



【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

2026年2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（開発型ファンド）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

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 19

収益モデル

.... P 24

3

テーマ型不動産の競争優位性

.... P 28

市場環境

.... P 29

競争優位性と競争力の源泉

.... P 33

4

Appendix

.... P 39

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を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 27億円（2025年12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識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、清和綜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

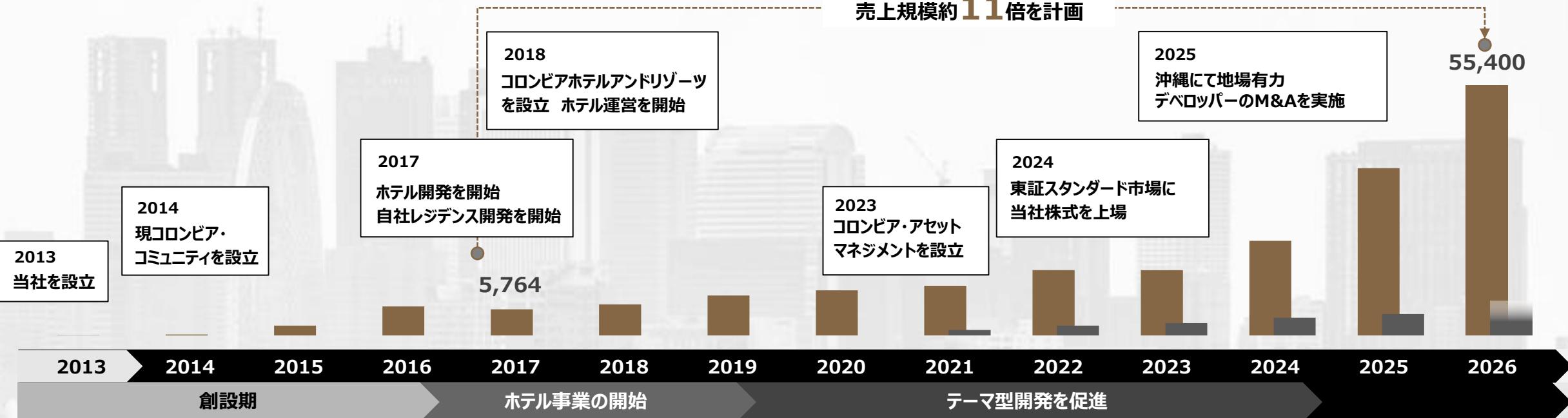
株式会社テラワークス代表取締役、公認会計士。2021年に当社監査役、2022年に取締役（監査等委員）に就任。有限責任監査法人トーマツでの勤務経験や、その後の複数の企業の社外役員としての経験、そして公認会計士としての知見を当社の経営に活かしている。

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。

業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益

売上規模約**11**倍を計画

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。

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 | 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 | クリーン | 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 | 白軽車 | 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 | アート | 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 | 朝活 | 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 | クリーン | 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

美容と健康に寄り添う

Blancé Beauté KOMAZAWADAIGAKU



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、個人のご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・ごだわり」にフォーカス



個人的な価値観（ごだわり）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



CONCEPT

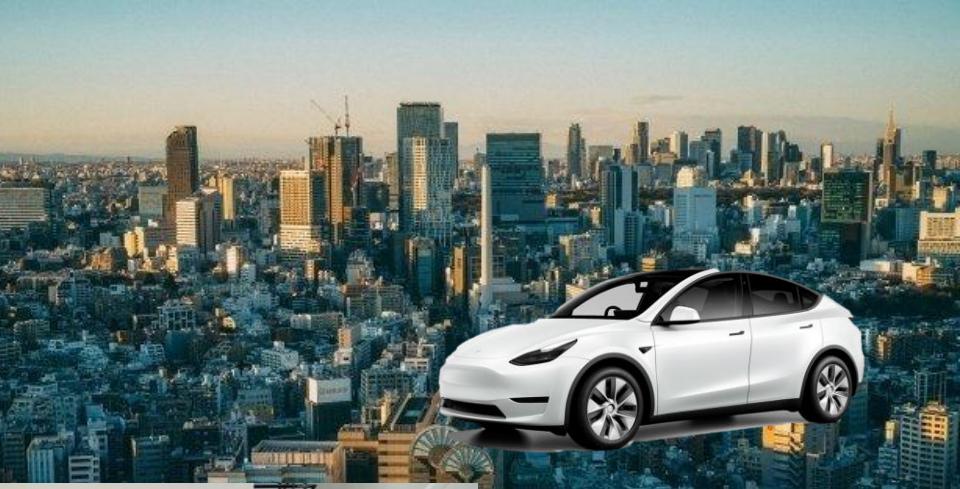
Tesla × 不動産

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。

事例紹介

LUMIEC suite EBISU

COLUMBIA
WORKS



事例：愛車と住めるマンション



CONCEPT

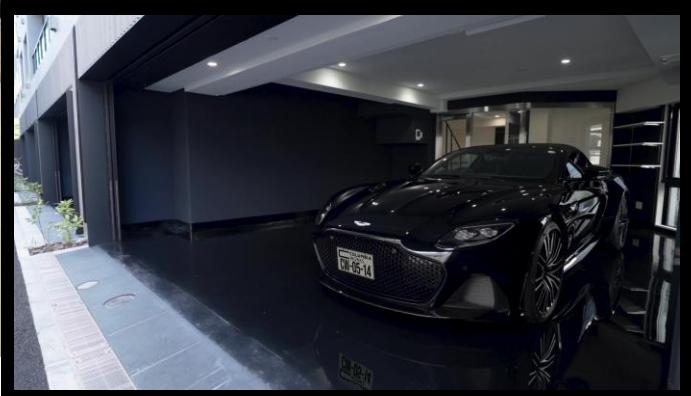
愛車 × 不動産

お酒を飲みながらや、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。

事例紹介

LUMIEC CHITOSE FUNABASHI

COLUMBIA
WORKS



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

マンションにピ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：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



事例：泊まれるアートミュージアム



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。

事例紹介

BnA Alter Museum kyot

COLUMBIA
WORKS



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



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できた台地「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



事例：バリューアップによる賃料収入UP

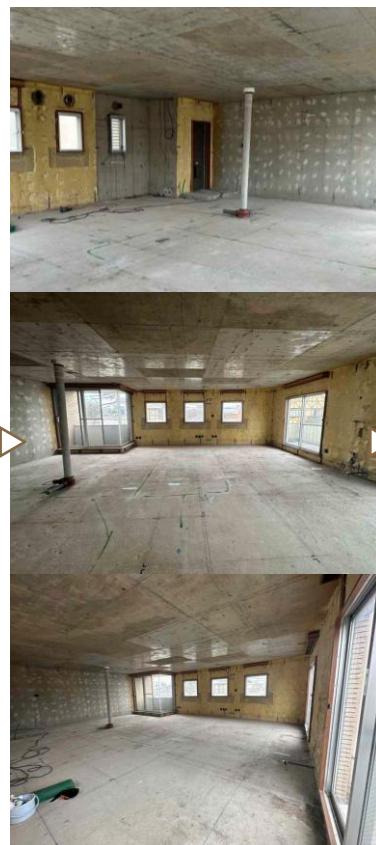
内外装をバリューアップすることで、賃料収入を倍増。

LUMIEC un SAKURASHIMMACHI

バリューアップ前



<スケルトン工事>

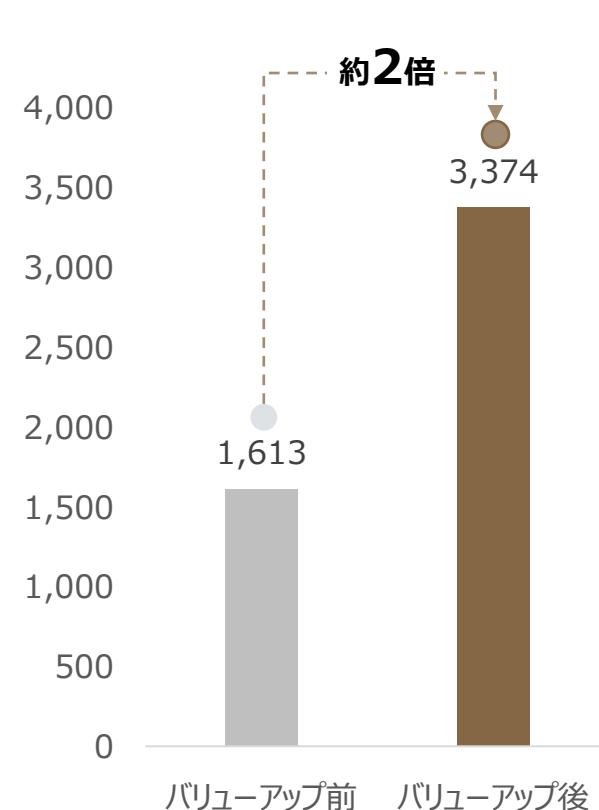


バリューアップ後



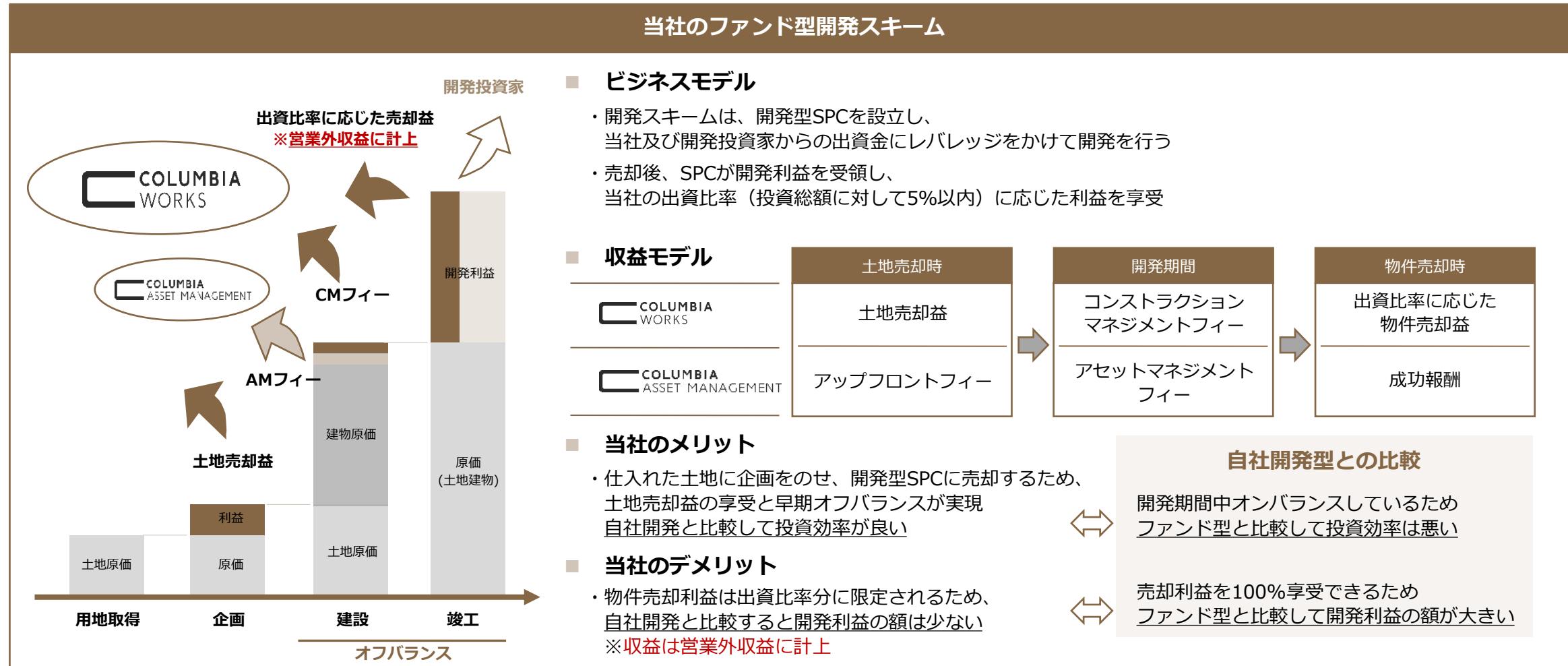
(単位：千円)

賃料/月



ファンド型開発スキーム

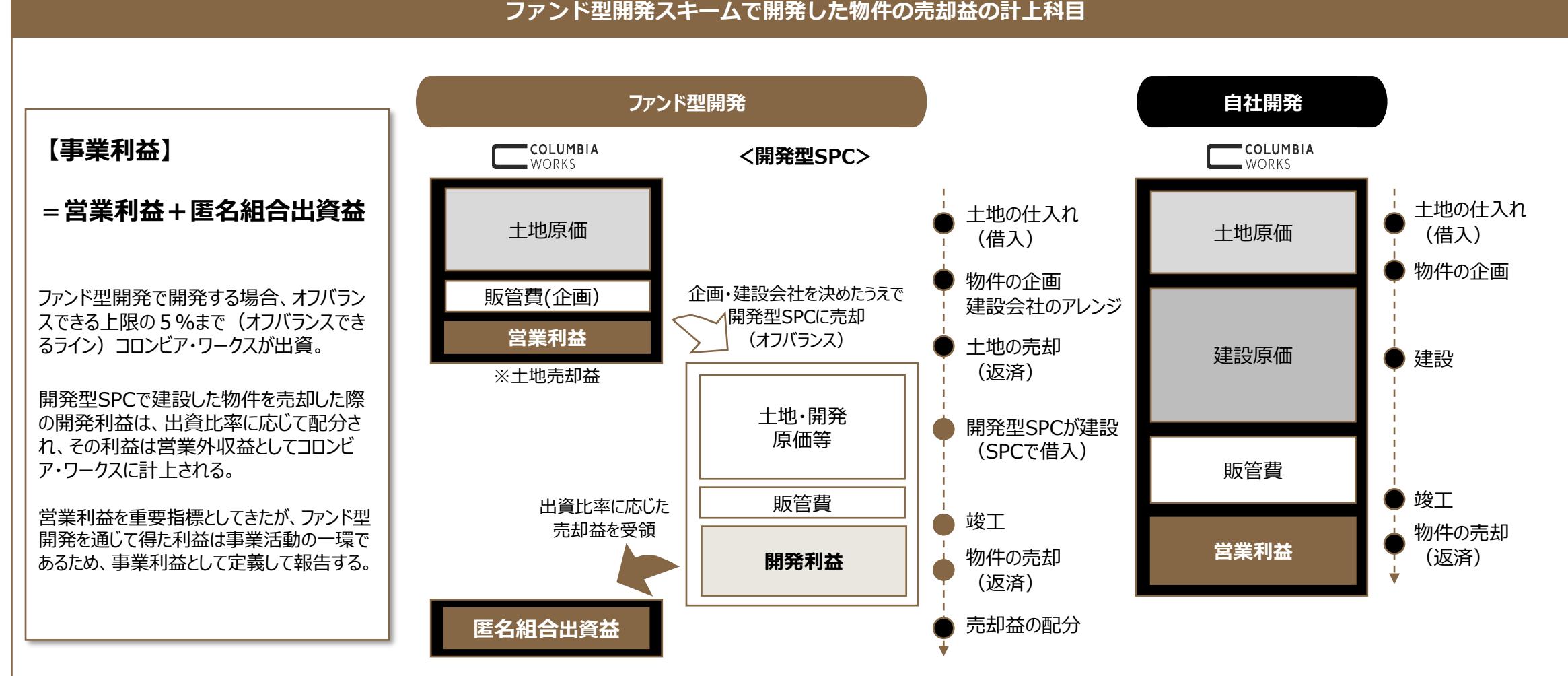
2025年12月期より、ファンド（開発型SPC）を活用した開発スキームを本格的に始動。
早期オフバランスを実現することにより、自社開発型と比較して、投資効率が向上。



*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



2-3. 収益モデル

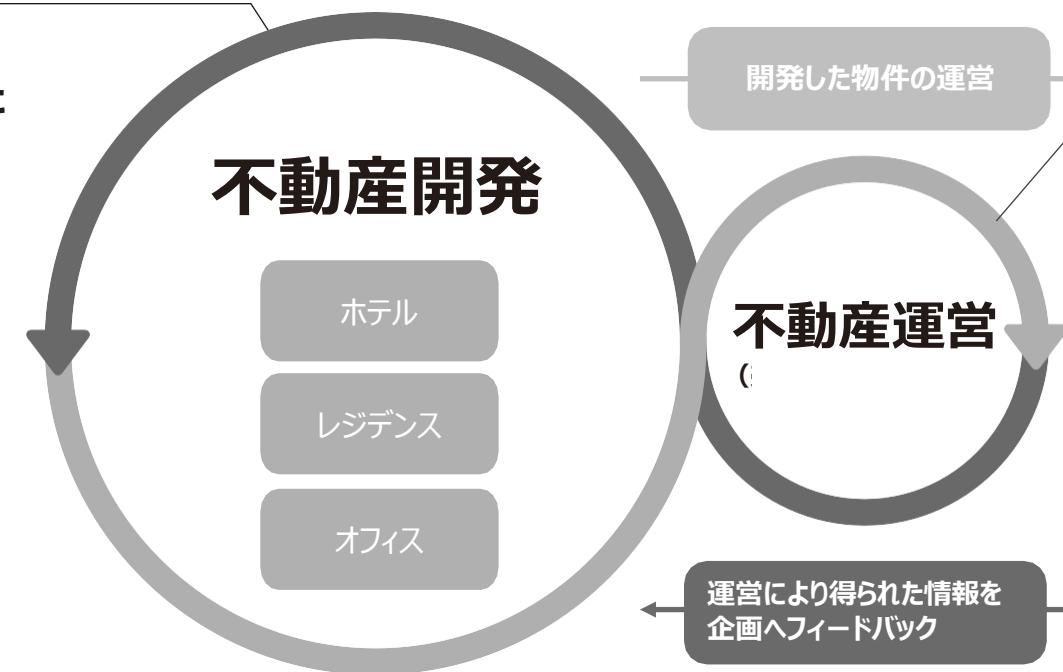


不動産エコシステムを構築

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

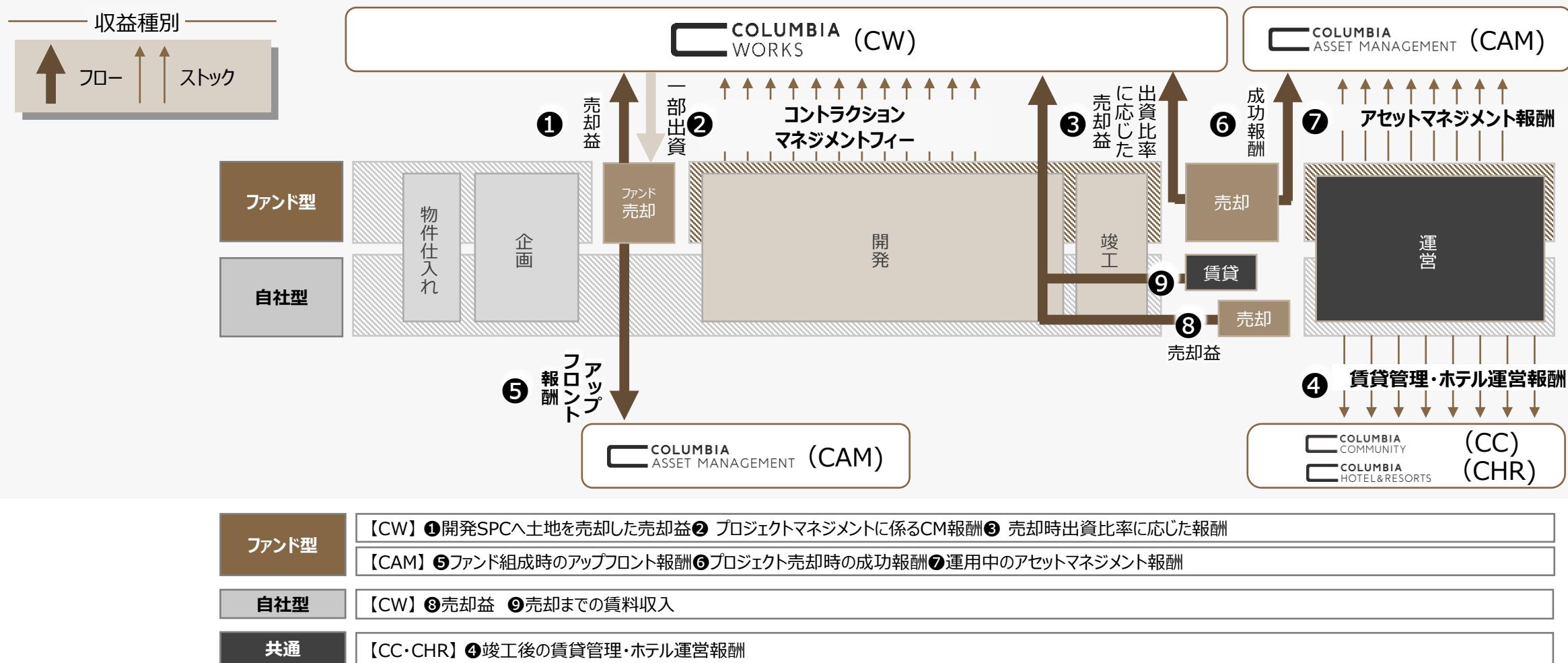
アセットマネジメント

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^{*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。

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

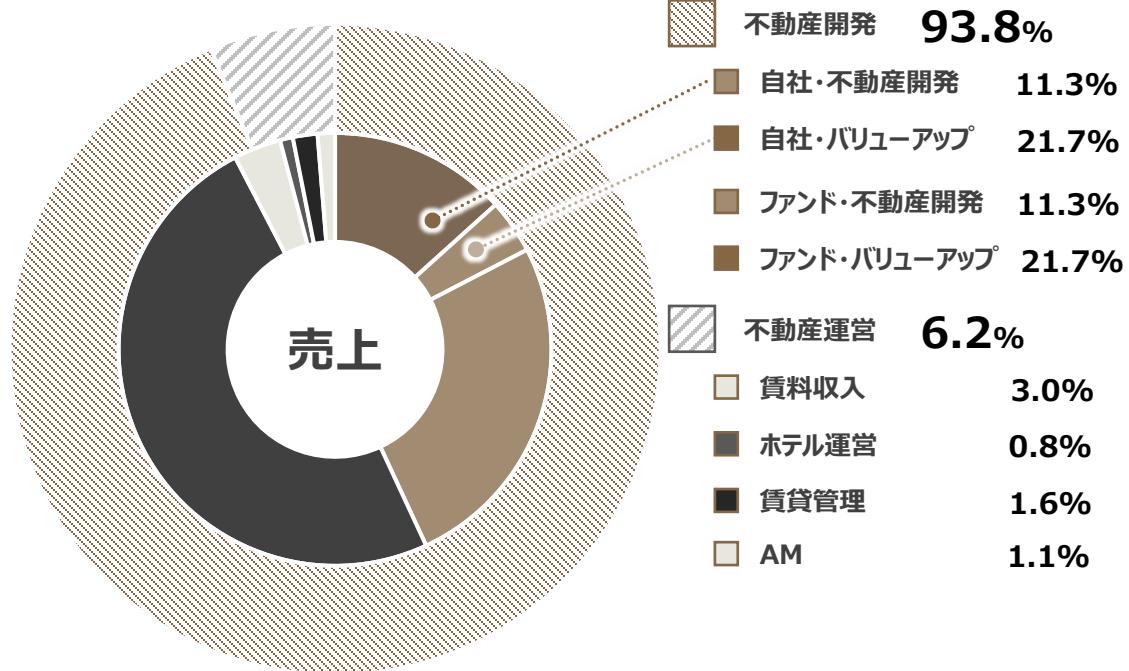
共通

【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。



| | 25年12月期 実績 | 構成 | 販売先 |
|---------|-------------------|-------|-------|
| 売上高 | 37,084 | 100% | - |
| 不動産開発事業 | 34,771 | 93.8% | |
| 自社 | 不動産開発 4,175 | 11.3% | |
| | バリューアップ 8,049 | 21.7% | 機関投資家 |
| ファンド | 不動産開発 1,270 | 3.4% | |
| | バリューアップ 15,436 | 41.6% | |
| 不動産運営事業 | 2,313 | 6.2% | - |
| | 賃料収入 1,108 | 3.0% | |
| | ホテル運営 301 | 0.8% | 個人消費者 |
| | 賃貸管理 577 | 1.6% | |
| AM報酬 | 405 | 1.1% | 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^{※1}

【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^{※1}

- 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^{※1}

商業
不動産

50.8兆ドル^{※1}

ウェルビーイング不動産市場

Wellness Real Estate Market

2023年

438.2億ドル^{※2}

2028年【予測】

912.6億ドル^{※2}

CAGR : 15.8% (2024年~2028年) ^{※2}

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^{※3}

2028年【予測】

638.2億ドル^{※3}

CAGR : 29.9% (2023年~2028年) ^{※3}

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。

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

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

※3参考資料：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1,150億円

※1：ウェルビーイング不動産市場の2024年～2028年のCAGR参考

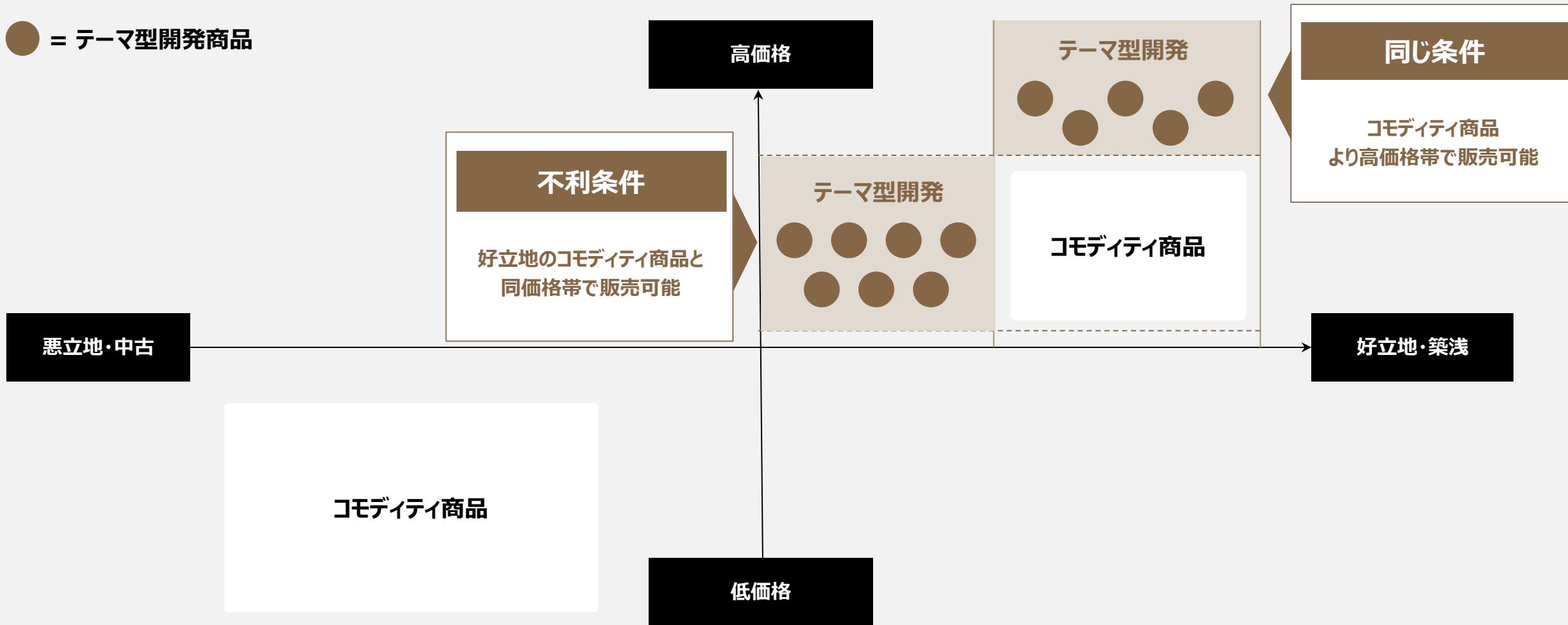
3-2.競争優位性と競争力の源泉



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37m²」

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

+30%

周辺の家賃相場から
+30%程度

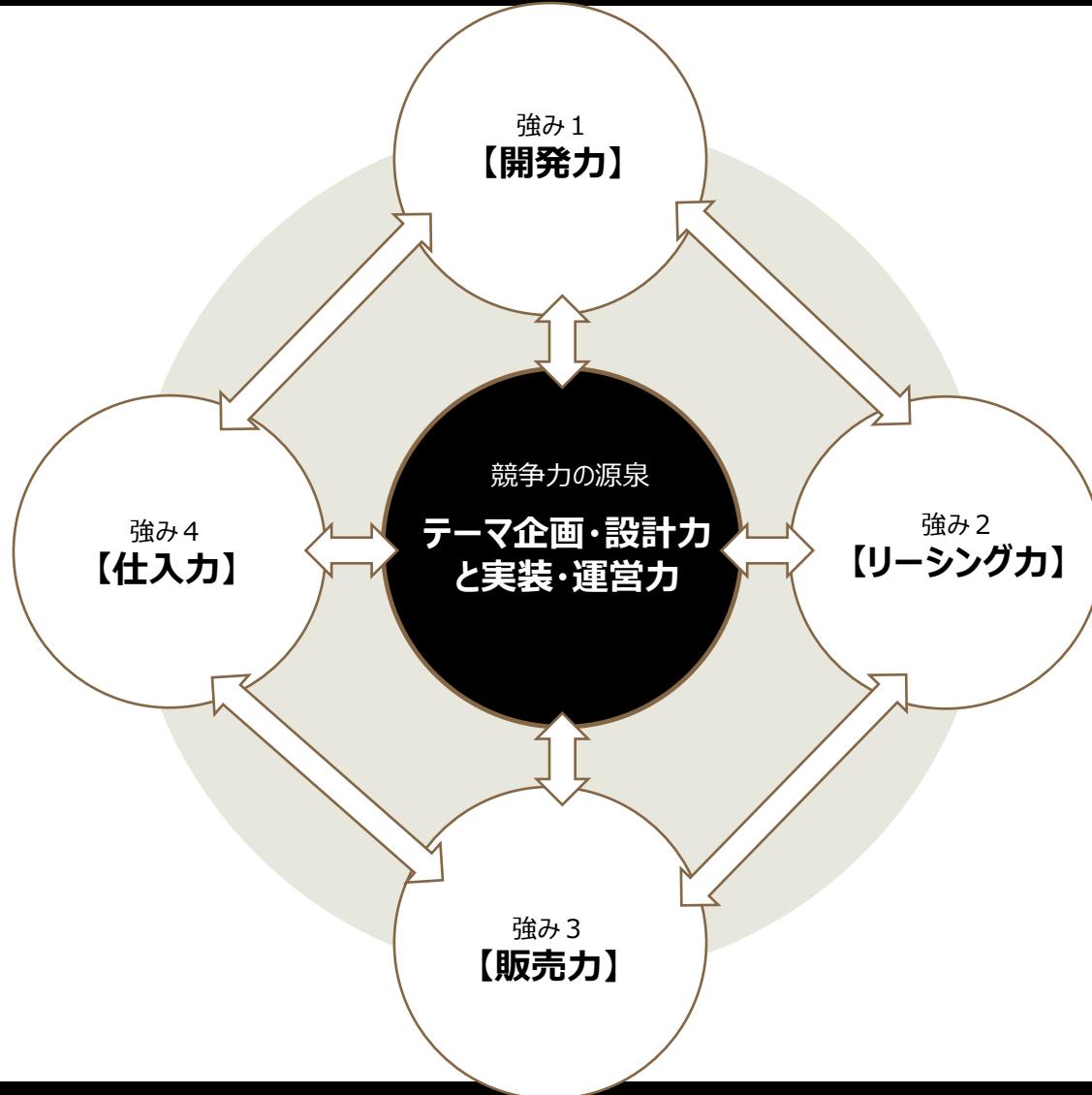
平均坪賃料
16,965円/坪

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。



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

出口の賃料・キャップレート相場から逆算して評価

担当しているアセット用地を探索

アセットごとに部署が分断され、情報提供者のコミュニケーションコスト大

前例踏襲のコモディティ商品

汎用プラン中心でターゲットは属性のみ

相場賃料での募集

リーシング速度は賃貸ニーズに依存

相場賃料÷キャップレートで評価

結果的に横並びの価格で売却



COLUMBIA WORKS

テーマによる価値創造に裏付けられた価格を許容

土地を活かしたアセットを開発

一人が企画～販売まで一貫担当し、スピードと確実性を担保

土地を最大限活かせるアセットを開発

地域特性に合ったターゲットを絞り込んだテーマを付加

テーマ付加で相場比 + 20 ~ 30% の賃料プレミアム

ターゲットを絞るため、竣工前からプリーリーシングが可能

高賃料・安定稼働・賃料上昇見込みのある高付加価値物件を販売

各アセットに対応できるため柔軟でスピード感のある対応

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・ワークスの挑戦を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。

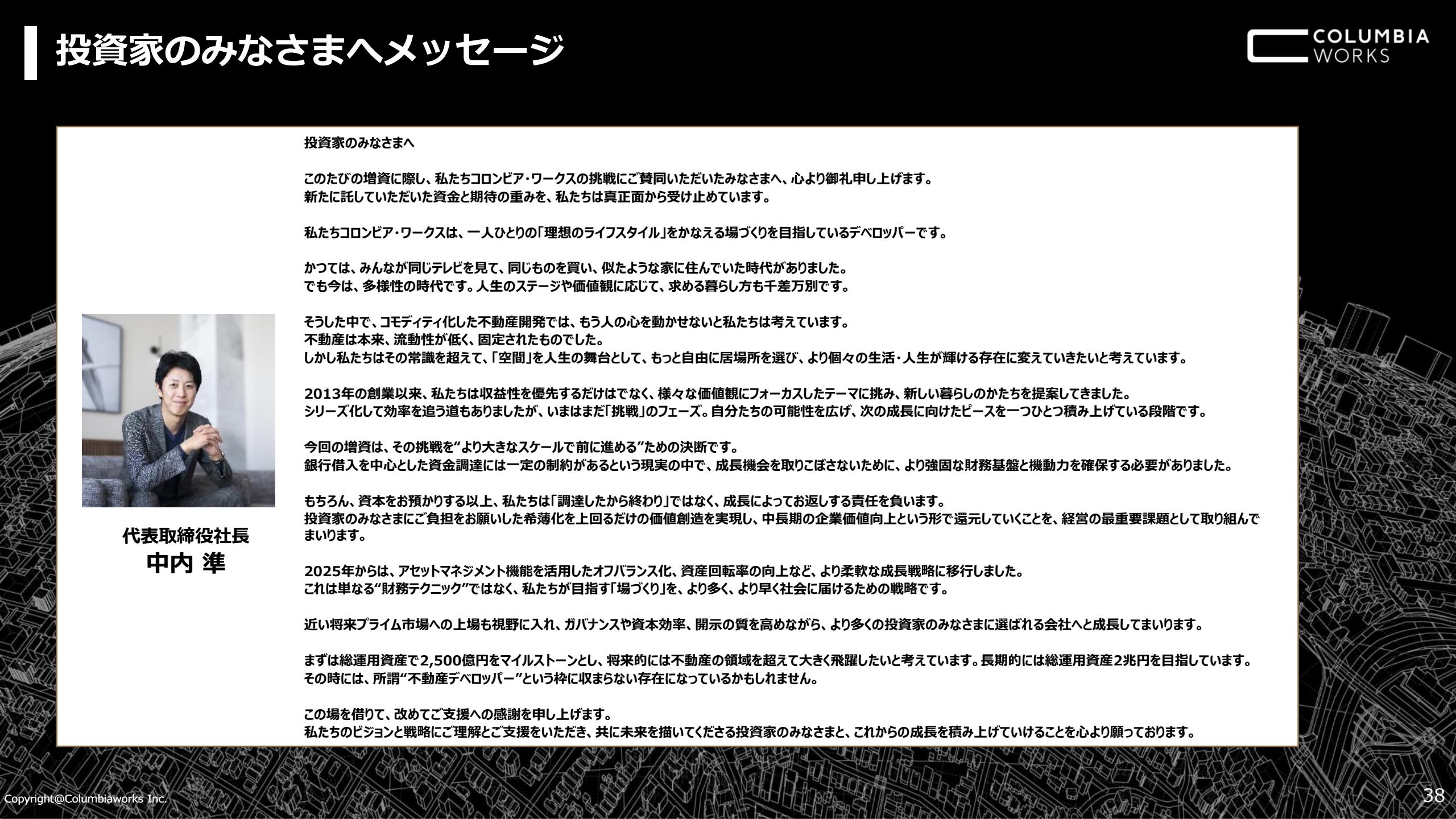
まずは総運用資産で2,500億円をマイルストーンとし、将来的には不動産の領域を超えて大きく飛躍したいと考えています。長期的には総運用資産2兆円を目指しています。その時には、所謂“不動産デベロッパー”という枠に収まらない存在になっているかもしれません。

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を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



6.Appendix



参考) 業績予想の前提

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

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/>