

2025年11月14日

各位

会社名 コロンビア・ワーフス株式会社
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3四半期決算説明会 Q&A（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・ワーフス株式会社（所在地：東京都渋谷区、代表取締役：中内 準、以下「当社」）は、2025年11月13日に2025年12月期第3四半期の決算概要について説明会を開催いたしました。いただいたQ&Aについて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ものではなく、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。

■説明会概要

開催日時：2025年11月13日 16:00～17:00

登壇者：取締役 CFO 水山 直也

Q&A書き起こし：本資料2ページ目以降

■決算説明会動画 URL：

<https://youtu.be/qwijUrJykwg>

■開示資料 URL

2025年12月期第3四半期決算説明資料：

<https://www.release.tdnet.info/inbs/140120251112597306.pdf>

決算短信：

<https://www.release.tdnet.info/inbs/140120251112597046.pdf>

質疑応答

- ・通期業績予想の修正がありませんでした。第4四半期は100億円超の売上計画に対し、営業利益は赤字計画となります。修正がなかった理由と、何か大きな費用や大きな損失を見込んでおられるか教えてください。第4四半期で赤字になる可能性はあるのでしょうか

第4四半期が赤字になる予定は全くありません。営業利益ベースでは第三四半期時点で期初計画を上回っており、第4四半期の進捗も順調に推移しています。

業績予想を据え置いた理由は、現時点で最終着地の確度に不確定要素が残っているためです。今後、確度が高まった時点で開示させていただければと思っております。

- ・第3四半期の業績について、想定より良かったところ、悪かったところがあれば教えてください

第3四半期は非常に順調で快走している状態でした。特に、当初は第4四半期に売却予定だった大型物件を、想定を上回る価格で第三四半期に売却できた点と、期中仕入れ・期中売却の案件も一件売却できましたことです。

一方で「悪かった点」を強いて申し上げるならば、同じく当期に計画していた1案件を第4四半期以降へ売却時期を変更した点です。ただしこれは、より高い売却価格を見込んだうえでの戦略的判断であり、ネガティブな意味合いではありません。

- ・仕入について状況はいかがでしょうか。売主も強気で仕入れが難しくなっていましたか。

不動産市場自体が堅調なため、用地取得の競争は強まっています。しかし当社は、第3四半期は既に4件取得済みで、第4四半期にも7件のパイプラインを確保しています。テーマ型開発やバリューアップにより賃料プレミアムを創出できることが評価され、差別化が奏功していることの証左かと思っております。

- ・16ページに記載の「仕入れパイプラインが拡充」とありますが、もう少し具体的に解説いただけないでしょうか。先ほど売り主もいるため詳細は控えるとおっしゃっていましたが、可能な範囲で伺えればと思います。

主なパイプラインは ホテル用地と住宅用地です。東京都心部ではバリューアップ型や自社開発型の案件が進んでおり、当社のテーマ型開発ノウハウを十分に発揮できる物件が複数あります。

沖縄エリアでは引き続きホテル用地に加え、サンクス沖縄による住宅分譲用地の取得も進んでいます。

- ・現在開発段階にある不動産の内、テーマ型不動産の割合はどれぐらいでしょうか。開発案件、バリューアップ案件それぞれにおける「テーマ型」の割合をご教示いただければ幸いです。

バリューアップ型では、特定テーマというより“共用部の魅力”を拡充するバリューアップをすることが目的となっております。こちらは広義のテーマ性として扱っていますが、それを除き、「分かりやすいテーマを持つ開発案件」(例：ピラティス特化、車を眺める設え、アートホテルなど)に該当するものの比率としては全体の50%くらいというイメージを持っていただければと思っています。

- ・既に再来期の仕込みに入っていることですが、現時点10月末時点で何割程度まで進捗しているのでしょうか。

交渉中の物件を含め、概ね7~8割が確保済みです。残りの2~3割を積み上げれば、中期経営計画の達成が見込める状況です。

- ・中期経営計画がだいぶ保守的に見えますが、マーケットもしくは事業の見通しに対して悲観的ということでしょうか。

悲観しているわけではありません。今期進捗も良い例なのですが、金利上昇・金融環境のタイト化や、それに伴うキャップレート上昇(=不動産価格下落)の可能性も踏まえ、「確実に達成できる水準」で事業計画を設定しています。

投資家から当社の計画は保守的と指摘されることも多いですが、過度な強気シナリオにより間違ったガイダンスを出すよりは、確度の高いガイダンスを出す方が適切であると判断し、やや保守的なガイダンスを出させていただいている状況です。

- ・前期末から長期借入金が減った分を、短期借入金が増えて補う格好となっています。この資本政策の意図は何でしょうか。

短期借入金が増えたのは、長期的なプロジェクトの進捗により、長期借入金が短期に振り替わったことによるものです。借入金自体が増えている要因としましては、投資機会が豊富にあるため高成長につながる仕入れが順調に進んでいることの証左かと思います。ただし、財務規律として自己資本比率20~25%を維持する方針は変わっておらず、その範囲内で借入を実行しております。

- ・来期業績計画については中計にて開示していますが、今期の好調な業績踏まえて来期業績計画を見直すことは考えていますか。

十分に考えられるシナリオと思っており、確度が高まった段階では計画の見直しを行い、適宜公表させていただきます。

- ・中期経営計画のKPIにある案件単価が横ばいで推移する印象ですが、1件あたり単価は20億円強が適正ということでしょうか。

案件単価は大きければ大きいほど、投資効率は高まっていきますので、より高い案件を扱いたいと考えております。ただその一方でリスク面や資金制約がでてくるので、結果的に現段階では20億円強になっています。本来であればもう一段単価を上げて30億円程度にしたいと考えています。

・開発物件におけるアセットタイプの構成比率に関してご質問いたします。レジデンス、オフィス、ホテル、その他あるかと思われますが、それぞれの比率はどれくらいになりますでしょうか。

手元に資料がないのでイメージにはなりますが、7～8割程度が住宅で、2～3割がホテルやオフィスという構成になります。

・エクイティファイナンスを実施するとなったら、どのような方法（公募増資、ライツ・オファリングなど）を用いますか

それぞれメリット・デメリットがありますので、その時々の判断になると思いますが、公募増資やライツオファリングという手段も含めて日々模索しているところでございます。