



ククレブ・アドバイザーズ株式会社

第7期 決算説明資料

2025年8月期（2024年9月1日～2025年8月31日）

2025年10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）



みなさまこんにちは。ククレブ・アドバイザーズ株式会社代表取締役の宮寺です。

本日はお忙しい中、当社の決算と中期経営計画の説明会にお集まりいただき、ありがとうございます。

- 1 決算説明ハイライト**
- 2 2025年8月期 業績概要 及び 2026年8月期 業績予想**
- 3 事業の進捗状況**
- 4 中期経営計画**
- 5 事業の概要**
- 6 Appendix**

本資料に記載の各数値は、特に記載のない限り、記載未満の数値について、金額は切り捨て、比率は四捨五入により記載しています
そのため、記載されている数値を合算した数値が合計数値と必ずしも一致しない場合があります。以下同じです

決算説明ハイライト



2025年8月期 決算サマリー



2025年8月期 通期 業績 (連結ベース) 決算概要

期ずれ案件(仲介報酬 80百万円相当)が発生したものの、当該影響がなければ修正計画を上回る着地

売上高 **2,555**百万円(修正計画比 98.3%) 営業利益 **612**百万円(同 91.2%) 当期純利益 **445**百万円(同 96.9%)

期末配当は予定通り、上場記念配当2円を加えた1株当たり22円を実施

各ビジネスにおいても、今後の事業展開に向けた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、戦略的ビジネスアライアンスを加速
重要KPI	マッチングシステムの「登録数」は前期比25.4%増加、「ユーザー数」も前期比52.5%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	地方銀行を中心とした金融機関への営業活動は強力に推進中

来期業績予想 (連結ベース)

業績予想
(当期実績比) 売上高 **4,700**百万円 (+83.9%) 営業利益 **1,100**百万円 (+79.4%) 当期純利益 **700**百万円 (+57.1%)
1株当たり配当金 **27**円 (+5円)

中期経営計画

中期経営計画 FY2026-FY2028 “A Tech-Driven Platform Strategy”を策定

- ✓ 不動産テックを起点とした、CREソリューションの高い『質』と『成長性』を通じたビジネス展開の加速により、CREプラットフォームとしての地位確立
- ✓ 2028年8月期に、売上高 **12,000**百万円 営業利益 **3,200**百万円 当期純利益 **2,080**百万円 を目指す

4

まずは2025年8月期の決算サマリーです。

今回は初めての通期決算発表となります。売上高は25億5,500万円、営業利益は6億1,200万円、当期純利益は4億4,500万円での着地を見込んでいます。

第3四半期では2回目の上方修正を行いました。その際に予定していた売上の中で、仲介報酬が8,000万円程度の案件が期ずれとなりました。これがなければ修正計画を上回る着地となっていたと考えています。基本的にはマーケットが好調な中で、当社は順調に経営成績を達成できたと理解しています。

配当については、先般申し上げたとおり、上場記念配当2円を加えた1株当たり22円を実施する予定です。

ビジネスについても基本的には順調に進んでいます。

そのような状況を踏まえ、来期、2026年8月期（第8期）の業績予想として売上高47億円、営業利益11億円、当期純利益7億円を見込んでいます。配当については、1株当たり27円を予定しています。

本日最も重要なポイントかと思いますが、中期経営計画を策定しています。当社としては、不動産テックをさらに磨き上げ、不動産テックを起点としたCREソリューション事業を強化していく方針です。特に、当社の高い「質」および「成長性」を通じてビジネス展開を加速していきます。

今回、「CREプラットフォーム」という言葉を掲げていますが、「CRE戦略といえばククレブ・アドバイザーズ」という地位を確立していくための3年間と位置づけ、中期経営計画を策定しました。

この中期経営計画では、最終期の2028年8月期に売上高120億円、営業利益32億円、当期純利益20億8,000万円を目指す計画を公表しました。詳細については後ほどご説明します。

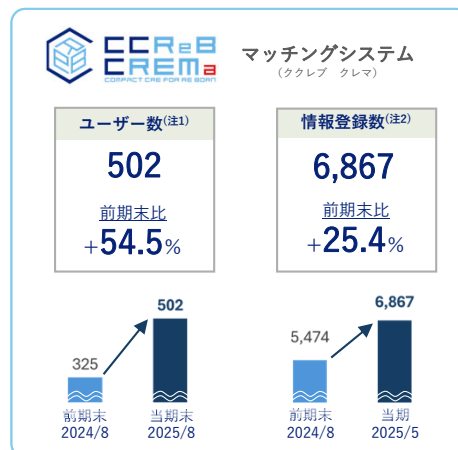
2025年8月期 業績概要 及び 2026年8月期 業績予想

2025年8月期 累計実績 エグゼクティブ・サマリー



案件の期ずれにより、当該影響がなければ修正計画を上回る着地
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	前年同期比 +101.2%	計画比 (計画値 2,600百万円) 98.3%
2,555 百万円		
営業利益	前年同期比 +45.6%	計画比 (計画値 672百万円) 91.2%
612 百万円		
当期純利益	前年同期比 +54.5%	計画比 (計画値 460百万円) 96.9%
445 百万円		



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

6

エグゼクティブ・サマリーです。

案件の期ずれがあったものの、基本的には順調な期であったと理解しています。

また、当社のエンジンであるマッチングシステム「CCReB CREMa（ククレブクレマ）」のユーザー登録数も着実に増加している状況です。

2025年8月期（第7期）については、上場後、最初の第1四半期で1回目の業績予想修正、第3四半期で2回目の修正を行いました。その修正の背景には、CRE案件のパイプラインが非常に増加している状況があり、この中で着実に案件を獲得していった1年だったと考えています。

2025年8月期 累計実績（損益計算書）



各ビジネスが好調に推移した結果、売上高は前期比2倍まで拡大

(単位：百万円)

	2024年8月期(第6期) 累計	2025年8月期(第7期) 累計	増減額	YoY	2024年8月期(第6期) 4Q単体	2025年8月期(第7期) 4Q単体	増減額	YoY
売上高	1,269	2,555	1,285	+101.2%	219	585	366	+167.0%
CREソリューションビジネス(注)	1,120	2,383	1,263	+112.7%	185	536	350	+189.1%
(売上割合)	88.3%	93.3%			84.6%	91.6%		
不動産テックビジネス	148	171	22	+15.0%	33	49	15	+46.1%
(売上割合)	11.7%	6.7%			15.4%	8.4%		
売上総利益	849	1,119	269	+31.8%	125	213	87	+70.0%
販売費及び一般管理費	428	506	77	+18.2%	135	138	3	+2.6%
営業利益	420	612	192	+45.6%	-9	74	84	-868.3%
経常利益	416	598	182	+43.8%	-12	76	89	-693.0%
当期純利益	288	445	157	+54.5%	4	88	83	+1,683.9%
営業利益率	33.2%	24.0%	-9.2pt		-4.4%	12.8%	+17.2pt	

注：CREソリューションビジネスの累計売上高におけるサービス別売上高及びシェア

CREアドバイザー	203 百万円	8.5 %
プロジェクトマネジメント	-	-
CREファンド組成	77 百万円	3.3 %
B/Sを活用した投資	1,540 百万円	64.6 %
B/Sを活用した賃貸	294 百万円	12.3 %
不動産仲介	268 百万円	11.3 %

当初計画に含まれていないB/S活用投資案件の利益率が影響するも、引き続き、不動産業界水準を上回る営業利益率を確保

前期4Qにおいて、テックシステム関連費用を4Qで計上したことにより営業利益率はマイナス

固定資産(海外資産)売却による特別利益の発生：23百万円

2025年8月期（第7期）の損益計算書です。

詳細はスライドをご参照ください。売上高は、各ビジネスが好調に推移したこともあり、約2倍に拡大しました。

この要因としては、CREソリューションビジネスの寄与が非常に大きいと考えられます。当社のビジネスは不動産テックを起点としており、この不動産テックビジネスについても、前期比15パーセント増と堅調に伸びています。特にサブスクリプションサービスやデータ販売により成果を上げられた1年となりました。

営業利益率については、2024年8月期（第6期）は33.2パーセントでしたが、今期の着地は24パーセントとなりました。これは、当初計画にはなかったものの、取り組む意義があると判断した投資案件が影響しています。その結果、24パーセントの着地となりましたが、不動産業界の水準を上回る水準は確保できていると考えています。引き続き、高付加価値のある業務に注力していきます。

ご参考：2025年8月期 累計実績（損益計算書、四半期毎）



2025年8月期は例年に比べてより上期偏重
当社のCREソリューションビジネスにおける売上は、案件計上のタイミングにより変動

(単位：百万円)

	2025年8月期(第7期)					【ご参考】2024年8月期(第6期)				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高	681	972	314	585	2,555	225	282	542	219	1,269
CREソリューションビジネス	646	931	269	536	2,383	186	244	503	185	1,120
不動産テックビジネス	35	41	45	49	171	38	37	38	33	148
売上総利益	426	344	134	213	1,119	167	224	332	125	849
販売費及び一般管理費	118	124	124	138	506	94	93	104	135	428
営業利益	307	220	10	74	612	73	130	227	-9	420
経常利益	291	219	10	76	598	72	129	226	-12	416
当期純利益	200	150	7	88	445	50	89	142	4	288
営業利益率	45.0%	22.7%	3.3%	12.8%	24.0%	32.4%	46.1%	41.9%	-4.4%	33.2%

上場審査に伴う、上期偏重での売上計画
計画に基づき着実に実行

8

2025年8月期（第7期）における、四半期ごとの損益計算書です。

通期が終了したため、第1四半期から第4四半期にかけての推移を記載しています。ご参考までに第6期のデータも含めています。

特に第7期については、IPOに向けた計画の達成が求められた1年でした。そのため、上期に数字を集中させる予算編成となっており、通常よりも上期偏重の傾向が見られた期だったと考えています。

一方で、当社のビジネスは企業の決算事情や戦略に影響を受けることがあります。今回、四半期の推移をご覧いただきましたが、当社は幸い8月決算であり、多くの企業が3月決算である中で、期がずれてもこの1年で吸収できるような決算編成となっています。

引き続き、案件計上のタイミングによる変動はあるものの、このようなかたちで数字を積み上げていく予定です。

2025年8月期 実績（貸借対照表）



4Qにおいて、来期以降に向けた販売用不動産の取得及び取得資金の借入により、資産・負債ともに増加
自己資本比率は55.2%（注）

（単位：百万円）

	2024年8月期末時点 （第6期末）	2025年8月期末時点 （第7期末）	増減額
流動資産	1,073	3,217	+2,144
現金及び預金	262	1,639	+1,376
売掛金及び契約資産	13	41	+28
前払費用	25	46	+21
販売用不動産	715	1,475	+759
営業投資有価証券	50	-	-50
その他	6	14	+7
固定資産	438	574	+135
有形固定資産	278	320	+42
無形固定資産	32	30	-1
投資その他の資産	127	222	+95
資産合計	1,511	3,791	+2,280

	2024年8月期末時点 （第6期末）	2025年8月期末時点 （第7期末）	増減額
流動負債	494	1,650	+1,155
短期借入金	220	1,450	+1,230
契約負債	49	18	-31
未払法人税等	114	111	-2
その他	110	69	-40
固定負債	44	45	+1
負債合計	538	1,696	+1,157
資本金・資本剰余金	401	1,137	+735
利益剰余金	591	979	+387
自己株式	-22	-22	+0
新株予約権	1	1	+0
純資産合計	972	2,095	+1,122
負債純資産合計	1,511	3,791	+2,280

上半期で合計2件のBS活用投資案件を売却
4Qで合計4件を売却、2件を取得

3Qで1物件取得
4Qで1物件売却

販売用不動産取得に伴う借入

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8月期末時点：自己資本比率 55.2%、ネットD/Eレシオ -0.09倍

9

貸借対照表についてご説明します。

8月にプレスリリースで発表したとおり、北海道北広島市の不動産を借入を活用して取得したことにより、第4四半期末で資産・負債ともに増加しています。

自己資本比率は55.2パーセントですが、第4四半期の借入が大きく影響しています。

販売用不動産は第6期末時点で7億1,500万円でしたが、すでにすべて売却が完了しています。したがって、第7期末の14億7,500万円は、新たなストックであるのご理解いただければと思います。こちらがまた当社の売上につながっていく物件です。

固定資産については、第6期末で2億7,800万円ありましたが、一部入れ替えを行い、さらに追加をしたことで第7期末には3億2,000万円となりました。これは販売用不動産になる前の賃貸収入であり、足元の収入を確保しつつ、将来的には販売用不動産へ切り替える予定です。そのような意味で、合計で約18億円のストックがあるのご理解いただければと思います。

借入金については足元増加しているものの、基本的には自己資本比率は依然として高く、後ほどご説明する財務レバレッジを活用して、さらなる成長が可能であると考えています。

2026年8月期 業績予想



順調なパイプラインの積み上がりをベースに、売上高は前年比+83.9%増の47億円を計画
期末配当予想についても、1株当たり5円増配の27円を計画

- ・現時点のパイプラインに基づく案件計上予定月、及び過去からのトレンドをベースに四半期で試算
- ・実際の案件計上タイミングにより、各四半期での計上額が今回計画から大幅にずれる可能性があります

(単位：百万円)

	2025年8月期 (第7期) 実績	2026年8月期(第8期) 今回計画				
		1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高	2,555	743	766	2,231	960	4,700
営業利益	612	212	115	434	339	1,100
当期純利益	445	123	70	285	222	700
営業利益率	24.0%	28.5%	15.0%	19.5%	35.3%	23.4%
1株当たり配当金	22円	—	—	—	27円	27円
1株当たり純利益 (EPS)	110.46円					163.71円 (注2)
(平均)発行済株式数 ^(注1)	4,035,087株					4,275,846株

前年比 +83.9%の成長を計画

案件成約のタイミングを反映し、
売上・利益は下期に集中する計画

特に3Qにおいては、大型案件の
寄与により業績が大きく伸長する想定

営業利益率 25%~30%を目指す

配当方針に従い、
前年比+5円の増配を計画

注1：2025年8月期(2024年9月1日～2025年8月31日)における、期中平均発行済株式数です。なお、自己株式(40,637株)を除きます
注2：2025年8月期末の発行済株式数から、自己株式(40,637株)を除いた株数です

10

2026年8月期（第8期）の業績予想です。

当社の業績トレンドとして、第1四半期から第4四半期の数字が顧客となる企業側の事情に大きく左右される傾向があります。

第8期の特徴として、第3四半期に大型案件の売却が予定されています。この点については後ほど詳しくお話しします。

また、3月決算の企業や、いわゆる3月を越え4月に案件を実施したいというお客さまの仲介案件などが、当社の第3四半期に重なることもあり、今回は第1四半期から第4四半期までを均等に分けた数値ではなく、第3四半期に重点的に膨らむ予想となっています。

営業利益については11億円を見込んでいますが、営業利益率に関しては、25パーセントから30パーセントを目指していきます。なお、現時点で予測可能な数字を基に算出すると23.4パーセントとなります。

ただし第8期においても、急な仲介案件の相談やコンサルティング案件が発生する可能性があるため、ポートフォリオを組み立てながらこの利益率を達成する戦略はこれまでと変わりません。

事業の進捗状況



主なパイプライン（CREソリューションビジネス）①



企業のCRE戦略実行意欲旺盛につき、B/Sを活用した投資を含め
CREソリューションビジネスは順調な滑り出し

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 CREアドバイザー	産業施設売却支援	山口県	不動産金融業	FY2026	成約済(1Q計上)	CREMa	FY2025案件の時期ずれ
2 不動産仲介	産業施設取得支援	岐阜県	建設業	FY2026	契約予定(1Q計上予定)		FY2025案件の時期ずれ
3 B/S活用投資	底地取得	北海道	不動産業	FY2026	成約済(1Q以降計上)	NEW	地主株式会社からの取得 固定資産取得済、賃料収入計上
4 B/S活用投資	商業施設取得・売却	神奈川県	資産管理会社	FY2026	売却予定(1Q計上予定)	NEW CREMa	販売用不動産取得済 購入意向書受領済
5 コンパクトCRE	危険物倉庫PM業務	茨城県	不動産金融業	FY2026	成約済(1Q以降計上)	NEW	プロパティマネジメント業務
6 CREアドバイザー	土地有効活用提案	茨城県	製造業	FY2026	契約済(1Q計上予定)	AI	FY2025から継続案件
7 不動産仲介	産業施設売却支援	愛知県	不動産金融業	FY2026	契約予定(1Q計上予定)	NEW CREMa	PJ協定書締結済
8 B/S活用投資	産業施設取得	群馬県	製造業	FY2026	契約予定(1Q計上予定)	NEW	優先交渉権取得済 固定資産取得、賃料収入計上
9 B/S活用投資	産業施設取得	三重県	建設業	FY2026	契約予定(1～2Q計上予定)		優先交渉権取得済 固定資産取得、賃料収入計上
10 B/S活用投資	産業施設取得	山口県	不動産金融業	FY2026	契約予定(1～2Q計上予定)		優先交渉権取得済 固定資産取得、賃料収入計上
11 B/S活用投資	産業施設取得	神奈川県他	運輸業	FY2026	提案中(1～2Q計上予定)	NEW AI CREMa	販売用不動産取得及び 固定資産取得、賃料収入計上

注1：「NEW」は、2025年8月期 第4四半期以降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43ページ～46ページをご参照ください

12

足元の事業進捗として、パイプラインを掲載しています。

個別の説明は割愛しますが、結論として、パイプラインが大幅に増加しています。これはIPOしたことによる知名度の向上や、企業側における資本効率向上を目的とした不動産売却案件の増加といったマーケット環境の影響で、当社の仕事が非常に増加しているためです。

今期以降のパイプラインについて、まず表の1番と2番については、先ほど申し上げた第7期からの期ずれの案件です。1番はすでに決済が完了し、9月に売上計上しています。2番についても10月末に決済予定であり、今期の業績予想に反映されています。

また3番は先般、適時開示を行いました。北海道札幌市で取得した物件で地主株式会社から取得しました。同社とは今年5月に業務提携を開始しましたが、相互に案件供給が順調に進んでおり、今回は同社から投資機会をいただきました。この物件は固定資産として計上しています。4番は神奈川県横浜市鶴見で取得したもので、こちらは今後売却を予定しています。

このように、第1四半期は引き続き順調な滑り出しとなっています。新規案件が入ってきているほか、既存で追いかけている物件も含め、第1四半期については予定どおり計画を進めていきたい考えです。

主なパイプライン（CREソリューションビジネス）②



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	物流施設取得	神奈川県	その他金融	FY2026	契約済(2～3Q計上予定)		現在建物リース中物件の取得
13 B/S活用投資	産業用地売却	北海道	不動産金融業 (SPC)	FY2026	契約予定(3Q計上予定)		北広島危険物倉庫PJ 開発SPCへの土地売却
14 不動産仲介	産業施設取得支援	岐阜県	不動産業	FY2026	契約予定 (2Q計上予定)	NEW CREMa	購入意向書受領済
15 B/S活用投資	M&A案件(産業系)	非開示	資産管理会社	FY2026	契約予定 (3～4Q計上予定)	NEW	
16 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(3Q計上予定)	CREMa	固定資産取得 売渡意向書受領済
17 コンパクトCRE プロジェクトマネジメント	北広島危険物倉庫PJ	北海道	SPC	FY2026	契約予定(3Q計上予定)		PJへの出資及びプロジェクトマネ ジメント業務受託
18 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	契約予定(3Q計上予定)	CREMa	売渡意向書受領済
19 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(2025年11月竣工予定)
20 B/S活用投資	産業施設取得	福島県	製造業	FY2026	提案中	AI	販売用不動産取得、賃料収入計上
21 B/S活用投資	ポートフォリオ売却案件	宮城県他	不動産金融業	FY2026	提案中	NEW	販売用不動産取得及び 固定資産取得、賃料収入計上
22 不動産仲介	産業施設売却支援	宮城県	陸運業	FY2026	提案中	CREMa	

注1：「NEW」は、2025年8月期 第4四半期以降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43ページ～46ページをご参照ください

13

こちらのスライドで重要なのは、13番のB/S活用投資です。

北海道北広島市における危険物倉庫プロジェクトがあり、そちらに当社も参画する旨のリリースを出しています。このプロジェクトでは、開発SPCへの土地売却が大きな売上を形成する要因となっています。

その他の案件についても、ポートフォリオの売却案件や産業施設の売却が進んでいます。現在、オリジネーター側が不動産をまとめて売却していく流れが出ており、その中で当社には20億円以下の細かな案件のご相談が増加しています。これが当社のパイプラインの拡大につながっています。

主なパイプライン（CREソリューションビジネス）③



危険物倉庫マスターリース事業の公表を契機に、案件パイプラインが急拡大
投資案件を厳選して取り組む

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
23 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	CREMa	
24 B/S活用投資	産業施設取得	千葉県	製造業	FY2026	提案中	CREMa	
25 不動産仲介	産業施設取得支援	千葉県	製造業	FY2026	提案中	NEW CREMa	工場居抜案件
26 B/S活用投資	M&A案件(産業系)	非開示	製造業	FY2026～2027	非開示	NEW CREMa	
27 コンパクトCRE	土地有効活用 物流倉庫開発PJ	熊本県	SPC	FY2026～2027	提案中	CREMa	PJ出資及びアセットマネジメント 業務受託
28 プロジェクトマネジメント	北広島危険物倉庫PJ	北海道	SPC	FY2027	契約予定	NEW CREMa	危険物倉庫ML
29 プロジェクトマネジメント	土地有効活用 危険物倉庫開発PJ	兵庫県	製造業	FY2027	提案中	CREMa	危険物倉庫ML
30 プロパティマネジメント	危険物倉庫ML	神奈川県	不動産業	FY2027	提案中	NEW CREMa	開発予定危険物倉庫のML
31 プロジェクトマネジメント	土地有効活用 危険物倉庫開発PJ	福岡県	製造業	FY2027～2028	提案中	NEW CREMa	危険物倉庫ML
32 プロジェクトマネジメント	土地有効活用 危険物倉庫開発PJ	熊本県	陸運業	FY2027～2028	提案中	NEW	PJ出資 危険物倉庫ML

注1：「NEW」は、2025年8月期 第4四半期以降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43ページ～46ページをご参照ください

14

危険物倉庫のプロジェクトについてご説明します。

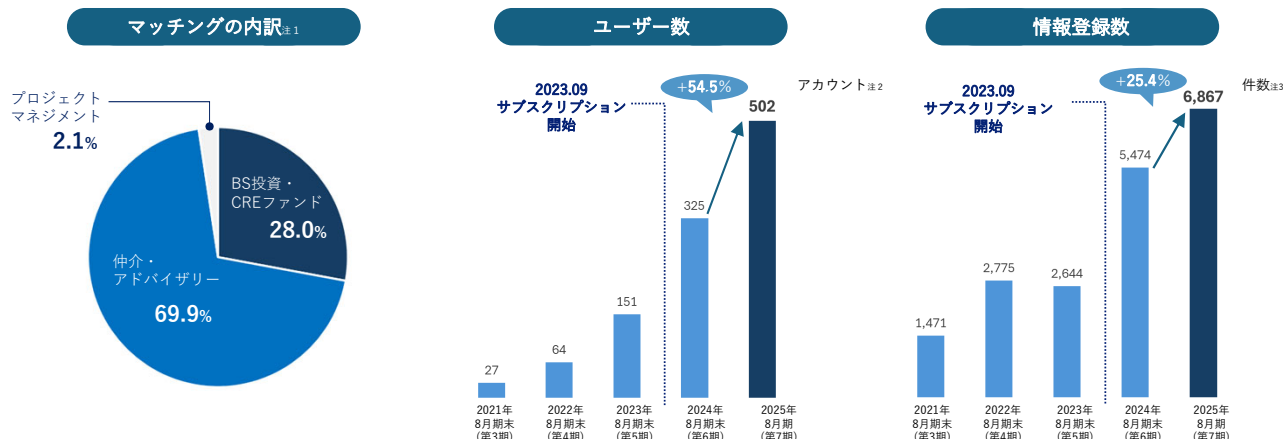
先般、マスターリースの新規事業として発表したところ、その後、非常に多くの相談案件が寄せられるようになりました。

今後は投資案件を厳選して取り組む方針です。今回の北広島市の危険物倉庫を皮切りに、現在並行して2件、3件のプロジェクトに関するお話をいただいております、それらを着実に進めていきたいと考えています。

このように危険物倉庫のマスターリース事業に関しては、引き続きパイプラインが積み上がっている状況です。

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



15

重要KPIである「CCReB CREMa」のマッチング状況についてお話しします。

ユーザー数と情報登録数は順調に伸びています。サブスクリプション開始前ほどの急激な伸びではありませんが、当社が意図していたユーザー数の増加と物件登録、いわゆる「いけす」の拡大につながっていると考えています。

マッチングの内訳については、「CCReB CREMa」にある物件を当社のビジネスでどのように活用できるかを示しており、仲介やアドバイザーといった分野が非常に増加しています。

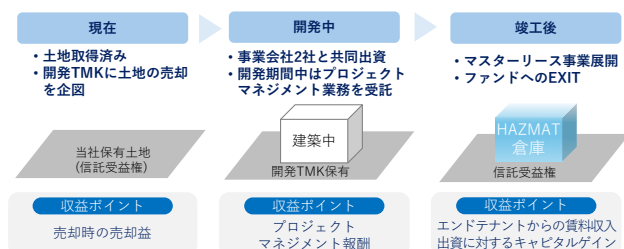
こちらは当社が得意とする産業用不動産だけでなく、商業系や住宅系の案件も含め、ポートフォリオの数が増加していることから案件が非常に多様化しており、マッチングの内訳にも変化が見られます。

重要KPIとして引き続きこちらを注視しつつ、当社としては「いけす(CCReB CREMaの情報登録数)」を大きくする、すなわち案件の幅を広げていくことに最も注力していきたいと考えています。

CREソリューションサービスの一つとして
HAZMAT倉庫等を含めた開発、マスターリース等のプロジェクトを推進

■ HAZMAT^(注)倉庫の開発プロジェクトへの参画および
マスターリース事業の開始

- ✓ 当社取得済みの北海道北広島市の土地において、8棟で構成される賃貸型危険物倉庫（HAZMAT倉庫）の開発プロジェクトに事業法人2社と共同で着手
- ✓ 今後、開発主体となる特定目的会社（開発TMK）に土地を売却予定（2026年3月を予定）
- ✓ 開発TMKから開発に関するプロジェクトマネジメント業務を受託予定
- ✓ 本プロジェクトにおいて、HAZMAT倉庫のマスターリース事業を展開
- ✓ 竣工後はREIT又は私募ファンドへの売却を想定



■ プロジェクト概要

名称	(仮称) 北広島 HAZMAT 倉庫開発プロジェクト
事業主体	CTF2号特定目的会社
所在地	北海道北広島市
土地面積	約21,000㎡
建物面積	約8,500㎡（計画段階） 8棟構成
着工（予定）	2026年4月
竣工（予定）	2027年4月

注：HAZMATとは危険物(Hazardous Materials)を指します。HAZMAT倉庫は、関連法令に準拠し、これらの物質を安全に保管・取り扱うために設計された施設です

16

本日リリースした新規事業の始動についてご説明します。

従前から北海道北広島市で土地を取得したというお話をしていましたが、こちらにおいてHAZMAT（危険物）倉庫の開発に参画しています。

今回、当社がファンド向けに土地を取得していますが、いわゆるTMK（特定目的会社）を組成し、この開発TMK向けに最終的に土地を売却します。この事業は、危険物倉庫8棟で構成される賃貸型の危険物倉庫事業であり、当社だけでなく事業法人2社と共同で着手しているものです。

今後、開発主体となるTMKへの土地売却を2026年3月に予定しています。当社はこのTMKからプロジェクトマネジメント業務を受託し、竣工後にはHAZMAT倉庫のマスターリース事業を展開していく予定です。

リーシングのプレヒアリング等を始めていますが、北海道エリアにおいては、危険物倉庫の一部老朽化などにより供給が必要であることから、すでに引き合いをいただいています。こちらでも順次進めており、このようなかたちでマスターリースを開始する予定です。また、竣工後のREITまたは私募ファンドへの売却についても、並行して話を進めています。

このように新規事業に力を入れていく方針のもと、第1号案件として本日こうした案件への取り組みを公表しました。

不動産テックシステムの付加価値向上



CREプラットフォームとしての地位確立に向け、システムの戦略的アップグレードを推進
予測精度・業務効率・情報提供力の向上により、CRE市場での競争優位性を強化

SUBSCRIBE



CCReB AI

特許登録 第6908308号
(ククレブ エーアイ)

CRE営業支援システム

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

研究知見の実装による予測精度の高度化

アルゴリズム研究の第一人者である
兵庫県立大学 加藤特任教授と共同研究開始

■ ポイント

- 大学研究チームとの共同研究を通じて、
不動産売買に関する予測ロジックを開発
- 売買タイミング・価格予測の精度を向上
- 上記の研究成果の反映に加え、生成AIの機能も採り
入れ、ユーザーの分析業務の幅を広げるなど、
サービスの付加価値向上を推進

SUBSCRIBE



CCReB CREMa

(ククレブ クレマ)

マッチングシステム

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・賃貸等のニーズを収集

“使いやすく、役立つ” ツールへと進化

業務効率と情報活用力を飛躍的に高める
新機能を追加

■ ポイント

- 物件情報が地図上にマッピングされることでエリア
ごとの分布や傾向を視覚的に把握可能に
金融機関・メーカーの管財部門など、幅広い業種で
の情報活用にも有効
- 不動産基礎情報の収集に不慣れなご担当者様でも、
ワンストップで必要情報を検索・取得が可能に
業務効率が大幅にアップ

FREE to USE



CCReB GATEWAY

特許登録 第7432980号
(ククレブ ゲートウェイ)

BtoB ポータルサイト

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

ビジネスマン向けニュース配信機能を新搭載

ビジネスの現場で即戦力となる情報を提供

■ ポイント

業界別ニュース配信	業界別の最新ニュースを 随時更新
パーソナライズ表示	ユーザーの関心業種に応じた 情報を優先表示
IR・プレスリリース連携	TDnetと連動し、戦略的な 情報収集を支援

17

現在、不動産テックシステムの付加価値向上を進めています。
当社はCREプラットフォームとして、このシステムのアップグレードを推進しています。具体的には、既存のサブスクリプションサービス「CCReB AI（ククレブエーアイ）」において、AIを活用し売却や取得のロジックをさらに磨くため、大学の研究メンバーと共同研究を開始しました。

また、昨今の生成AIの進展を受けて「CCReB AI」においても、限られた情報の中で、例えばユーザーの利用利便性向上を目指した「壁打ち」と呼ばれるディスカッションを可能にする機能を開発するなど、付加価値の向上を図る取り組みを進めています。

「CCReB CREMa」についても、お客さまからのさまざまな声を取り入れながらバージョンアップを進めています。現在、金融機関の営業を含めて対応していますが、例えばメーカーの管財部門など、不動産を多数所有しながらうまく管理できていない企業などにも協力することで、このマッチングシステムのポテンシャルをさらに広げられると考えています。

さらに、「CCReB GATEWAY（ククレブ ゲートウェイ）」というポータルサイトについても、10月1日にリニューアルしました。このポータルサイトは、経営データなどを簡単に取得できる仕組みが特徴で、主に当社のお客さまである企業の経営企画部門や財務部門の方々にご利用いただける内容となっています。このサイトの魅力度をさらに向上させるべく、引き続き取り組んでいきます。

株価推移



2024年11月の上場以降、株主の皆さまからのご支援を賜りながら、成長戦略を着実に実行

上場来株価推移 (2024年11月28日～2025年8月29日)



出所：QUICKデータを基に当社作成。終値ベース

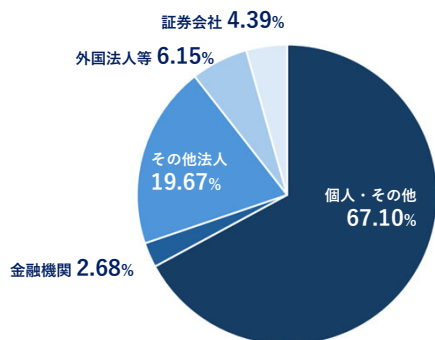
18

株主構成



当社代表とパートナー企業を中心とした安定的な株主構成
引き続き、IR活動のさらなる充実により、株主との信頼関係を一層強化

株主構成比（自己株式除く）



注：2025年8月31日時点

大株主の状況

発行済株式数 4,316,483 株 （うち自己株式 40,637株）
株主数 2,802 名
単元株式数 100 株

	株主名	持株数	持株比率
1	宮寺 之裕	1,768,000	41.35%
2	株式会社フィールド・パートナーズ	404,091	9.45%
3	合同会社ステルラ	134,000	3.13%
4	個人	100,000	2.34%
5	エムエル・エステート株式会社	90,919	2.13%
6	株式会社シーアールイー	90,000	2.10%
7	合同会社ティー・エム・ティー(注2)	77,271	1.81%
8	野村證券株式会社	70,900	1.66%
9	MSIP CLIENT SECURITIES	69,400	1.62%
10	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	55,707	1.30%

注1：2025年8月31日時点。持株比率は、自己株式(40,637株)を控除し、小数点第3位を四捨五入して表示しています

注2：合同会社ティー・エム・ティーは、当社代表取締役である宮寺之裕が全ての持分を保有する資産運用会社です

19

最後に株主構成についてご説明します。

上場後、2025年8月末現在の株主構成はスライドのとおりです。ここでお伝えしたいのは、機関投資家が株主として入ってきていることです。

当社は多くの個人株主の方々に支えていただけていますが、機関投資家も増加してきています。当社は多くのIR活動を行っており、その結果として個人株主のみなさまにも引き続き届くような事業戦略を実行し、長期的に保有いただける企業を目指していきたいと考えています。

中期経営計画

4

中期経営計画 FY2026-FY2028

“A Tech-Driven Platform Strategy”

2025年10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）



中期経営計画は2026年度から2028年度にかけて、「A Tech-Driven Platform Strategy」を掲げて実施します。これは、テクノロジーを基盤とした戦略です。

当社はCRE活動を行っており、企業の不動産売却動向や企業が保有する不動産の可視化に取り組んでいます。

このようなプラットフォームを通じて、ユーザーのみなさまをはじめ、多くの方々にCRE活動を進めていただくことを目指しています。そして、当社がプラットフォーマーとしての役割を果たすという、この3年間の想いを込めた中期経営計画となっています。

不動産テックを起点とした、CREソリューションの高い『質』と『成長性』を通じた
ビジネス展開の加速によりCREプラットフォームとしての地位確立



22

はじめに、3年間の成長戦略についてご説明します。

不動産テックビジネスとCREソリューションビジネスが有機的に連携するという方針は、これまでと変わりません。

不動産テックビジネスについては、今後はM&Aを軸に、不動産テック関連企業とのアライアンスを目指していきます。具体的には、さまざまな案件の持ち込みや不動産テックシステムの販売、ないしは案件のEXITに関するご相談などが挙げられます。

ただし、単純にテック企業をM&Aするというのではなく、当社にとって有益な連携が可能なアライアンスを組み、双方にとってプラスとなる関係を構築していきたいと考えています。

このように規模を拡大する上で、CREソリューションビジネスでは3つのポイントを重視しています。まず1つ目は「戦略的アライアンス」です。地主社と業務提携を進めていますが、これにとどまらず、今後さらに事業的強みやエリア的強みを持つ企業との連携を図ります。当社は少数精鋭で取り組んでいますので、そうした企業の力をお借りしながら、CREマーケットをさらに深掘りしていくことが目的です。

2つ目は「各サービスの更なる強化」です。当社が現在展開しているサービスをさらに深掘りしていく方向で、これからの3年間を進めていきます。

3つ目が、非常に重要なポイントである「CRE×M&A」です。スライド右側に「中堅・中小企業の経営環境を背景とした事業承継ニーズの加速」と記載していますが、これまでもさまざまな案件の申し込みが寄せられてきました。

その中でも特に、非上場企業の経営や事業承継に関するニーズが多く寄せられています。いよいよ当社も、これらの相談に応じる体制が整ってきたため、これからは当社らしいM&Aを推進していく意向です。

このような取り組みを掛け合わせることで、投資機会を逃さず、次の成長フェーズに進むことを目指しています。これが、3ヶ年の成長戦略となります。

中期経営計画 FY2026 - FY2028
～ A Tech-Driven Platform Strategy ～ エグゼクティブサマリー



Strategic Aspiration (目指す姿)	不動産テック×CREソリューション の展開による、 <u>唯一無二のトップランナー</u> へ (デジタル) (現物不動産)
2028 Strategic Milestones (中計3年後の姿)	CREマーケットにおける「 <u>プラットフォーマー</u> 」として確固たる地位を確立
<p>数値目標 (2028年8月期) … 24ページ</p> <p>売上高 120億円 平均成長率60%以上の高い成長率の維持を目指す</p> <p>営業利益 32億円 営業利益率25%～30%を目指す</p> <p>当期純利益 20億円 EPS、配当金の成長を図る</p>	<p>成長戦略 … 28～34ページ</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 不動産テック起点のCREソリューションビジネスは不変 ✓ 『不動産テック』『多様なパートナーとのネットワーク構築』を基盤としてコンパクトCREを攻め続ける ✓ 『CRE×M&A』をコンセプトとする、インオーガニックな成長の実現
<p>マーケット認識・ポジショニング … 25～27ページ</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 潜在的ストック数が多く、マーケット規模は膨大 ✓ 東証による資本効率向上要請を背景としたCREニーズはさらに増大 ✓ 非上場企業の売却・有効活用ニーズも今後増大 ✓ 引き続きコンパクトCRE^(注)マーケットにフォーカス <p>CREニーズが顕在化、投資機会は拡大傾向</p>	<p>人的資本戦略 … 35ページ</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 優秀な人材の採用と、業務フローのDX加速により、少数精鋭体制を維持 ✓ インセンティブ制度の拡充等により社員エンゲージメントの向上を図る <p>FY2028末時点 社員数目標 30名程度 (FY2025末時点: 15名)</p>

注：コンパクトCREとは、コンパクトサイズ（数億円～おおむね20億円）の事業用不動産をいいます。以下同じです

23

中期経営計画のエグゼクティブ・サマリーです。

不動産テックとCREソリューションの展開により、唯一無二のトップランナーを目指していきます。その中で、CREマーケットにおけるプラットフォーマーとしての確固たる地位を確立する3年間としています。

中計期間における「数値目標」は、売上高120億円です。引き続き、平均成長率60パーセント以上という高い成長率を目指していきます。
営業利益は32億円を目指しており、高付加価値のあるビジネスを組み合わせることで、営業利益率を維持していく方針です。あわせて当期純利益は20億円としており、EPSや配当金の成長を図る戦略です。

「マーケット認識・ポジショニング」についてご説明します。マーケット認識としては、引き続き潜在的ストックが非常に多いマーケットであると考えています。
また、東京証券取引所による資本効率向上の要請が非常に効いてきており、企業が不動産を所有する必要がないという認識が、多くの企業に浸透してきています。加えて、先ほど申し上げた非上場企業の売却などのニーズも増大しており、今後さらに拡大していくマーケットと考えています。
引き続き、当社の特徴であるコンパクトCRE、具体的には20億円以下の不動産にフォーカスする方針は変わりません。

「成長戦略」については、今お話ししたM&Aを含めた部分については、CREソリューションビジネスだけでなく、不動産テックビジネスも含めた領域においてM&Aを活用し、インオーガニックな成長の実現を目指していきます。

当社が最も重要視している「人的資本戦略」については、今後も優秀な人材の採用と業務フローのDX化を推進することで、引き続き少数精鋭の体制を維持していきたいと考えています。

また、本日公表した内容として、インセンティブ制度の充実等により社員のエンゲージメント向上を図ることを計画しています。この施策を踏まえ、2028年度末には現在の倍となる社員数30名を目標としています。

2028年8月期に売上高 120億円、営業利益 32億円、当期純利益 20億円 到達を目指す

売上高(百万円)

✓ 不動産テックを活用した潜在的な案件の掘り起こしにより、年間成長率60%以上の維持を目指す



営業利益(百万円)

✓ 不動産テックを活用し、『質』の高い案件に取り組むことにより、高マージンの確保(営業利益率25%~30%のレンジ)を目指す



当期純利益(百万円)

✓ 利益成長とともに、1株あたり純利益(EPS)及び配当金の成長も目指す



注：平均成長率は、FY2025実績値とFY2028計画値により算出しています

24

中期経営計画の数値目標をグラフにまとめています。

2028年8月に売上高120億円、営業利益32億円、当期純利益20億円に到達する計画です。

売上高の推移は平均67.5パーセントの成長率を見込んでおり、営業利益についても73.6パーセントの成長率、当期純利益も67.2パーセントの成長率を計画しています。

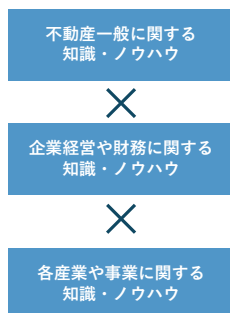
先ほども申し上げたとおり、CREマーケットにはまだ多くの案件があり、これを着実にプラットフォームとして取り込むことを目標としています。

CREマーケット認識① ～ 巨大市場における高い参入障壁を背景とした独自のポジショニング



コンパクトCREマーケットは約60兆円の巨大市場
当社のような潜在ニーズに対する提案型営業が可能な知見・ノウハウを有するプレイヤーは限定的

■ 高い参入障壁 (CRE提案に必要な知見)



■ 独自のポジショニング



注：上場企業保有約12兆円、非上場企業保有約49兆円
上場企業保有：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件あたりの帳簿価額が20億円以下の不動産の合計額を当社にて集計
非上場企業保有：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・建物及び付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)

25

スライドには当社のポジショニングを示しています。

まずコンパクトCRE市場については、統計資料において約60兆円の巨大市場とされています。このような巨大市場に対して、当社のように細かいノウハウを持って挑戦しているプレイヤーは、現時点では非常に限られていると考えています。

これを当社の強みとして、個々のニーズを捉えながら、この巨大市場における高い参入障壁を背景に、独自のポジショニングを構築しています。

このようなCRE市場において、当社は今後も引き続き力強く戦っていきたいと考えています。

CREマーケット認識② ～ コンパクトCREマーケットにおける当社成長ポテンシャルの拡大余地



民間法人保有 約524兆円^(注1) の巨大市場に対し、
不動産テックを活用した潜在的な案件の掘り起こしにより、
約60兆円のコンパクトCREマーケットに対する当社の成長ポテンシャルの拡大を追求



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件あたりの帳簿価格が20億円以下の不動産の合計額を当社にて集計

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・建物及び付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：みずほ信託銀行株式会社「不動産トピックス」CREマーケット全体における年間取引総額

注5：2025年8月末日時点の案件登録数のうち、当社のターゲットとなりえる数字を推定

注6：2025年8月末日時点

26

今までは、民間法人の保有額約524兆円と巨大な市場を構成していましたが、そこからさらに「コンパクトCREマーケット」として新たな枠組みを提示し、その規模を約60兆円と見込んでいます。

その内、上場企業の保有が約12兆円、非上場企業が約49兆円となり、合わせて約60兆円の市場規模となっています。この数値はシンクタンクの調査によるもので、いわゆるCREマーケットにおける年間取引額は約4兆円と推定されています。

その中で、現在「CCReB CREMa」におけるポテンシャルとして、当社が取り組みそうな案件の総額は約2,000億円と見積もっています。そして現在進行中のパイプライン案件は40億円規模となっています。

「CCReB CREMa」の情報登録数をさらに拡大させることで、まだまだ成長余地のあるマーケットであることをご理解いただければと思います。

CREマーケット認識③ ～ 上場企業における資本効率意識の高まり



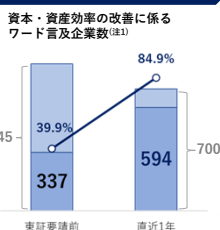
2023年3月の東証からの資本コストを意識した経営の要請以降、
上場企業の資本効率に対する意識が高まり、遊休不動産の売却を含むCRE戦略の抜本的な取組みが加速

資本効率意識の高まり

東証要請以降の意識の変化

資本効率を意識した不動産売却や経営戦略の立案事例が増加

各社の中期経営計画において、「資本・資産効率改善」に関するワードを言及している企業数も、東証要請前の約40%から直近では約85%と急激に拡大している



アクティビストの台頭

国内上場企業の株主総会におけるアクティビスト提案議案数(注2)

バランスシートに係る議案は3割以上



注1：出所：クラブ・アドバイザーズ株式会社
東証要請前：2022年4月1日～2023年3月31日、直近1年：2024年6月1日～2025年5月31日とし、当該期間に中期経営計画を公表している企業において、資本・資産効率改善に関するワードを言及している企業の数
注2：出所：株式会社アイ・アルジャパン 2026年3月期第1四半期決算説明会資料を基に当社作成

■ 保有不動産に着目した主なアクティビズム事例

発行会社の業種	概要
海運	多額の不動産を抱える財務戦略等に対する批判
物流	不動産の保有方針を含めた企業価値向上施策を検討するための特別委員会設置の要請
土石メーカー	保有する賃貸不動産に着目した買付
飲料メーカー	一等地にある本社ビルに着目した買付
エネルギー	不動産ポートフォリオの見直し及び非中核事業（オフィスビル）の売却を要求
メディア	不動産事業のスピンオフを求める書簡を公表
鉄鋼メーカー	本業と関係ない不動産賃貸業に対する批判、不要な資産の売却を要求
建設	保有不動産等により非効率なBSとなっており、PBR1倍を継続的に下回っている状況に対する批判

27

こちらのスライドには、上場企業の資本効率意識の高まりを数字で示しています。

東京証券取引所からの資本コストを意識した経営の要請前と要請後の各社の直近の中期経営計画において、資本効率や資産効率を経営戦略としている会社は、要請後には約85パーセントの会社がこのような危機意識を持っていることが見て取れます。







また「もの言う株主」ということで、アクティビストの台頭が非常に顕著となり、バランスシートに関連する議案が増加しています。

スライド右側には、どのような事案が提案されているかを記載しています。「不動産を十分に活用できていない」「簿価が低い資産を時価で実現したい」「賃貸不動産を保有するよりも事業への投資を優先すべきだ」という意見が含まれています。当社はこのような切り口からも、いわゆるコンパクト型と呼ばれる小規模な案件についての相談を実際にいただいています。

今後も、このようなアクティビズム事例として、企業が活用しきれていない不動産を売却する動きの中で、当社がお役に立てる場面がさらに増えるのではないかと考えています。

CREプラットフォームとしての確固たる地位の確立に向け、
事業・エリアに強みをもつパートナーとの戦略的アライアンスを構築

～ 引き続きCREプラットフォームの地位確立に向けたアライアンスを加速 ～

パートナー企業	事業内容	アライアンス戦略
 Field Partners 株式会社フィールド・パートナーズ	土壌汚染のリスクにかかわる様々なソリューションを提供	資本提携 2020年～ 土壌調査・工事、共同投資、ブリッジ ^(注)
 エムエル・エステート みずほフィナンシャルグループ エムエル・エステート株式会社	不動産に関連するファイナンス提供、投資開発事業	資本提携 2021年～ 案件紹介、ブリッジ、共同投資、テック連携
 CRE 株式会社シーアールイー	物流施設の賃貸、管理、開発、仲介、及び投資助言	資本提携 2024年～ 案件紹介、人材交流、共同投資
 地主株式会社 JINUSHI Co., Ltd.	不動産投資事業、不動産賃貸事業、資産運用事業	業務委託 2025年～ 案件紹介、共同投資、テック連携
 東海道リート・マネジメント株式会社	静岡を核とする産業地域への重点投資を行う 東海道リート投資法人の資産運用	業務委託 2025年～ CREアドバイザー
 北海道アセットマネジメント株式会社	北海道全域を投資対象とする北海道リート投資法人の 資産運用	業務委託 2025年～ CREアドバイザー、テック販路紹介
その他、大手デベロッパー、大手ファンド運用会社とも提携中		注：ブリッジとは、当社の投資予定案件を一時的に取得する機能

28

このような事業環境の中で、ネットワークの構築も進めています。

これまでも大手デベロッパーやファンドとは、CREにおける戦略的提携を行っています。スライドには、その中のパートナー企業を抜粋しています。

例えば株式会社フィールド・パートナーズについては、当社が関わる産業用不動産で、土壌汚染は必ずと言っていいほど避けられません。そこで土壌調査だけでなく工事も行っていたりなど、プロフェッショナルな対応をしていただいています。また共同投資やブリッジなどの取り組みも行っています。

エムエル・エステート株式会社は、みずほリース株式会社の100パーセント子会社であり、当社とは上場前から資本提携しています。同社は案件の紹介やブリッジ役を担うだけでなく、共同投資やテック技術の連携を開始するなど、多方面での協力を進めています。

株式会社シーアールイーについては、上場直前に資本提携を行いました。現在コンパクト型案件での連携や、人材の派遣といった取り組みを進めており、非常に深い関係を築いています。

ここに、本年5月に地主社が加わりました。案件紹介だけでなく、今後の共同投資についても話を進めています。また彼らの社内テックシステムの開発支援も始めています。

また東海道リート・マネジメント株式会社および北海道アセットマネジメント株式会社については、彼らの重点エリアで取り扱う物件をご紹介します。

そのような取り組みを通じて、CREプラットフォームとしての地位を確固たるものにし、全国的な産業用不動産への対応を提携先と進めていくことが、当社の中期経営計画における成長戦略です。

資本効率向上・サプライチェーン再構築などのCRE対応ニーズの高まりを背景に、
CREマーケットにおいて増加する投資機会を継続的に捕捉

B/S活用投資、CREファンド組成

CREニーズを捉えた投資機会の捕捉

資本効率向上・拠点再編などのCREニーズの広がりを捉え、
従来のボリュームゾーンである5億円～20億円の案件増加を見込む。

また、20億円超の案件についてはパートナー企業と共同投資を、
5億円未満の案件については早期回転を続ける戦略とする。

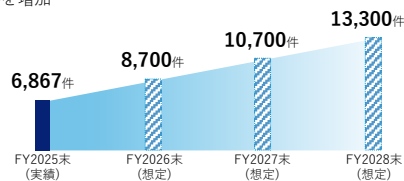
案件サイズ	取組方針
20億円超～	<ul style="list-style-type: none"> ✓ パートナー企業との共同投資 ✓ CREファンド組成（投資家招聘）
5億円～20億円 ボリュームゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CREニーズ増加に伴う投資機会拡大を捉え、 案件数増加に向けて引き続き最注力 ✓ 建築費高騰による居抜き案件(Re-born)ニーズにも 注力 ✓ REIT・開発案件向けブリッジファンド組成
1億円～5億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CCReB CREMaを活用し、仕入～売却までを 短期実行。早期回転を続ける

B/S活用投資：資金回転イメージ

勘定科目	販売用不動産	概ね1年～2年 案件サイズが1億円～5億円については1年以内
	有形固定資産	概ね2年～3年

『いけす』の広がりイメージ

- ✓ CCReB CREMaの情報登録件数『いけす』は、毎期約20%強増で拡大する想定
- ✓ 上場企業が保有する低・非稼働資産をCREMaに取り込むことで登録案件・
提案案件を増加



29

このような中で、企業からは資本効率やサプライチェーンの再構築という言葉が挙がっており、CRE対応のニーズの高まりを背景に、投資機会を継続的に捕捉していこうと考えています。

基本的には、いわゆる「ボリュームゾーン」である、5億円から20億円規模のコンパクトCREを引き続き狙っていく方針です。これまで多くの案件に取り組んできましたが、最近特に顕著なのは、建築費が足元で非常に高騰しており、新築で建物を建設することが困難になっている点です。

そのような中、多くの企業が居抜きの案件を探されており、当社ではこれをマッチングシステム等でマッチングさせ、さらに流動化・販売につなげるチャンスがあると考えています。これらを「Re-born案件」と呼んでおり、今後3年間、こうした取り組みに注力する予定です。

また、REITや開発案件向けのブリッジファンド組成も継続して進めています。当社は体力もついているため、このようなものも組成していく方針です。

ただし、ボリュームゾーンを基準としながらも、実際には20億円を超えるような大規模案件も増えてきています。これらについては当社単独で進めるのではなく、先ほど述べたパートナー企業を含めた共同投資を実施していきたいと考えています。この取り組みによって売上を拡大するとともに、CREファンド組成を行って投資家をプロジェクトに招聘する取り組みも推進することで、20億円を超える案件も、この3年間で数多く取り組む予定です。

5億円以下、特に1億円から5億円の規模については「CCReB CREMa」を活用してマッチングを行い、付加価値を付けて早期に売却することによる短期回転型の案件を進めていきます。販売用不動産の保有期間は、長くても2年、小規模案件については1年以内で回転し、当社の資本効率を向上させる方針です。

さらに、有形固定資産はおおむね2年から3年間保有し、その間に賃料収入を確保しつつ、最終的に販売用不動産に移行させる資金回転モデルを構築しています。

また、「いけす」についても、イメージとして毎年20パーセント以上の増加を見込んでいます。この背景には、ユーザーの増加による案件登録数の増加がある一方で、上場企業が保有する非稼働資産の固定資産情報をデータとして蓄積している点も挙げられます。例えば、「この会社が保有しているこの資産、あまり稼働してないね」のような情報をデータに入れていくことにより、そこにニーズマッチングする仕掛け案件を提案することも可能です。このように当社からもさまざまな情報を提供しつつ、提案案件を増やしていくことでマネタイズを図る計画です。このように「いけす」についても引き続き、さらなる成長が期待されると考えています。

成長戦略 ～ CREソリューションビジネス③ 『いけす』の拡大を引き続き目指す』



～ 中期経営計画3か年におけるCCReB CREMaからの売上獲得イメージ
『いけす』と『営業人員』の拡大サイクルが生み出す売上拡大の好回転 ～



	FY2024末 (実績)	FY2025末 (実績)	FY2026末 (想定)	FY2027末 (想定)	FY2028末 (想定)	
情報登録数(件) 前年比	5,474	-	6,867 +25.4%	8,700 +26.7%	10,700 +23.0%	13,300 +24.3%
照会件数(件) 照会率	1,134 20.7%	1,688 24.6%	2,200 25.0%	2,700 25.0%	3,300 25.0%	情報登録数は毎期約20%強増加を想定 照会率はFY2025の実績に基づく25.0%を想定 (FY2026: 2,200件 = 情報登録数 8,700件 × 25.0%)
商談件数(件) 商談率 【 営業人員数 】(注)	75 6.6% 【 5名 】	93 5.5% 【 6名 】	130 6.0% 【 9名 】	175 6.5% 【 12名 】	230 7.0% 【 15名 】	商談率は営業人員増加による上昇を想定 (FY2026: 130件 = 照会件数 2,200件 × 6.0%)
成約件数(件) 成約率	12 16.0%	20 21.5%	25 20.0%	35 20.0%	45 20.0%	成約率はFY2025の実績に基づく20.0%を想定 (FY2026: 25件 = 商談件数 130件 × 20.0%)
案件1件当たりの成約金額	68 百万円	103 百万円	168 百万円	197 百万円	240 百万円	案件規模の拡大を勧奨
A) 変動売上規模	818 百万円	2,058 百万円	4,200 百万円	6,800 百万円	10,800 百万円	変動売上規模 = 成約件数 × 1件当たり金額
B) 固定売上規模	451 百万円	497 百万円	500 百万円	900 百万円	1,200 百万円	事業規模拡大に応じた拡大を想定
合計売上規模 A+B	1,269 百万円	2,555 百万円	4,700 百万円	7,700 百万円	12,000 百万円	中期経営計画3か年の売上目標

注：営業人員にはシステムエンジニアを含みますが、営業活動に従事するメンバーのみを対象として算出しています

30

スライドは、今回の目標を算出した根拠について示したものです。

この3年間の数字は勢いで作成したわけではありません。当社は2020年から「CCReB CREMa」というマッチングシステムを社内で運用しており、ここ数年でトラックレコードがかなり蓄積されてきました。

スライドの表の見方について、一番左側に示すとおり、まず情報が登録されると、そこからマッチングが起き、照会が行われます。これにより入ってきた案件の約20パーセントから25パーセントがマッチングします。このマッチングしたところから商談の段階に進む割合は約6パーセントです。

そして実際に商談から成約に至る割合はさらに約20パーセントとなります。そこに1案件当たりの成約金額を掛け合わせることで、おおよそその変動売上を算出しています。2026年以降の売上に関しては、このような根拠に基づいており、上記の流れにより変動売上の規模と固定売上を組み合わせています。

固定売上については、いわゆるサブスクリプションの固定収入と賃料収入となり、これらを基に算出された今回の中期経営計画の数値は、売上規模がFY2026末で47億円、FY2027末で77億円、FY2028末で120億円となっています。

この実現のため、当社としては「いけす」を拡大させる方針です。それを「いけす」から案件を取り上げていく営業人員の規模が非常に重要であり、これを拡大することで好回転のサイクルにつなげます。この2点をこの3年間で推進していくため、引き続き「いけす」の拡大を目指す成長戦略を掲げています。

不動産テックを起点とするCREソリューションビジネスの展開は不変
各サービスの強化・推進を図る

CREアドバイザー

コンサルティング型アドバイザーの強化



- 『CCReB AI(営業支援システム)』『CCChat(提案システムチャットボット)』の掛け合わせによるコンサルティングを強化
- 大手製造業、大手卸売業からのCREコンサルティング受注実績を踏まえ、上場企業からの受注獲得を進める

活用テック  

新規ビジネス マスターリース

稼働案件数の増加


- 2027年から北海道北広島市にて危険物倉庫マスターリース事業をスタート
- 全国の主要産業エリアで2号・3号案件の検討も進む
- 危険物倉庫を皮切りに新たなマスターリース対象となるアセットの探索

活用テック  

不動産仲介

マッチング情報からの仲介件数の増加

- 『CCReB CREMa(マッチングシステム)』の情報登録数の拡大とともに、登録情報からの案件成約数を伸ばす
- 案件成約数の増加が知名度向上につながり、情報登録数のさらなる拡大を促すという正のサイクルを確立

活用テック 

B/Sを活用した不動産賃貸・プロジェクトマネジメント

不動産賃貸

- 安定収益獲得のための不動産投資(B/S活用投資)の強化
- 管理物件増加に伴うアセットマネジメント業務の強化

プロジェクトマネジメント

- 物流開発プロジェクトや危険物倉庫の建築におけるプロジェクトマネジメントに積極的に関与

活用テック  

31

各サービスのさらなる強化・推進についてです。

まずCREアドバイザー事業においては、よりコンサルティング型のアドバイザーを強化していく計画です。すでに大手製造業や大手卸業のCREコンサルタントの受注を受けています。今後、さらにコンサルティング型のアドバイザーを伸ばしていきたいと考えています。このため「CCReB AI」や「CCChat（ククチャット、提案システムチャットボット）」といった提案システムをさらに強化し、質を高めることが、3年間の目標です。

また不動産仲介については、マッチング情報からの仲介件数が増加することが想定されており、これをきちんと処理していく体制を整えています。

加えて、マスターリースに関しては、先ほど示した北広島市の危険物倉庫のマスターリース事業が2027年度にスタートします。現在はこれに並行し、主要産業エリア、特に半導体やさまざまな技術関連の産業エリアで、2号案件、3号案件の検討を進めています。さらに危険物倉庫にとどまらず、当社がマスターリースを行うことでCRE戦略を推進できるようなアセットを探索しているところです。

最後に、B/Sを活用した投資・プロジェクトマネジメントについて、ひとつは安定収益を確保するためにB/Sを活用して不動産を取得し、その賃料収入を安定的に享受する計画です。また管理物件の増加に伴い、いわゆるアセットマネジメントも強化する予定です。さらに、プロジェクトマネジメントでは北広島市の案件でプロジェクトマネジメントを受託する予定であり、このようなプロジェクトを積極的に関与することで、この3つのビジネスを強力に推進し、この3年間で確実に成果を残す考えです。

不動産テックは当社ビジネスの要であり、高収益実現の源泉
不動産テックの進化による新たな価値創造



CCReB
CORPORATE CRE FOR RE BORN AI

特許登録 第6908308号
(ククレブ エーアイ)

CRE営業支援システム

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

新たな付加価値による利用者満足度の向上

研究知見の実装による予測精度の高度化

FY2026～研究開始

- 大学研究チームとの協同研究を通じて、不動産売買に関する予測ロジックを開発
- 売買タイミング・価格予測の精度を向上

生成AIによる提案書自動作成の高度化

FY2026～実装

- 生成AIを活用して「壁打ち機能」を搭載
- 格納データのポテンシャルを更に引き出す



CCReB
GATEWAY

特許登録 第7432980号
(ククレブ ゲートウェイ)

BtoB ポータルサイト

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

データ活用ビジネスの拡大による会員増加

会員数増加のためのコンテンツ強化 将来のCREソリューション案件に繋げる

- CRE戦略キーパーソン（経営企画・財務セクション）を更に獲得するための、サイトリニューアルと広告強化
- シンガポールでの特許取得を足掛かりに、日本に在りながら、主要各国のビジネストレンドが把握できるようなサービスのローンチ、海外ビジネストレンドの取り込みによりサイトの付加価値を更に増強
- 現地ビジネストレンドの情報取得に際しては、ローカル企業との提携なども模索

テック収入の多様化

DX関連システム開発受注

AIを活用した不動産テックシステムの 共同開発

- 地主株式会社が持つ、ノウハウ、不動産情報、テナント情報等をテックシステムで連携させ大幅な生産性向上に貢献すべく、現在仕様等を協議中
- 大手製造業、メーカー管財部門からのシステム開発相談
- FY2028におけるシステム開発受注からの収入を、不動産テック収入全体の約1/3まで拡大させることを目指す

データ販売の強化

不動産業界以外へのデータ販売強化 (製造業、大学、コンサル企業)

32

こちらのスライドは、テクノロジー関連の内容です。

この中でも「テック収入の多様化」が最も重要なポイントだと考えています。
当社はサブスクリプションだけでなく、先ほどの地主社向けの社内DXや現在は製造業やメーカーの管財システムなどの管財部門からも依頼があり、彼ら用に若干カスタマイズしたマッチングシステムや管理システムの開発依頼を求められています。

このようなものに対して、当社はシステム開発受注を進めており、最終的にFY2028年には、テック収入の中で約3分の1を開発受託からの収入とすることを目指しています。

この分野では予想以上に高いニーズが確認されています。先ほどの不動産テック企業のM&Aとも関連しますが、当社でシステムエンジニアを採用していくというよりは、アライアンス先のシステムメンバーに発注する、もしくはその企業をグループ傘下に置く方針を検討しています。いずれにしても、そのように連携を進めながら、マーケットを大きくしていきたいと考えています。

また、データ販売についても取り組んでいます。現在、製造業や大学、コンサルタントなどにデータを販売していますが、個人的にはこの分野にもさらなるポテンシャルがあるのではないかと考えています。このようにテック分野において、サブスクリプション収入以外の収入も少しずつ伸ばしていくことを、この3年間で考えています。

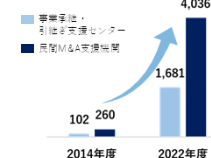
中堅・中小企業の事業承継ニーズと保有資産のポテンシャルに着目、
当社のテックシステムを活用したバリューアッドにより“当社らしい事業再生と価値最大化”を目指す

足元の中堅・中小企業における経営環境

事業承継ニーズの増加

- ✓ 社会課題として事業承継のためのM&Aが年々増加
- ✓ 中小企業におけるM&A成約件数は、2014年度比で10倍以上に
- ✓ 中小企業に限らず、日本企業の資本効率化・事業効率化に向けたM&Aは必然な流れ

中小企業におけるM&Aの実施件数(注1)



保有資産におけるCRE戦略の必要性

- ✓ 製造工業の稼働指数は、2018年から2020年までの3年間で20%程度低下し、新型コロナウイルス感染拡大が落ち着いた後も、水準が戻ってきていない
- ✓ 人材不足による拠点戦略見直し、容積未消化、業績縮小などによる低稼働不動産(遊休不動産)への対応の必要性

製造工業 稼働指数(2020年=100)(注2)



注1：出所：中小企業庁「事業承継・M&Aに関する現状分析と今後の取組の方向性について」を基に当社作成
注2：出所：経済産業省「製造工業生産能力・稼働指数」を基に当社作成



当社らしい事業再生と資産価値の最大化

当社のCREソリューションに係る知見・ノウハウにより
中堅・中小企業の抱える課題（事業承継・CREニーズ）の解決を実現可能

CCReB CREMaを活用した不動産価値の最大化

- ✓ 保有資産の非稼働率が高い中堅・中小企業をM&Aし、CCReB CREMaで非稼働部分の利用ニーズをマッチング、保有資産のポテンシャルを引き出す
- ✓ 事業自体も承継の上、最終的には運営のプロへの譲渡も検討



課題のある企業へいち早くアクセスが可能な体制を構築

- ✓ スモールM&AをコンセプトとするM&Aアドバイザー会社『ファイブ・アンド・ミライアソシエイツ』との業務提携
- ✓ 案件ソーシングの専門スタッフを増強

M&Aについてご説明します。まず現在の経営環境です。

事業承継のニーズが非常に高まっている一方で、多くの企業が保有する不動産の稼働率が100パーセントには達していないケースが多くなっています。

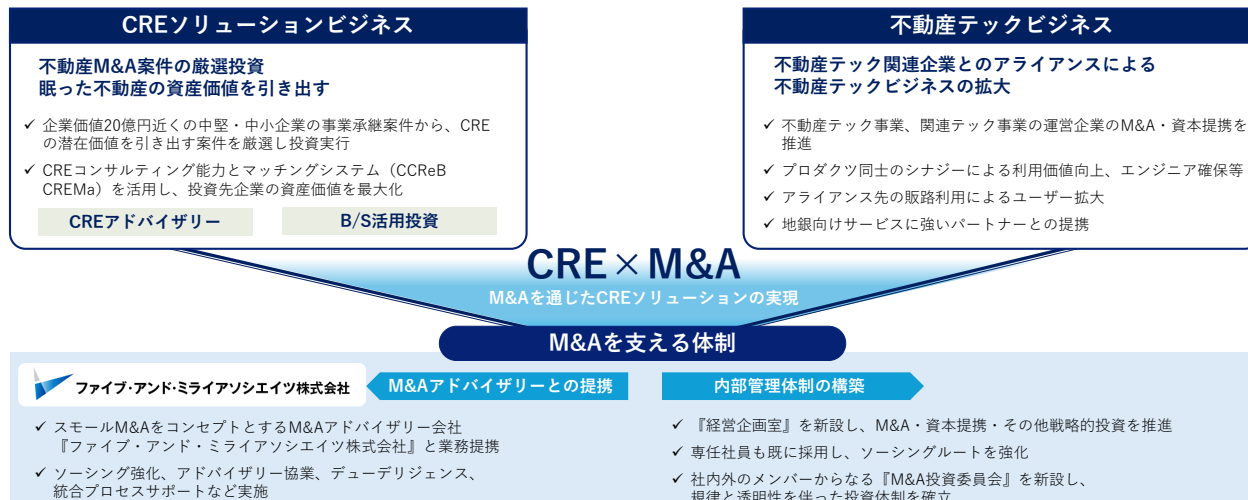
スライドに「当社らしい事業再生と資産価値の最大化」と掲げている理由について、現在も相談を受けている案件で、ある企業が事業継続を希望しており、これは単純な不動産M&Aではなく、事業を継続する新たな担い手を探すという内容です。その際、不動産を調査すると、余剰敷地を抱えていたり、不動産を十分に活用できていないケースを目にすることがあります。

当社はこの分野を得意としており、例えば「CCReB CREMa」を活用して不動産価値を最大化しながら事業承継を進めさせていただき、最終的には事業自体を第三者に譲渡することを想定していますが、より不動産の価値を高めることで企業価値の向上が図れると考えています。こうした案件を戦略的に狙っている状況です。

したがって、M&Aが合意に至れば連結売上高に計上される可能性があります。いずれにしても単なるM&Aをやみくもに実施するのではなく、中堅・中小企業の中でも明らかに不動産の利活用が進んでいないところを、うまく拾い上げたいと考えています。

このような課題に対応するための体制構築も作り上げています。本日発表しましたが、ファイブ・アンド・ミライアソシエイツという会社と業務提携を結びました。この会社はスモールM&Aの案件を幅広く手掛けている企業です。また、この案件のソーシングを担う専門スタッフを今年10月から採用しています。

不動産M&A案件、不動産テック企業M&Aを通じてインオーガニックな成長を実現



34

CREソリューションビジネスにおいては、不動産M&A、つまり単純に不動産しかない会社を買収するのではなく、眠った不動産の資産価値を引き出す戦略を、アドバイザー事業とB/S活用投資を通じて実施していきます。

不動産テックについては、この分野でビジネスを展開している方々とのアライアンスを構築しつつ、エンジニアの確保にも取り組みます。このような取り組みにより、両社のシナジーを生み出すビジネスを推進したいと考えています。

そのためにも、この「CRE×M&A」という観点から、ファイブ・アンド・ミライアソシエイツ社との提携を進めるとともに、内部管理体制の一環として、M&Aを検討する投資委員会を新設します。この委員会には外部の専門家も交えて、規律をもって実行していきます。

社内業務のDX活用による生産効率性の更なる向上×人的リソース拡充の両立を追求
インセンティブ制度導入・オフィス移転による優秀な人材確保

少数精鋭体制の維持への投資

業務DX化の加速

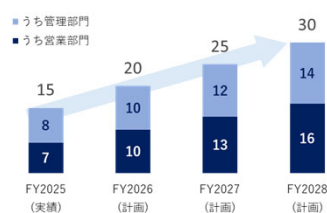
- ◆ 業務インフラとしてのテックへの投資
ex：営業部門における取引形態に応じた契約パターンのデータ化により
クロージングまでの期間を更に短縮 等
- ◆ 生成AIの活用を全社員に拡大

社員育成への投資

- ◆ リーダーシップ研修を始め、社員育成(スキルアップ含む)のための外部リソースの活用
- ◆ 生成AIの利用ルールの制定と共に有効活用のための研修にも注力

採用計画

- ◆ 中期経営計画3年間で社員数を2倍に
- ◆ リファラル、スカウト、エージェント等を活用した積極的な採用
- ◆ 2028年以降は新卒採用も視野に入れる



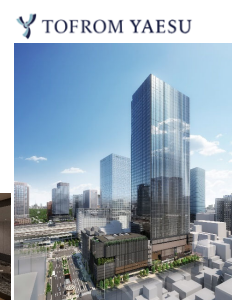
優秀な人材確保のための取組み

インセンティブ制度

- ◆ 優秀な人材の獲得と定着を目的とした譲渡制限付株式報酬制度の導入
- ◆ 株価上昇が報酬増加に連動する高インセンティブ体系
- ◆ 業績向上への意欲を高め、長期的なコミットメントを促進

魅力ある職場環境

- ◆ 2026年9月に最先端の環境性能を備え、ワーク＆ライフを充実させる施設が揃う複合ビルへの移転^(注)
- ◆ 従業員が働きやすい環境整備、社員エンゲージメント向上
- ◆ 優秀な人材の確保



注：2025年11月27日開催予定の定時株主総会にて承認付議予定

35

人的資本戦略です。

少数精鋭体制については引き続き維持していきたいと考えています。そのためには、業務のDX化が必須だと認識しています。

当社は比較的DX化が進んでいるという自負を持っていますが、現在流行している生成AIの活用を全社員に拡大することや、営業部門においては契約のパターン化を進めることで、クロージングまでの時間を短縮したいと考えています。

また採用計画については、この3年間で倍増させる予定です。リファラル、スカウト、エージェントなどを活用した積極的な採用活動を進めており、この8月から10月にかけて採用・入社が進んでいる状況です。またFY2028以降は新卒採用も視野に入れる予定です。

それらを支えるために、今回併せてオフィスの移転を発表しました。来年9月には、東京建物株式会社が八重洲の再開発で手掛けた「TOFROM YAESU（トフロム ヤエス）」に入居する予定です。本店が千代田区から中央区に移ることになりますので、株主総会にて付議予定であり、ご承認いただける前提となります。この移転により社員が働きやすくなり、また採用活動をより有利に進められるようになることを目指し、本日リリースを公表しました。

持続的な成長投資と株主還元の両立を図り、企業価値の最大化を目指す

■ 財務運営方針

事業資金の適時調達と
ネットDEレシオ1.0倍程度を規律とした財務運営

収益性の確保と安定的な財務運営の両立の実現を目指す

資金調達の考え方	
営業キャッシュフロー	✓ 持続的な事業成長による営業キャッシュフローの創出
金融機関からの借入	✓ 取引金融機関の拡大 ✓ 案件に応じた短期/長期借入の検討
資本市場の活用	✓ 財務規律・収益性・資本コスト等を考慮しながら資本市場の活用も検討 ✓ 株価水準・マーケット環境・財務状況等を総合的に判断

■ 配当に関する基本方針

事業資金への活用、内部留保の充実に最優先とし
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



中期経営計画における配当方針

利益成長とともに、EPS・配当金の成長を図る

株主還元方針です。

こちらは特に方針の変更はありません。

「なぜ今配当をするのか」というご意見もありますが、配当可能な成長を実現しつつ、投資家のみなさまに長く保有いただきたいという思いがあります。そのため、引き続き成長投資に重点を置きながらも、バランスを取りながら配当を行っていきたいと考えています。

財務運営については、ネットDEレシオを1倍程度を規律とする財務運営を目指していく方針に変更はありません。

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	16名 ^(注1)
資 本 金	11億3,542万280円（資本準備金含む） ^(注2)
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1：2025年8月31日時点。出向者1名を含みます

注2：2025年8月31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。

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.



「死んだ」不動産を「再生」する。この想いを「Corporate Real Estate」を
大切に再生するという想いを「Corporate Real Estate」を
その頭文字を取って「CCREB」として、日本の経済・産業に貢献する。

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

粗利率イメージ			
	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

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)
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
(ククレブ クレマ)
CCReB EREM

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)
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
(ククチャット)
CCReB CHAT

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】	バランスマズ (特約権)	ROE 5.4%	ROA 2.9%	ROE/ROA 0.8倍	財務分析	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	総合スコア 82	>
2024/06/28 16:29	【日本会計基準】	バランスマズ (特約権)	ROE 1.9%	ROA 0.7%	ROE/ROA 1.7倍	財務分析	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	総合スコア 87	>
2024/06/28 16:28	【日本会計基準】	バランスマズ (特約権)	ROE 14.5%	ROA 9.3%	ROE/ROA 0.9倍	財務分析	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	総合スコア 14	>
2024/06/28 16:21	【日本会計基準】	その他	ROE 1.4%	ROA 0.8%	ROE/ROA 0.6倍	財務分析	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	総合スコア 39	>
2024/06/28 16:16	【日本会計基準】	その他	ROE -1%	ROA -3.2%	ROE/ROA 1.1倍	財務分析	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	総合スコア 29	>
2024/06/28 16:15	【日本会計基準】	その他	ROE 7.4%	ROA 3.1%	ROE/ROA 1.3倍	財務分析	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	総合スコア 29	>

スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定



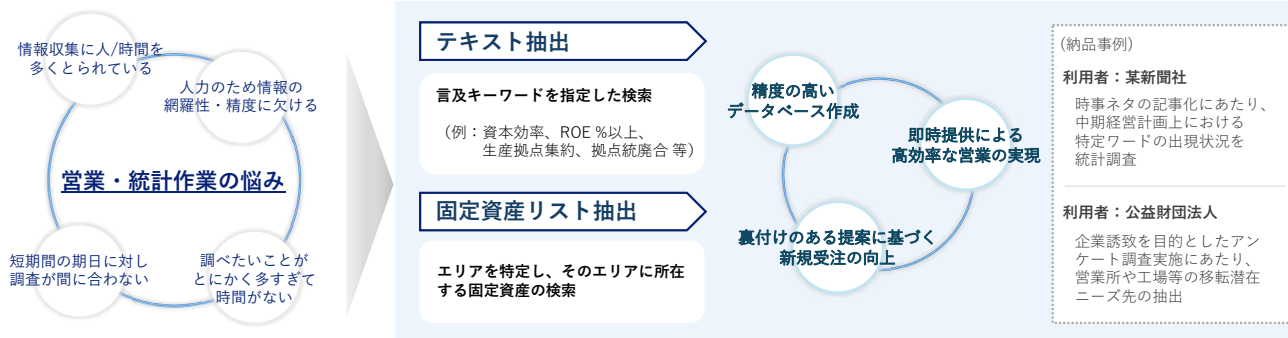
開示資料データ抽出サービス - CCReB Clip (ククレブ クリップ) -



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



- CCR₂ CREMa 画面 -

登録日	10月	所在地	10月	工事地域	
顧客企業	トヨタモーター・サービス・システム	所在地(土地)	10月	604坪(1,997㎡)	
担当者	佐藤 隆雄	所在地(建物)	10月	340坪(1,144㎡)	
向業/設備/工種	10月	延床	10月	1912㎡	
アセットタイプ①	10月	建築条件/希望仕様	10月	3階→3階	
アセットタイプ②	10月	建築条件/希望仕様	10月	建築条件/希望仕様	
エリア①	10月	公開確定	2025年までに		
エリア②		公開確定	2025年までに		
所在地		公開確定	2025年までに		

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

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



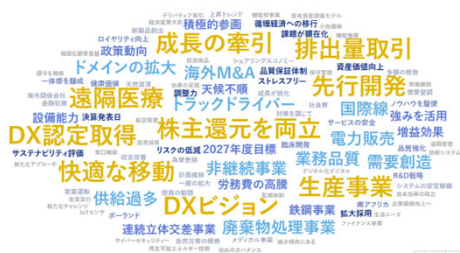
日本国内特許番号 第7432980号

- 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

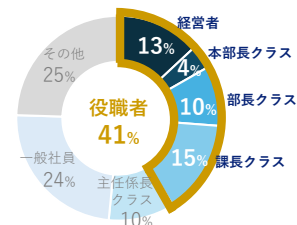
ホットワード分析 ～2025年6月時点の各社中期経営計画におけるホットワード～



■ 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

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

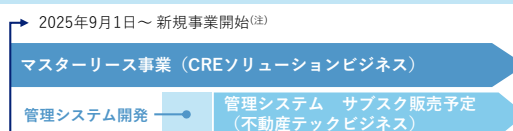


■ 危険物倉庫の需要と供給

- | 需要 | 供給 |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 |

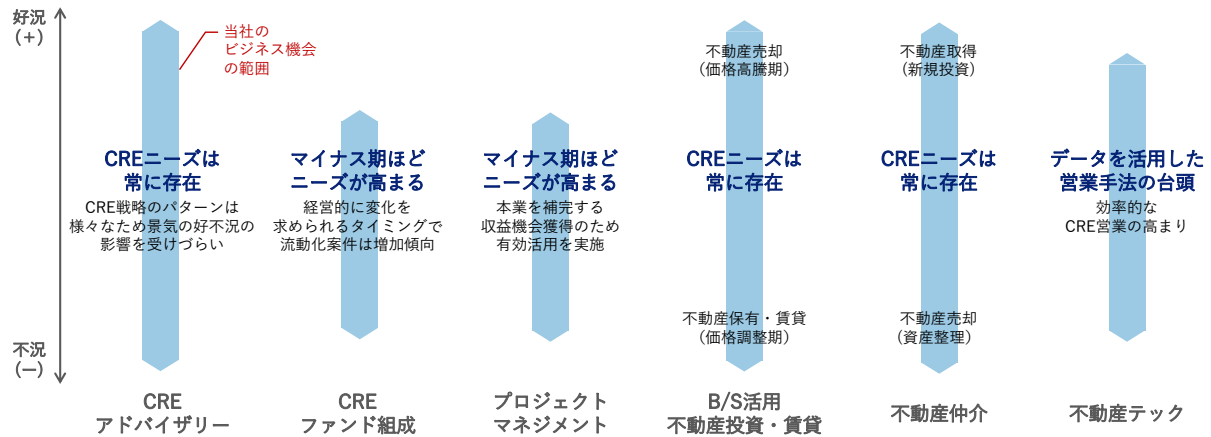
■ 今後のビジネス展開

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遅で2027年後半

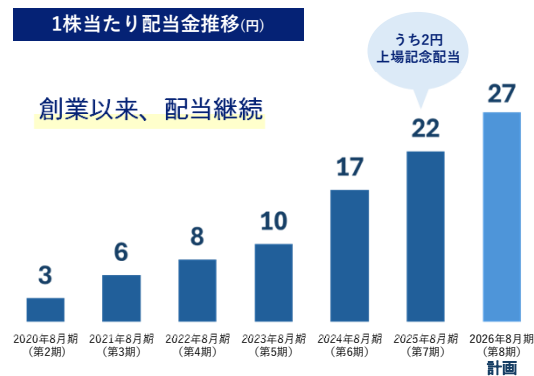
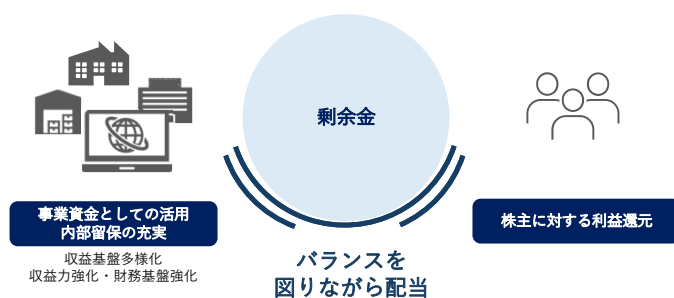
景気の好不況にかかわらずCRE戦略は実行されるため、景気変動の影響を受けづらい事業構造



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



Appendix



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リーサービスが可能

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リー

CREアドバイザリー

CCReB AI × CCCHRT

- 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アドバイザリー

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 × 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×倉庫の複合型施設の
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



- 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



CREファンド1号案件

事例4 工場の流動化



B/Sを活用した 不動産投資・賃貸



- 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

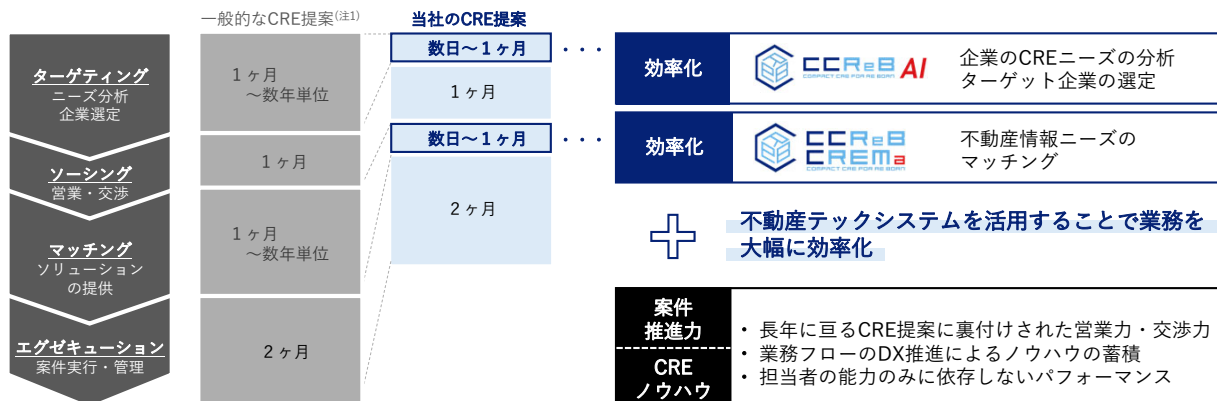


航空産業の工場の流動化

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）を示しています

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）



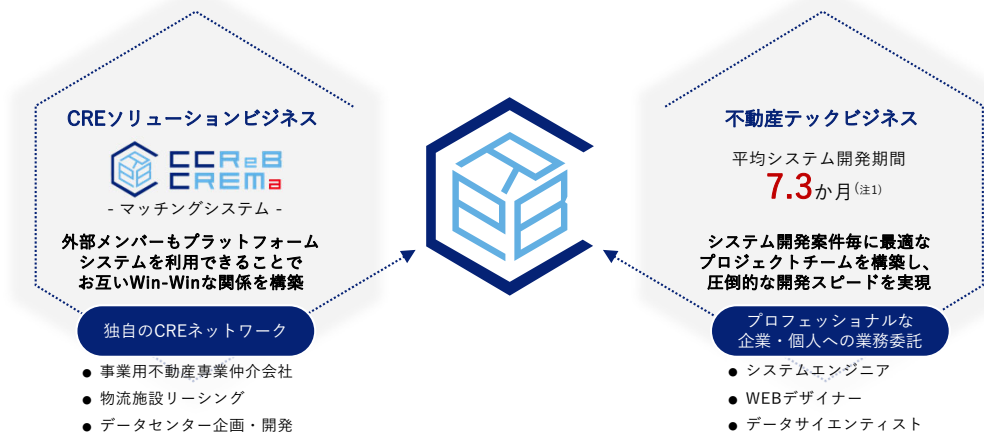
あらゆる業種におけるCREニーズに対し、スピード感のあるソリューションを提供

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 ^(注2)	6ヶ月	6ヶ月	3ヶ月	3ヶ月	6ヶ月		

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います

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



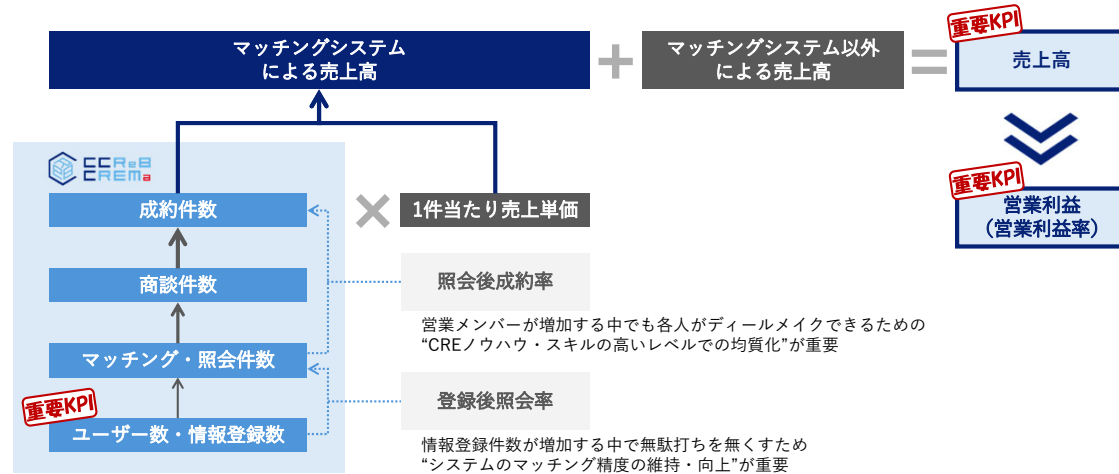
注1：CCReB AI/CCReB GATEWAY/CCReB CREMa開発期間実績平均

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



MEMO

本資料は、決算内容及び中期経営計画FY2026-FY2028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が、当社はかかる将来予想に関する記述を更新または修正して公表する義務を負うものではありません。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。