



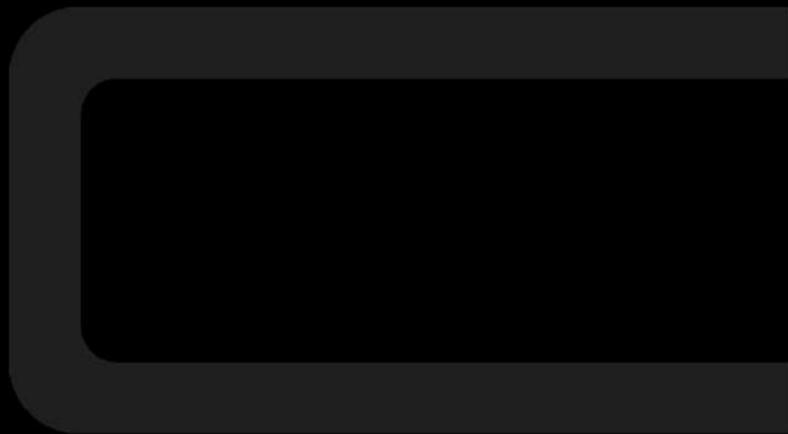
2024年12月期 通期 決算説明資料

2025年2月14日

コロンビア・ワークス株式会社



1. 事業内容



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。

Mission

ユニキュベーションによって 想像と体験のサイクルを生み出し 人が輝く舞台を世界につくる

一人ひとりが持つ感性と個性を、自らの努力と発想で育て上げ、心の底から思う「あったらいいな」を実現します。

Vision

誰もが主役

時代と共に進化し、世界中の誰もが人生の主役になれる舞台を提供できる会社をめざします。

Value

好奇心、上昇志向、一体感

コロンビア・ワークスが創出する都市開発により、利用者、居住者やそこに訪れる人みなさんの、人生の質“Quality of Life”を向上する街づくりを社会に提供し続けます。

About unicubation

ユニキュベーションについて

Unicubation

ユニキュベーション

Uniqueness (個性) × Incubation (育成)

想像と体験のサイクルを生み出す、
弊社独自の街づくりの仕組み

Copyright©Columbiaworks Inc.

コロンビアワークス独自の視点で

社会及び地域の課題解決に繋げる

唯一無二の舞台の創出

を目指します



人が輝くための舞台を世界へ【テーマ型開発の推進】

to the world



ライフステージごとの人生を豊かにする

【テーマ型開発】を推進

テーマの一例

アート

美容

朝活

車

起業

健康

「人が輝く舞台を世界につくる」ために
各国へと展開していく

これまでの歩み

Our History

2013/05 | 東京都渋谷
当社を設立

2016/04
新卒採用開始

2017/01 | 札幌
ホテル開発を開始

2017/07 | 埼玉
自社レジデンス開発を開始

2024/03 | 東京
東京証券取引所スタンダード市場上場
(Mission, Vision, Valueを更に推進するため)

2025/01 | 沖縄
沖縄にて地場有力
デベロッパーのM&Aを実施

2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

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
したスモールオフィスを開発



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



創設期

ホテル事業の開始

テーマ型開発を促進

M&Aによるさらなる拡大

“Quality of Life”を上げるテーマ型不動産開発

Development Concept

暖炉 | 花火 | 美容 | 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
 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 | 車 | 老後 | シングルファーザー | お
 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 | バイク | 睡眠 | VR | AR | 地域
 ペット | ファッション | ライドシェア | 代間交流 | 副業 | 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
 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 | 車輪 | グリーン | スーパーリッチ | 生活
 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
 ト | eスポーツ | 多言語 | 終活 | 写真 | 採用 | 独立 | 酒 | 子育て | 料理 | 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 | 代間 | 和
 | B | 和
 ジタ

美容

車

朝活

アート



美容

美容と健康に寄り添う
Blancé Beauté KOMAZAWAIGAKU



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

今後のテーマ別開発

Next Theme

採用



リビングのようなオフィス

家で仕事をしている様に居心地の良い空間で
社員満足度を高め採用・定着率をアップ

サンセット



離島のスモール ラグジュアリーホテル

日常から離れ、異なる時間を楽しむ美食
の島

国際交流



世界の多様な文化、言語と 交流する学生寮

世界各国の学生が集まり、日本にしながら
多様性に触れて成長する場を提供

2. 決算ハイライト



2024年12月期 決算Summary

2024年12月期 通期 連結業績



- 売上高、営業利益、当期純利益ともに前年比40%超の成長で、過去最高を更新。
- 2024年12月期は売却件数が増加し、またその利益率も好調であった。

2024年12月期 第4四半期 連結業績



- 不動産開発の売上比率が高いため、四半期で売上及び利益は大きく変動。
- 前期は4Qに不動産売却が集中し、当期は3Qに集中。前年同期比で減少しているが、来期も通期では順調に成長予定。

2025年12月期 連結業績予想Summary

売上高

過去最高

396.1億円

対前期比(+88.8%)

営業利益

過去最高

47.2億円

対前期比(+21.5%)

当期純利益

過去最高

27.5億円

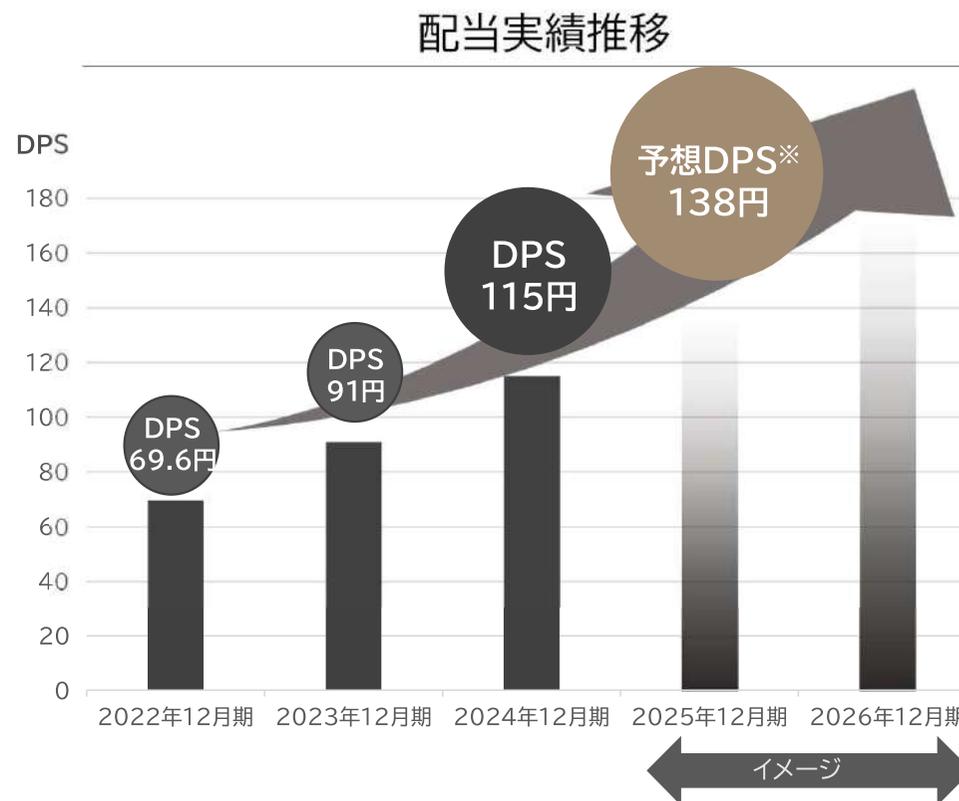
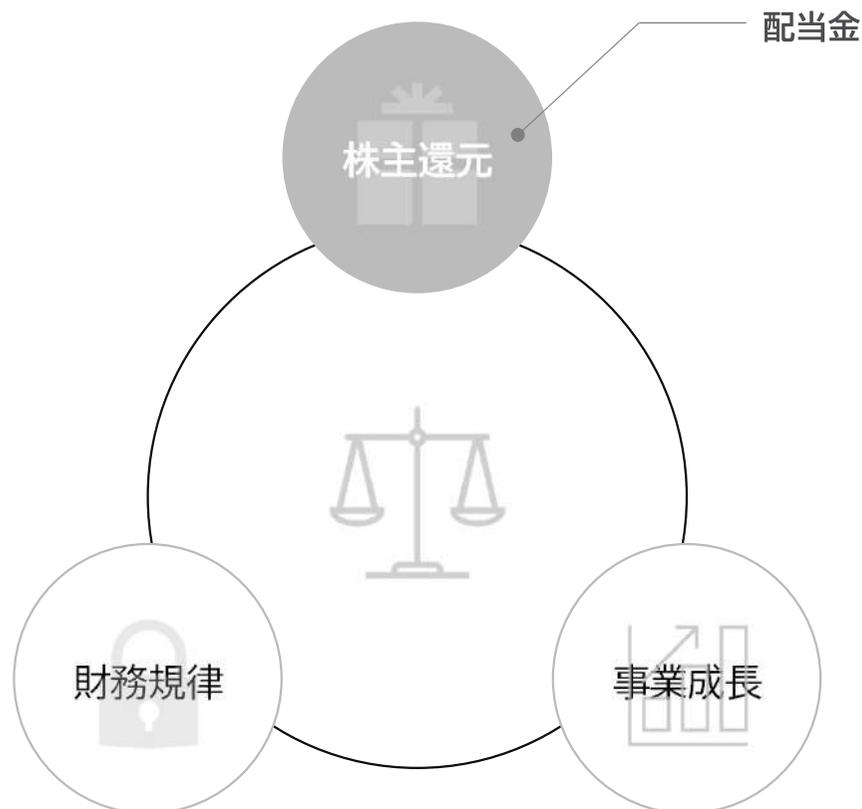
対前期比(+22.9%)

ポイント

- 当社経営目標である営業利益成長率20%以上を引き続き維持し、当期は21.5%成長予定
- 自己資本比率の適正水準を25%前後を目指した経営体制を実行
- 事業領域の拡大を目的としたM&Aの実行
- 当期の売上高の四半期毎の売上は第4四半期が最も大きくなる予定
- SPCを利用したバリューアップ・不動産開発の推進により資産の高効率化の推進
- 不動産運営事業であるアセットマネジメント業務の営業開始
- ホテル運営事業において新ブランドの立ち上げ予定
- 賃貸管理事業における受託件数の安定的成長

株主還元

- 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。



*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。

開発種別によるポートフォリオマネジメント

- 2024年12月期は、自社による不動産開発7件、バリュートップ案件5件、他社との協業による不動産開発4件
- 2025年12月期は、自社による不動産開発5件、バリュートップ案件9件、ファンド型による不動産開発2件、バリュートップ案件3件を予定
- 中長期的には、ファンド型やバリュートップ案件を増加し、資産効率を高める方針



3. 2024年12月期通期 決算概要



PL推移

(単位:百万円)	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期実績	前年同期比	2024年12月期 修正計画*(参考)	修正計画 達成率(参考)
売上高	14,469	20,981	145.0%	20,633	101.7%
売上総利益	3,851	5,673	147.3%	—	—
販売費及び一般管理費	1,132	1,780	157.2%	—	—
営業利益	2,718	3,892	143.2%	3,882	100.3%
営業利益率	18.8%	18.6%	—	18.8%	—
経常利益	2,382	3,519	147.8%	3,397	103.6%
当期純利益	1,516	2,238	147.6%	2,120	105.5%
当期純利益率	10.5%	10.7%	—	10.3%	—

*:修正計画とは2024年11月12日公表の「業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」に記載の計画数値を指します。

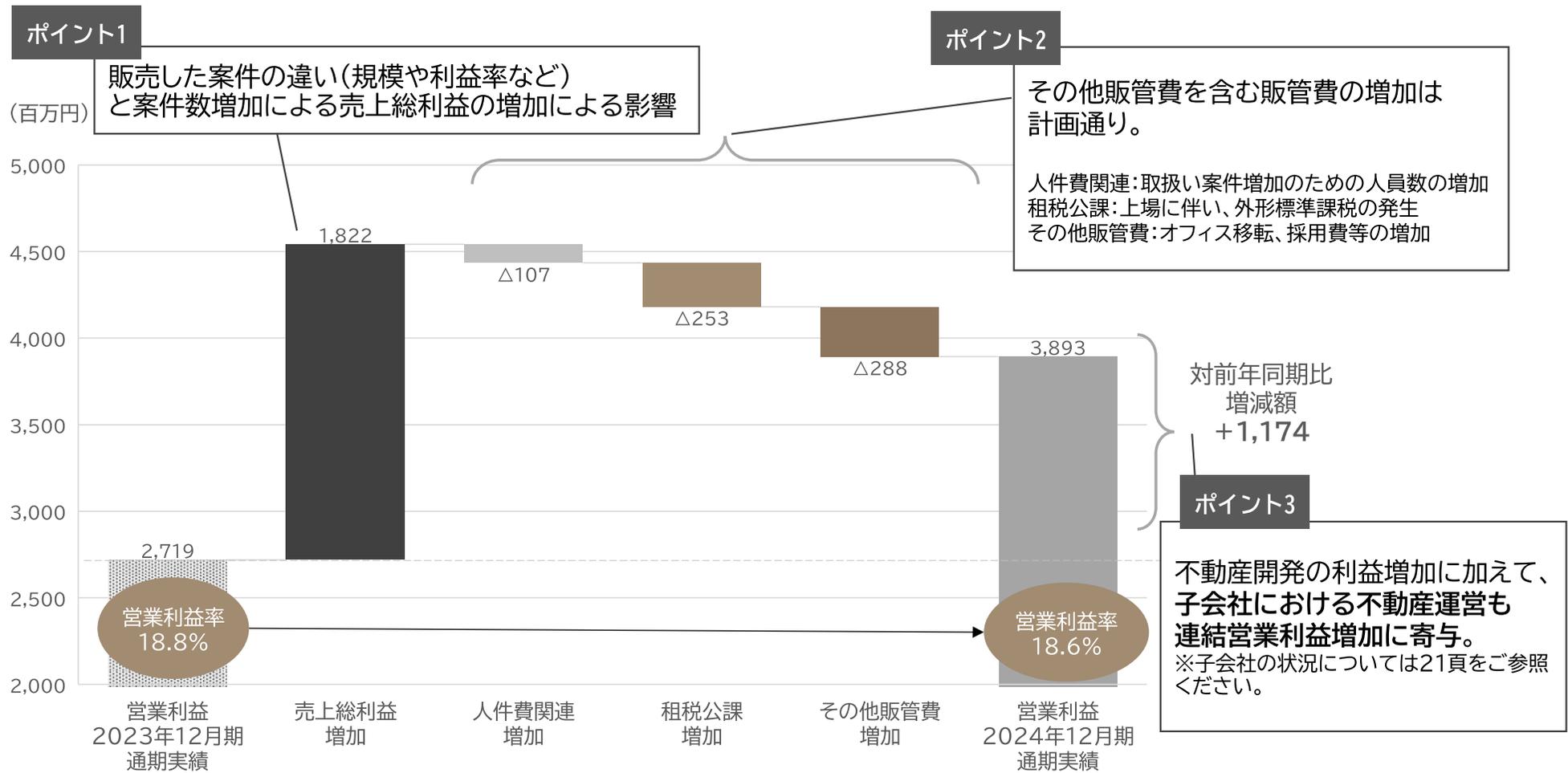
BS推移

(単位:百万円)	2023年12月期 期末残高	2024年12月期 期末残高	前年度末比 増減率
流動資産合計	22,027	40,764	+85.1%
(棚卸資産)	17,934	35,363	+97.2%
固定資産合計	9,973	11,422	+14.5%
流動負債	8,952	8,265	△7.7%
(短期借入金/1年内返済予定の長期借入金)	7,926	6,265	△21.0%
固定負債	15,908	31,820	+100.0%
(長期借入金)	15,296	31,368	+105.1%
純資産	7,140	12,101	+69.5%
(利益剰余金)	7,034	9,045	+28.6%
総資産	32,001	52,186	+63.1%
自己資本比率	22.3%	23.1%	—

各種KPI推移

KPI	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	前期比
PL関連				
1件当たり売上 (百万円)	948	1,321	1,198	90.7%
売却件数 (件数)	11	10	16	+6
仕入件数 (件数)	15	23	21	△2
BS関連				
総資産 (百万円)	26,983	32,001	52,186	163.1%
ROA (%)	8.0	8.1	8.3	+0.2%

営業利益増減分析

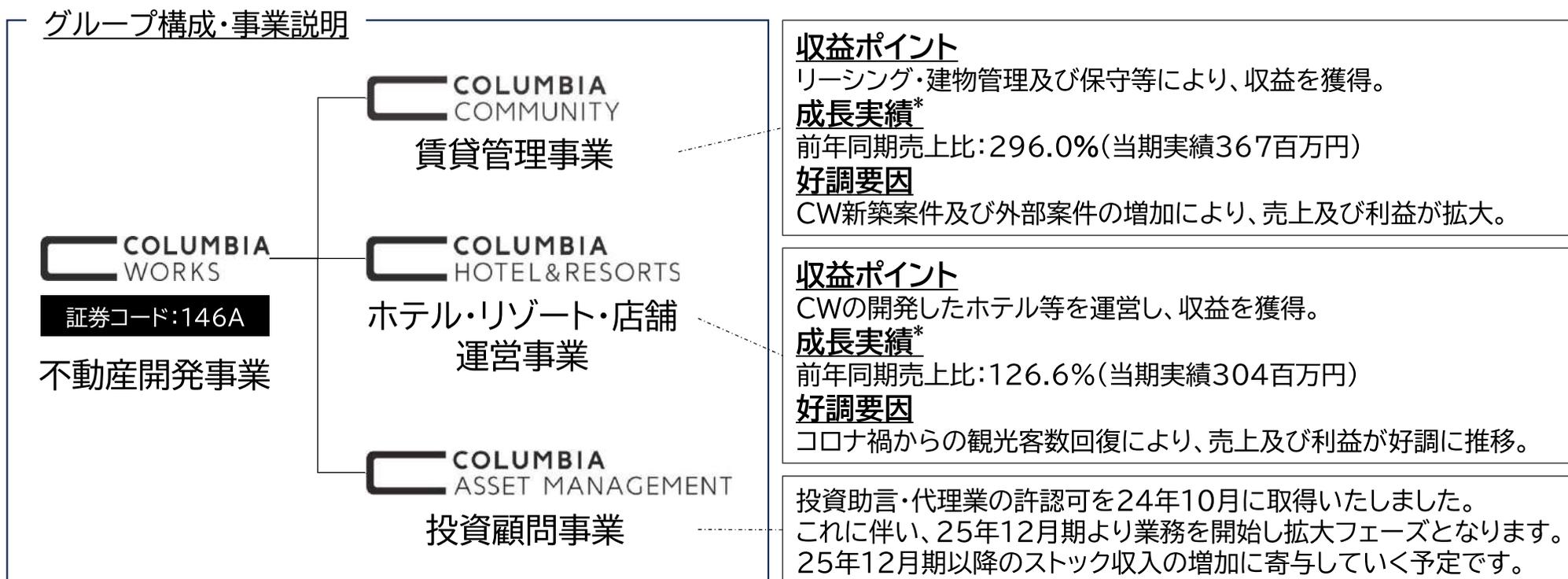


4. 連結子会社実績



連結子会社実績①

2024年12月期末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。



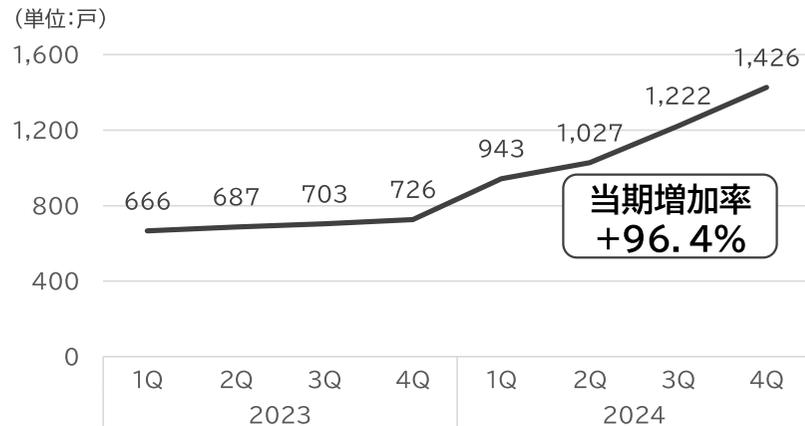
*成長実績は連結ベースでの売上高で比較しております。

連結子会社実績②

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 KPI

管理戸数四半期推移

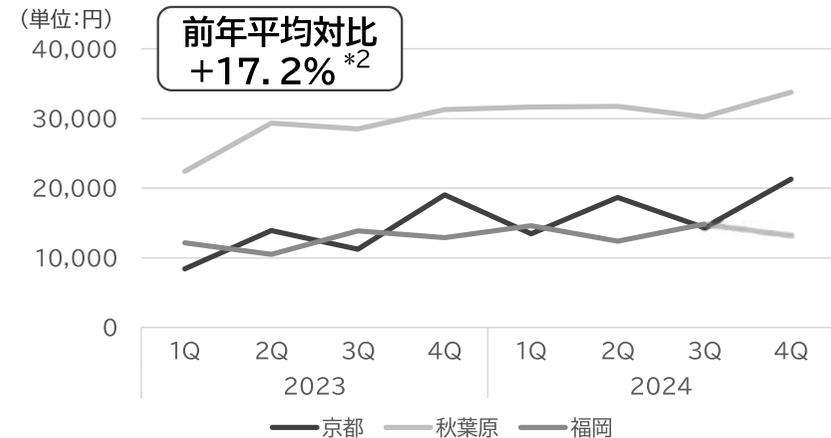


外部取引先からの管理業務依頼、及びCW開発物件売却後の管理事業を順調に受託しており、管理戸数が増加しております。

2024年期初から期末にかけての増加率は、**+96.4%**となっております。

コロンビア・ホテル&リゾート KPI

RevPAR*1四半期推移



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、RevPAR(1室あたり収益)は、**前年平均対比+17.2%**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。

5.2025/12期業績予想



2025年12月期 連結業績予想の概要

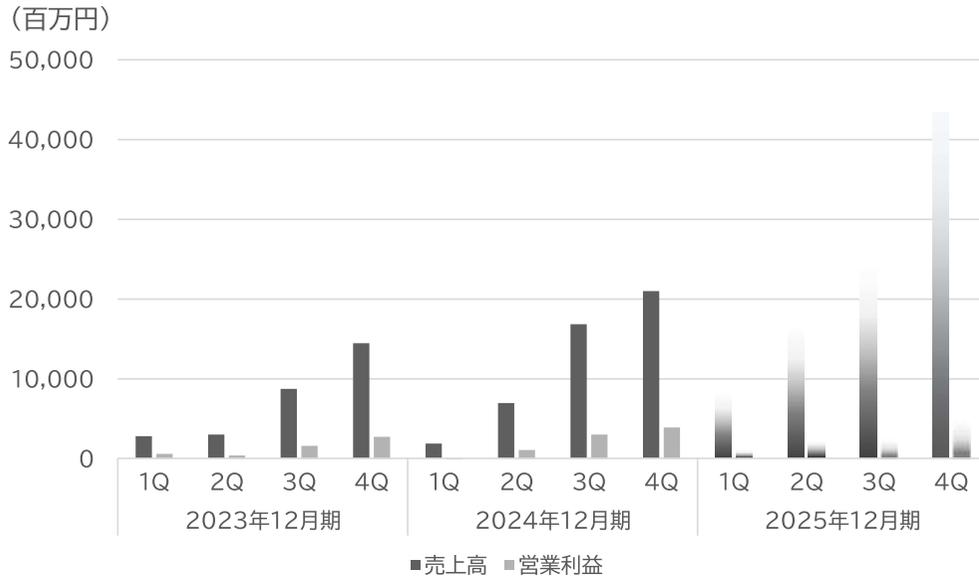
2025年12月期の業績予想は以下の通りです。

(単位:百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	成長率
売上高	20,981	39,618	+88.8%
売上総利益	5,673	7,275	+28.2%
販売費及び一般管理費	1,780	2,546	+43.0%
営業利益	3,892	4,729	+21.5%
営業利益率	18.6%	11.9%	
経常利益	3,519	4,203	+19.4%
当期純利益	2,238	2,750	+22.9%
当期純利益率	10.7%	6.9%	

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。ACSホールディングス社及びサンクス沖縄社は、連結業績予想作成時点でクロージング前のため、業績予想に含んでおりません。

売上高・営業利益の四半期推移

【売上・営業利益】四半期累計推移



(単位: 百万円)	23年12月期 通期実績	24年12月期 通期実績	25年12月期 通期予想
売上高	14,469	20,981	39,618
営業利益	2,718	3,892	4,729

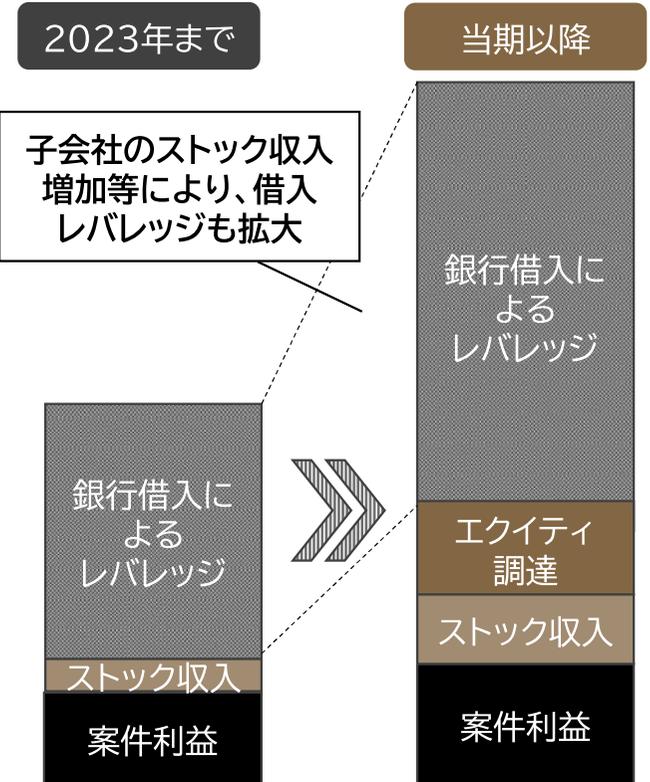
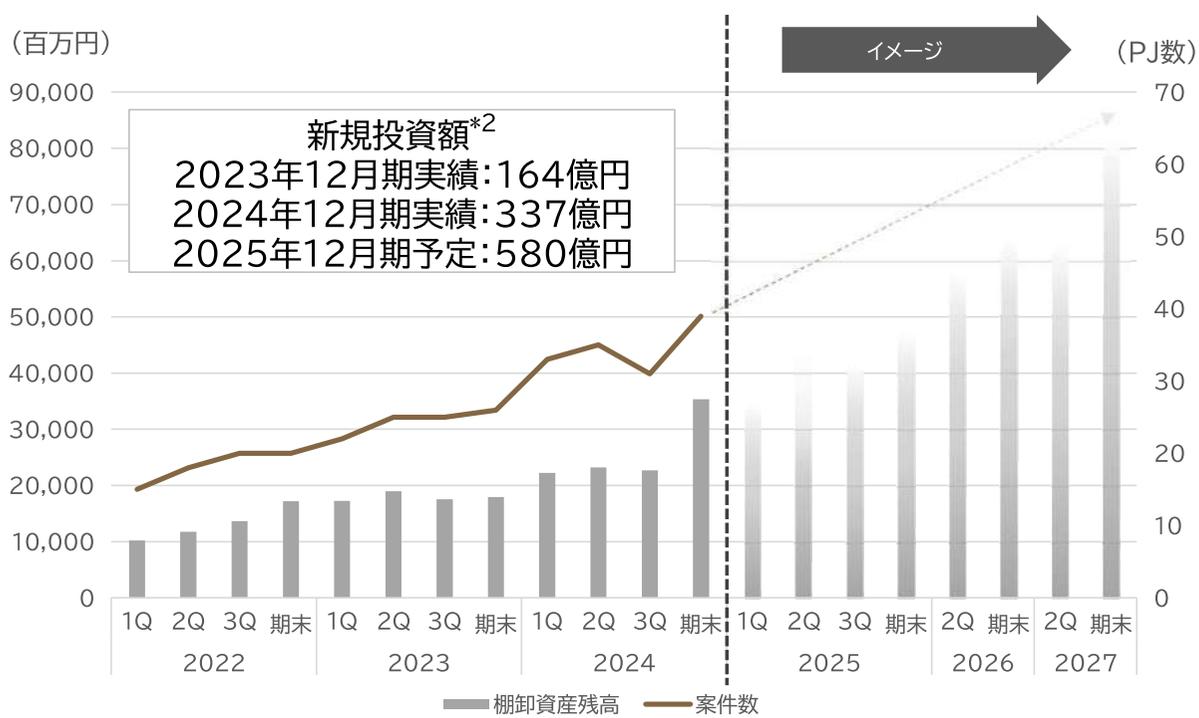
*四半期情報については非開示であり、上記グラフはイメージになります。

- **販売件数推移**
 - ✓ 2024年12月期実績:14件→2025年12月期予定:22件
- **四半期での変動予想**
 - ✓ 4Qに売上が集中する計画(南麻布案件含む6件を予定)
 - ✓ ただし、営業利益率は10%程度で毎四半期推移する
 - ✓ 売上予定の案件は全て仕入完了済みの案件をベースに計画
- **売上高利益率の低下**
 - マクロ環境の変化に伴い、2025年12月期より利益規模の成長、及びリスクヘッジの観点からバリューアップ型にシフトしているため、売上高利益率が低下(詳細は31頁参照)
 - 従来の経営方針を継続し、利益率よりも利益規模での成長を重視した経営判断
- **販管費の増加**
 - ✓ M&Aコストによる増加
 - ✓ 成長に向けた社員の採用による人件費増加
 - ✓ 業務効率改善に向けたシステム投資による増加
- M&Aによる子会社の売上・利益は支配獲得前のため、現在の公表計画には含めておりません。

棚卸資産残高推移

2024年12月期4Qに取得した100億円超の案件である「LUMIEC un MINAMIAZABU」で棚卸資産残高が増加。
 2025年12月期以降も案件実行時期で四半期ベースでは残高に増減はあるものの、案件数及び案件規模を拡大させ、成長していきます。

棚卸資産残高四半期推移*1



*1 2025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。

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。

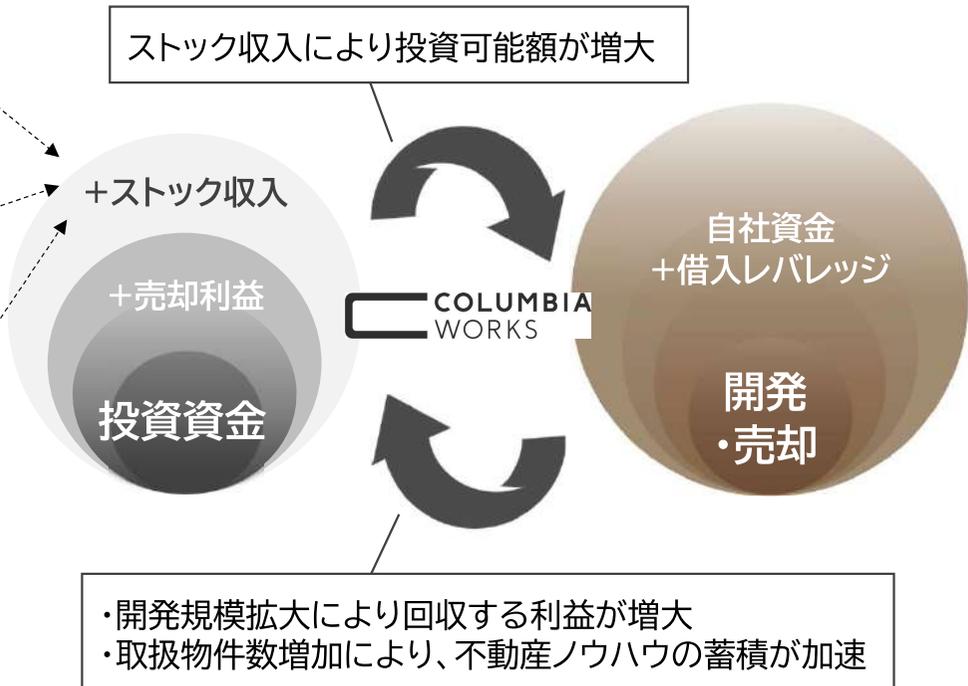
2 CC:賃貸管理事業の外部案件受注の増加
 売上 = 管理戸数 × 事務委託手数料

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沖繩における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)を予定。

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沖繩における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沖繩におけるM&A案件の概要③

会社概要は以下の通りになります。

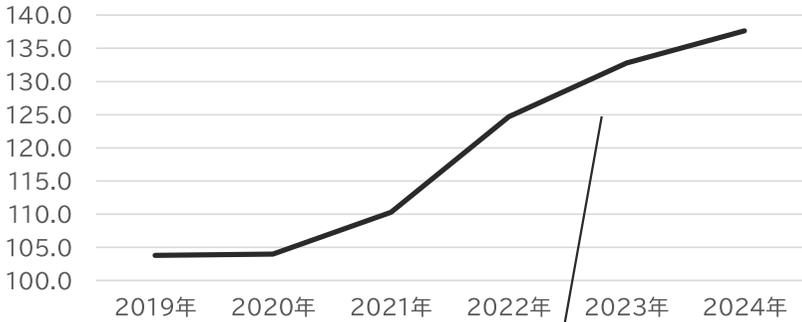


会社名	ACSホールディングス(株)	(株)サンクス沖縄
設立年月日	2023年5月23日	2009年3月23日
資本金	950万円	1,000万円
所在地	沖縄県那覇市	沖縄県那覇市
直近の経営成績(千円)	2024年4月期	2024年6月期
売上高	-	1,380,993
営業利益	-	170,402
経常利益	-	271,549
当期純利益	△64	195,079
純資産	1,294,154	1,559,078
総資産	1,294,154	3,324,162

③開発種別によるポートフォリオマネジメント

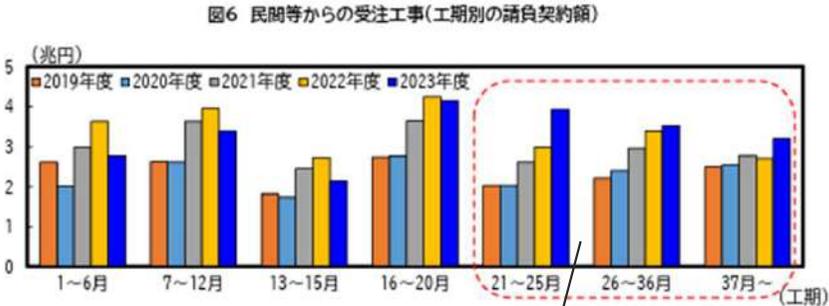
建築費高騰、工期の長期化、金利の上昇等を受けて、自社開発型ではなく、工期の短いバリューアップ型にシフトしております。建築済みの不動産を仕入れ、当社でリノベーション・家賃改定及び集客することで価値を高め、販売していきます。これにより、キャッシュが高回転し利益額は成長することで、営業利益成長を維持していきます。

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



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。

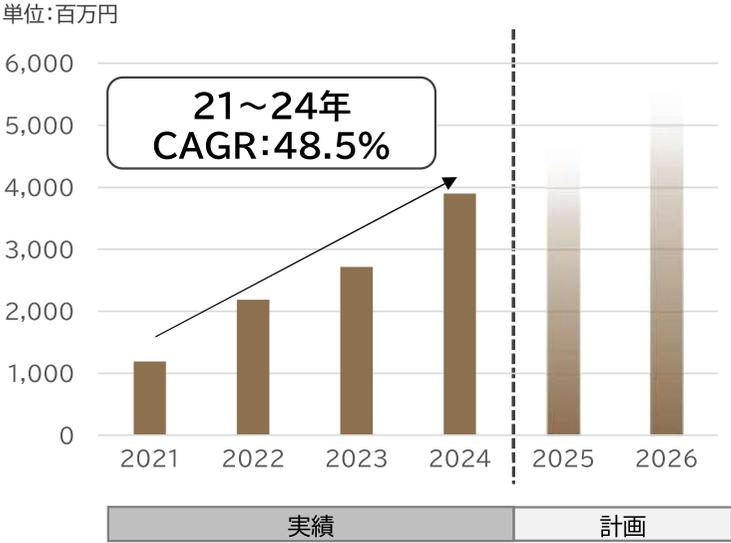
6. 中長期的な成長戦略



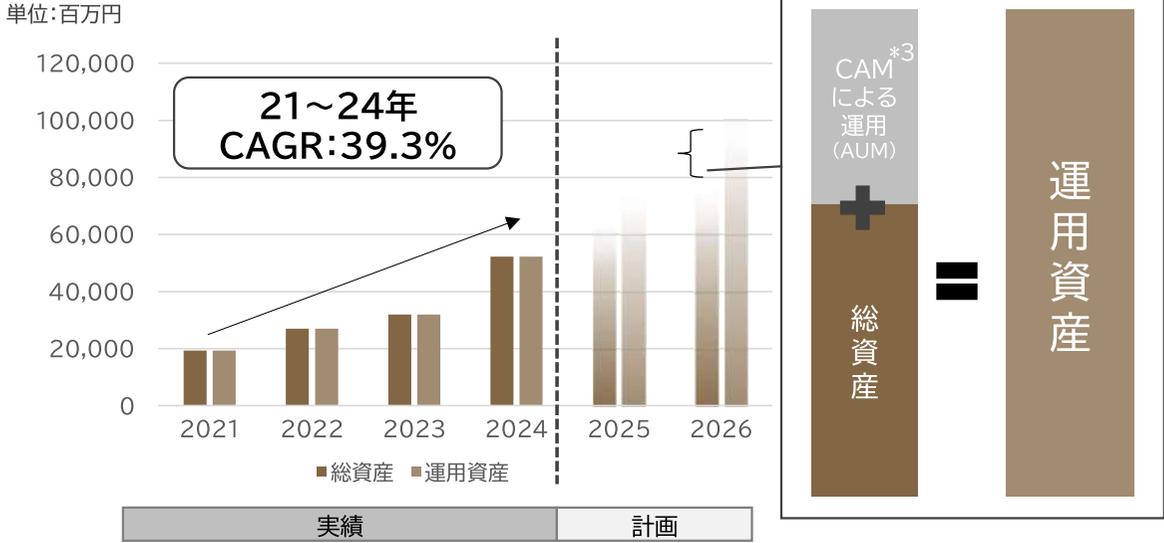
中長期的な経営方針①～達成目標について

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



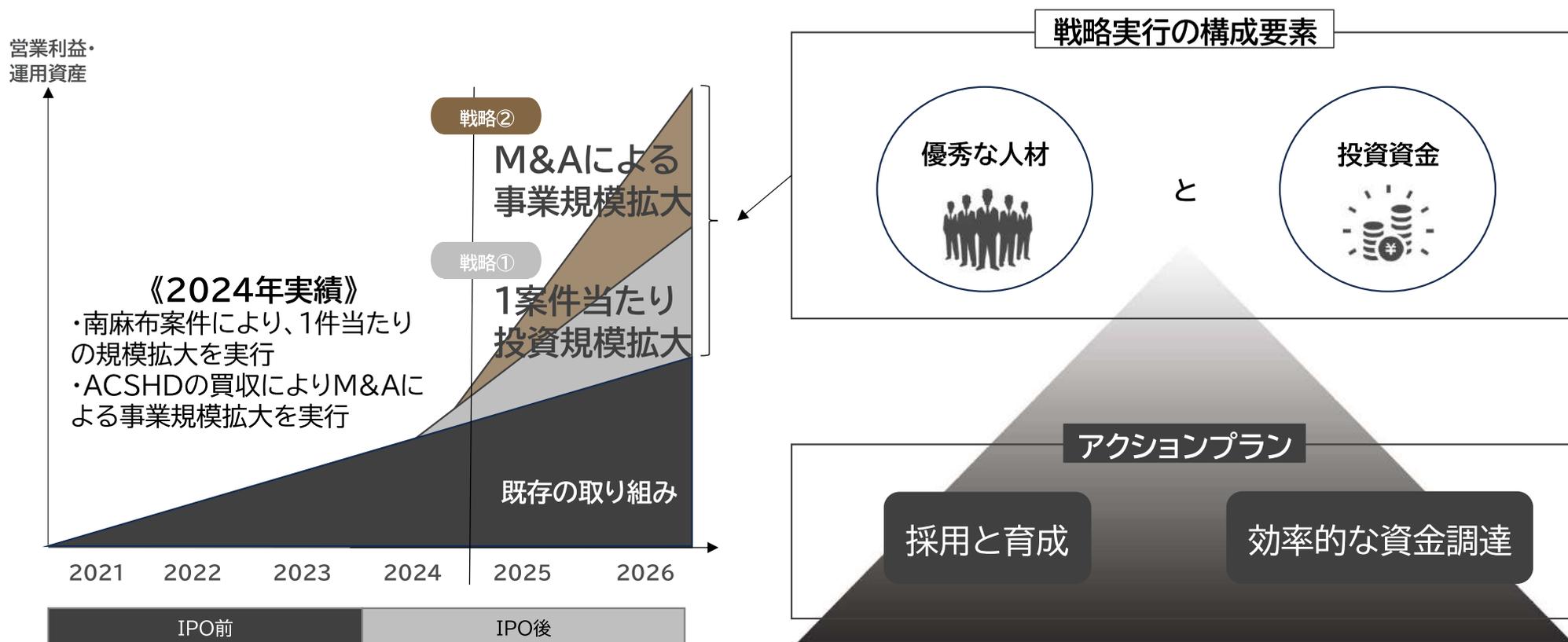
連結運用資産目標



*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ASET管理を受託することで、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

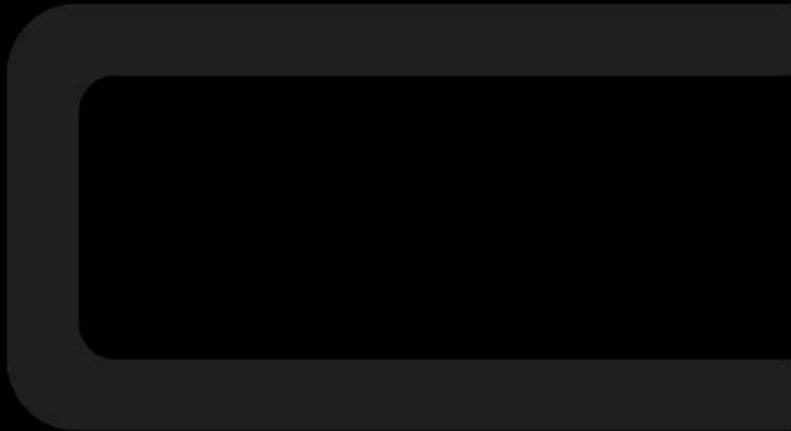
【育成】

- 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

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める空間を作ること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。

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

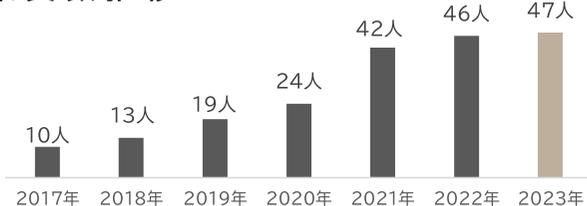
会社概要・沿革

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	13億6,510万円(2024年3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

従業員数推移



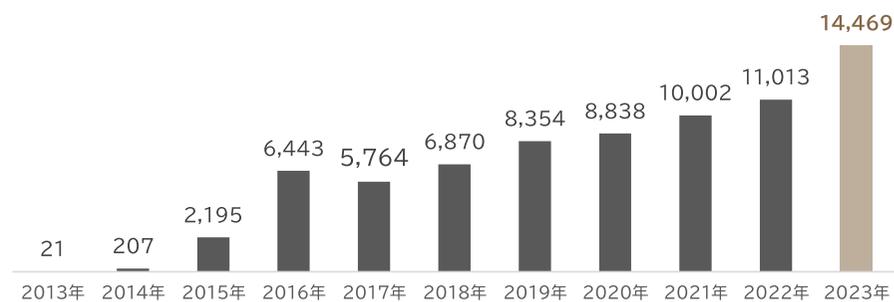
注)2020年までは単体、2021年以降は連結での期末時点の人数です。

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

売上高推移

百万円



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て転職。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
小侯 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。

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。

当社の開発手法について

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る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いた自社開発型・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。

開発例① 不動産開発(自社)

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(株)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。

開発例② 不動産開発(ファンド型)

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	<p>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。</p> <p>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方の集客を見込んでおります。</p> <p>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。</p>

開発例③ バリューアップ(自社)

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みます

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がある物件を取得し、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)



内装解体時



リノベーション後

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。

不動産運営サービス(賃貸管理・ホテル運営)

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

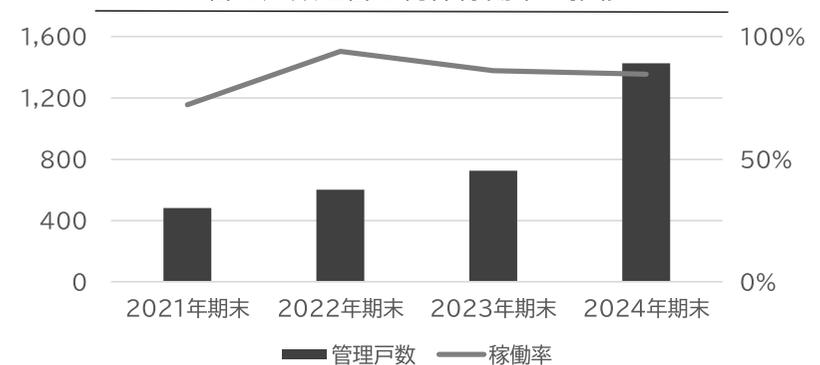
【戦略】

- 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おります。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。

新ブランド「LUMIEC un」及びパイプライン一覧

ソリューション・ファンド型案件の資産効率の高い案件に取り組んでいくため、新ブランドを立ち上げました。期末時点で6物件取得、4物件契約済みです。来期以降も順次パイプラインを積み上げる予定です。

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含めて「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。

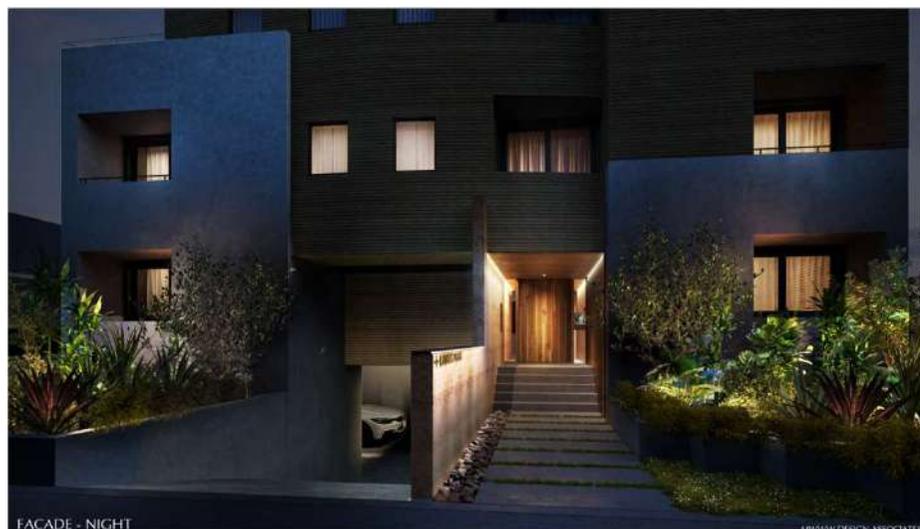
取得済み物件一覧

物件名	所在地
LUMIEC un HONGO	文京区本郷一丁目
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 MINAMIAZABU	港区南麻布三丁目
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

契約済み物件一覧

物件名	所在地
代々木上原	渋谷区代々木上原二丁目
神楽坂	新宿区払方町
笹塚	渋谷区笹塚一丁目
入谷	台東区北上野二丁目

【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。

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/>