

2025年8月22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 四半期決算および中期経営計画説明会（書き起こし）

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 14 日に 2025 年 12 月期第 2 四半期の決算概要と中期経営計画について説明会を開催いたしました。補足資料として説明会の書き起こしを開示いたしましたのでお知らせいたします。なお、本資料の記載内容は決算説明会での内容をそのまま書き起こしたのではなく、ご理解いただきやすいように一部加筆修正をしております。

■ 関連資料

決算短信	https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2675505/00.pdf
決算及び中期経営計画説明資料	https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2675555/00.pdf
決算（補足テキスト）	https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2675923/00.pdf
中期経営計画（補足テキスト）	https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2675924/00.pdf
説明会動画	https://www.youtube.com/watch?v=4b5SFRb3_Ao&t=2s



椿原：皆様、こんにちは。本日はご多忙のところコロンビア ワークス株式会社の 2025 年 12 月期第 2 四半期決算及び中期経営計画説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。私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。

今回は初めての試みということで、インタビュー形式の説明会ということでよろしくお願いいたします。

早速ですが、決算説明会と聞きますと、壇上でスピーチ形式で説明し、最後は質疑応答で閉める形が多いですけど、インタビュー形式って珍しいですよね？

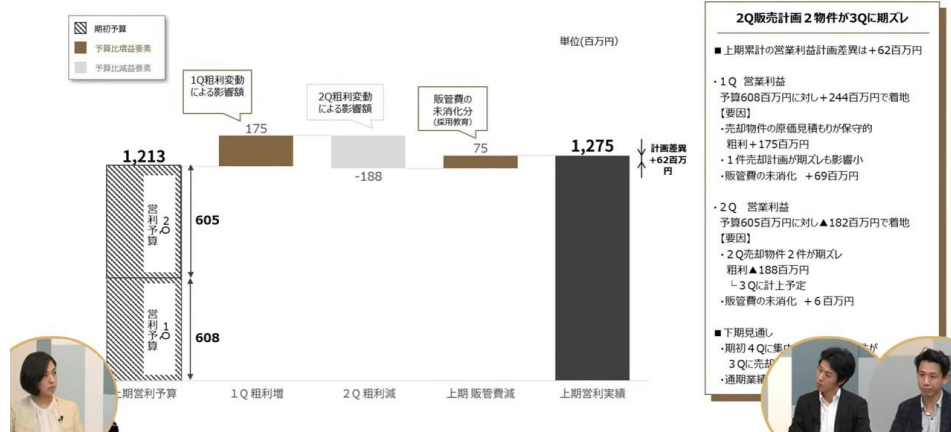
中内：そうですね。前回まではオンラインで私と水山で一方的に喋らせていただくという形をとっていましたが、新しい形で、今回はフランクにやりたいと思っています。インタビュー形式だと、伝えたいことが伝わりやすいというところもありますからね。

椿原：決算説明資料に関してご質問がある方は YouTube のコメント欄もしくは Google フォームにてお送りください。皆さんからのご質問もお待ちしております。

それでは早速今回は第 2 四半期決算ということで、上期が終わったわけですがけれども、まずは率直なご感想をお聞かせいただけますか？

営業利益計画差異分析

3Qに期スレした物件が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売却物件の粗利が計画以上だった影響もあり、営業利益は上期計画を上振れて着地（計画比+62百万円）。



中内：計画に対しては2物件ほど期ズレをしたので、売上の方は約40億ほど下振れたんですけど、営業利益の方は計画ちょっと上ぐらいで落ち着いたので、まずは一安心というところでは。

椿原：なるほど。その3Qにずれ込んだ物件というのはどれくらいの規模なんですか？

中内：2物件で40億で、1件あたり20億ずつぐらいの案件ですね。

椿原：1つの物件でそれだけ売上があるんですか？かなり大きいですね。

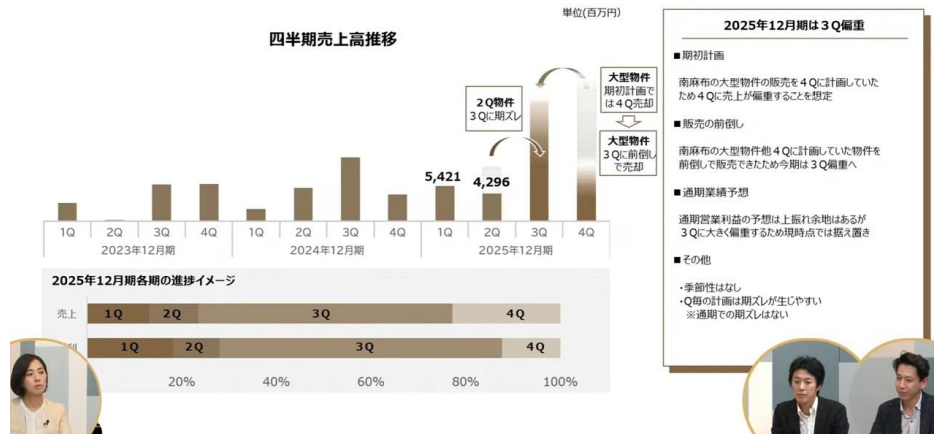
中内：そうですね。金額は大きいと思います。

椿原：ずれ込んだというのは不動産を売るタイミングというのはやはり難しいんですか？

2025年12月期下期売上高・営業利益見通し

COLUMBIA
WORKS

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、前倒して7月（3Q）に売却。
その他2Q売却物件の期スレがあり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偏重の見通し。



水山：そうですね。我々の今期の売上予想が約400億なので、やはり1件あたり20億となると、与えるインパクトは大きくなってくるので、その1件が1日ずれただけで、大きく経営数字を左右してしまいます。なので、日々思っているのは、通期予想で開示している数字というのは、かなり保守的に組んで確実にお約束できる数値をお示ししています。事業運営においてもまず通期の予算達成を第1優先としてやっていますが、四半期ごとの数値については、一番バリューが取れる売却時期を模索しているため、四半期のブレはどうしても毎年出てしまいます。

椿原：なるほど。やはりその利益を最大化するためにあえて販売時期をずらすということもあるということですね。ただその販売予定が2件ずれたにも関わらず営業利益の計画は達成しているということ踏まえるとかなり好調ということですよ。

中内：そうですね。計画を上回る利益で着地しているというのが今の状況です。ただまだ売却の方がこれからも控えているので、ここからしっかりやっていきたいと考えています。

椿原：かなり保守的なんですね。今年は、第4四半期に売上が集中するという計画でしたが、大型物件のLUMIEC un MINAMIAZABUが7月に売却したということで、第3四半期に売上が集中していくということになるんでしょうか？

水山：通期で見ましても、大体売上の約1/3弱ぐらいのボリュームを占めているものですから、4Qで売却予定をしていたものが3Qで無事売却できたということで、通期の見通しもクリアになってきたと思っております。

椿原：なるほど。今後もコロンビア・ワークスでは大型物件の開発というのは進めていくのでしょうか？

中内：そうですね。この南麻布もそうですが、大型物件になるとエントランス部分等の共用部分が大きく改修できます。今後沖縄でホテル開発も予定しておりますが、そこもプールやレストランをかなり充実させることができるので、大型物件の開発はどんどんやっていきたいと思っています。

椿原：大型物件だとやはり自由が効いてやりたいことができるというのがメリットなんですね。

そして先日私も、中内さんが出演された PIVOT という YouTube ビジネスチャンネルを拝見しました。かなりユニークな物件開発もされてるなという印象をもったんですけども、中期経営計画のお話に移る前に事業について伺っていききたいと思うのですが、よろしいでしょうか？

コロンビアワーク様の開発手法としてテーマ型不動産開発というものがあると思うのですが、これはどんな開発手法なんでしょうか？

「テーマ型不動産開発」とは

従来の不動産開発は、スペースや間取りにフォーカスするためコモディティ化。
当社は、個人のこだわりをフォーカスし、QOLを向上するサービスをプラスした高付加価値不動産開発を展開。

従来の開発手法

ライフステージごとに必要な「スペース・間取り」にフォーカス

単身者・学生 1R~1K	ファミリー 3LDK~4LDK
新婚・カップル 1LDK~2LDK	シニア 1LDK~2LDK

顧客属性を基にした不動産開発

開発手法が各社同じであるため、建物がコモディティ化。
マーケティング・ブランディングに注力

コロンビア・ワークスのテーマ型開発

「個人」のQOL向上に寄与する「テーマ・こだわり」にフォーカス

部屋から 愛車を眺めたい！ 人の生活の一部に 車がある	アートに毎日 触れていたい！ 人の生活の一部に アートがある
--------------------------------------	---

個人的な価値観（こだわり）に合わせた高付加価値の開発

中内：私どもが起業する前は大手の不動産会社で従来型の開発をしていました。例えばワンルームマンションやファミリーマンションを作るとか、老人ホームを建設するとか、ライフシーンに応じて開発していくんですけど、私どもが行ってるのはいわゆるテーマ、例えばアートのある環境にしたりとかですね、あとフィットネスを充実させたりとか。ガレージスペースであったりとかですね、個々のテーマに沿った開発を行っていくというのが大きな特徴になっております。

椿原：なるほど。お二人とも大手の不動産デベロッパーご出身でしたが、この会社を創業したきっかけというのはどういうところにあったのでしょうか？

中内：どうしても、不動産デベロッパーという業界はですね、財閥系等、古くて大きな会社が多いこともあり、リスクをあまり取らないんですね。前例に沿った形で開発していくという形が多かったものですから。私はやはり今の時代・これからの時代を見据えた開発をやりたいと思い、起業したというところですね。

"Quality of Life"を上げるテーマ型不動産開発

COLUMBIA WORKS

大手デベロッパーがやれない独自の開発手法で、新しい不動産開発に挑戦。

美容

朝活

アート

車

豊容

朝活

アート

車

豊容

花火 | 子供の遊び場 | 健康 | アート | バイク | 受験 | 国際交流 | 運動 | 車 | 音楽 | プライバシー | 倉庫 | サンセット | 酒 | eスポーツ | 多言語 | 終活 | 多言語 | スーパーホーム | 独立 | 子育て | 料理 | 家事代行 | 婚活 | シングルマザー | リウナ | 保育園 | 老後 | シングルファーザー | お一人様 | 24時間レポート | リモート医療 | 代間交流 | 介護 | パティ | キッチン | 家具 | 教育 | 保育園 | クローゼット | 外国人 | 音 | バイク | 睡眠 | VR | AR | 地域交流 | ペット | ファッション | ランドシェア | 代間交流 | 副業 | シェア | ガジェット | ルーム | 学生 | 老後 | 部屋交換 | フーラン | スポーツ | BBQ | 天体観測 | 大家族 | カフェ | 純和風 | アート | お一人様 | Youtuber | グリーン | スーパーホーム | 生活コンサル | 国際交流 | 住居兼オフィス | 離島 | デジタルデバイス | 起業 | 学生 | 老後 | 受験 | 運動 | 音楽 | プライバシー | 子供の遊び場 | 倉庫 | サンセット | eスポーツ | 多言語 | 終活 | 多言語 | 代間交流 | 介護 | パティ | キッチン | 家具 | 教育 | 保育園 | クローゼット | 訪客 | 睡眠 | 外国人 | 地域交流 | ペット | ファッション | ライフシェア | 世世代代交流 | 副業 | 車 | ショッピング | ガジェット | ルームシェア | 起床 | 学生 | 老後 | 部屋交換 | フーラン | スポーツ | BBQ | 天体観測 | オフィス | カフェ | 純和風 | アート | アロマ | パーティー | Youtuber | 十輪 | グリーン | スーパーホーム | 生活コンサル | 住居兼オフィス | 離島 | デジタルデバイス | 自転車

椿原：そこにやはりコロンビアワークスらしさがあるということですね。それがテーマ型不動産ということになっていくんでしょうね。具体的にどのようなものがあるか教えていただきたいんですけども、先ほどおっしゃっていた早起きしたくなるマンション。心と体が整うマンション、色々なものがあるんですけども、なにかマンションの説明とは思えないワクワク感がありますよね。

中内：そうですね。早起きしたくなるマンションというのはですね、コロナ禍に開発しまして、どうしても、世の中が暗くなっていて、店もやってないという状況の中で、スタッフの方もちゃんと笑顔でおはようございます、と言っていたような朝食サービスを作りたいくてですね。朝早起きしてご飯を食べて、目黒川が近くにあるものですから、そこでランニングとかやっていたら、朝の時間を有効に活用して健康になっていただきたく作りました。



椿原：朝食。しかもよく見るとすごく豪華な朝食。

中内：こちら私どもがやってる京都のホテルの朝食メニューをもってきてまして、ホテルの朝食メニューが毎日食べられるというサービスになっております。

椿原：なるほど。毎日それはお金を払うんですか？

中内：いえ、これはサブスクモデルになっておりまして、いわゆる家賃に組み込まれておりまして、食べても食べなくてもいいという形になっております。

椿原：素敵ですね。

中内：もちろん、1日1回ですよ。（笑）

椿原：でもこれだけ豪華な朝食がいただけるとなると、仕事もこれから頑張ろうとか、気分が上がりますよね。あとは心と体が整うマンション。これはどんなものなのでしょうか？

中内：こちら昨年竣工しまして、1階にピラティススタジオを併設しております。入居者の方が優先的にピラティススタジオでサービスを受けられるようになっています。かつこれは前回の反省も踏まえ

て開発しています。以前パーソナルトレーナーがいるジムを併設して、パーソナルトレーニング受け放題って物件をやったんですけども、女性の方が多くてですね。どうしてもジムに行くのにお化粧しなきゃいけないということもあったので、その反省を活かして部屋の中でもオンラインでサービスを受けられるシステムになっております。

椿原：実は私もピラティスに通っているんですけど、やっぱり洋服を着替えたりお化粧もしなきゃいけないから行くの面倒だなと思ってしまうことがあるので、部屋の中で受けられるってすごくいいなと思いました。どうしても前後の時間って行くと取られるじゃないですか。そこがないっていうのとあとどんな格好でも大丈夫ってところが一番安心ですね。ピラティスをパジャマでもできるっていうのがね、やっぱりいいですよ。あとはどれかおすすめはありますか？

水山：そうですね。この中ですと泊まれるアートミュージアムっていうところはですね、1部屋、1部屋を現代アーティストさんに作品として作ってもらって、で、各部屋自体が作品になっています。全部で17アーティストなので17タイプの部屋全てが違う作品になっています。例えば水のアーティストさんだったり壁画のアーティストさんだったり、音楽家の方に作ってもらった音楽を楽しむためのお部屋だとかというところもあってですね。全ての部屋をそれぞれ作品として楽しんでもらうというようなコンセプトでございまして。ミュージアムなので、1年に2回程度ですかね、いわゆる企画展的なものを共有部分でやらせていただいたりとか、インスピレーションを持って帰っていただくというようなコンセプトでやらせていただいているホテルになっています。

椿原：楽しいですね。宿泊される方は訪日外国人の方が多いいんですか？日本人が多いですか？

中内：多いのはやっぱり欧米系の外国人の方々が、日本の現代アートに触れたいというところに来ていただいて、SNSで拡散していただいております。外国人の方の比率としては多いんですけど、是非日本人の方にも楽しんでいただければ、と思っています。

椿原：確かに都内に住んでいても、都内のホテルにこうしてミュージアム感覚で泊まれると楽しみも広がりそうな気がします。

この愛車と住めるマンションというのはどんなものでしょうか？

中内：車好きのために作ったレジデンスでございまして、車を平置きで2台並べて停められることができ、それを見ながらお酒も飲めたり。あと写真にはないですが、この横にお風呂がありまして、お風呂入りながら車を見れまして。車好きのために作った住宅でございます。

椿原：車好きにはたまらないという感じが本当にしますが反応はいかがですか？実際こういったテーマのマンション。

中内：好評いただいております。ただ、想定したお客さんと違ったケースもありますけども。

椿原：ええ。それはどういうことですか？

中内：そうですね。例えば早起きしたくなるマンションですと、若い方が住んでもらえると思ったら、セカンドハウスとして借りたりとか、年齢層とか職業とか収入とか属性をかなり絞って開発してるんですが、そこがずれることはあるんですけど、概ね好評いただいております。

椿原：なるほど。このテーマって考えるのも結構大変だなと思うんですけども、今いくつぐらいあるんですか？

中内：今 100 以上はあって日々増えてる状況です。実際運営フェースまで落としていくと運営が難しいなっていうこともあります。実際サービスする人がいないといけないサービスも結構あるので、その実際その人が確保できるのかとか、その方に気持ちよく働いていただけるのかとか、総合的な判断をして事業に取り組んでおります。

椿原：今のところその打率はどれぐらい どの程度でしょうか？

中内：事業としては、大体成功はさせていただいてるんですけど、お客様の層がちょっとずれてることは2、3割あります。

。

椿原：なるほど。ちなみに私は料理が趣味なので、キッチンをみんなで共有してそこにシェフが来て料理を教えてくれる、みたいなサービスがあったらいいなと思ったりするんですが、そういう物件はありますか？

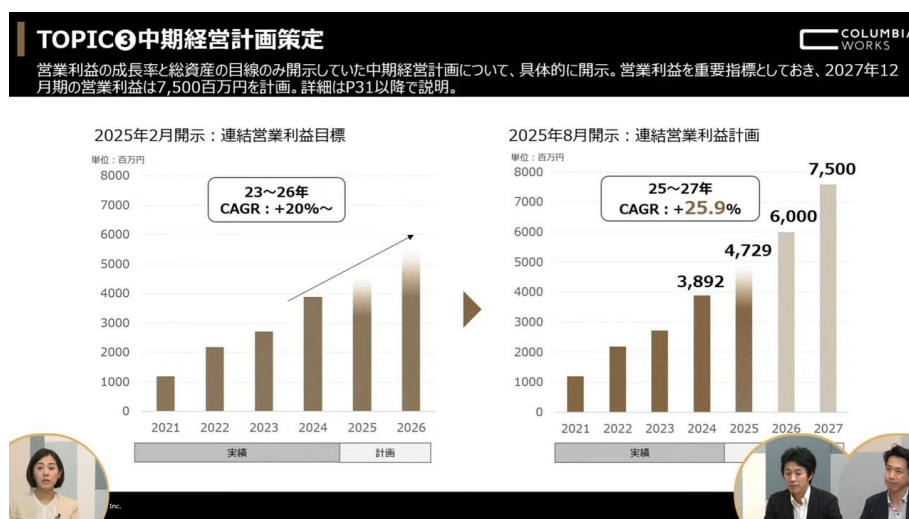
中内：ちょうど先月竣工した早稲田の物件なんですけれども、そこはアイランドキッチンを住宅の中心に置いて食事を楽しめるような設定にしています。シェフ併設っていうのはまだやっていないので是非取り入れたいなど。

椿原：是非よろしくお願いします。いいですね。こういう会話でテーマが生まれたりとかもあるんですね。

中内：そうですね。結構会話の中からアイデアって生まれていくので大切にしています。

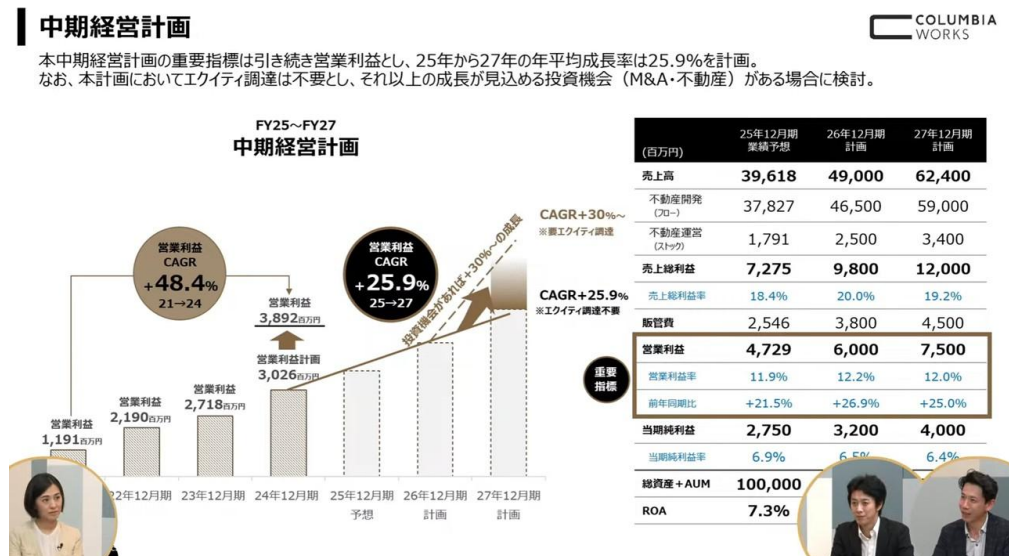
椿原：なるほど。今後是非楽しみにしております。

それではここからは中期経営計画の概要について伺ってまいります。まずは2026年度の営業利益60億円、2027年度の営業利益75億円という ことですが、今までの経営方針としての営業利益の成長率20%よりも高い25%成長ということで、また成長率が1段と高くなったということですね。



中内：そうですね。ちょうど昨年上場させていただきまして1年ちょっと経つんですが、グループ会社でコロンビア・コミュニティ、コロンビアホテルアンドリゾーツ、コロンビア・アセットマネジメント、最近グループ入っていただいたサンクス沖縄という会社があるんですけど、体制がだいぶ整ってきたのでここから攻めの方を頑張っていきたいと思っております。

椿原：なるほど。水山さんはこの数値についていかがですか？

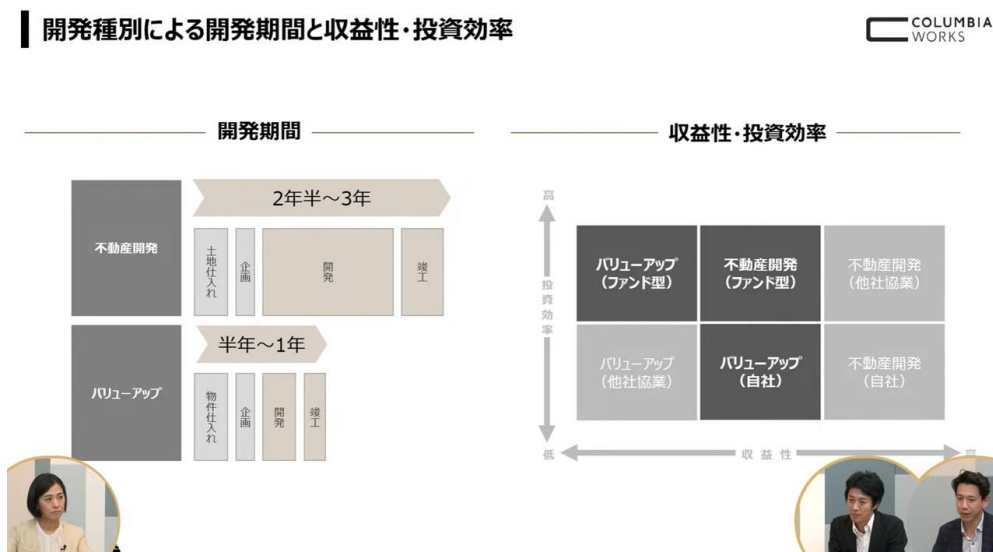


水山：我々大事にしているのが、信頼していただいた投資様に対してミスリードがあっちゃいけないなど。我々、成長意欲はずっとあるんですけど、だからと言ってあんまり大風呂敷を広げるということは控えてきました。2024年12月期は結果的に40%を超える成長率だったので、違った意味でミスリードになっていました。その反省を踏まえて、今回中期経営計画という形で、お約束できる数値で等身大のコロンビア・ワークスを出せていければと思っております。

椿原：やはり **40%** という時もあったのでその成長率から見ると保守的なイメージがあるんですけども。

水山：そうですね。おっしゃる通り今までの成長率からするとですね、かなり保守的には見積もっているところではあります。我々自体も、気持ちとしては40%、もっといけるんじゃないかというところはあるんですけど、やはり着実にお約束できるというところの数字で置かせていただいてというのが今回の中期経営計画になっています。

椿原：自社開発もある中で中期経営計画を行うというのは難しさもあるのかなと思いますが、水山さんその辺りはいかがですか？



水山：どうしても自社開発案件ですと、プロジェクト開始から最後売却させていただくまでに、大体2年から3年程度の時間はかかってきます。なおかつ我々がせっかく作って付加価値を高めたものですから、より高いバリューを出していきたいなというところもございまして、なかなか自社開発案件を中期経営計画に組みこむとなると、かなり不確実性が高まってきます。それで、その中でも27年度中に販売できるというものを厳選させていただいて、その中で今回の計画を立てている、ということでございます。

それに加えて、資本効率を高めていきたいというのも経営課題の1つとして考えておりますので、我々の新築で培ったノウハウを既存の建物に生かしてバリューアップさせるバリューアップ型のプロジェクトも増やしていきます。これは比較的プロジェクト期間が短く販売できるので、中期経営計画に入れております。

椿原：なるほど。ありがとうございます。次に売上総利益の構成についてなんですが、2024年度と比較すると2027年度は不動産運営の比率が高くなっていますね。

中期経営計画におけるポートフォリオマネジメント

COLUMBIA
WORKS

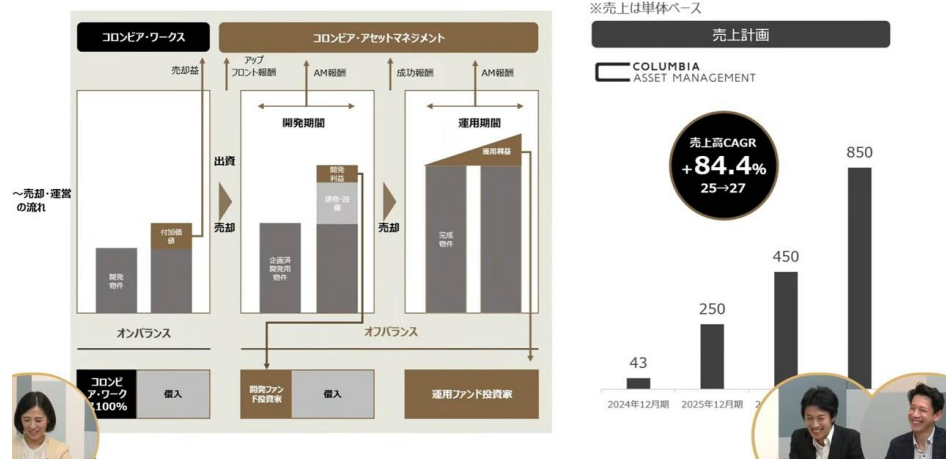
バリューアップ型の開発及びファンド活用による開発スキーム比率を高めることで、棚卸資産回転率を高め自己資本比率20%以上の水準を維持する。



中内：そうですね。昨年立ち上げたコロンビア・アセットマネジメントが、今年の3月から第一号ファンドが立ち上がりまして、ちょうど今年から稼働し始めたというところでございます。この下期で、第2号、第3号、第4号ファンドまでが決まっております、ここがかなり来年以降順次利益貢献してくる、ということを想定しております。

CAM：ファンド組成による早期オフバランスとAUM拡大・ストック積上げ

COLUMBIA
WORKS



椿原：なるほど。これも保守的な計画なんですか？

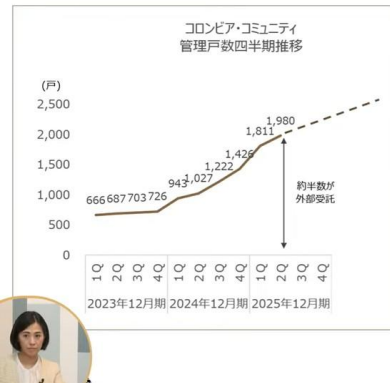
中内：はい。そうですね。

椿原：他に伸び代がありそうな部分というのは、こういった部分になりますでしょうか？

CC：当社開発物件の賃貸管理に加え外部案件の受託を強化



COLUMBIA COMMUNITY 売上 = 管理戸数 × 事務委託手数料率



※売上は単体ベース

売上計画



中内：コロムビア・コミュニティという賃貸管理の会社がございますが、私どもが作ったレジデンスやオフィスをリーシングして管理するというような仕事をしている会社なんですけれども、こちらが昨年からかなりの伸びを見せております。私共の仕事だけでなく、他のお客様からもご支持いただけるようになってきています。ここが約1.5倍ぐらいの成長をしていますので、こちらも大きく2027年度に向けては収益貢献してくれると思っております。

椿原：なるほど。それからホテルアンドリゾーツもこれから伸び代ありますでしょうか？

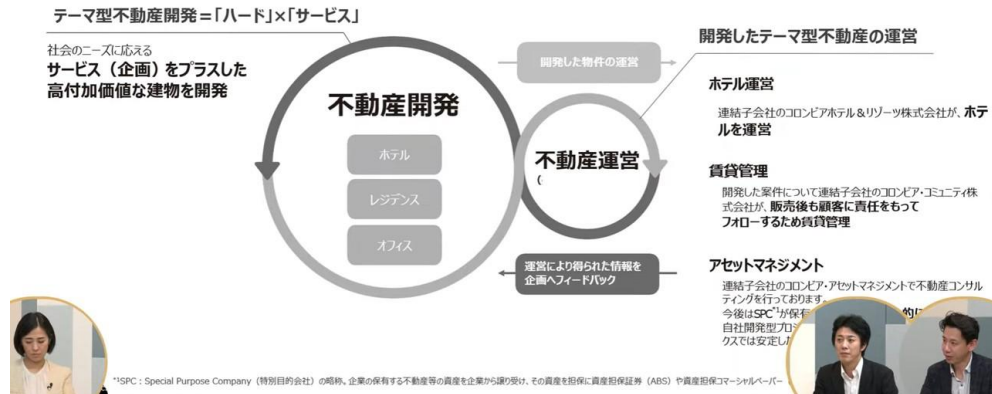
中内：ホテルに関しましては、渋谷のホテルが2027年度の開業を予定しておりまして、それに加えて秋葉原と麻布十番で計画しております。2026年度中にはオープンできないんですが、27年以降は収益に貢献してくるという形になっております。

椿原：なるほど。2027年度以降にかなり期待できるということですね。水山さんいかがですか？

不動産開発-運営エコシステム



不動産開発事業により開発された物件は、当社グループで運営を受託することを前提に売却され、開発案件の増加が連結子会社によるストック収益の増加に直結。運営により得られた情報を開発企画にフィードバックすることで、より高付加価値な建物を開発できるようになります。



水山：不動産運営事業は、コロンビア・セットマネジメントがアセットマネジメント業務も無事開始できまして、どんどんAUMも拡大基調で、パイプラインも順当に確保していった状態です。それと賃貸管理のコロンビア・コミュニティも、着実に管理戸数を増やしていて不動産運営事業自体の業務の領域も広がってきていると思います。当社の事業は不動産開発事業と不動産運営事業が、ふたつ合わさってこそなんですね。運営事業から得られるフィードバックを開発に活かしたり、開発をすることによってより運営がしやすくなって、付加価値を高められるという、いわゆる不動産のエコシステムを構築するということを創業から意識しておったものが、ようやくここに来て回転し始めたので、あとはやるのみという状況なので、どんどん拡大していきたいと思っております。

椿原：なるほど。本当にコロンビアワークスさんでは色々な事業を手がけていらっしゃるんですけど、それがうまくお互いに作用し始めているってところなんですね。

さらに、2027年までの目標も、大きな数字が並んでますよね。



中内：そうですね。ちょうど2027年に向けて、運用資産を2,500億ぐらいまで持っていきたいと考えております。2,500億円の先の目標としては約2兆円ですね。ホテル・オフィス・住宅で約200兆円の市場規模があるので、マーケットの1%を取りに行きたいと考えております。

椿原：なるほど。さらには2027年にプライム市場に移行するということで、今後もかなり成長に期待というところですね。ありがとうございます。

【質疑応答】

椿原：それではここからは事前にご質問いただいた内容についても、回答していただきたいと思います。お時間の都合上全ての質問に回答できない可能性もございますが、是非ご承知いただければと思います。回答できなかったご質問につきましては後日回答させていただきますので、皆様どうぞよろしく願いいたします。

それでは事前に頂いていたご質問からさせていただきます。

1つ目です。テーマ型不動産について通常の物件と比較した際の賃料や需要について教えてください。また投資家サイドからの評価はいかがでしょうか？

中内：まず賃料につきましては、相場の賃料から約2割から3割ぐらい高くご入居いただけてます。

椿原：やはりそのテーマ型という付加価値がつくことで、ということでしょうか？

中内：そうですね。かなり特色があるものですから、竣工前から募集すると竣工時にはリーシングが終わっている、というような状況の案件がかなり多くございます。

椿原：なるほど。投資家からの評価についてはいかがでしょうか？

中内：投資家については、いわゆるキャップレート・利回りという意味では、通常の物件とそこまで変わらないのですが、もっと賃料が伸びるんじゃないかという期待はいただいております。

(参考：不動産価格＝賃料÷キャップレート)

椿原：なるほど。わかりました。ありがとうございます。では続いての質問です。

テーマ型不動産を開発・運営する上でのリスクや参入消壁などがありますでしょうか？

中内：運営サービスを付加したテーマ型にすると、スタッフの方の教育に時間もかかりますし、サービス品質の決め手は人だったりするので、そこをきっちりやっていくってところが大きな課題になってきます。参入障壁っていう面ではなかなか大変だろうなと。私どもも大変でしたので。

椿原：なるほど。でもそこはやはり、こだわりと言いますか。

中内：そうですね。これはずっと続けていきたいなという風に考えています。逆にそこでまた開発にフィードバックしてですね。常に改善をしながら開発をしています。

椿原：なるほど。そういうことですね。ノウハウも今後どんどん蓄積されていくということですね。ありがとうございます。

続いて、不動産価格もだいぶ上がっている印象がありますが、直近の不動産投資家の投資意欲についてはいかがでしょう？

中内：海外投資家からの需要は旺盛ですが、最近では国内の投資家、特に富裕層の方々の投資意欲もかなり旺盛になってるような状況ですので、そこは心配していません。

椿原：なるほど。円安であることというのは、コロンビア・ワークスの開発・売買環境についてプラスになっていますか？

中内：そこまで大きなインパクトあるとは思ってないんですが、マイナスにはなってないな、と思います。

椿原：なるほど。わかりました。ありがとうございます。続いて、金融機関の貸出態度について変化はありますか?という質問が来ています。こちらは水山さんお願いします。

水山：2025年に入りましては引き続き、日本の金融マーケットは、金利上昇の局面にあるのは変わらないとは思っておるんですけども、我々がお付き合いしていただいております銀行は、昨年同様にご協力いただいている体制であり、貸出意欲に関しては、ほぼ変わりございません。加えて新規取引も増えておりますので、ご支援いただくような体制は整っていると思います。

椿原：ありがとうございます。続いての質問に参ります。業績好調に見えますが要因について改めてお説明いただけますか?水山さんお願いします。

水山：第1Qにおきましては、計画の組み方が保守的に見ているところがございました。市場環境としては、工事費の高騰や後れ等が傾向としてございますので、計画時点では工事費も厚めに見ていたのですが、コストコントロールがうまくいったため、原価自体が想定より低く抑えられました。その結果、粗利の積み増しができました。第2Qにおきましては、売却金額と原価両方の側面がございました。ご評価いただいて売却金額が想定以上になった側面と、1Qと同じように、原価を保守的に見ているところにコストコントロールがうまくいって売却物件の粗利が想定以上になりました、というのが計画を上回った要因と考えております。販管費も期初時点で、かなり厚めに人件費の増加等の影響を見ていましたが、予算程消化しておらず、それが7,500万円ほど計画を下回っております。その結果2件ほど売却がずれたにもかかわらず、営業利益は好調に推移いたしました。

椿原：なるほど。ありがとうございます。少し重複する部分もあるんですけども、質問が来ていますのでご紹介させていただきます。2Qまでの販管費に未消化分が7,500万円ほどであると記載されました。下期の販管費は上期よりも増加するということでしょうか?それとも未消化分はそのまま営業利益のプラス要因になるのでしょうか?というご質問です。

水山：ありがとうございます。下期におきましては今期から、コロンビア・セットマネジメントで採用させていただいた人件費が、大幅に増えていくと思っております。若干保守的に見ている事実はあるものの、ほぼ期初の予算通り推移する、と見ていただけると問題ないのかなと思っています。

椿原：なるほど。ありがとうございます。では続いての質問に参ります。1Qに続いて2Qの進捗もよく、下期に大型物件や期ズレ物件が計上されていることを考えるとおそらく通期で上振れするようにも見えますが、業績予想の修正をしなかったのは何かリスクがあるということなんでしょうか？というご質問です。

中内：現時点で売却活動をしている物件も多数ありますので、こちらの売却の目途が立ち、確度が高まった段階で投資家の皆様にお伝えできれば、と考えております。

椿原：なるほど。分かりました。ありがとうございます。仕入れについて計画より遅れているようですが大丈夫でしょうか？仕入れの環境についても教えて欲しいですという質問です。

中内：仕入れについては計画に対して若干遅れてるところはあるんですけど、3Q以降、順次契約が決まったり、ちょうど今進めてるような状況です。環境については明るいですね。今アクティビストの方が結構色々な会社さんに入っているので、不要な不動産を売却しろというような話は結構あるので、今後かなり出てきそうな雰囲気になっています。私共もビジネスチャンスが広がっていくな、と感じております。

椿原：なるほど。分かりました。続いてです。中期経営計画について過去の成長率と比較すると、保守的に見えますがいかがでしょうか？こちら先ほども話の中で少しありましたが、改めて水山さんよろしいですか？

水山：ありがとうございます。そうですね。先ほどの繰り返しにはなるんですけども、お約束できる範囲で確実にできるというところで、計画させていただいております。ただ、より高い成長を会社全体では目指しておりますので、決してこの計画が上限ではなく、より高い成長を目指せればと思っています。

椿原：なるほど。ありがとうございます。続いてです。子会社のコロンビア・コミュニティについて管理戸数が伸びている要因として、外部の案件を受託されているということですが、なぜできるんですか？という質問です。いかがでしょうか？

中内：まず1点はですね、コロンビア・コミュニティのリーシング能力を認めていただいているということでございますね。管理会社の切り替えの案件もあるんですけど、従前の賃料よりだいぶ高いところで決めさせていただいてるところが、認めていただいている要因だと考えております。あとは独立系で、私共みたいなサイズの中でファンド、機関投資家さんの案件を取り扱える賃貸管理会社は少なく、小回りが効くということも評価していただいていると考えております。

椿原：続いて訪日外国人数が4月をピークに落ちてきている印象がありますが、ホテル運営への影響はどうでしょうか?ホテル業界の動向についても教えて欲しいです。というご質問です。

中内：エリアによってばらつきはあるのですが、まだまだホテルに関しては、日本全体としては足りないというような状況があるので、今後も積極的に開発していきます。ただ、いずれピークアウトして、選別されていく時代が来ると思いますので、そこに向けての準備もしっかり行っていきたいと考えております。

椿原：なるほど。わかりました。では他の質問もご紹介してまいります。大株主や長期ホルダーが優遇される株主優待があるかというと思っています。例えば100株、500株、1000株といったように保有株数に応じた株主優待や長期保有したいと思えるように1年以上ホルダーに優遇されるような株主優待は検討しますか?ということです。こちらはいかがでしょう。

水山：本当おっしゃる通りで、やはり大株主様だとか、長期で持っていただく株主様に還元していきたいことは思っておりますし、株主優待についても日々私共では検討しております。ただ、検討はしているのですが、現状の方針といたしましてはやはり、株主様にとって我々の成長によって株価そのものが上昇するということと、株主還元としては配当性向15%から20%と定めておりますので、利益成長させることによるキャピタルゲインと、インカムゲイン両面で保有していただければなと。我々の成長を見届けていただける方にとっても非常に大きな果実を得ていただけるように進めていきたいと思っております。

椿原：では続いてのご質問です。霞ヶ関キャピタルの1,000株ホルダーでもありますが、ライバルはどういった会社がありますか?事実上のライバルと銘柄としてのライバルがあれば教えてくださいというご質問が来ております。

水山：今ご質問いただいた方が霞ヶ関さんの株をお持ちというように、株主の方々からは、霞ヶ関キャピタルさんも持っていたり、霞ヶ関さんとの違いを教えてくださいという質問をよくいただきます。これは我々のビジネスモデルにおいてファンド型と呼んでいる、土地を買ってきて開発ファンドに入れて、オフバランスをする事業モデル自体が霞ヶ関さんに似ているというところもあります。違う面で言うと、霞ヶ関さんはホテルや冷凍物流にアセットタイプを限定して事業運営されている一方で、私共は色々なアセットタイプをやらせていただいています。その土地ごとに最適なアセットを開発するということに加えて、スキームにおいても霞ヶ関さんのようなファンド型でやるケースもあれば、自社開発として2年から3年かけて、オンバランスですずっとやらせていただくというケースもあるので、そこが霞ヶ関さんとの違いになってくると思っております。ご質問いただいたいわゆるライバル企業だとか、競合先ということにおきましては、例えば住宅には住宅専門のデベロッパーさんがいらっしゃって、住宅用地でやる時にはそこが競合することもあるれば、オフィスを開発する時はオフィスのデベロッパーさんと競合することもあります。1つ1つのプロジェクトにおいて、色々な競合関係はあるものの、特定の会社がライバルというのはテーマ型開発をやってらっしゃるデベロッパーをあまり聞いたことかないので、事業ごとに変わってくるというのが実態です。

椿原：なるほど。ありがとうございます。では最後のご質問を紹介します。社長がイケメンなのが少し心配です。イケメンであることは人を引きつける大切な要素ですが、会社が大きくなった後に女性問題や本業以外に意識が向き失望させられた経験があります。どのレベルまで会社を大きくしたいか、企業活動を通じて日本をどうしていきたいか、そういった思いはお持ちですかというご質問です。

中内：先ほど少しご説明した部分と重複しますが、現状国内において200兆円ぐらいホテル・マンション・オフィスのマーケットがあるんですけど、マーケットの1%、2兆円を目指していきたいと考えています。テーマ型開発を通じて、皆さんが笑顔になれたりとか、健康でいられたりとか、そういった空間をいかに多く提供できるかというのが私共の使命だと感じておりますので、そこを愚直にやっていきたいと考えております。

椿原：なるほど。ありがとうございます。前半のところは問題ないということですね。

中内：はい。大丈夫です。

それでは最後に中内さん、投資家の皆様へ是非メッセージをお願いいたします。

中内： 私どもの企業理念として、人が輝く舞台を世界に作るということを掲げております。色々な事業を手掛けさせていただいておりますが、1つ1つの事業を丹念に磨いて、テナント様や、投資家の皆様にお届けしたいと考えております。長期目線としては運用資産2兆円ということを、いかに早く達成するかということを考えておりますので、これからも応援のほどよろしくお願いいたします。

椿原： ありがとうございました。本日は皆様2025年12月期第2四半期決算及び中期経営計画説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございました。これにて閉会させていただきます。