



【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。

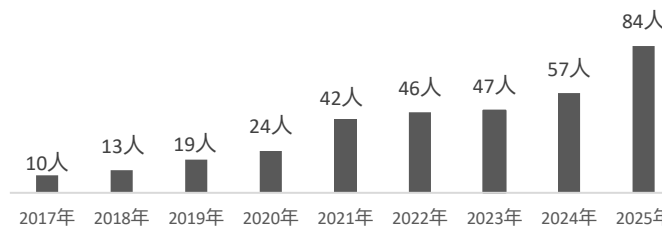
しかし、いまの街は利益を追求するあまり
コンセプトのない建物に溢れています。

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&リゾート株式会社 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



注)2020年までは単体、2021年以降は連結での期末時点の人数です。



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。

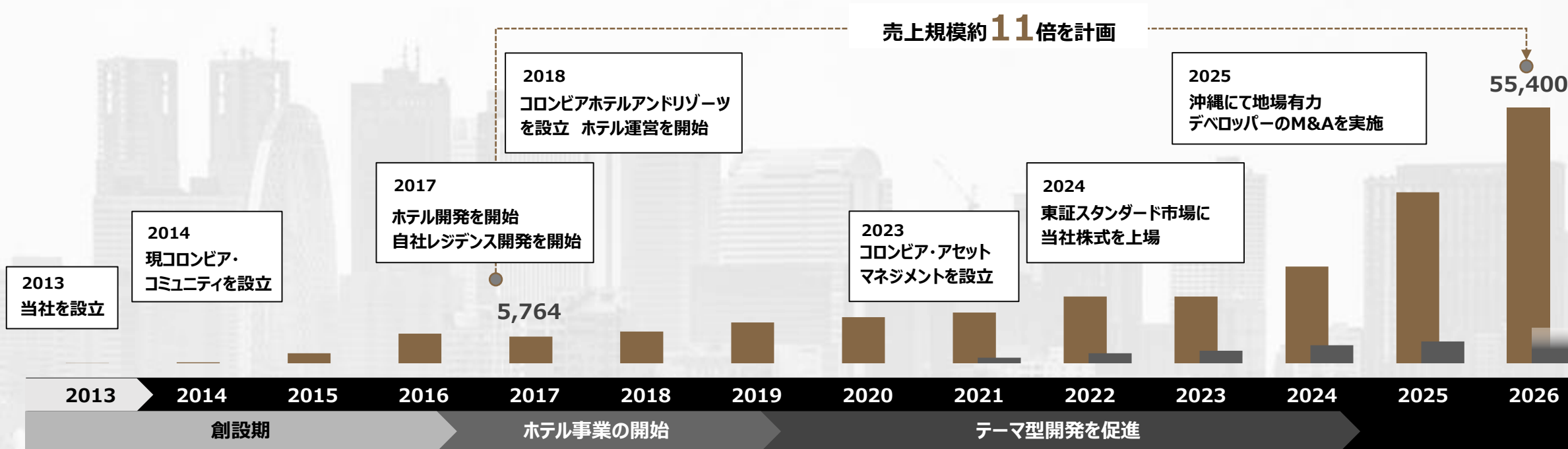
社外取締役（監査等委員）
高嶋 希

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

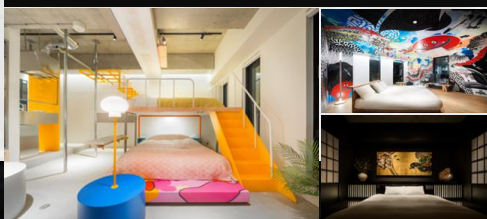
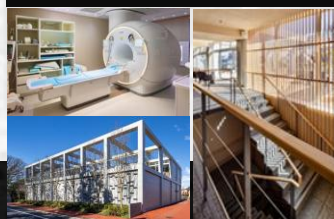
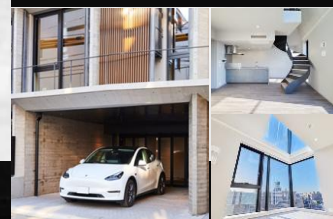
業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益



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
small 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 | 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 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

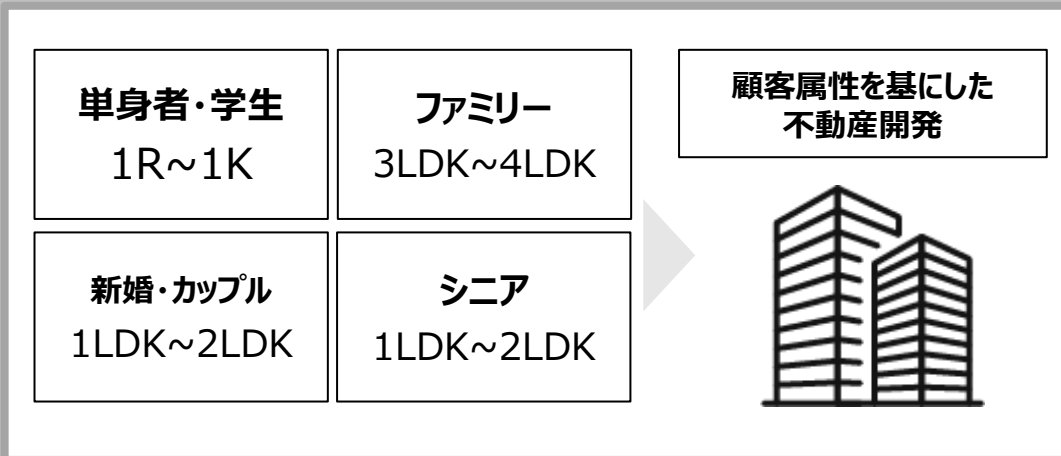
LUMIEC CHITOSE FUNABASHI

「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

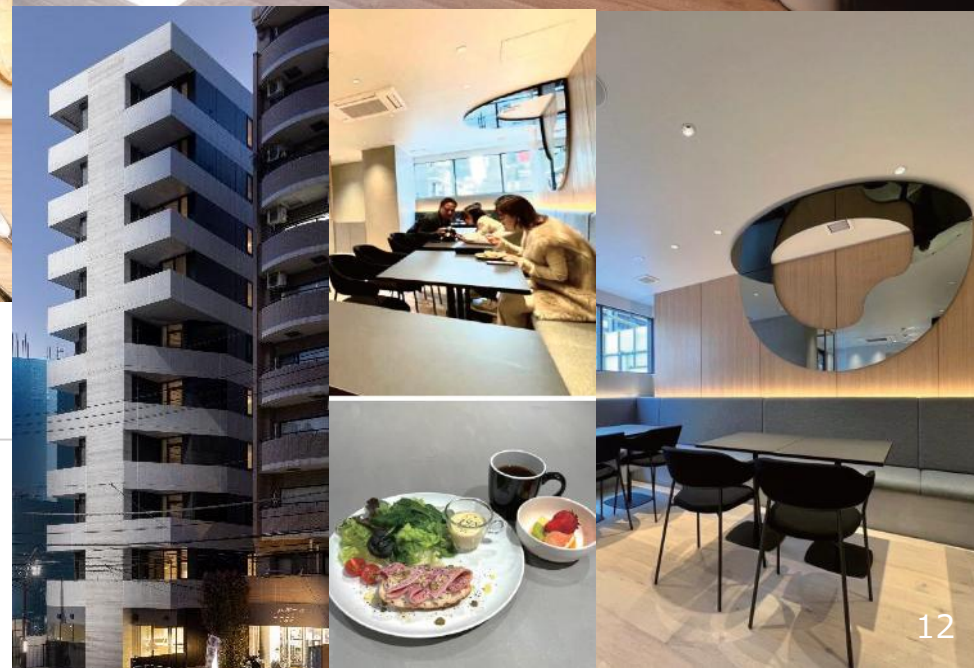
COLUMBIA
WORKS



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

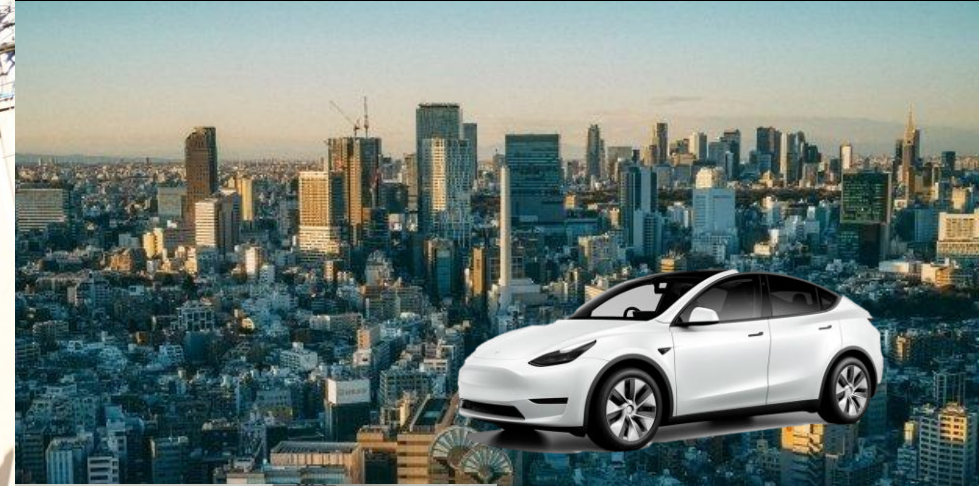
COLUMBIA
WORKS



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

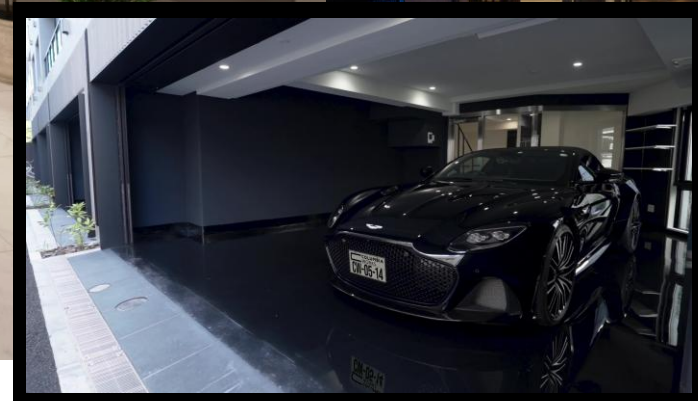
COLUMBIA
WORKS



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：出社したくなるオフィス

事例紹介

BIASTA JIMBOCHO

COLUMBIA
WORKS

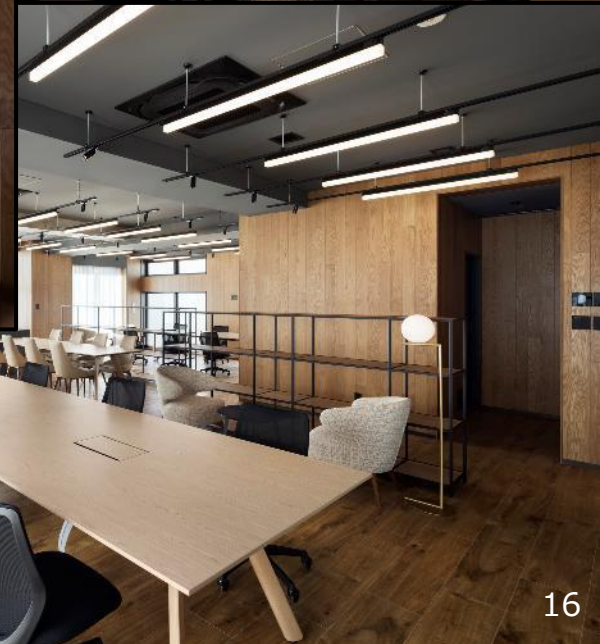


CONCEPT

Photo by ©Masato kawano (Nacása & 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：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



事例：バリューアップによる賃料収入UP

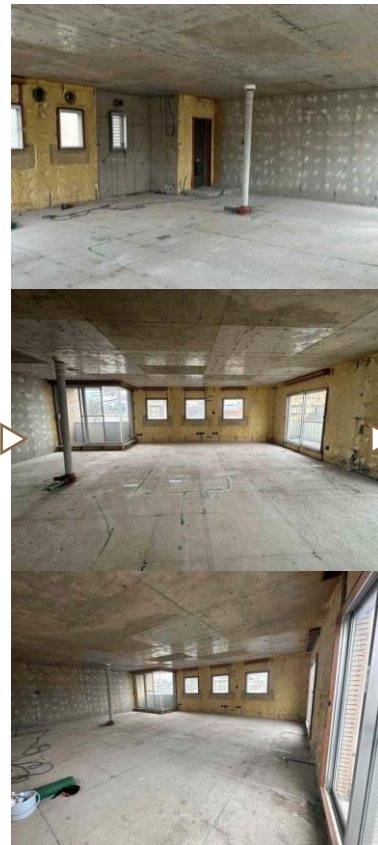
内外装をバリューアップすることで、賃料収入を倍増。

LUMIEC un SAKURASHIMMACHI

バリューアップ前



<スケルトン工事>

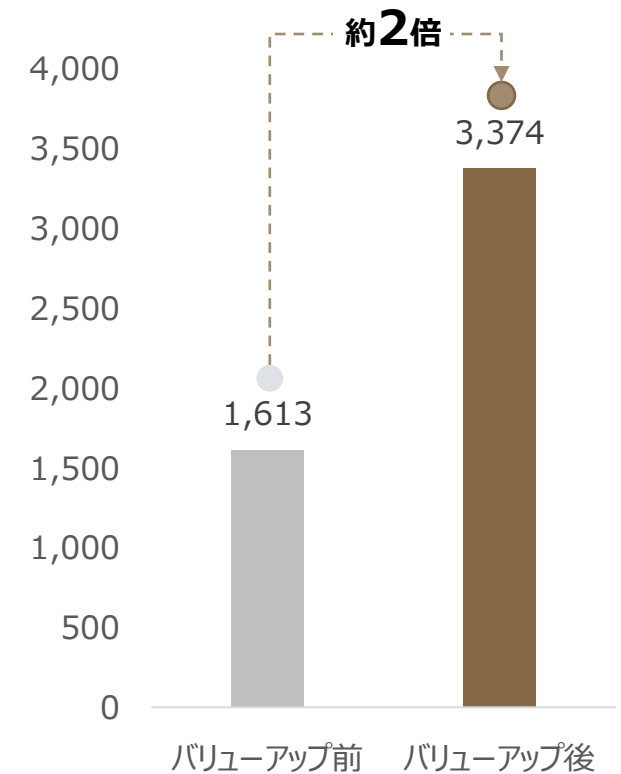


バリューアップ後



(単位：千円)

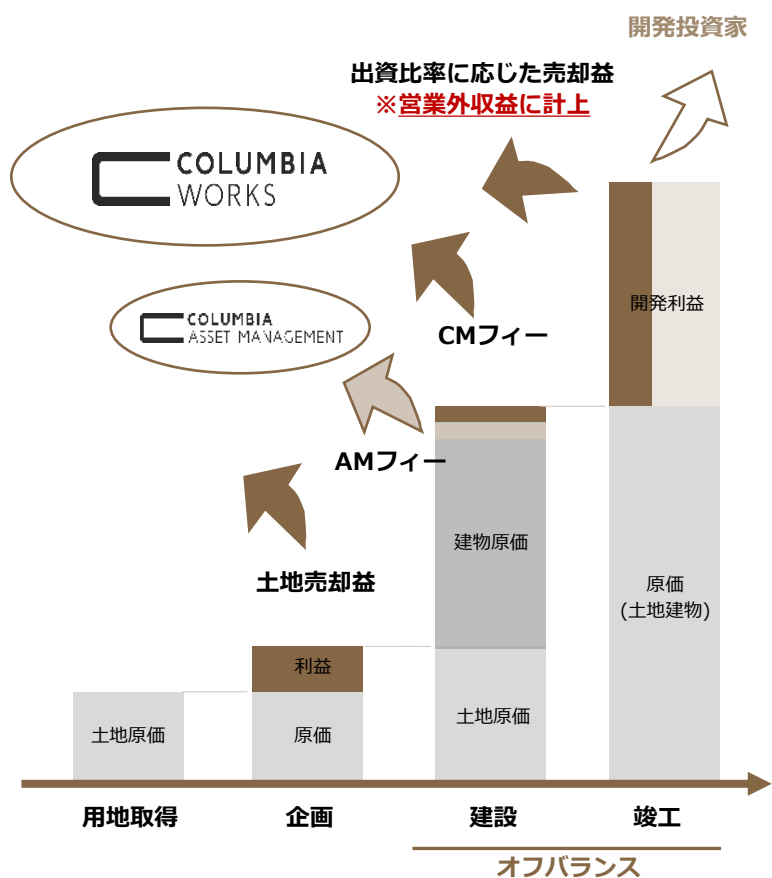
賃料/月



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。

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、開発型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、開発型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

* 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

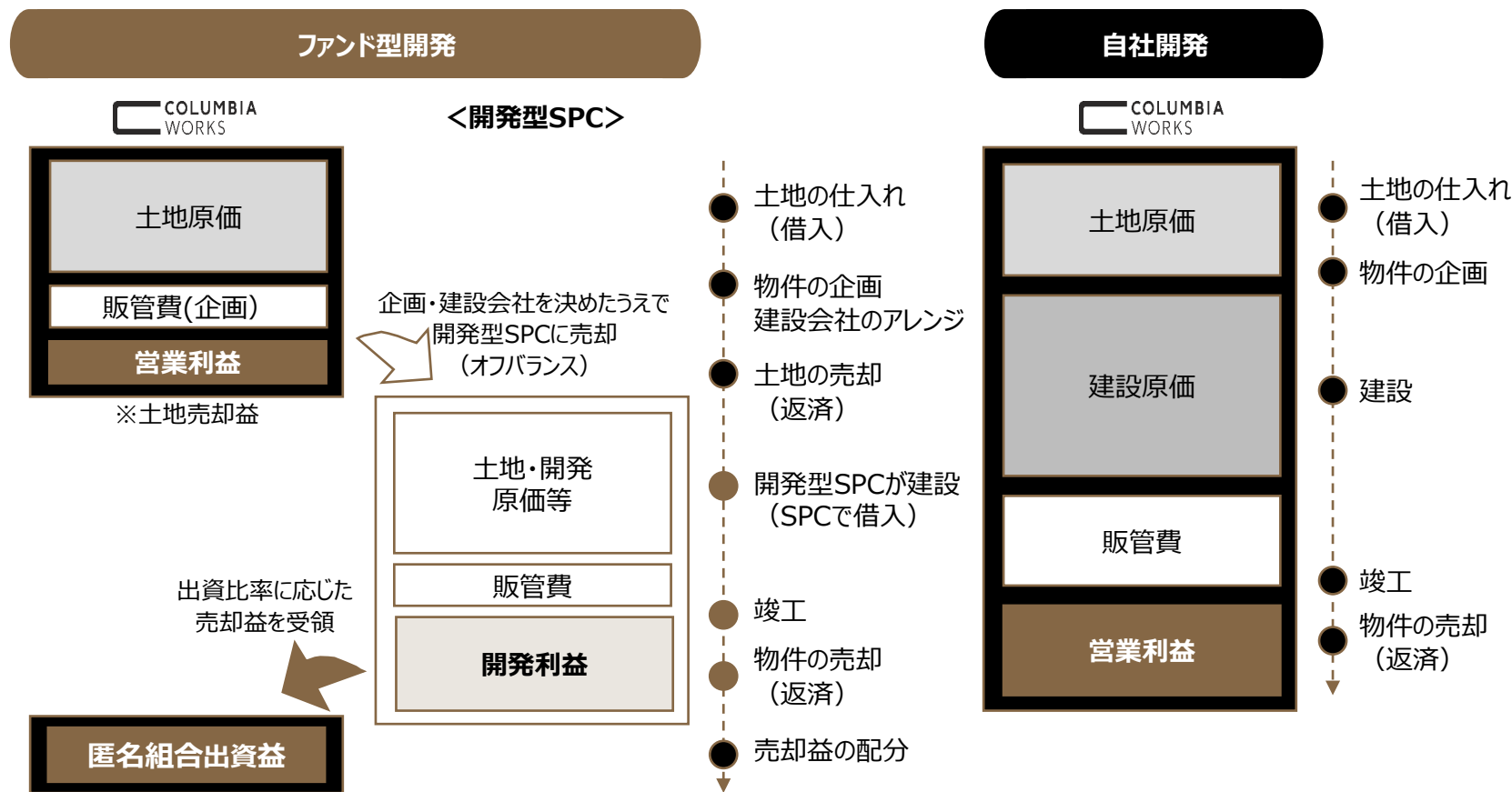
【事業利益】

= 営業利益 + 匿名組合出資益

ファンド型開発で開発する場合、オフバラン
スできる上限の5%まで（オフバランスでき
るライン）コロンビア・ワークスが出資。

開発型SPCで建設した物件を売却した際
の開発利益は、出資比率に応じて配分さ
れ、その利益は営業外収益としてコロンビ
ア・ワークスに計上される。

営業利益を重要指標としてきたが、ファンド型
開発を通じて得た利益は事業活動の一環で
あるため、事業利益として定義して報告する。



※開発型ファンド組成時のアップフロントフィーやアセットマネジメントフィー等は本図からは割愛

2-3.収益モデル

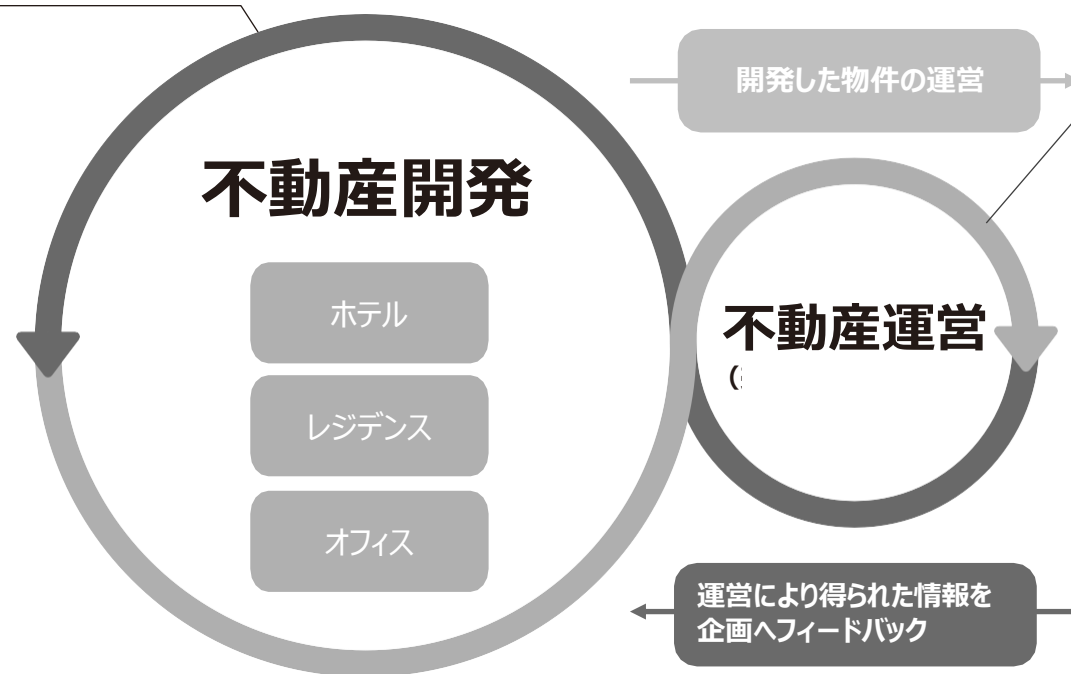


不動産エコシステムを構築

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**

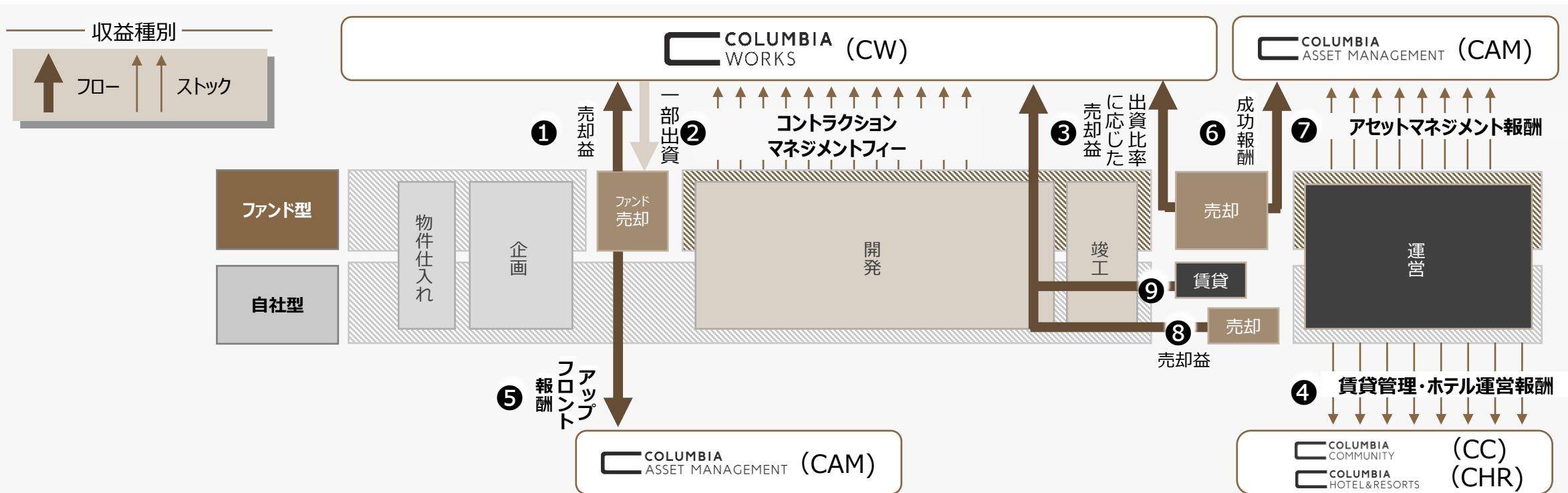
アセットマネジメント

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

^{*1}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。

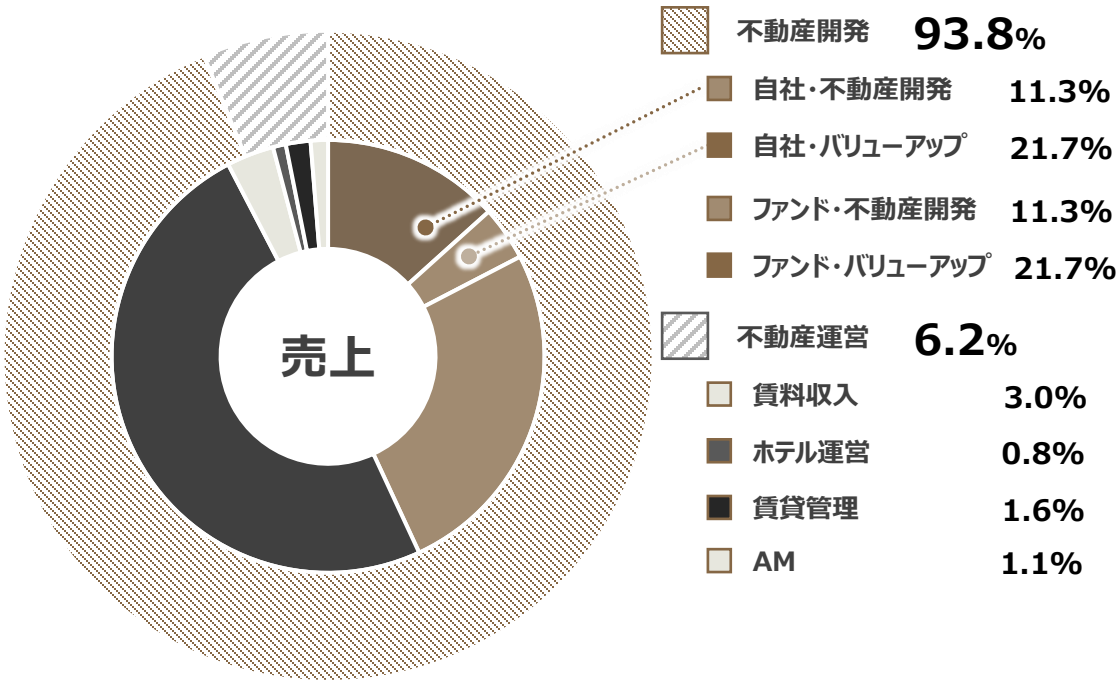


ファンド型	【CW】 ①開発SPCへ土地を売却した売却益② プロジェクトマネジメントに係るCM報酬③ 売却時出資比率に応じた報酬
	【CAM】 ⑤ファンド組成時のアップフロント報酬⑥プロジェクト売却時の成功報酬⑦運用中のアセットマネジメント報酬
自社型	【CW】 ⑧売却益 ⑨売却までの賃料収入
共通	【CC・CHR】 ④竣工後の賃貸管理・ホテル運営報酬

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。

2025年12月期実績



	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			機関投資家
不動産開発	4,175	11.3%	
バリューアップ	8,049	21.7%	
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)

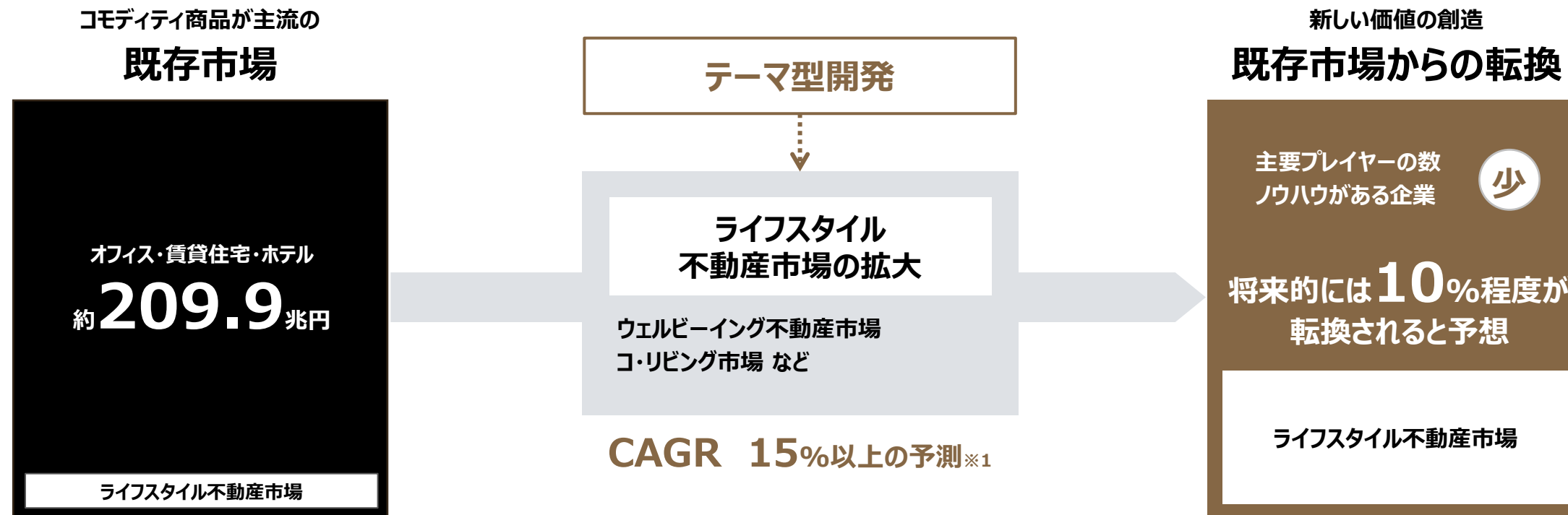
^{※2}参考資料 : Wellness Real Estate (GLOBAL WELLNESS INSTITUTE : Katherine Johnston and Ophelia Yeung)

^{※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

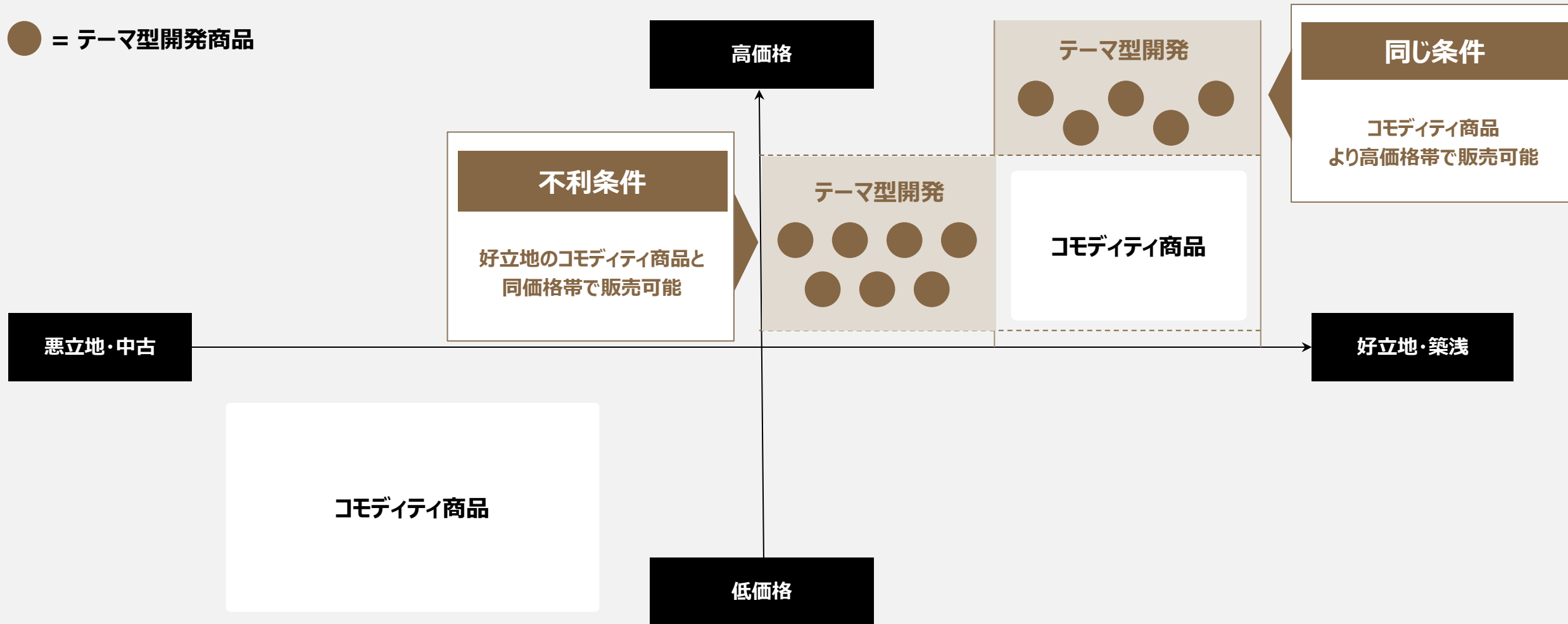
3-2. 競争優位性と競争力の源泉



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」

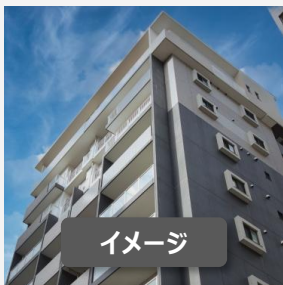
専有面積
「平均37㎡」

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

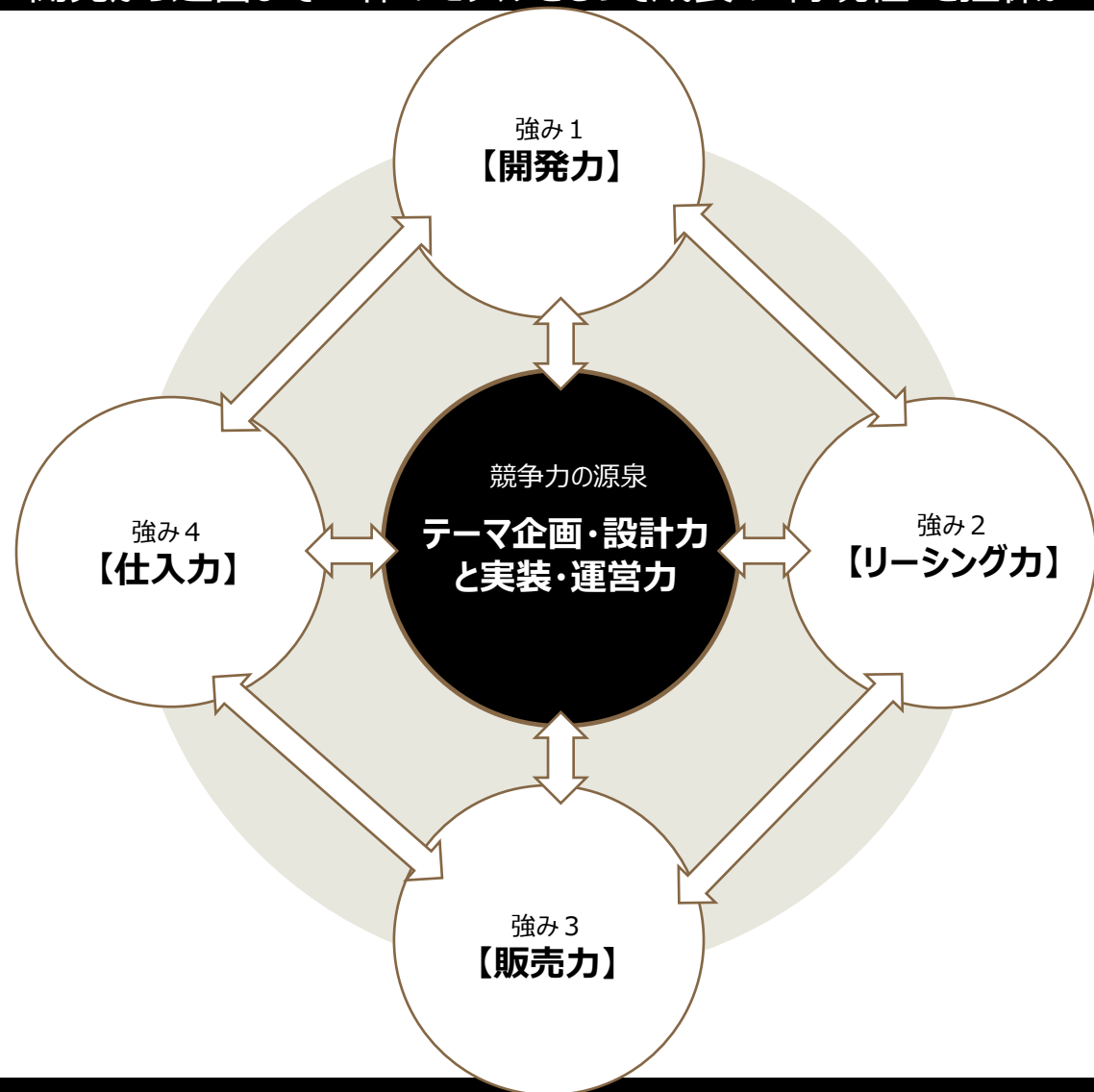
平均坪賃料

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

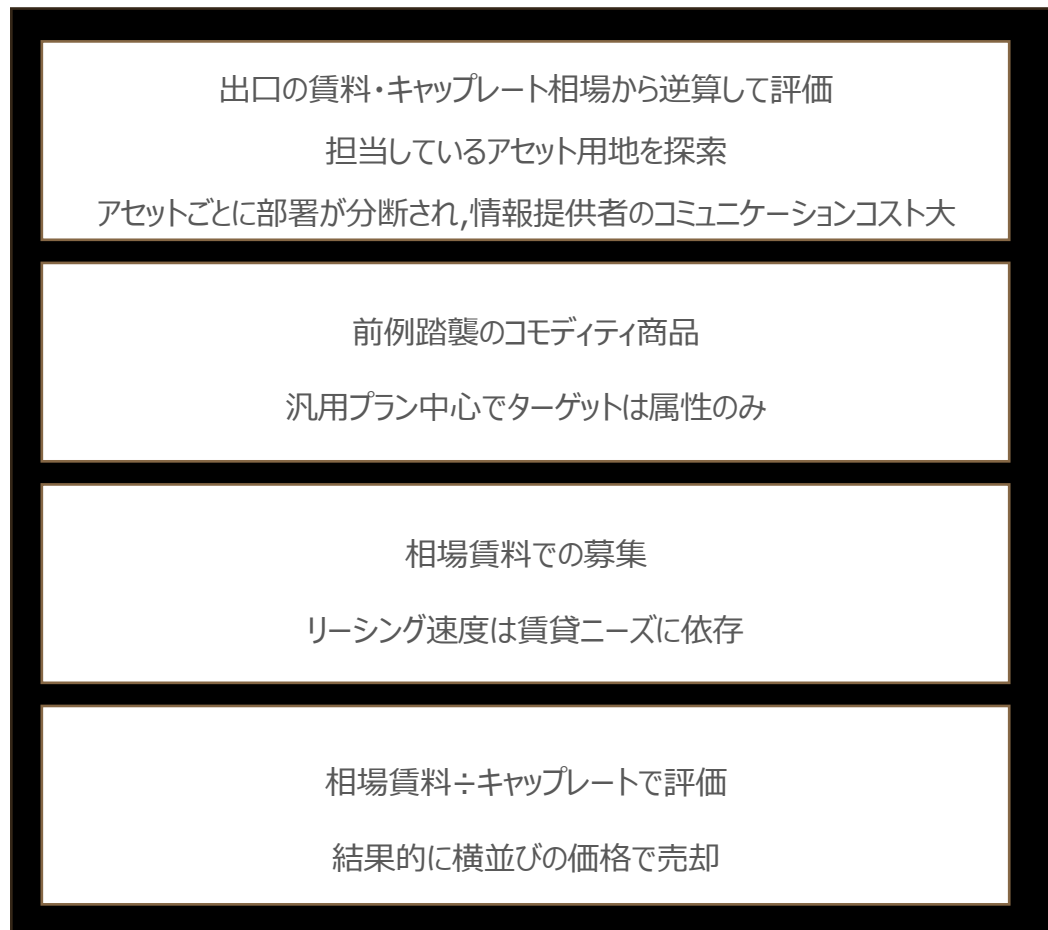
高い粗利率

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



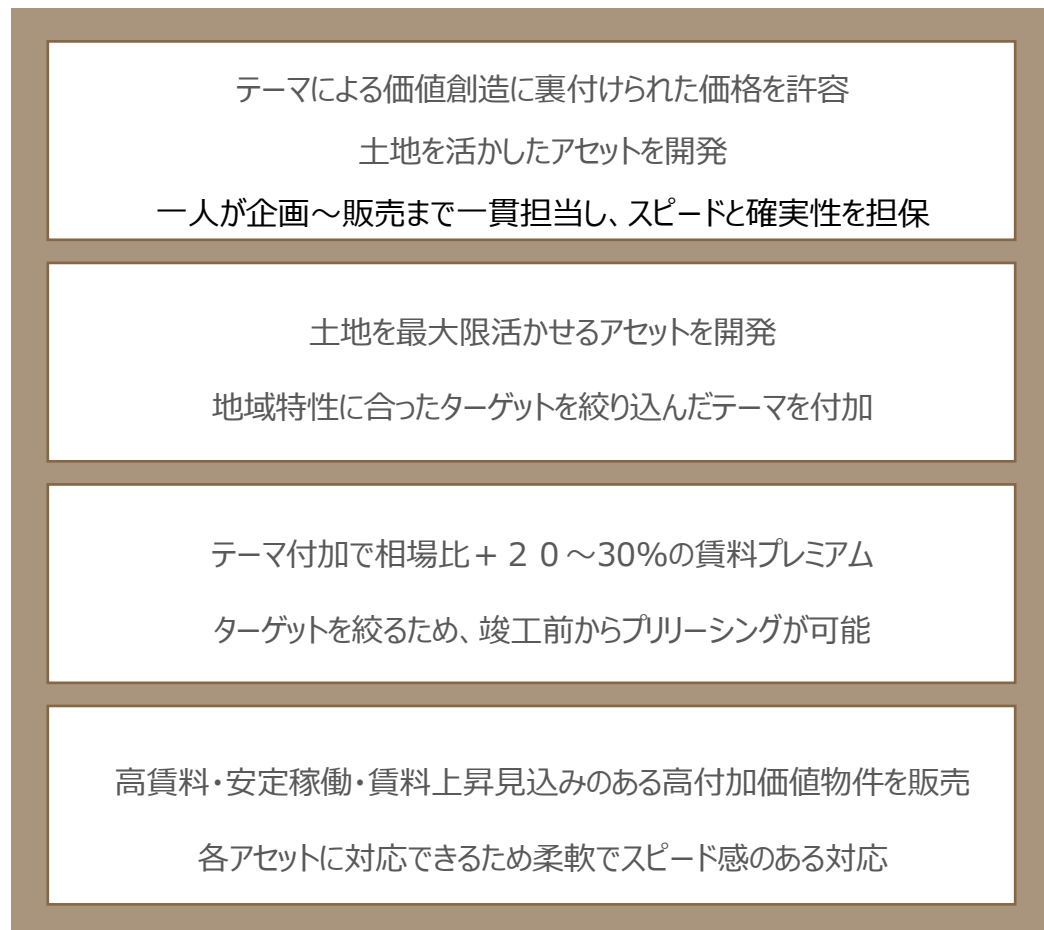
仕入

開発

リーシング

販売

COLUMBIA WORKS



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、同じものを買って、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



6.Appendix

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/>