



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

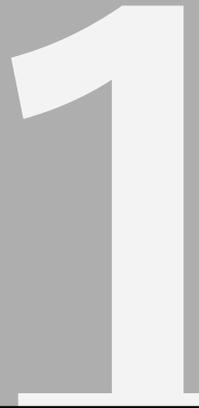
ククレブ・アドバイザーズ株式会社  
東証グロース市場（証券コード：276A）



本日は、お忙しいところお時間をいただき、ありがとうございます。当社の第2四半期の決算説明を始めます。

- 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見料

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	<u>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）</u>
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

4

決算説明ハイライトです。後ほど細かくブレイクダウンしていきますが、まずはサマリーです。第2四半期が終わりましたので、上期についてとなります。まず、CREソリューションビジネスですが、おかげさまで上場後は非常に引き合いが多くなっています。そのような中で、当初予定したパイプラインを順調にこなしており、業績は計画どおりに進捗しています。

結果、売上は16億5,400万円で、通期計画に対する進捗率は75.2パーセント、営業利益は5億2,700万円で、同進捗率は81.1パーセントと、順調に進捗しているところです。

この順調な進捗をアドバンテージとして、当社としてはすでに来期の案件組成に注力しています。

続いて、通期の業績予想です。第1四半期では上方修正を行いました。第2四半期では業績予想の変更はなしとしています。

第3四半期で計上予定の案件がありましたが、クライアントの経営戦略により来期へ延期されました。来期というのは3月決算の会社の来期ということです。新規案件でしっかりカバーできていると考えていますので、計画については確実に達成していきたいと考えています。

そのような中で来期に向けてパイプラインを積み上げていますので、引き続き業績拡大を想定しています。

事業の進捗状況です。この決算説明資料を作っている間も、足元のビジネス環境が刻々と変化していますが、当社ビジネスへの影響は限定的と考えています。その中で、重要KPIであるマッチングシステムの登録数とユーザー数は引き続き増加しています。

また、第2四半期において一番のポイントとなると思いますが、新規事業として、企業の土地の有効活用支援に関する事業を立ち上げました。こちらは、来期以降の収益に寄与していくと思います。こちらについては後ほどご説明します。

次に、CREソリューションビジネスです。来期以降のCRE戦略のパイプラインが増加しているとお伝えしていますが、当社も上場していなかったらできなかったようなプレーができるようになっていきます。そのような意味では、非常にクラブ・アドバイザーズらしきパイプラインが増加していますので、こちらにもご期待いただければと思っています。

次に、不動産テックビジネスです。第1四半期から繰り返しご説明していますが、地方銀行への営業活動と金融機関への営業活動を強力に推進しています。金融機関のご判断・ご決断に時間はかかっていますが、前向きな案件も複数出ていますので、こちらにも後ほどご説明します。

最後に、財務面では、上限5億円のコミットメント枠を設定して、財務の安定性をより強化しました。

以上が第2四半期のポイントです。

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

<b>売上高</b> <b>1,654</b> 百万円	前年同期比 <sup>(注1)</sup> <b>+225.8%</b>	通期計画に対する進捗率 <b>75.2%</b>
<b>営業利益</b> <b>527</b> 百万円	前年同期比 <b>+159.6%</b>	同進捗率 <b>81.1%</b>
<b>当期純利益</b> <b>350</b> 百万円	前年同期比 <b>+149.1%</b>	同進捗率 <b>81.8%</b>



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。

上期実績のエグゼクティブ・サマリーです。売上高、営業利益、当期純利益については、スライドに記載のとおりです。

前年同期比に大きな意味があると考えています。前年同期、つまり上場前のクラブ・アドバイザーズと当上期を比較すると、225.8パーセントの成長、営業利益についても159.6パーセントの成長、当期純利益についても149.1パーセントの成長を遂げています。

第1四半期もマッチングシステム（「CCReB CREMa（クラブクレマ）」）のユーザー数を開示しましたが、そこからまた足元で増えて416ユーザーになりました。併せて、登録数も6,360まで増えています。

ユーザー数と情報登録数の伸びが異なるのは、1ユーザーあたりの登録件数が違うためです。いずれも、多くの方に登録していただいています。ここからおもしろいマッチングが出てくるため、引き続き「いけす（CCReB CREMaの情報登録数）」をしっかりと大きくしていく戦略に変更はありません。

## 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)	2025年8月期(第7期)	増減額	YoY	2024年8月期(第6期)	2025年8月期(第7期)	増減額	YoY
	2Q累計	2Q累計			2Q単体	2Q単体		
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

7

第2四半期の実績についてです。まずP/Lからお伝えします。第2四半期単体での売上高は9億7,200万円でした。YoYで244.3パーセントの成長です。

内訳は、CREソリューションビジネスが9億3,100万円、テックビジネスは4,100万円となっています。CREソリューションビジネスが大きく伸びていて、多くの件数のご相談、引き合いをいただいています。もともと計画していたものもありますが、新規の案件等のご相談も増えている中での数字です。

また、不動産テックビジネスについても、第2四半期単体では9パーセントの成長です。こちらについては、大幅な割引や価格を下げてサブスクの顧客を増やしていこうとは思っていません。どちらかというと、既存ユーザーに長く使っていただく戦略の中で新規営業を行っていますが、当初計画どおりサブスク等の収入も増えています。

下の段の営業利益等をご覧のとおりです。一番下の営業利益率は、この第2四半期単体で22.7パーセントという結果です。こちらは、スライドに記載のとおり、大分県の不動産を売却したというリリース（2024年12月10日公表）を出しましたが、こちらの粗利率が影響しています。

とはいえ、標準的な不動産業の利益率と比較してもしっかりと利益が出ていると思っています。また、上半期累計の営業利益率でも30パーセント台を確保していますので、この流れを第3四半期、第4四半期においても着実に引き継いでいきたいと考えています。

第2四半期の累計については、売上高が16億5,400万円で、そのうちCREソリューションビジネスの売上高が15億7,800万円、不動産テックビジネスの売上高が7,600万円となっています。テックビジネス売上高は昨年と比較すると変わらないように見えるのですが、もともとテックで予算計上していたものがコンサルティング業務に変わったことによる計上科目の振替等がありましたので、そのような意味では中身は決して悪くないという判断をしています。

サブスク収入含めた不動産テックビジネスについては、これから第3四半期、第4四半期で種をまいたものが契約になっていくものがあり、尻上がりに上がっていくと見込んでいます。

営業利益は5億2,700万円、当期純利益が3億5,000万円、営業利益率は31.9パーセントで、当社が目標としている営業利益率30パーセントという営業目標水準はしっかりカバーしているところです。

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		増減額	2024年8月期末時点		増減額	
	(第6期末)	2025年2月末時点 (2025年2月28日時点)		(第6期末)	2025年2月末時点 (2025年2月28日時点)		
<b>流動資産</b>	<b>1,073</b>	<b>1,883</b>	<b>+810</b>	<b>494</b>	<b>293</b>	<b>-201</b>	
現金及び預金	262	1,757	+1,495	短期借入金	220	50	-170
売掛金	13	15	+2	前受収益	49	17	-31
前払費用	25	41	+16	未払法人税等	114	166	+52
販売用不動産	715	67	-648	その他	110	58	-51
営業投資有価証券	50	0	-49	<b>固定負債</b>	<b>44</b>	<b>41</b>	<b>-2</b>
その他	6	1	-5	<b>負債合計</b>	<b>538</b>	<b>334</b>	<b>-203</b>
<b>固定資産</b>	<b>438</b>	<b>434</b>	<b>-4</b>	資本金・資本剰余金	401	1,119	+718
有形固定資産	278	272	-6	利益剰余金	591	883	+292
無形固定資産	32	32	-0	自己株式	-22	-22	-
投資その他の資産	127	130	+2	新株予約権	1	1	-
<b>資産合計</b>	<b>1,511</b>	<b>2,317</b>	<b>+806</b>	<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

B/Sです。こちらも上場前と上場後で大きく変わっています。まず、上場に伴い資金調達をさせていただきました。また、第1四半期、第2四半期で上場前に取得していた販売用不動産を売却し、売却資金の一部を借入の返済に充てています。それによって自己資本比率が85.5パーセントに回復しています（前期末時点では64.2パーセント）。

今回のポイントは、販売用不動産が2024年8月期で7億1,500万円ですが、この上半期で2物件を売却し、その結果6,700万円の残高となりました。

一方、第3四半期、第4四半期については、特にBS活用の不動産投資の相談が多くなっています。そのため、来期以降に花開く販売用不動産の仕込みに注力しています。また、財務レバレッジ等をかけながら、上場前にはできなかったことをやっていきたいと考えているため、ご期待いただければと思います。

## 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)

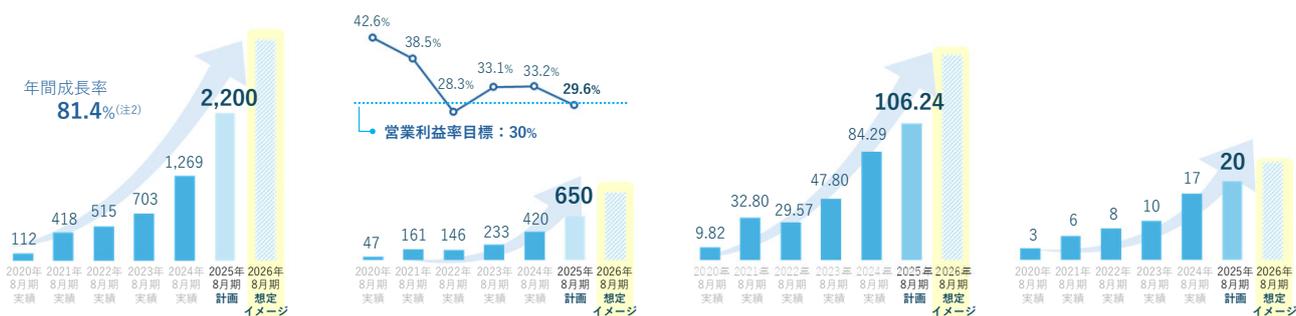
左記売上高をベースとし、当社の目標としている「営業利益率30%」とした場合の想定営業利益は10億円程度

### 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。

9

トラックレコードと来期の成長イメージについてです。まず、このイメージは業績予想ではないことをお含みおきください。業績予想は期末に公表する予定です。

第1四半期からさまざまなIR活動等を行う中で、当社の成長イメージを知りたいというお声を非常に多くいただいており将来の成長イメージということで、このページを作りました。

売上については、今あるパイプラインを積み上げ、固定の収入等で予想できるものを加え試算した来期の売上イメージは33億円程度と考えています。

利益率の高い案件を厳選していくという意味で、営業利益率については引き続き30パーセントをキープしていくことを前提とし、想定営業利益イメージは10億円程度と考えています。想定される当期純利益を現在の発行株式数で割った値として、EPSは160円程度を想定しています。引き続き、EPSをしっかり成長させていきたいと考えています。配当金については、創業以来配当を続けていますので、来期についても実施したいと考えています。ただし、スライドに「株主利益最大化と内部留保のバランス」と記載しているとおり、まだ当社は、成長投資に回せる機会が非常に多い状況と考えています。同時に、株主のみなさまにしっかりと報いていくために、来期の配当金については25円程度を想定しています。

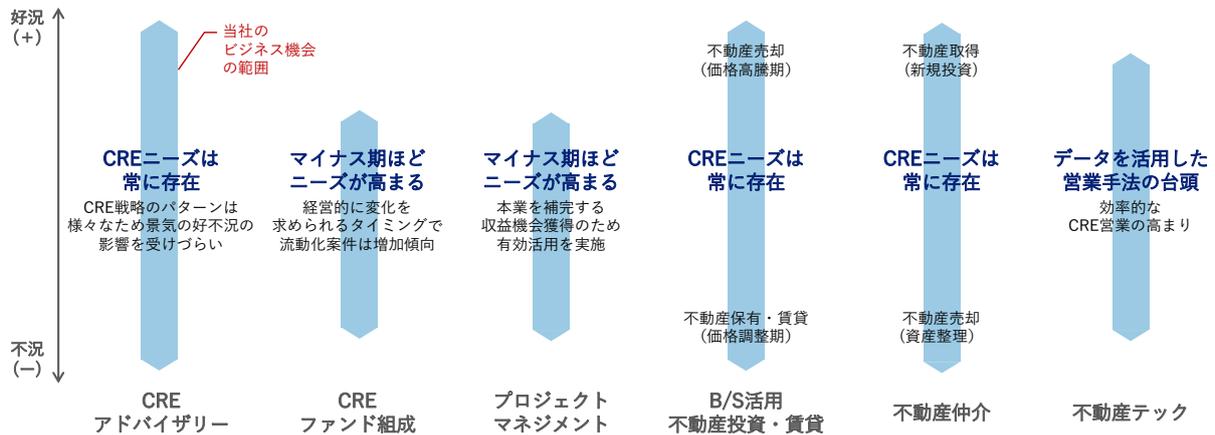
これらは業績予想ではありませんが、足元のパイプラインをベースに試算した現時点の成長イメージと捉えていただければと思います。

なお、中期経営計画も期末の決算発表時に合わせて策定していきたいと思っています。こちらについてもご期待いただければと思います。

事業の進捗状況



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



足元の事業進捗の状況についてお伝えします。今回の決算説明資料を作成している間、トランプ米大統領の関税政策等の影響で、日経平均なども毎日ボラティリティの大きい展開になっていました。そのため、今回のご説明では、あえてこの景気変動に関するスライドをご説明させていただきます。

景気変動とソリューションニーズの関係を示しています。結論として、当社のCREビジネスは、好況でも不況でもどこかで仕事が取れると考えています。

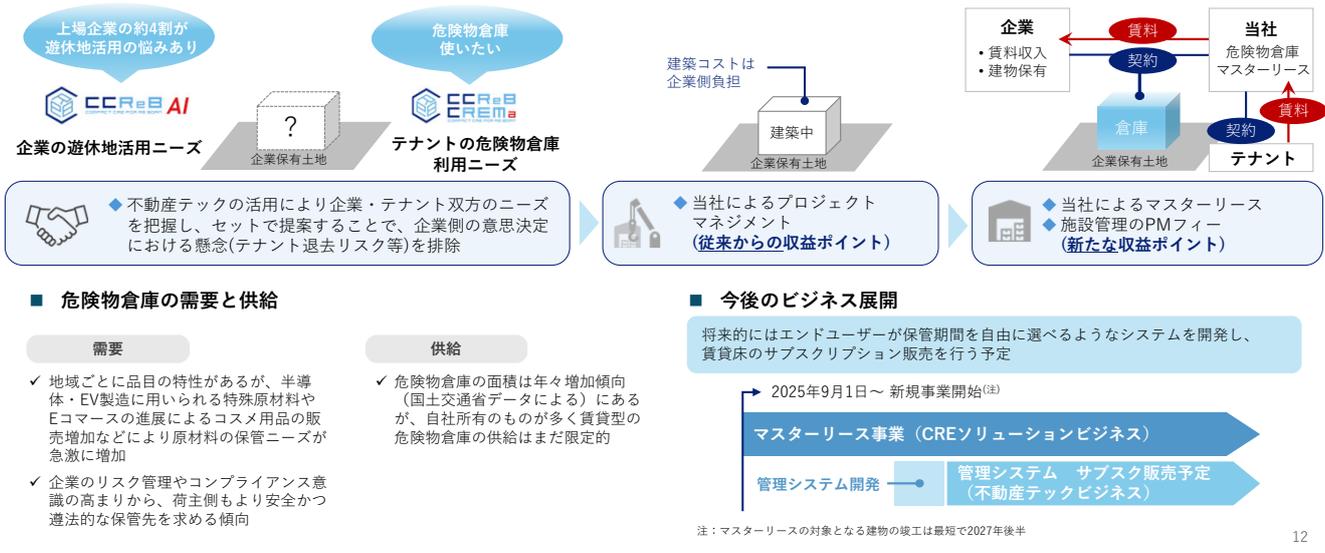
まず、CREアドバイザーについては、どちらかというとな景気なほうが企業側の不動産の売却ニーズは高まる傾向にあります。私はこの仕事で長年の経験があり、リーマン・ショックや震災、最近では新型コロナウイルスを経験しています。企業側の不動産売却動向、CRE戦略は、どちらかというとな企業の状態が後ろ向きのほうが提案は刺さりやすい傾向にあります。

現時点では、まだそこまで足元の景気が悪いという実感はありませんが、企業側も資本効率という流れもあるため、景気が良かろうが悪かろうが、アドバイザー業務には一定の需要が存在すると思っています。次のCREファンド組成とプロジェクトマネジメントについても、不況寄りのポジションのほうがニーズはあると思っています。例えば過去のファンド組成によるリースバックなども、企業側でアセット戦略をとらなければいけない局面においてビジネスチャンスがありました。プロジェクトマネジメントについては、当社は今まで2件ほど陸運業のお客さまとお仕事をさせていただきましたが、いずれもコロナ禍でどうしても本業の収益が足りず、将来の有効活用のためにアセットを出していくお手伝いをしています。そのような意味では、どのポジションにいてもニーズがあると思っています。

さらに、売買・賃貸仲介についても、好況時は不動産を買って、不況時は不動産を売るということで、そこに仲介のニーズが存在します。

不動産テック領域については、他領域と比べるとまだ長いトラックレコードはありませんが、近年は不動産テックを使っていこうというご相談やニーズが非常に増えています。

「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



新規事業についてご説明します。新規事業といっても、マスターリース自体は、業界において新規性のある仕組みではありません。しかし、企業からの要望を受けて土地の有効活用の提案を行うと、最終的に企業側から「テナントは本当に長く使ってくれるのですか？」とか「テナントの賃貸借契約を有効活用の初期段階から締結してほしい」というニーズがあります。大企業は、そのあたりの具体的なテナントのニーズがないと、有効活用の実行判断がなかなかできないケースがよくあります。一方、当社は、不動産売買予測ツール「CCReB AI」を使って企業の土地有効活用ニーズを拾っていくことができます。また、「CCReB CREMa」によって、土地を使いたいというマッチングニーズを持っています。さらに当社も非上場から上場を成し遂げて信用力も出てきた中で、当社が一定の賃料保証を行い、マスターリースのかたちで借り上げるとのご提案を始めたところです。

今回の新規事業の第1弾は、危険物倉庫をテーマにしています。このテーマにしたのは、当社が危険物倉庫の事業に本格参入するという意味ではありません。時代ごとにいろいろなトレンドがある中で、有効活用のトレンドに合ったものという意味で、現在危険物倉庫が需要と供給のギャップが大きいアセットだと考えたためです。需要について、昨今EV分野などに少し減速感があるという報道もありますが、半導体やEV、また、Eコマースの進展によるコスメ商品などに使われる特殊原材料の保管などのニーズが高まっています。一方で、企業側のほうも、適切な倉庫に保管するというコンプライアンス意識が高まっているにもかかわらず、保管する場所があまりありません。国交省のデータによると、新設の危険物倉庫の供給面積は年々増えていますが、あくまでも自用のところが多く、賃貸型の危険物倉庫の供給がまだないというところに当社は目をつけました。

今回そのようなニーズがある場所の有効活用として、危険物倉庫をテーマとして各企業にご提案を行い、現在具体的に話が進み始めているところです。当社は、従来のプロジェクトマネジメントのサービスとして、有効活用の入口から完成まで関与することで、従来の収益ポイントでもあるプロジェクトマネジメントフィーを頂戴しています。デベロッパーと大きく違うのは、当社が建物を建てるわけではなく、オリジネーターである企業に建物投資対利回りをご判断いただいた上で、原則として企業側が建築コストを負担します。そして、完成したあかつきには、当社が建物の借り上げを行います。企業にとってみれば、安定した賃料収入が入ってくるようになります。当社としては、リスクは取っていますが、マスターリース賃料とエンドユーザーからのサブリース賃料の差額による収入に加えて、この物件自体の管理ができるため、いわゆるPMフィー（物件管理報酬）という新たな収益ポイントが生まれます。

この危険物倉庫については、法令上は1棟あたり1,000平米しか建てられないというルールです。当社は1棟だけの建物を預かるというよりは、敷地の中に建てていただいた複数棟の危険物倉庫を一括で借り上げることイメージしています。当社が借り上げてエンドテナントを見つけてますが、エンドテナントとしては、季節変動がある荷物や長期で賃貸借契約をする荷物ではなく、期間を選びたいという声が非常に多いため、貸床のサブスクのようなかたちも考えていきたいと思えます。我々らしさという意味では、不動産テックを使って可視化した中で床の情報等を提供していくところと、管理システム自体はオリジネーターにも使えるように想定しています。この新規事業が立ち上がると、新たに大きな初期投資を必要とすることなく、当社のほうで収益ポイントを作れると考えています。以上が、この新規事業についてのご説明です。経過が進み次第、あらためてご報告したいと思います。

## 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アドバイザー固定収入及びCREファンド固定収入)は計上されておりません。

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。

13

第1四半期でもお見せしたパイプラインの進捗です。こちらにも投資家のみなさまから「IRを適宜出してほしい」というお声をよくいただきます。我々としてもぜひお出ししたいところですが、顧客との守秘義務があり、このようなパイプラインというかたちでしかお見せできない部分もあります。守秘義務をクリアできて、双方でリリースしようという案件があれば、そこはリリースを行いますので、ご理解いただければと思います。

CREソリューションビジネスのパイプラインとして、成約・契約済み案件は通期で74.3パーセントまで進んでいます。今回の第2四半期は、スライドに記載のとおり、予定どおり計上したところ です。

第3四半期は、6番の契約決済が完了し、7番も同じく完了しています。8番も業務は完了しています。第3四半期はここで挙げているパイプライン以外にもありますが、順調にこなしている状況です。9番の第4四半期に計上する物流施設リーシング支援について、賃貸意向申込書受領済みと記載していますが、すでに次のステップに進んでいるため、確実に収益化ができる見込みです。

## 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 <sup>(注1)</sup>	活用 テック <sup>(注2)</sup>	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 <b>NEW</b>	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 <b>NEW</b>	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 <b>NEW</b>	CREMa	
7 B/S活用投資	産業施設取得	京都府	非開示	FY2026	提案中 <b>NEW</b>		
8 B/S活用投資	産業用地(複数)売却	-	-	FY2026~ 2027	提案中 <b>NEW</b>	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 <b>NEW</b>	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 <b>NEW</b>	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。

14

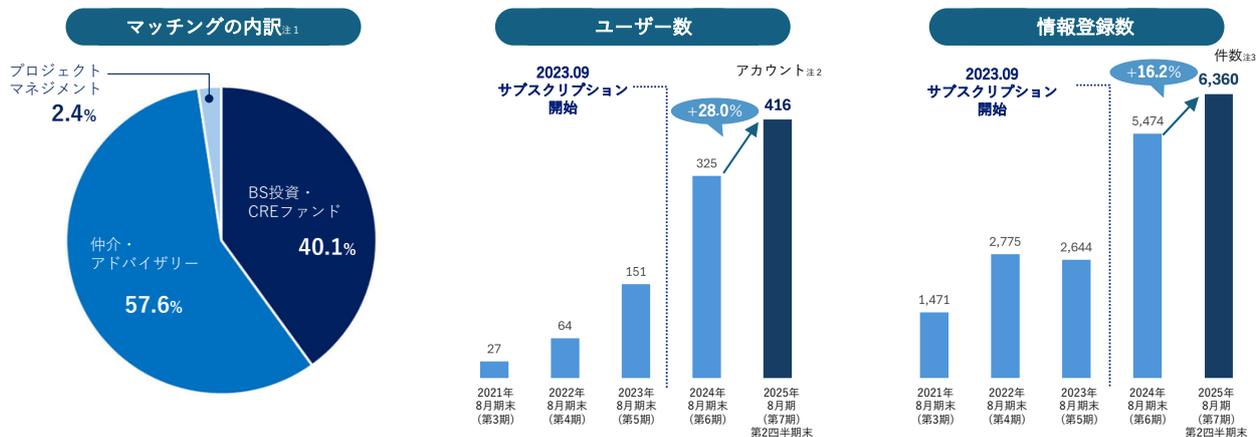
来期・再来期に向けたパイプラインについてです。こちらは、今いただいたアドバンテージを使って案件を集めており、当社らしい、20億円以下の案件のご相談をいただいています。スライドの11のラインナップは主なものとご理解いただければと思います。今回は「NEW」と記載しているところが、新しく入ってきた案件です。

特徴的なのは、当社のアセットはどうしてもインダストリアルですので、北は北海道から東海地区や関西地区などからも非常に幅広く入ってきているところです。細かいですが、3番の山口県の案件が、冒頭申し上げた売却時期がずれている案件となります。こちらも確実に取っていきたいと思っていますので、引き続き推進していきます。

9番から11番については、プロジェクトマネジメントサービスです。先ほどのマスターリースも組み合わせたプロジェクトマネジメントに仕上げていきたいというところで案件パイプラインに含めています。お示ししたパイプラインについては、現在、具体的な話を進めている段階のものもあります。来期についても引き続きしっかり案件を集めていきたいと考えています。

## 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



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。

15

重要KPIの進捗です。前回もお伝えしていますが、「CCReB CREMa」のマッチングユーザーは順調に増えています。

ユーザー数に注釈を記載したとおり、無料版と有料版があり、まずはお試しで使う方が多いのは事実です。アカウント数は増えていますが、お手並み拝見ではないですが、自分たちの案件を入れてみて、どれだけマッチするのか確かめている状況です。

そのような中で実際にマッチングできると、自分たちでは絶対に手が届かなかったところに手が届いたという話もいただいております、ユーザーが順調に伸びています。

情報登録数も順調に伸びています。情報登録数は情報の鮮度を保つ意味で、2年経ったらカウントの対象外とするルールがあるため登録数の対象外とした物件もありますが、それでもなお増えているとご理解いただければと思います。こちらについても、引き続き登録数を増やしていきたいと考えています。

マッチングの内訳、いわゆる「いけす」の中身です。BS投資とCREファンドが40パーセント、仲介・アドバイザーが57.6パーセント、残りがプロジェクトマネジメントという内訳になっています。引き続きパイプライン管理という意味では、この「いけす」から案件を取り出してパイプライン化していく業務を繰り返していきたいと考えています。

## 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



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. 全国の情報が登録**  
利用ユーザーの全国の情報が登録、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

不動産テックビジネスの「CCReB CREMa」です。こちらも第1四半期からご説明しているとおり、第2四半期も全国で営業しています。

フェイス・トゥ・フェイスで出張に行くこともありますし、最近はWebでの対応も増えています。当四半期においても、スライドの地図上に示した旗のとおり営業活動を進めています。8行中8行が商談中で、地方銀行を中心に提案を進めています。

地方銀行については、稟議プロセスや当社システムの管理状態のテストもあるため、通常の利用者に比べると若干時間がかかる印象がありますが、すでに5月から導入予定の金融機関も出ています。「CCReB CREMa」のマッチングボックス版(ユーザーの社内だけのマッチング)をサブスク販売していくことに、第3四半期と第4四半期でさらに力を入れていきたいと考えています。

金融機関のペインポイントをスライドの右側に掲載しています。一部の地方銀行でも中期経営計画を出していますが、取引先企業の情報をいっぱい持っているのに、なかなかそのことに気づいていないという課題を抱えています。そちらに対して、属人的なマッチングではなくデジタル化していくという提案が非常に刺さっています。

当然ながら、当社のシステムですべてのニーズを解決できるわけではありません。しかし、マッチング等の機能は重要視されており、そこをしっかりとご理解いただくと、商談に進むケースが多い傾向です。

地方銀行向けのシステムが普及してくると、当社の登録数が増えるというよりは、まずは地方銀行内の環境下での登録件数が増えていきます。そのため、一時的に当社が取れるのはサブスクリプション収入です。こちらが、第4四半期にかけて少しずつ増えていくと思います。

ご提案した中でも、当社が持っているネットワークや機能が非常におもしろいという声をいただいており、地方銀行でどうしてもマッチングできないものは、当社がお手伝いできると認識しています。そのような意味では、将来的に物件を当社にご紹介いただくことでパイプラインにつながっていくので、じっくりと腰を据えて取り組むビジネスだと考えています。

## 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。

17

財務面についてご説明します。リリースしたとおり、コミットメントライン契約を締結しました。こちらのコミットメントラインは運転資金を資金用途としています。今回のコミットメントライン契約はみずほ銀行と締結するものです。

上場前からしっかりサポートしていただいたみずほ銀行から、当社の財務についても評価をいただき、今回コミットメントライン契約の締結となりました。当社としては、直ちにコミットメントライン枠を使って借入をするというわけではありませんが、有事の際でもしっかりと借入契約を締結できる関係を作っておくという意味では、非常に大きなポイントだと思っています。

主な財務指標を見ると、自己資本比率は高く、ネットDEレシオはマイナスとなっています。これは、当社の信用力の成果と言えます。今回はみずほ銀行と締結しましたが、いろいろな金融機関からもアプローチをいただいているため、物件取得に伴う借入等も考えられますが、財務基盤をしっかり作りながら、今後も当社の調達環境を改善していこうと考えています。

第2四半期の主なポイントについてお伝えしましたが、本日が初めての方もいらっしゃると思うため、あらためて当社の特徴をご説明します。27ページと29ページをご覧ください。

事業の概要

4

## 会社概要

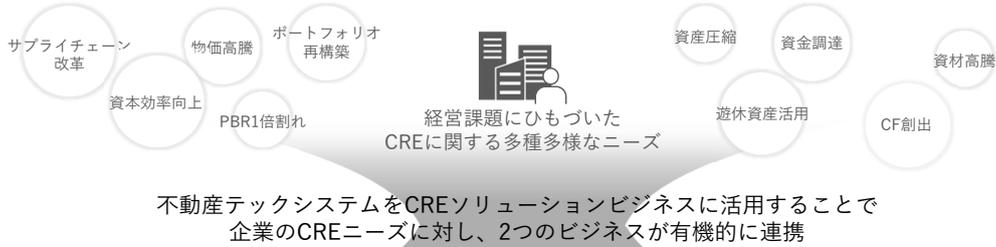
会社名		ククレブ・アドバイザーズ株式会社
本社		東京都千代田区内神田一丁目14番8号 KANDASQUAREGATE
設立日		2019年7月4日
従業員数		15名 <sup>(注)</sup>
資本金		11億1,807万8,750円（資本準備金含む） <sup>(注)</sup>
事業内容		CREソリューションビジネス 不動産テックビジネス
経営陣		代表取締役 宮寺 之裕 取締役 小室 仁 取締役 玉川 和信 社外取締役 高橋 崇晃 社外監査役 岡崎 茂一（常勤） 社外監査役 川口 幸作（非常勤・弁護士） 社外監査役 鈴木 雅也（非常勤・公認会計士）
監査法人		ESネクスト有限責任監査法人
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





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



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



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

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**  
(クラブ エーアイ)  
**CCReB 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

SUBSCRIBE



**マッチングシステム**  
(クラブ クレマ)  
**ECREM**

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)  
**CCReB 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)  
**CCCHAT**  
CCReB CHAT SYSTEM

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 -

2024/06/28 16:30	【日中会計基準】	バレンス監査等 (強制適用)	CRE 5.4%	BVA 2.9%	DEレバ 0.8倍	財務分析	コーポレート	サステナビリティ	総合スコア	総合 82
2024/06/28 16:29	【日中会計基準】	バレンス監査等 (強制適用)	CRE 1.9%	BVA 0.7%	DEレバ 1.7倍	財務分析	コーポレート	サステナビリティ	総合スコア	総合 67
2024/06/28 16:28	【日中会計基準】	バレンス監査等 (強制適用)	CRE 14.5%	BVA 9.3%	DEレバ 0.9倍	財務分析	コーポレート	サステナビリティ	総合スコア	総合 14
2024/06/28 16:21	【日中会計基準】	その他	CRE 1.4%	BVA 0.8%	DEレバ 1.3倍	財務分析	コーポレート	サステナビリティ	総合スコア	総合 39
2024/06/28 16:16	【日中会計基準】	その他	CRE -7%	BVA -3.2%	DEレバ 1.1倍	財務分析	コーポレート	サステナビリティ	総合スコア	総合 29
2024/06/28 16:15	【日中会計基準】	その他	CRE 7.4%	BVA 3.1%	DEレバ 1.3倍	財務分析	コーポレート	サステナビリティ	総合スコア	総合 29

スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定





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 -

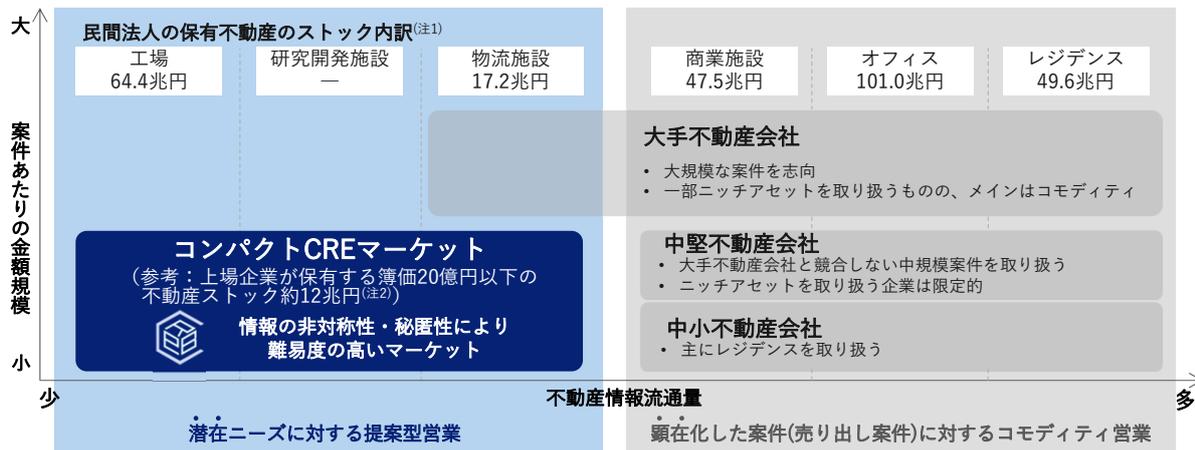
項目名	内容	項目名	内容
登録日	2025/01/14	用途地域	準工業地域
標準企業	株式会社○○○	面積(土地)	6049坪(1,997㎡)
担当者	田中 太郎	面積(建物)	3465坪(1,144㎡)
売却/貸出ニーズ	売却/貸出	築年	1982年
アセットタイプ1	工場	経済条件/周辺設備	3階～3階
アセットタイプ2	倉庫	経済条件/周辺設備	～
エリア1	埼玉県川口市	特約権	2025/01/14まで
エリア2	埼玉県川口市	公称積算	特約権
所在地	〒330-0000 埼玉県川口市○○○	その他特約事項	間取図(相見積り用)付4.2km

表示/非表示	スコア	ステータス	面積(土地)	面積(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/貸出
<input type="checkbox"/>	97	未開示	1000坪～10,000坪	1000坪～10,000坪	埼玉県さいたま市西区 他99件	準工業地域 他2件	物流倉庫(マルチ用)	土地・建物	購
<input type="checkbox"/>	95	未開示	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
<input type="checkbox"/>	80	未開示	1000坪～3,000坪	1000坪～3,000坪	埼玉県さいたま市西区 他250件	第一種住居地域 他12件	オフィス	土地・建物	購
<input type="checkbox"/>	80	未開示	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230件	第二種住居地域 他10件	オフィス	土地・建物	購

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

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。

スライドには、当社のポジショニングについて掲載しています。よく、一般の不動産会社と何が違うのかというご質問をいただきますが、スライドに記載のとおり、当社には、レジデンス、オフィス、商業施設、物流施設、研究開発施設、工場の6つの不動産のストックがあります。大手や中堅・中小の不動産会社を取り扱う不動産として最初に想像する不動産は、レジデンス、オフィス、商業施設だと思えます。

最近、大手の不動産会社は物流施設やデータセンターを手がけています。

当社の特徴は、産業用と呼んでいる物流施設、研究施設、工場といった企業の事業活動に必要なアセットを得意としているところです。

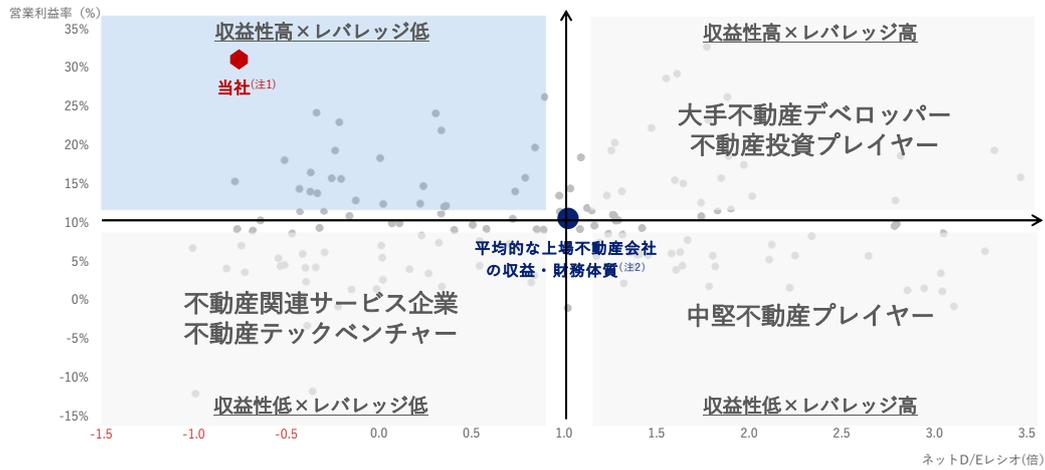
また、金額で境界線を引いており、大手不動産会社が入りにくい20億円以下のアセットの相談に幅広く乗れるところが特徴です。中堅・中小の不動産会社とアセットの金額規模は同じですが、得意分野が違うことで差別化が図れています。

今足元のパイプラインでは、20億円以下の産業用不動産のポートフォリオ整理や拠点整理などのご相談が増えています。そのような意味で、ポジショニングが当社の特徴であるにご認識いただければと思います。

## 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1：2025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「FinacialQUEST」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。

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



1株当たり配当金推移(円)



株主還元についてもよくご質問をいただくため、ご説明します。先ほどもお伝えしましたが、配当は来期もお支払いしていきたいと思っています。実際のトラックレコードは、スライドに記載のとおりです。繰り返しになりますが、成長余地がふんだんにあるマーケットだと思っているため、資金を集中的に投下していきたいと思っています。

しかし、株主のみなさまに長期間株を持っていただきたいという思いもあるため、しっかりと配当が出る株であるにご認識いただくためにも、配当を継続していきます。また、株主優待はあるかというご質問もよくいただきますが、現在優待については考えておらず、あくまでも配当でしっかり還元していく方針である、とご理解いただければと思います。

以上で説明を終了します。

2024年11月に上場して約5ヶ月が経過し、その間もたくさんIRの場を持たせていただき、いろいろなところから温かいお言葉等もいただきました。もちろんさまざまなお意見もいただいているため、それには引き続きしっかりと向き合いながら、とにかく企業価値を上げ、成長に向けて従業員一同まい進していきたいと思っています。

引き続き、温かい目で見守っていただきつつ、ご期待いただければと思います。本日はお忙しい中お時間をいただき、ありがとうございました。

Appendix



## 今後成長が期待できるCREマーケット

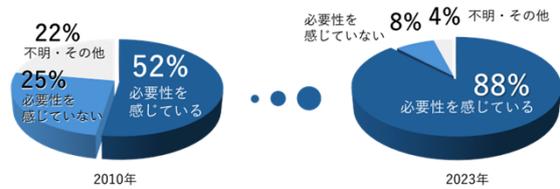
民間法人が持つ不動産ストックは膨大であり、  
資本効率の観点からも企業のCRE戦略の必要性は今後ますます高まることが予想される

### 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ーサービスが可能



### 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**



CCReB AI X CCCHAT

- 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**



CCReB AI X ECRem

- 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

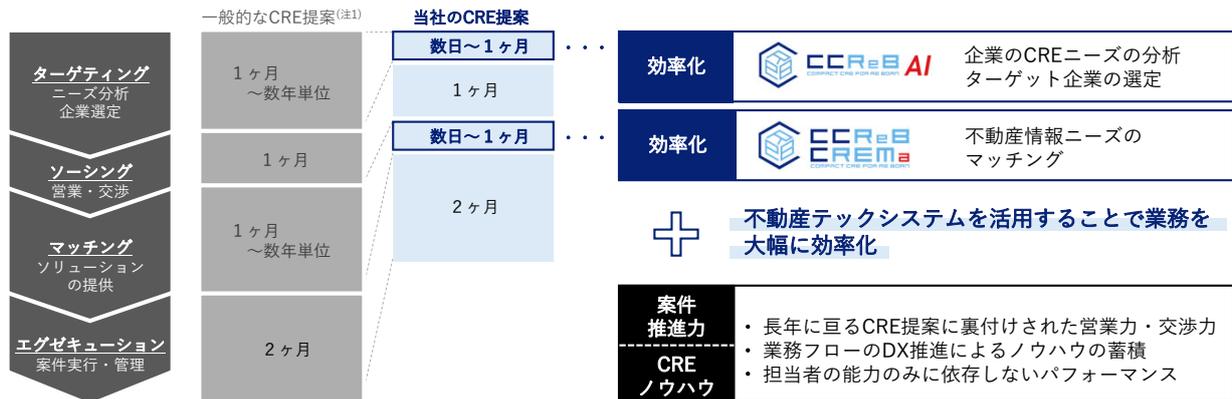
- M&Aに伴う子会社の賃貸工場売却ニーズ
- 子会社売却に伴う権利関係の整理を希望
- 所在エリアで収益不動産を探索している買い手のマッチング

## 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

経営課題を抱える企業のニーズを  
法人営業支援ツールがキャッチ



マッチングシステムによる  
効率的なマッチング



CRE提案システムを活用した  
営業サポート

経営課題	資本効率向上	遊休資産の活用	資産圧縮	資材高騰	拠点再編
(注1) 					
業種	機械	陸運業	石油・石炭業	ガラス・土石製品	輸送用機器
経営課題に対する ソリューション	オフバランスに 対応するファンド組成	長年の遊休地に テナントをマッチング	不動産一括売却による 効率的な資産圧縮	既存建物保有による 建替え回避	建物保有による 拠点維持
案件成約までの期間 <sup>(注2)</sup>	<b>6ヶ月</b>	<b>6ヶ月</b>	<b>3ヶ月</b>	<b>3ヶ月</b>	<b>6ヶ月</b>

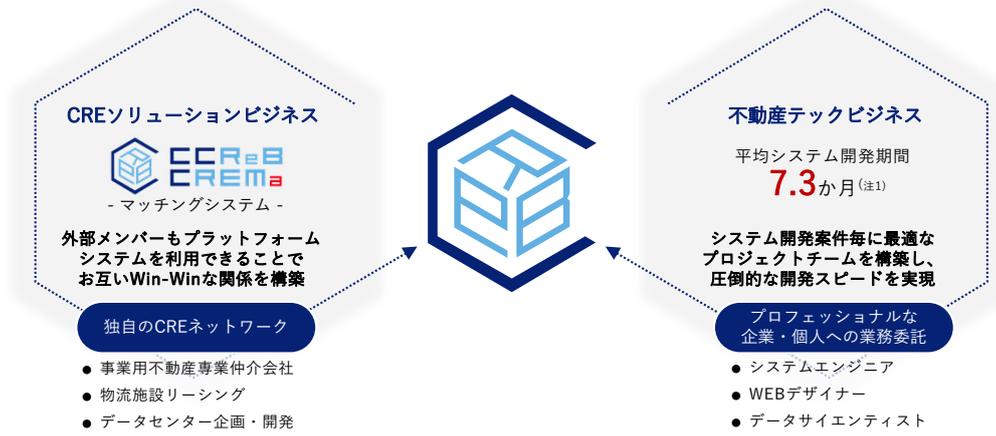
注1：掲載写真はイメージであり実際の案件の外観とは異なります。

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



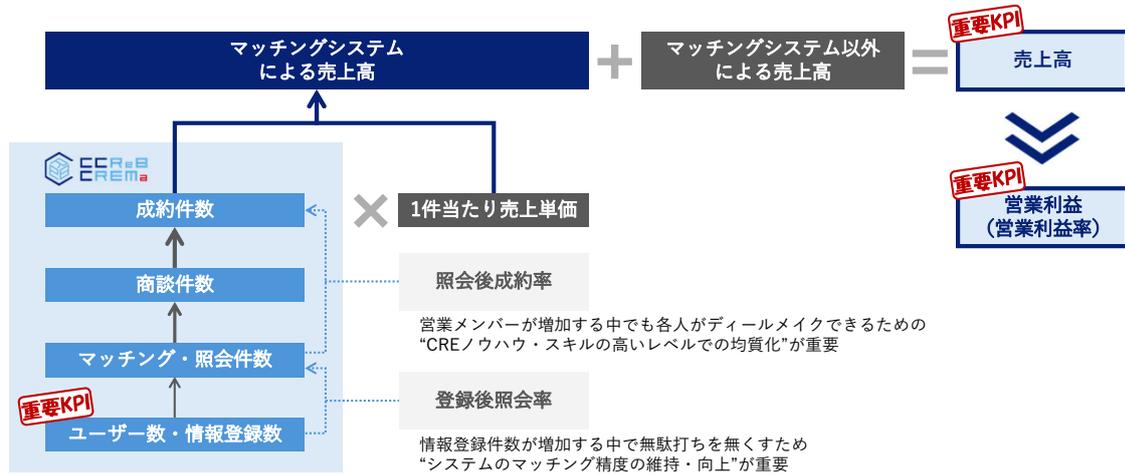
注1：CCReB AI/CCReB GATEWAY/CCReB CREMa開発期間実績平均。

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

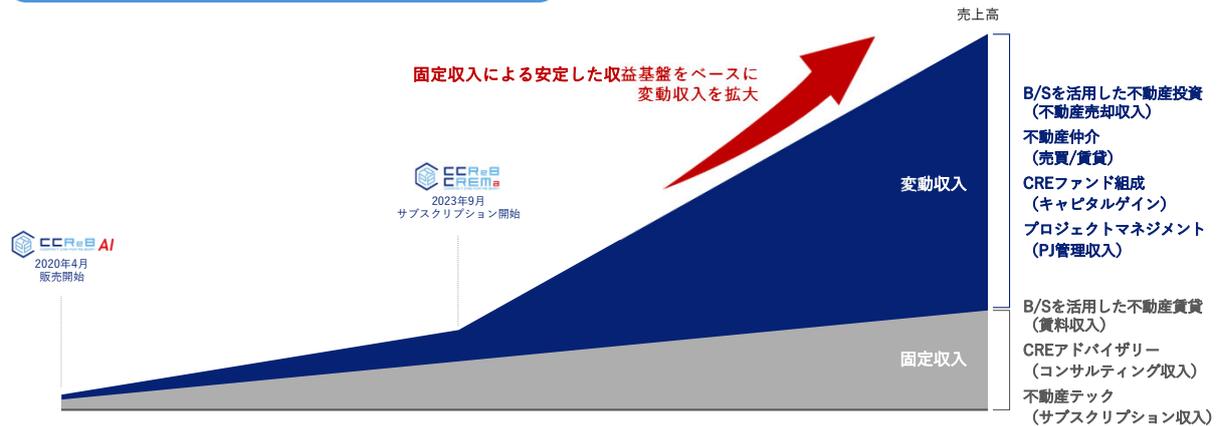


## 成長性と安定性の両立を目指す収益構造の構築



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



## 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。