

## 2025 年 8 月期 決算説明および中期経営計画説明会 質疑応答要旨

開催日：2025 年 10 月 14 日（火）

当決算説明および中期経営計画説明会における主な質疑応答の要旨は、以下の通りです。

回答者は代表取締役 宮寺 之裕が務めさせていただきました。

なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、加筆修正しております。

### 【質疑応答要旨】

**Q1** : 2026 年 8 月期の売上高と営業利益が大幅に増加する見込みですが、主な成長ドライバーは何でしょうか？

**A1** : 2025 年 8 月期第 2 四半期の決算説明において「来期の売上高は 33 億円ぐらいのイメージ」とお話ししましたが、その際にもお伝えしたとおり、「いけす」からどの程度刈り取れるかを見据えて今回も取り組んでいます。

成長ドライバーは、その後さらに増加したパイプラインが最も大きな要因となります。また、併せて 2026 年 8 月期の第 3 四半期では北広島市の土地を売却することも計画に含めていますが、こちらについては前回の売上高のイメージにもすでに金額は入っていました。そのため、どちらかといえば追加で「いけす」がさらに大きくなったことが、成長エンジンとなっていると考えています。

**Q2** : 中期経営計画の中で、特に注力する領域やサービスは何でしょうか？

**A2** : 基本的には、当社のビジネスモデル自体に変更はありません。ただ、この不動産テックの部分を中心に磨くことで、CRE 戦略プラットフォームとして多数の案件を展開していけると考えており、この不動産テックの部分に特に注力していきたいと思っています。

また、「CRE×M&A」については、これまで当社のサイズ感では対応が難しかったご相談も取り扱えるようになりつつあります。この点については、日本の社会課題である事業承継に不動産面から切り込んでいきたいと考えており、こちらも注力していきたいと考えています。

**Q3** : 2025 年 8 月期は 2 回の上方修正がありました。今回の予算計画は保守的なのでしょうか？ また、上方修正の可能性はありますか？

**A3** : 上場時の予算編成については、今から振り返ると保守的だったと思っています。

ただし今回の計画については、過度に保守的だとは考えていません。一方で何の根拠もない計画というわけではなく、一定程度実現可能な「いけす」からの案件を組み込んでいます。

中期経営計画の3カ年は非常にチャレンジングなものだと思いますが、「いけす」の拡大を通じて目標の実現に向けて取り組んでいきます。

**Q4** : 自己資本比率についてうかがいます。終わった期では借入を活用した結果、比率が下がったとのことですが、この中期経営計画の3年間に際しても、同様にレバレッジを活用していく方針なのでしょうか？ その中で目標や目処となる数値があれば教えてください。

**A4** : 私たちは財務レバレッジについてディシプリンを重視しています。ネット DE レシオ 1 倍が目安であり、一時的に超える場合があっても、ネット DE レシオを睨みながら財務運営を行う方針です。この比率を無視した運営はしていませんし、基本的にはこれを考慮しています。

したがって、自己資本比率を明確な目標とするよりは、ネット DE レシオを見ながら経営を進めていく方針です。

**Q5** : 資料 30 ページに記載されている固定売上規模についてうかがいます。

固定収入はサブスクリプション収入であると理解していますが、2025 年 8 月期の実績と 2026 年 8 月期の予想に大きな変化がないように見受けられました。ユーザー数の増加に伴いサブスクリプション収入は増加するイメージがありますが、その点についてコメントがあればお願いします。

**A5** : 固定収入はサブスクリプション収入、賃貸収入及び CRE ソリューションビジネスにおける固定収入で構成されています。

サブスクリプション収入は引き続き伸びる見込みですが、2025 年 8 月期末に固定資産を一部売却した関係で、一時的に賃貸収入が減少する状況にあります。その部分のマイナスを見ているということでご理解いただければと思います。

したがって不動産テックビジネス自体は引き続き右肩上がりを目指していますが、戦略的にはユーザーのみなさまに飽きられないよう、細く長くという方針もあり、大きく伸ばしていくつもりはありません。ただし現状ではまだユーザー数が増えている状況であり、その点についてはプラスに見ているとご理解いただければと思います。

**Q6** : 採用社員の基準やルートはどのようなかたちで考えていらっしゃるのでしょうか？

**A6** : 社員が少ないように感じられるかもしれませんが、これまでリファラル採用が非常に多かったです。そのような意味では、この業界において同様の仕事を経験した方が主な対象と

なっていました。最近ではスカウトやエージェントによる採用が増えています。特にエージェントを通じた採用のご相談が増加しており、今後3年間でさらに期待できると考えています。

またメンバー的にも、不動産業務以外のさまざまな経験を持った方が増加しています。今後も不動産仲介の経験者に限らず、いわゆるコミュニケーション能力を重視した採用を、今後も引き続き継続していきたいと思っています。

**Q7** : 危険物倉庫の開発における特殊性、参入障壁はどこにあるのでしょうか？

**A7** : 特殊性という意味では、少しマニアックな話になりますが、開発にはいわゆる確認申請だけでなく、消防との協議も非常に重要なアセットとなります。これは地域ごとに見解が異なることが特徴です。そのような意味では、ここは非常にノウハウが必要な部分ではないかと思います。また参入障壁という観点では、1棟当たり1,000平方メートルという規模で、今回は8棟構成となり、危険物倉庫の中では非常に大型の案件になるかと思います。一方で、基本的に当社が提案するのは、例えば3棟程度しか建たないようなケースなど、この場合には投資規模の観点でファンドが参入して大量に証券化することが難しく、規模を追求するファンドにとっては非常に非効率な業務かと思います。いわゆる消防との協議も必要になるという意味での難しさもあります。

当社としては有効活用の一環として、例えばコンサルティングフィーをいただくこともできますが、単純に取得して売却を目指すという観点では、これだけをメインに進めるのは現実的ではないかと思います。その点が、いわゆる参入障壁といえるのではないかと考えています。

**Q8** : 四半期の業績が今回非常に細かく出ていますが、こちらはリードタイムの短い小規模な案件についてはほとんど見込んでいないと思います。ふだんの経験則として、そのような案件はどれくらい入ってくる可能性があるのでしょうか？

**A8** : 2025年8月期（第7期）でいうと、全体のおそらく2割から3割が新しい案件だと思います。今期も自然に進めていけば、そのくらいの数の相談はくると考えています。

**Q9** : 2026年8月期の四半期業績予想の中で、第4四半期は売上が小さいにもかかわらず、営業利益率が非常に高い点が気になります。反対に、大型案件のある第3四半期の営業利益率が低いという点も少し不思議に思います。そのあたりの事情をご説明いただけますか？

**A9** : 大きな案件については、どうしても粗利率、つまり利益率が下がる傾向があります。利益の絶対額は確保できますが、大きな案件、例えば今回のファンドへの売却においては、当社のターゲットとする利益率で取り組むとファンド事業そのものが成り立たなくな

ってしまうためです。そうした理由で、第3四半期は売上高が大きいですが利益率が下がる傾向にあります。

一方、第4四半期は1件当たりの案件規模が小さいものの、個々の積み上げの利益率を重視しています。こうしたコンパクト型の案件は利益率が高いため、このような逆転現象が見られます。

**Q10** : パイプラインの中で、実際に「CCReB CREMa」から組成した案件は割合的にどのくらいあるのでしょうか？ 特に大型案件の中で実際組成したものがもしあるのであれば教えてください。

**A10** : 資料12ページ～14ページに記載しているパイプライン表に「活用テック」と記載しているのが、まさにその「CCReB CREMa」が起点になっているというものです。

当社内のルールでは、必ず「CCReB CREMa」に登録して、マッチングを見てビジネスを進めています。その結果として「CCReB CREMa」でマッチングしないケース、例えばマッチングしたものを持っていったものの、マッチングしたもの以外の別の紹介案件で決まったケースも当然あります。しかしながら明確に「CCReB CREMa」や「CCReB AI」が役に立ったという案件については、スライドの「活用テック」で示しています。

したがって、案件については「CCReB CREMa」はすべて通っており、当社として「CCReB CREMa」がほぼ貢献しているという理解です。ただし、実際にそこから進行したケースとなると、おそらく3割から4割程度になると思います。

-----

(ディスクレマー)

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。