



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）



Massage

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

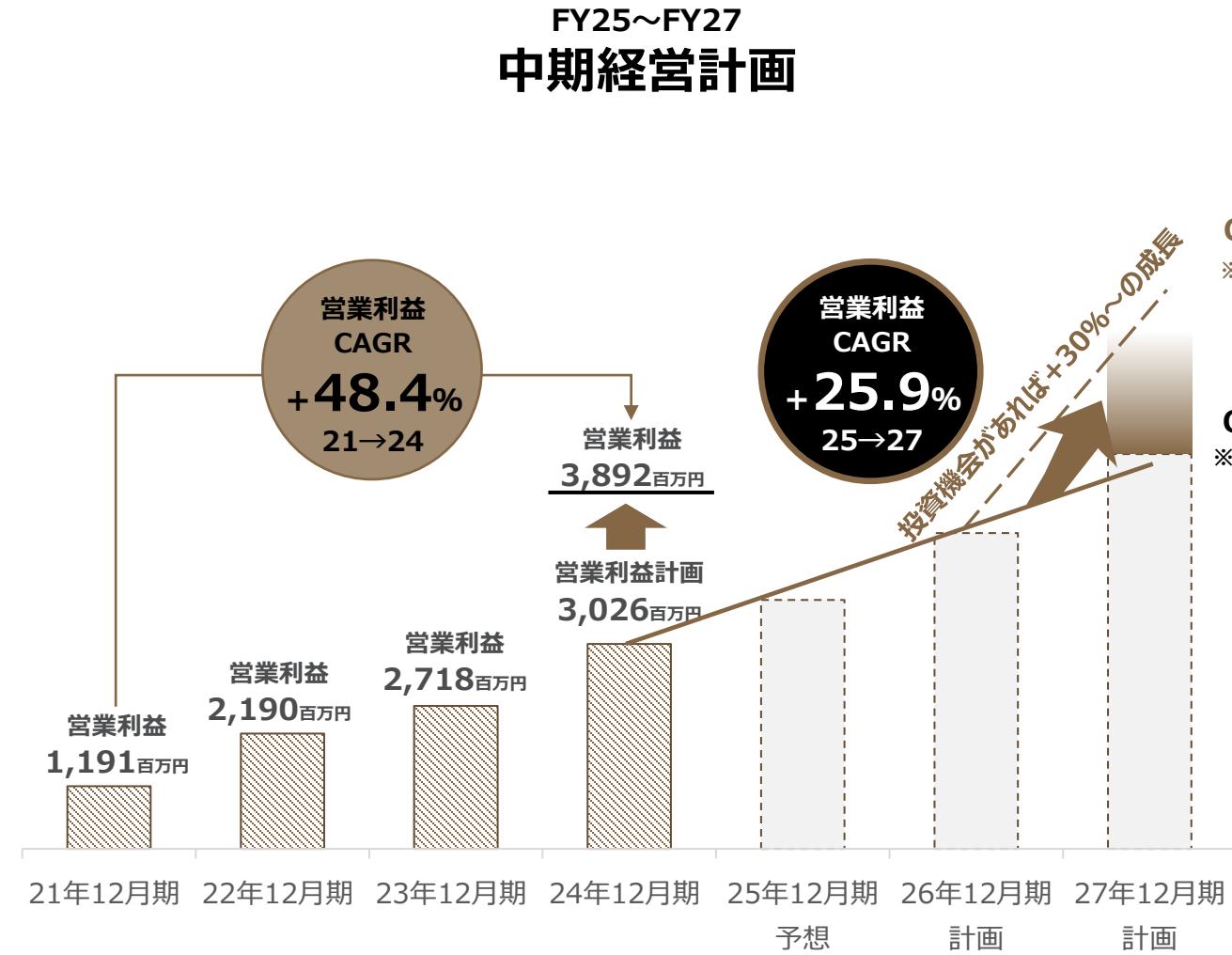
KGI	営業利益 7,500 百万円以上	運用資産(総資産 + AUM) 250,000 百万円以上	2027年以降に プライム市場 移行の準備を開始
-----	----------------------------	-----------------------------------------	--------------------------------

1件あたり単価 2,360 百万円 <small>※コロンビア・ワークス単体</small>	販売件数 25 件 <small>※コロンビア・ワークス単体</small>	従業員数 120 名 <small>※連結ベース</small>	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	アクション ファンド組成による 早期オフバランスと AUM拡大	アクション 子会社成長による ストック積み上げ	アクション 優秀な人材の確保 採用と育成	アクション 効率的な資金調達
------------------------------	------------------------------------------	-------------------------------	----------------------------	-------------------

中期経営計画

本中期経営計画の重要な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。



	25年12月期 (百万円) 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 (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

不動産開発

ホテル

レジデンス

オフィス

開発した物件の運営

不動産運営

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＆リゾーツ株式会社が、**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

→ 運営により得られた情報を企画へフィードバック ←

アセットマネジメント

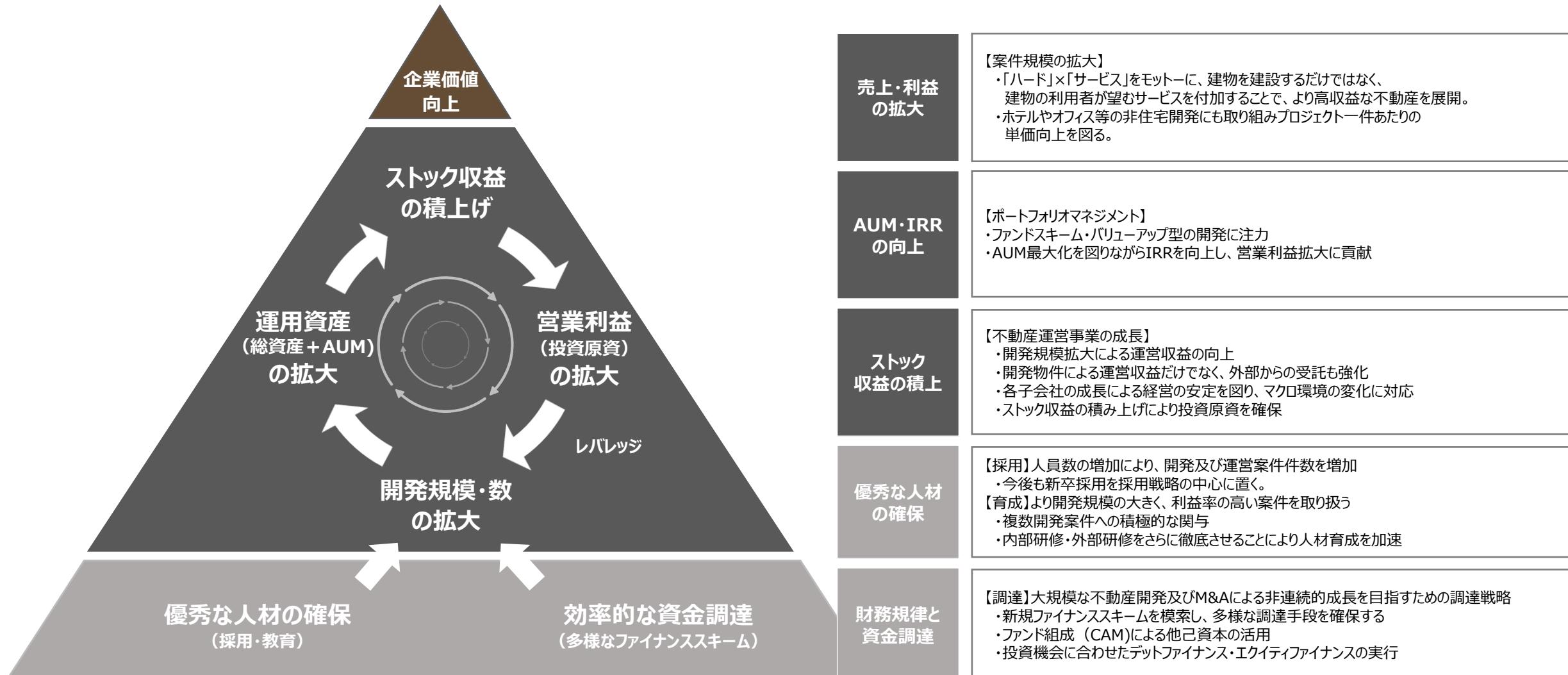
連結子会社のコロンビア・アセットマネジメントで不動産コンサルティングを行っております。

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

*1SPC : 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

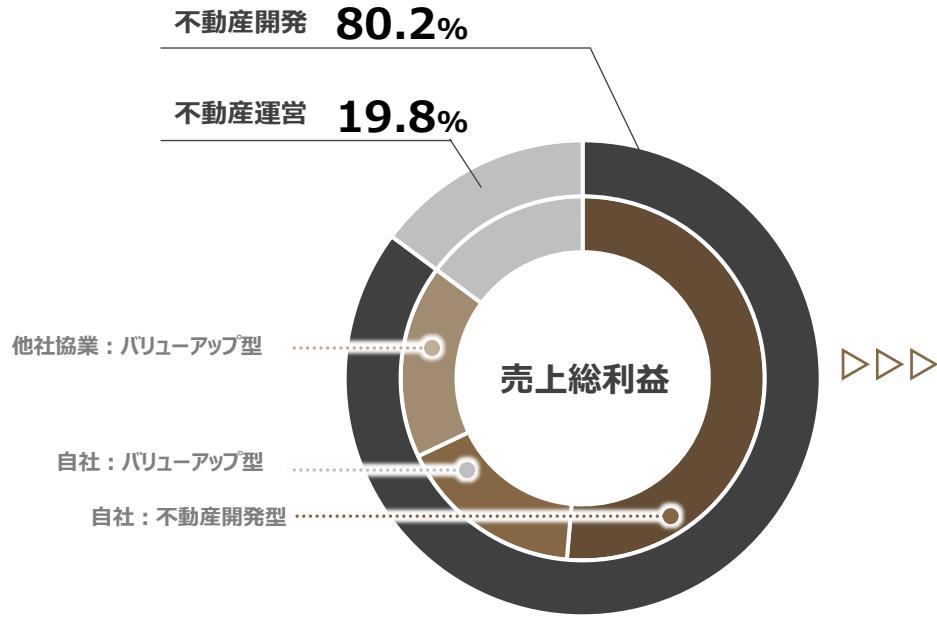
案件規模とプロジェクト数を資金効率よく拡大することで、運用資産を飛躍的に増加。ストック収益の積上げにつながり、経営の安定と投資のバランスを両立しながら企業価値の向上を図ります。



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
オーバランスとAUM拡大

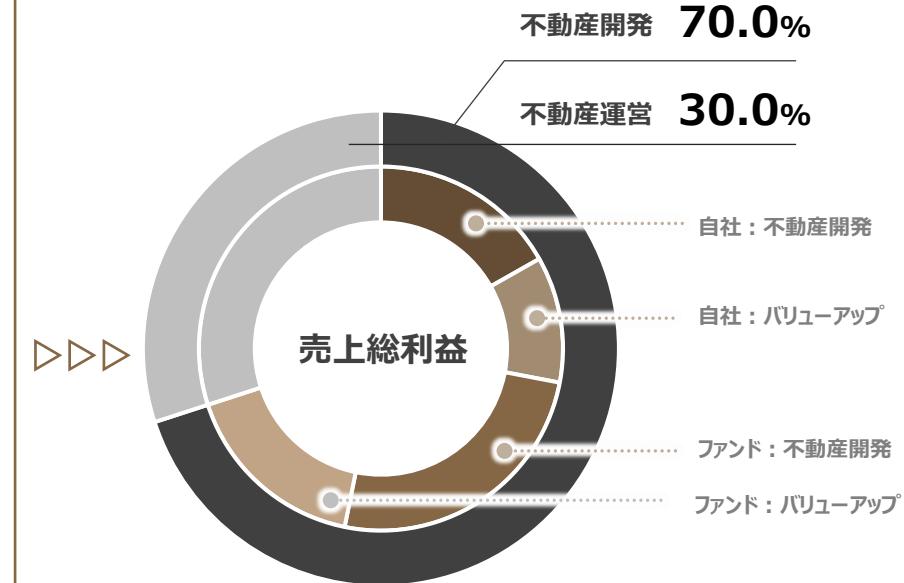
開発アセット

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

※売上は単体ベース

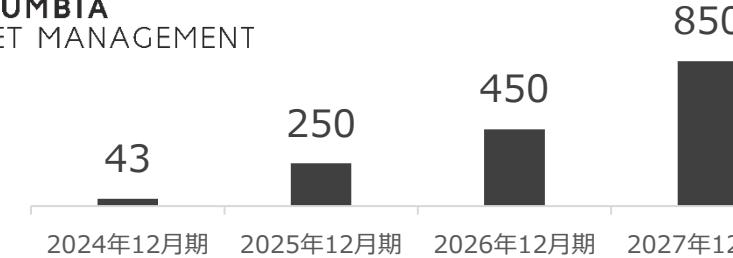
各子会社の戦略

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

売上計画

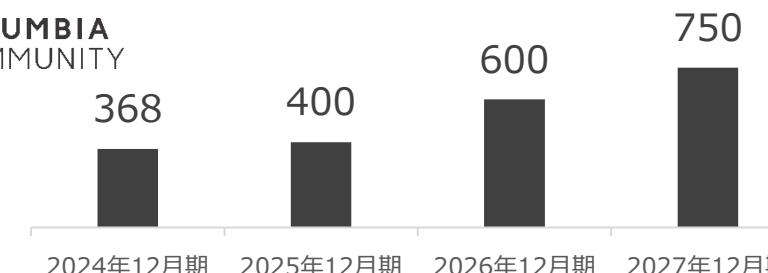


売上高CAGR
+84.4%
25→27

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

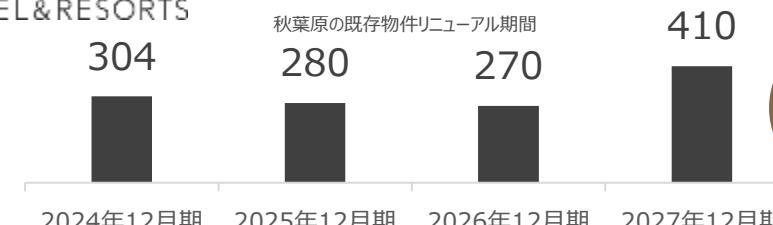


売上高CAGR
+36.9%
25→27

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 *



売上高CAGR
+21.0%
25→27

* 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

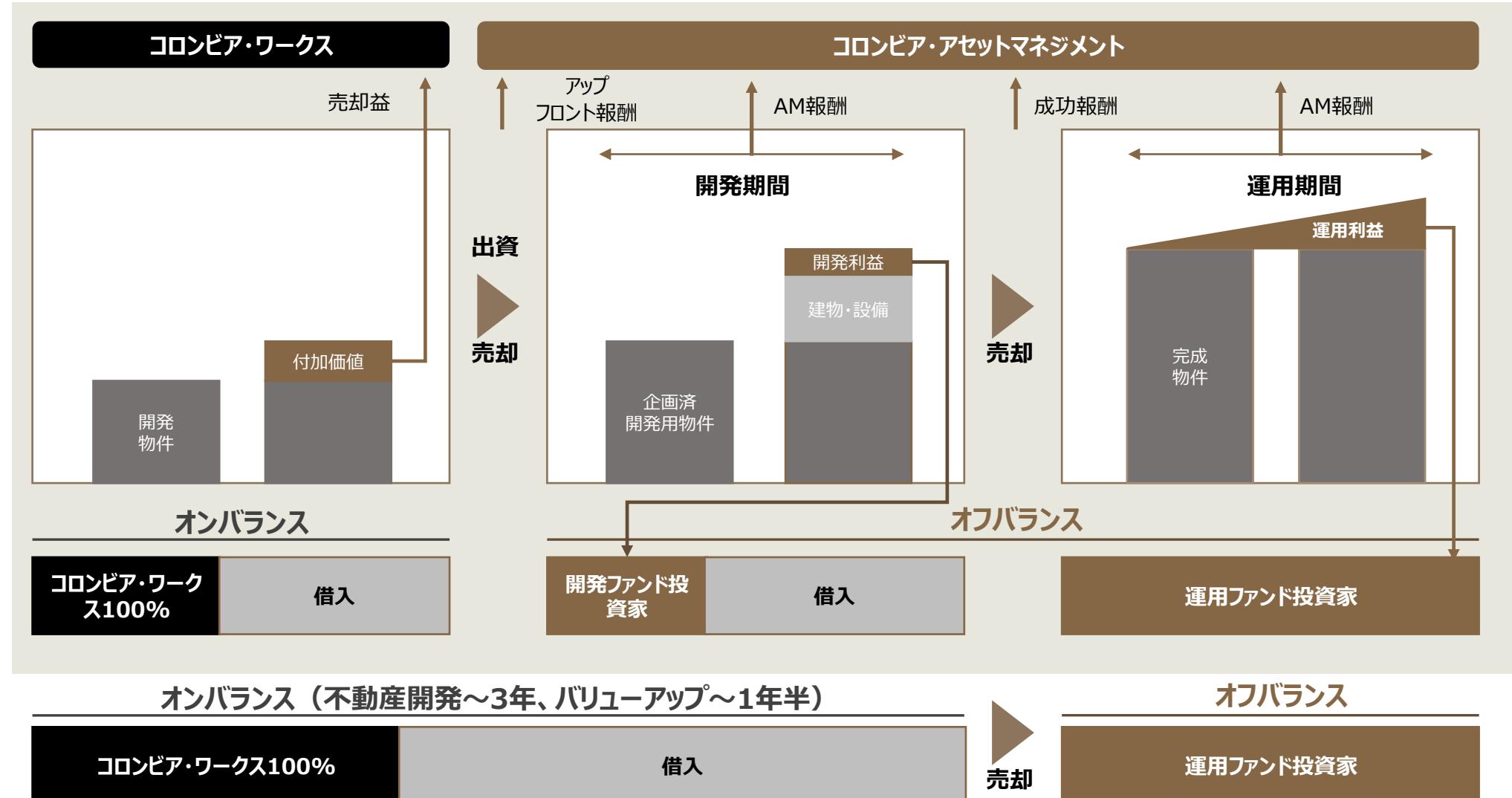
開発物件の仕入の後、SPC（開発ファンド）に売却することでオフバランスし、AM報酬（ストック）を受領。

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。

開発～売却・運営
の流れ

資金提供主体

自社型
資金提供主体



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

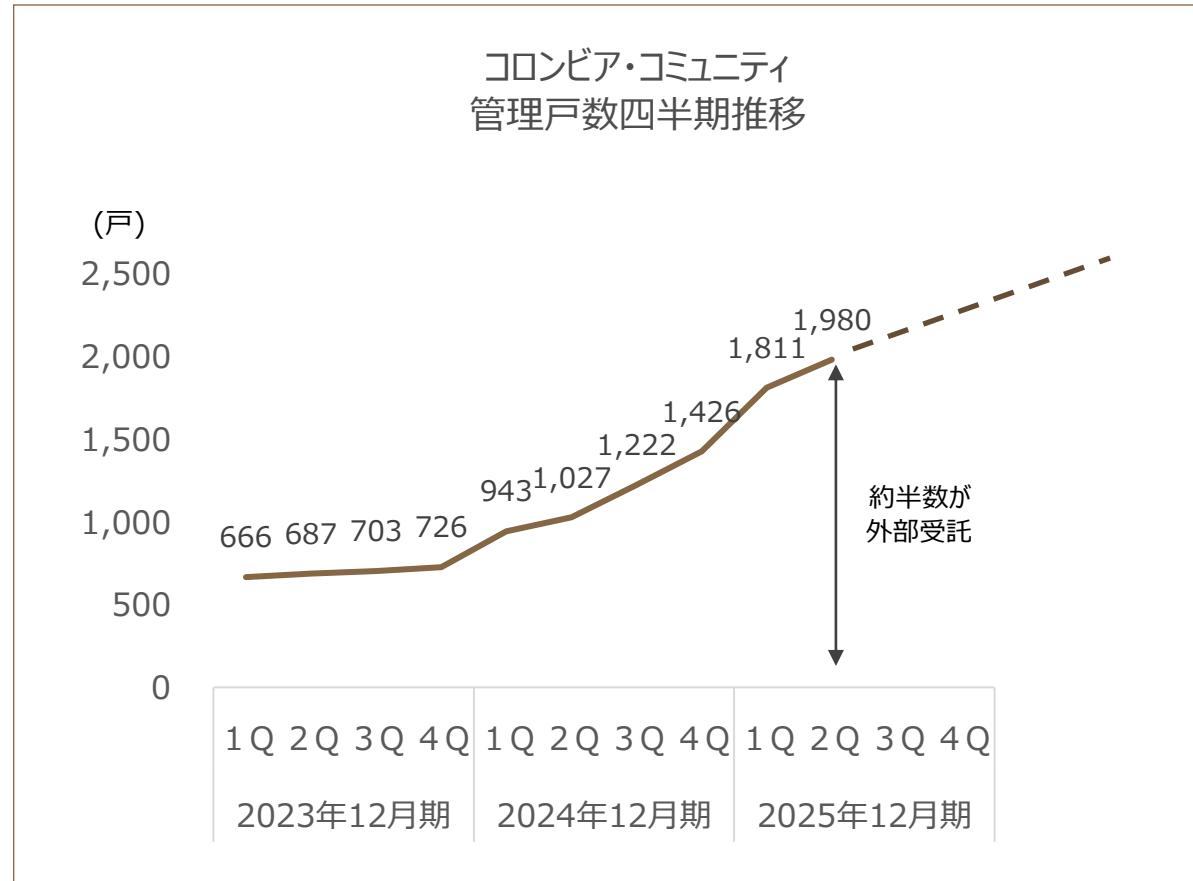
COLUMBIA
WORKS

COLUMBIA
COMMUNITY

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



中期経営計画：KPI

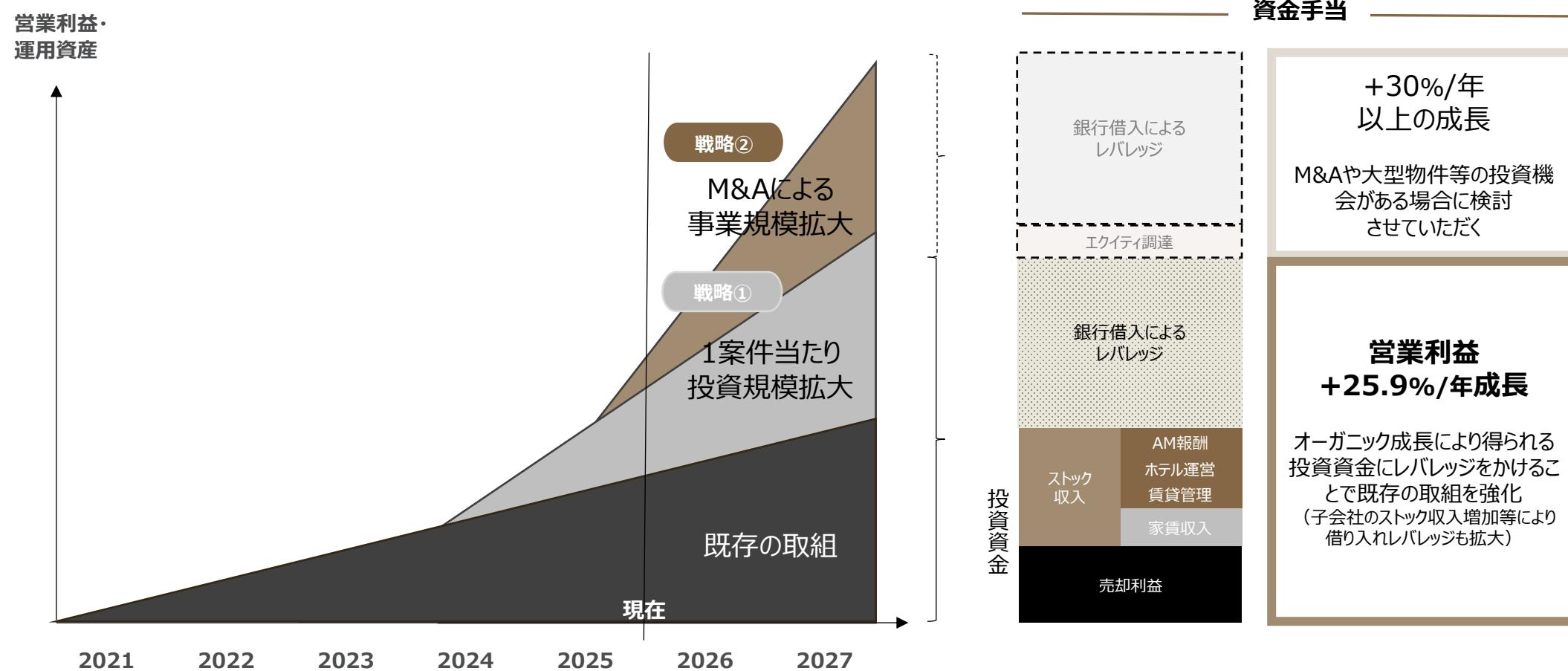
バリューアップ開発比率を高め、ファンド活用による開発スキームに注力。
案件単価を上げる方針をとり、ストック収益を伸ばすことで収益率の向上を計画。

		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%
	開発スキーム	バリューアップ	39%	47.1%	55%
	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サン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
	流通株式数	20,000単位以上
	流通株式時価総額	100億円以上
	流通株式比率	35%以上
株式価値	時価総額	250億円以上
BS	純資産の額	50億円以上
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

**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

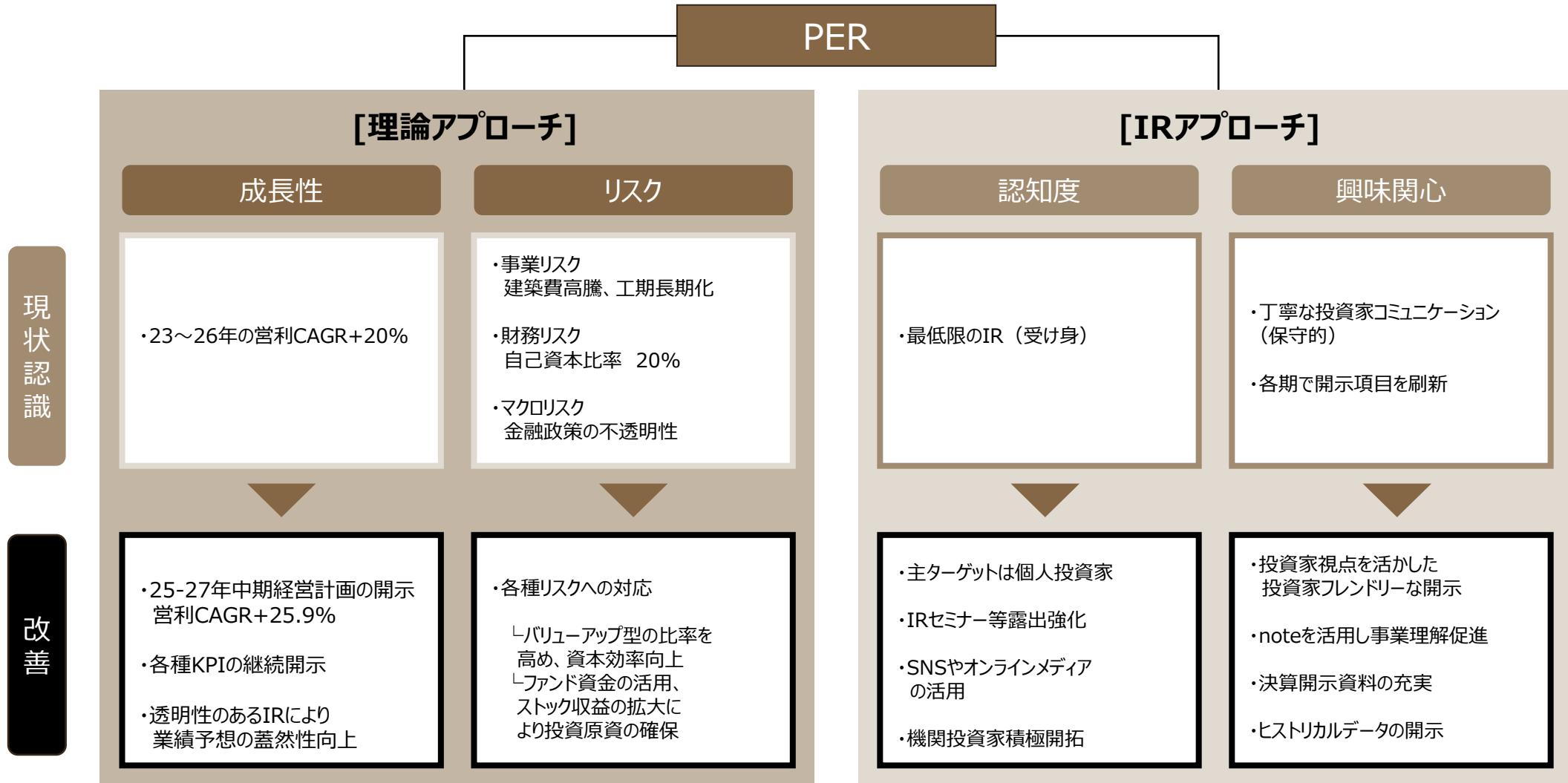
中期経営戦略の推進により
EPSを向上

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

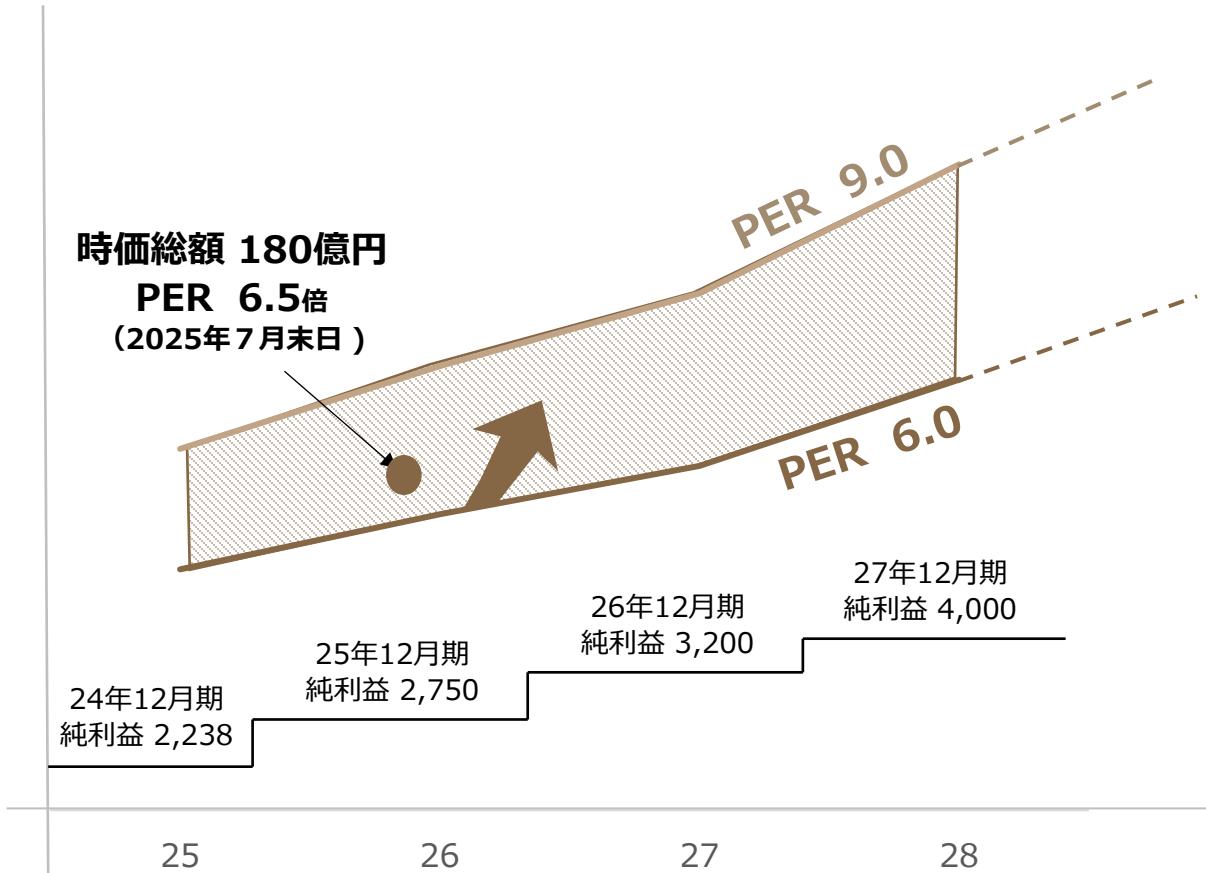
開示の充実により透明性のあるIRを実現し、認知度拡大施策により流動性の向上と適正なバリュエーションを目指す。



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

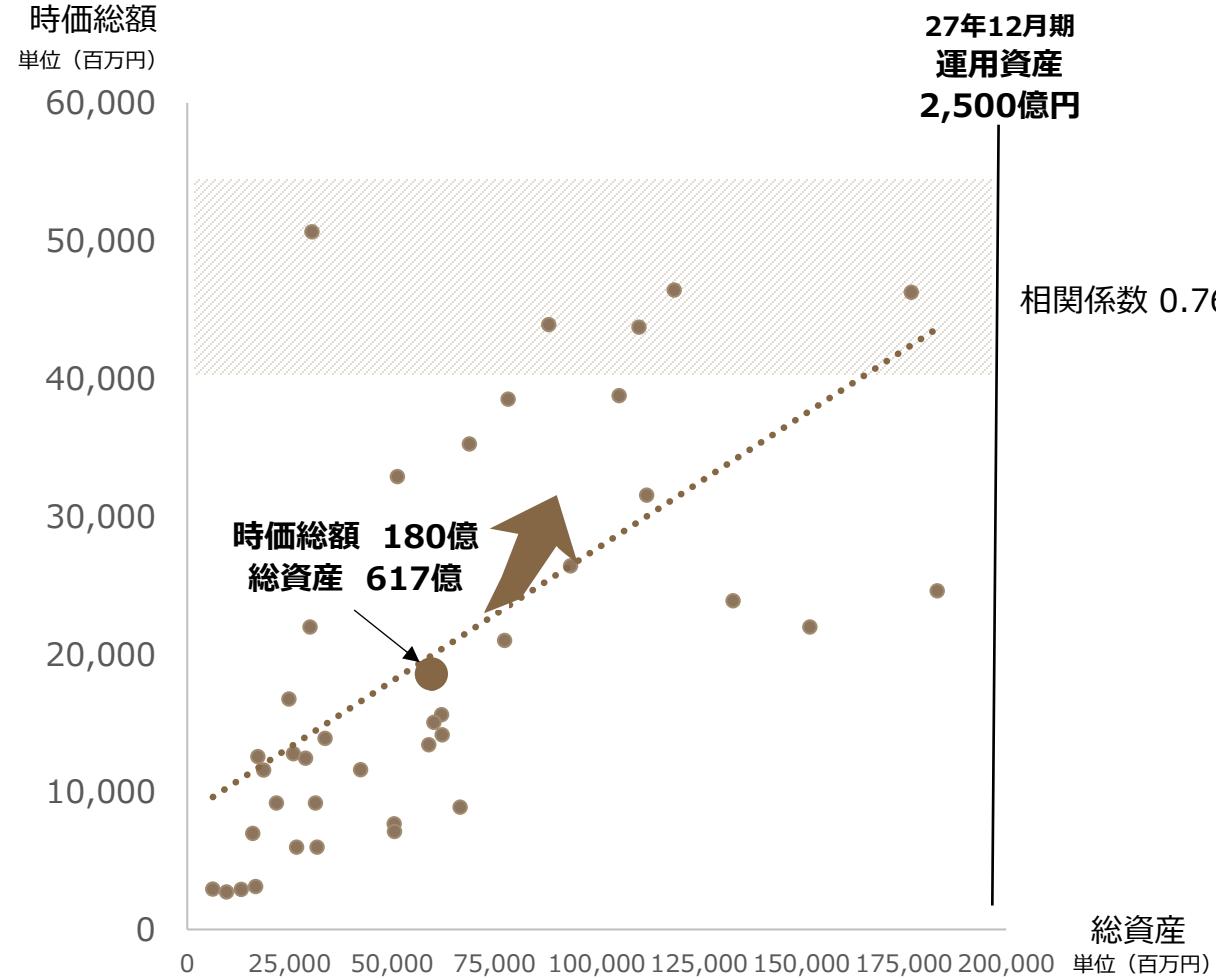
4,000百万円超

【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メッセージ

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ーバランス化、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

本資料の取り扱いについて



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/>