

# 2024年3月期第2四半期 決算説明資料

---

2023年11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

## ■ 2024年3月期第2四半期 決算概要

- 売上高501億円、営業利益23億円
- 宿泊事業の急回復により前年同期比増収・増益、営業利益を含む全ての利益段階で黒字化を達成
- 通期計画に対し順調な進捗

## ■ 2024年3月期通期 業績予想

- 売上高1,250億円、営業利益65億円 前期比増収・増益の見通し
- 宿泊事業の好調な進捗を踏まえ、期初の利益予想を上方修正
- 業績予想の修正、及び中期経営計画2026の株主還元方針を勘案し、期初の配当予想から2円増配し、一株当たり年間配当金18円を見通す(中間配当金は期初予想から変更なし)

2024年3月期第2四半期 決算概要	P. 4
2024年3月期通期 業績予想	P. 7
株主還元	P. 10
セグメント情報	P. 12
中期経営計画2026の進捗状況	P. 25

The image shows a modern lounge area with a curved, wood-paneled ceiling and walls. The space is furnished with grey upholstered sofas and dark wooden tables. A large potted plant is visible in the center. The lighting is warm and ambient, with pendant lights hanging from the ceiling. The overall atmosphere is clean, minimalist, and contemporary.

## 2024年3月期第2四半期 決算概要

- 売上高 501億円、営業利益23億円
- 宿泊事業の急回復により前年同期比増収・増益

(億円)	2023/3期2Q	2024/3期2Q	増減 (率)
売上高	449.7	500.8	51.1 (+11.4%)
売上総利益	60.0	98.4	38.3 (+63.9%)
販売費及び一般管理費	70.0	75.6	5.6
営業利益	△9.9	22.7	32.7 (-)
経常利益	△10.4	20.4	30.8 (-)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△0.8	12.5	13.4 (-)

## ■ 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

(億円)	2023/3期	2024/3期2Q	増減
総資産	1,573.8	1,576.3	2.4
棚卸資産※	1,068.2	1,154.7	86.4
負債	1,158.7	1,148.7	△9.9
借入金	879.9	896.7	16.7
純資産	415.1	427.5	12.4
自己資本比率	26.0%	26.5%	0.6Pt
ネット有利子負債	573.5	660.2	86.6
ネットD/Eレシオ	1.4倍	1.6倍	0.2Pt

※その他流動資産(前渡金)を含む

## &lt; 棚卸資産の売上高想定内訳 &gt;

(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	1,953 戸	976
リノベーションマンション	362 戸	176	367 戸	177
収益不動産等	—	585	—	639
ホテル	—	191	—	200
合計	—	2,013	—	1,993



## 2024年3月期通期 業績予想

- 売上高 1,250億円、営業利益65億円 前期比増収・増益の見通し
- 宿泊事業の好調な進捗を踏まえ、期初の利益予想を上方修正

(億円)	2023/3期 通期	2024/3期 通期予想	増減 (率)	2024/3期 期初予想※
売上高	1,233.7	1,250.0	16.2 (+1.3%)	1,250.0
売上総利益	201.2	236.0	34.7 (+17.3%)	223.0
販売費及び一般管理費	151.9	171.0	19.0	168.0
営業利益	49.2	65.0	15.7 (+32.0%)	55.0
経常利益	44.6	57.0	12.3 (+27.5%)	46.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	35.2	38.0	2.7 (+7.8%)	33.0

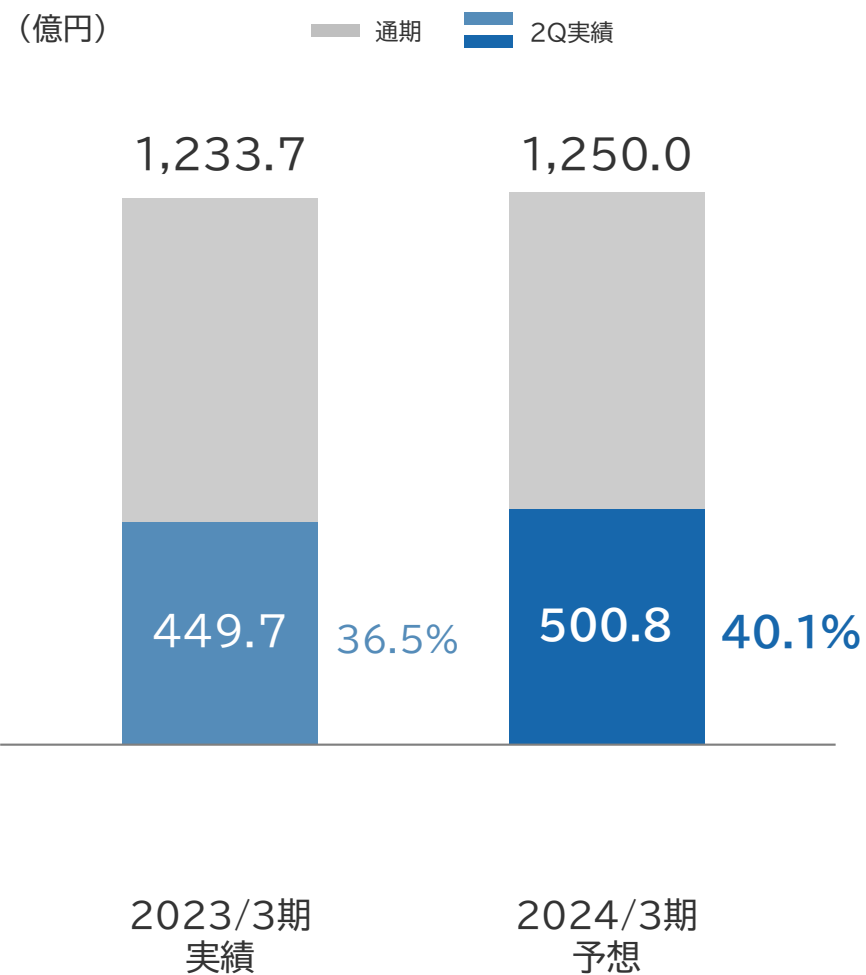
※ 2023年5月公表 業績予想



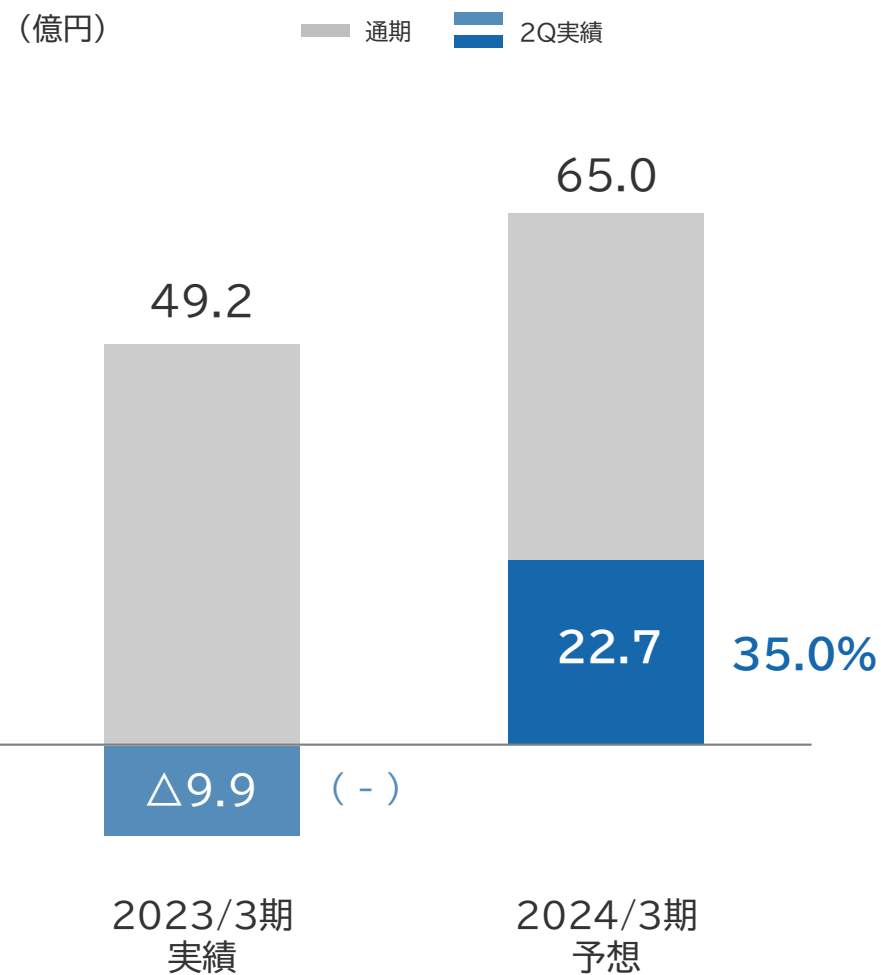
# 2024年3月期通期 業績予想 ～業績予想に対する第2四半期実績～ Cosmos Initia

- 前年同期比で好調に推移し、第2四半期での営業黒字化を達成
- 通期計画に対し順調な進捗

## 売上高



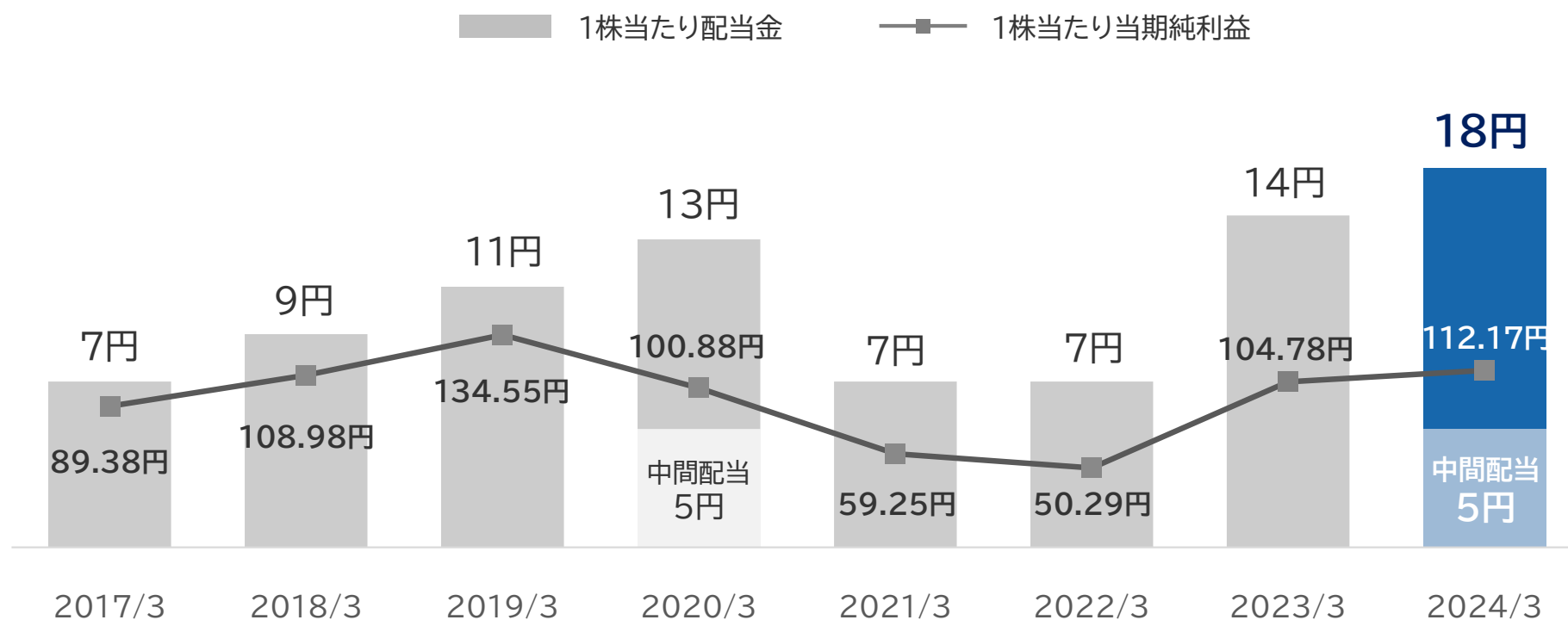
## 営業利益



# 株主還元

- 業績予想の修正、及び中期経営計画2026の株主還元方針を勘案し、期初の配当予想から2円増配し、一株当たり年間配当金18円を見通す(中間配当金は期初予想から変更なし)

## 1株当たり配当金・当期純利益の推移



連結配当性向	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
	7.8%	8.3%	8.2%	12.9%	11.8%	13.9%	13.4%	16.0%

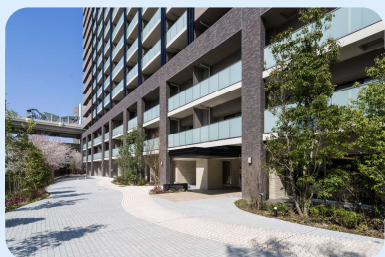


## セグメント情報

## レジデンシャル事業

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。

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

収益不動産の販売・賃貸管理、土地の有効活用、設計・建築コンサルティングなどのソリューションを提供します。

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)



## 宿泊事業

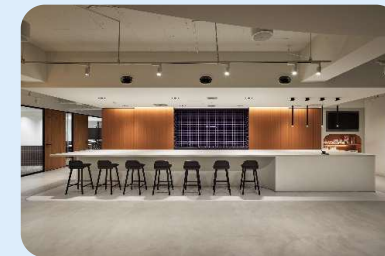
全室キッチン・ダイニング付で、中長期滞在ニーズに対応する都市型アパートメントホテル「MIMARU」の開発・運営をはじめ、アウトドアリゾート「ETOWA」の企画・運営を行っています。

ホテル施設販売、ホテル施設運営



## 工事事業

デザイン設計・施工を通じて、関わる人の「心を動かす」住環境・オフィス環境を提供します。



## ■ 宿泊事業の急回復により、前年同期比増収・増益

(億円)	2023/3期 2Q		2024/3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	146.6	△1.5	175.4	2.5	28.7	4.0
ソリューション事業	237.8	18.4	207.4	16.3	△30.3	△2.0
宿泊事業	10.5	△18.0	76.4	16.0	65.9	34.0
工事事業	56.1	0.6	42.4	△1.2	△13.7	△1.9
調整額※	△1.5	△9.4	△0.9	△10.8	0.6	△1.4
合計	449.7	△9.9	500.8	22.7	51.1	32.7

※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

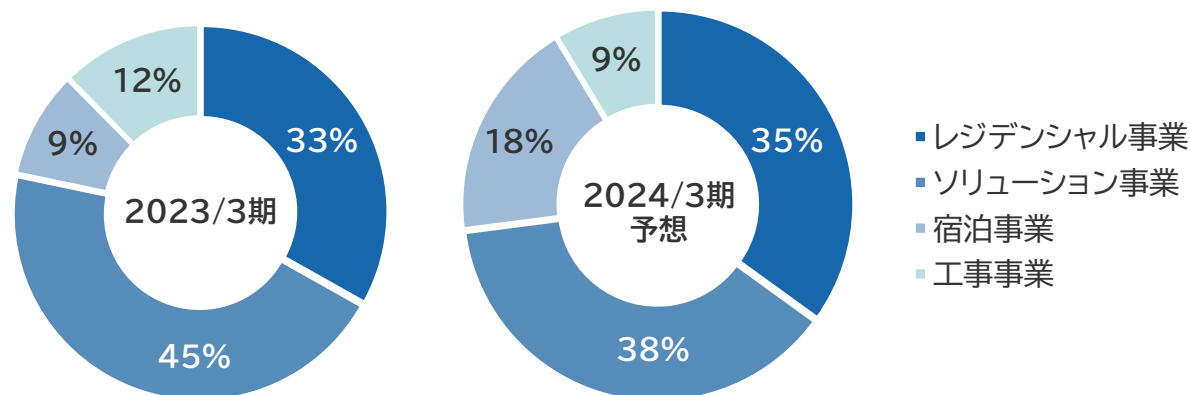
- 宿泊事業が全体業績をけん引し、前期比増収・増益となる見通し
- 期初予想に対し、宿泊事業で増収・増益を見込む一方、新築マンションの一部について引渡が翌期となったこと等により、レジデンシャル事業が減収・減益となる見通し

(億円)	2023/3期 通期		2024/3期 通期予想		増減		2024/3期 期初予想※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	438.0	12.0	27.4	△5.6	464.0	21.0
ソリューション事業	559.8	53.8	475.0	25.0	△84.8	△28.8	475.0	25.0
宿泊事業	115.3	△9.0	231.0	53.0	115.6	62.0	196.0	29.0
工事事業	153.4	6.9	109.0	0	△44.4	△6.9	119.0	2.0
調整額※1	△5.3	△20.1	△3.0	△25.0	2.3	△4.8	△4.0	△22.0
合計	1,233.7	49.2	1,250.0	65.0	16.2	15.7	1,250.0	55.0

※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5月公表 業績予想

## < 売上高構成比 (調整額除く) >



- 住宅やオフィスに対する需要は引き続き堅調に推移する見通しだが、金利や建築費の動向には注視が必要
- 宿泊事業は、観光市場の本格的な回復が続く中で円安も追い風となりインバウンド需要の増加が期待できる

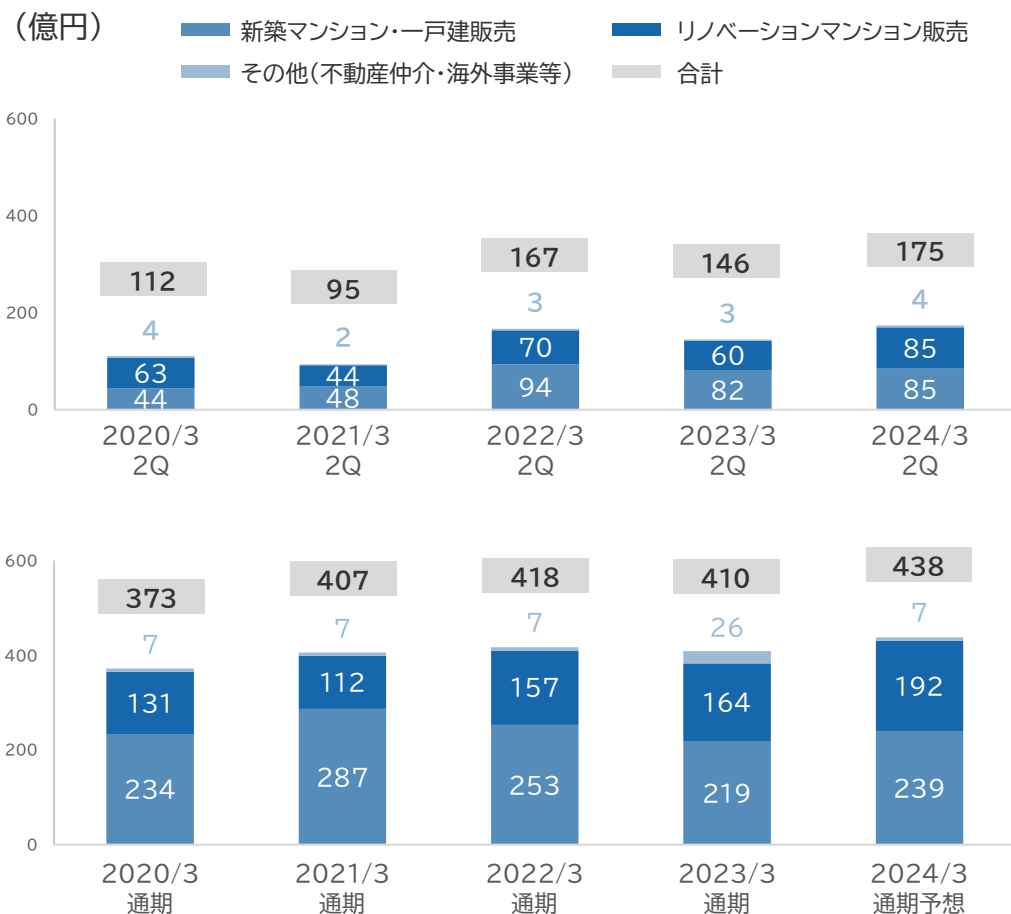
セグメント	事業環境認識
レジデンシャル事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 低金利も背景に、住宅購入に対する需要は堅調に推移</li> <li>・ 金利上昇や建築費の動向、景況感の停滞等による住宅購入需要の減退には注視が必要</li> </ul>
ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 稼働状況等に著しい悪化は生じず、収益不動産に対する需要は堅調に推移</li> <li>・ オフィス供給増加による空室率の上昇や金利、建築費の動向には注視が必要</li> </ul>
宿泊事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 入国制限の緩和や社会経済活動の正常化等により、国内外需要の回復傾向が続く</li> <li>・ 新型コロナウイルスの影響は概ね解消、円安も追い風となりインバウンド需要の増加が期待できる</li> <li>・ 観光市場が本格的な回復局面を迎える一方、人員不足や光熱費等の物価の動向には注視が必要</li> </ul>
工事事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 資材価格の動向については注視が必要</li> </ul>

※ 色付き文字箇所は2023年5月公表からの変更・追加点

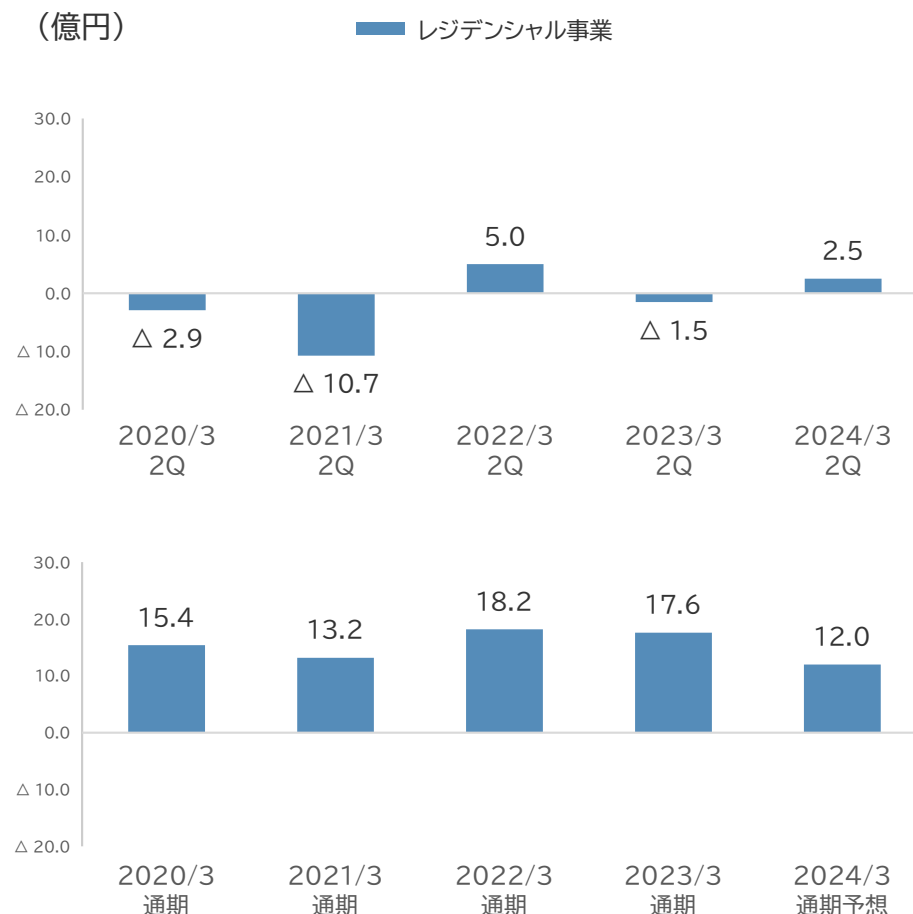


- 2024/3期 2Q 新築マンション・リノベーションマンションの引渡数増加等により、前年同期比増収・増益、物件引渡が下半期に偏る中、第2四半期での営業黒字化を達成
- 2024/3期 通期予想 新築マンション・リノベーションマンションの引渡数増加等により前期比増収の一方、事業基盤強化のための先行費用の計上等により減益の見通し

## 売上高 (上段:2Q / 下段:通期)



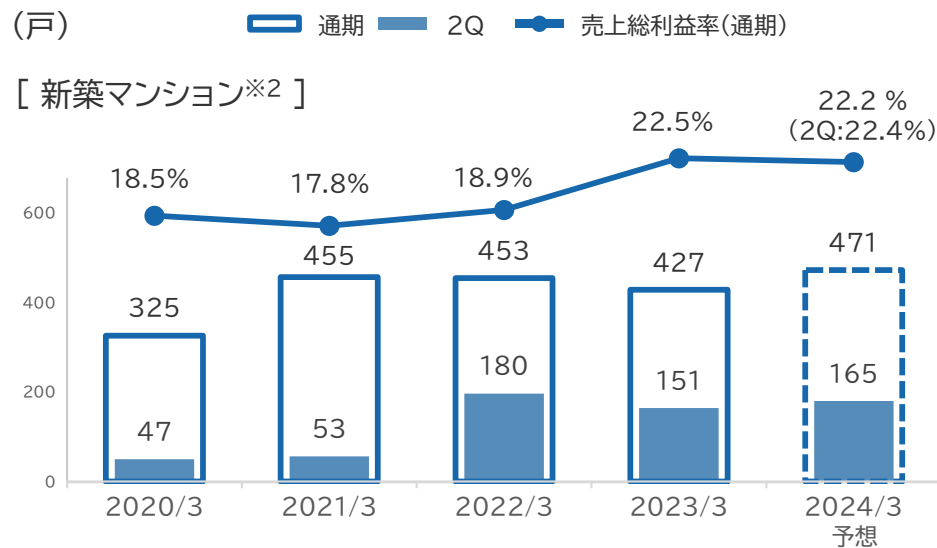
## 営業利益 (上段:2Q / 下段:通期)



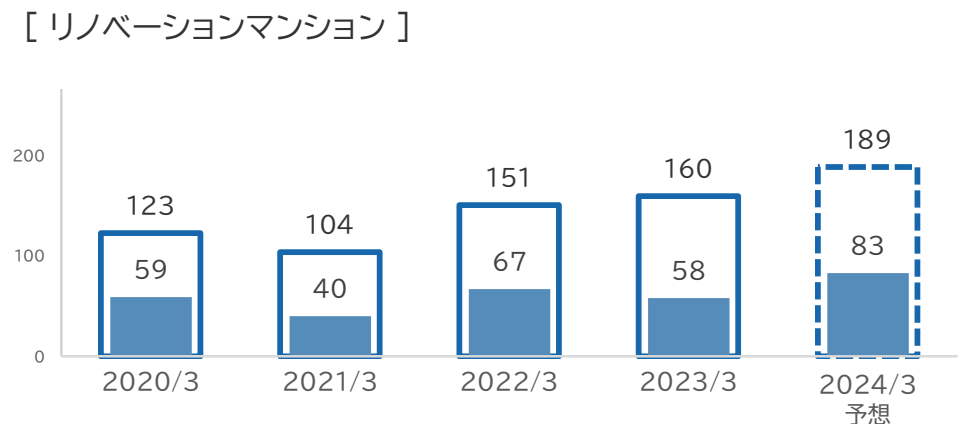
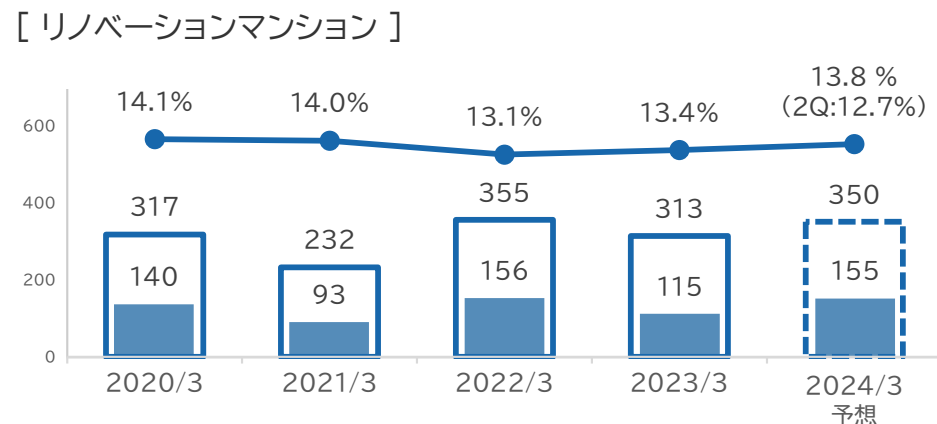
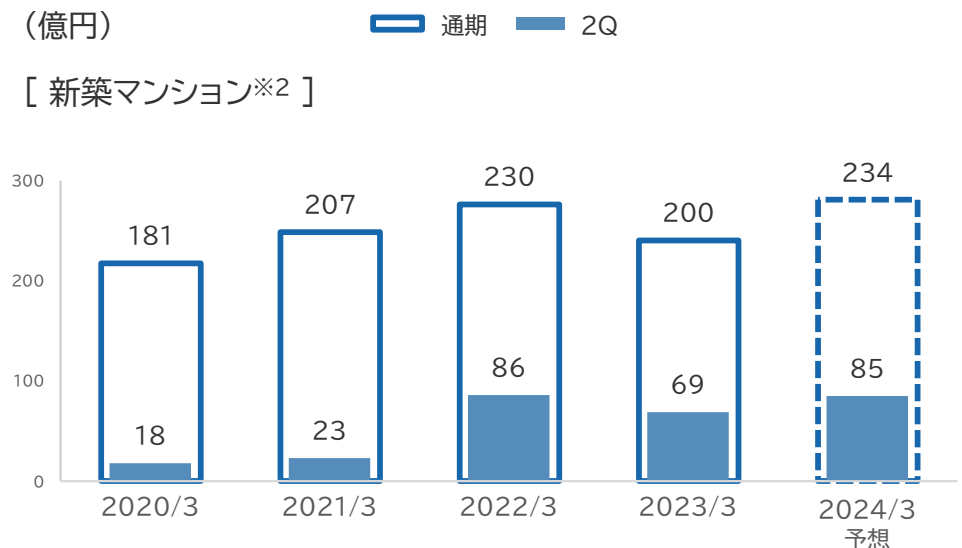
※ 新築マンション・一戸建販売には、新築マンション・新築一戸建の他、新築タウンハウス、宅地分譲を含む  
 ※ リノベーションマンション販売には、物件保有期間中の賃貸収入を含む  
 ※ その他には、豪州での分譲住宅開発事業を含む

- 2024/3期 2Q 新築マンション:売上総利益率は好調な水準を維持  
リノベーションマンション:引渡数は前年同期比増加
- 2024/3期 通期予想 新築マンション:引渡数は前期比増加、売上総利益率は引き続き高水準  
リノベーションマンション:引渡数・売上総利益率ともに前期比改善

## 引渡数・売上総利益率※1



## 売上高

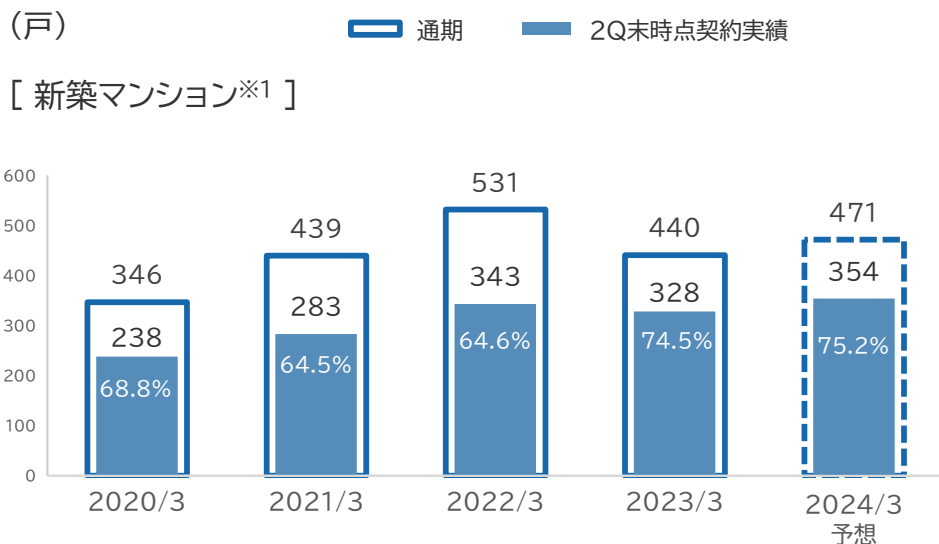


※1 棚卸資産評価損を含まない

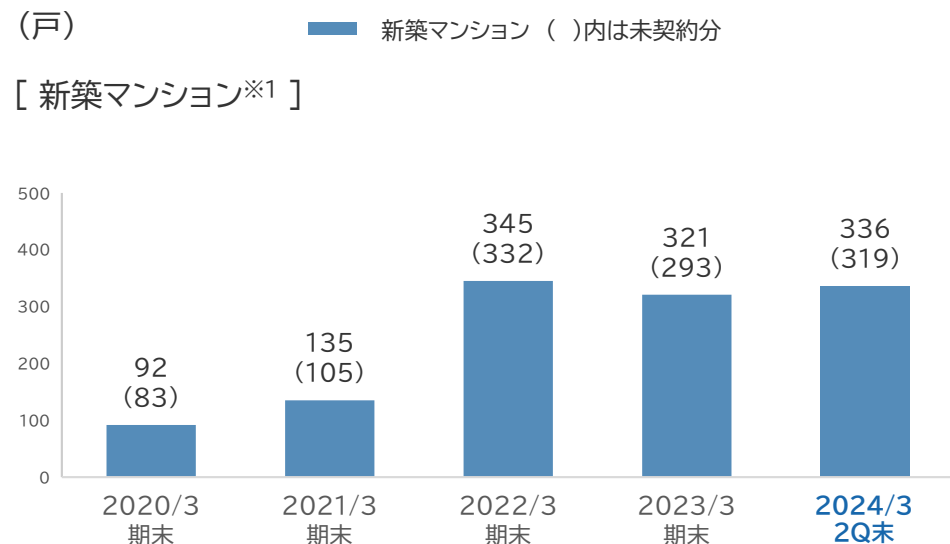
※2 新築マンションには新築マンションの他、新築タウンハウスを含む

## ■ 新築マンション・リノベーションマンションともに契約が順調に進捗

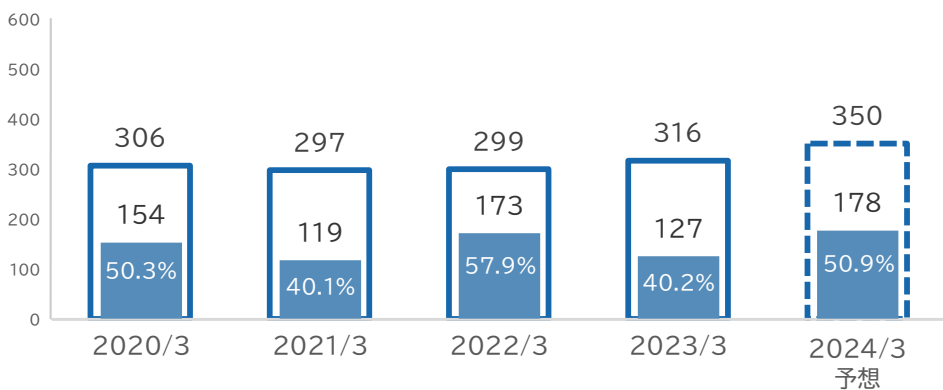
### 契約進捗率 通期引渡予定戸数に対する2Q末時点の販売進捗



### 完成在庫



### [ リノベーションマンション ]



新築マンション『イニシア芦屋レジデンス』

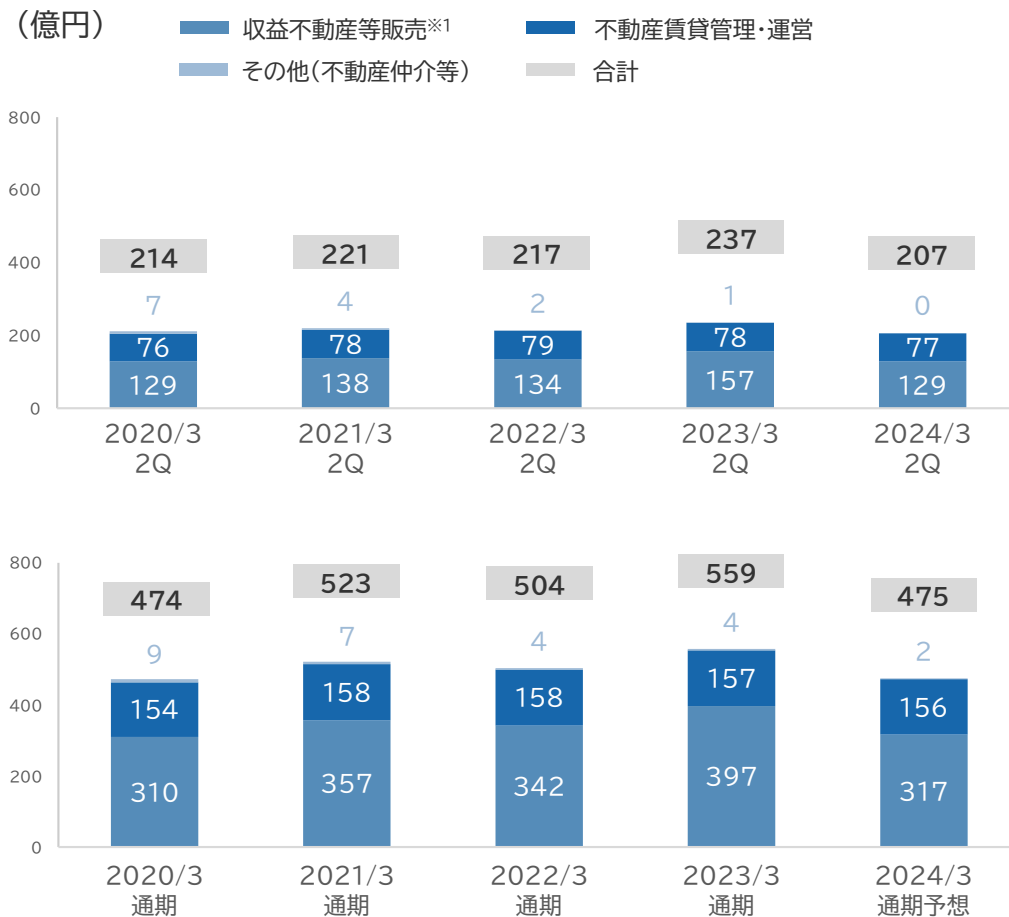


リノベーションマンション『サニークレスト上目黒』

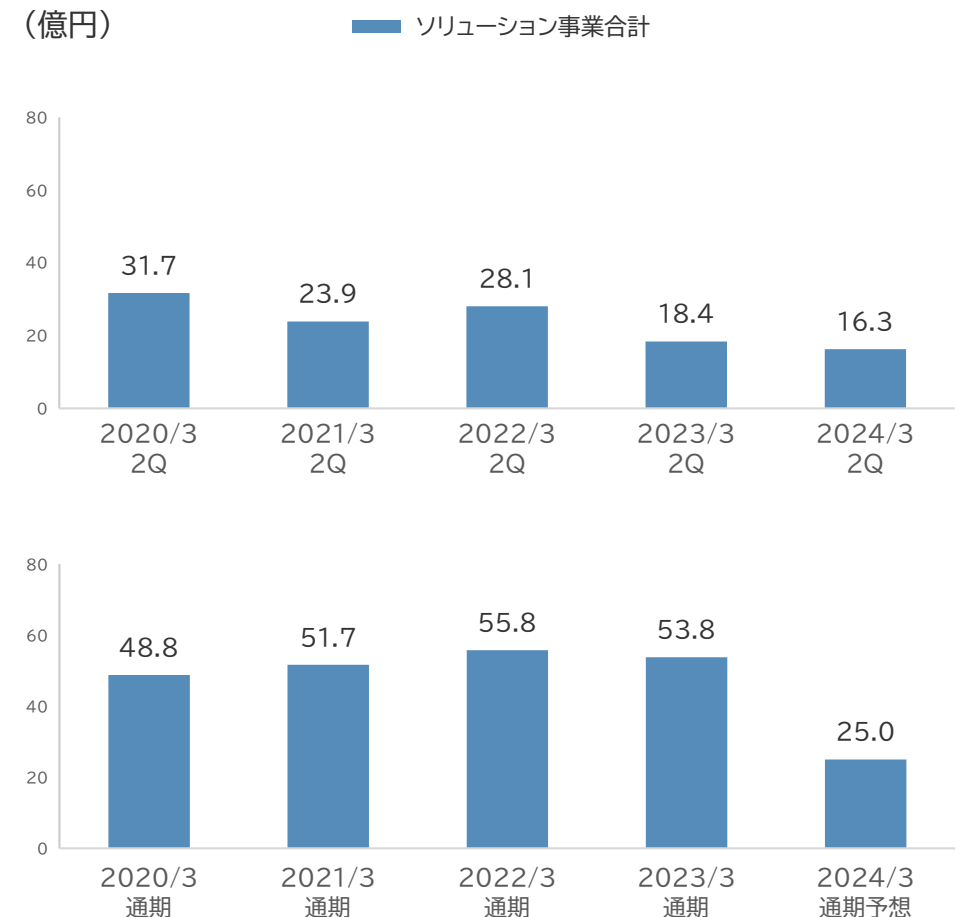
※1 新築マンションには新築マンションの他、新築タウンハウスを含む

- 2024/3期 2Q 収益不動産等販売の引渡数減少等により前年同期比減収・減益
- 2024/3期 通期予想 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や仕入に伴う控除対象外消費税の増加を見込んでいること等により前期比減収・減益の見通し

## 売上高 (上段:2Q / 下段:通期)



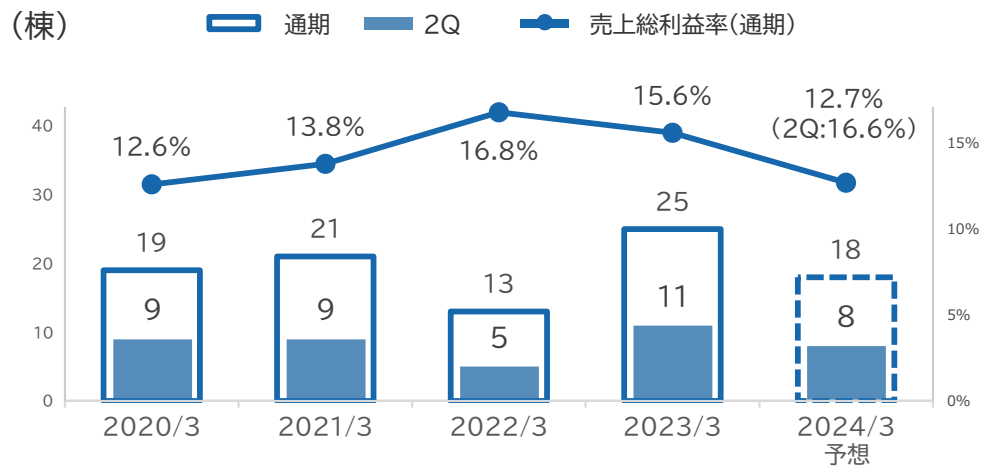
## 営業利益 (上段:2Q / 下段:通期)



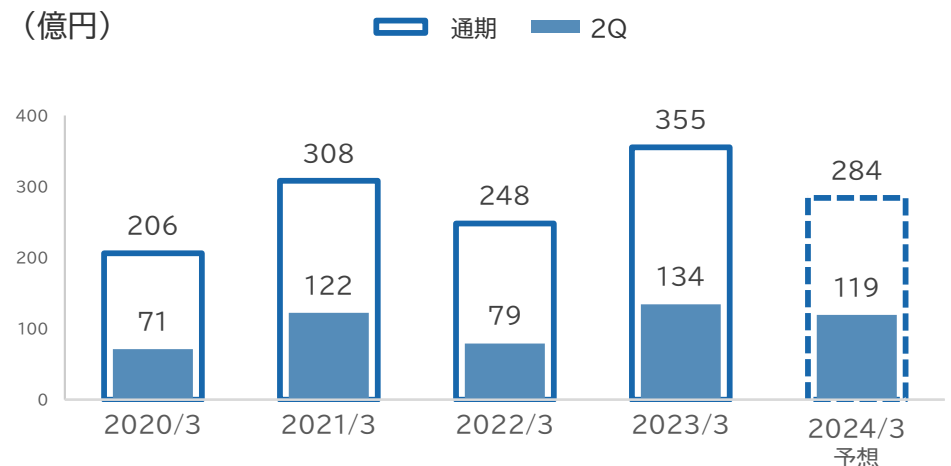
※1 収益不動産等販売には、一棟物件、共同出資型不動産、賃料収入、土地売却等を含む

- 2024/3期 2Q 一棟物件:引渡数は前年同期比減少、売上総利益率は好調な水準を維持  
住宅サブリース:受託戸数は減少が続く、空室率は低水準を維持
- 2024/3期 通期予想 一棟物件:引渡数は前期比減少、売上総利益率は前期比低下となるものの、  
期初予想(11.6%)からは改善

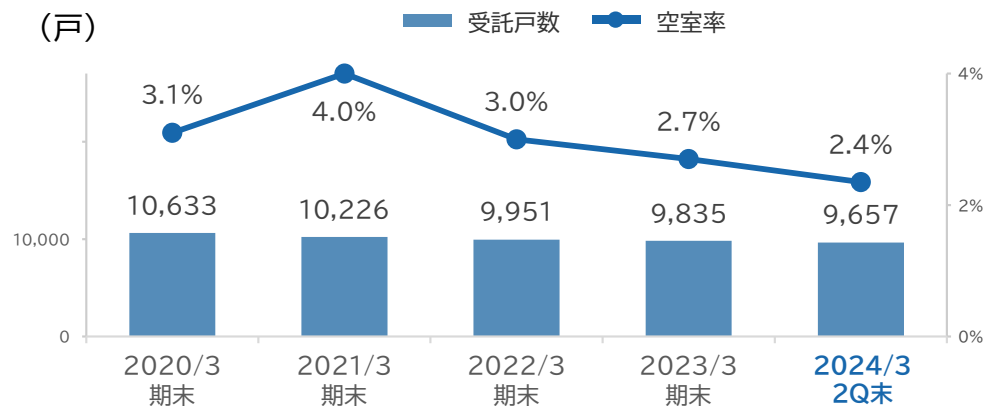
## 引渡数・売上総利益率※1 [収益不動産等販売(一棟物件)]



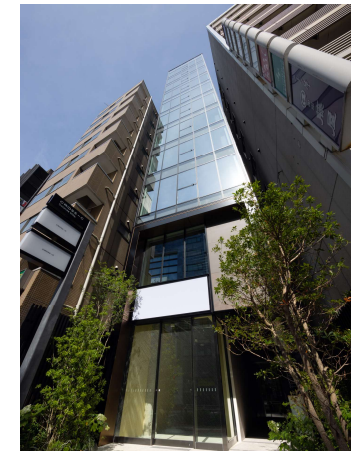
## 売上高 [収益不動産等販売(一棟物件)]



## 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『コスモロード八王子』

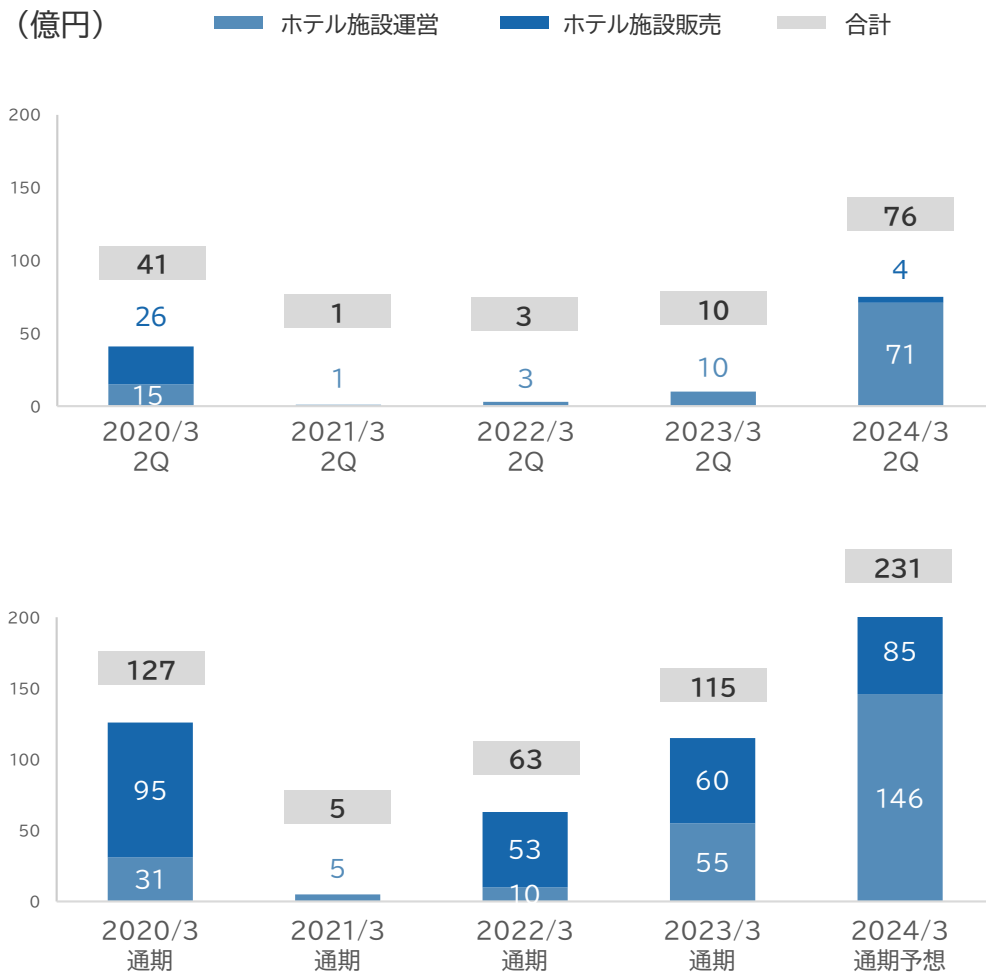


収益不動産『クロスシー五反田ビル』

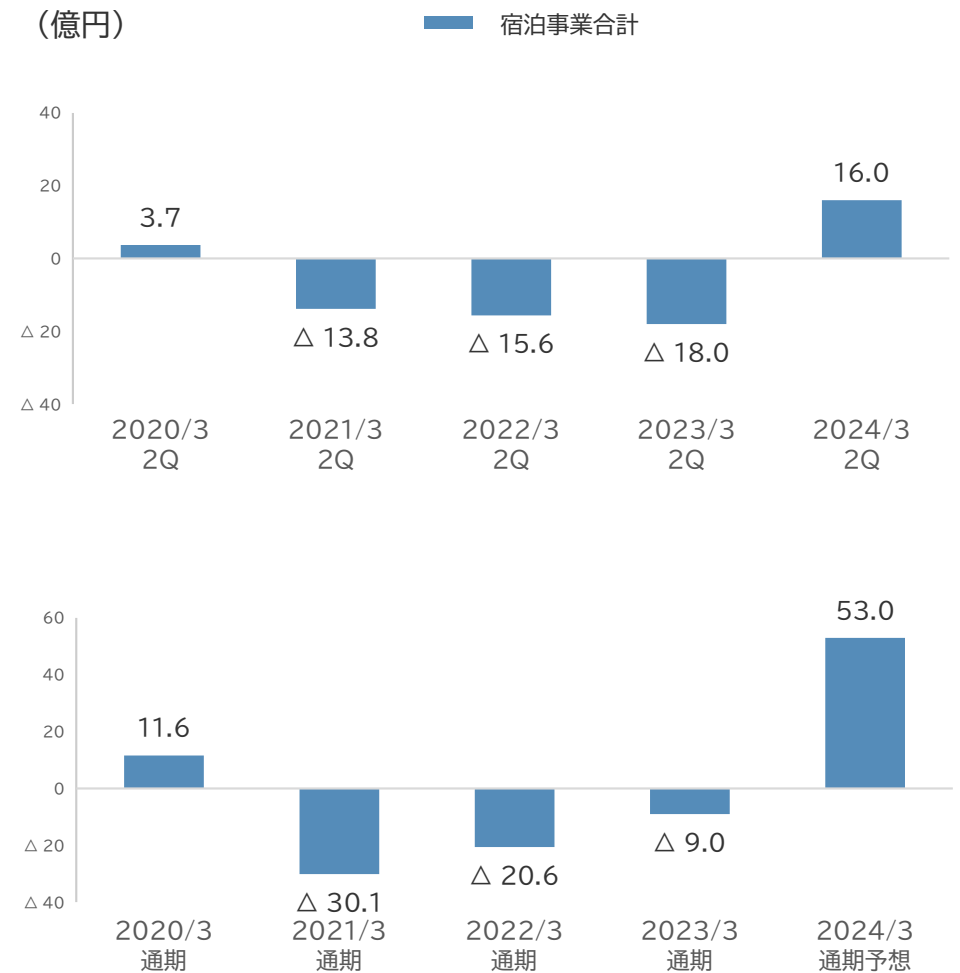
※1 棚卸資産評価損を含まない

- 2024/3期 2Q 施設運営の急回復により前年同期比増収・増益、4期ぶりに営業黒字に転換
- 2024/3期 通期予想 施設運営の回復に加え、施設販売の収益性改善により前期比増収・増益、セグメント損益としては過去最高益を見込む

## 売上高 (上段:2Q / 下段:通期)

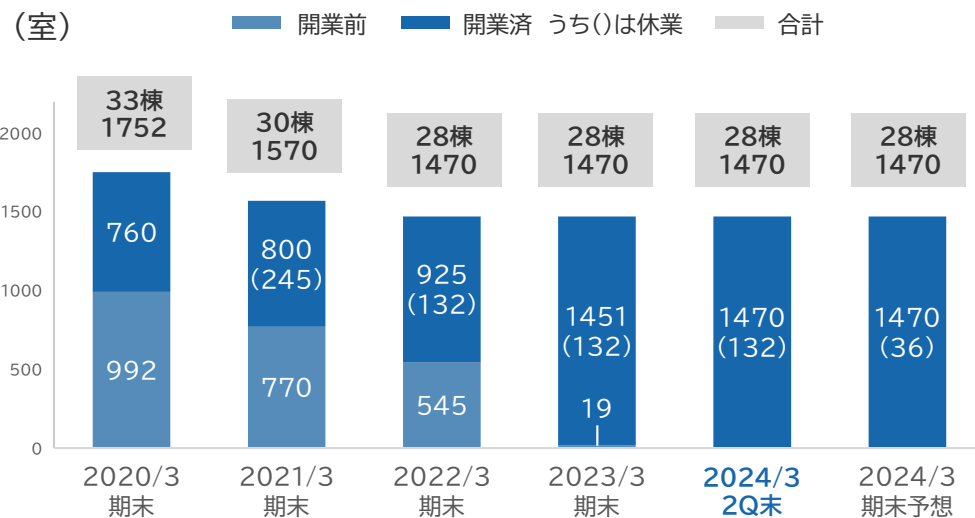


## 営業利益 (上段:2Q / 下段:通期)

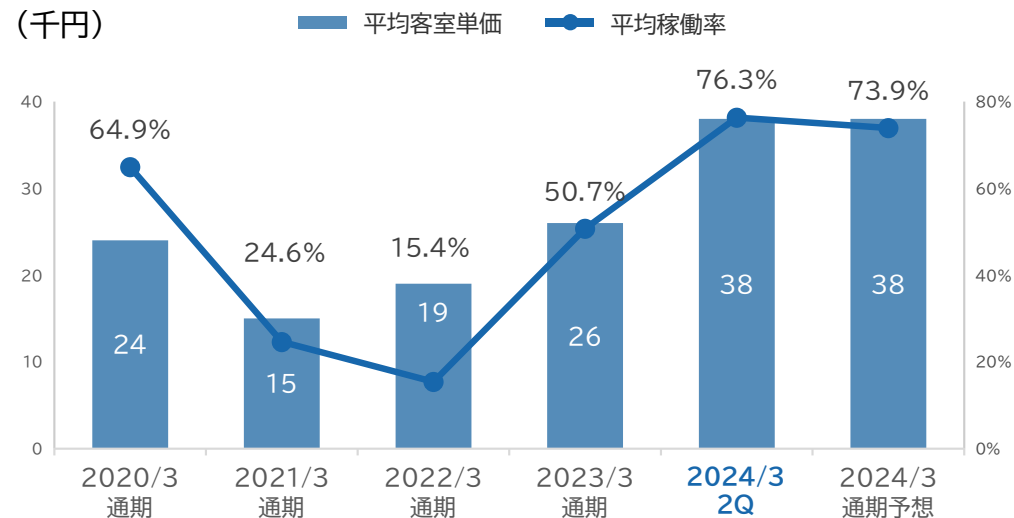


- 平均稼働率・客室単価ともに前期比改善、概ねコロナ禍以前の水準まで回復
- インバウンド需要が増加、宿泊者の9割超が外国籍

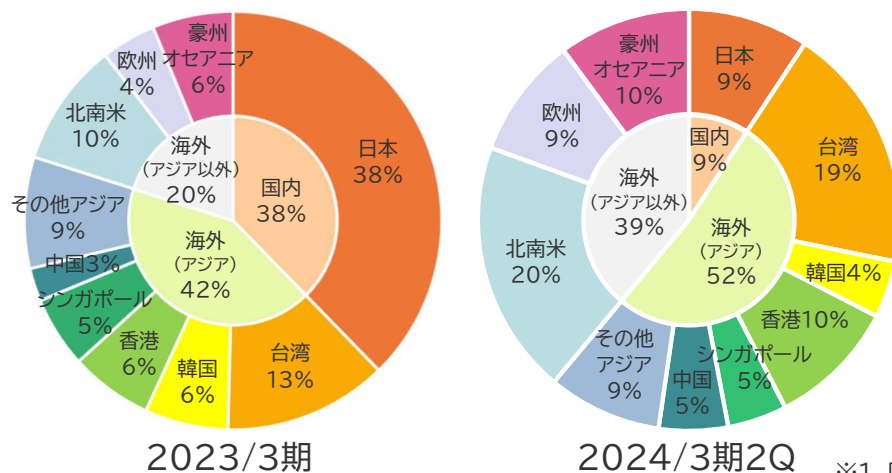
## アパートメントホテル 施設・室数



## 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



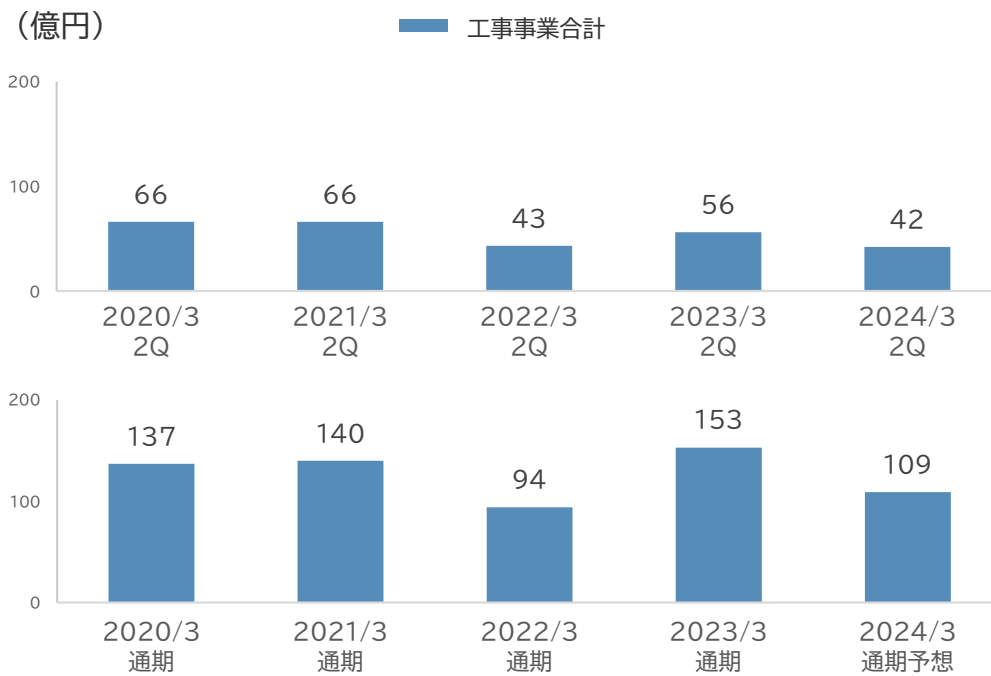
『MIMARU SUITES 京都CENTRAL』



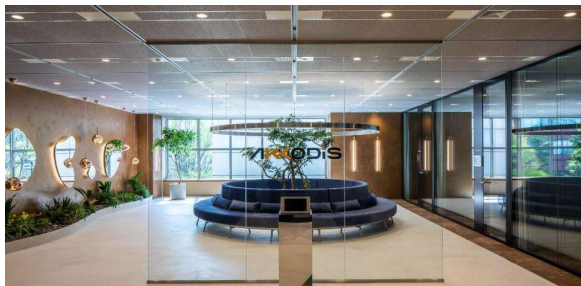
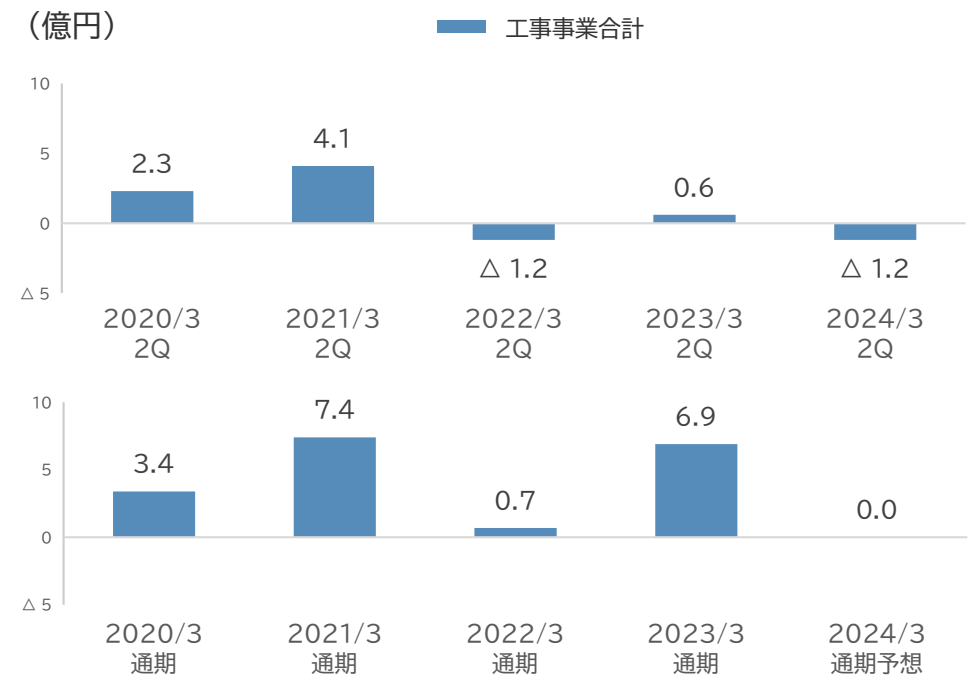
『MIMARU京都 河原町五条』

- 2024/3期 2Q 前期に大型受注があった反動等により前年同期比減収・減益
- 2024/3期 通期予想 上記により前期比減収・減益の見通し

## 売上高 (上段:2Q / 下段:通期)



## 営業利益 (上段:2Q / 下段:通期)



設計・施工・PM『AKKODISコンサルティング株式会社本社』



設計・施工・PM『株式会社ビジョン新宿営業所』



建築工事で生じるCO2の排出量算出サービス  
「Carbon watch」の提供開始





## 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

- 中期経営計画2026に掲げる2027年3月期の経営目標に向け、初年度となる2023年3月期は予想を上回る達成、2024年3月期は期初の利益予想を上方修正し、更なる成長をめざす

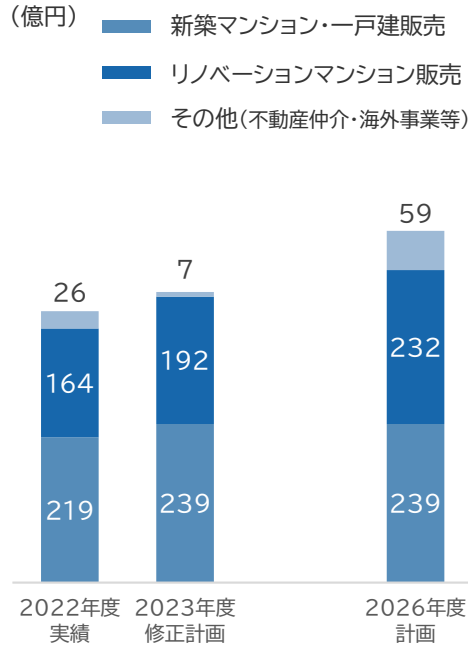
	中期経営計画2021 最終年度		2023年5月 公表		中期経営計画2026 最終年度
	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 期初予想	2024/3期 修正計画	
営業利益	34億円	49億円	55億円	65億円	100億円
営業利益率	3.1%	4.0%	4.4%	5.2%	6%
自己資本比率	24.8%	26.0%	(非開示)	(非開示)	30%
1株当たり 配当金	7円	14円	16円 (見通し) うち中間配当5円	18円 (見通し) うち中間配当5円	持続的な 増配

# 主要な取り組みにおける進捗 ～セグメント別戦略（レジデンシャル事業）～

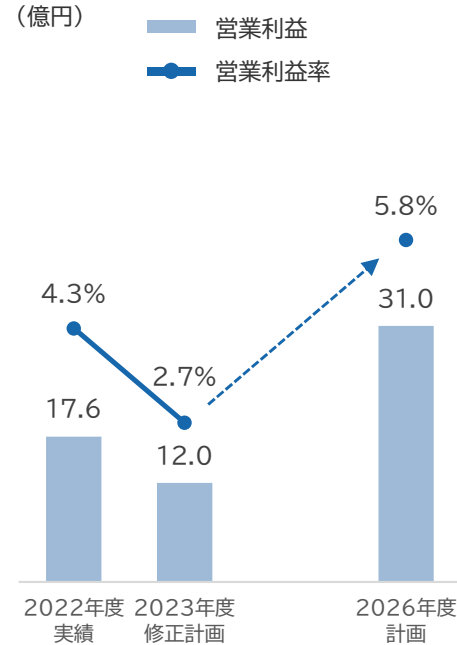
- デジタルマーケティング・総合ギャラリーの強化等、事業基盤強化のための先行費用計上等により収益性は一時的に低下
- 多様化するニーズにマッチする商品企画と販売手法の強化を推進し、収益性の向上をめざす

進捗・トピック

## 売上高



## 営業利益・率



## ZEH Orientedを取得した新築マンション2物件の販売広告を開始

住まいづくりの次世代基準となる「ZEH Oriented」を取得  
快適性・省エネ性を高めた住まいづくりを推進



『イニシア日暮里』完成予想図



『イニシア武蔵小杉』完成予想図

## 東京都立大学インテリアデザインスタジオとの産学共同プロジェクト

リノベーションマンション事業の成長をめざし、付加価値の高い商品企画を推進  
「推し活」・「日本の感性」をテーマとしたリノベーションマンションの販売を開始



「推し活」



「日本の感性」

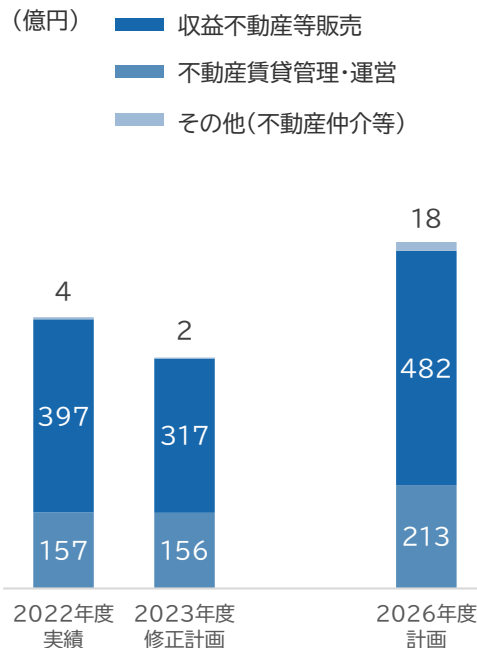
戦略方針	セグメント内区分	売上高	収益性	戦略の骨子 ※中期経営計画2026 再掲
	新築マンション 一戸建販売	→	↗	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 立地特性と多様化するニーズにマッチする商品企画とデジタルマーケティングの強化を通じて、収益性向上をめざす</li> <li>● 首都圏においては、総合ギャラリー『イニシアラウンジ三田』の活用をはじめとした仕入・販売の強化につながるエリア戦略を進める</li> </ul>
リノベーション マンション販売	↗	↗	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 10万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</li> <li>● 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</li> </ul>	

# 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）～

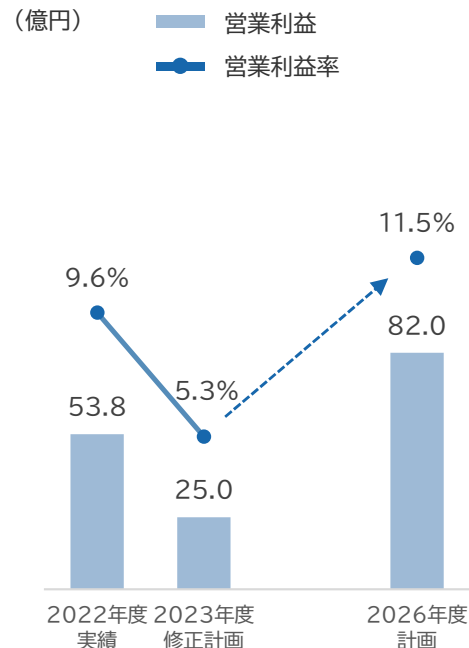
- 引渡数減少、売上総利益率の低下等により、売上高・収益性は一時的に低下
- 独自の不動産運営コンテンツの開発と展開等を通じて、事業規模の拡大と収益性の向上をめざす

進捗・トピック

## 売上高



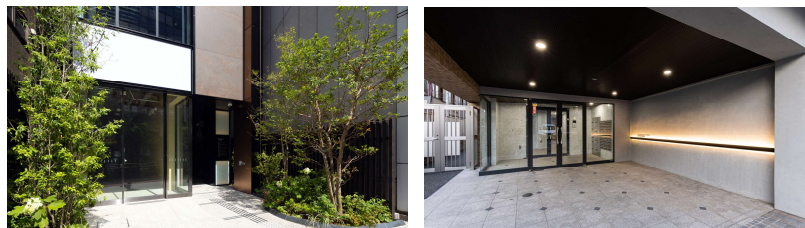
## 営業利益・率



賃貸マンションの駐車場空き区画を活用した「衣類乾燥機付きトレーラーハウス」の需要測定実証実験を開始



収益不動産新築ビル開発引渡済みの2物件においてBELS(建築物省エネルギー性能表示制度)4つ星の認証取得  
中古ストック再生(コスモロード・リードシー)は、全物件エンジニアリングレポートを取得し、建物の違法性を確認

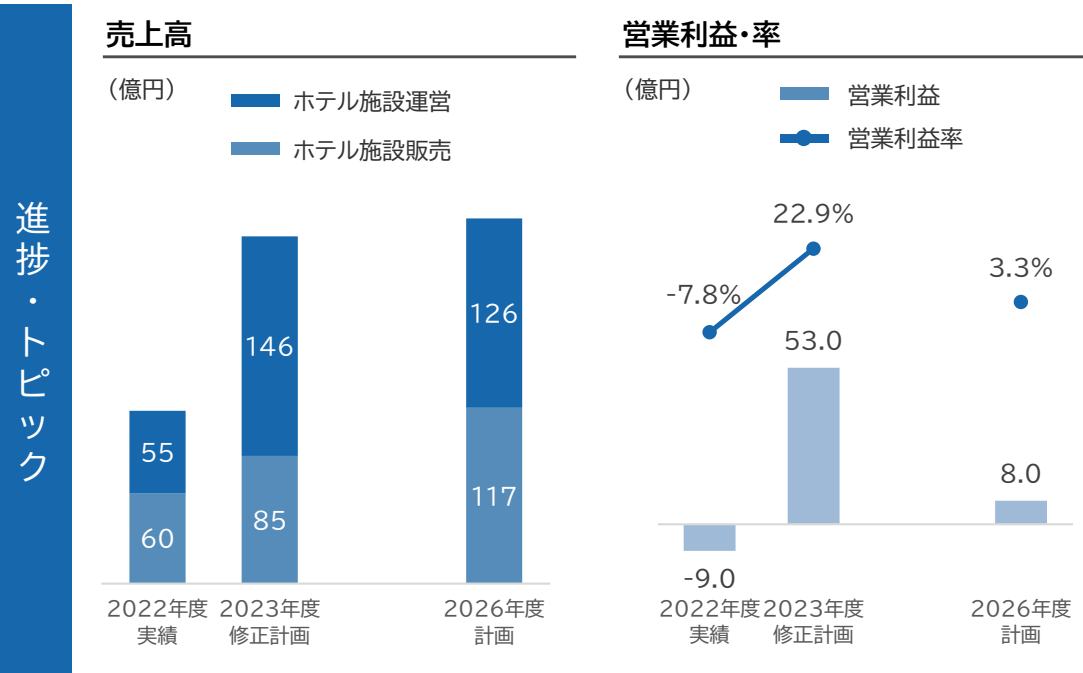


『クロスシー五反田ビル』 『コスモロード大森町レジデンス』

		セグメント内区分	売上高	収益性	戦略の骨子 ※中期経営計画2026 再掲
戦略方針	収益不動産等販売		↗	↗	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>
	不動産賃貸管理・運営		↗	↗	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● レンタルオフィス「MID POINT」やシェアレジデンス「nears」等続く、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</li> </ul>

# 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）～

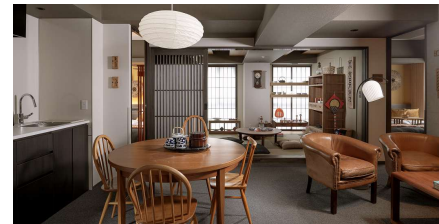
- 当初の想定を上回るペースで業績が急回復
- インバウンド市場の本格的な回復を踏まえ、施設販売の利益最大化とともに、新規案件への投資再開について検討を開始



■ アpartmentホテル「MIMARU」5年連続受賞  
 「2023トラベラーズチョイスベストオブザベストホテル」  
 『MIMARU東京 上野NORTH』が旅館(B&B、イン)部門  
 日本9位に選出



■ アpartmentホテル『MIMARU SUITES 京都CENTRAL』  
 2023年6月1日オープン  
 『MIMARU SUITES 京都CENTRAL』と東京の「MIMARU SUITES」  
 2施設の間を手ぶらで移動できる「京都-東京・手ぶら旅」サービススタート



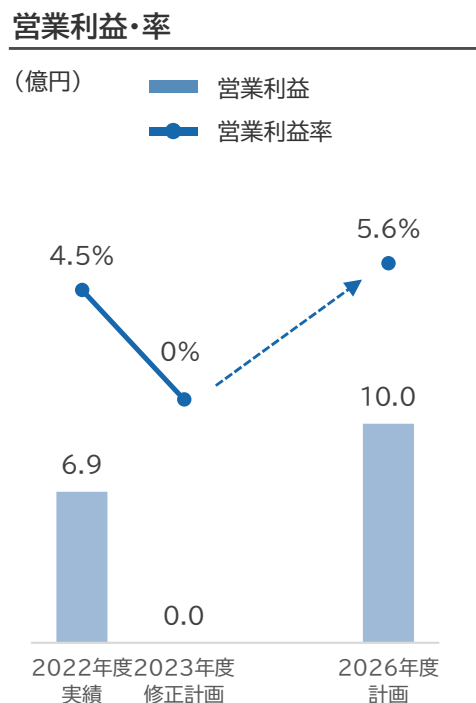
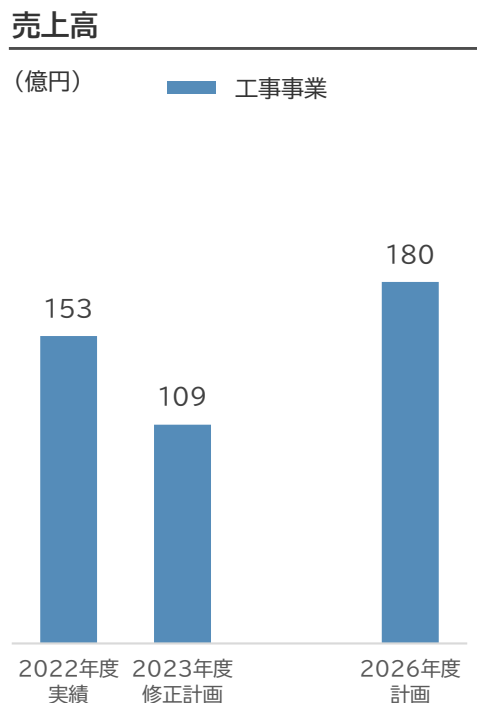
『MIMARU SUITES 京都CENTRAL』客室／エントランス外観

戦略方針	セグメント内区分	売上高	収益性	計画算定の前提／戦略の骨子 ※中期経営計画2026 再掲
	ホテル施設販売	—	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本計画は、以下の前提にて算定</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>● 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</li> </ul>
ホテル施設運営	↗	↗	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>	

# 主要な取り組みにおける進捗 ～セグメント別戦略（工事事業）～

- 前期に大型受注が重なったことの反動等により、売上高・収益性は一時的に低下
- 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

進捗・トピック



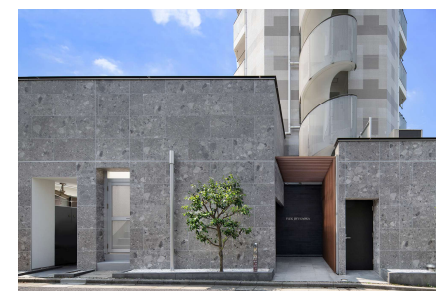
## カーシェアリングサービス開始

好きな場所へ移動しながら  
車内外で快適に働くことができる  
ワーケーションカー  
「mobica(モビカ)」サービスを開始



## 大規模修繕工事とエントランスのバリューアップ工事を実施

美観と耐久性の両面の向上をめざし  
デザインと施工経験のノウハウを活かした提案により  
物件の価値向上に寄与



大規模修繕・バリューアップ工事  
『FLEG 自由が丘』

	売上高	収益性	計画算定的前提／戦略の骨子 ※中期経営計画2026 再掲
戦略方針	↗	↗	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>

- 中期経営計画2026の方針に沿って、豪州およびベトナム・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

当社グループのメジャー出資による第1号プロジェクト『OTTO』が2022年8月に引渡完了  
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

<販売中のプロジェクト>



新築タウンハウス『Longhouse(ロングハウス)』完成予想図 新築タウンハウス『The Lawson Terraces(ザ・ローソンテラス)』完成予想図

## ベトナム ホーチミン

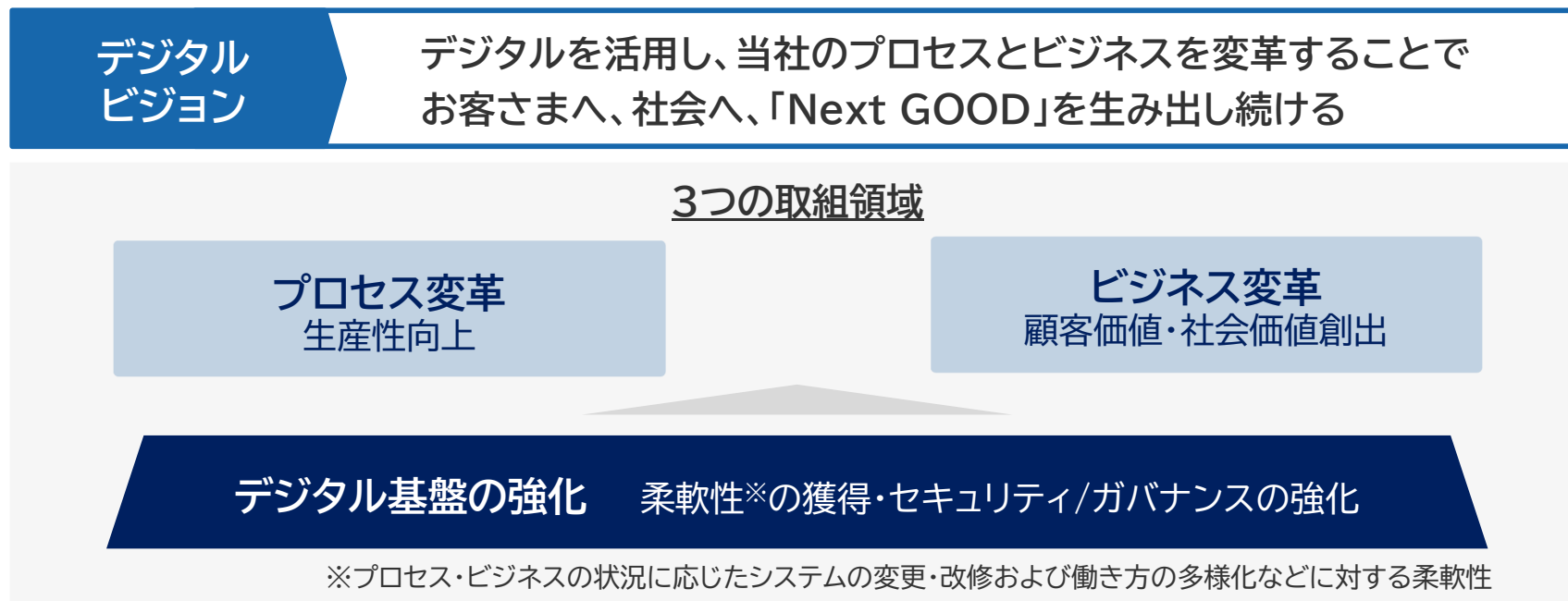
人口成長や経済成長が見込まれるベトナム・ホーチミンエリアでの分譲住宅開発事業  
現地パートナーとの共同出資にて第一号プロジェクトを推進中

## 米国 テキサス州ダラス

底堅い賃貸住宅需要が見込まれるダラスエリアにて 現地パートナー企業と  
中古賃貸アパートメントの Value-Add (再生販売)事業の第一号物件を取得



- 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



## プロセス変革

- 基幹システムの再構築STEP1・会計システムを刷新し2023年8月から稼働
- マンション開発における住戸プラン検索アプリを開発
- 社内用ChatGPTアプリの開発

## ビジネス変革

- (株)デジタルガレージの運営する「Open Network Lab Open Innovation」へ参画し、スタートアップとの協創によるサービス開発、ビジネス変革を推進

## デジタル基盤の強化

- デジタル推進部門として体制を強化、デジタル活用のスピード化と効果の最大化をめざす

- これまで取り組んできた各事業におけるESGへの取り組みの継続・進化に加えて、次世代を担う子どもや若者をテーマに掲げた取り組みを開始

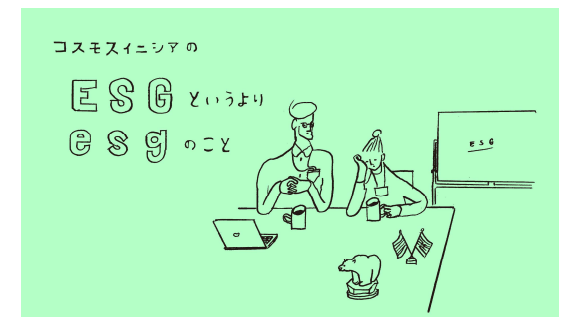
## コスモスイニシアグループ『Next Generation Challenge 2023』の実施

グループ共通のESGテーマに「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  
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推進案件を決定

## コーポレートサイトにESGページを新設

日々の暮らしの中で起こる身近な出来事や経験が、ESGにつながるという思いから「ESGというよりesgのコト」をコンセプトに、ESGに対する当社の考え方を杉の下意匠室のデザインで表現し、実際の取り組み事例を掲載したWebページを公開

<https://www.cigr.co.jp/our-esg/>



## アクティブシニア向け分譲マンション『イニシアグラン』 地域とご入居者の交流機会を創出するイベントを開催



『イニシアグラン札幌イースト』ピクニックマルシェ/ちゃんがるーフェス



## 公的不動産を利活用したグランピング施設『ETOWA』 地域のみなさまに向けたオープンデイイベントを開催



『ETOWA KISARAZU』  
Art and Music Night

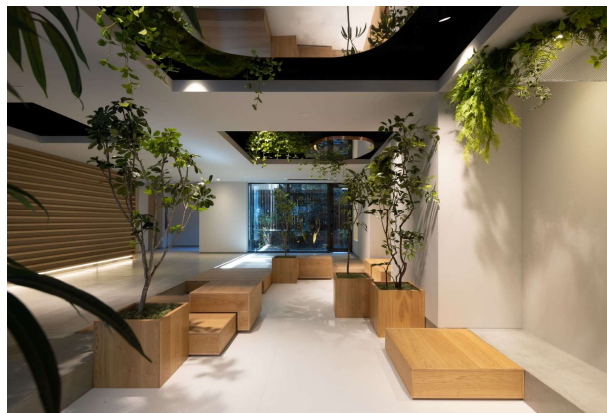


『ETOWA KASAMA』星空ヨガ

- 働き方の多様化に対応し、小さいながらもシーンごとに居場所を分けることができるような工夫が評価され、賃貸集合住宅『コスモグラシア両国レジデンス』が受賞
- 水回りを廊下の一部として活用し空間をつなぐ役割とすることで、用途ごとに空間を1stプレイス、2ndプレイスなどとして切り替えることができる多機能なプランニング



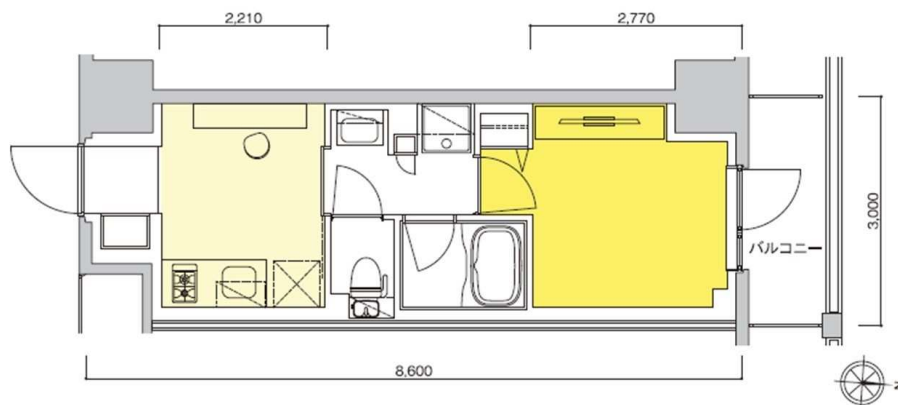
アプローチ外観



エントランス内共用部分



居室



用途によって空間を分けられる25㎡の間取り



2023年度受賞 コスモグラシア両国レジデンス

21st | 受賞累計51プロジェクト

本資料は、2023年11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



 **Daiwa House Group**®

ありがとうございました。

---

[www.daiwahouse.com](http://www.daiwahouse.com)

[www.cigr.co.jp](http://www.cigr.co.jp)