



2025年12月期第3四半期 決算説明資料

通期営業利益計画は3Qで達成。仕入れ順調で来期計画分の仕入れは充足

2025年11月12日
コロンビア・ワークス株式会社（東証スタンダード:146A）



インベストメントハイライト

持続的なインフレと円安の追い風の中で、当社はプレミアム賃料を生み出す開発と資金効率の高い成長を両立。
3Qで営業利益の通期計画を達成。4Q販売物件も順調に進捗。

■ 成長ドライバー

賃料上昇エリアでプレミアム賃料*を実現する高付加価値物件の開発

ファンド型開発で資金効率を高め、AUM*を拡大

案件の大型化により開発事業・運営事業ともに収益拡大を実現

■ 外部環境の追い風

インフレ定着による賃貸・投資需要の底堅さ

金利上昇が想定より緩やかで、投資環境は安定

円安を背景に海外資金の流入が続き、キャップレート*が安定

*AUM：コロンビア・アセットマネジメントで運用している資産残高

*プレミアム賃料：テーマ型開発と高いリーシング力により、相場賃料から+20~30%で賃貸が可能

*キャップレート：不動産投資の利回りを示す指標。年間純収益÷不動産価格

エグゼクティブサマリー

大型物件を**計画超の価格で売却**。コロンビア・アセットマネジメント、コロンビア・コミュニティが**計画外の大型案件を受託**。
26年12月期収益の源泉となる**棚卸資産は確保済み**で不動産開発比率向上により外部環境に大きな変化がなければ**収益性は改善見込**。

P7

P34

売上高

28,700百万円

前年同期比 +70.5%

大型物件の売却により物件単価が向上

不動産開発



26,967百万円

前年同期比 +73.1%

不動産運営



1,732百万円

前年同期比 +37.3%

営業利益

重要
指標

4,891百万円

前年同期比 +61.4%

不動産開発の売上成長と
不動産運営の成長に伴う増益
営業利益は通期業績予想を達成

当期純利益

2,992百万円

前年同期比 +76.6%

M&A案件に負ののれんが発生し営業外収益として61百万円計上(1Q)

1件あたり単価^{*1}

2,183百万円

前年同期 1,113百万円

P13

投資金額^{*2}

26,674百万円

P36

棚卸資産

36,745百万円

前年同期 22,694百万円

P11

賃貸管理戸数

2,609戸

前年同期比 +113.5%

P29

販売件数

12件 / 12件
(計画)

P13
P14

仕入件数

11件 / 12件
(計画)

P13
P15

総資産+AUM

102,792百万円

前年同期 41,721百万円

P35

RevPAR

14,712円

前年同期 16,363円

P20

Topic 1

南麻布の大型物件は市況の影響もあり計画を超えた価格で売却

P17

Topic2

コロンビア・アセットマネジメントが4号ファンドまで組成
大型案件を外部受託しAUMが拡大

P18

Topic3

26年12月期に向け
サンクス沖縄の各プロジェクトが進行

*1 コロンビア・ワークス単体

*2 仕入額+保有物件への投資額

マクロ環境については、依然として不透明だが、当社計画への影響は限定的。

販売環境については今後も好況感が続く見通し。**金利上昇に伴う販売価格の低下（キャップレートの上昇）は中計に織り込み済み。**

1) マクロ環境	足元状況	今後の見通しと当社対応
金利・融資	● 2025年10月の日銀金融政策決定会合では政策金利は据え置き。 ● 2025年初頭には、金利上昇によるマーケット変化を想定していたが、想定程、金利上昇のペースは早くない状況 ● 各行の貸出態度に大きな変化なく、貸出金利も理論値程上がらず。	● インフレに伴う一定程度の利上げ(～1%)によるコスト増と販売時キャップレートの上昇(0.5%程度)は中計には織り込み済み。 ● 引き続き物価インフレや金融政策など、不透明な要素も多いが、緩やかな金利上昇を想定。引き続き環境の変化を注視し多様なファイナンススキームを確保する。
不動産市況	● 都心部においては好況感が継続。緩やかなインフレ基調にあることもあり賃料収入が上昇。キャップレート（物件の利回り）については下げ止まり。 ● 建築費の上昇率は、昨年よりは落ち着いているものの依然として高止まりしており、工期も長期化傾向にある。	● 都心部を中心に二極化が進む想定。投資家は賃料収入の上昇を見通しており、上昇見込みのあるエリアについては今後も好況が続く見通し。当社の仕入れエリアも賃料収入の動向を注視する。 ● 工期が短いバリューアップ型に注力し、増益額を確保。 ● ファンド型開発を活用し、多様なアセット、案件の大型化も推進。
2) 経営環境		
販売	● 4Qに計画していた大型案件を前倒しで売却。 ● 市況の追い風もあり期初計画より高い価格での売却物件が増加。 ● 円安基調も相まって、投資家による投資意欲は旺盛。 ● 4Q販売は順調に進捗。	● 賃料収入の上昇が見込めるエリアについては、当面好況感が継続する見通しだが、金利上昇に伴うキャップレートの上昇は計画に織り込み済み（～0.5%程度） ● 26年12月期は開発案件比率が2025年12月期より高いため外部環境に急激な変化がなければ収益性は向上する見込み。
仕入	● 3Qは大型物件の売却により、棚卸資産は大きく減少したが4件の仕入れが完了。 ● 26年12月期の売上の源泉となる棚卸資産は確保済み。 ● 4Qに決済予定の仕入れパイプラインは7物件あり。	● 27年12月期以降の売上の源泉となる物件の仕入に注力。 ● バリューアップ案件に注力。 ● 不動産開発案件については、工期が長いため慎重に検討。 ● 案件単価は上げていく方針。

1

25年12月期 3 Q決算概要 P 06

3 Qで想定されるQ&A

..... P 21

業績予想の前提

..... P 22

2

中期経営計画 P 23

3

経営指標推移 P 33

4

Appendix P 37

株主還元方針

..... P 38



1.25年12月期 3Q決算概要

PL 2025年12月期第3四半期前年同期比

販売単価が計画を上回り、不動産開発事業の売上高は**+73.1%**の成長。粗利率の高い不動産運営事業も**+37.3%**と計画超の成長。重視している営業利益成長は、**+61.4%**と順調に成長。（前期も3Q偏重）

単位(百万円)	24年12月期3Q実績	25年12月期3Q実績	前年同期比
売上高	16,837	28,700	+70.5%
不動産開発事業	15,576	26,967	+73.1%
自社			
不動産開発	8,370	3,403	▲59.3%
バリューアップ	3,716	5,529	+48.8%
ファンド			
不動産開発	-	1,270	-
バリューアップ	-	15,436	-
他社協業	-	561	-
不動産運営事業	1,261 ^{*2}	1,732 ^{*2}	+37.3%
賃料収入 	805	834	+3.6% P29
ホテル運営 	211	213	+0.9% P28
賃貸管理 	273	407	+49.0% P27
AM報酬	43 ^{*1}	321	+646.5%
売上総利益	4,321	6,750	+56.2%
売上総利益率	25.7%	23.5%	▲2.2pt
販売費及び一般管理費	1,291	1,859	+44.1%
営業利益	3,030	4,891	+61.4%
営業利益率	18.0%	17.0%	▲1.0%
当期純利益	1,694	2,992	+76.6%
当期純利益率	10.1%	10.4%	+0.3pt

■ 売上高

【不動産開発事業】

大型物件の売却により大きく増収

【不動産運営事業】

コロンビア・コミュニティとコロンビア・アセットマネジメントの外部案件受託により計画比を超えた増収

■ 売上総利益率

【不動産開発事業】

見積もっていた原価率投資しなかったため計画比で粗利率向上も、バリューアップ比率が高いため前期比で粗利率は低下

【不動産運営事業】

粗利率が高いコロンビア・アセットマネジメントが大型案件を受託
※コロンビア・アセットマネジメントのAM報酬の一部はアップフロント報酬を含むため一過性である点留意

■ 販管費

上期の未消化要因であった採用が進捗し通期では概ね期初計画通りで着地見込

■ 営業利益率

粗利率が高い不動産開発案件の比率が下がったため利益率は前年同期比で低下（計画以上）

重要
指標

PL 2025年12月期第3四半期計画比進捗

建築費高騰を受け物件の原価を厚めに見積もる中、計画を上回る価格での売却と、連結子会社が大型案件を受託。
期初計画を超える粗利率で、**通期営業利益計画を3Q時点で達成**。

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 3Q実績	25年12月期 3Q計画	3Q計画比 進捗率
売上高	39,618	72.4%	28,700	19,599	146.4%
売上総利益	7,275	92.8%	6,750	4,055	166.5%
売上総利益率	18.4%	-	23.5%	20.7%	-
販管費	2,546	73.0%	1,858	1,925	96.5%
営業利益	4,729	103.4%	4,891	2,129	229.7%
営業利益率	11.9%	-	17.0%	10.9%	-
当期純利益	2,750	108.8%	2,992	1,126	265.8%
当期純利益率	6.9%	-	10.4%	5.7%	-

重要
指標

■ 売上高

計画超の価格で売却できた案件が多く
4Qに計画していた大型物件を前倒して売却
2Q期ズレ物件は売却済み
計画外の期中仕入れ期中売却物件有

■ 売上総利益率

厚めに見積もっていた原価程投資せず
計画を超えた価格で売却
高粗利率のAM事業・賃貸管理事業で
計画外の大型案件を受託
※アップフロントフィーを含むため一部一過性収益

■ 販管費

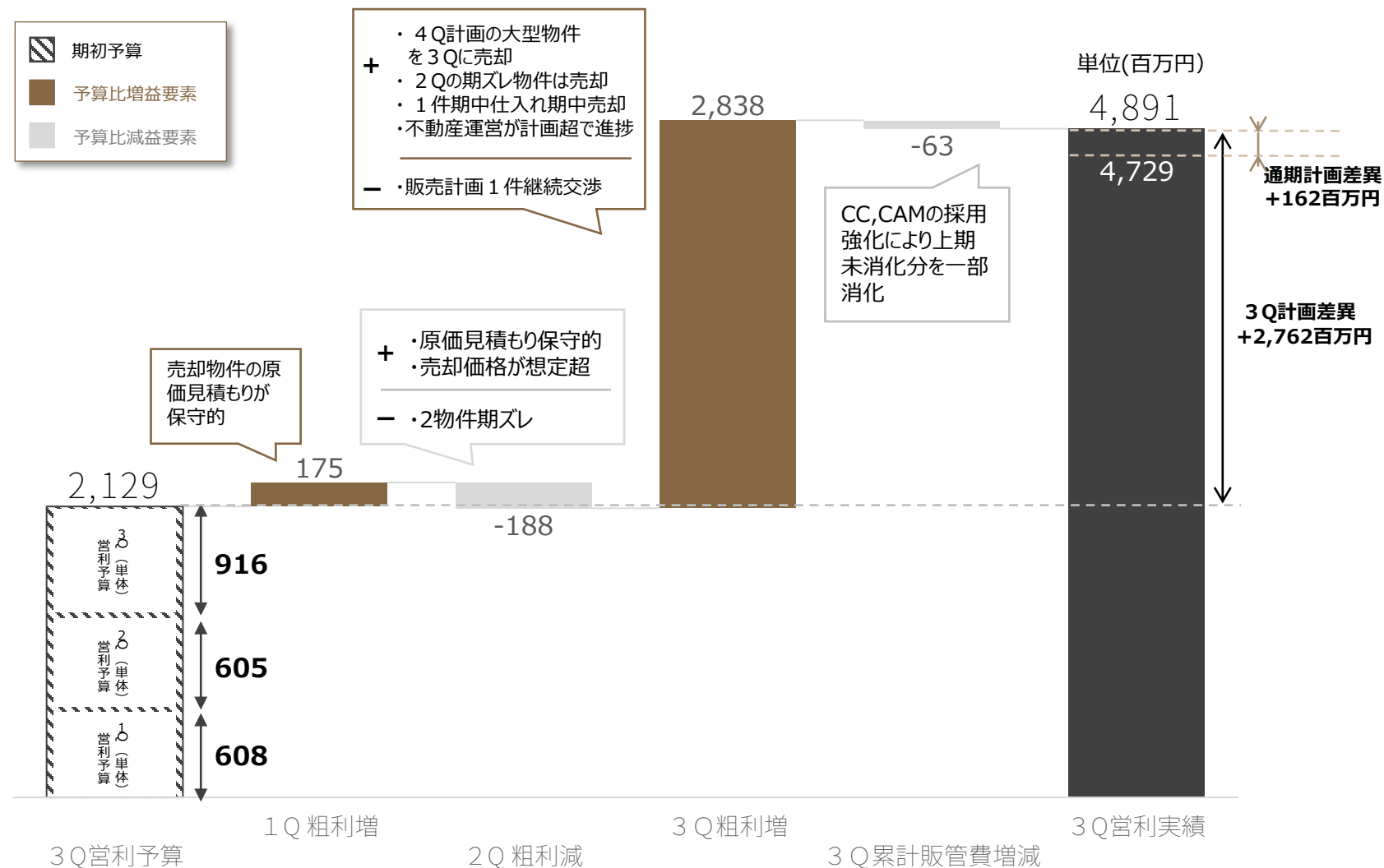
連結子会社のCCとCAMで採用強化による
販管費増があるが採用タイミングのズレがあったため
一部未消化分が残る

■ 営業利益

大型物件については粗利率が高くないものの
粗利額が大きく、それに伴う販管費増が
ないため営業利益率の上昇に寄与
※今後も案件単価の向上戦略を維持

営業利益計画差異分析

各四半期で原価コントロールが奏功。2 Qの一時的な遅れを挽回し、3 Qで通期業績を達成。
子会社の採用遅れ（上期販管費未消化要因）は3 Qで計画通り挽回し体制を強化。販管費増も子会社業績で吸収。



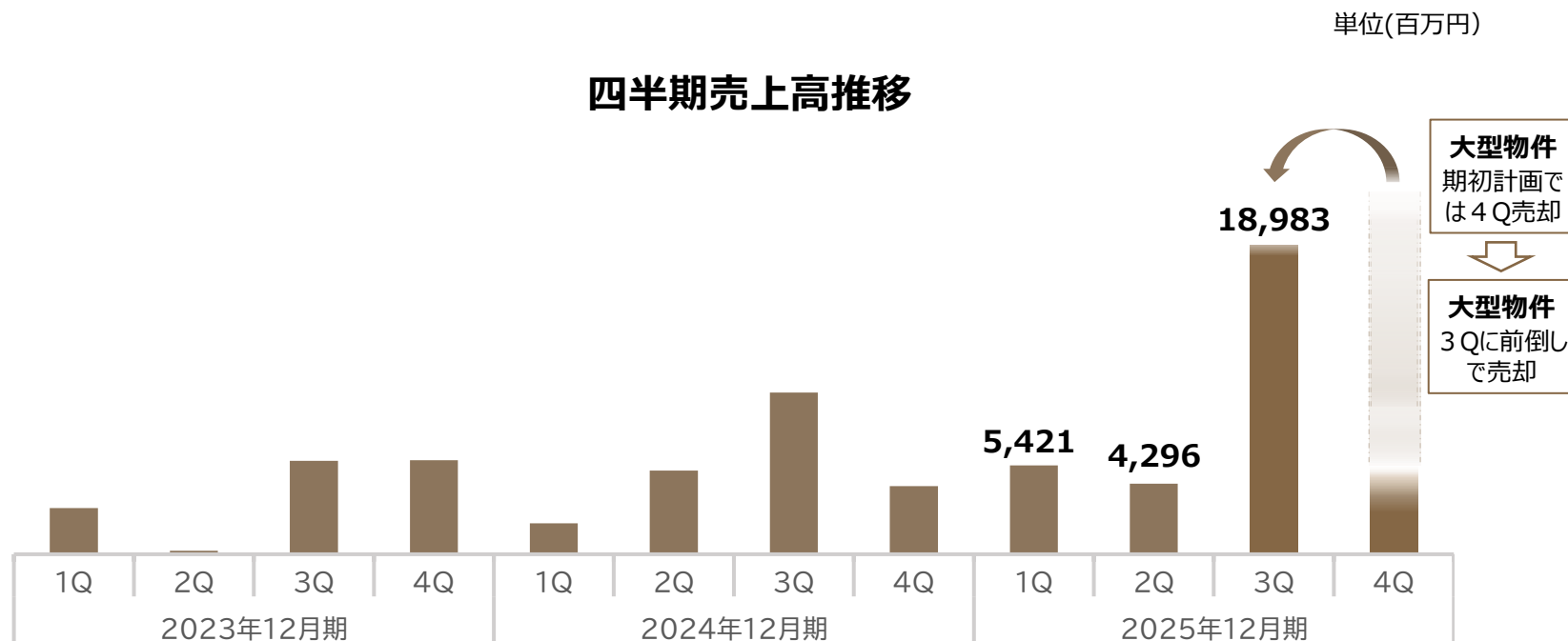
計画外の収益もあり計画比大幅超

■ 3Q累計の営業利益計画差異は+2,762百万円

- 1 Q (単体)
 - 売却物件の原価見積もりが保守的 粗利 +175百万円
 - 1 件売却計画が期ズレも影響小
 - 販管費の未消化 +69百万円
- 2 Q (単体)
 - 売却物件は原価見積もりが保守的
 - 売却価格が計画超
 - 2 Q売却物件 2 件が期ズレ 粗利▲188百万円
 - 販管費の未消化 +6 百万円
- 3 Q (単体)
 - 前倒し売却の大型物件が計画超の価格で売却
 - 原価見積もりが保守的影響と計画超売却案件
 - 計画外の期中仕入れ期中売却案件の影響
 - 粗利率の高い不動産運営事業が計画超で進捗 粗利 +2,838百万円
 - 販管費は採用強化により一部消化

2025年12月期第4四半期売上高・営業利益見通し

大型物件の売却価格は市況を追い風に計画超で着地し、3Qの売上・営利に大きく貢献。
4Qに売却を計画している物件は順調に進捗。



2025年12月期は3Q偏重

■ 期初計画

南麻布の大型物件の販売を4Qに計画していたため4Qに売上が偏重することを想定

■ 販売の前倒し

4Q以降に計画していた南麻布の大型物件を前倒しで販売できたため今期は3Q偏重へ

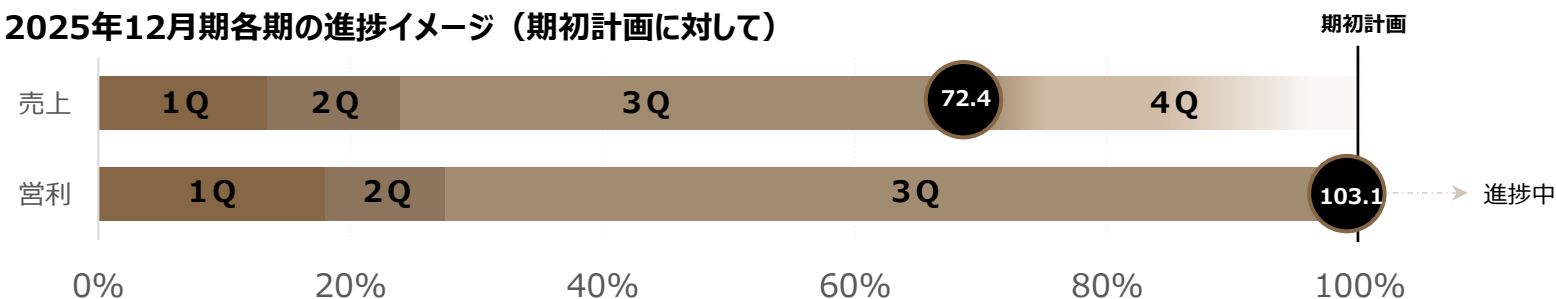
■ 4Q販売予定物件

順調に進捗中

■ その他留意事項

- ・季節性はなし
- ・Q毎の計画について物件の入り繰りは生じやすい
- ・通期業績予想の達成は第一優先
- ・通期業績予想の達成確度が高い局面には物件の収益最大化を優先

2025年12月期各期の進捗イメージ（期初計画に対して）



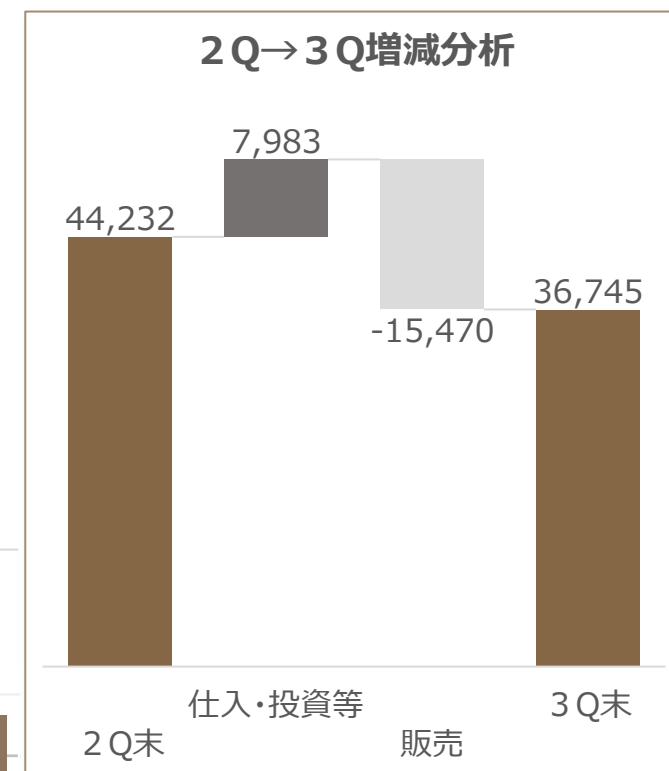
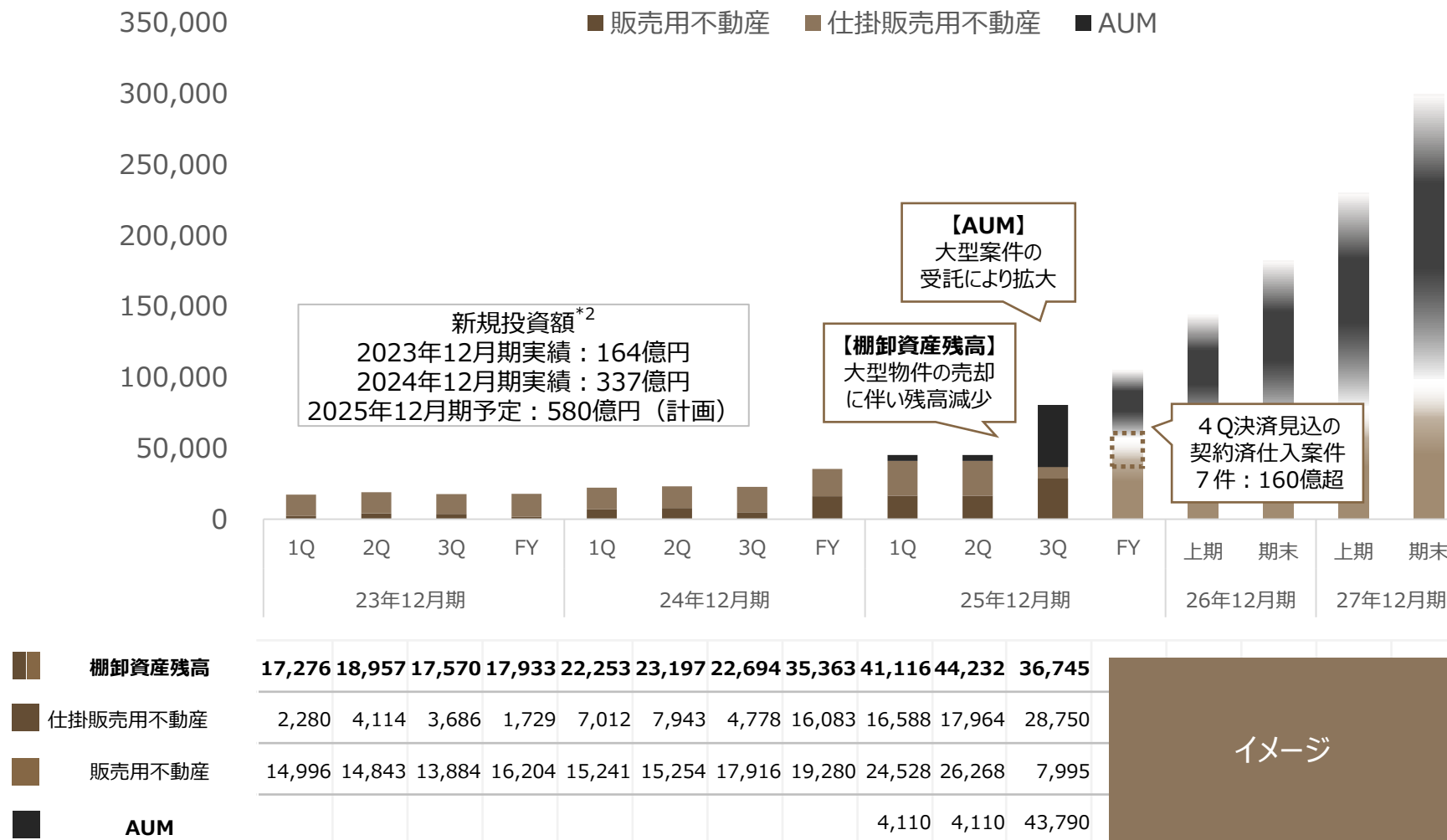
運用資産残高（棚卸資産＋AUM）推移

25年12月期の新規投資額は計画未達見込みも、粗利率が想定以上で推移し中計達成には影響なし。
26年12月期の収益源となる棚卸資産は確保済み。今後の仕入れは来期以降の収益に寄与見込み。

単位(百万円)

棚卸資産残高＋AUM推移

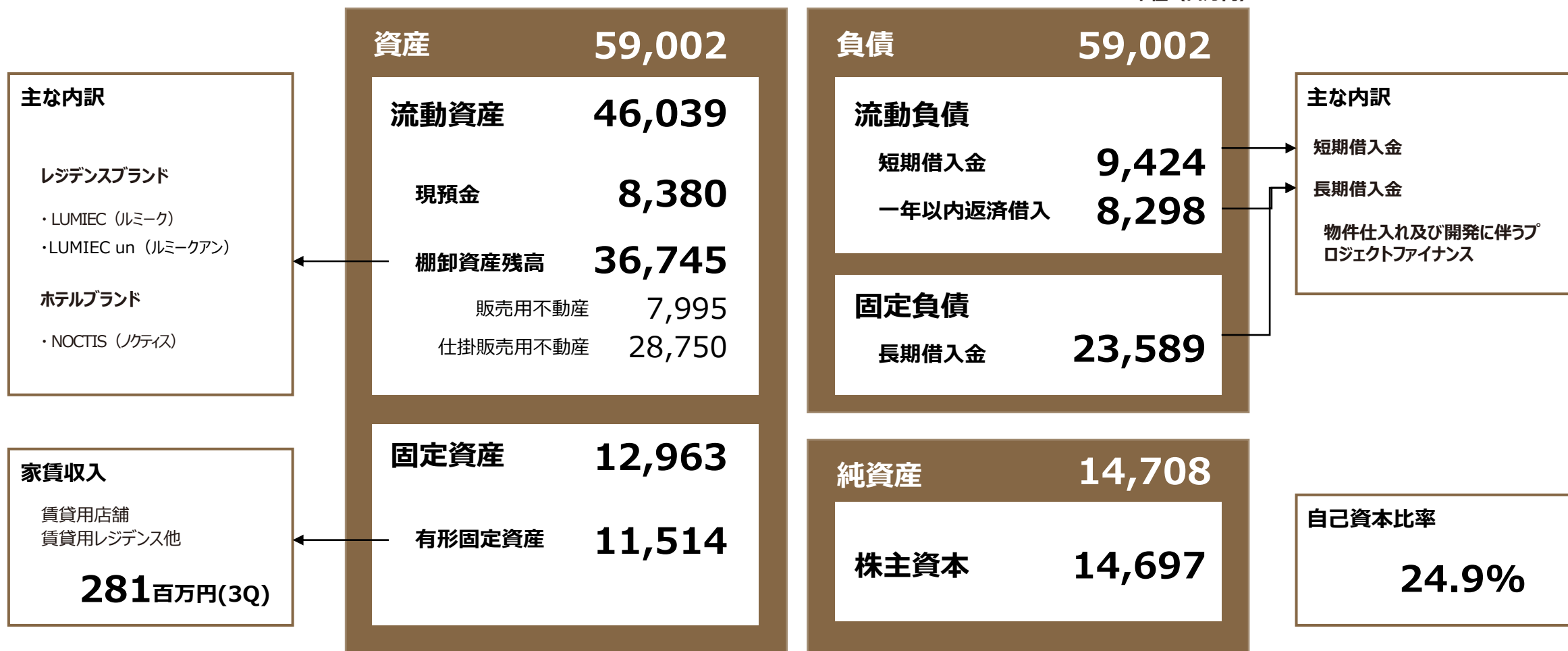
■ 販売用不動産 ■ 仕掛販売用不動産 ■ AUM



*12025年以降の棚卸資産残高は非開示であり、上記グラフはイメージになります。*2新規投資額は売却による減少を含まない、投資案件の仕入純額になります。

大型物件の売却により自己資本比率は2Qの20.2%から24.9%に上昇。
自己資本比率は毎期末時点で20%程度を維持する方針であり、借入余力を活用できる投資機会を継続して模索。

単位（百万円）



各種KPI推移

1件当たり単価は大型物件がけん引し35億と高水準。
1件当たりの収益性が計画を超えているため、KPI数値以上に順調であると評価。

単位(百万円)		24年12月期 実績	25年12月期 計画	25年12月期 1 Q実績/計画	25年12月期 2 Q実績/計画	25年12月期 3 Q実績/計画	概要
不動産開発事業売上		19,180	非開示	4,980	3,509	17,712	コロンビア・ワークス単体（サックス沖縄除く）
1件あたり単価		1,198	非開示	1,660	877	3,542	大型物件の影響
販売件数		16	19	3 / 4	4 / 5	5 / 2	2 Q期ズレ案件と期中仕入れ期中売却案件含む
自 社	不動産開発	7	5	1	-	1	
	バリューアップ	5	9	1	3	2	
フ ァ ン ド	不動産開発	-	2	0	-	1	箱根ホテルはファンド型開発でSPCへ売却
	バリューアップ	-	3	1	-	1	南麻布の大型物件を前倒しで売却
他社協業		4	-	-	1	-	
仕入件数		21	非開示	4 / 4	3 / 5	4 / 3	
自 社	不動産開発	-	非開示	-	1	1	
	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	-	1	
	バリューアップ	-	非開示	-	-	-	
新規投資額		33,757	58,000	10,081	8,610	7,983	仕入額 + 保有物件への投資額
棚卸資産残高		35,363	非開示	41,116	44,232	36,745	販売用不動産 + 仕掛販売用不動産

3Q販売物件

所在地	アセット	開発種別	スキーム
東京都港区南麻布	レジデンス	バリューアップ	ファンド
東京都新宿区夏目坂	レジデンス	不動産開発	自社
東京都文京区千駄木	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都港区高輪	レジデンス	バリューアップ	自社
箱根仙石原	ホテル用地	不動産開発	ファンド

東京都港区南麻布



東京都新宿区夏目坂



東京都文京区千駄木



東京都港区高輪



箱根仙石原



3Q仕入物件

所在地	アセット	開発種別	スキーム
東京都北区滝野川	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都大田区東蒲田	レジデンス	バリューアップ	自社
東京都豊島区高田	レジデンス	不動産開発	自社
沖縄県今帰仁村	ホテル	不動産開発	ファンド

東京都北区滝野川



東京都大田区東蒲田



東京都豊島区高田



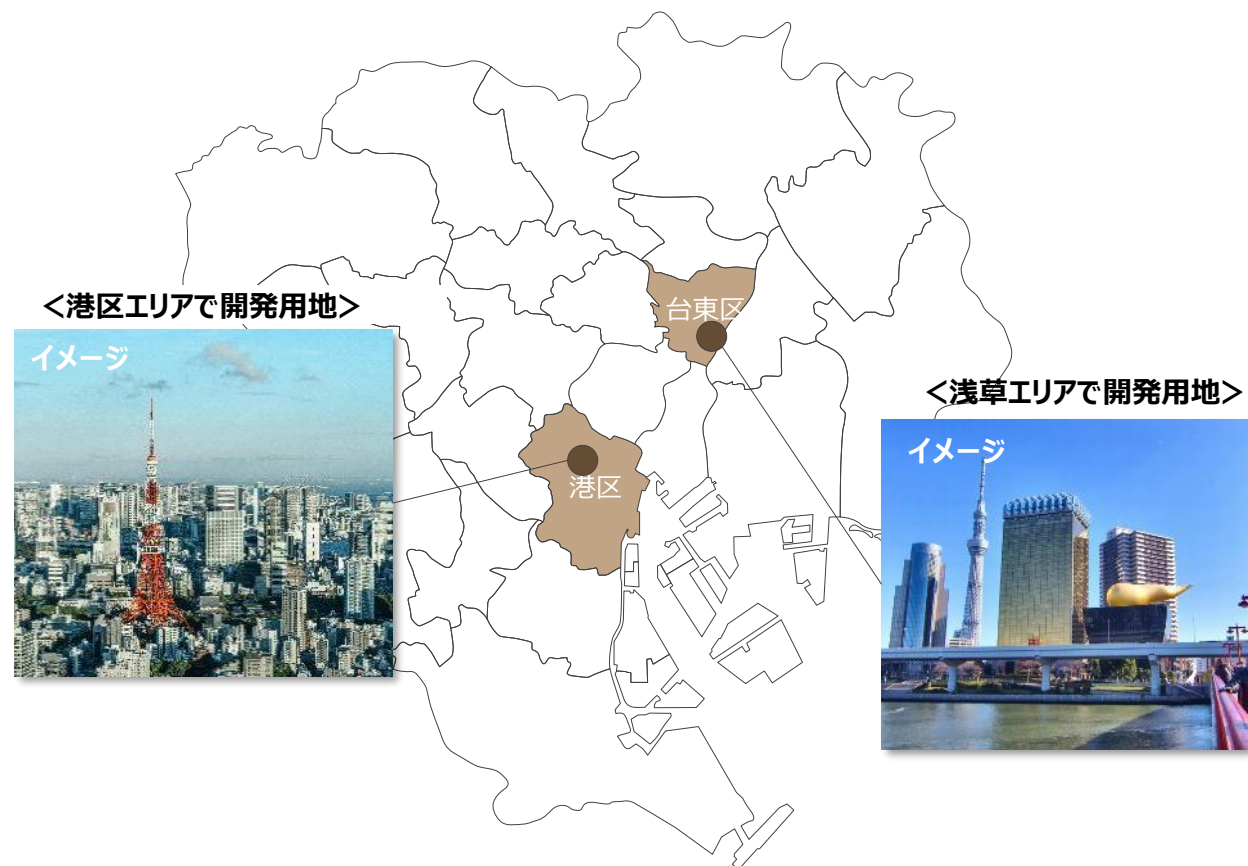
沖縄県今帰仁村



案件大型化に向けて仕入パイプラインが拡充

新たな成長ステージに向けて大型の開発用地の仕入れパイプラインが着実に拡充。案件単価の向上につながり、収益性の向上を期待。

東京都心



沖縄那覇



TOPIC①南麻布の大型物件を売却

2025年12月期 4 Qに計画していた南麻布の大型物件を想定以上の価格（120億円超）で売却でき、3 Q業績に大きく貢献。
コロンビア・アセットマネジメントにてアセットマネジメント業務を、コロンビア・コミュニティにて賃貸管理業務を受託しストック収益が拡大。

物件概要

物件名	LUMIEC un MINAMIAZABU
所在地	港区南麻布 3-21-14
戸数	130戸
敷地面積	1,503㎡
延床面積	7603㎡
用途	レジデンス
開発	バリューアップ
売却先	不動産投資運用会社がAMとして組成する 特定目的会社（シンガポール）
売却価格	120億円超
決済・引渡	2025年 7月16日
業績影響	25年12月期業績予想に織込済



TOPIC②コロンビア・アセットマネジメントがアセットマネジメント業務受託

当社企画のホテルにおいて開発ファンドを組成した他、外部の大型案件のアセットマネジメント業務を受託。
AUM拡大は2件で約250億と計画以上で進捗。

箱根仙石原ホテル

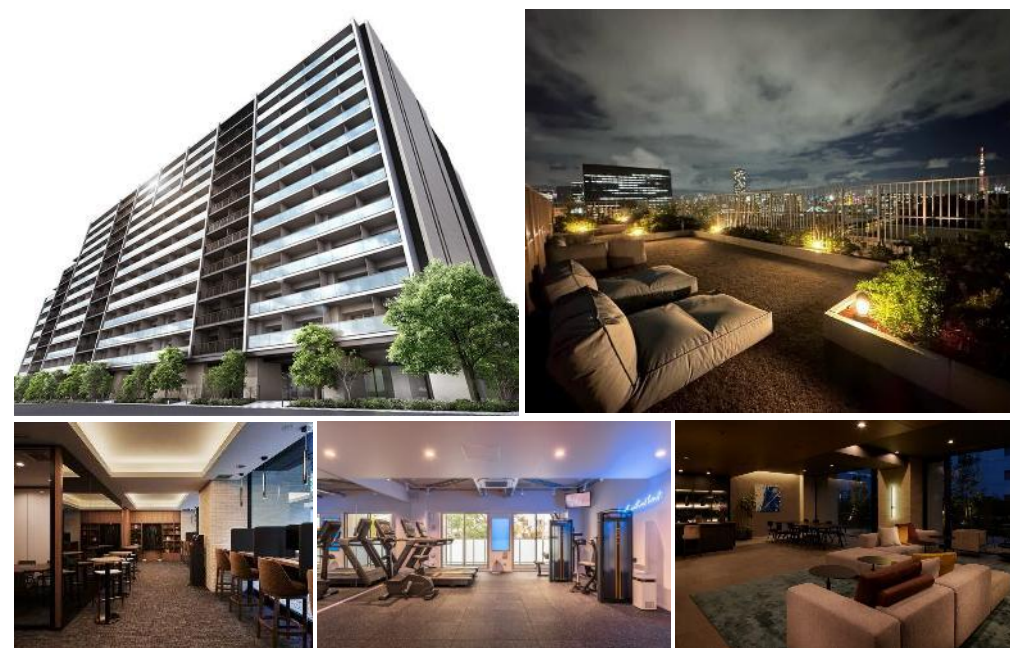
開発ファンドを組成（土地＋企画を開発SPCに売却）



「FIFTH SEASON HOTELS」シリーズとして、ハイグレードかつ地域独自の魅力をより深く感じられるステイを提供するホテルとして計画されています。露天風呂やプライベートサウナを備えた客室もあり、共用部にはカフェラウンジ、レストラン、足湯、温泉大浴場、オートロウリュサウナを設置。仙石原の中でもラグジュアリーな旅館が集まるエリアに位置する、上質な滞在を提供するホテルです。

ウエリスアーバン水天宮前

外部案件を受託

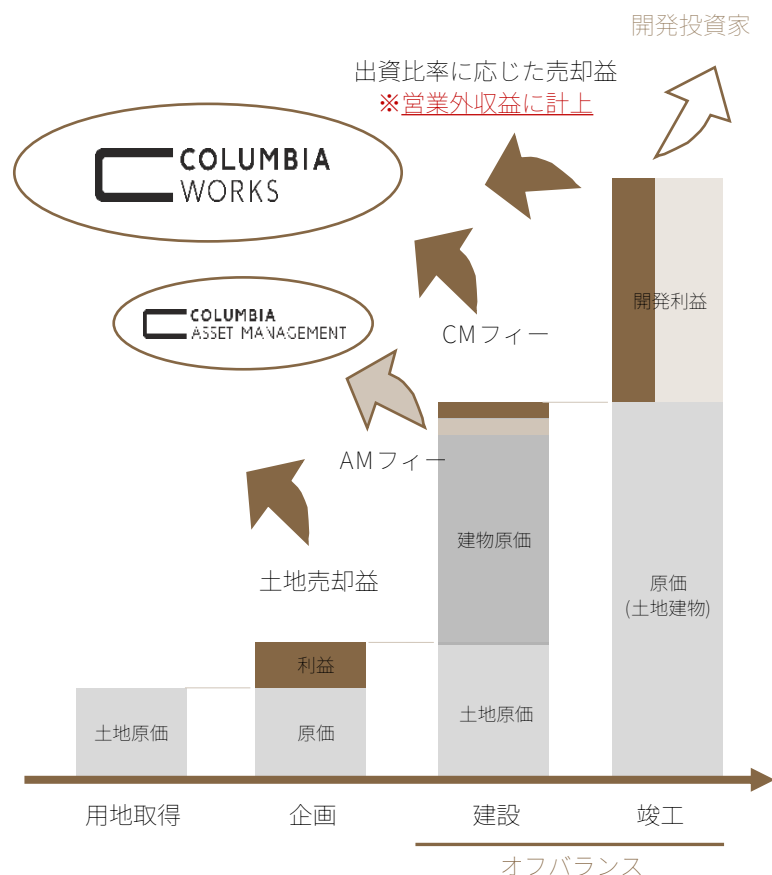


東京メトロ半蔵門線『水天宮前』駅から徒歩9分に位置し、2023年3月に竣工した433戸規模（店舗2区画含む）の賃貸レジデンスです。ワークラウンジ、フィットネスジム、ゲストルーム、屋上テラス等の共用施設を有し、CASBEE Aランクを取得しています。

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

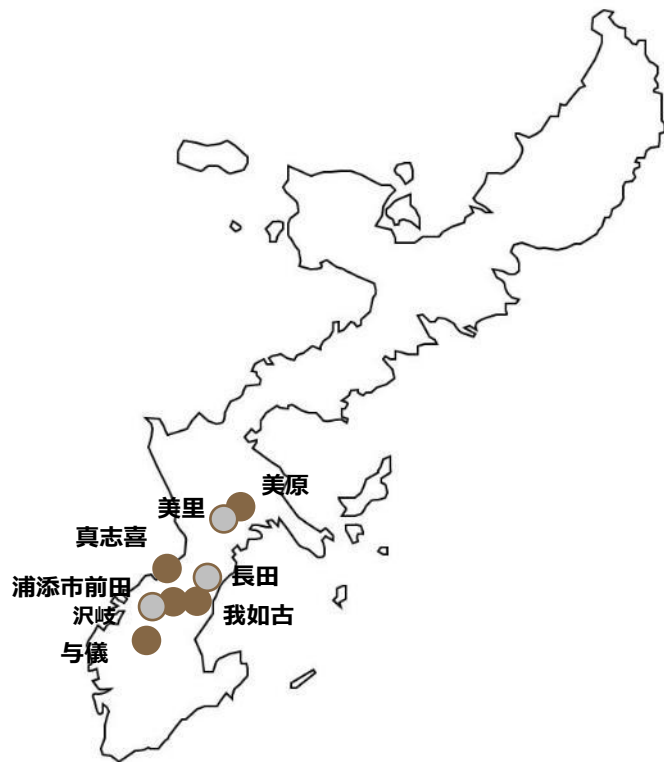
- 物件売却利益は出資比率分に限定されるため、
自社開発と比較すると開発利益の額は少ない
※収益は営業外収益に計上

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

TOPIC③サックス沖縄

25年12月期 2 QよりPL連結したサックス沖縄については新築マンション・新築戸建てプロジェクトが各地域で進行中。
本中期経営計画には織り込んでいないが、26年12月期には一定の業績貢献を見込む。当社とのシナジー（ホテル等）は27年以降に期待。



新築分譲マンション進行中プロジェクト

- ・宜野湾市我如古
- ・浦添市前田
- ・沖縄市美原
- ・那覇市与儀
- ・宜野湾市真志喜

新築戸建て進行中プロジェクト

- ・宜野湾市長田
- ・浦添市美原
- ・沖縄市美里

2025年12月期 3 Q想定される質問回答

想定される質問	回答
・3 Qで大型案件を売却した影響で自己資本比率は24.9%に回復していますが、依然として財務面に不安があります。	財務健全性と成長投資の両立 ・大型案件売却により自己資本比率は24.9%に回復、期末で20%前後を維持する方針 ・デッドファイナンスを活用した高収益案件を推進しつつ、ファンド組成による早期オフバランス・工期の短いバリューアップ開発で資本効率を向上 ・成長に資する大きな投資機会がある場合にのみエクイティ調達を検討
・上期時点で仕入れ計画が遅れていたかと思いますが、足元の進捗状況はいかがでしょうか。期初計画から遅れている印象があります。	仕入れの進捗と見通し ・上期は販売優先により仕入れが一時的に遅延 ・3 Qで4件を取得し、26年12月期の売上計画分は確保済み ・4 Qに複数件の仕入れ他パイプラインあり、26年以降のプラス成長に寄与 ・投資額（仕入れ+既存物件への投資）は期初計画に届かない見通しだが、想定を上回る高粗利率を背景に中期計画は達成見込み
・10月の日銀金融政策会合では金利据え置きとなりましたが年内もしくは年始の利上げ可能性は高いと感じております。利上げによる業績影響について教えてください。	金利上昇の影響について ・政策金利は緩やかな上昇基調（2027年時点で0.75～1.0%）を想定（中計に織り込み済み） ・販売時のキャップレート上昇は0.5%程度を想定（中計に織り込み済み） ・賃料上昇等で金利影響を吸収可能 ・金利動向を注視するが、計画への影響は限定的
・2 Qに期ズレした2件の物件の状況はいかがでしょうか。このまま在庫が滞留するリスクがあるのではないのでしょうか。	期ズレ案件の状況について ・リーシングが順調に進み、想定以上の評価額で売却交渉を継続していた ・現在は売却済みのため、滞留リスクなし
・サンクス沖縄の業績は中期経営計画に織り込んでいるのでしょうか。	サンクス沖縄の業績反映について ・2025年8月公表の中期経営計画には織り込めず ・プロジェクトは順調に進行し、26年12月期に一定の寄与見込み（のれんなし） ・本格的なシナジーは27年以降に発現予定

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ティル（予想困難）
----	---



2.中期経営計画

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。
24年12月期に掲げていた26年12月期の運用資産（総資産＋AUM）1,000億は1年前倒しで達成。

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

KPI

1件あたり単価
2,360百万円
※コロンビア・ワークス単体

販売件数
25件
※コロンビア・ワークス単体

従業員数
120名
※連結ベース

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

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

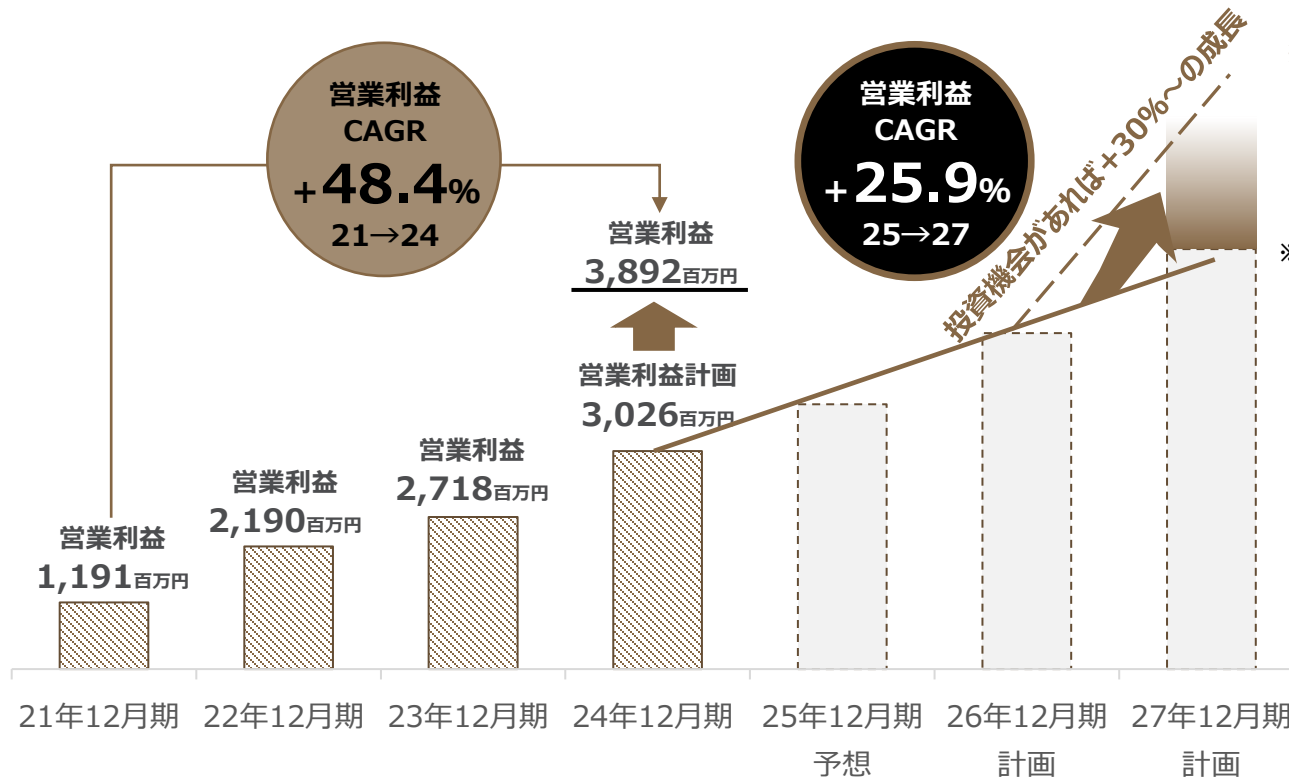
優秀な人材の確保
採用と育成

効率的な資金調達

中期経営計画

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

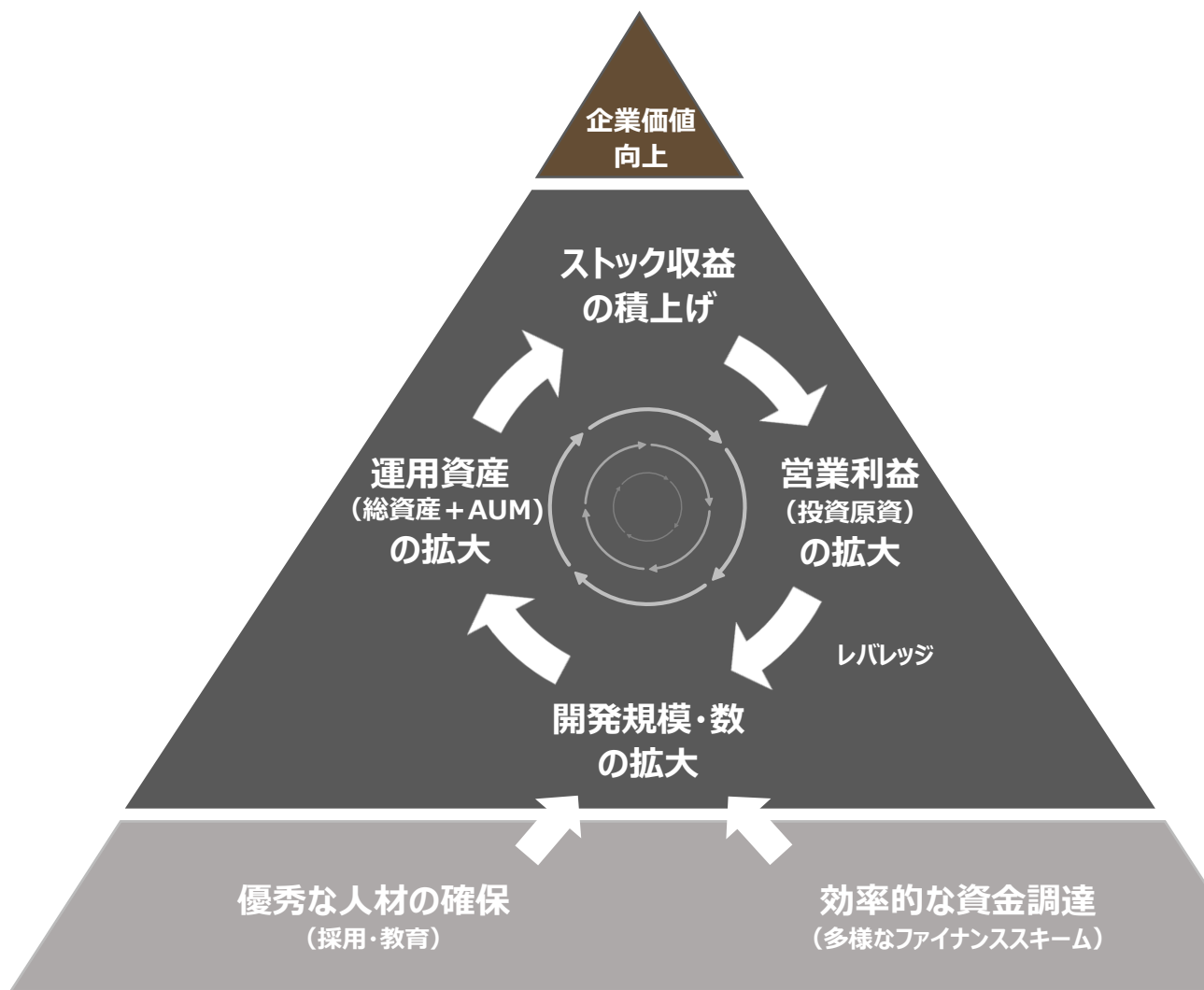
CAGR+25.9%
※エクイティ調達不要

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：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目指す。



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

中期経営計画：KPI

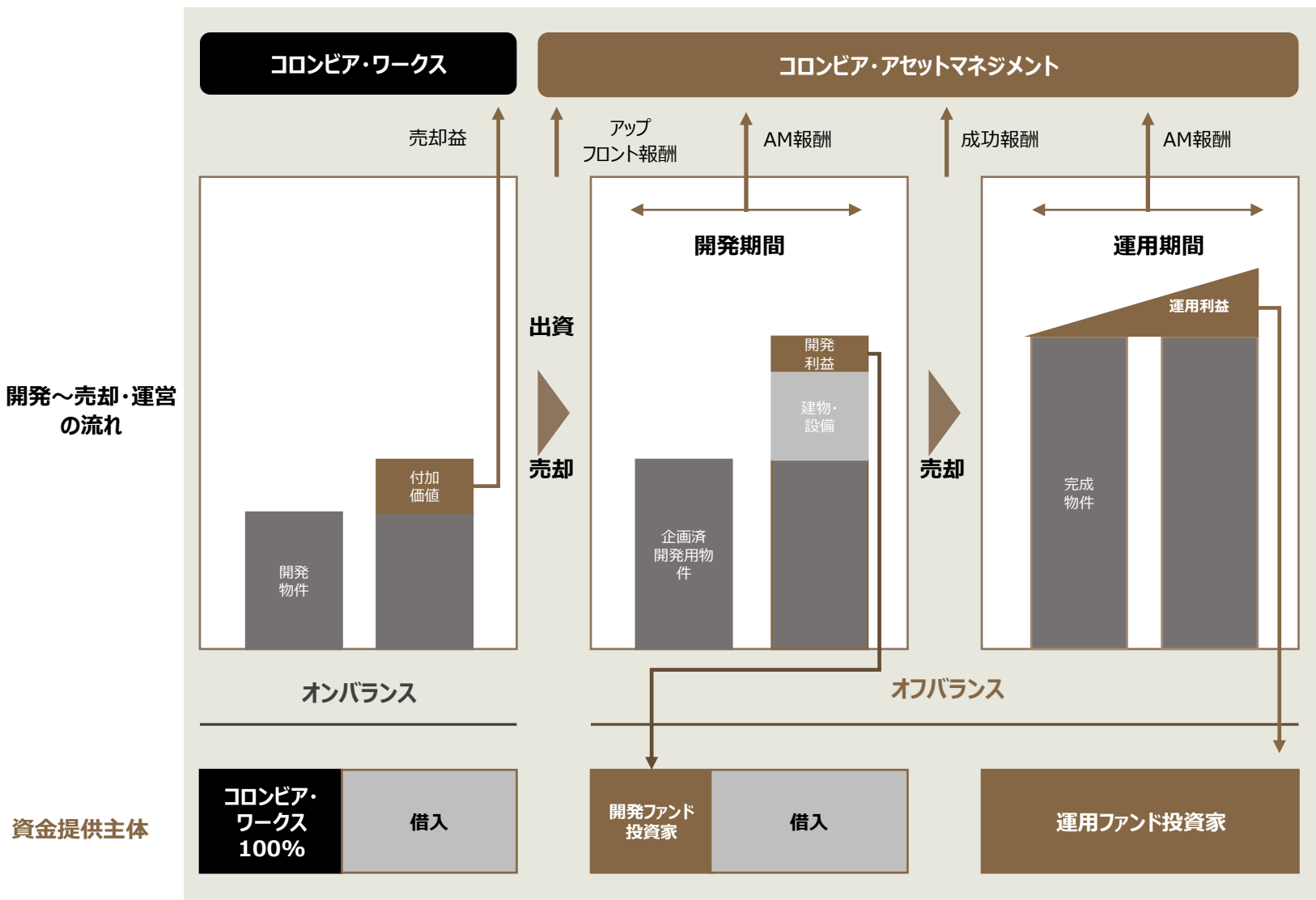
バリューアップ開発比率を高め、ファンド活用による開発スキームに注力。案件単価を上げる方針をとり、ストック収益を伸ばすことで収益率の向上を計画。26年12月期は不動産開発比率が高いため外部環境に変化がなければ収益性は25年12月期比で改善見込み。

		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 ^{*1}	25 ^{*1}
	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

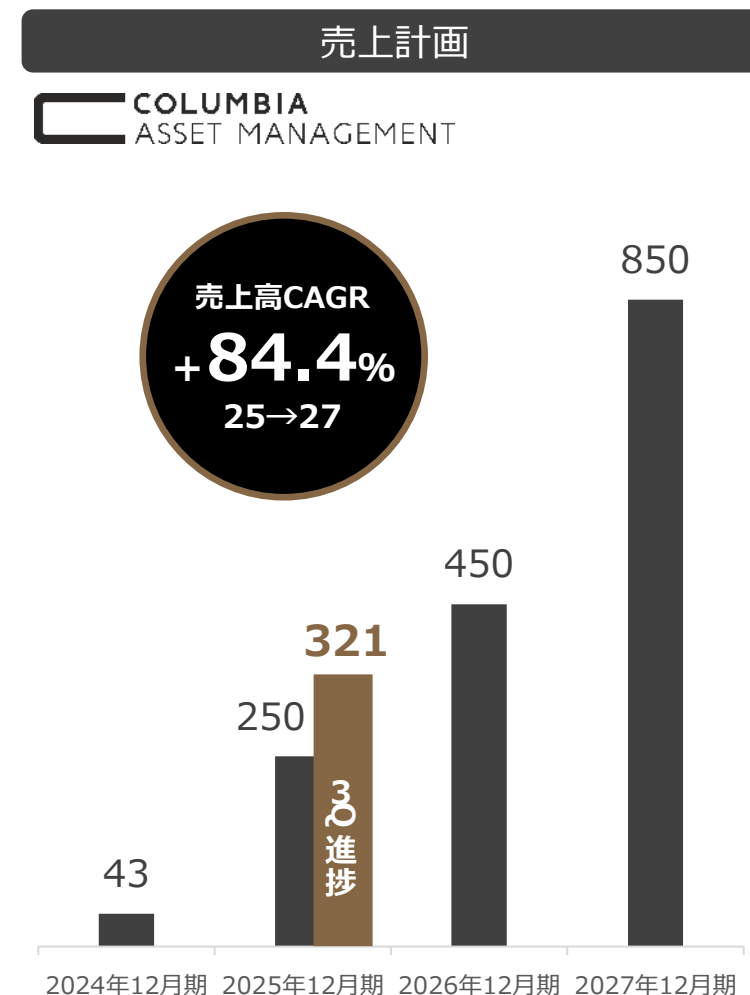
*1サックス沖縄は分譲販売事業のため含まず。

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3 Q時点で4号ファンドまで組成が進む。外部案件の受託によりAUMが拡大し計画以上で進捗。



※売上は単体ベース



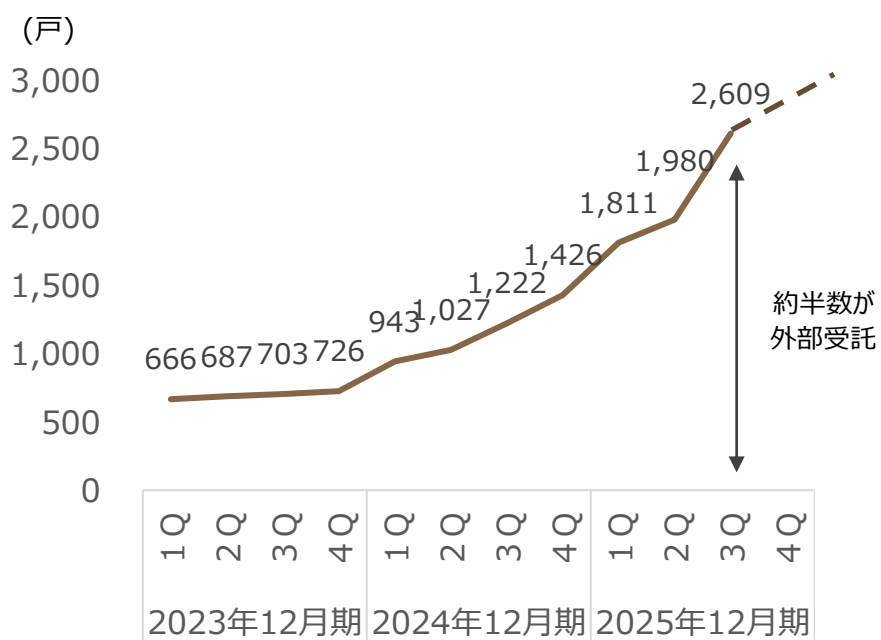
CC：当社開発物件の賃貸管理に加え外部案件の受託を強化

リーシング能力を評価いただき、外部案件の受託が進む。CAMで受託した大型レジデンスの賃貸管理も受託し3Q進捗は計画超で順調。

売上 = 管理戸数 × 事務委託手数料率

※売上は単体ベース

コロンビア・コミュニティ
管理戸数四半期推移



コロンビア・ワークス
開発物件の受託

レジデンス

オフィス



外部案件の受託

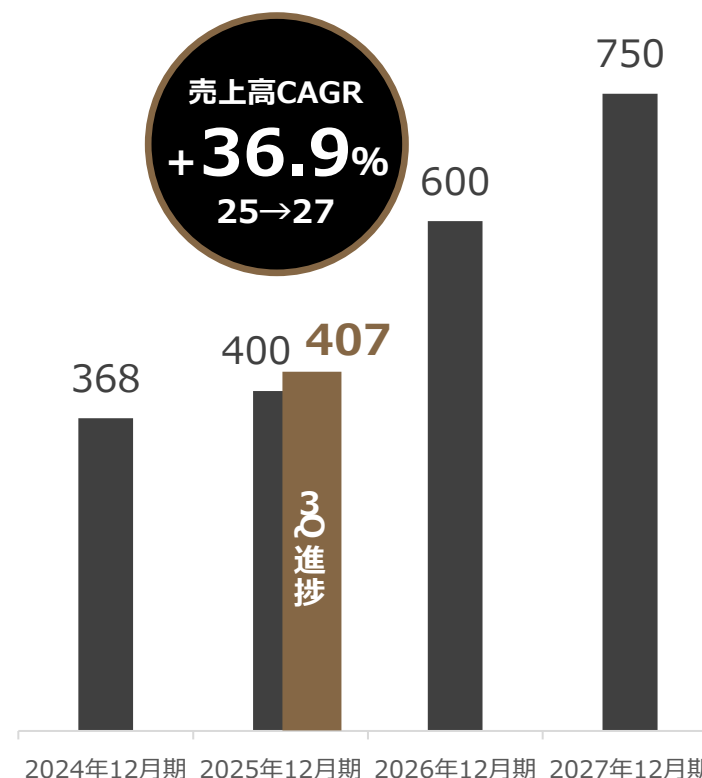
他社開発物件の受託

他社管理物件のリプレイス

賃貸管理会社の
M&A(検討)

売上計画

売上高CAGR
+36.9%
25→27



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>

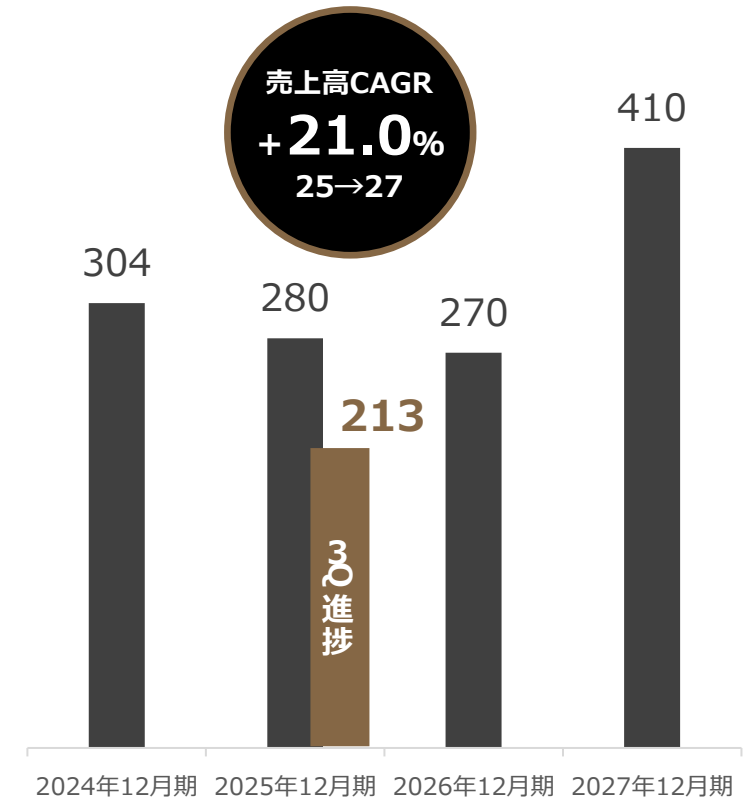


開業予定	場所
26年以降	秋葉原*
27年以降	渋谷
28年以降	元麻布
28年以降	秋葉原

*25年10月に閉業し
増築・リブランディング中

※売上は単体ベース

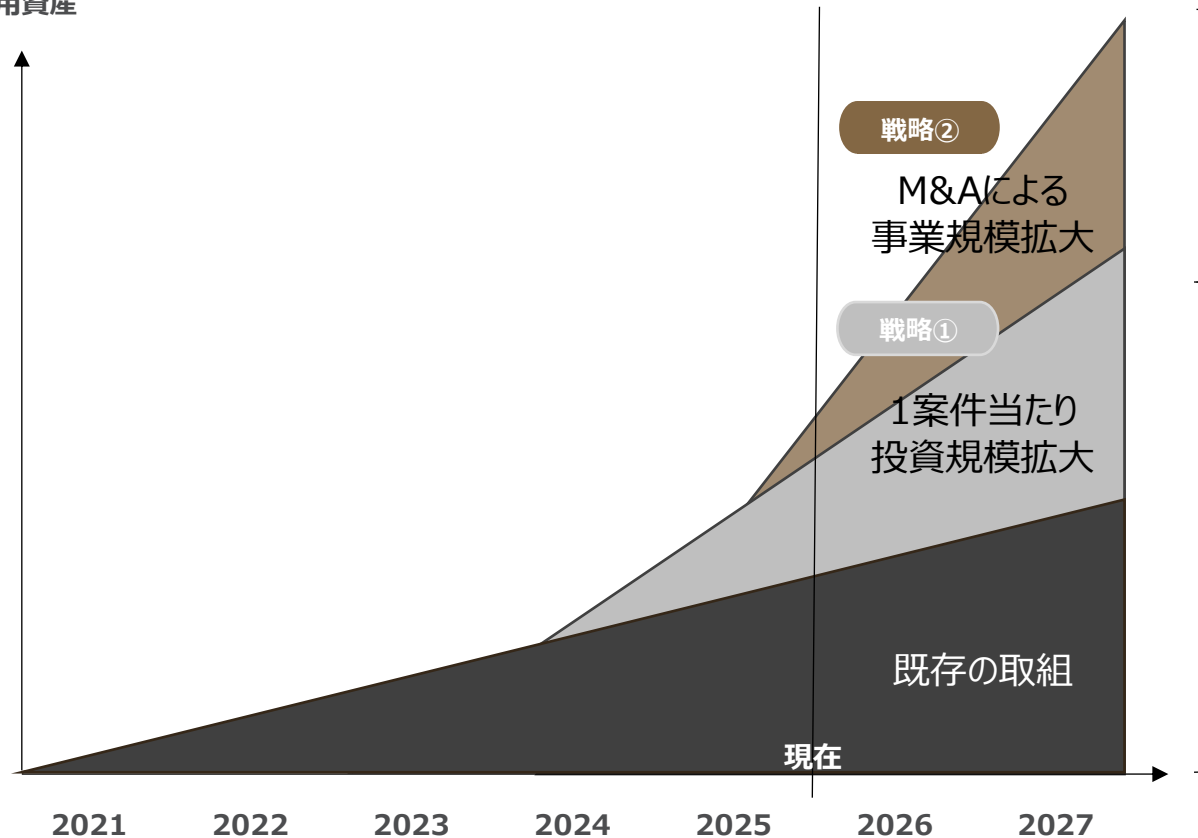
売上計画



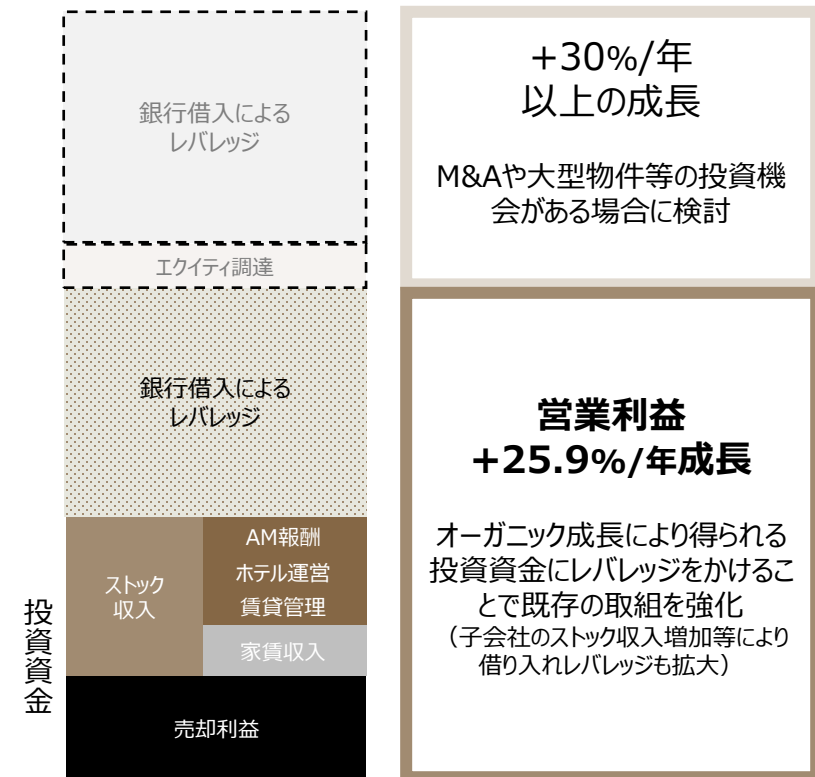
成長イメージと資金手当

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



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

3. 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

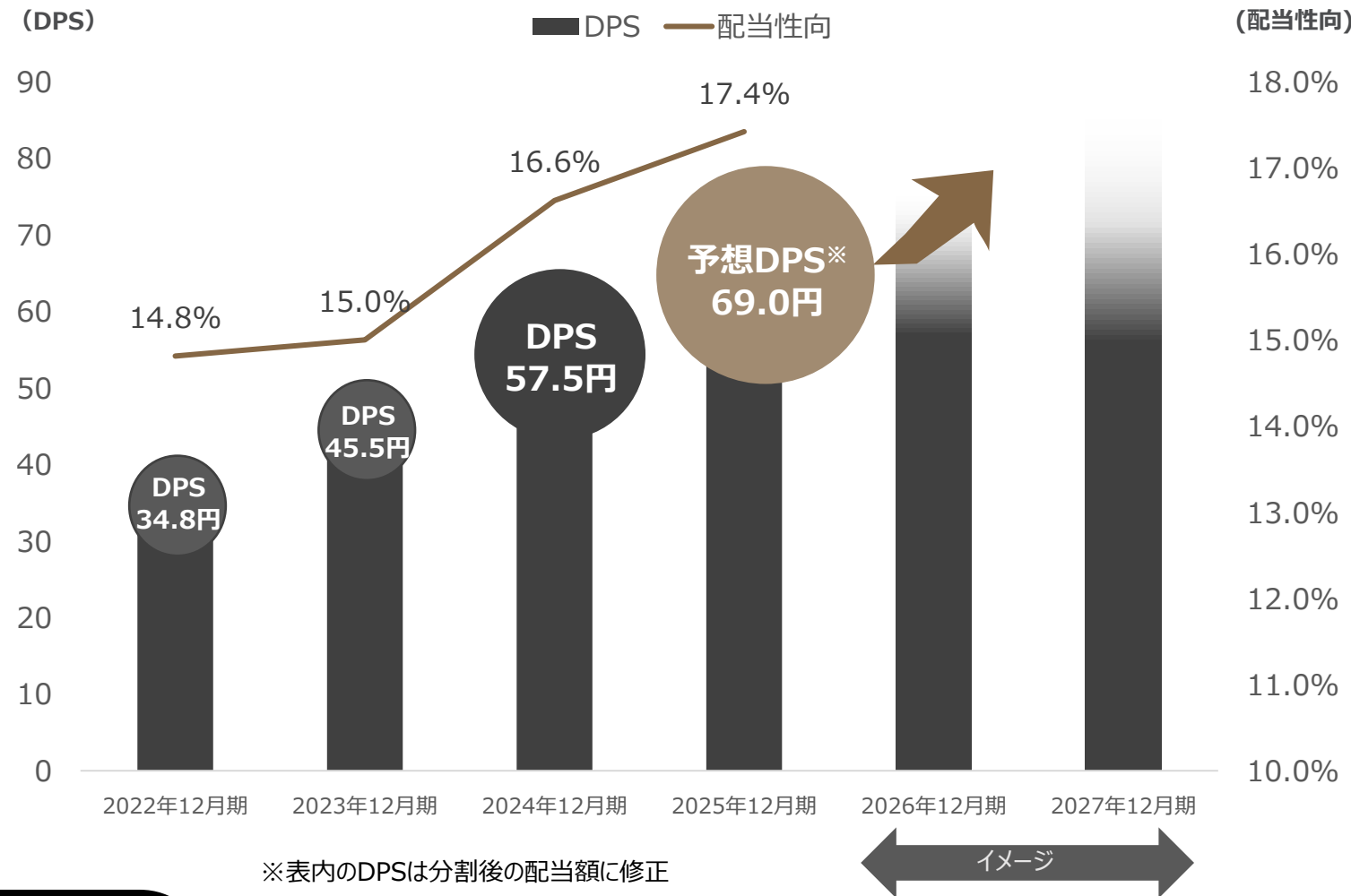


4. Appendix

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。

配当実績推移



	EPS 分割前	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。

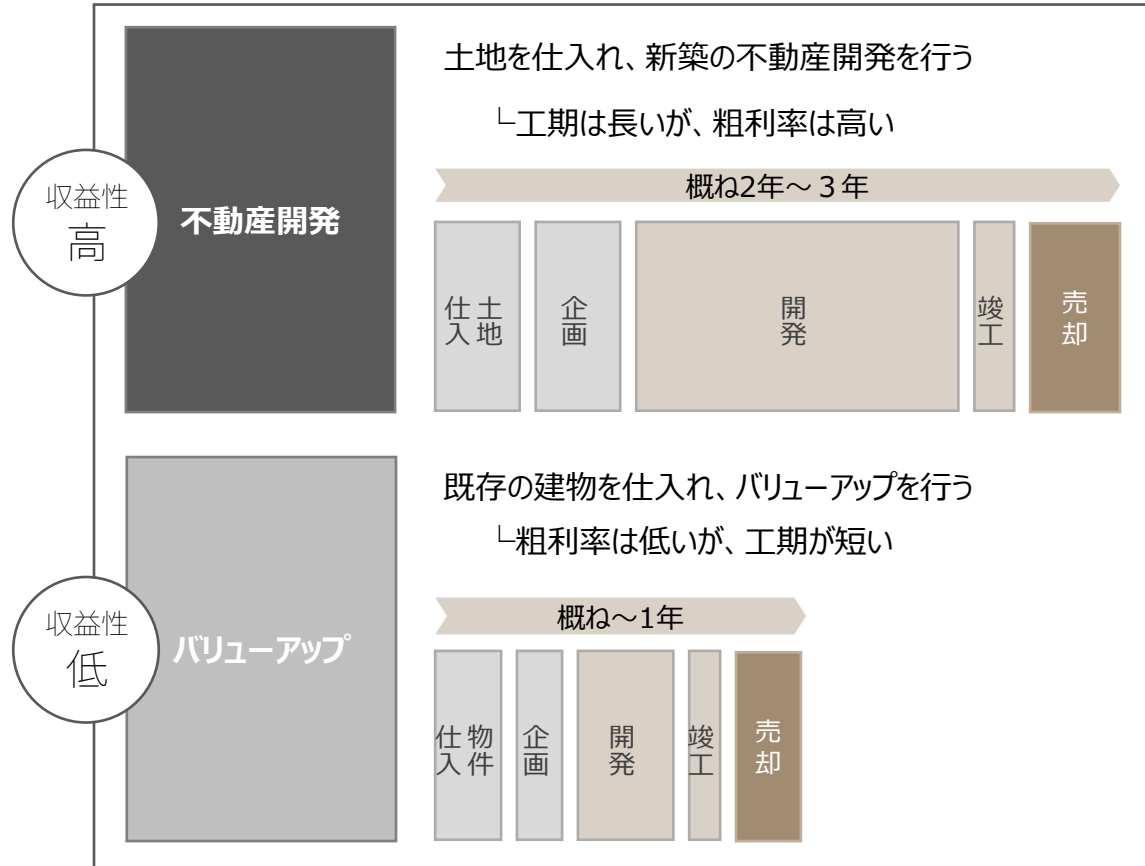
自社株買い

流動性の観点から検討しておりません。

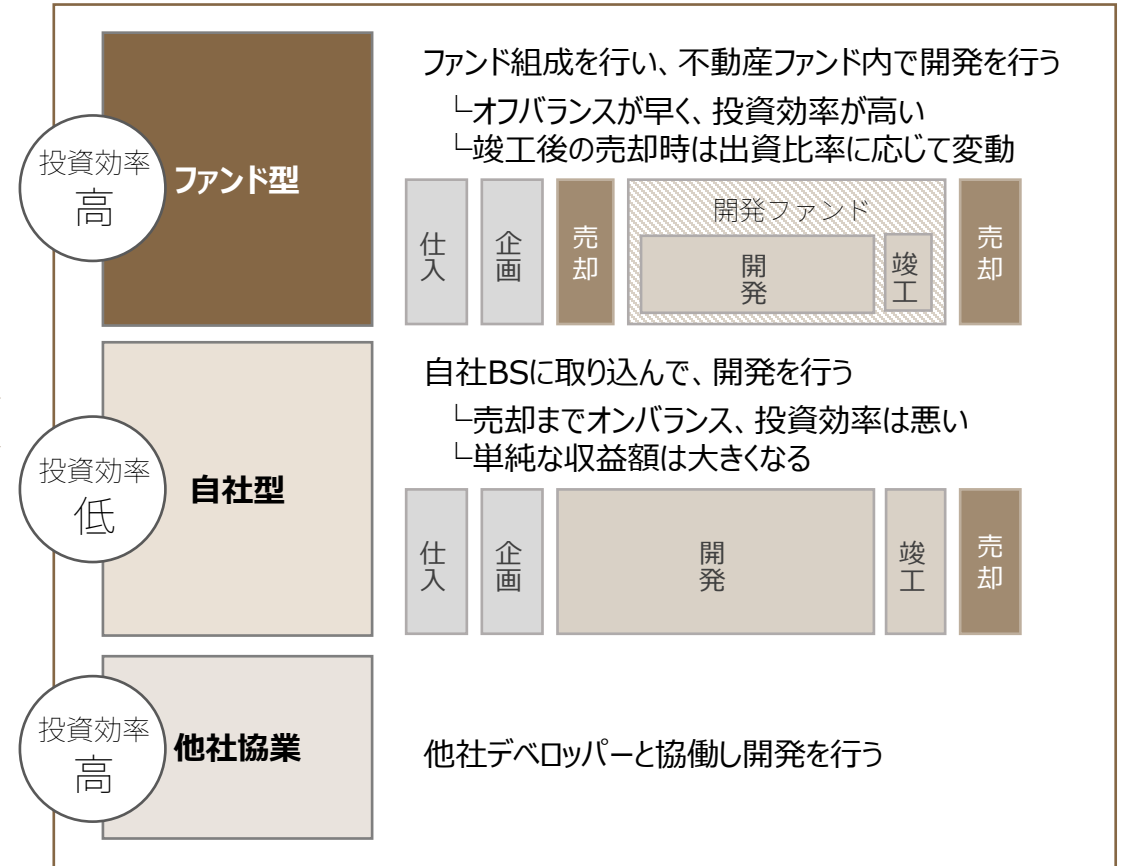
多様な開発スキーム

主にレジデンス（賃貸住宅）、ホテル、オフィスを開発。

開発種別



資金提供主体



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」

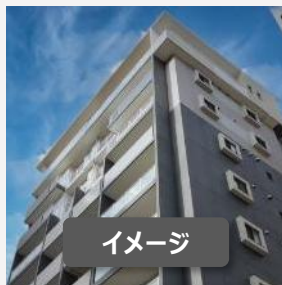
専有面積
「平均37㎡」

坪賃料

22,200円/坪

+30%

立地条件が同等の 賃貸マンション



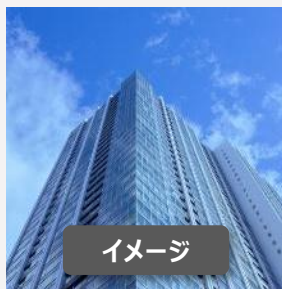
坪賃料	徒歩
15,340	7分
15,430	8分
18,150	6分
18,940	9分

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

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>

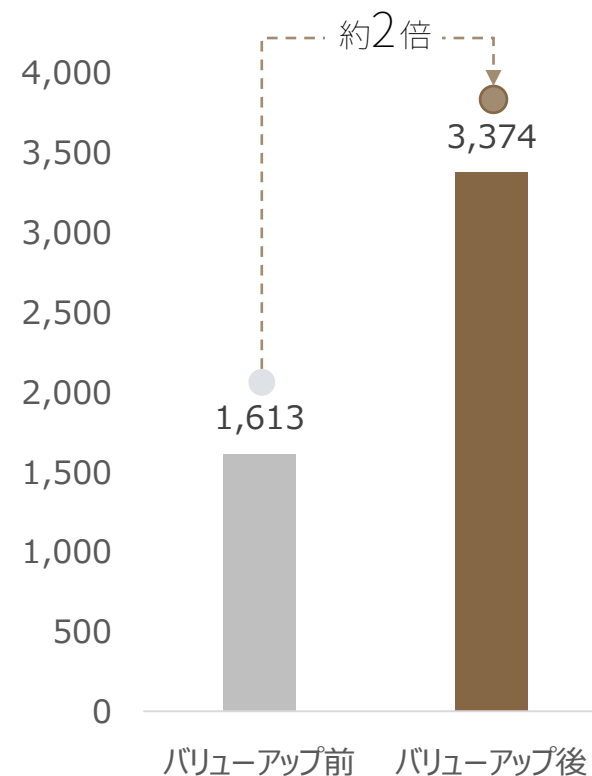


バリューアップ後



(単位：千円)

賃料/月



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。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。

2025年8月に、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/>