

## 2025年8月期 第1四半期 決算説明会 質疑応答要旨

開催日：2025年1月15日（水）

当決算説明会における主な質疑応答の要旨は、以下の通りです。

回答者は代表取締役 宮寺 之裕が務めさせていただきました。

なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、加筆修正しております。

### 【質疑応答要旨】

**Q1** : 今回、通期の業績予想を上方修正されていますが、なぜ第1四半期での業績予想の修正となったのか？

**A1** : 先ほどお話ししたとおり、もともと2025年8月期の売上計画が17億9,200万円としておりました。当社が上場したのは昨年11月28日ですので、いわゆる期越えの上場をしておりますが、上場時に公表した売上計画を確実に達成することを前提として計画を策定しています。

契約見込みが堅いものや売上計上が可能なものを積み上げて計画を策定している中で、当初計画を順調に成約しつつ、新規案件の相談も期中で数多く出てきています。このように、今回計画していなかった数字の積み上げが出てきていることもあり、第1四半期での修正となりました。

第1四半期でいきなりの上方修正となりましたが、この積み上げはまだ続くとも思われま  
す。今のタイミングで十分予測できる新規の案件も出てきたこともあり、上方修正に至りました。

**Q2** : なぜ、第1四半期決算発表のタイミングで配当予想を設定することとしたのか？

**A2** : もともと上場時に、株主さまへの還元施策の方針をお伝えしています。当社はまだ成長段階の企業ですが、おかげさまで創業以来ずっと黒字を実現しています。そのため、今後も成長投資にお金を使うというスタンスは変わらないものの、配当についてもバランスを図り、株主のみなさまに長期で保有していただきたいという思いもあります。

また、配当予想が未定ということに対するご質問が非常に多く、「配当するのであれば、配当の方針ないし金額を示してほしい」というお声もありました。そのため、今回は十分に利益計画が見えてきたこともあり、20円という配当を出すこととしました。



**Q3** : 期初に業績予想を立てる時、パイプライン内の案件をどのように売上予想に取り込むのか？スライド 10 ページのリスト内の案件は、期初においてどのような状態だったのか教えてほしい。また、期初予想に比べて数が急に増えたのか？単価もずっと高かったのか？

**A3** : 期初が始まると、オンゴーイングで案件が続いている中から成約確度が高いものを売上に組み込んでいきます。その中でも、急にご相談が来ることもあります。特に上場の際する予算計画については、かなり堅い数字を求められたというところもあり、その進捗が堅いものを中心に集めました。

「パイプラインが急に増えたのか？」というご質問については、もともと足元のパイプラインは豊富にあったと認識しています。ただし、今回上場したことによってさらに相談案件が増えていることも事実です。増えた案件の中で、当社のほうで提案を続けて「これは確実に刈り取れる」という確度がついたものを新規案件として汲み上げた結果、上方修正に至ったという経緯です。

**Q4** : 第 1 四半期が大幅に上振れた要因として、大型案件などがあったのか？第 1 四半期に成約が集中しやすいなど、四半期ごとの季節性はあるのか？

**A4** : スライドのステータスに「既存」と書いてある案件はもともと計画していたもので、予定どおり第 1 四半期に実績計上しています。第 1 四半期の大型案件の B/S 活用投資も、計画どおりです。季節性については、よくご質問いただきます。当社は法人ビジネスを行っており、特に企業の CRE を扱うため、どうしても企業側のほうが決算を気にして不動産を売却する傾向が従来あります。したがって、まず一番多いのは「3 月に決済してほしい」という案件で、「できれば 3 月より前、2 月ぐらいに安全サイドで決済してほしい」というお話があります。その時期は当社の第 2 四半期頃にあたるため、CRE の案件は第 2 四半期に出やすいと思っています。次に多いのが 12 月決算に向けた案件で、10 月から 11 月ぐらい、当社にとっては第 1 四半期にあたります。今回もそのような前倒しの決算で出てきた新規案件を、この第 1 四半期に売上計上しています。これは、企業側にとっての決算がそのタイミングだったということです。

このように、一般的にはお客さまのほうで 3 月と 12 月に売上計上する案件が多いという肌感覚です。ただし最近では、企業側も資本効率を上げていく目標を旗印に、時期は別として確実に実行できるタイミングを優先しています。決して 3 月や 12 月に拘らず、3 月決算の会社でも「別に 3 月をまたいでもよいので、とにかく実行したい」と進めるケースもあります。とはいえ季節性がまったくないわけではなく、当社においては従来どおり季節性はありつつ、今後の第 3 四半期および第 4 四半期においても、企業側のニーズにより実績化できる案件も出てくると思っています。



**Q5** : 第1四半期の営業利益率が特に高くなった背景を教えてください。スライド10ページの第1四半期に実績化した案件は、利益率の面で11ページの今後の案件と異なるのか？異なる場合、それはどのような点で、どのような背景によるものなのか？

**A5** : 先ほど一部回答した内容もありますが、まずサービスごとの粗利に特徴があります。その中で、CREアドバイザーと不動産仲介についてはフィービジネスとなるため、非常に粗利率が高い案件です。

B/S活用投資は仕入があつての売却となるため、仕入部分が原価になり、その売却金額によって粗利率が上下します。今回はこのB/S活用投資も含め、総じて粗利率が当社の標準よりも上回る案件が実績化されたため、結果的に第1四半期の営業利益率が高くなりました。

今後の案件との利益率の差については、特にB/S活用投資の物件売却に伴う売上を第2四半期に実績計上する予定の部分が大きいです。第1四半期に実績化した案件と今後実績化するものとの間で、一番利益率の違いを生む要素という意味では、そこが大きいと思っています。

第2四半期に計上する案件は、一般的な不動産業の利益率よりは高いと認識していますが、一定の原価率が計上されることにより、当社の他のビジネスとの比較では、粗利率がやや低くなる想定です。そのため、そこは第1四半期と大きく違ってくる要素だと思っています。

その他のフィービジネスについては、当社が単体で手掛けているものは当社が100パーセント計上しています。一方で、例えば、取引の形態によって「全体のフィーを折半で負担する」ないしは「当社のパートナーなどに対して業務発注することで費用を支払う」となった時には原価が発生するため、そのような要因により変動しますが、一番大きな変動要因になるのはB/S活用投資だと思っています。

**Q6** : 今後、競合他社が参入してくる可能性はどのように想定しているのか？

**A6** : 当社とまったく同じように、不動産テックビジネスを手掛けて企業の経営課題を可視化し、提案を行うようなビジネスを進めている会社は他にはないと認識しています。

ただし、事業法人の不動産売買という部分だけで言えば、当然ながら大手不動産の流通会社なども仲介として入ってきます。大手不動産会社についても物流施設等で小さい開発等を行っているため、そのような意味ではまったく競合がないわけではありません。

市場全体で見ると、企業が持っている不動産のストック数に対して、当社だけでビジネスを行っているわけでは決してないですし、いろいろな競合他社が入ってきても十分な大きなマーケットがあると思っています。したがって、競合他社とは共存共栄ができると考えています。



競合に対する差別化については、当社が今まで積み重ねてきているノウハウのデジタル化により、他社に負けないスピード感があるという自負を持っています。そのようなかたちで、競合他社と共存しながら、当社の差別化もしっかり図っていけると考えています。

**Q7** : 御社は高成長企業だと思いますが、剰余金を成長投資だけでなく配当に回されている意図を教えてください。

**A7** : 当社は引き続き、高成長企業でありたいと思っていますし、成長と株主還元が両立できると思っています。

一方で、上場したため、当然ながら株式と株主の構成等も考える必要があります。当社としては、長期で持っていただきたいという思いがあり、そこに対してはしっかりと配当しながらも、まだ成長を遂げられると考えています。

当然ながら剰余金等の活用も重要であるため、配当だけを中心にしていくというステージではないと思っています。成長投資があれば成長に振り向けますが、そこで利益がしっかり出れば、株主還元を続けたいという考えです。

**Q8** : 今期の新しい計画に対し、従業員の稼働率ほどの程度の余裕があるのか？このペースの成長を続けられるのか？

**A8** : このたび売上計画を上方修正しましたが、計画を達成した現時点では、社員がまだ増えてはいない中でもしっかり回せるレベルの稼働率でした。

その上で、今期は営業社員を増やしていく計画で、すでにもう入社が決まっている方もいます。営業社員を増やすことによって、1人当たりの生産性を乗じて売上を作っていく計画を早期に示したいと思っています。そのような意味では、営業社員が増えることによって売上高が伸びていく体制がようやく出来上がったと思っており、着実に実績化していきたいと考えています。

稼働状況については、現在の従業員数でもしっかり回せるレベルだと認識しています。しかし、当社としてはさらに拡大しなければいけないという方針で、営業社員を含めて社員を新たに採用していく考えです。

**Q9** : コンパクト CRE マーケットでのポジションを確立した後のビジョンを教えてください。

**A9** : いろいろなかたちがあると思っています。コンパクトファンドは1件当たりの金額が小さいですが、これを集めながらマザーファンドを組成していく考えも当然あります。また、当社の組成後に他の方へエグジットすることもあると思っています。

当社としては、成長を遂げられる手段がどちらにあるかを見つつ、エグジットの値段も踏まえて経済合理性を見るというかたちで、一つひとつの物件について2つの手段を想定し

ています。エグジットだけではなく、もう少しポジションを大きくしてプレイヤーに買ってもらうという手段も将来的にはあると考えています。

**Q10** : 今後、御社が想定している最適な資本構成について教えてほしい。財務レバレッジはどこまでかける方針なのか？

**A10** : 当社の資本構成については、22 ページの 4 象限というかたちで考えています。これは上場されている不動産会社の営業利益率とネット D/E レシオを反映したものです。

当社は左上に位置していますが、このプロットの中でも特徴的だと思っています。営業利益率を取りながら、現時点では財務レバレッジは低いものの、当然ながらスピード感もあるので、上場により資金調達の関係もよくなっています。

一時的にはレバレッジをかけて不動産を取得し、出口の売却までの期間が短いものについては資金を借り入れて売却後に返済していきます。いったんネット D/E レシオを上げて、また元の位置に戻ってくるようなかたちをイメージしています。

**Q11** : CRE アドバイザリーと不動産仲介はどのような違いがあるのか？

**A11** : わかりやすく簡単にお伝えすると、いわゆる宅地建物取引業に基づく物件の媒介を「不動産仲介」と呼んでいます。「アドバイザリー」は、売却の補助やコンサルティング、売却先を見つけてくるというケースになります。

その際に媒介業務を行う不動産会社がいる時には、その不動産会社が仲介を行いますが、当社は売却に関するコンサルティングを行っているのでそのフィーをもらうケースなどがあります。当社でいう不動産仲介の業務は、「法律上の宅建業に該当するかどうか」という基準で決まってくるものです。

他にも、コンサルティングから入り、結果的にコンサルティング業の一環として不動産の売却支援を行った際はアドバイザリー事業としています。このようなところが違いだと思っています。

**Q12** : 10 ページで成約となった案件で第 1 四半期に計上した売上は、その後の四半期でもストック収入のように売上が計上されるのか？あるいは、こちらは一時のフロー収入が中心の案件なのか？

**A12** : 10 ページで成約となっている案件は、主にはストック収入ではなく、一時的な売上収入（フロー収入）での物件です。反対に、当社が B/S 活用して購入した際には賃料収入が入ってくるため、以後はストック収入になります。10 ページで記載の B/S 活用案件は逆で、もともと賃料収入（ストック収入）があった物件をこのタイミングで売却していますので、その意味での賃料収入はここで止まっています。ただし、こちらも組み合わせですの

で、第1四半期についてはそのようなかたちになったということです。アドバイザーはフロー収入ですので、一時的に収入をいただいて第1四半期で終わっています。

残りはこちらに書いていませんが、もともと持っている不動産の賃貸収入と、CREアドバイザーの中でも固定のコンサルティングは1年契約で行っている物件があり、それは毎月フィーをいただくストック収入となります。

不動産テック収入については月額サブスクですので、こちらもストックでいただいています。

**Q13** : マッチングシステムの情報登録数は、ユーザーが登録した案件の数なのか？

**A13** : ほとんどがユーザーが登録した案件の数です。一方で、当社も日頃から企業と接点を持っており、企業から「このエリアでこのような物件探している」などの情報を聞きます。それはそれで当社としても情報登録を行っていますが、当然ながら当社の規模の中での登録数です。現状では、ユーザーの方が登録している物件が中心となっています。

---

(ディスクレーマー)

本資料は、決算の説明のみ分析等に関する資料であり、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。