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

クックレブ・アドバイザーズ株式会社

2026年8月期 第1四半期　決算説明
質疑応答要旨

2026年8月期 第1四半期 決算説明において、質問受付フォームより頂いたご質問へのご回答は、以下の通りです。ご質問頂いた株主・投資家の皆さま、有難うございました。
なお、重複している質問については纏めてのご回答とさせていただきます。

【質疑応答要旨】

Q1　:　決算説明資料17ページにあるパイプライン状況について、足元で34件・約660億円とあるが、これは前年に比べて多いのか少ないのか、トレンドを教えてほしい。

A1　:　前年よりも増加しております。特にB/S活用投資に関する案件が増えております。
企業の資本効率向上の手段としてCRE戦略が浸透してきており、資本効率向上を最重要課題とする企業では、保有資産を継続保有するのか、撤退するのか等の検討が進んでいるためと考えております。
当社へ直接ご相談いただくケースに加え、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にあります。

Q2　:　不動産M&A案件を1件パイプライン化とあるが、このような不動産M&Aの情報はどこから入手しているのか。

A2　:　2025年10月に、M&A・資本提携・その他戦略的投資を推進することを目的とした「経営企画室」を新設し、あわせて専属人員として1名の採用を行っております。
そのメンバーが主にM&A仲介会社へ積極的にコンタクトをとり、当社の戦略に沿ったM&Aに関する情報を直近までに17件入手し、そのうち当社のクライテリアや不動産ポテンシャルが合致し、かつ、短期から中期の業績寄与に期待できる案件1件をパイプライン化しております。

Q3　:　CCReB CREMa（マッチングシステム）の金融機関への営業活動の状況について教えてほしい。

A3　:　当社のターゲットである中堅・中小企業の顧客を多く持つ地方銀行を中心とした金融機関への営業活動は推進を継続しております。
一方で、地方銀行の一部では既に他社が提供するビジネスマッチングなどのプラットフォームサービスを導入しているケースも多く、新たなサービス導入には相応の時間がかかっ

ているのも事実です。
今後も、地方銀行を中心とした営業活動は強力に推進してまいります。

Q4 : 当期の四半期計画において第3四半期に売上・利益ともに大きくなるが、この計画に変更はないか？

A4 : 当期第3四半期については、売上高2,231百万円、営業利益434百万円、当期純利益285百万円を計画しております。
この売上高のうちの大部分は、北海道北広島市で行っている危険物倉庫開発PJに関する案件によるものです。当社が2025年8月に当該開発PJの開発用地を取得し、現在保有しております。建築確認申請が完了次第、開発TMK（特定目的会社）に売却することを計画しておりますが、現時点において建築確認申請の手続きも進捗しておりますので、予定通り実行できるべく進めております。
この北広島の案件以外にも、2025年12月25日に公表いたしました不動産仲介サービスに関する売上も第3四半期に計上する見込みです。

Q5 : 決算説明資料8ページにある、直近までの投資済（予定含む）案件　合計約60億円は中期経営計画の数値に含まれているのか、中期経計画策定後の投資案件なのか教えてほしい。

A5 : 直近までの投資済（予定含む）約60億円については、中期経営計画の中でも計画していた案件であり、中期経営計画数値にも含まれておりますが、その取得に際する資金としては手元資金と借入金を活用して取得をする計画でした。
先般の公募増資により、手元資金が増えておりますので、約60億円の案件のうち、公募増資後に取得したものや今後取得を予定している案件については、公募増資での調達資金を充当していき、キャピタル・リサイクルをすることで、しっかりと足元増加しているパイプラインを捉えていきたいと考えております。
決算説明資料18～20ページの主なパイプラインにも記載のとおり、新規案件（NEWマーク）も増えてきております。これらは、中期経営計画策定以降に出てきた案件となりますので、新規案件を手元資金とデットキャパシティを活用してしっかり捉えていくことで、中期経営計画を確実かつ早期に達成していきたいと考えております。

Q6 : 第1四半期は前年同期比で増収減益となっておりますが、第2四半期についても前年同期比で減収減益となる計画と理解している。四半期毎の業績のブレは今後も生じるのか、季節性について教えてほしい。

A6 : 当社の売上高は、変動売上（フロー収入）と固定売上（ストック収入）で構成されており

ます。当社の四半期業績は、変動売上の計上タイミングによって、今後も四半期毎に変動してまいります。
変動売上とは、BS 活用投資による売上や不動産仲介による売上等の案件成立時に計上する売上となります。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に計上する売上となります。
なお、固定売上は、事業用不動産等への投資に伴う保有期間中の賃料収入等のインカムゲインや、不動産テックの有料ユーザー増加によるサブスクリプション収入などの増加に伴い、拡大傾向にあります。
当社は、四半期ごとの計画を開示することで、業績の変動要因を透明化し、投資家の皆様に安心していただけるよう努めてまいります。
また、当社業績の進捗・成長に対するご評価は、上記のとおり、四半期毎の売上の季節性など踏まえ、四半期単位ではなく、通期単位での観点よりご評価いただきたいと考えております。

Q7　:　中期経営計画を確実かつ早期に実現するための公募増資による資金調達であるとされているが、具体的にどのように活用していくのか。

A7　:　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、足元のパイプラインが当初想定より急激に増加していることから、これらのニーズに応えるために公募増資による資金調達により約 24 億円の調達を行いました。
調達資金は、B/S 活用投資等への投資資金として約 23 億円、不動産テックシステムの開発資金として 1 億円を活用させていただく予定です。
公募増資により手元資金が増え、さらにデットキャパシティ（借入余力）が拡大したことにより、新たなパイプラインへの投資資金等に活用してまいります。また、一定期間投資後、売却によりキャピタルゲインを創出し資金回収の上、さらに新たな成長機会に再投資を行うといった、キャピタル・リサイクル（資本循環）を進めてまいります。
これにより、中期経営計画を着実かつ早期に達成していきたいと考えております。

Q8　:　今後、デットキャパシティ（財務余力）を活用した投資を行うとあるが、金利上昇局面においての影響はどう考えているのか。

A8　:　当社の 2025 年 11 月末時点の自己資本比率は 72.8%であり健全な財務体質となっております。また、今後の金融機関からの借入に関しては、ネット D/E レシオ 1.0 倍を財務規律として運営してまいります。
金利上昇局面ではございますが、当社の営業利益率は足元 30%台であり収益力は高いた

め、金利上昇のよる影響は限定的と考えております。

（ディスクレーマー）

本資料は、決算説明の分析等に関する資料であり、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。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。