



2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

- 1** 会社説明・事業内容
- 2** 第1四半期決算概要
- 3** 中長期的な成長戦略

1. 会社説明・事業紹介

- 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」をコンセプトに自社開発型、ファンド型、ソリューション型の3類型にて、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」

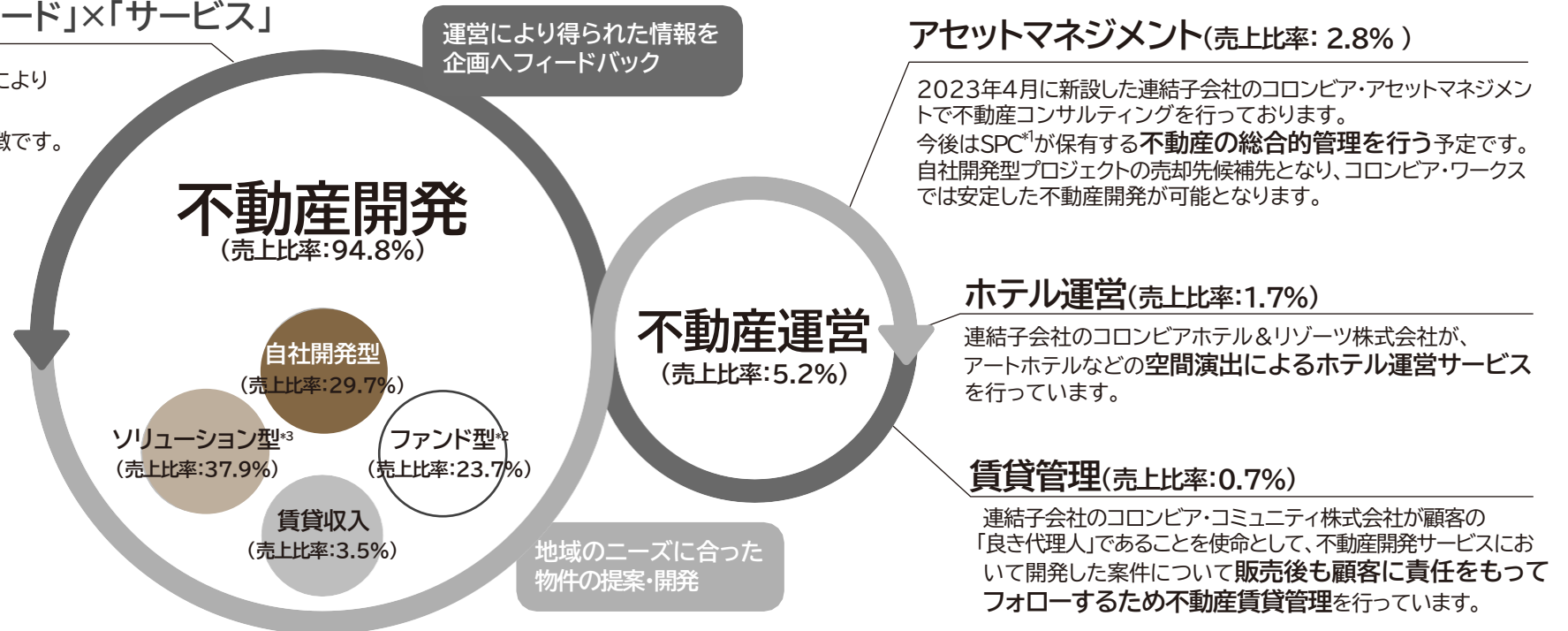
ただ建物を建てるだけでなく、マーケティングにより社会のニーズに応えるサービス(企画)をプラスした高付加価値な建物開発が特徴です。

レジデンスブランド

- ・ Blancé(ブランセ)
- ・ LUMIEC(ルミック)

オフィスブランド

- ・ BIASTA(ビアスタ)



*1SPC: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。

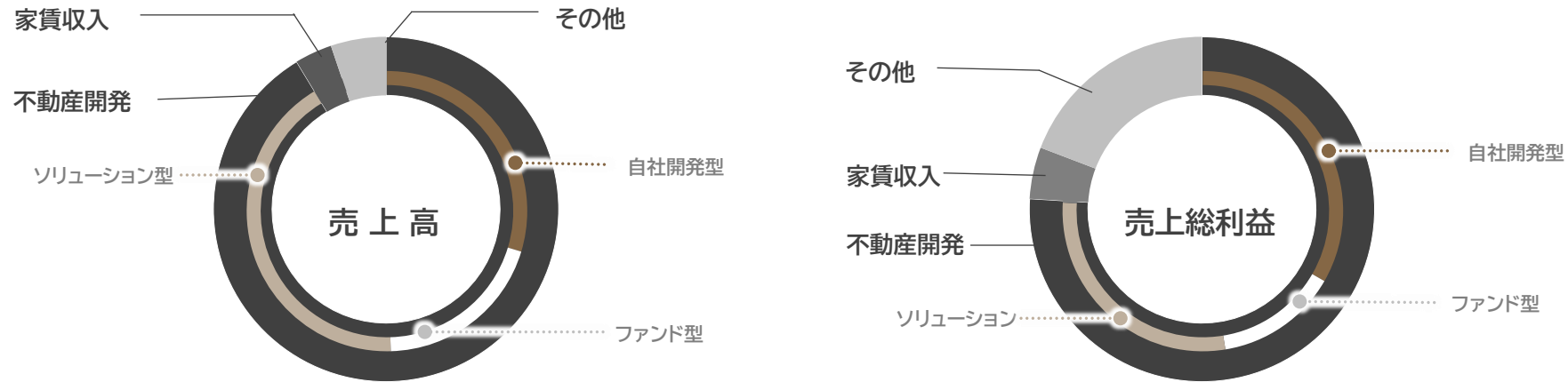
*2ファンド型:SPCを活用し、資金効率の最大化を目指すスキームを指します。

*3ソリューション型:リノベーション等によりバリューアップを実施のうえ、売却を目指すスキームを指します。

*4売上比率は2023年12月期連結ベースで算出しております。

不動産開発サービスにおいては、自社開発(主に賃貸マンション)、ファンドスキーム、ソリューション(開発用地やリノベーション等)について、そのどれかに特化するのではなくバランスを見ながらその場所に最適なものを開発しています。

賃貸管理、ホテル運営の各サービスについては今後当社グループ内において売上・売上総利益の比率を高めてまいります。



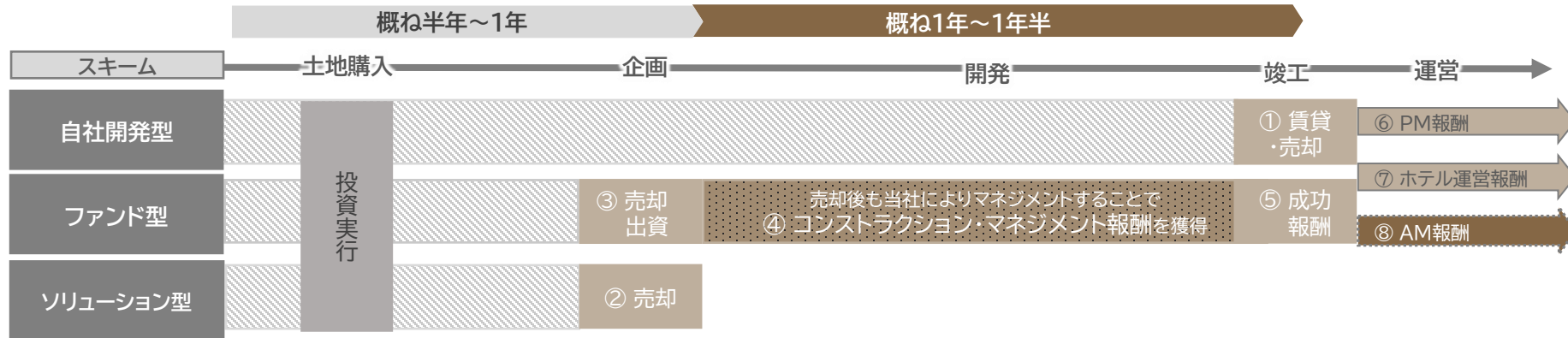
2023年12月期 通期実績	合計	不動産開発			家賃収入	その他 ^{*1}
		自社開発型	ファンド型	ソリューション型		
リードタイム		2年~2年半	半年~1年 ^{*2}	半年~1年 ^{*2}		
売上高	14,469	13,214	4,292	2,880	6,042	504
売上総利益	3,851	2,926	1,283	543	1,099	186
総利益率	26.6%	22.1%	29.9%	18.9%	18.2%	36.9%

*1その他についてはPM報酬、ホテル運営報酬などのストック報酬が計上されているため、総利益率が高水準となっております。

*2ファンド型、ソリューション型は利益率が自社開発型に比べて若干劣るものの、リードタイムが短い開発方法となります。資金を流動化し、次の案件に利用可能となるため、資金効率を高めAUMの最大化に貢献することが可能です。

多様な収益ポイント

■ 不動産開発サービス(3類型)における収益ポイントは以下の通りです



収益ポイント	
①	土地に合った企画や開発を行った上で売却をし、収益を獲得いたします。また竣工後売却までの間、賃料収入を獲得いたします。
②	土地に企画を付し、付加価値をつけた上で売却をし、収益を獲得いたします。
③	開発SPCへ土地を売却、出資を行い、収益を獲得いたします。
④	プロジェクトを成功に導くため、プロジェクトの企画や開発などのマネジメント業務を行うことでコンストラクション・マネジメント(CM)報酬を獲得いたします。
⑤	開発SPCから不動産投資家へ売却時に成功報酬を獲得いたします。
⑥	コロンビア・コミュニティ株式会社により不動産賃貸管理サービスを受託することでプロパティマネジメント(PM)サービスによる報酬を獲得いたします。
⑦	対象物件がホテルの場合、コロンビアホテル&リゾート株式会社がホテル運営サービスを受託することで報酬の獲得が可能となります。
⑧	コロンビア・アセットマネジメント株式会社がアセットマネジメント業に必要な各種登録完了後には、資産の運用・保全を行うアセットマネジメント(AM)サービスによる報酬の獲得を目指しております。

2. 第1四半期決算概要

2024年12月期 第1四半期決算

- 第1四半期は売却案件が少なく、売上1,877百万円と前年同期比で減収。
- 売上の減少を受け、営業損失89百万円で着地。

(補足説明)

当社の業績は案件の売却時期によって変動し、また利益も案件規模及び利益率が異なる*ため四半期では変動いたします。

案件の売却は、プロジェクト収益が最大化できるタイミングで実行しており、四半期会計期間においては計画の時期と変化することがあります。

2024年12月期 通期進捗

- 不動産市場の市況としては日本における低金利及び円安により、国内外投資家による需要は堅調に推移。
- 計画において第2,第3四半期に不動産開発の売却が集中しておりますが、各案件の進捗は順調であり、売上、利益ともに通期計画の達成見込に変更なし。
- 中長期的な成長に向けて、研修プログラムを開始。当期及び来期以降の業績成長への貢献を見込む。

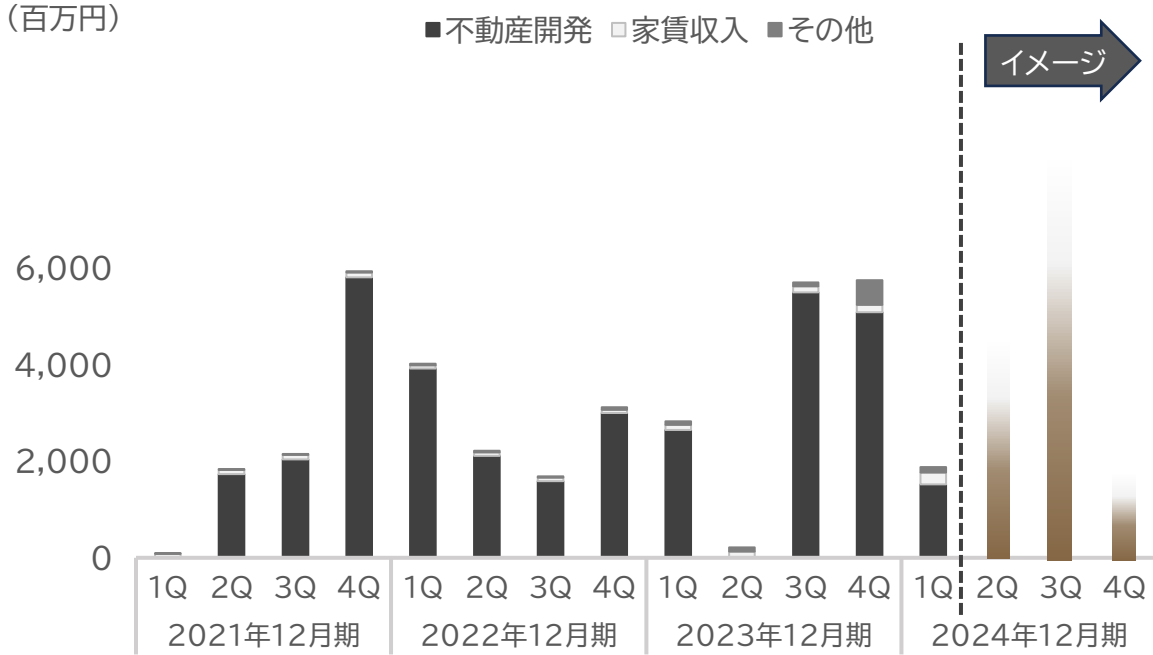
*当社の売上は土地(建物付きの場合もある)を仕入れ、開発し売却する不動産開発が多くを占めております。案件規模は土地の面積、土地の場所、開発した建物の用途などによって変化いたします。

また、利益率は商材、不動産開発のスキームによって異なります。スキームは自社開発、ファンド型、ソリューション型があります。スキームに関する詳細は6スライドをご参照ください。

(単位:百万円)	2023年12月期 1Q実績	2024年12月期 1Q実績	前年同期比	2024年12月期 通期計画	進捗率
売上高	2,819	1,877	66.6%	20,081	9.3%
不動産開発売上	2,752	1,750	63.6%	19,600	8.9%
<i>自社開発型</i>	111	231	208.2%	13,525	1.7%
<i>ファンド型</i>	—	11	—	62	18.3%
<i>ソリューション型</i>	2,641	1,506	57.1%	6,013	25.1%
その他売上	66	127	191.1%	481	26.4%
売上総利益	861	320	37.2%	4,809	6.7%
販売費及び一般管理費	253	410	162.3%	1,783	23.0%
営業利益	608	△89	—	3,026	—
営業利益率	21.6%	△4.8%	—	15.1%	—

売上高の推移

サービス別売上四半期推移



【前1Q実績対比】

- △33.4%減少
 - ✓ 販売した案件の規模による差。
 - 四半期売上・粗利益推移
 - ✓ 経営方針として各四半期の向上よりも、年度を通じての売上高・粗利益増加を重視。
 - ✓ そのため、売上高は四半期ごとに大きく変動。
- なお、計画からの販売時期の変動は、3Qまでの期間までとし、四半期においては案件ごとの売上高・粗利益の最大化を重視。

【通期】

- 通期では売上高、利益ともに期初計画から変更なし。
 - 当期1Qでの通期計画対比進捗率は9.3%となっている理由は以下2点。
 - 上述の通り四半期で売上高は大きく変動すること
 - 2,3Qに案件の売却時期が集中する計画である
- 案件の進捗は計画通りであるため、通期では計画に変更なし。

四半期売上推移*

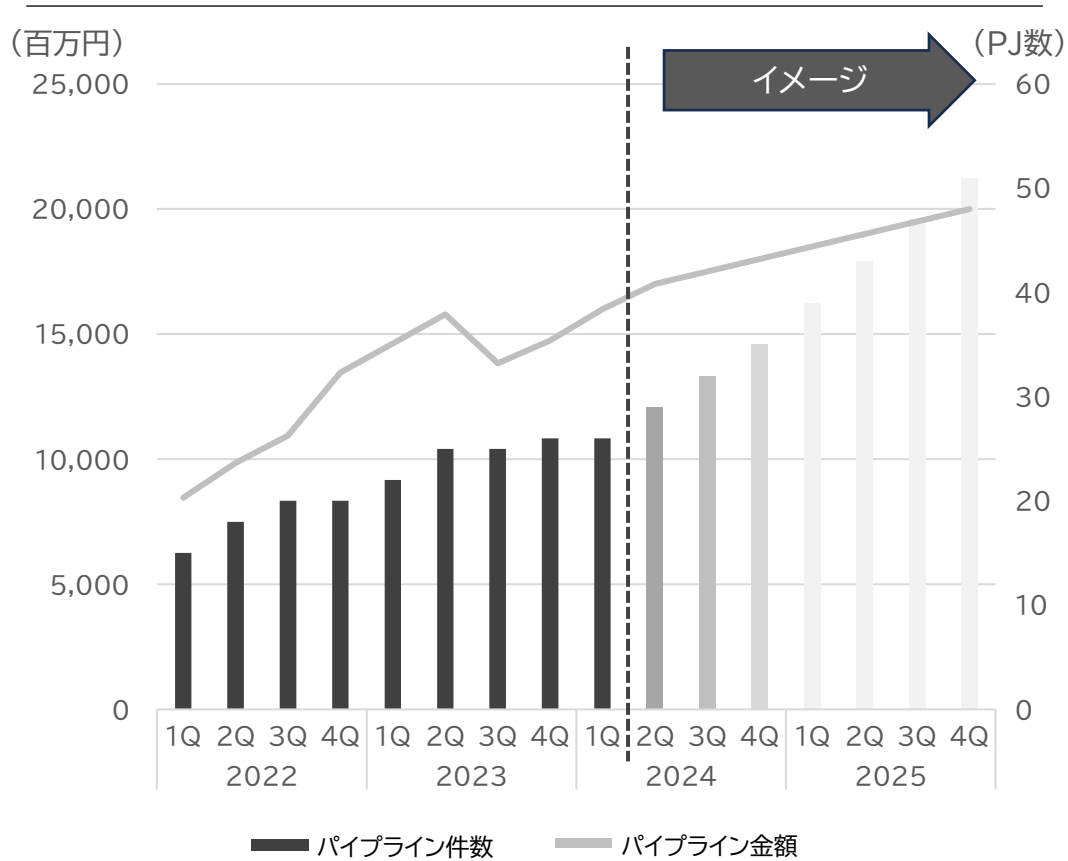
(単位:百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q
2021年12月期	93	1,833	2,147	5,928
2022年12月期	4,010	2,209	1,680	3,113
2023年12月期	2,819	213	5,697	5,739

*売上高3,000百万円以上をハイライトしております。当社の売上は不動産開発売上が多くを占めており、PJの売上計上タイミングによって大きく売上高が変動しております。

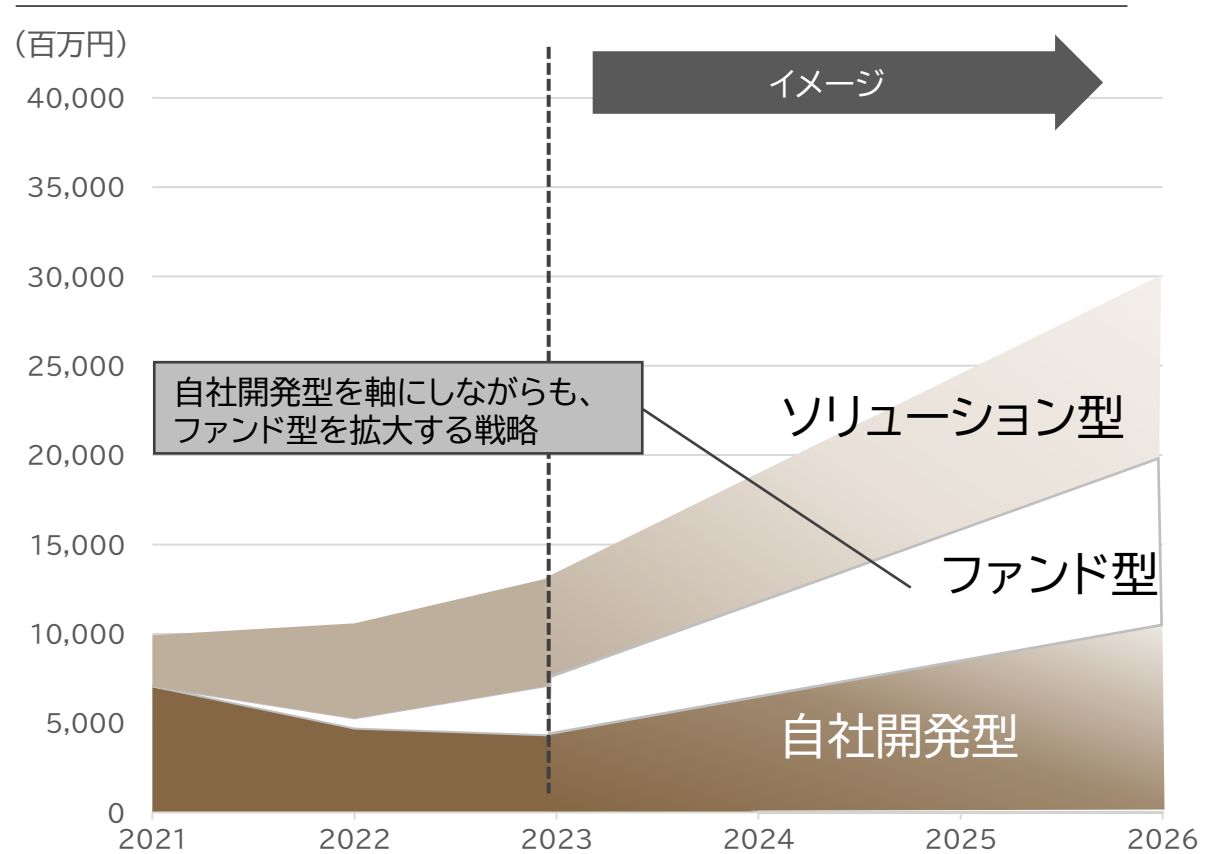
案件パイプライン・スキーム別戦略

パイプライン件数、金額ともに順調に積み上げられております。
 足元で不動産価格は上昇しており、1件当たりの単価も増加しております。

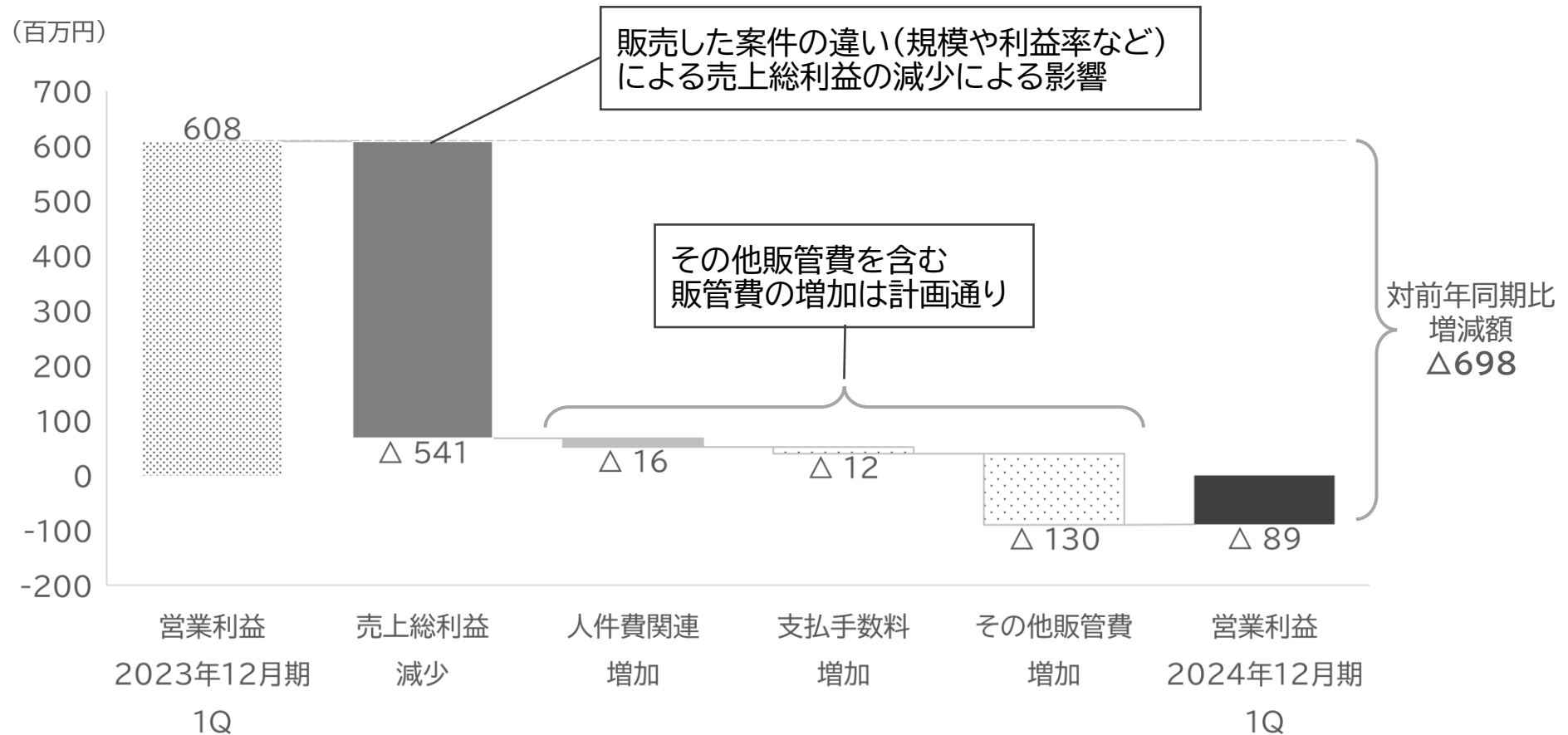
パイプライン



スキーム別推移イメージ



当社の主な売上は不動産開発であるため、固定費を抑え総資産を効率的に活用することを目指し、事業運営をしております。現在のPJ進捗は順調であり、通期計画について売上・利益ともに変更はなく、達成する見込みです。

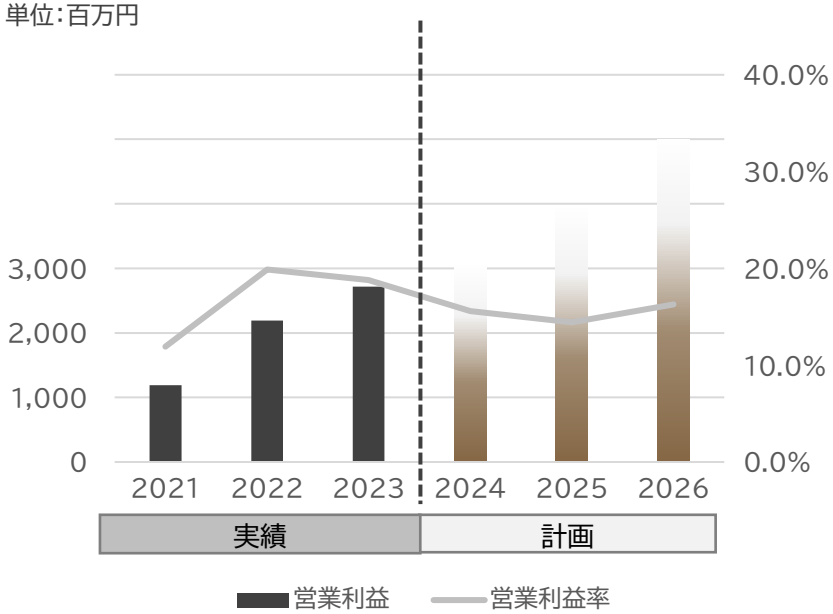


3. 中長期的な成長戦略

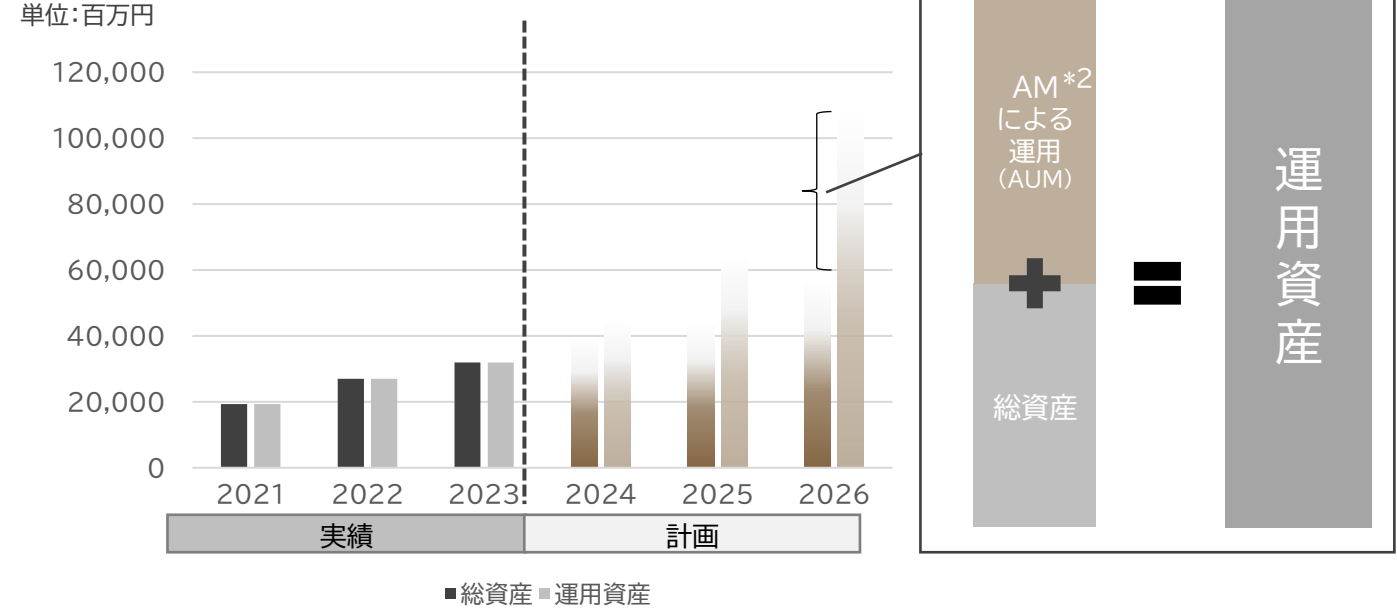
中長期的な経営方針

PLは、2026年までに営業利益率15%強を維持し、2023年営業利益の約2倍程度、
 BSは、2026年までに自己資本比率25%程度、ROA10%超を達成することを前提に、運用資産*1 1,000億程度を
 中長期的な経営方針として掲げております。

連結営業利益目標



連結運用資産目標



*1:運用資産とはAMによる運用資産を会計上の総資産に加えた当社の指標です。
 ファンドや不動産販売会社に売却することで資金流動化しつつも、資産管理を通じてストック収入を得ることが可能になります。
 *2:AM(コロンビア・アセットマネジメントの略称)において、当社が開発し外部に売却した不動産の資産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。AMが運用している資産をAUMといいます。
 現在、AMは資産管理業の許認可取得中であり、2024年中に事業開始予定であります。

案件規模の拡大 による売上・利益 の拡大

- 「ハード」×「サービス」をモットーに、建物(ハード)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していきます。
 - ▶ サービスによる差別化で売却価値を高めることが可能となります。
 - ▶ 過去の事例:朝食サービス付きマンション、ピラティススタジオ付きマンション、「作品の中に泊まる」がコンセプトの体験型アートホテル 等
- ホテル開発等の非住宅開発にも取り組んでまいります。

AUM最大化及び 利益率改善

- ファンド型やソリューション型に注力することで、IRR最大化に取り組んでまいります。
 - ▶ AUM最大化を図りながら、利益率向上に寄与し営業利益拡大に貢献

人員数の増加、 及び 社員の成長投資

- 人員数を増加させることで、開発案件数の増加、運営不動産数の増加に寄与
- 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できていることが当社の強みです。
 - ▶ 未経験者でも再現性を持って育成することが可能です。
- 社員の成長投資のために、外部研修を開始しております。
 - ▶ より大きく、利益率の高い案件を取り扱えるように、経営陣のマインドセットや日々の取組などを言語化し、社内に浸透させていきます。

当社は、不動産開発サービスを主たる事業としつつも、アセットマネジメントサービスについては今後の安定的な収益獲得に向けて、コロンビア・アセットマネジメント社を昨年、創業しました。また、将来の安定的な成長に向けた流動的な資金調達を可能にすることを主な目的として、2024年3月に東京証券取引所スタンダード市場へ上場を果たしました。

当社は今後も意欲的な成長に向けた取り組みを継続してまいります。

上場を通して頂いた資金を活用し、大型開発案件への投資に利用することで、今後の事業成長の加速につなげ、より多くの利益を創出していくことで堅調な株価形成を実現することが肝要であると考えております。一方で、足元での不動産市況、キャッシュフローの状況などを鑑み、株主還元も合わせて行っていくことも、今後の成長戦略における機動的な資金調達の実現に向けて重要であると考えております。

上記を考慮に入れ、配当金額ではなく配当性向15～20%を目安に、株主還元を継続して行っていく方針でございます。

今後、資本市場・不動産市況の変動に応じて株主還元・配当方針を変更することもございますが、株主の皆様の利益に配慮した経営を進めてまいります。

4. 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が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

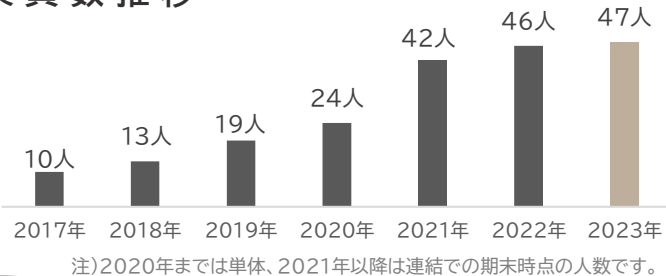
インベストメントハイライト

- 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

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3-28-15 渋谷S.野口ビル3F
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

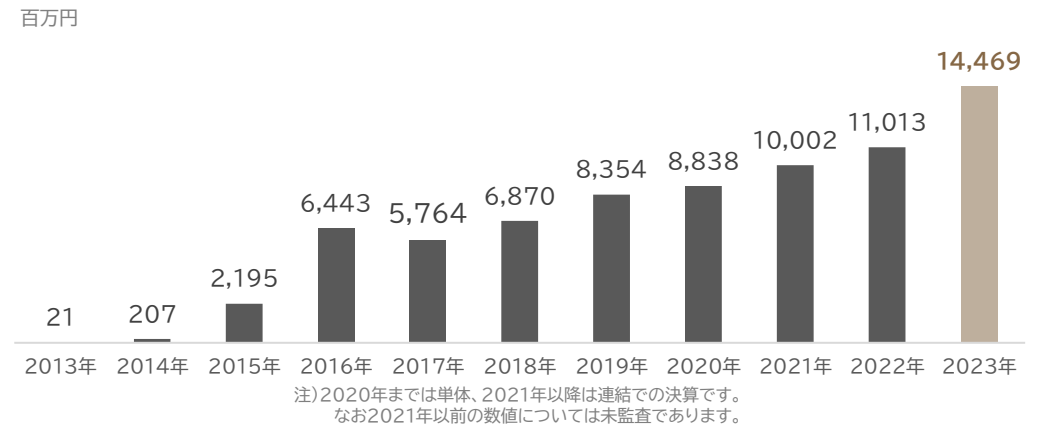
従業員数推移



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





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。

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)



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られ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。

不動産開発サービス(ファンド型)

戦略

- 土地を購入して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、「地方のキャッシュリッチな企業」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
- コロンビア・アセットマネジメントがAM業務実施のための許認可を取得後には、同社がAM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AM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	(仮称)今帰仁村字古宇利道ノ下原1912番計画
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年開業を目標として開発を進める大規模エンターテインメント施設である“JUNGRIA”の立地及び開発が進んでおり、対象地である古宇利島にも将来的には国内外から大幅な集客が見込めるエリアと見込んでおります。</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>

戦略

- 土地(建物付きを含む)を購入して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も取り組みます

アクションプラン

- 収益性を確保できる開発用地を取得する
- 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(全室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。

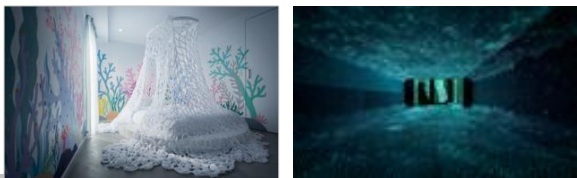
賃貸管理

【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月期第1四半期時点では943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受注できるようにサービス品質を維持します
- 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

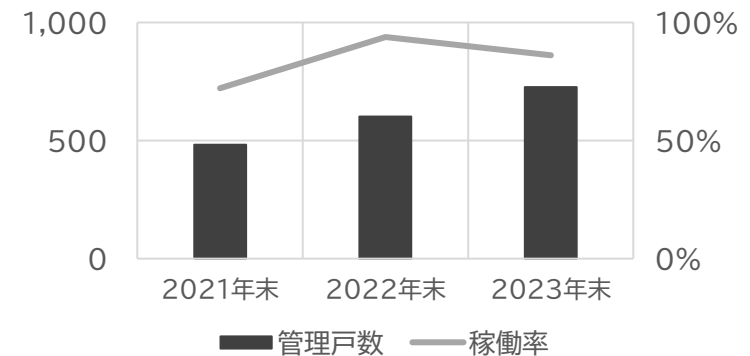
【戦略】

- 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
※24/3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】

- 顧客属性の分析を踏まえて、イベントを定期的に行うことで顧客の体験価値を高めリピート顧客の増加を目指します
- 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の稼働率の推移



注)管理戸数及び稼働率は各期末時点での数値です。