WEALTH MANAGEMENT

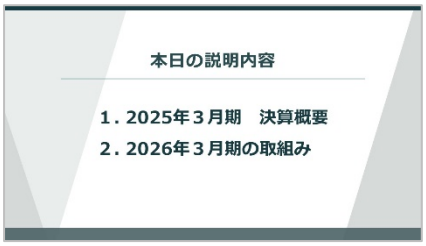
『2025年3月期 決算説明』
動画レポート

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

目次

■ 2025年3月期　決算概要

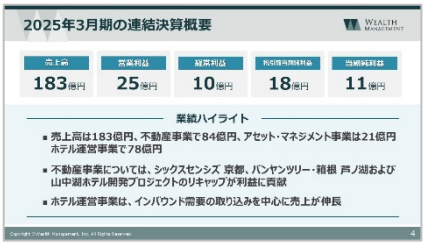
■ 2026年3月期の取組み



Ａ：それではウェルス・マネジメント株式会社の千野社長に、2025年3月期の決算、それから2026年3月期の取組みについてお話をお伺いしたいと思います。千野社長、どうぞよろしくお願いいたします。

千野：よろしくお願いいたします。

■2025年3月期の決算概要について



Ａ：それでは、まず、2025年3月期の決算概要についてお聞かせください。

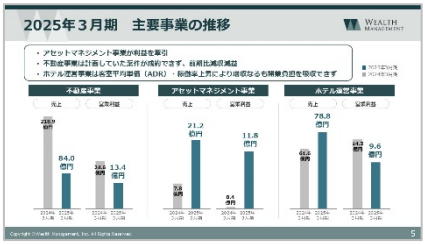
千野：2025年3月期の決算説明でございます。売上高が183億円、営業利益25億円、経常利益10億円、税引前当期純利益が18億円、当期純利益が11億円となりました。

セグメント別の売上高は、不動産事業が84億円、アセット・マネジメント事業が21億円、ホテル運営事業が78億円となり、当初皆様にお約束していた数字までには至りませんでしたが、以上の数字でフィニッシュしております。

不動産事業につきましては、特にホテル開発事業でシックスセンシズ 京都を第2四半期にリキャップをしました。バンヤンツリー・箱根 芦ノ湖と山中湖のホテル開発プロジェクト等については、第4四半期にリキャップが完了しております。

ホテル運営事業につきましては、今期、インバウンドの来訪が過去最高の3,700万人規模に達し、インバウンド需要の取り込みを中心に売上が続伸いたしました。開業2ホテルの本格稼働が少し遅れましたので、当初想定を若干下回ることになりました。

さらに当社の旗艦ホテルであったイビススタイルズ大阪難波を2024年3月に譲渡したことにより利益の総額は少し減少しております。



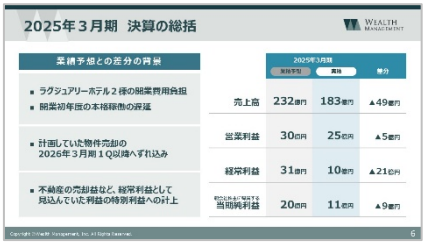
A：それでは次に、主要事業の推移について教えてください。

千野：当期はアセットマネジメント事業が利益を牽引しました。スライドの通り、売上が21.2億円、営業利益が11.8億円と、どちらも前年に比べて3倍の伸びを記録しております。

これはシックスセンシズ 京都、バンヤンツリー・箱根 芦ノ湖、山中湖の開発プロジェクトのリキャップによるものが大きな手数料収入となっております。併せて、イビス大阪梅田のSTO化、それから新規AUMの獲得等の手数料等が大きく寄与しました。

不動産事業につきましては、計画していた案件が成約できず、前期と比べて減収減益となっております。また、新規開業2ホテルの開業までの賃料負担も重なったので、セグメントの利益は大きく前年を下回ることになりました。

ホテル運営事業につきましては、ADR・稼働率の上昇により、売上は過去最高を記録し、78.8億円となりました。しかし、2ホテルの開業費の発生および開業ホテルの本格的な立ち上がりが想定より遅かったことにより、利益は縮小しております。



Ａ：それでは次に、2025年3月期決算の総括について教えてください。

千野：ご覧のように、売上高は当初の業績予想を49億円、営業利益は5億円、経常利益は21億円のビハインドとなっています。当期純利益につきましても9億円のマイナスとなりました。皆様には誠に申し訳なく思っており、この場を借りてお詫び申し上げます。

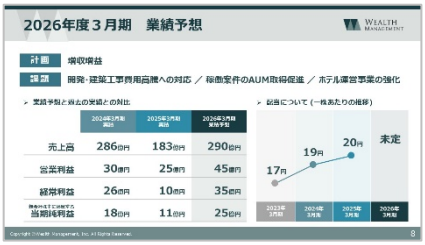
業績予想との差分の背景を説明申し上げます。当期はラグジュアリーホテル2棟の開業費用の負担が4億円発生しました。投資家が出資する予定のものが協議の結果、オペレーターの負担となり、当初から想定していたものではありませんが、結果的に4億円の開業費負担となったものでございます。

続いて開業初年度の本格稼働が遅延しました。1つ目のホテルは4月に、もう一方は8月に開業しました。いずれも日本初進出のホテルという特殊性もあり、本格稼働に時間を要し、約9億円のロスが発生しました。

2ホテルの開業費用負担である4億円と合わせると13億円のロスになると期中に発覚したため、急遽、物件売却を当期の予算に組み込み、売却活動を開始しました。しかし、2025年3月31日までに売却が完了せず、2026年3月期 第1四半期以降にずれ込みました。

以上により当初、経常利益として想定していた差分の13億円が発生することになりました。期中に行った不動産の売却益等、経常利益として見込まれると想定していた利益が約7.5億円ありましたが、特別利益に計上となり、差分として21億円となりました。

■2026年3月期の取組みについて



Ａ：次に2026年３月期の取組みについてお聞かせください。

千野：2026年3月期の業績予想につきましてご説明申し上げます。ご覧の通り、2024年3月期および当期のいずれの実績よりも増収増益を目標に掲げました。計画を遂行する際の課題は、次ページより個別にご説明しますが、3点と認識しております。

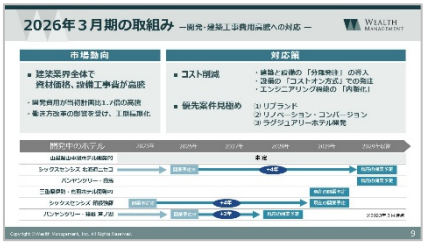
1点目は開発・建築工事費用の高騰への対応、2点目は稼働案件のAUMの取得促進、3点目はホテル運営事業の強化です。この3つの課題を克服することによって、売上高290億円を達成していこうと思っております。

まず売上につきましては、290億円を想定いたしました。2025年3月期と比較して107億円の増収、2024年3月期と比べても4億円の増収で設定しております。純利益につきましては最終利益25億円を予定しておりますが、昨年度比14億円のプラス、一昨年の24年3月期に比べても7億円の増益と掲げました。

なお、配当につきましては、当期は前期比で減収減益に至りましたが、来期の業績も堅調に推移することが見通せる状況となりましたので、前期に引き続き増配を実施する予定でございます。

増配基調の確保と安定的な配当性向を将来的に目指します。世間では約20%が安定的とされておりますので、将来はこの数字を継続して出せるようにしたいと考えております。

■2026年3月期の取組みについて



Ａ：次に各セグメントの課題についてお聞かせください。

千野：こちらは開発・建築工事費用高騰への対応です。現在、建築業界全体でインフレによる資材価格や設備工事費の高騰に直面しております。建築費も入れた開発費用の増加につきまして、当社がコロナ前に計画したプロジェクトが当初計画比で約1.7倍に高騰しております。また、2024年春から実施された働き方改革の影響を直に受けており、工期がさらに長期化しております。その結果、現在当社で開発中の6案件につきまして、建築確認を取得したものは4件あるものの、いずれも着工に至っておらず、ニセコと箱根強羅は4年、芦ノ湖は2年の開業遅延となっております。

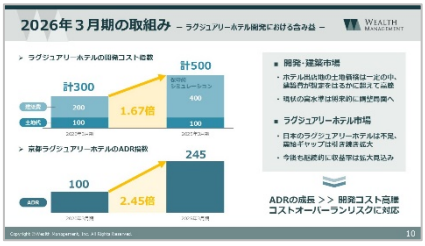
本来、当社では1案件で4回のリキャップを行う、つまり1案件から得られる利益を4等分して回収する方針ですが、現状では2回目で止まっている状態です。これは資材や工事費の高騰により着工できていないことが主な要因です。

この問題を打開する対応策につきまして、まずは、コスト削減を徹底することです。業界各社検討しておりますが、建築と設備の分離発注を導入します。また通常、大規模な工事ではゼネコンが全体を指揮しますが、分離発注が困難な場合、設備工事のみをゼネコンのコストオン方式での発注に切り替えます。3つ目は、積算機能、特にエンジニアリング機能の内製化です。すでに2025年4月1日付で実施しており、こうした対応でコスト圧縮を図っていきます。

それから優先案件の見極めです。今期は長期開発のラグジュアリーホテルではなく、短期開発可能な案件の取り組みを考えています。具体的には、2～3年で工期が完了するリノベーション・コンバージョン案件、たとえばフォションホテル京都のようにコンパクト型の部屋をアッパースケールホテルに改装します。

リブランドにつきましては、比較的短期間（約1年）で実施可能な案件として、当期は京都と札幌で1件ずつ取り組んでいます。特に札幌では現在、ホリデイ・インブランドへのリブランドを進行中であり、内装の表層仕上げ材のみを変えて、ブランド変更して市場に投入しております。このように優先案件を見極めながら、当期の収益に貢献できる開発案件の選定を進めてまいります。

■2026年3月期の取組みについて



Ａ：次に開発・建築市場の現状について具体的にお聞かせください。

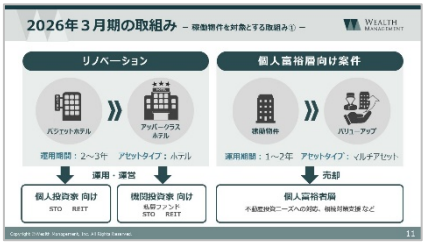
千野：当社は現在6物件を計画中ですが、そのうち5物件は相当前から土地を取得しており、土地代は一定と見込めます。
ご覧の通り、土地代を一定とした場合、当初計画した建築費を200とすると、現在は建築費だけで400となり、総コストが500になっております。つまり、総コストが当初の約1.7倍に膨らんでいる状況です。

一方、下表はラグジュアリーホテルのADR（平均客室単価）で、オフィスで言えば家賃収入に当たります。2020年3月期に計画したADRを100と仮定した場合、コロナの3年を挟んだ５年にかけてADRは約2.45倍に成長しており、ラグジュアリーホテルの市場は堅調に伸びています。

したがって、総コストが1.67倍になっているとしても、ADRが2.45倍に伸びているので、収益面で十分にキャッチアップできます。

また、ご存知の通り、昨年は約3,700万人のインバウンドがあり、今年は4,000万人を超える見通しです。そのため、ADRは今後もインフレとともに増加基調が続くと予測されます。現時点で収益は実現していないものの、未開発物件につきましても含み資産は増加していると考えて頂いて結構でございます。

■2026年3月期の取組みについて



Ａ：次に稼働物件を対象とする取組みについてお聞かせください。

千野：先ほど掲げた2つ目の課題（稼働案件のAUM取得促進）につきましてご説明します。現在は2つのプロジェクトを考えております。

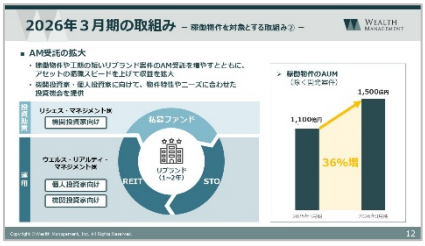
1つ目としては、稼動物件のリノベーションプロジェクトを実施いたします。ラグジュアリーホテルのリノベーション件数は少ない上、ラグジュアリーホテルが売却に出ることも非常に少ないため、主にに地方圏を中心としたバジェットホテルにターゲットを絞ります。

フォションホテル京都のように1部屋を2部屋にして、ひとつ上のアッパークラスにリノベーションしていきます。運用期間は大体2～3年と、ラグジュアリーホテルの開発案件に比べると比較的短期で済むので、これを中心に手がけてまいります。

2つ目としては、さらに運用期間の短い1年でエグジットできるアセットの取得も去年より実施しており、今年はさらに加速させてまいります。アセットタイプはホテルに限らず、マルチに拡大します。昨年度も長崎で稼働中の倉庫を取得するなど、アセットタイプはマルチアセットを考えており、短期のバリューアップを実施し、エグジットに持っていきます。

この点につきましては、不動産投資ニーズへの対応です。購入者のターゲットは個人の富裕者層で、特に相続対策などを考えておられる方々の支援に繋がるプロジェクトだと考えております。

■2026年3月期の取組みについて



A：次にAM受託の拡大についてお聞かせください。

千野：現在、当社が受託中のAUMにつきましては、開発物件を含む建設仮勘定を合算すると、既に3,000億円を超えております。稼働中物件のみに絞ると、ご覧の通り、約3分の1である1,100億円にとどまっており、2026年3月期は前期比36%増となる1,500億円まで引き上げます。

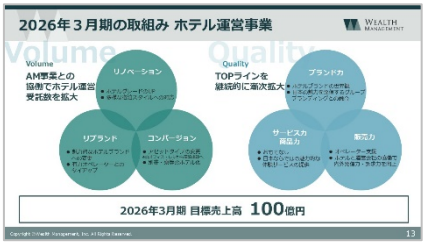
キャッシュフローアセットを取得することにより、期中のAM手数料の拡大を図る施策でございます。主に工期の短いホテルのリブランド案件の取得、いわゆるブランド変更を中心にスピードを上げて収益を拡大してまいります。

また、昨年度、当社の連結子会社であるウェルス・リアリティ・マネジメントが投資運用業のライセンスを取得しましたので、STOが可能になっております。昨年度も、イビス大阪梅田は私募ファンドからSTOにリキャップを行っております。

さらに、運用業のライセンスを所有していれば、将来的には当社の念願であるREITを開始できることになります。私募ファンド、STO、REITの間で、ターゲットとなる投資家を変えながらリキャップを行う循環型のハイブリッド投資ファンドスキームが出来上がることになります。

例えば私募ファンドでバリューアップしたものを、個人投資家を中心としたSTOに出します。REITにつきましては、ライセンスが取れた暁には、会社型投資信託を希望している方向けにSTOからREITに物件を拠出します。また、REITで築年数が古くリノベが必要な物件につきましては、私募ファンドに戻すという循環サイクルも可能になってきました。

■2026年3月期の取組みについて



Ａ：最後に、ホテル運営事業についてお聞かせください。

千野：こちらの左側は量的拡大となるホテル運営事業の外部成長に関わるイメージ図です。右側は内部成長を示す図であり、クオリティに関する要素を表現しています。

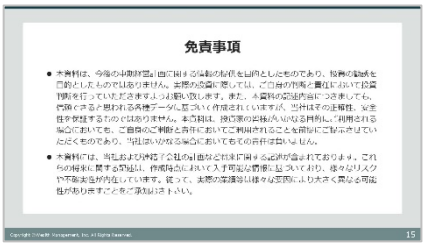
まず、当社は、ラグジュアリーホテルの開発を主な目的として事業を進めておりますが、次のラグジュアリーホテルの開業が約2～4年遅れます。この間隙を埋めるため、左図の通り、当社のアセットマネジメント会社と共同して様々な情報ソースから適切なホテルを選定し、ホテルによってはリノベーション、リブランド、コンバージョンを行うことで期間を調整しながら新しいホテルを市場に投入する取組みを考えております。

スライド右側は内部成長を表現するクオリティです。量的拡大で掲げたリノベーション、リブランド、コンバージョンによるホテル運営物件の受託加速につきまして、カテゴリーに関わらず世界観を持っている有名グローバルブランドと提携していきます。当社が企業理念で掲げる日本の文化を商品に折り込んだり、日本の精神性を発信することで、リブランドやコンバージョンを完成させて市場に投入することを考えております。

サービス力、商品力ともに日本のおもてなし精神を基本としてお客様に気持ち良く帰って頂くサービスを加速させて提供してまいります。
また、実際の営業面では、各オペレーターの後方支援として当社自らセールス業務を各国もしくは国内各地において展開することを掲げています。今期の目標としては、売上高100億円を達成したいと考えております。

ご清聴ありがとうございました。引き続き、ウェルス・マネジメントグループをよろしくお願い申し上げます。

■2026年3月期の取組みについて



免責事項

- 本資料は、今後の中期経営計画に関する情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。実際の投資に際しては、ご自身の判断と責任において投資判断を行っていただきますようお願い致します。また、本資料の記述内容につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様方いかなる利用しご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご記示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。
- 本資料には、当社および関係子会社の計画など将来に関する記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、作成時点において入手可能な情報に基づいており、様々なリスクや不確実性が内在しています。従って、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをご承知おきください。

Copyright ©Wealth Management, Inc. All Rights Reserved. 15