

2026年2月13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 月期通期決算概要（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 2 月 12 日に 2025 年 12 月期の決算発表を行いたしました。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

2025 年 12 月期通期決算説明資料： <https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2758199/00.pdf>

決算短信： <https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2758193/00.pdf>

## インベストメントハイライト

通期業績は11月末に上方修正した営業利益を大きく上回って着地。26年12月期の走り出しも絶好調。都心の賃料上昇傾向が顕著で、金利上昇によるコスト増を上回って業績に寄与。市況は追い風が続く見通し。

### ■ 成長ドライバーと実績

賃料上昇エリアでプレミアム賃料\*を実現する高付加価値物件の売却により大幅増益

ファンド型開発に加え、計画外の大型外部受託によりAUM\*が急拡大

案件の大型化による収益性向上に手応え

### ■ 外部環境の追い風

継続した都心の賃料上昇傾向で、将来NOI\*改善を見越した底堅い投資需要

P39 P44 P45

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

P38 P41

円安とインフレを背景にした海外資金の流入が続き、利上げに反して都心の利回りは安定

(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)

P34 P37 P45

Copyright© Columbia Works Inc.

\*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

\*NOI：不動産から得られる純粋なキャッシュフローを示す指標

\*プレミアム賃料：テーマ型開発と高いリーシング力により、相場賃料から+20~30%で賃貸が可能

## インベストメントハイライト

2025年12月期は、11月27日に上方修正した営業利益予想をさらに上回る水準で着地しました。

都心部における賃料上昇が想定以上に進んだことで、販売価格が上昇しコスト増を吸収しています。その結果重視する営業利益で大きな上振れとなっています。

また、2025年より本格始動したアセットマネジメント事業を通じて、開発型SPCの組成や大型の外部受託によりAUMが拡大し、利益に貢献しています。

さらに、3Qで120億を超える大型物件の売却ができ、売却後のアセットマネジメント・賃貸管理も受託できた結果、営業利益率（3Q会計期間）の営業利益率が大きく向上しており、戦略として掲げる案件の大型化による収益性の向上に手応えがあります。

### ■ 外部環境

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、将来のNOI改善を見込んだ投資が行われており、都心不動産の投資需要は引き続き底堅い状況です。

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。

また、円安とインフレを背景に、海外投資家からの資金流入も継続しています。

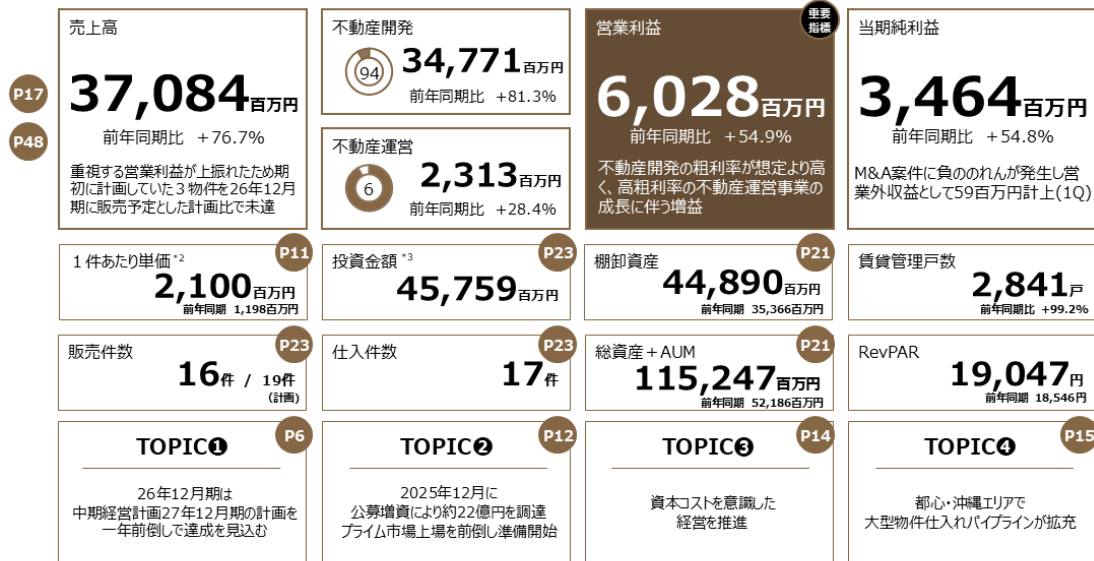
利上げによりスプレッドの縮小はありますが、都心の利回りは安定しています。

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。

## エグゼクティブサマリー



開発規模の拡大とともに不動産運営事業<sup>1)</sup>も計画以上に成長。不動産エコシステムがまわりだし、営業利益は修正計画を上回って着地。26年12月期は中期経営計画の27年12月期営利目標を一期前倒しで達成させ、プライム市場への早期上場を目指す。



Copyright© Columbia Works Inc.

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

## エグゼクティブサマリー

2025年12月期の業績は、不動産開発事業の売上成長（+81.3%）に加え、不動産運営事業も計画以上に成長し、重要指標である営業利益は+54.9%と大幅増益となりました。

重要なのは、単なる販売増による増収増益ではなく、「不動産エコシステムが回り始めた」点です。

開発物件の売却により、賃貸管理だけでなくアセットマネジメントの利益成長の繋がった点は一定の再現性があると考えています。

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。

4Qの主要なトピックとして以下4点を挙げていますので、後述します。

1. 26年12月期は中期経営計画の27年12月期の営業利益計画を一期前倒しで達成を見込む
2. 公募増資により、約22億円を調達しました。プライム市場への準備開始の前倒しを検討
3. 資本コストを意識した経営を推進
4. 大型物件の仕入れパイプラインが拡充

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2025年12月の日銀金融政策決定会合で政策金利を0.25%利上げ。</li> <li>● 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</li> <li>● 各行の貸出態度は緩やか〜当社プロジェクトに対しては積極的。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 物価インフレが定着し、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。</li> <li>● 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。</li> </ul>
不動産市況	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 都心エリアでは賃料上昇により追い風。物件の利回りについては下げ止まっていることから賃料上昇による将来NOIの改善を見越した投資を趣向していると分析。</li> <li>● 建築費の上昇率は、昨年よりは落ち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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● 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。</li> <li>● 工期が短いリユース型に注力し、回転を重視。</li> <li>● 建築費高騰傾向は継続する見通しのため、引き続き原価は保守的に見積もる。</li> </ul>
2) 経営環境		
販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 4Qに計画していた物件のうち3件は26年12月期に販売予定。</li> <li>● 市況の追い風もあり期初計画より高い価格での売却物件が増加。</li> <li>● 円安基調・賃料上昇も相まって、投資家による投資意欲は旺盛。</li> <li>● 26年12月期1Qの販売活動も順調に進捗。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 賃料収入の上昇が見込めるエリアについては、当面追い風が続く見通しだが、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）</li> </ul>
仕入	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 4Qは6件の決済が完了。</li> <li>● 26年12月期の売上の源泉となる棚卸資産は修正分も確保済み。</li> <li>● 26年12月期1Qの仕入れも順調に進捗。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● 工期の短いリユース型案件に注力。</li> <li>● 不動産開発案件については、工期が長いため慎重に検討。</li> <li>● 引き続き案件の大型化を推進。</li> </ul>

Copyright© Columbia Works Inc.

## 経営の概況

### ■金利・融資環境

12月の日銀の金融政策決定会合では、政策金利は0.25%の利上げとなりました。期初の想定では、もう少し早いペースで金利が上昇し、それに伴って不動産利回りも上がると見込んでいましたが、実際は金利上昇のペースは非常に緩やかでした。

各金融機関の貸出姿勢は引き続き積極的です。とはいえ、今後インフレが続くと考えており、26年は2回程の利上げがあると想定しています。

その点については、26年12月期業績予想のなかで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、ご安心いただければと思います。

### ■不動産市況

都心部では依然として堅調な状況が続いております。

販売時の利回りも、賃料上昇への期待を背景に下げ止まりの傾向が見られ、販売環境は引き続き良好です。一方で、郊外や地方との二極化が進む傾向は今後も続くと考えています。

また、建築費の高騰や工期の長期化といった課題も引き続き見られ、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、増益を実現していく方針です。

## ■販売・仕入れ

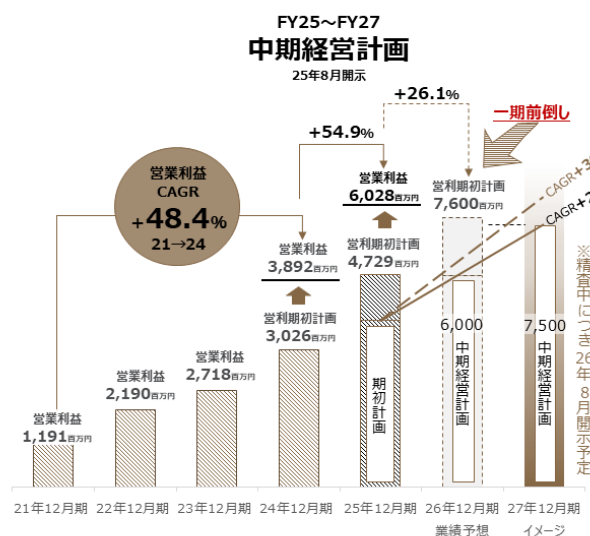
販売については、25 年 12 月期～足元まで想定を超えて順調に進捗してきましたが、26 年 12 月期については、利上げの影響による利回りの上昇により販売価格の水準は下がることを想定しています。

4 Q の仕入れについては、6 件の仕入れを実行しています。さらに、第 1 四半期も複数件の決済予定があり順調です。

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。

## TOPIC① 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 (70→)	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 (税引+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 <sup>*1</sup>	496.56 <sup>*2</sup>	460.61 <sup>*1</sup>	544.28 <sup>*3</sup>	575.76 <sup>*1</sup>
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

### TOPIC①

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上方修正しました。

中期経営計画では27年12月期に75億円の営業利益を計画していましたが、一期前倒しで26年12月期の営業利益予想を76億円とします。中期経営計画では、25年12月期の営業利益予想47億からCAGR+25.9%を計画しておりましたが、それ以上の成長を見込むことができている状況です。

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）

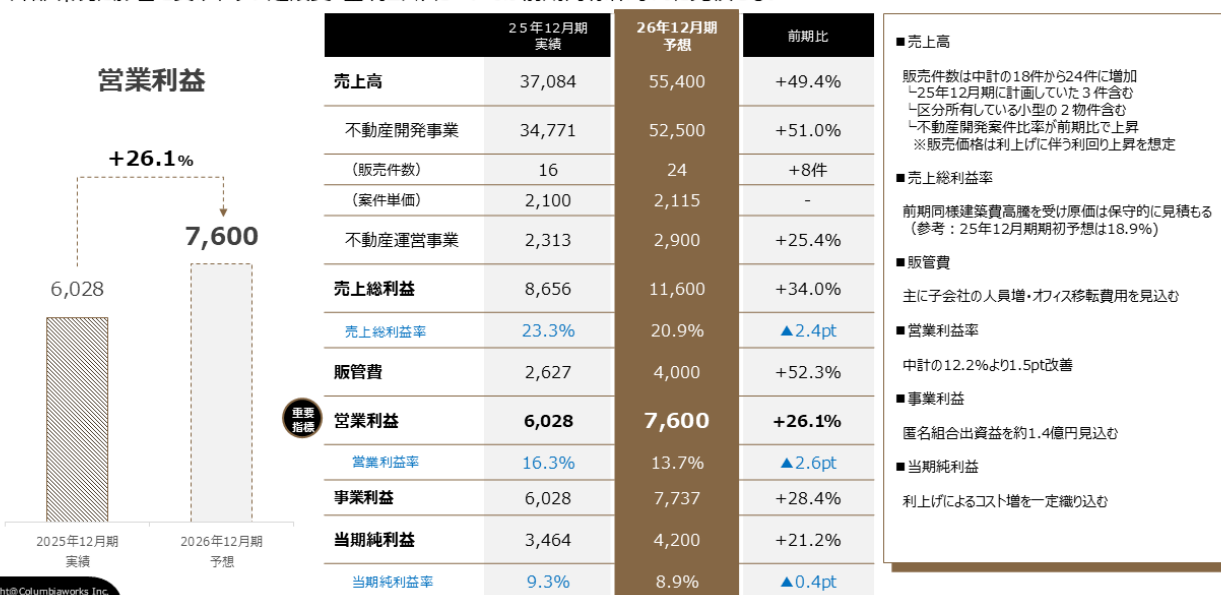
中期経営計画比で+18.2%となります。

27年12月期以降の計画につきましては、増資による影響を精査したうえで26年8月に開示予定となりますのでご容赦ください。



## TOPIC①26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。



## TOPIC②26年12月期業績予想

26年12月期の業績予想は、重視する営業利益で前期比+26.1%の76億円となります。

主に不動産開発事業の成長を+51%見込んでおり、販売件数は25年12月期比で+8件となります。案件単価は25年12月期と同等水準の21億となりますが、25年12月期は120億を超える大型物件があったことに加え、販売予定のうち2件が区分所有している小型物件を含む影響となっておりそれらを除く平均値は上昇方向です。

また、売上総利益率は、25年12月期比で▲2.4ptとなっておりますが、原価の大半を占める建設費は高騰傾向が続くため、前期同様に保守的に見積っています。(参考として、25年12月期の期初予想は18.9%でしたが23.3%で着地しています)

販管費増については、主に子会社の人件費増と、オフィス移転費用を見込んでいます。

子会社の賃貸管理事業とアセットマネジメント事業につきましては、業績拡大に応じた人員増が必要な事業となります。

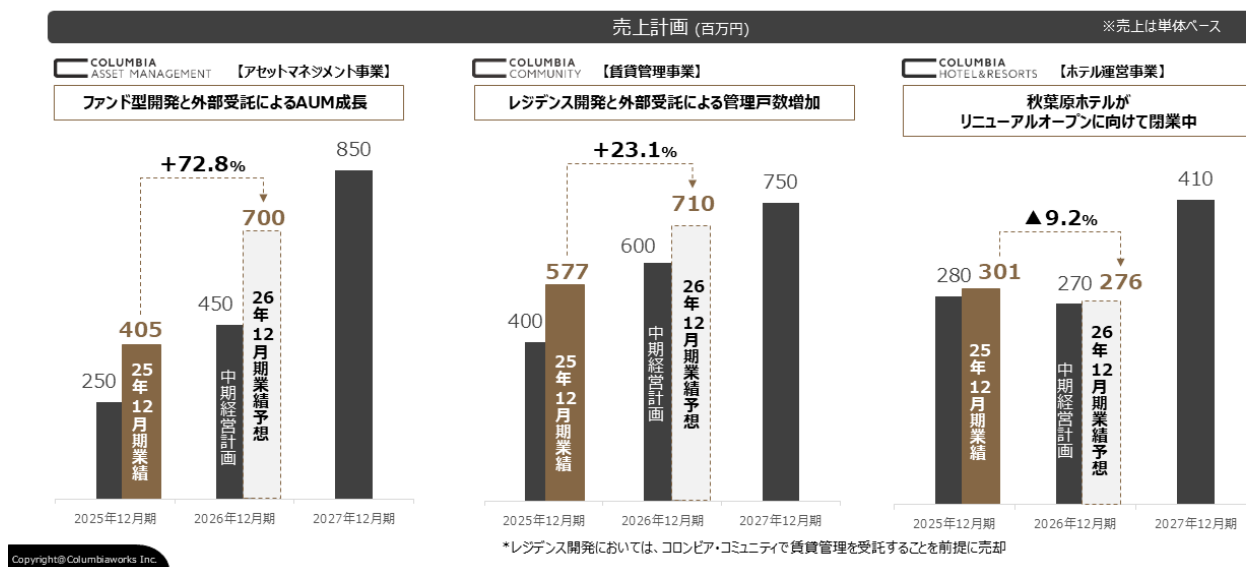
コロンビア・ワークスの開発事業につきましては、開発事業規模の拡大に比例した人員増は必要ありませんが、一定程度の人員強化をしてみたいです。

今回新たに定義しました事業利益につきましては、後述しますが、開発型ファンドによる物件売却益は営業外に匿名組合出資益として計上されるため事業の進捗を評価する指標としてお示ししてまいります。

想定される利上げに伴う金利負担についても織り込んだ数値となります。

## 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。



### 26年12月期子会社業績予想

各子会社の成長についても中期経営計画で掲げた数値を上回るペースで進捗する見通しです。

#### ■コロンビア・アセットマネジメント

コロンビア・アセットマネジメントはアセットマネジメント事業を運営しており、コロンビア・ワークスが企画する物件の開発型SPCの組成等以外にも、外部案件も受託します。

25年12月期の期初は2.5億円の売上を予想していましたが、4億円で着地しました。26年12月期は+72.8%の7億円を予想しています。

#### ■コロンビア・コミュニティ

コロンビア・コミュニティは賃貸管理事業を運営しています。主にコロンビア・ワークスが開発した物件の賃貸管理（コロンビア・コミュニティで賃貸管理することを前提に売却）の他、外部案件の受託も推進します。

25年12月期は期初予想4億円の売上に対し、5.8億円で着地しました。26年12月期は+23.1%の7億円を予想しています。

#### ■コロンビアホテルアンドリゾーツ

コロンビアホテルアンドリゾーツは、保有しているホテルの運営をしています。※開発するホテルはすべて自社保有するわけではなく外部オペレーターに運営を委託し売却するケースもあります。

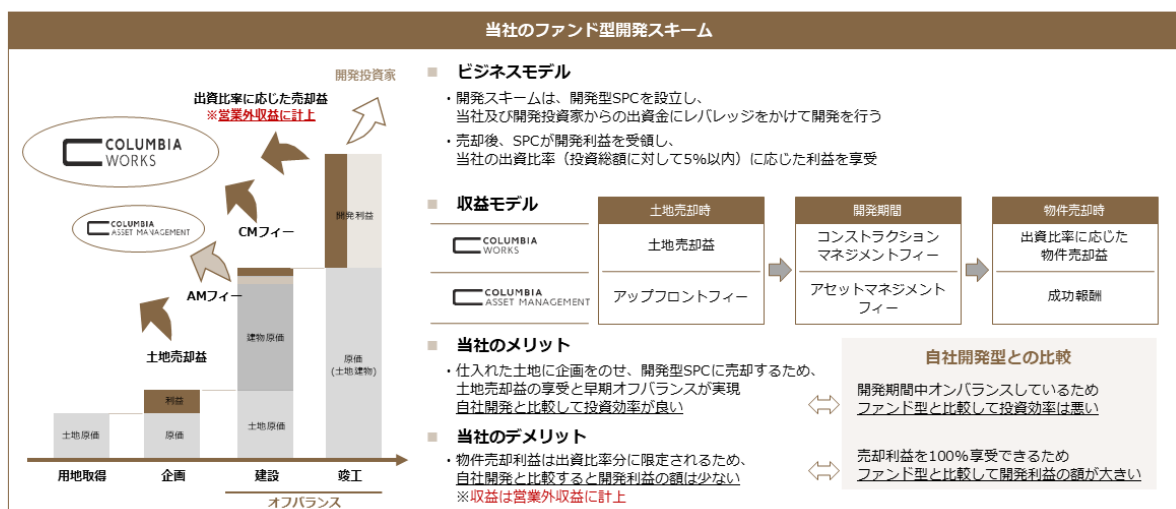
25年12月期は2.8億円の予想に対し3億円で着地しました。

一部のホテルがリブランディングやリニューアルオープンに向けて閉業期間があるため26年12月期の売上予想は25年12月期と同等水準の2.8億円を予想しています。



## \* 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。



Copyright©Columbiaworks Inc.

## \* 事業利益について：ファンド型開発スキーム

新たに定義させていただいた事業利益について解説するうえでファンド型開発のスキームについて改めてご説明いたします。

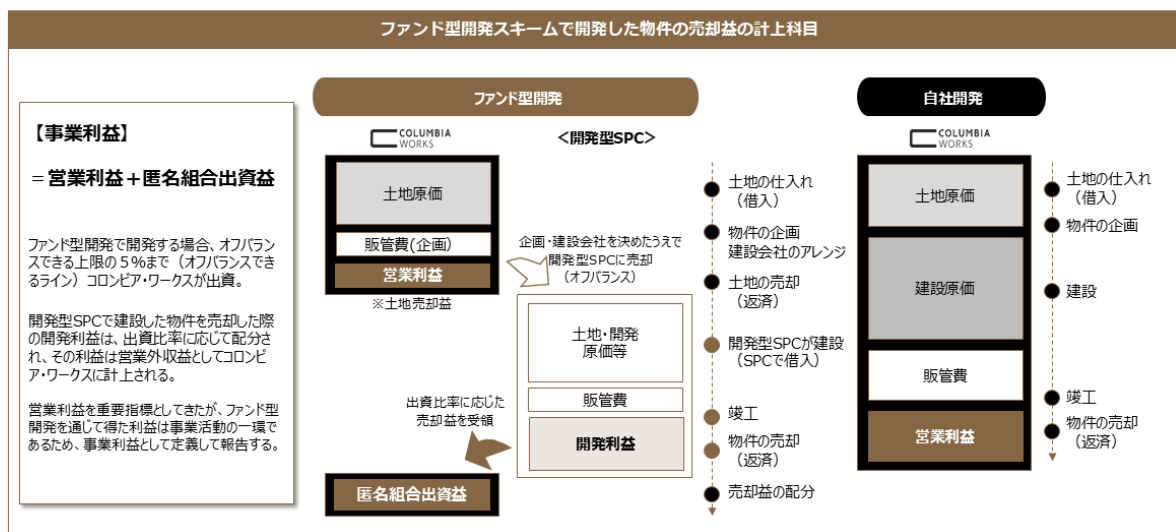
ファンド型開発スキームとしては、まずコロンビア・ワークスが開発用地を取得し、コンセプト企画や設計を進めたうえで、着工の段階で開発ファンドへ売却を行います。このタイミングで、コロンビア・ワークスは土地の売却益を受領し、当社のバランスシートからはその資産が外れる形となります。その後、開発自体はファンドに出資された資金をベースに、金融機関からの融資を組み合わせる実施されます。

当社もファンドに一部出資しているため、開発完了後の売却時には、その出資比率に応じた利益を受け取ることができます。

自社開発とファンド型開発のそれぞれには、メリットとデメリットがあります。ファンド型開発は、オンバランス期間が短く投資効率が高い一方で、売却益を投資家にも配分するため、当社に帰属する開発利益の額はやや小さくなります。したがって、案件の特性や資金状況を踏まえながら、自社開発とファンド型開発を適切に使い分けることで、投資効率と利益額のバランスを最適化するよう運用しています。

## \* 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。



※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

Copyright© Columbiaworks Inc.

## \* 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収益に計上

事業利益とは、営業利益に匿名組合出資益を足した利益とし、いずれも事業活動を通じて生じた利益であることから独自に定義させていただきました。

以下にファンド型開発と自社開発の収益の違いを整理します。

### 【自社開発】

物件の売却益は各種コストを引き、すべてコロムビア・ワークスに営業利益として計上されます。

### 【ファンド型開発】

仕入れた土地をコロムビア・アセットマネジメントが組成した開発型SPCに売却したタイミングで売却益（コロムビア・ワークスの営業利益に計上）が生じます。その後、開発型SPCで開発された物件が売却された場合、利益は開発型SPCに入りますがその利益は出資比率に応じて、出資者に配分されます。当社も、総出資額の5%を上限に開発型SPCに出資しますので、売却後に匿名組合出資益として利益を享受します。

匿名組合出資益は、営業外に計上されますが、当社グループの事業を通じた利益であることから適正にご評価いただくために今後報告させていただきます。

## 26年12月期：KPI

バリューアップ開発比率を高め、ファンド活用による開発スキームに注力。  
案件単価を上げる方針をとり、ストック収益を伸ばすことで収益率の向上を計画。

			24年12月期	25年12月期	26年12月期	27年12月期
KPI	開発 種別	不動産開発	61%	30%	74%	40%
		バリューアップ	39%	70%	26%	60%
	開発 スキーム	自社	-	40%	72%	60%
		ファンド	-	60%	28%	40%
	販売件数		16	16	24 <sup>*1</sup>	※精査中
	案件単価		1,198	2,100	2,115	
	ストック粗利シェア		19.8%	28.1%	18.7%	
	AUM		-	48,370	100,000	
	賃貸管理戸数		1,426	2,841	3,500	

Copyright© Columbia Works Inc.

\*1サテライト沖縄は分譲販売事業のため含まず。  
\*2固定資産として所有している小型物件の売却を含む

### 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。開発スキームは売却  
した大型物件がファンド型-バリューアップだったこともあり、ファンド型が約 5 割となっております。  
その他は他社協業案件となります。

※ファンド型としておりますが、前述したファンド型開発とスキームが異なり、当社 100%出資となる  
ため利益は営業利益に計上

26 年 12 月期以降は、バリューアップ型を増やす方針であります。24 年以前に仕入れた開発物件があ  
るため、販売計画の開発種別は 7 割が自社一不動産開発となります。

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。

販売単価は 21 億と横這いとなりますが、区分所有が小型であることも影響しています。

27 年 12 月期以降は方針には変更なく、定量的な目標は精査中となります。

## TOPIC②公募増資の概要と調達効果(約22億円)

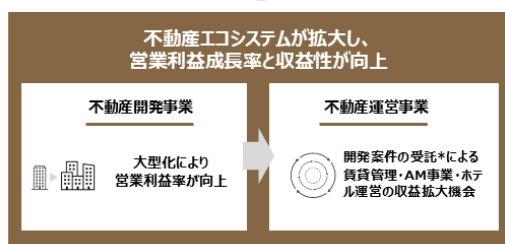
新たに100億～規模の投資が可能になり、大型案件の仕入れも足元で進捗。開発期間も鑑みて直接的な影響は27年12月期になる見通しだが、26年12月期の業績にも一定の効果を期待。調達資金を活用し、27年12月期以降も高成長を目指す。

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

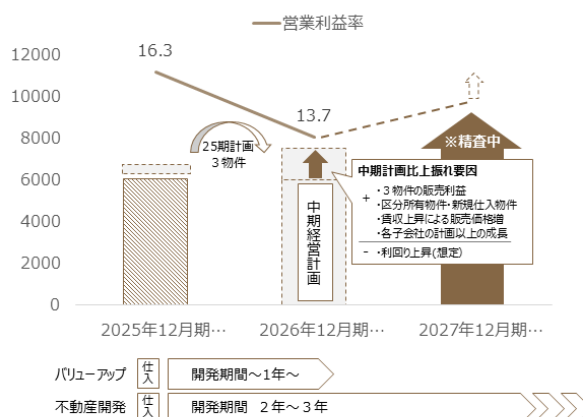
調達 概要	調達額	約22億円
	調達手法	公募増資・OA
	希薄化率	約11.1%
	資金使途	不動産の新規取得

レバレッジをかけ  
**100億円～規模**  
の新規投資が可能に

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



## TOPIC②公募増資の概要と調達効果（約 22 億円）

25 年 12 月に公募増資により約 22 億を調達させていただきました。

資金使途は開発用不動産の取得になります。調達により借入余力ができる影響で、およそ 100 億規模の新たな投資が可能になりプロジェクトの大型化を推進します。プロジェクトの大型化は、売上の拡大だけでなく収益性の向上が期待できます。

不動産開発（土地を仕入れて開発）もバリューアップ型（既存物件を仕入れてバリューアップ）も開発期間が 1 年～3 年程かかるため、今回の調達による直接的な影響は 27 年以降となることはご留意ください。ただし、26 年 12 月期にも一定の効果を期待しています。26 年 2 月に開示させていただいた中期経営計画比の営業利益増（16 億円分）は販売時期を調整した 3 件分の利益、区分所有物件の売却、直近仕入れる見込みのある物件の期中売却、賃料上昇による販売価格増（一利回り上昇による販売価格減）と、各子会社の成長を加味した内容になります。

## TOPIC②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)

COLUMBIA  
WORKS

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	
			2025年11月末時点 (公募増資前)	2026年1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)	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



## TOPIC②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、プライム市場の上場基準における当社適合状況も進捗し、上場準備時期を前倒しできる可能性がでてまいりました。

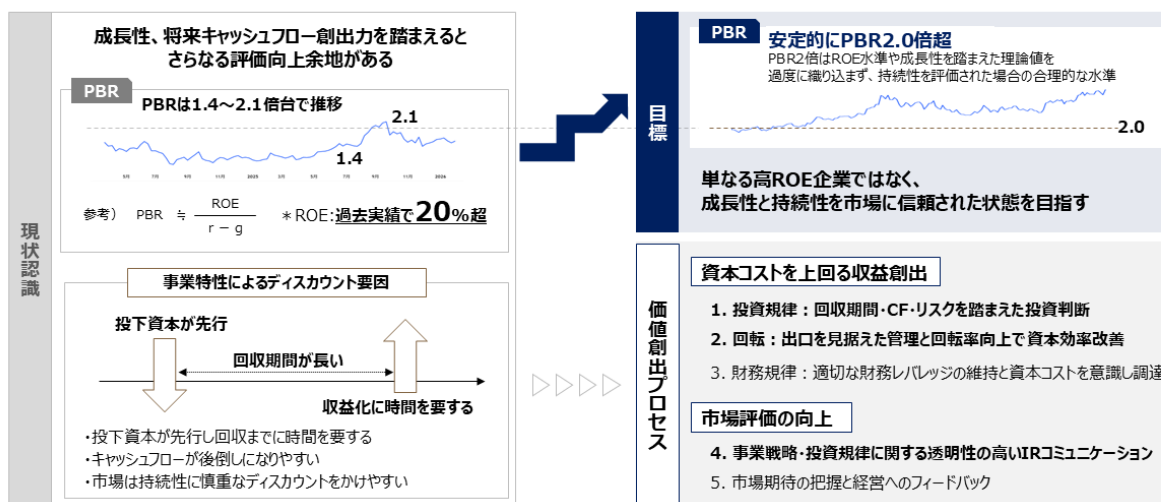
2025年11月末時点では、流通株式比率が35%以上の基準に対し、30%と満たしていませんでしたが公募増資後は37%と基準を満たすことができました。残す基準は流通株式時価総額となるため、事業成長を前提とした時価総額の上昇が必要となります。

また、6月末比では、株式分割や増資の影響もあり、株主数が倍増(1521名から3075名\*)しており海外含む多くの投資家の皆様にご期待いただいていると認識しておりますので、期待を超えられるように事業推進してまいります。\*役員3名(Nstyle、中内、水山)名義分は除く

流通時価総額だけにフォーカスした場合、役員保有株式を売却する手段も認識しておりますが、その計画はなく時価総額を上昇させることができるよう、EPSの上昇とPERの適正化を図ってまいります。

## TOPIC⑥ 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。



Copyright© Columbia Works Inc.

### 資本コストと株価を意識した経営の推進

直近の市場評価は、PBRで1.4-2.1倍の水準となっております。PBR1.0倍を超えている点から一定の評価をいただいていると認識していますが、成長性や将来のキャッシュフロー創出力を踏まえると評価向上余地はあると考えています。

今後の目標水準としては、PBR2.0倍を下限に安定したご評価をいただけるようにしたいと考えています。

当社のROEは過去の推移を見ても20%を超えており、成長率を鑑みると理論値としてはさらに高い水準を目指す発想もありますが、事業特性上のディスカウント要因も認識しており現実的な目標水準としています。

#### 【事業特性上のディスカウント要因】

不動産開発事業はフロー型であるだけでなく、資本投下から回収までに期間を要するためキャッシュフローが後倒しになります。ファンド型開発等による事業構造の変化による再評価の期待はしつつ、再現性・持続性について市場は慎重な評価をすることは認識しており、業績レコードの積み重ねが重要です。そのため資本コストと株価を意識した経営を推進してまいります。

#### 【資本コストを上回る収益の創出】

##### ・投資規律

利益の額や利益率だけではなく、回収期間やキャッシュフロー、リスクを踏まえて資本コストを意識した投資判断をします。

##### ・回転



出口を見据えた管理体制を敷き、回転率を向上させることで資本効率を改善します。

- ・財務規律

適切な財務レバレッジの維持と資本コストを意識した調達をしてまいります。

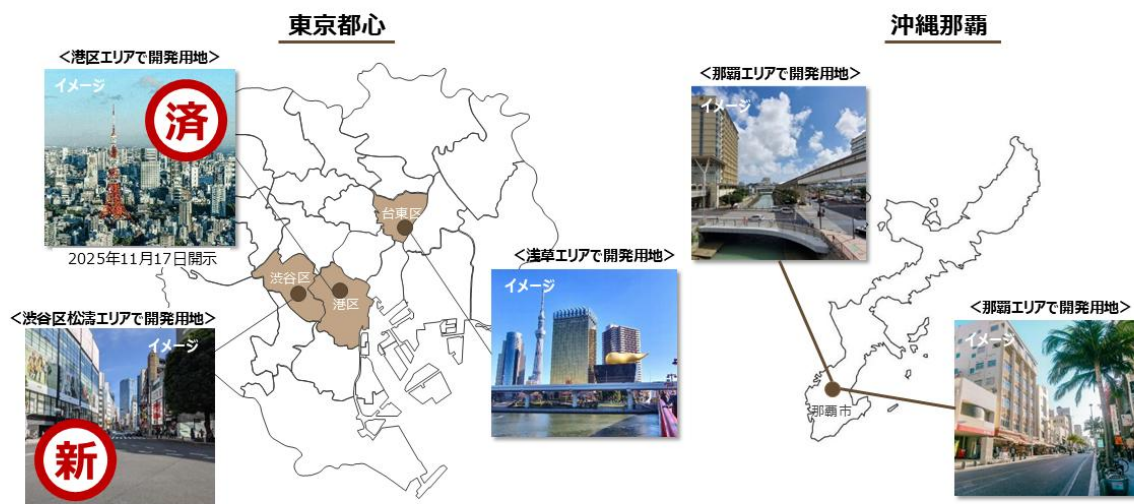
【市場評価の向上】

- ・IR

事業戦略や投資規律に関する透明性の高いIRコミュニケーションをします。市場の期待値を把握し、経営へのフィードバックにより対話機会を充実させます。

## TOPIC④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.

## TOPIC③案件大型化に向けて仕入パイプラインが拡充

大型の仕入パイプラインが増えています。ここでご紹介しているのは、一部ですが、中期経営計画で掲げる1件当たり案件単価を上回る投資を見込んでおります。2025年11月にご紹介した港区西麻布の物件は無事1月に決済することができました。その他も進捗しておりますが、新たに渋谷区松濤エリアでのパイプラインもございます。

1件当たりの単価が向上することによる販管費の増加はありませんので営業利益率が向上することを期待しております。

## 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 <sup>*3</sup>	+81.3%
自社	11,690	3,403	▲70.9%
バリューアップ	3,649	8,049	+120.6%
ファンド	-	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 <sup>*2</sup>	2,313 <sup>*2</sup>	+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 <sup>*1</sup>	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%  
コロンビア・コミュニティとコロンビア・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】  
粗利率が高いコロンビア・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© Columbia Works Inc.

\*1 業務委託報酬 \*2 連結調整後 \*3 リンクス半端の開発売上高

## PL 2025 年 12 月期通期前年同期比

売上高は前期比+76.7%の 370 億円となりました。

主力の不動産開発事業は、前年同期比+81%の 340 億円と大きく拡大しています。

特に 120 億円を超える大型物件の売却と、複数の案件で当初の計画を上回る価格で売却できたことが業績を押し上げました。

また、不動産運営事業も堅調で、前年同期比+28%の 23 億円となっています。

こちらは自社開発物件以外に外部から大型の賃貸管理・アセットマネジメント（AM）業務を受託したことが寄与しております。

売上総利益は、前期比+52%の 86 億円となりました。売上総利益率は前期から 3.6 ポイント低下しておりますが、これは前期と比較してバリューアップ型の物件比率が高かったことによる影響で、収益構造の健全性には問題ございません。

販管費については前期比で+47%となっており、主要因は子会社の採用が進んだことにあります。

結果として、当社が重視する営業利益は、前年同期比+54%の 60 億円となり、通期業績予想の 47 億円だけでなく修正予想の 56 億円を上回る水準で着地いたしました。

## 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月期通期 期初予想	25年12月期通期 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%	-
<b>営業利益</b>	<b>4,729</b>	5,600	<b>6,028</b>	<b>127.5%</b>	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縄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  
期初サックス沖縄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.

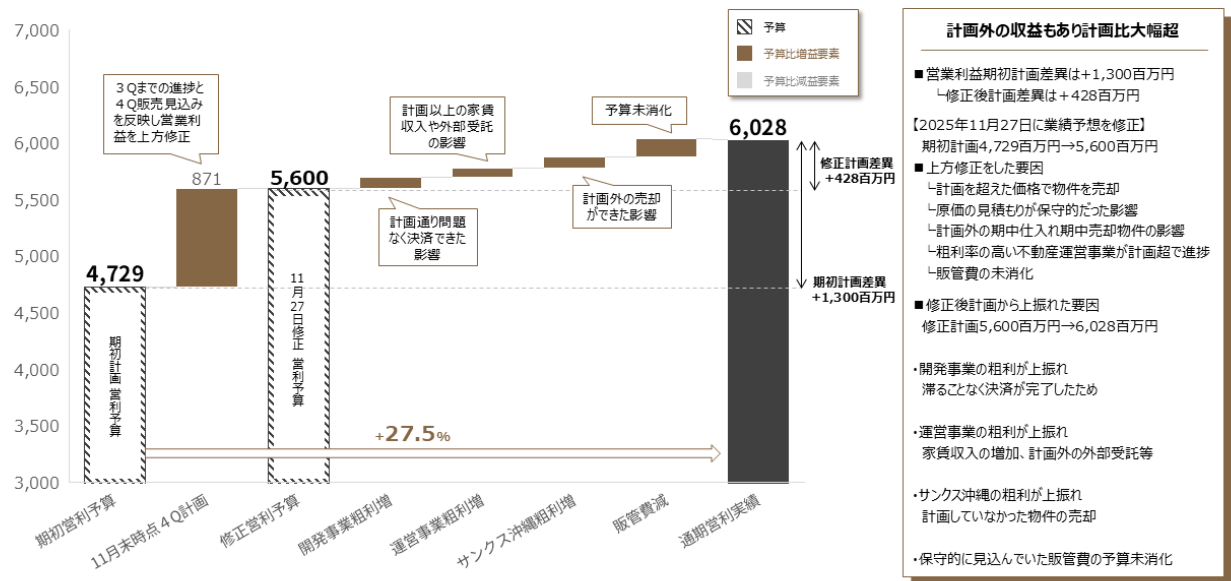
## PL 2025年12月期計画比進捗

計画に対しても、上振れた結果となりました。

重視する営業利益は、期初計画に対して+27.5%、11月の修正計画に対しても上振れ+7.6%で着地しました。要因分析については次ページで説明いたします。

## 営業利益計画差異分析

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。



Copyright© Columbia Works Inc.

## 営業利益計画差異分析

2025年11月27日に、期初予想47億円から+18%の56億円に修正しました。要因として、3Q時点で期初予想の営業利益を達成していたことに加え、4Qの販売計画が順調に進捗していたことから主に不動産開発事業の上振れを織り込みました。

結果として、11月に修正した56億円から+7.6%の60億円で着地しました。

不動産開発事業については、決済完了までの予備費を見ていましたが、何事もなく決済ができたため粗利増となりました。

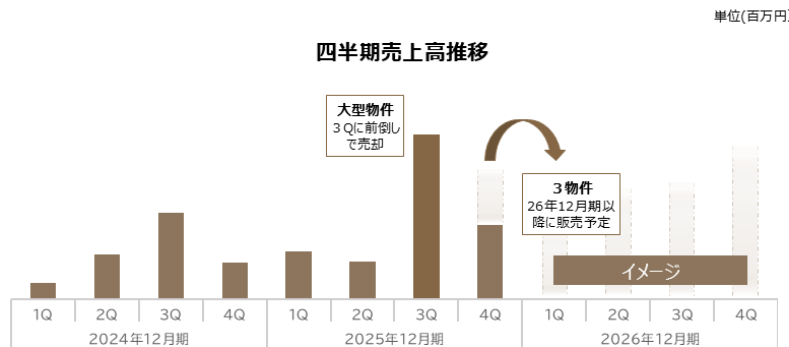
不動産運営事業については、修正時に織り込んでいなかった外部受託などもあり上振れて着地しております。

サンクス沖縄については、修正時には計画していなかった前倒し販売があり上振れております。

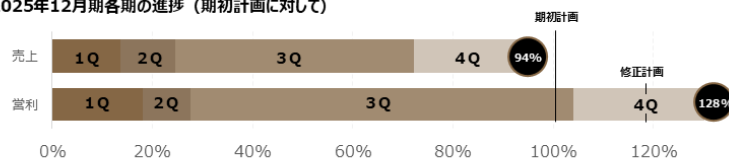
販管費についても、予算未消化分があり、結果として修正予想を上振れる形となりました。

## 2026年12月期売上高トレンド見通し

修正予想の超過を受け、3物件については販売時期を柔軟に判断。  
26年12月期は、竣工タイミングを鑑みて下期偏重を予想していたが、上期も強い業績構成を見込む。



2025年12月期各期の進捗 (期初計画に対して)



Copyright© Columbia Works Inc.

### 2026年12月期は上期も強い

【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

■ 中期経営計画発表時点の見通し

- 26年12月期は25年比で開発物件が増加
- 25年8月の中計発表時には、下期偏重をイメージ

■ 販売時期の調整

25年12月期販売計画3物件を  
26年12月期に販売予定

■ 26年12月期販売・仕入れ方針

- 27年12月期以降の計画を具体化するため  
若干の前倒し販売を視野にいれ仕入れを重視

■ 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

## 26年12月期の売上高トレンド見通し

前提として、計画は四半期単位でたてているものの、販売時期は入り繰が生じやすいためあくまでイメージとして捉えたいだけだと思います。

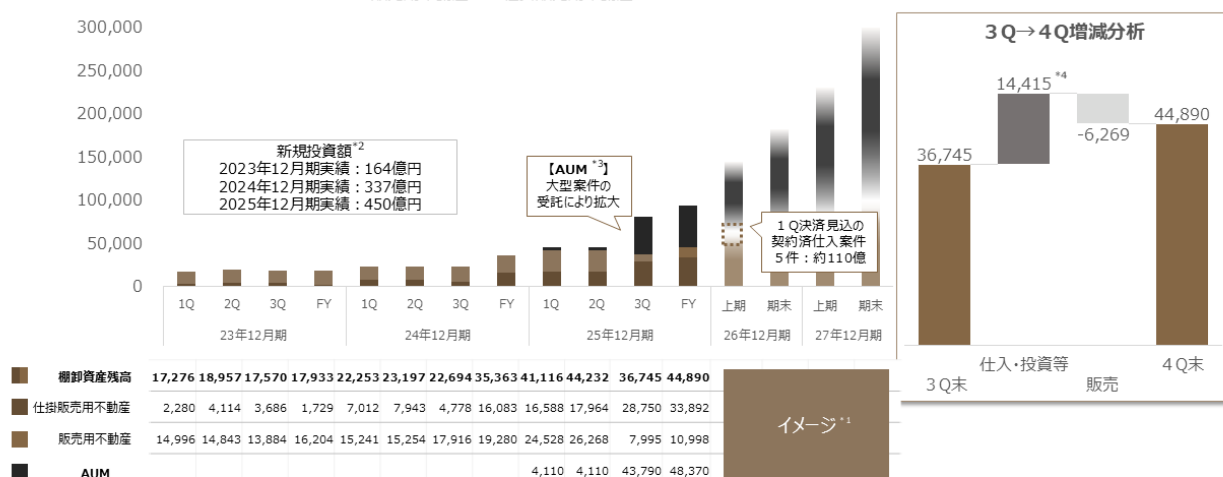
中期経営計画の発表時点では、不動産開発物件の竣工時期なども鑑みて、下期寄りになることをイメージしていましたが、25年12月期の計画物件のうち3物件の販売時期を26年12月期としたことから上期についても、強い業績を見込んでおります。



## 運用資産残高（棚卸資産+AUM<sup>\*3</sup>）推移

26年12月期の収益源となる棚卸資産は確保済み。  
今後の仕入れは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<sup>\*3</sup> 推移**



Copyright© Columbia Works 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を含む  
\*4固定資産(ホテル等)への投資除く

## 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。

25年12月期末の棚卸資産は448億円で、AUMは483億円となっています。

※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。

26年12月期の収益の源泉となる資産は確保済みですが、1Qに決済予定の仕入れ案件も5件で約110億と順調に進捗しています。直近の仕入れ活動は27年12月期以降に寄与する見込みです。

## BS

公募増資により自己資本比率は2Qの20.2%を底に26.1%に改善。自己資本比率は毎期末時点で20%程度を維持する方針であり、借入余力を活用できる投資機会を継続して模索するが、金利上昇局面では、自己資本比率の適正水準を見直す前提。

単位（百万円）

	<b>資産</b>	<b>66,877</b>	<b>負債</b>	<b>49,437</b>	
	<b>流動資産</b>	<b>53,678</b>	<b>流動負債</b>	<b>22,302</b>	
	現金	7,892	短期借入金	9,928	
	棚卸資産残高	44,890	一年以内返済借入	10,218	
	販売用不動産	10,998			
	仕掛販売用不動産	33,892			
	<b>固定資産</b>	<b>13,198</b>	<b>固定負債</b>	<b>27,135</b>	
	有形固定資産	11,682	長期借入金	26,456	
			<b>純資産</b>	<b>17,439</b>	
			株主資本	17,418	
<b>主な内訳</b>					<b>主な内訳</b>
レジデンスブランド					短期借入金
・LUMIEC（リミーク）					長期借入金
・LUMIEC un（リミークアン）					物件仕入れ及び開発に伴うプロジェクトファイナンス
ホテルブランド					
・NOCTIS（ノクティス）					
<b>家賃収入</b>					<b>自己資本比率</b>
賃貸用店舗					<b>26.1%</b>
賃貸用レジデンス他					
<b>274百万円（4Q）</b>					

Copyright© Columbia Works Inc.

## BS バランスシートの状況

自己資本比率は大型物件の売却、公募増資の効果もあり、26.1%まで回復しております。

毎期末でおおむね20%程度の水準を維持していく方針で、財務の健全性を維持しながらも投資機会を模索しています。ただし、金利上昇により、自己資本比率の適正水準は見直してまいります。

## 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450億とヒラインドしているが、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.

## 各種 KPI

主な指標は順調に推移しております。

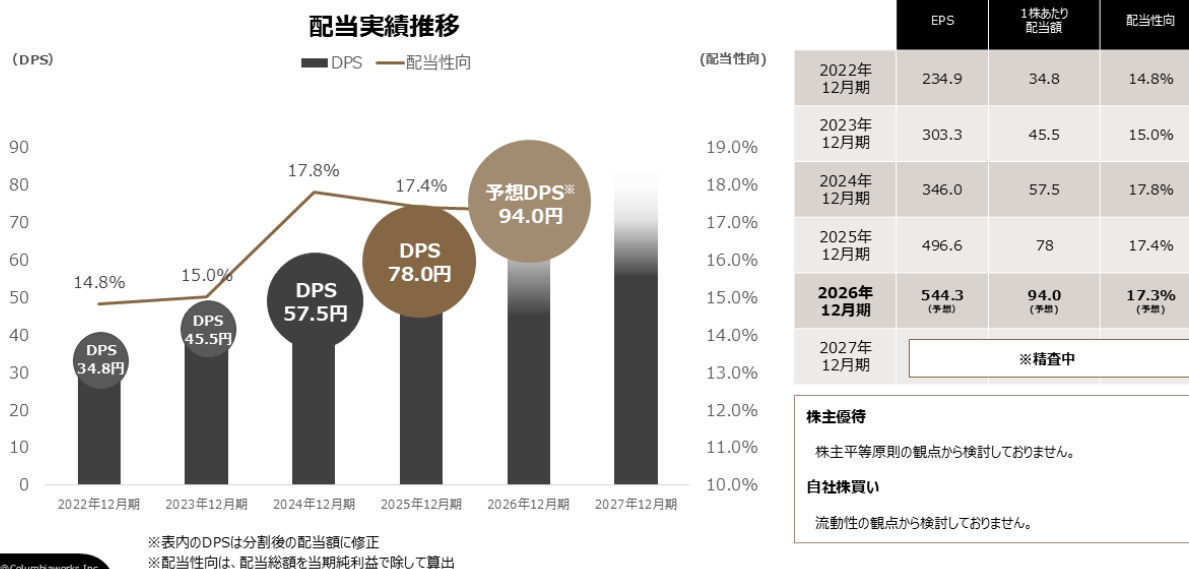
1件あたりの販売単価につきましては、21億円と24年12月期比で約2倍となり、大型物件が全体の平均値をけん引しています。その他の物件についても、過去と比較して確実に単価の上昇傾向が見られます。

販売件数については、期初計画の19件に対し16件となっております。25年12月期では、営業利益が予想を上回って推移したため、3物件の販売時期を26年12月期に調整した影響であり、事業推進上問題があるものではありません。引き続き、予想達成確度が高い局面では、1件ごとの収益性を高める方針で運営しております。

仕入れについても、下期でしっかりと進み、順調に推移しております。

## 株主還元

25年12月期は、業績の上振れを背景に期初予想69.0円から78.0円に増額し配当総額は601百万円。配当性向は17.4%、DOEは4.1%。今後も配当性向は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。



## 株主還元

株主還元方針は配当性向 15%~20%を掲げています。25 年 12 月期は、業績の上振れを背景に、78 円とさせていただきます。

期初予想：69 円

11 月末予想：70 円

決定：78 円

配当性向は期初予想と同じ 17.4%、DOE では 4.1%、配当総額は 6 億円となりました。今後も、事業成長を継続することを前提に、利益成長に合わせた配当額を決定します。

以上。