



2025年12月期第2四半期 決算及び中期経営計画説明資料

26年12月期までの営利成長率CAGR+20%~からCAGR+25.9%成長へ修正

2025年8月13日
コロンビア・ワークス株式会社（東証スタンダード:146A）



エグゼクティブサマリー

2 Qに販売を計画していた2件が期ズレしたが、市況も好調で業績は計画対比で順調に進捗。主要KPIについて、仕入れ・販売ともに計画の範囲内。通期業績は上振れ余地はあるものの3 Qに売上利益が偏重する見通しのため、現時点では業績予想は据え置き。

売上高

9,717 百万円

前年同期比 +39.2%

販売件数が増加したことにより売上高は前期比で成長

不動産開発



8,780 百万円

前年同期比 +42.9%

不動産運営



937 百万円

前年同期比 +12.0%

営業利益

1,275 百万円

前年同期比 +19.0%

売上成長に伴う増益
営業利益は過去最高で着地

当期純利益

695 百万円

前年同期比 +23.7%

M&A案件に負ののれんが発生し営業外収益として61百万円計上(1Q)

1 件あたり単価 *1

1,213 百万円

前年同期 1,397百万円

投資金額 *2

18,691 百万円

棚卸資産

44,232 百万円

前年同期 23,198百万円

賃貸管理戸数

1,980 戸

前年同期比 +92.8%

販売件数

7 件 / 9 件
(計画)

仕入件数

7 件 / 9 件
(計画)

総資産 + AUM

65,444 百万円

前年同期 39,909百万円

RevPAR

18,587 円

前年同期 17,504円

Topic 1

4 Qに計画していた
南麻布の大型物件が前倒し
3 Qに売却契約締結

Topic 2

7 月末を基準日とした
株式分割を実施
(1株→2株)

Topic 3

中期経営計画策定
27年12月期の営業利益
7,500百万円を計画

*1 コロンビア・ワークス単体

*2 仕入額 + 保有物件への投資額

経営の概況

マクロ環境については、依然として不透明な要素があるものの、当社業績への影響は限定的。
販売・仕入環境については今後も好況感が続く見通し。

1) マクロ環境	足元状況	今後の見通しと当社対応
金利・融資	● 2025年初頭には、金利上昇によるマーケット変化を想定していたが、想定程、金利上昇のペースは早くない状況 ● 各行の貸出態度に変化なし	● 物価インフレや金融政策など、不透明な要素も多いため、引き続き環境の変化を注視する。 ● 一定程度の利上げは計画に織り込み済みだが、中長期的にはインフレに伴う金利上昇が想定されるため、多様なファイナンススキームを確保する。
不動産市況	● 都心部においては好況感が継続。緩やかなインフレ基調にあることもあり賃料収入が上昇。キャップレート（物件の利回り）については下げ止まり。 ● 建築費の上昇率は、昨年よりは落ち着いているものの依然として高止まりしており、工期も長期化傾向にある。	● 二極化が進む想定。賃料収入の上昇を見込んでいるため、賃料収入が上昇していく見込みのあるエリアについては今後も好況が続く想定。当社の仕入れエリアも賃料収入の動向を注視する。 ● 工期が短いバリューアップ型に注力し、増益額を確保。
2) 経営環境		
販売	● 2Q販売計画5件に対し4件と2件が3Q以降に期ズレ ※4件のうち1件は1Qからの期ズレ物件 ● 4Qに計画していた大型案件が3Qに売却契約締結。 ● 竣工直後に売却できたケースあり。	● 賃料収入の上昇が見込めるエリアについては、当面好況感が継続する見通し。 ● 業績予想の達成を優先しながら、より良い条件で売却できるタイミングを模索。
仕入	● 当社の仕入れ計画2Qで5件に対し3件と若干の遅れ。 ● 仕入単価の上昇による影響でデベロッパーによって二極化しているが、当社については仕入力が高く、影響は限定的。	● 3Qは大型物件の売却により、棚卸資産は大きく減少見込み。投資余力が確保できたため、仕入に注力。

- 
- 1 事業概要 P 5
 - 2 25年12月期 2Q決算概要 P 16
 - 3 中期経営計画 P 31
 - 4 経営指標推移 P 50
 - 5 Appendix P 54



1.事業概要

“Quality of Life”を上げるテーマ型不動産開発

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。

COLUMBIA
WORKS

暖炉 | 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
マートホーム | 独立 | 子育て | 料理 | 家事代行 | 婚活 | シングルマザー | サウナ | 保育園 | 老後 | シングルファーザー | お一人様 | 24時間サポート | リモート医療 | 介護 | バリア
フリー | 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 | ライドシェア | 車 | 世代間交流 | 副業 | ショッピ
ング | ガジェット | ルー | **美容** | 業 | 学生 | 老後 | 部屋交換 | フリーランス | モテ | ゴルフ | BBQ | 天体観測 | 大家族 | カフェ | 純和風 | アロマ | お一人様 | Youtuber
七輪 | グリーン | スーパーリッチ | 生活コンサル | 国際交流 | 住居兼オフィス | 離島 | デジタルデトックス | 自転車 | 暖炉 | 花火 | 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 | 写真 | 採用 | 独立 | 酒 | 子育て | 料理 | 家事代行 | シングルマザー | 美人 | シングルファーザー | サウナ | 家庭菜
園 | パーティー | 24時間サポート | リモート医療 | **朝活** | アフリー | 家具 | VR | AR | 教育 | 保育園 | クローゼット | 防音 | キッチン | 睡眠 | 外国人 | 地域交流 | ペット | ファッ
ション | 風呂 | ライドシェア | 世代間交流 | 副業 | 車 | ショッピング | ガジェット | ルームシェア | 起業 | 学生 | 老後 | 部屋交換 | フリーランス | モテ | ゴルフ | BBQ | 天体観測 | 大
家族 | カフェ | 純和風 | アート | アロマ | パーティー | Youtuber | 七輪 | グリーン | スーパーリッチ | 生活コンサル | 住居兼オフィス | 離島 | デジタルデトックス | 自転車



美容

美容と健康に寄り添う

Blancé Beauté KOMAZAWADAIGAKU



朝活

早起きしたくなる

LUMIEC MEGURO



アート

アートの中で泊まる

BnA Alter Museum



車

愛車と住む

LUMIEC CHITOSE FUNABASHI

「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

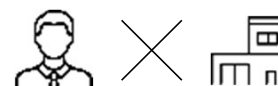


開発手法が各社同じであるため、
建物がコモディティ化。
各社マーケティング・ブランディングに注力

コロンビア・ワークスのテーマ型開発

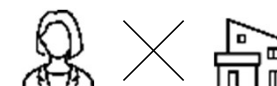
「個人」のQOL向上に寄与する「テーマ・
こだわり」にフォーカス

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）を
満たすため付加価値が高く選ばれやすい

当社が注力する市場

オフィス、賃貸住宅、ホテルに注力し、テーマ型不動産に転換。

Market size

収益不動産の資産規模

約**315.1**兆円^{※1}

【用途別内訳】

オフィス：109.7兆円（35%）

賃貸住宅：83.2兆円（26%）

商業施設：69.7兆円（22%）

物流施設：35.5兆円（11%）

ホテル：17.0兆円（5%）

すべての用途で資産規模が拡大

当社が注力する市場

約**209.9**兆円^{※1}

オフィス：109.7兆円

賃貸住宅：83.2兆円

ホテル：17.0兆円

市場の転換が始まっている

ウェルビーイング
不動産市場

コリビング市場

※1参考資料：わが国の不動産投資市場規模(2024年)：ニッセイ基礎研究所

事例：早起しなくなるマンション



CONCEPT

朝活 × 不動産

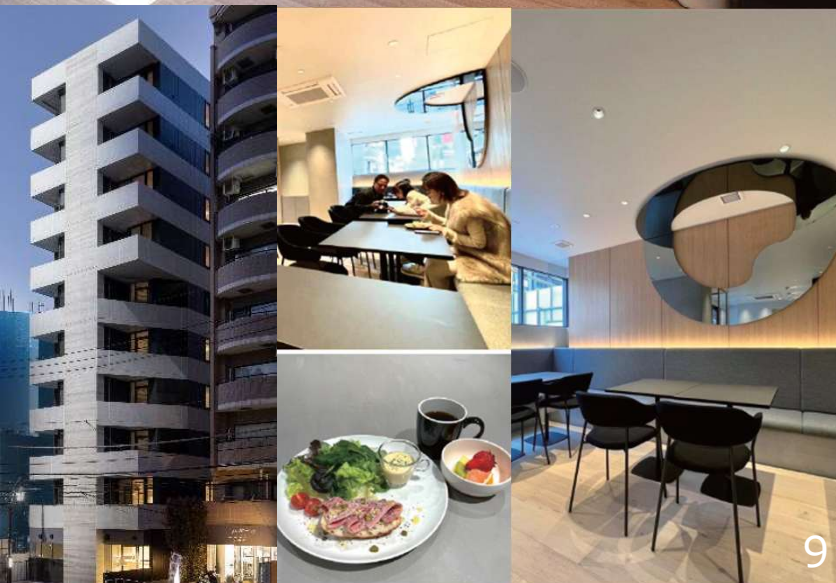
朝の時間を有効に使って健康的な生活を送っていただきたいという想いから入居者にホテルクオリティの朝食を毎日無料で提供。

Copyright©Columbiaworks Inc.

事例紹介

LUMIEC MEGURO

COLUMBIA
WORKS



事例：愛車と住めるマンション

事例紹介

LUMIEC CHITOSEFUNABASHI

COLUMBIA
WORKS



CONCEPT

愛車 × 不動産

お酒を飲みながらや、浴槽に漬かりながら愛車を眺めて楽しめるガラス張りの観覧スペース付き住戸。メンテナンスやカスタマイズだけでなく生活の様々なシーンで愛車と過ごすことができる生活を提供。



事例：心と身体が整うマンション



CONCEPT

ピラティス × 不動産

マンションにプラティスペースを完備し、対面レッスンを無料で受講することが可能。自室にもピラティスが可能な設備を完備しているので、レッスン時以外にも自身の身体と向き合することができるウェルビーイングマンション。

事例紹介

LUMIEC HONCHO EAST/WEST

COLUMBIA
WORKS



事例：泊まれるアートミュージアム



CONCEPT

現代アート × ホテル

31の泊まれるアート作品と、高さ30メートルのギャラリー、世界中からArt Loverが集まるバーを併設。
美術館でもホテルでもないミュージアムとして宿泊費はアーティストに還元。

Copyright©Columbiaworks Inc.

事例紹介

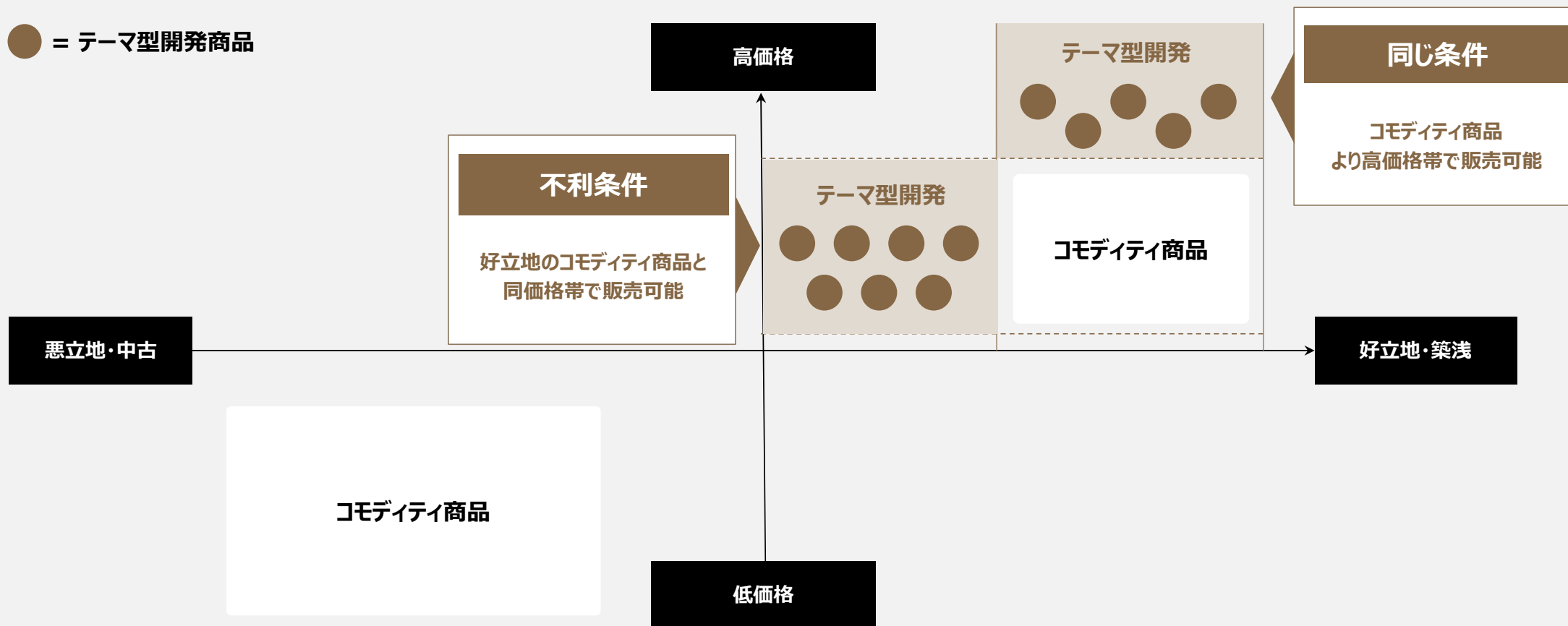
BnA Alter Museum kyot

COLUMBIA
WORKS



テーマ型開発の市場優位性

立地や間取りから賃料が決まる従来の不動産と比較すると、個人的なこだわりを満たす当社物件は付加価値が高く、相場賃料 + 20%~30% 程度の賃料を設定。その結果、テーマが市場での競争力となり相場より高い価格で売却が可能。



世界のライフスタイル不動産関連の市場規模

世界のライフスタイル不動産（ウェルビーイング、コ・リビング）市場は高成長が予想され主流となりつつある。

世界の不動産市場規模 (2022年)

住宅
不動産

287.6兆ドル※1

商業
不動産

50.8兆ドル※1

ウェルビーイング不動産市場Wellness Real Estate Market

2023年
438.2億ドル※2

2028年【予測】
912.6億ドル※2

CAGR : 15.8% (2024年～2028年) ※2

特徴

健康志向の高まりにより、住宅やオフィスにおけるウェルネス要素の需要が急増。

コ・リビング市場 Co-living Market

2022年
132.9億ドル※3

2028年【予測】
638.2億ドル※3

CAGR : 29.9% (2023年～2028年) ※3

特徴

都市部での柔軟な居住ニーズやコミュニティ志向の高まりにより、市場が急成長。

※1参考資料 : MARKET TRENDS (Savills World Research : Paul Tostevin and Charlotte Rushton)

※2参考資料 : Wellness Real Estate (GLOBAL WELLNESS INSTITUTE : Katherine Johnston and Ophelia Yeung)

※3参考資料 : Global Co-Living Market Professional Survey(www.marketresearchguru.com)

テーマ型開発の可能性

将来的には国内市場の10%程がライフスタイル型不動産に転換されると予想。
当社は、その10%（全体の1%）のシェア獲得しマーケットリーダーを目指す。

Potential



中長期的にはコロンビア・ワークス単独で
市場全体の1%のシェア獲得を目指す



目標
総資産+AUM
(運用資産)

2.1 兆円

※現状約650億円



2.25年12月期 2Q決算概要

PL 2025年12月期上期前年同期比

販売件数と販売単価が上昇し、不動産開発事業の売上高は+42.9%の成長。子会社の成長も寄与しストック収益が拡大。重視している営業利益成長率は、前年同期比で+19.0%と順調に成長。

単位(百万円)	24年12月期 2 Q 実績	25年12月期 2 Q 実績	前年同期比
売上高	6,983	9,717	+39.2%
不動産開発事業	6,146	8,780	+42.9%
自社			
不動産開発	1,437	2,291	-
バリューアップ	4,709	3,956	-
ファンド			
不動産開発	-	-	-
バリューアップ	-	2,533	-
不動産運営事業	837	937	+12.0%
賃料収入	512	554	-
ホテル運営	 140	153	-
賃貸管理	 142	184	-
AM報酬	 43 ^{*1}	46	-
売上総利益	1,878	2,543	+35.4%
売上総利益率	26.9%	26.2%	▲0.7pt
販売費及び一般管理費	806	1,267	+57.3%
営業利益	1,071	1,275	+19.0%
営業利益率	15.3%	13.1%	▲2.2pt
当期純利益	562	695	+23.7%
当期純利益率	8.1%	7.2%	▲0.9pt

重要
指標

■売上高

【不動産開発事業】

バリューアップ案件3件と1Qに
期ズレした1件を売却
2Qの販売計画2物件が3Qに期ズレ

【不動産運営事業】

子会社売上が順調に成長
↳コロンビア・コミュニティが
外部案件を受託

■売上総利益率

売上総利益率は期初想定を上回って
前年同期と同水準の26.2%で着地

■販管費

主に人員増に伴う人件費増

■営業利益率

期初想定11.9%を超えて着地

PL 2025年12月期上期計画比進捗

2 Qに販売を計画していた2物件の売却が3 Qに期ズレしたものの、売却物件の保守的な想定原価と、販管費予算の未消化もあり、各段階利益は計画に対し105.1%と計画以上の進捗。売上利益ともに3 Q偏重となる見通し。

単位(百万円)	25年12月期通期 期初予想	通期業績期初 予想比進捗率	25年12月期 2 Q実績	25年12月期 2 Q計画	2 Q計画比 進捗率	下期 業績予想
売上高	39,618	24.5%	9,717	14,003	69.4%	29,901
売上総利益	7,275	35.0%	2,543	2,556	99.5%	4,732
売上総利益率	18.4%	-	26.2%	18.3%	-	15.8%
販管費	2,546	49.8%	1,268	1,343	94.4%	1,278
営業利益	4,729	27.0%	1,275	1,213	105.1%	3,454
営業利益率	11.9%	-	13.1%	8.7%	-	11.6%
当期純利益	2,750	25.3%	695	648	107.3%	2,055
当期純利益率	6.9%	-	7.2%	4.6%	-	6.9%

重要
指標

■ 売上高

2 Qに販売を計画していた2物件が
3 Qに期ズレしたため進捗率は69.4%

販売実績 計画5件に対し実績4件
 ↳ 1 Q期ズレ案件1件（他社協業）
 ↳ 2 Qバリューアップ3件売却
 ↳ 3 Qに期ズレ案件2件

■ 売上総利益

期初想定が保守的だった影響で
上期計画比+7.9pt

■ 販管費

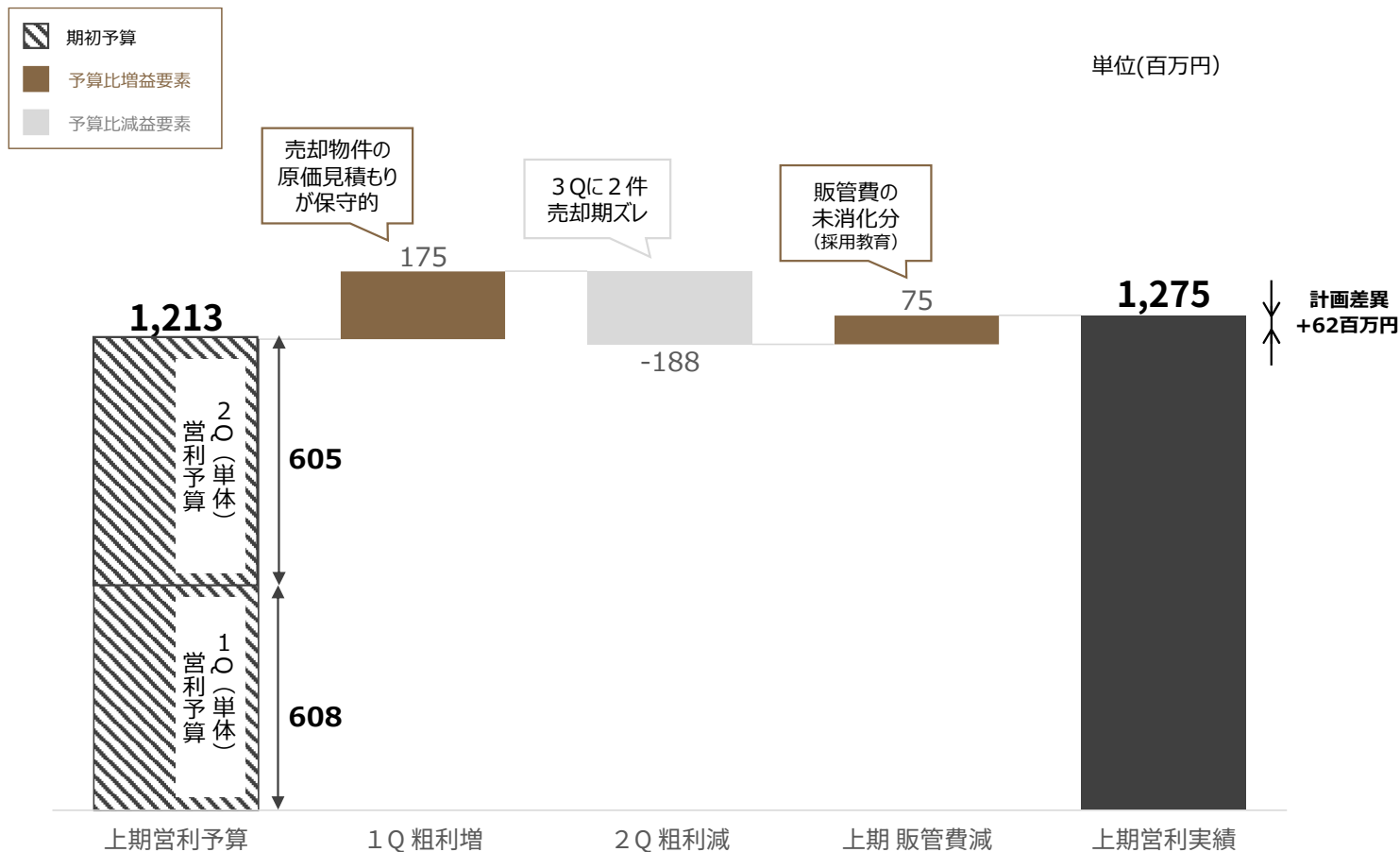
未消化予算75百万円
（1 Q未消化分69百万円）

■ 営業利益

2物件が期ズレしたが、売上総利益率が高かった影響と販管費率が低い影響で
上期計画に対して計画を超えて進捗

営業利益計画差異分析

3Qに期ズレした物件が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売却物件の原価見積もりが保守的だった影響もあり、営業利益は上期計画を上振れて着地（計画比+62百万円）。



2Q販売計画2物件が3Qに期ズレ

■ 上期累計の営業利益計画差異は+62百万円

- ・ 1Q（単体）営業利益
予算608百万円に対し+244百万円で着地
【要因】
・ 売却物件の原価見積もりが保守的
粗利+175百万円
・ 1件売却計画が期ズレも影響小
・ 販管費の未消化 +69百万円

- ・ 2Q（単体）営業利益
予算605百万円に対し▲182百万円で着地
【要因】
・ 2Q売却物件2件が期ズレ
粗利▲188百万円
↳ 3Qに計上予定
・ 販管費の未消化 +6百万円

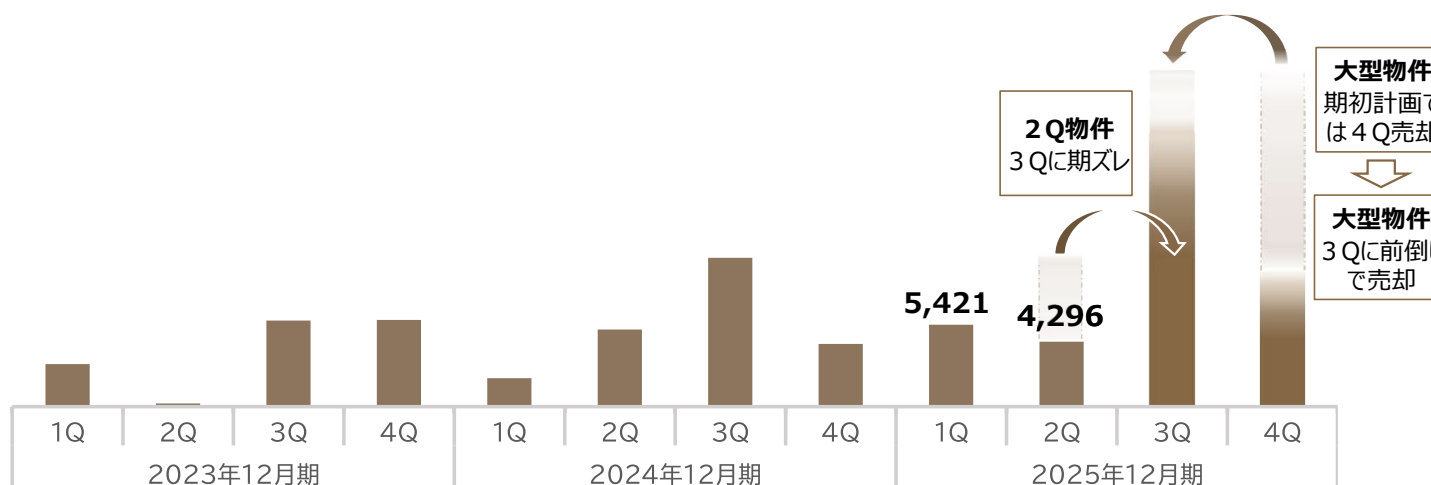
- 下期見通し
- ・ 期初4Qに集中していた売却物件が
3Qに売却となり、3Q偏重へ
 - ・ 通期業績予想は据え置き

2025年12月期下期売上高・営業利益見通し

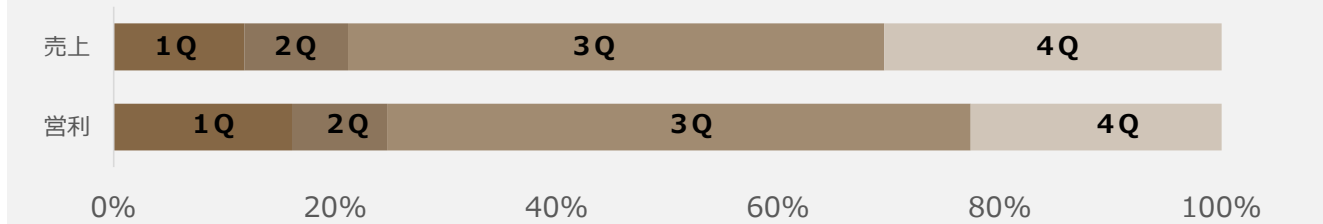
期初では4Qに大型物件の売却を計画していたため、4Q偏重と見通していたが、前倒しで7月（3Q）に売却。
 その他2Q売却物件の期ズレがあり2025年12月期は3Qに売上高が偏重するため、営業利益もそれに伴い3Q偏重の見通し。

単位(百万円)

四半期売上高推移



2025年12月期各期の進捗イメージ



2025年12月期は3Q偏重

■ 期初計画

南麻布の大型物件の販売を4Qに計画していたため4Qに売上が偏重することを想定

■ 販売の前倒し

南麻布の大型物件他4Qに計画していた物件を前倒しで販売できたため今期は3Q偏重へ

■ 通期業績予想

通期営業利益の予想は上振れ余地はあるが3Qに大きく偏重するため現時点では据え置き

■ その他

- ・季節性はなし
- ・Q毎の計画は期ズレが生じやすい
※通期での期ズレはない

参考) 業績予想の前提

1) マクロ環境の影響

金利 ・一定の金利上昇は織り込み済み

2) 業績予想の前提

スタンス ・達成確度が高い範囲で開示

売上 ・仕入れが完了しており竣工及び売却計画に余裕がある物件のみを積み上げ
・翌期に販売が期ズレする可能性がある物件は当期業績予想に織り込まず
・四半期ごとの販売計画にはズレが生じやすくミスリードになるため、四半期毎の業績予想は非開示
・期中仕入れ物件については原則として翌期以降の売却計画（期中仕入れ期中販売の可能性はあり）

コスト ・金融政策の不透明さや建築費の動向、工期の長期化などから保守的に見積もり

投資 ・新規投資総額（仕入額・仕入済物件への工費）は開示
・仕入れ件数や単価は、物件規模等が流動的なため非開示

業績 ・第一優先は、通期業績予想の達成
・業績予想の達成確度が高い場合は、各物件をより良い条件で売却できるタイミングで売却
 ※当期以降で売却した方が良いケースは売却タイミングをコントロールする可能性はあり
 ※翌期以降の販売計画案件を当期売却した方が収益がとれる場合には販売する可能性はあり
・1案件当たりの単価が高いことと、フロー型のビジネスであるため四半期の業績はボラティル（予想困難）

各種KPI推移

販売計画は期ズレした案件があるものの通期計画には影響なく、順調に進捗。
仕入及び新規投資額については遅れているが、3Qに投資余力が生まれるため下期で挽回予定。

単位(百万円)		24年12月期 実績	25年12月期 計画	25年12月期 1Q実績/計画	25年12月期 2Q実績/計画	概要
不動産開発事業売上		19,180	非開示	4,980	3,509	コロンビア・ワークス単体
1件あたり単価		1,198	非開示	1,660	877	
販売件数		16	19	3 / 4	4 / 5	1件が1Qからの期ズレ 2件が3Q以降に期ズレ
自社	不動産開発	7	5	1	-	
	バリューアップ	5	9	1	3	
ファンド	不動産開発	-	2	0	-	
	バリューアップ	-	3	1	-	
他社協業		4	-	-	1	1Qに期ズレした物件を4月(2Q)に売却
仕入件数		21	非開示	4 / 4	3 / 5	
自社	不動産開発	-	非開示	-	1	
	バリューアップ	-	非開示	3	2	
ファンド	不動産開発	-	非開示	1	-	
	バリューアップ	-	非開示	-	-	
新規投資額		33,757	58,000	10,081	8,610	仕入額 + 保有物件への投資額
棚卸資産残高		35,363	非開示	41,116	44,232	販売用不動産 + 仕掛販売用不動産

2Q販売物件

所在地	アセット	開発種別	スキーム
東京都文京区本郷	オフィス	開発	他社協業
東京都港区六本木	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都江東区東陽町	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都世田谷区世田谷	レジデンス	バリューアップ	自社

東京都文京区本郷



東京都江東区東陽町



東京都世田谷区



2Q仕入物件

所在地	アセット	開発種別	スキーム
東京都目黒区下目黒	オフィス	開発	自社
東京都世田谷区上原	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都港区高輪	レジデンス	バリューアップ	自社

東京都目黒区下目黒



東京都世田谷区上原



東京都港区高輪

<バリューアップイメージ>



<バリューアップイメージ>



<仕入物件>



棚卸資産残高推移

棚卸資産残高は順調に推移。26年12月期以降の売上の源泉として3Q以降も棚卸資産残高の積上げに注力。

棚卸資産残高 + AUM推移

単位(百万円)

■ 販売用不動産 ■ 仕掛販売用不動産

110,000
100,000
90,000
80,000
70,000
60,000
50,000
40,000
30,000
20,000
10,000
0

新規投資額*2
2023年12月期実績：164億円
2024年12月期実績：337億円
2025年12月期予定：580億円

大型物件
の売却に
伴い残高
減少見込

1Q 2Q 3Q FY 1Q 2Q 3Q FY 1Q 2Q 3Q FY 上期 期末 上期 期末
23年12月期 24年12月期 25年12月期 26年12月期 27年12月期

棚卸資産残高

17,276 18,957 17,570 17,933 22,253 23,197 22,694 35,363 41,116 44,232

■ 仕掛販売用不動産

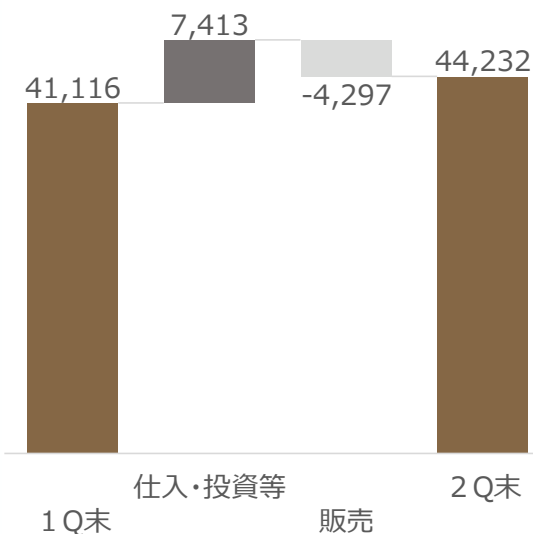
2,280 4,114 3,686 1,729 7,012 7,943 4,778 16,083 16,588 17,964

■ 販売用不動産

14,996 14,843 13,884 16,204 15,241 15,254 17,916 19,280 24,528 26,268

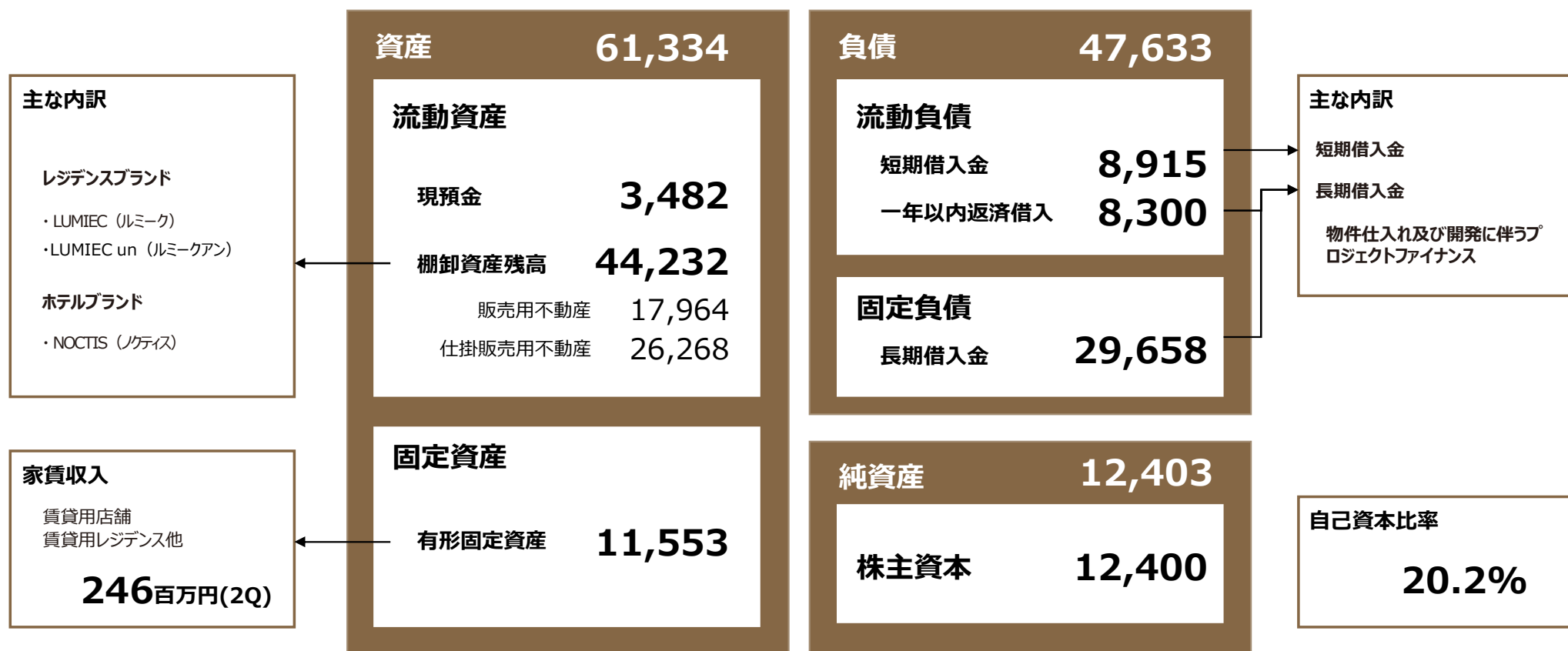
イメージ

1Q→2Q増減分析



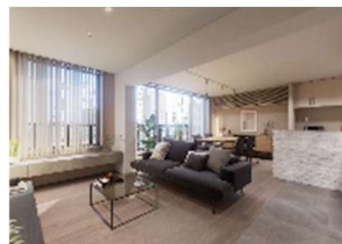
*12025年以降の棚卸資産残高は非開示であり、上記グラフはイメージになります。*2新規投資額は売却による減少を含まない、投資案件の仕入純額になります。

単位（百万円）



TOPIC①南麻布の大型物件売却契約締結

2025年12月期 4 Qに計画していた南麻布の大型物件を3 Qに売却（引渡済）した影響で、売上高・営業利益ともに3 Q偏重になる見通し。



物件概要

物件名	LUMIEC un MINAMIAZABU
所在地	港区南麻布3-21-14
戸数	130戸
敷地面積	1,503㎡
延床面積	7603㎡
用途	レジデンス
開発	バリューアップ
売却先	不動産投資運用会社がAMとして組成する 特定目的会社
売却価格	24年12月期の売上高の額20,981百万 円の50%に相当する額以上
決済・引渡	2025年7月16日（済）
業績影響	25年12月期業績予想に織込済

TOPIC②当社株式の分割（1→2株）

投資家層を拡大し、流動性の向上を目的に当社株式を分割。

分割方法等

2分割

基準日：2025年7月31日

効力発生日：2025年8月1日

既存保有株式

分割前

5,040円*/株

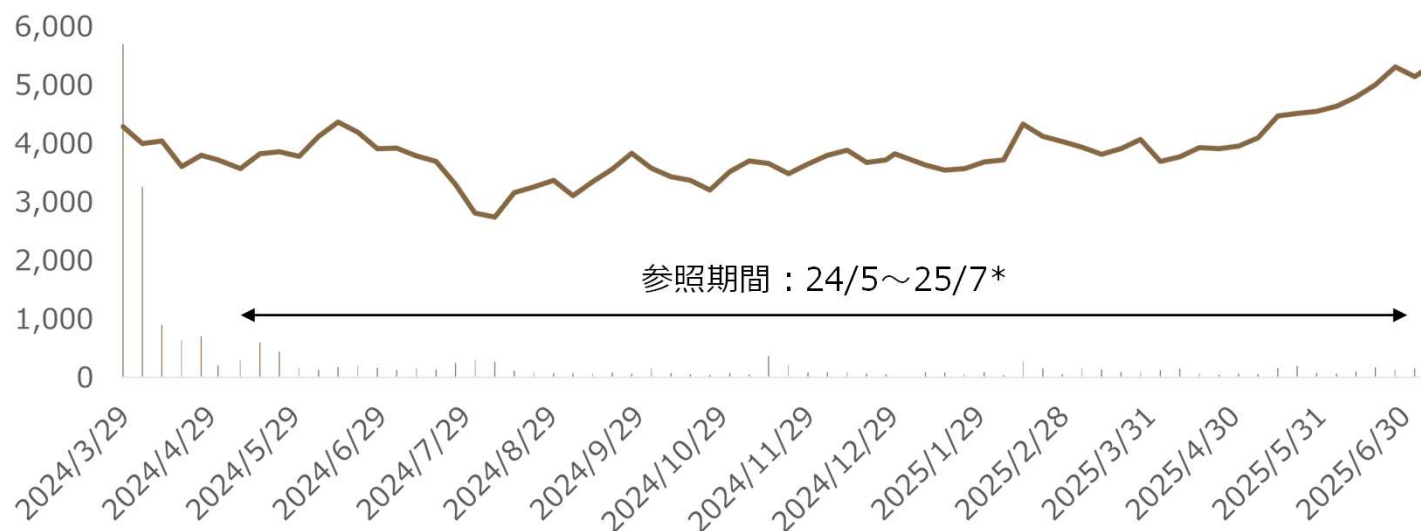
分割後

2,520円/株

2,520円/株

株価・出来高推移

■ 売買高(株) — 終値



当社株式を2分割

投資単位を引き下げ
20万円台から投資可能に

投資単位を30万円以下にすることで、
流動性向上と投資家層の拡大を図ります。

また、EPSの増加が前提になりますが
流動性向上により機関投資家の売買活性化が期待
できるため、中長期的に株価の上昇に寄与するものと
思慮いたします。

参考データ|参照期間：24/5～25/7*

① 平均出来高

約**27,000**株/日

② 平均売買代金

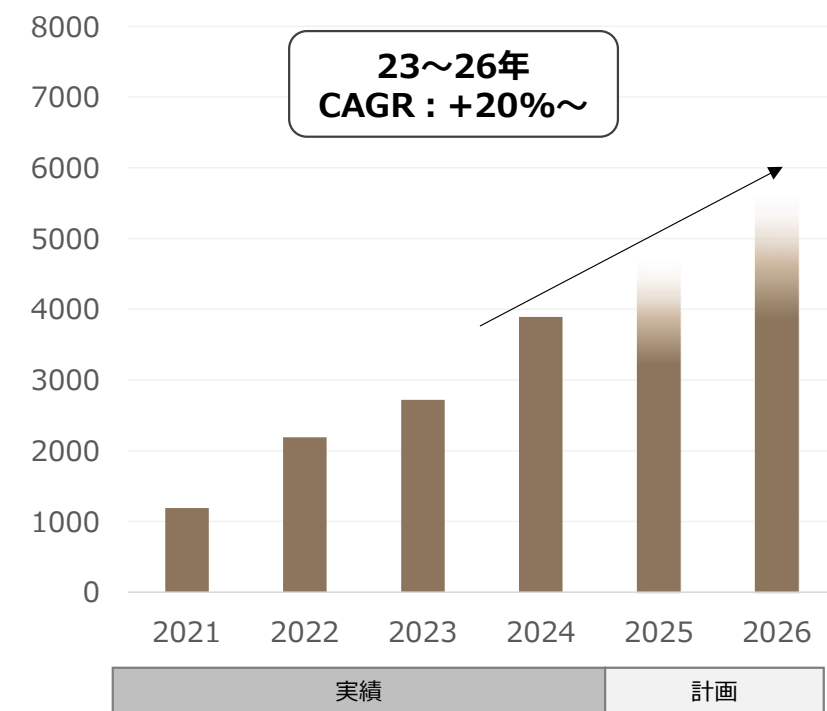
約**104**百万円/日

TOPIC③中期経営計画策定

営業利益の成長率と総資産の目線のみ開示していた中期経営計画について、具体的に開示。営業利益を重要指標としておき、2027年12月期の営業利益は7,500百万円を計画。詳細はP31以降で説明。

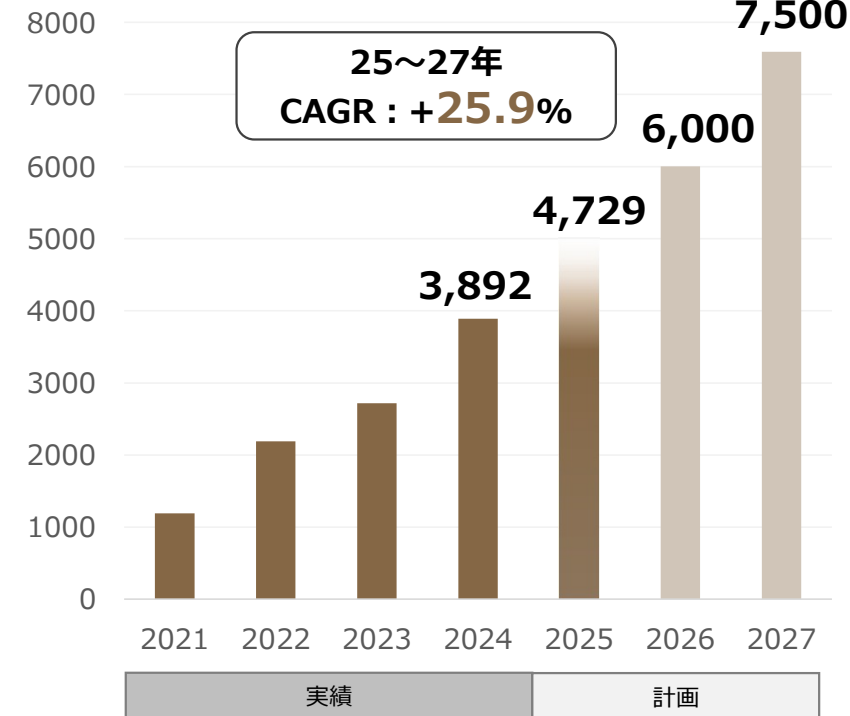
2025年2月開示：連結営業利益目標

単位：百万円



2025年8月開示：連結営業利益計画

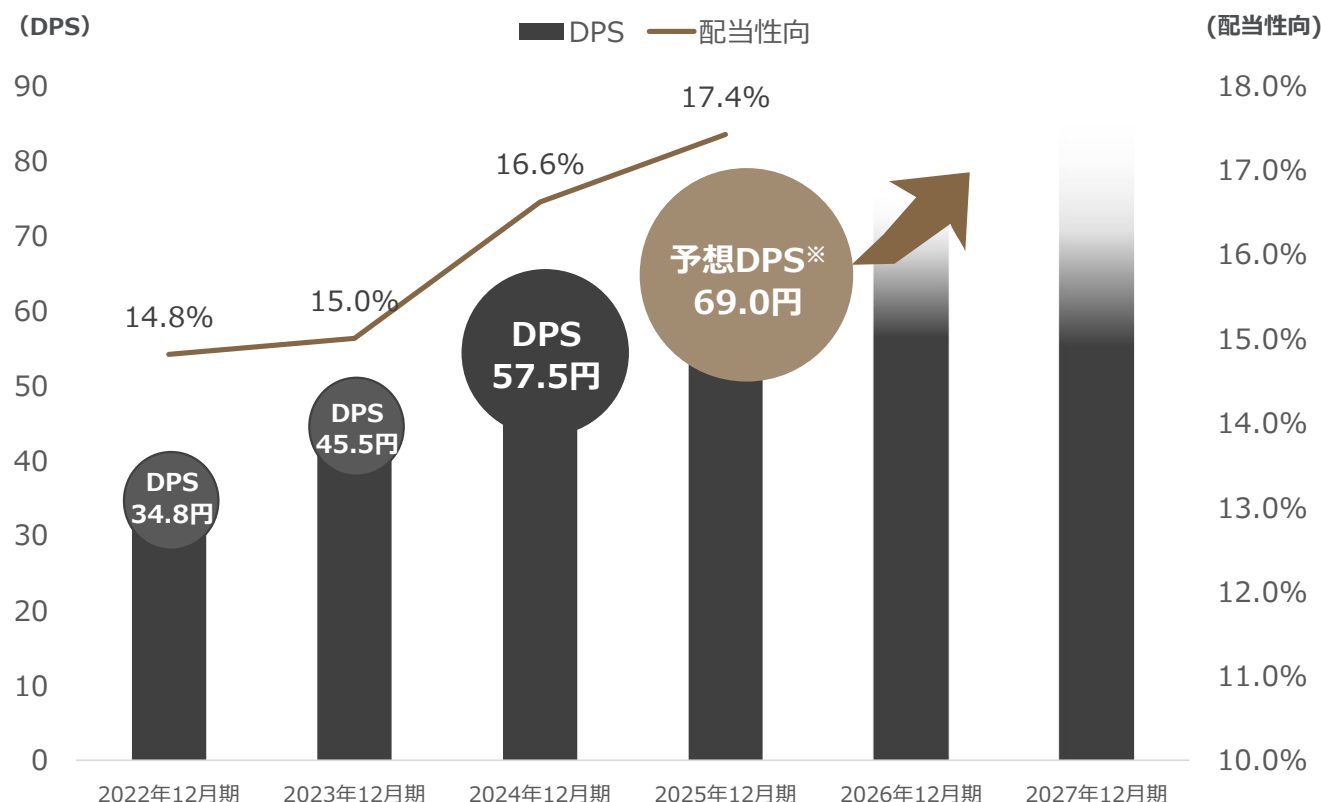
単位：百万円



株主還元方針

成長投資を優先させていただき、企業価値向上と配当による株主還元を基本方針とする。
配当性向は15-20%を維持する方針であり、利益成長に合わせて配当額を決定。

配当実績推移



※表内のDPSは分割後の配当額に修正

イメージ

	EPS 分割前	1株あたり配当		配当性向
		分割前	分割後	
2022年12月期	234.9	69.6	34.8	14.8%
2023年12月期	303.3	91.0	45.5	15.0%
2024年12月期	346.0	115.0	57.5	16.6%
2025年12月期	396.1 (予想)	138.0 (予想)	69.0 (予想)	17.4%
2026年12月期	446.5 (計画)	133.8～ 178.6(予想)	67.0～ 89.3(予想)	15-20% (方針)
2027年12月期	547 (計画)	164.1～ 218.8(予想)	82.1～ 109.4(予想)	15-20% (方針)

株主優待

株主平等原則の観点から検討しておりません。

自社株買い

流動性の観点から検討しておりません。

3. 中期経営計画

長期ビジョン

不動産領域を超えて ライフスタイルを提案し、 社会の「QOL」を上げる

画一的な不動産開発を脱却し、
こだわりを持って生きるための舞台として不動産市場を再定義

Message

不動産市場の10%をテーマ型不動産に転換し

テーマ型開発のマーケットリーダーとして

運用資産 **2** 兆円
(総資産 + AUM)

を達成する

中期経営計画

2027年12月期の営業利益は7,500百万円以上、運用資産250,000百万円以上を計画し、プライム市場への移行を目指す。

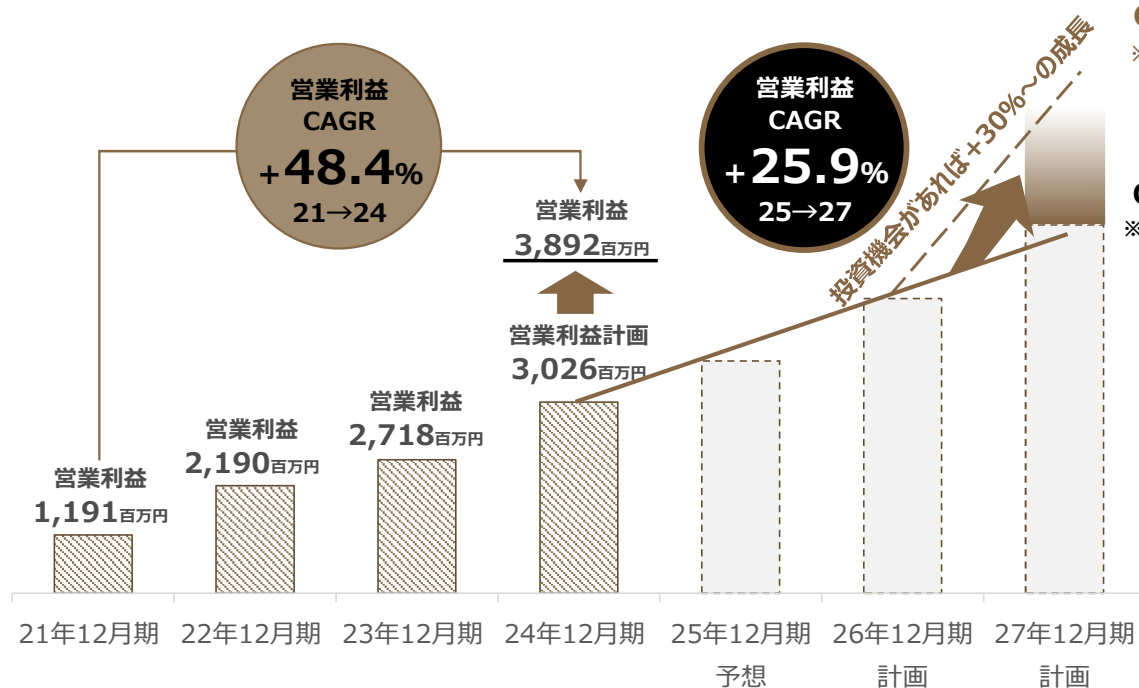
2027年までの経営目標

KGI	営業利益 7,500 百万円以上	運用資産(総資産 + AUM) 250,000 百万円以上	2027年以降に プライム市場 移行の準備を開始		
	1件あたり単価 2,360 百万円 ※コロンビア・ワークス単体	販売件数 25 件 ※コロンビア・ワークス単体	従業員数 120 名 ※連結ベース	AUM 150,000 百万円以上	賃貸管理戸数 3,750 戸
	ストック粗利シェア 30%				
アクション	案件規模及び プロジェクト数拡大	ファンド組成による 早期オフバランスと AUM拡大	子会社成長による ストック積み上げ	優秀な人材の確保 採用と育成	効率的な資金調達

中期経営計画

本中期経営計画の重要指標は引き続き営業利益とし、25年から27年の年平均成長率は25.9%を計画。
なお、本計画においてエクイティ調達は不要とし、それ以上の成長が見込める投資機会（M&A・不動産）がある場合に検討。

FY25～FY27 中期経営計画



CAGR+30%~
※要エクイティ調達

CAGR+25.9%
※エクイティ調達不要

重要
指標

(百万円)	25年12月期 業績予想	26年12月期 計画	27年12月期 計画
売上高	39,618	49,000	62,400
不動産開発 (フロー)	37,827	46,500	59,000
不動産運営 (ストック)	1,791	2,500	3,400
売上総利益	7,275	9,800	12,000
売上総利益率	18.4%	20.0%	19.2%
販管費	2,546	3,800	4,500
営業利益	4,729	6,000	7,500
営業利益率	11.9%	12.2%	12.0%
前年同期比	+21.5%	+26.9%	+25.0%
当期純利益	2,750	3,200	4,000
当期純利益率	6.9%	6.5%	6.4%
総資産 + AUM	100,000	160,000	250,000
ROA	7.3%	7.3%	7.2%

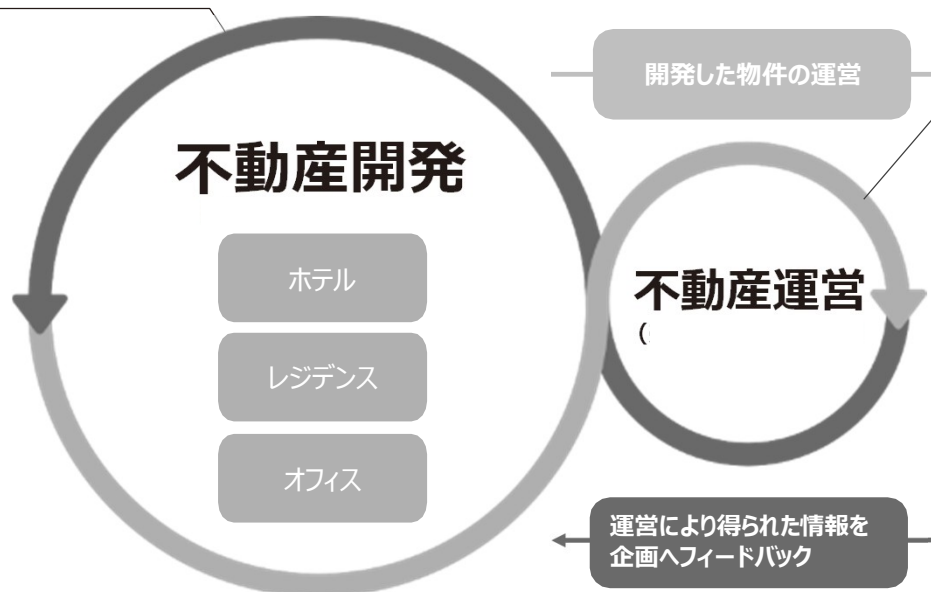
不動産開発-運営エコシステム

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。

テーマ型不動産開発 = 「ハード」×「サービス」

社会のニーズに応える

サービス（企画）をプラスした
高付加価値な建物を開発



開発したテーマ型不動産の運営

ホテル運営

連結子会社のコロンビアホテル＆リゾート株式会社が、**ホテルを運営**

賃貸管理

開発した案件について連結子会社のコロンビア・コミュニティ株式会社が、**販売後も顧客に責任をもってフォローするため賃貸管理**

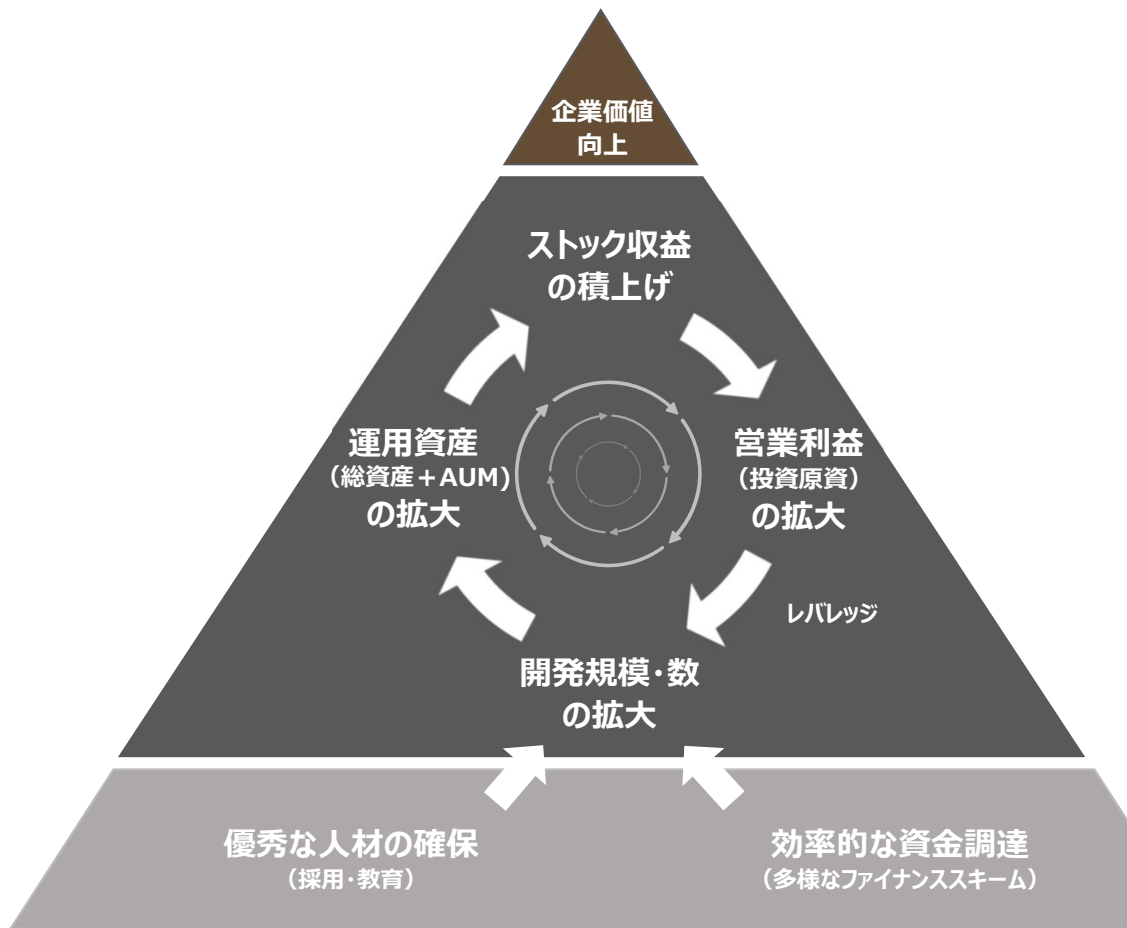
アセットマネジメント

連結子会社のコロンビア・アセットマネジメントで不動産コンサルティングを行っております。
今後はSPC^{*1}が保有する**不動産を総合的に管理**
自社開発型プロジェクトの売却先候補先となり、コロンビア・ワークスでは安定した不動産開発が可能に

^{*1}SPC : Special Purpose Company（特別目的会社）の略称。企業の保有する不動産等の資産を企業から譲り受け、その資産を担保に資産担保証券（ABS）や資産担保コマーシャルペーパー（ABCP）等を発行し資金を調達するための会社。

成長戦略基本方針：アクションプラン

案件規模とプロジェクト数を資金効率よく拡大することで、運用資産を飛躍的に増加。ストック収益の積上げにつながり、経営の安定と投資のバランスを両立しながら企業価値の向上を図ります。



売上・利益 の拡大

【案件規模の拡大】

- ・「ハード」×「サービス」をモットーに、建物を建設するだけでなく、建物の利用者が望むサービスを付加することで、より高収益な不動産を展開。
- ・ホテルやオフィス等の非住宅開発にも取り組みプロジェクト一件あたりの単価向上を図る。

AUM・IRR の向上

【ポートフォリオマネジメント】

- ・ファンドスキーム・バリューアップ型の開発に注力
- ・AUM最大化を図りながらIRRを向上し、営業利益拡大に貢献

ストック 収益の積上

【不動産運営事業の成長】

- ・開発規模拡大による運営収益の向上
- ・開発物件による運営収益だけでなく、外部からの受託も強化
- ・各子会社の成長による経営の安定を図り、マクロ環境の変化に対応
- ・ストック収益の積み上げにより投資原資を確保

優秀な人材 の確保

【採用】人員数の増加により、開発及び運営案件件数を増加

- ・今後も新卒採用を採用戦略の中心に置く。
- 【育成】より開発規模の大きく、利益率の高い案件を取り扱う
- ・複数開発案件への積極的な関与
- ・内部研修・外部研修をさらに徹底させることにより人材育成を加速

財務規律と 資金調達

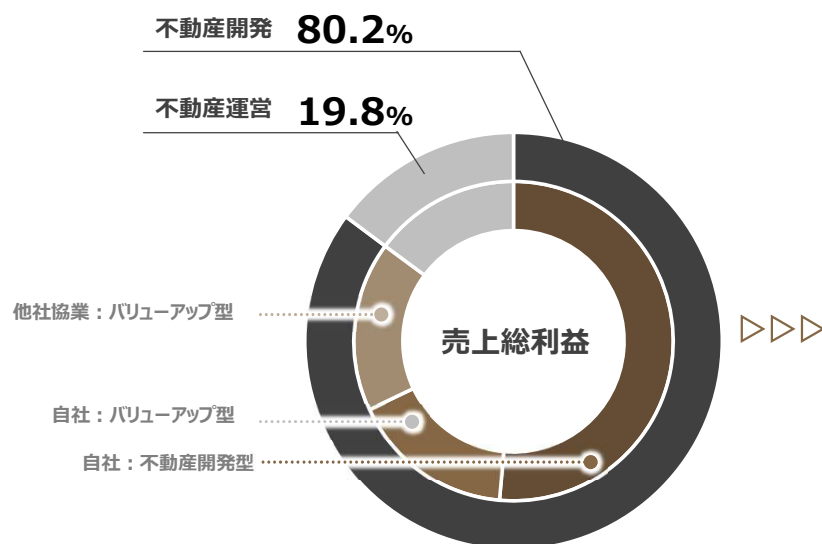
【調達】大規模な不動産開発及びM&Aによる非連続的成長を目指すための調達戦略

- ・新規ファイナンススキームを模索し、多様な調達手段を確保する
- ・ファンド組成（CAM）による他己資本の活用
- ・投資機会に合わせたデットファイナンス・エクイティファイナンスの実行

中期経営計画におけるポートフォリオマネジメント

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。

2024年12月期実績



ポートフォリオマネジメント

開発種別

建築費高騰・工期長期化のため
バリューアップ開発比率を向上

開発スキーム

ファンド活用に注力し早期の
オフバランスとAUM拡大

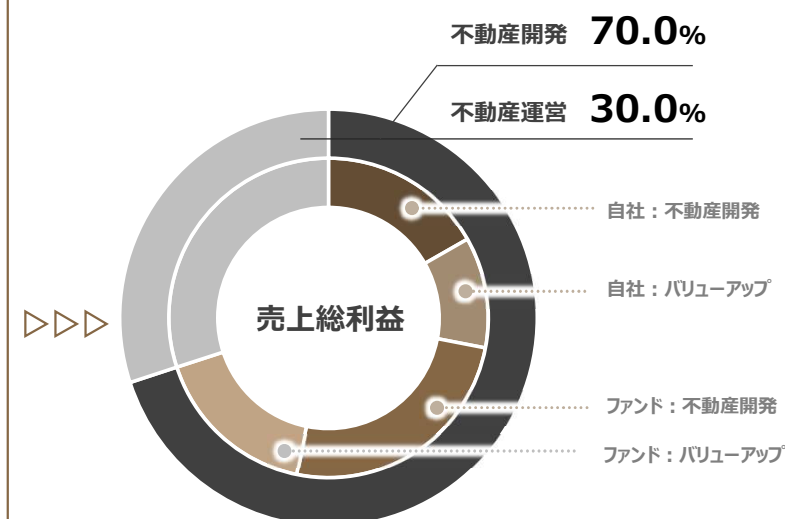
開発アセット

時勢と仕入れエリアに応じて
柔軟に対応

子会社成長

子会社成長によりストック収益の増加

2027年12月期計画



子会社成長によるストック収益の増加

各子会社の戦略

1 コロンビア・アセットマネジメント（CAM：AM報酬）

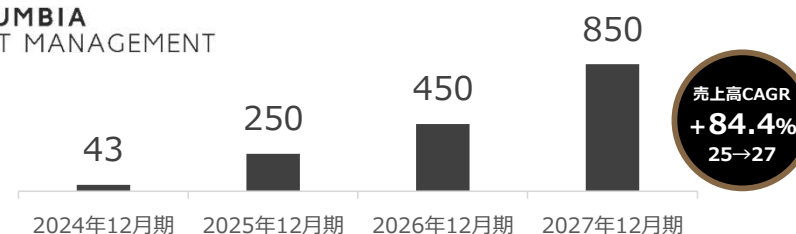
受託資産金額（AUM）の拡大によりストック収入を増加。

売上 = AUM × アセットマネジメント手数料率

※売上は単体ベース

売上計画

COLUMBIA ASSET MANAGEMENT

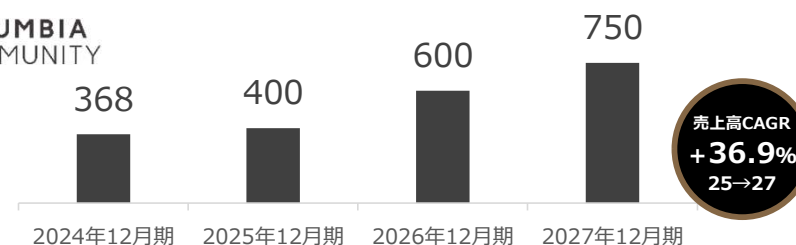


2 コロンビア・コミュニティ（CC：賃貸管理）

開発した不動産の新規契約代行やPM・BM*の受託に加え、外部案件の受注により、ストック収入を増加。

売上 = 管理戸数 × 事務委託手数料率

COLUMBIA COMMUNITY

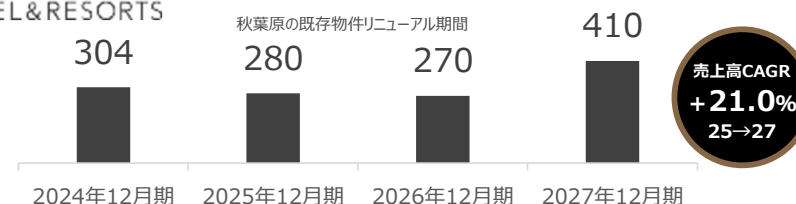


3 コロンビア・ホテルアンドリゾーツ（CHR:ホテル運営）

新ブランドのホテルを開発し、販売可能客室を増加するとともに稼働率の向上により、ストック収入を増加。

売上 = 販売可能客室数 × RevPAR*

COLUMBIA HOTEL&RESORTS

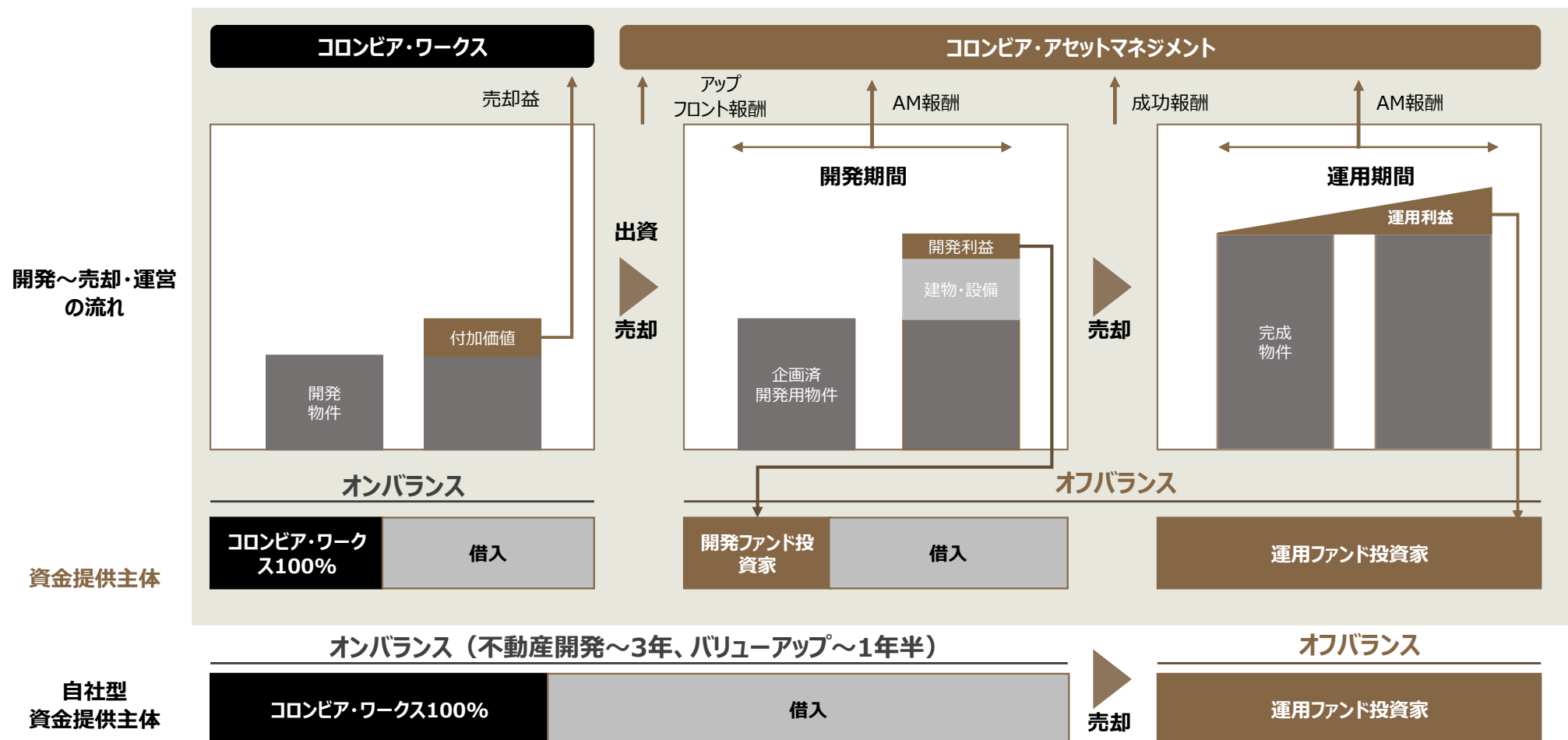


* PM：「プロパティマネジメント」の略称。オーナーに代わり不動産の運営を行う業務、BM：「ビルマネジメント」の略称、建物自体の保守などの維持・管理業務。

* RevPAR（1室あたり収益）＝ADR（客室単価）×OCC（稼働率）

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

開発物件の仕入の後、SPC（開発ファンド）に売却することでオフバランスし、AM報酬（ストック）を受領。
グループの資本効率の向上とAUM拡大を図る。25年7月にロードスターインベストメンツ副社長の島田氏を取締役として招聘。

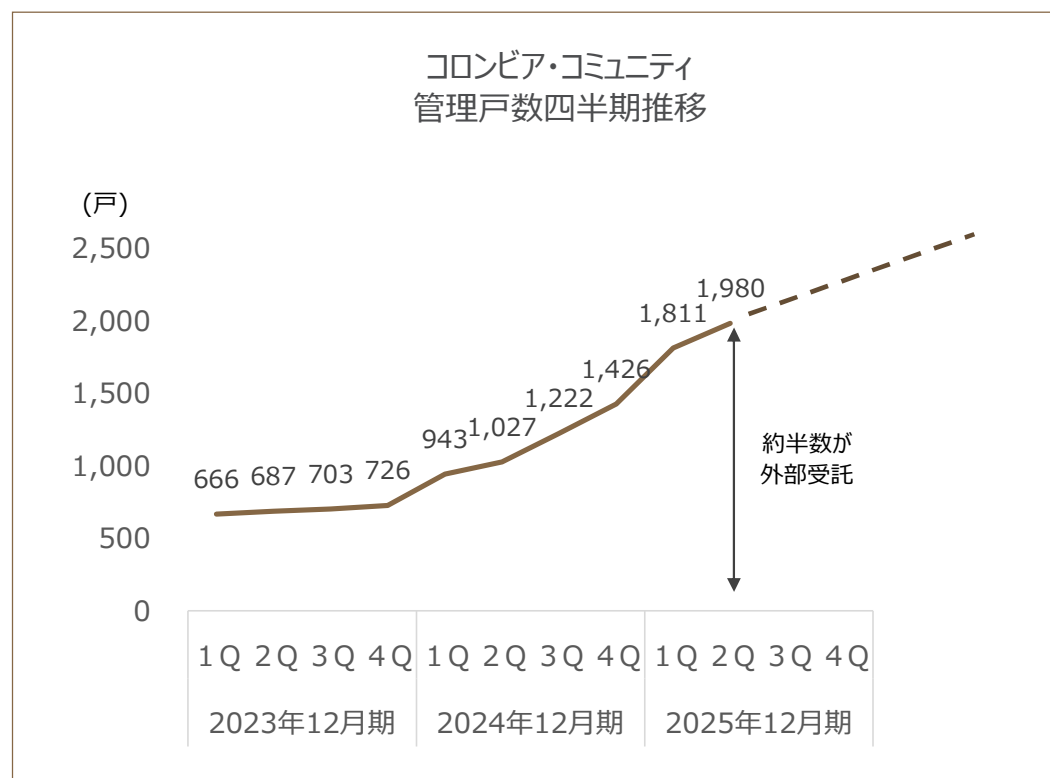


CC：当社開発物件の賃貸管理に加え外部案件の受託を強化

自社開発物件については、コロンビア・コミュニティで賃貸管理を受託することを前提に売却されるため、開発規模の拡大がストック収益の増加に直結。さらに外部案件を受託することで成長が加速。M&Aによる拡大も視野。



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



中期経営計画：KPI

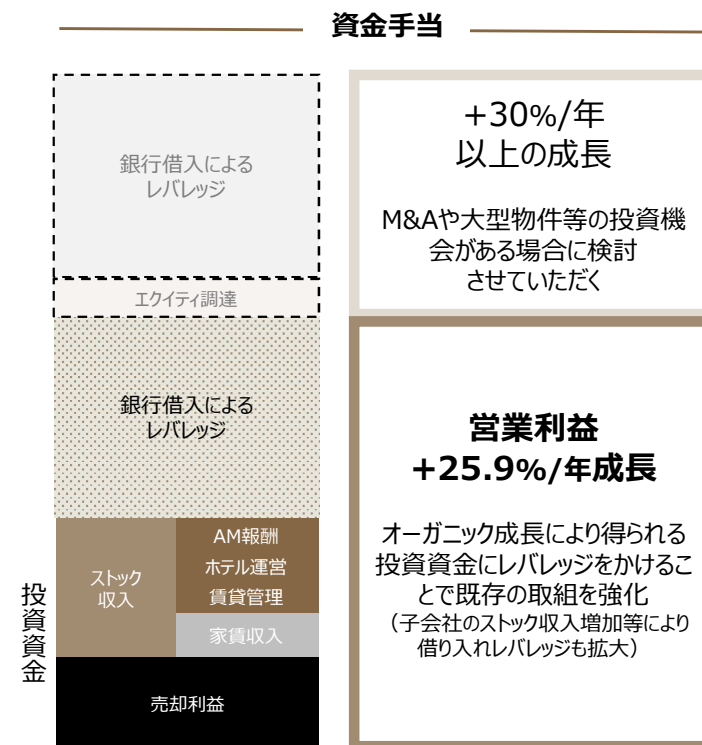
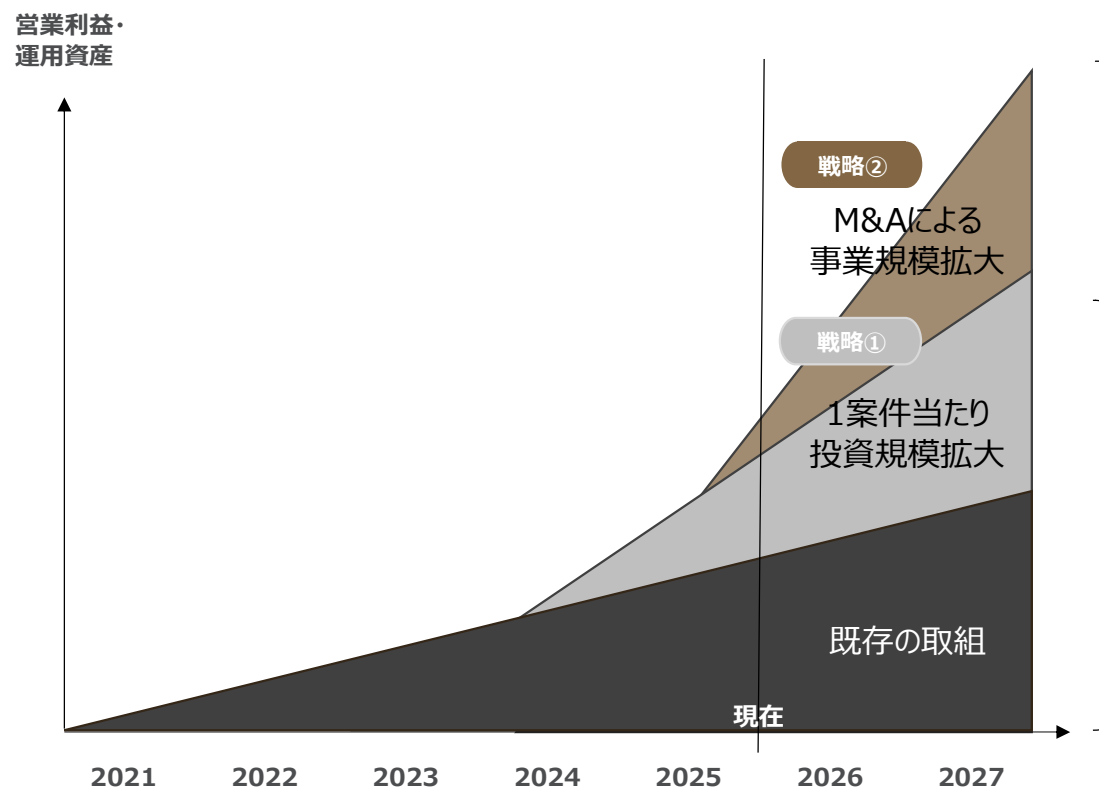
バリューアップ開発比率を高め、ファンド活用による開発スキームに注力。
案件単価を上げる方針をとり、ストック収益を伸ばすことで収益率の向上を計画。

			24年12月期	25年12月期上期	26年12月期	27年12月期
KPI	開発 種別	不動産開発	61%	28.9%	45%	40%
		バリューアップ	39%	47.1%	55%	60%
	開発 スキーム	自社	-	-	72%	60%
		ファンド	-	22.8%	28%	40%
	販売件数		16	7	18 ^{*1}	25 ^{*1}
	案件単価		1,198	1,212	2,400	2,360
	ストック粗利シェア		19.8%	31.5%	22.5%	30.0%
	AUM		-	4,110	80,000	150,000
	賃貸管理戸数		1,426	1,980	3,000	3,750

*1サックス沖縄は分譲販売事業のため含まず。

成長イメージと資金手当

銀行借入によるレバレッジを前提にした既存の取組で営業利益成長率+25.9%を計画。1案件あたりの投資規模が大きく上がる案件や当社グループの企業価値向上に資するM & A 案件等の投資機会がある場合にはエクイティ調達を検討し、成長スピードを加速。



プライム市場上場基準における当社適合状況

中長期の事業成長（EPS）とともにIRの強化を図ることにより、2027年以降でプライム市場への移行を計画。

		プライム市場	当社適合状況
流動性	株主数	800人以上	1,524人 (2025年6月末時点)
	流通株式数	20,000単位以上	21,030単位
	流通株式時価総額	100億円以上	54億円
	流通株式比率	35%以上	30.3%
株式価値	時価総額	250億円以上	180億円
BS	純資産の額	50億円以上	124億円 (2025年6月末時点)
PL	利益の額または売上	最近2年間の利益合計が 25億円以上	最近2年間の利益合計 37億円

プライム市場への移行には 流通株式時価総額の向上が必要

① EPSの向上

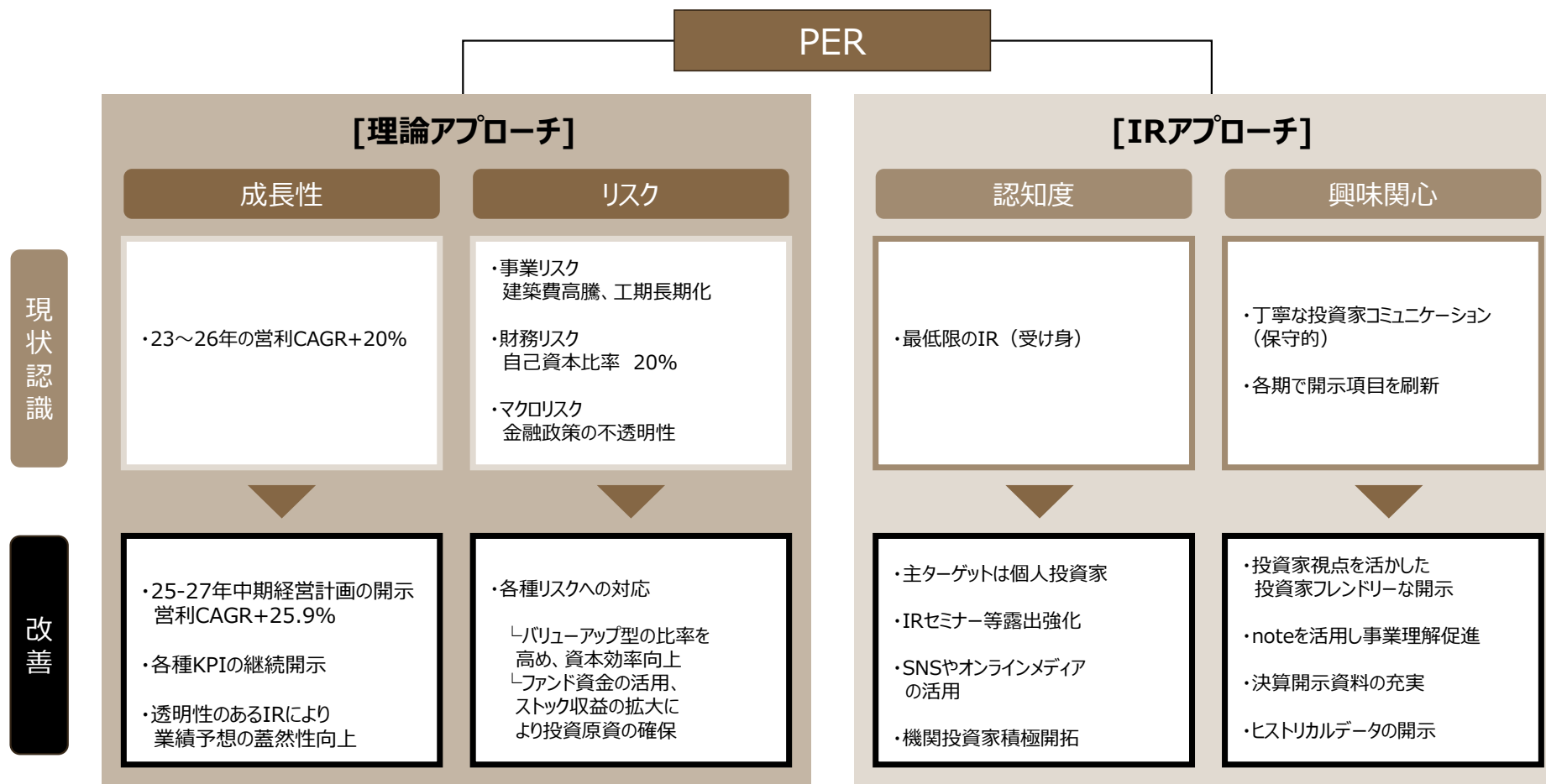
中期経営戦略の推進により
EPSを向上

② PERの向上

IRの強化により、
今まで以上に評価される
銘柄を目指す

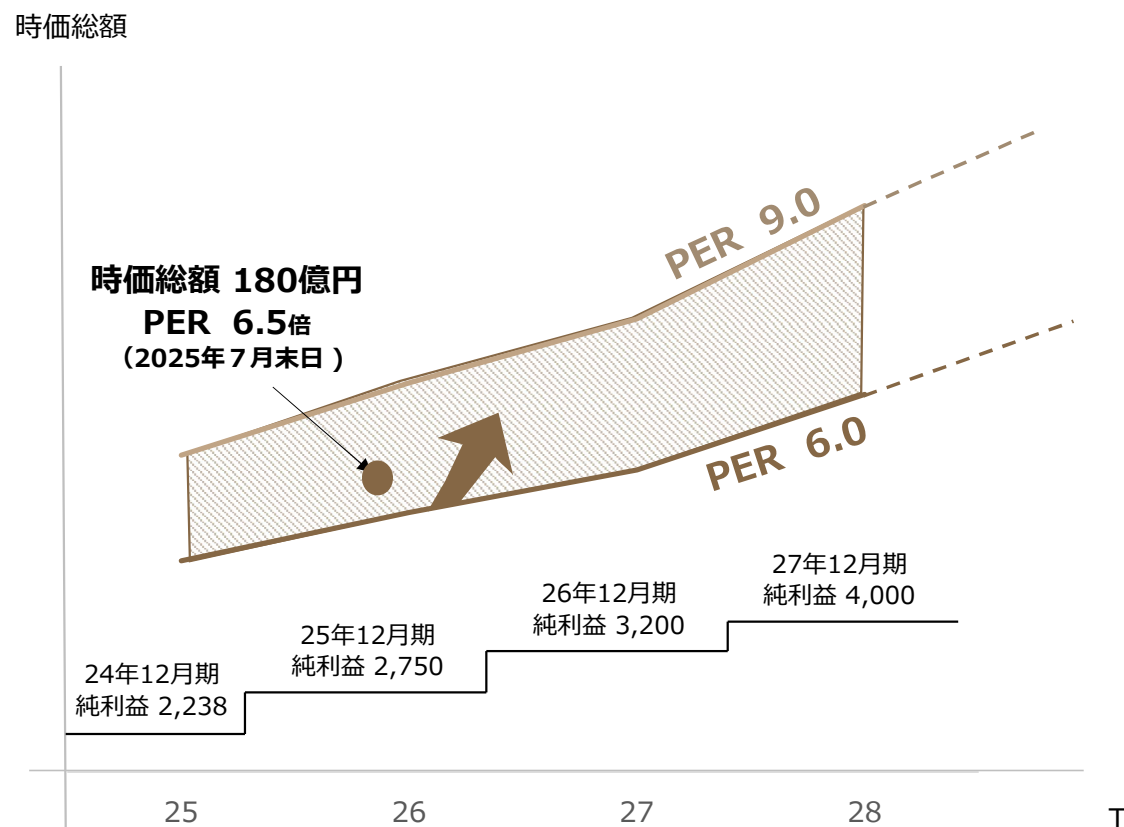
企業価値向上に向けて

開示の充実により透明性のあるIRを実現し、認知度拡大施策により流動性の向上と適正なバリュエーションを目指す。



企業価値向上に向けて

EPSの成長とともにIRの改善により評価の向上を期待。



中期経営計画における
27年12月期の純利益額

4,000百万円超

【グラフ内参考PER】

- ① 当社ヒストリカルPER
参照期間：24/4～25/7（週足）
最小：4.7 平均：5.7 最大：8.4
- ② Compsの平均PER 11.8
Compsデータは次ページ参照

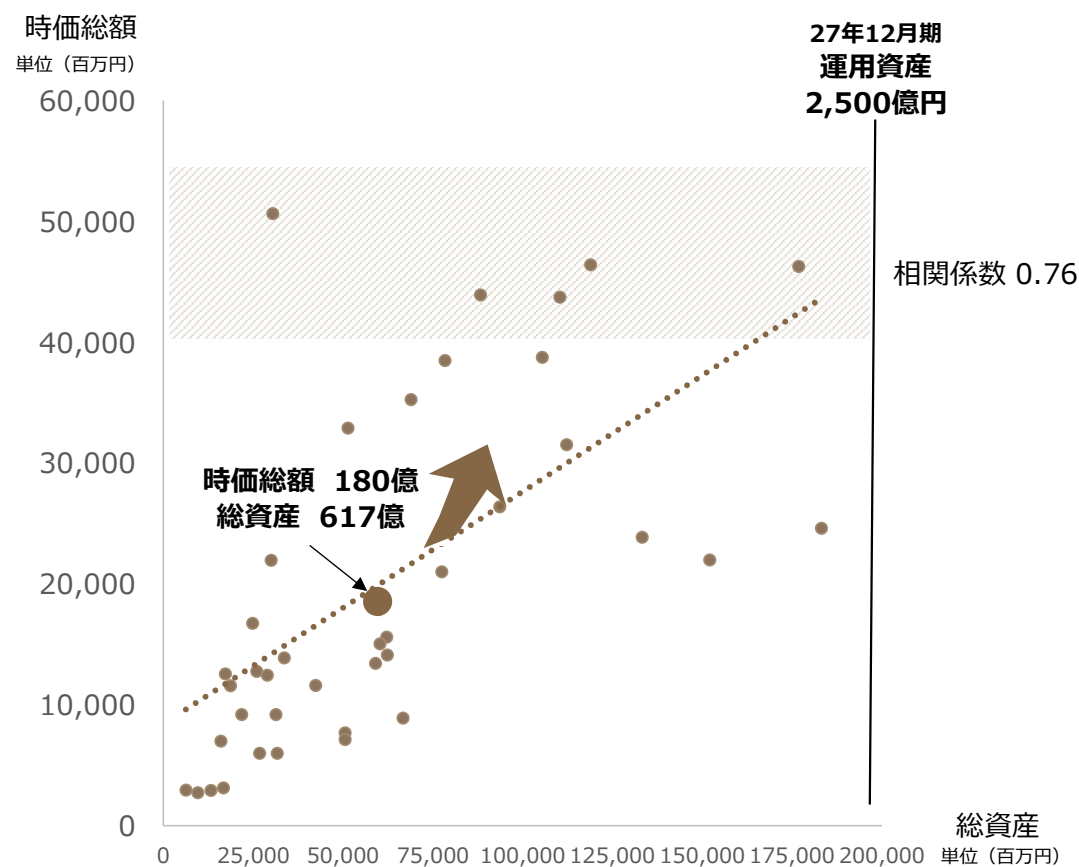
参考 : Comps

同セクター企業の各指標及びPERと比較して、当社評価の上昇余地はあると思慮。

	市場	時価総額 (億円)	PER	PBR	営業利益 成長率 (予想2期)	売上 総利益率	営業 利益率	ROE	ROA (総資産 経常利益率)	自己資本 比率	総資産 (億円)
当社	スタンダード	180	6.5	1.5	25.9	27	18.6	18.3	8.3	20.4	610
K社	プライム	1,800	18.8	6.4	67.7	28.3	13	17	13.0	24.1	1,200
T社	プライム	1,400	10.2	1.5	11.5	42.8	22.5	12.1	6.1	35.0	2,800
J社	プライム	500	8.1	1.1	11.0	23.5	15.2	13.4	7.6	41.3	1,100
L社	グロース	400	7.7	2.2	14.0	25.5	17.2	27	4.2	22.2	780
G社	プライム	350	8.7	3.1	14.4	15.2	8.9	29.6	15.0	22.4	510
A社	プライム	170	9.6	0.9	7.3	17.3	6.4	8.5	4.2	31.5	600
平均	-	-	11.8	3.1	20.1	25.4	13.8	17.9	8.4	29.4	1,170

企業価値向上に向けて

不動産銘柄において総資産と時価総額には相関関係があり、当社の総資産 + AUMの拡大とともに時価総額の向上を期待。



中期経営計画における
27年12月期の目標総資産 + AUM

2,500億円超

【総資産と時価総額には相関関係あり】

東証に上場している時価総額500億未満の不動産銘柄
42社の総資産と時価総額を分析した結果、
相関関係にあると評価。(相関係数0.76)
総資産 + AUM拡大とともに時価総額の向上を期待。

IR活動報告（2025年6月以降）

主に個人投資家の認知拡大に向けた取り組みを実施。



PIVOT

-2025年6月23日公開 -



<https://youtu.be/62T2MsGa4eA?si=IR390ZyWNE02rPgL>

IR note マガジン

-2025年6月13日公開 -



https://note.com/columbiaworks_ir

IRセミナー

-2025年6月30日登壇 -

個人投資家向けIR説明会
コロンビア・ワークス
株式会社
(証券コード:146A)
登壇者：取締役 水山 直也 様
IR責任者 前橋 匠 様



6月30日(月)20:00～
湘南投資勉強会オンライン

LIVE

最新のトピックスを、わかりやすく解説します！

<https://www.youtube.com/live/vqPWWGVF9I8?si=R4xP-VvkyXrrFf8x>

X公式アカウント

-2025年6月13日開設 -



<https://x.com/columbia146A>

投資家のみなさまへ

私たちコロンビア・ワークスは、一人ひとりの「理想のライフスタイル」をかなえる場づくりを目指しているデベロッパーです。

かつては、みんなが同じテレビを見て、同じものを買って、似たような家に住んでいた時代がありました。でも今は、多様性の時代です。人生のステージや価値観に応じて、求める暮らし方も千差万別です。

そうした中で、コモディティ化した不動産開発では、もう人の心を動かせないと私たちは考えています。不動産は本来、流動性が低く、固定されたものでした。でも私たちはその常識を超えて、「空間」を人生の舞台として、もっと自由に住まいを選び、もっと個々の生活が輝ける存在に変わっていきたくて考えています。

2013年の創業以来、私たちは収益性を優先するのではなく、様々な価値観にフォーカスしたテーマに挑み、新しい暮らしのかたちを提案してきました。

シリーズ化して効率を追う道もありましたが、いまはまだ「挑戦」のフェーズ。自分たちの可能性を広げ、次の成長に向けたピースを一つひとつ積み上げている段階です。

まずは総運用資産で2,500億をマイルストーンとし、将来的には不動産の領域を超えて大きく飛躍したいと考えています。長期的には総運用資産2兆円を目指しています。

実際、今の事業モデルには、もっと高い成長ポテンシャルがあると感じていますし、自分たちのセルフイメージとしても「もっとやれる」と信じています。その時には所謂“不動産デベロッパー”ではないかもしれません。

ただ、現状では銀行借入を中心とした資金調達に一定の制約があるのも事実です。その壁を越えるために上場を果たし、2025年からはアセットマネジメント機能を活用したオフバランス化、資産回転率の向上など、より柔軟な成長戦略に移行していきます。

今回、2027年までの中期経営計画を発表しましたが、これはあくまで「現時点での現実的なシナリオ」にすぎません。私たちはもっと早く、もっと高い地点まで成長したいと考えています。

この場を借りて、私たちのビジョンと戦略にご理解とご支援をいただき、共に未来を描いてくださる投資家のみなさまとの出会いを心より願っております。



代表取締役社長
中内 準

3. 経営指標推移

PL推移

	2024年 12月期実績		2025年 12月期計画	2024年12月期								2025年12月期				
				1 Q（構成）		2 Q（構成）		3 Q（構成）		4 Q（構成）		1 Q（構成）		2 Q（構成）		
売上	20,981		39,618		1,877		5,106		9,854		4,144		5,421		4,296	
不動産開発（フロー）	19,180	91.4%	非開示		1,507	80.3%	4,639	90.9%	9,430	95.7%	3,604	87.0%	4,980	91.9%	3,800	88.5%
自社－不動産開発	11,690	55.7%	非開示		-		1,437	28.1%	6,933	70.4%	3,320	80.1%	2,000	36.9%	291	6.8%
自社－バリューアップ	5,149	24.5%	非開示		-		1,301	25.5%	2,064	21.0%	284	6.9%	447	8.3%	3,509	81.7%
ファンド－不動産開発	-		非開示		-		-		-		-		-		-	
ファンド－バリューアップ	-		非開示		-		-		-		-		2,533	46.7%	-	
他社協業・不動産開発	-		非開示		-		-		-		-		-		-	
他社協業－バリューアップ	2,341	11.2%	非開示		1,507	80.3%	1,901	37.2%	433	4.4%	-		-		-	
不動産運営（ストック）	1,801	8.6%	非開示		370	19.7%	467	9.2%	424	4.3%	540	13.0%	441	8.1%	496	11.6%
家賃収入	1,186	5.7%	非開示		232	12.4%	280	5.5%	295	3.0%	379	9.2%	253	4.7%	301	7.0%
ホテル運営	295	1.4%	非開示		63	3.4%	77	1.5%	64	0.7%	91	2.2%	64	1.2%	89	2.1%
賃貸管理	277	1.3%	非開示		75	4.0%	67	1.3%	65	0.7%	70	1.7%	83	1.5%	101	2.4%
AM報酬	43	業務委託報酬	非開示		-		43	0.8%	-		-		41	0.8%	5	0.1%
売上総利益	5,673	27.0%	7,275	18.4%	321	17.1%	1,557	30.5%	2,444	24.8%	1,352	32.6%	1,486	27.4%	1,057	24.6%
（ストック粗利）	1,124	5.4%	非開示		206	11.0%	300	5.9%	254	2.6%	365	8.8%	374	6.9%	424	9.9%
販管費	1,780	8.5%	2,546	6.4%	411	21.9%	396	7.8%	486	4.9%	489	11.8%	633	11.7%	634	14.8%
営業利益	3,892	18.6%	4,729	11.9%	▲90	－	1,162	22.8%	1,958	19.9%	863	20.8%	852	15.7%	423	9.9%
当期純利益	2,238	10.7%	2,750	6.9%	▲178	－	741	14.5%	1,132	11.5%	543	13.1%	513	9.5%	182	4.2%

BS推移

	2024年12月期				2025年12月期	
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q
流動資産	26,465	28,605	30,070	40,764	46,835	48,954
現金及び現金同等物	3,321	4,636	6,493	4,293	4,726	3,482
棚卸資産	22,253	23,198	22,695	35,363	41,116	44,232
└販売用不動産	7,012	7,943	4,778	16,083	16,588	17,964
└仕掛販売用不動産	15,241	15,254	17,916	19,280	24,528	26,268
固定資産	10,848	11,304	11,651	11,422	13,013	12,827
流動負債	9,479	13,236	8,455	9,117	16,081	19,263
短期借入金	4,816	7,586	3,261	2,255	6,590	8,915
1年内返済予定の長期借入金	3,780	4,829	3,423	4,862	7,458	8,300
固定負債	18,569	16,250	21,711	30,967	31,552	30,115
長期借入金	17,934	15,573	21,031	30,515	31,125	29,658
純資産	9,265	10,421	11,553	12,101	12,215	12,403
総資産	37,313	39,909	41,721	52,186	59,849	61,334
総資産 + AUM	-	-	-	-	63,959	65,444
自己資本比率				23.2	20.4	20.2

KPI推移

	24年12月期 実績	25年12月期 計画	2024年12月期				2025年12月期		
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q実績	2Q実績	備考
不動産開発事業売上（百万円）	19,180	非開示	1,507	4,639	9,430	3,604	4,980	3,509	コロンビア・ワークス単体
1件あたり単価（百万円）	1,198	非開示	1,507	1,160	1,048	1,802	1,660	877	不動産開発事業売上÷販売件数
販売件数	16	19	1	4	9	2	3	4	
自社－不動産開発	7	5	-	1	5	1	1	-	自社の借入で土地から仕入れて開発
自社－バリューアップ	5	9	1	1	2	1	1	4	自社の借入で既存物件を仕入れてバリューアップ
ファンド－不動産開発	-	2	-	-	-	-	-	-	ファンド資金で土地から開発
ファンド－バリューアップ	-	3	-	-	-	-	1	-	ファンド資金で既存物件をバリューアップ
他社協業	4		-	2	2	-	-	-	他社と協働して開発・バリューアップ
仕入件数	21	非開示	3	4	9	5	4	3	
自社－不動産開発	-	非開示	-	-	-	-	1	1	
自社－バリューアップ	-	非開示	-	-	-	-	3	2	
ファンド－不動産開発	-	非開示	-	-	-	-	-	-	
ファンド－バリューアップ	-	非開示	-	-	-	-	-	-	
新規投資額（億円）	337	580	-	-	-	-	100	87	仕入額＋保有物件への投資
棚卸資産残高（百万円）	35,363	非開示	22,253	23,198	22,695	35,363	41,116	44,232	販売用不動産＋仕掛販売用不動産
賃貸管理戸数	1,426	-	943	1,027	1,222	1,426	1,811	1,980	自社開発物件＋外部受託案件

4.Appendix



コロンビア・ワークスとは

CORPORATE IDENTITY

人が輝く舞台を 世界につくる

当社はすべての人が自分の人生を楽しめる空間を作ることが
目的として設立されました。

一人ひとりの人生が輝くためにはそういった空間を生み出す
建物やサービスが欠かせません。

しかし、いまの街は利益を追求するあまり
コンセプトのない建物に溢れています。

当社はそのような考えから脱却し、利用者の使い方や
ウォンツを建物自体に組み込んだ、
建物とサービスが一体となった都市開発を行ってまいります。

Mission

ユニキュベーションによって 想像と体験のサイクルを生み出し 人が輝く舞台を世界につくる

一人ひとりが持つ感性と個性を、自らの努力と発想で育て上げ、心の底から思う
「あったらいいな」を実現します。

Vision

誰もが主役

時代と共に進化し、世界中の誰もが人生の主役になれる舞台を提供できる会社を
めざします。

Value

好奇心、上昇志向、一体感

コロンビア・ワークスが創出する都市開発により、利用者、居住者や
そこに訪れるみなさんの、人生の質“Quality of Life”を向上する
街づくりを社会に提供し続けます。

会社概要・沿革

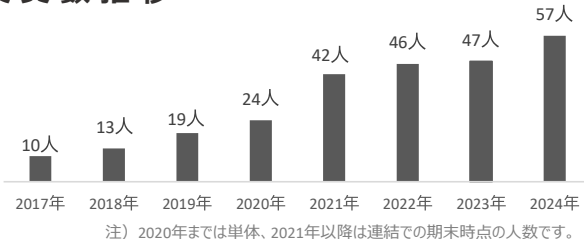
会社概要

社名	コロンビア・ワークス株式会社
代表取締役	中内 準
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2丁目17番1号 渋谷アクシユ9F
設立	2013年5月14日
決算	12月末
資本金	15億7,600万円（2025年6月末現在）
事業内容	不動産開発サービス／不動産賃貸管理サービス/ホテル運営サービス/アセットマネジメントサービス

グループ会社

コロンビア・コミュニティ株式会社 株式会社サンクス沖縄
コロンビアホテル&リゾーツ株式会社
コロンビア・アセットマネジメント株式会社

従業員数推移

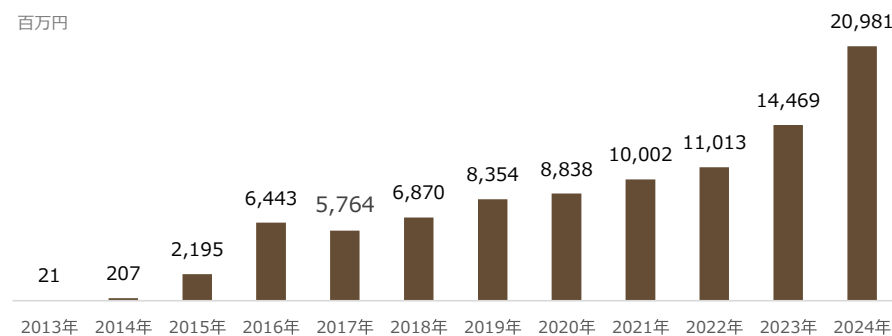


沿革

- 2013年5月 設立
- 2013年8月 不動産開発サービスを開始
- 2014年8月 JACコミュニティ株式会社（現連結子会社）を設立、不動産賃貸管理サービスを開始
- 2018年1月 連結子会社のコロンビアホテル&リゾーツ株式会社を設立、ホテル運営サービスを開始
- 2021年7月 JACコミュニティ株式会社がコロンビア・コミュニティ株式会社 に商号変更
- 2023年4月 連結子会社のコロンビア・アセットマネジメント株式会社を設立
- 2024年3月 東京証券取引所スタンダード市場に株式を上場
- 2025年2月 株式会社サンクス沖縄を子会社化

売上高推移

百万円





代表取締役
中内 準

明和地所株式会社にキャリアをスタートし、マンション開発に従事。2004年にオリックス株式会社に転職。オリックスグループにてタワーマンションをはじめとする数々の不動産開発に従事し、その後、不動産アセットに関する審査業務を行う。これまでのキャリアで培った不動産開発と金融の知見を活かし、2013年に当社を設立。



取締役
水山 直也

新卒でオリックス株式会社に入社し、商業施設の開発を担当。その後、商業施設における賃料債権の流動化を行う等、不動産金融のキャリアを積む。その後中内とともに2013年に当社を設立し、現在はこれまでの不動産開発及び金融の知見を活かし、CFOを担う。1級建築士や証券アナリスト等の資格をもつ。



取締役
魚住 剛

森トラスト株式会社に新卒入社。大規模複合開発用地仕入及び企画開発業務を務める。その後、ヒューリック株式会社に転職。商業施設、ホテル、事務所ビル、老人ホームなど様々な開発案件のプロジェクトマネジメントを経験。2019年に当社入社後、複数の開発プロジェクトに従事し、2023年より取締役に就任。1級建築士の資格をもつ。

社外取締役
小俣 学

株式会社プライムホーム代表取締役。2021年に当社取締役に就任。長く不動産業に携わっている経験、また不動産業を中心に様々な業界におけるベンチャー企業へのエンジェル投資を行うなどの経験から、その知見を当社の経営に活かしている。

社外取締役
田代 尚子

リージョナルフィッシュ株式会社取締役。元フジテレビアナウンサーであり、広報領域や女性活躍のための活動に対する知見及び多様な業界におけるサービス内容に対する知識を当社の経営に活かしている。2025年に当社取締役に就任。

取締役（監査等委員）
岩本 徹

株式会社第一銀行（現株式会社みずほ銀行）にてキャリアをスタートし35年勤務した後、清和総合建物株式会社にて執行役員を務める。2020年に監査役、2022年に当社取締役（監査等委員）に就任。

社外取締役（監査等委員）
大庭 崇彦

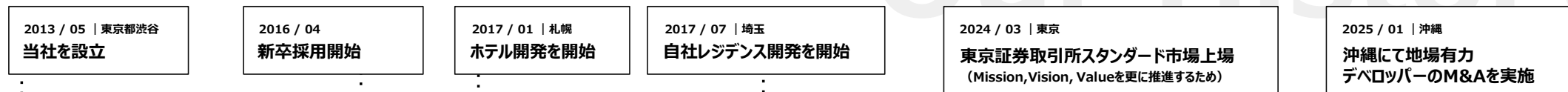
株式会社テトラワークス代表取締役、公認会計士。2021年に当社監査役、2022年に取締役（監査等委員）に就任。有限責任監査法人トーマツでの勤務経験や、その後の複数の企業の社外役員としての経験、そして公認会計士としての知見を当社の経営に活かしている。

社外取締役（監査等委員）
高嶋 希

長島・大野・常松法律事務所所属、弁護士。2021年に当社監査役、2022年に取締役（監査等委員）に就任。弁護士として、米国の法律事務所での勤務経験や、三菱商事株式会社法務部への出向経験などを含めた知見を当社の経営に活かしている。

これまでの歩み

Our History



2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

2018 / 03 | 秋葉原, 2019 / 05 | 京都
宿泊型ミュージアムを開発

2020 / 09 | 渋谷
リモートワーク需要に対応
したスモールオフィスを開発

2021 / 03 | 世田谷
会員制の人間ドックセンターを
開発

2023 / 03 | 恵比寿
テスラのライドシェア付き
レジデンスを開発

2024 / 07 | 千歳船橋
ピラティススタジオ付き
レジデンスを開発

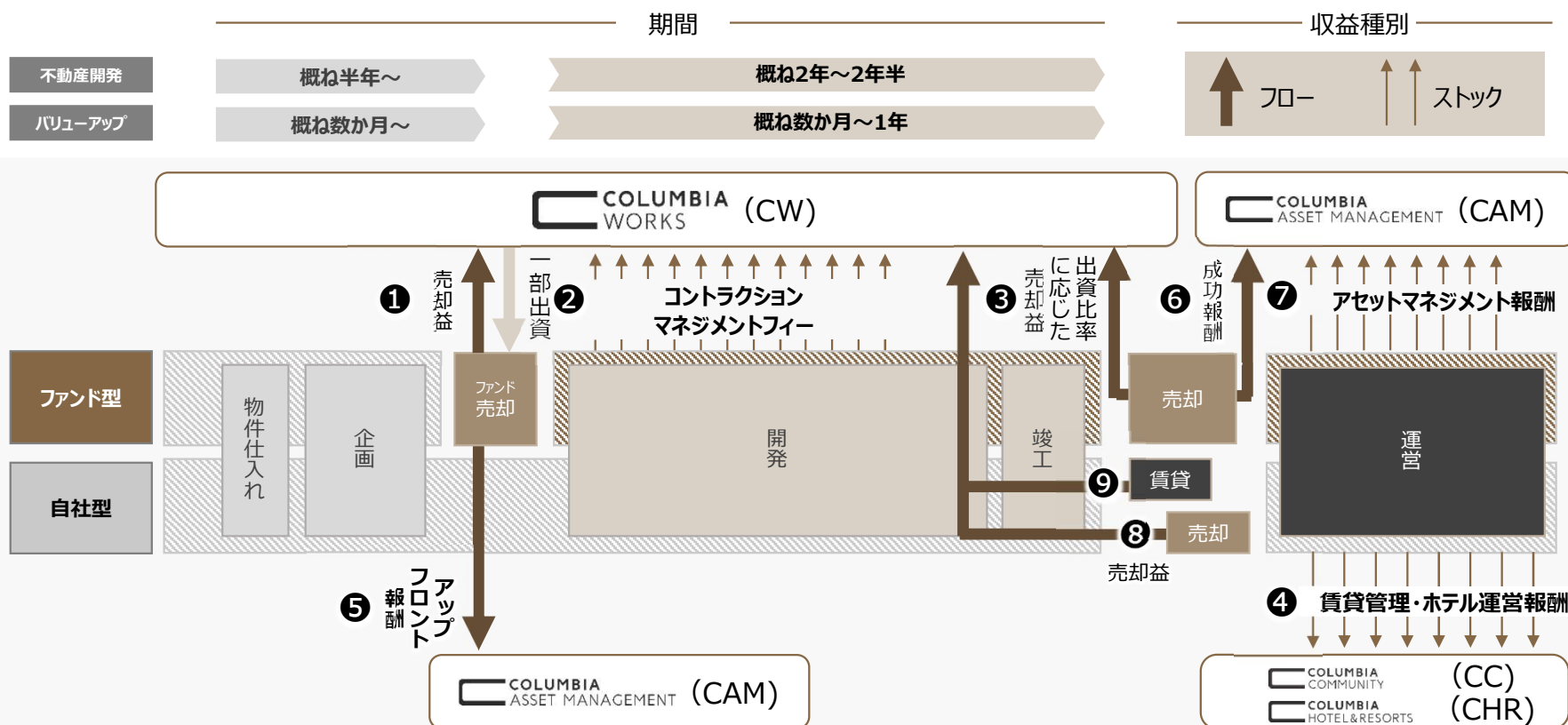
創設期

ホテル事業の開始

テーマ型開発を促進

M&Aによるさらなる拡大

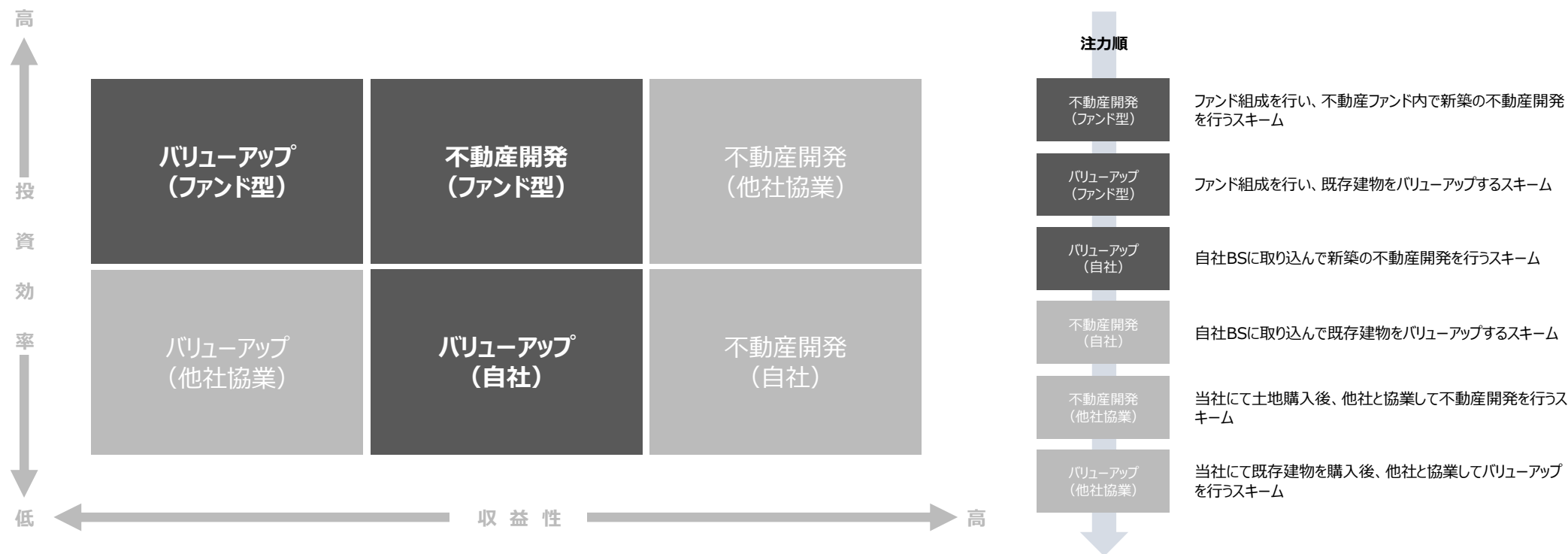
多様な収益モデル



ファンド型	【CW】 ①開発SPCへ土地を売却した売却益② プロジェクトマネジメントに係るCM報酬③ 売却時出資比率に応じた報酬
	【CAM】 ⑤ファンド組成時のアップフロント報酬⑥プロジェクト売却時の成功報酬⑦運用中のアセットマネジメント報酬
自社型	【CW】 ⑧売却益 ⑨売却までの賃料収入
共通	【CC・CHR】 ④竣工後の賃貸管理・ホテル運営報酬

開発種別と収益性・投資効率

中長期的には、投資効率と収益性のバランスがとれたファンド型やバリューアップ案件を増やす方針。



開発例① 不動産開発（自社）

戦略

- 土地を購入して自社のバランスシートを用いて物件を開発します
- そのエリア特性に合わせた**QOL向上に貢献するサービスを付加**し、商品の差別化を図ることで、高賃料を維持し、ファンド等への機関投資家へ売却します
- 「**住む・働く・遊ぶ**」を結びつけることで当社のサービスを一貫して利用いただける「**ライフスタイルの提案**」を提供します
- **BTS（Build To Suit）型開発**の促進を行います

アクションプラン

- 「**ハード**」×「**サービス**」の基本戦略に沿った賃貸住宅の企画・開発の促進

取組事例

- （事例1）入居者にピラティスサービスが付与される賃貸マンションを企画
- （事例2）BTS型開発にて多くの学生マンションの運営実績のある㈱毎日コムネットと提携し、食事付の学生マンションを企画・開発

（事例1）



外観



店舗

物件名	LUMIEC HONCHO WEST
所在地	東京都板橋区本町18番3号
総戸数	30戸（内1戸 店舗）
建物用途	店舗・共同住宅
竣工	2024年3月
特徴	ピラティスサービスを受けることができる賃貸マンションを開発いたしました。入居者様はピラティスのレッスンを月3回無料、各部屋に備え付けのモニターやピラティスマットで身体のリカバリーが可能となります。 また、徒歩3分圏内に位置する「LUMIEC HONCHO EAST」も2024年2月に竣工しており、本施設の利用が可能となります。

開発例② 不動産開発（ファンド型）

戦略

- 土地を購入して企画を施し、各種建築準備を行ったうえでSPCへ売却致します
- SPCを活用することで、①**資金効率の良化** ②**BSの最適化**を図り、個別プロジェクトの採算ではなく、**全社としての収益最大化**を目指します
- エクイティ投資家としては、「キャッシュリッチな事業会社」や「富裕層」をターゲットとすることで、安定したファンド組成を目指します
- CAMが業務を担うSPCに不動産を売却することにより、**安定した売却先候補**を確保しつつ、グループとして**アセットマネジメント業務**を担うことで、**収益機会を拡大**します

アクションプラン

- SPCの組成にあたり資金調達先（ローン／エクイティ）の開拓を進める
- コロンビア・アセットマネジメントにてAM業務を実施するための許認可を取得する

取組事例

- （事例1）沖縄県にてスモールラグジュアリーホテルの開発
- （事例2）箱根仙石原にて温泉付きホテルの開発

（事例1）



古宇利島



イメージ

物件名	古宇利島ホテル開発計画
所在地	沖縄県国頭郡今帰仁村字古宇利道ノ下原1912番他（地番）
建物用途	宿泊施設
竣工予定	2026年冬（予定）
特徴	沖縄本島から橋で渡れる島である古宇利島でのスモールラグジュアリーホテルの開発となります。 沖縄本島の北部では2025年7月開業を目標として開発が進む大規模エンターテインメント施設である“JUNGRIA”があり、当開発対象地である古宇利島においても将来的には国内外からのたくさんの集客を見込んでおります。 近隣で別のホテルを運営しているオペレーターと運営提携を予定しております。

開発例③ バリューアップ（自社）

戦略

- 土地（建物付きを含む）を購入してリノベーション等によって、バリューアップを施した後に投資家へ売却します
- 開発プラン等の事業スキームを付けることで、開発用地としての売却でも十分に利益の獲得が見込まれるような場合には、投資効率の観点から自社で開発せずに土地で売却を行います
- 建築コストの上昇や工期の延長等、開発リスクを低減し、より安定した事業遂行を目指し、中古物件のリノベーションによるバリューアップに取り組みます

アクションプラン

- 周辺相場賃料を下回る、又はさらに賃料増額の可能性のある物件を取得し、バリューアップを目指す

取組事例

- （事例１）台東区根岸のホテルを賃貸マンションに用途変更の手続きを実施、全室フルリノベーションすることでバリューアップ
- （事例２）三軒茶屋の開発用地を取得し、建築確認の申請を実施、企画とゼネコンとの請負契約を締結したうえで鉄道会社へ売却

（事例１）



内装解体時



リノベーション後

物件名	LUMIEC NEGISHI
所在地	東京都台東区根岸二丁目12-10
総戸数	22戸（一棟フルリノベーション）
建物用途	住居
売却時期	2024年3月
特徴	ホテルを賃貸マンションに用途変更し、住戸及び共用部のフルリノベーションいたしました。 居室の建具やフローリングは、トレンドや、クラシカルな立地の根岸を意識して、ナチュラルな色味の素材を採用することで、物理的にも視覚的にも温もりのある居室を目指しています。

不動産運営サービス（賃貸管理・ホテル運営）

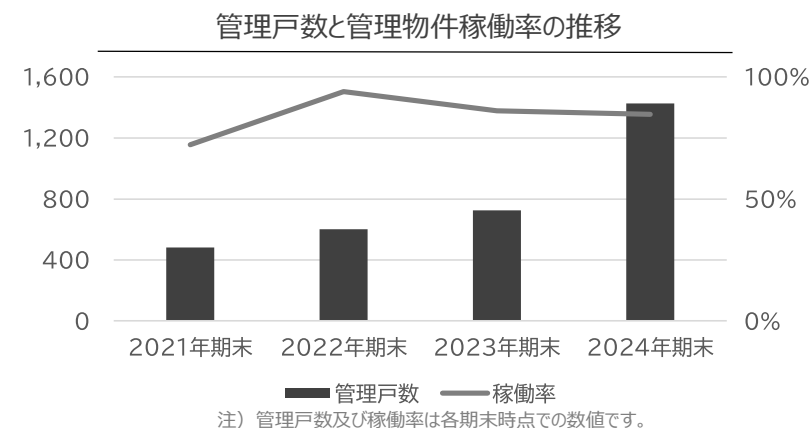
賃貸管理

【戦略】

- グループシナジーを利用し、コロンビア・ワークスとのパイプラインを起点に新築物件の賃貸管理の受注を増やすとともに、高付加価値サービスの賃貸ノウハウを活かし既存建物に対する管理戸数を増加させることで収益性の向上を目指します
※24年12月期期末時点では1,426戸の管理を受託しております

【アクションプラン】

- コロンビア・ワークスが開発した案件について、売却後も賃貸管理を継続し、サービス品質を保ちます
- リーシングを特に強化することで高稼働率を維持します
- ファンドとの取引深耕を図り、CWが売却した不動産以外のものについても管理業務の受託を目指します



アートホテルの客室内の様子

ホテル運営

【戦略】

- コロンビア・ワークスの強みであるエリアマーケティングを活用し、「アートの中に泊まる」をテーマにしたアートホテルなど、エリア特性に合致したサービスを提供するホテル運営をしています。競合他社と差別化し、客室単価と稼働率の安定化を目指します
※24/12末時点では3ホテルの所有、運営を行っております

【アクションプラン】

- 海外旅行者向けのPR戦略を実施し、効率的な集客を目指します
- 新規開店により売上高のさらなる増加を目指します

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

本資料は情報提供を目的とするものであり、投資勧誘を目的とするものではありません。

■ コロンビア・ワークス株式会社

<https://columbiaworks.jp/>