

2026 年 8 月期 第 3 四半期 質疑応答集

～ 株主・投資家の皆様からの主なご質問と当社の考え方 ～

2026 年 8 月期第 3 四半期決算に関連して、当社では決算説明動画の配信に加え、投資家の皆様との対話促進を目的として、主なご質問と当社の見解を公表するとともに、決算説明後には追加のご質問を受け付けました。

本資料は、2026 年 7 月 14 日に公表した「投資家の皆さまからの主なご質問と当社見解について」および、2026 年 7 月 22 日に公表した「2026 年 8 月期 第 3 四半期決算説明に関する質疑応答要旨」を再構成し、投資家の皆様にご覧いただきやすい形で取りまとめたものです。今後の当社理解の一助としてご活用ください。

業績動向および業績見通しについて

Q1 : 四半期ごとの業績変動や案件の期ズレについて教えてください。

A1 : 当社が取り扱う企業不動産（CRE）案件は案件単価が比較的大きく、契約や決済のタイミングによって売上および利益の計上時期が四半期単位で変動することがあります。

このため、四半期ごとの業績変動のみをもって事業環境や成長性が変化したものではなく、当社としては通期業績の達成状況やパイプラインの進捗をより重要な指標としております。

なお、2026 年 8 月期第 3 四半期までの業績は概ね計画どおり推移しており、現在進行中の案件の進捗状況等を踏まえると、2026 年 8 月期通期業績予想の達成に向けて順調に推移しているものと考えております。

Q2 : 第 3 四半期累計売上高の通期計画に対する進捗率は 44.8%となっているが、業績予想は達成できるのでしょうか。

A2 : 2026 年 8 月期 第 3 四半期 決算説明資料 P17 に記載のとおり、当社では通期業績予想における四半期計画を開示しており、第 4 四半期にて大きく売り上げを計上する計画となっております。

計画達成の鍵を握る B/S 活用案件の売買契約は既に完了しており、業績予想の達成確度は高いと考えております。

Q3 : 今期売上高を上方修正したことや、利益率の高いアドバイザー案件が来期以降へ期ズレしたことを踏まえると、2027 年 8 月期の業績予想や中期経営計画の数値は上方修正される可能性があるのでしょうか。

A3 : 2027 年 8 月期の通期業績予想につきましては、現在策定を進めており、2026 年 10 月の通期決算発表時に公表する予定です。

今回、利益率の高いアドバイザー案件については 2027 年 8 月期での計上を前提に案件を推進しておりますが、来期業績予想につきましては当該案件のみならず、その他の案件動向やパイプラインも含めて総合的に検討しております。

また、中期経営計画策定時と比較すると、企業における不動産売却ニーズは想定以上に高い水準で推移しております。そのため、2027 年 8 月期につきましても、B/S 活用投資を活用した案件が売上構成の中心になるものと考えております。

当社といたしましては、早期の中期経営計画達成に向けて、引き続き事業を推進してまいります。

Q4 : 今期は売上高を上方修正する一方で、利益率は当初計画を下回る見通しとなっています。売上成長を優先しているのでしょうか。また、今後の利益率改善についてどのように考えていますか。

A4 : 今回の業績予想修正では、利益率の高いアドバイザリー案件を業績予想から外す一方で、公募増資資金を活用して取得した販売用不動産の売却を前倒しで実施することにより、利益の確保を図っております。
そのため、今回の利益率の変動は、利益の絶対額の目標達成に向けた事業ポートフォリオの組み換えによるものであり、当社が提供する各サービスの収益性が低下していることを意味するものではありません。
アドバイザリー案件と B/S 活用投資案件では売上および利益の計上構造が異なるため、事業ポートフォリオの構成によって売上高や利益率は変動する場合がありますが、今後も収益性と成長性の両立を重視しながら事業運営を進めてまいります。

Q5 : 来期以降へ期ズレしたアドバイザリー案件について、今後の見通しを教えてください。

A5 : 当初 2026 年 8 月期に計上を見込んでいたアドバイザリー案件につきましては、クライアント側の意思決定スケジュール等を踏まえ、現時点では 2027 年 8 月期での計上を前提として案件を推進しております。
なお、本案件は失注や中止となったものではなく、引き続き成約に向けて進捗しております。

財務戦略・資本政策について

Q6 : 今後、中期経営計画達成に向けて追加的な増資を行う可能性はありますか。

A6 : 当社の中期経営計画は、継続的なエクイティ・ファイナンスを前提とした事業計画ではありません。
2025 年 11 月に実施した公募増資および第三者割当増資により調達した資金を活用するとともに、投資資金の回収と再投資を繰り返すキャピタル・リサイクルを推進することで、中期経営計画の早期達成を目指しております。
現時点において、中期経営計画達成に向けた追加的な資金調達を前提としているものではありません。

Q7 : 金利上昇は当社業績にどの程度影響しますか。

A7 : 当社では一定の金利上昇を前提として事業計画および業績予想を策定しております。また、当社の主力事業である CRE ソリューションビジネスは高い利益率を有しており、金利上昇による借入コストの増加を一定程度吸収可能な収益構造を有しております。
加えて、当社は賃貸収益を積み上げることを主目的としたストック型のビジネスモデルではなく、不動産の取得・価値向上・売却を通じて収益を獲得するビジネスモデルを採用しております。そのため、不動産売却時には借入金の返済も行われることから、有利子負債が継続的に積み上がる事業構造ではありません。

このため、現時点において金利上昇が当社業績に与える影響は軽微であると考えております。

成長戦略・中期経営計画について

Q8 : 中期経営計画期間後も成長を継続できると考える理由を教えてください。小型案件中心の事業モデルでは、成長余地に限界があるのではないのでしょうか。

A8 : 当では、中期経営計画において「CRE ソリューション事業の拡大」「不動産テック事業の成長」「CRE×M&A 領域への展開」を成長戦略として掲げております。
当社は 20 億円以下のコンパクト CRE を得意としておりますが、企業における資本効率向上や事業承継への関心の高まりを背景に、CRE ソリューションの対象となる案件数は非常に大きな市場規模を有していると認識しております。

また、B/S 活用投資においては、原則として 20 億円以下のコンパクト CRE を投資対象としておりますが、20 億円を超える案件については、共同投資や CRE ファンド組成を通じた取り組みを行っております。なお、仲介・アドバイザーサービスにおいては案件規模による制約はなく、20 億円を超える大型案件の支援も行っております。2026 年 8 月期 第 3 四半期 決算説明資料 P9 にも記載のとおり、上場前と比較して 1 件当たりの案件サイズは拡大しております。

加えて、不動産テック事業による案件創出力の強化や、CRE×M&A など新たな事業領域への展開も進めることで、中期経営計画達成後も継続的な成長を実現していきたいと考えております。

不動産テック事業および競争優位性について

Q9 : 生成 AI の普及により SaaS 型ビジネスの競争環境が変化する中、当社の不動産テックビジネスをどのように位置付けていますか。

A9 : 当社では、不動産テックビジネスを、単独の SaaS 型ビジネスとしてではなく、CRE ソリューションビジネス全体を支える営業支援・案件創出基盤として位置付けております。企業不動産に関する潜在ニーズを効率的に発掘し、顧客への提案機会を創出することで、CRE ソリューションビジネス全体の成長に寄与するものと考えております。

こうした位置付けであるため、生成 AI の普及に伴い SaaS 型ビジネス単体の競争環境が変化したとしても、当社の事業基盤そのものへの影響は限定的であると考えております。当該システムは社内の営業支援基盤としても機能しており、仮に外販型の SaaS 事業を取り巻く環境が変化した場合でも、社内活用を通じて CRE ソリューションビジネスの営業力・案件創出力を維持・強化することが可能です。

また、当社が保有する企業不動産に関するデータは、独自に蓄積してきた網羅的かつ多層的な情報であり、生成 AI による表層的な情報収集・分析では代替が困難な性質のものと認識しております。生成 AI については、当社としてもこれを社内の営業活動を高度化する有効なツールの一つと捉えており、自社データとの掛け合わせを通じて、提案の精度とスピードを一段と高めてまいります。

Q10 : 不動産データや AI を活用した新たなサービスが増えていますが、当社の競争優位性をどのように考えていますか。

A10 : 近年、不動産データや AI を活用したサービスが増加しており、企業不動産（CRE）活用に対する市場の関心は高まっているものと認識しております。
一方で、CRE の活用においては、対象企業や不動産を発見・分析することに加え、その後の提案活動や意思決定支援まで含めたアプローチが重要であると考えております。当社は長年にわたる CRE 提案のノウハウを有しており、不動産の抽出や分析にとどまらず、企業の経営課題や資本効率改善ニーズを踏まえた提案活動まで一貫して行うことが可能です。この点は、データ提供を中心とするサービスとの差別化要素の一つであると考えております。

また、当社が提供する「CCReB AI」は、企業の中期経営計画や各種開示資料等の解析を通じて、「なぜ不動産が動くのか？」という CRE に関する潜在的な課題や提案機会を抽出する機能を有しております。そのため、「不動産が動いた」という結果を集約した不動産データベースを中心とするサービスとは、機能面においても一定の違いがあるものと認識しております。

このように、長年の CRE 提案を通じて培ってきた知見やノウハウそのものをシステム開発に組み込んでいる点こそが、当社の競争優位性の源泉であると考えております。不動産データの網羅性や汎用的な AI 技術の活用のみでは再現が難しい部分であり、他の不動産データサービスとは一線を画すものと認識しております。現在、足元でも生成 AI 機能を活用した機能向上に関する開発を進めており、今後もテクノロジーと CRE コンサルティング機能の融合を一段と深めることで、顧客企業への提供価値の向上を図ってまいります。

IR 活動および情報開示について

Q11 : 取得・売却案件などについて、適時開示やプレスリリースを行う基準を教えてください。すべての案件を開示しているのでしょうか。

A11 : 当社では、東京証券取引所の適時開示規則に基づき、投資判断に重要な影響を与える事項について適時開示を行っております。
また、適時開示基準には該当しない場合でも、投資家の皆様にとって有用と判断した案件については、プレスリリース等を通じて開示を行う場合があります。
今後も適時適切な情報開示に努めてまいります。

Q12 : 機関投資家との面談機会が増えているとのことですが、面談した投資家は実際に投資しているのでしょうか。今後、機関投資家層をさらに拡大するための取り組みについて教えてください。

A12 : 当社では、機関投資家・個人投資家を問わず、当社事業への理解を深めていただくことを目的として、積極的な IR 活動を継続しております。
機関投資家との面談件数については増加傾向にありますが、個別投資家の投資判断や保有状況についてはコメントを差し控えさせていただきます。

当社が事業展開する CRE（企業不動産）領域は、企業の資本効率向上や事業承継といった市場テーマとの親和性が高く、加えて、不動産テックと CRE ソリューションを融合させた独自のビジネスモデルについても、機関投資家より高い関心をお寄せいただいております。当社では、その成長ポテンシャルや競争優位性について理解を深めていただけるよう、継続的な対話活動に取り組んでおります。

今後も各種 IR 資料やホームページの充実に加え、当社の事業モデルや成長戦略をより分かりやすくお伝えすることで、幅広い投資家層との対話を強化してまいります。

以 上