

ククレブ・アドバイザーズ株式会社

2025年8月期 第1四半期 決算説明資料

2025年1月

ククレブ・アドバイザーズ株式会社
東証グロース市場（証券コード：276A）

- 1 決算説明ハイライト
- 2 業績概要 及び 業績予想の上方修正
- 3 事業の進捗状況
- 4 事業の概要
- 5 Appendix

決算説明ハイライト



第1四半期 業績 (連結ベース)

CREソリューションビジネスにおける新規案件の受注増加により、通期計画に対し想定以上の進捗を達成

- 売上高 **681**百万円（当初通期計画に対する進捗率38.0%）、営業利益 **307**百万円（同進捗率59.5%）

IPOによる公募増資完了による資本増強

通期 業績予想 (連結ベース)

修正後業績予想
(当初計画比)

売上高 **2,200**百万円（+22.7%） 営業利益 **650**百万円（+26.1%） 当期純利益 **428**百万円（+25.9%）
1株あたり配当金 **20**円（前期実績 17円）

事業の進捗

重要KPI

CREソリューション
ビジネス

マッチングシステムの「登録数」「ユーザー数」は引き続き増加

不動産テック
ビジネス

上場による認知度向上が寄与し、CRE戦略支援案件などの新規案件パイプラインが更に増加

人員採用

利便性向上のためのサービス機能拡充、エンジニア採用によるテック開発加速

採用計画以上の進捗で新規採用達成（2024年9月以降、4名採用^(注)）



業績概要 及び 業績予想の上方修正



2025年8月期 第1四半期実績 エグゼクティブ・サマリー

計画案件の確実な成約と新規案件受注などの要因により、当初計画に対し想定以上の進捗を達成
マッチングシステムのユーザー数・登録数も着実に増加

売上高

681百万円

前年同期比(注)
+202.7%

当初通期計画に対する進捗率
38.0%

営業利益

307百万円

前年同期比
+320.5%

同進捗率
59.5%

当期純利益

200百万円

前年同期比
+294.2%

同進捗率
58.9%



マッチングシステム

ユーザー数

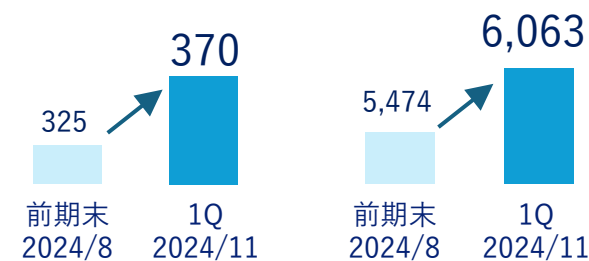
370

前期末比
+13.8%

情報登録数

6,063

前期末比
+10.8%



2025年8月期 第1四半期実績 決算概要 ― 業績推移（連結） ―

当初計画案件の着実な取引完了とともに、マッチングシステム寄与による新規案件受注含めて、
売上高の当初通期計画に対する進捗率38.0%、営業利益59.5%と好調に進捗

2024年8月期(第6期) 第1四半期 実績		2025年8月期(第7期) 第1四半期 実績		2025年8月期(第7期) 当初通期計画	
		前年同期比 増減額 YoY		(当初計画)	計画進捗率
単位：百万円					
売上高	225	681	456 +202.7%	1,792	38.0%
CREソリューションビジネス	186	646	460 +246.7%	1,616	40.0%
(売上割合)	82.8%	94.8%			
不動産テックビジネス	38	35	△3 △9.0%	176	20.0%
(売上割合)	17.2%	5.2%			
売上総利益	167	426	258 +154.1%	1,016	41.9%
販売費及び一般管理費	94	118	24 +25.7%	500	23.8%
営業利益	73	307	234 +320.5%	515	59.5%
経常利益	72	291	218 +299.2%	500	58.2%
当期純利益	50	200	149 +294.2%	340	58.9%
営業利益率	32.4%	45.0%	+12.6pt	28.8%	

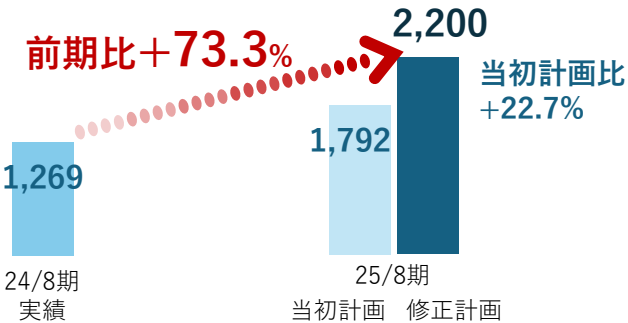
一部案件における
不動産テックビ
ジネスから
CREソリュー
ションビジネスへ
の科目変更が要因

第1四半期に粗利率の高い案件が
多く計上されていることが要因

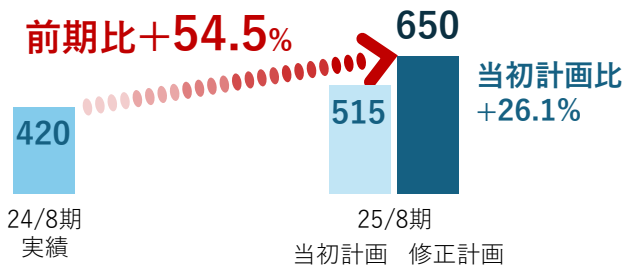
2025年8月期 業績予想の上方修正

新規案件の受注増加等を踏まえて業績予想を上方修正
期末配当予想を20円と新たに設定

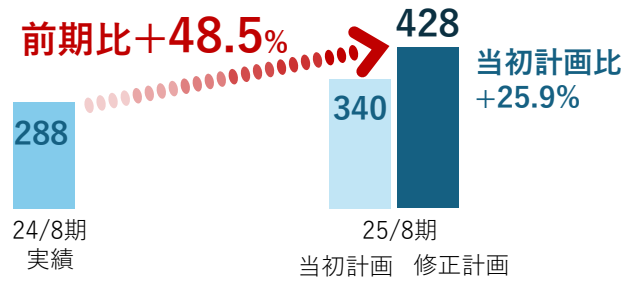
売上高
(百万円)



営業利益
(百万円)



当期純利益
(百万円)



	2024年8月期 (第6期) 実績	2025年8月期 (第7期) 当初通期計画	2025年8月期 (第7期) 修正通期計画		
				前年同期比	
				前期比	YoY
売上高	1,269	1,792	2,200	930	+73.3%
営業利益	420	515	650	229	+54.5%
当期純利益	288	340	428	139	+48.5%
1株あたり配当金 (円)	17円	—	20円	3円	
営業利益率	33.2%	28.8%	29.6%		
1株あたり純利益 (EPS)	84.29円	87.09円	106.24円		
(平均)発行済株式数	3,422,262株	3,910,452株	4,032,348株		

IPOにより発行済株式数は増加するも、それ以上の利益の増加を予想しており、EPSは前期比21.95円増加

事業の進捗状況



パイプラインの進捗（CREソリューションビジネス） ①

CREソリューションビジネスにおける成約済・契約済案件は、当初計画比約92.8%^(注1)まで進捗

	サービス	概要	所在	顧客属性	ステータス ^(注2)	活用テック ^(注3)	その他
1	B/S活用投資	物流用地売却	神奈川県	金融業	成約済（1Q計上済） （既存）	CREMa	テナントの施設継続利用ニーズへのソリューション
2	CREアドバイザー	物流用地売却・取得支援	静岡県	不動産金融業	成約済(1Q計上済) （既存）	CREMa	
3	不動産仲介	物流用地売却・取得支援	愛知県	不動産業 金融業	成約済(1Q計上済) （既存）	CREMa	
4	CREアドバイザー	産業用地売却・取得支援	北海道	建設業	成約済(1Q計上済) （新規）	AI/CREMa	ブリッジスキームでの取得
5	B/S活用投資	産業用地売却	大分県	非開示	成約済(2Q計上) （既存）	CREMa	2024年12月10日付開示
6	コンパクトCRE	ファンド組成支援	大阪府	不動産業	成約済(2Q計上) （新規）		AM業務受託
7	不動産仲介 コンパクトCRE	コンパクトファンドExitによる 出資に対する配当	広島県	非開示	契約済(2Q・3Q~4Q計上) （既存）		2Q中決済予定 出資に対する配当は3Qから4Qに 売上計上予定
8	不動産仲介	物流施設売却支援	熊本県	不動産金融業	契約済(3Q計上) （既存）	CREMa	3Q中決済予定

注1：CREソリューションビジネスのうち成約済・契約済案件は計1,499百万円まで積み上がっており、同ビジネスの当初計画売上高比92.8%まで進捗しています。

注2：「既存」とは当初計画における売上高に含まれていた案件であり、「新規」とは当初計画以降に積み上げた案件となります。

注3：「活用テック」の詳細は、本資料20ページをご参照ください。

主なパイプライン（CREソリューションビジネス） ②

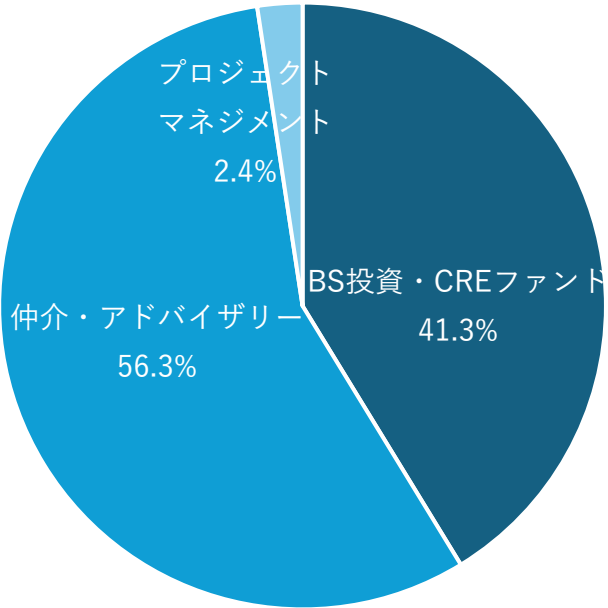
上場による認知度向上が寄与し、CRE戦略支援案件などの新規案件パイプラインが増加
全国所在の産業集積地を中心に、継続的にパイプラインの積上げを実施

	サービス	概要	所在	顧客属性	ステータス(注1)	活用テック(注2)	その他
1	コンパクトCRE	物流開発	北海道	不動産金融業	契約予定 (新規)		ファンド組成用に先行案件(P10における 4番目の案件)の土地優先交渉権を取得済
2	CREアドバイザー 不動産仲介	産業用地売却・取得支援	神奈川県	製造業	契約予定 (新規)	CREMa	PM業務受託予定
3	CREアドバイザー	産業用地取得支援	神奈川県	卸売業	契約予定 (新規)	AI/CREMa	コンサルティング業務
4	コンパクトCRE	物流ファンド組成支援	愛知県	不動産金融業	契約予定 (新規)	CREMa	優先交渉権取得済 PM業務受託予定
5	B/S活用投資	産業用地取得	愛知県	食品業	契約予定 (新規)		基本協定締結済 取得後の売却は来期以降
6	不動産仲介	産業施設売却支援	山口県	不動産金融業	提案中 (既存)	CREMa	
7	コンパクトCRE	産業用底地ファンド組成	千葉県	製造業	提案中 (新規)	AI	出資および AM業務受託予定
8	プロジェクトマネジメント	土地有効活用	東京都	陸運業	提案中 (新規)	AI	
9	プロジェクトマネジメント	土地有効活用	埼玉県	製造業	提案中 (新規)	AI	
10	プロジェクトマネジメント	土地有効活用	埼玉県	不動産金融業	提案中 (新規)	CREMa	

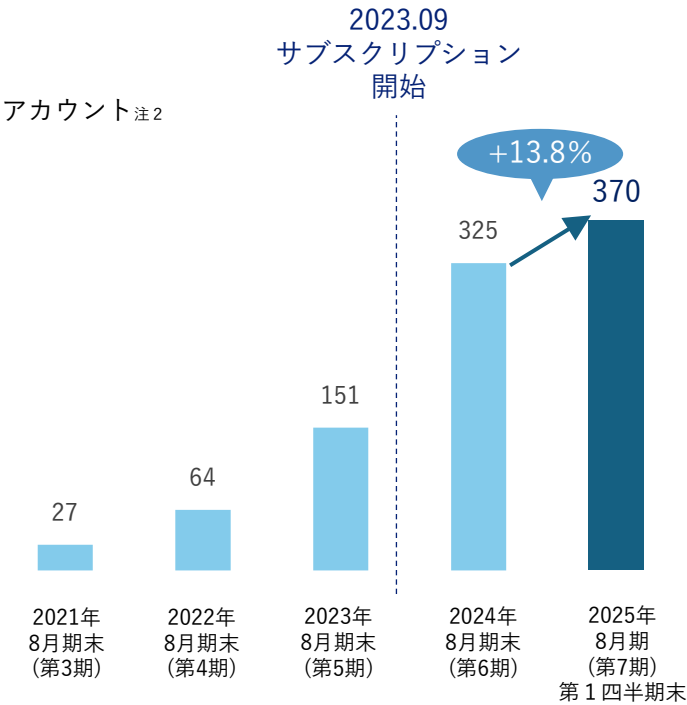
マッチングシステム ユーザー数の推移と潜在案件数の拡大

マッチングシステムのユーザー数、情報登録数ともに順調に増加
サービス毎の潜在案件もバランスよく積み上がる

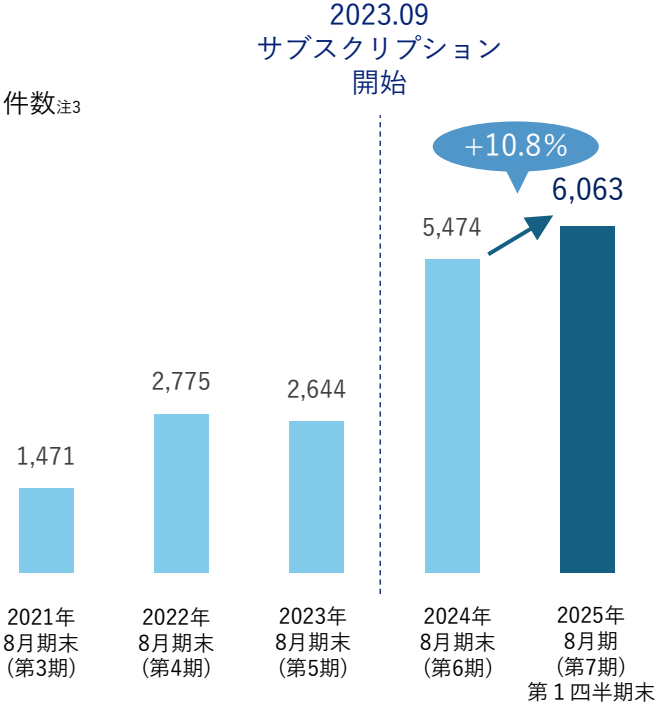
マッチングの内訳注1



ユーザー数



情報登録数



注1：事業用不動産の売買ニーズのうち、5億円以下（土地面積1,000坪以下）を「仲介」、5億円から20億円（土地面積1,000坪から4,000坪）を「BS投資」または「CREファンド組成」、20億円以上（土地面積4,000坪以上）を「仲介」と振り分けたうえで内訳を示しています。なお、実際の成約案件が必ずしも上記サービスのとおりに成約するとは限りません。

注2：アカウント数は契約先企業が個別に有するユーザーアカウント数をいいます。

注3：情報登録件数をいい、それぞれ「購入」「売却」「賃貸」「賃借」などのニーズが含まれています。

不動産テックビジネスの進捗

マッチングシステム導入の営業は、金融機関に対し3か月で17行にアプローチ継続中
CCReB AIは、ユーザー利便性向上に向けた施策を実施



マッチングシステム
(ククレブ クレマ)

上場に伴う信用力を背景に、
地方銀行への商談中7行、提案済み10行

当社の営業ターゲットとなる金融機関数(注)

都市/信託/地方銀行：116行（うち導入6行）
リース会社：228社（うち導入8社）

■ 導入済金融機関
■ 商談中金融機関

注：(銀行数) 金融庁「銀行免許一覧（令和6年8月21日現在）」より
(リース会社数) 公益社団法人リース事業協会ホームページより



CCReB AI CRE営業支援システム
(ククレブ エーアイ)

2025年1月、2月にCCReB AIの対象企業、拠点データなどの拡充と新たな開示資料の閲覧サービスを実施予定

分析対象企業
の拡充

有形固定資産10億円以上の資産を有する
非上場企業のデータを約21,000社に増加
(変更前：有形固定資産20億円以上10,200社)

拠点情報データ
提供拡充

有形固定資産20億円以上の非上場企業に関する
拠点情報を追加

開示資料の
追加格納

有価証券報告書、中期経営計画に加え、
「CG報告書」「サステナビリティレポート」
「IR資料」も取込



事業の概要



会社概要

会 社 名	ククレブ・アドバイザーズ株式会社
本 社	東京都千代田区内神田一丁目 14 番 8 号 KANDASQUAREGATE
設 立 日	2019年7月4日
従 業 員 数	14名 ^(注1)
資 本 金	11億1,807万8,750円（資本準備金含む） ^(注2)
事 業 内 容	CREソリューションビジネス 不動産テックビジネス
経 営 陣	代表取締役 宮寺 之裕 取締役 小室 仁 取締役 玉川 和信 社外取締役 高橋 崇晃 社外監査役 岡崎 茂一（常勤） 社外監査役 川口 幸作（非常勤・弁護士） 社外監査役 鈴木 雅也（非常勤・公認会計士）
監 査 法 人	ESネクスト有限責任監査法人
関 係 会 社	ククレブ・マーケティング株式会社 各務原プロパティ株式会社

注1：2025年1月14日時点

注2：2025年1月14日時点



代表取締役 宮寺 之裕

不動産投資信託（J-REIT）産業ファンド投資法人の資産運用会社である三菱商事・ユービーエス・リアルティ株式会社（現：株式会社KJRマネジメント）にて、2007年より企業不動産（CRE）への投資業務に従事。

2016年からは投資責任者として、一般事業法人に対し様々な企業課題に対するCRE提案を実施し、多数のインダストリアル不動産の投資案件を主導。これまでの業務経験をデジタル化することを目的に2019年に当社を設立。

全ての企業不動産へのソリューションを通じて、
日本の経済・産業に貢献する。

Contribute to Japanese economy and industries by providing solutions for all types of corporate real estates



企業価値創造ソリューションカンパニー

CCReB
COMPACT CRE FOR RE BORN

不動産テックを活用しながら企業間の不動産ニーズのマッチングを通じて、
大手の不動産プレイヤーが取り扱わないコンパクトサイズの企業不動産(CRE: Corporate Real Estate)を
大切に再生するという想いを「Compact CRE for Re Born」として、
その頭文字を取って「CCReB -ククレブ-」と名付けたのが当社の由来です

不動産テックのサブスクリプション収入を得ながら、
自ら不動産テックを活用し企業に対するCREソリューション事業を展開



不動産テックシステムをCREソリューションビジネスに活用することで
企業のCREニーズに対し、2つのビジネスが有機的に連携

CREソリューションビジネス



不動産テックビジネス



サービス提供フロー

蓄積したノウハウとテックシステムをドライバーに難易度の高いCREマーケットを開拓

情報入手

ディールメイク

トランザクション

ポートフォリオ
再構築

遊休資産活用

資産圧縮

PBR1倍割れ



CCReB AI
COMPACT CRE FOR RE BORN

CCReB AIに蓄えられた
企業における多様な潜在ニーズ

関連ワードヒット数詳細

効率化系Word	効率化投資	1回
高収益系Word	収益基盤	3回
収益系Word	収益力 強化	1回
指標系Word	EBITDA	3回
まれい目系Word	成長投資	1回
	経営資源	1回
	M&A 強化	1回
いかにも系Word	キャッシュ 顕出	2回

背景にある
経営課題を踏まえた
ソリューションを提案



CREアドバイザー



プロジェクトマネジメント



CREファンド組成



B/Sを活用した
不動産投資・賃貸



不動産仲介



CCReB CREMa
COMPACT CRE FOR RE BORN

CREに関する6,000件(注)を超える
売買/貸借ニーズを蓄積

物件ID	1000000001	物件ID	1000000002	物件ID	1000000003	物件ID	1000000004	物件ID	1000000005
所在地	東京都中央区	東京都中央区	東京都中央区	東京都中央区	東京都中央区	東京都中央区	東京都中央区	東京都中央区	東京都中央区
建物名称	丸の内線沿線ビル	丸の内線沿線ビル	丸の内線沿線ビル	丸の内線沿線ビル	丸の内線沿線ビル	丸の内線沿線ビル	丸の内線沿線ビル	丸の内線沿線ビル	丸の内線沿線ビル
用途	事務所	事務所	事務所	事務所	事務所	事務所	事務所	事務所	事務所
延床面積	100㎡	100㎡	100㎡	100㎡	100㎡	100㎡	100㎡	100㎡	100㎡
築年数	10年	10年	10年	10年	10年	10年	10年	10年	10年
賃料	100万円/月	100万円/月	100万円/月	100万円/月	100万円/月	100万円/月	100万円/月	100万円/月	100万円/月
備考	※不動産デベロッパー ※不動産デベロッパー	※不動産デベロッパー ※不動産デベロッパー	※不動産デベロッパー ※不動産デベロッパー	※不動産デベロッパー ※不動産デベロッパー	※不動産デベロッパー ※不動産デベロッパー	※不動産デベロッパー ※不動産デベロッパー	※不動産デベロッパー ※不動産デベロッパー	※不動産デベロッパー ※不動産デベロッパー	※不動産デベロッパー ※不動産デベロッパー

登録ニーズに
自動的にマッチング

マッチングに基づき
効率的アプローチ

注：2024年11月末時点

CREソリューションビジネスの概要

企業のCRE戦略をサポートするために、顧客（企業・不動産プレイヤー）のニーズに合わせて以下のサービスメニューを提供



CREアドバイザー

CREの有効活用に関するソリューションの提案・助言
CRE営業戦略の助言、CREの取得支援などのコンサルティング



CREファンド組成

資産の売却意向を有する企業に対し、SPC等を活用したファンドによる資産流動化の実現
ファンドの組成、運用、償還などのマネジメントサービス



プロジェクト マネジメント

資産の保有意向を有する企業に対し、CREの有効活用に関する提案、実施
テナント誘致・建物プラン策定・ゼネコン選定などのコンサルティング



B/Sを活用した 不動産投資・賃貸

資産の売却意向を有する企業に対し、当社の取得による資産流動化の実現を提供
取得資産の入居企業への賃貸サービス



不動産仲介

マッチングシステムを利用した不動産売買・賃貸の仲介サービス

不動産テックビジネスの概要

CRE戦略の効率的な実行を可能にする以下の不動産テックをサブスクリプションサービスとして提供

SUBSCRIBE



CRE営業支援システム
(ククレブ エーアイ)



特許登録 第 6908308 号

企業が開示する各種資料を自動で分析し、企業毎の不動産ニーズをスコアリング表示

SUBSCRIBE



マッチングシステム
(ククレブ クレマ)



物流施設・工場などの事業用不動産に特化した不動産マッチングシステム
CREに関する売買・賃貸等のあらゆるニーズを収集



BtoBポータルサイト
(ククレブ ゲートウェイ)



特許登録 第 7432980 号

世の中の最新情報を収集・分析・発信するBtoBポータルサイト



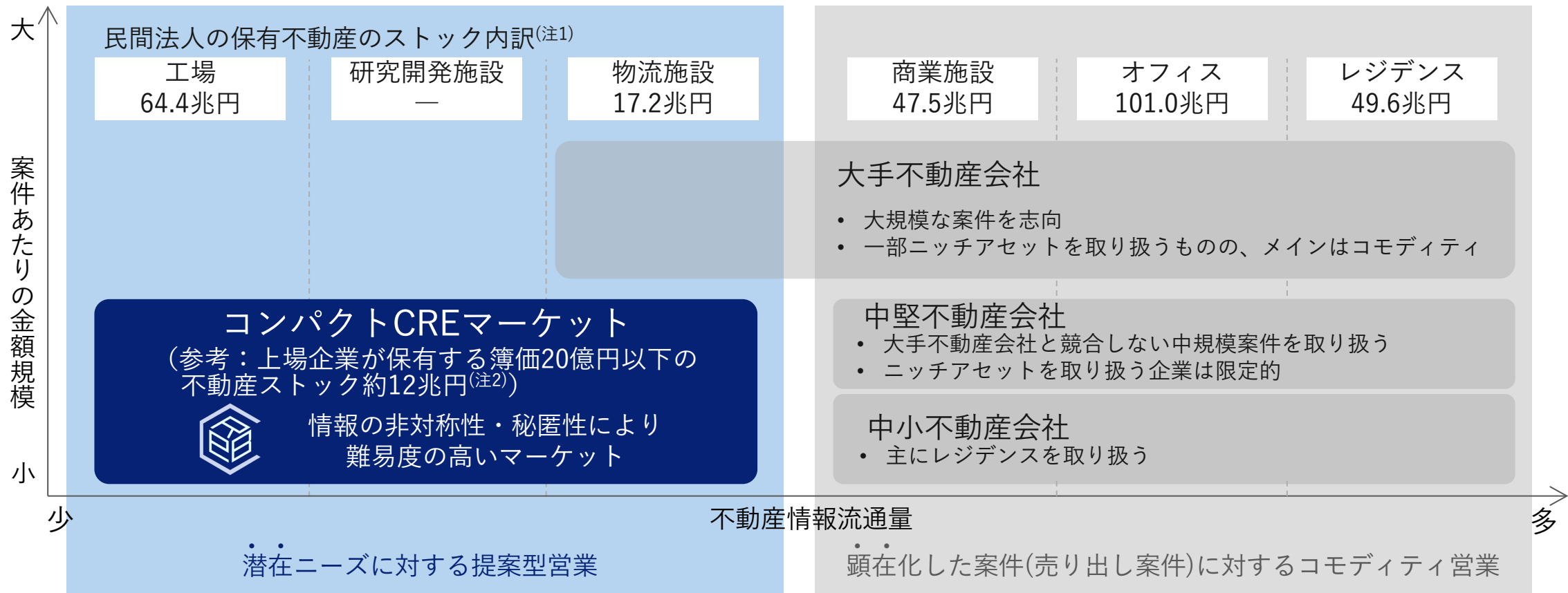
CRE提案システム
(ククレチャット)



各種テックシステムと、蓄積したCREに対する提案ノウハウをベース
データに生成AIを活用した提案サポートシステム
(現在は社内システムとしてCREアドバイザー業務に活用)

高い参入障壁と独自のポジショニング

潜在ストック量に比べ情報流通量が少ないコンパクトCREマーケットにフォーカス

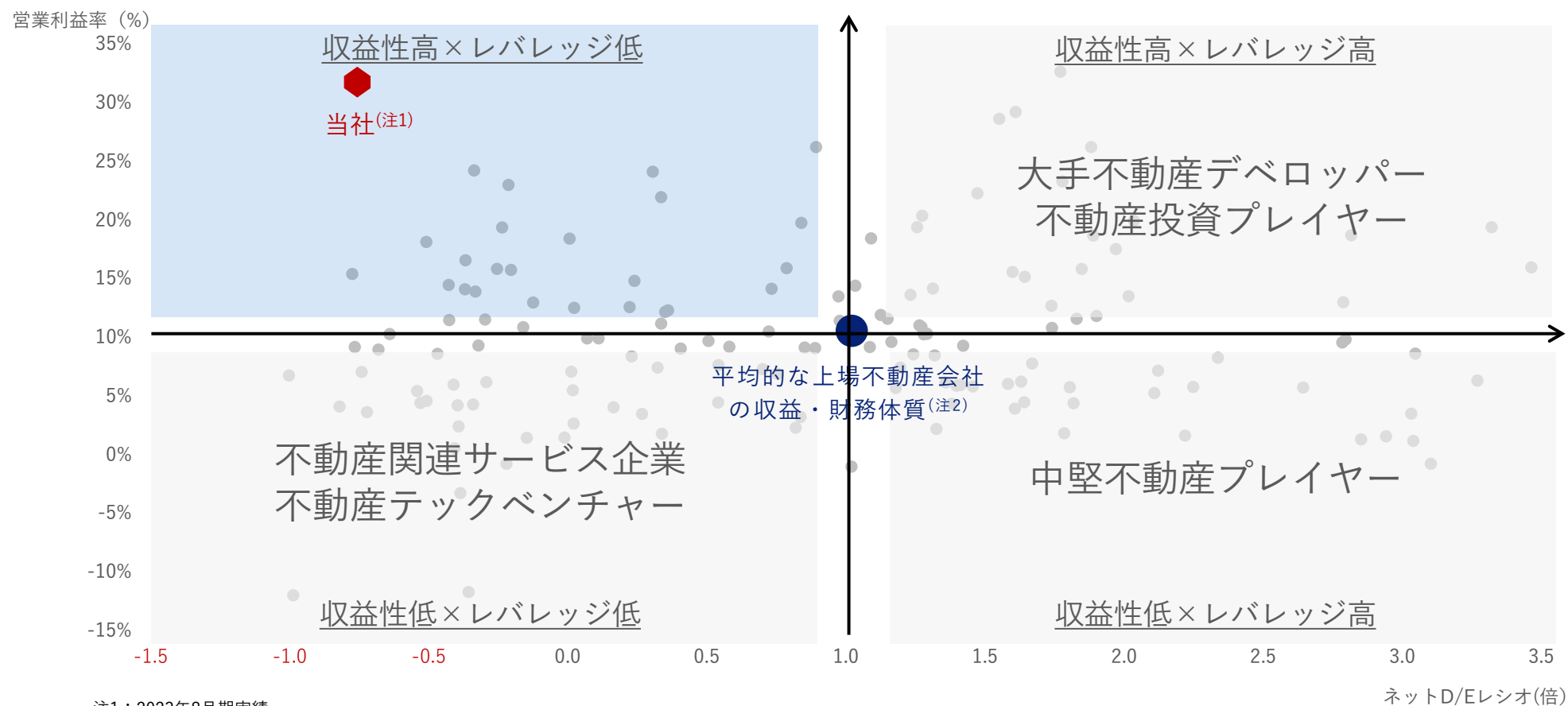


注1：国土交通省「法人土地・建物基本調査（2018年）」を基に、当社にて民間企業の保有する土地建物の資産総額を算出。「研究開発施設」は調査分類に無いため金額は不明。

注2：2023年1月から同年12月に開示された全上場企業の有価証券報告書において「主要な設備の状況」に記載された土地・建物及び構築物のうち、1件あたり帳簿価格20億円以下の不動産の合計額を当社にて集計。

高い収益性と財務健全性の両立

不動産テックを活用した独自のビジネスモデルを確立することで
適切なレバレッジ水準を維持しながら強い収益基盤と高収益体質を追求



注1：2023年8月期実績。

注2：東京証券取引に上場する不動産業計156社について、直近決算をベースに当社作成（日本経済新聞社提供サービス「FinancialQUEST」より2024年7月にデータ抽出）。

なお、2024年8月時点で不動産業は158社、うち新規上場した2社は決算開示がされていないため対象外。



CCReB
COMPLY ONE FOR THE BEST

© 2024 CCReB Advisors Inc.

Appendix



今後成長が期待できるCREマーケット

民間法人が持つ不動産ストックは膨大であり、
資本効率の観点からも企業のCRE戦略の必要性は今後ますます高まることが予想される

日本国内における民間法人の保有する不動産規模



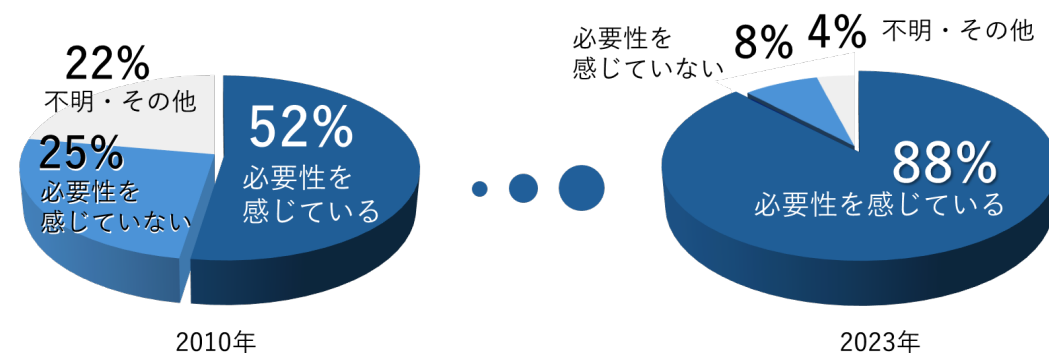
注1：国土交通省「法人土地・建物基本調査（2018年）」より当社集計。

注2：2023年1月から12月に開示された全上場企業の有価証券報告書において「主要な設備の状況」に記載された土地・建物及び構築物の帳簿価額の合計額を当社集計。

注3：2022年6月時点で、20億円以上の有形固定資産を保有する企業の土地・建物及び附属設備の合計額を当社集計（データ提供元：株式会社東京商工リサーチ）。

注4：一般社団法人不動産証券化協会「ARES マンスリーレポート」（2024年7月）より。

CRE戦略の必要性に関するアンケート調査



出所：一般財団法人日本不動産研究所が、2010年及び2023年に、金融機関や一般事業法人に対して行ったアンケート調査（2023年10月11日付「CRE市場に係る成長性調査」）を抜粋し当社にて作成。
（2010年：アンケート対象企業数（N）＝67、2023年：アンケート対象企業数（N）＝95）

不動産テックを活用した独自のCREソリューション事例 1 / 2

一般的な不動産プレイヤーが売買に関連したサービスに限定される一方、
不動産テックを活用することによりあらゆるニーズに対応したアドバイザリーサービスが可能

資本コストを考慮した
事業拠点の見直しを
行いたい

企業のあらゆるニーズに応じて柔軟にソリューションを提供
多様なマネタイズポイントと顧客接点を創出

低稼働資産を売却せず
有効活用して本業外の
収益源を確保したい



事例1 上場卸売業への拠点戦略アドバイザリー



CREアドバイザリー



- 全国の拠点戦略の見直し
- 戦略実行による経営・財務面の検証



資本効率向上に向けた
CREアドバイザリー

事例2 上場陸運業の有効活用プロジェクトマネジメント



プロジェクトマネジメント



- 数十年間更地の遊休資産を収益化
- マッチングシステムによるテナント誘致
- ゼネコン選定等のプロジェクトマネジメント



商業×倉庫の複合開発の
プロジェクトマネジメント

企業の経営課題を捉えた“ソリューション提案型”の案件にフォーカスすることで 収益性の高い不動産投資を実現

初期投資を抑えるため
オフバランスで
新規拠点を設けたい

難易度の高い課題に対するソリューションをスピーディーに
提供することでWin-Winの関係で投資案件を獲得

長年の拠点運営で
権利関係が複雑となり
売却しづらい



事例3 トラックメンテナンス工場のオフバラ開発



CREファンド組成



CREファンド1号案件

- ・ エリア限定での工場移転ニーズをマッチング
- ・ SPCを活用したファンドアレンジ

事例4 工場の流動化



B/Sを活用した
不動産投資・賃貸



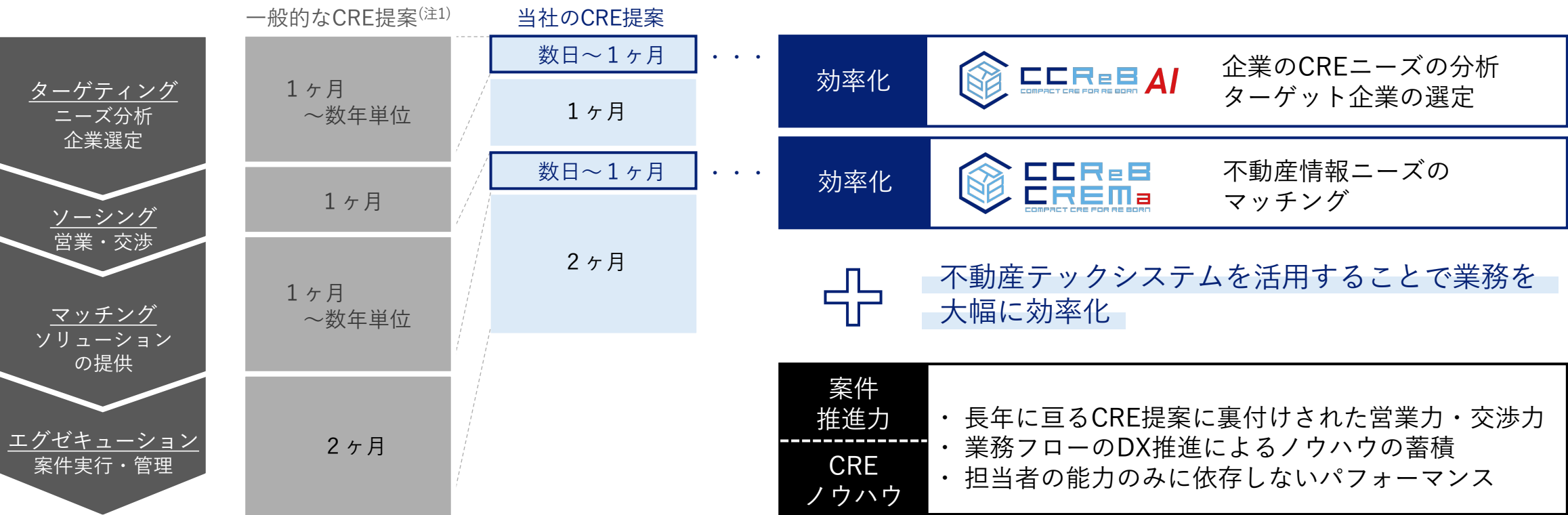
航空産業の工場の流動化

- ・ M&Aに伴う子会社の賃貸工場売却ニーズ
- ・ 子会社売却に伴う権利関係の整理を希望
- ・ 所在エリアで収益不動産を探索している買い手のマッチング

不動産テックの活用による効率的な案件組成

業務フローのDX推進により、案件成約までの期間を大幅短縮
担当者の能力のみに依存しないパフォーマンスの均質化

CREソリューション提供までの流れと必要期間（イメージ）



注1：当社の不動産テックシステムを利用しない場合に通常のCRE提案において物理的に想定される作業時間（資料の収集・分析・提案書作成、ニーズにあった事業用地の探索等に要する時間）を示しております。

不動産テックを活用したスピーディーな案件組成（実績一例）

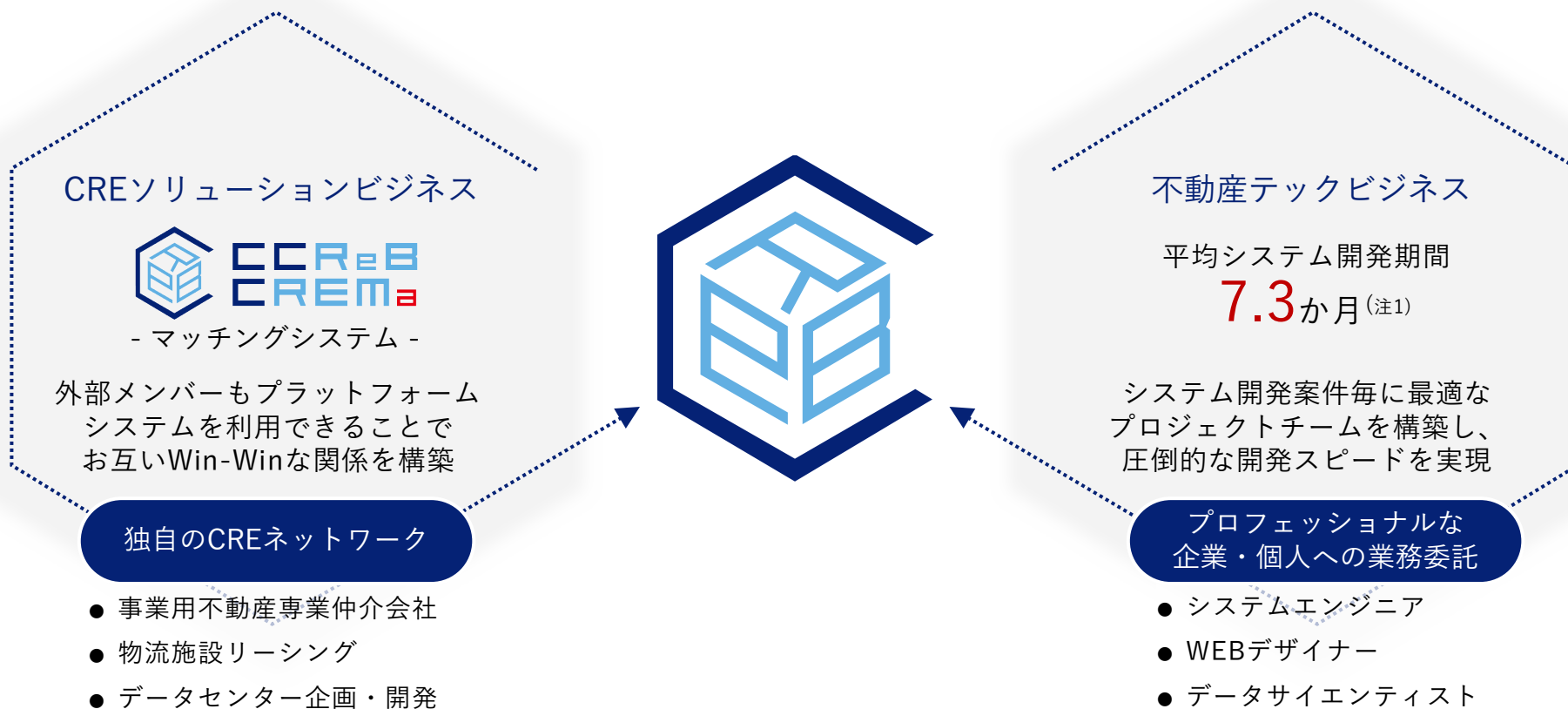
あらゆる業種におけるCREニーズに対し、スピード感のあるソリューションを提供



注1：掲載写真はイメージであり実際の案件の外観とは異なります。
注2：当社が情報取得からソリューション提案を行い、相手先企業が実行の意思決定を行うまでの期間を記載しております。

高い収益性と財務健全性の両立

外部プロフェッショナルの登用も積極的行い、自前に拘らない“ファブレス経営”を推進することで
更なる事業スピードの高速化及び高収益体質を実現



注1：CCReB AI/CCReB GATEWAY/CCReB CREMa開発期間実績平均。

CRE提案ノウハウのDX化

生成AIを活用したCRE提案システムによるノウハウの共有・提案力の均質化
システム活用により未経験メンバーも即戦力として、少数精鋭でCRE営業を実施



COMPACT CRE FOR RE BORN AI



COMPACT CRE FOR RE BORN EREM



COMPACT CRE FOR RE BORN GATEWAY

中計内のキーワード、財務データ、プレスリリース、ニーズマッチング等

独自のテックシステムデータ



CRE提案パターンの蓄積



生成AI活用 (Chat GPT)

各種データを有機的に連携させることで、
企業に対するCRE提案の切り口をシステムが示唆



CCReB
担当

〇〇株式会社への提案方法は？



〇〇株式会社は、
財務モデル「バランス型企业」、
スコア△△点の会社です。

中期経営計画から、拠点統廃合、
M&A強化の経営課題が確認できます。

これらのワードパターンを持つ企業は
保有資産の有効活用ニーズが考えられます。

直近の財務状況、財務指標は…

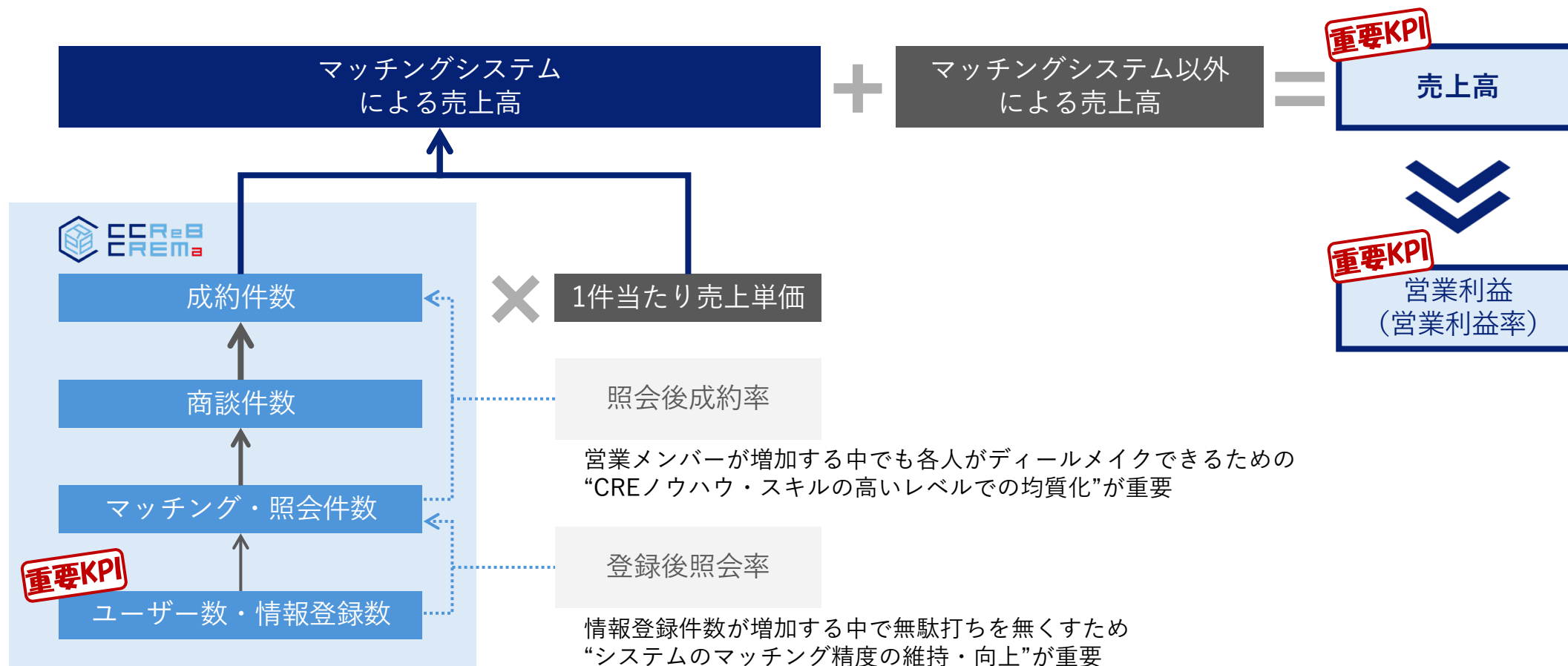


COMPACT CRE FOR RE BORN

© 2024 CCReB Advisors Inc.

収益と主要KPIの構造イメージ

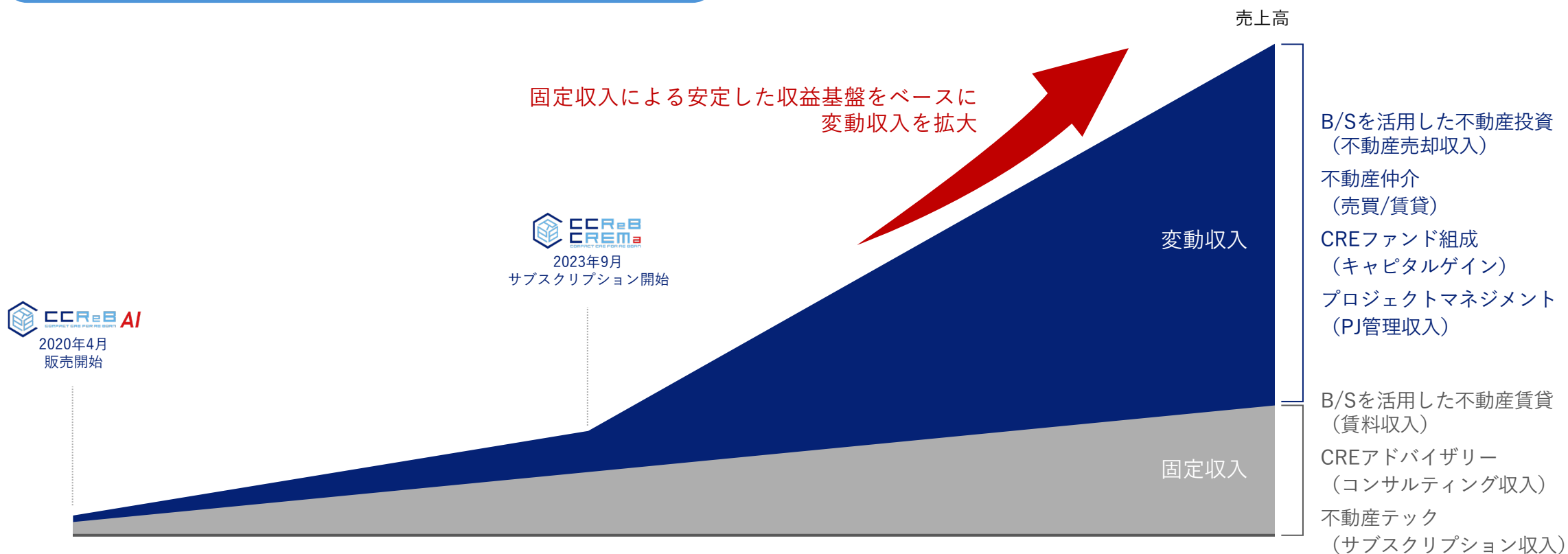
売上高の成長を実現するためには、ドライバーたるマッチングシステムの情報登録件数の拡大に加え、“システムのマッチング精度向上”と“マッチング後成約に至るまでのスキル向上”が重要



成長性と安定性の両立を目指す収益構造の構築

固定収入（不動産テック・CREアドバイザー・不動産賃貸）を伸ばしながら、
CREソリューションによる変動収入（不動産投資・不動産仲介・コンパクトCRE）の更なる拡大を目指す

CREソリューション事業における収益イメージ

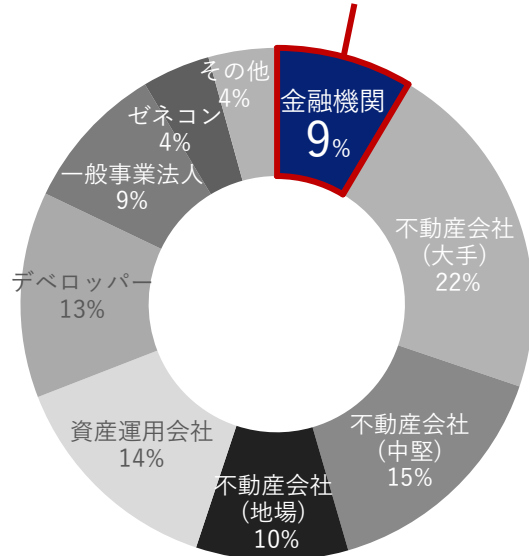


マッチングシステムユーザー数の推移と潜在案件数の拡大 — 【戦略】 どこを増やしていくか？ —

金融機関（特に地方銀行・リース会社）など取引先の不動産ニーズを多く持つ先を メインターゲットとして営業を強化

ユーザー属性^(注1,3)

現行の会員比率も低く大きな営業余地あり



注1：CCReB CREMa会員の業種属性
2024年8月末時点



金融機関のペインポイント

（CCReB CREMa導入済の地方銀行ユーザーの声）

- 取引先の不動産ニーズを把握しているものの、ニーズに合った情報のマッチングが属人的で統括的に把握できていない
- 自社でマッチングシステムの開発なども検討しているが開発までに時間を要している状況
- 全国区のニーズが把握できていないことから、主に自分たちの地域のニーズが中心となってしまう、結果として活動範囲が狭くなり情報が滞留してしまう



ペインポイントへの 当社のソリューション

- 取引先のニーズの一元管理と自動マッチングにより抜け漏れのないニーズの捕捉が可能
- 利用ユーザーの全国の情報が登録されていることから、大手企業の地方出店ニーズとのマッチング機会などの可能性もあり

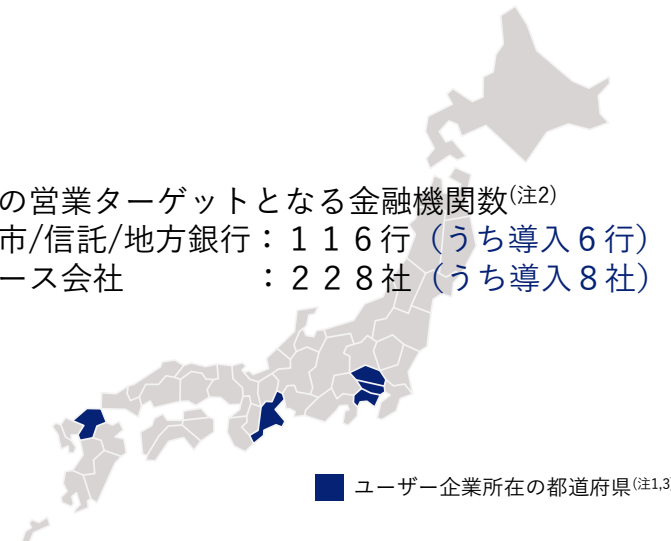
≫ サブスクリプションサービスにより試験的な導入も可能 ≪

CCReB CREMaユーザー金融機関の属性

47都道府県のうち5県のみであり営業余地あり

当社の営業ターゲットとなる金融機関数^(注2)

都市/信託/地方銀行：116行（うち導入6行）
リース会社：228社（うち導入8社）



■ ユーザー企業所在の都道府県^(注1,3)

注2：（銀行数）金融庁「銀行免許一覧（令和6年8月21日現在）」より。
（リース会社数）公益社団法人リース事業協会ホームページより。

注3：有料/無料会員を含む

サブスクリプションサービスとしての会員獲得（不動産テック収入）と
情報登録数の拡大による潜在案件の拡大（CREソリューション収入）を目指す

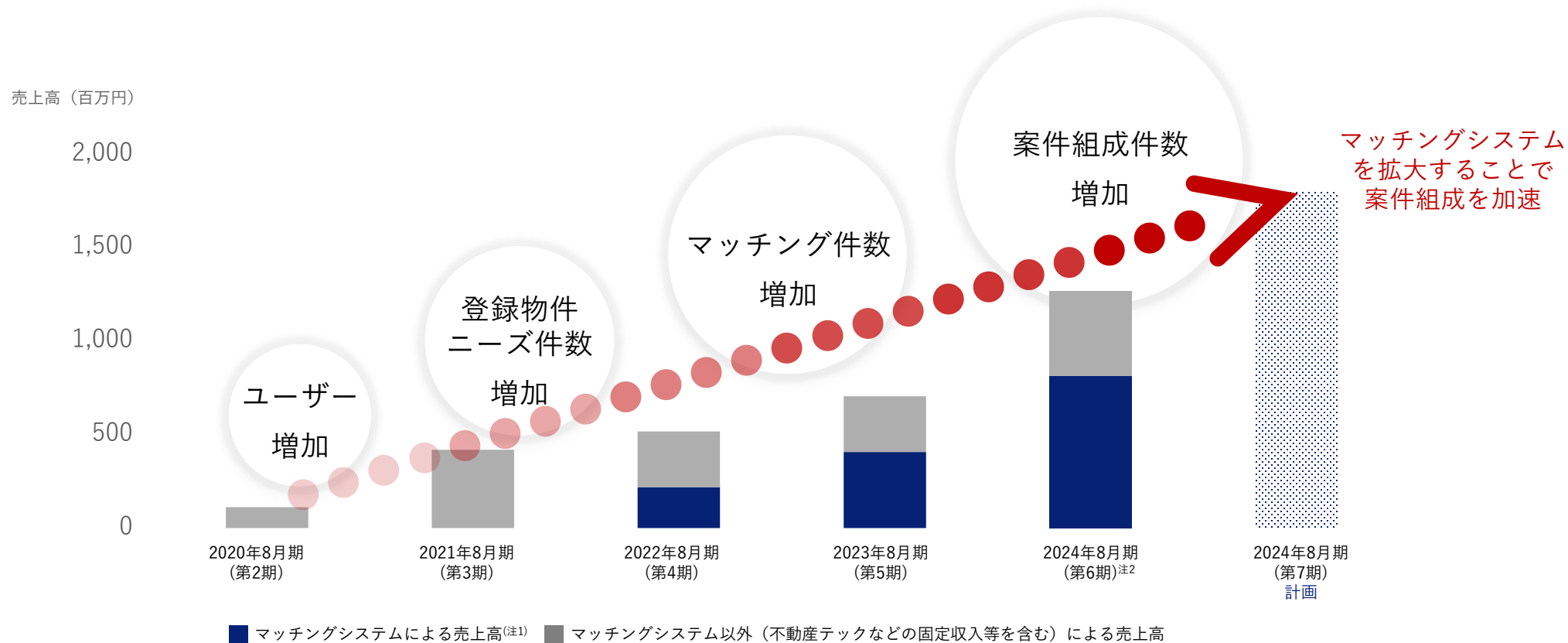


CCReB

© 2024 CCReB Advisors Inc.

マッチングシステムの登録案件数の増加による収益拡大

潜在案件を拡大することで案件組成件数を増加し、更なる収益の成長を目指す



注1：CREソリューションビジネスにおいて発生した収益のうち、マッチングシステムを活用することで成約・収益発生に至ったものを指します。

注2：監査法人による監査前の数値となります。今後の監査の状況により変動する可能性があります。

ディスクレーマー

本資料は、決算内容の説明のみを目的として当社が作成したものであり、有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘等を構成するものではありません。適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。

本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の真実性、正確性や完全性に依拠し、前提としています。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者がその他の目的で公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「目指す」「信じる」「预期する」「計画」「戦略」「期待する」「予想する」「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。



企業価値創造ソリューションカンパニー

CCR_eB

COMPACT CRE FOR RE BORN