



ククレブ・アドバイザーズ株式会社

第8期 第2四半期 決算説明資料

2026年8月期（上半期：2025年9月1日～2026年2月28日）

2026年4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。

本日はお忙しい中、当社の決算説明の動画ご覧いただきましてありがとうございます。
それでは、2026年8月期（第8期）第2四半期の決算説明をさせていただきます。

- 1** 2026年8月期 上半期 決算サマリー
- 2** 業績予想の上方修正 及び 業績概要
- 3** 事業の進捗状況
- 4** 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

2026年8月期 上半期 決算サマリー



2026年8月期 上半期 決算サマリー

通期 業績予想 (連結ベース)

**増資資金により取得した販売用不動産の投資回収を今期中に行うこととし、業績予想を上方修正
売上高は前期比174.0%増の70億円と当初計画(+84.0%)を大きく上回る成長を想定**

- ✓ 企業の資産効率化ニーズを捉え、増資調達資金および借入金の活用により販売用不動産の取得は堅調に推移
- ✓ 世界情勢や金融環境の更なる不透明感を受け、利益率の高い下半期計画案件の翌期への期ズレ発生リスクの対応を現時点で考慮
増資調達資金で取得した販売用不動産について、信用度の高い出口先を早期に確保し、キャピタル・リサイクル戦略を前倒しで完遂
- ✓ 期初想定からの各サービスの売上・利益構成の組み換えによる利益率変動(計画営業利益率23.4%→15.7%)はあるものの、B/S活用案件の
出口先確保による業績見通しの明確化
- ✓ 配当金については、株主還元方針に基づき、下期の進捗を踏まえて増配を含め機動的に検討

修正後業績予想 (前期比) 売上高 **7,000**百万円 (+174.0%) 営業利益 **1,100**百万円 (+79.7%) 当期純利益 **700**百万円 (+57.3%)
1株当たり配当金 **27**円 (+7円(前期上場記念配当2円を除く))

2026年8月期 上半期 (連結ベース) 業績及び トピックス

顧客側の意思決定の後ろ倒しにより、2Q計上想定案件については下半期にシフトするも、今期中の実行想定は変わらず

上半期実績 (計画比) 売上高 **909**百万円 (△39.8%) 営業利益 **157**百万円 (△52.0%) 当期純利益 **72**百万円 (△62.7%)

地域金融機関に豊富なネットワークを持つ株式会社ココペリとの業務提携契約を締結

- | | |
|--|---|
| <p>CREソリューション
ビジネス</p> <p>不動産テック
ビジネス</p> <p>資金調達</p> | <p>企業の資産効率化ニーズに伴う不動産売却傾向に変化なし。2026年3月末時点のビジネスパイプラインは約670億円</p> <p>地銀へのマッチングシステム営業戦略を変更。ココペリ社との業務提携契約締結により地銀向け営業の仕組みを再構築</p> <p>3月に新たに2行の金融機関を招聘。地方金融機関との取引も今後拡大すべく交渉中</p> |
|--|---|

財務戦略

引き続き、ネットD/Eレシオ1.0倍を財務規律^(注)とした財務運営を行う

注：詳細は本資料20ページをご参照ください

4

決算のサマリーでございます。

まず、通期業績予想に関して、今回、売上の上方修正をさせていただきます。

上方修正の背景ですが、足元の企業の資産効率化のニーズは非常に旺盛で、当社は、昨年の公募増資での調達資金と借入金に加え、販売用不動産の取得は好調に推移をしている状況です。

一方、世界情勢が不透明な状況下、第4四半期までの当社の利益計画の見直しを行いました。当初、下半期に利益率の高いアドバイザー案件を計画していましたが、この案件の翌期への期ズレが発生するかもしれないというリスクに対しての対応を、現時点で考慮することといたしました。

現時点において、翌期への期ズレ発生が確定したわけではありませんが、先駆けてこのリスクに対して対応していくこととした結果、今回、公募増資での調達資金を活用して取得した販売用不動産を、直近の世界情勢や金融環境の影響を受けない信用度の高い出口先を早期に確保し、キャピタル・リサイクル戦略を前倒しで実施することといたしました。

その結果、当初想定していた各サービスの売上・利益構成の組み換えによって、営業利益率の変動はございますが、B/S活用投資の売却先を確保したことで、業績見通しが明確化したので、今回、売上高を70億円に上方修正をすることといたしました。

売上高の成長率は前期比で174%増となり、当社の中期経営計画の2期目、2027年8月期に売上高77億円を数値目標としており、この数値に迫る売上成長を果たしていきたいと考えております。

上方修正後の業績予想は、売上高70億円、営業利益11億円、当期純利益7億円を計画しております。

営業利益・当期純利益については、当初計画を据え置いておりますが、先程申し上げました下半期に計画しているアドバイザー案件の期ズレ発生リスクに備え、まずは売上高を上方修正するものでございます。

配当につきましては、当初予想の1株当たり配当金27円と、こちらも当初予想から変えておりませんが、今後、還元方針に基づいて下半期の進捗を見ながら増配を含め機動的に検討していきたいと考えております。

続いて、上半期累計の実績でございます。

第2四半期については、顧客側の意思決定の後ろ倒しによって、計画していた案件が下半期にシフトする結果となりました。この案件は失注ではなく、下半期にシフトとなり今期中の実行は変わりません。

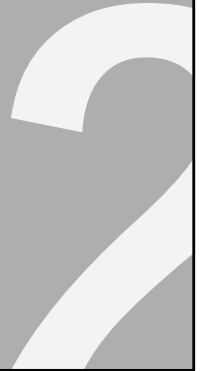
上半期累計の実績数値としては、売上高9億900万円、営業利益1億5,700万円、当期純利益7,200万円での着地となっております。

各ビジネスの進捗でございます。

今回一番大きいトピックスとしては、株式会社ココペリ様と業務提携契約を締結いたします。このココペリ社については後ほどご説明いたしますが、特に当社の不動産テックである「CCReB MB (ククレブ マッチングボックス)」の営業戦略の変更になるものです。既に地方金融機関に豊富なネットワークを持つココペリ社のシステムと当社のシステムを繋ぐことによって、当社の地域金融機関への営業戦略を変えていこうと考えております。こちらは後ほど詳しくご説明させていただきます。

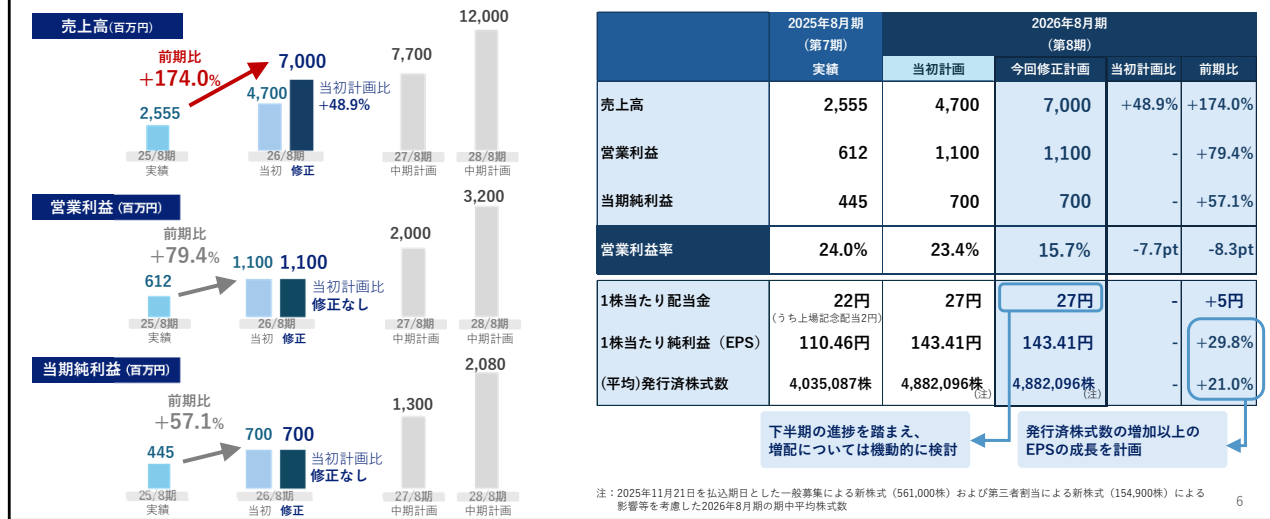
資金調達につきましても、足元、上場による信用力は強くなっており、第2四半期ではありませんが、3月に新たに2行の金融機関を招聘いたしました。また、地域金融機関との取引も今後拡大すべく交渉している状況でございます。引き続き、ネットD/Eレシオ1.0倍という財務規律を持ちながら運営を行ってまいります。

業績予想の上方修正 及び 業績概要



2026年8月期 業績予想の上方修正

期初計画からの各サービスの売上・利益構成の組み換えにより利益率の変動はあるものの、不確実性下での資本回収の確度を重視した判断を行うことにより、業績予想を上方修正



業績予想の上方修正について詳細にご説明いたします。

先程のご説明の通り、当期売上高については70億円への上方修正となります。これは前期比+174%、約2.7倍の成長となります。一方で営業利益と当期純利益については、現時点では据え置きとさせていただきます。足元、金融環境を含め経済情勢の不確実性が非常に高い中、当社も公募増資で調達させていただいた資金をしっかりと回収していかなくてはならないということで、資本回収の確度を重視したことによって、今回、業績予想の上方修正をさせていただきました。

昨年秋に公募増資を行いましたので、前期比では発行株式数が増加しておりますが、それを上回る1株当たり純利益（EPS）成長を実現しているということで、引き続き、EPSの成長を目指していきたいと考えております。

2026年8月期 業績予想（四半期）

2Q計上想定案件は下半期にシフトも、今期中の計上は変わらず
 一方で、キャピタル・リサイクル戦略を前倒し、増資資金等を活用したB/S活用案件については、
 早期に売却先を確保し今期中に売却することで、下半期想定案件の期ズレ発生リスクに備える

- ・現時点のバイブラインに基づく案件計上予定月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)

	2026年8月期(第8期)									
	1Q		2Q		3Q		4Q		累計	
	当初計画	実績	当初計画	実績	当初計画	今回計画	当初計画	今回計画	当初計画	今回計画
売上高	743	730	766	178 588	2,231	2,231	960	3,860 2,900	4,700	7,000
営業利益	212	243	115	-85	434	434	339	508	1,100	1,100
当期純利益	123	140	70	-67	285	285	222	342	700	700
営業利益率	28.5%	33.3%	15.0%	-47.9%	19.5%	19.4%	35.3%	13.2%	23.4%	15.7%

当初計画比+48%を計画

売上高におけるBS活用投資割合
当初計画 62%→今回計画 76%

上記、売上高における構成比の
変化による利益変動が生じるも、
計画値は当初計画から修正なし

1Q
ほぼ計画通りの着

2Q
下半期への
計上ズレ案件の発生

3Q：当初計画から変動なし想定
4Q：上半期からの計上ズレ案件の計上と
新規案件の売却による大幅増収を計画

利益率の高い下半期想定案件の翌期への期ズレ発生リスクを織り込む
下半期想定案件の翌期への期ズレは現時点では発生していないが、発生したとしても今回修正計画は達成可能

7

従前から開示しております四半期業績予想についてご説明します。

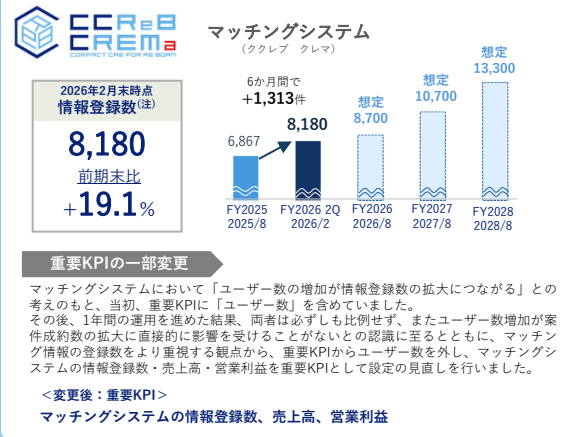
先程申し上げました通り、第2四半期に計画した案件が、下半期に期ズレしているという点と、当初計画において第4四半期で計画していた比較的に利益率の高いアドバイザー案件が翌期への期ズレが発生するリスクへの対応を行っております。利益率の高いアドバイザー案件が実際に翌期ズレとなっても、取得した販売用不動産の売却にて、同じ利益額を確保していくという計画を立てております。

当初計画では売上高47億円を想定しており、この売上高に対してB/S活用投資案件の割合は62%でありました。今回修正計画ではB/S活用投資案件の割合を76%まで引き上げております。

利益率の高い案件をスライドさせて、その利益額を販売用不動産の売却（B/S活用投資案件）でカバーしたとご理解いただければと思います。

実際、アドバイザー案件の翌期ズレが発生したということではありませんが、早めに対応しておくことによって、利益計画の見通しをしっかりと株主・投資家の皆様にお伝えしたいということで、今回の上方修正を行っております。

当初2Qに計上を見込んでいた案件について、計上タイミングが下半期にシフト
マッチングシステムの情報登録数は、上半期で当期末想定に近い水準まで増加



注：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

8

上半期実績のエグゼクティブ・サマリーでございます。

こちら先程申し上げました通り、第2四半期計上の案件が下半期にシフトした結果、前年同期比ではマイナス幅が大きくなっております。

毎四半期の決算説明でも申し上げておりますが、当社は企業不動産を商材としているビジネスであり、企業様のご事情に非常に影響を受けるビジネスでございます。当社はパイプライン管理をしっかりと行っておりますが、期ズレが発生することもございますので、この上半期はこのような数字となっております。

一方、当社ビジネスの根源であり重要KPIであるマッチングシステムの情報登録数でございます。こちらは、非常に好調に推移をしておりまして、期末である2026年8月末時点の情報登録数を8,700件と想定しておりましたが、第2四半期末時点で、8,180件まで伸びている状況です。

こちらは、会員様による登録が伸びているということ、当社が入手している物件情報も非常に増えているということ、総じて登録件数が増えている形となります。

引き続き、環境についてはポジティブであると考えております。

2026年8月期 上半期実績（損益計算書）

顧客側の経営戦略による意思決定の後ろ倒しにより、2Q計上想定案件の計上時期が下半期にシフト

(単位：百万円)

	2025年8月期(第7期)	2026年8月期(第8期)	増減額	YoY	2Q累計 計画値	増減額	計画比
	2Q累計	2Q累計					
売上高	1,654	909	-745	-45.1%	1,509	-599	-39.8%
CREソリューションビジネス	1,578	811	-766	-48.6%			
(売上割合)	95.4%	89.3%					
不動産テックビジネス	76	97	20	+27.4%			
(売上割合)	4.6%	10.7%					
売上総利益	771	473	-297	-38.5%			
販売費及び一般管理費	243	315	72	+29.9%			
営業利益	527	157	-369	-70.1%	327	-169	-51.7%
経常利益	511	106	-404	-79.1%			
当期純利益	350	72	-277	-79.2%	193	-120	-62.3%
営業利益率	31.9%	17.4%	-14.5pt		21.7%	-4.3pt	

前期(2025年8月期)上半期に
粗利率の高い案件を計上したことが要因

売上は下半期にシフト、販売費及び一般管理費
(固定費)は計画通り消化
結果として営業利益率は低下

不動産テックシステムの
サブスクユーザー数の増加

人件費、広告宣伝費および減価償却費
の増加による影響

上半期期実績の損益計算書です。

売上高は9億900万円となり、前年同期比-45.1%となっておりますが、事情についてはこれまで申し上げているとおりでございます。

ストック型のビジネスである不動産テックビジネスの売上は、順調に伸びております。CCReB AI（ククレブ エーアイ）と、CCReB CREMa（ククレブ クレマ）の会員獲得が進んでいるということと、付随して不動産テックのデータサービスも受注をしており、上半期累計では、前年同期比+27.4%の成長という結果となっております。

一方、費用につきましては、現在当社は社員数を増やしておりますので人件費が増えているというところと、会社のブランディングということでタクシー広告等を行い広告宣伝費も費用計上しておりますので、これらの費用が前年同期比較において増加しております。営業利益率では結果として17.4%でございました。

2026年8月期 上半期実績（貸借対照表）

公募増資と借入による資金調達によりバランスシートは約2倍に拡大、
自己資本比率は59.7%^(注)、ネットD/Eレシオは0.05倍^(注)となり財務健全性は維持

(単位：百万円)

	2025年8月期末時点 (第7期末)	2026年8月期 2Q末 (2026年2月末時点)	増減額		2025年8月期末時点 (第7期末)	2026年8月期 2Q末 (2026年2月末時点)	増減額
流動資産	3,217	5,098	+1,881	流動負債	1,650	2,191	+540
現金及び預金	1,639	2,587	+948	短期借入金(1年以内長期借入金含む)	1,450	2,048	+598
売掛金及び契約資産	41	15	-26	契約負債	18	33	+15
前払費用	46	48	+1	未払法人税等	111	44	-67
販売用不動産	1,475	2,279	+803	その他	69	64	-5
営業投資有価証券	-	-	-	固定負債	45	863	+817
その他	14	168	+153	長期借入金	-	752	+752
				その他	45	111	+65
固定資産	574	2,481	+1,907	負債合計	1,696	3,054	+1,358
有形固定資産	320	2,176	+1,855	資本金・資本剰余金	1,137	3,588	+2,451
無形固定資産	30	27	-3	利益剰余金	979	958	-21
投資その他の資産	222	278	+56	自己株式	-22	-22	-
				新株予約権	1	1	-0
資産合計	3,791	7,580	+3,788	純資産合計	2,095	4,525	+2,430
				負債純資産合計	3,791	7,580	+3,788

注：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 2Q末時点：自己資本比率 59.7%、ネットD/Eレシオ 0.05倍

1Q：2物件取得
2Q：1物件取得

公募増資等による資本増強

販売用不動産・固定資産の取得に伴う借入

10

続いて貸借対照表でございます。

第2四半期末（2026年2月末）時点において、前期末比で約2倍のバランスシートに拡大しております。自己資本比率については約60%、ネットD/Eレシオは0.05倍ということで、引き続き財務健全性を維持しております。

第2四半期では、販売用不動産を1件取得しております。前期、北広島の案件を取得しております。今回の決算発表時点では、この北広島の案件は既に売却済みとなっております。有形固定資産についても、順調に第2四半期で取得しております。

また、足元第3四半期に3物件の取得（約30億円）を行っており、今後これらを売却し資金回転させいく案件となっております。

短期と長期の借入についても、残高は増加しておりますが、基本的には案件売却とともに借入金の返済をしていくものとなります。昨年の公募増資により、財務基盤は健全性を維持できている状態でございます。

事業の進捗状況



足元における取組み

CREソリューション・不動産テック・人的基盤と各領域を満遍なく取組む CREプラットフォームとして各分野の事業拡大を着実に推進

CREソリューションビジネス	不動産テックビジネス	人的資本戦略															
<p>パイプライン増加とネットワーク拡大</p> <p>企業の資本効率向上を背景としたCREニーズは引き続き拡大 CREネットワークも拡大しており、世界的投資会社である KKRグループとのコラボレーション案件など、CREプラット フォームとしての取組みが具体化</p> <p>キャピタル・リサイクルの実行</p> <p>世界情勢や金融環境の変化を踏まえ、出口が明確な 案件については確実な回収を進め、回収資金を活用した再投 資を通じて、キャピタル・リサイクルを実行</p> <p>北海道の危険物倉庫PJは着工フェーズへ TMKへの売却も計画通り3/31に売却が完了</p> <p>予定通り3Qに売上・利益計上</p> <p>子会社保有の工場（借地権付建物）における 食堂棟建替えおよび太陽光発電設置によるNOI向上</p> <p>保有資産を単に所有するにとどまらず、積極的なバリュー アッドを通じて不動産価値の向上を図る</p>	<p>2026年4月13日 株式会社ココペリと業務提携契約締結</p> <p></p> <p>ココペリ社が提供する金融機関向けビジネスマッチング 管理サービス「BMポータル」と、当社が提供する 「ククレブ マッチングボックス」をシステム連携し、 地域金融機関および地域企業との不動産マッチング強化に 向けた仕組みを構築</p> <p>特定企業向けの不動産テックシステムの 受託開発実行中</p> <p>地主株式会社向けの社内システムを開発中</p> <p>CRE営業支援ツール「CCReB AI」 生成AIを活用した壁打ち機能の実装に向け開発着手</p> <p>企業の財務情報や開示資料を踏まえたCRE提案の仮説構築 プロセスの利便性を高め、サブスクリプションサービスの 付加価値を向上し、利用率の維持に努める</p>	<p>業務DX化の加速</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 業務インフラとしての自社システムへの投資 ◆ 業務効率に繋がる外部サブスクリプションサービスを積極導入 ◆ 生成AIの活用を全社員に拡大 <p>社員育成への投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ ディレクター・マネージャークラス向けの研修を始め、外部リ ソースを活用した社員育成を強化 ◆ 生成AIの利用ルールを制定し、全社員に導入。有効活用のため の研修にも注力 <p>採用計画</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 ◆ 当期の採用計画は達成済みも、優秀な人材は追加採用方針 <p>2026年4月1日時点</p> <p>従業員数 21名 (うち出向者 3名)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>従業員数</th> <th>うち出向者</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FY2025 (実績)</td> <td>15</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>FY2026 (計画)</td> <td>20</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>FY2027 (計画)</td> <td>25</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>FY2028 (計画)</td> <td>30</td> <td>14</td> </tr> </tbody> </table>	年度	従業員数	うち出向者	FY2025 (実績)	15	8	FY2026 (計画)	20	10	FY2027 (計画)	25	12	FY2028 (計画)	30	14
年度	従業員数	うち出向者															
FY2025 (実績)	15	8															
FY2026 (計画)	20	10															
FY2027 (計画)	25	12															
FY2028 (計画)	30	14															

当社は非常に少ない社員数ながらも、各ビジネス・人的資本戦略について満遍なく取り組んでおります。

CREソリューションビジネスです。

まず、パイプラインについては順調に増加していると申し上げましたが、ネットワークについても拡大をしております。先般公表しておりますが、世界的な投資会社であるKKRグループとのコラボレーションで、ヤマト運輸様のCRE案件の取組みを行いました。我々の役目としては、彼らの投資クライテリアに入らない、小規模な物件を取得させていただいておりますが、このようなプラットフォームとしての取組みを、具体化しているところです。

2点目ですが、先程から申し上げておりますが、投資案件資金の確実な回収を進めるキャピタル・リサイクル戦略を実行しております。

3点目ですが、前期に取得した北広島の土地を開発TMKに本年3月31日付で売却し、危険物倉庫（HAZMAT倉庫）開発プロジェクトを公表することができました。本年4月1日より着工フェーズに入っております。予定通り第3四半期に売上と利益を計上いたします。

4点目、ニュースとしてはあまり今まで出てきませんでしたが、子会社で所有している、工場の建物の一部である食堂等を作って替えるという計画を、先日公表しております。当社グループは単純に所有するだけでなく、付加価値を生む施策を取ってまいります。本件につきましても、我々だけではなく、建物を使用されているお客様に対してもバリューを提供できるバリューアッドを行っております。食堂棟の建替えに加え、太陽光パネルの設置も行い、更に賃貸借契約（賃料条件等）の見直しも行うことでNOI（運営収益、Net Operating Income）の向上を図ってまいります。

続いて不動産テックビジネスです。

後程詳細をご説明しますが、株式会社ココペリとの業務提携を締結しております。

ココペリ社が持つビジネスマッチングの管理サービスであるBMポータルと当社のCCReB MBを、APIで連携し、これにより地域金融機関のパイを一気に拡大させることを企図しています。

真ん中ですが、既に提携済みの地主株式会社社の社内システムの開発も順調に進んでおります。

一番下ですが、CCReB AIにつきましても、昨今の生成AIのめまぐるしい進歩を反映してまいります。どちらかという、受け身であるシステムであったところを、ユーザー側でAIとの壁打ちができるような機能を実装すべく開発を着手したところがございます。これにより、サブスクリプションサービスの付加価値向上と利用率維持に努めて参りたいと考えております。

最後に、人的資本戦略でございます。

こちらは主に社内の話になりますが、まず業務DXは引き続き進めております。

生成AIについては、全社員が活用できる状況になっております。

当社は少数精鋭の組織でございますが、その中でもコアとなるディレクター・マネージャークラスの人材育成をより強化しております。

このように社員への投資を惜しむことなく行いながら、CREソリューションビジネスと不動産テックビジネスを実現していくというところでございます。

また、採用につきましては、当期の採用計画自体は達成をしております。ただ、ここで採用を止めるという意味ではなく、優秀な人材については追加で採用していくという考えでございます。

2026年4月1日時点の従業員数は21名、うち出向者3名という構成で成長を続けている状況でございます。

ビジネスパイプラインの状況

相談フェーズのものを含むパイプライン案件規模は約670億円
CREニーズが旺盛な中、売却により回復する投資枠を次の案件取得に使う“資金効率の好サイクル”を継続

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引き続き増加

- ✓ 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な多様化する傾向
- ✓ 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
- ✓ 直近では、世界有数の投資会社であるKKRグループをスポンサーとする、株式会社KJRマネジメントが運用するJ-REITである産業ファンド投資法人による、ヤマトグループに対するCRE提案を起点とした案件に関する

■ パイプライン状況（2026年3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	1件	約14億円
Bro 不動産仲介	11件	約341億円
B/S B/S活用投資	15件	約156億円
CRE CREファンド組成	2件	約94億円
パイプライン合計	32件	約670億円

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利率(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

■ 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	<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
ボリュームゾーン	
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

ビジネスパイプラインの状況でございます。

前四半期からアップデートを行っておりますが、金額的な大きな変化はなく、パイプラインの案件規模で約670億円の検討をしているところでございます。引き続き、企業のCREニーズは旺盛であると考えており、足元の経済環境の不透明感からも企業毎にそれぞれの影響が出てくると思いますが、当然ながら、影響を受けない企業様も多々ございますので、そのような先を含めて、資本効率向上に対する意識は止まらないのかなと考えております。

今回、上方修正のきっかけとなった、キャピタル・リサイクル戦略の加速により、売却によって回復する投資枠を前倒しで使っていくということで、資金効率の高サイクルを継続していきたいと考えております。

パイプラインのトレンドとしては、世界的な投資会社であるKKRグループ、こちらをスポンサーに持つ株式会社KJRマネジメントが運用する産業ファンド投資法人とヤマトグループの物件を協業させていただきました。足元においては、今回のケースのようにポートフォリオで売却をしたいという企業様が非常に増えております。このようなバルク案件に対して、我々単体で臨むというよりは、大きなバックボーンを持った会社と協業することで、我々の役目を果たしていくことができるということを、今回具体例としてお見せすることができたと感じております。案件サイズごとの取り組み方針を右側に記載しておりますが、20億円を超える物件につきましても、パートナーと組みながら取り組むことで、企業の旺盛な売却ニーズや有効活用ニーズに対して応え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の案件積み上げは順調

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)	前四半期からの変化	活用 チェック(注3)	その他
1 B/S /資本効率向上	産業施設取得	岡山県 神奈川県	運輸業	FY2026	成約済 (3Q以降計上)	計上タイミングが 2Q→3Qにシフト	AI CREMa	販売用不動産取得、賃料収入計上 2026年3月19日開示案件
2 Bro /増床	産業施設取得支援	岐阜県	不動産業	FY2026	成約済 (3Q計上)	計上タイミングが 2Q→3Qにシフト	CREMa	
3 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	成約済 (2Qおよび3Q計上)	想定通り計上		
4 B/S /資本効率向上	物流施設取得	神奈川県	その他金融	FY2026	成約済 (3Q以降計上)	想定通り計上		現在建物リース中物件の取得 2026年3月31日付で取得済み
5 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	成約済 (3Q計上)	想定通り計上	CREMa	2025年12月25日開示案件
6 B/S /開発	産業用地売却	北海道	不動産金融業 (SPC)	FY2026	成約済 (3Q計上)	想定通り計上		北広島危険物倉庫PJ、開発SPCへの土地 売却、2026年3月13日・31日開示案件
7 PM CRE /開発	北広島危険物倉庫PJ	北海道	SPC	FY2026	成約済 (3Q以降計上)	想定通り計上		プロジェクトマネジメント業務受託、PJ への出資
8 Adv /有効活用	土地有効活用提案	茨城県	製造業	FY2026	成約済 (3Q計上)	想定通り計上	AI	
9 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
10 B/S /PLコントロール	商業施設取得	愛知県	不動産業	FY2026	契約済 (4Q計上予定)	「提案中」より進捗	CREMa	2026年2月16日開示案件
11 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)

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13ページ及び33ページをご参照ください

注2：「NEW」は、2026年8月期 第2四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：「活用チェック」の詳細は、本資料34ページ～37ページをご参照ください

14

続いて主なパイプラインでございます。

パイプライン全てのご説明は割愛いたしますが、今回も、新しく入ってきた案件には『NEW』マークを付しております。

まず、1番、2番の案件ですが、こちらは元々第2四半期に計上を予定していたものでしたが、計上タイミングが第3四半期にシフトし、足元第3四半期で決済を完了しております。1番につきましては、3月19日に開示した先程申し上げたヤマト運輸様の案件仕入れが完了したところでございます。2番の仲介案件につきましても、お客様が3月決算ということもあり、3月での決済ということで、1番の案件と同様に第2四半期から第3四半期に計上時期がシフトいたしました。1番の案件と同様に第2四半期から第3四半期に計上時期がシフトいたしました。1番の案件と同様に第2四半期から第3四半期に計上時期がシフトいたしました。1番の案件と同様に第2四半期から第3四半期に計上時期がシフトいたしました。

また6番、7番の北広島の案件も前述のとおり、3月末に開発TMKへ土地を売却いたしましたので、今後は竣工までプロジェクトマネジメントフィーを計上してまいります。竣工後は、マスターリース事業を開始するべくリーシングもスタートしております。

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)	前四半期からの変化	活用 テック ^(注3)	その他
12 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	
13 B/S /資本効率向上	産業用施設売却	岡山県	不動産業	FY2026	契約予定 (4Q計上予定)	NEW	CREMa	No. 1の案件の売却前倒し 購入意向書受領済み
14 B/S /PLコントロール	商業施設売却	愛知県	不動産業	FY2026	契約済 (4Q計上予定)	NEW		2026年4月13日開示案件
15 B/S /事業承継	不動産M&A案件	非開示	非開示	FY2026	提案中			
16 Bro /リーシング	物流施設探索支援	千葉県	倉庫業	FY2026	提案中		CREMa	危険物倉庫の探索
17 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			
18 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	
19 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		CREMa	
20 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		CREMa	
21 CRE /開発	土地有効活用 物流倉庫開発PJ	熊本県	SPC	FY2027	提案中		CREMa	PJ出資及びアセットマネジメント業務受託
22 Adv /資本効率向上	産業施設取得	埼玉県	輸送用機器業	FY2027	提案中		AI	
23 B/S /資本効率向上	M&A案件(産業系)	非開示	小売業	FY2027	非開示		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13ページ及び33ページをご参照ください

注2：「NEW」は、2026年8月期 第2四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34ページ～37ページをご参照ください

15

続いて、今回『NEW』マークとなっている13番、14番です。

こちらがキャピタル・リサイクル戦略に基づき、売却を前倒しで実施する案件となります。既に、13番については購入意向書を受領しているというところと、14番につきましては、2026年4月13日に開示しているとおり、地主株式会社様と売却する契約を締結しております。

このように、提案中のステイタスである案件も、徐々に進捗しているとご理解いただければと思います。

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)	前四半期からの変化	活用 チェック ^(注3)	その他
24 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	FY2027	提案中	NEW		2025年12月5日開示案件の残り持分の取得
25 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
26 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
27 Bro /ポートフォリオ入替	物流施設売却支援	千葉県	不動産金融業	FY2026	提案中	NEW	CREMa	
28 Bro /ポートフォリオ入替	物流施設取得支援	静岡県	不動産金融業	FY2026	提案中	NEW	CREMa	
29 Bro /不動産事業強化	収益不動産取得支援	東京都	輸送用機器	FY2026	提案中	NEW	CREMa	
30 Bro /ポートフォリオ入替	物流施設売却支援	埼玉県	不動産金融業	FY2026	提案中	NEW	CREMa	
31 B/S /開発	土地有効活用 危険物倉庫開発PJ	熊本県	建設業	FY2027	提案中	NEW	CREMa	
32 B/S /開発	土地有効活用 危険物倉庫開発PJ	岐阜県	製造業	FY2028	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13ページ及び33ページをご参照ください

注2：『NEW』は、2026年8月期 第2四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：『活用チェック』の詳細は、本資料34ページ～37ページをご参照ください

16

こちらのページも同様ですが、『NEW』マークの案件を多く記載しております。

危険物倉庫開発についても、新たな相談等も来ておりますので、物件の取捨選択を行いながら実行していきたいと考えております。

パイプライン全体を通じて、幅広い業種の企業様より様々な企業不動産のご相談をいただいておりますので、引き続き、パイプラインを増やしていきながら、キャピタル・リサイクル戦略を実行し、投資回収資金を活用して、新たな仕入れを行ってまいります。

パートナー企業との連携加速

資本業務提携先との連携は順調
今後も相互補完が狙えるパートナー企業数を増やし、CREニーズ増加に伴う投資機会拡大を捕捉

エムエル・エステート株式会社

(みずほリース株式会社の100%子会社)

資本業務提携先

当社株式 137,419株保有
(2026年2月末日時点)

■ HAZMAT^(注)倉庫開発プロジェクトの開発TMKへの共同出資

- ✓ 北海道北広島市におけるHAZMAT倉庫開発プロジェクトにおいて、エムエル・エステート株式会社(MLE)が開発TMK向けの出資を実行
- ✓ 今後の大型案件や開発案件についても、共同投資や開発TMKへの出資を通じて、ファイナンス面でのサポートを受けることで、当社単独では対応が難しい投資機会への参画が可能に
- ✓ こうしたスキームの活用により、投資案件の規模・種類が拡大し、当社が捉えられる投資機会は着実に増加

■ みずほリース株式会社とのCRE営業の連携

- ✓ MLEの親会社であるみずほリース株式会社と、同社グループの営業部店の顧客企業のCREに関する潜在ニーズに関し、紹介・連携覚書を締結
- ✓ 日本全国に営業ネットワークを有する同社グループの営業部店が、当社にとっての“外部営業力”として機能し、少数精鋭の体制でも力強い営業活動を実現

地主株式会社

(東証プライム市場上場、不動産会社)

資本業務提携先

当社株式 108,400株保有
(2026年2月末日時点)

■ 双方の強みを活かした仕入れ・売却の強化

- ✓ 地主株式会社との連携により、底地を中心とした仕入れ・売却案件における相互紹介を推進
- ✓ 2025年5月の提携以降、継続的に案件創出中
(地主社への売却3件、地主社からの取得2件)
- ✓ 両社の強みを活かした情報連携を通じ、案件の回転率向上および投資機会の拡大を実現

■ AIを活用した不動産テックシステムの共同開発

- ✓ 地主株式会社と、AIを活用した不動産テックシステムの共同開発を推進中
- ✓ 従来のサブスクリプション収入に加え、システム開発に係る収入や保守・メンテナンス等の新たな収益機会を創出する案件
- ✓ 地主社向けのシステム開発を皮切りに、横展開も視野に入れ、不動産テックビジネスの拡大を図る

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

17

従前から公表しておりますが、エムエル・エステート株式会社（MLE）様と地主株式会社様より、資本業務提携を通じて、当社株式を保有いただいている中、両社との具体的な連携事例が出てきております。

MLE社につきましては、北広島のHAZMAT倉庫の開発プロジェクトに出資をいただいております。こちらは、当社のターゲット規模に対して非常に大きい案件でございますが、こうしてMLE社と組むことで規模が大きい案件でも取り組むことができるというところが1つの特徴となっております。

また、MLE社の親会社であるみずほリース株式会社様と、CRE営業の連携ということで覚書を締結しております。具体的には、みずほリース社の各営業部店の顧客に対して、今まではみずほリース社の目線での不動産の提案が主であった中、当社が得意とする20億円以下につきましてもアンテナを張っていただくというものです。この営業部店の顧客企業に我々のサービスもご紹介いただいで、そこから出てきた具体的な案件については、お互いにWin-Winの形で共有していく形です。

当社は非常に少ない営業人数の中、日本全国に営業拠点を持つみずほリース社の営業部店の方の力をお借できるということは、非常にサポーターティブであるとともに、この連携をより深めていきたいと考えております。

右側の地主株式会社については、引き続き、仕入れと売却の強化ということで、昨年5月の業務提携以降、継続的に案件を創出してしております。既に地主社には売却を3件させていただいております。一方で地主社が持っている底地を2件取得させていただいております。引き続き、両社の強みを生かし、両社の特徴であるスピード感を活かし、投資機会を拡大していきたいと考えております。合わせて、システムの共同開発についても進度を深めておりますので、地主社の業務効率に資するサービスを提供していきたいと思っております。

このMLE社と地主社に限らず、今後も、当社は組めるパートナーとは組んでいながら、当社の特徴を活かしていきたいと考えております。

株式会社ココペリとの業務提携による地域金融機関向けCREサービス展開の加速
 当社の営業リソースは拡大速度の速いCREソリューションビジネスに集中投下

■ 業務提携の内容



事業用不動産マッチングの地域展開の加速
 地域経済循環モデルの創出

✓ 事業用不動産マッチングの地域展開の加速

株式会社ココペリ(ココペリ社)が提供する金融機関向けビジネスマッチング管理サービス「BMポータル[®]」と、当社が提供する「CCReB MB」をシステム連携し、地域金融機関および地域企業との不動産マッチング強化に向けた仕組みを構築

<システム連携イメージ>

BMポータルをメインプラットフォームとし、BMポータルのサービスメニューの1つとして当社の不動産マッチングシステムをAPI連携(実装については半年~1年を想定)

経営支援プラットフォーム「Big Advance」導入金融機関数
76社 (2026年2月末時点)

✓ 地域経済循環モデルの創出

両社のネットワークを活用することで、地域内における新たな事業機会を創出し、持続可能な地域経済循環モデルの構築を目指す

これまでの地域金融機関に対する営業戦略

- ◆ 当社のパートナー企業などを通じ、地銀の担当部署へのアプローチ
- ◆ 地銀側の課題感に対してのソリューションとしての感触は良いものの、実際に新規のサブスクリプションサービスの導入にあたっては、各部署との調整が必要となり導入までに相応の時間を要する状況が続く
- ◆ 提案フォローに想定以上の時間を要し、営業リソースの最適配置に課題
- ◆ 2026年2月末時点の導入企業数：6社(提案済み22社、商談中3社)

業務提携によりこう変わる!



BMポータルの機能拡充による導入促進

- ◆ ココペリ社が展開するBMポータルでも導入金融機関から不動産のマッチングサービスのニーズがあったものの、不動産システム専業ではなため、当社システムとAPI連携することにより開発期間を大幅にカット
- ◆ 地域金融機関の取引先企業が保有する不動産の利活用という経営上の重要課題に対応するCRE機能をBMポータルに組み込むことで、プラットフォームの付加価値および競争力を高め、BMポータルのさらなる導入・活用拡大を図る

地域金融機関の導入負担を大幅に軽減

- ◆ 当社システムを新規導入する場合、地銀側は稟議プロセスが必要であるが、すでに導入済みのココペリ社のサービスメニューの一つとすることで、地銀側の新たな稟議プロセスを経ることなく当社サービスの活用が可能な仕組みを構築

(注) 中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」におけるサービスラインナップの一つ。金融機関のビジネスマッチング業務をオンラインで一元管理するサービスです

本日のメインピックとなる株式会社ココペリ様(ココペリ社)との業務提携についてです。

ココペリ社が提供する金融機関向けのビジネスマッチング管理サービスである、BMポータル、これと当社が提供するCCReB MBをAPIで連携させることで、当社のマッチングシステムを地域金融機関様にご利用いただくきっかけを、ココペリ社のインフラで実現するという趣旨でございます。

このBMポータルは、ココペリ社の中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」におけるラインナップの一つとなります。「Big Advance」は、既に76社の金融機関に導入いただいております。導入企業に当社のサービスを提供できる機会をいただきながら、両社のネットワークを使って、地域内における新たな事業機会を創出していきこうということで、地域経済の循環モデルを両社で目指していくということが、提携の目的となっております。

提携の背景をお話させていただきます。

当社のマッチングボックス(CCReB MB)につきましては、上場来、地域金融機関様への営業を加速していると申し上げておりました。このような中、当社の営業のやり方というのは、当社のパートナー企業を通じて、地域金融機関様の財務部門などにアプローチを行い、当社サービス導入営業を行ってまいりました。

実際、先方の担当レベルでは非常に感触は良いのですが、やはり新規のサブスクサービスであるということで、やはり導入までに非常に、当初私が考えている以上の、時間を要してまいりました。

この提案フォローに、想定以上の時間を要していることで、当社がコアで行っているCREソリューションビジネスへの営業リソースの配置に関して、いずれ課題が出てくるだろうという状況下、今回、ココペリ社とのご縁といただいたものでございます。

実際、当社の努力でも、この2月末時点での金融機関の導入社数は6社であり、提案中22社と商談中3社ということで、上場から1年以上経っている中で言うと、少し物足りないスピードであると感じていた中、ココペリ社との業務提携によって、以下のように変わっていくと考えております。

まず、ココペリ社側としては、不動産のビジネスマッチングサービスのツールがないかというお声をお客様からいただいていた中、BMポータルは不動産専業のシステムでもないので、当社システムがBMポータルの機能の一部とAPIで連携することによって、ココペリ社のシステム開発期間が大幅にカットできるという点と、当社の不動産目線のサービスを入れることによってですね、手戻りも少なくなると考えております。

ココペリ社からも、彼らの顧客である地域金融機関のお取引先様が不動産の利活用について、経営上の重要課題として持たれているという話を伺っており、今回我々の機能をBMポータルに組み込むこと、プラットフォームの付加価値を向上させ、BMポータル導入、拡大活用を図ることができるのではないかと考えております。

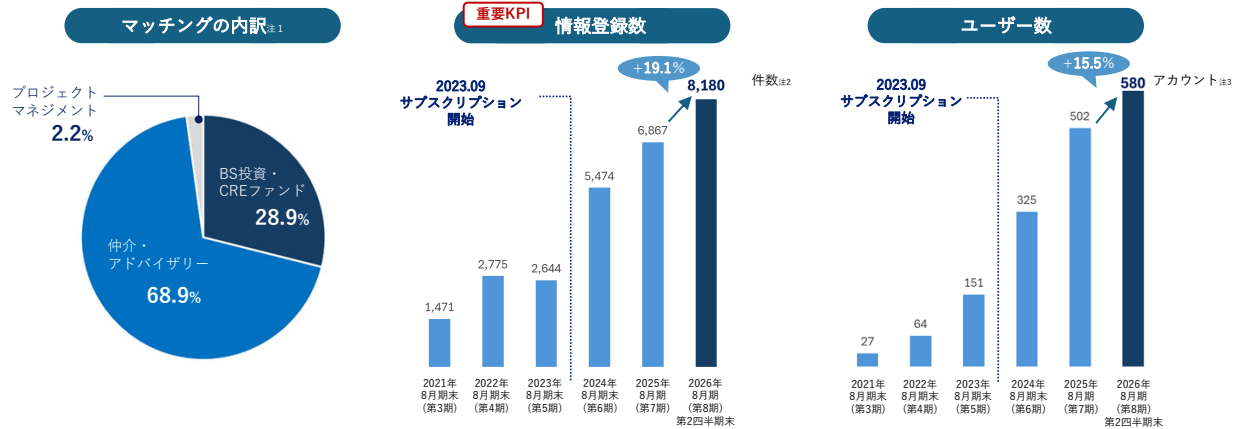
また、当社側としては、当社システムの導入負担が軽減できるということで、やはり新しいサービスの導入となると、どうしても稟議プロセスが1から必要になりますが、既に導入いただいている金融機関様については、ココペリ社のサービスの中の1つというところとなりますので、新規で導入されるよりも、スピードは上がるという肌感を持っております。

当社のサービスを、ここに組み込みながら、地域金融機関様への営業もココペリ社の営業ネットワークも活用させていただいて、サービス自体の拡散を図っていきたくと考えております。

よって、自前での営業戦略から他社との提携のところに、マッチングシステムの営業方針を変えながら、営業リソースについては、この拡大速度が速いCREソリューションビジネスに集中投下し、実際に地域金融機関様が持っている不動産ネットワークや具体的な案件を、取り込めるような体制を構築していきたいということが今回の提携の大きな目的でございます。

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



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」と振り分けたく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

重要KPIの進捗でございます。

先程申し上げましたとおり、情報登録数は非常に伸びております。

マッチングの内訳は記載の通りでございますが、この中から、利益計画を見ながらですね、どのサービスで、どのタイミングで、売上と利益を取るかというところを検討しながら、売上・利益の成長を実現していきたいと考えております。

今回は、前倒しでB/S活用投資案件である販売用不動産を売却することにより、業績の上方修正をさせていただきましたが、いずれにしてもこのマッチングサービスを担いながら、売上・利益を伸ばしていくということに変わりはありません。

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

ネットD/Eレシオ^(注)
FY2026 2Q末(2026年2月末)時点 : 0.05倍
2026年3月末時点 : 0.40倍

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、今後投資する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～2026年3月
株式会社三井住友銀行、株式会社商工組合中央金庫、株式会社三菱UFJ銀行からの借入による資金調達を実施

北海道北広島市の危険物倉庫開発PJでは、組成した開発TMK向けのノンリコースローンを地方金融機関から調達アレンジ

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

注：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)÷自己資本をいいます
2026年3月末時点のネットD/Eレシオは、純資産は2026年2月末日時点の数値、有利子負債及び現預金は2026年3月末時点の数値(未監査の数値)を前提に当社にて試算した数値となります

財務戦略でございます。

こちらを繰り返しになりますが、ネットD/Eレシオにつきましては、1.0倍を規律とした財務運営をしていきたいというところがございます。

ちなみに、ネットD/Eレシオは2月末時点で0.05倍、この3月に物件売買による借入金の増減があり、3月末時点においては、0.4倍となっております。

今期中に売却を行うことによって、売却資金で借入金は返済してまいりますので、デットキャパシティを活用して、新たな不動産の仕込みをやっていくというところがございますが、いずれにしてもネットD/Eレシオの規律を守りながらやっていくというところは変わらずとなります。

足元のバンクフォーメーションでございます。

こちらを、昨年の12月からこの3月に新たに三井住友銀行様、商工中金様、三菱UFJ銀行様からの借入を行っております。

北広島のHAZMAT倉庫についてはTMKでの開発になりますので、当社での借入ではありませんが、組成した開発TMK向けのノンリコースローンについて、地域金融機関様から資金調達をアレンジしております。このように地域金融機関様とのリレーションも深めていくという戦略を引き続き続けてまいります。

また、金利については上昇局面というニュースもございますが、当社の利益率、財務体質であれば、この金利上昇による影響をすぐに受けるとは考えておりませんので、金利上昇への影響については限定的であると考えております。

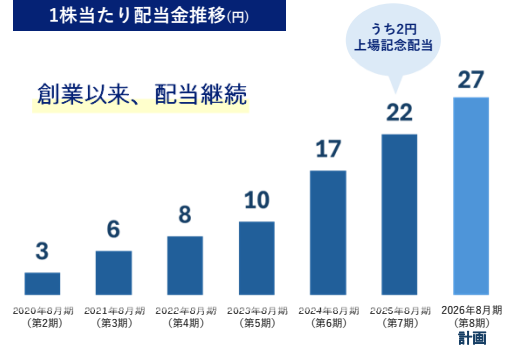
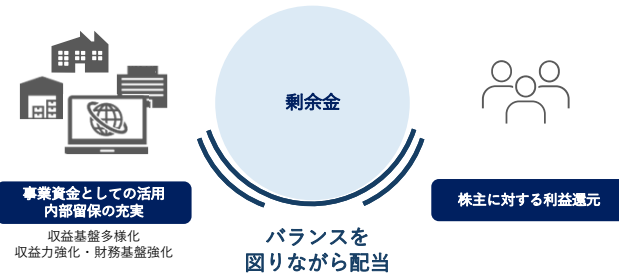
引き続き、デットキャパシティを活用して足元ニーズのある企業不動産の売却ニーズに対応してまいります。

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



21

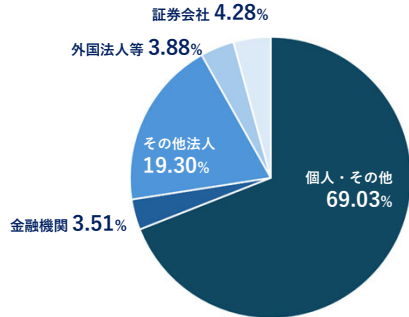
株主還元の方針でございます。

現時点においては、当期の1株当たり配当金は27円という計画は変えておりませんが、今後、利益が増えていくということであれば増配についても検討していきたいと考えております。

いずれにしましても、まずは、成長投資に使わせていただくのがメインでございますが、長期の株主様とのリレーションということで、当社としては配当も継続していくという方針は変わりありません。

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)



注：2026年2月28日時点

大株主の状況

発行済株式数 5,098,660 株 (うち自己株式 40,637株)
株主数 4,487 名
単元株式数 100 株

株主名	持株数	持株比率
1 宮寺 之裕	1,748,000	34.56%
2 株式会社フィールド・パートナーズ	404,091	7.99%
3 エムエル・エステート株式会社	137,419	2.72%
4 合同会社ステルラ	131,000	2.59%
5 地主株式会社	108,400	2.14%
6 個人	100,000	1.98%
7 株式会社シーアールイー	90,000	1.78%
8 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	71,185	1.41%
9 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	63,500	1.26%
10 野村信託銀行株式会社(投信口)	58,200	1.15%

注：2026年2月28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

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
足元1Q実績においても国内外機関投資家とIR面談を実施

四半期毎のIR面談実績（セルサイド含む）

	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
FY2025	26件	25件	26件	37件 ^(注)	114件
FY2026	32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

予定している施策に加え、今後も個人投資家向けIR企画を検討中

予定している個人投資家向けIR施策

2026年4月28日(火)
18:30~19:15
(ライブ配信)

当社主催（運営：SBI証券）
「個人投資家向けオンライン会社説明会」

説明会に関する詳細は、別途プレスリリースでお知らせします

23

最後に、今後のIR活動でございます。

当社はグロース市場に上場しておりますが、足元ではプライム市場の株式売買が非常に好調の中で、グロース市場については、なかなか、難しい部分もあるかなと認識はしております。

当社は機関投資家様からも、非常に継続的にコンタクトをいただいております。我々としては、引き続き魅力的ある会社でい続けることによって、機関投資家様が求める時価総額レベルに成長させ、機関投資家様の需要を取り込んでいきたいと考えております。

この第1四半期の機関投資家様とのミーティングも継続的に行っており、これから始まる第2四半期のIR面談アポイントも順調に入っております。引き続き、機関投資家様に対してはこれらの面談を通じてしっかり対話を取り組んでまいります。

一方で、個人投資家様に対しても、今回4月28日（火）にSBI証券様が運営する個人投資家様向けのオンライン会社説明会を行います。このような場を通じて、当社をしっかりと発信をしていきたいと思っております。

当社は、ほぼ毎月のように取得・売却やイベントの公表を行っており、その度に適時開示やPR開示をしっかりと行ってまいりますので、引き続き当社にご関心をお持ちいただき、長期のお付き合いをしていただければと考えております。

以上、2026年8月期第2四半期の決算説明となります。

引き続き、足元のCRE案件をしっかりと捕捉しながら、不動産テックを活用してこのマーケットを拡大していきたいと思っております。

引き続きのご支援、何卒よろしく願いいたします。

本日はご清聴ありがとうございました。

Appendix

4

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		21名 ^(注1)
資本金		35億8,872万4,765円(資本剰余金含む) ^(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1：2026年4月1日時点。出向者3名を含みます
注2：2026年2月28日時点



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



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)

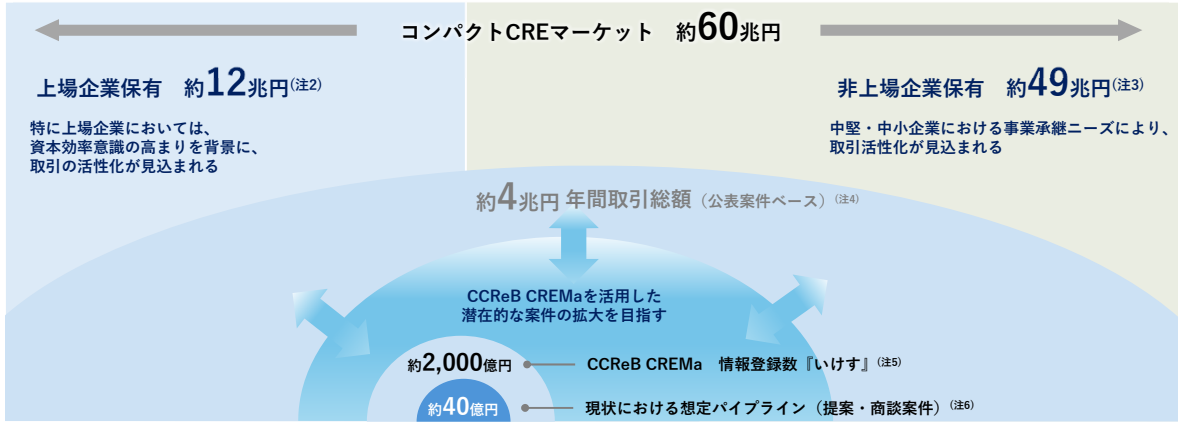
- 不動産一般に関する
知見・ノウハウ
- ×
- 企業経営や財務に関する
知見・ノウハウ
- ×
- 各産業や事業に関する
知見・ノウハウ

■ 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)

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

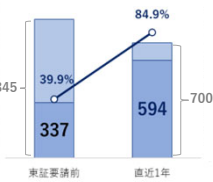
資本効率意識の高まり

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：クレア・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、PB1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

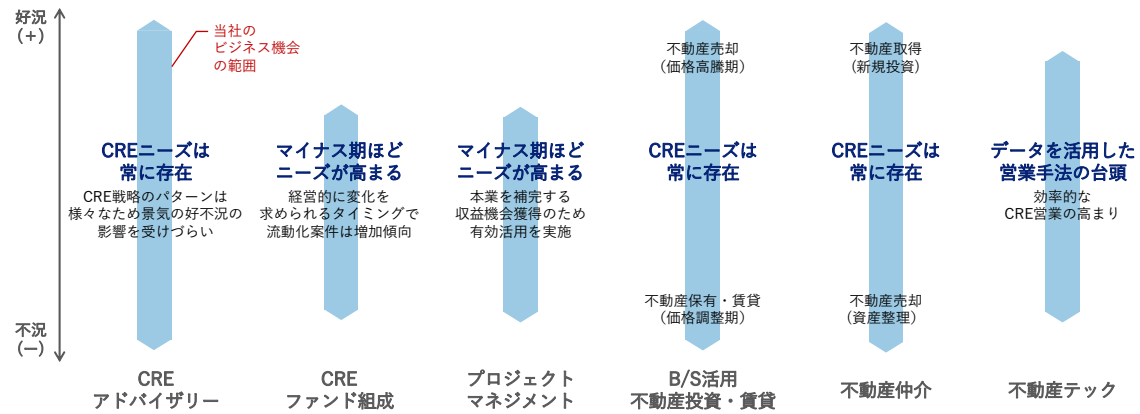


不動産テックビジネス



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








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



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	
 <p>Adv CREアドバイザー</p>	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
 <p>CRE CREファンド組成</p>	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
 <p>PM プロジェクト マネジメント</p>	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
 <p>B/S B/Sを活用した 不動産投資・賃貸</p>	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
 <p>Bro 不動産仲介</p>	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

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
(クラブ エーアイ)
CCRE AI
特許登録 第 6508308 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
(クラブ クレマ)
CCREB CREM

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
(クラブ 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
特許登録 第 7432980 号

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】	パナソニック(株)決算	ROE 5.4%	ROA 2.9%	ROE22 6.9%	営業利益 100億	営業利益率 10.2%	営業利益/売上高	総合 82
2024/06/28 16:29	【日本会計基準】	パナソニック(株)決算	ROE 1.9%	ROA 0.7%	ROE22 1.7%	営業利益 100億	営業利益率 10.2%	営業利益/売上高	総合 87
2024/06/28 16:28	【日本会計基準】	パナソニック(株)決算	ROE 14.5%	ROA 9.3%	ROE22 6.5%	営業利益 100億	営業利益率 10.2%	営業利益/売上高	総合 14
2024/06/28 16:21	【日本会計基準】	その他	ROE 1.4%	ROA 0.8%	ROE22 4.3%	営業利益 100億	営業利益率 10.2%	営業利益/売上高	総合 39
2024/06/28 16:16	【日本会計基準】	その他	ROE -7%	ROA -1.2%	ROE22 1.1%	営業利益 100億	営業利益率 10.2%	営業利益/売上高	総合 29
2024/06/28 16:15	【日本会計基準】	その他	ROE 7.4%	ROA 3.1%	ROE22 1.3%	営業利益 100億	営業利益率 10.2%	営業利益/売上高	総合 29

スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定



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

情報収集に人/時間を
多くとられている

人力のため情報の
網羅性・精度に欠ける

営業・統計作業の悩み

短期間の期日に対し
調査が間に合わない

調べたいことが
とにかく多すぎて
時間がない

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



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 -

スコア	ステータス	価格 (土)	面積 (建物)	エリア (都道府県) (所在地)	用途地域	アットタイプ	アットタイプ	建築
99	未開示	1000円 ~ 10,000円	1000坪 ~ 10,000坪	埼玉県 さいたま市西区 桜区 郷09坪	準工業地域 雑巾	物流倉庫(マルチ用)	土地・建物	購
95	未開示	3000円 ~ 5000円	300坪 ~ 500坪	茨城県 水戸市 雑345坪	準工業地域 雑巾	工場	土地・建物	購
90	未開示	1000円 ~ 3,000円	100坪 ~ 3,000坪	埼玉県 さいたま市西区 桜区 郷020坪	第一種住居地域等 雑巾	オフィス	土地・建物	購
90	未開示	下落なし ~ 上昇なし	下落なし ~ 上昇なし	埼玉県 さいたま市西区 桜区 郷050坪	第二種住居地域等 雑巾	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

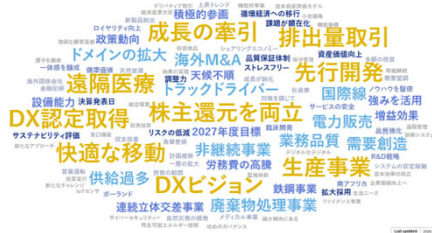


日本国内特許番号 第7432980号

- 🗨️ **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

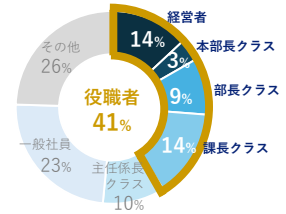
🗨️ **ホットワード分析** ～ 2025年6月時点の各社中期経営計画書におけるホットワード～



■ 会員属性 2026年2月末日時点

会員数 約**3,500**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



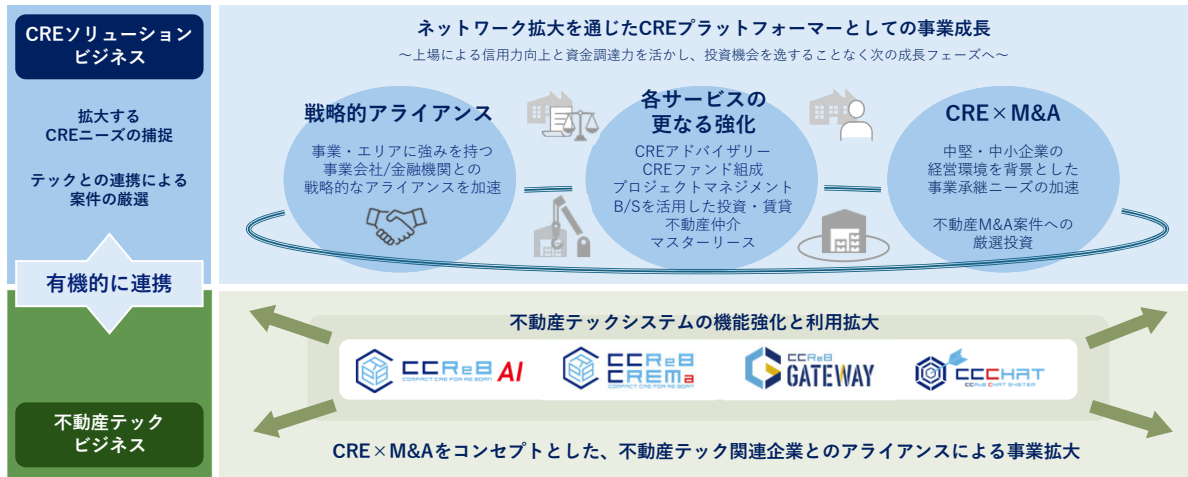
■ データ活用ビジネス構想

- ✓ 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で、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

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



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 120億円、営業利益 32億円、当期純利益 20億円 到達を目指す

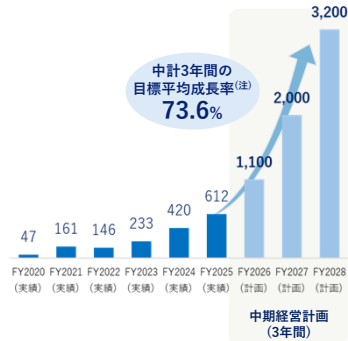
売上高(百万円)

✓ 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



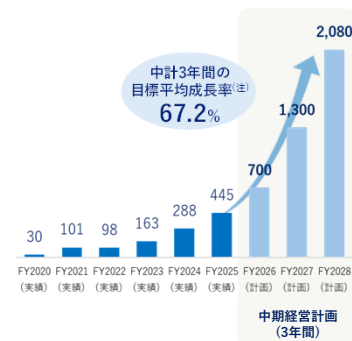
営業利益(百万円)

✓ 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

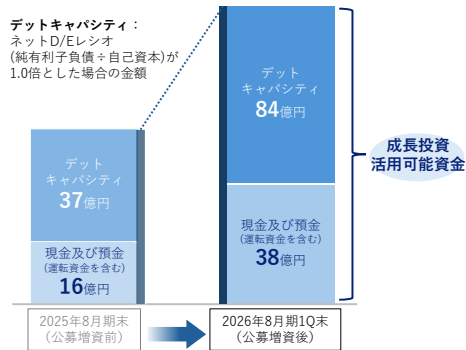
キャピタル・リサイクル(資本循環)による再投資

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

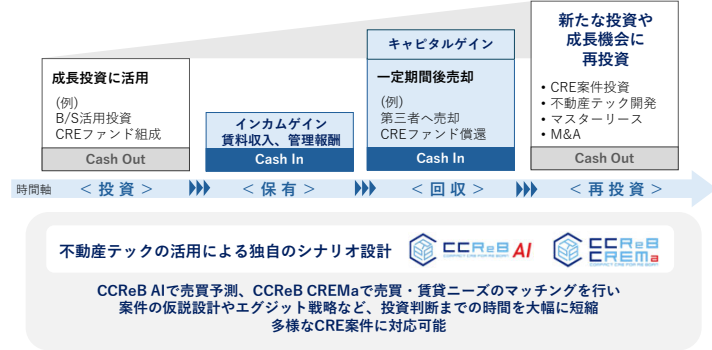
■ 資本増強による成長投資可能資金の拡大

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

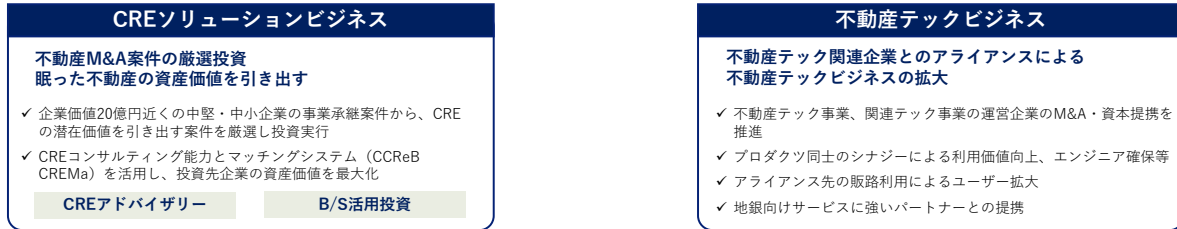


■ 成長投資の循環

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



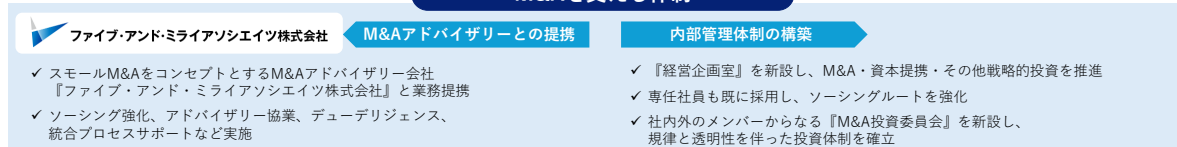
不動産M&A案件、不動産テック企業M&Aを通じてインオーガニックな成長を実現



CRE×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



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～

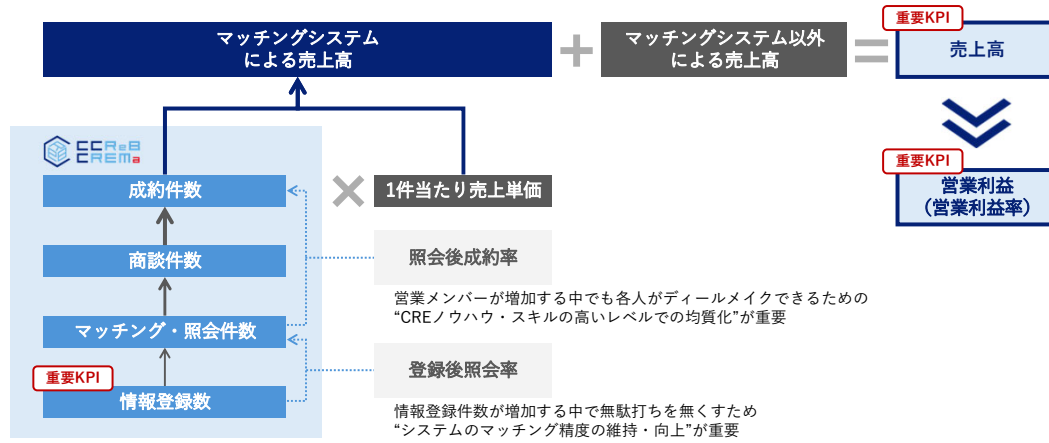
パートナー企業	事業内容	アライアンス戦略
Field Partners 株式会社フィールド・パートナーズ	土壌汚染のリスクにかかわる様々なソリューションを提供	資本提携 2020年～ 土壌調査・工事、共同投資、ブリッジ ^(注)
エムエル・エステート MIZUHO 不動産ファイナンスグループ エムエル・エステート株式会社	不動産に関連するファイナンス提供、投資開発事業	資本提携 2021年12月～資本提携、2025年11月～資本提携を更に強化 案件紹介、人材交流、ブリッジ、共同投資、テック連携
CRE 株式会社シーアールイー	物流施設の賃貸、管理、開発、仲介、及び投資助言	資本提携 2024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

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%	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

MEMO

ディスクレーム

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。