



中期経営計画説明資料

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）



Message

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

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

KPI

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

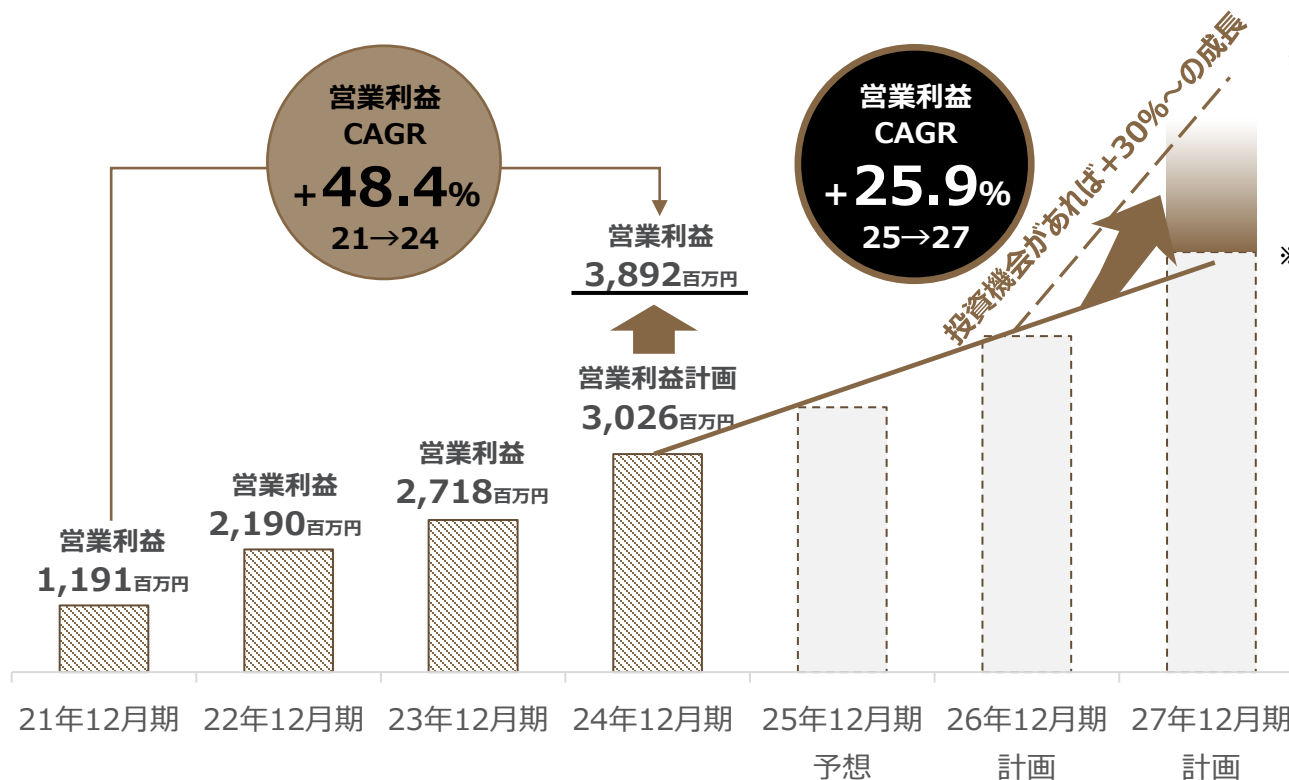
優秀な人材の確保
採用と育成

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

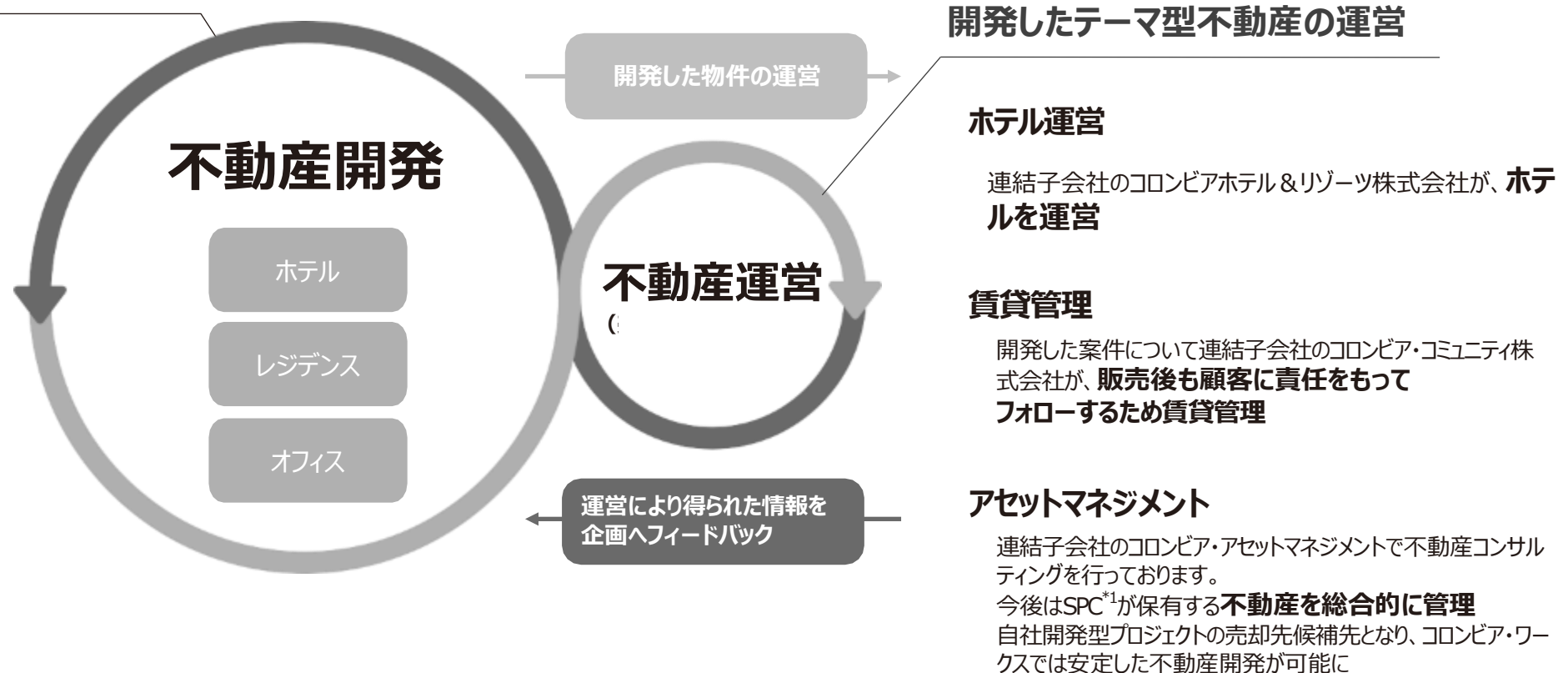
| (百万円) | 25年12月期 業績予想 | 26年12月期 計画 | 27年12月期 計画 |
|-----------------|-----------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 39,618 | 49,000 | 62,400 |
| 不動産開発 (フロー) | 37,827 | 46,500 | 59,000 |
| 不動産運営 (ストック) | 1,791 | 2,500 | 3,400 |
| 売上総利益 | 7,275 | 9,800 | 12,000 |
| 売上総利益率 | 18.4% | 20.0% | 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。

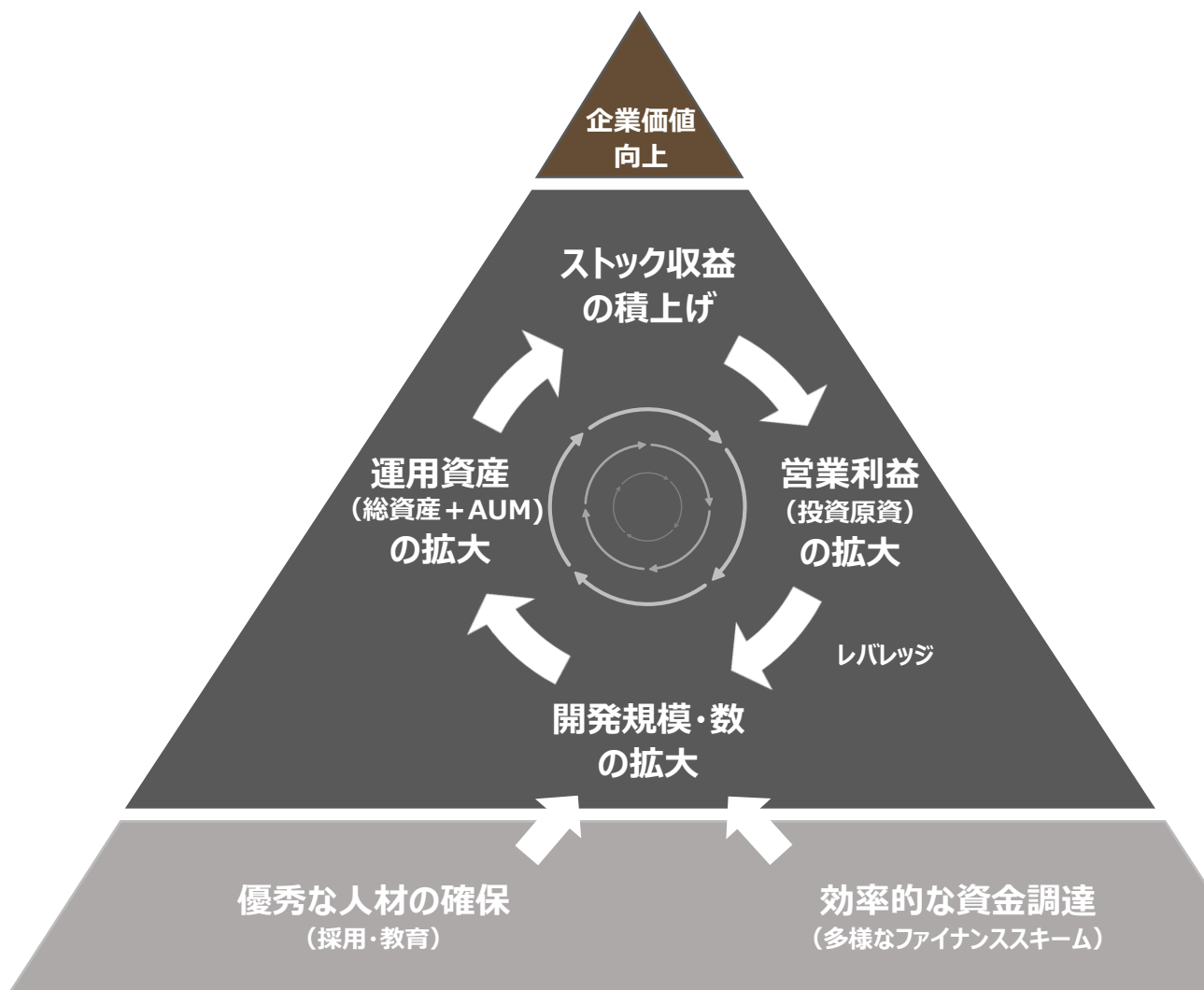
テーマ型不動産開発＝「ハード」×「サービス」

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



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

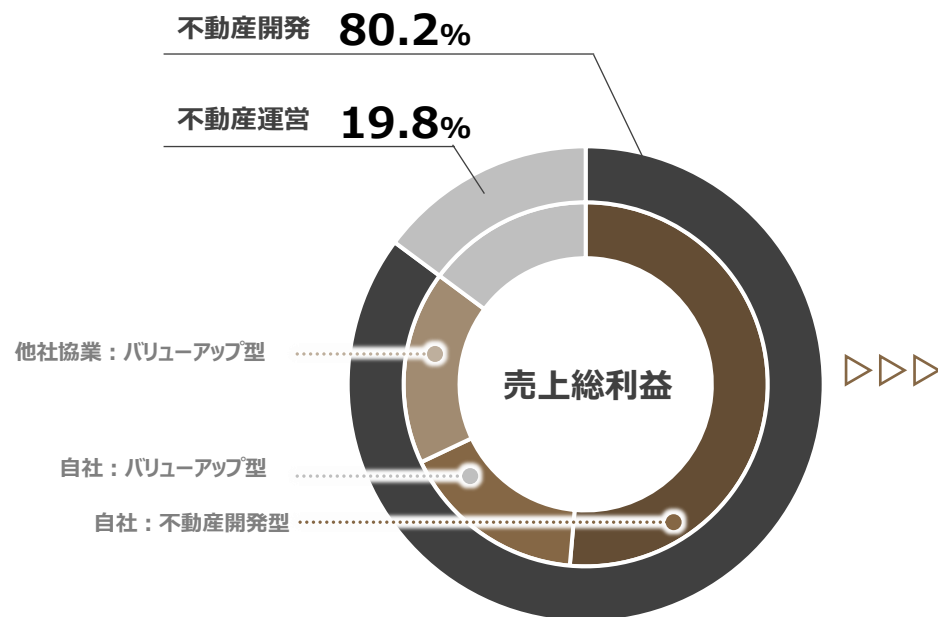
【調達】大規模な不動産開発及びM&Aによる非連続的成長を目指すための調達戦略

- ・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）による自己資本の活用
- ・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

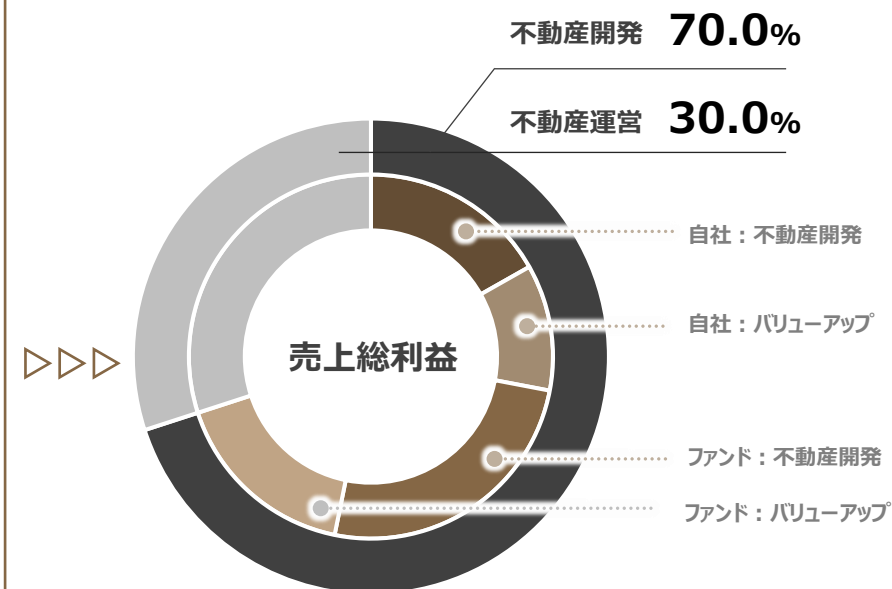
開発アセット

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）

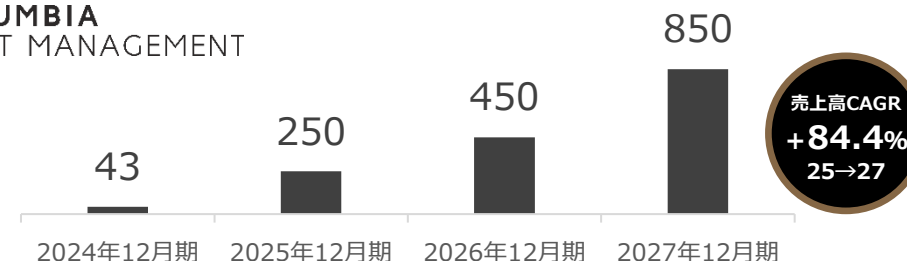
受託資産金額（AUM）の拡大によりストック収入を増加。

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

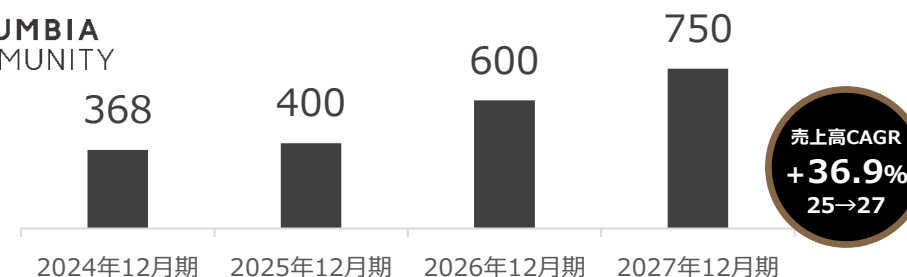


2 コロンビア・コミュニティ（CC：賃貸管理）

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

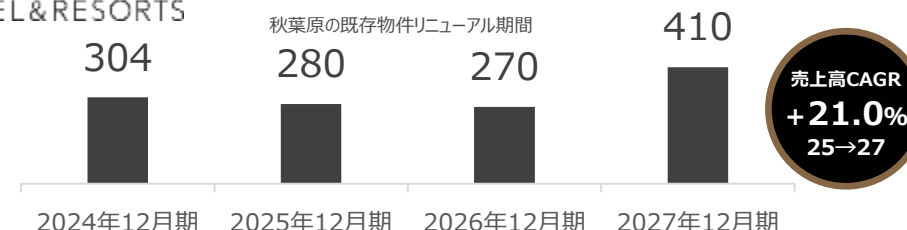


3 コロンビア・ホテルアンドリゾーツ（CHR:ホテル運営）

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

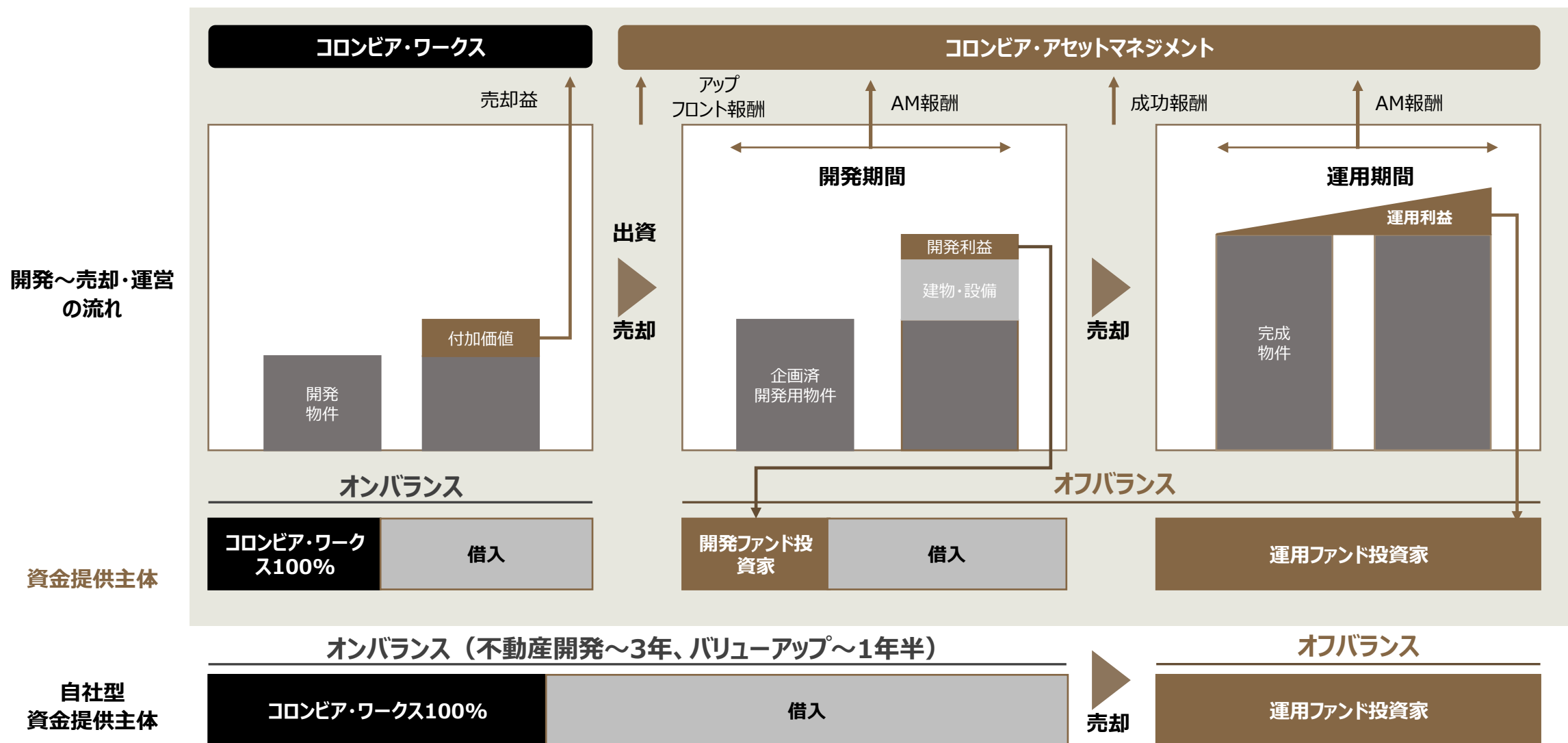


* PM：「プロパティマネジメント」の略称。オーナーに代わり不動産の運営を行う業務、BM：「ビルマネジメント」の略称、建物自体の保守などの維持・管理業務。

* 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。

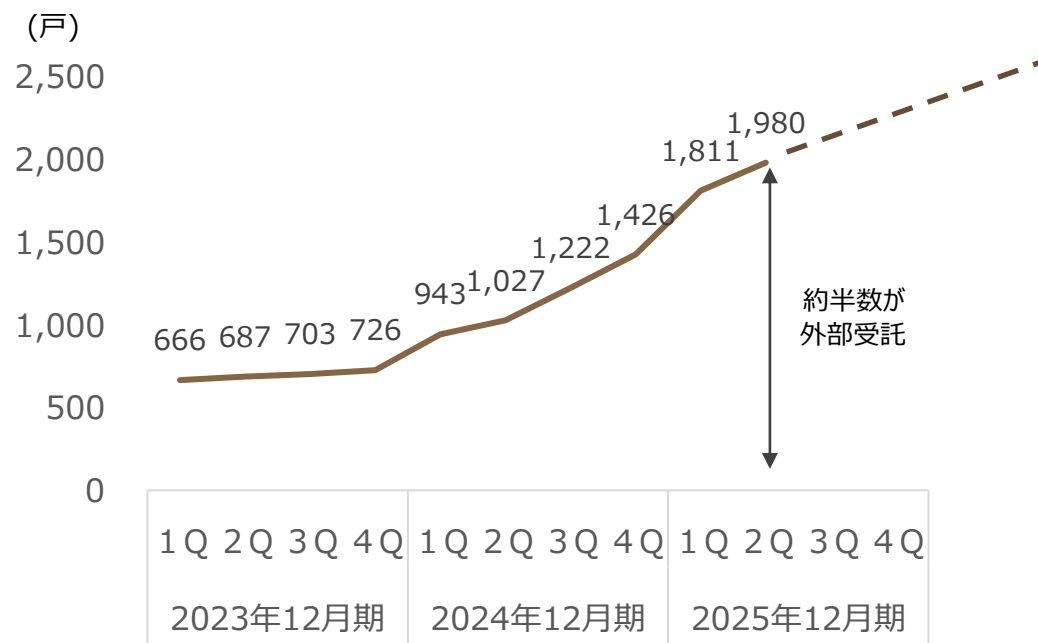


CC：当社開発物件の賃貸管理に加え外部案件の受託を強化

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。

売上 = 管理戸数 × 事務委託手数料率

コロンビア・コミュニティ
管理戸数四半期推移



コロンビア・ワークス開発物件の受託

レジデンス

オフィス



外部案件の受託

他社開発物件の受託
他社管理物件のリプレイス

賃貸管理会社の
M&A(検討)

中期経営計画：KPI

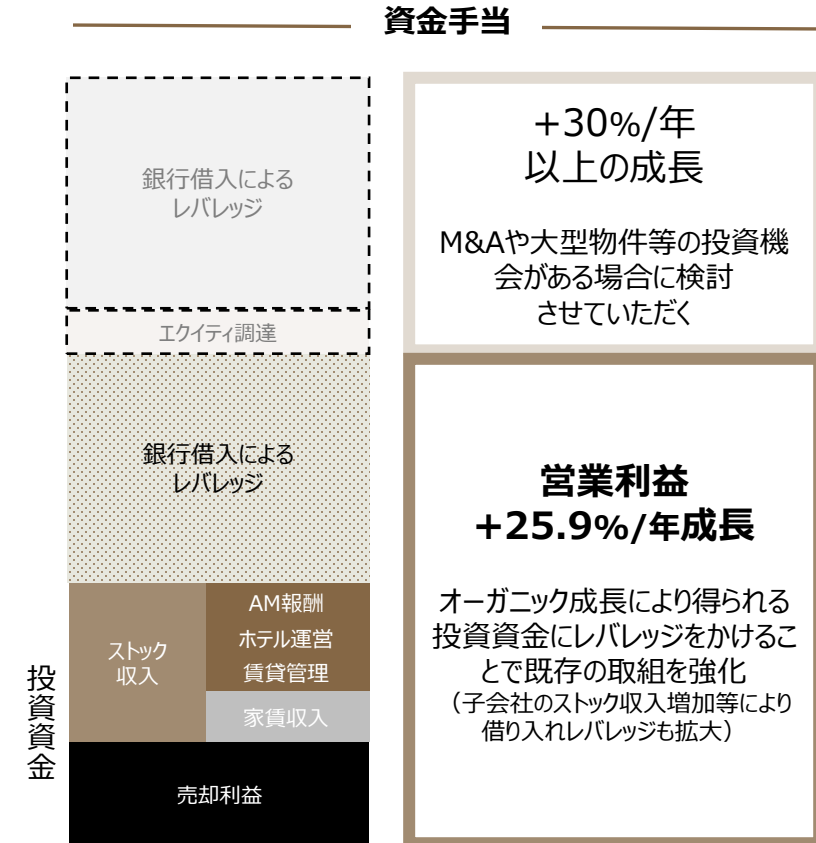
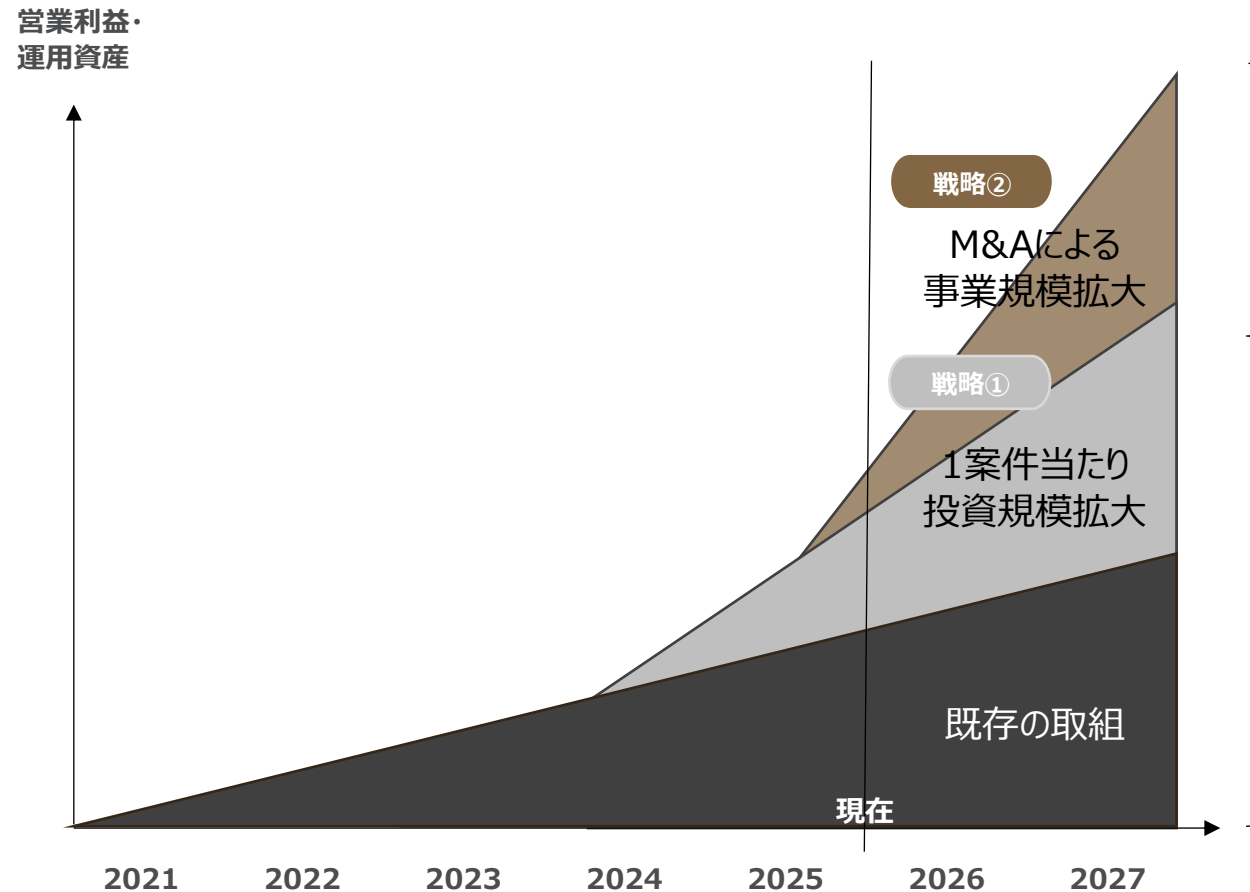
バリューアップ開発比率を高め、ファンド活用による開発スキームに注力。
案件単価を上げる方針をとり、ストック収益を伸ばすことで収益率の向上を計画。

| | | 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

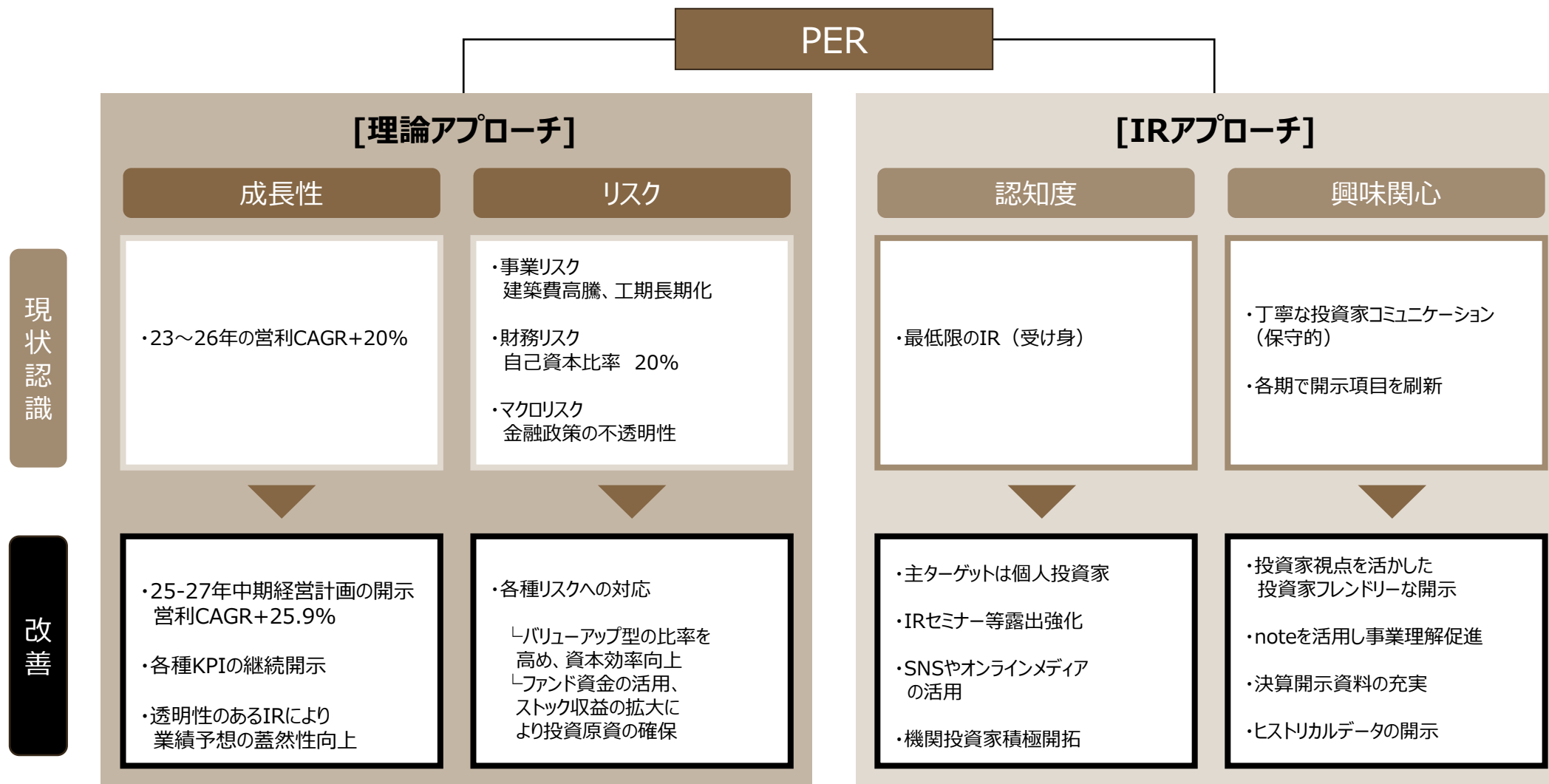
中期経営戦略の推進により
EPSを向上

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

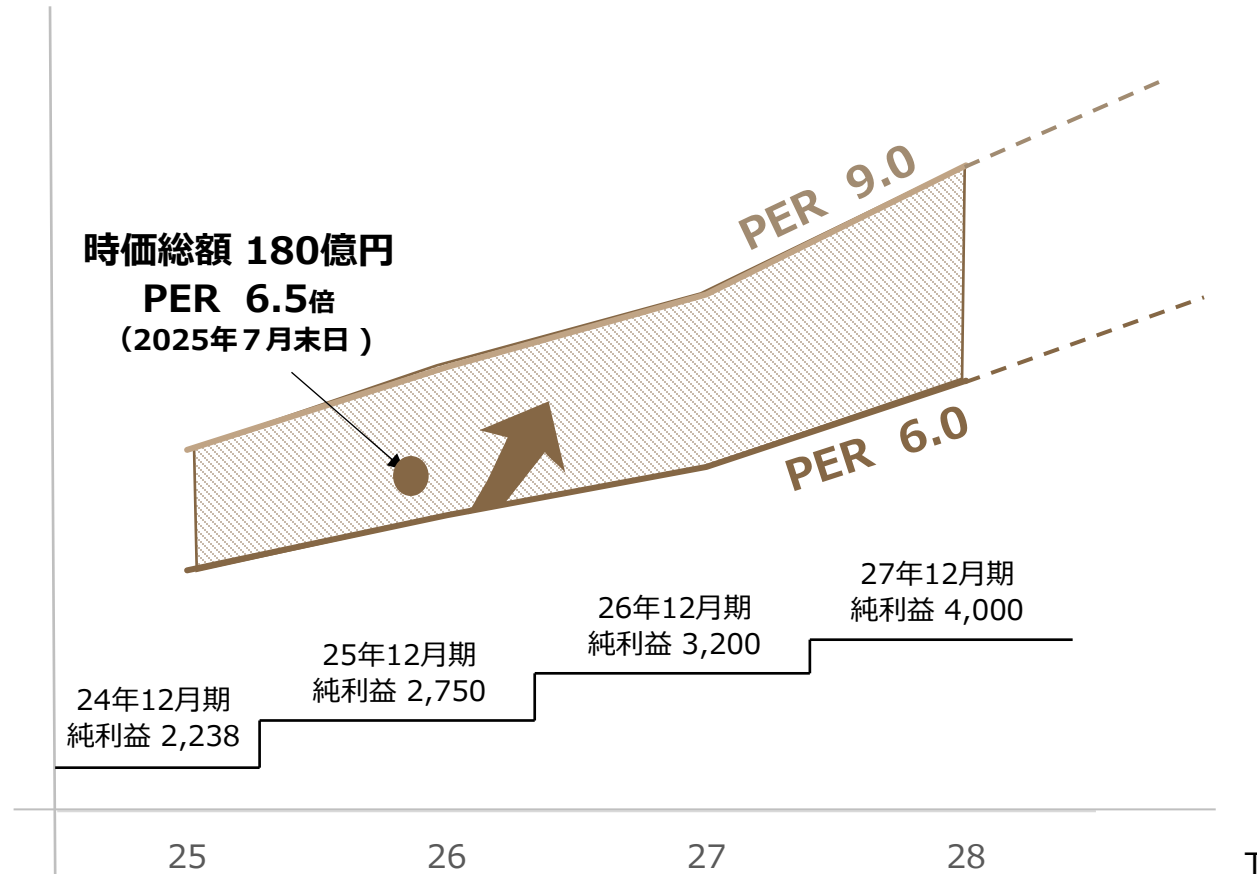
開示の充実により透明性のあるIRを実現し、認知度拡大施策により流動性の向上と適正なバリュエーションを目指す。



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。

時価総額



中期経営計画における
27年12月期の純利益額

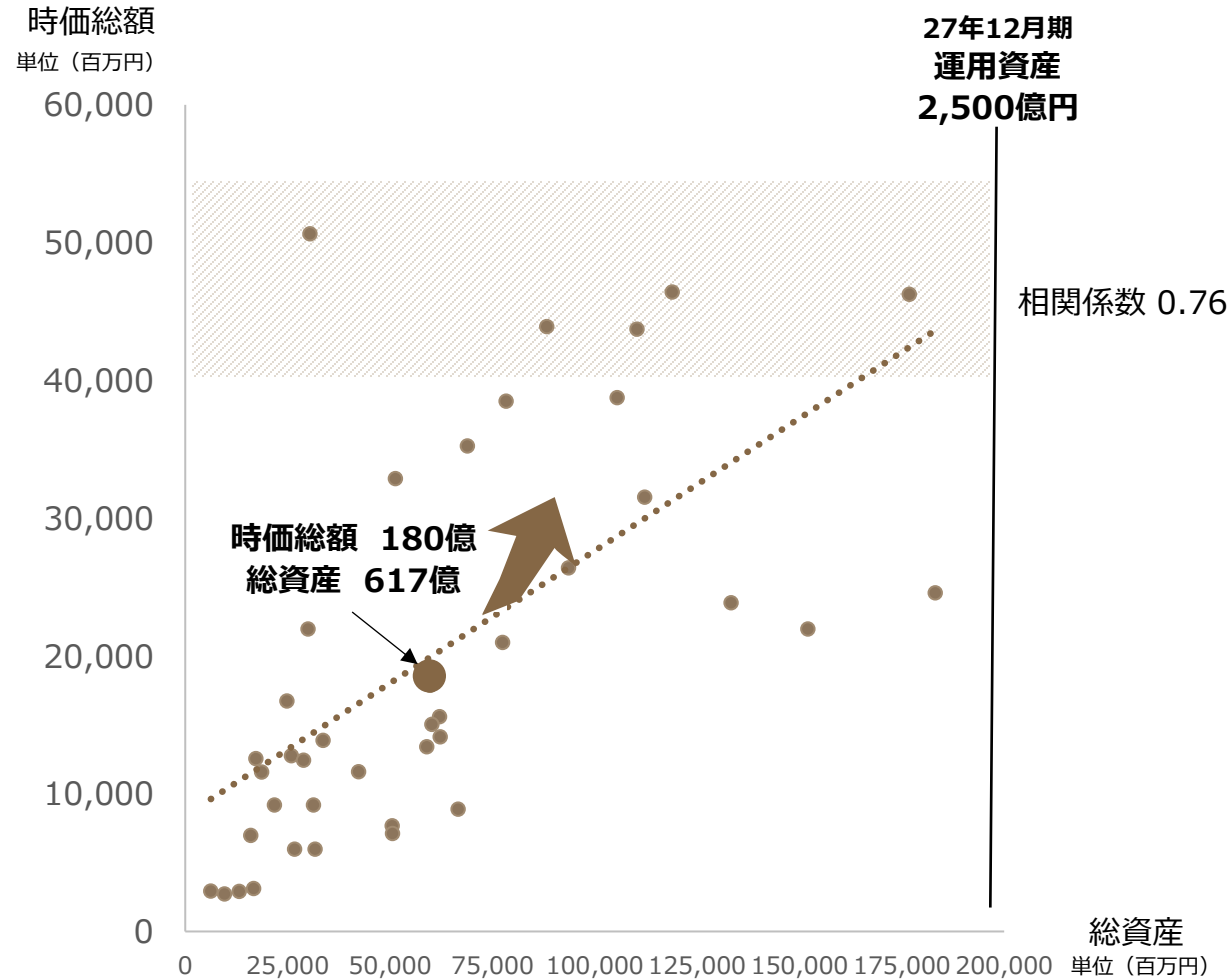
4,000 百万円超

【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

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。

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いたしましたが、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

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/>