

2025年8月期 第3四半期 決算説明 質疑応答要旨

2025年8月期 第3四半期 決算説明において、質問受付フォームより頂いたご質問へのご回答は、以下の通りです。ご質問頂いた株主・投資家の皆さま、有難うございました。
なお、重複している質問については纏めてのご回答とさせていただきます。

【質疑応答要旨】

Q1 : 3Q 累計は前年同期比で大幅な増収増益を達成しているが、営業利益率は前年同期比で41.0%から27.3%に低下している。この利益率低下の主な要因は何か。

A1 : 当期3Q 累計の営業利益率 27.3%に対して、前年同期の営業利益率は41.0%でした。3Q単体の営業利益率で比較すると、当期3Q単体が3.3%、前期3Q単体が41.9%となります。

この要因は、個別案件の粗利率が影響しており、当3Qに売上計上している不動産仲介案件（説明会資料 P131 番の案件）で、原価（業務委託料）が発生したための粗利率が低かったことが要因となります。

説明会資料 P23 に CRE ソリューションビジネスにおける各サービスの粗利率イメージを記載しております。不動産仲介の粗利率イメージは80%~90%と比較的高い状況の中、上記案件は低い粗利率でありました。

リピートが見込める先との取引や意義のある取引である場合、粗利率が悪い案件でも取り組んでいきたいと考えており、本案件はそのようなケースでありました。

なお、不動産テックビジネスおよび CRE ソリューションビジネスにおける賃貸収入は、各四半期安定して推移しており、CRE ソリューションビジネスや不動産テックビジネスのコスト構造に変化はありません。

Q2 : 3Q 単体は前年同期比で減収減益となっているが、季節的要因によるものなのか、それとも他の構造的な要因なのか、または個別要因となるのか？

A2 : 個別案件要因となります。

なお、当社の顧客企業の CRE ニーズに対してソリューションを提供しているため、顧客側の事情によって売上計上タイミングが変わってきます。



Q3 : 営業利益率の目標を 30%と置いている中、今期は 25.8%を想定していると思うが、なぜ今期は 25%台なのか、来期以降の営業利益率の見通しはどうか？

A3 : 引き続き、売上と利益率のバランスを見ながら案件を組み合わせて高い営業利益率（目標 30%程度）を実現していきたいと考えています。

当初予算計画上の粗利率と比較して、新規受注案件の粗利率が下回った結果となります。リポートが見込める先との取引や意義のある取引である場合、粗利率が悪い案件でも取り組んでいきたいと考えておりますが、粗利率が低く取組意義がない、組成までの時間が長く効率面から取り組むべきではない案件は取り組まない、など案件ごとに選別を行っております。

Q4 : 上場時従業員数 12 名から、2025 年 5 月末時点（3Q 末時点）で 15 名と 3 名増員となるが、2 月末時点（2Q 末時点）からは増えていない状況。3 年以内に営業人員を 3 倍にする計画は達成できる見込みなのか？人材戦略を教えてください。

A4 : 上場時の営業人員は 5 名であり、3 年で 3 倍の 15 名にする計画です。

採用計画は順調であり、当期末までに営業人員 1 人の採用が確定しています。なお、非営業人員についても事業規模に合わせて採用する計画としています。

Q5 : 業務提携をした地主株式会社との 1 号案件について詳細を教えてください。

A5 : 2025 年 5 月 27 日に地主株式会社様と「共同投資や仕入れ強化」、「地主社の DX 化に向けたシステム共同開発」を主な内容とする業務提携契約を締結しています。

今回の 1 号案件は、神奈川県相模原市に所在する商業用地に、当社が提供する不動産マッチングシステムである CCR e B CREMa（ククレブクレマ）を活用し、テナント誘致を実現したことで売主（個人）の遊休地活用の機会を創出し、当該物件を地主社に取得いただくという取り組みとなります。

金額は守秘義務により非開示となりますが、当該金額は当社の前年度（2024 年 8 月期）の連結売上高（1,269 百万円）の 10%以上に相当する金額となります。当社のバランスシート（B/S）を活用した不動産投資案件は概ね 20 億円以下であり、多くは 5～10 億円程度の物件を取り扱う中で、本案件はそれらと比較して金額規模は小さいものとなります。

Q6 : シンガポールでの特許取得について、なぜ今取り組んでいるのか補足いただきたい。

A6 : 日本国内で取得した特許を活用してシンガポールでも特許を取得したものです。

シンガポールはパリ条約の加盟国であり、日本など他の加盟国での特許出願を基礎として、優先権を主張する特許出願が可能です。この優先権の主張には期限があり、期限を過

ざると、シンガポールでの特許取得は1からやり直しとなるため、日本国内での特許取得時にシンガポールでの登録手続きを行ったものであり、当社の知財戦略となります。
なお、シンガポールについては開示制度が安定している国であり、データ活用構想を進めていく上で適した国であると考え、シンガポールでの特許を取得したものです。

Q7 : 修正業績予想について、売上高の上方修正幅と利益の上方修正幅の差はどう捉えればよいか。

A7 : 業績を上方修正した要因は、B/S活用投資案件の増加によるものになります。
B/S活用投資案件の計上方法は、売却価格を売上計上し、取得価格を原価計上します。
よって、原価があるため、売上の修正幅と利益の修正幅に差異が生じています。

Q8 : 株主還元についての考え方について教えてほしい。優待制度や長期保有特典の導入は検討しないのか？

A8 : 当期は2円の上場記念配当を加え、1株当たり配当金は22円としています。
決算説明でもご説明したとおり、パイプラインが増えていますので、剰余金はまず成長投資に使わせていただきたいと考えています。
一方、長期保有をしていただく株主様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考え方となります。
また、現時点では株主優待制度や長期保有特典制度の導入は行っておりませんが、今後の事業環境や株主構成の変化等を踏まえ、引き続き慎重に検討を重ねてまいります。
当社は、すべての株主の皆様に対して公平かつ持続的な利益還元を目指し、企業価値の向上を通じて魅力ある投資先となるよう努めてまいります。

Q9 : 決算発表翌日（2025年7月15日）の株価がストップ安となった。この市場からの評価をどのように考え、株価対策をしていくのか。

A9 : 株価については当社としてはコメントを控えさせていただきます。
当社株式の流動性については課題があると認識しておりますので、流動性に対する対応は引き続き慎重に検討を重ねてまいります。
今後もより丁寧かつ分かりやすい情報発信に努めるとともに、株主・投資家の皆様との対話を一層強化し、当社のビジネスモデル、収益構造、中長期的な成長戦略について、しっかりとお伝えしてまいります。
なお、中期経営計画については、本年10月中旬に予定しております通期決算発表時に公表予定です。

(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、これに限りますが「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。