



# 2025年12月期通期 決算説明資料

通期業績は修正予想を上回り着地。

26年12月期は2回の利上げを織り込んだ上で、27年12月期の営利計画を一期前倒しする見通し

コロンビア・ワークス株式会社（東証スタンダード:146A）



通期業績は11月末に上方修正した営業利益を大きく上回って着地。26年12月期の走り出しも絶好調。都心の賃料上昇傾向が顕著で、金利上昇によるコスト増を上回って業績に寄与。市況は追い風が続く見通し。

## ■成長ドライバーと実績

- 賃料上昇エリアでプレミアム賃料\*を実現する高付加価値物件の売却により大幅増益
- ファンド型開発に加え、計画外の大型外部受託によりAUM\*が急拡大
- 案件の大型化による収益性向上に手応え

## ■外部環境の追い風

- 継続した都心の賃料上昇傾向で、将来NOI\*改善を見越した底堅い投資需要 P39 P44 P45
- 金利上昇によるコスト増よりも、賃料上昇が上回り都心不動産の魅力は維持 P38 P41
- 円安とインフレを背景にした海外資金の流入が続き、利上げに反して都心の利回りは安定  
(26年12月期は、**2回の政策金利上昇を予想**し、利回りは下がる前提で計画) P34 P37 P45

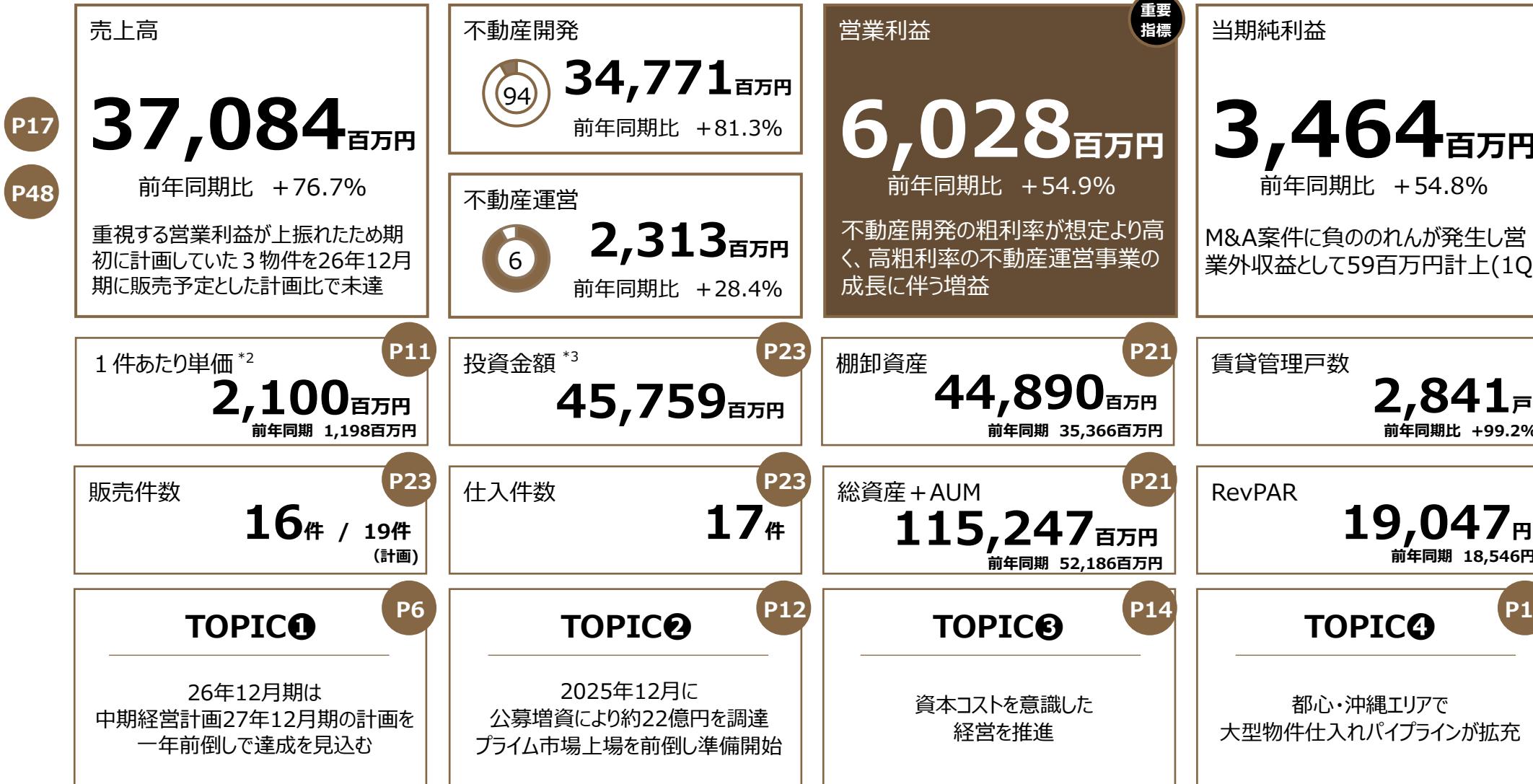
\*AUM : コロンビア・アセットマネジメントで運用している資産残高

\*NOI:不動産から得られる純粋なキャッシュフローを示す指標

\*プレミアム賃料 : テーマ型開発と高いリーシング力により、相場賃料から+20~30%で賃貸が可能

# エグゼクティブサマリー

開発規模の拡大とともに不動産運営事業<sup>\*1</sup>も計画以上に成長。不動産エコシステムがまわりだし、営業利益は修正計画を上回って着地。26年12月期は中期経営計画の27年12月期営利目標を一期前倒しで達成させ、プライム市場への早期上場を目指す。



\*1 貸料収入・コロンビア・コミュニティ（賃貸管理事業）・コロンビア・アセットマネジメント（AM事業）・コロンビアホテルアンドリゾーツ（ホテル運営事業）

\*2 コロンビア・ワークス単体

\*3 仕入額 + 保有物件への投資額

26年12月期には、**2回0.5%程度の利上げを想定。コスト増・販売価格の低下（利回りの上昇）は今期業績予想に織り込み済み。**販売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

### 金利・融資

#### 足元状況

- 2025年12月の日銀金融政策決定会合で政策金利を0.25%利上げ。
- 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
- 各行の貸出態度は緩やか～当社プロジェクトに対しては積極的。

#### 今後の見通しと当社対応

- 物価インフレが定着し、緩やかな金利上昇を想定。26年はインフレに伴う**利上げ(+0.5%程度)**によるコスト増を計画には織り込み済み。
- 引き続き環境変化を注視しつつファンド型開発によるオーバランス化によりマーケットリスクを低減。

### 不動産市況

- 都心エリアでは賃料上昇により追い風。物件の利回りについては下げ止まっていることから賃料上昇による将来NOIの改善を見越した投資を趣向していると分析。
- 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。

- 賃料上昇が著しい都心部と郊外で二極化が進む想定。賃料収入の上昇見込みのあるエリアについては今後も好況が続く見通し。
- インフレが金利上昇を上回る状況では業績にはプラス影響と判断。
- 工期が短いバリューアップ型に注力し、回転を重視。
- 建築費高騰傾向は継続する見通しのため、引き続き**原価は保守的に見積もる**。

## 2) 経営環境

### 販売

- 4Qに計画していた物件のうち**3件は26年12月期に販売予定**。
- 市況の追い風もあり期初計画より高い価格での売却物件が増加。
- 円安基調・賃料上昇も相まって、投資家による投資意欲は旺盛。
- 26年12月期 1Qの販売活動も順調に進捗。

- 賃料収入の上昇が見込めるエリアについては、当面追い風が続く見通しだが、**金利上昇に伴う利回りの上昇（販売価格の下落）は計画に織り込み済み（～0.5%程度）**

### 仕入

- 4Qは6件の決済が完了。
- **26年12月期の売上の源泉となる棚卸資産は修正分も確保済み**。
- 26年12月期 1Qの仕入れも順調に進捗。

- 調達した資金を活用し、27年12月期以降の高成長を実現する物件の仕入に注力。エリアも賃料の動向を注視する。
- 工期の短いバリューアップ案件に注力。
- 不動産開発案件については、工期が長いため慎重に検討。
- 引き続き案件の大型化を推進。

**1 TOPICs**

26年12月期業績予想 ..... P 06

プライム市場上場基準適合状況 ..... P 13

資本コストと株価を意識した経営の推進 ..... P 14

**2 25年12月期通期決算概要**

株主還元方針 ..... P 27

2025年12月期決算後想定される質問回答 ..... P 28

業績予想の前提 ..... P 30

**3 市場環境分析**

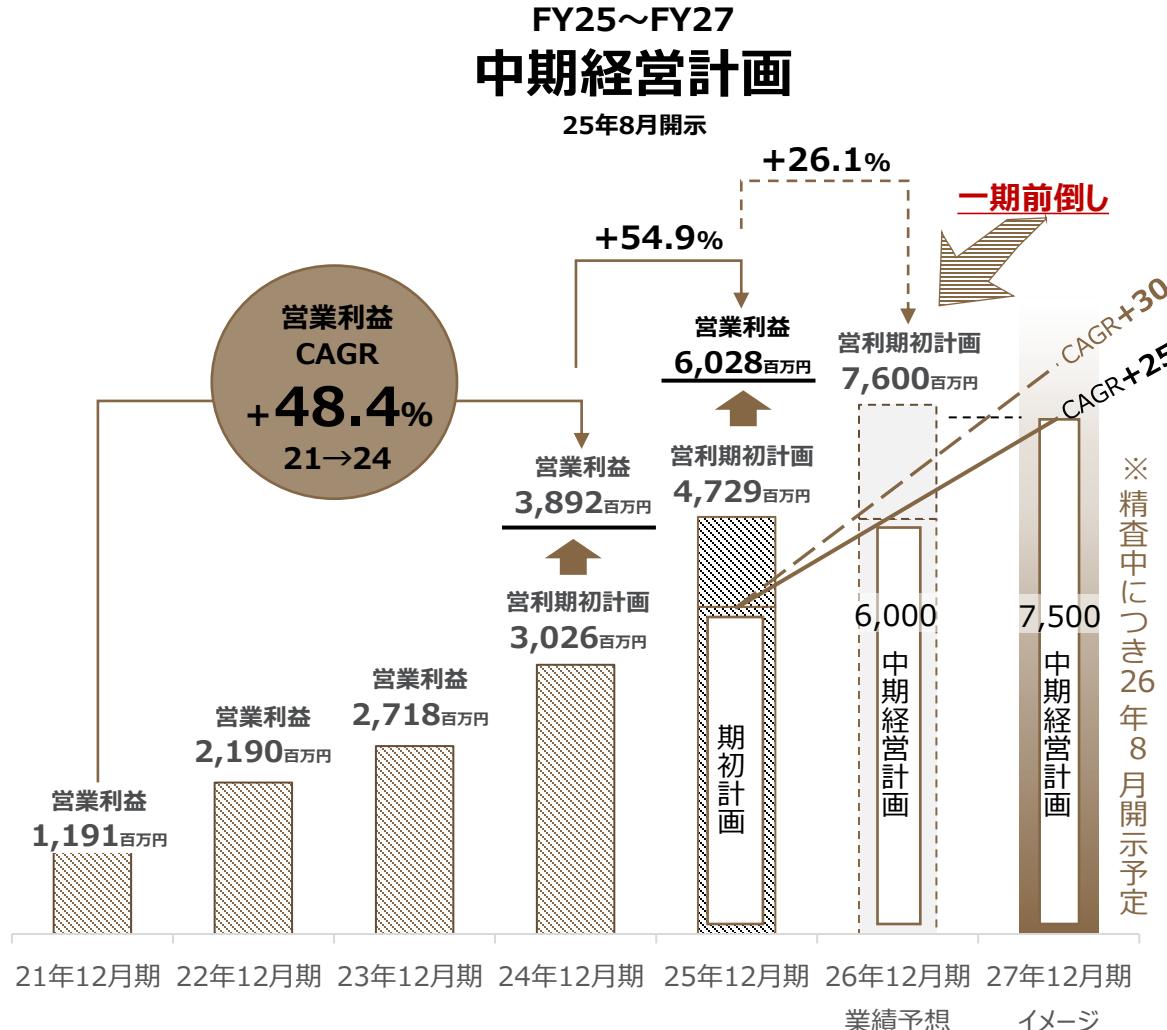
市場環境を踏まえた当社事業方針 ..... P 32

**4 経営指標推移****5 Appendix**

# TOPIC①26年12月期業績予想 (25年8月開示の中計から上方修正)

COLUMBIA  
WORKS

25年12月期に計画していた3物件の販売時期を26年12月期以降としたことに加え、各子会社業績が堅調に推移しているため  
25年8月に開示した中期経営計画は一期前倒しで達成見込み。27年12月期以降の計画については精査したうえで26年8月に更新予定。

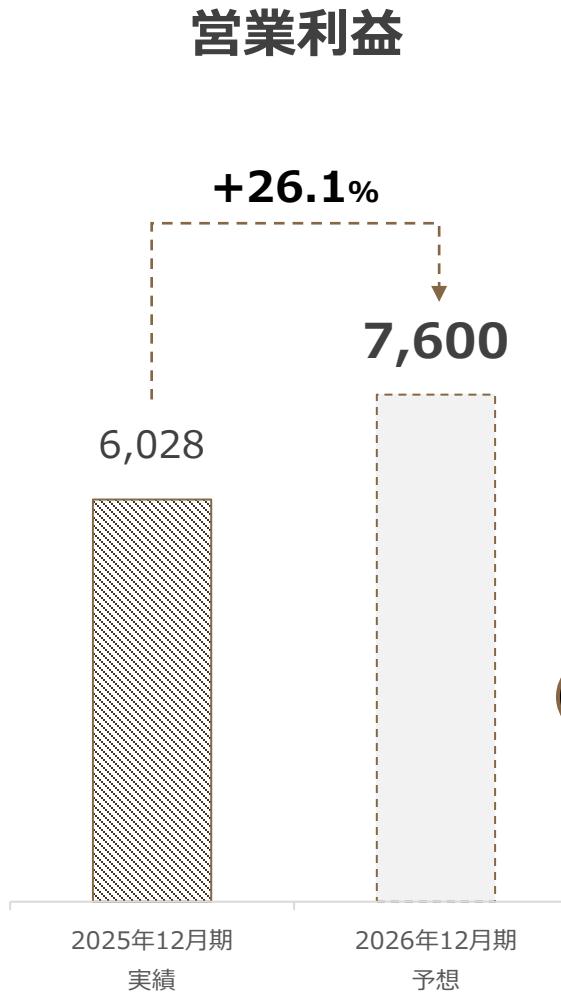


(百万円)	25年12月期 期初予想	25年12月期 実績	26年12月期 中期経営計画 (25年8月開示)	26年12月期 業績予想 (26年2月開示)	27年12月期 中期経営計画 (25年8月開示)
売上高	<b>39,618</b>	<b>37,084</b>	<b>49,000</b> ↗ 55,400		
不動産開発 (ロー)	37,827	34,771	46,500 ↗ 52,500		59,000
不動産運営 (ストック)	1,791	2,313	2,500 ↗ 2,900		3,400
売上総利益	<b>7,275</b>	<b>8,656</b>	<b>9,800</b> ↗ 11,600		12,000
売上総利益率	18.4%	23.3%	20.0%	20.9%	19.2%
販管費	2,546	2,627	3,800 ↗ 4,000		4,500
営業利益 <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">重要 指標</span>	<b>4,729</b>	<b>6,028</b>	<b>6,000</b> ↗ 7,600		7,500
営業利益率	11.9%	16.3%	12.2%	13.7%	12.0%
前期比	+21.5%	+54.9%	+26.9%	+26.1%	+25.0%
事業利益 (営利+匿名組合出資益)	-	<b>6,028</b>	-	7,737	-
当期純利益	<b>2,750</b>	<b>3,464</b>	<b>3,200</b> ↗ 4,200		4,000
当期純利益率	6.9%	9.3%	6.5%	8.9%	6.4%
EPS	<b>395.97<sup>*1</sup></b>	<b>496.56<sup>*2</sup></b>	<b>460.61<sup>*1</sup></b> ↗ <b>544.28<sup>*3</sup></b>		575.76 <sup>*1</sup>
総資産+AUM	<b>100,000</b>	<b>112,521</b>	<b>160,000</b> ↗ <b>160,000</b>		250,000
総資産経常利益率	7.3%	8.6%	7.3%	9.0%	7.2%

\*1:増資前(6,944,800株)の予想EPS \*2:期中平均株式数(6,977,076株)の実績EPS \*3:増資後(7,716,600株)の予想EPS

# TOPIC①26年12月期業績予想

不動産開発事業・不動産運営事業ともに高い成長を計画し、重視する営業利益は25年12月期比で+26.1%成長を見込む。  
外部環境に影響を受けやすい建設費・金利コストについては前期同様保守的に見積もる。



	25年12月期 実績	26年12月期 予想	前期比
売上高	37,084	55,400	+49.4%
不動産開発事業	34,771	52,500	+51.0%
(販売件数)	16	24	+8件
(案件単価)	2,100	2,115	-
不動産運営事業	2,313	2,900	+25.4%
売上総利益	8,656	11,600	+34.0%
売上総利益率	23.3%	20.9%	▲2.4pt
販管費	2,627	4,000	+52.3%
<b>営業利益</b>	<b>6,028</b>	<b>7,600</b>	<b>+26.1%</b>
営業利益率	16.3%	13.7%	▲2.6pt
事業利益	6,028	7,737	+28.4%
当期純利益	3,464	4,200	+21.2%
当期純利益率	9.3%	8.9%	▲0.4pt

## ■ 売上高

販売件数は中計の18件から24件に増加  
 ↗25年12月期に計画していた3件含む  
 ↗区分所有している小型の2物件含む  
 ↗不動産開発案件比率が前期比で上昇  
 ※販売価格は利上げに伴う利回り上昇を想定

## ■ 売上総利益率

前期同様建築費高騰を受け原価は保守的に見積もる  
 (参考: 25年12月期期初予想は18.9%)

## ■ 販管費

主に子会社の人員増・オフィス移転費用を見込む

## ■ 営業利益率

中計の12.2%より1.5pt改善

## ■ 事業利益

匿名組合出資益を約1.4億円見込む

## ■ 当期純利益

利上げによるコスト増を一定織り込む

# 26年12月期子会社業績予想

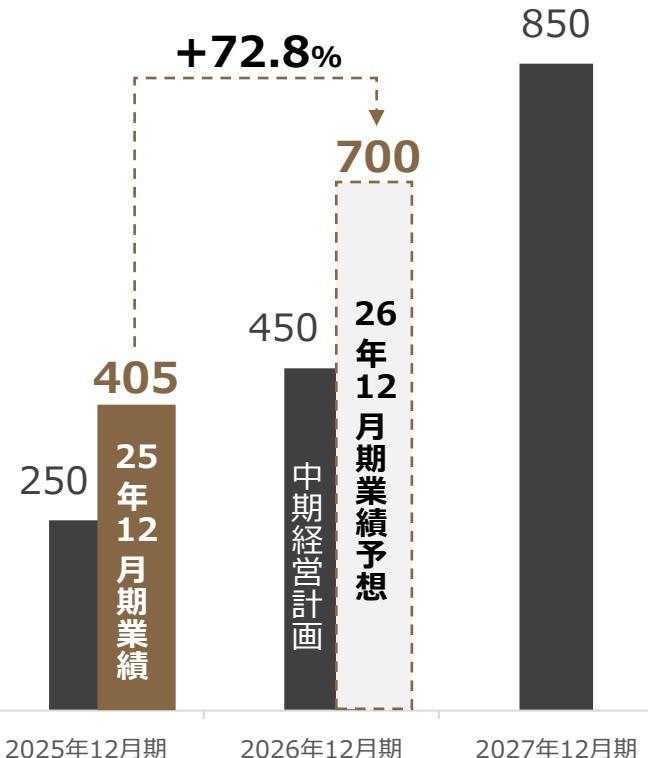
開発規模拡大の恩恵を受ける\*賃貸管理事業とアセットマネジメント事業は、2025年8月に開示した中期経営計画を上回るペースで進捗する見通し。ホテル運営事業については、既存ホテルのリニューアルオープンに向けた閉業の影響により横這い。

売上計画 (百万円)

※売上は単体ベース

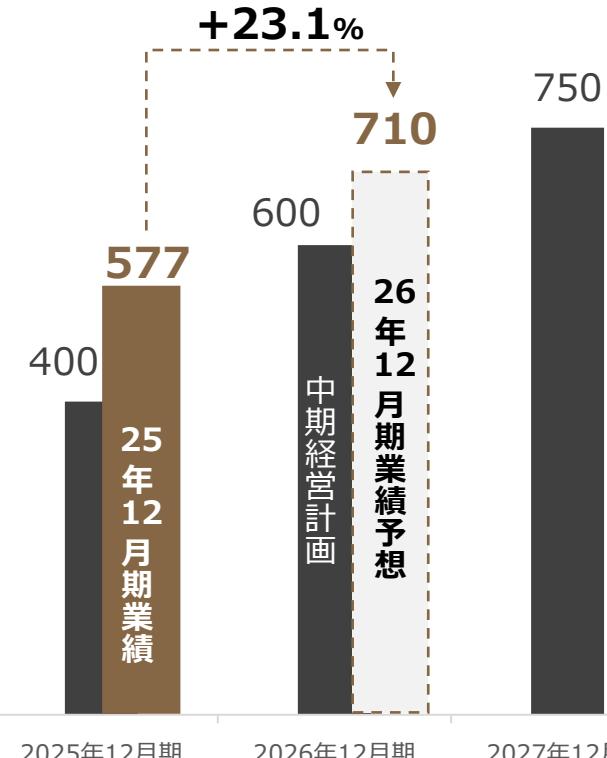
【アセットマネジメント事業】

ファンド型開発と外部受託によるAUM成長



【賃貸管理事業】

レジデンス開発と外部受託による管理戸数増加

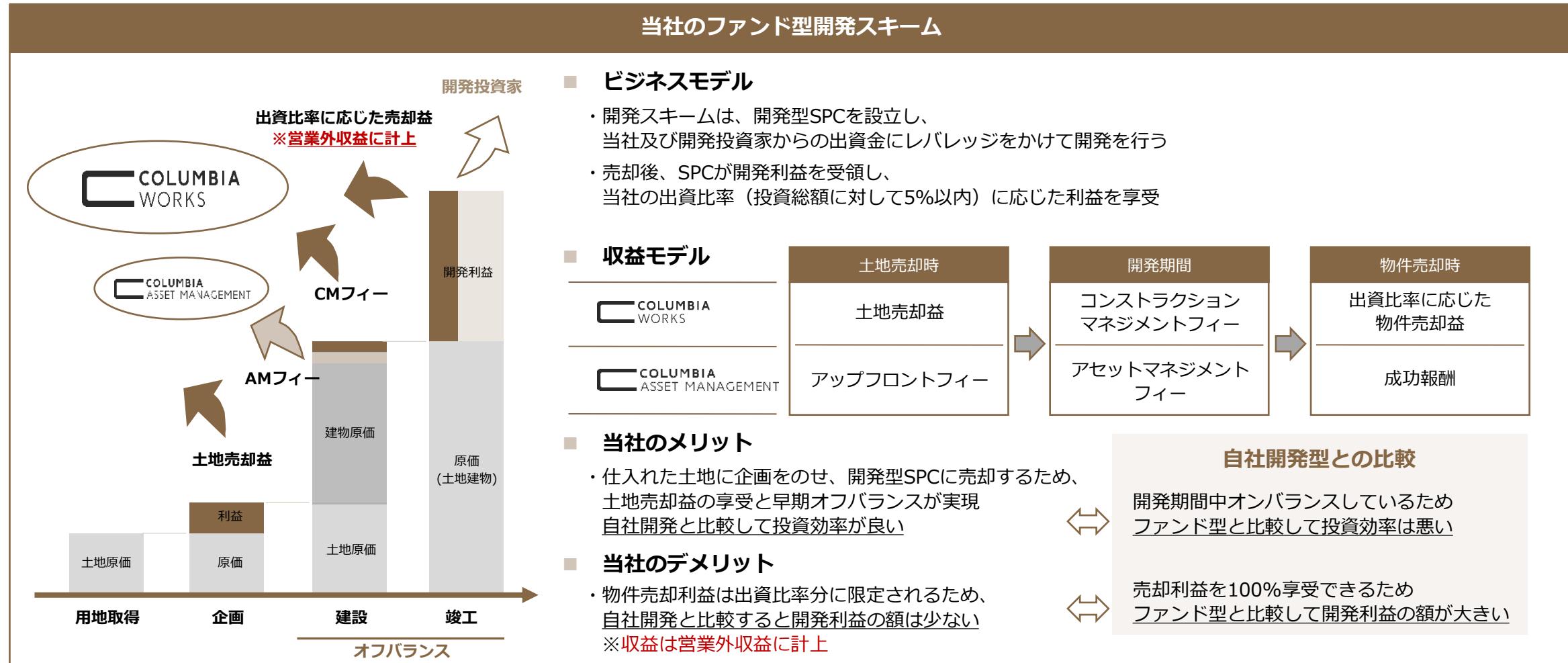


【ホテル運営事業】

秋葉原ホテルが  
リニューアルオープンに向けて閉業中

# \*事業利益について：ファンド型開発スキーム

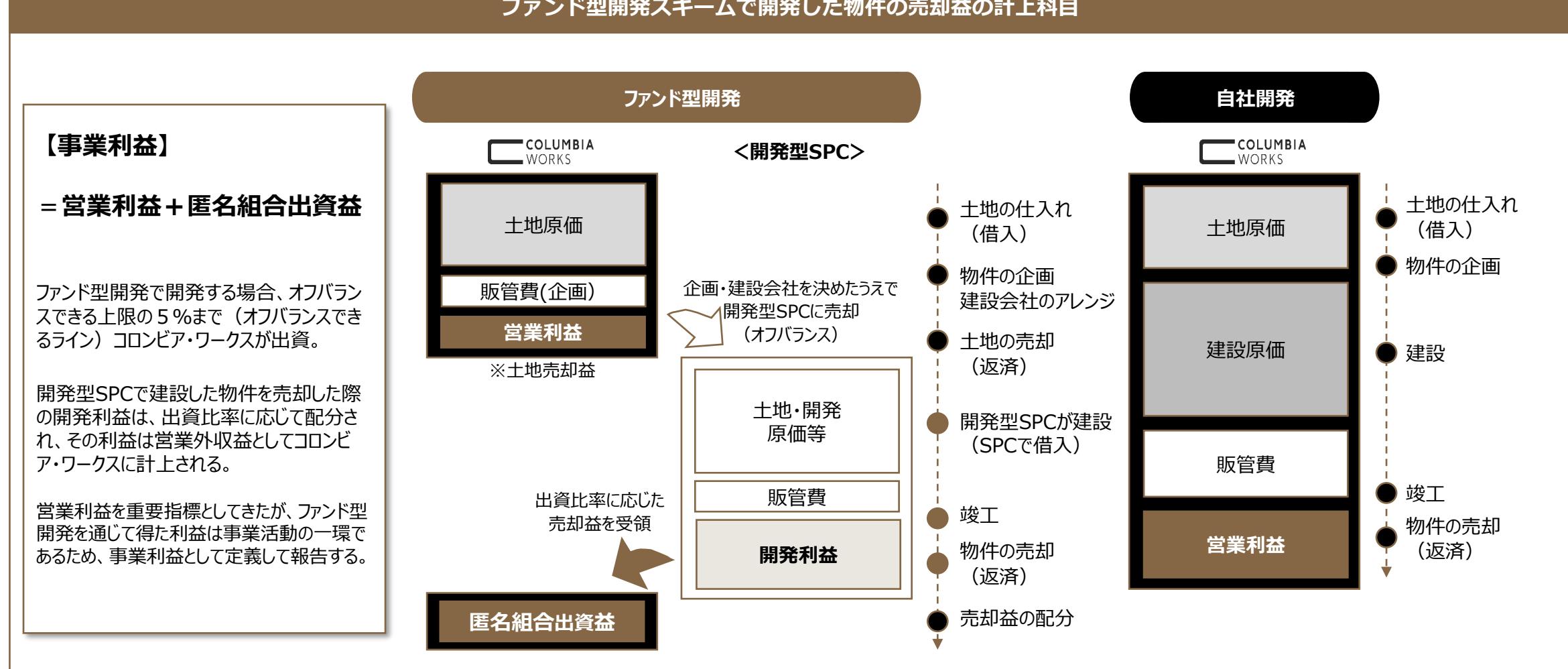
2025年12月期より、ファンド（開発型SPC）を活用した開発スキームを本格的に始動。  
早期オフバランスを実現することにより、自社開発型と比較して、投資効率が向上。



# \*事業利益について：ファンド型開発物件の売却益は営業外に計上

ファンド（開発型SPC）を活用して開発した物件の売却益は出資比率に応じた“匿名組合出資益”を受領。受領した利益は営業外に計上されるため、事業を通じた利益として事業利益を定義し報告をする。

## ファンド型開発スキームで開発した物件の売却益の計上科目



# 26年12月期：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	26年12月期	27年12月期	
KPI	開発種別	不動産開発	61%	30%	74%	40%
	開発スキーム	バリューアップ	39%	70%	26%	60%
	自社	-	40%	72%	60%	
	ファンド	-	60%	28%	40%	
	販売件数	16	16	24 <sup>*1</sup>		
	案件単価	1,198	2,100	2,115		
	ストック粗利シェア	19.8%	28.1%	18.7%	※精査中	
	AUM	-	48,370	100,000		
	賃貸管理戸数	1,426	2,841	3,500		

\*1サンクス沖縄は分譲販売事業のため含まず。

\*1固定資産として所有している小型物件の売却を含む

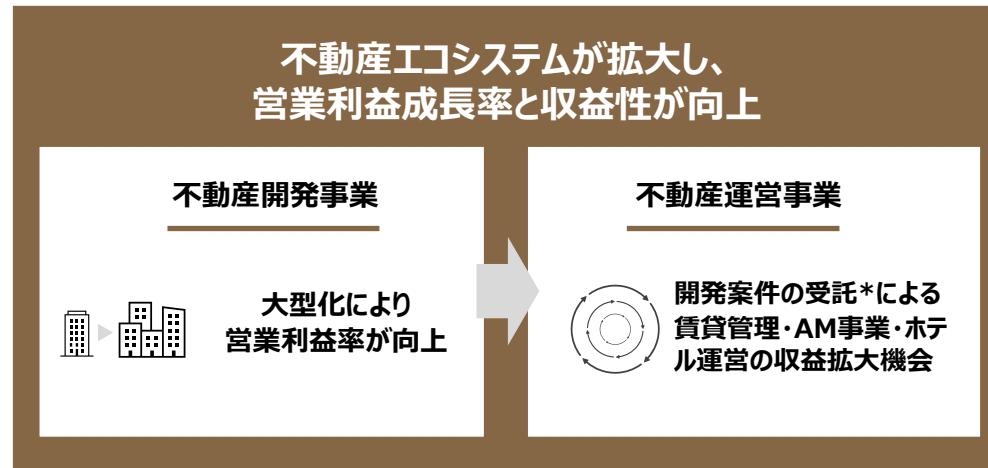
# TOPIC②公募増資の概要と調達効果(約22億円)

新たに100億～規模の投資が可能になり、大型案件の仕入れも足元で進捗。開発期間も鑑みて直接的な影響は27年12月期になる見通しだが、26年12月期の業績にも一定の効果を期待。調達資金を活用し、27年12月期以降も高成長を目指す。

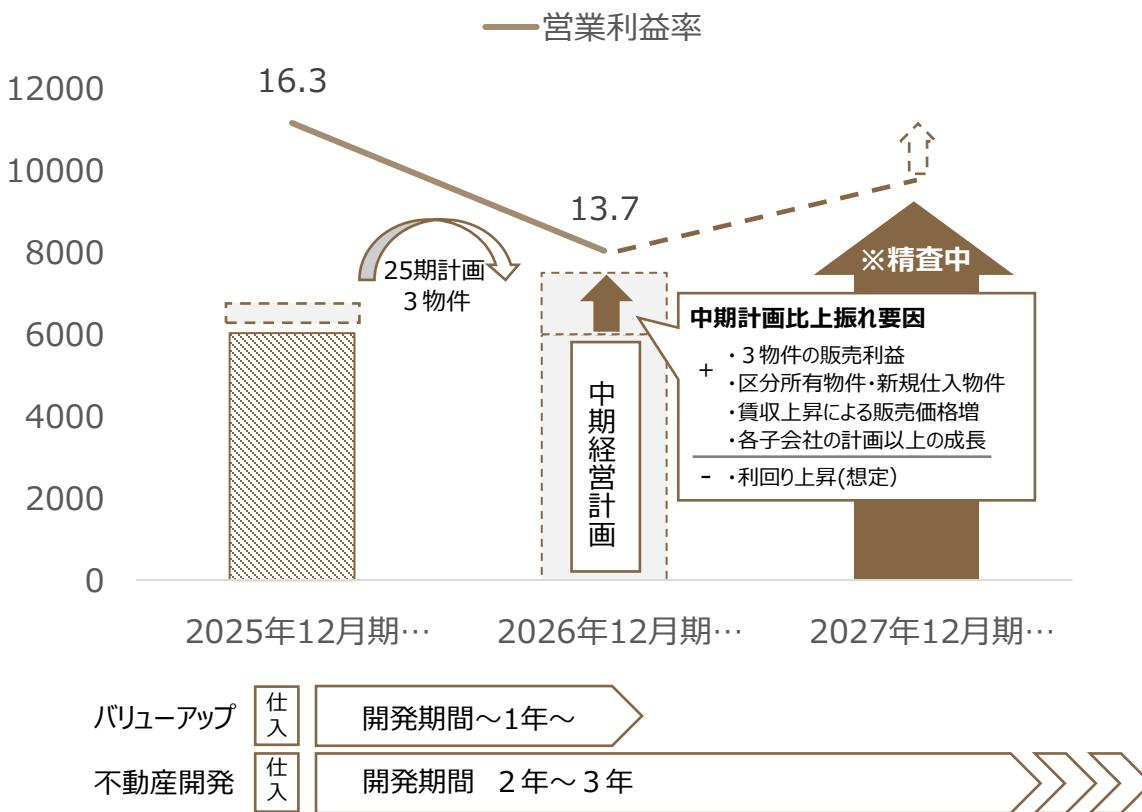
ご賛同いただき、貴重なご判断をお寄せいただいた投資家の皆様に心より御礼申し上げます

オ フ ア リ ン グ 概 要	調達額	約22億円	レバレッジをかけ <b>100億円～規模</b> の新規投資が可能に
	調達手法	公募増資・OA	
	希薄化率	約11.1%	
	資金使途	不動産の新規取得	

プロジェクトの大型化



調達による直接的な業績効果は2027年以降



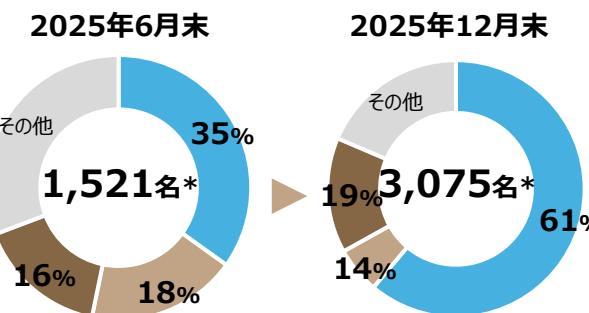
## TOPIC②プライム市場上場基準における当社適合状況(2026年1月末時点)

公募増資により、プライム市場の適合状況について一定の進捗を確認。基準を満たすには時価総額の向上が必要な状況だが、経営陣による保有株式の売り出しは計画なく、27年12月期以降としていた準備開始時期についても前倒しを検討。

	プライム市場 上場基準	当社適合状況	
		2025年11月末時点 (公募増資前)	2026年1月末時点 (公募増資後)
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	75億円 (2025年6月末時点)
	流通株式比率	35%以上	30.3%
株式価値	時価総額	250億円以上	249億円 (2025年11月末時点)
BS	純資産の額	50億円以上	147億円 (2025年11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	24-25年12月期の 利益合計 50億円
		24-25年12月期の 利益合計 57億円	



### 流通株主(役員除く\*)構成変化



### 株主数は大幅に増加

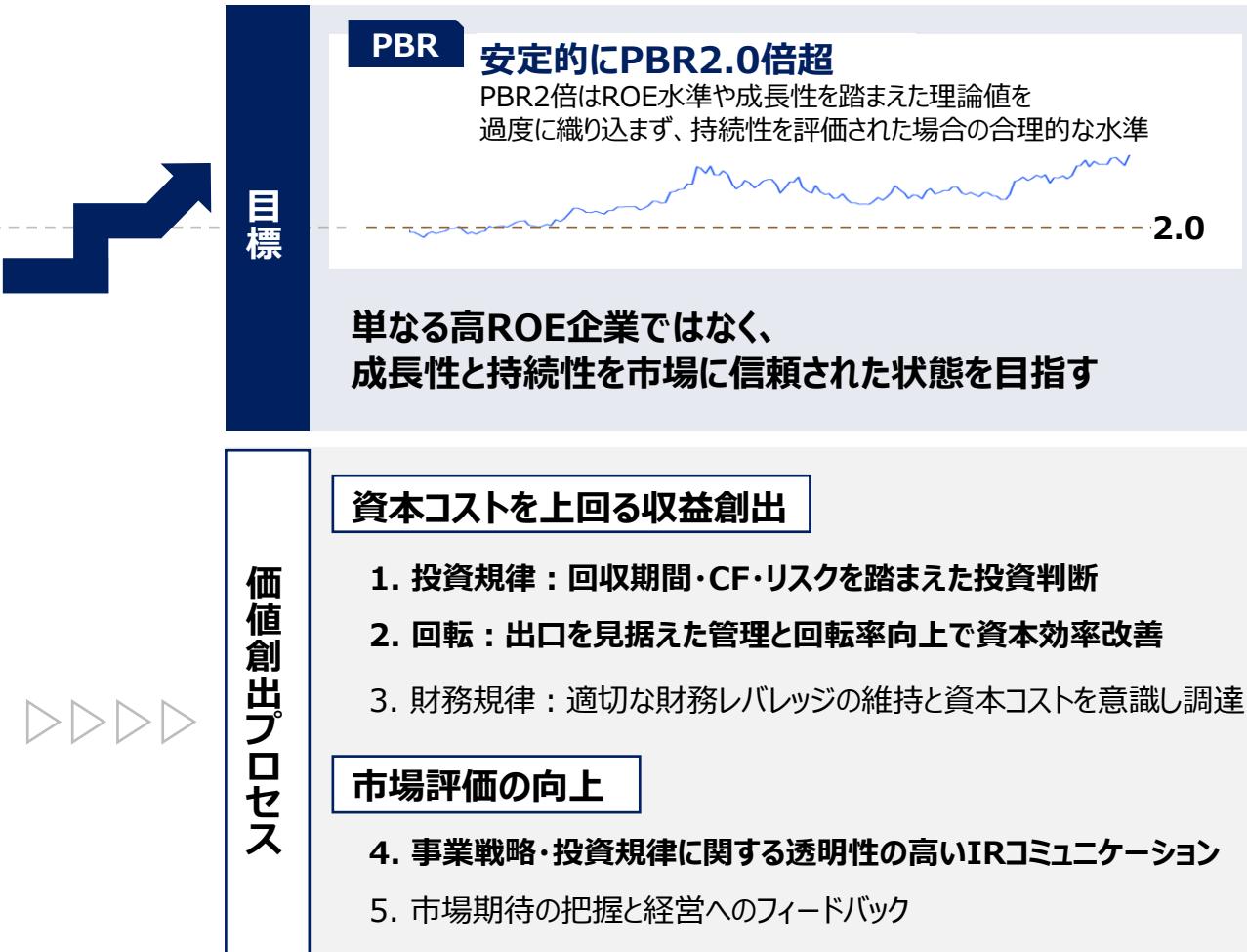
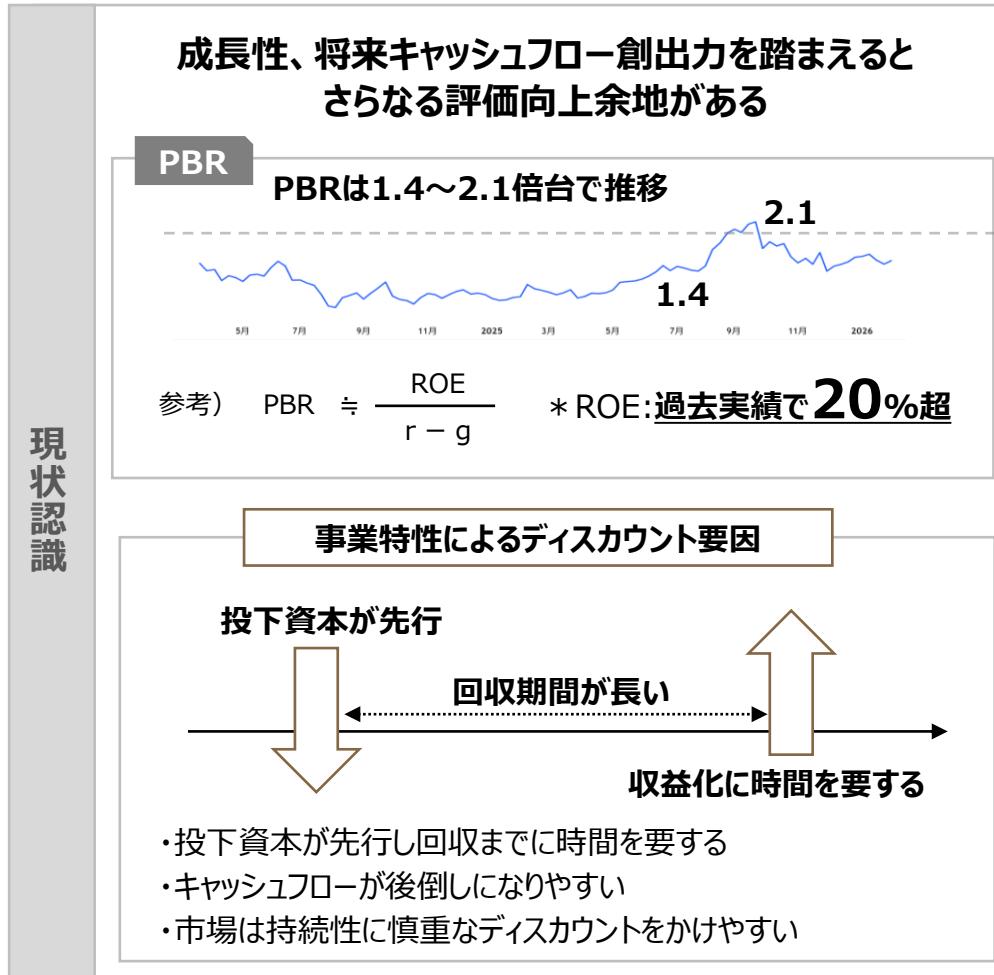
- 個人投資家  
大幅に増加  
特に5,000株以上保有する大口投資家数が3名→38名に増加
- 金融機関  
18%→14%に減少  
1on1数は増加傾向
- 外国法人  
16%→19%に増加

\*Nstyle(株)、中内、水山の3者除く株主数

\*役員保有株(62.7%)の売り出しなし  
注) 2025年8月に株式を2分割

# TOPIC③資本コストと株価を意識した経営の推進

一定の評価をいただいていると認識しながらも、成長性・将来のキャッシュフロー創出力を踏まえて、さらなる評価向上の余地があると認識。資本コストを上回る収益創出と市場評価の向上を両立させる経営を通じて、持続的な企業価値の最大化を継続して目指す。



# TOPIC④案件大型化に向けて仕入パイプラインが拡充

新たな成長ステージに向けて大型物件の仕入れパイプラインが着実に拡充し順調に進捗。  
案件単価の向上につながり、収益性の向上を期待。

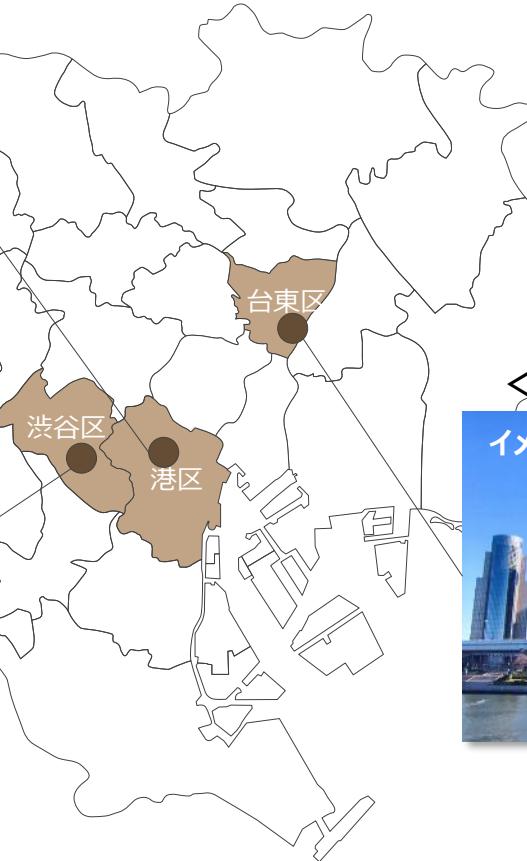
## 東京都心

〈港区エリアで開発用地〉



2025年11月17日開示

〈渋谷区松濤エリアで開発用地〉

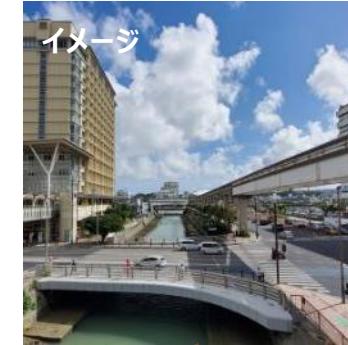


〈浅草エリアで開発用地〉



## 沖縄那覇

〈那覇エリアで開発用地〉



〈那覇エリアで開発用地〉



# 2.25年12月期通期決算概要



# PL 2025年12月期通期前年同期比

販売件数は前期と変わらないが、大型物件の売却が平均単価を押し上げ、営業利益と利益率向上に大きく寄与。  
アセットマネジメント事業が25年から始動。物件のオフバランス化だけでなく粗利率が高いため連結業績の成長に寄与。

単位(百万円)	24年12月期通期実績	25年12月期通期実績	前年同期比
<b>売上高</b>			
不動産開発事業	20,981	37,084	+76.7%
自社 不動産開発	19,179	34,771 <sup>*3</sup>	+81.3%
自社 バリューアップ	11,690	3,403	▲70.9%
ファンド 不動産開発	3,649	8,049	+120.6%
ファンド バリューアップ	-	1,270	-
他社協業	3,841	5,844	+52.1%
不動産運営事業	1,802 <sup>*2</sup>	2,313 <sup>*2</sup>	+28.4%
賃料収入	1,182	1,109	▲6.2%
ホテル運営  COLUMBIA HOTEL&RESORTS	304	301	▲0.1%
賃貸管理  COLUMBIA COMMUNITY	353	577	+63.5%
AM報酬  COLUMBIA ASSET MANAGEMENT	43 <sup>*1</sup>	405	+839.5%
<b>売上総利益</b>	5,673	8,656	+52.6%
<b>売上総利益率</b>	27.0%	23.3%	▲3.6pt
<b>販売費及び一般管理費</b>	1,780	2,627	+47.3%
<b>営業利益</b>	3,892	6,028	+54.9%
<b>営業利益率</b>	18.6%	16.3%	▲2.3%
<b>当期純利益</b>	2,238	3,464	+54.8%
<b>当期純利益率</b>	10.7%	9.3%	▲1.3%

## ■ 売上高 +76.7%

【不動産開発事業】 +81.3%  
大型物件の売却により大きく増収

## 【不動産運営事業】 +28.4%

コロンビア・コミュニティとコロンビア・アセットマネジメントの外部案件受託により計画比を超えて増収

## ■ 売上総利益率 ▲3.6pt

【不動産開発事業】  
見積もっていた原価程投資しなかったため  
計画比で粗利率向上も、  
バリューアップ比率が高いため前期比で粗利率は低下

## 【不動産運営事業】

粗利率が高いコロンビア・アセットマネジメントが  
大型案件を受託  
賃料収入は固定資産から発生する賃料の他  
バリューアップ型物件からも発生するため変動する

## ■ 販管費

主に子会社の業績拡大に合わせた人員増の影響

## ■ 営業利益率

前期比でバリューアップ型が多く粗利率が低下したが、  
販管費率が前期比▲1.4ptだった分高い水準を維持

重要  
指標

# PL 2025年12月期計画比進捗

建築費高騰を受け物件の原価を厚めに見積もる中、計画を上回る価格での売却と、連結子会社が大型案件を受託。  
期初計画を超える粗利率と運営事業の進捗が予想以上で、3Q（11月27日）に上方修正した水準を上回って達成。

単位(百万円)	25年12月期通期 期初予想	25年12月期通期 修正予想 (11月27日)	25年12月期 実績	期初予想比 達成率	修正予想比 達成率
<b>売上高</b>	39,618	36,800	37,084	93.6%	100.8%
<b>売上総利益</b>	7,275	-	8,656	119.0%	-
売上総利益率	18.4%	-	23.3%	+5.0pt	-
<b>販管費</b>	2,546	-	2,627	103.2%	-
<b>営業利益</b>	<b>4,729</b>	5,600	<b>6,028</b>	<b>127.5%</b>	107.6%
営業利益率	11.9%	15.2%	16.3%	+4.4pt	+1.1pt
<b>当期純利益</b>	2,750	3,080	3,464	126.0%	112.5%
当期純利益率	6.9%	8.4%	9.3%	+2.4pt	+0.9pt

## ■ 売上高

計画を超えた価格で売却できた物件が多く  
計画外の期中仕入れ期中売却物件有  
計画外のサンクス沖縄の収益が上振れに貢献

## ■ 売上総利益率

厚めに見積もっていた原価程投資せず  
計画を超えた価格で売却  
高粗利率のAM事業・賃貸管理事業で  
計画外の大型案件を受託

## ■ 販管費

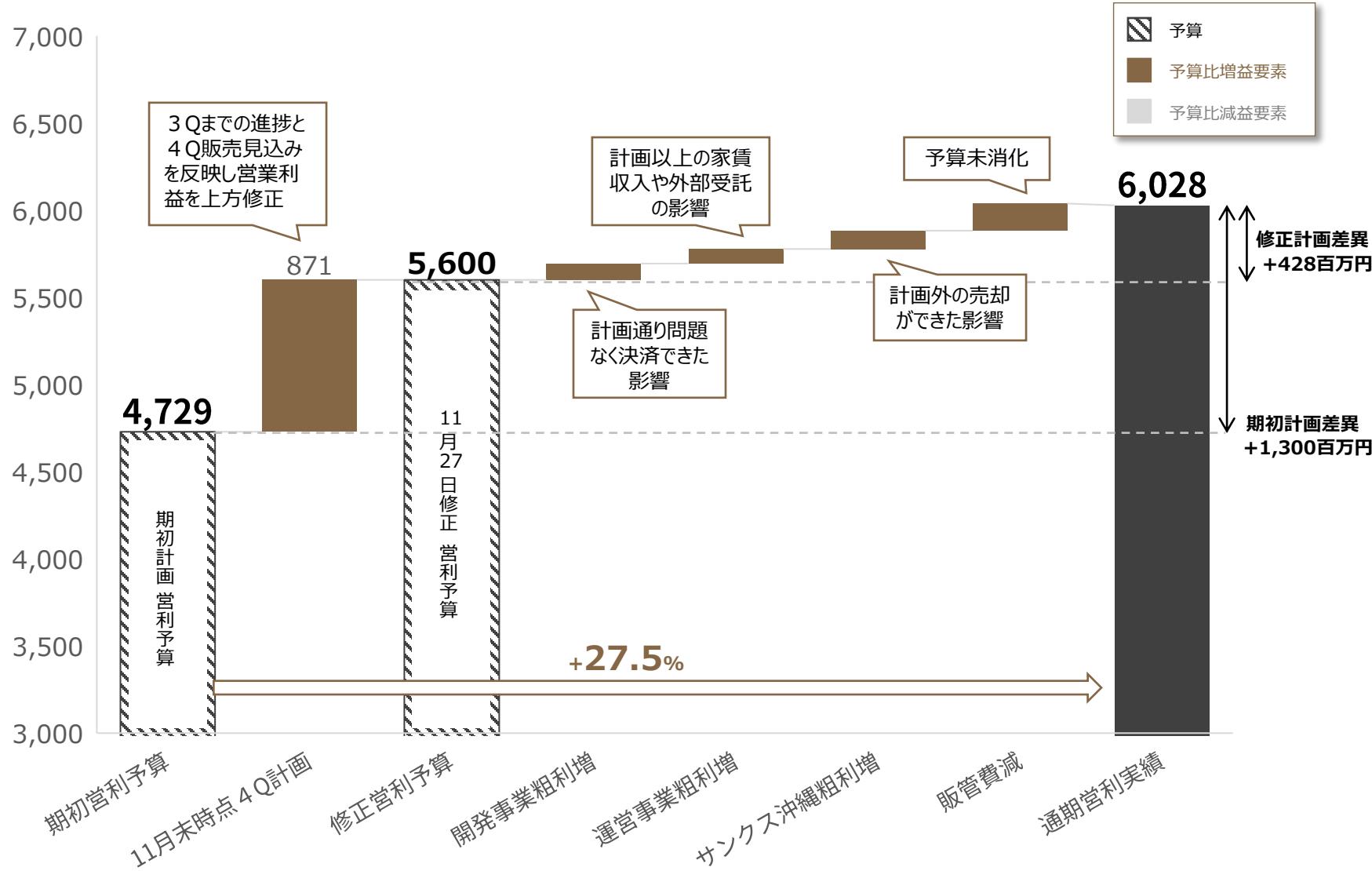
連結子会社のCCとCAMで採用強化による増加  
期初サンクス沖縄の販管費を織り込まなかった影響

## ■ 営業利益

大型物件については粗利率が高くないものの  
粗利額が大きく、それに伴う販管費増が  
ないため営業利益率の上昇に寄与  
※今後も案件単価の向上戦略を維持

# 営業利益計画差異分析

不動産開発事業・不動産運営事業が好調であることに加え、コストコントロールも奏功し、売上以下各段階利益で修正予算を上回って着地。



## 計画外の収益もあり計画比大幅超

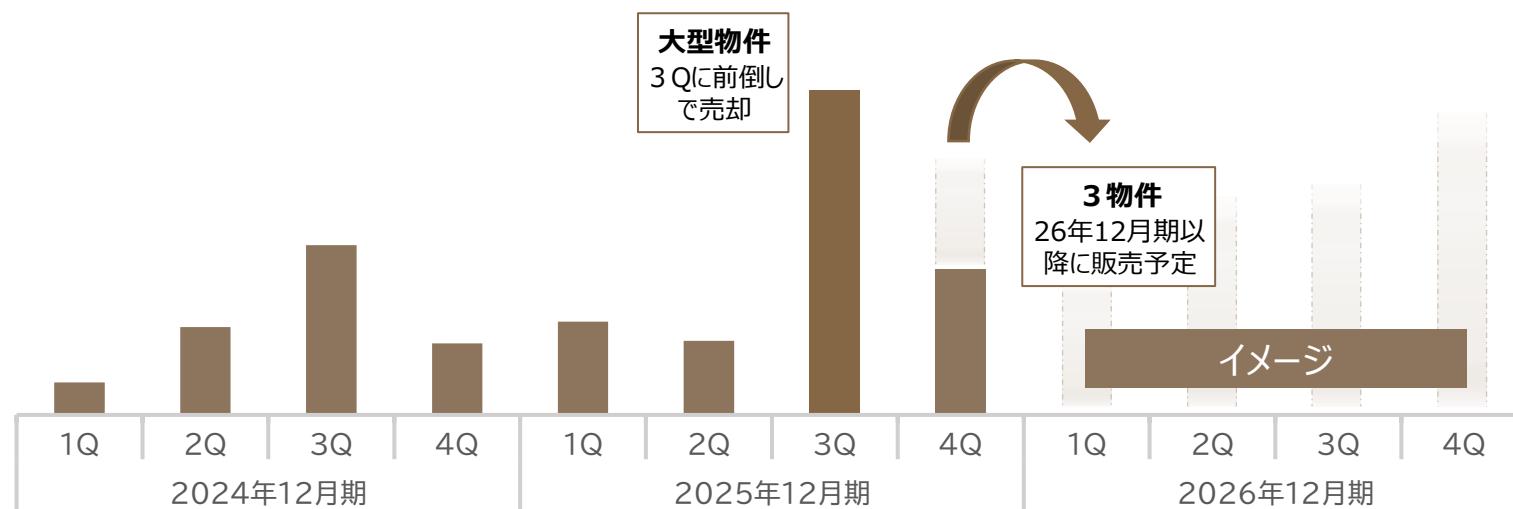
- 営業利益期初計画差異は+1,300百万円  
└修正後計画差異は+428百万円
- 【2025年11月27日に業績予想を修正】  
期初計画4,729百万円→5,600百万円
- 上方修正をした要因  
└計画を超えた価格で物件を売却  
└原価の見積もりが保守的だった影響  
└計画外の期中仕入れ期中売却物件の影響  
└粗利の高い不動産運営事業が計画超で進捗  
└販管費の未消化
- 修正後計画から上振れた要因  
修正計画5,600百万円→6,028百万円
- ・開発事業の粗利が上振れ  
滞ることなく決済が完了したため
- ・運営事業の粗利が上振れ  
家賃収入の増加、計画外の外部受託等
- ・サンクス沖縄の粗利が上振れ  
計画していなかった物件の売却
- ・保守的に見込んでいた販管費の予算未消化

# 2026年12月期売上高トレンド見通し

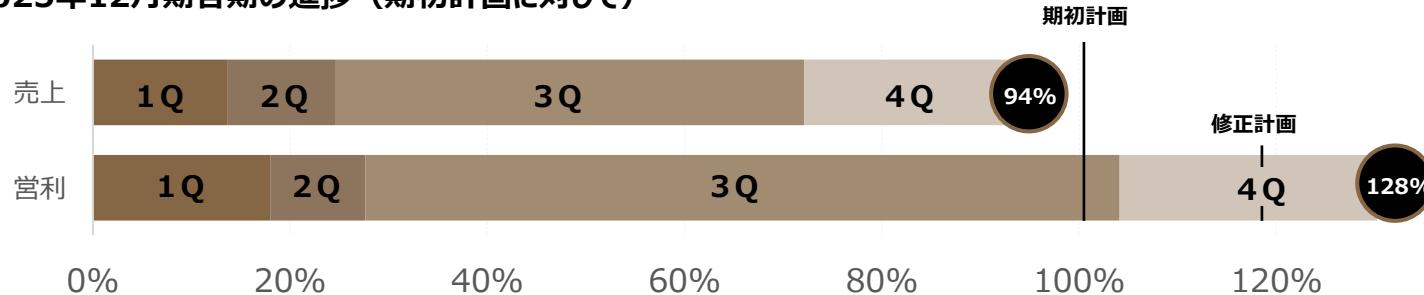
修正予想の超過を受け、3物件については販売時期を柔軟に判断。  
26年12月期は、竣工タイミングを鑑みて下期偏重を予想していたが、上期も強い業績構成を見込む。

単位(百万円)

## 四半期売上高推移



## 2025年12月期各期の進捗 (期初計画に対して)



## 2026年12月期は上期も強い

### 【前提】

- 重要指標は営業利益
- 通期業績予想の達成は第一優先
- 通期業績予想の達成確度が高い局面には、物件の収益最大化を優先し販売時期をコントロール

### ■中期経営計画発表時点の見通し

- 26年12月期は25年比で開発物件が増加
- 25年8月の中計発表時には、下期偏重をイメージ

### ■販売時期の調整

- 25年12月期販売計画3物件を26年12月期に販売予定

### ■26年12月期販売・仕入れ方針

- 27年12月期以降の計画を具体化するため、若干の前倒し販売を視野にいれ仕入れを重視

### ■その他留意事項

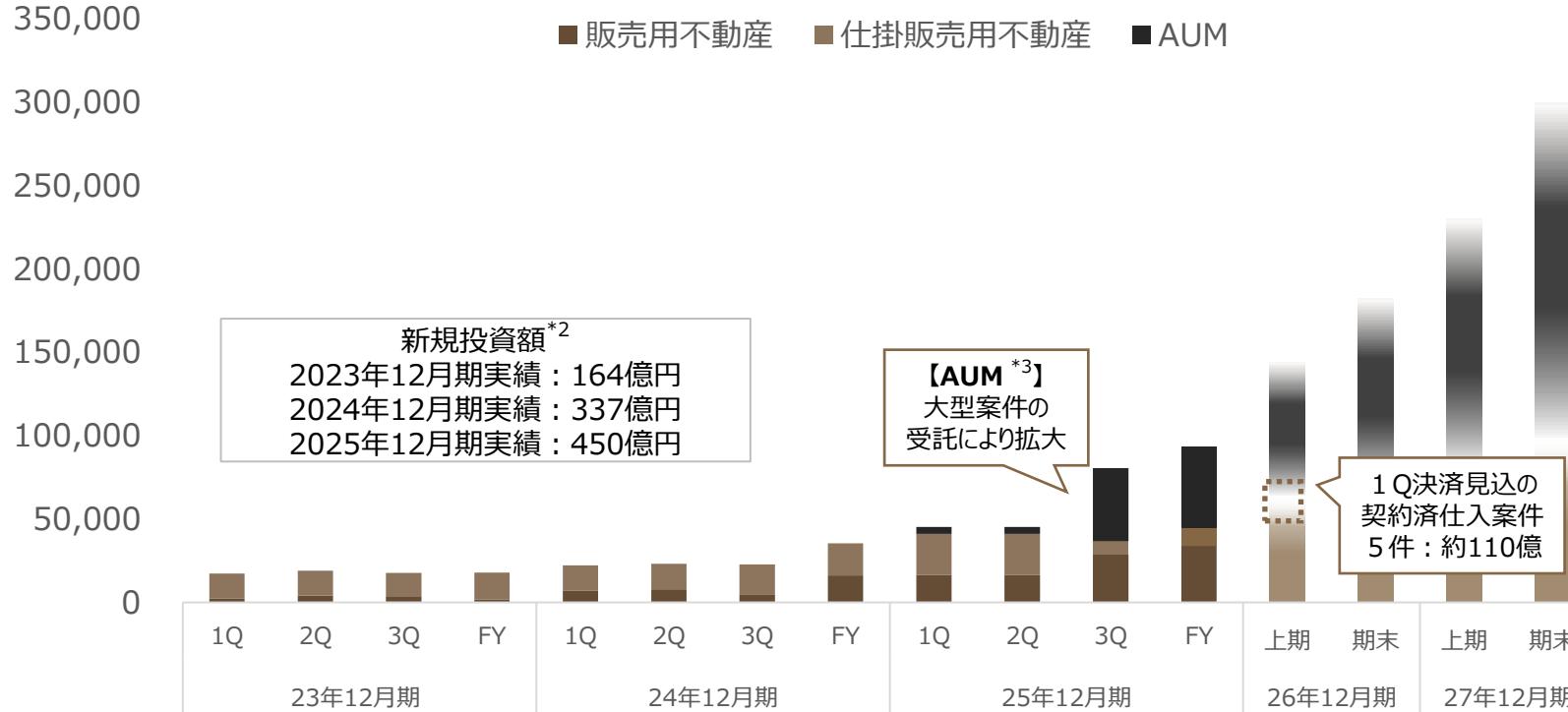
- 季節性はなし
- 毎の計画について物件の入り繰りは生じやすい

# 運用資産残高（棚卸資産+AUM<sup>\*3</sup>）推移

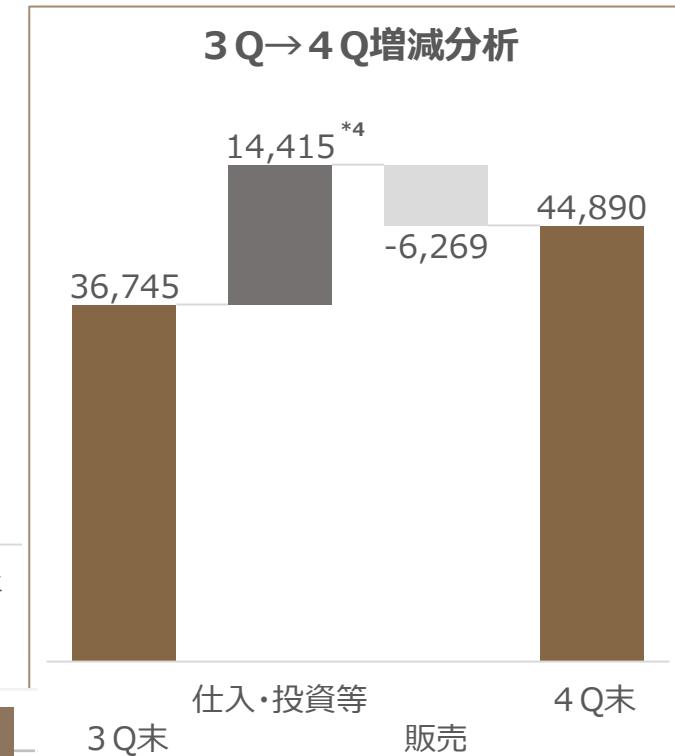
26年12月期の収益源となる棚卸資産は確保済み。  
今後の仕入れは来期以降の収益に寄与見込み。

単位(百万円)

## 棚卸資産残高+AUM<sup>\*3</sup> 推移



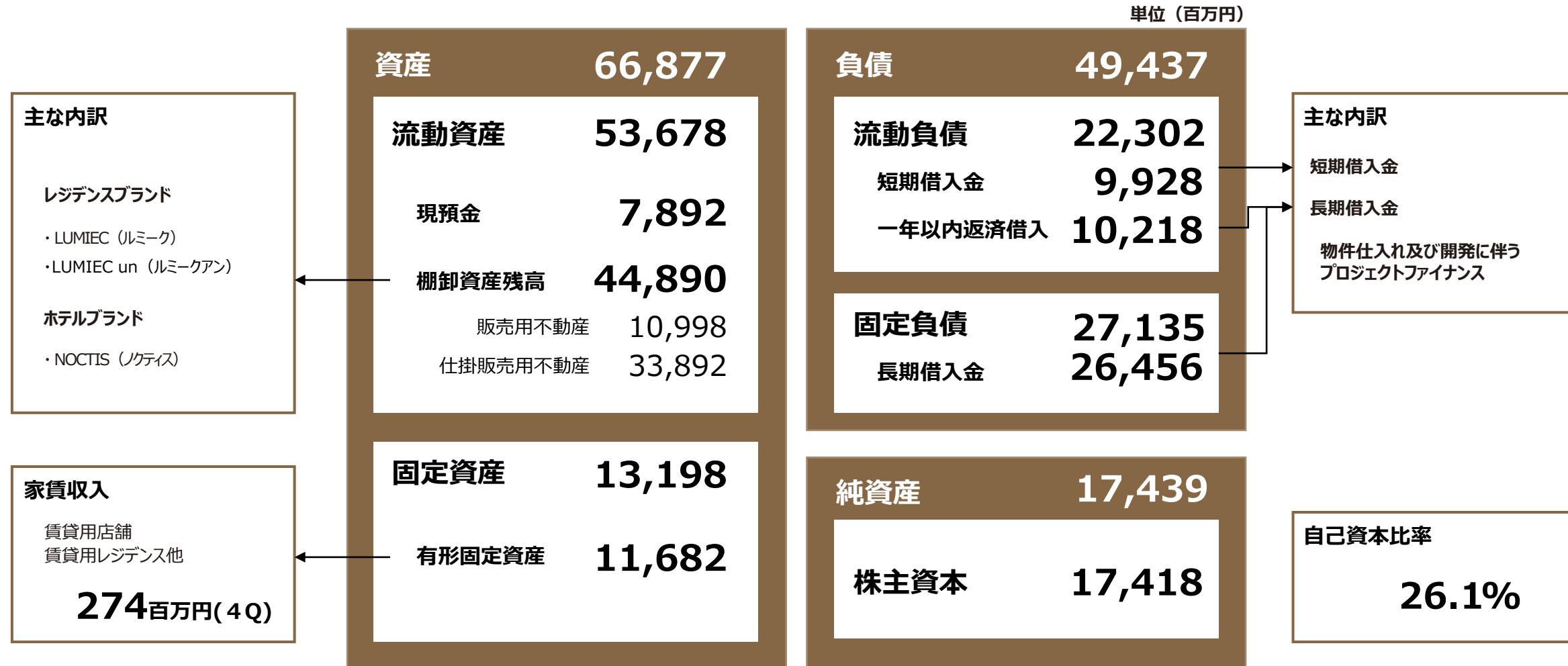
	棚卸資産残高												イメージ <sup>*1</sup>
	仕掛販売用不動産			販売用不動産			AUM						
23年12月期	2,280	4,114	3,686	1,729	7,012	7,943	4,778	16,083	16,588	17,964	28,750	33,892	
24年12月期	14,996	14,843	13,884	16,204	15,241	15,254	17,916	19,280	24,528	26,268	7,995	10,998	
25年12月期	4,110	4,110	43,790	48,370									



\*1 2026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。\*3開発ファンド型のAUM以外に外部受託のAUMも含む

\*4固定資産(ホテル等)への投資除く

公募増資により自己資本比率は2Qの20.2%を底に26.1%に改善。自己資本比率は毎期末時点で20%程度を維持する方針であり、借入余力を活用できる投資機会を継続して模索するが、金利上昇局面では、自己資本比率の適正水準を見直す前提。



# 各種KPI推移

25年12月期の1件当たり単価は21億で計画通り。

新規投資額は期初計画580億に対して450億とビハインドしているが、粗利率が想定を超えて推移しているため計画達成に対しては充足。

単位(百万円)	24年12月期 実績	25年12月期 実績/計画	25年12月期 1Q実績/計画	25年12月期 2Q実績/計画	25年12月期 3Q実績/計画	25年12月期 4Q実績/計画	概要
不動産開発事業売上	19,180	33,600/非	4,983	3,505	17,712	7,505	コロンビア・ワークス単体 (サンクス沖縄除く)
1件あたり単価	1,198	2,100	1,661	876	3,542	1,876	
販売件数	16	16 / 19	3 / 4	4 / 5	5 / 2	4 / 8	3物件は26年12月期に販売予定
自社	不動産開発	7	2 / 5	1	-	1	-
	バリューアップ	5	7 / 9	1	3	2	1
ファンド	不動産開発	-	1 / 2	0	-	1	-
	バリューアップ	-	2 / 3	1	-	1	-
他社協業	4	5 / -	1	1	-	3	
仕入件数	19	17 / 非	4	3	4	6	1件他社協業含む
自社	不動産開発	-	2 / 非	1	1	1	-
	バリューアップ	-	11 / 非	3	2	2	5
ファンド	不動産開発	-	2 / 非	-	-	1	-
	バリューアップ	-	0 / 非	-	-	-	-
新規投資額	33,757	58,000	10,081	8,610	7,983	19,085	仕入額+保有物件への投資額
棚卸資産残高	35,363	44,890/非	41,116	44,232	36,745	44,890	販売用不動産+仕掛販売用不動産

# 竣工：出社したくなるオフィス



CONCEPT

Photo by ©Masato kawano (Nacasa & Partners Inc)

## 採用 × 不動産

中小企業の採用・定着という課題に応えるため、ホテルライクな安らぎを取り入れた心地よい共用空間で、人が自然と集い、社内外のつながりや創造的なアイデアが生まれる場をつくることで、出社や対話を実現するオフィスとしました。

事例紹介

BIASTA JIMBOCHO

COLUMBIA  
WORKS



# 4Q販売物件

所在地	アセット	開発種別	スキーム
東京都渋谷区上原	レジデンス	不動産開発	他社協業
東京都板橋区	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都世田谷区太子堂	レジデンス	不動産開発	他社協業
埼玉県川越市	土地	不動産開発	他社協業

東京都渋谷区上原



東京都板橋区



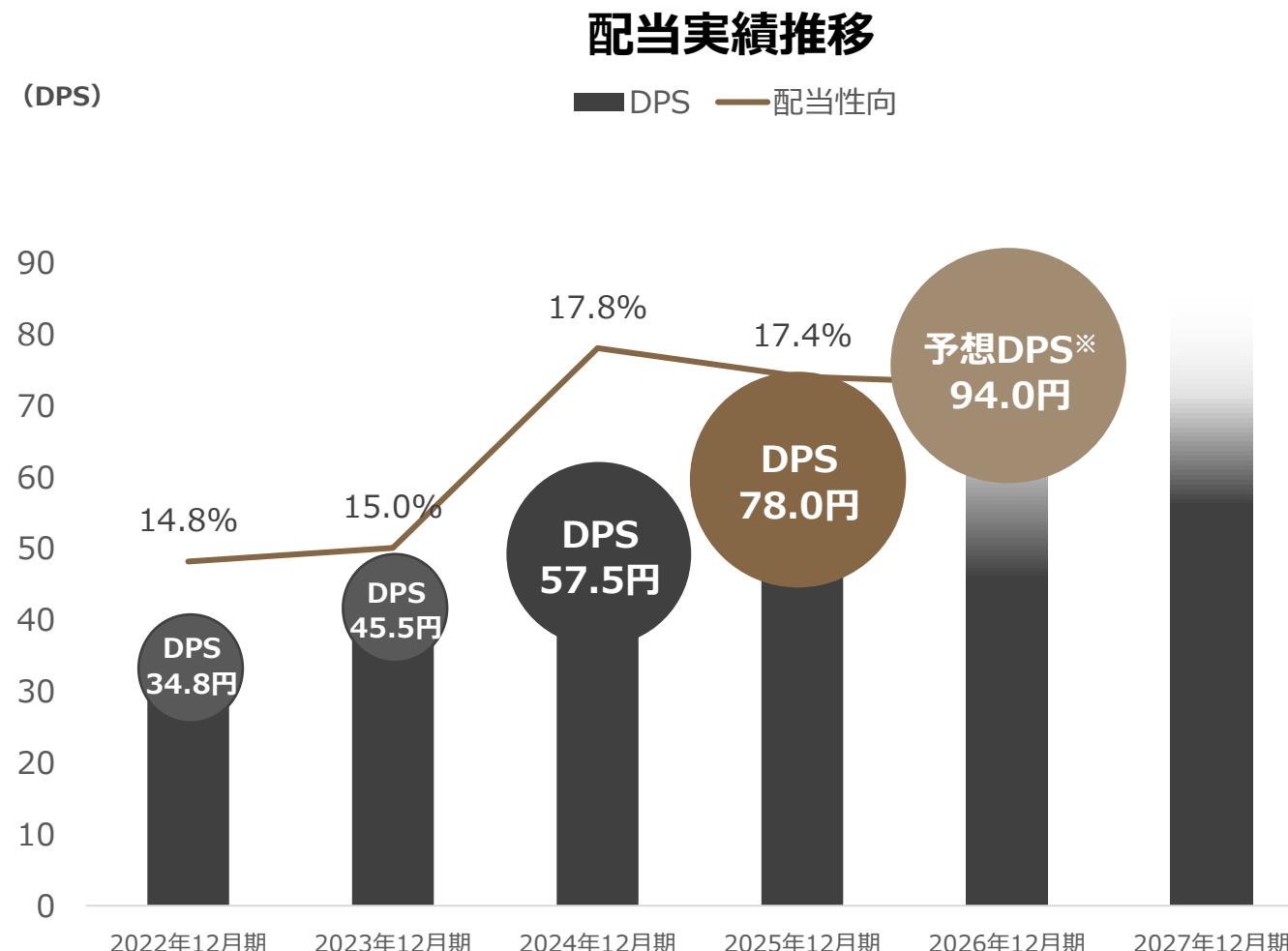
# 4Q仕入物件

所在地	アセット	開発種別	スキーム
東京都港区南麻布	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都港区南麻布	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都中野区東中野	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都豊島区雑司ヶ谷	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都世田谷区玉川台	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都台東区入谷	レジデンス	他社協業	自社



25年12月期は、業績の上振れを背景に期初予想69.0円から78.0円に増額し配当総額は601百万円。

配当性向は17.4%、DOEは4.1%。今後も配当性向は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。



※表内のDPSは分割後の配当額に修正

※配当性向は、配当総額を当期純利益で除して算出

	EPS	1株あたり 配当額	配当性向
2022年12月期	234.9	34.8	14.8%
2023年12月期	303.3	45.5	15.0%
2024年12月期	346.0	57.5	17.8%
2025年12月期	496.6	78	17.4%
2026年12月期	544.3 (予想)	94.0 (予想)	17.3% (予想)
2027年12月期		※精査中	

#### 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。

# 2025年12月期決算後想定される質問回答①

想定される質問	回答
・2025年12月期は期初予想を大きく上回っていますが、計画外の売却や原価を抑えられた点が要因となっています。一過性である可能性もあると思いますが、26年12月期も同水準の利益成長が再現可能でしょうか。	一部に一過性の要素が含まれていることは事実ですが、25年12月期の成長は構造的な要因による上振れが大きいと考えています。具体的には、都心部を中心とした賃料上昇を背景に、将来NOIを見据えた投資需要が強く、販売価格が想定を上回った点、加えて案件大型化や不動産運営事業の成長により、利益構造そのものが改善しています。26年12月期以降も、25年12月期同様の前提で計画を組んでおり、単なる偶発的な上振れではないと認識しています。
・26年12月期の業績予想は、中計を一期前倒し達成を目指すということですが、その確度はどのくらいでしょうか。	26年12月期の計画は、既に仕入れが完了している案件を中心に積上げています。また、販売時期についても、期初予想の達成を最優先としつつ、条件が良いタイミングを選択できる余地があります。一方、環境変化に備えたバッファを持った計画をしており楽観的な前提には立っていないため、確度は高いと考えています。
・26年12月期の営業利益の前期比成長率は+26.9%ですが+30%以上は可能なのでしょうか。	2026年2月時点でお約束できる範囲では営業利益予想は前期比で+26.9%となります。なお、金利コストを加味した経常利益予想は前期比で+30.2%となっております。
・26年12月期の業績予想は、27年12月期の計画物件を前倒し販売することを前提に計画しているのでしょうか。	そのような前提となっておりません。2025年8月に開示した中期経営計画では、26年12月期の販売件数を18件としておりました。25年12月期に計画をしていた3物件を26年12月期に販売予定としたことに加えて、区分所有物件の一部を売却する予定のため、26年12月期の販売件数が24件となっております。27年12月期の販売件数には影響がございません。
・2回の金利上昇を想定しているということですが、それを超えた場合の感応度はどの程度ありますでしょうか。	26年12月期は政策金利が0.5%程度上昇する前提を織り込んでいます。それを超える上昇があった場合には、金利コスト増や利回り上昇による販売価格への影響は想定されますが、賃料上昇によるNOI改善、販売タイミングの調整、ファンド型開発によるオーバランス等により影響を吸収できる余地があります。
・案件大型化によるリスクは高まっていますか。	案件単価は上昇していますが、当社としては対応可能な範囲での大型化と考えています。当社創業メンバーは比較的大型の不動産開発を手掛けてきており、規模拡大そのものが新たなリスクとは認識していません。また、売却先となる機関投資家にとっても、一定規模以上の案件の方が投資しやすく、出口の選択肢が広がる側面があります。ファンド型開発の活用などにより、リスクを抑えつつ収益性の向上を図っています。
・AUMの拡大には再現性はありますか。	AUM拡大の主因は、自社開発物件の大型化や外部受託案件の増加によるものです。特に開発から運営まで一貫して関与できる体制が評価され外部受託が拡大している点は、再現性のある成長要因だと考えています。

# 2025年12月期決算後想定される質問回答②

想定される質問	回答
・公募増資により27年12月期は+30%成長を見込めるのでしょうか。	27年12月期の具体的な業績計画については、現在精査中のため26年8月にアップデートする予定です。今回の公募増資により、100億円を超える新規投資が可能な体制が整っており、成長の選択肢は大きく広がっています。なお、現在開示している中期経営計画では、25年12月期の期初予想（営業利益4,729百万円）を起点に、CAGR + 25.9%を計画していました。この起点を踏まえれば、CAGR + 30%以上の成長余地は十分にあると考えていますし、成長率はできる限り高い水準で着地させたいというスタンスです。一方で、投資環境や案件の確度を見極めたうえで、実現性を重視して計画を策定していく方針に変わりはありません。
・2025年12月期の新規投資額の計画は580億円でしたが、投資実績は450億円でした。問題はありませんか。	新規投資額は26年・27年12月期以降の業績に影響する重要な要素と認識しています。25年12月期の計画策定時には、金利上昇による利回りの上昇や原価高騰を想定し、保守的な前提で新規投資額を580億円と設定していました。実際には市況は想定ほど悪化せず、粗利率が計画以上で推移しており、投資額を抑えて達成が見込める状況です。今後は前提条件がよりタイトになると見て引き続き保守的に見積もりますが、現時点の投資水準は十分と判断しています。
・棚卸資産が積みあがっていますが、市況が反転した場合の評価損リスクはどの程度ありますか。	棚卸資産については、販売計画に無理のない案件を中心に積み上げており、26年12月期の業績の源泉はすでに確保できています。また、金利上昇や市況変化を前提に、原価や販売価格は保守的に見積っています。現時点では、評価損リスクは限定的と考えています。
・公募増資による希薄化をどう回収するのでしょうか。	26年12月期の業績予想では、希薄化前のEPSをすでに上回る水準を見込んでおり、短期的な希薄化の影響は吸収できる見通しです。また、27年12月期以降についても、今回の調達資金を活用した成長投資により、継続的な利益成長を計画しています。このため、中期的には成長投資による利益拡大を通じて、希薄化は十分回収可能と判断しています。
・プライム市場への移行はいつでしょうか。何が足りないですか。	公募増資により、流通株式比率は基準を満たす水準で進捗しています。現時点での課題は主に流通時価総額であり、これについては業績成長を通じて達成していく方針です。準備開始時期については27年以降を計画しておりましたが、前倒しすることを検討しています。ただし、市場環境や当社業績進捗も鑑みて慎重に判断いたします。
・今後の株主還元方針について教えてください。	当社は成長フェーズにあるため、成長投資とのバランスを重視しています。配当性向は15～20%を目安に維持しつつ、利益成長に応じて配当額を決定する方針です。ただし、市場環境や当社の業績によって、配当性向の再検討やDOEの採用など視野にいれて検討は進めております。また、現時点で自社株買いや株主優待は検討していませんが、将来的な選択肢としては認識しています。
・資本コストを意識した経営について、定量的な情報を開示する予定はありますか。	資本コスト（WACC）の具体的な定義と、資本コストを超える社内の投資規律を明文化し、資本コスト意識の浸透を図る必要性を認識しています。

## 1) マクロ環境の影響

- 金利
  - ・26年は2回0.5%程度の金利上昇は織り込み済み（金利負担、販売時の利回り上昇）

## 2) 業績予想の前提

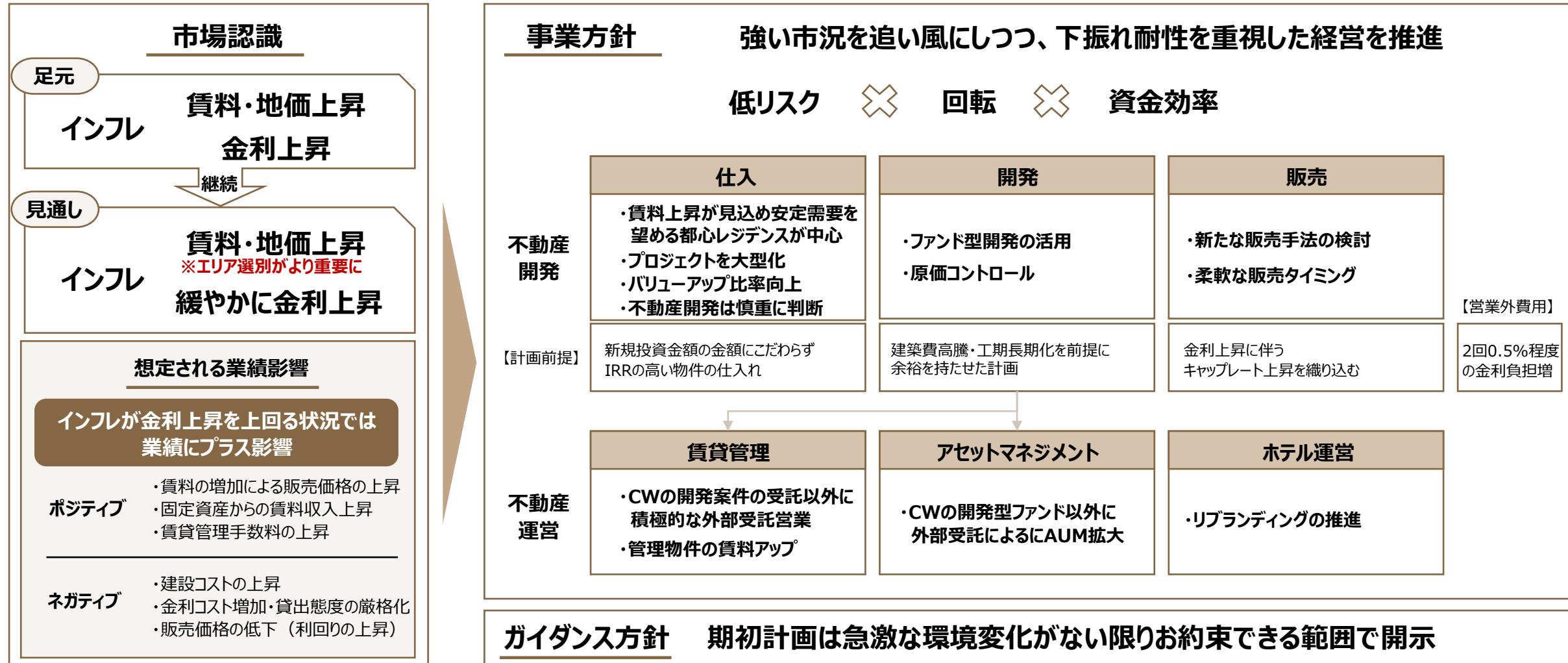
- スタンス
  - ・達成確度が高い範囲で開示
  - ・売上成長ではなく営業利益成長を重視
- 売上
  - ・仕入れが完了しており竣工及び売却計画に余裕がある物件のみを積み上げ
  - ・翌期に販売が期ズレする可能性がある物件は業績予想に織り込みます
  - ・四半期ごとの販売計画にはズレが生じやすくミスリードになるため、四半期毎の業績予想は非開示
  - ・期中仕入れ物件については原則として翌期以降の売却計画（期中仕入れ期中販売の可能性はあり）
- コスト
  - ・金融政策の不透明さや建築費の動向、工期の長期化などから保守的に見積もり
- 投資
  - ・新規投資総額（仕入額・仕入済物件への工費）はミスリードになる可能性があるため非開示
  - ・仕入件数や単価は、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予想は非開示

### 3. 市場環境分析



# 市場環境を踏まえた当社の事業方針

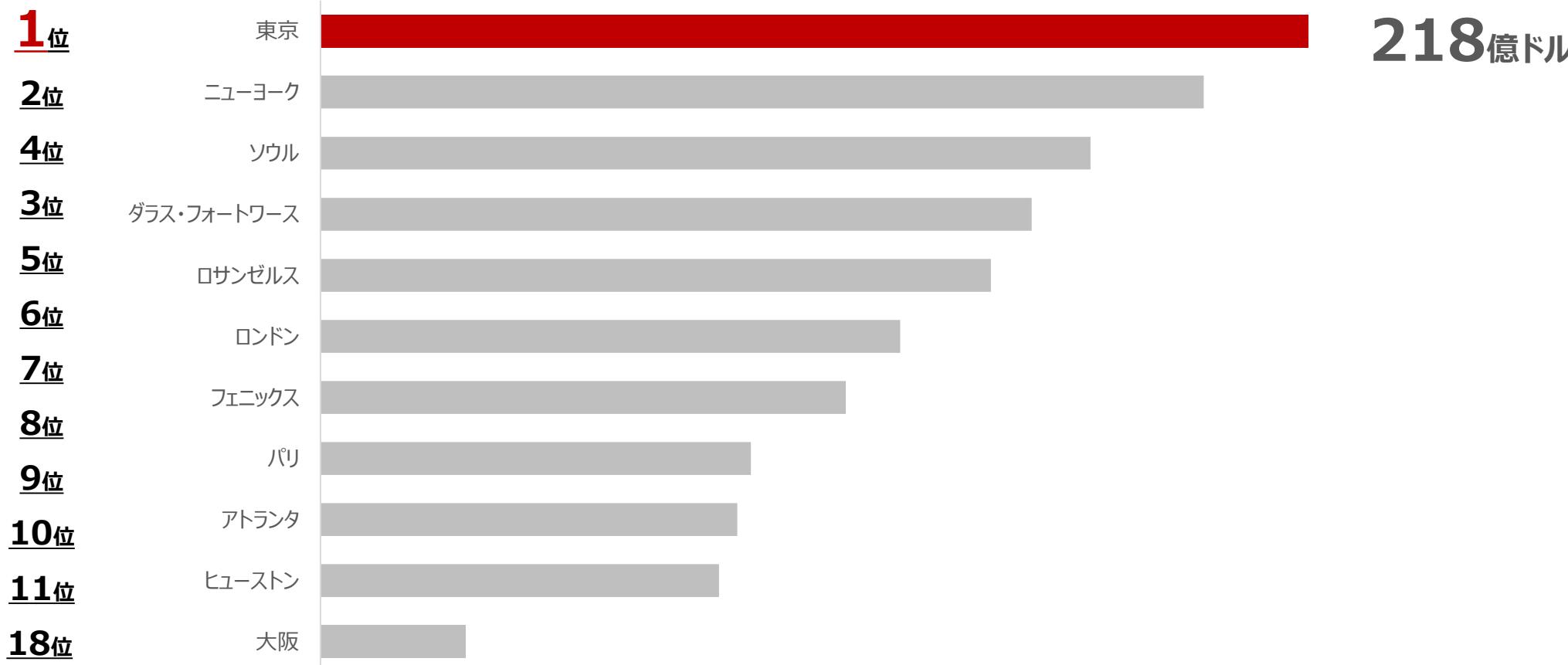
市況が強い状況だからこそ、回転と資金効率を軸にリスクを抑え、下振れ耐性のある成長を積み上げる。  
業績予想は楽観せずに、外部要因に左右されやすい指標については、変動を吸収できるよう引き続き保守的に計画。



# 世界の都市別投資額ランキング

世界の都市別ランキングでは、東京は2025年第1四半期～第3四半期の都市額が218億ドルとなり、第1四半期から第1位を維持。

## 世界の都市別ランキング

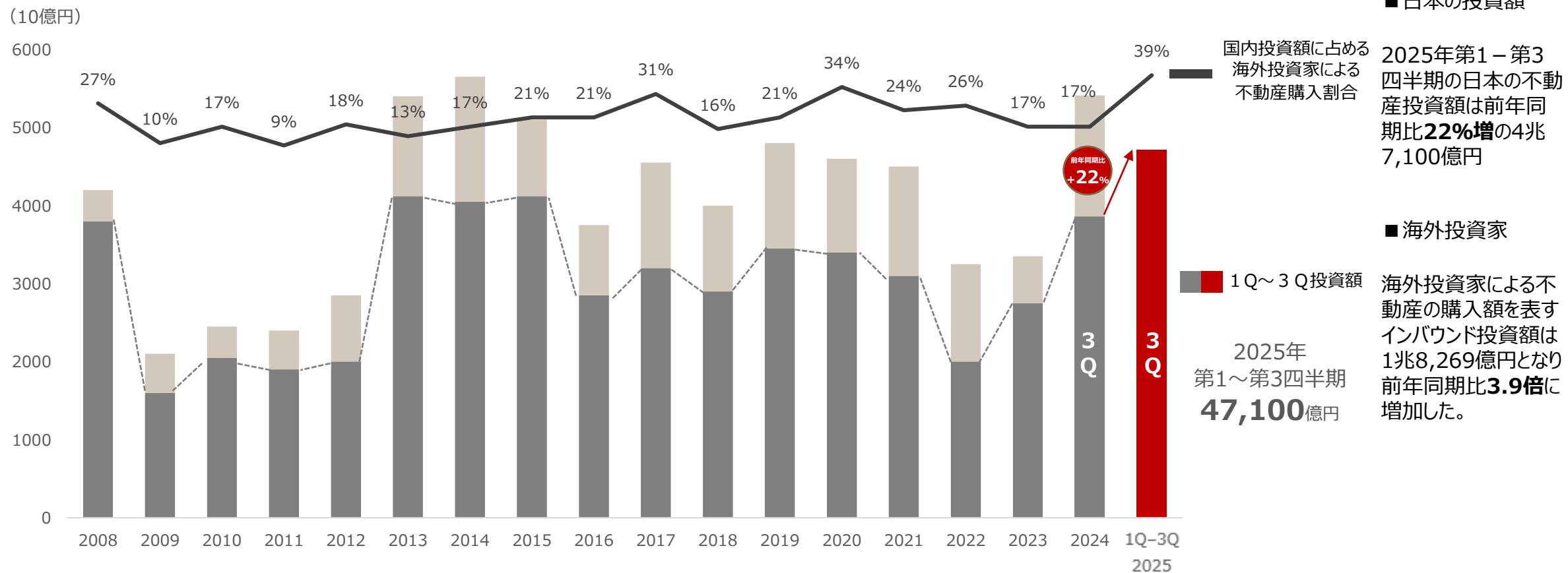


# 日本の不動産投資額推移 -2008年以降-

日本の不動産投資額は前年同月比22%増の4兆7,100億円（316億ドル）。

海外投資家による不動産の購入額を表すインバウンド投資額は前年同期比3.9倍の1兆8,269億円。

日本の不動産投資額

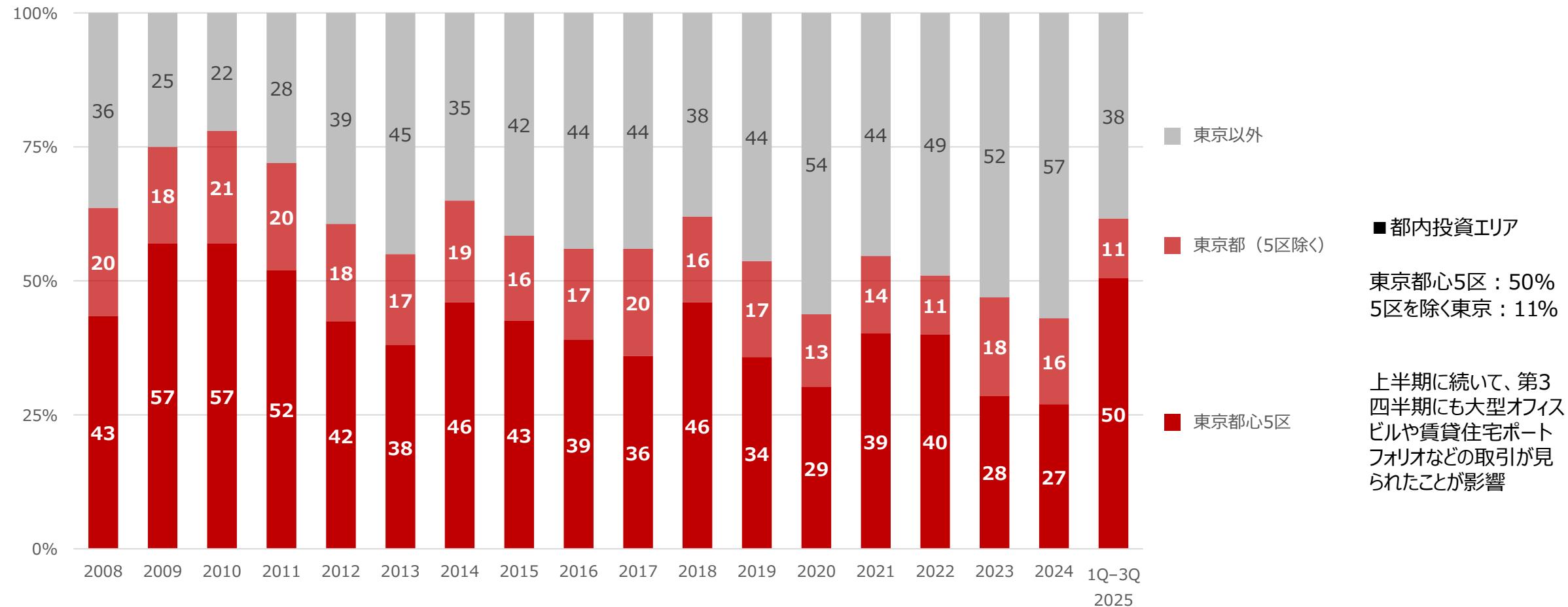


出典：JLLインベントマーケットダイナミクス3Q25を元に当社作成

# 地域別投資額割合の推移 -2008年以降-

2025年第1四半期～第3四半期の地域別投資額割合は、東京都で61%、うち東京都心5区が50%と東京に投資資金が集中。

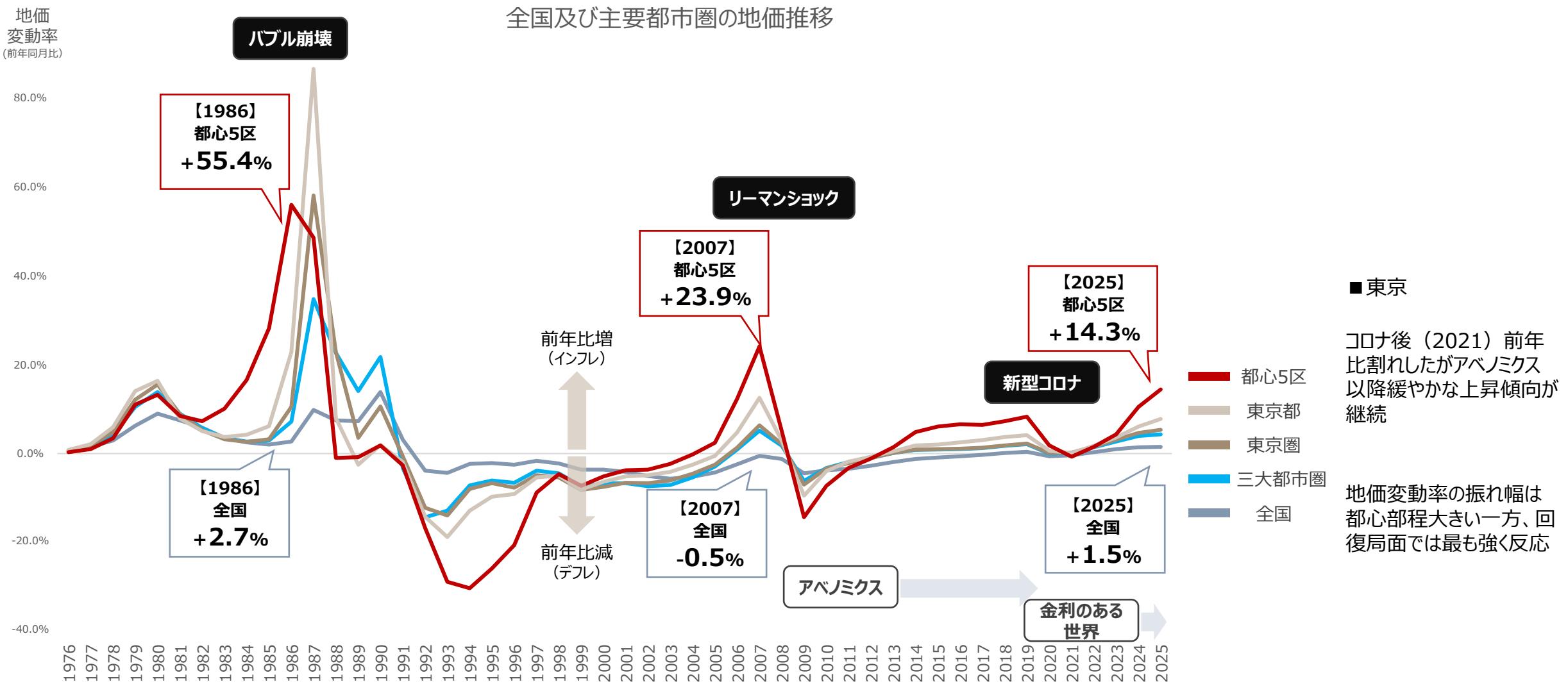
地域別投資額割合の推移



出典：JLLインベントマーケットダイナミクス3Q25を元に当社作成

# 地価変動率推移 -1976年以降-

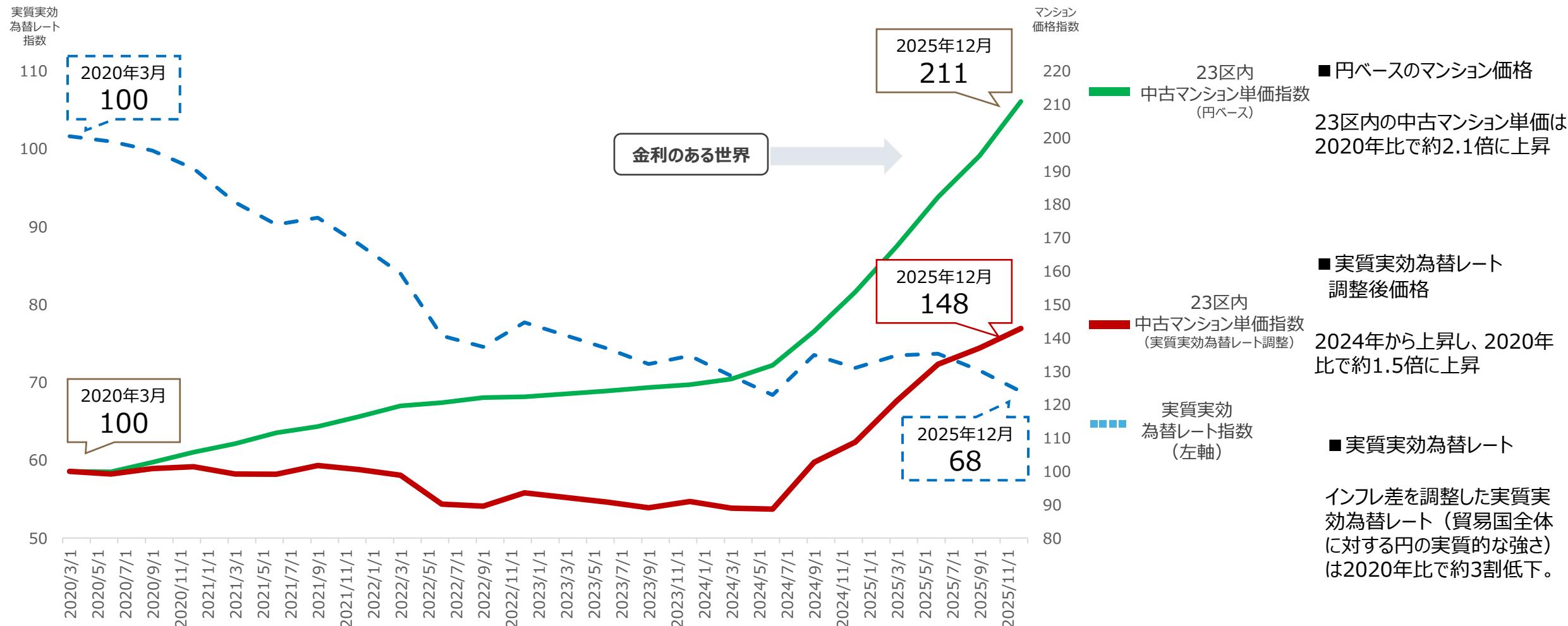
地価変動率は一貫して都心5区が先行。景気拡大局面では上昇率が全国平均を大きく上回る。



# 70平米中古マンション価格推移 ※指数2020年3月 = 100

23区内の中古マンション単価は円ベースで約2倍に上昇。実質実効為替レートは2020年比で約3割下落しており、相対的な割安さがうかがえるも、実質実効為替レートで調整した相対価格も24年以降上昇フェーズへ。

実質実効為替レートと23区内中古マンション単価の推移



23区内中古マンション単価指数：東京カンティ「三大都市圏・主要都市別/中古マンション70m<sup>2</sup>価格」の東京23区中古マンション価格から2020年3月を起点に当社作成

実質実効為替レート指数：日銀時系列データより当社作成

## CPI・地価変動率・地価見通しD.I.の比較 -2008年以降-

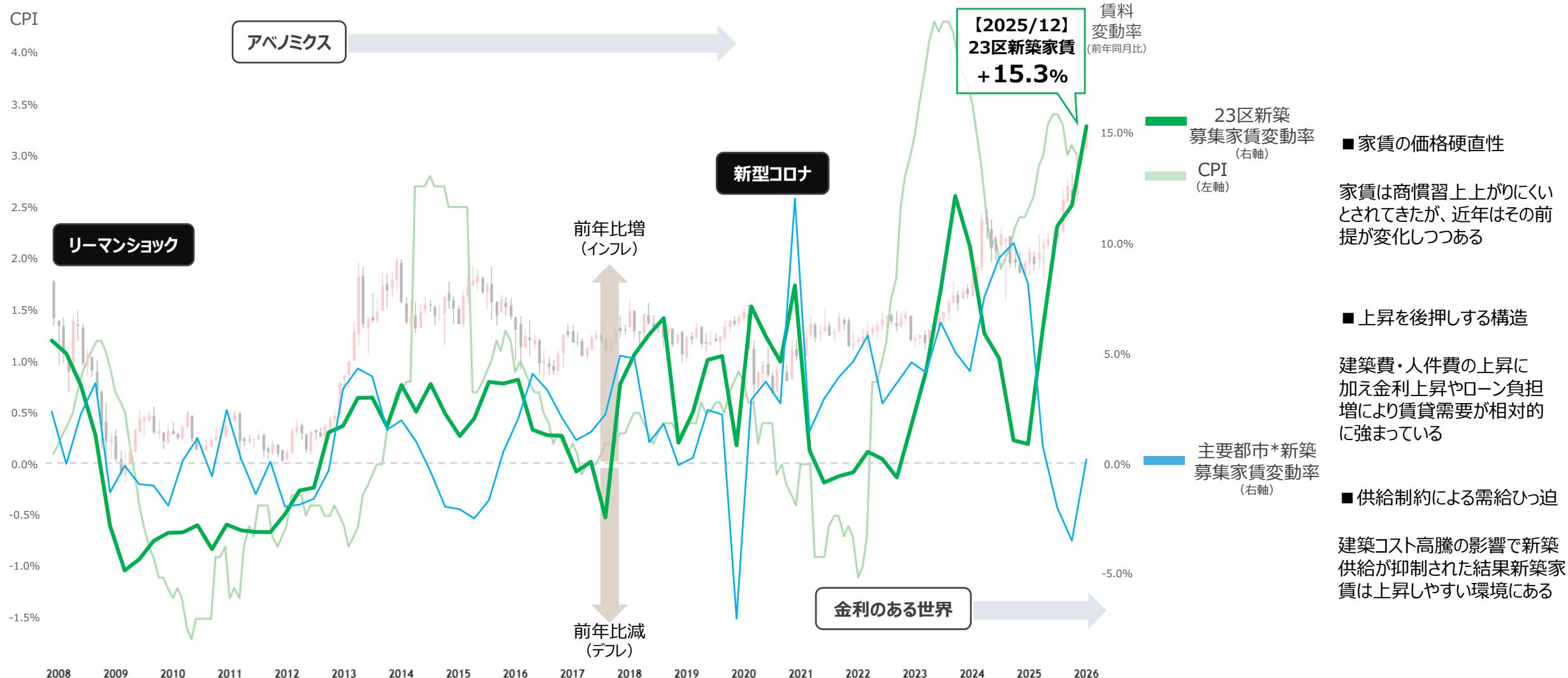
2021年以降、地価見通しD.I.に明確な改善傾向が見られる。  
足元では市場心理の回復が、不動産市況・実体指標に波及し始めている局面。



株価チャート：NEXT FUNDS 不動産(TOPIX-17)上場投信 地価変動率：国土交通省 地価公示関係データ・変動率及び平均価格の時系列推移表より当社作成  
地価見通し：D.I.：日銀 生活意識に関するアンケート調査（先行きの地価動向：地価見通し-D.I.）から当社作成

# 新築募集賃料変動率の推移 -2008年以降-

23区の新築募集賃料は直近で大きく上昇傾向が見られ、CPI（消費者物価指数）を大きく上回るペースで上昇。これまで上がりにくいとされてきた賃料も、インフレ・コスト上昇と需給ひつ迫を背景に、構造的な上昇局面に入りつつある。



## ■家賃の価格硬直性

家賃は商慣習上上がりにくいとされてきたが、近年はその前提が変化しつつある

## ■上昇を後押しする構造

建築費・人件費の上昇に加え金利上昇やローン負担増により賃貸需要が相対的に強まっている

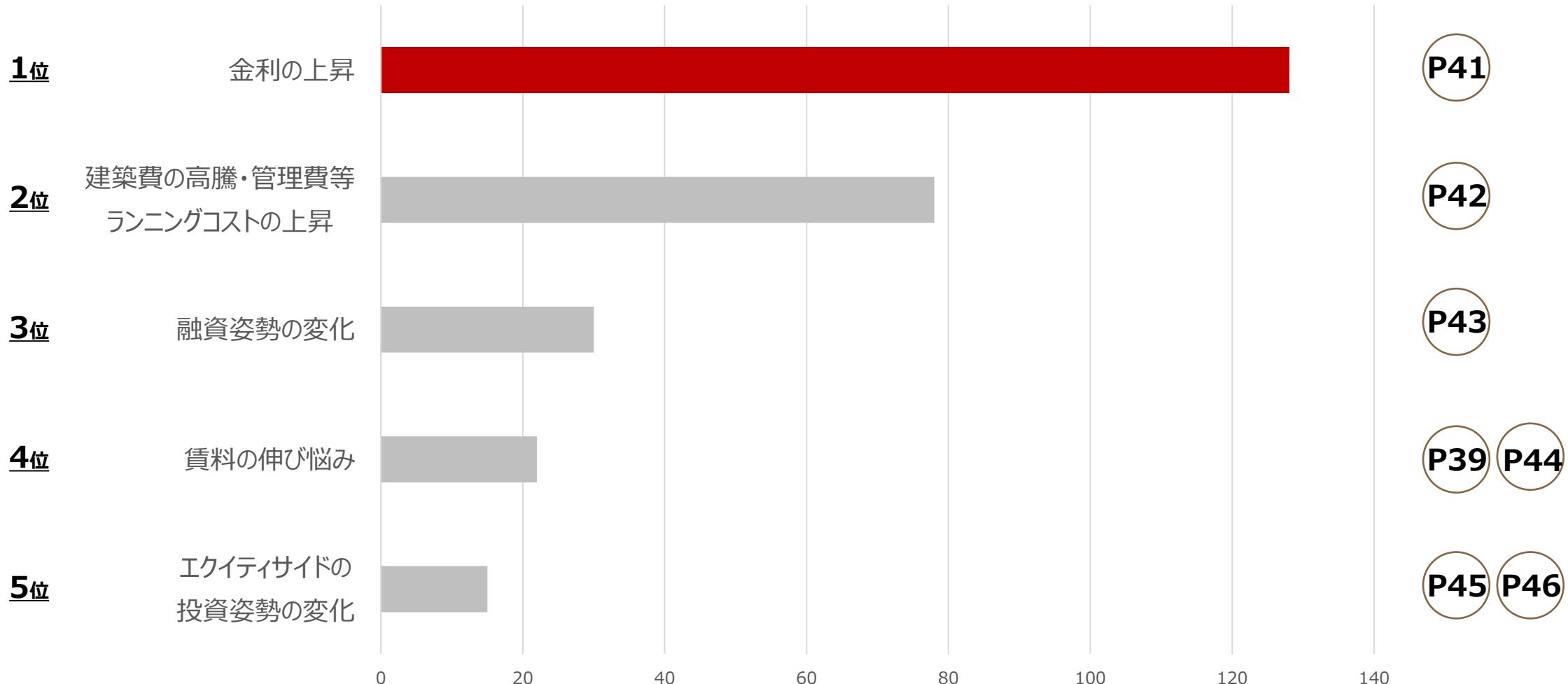
## ■供給制約による需給ひつ迫

建築コスト高騰の影響で新築供給が抑制された結果新築家賃は上昇しやすい環境にある

# 投資家が考える不動産投資市場の今後のリスク要因

リスク認識は金利に集中。需給や賃料に対する懸念は相対的に小さい。

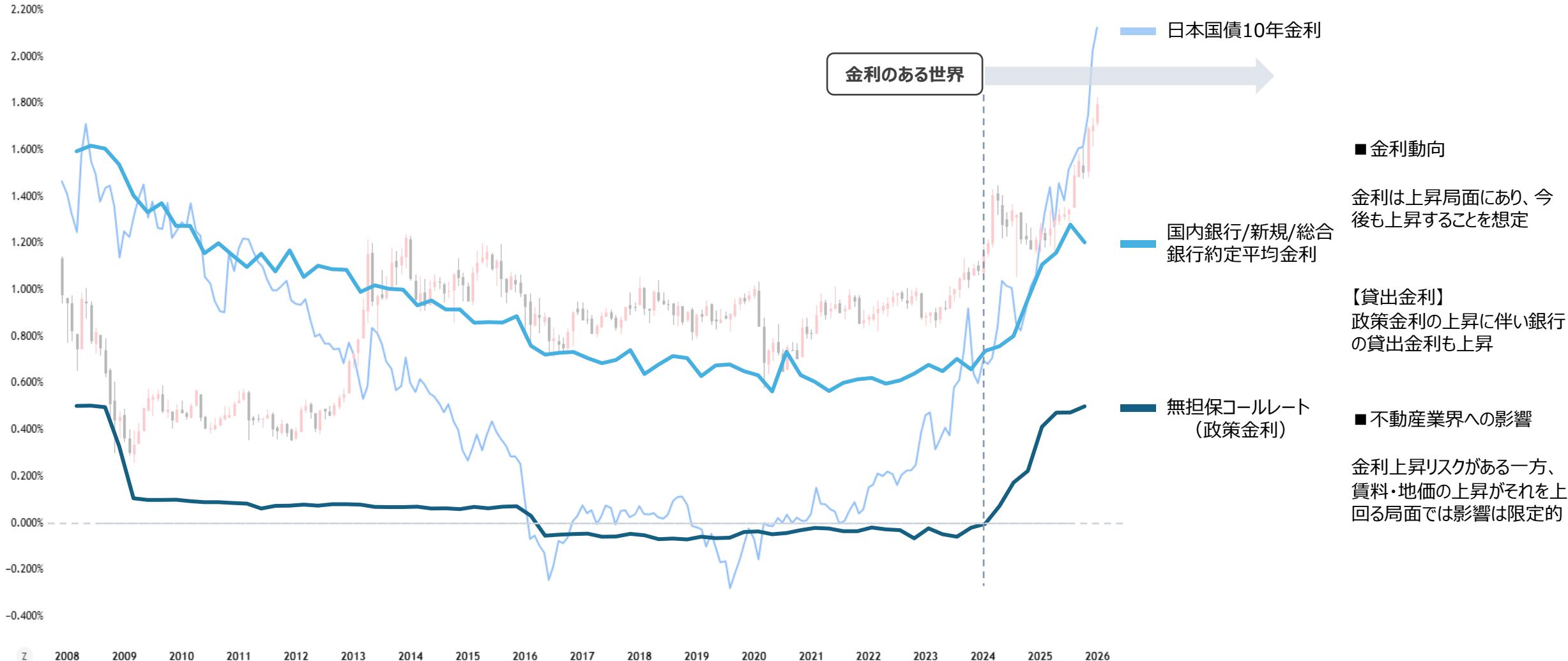
不動産投資市場の今後のリスク要因について



# 政策金利と国内銀行の約定平均金利の推移 -2008年以降-

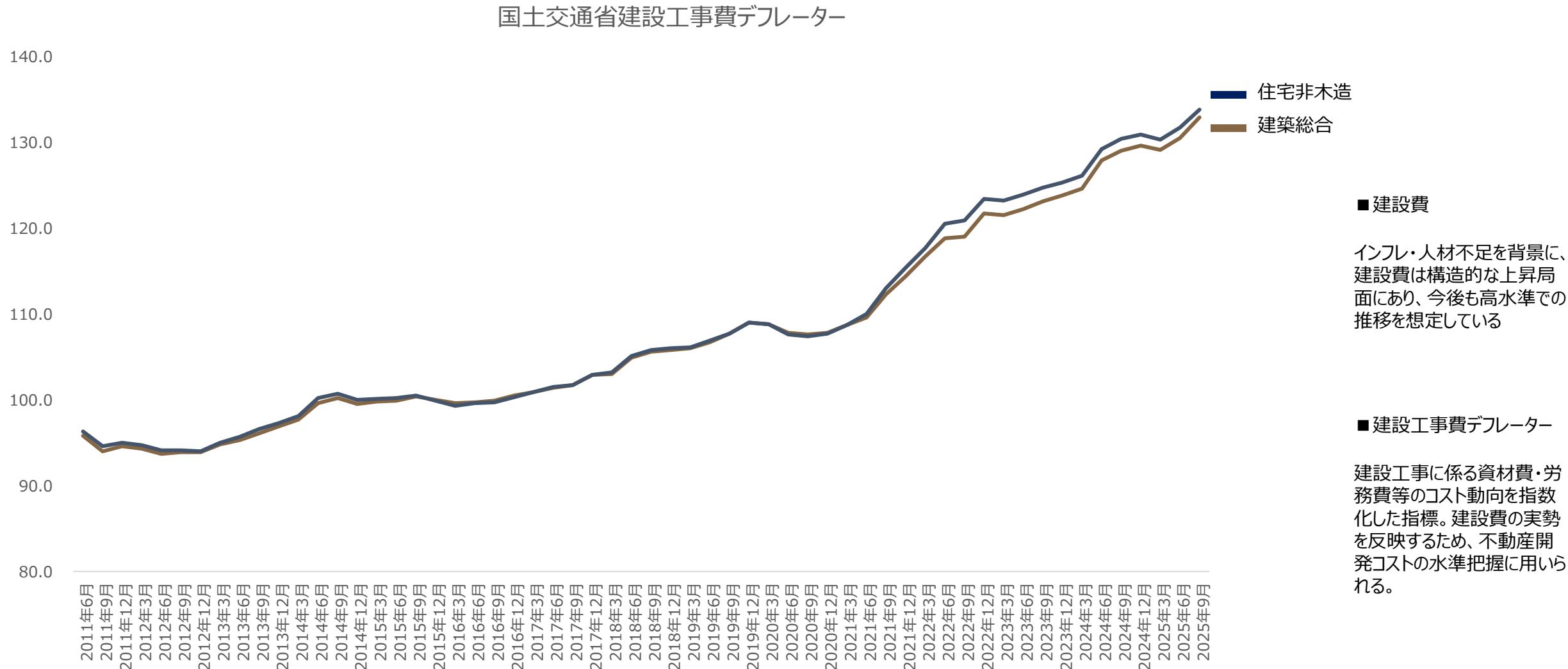
政策金利は上昇しており、貸出金利も上昇する局面にある。

金利上昇はリスクとして認識される一方で、金利上昇の背景にはインフレ（賃料・地価）の上昇がある点は重要。



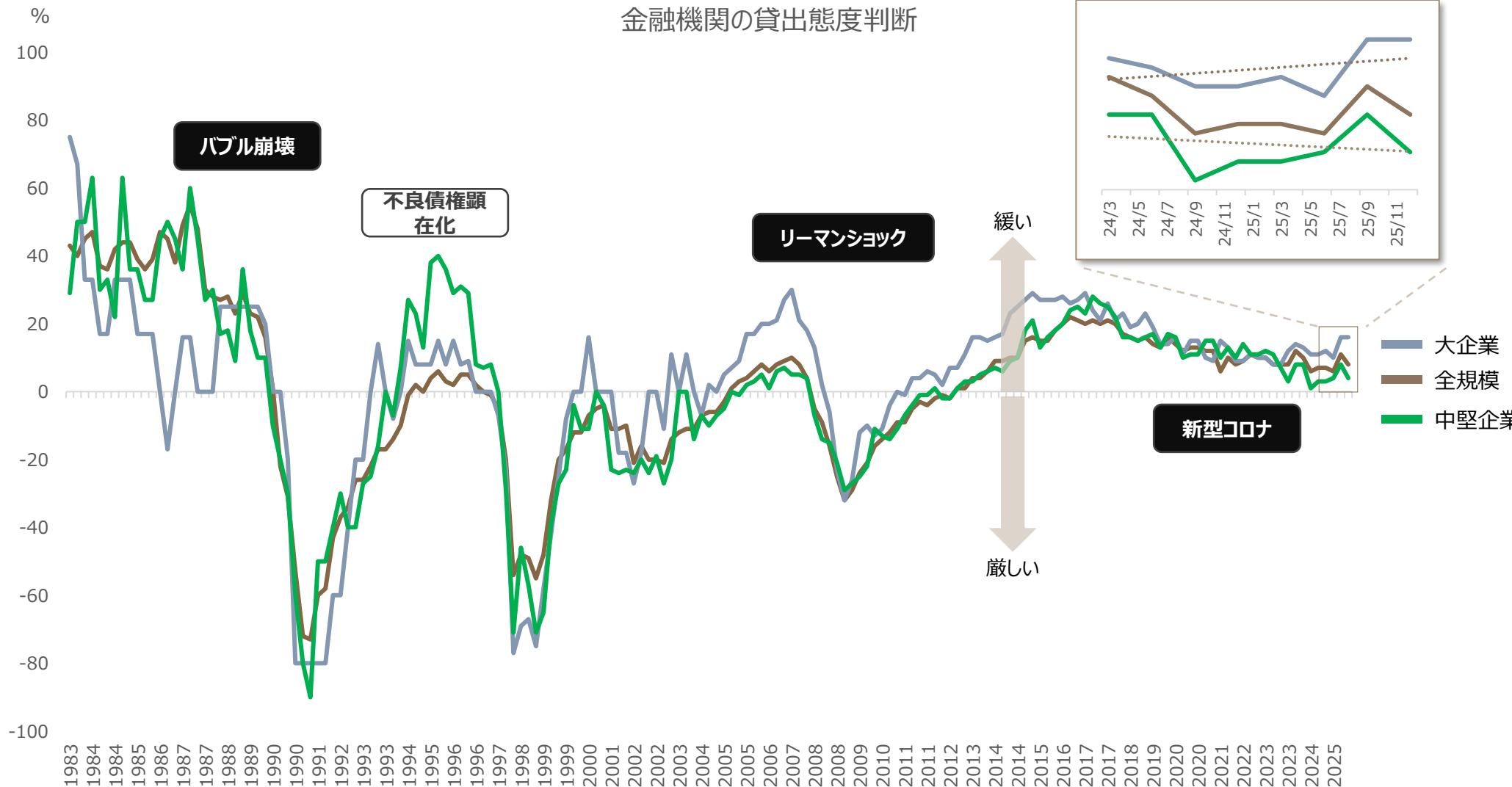
# 建設費（建設工事費デフレーター）推移 -2011年以降-

建築費は中長期で上昇基調にあり、足元でも高止まりが続いている。  
一過性ではなく構造的な上昇局面に入っているため、開発コスト環境は引き続きタイト。



# 金融機関の貸出態度推移 -1983年以降-

銀行貸出金利は上昇傾向にあるが、金融機関の融資姿勢は安定的に推移。足元では企業規模や案件内容に応じた選別が進みつつあることがうかがえる。



# インフレが不動産投資市場に与える影響（2~3年後の見通し）

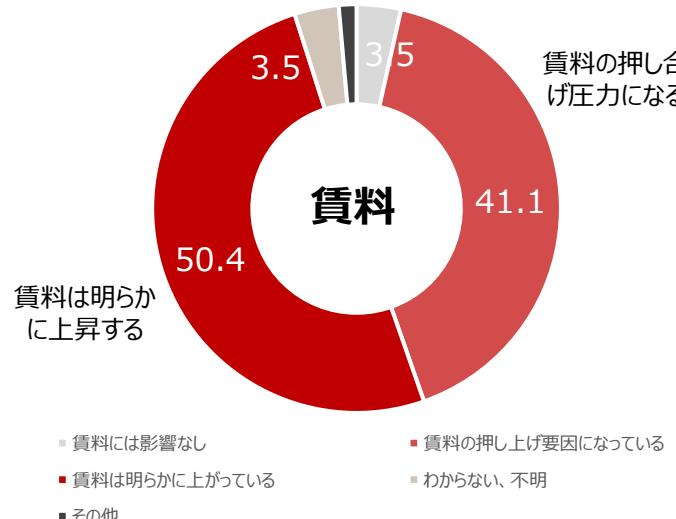
インフレが不動産投資に与える2~3年後の影響は「中立～ポジティブ」が6割強と多数派。一方で2割弱が不動産投資市況を悪くする可能性があると回答。

## 賃料・NOIへの影響

賃料・NOIへの影響は  
“**吸収可能**”との見方が多数

- ・ ランニングコストは上昇するが賃料への転嫁・将来NOI改善を見込む回答が過半
- ・ 大きな悪影響とみる回答は少数

投資不動産の賃料へのインフレの影響について  
どのように見えていますか

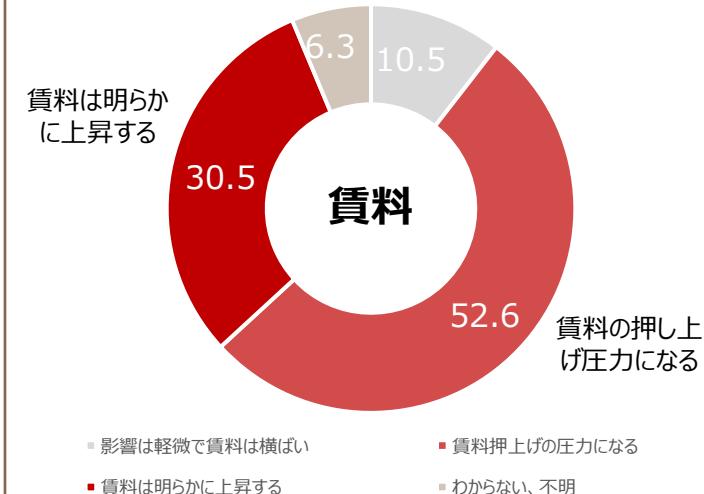


## 供給減少が与える影響

インフレはコスト増要因である一方  
賃料上昇と供給制約を通じてプラスの見方が多い

- ・ インフレ=需要減というよりは、インフレ=供給制約という捉え方
- ・ 供給が減ることで価格が上がるというよりは下支え要因となるという評価

賃貸市場や売買市場に供給される物件減少が  
賃料へ与える影響をどのように見えていますか

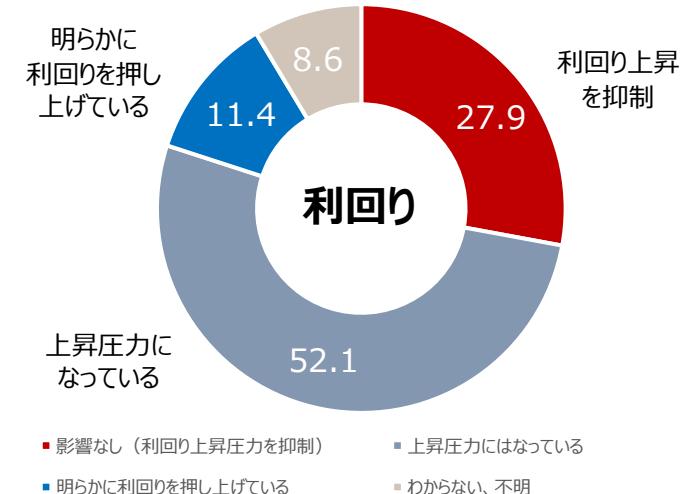


## 利回り・価格への影響

金利上昇により  
利回りは上昇する見方が多い

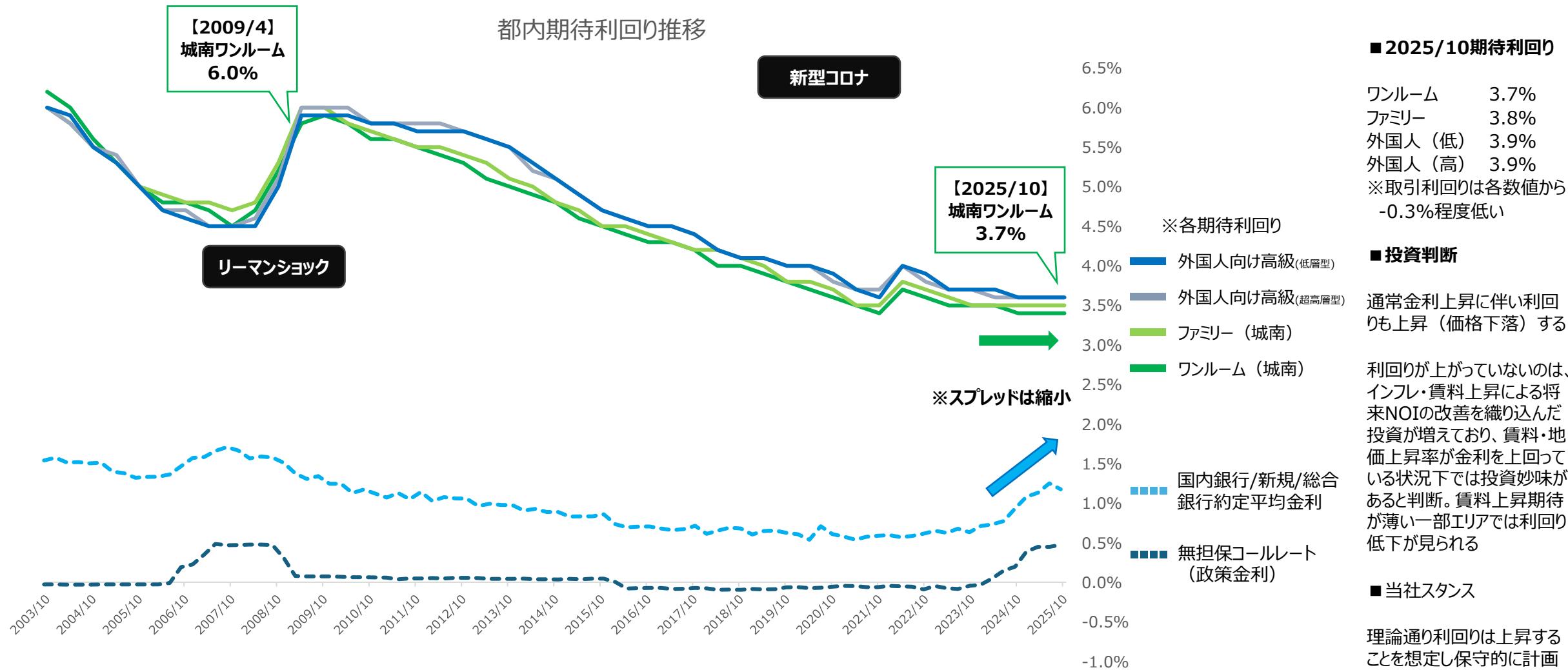
- ・ 借入金利・インフレ上昇による影響を認識し利回りは上昇する見方が中心
- ・ 将来収益（NOI）を重視する姿勢を確認

借入金利や予想インフレ率の上昇が  
不動産投資利回りに与える影響について  
どのように見えていますか



## 各アセットに対する期待利回りの推移 -2003年以降-

金利は上昇局面にあるが、期待利回りは概ね横這いで物件価格は高水準を維持。実質金利の観点で緩和的な環境が続くなかで、将来NOI成長を織り込む投資が行われていることを示唆。賃料成長を見込める物件に対する相対的な投資魅力は維持されていると思慮。

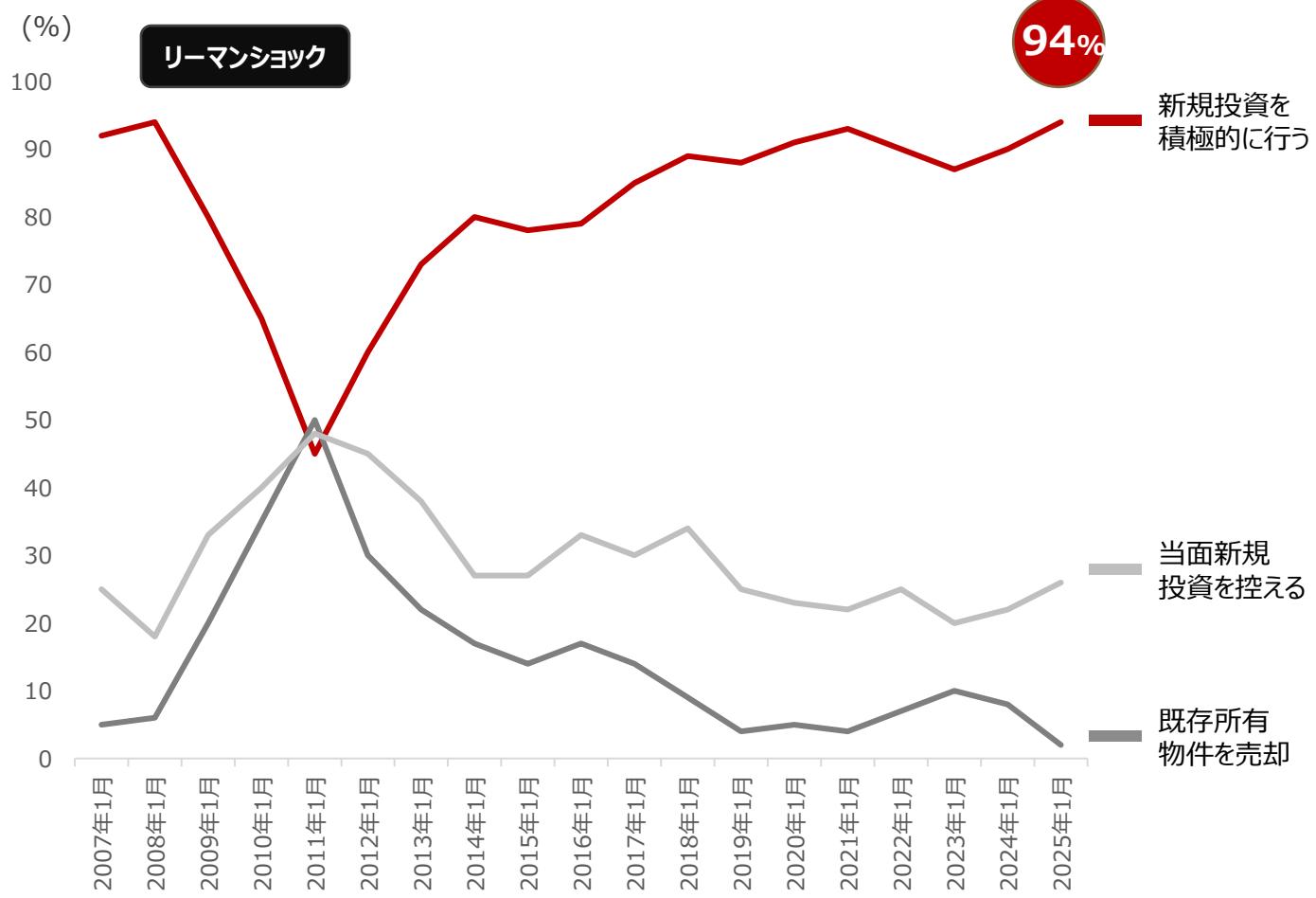


期待利回り：一般財団法人日本不動産研究所「不動産投資家調査」より当社作成  
金利：日銀短観（日本銀行時系列データ）より当社作成

# 不動産投資に対する考え方の変化 -2007年以降-

不動産投資家のスタンスは総じて前向きで、94%の投資家が新規投資を積極的に行うと考えと回答。

今後1年間の不動産投資に対する考え方

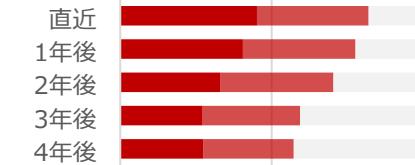


各アセットに対する評価

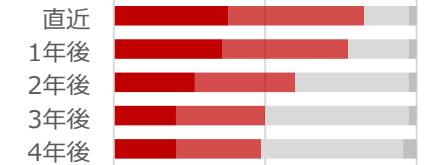
ポジティブな見通しが4年後も50%以上を占める

■ポジティブ ■ややポジティブ

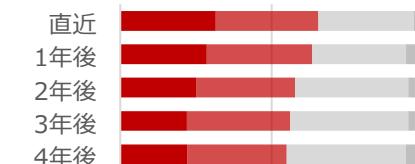
レジデンス



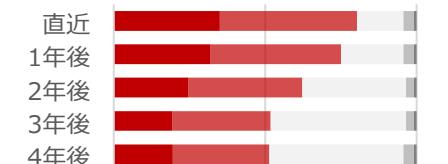
シティホテル



オフィス



ビジネスホテル



## 4. 経営指標推移



# PL推移

	2024年 12月期実績		2025年 12月期実績		2024年12月期						2025年12月期									
					1Q (構成)	2Q (構成)	3Q (構成)	4Q (構成)	1Q (構成)	2Q (構成)	3Q (構成)	4Q (構成)								
売上	20,981		37,084		1,877	5,106	9,854	4,144	5,421	4,296	18,983	8,384								
<b>不動産開発 (フロー)</b>	19,180	91.4%	34,771	93.8%	1,506	80.2%	4,639	90.8%	9,429	95.7%	3,603	86.9%	4,983	91.8%	3,795	88.3%	18,192	95.8%	7,803	93.1%
自社 - 不動産開発	11,690	55.7%	4,175	11.3%	-	1,437	28.1%	6,933	70.4%	3,320	80.1%	2,003	36.9%	291	6.8%	1,881	9.9%	-	-	
自社 - バリューアップ	3,649	24.5%	8,049	21.7%	-	1,301	25.5%	2,064	20.9%	284	6.9%	-	-	3,390	89.3%	2,138	11.3%	2,520	30.1%	
ファンド - 不動産開発	-		1,270	3.4%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,270	6.7%	-	-		
ファンド - バリューアップ	-		15,436	41.6%	-	-	-	-	-	-	-	2,533	46.7%	-	-	12,903	68.0%	-	-	
他社協業・不動産開発	-		5,397	14.6%	-	-	-	-	-	-	-	114	3.0%	-	-	5,283	63.0%	-	-	
他社協業 - バリューアップ	3,841	11.2%	446	1.2%	1,507	80.3%	1,901	37.2%	433	4.4%	-	446	8.2%	-	-	-	-	-	-	
<b>不動産運営 (ストック)</b>	1,802	8.6%	2,313	6.2%	370	19.7%	467	9.1%	424	4.3%	540	13.0%	442	8.2%	500	11.6%	790	4.2%	581	6.9%
家賃収入	1,186	5.7%	1,108	3.0%	231	12.3%	279	5.5%	295	3.0%	378	9.1%	253	4.7%	300	7.0%	281	1.5%	274	3.3%
ホテル運営	295	1.4%	301	0.8%	65	3.5%	80	1.6%	67	0.7%	93	2.2%	65	1.2%	89	2.1%	60	0.3%	87	1.0%
賃貸管理	263	1.8%	577	1.6%	84	4.5%	91	1.8%	98	1.0%	95	2.3%	112	2.1%	138	3.2%	191	1.0%	136	1.6%
AM報酬	43	業務委託報酬	405	1.1%	-	43	0.8%	-	-	-	-	41	0.8%	5	0.1%	275	1.4%	84	1.0%	
<b>売上総利益 (粗利率)</b>	5,673	27.0%	8,656	23.3%	321	17.1%	1,557	30.5%	2,444	24.8%	1,352	32.6%	1,486	27.4%	1,057	24.6%	4,209	22.2%	1,904	22.7%
不動産開発粗利 (粗利率)	4,549	23.7%	6,756	19.4%	115	7.6%	1,257	27.1%	2,190	23.2%	987	27.4%	1,112	22.3%	658	16.7%	3,547	19.5%	1,439	18.4%
不動産運営粗利 (粗利率)	1,123	5.4%	1,900	82.1%	206	55.7%	300	64.0%	254	59.9%	365	67.6%	374	84.6%	399	79.8%	662	83.8%	465	80.0%
<b>販管費 (販管費率)</b>	1,780	8.5%	2,627	7.1%	411	21.9%	396	7.8%	486	4.9%	489	11.8%	633	11.7%	634	14.8%	593	3.1%	767	9.1%
<b>営業利益 (営業利益率)</b>	3,892	18.6%	6,028	16.3%	▲90	-	1,162	22.8%	1,958	19.9%	863	20.8%	852	15.7%	423	9.9%	3,616	19.1%	1,137	13.6%
<b>当期純利益 (当期純利益率)</b>	2,238	10.7%	3,464	9.3%	▲178	-	741	14.5%	1,132	11.5%	543	13.1%	513	9.5%	182	4.2%	2,297	12.1%	472	5.6%

	2024年12月期				2025年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産	26,465	28,605	30,070	40,764	46,835	48,503	46,039	53,678
現金及び現金同等物	3,321	4,636	6,493	4,293	4,726	3,482	8,380	7,892
棚卸資産	22,253	23,198	22,695	35,363	41,116	44,232	36,745	44,890
└販売用不動産	7,012	7,943	4,778	16,083	16,588	17,964	7,995	10,998
└仕掛販売用不動産	15,241	15,254	17,916	19,280	24,528	26,268	28,750	33,892
固定資産	10,848	11,304	11,651	11,422	13,013	12,830	12,963	13,198
流動負債	9,479	13,236	8,455	9,117	16,081	18,812	20,211	22,302
短期借入金	4,816	7,586	3,261	2,255	6,590	8,915	9,424	9,928
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	8,298	10,218
固定負債	18,569	16,250	21,711	30,967	31,552	30,118	24,082	27,135
長期借入金	17,934	15,573	21,031	30,515	31,125	29,658	23,589	26,456
純資産	9,265	10,421	11,553	12,101	12,215	12,403	14,708	17,439
総資産	37,313	39,909	41,721	52,186	59,849	61,334	59,002	66,877
AUM					4,110	4,110	43,790	48,370
総資産+AUM	-	-	-	-	63,959	65,444	102,792	115,247
自己資本比率			23.2	20.4	20.2	24.9	26.1	

# 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				備考
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	
不動産開発事業売上 (百万円)	19,180	非開示	1,506	4,639	9,429	3,603	4,983	3,505	17,712	7,505	コロンビア・ワークス単体
1件あたり単価 (百万円)	1,198	2,100	1,506	1,159	1,047	1,802	1,661	876	3,542	1,875	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	5	4	
自社 - 不動産開発	7	5	-	1	5	1	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		3	2	1	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	-	-	-	-	-	-	1	-	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	-	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	-	1	1	-	3	他社と協働して開発・バリューアップ
仕入件数	19	非開示	7	4	5	3	4	3	4	6	4 Q:1件他社協業含む
自社 - 不動産開発	-	非開示	-	-	-	-	1	1	1	-	
自社 - バリューアップ	-	非開示	-	-	-	-	3	2	2	5	
ファンド - 不動産開発	-	非開示	-	-	-	-	-	-	1	-	
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	80	190	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	36,745	44,890	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	2,609	2,841	自社開発物件+外部受託案件

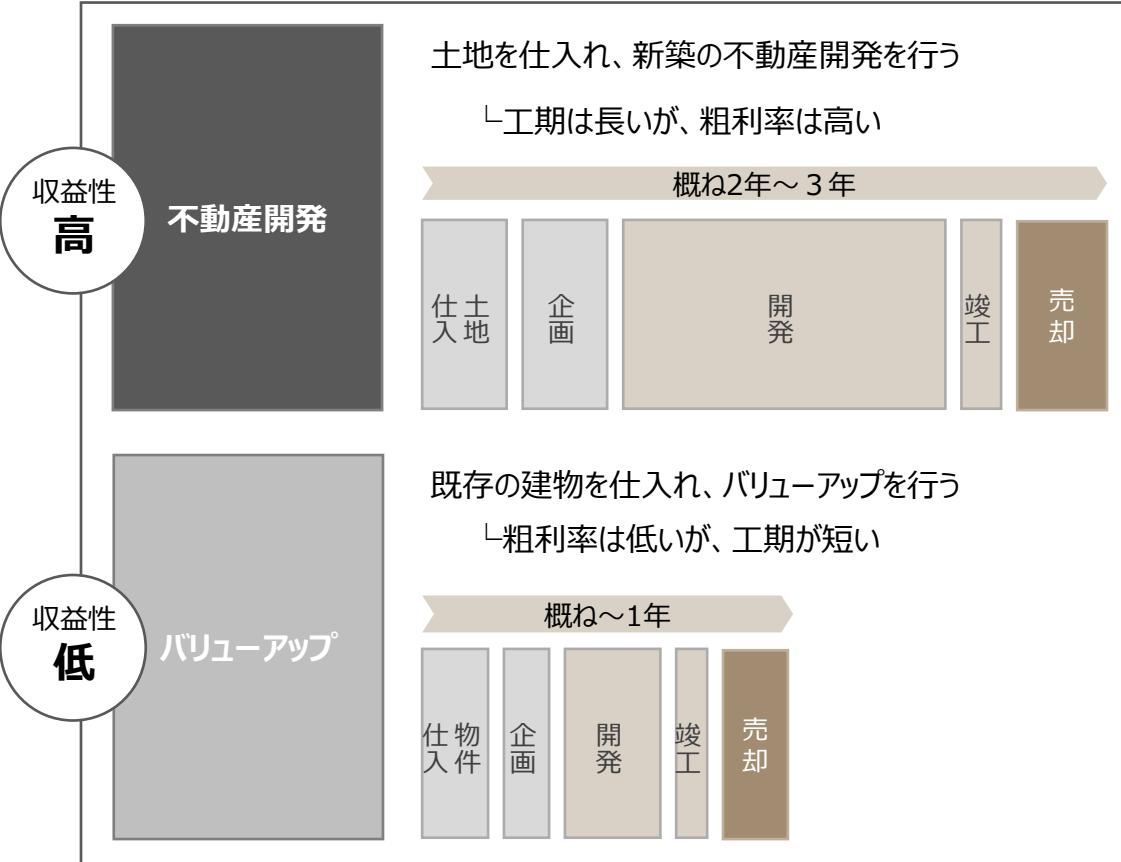
## 5.Appendix



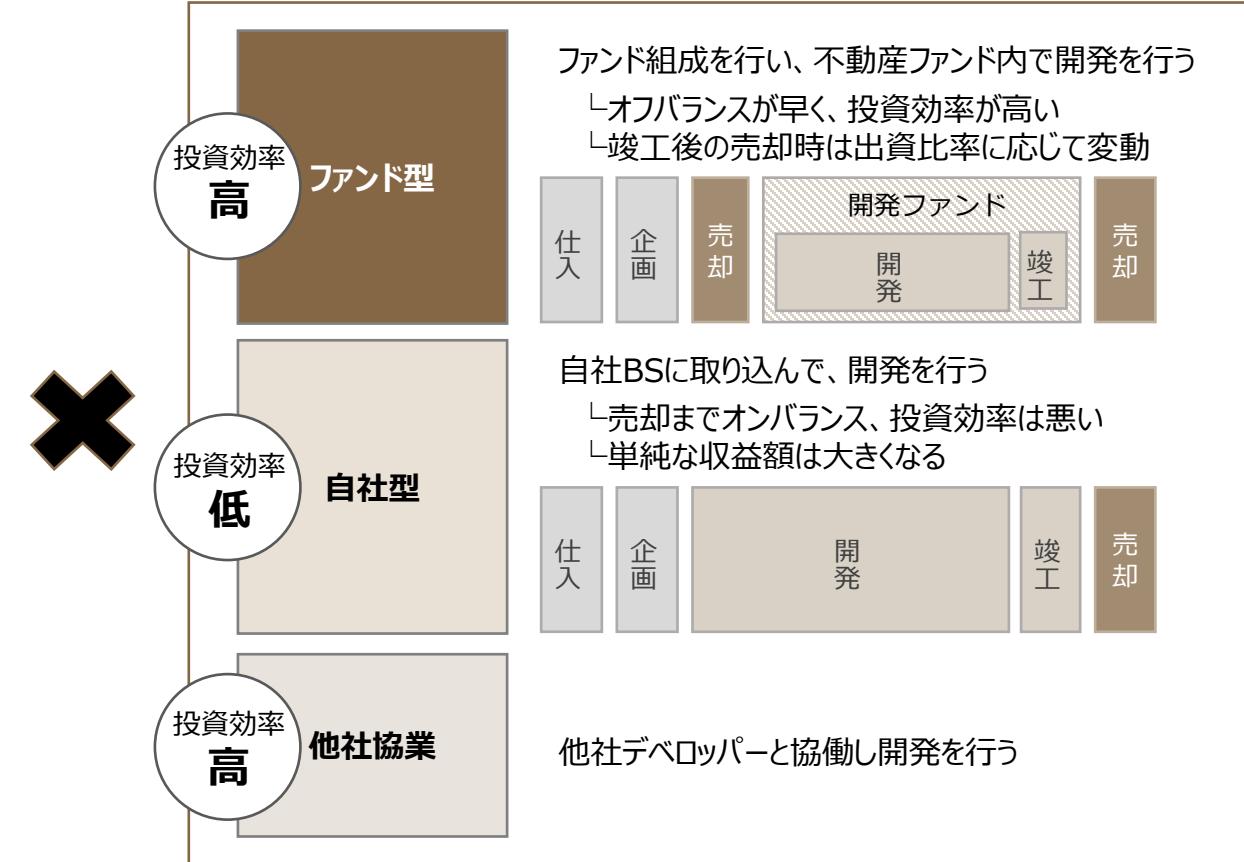
# 多様な開発スキーム

主にレジデンス（賃貸住宅）、ホテル、オフィスを開発。

## 開発種別



## 資金提供主体



# 事例：テーマ型不動産開発による周辺相場より高い賃料プレミアム

当社が開発した、「LUMIEC MEGURO」は、テーマを付加したことで、周辺の賃料相場から約30%プレミアムが付き、駅近くのタワーマンションと同等水準での賃貸が可能。

## LUMIEC MEGURO



目黒駅  
「徒歩7分」

専有面積  
「平均37m<sup>2</sup>」

立地条件が同等の  
賃貸マンション



イメージ

坪賃料	徒歩
15,340	7分
15,430	8分
18,150	6分
18,940	9分

好立地・駅近の  
タワーマンション



イメージ

坪賃料	徒歩
20,800	1分
21,450	2分
20,760	1分
21,750	1分

坪賃料  
**22,200円/坪**

坪賃料

**22,200円/坪**

+30%

平均坪賃料  
**16,965円/坪**

周辺の家賃相場から  
+30%程度

平均坪賃料  
**21,190円/坪**

好立地・駅近の  
タワーマンションの  
家賃相場と同等程度

# 事例：バリューアップによる賃料収入UP

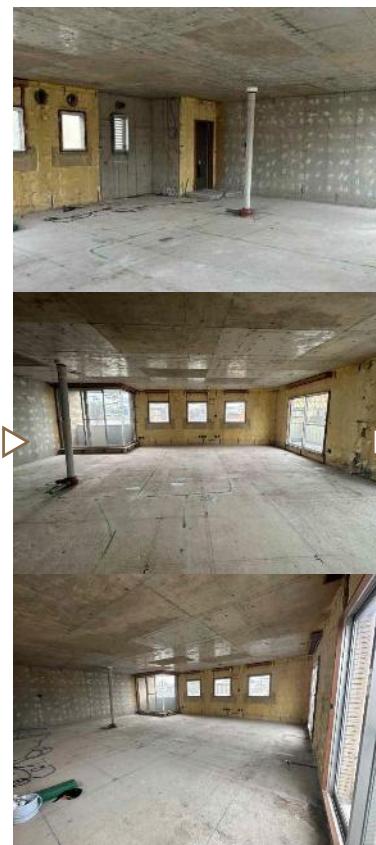
内外装をバリューアップすることで、賃料収入を倍増。

## LUMIEC un SAKURASHIMMACHI

### バリューアップ前



### スケルトン工事

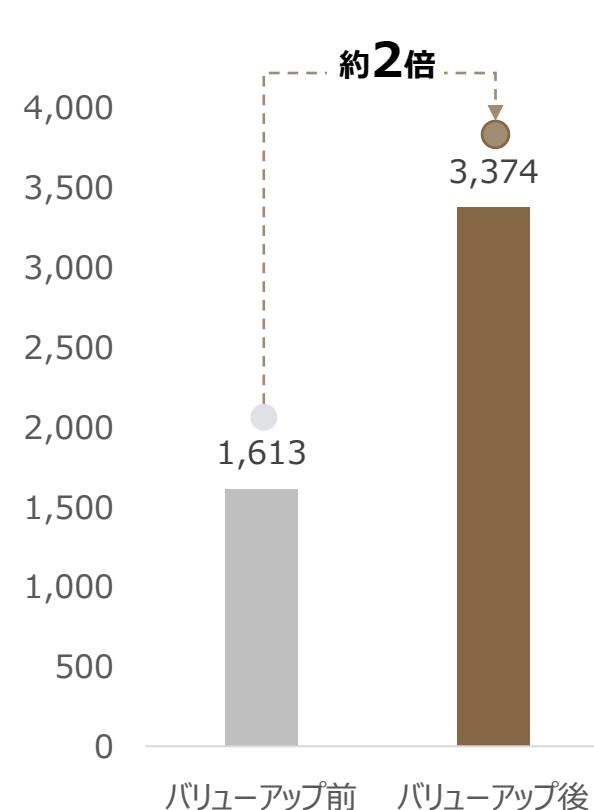


### バリューアップ後



(単位：千円)

### 賃料/月



# 投資家のみなさまへメッセージ

## 投資家のみなさまへ

このたびの増資に際し、私たちコロンビア・ワークスの挑戦にご賛同いただいたみなさまへ、心より御礼申し上げます。

新たに託していただいた資金と期待の重みを、私たちは真正面から受け止めています。

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、同じものを買い、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。

しかし私たちはその常識を超えて、「空間」を人生の舞台として、もっと自由に居場所を選び、より個々の生活・人生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だけではなく、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。

今回の増資は、その挑戦を“より大きなスケールで前に進める”ための決断です。

銀行借入を中心とした資金調達には一定の制約があるという現実の中で、成長機会を取りこぼさないために、より強固な財務基盤と機動力を確保する必要がありました。

もちろん、資本をお預かりする以上、私たちは「調達したから終わり」ではなく、成長によってお返しする責任を負います。

投資家のみなさまにご負担をお願いした希薄化を上回るだけの価値創造を実現し、中長期の企業価値向上という形で還元していくことを、経営の最重要課題として取り組んでまいります。

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ました。

これは単なる“財務テクニック”ではなく、私たちが目指す「場づくり」を、より多く、より早く社会に届けるための戦略です。

近い将来プライム市場への上場も視野に入れ、ガバナンスや資本効率、開示の質を高めながら、より多くの投資家のみなさまに選ばれる会社へと成長してまいります。

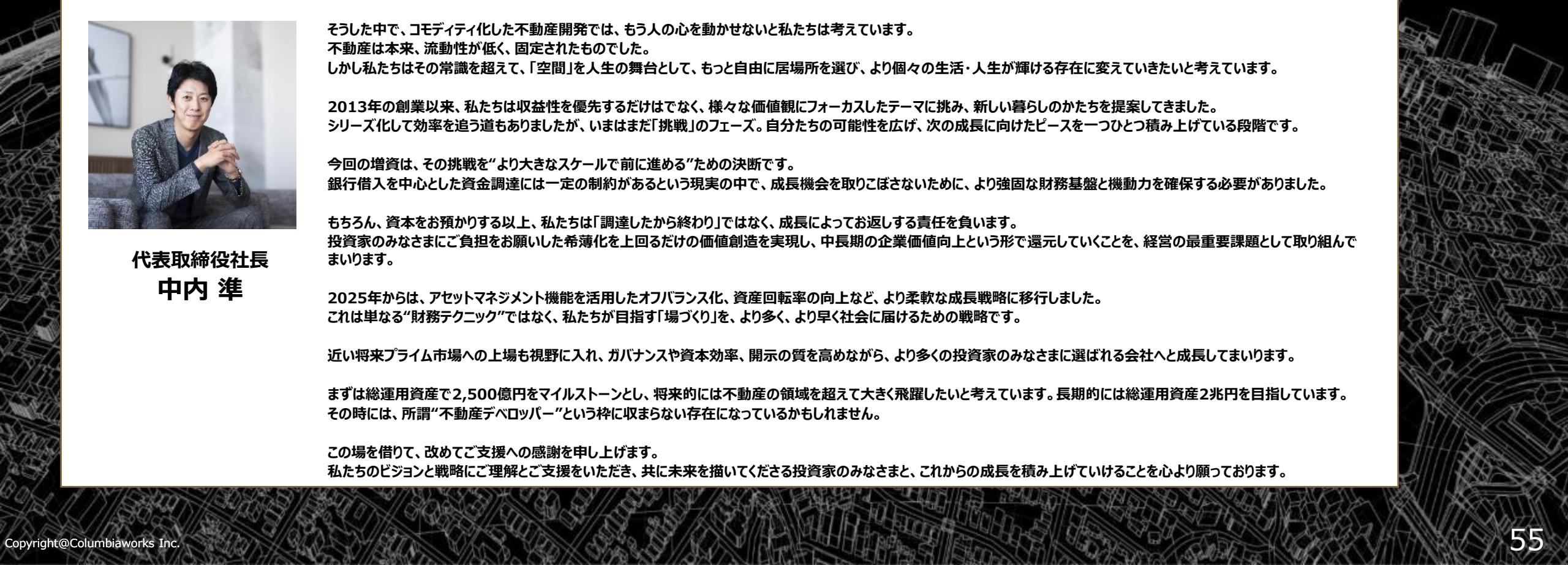
まずは総運用資産で2,500億円をマイルストーンとし、将来的には不動産の領域を超えて大きく飛躍したいと考えています。長期的には総運用資産2兆円を目指しています。その時には、所謂“不動産デベロッパー”という枠に収まらない存在になっているかもしれません。

この場を借りて、改めてご支援への感謝を申し上げます。

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、これからの成長を積み上げていけることを心より願っております。



代表取締役社長  
中内 準



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/>