

ククレブ・アドバイザーズ株式会社

第8期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月期（2025年9月1日～2025年11月30日）

2026年1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：276 A）



目次

- 1** 2026年8月期 第1四半期 決算サマリー
- 2** 2025年10月30日公表の公募増資等について
- 3** 業績概要
- 4** 事業の進捗状況
- 5** 事業の概要

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

2026年8月期 第1四半期 決算サマリー



2026年8月期 第1四半期 決算サマリー

2026年8月期 第1四半期 業績 (連結ベース)

通期業績予想に対し、計画通りの滑り出し。1Qの営業利益率は30%台を確保

売上高 **730**百万円(通期業績予想に対する進捗率 15.5%) 営業利益 **243**百万円(同 22.1%) 当期純利益 **140**百万円(同 20.1%)
営業利益率 **33.3%**(1Q計画営業利益率 28.5%)

各ビジネスにおいても、中期経営計画に基づく各種戦略を推進

アライアンス戦略	エムエル・エステート株式会社、地主株式会社との提携深化により、CREニーズに対する提案メニューが拡大
重要KPI	マッチングシステムの「情報登録数」も順調に増加し、ビジネスの起点となる『いけす』はさらに拡大
CREソリューション ビジネス	計画案件の消化と並行し、短期から中期の業績に寄与し成長を加速する新規案件パイプラインを構築
不動産テック ビジネス	生成AIを活用した機能改修に加え、特定企業向けの不動産テックシステムの受託開発にも着手
資金調達	公募増資及び第三者割当増資により約24億円を調達。調達資金は足元で増加する新規案件への投資に充当予定

通期 業績予想 (連結ベース)

1Q時点では業績予想に変更なし

業績予想
(前期実績比) 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)

財務戦略

引き続き、ネットD/Eレシオ1.0倍（1Q末時点：-0.52倍）を財務規律^(注1)とした財務運営を行う

- ✓ 資本増強による更なる信用力の向上を背景に、取引金融機関数を拡大し適時資金調達を推進
- ✓ デットキャパシティ(借入金等の負債で調達できる資金の合計額)は1Q末時点で約84億円^(注2)、パイプライン案件の投資体制は万全

注1：ネットD/Eレシオは純有利子負債(有利子負債－現金及び預金)÷自己資本をいい、同指標を1.0倍程度までとする有利子負債の運営を財務方針としています。詳細は本資料23ページをご参照ください

注2：ネットD/Eレシオ1.0倍を前提としてデットキャパシティを算定しています。なお、本数値は理論上の数値であり、実行済みの有利子負債は考慮していません。また、現預金残高の推移や自己資本の変動により、実際のデットキャパシティは増減する可能性があります。以下同じです

2025年10月30日公表の公募増資等について



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

CREソリューション ビジネス

拡大する
CREニーズの捕捉

テックとの連携による
案件の厳選

有機的に連携

不動産テック
ビジネス

ネットワーク拡大を通じたCREプラットフォームとしての事業成長

～上場による信用力向上と資金調達力を活かし、投資機会を逸することなく次の成長フェーズへ～

戦略的アライアンス

事業・エリアに強みを持つ
事業会社/金融機関との
戦略的なアライアンスを加速



各サービスの 更なる強化

CREアドバイザー
CREファンド組成
プロジェクトマネジメント
B/Sを活用した投資・賃貸
不動産仲介
マスターリース

CRE × M&A

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

不動産M&A案件への
厳選投資

不動産テックシステムの機能強化と利用拡大



CCReB AI
COMPACT CRE FOR RE BORN



CCReB CREM
COMPACT CRE FOR RE BORN



CCReB GATEWAY



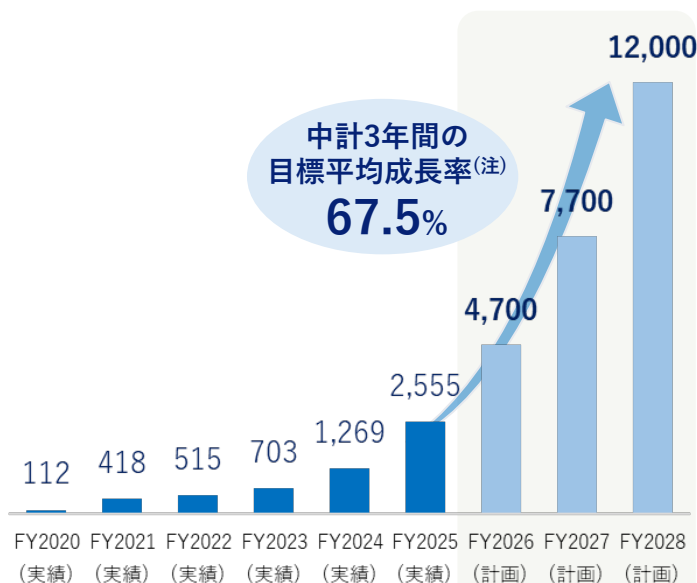
CCReB CHAT
CCReB CHAT SYSTEM

CRE × M&Aをコンセプトとした、不動産テック関連企業とのアライアンスによる事業拡大

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)

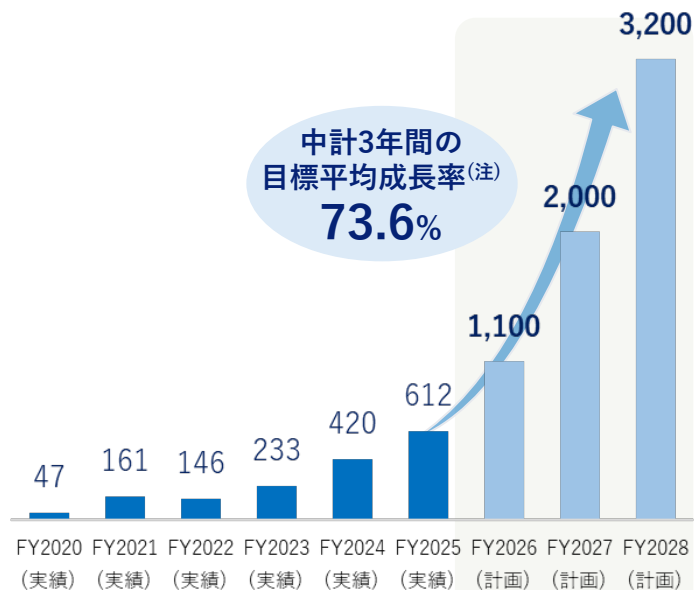
- ✓ 不動産テックを活用した潜在的な案件の掘り起こしにより、年間成長率60%以上の維持を目指す



中期経営計画
(3年間)

営業利益(百万円)

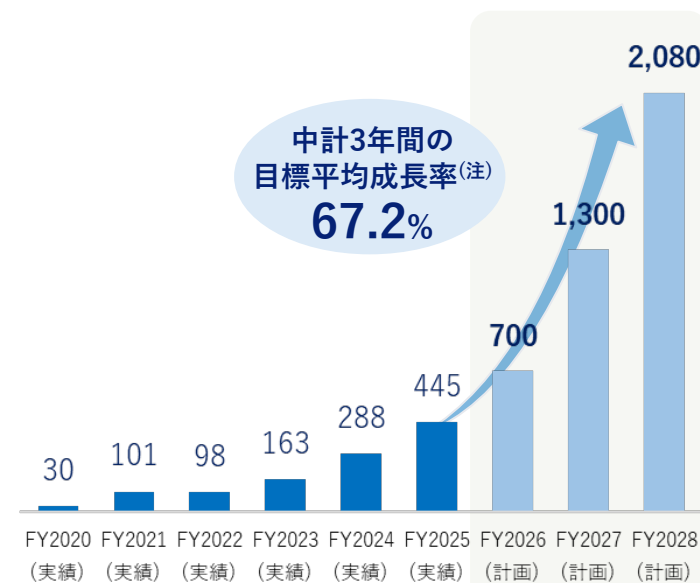
- ✓ 不動産テックを活用し、『質』の高い案件に取り組むことにより、高マージンの確保（営業利益率25%~30%のレンジ）を目指す



中期経営計画
(3年間)

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



中期経営計画
(3年間)

2025年10月30日公表の公募増資等について

今回の公募増資等による調達資金は、公表した中期経営計画に必要な投資資金には織り込んでいない
中期経営計画を確実にかつ早期に達成するための資金調達となる

資金調達の目的

- ❑ 企業の資本効率向上を背景とする資産売却ニーズの高まりにより、足元の投資案件が当初想定より急激に増加
- ❑ 今回の調達資金を活用し、これらの案件に投資し、その後、キャピタル・リサイクル(資本循環)をすることで、中期経営計画を早期に達成することが目的

調達資金合計 約24億円

効果①：資本増強による信用力・借入余力の増加

財務規律：ネットD/Eレシオ1.0倍（1Q末時点：-0.52倍）
自己資本の増加によりデットキャパシティは約84億円まで増加（1Q末時点）

- ▶ 信用力の向上は取引金融機関数の拡大に寄与

効果②：短期で業績寄与する優良案件への投資

借入金の調達には一定の時間が必要な中、公募増資等による調達資金により手元資金が増えることで、企業のCREニーズに早急に対応可能

- ▶ 当初の想定を上回る投資機会を逃すことなく、確実な収益へ結びつける

効果③：アライアンスの強化

パートナー企業（エムエル・エステート株式会社及び地主株式会社）とのアライアンスを強化

- ▶ 足元相談が増加中の20億円以上の投資案件への共同投資・CREファンドへの出資など、ソリューションが拡大

資金使途

急増する足元の企業のCREニーズに応えるために、CREソリューションビジネスを中心に調達資金を活用

- ❑ B/S活用投資等への投資資金：約23億円
- ❑ システム開発資金：1億円

直近までの投資済(予定含む)案件

勘定科目	販売用不動産	有形固定資産
投資(予定)件数	4件(うち2件は予定)	4件(うち1件は予定)
投資(予定)金額	約35億円	約25億円
資金回転期間のイメージ	概ね1年～2年 (案件サイズ1億円～5億円：1年以内)	概ね2年～3年

デットキャパシティを活用した借入金の調達と、
キャピタル・リサイクルを行うことで、次の投資案件に繋げる

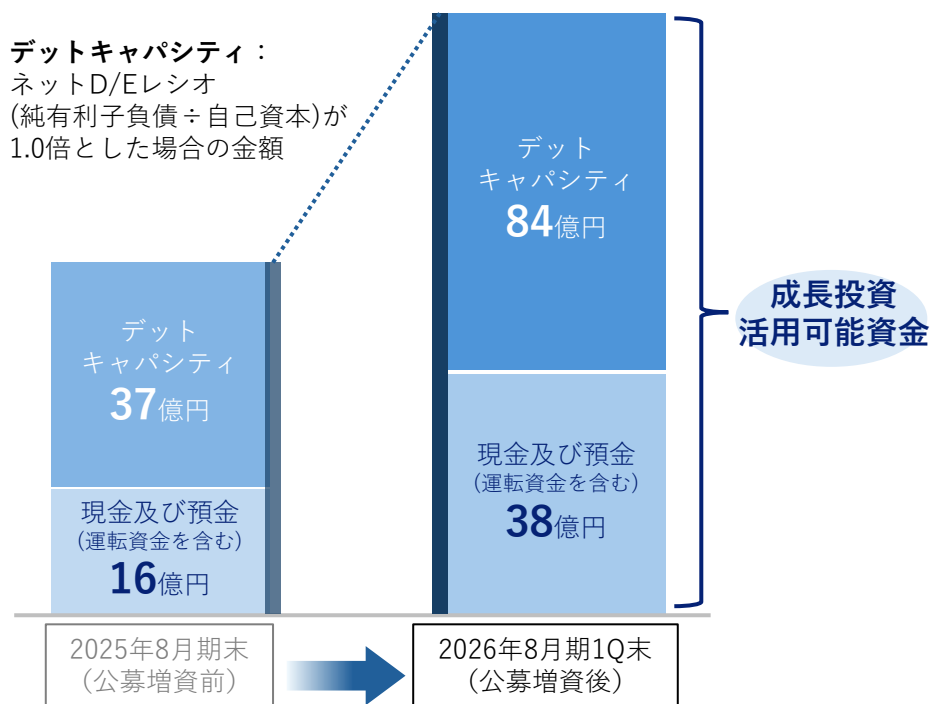
キャピタル・リサイクル(資本循環)による再投資

調達資金を投資案件に活用、売却により回収、回収資金を新たな投資や成長機会に再投資
 増資を行いながらキャピタル・リサイクルを推進するものではなく、今回の調達資金とデットを活用

資本増強と今後のキャピタル・リサイクル概念図

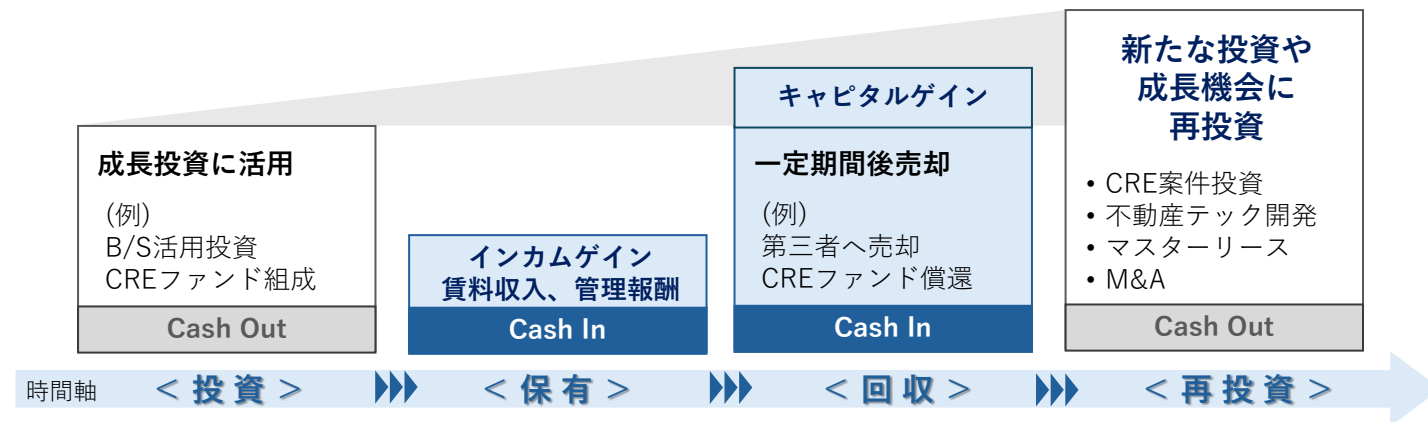
■ 資本増強による成長投資可能資金の拡大

増資による自己資本の増加により
 手元資金及びデットキャパシティが増加



■ 成長投資の循環

デットキャパシティも活用した計画的なキャピタル・リサイクルによる
 再投資原資の創出



不動産テックの活用による独自のシナリオ設計



CCReB AI



CCReB CREMa

CCReB AIで売買予測、CCReB CREMaで売買・賃貸ニーズのマッチングを行い
 案件の仮説設計やエグジット戦略など、投資判断までの時間を大幅に短縮
 多様なCRE案件に対応可能

業績概要



2026年8月期 第1四半期実績 エグゼクティブ・サマリー

上期偏重であった前年同期比においては増収減益となるも、四半期計画どおりに進捗
マッチングシステムの情報登録数も着実に増加

売上高

730百万円

前年同期比
+7.1%

1Q計画比
(計画値 743百万円)
98.3%

営業利益

243百万円

前年同期比
△20.8%

1Q計画比
(計画値 212百万円)
114.8%

当期純利益

140百万円

前年同期比
△29.8%

1Q計画比
(計画値 123百万円)
114.4%

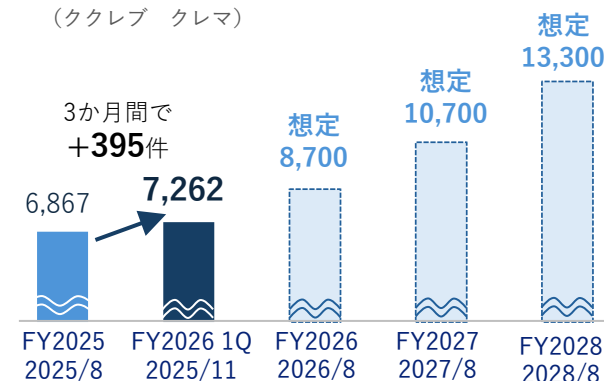


マッチングシステム (ククレブ クレマ)

2025年11月末時点
情報登録数(注)

7,262
前期末比
+5.8%

3か月間で
+395件



重要KPIの一部変更

マッチングシステムにおいて「ユーザー数の増加が情報登録数の拡大につながる」との考えのもと、当初、重要KPIに「ユーザー数」を含めていました。その後、1年間の運用を進めた結果、両者は必ずしも比例せず、またユーザー数増加が案件成約数の拡大に直接的に影響を受けることがないとの認識に至るとともに、マッチング情報の登録数をより重視する観点から、重要KPIからユーザー数を外し、マッチングシステムの情報登録数・売上高・営業利益を重要KPIとして設定の見直しを行いました。

<変更後：重要KPI>

マッチングシステムの情報登録数、売上高、営業利益

2026年8月期 第1四半期実績（損益計算書）

前年同期比では増収減益となったものの、当期計画に対しては予定どおりに進捗
営業利益率は30%台を確保

（単位：百万円）

	2025年8月期(第7期) 第1四半期	2026年8月期(第8期) 第1四半期	増減額	YoY		1Q計画値	増減額	計画比
売上高	681	730	48	+7.1%		743	-12	-1.7%
CREソリューションビジネス	646	684	37	+5.8%				
(売上割合)	94.8%	93.6%						
不動産テックビジネス	35	46	11	+31.9%	不動産テックシステムの サブスクユーザー数の増加			
(売上割合)	5.2%	6.4%						
売上総利益	426	399	-26	-6.3%				
販売費及び一般管理費	118	155	36	+31.1%	主に人員増加による影響			
営業利益	307	243	-63	-20.8%		212	31	+14.8%
経常利益	291	202	-88	-30.4%				
当期純利益	200	140	-59	-29.8%		123	17	+14.4%
営業利益率	45.0%	33.3%	-11.7pt			28.5%	+4.8pt	

前期(2025年8月期)第1四半期に
粗利率の高い案件を計上したことが要因

2026年8月期 第1四半期 実績（貸借対照表）

公募増資等により、資産・純資産ともに増加、自己資本比率は72.8%（注1）
 直近での投資済(予定含む)案件は合計約60億円（注2）

（単位：百万円）

	2025年8月期末時点 (第7期末)	2026年8月期 1Q末 (2025年11月末時点)	増減額
流動資産	3,217	5,418	+2,200
現金及び預金	1,639	3,841	+2,202
売掛金及び契約資産	41	28	-13
前払費用	46	43	-3
販売用不動産	1,475	1,477	+2
営業投資有価証券	-	-	-
その他	14	26	+12
固定資産	574	890	+315
有形固定資産	320	623	+302
無形固定資産	30	27	-2
投資その他の資産	222	238	+15
資産合計	3,791	6,308	+2,516

	2025年8月期末時点 (第7期末)	2026年8月期 1Q末 (2025年11月末時点)	増減額
流動負債	1,650	1,659	+9
短期借入金	1,450	1,450	-
契約負債	18	22	+3
未払法人税等	111	67	-44
その他	69	119	+49
固定負債	45	57	+11
負債合計	1,696	1,717	+20
資本金・資本剰余金	1,137	3,586	+2,449
利益剰余金	979	1,025	+46
自己株式	-22	-22	-
新株予約権	1	1	-0
純資産合計	2,095	4,591	+2,495
負債純資産合計	3,791	6,308	+2,516

1Qで札幌(底地)2物件取得

公募増資等による資本増強

注1：2025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 1Q末時点：自己資本比率 72.8%、ネットD/Eレシオ -0.52倍

注2：販売用不動産 4件 約35億円（うち2件は投資予定案件）
 有形固定資産 4件 約25億円（うち1件は投資予定案件）

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
(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



足元における取組み

中期経営計画に基づき着実に事業を推進 計画通りの人員採用に加えパートナー企業との人的交流もスタート

CREソリューションビジネス

短期～中期の業績寄与に期待できる
新規案件パイプラインが急増
(大手企業のCREコンサル案件も推進中)

不動産M&A案件のパイプライン化

情報入手17件⇒うち1件をパイプライン化

- ◆ 北海道の危険物倉庫PJは確認申請フェーズへ
TMKへの売却も計画通りに進捗
- ◆ 危険物倉庫PJ第二弾を熊本で着手

今後の売上の源泉となる
販売用不動産及び固定資産の順調な仕入れ

不動産テックビジネス

2026年2月1日リリース予定
CCReB Clipの生成AI機能搭載

ユーザー側で上場企業の開示資料から特定ワードを含む
会社のリストを抽出可能な仕組みの中で、特定ワードの
候補案をAIが追加で提案してくれる仕組み



システムの詳細は本資料38ページを
ご参照ください

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

特定企業向けの不動産テックシステムの
受託開発に着手

人的資本戦略

業務DX化の加速

- ◆ 業務インフラとしてのテックへの投資
- ◆ 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

両ビジネスにおける固定売上の拡大による安定収入の確保

CREソリューションビジネス

販売用不動産及び固定資産への
投資に伴う、保有期間中収益の拡大

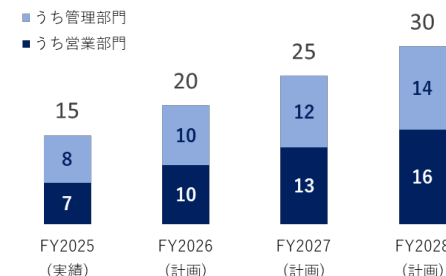
FY2026
固定売上^(注1) 規模
当初計画 2025年12月末時点^(注2)
500百万円 ▶ 665百万円

不動産テックビジネス

不動産テックの有料ユーザー増加による
サブスク収入の増加

2025年12月31日時点

従業員数 19名
(うち出向者 2名)



注1：固定売上とは、賃貸収入、アセットマネジメント報酬、コンサルティング等の月額固定報酬、不動産テックのサブスクリプション収入等の継続的かつ安定的な売上をいいます

注2：2025年12月末時点で契約済・契約見込みの高い案件に基づく2026年8月末までの固定売上（ストック収入）見込みの数値であり、今後、新たな契約の発生、締結済契約の解約、販売用不動産の売却や新たな取得等により増減する可能性があります

パイプライン状況

当初想定よりも企業の資本効率向上の手段としてのCRE戦略が浸透
相談フェーズのものを含むパイプライン案件規模は約660億円

パイプライントレンド：CREニーズの多様化と一括売却のニーズが増加

- ✓ 資本効率向上を最重要課題とする企業では、保有資産のポジショニング明確化（継続保有・撤退等の位置づけの明確化）が進み、処分対象となる不動産は単一ではなく複数に及び、金額規模も大小さまざまに多様化する傾向
- ✓ その中で、当社が得意とする20億円以下の物件に関しパートナー企業からの連携要請なども増え、パイプラインは増加傾向

■ パイプライン状況（2025年12月末時点）

従来の単純売却のみならず、セール&リースバック・有効活用・居抜き工場への移転ニーズなどニーズは多彩

サービス	件数 ^(注1)	案件サイズ ^(注2)
Adv CREアドバイザー	3件	約63億円
PM プロジェクトマネジメント	4件	約79億円
Bro 不動産仲介	8件	約204億円
B/S B/S活用投資	16件	約182億円
CRE CREファンド組成	3件	約131億円
パイプライン合計	34件	約660億円

■ 案件サイズ別取組方針

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
パートナー企業のブリッジ機能^(注3)も活用し、投資機会を逃さず確保

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"> ✓ CCRéB CREMaを活用し、仕入～売却までを短期実行。早期回転を続ける

注1：件数には相談フェーズのものも含むため、全てが成約となることを保証するものではありません

注2：案件サイズとは、取扱うサービスの基礎となる物件金額を指すものであり、実際には各サービスにおける適用料率(B/S活用投資を除くサービス)などがあるため実際の売上高とは異なります

注3：ブリッジ機能とは、当社の投資予定案件を一時的に取得する機能です

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活用投資を含めCREソリューションビジネスは順調な滑り出し

当社サービス(注1)/ CREニーズ	概要	所在	顧客属性	計上予定期	ステータス(注2)	活用 テック(注3)	その他
1 B/S /ポートフォリオ入替	産業施設取得	三重県	建設業	FY2026	成約済(2Q以降計上)		販売用不動産資産取得、賃料収入計上
2 B/S /ポートフォリオ入替	産業施設取得	山口県	不動産金融業	FY2026	成約済(2Q以降計上)		固定資産取得、賃料収入計上
3 CRE /ポートフォリオ入替	住宅不動産取得	大阪府	不動産金融業	FY2026	成約済(2Q計上)	NEW	投資助言
4 B/S /資本効率向上	産業施設取得	神奈川県他	運輸業	FY2026	契約予定(2Q以降計上予定)	AI CREMa	販売用不動産取得、賃料収入計上
5 Bro /増床	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)	CREMa	購入意向書受領済
6 Bro /ポートフォリオ入替	産業施設売却支援	神奈川県他	不動産金融業	FY2026	契約予定 (2～3Q計上予定)	NEW	優先交渉権取得済
7 B/S /資本効率向上	物流施設取得	神奈川県	その他金融	FY2026	契約済(3Q以降計上)		現在建物リース中物件の取得
8 Bro /ポートフォリオ入替	産業施設売却支援	滋賀県	不動産金融業	FY2026	契約済(3Q計上)	CREMa	2025年12月25日開示案件
9 B/S /開発	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
10 B/S /ポートフォリオ入替	産業施設取得	京都府	不動産金融業	FY2026	契約予定(3Q以降計上予定)	CREMa	売渡意向書受領済 固定資産取得、賃料収入計上
11 PM CRE /開発	北広島危険物倉庫PJ	北海道	SPC	FY2026	契約予定(3Q以降計上予定)		プロジェクトマネジメント業務受託、PJへの出資

注1：当社サービスを意味する各種マークの詳細については、本資料17ページ及び35ページをご参照ください

注2：「NEW」は、2026年8月期 第1四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3：「活用テック」の詳細は、本資料36ページ～39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

当社サービス ^(注1) / CREニーズ	概要	所在	顧客属性	計上予定期	ステータス ^(注2)	活用 テック ^(注3)	その他
12 Adv /有効活用	土地有効活用提案	茨城県	製造業	FY2026	契約済(3Q計上予定)	AI	FY2025から継続案件
13 Adv /リーシング	物流施設リーシング支援	愛知県	不動産金融業	FY2026	提案中(4Q計上予定)	CREMa	残り1区画(2025年11月竣工済)
14 Bro /工場新設	産業施設取得支援	岐阜県	不動産業	FY2026	提案中(4Q計上予定)	CREMa	
15 B/S /資本効率向上	産業施設取得	福島県	製造業	FY2026	提案中	AI	固定資産取得、賃料収入計上
16 B/S /事業承継	不動産M&A案件	非開示	非開示	FY2026	提案中		
17 Bro /リーシング	物流施設探索支援	千葉県	倉庫業	FY2026	提案中	NEW	CREMa 危険物倉庫の探索
18 B/S /PLコントロール	商業施設取得・売却	愛知県	不動産業	FY2026	提案中	NEW	CREMa
19 B/S /ポートフォリオ入替	ポートフォリオ売却案件	神奈川県他	不動産金融業	FY2026	提案中	NEW	
20 Bro /ポートフォリオ入替	産業施設売却支援	宮城県	陸運業	FY2026	提案中		CREMa
21 B/S /資本効率向上	産業用地取得・売却	岡山県	製造業	FY2026	提案中	NEW	CREMa
22 B/S /資本効率向上	産業用地取得・売却	埼玉県	製造業	FY2026	提案中	NEW	CREMa
23 Bro /ポートフォリオ入替	商業施設売却支援	神奈川県	不動産業	FY2026	提案中	NEW	CREMa

注1：当社サービスを意味する各種マークの詳細については、本資料17ページ及び35ページをご参照ください

注2：「NEW」は、2026年8月期 第1四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3：「活用テック」の詳細は、本資料36ページ～39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

当社サービス(注1)/ CREニーズ	概要	所在	顧客属性	計上予定期	ステータス(注2)	活用 テック(注3)	その他
24 B/S /事業承継	M&A案件(産業系)	非開示	製造業	FY2026～2027	非開示	CREMa	
25 CRE /開発	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
26 Bro /資本効率向上	物流倉庫リースバック	埼玉県	倉庫業	FY2026～2027	提案中 NEW	CREMa	
27 Adv /資本効率向上	産業施設取得	埼玉県	輸送用機器業	FY2026～2027	提案中 NEW	AI	
28 B/S /資本効率向上	M&A案件(産業系)	非開示	小売業	FY2026～2027	非開示 NEW	CREMa	
29 PM /有効活用	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 PM /開発	危険物倉庫ML	神奈川県	不動産業	FY2027	提案中	CREMa	開発予定危険物倉庫のML
31 PM /開発	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	CREMa	危険物倉庫ML
32 B/S /開発	土地有効活用 危険物倉庫開発PJ	熊本県	陸運業	FY2028	契約予定		2026年1月14日公表案件

注1：当社サービスを意味する各種マークの詳細については、本資料17ページ及び35ページをご参照ください
 注2：「NEW」は、2026年8月期 第1四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3：「活用テック」の詳細は、本資料36ページ～39ページをご参照ください

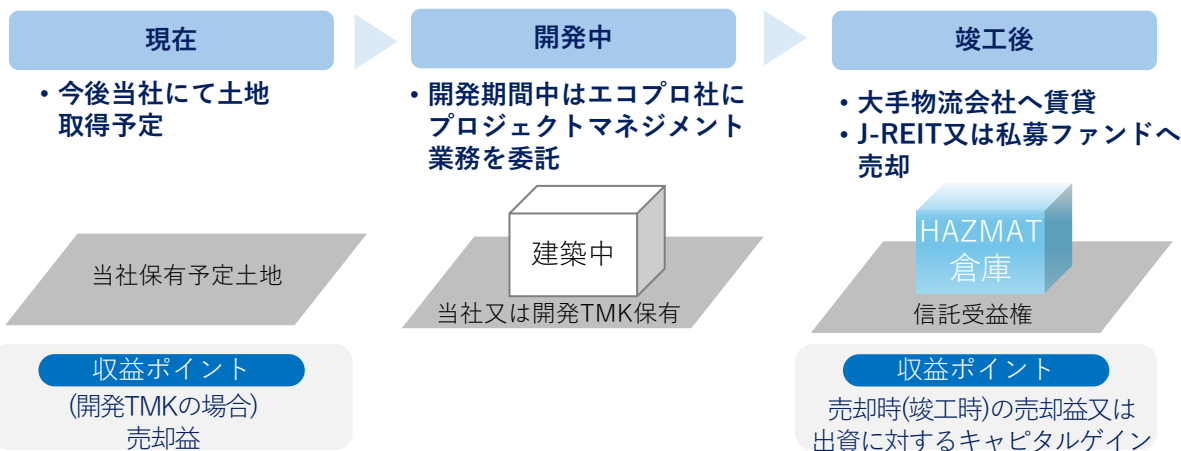
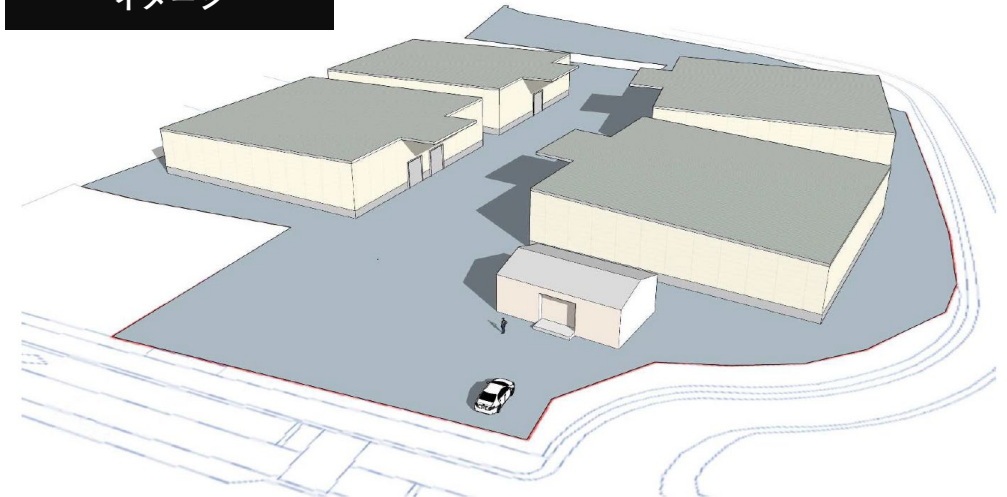
危険物倉庫開発プロジェクト第二弾の始動

北海道に続く危険物倉庫プロジェクト第二弾は熊本で始動 半導体やEV需要を捉え、テナント確定済みの安定性の高いプロジェクト

■ HAZMAT^(注)倉庫の開発プロジェクトの第二弾

- ✓ 物流施設の開発及びアセットマネジメント業務において、九州エリアで幅広い開発実績を有する株式会社ecoプロパティーズ(エコプロ社)に開発中のプロジェクトマネジメントを委託
(当社は当面北海道北広島市の危険物倉庫PJに人材を投下)
- ✓ 4棟で構成される賃貸型危険物倉庫(HAZMAT倉庫)を開発
- ✓ 荷主企業の幅広いニーズに対応できる温度帯管理が可能な仕様を想定
- ✓ 大手物流会社と賃貸借予約契約を事前に締結予定
- ✓ 開発主体は当社又は開発TMKとなるが、スキームは検討中
(4棟構成のため、総投資額は当社の通常取扱水準である20億円程度)
- ✓ 竣工後はREIT又は私募ファンドへ売却

イメージ



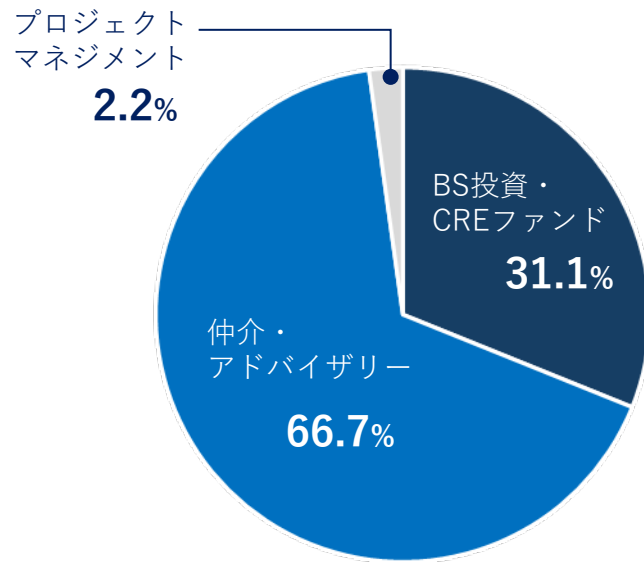
■ プロジェクト概要

名称	(仮称) 熊本HAZMAT倉庫開発プロジェクト	
事業主体	未定 (当社又は開発TMKを予定)	
所在地	熊本県大津町	
土地面積	約11,500㎡	
建物面積	約4,000㎡ (計画段階) 4棟構成	
着工 (予定)	2027年5月	
竣工 (予定)	2028年7月	

重要KPIの進捗 潜在案件数の拡大

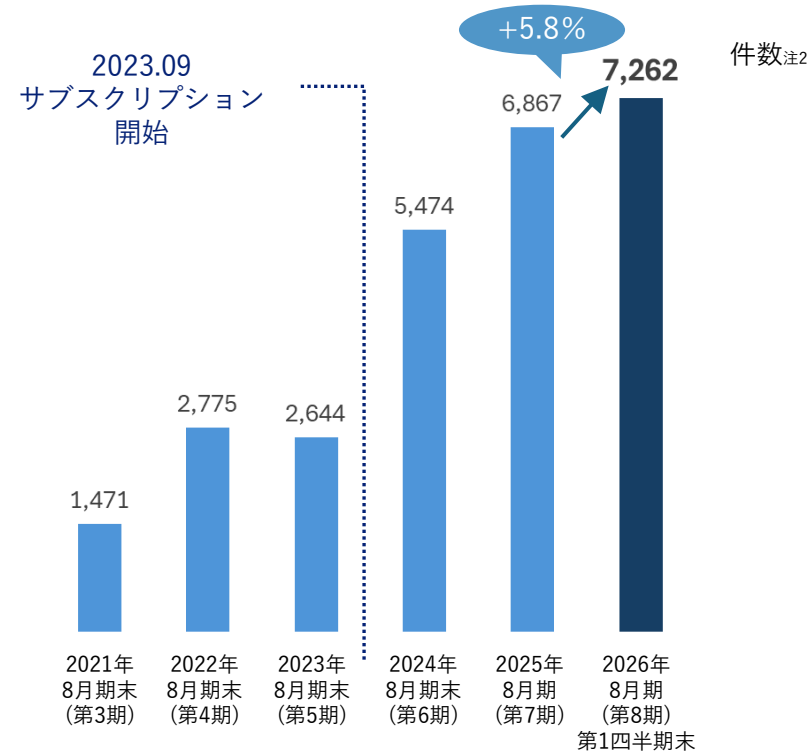
マッチングシステムの情報登録数『いけす』は順調に増加
サービス毎の潜在案件もバランスよく積み上がる

マッチングの内訳^{注1}

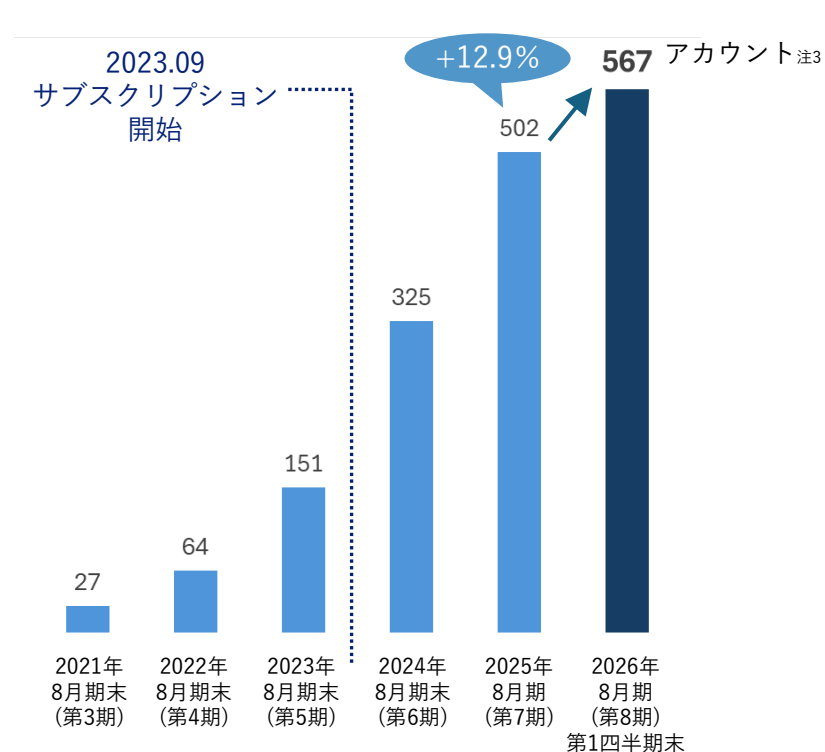


重要KPI

情報登録数



ユーザー数



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・アドバイザー」、5億円から20億円（土地面積1,000坪から4,000坪）を「BS投資・CREファンド」、20億円以上（土地面積4,000坪以上）を「仲介・アドバイザー」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：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
 注3：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

規律ある健全な財務運営とデットキャパシティ活用の両立 メガバンクを中心とする幅広いバンクフォーメーションの構築

■ 財務運営方針

事業資金の適時調達と
ネットD/E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

足元の状況

バンクフォーメーション

メガバンクを中心とし、投資エリアに強い地域金融機関との取引を目指し、
安定的なバンクフォーメーションを構築

2025年12月

株式会社三井住友銀行からの借入による資金調達を実施

今後も、金融機関との取引拡大を推進

金利影響

健全な財務体質と収益力で、金利上昇による影響は限定的

株主還元の考え方

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

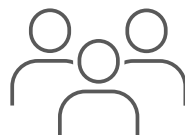


事業資金としての活用
内部留保の充実

収益基盤多様化
収益力強化・財務基盤強化



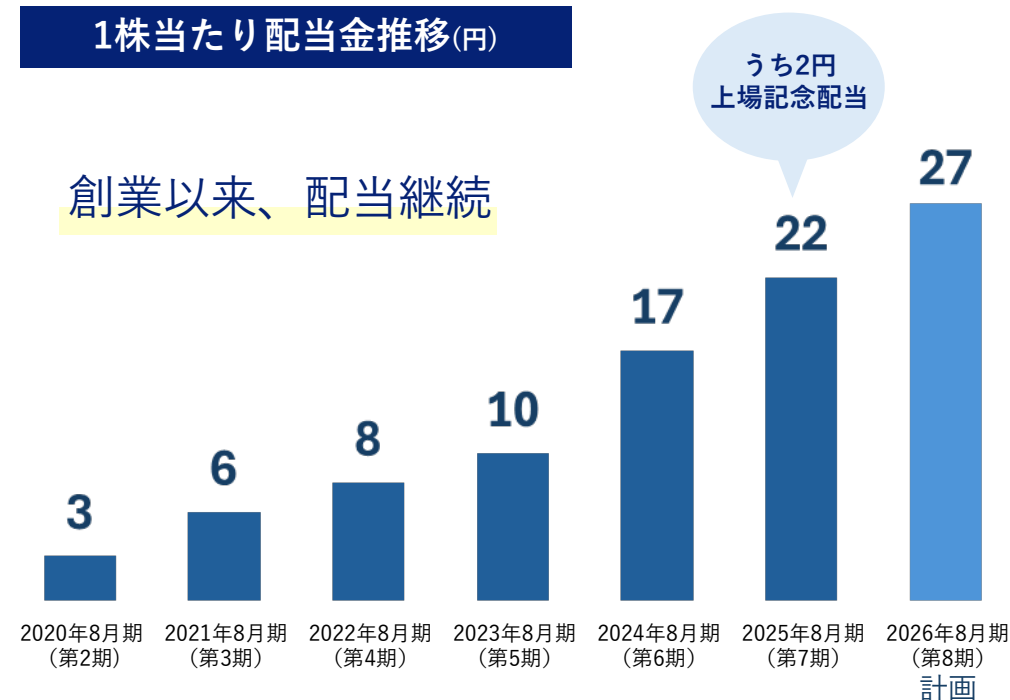
バランスを
図りながら配当



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



今後のIR活動について

株主・投資家の皆さまとの対話を一層重視し、
積極的な情報発信とフィードバックの活用を通じて、企業価値の持続的な向上を目指します

情報発信

- ・ 事業の進捗状況や新サービス・新規事業・提携等の重要トピックは、プレスリリースで積極的に開示
- ・ 決算説明会資料等のIR資料のタイムリーに発信

対話

- ・ 投資家面談や説明会で頂いたご意見・ご質問をIR資料や経営方針に反映
- ・ 投資家からのフィードバックを経営課題として認識し、改善に活用

機関投資家に対する取組み

上場後1年間で114件の面談実績
今後も継続的に国内外機関投資家とIR面談を実施

2025年8月期における四半期毎のIR面談実績（セルサイド含む）

1Q	2Q	3Q	4Q	合計
26 件	25件	26件	37件 ^(注)	114件

注：公募増資等に伴う機関投資家とのロードショーミーティングを含みます

個人投資家に対する取組み

個人投資家の皆様との対話機会の拡充を検討

今後の個人投資家向けIR施策

2026年2月上旬頃

投資情報を発信するYouTube番組への出演予定

2026年4月下旬頃

個人投資家向け説明会開催予定

など、今後の個人投資家向けIR企画を検討中

説明会に関する詳細等は、今後プレスリリース等で発信してまいります

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	19名 ^(注1)
資 本 金	35億8,633万8,265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12月31日時点。出向者2名を含みます

注2：2025年11月30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



企業価値創造ソリューションカンパニー

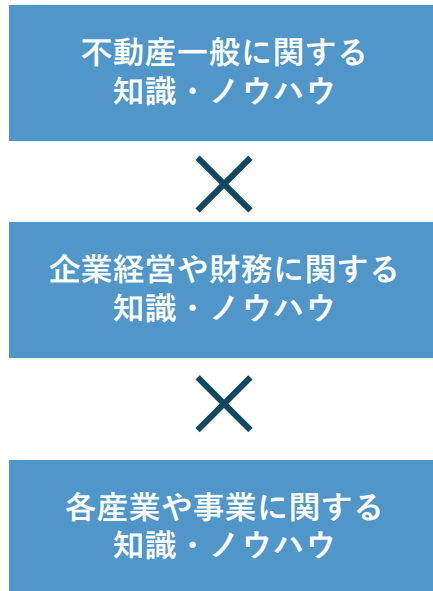
CCR_eB
COMPACT CRE FOR RE BORN

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_eB -ククレブ-」と名付けたのが当社の由来です

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)



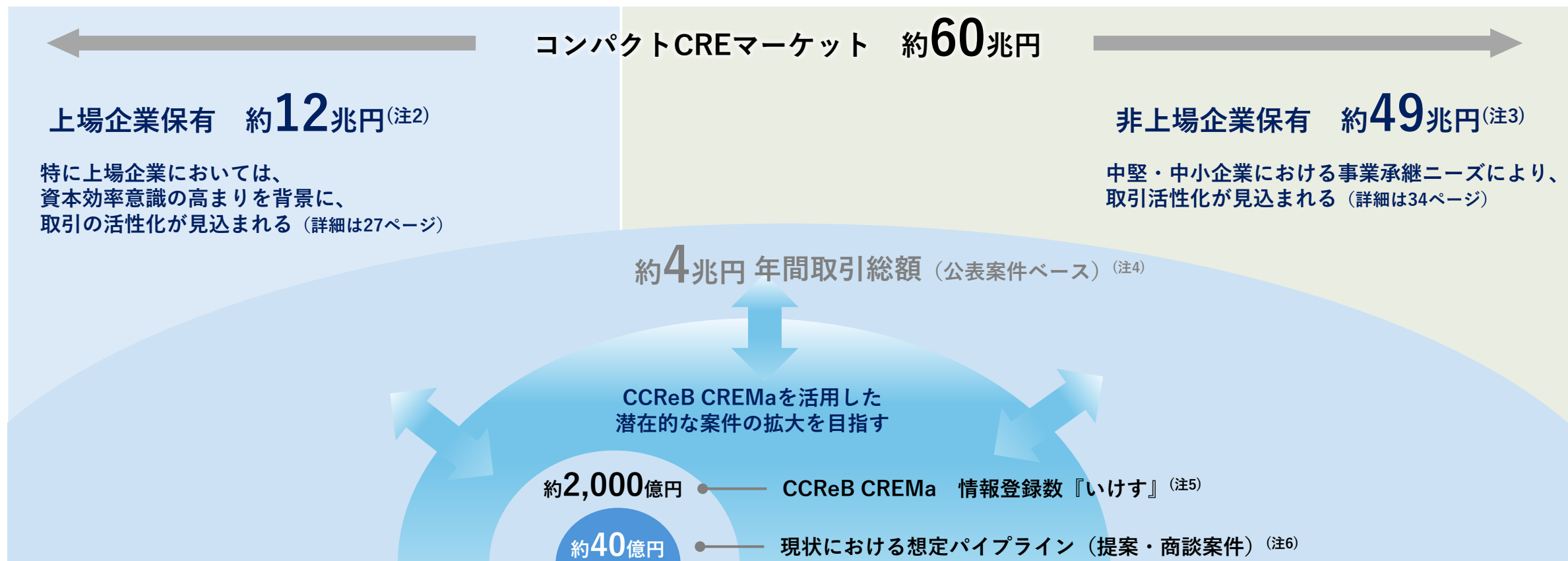
■ 独自のポジショニング



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

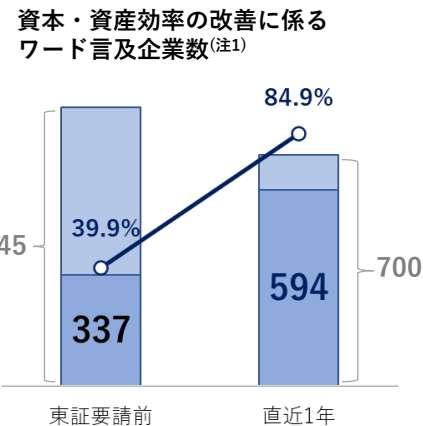
2023年3月の東証からの資本コストを意識した経営の要請以降、
上場企業の資本効率に対する意識が高まり、遊休不動産の売却を含むCRE戦略の抜本的な取組みが加速

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

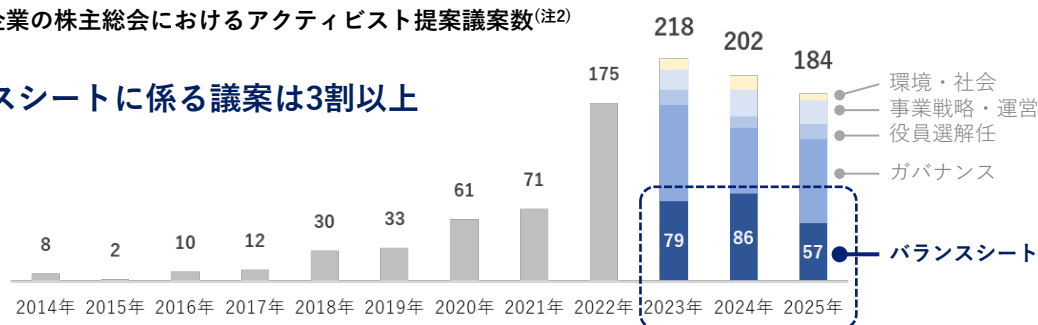
各社の中期経営計画において、「資本・資産効率改善」に関するワードを言及している企業数も、東証要請前の約40%から直近では約85%と急激に拡大している



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



■ 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

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

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

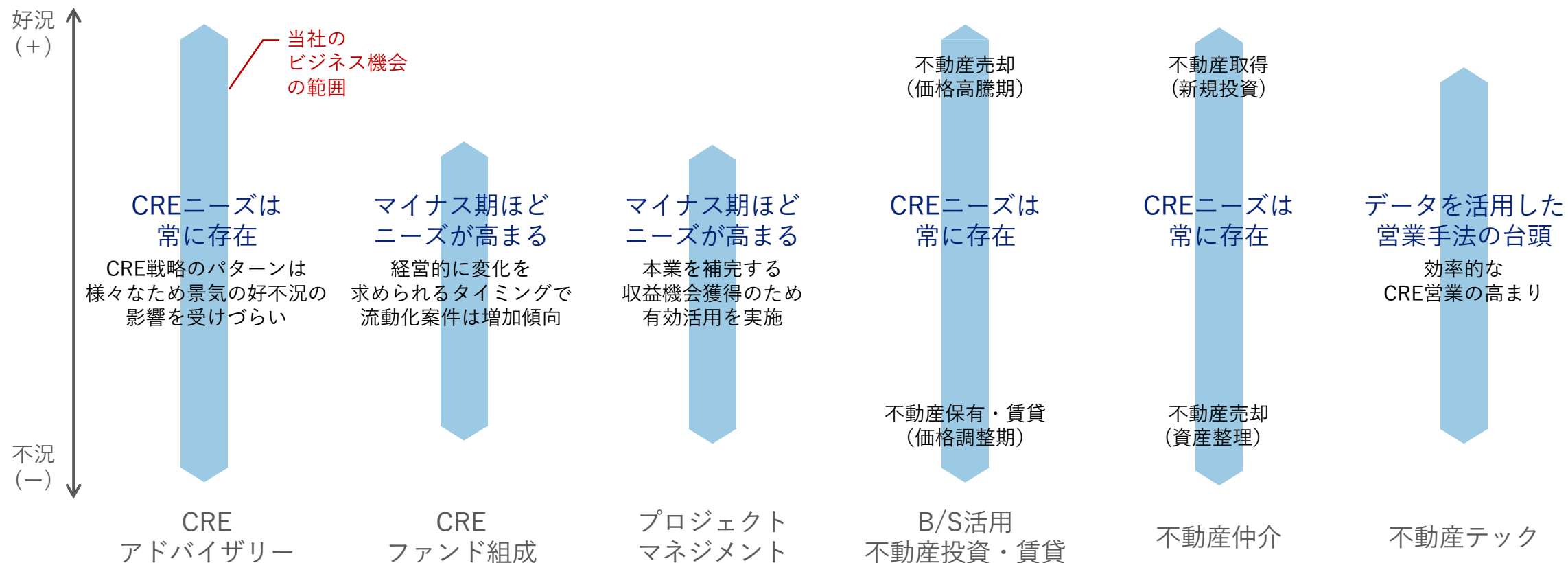


不動産テックビジネス



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



情報入手

ディールメイク

トランザクション

游休資産活用

資産圧縮

PBR1倍割れ



CCReB AI
COMPACT CARE FOR REBORN

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			
2014年	効率化系Word	効率化投資	1回
2015年	基盤系Word	収益基盤	3回
2016年	収益系Word	収益力 強化	1回
2017年	指標系Word	EBITDA	3回
2018年	若い世代系Word	成長投資	1回
2019年		経営資源	1回
2020年		M&A 強化	1回
2021年	いかに系Word	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



CCREB
CREM
COMPACT CRE FOR REBORN

CREに関する7,200件^(注)を超える
売買/貸借ニーズを蓄積

[illegible]






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11月30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	
	Adv 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 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
	PM 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 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
	Bro 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)



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)



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

- 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

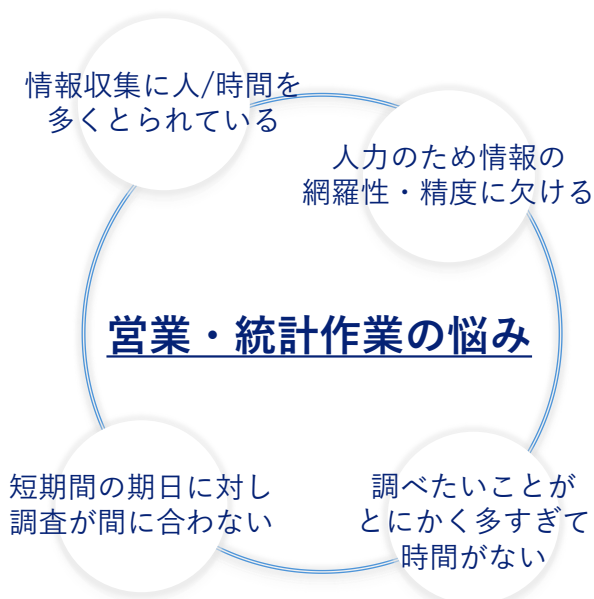


開示資料データ抽出サービス - CCReB Clip (ククレブ クリップ) -

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 -

登録日	公開	用途地域	公開	準工業地域
顧客企業	公開	規模(土地)	公開	604坪(1,997㎡)
担当者	公開	規模(建物)	公開	346坪(1,144㎡)
売買/賃貸ニーズ	公開	築年	公開	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	公開	〜
エリア①	公開	時間軸	公開	2025/01までに
エリア②	公開	公開設定	公開	社内まで
周辺市	公開	その他申送り事項	公開	国東道「相模原愛川IC」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	購入
<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	購入
<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	購入
<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	購入

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

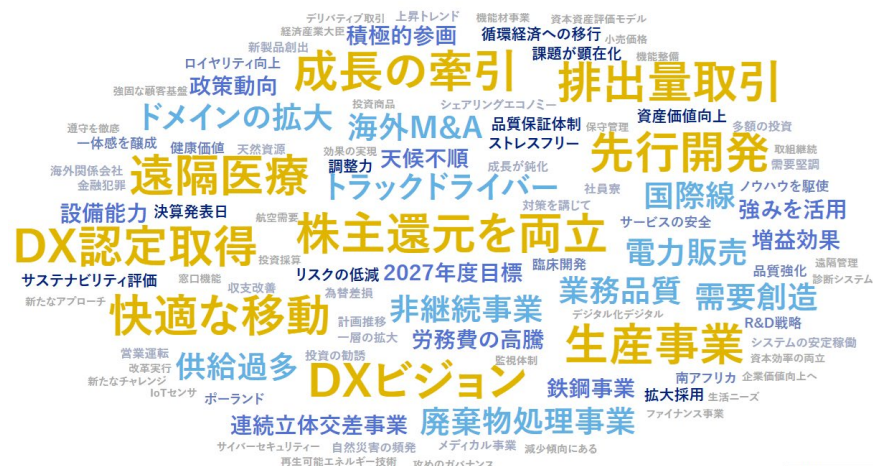
- 🗨️ ホットワード分析
- 🏠 物件情報サーチ
- 🔍 業界動向分析
- 📈 IRストレージ
- 📊 総研レポート・分析
- 🎤 セミナー・研修

< 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

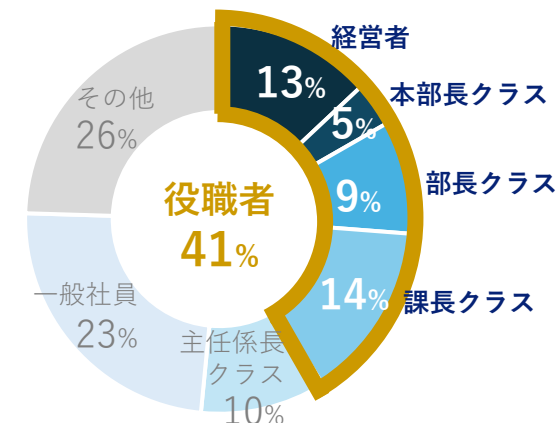
🗨️ **ホットワード分析** ～ 2025年6月時点の各社中期経営計画書におけるホットワード～



■ 会員属性 2025年11月時点

会員数 約**3,400**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及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

M&A領域におけるCREのポテンシャル

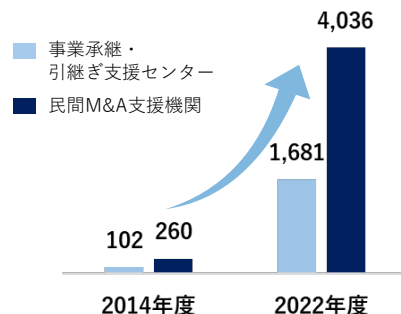
中堅・中小企業の事業承継ニーズと保有資産のポテンシャルに着目、
当社のテックシステムを活用したバリューアッドにより“当社らしい事業再生と価値最大化”を目指す

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

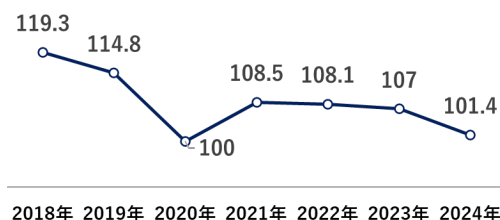
中小企業におけるM&Aの実施件数(注1)



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アドバイザリー会社『ファイブ・アンド・ミライアソシエーツ』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

新たな取組み 『CRE×M&Aの推進』

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アドバイザリー

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アドバイザリーとの提携

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アドバイザリー会社『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、アドバイザリー協業、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

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12月～資本提携、2025年11月～資本提携を更に強化 案件紹介、人材交流、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	資本提携 2025年5月～業務提携、2025年11月～資本業務提携 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 2023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

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



- 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



- 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



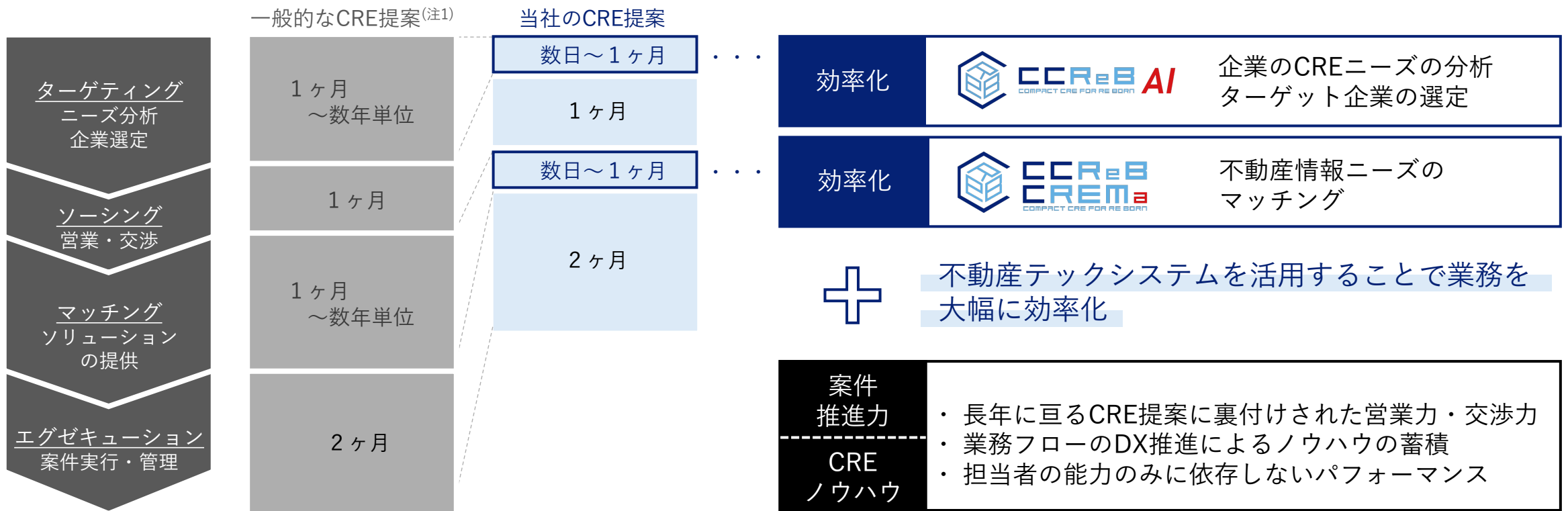
航空産業の工場の流動化

- 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

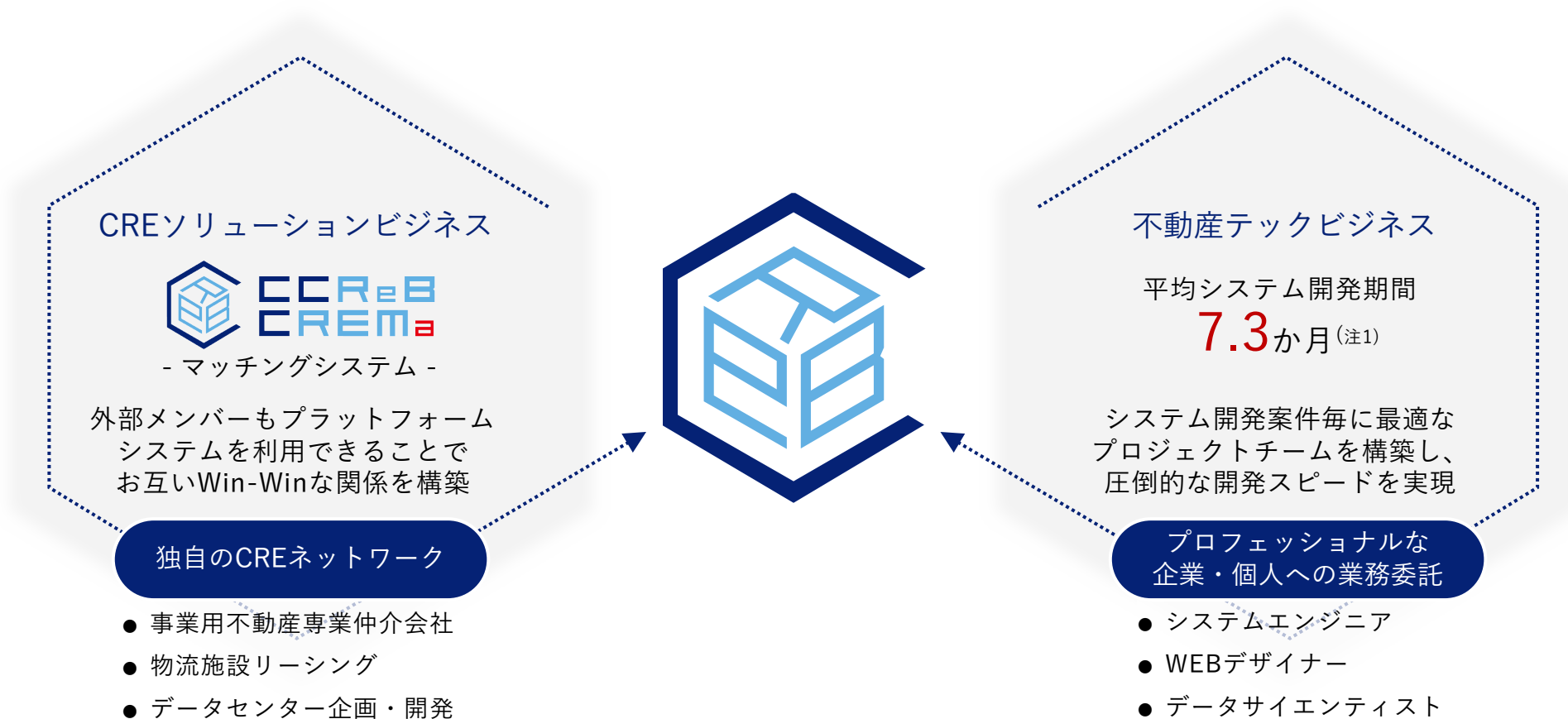


注1：掲載写真はイメージであり実際の案件の外観とは異なります

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



CCReB AI



CCReB EREM



CCReB GATEWAY

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



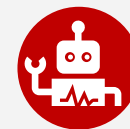
生成AI活用 (Chat GPT)

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。

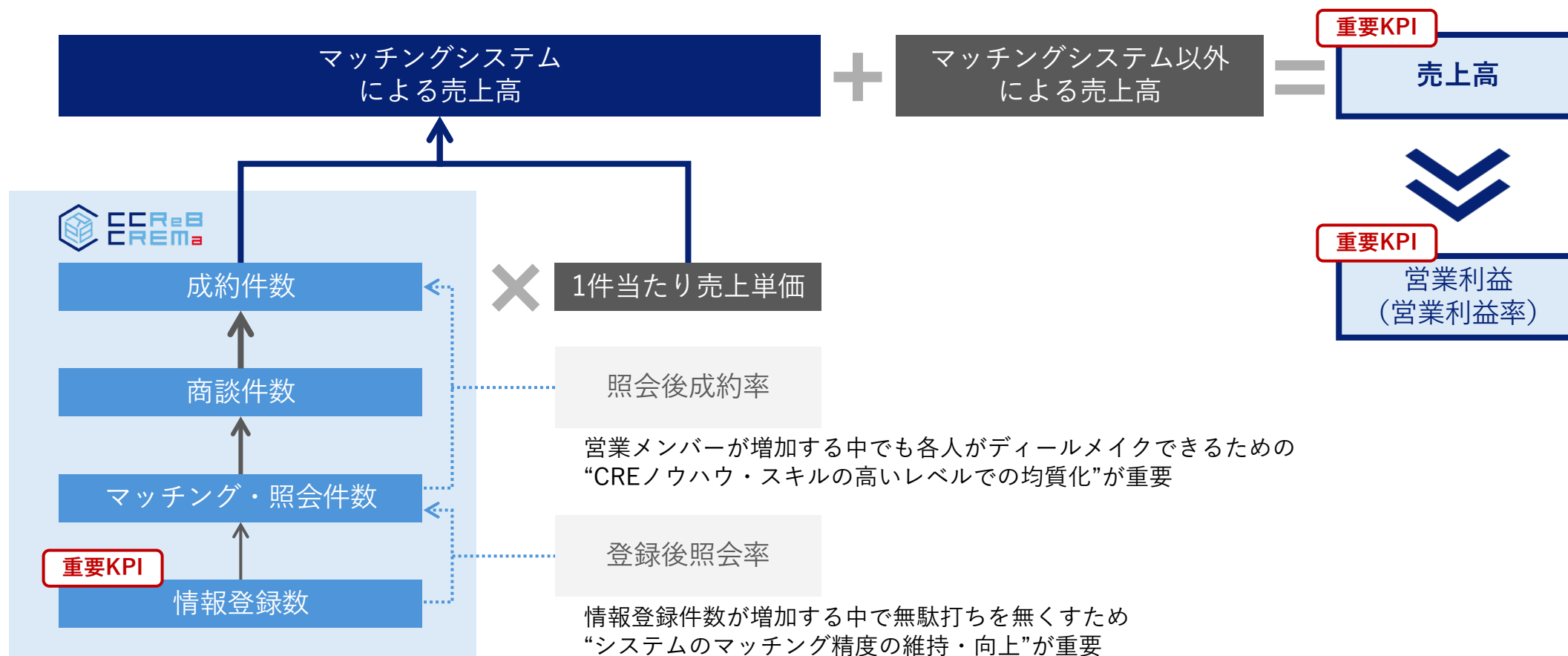
中期経営計画から、拠点統廃合、
 M&A強化の経営課題が確認できます。

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



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)
重要KPI					
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

ディスクレーマー

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、有価証券の買付け又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又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又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又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」又は「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又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又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。