



2026年5月12日

各 位

会社名 株式会社 コスモスイニシア
代表者名 代表取締役社長 高智 亮大朗
(コード番号 8844 スタANDARD)
取締役 専務執行役員
問合せ先 経営管理本部 本部長 岡村 さゆり
(TEL. 03-5444-3210)

長期ビジョンおよび中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、10年先を見据えた長期ビジョン「Vision2035」および、その実現に向けた第一段階となる「中期経営計画 2028」（計画期間：2026年度～2028年度）を策定いたしましたので、お知らせいたします。詳細は別添資料をご参照ください。

以上

中期経営計画2028

2027年3月期 - 2029年3月期

株式会社コスモスイニシア

証券コード：8844

2026年5月12日



01 Vision2035



COSMOS INITIA GROUP
Mission

COSMOS INITIA GROUP
Vision2035

Next GOOD

お客さまへ。社会へ。一步先の発想で、一步先の価値を。

“新しいあたりまえ”をつくる 暮らしのビジョナリーカンパニー

経営の安定を図りつつ、Next GOOD創造による持続的成長を実現

1

人的資本
強化

2

デジタル
推進

3

サステナビリティ
経営推進

Vision2035の実現に向けて

事業領域の拡大とストック型ビジネスの拡充による着実な利益成長

2035
年度

経常利益 300億円 ROE 15%

事業領域の拡大による
成長機会の創出

”働く”、”遊ぶ”領域の拡大

ストック型ビジネスの
拡充による収益の安定化

ストック型売上高比率の拡充

価値創造を支える成長基盤の強化

人・デジタル・新たな事業への挑戦に対する投資を通じた価値創造の加速

02

前中期経営計画の振り返り



前中期経営計画の振り返り

- 中期経営計画2026（2023年3月期～2027年3月期）は5ヵ年計画を1年前倒し達成
- 営業利益は目標値を上回る125億円で着地
- 新たなステージに向けた、事業・財務基盤の強化を推進

● 主な財務目標

27/3期計画を
1年前倒し達成

	2027年3月期 計画	2026年3月期 実績
営業利益	100 億円	125 億円
営業利益率	6 %	8.4 %
自己資本比率	30 %	30.6 %
配当金	持続的な 増配	48 円 1株当たり 年間配当金

● 重点テーマ振り返り

事業・財務基盤の強化

- 最終年度の営業利益100億円を1年前倒しで達成
- 新型コロナウイルスの収束を受け、宿泊事業が業績を牽引
- 自己資本比率は、計画開始時の24.8%から30.6%まで向上
- 基幹システム刷新をはじめとしたデジタル強化の取り組みを推進

新たな事業創造

- 米国（ダラス）、ベトナム（ホーチミン）にて1号案件に着手
- 「MIMARU」「MID POINT」「nears」などの自社運営コンテンツに加え、2026年2月にWOOC社を連結子会社化し、運営コンテンツの拡充を推進
- アセットマネジメント事業への進出に向けて、不動産投資顧問会社を設立
- 新規事業開発を促進するべく、イントレプレナー制度を制定

ESG経営の実践

- 6つのマテリアリティを策定し、注力する領域を選定
- 次世代・防災をテーマとした、当期純利益の2%程度の投資を推進
- 多様な人材が躍動できる仕組みづくりに着手
- 分譲住宅においては、ZEH-M Oriented基準の導入を推進

03

中期経営計画2028



中期経営計画2028の位置づけ

1年前倒し達成

- ・ 事業・財務基盤の強化
- ・ 新たな事業創造
- ・ ESG経営の実践

中計
2026

経常利益	112 億円
ROE	15.5 %

中計
2028

2035年度目標
達成のための
基盤構築

経常利益	140 億円
ROE	13 %

2035年度
収益安定化
成長機会の最大化

経常利益	300 億円
ROE	15 %

中期経営計画2028 基本方針

- 1 事業ポートフォリオの再構築による「収益の安定化と成長機会の最大化」の推進
- 2 人・デジタルへの重点投資とサステナビリティ経営の実践による価値創造基盤の進化
- 3 成長投資を支える財務基盤の強化と株主価値の向上

事業セグメントの変更

中期経営計画2028にて掲げる「事業ポートフォリオの再構築による収益の安定化と成長機会の最大化の推進」を明確化すべく、事業セグメントを変更

フロー型ビジネス

既存事業・商品の継続強化に加え、不動産運営コンテンツを軸に独自の価値を確立し、事業拡大と収益性の強化を推進

ストック型ビジネス

アパートメントホテル「MIMARU」の拡大に加え、不動産運営コンテンツの拡充や優良資産保有による賃貸収益の拡大により、安定収益基盤の構築を推進

旧セグメント

セグメント	サブセグメント
レジデンシャル事業	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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）
宿泊事業	<ul style="list-style-type: none"> ホテル施設販売 ホテル施設運営
工事事業	—

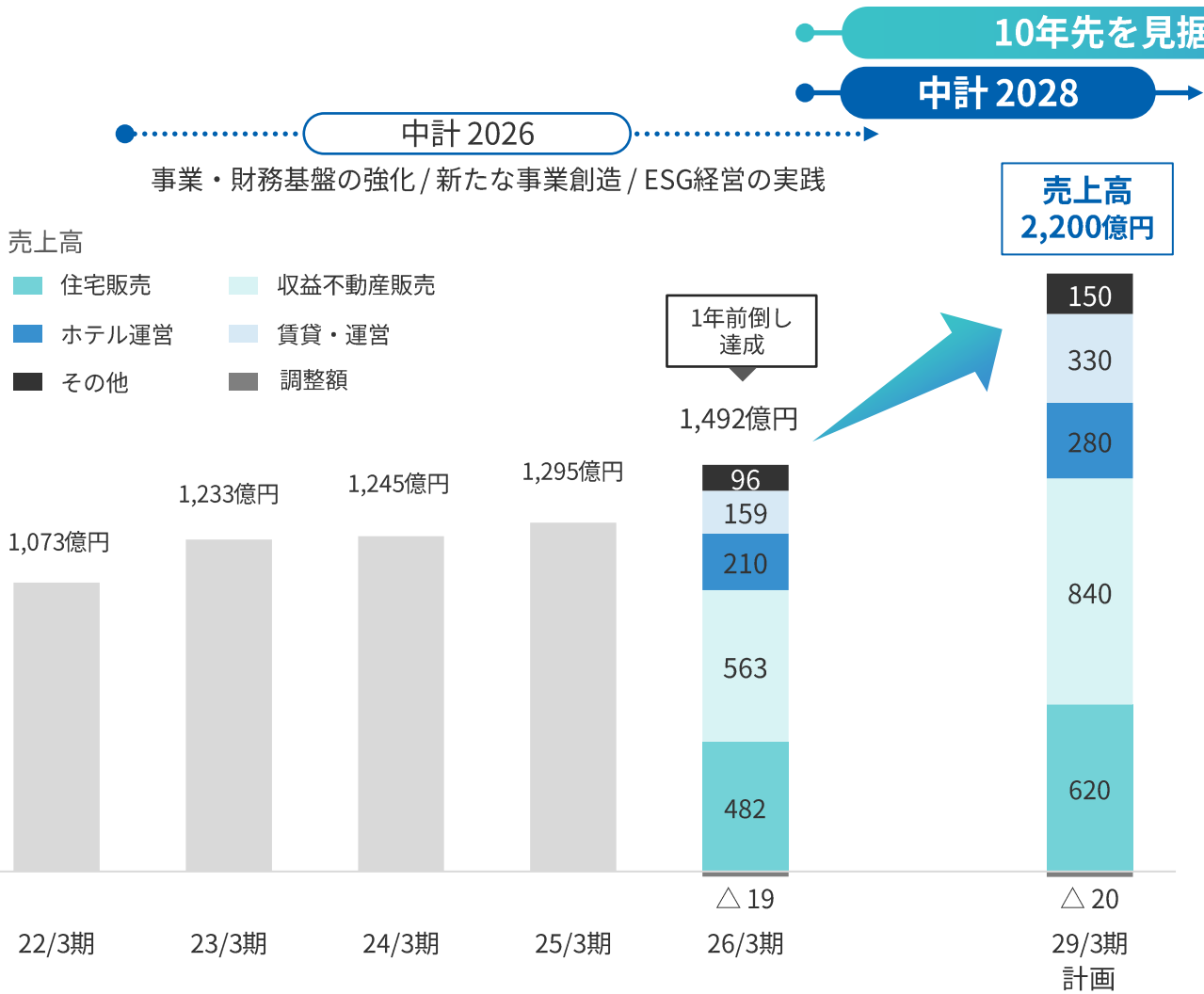


新セグメント

セグメント	サブセグメント
住宅販売事業	<ul style="list-style-type: none"> 新築マンション・一戸建 リノベーションマンション その他
収益不動産販売事業	<ul style="list-style-type: none"> 収益不動産等 その他
ホテル運営事業	<ul style="list-style-type: none"> アパートメントホテル運営
賃貸・運営事業	<ul style="list-style-type: none"> 不動産賃貸 不動産賃貸管理・運営
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> 工事事業 海外事業

定量目標

不動産販売事業の伸長に加え、ホテル運営事業、賃貸・運営事業のストック型ビジネスの拡充により、2029年3月期に経常利益140億円を達成し、次の成長ステージへの基盤構築を進める



2029年3月期 目標

経常利益 **140** 億円

ROE **13** %

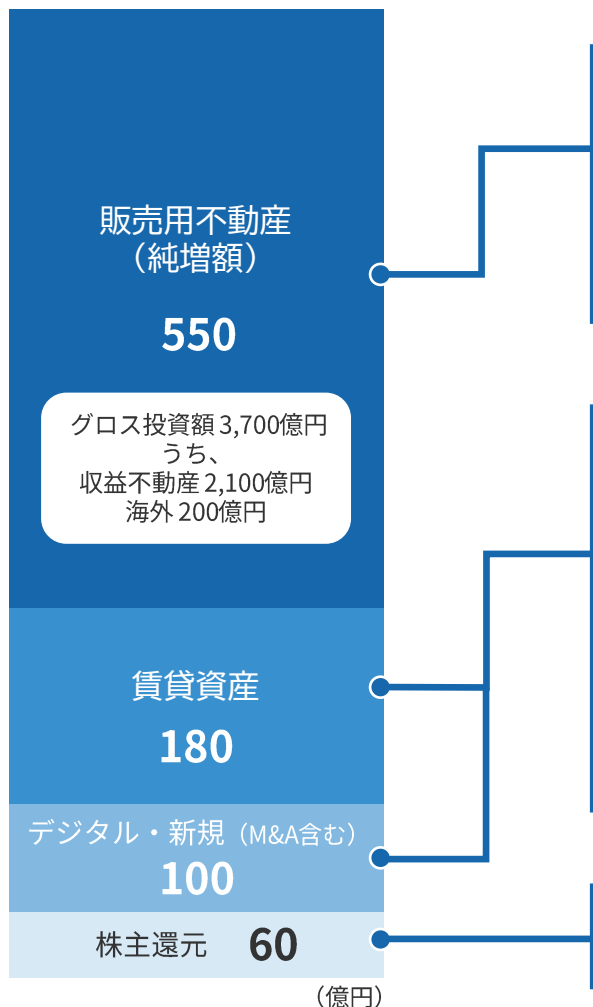
財務規律

自己資本比率 **30** %程度

中期経営計画2028期間中のキャピタルアロケーションと投資方針

既存の不動産販売事業の強化に加え、賃貸資産の取得やデジタル・新規領域への戦略投資を推進し、持続的な利益成長を通じて株主還元の拡充を図る

キャピタルアロケーション



投資方針

既存事業（不動産販売事業）の成長投資

- 国内
既存事業・商品の継続強化に加え、不動産運営コンテンツを軸とした独自の価値を発揮できる収益不動産に注力
- 海外
豪州・北米・ベトナムエリアでの事業展開を推進

戦略的投資の設定

- 賃貸資産取得
優良な賃貸資産の積み上げにより、安定収益基盤を確保するとともに、新たな運営コンテンツのトライアルを加速
- デジタル推進
デジタルビジョンの実現をめざし投資を加速
- 新規事業創出
新規事業に挑戦し、Vision2035の実現に資する新たな収益の柱を育てる

最終年度目標 配当性向 30%

- 成長・戦略投資を優先し、利益成長による株主還元の拡充を図る

デジタル投資を強化

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

- デジタルビジョン実現に向けた3つの取り組み領域ごとに施策を推進中
- さらなるデジタル投資の強化を通じ事業貢献・新価値創造に向けて、より戦略的なデジタル活用に踏み込み、業界トップクラスのデジタル活用をめざす

プロセス変革
生産性向上

- 圧倒的な効率性・スピードの向上
- データを活用した意思決定
- デジタルによる業務品質の向上

ビジネス変革
顧客価値・社会価値創出

- 顧客体験変革
- ビジネスモデル変革
- 新たな事業創造

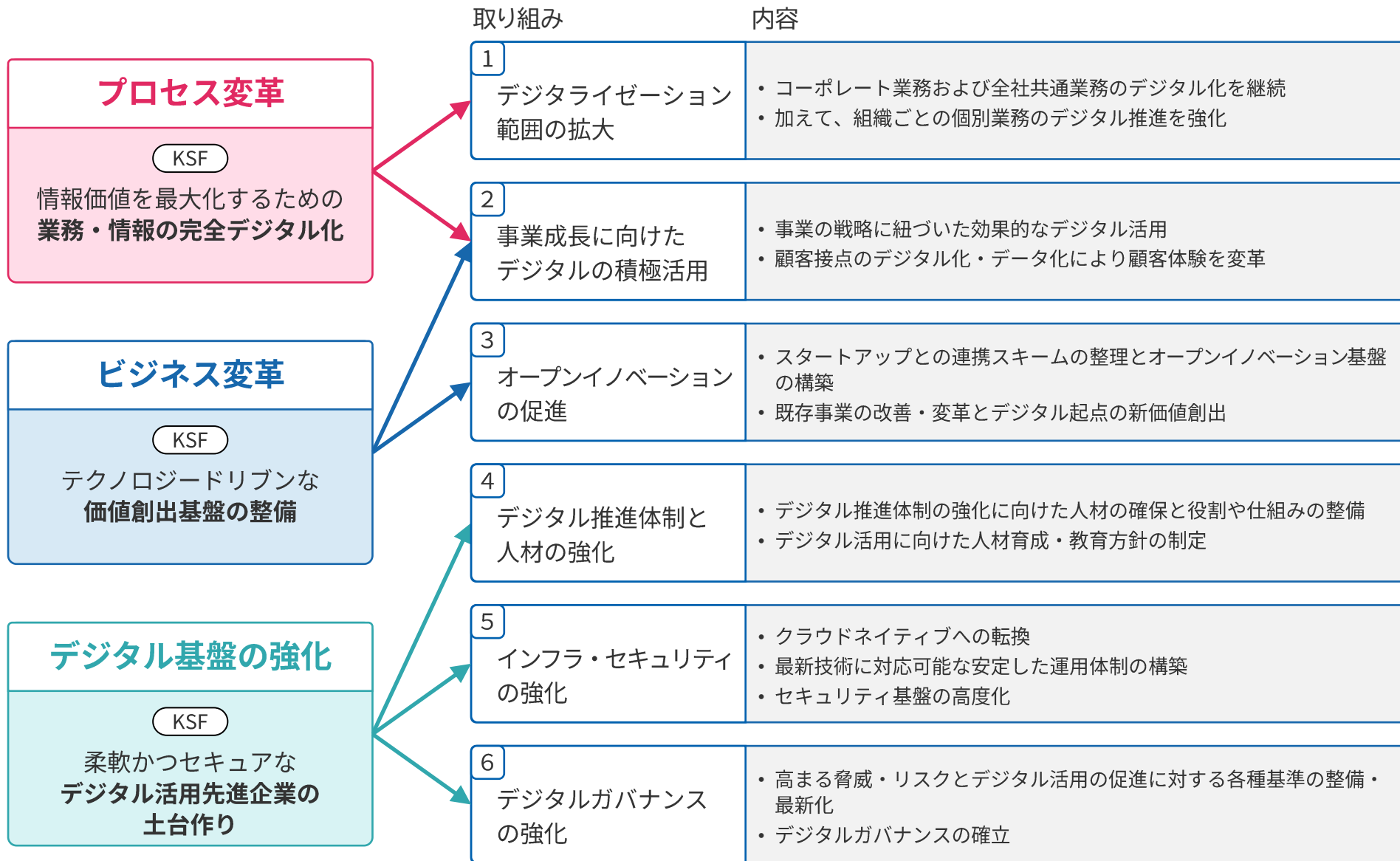
デジタル基盤の強化
柔軟性の獲得・セキュリティ/ガバナンスの強化

- クラウド時代のインフラ・セキュリティ
- デジタル体制・人材
- クラウド時代のガバナンス

事業貢献・新価値創造

デジタルを事業運営や価値創造の中心に据えた戦略的なデジタル活用

デジタル投資を強化 | 中期経営計画2028での取り組み



人的資本の強化

基本理念

企業成長の源泉は “人”従業員である

コスモスイニシアグループは、Next GOODの創造を通じた企業成長の源泉を“当社グループの従業員（人）”として考え、“多様な人材が自分らしく輝き、互いの力を合わせ、躍動する企業”を目指して、**人的資本への投資を加速させます。**

働きがいと 働きやすさの追求

- 挑戦が日常となる仕組みづくり
- 圧倒的な成長をめざす人材育成
- パフォーマンスを最大化する働き方の推進
- 健やかに安心して働ける環境づくり

多様な人材が
圧倒的に自分らしく輝き、
互いの力を合わせ、
躍動する企業グループへ

多様な人材の活躍

- 一人ひとりの自己実現を後押しする仕組みづくり
- “違い”を活かし、誰もが活躍できる機会の提供

協働をベースとした シナジーの創出

- 会社・組織を超えた協働促進のための
環境・仕組みづくり

株主還元

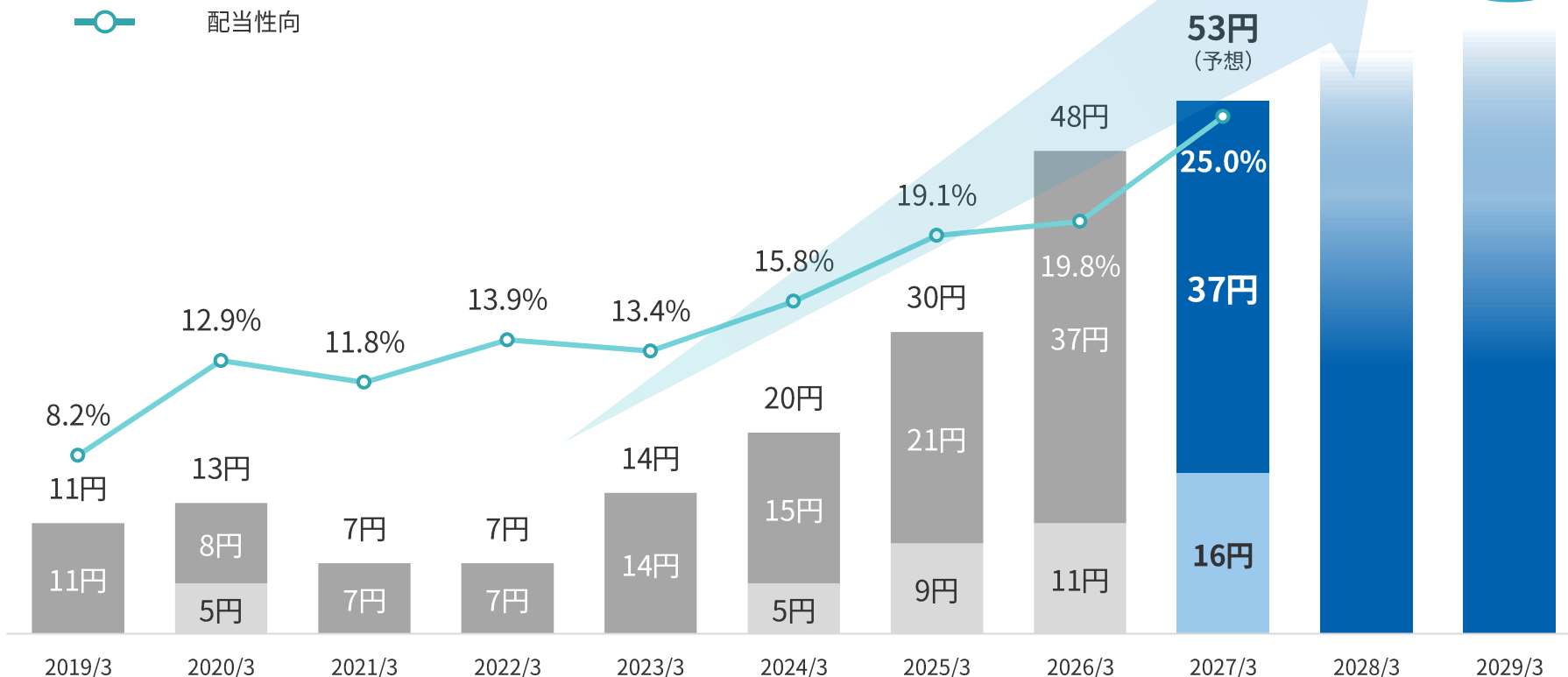
最終年度（2029年3月期）での配当性向目標を30%とする株主還元方針のもと、段階的な配当性向の引き上げを計画とする

配当に加え、2026年6月より株主優待を導入し株主還元の充実を図る

● 配当金の推移および配当性向

■ 1株当たり配当金

○ 配当性向



2029/3期
配当性向目標

30%

04

中期経営計画2028 事業戦略



事業戦略

- 住宅販売事業、収益不動産販売事業、ホテル運営事業を中心とした既存事業の強化
- ホテル運営事業、賃貸・運営事業の拡張および新たな運営コンテンツ・新規事業の創造

既存事業の成長促進と運営コンテンツの強化

- 2030年のMIMARU運営室数 3,000室の実現に向けた投資促進
- MIMARUブランドの強化に加え、MID POINT / BIZ comfort / nears などの不動産運営コンテンツの拡充
- 不動産販売事業における既存ブランド（INITIA等）の強化・再構築

不動産販売事業（フロー型ビジネス）の強化に加え、賃貸・運営事業（ストック型ビジネス）の拡充

- 「事業ポートフォリオの再構築による収益の安定化と成長機会の最大化の推進」をめざし、事業基盤・財務基盤の強化に資する「賃貸・運営事業」を拡充
- 財務基盤の強化、運営コンテンツのチャレンジ・成長加速に資する賃貸資産投資

市場の成長が期待される“働く”“遊ぶ”領域での新たな事業化

- イントレプレナー制度の活用などを通じた新規事業の創造
- スタートアップ企業への出資や協業などを通じた外部からの成長機会の取り込み

共通
方針

市場ごとに際立つブランド・プロダクトの開発と進化を
加速させ、事業規模の拡大と収益性の向上を実現する



新築マンション

「心地よさ」で選ばれる
No.1ブランドへ

重要施策

- 1 共用・専有プランに加え、内装・デコレーションも含めた商品価値の進化
- 2 主力・基幹ブランド「INITIA」の強みをサブブランドの開発・展開へ
- 3 建替事業における独自の強みの開発と確立

ブランド

INITIA



リノベーションマンション

「高付加価値リノベーションマンション」
No.1ブランドへ

重要施策

- 1 高価格帯における商品バリエーションの拡充
- 2 独自のアフターサービスの開発・進化
- 3 データ活用・KPIマネジメントによる持続的な事業強化

ブランド

INITIA
& Renovation



方針

不動産運営コンテンツを軸に独自の価値を確立
 不動産価値（NOI）を最大化し、事業規模の拡大と収益性の向上を実現する



重要施策

- 1 都心部での事業深耕とブランド強化
- 2 住まう・働く・遊ぶ領域での新たな不動産運営コンテンツの開発
- 3 デジタル推進による運営・管理コストの最適化



新築開発



中古ストック再生



ホテル



不動産運営コンテンツ

- シェアオフィス
- シェアレジデンス
- ホテル
- セットアップオフィス
- etc.



アセットマネジメント事業新会社の設立

- ・ デベロッパーとしての不動産開発ノウハウや強みを活かし、投資家の多様なニーズに応えるビジネスを展開
- ・ 収益不動産販売事業の強化と事業領域のさらなる拡大をめざす

方針

MIMARU事業の拡大とブランドの確立

重要施策

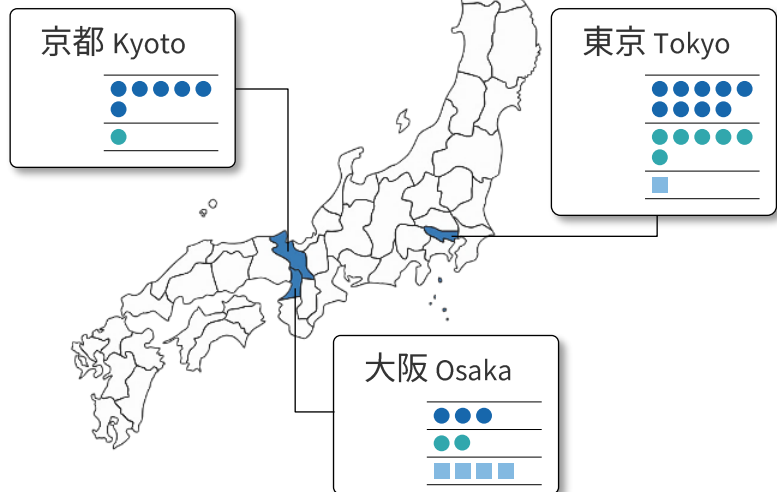
2030年の運営室数3,000室に向けた仕入れの促進

アパートメントホテルMIMARU 施設一覧※1

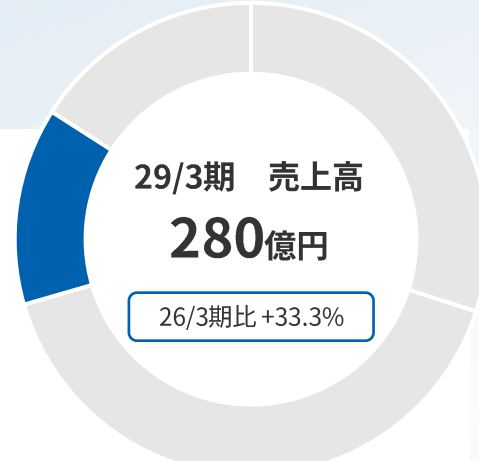
自社開発 開業済 ● 18施設
※うち14棟は売却済

開業前 ■ 5施設

運営受託 開業済 ● 9施設



※1：2026年3月末時点



	開業前施設	開業予定	所在地	室数予定
1	MIMARU大阪 心斎橋 CENTRAL	2026年 9月	大阪市 中央区	66
2	MIMARU大阪 難波 STATION ANNEX	2026年 10月	大阪市 浪速区	68
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	42
5	大阪市北区兎我野町 プロジェクト	2028年 春頃	大阪市 北区	122
			小計	369

上記ほか、800室程度が進行中
運営中施設とあわせて、約2,600室まで視野に

方針

子ども連れ家族の訪日旅行と言えば「MIMARU」というポジション確立をめざす

重要施策

人によるサービスの強みに加え、子ども連れ家族に選ばれるサービスを
増強し、MIMARUブランドの強化を図る

サービス開発

2024年 5月



手荷物当日配送
「Luggage Delivery by MIMARU」開始

2025年 4月



一時預かり型屋内公園
「ANO-NEキッズパーク」を東京銀座に開業

2026年 1月

Clothes off your mind,
memories
in your heart.



衣料シェアリングサービス
「Any Wear, Anywhere」開始



『MIMARU東京 銀座EAST』
2025 トラベラーズチョイス
ベスト・オブ・ザ・ベストホテル
「日本のホテル人気部門」第2位

今後の展開

シームレスな旅行体験を提供

MIMARUマイページ
2026年1月14日から運用開始

訪日子ども連れ家族に向けたサービス提供を加速
快適な旅行体験を実現するプラットフォームを構築中



方針

オペレーション高度化と仕入基盤の強化を通じて、
ストック収益の安定的な拡大をめざす

重要施策

- 1 仕入基盤の強化と安定化
- 2 オペレーション改革による収益性向上
- 3 新商品の企画・開発強化



賃貸管理（住宅サブリース）

30年以上にわたり、一都三県にて
約1万戸の賃貸物件を管理



MID POINT

ちょうどいいフィーリングを
探しながらあなたらしく心地よく
働けるシェアオフィス



SHARE RESIDENCE
nears

一人暮らしとシェアハウスのその間
“ゆるやかな隣人のいる暮らし”を
かなえるシェアレジデンス



株式会社WOOCの連結子会社化（2026年2月27日） ※2027年3月下旬 完全子会社化予定

レンタルオフィス事業・コワーキングスペース事業などを営むWOOCを連結子会社化
さらなるシナジーの拡大と、両社一体の事業運営を通じて意思決定の迅速化を図る

方針

オフィス×リノベーションの課題解決のプロフェッショナル集団としてのポジションを確立し、安定的に高付加価値案件を創出・遂行できる事業基盤を構築

● 重要施策

- ① オフィス構築：国内大手先進企業・外資系企業等での取り組み実績で培った知見とプロジェクトマネジメント力を基盤として、事業成長を図る
- ② リノベーション：近年高まるリノベーション需要に対応し、デザイン力・技術力・オフィス構築の知見を活用し、企画・設計・施工の一気通貫で付加価値を提供することで、事業成長を図る

方針

進出済の三地域（オーストラリア・ベトナム・北米）でのプロジェクト参画を通じ、中長期的な成長の礎を築く

エリア	事業種別	施策
豪州/ シドニー	新築分譲 マンション開発	人口増加・住宅不足が継続する中、長らく築き上げた事業基盤を活かした住宅開発事業の継続・強化
ベトナム/ ホーチミン	新築分譲 マンション開発	経済成長・高度化が進む中、国内での知見を活かした価値提供モデルの構築に向けた投資・供給ペースの向上
北米/ ダラス	中古賃貸住宅 Value Add	企業移転・人口流入が継続する中、賃貸住宅への付加価値創出モデルの構築

05

サステナビリティの取り組み



サステナビリティ経営

「新たな価値」「次世代」「人材」の3項目を注力領域として取り組みを推進

▶ サステナビリティ経営の推進をVision2035の実現に向けた基本方針の1つとして位置づけ

	マテリアリティ	取り組み内容
注力領域	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	<ul style="list-style-type: none">・MIMARUに続く高付加価値な運営コンテンツ創出に向けた新規事業創発の取り組み・デジタル投資予算枠の確保と実行・スタートアップ企業との連携・投資
	環境負荷の低減と 資源の有効活用	<ul style="list-style-type: none">・リノベーションマンション事業、再生流通事業、シェアオフィス事業、工事業業などを通じた既存不動産の再生・利活用の推進・18年周期長期修繕計画導入による資源ロスの軽減
	将来にわたって安全・安心な 都市での暮らしの実現	<ul style="list-style-type: none">・“otonari”による地域コミュニティ視点での防災機能の強化・新築開発・建替事業等による地域の防災性能の向上
注力領域	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">・若者/子どもが健やかに育まれる場の創出・当期純利益の2%程度を投資予算枠とした、次世代の成長機会の提供
注力領域	多様な人材が自分らしく輝き、 互いの力を合わせ、躍動する企業	<ul style="list-style-type: none">・人材への戦略的投資を通じた、個の挑戦と成長機会の提供・多様な人材が力を発揮し合う協働による価値創出の推進
	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">・資本コスト経営の実現を含む、企業ガバナンス能力の向上・事業多角化に伴う連結経営管理機能の強化

Appendix

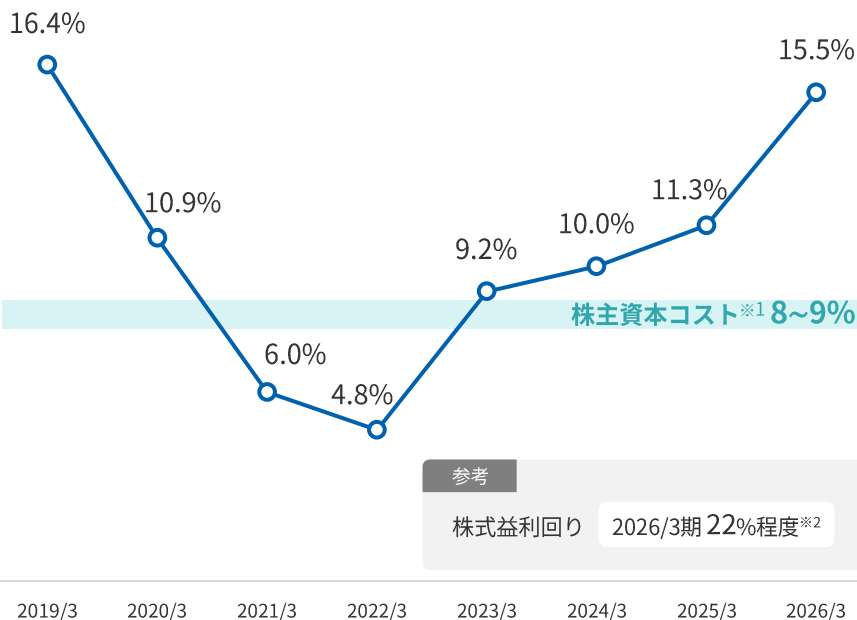
資本コストや株価を意識した経営への対応について

資本コスト経営の実現に向けた取り組み方針

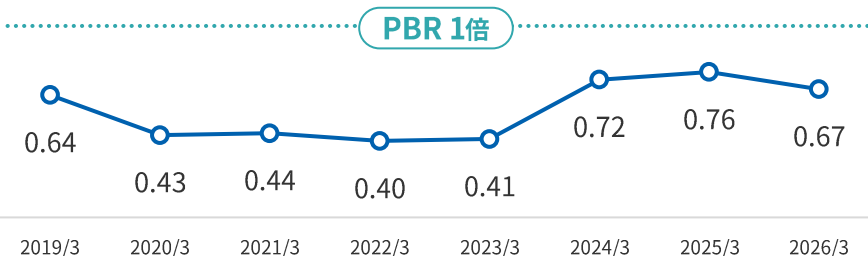
● 現状分析

- 当社のCAPM（資本資産評価モデル）に基づく理論上の株主資本コストは、8%~9%程度と認識
- ROEは、着実に改善傾向であり、現在では理論上の株主資本コストを上回る水準で推移
- 一方で、PBRは依然として1倍を下回る水準が続いており、とりわけPERが低水準にとどまっていることが主たる課題と認識

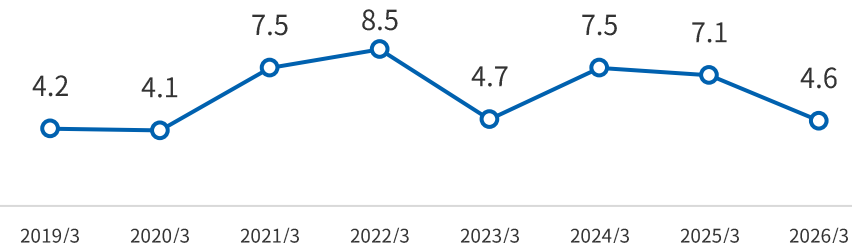
ROE 推移



PBR ※3 推移



PER ※4 推移



※1 CAPMベース / ※2 期末時点の株価から算出 / ※3 期末時点の株価、一株あたり純資産から算出 / ※4 期末時点の株価、一株あたり純利益から算出

資本コスト経営の実現に向けた取り組み方針

PBRの改善に向け、高い資本収益性を維持するとともに、成長期待の醸成に資する取り組みを推進

	方針	具体的な取り組み
資本収益性の維持	収益の安定化と成長機会の最大化をもたらす事業ポートフォリオ構築	<ul style="list-style-type: none">・ストック型ビジネスである「賃貸・運営事業」を新たな収益の柱として位置づけ、安定的な収益基盤の確立と持続的な成長の両立を図る・“住まう”に加え、成長が期待される”働く”、”遊ぶ”領域へ拡張し、需要の多様化を成長機会として取り込む
	不動産販売事業の収益性・資本効率の向上	<ul style="list-style-type: none">・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をさらに推進する・事業パートナーとの協業や資金回収の早期化により資本効率の向上を推進する・デジタルシフトの推進により業務効率化と省コスト化を進め、持続的な収益性向上をめざす
市場からの成長期待の醸成	中長期成長への信頼を得る経営戦略	<ul style="list-style-type: none">・中計2028において、将来に向けたフロー型ビジネスとストック型ビジネスとを織り交ぜた事業ポートフォリオの方向性と注力領域を明確化し、成長実現に向けたキャピタルアロケーションの考え方を公表することで、中長期的な価値創造ストーリーを示す
	人的資本経営の推進	<ul style="list-style-type: none">・人的資本の強化により従業員のエンゲージメントを高め、新規事業創出力・成長投資の実効性の向上と将来収益への期待拡大につなげる
	株主還元の充実	<ul style="list-style-type: none">・中計2028最終年度の配当性向目標を30%とし、利益成長に応じた安定的かつ継続的な株主還元を実施・株主還元強化の一環として、株主優待制度を新たに導入する
	IR活動の強化 情報開示の充実	<ul style="list-style-type: none">・株主および投資家との対話の機会を拡充し、経営へのフィードバックを強化する・株主及び投資家から得られた意見・要望を踏まえ、決算説明資料等のIR資料の改善を図る・非財務情報（人的資本、サステナビリティ等）について、戦略との連動性を意識した情報開示を充実させ、中長期的な企業価値向上につなげる

IR活動の強化 国内外投資家の認知度向上に向けた取り組み

成長期待の醸成に向け、Vision2035および中期経営計画の浸透を図るとともに、機関投資家・個人投資家向けIRを強化し、当社の認知度向上を推進

● IR開示情報の充実化

- IRサイトのリニューアル（2026年5月下旬予定）
- 決算説明会書き起こし配信の実施
- 説明会質疑応答集の開示
- 個人投資家向け説明会の充実

● 株主優待制度の導入

- 毎年3月末日を基準日とする、株主名簿に記載された、当社普通株式を300株以上保有されている株主のみなさまを対象に、アパートメントホテル「MIMARU」でご利用いただける、宿泊割引クーポンコード（15,000円）を進呈

● 対話の実施状況

活動	実施数	対応者
機関投資家・アナリスト向け決算説明会	年2回 (中間・期末)	代表取締役社長
機関投資家・アナリストとの面談	2026/3期 45回	取締役 IR担当役員 / IR課長 / IR担当者
個人投資家向け説明会 ※外部イベント含む	年2回	代表取締役社長

● 主なフィードバック内容

取締役会（計4回）

- IRの活動状況
- 機関投資家・アナリストからの質問・意見

※経営向けや関連部署向けの内容については適宜実施

本資料は、2026年5月12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。なお、本資料における業績予想等は、リース会計基準の変更に伴う影響については反映しておりません。

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。一步先の発想で、一步先の価値を。

