ククレブ・アドバイザーズ株式会社

2026 年 8 月期 決算説明会に関する質疑応答要旨

2026 年 8 月期 決算説明会において、株主・投資家の皆様よりいただいたご質問について、主なご質問とその回答は、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、同趣旨のご質問につきましては、一部要約・統合のうえ掲載しております。

【質疑応答要旨】

Q1 ： B/S 活用投資案件の保有期間はどの程度を想定しているのか。資産を長期保有する方針なのか、それとも回転を重視する方針なのか、今後保有残高はどの程度まで積み上がる想定なのか。

A1 ： 保有期間については、従来 1 年から 2 年程度とご説明してまいりましたが、決算説明資料 31 ページに記載のとおり、2026 年 8 月期の実績は平均約 3.8 カ月となりました。

当社は、売却先が見込める案件を取得し、必要に応じてリノベーションなどによる付加価値を加えたうえで、次の保有者へつなげていくことを基本方針としております。そのため、資産の長期保有ではなく、回転を重視してまいります。

また、金利環境や世界経済の動向など、事業環境の先行きには不確実性もあることから、環境変化に機動的に対応できる柔軟性を確保するため、販売用不動産を過度に積み上げることなく、保有残高を適切な水準にコントロールしていく方針です。

Q2 ： B/S 活用投資パイプラインが積み上がってきている中で、資金調達の考え方を教えてほしい。

A2 ： 決算説明会でのご説明の中でも触れておりますが、まずはネット D/E レシオ 1 倍の財務規律の中で、キャピタル・リサイクル戦略を実行してまいります。

したがって、この中期経営計画期間においては、資金調達は借入により行うこととしており、基本的には増資という形での資金調達は考えておりません。

当然ながら、エクイティファイナンスも将来的な選択肢の一つではありますが、現時点ではその必要性はないと考えております。まずは着実な業績成長を通じて企業価値および時価総額の向上を図り、その先の成長ステージにおける資金調達のあり方を検討してまいります。

Q3 ： 不動産データサービスなどを取り扱う会社が最近増えてきていると思うが、当社にどのような影響があると考えているのか。

A3 ： 足元では、不動産データビジネスを展開する企業の上場も予定されているものと認識しておりますが、以前より不動産データサービスを扱う企業はいくつかあり、その中で、当社の CCReB AI のようなロジック予測システムなどもリリースされておりま

した。
当社は、自社のテックサービスを活用しながら CRE（企業不動産）ソリューションを展開していくビジネスモデルであり、データサービス分野における価格競争を志向するものではありません。
一方、不動産データサービスを提供する企業が増え、不動産テックサービスやデータの活用が一般化していくことは、市場の拡大につながるものとして、当社としても歓迎すべき動きであると考えております。
当社は、CRE マーケットにおける不動産テックの活用という独自のポジションで事業を展開していることから、現時点では大きな影響はないと考えております。

Q4 ： 2027 年 8 月期の売上計画から見れば、中期経営計画における 3 年目(2028 年 8 月期)の売上高目標 120 億円の達成は見えてきていると思うが、中期経営計画の見直しは行わないのか。

A4 ： 決算説明資料 20 ページに中期経営計画の進捗状況について記載しておりますが、売上高については、前倒し達成が見込める状況であると考えております。
一方、営業利益目標の達成という観点で言うと、中期経営計画の見直しというよりは、現中期経営計画に掲げた目標を着実に達成することを最優先としておりますので、現時点においては中期経営計画の見直しは行いません。
この中期経営計画の公表時には、非常に挑戦的な目標であるとの評価もいただきましたので、目標数値を着実に達成していくところを、しっかりお見せしていくことによって、投資家の皆様の信頼を勝ち得たいと考えております。

Q5 ： 既に 2027 年 8 月期第 1 四半期での契約済み（見込み）案件が約 55 億円と、かなり大きな仕込みをされているように見えるが、今期業績達成の自信のほどを教えてほしい。また、改めて好調な仕入れ環境についても詳細に教えてほしい。

A5 ： 決算説明資料 12 ページに記載のとおり、現時点における契約済み（見込み）案件は約 55 億円となっており、2027 年 8 月期の業績予想の達成確度は高いと考えております。第 1 四半期の段階でこれだけの案件を確保できていることは、今期の売上目標の達成に向けて非常にポジティブな状況であると認識しております。
パイプラインについては、決算説明資料 24 ページでご説明したとおりではありますが、決算説明会の冒頭のご説明で CRE マーケットについて触れたように、企業側の意識が変わってきたのを感じており、非常にマーケットとしての追い風なのではないかと考えております。多くの企業において、不要な資産を見直し、売却することによって別の投資に資金を回していくというトレンドができつつある中で、当社のパイプラインが積み上がってきているところと考えております。

Q6 ： ククレブの強みを改めて知りたい。他の不動産業との違いを教えてほしい。

A6 ： 当社の強みは、CRE（企業不動産）マーケットに特化していることにあると考えております。

この CRE マーケットに対して不動産テックを活用し業務効率を上げ、テクノロジーを活用することで、従来の手法だけでは導き出すことが難しい仮説を構築できるところが当社の強みだと考えております。

通常の不動産会社という言い方が正しいかわかりませんが、当社も当然案件の仕入れを行い、それらを売却いたしますので、この活動だけ取れば不動産会社と何ら変わらないのではないかと言われてしまうのですが、当社が扱っている CRE という商材は、単純な売却というよりは、売却される企業の想いがあったり、売却した不動産をどう変え、次の形につながるのかという付加価値を生める商材であると考えております。その付加価値が当社の利益の源泉だと考えております。

また、約 500 兆円もの巨大な CRE マーケットを、不動産テックを使うことで可視化し、テクノロジーを活用することで業務効率を高め、少数精鋭で事業に取り組んでいるなどの特長があり、かなりエッジの立った会社であると思っております。

Q7 ： 2027 年 8 月期の営業利益率予想 20%は堅い数字なのか。前期と比較して利益率は上がっていると思うが、中期経営計画で掲げた営業利益率 25%～30%についてどう捉えればよいか。

A7 ： 2027 年 8 月期の営業利益率予想 20%は、各パイプラインの粗利を積み上げて算出しておりますので、その意味では堅い数字であると考えております。

一方、前期の営業利益率 16.3%との比較では上昇する計画となっておりますが、ご質問のとおり、中期経営計画では営業利益率 25%～30%を目指すこととしております。

決算説明資料 10 ページにも記載しておりますが、B/S 活用投資の粗利率は平均 20%程度であり、他のサービスとは粗利率が異なるため、事業ポートフォリオや案件構成によって営業利益率は変動いたします。足元では企業側の不動産売却ニーズが非常に高まっていることから、今期は B/S 活用投資の比率を高める計画としており、これが中期経営計画策定時に想定していた営業利益率との差異につながっております。なお、各サービスそのものの利益率が低下しているということではございません。

当社は、営業利益率そのものを経営目標としているわけではなく、中期経営計画で示した営業利益額を着実に実現していくことを重視しております。その利益成長を実現する過程における事業ポートフォリオや案件構成の結果として営業利益率は形成されるため、各年度の営業利益率は変動する可能性があります。引き続き、一般的な不動産会社を上回る高い収益性を維持しながら、持続的な利益成長を目指してまいります。

Q8　：　パイプラインに関して、認知度の高まりや外部環境の盛り上がりなどによって案件が獲得しやすくなっている、また中身に変化があるといったもの、今後どのような領域を増やしていきたいなどのご方針があれば教えてほしい。

A8　：　上場したことによって間違いなくパイプラインの質は変化していると感じております。

先般の取り組みについても、クライアントより当社の知名度や今までの活動をご評価いただいた結果とも伺っておりますので、そういう意味では上場や認知度向上を目的としたブランディング活動というものは、一定の成果につながっているものと認識しております。

領域については、産業用不動産にこだわっていくというのは変わらない中で、直近では工場に対するニーズが非常に強くなっており、この工場領域における案件組成を積極的に進めていきたいと考えております。また、現在開発中の案件もありますが、危険物倉庫にも注目しております。場所によって非常にニーズが高いアセットであるため、ニーズの予測を間違えずに危険物倉庫を提供していきたいと考えております。

Q9　：　2027 年 8 月期第 1 四半期の利益が低い理由を教えてほしい。

A9　：　決算説明資料 19 ページに記載のとおり、2027 年 8 月期第 1 四半期には、本店移転関連費用に加え、開発 TMK の資金調達および物件取得に伴う借入に係るアップフロントフィーの一括計上を見込んでおります。

特に、借入に係るアップフロントフィーの影響が大きく、一時的費用の大半を占める約 80 百万円を見込んでいることが、第 1 四半期の利益水準が低くなる主な要因です。

以 上

（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。