

ククレブ・アドバイザーズ株式会社

第8期 第3四半期 決算説明資料

2026年8月期（第3四半期累計期間：2025年9月1日～2026年5月31日）

2026年7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）



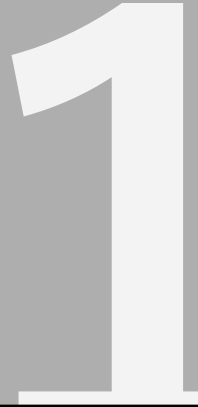
皆様、こんにちは。ククレブ・アドバイザーズ株式会社代表取締役の宮寺でございます。

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3四半期の決算説明をさせていただきます。

- 1** CRE需要の拡大と当社の競争優位性
- 2** 2026年8月期 第3四半期 決算サマリー
- 3** 業績概要 および 通期業績予想
- 4** 事業の進捗状況
- 5** 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

CRE需要の拡大と当社の競争優位性



当社が取り組むCREとは何か

CRE(企業不動産、Corporate Real Estate)とは、
企業の資本効率に直結する重要な経営資産であり、
近年、その戦略的活用が加速しています

当社はこのCRE領域に特化し、「Compact CRE for Re-Born (CCReB)」というコンセプトのもと、
企業不動産の価値再生を通じて、顧客企業の資本効率を高め企業価値の向上を実現します

コンパクトCRE



Re-Born(再生)



今回の資料は、いつもの決算説明資料と構成を変えております。

通常、決算サマリーからご説明しておりますが、足元、企業不動産の動きが非常に活発になっている中で、当社が取り組んでいるCREが何かということを改めてご説明させていただきつつ、現時点でのパイプラインについてご説明させていただければと思います。

まず、Corporate Real Estateの頭文字でCRE、つまり企業不動産は、今までは単純に不動産を売却して決算作って終わりという流れが多かった中、最近では資本効率の手段として戦略的な活用が加速しているという点を強調させていただきたいと思います。

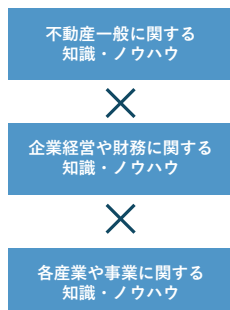
当社は、このCRE分野に特化しております。また、当社の社名の由来である「Compact CRE for Re-Born」のコンセプトのもと、企業の皆様がお持ちの不動産の価値再生を通じて、クライアント企業様の資本効率を高めていくお手伝いをしていくことが当社のビジネスでございます。

この当社の社名を体現する「コンパクトCRE」 × 「Re-Born (再生)」が、当社が取り組んでいるCREとなります。

高い参入障壁を有するCRE市場において、当社は独自のポジションを確立

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・建物および構築物のうち、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・建物およ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市場における、当社のポジショニングを改めてご説明したいと思います。

資料にお示ししているとおり、不動産を大きく6つに分類しております。特に当社が得意とするところは、工場、研究開発施設、物流施設という3つのアセットでございます。

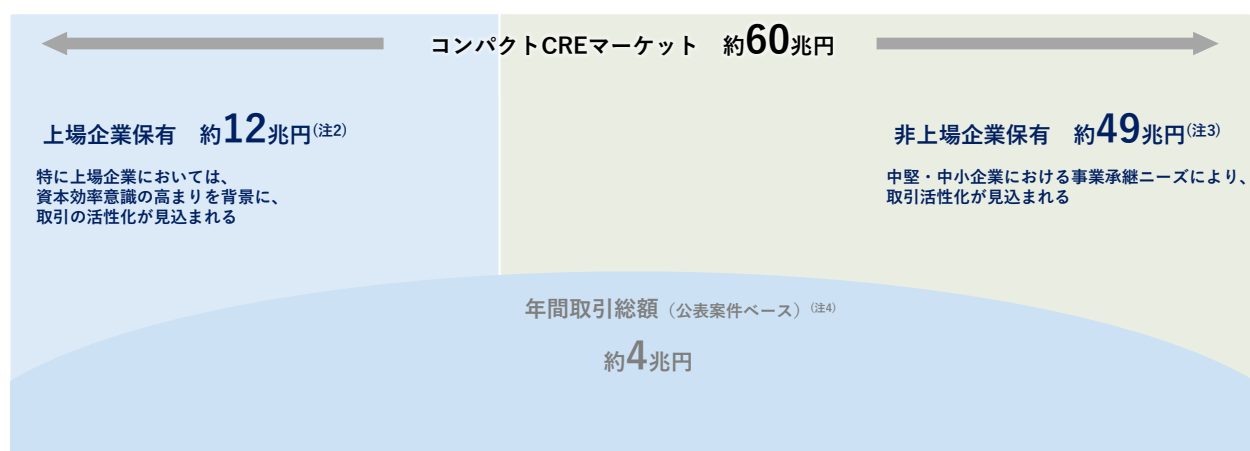
その中で、金額規模で20億円以下のアセットを当社は「コンパクトCRE」と呼んでおり、このコンパクトCREに、我々の強みを持って取り組んでおります。CRE市場においては、大手不動産会社も最近では工場・研究開発施設・物流施設を取り扱っておりますが、やはり投資効率の観点から金額規模が大きいものを好まれる傾向にあります。

当社が得意とする20億円以下のコンパクトCREについては、一般の不動産会社がそこまで参入してきていない理由として、CRE提案にあたっては通常の不動産知識だけではなく、提案する企業の経営や財務を理解するノウハウ、企業が展開している工場の位置付けや事業ノウハウというものがようになります。

このようなノウハウを全て掛け合わせながら提案をしていくということが、当社のユニークさでもありますし、そこに高い参入障壁があると考えております。

巨大なCRE市場の中で、当社が狙う高成長領域

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・建物および構築物のうち、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・建物およ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

6

CRE市場における当社が狙う成長領域についてお話ししたいと思います。

企業が保有する不動産は統計資料ベースで約500兆円と巨大市場であると言われております。その中で、20億円以下のコンパクトCREマーケットを試算すると、約60兆円規模であると考えております。コンパクトCREマーケット約60兆円の内訳としては、上場企業が保有するものが約12兆円（簿価ベース）、非上場企業が保有するものが約49兆円となります。上場企業については、直近では資本効率絡みの資産効率ということでの不動産売却ニーズであったり、非上場企業については、事業承継ということでの不動産M&Aであったりと、このようなものが活発になっている状況です。

このCREマーケットにおける年間取引総額は、公表ベースで約4兆円と言われており、年々拡大しつつある状況です。当社が狙うこのCREマーケットは、非常に成長ポテンシャルがあるということを改めて申し上げておきます。

資本効率意識の高まりを背景に、CRE戦略の必要性は急速に高まる

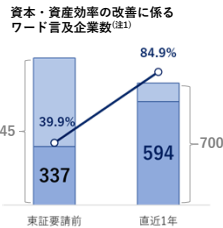
2023年3月の東証からの資本コストを意識した経営の要請以降、
上場企業の資本効率に対する意識が高まり、遊休不動産の売却を含むCRE戦略の抜本的な取組みが加速

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

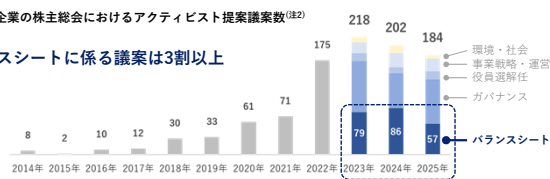
各社の中期経営計画において、「資本・資産効率改善」に関するワードを言及している企業数も、東証要請前の約40%から直近では約85%と急激に拡大している



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



注1：出所：クラブ・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および非中核事業（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B/S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

7

上場企業の資本効率向上への意識が高まっている環境下、いわゆるCRE戦略の必要性が高まっております。

資本効率については、東京証券取引所が2023年3月の資本コストを意識した経営の要請以降、企業の中期経営計画の中にも、資本効率・資産効率に関する経営目標を置いた企業が非常に増加しております。

東証要請前は、資本・資産効率改善に係るワードを言及する企業数は、中期経営計画公表企業の半分以下であったところが、直近ではほとんどの会社が資本効率を意識せざるを得ないという状況であると認識しております。

特に、保有不動産をうまく活用できていない会社に対してはアクティビストの提案が続いており、実際にバランスシートに関わるアクティビストからの提案に関する議案も増えているというのが直近のトレンドとなっております。

資料右側にも保有不動産に着目した主なアクティビズム事例を記載しておりますが、これらの企業は今までは不動産を管理するという立場で不動産保有されていましたが、これを戦略資産に変えていくという強い流れができていていると感じております。

CRE戦略の実行は、市場から評価される局面へ



資本効率改善の流れの中で、CRE戦略の実行は市場から評価されている

東証要請の3年間 「気づき」から「実行」へ

「気づき」 資本効率・資本コストを意識する時代へ

2023年3月31日付
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

「方法論」 開示・方針ではなく具体策が問われる段階へ

2025年12月26日付
投資家の視点を踏まえたポイント

「実行」 実際に資産を動かし成果を出すフェーズへ

2026年4月28日付
「資本コストや株価を意識した経営」に関する要請のアップデート

企業動向

当社データ分析に基づく市場動向では、
CRE実行企業は株価面でもポジティブに評価される傾向

	2024年	2025年
中期経営計画公表企業数 ^(注1)	約750社	約670社
中期経営計画でCREワード言及あり ^(注2)	572社	546社
うち、不動産売却実行企業（適時開示ベース） ^(注3)	27社	17社

■ 売却公表日をDay0とした場合の市場指数との変化（平均値）^(注4)

不動産売却実行企業の株価は、市場指数に対して概ねプラス圏で推移

Day 0-5	Day 0-10	Day 0-15	Day 0-20
+0.1pt	+0.2pt	+0.1pt	+0.1pt

注1：2024年1月～2025年12月までの各社開示資料をベースに当社集計
注2：CREに関連するワード（ポートフォリオ見直し、アセットライト、資本効率向上、拠点最適化、土地活用、ノンコア等）を言及している企業数
注3：固定資産の譲渡に関するお知らせを公表した企業数（子会社を含む）
注4：売却実行企業の株価と市場指数をベースに当社集計

8

このようにCRE戦略の必要性が高まっている中、CRE戦略の実行が市場に評価される局面に入ってきたということを肌で感じております。

東証の要請から3年が経っておりますが、最初はこの要請に基づいて、効率やコストを意識するというで「気づき」フェーズだったかなと思います。その後、まだ動いていない企業も多いということで、直近でも改めて東証から、不動産に限らず資本コストを意識した経営についてのアップデートを要請し「実行」するフェーズに入ってきている状況となります。

不動産も経営戦略の1つになりますので、非常にこのCRE戦略が実行フェーズに入ってきたということで、当社が持つ機能を発揮していける場面がより増えていると感じております。

資料右側に企業動向を記載しておりますが、当社では中期経営計画のデータを豊富に保有しておりますので、2024年と2025年で中期経営計画を公表した企業数と、その中で「CREワード」と呼んでおりますが、「ポートフォリオを見直し」「アセットライト」や「オフバランス」といった、いわゆる不動産に直結するようなワードを言及している企業数が増えている傾向にあることがデータで取れております。

実際に経営戦略に書いてあるとおり、不動産売却を実行した企業を適時開示ベースで確認し（適時開示基準なので、バランスシートに対して大きな影響のある不動産だけが適時開示とされており、実際には小型の不動産は適時開示されている以上に売買されている。）、その企業の株価を分析したところ、売却の公表日をDay0とした場合に、その各々の市場指数との比較においては、概ねプラスで推移していくという傾向が確認されました。

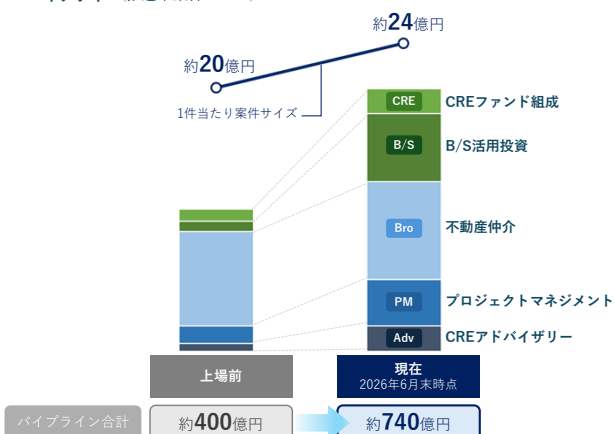
当然、CRE戦略だけで株価が維持されているということではなく、経営戦略については常に実行していかなければなりません。記載の期間で捉えてもプラスで評価されており、CRE戦略の実行というのは、市場に評価される手段であると考えております。

パイプラインの着実な拡大が、将来の業績成長を下支え

B/S活用投資を中心とした拡大したパイプラインが、
中期経営計画上のFY2027営業利益目標数値の達成を支える

市場ニーズを捉え、B/S活用投資を中心にパイプラインが拡大

■ パイプライン(推進中案件ベース)



■ 多様なサービスラインにより、パイプラインを複数手法で収益化

サービス	売上・利益への貢献
B/S B/S活用投資	✓ 案件サイズが売上高に直結 売却価格 = 売上 取得価格 = 原価 ✓ 粗利率 平均20%程度
CRE CREファンド組成	
Bro 不動産仲介	✓ 案件サイズ × 料率 = 売上高
PM プロジェクトマネジメント	✓ 売上の大半が利益に直結 (サービス毎に粗利率は異なる)
Adv CREアドバイザー	

現時点のパイプラインは、収益化を前提とした案件で構成されており、
FY2027営業利益目標20億円に対し、十分な利益創出機会を有する水準にある

9

このように足元のCREマーケットが勢いを増している中、当社のパイプラインのお話を少しさせていただきます。

実際、このようなCREマーケット環境下、また当社が上場したことにより信用力を得たということで当社への相談件数も非常に増えております。

資料左側の図でございしますが、上場前については、検討するパイプラインが約400億円ある状況でした。特徴としては、当時は上場前でしたのでバランスシート（B/S）を使って不動産を買うような資金も少なかったこともあり、主にフィービジネスを中心にビジネスを推進しておりました。

今現在は後程お話しいたしますが、パイプラインで約740億円の検討案件があり、内訳としてはB/Sを活用した不動産を取得する案件（企業側の不動産売却ニーズに関連する案件）のご相談が非常に増えている状況です。一方で、不動産を取得し活用したいというニーズもあり、B/S活用投資案件が増えていくというのは当然の流れであると考えております。

資料右側でございしますが、当社の売上・利益に置き換えますと、B/S活用投資というのは当社が取得するときの取得金額が原価となり、売却金額が売上になりますので案件サイズが売上に直結するサービスとなります。利益面ではB/S活用投資の粗利率は平均20%程度となります。B/S活用投資以外のサービスはフィービジネスとなり、こちらは案件サイズに対して料率をかけるビジネスとなります。案件サイズに料率をかけたものが売上となり、利益面では粗利率の高いサービスとなりますので、売上の大半が利益に直結してくるものとなります。

現時点のパイプラインは、ある程度収益化が前提となる案件の積み上げですので、中期経営計画上の来期（2027年8月期）営業利益目標に対しても十分な利益の創出機会がある水準であると申し上げます。

また、当然ながら1案件の投資案件のサイズについても大きくなっており、上場前は約20億円であったのが、現在約24億円まで拡大しております。引き続き、当社はコンパクトCREマーケットを狙ってまいります。案件サイズについてもある程度効率性を狙いながら取り組んでいきたいと考えております。

2026年8月期 第3四半期 決算サマリー



第3四半期 (連結ベース) 業績および トピックス

3Q単体においては案件の期ズレなく、計画通り取り込み

✓ 北海道北広島市における危険物倉庫開発素地の売却を含め、その他案件も計画通りに消化

3Q単体実績 (計画比)

売上高 **2,226**百万円 (△0.2%) 営業利益 **451**百万円 (+4.1%) 当期純利益 **293**百万円 (+3.1%)

来期以降のパイプラインも豊富に積み上がっており、引き続き業績拡大基調を継続

CREソリューション ビジネス

- ・ 外部環境の不確実性はあるものの、現時点において当社のCREパイプラインへの影響は顕在化しておらず、案件組成および売却活動は順調に推移
- ・ 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6月末時点のビジネスパイプラインは約740億円
- ・ 半導体関連産業をはじめとする成長産業の集積が進む九州エリアにおいて、株式会社福岡リアルティとの業務提携を開始

不動産テック ビジネス

- ・ 株式会社ココペリとの業務提携によるシステムのAPI連携作業スタート

通期 業績予想 (連結ベース)

計画達成の鍵を握るB/S活用案件の売買契約が完了していることから、通期業績予想の達成確度は高い

- ✓ 2Qで発生した期ズレ案件は4Qで契約・決済完了
- ✓ 業績予想数値から外した利益率の高いアドバイザー案件は、来期へ期ズレ確定も案件は進捗中。一方で、その対策として計画したB/S活用案件は既に契約済みであり4Q中の決済を見込む段階
- ✓ 以上を踏まえ、前回公表した通期業績予想の達成確度が高まったことから、配当金については3円増配の1株当たり配当金30円に上方修正

通期業績予想

売上高 **7,000**百万円 営業利益 **1,100**百万円 当期純利益 **700**百万円 1株当たり配当金 **30**円

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

- ✓ 金利上昇による業績への影響は限定的

注：詳細は本資料28ページをご参照ください

11

それでは、2026年8月期 第3四半期の決算のサマリーです。

まず、3Qのトピックです。3Q単体では案件の期ズレはありませんでしたので、計画通りに取り組んだという四半期でした。北海道北広島市の案件については予定通り売却いたしました。その他の案件も計画通りに実行いたしましたので、3Q単体につきましては、売上高22億2,600万円、営業利益4億5,100万円、当期純利益2億9,300万円の着地となっております。売上についてはほぼ計画通り、営業利益・当期純利益については計画に対してプラスで着地いたしました。

前述のとおり、来期以降のパイプラインも豊富に積み上がっており、引き続き業績拡大基調を継続できると考えております。ビジネスパイプラインは約740億円ということで、企業の資産効率化ニーズに伴う売却傾向に変化はありません。一方、外部環境は未だ不確実性ございますが、当社のパイプラインに直接影響が出るような事象の発生はなく、引き続き案件組成や売却活動は順調に推進しております。

3Qにおいては、株式会社福岡リアルティとの業務提携を開始しております。こちらは、今までエリア的に提携ができていなかった成長産業の集積が進む九州エリアでの力強いパートナーということで、福岡リアルティとの提携によって今後当社が取り組んでいく案件拡大につなげていきたいと考えております。

また、不動産テックにつきましては、2Qで公表いたしました株式会社ココペリとの業務提携に関連したシステムのAPI連携も着実に進捗しており、今後、ココペリと地域金融機関への営業を拡大していくフェーズに入っております。

通期業績予想については、前回2Q時点で上方修正をいたしましたが、その計画達成の鍵を握っているB/S活用案件については全て売買契約が完了しましたので、通期業績予想の達成確度は高いと考えております。特に、2Qで期ズレした案件については4Qで既に契約決済を完了しております。一方、業績予想数値から外した利益率の高いアドバイザー案件については、当社の期末（8月末）までの決済が難しいと判断し、来期へ期ズレが確定となりましたが、案件は進捗しております。このアドバイザー案件のリカバリー案件であるB/S活用投資案件については、契約が全て完了し、一部の案件は既に7月1日に決済完了となり、残りの案件も決済を見込む段階でございます。

以上を踏まえ、通期業績予想の達成確度が高まったということで、配当金につきましては3円増配の1株当たり30円での上方修正をいたします。

最後に、当社の金利上昇に対する影響を株主・投資家の皆様から非常に多くのご質問をいただいております。ご指摘のとおり金利自体は上がっておりますので、過去と比較して支払利息が増加しているのは事実ですが、当社のビジネスモデルや収益性を考えれば、この金利上昇による業績の影響は限定的であるご回答申し上げます。

業績概要 および 通期業績予想

売上は前年同期比大幅増収を達成し、売上・利益ともに概ね計画通りに進捗
マッチングシステムの成長により、将来の案件創出基盤が拡大

売上高	前年同期比	計画比
	(実績値 1,969百万円)	(計画値 3,140百万円)
	+ 59.2%	△ 0.2%
	3,135 百万円	
営業利益	前年同期比	計画比
	(実績値 538百万円)	(計画値 591百万円)
	+ 13.2%	+ 3.0%
	609 百万円	
当期純利益	前年同期比	計画比
	(実績値 357百万円)	(計画値 357百万円)
	+ 2.5%	+ 2.5%
	366 百万円	

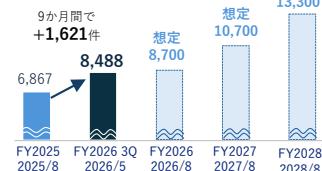


マッチングシステム (クレブ クレマ)

2026年5月末時点
情報登録数(注)

8,488

前期未比
+ 23.6%



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

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

続いて、3Q累計のエグゼクティブ・サマリーです。

売上高31億3,500万円、営業利益6億900万円、当期純利益3億6,600万円ということで、計画に対しては、ほぼ計画通りの進捗となっております。前年同期比では、当然ながら成長を重ねておりますので、増収増益となっております。

重要KPIであるマッチングシステムの情報登録件数は、2026年5月末時点で8,488件となり、期末想定8,700件に近いところまで積み上がっております。

3Q単体での案件期ズレはなく、3Q累計実績は概ね計画通り

(単位：百万円)

	2025年8月期(第7期) 3Q累計	2026年8月期(第8期) 3Q累計	増減額	YoY	3Q累計 計画値	増減額	計画比
売上高	1,969	3,135	+1,165	+59.2%	3,140	-4	-0.2%
CREソリューションビジネス	1,847	2,988	+1,141	+61.8%			
(売上割合)	93.8%	95.3%					
不動産テックビジネス	121	146	+24	+20.1%			
(売上割合)	6.2%	4.7%					
売上総利益	905	1,102	+196	+21.7%			
販売費及び一般管理費	367	492	+125	+34.1%			
営業利益	538	609	+71	+13.2%	591	+17	+3.0%
経常利益	521	530	+8	+1.7%			
当期純利益	357	366	+9	+2.5%	357	+8	+2.5%
営業利益率	27.3%	19.4%	-7.9pt		18.9%	+0.6pt	

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

営業利益の上振れに伴い、
営業利益率も計画比で改善(+0.6pt)

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

損益計算書（P/L）です。

CREソリューションビジネスは、非常に大きく成長しております。

また、不動産テックビジネスにつきましても、前期比20%の成長ということで、サブスクリプションサービスをご利用いただいているユーザー様が順調に増加推移していることに起因しております。

販管費も成長に伴って増加しておりますが、営業利益率については3Q累計の計画値より上回る形で着地しております。

2026年8月期 第3四半期実績（貸借対照表）



借入金も活用し順調に仕入れを実行、5月末時点の総資産は82億円まで拡大
自己資本比率は58.4%(注)、ネットD/Eレシオは0.34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 3Q末 (2026年5月末時点)	増減額		2025年8月期末時点 (第7期末)	2026年8月期 3Q末 (2026年5月末時点)	増減額
流動資産	3,217	5,410	+2,193	流動負債	1,650	952	-697
現金及び預金	1,639	1,348	-290	短期借入金(1年以内長期借入金含む)	1,450	648	-801
売掛金及び契約資産	41	21	-20	契約負債	18	144	+125
前払費用	46	48	+1	未払法人税等	111	99	-12
販売用不動産	1,475	3,827	+2,352	その他	69	61	-8
営業投資有価証券	-	75	+75	固定負債	45	2,480	+2,434
その他	14	89	+74	長期借入金	-	2,332	+2,332
				その他	45	147	+101
				負債合計	1,696	3,432	+1,736
固定資産	574	2,841	+2,267	資本金・資本剰余金	1,137	3,588	+2,451
有形固定資産	320	2,524	+2,203	利益剰余金	979	1,251	+272
無形固定資産	30	25	-4	自己株式	-22	-22	-
投資その他の資産	222	291	+68	新株予約権	1	1	-0
資産合計	3,791	8,252	+4,460	純資産合計	2,095	4,819	+2,723
				負債純資産合計	3,791	8,252	+4,460

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 3Q末時点：自己資本比率 58.4%、ネットD/Eレシオ 0.34倍

1Q：2物件取得
2Q：1物件取得
3Q：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

15

貸借対照表（B/S）です。

2026年5月末時点での総資産は82億円まで拡大しております。

順調に取得した販売用不動産の売却も行いつつ、仕入れも行っております。

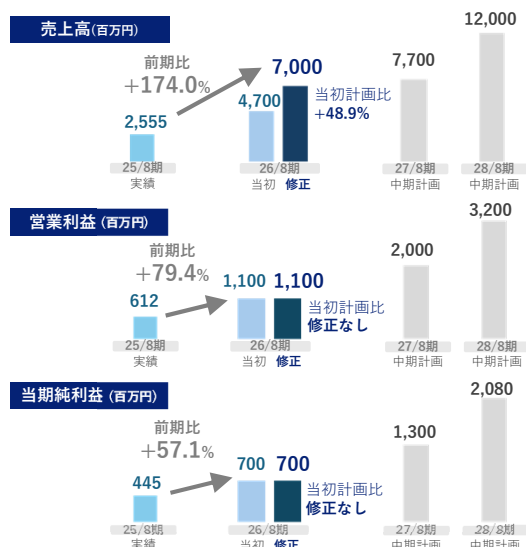
また、有形固定資産については賃料を安定して生む原資となりますが、3Qでは1物件の取得を行いました。

借入金については、物件売却時に返済しておりますが、新たな物件仕入れのタイミングで新たに借入を実行しております。

自己資本比率は、58.4%ということで、財務健全性を維持しながら成長しているという状況です。

2026年8月期 業績予想

2026年4月に公表した通期業績予想の達成確度が高まったことから、
配当金については3円増配の1株当たり配当金30円に上方修正



	2025年8月期 (第7期) 実績	2026年8月期 (第8期)			
		当初計画	修正計画	当初計画比	前期比
売上高	2,555	4,700	7,000	+48.9%	+174.0%
営業利益	612	1,100	1,100	-	+79.4%
当期純利益	445	700	700	-	+57.1%
営業利益率	24.0%	23.4%	15.7%	-7.7pt	-8.3pt
1株当たり配当金	22円 (うち上場記念配当2円)	27円	30円	+3円	+8円
1株当たり純利益 (EPS)	110.46円	143.41円	143.41円	-	+29.8%
(平均)発行済株式数	4,035,087株	4,882,096株 ^(注)	4,882,096株 ^(注)	-	+21.0%

当初計画比+3円の増配予想

発行済株式数の増加以上のEPSの成長を計画

注：2025年11月21日を払込期日とした一般募集による新株式（561,000株）および第三者割当による新株式（154,900株）による影響等を考慮した2026年8月期の期中平均株式数

16

通期業績予想です。

先程のとおり、2Qで公表した通期業績予想数字から変更はございませんが、業績達成確度が非常に高まったということで、1株当たり配当金は30円に上方修正させていただきました。

前期の配当金のうち2円は上場記念配当でしたので、普通配当金は20円から30円に成長しております。

当然ながらまだまだ成長していく会社でございますので、資金は成長投資にしっかり充当してまいります。株主様とのコミュニケーションという意味では、長期で保有していただきたいと考えておりますので、利益成長とともに配当金の成長も目指していく方針です。

計上タイミングの影響により四半期業績は変動するものの、通期業績は計画どおり推移
計画達成の鍵を握るB/S活用案件の売買契約が完了していることから、通期業績予想の達成確度は高い

計上タイミングの 変動要因（四半期別）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期見直し 変更なし
	ほぼ計画通りの着落	下半期への 計上ズレ案件の発生	ほぼ計画通りの着落	・ 上半期からの計上ズレ案件の計上 ・ 業績予想数値から外した利益率の高いアドバイザー案件は、来期へズレ確定も案件は進捗中 ・ 一方で、その対策として計画したB/S活用案件は既に契約済みであり、4Q中の決済を見込む段階	
	2026年8月期(第8期)				
(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期見直し
	実績	実績	実績	計画	変更なし
売上高	730	178	2,226	3,860	7,000
営業利益	243	-85	451	508	1,100
当期純利益	140	-67	293	342	700
営業利益率	33.3%	-47.9%	20.3%	13.2%	15.7%

売上高におけるB/S活用投資割合：76%

売上高におけるB/S活用投資割合：76%

- ・現時点のパイプ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計画から大幅にずれる可能性があります
- ・4Qの計画数値は通期見直しにおける四半期計画上の参考値であり、1Q～4Qの単純合算は通期見直しとは一致しません

17

続いて、業績予想（四半期）です。

1Qについてはほぼ計画通りで着地、

2Qでは案件の計上ズレが発生し計画に対して少し凹みましたが、

3Qは計画通りの着地であったということです。

4Qの計画数字は記載のとおりですが、既に案件の契約は全て終わっておりますので、決済を待つ状況というところとなります。

先程申し上げたとおり、業績予想数値から外した利益率の高いアドバイザー案件は、来期に期ズレが確定しましたが案件は動いております。

事業の進捗状況

4

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
人的資本戦略を継続的に推進しつつ、事業成長に向けた採用を強化

CREソリューションビジネス

パイプライン増加とネットワーク拡大

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

藤沢案件における非稼働不動産の再生を通じた
Re-Bornプロジェクトの実施

非稼働不動産の売却を通じてB/Sをオフバランス化すると
ともに、リノベーション・テナント誘致・出口探索を一体
で担うRe-Born案件を推進

熊本物流施設開発プロジェクトに参画

- ◆ 熊本における物流施設開発プロジェクトに参画し、開発
TMKへのメジャー出資により特定子会社化
- ◆ 投資・運営一体型で開発を推進し、将来的な売却による
収益機会を創出

～ CREプラットフォームの地位確立に向けた業務提携・パートナーシップの拡大 ～

株式会社福岡リアルティおよび株式会社エルラインとの戦略的パートナーシップを通じ、
投資・開発・施工・運用を横断したCREバリューチェーンの構築を推進

不動産テックビジネス

株式会社ココペリと業務提携は順調に推進

API連携を中心としたシステム開発を着実に推進
2026年12月頃の実装を予定

特定企業向けの不動産テックシステムの
受託開発は納品を完了

受入側での検収フェーズへ

BtoBポータルサイト「CCReB GATEWAY」の
マネタイズポイント拡大に向けた海外調査を実施

- ◆ シンガポールでのヒアリングでは、ASEAN各国の
ビジネスホットワードを横断的に把握できる点に対する
関心も確認
- ◆ 並行してPoC(概念実証)と現地パートナー探索を展開

人的資本戦略

業務DX化の加速

- ◆ 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

社員育成への投資

- ◆ 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

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
- ◆ 当期の採用計画は達成済みも、来期に向けた採用に着手

2026年7月1日時点

従業員数 21名
(うち出向者 3名)



19

次に、事業の進捗状況に関してご説明いたします。

プラットフォームの地位確立に向けたパートナーシップ拡大ということで、本日プレスリリースを行っておりますが、株式会社エルラインとの業務提携契約を締結しております。詳細は後程お話しいたします。

CREソリューションビジネスにつきましては、

冒頭から申し上げておるとおり、パイプラインがしっかり増加しております。

2点目、こちらも後程お話しいたしますが、藤沢に所在する非稼働倉庫の再生プロジェクトを実施しております。当社が狙っていきかった再生案件もいよいよ始動してきたというものです。3点目、こちらも本日プレスリリースを行っておりますが、熊本の物流施設の開発プロジェクトに参画をいたします。当社がメジャーで出資しますので特定子会社となります。

不動産テックビジネスにつきましては、

ココペリとの提携は順調に進捗しております。システムのAPI連携につきましては年内の実装を目指し進めております。実際、足元でもココペリとともに地域金融機関に対して営業を行うといった動きもしており、提携の狙いどおりの動きができています。

2点目、従前から申し上げておりました特定企業向けのテックシステム開発ですが、こちらはすでに納品を完了しておまして、今検証いただいている状況です。こちらは、来期以降のサブスクリプションサービスの月額費用の増額ということで回収していく予定です。

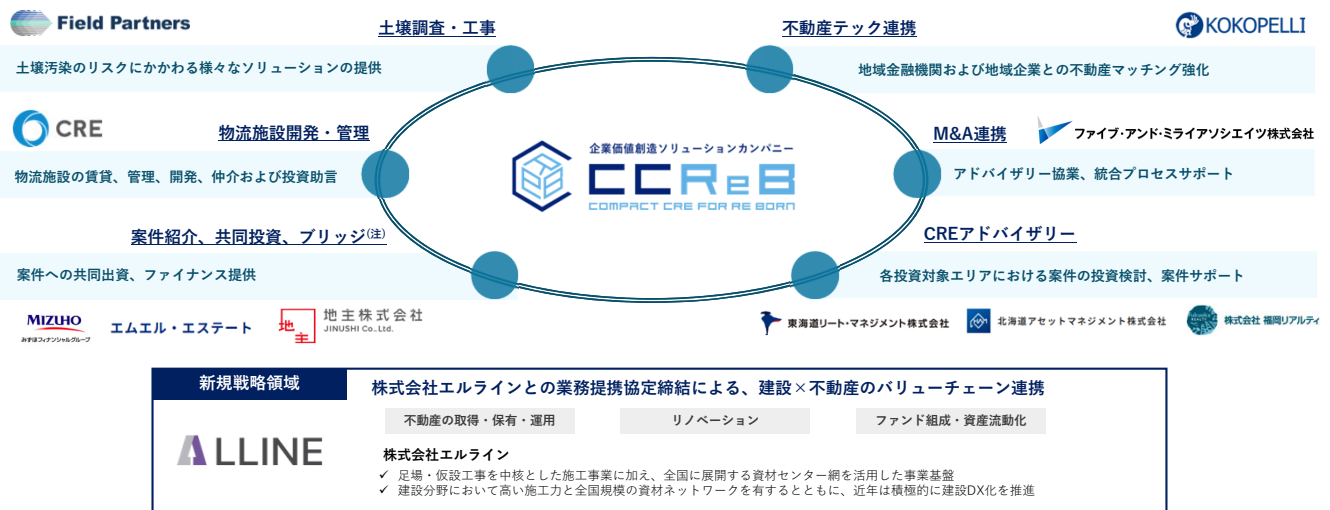
3点目、BtoBポータルサイトであるCCReB GATEWAY（ククレブゲートウェイ）がシンガポールの特許を取得したというお話を以前させていただいておりましたが、こちらの方も少し動いております。こちらは、実際にシンガポールに行きまして、このシステムの海外版に関して様々な方々と意見交換を行ってまいりました。その中でも、シンガポールのみならずASEAN各国のビジネスホットワードを収集していくというコンセプトが非常に面白いのではないかとのご意見もあり、並行してPoC（概念実証）を行いながら、一緒に組んでいただくパートナーの探索も展開していきたいと考えております。

人的資本戦略については前回同様ではありますが、採用については今期の計画人数は達成し、来期に向けた採用を着手しております。引き続き、従業員、営業メンバーを増やしながら、この拡大するCREマーケットでのビジネス成長を図りたいと考えております。

ネットワーク構築と拡大



外部パートナーとの連携によりCREバリューチェーンを構築
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



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をいいます

20

ネットワークに関するご説明です。

今回、株式会社エルラインと業務提携を行いました。

エルラインは建設業の会社であり、足場・仮設工事を中核とした施工事業を手掛けており、ワンストップで工事ができる会社でございます。また、建設DXということで、現場のDX化も進めている会社であります。

提携の大きな目的としては、藤沢の案件のような再生案件（いわゆる企業が手放す築年数がそれなりに経過している不動産）を、当社が取得しながらリノベーションを行うにあたり、現在新築工事を含め現場の職人が不足する状況下、今後、なかなか思ったような工事ができないという状況もでてくるのが想定されます。リノベーションのパートナーとしてエルラインと業務提携をすることにより、確実にリノベーションを実行し、売却につなげていくことができると考えており、非常にメリットは大きいと思っております。またこれに限らず、エルラインが使用している資材センターのポートフォリオ見直しなども、一緒に取り組んでいきたいと思っております。

このような形で今回エルラインを提携先の1社としてお迎えすることにより、当社のCREバリューチェーンに更に付加価値が高まったと考えております。

今後も当社としては、少ない社員数の中で全てを当社1社で取り組むというより、適材適所で得意なところは得意な会社と組んで事業を進めていく方針でおります。

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740億円
中期経営計画達成に向け、パイプラインは着実に拡大

■ パイプライントレンド

- ✓ 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）が進む
- ✓ 処分対象となる不動産は単一ではなく複数におよび、金額規模も大小さまざまに多様化する傾向
- ✓ PEファンド（プライベート・エクイティ・ファンド）との接触機会も増え、買収企業の不動産オフバランスにおける協業機会をうかがう

■ パイプライン状況（2026年6月末時点）

サービス	件数 ^(注1)	案件サイズ ^(注2)	(ご参考) 前回パイプラインと主な変動理由	
Adv CREアドバイザー	3件	約71億円	3件 / 約63億円	前四半期成約済み1件、新規パイプライン1件
PM プロジェクトマネジメント	3件	約131億円	1件 / 約14億円	北広島危険物倉庫PJ、熊本物流倉庫開発PJ
Bro 不動産仲介	8件	約275億円	11件 / 約341億円	前四半期成約済み3件、新規パイプライン1件、案件見送り1件
B/S B/S活用投資	14件	約193億円	15件 / 約156億円	前四半期成約済み3件、新規パイプライン5件、案件見送り3件
CRE CREファンド組成	2件	約70億円	2件 / 約94億円	前四半期成約済み1件、新規パイプライン1件
パイプライン合計	34件	約741億円	32件 / 約670億円	

■ 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

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

21

ビジネスパイプラインの状況です。

ここ最近のトレンドを上段に記載しておりますが、前回資料からのアップデートという意味ではPEファンド（プライベート・エクイティ・ファンド）との接触機会が非常に増えてきております。

こちらにつきましては、PEファンドが買収した会社の不動産のオフバランスということでの当社との組み方といった観点でお話をさせていただいております。PEファンドの大きさに限らず複数の方々とお話できる機会が増えており、当社としては不動産を活用できる機会が増えているという点で非常にポジティブであると考えております。

パイプラインについては、前回お示ししたパイプラインとの変動理由を右側に記載しておりますので、ご確認いただければと思います。いずれにしましても、パイプライン合計約740億円ということで、当社の検討案件は手元にたくさんある状況でございます。

主なパイプライン（CREソリューションビジネス）①



FY2026計上予定案件は計画通り進捗中

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
1 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		PJ出資およびプロジェクトマネジメント業務受託
2 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	成約済 (4Q以降計上)	「契約予定」より進捗 3Q→4Qに計上時期変更	CREMa	2026年6月26日開示案件 固定資産取得、賃料収入計上
3 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
4 Bro /工場新設	産業施設取得支援	岐阜県	不動産業	FY2026	契約済 (4Q計上予定)	「提案中」より進捗	CREMa	
5 B/S /資本効率向上	産業用施設売却	岡山県	不動産業	FY2026	契約済 (4Q計上予定)	「契約予定」より進捗	CREMa	2026年5月28日開示案件
6 B/S /PLコントロール	商業施設売却	愛知県	不動産業	FY2026	成約済 (4Q計上)	「契約済」より進捗		2026年4月13日、2026年7月1日開示案件
7 B/S PM /資本効率向上	産業用施設売却	神奈川県	事業会社	FY2026	成約済 (4Q計上)			2026年6月12日開示案件 プロジェクトマネジメント業務受託
8 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	成約済 (4Q計上)	「提案中」より進捗	CREMa	
9 PM CRE /開発	土地有効活用 物流倉庫開発PJ	熊本県	SPC	FY2026	契約済 (4Q以降計上)	計上予定期FY2027から変更 「提案中」より進捗	CREMa	2026年7月14日開示案件、PJ出資および プロジェクトマネジメント業務受託

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21ページおよび36ページをご参照ください

注2：「NEW」は、2026年8月期 第3四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37ページ～40ページをご参照ください

22

個別のパイプライン状況につきましても記載しておりますが、ご説明は割愛させていただきます。

スライド24ページに記載のとおり、『NEW』マークで示しておりますが、新たな案件も入ってきておりますし、その一部では売渡意向書を既に受領し動きのある案件もございます。引き続き、パイプラインを増やしていきながら、事業を進めていく方針です。

主なパイプライン（CREソリューションビジネス）②

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来期以降計上案件の積み上げは順調

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 テック ^(注3)	その他
10 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	FY2027	契約予定	計上予定期FY2026から変更 「提案中」より進捗		売渡意向書受領済み
11 Bro /ポートフォリオ入替	産業施設売却支援	宮城県	陸運業	FY2027	提案中	計上予定期FY2026から変更	CREMa	
12 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	FY2027	提案中	計上予定期FY2026から変更	CREMa	
13 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	
14 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	
15 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	契約予定	「提案中」より進捗		2025年12月5日開示案件の残り持分の取得
16 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
17 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日開示案件
18 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	FY2027	提案中	計上予定期FY2026から変更	CREMa	
19 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	FY2027	提案中	計上予定期FY2026から変更	CREMa	
20 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	FY2027	提案中	計上予定期FY2026から変更	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21ページおよび36ページをご参照ください

注2：「NEW」は、2026年8月期 第3四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37ページ～40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)	前四半期からの変化	活用 テック ^(注3)	その他
21 B/S /開発	土地有効活用 危険物倉庫開発PJ	熊本県	建設業	FY2028	提案中	計上予定期FY2027から変更	CREMa	
22 B/S /ポートフォリオ入替	産業用施設取得	山梨県	不動産金融	FY2027	契約予定	NEW		売渡意向書受領済み
23 Adv /資本効率向上	産業用施設売却支援	静岡県	非鉄金属業	FY2027	提案中	NEW		
24 B/S /資本効率向上	物流施設取得	滋賀県	卸売業	FY2027	提案中	NEW		
25 CRE /資本効率向上	産業用施設取得	栃木県	製造業	FY2027	提案中	NEW		
26 B/S /ポートフォリオ入替	産業用施設売却	三重県	非開示	FY2027	提案中	NEW		
27 Bro /工場新設	工場取得支援	宮城県	小売業	FY2027	提案中	NEW		
28 B/S /資本効率向上	物流施設取得	福岡県	倉庫業	FY2027	提案中	NEW		
29 B/S /新規出店	産業用施設取得	熊本県	機械業	FY2027	提案中	NEW		

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21ページおよび36ページをご参照ください

注2：「NEW」は、2026年8月期 第3四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37ページ～40ページをご参照ください

非稼働不動産の再生を通じた価値創出プロジェクトの実施

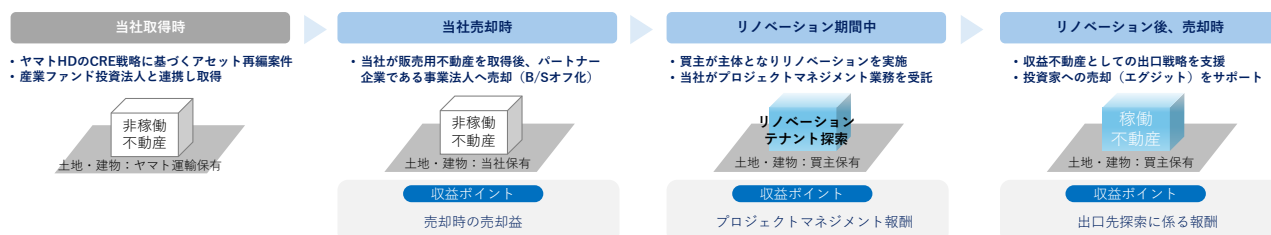
非稼働企業不動産の再生を通じた価値創出と、 売却・運営・出口探索を一体で担うRe-Born(再生)案件

■ 販売用不動産の売却およびリノベーションプロジェクトに参画

- ✓ 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として、2026年3月に取得
- ✓ 前所有者であるヤマト運輸株式会社は既に退去しており、現在非稼働状態にある物件
- ✓ 取得検討段階において、リノベーションを前提としたテナントの賃借ニーズを把握
- ✓ 現状のまま売却することで、早期に売上を確定。買主を発注者とするリノベーション工事をアレンジし、工事期間中のプロジェクトマネジメント業務、テナント探索および出口先探索を受託



所在地	神奈川県藤沢市
種別	土地・建物
リニュアル完了（予定）	2027年1月頃



25

続きまして、非稼働不動産の再生案件ということで藤沢の案件についてお話しいたします。

こちらは、以前公表しておりますが案件自体はKKR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産業ファンド投資法人と組んだ案件となります。

ヤマトホールディングスのグループに対するCRE戦略の中で、複数の物件を、ヤマトホールディングスのバランスシートから切り離し、そのうち産業ファンドで取得しない本物件を含む2物件について、当社が本年3月に取得したものです。

本物件のテナントは既に退去しており、非稼働の状態ですが取得を行っておりますが、取得の検討段階より新たなテナントの賃借ニーズは把握しており、リノベーションを行うことで本物件を再生していく方針となりました。

本物件は売却する前提で計画を立てており、当社のバランスシートから外れておりますが、買主発注によるリノベーション工事を実施します。当社は工事中のプロジェクトマネジメント、テナント探索、出口探索といったものを受託しております。

下段に記載のとおり、こちらのプロジェクトは売却時の売却益、リノベーション中のプロジェクトマネジメント報酬、リノベーション後の出口探索に関わる報酬とマネタイズポイントが非常に多い案件となります。

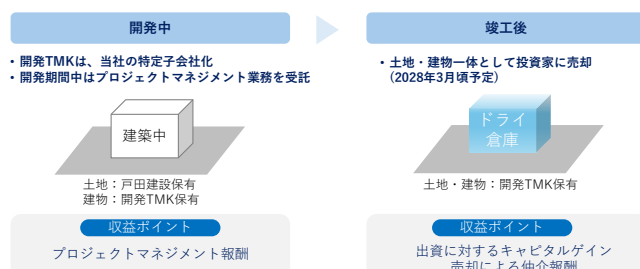
今後も企業から放出されるこのような非稼働資産をしっかりと捕捉し、リノベーションしながら物件を再生させていくということを、しっかりやっていきたいと考えております。

熊本物流施設開発プロジェクト概要

半導体集積が進む熊本における物流需要を捉え、
投資・運営一体型のドライ型物流倉庫開発で収益機会を創出

■ 熊本市におけるドライ型物流施設開発プロジェクトに参画

- ✓ 半導体関連企業の集積が進む熊本エリアに立地し、物流インフラ需要の拡大に対応
- ✓ 開発主体となる特定目的会社(開発TMK)への優先出資(出資比率60%)
メジャー出資により当社の特定子会社化
- ✓ 開発TMKから開発に関するプロジェクトマネジメント業務を受託し、
企画から運営管理を一体的に担い、事業の円滑な推進を支援
- ✓ 開発型案件として竣工後に売却予定であり、中期経営計画最終年度の売上に
大きく寄与する見込み(売却想定時期：2028年3月頃)



注：計画段階のイメージであり、実際の仕様・仕上がりとは異なる場合があります。

■ プロジェクト概要

名称	(仮称) 熊本戸島II物流倉庫開発プロジェクト	
事業主体	CTF3号特定目的会社	出資者：当社、他1社
所在地	熊本県熊本市	
構造	鉄骨造2階建て	
土地面積(予定)	20,752.40㎡	
延床面積(予定)	19,078.76㎡	
着工(予定)	2026年8月	
竣工(予定)	2027年11月	
設計・施工	(設計) 柳島田建築設計事務所 (施工) 戸田建設(株)	

26

本日プレスリリースでも公表しておりますが、熊本の物流施設のプロジェクトになります。

当社は熊本市内のドライ型物流施設の開発プロジェクトに参画いたします。
こちらは、半導体関連企業の集積が進む熊本エリアにおける、物流インフラの需要拡大に対応する施設という位置付けでございます。

今回、当社は開発TMKにメジャー出資をすることにより開発TMKが当社の特定子会社になります。

当社は開発TMKからプロジェクトマネジメント業務を受託し、企画から運営管理を一体的に担って、事業の円滑な推進を支援してまいります。

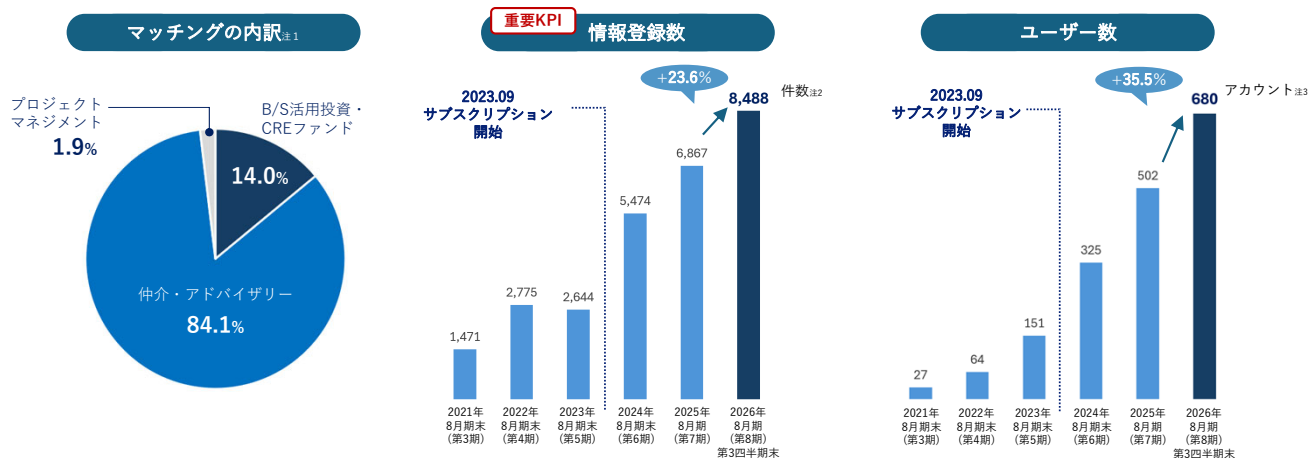
当該開発案件の売却時期は2028年3月を想定しており、中期経営計画の最終年度の売上に寄与してくるものと考えております。

現在の土地所有者である戸田建設より開発TMKが土地を借地のうえ開発を進め、竣工後に土地と建物を一体で売却をするというような計画で進めてまいります。

収益ポイントは記載のとおり、開発期間中はプロジェクトマネジメント報酬を得ながら開発を進め、竣工後は売却によるキャピタルゲインと売却による仲介報酬といった複数のマネタイズポイントを有している案件となります。

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「B/S活用投資・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

27

重要KPIの進捗状況です。

マッチング案件の内訳は記載のとおりでございます。
いずれも当社の収益に寄与するような情報が多く登録されている状況です。

情報登録数も8,488件となり順調に増加し、それに伴ってユーザー数も順調に増えております。

引き続き、情報登録数を拡大させながら、マッチング案件を追いかけていくという姿勢は変わら
ずというところでございます。

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

ネットD/Eレシオ^(注)

FY2026 3Q末(2026年5月末)時点 : 0.34倍
ネットD/Eレシオ1.0倍までの借入余力 : 約31億円

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

■ 2026年3月から2026年7月

- ✓ 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
- ✓ 株式会社みずほ銀行との間で、販売用不動産の取得資金の機動的な調達を目的として当座貸越枠10億円を設定
- ✓ 熊本市の物流倉庫開発案件においても、地方金融機関から資金調度を協議中

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－現金および預金)÷自己資本をいいます

28

財務戦略です。

いつも通りでございますが、ネットD/Eレシオ1倍を規律とした財務運営をしております。現時点のネットD/Eレシオは0.34倍であり、まだ借入余力がある状態です。

バンクフォーメーションにつきましては、2026年3月から直近までの動きでも、商工中金、三菱UFJ銀行からの借入を実施しております。また、北広島の危険物倉庫開発につきましても地域金融機関からの調度をアレンジしており、ノンリコースローンについても地域金融機関との接触を増やしているというところでございます。ならびに、みずほ銀行とも販売用不動産の取得資金の調度を機動的に行っていきたいということで、当座貸越枠10億円を確保しております。これによりコンパクト型の不動産についてはスピーディーに取り組めると考えております。また熊本の物流施設開発についても、地域金融機関からノンリコースローン調度を考えており、現在協議中のステイタスです。

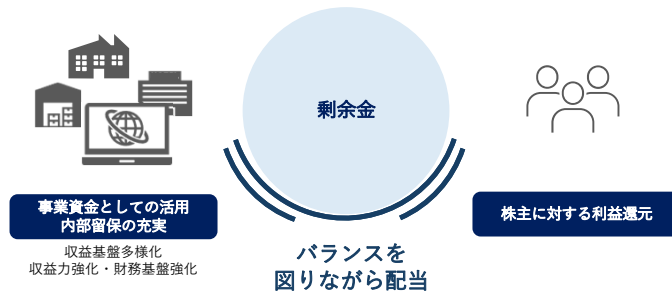
金利上昇の影響については冒頭申し上げたとおり、限定的だと考えております。

今後もネットD/Eレシオを見つつ必要な資金調達を行っていきたいと考えております。

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

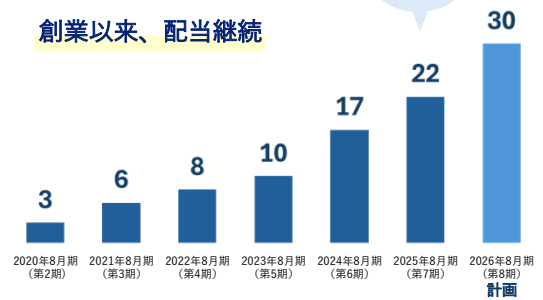
■ 配当に関する基本方針

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



1株当たり配当金推移(円)

創業以来、配当継続



株主還元でございます。

申し上げたとおり、今回1株当たり30円に増配いたします。

前期22円から当期30円と8円の成長となります。

こちらを繰り返しますが、資金を成長投資に振り向けていくというところは変わりません。配当も利益成長とともに成長を続けながら、株主様とは長期のお付き合いをいただきたいと考えております。

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～2Q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1)	114件
FY2026	32件	34件(注2)			

注1：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
注2：グループミーティングへの参加投資家を含みます

個人投資家に対する取組み

IRウェブサイトの拡充による個人投資家向け情報提供体制の強化

- ◆ 中期経営計画に関連する情報を集約した専用ページを公開
- ◆ 関連コンテンツへのアクセス導線を整備し、情報取得の利便性を向上



30

最後に、今後のIR活動でございます。

当社としては、株主・投資家の皆様との対話を重視していくという姿勢は変わりません。
積極的にIRを通じた情報発信とフィードバックをしていくことで、当社自身の企業価値の持続的な向上を目指してまいります。

実際、足元の機関投資家様との面談数も非常に多く続いております。この2026年の2Qも34件の面談実績ということで多くの機関投資家様よりご関心をいただいておりますので、企業価値を高めながら、機関投資家様に投資いただけるような時価総額・日々の売買代金を目指していきたいと考えております。

また、IRウェブサイトにつきましても、個人投資家向けの情報提供体制の強化ということで、少しリニューアルをしております。今後も使い勝手の良さを考えながら、利便性を向上できるような改善をしていきたいと考えております。

以上が2026年8月期 第3四半期の決算説明となります。

冒頭に足元におけるCREマーケット環境についてお話しさせていただきましたが、この数ヶ月間においても企業からの不動産売却のご相談が増えています。

これは、単純に決算要因ではなく、資本効率を意識し、経営戦略に組み込んでいくというプロセスの現れであると考えております。

当社としては、これらのニーズを捕捉しながら当社自身も成長を遂げていきたいと考えております。

引き続きのご支援、何卒よろしくお願いいたします。

本日はご清聴ありがとうございました。

以上

Appendix



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7月1日時点。出向者3名を含みます
注2：2026年5月31日時点

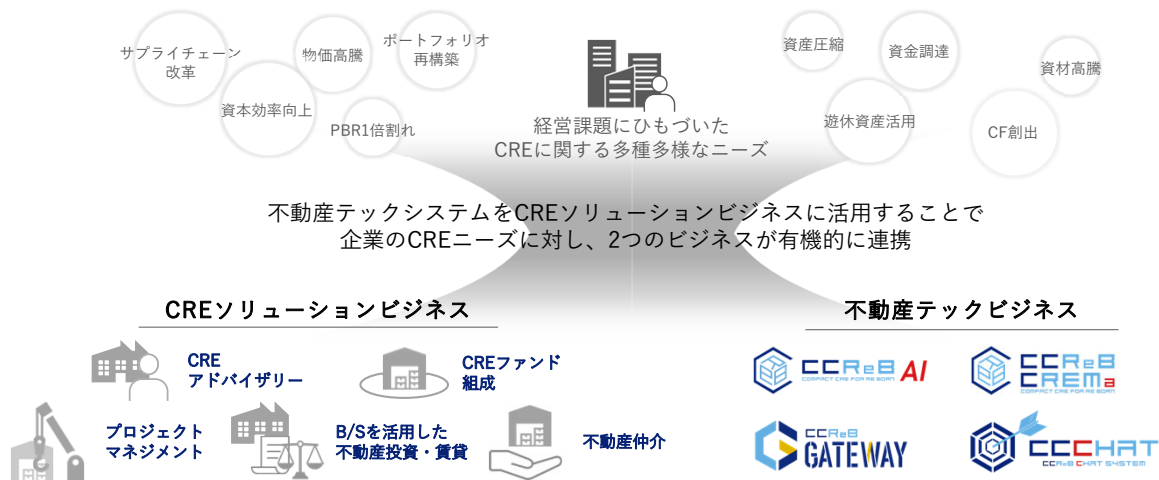


代表取締役 宮寺 之裕

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。

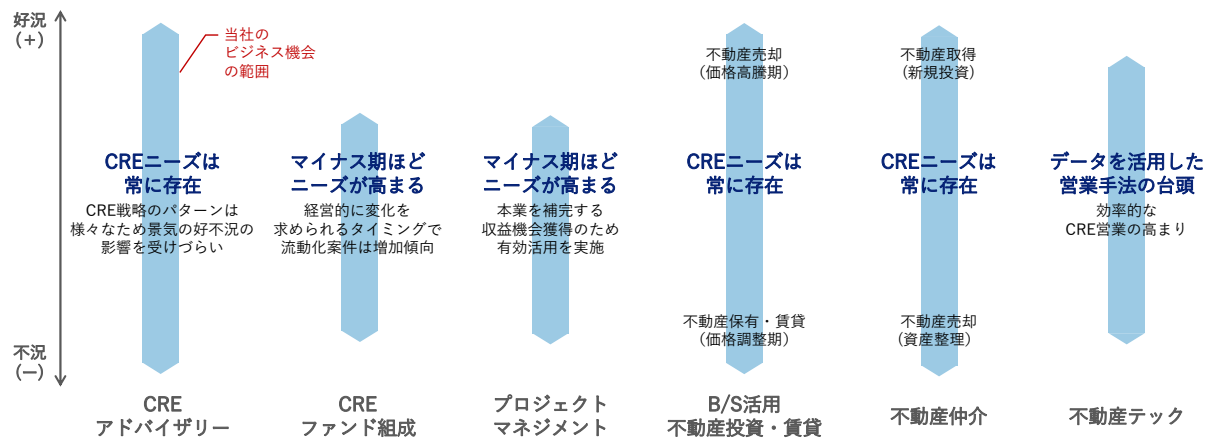
2016年からは投資責任者として、一般事業法人に対し様々な企業課題に対するCRE提案を実施し、多数のインダストリアル不動産の投資案件を主導。これまでの業務経験をデジタル化することを目的に2019年に当社を設立。

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



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



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		
	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

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)
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

SUBSCRIBE



マッチングシステム
(ククレブ 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
CCReB CHAT GPT EDITION

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

- CCR_eB AI 画面 -

2024/06/28 16:30	【日本会計基準】	【バネンズ製造業（製造業）	ROE 5.4%	ROA 2.9%	負債比率 0.8倍	営業利益 102	営業利益率 10.7%	総合スコア 82	>
2024/06/28 16:29	【日本会計基準】	【バネンズ製造業（製造業）	ROE 1.9%	ROA 0.7%	負債比率 1.7倍	営業利益 32	営業利益率 10.7%	総合スコア 87	>
2024/06/28 16:28	【日本会計基準】	【バネンズ製造業（製造業）	ROE 14.5%	ROA 9.3%	負債比率 0.9倍	営業利益 4	営業利益率 10.7%	総合スコア 14	>
2024/06/28 16:21	【日本会計基準】	【その他】	ROE 1.4%	ROA 0.8%	負債比率 1.3倍	営業利益 43	営業利益率 10.7%	総合スコア 39	>
2024/06/28 16:16	【日本会計基準】	【その他】	ROE -7%	ROA -3.2%	負債比率 1.1倍	営業利益 19	営業利益率 10.7%	総合スコア 29	>
2024/06/28 16:15	【日本会計基準】	【その他】	ROE 7.4%	ROA 3.1%	負債比率 1.3倍	営業利益 22	営業利益率 10.7%	総合スコア 29	>

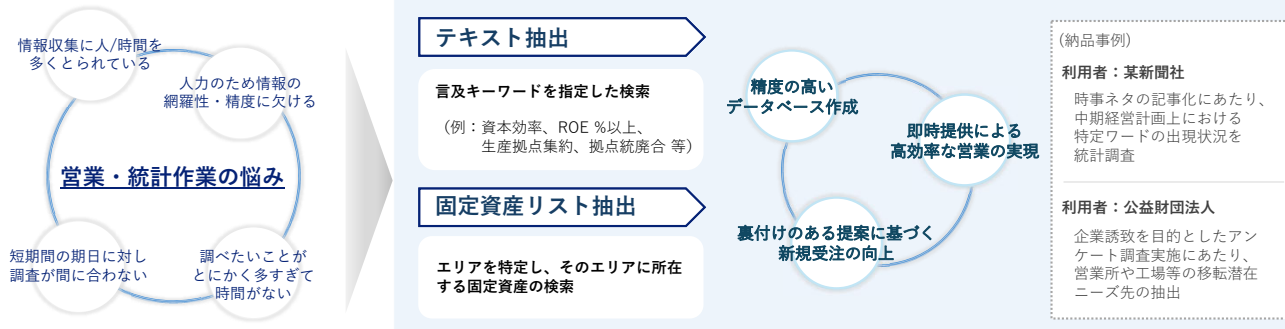
スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定



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	2024/01/01	用途地域	準工業地域
建物名称	物流センタービル（仮称）	面積（土地）	6048坪（1,297㎡）
所在地	千葉県千葉市中央区新大塚1-1-1	面積（建物）	3460坪（1,144㎡）
利用・賃借ニーズ	物流	築年	1992年
アセットタイプA	工業	経済条件/周辺設備	3階～3層
アセットタイプB	工業・物流	経済条件/利用目的	---
エリアA	千葉・千葉市	掲載権	2025/01/1まで
エリアB	千葉・千葉市	公開設定	特売まで
地図	開示済「相模原市」区 約4.2km		

■ 表示/検索	スコア	ステータス	面積 (土地)	面積 (建物)	エリア (郵便番号)	用途地域	アセットタイプA	アセットタイプB	利用・賃借
☐	50	未開示	100坪～10,000坪	100坪～10,000坪	埼玉県さいたま市南区 他50坪	準工業地域 他2坪	物流倉庫(マルチ用)	土地・建物	譲り
☐	55	未開示	300坪～500坪	300坪～500坪	茨城県水戸市 他346坪	準工業地域 他2坪	工場	土地・建物	譲り
☐	50	未開示	100坪～3,000坪	100坪～3,000坪	埼玉県さいたま市南区 他250坪	第一種住居住宅用地 他12坪	オフィス	土地・建物	譲り
☐	50	未開示	下開なし～上開なし	下開なし～上開なし	埼玉県さいたま市南区 他250坪	第二種住居住宅用地 他10坪	オフィス	土地・建物	譲り

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

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



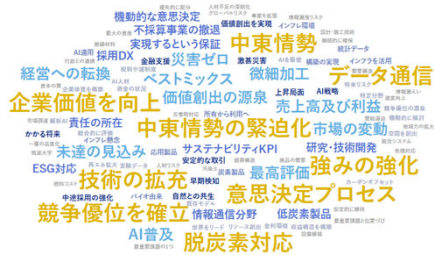
日本国内特許番号 第7432980号

- 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

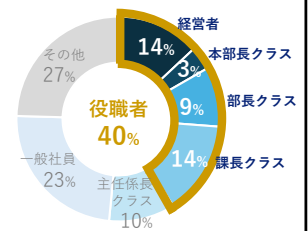
ホットワード分析 ～2026年6月時点の各社中期経営計画書におけるホットワード～



■ 会員属性 2026年5月末日時点

会員数 約3,700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およ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

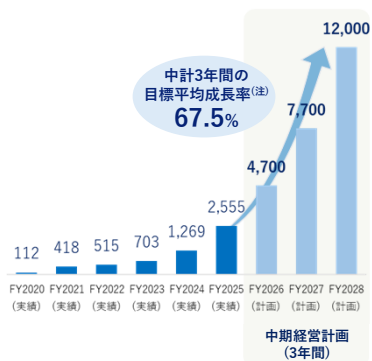
不動産テックを起点とした、CREソリューションの高い『質』と『成長性』を通じた
ビジネス展開の加速によりCREプラットフォーマーとしての地位確立



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

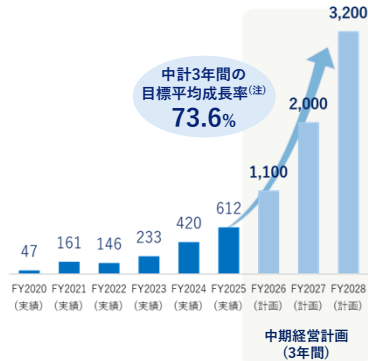
売上高(百万円)

- ✓ 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



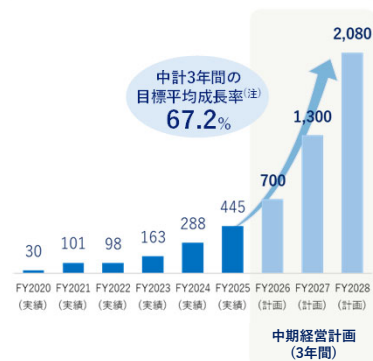
営業利益(百万円)

- ✓ 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)およ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

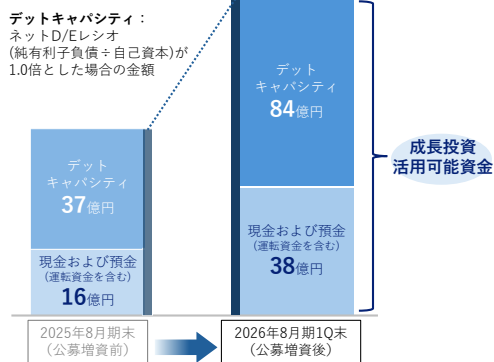
キャピタル・リサイクル(資本循環)による再投資

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

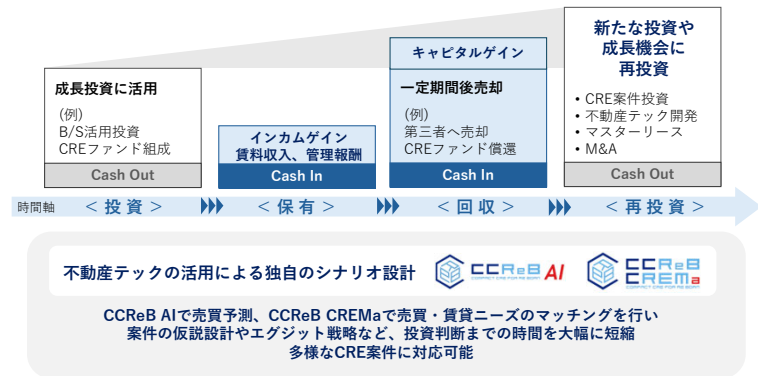
■ 資本増強による成長投資可能資金の拡大

増資による自己資本の増加により
手元資金およびデットキャパシティが増加

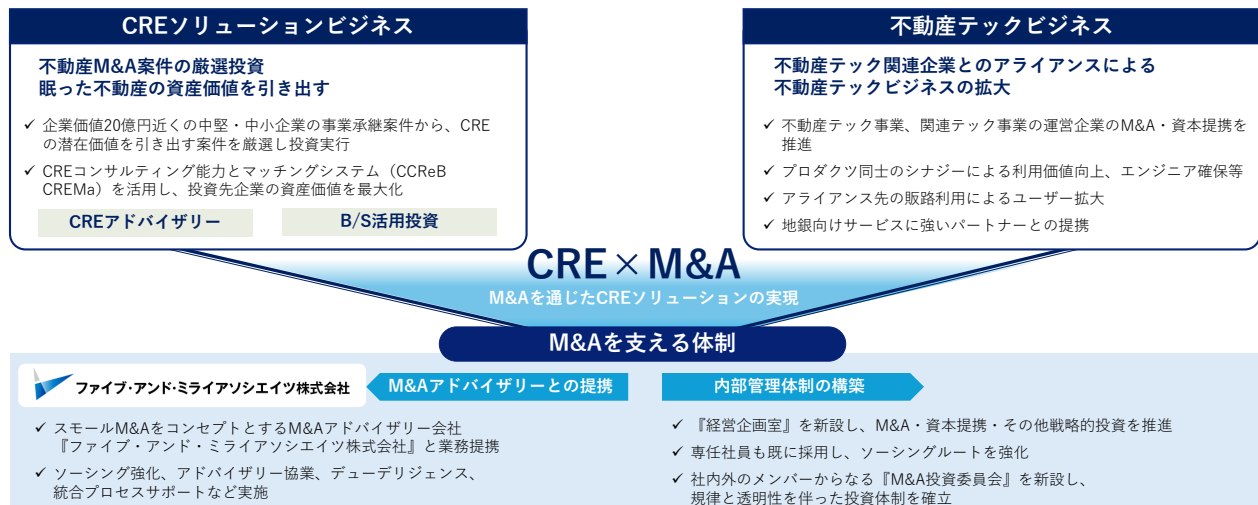


■ 成長投資の循環

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



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^(注)」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月末日時点）

✓ 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、不動産システム専門ではないため、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荷を大幅に軽減

- ◆ 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

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						情報登録数は毎期約20%強増加を想定
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%	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	案件規模の拡大を勧案
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

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。本資料およ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。