

## 2025年8月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

開催日：2025年4月15日（火）

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** : 通期計画に対して売上高・利益ともに高い進捗率ですが、今回業績予想の上方修正をしない理由を教えてください。また、通期業績予想の売上高 22 億円に対して、現在の進捗は残り約 5 億 5,000 万円となりますが、第 3 四半期および第 4 四半期での見通しを教えてください。

**A1** : 第 3 四半期と第 4 四半期の見通しとしては、通期予想 22 億円から上期の実績を引くと、約 5 億 5,000 万円の売上高だと思います。こちらは、固定収入と残りのパイプラインで確実に利益を伴いながら確保できているため、ご期待ください。

今期もちろん大事ですが、来期の成長をしっかりと見せすることが非常に重要だと思っています。特に今回、期超えの上場ということで売上計画を作り、1 回上方修正していますが、非常に好調な案件の獲得によりアドバンテージが取れたと思います。

それを踏まえて、当社としては、特に利益率が高いビジネスとして CRE の提案型のパイプラインに注力したいと考えています。また、このアドバンテージについては、当然地方銀行と金融機関のマッチングシステムの営業にも使いたいと思っています。こちらも第 3 四半期か第 4 四半期から数字が上がり、来期が中心になってくると思います。まずは、こちらをしっかりと取っていくことに時間を使っているとご理解ください。

第 3 四半期と第 4 四半期の中では、22 億円の計画に含まれないものも相談が来て解決するケースも想定されます。そのような場合には適時開示基準に則って、上方修正が必要になれば速やかに発表したいと思っています。

いずれにしても、来期の売上をしっかりと作って行って、年間成長率を維持していくことが大事だと思っています。こちらに注力しているため、今回は上方修正をしていません。

**Q2** : 足元のマーケット環境が変化していく中で、御社のビジネスへの影響は限定的とのことでしたが、なぜ限定的だと考えているのか教えてください。

**A2** : 当社の守備範囲は非常に広く、好況でも不況でも、どこからでもマネタイズできるポイントを持っています。

リーマン・ショックの時は企業側が不動産を売りたいがっていましたが、金融がクラッシュしていたため、100パーセントは救いきれませんでした。金融も大事だと思っていますが、日本の会社は不動産を多数所有しているため、有事に際して不動産をポジションとして売っていくところが出てきます。限定的とお伝えしたのは、そのようなところだと思います。

他のビジネスも含めて、良い時は良い時の仕事があり、悪い時は悪いなりの仕事があると思っています。今、リーマン・ショックの時とまったく異なるのは、企業側も資本効率という考え方が染みついているため、無駄なものを持っておく理由がありません。

現在、足元のトランプ政権下で国内企業から不動産が放出されている事例はありませんが、仮にこの先の景況感が悪化していても、当社としてはスライド 11 ページに記載の 6 つのカードを切り替えて企業側にご提案していくため、影響は限定的だと言えます。

**Q3** : スライドの 9 ページに来期の業績イメージを出していますが、数字の根拠と達成見通しを教えてください。

**A3** : こちらは業績予想ではなく、イメージということで掲載しています。このようなイメージを掲載したのは、投資家のみなさまから当社のビジネスは非常にわかりにくいという声を依然としていただいております。来期はどのくらいの売上高になるか見えないというお話もあったためです。

数字の根拠としては、来期の予算を作る時と同じプロセスで、積み上がっているパイプラインの中から確度が高いものをしっかり拾ったものを積み上げて作っています。33 億円の中には、固定収入やサブスクリプション収入も入っています。営業利益も、利益率が高いものを厳選していく前提でしっかり作っています。

達成に向けた見通しについてお話ししますと、当社は 2019 年に創業して、5 年で IPO をしました。IPO のプロセスの中で、社内の管理体制を構築するのも大事ですが、一番大事なのは、売上をいかに計画どおり達成できるかということだと認識しています。そういう意味では、5 年という非常に短い時間で上場できたのは、予実の管理コントロールが効いていたところが大きいと思っています。

当社は、「CCReB CREMa」のマッチング等もあり、「いけす」の中を見ながら仕事を選べるポジションであるため、今回成長イメージとしてお示ししたものについてもしっかり達成しなければいけないと考えています。

**Q4** : 今後の人員増強や教育などの人材戦略を教えてください。

**A4** : 第1四半期に人員のご説明をして、この点について引き続きご質問いただいておりますが、今回は盛りだくさんだったため掲載していませんでした。人材戦略は計画どおりに進んでおり、第2四半期ではコーポレートに1名加入し、経理部門を強化したほか、営業に1名加入しています。

8月までにさらに1名採用するということが、現在採用プロセスが進んでいます。以前、営業を3年で3倍にするとお伝えしましたが、3倍といっても、いたずらに誰でもいいから採用するという意味ではありません。経験はなくても問題ありませんが、当社のカルチャーにフィットしているかを重視しているため、丁寧に採用を進めています。

しかし、先ほどご説明した数字やイメージ等は今のメンバーと増員したメンバーで取り組むことを前提にしているため、しっかり採用していきたいと思っています。人材戦略としては、上場後、2025年1月よりHR開発室を本格的に稼働させ、さまざまな人材の採用のプロセスを進めています。

人材戦略としては、社員教育の一環として、マネジメント研修を外部で受けてもらうなど、営業メンバーが対象の営業研修も実施しています。通常の営業とCRE営業は若干違っており、CRE自体を営業として知っている方もいないため、私と取締役が従業員にノウハウを提供する場を用意しています。このような人材戦略を、HR開発室を中心に今後実施していきます。

**Q5** : 株価を意識した施策や、流動性に対する考えを教えてください。

**A5** : 日々、株式の取引もいただいている中で、当社としては浮遊株を含めた株数がもっとなければいけないという認識は持っています。しかし、今すぐというより、まずは当社の施策を十分ご理解していただき、投資していただける環境を作っていきます。その上で、施策についてはしっかりと意識し、今後株主と対話しながら戦略を練っていきたくと考えています。

**Q6** : 新規事業を開始されるとのことでしたが、業績にどのくらいの影響を与えていると考えますか？

**A6** : 土地有効活用の支援のため、テーマごとに何が出来上がるかは異なると思います。例えば危険物倉庫だと、1棟あたり1,000平米に限られるとお伝えしました。1,000平米の建物が生み出すマスターリース賃料とエンドテナント賃料の差額はおそらく年間1,000万円程度となります。

したがって、例えば10棟建てて当社が管理すれば1億円となります。当社は投資をして建物は建てませんが、有効活用ということでニーズがある場所に建てていただければ、そちらに当社がマスターで入ります。当然空室リスク等もあるため丸々ではないかもしれませんが、そのようなかたちで収益貢献していくと考えています。

さらに、従来のプロジェクトマネジメントにもつながり、将来的にはサブスクリプションの管理システムも考えられます。すぐに収益化するというより、徐々に拡大していくビジネスだと考えています。

**Q7** : 新規事業のリスクについて教えてください。

**A7** : マスターリースは当社が企業に賃料保証して払いますが、後ろのテナントが入ってこなければリスクだと思っています。しかし、当社の投資、マスターリースの判断は、「CCReB CREMa」でマッチニーズをしっかりと見極めて拾った上で行うので、リスク管理が可能です。したがって、リスクとしてはそこが一番大きいと思っています。

建物コストは原則企業側が負担しますが、万一、企業側から当社で建物も建ててほしいという希望があれば、建物投資のリスクは出てくると思います。そちらも含めてしっかりコントロールした上で行うビジネスだと思っています。ご質問の回答としては、マスターリースの損失がリスクだと思っています。

**Q8** : 海外への事業展開について教えてください。

**A8** : 今、国内でまだまだたくさんのロットとマーケットがあり、かつ今の人員では海外展開する余裕もないため、国内でしっかり展開できるビジネスがあるうちは、海外展開はないと思っています。

(ディスクレーム)

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。