



『2026年3月期 決算説明』 動画レポート



動画はこちら▶https://www.wealth-mngt.com/ir/news_release.html

目次

- 2026年3月期 決算概要
- 2027年3月期の取組み



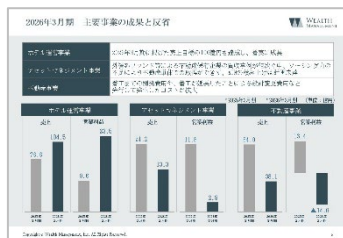
ウェルス・マネジメントの千野でございます。
本日は2026年3月期の決算概要を説明申し上げます。



[illegible]

(リキャップによる) Value-up収益は、大型の開発プロジェクトのゼネコン選定、建築費の調整などに想定以上に時間を要し、着工ステージへの進展が遅延したことにより、一部期ずれとなり、黒字化には至りませんでした。

■2026年3月期 決算の概要



主要事業の成果と課題についてご説明いたします。

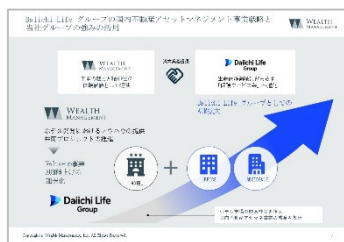
ホテル運営事業につきましては、売上104.5億円と、売上目標の100億円を達成し、営業利益は23.5億円となり、着実に成長しております。

アセットマネジメント事業につきましては、売上13.3億円、営業利益2.9億円となり計画未達となりました。外資系ファンド等による企業の買収を通じた不動産取得もあり、当社が優良物件を取得するには至りませんでした。加えて、当社のソーシング力不足も感じた次第です。AUMは横ばいで推移、新規取得と資産の入れ替えが進まず、計画は未達となりました。AUM拡大が最重要課題の一つと考えております。

続いて不動産事業ですが、売上38.1億円、営業損失14.6億円と大きく出遅れました。理由は、着工までの開発工事費用、着工遅延による設計変更費用などのコストが拡大したことによります。大型の開発プロジェクトに加え、短期間でバリューアップが見込める案件の取り組みを増やすことがもう一つの重要課題です。

なお、Daiichi Life グループ様との共同案件も進めていく所存です。

■2027年3月期の取組み



2027年3月期の取り組みです。

はじめに、 Daiichi Life グループ様との共同事業についてお話をいたします。

当社グループは、快適な空間と時間づくりを通して、日本の魅力と精神性を体験価値として商品をマーケットに提供する役割を担います。

Daiichi Life グループ様の方針は、生命保険の領域にとどまらず、非保険事業へも事業領域を拡大させ、保険サービス業へ進化させることを目指されております。

資本業務提携の狙いについてご説明いたします。

Daiichi Life グループ様は、ホテル市場の成長機会を捉え、国内不動産アセットマネジメント事業の成長を加速させることを目指されております。

また、当社グループにつきましては、Daiichi Life グループ様に対して、ホテル開発に関わるノウハウ、例えば世界的なホテルオペレーター、国内外の投資家、設計事務所など多彩なネットワークを提供し、共同プロジェクトを推進してまいります。

これらにより、当社グループとしては、開発、コンバージョン、リブランドのValue-up事業、AUMの積み上げを加速するとともに、Daiichi Life グループ様のAUM拡大にも貢献していく所存です。

■2027年3月期の取組み

2027年3月期 重点施策と業績目標			
① 中でも売上の改善を優先 ② 固定費の削減を優先 ③ 減価償却の増加を優先 ④ 固定費の削減を優先 ⑤ 減価償却の増加を優先 ⑥ 固定費の削減を優先 ⑦ 減価償却の増加を優先	売上高	183億円	151億円
	営業利益	25億円	▲1億円
① 中でも売上の改善を優先 ② 固定費の削減を優先 ③ 減価償却の増加を優先 ④ 固定費の削減を優先 ⑤ 減価償却の増加を優先 ⑥ 固定費の削減を優先 ⑦ 減価償却の増加を優先	営業利益	10億円	▲20億円
	最終利益	11億円	▲11億円

2027年3月期の業績予想につきましては、売上210億円、当期純利益18億円とします。

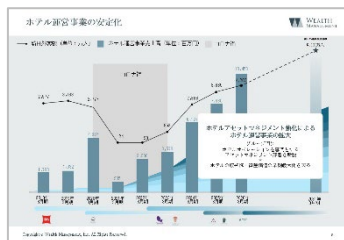
ホテル事業は、コロナ禍に開業したフォションホテル京都をはじめ、安定稼働を見据えたホテルの業績が貢献することに加えて、3年目を迎えるシックスセンス 京都、バンヤンツリー・東山 京都も着実に業績を伸ばすことにより、増収増益を狙います。

アセットマネジメント事業と不動産事業につきましては、ゼネコンが決まり、着工を迎えるプロジェクトを複数件見込んでおります。リキャップの実行など、今年度に収益化させるものを選定する計画です。

また、ホテルへのコンバージョン案件、ホテルへのリブランド案件が複数案件進行しております。一方、前期から期ずれの案件が4月に具体化し、上半期からの黒字確保を見込んでおります。

なお、今年度より業績予想につきましては、計画するプロジェクトの個別取引の形態によって利益計上区分が変動することから、営業利益と経常利益は割愛し、売上と最終利益のみをお示しする方法に変更いたします。

■2027年3月期の取組み



ホテル事業についてももう少し詳しく説明いたします。

ラグジュアリーホテルにつきましては、バジェットホテルに比べて宿泊単価が高く、将来に向けた資産規模の拡大には有効なアセットだと考えております。

ホテル事業の業績拡大には、地道な活動を続けていくことが必要です。例えば、内外に向けたマーケティング活動、ホスピタリティを高めてゲストから評価をいただくこと、また、結果としてミシュランなど権威のあるガイドから評価を得ることなどを通じ、年々着実に成長していきます。

2025年の京都ミシュランキーホテル22軒のうち、当社はシックスセンシズ 京都、バンヤンツリー・東山 京都、ギャリア・二条城 京都の3ホテルがミシュランキーを獲得しております。

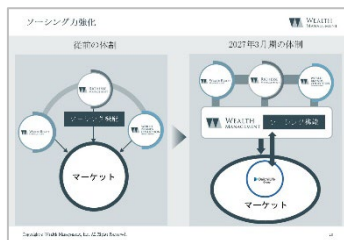
今年度はコロナ禍に開業いたしましたフォションホテル京都、ダーワ・悠洛 京都、ギャリア・二条城 京都が安定稼働期を見据え、シックスセンシズ 京都、バンヤンツリー・東山 京都が開業3年目を迎えることにより本格的な成長時期に入ることから、業績貢献に期待が持てます。

さらに、外交上の諸問題は色々ございますが、インバウンド需要の拡大トレンドは続いており、政府が目指す2030年の訪日外客数6,000万人の実現可能性は極めて高いと考えております。

また、前期、運営ホテルの成長スピードを高め、早期に資産価値を最大化することを狙いとして、ホテルオペレーション専門のアセットマネジメント部署を新設いたしました。

具体的には、販促戦略の見直し、キャペックス（設備投資）の精査、リスク管理等、収益改善に向けた多面的な分析とホテル現場の支援を一層効果的に推進する体制が整い、安定稼働を早期に目指すこととなります。

■2027年3月期の取組み



次に重点施策の一つである、ソーシング力の強化です。

従前の体制は、リセス・マネジメントをはじめ、各社それぞれがソーシングを実施する中での横連携が課題でした。

2027年3月期の体制では、ウェルス・マネジメントにソーシング機能を移管し、縦横の連携を一層強化いたします。

Daiichi Life グループ様との協業の窓口も一本化し、それに伴う情報集約等により一層効果的な体制へ移行いたします。

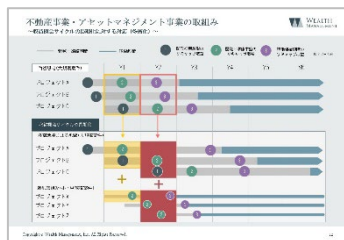
[illegible]

コスト削減につきましては、2026年3月期に「デザイン・エンジニアリング部」を新設し、エンジニアリング機能の内製化を実現しております。引き続き、建築と設備の分離発注の導入、併せて設備のコストオン方式の発注も検討してまいります。

2024年から実施されていた4週8閉所、残業45時間規制、夜間短期集中施工の制約が工期の延伸とコスト増を招き、総建築費に相当な影響を及ぼしているとされています。このような認識のもと、ゼネコン各社と協議してまいります。

また、ラグジュアリーホテル開発につきましては、昨年度に候補用地を取得できなかったため、今年度は新規開発用地を取得予定
です。

■2027年3月期の取組み



不動産事業・アセットマネジメント事業の取組みについてです。大規模開発案件は一般的に長期投資で、稼働後に大きな収益貢献が期待されます。一方、当社では開発の進捗に応じ、リキャップを行うことにより、稼働開始前でも投資家の皆さまへ収益還元を図ることが可能なビジネスモデルとしております。

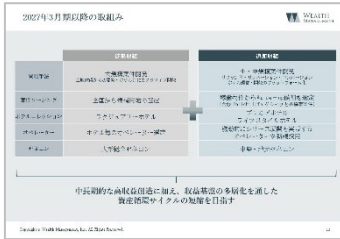
しかし、足元では、外部環境に起因した着工時期の後ろ倒しや、工期の長期化が収益機会サイクルの長期化を招き、短期的には収益機会の数が減少しているのが問題となっております。

この状況を踏まえ、当社では収益基盤の多層化による収益の安定化に向けた取り組みを実施しております。

具体的には、大規模案件に加え、利益創出までのリードタイムが比較的短い小・中規模のプレミア型、ライフスタイル型ホテル案件を推進しています。これにより、中長期的な成長ポテンシャルは維持しながら、収益機会サイクルの短期化が可能となります。

今後は、より安定的かつ継続的に収益を創出できる事業ポートフォリオの構築を目指します。案件のさらなる積み上げを通じ、収益基盤のさらなる強化と企業価値の向上につなげていく所存です。

■2027年3月期の取組み



2027年3月期以降の取り組みを説明申し上げます。

このスライドは、従来型の取り組みと今年度追加する取り組みの具体的な内容を記載しております。

例えば、開発手法につきましては、従来、大規模開発案件を中心に行っておりましたが、今期からはそれに加えて稼働案件のリブランド・リノベーション・コンバージョンを行います。

案件ソーシングについても開発用地の選定のみならず、稼働物件からのValue-up候補を選定します。

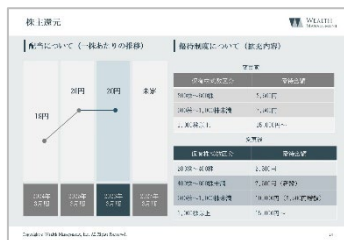
ホテルコレクションにつきましても、従来のラグジュアリーホテルだけにとどまらず、小・中規模のプレミアムホテル、ライフスタイルホテルもポートフォリオに加えていく所存です。

オペレーターにつきましては、各ラグジュアリーホテルの開発案件毎にオペレーターを選定しておりましたが、今期よりシリーズ展開を目指す外資系オペレーターとのタイアップを計画しております。

ゼネコンにつきましても、大手総合ゼネコンにこだわらず、中堅・地元のゼネコン等、プロダクトに応じた先を選定していきます。

収益モデルも中長期的な高収益創出に加え、収益基盤の多層化を通じた資産循環サイクルの短縮を目指す所存です。

■2027年3月期の取組み



株主還元です。

配当につきましては、利益を計上するには至りませんでしたが、株主の皆さまのご期待にお応えするとともに、今後の事業環境および業績見通し等を総合的に勘案した結果、2026年3月期の期末配当につきましては、前期に引き続き一株あたり20円といたしました。

続いて、優待制度です。

当社の株主の皆さまへの還元につきましては、トータル・シェアホルダーズ・リターン向上の方針のもと、当社株式の投資魅力を一層高めるべく、保有株式数に応じた優待区分の新設および拡充を実施いたします。

具体的には、400株～600株未満の保有区分を新設し、600株～1,000株未満保有の優待金額を2,500円増額し10,000円といたします。



以上、前期決算の内容と当期の取り組みについて申し上げましたが、中期経営計画につきましても現在策定中であり、確定次第速やかにお伝えいたします。



株主通信につきましても、中期経営計画の内容が確定次第、ホームページで公開いたします。

引き続き、ウェルス・マネジメントグループへの変わらぬご支援をお願い申し上げます。