



2026年12月期第1四半期 決算説明資料

1Qは来期以降の成長に向けた仕入れを優先し、販売は計画通り重視する営業利益は前年同期比で+51.2%で順調に推移

コロンビア・ワークス株式会社（東証スタンダード:146A）



■ 成長ドライバーと実績

賃料上昇エリアで自社開発物件の売却により営業利益が前年同期比+51.2%と大幅増益

都心エリアを中心に案件の大型化を推進しつつ、ファンド型開発スキーム等を活用し、資産の効率化を促進

AUM*が順調に拡大、管理戸数の増加等により不動産運営事業も前年同期比+56.8%増

■ 外部環境の変化

都心の賃料上昇率は地域差があり、投資家によるエリア・物件選別が進む

金利上昇によるコスト増よりも、賃料上昇が上回り都心不動産の魅力は維持

中東情勢の影響もあり、利上げ観測は不透明化。都心の利回りは若干タイト化の兆し

(26年12月期は、**2回の政策金利上昇を予想**し、利回りは下がる前提で計画に織り込み済み)

*AUM : コロンビア・アセットマネジメントで運用している資産残高

エグゼクティブサマリー

販売は計画通りに進捗し、営業利益は前年同期比+48.7%（計画比+28.4%）で着地。

1Qは仕入れを優先し、都心3区（港区）2件を含む9件を決済。渋谷のホテル用地はオフバランス、AUMが拡大。

売上高 P8

10,140百万円

前年同期比 +87.0%

不動産開発事業が+89.7%と成長
販売計画4件に対し4件決済

不動産開発売上

9,447百万円

前年同期比 +89.7%

94

不動産運営売上 ^{*1}

693百万円

前年同期比 +56.8%

ストック粗利シェア31.3%

6

営業利益 重要指標

1,288百万円

前年同期比 +51.2%

前年同期比で営業利益が大幅増

金利上昇に伴い支払利息は増加も
経常利益は前年同期比+51.3%

当期純利益

616百万円

前年同期比 +20.6%

前期1Qは負ののれんで59百万円計上したこと、法人税調整額影響

1件あたり単価 ^{*2} P13

2,325百万円

前年同期 1,198百万円

投資金額 ^{*3} P32

21,430百万円

棚卸資産 P17

55,891百万円

前年同期 41,116百万円

賃貸管理戸数 P21

2,877戸

前年同期比 +58.9%

販売件数 P14

4件 / 24件
(計画)

仕入件数 P15

9件

総資産+AUM P31

139,404百万円

前年同期 63,959百万円

RevPAR

13,534円

前年同期 15,716円

TOPIC① P9

販売は計画通りも
営業利益は計画を
30.5%上振れて着地

TOPIC② P20

【ファンド型開発】
開発型SPCを組成し
沖縄のホテル開発を推進

TOPIC③ P21

【賃貸管理】
下期に大型外部受注
を見込む

TOPIC④ P15

【仕入】
都心3区（港区西麻布、三田）
で大型物件を仕入れ

*1 賃料収入・コロンビア・コミュニティ（賃貸管理事業）・コロンビア・アセットマネジメント（AM事業）・コロンビアホテルアンドリゾート（ホテル運営事業） *2 コロンビア・ワークス単体
*3 仕入額+保有物件への投資額

26年12月期には、**2回0.5%程度**の利上げを想定。**コスト増・販売価格の低下（利回りの上昇）は今期業績予想に織り込み済み。**
販売環境については計画通り進捗し、仕入れも順調。

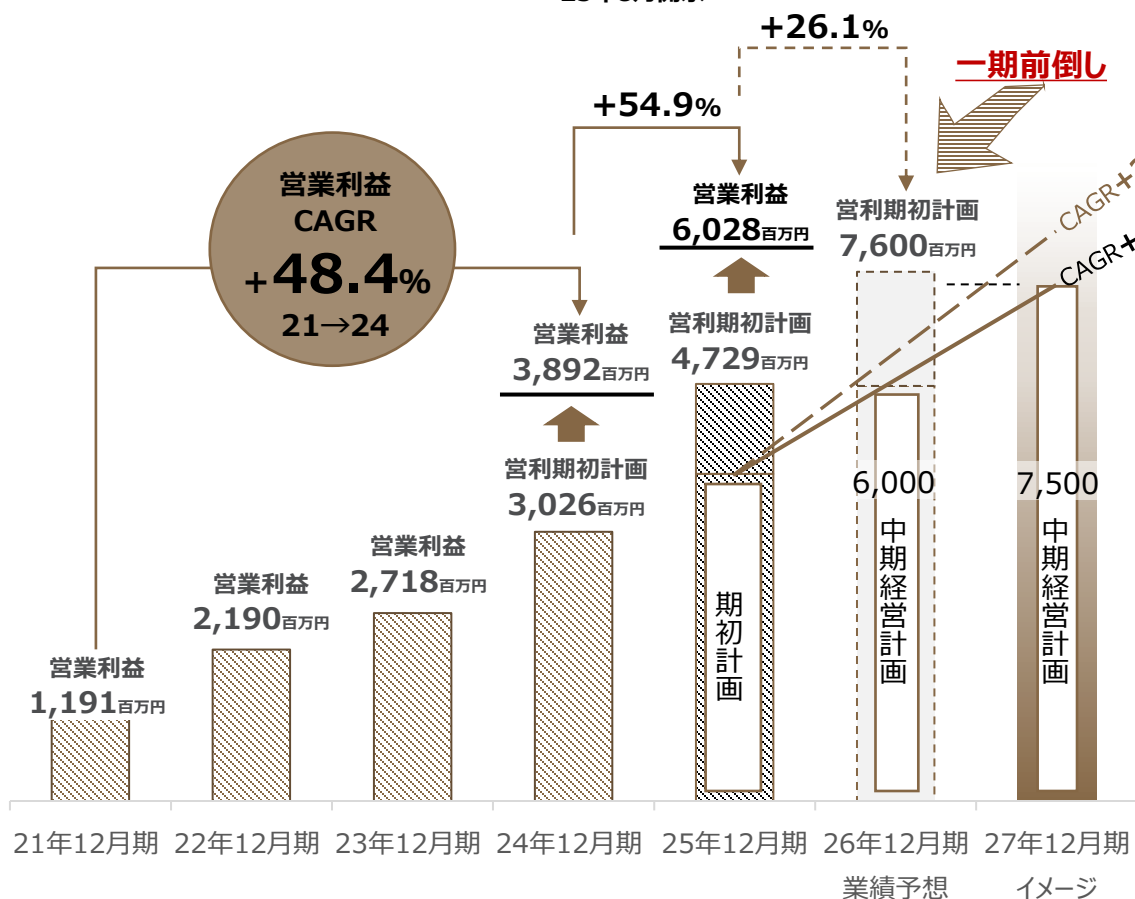
1) マクロ環境	足元状況	今後の見通しと当社対応
金利・融資	<ul style="list-style-type: none">● 2026年4月の日銀金融政策決定会合では政策金利を据え置き。● 各行の貸出態度は引き続き緩やかで当社プロジェクトに対しては積極的だが、一部の銀行で貸出金利は上昇。	<ul style="list-style-type: none">● 中東情勢の中長期影響は不透明だが、物価インフレは定着し、緩やかな金利上昇を想定。26年はインフレに伴う利上げ(+0.5%程度)によるコスト増を計画には織り込み済み。● 引き続き環境変化を注視しつつファンド型開発によるオフバランス化によりマーケットリスクを低減。
不動産市況	<ul style="list-style-type: none">● 都心エリアでは引き続き賃料上昇による将来NOIの改善を見越した投資を志向しているが、物件・エリアの選別が進行。● 建築費の上昇率は、依然として高止まり。建築資材高騰、工期長期化傾向も変わらず。	<ul style="list-style-type: none">● 賃料上昇が著しい都心部と郊外で二極化が進む想定。賃料収入の上昇見込みのあるエリアについては今後も好況が続く見通し。● インフレが金利上昇を上回る状況では業績にはプラス影響と判断。● 工期が短いバリューアップ型に注力し、回転を重視。● 建築費高騰傾向は構造的であると認識しており、想定範囲。保守的な原価見積もりが奏功。
2) 経営環境	販売 <ul style="list-style-type: none">● 1Qの販売物件は計画通り売却。● 前期から販売時期を調整した3物件は26年12月期に販売予定。● 2026年5月時点では中東情勢等による投資家の投資意欲に特段の変化はないが、金利上昇の影響でキャップレートは若干上昇する兆し。	<ul style="list-style-type: none">● 金利上昇に伴う利回りの上昇（販売価格の下落）は計画に織り込み済み（～0.5%程度）● 中東情勢の長期化による投資家マインドの変化や金利上昇による利回りの上昇（価格の下落）はリスクの一つと認識し、市場動向を注視。
仕入	<ul style="list-style-type: none">● 1Qは9件の決済が完了し順調に進捗。● 2Q以降のパイプラインも拡充。	<ul style="list-style-type: none">● 調達した資金を活用し、27年12月期以降の高成長を実現する物件の仕入に注力。エリアも賃料の動向を注視する。● 工期の短いバリューアップ案件に注力。● 不動産開発案件については、工期が長いため慎重に検討。● 引き続き案件の大型化を推進。

26年12月期業績予想（再掲）

25年8月に開示した中期経営計画は**一期前倒し**で達成見込み。27年12月期以降の計画については26年8月に開示予定。

FY25~FY27 中期経営計画

25年8月開示



(百万円)	25年12月期 期初予想	25年12月期 実績	26年12月期 中期経営計画 (25年8月開示)	26年12月期 業績予想 (26年2月開示)	27年12月期 中期経営計画 (25年8月開示)
売上高	39,618	37,084	49,000	55,400	62,400
不動産開発 (フロー)	37,827	34,771	46,500	52,500	59,000
不動産運営 (ストック)	1,791	2,313	2,500	2,900	3,400
売上総利益	7,275	8,656	9,800	11,600	12,000
売上総利益率	18.4%	23.3%	20.0%	20.9%	19.2%
販管費	2,546	2,627	3,800	4,000	4,500
営業利益 重要指標	4,729	6,028	6,000	7,600	7,500
営業利益率	11.9%	16.3%	12.2%	13.7%	12.0%
前期比	+21.5%	+54.9%	+26.9%	+26.1%	+25.0%
事業利益 (営利+匿名組合出資益)	-	6,028	-	7,737	-
当期純利益	2,750	3,464	3,200	4,200	4,000
当期純利益率	6.9%	9.3%	6.5%	7.6%	6.4%
EPS	395.97 *1	496.56 *2	460.61 *1	544.28 *3	575.76 *1
総資産+AUM	100,000	112,521	160,000	160,000	250,000
総資産経常利益率	7.3%	8.6%	7.3%	9.0%	7.2%

*1:増資前(6,944,800株)の予想EPS *2:期中平均株式数(6,977,076株)の実績EPS *3:増資後(7,716,600株)の予想EPS

1 26年12月期第1四半期決算概要 P 07

2 子会社状況 P 19

3 プライム市場への上場に向けて P 24

株主還元方針 P 27

4 経営指標推移 P 29

5 Appendix P 33



1.26年12月期第1四半期決算概要

PL 2026年12月期第1四半期前年同期比

案件単価が上昇し、不動産開発事業は前年同期比で+89.7%と順調に成長。
 開発型SPCへの売却に伴いアセットマネジメント事業がアップフロントフィーを受領し前年同期比3倍超の成長を実現。

単位(百万円)	25年12月期 1Q実績	26年12月期 1Q実績	前年同期比
売上高	5,421	10,140	+87.0%
不動産開発事業	4,979	9,447 ^{*3}	+89.7%
自社			
不動産開発	2,003	910	▲54.6%
バリューアップ	-	-	-
ファンド			
不動産開発	-	1,050	-
バリューアップ	2,533	-	-
他社協業	446	7,342	+1,546.2%
不動産運営事業	442 ^{*2}	693 ^{*2}	+56.8%
賃料収入	253	283	+12.1%
ホテル運営	64	46	▲28.1%
賃貸管理	83	210	+150.4%
AM報酬	41 ^{*1}	151	+269.8%
売上総利益	1,486	1,996	+34.3%
売上総利益率	27.4%	19.7%	▲7.7pt
販売費及び一般管理費	633	707	+11.7%
営業利益	852	1,288	+51.2%
営業利益率	15.7%	12.7%	▲3.0pt
当期純利益	511	616	+20.6%
当期純利益率	9.4%	6.1%	▲3.3pt

- 売上高 +87.0%
 - 【不動産開発事業】 +89.7%
 - ・案件数、案件単価の上昇
 - 【不動産運営事業】 +56.8%
 - ・開発規模の拡大と外部受託により賃貸管理・AMが急伸
- 売上総利益率 ▲7.7pt
 - 【不動産開発事業】
 - ・資本効率を重視する戦略によりファンド型開発を推進
 - ・粗利率が低い他社協業案件の売上シェアが高く、粗利率は前期比で低下
 - （ミックスの変化による影響で事業構造は問題なし）
 - ・前期1Qは粗利率が高い物件を売却
 - 【不動産運営事業】
 - ・賃貸管理 開発規模の拡大と外部受託増加
 - ・AM アセットマネジメント事業本格始動（25.2Q～）
 - ※ 今期1Qはアップフロントフィー含む
 - ・ホテル運営 秋葉原ホテルリブランディングのため閉鎖
- 販管費
 - ・子会社の人件費増があるが、売上・粗利の増加程は人件費は増加せず
 - ・開発規模に応じて租税公課は増加（変動要素）
- 営業利益率
 - ・粗利率の低下影響で前期比で営業利益率は低下

重要
指標

*1 業務委託報酬 *2 連結調整後 *3 サンクス沖縄の開発売上含む

PL 2026年12月期計画比進捗

不動産開発事業の販売件数・販売単価は概ね計画通りに進捗。開発原価のコストコントロールと開発型SPCへの売却に伴うアップフロントフィーを計上した結果、売上総利益は計画を超えて進捗。

単位(百万円)	26年12月期 期初予想	26年12月期期初 予想比進捗率	26年12月期 1Q実績	26年12月期 1Q計画	期初予想比 1Q達成率
売上高	55,400	18.3%	10,140	10,407	97.4%
売上総利益	11,600	17.2%	1,996	1,840	108.5%
売上総利益率	20.9%	-	19.7%	17.7%	+2.0pt
販管費	4,000	17.7%	707	852	83.0%
営業利益	7,600	17.0%	1,288	987	130.5%
営業利益率	13.7%	-	12.7%	9.5%	+3.2pt
事業利益	7,737	16.6%	1,288	987	130.5%
当期純利益	4,200	14.7%	616	442	139.4%
当期純利益率	7.6%	-	6.1%	4.3%	+1.8pt

重要
指標

1Qは順調なスタート

■ 売上高

販売件数・単価ともに概ね計画通り
 ↳ 自社開発物件1件
 ↳ 開発型SPCへ売却
 ↳ 他社協業物件2件（低粗利率）

■ 売上総利益率

厚めに見積もっていた原価程投資せず
 低粗利率の他社協業案件の影響
 開発型SPC組成のアップフロントフィー含む

■ 販管費

145百万円程未消化
 ↳ 租税公課、支払手数料、採用費、広告宣伝費

■ 営業利益

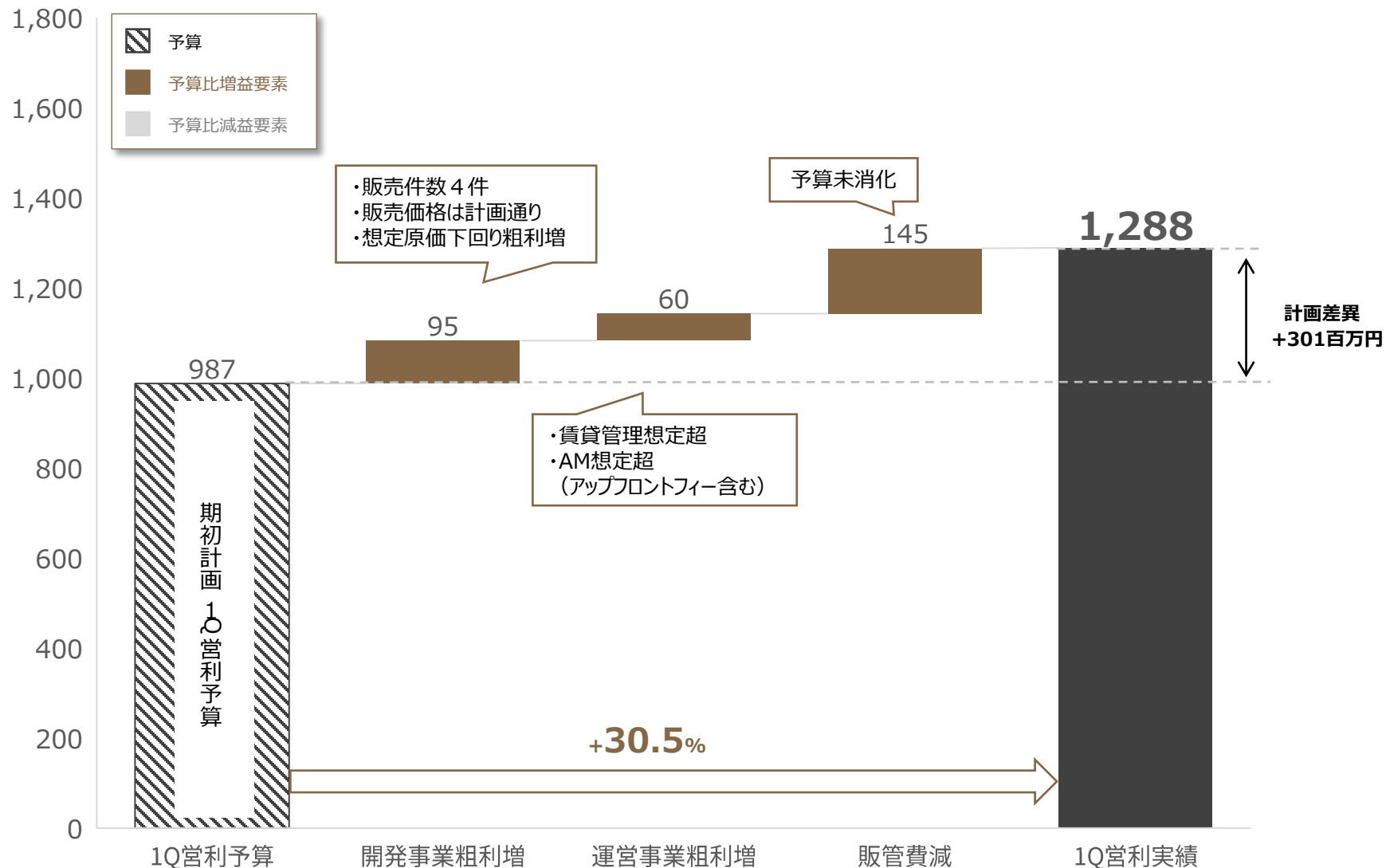
粗利増・販管費減の影響

■ 事業利益

開発型SPCによる売却物件なし（計画通り）

営業利益計画差異分析

不動産開発事業・不動産運営事業ともに順調なスタート。コストコントロールも奏功し、粗利・営業利ともに利益で予算を上回って着地。



コストコントロールが奏功

■ 営業利益期初計画差異は+301百万円

■ 1Q計画から上振れた要因

【不動産開発事業】

・開発事業の粗利が上振れ
原価のコントロールが奏功

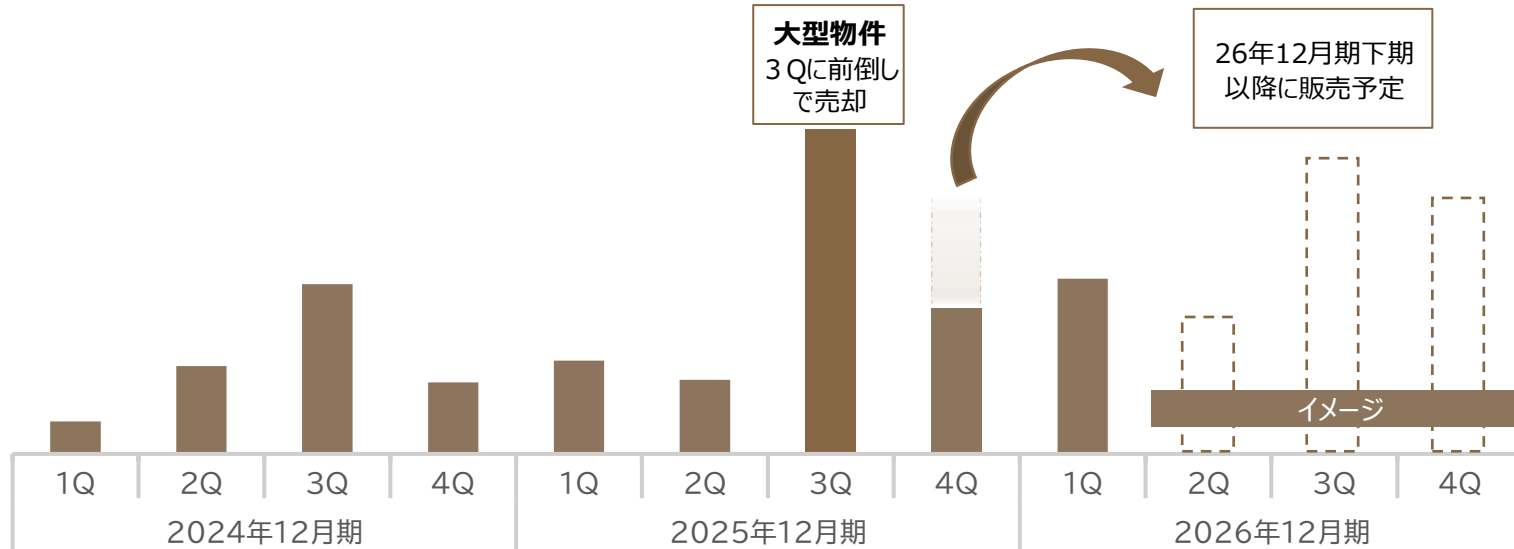
・運営事業の粗利が上振れ
賃貸管理戸数の増加
開発型SPC組成によるアップフロントフィー

・保守的に見込んでいた販管費の予算未消化
未消化分は2Q以降で消化予定

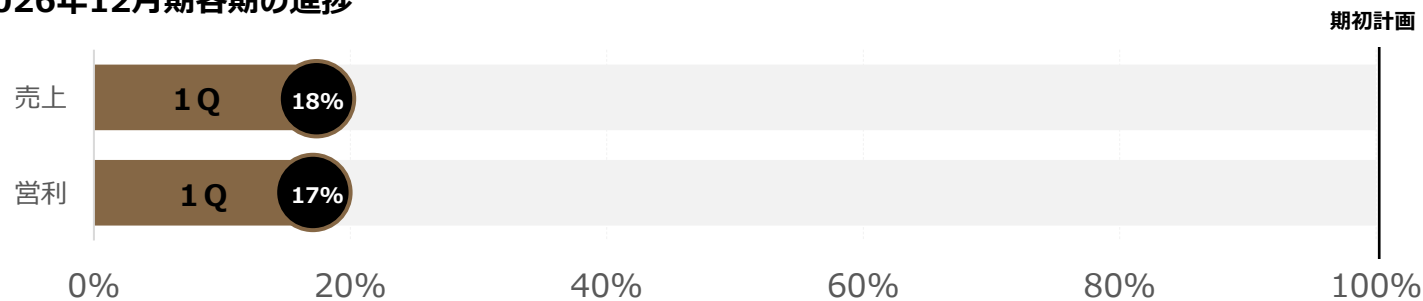
2026年12月期売上高トレンド見通し

前期から販売時期を調整した3物件については、収益最大化が見込めるタイミングで2026年12月期内に販売予定。
26年12月期は、2Q計画物件の販売時期を調整し下期偏重の見通し。

四半期売上高推移



2026年12月期各期の進捗



2026年12月期も下期偏重

【前提】

- ・重要指標は営業利益
- ・通期業績予想の達成は第一優先
- ・通期業績予想の達成確度が高い局面には物件の収益最大化を優先し販売時期をコントロール

■ 1Q時点での見通し

- ・26年12月期は25年比で開発物件が増加
- ・大型物件下期偏重の見通し

■ 販売時期の調整

- ・25年12月期販売計画3物件を26年12月期に販売
- ・四半期毎の販売時期は収益の最大化を優先し、計画から調整（計画差異については別途開示）

■ 26年12月期販売・仕入れ方針

- ・資本効率を重視した仕入れ・販売計画

■ その他留意事項

- ・季節性はなし
- ・Q毎の計画について物件の入り繰りは生じやすい

1) マクロ環境の影響

金利 ・26年は2回0.5%程度の金利上昇は織り込み済み（金利負担、販売時の利回り上昇）

2) 業績予想の前提

スタンス ・達成確度が高い範囲で開示
・売上成長ではなく営業利益成長を重視

売上 ・仕入れが完了しており竣工及び売却計画に余裕がある物件のみを積み上げ
・翌期に販売が期ズレする可能性がある物件は業績予想に織り込まず
・四半期ごとの販売計画にはズレが生じやすくミスリードになるため、四半期毎の業績予想は非開示
・期中仕入れ物件については原則として翌期以降の売却計画（期中仕入れ期中販売の可能性はあり）

コスト ・金融政策の不透明さや建築費の動向、工期の長期化などから保守的に見積もり

投資 ・新規投資総額（仕入額・仕入済物件への工費）はミスリードになる可能性があるため非開示
・仕入件数や単価は、物件規模等が流動的なため非開示

業績 ・第一優先は、通期業績予想の達成
・業績予想の達成確度が高い場合は、各物件をより良い条件で売却できるタイミングで売却
※当期以降で売却した方が良いケースは売却タイミングをコントロールする可能性はあり
※翌期以降の販売計画案件を当期売却した方が収益がとれる場合には販売する可能性はあり
・1案件当たりの単価が高いことと、フロー型のビジネスであるため四半期の業績予想は非開示

26年12月期：KPI

基本方針はバリューアップ開発比率を高め、開発型SPCを活用したファンド型開発スキームに注力し、案件単価を上昇する方針。
今期計画は不動産開発案件比率が高い。

		24年12月期	25年12月期	26年12月期	26年12月期1Q	
KPI	開発 種別	不動産開発	61%	30%	74%	100%
		バリューアップ	39%	70%	26%	0%
	開発 スキーム	自社	-	40%	72%	9.8%
		ファンド	-	60%	28%	62.3%
	販売件数		16	16	24	4 ^{*1}
	案件単価		1,198	2,100	2,115	2,325
	ストック粗利シェア		19.8%	28.1%	18.7%	31.6%
	AUM		-	48,360	100,000	62,890
	賃貸管理戸数		1,426	2,841	3,500	2,877

*1サンクス沖縄は分譲販売事業のため含まず。

所在地	アセット	開発種別	開発スキーム
東京都大田区東雪谷	レジデンス	不動産開発	自社
東京都目黒区目黒	レジデンス	不動産開発	他社協業
沖縄県古宇利島	ホテル	不動産開発	ファンド型
東京都渋谷区円山町	ホテル	不動産開発	他社協業

東京都大田区東雪谷



東京都目黒区目黒



1Q仕入物件

所在地	アセット	開発種別	開発スキーム
東京都港区西麻布	レジデンス	不動産開発	自社
東京都新宿区北新宿	レジデンス	不動産開発	自社
東京都世田谷区千歳台	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都台東区入谷	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都港区三田	レジデンス	バリューアップ	自社
神奈川県足柄下郡箱根町（芦ノ湖）	ホテル	不動産開発	ファンド
栃木県日光市	ホテル	不動産開発	ファンド
沖縄県那覇市	ホテル	バリューアップ	自社
兵庫県加古川市	商業	不動産開発	他社

東京都台東区入谷



東京都世田谷区千歳台



沖縄県那覇市



箱根芦ノ湖



日光市



自己資本比率は毎期末時点で20%を下限としつつ、金融環境に応じて自己資本比率の適正水準を見直す。

単位 (百万円)

	資産	76,514	負債	59,053	
主な内訳 レジデンスブランド ・LUMIEC (ルミーグ) ・LUMIEC un (ルミークアン) オフィスブランド ・BIASTA (ビアスタ) ホテルブランド ・NOCTIS (ノクティス)	流動資産	63,018	流動負債	26,001	主な内訳 物件仕入れ及び開発に伴う プロジェクトファイナンス
	現預金	5,731	短期借入金	12,216	
	棚卸資産残高	55,891	一年以内返済借入	12,221	
	販売用不動産 11,193 仕掛販売用不動産 44,698		固定負債	33,052	
	固定資産	13,495	長期借入金	32,235	
家賃収入 賃貸用店舗 賃貸用レジデンス他 283百万円(1Q)	有形固定資産	11,791	純資産	17,460	
			株主資本	17,432	自己資本比率 22.8%

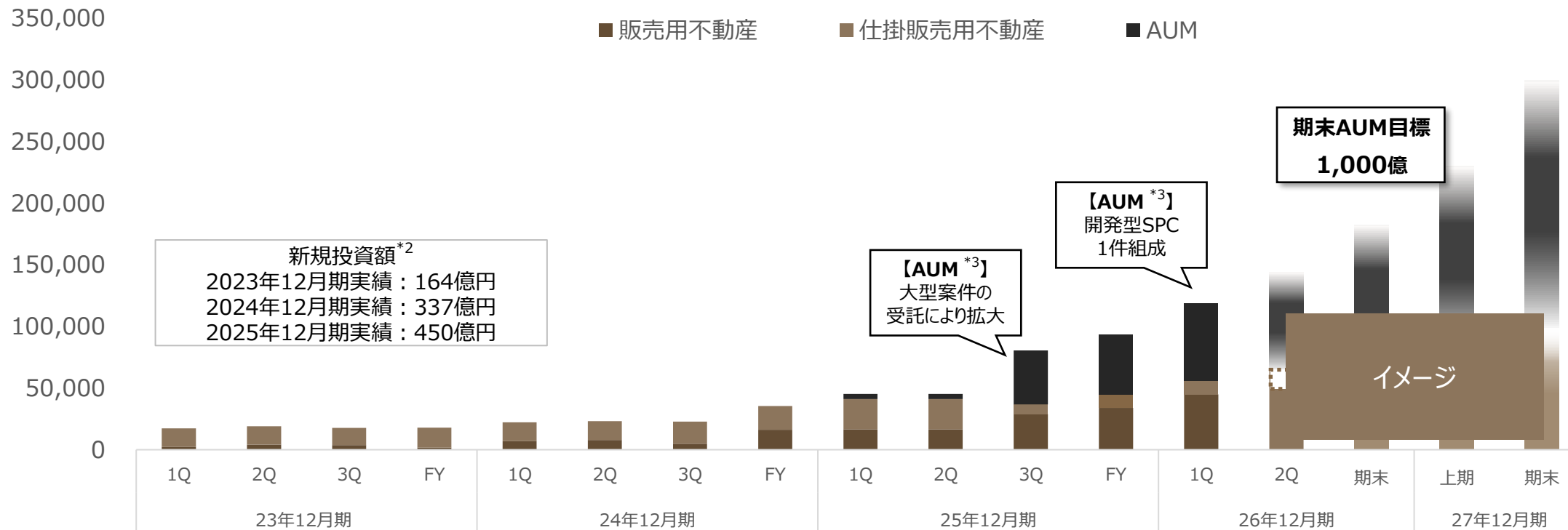
運用資産残高（棚卸資産 + AUM^{*3}）推移

26年12月期の収益源となる棚卸資産は確保済み。
1Qは9件の仕入れを実行し、来期以降の収益に寄与見込み。

単位(百万円)

棚卸資産残高 + AUM^{*3} 推移

■ 販売用不動産 ■ 仕掛販売用不動産 ■ AUM



■ 棚卸資産残高
■ 仕掛販売用不動産
■ 販売用不動産
■ AUM

	1Q	2Q	3Q	FY	1Q	2Q	3Q	FY	1Q	2Q	3Q	FY	1Q	2Q	期末	上期	期末
	23年12月期				24年12月期				25年12月期				26年12月期			27年12月期	
棚卸資産残高	17,276	18,957	17,570	17,933	22,253	23,197	22,694	35,363	41,116	44,232	36,745	44,890	55,891				
仕掛販売用不動産	2,280	4,114	3,686	1,729	7,012	7,943	4,778	16,083	16,588	17,964	28,750	33,892	44,698				
販売用不動産	14,996	14,843	13,884	16,204	15,241	15,254	17,916	19,280	24,528	26,268	7,995	10,998	11,193				
AUM									4,110	4,110	43,790	48,360	62,890				

*1 2026年以降の棚卸資産残高は非開示であり、上記グラフはイメージになります。*2新規投資額は売却による減少を含まない、投資案件の仕入純額になります。*3開発ファンド型のAUM以外に外部受託のAUMも含む

決算発表後想定される質問回答

想定される質問

回答

・中東情勢の影響で、建設資材が高騰し調達が困難になることによる業績への影響はありますでしょうか。

建設資材の高騰懸念は認識しておりますが、2026年12月期の業績への影響は限定的でございます。建設費の高騰は構造的な問題であると認識しており、期初予想において一定のバッファをもって見積もっております。工期の長期化についても同様にリスクの一つとして認識しておりますが、その影響を加味して計画しておりますのでご安心ください。2027年以降の計画については、足元の状況を精査したうえで開示してまいります。

・投資家の投資意欲について何か変化はありますでしょうか。

2026年5月時点では、依然として強い投資需要があると認識しております。ただし、金利上昇に伴うキャップレート（利回り）の上昇は起こり得るため、計画にも反映しております。

・分譲マンションの価格下落のニュースを見ましたが、業績が不安です。問題ありませんか。

都心部の分譲マンションの二次流通市場において過熱感があったことと、価格下落については認識しております。しかしながら当社のレジデンスの販売先は機関投資家になるため中長期視点に基づき比較的合理的な価格が形成されております。加熱が落ち着くことは市場が正常化するという観点では必ずしもネガティブなものではないと認識しております。

・2回の金利上昇を想定しているということですが、それを超えた場合の感応度はどの程度ありますでしょうか。

2026年12月期は政策金利が0.5%程度上昇する前提を織り込んでいます。それを超える上昇があった場合には、金利コスト増や利回り上昇による販売価格への影響は想定されますが、賃料上昇によるNOI改善、販売タイミングの調整、ファンド型開発によるオフバランス等により影響を吸収できる余地があります。

・賃料上昇を前提とした投資がなされているということですが、一部のエリアで賃料の上昇が鈍化しています。問題はありませぬでしょうか。

賃料上昇が引き続き強いエリアと、上昇率が鈍化しているエリアで二極化している状況であるため、よりエリア選定が重要になってくる局面であると認識しています。賃料相場は賃金動向にも影響を受けるため引き続き注視してまいります。保守的な計画を敷いており、影響は限定的であると認識しております。

・今期予想に対して棚卸資産が足りていないようにも感じますが大丈夫でしょうか。

2026年12月期につきましては、不動産開発物件の比率が約7割となっております。不動産開発物件においては、竣工時に建設費の6割～8割を計上いたしますので期末残高を見ると少なく感じるかもしれませんが充足しておりますのでご安心ください。また、1Qに214億の新規投資を行っており、引き続き今後の成長に向けた仕入れに注力してまいります。

・棚卸資産が積みあがっていますが、市況が反転した場合の評価損リスクはどの程度ありますか。

棚卸資産については、販売計画に無理のない案件を中心に積み上げており、2026年12月期の業績の源泉はすでに確保できています。また、金利上昇や市況変化を前提に、原価や販売価格は保守的に見積もっています。現時点では、評価損リスクは限定的と考えています。

・26年12月期の業績予想は、中計を一期前倒し達成を目指すということですが、その確度はどのくらいでしょうか。

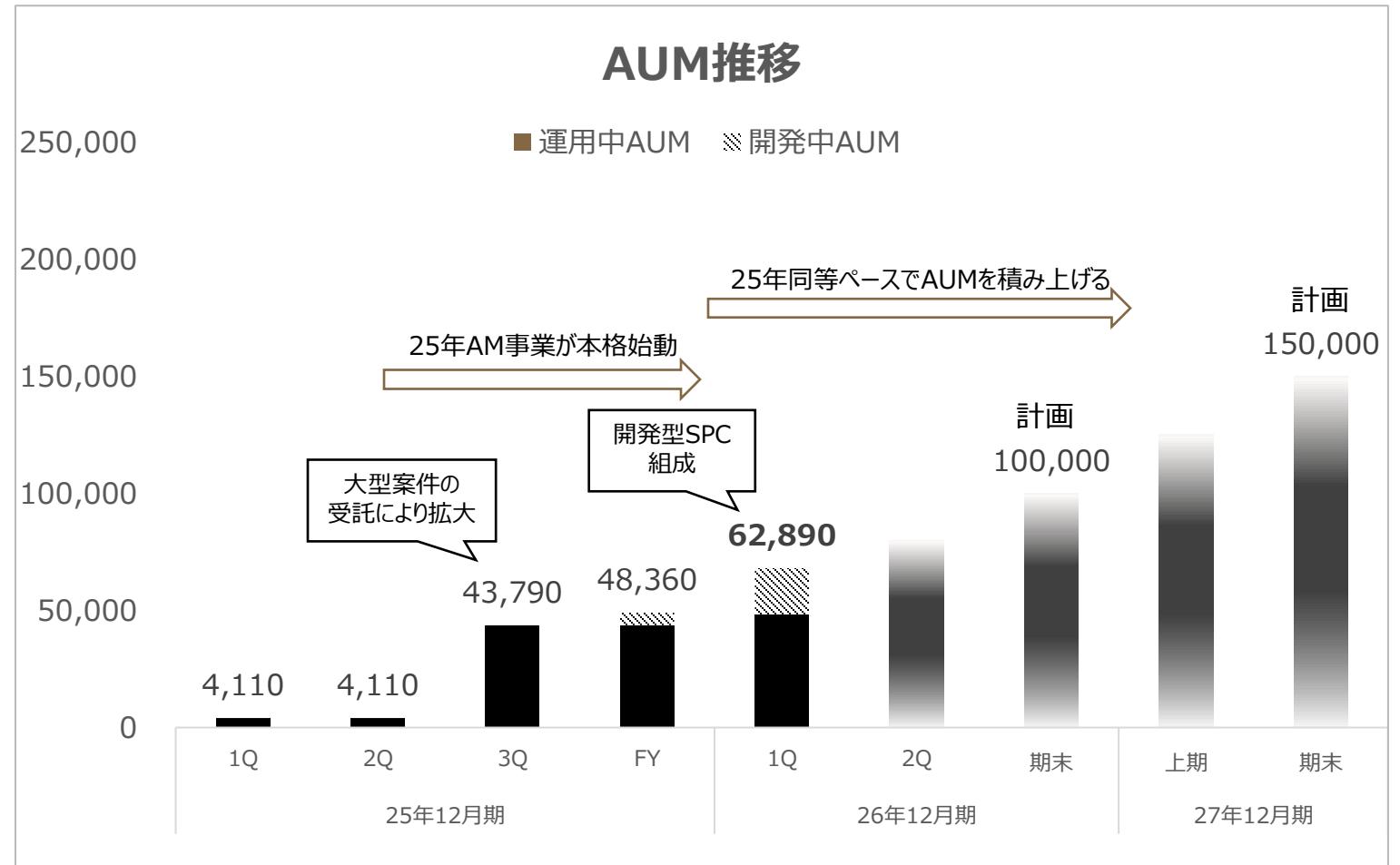
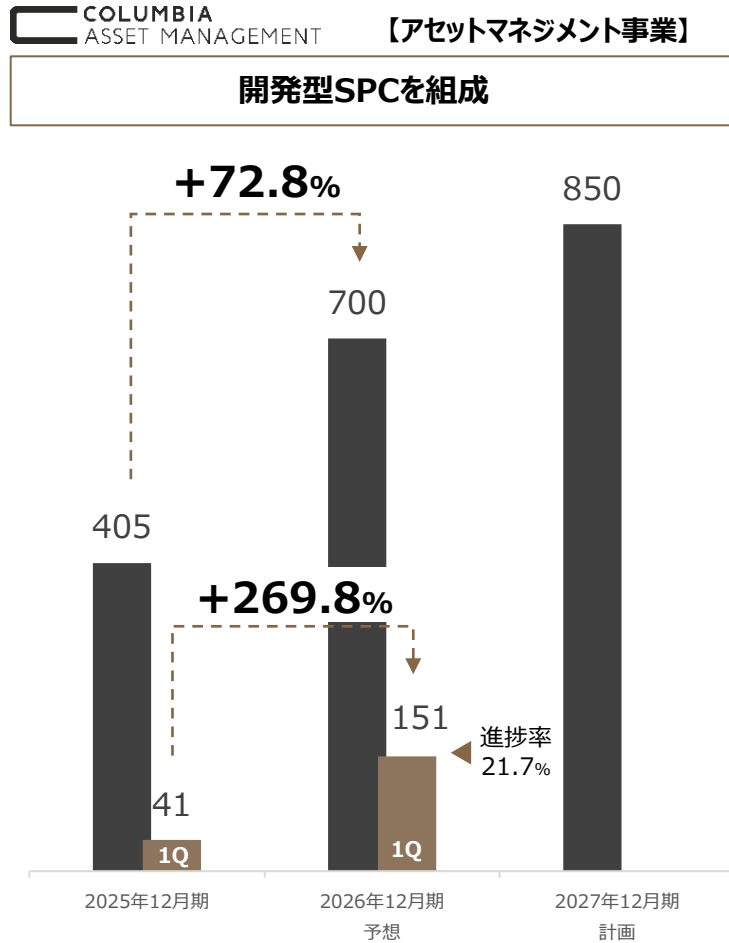
2026年12月期の計画は、既に仕入れが完了している案件を中心に積上げています。また、販売時期についても、期初予想の達成を最優先としつつ、条件が良いタイミングを選択できる余地があります。一方、環境変化に備えたバッファを持った計画をしており楽観的な前提には立っていないため、確度は高いと考えています。

・26年12月期の営業利益の前期比成長率は+26.9%ですが+30%以上は可能なのでしょうか。

2026年2月時点でお約束できる範囲では営業利益予想は前期比で+26.9%となりますが、ご期待に添えるよう事業推進してまいります。なお、金利コストを加味した経常利益予想は前期比で+30.2%となっております。

CAM:AUM推移

沖縄のホテル開発用地を開発型SPCに売却（ファンド型開発）、渋谷区円山町のホテル用地をJVに売却（他社協業）し、AUMは前四半期比で145億増加。

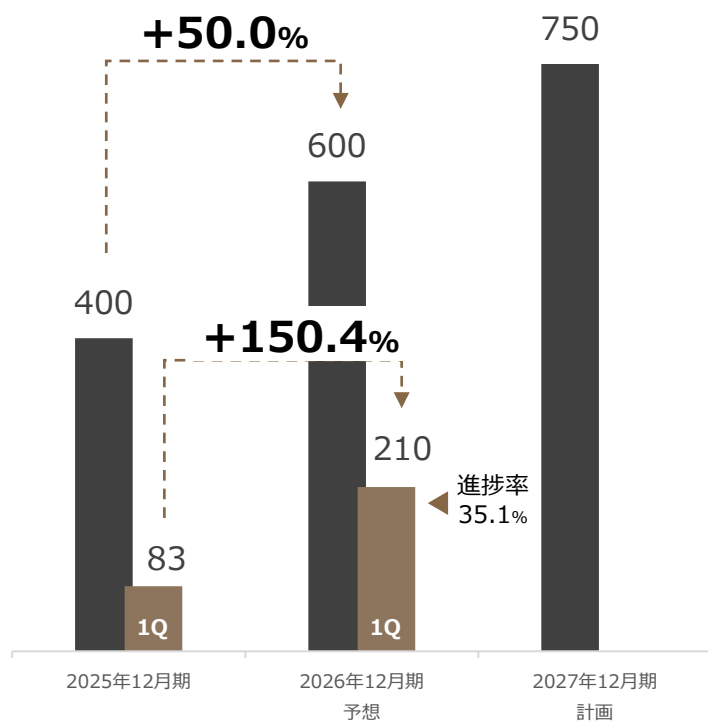


CC:賃貸管理戸数推移

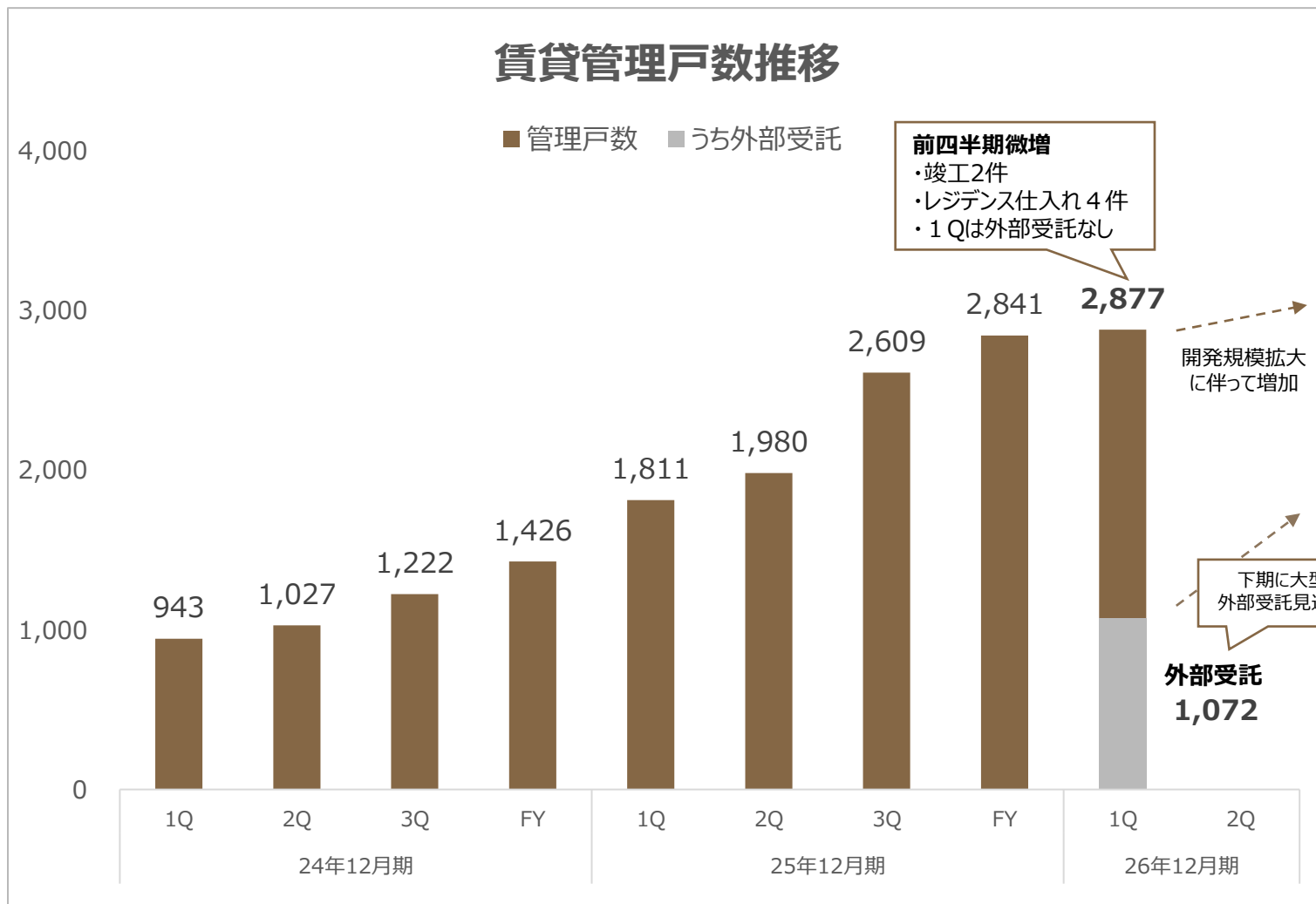
賃貸管理事業は2025年8月に開示した中期経営計画の計画値を上回るペースで進捗する見通し。
1Qは竣工したレジデンスとバリューアップ型の仕入れ4件により管理戸数は増加。下期に大型外部受託の見込み。

COLUMBIA COMMUNITY 【賃貸管理事業】

レジデンス竣工と仕入れにより管理戸数増加



賃貸管理戸数推移

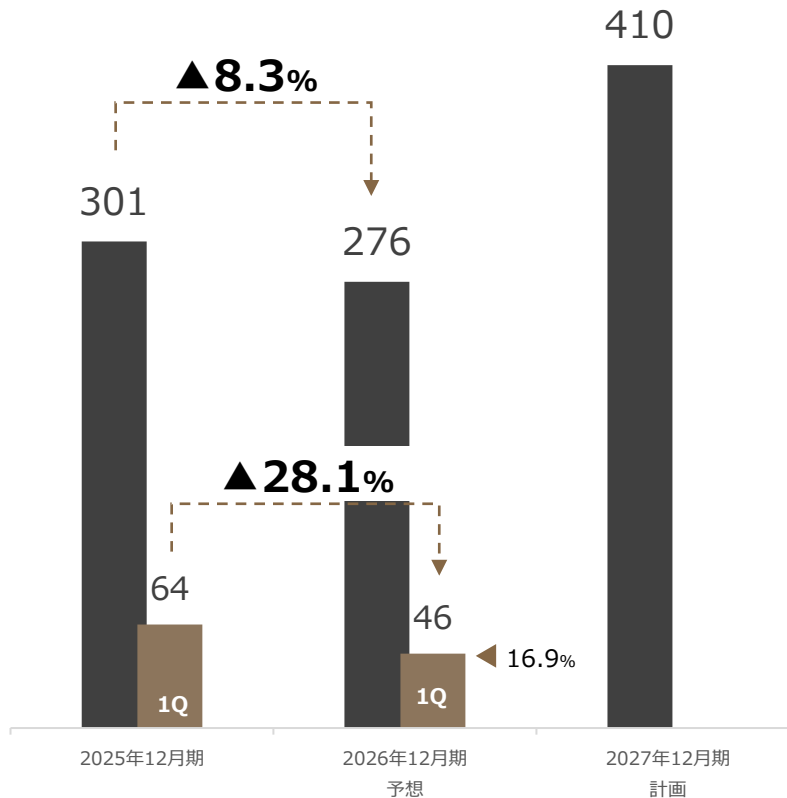


*レジデンス開発においては、コロンビア・コミュニティで賃貸管理を受託することを前提に売却

CHR:秋葉原のホテルはNOCTISへリブランディング

ホテル運営事業については、既存ホテルのリブランディングに伴う閉業の影響により前年同期比で28.1%減少。閉業中の秋葉原ホテルは11月以降で開業予定のため、今期に与える影響は軽微。

リブランディング中の秋葉原ホテルは11月開業予定



NOCTIS



先行して開業予定である秋葉原のルーフトップBAR (イメージ)



先行して開業予定である秋葉原のバーカウンター (イメージ)

NOCTISは都心におけるプレミアムな滞在体験を提供する新たなライフスタイルホテルブランド。グループ旅行や長期滞在といったニーズに応えるとともに、「コミュニケーションが生まれるホテル」をコンセプトとして展開。すべての施設には、ゲスト同士の交流、ホテルスタッフとの対話、さらには地域とのつながりを育む場として、Barの設置を予定しております。

決算発表後想定される質問回答

想定される質問	回答
・AUMの拡大には再現性がありますか。	AUM拡大の主因は、自社開発物件の大型化や外部受託案件の増加によるものです。特に開発から運営まで一貫して関与できる体制が評価され外部受託が拡大している点は、再現性のある成長要因だと考えています。
・2026年12月期のAUM目標1,000億円は達成可能でしょうか。	コロンビア・アセットマネジメントは2025年12月期中に本格的に始動しましたが、外部受託含めて約500億のAUMを獲得いたしました。26年12月期においても同様のペースで拡大することは現実的であると考えております。
・2026年12月期の賃貸管理戸数の目標3,500戸に対して、1Qは2,877戸と前4Qと比較して微増でした。達成は可能でしょうか。	下期に大型の外部受託案件が控えており、達成可能と考えております。
・現在開発しているホテルのエリアと開業時期を教えてください。	秋葉原（2026年11月）、渋谷（2028年以降）、港区元麻布（2029年以降）、台東区（2028年以降）、沖縄県古宇利島（2028年以降）、沖縄県那覇市（2028年以降）、箱根（2028年以降）、日光（2030年以降）となっております。



3.プライム市場へ向けて

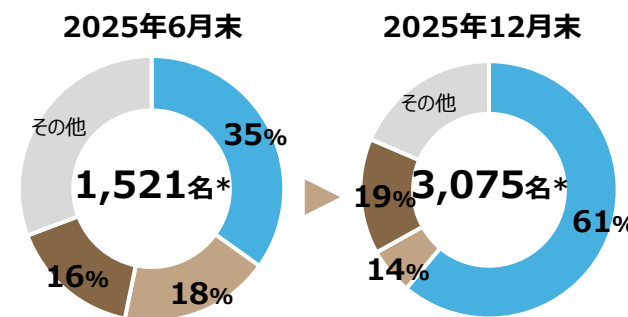
プライム市場上場基準における当社適合状況(2026年4月末時点)

2026年4月時点でプライム市場上場基準をすべて満たしている状況だが、余裕をもたせる必要性を認識。経営陣による保有株式の売り出しは計画なく、企業価値向上をもって上場を目指す方針。

		プライム市場 上場基準	当社適合状況	
			2025年11月末時点 (公募増資前)	2026年4月末時点 (公募増資後)
流動性	株主数	800人以上	1,524人 (2025年6月末時点)	3,078人 (2025年12月末時点)
	流通株式数	20,000単位以上	21,030単位	28,782単位
	流通株式時価総額	100億円以上	75億円 (2025年6月末時点)	107億円 (2026年4月末時点)
	流通株式比率	35%以上	30.3%	37.3%
株式価値	時価総額	250億円以上	249億円 (2025年11月末時点)	289億円 (2026年4月末時点)
BS	純資産の額	50億円以上	147億円 (2025年11月末時点)	174億円 (2026年3月末時点)
PL	利益の額または売上	最近2年間の利益合計が 25億円以上	24-25年12月期の利益合計 57億円	24-25年12月期の利益合計 57億円



流通株主（役員除く*）構成変化



株主数は大幅に増加

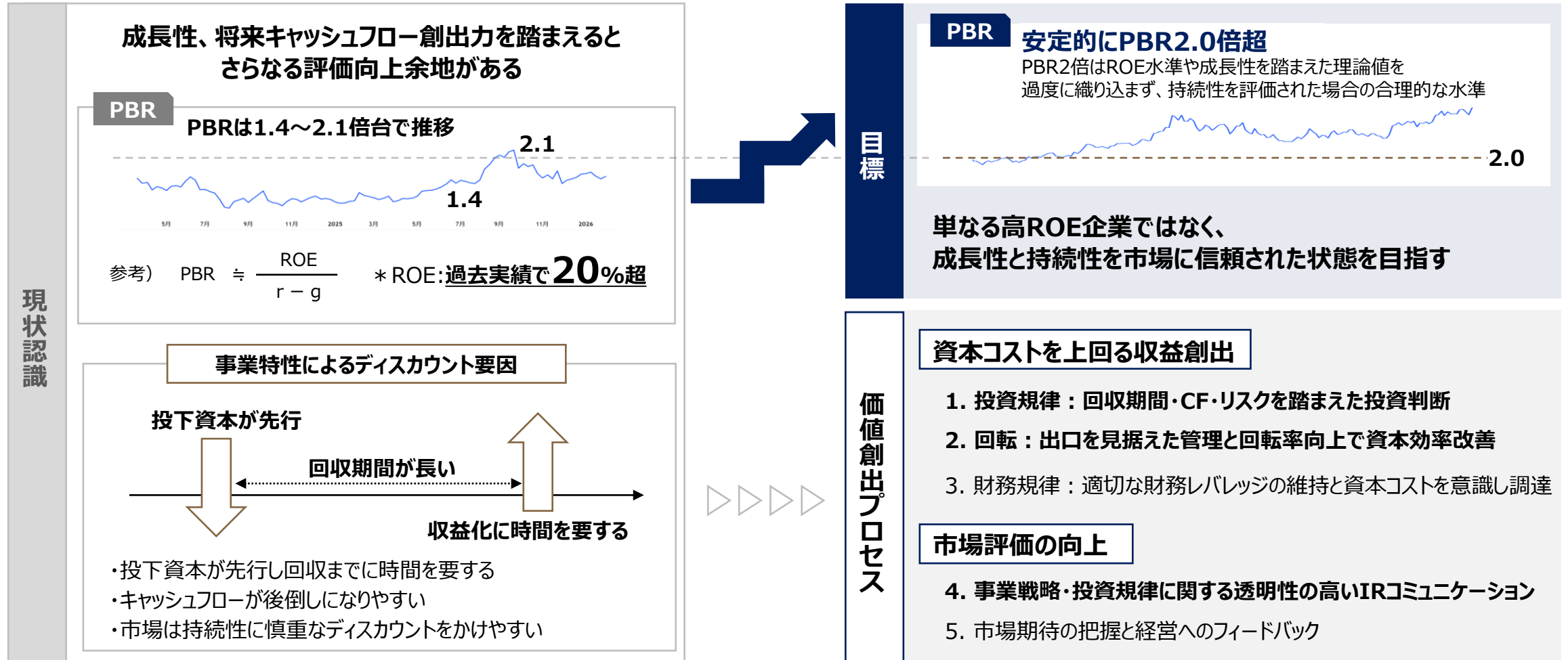
- 個人投資家
大幅に増加
特に5,000株以上保有する大口投資家数が3名→38名に増加
- 金融機関
18%→14%に減少
1on1数は増加傾向
- 外国法人
16%→19%に増加

*Nstyle(株)、中内、水山の3者除く株主数

*役員保有株(62.7%)の売り出しなし 注) 2025年8月に株式を2分割

資本コストと株価を意識した経営の推進

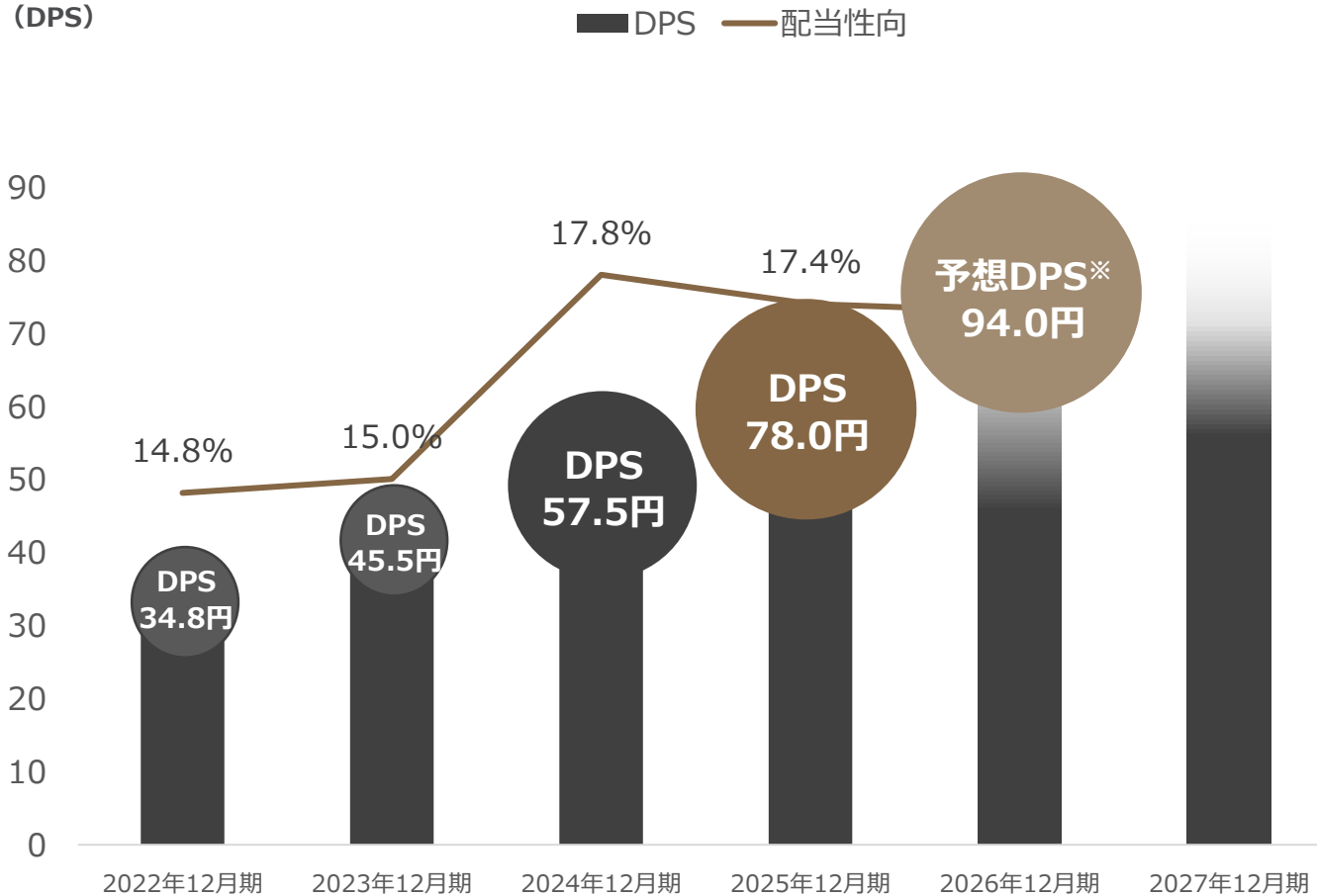
一定の評価をいただいていると認識しながらも、成長性・将来のキャッシュフロー創出力を踏まえて、さらなる評価向上の余地があると認識。資本コストを上回る収益創出と市場評価の向上を両立させる経営を通じて、持続的な企業価値の最大化を継続して目指す。



株主還元

26年12月期は、配当性向方針15~20%を前提に94.0円（配当性向17.3%）を予想。
 今後も、利益成長に合わせて配当額を決定。

配当実績推移



(配当性向)

	EPS	1株あたり配当額	配当性向
2022年12月期	234.9	34.8	14.8%
2023年12月期	303.3	45.5	15.0%
2024年12月期	346.0	57.5	17.8%
2025年12月期	496.6	78	17.4%
2026年12月期	544.3 (予想)	94.0 (予想)	17.3% (予想)

株主優待

株主平等原則の観点から検討しておりません。

自社株買い

流動性の観点から検討しておりません。

※表内のDPSは分割後の配当額に修正

※配当性向は、配当総額を当期純利益で除して算出

決算発表後想定される質問回答

想定される質問	回答
・プライム市場への移行はいつでしょうか。何が足りないのですか。	2025年12月の公募増資により、2026年4月末時点では各基準について満たしている状況となり、前倒しで準備を進めております。ただし、上場時期については市場環境や当社業績進捗も鑑みて慎重に判断いたします。
・今後の株主還元方針について教えてください。	当社は成長フェーズにあるため、成長投資とのバランスを重視しています。配当性向は15～20%を目安に維持しつつ、利益成長に応じて配当額を決定する方針です。ただし、市場環境や当社の業績によって、配当性向の再検討やDOEの採用など視野にいれて検討は進めております。また、現時点で自社株買いや株主優待は検討していませんが、将来的な選択肢としては認識しています。
・資本コストを意識した経営について、定量的な情報を開示する予定はありますか。	資本コスト（WACC）の具体的な定義と、資本コストを超える社内の投資規律を明文化し、資本コスト意識の浸透を図る必要性を認識しています。

市況デ
る建築
月末に
定なの

4. 経営指標推移

PL推移

	2024年12月期								2025年12月期								2026年12月期	
	1 Q (構成)		2 Q (構成)		3 Q (構成)		4 Q (構成)		1 Q (構成)		2 Q (構成)		3 Q (構成)		4 Q (構成)		1 Q	
売上	1,877		5,105		9,854		4,143		5,421		4,295		18,982		8,384		10,140	
不動産開発 (フロー)	1,506	80.2%	4,638	90.8%	9,430	95.7%	3,603	86.9%	4,979	91.8%	3,796	88.3%	18,192	95.8%	7,803	93.1%	9,447	93.2%
自社 - 不動産開発	-		1,437	28.1%	6,933	70.4%	3,320	80.1%	2,003	36.9%	291	6.8%	1,881	9.9%	-	-	910	9.0%
自社 - バリューアップ	-		1,301	25.5%	2,064	20.9%	284	6.9%	-		3,390	89.3%	2,138	11.3%	2,520	30.1%	-	
ファンド - 不動産開発	-		-		-		-		-		-		1,270	6.7%	-	-	1,050	10.4%
ファンド - バリューアップ	-		-		-		-		2,533	46.7%	-		12,903	68.0%	-	-	-	
他社協業・不動産開発	-		-		-		-		-		114	3.0%	-		5,283	63.0%	7,342	72.4%
他社協業 - バリューアップ	1,507	80.3%	1,901	37.2%	433	4.4%	-		446	8.2%	-		-		-	-	-	
不動産運営 (ストック)	370	19.7%	467	9.1%	424	4.3%	540	13.0%	442	8.2%	499	11.6%	790	4.2%	580	6.9%	693	6.8%
家賃収入	231	12.3%	279	5.5%	295	3.0%	378	9.1%	253	4.7%	300	7.0%	281	1.5%	273	3.3%	283	2.8%
ホテル運営	63	3.4%	77	1.5%	64	0.6%	90	2.2%	64	1.2%	88	2.0%	57	0.3%	86	1.0%	46	0.5%
賃貸管理	75	4.0%	110	2.2%	64	0.6%	70	1.7%	84	1.5%	110	2.6%	171	0.9%	135	1.6%	210	2.1%
AM報酬	-		-		-		-		41	0.8%	-		279	1.5%	83	1.0%	151	1.5%
売上総利益 (粗利率)	320	17.1%	1,557	30.5%	2,443	24.8%	1,351	32.6%	1,486	27.4%	1,054	24.6%	4,210	22.2%	1,900	22.7%	1,996	19.7%
不動産開発粗利 (粗利率)	115	7.6%	1,257	27.1%	2,190	23.2%	986	27.4%	1,112	22.3%	659	16.7%	3,546	19.5%	1,435	18.4%	1,350	14.5%
不動産運営粗利 (粗利率)	205	55.7%	299	64.0%	253	59.9%	364	67.6%	372	84.6%	395	79.8%	663	83.8%	465	80.0%	624	90.1%
販管費 (販管費率)	410	21.9%	395	7.8%	485	4.9%	488	11.8%	633	11.7%	632	14.8%	594	3.1%	763	9.1%	707	7.0%
営業利益 (営業利益率)	▲89	-	1,161	22.8%	1,958	19.9%	862	20.8%	852	15.7%	422	9.9%	3,616	19.1%	1,137	13.6%	1,288	12.7%
当期純利益 (当期純利益率)	▲178	-	740	14.5%	1,132	11.5%	543	13.1%	511	9.4%	182	4.2%	2,296	12.1%	471	5.6%	616	6.1%

	2024年12月期				2025年12月期				26年12月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
流動資産	26,465	28,605	30,070	40,764	46,835	48,503	46,039	53,678	63,018
現金及び現金同等物	3,321	4,636	6,493	4,293	4,726	3,482	8,380	7,892	5,731
棚卸資産	22,253	23,198	22,695	35,363	41,116	44,232	36,745	44,890	55,891
└販売用不動産	7,012	7,943	4,778	16,083	16,588	17,964	7,995	10,998	11,193
└仕掛販売用不動産	15,241	15,254	17,916	19,280	24,528	26,268	28,750	33,892	44,698
固定資産	10,848	11,304	11,651	11,422	13,013	12,830	12,963	13,198	13,495
流動負債	9,479	13,236	8,455	9,117	16,081	18,812	20,211	22,302	26,001
短期借入金	4,816	7,586	3,261	2,255	6,590	8,915	9,424	9,928	12,216
1年内返済予定の長期借入金	3,780	4,829	3,423	4,862	7,458	8,300	8,298	10,218	12,221
固定負債	18,569	16,250	21,711	30,967	31,552	30,118	24,082	27,135	33,052
長期借入金	17,934	15,573	21,031	30,515	31,125	29,658	23,589	26,456	32,235
純資産	9,265	10,421	11,553	12,101	12,215	12,403	14,708	17,439	17,460
総資産	37,313	39,909	41,721	52,186	59,849	61,334	59,002	66,877	76,514
AUM					4,110	4,110	43,790	48,360	62,890
総資産 + AUM	-	-	-	-	63,959	65,444	102,792	115,237	139,404
自己資本比率				23.2	20.4	20.2	24.9	26.1	22.8

KPI推移

	2024年12月期				2025年12月期				26年12月期		備考
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	1Q実績		
不動産開発事業売上（百万円）	1,506	4,638	9,430	3,603	4,979	3,509	17,712	7,504	9,303	コロンビア・ワークス単体	
1件あたり単価（百万円）	1,506	1,159	1,047	1,802	1,661	876	3,542	1,875	2,325	不動産開発事業売上÷販売件数	
販売件数	1	4	9	2	3	4	5	4	4		
自社 - 不動産開発	-	1	5	1	1	-	1	-	1	自社の借入で土地から仕入れて開発	
自社 - バリューアップ	1	1	2	1		3	2	1	-	自社の借入で既存物件を仕入れてバリューアップ	
ファンド - 不動産開発	-	-	-	-	-	-	1	-	1	ファンド資金で土地から開発	
ファンド - バリューアップ	-	-	-	-	1	-	1	-	-	ファンド資金で既存物件をバリューアップ	
他社協業	-	2	2	-	1	1	-	3	2	他社と協働して開発・バリューアップ	
仕入件数	7	4	5	3	4	3	4	6	9	不動産開発スキーム未定2件、その他含む	
自社 - 不動産開発	-	-	-	-	1	1	1	-	2		
自社 - バリューアップ	-	-	-	-	3	2	2	5	4		
ファンド - 不動産開発	-	-	-	-	-	-	1	-	-		
ファンド - バリューアップ	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
新規投資額（億円）	-	-	-	-	100	87	80	190	214	仕入額+保有物件への投資	
棚卸資産残高（百万円）	22,253	23,198	22,695	35,363	41,116	44,232	36,745	44,890	55,891	販売用不動産+仕掛販売用不動産	
賃貸管理戸数	943	1,027	1,222	1,426	1,811	1,980	2,609	2,841	2,877	自社開発物件+外部受託案件	

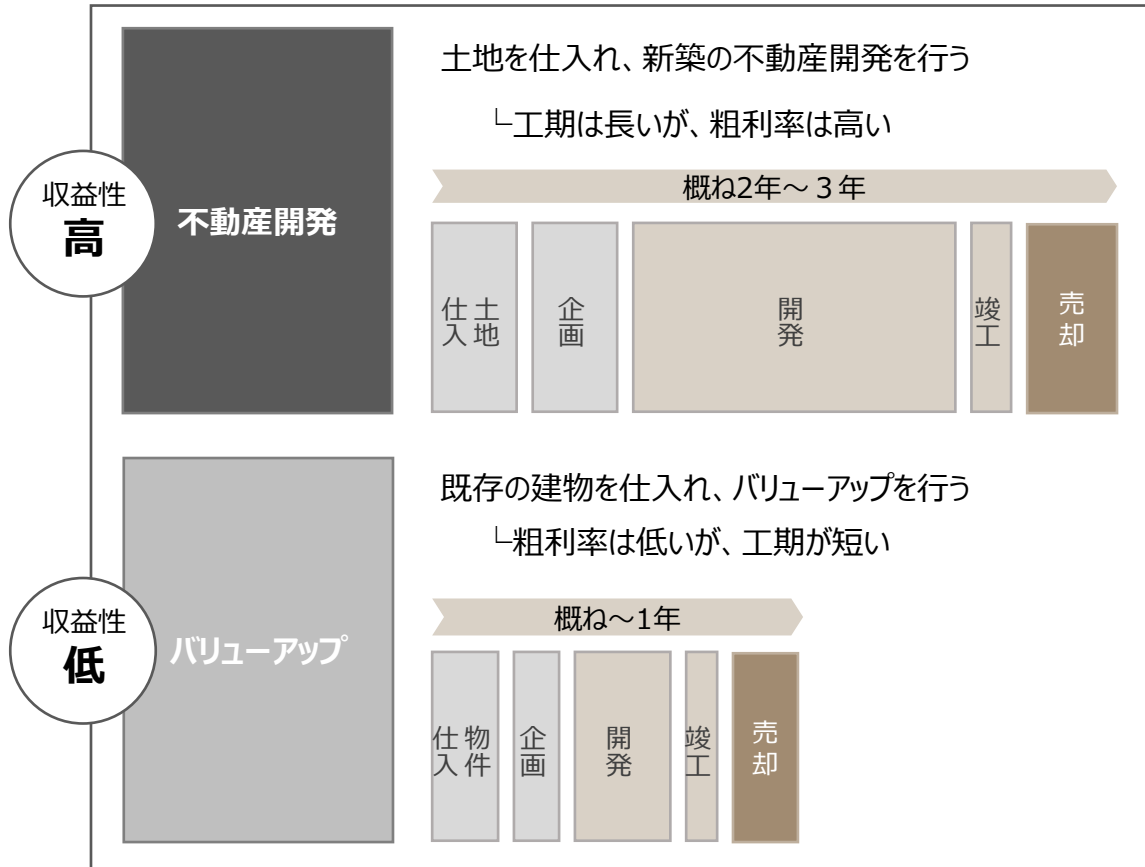


5. Appendix

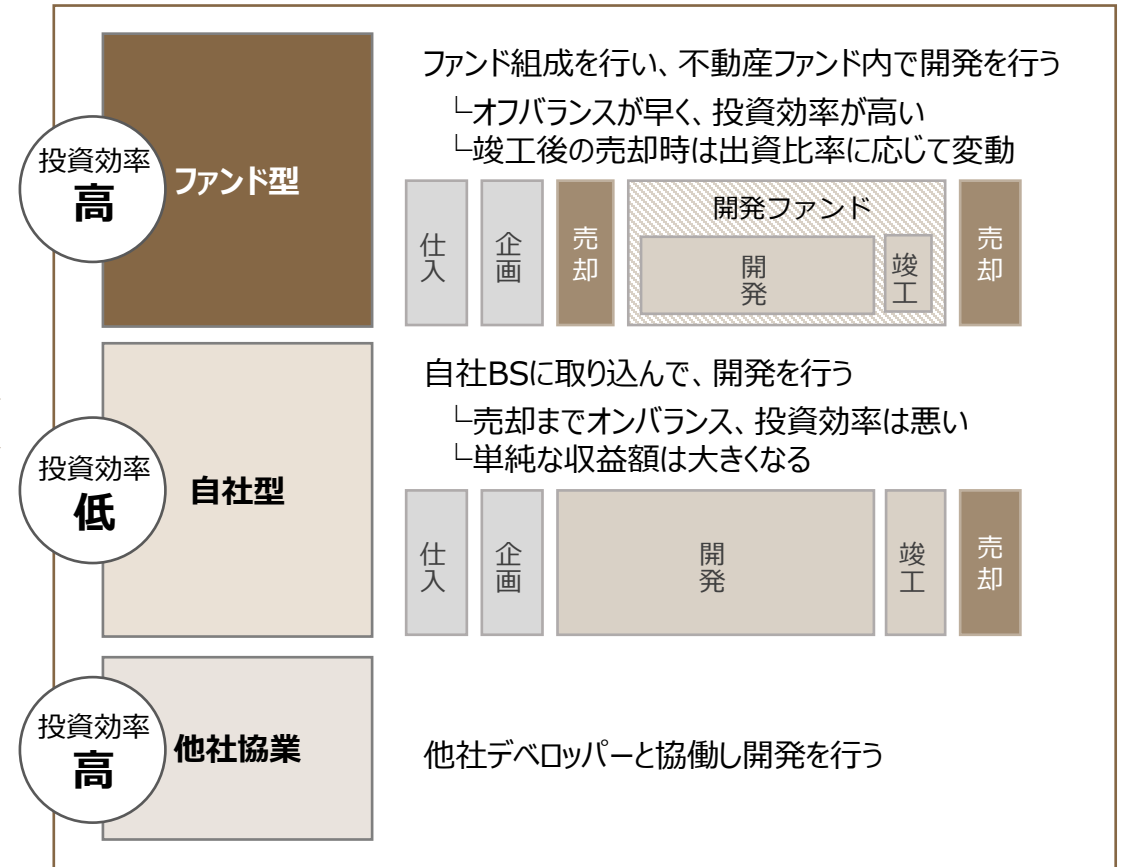
多様な開発スキーム

主にレジデンス（賃貸住宅）、ホテル、オフィスを開発。

開発種別



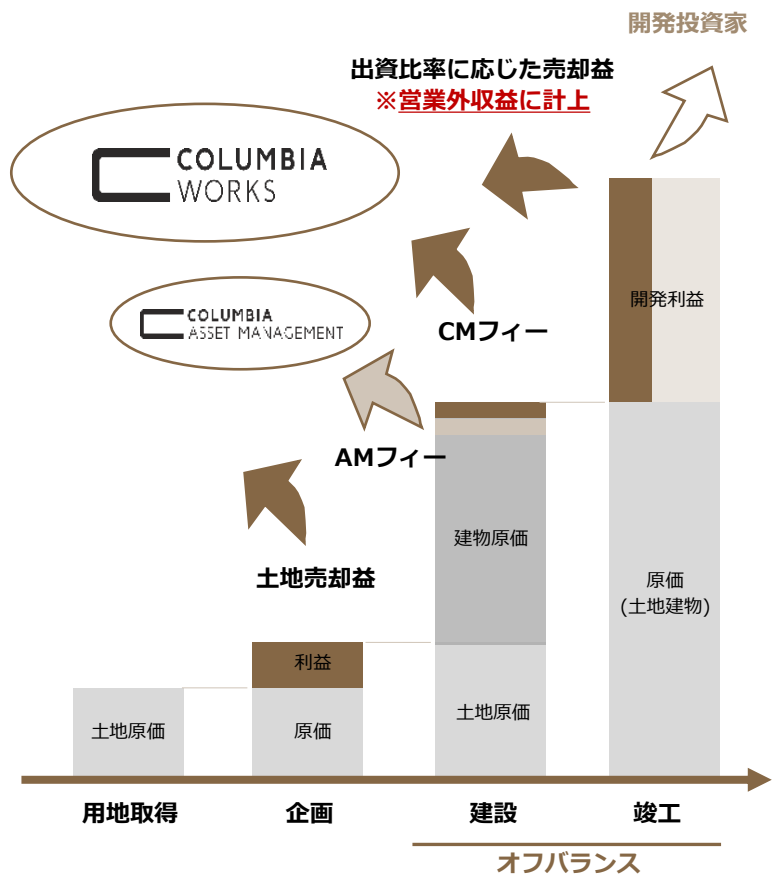
資金提供主体



* 事業利益について：ファンド型開発スキーム

2025年12月期より、ファンド（開発型SPC）を活用した開発スキームを本格的に始動。早期オフバランスを実現することにより、自社開発型と比較して、投資効率が向上。

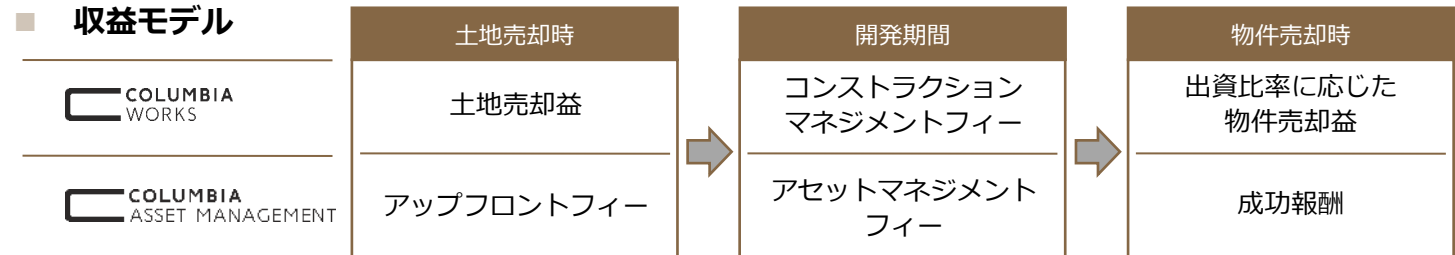
当社のファンド型開発スキーム



■ ビジネスモデル

- ・開発スキームは、開発型SPCを設立し、当社及び開発投資家からの出資金にレバレッジをかけて開発を行う
- ・売却後、SPCが開発利益を受領し、当社の出資比率（投資総額に対して5%以内）に応じた利益を享受

■ 収益モデル



■ 当社のメリット

- ・仕入れた土地に企画をのせ、開発型SPCに売却するため、土地売却益の享受と早期オフバランスが実現
自社開発と比較して投資効率が良い

■ 当社のデメリット

- ・物件売却利益は出資比率分に限定されるため、自社開発と比較すると開発利益の額は少ない
※収益は営業外収益に計上

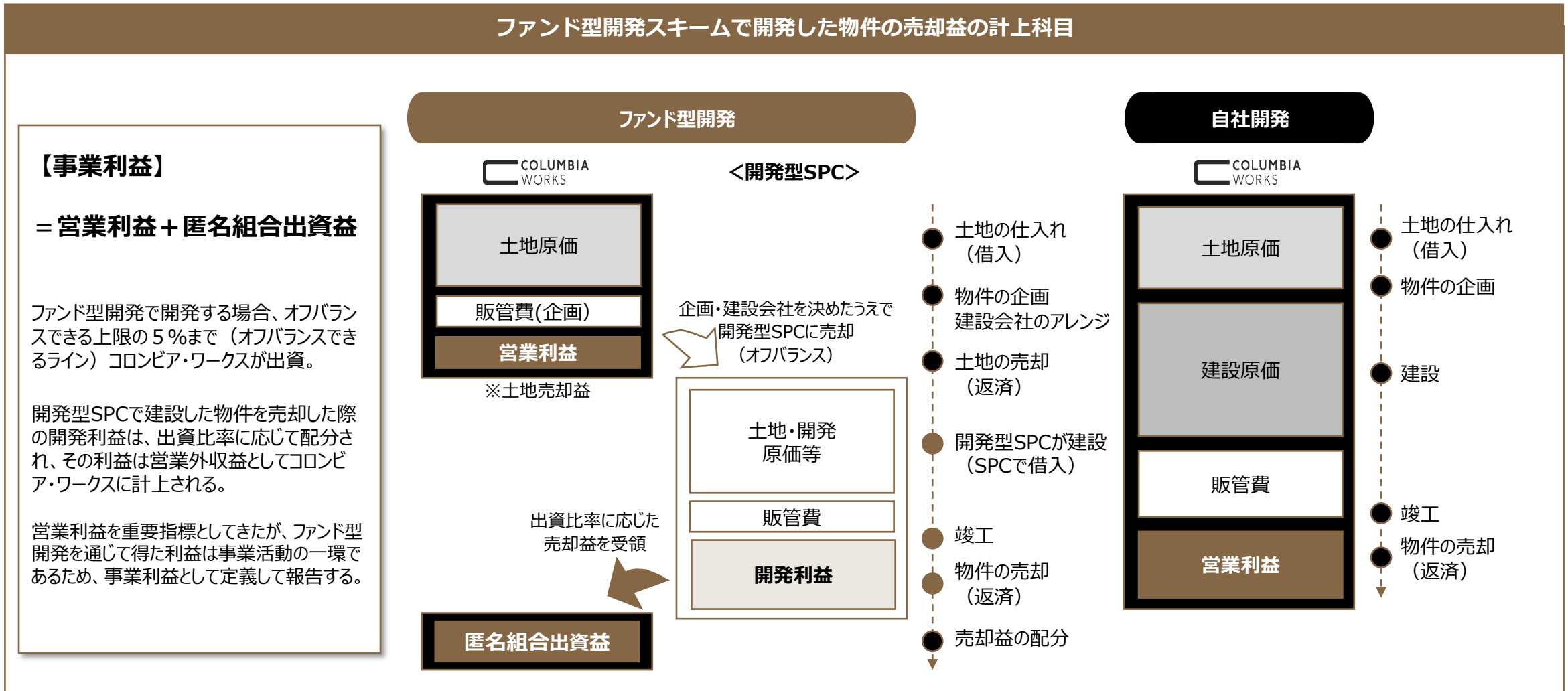
自社開発型との比較

- ⇔ 開発期間中オンバランスしているため
ファンド型と比較して投資効率は悪い
- ⇔ 売却利益を100%享受できるため
ファンド型と比較して開発利益の額が大きい

* 事業利益について：ファンド型開発物件の売却益は営業外に計上

ファンド（開発型SPC）を活用して開発した物件の売却益は出資比率に応じた“匿名組合出資益”を受領。受領した利益は営業外に計上されるため、事業を通じた利益として事業利益を定義し報告をする。

ファンド型開発スキームで開発した物件の売却益の計上科目



※開発型ファンド組成時のアップフロントフィーやアセットマネジメントフィー等は本図からは割愛

事例：テーマ型不動産開発による周辺相場より高い賃料プレミアム

当社が開発した、「LUMIEC MEGURO」は、テーマを付加したことで、周辺の賃料相場から約30%プレミアムが付き、駅近くのタワーマンションと同等水準での賃貸が可能。

LUMIEC MEGURO



目黒駅
「徒歩7分」

専有面積
「平均37㎡」

坪賃料

22,200円/坪

+30%

立地条件が同等の 賃貸マンション



坪賃料	徒歩
15,340	7分
15,430	8分
18,150	6分
18,940	9分

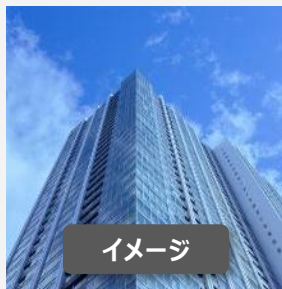
イメージ

平均坪賃料

16,965円/坪

周辺の家賃相場から
+30%程度

好立地・駅近の タワーマンション



坪賃料	徒歩
20,800	1分
21,450	2分
20,760	1分
21,750	1分

イメージ

平均坪賃料

21,190円/坪

好立地・駅近の
タワーマンションの
家賃相場と同等程度

事例：バリューアップによる賃料収入UP

内外装をバリューアップすることで、賃料収入を倍増。

LUMIEC un SAKURASHIMMACHI

バリューアップ前



<スケルトン工事>

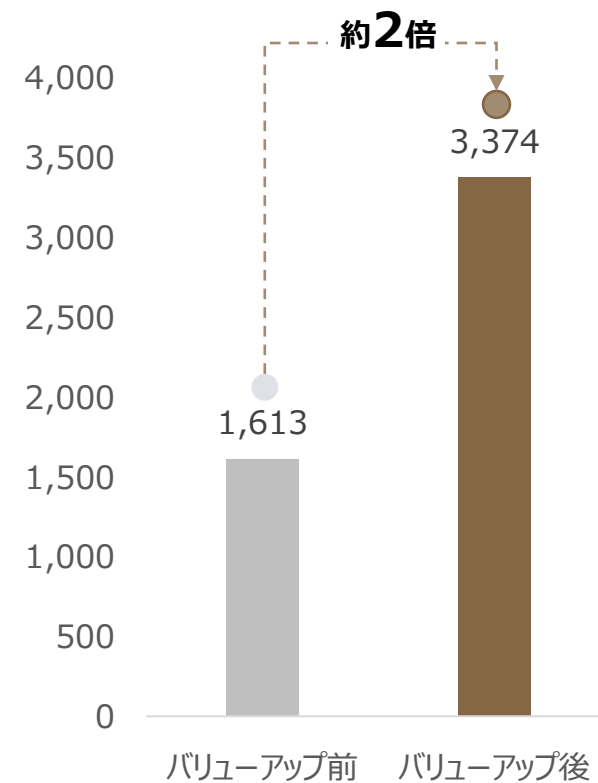


バリューアップ後



(単位：千円)

賃料/月



投資家のみなさまへ

私たちコロンビア・ワークスは、一人ひとりの「理想のライフスタイル」をかなえる場づくりを目指しているデベロッパーです。

かつては、みんなが同じテレビを見て、同じものを買って、似たような家に住んでいた時代がありました。でも今は、多様性の時代です。人生のステージや価値観に応じて、求める暮らし方も千差万別です。

そうした中で、コモディティ化した不動産開発では、もう人の心を動かせないと私たちは考えています。

不動産は本来、流動性が低く、固定されたものでした。しかし私たちはその常識を超えて、「空間」を人生の舞台として、もっと自由に居場所を選び、より個々の生活・人生が輝ける存在に変えていきたいと考えています。

2013年の創業以来、私たちは収益性を優先するだけでなく、様々な価値観にフォーカスしたテーマに挑み、新しい暮らしのかたちを提案してきました。シリーズ化して効率を追う道もありましたが、いまはまだ「挑戦」のフェーズです。自分たちの可能性を広げ、次の成長に向けたピースを一つひとつ積み上げています。

2025年からは、アセットマネジメント機能を活用したオフバランス化や資産回転率の向上など、より柔軟な成長戦略に移行しました。これは単なる財務戦略ではなく、私たちが目指す「場づくり」を、より多く、より早く社会に届けるための戦略です。

また、2025年の公募増資においては、多くの投資家のみなさまに当社の挑戦をご評価いただきました。お預かりした資本を成長につなげ、中長期の企業価値向上としてお返ししていくことが、私たちの責任であると考えています。

近い将来にはプライム市場への上場も視野に入れ、ガバナンスや資本効率、開示の質を高めながら、より多くの投資家のみなさまに選ばれる会社を目指してまいります。まずは総運用資産2,500億円をマイルストーンとし、将来的には不動産の領域を超えて大きく飛躍したいと考えており、長期的には総運用資産2兆円を目指しています。

この場を借りて、改めてご支援に感謝申し上げます。
私たちのビジョンと戦略にご理解とご支援をいただき、共に未来を描いてくださる投資家のみなさまと、これからの成長を積み上げていけることを心より願っております。



代表取締役社長
中内 準

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

本資料は情報提供を目的とするものであり、投資勧誘を目的とするものではありません。

■ コロンビア・ワークス株式会社
<https://columbiaworks.jp/>