



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）

本日はお忙しい中、説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

昨年11月28日に上場して約2ヶ月が経っていますが、この間に機関投資家のみなさまや個人株主のみなさまからいろいろなご質問・お問い合わせ等をいただいています。

これらはすべて当社への期待と理解していますので、みなさまの期待にしっかり応えていけるよう、引き続き精進してまいります。それでは、説明会を始めます。

目次

- 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



2025年8月期 第1四半期 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)

新規案件受注増加等を踏まえ、業績予想を上方修正

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

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

CREソリューション 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

不動産テック ビジネス

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

人員採用

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)）



© 2024 CCReB Advisors Inc.

注：2025年1月14日時点で営業部門2名、管理部門2名（いずれも内定者含む）の新規採用が決定しております。

4

第1四半期の業績ハイライトです。今回は通期業績予想を修正しました。こちらは当初計画していなかったCREソリューションビジネスの新規案件の受注増加などにより、もともとの通期計画よりも想定以上の進捗で進んでいるためです。

第1四半期における連結ベースでの売上高は6億8,100万円、営業利益は3億700万円となりました。当初計画に対する進捗率は、売上高が38パーセント、営業利益が59.5パーセントとなっています。これを受けて、通期業績予想を上方修正することとしました。修正後の業績予想は、売上高が22億円、営業利益が6億5,000万円、当期純利益が4億2,800万円となります。それぞれ、当初計画に対して22.7パーセント、26.1パーセント、25.9パーセントのアップとなります。また、配当金は1株あたり20円と公表し、前期実績と比較すると3円の増配です。投資家のみなさまには上場時に配当方針をご説明してきたものの、配当金の予想が未定となっていました。そちらをしっかりと見せしながらかご評価いただけるよう、20円と公表しています。

事業の進捗状況です。こちらにも上場時にいろいろとご説明しましたが、KPIとして設定しているマッチングシステム「CCReB CREMa」の登録数とユーザー数については、引き続き増加しています。

CREソリューションビジネスも、上場による認知度向上を非常に実感しています。そのような中で、CRE戦略の支援案件などの新規案件パイプラインが増加しています。パイプラインについては後ほどお話しします。

不動産テックビジネスのシステム開発については、外部のシステム会社とタッグを組むことは変わらないものの、今第1四半期中にエンジニアを採用しています。それによって利便性向上のためのサービス機能拡充が迅速にできることになりましたので、引き続き開発を加速しながら進めていきます。

ご質問が多かった人員採用についてです。当社の社員数が少ないというご意見等がありましたが、今期の採用計画はすでに達成している状況です。今後は採用計画以上の追加採用を進めていきたいと考えており、しっかりと採用を進めながらビジネスを拡大していく所存です。

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



第1四半期の実績についてご説明します。まずはエグゼクティブ・サマリーです。

売上高は6億8,100万円となりました。前年同期比でプラス202.7パーセントの成長です。営業利益は前年同期比320.5パーセント増の3億700万円、当期純利益は2億円と、比較的順調に進んでいます。

マッチングシステムのユーザー数は、2024年8月期の325ユーザーに対して370ユーザーとなりました。当社のビジネスの源泉となる物件情報登録数も前期末の5,474件から6,063件となり、第1四半期においても順調に推移しています。

スライド中央に「当初通期計画に対する進捗率」と記載していますが、実際には先ほどお伝えした修正後計画との比較が正しい数字になります。そちらに対する進捗率では、売上高が31パーセント、営業利益は47.2パーセント、当期純利益は46.7パーセントとなります。いずれにしても、第1四半期の進捗率という意味では比較的順調に進んでいる認識です。

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	
		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月期第1四半期の決算概要です。実績と前期比については、先ほどお話ししたとおりです。

全体の進捗として、CREソリューションビジネスは大幅に増加しています。引き続き、企業の資本効率改善のご相談や不動産プレイヤーの取得意欲旺盛に対する不動産売却等が順調に進んでいます。

不動産テックビジネスの計画進捗率は20パーセントとなります。こちらは第2四半期から第4四半期にかけて計画しているものがあるため、特段進捗が劣っているわけではなく、順調に推移していると考えています。

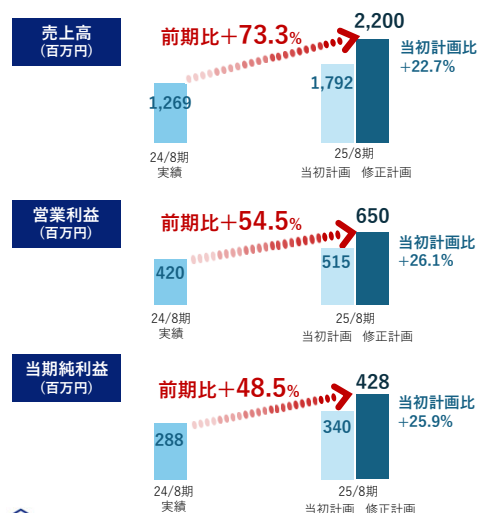
なお、一部において不動産テックビジネスからCREソリューションビジネスへの科目変更がありましたが、全体的には順調に推移しています。

営業利益率は45パーセントとなりました。

当社の営業利益率は平均30パーセント前後になりますが、本第1四半期に粗利率の高い案件が多く計上されたため、このような数値で着地しています。引き続き、高い利益率を図っていけるよう進めてまいります。

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



	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		
単位：百万円			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

8

業績予想の上方修正についてです。売上高の予想は前期比73.3パーセント増の22億円に修正しました。修正前の数値に対し、「今までの成長率に対してやや保守的ではないか」という意見もありましたが、しっかりと案件を積み上げながら計画数値を設定してきており、当初計画以上に案件が進捗していることを踏まえて今回の上方修正を行った次第です。

また、営業利益は前期比54.5パーセント増の6億5,000万円、当期純利益は前期比48.5パーセント増の4億2,800万円へと上方修正しています。

これを受け、1株あたり純利益（EPS）も変更しております。前期実績の84.29円に対し、今回修正後では106.24円となります。期中はIPOによって発行株数が増えていますが、その発行株数を踏まえても、EPSは21.95円増加しています。

今後も営業利益率をしっかりと保ちながら事業を推進していきますので、引き続きご期待いただければ幸いです。

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。



© 2024 CCReB Advisors Inc.

10

事業の進捗状況についてご説明します。

上場以来、投資家のみなさまからは「『不動産を取得した』『このような仕事を受注した』というリリースがなかなかない」という声もありました。

当社のビジネスはBtoBである上に事業法人との取引が多いことから、当社から積極的に取引先の企業名を開示して「この取引をおこなった」とお伝えするのは、守秘義務の関係から難しいところがあります。

今後このような事業成約等があった場合にはオブラートに包んでしまうかもしれませんが、パイプラインをお示しできる、ないしは事業実績をお示しできるような開示方針で臨みたいと思っていますので、ご理解いただければ幸いです。

パイプラインの進捗についてです。スライド左側に番号を記載していますが、1から6は契約がすでに終わって成約済みのものとなります。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、当初計画比で92.8パーセントまで進捗しており、この状況を踏まえての上方修正でもあります。「契約済」とは、当然ながら取引先と契約をしたことを意味します。「成約済」とは、その契約の決済が完了し、当社がなにかしらのフィーを受け取る、ないしは売上が実現している状況を意味します。スライドでは「ステータス」という箇所に記載しています。

第2四半期に入り、すでに成約しているものもあります。昨年12月10日に開示した5番の「B/S活用投資」である、大分県の産業用地売却もすでに成約済みです。併せて、新規でAM業務受託等も行っていますので、足元の新規案件は増えている状況です。

ビジネスモデルについてはあらためてお話ししますが、いずれもテックを活用したソーシングを行っています。スライド右から2列目に「活用テック」と記載しているとおり、マッチングシステムやAI、企業分析、企業のニーズに対するマッチング等の仕事を組成しています。

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	産業用地地ファンド組成	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	



© 2024 CCReB Advisors Inc.

注1:「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2:「活用テック」の詳細は、本資料20ページをご参照ください。

11

こちらのスライドには契約予定のパイプラインを記載しています。

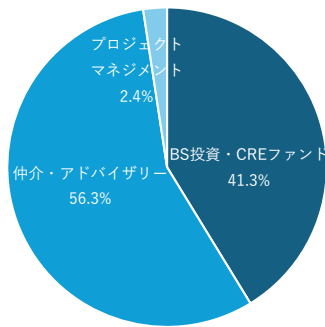
一部は仕掛けもありますが、かなりの確度で物件が進捗している状況です。1番はすでにコンパクトファンドの組成準備に入っていますので、このような案件を積み上げていきます。加えて、第1四半期ではまだ実現していませんが、8番、9番、10番の案件はプロジェクトマネジメントとなっています。昨今、企業の土地の有効活用案件が非常に増えており、そちらについても現在提案を続けているところです。

当社は「産業用不動産」を対象にしたビジネスを行っています。「所在」の列を見てもわかるように、全国の産業集積地を中心にいろいろなところで仕事の幅を広げており、記載のない物件も継続的にパイプラインを積み上げています。

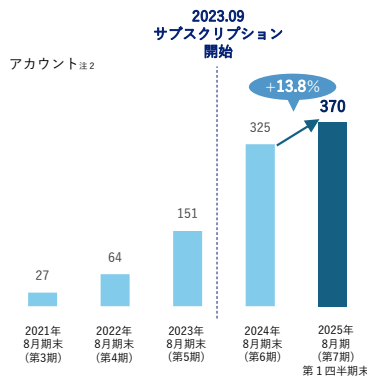
マッチングシステム ユーザー数の推移と潜在案件数の拡大

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

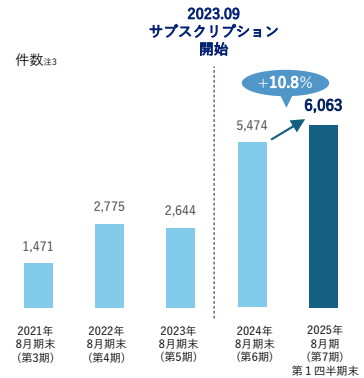
マッチングの内訳^{注1}



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。

「CCReB CREMa」についてご説明します。

第1四半期末時点のユーザー数は370ユーザー、情報登録数は6,063件まで増えています。当社はこれを「いけす」と呼んでおり、スライド左側の円グラフには「いけす」の中身を示しています。当社が展開しているサービスに関し、サービスの源泉となる案件に関する潜在的な情報がどのようなかたちで構成されているかというところです。

6,063件のうち、約56パーセントが将来的に仲介・アドバイザーのビジネスにつながるであろう案件情報です。約41パーセントはB/S投資ないしはコンパクトファンド組成の案件情報です。残る2.4パーセントは、プロジェクトマネジメントにつなげられる案件情報となります。

いずれにしても、「いけす」を大きくしていくことが当社のビジネスの源泉となります。今後も、マッチングシステムを拡大させながら「いけす」を大きくしていく戦略を進めてまいります。

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）



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

13

マッチングシステムの営業および「CCReB AI」のテックの進捗です。

マッチングシステムについては、いろいろなマスメディア等で「地方銀行に力を入れていく」とお伝えしました。特に上場に伴う信用力を非常に感じる場所として、地方銀行への営業を一気に仕掛けています。

この3ヶ月で17行にアプローチを行い、うち7行が商談中です。今後もフラグを立てながら地方銀行へ営業していきます。こちらを広げることで、テック収入や「いけす」が大きくなり、当社のビジネスの幅が広がる可能性があるため、今後も力を入れていきます。

併せて「CCReB AI」も、サブスクリプションサービスとして事業法人や不動産会社などで使っていただいています。特に非上場企業のデータをさらに増やしたり、非上場企業が保有する不動産拠点情報を追加したりしながら、データを拡充しているところです。

これまでは有価証券報告書と中期経営計画書の分析が中心でしたが、今後は分析の対象資料にサステナビリティレポートやIR資料、コーポレートガバナンス報告書なども取り込み、サービスの幅を広げていきます。こちらは先般ホームページでも開示しましたが、新たなサブスクリプションサービス収入の源泉として、不動産業以外の業種へのアプローチにより収益を拡大していきたいと考えています。

事業の概要

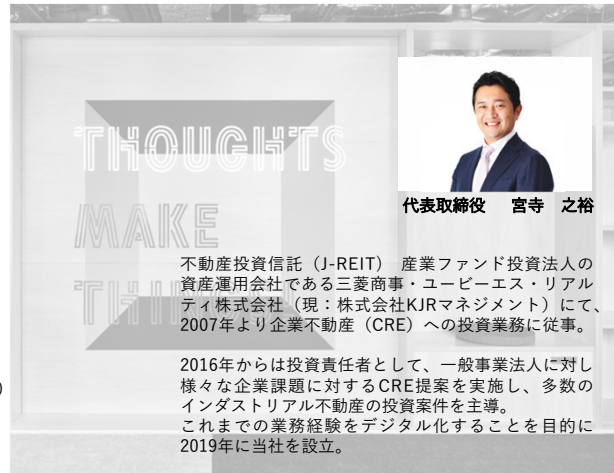
4

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。

企業理念

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.



事業概要です。当社はBtoBビジネスということもあり、上場後には「会社のビジネスモデルが若干わかりづらい」というお声をみなさまから頂戴しました。ここであらためて、当社のビジネスモデルについてご説明します。

企業理念は、「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」です。

当社は上場前から企業不動産を扱ってきていますが、昨今は、日本企業を取り巻く環境は激変しています。その中で、企業が持っている不動産の保有方針などを企業側が見直す流れが起きています。当社はまさにその流れを商材として、企業理念の実現のために邁進していることが大前提となっています。

ビジネスモデル

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



17

ビジネスモデルです。

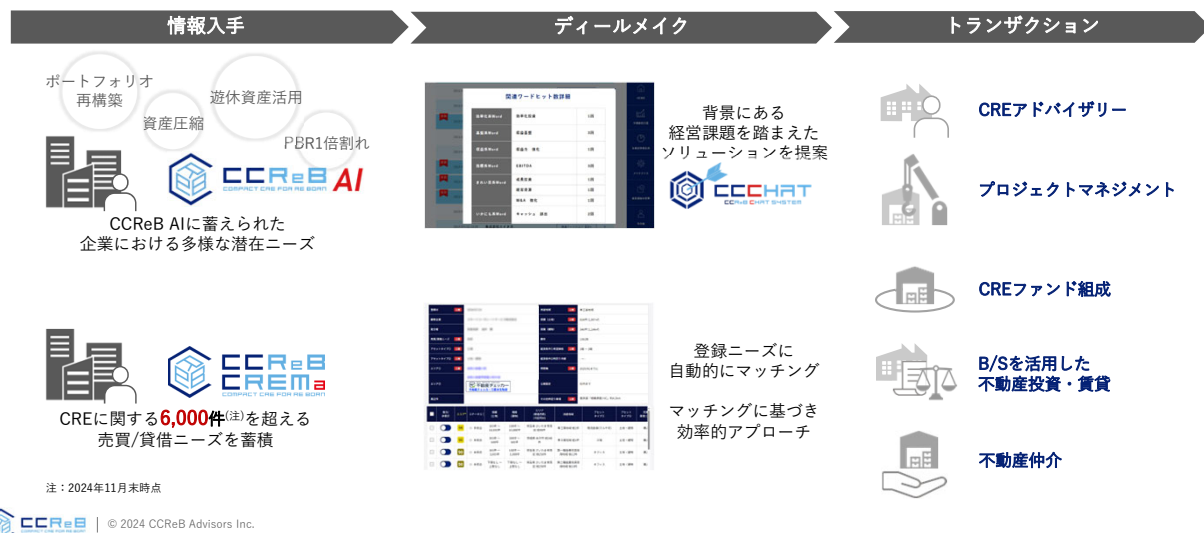
当社は「不動産テックを使って案件を掘り起こしている」とご説明してきました。スライドに示すとおり、企業はサプライチェーンの改革や、最近では資本効率の向上、一番多い相談としては遊休資産の活用など、多種多様な経営課題を持っています。当社は、それらを不動産テックを活用して効率的にキャッチアップしています。

このような企業のニーズをマッチングシステムでマッチングさせながら、CREソリューションビジネスの5つのカテゴリの中から、お客さまに最適なお提案を行います。これがビジネスモデルです。先ほどご説明したパイプライン等を含めて、この取引が成就してフィーをいただく、ないしは売上の実現につながっています。

従前お話ししたとおり、不動産業で私自身が課題と感じていた、営業先のピックアップや企業のニーズへのキャッチアップという部分にテックを使って、時間を短縮しています。それにより生産性を上げ、営業利益率を確保していくというのが当社のビジネスモデルとなります。

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



18

サービス提供フローです。

先ほどのパイプラインをはじめ、情報については「CCRaB AI」や「CCRaB CREMa」を使って入手します。例えば「CCRaB AI」であれば、「この企業についてはこのような経営課題を持っている」というものを可視化し、その経営課題に沿った提案を行います。

またマッチングシステムについては、ニーズを登録することによって自動的にマッチングを発生させ、効率的なアプローチをします。そして、トランザクションのどのカードを切るかを選択します。

このような長年のノウハウを全部システム化することにより、難易度が高い法人不動産のマーケットを開拓していくことが当社のサービス提供フローとなっています。

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

それぞれのビジネスカテゴリについて、具体的にご説明します。当社は主に、同業である不動産プレイヤー、顧客となる事業法人と取引を行い売上計上しています。

「CREアドバイザー」では、当社と同じく法人営業を行う企業に対するアドバイスや、ソリューションやテックシステムをご利用いただいている顧客に対するコンサルティングなどを行っています。事業法人に対しては、「資本効率の面から企業の保有不動産を見直したい」という企業へのコンサルティングや、「不動産を売却したい」という企業への助言や仲介などを行っています。こちらは主にコンサルティングとして、アドバイザーフィーをいただくビジネスとなります。

「CREファンド組成」は、企業にご提案し、結果的に不動産を動かすという結論に至った際に行う受け皿としてのファンド組成です。SPC（特別目的会社）を作って資金調達をし、当社がアセットマネージャーになって最終的な出口を考えながらファンド組成をしていくビジネスです。

「プロジェクトマネジメント」は、ご提案した結果、企業のほうで土地や不動産を保有し続けたというお話になった場合、その土地の有効活用を当社と一緒に考えるというものです。

例えば、この有効活用を考える際に当社のマッチングシステム等を使い、当該土地に関心がある方をテナントとして紹介し、建物を建てて収益不動産として運用いただくというようなコンサルティングを行います。

「B/Sを活用した不動産投資・賃貸」は、CREファンド組成と似ています。企業に提案した結果「不動産を動かしたい」という際に、ファンド組成するには金額が少額すぎる場合に当社のB/Sを使って不動産を取得し、最終的にリノベーションやバリューアップをして売却するというビジネスです。また、保有中は賃貸収入が入ってくるため、それを賃貸収入として売上計上しています。

「不動産仲介」は、先ほどご説明したマッチングシステムを使い、マッチングしたものを売買・賃貸仲介するビジネスです。こちらは仲介フィーをいただくビジネスです。

これらが当社の売上の源泉となっているビジネスであるにご認識いただければと思います。

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



CRE営業支援システム
(クラブ エーアイ)
CCRéB AI
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



マッチングシステム
(クラブ クレマ)
CCRéB CREMa

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
(クラブ ゲートウェイ)
CCRéB GATEWAY
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
(クラブ チャット)
CCRéB CHAT

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)

不動産テックビジネスの概要です。

CRE営業支援システムの「CCRéB AI」とマッチングシステムの「CCRéB CREMa」が主力のサブスクリプションサービスであり、当社も活用しています。

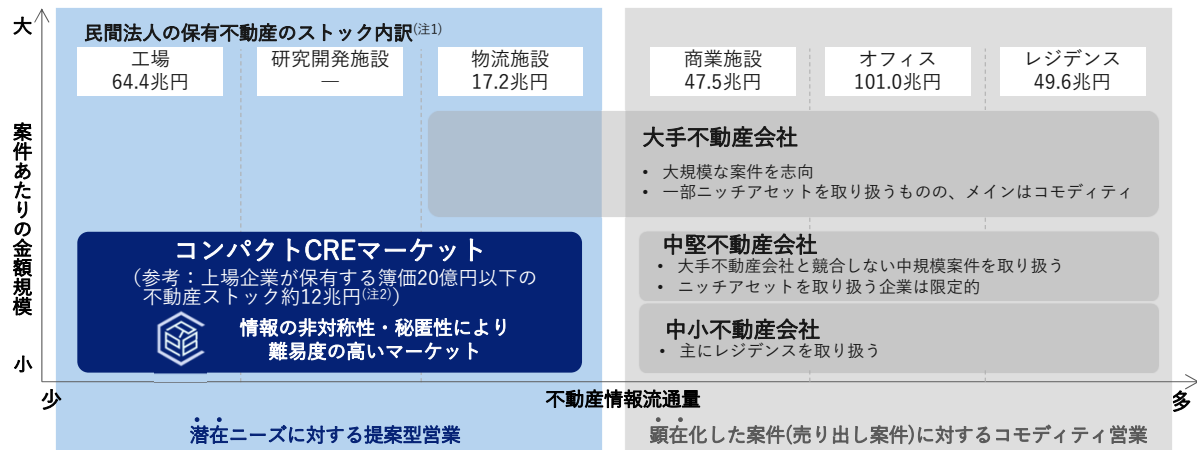
「CCRéB AI」は、企業が開示する資料を自動的に取得・分析し、企業ごとの不動産ニーズを探る仕組みです。これにより、資料を収集し記載内容を一生懸命確認するという作業がすべて割愛され、業務効率を上げることができます。

「CCRéB CREMa」は、「売りたい」「買いたい」「貸したい」「借りたい」というニーズを登録しながら、自動的なマッチングを行うシステムです。こちらも、これまでは担当者の経験や勘といった属人的な能力に頼っていたものをシステムで自動的にマッチさせることによって、当社の営業担当者が同じ水準で業務を進められるようになります。

このように、CRE営業の効率的な実行を可能とするテックをサブスクリプションサービスでも提供しているというのが、当社のもう1つのビジネスです。

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件あたり帳簿価額20億円以下の不動産の合計額を当社にて集計。

当社のポジショニングについても、まだご説明が足りておらず、ご理解いただけていないと思っています。

不動産にはいろいろな種類があり、その中でも大手不動産会社、中堅不動産会社、中小不動産会社がひしめき合っています。

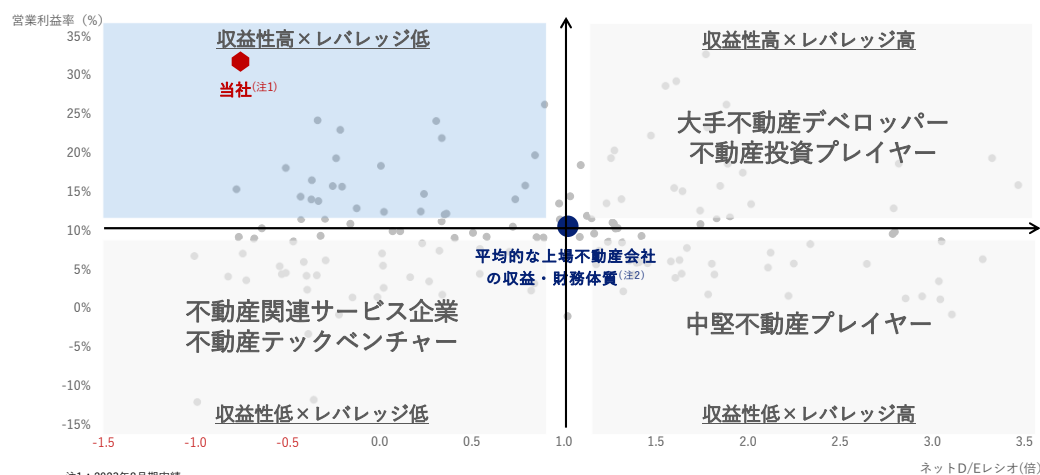
その中での当社のポジションを示しているのが、スライドの図です。

主に企業が事業で使う工場や研究開発施設・物流施設の中でも、特に20億円以下の価格帯で、大手不動産会社が積極的に関与せず、また中堅・中小の不動産会社では扱うためのノウハウがまだない部分を当社が埋めながら、プレイヤーのみなさまと協業しています。

こちらについては、情報がなかなか出てこなかったり誰に相談していいかわからない部分に、当社が参入して事業運営を進めていることが特徴となります。

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月期末実績。

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 | © 2024 CCReB Advisors Inc.

22

高い収益性と財務健全性の両立についてご説明します。

第1四半期の営業利益率は45パーセントとかなり高く出ています。しかし、通期でも30パーセント台を確保していく方針で取り組んでいきたいと思っています。

スライドには、同業プレイヤーの営業利益率の分布を示しています。当社はそれらと一線を描いた営業利益率を実現しながら、上場による資金調達の実施しています。上場による信用力の付与に伴い外部から資金を調達できる環境になったこともあり、今後はレバレッジをかけながら、高い収益性と財務健全性を両立したビジネスをしていきたいと考えています。

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



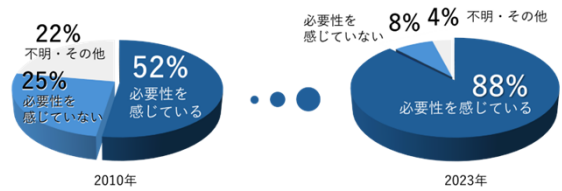
注1：国土交通省「法人土地・建物基本調査（2018年）」より当社集計。

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

不動産テックを活用した独自のCREソリューション事例 2/2

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



- 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



CCRファンド1号案件

事例4 工場の流動化



B/Sを活用した 不動産投資・賃貸



- 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

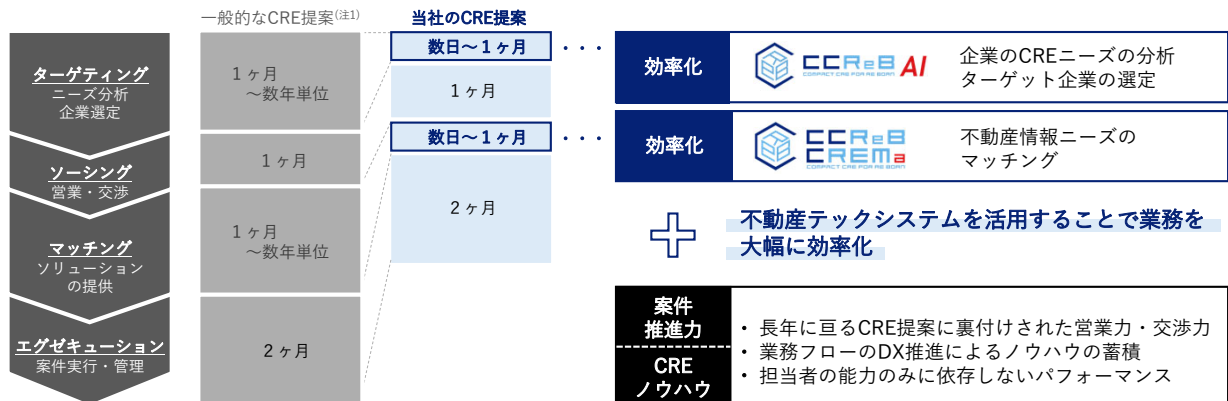


航空産業の工場の流動化

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）

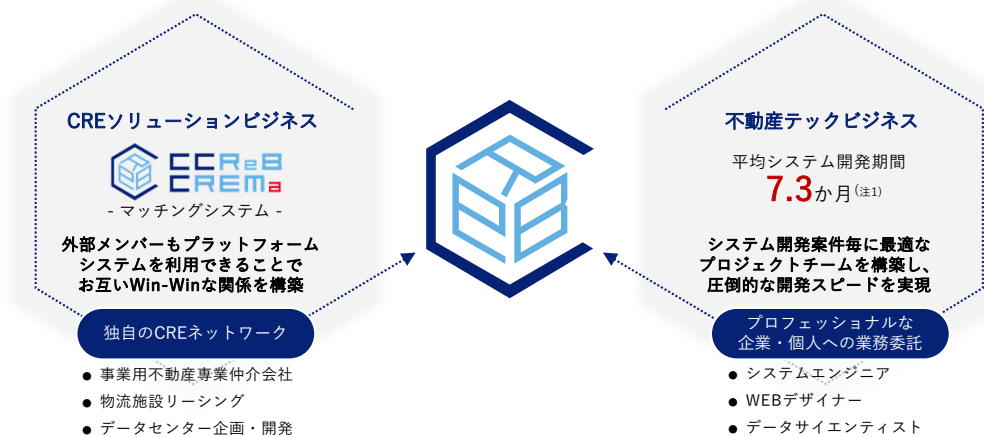
あらゆる業種におけるCREニーズに対し、スピード感のあるソリューションを提供



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に行い、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。

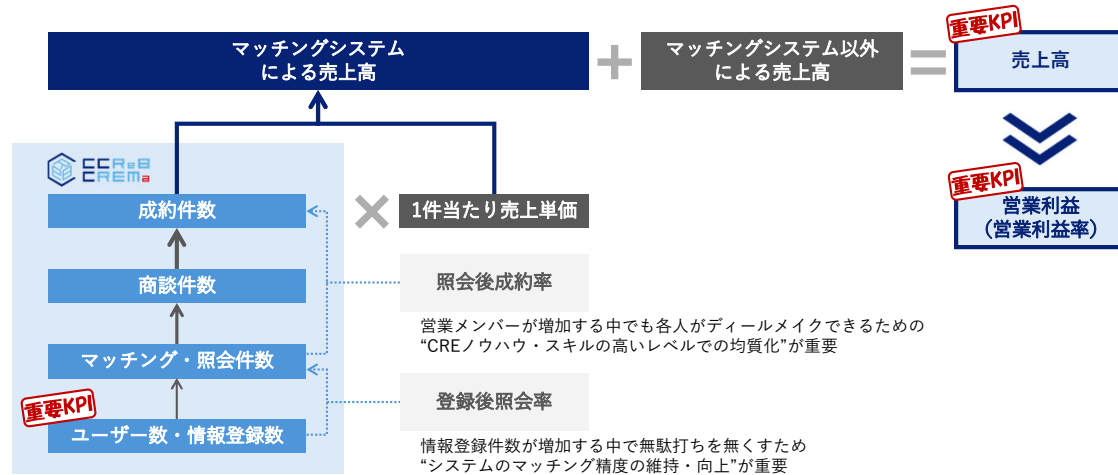
CRE提案ノウハウのDX化

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



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

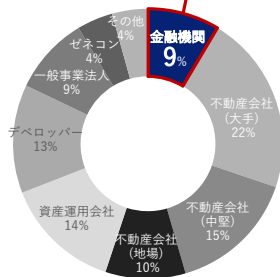


マッチングシステムユーザー数の推移と潜在案件数の拡大 —【戦略】どこを増やしていくか？—

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一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

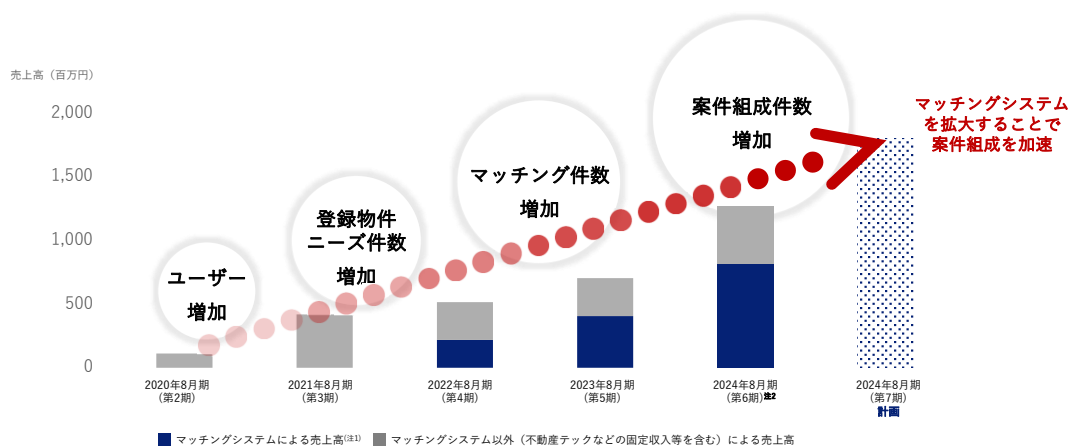


注2：（銀行数）金融庁「銀行免許一覧（令和6年8月21日現在）」より。
（リース会社数）公益社団法人リース事業協会ホームページより。
注3：有料/無料会員を含む

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

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



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」「予期する」「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。

