

ククレブ・アドバイザーズ株式会社

2025年8月期 第2四半期 決算説明資料

2025年4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：276 A）



- 1 決算説明ハイライト
- 2 業績概要 及び 来期の成長イメージ
- 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 上半期 決算説明ハイライト

### 上半期 業績 (連結ベース)

- ✓ CREソリューションビジネスにおける計画案件の確実な成約により、業績は計画通りに進捗  
売上高 **1,654**百万円（通期計画に対する進捗率75.2%）、営業利益 **527**百万円（同進捗率81.1%）
- ✓ 好調な業績推移をアドバンテージに、来期以降の案件組成に注力

### 通期 業績予想 (連結ベース)

- ✓ 2Q時点では業績予想に変更なし
- ✓ 当初3Q計上想定案件について、企業側の意向により来期への延期が発生したものの、新規案件でカバー可能であり、着実に計画を達成できる見込み
- ✓ 来期に向けたパイプラインの積み上げにより、来期も引き続き業績拡大を想定

#### 業績予想 (変更なし)

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

### 事業の進捗

#### 足元のビジネス環境は激変しているが、当社のビジネスへの影響は限定的と思料

##### 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

##### 新規事業

企業の土地有効活用支援に関する新規事業立ち上げ（来期以降収益寄与予定）

##### CREソリューション ビジネス

来期以降のCRE戦略支援案件などの新規案件パイプラインが増加

##### 不動産テック ビジネス

地方銀行への営業活動を強力に推進中

##### 財務

上限5億円のコミットメント枠の設定により、財務の安定性を確保

業績概要 及び 来期の成長イメージ



## 2025年8月期 上半期実績 エグゼクティブ・サマリー

売上高は通期計画の約75%達成済みであり、固定収入もあることから着実に達成できる見通し  
 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

1,654百万円

前年同期比<sup>(注1)</sup>  
 +225.8%

通期計画に対する進捗率  
 75.2%

### 営業利益

527百万円

前年同期比  
 +159.6%

同進捗率  
 81.1%

### 当期純利益

350百万円

前年同期比  
 +149.1%

同進捗率  
 81.8%

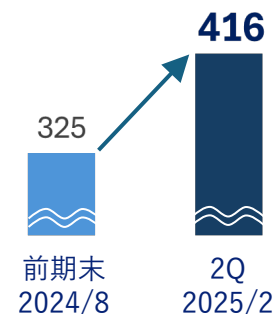


マッチングシステム  
 (ククレブ クレマ)

#### ユーザー数<sup>(注2)</sup>

416

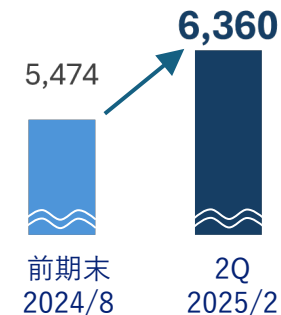
前期末比  
 +28.0%



#### 情報登録数<sup>(注3)</sup>

6,360

前期末比  
 +16.2%



注1：前年数値は上場申請期の上半期（2023年9月1日～2024年2月28日）の数値であり、連結財務諸表を作成していないため参考数値となります。以下同じです。

注2：ユーザー数は契約先企業（有料/無料会員）が個別に有するユーザーアカウント数をいいます。

注3：情報登録数はそれぞれ「購入」「売却」「賃貸」「賃借」などのニーズが含まれています。なお、情報登録から2年経過した物件/ニーズはカウントから対象外としています。

## 2025年8月期 第2四半期 実績（損益計算書）

パイプライン案件から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、  
上半期累計の営業利益率は31.9%

	2024年8月期(第6期) 2Q累計	2025年8月期(第7期) 2Q累計	増減額	YoY	2024年8月期(第6期) 2Q単体	2025年8月期(第7期) 2Q単体	増減額	YoY
売上高	507	1,654	1,147	+225.8%	282	972	690	+244.3%
CREソリューションビジネス	431	1,578	1,147	+265.8%	244	931	687	+280.5%
(売上割合)	85.0%	95.4%			86.7%	95.8%		
不動産テックビジネス	76	76	0	-0.1%	37	41	4	+9.0%
(売上割合)	15.0%	4.6%			13.3%	4.2%		
売上総利益	391	771	380	+96.8%	224	344	120	+53.9%
販売費及び一般管理費	188	243	55	+29.1%	93	124	31	+32.5%
営業利益	203	527	324	+159.6%	130	220	90	+69.4%
経常利益	202	511	309	+152.6%	129	219	90	+70.0%
当期純利益	140	350	210	+149.1%	89	150	61	+67.0%
営業利益率	40.0%	31.9%	-8.1pt		46.1%	22.7%	-23.4pt	

第2四半期に計上されたBS活用投資案件  
の粗利率の影響などが要因

## 2025年8月期 第2四半期 実績（貸借対照表）

自己資本比率は物件売却収入による借入金返済により85.5%に向上  
 財務余力<sup>(注)</sup>を活かし来期以降に向けた販売用不動産の取得に注力

(単位：百万円)	2024年8月期末時点 (第6期末)	2025年2月末時点 (2025年2月28日時点)	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,073</b>	<b>1,883</b>	<b>+810</b>
現金及び預金	262	1,757	+1,495
売掛金	13	15	+2
前払費用	25	41	+16
販売用不動産	715	67	-648
営業投資有価証券	50	0	-49
その他	6	1	-5
<b>固定資産</b>	<b>438</b>	<b>434</b>	<b>-4</b>
有形固定資産	278	272	-6
無形固定資産	32	32	-0
投資その他の資産	127	130	+2
<b>資産合計</b>	<b>1,511</b>	<b>2,317</b>	<b>+806</b>

	2024年8月期末時点 (第6期末)	2025年2月末時点 (2025年2月28日時点)	増減額
<b>流動負債</b>	<b>494</b>	<b>293</b>	<b>-201</b>
短期借入金	220	50	-170
前受収益	49	17	-31
未払法人税等	114	166	+52
その他	110	58	-51
<b>固定負債</b>	<b>44</b>	<b>41</b>	<b>-2</b>
<b>負債合計</b>	<b>538</b>	<b>334</b>	<b>-203</b>
資本金・資本剰余金	401	1,119	+718
利益剰余金	591	883	+292
自己株式	-22	-22	-
新株予約権	1	1	-
<b>純資産合計</b>	<b>972</b>	<b>1,983</b>	<b>+1,010</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,511</b>	<b>2,317</b>	<b>+806</b>

注：2024年8月期末時点：自己資本比率 64.2%、ネットD/Eレシオ -0.04倍  
 2025年2月末時点：自己資本比率 85.5%、ネットD/Eレシオ -0.86倍

上半期で合計2件の  
BS活用投資案件を売却



# トラックレコードと来期の成長イメージ<sup>(注1)</sup>

来期に向けた足元のパイプラインの積み上げにより、来期も引き続き業績拡大を想定  
 中期経営計画は期末決算発表時を前提に策定中

## 売上高(百万円)

現時点における来期の案件パイプラインの積み上げベースで試算した想定売上高は33億円程度

## 営業利益(百万円)

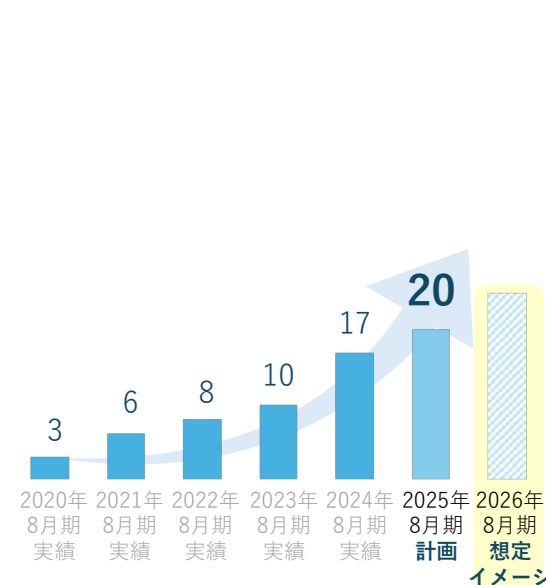
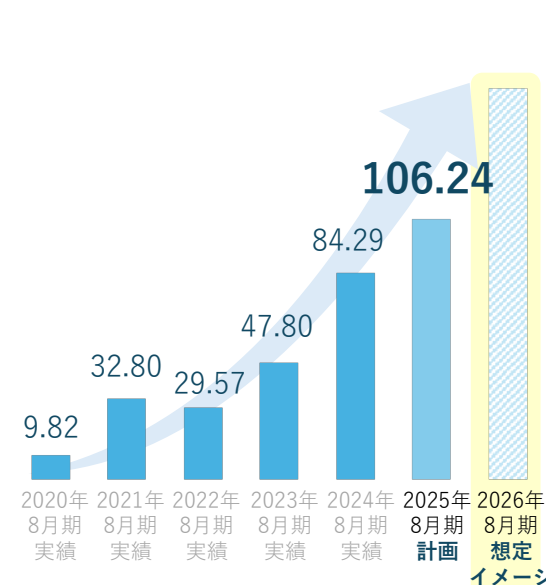
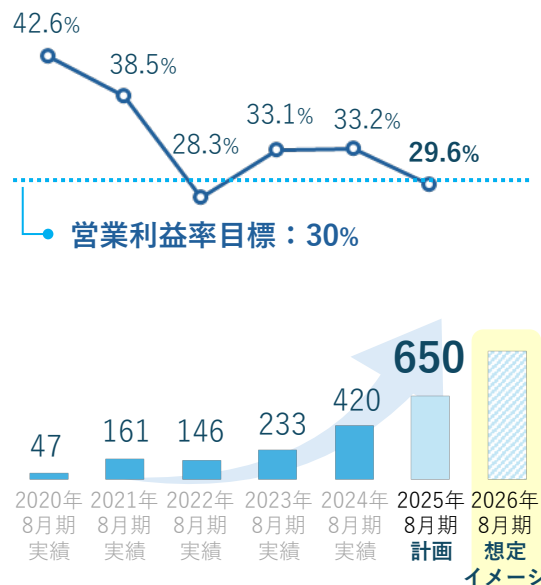
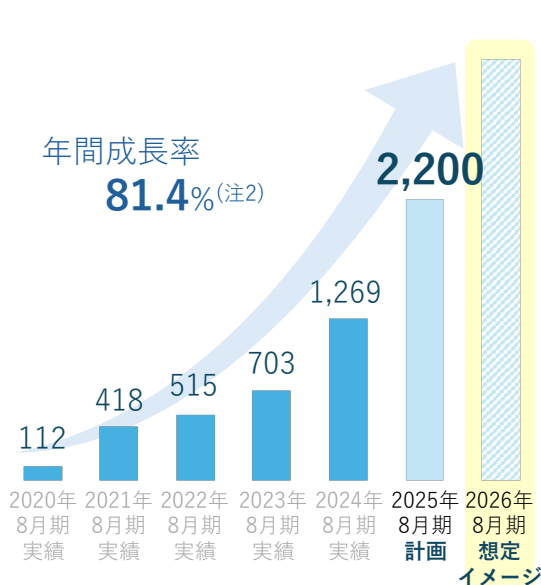
左記売上高をベースとし、当社の目標としている「営業利益率30%」とした場合の想定営業利益は10億円程度

## EPS(円)

左記営業利益をベースとし、想定する収入及び費用を考慮した当期純利益を現時点の発行済株式数で除した想定EPSは160円程度

## 1株当たり配当金(円)

左記EPSをベースとし、株主利益最大化と内部留保のバランスを図り、1株当たり配当金は25円程度を想定



注1：来期の成長イメージは、現時点のパイプラインを積み上げて試算したものであり、業績予想ではありません。

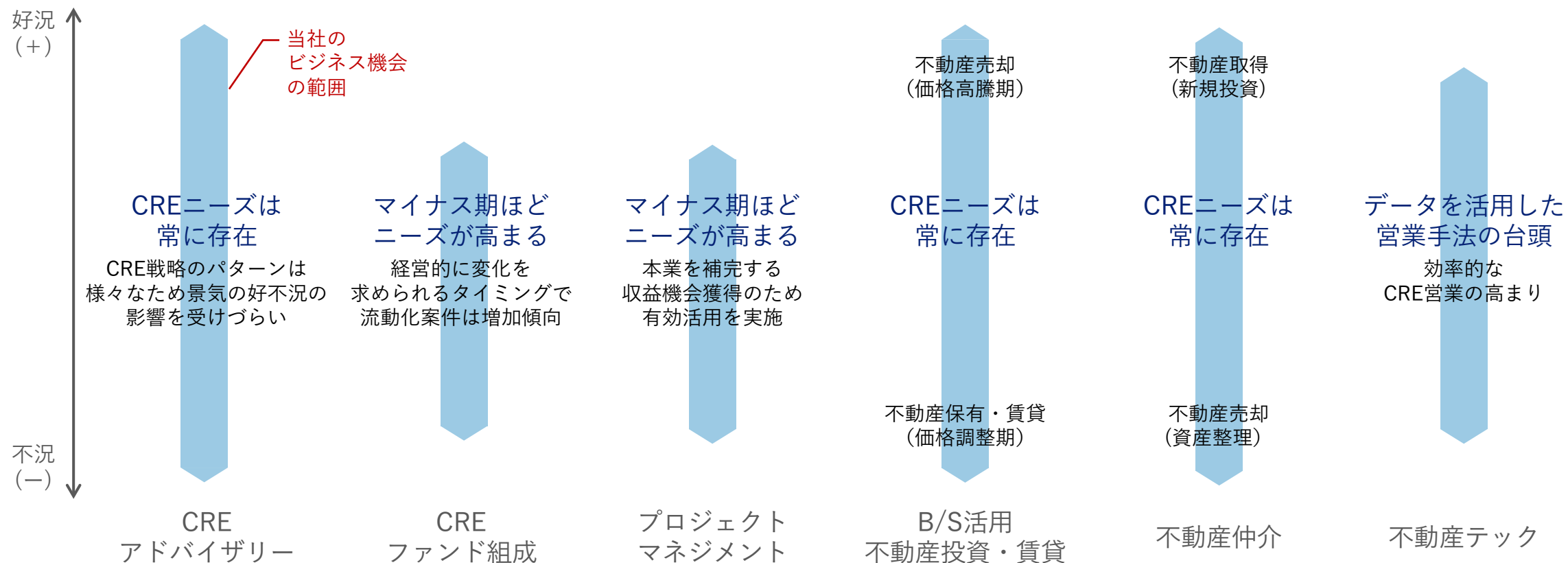
注2：年間成長率は、2020年8月期の実績値と2025年8月期の計画値により算出しています。

事業の進捗状況



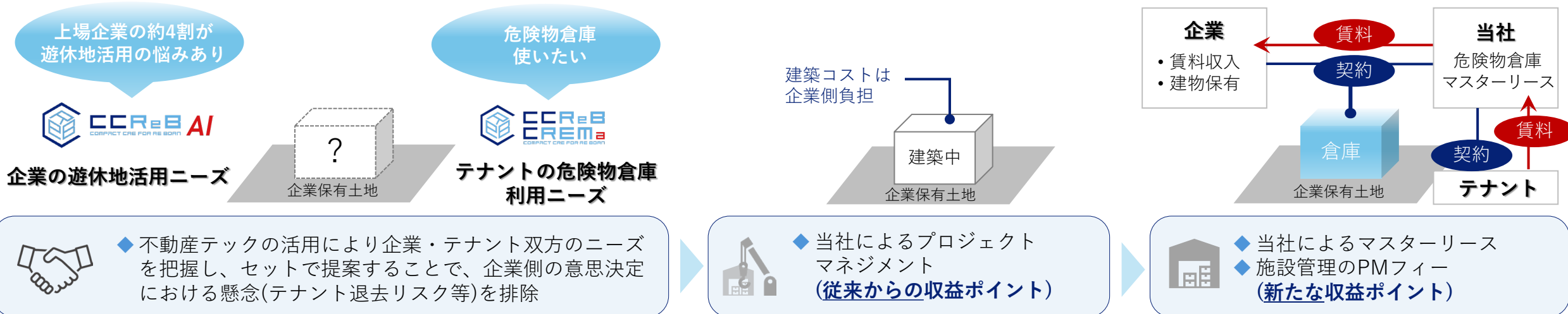
## 景気変動とソリューションニーズの関係

景気の好不況にかかわらずCRE戦略は実行されるため、景気変動の影響を受けづらい事業構造



# 新規事業の開始 ～ 企業の土地有効活用支援に関する新規事業

「有効活用不動産のマスターリース事業」を2026年8月期より開始予定  
第1号案件は危険物倉庫をテーマに、更なる収益機会の拡大を目指す



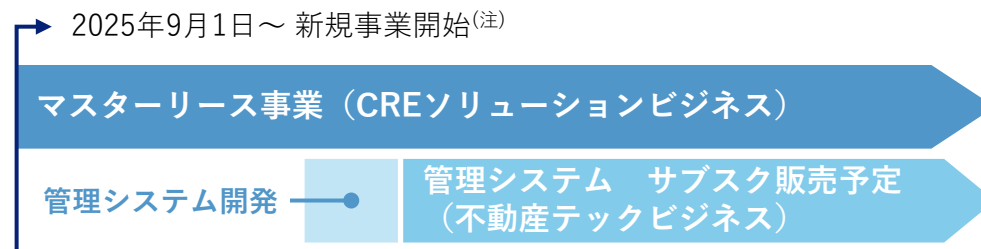
## 危険物倉庫の需要と供給

- 需要**
- ✓ 地域ごとに品目の特性があるが、半導体・EV製造に用いられる特殊原材料やEコマースの進展によるコスメ用品の販売増加などにより原材料の保管ニーズが急激に増加
  - ✓ 企業のリスク管理やコンプライアンス意識の高まりから、荷主側もより安全かつ合法的な保管先を求める傾向

- 供給**
- ✓ 危険物倉庫の面積は年々増加傾向（国土交通省データによる）にあるが、自社所有のものが多く賃貸型の危険物倉庫の供給はまだ限定的

## 今後のビジネス展開

将来的にはエンドユーザーが保管期間を自由に選べるようなシステムを開発し、賃貸床のサブスクリプション販売を行う予定



注：マスターリースの対象となる建物の竣工は最短で2027年後半

## パイプラインの進捗（CREソリューションビジネス）

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、通期計画比74.3%<sup>(注1)</sup>まで進捗

サービス		概要	所在	顧客属性	計上期	ステータス <sup>(注2)</sup>		活用 テック <sup>(注3)</sup>	その他
1	B/S活用投資	産業用地売却	大分県	非開示	当期	成約済(2Q計上済)		CREMa	2024年12月10日付開示
2	コンパクトCRE	ファンド組成支援	大阪府	不動産業	当期	成約済(2Q計上済)			AM業務受託
3	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	当期	成約済(2Q計上済)			売却に係る報酬
						成約済(3Q計上予定)			出資に対する配当
4	CREアドバイザリー 不動産仲介	産業用地売却・取得支援	神奈川県	製造業	当期	成約済(2Q計上済)		CREMa	PM業務受託
5	CREアドバイザリー	産業用地取得支援	神奈川県	卸売業	当期	成約済(2Q計上済)		AI/CREMa	コンサルティング業務
6	不動産仲介	物流施設売却支援	熊本県	不動産金融業	当期	契約済(3Q計上予定)		CREMa	3月末決済完了済
7	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	当期	契約済(3Q計上予定)		CREMa	3月末決済完了済
8	CREアドバイザリー	土地有効活用	茨城県	製造業	当期	契約済(3Q計上予定)	NEW	AI	コンサルティング業務
9	CREアドバイザリー	物流施設リーシング支援	愛知県	不動産金融業	当期	契約予定(4Q計上予定)	NEW	CREMa	賃貸意向申込書受領済

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1,503百万円まで積み上がっており、通期計画比74.3%まで進捗しております。なお、本金額には固定で発生する（不動産賃貸収入、CREアドバイザリー固定収入及びCREファンド固定収入）は計上されていません。

注2：「NEW」は、2025年8月期 第2四半期において新たに追加されたパイプラインを示しています。

注3：「活用テック」の詳細は、本資料24ページ～26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)

## 来期・再来期に向けたCRE新規案件パイプラインが順調に増加中

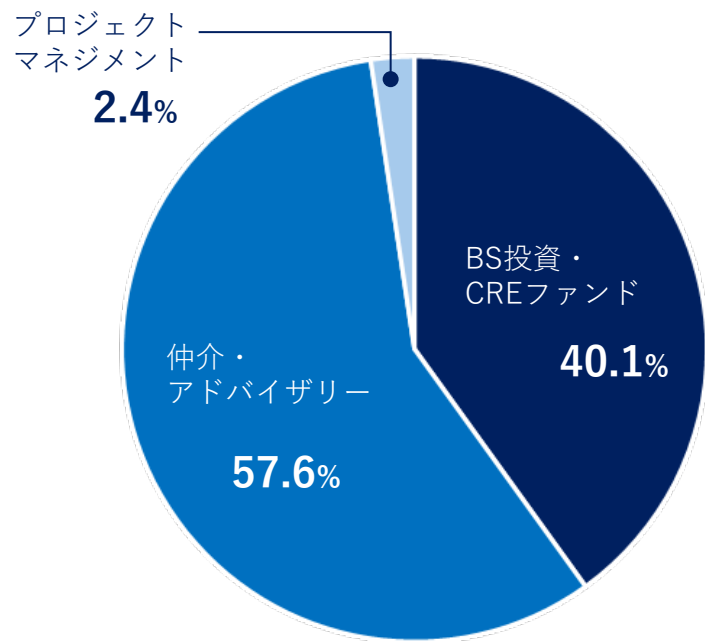
サービス	概要	所在	顧客属性	計上予定期	ステータス(注1)	活用 テック(注2)	その他
1 B/S活用投資 コンパクトCRE	物流開発	北海道	不動産金融業	FY2026	契約予定		ファンド組成予定
2 B/S活用投資	産業用地取得	愛知県	食品業	FY2026	契約予定		基本協定締結済
3 不動産仲介	産業施設売却支援	山口県	不動産金融業	FY2026	提案中	CREMa	売主側意向で売却時期ずれ
4 CREアドバイザー 不動産仲介	産業用地売却支援	静岡県	医薬業	FY2026	提案中 NEW	CREMa	
5 CREアドバイザー 不動産仲介	産業施設売却支援	滋賀県	不動産金融	FY2026	提案中 NEW	CREMa	
6 B/S活用投資	産業用地取得 産業用地売却支援	愛知県	製造業	FY2026	提案中 NEW	CREMa	
7 B/S活用投資	産業施設取得	京都府	非開示	FY2026	提案中 NEW		
8 B/S活用投資	産業用地(複数)売却	-	-	FY2026～ 2027	提案中 NEW	CREMa	当社保有資産入替え計画
9 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	東京都	陸運業	FY2026～ 2027	提案中	AI	新規事業 (危険物倉庫ML)
10 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	兵庫県	製造業	FY2027	提案中 NEW	CREMa	新規事業 (危険物倉庫ML)
11 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	静岡県	製造業	FY2027～ 2028	提案中 NEW	AI	新規事業 (危険物倉庫ML)

注1: 「NEW」は、2025年8月期 第2四半期において新たに追加されたパイプラインを示しています。  
 注2: 「活用テック」の詳細は、本資料24ページ～26ページをご参照ください。

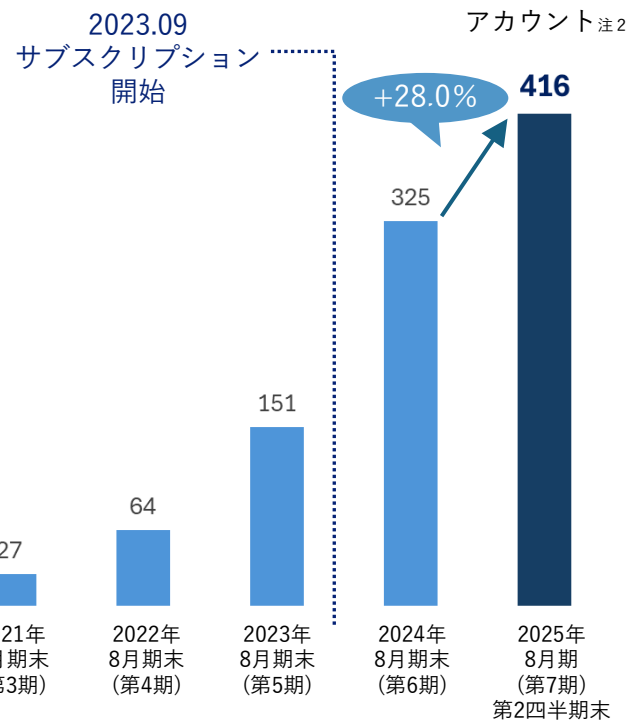
## 重要KPIの進捗 ユーザー数の推移と潜在案件数の拡大

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

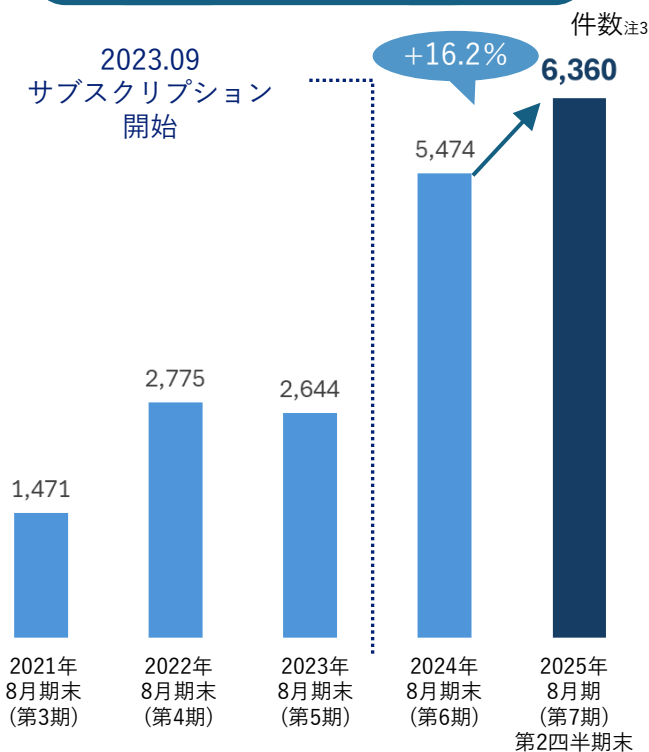
マッチングの内訳<sup>注1</sup>



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（有料/無料会員）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。なお、情報登録から2年経過した物件/ニーズはカウントから対象外としています。

# 不動産テックビジネスの進捗

マッチングシステムの金融機関向け営業は、具体商談が進み新年度からの導入が進む見込み  
 新規アプローチ先も増加し、引き続き積極的な営業活動を推進



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、  
 地方銀行への提案済み18行、うち商談中8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  
 リース会社：228社



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

## 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)



### 1. 不動産ニーズの属人化

不動産ニーズの情報のマッチングが属人的、組織全体で統括的に把握できていない

### 2. 地域を跨いだニーズの把握

全国区のニーズが把握できていない為、自分たちの地域のニーズが中心となり、活動範囲が狭くなり情報が滞留

### 3. 自社サービスの開発時間

自社でマッチングシステムの開発には時間が必要

## 当社の ソリューション

» 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«



### 1. 漏れのないニーズの捕捉

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を捕捉

### 2. 全国の情報登録

利用ユーザーの全国情報が登録、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

## 取組みによる 効果

- ✓ サブスクリプション収入(不動産テックビジネス売上)の増加  
 (2025年8月期 4Q以降～)
- ✓ 当社への物件紹介などによる将来的なパイプライン



## コミットメントライン契約締結と安定した財務基盤の確保

上場直後ながらも強力な財務を背景に、みずほ銀行と5億円のコミットメントライン契約を締結  
より一層安定した財務基盤を確保

### ■ コミットメントライン契約<sup>(注)</sup>の概要

上場による財務安定性の向上と業績の成長を踏まえ、  
今後のさらなる事業成長に向けて、より一層安定した  
財務基盤を確保

(1) 借入金融機関	株式会社みずほ銀行
(2) 貸付極度額	500,000,000円
(3) 契約締結日	2025年4月14日
(4) 契約期間	2025年5月1日～2026年4月30日
(5) 契約形態	個別相対方式
(6) 担保・保証	ともになし

### ■ 主な財務指標 (2025年2月末時点)

2025年8月期 第2四半期末時点の財務基盤は非常に  
安定的であり、コミットメントライン枠の確保により、  
より機動的な資金調達が可能となる

自己資本比率

85.5%

ネットDEレシオ

-0.86倍

注：コミットメントライン契約とは、金融機関と企業が予め設定した期間・融資枠の範囲内で、顧客の請求に基づき、金融機関が融資を実行することを約束（コミット）する契約のことです。


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	15名 <sup>(注)</sup>
資 本 金	11億1,807万8,750円（資本準備金含む） <sup>(注)</sup>
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：2025年2月28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

## 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

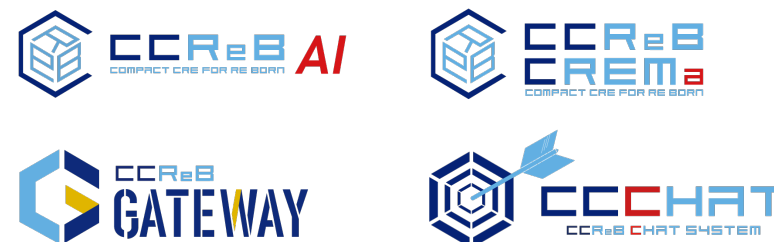


不動産テックシステムをCREソリューションビジネスに活用することで  
企業のCREニーズに対し、2つのビジネスが有機的に連携

### 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



CREに関する6,000件(注)を超える  
売買/貸借ニーズを蓄積

項目	条件	検索結果	詳細	操作
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	詳細検索

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：2025年2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



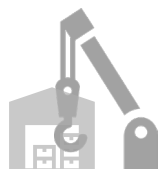
### CREアドバイザー

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)



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)



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)





難易度の高いCREマーケットに対し、膨大な企業データを可視化することで潜在的なニーズを網羅的に掘り起こすCRE営業支援ツール

企業の開示資料を自動で取り込み

中期経営計画書

有価証券報告書

コーポレート  
ガバナンス報告書

サステナビリティ  
レポート

IR資料

財務データ

AIを活用した  
分析エンジン

潜在的にCREニーズの  
ある企業を自動抽出



企業毎の不動産ニーズを  
定性情報×定量情報に基づき  
スコアリング表示

- CCReB AI 画面 -

注目	2024/06/28 16:30	【日本会計基準】	バランス型企業（製造業）	ROE 5.4%	財務分析	キーパーソン	買収買値資産	中計ワード	総合 82	>
			株式会社アーク・システムズ	ROA 2.9%						
				DEレシオ 0.8倍						
注目	2024/06/28 16:29	【日本会計基準】	バランス型企業（製造業）	ROE 1.9%	財務分析		買収買値資産	中計ワード	総合 87	>
			株式会社ダイソー	ROA 0.7%						
				DEレシオ 1.7倍						
	2024/06/28 16:28	【日本会計基準】	バランス型企業（非製造業）	ROE 14.5%	財務分析		買収買値資産		総合 14	>
			株式会社 ササリ	ROA 9.3%						
				DEレシオ 0.5倍						
	2024/06/28 16:21	【日本会計基準】	その他	ROE 1.4%	財務分析		買収買値資産	中計ワード	総合 39	>
			株式会社ニッセイ	ROA 0.8%						
				DEレシオ 0.6倍						
	2024/06/28 16:16	【日本会計基準】	その他	ROE -7%	財務分析		買収買値資産		総合 29	>
			株式会社	ROA -3.2%						
				DEレシオ 1.1倍						
	2024/06/28 16:15	【日本会計基準】	その他	ROE 7.4%	財務分析			中計ワード	総合 29	>
			株式会社	ROA 3.1%						
				DEレシオ 1.3倍						

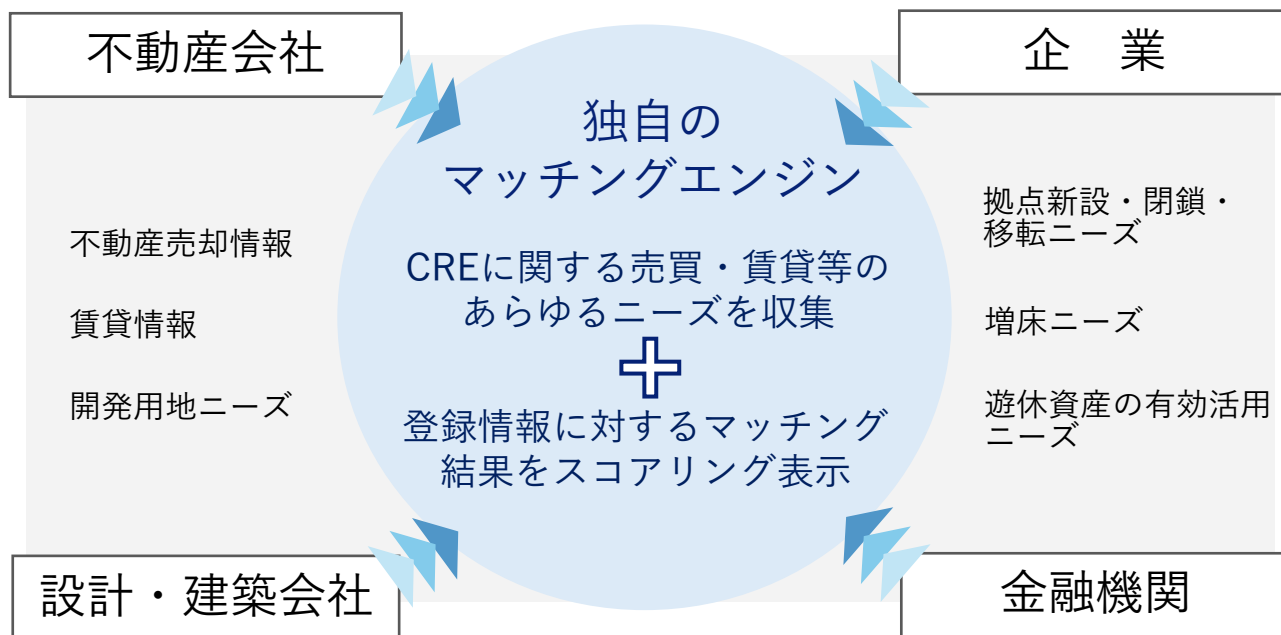
スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定



# 不動産テックシステム - CCReB CREMa -



情報の非対称性・秘匿性により、これまで流通せずに点在していた不動産情報を集約し、コンパクトCREマーケットの流動化を促進させる  
物流施設・工場などの事業用不動産に特化したマッチングシステム



- CCReB CREMa 画面 -

登録日	公開	用途地域	公開	準工業地域
顧客企業	公開	規模 (土地)	公開	604坪 (1,997㎡)
担当者	公開	規模 (建物)	公開	346坪 (1,144㎡)
売買/賃貸ニーズ	公開	築年	公開	1982年
アセットタイプ①	公開	経済条件①希望価格	公開	3億 ~ 3億
アセットタイプ②	公開	経済条件②利回り目標	公開	~ ~
エリア①	公開	時間軸	公開	2025/01までに
エリア②	公開	公開設定	公開	社内まで
周辺市	公開	その他送り事項	公開	国東道「相模原愛川IC」約4.2km

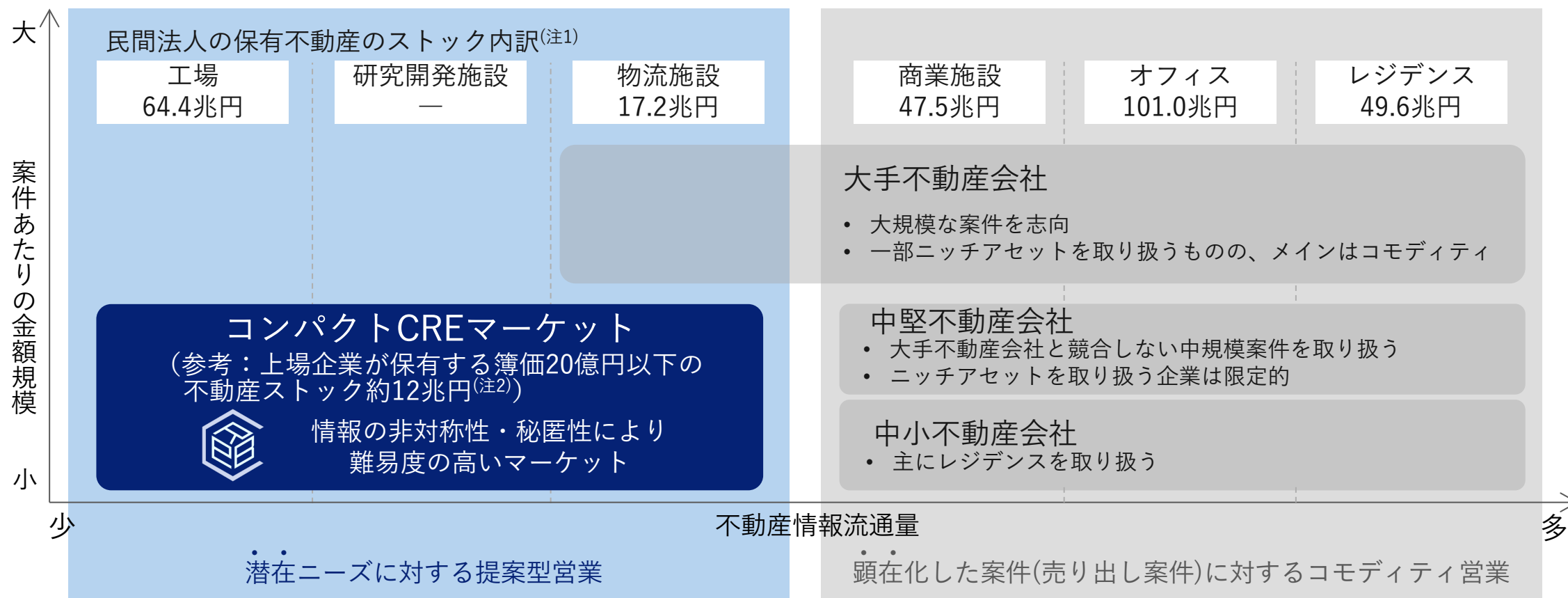
  

表示/非表示	スコア	ステータス	規模 (土地)	規模 (建物)	エリア (都道府県) (市区町村)	用途地域	アセットタイプ①	アセットタイプ②	売却/賃貸
<input type="checkbox"/>	99	◎ 未照会	100坪 ~ 10,000坪	100坪 ~ 10,000坪	埼玉県さいたま市西区他90件	準工業地域 他2件	物流倉庫(マルチ可)	土地・建物	購入
<input type="checkbox"/>	95	◎ 未照会	300坪 ~ 500坪	300坪 ~ 500坪	茨城県水戸市他348件	準工業地域 他2件	工場	土地・建物	購入
<input type="checkbox"/>	90	◎ 未照会	100坪 ~ 3,000坪	100坪 ~ 3,000坪	埼玉県さいたま市西区他250件	第一種低層住居専用地域 他12件	オフィス	土地・建物	購入
<input type="checkbox"/>	90	◎ 未照会	下限なし ~ 上限なし	下限なし ~ 上限なし	埼玉県さいたま市西区他250件	第二種低層住居専用地域 他10件	オフィス	土地・建物	購入

秘匿性を保ちながら全国のユーザー/物件情報とマッチング

# 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

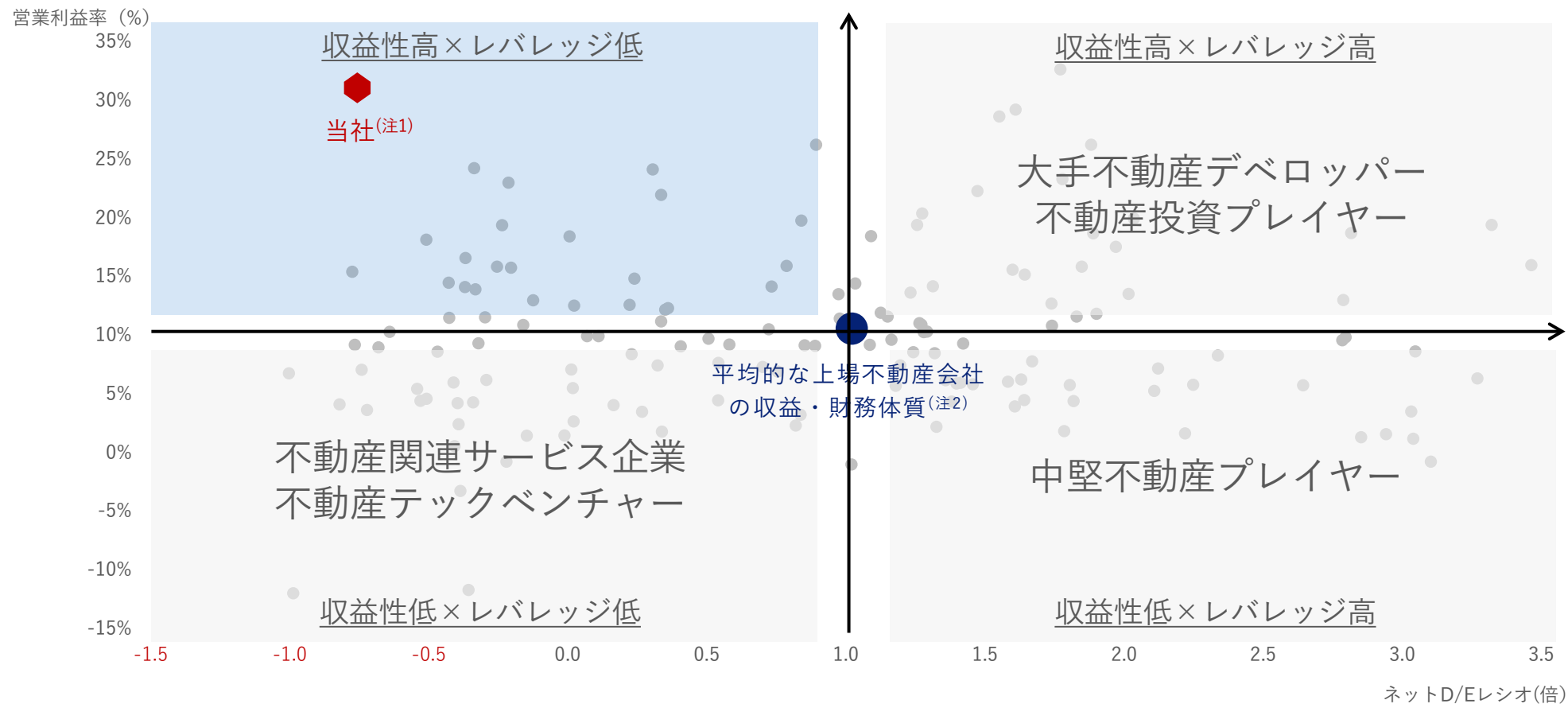


注1: 国土交通省「法人土地・建物基本調査(2018年)」を基に、当社にて民間企業の保有する土地建物の資産総額を算出。「研究開発施設」は調査分類に無いため金額は不明。

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1：2025年2月末日時点実績。

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。

## 株主還元の考え方

業績や財務状況、事業環境等を総合的に勘案し、  
株主利益の最大化と内部留保のバランスを図りながら、配当を決定する方針

### ■ 配当に関する基本方針

事業資金への活用、内部留保の充実を最優先とし  
株主利益最大化と内部留保のバランスを図りながら配当



事業資金としての活用  
内部留保の充実

収益基盤多様化  
収益力強化・財務基盤強化



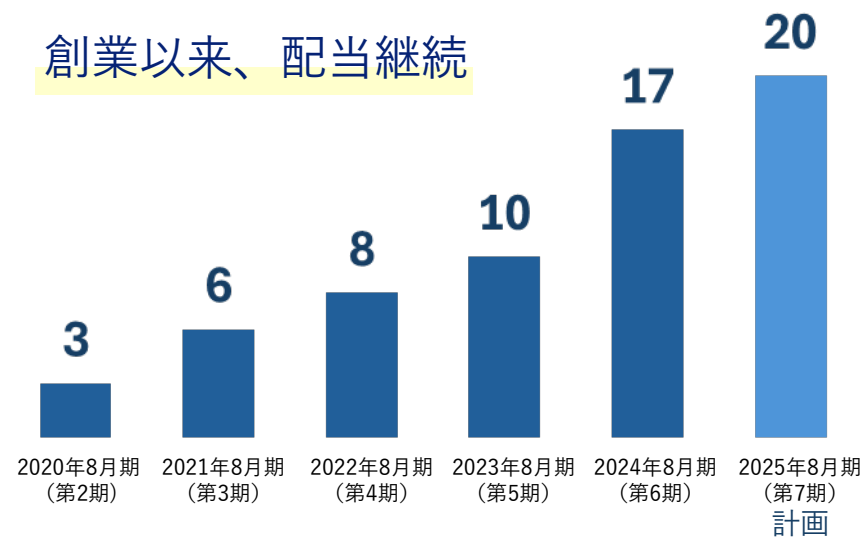
バランスを  
図りながら配当



株主に対する利益還元

### 1株当たり配当金推移(円)

創業以来、配当継続



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

約524兆円<sup>(注1)</sup> 民間法人（約196万法人）



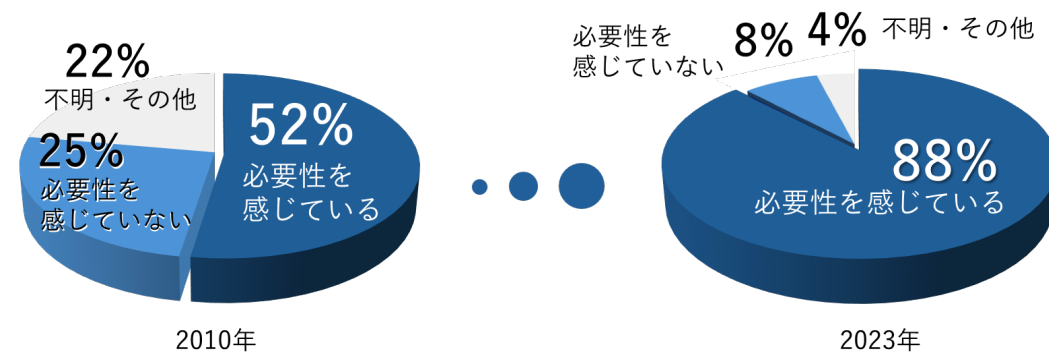
注1：国土交通省「法人土地・建物基本調査（2018年）」より当社集計。

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ー



CREアドバイザー



- 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



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



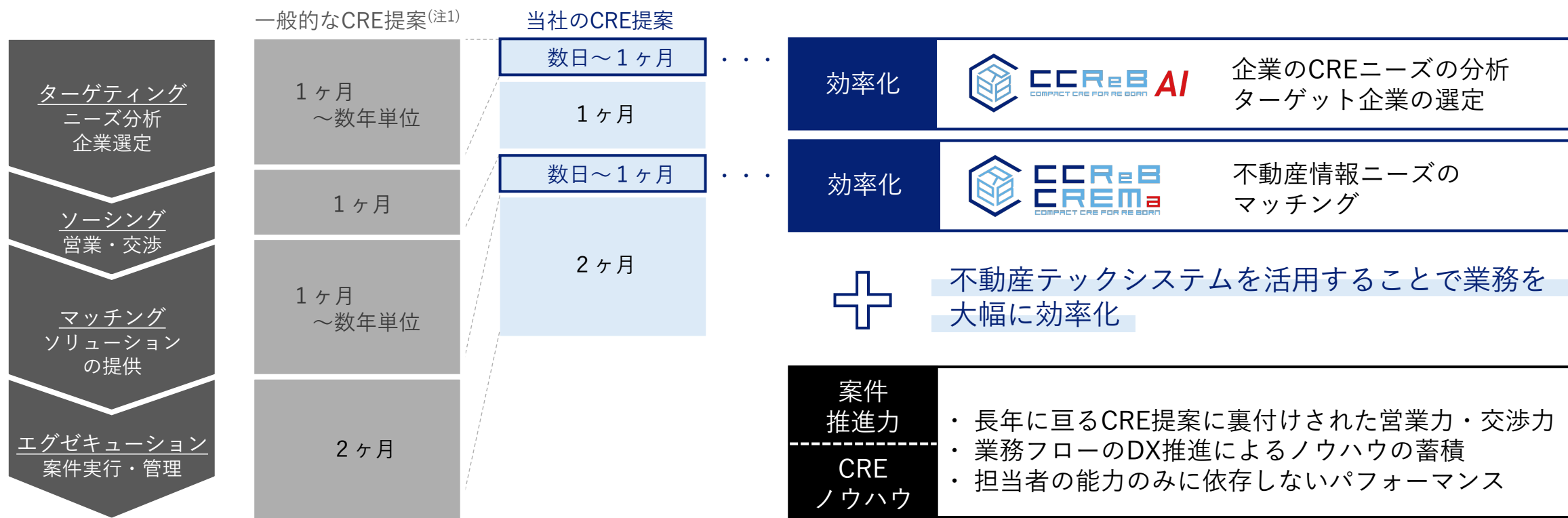
航空産業の工場の流動化

- 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）

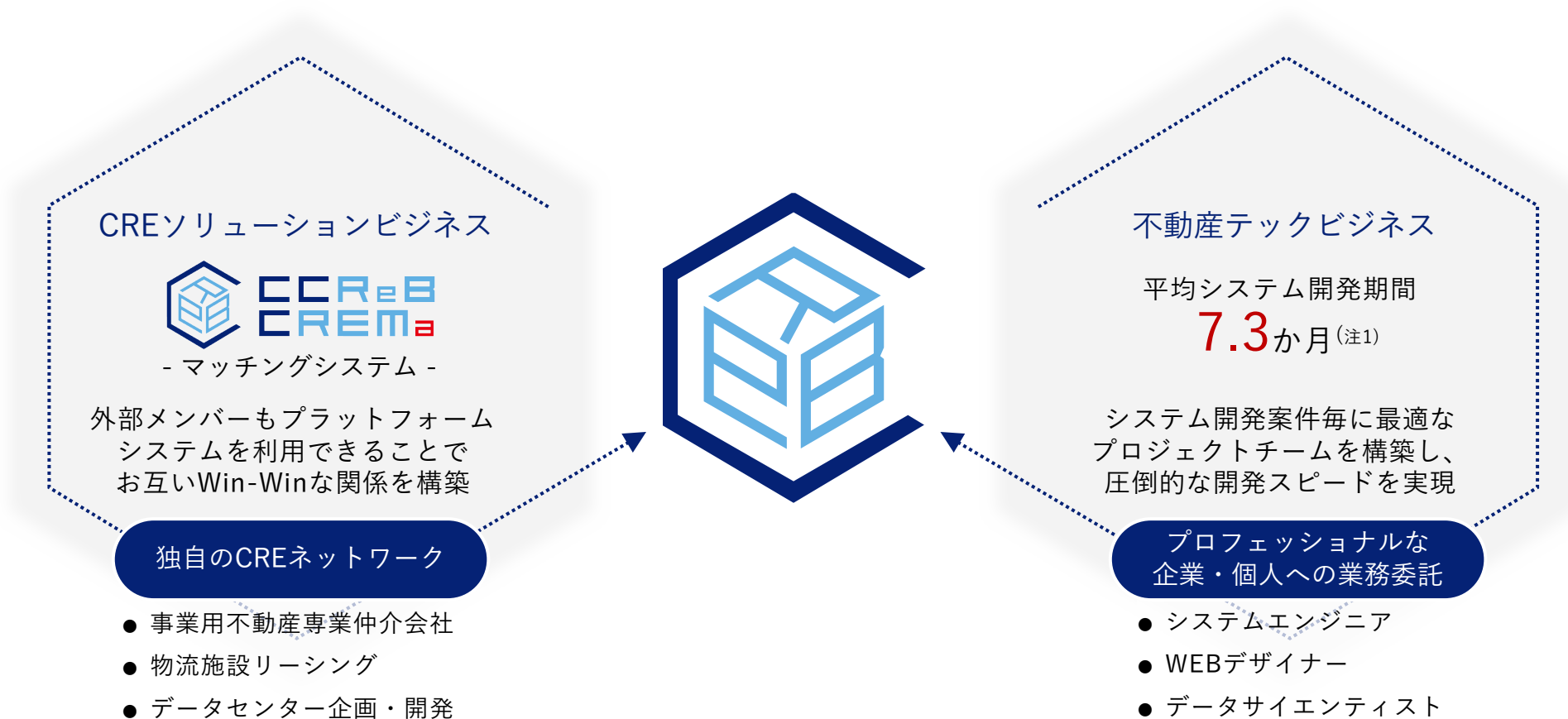
あらゆる業種におけるCREニーズに対し、スピード感のあるソリューションを提供



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。

## 事業スピードの更なる高速化と高収益体質の実現

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



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。

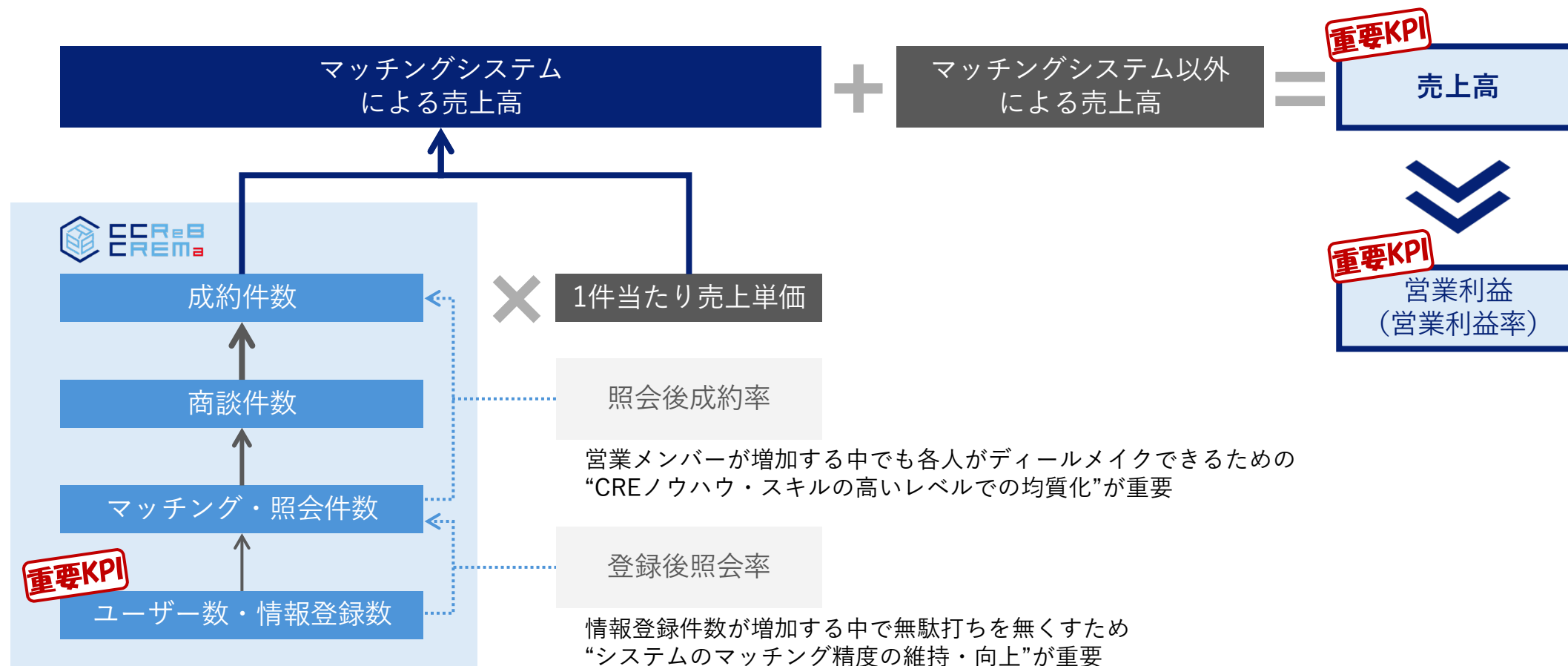
中期経営計画から、拠点統廃合、  
 M&A強化の経営課題が確認できます。

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…

## 収益と主要KPIの構造イメージ

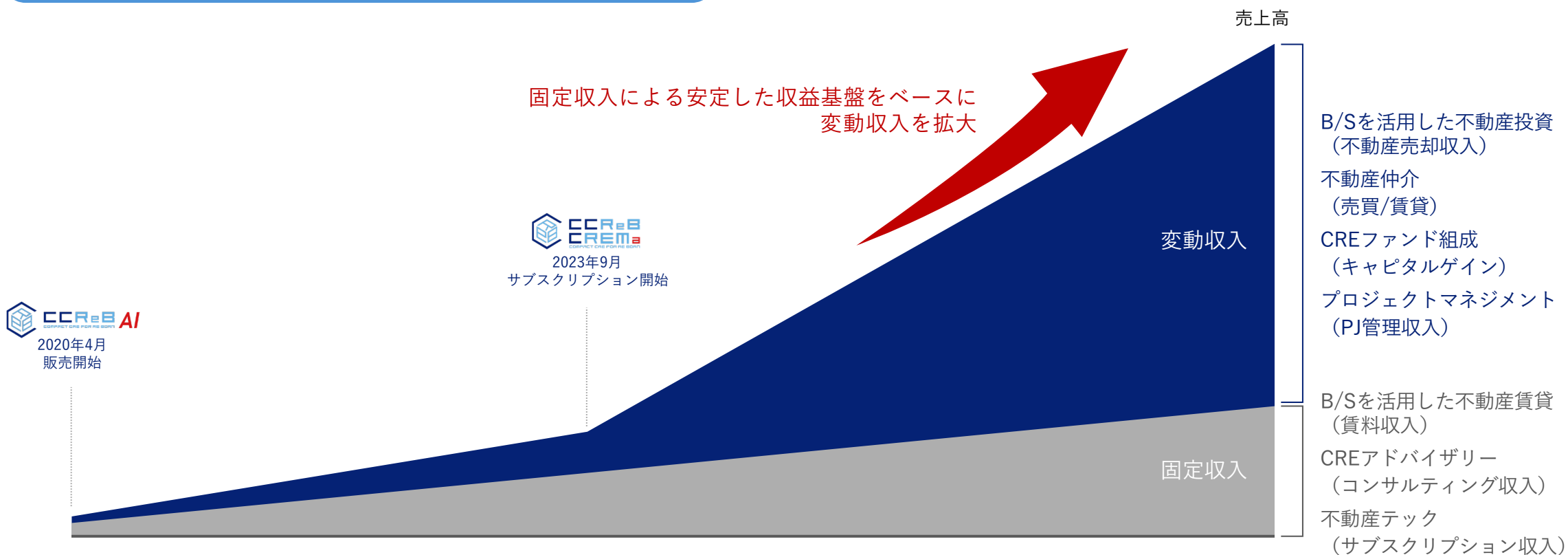
売上高の成長を実現するためには、ドライバーたるマッチングシステムの情報登録件数の拡大に加え、“システムのマッチング精度向上”と“マッチング後成約に至るまでのスキル向上”が重要



## 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





## 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、様々なり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。