



2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

- 1** 会社説明・事業内容
- 2** 第2四半期決算概要
- 3** 3Qトピック
- 4** 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」

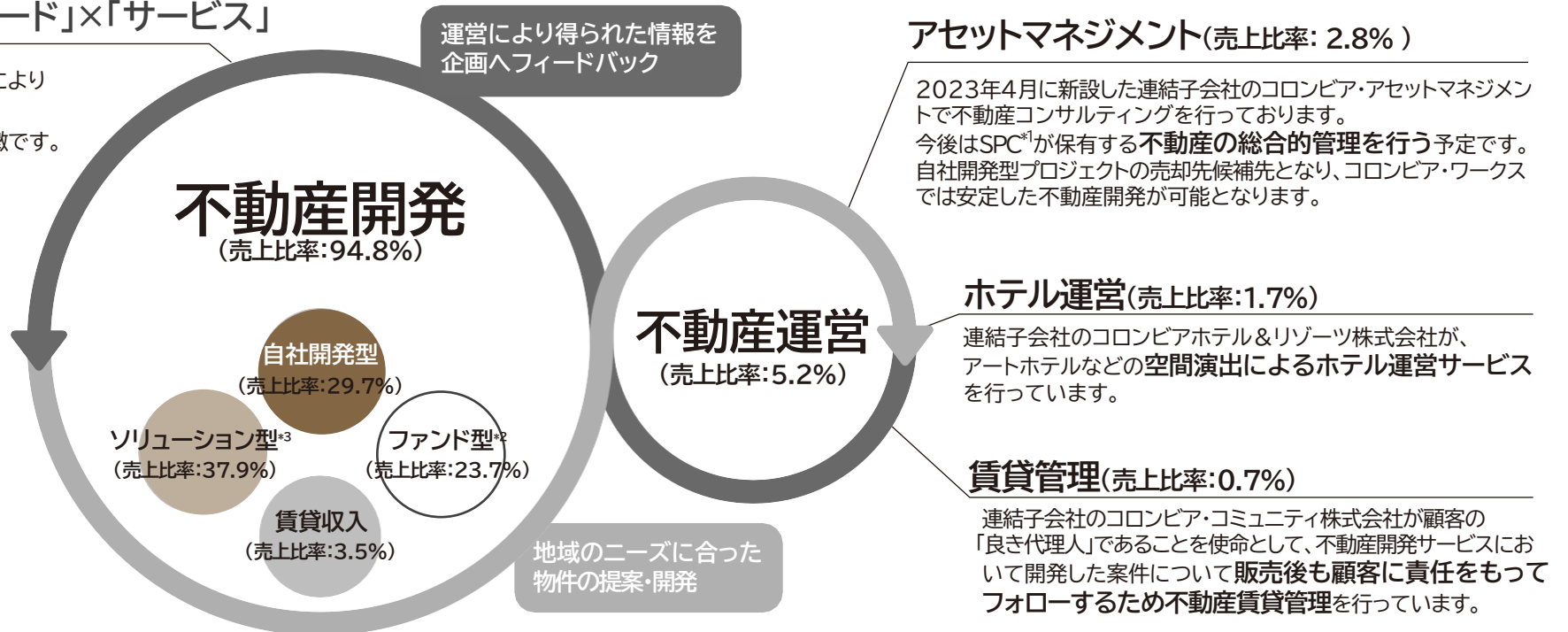
ただ建物を建てるだけでなく、マーケティングにより社会のニーズに応えるサービス(企画)をプラスした高付加価値な建物開発が特徴です。

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)



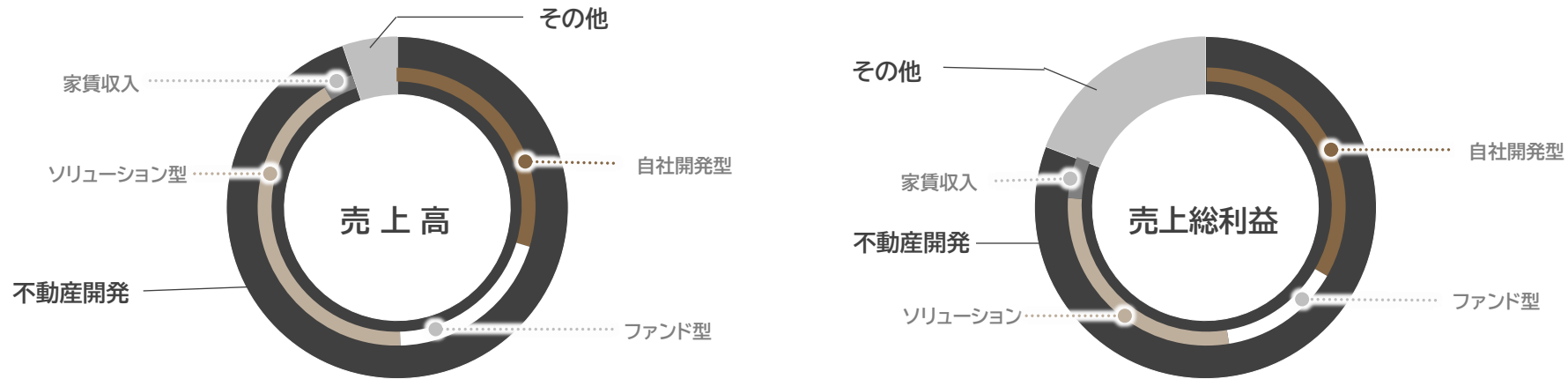
*1SPC:Special Purpose Company(特別目的会社)の略称。企業の保有する不動産等の資産を企業から譲り受け、その資産を担保に資産担保証券(ABS)や資産担保コマーシャルペーパー(ABCP)等を発行し資金を調達するための会社。

*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、ホテル運営等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	自社開発型	ファンド型	ソリューション型	家賃収入	その他 ^{*1}
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	13,719	4,292	2,880	6,042	504	749
売上総利益	3,851	3,112	1,283	543	1,099	186	739
総利益率	26.6%	22.7%	29.9%	18.9%	18.2%	36.9%	98.7%

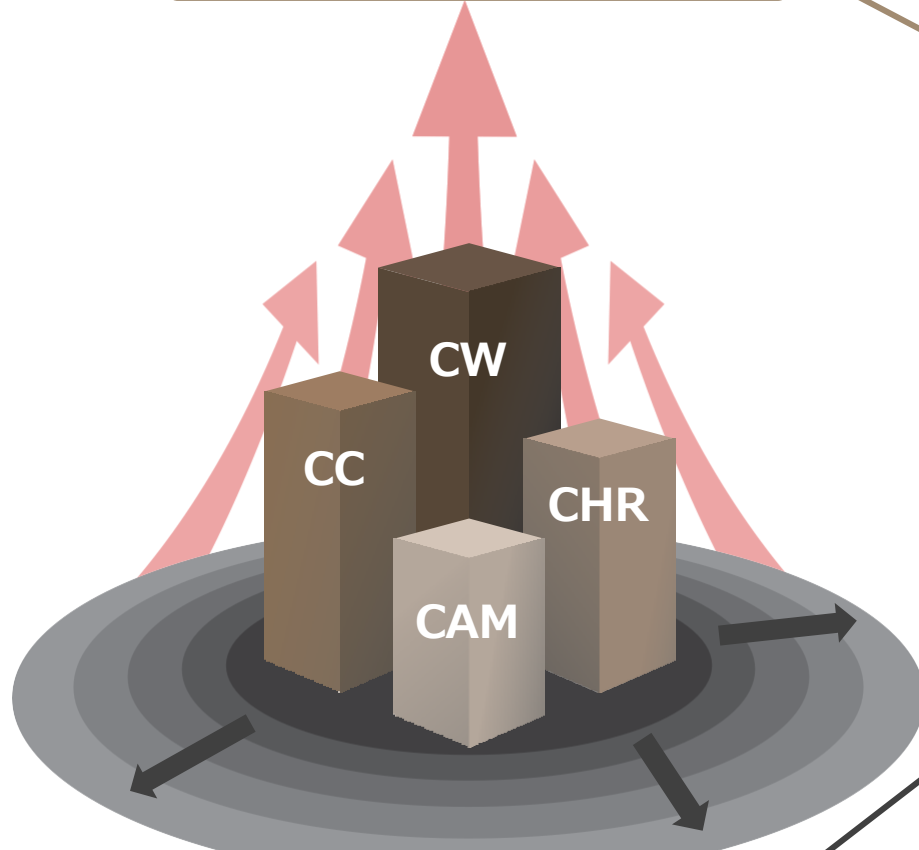
*1その他についてはPM報酬、ホテル運営報酬などのストック報酬が計上されているため、総利益率が高水準となっております。

*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。

当社の強み①:資産の高回転と高収益性の両立

独自の不動産開発を強みとして、資産の高回転と収益性の向上を同時に実現しております。

高収益な不動産開発・運営の成長



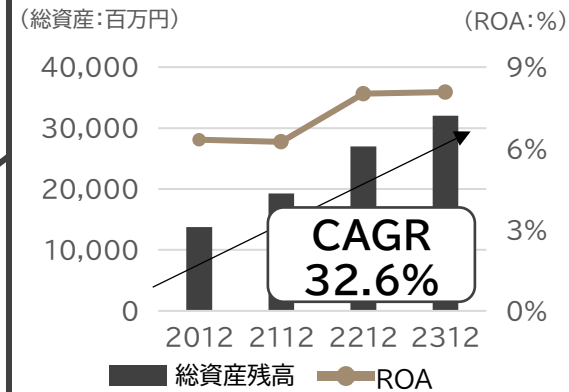
開発資産の高回転による総資産拡大

自社開発型の2023年12月期における粗利率実績は**約30%**となっております。

これは当社の特徴である、不動産にサービス(企画)を付加することで、収益性を高めております。

サービスを付加した事例の収益性は実績として**10~20%**ほど高めることに成功しております*1。
今後も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た開発に取り組んでまいります。

総資産残高、ROA*2推移



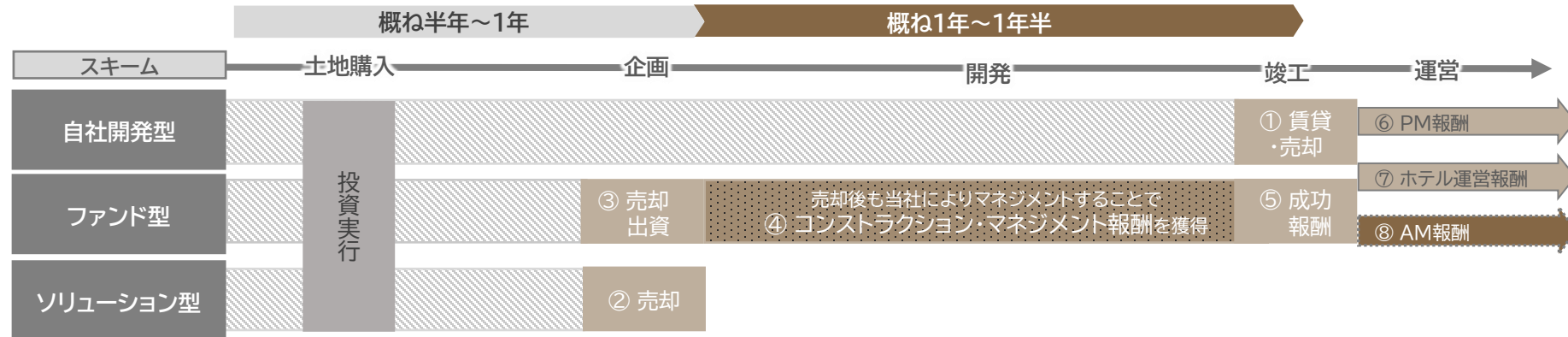
上場前の総資産CAGRは**32.6%**と急拡大を実現。

また、資産の急拡大に対しROAは每期上昇しており、**直近2期では8%超。**
資産の拡大と利益率の向上を両立しております。

*1:当社比。独自サービスを付加しなかった場合の想定家賃を基準にした場合と実績を比較し、算出しております。*2:ROAは経常利益ベースでの計算となっております。
*3:CWはコロムビア・ワークス、CCは子会社コロムビア・コミュニティ、CHRは子会社コロムビアホテル&リゾート、CAMは子会社コロムビア・アセットマネジメントを示しております。

当社の強み②: 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2四半期決算概要

2024年12月期 第2四半期決算

- 第2四半期累計で売却案件が6件あり、売上6,983百万円と前年同期比230.2%。
 - 売上総利益率は26.9%と、通期計画の売上総利益率23.9%に対して上振れ。
- 売上の増加を受け、営業利益1,071百万円と前年同期比266.7%。
 - 販売費及び一般管理費は前年同期比133.0%と売上増加に対して抑制。

(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

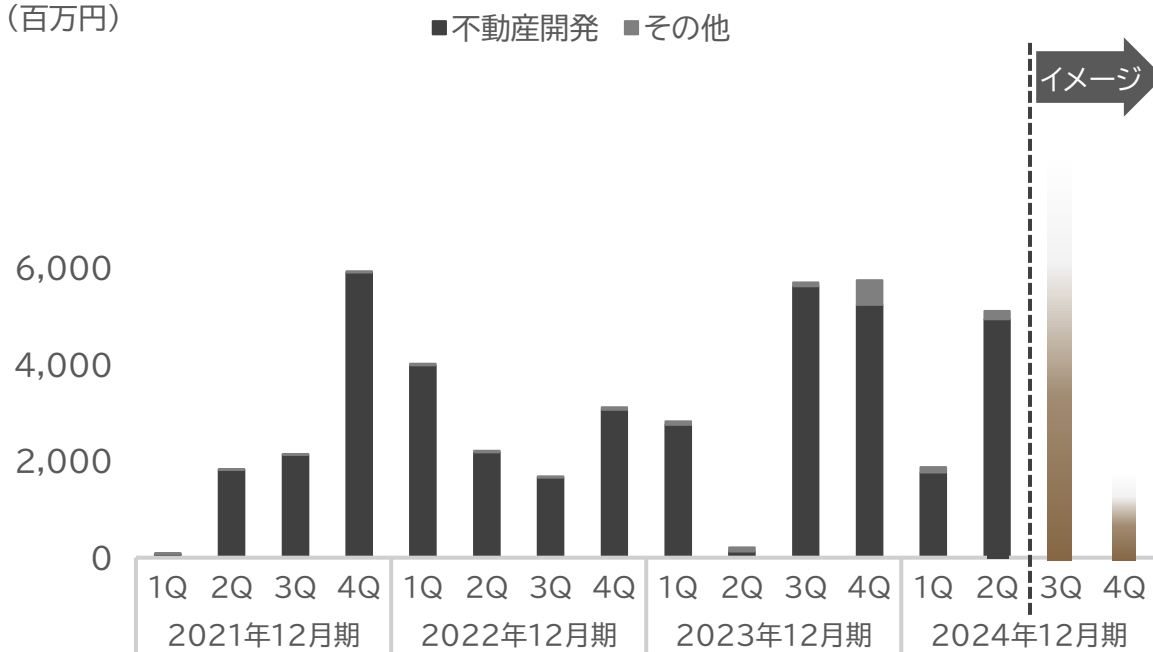
- 不動産市場の市況としては日本における低金利及び円安により、国内外投資家による需要は堅調に推移。
- 計画において第3四半期に不動産開発の売却が集中しておりますが、各案件の進捗は順調であり、売上、利益ともに通期計画の達成見込に変更なし。
 - 詳細については16頁以降の「3Qトピック」をご参照ください。

*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31頁以降をご参照ください。

(単位:百万円)	2023年12月期 2Q実績	2024年12月期 2Q実績	前年同期比	2024年12月期 通期計画	進捗率
売上高	3,032	6,983	230.2%	20,081	34.8%
不動産開発売上	2,876	6,692	232.6%	19,600	34.1%
<i>自社開発型</i>	—	1,437	—	12,527	11.5%
<i>ファンド型</i>	—	11	—	62	18.3%
<i>ソリューション型</i>	2,641	4,708	178.3%	6,013	78.3%
家賃収入	235	535	226.9%	997	53.6%
その他売上	156	291	186.6%	481	60.5%
売上総利益	1,007	1,878	186.3%	4,809	39.0%
販売費及び一般管理費	606	806	133.0%	1,783	45.2%
営業利益	401	1,071	266.7%	3,026	35.4%
営業利益率	13.2%	15.3%	—	15.1%	—

売上高の推移

サービス別売上四半期推移



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

【前2Q実績対比:230.2%】

- 販売した案件の数、規模による差
 - ✓ 前期:2件→当期:6件(計画通りの推移)
- 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。

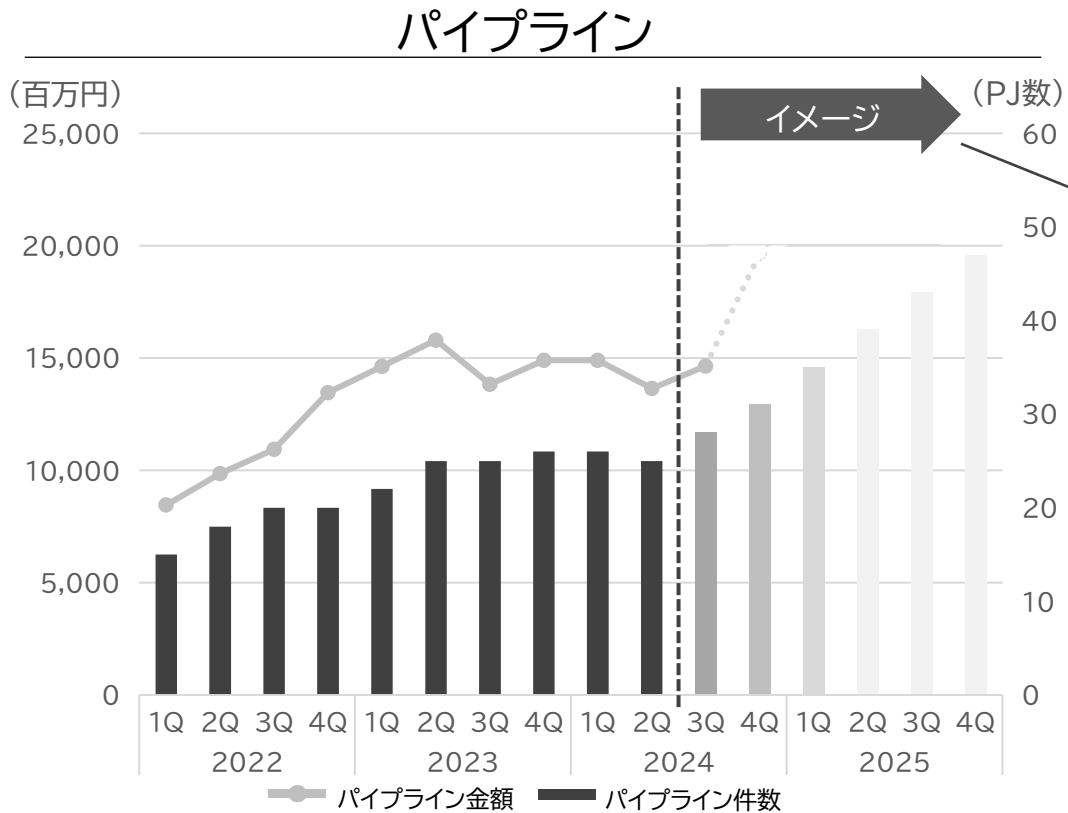
【通期】

- 通期では売上高、利益ともに期初計画から変更なし。
 - 当期2Qでの通期計画対比進捗率は34.8%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ため
 - 3Qに案件の売却時期が集中する計画であるため
 詳細は16頁からの「3Qトピック」をご参照ください。
- 案件の進捗は計画通りであり、通期では計画に変更なし。

*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。

パイプライン残高実績

当2Qにおいては売却が先行し、パイプライン残高*¹としてはわずかに減少しましたが、案件完了により借入返済した枠を利用し、来期以降の成長に向けた大型の仕入を7月に契約し、10月に仕入実行予定です。当期計画達成のみならず、来期以降の成長に向けた準備も順調に進んでおります。



*¹パイプライン残高とは、購入後の当社開発残高を含まない、仕入時(支払済)の残高合計をいいます。

*²仕入案件の開発スキームについては現段階の予定であり、今後変更する可能性があります。
 なお、仕入案件数、及びについては、決算公表日までに契約締結完了した案件を含んでおります。

当期仕入契約済案件

仕入件数及び仕入高については、下記大型案件もあり、堅調に推移しております。

開発スキーム* ²	案件数	分類
自社開発型	7件	宅地
ソリューション型	13件	宅地
ファンド型	1件	宅地

決算公表日現在、契約締結済みの仕入高は**285億円**となっております。7月以降の契約締結仕入高は、**181億円**と3Q以降のパイプライン増加に貢献予定であります。
 参考：前年同期実績57億円

大型仕入案件開発概要：南麻布

サービス部分(トレーニングジム)完成イメージ



本件の特徴

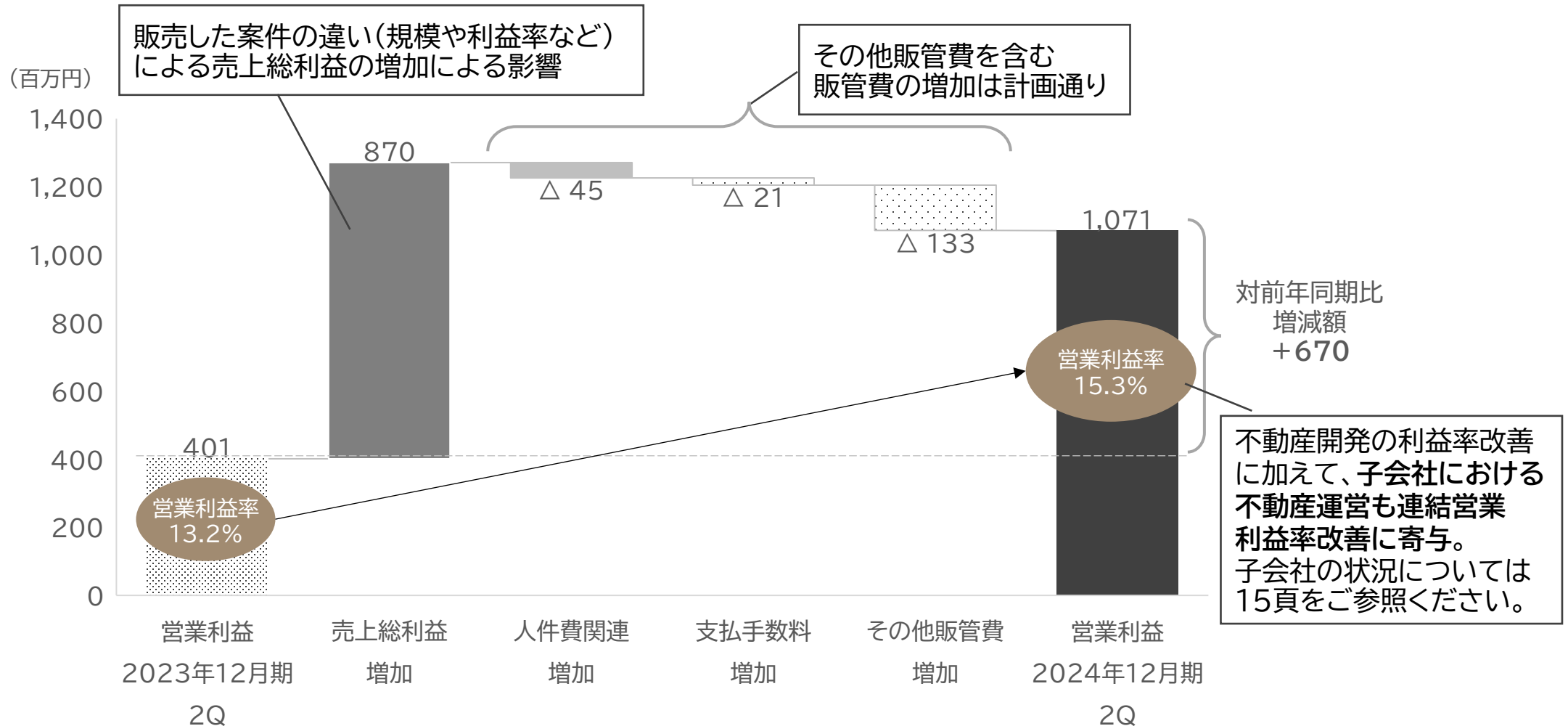
当社が新築工事で実施してきたサービス提供型賃貸マンション開発(自社開発型)を、既存物件(ソリューション型)にも適用し、バリューアップします。

サービス内容

トレーニングジムを1階に新設し、入居者の健康促進に寄与します。

営業利益増減分析

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。



2Q累計売却案件

2Q累計の売却案件になります。足元でソリューション型*が増加しておりますが以下3点によるものです。

- ①独自の不動産開発のノウハウの蓄積により、バリューアップ出来るため
- ②内装工事のみの案件、竣工済みの売却案件など、保有期間を短縮できるため
- ③建築資材高騰による影響を受けない手法であるため

経営方針を変更した訳ではなく、不動産市況や当社資産状況等を考慮した経済合理的な判断の結果であります。

当期売却案件

開発スキーム	案件数
自社開発型	1件
ソリューション型	5件

売却タイミングの意思決定

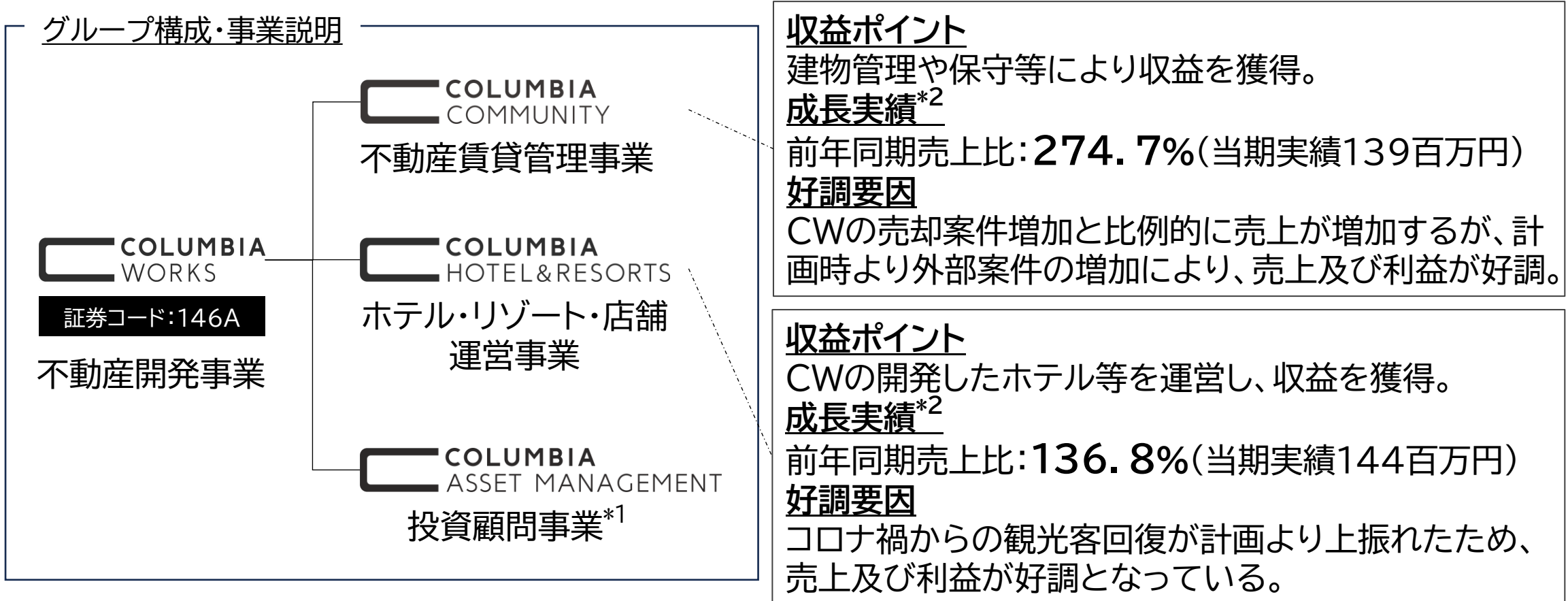
資産の保有バランスを見ながらも、**開発案件の価値が最大化するタイミングで売却を行う方針**です。当2Qまでは上記方針通り実行しております。

売却案件の一例



*ソリューション型に関する詳細な説明は33頁をご覧ください。

現時点では売上及び利益の大部分を親会社であるCWが占めておりますが、当期は子会社も計画を上回る成長をしております。将来の安定的な成長に向けた重要な役割を担っている子会社のご紹介をさせていただきます。



*1コロンビア・アセットマネジメントにおいて投資助言・代理業については現在申請中であり、主に来期以降に売上貢献する見込みであります。
*2成長実績は連結ベースでの売上高で比較しております。

3.3Qトピック

1 売却案件の紹介:複数案件の同時売却

次頁以降にてご説明差し上げます。

2 南麻布の契約締結

12頁にてご案内しております、南麻布の大型仕入契約の締結がございます。
なお、会計上の販売用不動産としての計上は、仕入実行時の4Qであります。

3 不動産運営事業の好調継続

不動産賃貸管理事業において既存の受託先からの評価を頂き、受注が増加しており、業績が堅調に推移することが推察されます。
また、ホテル運営事業においても、インバウンド等の観光需要から好調が継続すると推察しております。
詳細は21頁をご参照ください。

売却案件の紹介①

3Qで売却する案件には、サービスを付加した自社開発型の物件も含まれております。他にはないユニークな内容となっておりますので、ご紹介申し上げます。

LUMIEC HONCHO WEST/EAST

案件概要

案件種別	自社開発型
付加したサービス	居住者向けピラティススタジオ
売却戸数	WEST:29戸 / EAST:29戸
竣工・売却時期	竣工:4月 / 売却:9月



*上下ともにどちらもWESTの写真になります。

ピラティスを付加した背景及びその効果

- 都心へのアクセスが良い板橋区に住む単身者やカップル、ご家族向けの開発物件であることから、運動不足解消、健康的な生活の実現などをコンセプトとし、ピラティスを付加することとしました。
- 入居者は月3回のグループレッスン、月1回のプライベートレッスンを無料で受講可能。
- ご好評いただき、売却前に全戸の契約が完了しております。
- ピラティススタジオを付加したことで、周辺家賃相場よりも高収益の物件とすることが出来ました。
指標としてNOI^{*1}が通常の案件^{*2}対比で約10%上昇しております。

*1Net Operation Incomeの略。不動産運営における収益性を図る指標であり、家賃等の収入から、ビルマネジメント費用や租税公課等ランニングコストを除いたものになります。

*2通常の案件の前提としては周辺家賃相場で販売した場合を想定しております。



3Qで売却する案件にも、短期間でバリューアップし販売するソリューション型の物件も含まれております。当社がどのようにバリューアップしたかご紹介差し上げます。

LUMIEC NEGISHI

案件概要	
案件種別	ソリューション型
売却戸数	22戸
竣工・売却時期	竣工:2月 / 売却:9月

B
E
F
O
R
E



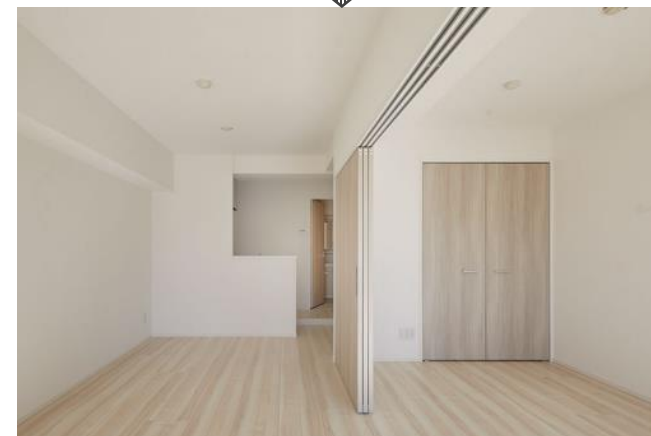
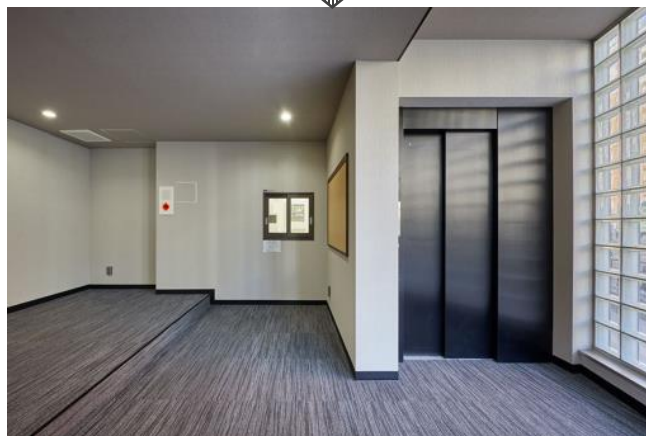
当物件の仕入理由

- 外観が非常に綺麗であり、外観には工事不要と判断し、工事費用が抑えられると判断したため。
- 対して内観は使用感があったため、比較的安価に仕入れることが出来、当社のノウハウを生かせるため。

リノベーションのポイント

- 日当たりが良い物件であったため、各部屋に日光を多く取り入れられるレイアウトとしました。
- 根岸というクラシカルな土地柄を意識して、落ち着いた色合いのデザインで温かみを出しました。

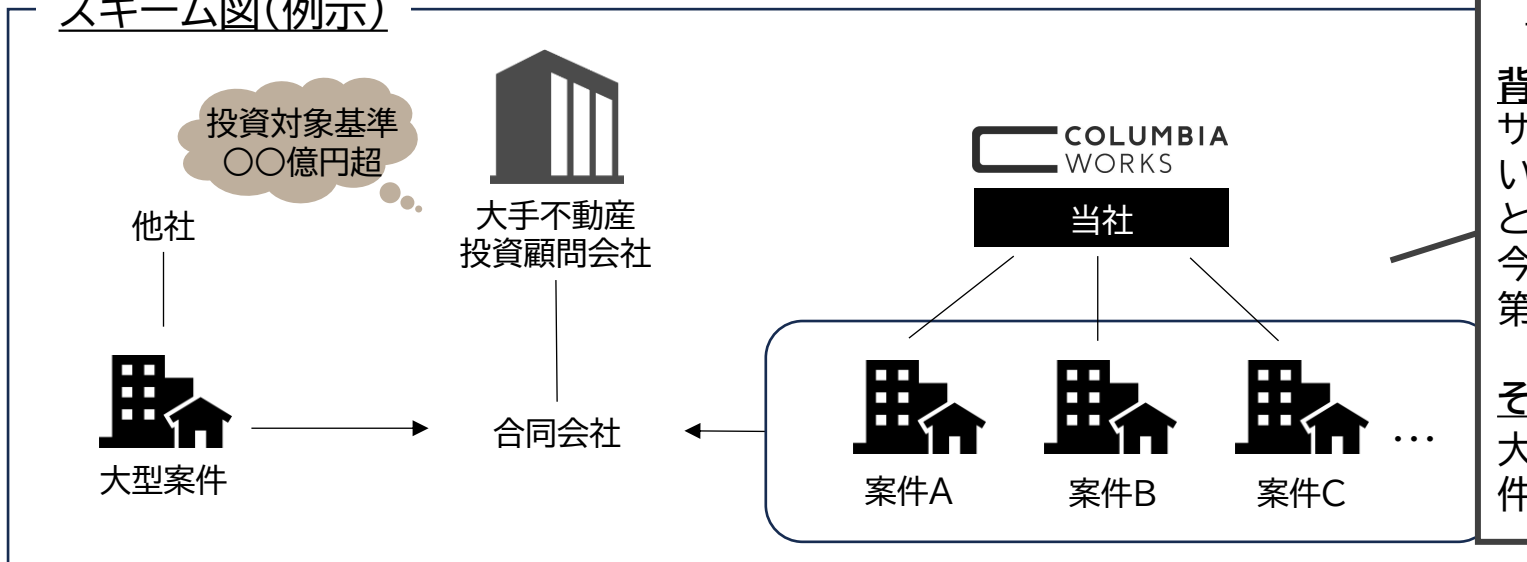
A
F
T
E
R



2024年6月26日に当社HP等で公表させていただきました「販売用不動産の売却契約締結に関するお知らせ」に関して、複数物件をまとめて売却しておりますが、こちらについて詳細にご説明させていただきます。

案件概要	
売上規模	直前期2023年12月期の売上高14,469Mの50%相当額以上です。
売上計上時期	決済日は9月13日のため、当2024年12月期3Qに予定しております。
売却物件数	6件になります。
計画への影響	2024年2月20日に公表した計画に織り込み済みであります。

スキーム図(例示)



当スキームでの売却となった理由

背景

サービス付きの自社開発型の物件を高く評価いただいた結果として、複数件まとめての売却となりました。今後も、より高く評価いただける先への売却を第一に売却先を検討してまいります。

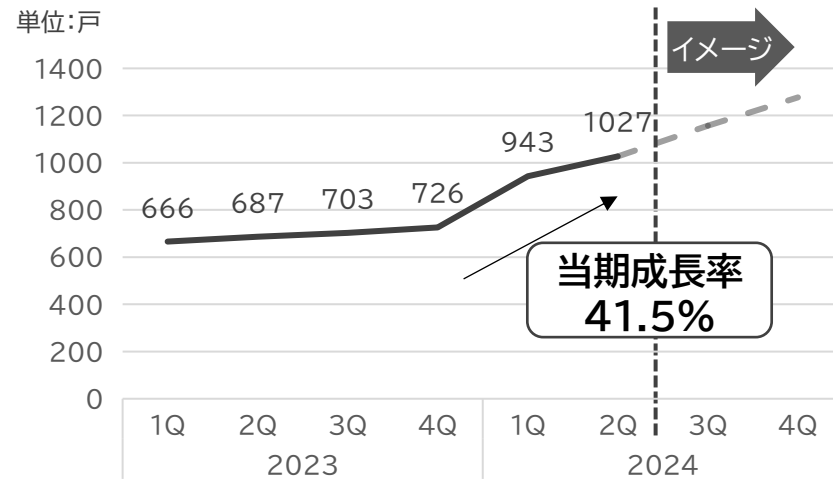
その他メリット

大手AM会社との関係値強化により、当社案件が大規模化した際の売先確保につながる

不動産運営事業につき、足元の好調を継続し、ストック型収入が拡大しております。
特に不動産賃貸管理事業、ホテル運営事業において当期より大きく成長しておりますのでご紹介させていただきます。

不動産賃貸管理事業

管理戸数四半期推移

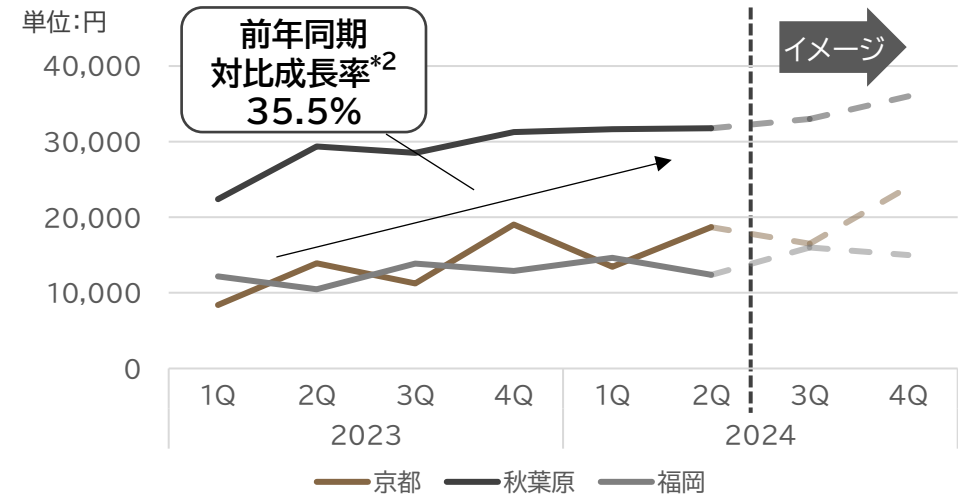


不動産賃貸管理事業は前期において外部の受託先からその働きを評価いただいたことで、当期に入って成長率41.5%と案件を多くご依頼いただいております。

3Qに入ってから多くご依頼頂いており、この成長を継続してまいります。

ホテル運営事業

客室あたり売上*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、前年同期比での収益性は35.5%成長しております。

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: 客室あたり売上とはホテル運営の収益性を図る指標であり、1日当たりの1室平均単価×客室稼働率(=1日当たり宿泊収入/販売可能客室数)にて算定されます。

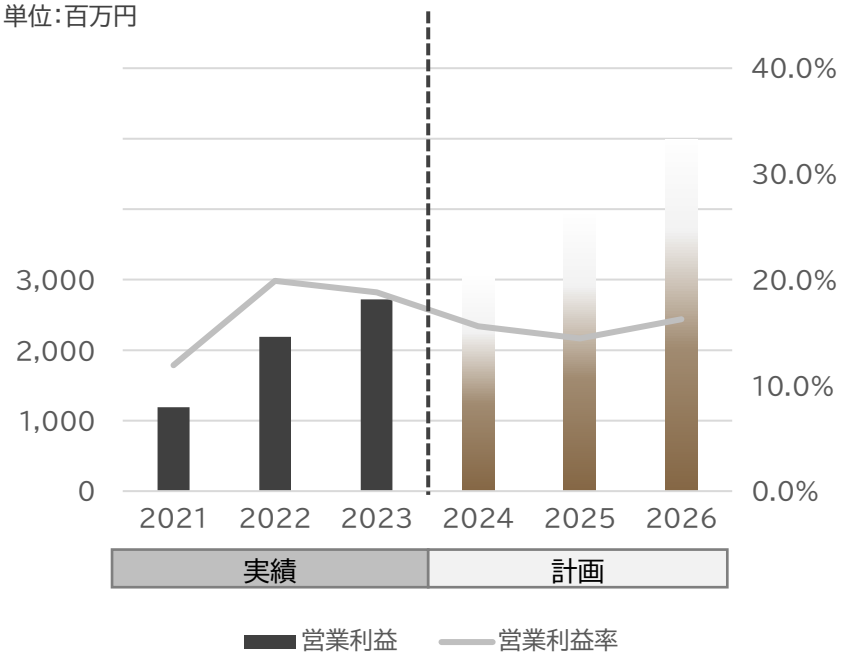
*2: 当成長率はホテル運営事業全体の加重平均後の成長率であります。

4. 中長期的な成長戦略

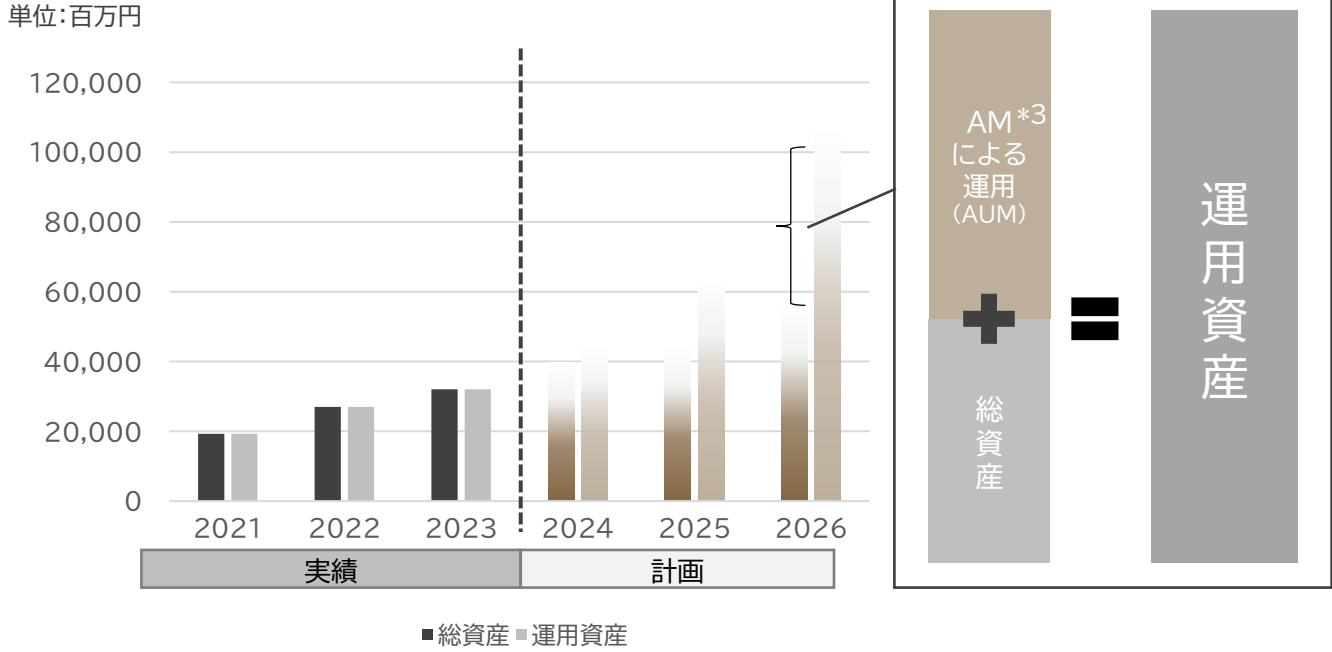
中長期的な経営方針

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、ROA*10%超を達成することを前提に、運用資産*2 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。状況に応じて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

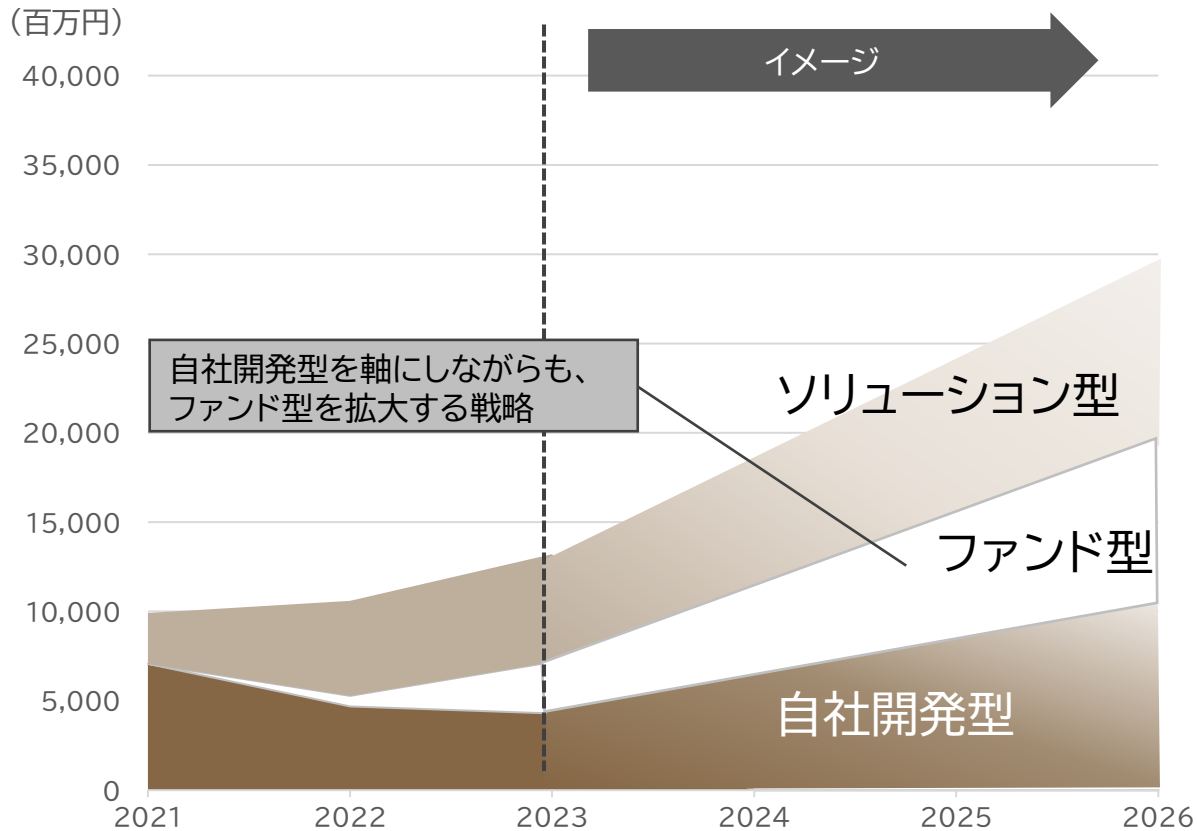


*1: ROAは経常利益ベースでの計算となっております。
 *2: 運用資産とはAMによる運用資産を会計上の総資産に加えた当社の指標です。
 ファンドや不動産販売会社に売却することで資金流動化しつつも、資産管理を通じてストック収入を得ることが可能になります。
 *3: AM(コロンビア・アセットマネジメントの略称)において、当社が開発し外部に売却した不動産の資産管理を受託することで、売却後もグループとしてストック収入を得られるスキーム。AMが運用している資産をAUMといいます。
 現在、AMは投資助言・代理業の許認可取得中であり、2024年中に事業開始予定であります。

スキーム別戦略

従来通り、当社の特徴であるサービスを付加した自社開発型や回転の速いソリューション型を軸にしながらも、高利益率を維持しながら運用資産拡大を実現するためにファンド型の売上増加に注力してまいります。

スキーム別パイプライン推移イメージ



	ファンド型	自社開発型
リードタイム	半年～1年	2年～2年半
資金調達	早期にファンドに売却することで別の仕入に資金を回すことが可能に ファンド資金も利用可能	自己資本 + 銀行借入
利益率 (2023年実績)	18.9%	29.9%

自社だけでなくファンドの資金も利用することでより大きな案件を組成可能

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

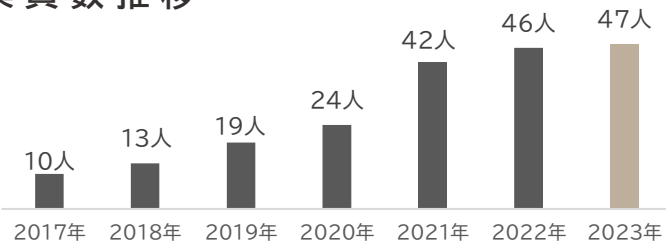
インベストメントハイライト

- 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

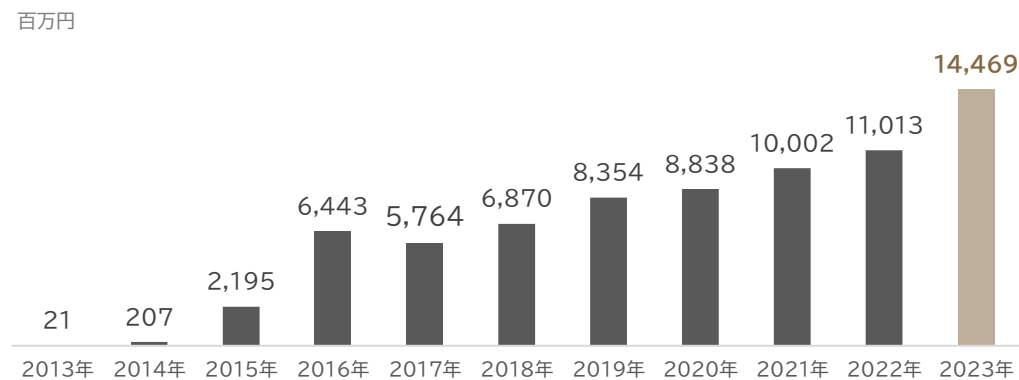


注)2020年までは単体、2021年以降は連結での期末時点の人数です。

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



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。

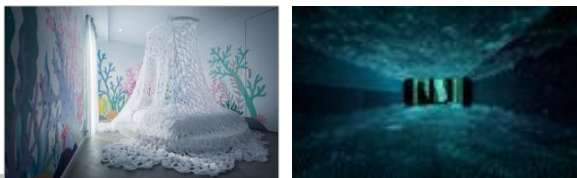
賃貸管理

【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

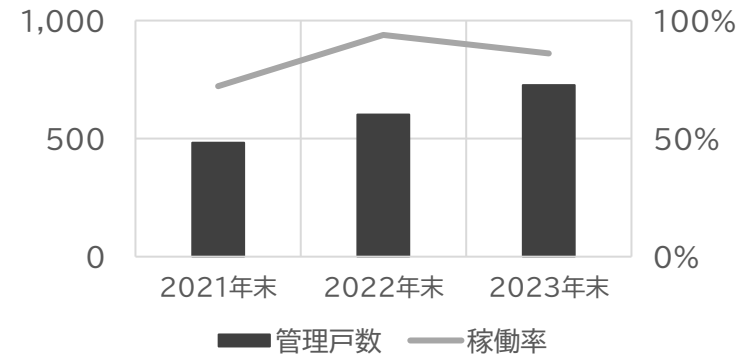
【戦略】

- 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。

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/>



人が輝く舞台を世界につくる