



2026年8月31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 スタンダード)
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)

2027 年 3 月期第 1 四半期決算に関する質疑応答要旨公開のお知らせ

平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

当社の 2027 年 3 月期第 1 四半期決算に関し、株主・投資家の皆様からいただいたお問い合わせと、それらに対する当社の回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は株主・投資家の皆様のご理解を一層深めていただくことを目的として、当社が自主的に実施するものです。また、一部の内容や表現については、皆様により分かりやすくお伝えするため加筆・修正を行っております。

※ [2027 年 3 月期 第 1 四半期決算短信](#)

Q 業績は想定通りの進捗でしょうか？

A 通期業績予想に対し、第 1 四半期の業績は概ね計画どおりに推移しております。

前年同期比では減益となりましたが、これは主に収益不動産販売事業において、前年同期に高収益物件の引渡しがあった反動によるものです。

また、当社の業績は物件の引渡し時期の影響を受けるため、第 4 四半期に利益が集中する傾向があります。当連結会計年度においては収益不動産等の引渡時期が第 4 四半期に偏重する見込みであることから、収益不動産販売事業の当第 1 四半期の売上高及びセグメント利益は相対的に低い水準となっております。

一方で、収益不動産等の販売は順調に進捗しており、全体として業績は概ね計画どおりに推移しております。このため、引き続き、期初計画の達成に向けて着実に取り組んでまいります。

Q 新築マンションの販売進捗は計画どおりでしょうか。

A 概ね計画どおりに推移しております。

第 1 四半期末時点の新築マンションの契約進捗率は 61.8%であり、通期引渡予定 293 戸に対して 181 戸を契約済みです。新築マンション販売は、物件ごとに販売時期や引渡時期が異なるため、四半期ごとの進捗に差が生じる場合がありますが、販売活動は順調に進捗しております。

Q 収益不動産の販売状況について教えてください。

A 前年同期は高収益物件の引渡しがあった反動に加え、当期は引渡し時期が第 4 四半期に偏重する見込みであることから、第 1 四半期の売上高および利益は相対的に低い水準となっておりますが、販売自体は順調に進捗してお

ります。

Q ホテル運営事業が増収した要因について教えてください。また、客室単価・稼働率の動向や、今後の事業環境について教えてください。

A ホテル運営事業の売上高は、前年同期比 2.6%増の 58 億 85 百万円となりました。客室稼働率は 76.4%と前年同期の 79.3%を下回ったものの、平均客室単価が 55 千円から 58 千円へ上昇したことで、RevPAR（販売可能客室当たり売上高）が向上し、増収となりました。

一方で、当期第 2 四半期以降で開業を予定している新規施設に係る開業費用を計上したことから、セグメント利益は前年同期を下回りました。

ホテル事業を取り巻く環境については、国内旅行需要に加え、訪日外国人旅行者による需要も引き続き堅調に推移していると認識しております。当社は今後も需要動向を見極めながら適切な価格設定を行い、収益性の向上に取り組んでまいります。

Q 訪日中国人観光客が減少しているが、ホテル運営事業にどのような影響があるか教えてください。

A アパートメントホテル MIMARU は、従来より欧州、米国および豪州からのお客様のご利用が多く、これらの地域からのインバウンド需要も堅調に推移しているため、現時点において直接的な影響は生じておりません。

Q 株式会社 WOOC の連結効果は計画どおりでしょうか。収益面だけでなく、既存事業とのシナジーについて教えてください。

A 連結効果は概ね計画どおりに推移しております。当第 1 四半期は、WOOC の業績を取り込んだことにより、賃貸・運営事業の売上高は前年同期比 56.4%増、セグメント利益は同 51.0%増となりました。また、シェアオフィス拠点数も 223 施設まで拡大し、当社の事業戦略の一つであるストック型収益基盤の強化に寄与しております。

事業シナジー面では、当社が有する不動産開発・運営ノウハウと、WOOC が有するシェアオフィス・レンタルオフィス事業の運営ノウハウを組み合わせることで、新たな事業機会の創出や顧客接点の拡大を進めております。今後も両社の強みを生かしたシナジー創出を推進し、グループ全体の収益力向上につなげてまいります。

Q 足元の金利上昇は想定範囲内でしょうか。通期利益へ与える影響をどのように見えていますか。

A 現在の金利動向については概ね想定範囲内で推移しております。

不動産販売事業は借入金を活用して事業を行うため、金利上昇は資金調達コストの増加要因となります。一方で、当社では案件ごとの収益性を十分に検証したうえで投資判断を行うとともに、適切な在庫回転や資金管理に努めております。

また、不動産販売事業への影響という観点では、住宅ローンなどの借入コストの上昇が住宅購入者の購買意欲や不動産投資家の投資判断に影響を与える可能性があります。しかしながら、現時点では住宅需要や投資用不動産需要に大きな変化は見られておらず、販売状況は概ね想定どおりに推移しております。

以上のように、現時点では通期業績予想の達成に重大な影響を与える状況とは認識しておらず、業績予想の変更は行っておりません。今後も金利動向や不動産市場の需給環境を注視しながら、事業環境の変化に適切に対応してまいります。



Q 中期経営計画の初年度として、特に注目してほしいポイントは何ですか。

A 当社は中期経営計画 2028 において、「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」を掲げています。従来の不動産販売事業の成長に加え、ホテル運営事業や賃貸・運営事業といったストック型ビジネスを拡大することで、収益の安定性向上と持続的な成長を両立していく方針です。

その第一歩として、今期から事業セグメントを見直し、フロー型ビジネスとストック型ビジネスを区分した事業管理を開始しました。これは、中期経営計画で目指す収益構造の変革を具体的に進めるための重要な取り組みです。

中期経営計画初年度となる今期は、ストック型ビジネスにおいて、MIMARU を中心としたホテル運営事業の拡大や賃貸資産の積み上げ、不動産運営コンテンツの拡充に加え、人・デジタルへの重点投資など、将来の成長に向けた基盤づくりの進捗に注目いただきたいと考えております。なお、中期経営計画 2028 の詳細につきましては、[こちら](#)をご覧ください。

以上

＜本件に関するお問い合わせ先＞

株式会社コスモスイニシア 経営企画部 IR 担当 TEL：03-5444-3210 MAIL：info-ir@ci.cigr.co.jp