



2026年12月期第2四半期 決算説明資料

営業利益は前年同期比+156.9%、計画比+61%と順調に進捗。
業績予想は、下期に集中する大型案件の販売確度が十分に高まった段階で反映する方針であり、現時点では据え置き。

コロンビア・ワークス株式会社(東証スタンダード:146A)



インベストメントハイライト

2 Qは不動産開発物件の比率が高かったことに加え、粗利率の高い子会社の成長により、粗利率は1 Q比で好転。上期の粗利率は計画比で上振れ(実績24.1%、計画19.9%)
営業利益は前年同期比で+156.9%の成長を実現。外部環境は利上げ確度が高まるが、利上げ影響を吸収し高成長に資する投資機会を引き続き模索。

■ 成長ドライバーと実績

■ 主に不動産開発物件の売却により営業利益が前年同期比+156.9%と大幅増益

■ 不動産運営事業の売上は前年同期比+56.6%

■ アセットマネジメント事業のAUM^{*1}が684億円、賃貸管理事業の管理戸数^{*2}は3,357戸に急拡大

■ M&Aしたサンクス沖縄のPMIは順調に進捗し、単体売上高は前年同期比+78.3%の成長

■ 外部環境の変化

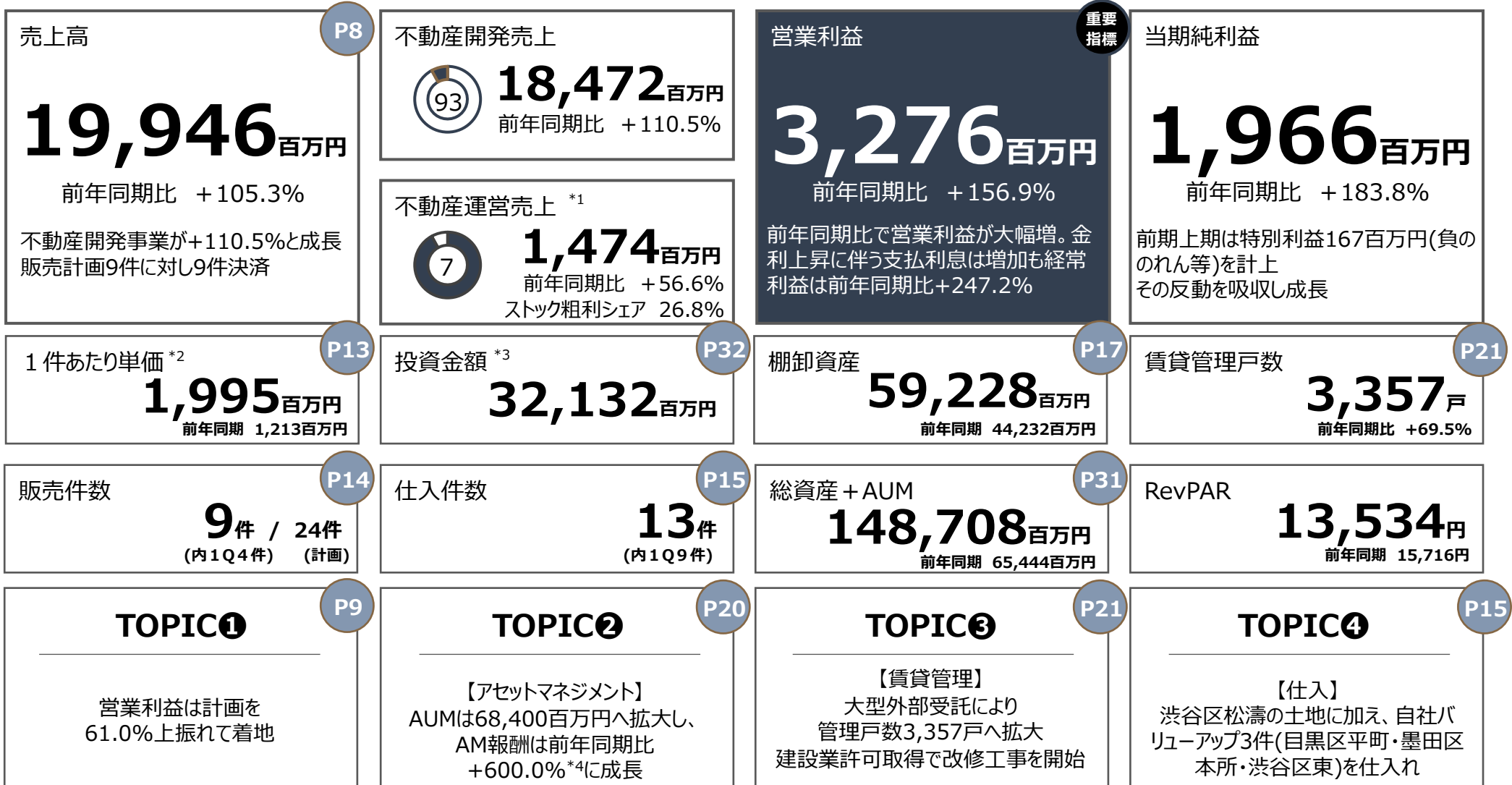
■ 郊外の賃料上昇率は鈍化傾向にあり、都心エリアとの二極化が予想される。
投資家の物件選別は厳格化しており、立地・企画力の巧拙が問われる局面。

■ 中東情勢の影響もあり、追加利上げの確度は上昇。都心利回りにも上昇圧力を想定。
(26年12月期は、計2回の政策金利上昇を予想し、利回りは上がる前提で計画に織り込み済み)

■ 賃料上昇によるNOI改善が金利上昇によるコスト増を上回り、都心不動産の投資魅力は維持。

エグゼクティブサマリー

重視する営業利益は、前年同期比で+156.9%の成長。計画比+61%のペースで進捗も、下期に集中する大型案件の販売確度が十分に高まった段階で反映する方針であり、現時点では据え置き。来期以降の成長に資する物件仕入れとストック収益の積み上げにつながるKPIは順調に進捗。



経営の概況

26年12月期には、計2回0.5%(残り1回、0.25%)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

- 2026年6月の日銀金融政策決定会合では政策金利を0.25%引き上げ、1.00%に上昇。7月は据え置き。
- 各行の貸出金利は先行して上昇も貸出態度は引き続き緩やか。当社プロジェクトに対する積極的姿勢は変わらず。

- 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(計+0.5%程度)によるコスト増を計画には織り込み済み。10月もしくは12月に再度利上げを見込む。**
- 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

- 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。
- 建設費の上昇率は、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。

- 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。
- 建設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を継続。**

2)経営環境

販売

- 上期の販売物件1件を下期へ調整、1件前倒しで計画通り売却。
- 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。**
- 足元においても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。

- **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(計+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

- 上期は13件の決済が完了し順調に進捗。
- 3Q以降のパイプラインも拡充。

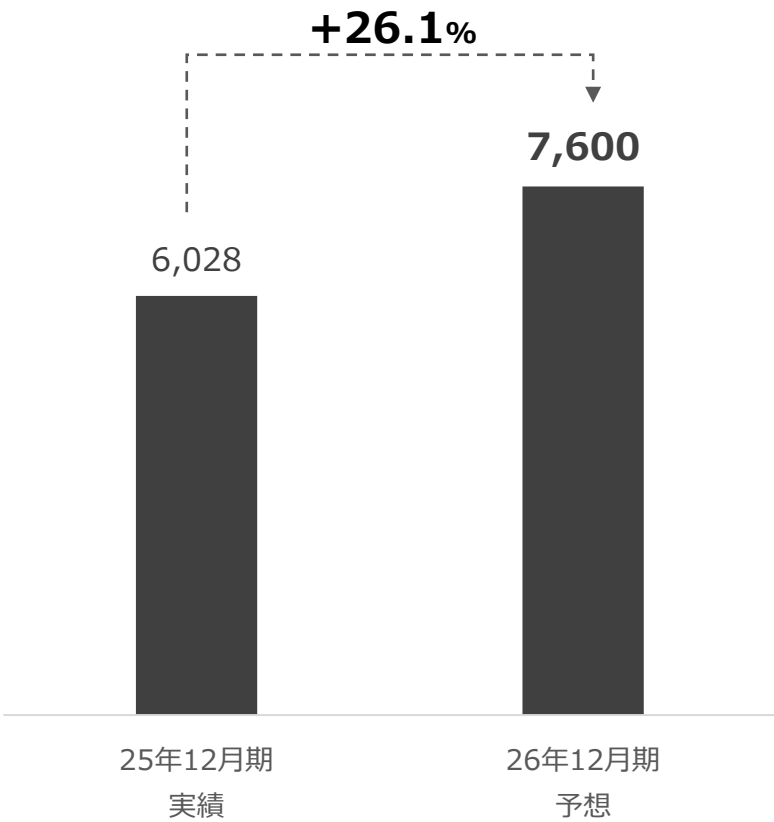
- 調達した資金を活用し、27年12月期以降の高成長を実現する物件の仕入に注力。エリアも賃料の動向を注視する。
- 工期の短いバリューアップ案件に注力。
- 不動産開発案件については、工期が長いため慎重に検討。
- 引き続き案件の大型化を推進。

26年12月期業績予想(期初予想)



不動産開発事業は、コロンビア・ワークスの開発物件の売却24件に加え、前期 2 QよりPL連結したサンクス沖縄の増収を計画し、前年同期比+51.0%の売上増を見込む。
不動産運営事業は、開発規模拡大に伴う成長に加え、外部受託により+25.4%の増収計画。営業利益は外部環境の変化を織り込み+26.1%を見込む。

営業利益



	25年12月期 実績	26年12月期 期初予想	増減率
売上高	37,084	55,400	+49.4%
不動産開発	34,771	52,500	+51.0%
サンクス沖縄	1,127	2,600	+130.7%
不動産運営 ^{*1}	2,313	2,900	+25.4%
賃料収入	1,109	-	-
ホテル運営	301	276	▲8.3%
賃貸管理	400	600	+50.0%
AM	405	700	+72.8%
売上総利益	8,656	11,600	+34.0%
売上総利益率	23.3%	20.9%	▲2.4pt
販管費	2,627	4,000	+52.3%
営業利益 重要指標	6,028	7,600	+26.1%
営業利益率	16.3%	13.7%	▲2.6pt
事業利益	6,028	7,737	+28.4%
当期純利益	3,464	4,200	+21.2%
当期純利益率	9.3%	7.6%	▲1.7pt

業績予想の前提

- 不動産開発事業
コロンビア・ワークス：前期繰越案件 3 件含む24件の売却を計画
サンクス沖縄：前期は 2 QよりPL連結、4 Q引渡し比率高い
- 不動産運営事業
ホテル：リブランディングに伴う一部閉業の影響で減収
賃貸管理：開発規模拡大と外部受託による成長
アセットマネジメント：前期中営業本格始動、開発型SPC組成と外部受託
- 売上総利益率
前期比で不動産開発案件比率が高いため採算改善による粗利率上昇がある一方、金利上昇に伴う利回り上昇と建設費高騰傾向により原価を保守的に見積もる(25年12月期期初予想は同様の想定で18.9%)
粗利率が高い子会社 3 社の成長
- 販管費
販売規模拡大に伴う租税公課
子会社の成長に伴う人件費増、オフィス移転費用
- 営業利益
事業成長による増益
- 事業利益
開発型SPCによる売却益の分配を約1.4億円想定(2 Q実績は2.5億円)
- 当期純利益
利上げによるコスト増を一定見込む



01.26年12月期第2四半期決算概要 P 07

02.子会社状況 P 19

03.株主還元方針 P 26

04.経営指標推移 P 29

05.Appendix P 33

01

26年12月期第2四半期決算概要

Q2 Results

PL 2026年12月期第2四半期前年同期比

販売件数・案件単価が伸長し、不動産開発事業は前年同期比+110.5%と大きく成長。

開発型SPCの組成や外部受託に伴うアップフロントフィー等によりアセットマネジメント事業は前年同期比+640.6%に拡大。

単位(百万円)		25年12月期 2Q実績	26年12月期 2Q実績	前年同期比
売上高		9,717	19,946	+105.3%
不動産開発事業		8,776	18,472 *2	+110.5%
自社	不動産開発	2,294	7,629	+232.6%
	バリューアップ	3,390	900	▲73.4%
ファンド	不動産開発	-	1,050	-
	バリューアップ	2,533	-	-
他社協業		560	7,342	+1,211.1%
サックス沖縄		287	509	+77.4%
不動産運営事業 *3		941	1,474	+56.6%
賃料収入		553	661	+19.4%
ホテル運営		152	119	▲21.5%
賃貸管理		194	389	+100.1%
AM報酬		41 *1	304	+640.6%
売上総利益		2,543	4,802	+88.8%
売上総利益率		26.2%	24.1%	▲2.1pt
販売費及び一般管理費		1,268	1,525	+20.3%
営業利益		1,275	3,276	+156.9%
営業利益率		13.1%	16.4%	+3.3pt
当期純利益		693	1,966	+183.8%
当期純利益率		7.1%	9.9%	+2.7pt

重要
指標

上期営利は前年同期比で約2.5倍

■売上高 +105.3%

【不動産開発事業】 +110.5%
・販売件数、案件単価の上昇

【不動産運営事業】 +56.6%
・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 ▲2.1pt

・開発粗利率19.0%・運営粗利率87.3%と採算は良好も、
1Qに低粗利の他社協業案件・2Qに土地売却という構成が影響したことで
ストック収益の売上シェアが9.7%→7.4%に低下したことが主因

【不動産開発事業】

・1Qに粗利率が低い他社協業案件の売却が集中
2Q単独では不動産開発案件が高粗利で23.7%と1Qの14.5%を上回る

【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～)
※今期上期はアップフロントフィー含む
・ホテル運営：秋葉原ホテルの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・粗利の増加ほどに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

・販管費率の低下もあり営業利益率は3.3pt上昇

*1 業務委託報酬

*3 連結調整後

*2 サックス沖縄の開発売上・未分類の土地売却(2Q)含む

PL 2026年12月期計画比進捗

上期は不動産開発事業・不動産運営事業ともに順調に進捗し、計画を大幅超過。
業績予想については、下期に集中する大型案件の販売確度が十分に高まった段階で反映する方針であり、現時点では据え置き。

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 2 Q実績	26年12月期 2 Q計画	期初予想比 2 Q達成率
売上高	55,400	36.0%	19,946	19,475	102.4%
売上総利益	11,600	41.4%	4,802	3,877	123.9%
売上総利益率	20.9%	-	24.1%	19.9%	+4.2pt
販管費	4,000	38.1%	1,525	1,842	82.8%
営業利益	7,600	43.1%	3,276	2,035	161.0%
営業利益率	13.7%	-	16.4%	10.5%	-
事業利益	7,737	45.6%	3,531*1	2,172	162.6%
当期純利益	4,200	46.8%	1,966	1,010	194.8%
当期純利益率	7.6%	-	9.9%	5.2%	-

重要
指標

上期上振れ要因と下期業績の考え方

■ 計画比上振れ要因の分解

営業利益は計画比+約12億円(+61%)

【計上時期の入り繰り】 +約4億円

- ↳ 4Q計画物件の前倒し売却
- ↳ 2Q計画物件の下期への時期調整

【事業要因による上振れ】 +約8億円

- ↳ 売却物件の採算改善 +約3億円
- ・原価のコストコントロールが奏功
- ・一部計画売却価格の上振れ
- ↳ サンクス沖縄の計画超過 +約0.5億円
- ↳ 不動産運営事業の計画超過 +約1.5億円
- ↳ 販管費の未消化による寄与 +約3億円

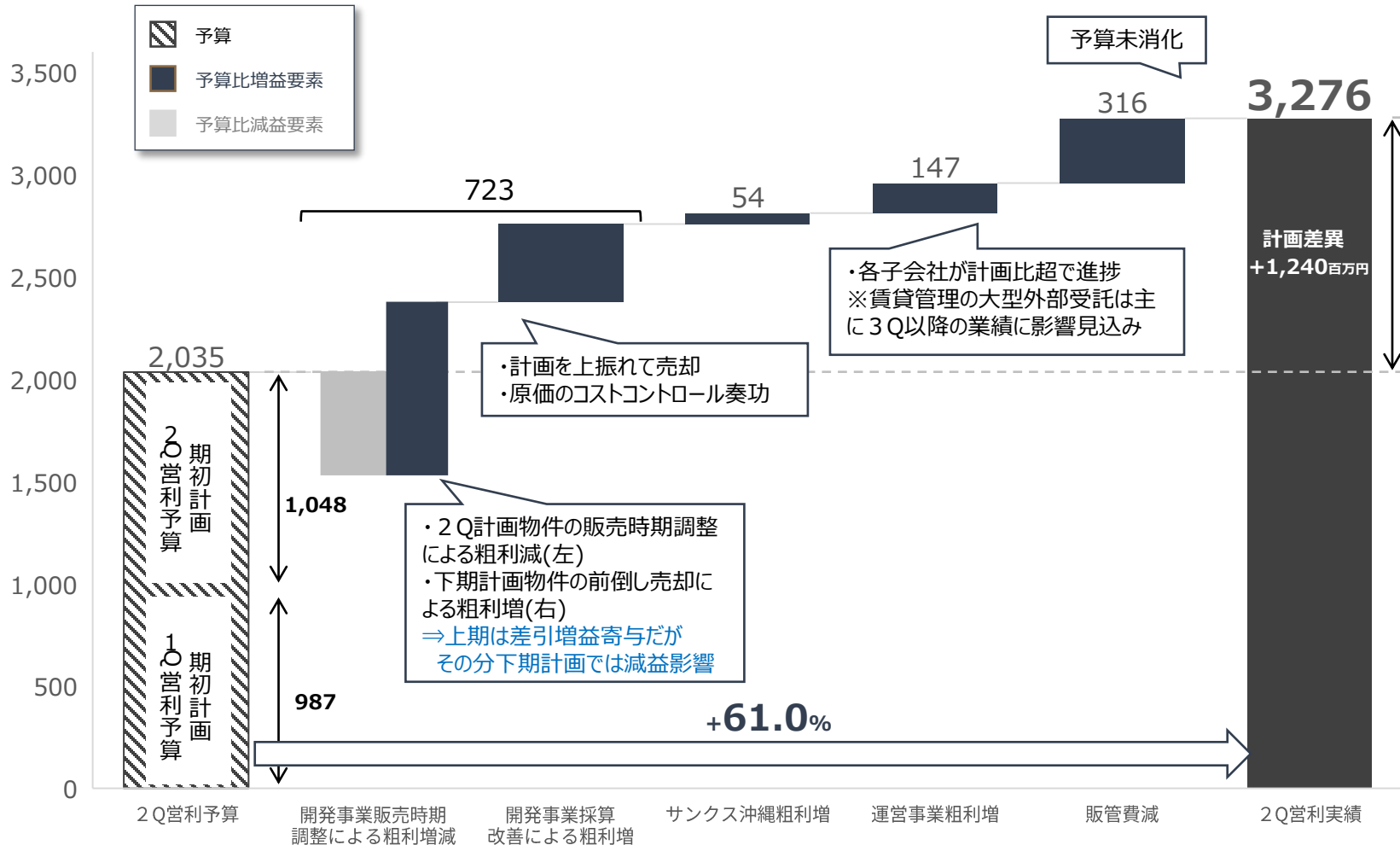
■ 下期業績予想について

各事業とも順調に進捗しているものの26年8月時点では
下期に販売を計画している物件のうち数件が商談中のため、
通期業績予想は据え置く

不動産開発事業：コロンビア・ワークス 15件の販売予定
サンクス沖縄 4Qに引渡し予定
事業利益：上期に計画137百万円を上回る254百万円計上済
下期に匿名組合出資益の発生計画はなし

営業利益計画差異分析

不動産開発事業は、1 Q時点で販売時期を調整した一方、4 Qに計画していた物件の前倒し売却により計画を上回って着地。
売却価格の計画比上振れと原価のコストコントロールが奏功し、粗利率も計画対比で上振れ。不動産運営事業は各子会社とも順調に進捗。



販売時期調整の影響は前倒し売却で吸収、採算改善が上振れを牽引

■ 営業利益期初計画差異は+1,240百万円
(2Q計画比達成率161%)

■ 上期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 +723百万円
 - ↳ 時期調整による影響
 - ・2Qから下期に時期調整した物件が1件
 - ・4Q計画物件の前倒し売却が1件
 - ↳ 売却価格の計画比上振れと原価のコストコントロールが奏功

・サックス沖縄 +54百万円

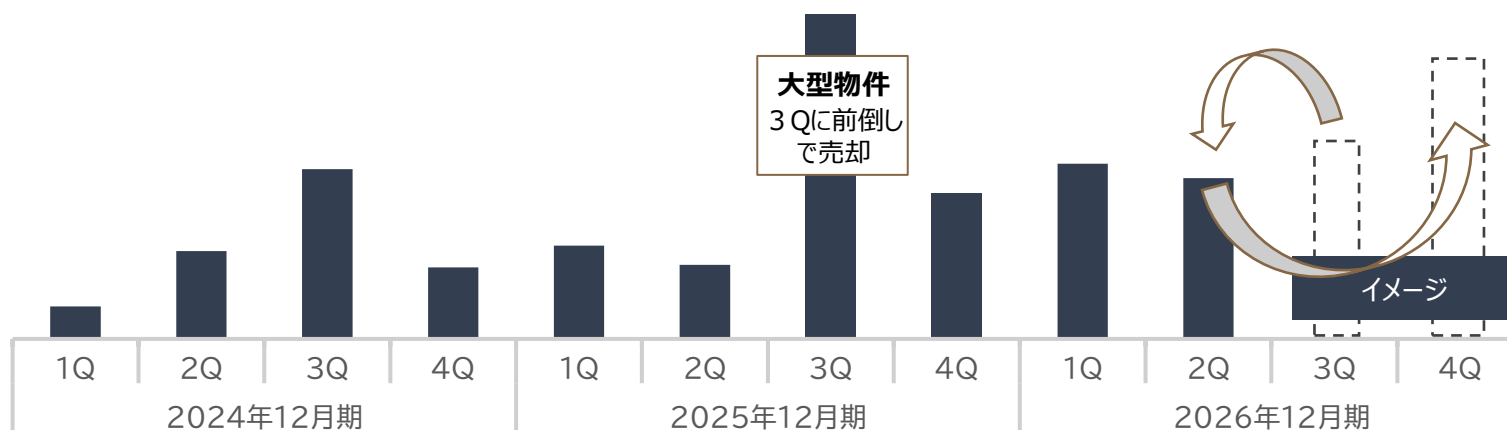
・運営事業の粗利が上振れ +147百万円
各子会社が計画比超で進捗
AM外部受託によるアップフロントフィー(一過性)も寄与
※賃貸管理の大型受託は主に3Q以降の業績に寄与

・販管費の予算未消化 +316百万円

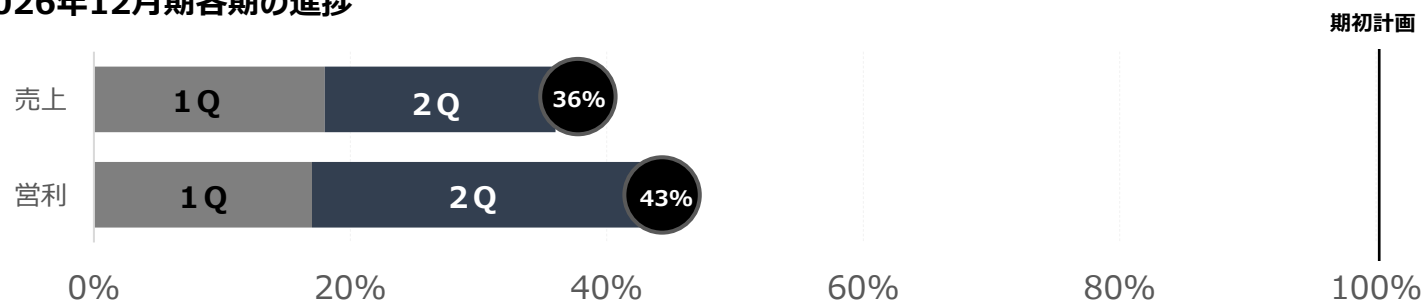
2026年12月期売上高トレンド見通し

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。
販売時期を調整した2Q物件がある一方、4Q計画物件の前倒しがあり上期も強い業績。下期には大型物件を控える。

四半期売上高推移



2026年12月期各期の進捗



2026年12月期は上期も強いが下期偏重

【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では物件の収益最大化を優先し販売時期をコントロール

■ 2Q時点での見通し

- ・26年12月期は25年比で不動産開発物件が増加
- ・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
- ・下期物件を2Qに前倒し販売
- ・2Q物件は4Qへ時期調整

■ 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

参考)業績予想の前提

マクロ環境の変化を想定し、通期期初予想の達成にコミットメント

1)マクロ環境の影響

金利 ・26年は計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
・四半期毎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設費の動向、工期の長期化などから保守的に見積もり

投資 ・新規投資計画総額(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があり
※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があり
・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、案件単価を高める方針。
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 2 Q
KPI	開発 種別	不動産開発	61%	30%	74%	89.2% ^{*2}
		バリューアップ	39%	70%	26%	5.0%
	開発 スキーム	自社	-	40%	72%	47.5% ^{*2}
		ファンド	-	60%	28%	5.8%
	販売件数(件)		16	16	24	9 ^{*1}
	案件単価(百万円)		1,198	2,100	2,115	1,995
	ストック粗利シェア		19.8%	28.1%	18.7%	26.8%
	AUM(百万円)		-	48,360	100,000	68,400
	賃貸管理戸数(戸)		1,426	2,841	3,500	3,357

2Q販売物件

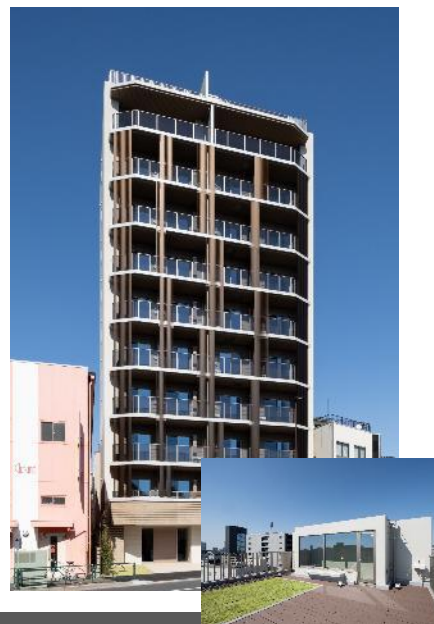
販売時期を調整した物件がある一方で、前倒しで売却した物件もあり販売件数は計画通り。

所在地	アセット	開発種別	開発スキーム
東京都千代田区神田錦町	オフィス	不動産開発	自社
東京都足立区千住中居町	レジデンス	不動産開発	自社
東京都江東区冬木	レジデンス	不動産開発	自社
東京都世田谷区弦巻	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都目黒区目黒本町	土地	-	-

東京都千代田区神田錦町



東京都江東区冬木



東京都足立区千住中居町



東京都世田谷区弦巻



Properties Acquired

2Q仕入物件

都心部の物件を中心に仕入れ。



所在地	アセット	開発種別	開発スキーム
東京都渋谷区松濤	土地	-	-
東京都目黒区平町	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都墨田区本所	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都渋谷区東	レジデンス(区分)	バリューアップ	自社

東京都渋谷区松濤



東京都墨田区本所



東京都目黒区平町



東京都渋谷区東



単位(百万円)

主な内訳

レジデンスブランド

- ・LUMIEC(ルミック)
- ・LUMIEC un(ルミックアン)

オフィスブランド

- ・BIASTA(ピアスタ)

ホテルブランド

- ・NOCTIS(ノクティス)

家賃収入

賃貸用店舗
賃貸用レジデンス他

377百万円(2Q)

資産 80,308

流動資産 69,611

現預金 8,929

棚卸資産残高 59,228

販売用不動産 12,892

仕掛販売用不動産 46,336

固定資産 10,697

有形固定資産 9,117

負債 61,630

流動負債 32,775

短期借入金 10,872

一年以内返済借入 19,017

固定負債 28,854

長期借入金 28,064

純資産 18,678

株主資本 18,641

主な内訳

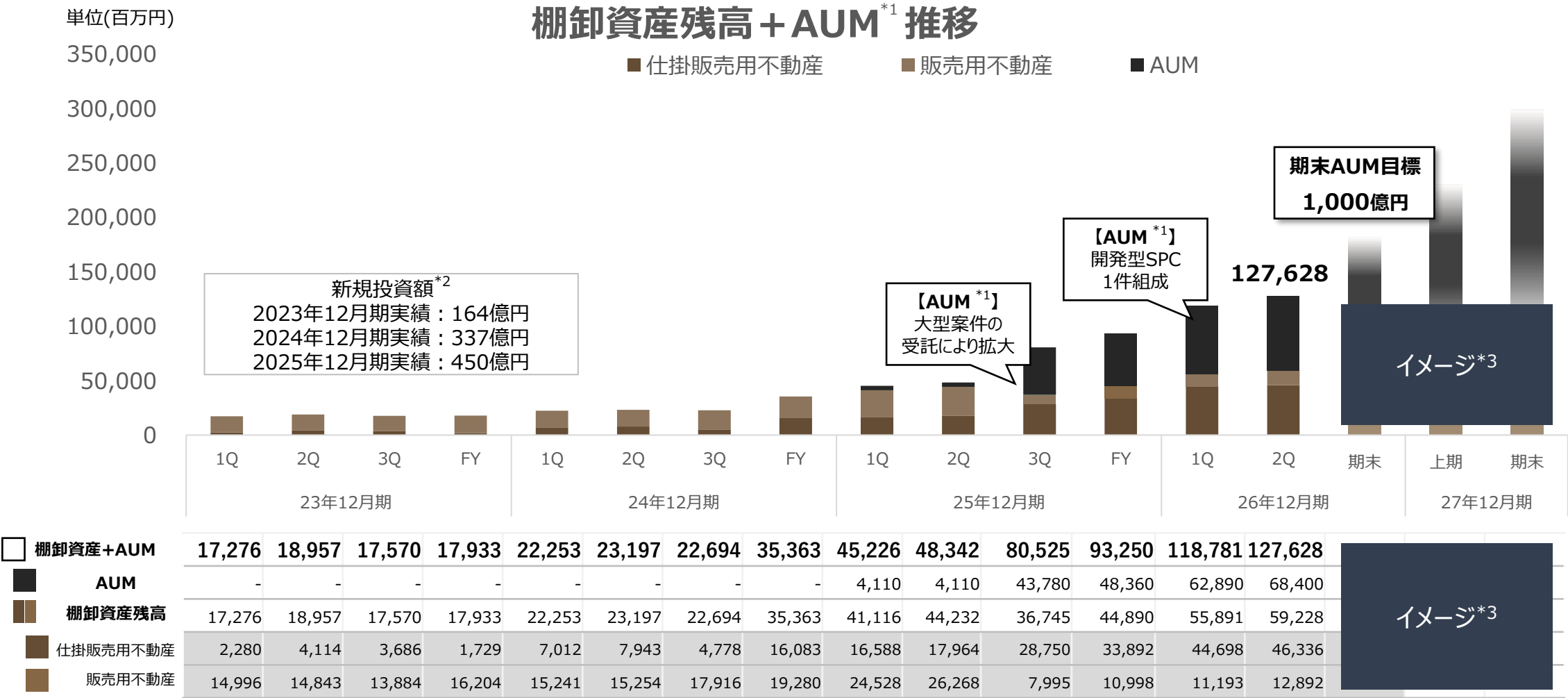
物件仕入れ及び開発に伴う
プロジェクトファイナンス

自己資本比率

23.3%

運用資産残高(棚卸資産 + AUM ^{*1})推移

26年12月期の収益源となる棚卸資産は確保済み。
2 Qは4 件の仕入れを実行し、来期以降の収益に寄与見込み。



決算発表後想定される質問回答

想定される質問	回答
・上期営業利益は社内計画を+61%上回りました。通期予想を据え置いた理由と上方修正の可能性はありますか。	上期の上振れには、当初4Q引渡し予定物件の前倒しや販管費の下期ズレなど、計上時期の入り繰りによる影響が含まれております。また、下期は引渡し物件が集中しており、今期計画物件には、引き合いをいただき商談中の段階にある物件も含まれており、販売確度を慎重に見極める必要があることから、現時点では通期予想を据え置いております。もっとも、上方修正の可能性を否定するものではなく、これらの物件の契約進捗を精査したうえで、修正が必要と判断した場合には速やかに開示いたします。
・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り、期初予想には一定のバッファをもって見積もり、工期長期化のリスクも計画に織り込んでおります。また、本日決算と同時に開示いたしました中期経営計画は、こうした建設費の高騰や調達環境を含む足元の状況を精査・反映したうえで策定したものであり、2027年以降もこれらのリスクを前提とした計画となっております。
・投資家の投資意欲について何か変化はありますか。	足元においても、依然として強い投資需要があると認識しております。一方で、投資家の物件選別は進んでおり、今後は選ばれる物件とそうでない物件の二極化が進む可能性が高いとみております。金利上昇に伴うキャップレート(利回り)の上昇も起こり得るため、計画に反映するとともに、選別に耐えうる立地・企画の物件開発に注力してまいります。
・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つたことと、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。過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。
・計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(残り1回)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つた場合には、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。問題はありませんでしょうか。	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。
・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。
・粗利率が前年同期の26.2%から24.1%に低下しています。建設費高騰の影響でしょうか。	粗利率の低下は売却物件のミックスによるものであり、建設費高騰による採算悪化ではございません。1Qは相対的に粗利率の低い他社協業案件の構成比が高つたことに加え、2Qは土地売却があつたことも影響しております。一方で、建設費の高騰は構造的な問題であり、中東情勢次第ではさらなる上昇の可能性もあることから、今後の投資案件の採算性には低下圧力がかかり得ると認識しております。そのため、仕入から売却までの回転率を高め、投資効率を向上させることでカバーしてまいります。
・支払利息が前年同期比+52%と増加しています。利益を圧迫しませんか。	増加の主因は成長投資に伴う有利子負債の増加ですが、政策金利の引き上げを受けて借入金利自体も上昇しております。もっとも、金利上昇は期初前提に織り込み済みであり、上期実績5.2億円は計画(5.4億円)の範囲内で推移しております。今後もファンド型開発によるオフバランスの活用等により、金利負担はコントロール可能と考えております。

02

子会社状況

Group Companies

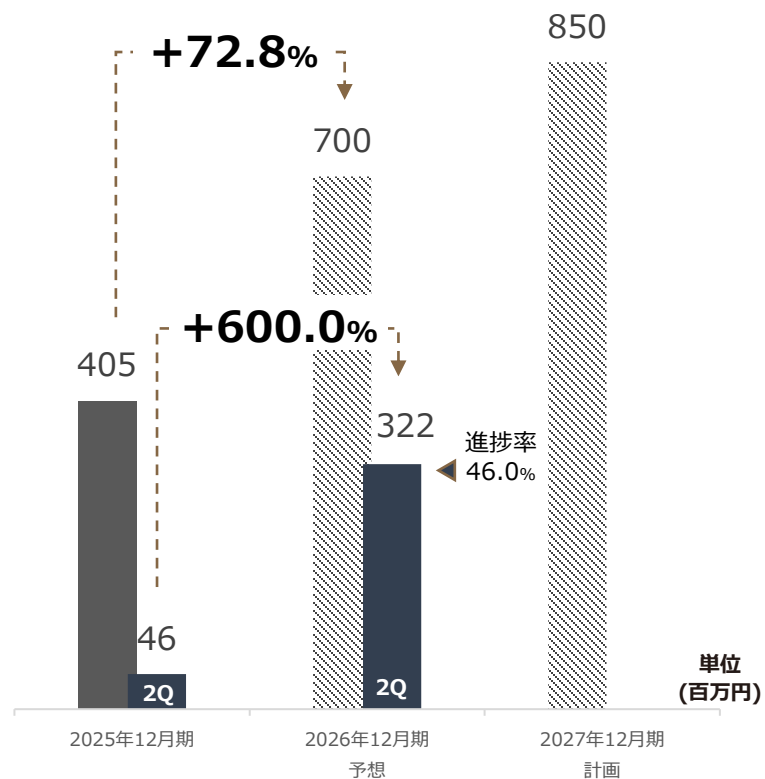
コロンビア・アセットマネジメント:AUM推移

大阪の物件を対象とするアセットマネジメント業務を受託し、計画を超えて進捗。
AUMは前四半期比で約55億円増加し、アップフロントフィーを計上。

COLUMBIA
ASSET MANAGEMENT

【アセットマネジメント事業】

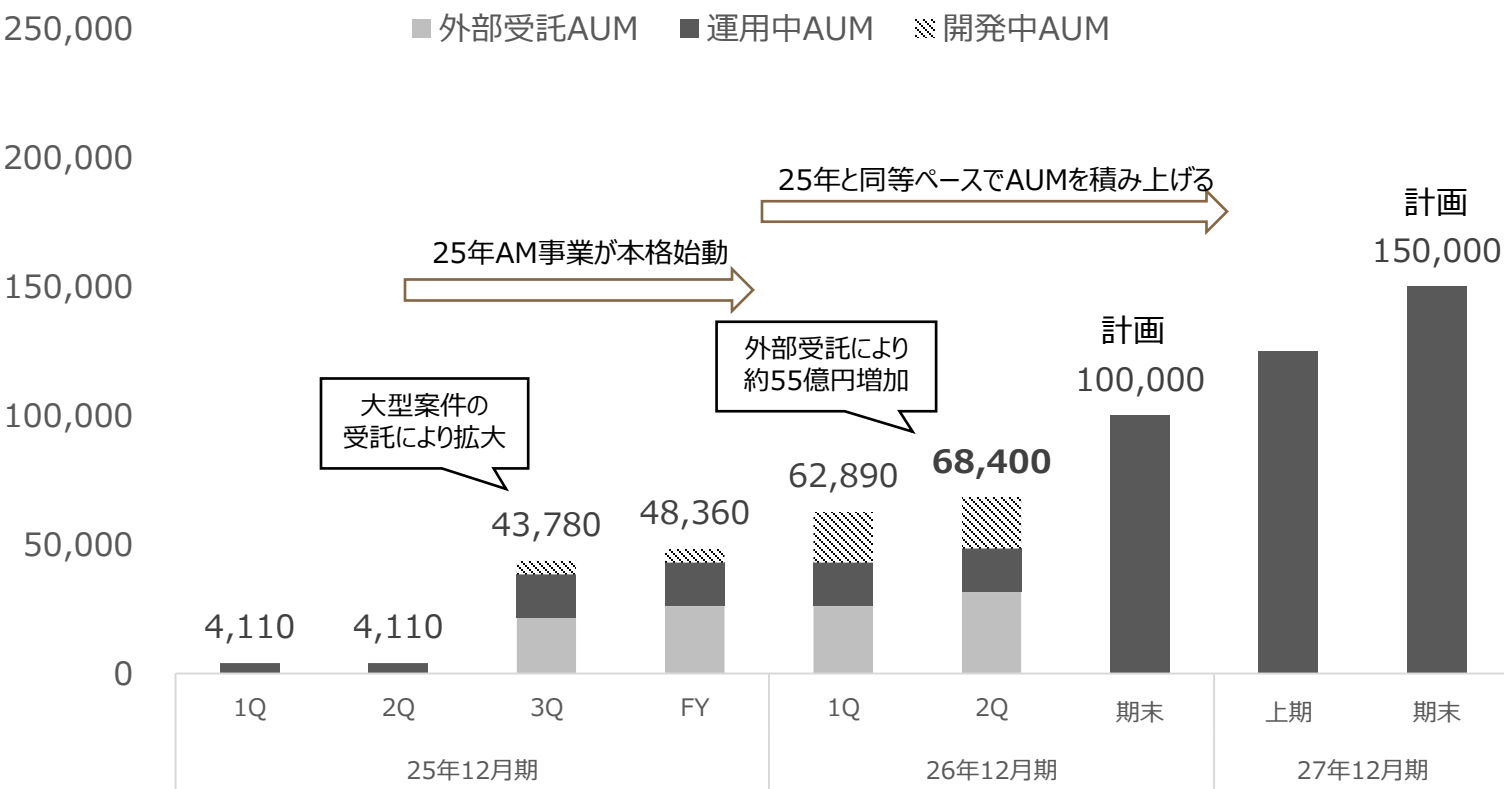
大阪の物件を外部受託



AUM推移

(百万円)

■ 外部受託AUM ■ 運用中AUM ■ 開発中AUM



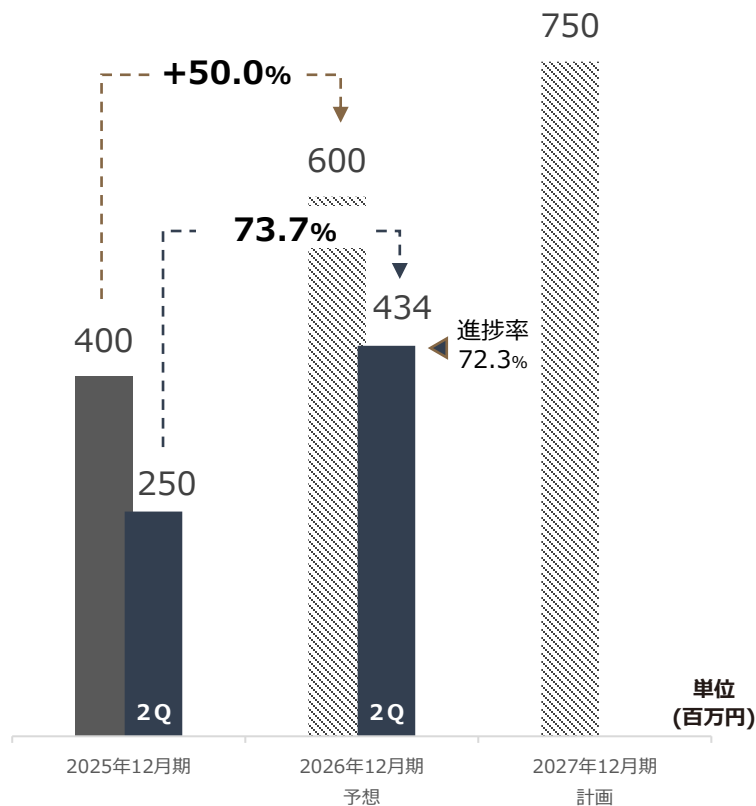
コロンビア・コミュニティ:賃貸管理戸数推移

2Q会計期間の売上は1Q(繁忙期)比で減少も季節性影響のため計画通り。下期に見込んでいた大型外部案件を前倒しで受託し、3Qから計上予定。賃貸管理事業は前年同期比+73.7%の売上成長。

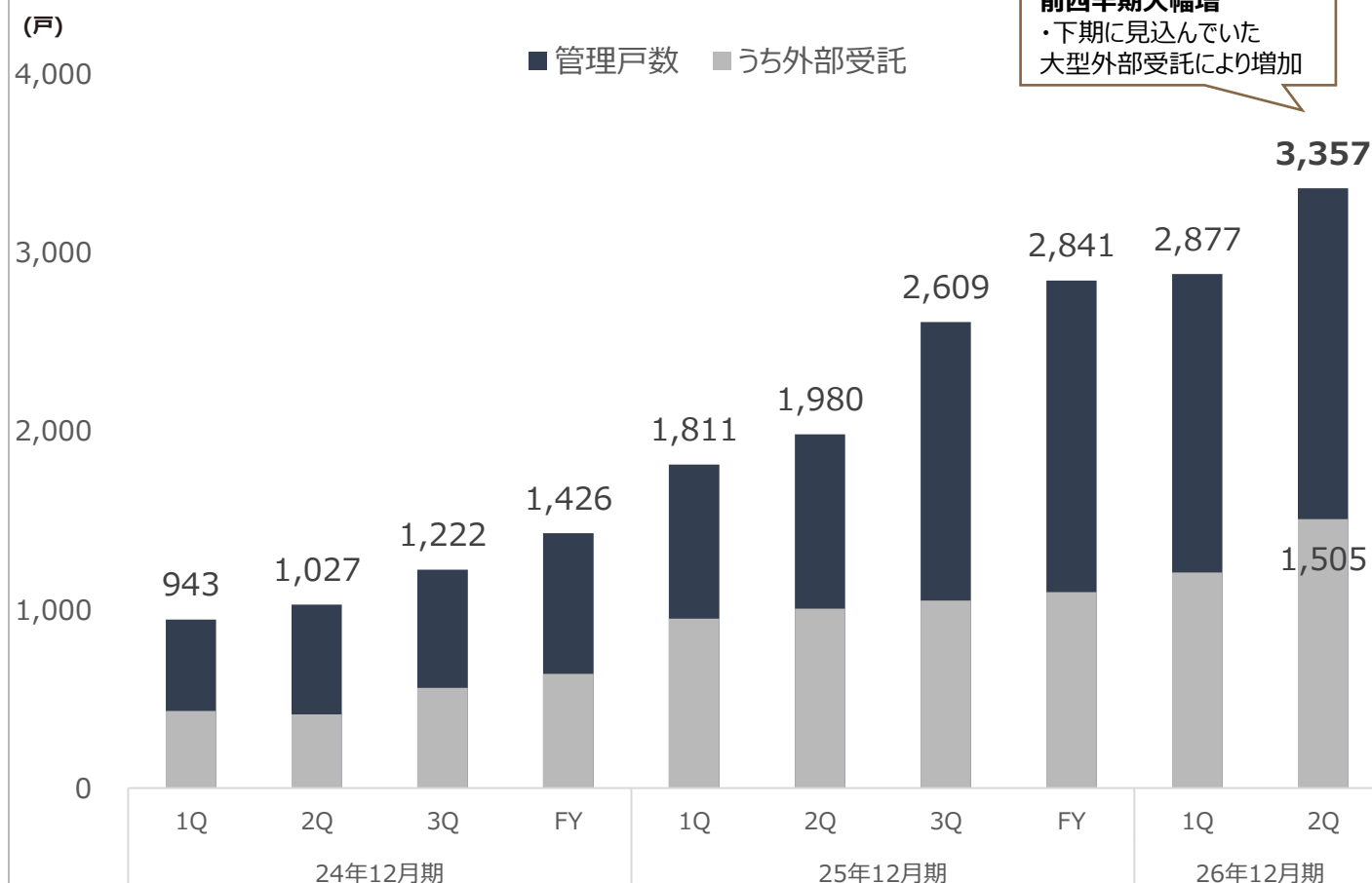


【賃貸管理事業】

大型物件の外部受託により管理戸数増加



賃貸管理戸数推移



建設業許可を取得し改修工事を内製化 賃貸管理のネットワークで工事需要を捕捉し、工事収入と管理受託拡大の好循環をつくる

事業環境 改修工事需要が拡大

・不動産ストック活用の潮流

新築の供給難、供給戸数減少により既存建物の活用へ市場がシフト

・建設費、工事費の上昇

建替えコスト上昇により「改修して利用する」選好が強まり改修工事の件数が増加

市場機会 コロンビア・コミュニティの参入優位性

賃貸管理事業で培ったネットワークを活かし
営業コストをかけずに工事需要を捕捉

①管理戸数

開発規模の拡大に加えて外部受託に伴いオーナー接点も増加

②物件情報

物件情報、修繕履歴の一次データを保有

③入居者動向

入居者ニーズを日常的に把握する現場力

事業展開 建設業許可を取得し収益化

管理×工事の相乗効果

①工事収入の獲得

原状回復・修繕・バリューアップ工事を内製化。
管理戸数の拡大に比例して積み上がる、リピート性のある収益源

②管理受託の競争力向上

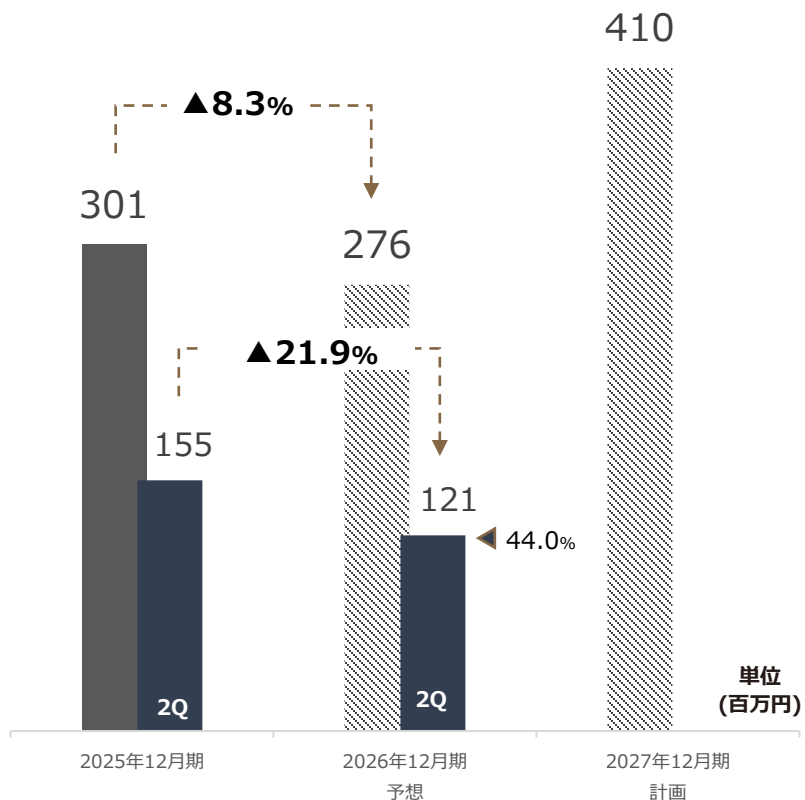
工事までワンストップで対応できることが、オーナー満足度向上につながり、管理契約の継続・新規受託の獲得に還流

10年以内に売上50億円を目標

コロンビアホテル&リゾーツ: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21.9%減少。
閉業中の秋葉原ホテルは11月以降に開業予定のため、業績影響は期初計画に織り込み済み。

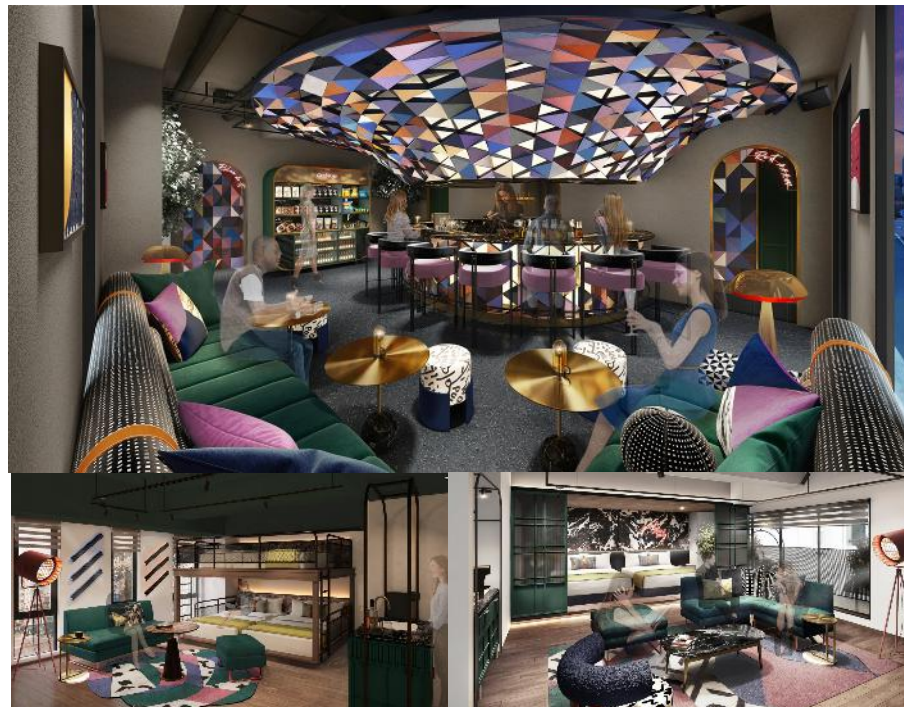
リブランディング中の秋葉原ホテルは11月以降開業予定



NOCTIS

NOCTISの公式サイト

<https://noctishotels.com/akihabara-suehirocho/>



「今日の乾杯が、永遠の思い出になる。」

NOCTISは、ホテルの中心に設けたAll-day Barを起点に、人が集い、語らい、笑顔が生まれるひとときを生み出すホテルブランドです。

その第1号店『NOCTIS Akihabara-Suehirocho』は、全11室の客室を備え、東京・秋葉原／末広町エリアに誕生します。デザイン性と快適性を兼ね備えた客室は、グループやファミリーでゆったりと過ごせるよう設計し、全室に洗濯乾燥機とキッチンシンクを完備。東京を暮らすように楽しむ滞在を提供します。



@NOCTISHOTELS

サンクス沖縄

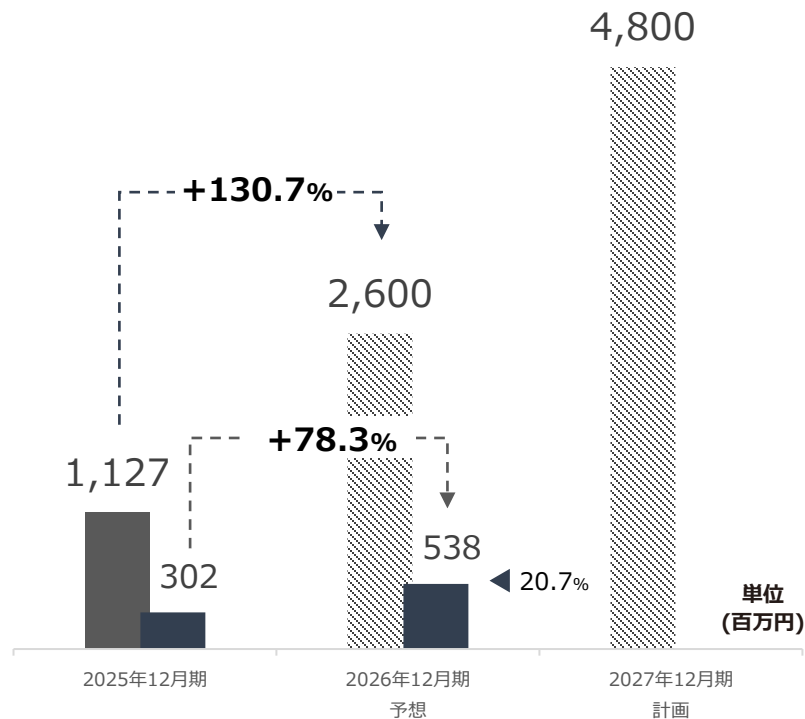
2025年2月に子会社化(PL連結は25年12月期 2 Qから)したサンクス沖縄は、計画を上回って進捗。

人口・観光需要に支えられた沖縄の旺盛な住宅需要を取り込み、4 Q偏重見込み。当社のノウハウを活かした新コンセプトのレジデンスを計画。



【不動産開発事業】

計画比超の進捗だが 4 Q偏重見込み



当社の開発ノウハウ・資金力×サンクスの地場販売力を活かした、富裕層ターゲットのビジネスも開始



Anticipated Q&A

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。	2Q末時点のAUMは684億円まで拡大しており、通期目標1,000億円の達成は十分視野に入っております。引き続き、自社開発のファンド型物件と外部からの受託の両輪で積み上げを図ってまいります。
・アセットマネジメント収益の構造を教えてください。AUMの拡大に伴いストック収益は増えますか。	AM収益は、ファンド組成時のアップフロントフィーと、運用期間中に継続的に得られるAMフィーで構成されます。上期のAM売上は304百万円と前年同期比で大幅に増加しました。AUMの拡大に伴いストック性のあるAMフィーが逡増する構造であり、収益の安定性向上に寄与してまいります。
・2026年12月期の賃貸管理戸数の目標3,500戸に対して、2Q末は3,357戸となりました。目標達成と今後の見通しを教えてください。	2Qに大型の外部受託案件を獲得し、通期目標の達成が視野に入っております。受託分の管理収益は3Q以降にストック収益として本格的に寄与する見込みです。開発から賃貸管理まで一貫して対応できる体制が外部オーナーからの受託拡大につながっており、引き続き積み上げを図ってまいります。
・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月以降)、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。
・秋葉原のホテル(NOCTIS)の開業を控え、開業費用の負担と収益貢献の時期を教えてください。	2026年11月の開業を予定しており、開業関連費用は期初計画に織り込み済みです。開業初年度は立ち上げ期のため収益貢献は限定的ですが、2027年12月期以降、不動産運営セグメントのストック収益として寄与する見込みです。自社ブランド「NOCTIS」として、今後のホテルパイプラインにも展開してまいります。
・サンクス沖縄は売上が前年同期比＋78%と好調ですが、この成長は持続可能でしょうか。	上期は分譲物件の引渡しが順調に進み、計画を上回って推移しております。沖縄県は人口動態や観光需要を背景に住宅需要が底堅く、分譲ブランド「アレイール」「オリハナ」でパイプラインを積み上げております。粗利率は物件構成により変動しますが比較的高く、当社グループの調達力・開発ノウハウとの融合により、成長は持続可能と考えております。

03

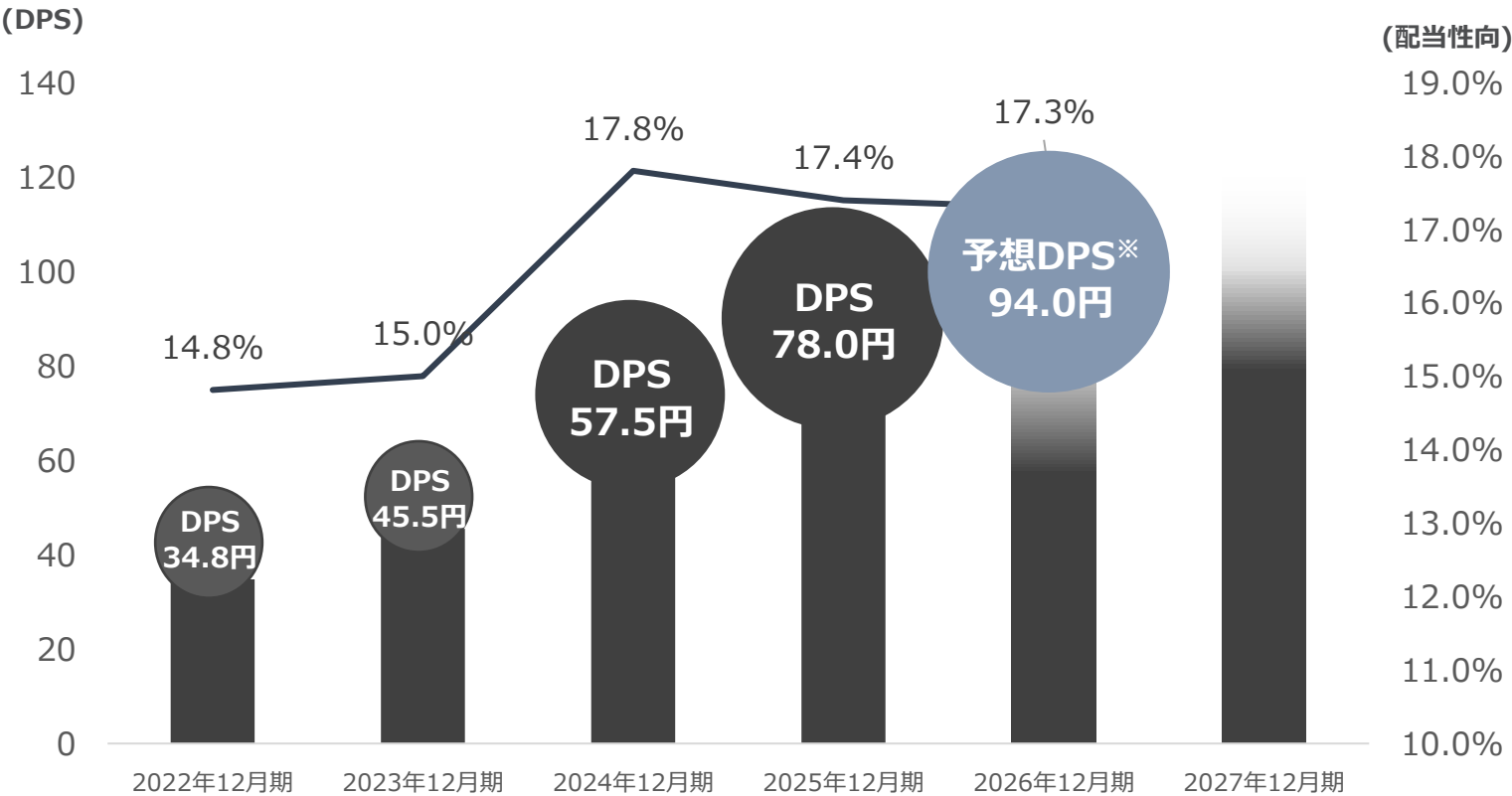
株主還元方針

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

■ DPS — 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	78.0	17.4%
2026年 12月期	544.28*1 (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

新株予約権行使時の株式の交付、M&Aへの活用、株式報酬制度への活用を目的に2026年 6月～7月に実施。

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。	2026年6月からプライム市場への上場準備を進めております。ただし、流通株式時価総額については課題があると認識しており、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、配当性向の再検討の可能性はございます。また、現時点で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。
・プライム市場への移行により、どのような効果を期待していますか。	プライム市場への移行により、機関投資家の投資対象としての認知・信頼性の向上、より厳格なガバナンス・開示水準へのコミットメントを通じた投資家層の拡大を期待しております。移行後を見据え、IR体制の強化や英文開示の拡充など、資本市場との対話の充実にも取り組んでまいります。

04 経営指標推移

P/L Trends

PL推移



単位(百万円)	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)		4Q(構成)		1 Q		2Q	
売上	1,877		5,105		9,854		4,143		5,421		4,295		18,982		8,384		10,140		9,806	
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%	9,025*	92.0%
自社 - 不動産開発	-		1,437	28.1%	6,933	70.4%	3,320	80.1%	2,003	36.9%	-	-	1,400	7.4%	-	-	911	9.0%	6,718	68.5%
自社 - バリューアップ	-		1,301	25.5%	2,064	20.9%	284	6.9%	-		3,390	78.9%	2,138	11.3%	2,520	30.1%	-		900	9.2%
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	2.7%	-		4,981	59.4%	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%	-		-		-	-	-		-	-
サンクス沖縄	非連結										287	6.7%	480	2.5%	299	3.6%	143	1.4%	365	3.7%
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%	781	8.0%
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%	377	3.8%
ホテル運営	63	3.4%	77	1.5%	64	0.6%	90	2.2%	63	1.2%	88	2.1%	57	0.3%	86	1.0%	46	0.5%	72	0.7%
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%	178	1.8%
AM報酬	-		-		-		-		41	0.8%	-		279	1.5%	83	1.0%	151	1.5%	152	1.6%
売上総利益(粗利率)	320	17.1%	1,557	30.5%	2,443	24.8%	1,351	32.6%	1,484	27.4%	1,054	24.6%	4,210	22.2%	1,900	22.7%	1,996	19.7%	2,805	28.6%
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	17.4%	3,546	19.5%	1,435	18.4%	1,372	14.5%	2,142	23.7%
不動産運営粗利(粗利率)	205	55.7%	299	64.0%	253	59.9%	364	67.6%	372	84.3%	395	79.2%	663	84.0%	465	80.0%	624	90.1%	663	84.9%
販管費(販管費率)	410	21.9%	395	7.8%	485	4.9%	488	11.8%	632	11.7%	632	14.7%	594	3.1%	763	9.1%	707	7.0%	817	8.3%
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	9.8%	3,616	19.1%	1,137	13.6%	1,288	12.7%	1,987	20.3%
当期純利益(当期純利益率)	▲178	-	740	14.5%	1,132	11.5%	543	13.1%	513	9.4%	180	4.2%	2,296	12.1%	471	5.6%	616	6.1%	1,350	13.8%

単位(百万円)	2024年12月期				2025年12月期				26年12月期	
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q
流動資産	26,465	28,605	30,070	40,764	46,835	48,503	46,039	53,678	63,018	69,611
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	8,929
棚卸資産	22,253	23,198	22,695	35,363	41,116	44,232	36,745	44,890	55,891	59,228
└販売用不動産	7,012	7,943	4,778	16,083	16,588	17,964	7,995	10,998	11,193	12,892
└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	46,336
固定資産	10,848	11,304	11,651	11,422	13,013	12,830	12,963	13,198	13,495	10,697
流動負債	9,479	13,236	8,455	9,117	16,081	18,812	20,211	22,302	26,001	32,775
短期借入金	4,816	7,586	3,261	2,255	6,590	8,915	9,424	9,928	12,216	10,872
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	19,017
固定負債	18,569	16,250	21,711	30,967	31,552	30,118	24,082	27,135	33,052	28,854
長期借入金	17,934	15,573	21,031	30,515	31,125	29,658	23,589	26,456	32,235	28,064
純資産	9,265	10,421	11,553	12,101	12,215	12,403	14,708	17,439	17,460	18,678
総資産	37,313	39,909	41,721	52,186	59,849	61,334	59,002	66,877	76,514	80,308
AUM					4,110	4,110	43,780	48,360	62,890	68,400
総資産 + AUM	-	-	-	-	63,959	65,444	102,782	115,237	139,404	148,708
自己資本比率(%)				23.2	20.4	20.2	24.9	26.1	22.8	23.3

KPI Trends

KPI推移



単位(百万円)	2024年12月期				2025年12月期				26年12月期		備考
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q実績	2 Q実績	3 Q実績	4 Q実績	1 Q実績	2 Q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	8,659	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	1,659	877	3,542	1,875	2,325	1,731	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	5	土地転売・その他含む
自社－不動産開発	-	1	5	1	1	-	1	-	1	3	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	-	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	4	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	3	
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	107	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	59,228	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	3,357	自社開発物件＋外部受託案件

05

APPENDIX

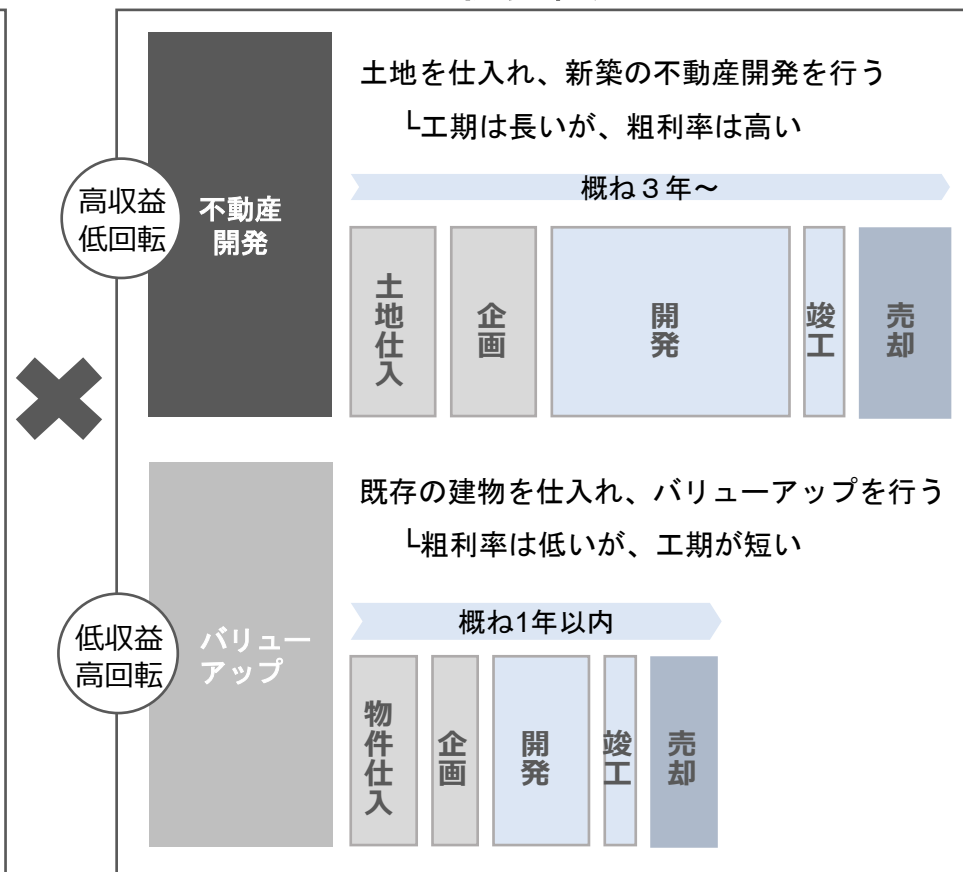
強み【アセット】×【開発種別】×【スキーム】の柔軟な組み合わせ

開発する物件の種類・開発の種別(新築/既存)・開発スキーム(資金の組み方)を、その時の市場環境に合わせて自在に組み替えることで、環境が変わっても安定して利益を伸ばせる体制を構築。この柔軟さが評価され、良質な物件情報が集まりやすくなる。

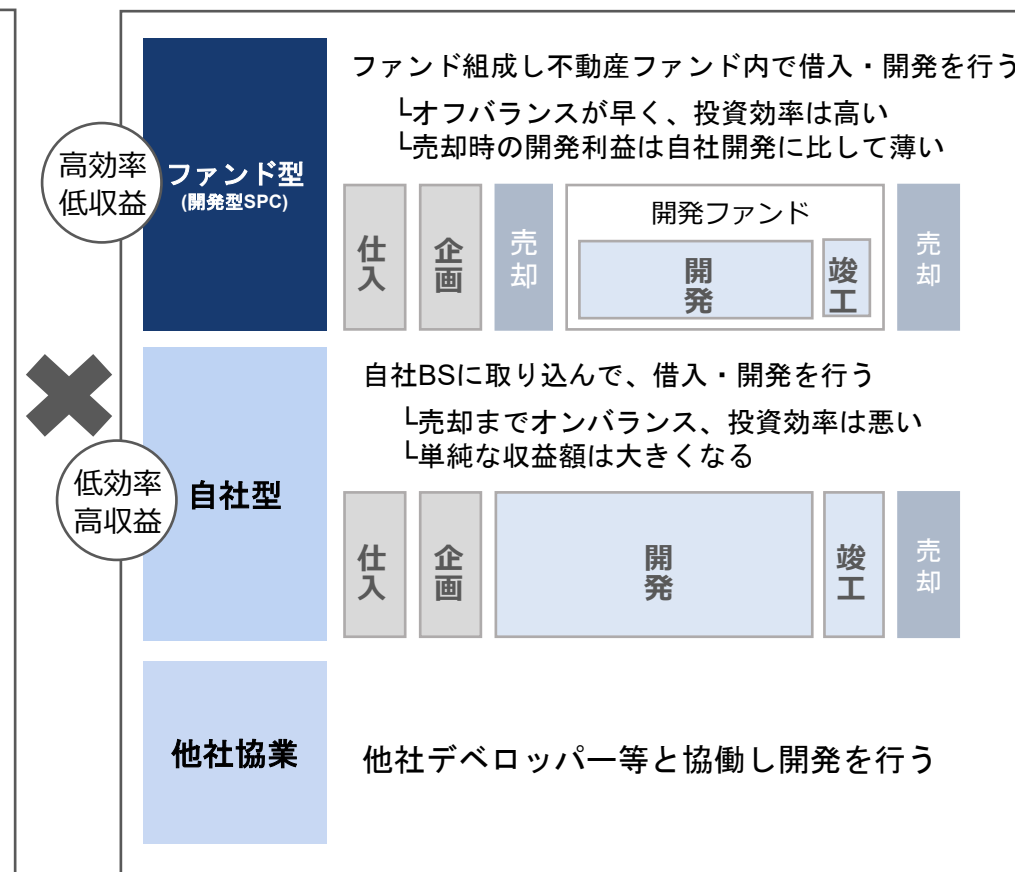
開発アセット



開発種別



開発スキーム



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/>