



2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

2025年5月15日
コロンビア・ワークス株式会社



- 1** 事業トピックス
- 2** 決算Summary
- 3** 連結子会社実績
- 4** 2025年12月期経営戦略
- 5** 中長期的な成長戦略
- 6** LUMIEC un パイプライン
- 7** Appendix

1. 事業トピックス



1Q 事業トピックス

各子会社トピックス

1 CAM:アセットマネジメント事業の開始

売上 = 受託資産金額(AUM) × アセットマネジメント手数料

2025年3月に第1号案件となる「LUMIEC un HONGO」等を投資対象とする投資助言業務を受託・開始。

2 CC:賃貸管理事業の外部案件受注の増加

売上 = 管理戸数 × 事務委託手数料

2025年12月期は外部の大型案件の受注により、ストック収入増加予定。

3 CHR:新ブランドホテルの開発

売上 = 宿泊者数 × 宿泊料

渋谷区円山町に自社オペレーションの新ブランドホテルを開発予定。

4 RC1:南麻布案件のバリューアップは順調に推移

売上 = 管理戸数 × 賃料

LUMIEC un MINAMIAZABUとしてバリューアップ後、売却予定。

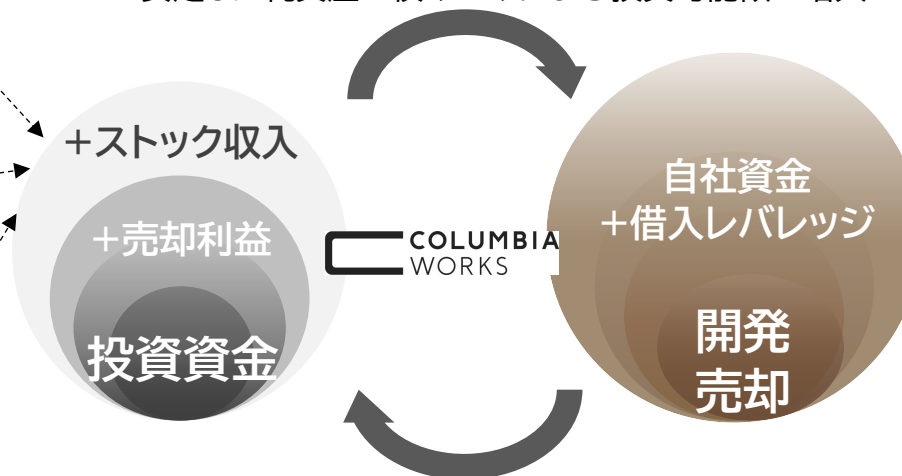
5 THX:沖縄エリアでの不動産開発を推進

売上 = 不動産開発サービス

分譲マンション・戸建販売、リゾート開発を推進。

グループ全体の好循環

ストック収入により収益の安定化
安定した純資産の積み上げによる投資可能額が増大



開発規模拡大により開発利益が増大
取扱物件数増加による利益成長が加速

CWTトピックス

1Q 売却件数

3件

1Q 仕入件数

4件



当1Q売却案件の「BIASTA TAMACHI MITA」

CW=コロンビア・ワークス株式会社 CAM=コロンビア・アセットマネジメント株式会社 CC=コロンビア・コミュニティ株式会社
CHR=コロンビア・ホテル&リゾート株式会社 RC1=合同会社RC1号を営業者とする匿名組合 THX=株式会社サンクス沖縄

2. 決算Summary



2025年12月期1Q 決算Summary

2025年12月期1Q 連結業績



1Q Topic

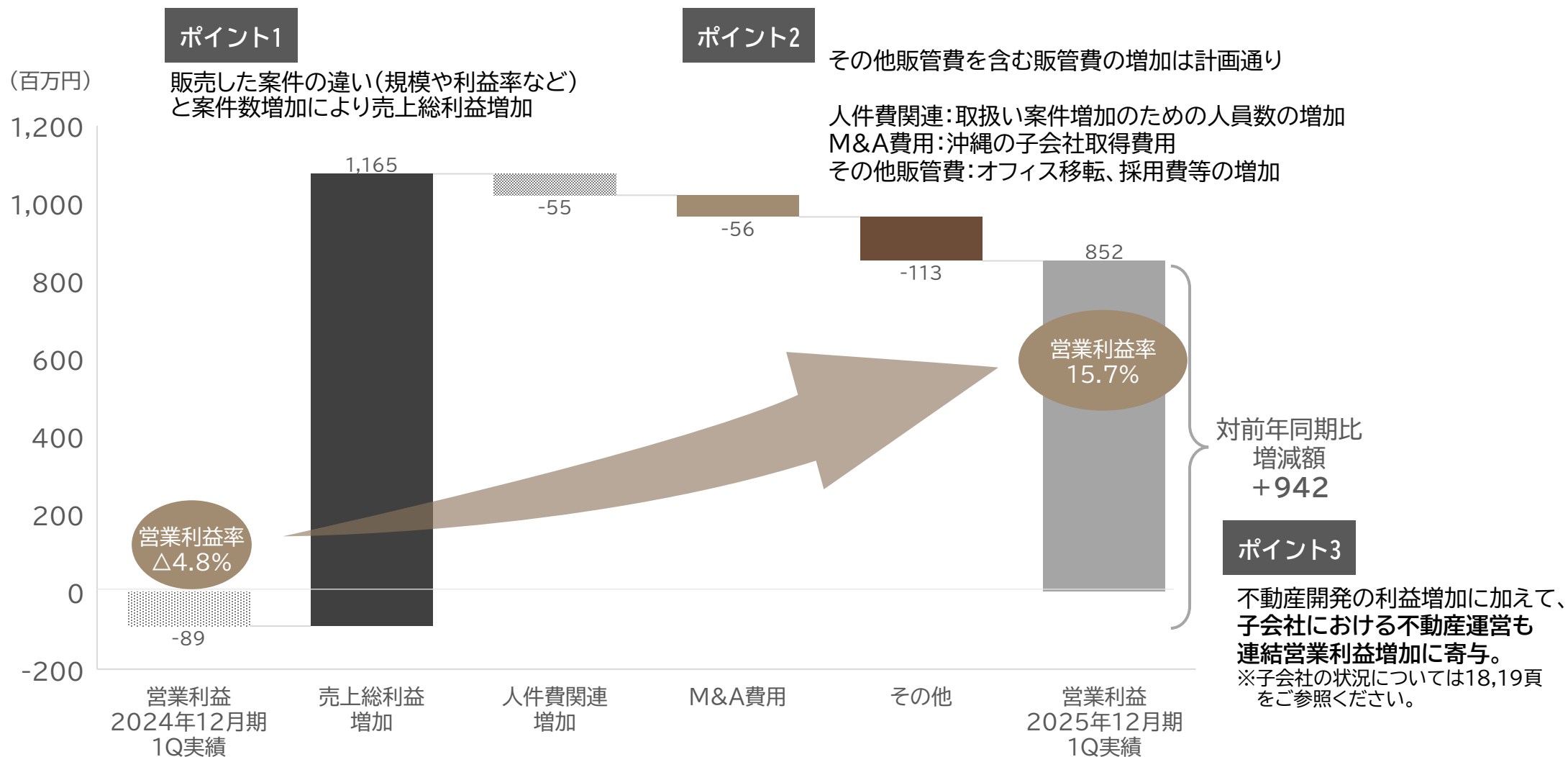
- 売上高、営業利益、当期純利益ともに1Q実績として過去最高を更新
- 売上総利益が当初計画比+13.3%と好調のため、段階利益は全て予算達成
- 1件を除き、計画通りに案件の売却を実現（遅延した1件は4月に売却実行済み）
- 期初計画を上回る利益水準を確保し、遅延1件した案件を除いても利益計画は大幅増
- 2Q以降の売上に向けた各案件の販売進捗は順調に推移
- 1Qにおいて累積投資実行額は10,081百万円となり、パイプラインの確保も計画通り順調に推移
- アセットマネジメント業務において第1号ファンドが組成し、稼働開始
- 不動産運営事業の当グループにおけるストック収入も成長に弾みをつける

(単位:百万円)	2024年12月期 1Q実績	2025年12月期 1Q実績	前年同四半期比	2025年12月期 1Q予算	予算達成率
売上高	1,877	5,421	188.8%	5,531	98.0%
売上総利益	320	1,486	363.5%	1,311	113.3%
販売費及び一般管理費	410	633	154.4%	702	90.2%
営業利益	-89	852	—	608	140.1%
営業利益率	-4.8%	15.7%	—	11.0%	—
経常利益	-211	660	—	474	139.2%
当期純利益	-178	513	—	296	173.3%
当期純利益率	-9.4%	9.5%	—	5.4%	—

*2025年12月期通期予想とは2025年2月13日公表の「2025年12月期の連結業績予想(2025年1月1日～2025年12月31日)」に記載の計画数値を指します。

* ACSホールディングス株式会社および株式会社サンクス沖縄において、当第1四半期連結累計期間は貸借対照表のみを連結しております。(当第1四半期において連結収益への影響はございません。)

前年同期対比による営業利益増減分析



- 当社は主力となる不動産開発サービスに加え、アセットマネジメント・ホテル運営・賃貸管理といった不動産運営の各サービスを組み合わせて提供しております。総合的なサービス提供によりノウハウが循環することで、高付加価値のサービスを可能にしております。
- 不動産開発サービスにおいては事業構築型不動産開発＝「ハード」×「サービス」をコンセプトに開発種別の6類型により多様な収益機会獲得を実現しています。
- 不動産運営は子会社各社にて、アセットマネジメントホテル運営、賃貸管理を行っております。

事業構築型不動産開発＝「ハード」×「サービス」

ただ建物を建てるだけでなく、マーケティングにより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開発が特徴です。

レジデンスブランド

- ・Blancé(ブランセ)
- ・LUMIEC(ルミーク)
- ・LUMIEC un(ルミークアン)

オフィスブランド

- ・BIASTA(ビアスタ)

不動産開発 (売上比率:91.9%^{*2})

自社
開発型

ファンド
開発型

他社協業
開発型

自社
バリュー
アップ型

ファンド
バリュー
アップ型

他社協業
バリュー
アップ型

運営により得られた情報を
企画へフィードバック

地域のニーズに合った
物件の提案・開発

アセットマネジメント

2023年4月に新設した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}が保有する不動産の総合的管理を行う。
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となります。

ホテル運営

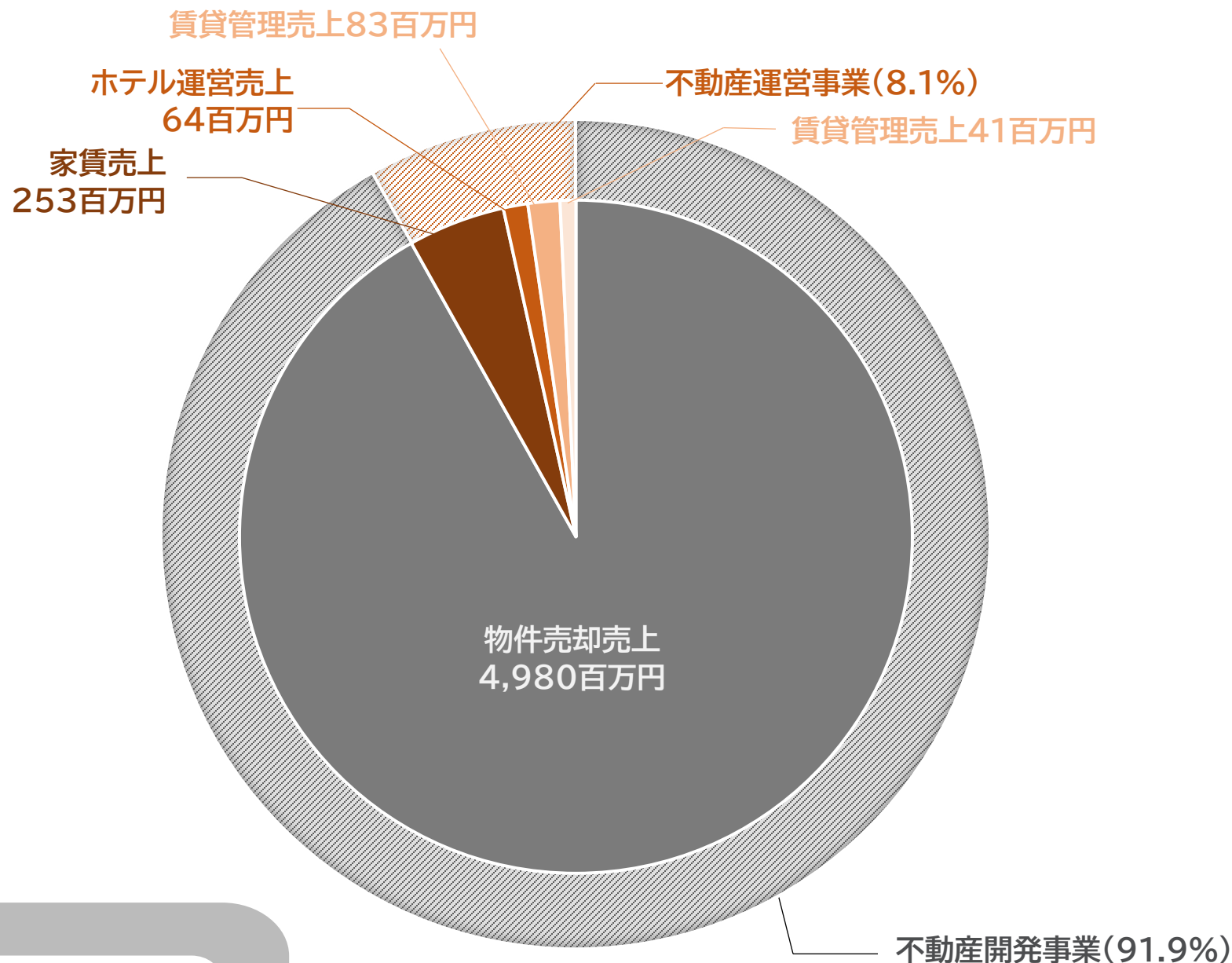
連結子会社のコロンビアホテル&リゾーツ株式会社が、アートホテルなどの空間演出によるホテル運営サービスを行っています。

賃貸管理

連結子会社のコロンビア・コミュニティ株式会社が顧客の「良き代理人」であることを使命として、不動産開発サービスにおいて開発した案件について販売後も顧客に責任をもってフォローするため不動産賃貸管理を行っています。

^{*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。

^{*2}売上比率は2025年12月期1Qの連結ベースで算出しております。



■不動産開発事業と不動産運営事業の割合
売上高5,421百万円に対して
不動産開発事業 4,980百万円(91.9%)
不動産運営事業 441百万円(8.1%)

■不動産運営事業の内訳

家賃収入売上	253百万円
ホテル運営売上	64百万円
賃貸管理売上	83百万円
AM報酬売上	41百万円

■前期との比較

- ・前期売上高に占める不動産運営事業は8.6%であり、全売上高に占める割合は前期比並み
- ・不動産運営事業における各売上はすべて堅調に成長
- ・AM事業においては第1号ファンドが組成されたことにより、収益に貢献

■今後の見込

当グループのストック収入である不動産運営事業は堅調に推移しており、今後はAM事業の成長が見込まれ、不動産運営収入の拡大が見込まれる

(単位:百万円)	2024年12月期 期末残高	2025年12月期 1Q残高	前年度末比 増減率
流動資産合計	40,764	46,835	+14.9%
棚卸資産	35,363	41,116	+16.3%
固定資産合計	11,422	13,013	+13.9%
流動負債	9,117	16,081	+76.4%
短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	7,117	14,049	+97.4%
固定負債	30,967	31,552	+1.9%
長期借入金	30,515	31,125	+2.0%
純資産	12,101	12,215	+0.9%
利益剰余金	9,045	9,159	+1.0%
総資産	52,186	59,849	+14.7%
自己資本比率	23.1%	20.4%	—

*当第1四半期連結累計期間はACSホールディングス株式会社および株式会社サンクス沖縄の貸借対照表のみを連結しております。

棚卸資産残高推移

(百万円)

60,000

50,000

40,000

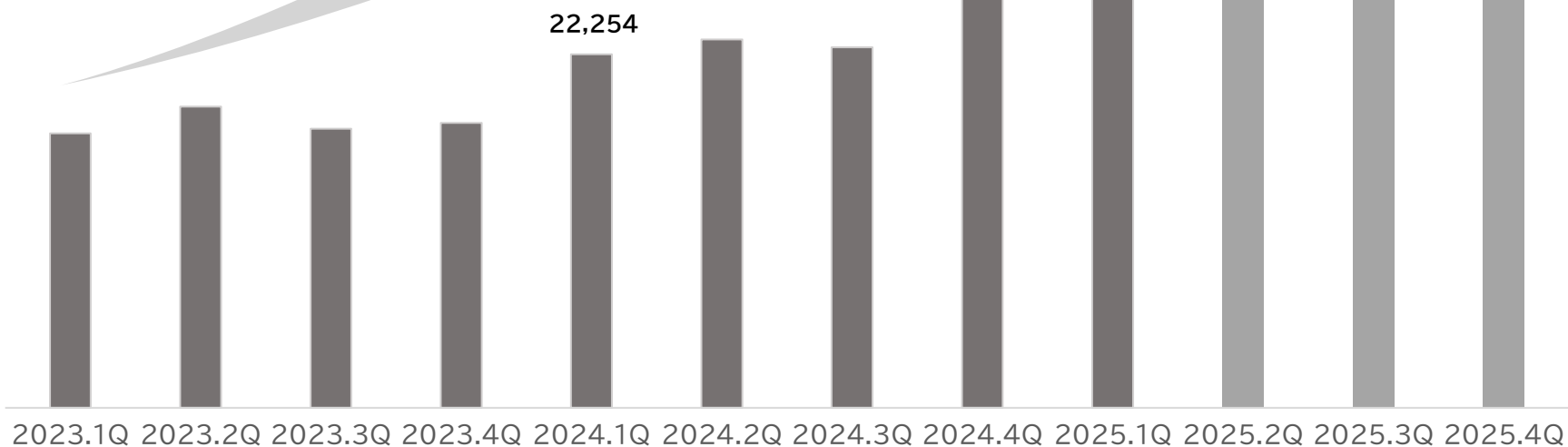
30,000

20,000

10,000

0

当1Qにおいても棚卸資産残高を順調に積み上げています。
2Q以降も計画通り売却を行いつつ、将来の売上の源泉である棚卸資産残高の積上げに注力していきます



物件名	所在地	開発種別	分類
円山町案件	渋谷区円山町1丁目	不動産開発型	ファンド型
太子堂案件	世田谷区太子堂四丁目	バリューアップ型	自社型
LUMIEC un KAGURAZAKA	新宿区払方町	バリューアップ型	自社型
LUMIEC un SASAZUKA	渋谷区笹塚一丁目	バリューアップ型	自社型

LUMIEC un KAGURAZAKA

※LUMIEC un KAGURAZAKAとして
バリューアップ予定



LUMIEC un SASAZUKA

※LUMIEC un SASAZUKAとして
バリューアップ予定



当社の特徴は開発アセットが広く、加えて企画力やデザイン力に優れる、つまり「開発力」が高いことです。
当社の哲学に基づいて、その場所に合ったアセットで、かつユニークな商品を開発しております。これにより、仕入、販売ともにメリットが生まれております。

販売力

開発力

仕入力

開発による
価値向上

卓越した開発力により、
差別化された高付加価値商品
を不動産市場に提供。

豊富な
開発アセット

レジデンス
オフィス
ホテル
クリニック
etc

地域を活かす
企画力

健康
採用
アート
サンセット
etc

デザイン力

清潔感
高級感
利便性
etc

実績に基づく
安定仕入

仕入実績を積み重ねた結果、仕入ネットワークが拡大。
加えて、各PJマネジャーが一気通貫でPJを担当する利点を活かし、きめ細かい交渉が可能。

KPI	2023年12月期	2024年12月期	2025年1Q
PL関連			
1件当たり売上 (百万円)	1,321	1,198	1,660
売却件数 (件数)	10	16	3
仕入件数 (件数)	23	21	4
BS関連			
総資産 (百万円)	32,001	52,186	59,849
ROA (%)	8.1	8.3	—

1件当たりの売上高は順調に拡大しており、この傾向は今後も継続予定

1Q売却案件は、計画が4件に対して、1件が翌四半期にずれ込んだため、3件の売却件数となった

仕入件数は期初計画通りに推移しており、投資計画は順調に推移

パイプラインの確保が好調に推移していることから総資産が拡大し、中期経営方針に沿って順調に推移

物件売上の種別内訳

- 2025年1Q販売実績 :不動産開発(自社)1件、バリューアップ(ファンド型)1件、バリューアップ(自社)1件
- 2025年通期販売計画 :不動産開発(自社)5件、バリューアップ(自社)9件、不動産開発(ファンド型)2件、バリューアップ(ファンド型)3件
- 中長期的には、ファンド型やバリューアップ案件を増加し、資産効率を高める方針

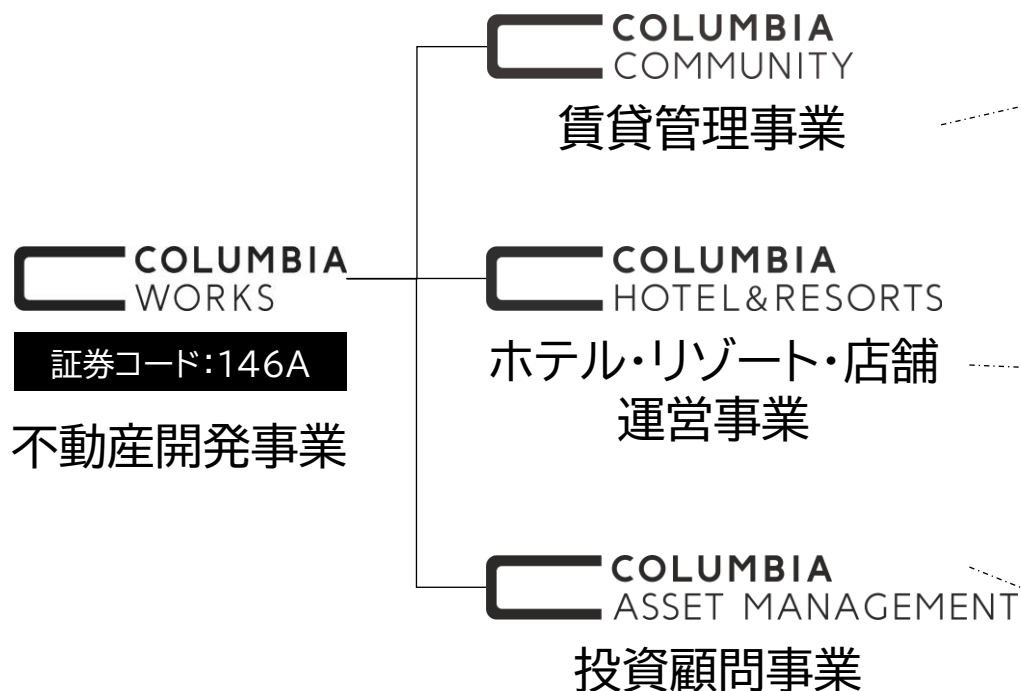


3. 連結子会社実績



2025年12月期1Q時点では売上及び利益の大部分を親会社であるコロンビア・ワークス(以降CW)が占めておりますが、連結子会社に関してもコロンビアコミュニティ(以降CC)、コロンビア・ホテル&リゾート(以降CHR)は順調に事業拡大をしており、コロンビア・アセットマネジメント(以降CAM)は許認可取得により事業を開始いたしました。

グループ構成・事業説明



収益ポイント

リーシング・建物管理及び保守等により、収益を獲得。

成長実績*

前年同期売上比:133.3%(当四半期実績112百万円)

好調要因

CW新築案件及び外部案件の増加により、売上及び利益が拡大。

収益ポイント

CWの開発したホテル等を運営し、収益を獲得。

成長実績*

前年同期売上比:100.2%(当四半期実績64百万円)

収益ポイント

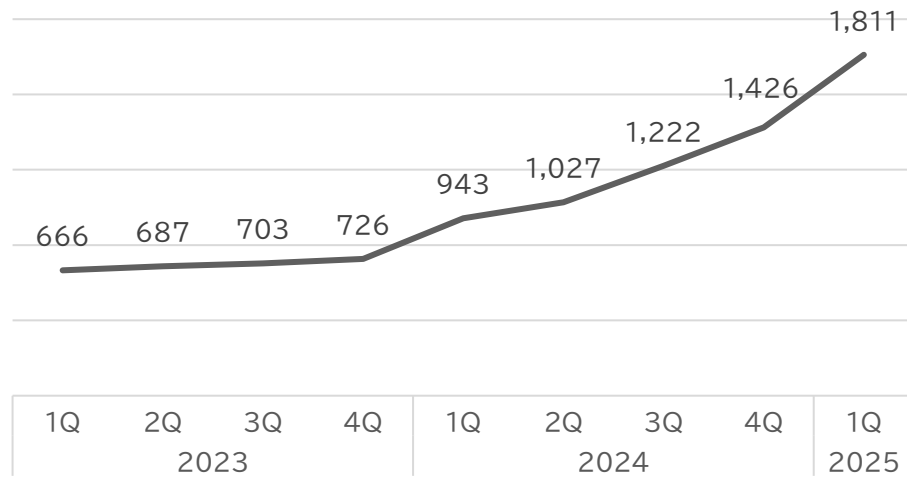
投資運用開始時のアップフィーとファンド管理に伴う継続収入
2025年3月に、第1号案件となる「LUMIEC un HONGO」等を投資対象とする投資助言業務を受託・開始しストック収入増加に貢献。
アセットマネジメント事業を順次拡大予定。

*成長実績は連結ベースでの売上高で比較しております。

連結子会社においても、事業拡大に寄与するKPIが順調に推移しております。

コロンビアコミュニティ： 管理戸数四半期推移

(単位:戸)

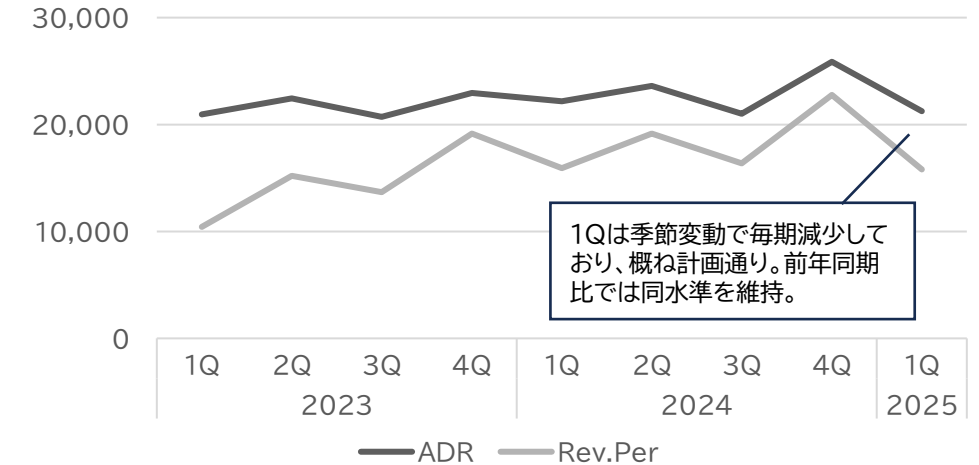


着実に実績を積み上げたことにより、市場での信頼を得て、外部取引先からの管理業務依頼、及びCW開発物件売却後の管理事業を順調に受託しており、管理戸数が増加しております。

2023年1Q～2025年1Qの年平均成長率は、+64.9%となっております。

コロンビア・ホテル&リゾーツ： RevPAR^{*1}四半期推移

(単位:円)



ホテル運営事業は京都市、秋葉原、福岡市の3物件を運営しておりますが、全物件で成長をしております。

2023年1Q～2025年1QのRevPAR(1室あたり収益)年平均成長率は、+23.1%となっております。

また、秋葉原の物件についてさらなる収益獲得に向け、現在客室増加工事を行っております。

*1: RevPARとはホテル運営の収益性を図る指標であります。RevPARは1室あたり単価(ADR)×客室稼働率にて算定されます。

*2: 当成長率はホテル運営事業全体の加重平均後の成長率であります。

4. 2025年12月期経営戦略



①不動産運営事業のストック収入増加

過去から順調に成長しているCC、CHRに加え2025年12月期よりCAMのアセットマネジメント業務につき、不動産投資顧問業・及び投資助言業につき許認可を取得完了したため、本格的に稼働します。子会社における不動産運営の成長は、不動産開発において相乗効果を発揮します。

各子会社の動き

1 CAM:アセットマネジメント事業の開始

売上 = 受託資産金額(AUM) × アセットマネジメント手数料

CW及び他社の開発した不動産のアセットマネジメントを受託することで、シナジーを生みながら加速的にAUMを成長することが可能。

2 CC:賃貸管理事業の外部案件受注の増加

売上 = 管理戸数 × 事務委託手数料

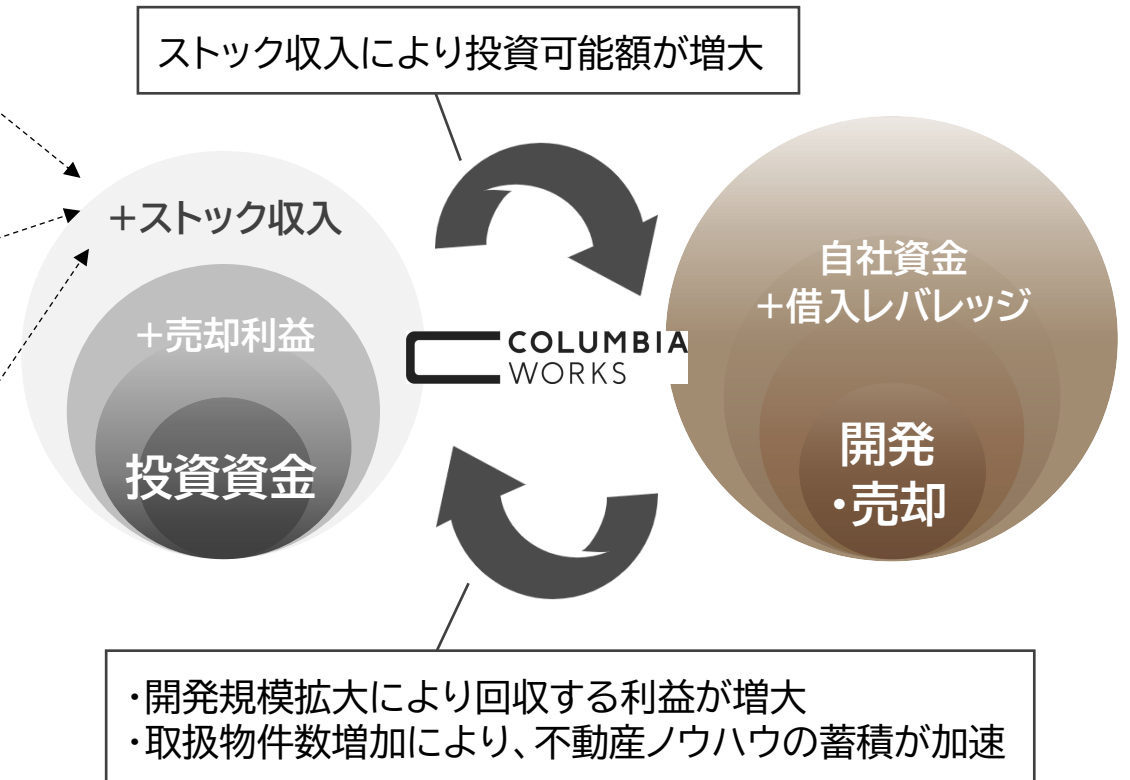
CW及び他社の開発した不動産の新規契約代行やPM・BM*を受託。2025年12月期は外部の大型案件の受注により、ストック収入増加。

3 CHR:新ホテルブランドの公表

売上 = 宿泊者数 × 宿泊料

渋谷区円山町に自社オペレーションの新ブランドホテルを開発予定。

グループ全体の好循環



*PMとは「プロパティマネジメント」の略称であり、オーナーに代わり不動産の運営を行う業務、BMとは「ビルマネジメント」の略称で、建物自体の保守などの維持・管理業務を指します。

②沖縄におけるM&A案件の概要①

2025年1月23日に、沖縄県において分譲マンション・戸建開発を手掛ける株式会社サンクス沖縄(サンクス沖縄社)の持株会社であるACSホールディングス株式会社(ACS社)との株式譲渡契約を締結。

2025年2月28日に、ACS社を完全子会社化、またACS社の100%子会社であるサンクス沖縄社について、完全子会社化(孫会社)致しました。3月末より連結しております。

スキーム図



会社説明

「ハード」×「サービス」をモットーとして、建物を使う人が望むであろう「サービス」運営まで提供する不動産開発。(例:サービス付きの賃貸住宅を開発や体験型ホテル等を開発) 現在、沖縄県古宇利島にて、リゾートホテルを開発中。

サンクス沖縄社の株式を100%保有する持株会社。
事業展開は、全てサンクス沖縄社で行っている。

沖縄県内において、自社マンションブランド「アレイール」、
新築戸建ブランド「オリハナシリーズ」の開発・分譲を中心に
外国人向け賃貸アパートの開発・運営、不動産仲介など幅広く事業を展開。

②沖縄におけるM&A案件の概要②

サンクス沖縄社は沖縄で自社開発から販売まで行っており、沖縄地場の建築業者、仕入経路とのつながりに強みがあります。CWでは、古宇利島のホテル開発をはじめとして、沖縄においても積極的な不動産開発に取り組んでいきます。サービスを付加したユニークな開発力を持つCWの強みと、上記サンクス沖縄社の強みによるシナジーで成長していきます。



サンクス沖縄社との事業シナジー：

- ・サンクス沖縄社の現地ノウハウを活かした物件仕入
- ・当社の企画・設計ノウハウを活用し、付加価値を高めた物件開発
- ・サンクス沖縄社の地場業者との強固な関係性を基盤とした、確実な施工体制

古宇利島のホテル開発イメージ



②沖縄におけるM&A案件の概要③

会社概要は以下の通りになります。

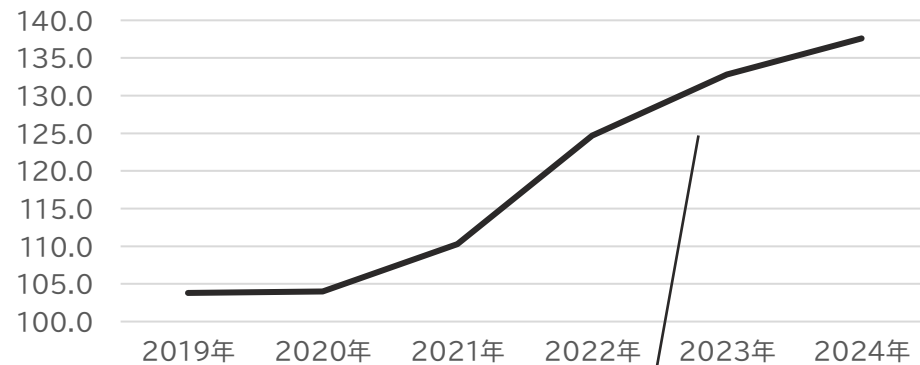


会社名	ACSホールディングス(株)	(株)サンクス沖縄
設立年月日	2023年5月23日	2009年3月23日
資本金	950万円	1,000万円
所在地	沖縄県那覇市	沖縄県那覇市
直近の経営成績(千円)	2024年4月期	2024年6月期
売上高	-	1,380,993
営業利益	-	170,402
経常利益	-	271,549
当期純利益	△64	195,079
純資産	1,294,154	1,559,078
総資産	1,294,154	3,324,162

③開発種別によるポートフォリオマネジメント

建築費高騰、工期の長期化、金利の上昇等を受けて、自社開発型ではなく、工期の短いバリューアップ型にシフトしております。建築済みの不動産を仕入れ、当社でリノベーション・家賃改定及び集客することで価値を高め、販売していきます。これにより、キャッシュが高回転し利益額は成長することで、営業利益成長を維持していきます。

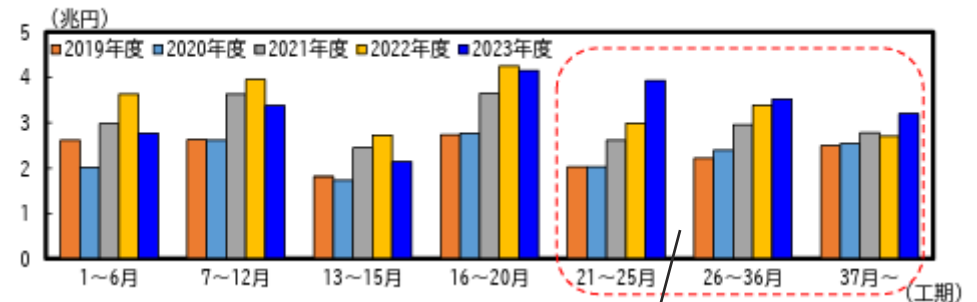
建築物価指数^{*1}



2023年から建築物価の高騰は緩やかになったものの、足元ではインフレ傾向が強まっている。加えて連動する消費者物価指数は2025年、2026年も対前年比2%の上昇も見込まれている^{*2}。

工期の長期化^{*3}

図6 民間等からの受注工事(工期別の請負契約額)



21ヶ月以上の工期の工事は2023年度より増加している。加えて21ヶ月以下の工期の工事は2022年比で減少している。働き方改革等が背景であると推測されており、この傾向は継続すると予測しています。

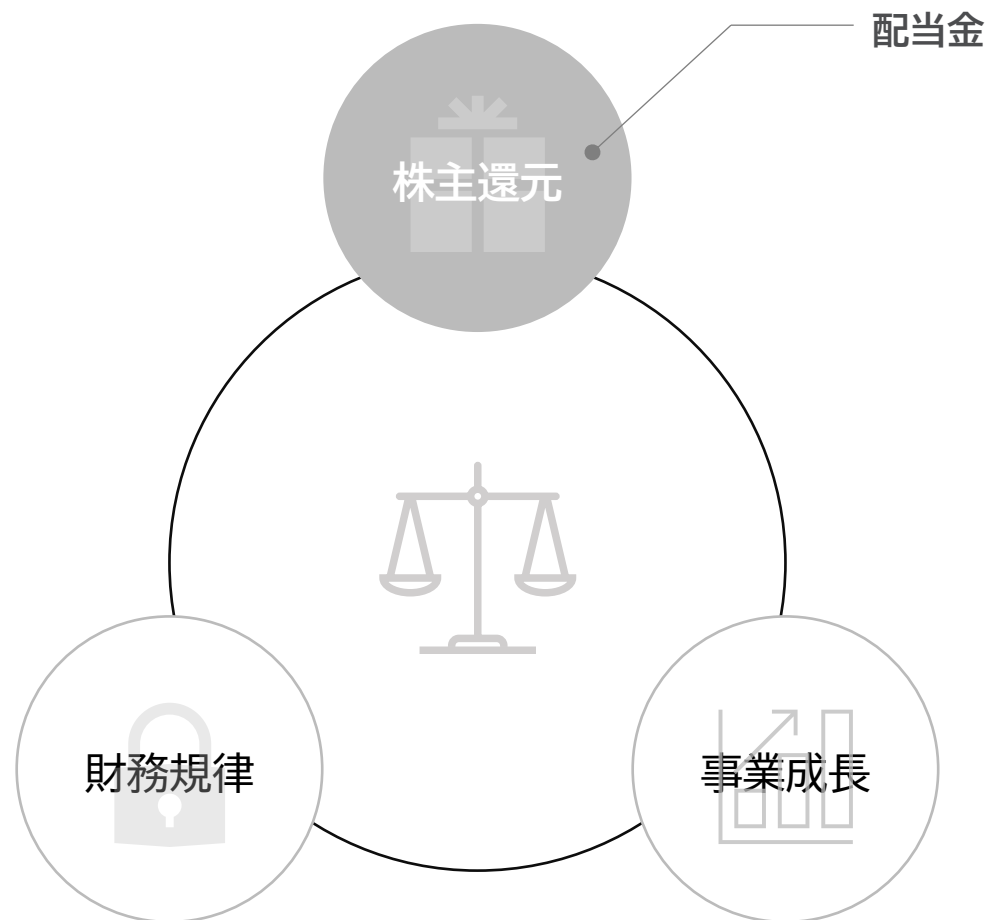
自社開発型では保有期間が約2年以上ですが、バリューアップ型では半年～1年と非常に短くなっております。そのため、上記建築物価の高騰等によるリスクをヘッジし、かつ、資産の高回転により利益額成長を維持するためにバリューアップ型にシフトしました。

^{*1}一般財団法人建築物価調査会により2025年1月7日に公表された、2015年を100とした場合の東京における建設総合中分類別指数の建築総合を参照しております。

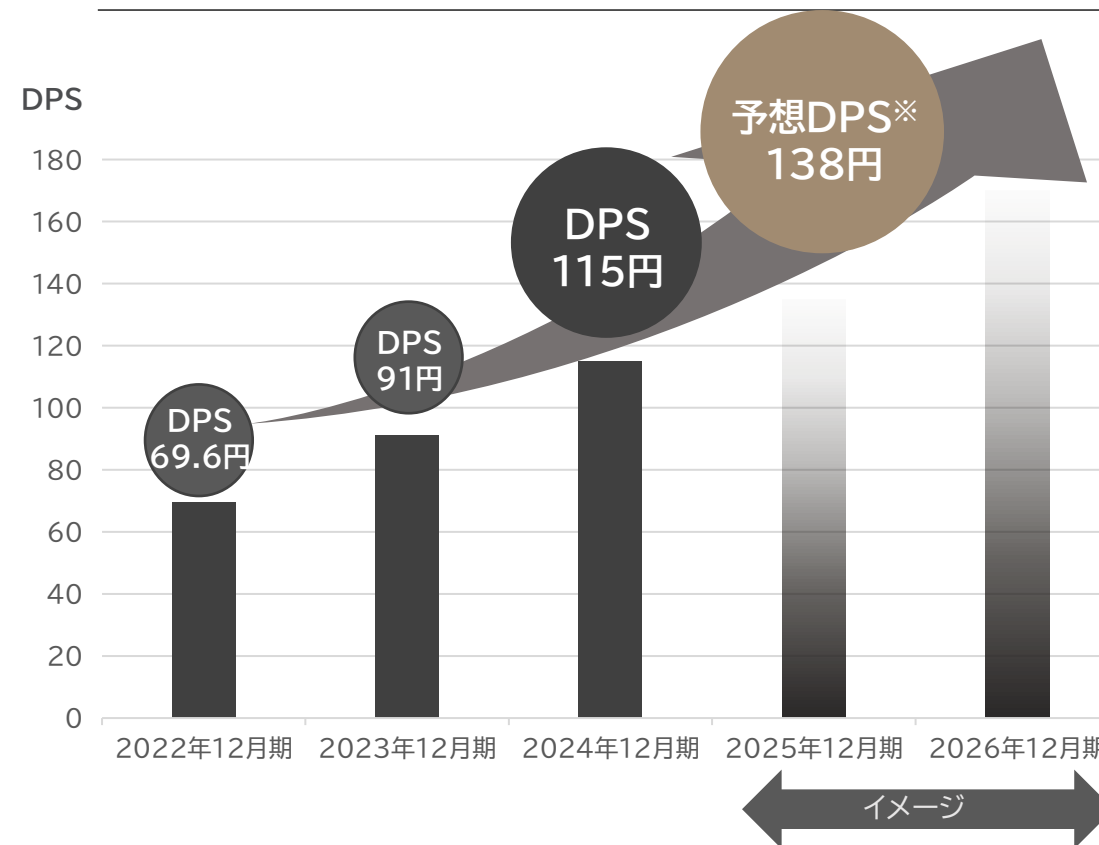
^{*2}日本銀行により2024年10月31日に公表された、「経済・物価情勢の展望(2024年10月)」において予測されている数値を参照しております。

^{*3}内閣府により2024年10月3日に公表された、「建設業の工期長期化と設備投資の動向」において公表されている工期別の請負契約額を参照しております。

- 2024年12月期の年間配当は、予想配当から5円増配となる115円/株
- 2025年12月期の年間配当は、連続増配となる138円/株を予想*
- 2026年12月期以降も配当性向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します。



配当実績推移



*当社の配当金額は配当性向15～20%を方針としており、左記範囲内にて決定いたします。そのため、株式数の変動及び当期純利益の変動により変化致します。

5. 中長期的な成長戦略

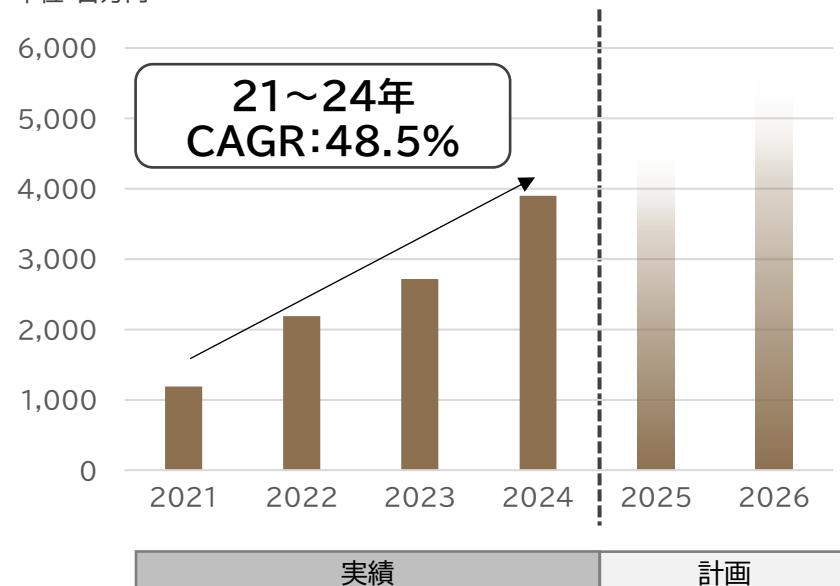


中長期的な経営方針①～達成目標について

PLは、2023年～2026年の営業利益ベースでの年平均成長率20%以上の安定的な利益成長を目指します。
BSは、2026年までに上記利益成長を保ち、**運用資産^{*1}1,000億超**を中長期的な経営方針として掲げております。
経済状況を鑑みながら、海外不動産展開も視野に入れて取り組んでまいります。

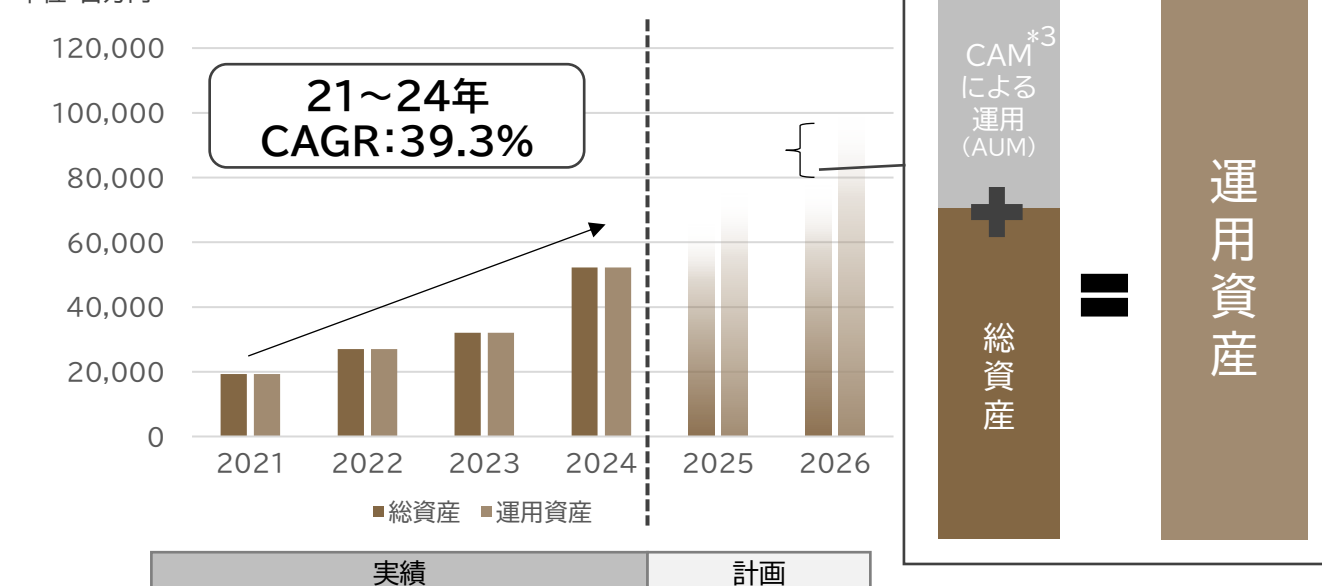
連結営業利益目標

単位:百万円



連結運用資産目標

単位:百万円

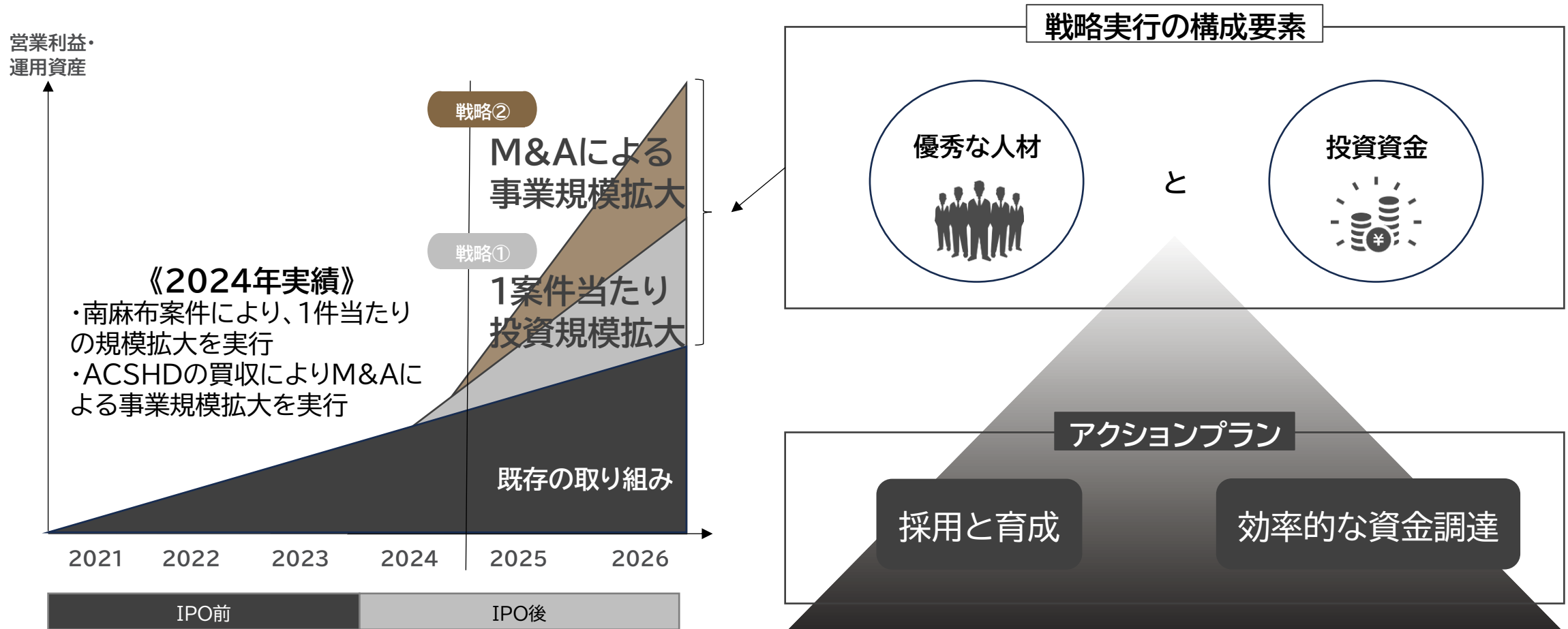


*1: 運用資産とはCAMが業務を受託している資産に会計上の総資産に加えた当社の指標です。

*2: CAMにおいて、当社が開発し外部に売却した不動産のアセットマネジメントを受託することで、売却後もグループとしてストック収入を得られるスキーム。CAMが運用している資産をAUMといいます。
現在、CAMは投資助言・代理業の許認可を2024年10月に取得しており、更に第二種金融商品取引業・投資運用業の取得を行ってまいります。

中長期的な経営方針②～成長戦略について

営業利益、運用資産の拡大に向けての戦略は「**1案件当たり投資規模拡大**」と「**M&Aによる事業規模拡大**」を軸としております。これらの実行に伴い、更なる優秀な人材の確保、及び投資資金の確保に取り組んでまいります。



採用と育成

【採用】

- 新卒採用を今後も採用戦略の中心に置く方針。
 - ▶ 社内で育成のノウハウを蓄積。そのため、未経験者を再現性高く育成可能

【育成】

- 複数開発案件への積極的な関与
 - ▶ 経験を多く積むことが出来るため、早く育成が可能
- 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

資金調達

- 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
- 金融市場のタイト化を想定し、自己資本比率25%程度まで高める方針
- 成長戦略に合わせてデットファイナンス・エクイティファイナンスを効率的に実行する
- 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

6. LUMIEC unパイプライン



新ブランド「LUMIEC un」及びパイプライン一覧

ブランドロゴ



ブランドコンセプト

当社ブランドである「LUMIEC」から派生した、既存建物のバリューアップ、及び他社デベロッパーとの協業の意味を込めて「unite」から頭文字を引用したリノベーション型賃貸レジデンスブランドです。

「あったらいいな」を追求する当社の開発ノウハウを、他社との協業案件にも広げることで、これまで以上に幅広くパイプラインを確保し、付加価値の高い賃貸レジデンスを社会に提供して参ります。

取得済み物件一覧

物件名	所在地
LUMIEC un TOYOCHO	江東区東陽五丁目
LUMIEC un SENDAGI	文京区千駄木四丁目
LUMIEC un SAKURASHINMACHI NORTH	世田谷区世田谷一丁目
LUMIEC un MEGURO	目黒区目黒一丁目
LUMIEC un KAGURAZAKA	新宿区払方町
LUMIEC un SASAZUKA	渋谷区笹塚一丁目
LUMIEC un UEHARA	渋谷区代々木上原二丁目

契約済み物件一覧

物件名	所在地
高輪	港区高輪四丁目
板橋駅	北区滝野川七丁目
南麻布	港区南麻布二丁目

売却済み物件一覧

物件名	所在地
LUMIEC un HONGO	文京区本郷一丁目

コロンビアアセットマネジメント社の第1号案件。アセットマネジメント事業を順次拡大予定。

【参考】「LUMIEC un」の完成イメージ*



*上記パースはLUMIEC un SAKURASHINMACHIの完成イメージになります。

7. Appendix.



MESSAGE 創業の想い

当社はすべての人が自分の人生を楽しむ空間を作ること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。

代表取締役 中内 準



経営方針

- 社会課題を解決する
- 多様なライフスタイルを提案する
- サービスが最大限発揮される開発を行う

インベストメントハイライト

- 利用者ニーズ主体の物件開発と豊富な仕入・売却ネットワーク
- 高位な売上高成長率と経常利益成長率
- オフバランス・流動化を背景とした更なる成長・AUM拡大

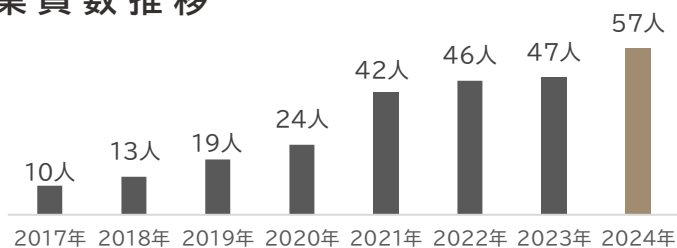
会社概要

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(2024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
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
ACSホールディングス株式会社・株式会社サンクス沖縄

従業員数推移

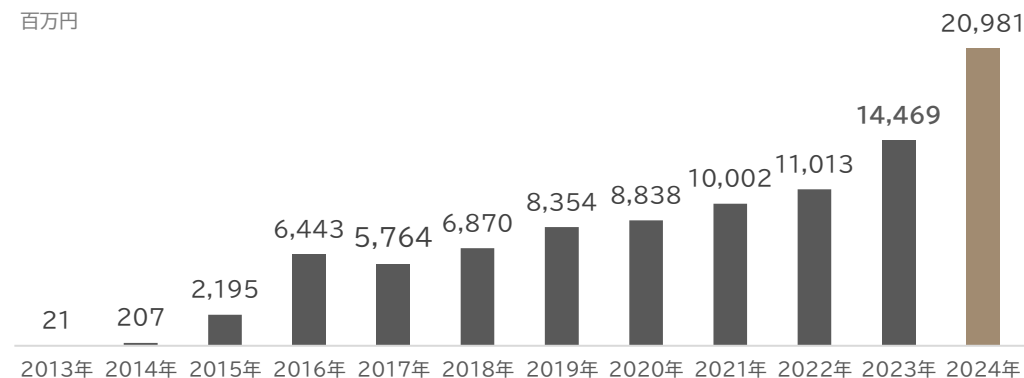


注)2020年までは単体、2021年以降は連結での期末時点の人数です。

沿革

- 2013年5月 設立
- 2013年8月 不動産開発サービスを開始
- 2014年8月 JACコミュニティ株式会社(現連結子会社)を設立、不動産賃貸管理サービスを開始
- 2018年1月 連結子会社のコロンビアホテル&リゾート株式会社を設立、ホテル運営サービスを開始
- 2021年7月 JACコミュニティ株式会社がコロンビア・コミュニティ株式会社に商号変更
- 2023年4月 連結子会社のコロンビア・アセットマネジメント株式会社を設立
- 2024年3月 東京証券取引所スタンダード市場に株式を上場
- 2025年2月 ACSホールディングス株式会社・株式会社サンクス沖縄を連結子会社化

売上高推移



注)2020年までは単体、2021年以降は連結での決算です。
なお2021年以前の数値については未監査であります。



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及び企画開発業務を務める。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、老人ホームなど様々な開発案件のプロジェクトマネジメントを経験。2019年に当社入社後、複数の開発プロジェクトに従事し、2023年より取締役に就任。1級建築士の資格をもつ。

社外取締役
小俣 学

株式会社ブ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。

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。

当社の強みである企画力と事業環境に応じた開発手法を組み合わせたマネジメントにより安定的利益成長を目指します。
経営管理上の重要性の観点から、従来の説明資料等で用いてきた自社開発型・ファンド型・ソリューション型をより詳細に再分類しました。

	自社型	ファンド型	他社協業型
不動産開発型	自社BSに取り込んで 新築の不動産開発を行う スキーム (自社開発型)※	ファンド組成を行い、 不動産ファンド内で新築の 不動産開発を行うスキーム (ファンド型)※	当社にて土地購入後、 他社と協業して不動産開発 を行うスキーム (ソリューション型)※
バリューアップ型	既存建物を当社のノウハウ にてバリューアップを行う スキーム (ソリューション型)※	ファンド組成を行い、 既存建物をバリューアップ を行うスキーム (ファンド型)※	当社にて既存建物を 購入後、他社と協業して バリューアップを行う スキーム (ソリューション型)※

※括弧内は従来の説明資料で用いていた不動産開発事業における開発類型の分類を示しております。

戦略

- 土地を購入して自社のバランスシートを用いて物件を開発します
- そのエリア特性に合わせたQOL向上に貢献するサービスを付加し、商品の差別化を図ることで、高賃料を維持し、ファンド等への機関投資家へ売却します
- 「住む・働く・遊ぶ」を結びつけることで当社のサービスを一貫して利用いただける「ライフスタイルの提案」を提供します
- BTS(Build To Suit)型開発の促進を行います

アクションプラン

- 「ハード」×「サービス」の基本戦略に沿った賃貸住宅の企画・開発の促進

取組事例

- (事例1)入居者にピラティスサービスが付与される賃貸マンションを企画
- (事例2)BTS型開発にて多くの学生マンションの運営実績のある㈱毎日コムネットと提携し、食事付の学生マンションを企画・開発

(事例1)



外観



店舗

物件名	LUMIEC HONCHO WEST
所在地	東京都板橋区本町18番3号
総戸数	30戸(内1戸 店舗)
建物用途	店舗・共同住宅
竣工	2024年3月
特徴	ピラティスサービスを受けることができる賃貸マンションを開発いたしました。入居者様はピラティスのレッスンが月3回無料、各部屋に備え付けのモニターやピラティスマットで身体のリカバリーが可能となります。 また、徒歩3分圏内に位置する「LUMIEC HONCHO EAST」も2024年2月に竣工しており、本施設の利用が可能となります。

戦略

- 土地を購入して企画を施し、各種建築準備を行ったうえでSPCへ売却致します
- SPCを活用することで、①資金効率の良化 ②BSの最適化を図り、個別プロジェクトの採算ではなく、**全社としての収益最大化**を目指します
- エクイティ投資家としては、「キャッシュリッチな事業会社」や「富裕層」をターゲットとすることで、**安定したファンド組成**を目指します
- CAMが業務を担うSPCに不動産を売却することにより、**安定した売却先候補**を確保しつつ、グループとしてアセットマネジメント業務を担うことで、**収益機会を拡大**します

アクションプラン

- SPCの組成にあたり資金調達先(ローン/エクイティ)の開拓を進める
- コロンビア・アセットマネジメントにてAM業務を実施するための許認可を取得する

取組事例

- (事例1)沖縄県にてスモールラグジュアリーホテルの開発
- (事例2)箱根仙石原にて温泉付きホテルの開発

(事例1)



古宇利島



イメージ

物件名	古宇利島ホテル開発計画
所在地	沖縄県国頭郡今帰仁村字古宇利道ノ下原1912番他(地番)
建物用途	宿泊施設
竣工予定	2026年冬(予定)
特徴	沖縄本島から橋で渡れる島である古宇利島でのスモールラグジュアリーホテルの開発となります。 沖縄本島の北部では2025年7月開業を目標として開発が進む大規模エンターテインメント施設である“JUNGRIA”があり、当開発対象地である古宇利島においても将来的には国内外からのたくさんの集客を見込んでおります。 近隣で別のホテルを運営しているオペレーターと運営提携を予定しております。

戦略

- 土地(建物付きを含む)を購入してリノベーション等によって、バリューアップを施した後に投資家へ売却します
- 開発プラン等の事業スキームを付けることで、開発用地としての売却でも十分に利益の獲得が見込まれるような場合には、投資効率の観点から自社で開発せずに土地で売却を行います
- 建築コストの上昇や工期の延長等、開発リスクを低減し、より安定した事業遂行を目指し、中古物件のリノベーションによるバリューアップに取り組めます

アクションプラン

- 周辺相場賃料を下回る、又はさらに賃料増額の可能性のある物件を取得し、バリューアップを目指す

取組事例

- (事例1)台東区根岸のホテルを賃貸マンションに用途変更の手続きを実施、全室フルリノベーションすることでバリューアップ
- (事例2)三軒茶屋の開発用地を取得し、建築確認の申請を実施、企画とゼネコンとの請負契約を締結したうえで鉄道会社へ売却

(事例1)



物件名	LUMIEC NEGISHI
所在地	東京都台東区根岸二丁目12-10
総戸数	22戸(一棟フルリノベーション)
建物用途	住居
売却時期	2024年3月
特徴	ホテルを賃貸マンションに用途変更し、住戸及び共用部のフルリノベーションいたしました。 居室の建具やフローリングは、トレンドや、クラシカルな立地の根岸を意識して、ナチュラルな色味の素材を採用することで、物理的にも視覚的にも温もりのある居室を目指しています。

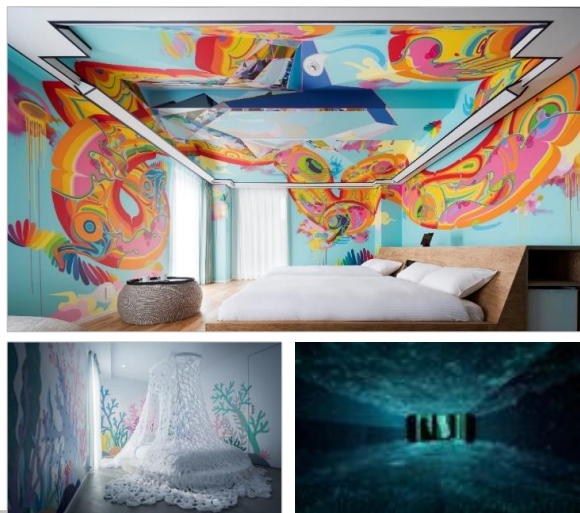
賃貸管理

【戦略】

- グループシナジーを利用し、コロンビア・ワークスとのパイプラインを起点に新築物件の賃貸管理の受注を増やすとともに、高付加価値サービスの賃貸ノウハウを活かし既存建物に対する管理戸数を増加させることで収益性の向上を目指します
※24年12月期期末時点では1,426戸の管理を受託しております

【アクションプラン】

- コロンビア・ワークスが開発した案件について、売却後も賃貸管理を継続し、サービス品質を保ちます
- リーシングを特に強化することで高稼働率を維持します
- ファンドとの取引深耕を図り、CWが売却した不動産以外のものについても管理業務の受託を目指します



アートホテルの客室内の様子

ホテル運営

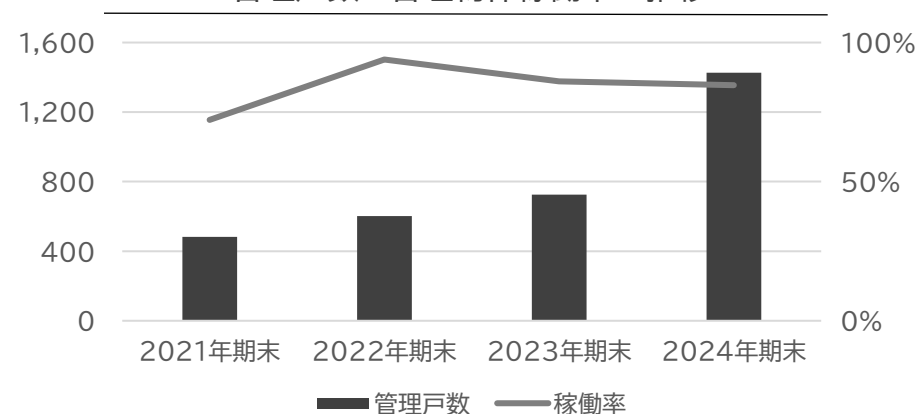
【戦略】

- コロンビア・ワークスの強みであるエリアマーケティングを活用し、「アートの中に泊まる」をテーマにしたアートホテルなど、エリア特性に合致したサービスを提供するホテル運営をしています。競合他社と差別化し、客室単価と稼働率の安定化を目指します
※24/12末時点では3ホテルの所有、運営を行っております

【アクションプラン】

- 海外旅行者向けのPR戦略を実施し、効率的な集客を目指します
- 新規開店により売上高のさらなる増加を目指します

管理戸数と管理物件稼働率の推移



注)管理戸数及び稼働率は各期末時点での数値です。

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/>