



2026年5月18日

各位

会社名 コロンビア・ワークス株式会社
代表者名 代表取締役 中内 準
(コード番号：146A 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役 水山 直也
(TEL. 03-6427-1562)

2026年12月期第1四半期決算概要（補足テキスト）

人が本当に求めている街づくりを目指し、テーマ型不動産開発を展開するコロンビア・ワークス株式会社（所在地：東京都渋谷区、代表取締役：中内 準、以下「当社」）は、2026年5月14日に2026年12月期第1四半期の決算発表を行いました。補足資料として決算説明文を開示いたしましたので、お知らせいたします。

■開示資料 URL

2026年12月期第1四半期決算説明資料：

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2812596/00.pdf>

決算短信：

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2812279/00.pdf>

■ 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)

Copyright©Columbiaworks Inc.

*AUM：コロムビア・アセットマネジメントで運用している資産残高

2

インベストメントハイライト

■ 成長ドライバーと実績

不動産開発事業は自社開発物件を売却し、営業利益は前年同期比で+51.2%と大幅に増益し、順調なスタートとなりました。

また、販売・仕入れ案件も単価上昇しており、ファンド型開発スキーム等を活用し資産の効率化を進めております。

その結果、AUMは順調に拡大し、管理戸数の増加等により不動産運営事業も+56.8%と順調に成長しております。

■ 外部環境の変化

外部環境としては、金利上昇局面に入ったものの、その背景にあるインフレ・賃料上昇が業績にプラスに働いております。

都心部を中心に賃料上昇が継続しており、都心不動産の投資需要は引き続き底堅い状況ですが、賃料上昇率には地域差があり、投資家による選別が進んでいるとしています。

また、金利上昇によるコスト増はあるものの、それを上回る賃料成長が見込める物件については、引き続き投資魅力が維持されていると認識しています。

足元では、中東情勢の影響は注視する必要があると、今後の利上げ状況は不透明感が残りますが、依然として利上げ傾向にはあると認識しており、販売時の利回りはスプレッドの縮小とともに上昇の兆しがあります。

ただし、26年12月期は2回ほどの金利上昇を予想しており、理論通り利回りは上がる（販売価格の下落）ことを想定して計画を組んでいますので、業績に与える影響は軽微です。

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。



Copyright©Columbiaworks Inc.

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

3

エグゼクティブサマリー

2026年12月期第1四半期の業績は、不動産開発事業の売上成長（前年同期比+89.7%）に加え、不動産運営事業も計画以上に成長し（前年同期比+56.8%）、重要指標である営業利益は+48.7と大幅増益となりました。

不動産開発事業は計画通り4物件を売却しました。うち1件は組成した開発型SPCに売却しており、1件は他社と協業して開発するJV（当社からも出資）に売却しております。

不動産運営事業は、計画以上に推移しており、ストック粗利シェアは31.3%となりました。

各種KPIについても順調に推移しており、掲げている戦略通りに進捗しています。

1Qの主要なトピックとして以下4点を挙げています。

1. 販売は計画通り進捗し、営業利益は計画を30.5%上振れて着地
2. 沖縄古宇利島のホテルプロジェクトは開発型SPCを組成しファンド型開発を推進。
3. 賃貸管理事業においても、下期に大型のパイプラインを見込む。
4. 都心3区（港区西麻布、三田）で大型物件を仕入れ

経営の概況

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。 工期が短いリニュー・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以降のバイプライムも拡充。 	<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。 工期の短いリニュー・アップ案件に注力。 不動産開発案件については、工期が長い場合慎重に検討。 引き続き案件の大型化を推進。

経営の概況

■金利・融資環境

2026年4月の日銀の金融政策決定会合では、政策金利は据え置きとなりました。一部の銀行で貸出金利は上昇しておりますが、各金融機関の貸出姿勢は引き続き積極的です。

26年12月期業績予想の前提として、金利負担の増加やキャップレート上昇をすでに織り込んでおりますので、業績への影響は限定的でございます。

■不動産市況

賃料の動向はエリアにより上昇率に差がありますが、都心部では依然として堅調な状況が続いております。ただし、投資家によるエリア・物件の選別は進んでおり、今後も二極化が進む想定です。

販売時の利回りは、一部上昇する兆しがありますが、販売環境は依然として良好であると認識しています。

また、建築費の高騰や工期の長期化は構造的な問題ですが、中東情勢の影響もあり、今後もしばらくはこの傾向が続く見通しです。

そのため、当社としては、より短期間で付加価値を創出できる「バリューアップ型」や「ファンド型開発」を積極的に活用し、保守的な見積もりのもと増益を実現していく方針です。

■販売・仕入れ

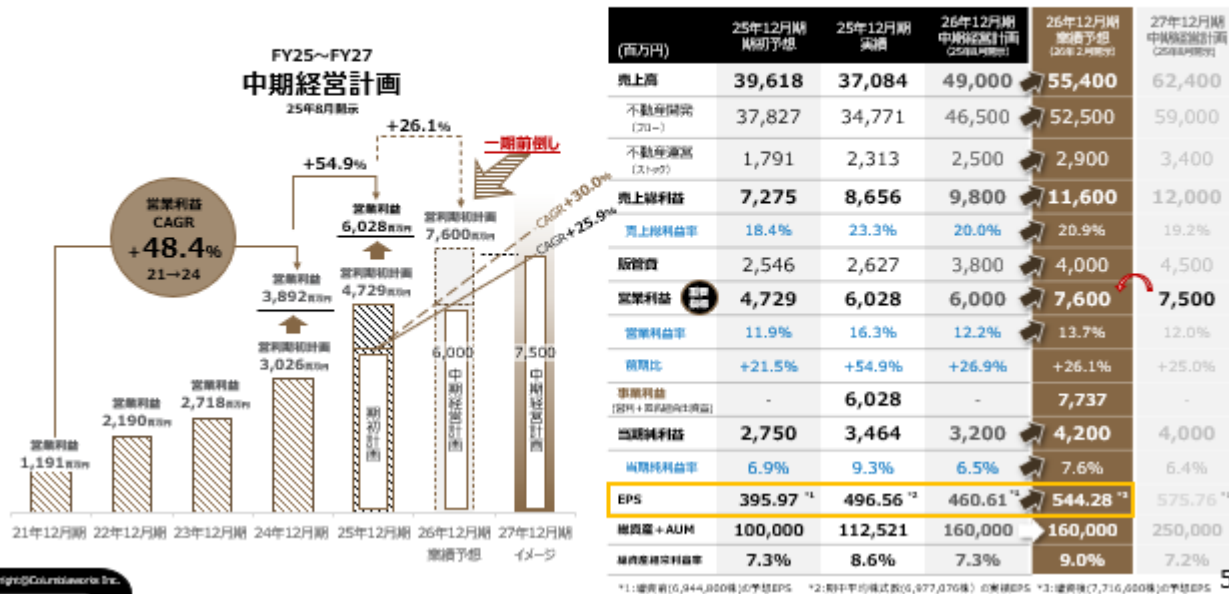
販売については、順調に進捗しております。26年12月期については、利上げの影響による利回りの上昇により販売価格の水準は下がることを想定しています。

1Qの仕入れについては、9件の仕入れを実行しています。

今後については、これまでご説明してきたとおり、バリューアップ型を中心に案件単価を引き上げていくことで、収益性のさらなる向上を図ってまいります。

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。



2026年12月期業績予想

25年12月期は業績予想を上回るペースで進捗していたため、計画していた販売物件のうち3件の販売時期を26年12月期に変更しました。また、各子会社も順調に成長する見込みがあるため、26年12月期の業績予想を、25年8月に開示した中期経営計画比で、一期前倒しで達成する見込みです。

さらに25年12月に公募増資により約11%の希薄化が生じておりますが、EPS予想は希薄化分を吸収した成長を見込んでおります。

中期経営計画：26年12月期EPS予想 460.61円（増資前の発行済み株数6,944,800株）

26年12月期業績予想：EPS予想 544.28円（増資後の発行済み株数7,716,600株）

中期経営計画比で+18.2%となります。

27年12月期以降の計画につきましては、26年8月に開示予定となります。

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	2,003	910	▲54.6%
不動産開発	-	-	-
バリューアップ	-	-	-
ファンド	-	1,050	-
不動産開発	-	-	-
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

重要
指標

- 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・粗利の増加率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

8

Copyright© Columbia Works Inc.

*1 業務委託経路 *2 連結調整後 *3 リンクス沖橋の開発売上高

PL 2026年12月期 第1四半期前年同期比

売上高は10,140百万円と前年同期比で+87.0%と大幅な増収となりました。

不動産開発事業は自社開発物件2件とファンド型開発として開発型SPCへの売却1件があり、前年同期比で+89.7%となりました。

不動産運営事業は、アセットマネジメント事業のAUMが拡大し、前年同期比で+269.8%、賃貸管理事業も賃貸管理戸数が増加し+150.4%と成長した結果、+56.8%と順調に成長しています。

前年同期には売上総利益率が高い物件の売却があったことに加え、相対的に売上総利益率が低い他社協業型の売上が大きいことから▲7.7pt低下しておりますが、ミックスの変化によるもので事業構造においては問題ございません。

販管費については、主に子会社の人件費が増加したことに加え、開発規模の拡大に応じて変動する租税公課が増加しておりますが、増収率ほど増えておらず前年同期比で+12.0%となりました。

重視する営業利益は1,288百万円と前年同期比で+51.2%と順調に推移しておりますが、営業利益率については、売上総利益率が低下している影響で▲3.0ptの12.7%となりました。

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
租利増・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）

Copyright©Columbiaworks Inc.

9

PL 2026年12月期計画比進捗

当社の業績は不動産開発事業の販売タイミングの調整等により四半期ごとのボラティリティが高いため社内計画比で四半期ごとの業績評価を開示しております。

2026年12月期第1四半期につきましては、概ね計画通りに進捗しております。売上高の達成率は97.4%となりましたが、原価のコストコントロールが奏功したことに加え、アセットマネジメント事業におけるアップフロントフィーを受領したことにより売上総利益率は計画比で+2.0ptとなり、各段階利益は計画超のペースで進捗しております。

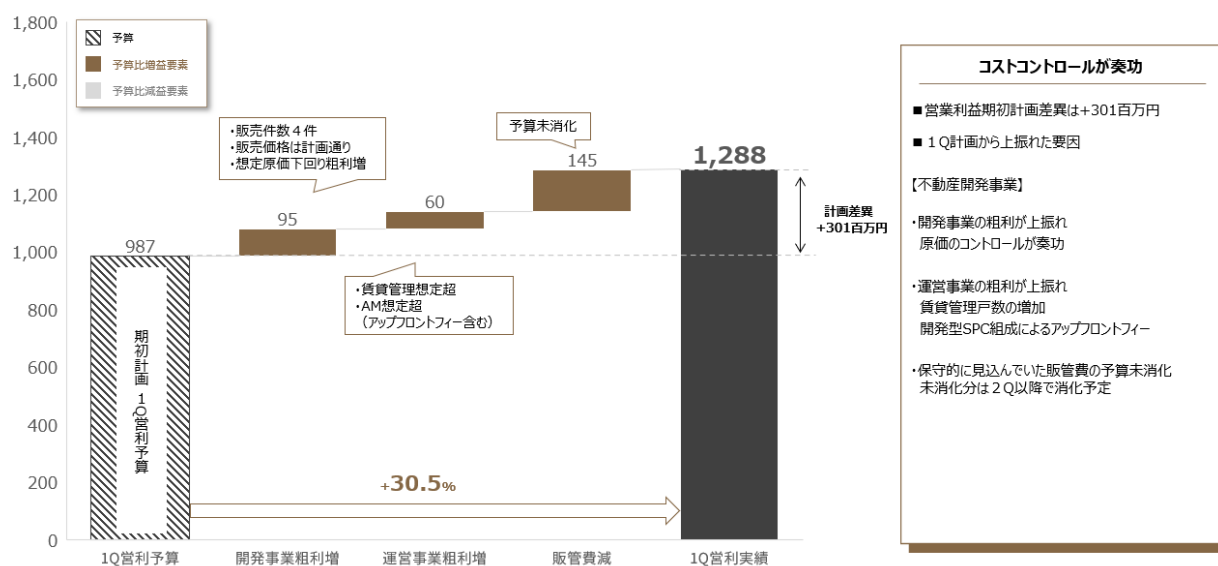
営業利益は計画比130.5%となりましたが、租税公課や支払手数料、採用費、広告宣伝費等の未消化予算が145百万円程度あり、第2四半期以降で消化する見込みです。

また、開発型SPCで開発している物件の売却は計画通り第1四半期にはなかったため、事業利益※は発生しておりません。

※事業利益：営業利益に匿名組合出資益（開発型SPCで開発した物件の売却益の配当）

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

Copyright©Columbiaworks Inc.

営業利益計画差異分析

営業利益計画を 301 百万円上振れた要因として、各事業の状況についてご説明します。

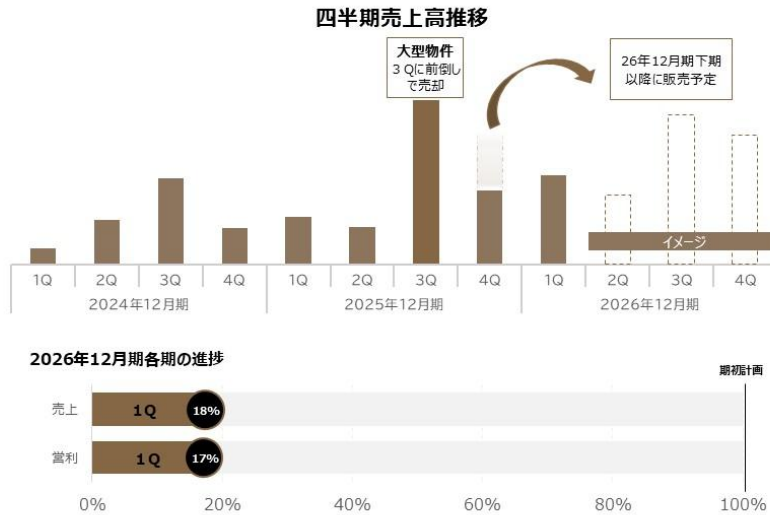
不動産開発事業については、計画通り 4 件の販売をしており、販売価格は概ね計画通りとなっておりますが、通例通り原価を保守的に見積もっていた影響で、売上総利益は 95 百万円上振れました。

不動産運営事業については、各子会社が計画超で進捗しておりますが、なかでも売上総利益率が高いアセットマネジメント事業が大きく成長した結果、売上総利益は 60 百万円上振れました。

コスト面では、採用を想定した採用費・人件費の他広告宣伝費において未消化予算が生じ 145 百万円の増益効果となりましたが、こちらは 2Q 以降に消化する予定ですのでご注意ください。

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。



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

11

2026年12月期売上高トレンド見通し

2026年12月期は前期ほどではないものの大型物件の販売時期が下期になることと、2Qに計画していた物件の販売時期を調整した結果、下期に偏重する見込みです。

当社の業績予想の前提として、重視する営業利益の通期達成を第一優先におき、業績予想の達成確度が高い局面においては、個別案件の収益最大化を図るため販売時期をコントロールすることがございます。

2025年12月期においては、第3四半期に修正した業績予想を上振れる見込みだったため3物件の販売時期を26年12月期に調整しました。現時点においても、好条件での販売機会を模索しております。

一方、2026年2月に開示した資本コストを意識した経営方針にあるように、資本効率を意識した仕入れ・販売活動も行っているため、資本効率と収益のバランスを見ながら事業を推進してまいります。

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

Copyright© Columbia Works Inc.

*1リンクス申請は分譲販売事業のため含まず。

13

26年12月期 : KPI

成長戦略として、案件単価の向上、バリューアップ型比率の向上、ファンド型開発の向上を掲げており、その比率はご覧の通りです。

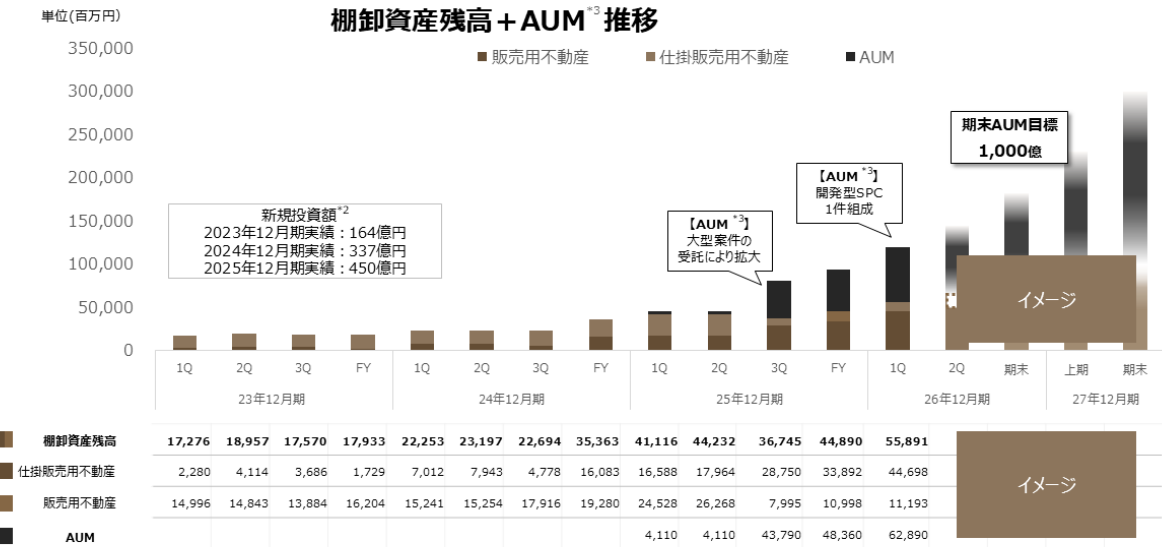
開発種別については、25年12月期は、約7割がバリューアップ型となりましたが、2026年12月期は約7割が不動産開発物件になる計画です。

26年12月期の販売件数は、中期経営計画では18件を計画していましたが、25年12月期に計画していた販売予定物件のうち3件を26年12月期の販売としたことと、計画していなかった区分所有の2件、新たに仕入れた1物件を販売する予定のため、24件となっています。第1四半期の販売件数は4件となりますが、計画通りとなります。

AUMの計画は1,000億円を掲げており、第1四半期では開発型SPCを組成した結果628億円となりました。アップフロントフィーを含みますが、ストック粗利のシェアは31.3%と上昇しています。

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。



Copyright©Columbiaworks Inc.

*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

17

運用資産残高（棚卸資産+AUM）推移

当社では棚卸資産（販売用不動産・仕掛販売用不動産）とAUMを足し合わせたものを運用資産として定義し、将来の収益の源泉としてお示ししています。

26年12月期第1四半期末の棚卸資産は558億円で、AUMは628億円となっています。

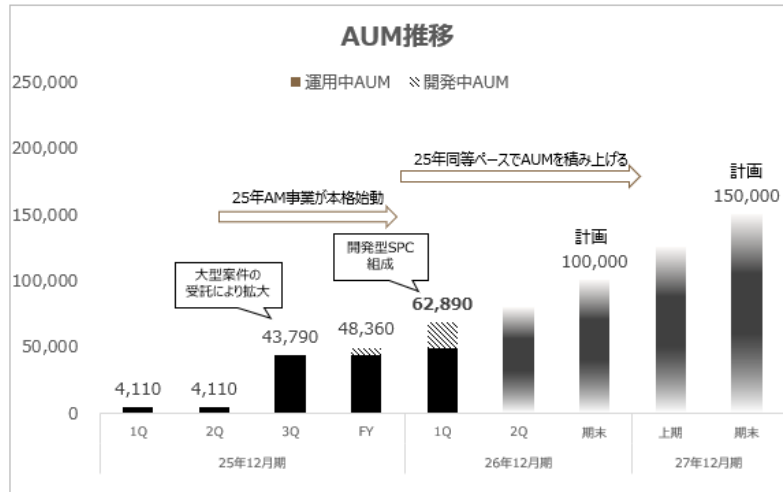
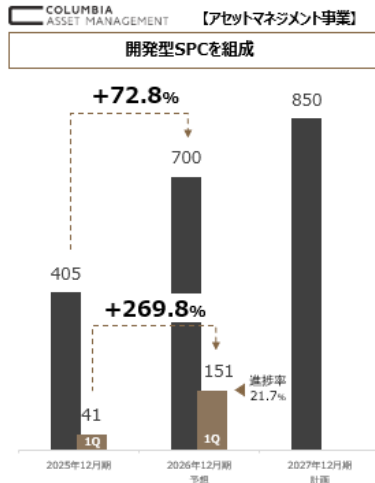
※AUMには当社グループで開発を推進しているAUMと、外部受託しているAUMが含まれます。

また、第1四半期の新規投資額（仕入れ+既存物件への工費）は214億円となりました。

26年12月期の収益の源泉となる資産は確保済みのため、第1四半期に仕入れた9物件は27年12月期以降に寄与する見込みです。

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。



続いて、各子会社の状況についてご説明します。

CAM:AUM 推移

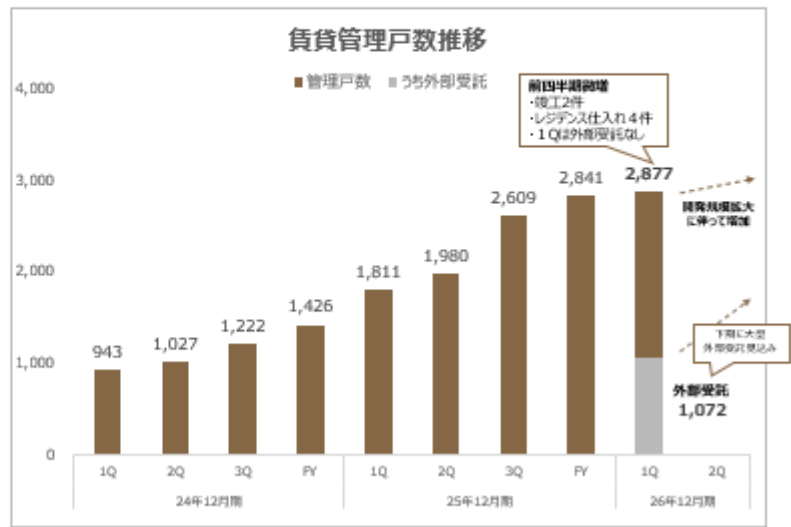
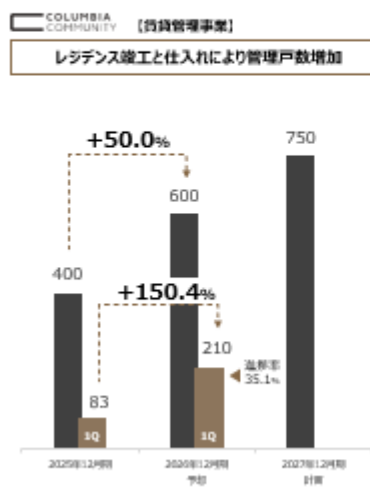
アセットマネジメント事業を運営するコロムビア・アセットマネジメント社（「CAM」）につきましては、前年同期比で+269.8%と急成長しております。本格的に事業を開始した時期が2025年2Qであったこともありますが、順調にAUMが積み上がっております。

第1四半期につきましては、古宇利島のホテル用地を開発型SPCに売却し、渋谷区円山町のホテル用地をJV（当社からも出資）に売却した結果AUMは145億円程度積み上がりました。

なお、グラフ内の、斜線部分は開発中のAUMになり、塗りつぶし部分は外部受託している運用中のAUMになります。開発規模の拡大と外部受託の両面でAUMの拡大を図ってまいります。

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。



*レジデンス開業においては、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

22

CC: 賃貸管理戸数推移

賃貸管理事業を運営するコロンビア・コミュニティ社（「CC」）につきましては、前年同期比で+150.4%と成長しております。コロンビア・コミュニティ社につきましては、当社開発物件の管理戸数をベースに、外部受託も積み上がり KPI も順調に推移しています。

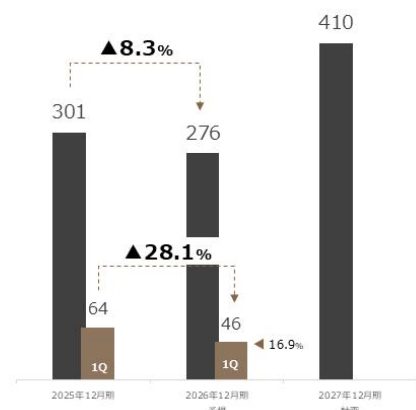
それに加えて、サービス品質が評価され、外部 AM からの受託も増えております。

第1四半期につきましては、竣工した物件に加えて、バリューアップ型のレジデンスを仕入れた影響で管理戸数は増加しました。当社の開発物件は賃貸管理を受託することを前提に販売されるため、開発規模の拡大とともに賃貸管理戸数も増加します。また、下期には大型の外部受託を予定しております。

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。

COLUMBIA HOTEL&RESORTS 【ホテル運営事業】
リブランディング中の秋葉原ホテルは11月開業予定



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。

CHR:秋葉原のホテルは NOCTIS へリブランディング

ホテル運営事業のコロンビアホテル&リゾート社（「CHR」）につきましては、リブランディングに伴い一部閉業していることに加え、新たなホテルの開業予定が27年以降になるため2025年8月に開示した中期経営計画においてKPIを設定せず、売上の見通しも横ばいとしております。

足元では、秋葉原で運営していた「BnA STUDIO Akihabara」の隣地を取得し、新たにNOCTISブランドへリブランディング中でございます。2025年10月に閉業している影響で、前年同期比では▲28.1%となり、通期業績予想も▲8.3%となります。

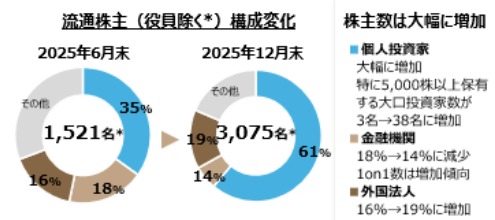
現在開発中のホテルは以下の通りでございます。

秋葉原	2026年11月開業予定
渋谷区円山町	2028年以降
台東区	2028年以降
沖縄県古宇利島	2028年以降
箱根（仙石原）	2028年以降
港区元麻布	2029年以降
日光	2030年以降

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) (2025年6月末時点)	2026年4月末時点 (公募増資後) (2025年12月末時点)
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



* 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

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)

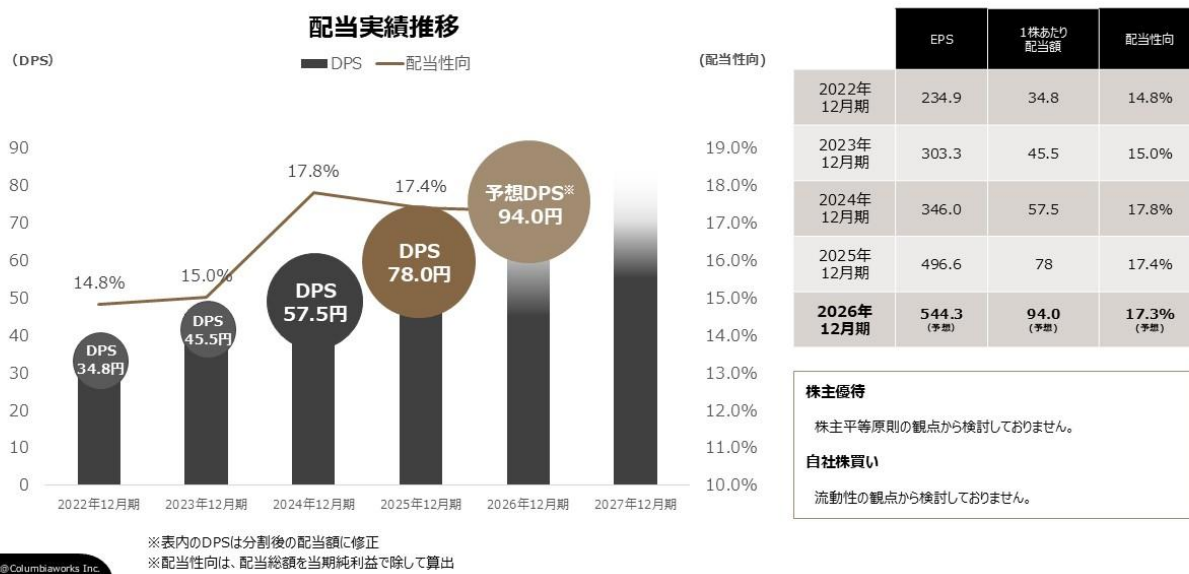
当社はプライム市場への上場を計画しております。2025年末の公募増資を経て流通株式比率基準を満たし、2026年4月末時点ではすべての項目で基準を満たしている状況ですが、株価変動を想定すると上場時には余裕をもった計画の必要性を認識しております。

流通株式の時価総額基準を満たすために経営陣の株式を売却する手段も認識していますが、売り出しの計画はなく、企業価値向上による上場を目指しております。

なお、上場タイミングにつきましては、当社の事業の状況や市場環境も鑑みて検討してまいります。

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。



27

株主還元

当社は事業成長を優先するため、株主還元方針は配当性向 15～20%としております。

2026年12月期は、予想EPS544.28円を前提に配当性向17.3%の94円を予想しております。今後も利益成長に合わせて配当額を決定してまいります。

なお、株主優待は現時点では株主平等原則の観点から検討しておらず、公募増資による調達もさせていただいたことに加え流動性の観点から、自社株買いも検討しておりません。

以上