



2026年7月9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)

投資家のみなさまからのご質問と当社見解 (2026年6月)

平素より当社へのご関心をお持ちいただきありがとうございます。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12月期第1四半期決算発表後、投資家のみなさまよりいただきましたご質問と回答につきまして、以下の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家のみなさまへの情報発信の強化と、フェア・ディスクロージャーを目的に開示するものです。開示日時点での見解であるため、ご質問によっては、時期により多少の齟齬が生じる可能性がある旨ご了承ください。

ご質問いただいたカテゴリー

01. 2026年12月期第1四半期の業績について
02. 通期業績予想・下期偏重と達成確度について
03. マクロ環境(建築コスト・金利)について
04. 仕入れ・販売・物件進捗について
05. 資金調達・財務について
06. 事業モデル・ファンド型開発・ストック収益について
07. 資本政策・株主還元・バリュエーションについて
08. プライム市場への移行について

<ご質問と回答>

01. 2026年12月期第1四半期の業績について

Q. 2026年12月期第1四半期の業績をどのように評価していますか。

A. 概ね計画通りの進捗と評価しております。売上高は前年同期比+87.0%の101億40百万円、営業利益は同+51.2%の12億88百万円となり、計画比でも営業利益は+30.5%上振れて

着地いたしました。第1四半期は来期以降の成長に向けた仕入れを優先する方針のもと、9件・約214億円の新規投資（既存物件への工費含む）を実行しております。販売は計画通り4件を決済しており、計画に対して上振れ・下振れともなく、順調に進捗していると認識しております。

Q. 第1四半期の売上総利益率が計画（17.7%）を上回り19.7%となった一方、前年同期（27.4%）からは低下しています。背景を教えてください。

A. 計画比での上振れは、建築費の高騰等を保守的に見込んでいた原価が想定ほど発生しなかったこと、および開発型SPC組成に伴うアップフロントフィーを計上したことによるものです。一方、前年同期比での低下は、資本効率を重視する戦略のもとで粗利率の低い他社協業案件（主に円山町のホテル開発案件：ファンド型に類する他社とのJVへの開発用地の売却）の売上構成比が高かったこと（今期第1四半期に売却した4物件のうち2物件が他社協業案件）、前年同期は粗利率の高い物件を売却していたことによる構成（ミックス）の変化が主因であり、事業構造上の問題ではないと認識しております。営業利益率の前年同期比での低下も、主にこの粗利率の変動に起因するものです。

Q. 第1四半期の販管費が計画を下回りました。通期業績の上振れ要因と考えてよいですか。

A. 物件売買に伴う租税公課や支払手数料等が第1四半期では想定ほど発生しなかったこと、賃貸管理に係る広告宣伝費や採用関連費用が未消化であったことが主因です。これらは通期では消化していく可能性があり、業績の上振れ要因になるとは想定しておりません。

02. 通期業績予想・下期偏重と達成確度について

Q. 第1四半期の進捗率が通期計画の2割弱にとどまっていますが、通期業績予想の達成は可能でしょうか。

A. 当社は1案件あたりの単価が大きいフロー型のビジネスであり、四半期ごとの売上・利益の計上時期が変動しやすい構造にあります。第1四半期の進捗率（売上18.3%・営業利益17.0%）は、期初計画上の四半期配分どおりの水準であり、計画対比での遅れではございません。第2四半期・第3四半期に販売を予定している物件につきましても、竣工および販売に向けて順調に進捗しております。通期業績予想は、すでに仕入れが完了し竣工・売却計画に余裕のある物件のみを積み上げて策定しており、外部環境の悪化に備えたバッファも織り込んでいるため、達成確度は高いと考えております。

Q. 2026年12月期の業績予想に対して、棚卸資産が少ないように感じますが、問題ないでしょうか。

A. 2026年12月期は不動産開発案件の比率が高い計画（約7割）となっております。不動産開

発案件は竣工時に建築費の6～8割を計上するため、期末の棚卸資産残高でご覧いただくと少なく感じられる場合がございますが、当期の業績の源泉となる物件はすでに確保しており、充足しております。加えて、第1四半期には約214億円の新規投資を実行しており、引き続き今後の成長に向けた仕入れに注力してまいります。

Q. 第2四半期以降の業績見通しを教えてください。

A. 前期から販売時期を調整した3物件を含め、収益最大化が見込めるタイミングで2026年12月期内に販売する計画です。特に第4四半期には100億円弱の比較的大型な物件の販売見通しが立っており、売上・営業利益のいずれも下期偏重の計画となっております。なお、四半期ごとの販売時期は収益の最大化を優先して調整するため、四半期単位の進捗は変動しやすい点にご留意ください。

Q. 前期決算時には2026年12月期は上期も堅調とされていましたが、繰越物件や第2四半期計画だった物件が下期に回り、下期偏重となった理由を教えてください。

A. 販売時期は、個別物件の収益を最大化できるタイミングを基準に調整しており、下期に好条件が見込める場合の後ろ倒しと、アップサイドが見込めない場合の前倒しの双方があり得ます。今回の調整は、出口条件を見据えた時期配分の範囲内で生じたものであり、販売見通しが立たなくなったことによるものではありません。四半期ごとの販売時期の入り繰りは業績予想の前提として従来より開示しているとおりであり、通期で目指す業績水準に変更はございません。なお、不動産売買では売主・仲介会社ともに年内の取引完了を志向する傾向が強く、当社に限らず売却益を計上する事業者は下期・第4四半期に取引が集中しやすい状況にあります。

Q. 下期に販売を予定している物件について、販売が苦戦し損失が発生する懸念はありますか。

A. 下期に販売を予定している物件（前期からの繰越物件を含む）について、現時点で損失や減損を見込む状況にはございません。当期販売予定物件の建設状況についてもゼネコンに確認しており、工期の遅れや見積りの修正は生じておりません。市場環境が不透明な中、将来にわたるリスクがゼロとは申し上げられませんが、現時点でご懸念されているような販売苦戦や損失発生兆候は確認しておりません。

Q. 必ず達成可能な保守的な業績予想は、予想EPSの成長率を低く見せPERの抑制要因となり、かえって株主のためにならないのではないかと懸念されています。会社の考えを教えてください。

A. 株価が「予想EPS×PER」に分解され、保守的な予想が予想EPSの成長率を低く見せPERの抑制要因となり得るという構造は理解しております。一方で、PERは単年度の予想水準だけでなく、成長の継続性や収益の質といった構造的な要素も反映されるものと考えております。とり

わけ開発型ビジネスでは、将来キャッシュフローの継続性が読みづらい場合にディスカウントが生じやすいため、当社としては予想の絶対水準だけでなく、成長の継続性を実績で実証していくことが評価につながると認識しております。

そのうえで、当社が一定の保守的な前提を置いている背景には、①金利動向が調達コストや販売価格に影響し得ること、②建築費が構造的に高止まり・上昇傾向にあること、③不動産取引において生じ得る不測の事態に備える必要があること、の3点を予想の前提に織り込んでいることがございます。これは成長目線を引き下げているのではなく、外部環境の変動に対して幅を持って備えた結果としての前提であり、成長に対する当社の姿勢そのものは一貫して変わっておりません。

前期（2025年12月期）に予想を大きく上回った主な要因も、この前提に関係しております。前期は利上げに伴い販売時の利回りが上昇することを想定しておりましたが、結果として利回りに大きな変動が生じなかったことが上振れの背景にございます。今期は2回程度の利上げを前提に置いており、理論的には販売時利回りが上昇する想定としておりますが、金利や市場の先行きを当社として断定できるものではない点も、予想の前提に反映されております。いずれにいたしましても、実績の積み上げと資本効率の改善を継続的にお示しすることが市場からの評価につながると考えており、その実証に努めてまいります。

03. マクロ環境（建築コスト・金利）について

Q. 下期以降に発注・着工する物件について、マクロ環境の影響をどのように見えていますか。

A. 今後発注する物件について、ゼネコンに確認しても工期への影響が読みづらいとの回答が多く、工事の遅延はリスクの一つとして認識しております。工期長期化の主因は資材不足よりも建設業界全体の人手不足にあると認識しておりますが、これらは計画に織り込み済みであるため、計画からの下振れリスクとしては捉えておりません。当社は開発案件の比重をやや抑え、工期の短い既存物件のバリューアップに注力する戦略をとることで、リスクの低減を図っております。

Q. 仮に今後、資材不足や人手不足により工期の遅延が顕在化した場合、損益や財務にどのような影響が生じますか。

A. 工期の遅延が生じた場合、竣工・販売の時期が後ろ倒しとなり、四半期をまたぐ期ズレとして損益に影響する可能性がございます。もっとも、当社が開発・販売する物件の多くは投資を目的に取得されるため、住宅の実需と異なり、1～2か月程度の遅延であれば販売スケジュールの調整等により柔軟に対応できる余地がございます。また、開発期間が延びる場合には在庫の保有期間が長期化し、金利負担が増加する点には留意しております。なお、現時点では進行中のプロジェクトにおいて工期の遅延や増額要請は生じておりません。

Q. 想定を超えて利上げが進んだ場合の感応度はどの程度ありますか。

A. 2026年12月期は政策金利が0.5%程度(0.25%×2回)上昇する前提を計画に織り込んでおり、これに伴うキャップレート(利回り)の上昇も販売価格に反映しております。想定を超える上昇があった場合には、金利コストの増加や利回り上昇による販売価格への影響が想定されますが、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ると考えております。

Q. 一部エリアで賃料上昇が鈍化していますが、賃料上昇を前提とした投資に問題はありませんか。

A. 賃料は引き続き底堅く、特に港区・渋谷区・新宿区・中央区といった都心エリアでは顕著な上昇トレンドが続いております。一方で、住宅街エリアでは賃料に頭打ち感が出てきているなど二極化が進行しており、よりエリア選定が重要になる局面と認識しております。賃料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。なお、保守的な計画を策定しているため影響は限定的と考えております。なお、当社は住宅に加えオフィス・ホテル等のマルチアセットを手がけており、足元ではオフィス賃料の上昇が強いなど、アセットの分散により成長を維持してまいります。

04. 仕入れ・販売・物件進捗について

Q. 10年国債利回りが上昇していますが、機関投資家の投資姿勢に変化はありますか。利回り水準にかかわらず投資額を設定して投資する機関投資家も多いのでしょうか。

A. 現時点において、当社がヒアリングしている機関投資家の投資姿勢に大きな変化は確認されておりません。10年国債利回りの上昇は理論的には利回りの上昇要因となり、スプレッドの縮小を通じて不動産価格に影響を与える局面も想定されますが、2025年は前年対比で金利上昇が見られたものの、利回りの顕著な上昇は確認されませんでした。足元では物件・エリアの選別が進み、賃料上昇力のある都心エリアへの需要集中が強まっております。都心部の一棟レジデンスについては足元で3%前後での取引も見られ、単純な利回り水準ではなく将来NOIの改善を見込んだ投資判断がベースになっていると理解しております。機関投資家の投資規律は投資家ごとに様々であり、市場環境を踏まえながら判断されるものと認識しております。なお、当社は金利上昇を一定程度前提として計画に織り込んでいるため、当期業績に与える影響は限定的でございます。

Q. 都心の分譲マンション価格の調整や二次流通価格の下落が報じられていますが、当社の事業への影響はありますか。

A. 当社が開発・売却するのは一棟の収益不動産であり、買い手は機関投資家・事業法人等で

す。収益不動産の価格は年間純収益（NOI）をキャップレートで還元して決まるため、住宅ローンや値上がり期待に左右される分譲マンションの二次流通市場とは評価のロジックが根本的に異なります。当社は実需向けの区分所有をほとんど保有しておらず、中国系の取引も小さいため、二次流通価格の下落による直接的な影響は限定的と考えております。一方で、市場全体のセンチメントへの影響については、引き続き注視してまいります。

Q. 今後の土地や不動産の仕入れはどのような方針ですか。

A. 新規の土地取得よりも、既存不動産のバリューアップを中心とした方針を基本としております。新築開発は開発期間が長いいため、厳選したうえで慎重に判断しております。直近ではホテル用地の取得機会が増加しており、用途・期間・収益性・リスクを総合的に見極めながら、選択的に仕入れを行っております。

Q. アセットごとに、仕入れの対象エリアはどのように考えていますか。

A. レジデンスおよびオフィスは、賃料の上昇余地が大きい都心エリアを中心に仕入れております。ホテルについては全国を対象とし、ビューや観光資源といった立地条件を厳選しております。また物流施設も年間数件程度手がけておりますが、テナントの意向に沿って開発する BTS（ビルド・トゥ・スーツ）型を基本とし、テナントと賃料があらかじめ見込める案件に限定しております。

Q. 同業他社の仕入れ競争は鈍化していますか。

A. 各社の仕入れ姿勢が慎重化していることは認識しておりますが、希少性の高い物件については引き続き相応の競争が生じており、一様に鈍化しているとは判断しておりません。当社は情報収集力に強みを有しており、競争環境下における仕入れの優位性につながっていると考えております。

Q. 建築費が高騰するなかで、採算を確保しやすい、あるいは仕入れやすいアセットはありますか。

A. ホテルは、立地を見誤らなければ収益の伸びしろを取りやすいアセットと考えており、相応の客室単価（ADR）が見込める案件をターゲットとしております。こうした案件は取り扱うプレイヤーが多くないため、相対的に仕入れやすい状況にあります。一方、レジデンスは都心の好立地に各社の狙いが集中し、競争が激しくなっております。なお、足元ではオフィス賃料の上昇が強く、オフィスについても取り組みを増やしていく方針です。

Q. オフィスへの取り組みについて、今後の方針を教えてください。

A. 足元ではオフィス賃料の上昇が強く、一人当たりオフィス面積の拡大等を背景に需要が底堅く推移しているため、オフィスへの取り組みを増やしていきたいと考えております。従来は新

築開発が中心でしたが、開発には時間を要するため、既存物件を取得して再生・改善するバリューアップ型のオフィスや、ファンドを活用した開発も視野に入れております。差別化したスペックにより、賃料上昇局面で競争力を発揮してまいります。

Q. 1件あたりの案件単価が上昇していますが、今後の方針を教えてください。

A. 案件の大型化は戦略に沿った動きであり、第1四半期の1件あたり単価は約23億円となっております。販売先はファンドが多く、1ファンドあたり50億円以上を取り扱う投資家も多いため、50億円級の物件をコンスタントに供給できることが売りやすさにつながると考えております。今後は平均30~40億円程度のレンジを目指してまいります。急激に引き上げるものではなく、段階的に大型化を進めてまいります。

Q. 2026年・2027年に売却予定の物件の工事進捗はどのような状況ですか。

A. 個別物件の詳細についてはお答えが難しい状況ですが、2026年12月期に売却を予定している物件は竣工済みまたは竣工が近いものが中心です。2027年12月期以降については工事進行中の物件が含まれており、進捗は物件ごとに異なります。

Q. 竣工から売却までのリードタイムはどれくらいですか。

A. 物件ごとに異なるため一律にお答えすることは難しい状況ですが、原則として竣工前からリーシングを開始しており、入居状況が販売価格の有利化につながる場合には売却タイミングを調整することがございます。竣工後直ちに売却するのではなく、物件価値を最大化できるタイミングを見極めて売却しております。

05. 資金調達・財務について

Q. 公募増資により財務レバレッジが低下しましたが、今後の財務方針を教えてください。

A. 2025年12月期末は公募増資により自己資本比率が改善し安全側に振れましたが、第1四半期に9件の物件を仕入れた結果、第1四半期末の自己資本比率は22.8%となっております。財務レバレッジのかけ方自体は従来から大きく変化しておりません。仕入れは順調に進捗し、各金融機関の貸出態度も前向きであるため、財務レバレッジを過度に引き下げる考えはございません。自己資本比率は毎期末時点で20%を下限としつつ、金融環境に応じて適正水準を見直してまいります。

Q. 金利上昇局面で、調達コストや支払利息の負担はどの程度ですか。経常利益への影響も教えてください。

A. 当社の借入はプロジェクトごとに実行しており、貸出金利はベース金利に対しておおむね+1%程度に抑えることを目指しております。ベース金利の上昇に伴い支払利息は増加傾向にあり、物件の入れ替えが進むにつれて平均的な調達金利は2.5%程度に近づいていくイメージです。

が、売却による返済も生じるため、常に満額の負担がかかるものではありません。金利上昇による負担は業績予想に織り込んでおり、2026年12月期の経常利益は前期比+30.2%を見込んでおります。

Q. メインバンクはどちらでしょうか。

A. 特定の金融機関をメインバンクと定めてはおらず、メガバンク・地方銀行を含め幅広い金融機関とお取引しております。これは、特定の一行に過度に依存しないバンクフォーメーションを継続する方針によるものです。一行に依存すると、当該行の事情で貸出態度が変化した場合に投資実行に支障が生じうるため、複数の金融機関と分散してお取引することが、環境変化に対する柔軟性につながると考えております。

Q. 開発型 SPC で用いるノンリコースローンは、金利上昇により出資者の確保が難しくなるリスクはありませんか。

A. 現状、開発型 SPC に対する銀行サイドの取り組みは金利競争が激しく、コーポレートローンと同等かそれ以下の水準にあります。ノンリコースローンは物件評価の枠内（LTV で概ね 70～80%）での借入であり、銀行から見て担保価値が明確なため金利が相対的に低く設定される傾向にあります。また、機関投資家は保有期間中の賃料上昇を強く見込んでおり、開発型ファンドへの出資意欲は引き続き旺盛であると認識しております。

Q. 他社と比較して固定資産が多いように見受けられます。含み益も相応にあると思われませんが、売却の意向はありますか。

A. 当社の固定資産には、自社で保有・運営する都心部のレジデンスやホテル等が含まれており、これらは家賃収入をはじめとする継続的な賃料収入（ストック収益）を生み出しております。いずれも希少性が高く、賃料上昇による価値向上が見込める物件であるため、基本的には保有を継続する方針です。一方で、固定的に保有し続けることを前提とするものではなく、市場環境や資本効率等を踏まえ、より有利な条件が見込める局面においては売却も選択肢として保持しております。

06. 事業モデル・ファンド型開発・ストック収益について

Q. ファンド型開発の拡大により、開発ペースは速まるのでしょうか。

A. 急激に変化するものではございませんが、ファンド型案件の組成によるオフバランス化により再投資が可能となり、資金効率と資産回転率が向上するため、開発ペースは速まりやすい状況にあると考えております。ファンド型は投資効率が高い一方で出資者への利益配分により利益率が低下し、自社開発は利益率が高い一方で資本効率が低下します。当社は利益額の成長を重要 KPI としているため、両者を組み合わせてリスク・リターンを最適化する方針です。

Q. 案件を自社開発とするかファンド型とするかは、どのように判断しているのでしょうか。

A. 案件の特性、とりわけ開発期間とバランスシートへの影響を踏まえて判断しております。たとえばホテル開発のように竣工までの期間が長く、当社のバランスシートに長期間固定することが望ましくない案件については、着工後にファンド（開発型 SPC）へ移してオフバランス化する一方、着工までは当社のバランスシートで保有するといった使い分けを行っております。これにより、資金効率と開発リスクの双方をコントロールしております。

Q. 開発型 SPC を活用したファンドスキームでは、出口戦略がほぼ確定した状態で仕入れているのでしょうか。また、仕入れが完了した場合、建築費高騰や金利上昇といった外部環境の影響を一般的な不動産開発ほど気にする必要はないのでしょうか。

A. 出口（売却先・売却価格）は仕入れ時点で確定しているものではなく、いわゆるフォワードコミットメント型とは異なります。当社がファンドを組成し開発型 SPC へ売却した時点で、対象物件は当社のバランスシートからオフバランスされるため、その後の外部環境の変化による当社への財務的影響は、自社 BS を活用するスキームと比較して限定的です。建築費の高騰や金利上昇といったリスクは、SPC への売却価格・収支計画に織り込まれる性格のものですが、これらの変化がファンドの収益性を通じて当社のフィー収入等に波及する可能性については、引き続き注視してまいります。

Q. ファンド型開発からの利益（成功報酬）は今後どの程度の貢献を見込めますか。

A. ファンド型開発では、オフバランス可能な上限である出資比率 5%以内で当社が出資し、竣工・売却時に出資比率に応じた開発利益を匿名組合出資益として受領いたします。受領益は営業外収益に計上されるため、当社では「事業利益＝営業利益＋匿名組合出資益」を定義して報告しており、2026 年 12 月期は約 1.4 億円の匿名組合出資益を見込んでおります。今後は AUM の拡大に伴い、出資比率・想定開発利益率をもとに利益貢献を積み上げていく考えです。

Q. 今期は営業利益の成長率（前期比約+26%）に対し、経常利益が約+30%と上回って見込まれているのはなぜですか。

A. 主な要因は、ファンド型開発（開発型 SPC）を通じて受領する匿名組合出資益が営業外収益に計上されることにございます。当社は、開発型 SPC で開発した物件の売却益を出資比率に応じて匿名組合出資益として受領しており、これは営業利益には含まれず営業外収益に計上されます。このため、金利コスト（支払利息）の増加を見込んでもなお、経常利益の成長率は営業利益の成長率を上回る見通しとなっております。なお、当社ではこの実態を適切に表すため「事業利益＝営業利益＋匿名組合出資益」を定義して報告しており、2026 年 12 月期は約 1.4 億円の匿名組合出資益（経常利益は前期比+30.2%）を見込んでおります。

Q. 開発型ファンドで開発した物件は、外部に売却せず SPC で保有し続けることもあるのでしょ

うか。

A. 開発型ファンドには開発利益を追求する投資家が出資されますが、開発完了後に安定運用フェーズへ移行する際には、出資者の属性が安定運用を志向する層へと変わります。そのため、開発型ファンドは竣工・安定稼働の段階で運用型ファンドへ切り替わる形になります。いずれのフェーズにおける運用受託も、経済合理性や利益相反の有無等を踏まえて個別に判断されるため、必ずしも当社グループが受託できるとは限りませんが、可能な限り当社グループのコロンビア・アセットマネジメント株式会社で運用までを完結させ、継続的なストック収益につなげていきたいと考えております。

Q. スtock型収益の成長をどのように考えていますか。

A. スtock粗利は、①賃貸管理、②アセットマネジメント（AM）、③ホテル運営、④賃料収入の4本柱で積み上げております。賃貸管理は外部受託の増加により管理戸数が急速に拡大しており、下期には大型の外部受託も控えております。AMは2025年に本格始動し約500億円のAUMを積み上げており、2026年12月期も同規模の積み上げにより期末1,000億円規模を計画しております。これらストック収益は市況変動の影響を受けにくく、収益の安定性向上に寄与するものと考えております（ストック粗利シェアは2025年12月期の約2割から足元で約3割まで拡大）。

Q. 賃貸管理戸数の目標3,500戸、AUM目標1,000億円は達成可能でしょうか。

A. 賃貸管理戸数については、下期に大型の外部受託案件が控えており、達成可能と考えております。AUMについては、2025年に外部受託を含め約500億円を獲得しており、2026年12月期も同様のペースで拡大することは現実的と考えております。

Q. 新ホテルブランド「NOCTIS」の特徴を教えてください。

A. NOCTISは都心におけるプレミアムな滞在体験を提供するライフスタイルホテルブランドであり、宿泊者同士やスタッフとの交流が生まれる仕組みをコンセプトとしております。インバウンド需要の集まるエリアに集中し、サービス面を充実させることで宿泊単価を高めに設定しております。なお、リブランディングのため一時閉鎖している秋葉原のホテルは2026年11月以降の開業を予定しており、今期業績に与える影響は軽微です。

Q. テーマ型開発による賃料プレミアムは持続可能でしょうか。陳腐化のリスクはありませんか。

A. テーマ型開発の付加価値は、共用部のテーマに加え、デザイン性やターゲット設定の精度によって生み出されており、リーシング速度にもその評価が表れております。テーマが時間の経過とともに陳腐化する可能性は認識しており、新たなモデルへ変更できるよう設計しております。当社は売却後も賃貸管理として物件に関与し続けるため、入居者の利用状況を踏まえて適

時にモデルチェンジを行う体制を構築しております。

07. 資本政策・株主還元・バリュエーションについて

Q. 同業他社と比較して PER・PBR が低い水準にありますが、会社としてどのように認識していますか。

A. 当社の PER は、利益成長率に比して低い水準にあると認識しております。背景には、投下資本が先行し回収までに時間を要する事業特性から、市場が収益の持続性に対して慎重なディスカウントをかけやすいという構造的な要因があると考えております。当社といたしましては、単なる高 ROE 企業ではなく、成長性と持続性を市場に信頼いただける状態を目指し、投資規律の徹底・資産回転率の向上・透明性の高い IR コミュニケーションに取り組んでおります。加えて、財務規律につきましても、金融環境をはじめとする外部環境の変化に応じて、適切な財務レバレッジおよび自己資本比率の水準を見直してまいります。これらの取組みを通じて、PBR2.0 倍超の安定的な達成と適正な市場評価につなげてまいります。

Q. 株主還元方針について、増配は検討していますか。

A. 当社は成長フェーズにあり、成長投資とのバランスを重視しております。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あり、2026 年 12 月期は 1 株当たり 94.0 円（配当性向 17.3%）を予想しております。なお、市場環境や業績に応じて、配当性向の再検討や DOE（株主資本配当率）の採用も視野に検討を進めております。

Q. このたび自己株式取得を決議された目的を教えてください。

A. 自己株式の取得に関しては、2026 年 6 月 17 日付にて開示いたしました「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご参照ください。

08. プライム市場への移行について

Q. プライム市場への移行はいつ頃を予定していますか。また、課題は何ですか。

A. 2025 年 12 月の公募増資により、2026 年 4 月末時点ではプライム市場の上場維持基準を全て満たす状況となっております。当初は 2027 年 12 月期以降に準備を開始する計画でしたが、スケジュールを前倒しし、2027 年春頃のプライム市場への移行を目指して準備を開始いたしました。現時点での主な課題は流通株式時価総額であると認識しております。同基準は株価水準の影響を受けるため、足元の市場環境を踏まえ、安定的に基準を充足する十分な余裕を確保していくことが必要と考えており、業績成長を通じた企業価値の向上により達成してまいります。

Q. プライム市場移行の意義をどのように考えていますか。

A. プライム市場への移行を通じて、社会的信用力および知名度の一層の向上、株式流動性の向上による投資家層の拡大、ガバナンス体制のさらなる強化を図り、中長期的な成長と企業価値のさらなる向上を実現してまいります。なお、市場区分の変更は東京証券取引所の承認を前提としており、変更要件を満たさない場合には、市場区分の変更が認められない可能性があります。

以上