



# 【初めての投資家様向け】 成長可能性に関する会社説明資料

2025年11月

コロンビア・ワークス株式会社（東証スタンダード:146A）



高いテーマ設計力で賃料プレミアム20%~30%の高付加価値物件を開発

企画開発×運営の一体モデルによる多様な収益ポイント

SPC（開発ファンド）を活用した開発スキームによる  
早期オフバランスと流動化を背景としたさらなる成長・AUM拡大

中期経営計画は営業利益年平均成長率+25.9%

27年以降でプライム市場への移行を計画

1

## 会社概要・沿革

..... P 04

2

## 事業概要

..... P 08

テーマ型不動産とは

..... P 09

開発種別・スキーム

..... P 18

3

## テーマ型不動産の競争優位性

..... P 27

市場環境

..... P 28

競争優位性と競争力の源泉

..... P 32

4

## 中期経営計画

..... P 37

プライム市場への移行に向けて

..... P 49

5

## 経営指標推移

..... P 55

6

## Appendix

..... P 59





# 1.会社概要・沿革



## 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  
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。

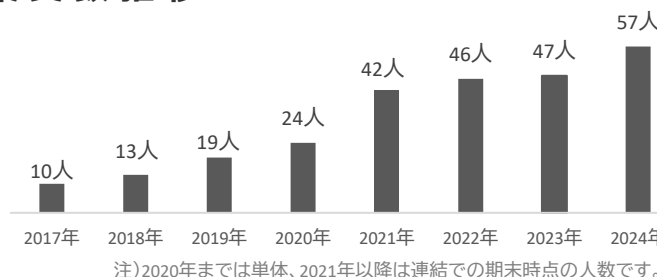
しかし、いまの街は利益を追求するあまり  
コンセプトのない建物に溢れています。

当社はそのような考え方から脱却し、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。

## 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





代表取締役  
**中内 準**

明和地所株式会社にて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・企画開発業務に従事。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、老人ホームなどの案件のプロジェクトをマネジメント。2019年に当社入社後、複数のプロジェクトに従事し、2023年より取締役に就任。1級建築士資格を有し、2025年に早稲田大学でMBAを取得。

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。



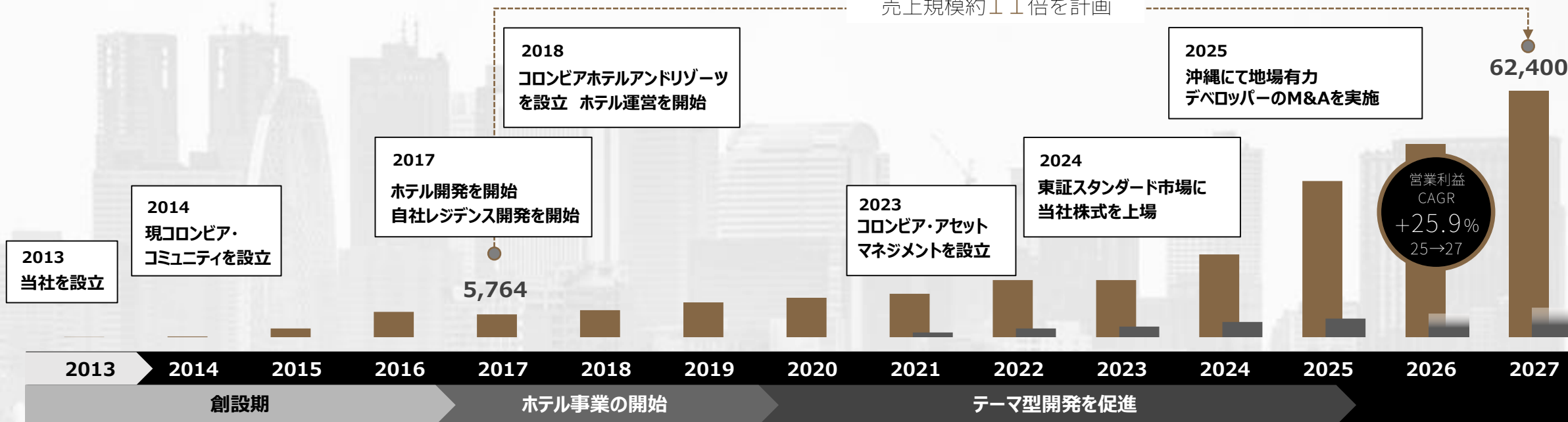
## Our History

## 業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益

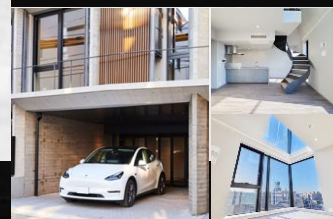
中期経営計画

売上規模約1.1倍を計画



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



## 2.事業概要



## 2-1. テーマ型不動産とは



# “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ノウハウで、時代に合った不動産開発に挑戦。

Development Concept

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 | アート | 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 | 家事代行 | 婚活 | 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 | 介護 | バリアフリー | 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

車

アート

朝活



美容

美容と健康に寄り添う

Blancé Beauté KOMAZAWAIGAKU



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



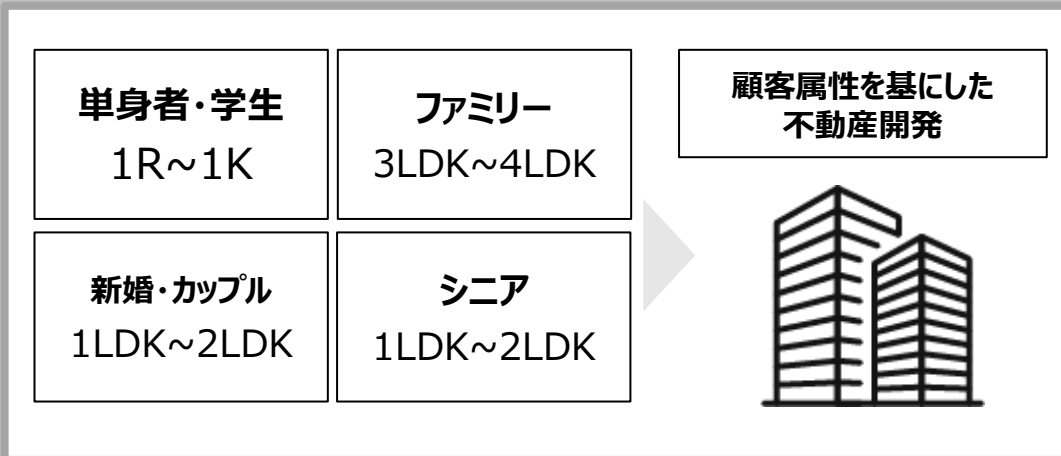


# 「テーマ型開発」とは

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、個人のこだわりにフォーカスし、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

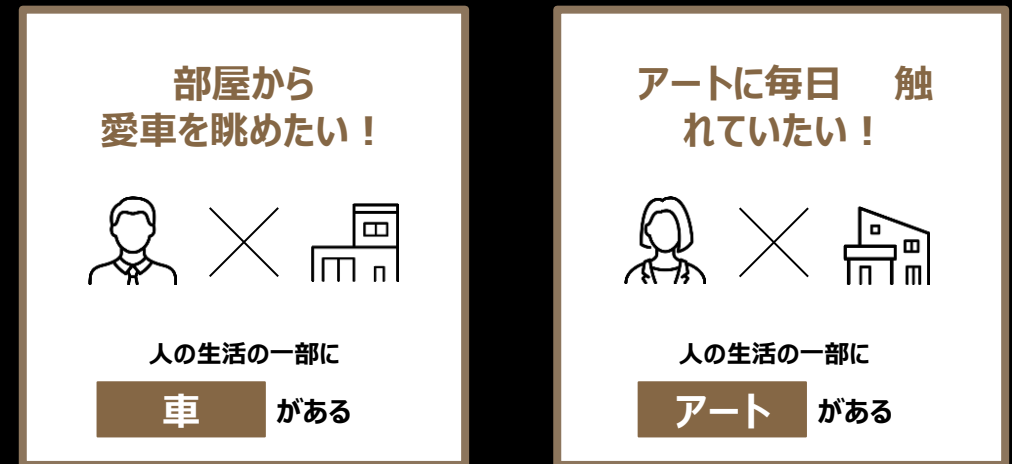
ライフステージごとに必要な  
「スペース・間取り」にフォーカス



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



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

# 事例：早起きしたくなるマンション

事例紹介  
LUMIEC MEGURO

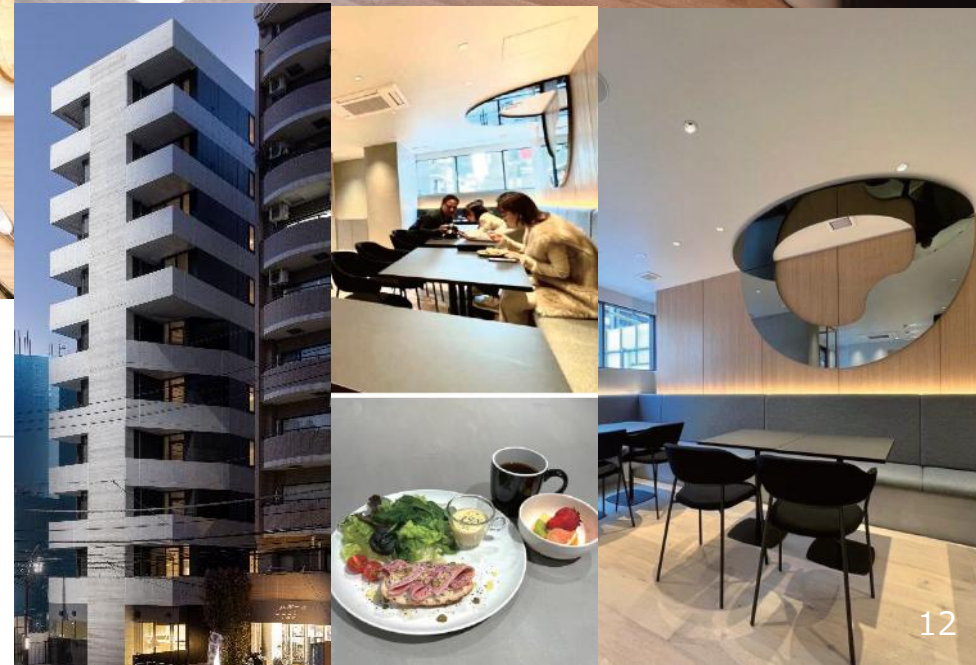
COLUMBIA  
WORKS



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。





# 事例：外出したくなるマンション

事例紹介

LUMIEC suite EBISU

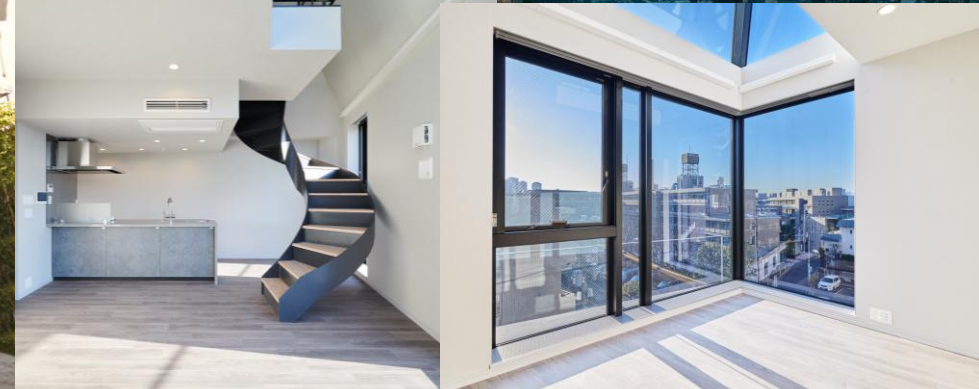
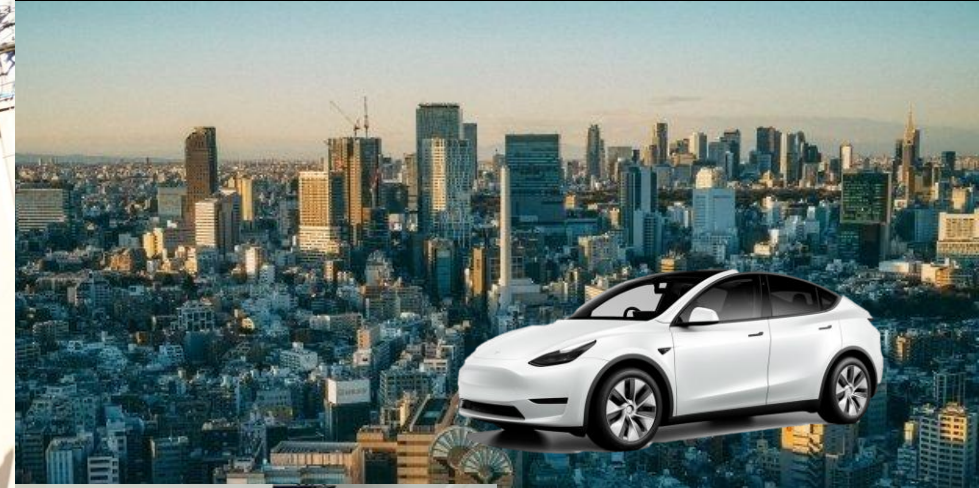
COLUMBIA  
WORKS



CONCEPT

## Tesla × 不動産

外出が楽しみになるテスラ付き賃貸マンション「LUMIEC suite EBISU」都内でも他にはないテスラのカーシェアを1か月あたり8.5時間分利用可能。





# 事例：愛車と住めるマンション

事例紹介

LUMIEC CHITOSEFUNABASHI

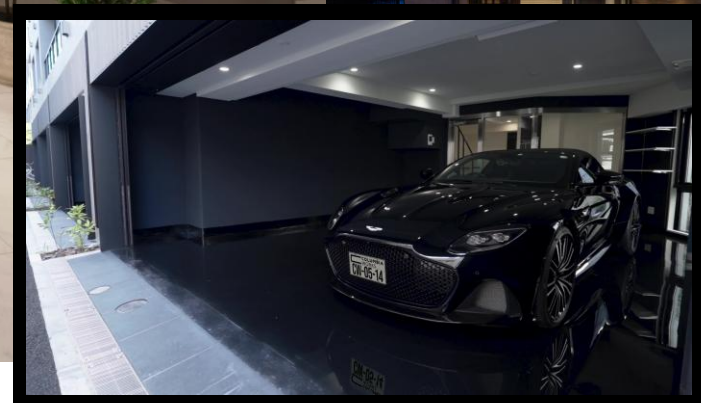
COLUMBIA  
WORKS



CONCEPT

## 愛車 × 不動産

お酒を飲みながら、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：住むだけでリカバリーできるマンション

事例紹介

LUMIEC HONCHO EAST/WEST

COLUMBIA  
WORKS



CONCEPT

## ピラティス × 不動産

マンションにプラティススペースを完備し、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うことができるウェルビーイングマンション。





# 事例：泊まれるアートミュージアム

事例紹介

BnA Alter Museum kyot

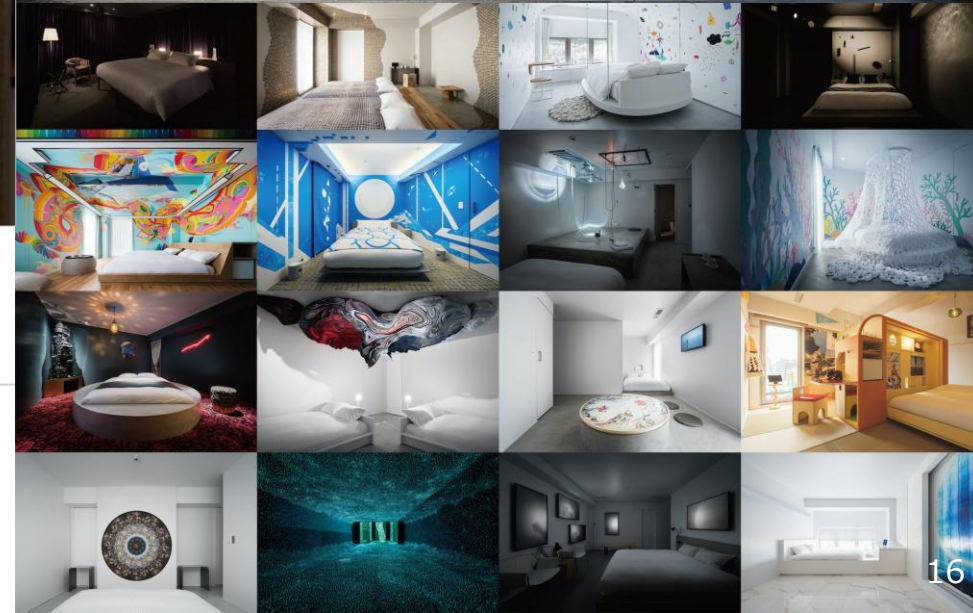
COLUMBIA  
WORKS



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。





# 事例：セントラルクリニック世田谷

事例紹介

セントラルクリニック世田谷

COLUMBIA  
WORKS



CONCEPT

## 会員制人間ドック受診センター

緑や起伏に富み、多摩川が10万年かけて削ってきた台地「国分寺崖線」の丘の上の約600坪の土地に位置する会員制の人間ドック受診センター。



## 2-2.開発種別・スキーム





# 多様な開発アセット

主にレジデンス（賃貸住宅）、ホテル、オフィスを開発。

レジデンス



ホテル

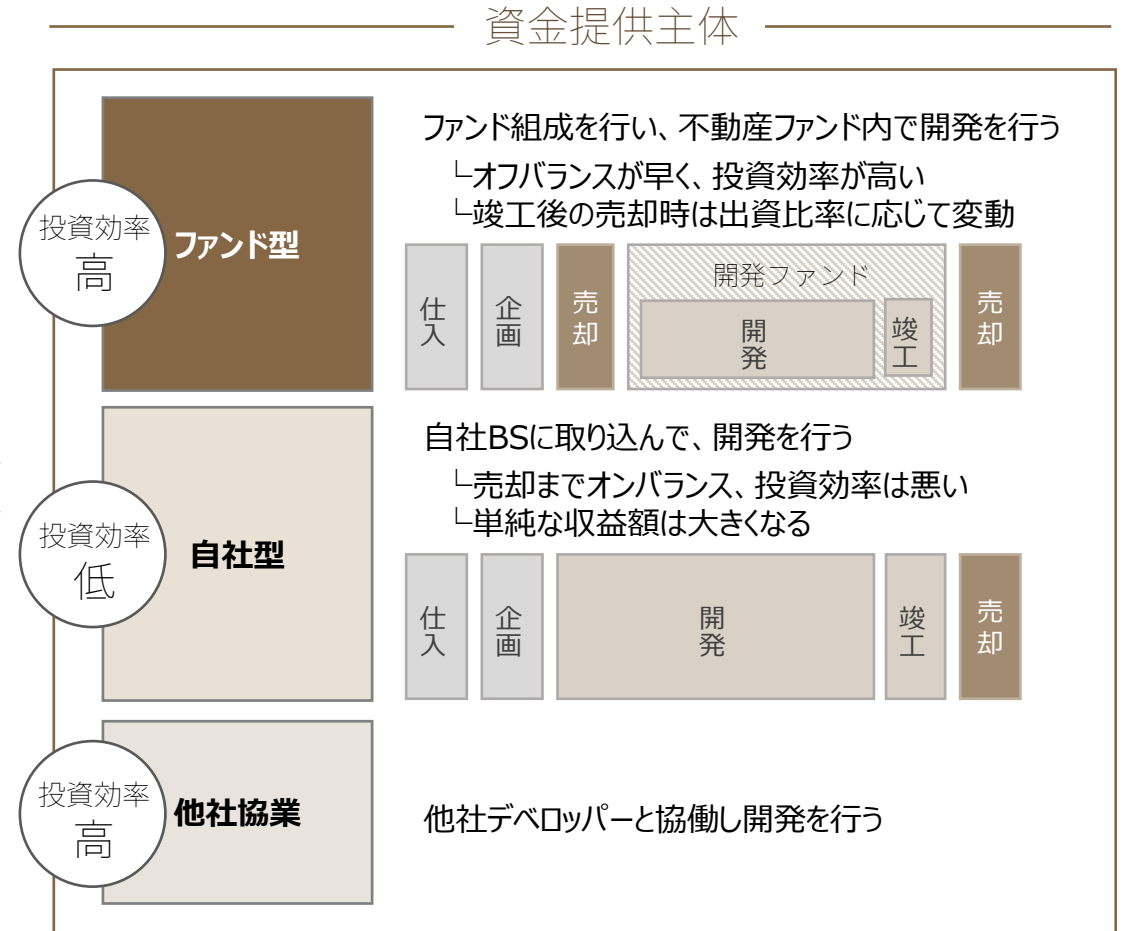
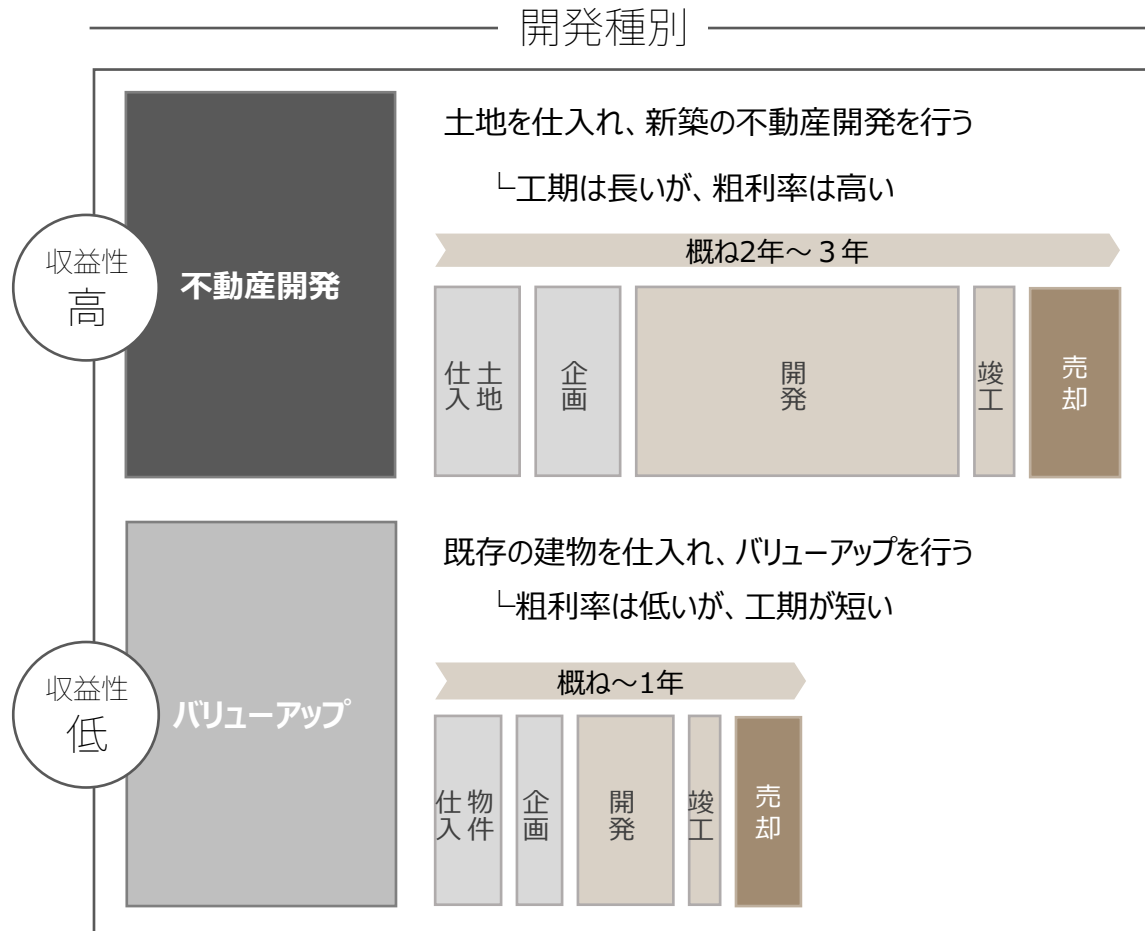


オフィス



# 多様な開発スキーム

多様な開発スキームと多様なアセット（レジデンス・オフィス・ホテル）を組み合わせ、その土地に最適な開発を行う。





# 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＞

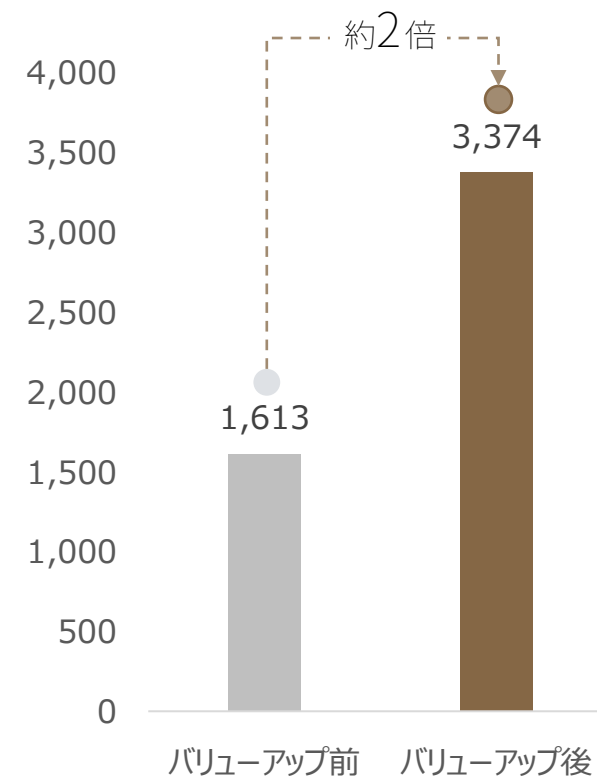


バリューアップ後



(単位：千円)

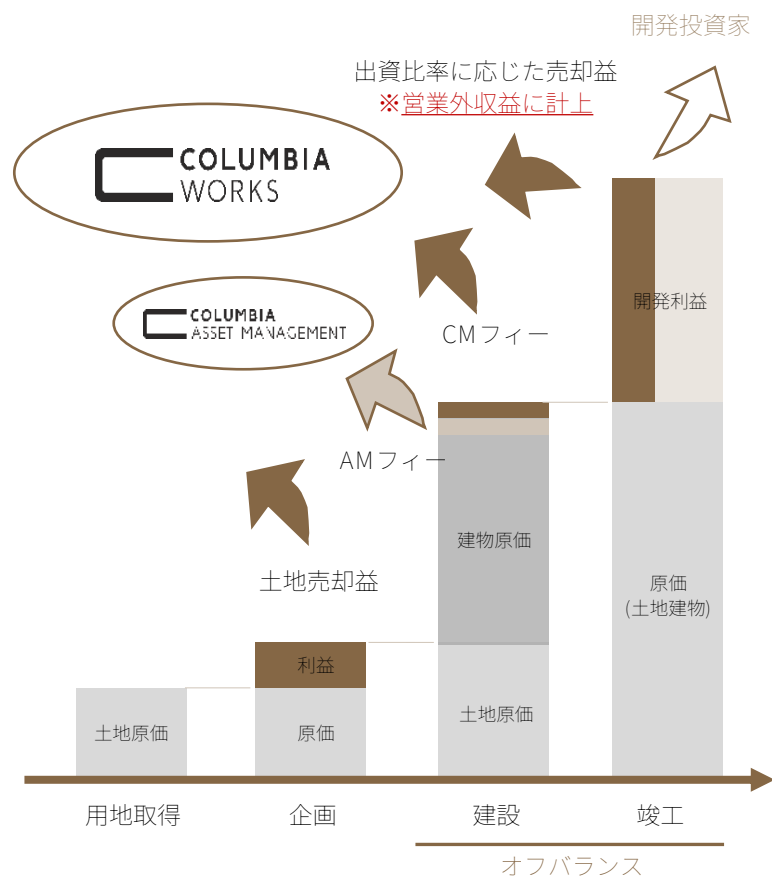
賃料/月



# 参考：ファンド型開発スキーム

2025年12月期より、ファンド（開発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。

## 当社のファンド型開発スキーム



### ■ ビジネスモデル

- 開発スキームは、開発SPCを設立し、当社及び開発投資家からの出資金にレバレッジをかけて開発を行う
- 売却後、SPCが開発利益を受領し、当社の出資比率（投資総額に対して5%以内）に応じた利益を享受

### ■ 収益モデル

	土地売却時	開発期間	物件売却時
COLUMBIA WORKS	土地売却益	コンストラクション マネジメントフィー	出資比率に応じた 物件売却益
COLUMBIA ASSET MANAGEMENT	アップフロントフィー	アセットマネジメント フィー	成功報酬

### ■ 当社のメリット

- 仕入れた土地に企画をのせ、開発SPCに売却するため、土地売却益の享受と早期オフバランスが実現  
自社開発と比較して投資効率が良い

### ■ 当社のデメリット

- 物件売却利益は出資比率分に限定されるため、自社開発と比較すると開発利益の額は少ない  
**※収益は営業外収益に計上**

### 自社開発型との比較

- 開発期間中オンバランスしているため  
ファンド型と比較して投資効率は悪い
- 売却利益を100%享受できるため  
ファンド型と比較して開発利益の額が大きい



## 2-3.収益モデル

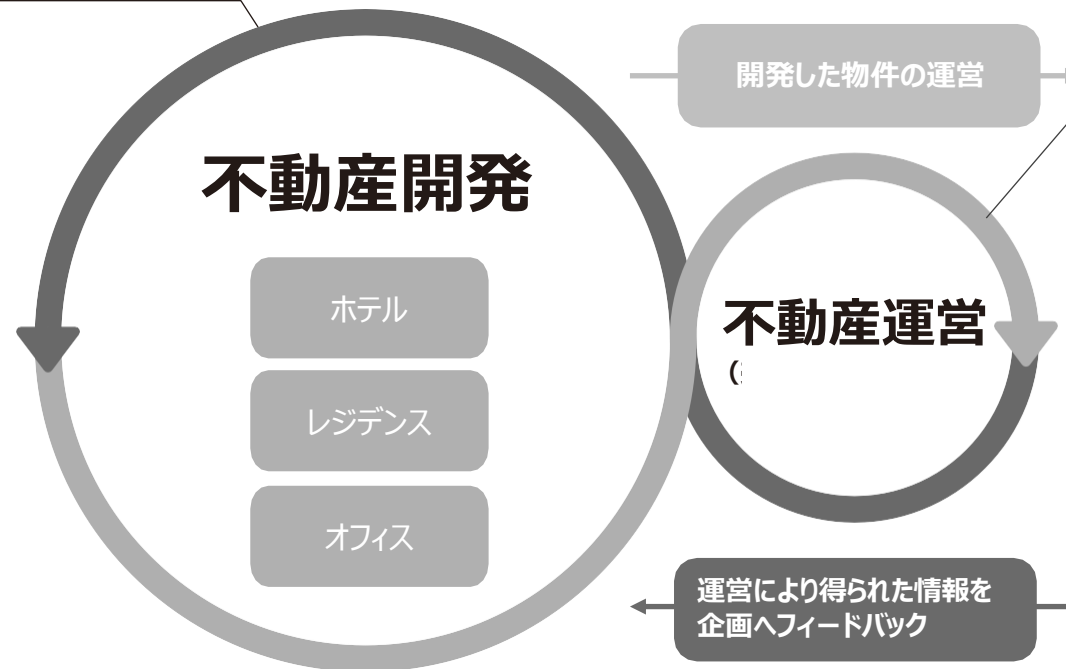


# 不動産エコシステムを構築

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企画開発にフィードバックすることで、より高付加価値な建物の開発が可能。

## 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**

### アセットマネジメント

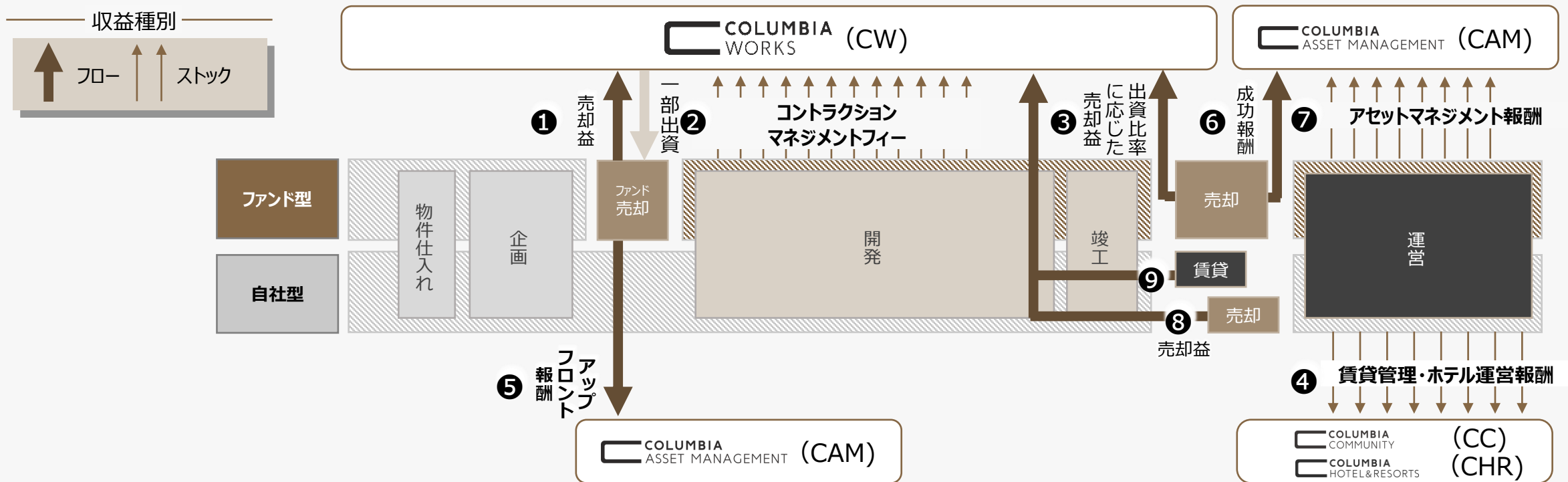
連結子会社のコロンビア・アセットマネジメントで不動産コンサルティングを行っております。  
今後はSPC<sup>\*1</sup>が保有する**不動産を総合的に管理**  
自社開発型プロジェクトの売却先候補先となり、コロンビア・ワークスでは安定した不動産開発が可能に

<sup>\*1</sup>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。



# 多様な収益モデル

開発スキームやアセットに応じて、開発～売却後の運営まで多様な収益ポイントがあり、フロー収益とストック収益を獲得。

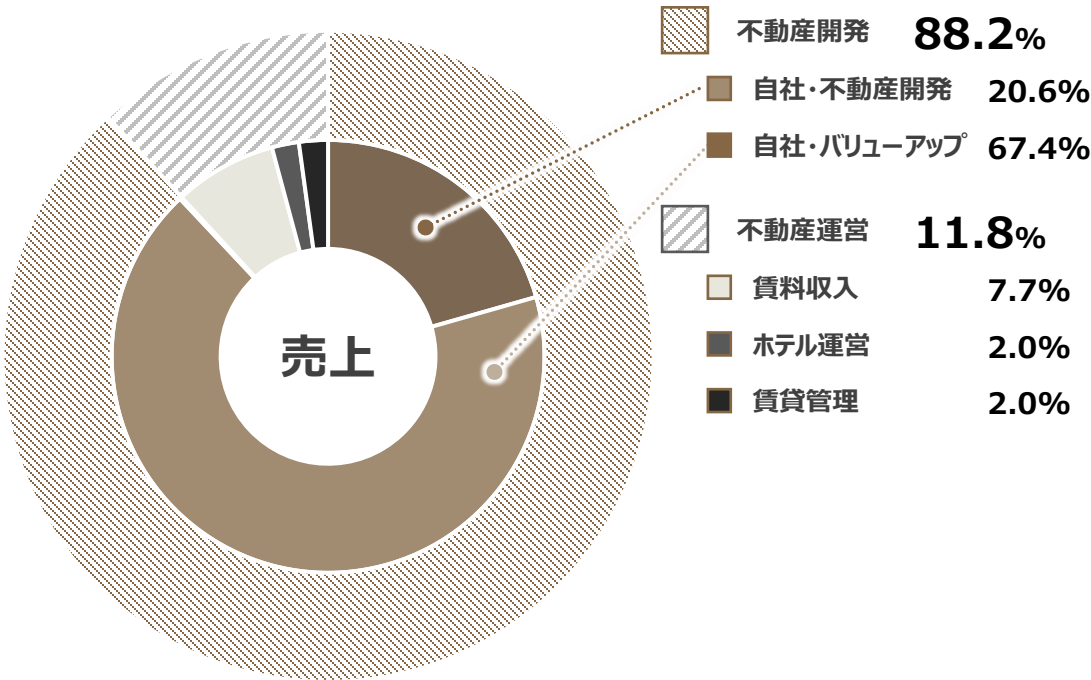


ファンド型	【CW】 ①開発SPCへ土地を売却した売却益 ② プロジェクトマネジメントに係るCM報酬 ③ 売却時出資比率に応じた報酬
	【CAM】 ⑤ファンド組成時のアップフロント報酬 ⑥プロジェクト売却時の成功報酬 ⑦運用中のアセットマネジメント報酬
自社型	【CW】 ⑧売却益 ⑨売却までの賃料収入
共通	【CC・CHR】 ④竣工後の賃貸管理・ホテル運営報酬

# 事業別売上シェア

開発したアセットのユーザーは主に個人消費者であり、売却先は国内外の機関投資家。  
不動産開発事業の収益が9割だが、運営を当社で受託することを前提に売却されるため開発規模の拡大とともにストック収益も増加。

## 2024年12月期実績



	24年12月期 実績	構成	販売先
売上高	6,983	100.0%	-
不動産開発事業	6,156	88.2%	
自社			機関投資家
不動産開発	1,437	20.6%	
バリューアップ	4,708	67.4%	
ファンド			
不動産開発	-	-	
バリューアップ	11	0.2%	
不動産運営事業	827	11.8%	-
賃料収入	535	7.7%	
ホテル運営	141	2.0%	個人消費者
賃貸管理	151	2.2%	
AM報酬	-	-	機関投資家





### 3.テーマ型不動産の競争優位性



## 3-1.市場環境





# 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<sup>※1</sup>

### 【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<sup>※1</sup>

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

# 世界のライフスタイル不動産関連の市場規模

世界の不動産市場の成長予想(+5%-7%)と比較して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<sup>※1</sup>

商業  
不動産

50.8兆ドル<sup>※1</sup>

### ウェルビーイング不動産市場

Wellness Real Estate Market

2023年

438.2億ドル<sup>※2</sup>

2028年【予測】

912.6億ドル<sup>※2</sup>

CAGR : 15.8% (2024年~2028年) <sup>※2</sup>

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<sup>※3</sup>

2028年【予測】

638.2億ドル<sup>※3</sup>

CAGR : 29.9% (2023年~2028年) <sup>※3</sup>

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。

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

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

<sup>※3</sup>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1,000億円

※1：ウェルビーイング不動産市場の2024年～2028年のCAGR参考

## 3-2. 競争優位性と競争力の源泉

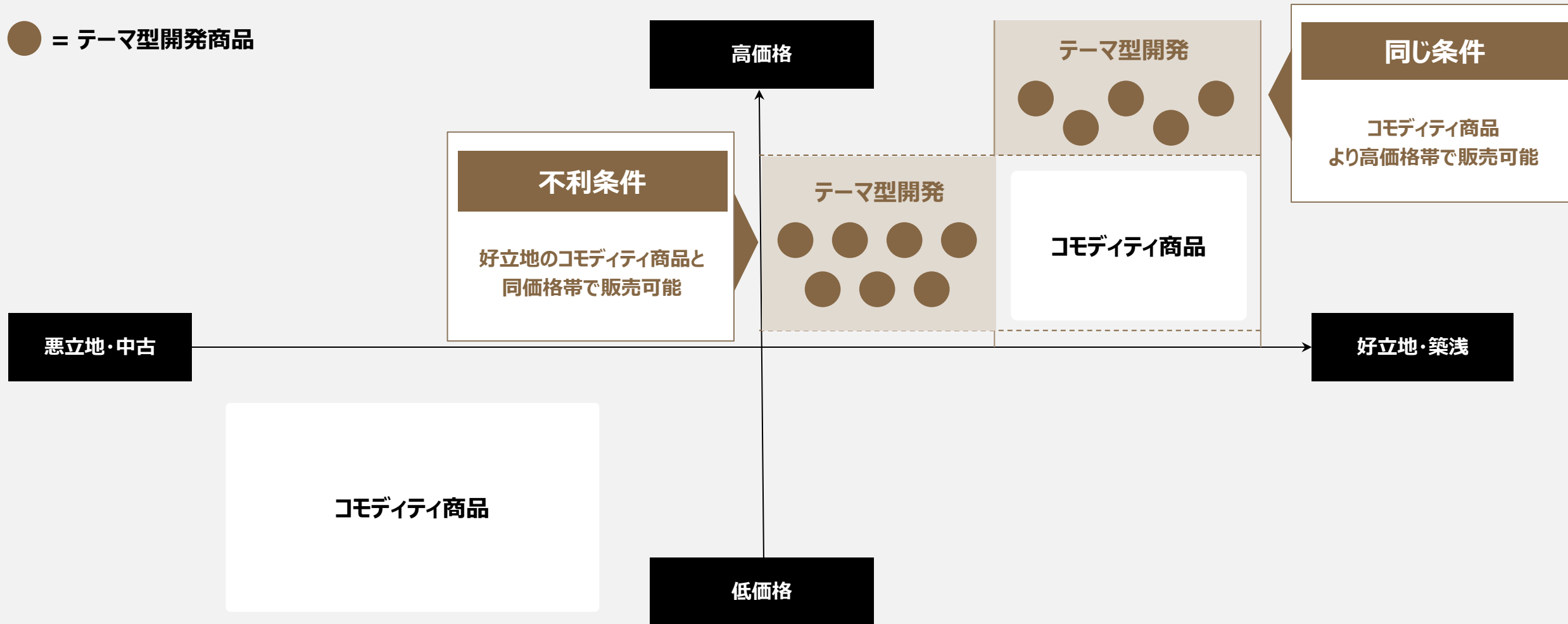




# テーマ型開発の市場優位性

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。

● = テーマ型開発商品



# 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」

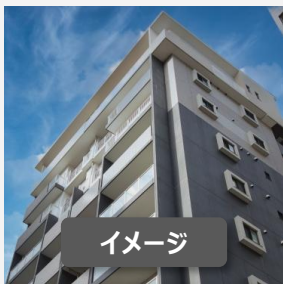
専有面積  
「平均37㎡」

坪賃料

22,200円/坪

+30%

## 立地条件が同等の 賃貸マンション



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

平均坪賃料

16,965円/坪

周辺の家賃相場から  
+30%程度

## 好立地・駅近の タワーマンション



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

平均坪賃料

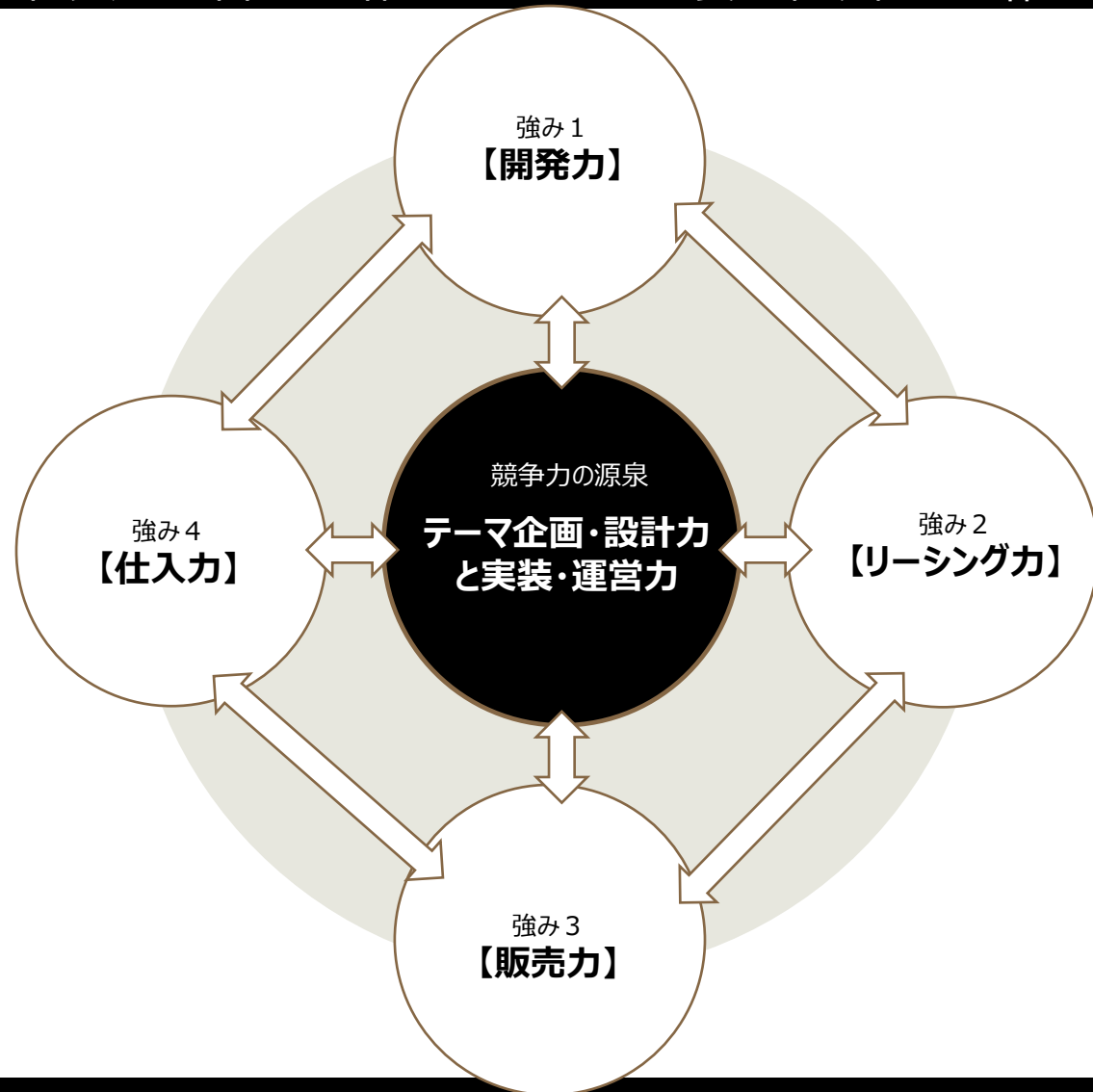
21,190円/坪

好立地・駅近の  
タワーマンションの  
家賃相場と同等程度



# 競争力の源泉

地域特性/消費者ニーズに合った【テーマ企画・設計力×実装・運営力】を源泉に、4つの強みを相互補完。  
開発から運営まで一体のモデルをもって成長の“再現性”を担保。



## 開発から運営まで一体の価値創造

### 強み1【開発力】

- ・多様なスキーム・アセットで最適なプロジェクトを計画
- ・利用者の満足度を高めるデザインと利便性で資産価値を最大化

### 強み2【リーシング力】

- ・テーマ付加により賃料プレミアム+20%~30%
- ・竣工前からのプリリーシングで立上げ短縮&安定稼働

### 強み3【販売力】

- ・賃料プレミアムと安定稼働で高付加価値物件を提供
- ・国内外投資家ネットワークを活用し、高値で売却

### 強み4【仕入力】

- ・価値創造を前提にした価格許容力
- ・実績ネットワークと一貫担当制によりスピーディで柔軟な意思決定

## 業績影響

収益性×投資効率  
のバランス

ストック収益を積上げ

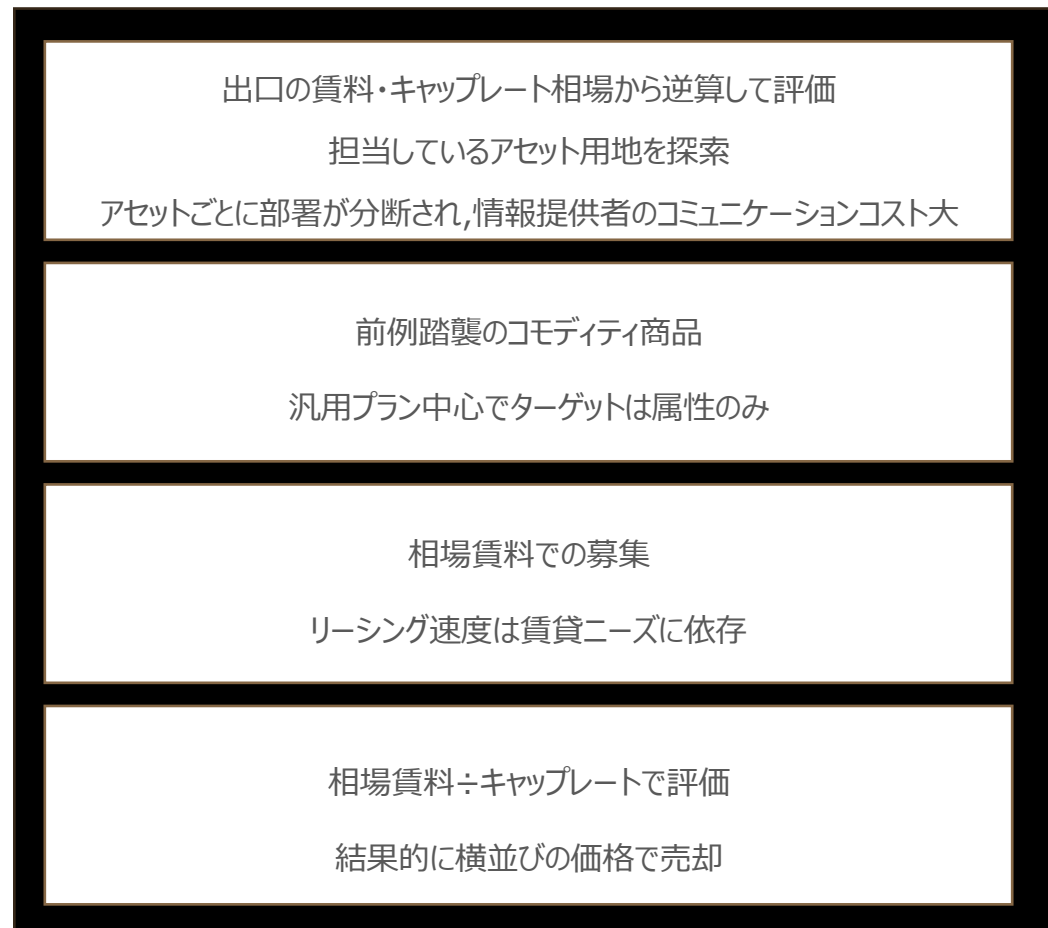
高い粗利率

持続的な安定成長

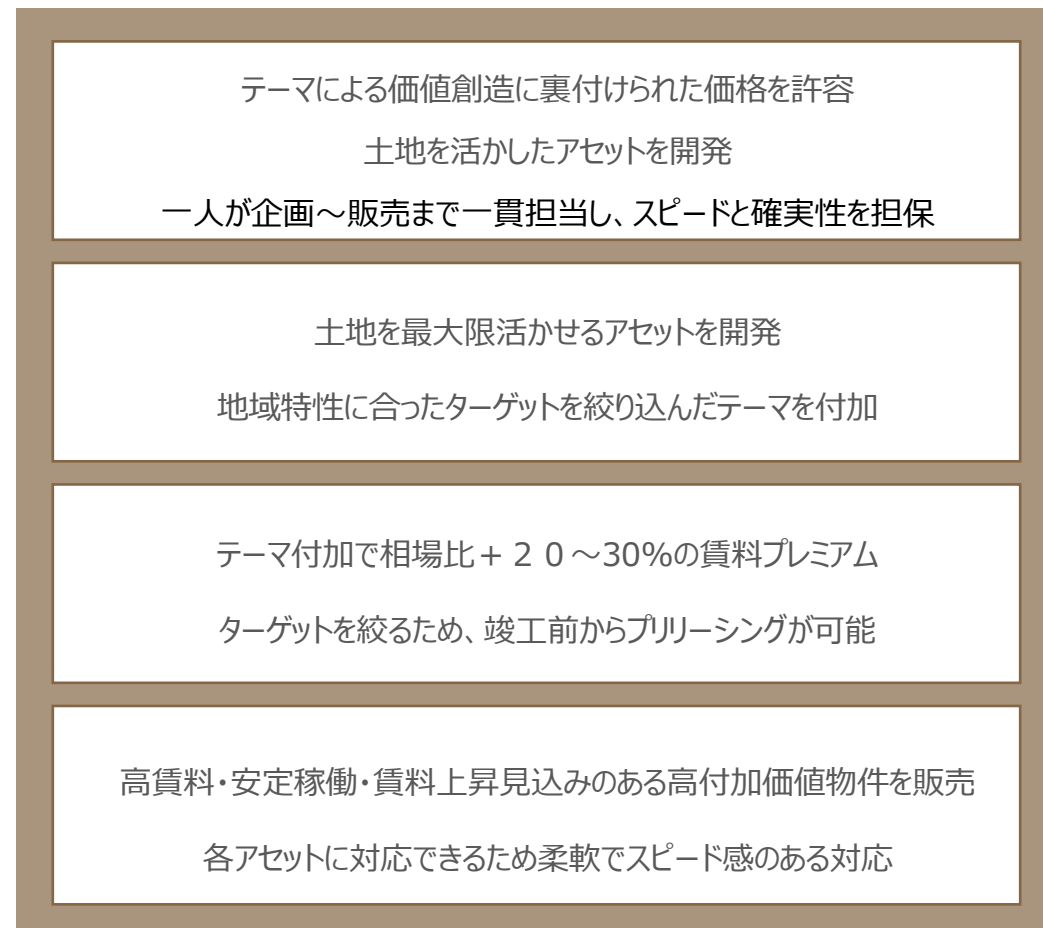
# 他社との違い

従来型では、相場起点で横並びになりがちだが、当社は“価値起点”で設計し、仕入から販売まで一気通貫で価格を創る。

## 従来型デベロッパー



## COLUMBIA WORKS







# 4.中期経営計画



## 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。

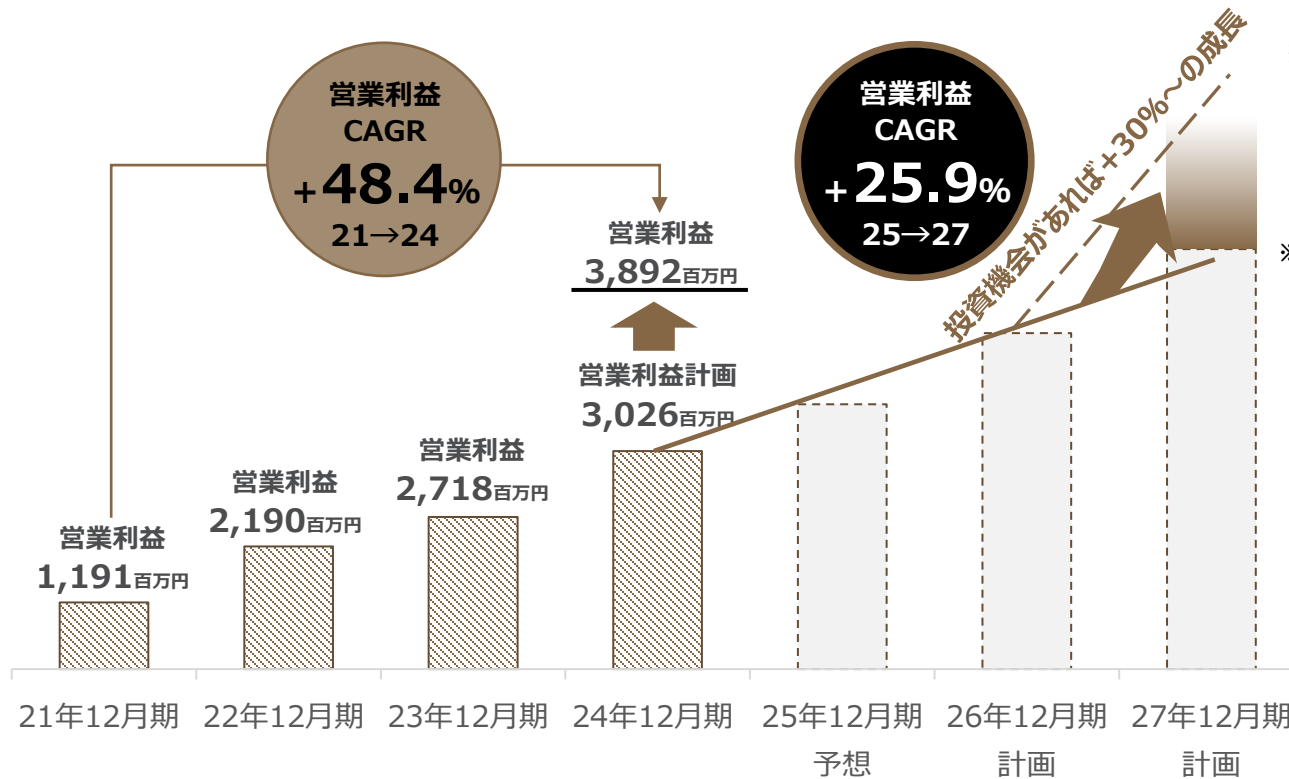
## 2027年までの経営目標

KGI	営業利益 <b>7,500</b> 百万円以上		運用資産(総資産 + AUM) <b>250,000</b> 百万円以上		2027年以降に <b>プライム市場</b> 移行の準備を開始	
KPI	1件あたり単価 <b>2,360</b> 百万円 ※コロンビア・ワークス単体	販売件数 <b>25</b> 件 ※コロンビア・ワークス単体	従業員数 <b>120</b> 名 ※連結ベース	AUM <b>150,000</b> 百万円以上	賃貸管理戸数 <b>3,750</b> 戸	ストック粗利シェア <b>30%</b>
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－PL

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

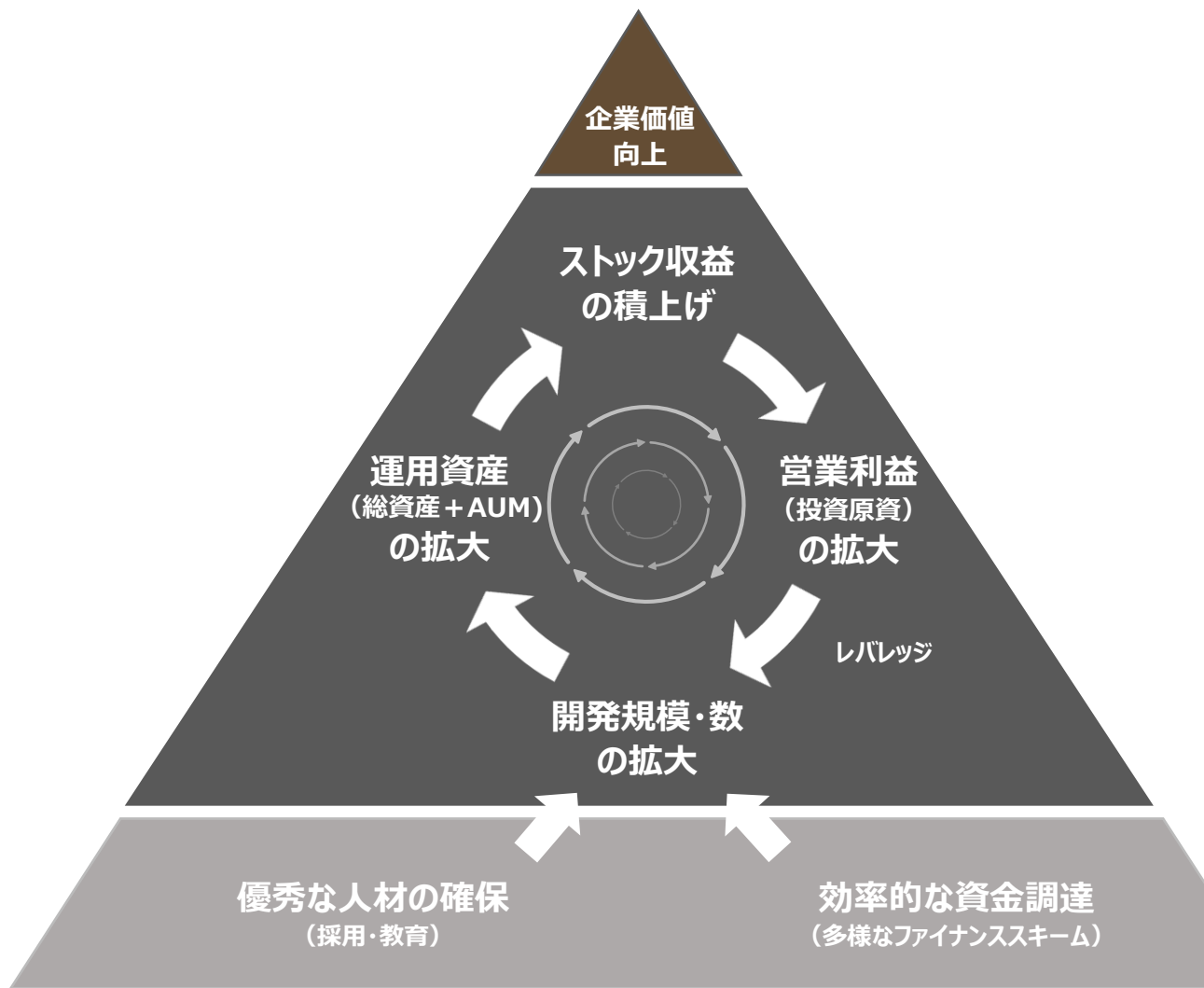
重要  
指標

(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%



# 成長戦略基本方針：不動産エコシステムの拡大

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

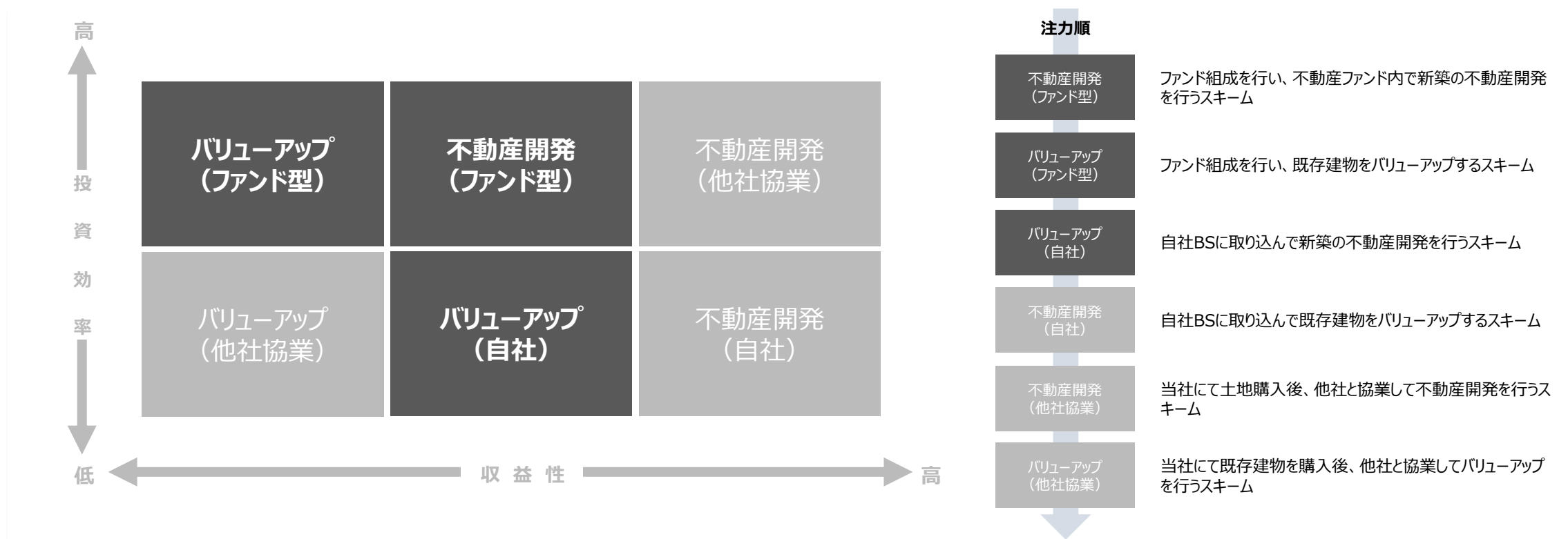
### 【調達】

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

# 成長戦略基本方針：開発スキーム

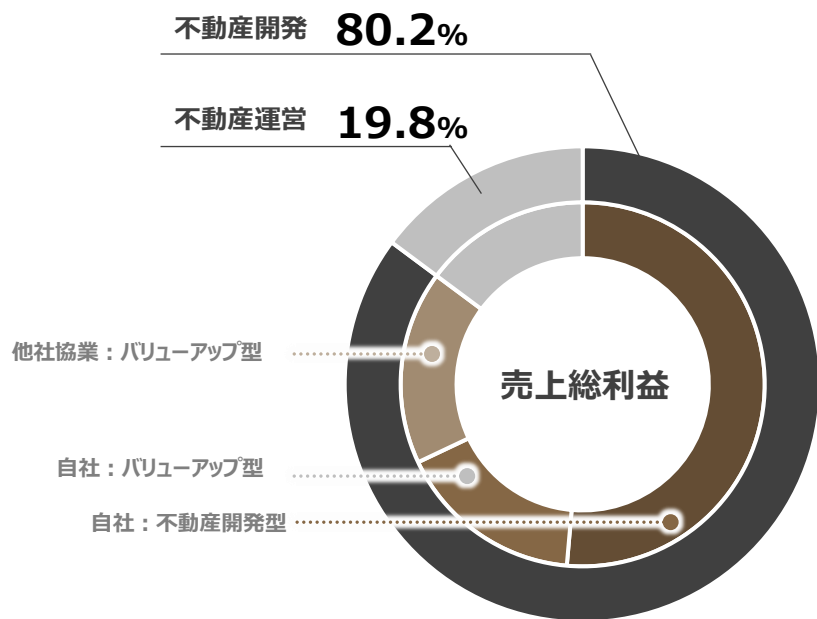
収益性と投資効率のバランスをとって開発を推進。



# 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

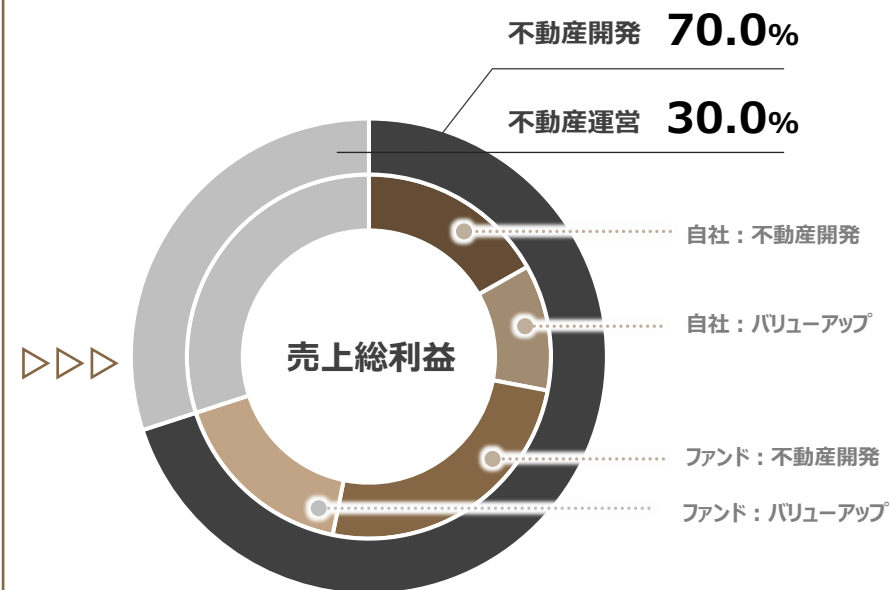
### 開発アセット

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

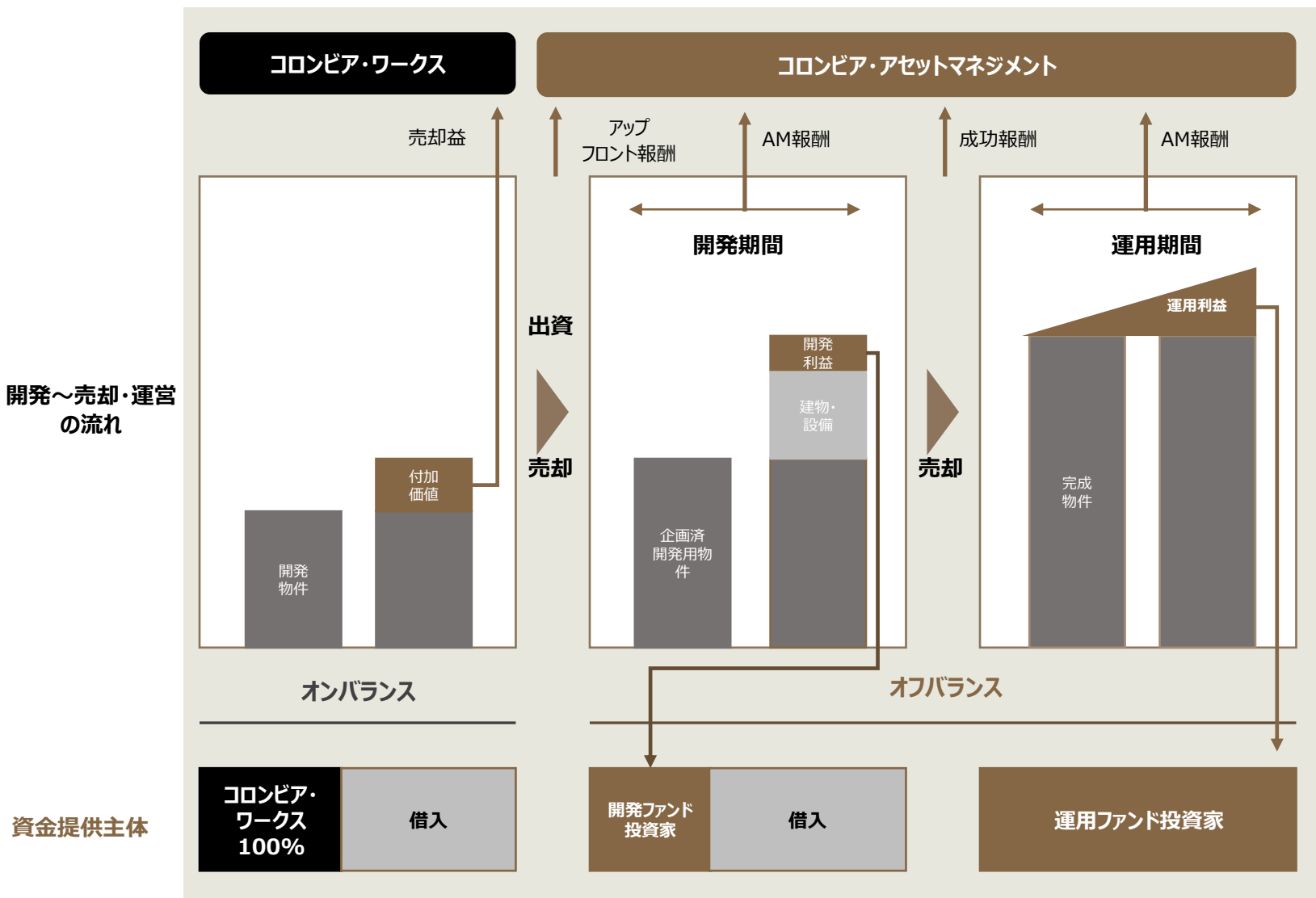
## 2027年12月期計画



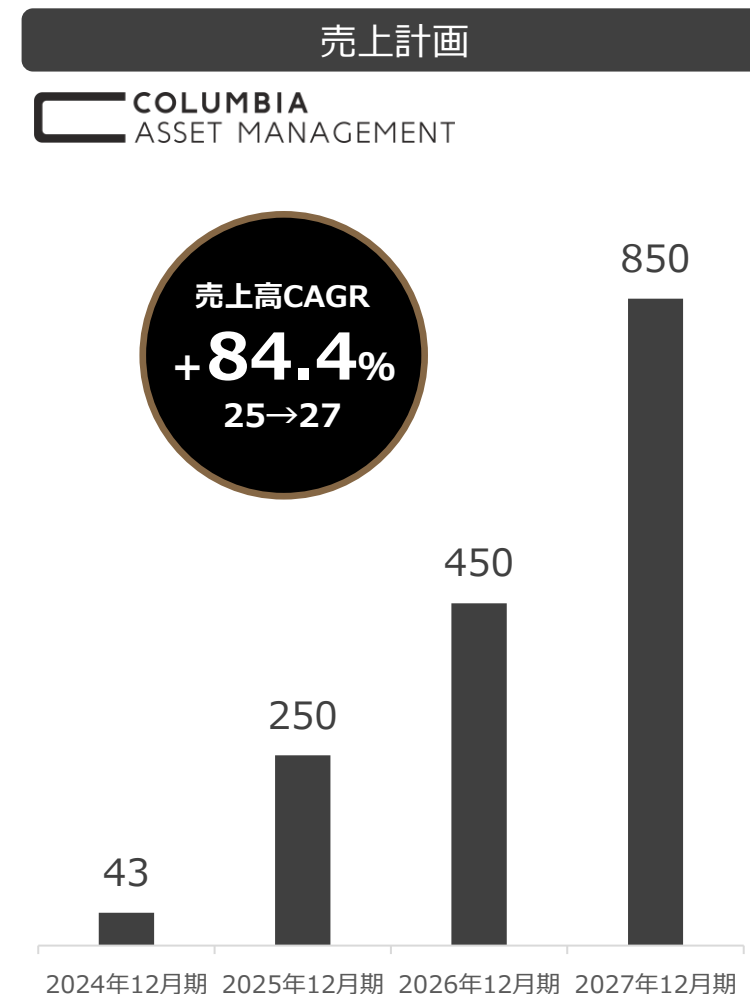


# CAM : ファンド組成による早期オフバランスとAUM拡大・ストック積上げ

1 Qに1号ファンドを組成したがそれ以降のファンド組成も順次進み、外部案件も受託。



※売上は単体ベース

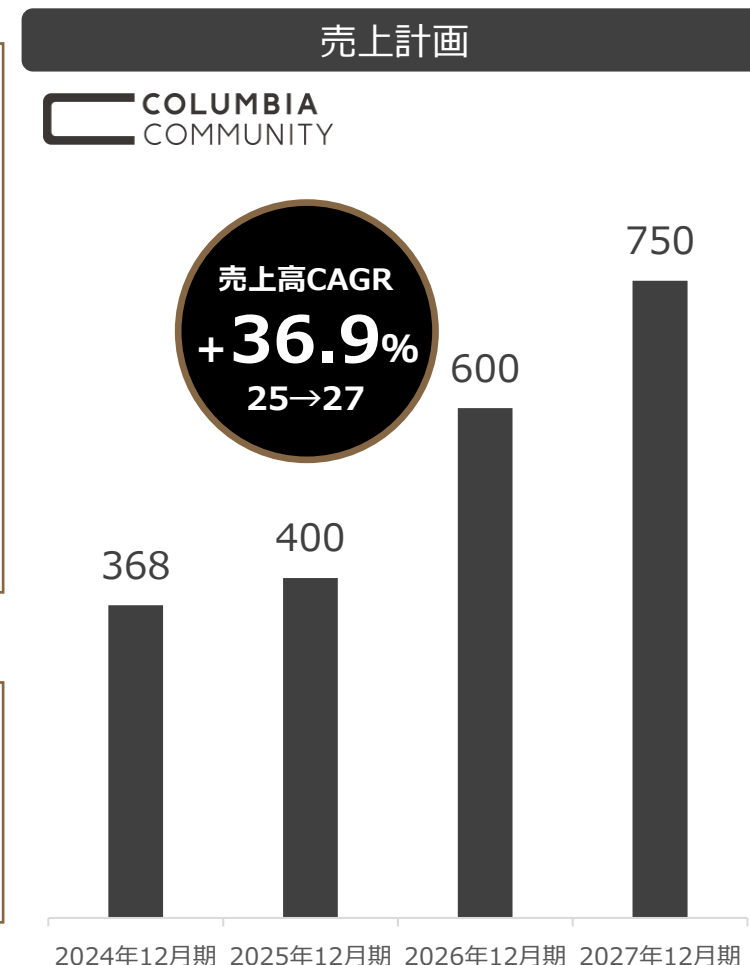
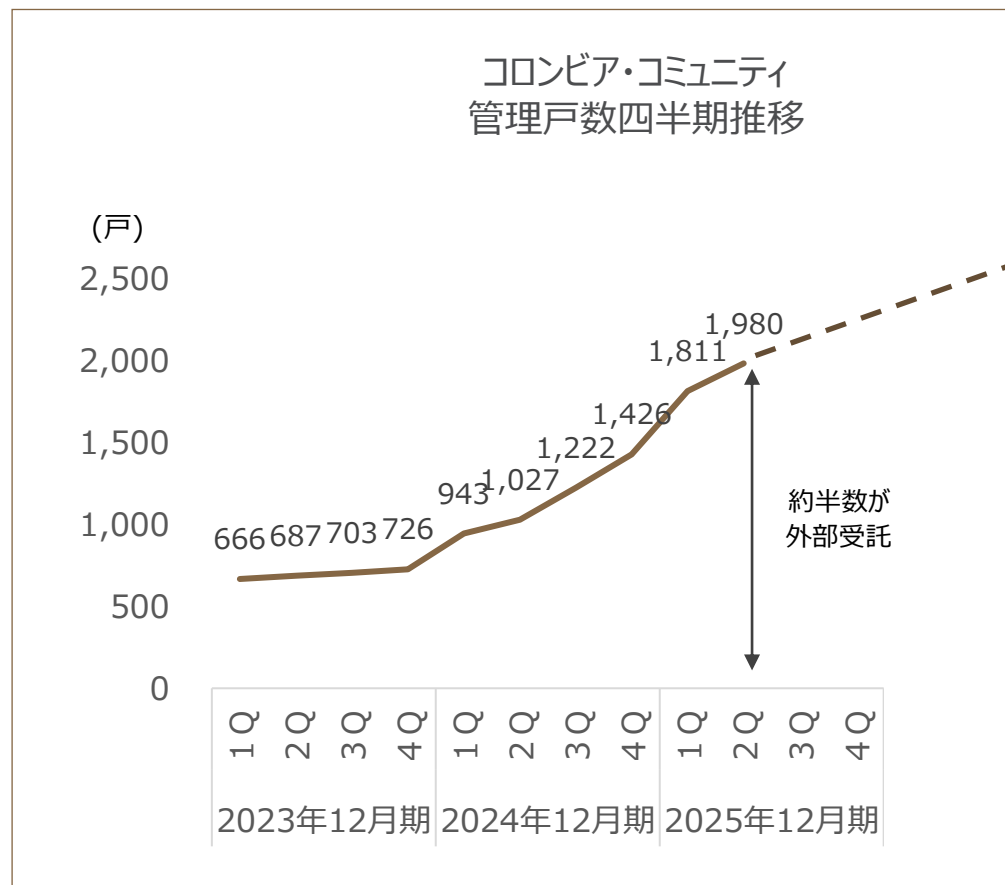


# CC：当社開発物件の賃貸管理に加え外部案件の受託を強化

リーシング能力を評価いただき、外部案件の受託が進む。

売上 = 管理戸数 × 事務委託手数料率

※売上は単体ベース



# CHR：27年以降に新ホテル開業を計画

秋葉原の既存ホテルを改修・リブランド中であることに加え、新規ホテルの開業が27年以降になるため、本中期経営計画期間のKPIは設定せず27年以降の業績に貢献見込み。

売上 = 販売可能客室数 × RevPAR \*

新ブランド<NOCTIS>

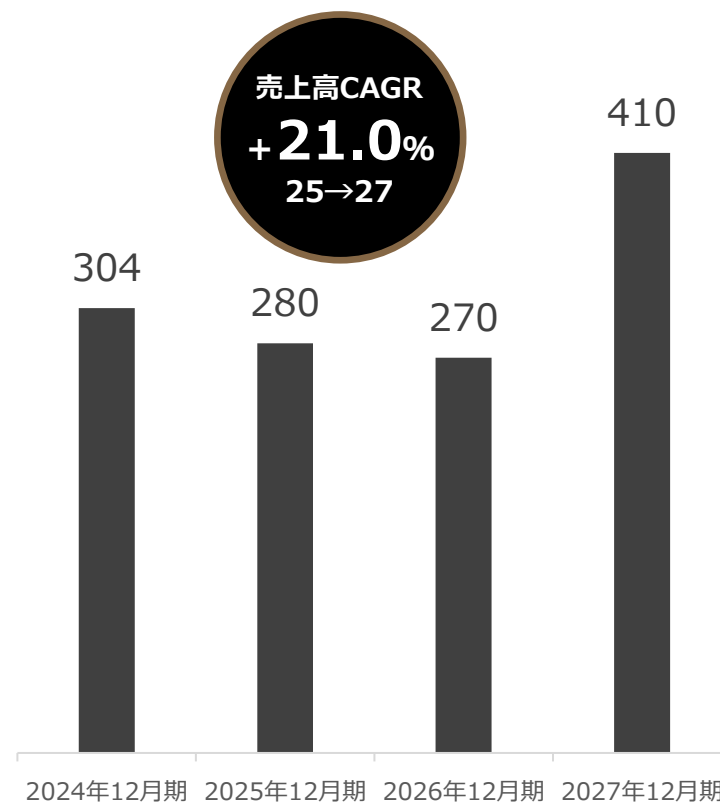


開業予定	場所
26年以降	秋葉原*
27年以降	渋谷
28年以降	元麻布
28年以降	秋葉原

\*増築・リブランディング中

※売上は単体ベース

売上計画





## 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。26年12月期は不動産開発比率が高いため外部環境に変化がなければ収益性は25年12月期比で改善見込み。

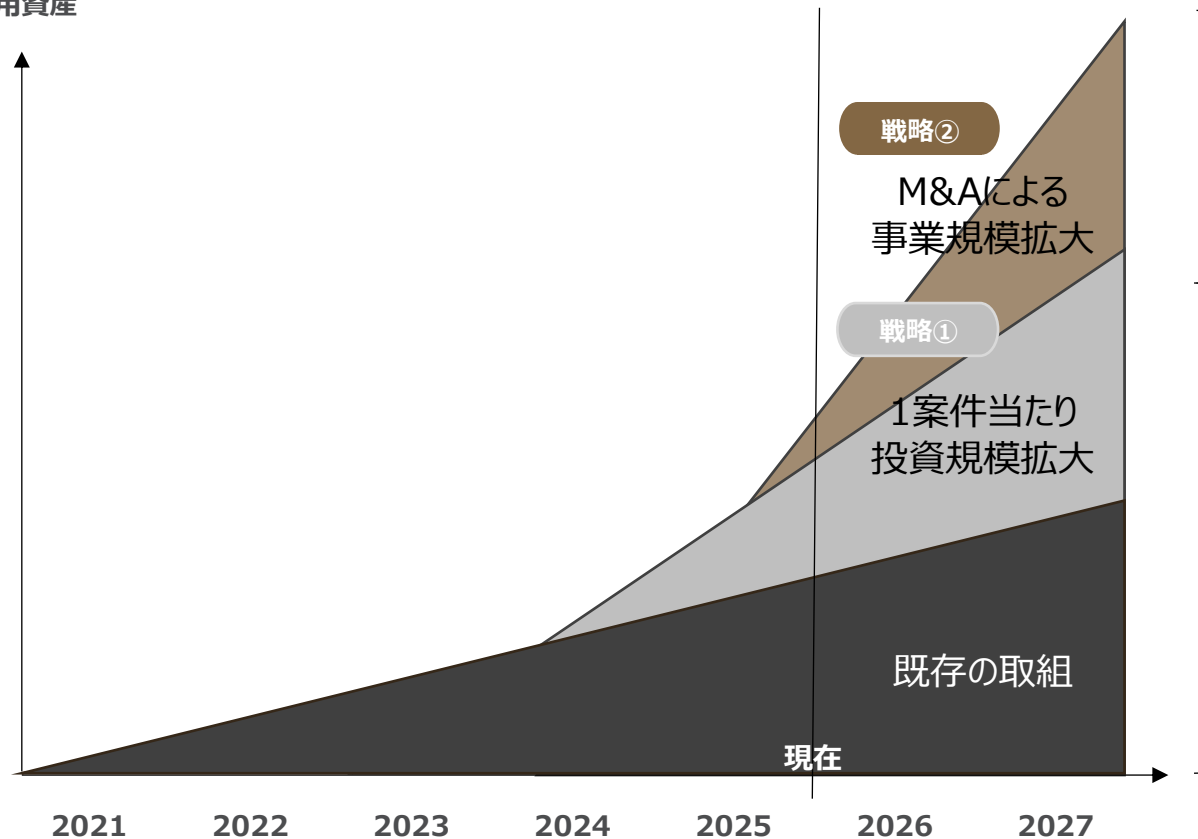
		24年12月期	25年12月期 3 Q	26年12月期	27年12月期	
KPI	開発 種別	不動産開発	61%	14%	45%	40%
		バリューアップ	39%	86%	55%	60%
	開発 スキーム	自社	-	36%	72%	60%
		ファンド	-	64%	28%	40%
	販売件数		16	12	18 <sup>*1</sup>	25 <sup>*1</sup>
	案件単価		1,198	2,183	2,400	2,360
	ストック粗利シェア		19.8%	21.3%	22.5%	30.0%
	AUM		-	43,790	80,000	150,000
	賃貸管理戸数		1,426	2,609	3,000	3,750

\*1サックス沖縄は分譲販売事業のため含まず。

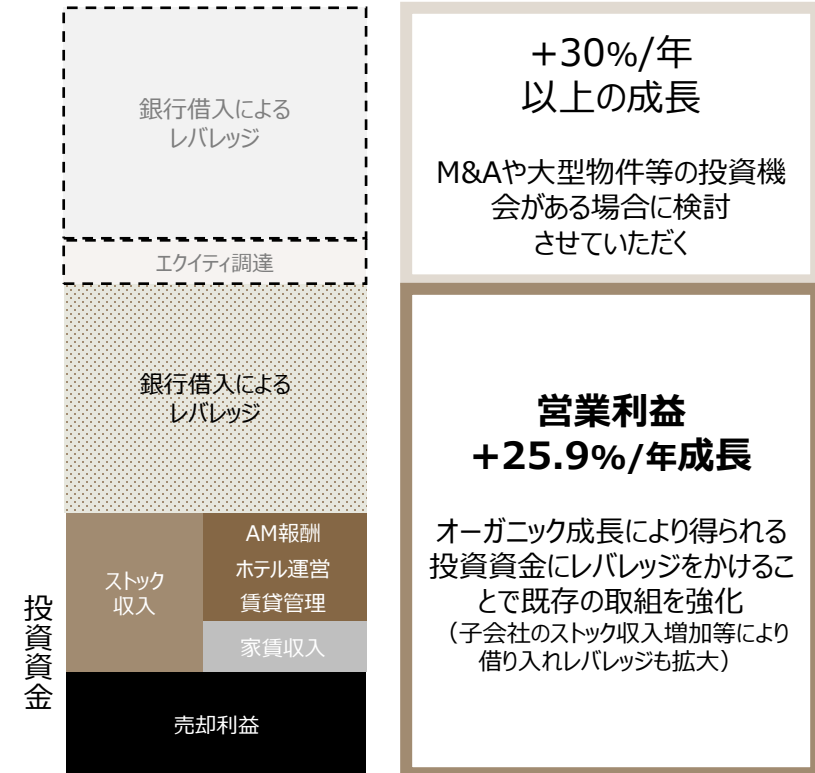
# 成長イメージと資金手当

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。

営業利益・  
運用資産



資金手当



# 4-1.プライム市場への移行に向けて





# プライム市場上場基準における当社適合状況（2025年10月末時点）

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	72億円 (2025年10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	240億円 (2025年10月末時点)
BS	純資産の額	50億円以上	147億円 (2025年9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

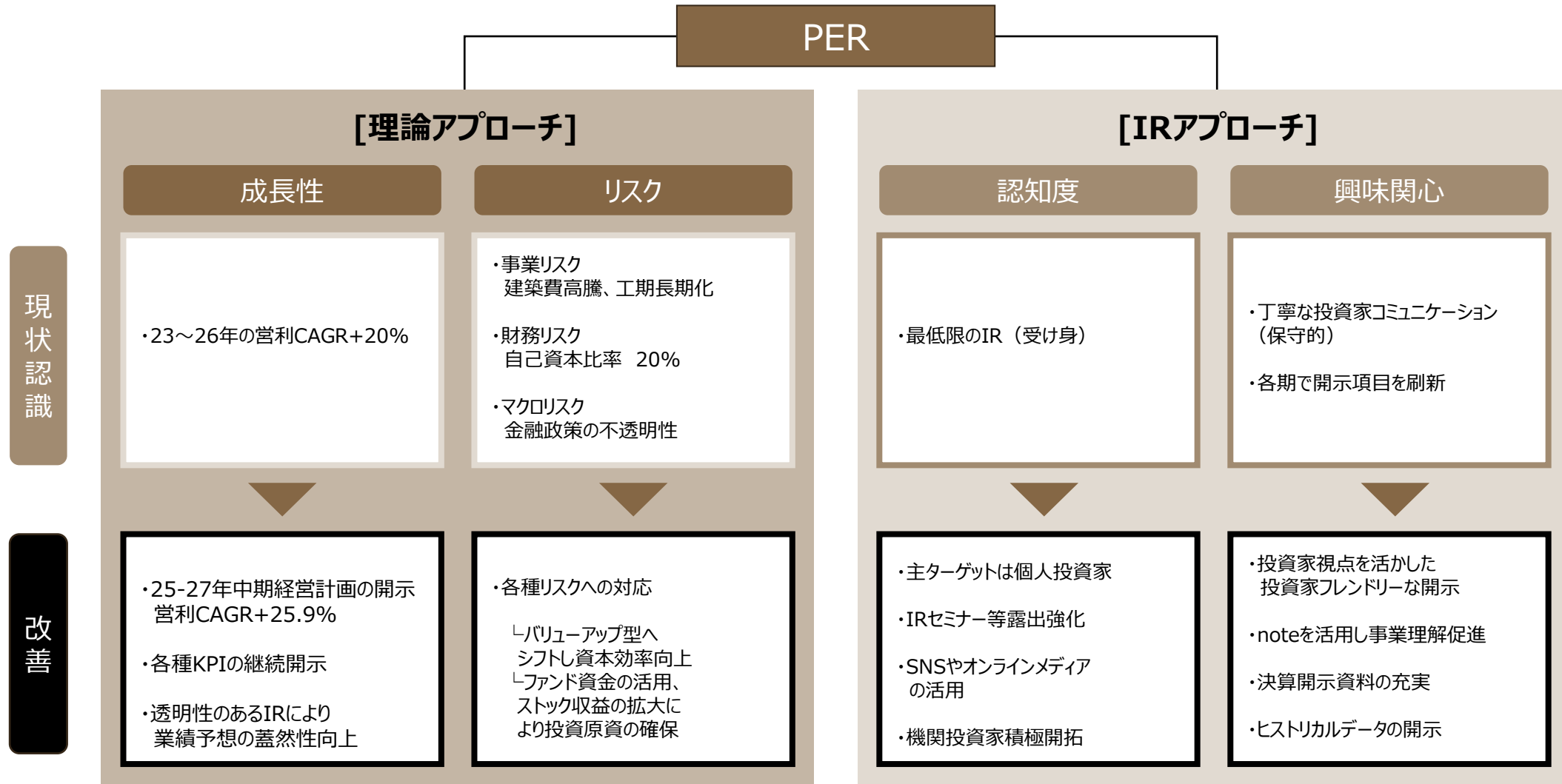
中期経営戦略の推進により  
EPSを向上

### 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

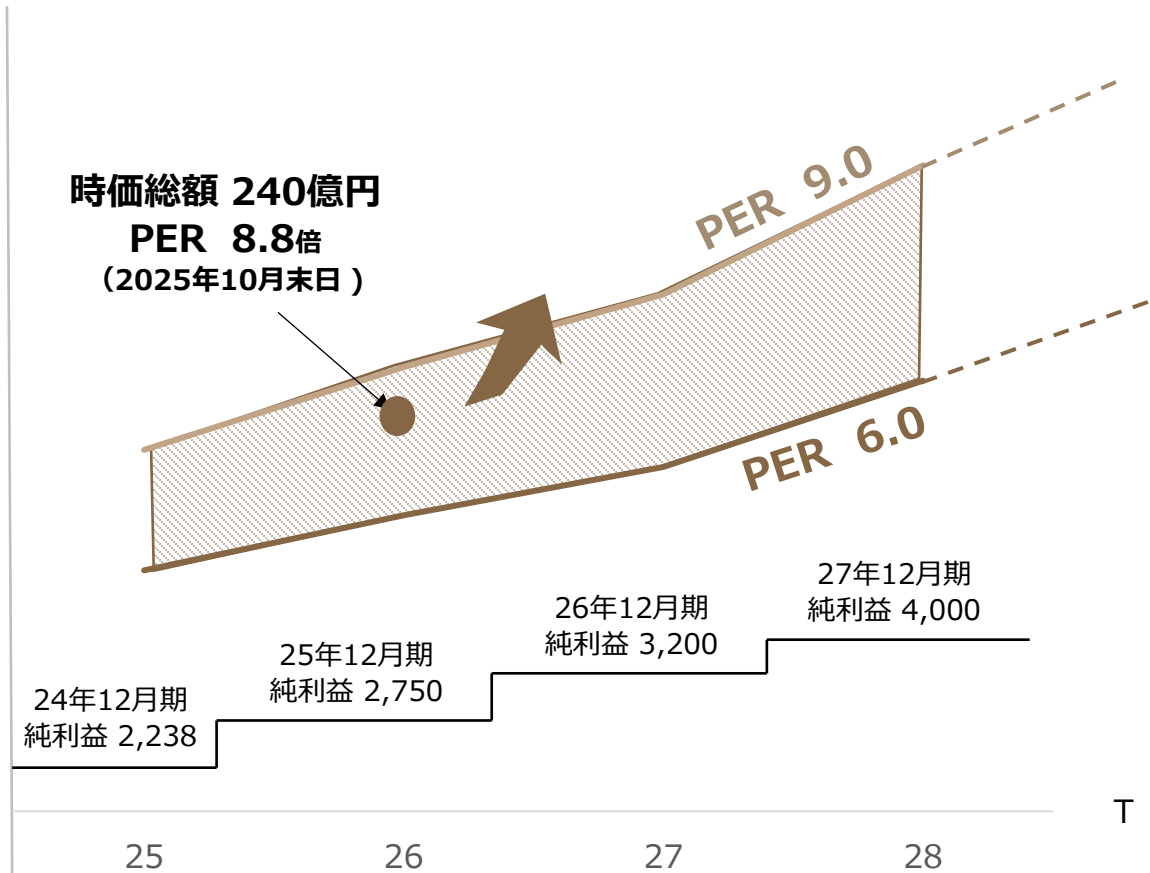
開示の充実により透明性のあるIRを実現し、認知度拡大施策により流動性の向上と適正なバリュエーションを目指す。



# 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

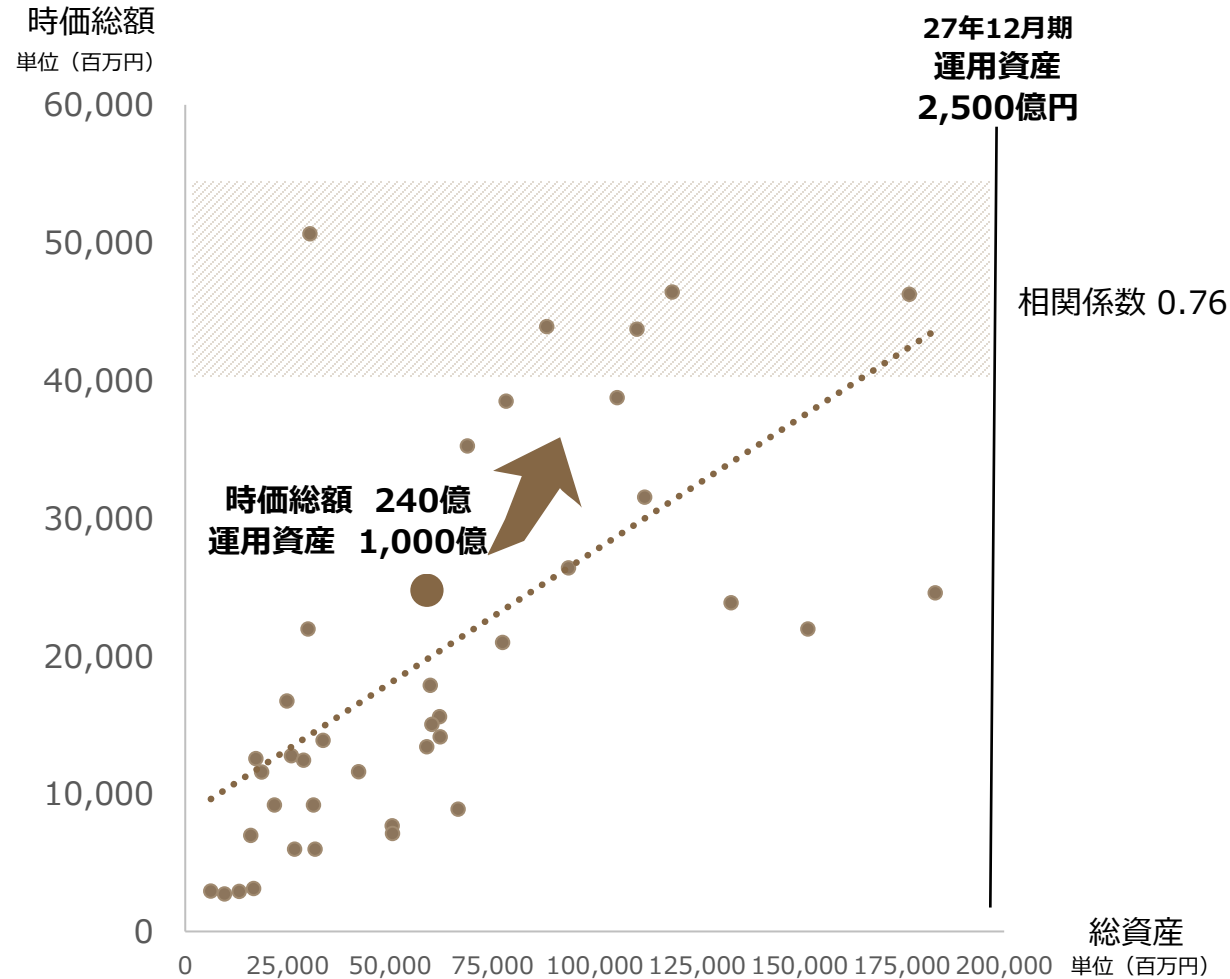
## 【グラフ内参考PER】

- 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2500億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ファンド活用によるオフバランス化、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。本来は、もっと早く、もっと高い地点まで成長できると私たちは考えています。

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





## 5.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）		3 Q（構成）	
売上	20,981		39,618		1,877		5,106		9,854		4,144		5,421		4,296		18,983	
不動産開発（フロー）	19,180	91.4%	非開示		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%
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%	2,003	36.9%			1,400	7.4%
自社－バリューアップ	3,649	24.5%	非開示		-		1,301	25.5%	2,064	20.9%	284	6.9%			3,390	89.3%	2,138	11.3%
ファンド－不動産開発	-		非開示		-		-		-		-		-		-		1,270	6.7%
ファンド－バリューアップ	-		非開示		-		-		-		-		2,533	46.7%	-		12,903	68.0%
他社協業・不動産開発	-		非開示		-		-		-		-				114	3.0%	-	
他社協業－バリューアップ	3,841	11.2%	非開示		1,507	80.3%	1,901	37.2%	433	4.4%	-		446	8.2%	-		-	
不動産運営（ストック）	1,801	8.6%	非開示		370	19.7%	467	9.1%	424	4.3%	540	13.0%	442	8.2%	500	11.6%	790	4.2%
家賃収入	1,186	5.7%	非開示		231	12.3%	279	5.5%	295	3.0%	378	9.1%	253	4.7%	300	7.0%	281	1.5%
ホテル運営	304	1.4%	非開示		65	3.5%	80	1.6%	67	0.7%	93	2.2%	65	1.2%	89	2.1%	58	0.3%
賃貸管理	367	1.8%	非開示		84	4.5%	91	1.8%	98	1.0%	95	2.3%	112	2.1%	138	3.2%	156	0.8%
AM報酬	43	業務委託報酬	非開示		-		43	0.8%	-		-		41	0.8%	5	0.1%	275	1.4%
売上総利益（粗利率）	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%	4,209	22.2%
不動産開発粗利（粗利率）	4,549	23.7%	非開示		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%
不動産運営粗利（粗利率）	1,124	5.4%	非開示		206	55.7%	300	64.0%	254	59.9%	365	67.6%	374	84.6%	399	79.8%	662	83.8%
販管費（販管費率）	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%	593	3.1%
営業利益（営業利益率）	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%	3,616	19.1%
当期純利益（当期純利益率）	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%	2,297	12.1%

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

# 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			
			1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q実績	2 Q実績	3 Q実績	備考
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	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	1,506	1,159	1,047	1,802	1,661	876	3,542	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	
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	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	-	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	
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	
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	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	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	自社開発物件＋外部受託案件





# 6.Appendix



## 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（金利負担、販売時のキャップレート上昇）

## 2) 業績予想の前提

スタンス      ・達成確度が高い範囲で開示  
・売上成長よりも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タイル（予想困難）

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/>