



2025年8月14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)

### 中期経営計画概要（補足テキスト）

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13日に2025年～2027年度の3か年中期経営計画を発表いたしました。中期経営計画の資料の補足として概要を説明させていただきましたのでお知らせいたします。

### 記

#### ■開示資料 URL

決算説明資料：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/146A/tdnet/2675555/00.pdf>

## ■補足テキスト

**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

Columbia Works, Inc.

COLUMBIA  
WORKS

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

32

### P32 長期ビジョン

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。現在は価値観が多様化しており、人生のステージや個々の価値観に応じて、求める暮らし方も千差万別です。

一方で不動産開発は利益を追求するあまりコモディティ化しており、街にはコンセプトのない建物であふれています。不動産は本来、流動性が低く、固定されたものでしたが、私たちはその常識を超えて、利用者の使い方やウォンツを建物自体に組み込んで、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えていけると考えています。建物に限定せずにライフスタイルそのものを提案し、人々のQOLを上げたいと考えています。

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んできました。2025年8月現在、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。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していきます。

まずは総運用資産（総資産+AUM）で2,500億円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、長期的には総運用資産2兆円を目指しています。

## 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	運用資産(総資産+AUM)		2027年以降に プライム市場 移行の準備を開始		
	7,500百万円以上	250,000百万円以上				
KPI	1件あたり単価	販売件数	従業員数	AUM	賃貸管理戸数	ストック粗利シェア
	2,360百万円 <small>※コロムビア・ワークス単体</small>	25件 <small>※コロムビア・ワークス単体</small>	120名 <small>※連結ベース</small>	150,000 百万円以上	3,750戸	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 早期オパランスと 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	

### P33 中期経営計画

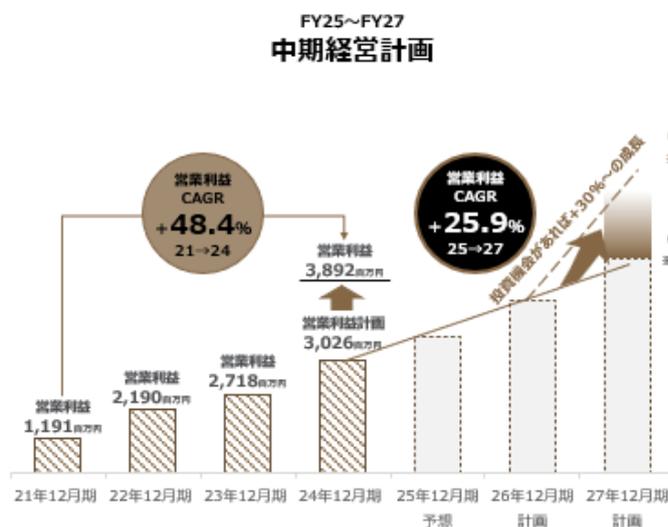
本中期経営計画期間は25年～27年の3か年としており、営業利益7,500百万円と運用資産（総資産+AUM）250,000百万円を目標指標として置いてあります。また、事業成長を達成した際にはプライム市場の上場基準クリアが見えてまいりますので、27年以降の市場変更を目指してまいります。

戦略の概要として、不動産開発事業における1件当たり単価とプロジェクト件数の拡大を図ります。また、連結子会社のコロムビア・アセットマネジメントにおいてはAUMを150,000百万円以上に拡大し、ストック収益を積み上げます。コロムビア・コミュニティにつきましては、賃貸管理戸数を倍増することで、主に連結子会社から生じるストック粗利のシェアを30%以上にします。コロムビアホテルアンドリゾーツにつきましては、新たなホテルの竣工が27年以降になり期間中の販売客室数が増えないためKPIとしては設定してございません。

いずれも優秀な人材の確保が必要になり27年の組織規模は連結ベースで120名程を計画しております。

## 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。



(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 (D&D)	37,827	46,500	59,000
不動産運営 (ストア)	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%

Copyright©Columbiaworks.jp

### P34 中期経営計画

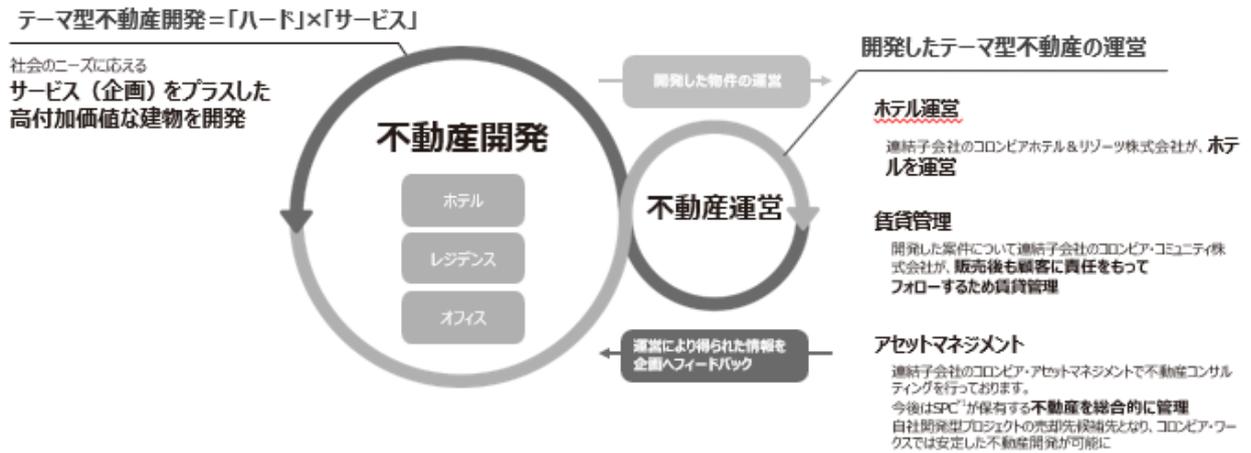
重視する営業利益につきましては、27年12月期には24年12月期実績の3,892百万円と比較して92.7%増の7,500百万円を計画しています。25-27年の年平均成長率は+25.9%となります。21-24年の年平均成長率が+48.4%でしたので、達成可能な水準でございます。営業利益率は12.0%と24年12月期の18.6%と比較すると低くなりますが、バリューアップ型の比率を高めることに加えて、建築費の上昇傾向が続くことを鑑みて原価については保守的に見積もっている影響です。

また、運用資産（総資産+AUM）につきましては、コロンビア・アセットマネジメントのAUMの拡大を見込み、25年12月期の100,000百万円から250,000百万円と2.5倍へ拡大する計画です。

なお、本計画はエクイティ調達を前提としておりません。計画を大きく超える成長につながる投資機会がある場合には検討させていただきたく考えております。

## 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。



<sup>1)</sup>SPC：Special Purpose Company（特別目的会社）の略称。企業の発行する不動産等の資産を企業から譲り受け、その資産を担保に固定担保証券（ABS）や固定担保コマースレバナー（ABCP）等を発行し、資金を調達するための会社。

### P35 不動産開発-運営エコシステム

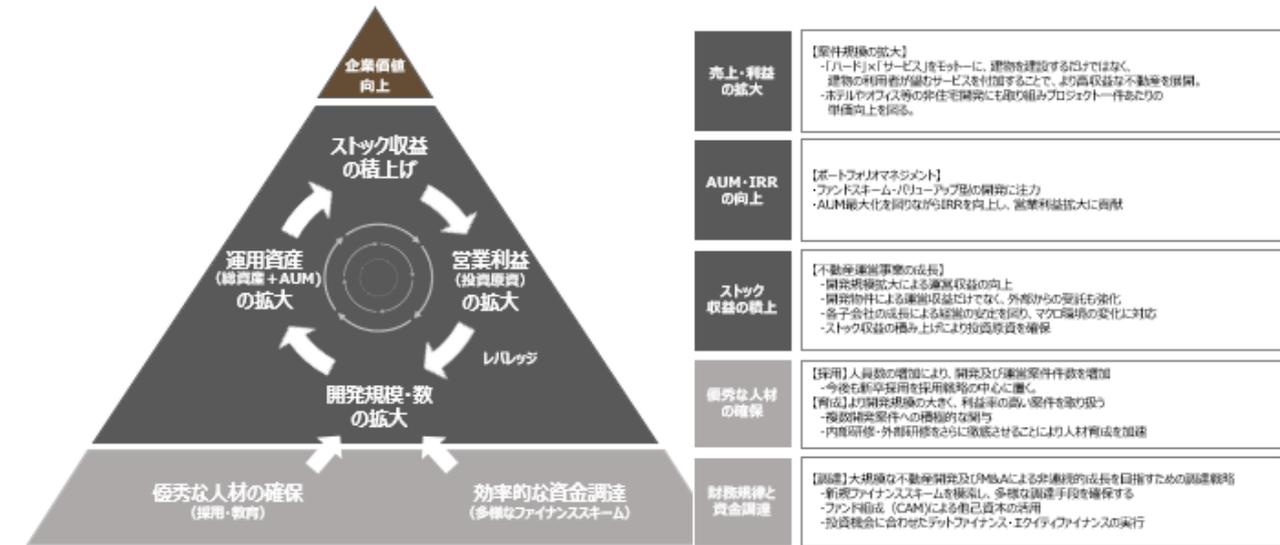
当社の事業構造について概要を説明します。不動産開発事業（フロー収入）ではホテル、レジデンス（賃貸住宅）、オフィスを中心としたアセットにテーマを付加した高付加価値な建物を開発しています。不動産運営事業（ストック収入）においては、連結子会社にてホテルの運営、賃貸管理、アセットマネジメント事業を行っています。

当社が開発した物件は、当社グループで運営を受託することを前提に売却されるため、開発規模や物件数が増えることで連結子会社の収益が増加する構造となっています。また、運営をすることで消費者の情報が集まり、開発の企画へフィードバックしています。その情報をもとにより消費者のニーズを満たすことができるテーマの企画をすることができるようになります。

開発収益と運営収益には良い循環関係があるとご理解ください。

## 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。



Copyright © Columbia Works Inc.

### P36 成長戦略基本方針：アクションプラン

当社の企業価値向上に向けた成長戦略について基本方針をご説明します。

重要指標を売上ではなく営業利益においており、現在の収益の大半は不動産開発事業から生まれております。高付加価値のサービスやテーマを付加することでより収益性の高い不動産を開発し、レジデンスだけでなくオフィスやホテルなど、比較的大規模なアセットにも取り組むことで、1件あたりの規模とプロジェクト数を拡大させてまいります。

また開発フェーズにおいて、ファンドを活用することで、早期のオフバランスと AUM の拡大が実現します。AUM の規模拡大はアセットマネジメント報酬 (ストック) の増加につながります。

また、開発規模が大きくなることで、賃貸管理やホテル運営などの不動産運営事業のストック収益が増加することで営業利益が向上します。それらを投資原資としてレバレッジをかけて次の成長につなげることができます。

そのため、優秀な人材を採用し教育することで組織規模を拡大するとともに、多様なファイナンススキームを模索し資金調達手段を確保いたします。現在は、他社との協業開発、ファンド (SPC) を活用した他己資本、銀行借入という調達手段を有しております。

## 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。



### P37 中期経営計画におけるポートフォリオマネジメント

当社の開発種別には、土地から仕入れて不動産を開発する“不動産開発”と既存の建物を仕入れて高付加価値化する“バリューアップ”がございます。建築業界の人手不足から工期が長期化する傾向があるため、比較的工期が短いバリューアップ型の比率を高めることで資本回転率を向上し利益成長を持続する方針をとっています。

2024年12月期では、不動産開発6割-バリューアップ4割でしたが、27年12月期には不動産開発4割-バリューアップ6割を計画しています。

開発スキームとしては、自社開発とSPCを活用したファンド型がございます。ファンド型は不動産投資顧問業・及び投資助言業につき許認可を取得完了しており2025年12月期より、本格的に始動いたしました。27年12月期にはファンド型の開発を4割程度まで伸ばす計画です。

2024年12月期では、不動産開発事業の売上総利益のシェアは8割、不動産運営事業のシェアは2割でしたが、ストック収益の比率を上げることが企業価値向上につながると考えており、27年12月期には不動産運営事業から生じる売上総利益の比率は3割を目指しています。

## 子会社成長によるストック収益の増加

### 各子会社の戦略

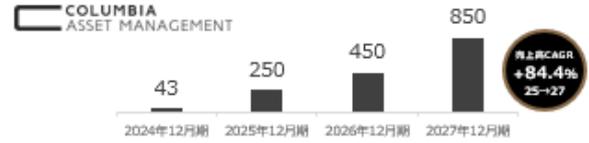
#### 1 コロンビア・アセットマネジメント (CAM: AM報酬)

受託資産金額 (AUM) の拡大によりストック収入を増加。

売上 =  $AUM \times$  アセットマネジメント手数料率

※売上は単体ベース

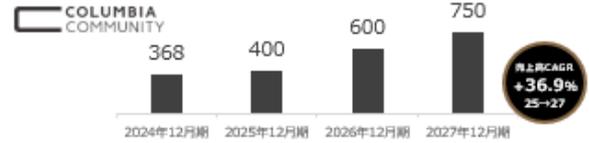
### 売上計画



#### 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<sup>\*</sup>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。

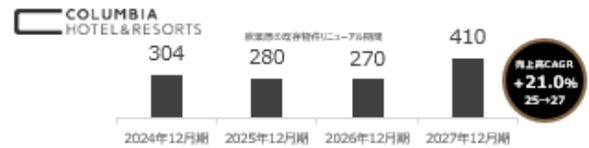
売上 =  $管理戸数 \times$  事務委託手数料率



#### 3 コロンビア・ホテルアンドリゾート (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 =  $販売可能客室数 \times RevPAR^*$



<sup>\*</sup> 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。

<sup>\*</sup> RevPAR (1室あたり収益) = ADR (客室単価)  $\times$  OCC (稼働率)

## P38 子会社成長によるストック収益の増加

各社の売上計画につきましては、単体ベースで記載させていただきました。戦略の概要につきましてご説明します。

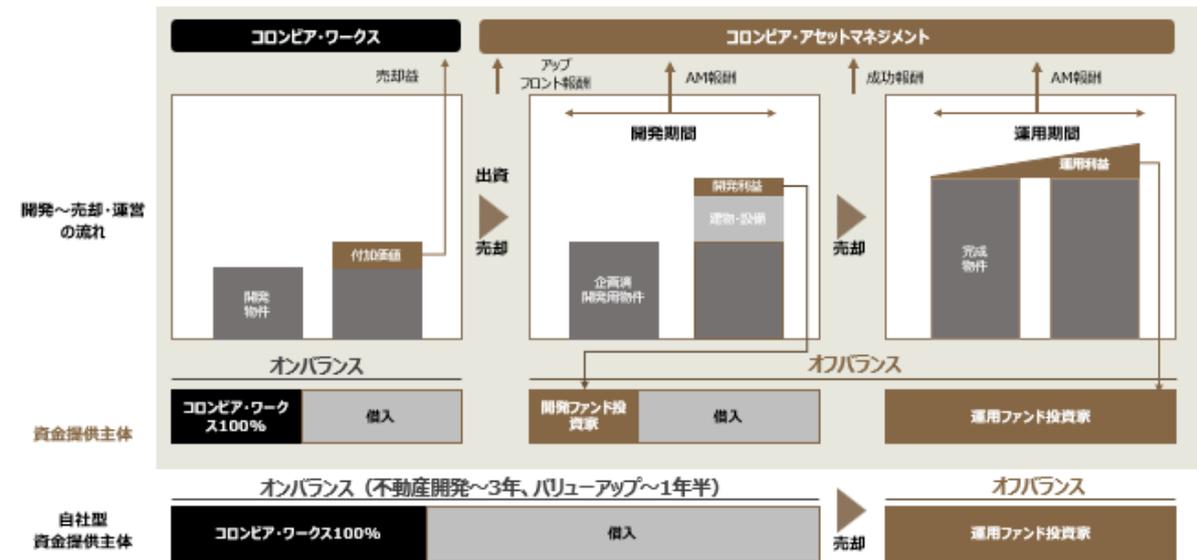
### ■ コロンビア・アセットマネジメント

投資家利益の最大化を目指し、投資機会とアセットマネジメントサービスを提供しています。

27年12月期までの年平均売上成長率は+84.4%を見込み、850百万円を計画しています。

## 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

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。



P39 CAM :

売上は、ファンド組成時のアップフロント報酬、プロジェクト売却時の成功報酬に加え運用中のアセットマネジメント報酬（ストック）がございました。

アセットマネジメント報酬 = AUM × アセットマネジメント手数料率

開発ファンドに売却することで、早期にオフバランスすることができ、自社開発と比較して資本効率がよくなります。コロムビア・ワークスの物件だけでなく外部のアセットマネジメントを受託することで、AUMの拡大とアセットマネジメント報酬の積上げを図ります。

### ■コロムビア・コミュニティ

開発した不動産のオーナーに代わり運営を行う業務と、建物自体の保守などの維持管理業務を行います。

27年12月期までの年平均売上成長率は+36.9%を見込み、750百万円を計画しています。

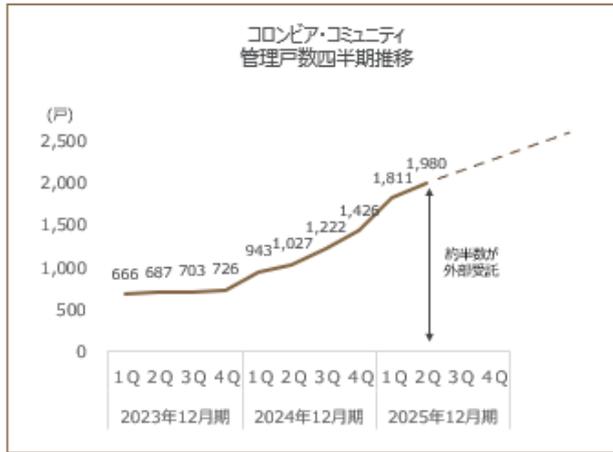
売上 = 管理戸数 × 事務委託手数料率

## 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



P40 CC :

当社が開発した物件の受託だけでなく、外部案件の受託を強化し成長を計画します。2025年12月期上期時点で管理戸数の約半数が外部案件の受託となっています。

### ■ コロンビアホテルアンドリゾーツ

ホテルの運営を行っています。

売上 = 販売可能客室数 × RevPAR (客室単価 × 稼働率)

となり、ホテル開発につきましては27年以降の竣工を予定しているため客室数の増加は見込んでおりません。27年12月期につきましては、24年12月期と比較して39.4%増の410百万円を計画しております。

## 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 <sup>**</sup>	25 <sup>**</sup>	
	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	

### P41 中期経営計画：KPI

KPI としましては、ポートフォリオ（開発種別の比率）の変化イメージと、1 件当たりの単価、販売件数を置き、子会社の売上 KPI となる AUM と賃貸管理戸数、ストック粗利のシェアを 30% と設定いたしました。

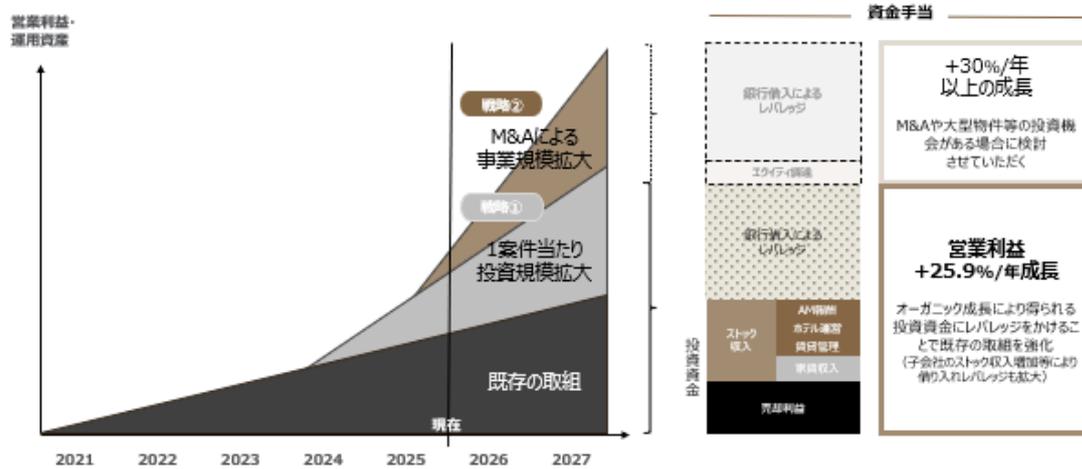
案件単価につきましては、2024 年 12 月期の 1,198 百万円と比較しておよそ倍にしたいと考えております

KGI として運用資産（総資産+AUM）250,000 百万円とおいており、そのうち AUM は 150,000（総資産は 100,000 百万円）を目指します。

賃貸管理戸数も 2024 年 12 月期の 1,426 戸に対し、3,750 戸（2.6 倍）を目指します。

## 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。



### P42 成長イメージと資金手当

本計画においては、既存の取組の強化を前提に考えており、2027年12月期まで営業利益成長率+25.9%を計画しています。投資原資としては、開発利益や子会社のストック収益をベースに銀行借入によるレバレッジをかけ成長していきます。

本計画内において、エクイティ調達は必要としておりませんが、過去の成長率と比較しても、決して高い水準ではなく、より高い成長を実現できるように投資機会を模索しております。平均成長率+30%を超えるような投資機会（不動産やM&A）がある場合には検討させていただき、調達資金にさらにレバレッジをかけることでさらなる成長スピードを実現したく考えております。

## 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

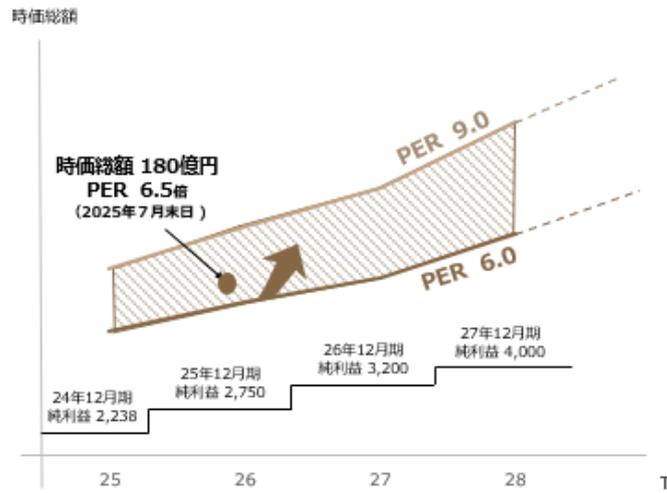
### P43 プライム市場上場基準における当社適合状況

27年以降でプライム市場へ市場変更をすることを計画しております。上場基準と当社状況を確認したところ、流通時価総額が適合していない状況です。

中期経営計画でお示ししているEPSの向上に加えて、IRを強化することで今まで以上に評価いただき、PERの向上も図りたく考えております。

## 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（選定）  
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

### P45 企業価値向上に向けて

2025年7月末日現在、当社のPERは6.5倍でございました。  
上場後のヒストリカルPERの範囲は、4.7～8.4と幅広くございます。

参考値としまして、何社かの類似企業と比較させていただきました。

## 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 経理利益率)	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

Copyright©Columbia Works, Inc.

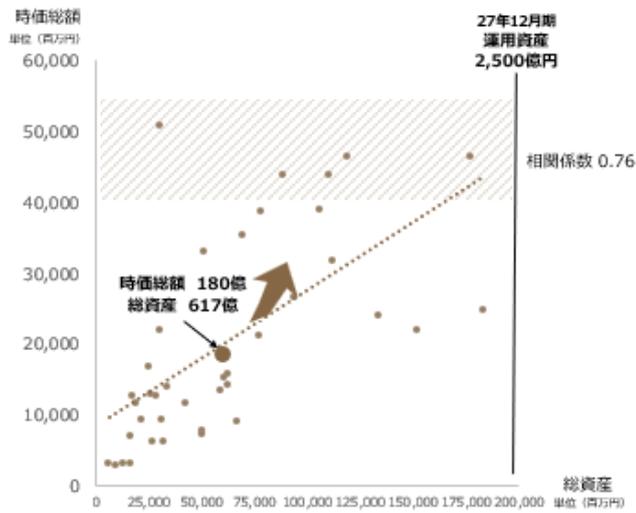
### P46 参考 : Comps

不動産セクターの中で事業内容や開発アセット等が近い企業をいくつか抽出し、予想2期の成長率、収益性、資本効率、財務安全性、BSの観点で比較しました。

PERで評価する場合に、現状の6.5倍からの上昇余地はあると考えております。

## 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、  
相関関係があると評価。(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。

また、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る（相関係数 0.76）と分析しております。当社の計画では、27年に運用資産 2,500 億（総資産 1,000 億、AUM1,500 億）を目指しており、現在の総資産 617 億から比較して拡大計画にあることから時価総額についても上昇余地はあると考えております。

## 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/62T2MsGa4eA7?si=IR39DzyWNE02rPaL>

**IR note マガジン** -2025年6月13日公開-

[https://note.com/columbiaworks\\_1](https://note.com/columbiaworks_1)

**IRセミナー** -2025年6月30日登壇-

<https://www.youtube.com/live/vqDWWGVF9I8?si=R4xP-VvkyXmF8x>

**X公式アカウント** -2025年6月13日開設-

<https://x.com/columbia146A>

48

### P48 IR 活動報告

2025年6月よりIR体制を強化し、露出を増やしております。フォローいただきご覧いただけますと幸いです。

## 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

### 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っております。

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



Copyright©Columbia Works Inc. \*株価は2025年権利確定日の終値を記載

\*上場直後は出来高が突出して多いため参照せず

28

### P28 TOPIC② 当社株式の分割（1 → 2株）

また、7月末に当社株式の分割を発表しており、より多くの投資家様にご支援いただけるよう努めてまいります。応援の程よろしくお願いいたします。

## 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、同じものを買ひ、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えていきたいと考えています。

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迫る道もありましたが、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。自分たちのセルフイメージとして「もっとやれる」と感じています。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いたしました。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、共に未来を築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

## P49 投資家のみなさまへメッセージ

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、同じものを買ひ、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えていきたいと考えています。

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迫る道もありましたが、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いたしました。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。

以上