



中期経営計画(～2030年)

資本効率の向上と運営事業の拡大により EPS1,200円へ

コロンビア・ワークス株式会社(東証スタンダード:146A)



01. エグゼクティブサマリー	 P 03
02. 旧中期経営計画振り返り	 P 04
03. 中期経営計画(～FY30)	 P 08
財務目標	 P 10
成長戦略の前提となる事業環境認識	 P 11
成長戦略：重点施策	 P 14
不動産開発事業	 P 15
不動産運営事業	 P 19
M&A戦略	 P 21
資本コストを意識した経営	 P 23
04. 株主還元方針	 P 26
05. Appendix	 P 28

Executive Summary

エグゼクティブサマリー



旧中計の最重要目標・営業利益75億円を1期前倒しで達成する見通し。次の5年で目指す姿とゴール『EPSを約2.2倍にする』を本計画で示す。
テーマ型開発で培った知見を活かし、外部資本・運営・管理を組み合わせることで、利益成長と資本効率を両立する。

テーマ型開発で培った価値創出力と、ファンド型開発で積み上げた組成・運用の実績を礎に、外部資本を活用し、成長するモデルへ舵を切る。
資本効率の向上と、運営事業の拡大により収益の再現性を向上させる。

2030年度
経営目標

EPSを重要指標とし26年度の約2.2倍である **1,200円** を2030年度経営目標におく

営業利益

200億円

26年度比約2.6倍

ストック営業利益

32億円

26年度比約6倍

ROE

24%超

25年度実績23.5%

PBR

2.0倍超

26年7月時点1.3倍

KPI

ROA

総資産経常利益率

10%~

自己資本比率

20%~30%

AUM

約**4,000**億円*1
26年度約1,000億円から4倍

賃貸管理戸数

9,000戸*1
26年度約3,500戸から2.5倍超

客室数

800室*1
26年度49室から約16倍

不動産開発事業の高ROE成長維持

テーマ型開発の知見を活かした
新たな付加価値創出と
回転率を向上し高ROE成長を維持

不動産運営事業のストック収益拡大

ストック収益の拡大と
AIプラットフォーム開発による
生産性向上・成長モデルの転換

M&Aによるバリューチェーン強化

AM・賃貸管理・ホテルオペレーターの
M&Aを積極的に検討
フィー型ストックを獲得し資本効率向上

*1 外部受託含む

02

旧中期経営計画振り返り

Review of the Previous Mid-Term Plan

Review of the Previous Mid-Term Plan

旧中期経営計画(2025年8月開示)振り返り



重要指標として掲げた営業利益目標75億円は1期前倒しで達成する見込み。その他のKPIも順調に進捗。

KGI

2027年12月期営業利益目標

7,500 百万円以上


2026年12月期営業利益予想

7,600 百万円

2027年12月期運用資産(総資産 + AUM)

250,000 百万円以上


2026年6月時点

148,708 百万円

2027年以降に

プライム市場

移行の準備を開始


2026年6月から

移行の準備を開始

KPI

2027年12月期
1件あたり単価
2,360 百万円


2026年6月時点

1,995 百万円

※通期計画は2,115百万円

2027年12月期
販売件数
25 件


2026年12月期計画

24 件
2027年12月期
連結従業員数
120 人


2026年6月時点

98 人
2027年12月期
AUM
150,000 百万円


2026年6月時点

68,400 百万円
2027年12月期
賃貸管理戸数
3,750 戸


2026年6月時点

3,357 戸
2027年12月期
ストック粗利シェア
30%


2026年6月時点

26.8%

案件規模及び
プロジェクト数拡大

ファンド組成による
早期オフバランスと
AUM拡大

子会社成長による
ストック積み上げ

優秀な人材の確保
採用と育成

効率的な資金調達

Review of the Previous Mid-Term Plan

旧中期経営計画(2025年8月開示)振り返り：上方修正

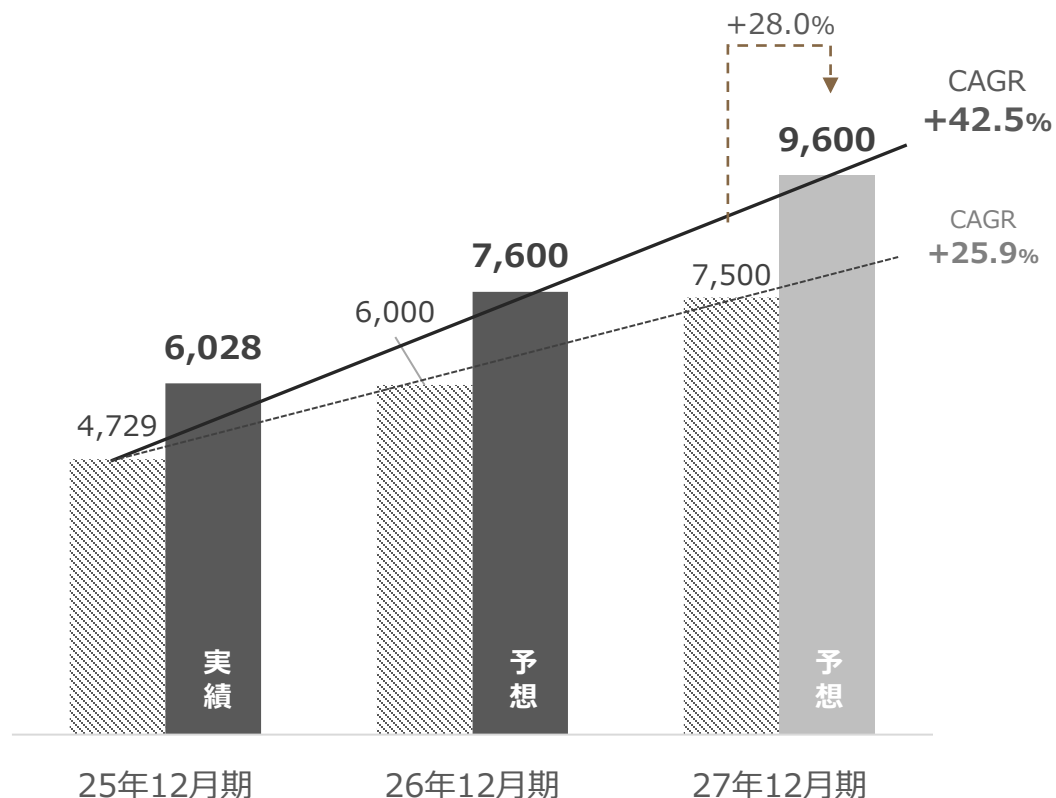


2026年12月期の期初計画では**1期前倒し**で達成を見込み、2027年12月期は旧計画比+28.0%の96億円を計画。
2025年-2027年の営業利益CAGRは+42.5%。

25年12月期～27年12月期

営業利益計画 vs 実績・業績予想

■ 旧中期経営計画 ■ 実績・業績予想



	2025年12月期		2026年12月期		2027年12月期	
(百万円)	旧中期 経営計画	実績	旧中期 経営計画	業績予想 (2026年8月)	旧中期 経営計画	業績予想 (2026年8月)
売上高	39,618	37,084	49,000	55,400	62,400	70,000
不動産開発事業	37,827	34,771	46,500	52,500	59,000	66,000
不動産運営事業	1,791	2,313	2,500	2,900	3,400	4,000
売上総利益	7,275	8,656	9,800	11,600	12,000	14,850
売上総利益率	18.4%	23.3%	20.0%	20.9%	19.2%	21.2%
販管費	2,546	2,627	3,800	3,800	4,500	5,250
営業利益	4,729	6,028	6,000	7,600	7,500	9,600
営業利益率	11.9%	16.3%	12.2%	13.7%	12.0%	13.7%
事業利益 (営利+匿名組合出資益)	-	6,028	-	7,854	-	9,600
当期純利益	2,750	3,464	3,200	4,200	4,000	5,000
当期純利益率	6.9%	9.3%	6.5%	7.6%	6.4%	7.1%
EPS	395.97 ^{*1}	496.56 ^{*2}	460.61 ^{*1}	544.28 ^{*3}	575.76 ^{*1}	654.07 ^{*4}

*1:増資前(6,944,800株)の予想EPS

*2:期中平均株式数(6,977,076株)の実績EPS

*3:自己株式取得前(7,716,600株)の予想EPS

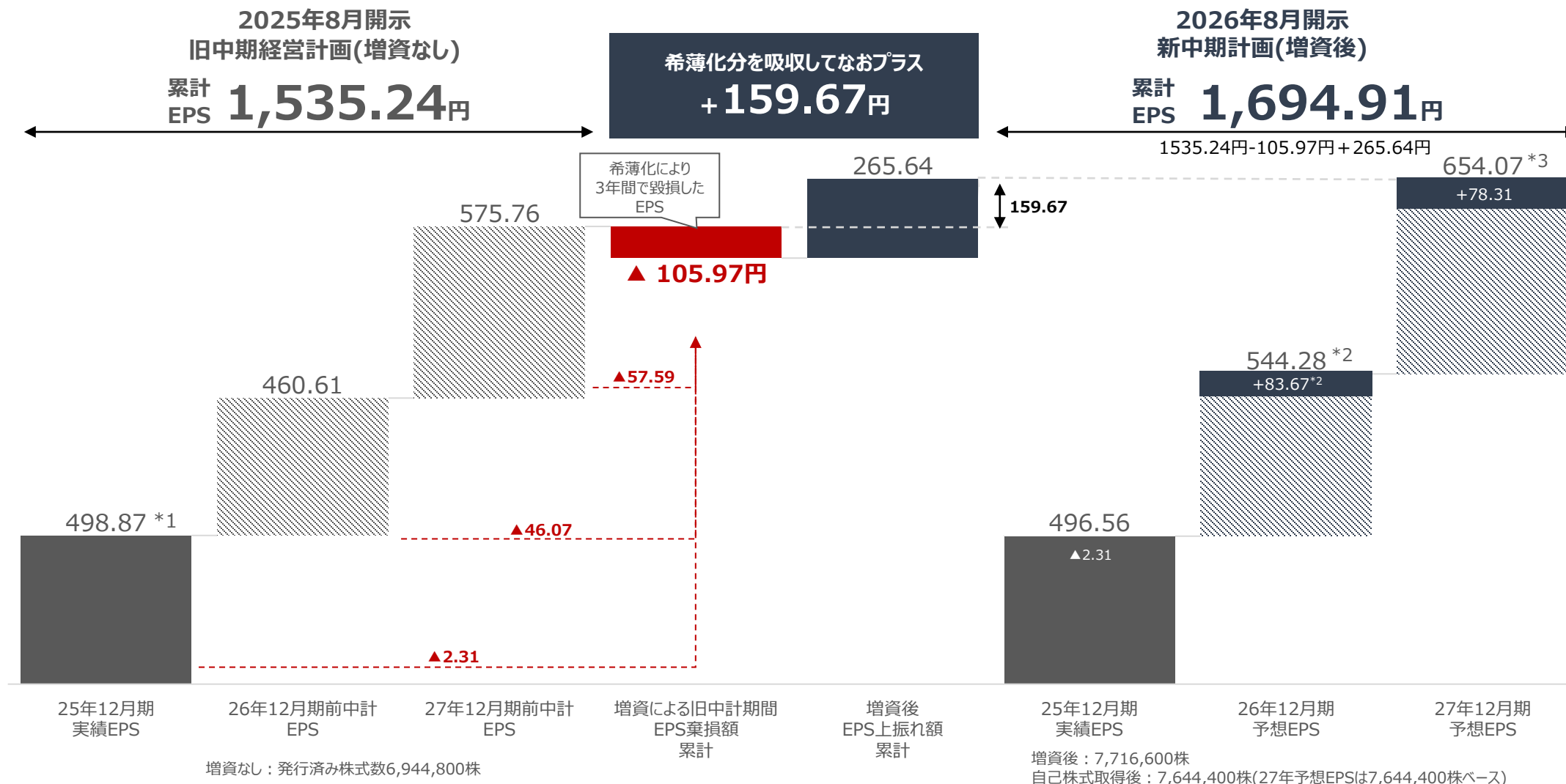
*4:自己株式取得後(7,644,400株)の予想EPS

Review of the Previous Mid-Term Plan

旧中計の振り返り：累計EPSで見る希薄化の吸収



2025年12月に約11.1%の希薄化を伴う公募増資により、25～27年の3か年でのEPS毀損額は約106円と試算。増資後、3か年での上振れ額は約266円と、希薄化分を吸収してなお約160円の超過(毀損額の約1.5倍)。



*1 増資なしEPSは当期純利益3,464百万円÷増資前株式数(6,944,800株)で試算。開示している実績EPSは期中平均(6,977,076株)で496.56円

*2 2026年6月から7月の自己株式取得による影響考慮せず

*3 :自己株式取得後(7,644,400株)の予想EPS

03

新中期経営計画～2030

Mid-Term Management Plan

Mid-Term Plan | Theme

中期経営計画テーマ



テーマ型開発で培った価値創出力と、ファンド型開発で積み上げた組成・運用の実績を礎に、外部資本・パートナーを活用し事業を拡大する。
資本効率を高め、運営事業の拡大により収益の再現性を向上させる。

外部資本・パートナーを活用した事業拡大。

01 企画で集める

テーマ型開発の価値創出力が
外部資本や事業パートナーを惹きつける

投資家

オペレーター

ブランド

テナント

企画力

02 持たずに開発する

アセットはSPCで保有し
開発規模を拡大する

SPC・JV

特別目的会社 共同企業体

所有しない
オフバランス開発を担う
プロジェクト
マネジメント

フィー・ストック

03 運営で積み上げる

フィー型・不動産事業収益の積層により
収益の再現性を高めていく

運営 | 運営フィー

管理 | 賃貸管理(PM・BMフィー)

運用 | アセットマネジメント(AMフィー)

開発 | 開発進行管理(CMフィー)

Mid-Term Plan | Financial Targets

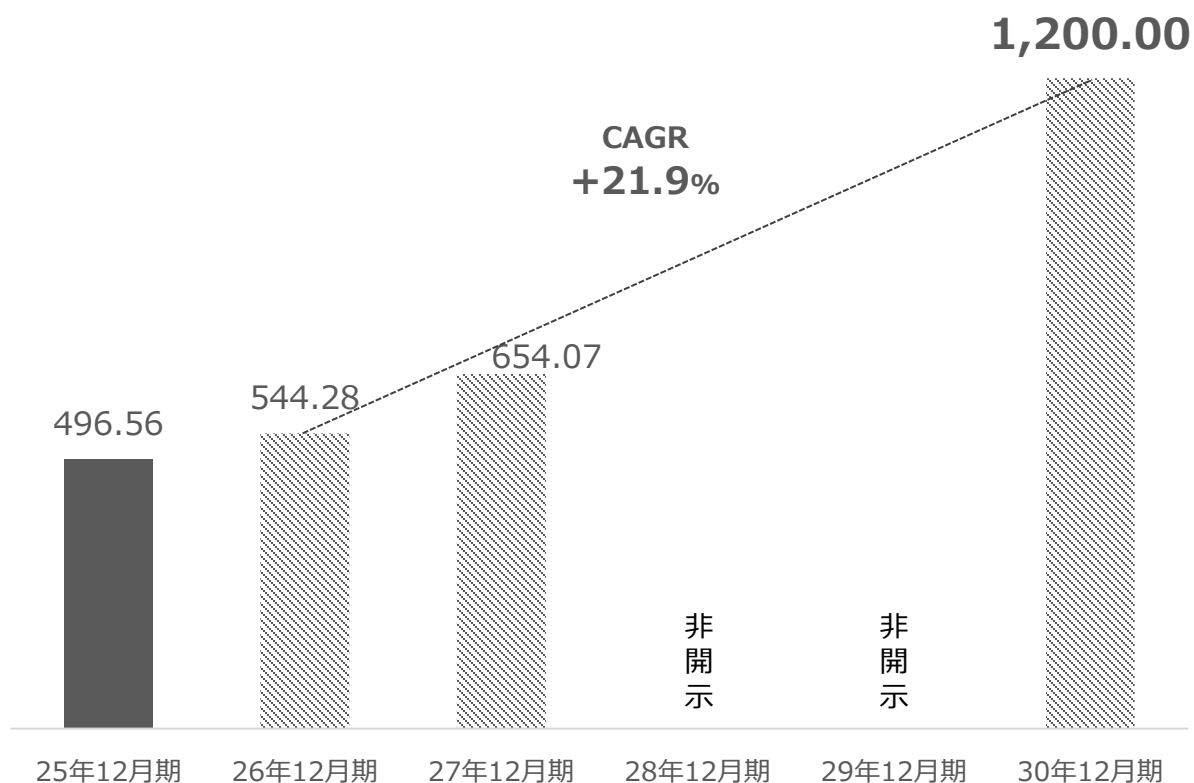
中期経営計画財務目標



営業利益に代わりEPSを最重要指標に据える。2030年12月期の経営目標はEPS1,200円(26年比約2.2倍)・営業利益200億円(同約2.6倍)。

EPS計画

2026年12月期～2030年12月期



2030年度経営目標

EPS

1,200円

26→30 CAGR+21.9%

営業利益

200億円

26年度比約2.6倍

ストック営業利益

32億円

26年度比約6倍

ROE

24%超

25年度実績23.5%

KPI

ROA

総資産経常利益率

10%～

自己資本比率

20%～30%

AUM

約4,000億円*1

26年度約1,000億円から4倍

賃貸管理戸数

9,000戸*1

26年度約3,500戸から2.5倍超

客室数

800室*1

26年度49室から約16倍

*1 外部受託含む

Mid-Term Plan | Business Environment

成長戦略の前提となる事業環境認識：インフレ・金利上昇



開発事業はインフレによる賃料上昇の追い風を受ける一方、原価上昇で売上総利益率は低下する見通し。
収益性の高い運営事業の成長により、連結売上総利益率20%前後を維持する。

インフレによる影響	事業への影響
販売価格 = $\frac{\text{賃料収入} \uparrow}{\text{利回り} \uparrow}$	インフレにより賃料が上昇 (エリアにより上昇率に濃淡あり) 金利上昇に伴うスプレッド縮小により 物件利回りは理論的に上昇圧力が発生
原価 = 建設費 $\uparrow$ 売上総利益率 $\downarrow$	インフレにより建築資材価格は高止まり 人手不足により労務費も上昇 ⇒開発事業の売上総利益率は低下
販管費 開発利益率	インフレにより地代家賃や人件費等コスト増 は想定されるが影響は軽微
支払利息 $\uparrow$ 税引き前利益率 $\downarrow$	金利上昇により支払利息は増加 ⇒開発事業の各段階利益率は低下

不動産開発事業における対応

- ・相対的に魅力の高い物件を厳選して仕入れ
希少性プレミアムによりマクロ影響を低減
- ・賃料上昇が確認できるオフィス開発の比重を高める
オフィスの需要と供給バランスによりオフィス賃料が上昇傾向
- ・物件の付加価値を高め賃料を相場以上に引き上げ
賃料プレミアムによりマクロ影響を低減
- ・原価コントロールによる粗利率低下を抑制
代替品の調達や効率の良いバリューアップによりコストを削減
- ・案件の大型化による営業レバレッジ
開発案件が大型化しても販管費(人件費などの固定費)は
ほぼ一定のため、規模拡大により利益率を改善
- ・棚卸資産回転率の向上による在庫金額の圧縮
在庫金額の圧縮により総資産に対する借入金の平均残高
比率も減少する見込み
- ・取引金融機関の分散
特定銀行の方針変更により左右されにくい調達体制を構築

不動産運営事業による貢献

売上総利益率の高い不動産運営
事業の成長により連結売上総利
益率への影響を抑制
連結売上総利益率を2~3pt押し上
げ、20%前後の水準を維持

さらにAIシステム投資による定型
業務効率化により収益性向上

インフレ恩恵

・賃料収入 $\uparrow$
開発中物件や固定資産からの賃料水
準はインフレに伴い上昇

・賃貸管理 $\uparrow$
賃料上昇に伴い管理手数料が上昇

・ホテル運営 $\uparrow$
インフレにより富裕層をターゲットとした
高級化路線による単価上昇

その他外部受託の強化等により
運営事業の成長を加速

Mid-Term Plan | Business Environment

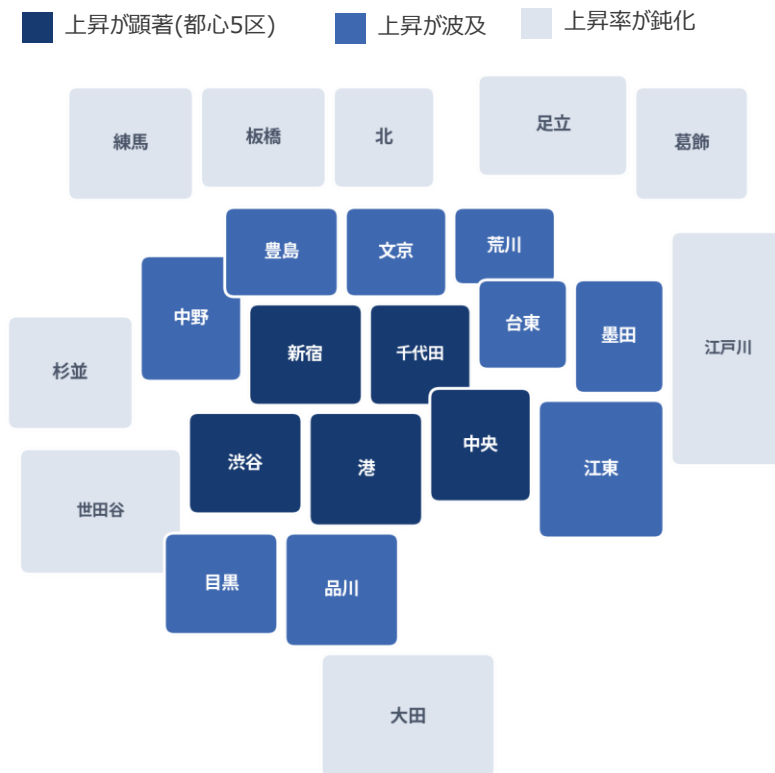
成長戦略の前提となる事業環境認識：賃料動向



レジデンスは賃料上昇が都心から周辺区へ波及しており、エリアを見極めて継続開発。

オフィスは都心の需給逼迫を捉えて拡大方針、ホテルはインバウンド需要を背景にエリア需給を見極める。

都内の賃料上昇状況



レジデンス



方針：主軸

動向

分譲価格の高騰を背景に賃貸需要が拡大。
賃料上昇は都心から城南・城東など周辺区へ波及

当社戦略

波及エリアでレジデンスを継続開発。
売却後もPM・BM受託により管理戸数を積み上げ

オフィス



方針：拡大

動向

都心5区は空室率の低下と賃料上昇が継続。中
小規模ハイグレードビルは供給が限定的

当社戦略

需要の厚い都心の駅近立地に厳選し、中小規
模のオフィス開発・バリューアップ型開発を強化

ホテル



方針：拡大

動向

インバウンド需要の拡大でADR・RevPARが上
昇。都心・観光集積エリアは高稼働が継続

当社戦略

交流を生む都市型ライフスタイルホテル
『NOCTIS』を開発。売却に加え、運営受託に
より運営収益を獲得。

Mid-Term Plan | Business Environment

成長戦略の前提となる事業環境認識：工期長期化



開発工期の長期化により、案件が賃料・売買市況・建築費・金利の変動に晒される期間が拡大。
当社は約1年で回転するバリューアップ型・ファンド型に注力し、マーケットリスクへの露出期間を約1/3に短縮する。

事業環境 開発工期の長期化

・建設業の2024年問題

時間外労働の上限規制による工程制約

・技能労働者の不足・高齢化

・資材価格高騰・建設需給のひっ迫

ゼネコン選定・着工までの期間も長期化

数年前と比較して開発工期は
(当社案件の実績イメージ)

約2年 → 3年超

影響 長期化がもたらす3つのリスク

① IRRの低下

利益額が同じでも投資期間が延びることで年率リターンが低下

② 金利負担期間の増加

開発期間中の借入コストが累積し、採算を直接圧迫

③ マーケットリスク露出の長期化

売却まで賃料・売買市況・建築費の変動に晒され続ける

当社の対応 約1年で回転するスキームへ注力

バリューアップ型

既存物件の取得・改修・売却を約1年で完結。
改修範囲が限定的なため、建築費・工期リスクそのものも小さい。

ファンド型(開発型SPC)

土地仕入から1年程度で利益確定・資金回収。
開発長期化リスクをバランスシートに抱え込まない。

自社単独の不動産開発は、案件を選別のうえ継続

マーケットリスク(賃料・売買市況・建築費)に晒される期間

自社開発(従来)



3年超

バリューアップ型／ファンド型



約1年

投資期間 約1/3

回転数の増加により、年あたり投資効率は約3倍

Growth Strategy | Key Initiatives

成長戦略サマリー：重点施策



開発は新たな付加価値創出により高成長を維持しながら、ストック収益の拡大とM&Aで利益の再現性を高める。
M&A実行時の寄与は織り込まず、本中期経営計画はオーガニック成長を前提。

不動産運営事業によるストック収益の拡大を重視し、M&Aを積極的に実行

継続強化
【 1 】

不動産開発事業 テーマ型開発の深化

テーマ型開発の知見を活かして新たな付加価値創出

①多様な付加価値領域へ展開

狙い | 企画力を付加価値の高い領域へ適用し、
開発利益率を維持・向上

詳細 ▶ P.15

②他業種とのJV事業を加速

狙い | ブランド×専門知見を掛け合わせ、単独では
創れない付加価値を創出

詳細 ▶ P.16

③ホテル事業の全国展開

狙い | ホテルブランドの立ち上げノウハウを活かし、
地方中核都市に特色のあるホテルブランドを立ち上げ

詳細 ▶ P.17

重点
【 2 】

不動産運営事業 ストック収益の急拡大と成長モデル改善

①開発の回転 → 自社運営収益の積み上げ

狙い | 開発規模の拡大に伴い積み上がる領域。開発の回転の上昇
により拡大ペースを向上

- ・開発物件は管理受託を前提に売却(回転率上昇→売却棟数増→管理戸数増)
- ・バリューアップ型注力で保有期間の賃料収入増／ファンド型開発注力でAUM増

②外部受託強化(PM・BM・AM)

狙い | 資本レスでフィーを稼ぐことでROE↑と資本コスト↓につなげる

- ・子会社の営業強化によりグループ外からのPM・BM・AM受託を拡大
- ・AUM・管理戸数・客室数を資本レスで積上げストック収益の基盤を強化

③AIプラットフォーム開発による生産性向上・成長モデル転換

狙い | 定型業務の自動化(目標70%減)で、増員に頼らないレバ
レッジの効く成長モデルへ 人は受託・契約の獲得に集中

新機軸
【 3 】

M&A バリューチェーン構築

①M&Aによるバリューチェーン構築

狙い | AUM・管理戸数・客室数と人材・業務基
盤の時間を買ひ、ストック収益の積み上げを加速。

- ・のれん償却後もEPSに貢献する案件のみ実行
等1件ずつ判定して実行する

ターゲット

- ・賃貸管理会社
- ・AM会社
- ・ホテルオペレーター
- ・内装工事会社

本中期経営計画はオーガニック成長を前提として
いるため、M&A実行時には上振れを見込む

詳細 ▶ P.21

【1】①不動産開発事業：多様な付加価値領域へ展開

テーマ型開発で培った、付加価値を創出する企画力を活かし、汎用建物と賃料水準が大きく異なる『用途特化型』領域へ開発を拡張する。

今まで需要起点のマーケティング により様々な事業を創出

車・美容・健康・食・アート等
エリア需要から企画した多様なテーマで、
賃料相場対比+20～30%の賃料プレミアムを創出



付加価値 創出の源泉

- ① 徹底したエリアマーケティング
需要起点で「その場所で成立する事業」を
特定する手法を確立
- ② 企画力 × 一貫担当体制
仕入～企画～販売を一人が担い、
利用者目線で需要を検証
- ③ 運営からのデータ還流
グループ運営(賃貸管理・ホテル)で得た
利用者データを次の企画に反映

多様な高付加価値領域へ展開 | 用途に最適化した事業を開発する

富裕層向けレジデンス



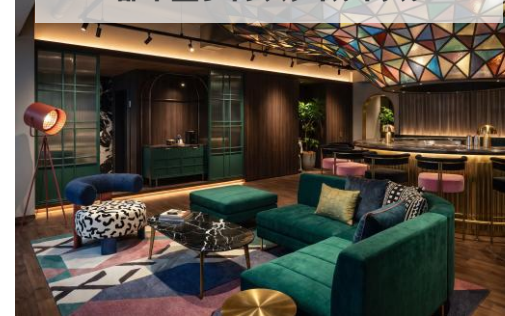
立地・デザイン・家具家電・サービス付き等の差別化で相
場賃貸対比で賃料プレミアム

セットアップオフィス



内装・什器付きで即入居可。
相場賃料対比で高賃料・高稼働

都市型ライフスタイルホテル



デザイン性・ストーリー性・ローカルな体験価値など独自の
コンセプトを尖らせたホテル

リゾートホテル



拡大するインバウンド・富裕層需要を捉える高単価・高付
加価値型のリゾートホテル

Growth Strategy | Real Estate Development

【1】②不動産開発事業：他業種とのJV事業

テーマ型開発で実証した付加価値創出手法をもとに、外部ブランドとの共同事業へ発展させる。



ブランドの世界観 × 当社の企画・開発・運営 —— 単独では創れない体験価値を、共同事業でつくる

これまで - 自社の企画力でテーマを開発

車・美容・健康・食・アート等



これから - ブランドを持つ企業とのJV

ブランド企業
世界観・集客・専門知見



COLUMBIA
WORKS
用地・開発・運営体制



共同事業
新しい体験創出

想定パートナー領域



Growth Strategy | Real Estate Development

【1】③不動産開発事業：ホテル事業の全国展開

NOCTISで得たホテルブランドの立ち上げノウハウを活かし、ホテル事業の全国展開を行う。



NOCTISで確立した「ノウハウ」を 全国主要都市へ。

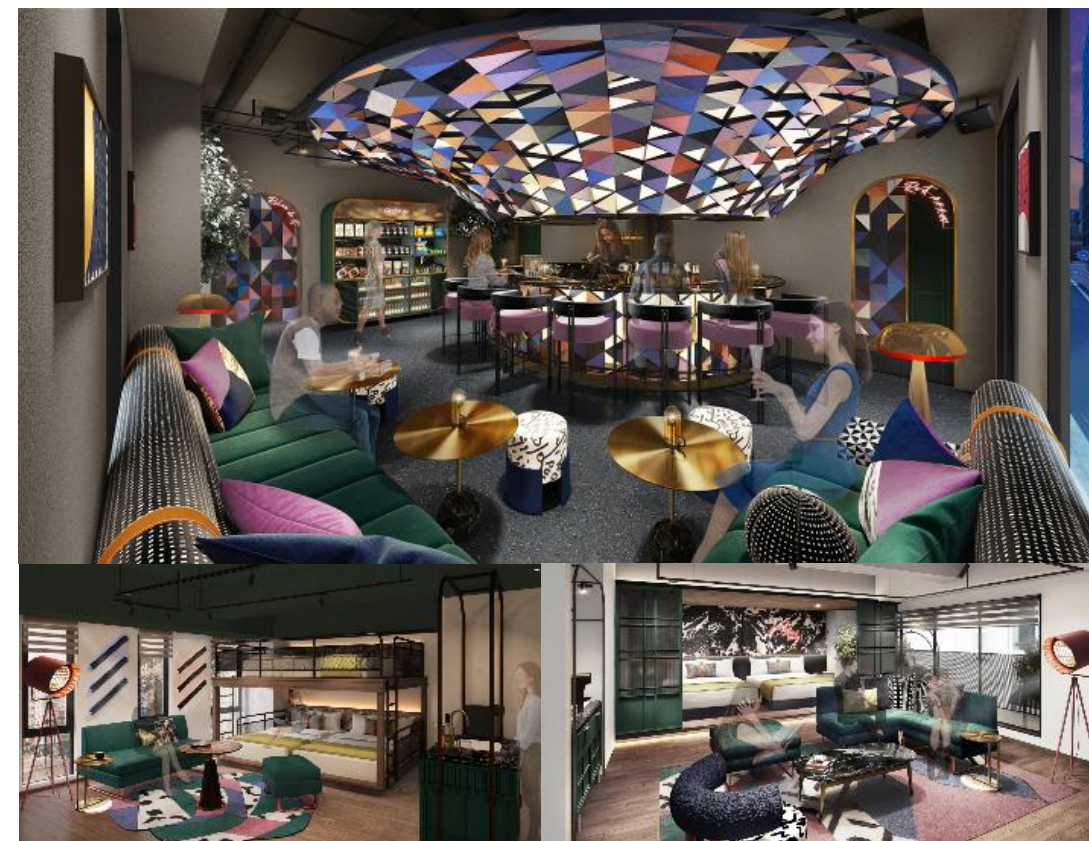
- 首都圏・中核都市でNOCTISを展開
- 地方都市に特色のある他社ホテルオペレーターと
事業展開

※ 展開都市は例示



NOCTIS

(首都圏・中核都市に展開予定)



NOCTISの公式サイト

<https://noctishotels.com/akihabara-suehirocho/>

Growth Strategy | Real Estate Development

【アセット】×【開発種別】×【スキーム】の柔軟な組み合わせで開発

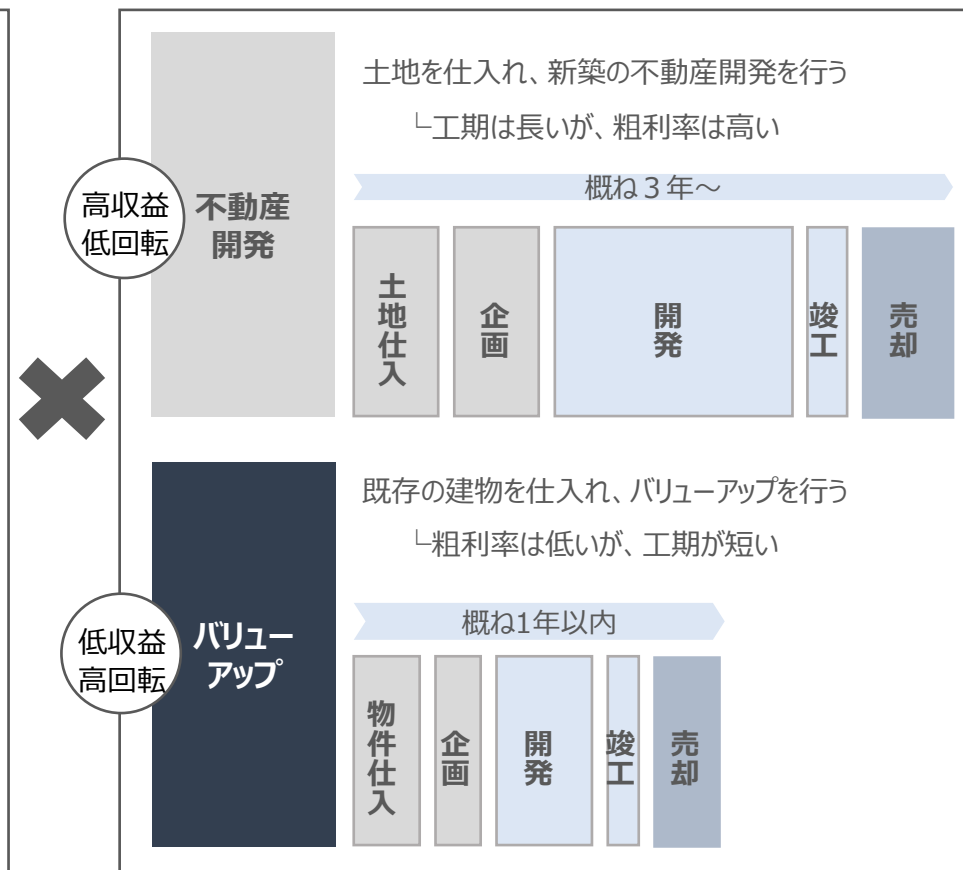


開発する物件の種類・開発の種別(新築/既存)・開発スキーム(資金の組み方)を、その時の市場環境に合わせて自在に組み替えることで、環境が変わっても安定して利益を伸ばせる体制を構築。

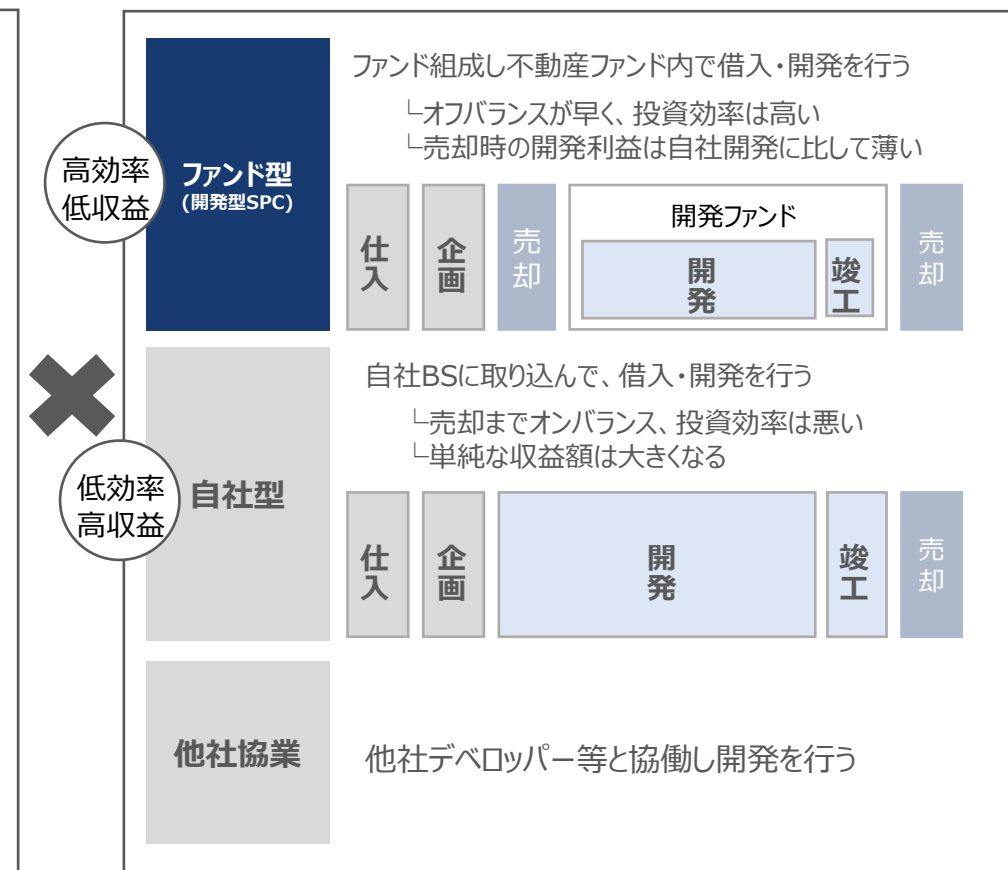
開発アセット



開発種別



開発スキーム



Growth Strategy | Real Estate Operations

【2】不動産運営事業：ストック収益の成長目標

賃貸管理・アセットマネジメント・ホテル運営からなるストック営業利益を、2030年12月期に32億円・約6倍へ積み上げる。



ストック営業利益 約6倍 26年12月期 523 → 30年12月期 3,200 百万円

子会社3社(賃貸管理・AM・ホテル運営)のオーガニック成長の合算

営業利益
3,200百万円

ホテル
運営

アセット
マネジメント

賃貸
管理

5年で約6倍

新規ホテルの開業

AIプラットフォーム構築
生産性向上による利益成長

建設業許可を取得予定

2026年12月期

2027年12月期

2028年12月期

2029年12月期

2030年12月期

ホテル運営
(CHR)

500百万円

客室数

800室*1

26年度49室から約16倍

アセットマネジメント
(CAM)

2,000百万円
(約6.3倍)

AUM

約4,000億円*1

26年度約1,000億円から4倍

賃貸管理
(CC)

700百万円
(約3.4倍)

賃貸管理戸数

9,000戸*1

26年度約3,500戸から2.5倍超

【2】不動産運営事業：ストック収益拡大の3つの成長エンジン



開発の回転と外部受託によりストック収益を積み上げ、M&Aで非連続な成長を実現する。

さらにAIプラットフォームを開発し労働集約型だった運用ビジネスの業務効率化を図り、高粗利率×レバレッジの効く成長モデルに転換。

①【継続強化】 開発の回転 → 自社運営の積み上げ



開発規模・数の拡大に比例して自動的に増える領域

・開発物件は子会社による管理受託を前提に売却

回転率 ↑ ⇒ 売却棟数 ↑ ⇒ 管理戸数 ↑

・バリューアップ型で保有期間の賃料収入 ↑
・ファンド型開発でAUM ↑

②【継続強化】 外部受託の強化(PM・BM・AM)



資本レスでストック収益を効率よく獲得

ROE ↑・資本コスト ↓ の両方に効く

・子会社の営業強化でグループ外からの受託を拡大
・AUM・管理戸数・客室数を資本を使わず積み上げ

③【積極新機軸】 M&Aによる非連続な成長



AUM・管理戸数と人材・業務基盤を獲得

= 成長の「時間を買う」

・対象：AM会社・賃貸管理会社・ホテルオペレーター・内装工事
・規律：のれん償却後のEPS貢献を1件ずつ判定等

詳細 ▶ P.21

自社開発AIプラットフォームにより労働集約型の運営事業の生産性を上げ、増員に頼らない成長を実現する

現状の課題：労働集約型

複雑で高度な管理体制が求められ一定の工数が発生。
事業拡大(管理戸数・AUM・受託件数)に比例して
増員が必要のため売上増に伴う人件費増を見込む

売上増に
比例した
人件費増

打ち手：AIプラットフォームを自社開発し生産性向上

集計・債権債務管理・実績レポート・KPI管理等の
定型業務の約70%を**自動化し削減する目標**
人は受託・契約の「獲得」に集中

定型業務の
約**70%**を
削減

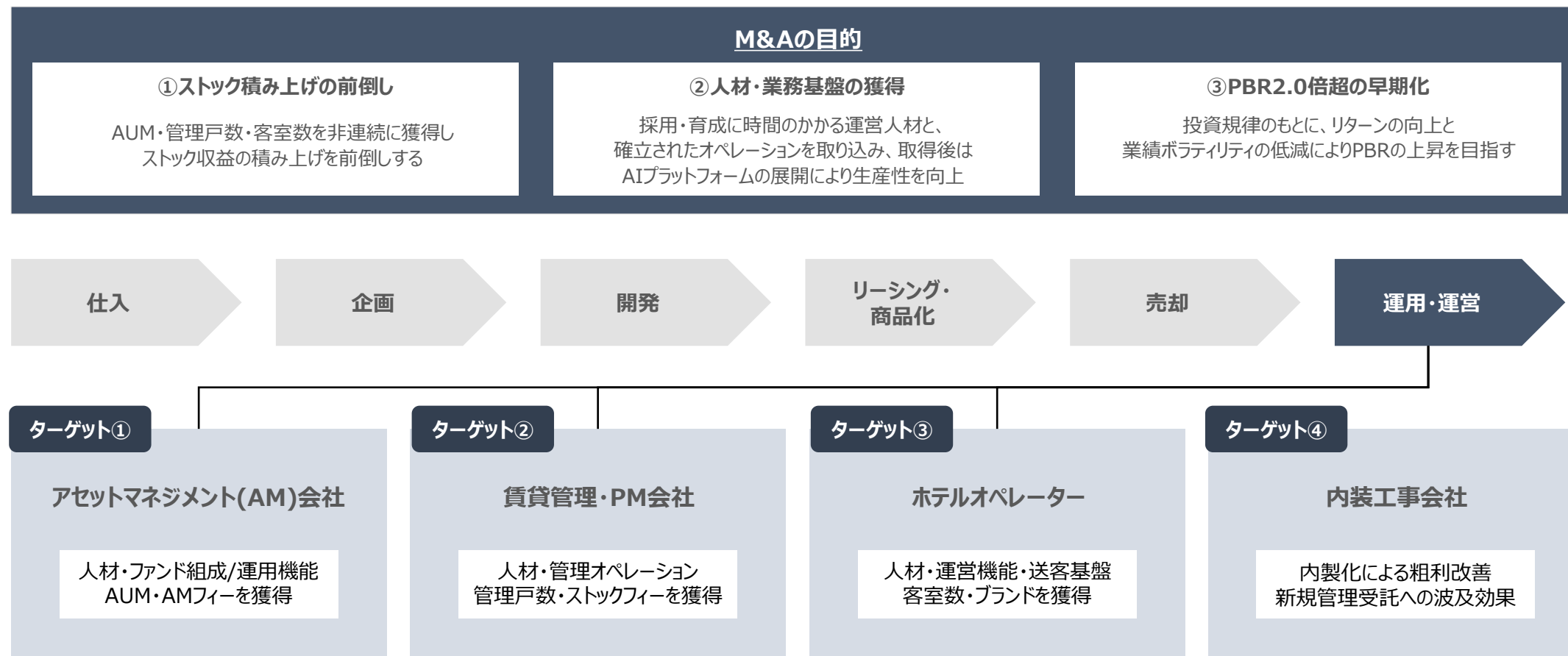
効果：レバレッジの効く成長モデルに転換

**増員に頼らない、
レバレッジの効く成長モデルへ**

高粗利率
×
低販管費率

【3】M&A戦略：目的とターゲット

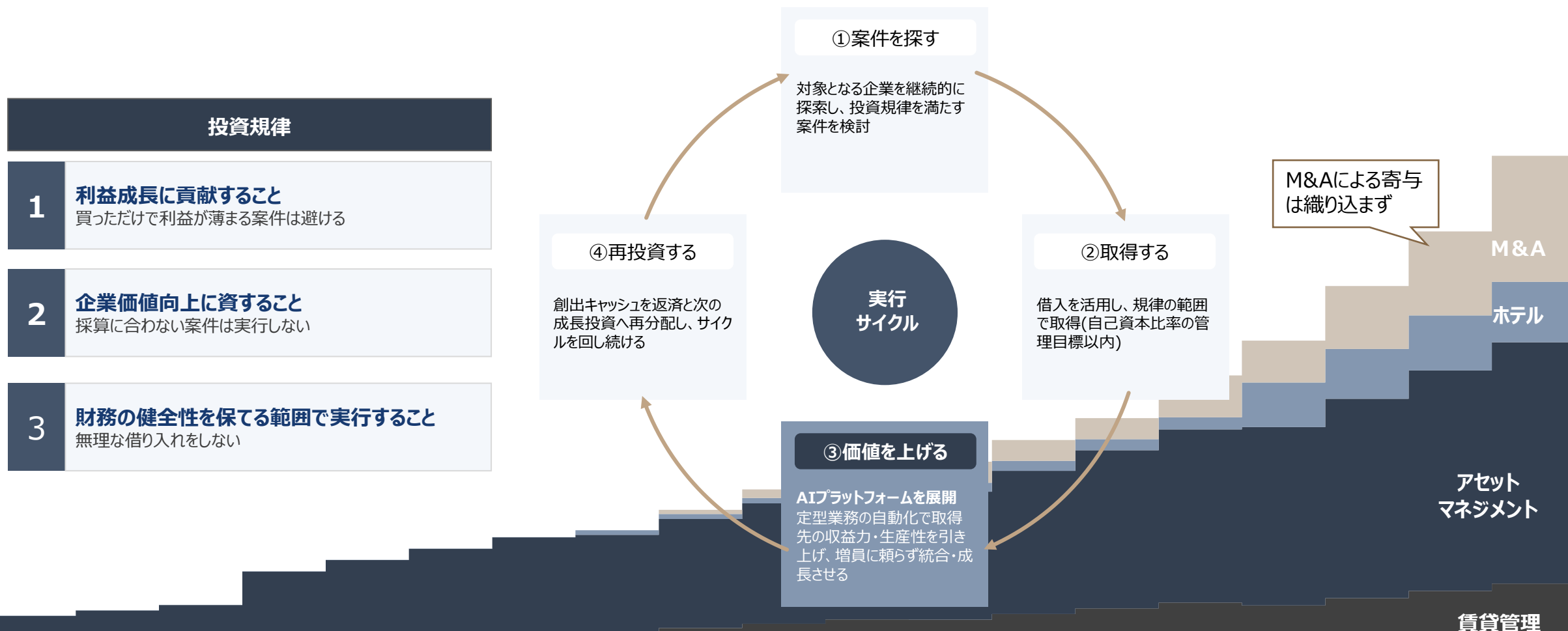
資本の投下先を「物件」から「ストック収益企業」へ拡張。AM・賃貸管理・ホテルオペレーター・内装工事会社を対象に、成長の時間を買うM&Aを積極的に検討する。本中期経営計画はオーガニック成長を前提としているため、M&A実行時には上振れを見込む。



【3】M&A戦略：投資規律と実行サイクル

EPSへの貢献等を1件ずつ判定し、規律あるM&Aサイクルを回す。

収益の加算だけでなく、当社知見・AIプラットフォームの展開により取得先の収益性・生産性を引き上げる。



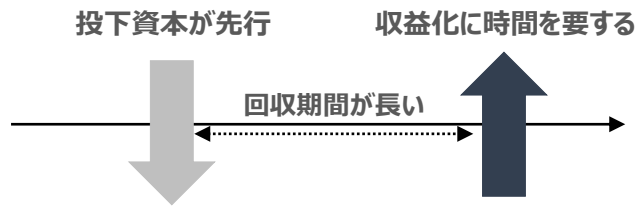
Management Conscious of Cost of Capital

資本コストと株価を意識した経営



PBR2.0倍の実現 = 高ROEの維持×資本コストの低減。利益の質を高めて資本コストを上回るリターンを上げ、業績の安定性と透明性で資本コストを下げる。中長期的なEPS成長を最重視し株価を意識した経営を推進。配当性向15～20%とし、利益の大部分を再投資することでCAGRは+21.9%を計画。

現状認識：事業特性によるディスカウント要因



- 01 投下資本が先行する**
資金投下が先行し、回収までに時間を要する
- 02 CFが後倒しになりやすい**
売却時期に収益が集中し、期間損益がぶれやすい
- 03 持続性が読みにくい**
市場は再現性・継続性に慎重な割引をかけやすい

PBR

$$(参考) \quad PBR = (ROE - g) / (r - g)$$

ROE 収益性	高いほど評価が上がる(実績20%超)
g 成長率	再投資による利益成長が押し上げる
r 資本コスト	低いほど評価が上がる

価値創出プロセス 3つの柱

① 高ROE成長の維持

現状認識 01,02 への打ち手

適正な財務レバレッジを前提に、開発案件の回転率向上とストック収益の積み上げによりROAを高水準で維持し、持続的な高ROE経営を実現する。

回転	出口を見据えた期間管理と回転率向上
ストック	賃貸・管理・運営のストック収益を積み上げ、高ROA水準を維持
投資規律	回収期間・キャッシュフロー・リスクを踏まえた投資判断
財務規律	適切な財務レバレッジの維持と、資本コストを意識した調達

※ ROE = ROA × 財務レバレッジ。回転とストック成長でROAを高め、レバレッジを規律の範囲に保つ

② 中長期のEPS成長を最重視

分子=EPSを伸ばす

高いROEを維持するとともに、配当性向を15～20%程度とすることで利益の大部分を再投資。目先ではなく中長期のEPS成長を最大化する資本配分を行う。

中長期のEPS成長 **CAGR +21.9%**

③ 市場評価の向上

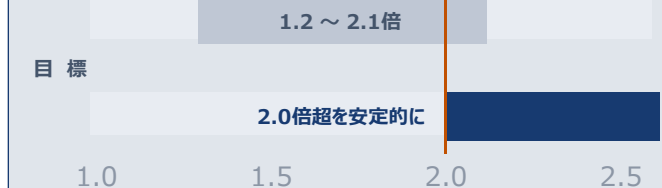
現状認識 03 への打ち手

- ・事業戦略・資本政策に関する透明性の高いIRコミュニケーション
- ・市場期待の把握と、経営へのフィードバック

目標

安定的に PBR 2.0倍 超

実績レンジ



PBR2.0倍はROE水準や成長性を踏まえた理論値を過度に織り込まず、持続性が評価された場合の合理的な水準。

単なる高ROE企業ではなく、**成長性と安定性・持続性を市場に信頼された状態を目指す。**

ROE **24%超を目標**
25年度実績は23.5%

配当性向 **15～20%**
利益の大部分を再投資

EPS成長 **CAGR +21.9%**
中長期での成長を最重視

Management Conscious of Cost of Capital

資金の使い道と規律

成長投資へ最優先で配分し、財務基盤の充実と安定的な株主還元を規律をもって両立。
配分比率は固定せず、市場環境や投資機会に応じて機動的に判断する。



資金調達

創出キャッシュ

開発物件の売却
により創出した
営業キャッシュ・フロー

賃収・賃貸管理・AM
フィー等の継続収益

優先度
1

成長投資 - 最優先で配分

主軸：不動産投資
用地取得・開発パイプラインの拡充

積極：運営事業のM&A
時間を買う選択肢として検討

※いずれも投資規律を充足する案件に限定し、リターンの質を担保

優先度
2

内部留保 - レバレッジを効かせる土台



自己資本の蓄積を裏付けに借入を組み合わせ
成長投資の原資を拡大

優先度
3

株主還元 - 安定的な配当

- ・配当性向15-20%を目安に、利益成長に応じた配当を実施
- ・EPS成長を通じた株主価値の向上を還元の基本と位置づけ

規律

投資規律

- ・不動産：創出利益・回収期間・CF・リスクを踏まえ投資判断
- ・M&A：のれん償却後のEPS貢献等

財務規律

- ・適切な財務レバレッジの維持と
自己資本比率下限の範囲内で実行

ROE維持

- ・回転：出口を見据えた管理と回転率向上で資本効率改善
- ・M&A：ROEを毀損してまで規模(AUM・戸数)を追わない



しないこと

- ・EPSに貢献しないM&A
- ・自己資本比率下限を下回る調達を伴う投資

Management Conscious of Cost of Capital

IR・情報開示とガバナンス



開示と対話の両面で資本コストと株価を意識した経営を実践。
透明性を高めることで情報格差をなくし、業績の実力が正当に評価される状態を作る。

透明性の高い開示・対話

正確なリスク認識

資本コスト低減

安定的にPBR2.0倍超

情報開示

伝える内容

投資家の関心事に精度高く応える

業績

業績変動要因や見通しを適時更新

足元の業績動向を正確に伝達

見通し

計画差異要因と見通しの説明

業績予想の前提や、進捗に応じて見通しの考え方を伝達

市況

マクロ環境・賃料/投資意欲/金利動向を定期レビュー

外部環境の変化を適切に評価

英文

海外の投資家に対する情報の非対称性を解消

決算短信・決算説明資料の英文開示

IR・対話

投資家層拡大

資本市場との双方向コミュニケーション

個人投資家

認知拡大施策の継続

個人向けIR活動により認知度・流動性向上

機関投資家

1on1の強化

流動性を向上し、売買機会を創出

カバレッジ

証券カバレッジの拡大

セルサイドアナリストとのリレーション強化

市場区分

プライム市場への移行

企業価値向上により上場基準の達成とガバナンス強化

取締役会によるKPIモニタリング

- 市場評価・資本コスト等の分析とIR活動を定期レビュー。市場の期待を経営にフィードバックし、資本コスト経営を担保 -

04

株主還元方針

Shareholder Returns

Shareholder Returns

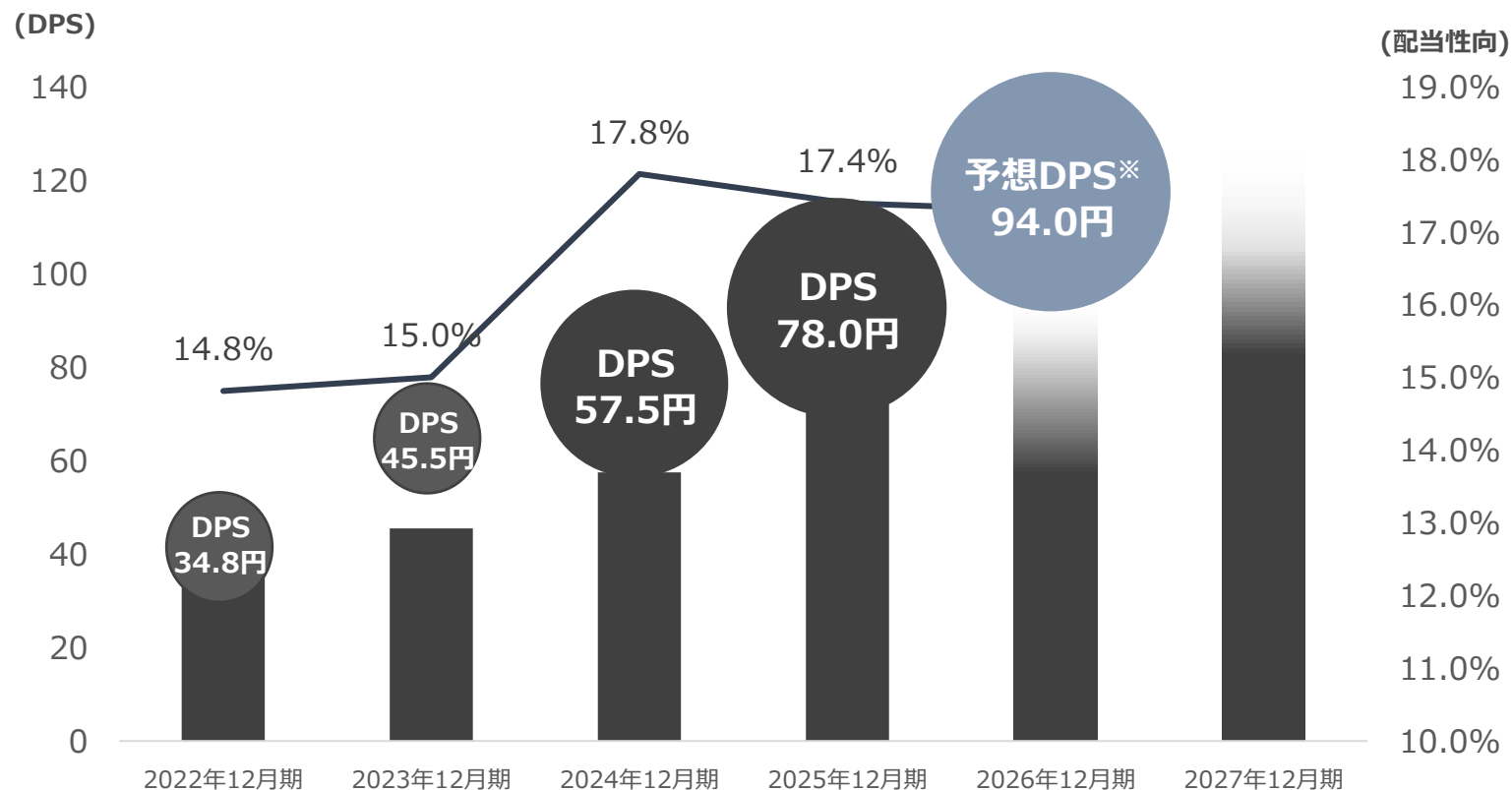
株主還元

26年12月期は、配当性向方針15～20%を前提に94.0円(配当性向17.3%)を予想。
今後も、利益成長に合わせて配当額を決定。



配当実績推移

■ DPS — 配当性向



	EPS	1株あたり 配当額	配当性向
22年12月期	234.9	34.8	14.8%
23年12月期	303.3	45.5	15.0%
24年12月期	346.0	57.5	17.8%
25年12月期	496.6	78	17.4%
26年12月期	544.3 (予想)	94.0 (予想)	17.3% (予想)
27年12月期	654.07 (計画)	98.1-130.8 (計画)	15-20% (方針)
...			
30年12月期	1,200 (計画)	180-240 (計画)	15-20% (方針)

株主優待

株主平等原則の観点から検討しておりません。

自己株式取得

新株予約権行使時の株式の交付、M&Aへの活用、株式報酬制度への活用を目的に2026年6月～7月に自己株式取得72,200株(発行済み株式総数比0.94%)。

※表内のDPSは分割後の配当額に修正

※配当性向は、配当総額を当期純利益で除して算出

05

Appendix

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。

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	27億円(2026年 6 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 株式会社サンクス沖縄 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



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・企画開発業務に従事。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、老人ホームなどの案件のプロジェクトをマネジメント。2019年に当社入社後、複数のプロジェクトに従事し、2023年より取締役に就任。1級建築士資格を有し、2025年に早稲田大学でMBAを取得。

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。

社外取締役
田代 尚子

リージョナルフィッシュ株式会社取締役。元フジテレビアナウンサーであり、広報領域や女性活躍のための活動に対する知見及び多様な業界におけるサービス内容に対する知識を当社の経営に活かしている。2025年に当社取締役に就任。

取締役(監査等委員)
津川 千一郎

兵庫県庁を経て、みすず監査法人に入所。その後、新日本監査法人(現EY新日本有限責任監査法人)にてシニアマネージャーを務める。2026年に当社取締役(監査等委員)に就任。会計・内部統制・ガバナンスに関する知見を当社経営に活かしている。

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

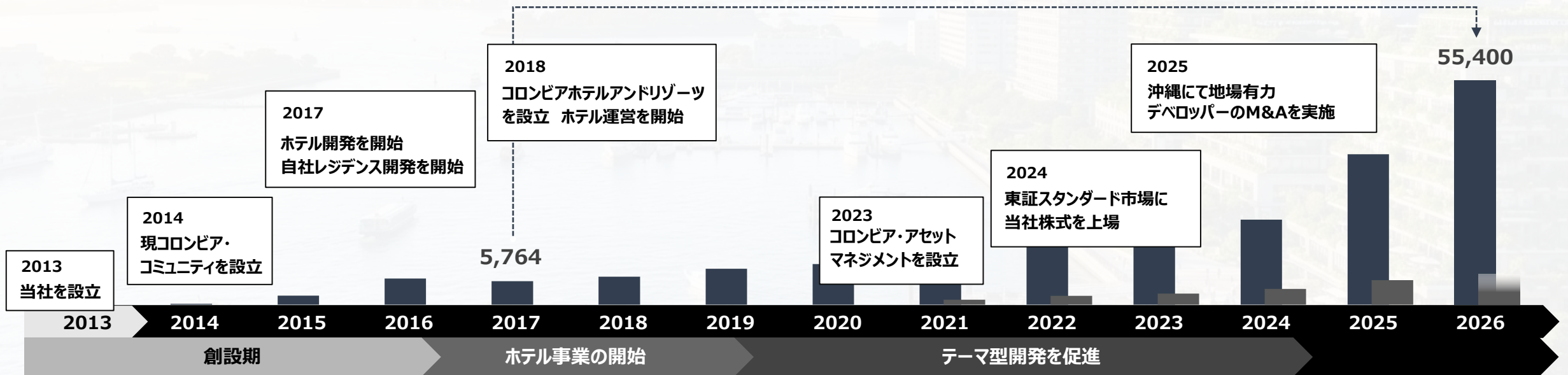
長島・大野・常松法律事務所所属、弁護士。2021年に当社監査役、2022年に取締役(監査等委員)に就任。弁護士として、米国の法律事務所での勤務経験や、三菱商事株式会社法務部への出向経験などを含めた知見を当社の経営に活かしている。

売上規模は自社開発を開始した2017年比で約10倍を計画。

業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益

売上規模約 **10** 倍を計画



重要課題	機会	リスク
多様な価値観に合ったライフスタイルの提言 対消費者    	時代の変化と共に多様化する価値観に合った次世代の街づくりをすることで、誰もが人生の主役になれる舞台を提供します。	働き方、住み方・過ごし方を含む価値観の多様化 消費者ニーズとのミスマッチによる商品競争力の低下
地域特性を活かした環境負荷の低い街づくり 対地域社会      	街との調和を考慮した開発を通じて土地の新たな価値を創出し、住む人の創造性を活性化することで地域コミュニティのウェルビーイング向上に貢献します。	健康志向の高まりやウェルビーイングへの関心の拡大 コモディティ(効率化)商品の需要増による競争力低下
健康で上昇志向のある組織風土 対従業員   	従業員が心身ともに健康であることを支援します。個々が好奇心をもって挑戦することでユニークさを生み出し、人生の質“QOL”を向上させる街づくりを社会に提供し続けます。	従業員エンゲージメント向上による生産性向上 人材獲得競争の激化による採用難・離職率の上昇
DE & I推進による新たな価値・雇用の創出 対消費者 対従業員   	多様な背景を持つ人材の感性や価値観を組み合わせることで、組織としての創造力を高め、新たな価値の創出につなげます。	多様な人材の獲得機会と流動性の増加 人材獲得競争の激化やコスト増加
戦略的リスクコントロールを可能とするガバナンス 対投資家 対株主    	変化する経営環境に対応した経営体制と適切なガバナンスのもと、透明性の高い企業成長を目指します。	透明性向上によるステークホルダーとの関係強化 規制強化、資金調達コストの上昇や法令違反による信用低下

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/>