

2025年7月18日

各位

会社名 コロンビア・ワークス株式会社
代表者名 代表取締役 中内 準
(コード番号：146A 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役 水山 直也
(TEL. 03-6427-1562)

湘南投資勉強会「IR説明会」動画と書き起こし公開のお知らせ

人が本当に求めている街づくりを目指し、テーマ型不動産開発を展開するコロンビア・ワークス株式会社（所在地：東京都渋谷区、代表取締役：中内 準、以下「当社」）は、2025年6月30日に湘南投資勉強会のIR説明会に登壇いたしました。動画をアーカイブし、書き起こしを公開いたしますので下記にお知らせいたします。

主催	湘南投資勉強会 (https://shonan-invest.com/)
開催日時	2025年6月30日20時～21時40分
登壇者	取締役CFO 水山 直也 IR 前橋 匠
アジェンダ	セミナー概要 ・会社概要 (P 4) ・25年12月期1Q決算概要 (P 13) ・株主還元方針 (P 18) ・今期～中長期成長目線 (P 19) 質疑応答 (P23)
アーカイブ動画	https://www.youtube.com/watch?v=RqN2I44zfto
書き起こし	本資料の2頁目以降

【IR説明会/Q&A書き起こし】2025年6月30日(月)コロンビア・ワークス株式会社(証券コード:146A)IR説明会 登壇者:取締役CFO 水山 直也 様/経営企画部IR 前橋 匠 様

コロンビア・ワークス株式会社(証券コード:146A)IR説明会



本日は平日の夜遅くにご参加いただき、ありがとうございます。本説明会には創業者である取締役CFOの水山と、IR担当の前橋が参加させていただき、会社の概要については私の方から、質疑については水山にて対応させていただきます。

また、このタイミングで説明会を実施させていただいた背景についてご説明いたします。当社は2024年3月に上場させていただきました。昨年は各四半期で決算説明会を開催し、動画をアーカイブしてきました。しかし、2025年12月期第1四半期につきましては決算説明会を開催いたしませんでした。そのため本説明会では決算概要をご報告するとともに、ご質問への対応をさせていただく機会として登壇させていただきました。後日、動画のアーカイブと書き起こしも掲載される予定ですので、よろしくお願ひします。本日、ご参加いただきました投資家の皆様には、ぜひ多くのご質問をいただければと思います。

ハイライト

まず、ハイライトとして概要をご紹介します。

｜ インベストメントハイライト

独自ポジション	物件に消費者ニーズのあるサービスを付加した 「テーマ型不動産開発」によりマーケットリーダーとして持続成長を目指す
計画比超の進捗	1Q業績進捗は1Q予算比で+73%（当期純利益） └─ 通期予想対進捗は18.6%（当期純利益）
ポジティブな市場環境	・デフレ脱却-インフレ局面でポジティブな不動産市況 ・金利上昇を超える賃料収入の上昇（物件価格の上昇） ※キャップレート（物件利回り）は大きな変化なし
中期成長にむけて必要なピースが揃った	ファンド組成によるオフバランス・流動化を背景としたさらなる成長・AUM拡大 中長期経営方針（23～26年） └─ 営利：CAGR+20%以上 └─ BS：運用資産1000億超

Copyright©Columbia Inc.

 | 2

当社は、不動産開発と運営を行う不動産デベロッパーでございます。ただ、不動産業界は銘柄も多く、その違いが分かりづらいと感じております。当社は消費者のニーズに着目して、物件にサービスを付加した「テーマ型不動産開発」という、業界の中でも独自のポジショニングを取っております。

5月14日に開示しました第1四半期決算につきましては順調に進捗しておりまして、四半期計画比で+73%という状況でございます。また、市場環境につきましては、不動産業界は金利動向に注目されることが多いかと思いますが、物価上昇、つまり賃料収入の上昇が顕著であるということもありません。総じてポジティブに捉えております。

また、中長期の成長につきましても、上場し、持続的な成長に必要なピースが揃ったタイミングでございます。具体的には、子会社のコロンビア・アセットマネジメントによるアセットマネジメント業務の認可が下りまして、今後はファンド組成によるオフバランス、流動化を背景とした成長が期待できます。

掲げている計数としましては営業利益の成長を重視しておりまして、26年まで年間20%成長を維持し、運用資産は1,000億円を超える水準を目指してまいります。

AGENDA

- 1 どんな会社なのか
- 2 直近の決算概要
- 3 株主還元方針
- 4 今期～中長期的な成長目標
- 5 ご質問

本日のアジェンダです。まず当社の概要を説明させていただき、第1四半期の決算概要、株主還元方針をご説明させていただいた後に、今後の中長期的な成長についてお話しできればと思います。各スライドに対応したノートを用意しておりますので、気になる内容がもしございましたら是非チェックいただけますと幸いです。

事業概要



創業経緯 MVV
←Note | 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む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います。



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へ転職。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 CFO
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、商業施設における資料価値の流動化を行う等、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。

まずは会社概要になります。当社代表の中内とCFOである水山の2人により、2013年に創業いたしました。2人ともオリックス出身の不動産金融のプロフェッショナルです。

当社の創業経緯を簡単に説明させていただきます。中内と水山はオリックス時代からデベロッパーとしての問題を感じておりました。本来、街それぞれに住む人の趣味嗜好は異なるため、街ごとに

色があってもいいはずですが、今の街はデベロッパーが利益を追求するあまり、コンセプトのない同じような物件に溢れているということです。

当社はそのような考え方から脱却して、利用者の使い方やウオントを建物自体に組み込み、建物とサービスが一体となった都市開発を行っております。

【note】 創業経緯：https://note.com/columbiaworks_ir/n/n9b02035fd729

テーマ型不動産 Development Concept
←Note | “Quality of Life”を上げるテーマ型不動産開発
フロンティアとして、大手デベロッパーがやれない「不動産にサービスを付加した開発」を展開

美人 朝活 アート 車

美人 美容と健康に寄り添う
Blancé Beauté KOMAZAWADAIGAKU

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

業界のフロンティアとして、大手デベロッパーができない不動産開発に挑戦しています。テーマ型開発という開発手法で、簡単に言うと、利用者のターゲットを絞り込み、個々のこだわりやニーズを満たしてQOL (Quality of Life) を高めるために、数々のテーマを付加した建物を開発することで付加価値を創出しております。例えば、美容のための施設をつけたり、朝の時間を大事にする人向けに朝食を無料で提供したりと様々なテーマを付加しております。

【note】 テーマ型不動産とは？：https://note.com/columbiaworks_ir/n/neb7be96a60f5



不動産市場
←Note

Japan Market Size

当社が注力する市場

オフィス・賃貸住宅・ホテルに注力

Market size



Copyright©Columbiaworks Inc.

※1参考資料：わが国の不動産投資市場規模(2024年)：ニッセイ基礎研究所

COLUMBIA WORKS | 7

開発するアセットですが、オフィス、賃貸住宅、ホテルに注力しております。日本の収益不動産の市場規模は約315兆円と言われておりますが、その約7割がターゲットです。その中の一部が右下に記載があるウェルビーイング市場、コ・リビング市場に変化していくと考えております。

【note】 不動産市場動向：https://note.com/columbiaworks_ir/n/n586f2f5decbe



テーマ型不動産 The future we create
←Note

大手デベロッパーができない「テーマ型開発」とは



Copyright©Columbiaworks Inc.

COLUMBIA WORKS | 8

では、従来の開発手法と何が違うのかについて、ご説明をさせていただきます。従来は、その街の賃貸ニーズは、属性を軸に開発されてきました。例えば、単身者が多いのでワンルームマンションを開発しよう、ファミリー層が多いので3LDKを開発する、というようなアプローチです。その結果、どの企業が開発しても同じような建物が開発され、コモディティ化が進みました。そうすると、各社はマーケティングやブランディングに注力するしかありません。

当社は、ターゲットの趣味嗜好にフォーカスしてニーズの調査を行った上で、例えば車が好き、アートが好き、その結果、個人の価値観を満たすために他にはない付加価値を作っています。その結果、選ばれやすいという形になっています。

【note】 テーマ型不動産とは？ : https://note.com/columbiaworks_ir/n/neb7be96a60f5

少しイメージがしづらいかとも思いますので、具体的な事例をご紹介します。

こちらは東京・目黒にある「早起きしたくなるマンション」です。当社グループが運営する京都のホテルの朝食を毎日無料で提供しています。朝の時間を有効活用したいユーザーが多いと考え、企画しました。結果として、駅からはさほど近くはないのですが、駅近のタワーマンションと同じぐらいの賃料収入を得ることができております。

【note】 開発秘話① : <https://note.com/columbiaworks/n/naaa31c71602f>



開発秘話②
←Note

テーマ型開発による成長戦略

「テーマ型開発」の一例：住むだけでキレイになれるマンション

健やかに住むという
新しいライフスタイルを



Copyright©Columbiaworks Inc.



COLUMBIA WORKS | 10

続いて「住むだけで綺麗になれるマンション」です。こちらはマンション内にピラティスの設備を完備し、対面レッスンやオンラインレッスンを無料で受講することができます。共用スペース以外にも、個々の部屋にピラティスが可能な設備をつけています。レッスン時以外にも、自身の体と向き合うことができるような仕様になっています。

【note】開発秘話②：<https://note.com/columbiaworks/n/nff349a517ae4>



開発秘話③
←Note

テーマ型開発による成長戦略

「テーマ型開発」の一例：外出したくなるマンション

先進的で感性豊かな
ライフスタイルを

LUMIEC suite EBISU【ルミークスイート恵比寿】
史上初 TESLA モデルYカーシェア付き
新築賃貸マンションが恵比寿に2024年1月堂々完成



Copyright©Columbiaworks Inc.



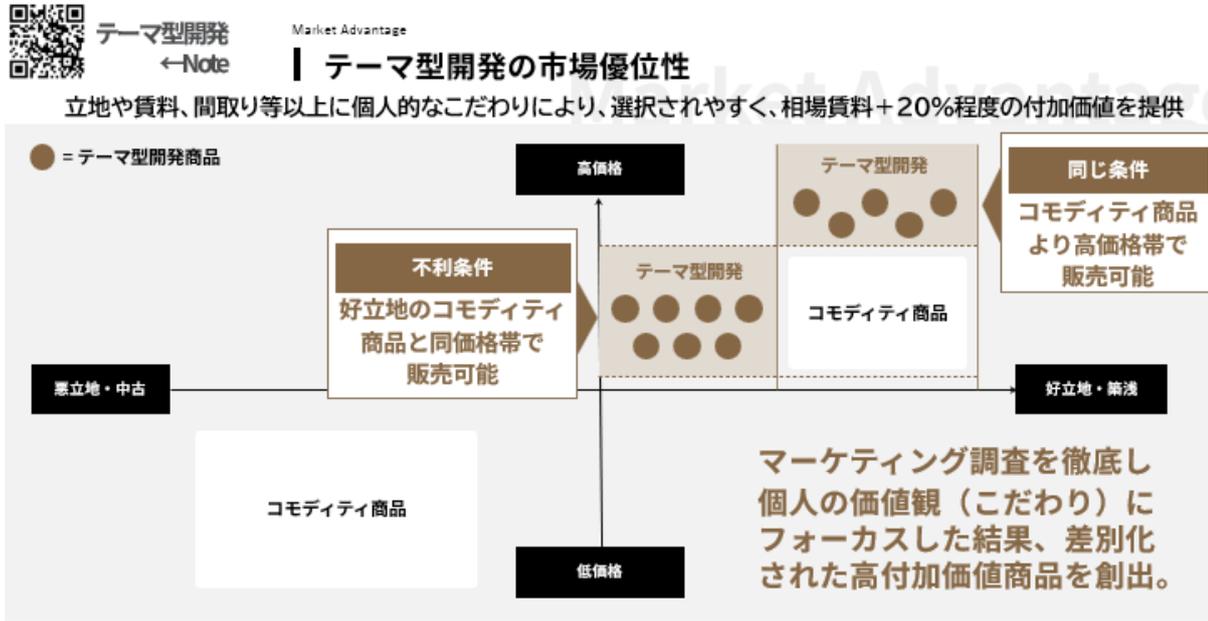
COLUMBIA WORKS | 11

こちらは「外出したくなるマンション」です。居住者専用のカーシェアリングサービスにより、テスラの「モデルY」が無料でレンタル可能になっています。月8.5時間だったかと思いますが、こちらは東京・恵比寿にございまして、このエリアに住む人は比較的收入が高く、情報感度が高い30代

から50代で、まだ体験したことがない体験ができて、生活が豊かになるマンションを企画しました。ちなみに、都内でもテスラをシェアするということは他にはないようです。

【note】開発秘話③ : <https://note.com/columbiaworks/n/nd278f998b76d>

このように様々なテーマ型開発を行っていますが、こちらが当社にとってどのような収益機会があるのかをご説明いたします。



Copyright©Columbiaworks Inc.

COLUMBIA WORKS | 12

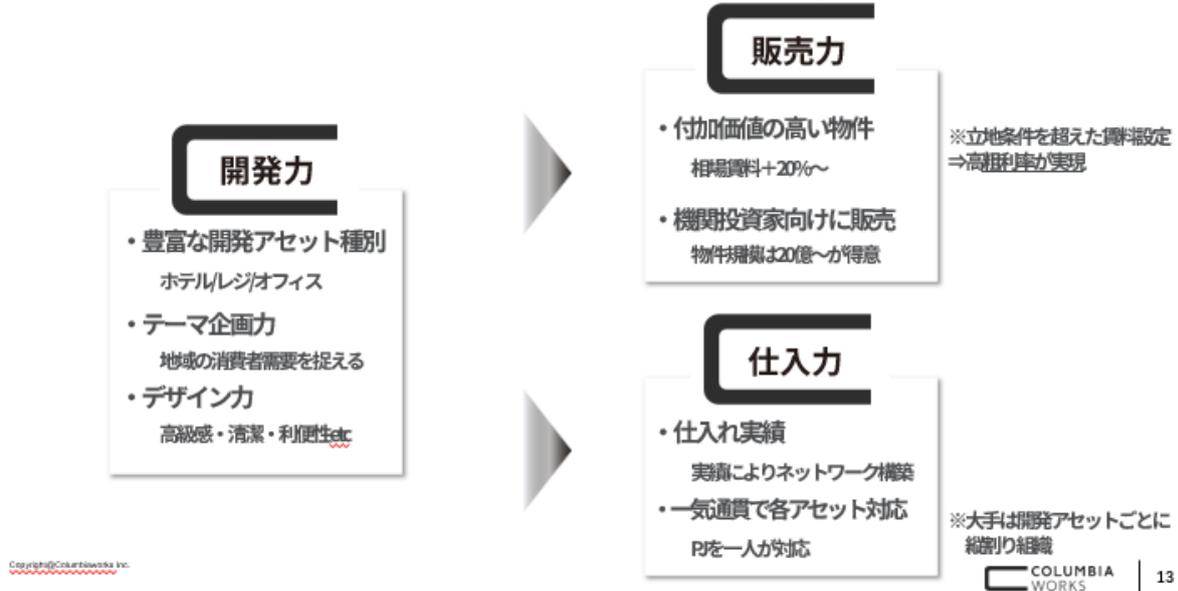
こちらのグラフは、横軸に立地等の条件、縦軸に物件価格を表しています。不動産といえば立地が大事という定石的なものがあり、立地が良いほど物件価格は高くなります。

それが、テーマ型開発の場合は、比較的不利な立地でも、立地のいいコモディティ商品と同価格帯で賃貸・販売が可能です。仮に、同じように立地がいい場所であれば、コモディティ商品よりも高い価格で販売が可能です。なぜ高く売れるのかというと、開発時点でニーズを調査し、個々のこだわりをフォーカスした開発をするからです。それが当社の差別化された付加価値となっております。

【note】テーマ型不動産とは? : https://note.com/columbiaworks_ir/n/neb7be96a60f5

当社の強みについてご説明します。

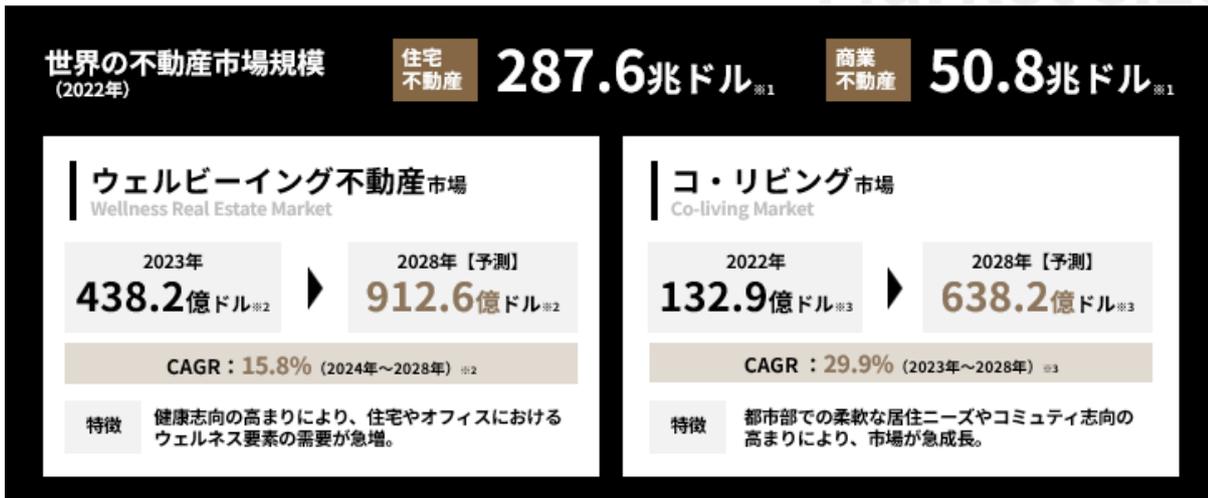
■ 当社の強み：開発力・企画力が高いため”仕入力”・”販売力”が強い



開発アセットの種類が幅広いこと、それに加えて企画力やデザイン力にも優れています。つまり、開発力が高いということです。当社の哲学に基づいて、その場所にあったアセットで、かつユニークな商品を開発しております。これにより、仕入れ、販売ともにメリットが生まれております。

リーシング時には付加価値により、周辺相場よりも約20%程度高い賃料設定が可能です。その結果、高い粗利率を実現しております。また、開発力が高いことで仕入れも順調です。実績があるということで情報ネットワークが構築されているというだけではなく、一気通貫で対応できるという点も有利に働きます。

少しイメージしづらいかなと思うのですが、大手デベロッパーは開発のアセット種別ごとに担当部署が分かれています。そうすると、情報提供者からするとコミュニケーションコストが高くつく。一方で当社は1人で各アセットに対応ができますので、柔軟かつ迅速な意思決定が可能となり、情報が集まってきやすくなっております。



Copyright©Columbia Works Inc.

※1参考資料：MARKET TRENDS (San Eln World Research : Paul Tustin and Charlotte Reithers)
 ※2参考資料：Wellness Real Estate (GLOBAL WELLNESS INSTITUTE : Katherine Johnston and Ophelia Feang)
 ※3参考資料：Global Co-Living Market Professional Survey(www.marketresearchguru.com)

COLUMBIA WORKS | 14

続いて市場についてご説明します。実は国内においてテーマ型不動産という市場定義はまだ存在していません。完全にブルーオーシャンの市場となっております。ただ、グローバルではウェルビーイング不動産市場やコ・リビング市場という市場定義があり、いずれも平均的な不動産市場の成長よりも高い成長予想がございます。

ウェルビーイング不動産というのは、居住者の心身の健康、QOLを高めることを目的とした不動産です。健康志向の高まりにより年15%ほどの成長が見込まれています。

コ・リビングというのは、シェアハウスとコワーキングスペースを組み合わせた職住一体型の居住スタイルを指します。こちらは年約30%の成長が見込まれておりまして、国内でも三菱地所さんや野村不動産さん、コスモスイニシアさんなど大手も参入しております。海外では主流になりつつあるライフスタイル型不動産を当社は専門で開発してきました。

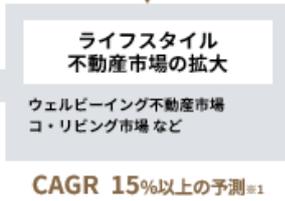
【note】不動産市場動向：https://note.com/columbiaworks_ir/n/n586f2f5decbe



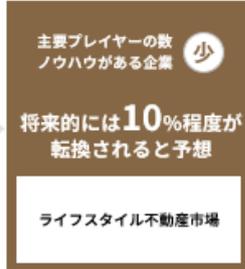
コモディティ商品が主流の
既存市場



テーマ型開発



新しい価値の創造
既存市場からの転換



中長期的にはコロンビア・ワークス単独
で市場全体の**1%**のシェア獲得を目指す
(ライフスタイル不動産市場の10%)

目標 総資産+AUM
(運用資産)

2.1兆円

※現状約600億円

国内210兆円の市場があると、ご説明しましたが、将来的にはその10%ほどがテーマ型不動産に置き換わるのではないかと予想しております。ただ、日本においてはノウハウを持った主要プレイヤーの数が少ないということで、ブルーオーシャンの状況です。将来的には当社単独でテーマ型不動産市場の10%（既存市場全体の1%）ほどを獲得したいと考えております。金額にするとおおよそ2兆円になります。現在600億円程度なので、今後、大きく成長していきたいと思っております。まずは、IPO時から掲げている総資産とAUM（運用資産）で1,000億円を目指していきたいと思っております。

2025年12月期第1四半期決算概要



2025年12月期 1Q決算概要

Copyright©Columbia Inc.

16

続いて5月14日に開示しました第1四半期の決算概要についてご説明いたします。



1Qサマリ
←Note

PL 1Qは順調なスタート

(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
売上高	1,877	5,421	+188.8%
売上総利益	320	1,486	+363.5%
販売費及び一般管理費	410	633	+54.4%
営業利益	-89	852	黒字転換
営業利益率	-4.8%	15.7%	—
経常利益	-211	660	—
当期純利益	-178	513	—
当期純利益率	-9.4%	9.5%	—

ポイント1

販売した案件の違い(規模や利益率など)と案件数増加により売上総利益増加

ポイント2

販管費の増加は計画内

人件費関連: 取扱い案件増加のための人員数の増加
M&A費用: 沖縄の子会社取得費用
その他販管費: オフィス移転、採用費等の増加

ポイント3

不動産開発の利益増加に加えて、子会社における不動産運営も連結営業利益増加に寄与。

*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併報において、当第1四半期連結業績予想は貸借対照表のみを連絡しております。(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。)

Copyright©Columbia Inc.

COLUMBIA
WORKS | 17

当社の収益は9割ほどがフローであるということ、また1件あたりの単価が高いこと、さらに四半期を通じて季節性がないため、前年同期での比較をお示しすることにさほど意味はないかと思いますが、前期が赤字スタートだったことと比較すると、順調なスタートを切ることができたと評価しております。

売上高、粗利については、販売物件数も増加しており、大きく成長することができました。販管費は増加しておりますが、計画の範囲内かと思っております。また、子会社における不動産運営によるストック収益も増加しております、連結営業利益に貢献しております。

【note】1Q決算サマリ：https://note.com/columbiaworks_ir/n/n24d8fd9d8b4f



計画上振れ
←要因Note

PL 1Q予算比で営利+40%と上振れ

(単位：百万円)	2025年12月期 1Q予算	2025年12月期 1Q実績	予算達成率
売上高	5,531	5,421	98.0%
売上総利益	1,311	1,486	113.3%
販売費及び一般管理費	702	633	90.2%
営業利益	608	852	140.1%
営業利益率	11.0%	15.7%	—
経常利益	474	660	139.2%
当期純利益	296	513	173.3%
当期純利益率	5.4%	9.5%	—

ポイント1

建築費高騰を受け厚めに見積もっていた原価程投資せず売上総利益増加

ポイント2

販管費は未消化も計画内

70百万円程未消化だが、適切なタイミングで投資させていただきたい

ポイント3

計画時は各Qで営業利益率10%程を見込むがポイント1, 2の要因で利益率向上

ポイント4

2025年3月末にBS連結した沖縄のM&A案件に負ののれんが発生見込みで当期純利益に+60百万円。※暫定的な処理

Copyright©Columbiaworks Inc. 2025年12月期決算予想とは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1四半期経理結果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。）

COLUMBIA
WORKS

18

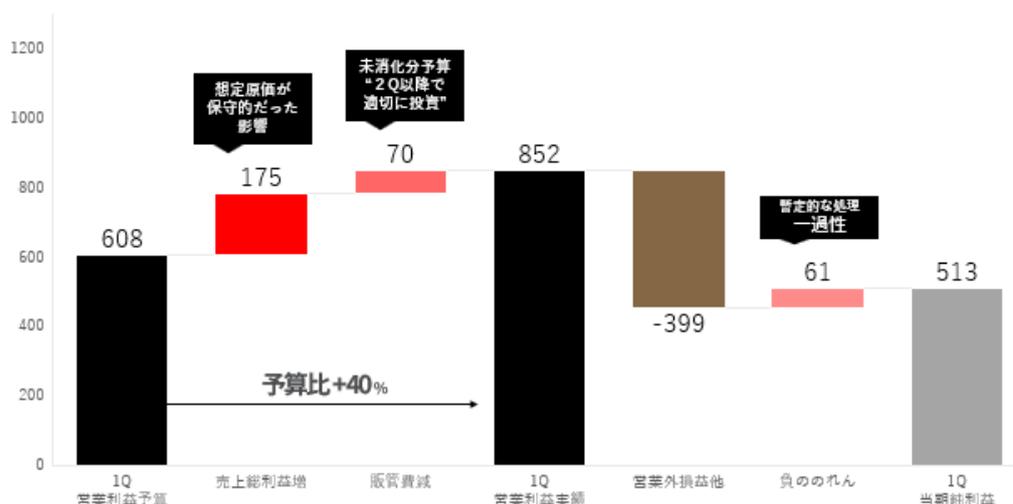
続いて計画との比較をお示ししています。売上高につきましては、販売を予定していた1件が第2四半期にずれの影響で2%ほど、ビハインドしております。ただ、建築費高騰の傾向がありましたので、厚めに見積もっていた原価ほど投資しなくて済んだということもありまして、売上総利益は計画に対して13%ほどプラスで着地しております。

販管費に関しては約7,000万円ほど未消化という形になっておりますが、こちらは適切なタイミングで投資を検討させていただきたいと思っております。（P.28の）ポイント1、ポイント2の要因の結果、営業利益は40%プラスで着地しております。

営業利益率は期初ガイダンスとしては11%を予想しておりましたが、第1四半期に関しては15.7%で着地しております。また、当期純利益につきましては、暫定的な処理ではありますが、実行したM&Aの負ののれんが発生する見込みで6,000万円ほど増加しております。

【note】1Q計画上振れ要因：https://note.com/columbiaworks_ir/n/n8b3ec325329b

参考：1Q予算比（図解）



Copyright©Columbiaworks Inc.

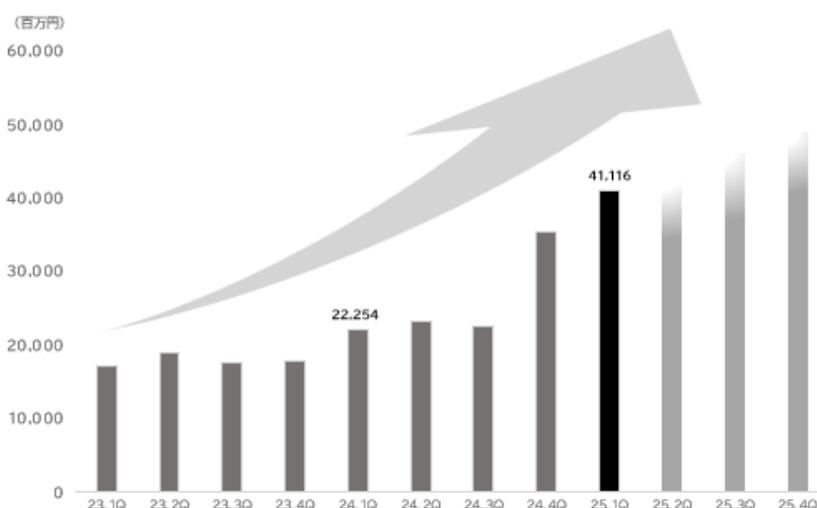
COLUMBIA WORKS | 19

同じ内容を図解してご説明しております。販管費の未消化分は全て投資できるかは分かりませんが、残りの期で適切に投資させていただければと思います。こちらのM&Aにかかる特別利益に関しては一過性のものとなりますので、ご注意ください。



業績予想
←Note

棚卸資産残高は順調に増加



当1Qにおいても棚卸資産残高を順調に積み上げ。

2Q以降も、**将来の売上の源泉**である棚卸資産残高の積上げに注力

2025年12月期の**新規投資額は580億円**を計画

Copyright©Columbiaworks Inc.

COLUMBIA WORKS | 20

続いて今後の業績を占う上で、棚卸資産残高は是非チェックしてください。棚卸資産残高は、将来の売上の源泉で、第1四半期時点で411億円と順調に積み上がっております。なお、2025年12月期の**新規投資額は580億円**を計画しております。

【note】業績予想の前提：https://note.com/columbiaworks_ir/n/ne3e952617914

参考：棚卸資産残高

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年12月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2025年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	4,293	4,726
売掛金	53	87
販売用不動産	16,083	16,588
仕掛販売用不動産	19,280	24,528
削減益	945	347
その他	508	558
貸倒引当金	△0	△0
流動資産合計	40,764	46,835
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	3,529	4,264
土地	6,240	7,344
建設仮勘定	488	35
その他(純額)	75	78
有形固定資産合計	10,334	11,722
無形固定資産	213	212
投資その他の資産		
投資有価証券	7	109
その他	866	968
投資その他の資産合計	874	1,078
固定資産合計	11,422	13,013
資産合計	52,186	59,849

棚卸資産残高＝販売用不動産＋仕掛販売用不動産

開発手法	投資期間
自社開発型	約2年～
バリューアップ型	半年～1年

Copyright©Columbia Inc.

COLUMBIA WORKS | 21

参考として、BSに載っている販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計が棚卸資産残高となります。開発種別ごとに投資期間が異なりますので、正確に予想することは難しいのですが、この残高が1年から2年後の売上の源泉になります。



1Qサマリ
←Note

各種KPI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

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2Qにずれ込んだ
※4月に売却済み

仕入件数は
期初計画通りに推移

Copyright©Columbia Inc.

COLUMBIA WORKS | 22

最後にKPIについてご説明します。成長戦略の基本方針として、物件1件あたりの金額を拡大させていく方針です。まず1件あ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する見込みです。売却件数については、先ほどご説明したように1件ずれ込みましたが、4月に売却することができており、概ね順調です。また、仕入れに関しても期初計画通り順調に推移しています。

1Qトピック

ストック収入による収益安定化と、純資産の積み上げにより投資可能額は増大

不動産開発事業 (91.9%)

不動産運営事業 (8.1%)

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



Copyright©Columbia Works Inc.



COLUMBIA WORKS | 23

続いて、第1四半期のトピックとして、ストック収入についてご説明します。ストック収入が積み上がっていることで、収益が安定化すること、さらに、今後なぜ成長が加速するのかについてご説明します。

当社の売上の約9割が不動産開発によるフロー型の収入で、8.1%が不動産運営によるストック収入です。具体的にはアセットマネジメント報酬、賃貸管理、ホテル運営、賃貸収入となっております。

アセットマネジメント報酬については、コロンビア・アセットマネジメントによる第1号案件が2025年3月にスタートしました。ファンド組成による開発は、早期のオフバランスを実現するだけでなく、ストック収入の増加にも寄与しています。

また、賃貸管理を行うコロンビア・コミュニティにつきましては、当社の開発物件の管理以外に、外部からの案件を受注しております。ストック収入は増加見込みです。またコロンビアホテル&リゾートでは新たなブランドのホテル開発が進んでいます。これらに加えて、保有物件からの賃料収入がストック型の収益となっております。

このストック型の収入が増えることで、収益が安定するだけでなく、新たな投資の原資が増え、それに借入れレバレッジをかけることで、開発の規模が大きくなります。結果として、運営物件数が増えることで利益成長を加速させていく方針です。

株主還元



株主還元
←Note

株主還元

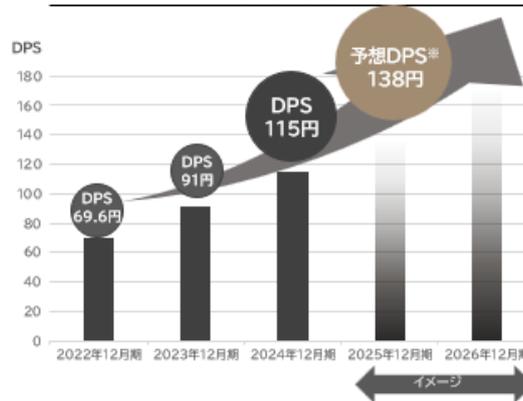
24年: 予想から5円増配 25年: 連続増配138円/株(予想)
26年以降: 配当性向15~20%を維持(利益成長により配当額を決定)



*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末利益の変動により変化致します。

Copyright©Columbiaworks Inc.

配当実績推移



COLUMBIA WORKS | 25

続いて株主還元についてご説明します。株主還元は配当を考えております。配当性向は15-20%、今期の予想は138円としておりますが、利益成長により配当額を決定してまいります。なお、株主優待や自社株買いは株主公平と流動性の観点から、予定はしておりません。原則、事業成長に投資させていただき、EPSの向上をもって評価いただければと思います。

(なお、7月15日に当社株式の2分割を発表しておりますので、1株あたり配当額は69.0円(138.0÷2)となります)

【note】株主還元：https://note.com/columbiaworks_ir/n/nd84a658bad7c

【note】株式分割：https://note.com/columbiaworks_ir/n/nac09a489ced7

中長期的な成長目標



業績予想
←Note

2025年12月期業績予想

(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%
売上総利益率	27.0%	18.4%	-8.6%
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%	-6.7%
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%	

ポイント1

売上成長

24/12期 販売14件 → 25/12期 販売22件
1件あたり単価は上昇見込み

ポイント2

売上総利益率・営業利益率の低下

24/12期 27%・18% → 25/12期 18%・11%
マクロ環境の変化に対応するため、オンバランス期間が短い「バリューアップ型」開発にシフト

Copyright©Columbia Works Inc.

COLUMBIA WORKS | 27

最後に、今期と来期以降の成長についてご説明します。今期の業績予想は売上高88%増、営業利益21.5%増を掲げています。売上成長は、1件あたりの単価を上昇させながら、販売件数を14件から19件へと増加させる計画です。

ポイントとしましては、各段階利益率の変化です。2024年12月期の売上総利益率27%に対して、今期は18.4%、営業利益率は前期18.6%に対し今期11.9%を計画しております。こちらは建築費高騰や工期の長期化、金融政策の不透明さというマクロ環境のリスクを鑑みて、オンバランス期間が比較的短いバリューアップ型の開発手法に方針をシフトしているという背景があります。収益性は下がりますが、営業利益額の成長は維持したいと考えております。

【note】業績予想の前提：https://note.com/columbiaworks_ir/n/ne3e952617914



南麻布
←Note

TOPIC:2025年12月期は4Q偏重だったが3Q偏重へ

※通期の業績予想修正は据え置き



4Qに
売上が集中

取得時100億超の大型物件 6月30日売買契約締結



これにより業績は3Q偏重へ

また、本日6月30日に1件開示をさせていただきました。期初予想の時点では第4四半期に大型物件の販売を計画していた影響で、第4四半期に売上が偏るというガイダンスをしておりました。ただ本日、売却契約を締結した物件は開発規模が100億円を超え、今期の売上予想の1/3近くを占めるような大型物件となっております。そのため、第4四半期偏重から第3四半期偏重になる見通しです。なお、通期の業績予想の修正は行っておりません。

【note】南麻布の大型物件：https://note.com/columbiaworks_ir/n/na13fa5f629eb



業績予想
←Note

業績予想の前提

開示スタンス	・投資家の期待を裏切らないため、若干保守的。ガイダンスはお約束できる範囲で。
売上計画	・仕入れ完了済みの案件をベースに算出 ・来期に期スル可能性がある物件は計画に織り込まず
各段階利益	・建築費高騰、工期の長期化、金融政策の不透明さ等から保守的に見積り
業績予想の修正は現時点ではなし	・販売計画より好条件もしくは早期（来期以降に計画している物件）の売却機会がある場合 ・期中仕入れのバリューアップ案件（開示期間1年以内）は原則来期以降の販売計画 ・M&A案件は業績に織り込んでいないが、当期影響は限定的
留意点	・Qごとの販売計画のズレによる業績のボラティリティは承知いただけると幸いです。 ※1Q×4は成り立たない

業績予想についてご理解いただければと思います、本スライドを作成しました。まず、開示のスタンスですが、基本的には投資家の皆様のご期待を裏切らないために、お約束できる範囲で、と考えております。売上の計画についても、仕入れが完了しているものをベースに算出しており、来期以降に販売がずれそうな案件はガイダンスに入れておりません。

また、各段階利益についても、建築費の高騰、工期の長期化、金融政策の不透明な部分もありますので、保守的に見積もっております。通期の業績予想についてはアップサイドの可能性はゼロではないのですが、現時点では観測できない点も多く、ミスリードになるため修正はしておりません。

重要なポイントとしては、当社は1件あたりの物件単価が大きく、買主様のご都合もあるため、四半期ごとの販売計画のずれによる業績のボラティリティに関してはご承知いただければと思います。従って、「第1四半期×4」という算定は成り立たないビジネスモデルであることをご留意いただければと思います。

中長期的な経営目標

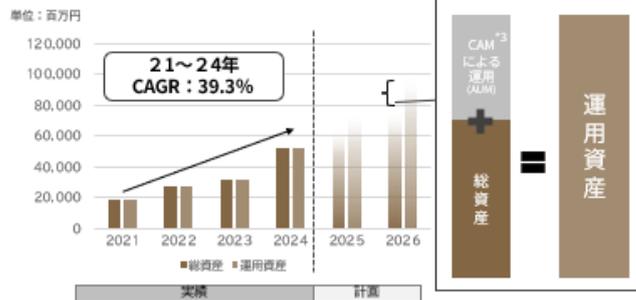
PLは、2023年～2026年の営業利益ベースでの年平均成長率**20%以上**の安定的な利益成長を目指す。

BSは、2026年までに上記利益成長を保ち、**運用資産¹1,000億超**を目指す。

連結営業利益目標



連結運用資産目標



¹：運用資産とはCAMが業務を委託している資産に会計上の総資産に加えた当社の総債権です。

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委託することで、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。

続いて中長期的な成長については、営業利益の成長と運用資産額を目標としています。営業利益については、**26年までの年平均成長率、20%以上を維持**して成長することを目指しております。その上で、運用資産1,000億円以上に拡大できればと思っています。

| SNS始めました。



Copyright©Columbiaworks Inc.

COLUMBIA WORKS | 31

私からのご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。6月からnoteとXの運用を開始しておりますので、是非フォローいただければと思います。

質疑応答

質問:事前質問をたくさんいただいております、一番多い質問がファイナンスや借入の部分です。では、最初の質問です。足元で自己資本比率が数%下がっていますが、直近で借入れ・増資の予定はあるのでしょうか。また、現預金の確保により、さらに不動産投資・不動産開発事業が加速するのでしょうか。

回答:ありがとうございます。私どもはいわゆる不動産開発事業ですので、おっしゃる通り、資金によって投資させていただいて、それが将来収益に繋がっていくという側面はございます。そのため、ご質問いただいたように、資金の確保と言いますか、資金調達ができれば、より大きな物件に対する投資を加速させていただけるということで、より安定的な成長を見込めるということは間違いなくございます。

ただ、先ほどお話ししましたが、我々の経営方針としては、安定的に20%の営業利益成長率を実現したいと思っております。その約束をさせていただいている中においては、今、各金融機関さんのご協力を得て借入れで回らせていただいているところの延長線上で可能かなと思っております。

ただ、それを非連続的な、より高度な成長をさせていただくという段階で、直近で言うと2024年12月期では40%を超える成長をさせていただきました。20%を上回らせていただくという前提で、例えば40%、50%の成長が今後見込めるという時においては、いわゆる投資機会、チャンスが来たところなので、十分にその際は既存の株主の皆様にご説明させていただきながら、増資やエクイティファイナンスということはあるとは思いますが。

質問:基本的な質問になりますが、御社の不動産物件はビル・マンションであり、木造建築ではないため、建築基準法の改正（4号特例縮小）といったような影響は受けないと思っておりますが、よろしいでしょうか。

回答:ありがとうございます。おっしゃられる通りで、私どもが投資させていただいているものは、基本的にRC（鉄筋コンクリート）だったり、S造（鉄骨）だったり、規模的にも大規模建築になりますので、そもそも今回の特例の縮小にあたるような対象領域の建築ではございませんので、今回の2025年の改正に関してはあまり影響がないと思っております。

質問:2024年12月期から2025年12月期にかけて利益率が少し低下する予想になっていることが気になりますが、この要因は何なのでしょう。

回答:ありがとうございます。先ほど前橋よりご説明させていただきました通り、いわゆるテーマ型開発というところで、利用者の方々にとって、より付加価値を提供するということを主眼において開発を進めております。それが数字にどう反映されるかというと、賃料の部分に跳ね返ってくるものです。自社で不動産開発をさせていただくということは、本当に思いの丈をそこに詰め込めるものですから、より利益率の高い物件を構築することが可能です。

一方で、建築費の高騰や工期の長期化という昨今のマーケット環境、事業環境を反映して、より回転サイクルの短い、先ほど言ったバリューアップ型や、既存の建物を購入してそれを我々の知見で少しでもバリューアップするといったアセットタイプへの投資が多くなっています。

これまでは、新築ですと利益率が30%、40%取れていましたが、現在は既存建物の制約や、我々のノウハウを十分には駆使できないため、その結果として売上高利益率が下がってしまうということがあります。その比率が増えていっている以上は、売上高利益率は低下してしまうというのが昨今の状況です。

ただ、先ほど申し上げた通り、経営指標としては営業利益成長率を主眼に置いているものですから、去年の期より今期は20%以上の成長をし続けている以上、それを見越した売上高なので、どうしても売上高成長率で言うと分母の分の割算になってきてくるんですね。売上高の成長はかなりさせていただいている分、売上高利益率自体は少し低下するという傾向にあるかなと思います。

質問:日銀の金融政策変更による業績の影響をどのように考えていますでしょうか。

回答:ありがとうございます。直近の金利は若干モデレート（適度に）した感じはありますけれども、依然として金利上昇の方向であることは間違いないかなと思っています。その側面での金融政策の変更が直結する面で申し上げますと、やはり借入れがそれなりに多いため、金利負担は応分に、直接的に影響してくると思います。

ただ、その影響度合いが事業全体にどう波及するかということですが、収益用不動産のバリューアップや、新築で開発したものにおいては、賃料が我々の収益の源泉です。金利上昇下においては、それを上回るだけの賃料の上昇が足元で見られています。いわゆる金利コストの上昇における価格転嫁は十二分にできているという状況です。いわゆるコストとして上昇するのは確かですが、そこは十分に価格転嫁ができているというのが足元の状況です。おそらくその環境は今後も続くだろうと考えています。

【note】金利影響：https://note.com/columbiaworks_ir/n/n1f51dcf00172

質問:第1四半期の仕入れで4件のうち3件がバリューアップ型ということですが、これは今期の売却計画という形になるのでしょうか。

回答:ありがとうございます。第1四半期で仕入れさせていただいた物件自体は、今期の計画には含んでおりません。というのは、計画の立て方において、販売という、不確実性のあるものに対しては、計画に含めていないということと、今期で仕入れ、投資計画のあるものに対しては今期売却することは基本的には見込んでいないという状況でございます。

質問:資料の方にもありますが、南麻布の大型物件で売却契約を結んだということですが、今期の業績への影響はありますか。

回答:ありがとうございます。先ほど前橋からもご説明申し上げた通り、本日、無事に売買契約をさせていただきました。この物件は第4四半期での売却を見越していたものが7月に決済予定と引き渡し予定ということになりました。アナウンスさせていただいた通り、時期としてのずれはありますが、業績全体に対する影響は今のところ考えておりません。

【note】南麻布物件売却契約：https://note.com/columbiaworks_ir/n/ndab415d90778

質問: 昨期、2024年12月の仕入れが今年度、来年度の売上に影響するという風に認識していますが、昨期の仕入れは順調だったのでしょうか。棟数ベースでは落ちてるような印象を受けますが。

回答: ありがとうございます。結論としては、昨期の仕入れは順調でした。件数が落ちているのは、我々は現在、1件あたりの投資規模拡大というところにフォーカスしておりまして、その影響で件数が減っております。ただ、1件あたりの単価は上昇基調ということは引き続き示しておりますし、今後もお示しさせていただければと思っています。

質問: 業績について、第4四半期に偏るというようなコメントもありましたが、今期については第2四半期、第3四半期はどれくらいに見ておけばいいのでしょうか。

回答: ありがとうございます。本日、売却を開示いたしました南麻布の物件は第4四半期での売却予定だったため、元々は第4四半期偏重でした。南麻布が大型物件ということもありまして、今期の売上は結果的には第3四半期に偏重します。つまり、第2四半期が今期においては一番少なく、次に第4四半期、そして第3四半期というような序列になるかと思います。

質問: 霞ヶ関キャピタルさんとビジネスモデルが近いような気がしますが、違いはありますかでしょうか。

回答: ありがとうございます。そうですね、おっしゃられる通り、例えば開発型ファンドで開発をする、ファンドを利用してアセットライトにやらせていただくというところにおいては、霞ヶ関キャピタルさんのモデルと近いところがあるかなと思います。

ただ、違いについて申し上げるならば、まず霞ヶ関キャピタルさんは、かなりアセットを限定的にされています。具体的には、現在ですと「favホテル」というホテルや、冷蔵冷凍倉庫など、アセットをかなり集中して投資されています。

我々は、先ほども説明させていただいた通り、そのエリアのバリューをいかに高められるか、付加価値をつけられるかという観点でやっております。アセットタイプは本当に多種多様で、その立地に応じて構築していくというところに大きな違いがあると思います。

加えて、投資期間を短く回転率を高めるという霞ヶ関モデルの開発手法もしていれば、一方で、投資期間が2年半から3年ぐらいの自社開発案件を自社内のBSを使ってやって、その分、開発利益を極大化していくというような、投資手法によるポートフォリオ構築というのもさせていただいているので、マーケットや経営環境の変化に応じて、どの開発手法がいいのかということを考えながら、それらを組み合わせてやらせていただいているというのが大きな違いになっていると思います。

kenmo: ありがとうございます。ちなみに、霞ヶ関キャピタルさんでなくても、例えば同業他社でベンチマークとしてる会社さんだったり、あるいは気にしていらっしゃる会社さんなど、もしございましたら、差し支えない範囲でお聞かせいただいてもよろしいでしょうか。

回答:そうですね。我々が大切にしているのがテーマ型開発なので、アセットタイプが多様化しているということが特徴です。財閥系の大手不動産デベロッパーさんは別として、我々と同じような規模で、多種多様なアセットタイプでやられてるところ、また我々のベンチマークになるようなところはないのではないかと思います。

ただ、例えばバリューアップ型で、既存建物を買ってきて、それをリノベーションしたり、付加価値をつけたりするというようなところだと、昨今、かなりファンドのプレイヤーさん、特に外資系ファンドさんなどは多く参入されてるように聞きますので、実際、競合関係になったりします。不動産開発で申し上げるならば、住宅ですとデベロッパーさんとはよく競合します。プロジェクトごとに、アセットタイプが本当に多様なものですから、オフィスを作る時にはこの会社、住宅を建てる時にはこの会社とプロジェクトごとに競合相手は変わります。

質問:そもそもなんですかけれども、なぜ御社はテーマ型開発を行ってるのでしょうか。

回答:ありがとうございます。2013年に当社を創業しました。その前はオリックスという会社におりまして、そこでは、不動産の資産性の部分に着目した不動産開発が当時、多く行われていました。どう開発するのかと言いますと、例えば、あるエリアにおける賃貸収益用不動産だったら賃料はどのくらい取れるのか。例えば、極端な話、隣のオフィスの賃料が坪単価2万円取れていたとします。では、同じようなグレードで同じようなビルを建てたら、おそらく2万円程度の賃料は取れるだろう。そこから割り戻して、投資規模や企画が設計されるんです。隣と同じようなビルでないと、ボラティリティが激しすぎてなかなか事業構築できません、という考え方をされるようなデベロッパーさんや大手不動産さんが当時多くございました。

本来の不動産の価値とは、その不動産を利用される方々がいかに働きやすい環境を用意するか、いかに住みやすい環境を用意するかにあるはずですが、しかし、その部分を無視していると言いますか、オーダーメイドで作ってないというところがありました。

一方、その場所に集まる方々は似た属性が結構多い、ということに気づきました。その方々が好むサービスを付加する、またテーマ性を持って開発を進めたら、より賃料や収益性に反映できるのではないだろうかと考えたのです。付加価値の高いものを作るにはテーマを設定した上で、ターゲットを絞った形で開発を組み立てていくと、高付加価値が得られると考えました。その結果として、我々のような取り組みが全国に広がれば、街に色が出てきて、この街はこういうふうな街ぐるみでコミュニケーションが活発化している、など特徴が際立っていけばいい、そういう風に思っています。

質問:類似の質問をお二方からいただいています。販売先や販売方法について教えてください、というご質問と、別の方からは、御社の不動産を買われる投資家の属性を教えてくださいたい。国別や運用規模などを教えてくださいとのこと。

回答:ありがとうございます。我々の物件やプロジェクトを購入していただいている方の大部分は、いわゆる機関投資家さんのファンドプレイヤーの方々です。そういう状況を見てみると、先ほど説明させていただいたアセットマネジメント業務にも参入させていただいて、結局、その機関投資家さんからお金をお預かりして、理屈上は我々の物件がグループ外に出ても、それだけの収益性があるなら、投資家さんにご協力いただければ、同じような利回りで売却できるのではないかとということで、アセットマネジメント業務をスタートしました。

国別や属性で言いますと、本当に多様です。国内の機関投資家さんに売却することもあれば、海外の年金を扱っていらっしゃるような投資家さんに売却することもあります。

kenmo: 足元のお客さんの購買意欲というのは変わらず、かなり旺盛という感じでしょうか。

回答: そうですね。今のところは去年、一昨年と状況が変化したということはあまり見られず、この2、3年と、ほぼ変わらず購入意欲も活発だと思います。

kenmo: なるほど。お客さんの購買意欲が活発なので、あとはいかに仕入れて作っていくかというところですね。

質問: 現在、経営陣の株式保有比率が高いように思います。こちらの売却予定などを教えてください。

回答: そうですね。思いの部分も乗せて申し上げるならば、今の株価水準は、どちらかというところと買いたいぐらいです。ただ、おっしゃられる通り比率が少し高いということがありますので、我々も本当は喉から手が出るほど欲しいのですが、一生懸命我慢してるという状況です。

kenmo: むしろ売りたいというよりも、この株価だったら買いたいところですね。

質問: 第1四半期ですが、予定よりも1件、売却がやや遅れているにも関わらず、対予算比で数字が好調です。この好調な要因について、noteでも書かれていますが、より詳しくお伺いしたいです。

回答: ありがとうございます。まず1点目は計画の立て方です。先ほど前橋からも説明させていただいた通り、結構、保守的に期初の見通しを立てていること。具体的には、12月決算なので、「12月未までに売却できるのか？ 頑張ったらできるだろう」という案件に関しては計画から除外していて、スケジュール的にはほぼ確実に売却できるというものだけを売却予定案件として計画しております。

2点目は価格の部分です。2025年1月時点では、金利がより上昇していくのではないかなど、マーケットの変化が起こる可能性が否定できない状況でしたので、もし若干キャップレートや、お客さんの期待利回りが少し上がっても、このぐらいの水準なら売却できるというところで設定させていただいているというのが、期初時点での予想の立て方です。そのため保守的になっています。

そして、これは少し言い訳になってしまいますが、通期の成績に対してはコミットさせていただき、必ずこの数値は守りますというアナウンスをさせていただいている一方で、クォーターごとのボラティリティはかなりあるということを改めてお伝えしたいです。今期で言うと、第4四半期で売却する予定のものが第3四半期になったり、第1四半期で売却する予定のものが第2四半期になったりという、ずれがどうしても起きてしまいます。お約束させていただいている計画は死守した上で、物件をより高く売却できるタイミング、より収益性が高くなるタイミングで売却したいというのが理由です。

そこに関してはどういうターゲットに売却させていただくか、例えばリーシングが一段済んだら、より高い価格で売却できるのではないかというようなタイミングで売却させていただいてるという構造があります。そのため、結果的に計画比では良くなる傾向にあるのは確かかなと思います。

質問:少し短期的な目線になってしまいますが、4月売却済みで期ずれをした物件があったかと思えます。それはどの種別に当たるものなのでしょうか。利益の大小を知りたいです。

回答:ありがとうございます。おそらく、かなり大きな案件ですと言った方が受けはいいのかもしれないですが、残念ながらそうではなくて、かなり小規模な案件です。我々単独でやっている事業ではなく、シェアの持分の中で他社さんと一緒に開発させていただいた案件です。そのため、売上規模も計画対比でずれているのは1億円ちょっとという案件で、大体そのぐらいの規模だと見ていただいたら良いかなと思います。

質問:御社の事業は、「物件プラス付加価値」のこの付加価値の部分に強みがあると認識しています。販売に関しては売り切りというような形で、その後の利用者の満足度などを追いかける必要がない、要は売ってしまったらもうそれでおしまいというイメージであっていますでしょうか。

回答:ありがとうございます。売却させていただく際は、我々のグループ会社である、賃貸管理会社のコロンビア・コミュニティを賃貸管理会社にしていただくことを前提としています。なぜそうしているかと言いますと、まさに今、ご質問いただいた通り、売却した後に入居者さんたちが我々の想定した通りに満足していただけているのかどうかを知りたいと考えてのことです。もし満足いただけていない場合、それはどういう点なのか。そこが我々の学びのポイントにもなりますし、次の開発に活かすためにPDCAサイクルをしっかりと回すためにも、賃貸管理会社を必ずつけた上で売却しています。つまり、売り切ったので、もうその運用状況がわからないということは全くなくて、賃貸管理を通して、そのサービスがいかに使われているかというところは、引き続きモニタリングしている状況です。

質問:不動産開発事業の売却先について、ある程度、固定顧客化されているのか。また、国籍、法人・個人などといった属性が多いのか、お聞かせください。

回答:ありがとうございます。機関投資家さんが顧客なので、反復継続して物件の入れ替えや新規投資されるプレイヤーの方が多いので、継続的にお話をさせていただいています。ただ、実績ベースで言うと、1つのところに何件も売却させていただいているということは現状ではありません。ファンドではなくて、事業会社さんに売却させていただくケースもあります。我々が賃貸管理の方も入念に行わせていただいているので、他の案件も紹介して欲しいというような声をいただいているのですが、結果的に2件、3件購入されたということは、今のところはありません。今後は、あるかもしれませんが。

質問:人材についてのご質問をいただいております。御社で言うところの「優秀な人材」とはどういう方を指しているのでしょうか。現状で成長のボトルネックは、営業、企画など、どういったと

ころの分野の人材が欠けているのでしょうか。そして今後、どのように人員を増やしていくのかを教えてください。

回答:ありがとうございます。我々にとっての「優秀な人材」とは、強みであるテーマ型開発をやるための素養の部分、想像力と実行力を兼ね備えている人ということになります。

例えば、投資対象の物件から、その周辺エリアにおけるニーズをいかに察知できるか。それには日々のアンテナを張り巡らせることが必要です。

例えば、たまたま入ったレストランで、高いクオリティの料理が出てきたとする。では、そこにいらっしゃるお客様はどういう属性の方が多いのだろう。そういう属性の方には、どういうニーズがあるのか。宿泊施設の場合、そこに集まっている方たちが特定の業種だったとしたら、どんなオフィスが使い勝手がいいだろう。このような想像がいかにできるかということです。そして、想像するだけでは、単なるお絵描きになってしまうので、それをいかに実現まで落とし込めるか。それができる人間が、優秀な人材だと思っています。

人材育成に関してはかなり力を入れさせていただいています。正直ベースで申し上げると、特定のこんな育成方法だと効果が高かったというのは、まだ模索段階です。毎年毎年、PDCAを回しながら、こういう研修をしたら効果がどれだけあったのかと、手法をがらりと変えながらやっているところです。うちの人事部も無茶ぶりされ過ぎて少し困っているかもしれないですが、とにかく毎年手法を変えてトライしているという状況です。

kenmo:ありがとうございます。採用面で苦勞されてるといふようなところはあるのかどうか、その辺りをお聞かせいただけますでしょうか。

回答:採用面で特段すごく苦勞しているということは感じません。強いて言うならば、これは我々だけじゃなく、各分野、各会社さんも同じような局面かと思いますが、特定の技能かつ必ず必要な例えば会計人材や経理人材は以前に比べて逼迫してきていると感じます。他には、こちらも特定技能である建築士も、より人材争奪合戦が繰り広げられているという感覚があります。とはいえ、我々がそこですごく苦勞しているかということ、そういった状況ではないです。

質問:不動産運営事業の利益貢献はこれからかと思っていますが、足元で不動産開発事業と比較した際の利益率と、どのくらいの比率なのか、その大小を教えてください。

回答:ありがとうございます。売上の比率で申し上げますと、第1四半期時点ではまだはっきりとは言えませんが、概ね通期の割合と同じく、やはり90%ぐらいは不動産売却収入から得られるもので、残りの10%が不動産運営事業から生まれるものかなと思っています。

利益率で申し上げますと、先ほどご質問いただいた、昨今の事業環境から利益率の低下があり、不動産売却収入の方は若干低下傾向にありますが、一方で賃貸管理収入やホテル運営事業は、それに比べれば利益率は高くなってくると思います。

質問:今後、より具体的な中期経営計画を開示するご予定はありますかでしょうか。

回答:ありがとうございます。中長期的な戦略をしっかりとお示しする機会が必要だと考えております。早い段階で開示させていただくべく、現在、社内等々で検討段階です。より詳細な中期経営計画をお示しできるように努めてまいります。

質問:ファンドスキームにおいては、SPCに出資していただける企業の規模や数も大事かと思いますが、どのように開拓しているのでしょうか。その企業数や出資金の拡大の手応えはありますでしょうか。

回答:ありがとうございます。我々のこれまでの開発履歴や実績に対して、投資家の方々からようやく、徐々に徐々にご理解をいただいているという状況です。国内の事業会社さんが投資家でいらっしゃるケースが多いと思います。

我々の作るようなアセットタイプの中で近い、不動産業種ではないけれども、そのサービスから派生したところの、「こういう不動産になりました」というような大手事業会社さんが、そのファンドに、それこそ「あったらいいな」を実現してくれているので、ご出資いただくというようなケースが多いと思います。

質問:おそらく同じ方からのご質問です。ファンドスキームについて、同業の霞ヶ関キャピタルさんが三菱HCキャピタルさんと合同会社を作って、SPCへの安定的かつ巨額の資金の受け皿にすることに成功していますが、御社においてはそのような計画はないのでしょうか。

回答:ありがとうございます。機会があればそういうことも良いのかなとは思いますが。金融的側面でお話しをさせていただいている会社さんが現状、数社あるのは確かです。ただ、我々は本当にアセットタイプがさまざまあるため、本当にアセットタイプを問わずご出資していただくかどうかというところが、今後の肝になってくると思います。

質問:御社の決算説明資料を拝見させていただいたのですが、2026年まで20%以上の成長を謳っていますが、これは2026年12月期まで、という解釈でよろしいのでしょうか。2026年12月以降も同程度の成長を期待してもいいのでしょうか。その先、どういった成長のイメージをお持ちかお聞かせください。

回答:ありがとうございます。今のところは、永続的に利益成長をさせていかなければならないと考えています。そうでなければ、付加価値を創造していることにならないと思っております。同程度の20%は確保していきたいと思えます。我々は、20%で満足しているのかというと、決して満足しているわけではありません。それ以降に関しては、より高い成長を見込みたいと、常日頃から思っております。

質問:中期経営計画におけるフリーキャッシュフローの目標水準や用途について、どのように考えていらっしゃいますか。そして保有不動産や開発済み物件における含み益は現在どの程度と見込んでいらっしゃいますか。

回答:ありがとうございます。まず、フリーキャッシュフローの使い道は、先ほど申し上げた通り20%以上、さらに高い利益成長をしていかなければならないと、ずっと思っているところです。何が

一番、その制約になっているかというのは、今のところは資金制約であると思います。そのため、生み出したフリーキャッシュフローについては、以降の成長投資に回していきたいと考えております。

固定資産に対する含み益がいくらとは言えないのですが、我々が保有している固定資産は立地特性からしても、都心のいい場所に持っていますし、かつ我々のサービスも付加させていただいていますので、それ相応にはあるとご理解いただければありがたいです。

質問:ストック型収益の強化に向けた戦略について、他社と異なる点を教えてください。

回答:ありがとうございます。ストック型収益を一番牽引するのが、この度、開始しましたアセットマネジメント業務になります。このAUM拡大を重点課題としております。

1号ファンドが第1四半期に立ち上がりました。2号、3号と、今後積み上げていく予定です。これらのAUMをいかに積み上げていくか、それがひいては期中の管理収益等々に反映されていきます。

一方で、先ほどから申し上げている賃貸管理業務においても、我々が作れば作るほど、賃貸管理収入のストックが、より積み上がっていきます。さらに、ホテル事業に関しては、これまでコロナがあったので様子を見ていた部分がありますが、そちらも、店舗数の拡大や、新規オープンを予定しているところがありますので、着実にストック収入として蓄積されていくと思っております。

質問:足元のPER水準、市場からの評価を御社としてどのように見ておられますでしょうか。

回答:ありがとうございます。我々の思いとしては、最低でも20%の営業利益の成長を遂げていきたいという思いからすると、もう1段、期待値が株価に反映されてもいいのかなと、個人的には思っております。

kenmo:ありがとうございます。結構、不動産業界は横並びでPERが低く評価されてると、私もすごくそれは感じるところです。関連するご質問を読ませていただきます。

質問:御社のビジネスモデルはフロー収益がメインで、同業他社を見ても不動産売却がメインの会社は恒常的に低PERだと感じてしまいます。一件あたりの物件規模の拡大は、例えばロードスターキャピタルさんなども課題として謳っていますが、PERを向上させるために、ストック収益を大幅に向上させるといった必要性は感じておりますでしょうか。また、そのための方法を考えられておりますでしょうか。

回答:ありがとうございます。おっしゃられることは、ごもっともかと思えます。先ほどの回答と少し重複してしまいますが、一番は、アセットマネジメント業務のAUM拡大と、預かり資産の拡大に尽きると考えております。それが、我々が組成させていただいたコロンビア・アセットマネジメントにおける投資家様からの信任に直結するところだと思えます。

コロンビア・アセットマネジメントは、我々が作った物件を必ず組み入れる、優遇するというわけではなく、外部投資家さんも含めて遜色ない形で競争いたします。では、どこにコロンビア・アセットマネジメントの優位性があるのかということ、どういう投資家さんから信任を得て、投資家さんからどれだけの投資資金をお預かりできるかということに尽きると思っております。そしてその先に、信任を受けたからこそ得られるようなストック収入が出てくると思っております。

質問:「QOLを上げる不動産」という風に見た時に、現状ではブルーオーシャンとのことですが、例えば大手の不動産企業が本腰を入れて参入した場合、御社の戦略及び強み、弱みについて教えてください。

回答:ありがとうございます。大手不動産会社さん、例えば財閥系さんなども、現にそのような分野に目が向きつつあるのかなと思っています。では、そこに対して我々がどのように差別化できるのかというところですが、それこそが我々が12年前から取り組んでいるという強みにあると自負しています。先ほどお話しした賃貸管理業務から得られた知見などを戦略的に持っているというのは、大きなアドバンテージだと思っています。

また、先ほどの「あったらいいな」、「こういうものがあったら面白いよね」というプランは、この12年間でいくつも生まれたのですが、それをいかに実装して、かつ不動産としての機能と両立させるかが問題になってきます。つまり、発想は面白い、けれど、使い勝手が悪い、住みづらい、オフィスとしての利用が制限されるということはあるてはならないことです。そこをいかに両立させていけるのかというところに、我々の蓄積してきたノウハウが生きてくると考えています。さらに、ニーズの変化に対する機動性が、大手不動産会社さんにない、我々の強みだと思います。

質問:ニュースなどで昨今、「ブルーワーカー不足」などがよく報道されています。御社の開発等においても建設人材の不足などはありますでしょうか。その数値を把握しておりますでしょうか。また、実際にそういった影響によって開発の遅延などは起きていないでしょうか。

回答:ありがとうございます。正直ベースで申し上げますと、現場に入っていただく職人さんたちの不足というのは、課題として認識しております。ただ、そこを見越した上で、工期を設定しているので、それが投資期間に大きな影響を与えるということではありません。例えば5年前ですと、感覚的には1年半でできたものが、2年半から3年程度かかるというのが、今置かれている状況です。その上で、確かに人材は不足しているのですが、我々の建築部隊が、常日頃からお付き合いさせていただいている協力業者さん等々に、他のプロジェクトが入る時期や職人さんの確保の状況をヒアリングさせていただきながら、適宜分散を図るように努めています。

kenmo:ありがとうございます。人員の不足とコストが気になるところですが、去年や一昨年は建設人材のコストが大変上がり、収益を圧迫するような会社さんも散見されました。今年度に入って、建設人材のコストは、まだまだ上がっているという状況なのか、それとも少し緩やかになっているのか、その辺りの肌感覚を教えてくださいませんか。

回答:肌感覚で申し上げますと、高止まりしているという言葉が正しいのかなと思います。都内の新築マンションだけで申し上げますと、着工件数や建築件数は減っていると思います。そのため、マーケット原理から言うと、それだけ発注数が減っているのなら、建設コストも下がってもいいようなものですが、そこは依然、逼迫している状況で、建設人材のコストは高止まりしています。では、この状況が数年経てば落ち着くのか、元通りになるのかという兆しについては、あまり考えていません。これはもう所与の条件として、高止まりがしばらく継続するのではなかろうかと考えています。ただ、今、おっしゃっていただいた通り、コスト高騰の成長率で言うと鈍化していると思っています。

kenmo:分かりました。ありがとうございます。

質問:沖縄のサンクス沖縄社買収によって、どのような仕入れ、施工のシナジーを期待していますでしょうか。そして業績にはどのぐらいのインパクトがありそうでしょうか。

回答:ありがとうございます。サンクス沖縄社は業歴が16、17年で、沖縄県内の方々向けにマンションないし戸建て分譲を行ってきた会社で、沖縄県内のマーケットを熟知されています。そのため、沖縄県内にある不動産業者さんたちとのリレーションがかなり強く、また、建設業者さんとのリレーションも強く、沖縄のマーケットの中で、かなりいいポジションにいらっしゃいます。一方で、我々の投資余地としては、沖縄県内のリゾートマンションだけでなく、リゾート開発も含めて、この先、かなり投資妙味があるだろうと考えていますため、今後、かなりのシナジーが見込めると考えています。そのため、今回ご一緒させていただくことになりました。サンクス沖縄さんは、協力業者さんや協力してくださる不動産業者さんについては、しっかり確保されているものの、これまでは、沖縄県内に住まれる方のための住宅分譲が中心で、ホテル開発やリゾート開発はほとんど行われてきませんでした。我々はそちらの方の知見やノウハウがありますので、今後、業績への影響が加速度的に現れてくるものと期待しております。ただ、今期という直近のタイミングでは、まだ業績に対する影響度合いは少ないだろうと見ております。来期、再来期以降にシナジー効果が顕著になってくるのでは、と思っております。

質問:先週、古宇利島に行きましたという方からのご質問です。古宇利大橋や島から眺める景色は非常に素晴らしいものであり、ジャングリアからも近く、ポテンシャルを感じました。現在開発中のホテルだけではなく、今後も古宇利島での開発に力を入れていく方針なのでしょう。

回答:ありがとうございます。古宇利島のホテル開発は、まず足元のところを完成させるべく、現在、進めている状況でございます。

おっしゃっていただいている通り、サンセットが非常に綺麗で、海も透き通るようなブルーで、とてもいい場所です。それをコンセプトにしている、例えば都会の喧騒から逃れて、サンセットを眺めながらデジタルデトックスができる。一方で、昼間のアクティビティとしては、おっしゃっていただいている通り、ジャングリアもオープンすることですし、そのようなアクティビティが今後増えていくのかなと期待しています。その観点では、投資余地がまだまだあると思っております。この周辺はかなりロケーションがよく、立地要因が効いてくると思います。「第2の古宇利島」も出てくるかもしれません。古宇利島が重点開発エリアではあるものの、その周辺ないしは北部エリアの開発というのは、より力を入れていきたいと思っております。

kenmo:ありがとうございます。追加でお伺いしたいと思っていたことなのですが、マーケットの認知度や、株式市場におけるプレゼンスを高めていかれることと思います。今日もIR説明会にご登壇いただきましたが、今後の認知を高めていくための戦略やお考えを教えてください。

回答:そうですね。去年上場させていただいておきながら、このような個人投資家さん向けのセミナーや勉強会にほとんど参加する機会もなく、注力できていませんでした。企業としての存在感をより示すべく、現在、noteで配信したり、先日は当社の代表・中内が「PIVOT」に出演させていただいたりしているところです。我々の取り組みを広く皆様にご理解いただけるための努力は今後、加速していければと思っております。

【youtube】 pibot : <https://youtu.be/62T2MsGa4eA?si=PmjKWiopBLoExnRy>

閉会の挨拶

本日はお忙しいところをご視聴いただきまして、誠にありがとうございます。繰り返しになり大変恐縮ですが、不動産というものはどのような物件であっても唯一無二の存在であり、その立地も二つとはないものですので、それを有効活用して、その不動産の価値をいかに高めていくかということに今後も真摯に向き合っていきたい。それが我々のDNAです。

その向き合い続けた先にしか企業成長はないと考えています。仮に成長できないとなると、「付加価値を創造しています」とは言えないと思っていますので、是非そのところをご信頼いただければ幸いですし、そこに邁進すべく、今後もやっていければと思っています。どうか末長くご支援いただければありがたいと思います。よろしく願いいたします。