

2026年3月期第2四半期 決算説明資料

2025年11月7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)

第2四半期 決算概要

- 売上高 649億円、営業利益 66億円、経常利益 61億円、当期純利益 41億円
(前年同期比增收・増益)
- 通期業績予想に対し順調な進捗

通期業績 予想

- 売上高 1,520億円、営業利益 110億円、経常利益 96億円、当期純利益 65億円
- 期初の業績予想に変更なく、中期経営計画の1年前倒しでの達成をめざす

株主還元

- 1株当たり年間配当金は、38円の見通し（うち、中間配当金 11円）
- 前期比では 8円の増配、持続的な増配を継続

トピックス

- 2プロジェクトが「2025年度グッドデザイン賞」を受賞

目次

中期経営計画進捗及び株主還元	P. 4
2026年3月期第2四半期 決算概要	P. 8
2026年3月期 業績予想	P. 12
セグメント情報	P. 16
サステナビリティ・デジタル推進に関する取り組み	P. 32

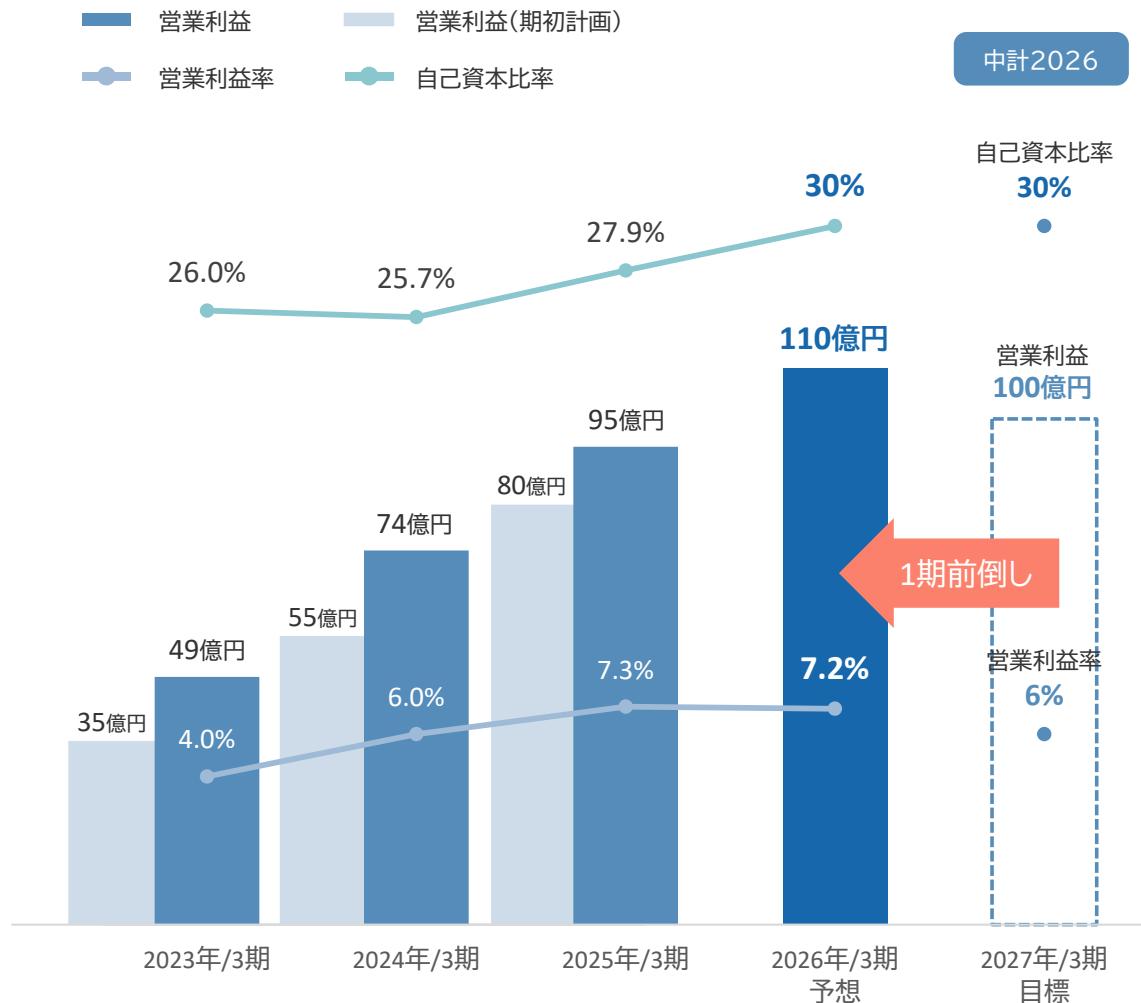
中期経営計画進捗及び株主還元



共同出資型不動産『セレサージュ吉祥寺井の頭公園』

中期経営計画2026の見直し（2025年3月期決算発表より変更なし）

- 中期経営計画2026（2023年3月期～2027年3月期）は、5カ年計画を1年前倒しし、4カ年での達成をめざす



背景と要因

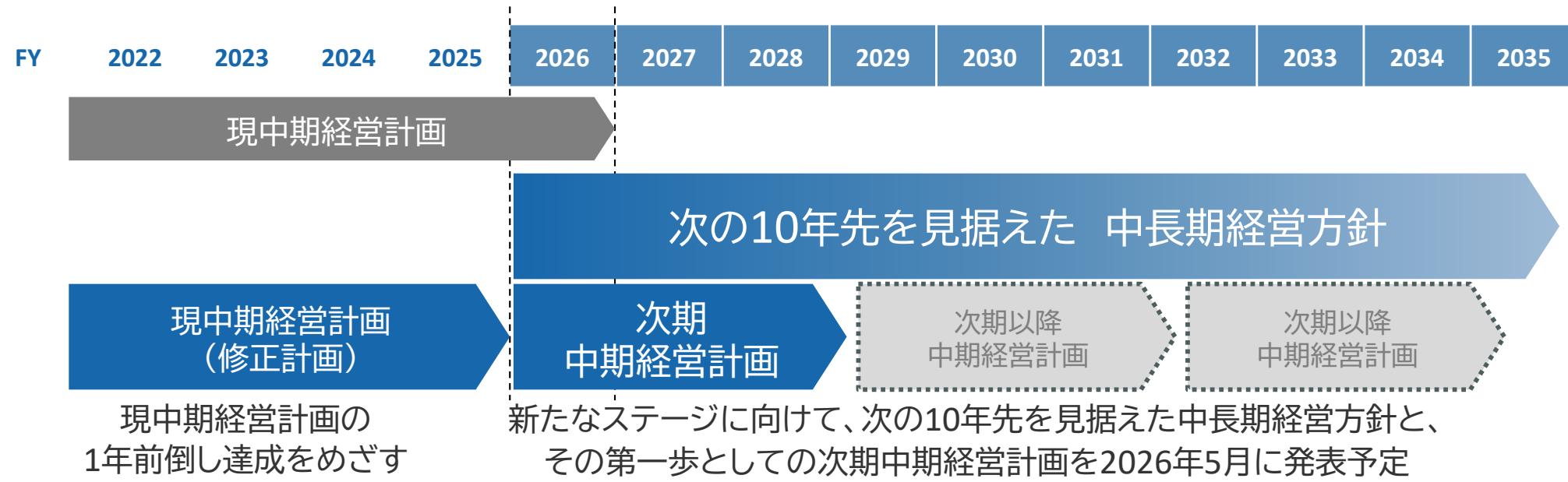
- 中期経営計画2026の策定時はコロナ禍により宿泊事業の業績を保守的に見積り
- コロナ収束後の訪日外国人旅行者数の急増を受け、宿泊事業の業績が大幅に改善
- 近年の建築費上昇は、不動産開発を中心当社事業に大きな影響が生じてあり、中期経営計画2026の策定時点と比べ、事業環境は大きく変化

資材費・労務費の高騰に伴う建築費の上昇による事業環境の変化

このような状況を受け、現中期経営計画を1年短縮し、
2026年度を初年度とする新中期経営計画の策定に着手

中長期経営方針と次期中期経営計画について (2025年3月期決算発表より変更なし)

- コロナ禍以降の業績回復・経営基盤強化の進捗を受け、新たなステージに向けて、10年先を見据えた中長期経営方針と3年程度の期間を目安とした次期中期経営計画を検討し、2026年5月に公表予定



中長期経営方針策定に向けた重点的に検討すべきテーマ

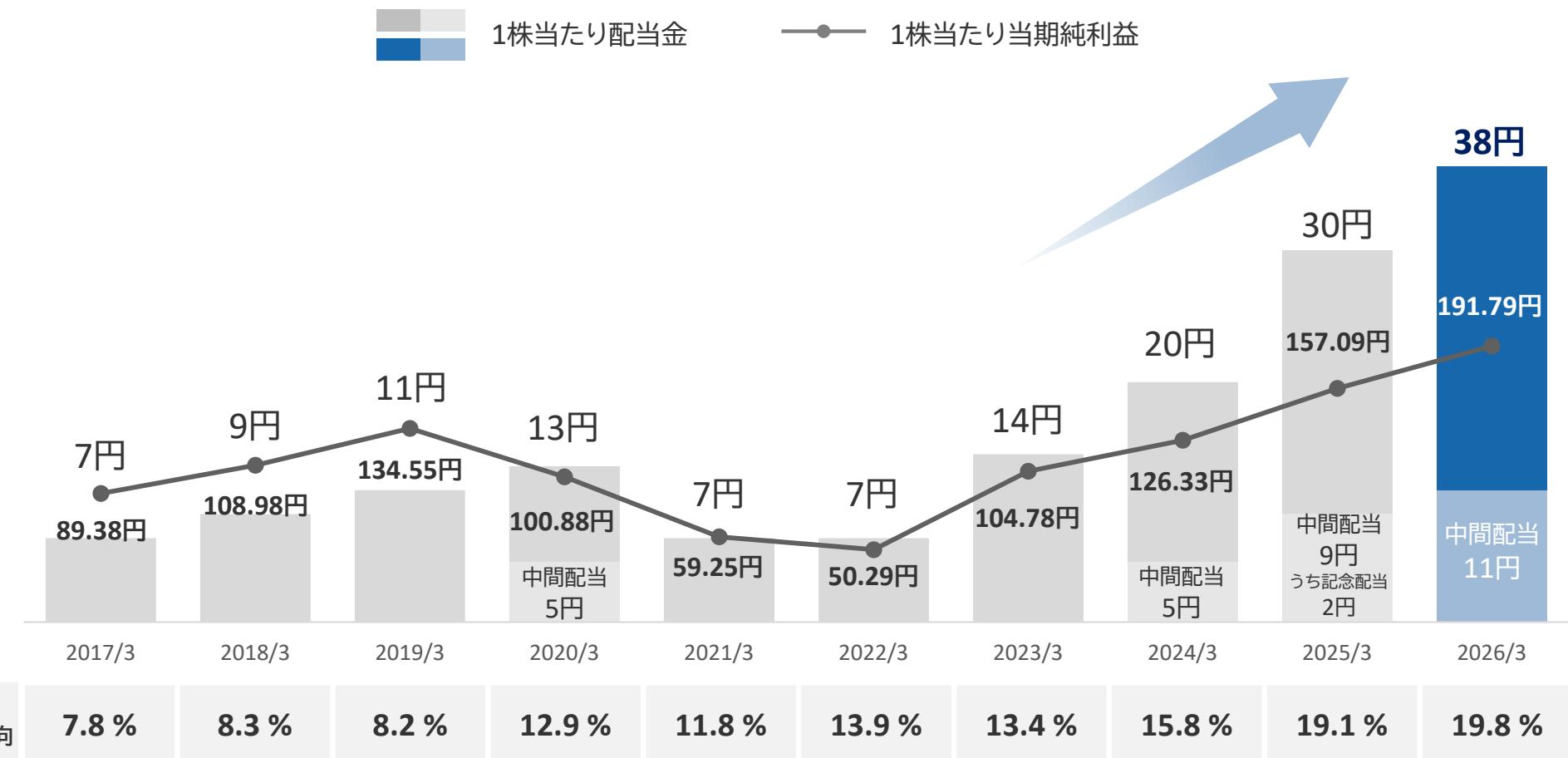
- **Next GOODの創出による、新たな事業創造と、既存事業の強化**
 - 不動産開発力と運営コンテンツの開発力を活かした事業成長
 - 成長が見込まれるインバウンド向け事業の加速
 - 新たな顧客・マーケットへの事業進出・展開の検討
- **強固な財務基盤・収益基盤の確立**
- **人的資本とテクノロジー活用力の強化**
- **上記をもとにした企業価値の更なる向上とステークホルダーへの還元の充実**

株主還元 (2025年3月期決算発表より変更なし)

2026/3期 予想

1株当たり年間配当金は、38円の見通し（うち、中間配当金11円）
前期比では8円の増配、持続的な増配方針を継続

1株当たり配当金・当期純利益の推移





2026年3月期第2四半期 決算概要

新築マンション『イニシア京都御所南』

連結損益計算書

- 売上高 649億円、営業利益 66億円、経常利益 61億円、当期純利益 41億円
- 宿泊事業が全体をけん引し、前年同期比で增收・増益を達成

(億円)	2025/3期 2Q	2026/3期 2Q	増減(率)	
売上高	626.4	648.8	22.3	(+4%)
売上総利益	140.0	159.4	19.3	(+14%)
販売費及び一般管理費	80.7	93.4	12.7	
営業利益	59.2	65.9	6.6	(+11%)
経常利益	52.7	60.5	7.8	(+15%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	35.0	41.1	6.0	(+17%)

連結損益計算書(セグメントサマリー)

- ソリューション事業は、収益不動産等販売の売上高減少および収益性の低下等により前年同期比で減収・減益
- 宿泊事業は、ホテル施設販売の売上高増加および収益性の改善等により、前年同期比で増収・増益
- 工事事業は、受注の減少等により、前年同期比で減収・減益

(億円)	2025/3期 2Q		2026/3期 2Q		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	201.7	6.9	206.6	5.3	4.8	△1.6
ソリューション事業	250.7	30.7	228.3	11.3	△22.3	△19.3
宿泊事業	117.5	34.3	180.9	66.5	63.4	32.2
工事事業	57.9	0.5	35.1	△2.3	△22.8	△2.9
調整額※	△1.6	△13.3	△2.3	△15.0	△0.7	△1.6
合計	626.4	59.2	648.8	65.9	22.3	6.6

※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

- 仕入が進捗したことにより、棚卸資産が増加

(億円)	2025/3期	2026/3期2Q	増減
総資産	1,768.4	1,835.9	67.4
棚卸資産※	1,283.9	1,381.5	97.6
負債	1,265.3	1,301.7	36.4
借入金	1,003.3	1,060.6	57.2
純資産	503.1	534.1	31.0
自己資本比率	27.9%	28.6%	0.7Pt
ネット有利子負債	750.5	797.6	47.1
ネットD/Eレシオ	1.5倍	1.5倍	0Pt

※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	1,295戸	831	1,353戸	972
リノベーションマンション	273戸	234	251戸	267
収益不動産等	—	881	—	1,049
ホテル	8棟	368	7棟	401
合計	—	2,316	—	2,690



2026年3月期通期 業績予想

連結損益計算書 (2025年3月期決算発表より変更なし)

- 売上高 1,520億円、営業利益 110億円、経常利益 96億円、当期純利益 65億円
- 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、1年前倒しで達成することをめざす

(億円)	2025/3期 通期	2026/3期 通期予想	増減(率)	
売上高	1,295.2	1,520.0	224.7	(+17.3%)
売上総利益	273.0	318.0	44.9	(+16.5%)
販売費及び一般管理費	178.5	208.0	29.4	
営業利益	94.5	110.0	15.4	(+16.4%)
経常利益	79.4	96.0	16.5	(+20.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	53.2	65.0	11.7	(+22.1%)

連結損益計算書：セグメントサマリー（2025年3月期決算発表より変更なし）

- 宿泊事業は上期に高収益施設を引き渡したことなどから、前期比で大幅に増益となる見通し

(億円)	2025/3期		2026/3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	484.9	13.1	535.0	15.0	50.0	1.8
ソリューション事業	479.1	43.3	590.0	36.0	110.8	△7.3
宿泊事業	236.8	67.7	288.0	89.0	51.1	21.2
工事事業	98.1	△0.5	110.0	2.0	11.8	2.5
調整額※1	△3.8	△29.1	△3.0	△32.0	0.8	△2.8
合計	1,295.2	94.5	1,520.0	110.0	224.7	15.4

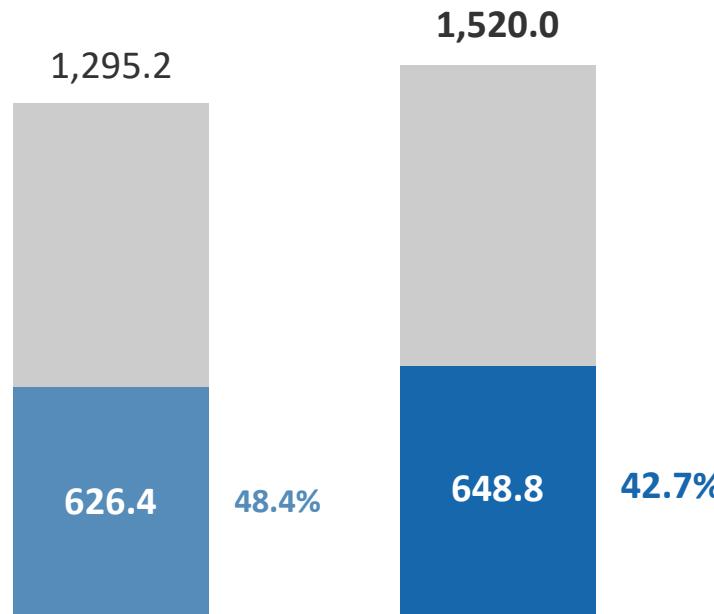
※1 調整額にはセグメント間取引消去のほか、各セグメントに配賦していない全社費用等を含む

業績予想に対する第2四半期実績

- 通期業績予想に対する進捗率は売上高で 42.7%、営業利益で 59.9%と、売上高・営業利益ともに業績予想に沿った進捗

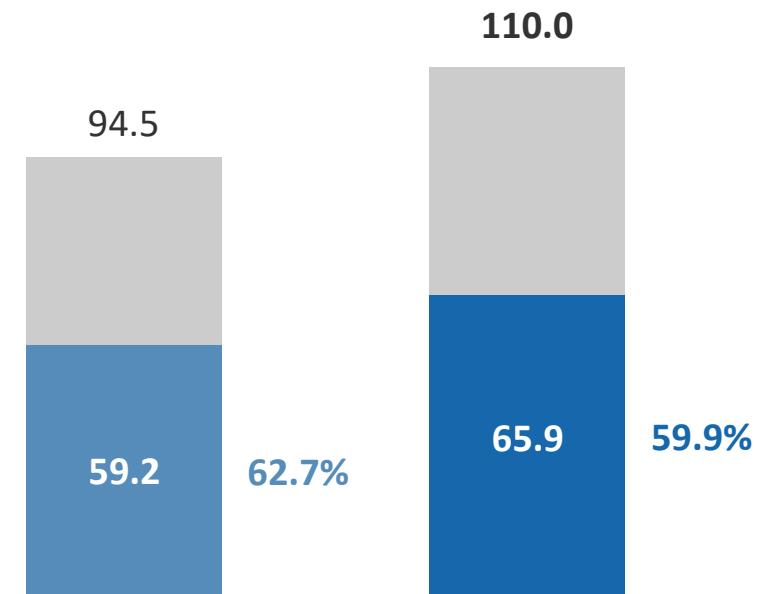
売上高

(億円) 通期 2Q実績

2026/3期
予想

営業利益

(億円) 通期 2Q実績

2026/3期
予想



セグメント情報

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・海外事業等)

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。

2026年3月期 事業環境認識（2025年3月期決算発表より変更なし）

- ・ 住宅購入や不動産投資に対する需要は引き続き堅調に推移する見通し
- ・ 宿泊事業では、訪日需要の拡大に応じた国際線の増便もみられるなど宿泊需要の更なる増加が期待できる
- ・ 建築費や金利の動向、米国の高関税政策等、収益性に影響のある事象には注視が必要

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">・ 建築費上昇などを背景に販売価格の上昇が続く中、供給の引き締まりと底堅い需要に支えられ、販売環境は好調を維持・ 都心部の好立地物件は引き続き販売好調を維持する一方、郊外は販売進捗遅れや価格下落が見られるなど二極化の傾向が継続・ ローン金利の上昇に伴う住宅購入意欲の低下リスクや建築費上昇による収益性の低下に引き続き注視が必要・ 豪州における分譲開発では、物価上昇による建築費の増加や許認可の厳格化に伴うコストおよび工期への影響が顕在化しており、事業化に向けた慎重な対応が必要
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none">・ 住宅・オフィスともに賃料上昇を伴いながら高稼働を維持・ 日本の不動産投資市場の好調さは底堅く、投資需要は堅調に推移・ 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">・ インバウンド需要は引き続き拡大傾向であり、訪日需要の拡大に応じた国際線の増便もみられることから、宿泊需要の更なる増加が期待できる・ 米国の高関税政策を契機とした世界経済の減速や為替レートの変動等によるインバウンド需要の減退には注視が必要
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

レジデンシャル事業

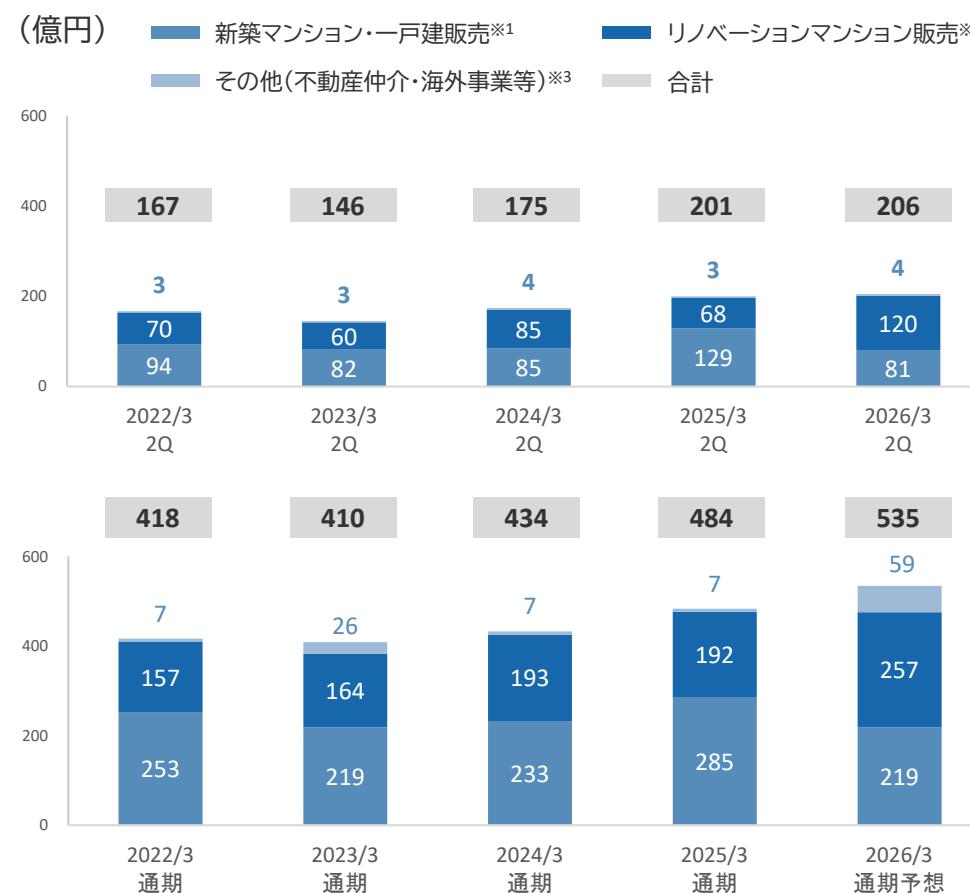
2026/3期 2Q

リノベーションマンションに比べ収益性の高い新築マンションの売上比率が低下したこと等により、前年同期比で減益

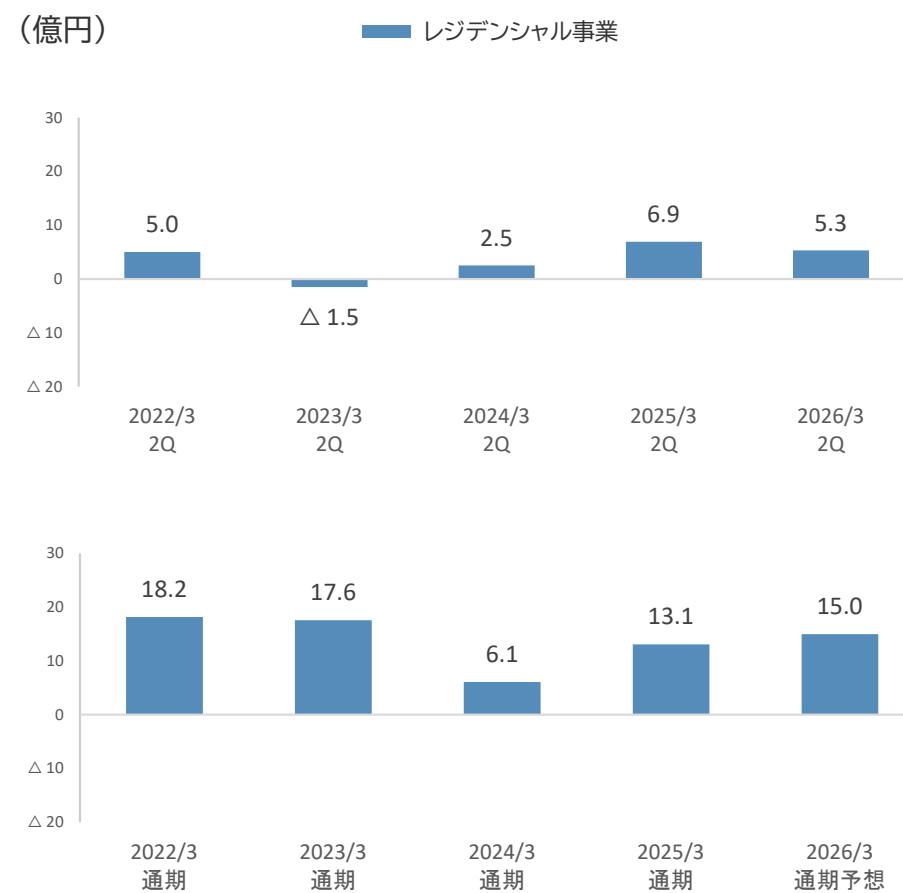
2026/3期 通期予想

リノベーションマンション販売の増加に加え、豪州での分譲住宅の引渡しを計画していることから、前期比増収
前期に計上した豪州開発物件での棚卸資産評価損の反動により、前期比増益

売上高 (上段:2Q / 下段:通期)



営業利益 (上段:2Q / 下段:通期)



※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

レジデンシャル事業:新築マンション

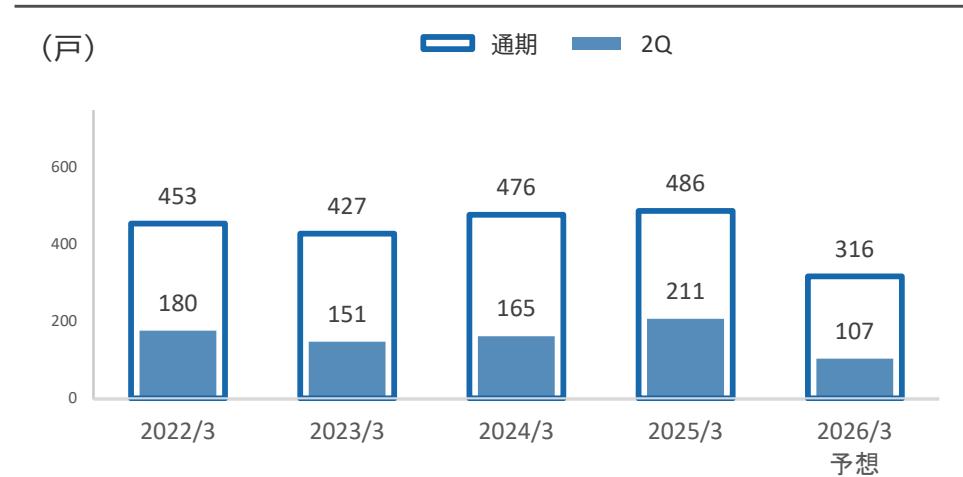
2026/3期 2Q

引渡数の減少により前期比減収となったものの、売上総利益率は引き続き高水準を維持

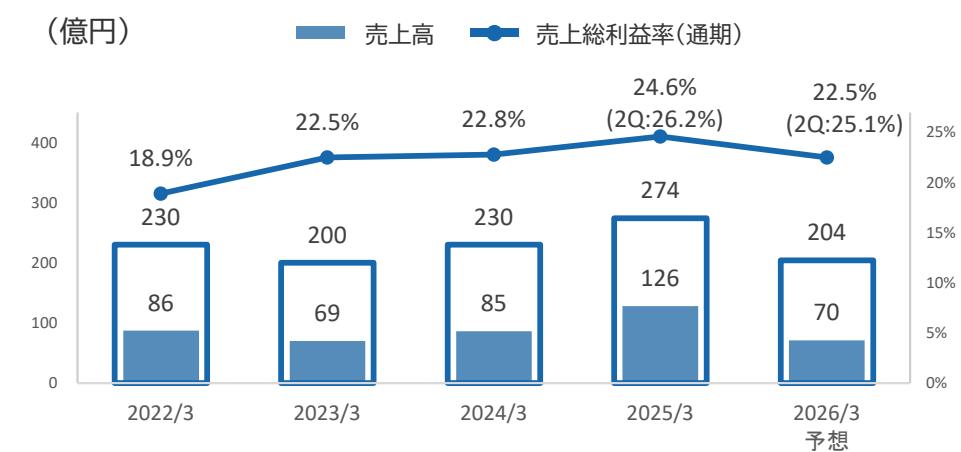
2026/3期 通期予想

建築工期の延長を背景に、2Qに引き続き、引渡数が減少し前期比減収となるものの、売上総利益率は堅調を維持

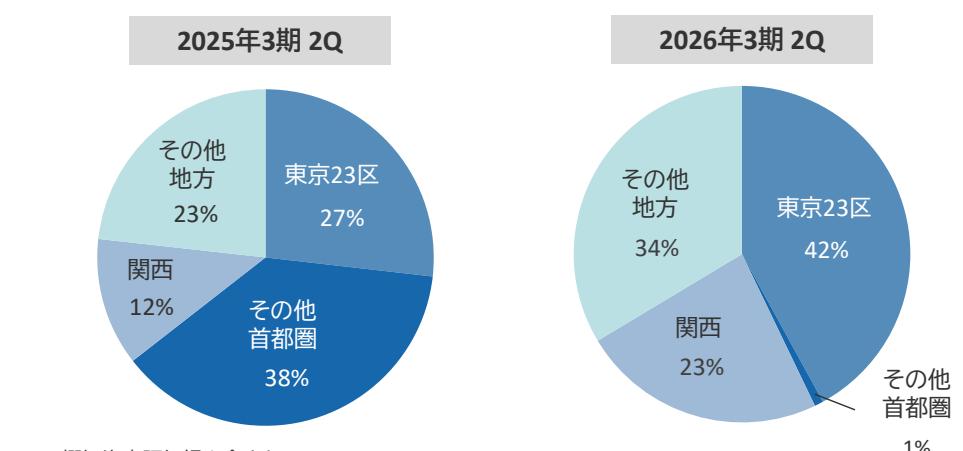
引渡数



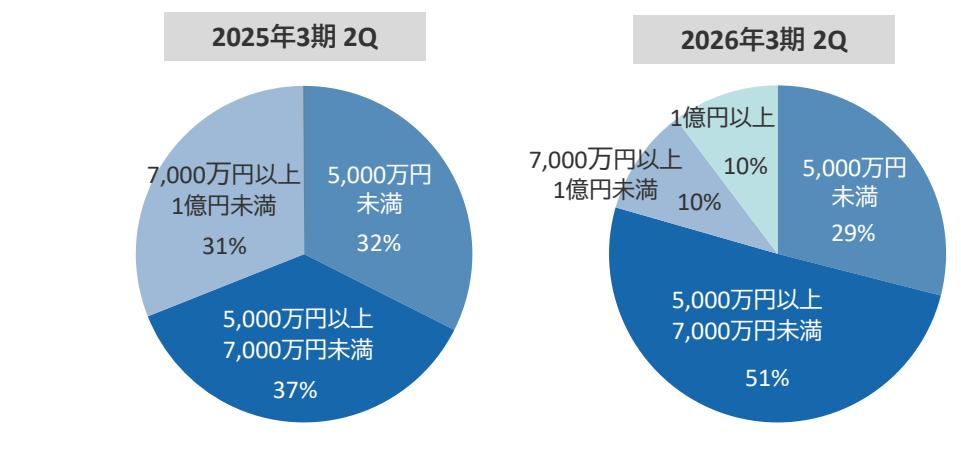
売上高・売上総利益率※1



引渡物件 エリア別割合



引渡物件 販売価格帯



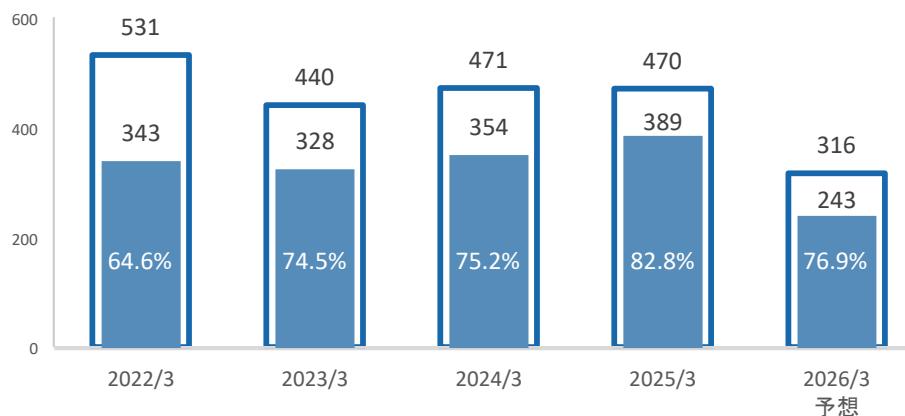
※1 棚卸資産評価損を含まない

レジデンシャル事業: 新築マンション

- 販売は順調に進捗し、地方物件を中心とした完成在庫は減少傾向が継続

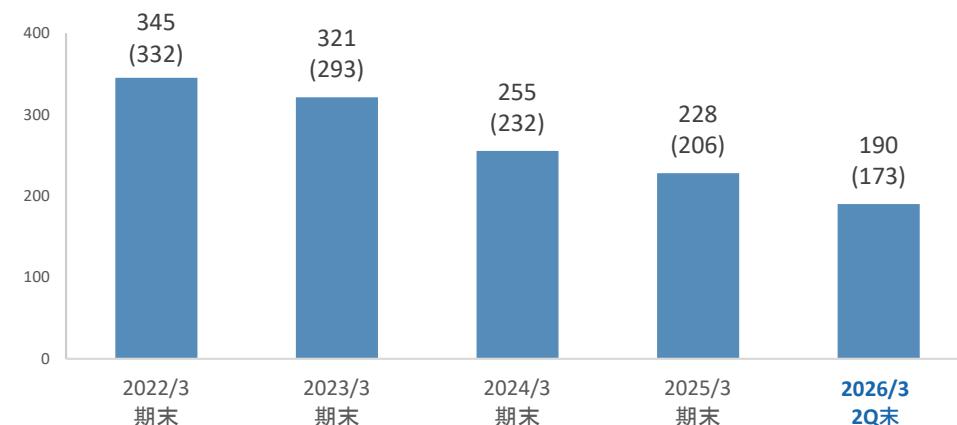
契約進捗率 通期引渡予定戸数に対する2Q末時点の販売進捗

(戸) 通期 2Q末時点契約実績



完成在庫

(戸) ()内は未契約分



TOPICS

ベトナム分譲住宅開発事業第1号物件『TT AVIO』プロジェクト

- ホーチミン市ディーアン地区における分譲住宅開発事業第1号物件『TT AVIO』は、2024年11月より予約を開始したAVIS棟が進捗率90%と好調に推移、7月よりORION棟の販売予約を開始



『TT AVIOプロジェクト』予約会の様子

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)

TOPICS

新築マンション・一戸建ブランドコンセプトを「心地よさ」へシフトし、プロジェクト始動

- 新築マンション・一戸建ブランド「INITIA」のリブランディングを実施
- タグライン「人生を変える、心地よさ。」を体現する『イニシア武蔵小杉御殿町』がHPオープン、新商品である「シーズナルリビングバルコニー」で五感が静かに澄んでいくような心地よさを提供します

物件サイト
<https://www.cigr.co.jp/pj/shinchiku/A30018/>



『イニシア武蔵小杉御殿町』完成予想図

レジデンシャル事業：リノベーションマンション

2026/3期 2Q

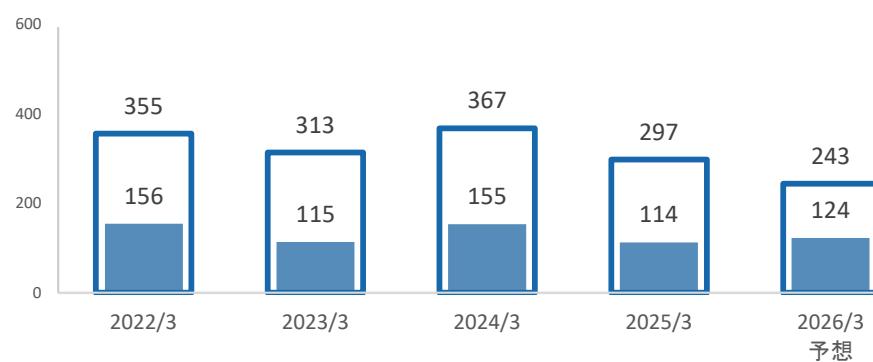
都心部・高価格帯商品へのシフトにより、前年同期比で増収となり、売上総利益率も改善

2026/3期 通期予想

2Qに引き続き、前期比で増収、売上総利益率も改善

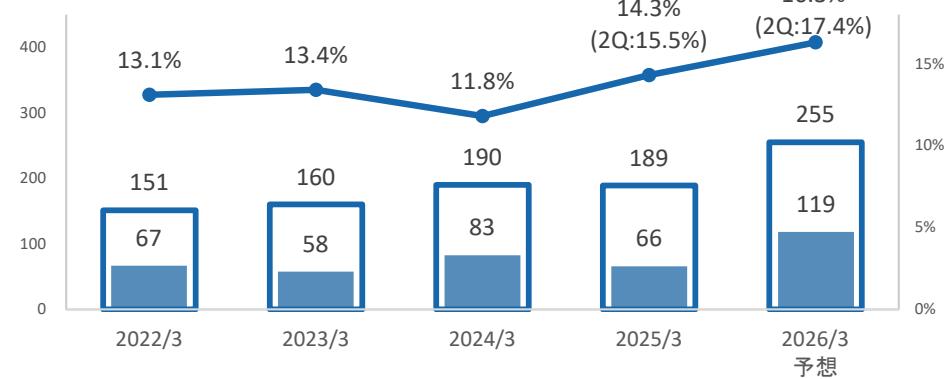
引渡数

(戸) 通期 2Q



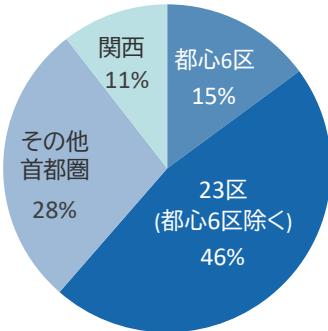
売上高・売上総利益率※1

(億円) 通期 2Q 売上総利益率(通期)

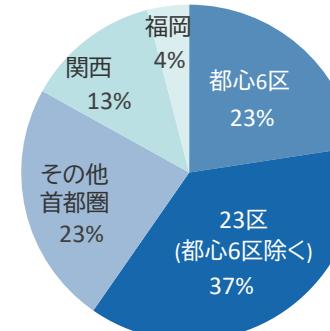


引渡物件 エリア別割合

2025年3期 2Q

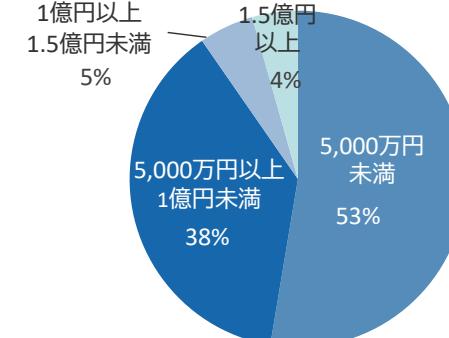


2026年3期 2Q

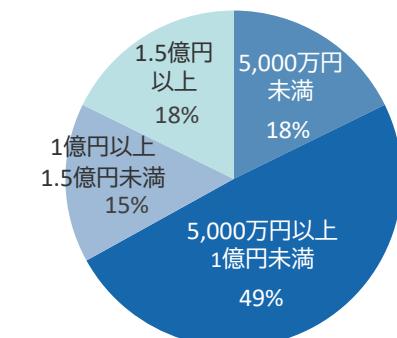


引渡物件 販売価格帯

2025年3期 2Q



2026年3期 2Q

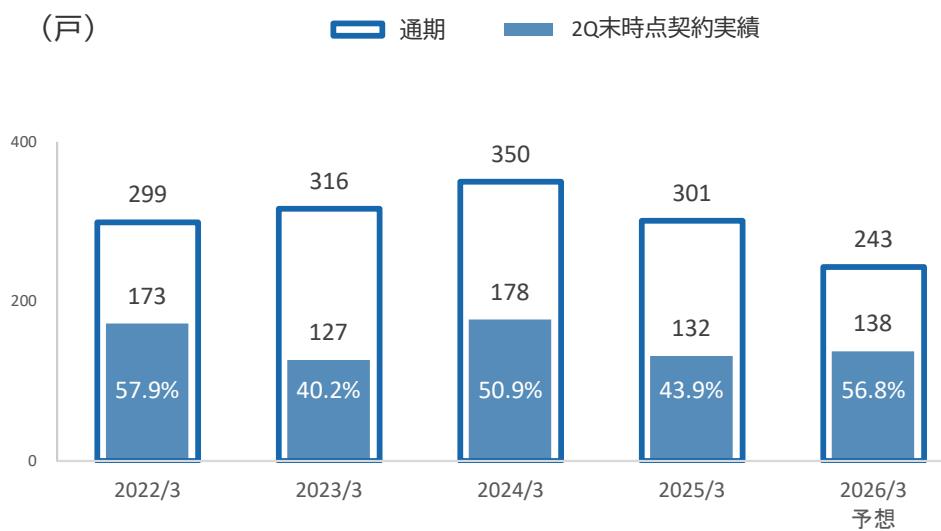


※1 棚卸資産評価損を含まない

レジデンシャル事業:リノベーションマンション

- 販売が順調に進捗

契約進捗率 通期引渡予定戸数に対する2Q末時点の販売進捗



『芝浦アイランドグローブタワー』



『藤和三条高倉ホームズ』

TOPICS

INITIA & Renovation – リブランディングと取り組み

- 心の充足感を追求した住まい設計
住まい手の視点に立った設計と、感性を活かした空間デザインを通じて、心と体が安らぐ“安心感”と、自分らしさが深まる暮らしの提供をめざし、リブランディングを実施
- 既存マンションの省エネ化推進
「住宅省エネルギー性能証明書(ZEH水準・省エネ水準※1)」の取得率30%を目標に推進
- 新サービス「住まいサポート by INITIA & Renovation」
システムキッチンや給湯器などの設備保証期間を最大15年間に延長し、専用アプリを通じて修理依頼やハウスクリーニングなどのサービスを簡単に利用可能に

※1 ZEH水準：建築物の断熱性能及び設備に関する基準を満たした住宅で、断熱等性能等級5以上かつ一次エネルギー消費量等級6以上の性能を有する住宅
省エネ基準：建築物の断熱性能及び設備に関する基準を満たした住宅で、断熱等性能等級4以上かつ一次エネルギー消費量等級4以上の性能を有する住宅



『コスモポリス品川』



暮らしに、
心に、確信を。

新ブランドコンセプト

ソリューション事業

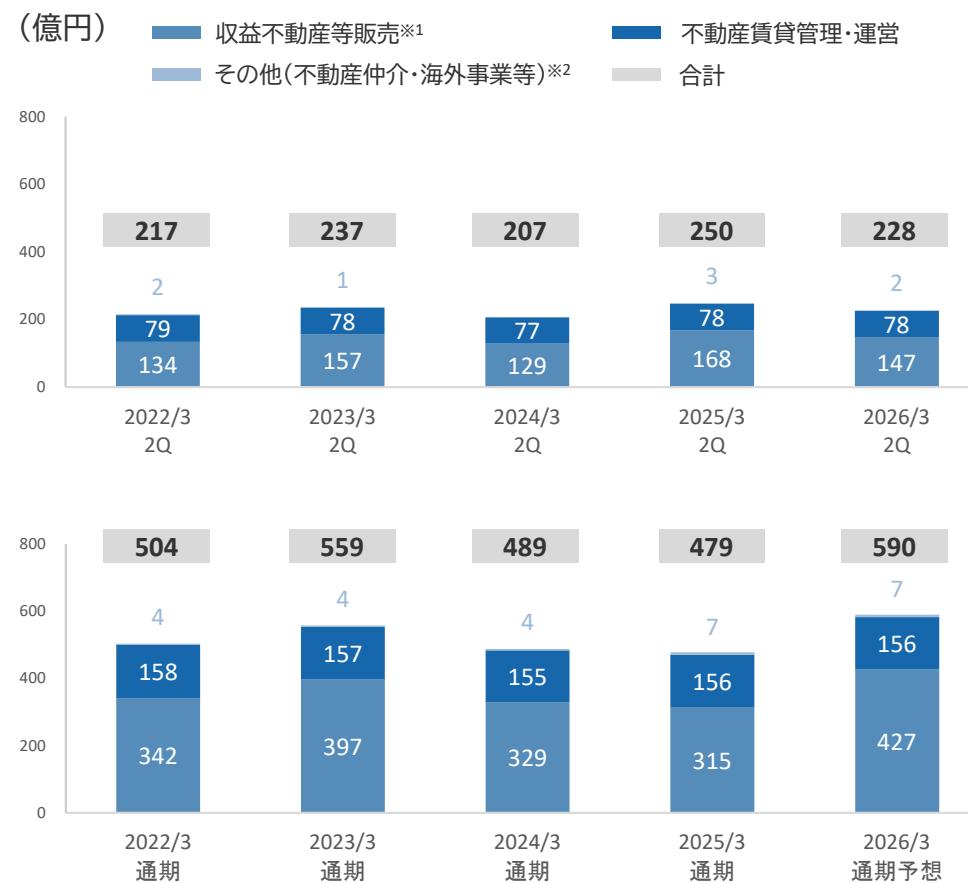
2026/3期 2Q

収益不動産等販売の売上高減少および収益性の低下等により、前年同期比減収・減益

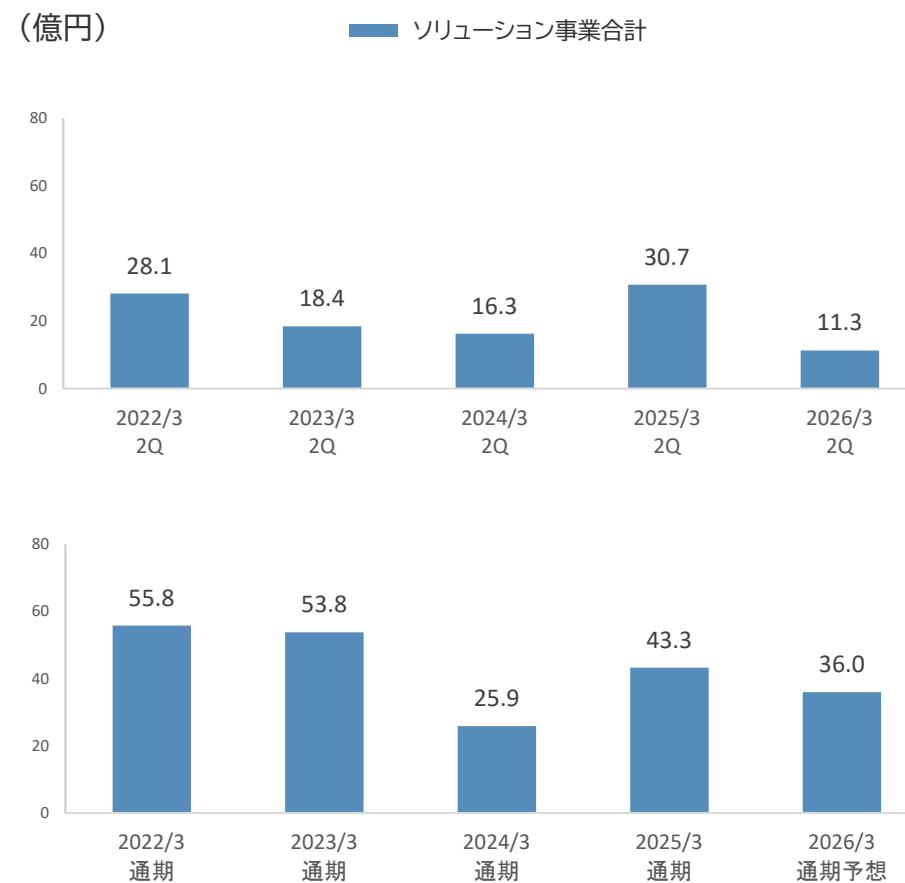
2026/3期 通期予想

収益不動産等販売（一棟物件）の引渡数が増加する一方、収益性の低下等により、前期比増収・減益

売上高（上段:2Q / 下段:通期）



営業利益（上段:2Q / 下段:通期）



※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

ソリューション事業: 収益不動産等販売(一棟物件)

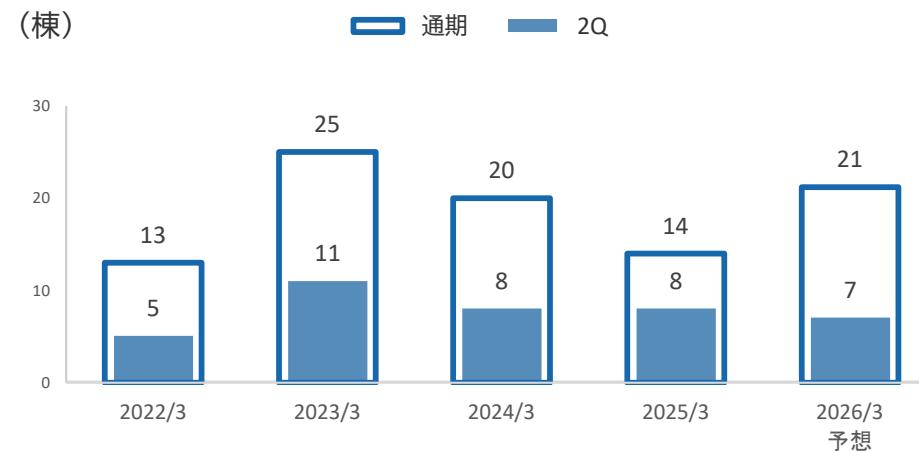
2026/3期 2Q

引渡数の減少等により前年同期比で減収、売上総利益率は低収益物件の引渡等により低下

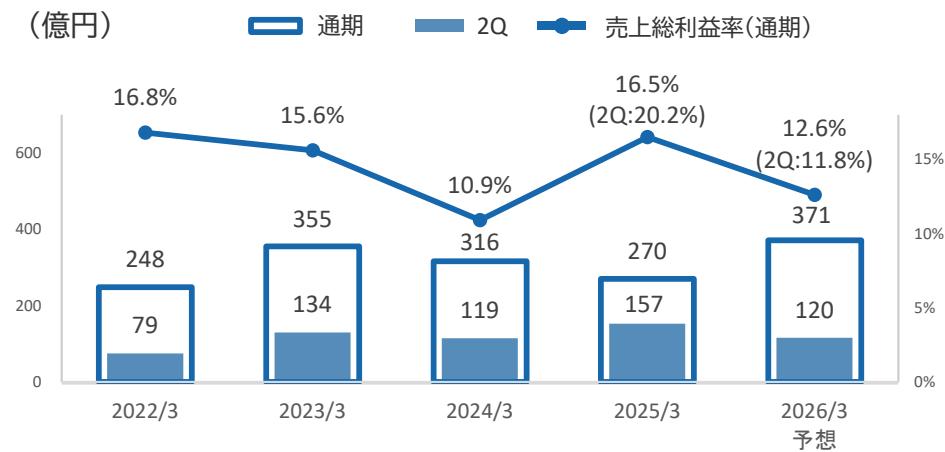
2026/3期 通期予想

引渡数の増加により前期比で増収となる一方、新築開発物件の売上比率の低下や建築費の上昇に伴い収益性が悪化し、売上総利益率は低下

引渡数



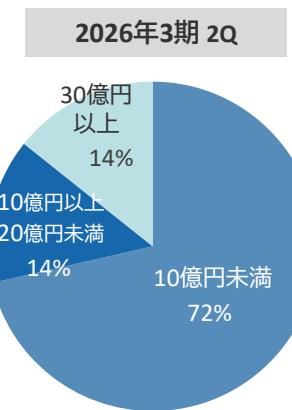
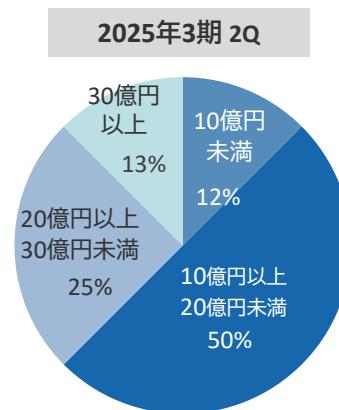
売上高・売上総利益率※1



引渡物件 アセットタイプ

	レジデンス		ビル	
	2025年3期 2Q	2026年3期 2Q	2025年3期 2Q	2026年3期 2Q
新築開発	4 棟	2 棟	—	—
中古ストック 再生	4 棟	5 棟	—	—

引渡物件 販売価格帯

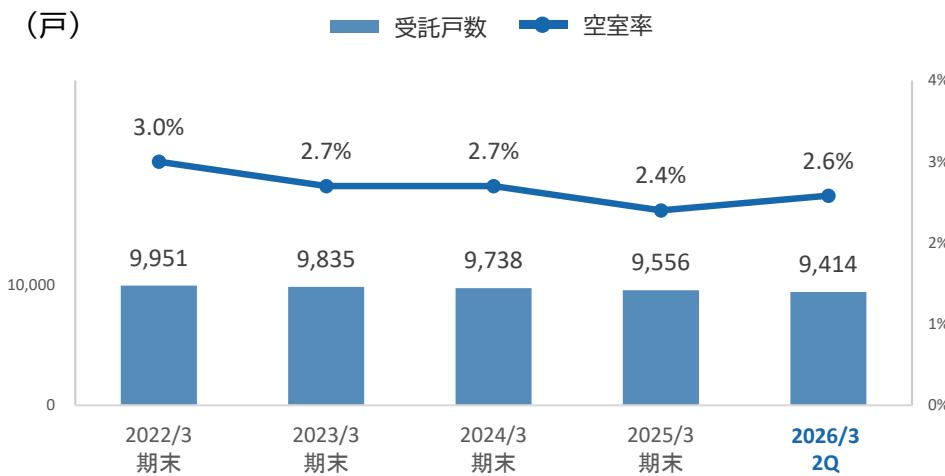


※1 棚卸資産評価損を含まない

ソリューション事業：不動産賃貸管理・運営

- ・ 住宅サブリースの受託戸数は減少が継続したものの、賃料上昇・高稼働を維持
- ・ 戦略的に進めている独自の不動産運営コンテンツの開発と展開や、共同出資型不動産「セレサージュ」の拡充を推進

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)]



収益不動産・再生『コスマリード奥沢』



賃貸受託『フィルージュ浦和常盤』完成予想図

TOPICS

不動産運営コンテンツなどの取り組み推進

- ・ シェアオフィス事業は『MID POINT × BIZcomfort豊洲』（株式会社WOOC、株式会社Migakunとの協業拠点）、『MID POINT 学芸大学』を開業
そのほか3拠点のオープンを予定し事業拡大を推進中
- ・ シェアレジデンス事業は2施設目となる『nears横浜白楽』の募集を開始
- ・ 共同出資型不動産「セレサージュ」は、シリーズ第8弾である『セレサージュ吉祥寺井の頭公園』の販売を開始
- ・ アセットマネジメント事業を担う新子会社を設立

<https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/10/cireia/>



『MID POINT × BIZcomfort 豊洲』



『nears横浜白楽』完成予想図

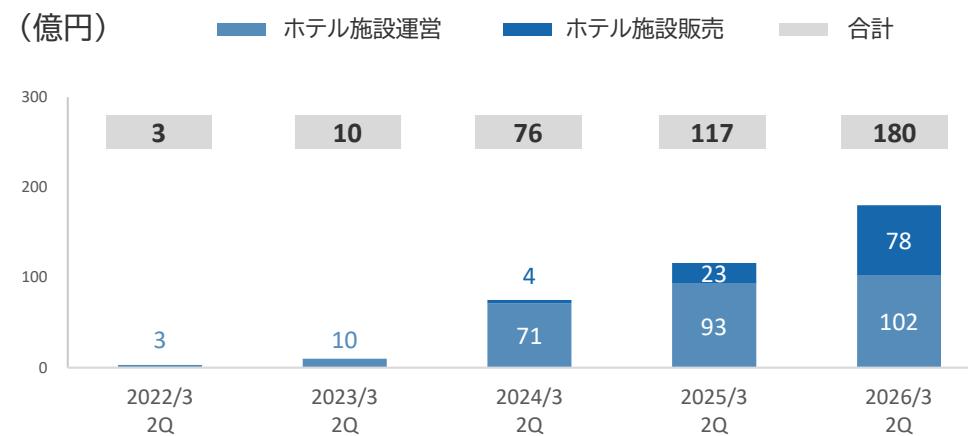
2026/3期 2Q

訪日外国人旅行者数の増加を背景に、ホテル施設運営は、平均客室単価・稼働率ともに好調に推移
加えて、ホテル施設販売の売上高増加および収益性の改善等により、前年同期比増収・増益

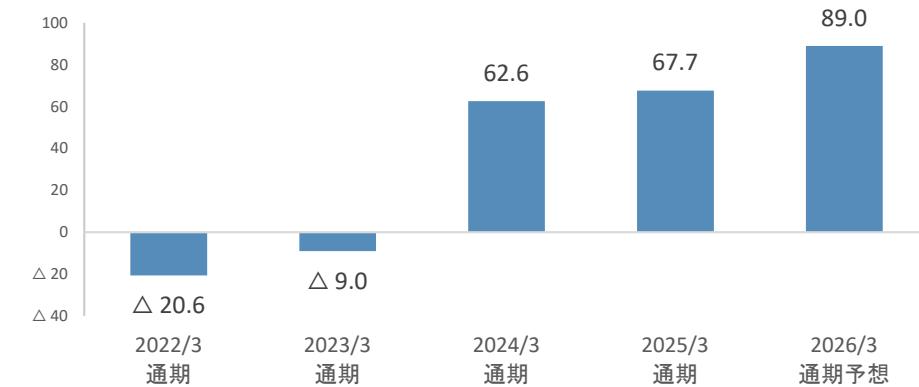
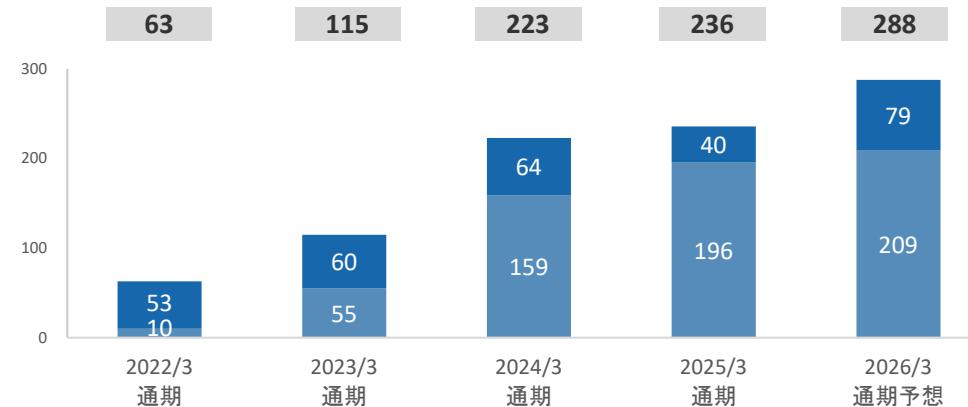
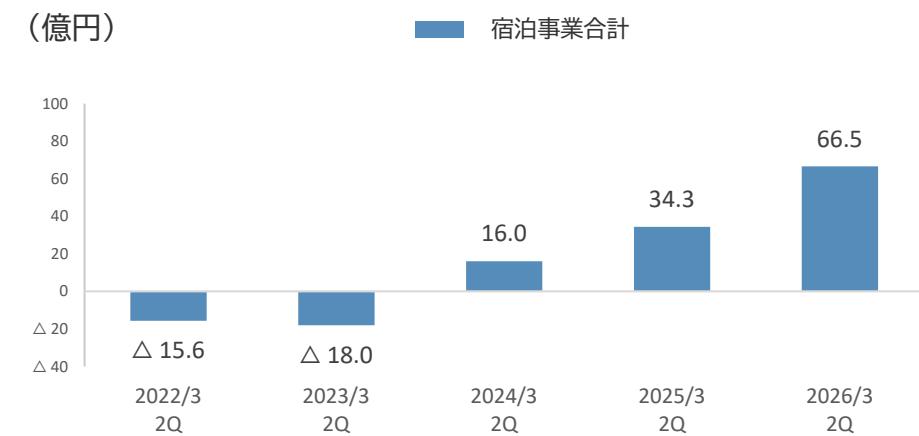
2026/3期 通期予想

引き続き施設運営の好調な事業環境が見込まれることに加え、2Qでの高収益施設の引渡により、
前期比増収・増益

売上高 (上段:2Q / 下段:通期)

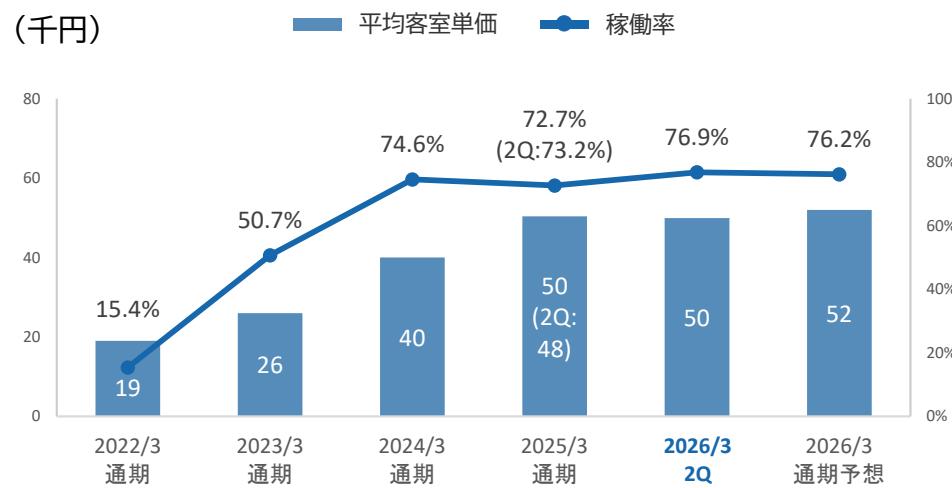


営業利益 (上段:2Q / 下段:通期)

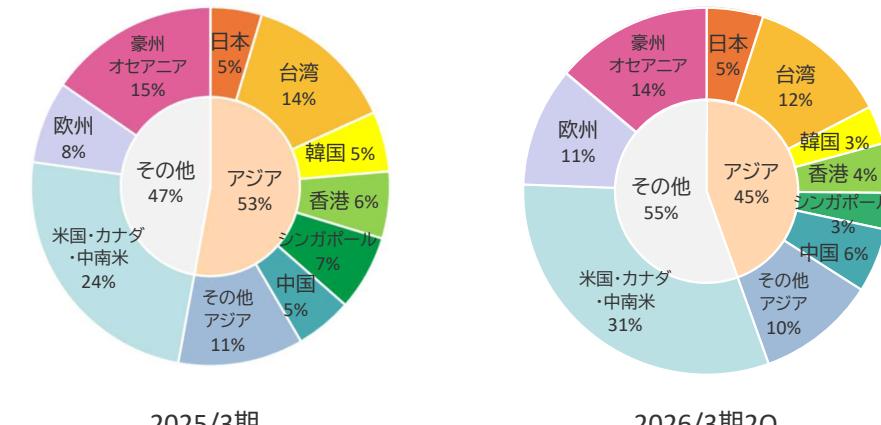


- 7月の地震予言の影響により、アジアからの宿泊者が減少し一時的に稼働率が低下したが、8月以降は持ち直し、2Qでは高水準を維持

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



※1 国籍不明を除く

TOPICS 日本のホテル人気部門2位に『MIMARU東京 銀座EAST』が選出

- 「2025 トラベラーズチョイス ベスト・オブ・ザ・ベスト ホテル」において、『MIMARU東京銀座EAST』が日本のホテル「人気部門」第2位を受賞



TOPICS MIMARU手荷物当日配送サービス、東京↔大阪・京都間へ拡大

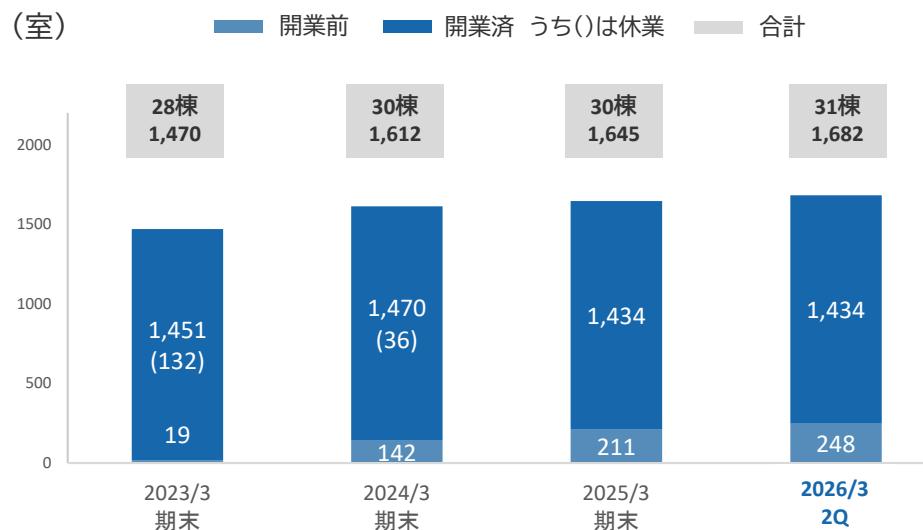
- 手荷物当日配送サービス「Luggage Delivery by MIMARU」について
2025年9月より東京↔大阪・京都間へ拡大

サービスサイト: <https://mimaruhotels.com/ja/luggage-delivery/>



- 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・室数推移

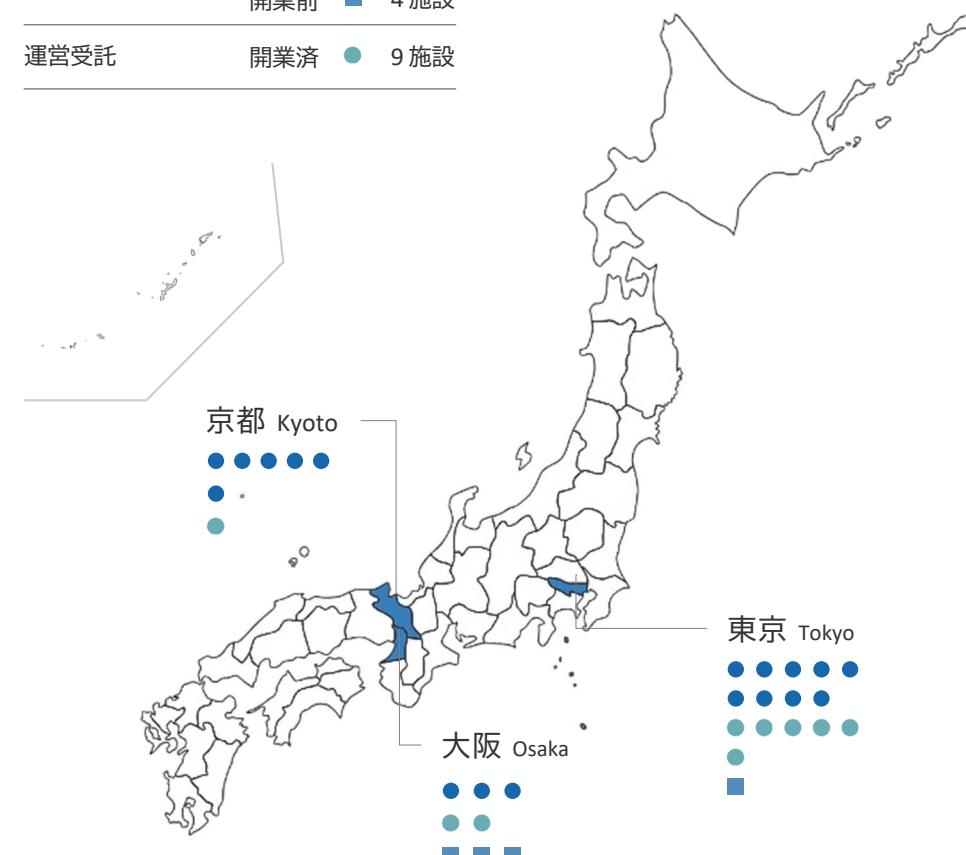


開業前施設		開業予定	所在地	室数予定
1	なんば駅前3プロジェクト	2026年秋頃	大阪市浪速区	68
2	西心斎橋1丁目プロジェクト	2026年秋頃	大阪市中央区	66
3	東上野4丁目2プロジェクト	2027年秋頃	東京都台東区	71
4	なんば駅前2プロジェクト	2027年秋頃	大阪市中央区	43
			小計	248

上記ほか530室程度進行中

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	■ 4 施設	
運営受託	開業済	● 9 施設



2026/3期 2Q

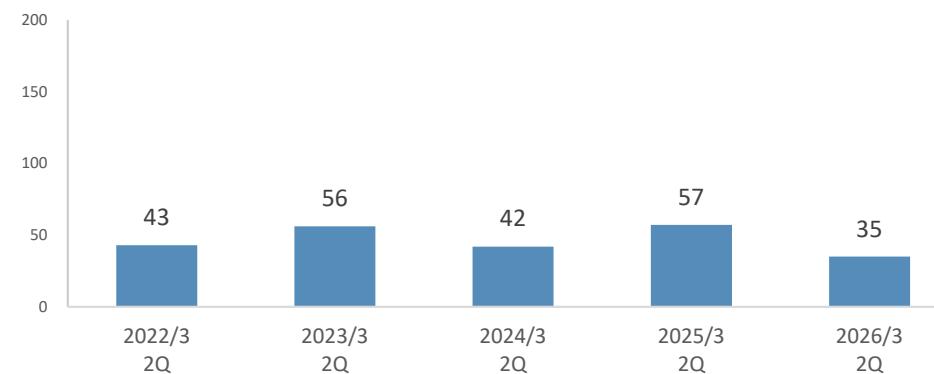
受注の減少により、前年同期比減収・減益

2026/3期 通期予想

受注の増加および前期に低収益案件の売上計上があったことの反動等により、前期比増収・増益

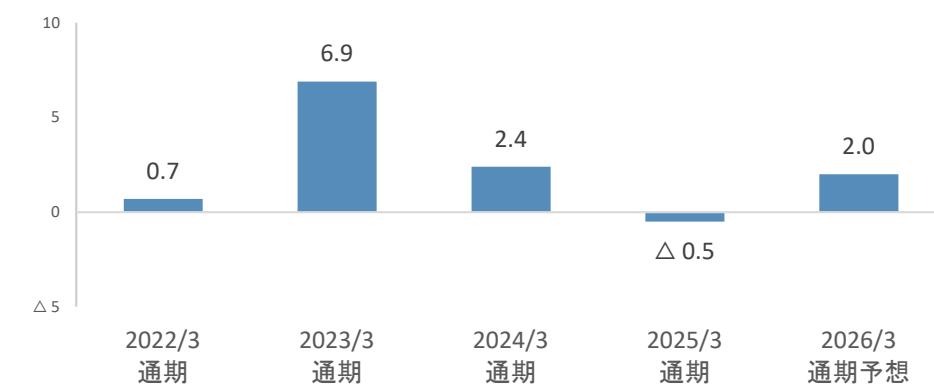
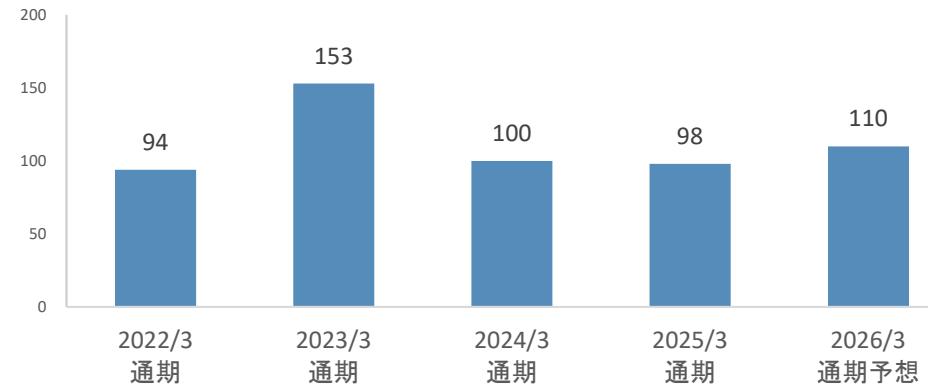
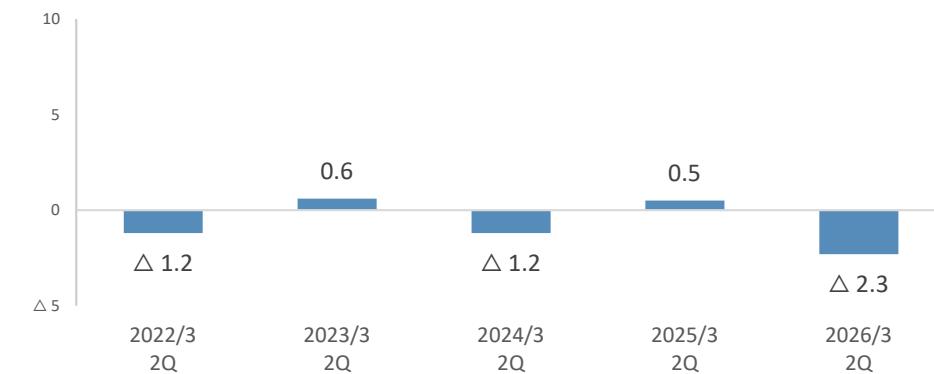
売上高 (上段:2Q / 下段:通期)

(億円) 工事事業合計



営業利益 (上段:2Q / 下段:通期)

(億円) 工事事業合計



主要なプロジェクト実績

『光栄ビル』

実施内容:設計・施工・PM

竣工:2025年3月



光栄ビル

『株式会社TBSテレビ JNN Park!』

実施内容:設計・施工・PM

竣工:2025年3月



株式会社TBSテレビ JNN Park !

『ACN品川御殿山ビル』

実施内容:設計・施工・PM

竣工:2025年5月



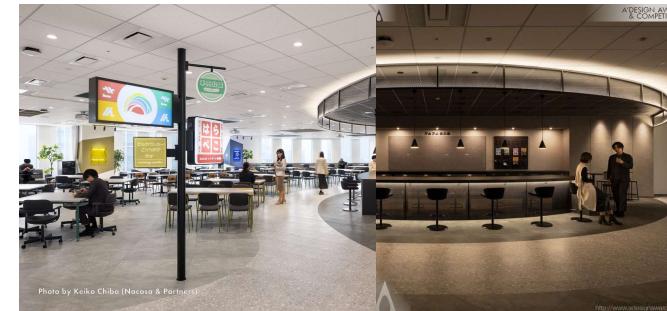
ACN品川御殿山ビル

A' Design Award 受賞

- 世界最大級のデザインアワードであるA' Design Awardにて計5作品が受賞



Silver A' Design Award : Phoenix Kanri
株式会社フェニックス管理 本社オフィス



Silver A' Design Award: Recruit Umeda
株式会社リクルート梅田オフィス



Silver A' Design Award : Goldwin Headquarters
株式会社ゴールドウイン 本社オフィス

URL <https://competition.adesignaward.com/designer.php?profile=298344>

サステナビリティ・デジタル推進に関する取り組み



サステナビリティ経営方針について（2025年3月期決算発表より変更なし）

- 中長期的なMissionの実現と持続的な企業成長に向けて重点的に取り組む課題（マテリアリティ）を策定
- 評価機関や法規制・国際基準などが提示するガイドライン等を参考に項目を抽出し、当社グループへの影響を評価した上で特定した重要なサステナビリティ項目を整理・分類し、下記6つのマテリアリティを策定

	マテリアリティ	重要なサステナビリティ項目
★注力領域	多様化するニーズに対応し、都市の暮らしに新たな価値を創造	<ul style="list-style-type: none"> 多様な不動産利活用ニーズの拡大 影響を受けるコミュニティ グローバル化の進展・インバウンドの増加 デジタル化・テクノロジーの変化
	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	
	主要な事業ドメインである都市の暮らしの持続可能性を担保	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動の緩和・エネルギー 生物多様性・生態系 資源利用・循環型経済 土壤汚染
	環境負荷の低減と資源の有効活用	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動の適応 自然災害への対応 消費者・エンドユーザーの身の安全の確保
★注力領域	将来にわたって安全・安心な都市での暮らしの実現	
	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"> 少子高齢化への対応
★注力領域	新たな価値創造に向けて、人材・組織風土の強みを強化	<ul style="list-style-type: none"> 自社従業員
	多様な人材が、自分らしく輝き、躍動できる職場づくり	
	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"> 企業文化 内部告発者の保護 汚職と贈収賄 消費者・エンドユーザーに対する情報関連の影響
Missionである「Next GOOD」 お客様へ、社会へ、一步先の発想で、一步先の価値を。の実現へ		

サステナビリティに関する現状の取り組み

▶ 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)

TOPICS

Lifestyle Dog Park「Ruff-Laugh」 を千葉・茂原に開業予定

- イヌとヒトが自由に過ごせる、理想のライフスタイルを提案する遊休不動産を活用した宿泊施設を開業予定

<https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/08/dogresort/>



「Ruff-Laugh」完成予想図

TOPICS

「財産管理報告書」の電子化

- 共同出資型不動産「セレサージュ」にて、組合の運用状況および分配金に関する「財産管理報告書」を電子化

<https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/07/selesagesalon/>

▶ 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年度より開始した「Next Generation Challenge」について継続して取り組みを推進。今年度から「都市防災」もテーマとして追加をし、取り組みを推進中

TOPICS

「海の豊かさ」と「暮らし」をつなぐアップサイクル活動の推進

- きれいな海と豊かな暮らしを次世代につなぐべく、さまざまな環境教育活動を継続
- 行政(逗子市)と連携し、海洋ごみを活用した「ずし」オブジェを製作し、子ども向けの環境教育活動や逗子海水浴場海開きイベントなどで活用

https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/06/ngc_umiproject/



▶ 多様な人材が、自分らしく輝き、躍動できる職場づくり

- 「多様な人材の活躍推進」「自ら成長の機会を獲得し、キャリア選択ができる仕組み」「従業員が躍動できる職場づくり」を柱に、人材の成長と活躍を後押しする多面的な取り組みを展開

TOPICS

ビジネススキル・階層別研修の推進と 自主的に学べる機会の拡充

- 課題解決型リーダー育成のための研修の実施
- メンバーマネジメントのノウハウを習得を目的とした研修の実施
- 選択型教育プログラム制度の継続^{※1}と、資格合格支援金の拡充

※1 従業員の自発的な学びを支援し、研修費用の一部を会社が負担する制度

TOPICS

コスモスイニシアらしいジェンダー フリーを考えるプロジェクト

- 前期に引き続き2期目となる女性従業員向けキャリア形成支援講座を開始
- 7月から全5回のプログラムを実施

<https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/07/careercollege2/>



デジタル推進

- 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
- 基幹システムの新システムへの移行を完了、周辺業務領域のデジタル化や経営管理の高度化に着手
- 全社的に生成AI活用基盤を導入し、生成AIを活用したさらなる業務効率化・高度化をめざす

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

3つの取り組み領域

プロセス変革 生産性向上

- 物件情報・原価管理、計画管理等を対象とした基幹システムの開発・移行を完了
- 生成AIツール「Microsoft 365 Copilot」を全従業員対象に導入

ビジネス変革 顧客価値・社会価値創出

- 当社管理マンションにおける契約業務の電子化を完了
- 新築物件に関する当社サイト内の物件エントリーフォームへの「AIレコメンド機能」を実装

デジタル基盤の強化 柔軟性^{※1}の獲得 セキュリティ/ガバナンスの強化

- 基幹システムの刷新
- PC刷新によりSASE^{※2}対応のネットワークへの移行を完了

※1 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

※2 企業や組織があらゆる場所で人、デバイス、アプリケーションをつなぎ、保護するネットワークの概念

「2025年度グッドデザイン賞」2プロジェクト受賞

Nido SHIN-OKACHIMACHI

緑化空地や共用ラウンジによる内部と外部の連続性が感じられる優れたデザインなどが評価され受賞
本物件は「International Property Awards Asia Pacific 2025」、「ICONIC AWARDS 2025」、「German Design Award」に選出

私たちなりの防災コミュニティ"otonari(オトナリ)"

マンションの入居者同士や地域住民が自然な距離感でつながり、防災を日常の延長として考えられる仕組みを形にした点が高く評価され受賞



『Nido SHIN-OKACHIMACHI』

ニュースリリースURL:

<https://www.cigr.co.jp/newsrelease/2025/10/gooddesign2025/>



2025年度
受賞
nido SHIN-OKACHIMACHI
私たちなりの防災コミュニティ
"otonari(オトナリ)"



『私たちなりの防災コミュニティ"otonari(オトナリ)"』

本資料についてのご注意

本資料は、2025年11月7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

Next GOOD

お客さまへ。社会へ。一歩先の発想で、一歩先の価値を。

