



2025年8月14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)

2025年12月期第2四半期決算概要（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、2025年8月13日に2025年12月期第2四半期の決算概要を発表いたしました。決算説明資料の補足として決算の概要を説明させていただきましたのでお知らせいたします。

記

■開示資料 URL

決算短信：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2675505/00.pdf>

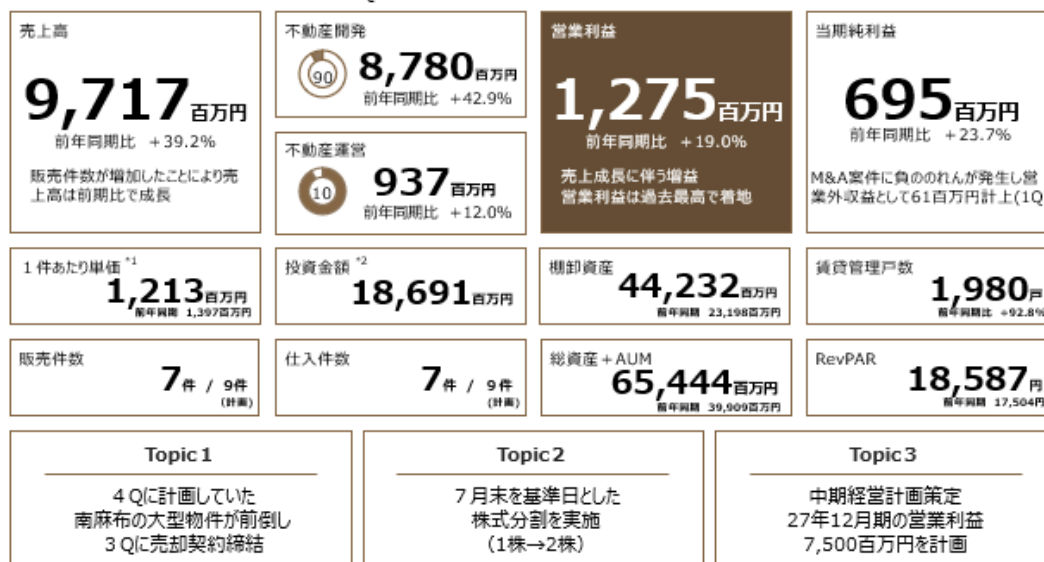
決算説明資料：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2675555/00.pdf>

■補足テキスト

エグゼクティブサマリー



2 Qに販売を計画していた2件が期ズレしたが、市況も好調で業績は計画対比で順調に進捗。主要KPIについて、仕入れ・販売ともに計画の範囲内。通期業績は上振れ余地はあるものの3 Qに売上利益が偏重する見通しのため、現時点では業績予想は据え置き。



*1 コロンビアワークス単体
*2 仕入額 + 保有物件への投資額

2

P2 エグゼクティブサマリー

売上高は前年同期比で 39.2%増の 9,717 百万円、重視する営業利益は前年同期比で 19.0%増の 1,275 百万円と順調に進捗しております。

主要な KPI につきましても、販売・仕入ともに社内計画から若干の遅れはありますが、計画の範囲で推移しており、子会社の成長も業績に寄与している状況でございます。

棚卸資産につきましても、2025 年 12 月期の業績予想を達成できるだけの販売用不動産は積み上がっておりますのでご期待ください。

トピックとしましては、3つあります。1つ目は期初計画では4 Qに売却予定だった南麻布の大型物件が前倒しで売却でき3 Qに計上予定となっております。2つ目は、7月末を基準とし、当社株式を2分割しております。最後に、中期経営計画を開示させていただきました。従前、26年までの営業利益年平均成長率を+20%〜とお伝えしてきましたが、25-27年の3か年で+25.9%とし、27年12月期は7,500百万円を計画しております。

経営の概況

マクロ環境については、依然として不透明な要素があるものの、当社業績への影響は限定的。
販売・仕入環境については今後も好況感が続く見通し。

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	2025年初頭には、金利上昇によるマーケット変化を想定していたが、想定程、金利上昇のペースは早くない状況 - 各行の貸出態度に変化なし	- 物価インフレや金融政策など、不透明な要素も多いため、引き続き環境の変化を注視する。 - 一定程度の利上げ引替計画に組み込み済みだが、中長期的にはインフレに伴う金利上昇が想定されるため、多様なファイナンススキームを確保する。
不動産市況	- 都心部においては好況感が継続、緩やかなインフレ基調にあることもあり賃料収入が上昇。キャップレート（物件の利回り）については下げ止まり。 - 建築費の上昇率は、昨年よりは落ち着いているものの依然として高止まりしており、工期も長期化傾向にある。	- 二極化が進む想定。賃料収入の上昇が見込んでいるため、賃料収入が上昇していく見込みのあるエリアについては今後も好況が続く想定。当社の仕入れエリアも賃料収入の動向を注視する。 - 工期が短いバリューアップ型に注力し、増益額を確保。
2) 経営環境		
販売	2Q販売計画5件に対し4件と2件が3Q以降に期入れ※4件のうち1件は1Qからの期入れ物件 4Qに計画していた大型案件が3Qに売却契約締結。 - 竣工直後に売却できたケースあり。	- 賃料収入の上昇が見込めるエリアについては、当面好況感が継続する見通し。 - 業績予想の達成を優先しながら、より良い条件で売却できるタイミングを模索。
仕入	- 当社の仕入れ計画2Qで5件に対し3件と若干の遅れ。 - 仕入単価の上昇による影響でデベロッパーによって二極化しているが、当社については仕入力が強く、影響は限定的。	3Qは大型物件の売却により、棚卸資産は大きく減少見込み。投資余力が確保できたため、仕入に注力。

P3 経営の概況

当社事業を取り巻く外部環境からご説明します。

金利動向及び各行の貸出態度につきましては、大きな変化はございません。年初には金利上昇によるマーケット変化を想定しておりましたが、想定程金利上昇のペースは早くない状況です。ただし、依然としてインフレや金融政策など不透明な要素も多いため引き続き注視します。

不動産市況及び投資家の意欲につきましても、依然として強く好況感が続いている状況です。都心部物件のキャップレートは下げ止まりしており、賃料上昇を背景に物件価格は上昇傾向にあります。ただし、賃料上昇が望めるエリアとそうではないエリアで需要は二極化が進んでおり、当社の仕入れエリアの賃料収入の動向を注視する必要があると認識しております。また、建築費の高騰や人手不足からくる工期の長期化は依然として残っており、今後も下がることはない予想しておりますので、比較的工期の短いバリューアップ型に注力し、増益を継続してまいります。

販売環境についても、問題なく進捗しており、好条件での買い手が現れ、想定より早く売却できるケースもでております。特に賃料の上昇が見込めるエリアについては当面好況感が続く見通しです。

仕入環境につきましては、仕入価格の上昇傾向はありますが、当社は仕入力が強く、業績に与える影響は限定的でございます。

PL 2025年12月期上期前年同期比



販売件数と販売単価が上昇し、不動産開発事業の売上高は+42.9%の成長。子会社の成長も寄与しストック収益が拡大。重視している営業利益成長率は、前年同期比で+19.0%と順調に成長。

単位(百万円)	24年12月期2Q 実績	25年12月期2Q 実績	前年同期比
売上高	6,983	9,717	+39.2%
不動産開発事業	6,146	8,780	+42.9%
自社	不動産開発 1,437	2,291	-
バリューアップ	4,709	3,956	-
ファンド	不動産開発 -	-	-
バリューアップ	-	2,533	-
不動産運営事業	837	937	+12.0%
賃料収入	512	554	-
ホテル運営	140	153	-
賃貸管理	142	184	-
AM報酬	43 ^{*1}	46	-
売上総利益	1,878	2,543	+35.4%
売上総利益率	26.9%	26.2%	▲0.7pt
販売費及び一般管理費	806	1,267	+57.3%
営業利益	1,071	1,275	+19.0%
営業利益率	15.3%	13.1%	▲2.2pt
当期純利益	562	695	+23.7%
当期純利益率	8.1%	7.2%	▲0.9pt

■ 売上高

【不動産開発事業】
バリューアップ案件3件と1Qに
期スした1件を売却
2Qの販売計画2物件が3Qに期スレ

【不動産運営事業】
子会社売上が順調に成長
「コロニア・コミュニティ」が
外部案件を受託

■ 売上総利益率

売上総利益率は期初想定を上回って
前年同期と同水準の26.2%で着地

■ 販管費

主に人員増に伴う人件費増

■ 営業利益率

期初想定11.9%を超えて着地

Copyright©Columbiaworks, Inc.

*1 業務委託報酬

P17 2025年12月期上期前年同期比

売上高は前年同期比で39.2%増の9,717百万円で着地しました。不動産開発事業が前年同期比で42.9%増の8,780百万円（シェア90%）不動産運営事業が前年同期比で12.0%増の937百万円（シェア10%）となり、連結子会社の成長も業績に貢献いたしました。

売上総利益率は26.2%と前年同期の26.9%と同水準で着地いたしました。販管費につきましては、人員増に伴う増加はございますが、営業利益は前年同期比で+19.0%の1,275百万円（営業利益率13.1%）で着地しました。

KPI推移

	24年12月期 実績	25年12月期 計画	2024年12月期				2025年12月期		
			1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q実績	2 Q実績	備考
不動産開発事業売上（百万円）	19,180	非開示	1,507	4,639	9,430	3,604	4,980	3,509	コロニア・ワークス単体
1件あたり単価（百万円）	1,198	非開示	1,507	1,160	1,048	1,802	1,660	877	不動産開発事業売上÷販売件数
販売件数	16	19	1	4	9	2	3	4	
自社－不動産開発	7	5	-	1	5	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	5	9	1	1	2	1	1	4	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	-	2	-	-	-	-	-	-	ファンド資金で土地から開発
ファンド－バリューアップ	-	3	-	-	-	-	1	-	ファンド資金で既存物件をバリューアップ
他社協業	4		-	2	2	-	-	-	他社と協働して開発・バリューアップ
仕入件数	21	非開示	3	4	9	5	4	3	
自社－不動産開発	-	非開示	-	-	-	-	1	1	
自社－バリューアップ	-	非開示	-	-	-	-	3	2	
ファンド－不動産開発	-	非開示	-	-	-	-	-	-	
ファンド－バリューアップ	-	非開示	-	-	-	-	-	-	
新規投資額（億円）	337	580	-	-	-	-	100	87	仕入額＋保有物件への投資
増加資産残高（百万円）	35,363	非開示	22,253	23,198	22,695	35,363	41,116	44,232	販売用不動産＋仕掛販売用不動産
賃貸管理戸数	1,426	-	943	1,027	1,222	1,426	1,811	1,980	自社開発物件＋外部受託案件

P53 参考）KPI 推移

24 年 12 月期上期販売件数 5 件
25 年 12 月期上期販売件数 7 件（3 Q へ期ズレ 2 件あり）

24 年 12 月期上期は、他社協業案件がございましたが、25 年 12 月期は自社案件が多くなっております。

PL・KPI とともに 1 件当たりの単価が大きい点や販売時期には傾向がないこと、開発種別ごとの粗利率が異なるため、単純比較にはあまり分析の意味を持たせられない点ご注意ください。

そのため、社内計画との対比と下期の見通しをお示ししております。

PL 2025年12月期上期計画比進捗

2Qに販売を計画していた2物件の売却が3Qに期ズレしたものの、売却物件の保守的な想定原価と、販管費予算の未消化もあり、各段階利益は計画に対し105.1%と計画以上の進捗。売上利益ともに3Q偏重となる見通し。

単位(百万円)	25年12月期通期 期前予想	通期実績 予想比進捗率	25年12月期 2Q実績	25年12月期 2Q計画	2Q計画比 進捗率	下期 業績予想
売上高	39,618	24.5%	9,717	14,003	69.4%	29,901
売上総利益	7,275	35.0%	2,543	2,556	99.5%	4,732
売上総利益率	18.4%	-	26.2%	18.3%	-	15.8%
販管費	2,546	49.8%	1,268	1,343	94.4%	1,278
営業利益	4,729	27.0%	1,275	1,213	105.1%	3,454
営業利益率	11.9%	-	13.1%	8.7%	-	11.6%
当期純利益	2,750	25.3%	695	648	107.3%	2,055
当期純利益率	6.9%	-	7.2%	4.6%	-	6.9%

■売上高

2Qに販売を計画していた2件が3Qに期ズレしたため進捗率は69.4%

販売実績 計画5件に対し実績4件

- 1Q期ズレ案件1件（他社協業）
- 2Qバリューアップ3件売却
- 3Qに期ズレ案件2件

■売上総利益

期前想定が保守的だった影響で上期計画比+7.9pt

■販管費

未消化予算75百万円（1Q未消化分69百万円）

■営業利益

2物件が期ズレしたが、売上総利益率が高かった影響と販管費率が低い影響で上期計画に対して計画を超えて進捗

P18 2025年12月期上期計画比進捗

売上高につきましては、上期計画 14,003 百万円に対して進捗率 69.4%の 9,717 百万円となっておりますが、営業利益は上期計画 1,213 百万円に対して進捗率 105.1%の 1,275 百万円となりました。

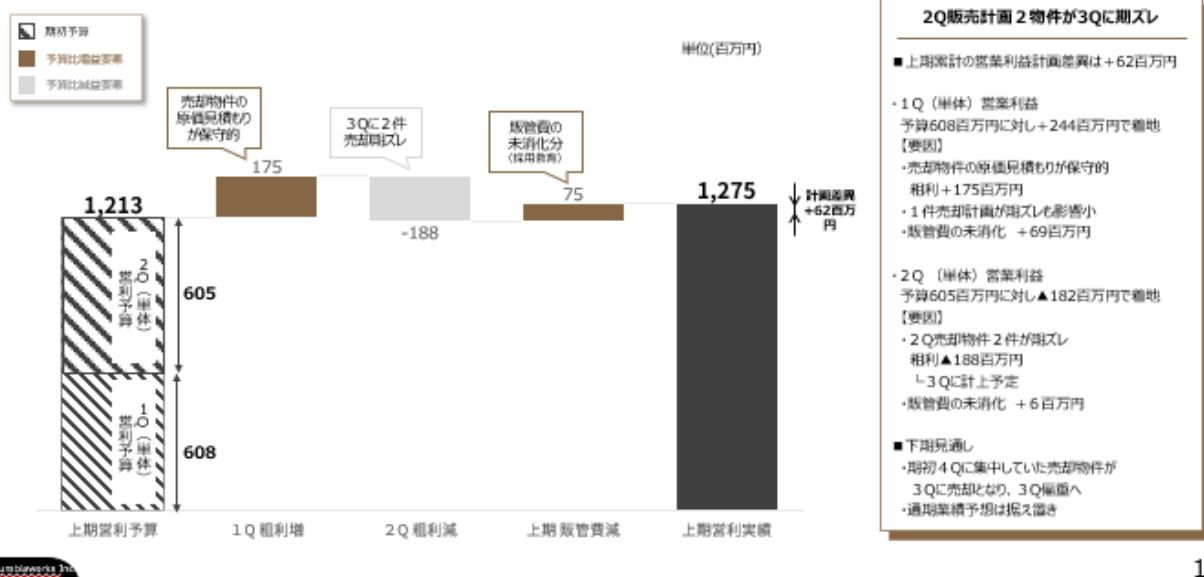
売上高の進捗遅れの要因は、2Qに売却を計画していた2件（1件あたり単価はいずれも20億超）が3Qに期ズレした影響でございます。

期ズレしたものの、営業利益の進捗が 105.1%となった要因は、売却物件の想定原価が保守的だった点に加え、販管費の未消化分がある影響でございます。

表内の右列の下期業績予想につきましては、通期業績予想から上期実績を単純に引いた数値となっております。期ズレした2件に加え、トピックでも触れた4Q計画の大型物件も3Qに売却できているため、当期は3Qに売上利益が大きく偏重する見通しでございます。

営業利益計画差異分析

3Qに期ズレした物件が2件あるため計画比売上高進捗は遅れているが、1Qの売上総利益上振れ分と、2Q売却物件の原価見積もりが保守的だった影響もあり、営業利益は上期計画を上振れて着地（計画比+62百万円）。



19

P19 営業利益計画差異分析

改めて、上期計画との差異についてご説明いたします。

1Qは4件の売却計画に対して3件（1件2Qに期ズレも小規模）売却しました。想定原価が保守的だったこともあり売上総利益は175百万円上振れました。それに加えて、販管費の未消化も69百万円あり、結果として営業利益は計画の608百万円に対し852百万円（+244百万円の上振れ）で着地しました。

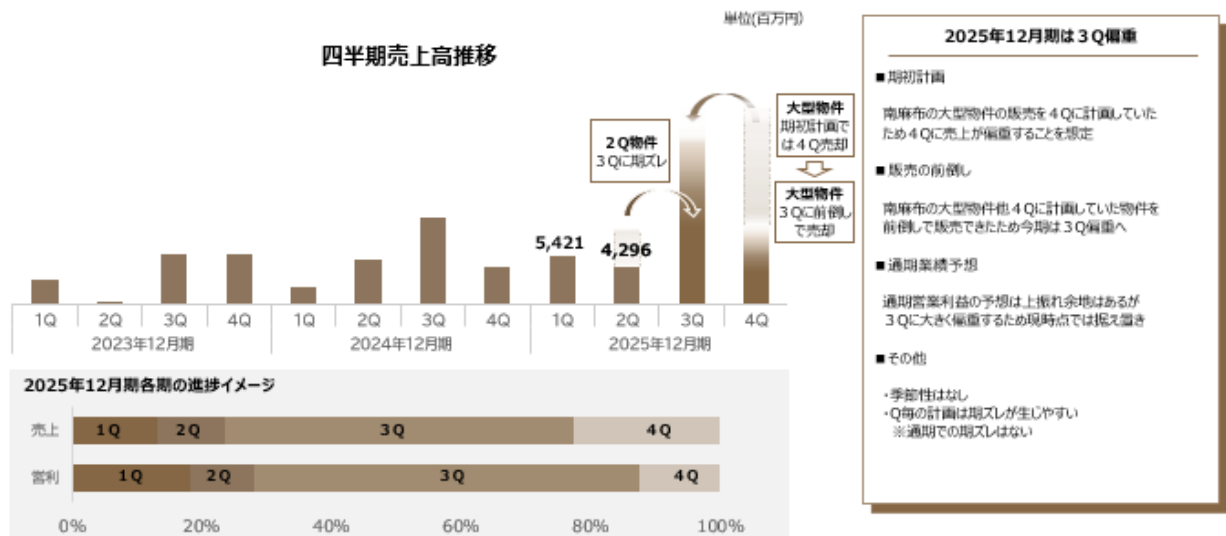
2Qは前述の通り2物件の期ズレがあったことで、売上総利益は計画比で▲188百万円となりました。販管費予算の未消化6百万円あり、営業利益は計画の605百万円に対し423百万円（▲182百万円）で着地しました。

上期累計では、1Qの貯金の多くが期ズレ分と相殺され営業利益は計画比で+62百万円となりました。

期ズレ2件の計画売上高は約40億～となりますが、その売上総利益が3Qに計上される見通しでございます。個別物件の売上総利益率は非開示とさせていただきますのでご理解くださいませ。

2025年12月期下期売上高・営業利益見通し

期初では4Qに大型物件の売却を計画していたため、4Q偏重と見通していたが、前倒しで7月（3Q）に売却。
その他2Q売却物件の期ズレがあり2025年12月期は3Qに売上高が偏重するため、営業利益もそれに伴い3Q偏重する見通し。



P20 2025年12月期下期売上高・営業利益見通し

2025年12月期につきましては3Qに大きく偏重する見通しでございます。

要因としては、4Qに販売を計画していた大型物件（規模120億超）が3Qに前倒しで売却できたことに加えて、2Qに計画していた2件（規模40億超）が期ズレにより3Qに計上予定のためでございます。

各四半期の進捗イメージは、あくまでイメージでございますが売上利益ともに3Q偏重になるとご認識いただければと思います。

販管費につきましては、3Qに人員増に伴う人件費増がございます。

なお、当社の業績につきましては、1件あたりの単価が大きいこともあり四半期の業績ボラティリティは生じやすく、季節性は特にございません。また、四半期単位の販売計画はございますが、売却時期のズレは生じやすいため、四半期毎の業績予想を開示することはミスリードになる可能性が高いため非開示としております。

1) マクロ環境の影響

金利 ・一定の金利上昇は織り込み済み

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

- ・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
- ・翌期に販売が期スレする可能性がある物件は当期業績予想に織り込まず
- ・四半期ごとの販売計画にはス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）は開示
- ・仕入れ件数や単価は、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はボラティル（予想困難）

P21 業績予想の前提

改めて、当社の業績予想の前提についてご理解いただければと思います。

当社のビジネスは銀行借入によるレバレッジを前提にしており、支払利息が発生しますが、一定程度の金利上昇は織り込んでおります。

業績予想については、達成確度が高い範囲で開示しております。先ほどご説明したように四半期の期ズレは生じやすいのですが、事業年度を跨いで期ズレする可能性のある物件は期初予想には織り込んでおりません。また、期中に仕入れて期中に売却ができるケースもございますが、期初時点では計画できないため織り込んでおりません。

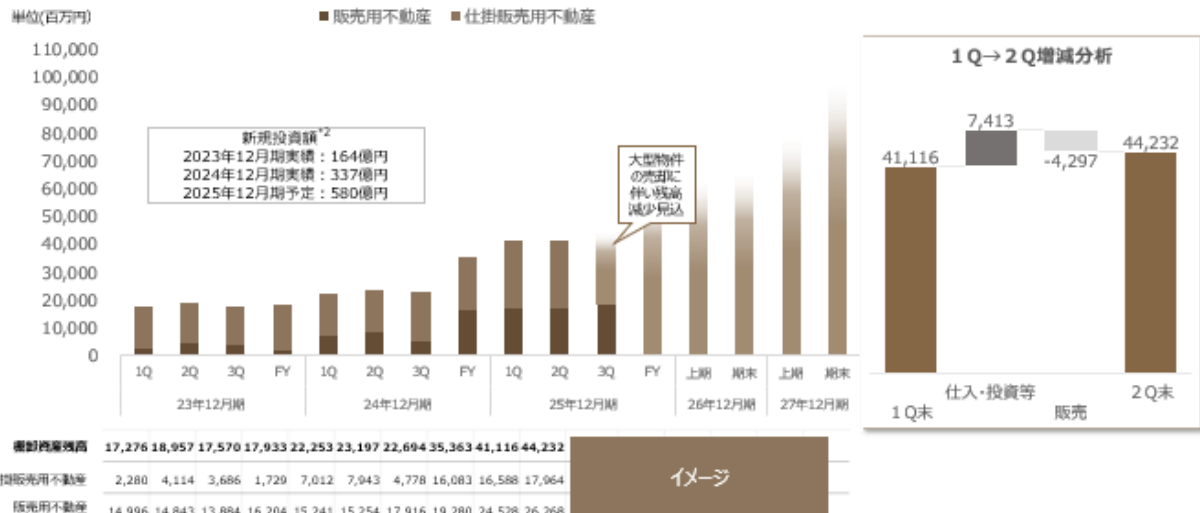
コストにつきましては、開発等の工費については、建築費高騰傾向が継続しており、軟化する見通しはないため、保守的に見積もっております。

また、投資家のみなさまの期待を裏切らないために、通期業績予想の達成につきましてはコミットメントし、第一優先事項として考えております。業績の進捗度合により、物件ごとの収益性を最大化する目的で、一部物件の販売時期をコントロールするケースもございます。例えば、当期販売予定の物件について、収益性の高いリーシング後に売却した方が販売価格を高く設定できる可能性がある場合、販売時期をずらす可能性はございます。逆に、来期計画物件でも、投資家需要が高い場合に当期に売却する可能性もございます。いずれも通期業績予想の達成確度が高い局面においてのみ行い、当初計画よりも高い収益機会を得る事が条件となります。

棚卸資産残高推移

棚卸資産残高は順調に推移。26年12月期以降の売上の源泉として3Q以降も棚卸資産残高の積上げに注力。

棚卸資産残高+AUM推移



[※]2025年以降の棚卸資産残高は非表示であり、上記グラフはイメージになります。[※]2期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。

P25 棚卸資産残高推移

棚卸資産につきましては、将来の売上の源泉となり、順調に積みあがっております。

仕入等の投資額：約 74 億

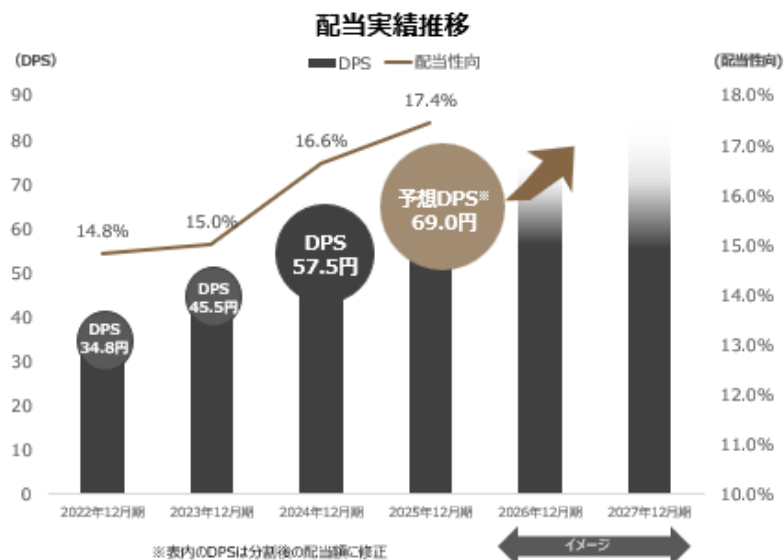
売却金額：約 42 億

当期の新規投資額は（売却による減少を含まない、投資案件の仕入＋工費の純額）580 億を予定しております。計画に対しては若干遅れておりますが、計上前の契約済み案件もあり、下期に挽回いたします。

なお、3Qの残高につきましては、大型物件の売却の結果減少する可能性がございます。

株主還元方針

成長投資を優先させていただき、企業価値向上と配当による株主還元を基本方針とする。配当性向は15-20%を維持する方針であり、利益成長に合わせて配当額を決定。



	EPS	1株あたり配当		配当性向
		分割前	分割後	
2022年12月期	234.9	69.6	34.8	14.8%
2023年12月期	303.3	91.0	45.5	15.0%
2024年12月期	346.0	115.0	57.5	16.6%
2025年12月期	396.1	138.0	69.0	17.4%
2026年12月期	446.5	133.8~ (予想)	67.0~ 89.3(予想)	15-20% (方針)
2027年12月期	547	164.1~ (計算)	82.1~ 109.4(予想)	15-20% (方針)

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。

P30 株主還元方針

方針については変更ございませんが、7月末を基準に当社株式を2分割しておりますので、分割後のEPS及び1株当たり配当額について整理いたしました。

還元方針としましては、成長投資を優先させていただきながら、企業価値向上と配当による株主還元を基本方針としております。配当性向は15-20%を維持し、利益成長に合わせて配当額を決定いたします。

なお、株主平等原則の観点や、流動性の観点から株主優待や自社株買いの予定はございません。

当期決算につきましてご不明点がございましたら当社IRまでお問合せくださいませ。

問い合わせフォーム：<https://columbiaworks.jp/contact/>