



ククレブ・アドバイザーズ株式会社

2025年8月期 第3四半期 決算説明資料

2025年7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）



皆様、こんにちは。ククレブ・アドバイザーズ株式会社代表取締役の宮寺でございます。
本日は、本動画をご視聴いただき誠にありがとうございます。

それでは、2025年8月期第3四半期の決算説明資料をご説明させていただきます。

- 1** 決算説明ハイライト
- 2** 業績予想の上方修正 及び 業績概要
- 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3四半期 決算説明ハイライト



通期 業績予想 (連結ベース)

- ✓ CREソリューションビジネスにおける来期以降のパイプラインは順調に増加（B/S活用投資案件、新規事業案件等）
- ✓ 当期における新規案件受注増加を踏まえ、業績予想を再度上方修正
- ✓ 当初設定業績予想（2024年10月設定業績予想）から、売上高は+45.0%と大幅増加
- ✓ 期末配当予想についても上場記念配当2円を加えて、1株当たり22円に上方修正

修正後業績予想 (前回業績予想比) 売上高 **2,600**百万円 (+18.2%) 営業利益 **672**百万円 (+3.3%) 当期純利益 **460**百万円 (+7.4%)
1株当たり配当金 **22**円 (+2円)

第3四半期 累計業績 (連結ベース)

- 売上高 **1,969**百万円(修正計画に対する進捗率 75.7%) 営業利益 **538**百万円(同 80.1%) 当期純利益 **357**百万円(同 77.8%)
- ✓ 好調な業績推移をアドバンテージに、CREソリューション・不動産テックビジネスの事業拡大を推進中

事業の進捗

戦略的な事業基盤の整備を推進

業務提携	CREプラットフォームの足固めとして、地主株式会社及び北海道アセットマネジメント株式会社との戦略的ビジネスアライアンスを締結。地主株式会社と業務提携第1号案件を実現
知財戦略	ASEANおよび東アジアにおけるデータ活用ビジネスの足掛かりとして、シンガポールにて特許取得
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	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大幅増加
不動産テック ビジネス	金融機関1件に「CCReB MB(マッチングボックス)」導入、引き続き地方銀行を中心とした金融機関への営業活動を強力に推進中

4

決算のハイライトでございます。

まず通期の業績予想でございますが、前回2Qの決算説明会でご説明した通り、当社は来期のパイプラインの積み上げに注力しております。従いまして、来期以降のパイプラインは、2Qと比べて順調に増加をしているところがございます。その中で、当期における新規案件を受注したことを踏まえ、4Qまでに計上できる見込みであることから、業績予想を再度上方修正させていただきました。当初設定した業績予想（2024年10月設定）は17億9200万円の売上としておりますが、そこから売上高は45%増加となります。こちらにつきましては、昨年の売上に比べても約2倍となっており、非常に順調に業績が拡大しているというところでございます。それに合わせて、期末の配当予想につきましても、上場記念配当として2円を加えさせていただき、1株当たり22円という形で修正させていただきます。従いまして、修正後の業績予想ですが、売上高は26億円、営業利益は6億7200万円、当期純利益は4億6000万円での着地を見込んでおります。1株当たり配当金につきましては、2円プラスの22円ということで考えております。

第3四半期の連結ベース累計業績でございます。売上高は19億6900万円となります。合わせて営業利益は5億3800万円、当期純利益は3億5700万円となっております。先程、申し上げた通り、業績アドバンテージを持っておりまして、CREソリューションビジネス・不動産テックビジネスの事業を拡大しているというのが3Qの結果でございます。

事業の進捗でございます。2025年5月に地主株式会社様と業務提携のリリースをさせていただきましたが、こちらに加えて、北海道アセットマネジメント株式会社様とビジネスマッチング契約を締結し、CREプラットフォームとしての足固めを行っております。また合わせて、地主株式会社様とは、業務提携後の第1号案件を実現しております。

続きまして知財戦略でございます。こちらは後程ご説明しますが、当社が運営するBtoBポータルサイト CCReB GATEWAY（ククレブゲートウェイ）における、データ活用ビジネスの足がかりということで、将来的にASEANと東アジアにおいて、データを集めていきたいということから、シンガポールで特許を取得しました。

次に重要KPIでございます。マッチングシステムの登録数（生け簀）とユーザー数は順調に増加しております。CREソリューションビジネスについても、来期以降のパイプラインが大幅に増加しておりますので、こちらは後程ご説明させていただきます。また不動産テックビジネスでございますが、営業推進をしているCCReB MB（マッチングボックス）につきましては、金融機関の方にご導入いただきました。引き続き、地銀を中心とした金融機関への営業活動を強化しております。

業績予想の上方修正 及び 業績概要

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本年1月に行った業績予想を更に上方修正
 期末配当予想についても上場記念配当2円を加えて1株当たり22円に上方修正



	2024年8月期 (第6期) 実績	2025年8月期 (第7期)		
		当初計画	修正計画	今回修正計画
売上高	1,269	1,792	2,200	2,600
営業利益	420	515	650	672
当期純利益	288	340	428	460
営業利益率	33.2%	28.8%	29.6%	25.8%
1株当たり配当金	17円	—	20円	22円
1株当たり純利益 (EPS)	84.29円	87.09円	106.24円	114.08円
(平均)発行済株式数	3,422,262株	3,910,452株	4,032,348株	4,032,348株

上場記念配当として2円を加え、
 1株当たり配当金は22円に設定

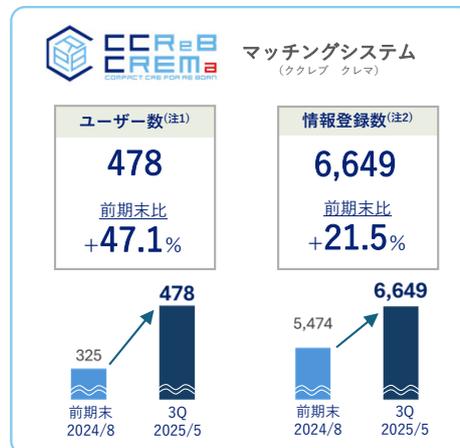
続きまして、2025年8月期 業績予想の上方修正についてです。

売上高は26億円への修正となります。こちらは、2024年8月期と比較して、前期比104.8%増となります。営業利益は前期比59.6%増の6億7200万円。当期純利益は59.5%増の4億6000万円と予想しております。

昨年11月に東証グロース市場に上場させていただき、おかげさまで皆様の温かいお声やご支援を頂いており、株主・投資家の皆様への感謝も込めまして、今回プラス2円を加えて、1株当たり配当金を22円に設定させていただきました。

売上高は今回修正計画の75.7%達成となり、第4四半期で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

<p>売上高</p> <p>1,969百万円</p>	<p>前年同期比 +87.5%</p>	<p>今回修正計画 に対する進捗率 75.7%</p>
<p>営業利益</p> <p>538百万円</p>	<p>前年同期比 +25.0%</p>	<p>同進捗率 80.1%</p>
<p>当期純利益</p> <p>357百万円</p>	<p>前年同期比 +26.1%</p>	<p>同進捗率 77.8%</p>



注1: 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2: 情報登録数はそれぞれ「購入」「売却」「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。

第3四半期の累計実績エグゼクティブサマリーでございます。

3Q累計の売上高は19億6900万円、営業利益は5億3800万円、当期純利益は3億5700万円となり、上場申請時の今期業績予想をすでにクリアしている水準となっております。上方修正をしたため進捗率については、2Qと比べて若干落ちるようになっておりますが、引き続き順調に推移しており、残り4Qで、足元の案件を着実に達成していきたいと考えております。

また、マッチングシステムにつきましても、ユーザー数は前期比47.1%増の478アカウント、情報登録数(生け簀)は前期比21.5%増の6649件ということで順調に伸びております。引き続き、このマッチングシステムを活用したCRE活動を実現していきたいと考えております。

2025年8月期 第3四半期 実績（損益計算書）



第3四半期単体の業績は当初の計画通りの進捗であり、第3四半期累計の営業利益率は27.3%

	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
	3Q累計		3Q累計				3Q単体		3Q単体			
売上高	1,050		1,969		919	+87.5%	542		314		-227	-42.0%
CREソリューションビジネス	935		1,847		912	+97.5%	503		269		-234	-46.6%
(売上割合)	89.0%		93.8%				92.9%		85.5%			
不動産テックビジネス	115		121		6	+5.9%	38		45		6	+17.8%
(売上割合)	11.0%		6.2%				7.1%		14.5%			
売上総利益	723		905		182	+25.1%	332		134		-197	-59.4%
販売費及び一般管理費	293		367		74	+25.4%	104		124		19	+18.7%
営業利益	430		538		107	+25.0%	227		10		-216	-95.4%
経常利益	429		521		92	+21.6%	226		10		-216	-95.3%
当期純利益	283		357		74	+26.1%	142		7		-135	-94.9%
営業利益率	41.0%		27.3%		-13.7pt		41.9%		3.3%		-38.6pt	

計画通りの進捗
3Q単体での売上が少なかったことによる

8

続いて、3QのPLでございます。

先程申し上げた通り、3Q累計で、売上19億6900万円でございますが、内訳はCREソリューションビジネスが18億4700万円、不動産テックビジネスが1億2100万円となります。不動産テックビジネスについては、計画通り推進しておりまして、主にCCReB AIの新会員を順調に獲得できているということもあり、+5.9%の成長となっております。CREソリューションビジネスにつきましては、相談案件も非常に増えて、大きく成長しており前年同期比97.5%増の成長となっております。営業利益は5億3800万円、経常利益は5億2100万円、当期純利益は3億5700万円、累計の営業利益率は27.3%となります。

3Q単体の売上は3億1400万円でしたが、上場申請時の業績予想をかなり上期偏重で作成しており、3Q単体実績としては、ほぼ計画通りで着地したものとなります。結果、3Q単体の営業利益率は3.3%となりますが、こちらも当初の計画通りの進捗となっております。

2025年8月期 第3四半期 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等により88.1%
財務余力^(注)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5月末時点	増減額		2024年8月期末時点 (第6期末)	2025年5月末時点	増減額	
流動資産	1,073	1,719	+646		流動負債	494	222	-272
現金及び預金	262	1,561	+1,298		短期借入金	220	50	-170
売掛金	13	36	+23		契約負債	49	21	-28
前払費用	25	51	+26		未払法人税等	114	92	-21
販売用不動産	715	67	-648		その他	110	58	-52
営業投資有価証券	50	-	-50		固定負債	44	45	+1
その他	6	2	-4		負債合計	538	268	-270
固定資産	438	539	+100		資本金・資本剰余金	401	1,119	+718
有形固定資産	278	378	+100		利益剰余金	591	891	+299
無形固定資産	32	30	-2		自己株式	-22	-22	-
投資その他の資産	127	130	+2		新株予約権	1	1	-
資産合計	1,511	2,258	+746		純資産合計	972	1,990	+1,017
					負債純資産合計	1,511	2,258	+746

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5月末時点：自己資本比率 88.1%、ネットD/Eレシオ -0.76倍

上半期で合計2件のBS活用投資案件を売却
3Qで1物件取得

続いてBSでございます。

2Qとほぼ変わっておりませんが、引き続きBS活用案件である販売不動産の売却が進んでいるところです。合わせて、3Qのトピックとしては、収益物件1件を固定資産として取得しております。こちらは、安定収入が生まれる物件ということで、長期間保有していく方針でございます。

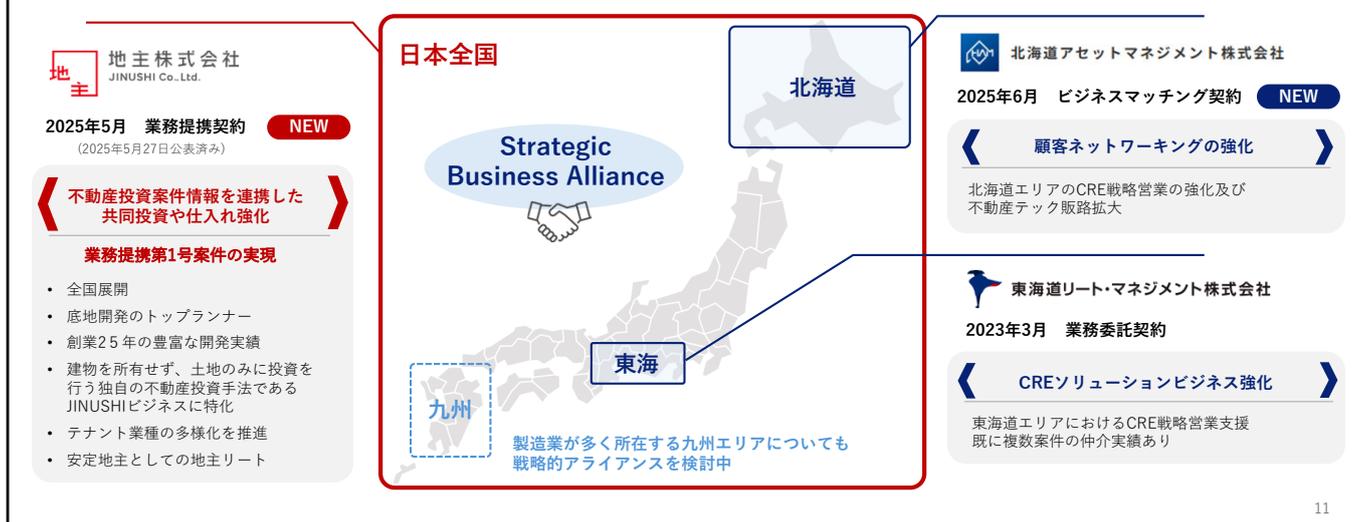
事業の進捗状況



CREプラットフォームとしての地位確立に向けた取り組み



CREプラットフォームとしての地位確立に向け、
産業ゾーンや特定の商材に強みを持つパートナー企業との戦略的アライアンスを加速



11

こちらのスライドが今回の決算発表の中で一番大きなトピックスかと思えます。

CREプラットフォームとしての地位確立に向けた取り組みと称しておりますが、まず「CREプラットフォーム」というのが何かと申し上げますと、コーポレトリアルエステート（CRE）の営業の際に、当社のプラットフォームを使っていただく、当社にご相談をいただける地位を作っていくという意味でございます。

今回、2025年5月27日に公表いたしました。地主株式会社様と業務提携契約を締結しております。地主様とは、創業来、非常に取引を活発にさせていただいている中でございます。このような中、今回、我々としても、地主様としても、共同投資や仕入れ強化について同じ方向を向いていこう、より地主様の仕入れ強化のために、我々もCRE活動として動いていこうというものです。また地主様からも、パイプラインの供給をいただくものでございます。合わせて、地主様のDX化を更に推進していくために不動産テックの新たな開発についても始めていこうと考えております。すでに、業務提携後、何回か会議を重ねており、具体的な実現に向けて着実に進めております。今回、業務提携後の第1号案件に関するプレスリリースを出しておりますが、小さな物件ではございますが、当社がマッチングシステムを活用し、そこでマッチした物件を地主様に取得いただくという取組みを実現しております。

併せて、今回、北海道アセットマネジメント株式会社様（私募リートである北海道リート投資法人を運営する資産運用会社）と、ビジネスマッチング契約を締結しております。北海道リート様は、北海道で活動するリートですが、北海道内のCRE戦略の共同提案や、当社の不動産テックの販路ということで、北海道の銀行や信金へのご紹介をいただき、当社はその対価として北海道アセットマネジメント様にフィーお支払いするという契約になります。北海道リート様は非常に道内の企業と密接に連携している会社ですので、北海道リート様のCRE支援をさせていただくことによって、我々が得意な北海道エリアのピースをさらに埋めていくことを考えております。また、東海エリアにつきましては、2023年3月に、すでに東海道リート・マネジメント株式会社様（J-REITである東海道リート投資法人を運営する資産運用会社）と業務委託契約を締結しております。こちらは、すでに我々が仕込んだ東海エリアのCRE物件を何物件も取得いただいており、仲介等の実績を積み上げております。東海エリアは我々が得意とするエリアであり、一緒に取り組んでいるのが東海道リート・マネジメント様であるというものでございます。加えて、九州エリアにつきましても、当社は非常に得意としておりまして、このエリアにつきましても、今後、戦略的なアライアンス先を検討しております。

今後、物件の提案をする際には、まず地主様が日本全国の物件の取得ができるというところでございます。また、北海道エリアにつきましては北海道リート様、東海エリアにつきましては東海道リート様、九州につきましては、九州にはいくつかのリートや私募ファンドもございますので、このような相手先様に、物件を提供できるような体制ができたと思っております。さらに、公表しているもの以外にも、大手企業様とCREコンサル契約等の締結をさせていただいておりますので、今後もCREのご相談をいただける、最初に相談いただける会社ということでこのプラットフォームとしての地位をより強固にしていきたいという思いでございます。

不動産テックビジネスにおける知財戦略



BtoB ポータルサイトCCReB GATEWAYの価値向上によるマネタイズポイントの拡大を企図



日本国内特許番号 第7432980号

- ホットワード分析
- 物件情報サーチ
- 業界動向分析
- IRストレージ
- 総研レポート・分析
- セミナー・研修

<B2Bポータルサイト>
<https://ccreb-gateway.jp/>

企業の経営トレンドを分析・発信し、幅広い業界に対して集客・アプローチ

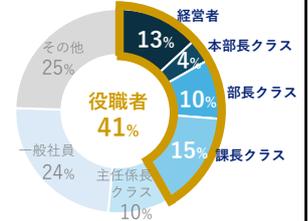
ホットワード分析 ~ 2025年6月時点の各社中期経営計画書におけるホットワード~



■ 会員属性 2025年5月時点

会員数 約3,000名

- ✓ 幅広い業種にわたる会員
- ✓ CRE戦略のキーパーソンである、経営企画・財務部門等の会員多数
- ✓ 会員へのCRE関連サービスの提供や顧客の紹介・マッチング



■ データ活用ビジネス構想

- ✓ ASEANおよび東アジアにおけるデータ活用ビジネスの足掛かりとして、シンガポールにて特許取得
- ✓ 日本にいながら主要各国のビジネストレンドが把握できるようポータルサイトの拡充を図る予定
- ✓ ポータルサイトの拡充により更なる会員数の増加を目指す
- ✓ 将来的には、幅広いビジネスパーソンへの浸透を図ることにより、グローバルなコーポレートブランドの確立なども目指す

12

不動産テックビジネスにおける知財戦略と記載しておりますが、当社はCCReB GATEWAY（ククレブゲートウェイ）というBtoB向けポータルサイトを運営しており、このサイトの知財戦略に関するご説明でございます。

どのようなサイトかと申し上げますと、スライド左下にワードクラウドが出ておりますが、これは2025年6月時点での、各社の中期経営計画におけるホットワードであり、各社の中期経営計画の中でよく出ている言葉のランキングのようなものをワードクラウド上で表示しています。このサイトは、各社の中期経営計画を確認できるサイトであり、ビジネスマンに使っていただくサイトということで、他にも上場企業の開示資料を東証のTDネットとAPI連携し、IRストレージという形で検索することもできます。また、不動産情報を探ることができたり、当社が毎月発行しているレポートを読むことができたりするサイトとなっております。

このサイトは、我々が持っている企業の経営データを集めたサイトということで、3年以上前から運営しており、会員登録無料でお使いいただけます。その結果、5月時点で約3000名の会員を有するサイトとなっております。会員属性は経営者や会社の意思決定ができる方が約41%を占め、さらに部門で申し上げますと、特にこういった中期経営計画を司る部署である経営企画部門や財務部門の方に多くご登録いただいております。

当社の狙いとしては、当社がCRE活動をする中でカギとなる部門が、経営企画部門や財務部門になります。そのメンバーの方々に、直接アプローチができる機会を頂戴しているということとして、将来的に、我々のサービスや商品をアピールや営業ができるような関係を作りたいと考えております。

今後もこのCCReB GATEWAYの価値をさらに上げていきたいということで、データ活用のビジネス構想がございます。その足掛かりとしてシンガポールで特許取得しました。シンガポールでは日本と同じように、企業の開示資料があり、当社の技術で、海外のビジネストレンドを本サイト内に出していきたいと考えております。特許については、シンガポールだけでなく、現在アメリカでも申請を行っており、ポータルサイトを拡充することにより、サイトの価値を上げていくということで会員数を増やしていきたいと考えています。そして、将来的には、ビジネスパーソンへの浸透とともに、グローバルなコーポレートブランドの確立を目指したいと考えております。

本動画をご覧いただいている皆様もビジネスマンの方が多いと思いますので、よろしければ、CCReB GATEWAYと検索いただき、会員登録無料となりますので、サイトを覗いていただければと思います。

当期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75.0%^(注1)まで進捗

サービス	概要	所在	顧客属性	計上期	ステータス ^(注2)	活用テック ^(注3)	その他
1 不動産仲介	物流施設売却支援	熊本県	不動産金融業	当期	成約済(3Q計上済)	CREMa	
2 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	成約済(3Q計上済)	CREMa	
3 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計上済)	AI	コンサルティング業務
4 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	成約済(3Q計上済)	CREMa	賃貸借契約締結済 (2区画中の1区画成約)
5 B/S活用投資	底地取得	北海道	不動産業	当期	成約済(3Q計上済)	NEW	固定資産取得、賃料収入計上
6 CREアドバイザー	土地有効活用	茨城県	製造業	当期	契約済(4Q計上予定)	NEW AI	コンサルティング業務推進中
7 B/S活用投資	商業用地取得・売却	神奈川県	不動産業	当期	契約予定(4Q計上予定)	NEW CREMa	購入意向書受領済
8 B/S活用投資	産業用地売却	茨城県	不動産業	当期	契約予定(4Q計上予定)	NEW CREMa	販売用不動産売却 購入意向書受領済
9 B/S活用投資	産業用地売却	茨城県	非開示	当期	提案中(4Q計上予定)	NEW	販売用不動産売却
10 CREアドバイザー 不動産仲介	産業用地売却支援	山口県	建設業	当期	提案中(4Q計上予定)	NEW	

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1,595百万円まで積み上がっており、今回修正計画比75.0%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3四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～27ページをご参照ください。

13

パイプラインでございます。

おかげさまで、CREソリューションビジネスは順調に進捗しております。計画比で75%の進捗となっております。4番の案件は、物流施設のリーシングということで名古屋市港区の物件となります。本件は日鉄興和不動産様とトヨタホーム様の共同事業ですが、当社はそのリーシングマネージャーを務めております。本物件2区画中1区画について賃貸借契約を締結しましたので、残り1区画というところになります。また、4Q計上予定の物件については、守秘義務の関係で開示できないものもあり、こちらに記載されているものが全てではありませんが、順調にクロージングを迎えているところでございます。これらが4Qに計上されていく見込みであるため、今回の業績予想を上方修正させていただきました。

主なパイプライン (CREソリューションビジネス) ①



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	物流施設取得	神奈川県	その他金融	FY2026	契約済		現在建物リース中物件の取得
2 B/S活用投資 コンパクトCRE	産業用地取得・売却	北海道	不動産金融業	FY2026	契約予定		FY2025販売用不動産取得 FY2026CREファンド組成
3 B/S活用投資	産業用地取得・売却	愛知県	食品業	FY2026	契約予定		基本協定締結済
4 不動産仲介	産業施設売却支援	岐阜県	医薬品	FY2026	契約予定	CREMa	購入意向書受領済
5 B/S活用投資	産業施設取得	京都府	不動産金融業	FY2026	契約予定	NEW CREMa	固定資産取得 売渡意向書受領済
6 B/S活用投資	産業施設取得	三重県	建設業	FY2026	契約予定	NEW	固定資産取得 売渡意向書受領済
7 CREアドバイザー	産業施設取得支援	三重県	不動産金融業	FY2026	契約予定	CREMa	売渡意向書受領済
8 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	FY2026	提案中	CREMa	残り1区画
9 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	売却時期協議中
10 CREアドバイザー 不動産仲介	産業施設売却支援	滋賀県	不動産金融業	FY2026	提案中	CREMa	
11 B/S活用投資	産業用地取得・売却	愛知県	製造業	FY2026	提案中	NEW CREMa	

注1: 「NEW」は、2025年8月期 第3四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~27ページをご参照ください。

14

来期以降のパイプラインということで今回2ページにわたり記載しております。

前回2Q時からの違いは「NEW」マークを付けておりますが、中部圏・関西圏で、新たな案件をいただいているというところがございます。また、売却物件のお手伝い等も始まっておりまして、引き続き、来期計上予定のパイプラインは非常に順調に積み上がっているというところがございます。

主なパイプライン (CREソリューションビジネス) ②



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
12 B/S活用投資	産業施設取得	福島県	製造業	FY2026	提案中 NEW		
13 B/S活用投資	産業施設取得	千葉県	製造業	FY2026	提案中 NEW	CREMa	
14 不動産仲介	物流施設売却支援	埼玉県	不動産金融業	FY2026	提案中 NEW	CREMa	
15 B/S活用投資	産業施設取得	千葉県	製造業	FY2026	提案中 NEW		
16 B/S活用投資	産業用地売却	-	-	FY2026~2027	提案中	CREMa	当社保有資産入替計画
17 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)
18 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	千葉県	陸運業	FY2026~2027	提案中 NEW	CREMa	新規事業(危険物倉庫ML)
19 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	CREMa	新規事業(危険物倉庫ML)
20 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	AI	新規事業(危険物倉庫ML)
21 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	茨城県	陸運業	FY2028~	提案中 NEW		新規事業(危険物倉庫ML)

注1: 「NEW」は、2025年8月期 第3四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~27ページをご参照ください。

15

こちらも「NEW」マークが増えております。

我々の特徴としては、なかなか東京エリアでの案件がある会社ではございませんので、地方案件が多い状況ですが、その中でも製造業が伸びているエリアでの産業施設取得のニーズが非常に出ております。

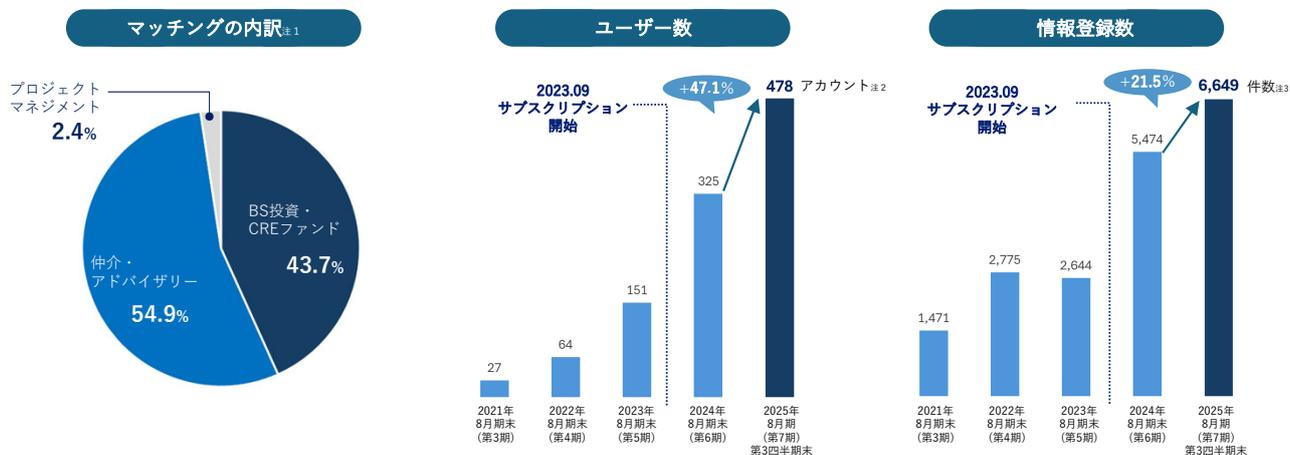
自動車メーカーのポートフォリオ整理などの様々な案件が出ており、こういったものを当社はお手伝いをしているというところでございます。案件については順調に積み上がっているところでございます。

また、2Qで危険物倉庫のマスターリースの事業のお話をさせていただきましたが、公表後、非常に反響いただきまして、様々な相談案件を頂戴しております。その中から投資に値しそうな物件をピックアップしながら、案件を増やしていくべく現在提案をしております。

総じて、CRE案件のパイプラインというのは順調に積み上がっている状況でございます。

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



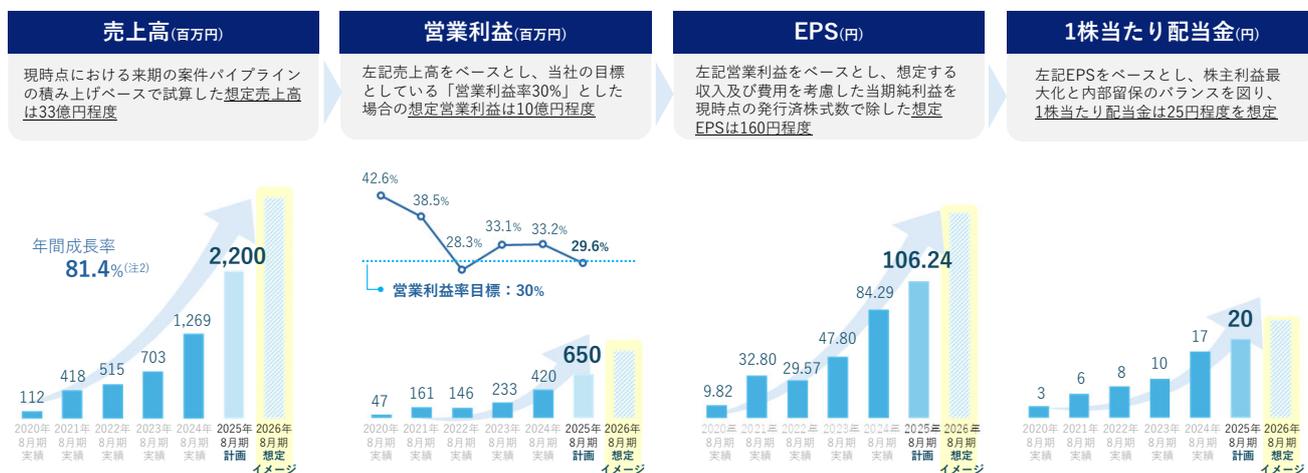
注1：事業用不動産の売買ニーズのうち、5億円以下（土地面積1,000坪以下）を「仲介」、5億円から20億円（土地面積1,000坪から4,000坪）を「BS投資」または「CREファンド組成」、20億円以上（土地面積4,000坪以上）を「仲介」と振り分けたうえで内訳を示しています。なお、実際の成約案件が必ずしも上記サービスのとおりに成約するとは限りません。
注2：アカウント数は契約先企業（有料/無料会員）が個別に有するユーザーアカウント数をいいます。
注3：情報登録件数をいい、それぞれ「購入」「売却」「賃貸」「賃借」などのニーズが含まれています。なお、情報登録から2年経過した物件/ニーズはカウントから対象外としています。

重要KPIということで、マッチングの内訳につきましては、仲介・アドバイザーが約55%、BS投資CREファンドが約44%の物件がマッチングシステム内に入っているというところでございます。

またユーザー数も、478アカウントということで、前期末比47.1%増となっております。アカウント数には無料と有料の会員がいますが、有料会員の方も少しずつ増えているというところがございますので、引き続き、ユーザー数については、増やしていきたいと考えております。

また、情報登録数は6649件となり、ユーザー数と正比例しておりませんが、これは1ユーザー当たりが登録する件数が異なるということです。この6649件も、実際は登録から2年経ったものは消えていく仕組みにしておりますので、消えていく物件もある中、21.5%増を記録しているということで、順調に情報登録数も積み上がっていると考えております。こちらも引き続き、CCReB CREMaを活用した営業と、案件のソーシングに注力していきたいと考えております。

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



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。

こちらのスライドは、前回2Q決算説明資料からの再掲でございます。

売上高、営業利益、EPS、配当については特に修正もしておりませんが、先程申し上げました通り、パイプラインは、2Qから3Qにかけて順調に積み上がっておりますので、当然ながら、現在のパイプラインをベースとした来期業績は拡大基調にあるということでございます。来期業績に関する詳細は10月に公表予定の中期経営計画の中で、お話をさせていただきたいと考えております。

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		15名 ^(注)
資本金		11億1,807万8,750円（資本準備金含む） ^(注)
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5月31日時点



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



「建物を活かさない」「不動産が取り扱わない」という想いを大切にするという想いを、その頭文字を取って「CCREB」(Corporate Real Estate)を「Re Born」として

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



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



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

	租利率イメージ	
 CREアドバイザー	70%~80%	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	60%~70%	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	50%~70%	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	投資 20%~60% 賃貸 10%~20%	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	80%~90%	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)

特許登録 第 6906308 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)

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

- CCR_eB AI 画面 -

2024/06/28 16:30	【日本会計基準】	CREスコア 5.4%	ROAスコア 2.8%	DEBTスコア 0.8倍	財務健全	ESGスコア	ESGスコア	総合スコア 82
2024/06/28 16:29	【日本会計基準】	CREスコア 1.9%	ROAスコア 0.7%	DEBTスコア 1.7倍	財務健全	ESGスコア	ESGスコア	総合スコア 87
2024/06/28 16:28	【日本会計基準】	CREスコア 14.5%	ROAスコア 9.3%	DEBTスコア 0.9倍	財務健全	ESGスコア	ESGスコア	総合スコア 14
2024/06/28 16:21	【日本会計基準】	CREスコア 1.4%	ROAスコア 0.8%	DEBTスコア 1.3倍	財務健全	ESGスコア	ESGスコア	総合スコア 39
2024/06/28 16:16	【日本会計基準】	CREスコア -7%	ROAスコア -3.2%	DEBTスコア 1.1倍	財務健全	ESGスコア	ESGスコア	総合スコア 29
2024/06/28 16:15	【日本会計基準】	CREスコア 7.4%	ROAスコア 3.1%	DEBTスコア 1.3倍	財務健全	ESGスコア	ESGスコア	総合スコア 29

スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定



当社独自のテックシステムの活用はスポット利用も可能
各種開示資料等から利用者のニーズに沿ったデータを即時提供



CCReB AIに格納されている企業の開示資料から、
利用者の目的に沿ったデータを抽出し、Excelで提供するサービス





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 -

詳細ID	0266	所在地	0266	用途地域	0266	準工業地域
概要企業	株式会社〜株式会社〜株式会社〜株式会社〜株式会社			面積 (土地)	0266	6048坪 (1,997㎡)
経緯	株式会社〜株式会社〜株式会社〜株式会社〜株式会社			面積 (建物)	0266	3465坪 (1,144㎡)
売買/貸借ニーズ	0266	業種	0266	業種	0266	1982年
アセットタイプ	0266	経済条件/用途区分	0266	3階〜3階	0266	
アセットタイプ	0266	経済条件/利用目的	0266	〜	0266	
エリア	0266	特約/保証内容	0266	特約	0266	2025/03までに
エリア	0266	公開設定	0266	公開設定	0266	付帯まで
所在地	0266	その他特約事項	0266	図案簿「経緯履歴」に、約4.2km	0266	

表示/消去	スコア	ステータス	面積 (土地)	面積 (建物)	エリア (標準的市況 (6区野村))	用途地域	アセットタイプ (マム子可)	アセットタイプ	経済
<input type="checkbox"/>	35	未閉会	100坪 ~ 10,000坪	100坪 ~ 10,000坪	埼玉県さいたま市西區 他50坪	準工業地域 他2坪	物流倉庫(マム子可)	土地・建物	譲
<input type="checkbox"/>	35	未閉会	300坪 ~ 500坪	300坪 ~ 500坪	茨城県水戸市 他348坪	準工業地域 他2坪	工場	土地・建物	譲
<input type="checkbox"/>	50	未閉会	100坪 ~ 3,000坪	100坪 ~ 3,000坪	埼玉県さいたま市西區 他210坪	第一種住居地域 倉庫等 他12坪	オフィス	土地・建物	譲
<input type="checkbox"/>	50	未閉会	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區 他210坪	第二種住居地域 倉庫等 他10坪	オフィス	土地・建物	譲

秘匿性を保ちながら全国ユーザー/物件情報とマッチング

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23行、うち商談中19行

- 5 : 導入済金融機関
- 19 : 商談中金融機関
- 4 : 当四半期新規提案中金融機関



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◀



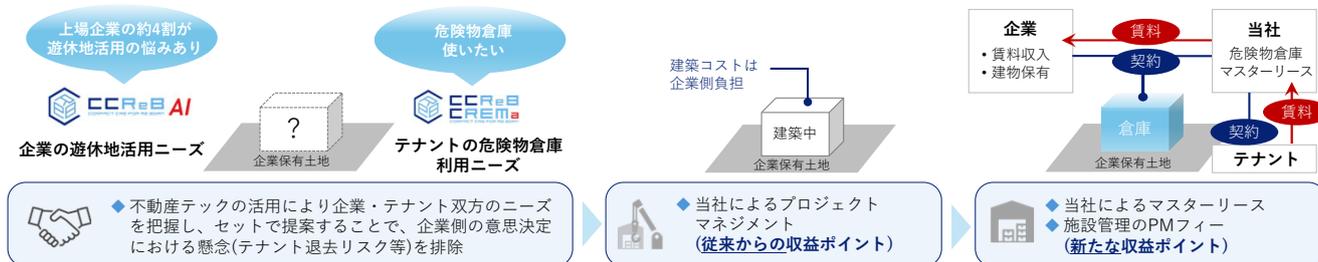
1. 漏れないニーズの捕捉
取引先のニーズの一元管理と自動マッチングにより、抜け漏れないニーズを捕捉
2. 全国の情報が登録
利用ユーザーの全国の情報が登録、大手企業の地方出店ニーズとのマッチング機会などの可能性もあり

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

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遵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

2025年9月1日～新規事業開始(注)

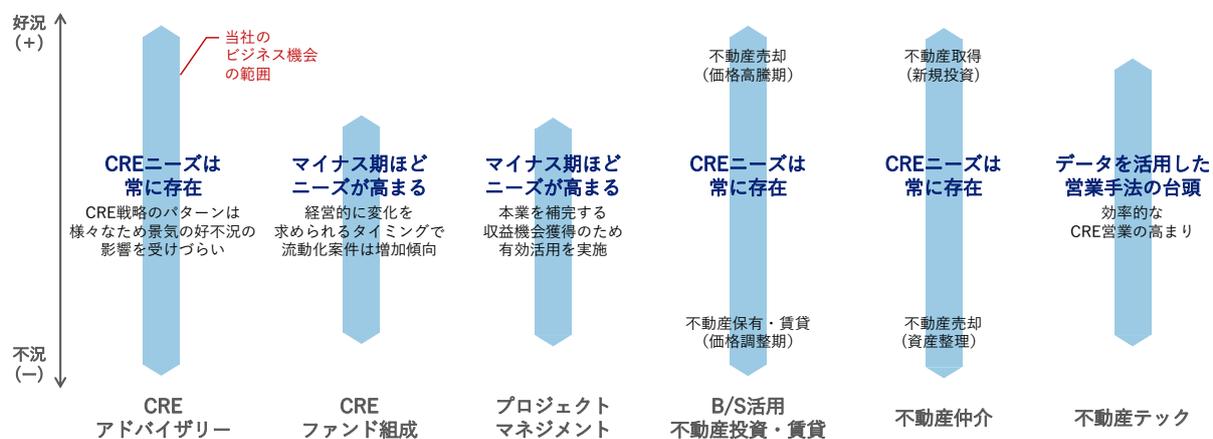
マスターリース事業 (CREソリューションビジネス)

管理システム開発 → 管理システム サブスク販売予定 (不動産テックビジネス)

注：マスターリースの対象となる建物の竣工は最遅で2027年後半

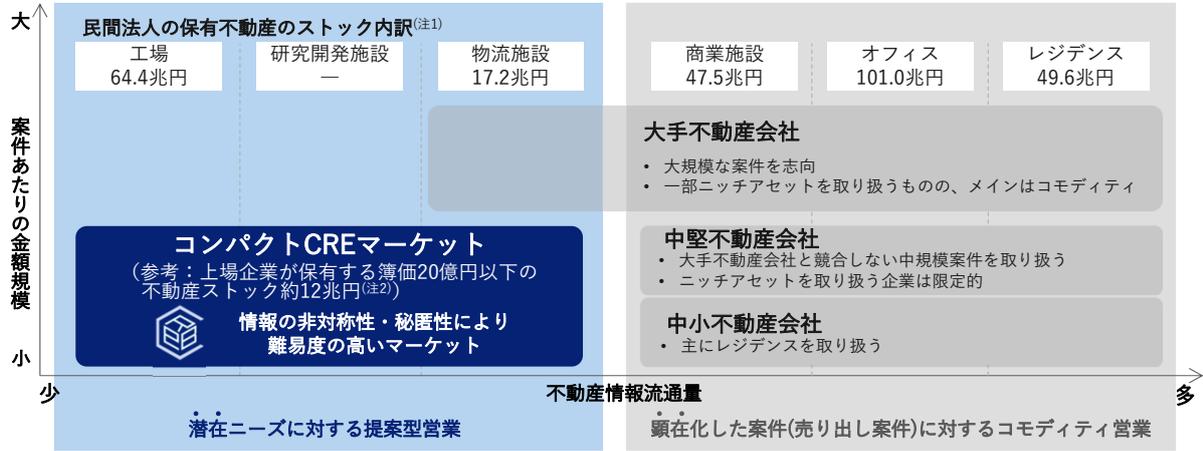
景気変動とソリューションニーズの関係

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



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

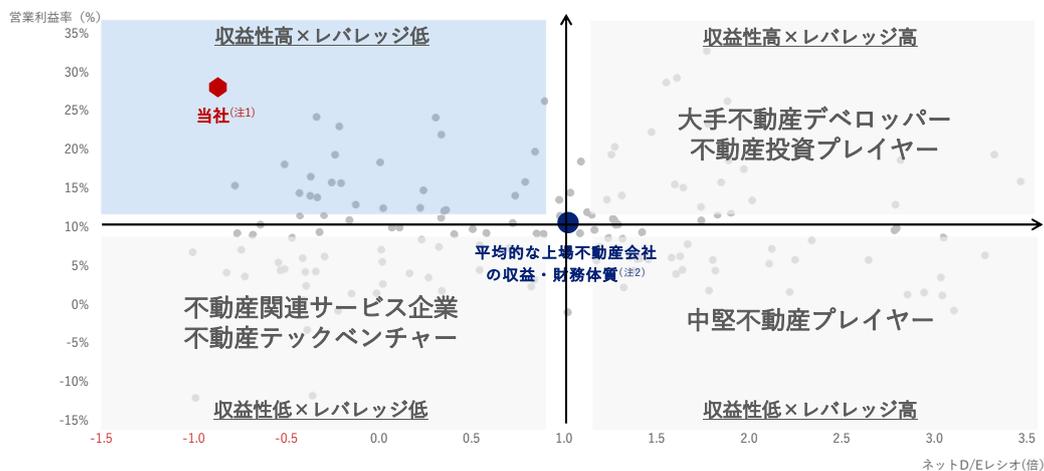


注1: 国土交通省「法人土地・建物基本調査(2018年)」を基に、当社にて民間企業の保有する土地建物の資産総額を算出。「研究開発施設」は調査分類に無いため金額は不明。

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5月31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）。

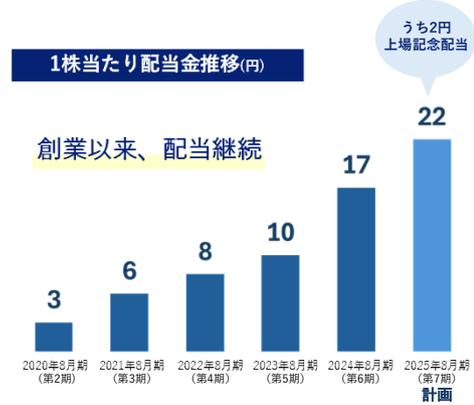
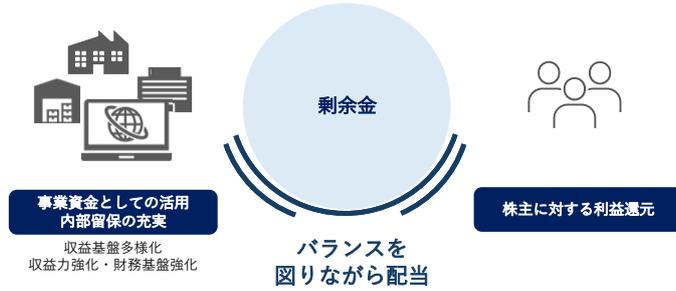
なお、2024年8月時点で不動産業は158社、うち新規上場した2社は決算開示がされていないため対象外。

株主還元の方針

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



株主還元の方針でございます。

今回2円の上場記念の配当を加え1株当たり配当金は22円としております。先程申し上げた通り、パイプラインが増えておりますので、剰余金は、まず成長投資に使わせていただきたいと思います。

他方、やはり株主様の支援なくして当社の存在はございませんので、長期で株式を保有いただく方を増やしていきたいという考えから、配当もしっかり継続しつつ、バランスを図りながら配当を決定していく方針というのが、株主還元の方針になります。

IRメール配信サービスのご案内



株主・投資家の皆様に向けて、適時開示情報、ニュースリリース、決算説明会資料などの最新IR情報をメールでお届けするIRメール配信サービス



【当社IRサイト IRメール配信サービス（イメージ）】

～最新のIR情報をいち早くお届けします！是非ご登録ください～

- ✓ IR情報に特化したメール配信サービス^(注)
- ✓ TDnetとEDINETに開示された資料をリアルタイム配信
- ✓ 動画配信等のニュースリリースの配信
- ✓ 登録は無料・いつでも解除可能

ご登録はこちら
(当社ウェブサイト)
<https://ccreb.jp/ir/mail/>

(注) 株式会社マジカルポケットが提供するメール配信サービスを通じて配信しています。
「新規登録」および「配信停止」受付ページは外部サイトへ移動します。

34

お知らせではありませんが、今後も当社はIRにつきましては、出せるものは、タイムリーに出していこうという方針でございます。従いまして、当社のIRをいち早くキャッチされたい場合は、是非当社のIRメール配信サービスをご利用いただければと思います。

以上、当社の3Q決算説明資料のご説明でございました。

日本経済が変化している環境下でございますが、企業も様々な事業活動を行う中で、当然ながら決算対策やビジネスの効率化をしていかなければいけないといったニーズを強く感じております。

当社としましては、他社との戦略的なビジネスアライアンスを踏まえ、より様々なお客様のニーズに応えられる体制を整えていきたいと考えておりますので、引き続きのご支援をいただければ幸いです。

本日は決算説明動画のご視聴いただきまして、誠にありがとうございました。

以上

Appendix



今後成長が期待できるCREマーケット

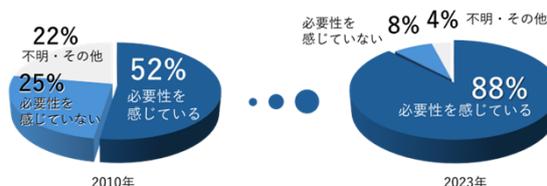
民間法人が持つ不動産ストックは膨大であり、
資本効率の観点からも企業のCRE戦略の必要性は今後ますます高まることが予想される

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

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**

 X 

- 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**

 X 

- 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



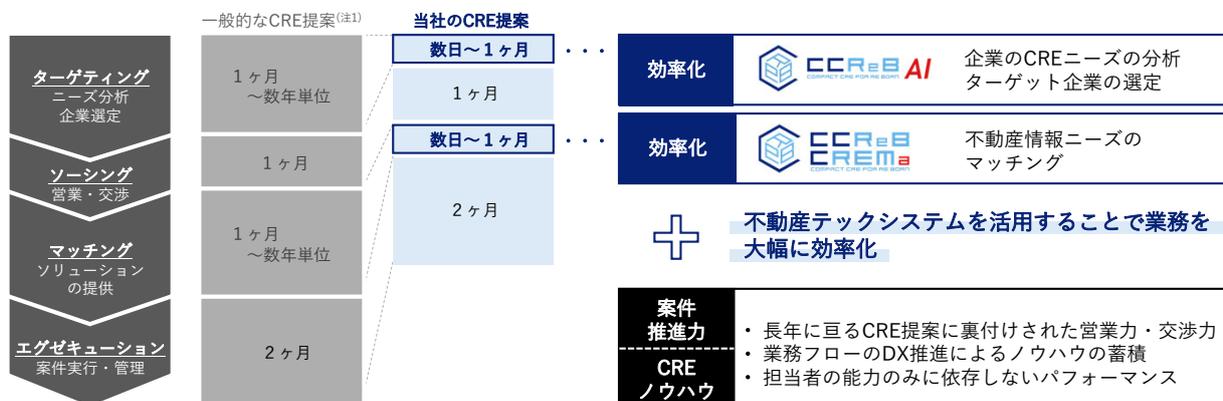
航空産業の工場の流動化

- 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

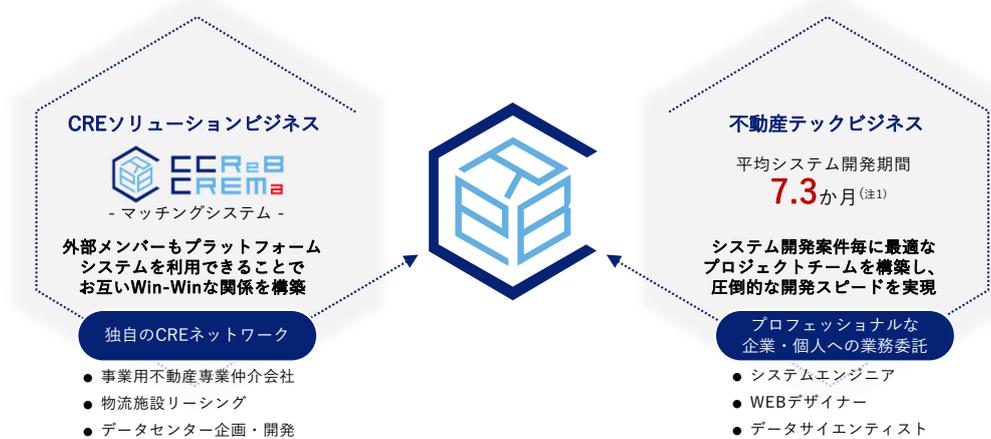


注1：掲載写真はイメージであり実際の案件の外観とは異なります。

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。

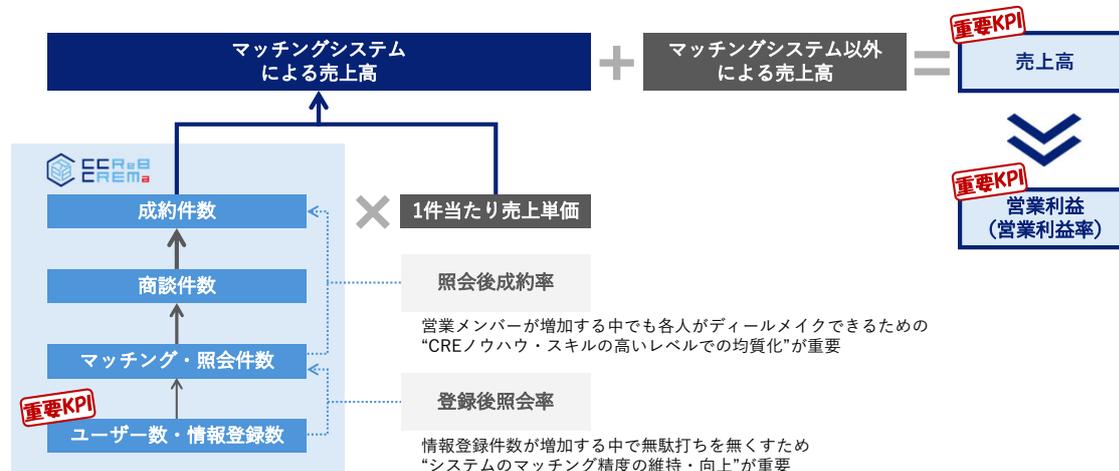
CRE提案ノウハウのDX化

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



ディスクレマー

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。