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：276Ａ）

皆様、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ございます。

弊社、2026年第8期 第1四半期の決算説明会の動画をご覧いただきありがとうございます。
それでは、資料に沿ってご説明させていただきます。

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

1

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なく、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

4

2026年8月期 第1四半期（1Q）の決算サマリーでございます。

1Qにつきましては、2025年10月公表の2025年8月期の決算説明会資料に記載の、2026年8月期の業績予想における四半期毎の計画数値通りに滑り出したということと、営業利益については、当初計画28.5%に対して、33.3%ということで、30%台を確保できた1Qでありました。

また、各ビジネスにつきましても、中期経営計画に基づいた各種戦略を現在推進しております。
アライアンス戦略については、エムエル・エステート株式会社、地主株式会社との提携が深化したことによって、当社のCREニーズに対する提案メニューが拡大しております。
重要KPIでありビジネスの起点となるマッチングシステムの『情報登録数（いけす）』は拡大しております。
CREソシューションビジネスについては、1Qでの計画案件を粛々と消化し、それと並行して、短期から中期の業績に寄与する新規案件パイプラインの構築を行っております。
不動産テックビジネスについては、本日公表（2026年1月14日）しておりますが、CCReB Clip（ククレブ クリップ）という当社のサービスに生成AIを活用した機能改修を加えました。また併せて、特定企業に向けたマッチングシステムの受託開発についても、この1Qより着手しております。

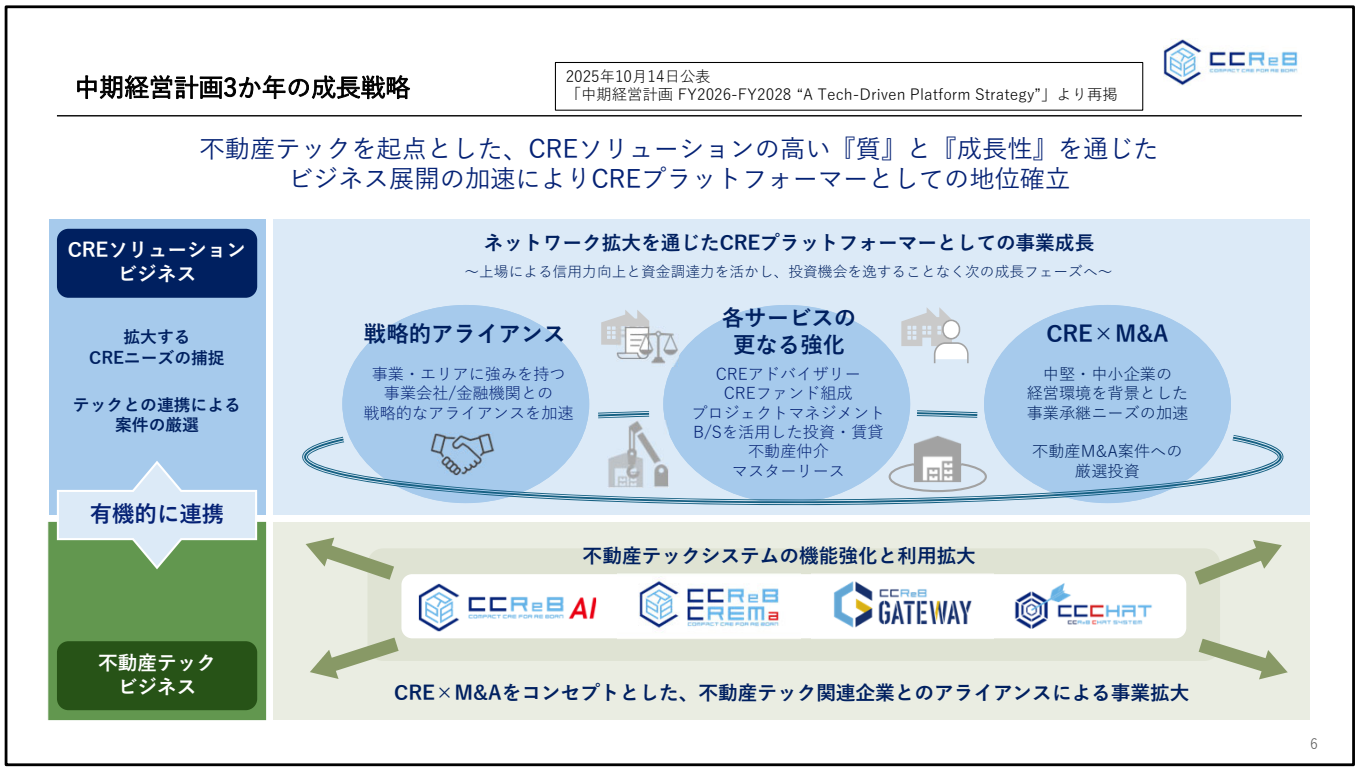
資金調達については、先般、公募増資及び第三者割当増資により約24億円を調達させていただきました。この資金調達は、足元で増加している新規案件への投資に充当する予定でございます。

これらを踏まえまして、1Q時点では、通期の業績予想に変更はございません。
業績予想数値は公表の通りであり、売上高47億円、営業利益11億円、当期純利益7億円、1株当たり配当金は27円を予想しております。

財務戦略については、引き続き、ネットD/Eレシオで1倍（1Q末時点：-0.52倍）を財務規律とした財務運営を行ってまいります。具体的には、資本増強による信用力が向上しておりますので、取引金融機関を拡大し適時資金調達を推進してまいります。また、今回の増資により借入金等の負債で調達できる資金の合計額（デットキャパシティ）が1Q末時点で約84億円に拡大いたしましたので、今後増えていくパイプライン案件に対しての投資体制は万全となった状況でございます。

2025年10月30日公表の公募増資等について

2



続きまして、先般、公募増資をおこなっておりますので、こちらについて触れさせていただきます。

前回、2025年10月14日に行った、2025年8月期の決算発表と同時に、中期経営計画を公表しております。こちらのスライドはその資料からの再掲となります。

不動産テックを起点として、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をしていくことで、CREプラットフォーマーとしての地位を確立していくことが、中期経営計画3年間の目標でございます。
3点の事業強化ポイントを示しておりますが、戦略的アライアンス、各サービスの更なる強化、そしてM&Aとなりますが、これらを粛々と推進している状況ございます。

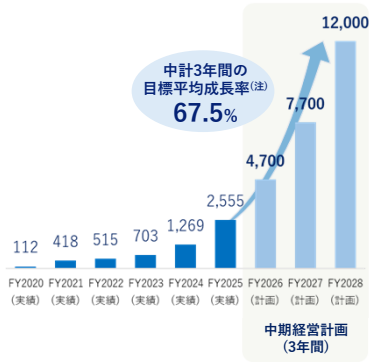
中期経営計画　売上高・利益目標

2025年10月14日公表
「中期経営計画 FY2026-FY2028 “A Tech-Driven Platform Strategy”」より再掲

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

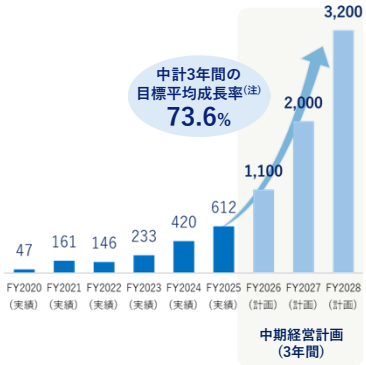
売上高(百万円)

✓ 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



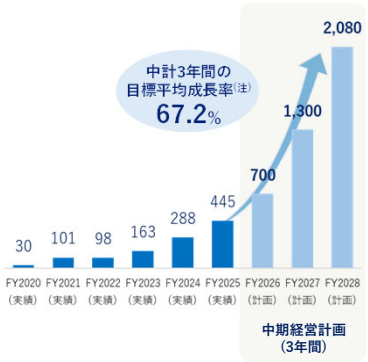
営業利益(百万円)

✓ 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

7

中期経営計画3年間の売上・利益目標についても、資料再掲となります。

2028年8月期に、売上高120億円、営業利益32億円、当期純利益20億円の到達を目指しており、現在その入口に立ったというところでございます。

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**

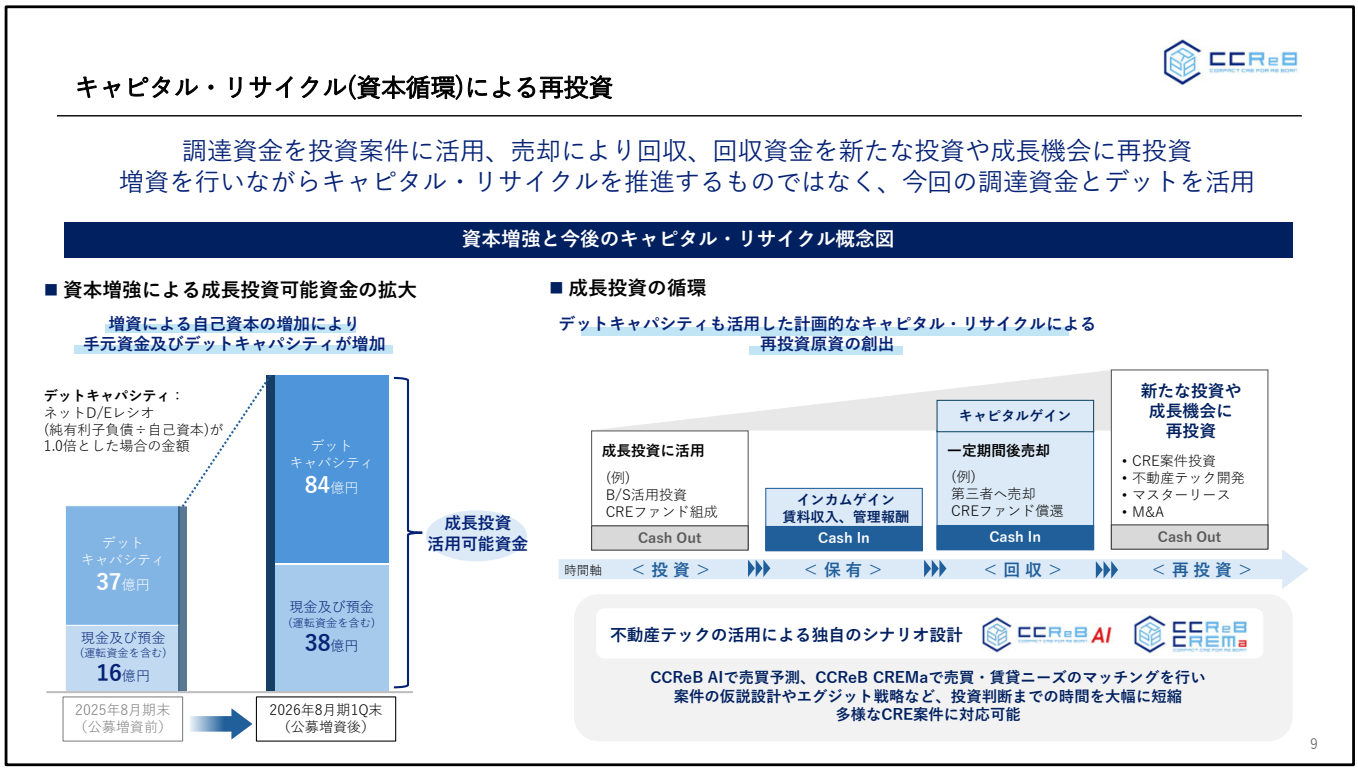
**デットキャパシティを活用した借入金の調達と、
キャピタル・リサイクルを行うことで、次の投資案件に繋げる**

8

先般の公募増資について、より具体的にお話させていただきます。
まず、先般実施した公募増資の調達資金については、中期経営計画に必要な投資資金には織り込んでおりません。あくまでも、先般の公募増資は、中期経営計画を確実かつ早期に達成するための資金調達であるということをご理解いただければと思います。

まずは、資金調達の目的でございます。
連日新聞等で大企業が不動産をリースバックしたり売却したりという報道がされておりますが、これは大企業だけでなく、中堅企業また中小企業においても、企業の資本効率向上を背景とした資産売却ニーズは高まっております。これに合わせて、当社の足元の投資案件パイプラインが当初想定より増加していることが背景となります。
この調達資金を使って、これらのパイプラインへ投資し、後ほどご説明いたしますが、キャピタル・リサイクル（資本循環）することで中期経営計画を早期に達成することが今回の目的でございます。
資金調達による効果を3つ挙げております。
まず1つ目としては、自己資本が増強されましたので、信用力が向上しております。先般も新規金融機関より新たな借入れを実施しており、取引金融機関数の拡大に寄与するものと考えております。
2つ目に、短期で業績に寄与できる優良案件への投資ができることでございます。当然に当社は借入金の調達ができる財務状況ではございますが、借入れには一定の時間が必要な中、公募増資による資金調達によって手元資金が増加しましたので、企業のCREニーズに対して早期対応が可能となります。当社想定を上回る投資機会を逃すことなく、確実な収益に結び付けていきたいと考えています。
そして3つ目ですが、アライアンス強化でございます。足元の相談案件において、我々のターゲットである20億円を超えてくる案件も増えてきております。このような案件をパートナー企業（今回割当をおこなった2社に限らず）と共同投資や、当社が組成するCREファンドへ出資いただくなど、提案ソリューションが非常に拡大しております。

右側ですが、資金使途については、主にB/S活用投資への投資資金に活用させていただきますが、足元システム開発も進めておりますので、こちらにも一部活用させていただきます。
併せて、直近の投資予定も含む投資案件を示しております。
販売用不動産については、4件、うち2件が予定でございますが、投資額で約35億円となります。
有形固定資産については、4件、うち1件が予定、投資額で約25億円の投資を実行している状況でございます。
販売用不動産につきましては、概ね1年から2年で、第三者に売却してまいります。なお、案件サイズが1億円から5億円の案件については、1年以内での短期回転を変わらず実行してまいります。
有形固定資産については、概ね２年から3年保有した後、販売用不動産として売却を想定しながら取得しております。
このように、先程申し上げた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ということが、先般の公募増資の目的になります。



こちらのスライドでは、キャピタル・リサイクルについて少し触れさせていただきます。

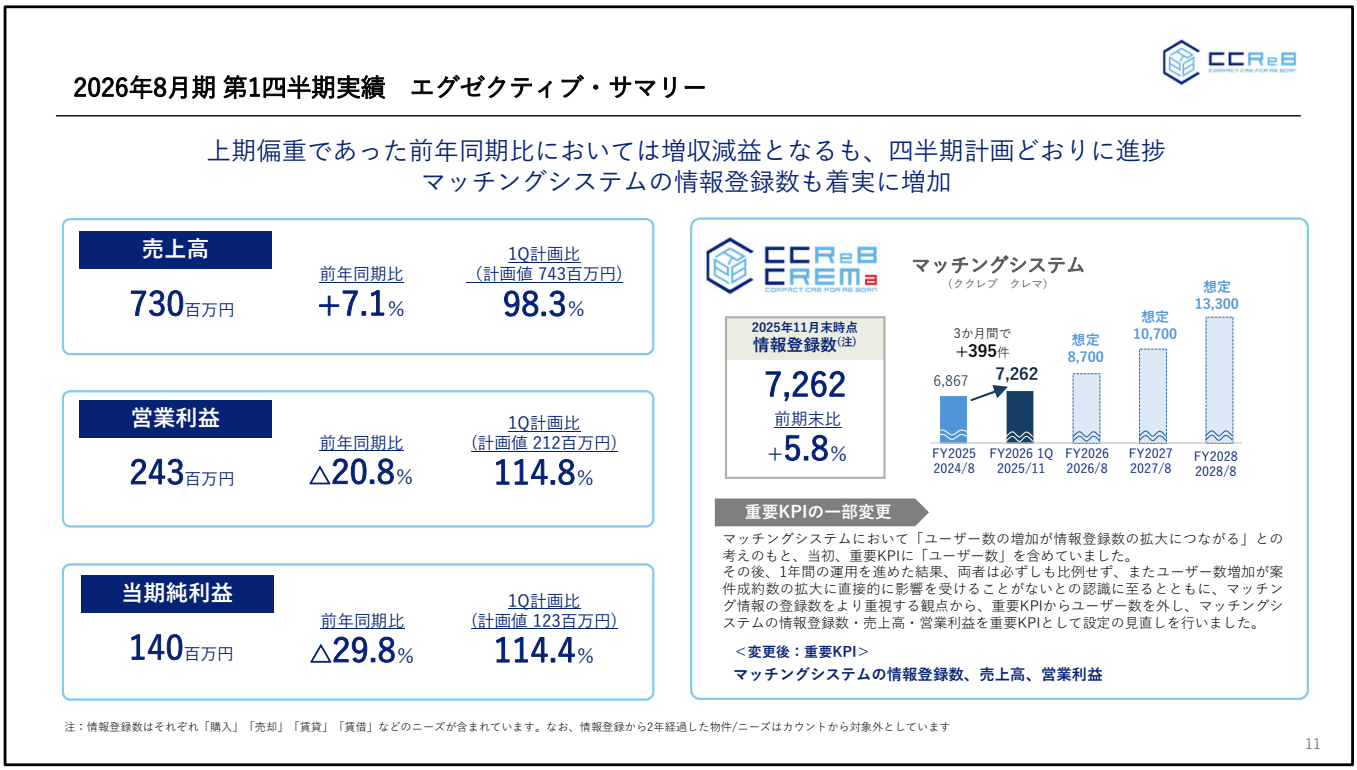
当社は調達資金を投資案件に活用し、それを売却によって回収させていただき、その回収資金を新たな投資や成長機会に投資してまいります。
これは誤解なきようにという意味で申し上げますと、このキャピタル・リサイクルを、増資を複数行いながら推進するのではなく、先般の公募増資での調達資金と借入金を活用して行っていくという考えです。

先般の公募増資によって資本増強をしておりますが、公募増資前と比較して、公募増資後の1Q末時点で成長投資可能資金としては約120億となり、全て投資に使うという意味ではございませんが、いずれにしましても、デットキャパシティが約84億円と大きくなりました。
これを足元の投資にしっかりと活用していくことを示したものが、右の図でございます。
成長投資の循環を示しておりますが、まずは資金をB/S活用投資やCREファンド組成に活用させていただきます。投資案件の保有中に賃料収入や物件管理報酬といったインカムゲインを計上し、その後、一定期間経過後に第三者への売却やファンド償還により資金回収を行います。そして、この回収した資金を新たな投資や成長機会に再投資してまいります。再投資に関しては、B/S活用投資だけでなく、不動産テック開発、マスターリース事業やM&Aといった成長機会に投資したいと考えております。

このサイクルを生み出すのが、当社の場合は不動産テックであり、CCReB AI（ククレブ エーアイ）では、いわゆる売買予測を行い、CCReB CREMa（ククレブ クレマ）で売買と賃貸ニーズのマッチングを行うことができます。これらを案件の仮説設計やエグジット戦略に活用することで、投資判断までの時間を大幅に短縮しております。
多様なCRE案件に対応すべく、この不動産テックを活用しているところが当社の大きな特徴であると考えております。

業績概要

3



続いて、1Q業績のエグゼクティブ・サマリーでございます。

前年同期との比較で申し上げますと、前年は上期偏重でありました。何度も決算説明会でもお話しておりますが、前年はIPOにおいて業績予想を開示しながら上場させていただいており、東証からも確実な業績達成を求められておりましたので、上期において業績が達成できるような案件計上していたこともあり、上期偏重になっておりました。従って、前年同期との比較において、売上高については増収、利益については減益となっております。当社は前年同期との比較より、当期の業績予想における四半期計画に対しての進捗を重視しており、この点においては、1Q計画に対して、計画通りに進捗している状況でございます。
１Q売上高は計画比98.3%、営業利益は同114.8%、当期純利益についても同114.4%ということで、繰り返しになりますが、順調に進捗しております。

資料右側です。
CCReB CREMa、マッチングシステムの情報登録数も順調に増加しております。
情報登録数は、年間約20%の増加を予想しておりますが、1Q（3か月間）で5.8%の増加となり、ビジネスの起点となる『いけす』は順調に拡大しております。

また、重要KPIを一部変更しておりますのでお知らせいたします。
今まで、CCReB CREMaのユーザー数についても重要KPIとして申し上げておりましたが、これまで運用してきた結果、ユーザー数の増加が情報登録数の増加と完全な正の比例ではないとの認識に至り、ユーザー数を重視するのではなく、情報登録数を重視する観点から、ユーザー数については重要KPIから外させていただきました。
ただ、今後もユーザー数の推移は開示を続けてまいります。

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%			
（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%			
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	

不動産テックシステムの
サブスクユーザー数の増加

主に人員増加による影響

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

12

続いて、1QのPLでございます。

先程のとおり、売上高につきましては前年同期比プラスとなり、利益はマイナスとなっております。
営業利益については、前年同期比でマイナス11.7ポイントとなりますが、これも先程申し上げましたとおり、前期1Qにおいて利益率の高いB/S活用投資の案件の売却を計上しており、その利益の高さから前期1Qの営業利益率は45.0%という結果になっております。当期1Qの営業利益率は33.3%となっております。
売上高における不動産テックビジネスは、前年同期比でサブスクユーザーが増えておりますので、その結果31.9%の成長となっております。販管費については、主に人員増加による影響により前年同期比増加しております。

いずれにつきましても、今回1Qで、まずは営業利益率30%台をキープできたと考えおり、今後も引き続き業務を推進してまいります。

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

1Qで札幌(底地)2物件取得

	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

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）

13

続いて、1QのBSでございます。

ピックアップすべき点といたしましては、まずは有形固定資産となります。
1Qで底地を2件取得しております。これはパートナーである地主株式会社より取得した案件になります。収益に寄与する有形固定資産として取得したことで、有形固定資産は増加しております。
資本金については、公募増資等による資本増強の結果、増加しております。これにより自己資本比率は72.8%に回復しております。

また、1QのB/Sには表れておりませんが、先程申し上げました通り、直近での投資済・予定を含む案件は約60億円ございますので、今後、これらが販売用不動産や有形固定資産として当社の業績に貢献していく予定でございます。

2026年8月期　業績予想

2025年10月14日公表
2025年8月期 第7期 決算説明資料 10ページより再掲

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）	2026年8月期（第8期） 今回計画				
	実績	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					（注2） 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

14

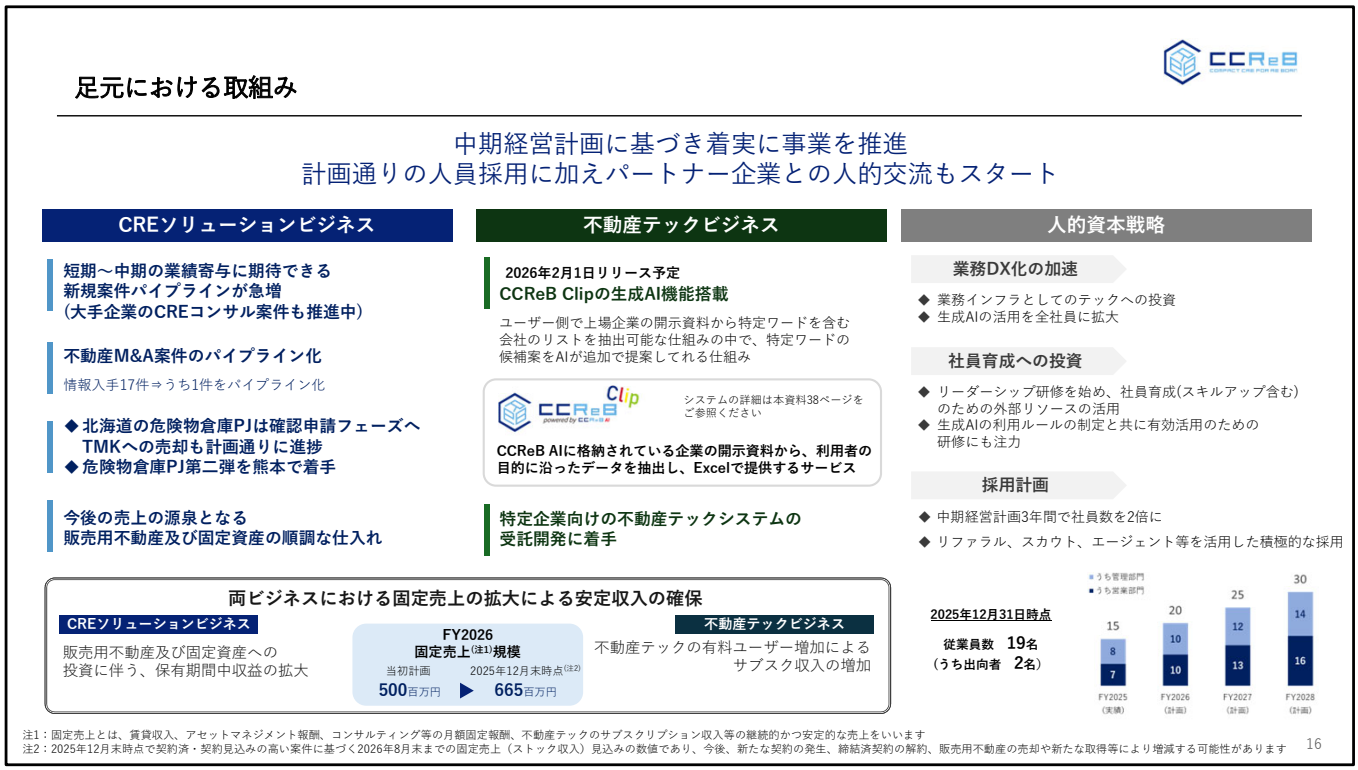
こちらのスライドでは、当期の業績予想を資料再掲しております。

1Qにつきましては、失注なく推進したことによりほぼ計画通りでございました。
2Q、3Qについては企業の3月決算のタイミングとなりますので、現在、様々な企業様と会話をさせていただいているところでございます。当社の2Q、3QはCRE案件が大きく動いてくるタイミングと考えております。特に3Qについては、計画上でも金額規模が大きい案件の売却を計画しております。こちらについては後程触れますが、計画通り推進しております。

引き続き、この業績予想に基づき、業務を推進してまいります。

事業の進捗状況

4



足元の事業の進捗状況でございます。
先程申し上げましたとおり、中期経営計画に基づき事業を推進しております。

3つに分けておりますが、左からCREソリューションビジネスでございます。

- 短期から中期の業績寄与に期待できる新規パイプラインが増加しております。また、大手企業のCREコンサル案件も推進しております。
- 不動産M&Aを含めた、M&Aについても、昨年10月に経営企画室（M&A・資本提携・その他戦略的投資を推進する部署）を新設し、この1Qで情報入手は17件、このうち1件をパイプライン化しております。
- 危険物倉庫について、まず北海道の危険物倉庫プロジェクトについては確認申請のフェーズに入ります。これによりTMK（特定目的会社）への売却も計画通りに進捗しているところです。また、本日リリース公表しておりますが、北海道に続きまして、熊本で危険物倉庫プロジェクト第2弾を着手いたしました。こちらについては後程ご説明させていただきます。

真ん中、不動産テックビジネスでございます。

- こちらも本日リリース公表しておりますが、CCReB Clip（ククレブ クリップ）という、いわゆる上場企業の開示資料の中から特定のワードを抽出するサービスに生成AI機能を加え、1つのワードだけでなく生成AIによりその周辺ワードを提案させることで、幅広いリスト作成が可能になるサービスを、2月1日より始めます。
- また、主にマッチングシステムになりますが、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しております。

CREソリューションビジネスでは、販売用不動産や有形固定資産の順調な仕入れが進んでいる点、不動産テックビジネスでは、有料サブスクユーザーの増加により、両ビジネスにおける安定収入である固定売上が拡大しております。計画値ではありますが、当初計画では5億円の固定売上を想定しておりましたが、現時点の予定も含めると6億6500万円に拡大している状況です。

最後に人的資本戦略でございます。
中期経営計画で掲げておりますとおり、業務DX化の加速ということで生成AIを業務インフラに組み込んでおります。また、これに合わせて社員育成ということでこのような生成AIの活用方法を含めた研修なども始めており、こちらも順調に着手を始めたところでございます。
また、採用計画でございますが、中期経営計画においては、この3年間で2倍にすると申し上げております。スカウトやエージェント企業様よりいろいろご紹介いただきながら面談を重ね、順調に採用数も増えております。
2025年12月31日時点で従業員数は19名、うち出向者が2名となり、パートナー企業との人的交流もスタートしている形です。

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アドバイザリー	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～	✓ 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	✓ 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	✓ 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

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

17

次に、パイプラインの状況でございます。

こちらは、今回新たに作成したスライドとなります。
いままで次ページ以降にあるパイプラインリストを開示してまいりましたが、守秘義務上、なかなか個別の金額が開示できない状況でございました。投資家様より、どのぐらいのサイズの物件を検討しているのかとのご質問も多いことから、今回このような形で開示させていただきました。
先程申し上げましたとおり、当初の想定よりも企業にCRE戦略というものが浸透していると感じており、相談フェーズのものを含んだパイプラインとしては、案件規模で約660億円となります。

パイプラインのトレンドといたしましては、CREニーズが多様化していると感じております。
単純に不動産を売却するだけでなく、保有資産のポジショニングが進んでいる、つまり資産を保有し続けるべきか、撤退をすべきかなどの明確化が進んでいると感じています。
この中で売却対象となる場合には、単一で売却されるわけではなく複数のポートフォリオで売却をされるケースが多く、金額も大小様々に多様化している状況です。
その中で、当社が得意とする20億円以下の案件について、パートナー企業から連携要請を頂くなど、パイプラインは増加中でございます。
このように、パートナー企業を含めCRE戦略を全体でご提案していく機能が整ってきていると感じております。

左下にパイプライン状況は記載の通りでございますが、B/S活用投資、CREファンド組成、こちらが非常に積み上がっており、また不動産仲介も8件となっております。
案件サイズについては、売上に直結するという意味ではなく、それぞれのサービスに料率がございますので、どのぐらいのサイズの案件を取り扱っているのかという観点で見ていただければと思います。

サイズ別の取組方針としては、ボリュームゾーンについては当社にてB/S活用投資を行ってまいります。また最近では、建築コストが上昇しておりますので、今あるものを大事に使おうという意味で、既存の建物をそのまま居抜きで使いたいというニーズが非常に増えております。これを当社ではRe-born（リボーン）と呼んでおりますが、このようなニーズにも注力していきたいと考えております。
また、20億円を超える案件については、パートナー企業との共同投資やファンド組成をして投資家を招聘するという取組みをしてまいります。企業の売却タイミングと当社の資金調達や投資タイミングがずれる案件については、パートナー企業のブリッジ機能を活用し、投資機会を外部に出さずに確保していきたいと考えております。

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

18

こちらからは、これまでも開示しておりましたパイプラインリストとなります。

個別案件については触れませんが、「NEW」マークについては前回決算発表時から新たに加わった案件となり、繰り返しではありますが、パイプラインは増加しております。

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

こちらもパイプラインの続きでございます。

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

20

パイプラインの最後になりますが、危険物倉庫に関するパイプラインの32番をご覧ください。本日公表のプレスリリースの案件で、熊本県の案件となります。
危険物倉庫については引き続きニーズも多く、ご相談も多い状況です。当社としては、案件毎に見ていき、マスターリースできるものであればマスターリースを行い、開発で携われるものについては開発をしていくということで推進していきたいと思っております。

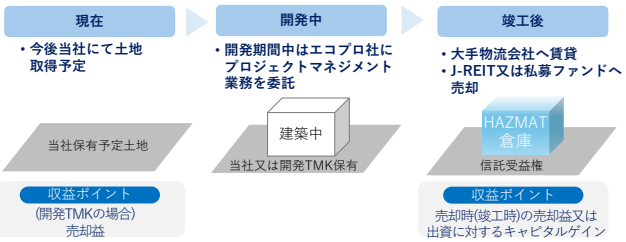
また、併せまして、M&A案件についても28番で「NEW」としておりますが、このような形で案件パイプラインは多様化している状況です。

危険物倉庫開発プロジェクト第二弾の始動

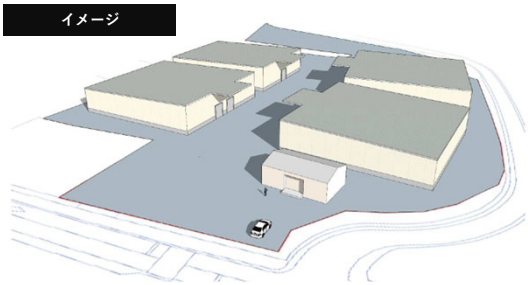
北海道に続く危険物倉庫プロジェクト第二弾は熊本で始動
半導体やEV需要を捉え、テナント確定済みの安定性の高いプロジェクト

■ 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

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

21

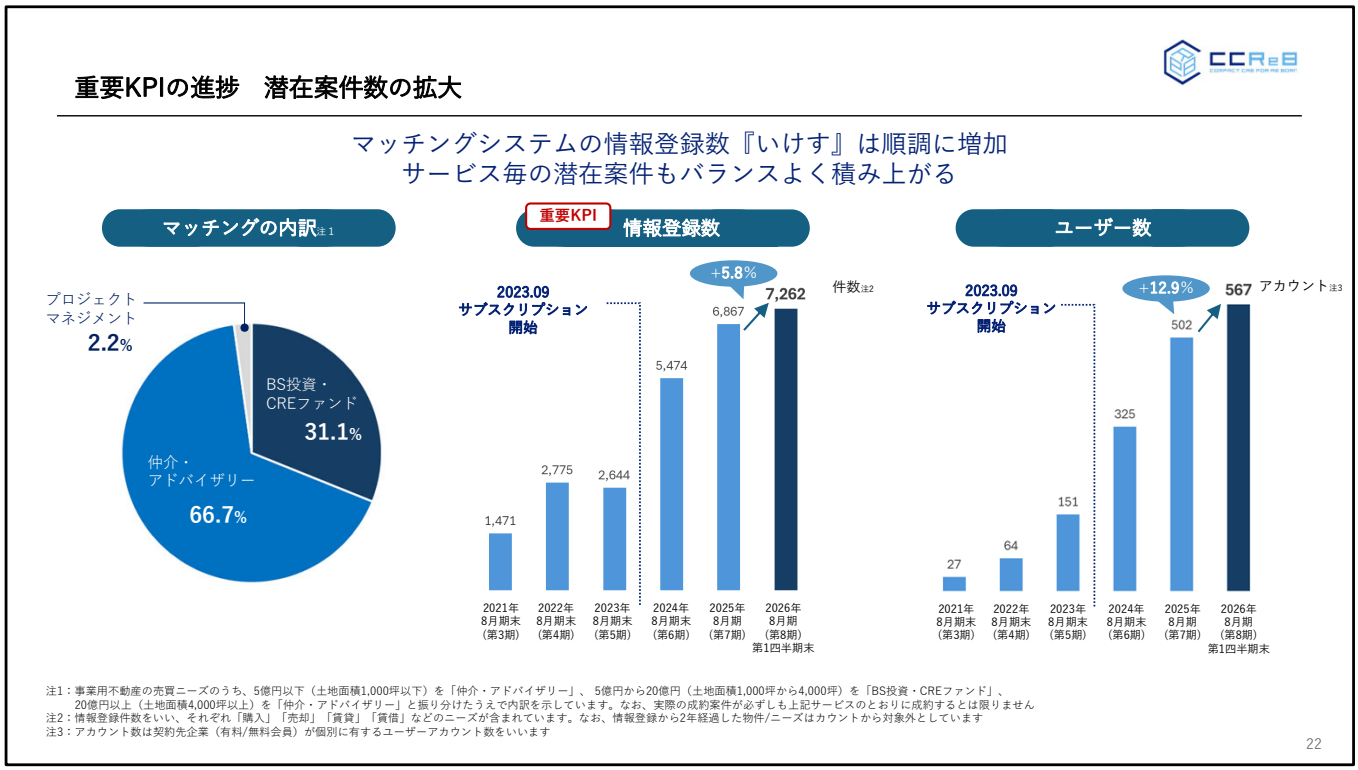
先程ご紹介した危険物倉庫プロジェクトの第二弾でございます。

北海道に続く危険物倉庫開発プロジェクトの第二弾につきましては熊本で始動いたします。熊本県は半導体が先行しているエリアであり、足元、非常に需要が強いエリアとなります。こうしたニーズを捉え、今回はテナントとの予約契約が確定している安定性の高いプロジェクトに参画いたします。

今回のプロジェクトでは、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する仕組みとしております。当社自身もプロジェクトマネジメントを受託することがありますが、当面、現在進めている北海道北広島のプロジェクトに人材投下いたしますので、本件についてはエコプロ社と一緒に進め、4棟で構成される賃貸型HAZMAT倉庫となり温度帯管理が可能な仕様を想定しております。
併せて、大手物流会社との賃貸借予約契約を前提に進めていくプロジェクトになります。
開発主体としては、当社または北海道案件同様に開発TMKを予定しておりますが、スキームは現在検討中でございます。本件は、当社のターゲットゾーンである20億円程度の案件となるため、当社自身での開発も含めて検討しているところです。

竣工後は、REITまたは私募ファンドへの売却を考えております。
マネタイズポイントは、北海道の案件と異なり、スキーム次第で開発する土地で売却益が出るかというとことです。開発中はエコプロ社にプロジェクトマネジメントを委託し、竣工後に売却することで、キャピタルゲインを狙っていく案件です。

本件の竣工は2028年となり、まだ先になりますが、このような危険物倉庫ニーズを踏まえ、次なる案件への営業活動を行っているところです。



需要KPIでございます。

先程申し上げましたとおり、マッチングシステムのユーザー数は重要KPIからは外しております。
情報登録者数『いけす』については、順調に伸びている点、また『いけす』の中身については、左側の円グラフで示している通り、約67%が仲介・アドバイザリーのベースになりそうな案件、残りがB/S活用投資やCREファンド組成のベースとなりそうな案件という内訳でございます。

財務戦略

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

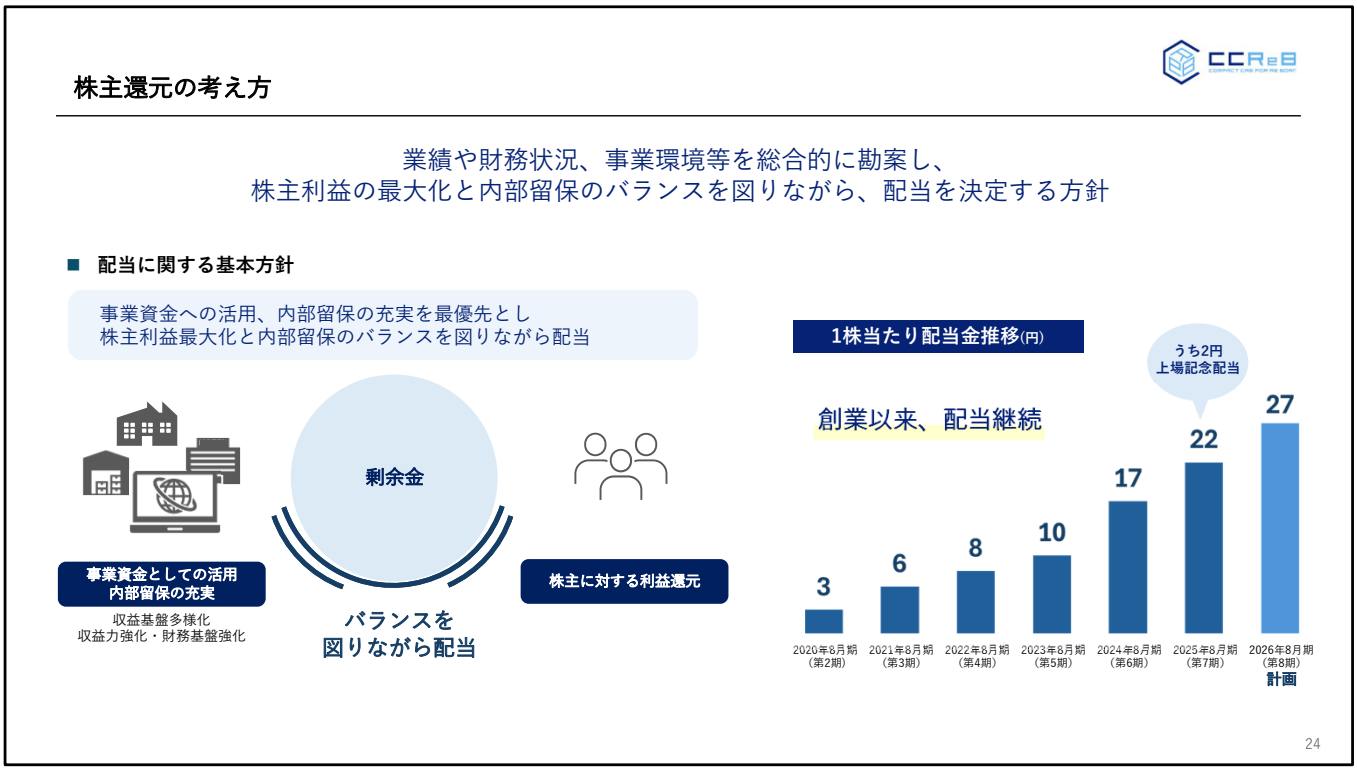
健全な財務体質と収益力で、金利上昇による影響は限定的

23

財務戦略でございます。

こちらも先程申し上げたとおりではございますが、当社はネットD/Eレシオ1.0倍を規律とした財務運営を推進してまいります。
引き続き、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をしてまいります。
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を構築していく考えのもと、足元2025年12月に株式会社三井住友銀行より借入による資金調達を行っております。
今後も、メガバンクを中心とし投資エリアの強い地域金融機関との取引を目指して、安定的なバンクフォーメーションを構築していきたい考えです。

また、足元では金利が上昇しておりますが、こちらについてもいろいろご質問頂いておりますので、申し上げておきたいと思います。
当社は、現在、自己資本比率も高く健全な財務状況となっております。また収益性についても同業他社と比較し高い営業利益率となっていると考えておりますので、金利上昇による影響については極めて限定的であると考えております。



株主還元の考え方でございます。

こちらも、当社の方針は変わっておりません。
まだまだ成長投資に資金を充てていきますが、基本的には配当は続けていきたいと考えております。
創業以来配当を継続しておりますので、利益の拡大とともに配当を増やしていきたい方針でございます。

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

25

最後に、今後のIR活動についてお話させていただきます。
株主・投資家の皆さまからの声に対しての発信でございます。

これまで当社は、事あるごとにプレスリリース等で発信をしてきたつもりではありますが、今後は、株主・投資家様の皆さまとの対話をより一層重視してまいりたいと考えております。

投資家の皆さまとの対話の中でいただいたフィードバックにおいて、お応えできるものについては、しっかりとお応えしていくという方針のもと、今回の決算説明会資料でも一部反映させていただきました。今後も、積極的な情報発信とフィードバックの活用を通じた企業価値の向上を図っていきたいと思います。
また、対話につきましても、説明会等でいただいた投資家様のご意見を経営方針に反映させるなど取り組んでまいります。

上場して1年が経過しましたが、この1年で114件の機関投資家様とのIR面談を実施してまいりました。
今後も、国内外の機関投資家様との面談を実施してまいります。
また、個人投資家様に対する取組みといたしましては、2026年2月上旬頃にYouTube番組への出演を予定しております。4月下旬には個人投資家向けの説明会を開催予定でございます。今後、詳細につきましてはプレスリリース等で発信してまいります。

以上が、当社2026年8月期第1四半期の決算説明となります。

当期1Qがスタートいたしました。引き続き、CRE（企業不動産）については、足元、様々な企業で利益創出や資金調達の手段としてこの不動産を使い始めております。当社はCREプラットフォーマーとして引き続きこの業界をリードしていきたいと考えております。

本日はお忙しい中、決算説明動画をご視聴いただきまして誠にありがとうございました。

事業の概要

5

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　髙橋　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。

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
企業価値創造ソリューションカンパニー
CCReB
COMPANY REAL ESTATE BORN
が取り扱わない
大切に育てるという想いを
その頭文字を取って「CCReB

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

×

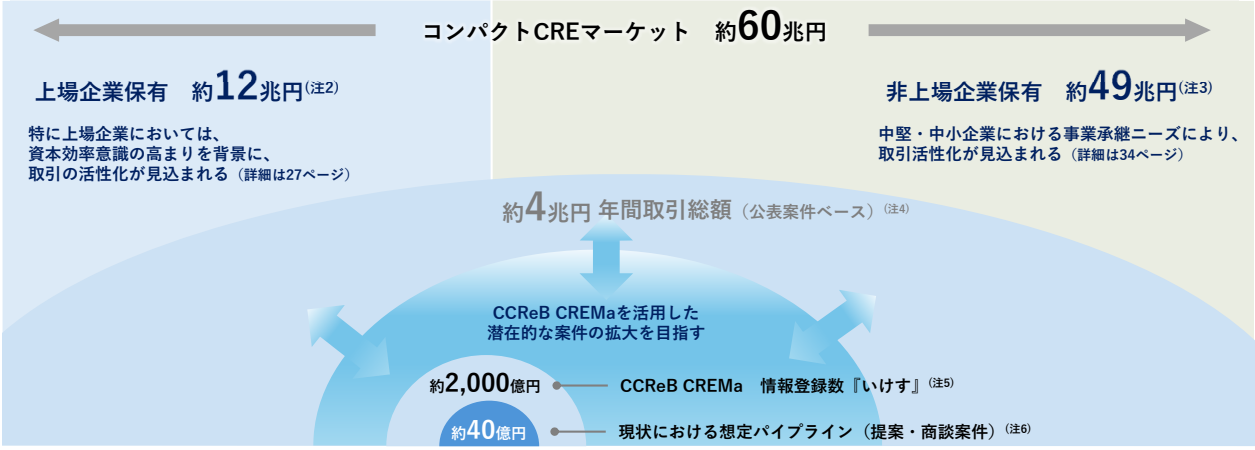
各産業や事業に関する
知識・ノウハウ

■ 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

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

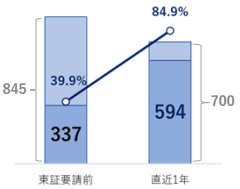
資本効率意識の高まり

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

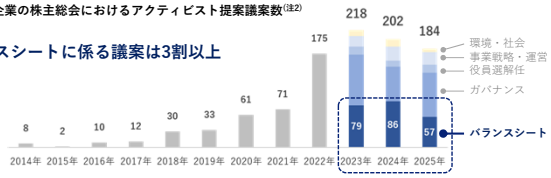
資本・資産効率の改善に係るワード言及企業数(注1)



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：कक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

■ 保有不動産に着目した主なアクティズム事例

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

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

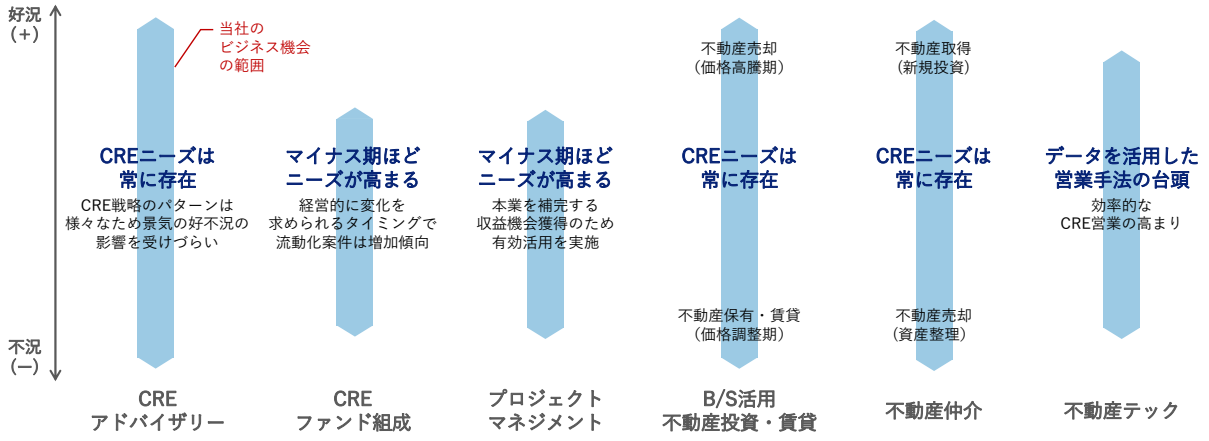
- CRE アドバイザリー
- CREファンド組成
- プロジェクトマネジメント
- B/Sを活用した不動産投資・賃貸
- 不動産仲介

不動産テックビジネス

- CCReB AI
- CCReB CREma
- CCReB GATEWAY
- CCCHAT

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



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

CCReB AIに蓄えられた
企業における多様な潜在ニーズ

CCReB CREMa

CREに関する**7,200件**(注)を超える
売買/貸借ニーズを蓄積

注：2025年11月30日時点

背景にある
経営課題を踏まえた
ソリューションを提案

CCCHAT

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

- CREアドバイザリー
- 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

		組利率イメージ	
Adv	CREアドバイザリー	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

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

マッチングシステム
（ククレブ　クレマ）
CCReB CREMa

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）
CCCHAT

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アドバイザリー業務に活用）

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

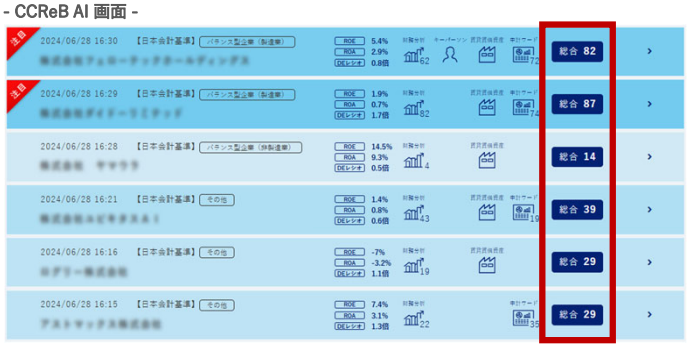
AIを活用した分析エンジン

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 -

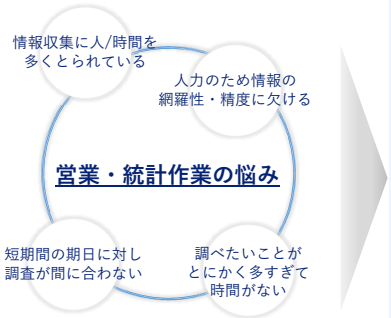


スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定

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**



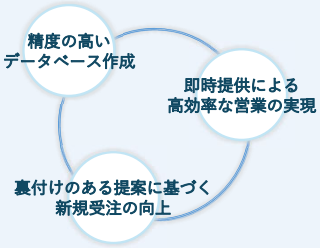
テキスト抽出

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



（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 -

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

CCReB GATEWAY

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

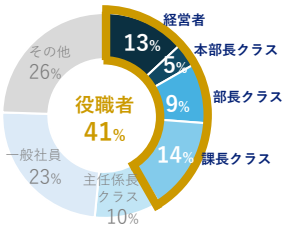
ホットワード分析

～ 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
- ✓ 日本にい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

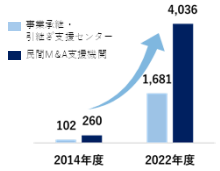
中堅・中小企業の事業承継ニーズと保有資産のポテンシャルに着目、
当社のテックシステムを活用したバリューアッドにより“当社らしい事業再生と価値最大化”を目指す

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)

企業価値創造ソリューションカンパニー CCReB COMPACT CRE FOR RE BORN

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

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
- ✓ プロダクツ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

- ✓ 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

内部管理体制の構築

- ✓ 『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プラットフォーマー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プラットフォーマー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)
MIZUHO 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
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	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アドバイザリー
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アドバイザリー、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

CCReB AI × CCCHAT

- 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 × CCReB CREMa

- 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

AI ×

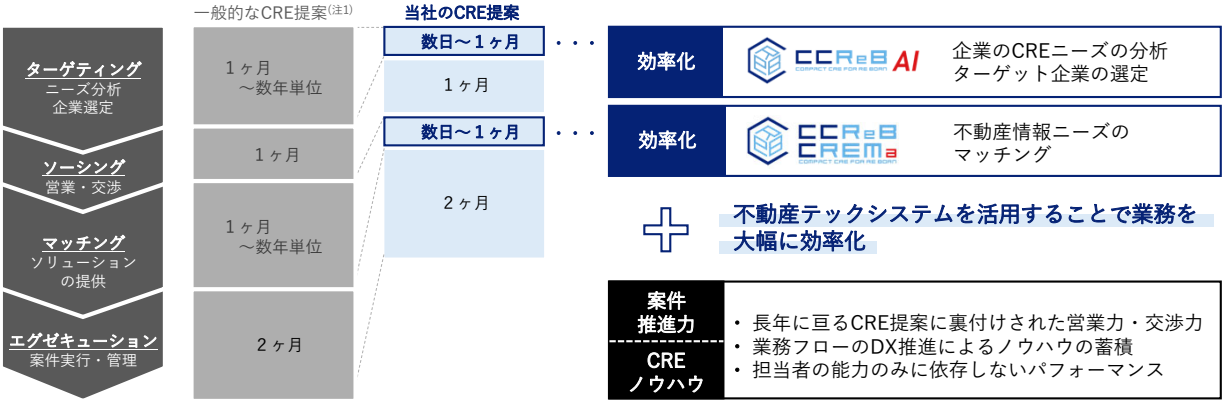
航空産業の工場の流動化

- 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

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

CREソリューションビジネス

CCReB CREMa

- マッチングシステム -

**外部メンバーもプラットフォーム
システムを利用できることで
お互いWin-Winな関係を構築**

独自のCREネットワーク

- 事業用不動産専業仲介会社
- 物流施設リーシング
- データセンター企画・開発

不動産テックビジネス

平均システム開発期間
7.3か月(注1)

**システム開発案件毎に最適な
プロジェクトチームを構築し、
圧倒的な開発スピードを実現**

プロフェッショナルな
企業・個人への業務委託

- システムエンジニア
- WEBデザイナー
- データサイエンティスト

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「バランス型企業」、
スコア△△点の会社です。

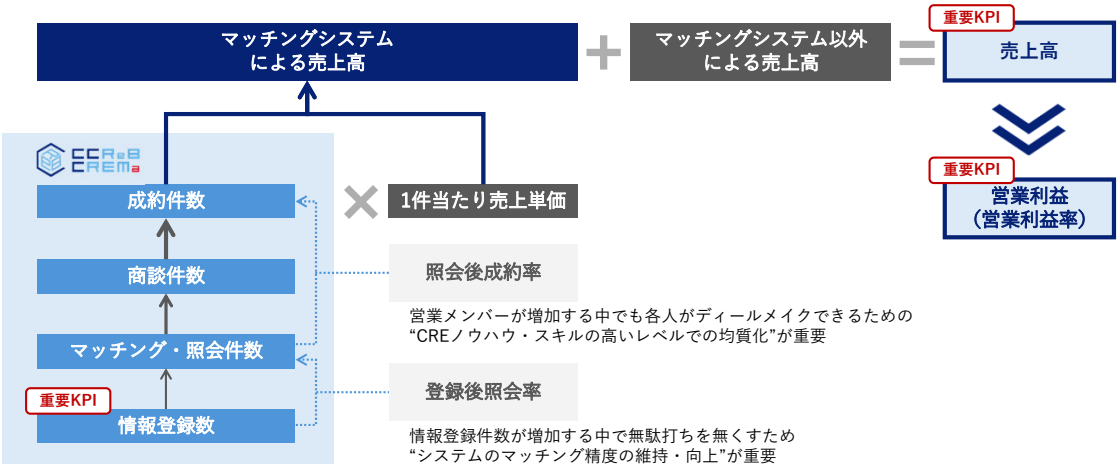
中期経営計画から、拠点統廃合、
M&A強化の経営課題が確認できます。

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　～

案件フロー

	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%	情報登録数は毎期約20%強増加を想定
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%	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	案件規模の拡大を勘案
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

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。