

2025年8月26日

各位

会社名 コロンビア・ワークス株式会社  
代表者名 代表取締役 中内 準  
(コード番号：146A 東証スタンダード市場)  
問合せ先 取締役 水山 直也  
(TEL. 03-6427-1562)

kabuberry主催個人投資家向けIRセミナー及び質疑応答（書き起こし）

人が本当に求めている街づくりを目指し、テーマ型不動産開発を展開するコロンビア・ワークス株式会社（所在地：東京都渋谷区、代表取締役：中内 準、以下「当社」）は、2025年8月23日にkabuberry主催の個人投資家向けIRセミナーに登壇しました。書き起こしを開示いたしましたのでお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう一部修正・加筆しております。

#### ■IRセミナー概要

開催日時；2025年8月23日15:30～17:00

開催場所：名古屋（会場）オンライン（Youtube LIVE）

主催：kabuberry（株式会社 殿中：<https://kabuberry.com/>）

配信URL：<https://www.youtube.com/live/G0tNw7niE2o?si=MCma1KY0P-jSd8IS>

#### ■書き起こし



こんにちは。コロンビア・ワークスでございます。創業者である取締役CF0の水山と私が参加しております。まず私から会社のご説明をさせていただき、その後の質疑応答ではCF0に自由にご質問をいただければと思います。どうぞよろしくお願いたします。

当社は不動産業界の会社ですので、まずは不動産業界全体について少しお話しできればと思います。8月に発表された第2四半期決算をいろいろご覧になっていると思いますが、東京都心の不動産会社は総じて業績が良かった印象です。その背景には、約30年ぶりの持続的なインフレによるデフレ脱却、そして賃料の上昇が大きな要因としてあります。今後は地域差や立地による格差でトレンドが変わってくるのではないかと考えています。

ちょうどジャクソンホール会議も無事に通過し、投資家の皆様も少し安心した週末を迎えられているのではないのでしょうか。不動産においてはインフレ環境下で金利負担の影響は当然ありますが、賃料上昇の強さが大きな追い風となっている点は強調したいと思います。今日は業界の状況に加えて、その中で当社がどのような位置づけにあり、どのような強みを持っているかについてご説明します。

## インベストメントハイライト



■ 大手がやれない独自のビジネスモデルで高付加価値物件を開発

■ 複数のアセット、開発スキームから生まれ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

■ 中期経営計画はオーガニックで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

Copyright©Columbiaworks Inc.

2

まず当社のハイライトをいくつかご紹介します。現在の時価総額はおよそ200億円規模で、中小型株に位置づけられます。当社は大手が取り組みにくい、新しい不動産開発に挑戦している点が特徴です。独自のビジネスモデルで高い粗利率を実現していることが強みのひとつです。また、開発対象となるアセットは限定せず、さまざまな分野に取り組んでいます。開発の種類やスキームも多様であり、それに応じて収益を得るポイントも複数存在します。さらに、今年から本格的に始動したファンドを活用した開発スキームによって、成長を一段と加速できる体制を整えています。

2025年8月13日には中期経営計画を発表しました。重要指標は営業利益とし、CAGR（年平均成長率）で25.9%の成長を掲げています。現在はスタンダード市場に上場していますが、2027年以降にはプライム市場への移行を目指しています。

本日初めてご参加いただいた方も多いかと思います。事前に配布している資料には全体像をまとめておりますが、時間の関係もあり、すべてを詳細にご説明するのは難しいため、スライドを中心にポイントをかいつまんでご紹介させていただきます。

## コロンビア・ワークスとは

### 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。

Copyright©Columbiaworks Inc.



### 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 進
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2丁目17番1号 渋谷アークシュ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



5

まず会社概要についてです。当社は「人が輝く舞台を世界につくる」という企業理念を掲げ、2013年にCFOの水山と代表の中内が創業しました。創業者の二人はオリックス出身で、大手企業においてさまざまな開発プロジェクトに関わってきました。その経験を通じ、大手デベロッパーの課題を強く感じたことが創業の背景にあります。

具体的には、例えば収益不動産としてレジデンスを開発する際、同じ土地を複数の会社が検討しても、最終的に出来上がる建物は似通ったものになりがちです。相場賃料やキャップレートがある程度決まっており、土地によって建物の大きさが限定されるためです。その結果、画一的で差別化の難しい物件が出来上がってしまいます。また、大手は昔からの企業も多く、リスクを取りづらく、前例踏襲型の傾向があるため、業界として商品がコモディティ化している状況がありました。

かつてはそうしたコモディティ商品で十分だった時代もありました。皆が同じテレビを見て、同じアイドルを好きになり、似たような家に住むという価値観が主流の時代です。ただ現在は価値観が多様化し、消費者が求めるものも大きく変わっています。

当社は、入居者や消費者のニーズに応じた開発を行い、建物にサービスやテーマを付加する「テーマ型開発」を展開しています。単なる居住空間の提供ではなく、暮らし方やライフスタイルそのものを提案することで差別化を図り、独自の不動産開発を実現しています。

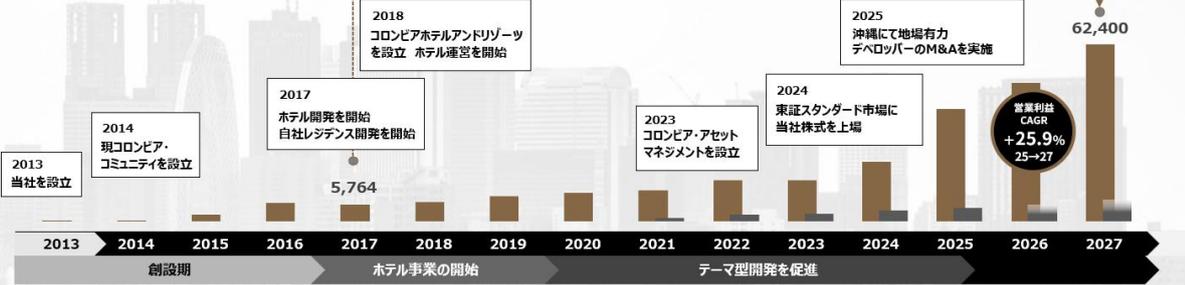
# Our History

## 業績推移

■売上高 ■営業利益

### 中期経営計画

売上規模約11倍を計画



当社は2013年に設立しましたが、自社開発を始めたのは2017年頃からです。テーマ型不動産への取り組みはここ数年で本格化しています。2017年の開発開始から現在までの計画上、約10年で売上規模を11倍に拡大する計画をしており、成長企業としてご認識いただければと思います。

## “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、建物とサービスが一体になった不動産を開発。

Beauty: 美容と健康に寄り添う  
Blancé Beauté KOMAZAWADAIGAKU

Morning: 早起きしたくなる  
LUMIEC MEGURO

Art: アートの中で泊まる  
BnA Alter Museum

Car: 愛車と住む  
LUMIEC CHITOSE FUNABASHI

その成長要因の一つが当社独自の「テーマ型不動産」です。聞き慣れない言葉かもしれませんが、QOL（クオリティ・オブ・ライフ、生活の質）を高める開発手法を指しています。当社は建物とサービスが一体になった不動産開発をしており、美容や車といった個々の趣味や嗜好に合った開発を行う独自のノウハウを有しています。

## 「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		コロンビア・ワークスのテーマ型開発	
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		「個人」のQOL向上に寄与する「テーマ・こだわり」にフォーカス	
単身者・学生 1R~1K	ファミリー 3LDK~4LDK	部屋から愛車を眺めたい！  人の生活の一部に「車」がある	アートに毎日触れていたい！  人の生活の一部に「アート」がある
顧客属性を基にした不動産開発 		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	
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			

9

従来の不動産開発では、地域の需要、例えば単身者が多ければワンルーム、ファミリー層が多ければ3LDKといった形で、属性に合わせた間取りを供給するアプローチが主流です。その結果、どの会社が開発しても大差ない物件が出来上がり、コモディティ化が進んでいました。

一方で当社は「住む人のこだわり」にフォーカスしています。例えば車好きの方、アート好きの方、それぞれに異なるこだわりがあります。同じ40代男性でも好みや求めるライフスタイルは異なります。単なる属性による区分けではなく、マーケティングや周辺調査を通じて潜在的な需要を把握し、それをサービス化・不動産開発に反映しています。その結果、他にはない付加価値を生み、評価いただける事例が増えている状況です。

ここで事例をいくつか紹介します。

### 事例：早起きしたくなるマンション



**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思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。

事例紹介  
LUMIEC MEGURO




10

まず、渋谷区の隣・目黒区で開発した賃貸レジデンスでは「朝活」をテーマとし、毎日ホテルクオリティの朝食を無料で提供しています。朝食費用は家賃に組み込まれており、入居者は健康的に朝の時間を活用できます。結果として、タワーマンションに近い水準の賃料を実現できています。



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」邸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。

Copyright©Columbiaworks, Inc.



次に、恵比寿で開発した物件ではテスラのカーシェアを月8.5時間利用できる仕組みを導入しました。都内ではテスラを借りられる場所がなく、サービス設計に苦労しましたが、非常に人気のあるマンションとなっています。



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、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。

Copyright©Columbiaworks, Inc.



また、都内でも珍しい「平置きで2台駐車可能な物件」も開発しました。車好きにはたまらない仕様で、住戸の中から愛車を眺めながらお酒を楽しめたり、お風呂に入りながら車を見られる設計になっています。車へのこだわりを持つ方に強く支持されています。

## 事例：住むだけでリカバリーできるマンション



CONCEPT

### ピラティス × 不動産

マンションにプラティスペースを完備し、対面レッスンを無料で受講することが可能。自宅にもピラティスが可能な設備を完備しているため、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。

事例紹介  
LUMIEC HONCHO EAST/WEST

COLUMBIA  
WORKS



13

Copyright©Columbiaworks, Inc.

さらにピラティスをテーマとした物件もあります。共用部にレッスンスペースを設置し、入居者は無料でレッスンを受けられます。加えて、各住戸にもピラティス設備を整備し、自宅でもオンライン受講できる仕組みにしました。特に健康志向の高い女性層から支持を得ています。

## 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。

COLUMBIA  
WORKS

レジデンス



ホテル



オフィス



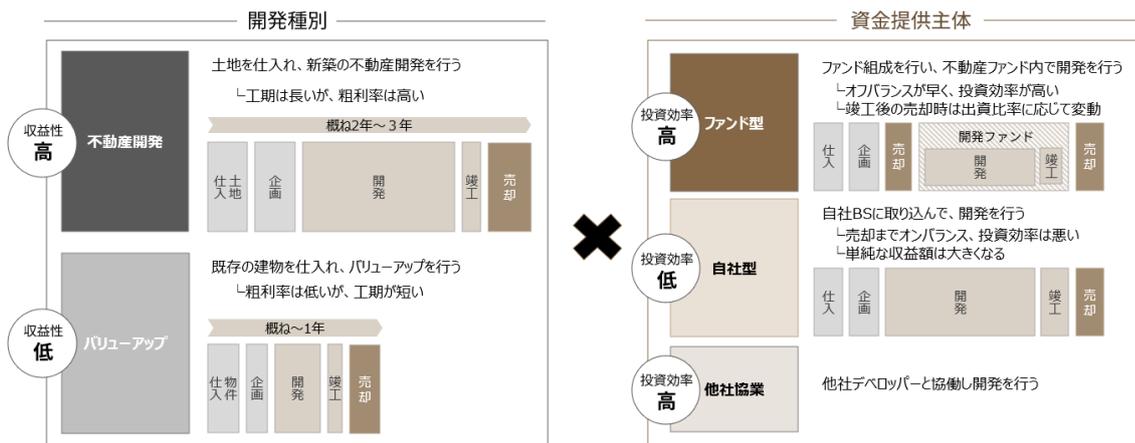
Copyright©Columbiaworks, Inc.

15

このように、当社は多様なテーマを取り入れたレジデンス開発を行っていますが、対象はレジデンスに限りません。ホテルやオフィスといったアセットも開発しており、需要や立地に応じて柔軟に選択しています。

## 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。



また、開発種別が複数あることも特徴の一つです。

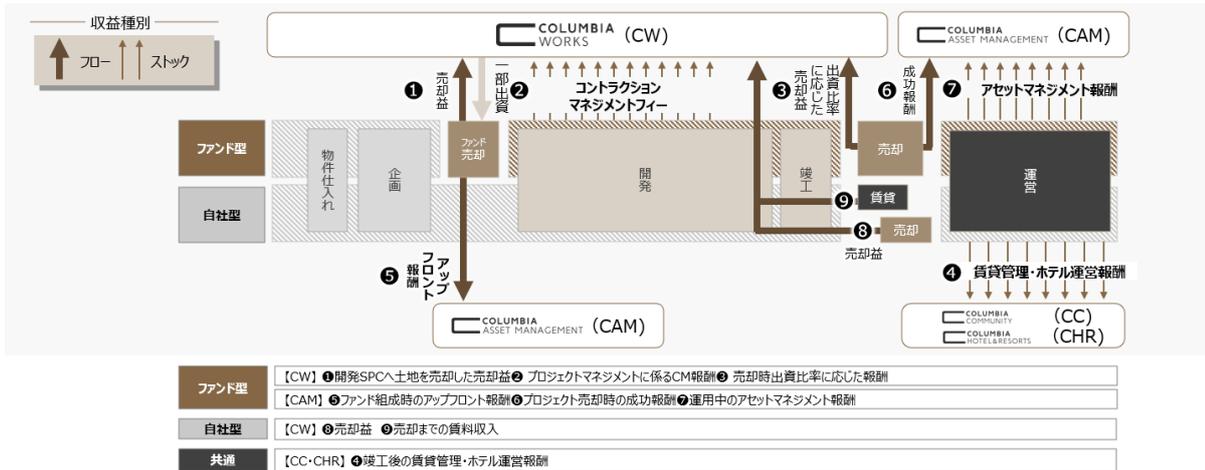
一つは土地を仕入れて新築する「不動産開発型」です。工期は2～3年と長めですが、高い粗利率を得られます。もう一つは既存の建物を仕入れて改修し、サービスや付加価値を加える「バリューアップ型」です。こちらは工期が1年程度と短い代わりに、粗利率はやや低くなる傾向があります。

当社の開発には、資金提供の主体に応じていくつかのスキームがあります。今年度から本格始動するのが「ファンド型」です。当社子会社であるコロンビア・アセットマネジメント社が主体となりアセットマネジメント業務を行い、開発ファンドに早期売却して、そのファンド内で開発を進める手法です。これにより当社としては投資効率が高まり、手離れの良い仕組みになります。ただし、売却益は出資比率に応じて（5%を目安にコロンビア・ワークスからも出資）分配されるため、金額としては自社開発に比べてやや小さくなる傾向があります。

一方で、自社開発は当社のバランスシートに取り込み、自社で開発を行う方式です。工期が長く、棚卸資産としてBSに残る期間も長いですが、その分、売却時には大きな利益を得ることができます。また、他社協業による開発もあり、こうした2種類の開発パターンと3種類の資金調達スキームを掛け合わせて柔軟に進めています。

## 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。

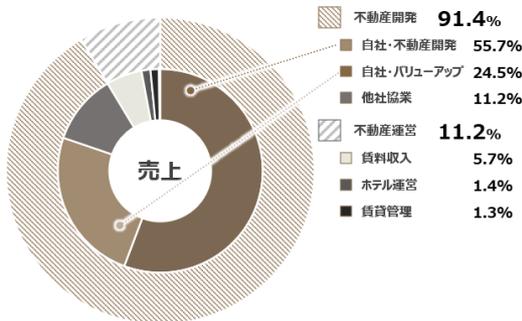


当社の特徴は、開発して終わりではなく、その後の運営まで自社グループで担っている点です。具体的には、賃貸管理、ホテル運営、アセットマネジメント業務を子会社で行い、フロー型の一時的な収益だけでなく、積み上がっていくストック収益も確保しています。

## 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	20,981	100%	-
不動産開発事業	19,180	91.4%	-
自社	11,690	55.7%	-
バリューアップ	5,149	24.5%	機関投資家
不動産開発	-	-	-
ファンド	-	-	-
バリューアップ	-	-	-
他社協業	2,341	11.2%	-
不動産運営事業	1,801	8.6%	-
賃料収入	1,186	5.7%	-
ホテル運営	295	1.4%	個人消費者
賃貸管理	277	1.3%	-
AM報酬	43	-	機関投資家

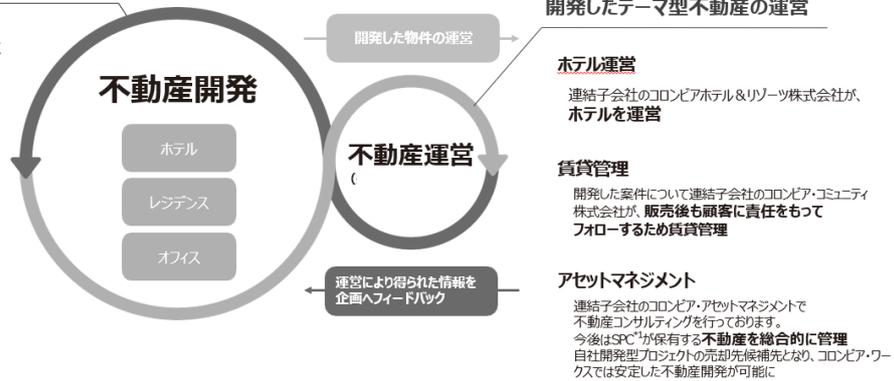
実際、2024年12月期の売上構成では、不動産開発が約9割、運営によるストック収益が約1割を占めています。

## 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



この仕組みを「不動産エコシステム」と呼んでいます。当社が開発した物件は、原則として子会社で運営を受託し、機関投資家に売却することを前提としています。開発規模が大きくなるほど運営も拡大し、さらに運営を通じて入居率や顧客満足度といった情報を取得し、それを次の企画開発にフィードバックすることでより精度の高い企画を行うという好循環を作っています。これは上場後に整備できた仕組みでもあり、今年度から本格的に成長のピースが揃ったと言える状況です。

## 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

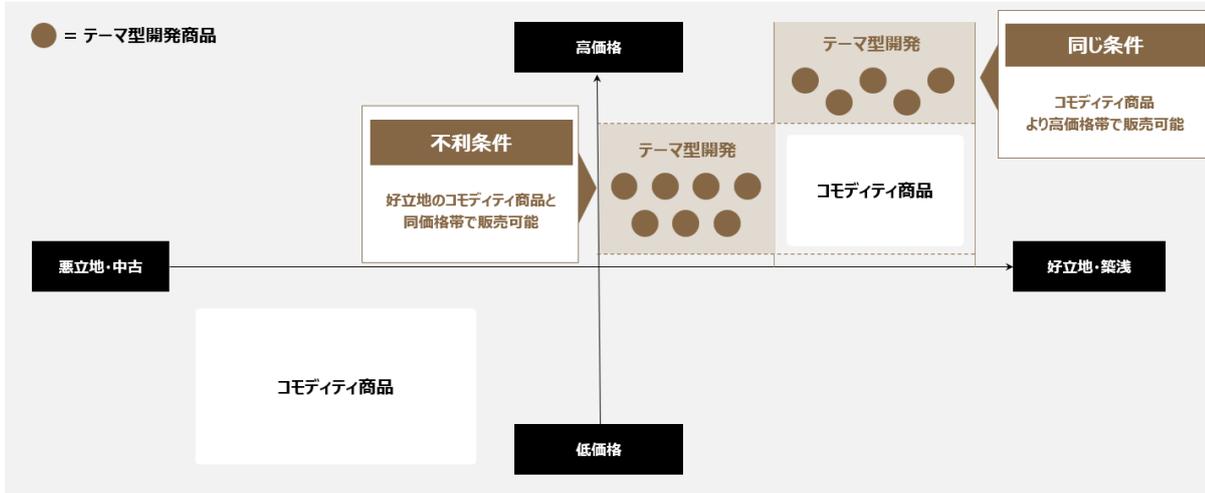


「テーマ型不動産」という言葉は、当社が独自に打ち出している概念です。当社が注力しているアセットはオフィス・レジデンス・ホテルで、この3分野を合わせると国内市場規模は約210兆円とされています。

## テーマ型開発の市場優位性

COLUMBIA WORKS

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。



Copyright © Columbia Works, Inc.

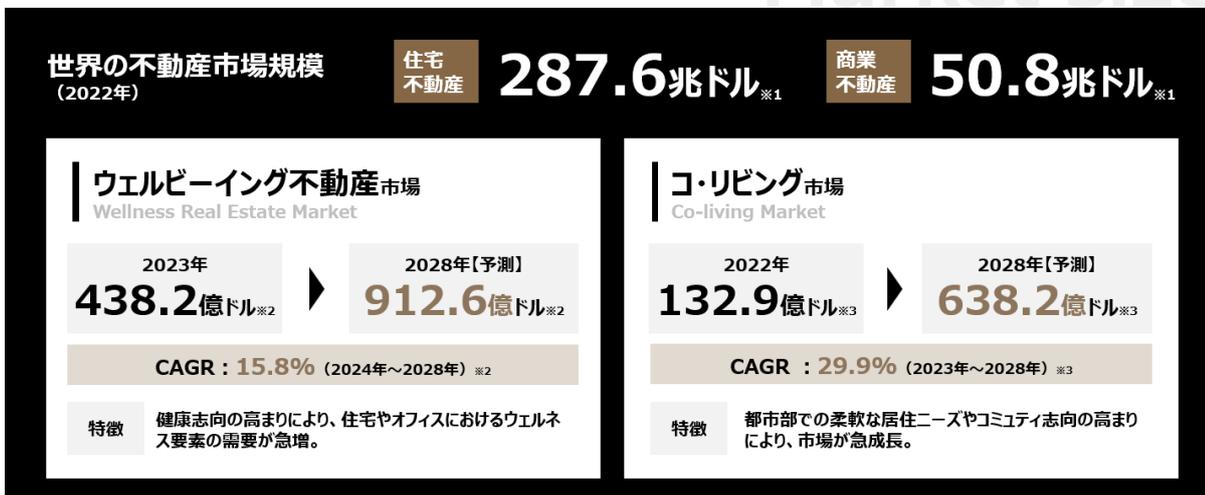
22

従来、不動産は立地が価格を左右すると言われてきました。確かに立地が良ければ高く売れます。しかし同じ立地条件でも、当社が手がけるテーマ型開発は、他社の物件よりも高い賃料設定が可能です。逆に立地が多少劣っていても、相場賃料の20~30%上乗せできることもあり、結果として好立地の一般的な物件と同程度の価格帯で販売できるケースもあります。これが当社の競争優位性です。

## 世界のライフスタイル不動産関連の市場規模

COLUMBIA WORKS

世界の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。

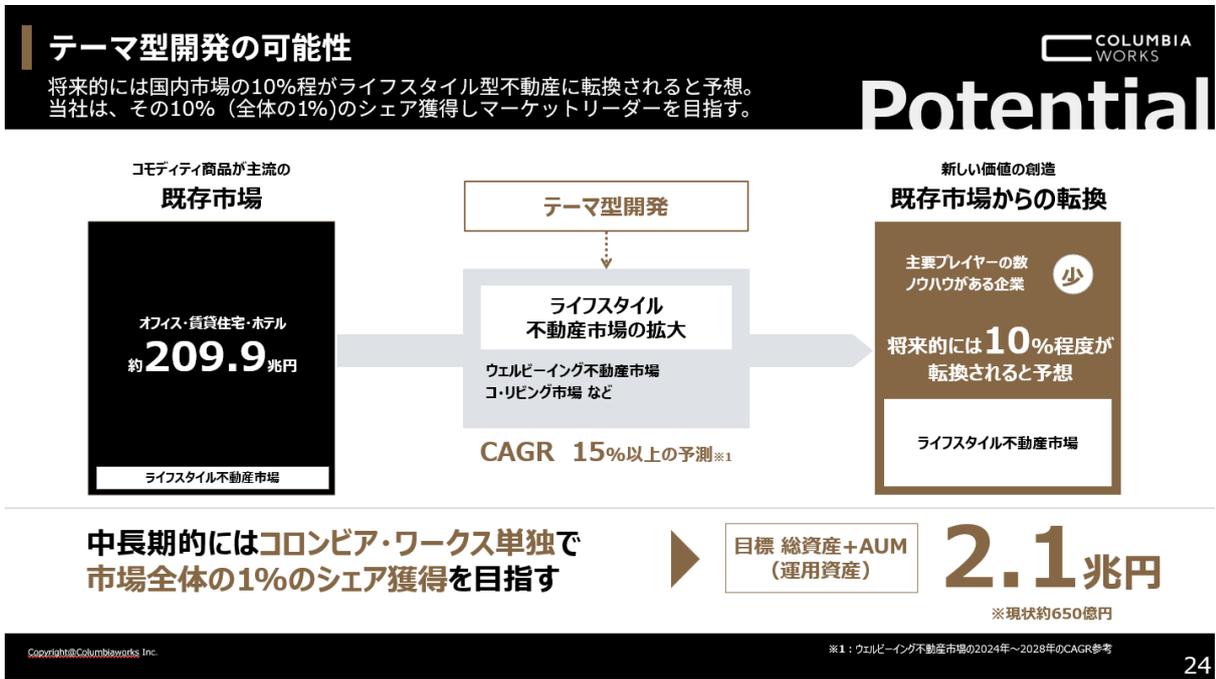


Copyright © Columbia Works, Inc.

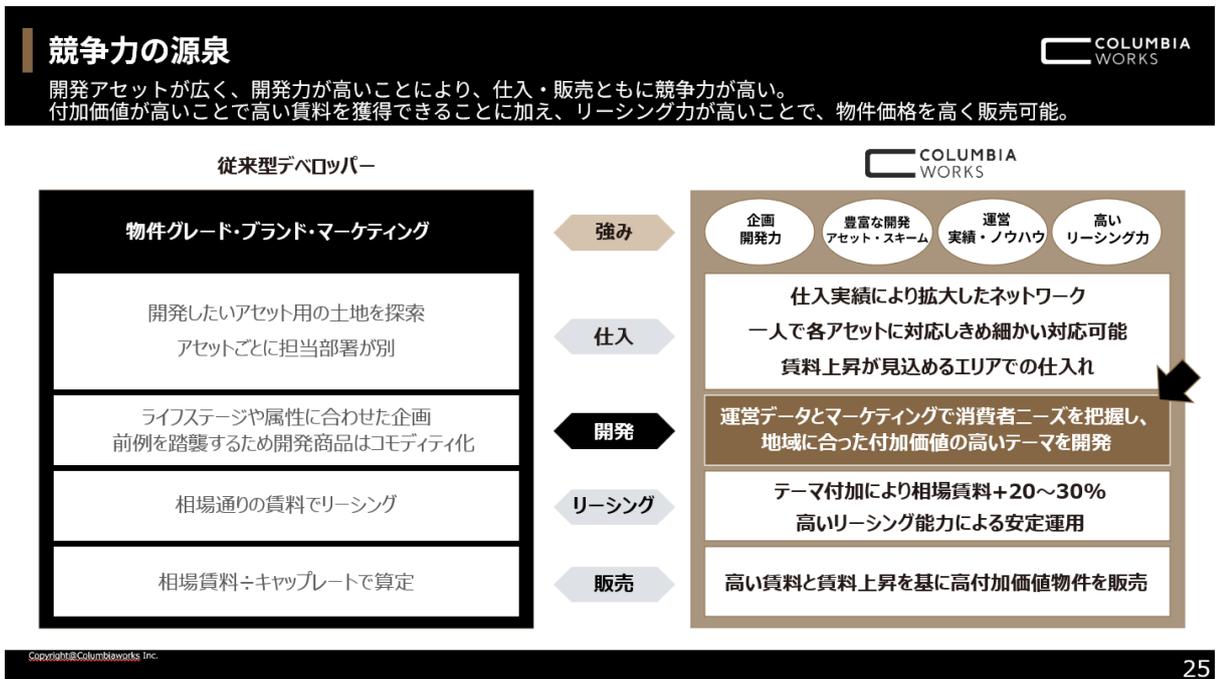
※1参考資料：MARKET TRENDS (Savills World Research : Paul Testevin and Charlotte Rushton)  
 ※2参考資料：Wellness Real Estate (GLOBAL WELLNESS INSTITUTE : Katherine Johnston and Ophelia Yeung)  
 ※3参考資料：Global Co-Living Market Professional Survey(www.marketresearchguru.com)

23

日本にはまだ「テーマ型不動産」という市場定義はありませんが、海外には近い概念が存在します。たとえば「ウェルビーイング不動産」や「コリビング市場」です。これらは世界的に大きく伸びており、不動産市場全体の成長率が年5～7%程度とされる中で、ウェルビーイング不動産は年16%、コリビングは年30%と高成長を続けています。今後、ライフスタイルに根ざした不動産が主流になっていくと考えられます。



当社の見立てでは、日本の210兆円市場のうち、将来的に約10%がテーマ型へ転換していくと予想しています。当社は210兆円市場全体の1%、約2兆円規模のシェア獲得を目指しています。



その実現を支える最大の強みは「テーマの企画開発力」です。さまざまなアセットクラスやスキームに対応できる点や、運営ノウハウ、リーシング力もありますが、やはりテーマ型の企画力が最も重要な源泉です。これにより仕入れの段階から有利に進めることができ、販売においても「単純に賃料が高く取れるため、高値で売れる」という好循環が成り立っています。

続いて直近の決算について概要をご説明します。

## PL 2025年12月期上期前年同期比



販売件数と販売単価が上昇し、不動産開発事業の売上高は+42.9%の成長。子会社の成長も寄与しストック収益が拡大。重視している営業利益成長率は、前年同期比で+19.0%と順調に成長。

単位(百万円)	24年12月期 2Q 実績	25年12月期 2Q 実績	前年同期比
<b>売上高</b>	6,983	9,717	+39.2%
不動産開発事業	6,146	8,780	+42.9%
<b>自社</b>			
不動産開発	1,437	2,291	-
バリューアップ	4,709	3,956	-
<b>ファンド</b>			
不動産開発	-	-	-
バリューアップ	-	2,533	-
不動産運営事業	837	937	+12.0%
賃料収入	512	554	-
ホテル運営	140	153	-
賃貸管理	142	184	-
AM報酬	43 <sup>*1</sup>	46	-
<b>売上総利益</b>	1,878	2,543	+35.4%
<b>売上総利益率</b>	26.9%	26.2%	▲0.7pt
販売費及び一般管理費	806	1,267	+57.3%
<b>営業利益</b>	1,071	1,275	+19.0%
<b>営業利益率</b>	15.3%	13.1%	▲2.2pt
当期純利益	562	695	+23.7%
<b>当期純利益率</b>	8.1%	7.2%	▲0.9pt

重要  
指標

- 売上高
  - 【不動産開発事業】バリューアップ案件3件と1Qに期スレした1件を売却  
2Qの販売計画2物件が3Qに期スレ
  - 【不動産運営事業】子会社売上が順調に成長  
↳コロンビア・コミュニティが外部案件を受託
- 売上総利益率
  - 売上総利益率は期初想定を上回って前年同期と同水準の26.2%で着地
- 販管費
  - 主に人員増に伴う人件費増
- 営業利益率
  - 期初想定11.9%を超えて着地

Copyright © Columbia Works, Inc.

\*1 業務委託報酬

2025年12月期上期の決算について、8月13日に発表しました。前年同期比では売上高が約40%増加、営業利益が19%増加と順調に伸びています。ただし、当社のビジネスは物件単価が1件あたり20億円規模、年間で約20件の売却を前提とするため、四半期ごとの業績は変動しやすいという特徴があります。そのため、単純な上期比較よりも、通期計画に対してどう進捗しているかをお示ししています。

## PL 2025年12月期上期計画比進捗

2Qに販売を計画していた2物件の売却が3Qに期スレしたものの、売却物件の保守的な想定原価と、販管費予算の未消化もあり、各段階利益は計画に対し105.1%と計画以上の進捗。通期業績は上振れ余地はあるものの3Qに売上利益が偏重する見通しのため、現時点では業績予想は据え置き。

単位(百万円)	25年12月期通期 期初予想	通期業績期初 予想比進捗率	25年12月期 2Q実績	25年12月期 2Q計画	2Q計画比 進捗率	下期 業績予想
売上高	39,618	24.5%	9,717	14,003	69.4%	29,901
売上総利益	7,275	35.0%	2,543	2,556	99.5%	4,732
売上総利益率	18.4%	-	26.2%	18.3%	-	15.8%
販管費	2,546	49.8%	1,268	1,343	94.4%	1,278
<b>営業利益</b>	<b>4,729</b>	<b>27.0%</b>	<b>1,275</b>	<b>1,213</b>	<b>105.1%</b>	3,454
営業利益率	11.9%	-	13.1%	8.7%	-	11.6%
当期純利益	2,750	25.3%	695	648	107.3%	2,055
当期純利益率	6.9%	-	7.2%	4.6%	-	6.9%

■売上高  
2Qに販売を計画していた2件が3Qに期スレしたため進捗率は69.4%

販売実績 計画5件に対し実績4件  
 ↳1Q期スレ案件1件(他社協業)  
 ↳2Q/レビューアップ3件売却  
 ↳3Qに期スレ案件2件

■売上総利益  
期初想定が保守的だった影響で上期計画比+7.9pt

■販管費  
未消化予算75百万円(1Q未消化分69百万円)

■営業利益  
2物件が期スレしたが、売上総利益率が高かった影響と販管費率が低い影響で上期計画に対して計画を超えて進捗

28

通期予想に対する進捗率(表内左側)を一見すると上期進捗率は売上高24.5%、営業利益27%と低く見えますが、実際には順調で計画以上の進捗です。

## PL 2025年12月期上期計画比進捗

2Qに販売を計画していた2物件の売却が3Qに期スレしたものの、売却物件の保守的な想定原価と、販管費予算の未消化もあり、各段階利益は計画に対し105.1%と計画以上の進捗。通期業績は上振れ余地はあるものの3Qに売上利益が偏重する見通しのため、現時点では業績予想は据え置き。

単位(百万円)	25年12月期通期 期初予想	通期業績期初 予想比進捗率	25年12月期 2Q実績	25年12月期 2Q計画	2Q計画比 進捗率	下期 業績予想
売上高	39,618	24.5%	9,717	14,003	69.4%	29,901
売上総利益	7,275	35.0%	2,543	2,556	99.5%	4,732
売上総利益率	18.4%	-	26.2%	18.3%	-	15.8%
販管費	2,546	49.8%	1,268	1,343	94.4%	1,278
<b>営業利益</b>	<b>4,729</b>	<b>27.0%</b>	<b>1,275</b>	<b>1,213</b>	<b>105.1%</b>	3,454
営業利益率	11.9%	-	13.1%	8.7%	-	11.6%
当期純利益	2,750	25.3%	695	648	107.3%	2,055
当期純利益率	6.9%	-	7.2%	4.6%	-	6.9%

■売上高  
2Qに販売を計画していた2件が3Qに期スレしたため進捗率は69.4%

販売実績 計画5件に対し実績4件  
 ↳1Q期スレ案件1件(他社協業)  
 ↳2Q/レビューアップ3件売却  
 ↳3Qに期スレ案件2件

■売上総利益  
期初想定が保守的だった影響で上期計画比+7.9pt

■販管費  
未消化予算75百万円(1Q未消化分69百万円)

■営業利益  
2物件が期スレしたが、売上総利益率が高かった影響と販管費率が低い影響で上期計画に対して計画を超えて進捗

30

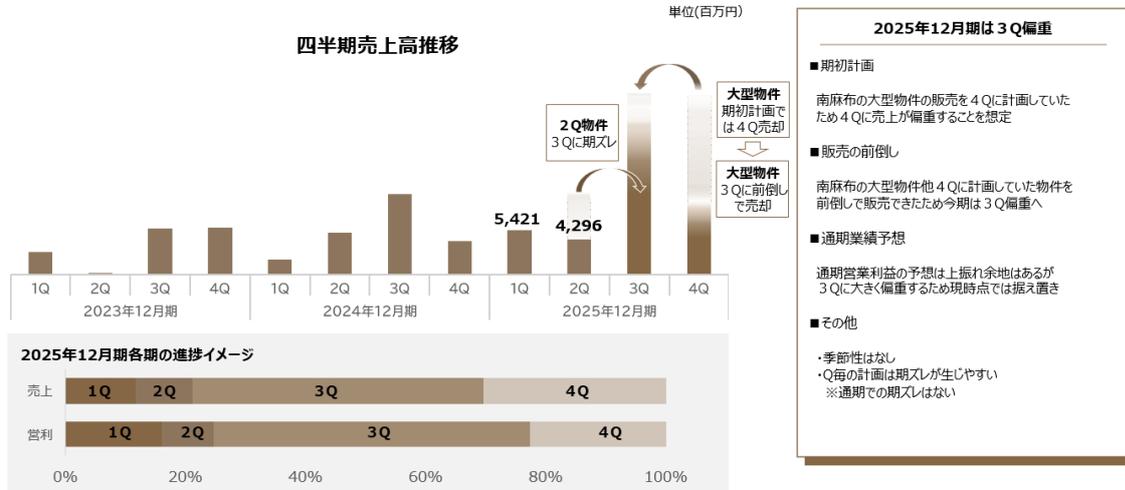
こちら(表内右側)は上期計画に対する進捗を説明しています。売上進捗は69%と遅れていますが、理由は、上期に販売予定だった2件を、より有利な条件で売却するために下期へずらしたためです。売上は計画に比べ数字は遅れていますが、粗利や営業利益は計画をほぼ達成、もしくは上回

っています。

## 2025年12月期下期売上高・営業利益見通し



期初では4Qに大型物件の売却を計画していたため、4Q偏重と見通していたが、前倒しで7月（3Q）に売却。その他2Q売却物件の期スレがあり2025年12月期は3Qに売上高が偏重するため、営業利益もそれに伴い3Q偏重する見通し。



Copyright©Columbiaworks Inc.

さらに、期初計画では4Q偏重の見通しでしたが、大型案件（約120億円規模）が前倒しで7月（3Q）に売却決済されたため、3Qに業績が大きく偏る見通しです。

当社のビジネスは四半期単位ではボラティリティが大きいものの、通期で見ると安定的に成長していることをご理解いただければと思います。

## 参考) 業績予想の前提



### 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

### 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 ・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  
 ・翌期に販売が期スレする可能性がある物件は当期業績予想に織り込まず  
 ・四半期ごとの販売計画にはス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  
 ・仕入れ件数や単価は、物件規模等が流動的のため非開示

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  
 ※当期以降で売却の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ティル（予想困難）

Copyright©Columbiaworks Inc.

当社の業績予想は基本的に保守的に設定しています。その理由は、外部環境としての金利動向や、建築費の高騰、建築業界の人材不足による工期の長期化など、不確定要素が多いためです。したが

って、確実に達成できる水準をお約束できる範囲で通期のガイダンスを開示しており、事業としてはその達成を最優先としています。

四半期ごとの業績予想は開示していません。個別案件の収益性を重視する結果、販売時期をずらすことが多く、四半期単位では予測が難しいためです。ただし通期ではずれが生じないように、余裕を持った計画にしています。例えば来期にずれ込む可能性のある案件は、最初から来期計画に組み込んでいます。そのため、通期予想については堅実である点ご理解いただければと思います。

**長期ビジョン**

**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

Copyright © Columbia Works, Inc.

COLUMBIA  
WORKS  
**Vision**

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

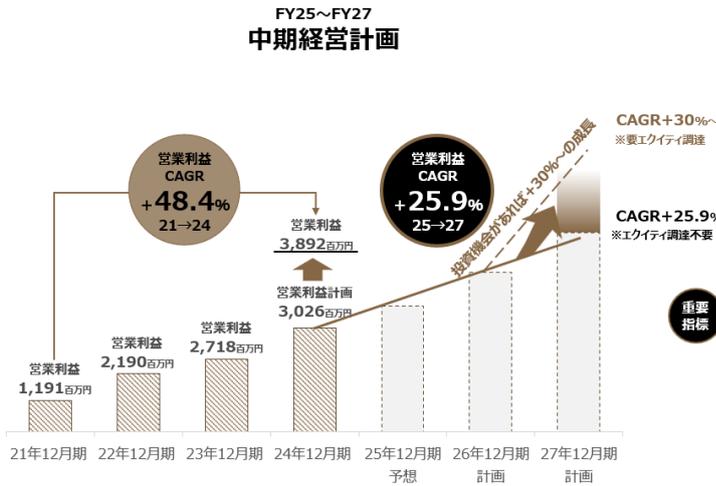
**運用資産 2 兆円**  
(総資産 + AUM)  
を達成する

33

続いて、中期経営計画についてご説明します。今回が初めての開示です。当社は不動産会社でありながら、単なる開発や運営にとどまらず、ライフスタイルの提案へと領域を広げ、成長を加速させたいと考えています。長期的には不動産市場全体の1%を担い、約2兆円の運用資産規模を目指しています。現在の総資産が600億円台であることを踏まえると非常に大きな目標ですが、できるだけ早期に達成したいと考えています。

## 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。



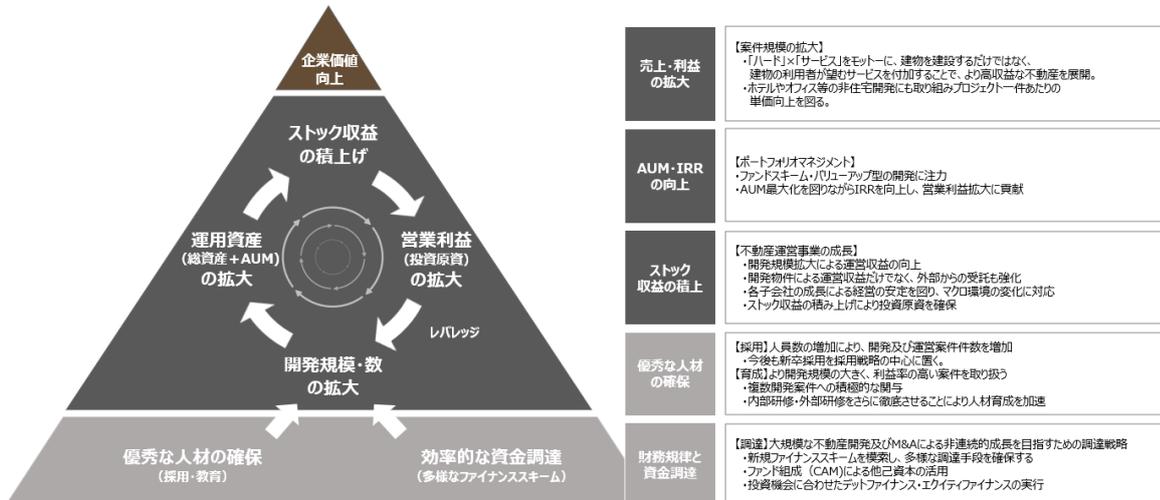
(百万円)	25年12月期 業績予想	26年12月期 計画	27年12月期 計画
売上高	39,618	49,000	62,400
不動産開発 (プロ)	37,827	46,500	59,000
不動産運営 (ストック)	1,791	2,500	3,400
売上総利益	7,275	9,800	12,000
売上総利益率	18.4%	20.0%	19.2%
販管費	2,546	3,800	4,500
営業利益	4,729	6,000	7,500
営業利益率	11.9%	12.2%	12.0%
前年同期比	+21.5%	+26.9%	+25.0%
当期純利益	2,750	3,200	4,000
当期純利益率	6.9%	6.5%	6.4%
総資産+AUM	100,000	160,000	250,000
ROA	7.3%	7.3%	7.2%

34

今回の中期経営計画は直近3年間、2027年12月期までを対象としています。重要指標は営業利益とし、2027年に75億円を目標に掲げています。今期見込みが47億円程度ですので、平均25.9%成長を目指す計画です。過去は年平均48%成長してきましたので、控えめに見えるかもしれませんが、現実的かつ達成可能な水準を設定しています。

## 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。ストック収益の積み上げにつながり、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。



35

戦略の柱は、先ほどご説明した不動産エコシステムの拡大です。具体的には開発1件あたりの規模を拡大しつつ件数も増やし、AUM（運用資産残高）を拡大します。これによりストック型収益が増加し、そのキャッシュフローを原資にさらに開発規模を大きくするという循環を作ります。また、ポートフォリオ戦略として、自社開発や土地からの開発に加え、バリュアアップ型やファンドを活用した開発比率を高めていく方針です。

## 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。開発規模の拡大の他外部案件の受託によるストック収益を積み上げ、ストック粗利の比率を3割にする計画。



Copyright©Columbiaworks, Inc.

結果として、将来的には粗利のうち不動産運営由来のストック収益が3割程度に拡大し、経営の安定性が増すと見込んでいます。

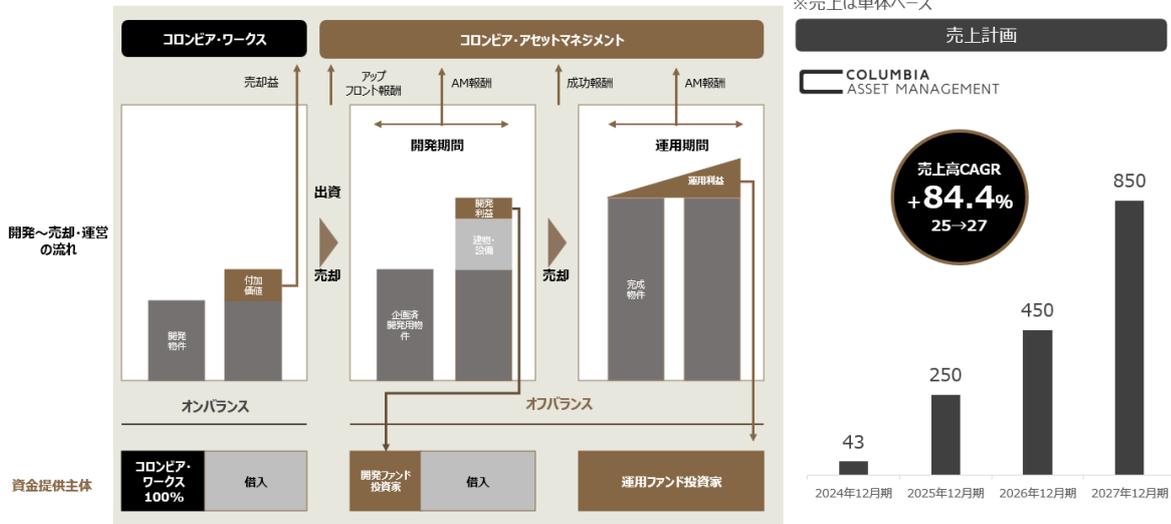
当社には3つの子会社がありますので各社の計画についても説明いたします。

- コロンビア・コミュニティ株式会社（賃貸管理事業）
- コロンビアホテル&リゾート株式会社（ホテル運営事業）
- コロンビア・アセットマネジメント株式会社（アセットマネジメント事業）

## 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



Copyright©Columbiaworks, Inc.

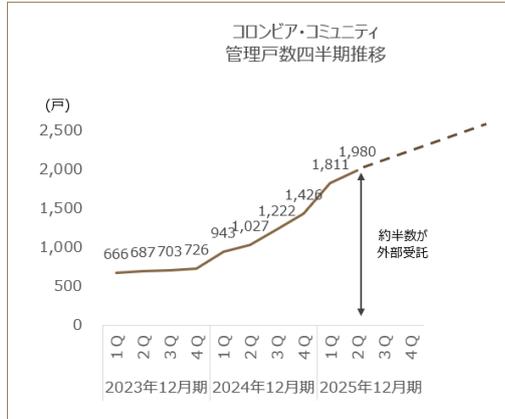
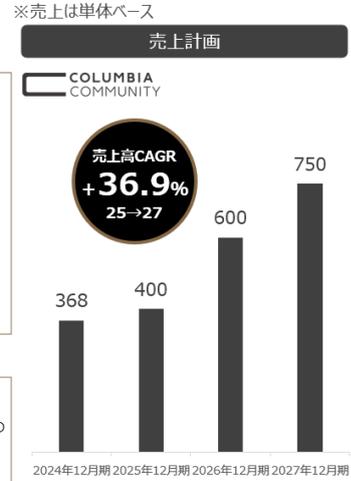
中でも最大の成長ドライバーはアセットマネジメント業務を展開するコロンビア・アセットマネジメント社です。CAGR（年平均成長率）84.4%を目標とし、AUMで1,500億円規模を目指しています。今年に入り1号ファンドを組成し、現在は2号、3号、4号と順次拡大しています。さらに、自社開発案件以外からの受託も増加しており、順調に事業を伸ばしています。

## 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

賃貸管理を行うコロンビア・コミュニティ社についても伸びしろがあります。当社開発物件を受託することを前提に売却していますが、近年は外部開発案件からの依頼も増えており、当社の高いリーシング能力を評価いただいています。CAGRは約37%を見込んでいます。

## CHR：27年以降で新ブランドのホテルを順次開業予定

27年以降に新ホテルの開業を計画。



売上 = 販売可能客室数 × RevPAR<sup>\*</sup>

<新ブランドNOCTIS>

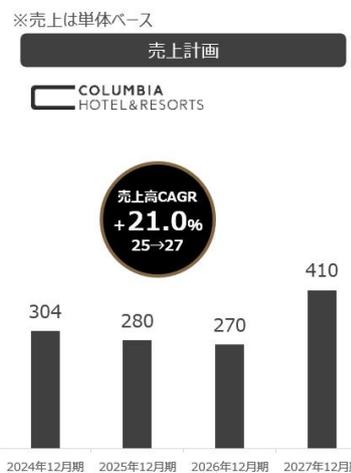


<沖縄>



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

開業予定	場所
27年以降	古宇利島



<sup>\*</sup> RevPAR (1室あたり収益) = ADR (客室単価) × OCC (稼働率)

ホテル運営については、現在複数の開発案件が進行中です。ただし、開業が27年以降になるため中計期間中は販売可能客室数に変化がなく、成長貢献という点では限定的です。2026年以降に秋葉原の既存ホテルリニューアルをはじめ、渋谷、元麻布、秋葉原（新規）などで順次開業予定であり、2027年以降に業績に反映される見込みです。

## 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

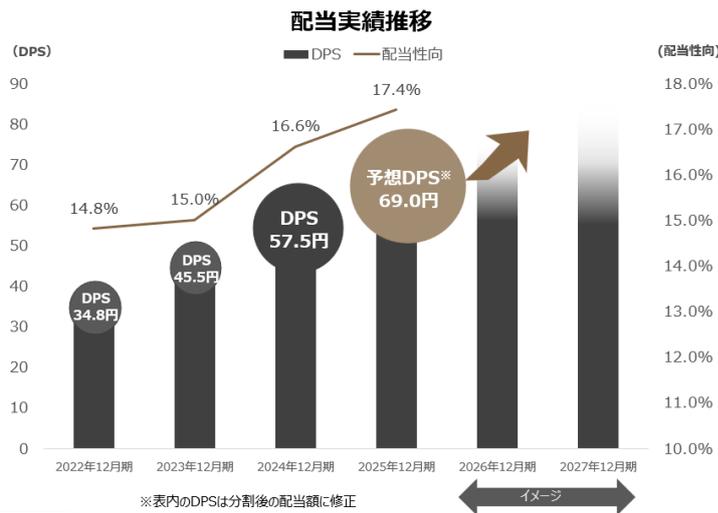
### プライム市場への移行には 流通株式時価総額の向上が必要

- 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

当社は現在スタンダード市場に上場していますが、スタンダード市場には一定の「ディスカウント」があると考えています。将来的にはより信頼性の高いプライム市場に移行し、日本を代表する市場で評価されたいと考えています。適合要件としては時価総額の拡大が必要であり、EPSとPERの掛け算で企業価値を高めることを意識しています。EPSは中計通りに達成し、IR体制の強化によりPERの上昇も目指します。

## 株主還元方針

成長投資を優先させていただき、企業価値向上と配当による株主還元を基本方針とする。配当性向は15-20%を維持する方針であり、利益成長に合わせて配当額を決定。



	EPS	1株あたり配当		配当性向
		分割前	分割後	
2022年12月期	234.9	69.6	34.8	14.8%
2023年12月期	303.3	91.0	45.5	15.0%
2024年12月期	346.0	115.0	57.5	16.6%
2025年12月期	396.1 (予想)	138.0 (予想)	69.0 (予想)	17.4%
2026年12月期	446.5 (計画)	133.8~178.6 (予想)	67.0~89.3 (予想)	15-20% (方針)
2027年12月期	547 (計画)	164.1~218.8 (予想)	82.1~109.4 (予想)	15-20% (方針)

### 株主優待

株主平等原則の観点から検討しておりません。

### 自社株買い

流動性の観点から検討しておりません。

株主還元については、基本方針として配当を実施しています。今期予想の配当性向は17.4%で、おおむね15~20%の水準を想定しています。成長投資を優先し、EPSの拡大に伴う株価上昇も株主還元の一環と考えています。株主優待や自社株買いについては現状優先度を低くしていますが、将来的な検討余地は残しています。

本日のご説明は以上です。資料の後半には各種経営指標やKPIの推移を掲載していますので、お時間のあるときにご覧ください。ここまでの説明に加え、リスク面や詳細についてはCF0の水山が同席しておりますので、質疑応答でお気軽にご質問ください。

ご清聴ありがとうございました。

### 質疑応答

**Q. 不動産は、古くなると安くなると思いますが、なぜ第3四半期に販売した方が高く売れるのですか？ 今後も同様のことは起きますか？**

**A.** ご指摘の通り、不動産は長期間在庫化すると価値が下がります。ただ、今回のように1~3か月の販売時期のずれは、投資家との交渉によるものです。当社の売却先は主に海外年金などの機関投資家で、キャップレート交渉の中でより良い条件を得るために時期を調整することがあります。結果として、数か月遅らせることで有利に売却できるケースがあります。

**Q. テーマ型開発は景気動向で需要が変わりませんか？現在の需要状況はどうですか？**

A. テーマによっては一時的な流行もあります。例えばサウナはブームですが、永続性は慎重に見極めています。一方で、美容・健康といったテーマは時代を超えて根強い需要があります。当社はテーマ選定時に永続性を重視しており、現状のリーシングは好調で、物件公開後は早い段階で入居が埋まっています。

**Q. 売却先の機関投資家は仕入れ時点で決まっているのですか？売れ残りリスクはありますか？**

A. 当社は創業以来、仕入れ時点で出口を決めることはしていません。テーマ型開発は、最初は疑問視されやすく、実際に稼働して高い賃料が得られることで評価が上がり、売却につながります。竣工前にリーシングが完了することも少なくありません。もっとも、日々主要な機関投資家やファンドと会話しており、需要や利回り水準は常に把握しています。そのため売れ残りリスクは低く、実績としても問題なく売却できています。

**Q. バリューアップ開発における自社の強みは何ですか？**

A. バリューアップは既存建物を活用するため制約があり、粗利率は新築開発に比べ低めになります。一方で、当社は新築で培った「テーマ企画力」を既存建物にも応用しています。例えば街や入居者属性を分析し、共用部分の使い方を大きく変えるなど、立地特性に合わせた付加価値を提供しています。これにより、単なる改修ではなく差別化された価値を生み出せる点が強みです。

**Q. 不動産市場は二極化していますが、この状況はどのくらい続くと思いますか？**

A. ご指摘の通り、不動産市場は都心と地方で二極化が進んでいます。東京・名古屋・大阪といった都心部は外資系投資家や事業会社が積極的に購入していますが、地方では盛り上がりには欠けます。この傾向は日本だけでなく、ニューヨークやロンドン、上海でも同様で、むしろ世界的に二極化が進んでいます。東京都心の不動産価格はようやく国際水準に近づいてきましたが、まだ伸びしろがあり、少なくとも今後3～5年はこの傾向が続くと考えています。

**Q. 社長はオリックス出身とのことですが、開発アイデアはどのように生まれているのですか？**

A. オリックス時代は金融的観点から収益と利回りで投資判断をしていました。そのため、どこが開発しても似たような物件になる傾向がありました。しかし実際には、商業施設が不足しているのにマンションが多いといった矛盾があり、マーケティング的に新しい価値を加えれば収益性が高まると考えていました。そうした「もっと差別化できるはずだ」という疑問が、現在の企画・開発力につながっています。

**Q. 直近で売上（トップライン）が急速に伸びている要因は何ですか？**

A. 我々が重視しているのは営業利益で、20%成長を守ることを最優先にしています。売上（トップライン）の急拡大は、建築費高騰などの影響で売却価格が上がり、結果的に売上高が大きく伸びたことが要因です。ただしバリューアップ型開発が増えたため、粗利率は低下傾向にあります。投資効率は改善しましたが、利益率低下により売上規模が大きく見えているのが実態です。

**Q. 御社の最大の強みは何ですか？**

A. 一番の源泉は「開発力」です。エリア分析や人流の把握を通じて、そこに必要なサービスや建物を的確に企画できる点が強みです。当初は「そんな賃料は取れない」と懐疑的な反応もありましたが、現在では「コロンビアの物件は相場より高くても必ず埋まる」と評価いただけるようになりました。これが販売力やリーシング力にもつながっています。また、当社は開発だけでなく、運営を子会社で一括管理し、入居者の声を次の開発にフィードバックする仕組みを持っています。加えて、ファンド事業も立ち上がり、開発と運営のエコシステムが稼働している点も強みです。

**Q. ホテル事業は本業と異なりますが、初年度から黒字化できるのでしょうか？**

A. 当社は2017年にコロンビアホテル&リゾート社を設立し、早い段階からホテル運営に参入しました。レジデンスのみならず、立地に応じてホテル、オフィス、検診センターなど幅広いアセットを手掛けています。ホテル事業もその一環です。コロナ期は厳しかったものの、通常稼働では初年度70%、2年目80%、3年目で安定稼働というのが目安で、大幅赤字になるケースは少ないです。立地に応じて柔軟に企画するため、ホテル事業も早期に黒字化しやすいと考えています。

**Q. 少子高齢化や物価高で、需要がハイエンドに偏るリスクはありませんか？**

A. 最大のリスクは自然災害、特に地震だと考えています。それ以外では、確かに人口減少はありますが、都心への人口集中は続くと見えています。当社は都心部のレジデンスを中心にしつつ、オフィスや検診センターなど多様なアセットを手掛け、リスク分散を図っています。また、自社開発だけでなくファンド型で投資家とリスクをシェアする仕組みも取り入れており、事業上のリスクを抑えています。

**Q. 配当性向15~20%は低く感じます。今後引き上げる可能性はありますか？**

A. 基本方針は安定的な利益成長に伴う増配です。配当性向を固定しても、利益が20%成長すれば自然に配当額は増えていきます。現時点では配当性向を大幅に上げるより、残りの利益を成長投資に回す方針です。ただし、成長が鈍化する局面では、配当性向を引き上げる可能性もあります。

**Q. 今後はファンド型開発の比率を増やすのでしょうか？**

A. はい、足元でもファンド型の比率は増えています。霞ヶ関キャピタル様と似たスキームにはなりますが、当社は少額ながら自らも出資し、責任を持って進めています。さらに、当社はレジデンスを含め幅広いアセットに取り組む点が違いです。

**Q. 将来、自社ファンドを出口にすることを考えていますか？**

A. 理想は当社開発物件をグループのアセットマネジメント会社で運用することです。ただし、利益相反の関係もあるため、必ずしも全案件を自社ファンドに売却するわけではありません。条件が合致した場合には優先的に循環させたいと考えています。地主株式会社様の仕組みとも近い部分があります。

**Q. プライム市場上場に向け、流通株式比率（現在30.3%）をどう高めますか？**

A. 他の条件が整った段階で、成長投資のためにエクイティファイナンスを行う可能性があります。その際には自然と流通比率が高まります。仮にそうした機会がなく2027年を迎えた場合でも、プライム要件を満たすために流通比率を高める施策を検討することになります。

**Q. 社名「コロンビア・ワークス」の由来は何ですか？**

A. 「コロンビア」は「コロンブスの」という意味で、新しい大陸を発見しゼロから創造する精神を表しています。新しいものを創り出す会社でありたいという思いを込めています。

**Q. 機関投資家への売却は、どのタイミングで決まるのですか？**

A. 過去はリーシングがある程度決まってから販売活動を始めていました。しかし現在は実績が積み重なったため、竣工前で建物の姿が見えた段階から、当社の希望価格で成約するケースが増えていきます。

**Q. 海外投資家の地域別比率は？**

A. 日本法人の比率が最も高いですが、大型案件ではアメリカ年金を運用するAM会社やシンガポール系投資家が参加することがあります。2024年はアセットベースで約4割が海外投資家で、その中では米系が多い状況でした。

**Q. 大手がテーマ型不動産に参入すれば競争は激化しませんか？**

A. 大手もすでに検討を進めており、直近でも三菱地所様が「ペット共生マンション」を発表しました。当社にとっては競合ではありますが、13年培ってきた知見があります。むしろ大手との協業案件もあり、街づくりに個性を持たせるといふ当社の価値を発揮しながら、競争を歓迎しています。

**Q. 従業員数が2024年12月末時点で57名と少ないですが、採用計画は？**

A. 不動産開発は人員を多く必要とするビジネスではなく、企画力とプロジェクトマネジメント力が重要です。一方で運営事業はある程度の人員が必要で、アセットマネジメントや賃貸管理の拡大に伴い人員を増やしています。2025年6月末時点で従業員数は約70名に増加しており、今後も運営部門を中心に採用を進めます。

**Q. 最後に投資家へのメッセージをお願いします。**

A. 当社は「テーマ型開発」という言葉を使っていますが、本質は不動産を通じて街や暮らしを豊かにする事業を創り出すことです。良いものをつくり続け、ご評価いただくことがビジネスの基本です。長期的に保有いただければ、2～3年後には大きく成長を実感していただける企業になると考えています。今後ご期待に応えられるよう努力してまいりますので、ご支援のほどよろしくお願いいたします。

以上