

椿原：皆様、こんにちは。本日はお忙しい中、コロンビア・ワークス株式会社 2025 年 12 月期通期決算説明会をご視聴いただき誠にありがとうございます。本日司会を務めさせていただきます、フリーアナウンサーの椿原慶子です。どうぞよろしくお願いいたします。それでは早速本日のスピーカーをご紹介します。コロンビア・ワークス代表の中内さん、そして取締役 CFO の水山さんです。前回（8 月）に続き、今回もインタビュー形式で 2025 年 12 月期の決算概要についてご説明いただきたいと思います。

コロンビア・ワークスとは

CORPORATE IDENTITY

人が輝く舞台を
世界につくる

当社はすべての人が自分の人生を楽しむ空間を作ることが
目的として設立されました。

一人ひとりの人生が輝くためにはそういった空間を生み出す
建物やサービスが欠かせません。

しかし、いまの街は利益を追求するあまり
コンセプトのない建物に溢れています。

当社はそのような考えから脱却し、利用者の使い方や
ウォンツを建物自体に組み込んだ、
建物とサービスが一体となった都市開発を行ってまいります。

Copyright©Columbiaworks Inc.

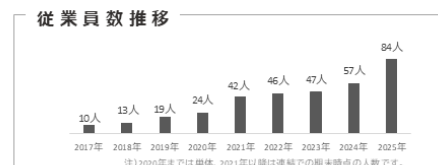


会社概要

社名	コロンビア・ワークス株式会社
代表取締役	中内 隼
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2丁目17番1号 渋谷アクシ9F
設立	2013年5月14日
決算	12月末
資本金	27億円（2025年12月末現在）
事業内容	不動産開発サービス／不動産賃貸管理サービス/ホテル運営サービス/アセットマネジメントサービス

グループ会社

コロンビア・コミュニティ株式会社
株式会社サンクス沖縄
コロンビアホテル&リゾート株式会社
コロンビア・アセットマネジメント株式会社



椿原：本題の決算についてご説明いただく前に、今回初めてご覧になる投資家の方もいらっしゃると思いますので、まず事業について簡単に伺わせてください。中内さん、まず「コロンビア・ワークス」という社名の由来を伺ってもよろしいでしょうか？

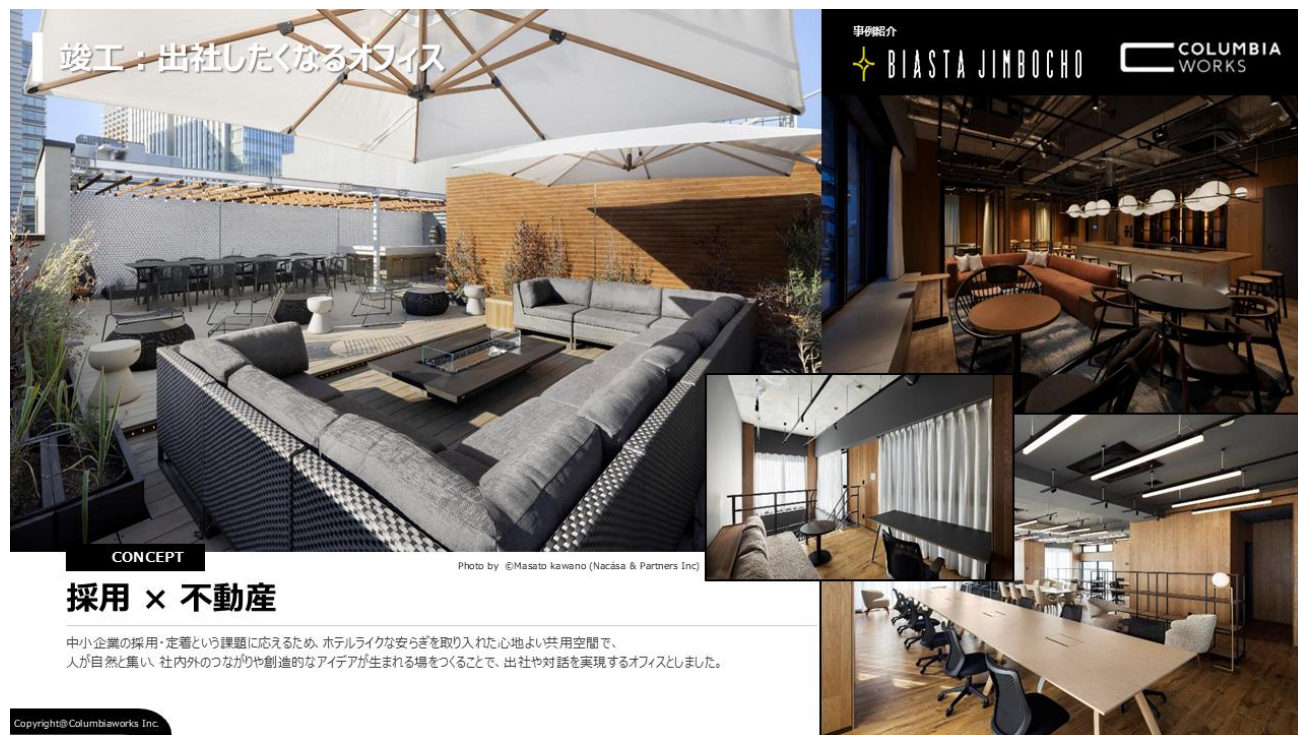
中内：南米のコロンビアや大学とは関係なく、「コロンブスの新大陸発見」にちなんでおります。この不動産業界に新しい風を吹き込みたい、という思いで社名を名付けました。2013 年の創業時、私と水山は同じ会社におり、私が主に住宅開発、水山が商業開発を担当していました。大きな金額を動かす仕事でしたが、どうしても「前例主義」というか、リスクを取りたくないという風潮があり、私たちがやりたい先進的・挑戦的な企画を通すのが難しかったため、起業に至りました。

椿原：それがまさにコロンビア・ワークスさんの開発手法「テーマ型開発」ということですね。

水山：中内が申し上げた通り、我々は単に周辺相場に合わせて事業予算を組む従来のアプローチではなく、「この場所でどういう事業が展開できるか」「使われる方々が何を期待しているか」を事業に盛り込み、その上で、頂ける賃料がこのぐらいの設定であればマーケット的には正しいのではないか、と

いう形でプロジェクトをさせていただいています。2013 年からこの手法を続けてきたことが、我々の強みになっていると考えております。

椿原：なるほど。それがまさに「テーマ型開発」ということですね。前回もたくさんご紹介いただいたのですが、パーソナルフィットネスジムがついていたり、あとはマンションの自分の部屋でピラティスが受けられたりするということですね。様々な物件があるのですが、本当に楽しくて便利ですね。



中内：昨年で言いますと、「BIASTA（ビースタ）神保町」というオフィスを竣工しました。こちらは「採用」をコンセプトにしており、1 階には社員の方たちがリラックスできるリビングスペースとキッチン、屋上には仲間たちと交流できる暖炉付きのルーフトップバーを設けています。私どもも、創業2年目ぐらいから新卒採用を始めましたが、学生との接触期間が長く大変だった経験があります。そうした経験から、屋上のバーや1階のリビングスペースで求職者の方とお話ししたりできるような、採用活動にも対応できるオフィスを目指しました。

椿原：なるほど。やっぱりこういう魅力的なオフィスを会社が自社で一から作るとなると、手間もコストも時間もかかって大変だなと思います。やっぱりこれはすごく需要があるんだろうなと思うのですが、反応は実際いかがですか？

中内：昨年 12 月に竣工してリーシングをかけたところ、すぐに半分ぐらい埋まってしまいました。非常に好評ですね。

1

2025年12月期通期実績

-業績予想を上回った背景

2

2026年12月期業績予想

-なぜ中期経営計画の営利計画を一期前倒しで達成できるのか

3

公募増資による影響

-業績寄与とプライム市場への上場について考え方

Copyright©Columbiaworks Inc.

椿原：ありがとうございます。それでは本題に入ってまいりましょう。本日は大きく3つのテーマでお話を伺ってまいります。1つ目が「2025年12月期の業績について」。特に11月に修正発表した業績予想をさらに上回った背景について。2つ目が「2026年12月期の見通し」。なぜ中期経営計画を一期前倒しで達成できると考えているのか。そして3つ目が「公募増資による影響とプライム市場への上場についての考え方」です。

椿原：では中内さん、今回の決算そして来期見通しを総括すると、まずどのような局面に来ているとお考えですか？

PL 2025年12月期計画比進捗



建築費高騰を受け物件の原価を厚めに見積もる中、計画を上回る価格での売却と、連結子会社が大型案件を受託。期初計画を超える粗利率と運営事業の進捗が予想以上で、3Q（11月27日）に上方修正した水準を上回って達成。

単位(百万円)	25年12月期 期初予想	25年12月期 修正予想 (11月27日)	25年12月期 実績	期初予想比 達成率	修正予想比 達成率
売上高	39,618	36,800	37,084	93.6%	100.8%
売上総利益	7,275	-	8,656	119.0%	-
売上総利益率	18.4%	-	23.3%	+5.0pt	-
販管費	2,546	-	2,627	103.2%	-
営業利益	4,729	5,600	6,028	127.5%	107.6%
営業利益率	11.9%	15.2%	16.3%	+4.4pt	+1.1pt
当期純利益	2,750	3,080	3,464	126.0%	112.5%
当期純利益率	6.9%	8.4%	9.3%	+2.4pt	+0.9pt

重要
指標

■売上高

計画を超えた価格で売却できた物件が多く、計画外の期中仕入れ期中売却物件有、計画外のサックス沖繩の収益が上振れに貢献

■売上総利益率

厚めに見積もっていた原価投資せず、計画を超えた価格で売却、高粗利率のAM事業・賃貸管理事業で計画外の大型案件を受託

■販管費

連結子会社のCCとCAMで採用強化による増加、期初サックス沖繩の販管費を繰り込まなかった影響

■営業利益

大型物件については粗利率が高くないものの粗利額が大きく、それに伴う販管費増がないため営業利益率の上昇に寄与
※今後も案件単価の向上戦略を維持

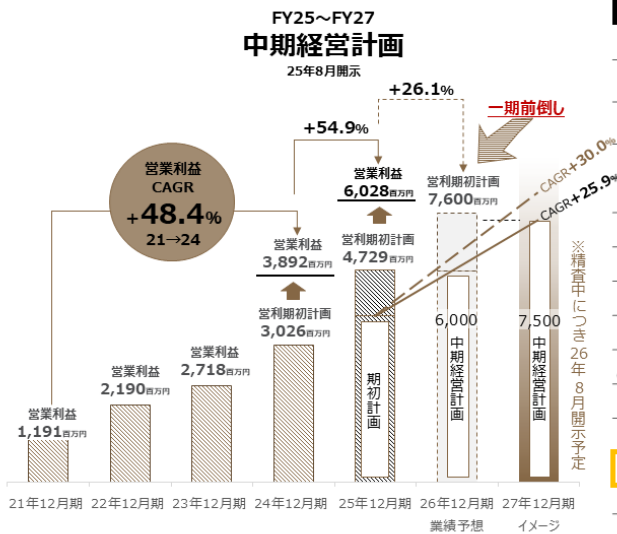
Copyright© Columbia Works Inc.

中内：2025年12月期はいろいろありましたが、非常に良い形で終わられたと思っています。想定外にうまくいったというよりは、一つひとつの事業を積み上げた結果だと考えています。その延長線上として、中計で掲げていた2027年12月期の営業利益水準を、1年前倒しで達成できることが現実的に見えてきたと感じております。

TOPIC 26年12月期業績予想（25年8月開示の中計から上方修正）



25年12月期に計画していた3物件の販売時期を26年12月期以降としたことに加え、各子会社業績が堅調に推移しているため、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精査したうえで26年8月に更新予定。



(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 (プロ)	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	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 (常利+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%	8.9%	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
総資産経利益率	7.3%	8.6%	7.3%	9.0%	7.2%

*1:増資前(5,944,800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

Copyright© Columbia Works Inc.

椿原：水山さんはいかがでしょうか？

PL 2025年12月期通期前年同期比



販売件数は前期と変わらないが、大型物件の売却が平均単価を押し上げ、営業利益と利益率向上に大きく寄与。
アセットマネジメント事業が25年から始動。物件のオフバランス化だけでなく粗利率が高いため連結業績の成長に寄与。

単位(百万円)	24年12月期通期実績	25年12月期通期実績	前年同期比	
売上高	20,981	37,084	+76.7%	
不動産開発事業	19,179	34,771 *3	+81.3%	
自社	不動産開発	11,690	3,403	▲70.9%
	バリューアップ	3,649	8,049	+120.6%
ファンド	不動産開発	-	1,270	-
	バリューアップ	-	15,436	-
他社協業	3,841	5,844	+52.1%	
不動産運営事業	1,802 *2	2,313 *2	+28.4%	
賃料収入	1,182	1,109	▲6.2%	
ホテル運営	304	301	▲0.1%	
賃貸管理	353	577	+63.5%	
AM報酬	43 *1	405	+839.5%	
売上総利益	5,673	8,656	+52.6%	
売上総利益率	27.0%	23.3%	▲3.6pt	
販売費及び一般管理費	1,780	2,627	+47.3%	
営業利益	3,892	6,028	+54.9%	
営業利益率	18.6%	16.3%	▲2.3%	
当期純利益	2,238	3,464	+54.8%	
当期純利益率	10.7%	9.3%	▲1.3%	

■売上高 +76.7%
【不動産開発事業】+81.3%
大型物件の売却により大きく増収

【不動産運営事業】+28.4%
コロニア・コミュニティとコロニア・アセットマネジメントの外部案件受託により計画比を超えて増収

■売上総利益率 ▲3.6pt
【不動産開発事業】
見積もっていた原価率投資しなかったため計画比で粗利率向上も、バリューアップ比率が高いため前期比で粗利率は低下

【不動産運営事業】
粗利率が高いコロニア・アセットマネジメントが大型案件を受託
賃料収入は固定資産から発生する賃料の他バリューアップ型物件からも発生するため変動する

■販管費
主に子会社の業績拡大に合わせた人員増の影響

■営業利益率
前期比でバリューアップ型が多く粗利率が低下したが、販管費率が前期比▲1.4ptだった分高い水準を維持

Copyright©Columbiaworks Inc.

*1 業務委託報酬 *2 連結調整後 *3 リンクス沖崎の開発売上高

水山：結果として、我々が最も重要視している営業利益が前年対比で 54.9%増という実績を残せた点については、まず一安心しているところです。期初の予想では 21.5%増を見込んでおりましたが、今回も保守的な予想を超えて着地できました。要因としては、建築費等の物価高騰に対してコスト管理ができた点、金利上昇が想定以上に緩やかだった点などが挙げられます。また、2025 年から営業開始しましたアセットマネジメント事業においても、お預かりする資産（AUM）が想定以上に増え、成長のステージが一段上がったと認識しております。

PL 2025年12月期通期前年同期比



販売件数は前期と変わらないが、大型物件の売却が平均単価を押し上げ、営業利益と利益率向上に大きく寄与。
アセットマネジメント事業が25年から始動。物件のオフバランス化だけでなく粗利率が高いため連結業績の成長に寄与。

単位(百万円)	24年12月期通期実績	25年12月期通期実績	前年同期比	
売上高	20,981	37,084	+76.7%	
不動産開発事業	19,179	34,771 *3	+81.3%	
自社	不動産開発	11,690	3,403	▲70.9%
	バリューアップ	3,649	8,049	+120.6%
ファンド	不動産開発	-	1,270	-
	バリューアップ	-	15,436	-
他社協業	3,841	5,844	+52.1%	
不動産運営事業	1,802 *2	2,313 *2	+28.4%	
賃料収入	1,182	1,109	▲6.2%	
ホテル運営	304	301	▲0.1%	
賃貸管理	353	577	+63.5%	
AM報酬	43 *1	405	+839.5%	
売上総利益	5,673	8,656	+52.6%	
売上総利益率	27.0%	23.3%	▲3.6pt	
販売費及び一般管理費	1,780	2,627	+47.3%	
営業利益	3,892	6,028	+54.9%	
営業利益率	18.6%	16.3%	▲2.3%	
当期純利益	2,238	3,464	+54.8%	
当期純利益率	10.7%	9.3%	▲1.3%	

■売上高 +76.7%
【不動産開発事業】+81.3%
大型物件の売却により大きく増収

【不動産運営事業】+28.4%
コロニア・コミュニティとコロニア・アセットマネジメントの外部案件受託により計画比を超えて増収

■売上総利益率 ▲3.6pt
【不動産開発事業】
見積もっていた原価率投資しなかったため計画比で粗利率向上も、バリューアップ比率が高いため前期比で粗利率は低下

【不動産運営事業】
粗利率が高いコロニア・アセットマネジメントが大型案件を受託
賃料収入は固定資産から発生する賃料の他バリューアップ型物件からも発生するため変動する

■販管費
主に子会社の業績拡大に合わせた人員増の影響

■営業利益率
前期比でバリューアップ型が多く粗利率が低下したが、販管費率が前期比▲1.4ptだった分高い水準を維持

Copyright©Columbiaworks Inc.

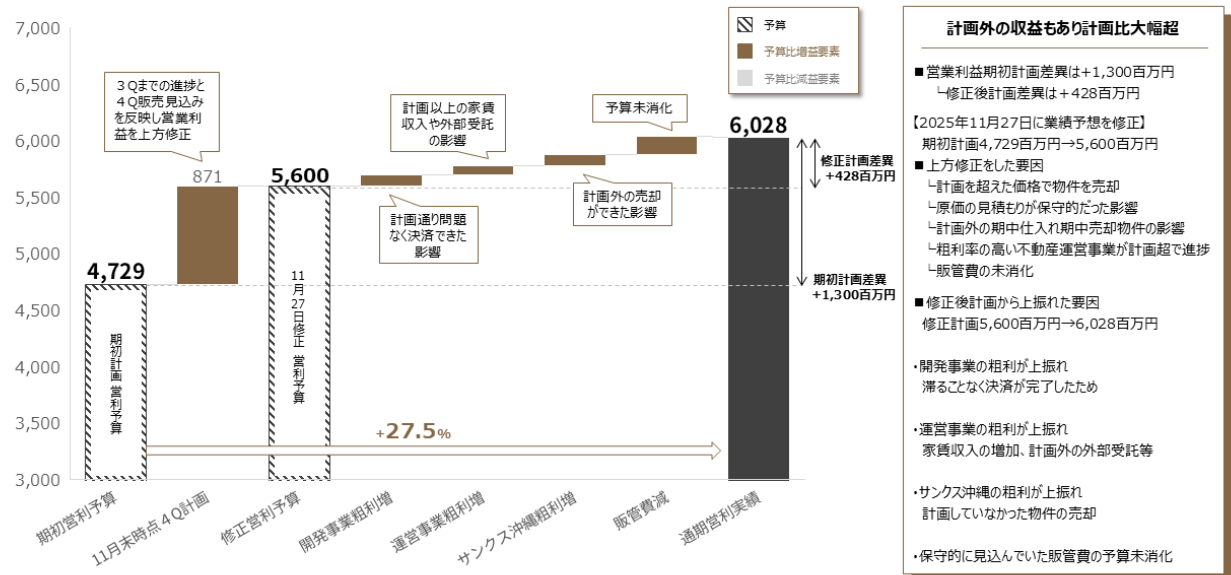
*1 業務委託報酬 *2 連結調整後 *3 リンクス沖崎の開発売上高

椿原：ありがとうございます。今後の成長も本当に期待できそうです。11月末に業績予想を上方修正されていますが、着地はさらにそれを上回りました。12月という期末間近であることを考えると原価などはある程度見えていたと思うんですが、それでも修正後の水準を上回った理由について、教えていただけますか。

営業利益計画差異分析

COLUMBIA
WORKS

不動産開発事業・不動産運営事業が好調であることに加え、コストコントロールも奏功し、売上以下各段階利益で修正予算を上回って着地。



水山：要因としては3つあると考えております。1点目はおっしゃる通り、11月末時点では販売価格や原価というのはほぼ固まっていたのですが、やはり不動産の事業を行っておりますと、どうしても決済（いわゆる物件の引き渡し）が完了するまでは何が起こるかわからないというところもございます、一定の予備費と言いますか、そこでも少し保守的に見込んでおります。間違ったガイダンスを出さないということだけは念頭にやらせていただきました、というのが一番大きな要因の1点目かなと思っています。2点目に関しましては、不動産賃貸事業やアセットマネジメント事業におきまして、我々が組成した案件をグループ内の中で協業させていただくという程度は見越せるのですが、それ以外に外部からご評価いただいた結果、外部受託にも繋がり、それが想定以上に11月、12月で伸長されたという形になります。3点目が、昨年の2月に我々のグループに入りましたサンクス沖縄社におきまして、計画外の物件の販売がございまして、それが11月末時点の見込みには入れてなかったというのが上振れ要因になっております。

椿原：なるほど。中内さんは、今回の上振れについてどうご覧になっていますか？

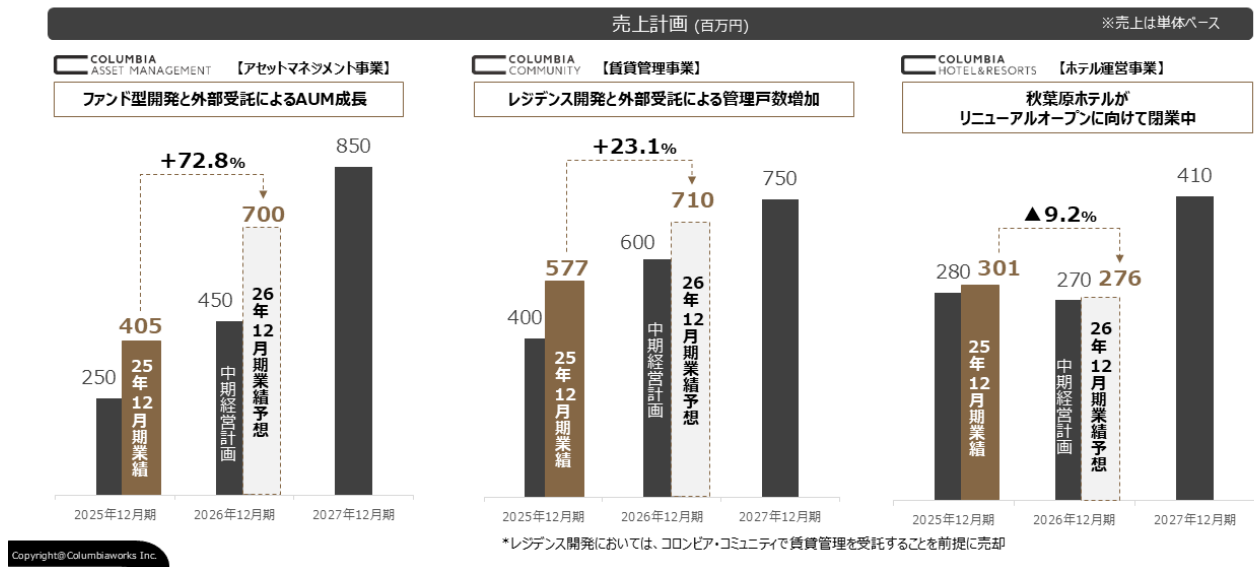
中内：そうですね、結果として上振れになったのですが、計画段階ではどうしても予備費とか保守的な見立てをするものですから、それを丁寧に一つ一つ実行できたことが今回の結果に繋がったんじゃないかなと思っています。

椿原：これまで伺っていて本当に絶好調だなという印象を受けていますが、逆に悪かったかなと思う点、課題などがありますでしょうか

26年12月期子会社業績予想



開発規模拡大の恩恵を受ける*賃貸管理事業とアセットマネジメント事業は、2025年8月に開示した中期経営計画を上回るペースで進捗する見通し。ホテル運営事業については、既存ホテルのリニューアルオープンに向けた閉業の影響により横這い。



中内：悪かったというほどではないのですが、特にアセットマネジメント事業や賃貸管理の事業において、IT化やAI化をやろうとしてるのですが、そこまで進んでおらず、組織の拡大が今ちょうど追いつこうとしているところです。事業の成長と組織の拡大、この両輪をいかにバランスよく回していくかっていうのをずっと考えてやっております。

水山：今後の成長への助走と言いますか、今まで行っておりましたホテル運営事業におきまして、より強化する一環で、一部のホテルを閉鎖してリブランドさせていただくという取り組みをしております。そのため、2025年から26年にかけて一部の客室が閉鎖される期間があり、やや横這いになっているところなんです。悪いところというよりは、後の成長に向けて準備に入ったというところでございます。

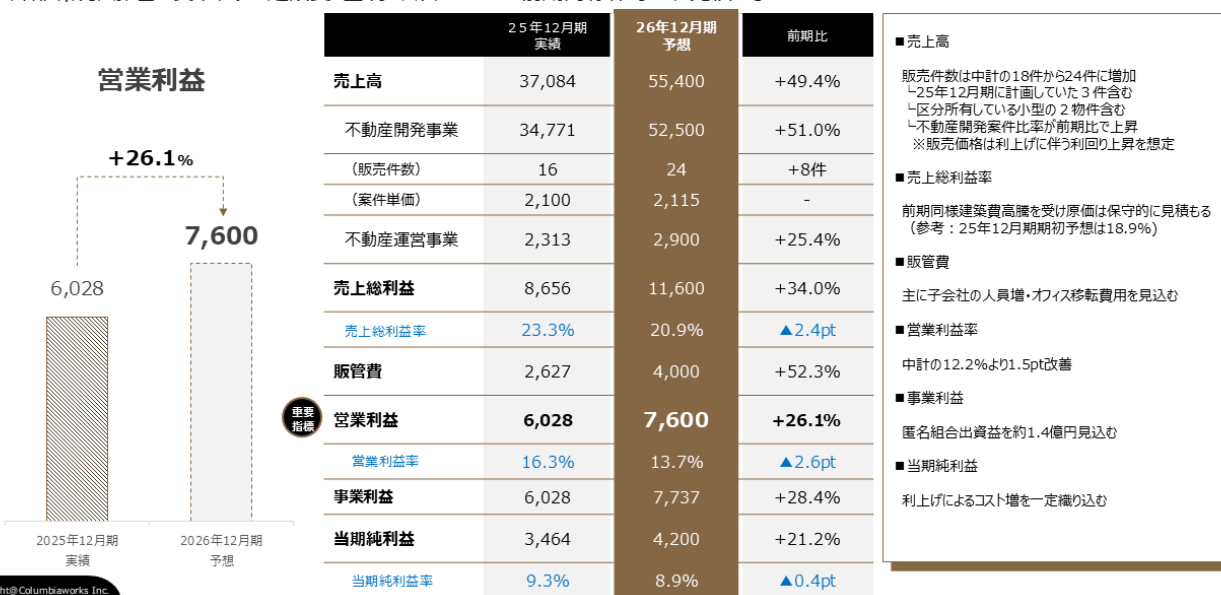
椿原：そうですね、本当に子会社もまだまだ伸び代があるということですね。ありがとうございます。

続いて2026年12月期の見通しについて伺います。2027年12月期の営業利益計画は75億円でしたが、今回発表された2026年12月期の営業利益計画が76億円と、1年前倒しになっています。この要因は何でしょうか？

TOPIC 26年12月期業績予想



不動産開発事業・不動産運営事業ともに高い成長を計画し、重視する営業利益は25年12月期比で+26.1%成長を見込む。
外部環境に影響を受けやすい建設費・金利コストについては前期同様保守的に見積もる。



中内：2025年12月期に販売予定だった3案件を今期（2026年12月期）に販売時期を調整しておりますので、計画していた今期案件と合わせて十分達成できる見込みとなっております。

水山：売上の大部分を占める物件販売については、25年12月期から引き継いだ3物件も含めて、すでに見えているパイプラインの中から数字を組み立てており、期中仕入れ・期中売却のような不確定なものは例年通り除外して保守的に見ています。コスト面についても、我々不動産セクターなので金利の影響を大きく受けるのではないかなというご懸念の声もよく聞いてはいますが、今期は2回程度の利上げがあるのではないかなという予測のもと計画を立てています。本当は楽観的に見たいところでもあるのですが、もし下振れすることがあって約束を守れないということが嫌なので、外部環境が悪化しても約束を守れるよう、そこはしっかり例年通り見させていただくという業績予想をしております。

椿原：2025年は120億を超える南麻布の大型物件が業績を牽引しましたが、2026年も同様の目玉物件はあるのでしょうか？

中内：南麻布ほど大きくはありませんが、当社としてはかなり大型の物件も控えておりますし、ご期待に添えるものと考えております。

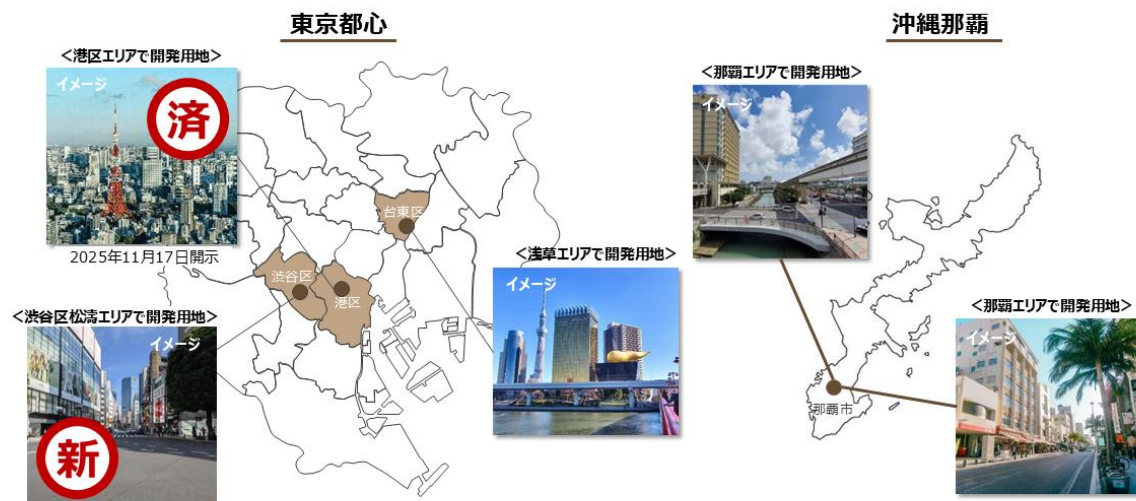
水山：そうですね、加えて申し上げるならば、賃貸管理事業やアセットマネジメント事業におきましても、決して一過性の成長というものではなくて、外部のお客様等々からも厚い信頼を今いただいている結果なのかなと思っておりますので、今期以降はもっと再現性ある成長が見込めているのではないかなと思っております。

椿原：仕入れ環境についてはいかがでしょうか？

TOPIC 案件大型化に向けて仕入パイプラインが拡充



新たな成長ステージに向けて大型物件の仕入れパイプラインが着実に拡充し順調に進捗。
案件単価の向上につながり、収益性の向上を期待。



Copyright© Columbia Works Inc.

中内：厳しい状況は私がこの仕事始めてからずっと変わりませんが、昨年の実績もあり、渋谷区・港区といった都心の良質な案件の仕入れは進んでおります。

水山：我々はエリアや用途から「このエリアで何ができるのか」というところから「いくら賃料が取れるか」を深く分析し、単にリノベーションしてバリューアップするということだけじゃなく、リーシングまでやり遂げることで高い賃料を実現しています。これが回り回って、競合より高い価格でも仕入れができる源泉になっています。賃料というのは構造的に、消費者物価に比べて硬直性があるというようには言われておりますけども、我々はよりその部分っていうのはバリューアップの余地は十分見込めると思いますし、この傾向は今後もずっと続いていくと考えております。

椿原：なるほど、わかりました。一方で仕入れが計画より遅れているという声もあるようですが、その点はいかがでしょう？

各種KPI推移



25年12月期の1件当たり単価は21億で計画通り。
新規投資額は期初計画580億に対して450億とビハインドしているが、粗利率が想定を超えて推移しているため計画達成に対しては充足。

単位(百万円)	24年12月期 実績	25年12月期 実績/計画	25年12月期 1Q実績/計画	25年12月期 2Q実績/計画	25年12月期 3Q実績/計画	25年12月期 4Q実績/計画	概要
不動産開発事業売上	19,180	33,600/非	4,983	3,505	17,712	7,505	コロンビア・ワークス単体（サンクス沖縄除く）
1件あたり単価	1,198	2,100	1,661	876	3,542	1,876	
販売件数	16	16 / 19	3 / 4	4 / 5	5 / 2	4 / 8	3物件は26年12月期に販売予定
目 社	不動産開発	7	2 / 5	1	-	1	-
	バリューアップ	5	7 / 9	1	3	2	1
ア ソ シ エ ー ト	不動産開発	-	1 / 2	0	-	1	-
	バリューアップ	-	2 / 3	1	-	1	-
他社協業	4	5 / -	1	1	-	3	
仕入件数	19	17 / 非	4	3	4	6	1件他社協業含む
目 社	不動産開発	-	2 / 非	1	1	1	-
	バリューアップ	-	11 / 非	3	2	2	5
ア ソ シ エ ー ト	不動産開発	-	2 / 非	-	-	1	-
	バリューアップ	-	0 / 非	-	-	-	-
新規投資額	33,757	58,000	10,081	8,610	7,983	19,085	仕入額+保有物件への投資額
棚卸資産残高	35,363	44,890/非	41,116	44,232	36,745	44,890	販売用不動産+仕掛販売用不動産

Copyright© Columbia Works Inc.

水山：確かに2025年12月期の投資実績は450億円となり、期初計画の580億円に対してビハインドしているように見えます。ただ、これは期初時点で建設費高騰による利益率低下を懸念して保守的に見ていたものを、実際の事業環境の中でしっかり利益率が取れることを確認したうえで進めた結果です。過度に投資を進めるのではなく、財務バランスを見ながら資本効率を重視して投資を抑制しつつ、しっかりと粗利率を確保した結果とお考えください。

椿原：個人的にとっても興味があることなのですが、最近、東京の中心部におけるマンション価格が本当に高くなっていますよね。今がピークなののでしょうか、それともどこまで上がってしまうのか気になります。不動産のプロとして、中内さんはどうご覧になっていますか。

中内：非常に高いですね。ここ数年急激に上がってきたと確かに思います。ただ、賃料に関して言うと、やっと昨年ぐらいから上がってきたという形です。なので、もうちょっと賃料が追いついてきて、ある程度の投資バランスが取れてくるのではないかと考えています。

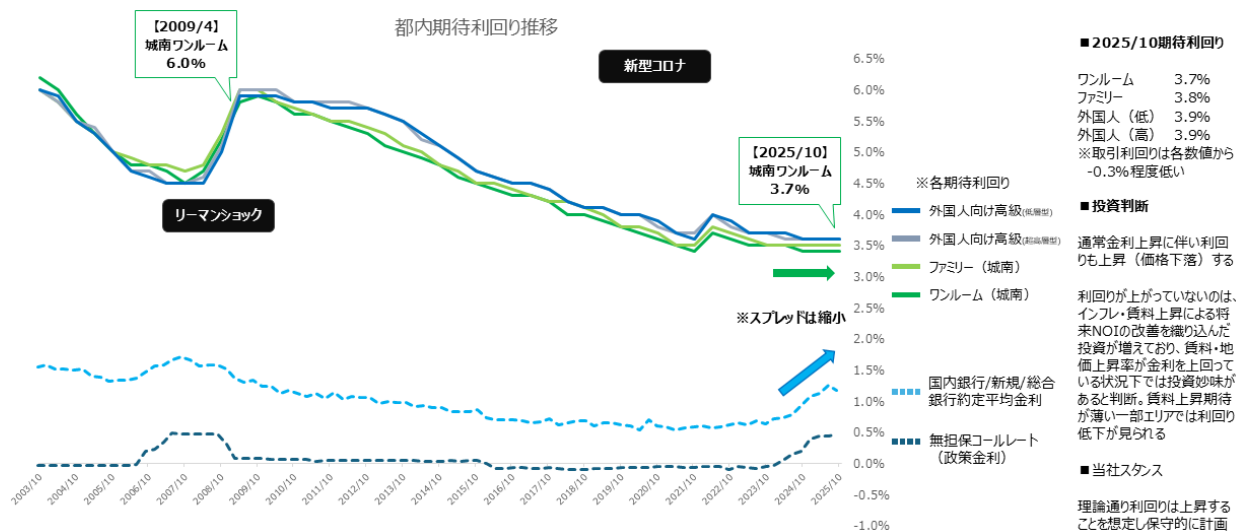
椿原：なるほど。賃料も価格も、これからもどんどん上がっていくのでしょうか。

中内：まず賃料がもう少し上がっていくかなと思います。価格の方は若干踊り場に来ているかな、という感じはしています。

椿原：なるほど、ありがとうございます。水山さんはどのようにご覧になっていますか。

各アセットに対する期待利回りの推移 -2003年以降-

金利は上昇局面にあるが、期待利回りは概ね横這いで物件価格は高水準を維持。実質金利の観点で緩和的な環境が続くなかで、将来NOI成長を織り込む投資が行われていることを示唆。賃料成長を見込める物件に対する相対的な投資魅力は維持されていると思慮。



水山：中内が申し上げた通り、基本的には金利が上昇すると利回りは上がっていく（価格は下がる圧力になる）ものですが、賃料の上昇基調は非常に底堅いものがあります。エリアによる二極化はありますが、場所によってはかなり強い上昇が見込めるのではないかと考えております。そういった意味において、安定的な不動産市況が続くのではないかと見ています。

椿原：なるほど。投資対象としてはまだまだ期待ができるということですね。開発していくエリアを見極めていくことが大切になりますね。

続いて、投資家の皆様も気になっている公募増資の影響についても教えていただきたいと思います。中内さん、いかがでしょうか？

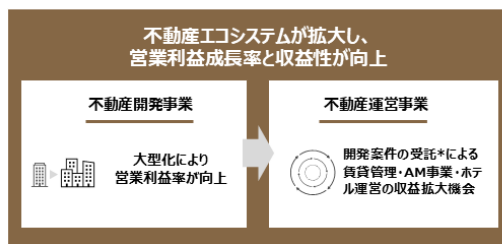
TOPIC 公募増資の概要と調達効果(約22億円)

新たに100億～規模の投資が可能になり、大型案件の仕入れも足元で進捗。開発期間も鑑みて直接的な影響は27年12月期になる見通しだが、26年12月期の業績にも一定の効果を期待。調達資金を活用し、27年12月期以降も高成長を目指す。

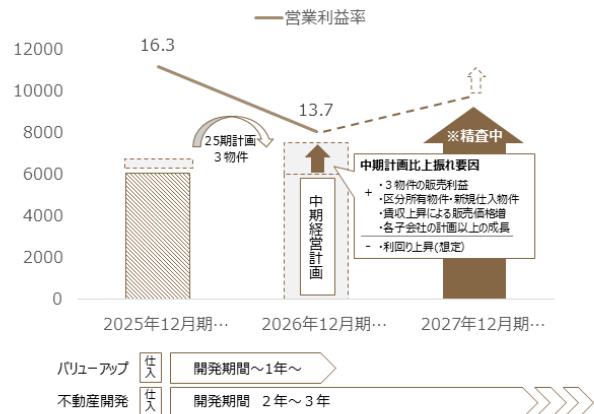
ご賛同いただき、貴重なご判断をお寄せいただいた投資家の皆様に心より御礼申し上げます

調達 概要	調達額	約22億円	レバレッジをかけ 100億円～規模 の新規投資が可能に
	調達手法	公募増資・OA	
	希薄化率	約11.1%	
	資金使途	不動産の新規取得	

プロジェクトの大型化



調達による直接的な業績効果は2027年以降



中内：2025年12月に新株発行を行い、約22億円を調達させていただきました。これらを元に、2026年は大型案件への投資を積極的に加速していきたいと考えています。

水山：ご協力いただいた皆様の大切な資産を元に、金融マーケットの動向を見ながら適切なレバレッジを合わせることで、だいたい100億円程度の新規投資が可能になりましたので、今まで通り高い営業利益成長率をキープしていきたいと考えています。これが売上に反映されるのは直接的には2027年以降になりますが、財務基盤の強化という意味では2026年から良い影響が出てくると見込んでいます。

椿原：なるほど。2026年12月期の高い予想には今回の増資分はまだあまり影響していないというお話もありましたが、2027年以降の成長目線について中内さんはいかがでしょう

中内：当然、今まで以上の成長率を維持して、ガンガン成長していきたいと考えています。

椿原：力強いお言葉ですが、実際にどれくらいの規模感なのでしょう。

水山：2027年の計画については、軽率に申し上げると期待先行になってしまうところもありますので、現在精査しているところです。ただ、ガイダンスがなければ分からないという部分もあるかと思いますが、少なくとも今までの成長を反映させつつ、必ず達成できるという「お約束」ができる数字が固まり次第、適切に開示させていただく予定です。だいたい、第2四半期が終わったあたりでの開示を想定しております。

椿原：承知しました。楽しみにしております。そして増資のもう一つの目的だったプライム市場への移行について現時点でのお考えを教えてください。

TOPIC プライム市場上場基準における当社適合状況(2026年1月末時点)

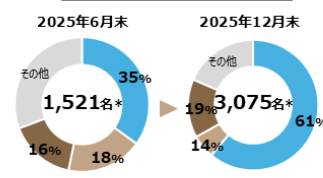


公募増資により、プライム市場の適合状況について一定の進捗を確認。基準を満たすには時価総額の向上が必要な状況だが、経営陣による保有株式の売り出しは計画なく、27年12月期以降としての準備開始時期についても前倒しを検討。

		プライム市場 上場基準	当社適合状況	
流動性	株主数		2025年11月末時点 (公募増資前)	2026年1月末時点 (公募増資後)
		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)	93億円 (2026年1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)	250億円 (2026年1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 (2025年12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 50億円	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

Copyright© Columbia Works Inc.

*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

中内：できる限り早い段階でプライム市場に移行したいと考えております。

水山：プライム市場に行って、より多くの投資家様やマーケットでご評価いただければと考えております。先ほどから申し上げている通り、一番重要なのは企業成長だと思っておりますし、この速度を落とさぬようやっていきたいと考えています。連続的な成長をする上で、「条件が整ったから今から準備を始めます」では時間がかかりすぎてしまいますので、プライム移行に関する内部管理体制の構築など、準備はすでに始めております。

【質疑応答】



質問1：プライム昇格を願っています。現在の株価について自己評価はいかがでしょう？

水山：株価そのものに関しましてはマーケットのご評価の結果なのかなと思っております。ただ、我々企業側として何ができるかと申し上げるならば、いわゆるEPS（一株当たり利益）をいかに積み上げていくか、いかに結果を残していくかというところが最も重要なことかと思っております。ご質問の趣旨自体が株価の自己評価ということなので、一言で申し上げますと「まだまだ割安なのかな」というのは個人的には思っておりますが、今の成長率も含めてですね、より我々に対する期待感というのを適切に持っていていただけるよう、IR等を通じて我々の実態をしっかり分かっていただけるように情報を発信していくべきであると思っております。

質問2：26年12月期の業績予想は強気にも見えますが、未達となるリスクはどのような点でしょうか？また、なぜいつも保守的な業績予想を出すのでしょうか？

水山：まずリスクについてですが、外部環境要因というのはなかなか見えづらいところではありますが、金利動向に関しましては2回程度の利上げはあるだろうなということを想定しつつ、コスト面においてもかなり保守的に見込んでおりますので、無理にストレッチした数字ではありません。なぜ保守的なのかという点ですが、会社として出すガイダンスは「お約束」であると考えています。過度に期待を煽って未達になることがないよう、期中の不確定な案件は除外し、ほぼ確実に達成できる数字を出させていただいております。毎年毎年、期中に仕入れて期中で売却するといった案件がありまして、それ自体も見込んでおりません。期末に間に合うかどうかという案件も除外をしております、ほぼ確実に達成できる

ような数字を見込んでいるというところが、なぜ保守的なのかというところに繋がってくると思っております。

質問3：26年12月期にも大型案件はありますか？

中内：南麻布（120億円超）と同規模のものはありませんが、当社としては大型の案件がございます。また先ほど賃料についても少し触れましたが、賃料単価も上昇しておりますので、十分ご期待に添えるのではないかという風に考えています。開発エリアとしては都心に加え、箱根、日光、沖縄といったリゾート地での開発も増えてきております。

質問4：成長スピードとリスク管理のバランスはどう考えていますか？

水山：成長局面にある会社だと思っておりますし、より早いタイミングで次のステージへ行きたいので、成長スピードというのも重視しているところでございます。ただ、不動産市況の影響を受ける事業ですので、財務バランスやマーケットリスクはシビアに見ています。現在は追い風ですが、過度に楽観視せず、あらゆる事態を想定して備えています。

質問5：配当性向について、還元強化をするお考えはありますか？

水山：現在は成長フェーズにあるため、配当性向15%～20%という水準をお約束し、残りは成長投資に回させていただきたいと考えています。利益自体が20～30%成長することで、配当額自体は増配になっていくと考えております。自社株買いや優待などは、一定の成長を成し遂げた後の検討課題と捉えておりますので、時期尚早なのかなと考えております。

質問6：ROA、EPS 成長率など、最も優先される KPI は何でしょうか？

水山：最も重視しているのは「営業利益成長率」です。ただ、我々の事業自体が不動産マーケットを相手にしているものですから、当然のことながらそこは投資して初めて収益をいただけるというような構造上、やはりこういかに資本を有効的に使うかということもかなり重要なファクターになってくると思っております。その資本効率といわゆる利益成長を、常に見ながら日々経営しているというところでございます。どちらかではなく、マーケット環境を総合的にみながらバランスをとっている、というのが今の状況となります。

質問7：テーマ型開発による賃料プレミアムは更新時も続くのでしょうか？

中内：他ではないサービスをつけてやらせていただいていますので、最初はそこまで上がってない印象です。どちらかと言うと、更新後、入れ替わるタイミングでどんどん上がっていくというような形が多いですね。

質問8：不況局面での対応方針を伺いたいです。販売が進まない場合は値下げして売却しますか？

水山：売却できるものに対しては売却させていただきますが、基本的にはそこから発生する運営収益やアセットマネジメント事業などのストック収入でエコシステムができつつあります。もし売買市場が停滞したとしても、保有して運営収益を得ながら状況をしのぐことができると考えております。

質問9：不動産市況の動向を測る上で重視している指標は？

水山：一番は賃料動向です。それを分解して、物価動向や賃金上昇率なども相関があるため注視しています。投資させていただいてから、だいたい1年～2年後ぐらいに完成していくので、マクロデータも踏まえつつ、状況がどうなるかというのをシミュレートしながら日々開発を行っているというところでございます。

質問10：賃貸物件を自社で保有せず売却する理由は？

中内：キャッシュを回す方が資本効率は良いですが、現在600億円強の資産のうち100～120億円程度は固定資産として保有しております。テーマ型開発物件の賃料上昇を確認するためにも一部保有しており、フローとストックの良いバランスで成長していきたいと考えています。

椿原：ありがとうございます。それでは最後に中内さん、投資家の皆様へメッセージをお願いいたします。

中内：本日はご視聴いただきありがとうございました。2025年12月期は業績面でも中身の面でも手応えを感じられる1年となりました。外部環境は多少追い風ですが、常に「攻めと守り」の両方を意識した安定経営を目指しております。プライム市場への移行もあくまでスタート地点と考えておりますので、引き続きコロンビア・ワークスの成長を見届けていただければと思います。

以上