



2024年4月26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)

### 販売用不動産の竣工に関するお知らせ

コロンビア・ワークス株式会社（本社：渋谷区渋谷/代表取締役 中内準）  
が開発を行っていた賃貸マンション「LUMIEC NEGISHI」  
(<https://lumiec.jp/negishi>)が竣工いたしました。

本開発は短いリードタイムでバリューアップすることが可能なソリューション型物件になります。なお、当社の事業モデルについてはページ下部の事業紹介をご参照ください。

本物件は、JR山手線「鷺谷」駅から徒歩4分、同線「日暮里」駅から徒歩8分の山手線の2駅に10分以内でいける好立地の案件です。

本案件は、一棟丸ごとのリノベーション案件であり、既存建物の築年が比較的浅く、フルリノベーションする事としました。

当初賃貸マンションとして大手ゼネコンによって施工された建物がホテルへと用途変更されましたが、ホテルとしての運用を終えられた際、当社にて取得いたしました。外壁のタイルやガラスブロック等は既存のものを補強しながら活かし、内部については全て撤去、間取りも新たに計画し、住宅への用途変更の手続きを行ったうえ、工事を実施しました。

新築時と法規が変わったことで未使用になっていた残容積を利用し、南面バルコニーの一部を居室化し、大きな窓を設置したことで、谷中の方面へ良好な景色と、十分な日当たりのある建物になりました。天気の良い日は、窓から富士山を眺めることも出来ます。

居室の建具やフローリングは、トレンドもクラシカルな雰囲気も感じられる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としました。竣工の時期が2月末で、3月の引越しが多いシーズンにお部屋を供給できたことも相まって、募集開始から1ヶ月で、全てのお部屋に入居のご契約をいただきました。





## ■ 物件概要 ■

名称：LUMIEC NEGISHI（ルミークネギシ）

所在：東京台東区根岸二丁目 12-10（住居表示）

用途：共同住宅

戸数：22戸

敷地面積：175.27 m<sup>2</sup>

延床面積：1146.55 m<sup>2</sup>

規模：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根9階建

竣工：2024年2月

## 事業紹介

COLUMBIA  
WORKS

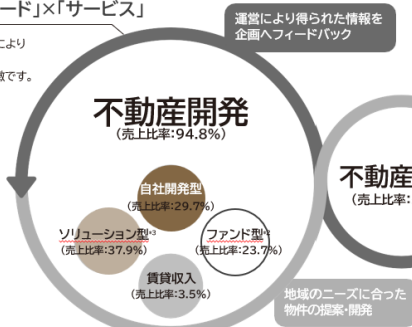
- 当社は主力となる不動産開発サービスに加え、アセットマネジメント・ホテル運営・賃貸管理といった不動産運営の各サービスを組み合わせ提供しております。総合的なサービス提供によりノウハウが循環することで、高付加価値のサービスを可能にしております。
- 不動産開発サービスにおいては事業構築型不動産開発＝「ハード」×「サービス」をコンセプトに自社開発型、ファンド型、ソリューション型の3類型にて、多様な収益機会獲得を実現しています。
- 不動産運営は子会社各社にて、アセットマネジメントホテル運営、賃貸管理を行っております。

### 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(ルミーク)

オフィスブランド  
・BIASTA(ヒアスタ)



### アセットマネジメント(売上比率: 2.8%)

2023年4月に新設した連結子会社のコロンビア・アセットマネジメントで不動産コンサルティングを行っております。今後はSPC<sup>1)</sup>が保有する不動産の総合的管理を行う予定です。自社開発型プロジェクトの売却先候補先となり、コロンビア・ワークスでは安定した不動産開発が可能となります。

### ホテル運営(売上比率: 1.7%)

連結子会社のコロンビアホテル&リゾート株式会社が、アートホテルなどの空間演出によるホテル運営サービスを行っています。

### 賃貸管理(売上比率: 0.7%)

連結子会社のコロンビア・コミュニティ株式会社が顧客の「良き代理人」であることを使命として、不動産開発サービスにおいて開発した案件について販売後も顧客に責任をもってフォローするため不動産賃貸管理を行っています。

<sup>1)</sup>SPC: Special Purpose Company(特別目的会社)の略称。企業の保有する債権や不動産など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)や資産担保商業ペーパー(ABCP)などを発行して資金を調達するための会社。  
<sup>2)</sup>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。  
<sup>3)</sup>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。

<sup>4)</sup>売上比率は2023年12月期連結ベースで算出しております。