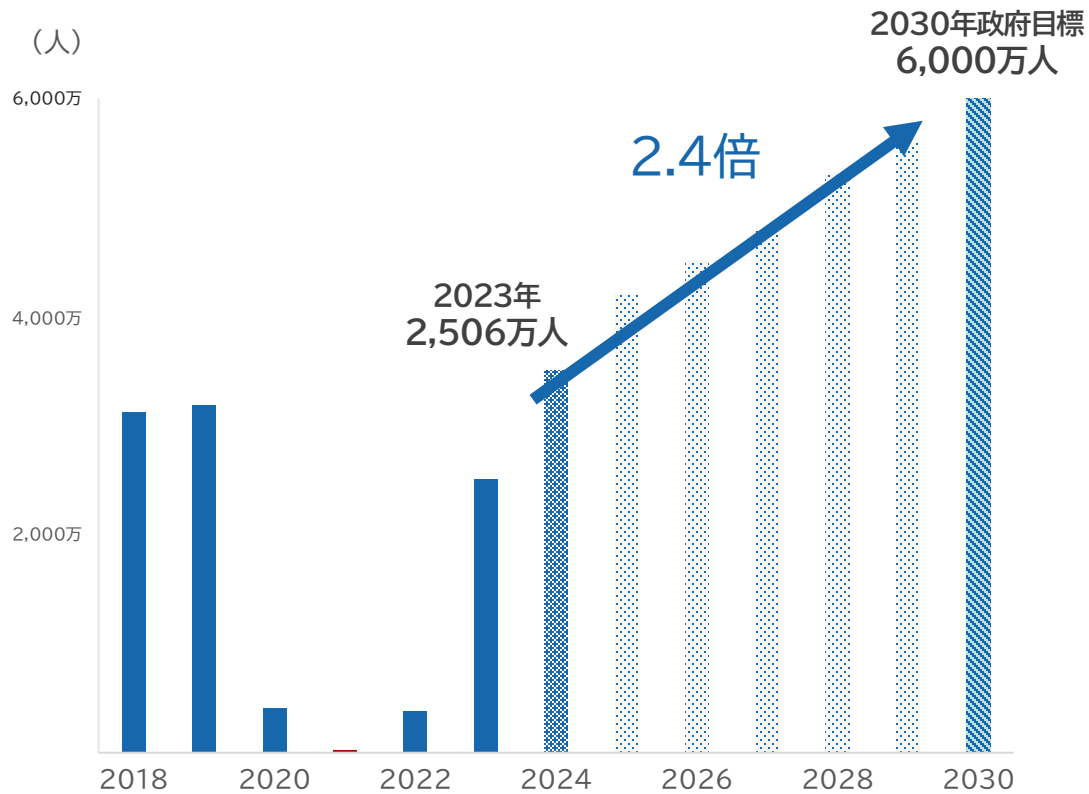
- 海外では「アpartmentホテル」や「アpartment」として広く普及
- 広い室内にキッチンを設けて中長期滞在しやすい



MIMARUのお客様は9割超がインバウンドであり、国籍も様々、長期滞在いただける傾向である

訪日外客数推移

2030年における訪日外客数の政府目標は6,000万人  
長期的に拡大が見込まれる市場である

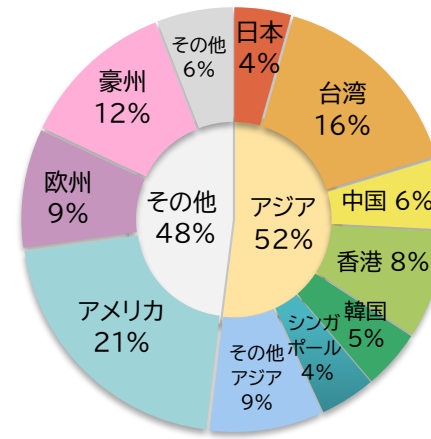


出所: 日本政府観光局: JNTO より当社作成

<宿泊者国籍別内訳>

外国人利用率 95.6%

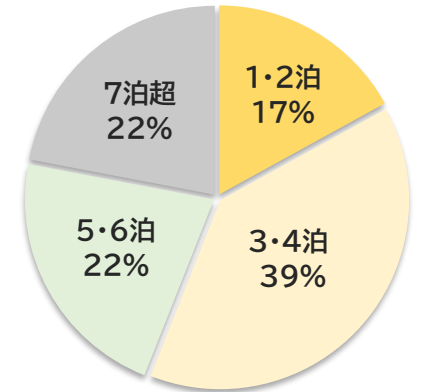
※ 全国平均 19.1%



<宿泊日数>

平均宿泊日数 3.7日

※ 全国平均 1.4日

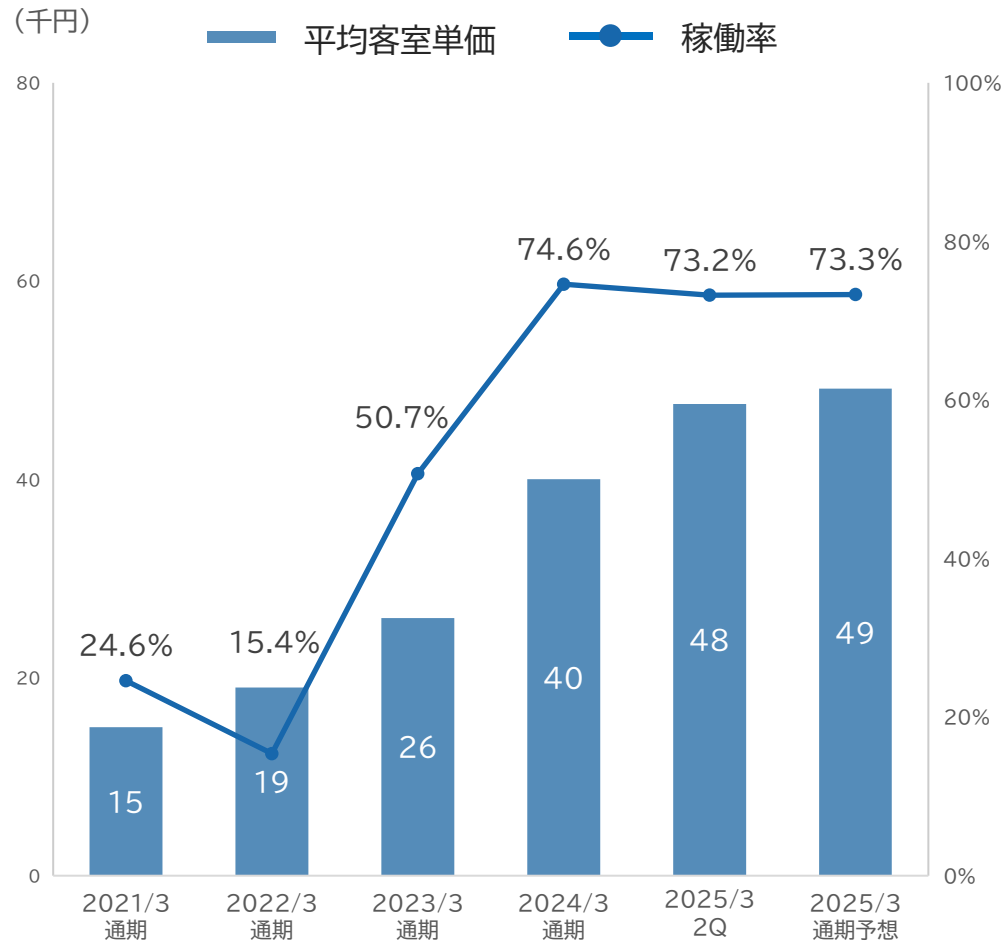


2024年4~9月のMIMARU宿泊者の販売客室数割合と2023年年間宿泊旅行統計調査の比較



海外プロモーション強化やレベニューマネジメント徹底により平均客室単価は高水準を維持している

アパートメントホテル 運営状況



レベニューマネジメントの徹底

- 国別の物価や為替なども反映したプライシングの実行や、収益性最大化に向けた高値へのトライ等を実行

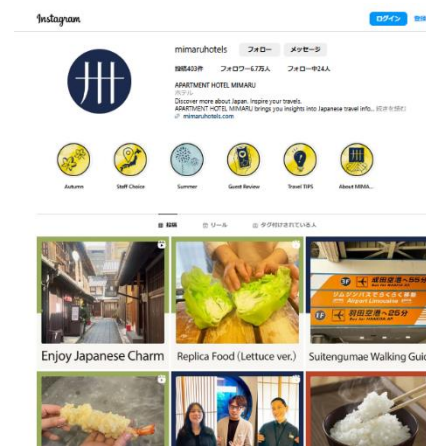
海外向けのプロモーション活動の強化

- 海外向けの広告出稿、海外イベントへの出展、海外SNSなどのプロモーション強化を推進
- 会員プログラムを開始し、販売手数料の削減を目指す

< 海外イベント出展 >



< SNS・海外PR >



< 会員プログラム >





原価率を抑えた事業運営と世界中から訪れる旅行者にとって満足度高いサービス取り組みを推進

高GOP率(売上総利益率)での事業運営

コンセプトにもとづいたシンプルな設計やオペレーションの工夫により人件費などを抑制、**高いGOP率を実現**

- 共用部にレストラン、大浴場なし
- エコ清掃(ごみ捨て・リネン交換以外は3日ごと)、ボトルシャンプー設置などで清掃頻度を削減
- 共用部をコンパクトにすることで空調費削減

	GOP	人件費率	水道光熱費
<b>アpartmentホテル MIMARU</b>	<b>約65% (想定)</b>	<b>9~13%</b>	<b>2~3%</b>
フルサービスホテル(300室程度、都市部) ADR25,000円~35,000円	20~35%	25~35%	4~6%
宿泊特化型ホテル(200室程度、都市部) ADR10,000円~20,000円	45~65%	10~20%	3.5~6%
リゾートホテル(50室~100室程度) 1泊2食20,000円~30,000円	20~30%	25~35%	7~8%

出所:月刊レジャー産業資料2021年3月号特集記事資料 より当社作成

ホスピタリティあふれる接客で高い満足度

- **日本語・英語+αが話せるスタッフが、人によるサービスを重視し、「おもてなし」とは違った、「フレンドリー」な接客サービスが高評価を獲得**
- **施設スタッフの83%は海外出身**

<開業翌年には、外国人が選ぶ日本のホテルTOP20に3施設が選出 >

口コミで人気!  
外国人に人気の日本のホテル 2019



日本全国  
**TOP 20**

- 16位 MIMARU 東京 上野稲荷町
- 18位 MIMARU 東京 赤坂
- 19位 MIMARU 東京 日本橋水天宮前

■ 外国人に人気の日本のホテルランキング 2019 トップ 20

順位	昨年	施設名	所在地
11	13	Mume	京都府京都市
12	15	パレスホテル東京	東京都千代田区
13	12	東京ステーションホテル	東京都千代田区
14	14	コンラッド東京	東京都港区
15	初	スノーラインズロッジ白馬	長野県白馬村
16	初	MIMARU 東京 上野稲荷町	東京都台東区
17	4	インターコンチネンタルホテル大阪	大阪府大阪市
18	初	MIMARU 東京 赤坂	東京都港区
19	初	MIMARU 東京 日本橋水天宮前	東京都中央区
20	7	シャングリ・ラ ホテル 東京	東京都千代田区

※去年の順位で「初」は同ランキング初登場の施設

ホテル施設販売 戦略方針

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 戦略方針

- 2030年を目途に運営数50棟、3,000室に向けて用地取得推進
- 自社開発にとどまらず、運営受託との両輪で事業拡大を図る

既存エリアでのさらなる出店を加速しつつ、札幌・福岡など都市と地方の連携が図りやすいエリアでの出店を検討



京都 KYOTO

供給量が多いが、  
需要と供給のバランス  
の取れた市場へ



大阪 OSAKA

需要過多のため、  
当面好環境が続く

東京 TOKYO

市場拡大に伴い、  
倍以上の供給余地あり



- 国内外のデザインアワードで多くの受賞実績を持つデザイン力と、質の高い施工で、クライアント課題を解決
- オフィス構築、建物リノベーション、総務アウトソーシングの3つの事業領域を展開する建築会社として、企画・設計・施工から運営支援まで一貫したソリューションを提供
- サステナビリティを重視した提案により、環境負荷の低減とカーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを推進し、持続可能な空間創造を展開



株式会社リクルート 九段下オフィス

設計

施工

PM

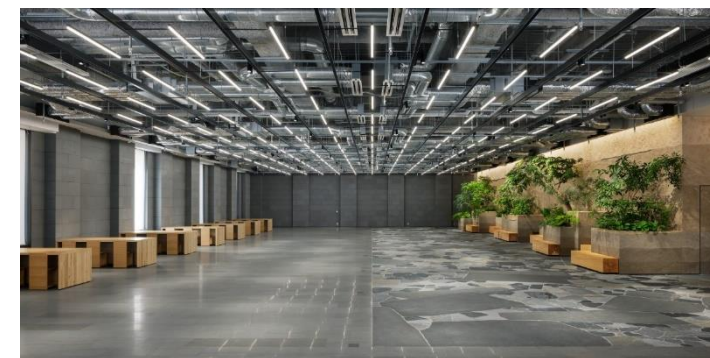


大和ライフネクスト株式会社 本社オフィス

設計

施工

PM



株式会社ゴールドウイン 本社オフィス

設計

施工

PM



## グループ共通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『Next Generation Challenge』を実施、各案件を推進中

<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partment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
- 持続的なコミュニティと暮らしを共創するプロジェクト「ひばりが丘connect」のHP立ち上げとイベントへの協賛



### 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

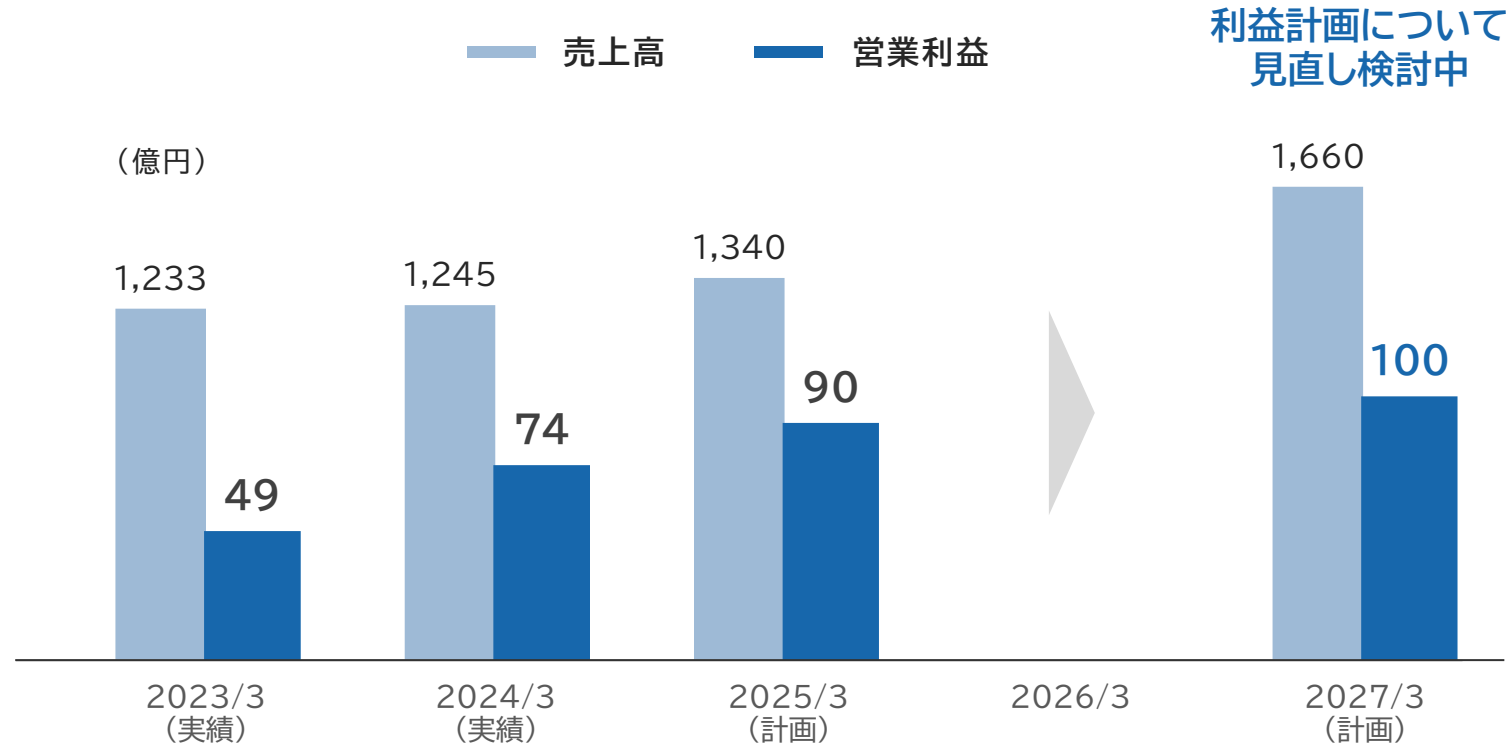


### ヤングケアラー支援

- 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



- 中期経営計画2026の最終年度に掲げる経営目標の達成に向けて順調に推移
- 2025年3月期において、営業利益率は2027年3月期の経営目標を上回る見通し



2026年度  
経営目標

営業利益

100 億円

営業利益率

6 %

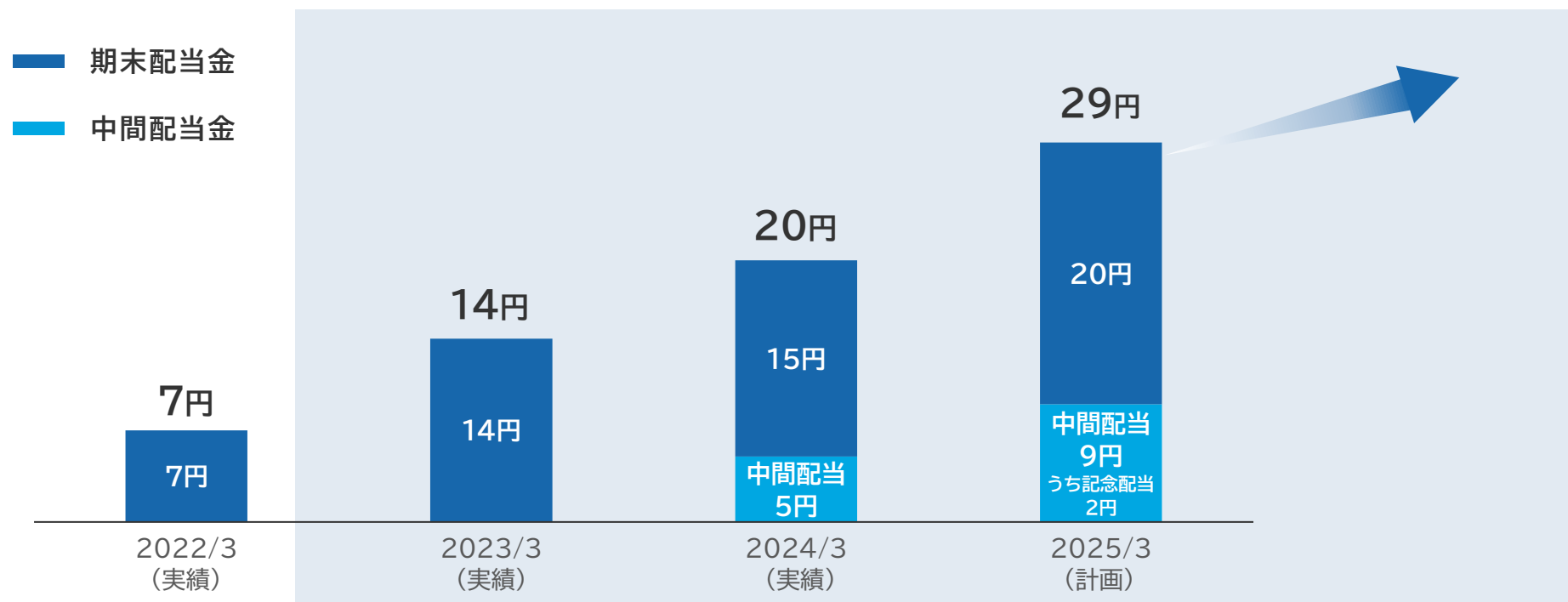
自己資本比率

30 %

営業利益率	4.0 %	6.0 %	6.7 %	-	6.0 %
自己資本比率	26.0 %	25.7 %	非開示	-	30.0%

- 企業価値の向上と株主の皆さまに対する利益還元を経営上の最重要課題と認識しています
- 配当政策については、株主の皆さま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、中期経営計画2026で掲げた還元方針である「持続的な増配」を継続中です

中期経営計画2026における株主還元方針 **持続的な増配**



	前中期経営計画	中期経営計画2026		
連結配当性向	11.8~13.9%	13.4 %	15.8 %	18.9%



## 来期の注力取組み

- アpartmentホテル事業の拡大
- 建築費高騰リスクへの対応
  - 既存建物再生事業への注力
  - 新商品開発による高付加価値・高価格帯へのチャレンジ
- AIをはじめとしたデジタル活用推進
- Next GOODを生み出しつづけるための「ひと」への投資

# Next GOOD

お客さまへ。社会へ。一步先の発想で、一步先の価値を。

