



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)



- 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

1

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

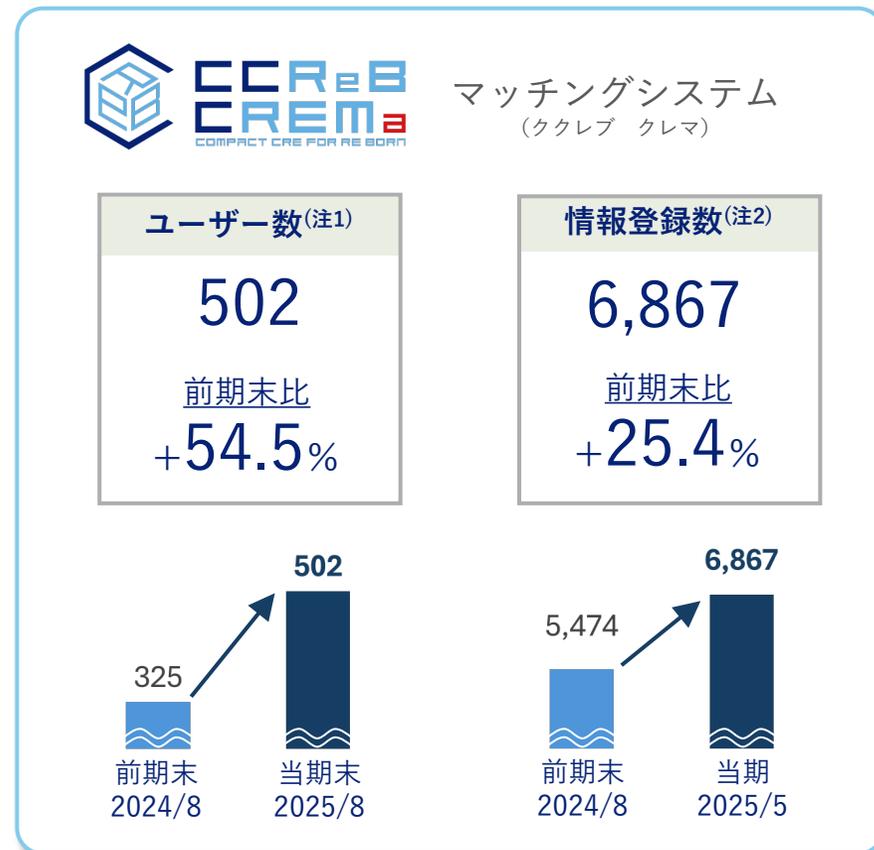
- ✓ 不動産テックを起点とした、CREソリューションの高い『質』と『成長性』を通じたビジネス展開の加速により、CREプラットフォームとしての地位確立
- ✓ 2028年8月期に、売上高 **12,000**百万円 営業利益 **3,200**百万円 当期純利益 **2,080**百万円 を目指す

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



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

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)		2025年8月期(第7期)		2024年8月期(第6期)		2025年8月期(第7期)	
	累計	累計	増減額	YoY	4Q単体	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

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

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

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					累計
		1Q	2Q	3Q	4Q		
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	
(平均)発行済株式数 ^(注1)	4,035,087株					4,275,846株 ^(注2)	

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

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

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

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ネント	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	CREMa PJ出資 危険物倉庫ML

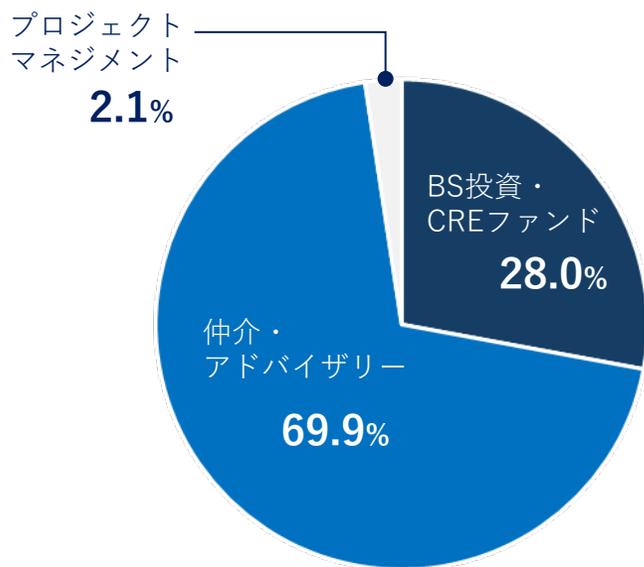
注1：「NEW」は、2025年8月期 第4四半期以降において新たに追加されたパイプラインを示しています

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

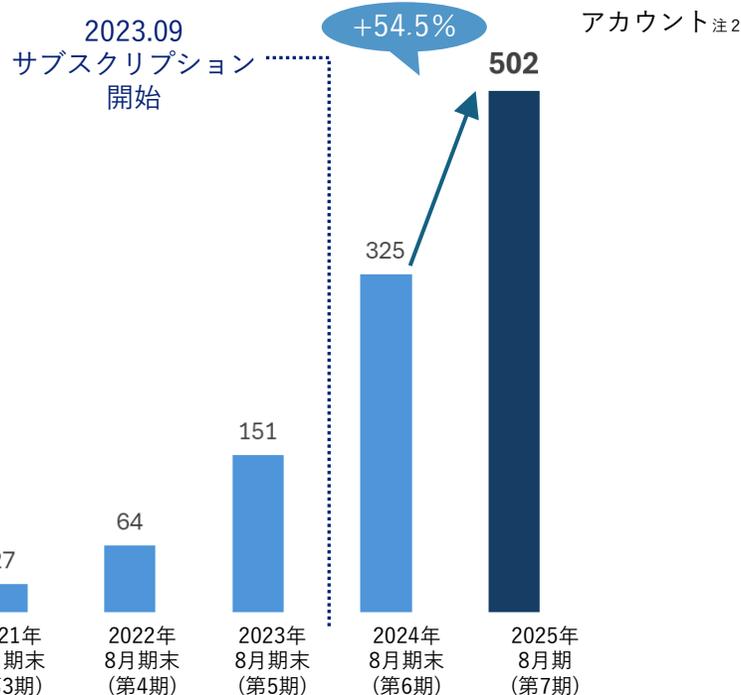
重要KPIの進捗 ユーザー数の推移と潜在案件数の拡大

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

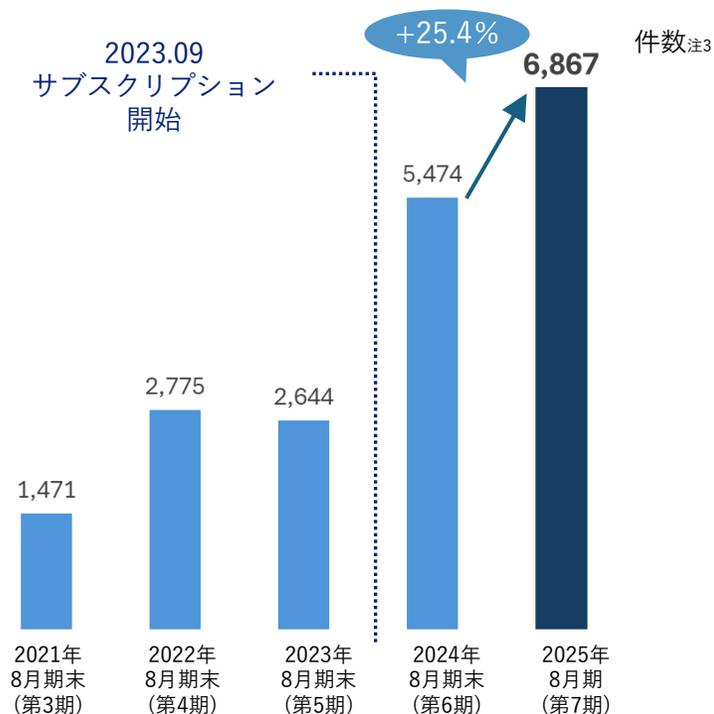
マッチングの内訳^{注1}



ユーザー数



情報登録数



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

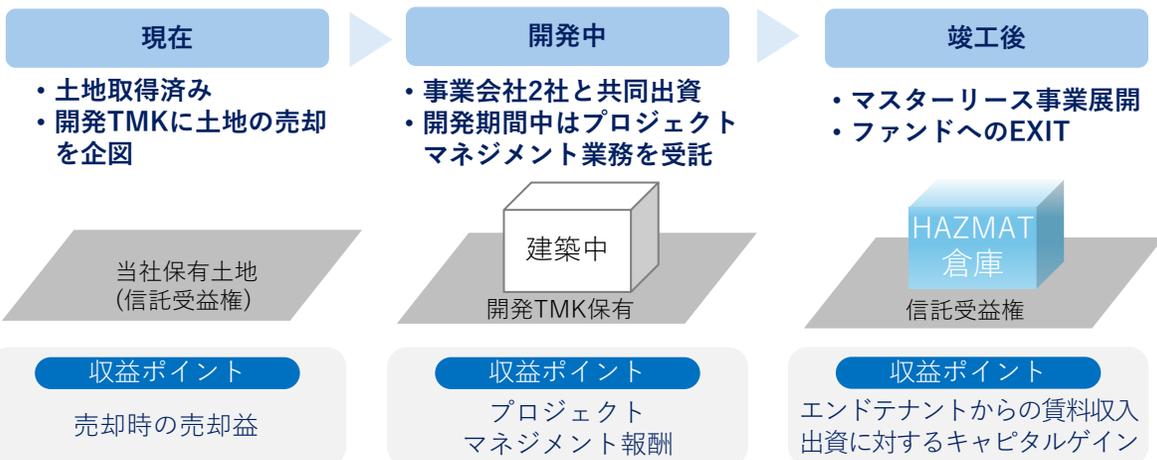
注3：情報登録件数をいい、それぞれ「購入」「売却」「賃貸」「賃借」などのニーズが含まれています。なお、情報登録から2年経過した物件/ニーズはカウントから対象外としています

新規事業の始動

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

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



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

SUBSCRIBE



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

FREE to USE



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

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

“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

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

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)



期末時点時価総額

331 億円

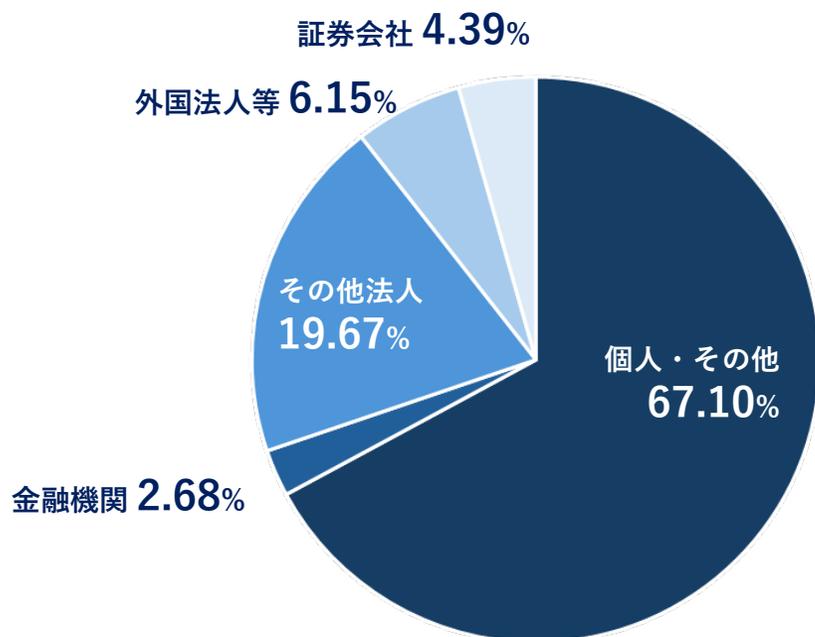
平均売買代金

720 百万円

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）



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：2025年8月31日時点

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

中期経営計画



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3か年の成長戦略

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



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へ</u> (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
---	--

数値目標 (2028年8月期)	… 24ページ
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
営業利益 32 億円	営業利益率25%～30%を目指す
当期純利益 20 億円	EPS、配当金の成長を図る

マーケット認識・ポジショニング	… 25～27ページ
<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 	
CREニーズが顕在化、投資機会は拡大傾向	

成長戦略	… 28～34ページ
<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 	
<pre> graph TD A[CREソリューションビジネス] --- B[不動産テックビジネス] A --> C[CRE×M&A] B --> C C --> D[M&A] </pre>	

人的資本戦略	… 35ページ
<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 	
FY2028末時点 社員数目標 30名程度 (FY2025末時点：15名)	

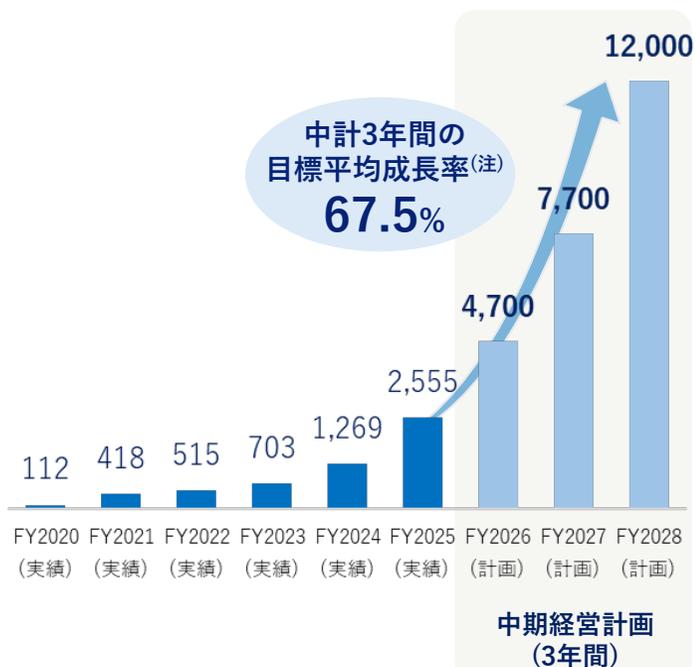
注：コンパクトCREとは、コンパクトサイズ（数億円～おおむね20億円）の事業用不動産をいいます。以下同じです

売上高・利益目標

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

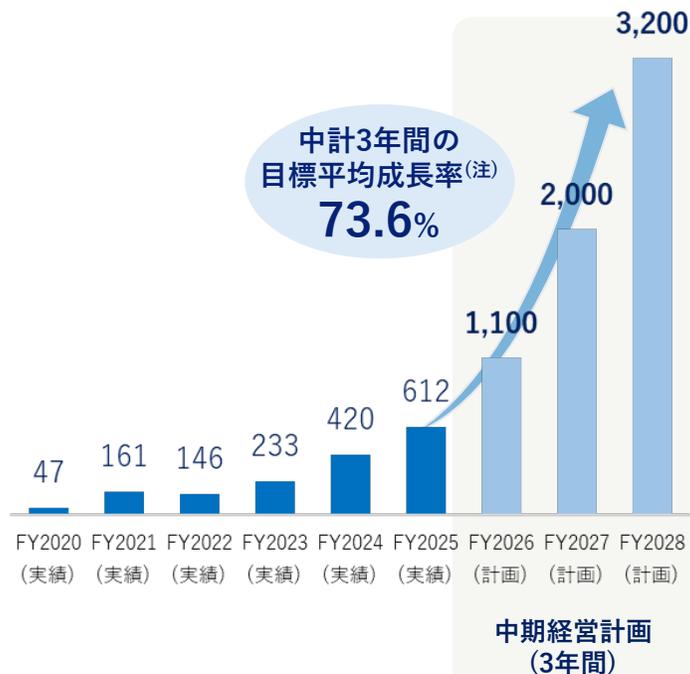
売上高(百万円)

- ✓ 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



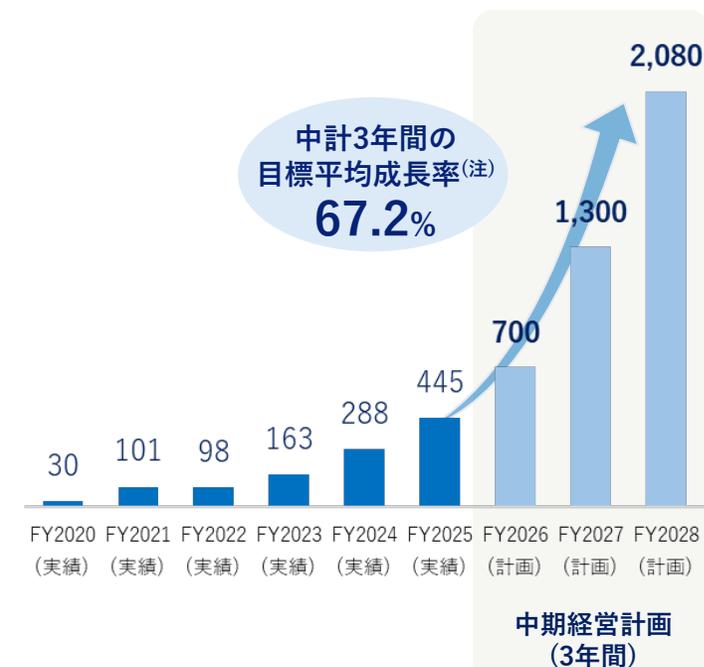
営業利益(百万円)

- ✓ 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

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)

不動産一般に関する
知識・ノウハウ

×

企業経営や財務に関する
知識・ノウハウ

×

各産業や事業に関する
知識・ノウハウ

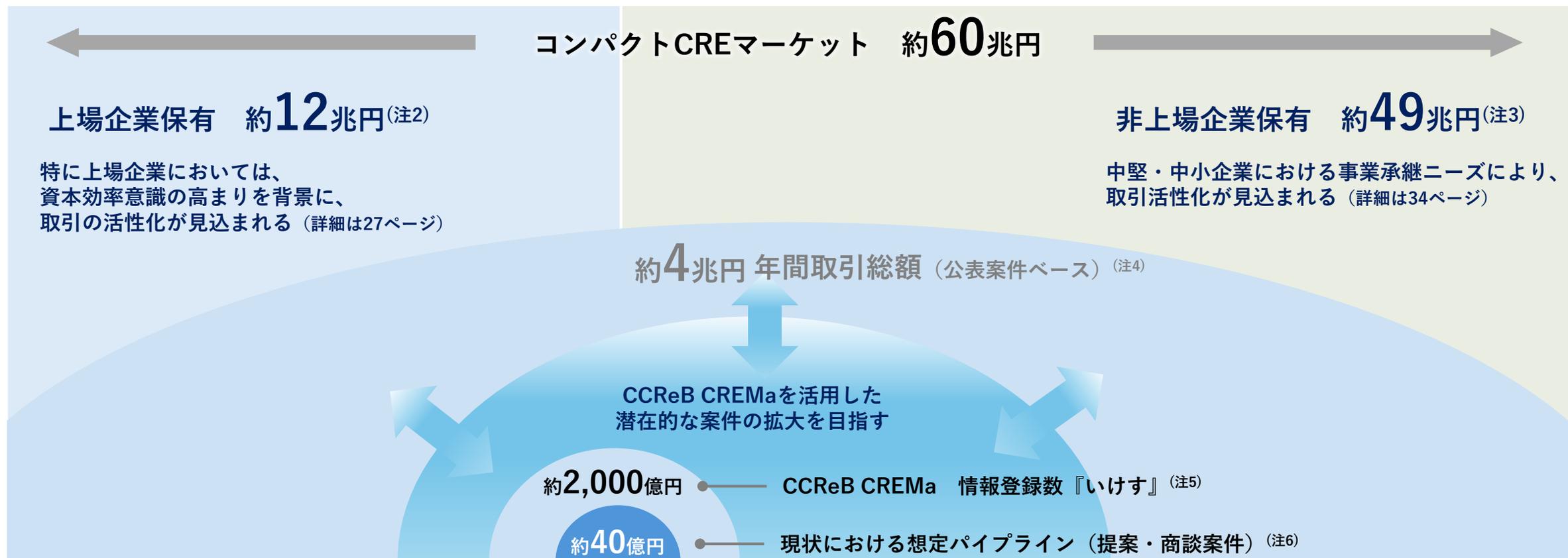
■ 独自のポジショニング



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件あたりの帳簿価格が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)

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「不動産トビックス」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

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

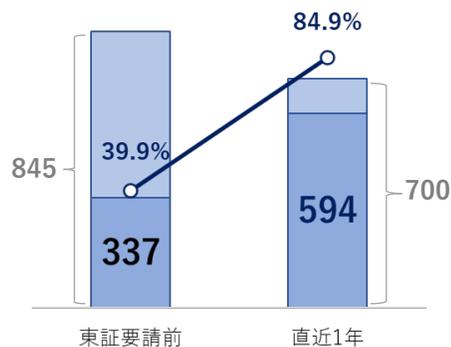
資本効率意識の高まり

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

資本・資産効率の改善に係るワード言及企業数(注1)



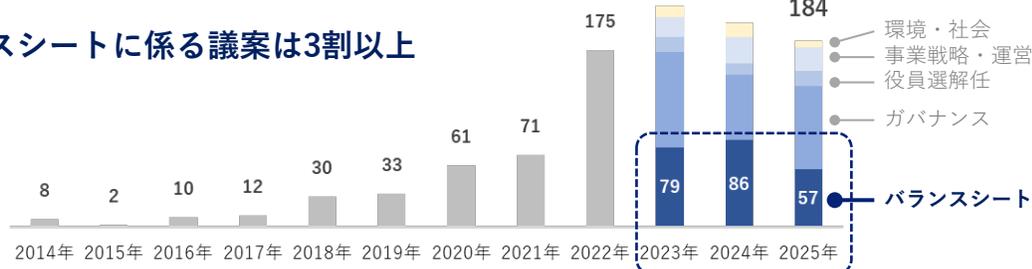
■ 保有不動産に着目した主なアクティビズム事例

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

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: クレブ・アドバイザーズ株式会社

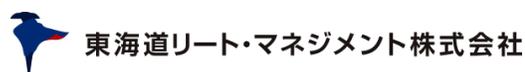
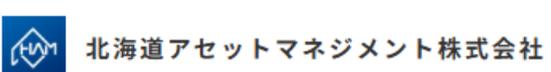
東証要請前: 2022年4月1日～2023年3月31日、直近1年: 2024年6月1日～2025年5月31日とし、当該期間に中期経営計画を公表している企業において、資本・資産効率改善に関するワードを言及している企業の数

注2: 出所: 株式会社アイ・アールジャパン 2026年3月期第1四半期決算説明会資料を基に当社作成

成長戦略 ～ CREソリューションビジネス① 『ネットワーク構築と拡大』

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
 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)
 みずほフィナンシャルグループ エムエル・エステート 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
 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	業務提携 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

成長戦略 ～ CREソリューションビジネス② 『拡大する投資機会の捕捉』

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。

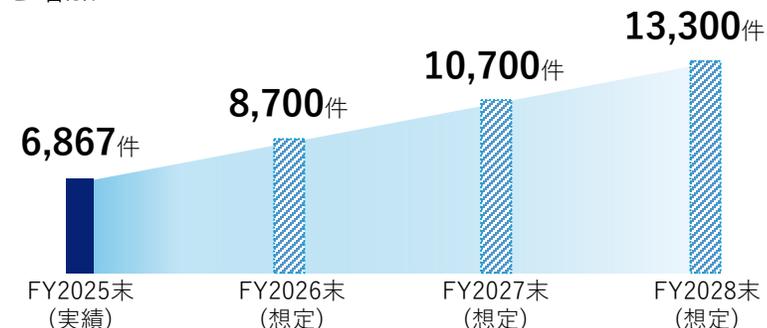
案件サイズ	取組方針
20億円超～	<ul style="list-style-type: none"> ✓ パートナー企業との共同投資 ✓ CREファンド組成（投資家招聘）
5億円～20億円 <small>ボリュームゾーン</small>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CREニーズ増加に伴う投資機会拡大を捉え、案件数増加に向けて引き続き最注力 ✓ 建築費高騰による居抜き案件(Re-born)ニーズにも注力 ✓ REIT・開発案件向けブリッジファンド組成
1億円～5億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CCReB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



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%
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 】
成約件数(件) 成約率	12 16.0%	20 21.5%	25 20.0%	35 20.0%	45 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
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
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
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

情報登録数は每期約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%)

案件規模の拡大を勘案

変動売上規模 = 成約件数 × 1件当たり金額

事業規模拡大に応じた拡大を想定

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

成長戦略 ～ CREソリューションビジネス④ 『各サービスの更なる強化・推進』

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



CCReB AI



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



CCReB AI



CCReB CREMa

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



CCReB CREMa

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



CCReB AI



CCReB CREMa

成長戦略 ～ 不動産テックビジネス 『不動産テックの新たな価値創造』

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



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



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、日本にいなから、主要各国のビジネストrend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rend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rend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)

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

CREソリューションビジネス

不動産M&A案件の厳選投資
眠った不動産の資産価値を引き出す

- ✓ 企業価値20億円近くの中堅・中小企業の事業承継案件から、CREの潜在価値を引き出す案件を厳選し投資実行
- ✓ CREコンサルティング能力とマッチングシステム（CCReB CREMa）を活用し、投資先企業の資産価値を最大化

CREアドバイザー

B/S活用投資

不動産テックビジネス

不動産テック関連企業とのアライアンスによる
不動産テックビジネスの拡大

- ✓ 不動産テック事業、関連テック事業の運営企業のM&A・資本提携を推進
- ✓ プロダクト同士のシナジーによる利用価値向上、エンジニア確保等
- ✓ アライアンス先の販路利用によるユーザー拡大
- ✓ 地銀向けサービスに強いパートナーとの提携

CRE×M&A

M&Aを通じたCREソリューションの実現

M&Aを支える体制



ファイブ・アンド・ミライアソシエイツ株式会社

M&Aアドバイザーとの提携

内部管理体制の構築

- ✓ 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株式会社』と業務提携
- ✓ ソーシング強化、アドバイザー協業、デューデリジェンス、統合プロセスサポートなど実施

- ✓ 『経営企画室』を新設し、M&A・資本提携・その他戦略的投資を推進
- ✓ 専任社員も既に採用し、ソーシングルートを強化
- ✓ 社内外のメンバーからなる『M&A投資委員会』を新設し、規律と透明性を伴った投資体制を確立

成長戦略 ～ M&A領域におけるCREのポテンシャル

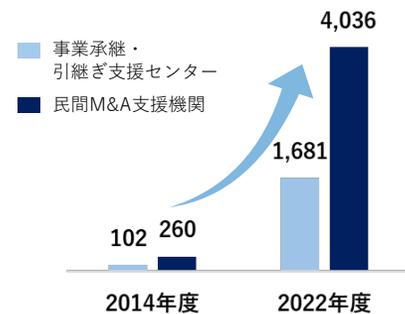
中堅・中小企業の事業承継ニーズと保有資産のポテンシャルに着目、
当社のテックシステムを活用したバリューアッドにより“当社らしい事業再生と価値最大化”を目指す

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)



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

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

人的資本戦略

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

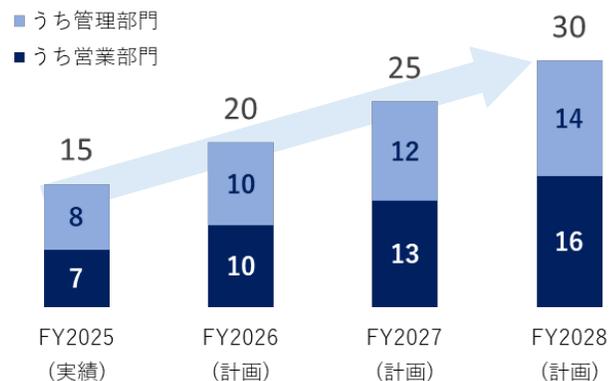
- ◆ 業務インフラとしてのテックへの投資
ex：営業部門における取引形態に応じた契約パターンのデータ化によりクロージングまでの期間を更に短縮 等
- ◆ 生成AIの活用を全社員に拡大

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



TOFROM YAESU



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

財務運営と株主還元方針

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

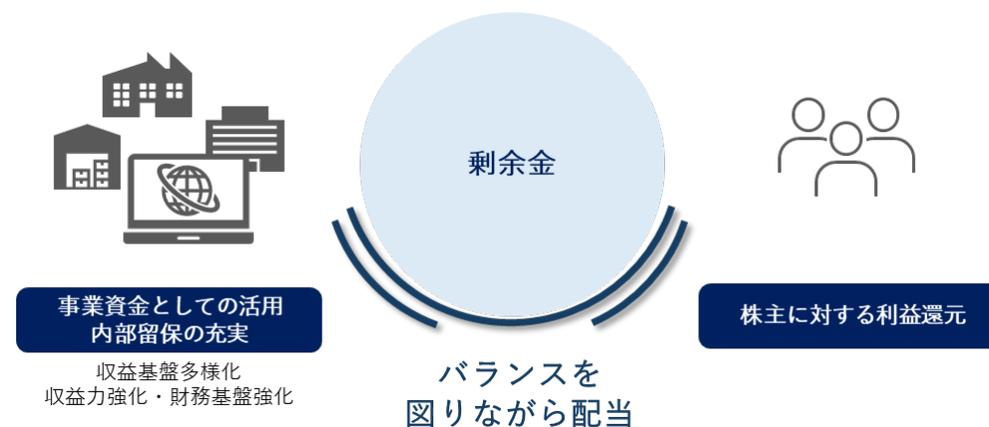
事業資金の適時調達と
ネットDEレシオ1.0倍程度を規律とした財務運営

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



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

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。

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



不動産テックを活用しながら企業間の不動産ニーズのマッチングを通じて、
大手の不動産プレイヤーが取り扱わないコンパクトサイズの企業不動産(CRE：Corporate Real Estate)を
大切に再生するという想いを「Compact CRE for Re Born」として、
その頭文字を取って「CCR e B -ククレブ-」と名付けたのが当社の由来です

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



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

情報入手

ディールメイク

トランザクション

ポートフォリオ
再構築

遊休資産活用

資産圧縮

PBR1倍割れ



CCReB AIに蓄えられた
企業における多様な潜在ニーズ

関連ワードヒット数詳細

関連ワード	ヒット数
効率化Word	効率化投資 1回
高収益Word	収益基盤 3回
収益力Word	収益力 強化 1回
指標系Word	EBITDA 3回
きれい目系Word	成長投資 1回 経営資源 1回
いかにも系Word	M&A 進化 1回 キャッシュ 創出 2回

背景にある
経営課題を踏まえた
ソリューションを提案



CREアドバイザー



プロジェクトマネジメント



CREファンド組成



B/Sを活用した
不動産投資・賃貸



不動産仲介



CREに関する**6,800件**(注)を超える
売買/貸借ニーズを蓄積

項目	属性	エリア	スタート	期間	価格	エリア	属性	スタート	期間	価格	属性	スタート	期間	価格	属性
1	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025

登録ニーズに
自動的にマッチング

マッチングに基づき
効率的アプローチ

注：2025年8月31日時点

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

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 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)



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)

不動産テックシステム - CCReB AI (ククレブ エーアイ) -



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	【日本会計基準】	バランス型企業 (製造業)	ROE 5.4%	財務分析	キーパーソン	賃貸賃借資産	中計ワード	総合 82
2024/06/28 16:29	【日本会計基準】	バランス型企業 (製造業)	ROE 1.9%	財務分析		賃貸賃借資産	中計ワード	総合 87
2024/06/28 16:28	【日本会計基準】	バランス型企業 (非製造業)	ROE 14.5%	財務分析		賃貸賃借資産		総合 14
2024/06/28 16:21	【日本会計基準】	その他	ROE 1.4%	財務分析		賃貸賃借資産	中計ワード	総合 39
2024/06/28 16:16	【日本会計基準】	その他	ROE -7%	財務分析		賃貸賃借資産		総合 29
2024/06/28 16:15	【日本会計基準】	その他	ROE 7.4%	財務分析			中計ワード	総合 29

スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定

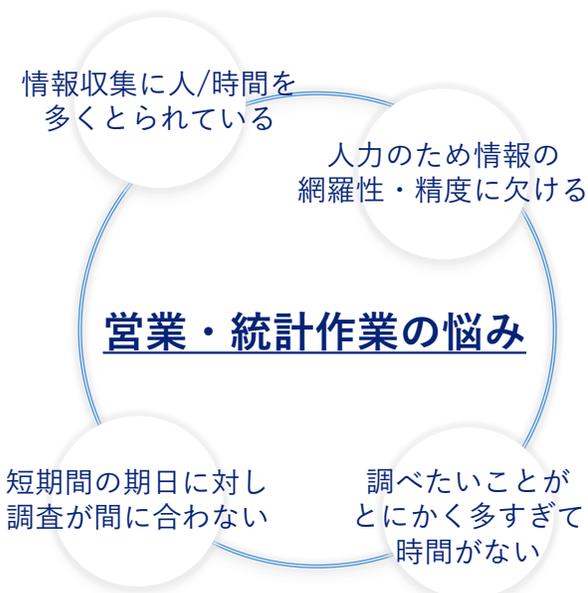


開示資料データ抽出サービス - CCReB Clip (ククレブクリップ) -

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



テキスト抽出

言及キーワードを指定した検索

(例：資本効率、ROE %以上、
 生産拠点集約、拠点統廃合 等)

固定資産リスト抽出

エリアを特定し、そのエリアに所在する固定資産の検索

精度の高い
 データベース作成

即時提供による
 高効率な営業の実現

裏付けのある提案に基づく
 新規受注の向上

(納品事例)

利用者：某新聞社

時事ネタの記事化にあたり、
 中期経営計画上における
 特定ワードの出現状況を
 統計調査

利用者：公益財団法人

企業誘致を目的としたアン
 ケート調査実施にあたり、
 営業所や工場等の移転潜在
 ニーズ先の抽出

不動産テックシステム - CCReB CREMa (ククレブクレマ) -



情報の非対称性・秘匿性により、これまで流通せず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 -

登録日	公開	用途地域	公開	準工業地域
顧客企業		規模 (土地)	公開	604坪 (1,997㎡)
担当者		規模 (建物)	公開	346坪 (1,144㎡)
売買/賃貸ニーズ	公開	築年		1982年
アセットタイプ①	公開	経済条件①希望価格	公開	3億 ~ 3億
アセットタイプ②	公開	経済条件②利回り目標		- ~ -
エリア①	公開	時間軸	公開	2025/01までに
エリア②		公開設定		社内まで
周辺市		その他申送り事項	公開	環央道「相模原東川」C 約4.2km

表示/非表示	スコア	ステータス	規模 (土地)	規模 (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	売買/賃貸
<input type="checkbox"/>	99	◎ 未照会	100坪 ~ 10,000坪	100坪 ~ 10,000坪	埼玉県 さいたま市西区 他90件	準工業地域 他2件	物流倉庫(マルチ可)	土地・建物	購
<input type="checkbox"/>	95	◎ 未照会	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"/>	90	◎ 未照会	100坪 ~ 3,000坪	100坪 ~ 3,000坪	埼玉県 さいたま市西区 他250件	第一種低層住居専用地域 他12件	オフィス	土地・建物	購
<input type="checkbox"/>	90	◎ 未照会	下限なし ~ 上限なし	下限なし ~ 上限なし	埼玉県 さいたま市西区 他250件	第二種低層住居専用地域 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

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**
-  **IRストレージ**
-  **物件情報サーチ**
-  **総研レポート・分析**
-  **業界動向分析**
-  **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

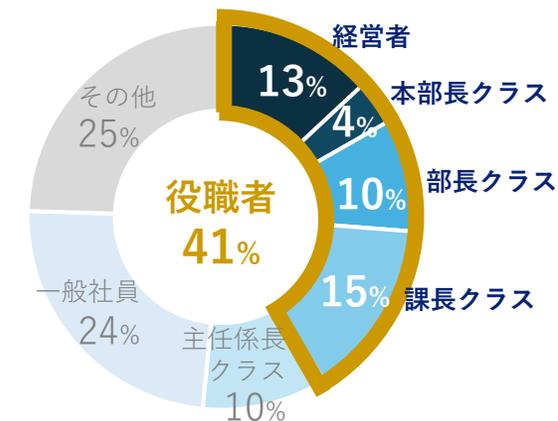
 **ホットワード分析** ～ 2025年6月時点の各社中期経営計画書におけるホットワード～



■ 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

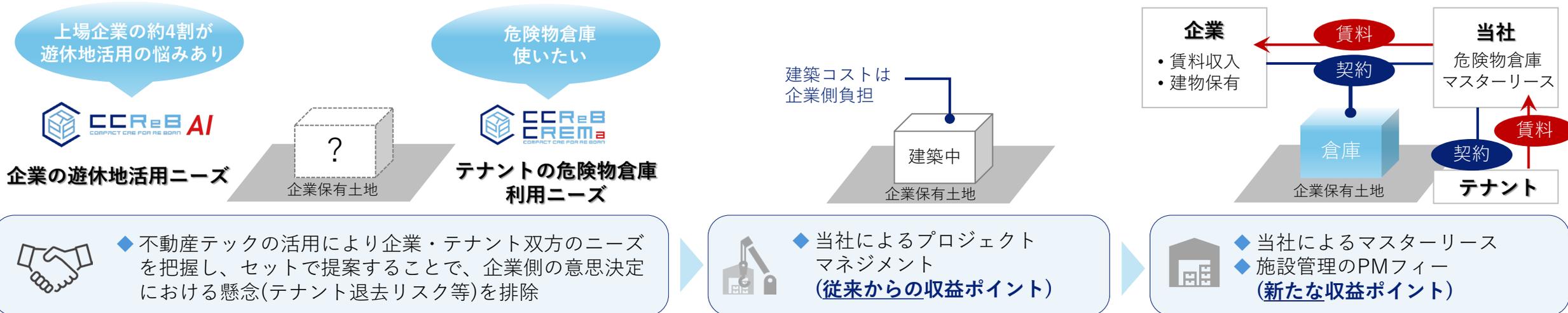


■ データ活用ビジネス構想

- ✓ 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
- ✓ 日本にし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

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合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

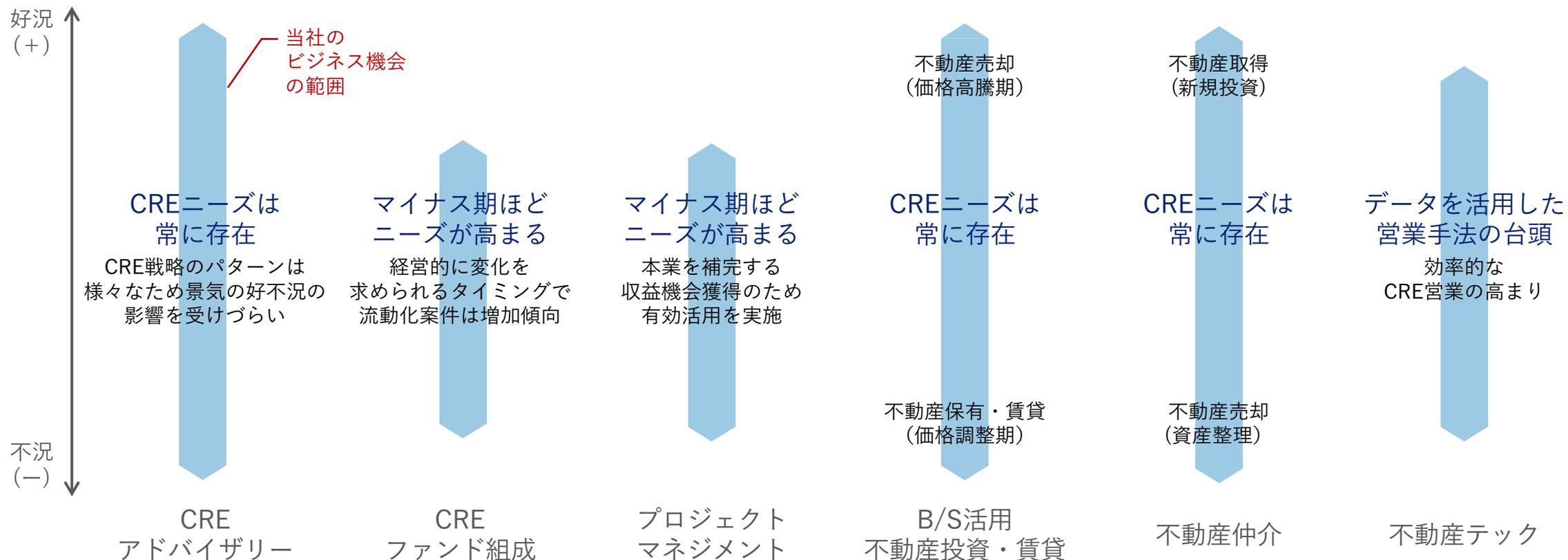
将来的にはエンドユーザーが保管期間を自由に選べるようなシステムを開発し、賃貸床のサブスクリプション販売を行う予定



注：マスターリースの対象となる建物の竣工は最短で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



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



事業資金としての活用
内部留保の充実

収益基盤多様化
収益力強化・財務基盤強化



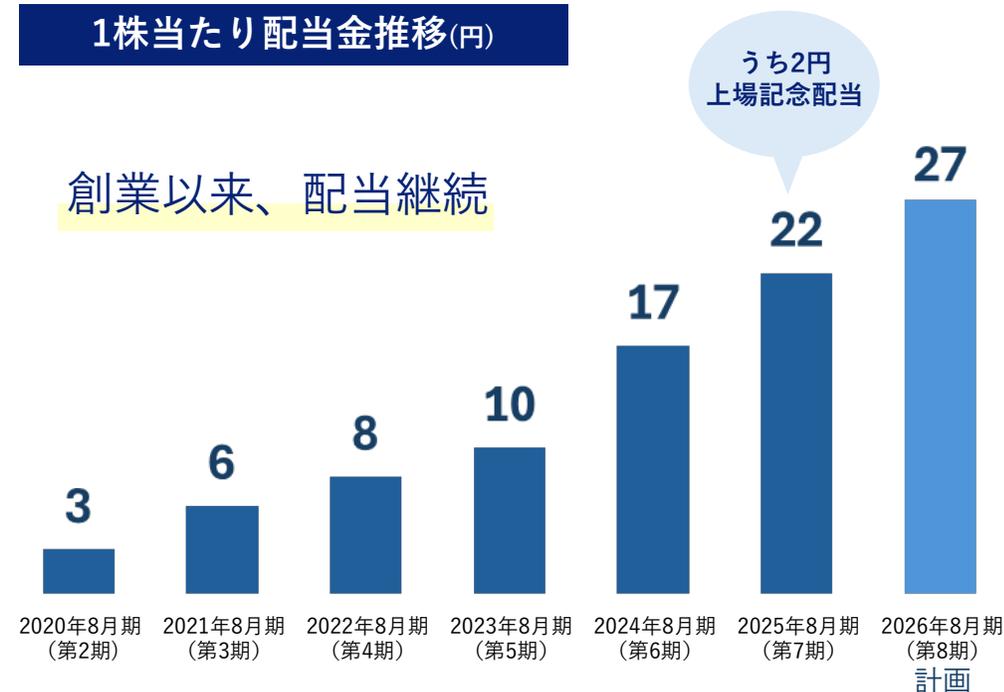
バランスを
図りながら配当



株主に対する利益還元

1株当たり配当金推移(円)

創業以来、配当継続



Appendix



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



- 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



- 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



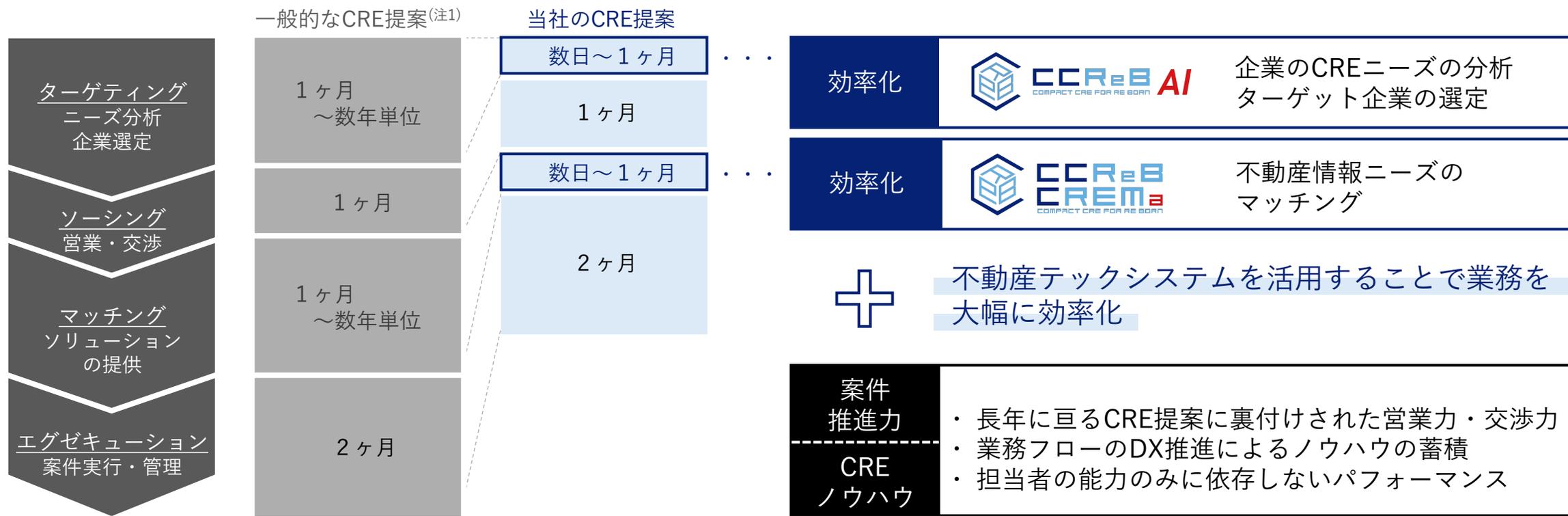
航空産業の工場の流動化

- 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

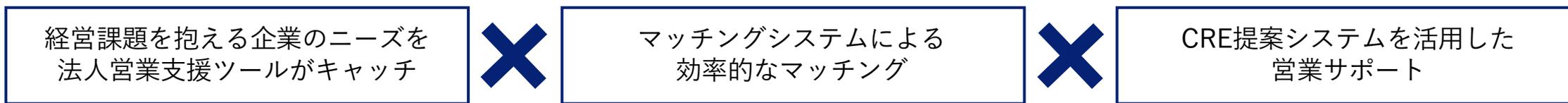
CREソリューション提供までの流れと必要期間（イメージ）



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



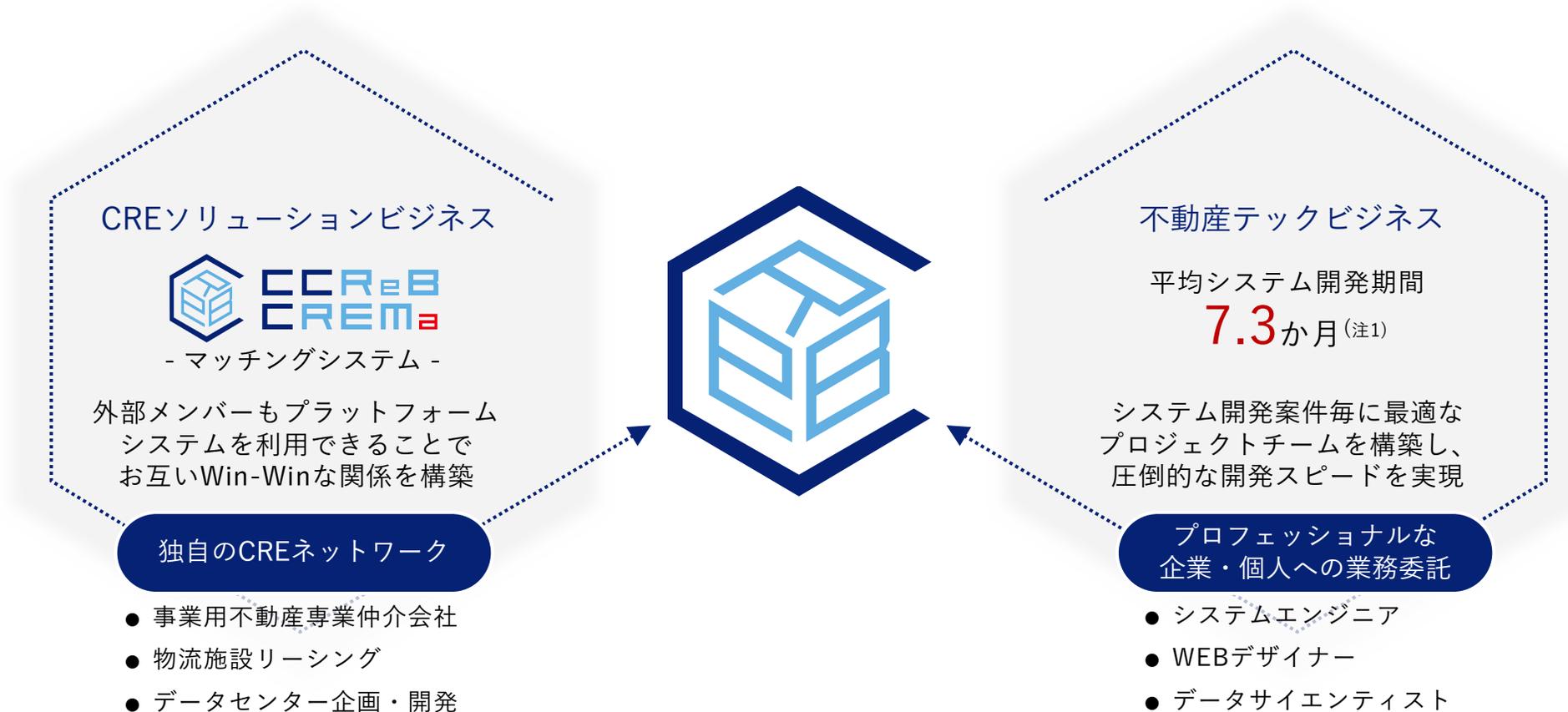
経営課題	資本効率向上	遊休資産の活用	資産圧縮	資材高騰	拠点再編
(注1) 					
業種	機械	陸運業	石油・石炭業	ガラス・土石製品	輸送用機器
経営課題に対するソリューション	オフバランスに対応するファンド組成	長年の遊休地にテナントをマッチング	不動産一括売却による効率的な資産圧縮	既存建物保有による建替え回避	建物保有による拠点維持
案件成約までの期間 ^(注2)	6ヶ月	6ヶ月	3ヶ月	3ヶ月	6ヶ月

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

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



中計内のキーワード、財務データ、プレスリリース、ニーズマッチング等

独自のテックシステムデータ



CRE提案パターンの蓄積



生成AI活用 (Chat GPT)

各種データを有機的に連携させることで、
 企業に対するCRE提案の切り口をシステムが示唆



CCReB
 担当

〇〇株式会社への提案方法は？

〇〇株式会社は、
 財務モデル「バランス型企业」、
 スコア△△点の会社です。

中期経営計画から、拠点統廃合、
 M&A強化の経営課題が確認できます。

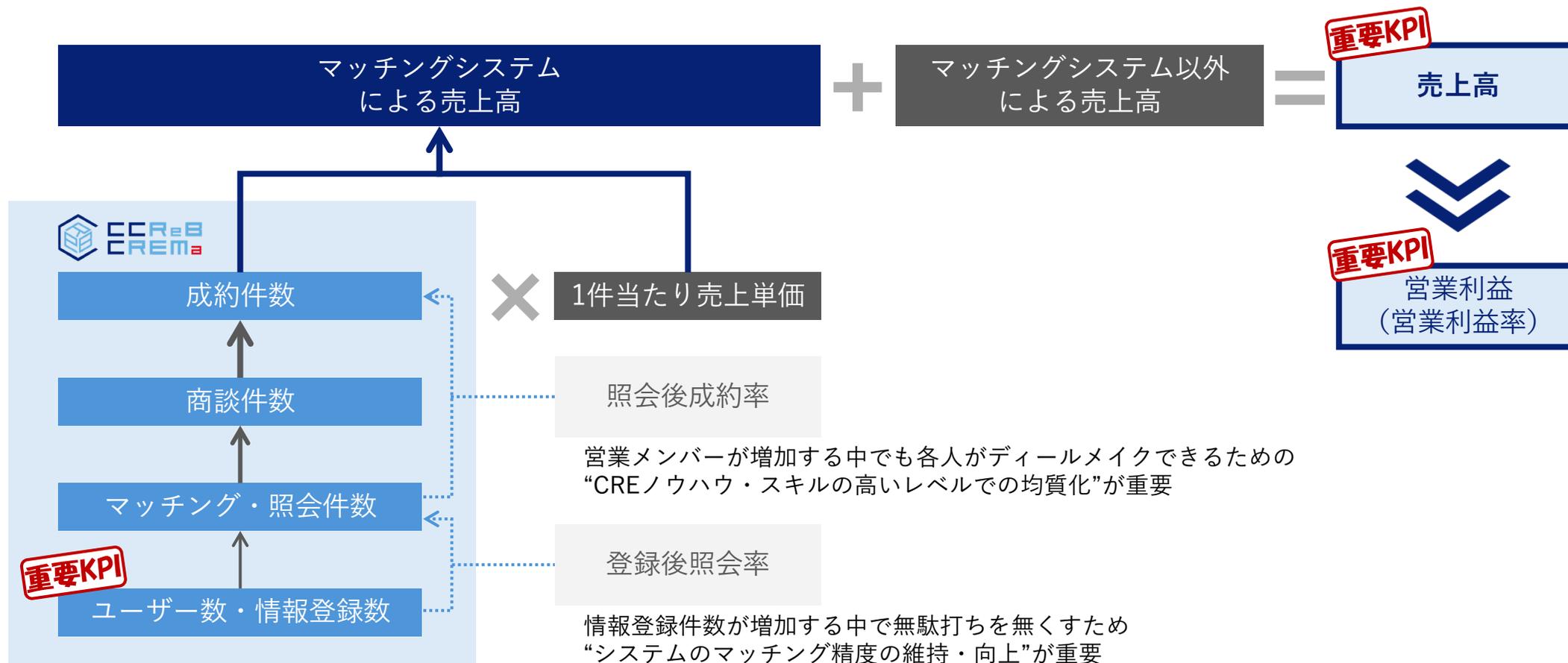
これらのワードパターンを持つ企業は
 保有資産の有効活用ニーズが考えられます。

直近の財務状況、財務指標は…



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

ディスクレーム

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。