



# 2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

- 1 会社説明・事業内容
- 2 第3四半期決算概要
- 3 3Qトピック
- 4 当期連結業績予想の上方修正について
- 5 連結子会社実績
- 6 中長期的な成長戦略
- 7 Appendix

# 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、ソリューション・ファンド型、及び賃貸収入にて、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」

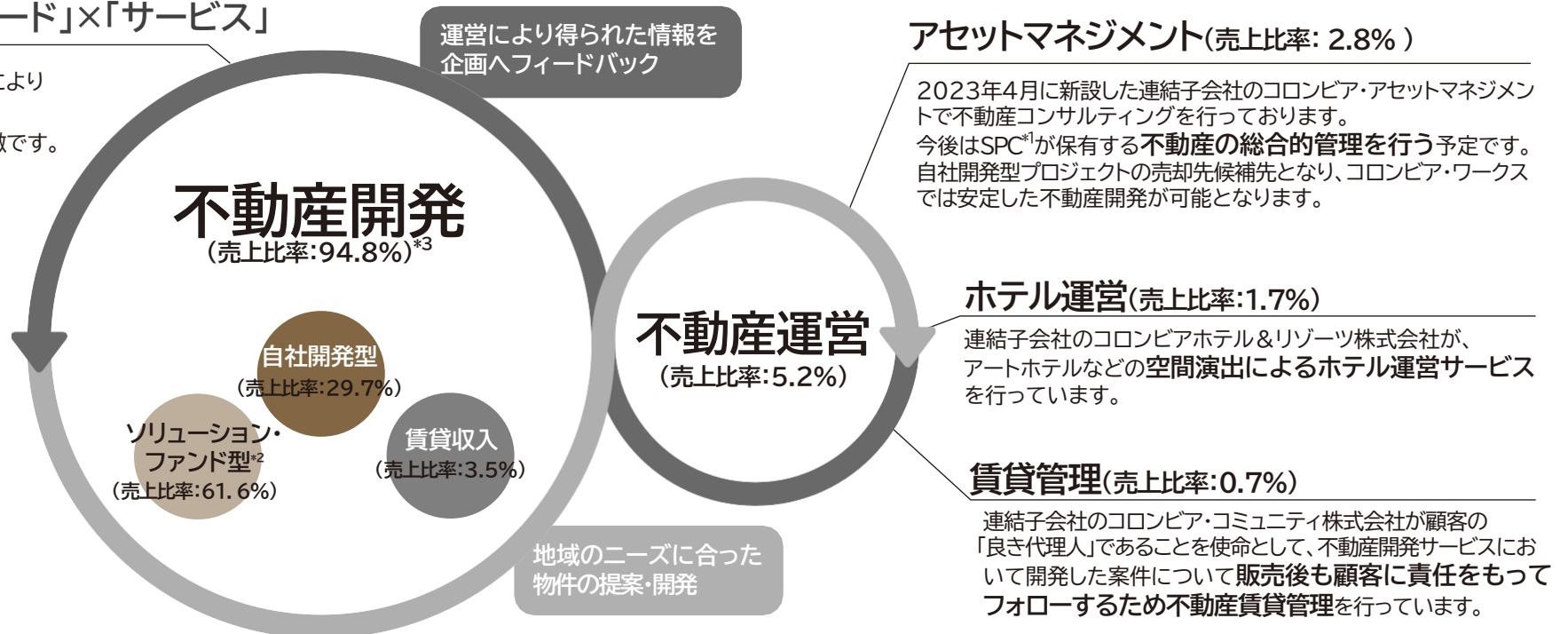
ただ建物を建てるだけでなく、マーケティングにより社会のニーズに応えるサービス(企画)をプラスした高付加価値な建物開発が特徴です。

### 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)



\*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)等を発行し資金調達のための会社。

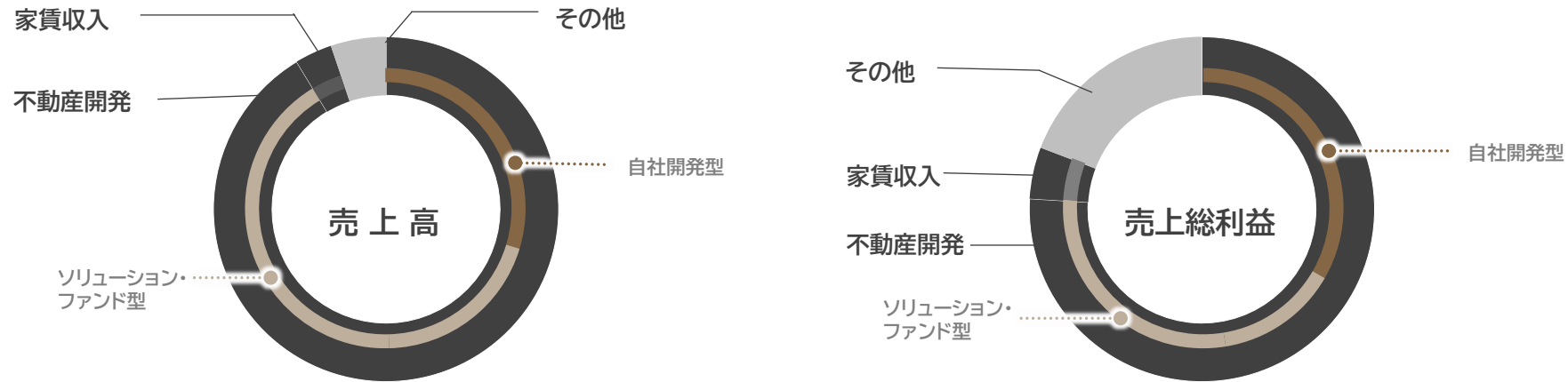
\*2 ソリューション・ファンド型: ソリューションはリノベーション等によりバリューアップを実施のうえ、売却を目指すスキームを指し、ファンド型はSPCを活用し、資金効率の最大化を目指すスキームを指します。

\*3 売上比率は2023年12月期連結ベースで算出しております。

# 収益構造(サービス別売上)

不動産開発サービスにおいては、自社開発型(主に賃貸マンション)、ソリューション・ファンド型(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				家賃収入	その他*1
		自社開発型	ソリューション・ ファンド型				
リードタイム		2年~2年半	半年~1年*2				
売上高	14,469	13,718	4,292	8,922	504	749	
売上総利益	3,851	3,112	1,283	1,643	186	739	
総利益率	26.6%	22.7%	29.9%	18.4%	36.9%	98.7%	

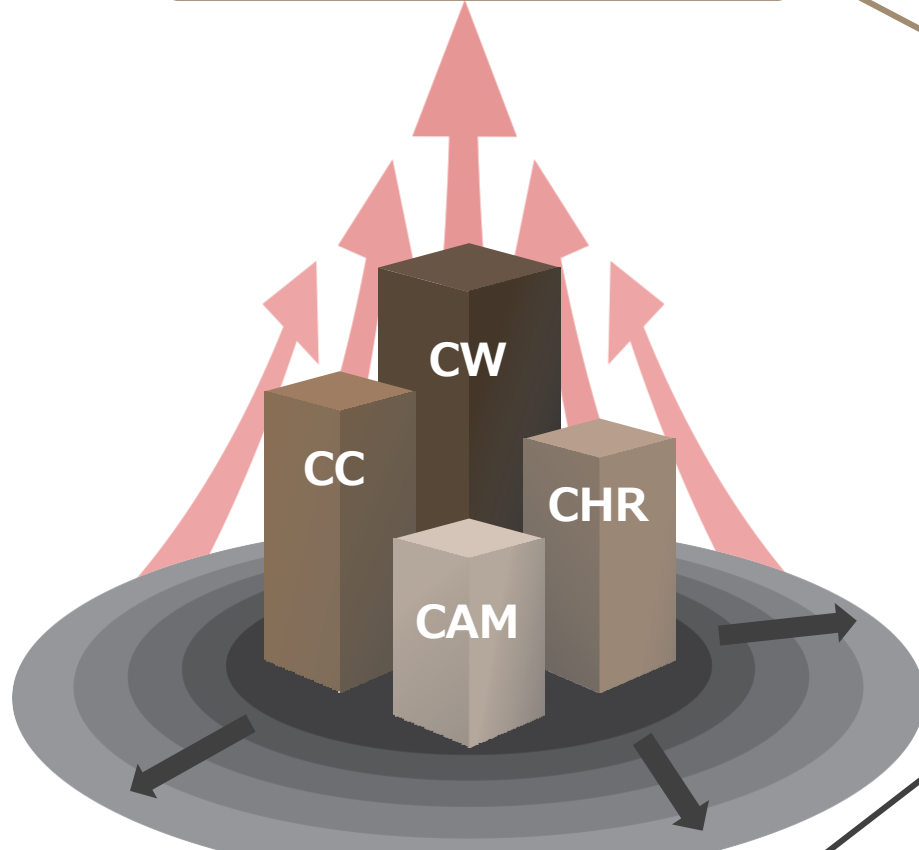
\*1その他についてはPM報酬、ホテル運営報酬などのストック報酬が計上されているため、総利益率が高水準となっております。

\*2ソリューション・ファンド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



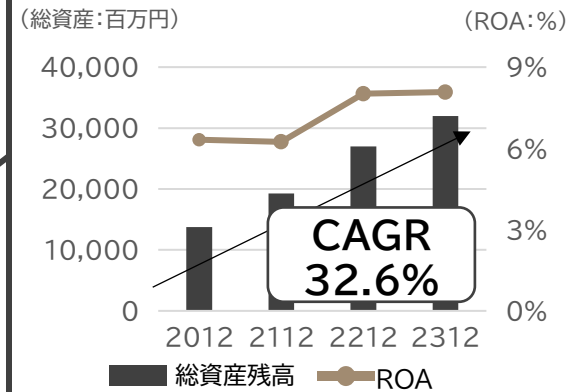
開発資産の高回転による総資産拡大

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\*<sup>1</sup>。  
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\*<sup>2</sup>推移



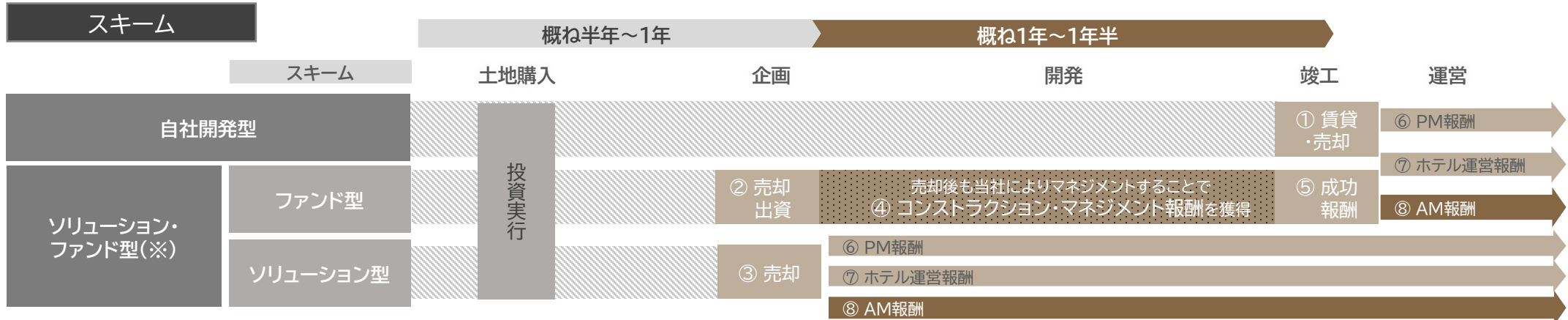
上場前の総資産CAGRは**32.6%**と急拡大を実現。

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

売却スキームが多様なため、資産の高回転に加え、市況の変化等に柔軟に対応でき、安定的な事業成長に貢献しています。



※これまでの事業説明において、不動産開発事業のうち、ソリューション型とファンド型を別類型としておりましたが、収益ポイントや投資期間、キャッシュフローの挙動が類似しているため、両スキームを区別せず統一的に記載表記しております。

### 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	開発SPCへ土地を売却、出資を行い、収益を獲得いたします。
③	既存建物や土地に当社の企画を付し、付加価値をつけた上で売却をし、収益を獲得いたします。
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 CM報酬を獲得いたします(ファンド型のみ)。
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(ファンド型のみ)。
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にて、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を獲得いたします。

# 各スキームによるキャッシュフローによる特徴

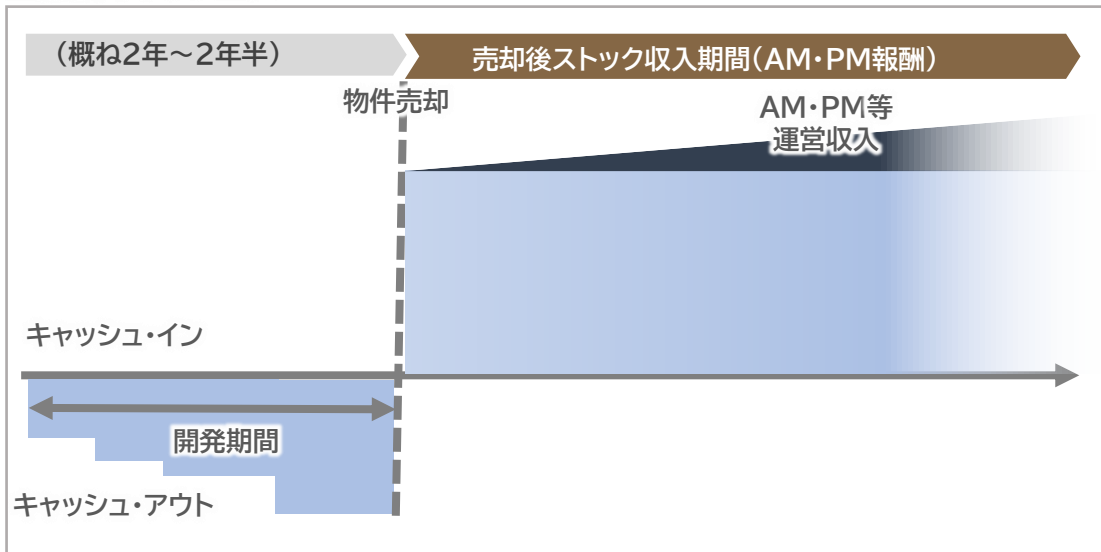
## 自社開発型

土地を仕入れ、建物を建設後、土地・建物を一体で売却するオーソドックスな開発スキーム

建物を開発する上で制約が少なく、自社の企画・設計ノウハウを活かせるため、商品性が高い企画が実現しやすいことがメリット  
一方で、投資期間が長く、投資回収までに時間がかかることがデメリット

投資期間が2年から2年半であり、投資回収期間が長くなるものの、商品性が高く利益率が高いことが特徴

### ■累積キャッシュフロー



## ソリューション・ファンド型

当社のノウハウを活かして既存建物や土地に当社の企画付きで売却するスキーム

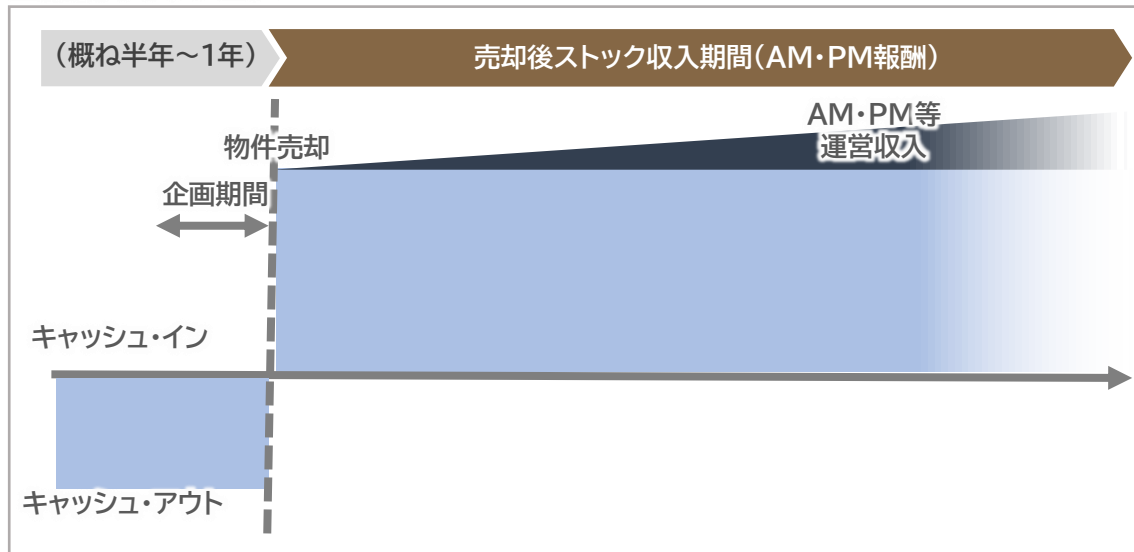
具体的には、以下の2つのパターンがあります。

①土地を仕入れ後、当社の企画付で開発型SPCまたは他社へ売却するパターン

②他社が開発した建物を購入後、当社のノウハウを活かしリノベーションを実施後、売却するパターン

上記ともに、売却するまでの当期期間が半年～1年であり、早期に収益化するため、資産効率が高いことが特徴

### ■累積キャッシュフロー

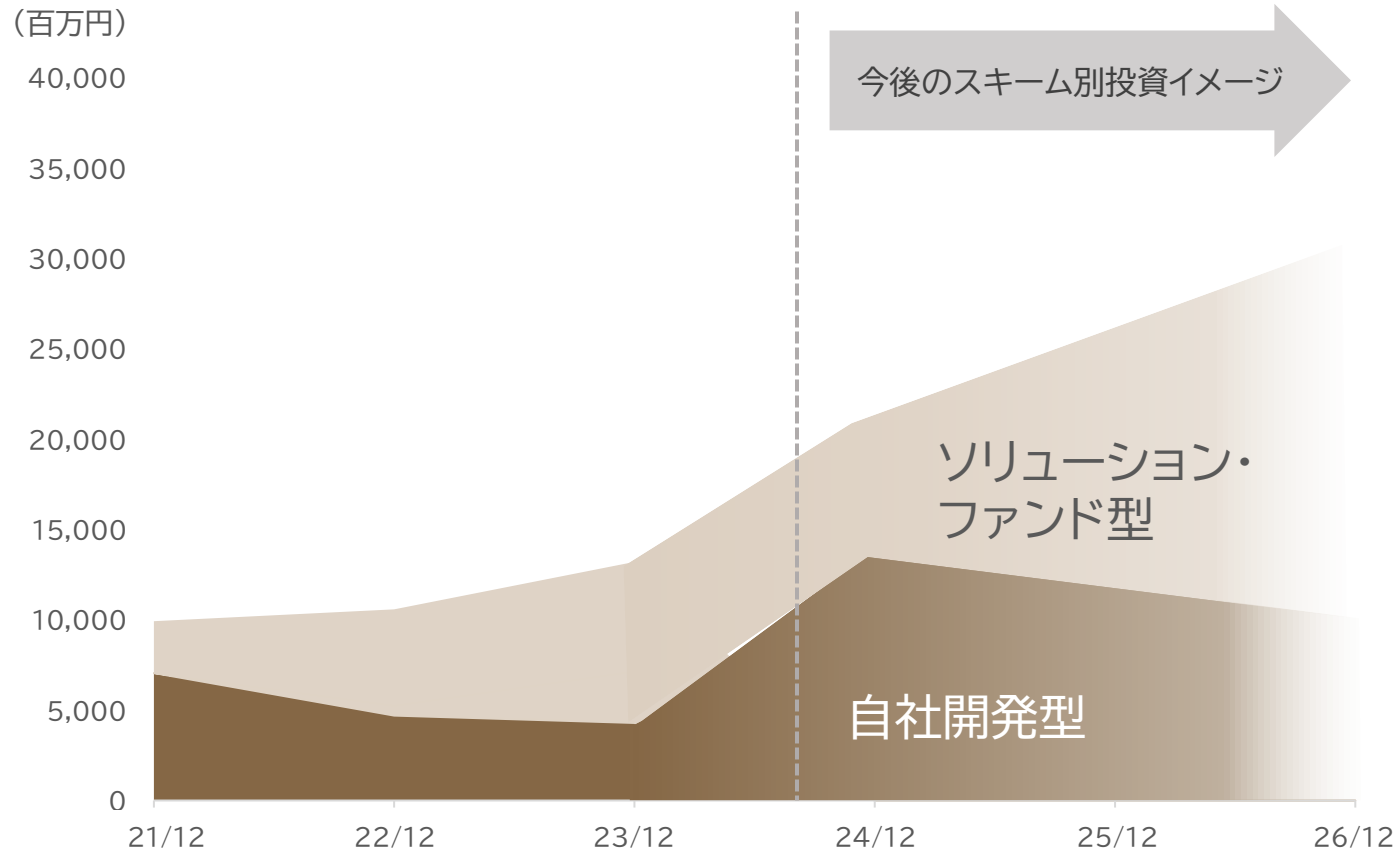




# スキーム別の投資方針

営業利益成長率20%、ROA8%を維持し、また、事業環境の変化に対する機動性を確保するため、今後の成長においてはソリューション・ファンド型を大きく伸ばしていきます。

## スキーム別実績及び今後の投資イメージ



## スキーム別の売上構成

### 【自社開発型】

54% ▶ 33%  
当3Q末時点 目標

### 【ソリューション・ファンド型】

46% ▶ 67%  
当3Q末時点 目標

## 2. 第3四半期決算概要

## 2024年12月期 第3四半期決算

- 売上高16,837百万円と前年同期比192.9%。
- 売上総利益率は25.7%と、期初計画値に対して1.7ポイント良化。
- 売上の増加を受け、営業利益3,030百万円と前年同期比189.8%。
- 販売費及び一般管理費の増加率は、前年同期比153.0%と売上増加率を下回り、効率的な経営体制を継続。

(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

通期業績予想に関しましては、上方修正を発表いたしました。  
詳細については「4.当期連結業績予想の上方修正について」をご参照ください。

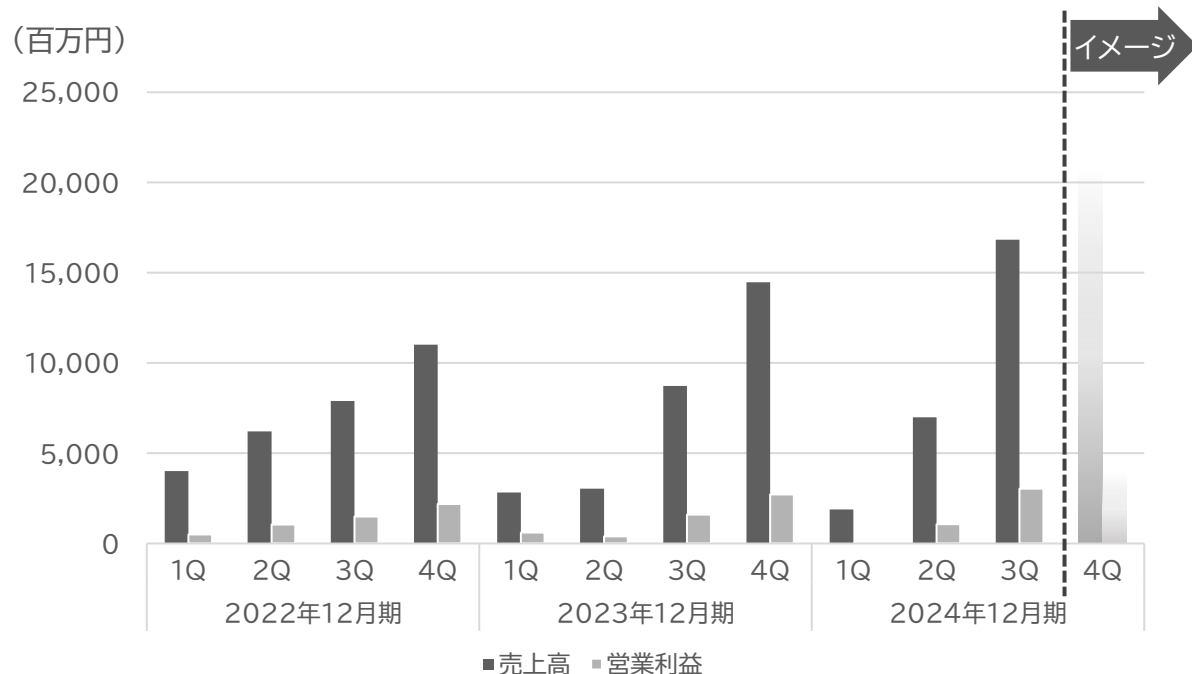
\*当社の売上は土地(建物付きの場合もある)を仕入れ、開発し売却する不動産開発が多くを占めております。案件規模は土地の面積、土地の場所、開発した建物の用途などによって変化いたします。また、利益率は商材、不動産開発のスキームによって異なります。スキームは自社開発型、ソリューション・ファンド型があります。スキームに関する詳細は33頁以降をご参照ください。

(単位:百万円)	2023年12月期 3Q実績	2024年12月期 3Q実績	前年同期比	2024年12月期 期初計画(参考)	期初計画比 進捗率(参考)
売上高	8,730	16,837	192.9%	20,081	83.8%
売上総利益	2,441	4,321	177.0%	4,809	89.9%
販売費及び一般管理費	844	1,291	-	1,783	72.4%
営業利益	1,596	3,030	189.8%	3,026	100.1%
営業利益率	18.3%	18.0%	-	15.1%	-
経常利益	1,348	2,688	199.4%	2,638	101.9%
当四半期純利益	852	1,694	198.8%	1,803	94.0%
当四半期純利益率	9.8%	10.1%	-	9.0%	-

(単位:百万円)	2023年12月期 会計年度	2024年12月期 3Q期末	前年度末比
流動資産合計	22,027	30,070	+36.5%
(棚卸資産)	17,933	22,694	+26.5%
固定資産合計	9,973	11,651	+16.8%
流動負債	8,952	8,455	△5.6%
(短期借入金/1年内返済予定の長期借入金)	7,926	6,684	△15.7%
固定負債	15,908	21,711	+36.5%
(長期借入金)	15,296	21,031	+37.5%
純資産	7,140	11,553	+61.8%
(利益剰余金)	7,034	8,501	+20.9%
総資産	32,001	41,721	+30.4%
自己資本比率	22.3%	27.7%	+5.4%

## 3.3Qトピック

## 【売上・営業利益】四半期累計推移



対前3Q対比  
売上実績  
**+92.9%**  
営業利益実績  
**+89.8%**

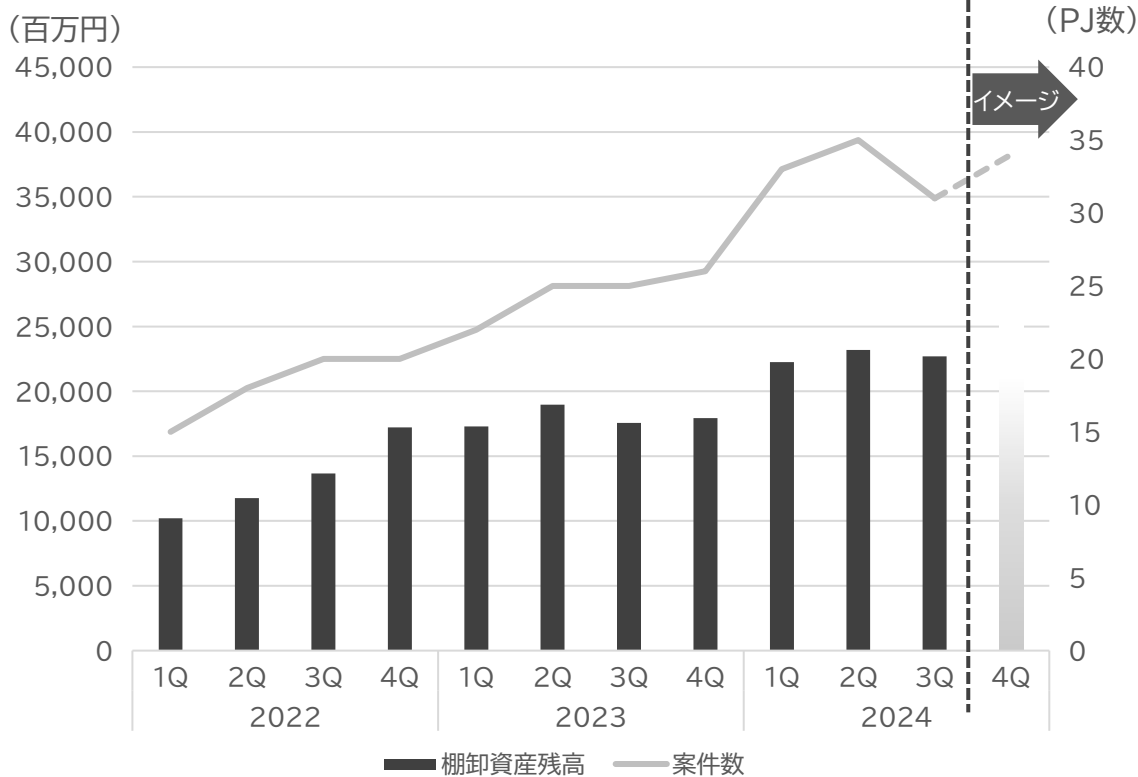
(単位: 百万円)	22年12月期 3Q実績	23年12月期 3Q実績	24年12月期 3Q実績
売上高	7,900	8,730	16,837
営業利益	1,500	1,596	3,030

- 販売件数推移
  - ✓ 前期:5件→当期:14件(計画通り推移)
- 四半期売上・営業利益推移
  - ✓ 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・営業利益増加を重視。
  - ✓ そのため、売上高は四半期ごとに大きく変動。期初計画から案件ごとの販売時期変動は、売上最大化のタイミングと計画達成を鑑み、3Q時点で決定。

# 棚卸資産残高推移

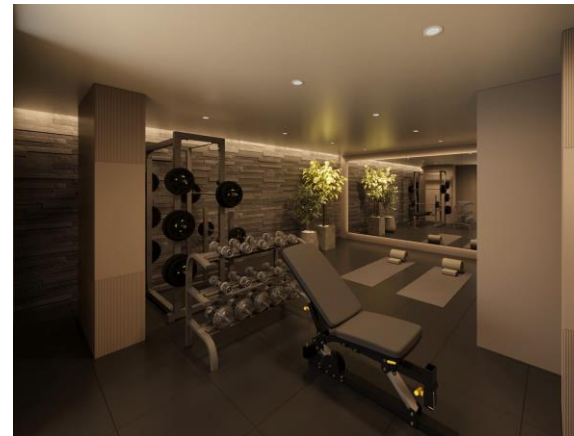
当3Qにおいては複数物件の同時売却を実行したため、棚卸資産残高としてはわずかに減少しましたが、9/30にプレスリリースした「LUMIEC un MINAMIAZABU」といった大型物件取得をはじめとした、当社の新レジデンスブランド「LUMIEC un」立ち上げに伴う物件取得5件と、来期以降の成長に向けた準備も順調に進んでおり、当3Q末時点でのプロジェクトパイプライン残高は330億円(※)を計画しております。

## 棚卸資産残高四半期推移



\*プロジェクトパイプライン残高とは公表日現在、契約締結済みであるものの、決済が未了のため棚卸資産残高となっていないプロジェクトにおける原価ベースのプロジェクト総額となります。

## LUMIEC un MINAMIAZABU リノベーションイメージ



パーソナルトレーニングジム



居室

所在地	東京都港区南麻布
戸数	130戸+パーソナルトレーニングジム
敷地面積	1,503.17㎡
建物延床面積	7,603.86㎡



# 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。  
3Q末時点で5物件取得、3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。

## パイプライン

物件名	所在地	ステータス
LUMIEC un HONGO	文京区本郷一丁目	取得済
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	
目黒	目黒区目黒一丁目	契約済
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	

# 【参考】「LUMIEC un」の完成イメージ\*



## 4. 当期連結業績予想の上方修正について

# 当期業績予想の上方修正の概要

当期業績好調に伴い、以下の通り連結業績予想を上方修正いたしました。  
上方修正の要因については次の頁にてご説明いたします。

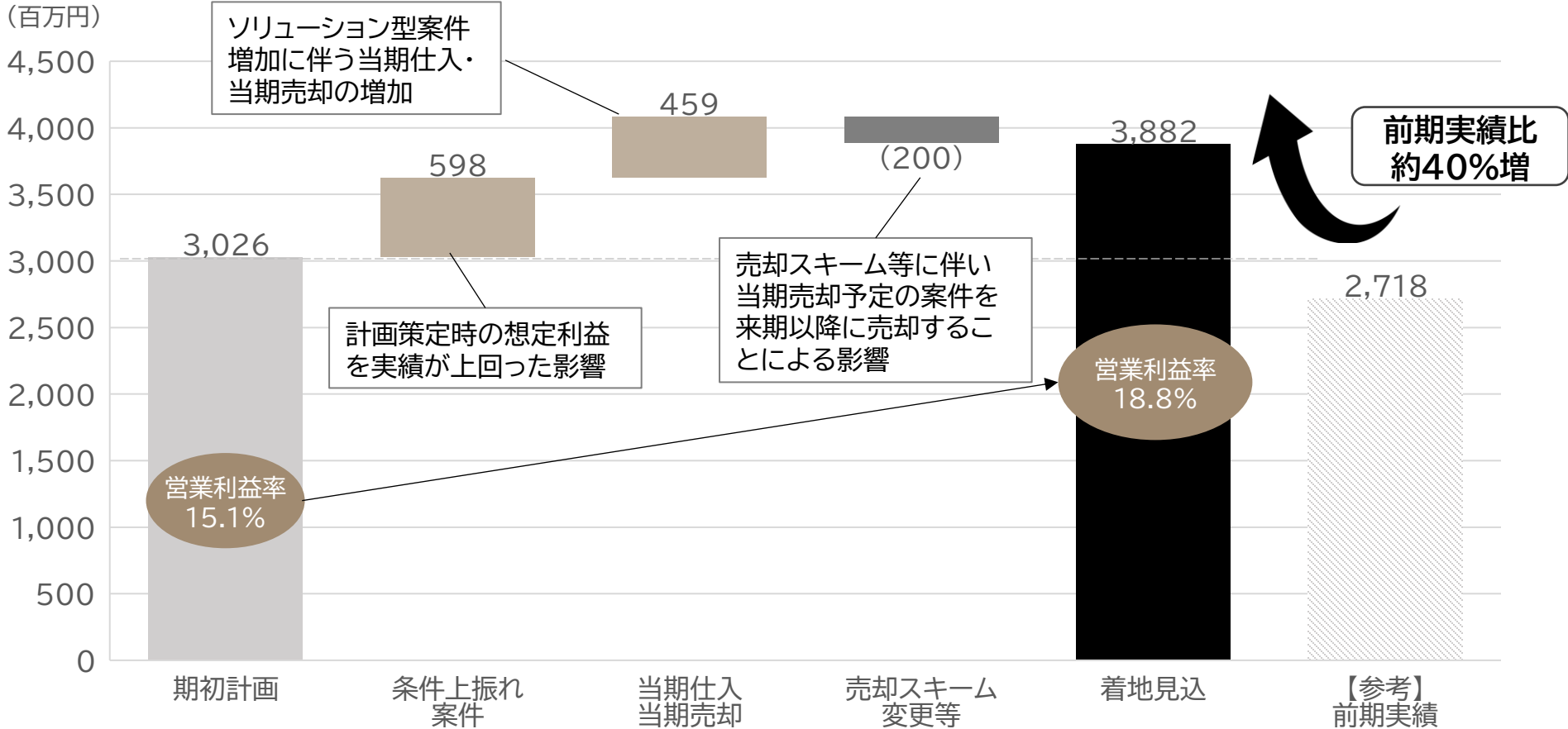
(単位:百万円)	【参考】 2023年12月期 通期実績	2024年12月期 期初計画	2024年12月期 通期着地見込	通期着地見込/ 期初計画比
売上高	14,469	20,081	<b>20,633</b>	+2.7%
売上総利益	3,851	4,809	<b>5,621</b>	+16.9%
販売費及び一般管理費	1,132	1,783	<b>1,738</b>	-
営業利益	2,718	3,026	<b>3,882</b>	+28.3%
営業利益率	18.8%	15.1%	<b>18.8%</b>	+3.7%
経常利益	2,382	2,638	<b>3,397</b>	+28.8%
当期純利益	1,516	1,803	<b>2,120</b>	+17.6%
当期純利益率	10.5%	9.0%	<b>10.3%</b>	+1.3%

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。

# 当期業績予想の上方修正要因

物件開発コストの高騰による収益性低下を最小限に抑えるべく、ソリューション型仕入・売却を戦略的に実行した結果、期初計画よりも業績が上振れる見込みとなりました。

## 営業利益ベースの変動要因



当社は、企業価値の継続的向上を図るとともに、株主の皆様に対する配当金の支払による利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置付けております。配当額については、株主の皆様へ配当性向15%~20%を目安に安定的な配当を継続して行うことを基本としつつ、当社を取り巻く経営環境や収益状況に対応して将来の事業展開に備えるため内部留保の充実などを勘案の上、決定する方針を採っております。

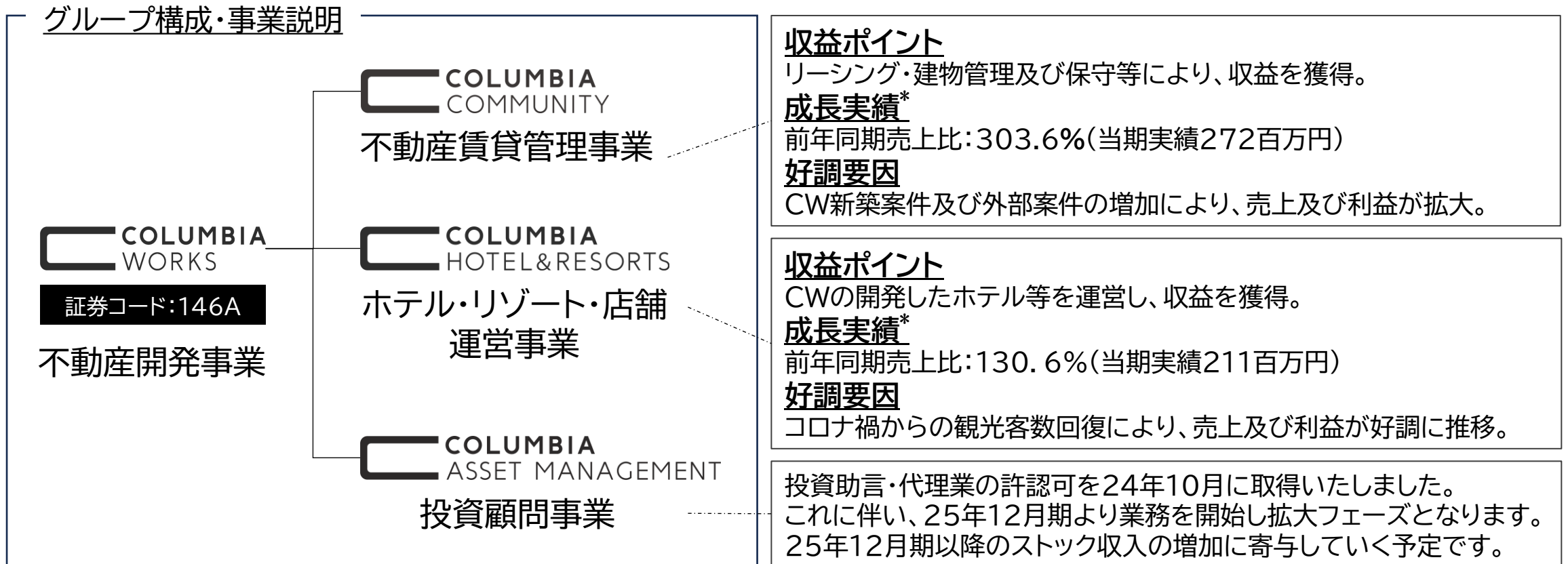
2024年12月期の普通株式の1株当たり配当予想につきましては、今回の連結業績予想の上方修正により当期純利益の増額が見込まれることから、配当性向15%~20%を踏まえ、表のとおり、予想を修正いたします。

	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想
1株当たり配当額(円)	36.8	69.6	91	110
配当性向*	13.1%	14.8%	15.0%	17.3%
発行済株式総数(株)	2,500,000	2,500,000	2,500,000	3,470,400

\*:配当性向は2023年12月期は実績ベース、2024年12月期は修正計画ベースでの算定となっております。

## 5. 連結子会社実績

現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(CW)が占めておりますが、連結子会社に関してもCC、CHRは順調に事業拡大をしており、CAMは拡大に向けた準備が進んでおります。



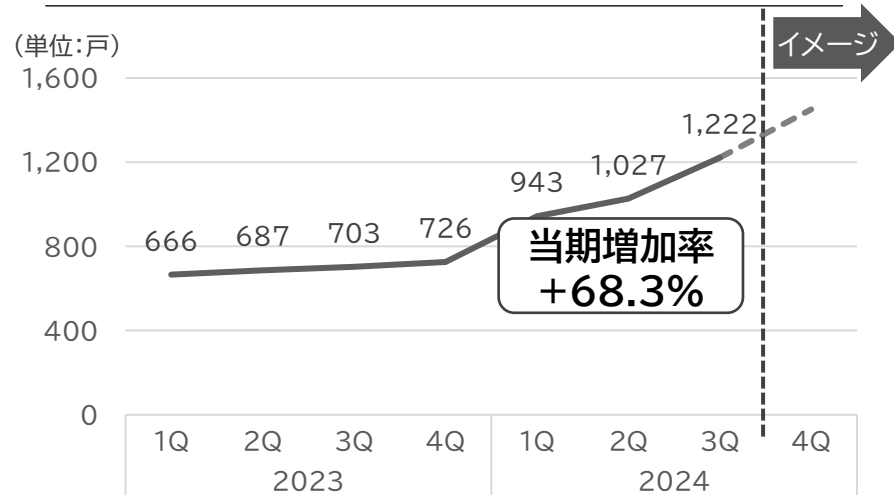
\*成長実績は連結ベースでの売上高で比較しております。



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・コミュニティ社 KPI

### 管理戸数四半期推移

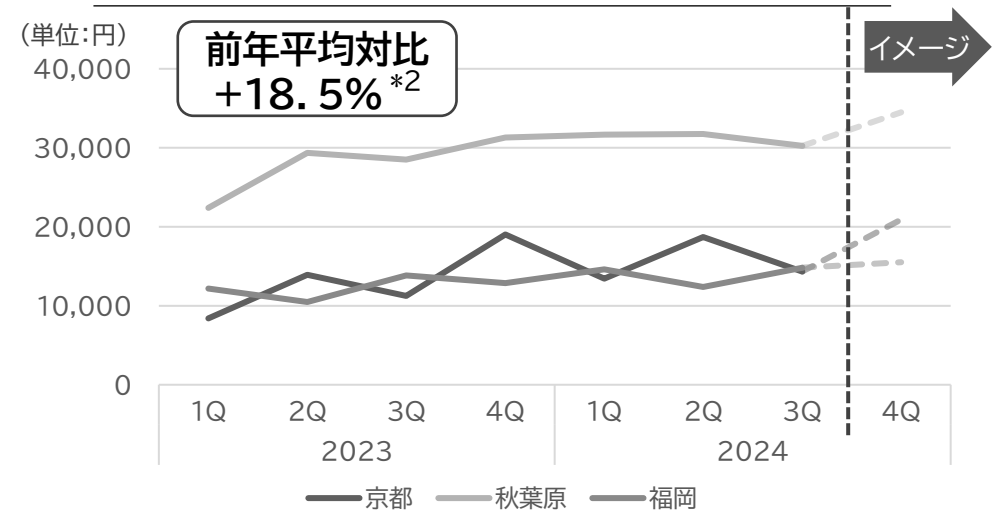


物件売却後の管理事業を順調に受託しており、管理戸数が増加しております。

4Qに入ってから順調に推移しており、2024年期初から3Q末にかけての増加率は、+68.3%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+18.5%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。

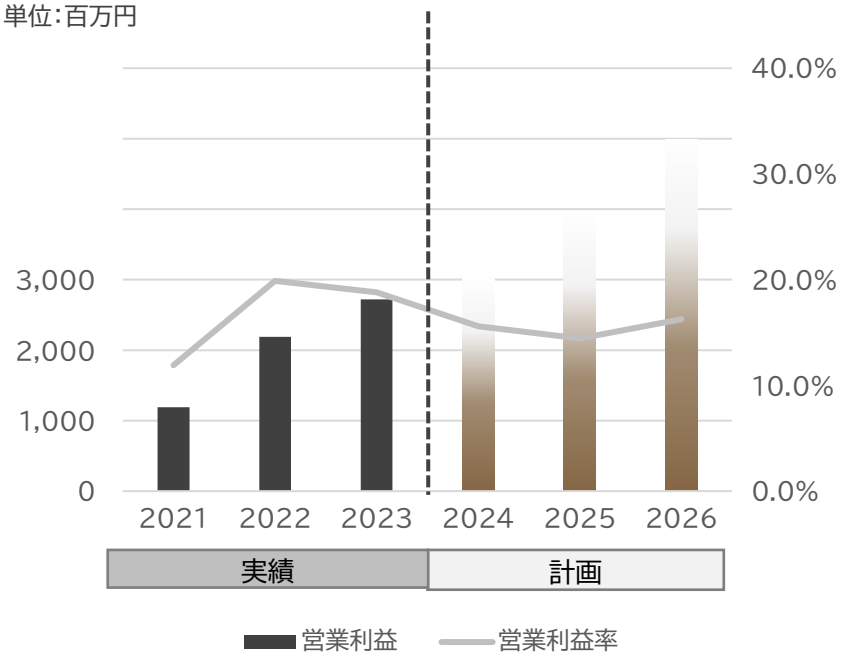
\*2: 当成長率はホテル運営事業全体の加重平均後の成長率であります。

## 6. 中長期的な成長戦略

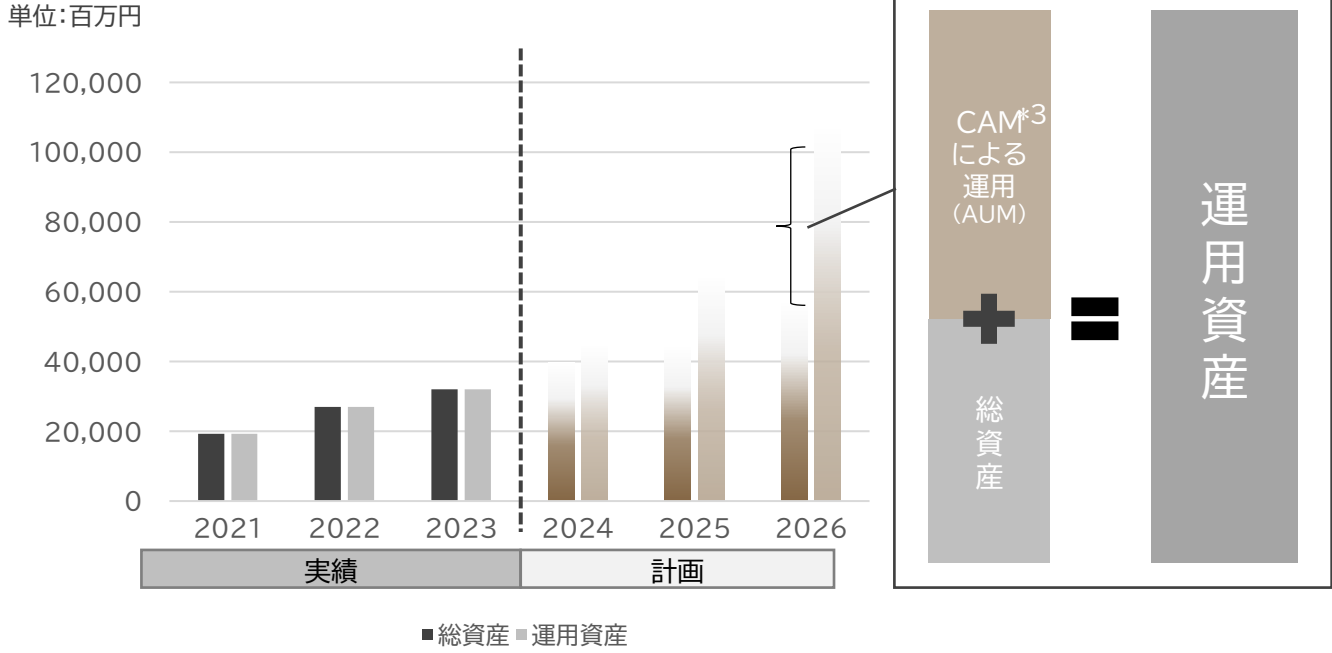
# 中長期的な経営方針

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年までに自己資本比率25%程度、ROA\*1 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CAM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: CAM(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。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。

## 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。

# 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

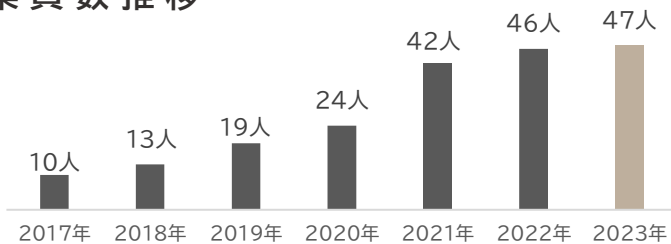
- 利用者ニーズ主体の物件開発と豊富な仕入・売却ネットワーク
- 高位な売上高成長率と経常利益成長率
- オフバランス・流動化を背景とした更なる成長・AUM拡大

## 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

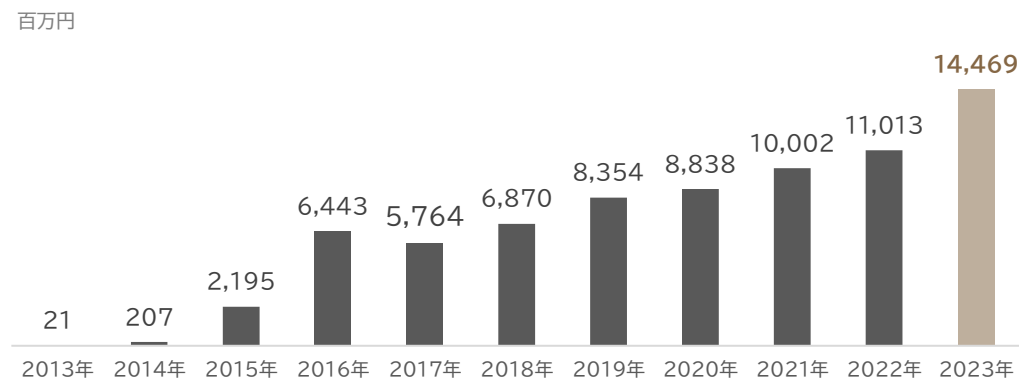


注)2020年までは単体、2021年以降は連結での期末時点の人数です。

## 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。

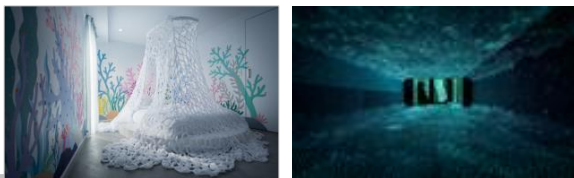
## 賃貸管理

### 【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

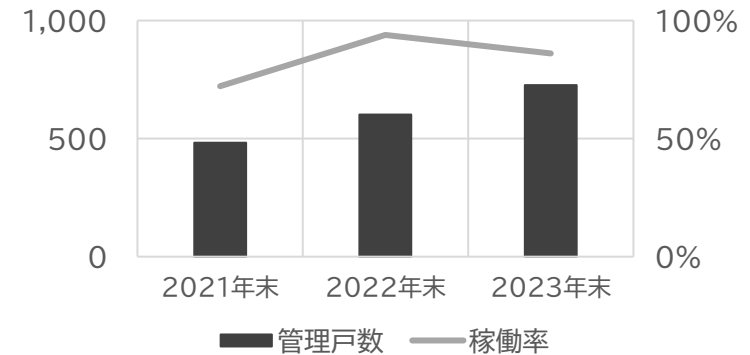
### 【戦略】

- 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。

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。

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