



ククレブ・アドバイザーズ株式会社

第8期 決算説明資料

2026年8月期 (2025年9月1日～2026年8月31日)

2026年10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)



みなさま、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す。

本日はお忙しい中、当社2026年8月期（第8期）の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

冒頭にCREの需要について触れますが、本日はWeb上で多くの個人投資家の方々にもお聞きいただいております、かつまだ当社の株式にご投資されていない方もいらっしゃると思います。

毎回ご参加いただいている方にとっては若干冗長かもしれませんが、まずはCRE（Corporate Real Estate）、つまり企業不動産のマーケットについてしっかりお話しした上で、本題に入りたいと考えています。

- 1** CRE需要の拡大と当社の競争優位性
- 2** 2026年8月期 決算サマリー
- 3** 業績概要 および 2027年8月期業績予想
- 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、記載単位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)



本日は「CRE」という言葉を頻繁に使用しますが、このCRE（企業不動産）は近年、経営において非常に重要な資産として位置づけられています。そのため、我々は不動産テックを活用し、この分野にフォーカスするというコンセプトを掲げています。

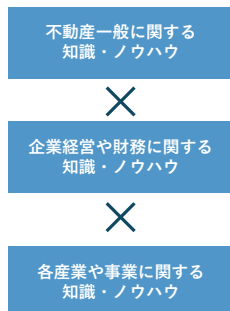
ここで、当社の社名「ククレブ」の由来についてご説明します。「Compact CRE for Re-Born」の頭文字をつなげて「ククレブ」と呼び、「Compact CRE」と「Re-Born（再生）」に着目して、企業が保有する資産を活用し、企業価値を高めていただくことをビジネスの主軸としています。

このCREのビジネス領域における当社のポジションについて、次にご説明します。

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件あたりの帳簿価額が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）

5

こちらのスライドでは、不動産を6つに分類し、当社が得意とするセクションとして、工場、研究開発施設、物流施設を挙げています。取り扱う物件の金額は、基本的に20億円以下をターゲットとしており、20億円以上の物件も取り扱っていますが、主に20億円以下にフォーカスしている点が当社の特徴です。

当社がこの範囲にフォーカスしている理由として、不動産業界全体を見渡すと、さまざまな会社が存在する中で、大手不動産会社が金額や規模の観点からなかなか参入しにくい部分に着目しているためです。

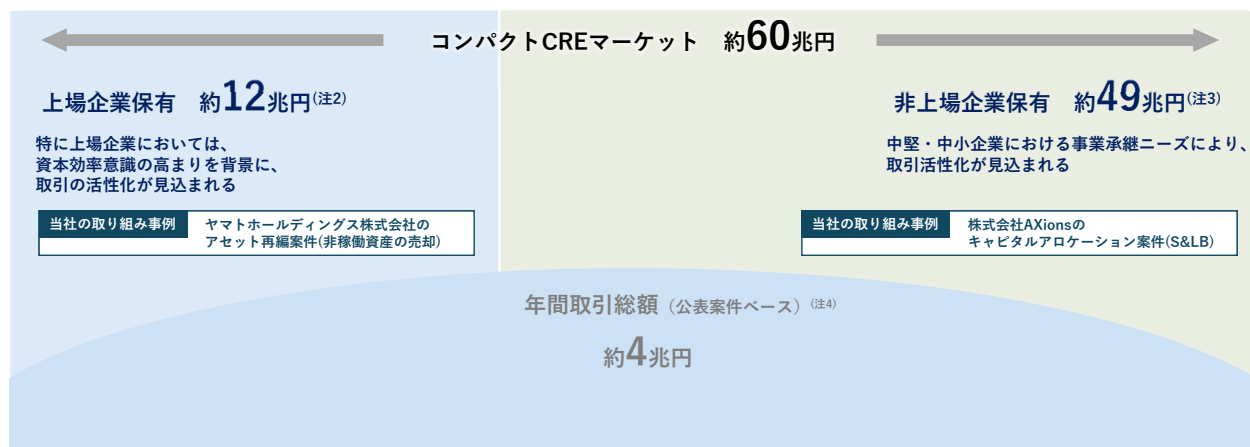
一方、中堅・中小の不動産会社と取り扱う金額は同じですが、工場、研究開発施設、物流施設といった分野は非常にニッチです。企業でいえば、直接事業活動に使用する不動産が該当します。

当社は、これらの不動産に関してコンサルティングを行ったり、バランスシートを活用して活動したりしています。例えば、工場を売却したい場合には、生産活動の拠点を見直すなど、企業側の相談を受けながら業務を進めています。この分野は非常にノウハウが求められるため、高い専門知識が必要となる領域です。

我々は、専門性を必要とするこの分野において、参入障壁が非常に高いと考えています。その中で、提案型営業を通じて不動産を取得することを強みとしています。

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「不動産トピックス」CREマーケット全体における年間取引総額

6

市場規模として、民間の法人が保有する不動産の規模は、統計資料によると約500兆円です。直近ではもう少し増加している可能性もありますが、いずれにしても、この500兆円規模の不動産に対し、当社は不動産テックを活用して潜在的な案件を掘り起こしていきます。

「コンパクトCREマーケット」と当社が定義する市場では、約60兆円の規模があります。このうち、上場企業が持つ不動産は12兆円、非上場企業が持つ不動産は49兆円です。これらの数値は統計資料に基づいており、当社はこれらの市場に注力しています。

また、当社は上場企業だけでなく非上場企業とも取引を行っています。上場企業については、例えばヤマト運輸株式会社が不動産を売却する方針を進める中で、当社のソリューションが少なからずお役に立てたケースがあります。

さらに、最近のプレスリリースでは、九州の物流会社である株式会社AXions（アクシオンズ）との取り組みについても発表しました。同社はキャピタルアロケーションのもと、不動産売却による資金を別の投資に振り分ける戦略を進めており、当社はセールアンドリースバックという手法で支援しています。

いずれにしても、上場企業・非上場企業を問わず、企業不動産という資産を切り離していく流れが、非常に大きな市場の特徴になっています。

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

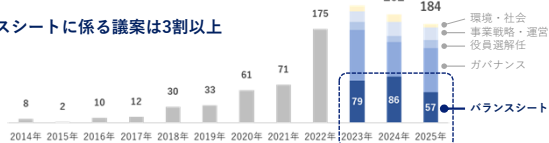
各社の中期経営計画において、「資本・資産効率改善」に関するワードを言及している企業数も、東証要請前の約40%から直近では約92%と急激に拡大している

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：クレーブ・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：2025年6月1日～2026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

2023年3月、東京証券取引所（以下、東証）から「資本コストや株価を意識した経営の実現」に関する要請がありました。それを受けて、上場企業の資本コストや資本効率への意識が高まり、遊休不動産を含めた企業不動産の抜本的な見直しと取り組みが加速しています。

特に、東証の要請以降、現在では約9割の企業が中期経営計画に資本コストや資本効率について記載しています。少し前まではこれらを記載していない企業もありましたが、現在ではそれが完全に標準化されています。

CRE戦略の実行が、資本効率経営の実質化を加速する

東証要請は実行フェーズへ CRE戦略は、企業価値向上に向けた重要な実行手段となっている

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

2026年7月 コーポレートガバナンス・コード（CGC）改訂

「形式」から「実質」へ

抜粋

1. 成長投資の促進

- ① 会社の目指すところに向けた成長の道筋を構築すべきこと
- ② 成長の実現に向けて成長投資（設備・研究開発・人的資本・知的財産等の無形資産への投資等）や事業ポートフォリオの見直し等の経営資源の配分に関し具体的に何を
実行するかを説明すべきこと

③ 自社の経営資源の配分が、成長の実現を目指して策定・公表した経営戦略や経営計画に照らし適切なものとなっているかについて不断に検証を行うべきであること

上記②に関して、例えば、キャピタルアロケーションの開示により資本配分についての説明を行うことが考えられるが、ヒト・モノ・カネ等の経営資源の配分について、原則の趣旨・精神及び自らの置かれた状況を踏まえた説明がなされることが重要である。

また、経営資源の配分に当たっては、自社の資本収益性、資本コストとともに、自社の成長フェーズや機会コスト等の様々な要素を考慮した上で、多様な投資先や株主還元も含めた資源配分戦略を検討する必要がある。

改訂版コードにおいては、経営資源の適切な配分に関し、不断に検証を行うべき内容として、現預金等の金融資産や実物資産等の経営資源を成長投資等に有効活用できているかが例示されている。現預金を含めたこれらの資産を保有することは常に否定されるべきものではなく、会社が保有の必要性・合理性を説明できる限りにおいて、適正な水準の現預金を保有することも経営資源の配分の一環として考えられることに留意が必要である。

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

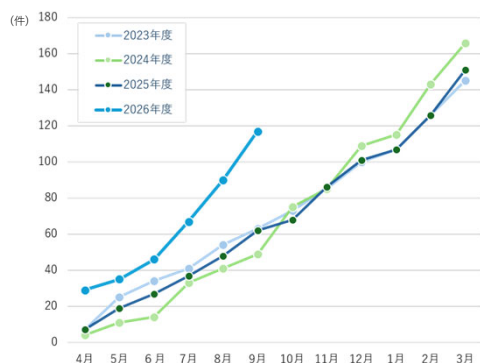
このような状況の中、これまでは東証の要請に基づき、いわゆる「気づき」の時代でしたが、各社の方針が整備されるにつれ、方法論というかたちになってきました。直近では、完全に実行フェーズに入っていると考えています。

実際、コーポレートガバナンス・コードの改訂や東証からの要請が非常に強まり、さまざまな資産がある中で私たちが注目している企業不動産は、資本効率経営の中でカギを握る重要なアセットです。そのため、直近では私たちへの仕事のご相談も非常に増加しています。

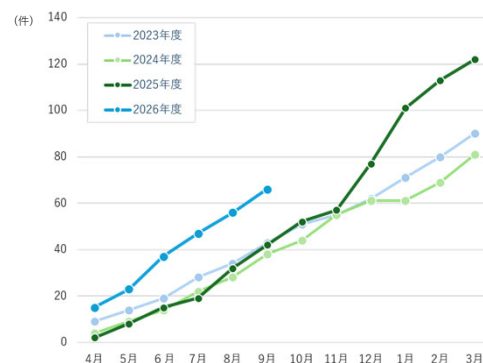
企業不動産という商材は、通常の不動産セクターの中でも非常に独自性が高く、今後さらなるマーケットの拡大が期待できると考えています。

上場企業による不動産売却・取得共に前年を上回って推移し、幅広い業種に広がっている

不動産売却件数の推移(注1、2)



不動産取得件数の推移(注1、2)



注1：上場企業の開示資料における「固定資産」の譲渡/取得に関するプレスリリースを基に当社集計
注2：各年度における累計ベース

9

当社調べではありますが、CRE戦略の実行に関して、企業が開示している固定資産の譲渡や取得に関するお知らせを収集しています。これらは適時開示の基準に基づいて開示されていますが、バランスシートに対してインパクトがないものについては開示されない場合もあります。

実際に開示されている情報を見ると、2026年度はこれまでの年度と比べて不動産の売却が急激に進んでいることがわかります。

主な要因としては、企業側がまとまったかたちで不動産を売却していることが挙げられます。当然ながら、企業にとって不動産の売却は本業ではないため、CRE戦略の実行において、ある程度まとまった単位で売却を進めています。この中には、当社が取り扱うコンパクトな案件も含まれています。

一方で、不動産の取得も非常に高水準で推移しています。推察ではありますが、企業は不要な不動産を売却し、経営に必要な不動産には投資を行っていると考えています。

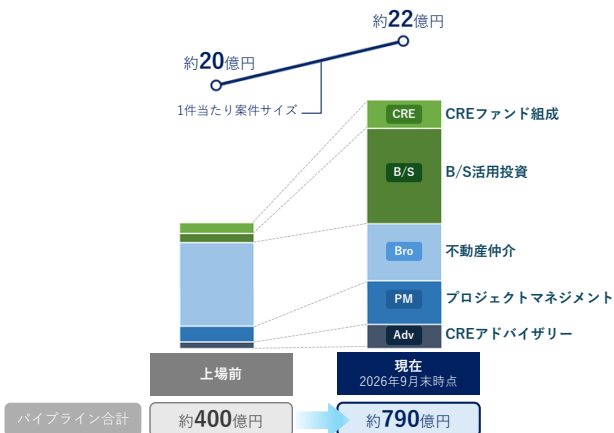
特に企業による工場用地の取得が目立っています。後ほど詳しく説明しますが、最近では企業が生産拠点を日本に戻したり、日本での投資を拡大する動きが増えています。その中で、工場用地を探している、または居抜き工場に投資したいという企業が非常に多く見受けられます。この資料は、そうした傾向を反映した内容となっています。

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、
FY2027営業利益計画（22億円）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営業利益計画22億円に対し、十分な利益創出機会を有する水準にある

10

我々はこのようなマーケットの中で、着実にパイプラインを積み上げています。上場前は相談ボリュームが約400億円でした。それが上場後、当社の機能がかなり浸透してきたことや上場効果も相まって、今回の決算時点では約790億円となりました。

前四半期時点では740億円だったため、約50億円増加しています。ただし、当然この中で相談が減少するものもあれば、新たに加わるものもあります。

いずれにしても、これだけパイプラインがある状況であれば、後ほどご説明する今期の営業利益目標についても達成できると考えています。

2026年8月期 決算サマリー



FY2026
通期業績
(連結ベース)
および
最新トピックス

中期経営計画初年度目標を計画通り達成

実績
(計画比)

売上高 7,020百万円 (+0.3%) 営業利益 1,144百万円 (+4.0%) 当期純利益 743百万円 (+6.2%)

✓ 世界情勢や金利上昇等外部環境の激しい変化の中、中期経営計画1期目の売上高、利益目標を全て達成

資産効率の向上を追い風に、パイプラインの積み上げも順調に進み、業績拡大基調を継続

CREソリューション
ビジネス

その他

・ マーケット全般：企業の資産効率化に伴う不動産売却・有効活用ニーズは、継続的に拡大

・ パイプライン：2026年9月末時点のパイプラインは約790億円、うちFY2027 1Qでの契約済み(見込み)案件は約55億円

・ 開発案件：半導体関連産業の集積が進む北海道および九州エリアでの開発プロジェクトも順調に進捗中

・ 北広島危険物倉庫マスターリース事業：半導体・化学品関連の荷主ニーズを捕捉、2027年4月竣工に向けリーシング活動強化

・ プライム市場への移行を見据えたガバナンス体制強化の一環として、監査等委員会設置会社への移行準備を開始

・ CRE戦略の社会的認知拡大に向けた啓発プロジェクトの始動とあわせ、当社タグライン(ブランドメッセージ)を刷新

FY2027
業績予想
(連結ベース)

通期業績予想
(当期実績比)

売上高 11,000百万円 (+56.7%) 営業利益 2,200百万円 (+92.2%) 当期純利益 1,400百万円 (+88.4%)

1株当たり配当金 50円 (+20円)

✓ 企業のCRE売却ニーズの高まりを背景に、売上高のB/S活用投資案件比率は約80%を見込む

✓ 収益力の向上にあわせ、配当金は1株当たり50円(前期比20円増配、増配率約67%)を想定。今後も業績成長に応じた株主還元の強化を継続

財務戦略

ネットD/Eレシオ1.0倍を財務規律(注)の基準とし、引き続き規律のある財務運営を継続

✓ キャピタル・リサイクル戦略により、公募増資資金(約24億円)は2026年8月期で全額投資回収(営業CF黒字)、期末自己資本比率は72.9%に回復

✓ 公募増資によるデッドキャパシティの拡大と金融機関との強固なリレーションを基盤に、2027年8月期業績達成に向けた資金調達は万全

注：詳細は本資料31ページをご参照ください

12

注：詳細は本資料31ページをご参照ください

12

2026年8月期の決算サマリーです。まず、中期経営計画の初年度であり、売上・利益ともに計画の初年度の目標をすべて達成しました。具体的には売上高が70億2,000万円、営業利益が11億4,400万円、当期純利益が7億4,300万円となっています。計画比については第2四半期で上方修正した計画との比較であり前期比で大幅な増収となりました。

パイプラインについても先述のとおり、資本効率や資産効率の向上を追い風に順調に積み上がっています。マーケット全般としては、これまでお話ししてきたように企業の資産効率化に伴う不動産の売却や有効活用のニーズが大きく増加している状況です。さらに現時点のパイプラインは総額790億円を保有しており、すでに2027年8月期第1四半期においては契約見込みを含めて55億円がすでに仕込み済みとなっています。

開発案件については、いくつかのプロジェクトが現在進行中です。特に半導体関連産業の集積が進む北海道、九州エリアでの開発プロジェクトは順調に進捗しています。これについては後ほど詳しくご説明します。前期に北広島市で進めていたプロジェクトについては、マスターリース事業として取り組んでおり、我々の見立てどおり半導体や化学品関連の荷主ニーズを捉えています。このプロジェクトは来年4月に竣工予定で現在リーシング活動を強化している段階です。

さらに、本日プレスリリースを出しましたが、当社はプライム市場への移行に挑戦することを以前よりお伝えしていました。この目標を見据え、ガバナンス体制の強化の一環として、監査等委員会設置会社への移行を発表しました。また、CRE戦略の認知拡大を図るため、直近ではYouTubeに動画を公開しており、啓発プロジェクトの始動に合わせて、当社のタグライン、いわゆるブランドメッセージを刷新しました。

今期の売上高目標は、売上高110億円、営業利益22億円、当期純利益14億円としています。あわせて、1株当たり配当金を50円に設定し、30円から20円の増配となることを本日発表しました。現在、企業の不動産売却ニーズが非常に高まっています。これは中期経営計画を策定した当初よりもさらに強力な状況となっており、当社としてはこのチャンスを見逃すわけにはいかないと考えています。そのため、可能な限り当社のバランスシートを活用し、対応可能な案件に取り組むことで、企業とのリレーションをさらに強化する方針です。よって今期の売上高の目標110億円におけるB/S活用投資の構成は、約80パーセントと見込んでいます。配当については、先ほどお伝えしたとおり、50円です。今後も業績が成長していけば、株主還元を強化していきたいと考えています。

財務戦略については、ネットD/Eレシオ1.0倍を財務規律としています。前期は「キャピタル・リサイクル戦略」というものを公表しており、昨年の秋に公募増資を実施しました。その際に調達した約24億円は、前期の間にすべて不動産に投資しました。その上で、全額投資回収を達成しています。前期の営業キャッシュフローは黒字となり、その結果、期末時点での自己資本比率は72.9パーセントに回復しました。昨年の公募増資によりデッドキャパシティが大きくなったことや、金融機関との強固な関係を基盤に、2027年8月についても、新たな増資を伴わずに成長を実現できると考えています。

CRE戦略の社会的認知拡大に向けた啓発プロジェクトを開始



新たなブランドメッセージのもと、CREプラットフォームへの進化を加速

▼ 新タグライン



タグラインに込めた想い

CRE(企業不動産)を単なる保有資産ではなく、経営戦略の実現と企業価値向上を支える重要な経営資源として捉え、資本効率向上や成長戦略の実現を支援します。CREソリューションを通じて企業価値向上に貢献したいという想いをタグラインに込めました。

▼ CCReB BASE (ククレブ ベース)



CCReBらしい価値創造案件を束ねるブランドとして、CCReB BASEを始動

CREを、企業活動を支える新たなBASE(拠点、基盤)へ。単なる売買ではなく、未活用・低稼働の企業不動産に新たな価値を吹き込み、開発・リノベーション・マスターリースを通じて再生と価値創造を実現していくという想いを込めました。

13

ここからは、CRE戦略の啓蒙についてご説明します。当社ではタグラインを設定しており、以前は「企業価値創造ソリューションカンパニー」という表現を用いていました。この思いは現在も変わらず、企業価値の創造を目指している会社ですが、メッセージがわかりにくいとの指摘がありました。

そこで今回、新たに「CREで、企業を強くする」というタグラインを設定しています。

これは、当社が推進するCRE戦略を通じて、クライアントのみなさまの企業価値を高めていきたいという思いを込めたものです。今後、このタグラインを活用しながら、ブランドメッセージを発信していきます。

もう1つ、「CCReB BASE (ククレブ ベース)」という要素を設けました。現在進行中の開発案件が3物件あり、将来的にも新たな開発が予定されています。これら物件に関して、私たちの考えとして、企業活動を支える新たな基盤であるという意義を持たせ、「CCReB BASE」というマークを付けました。

なお、これは開発案件だけではなく、当社が借り上げる物件や有効活用を支援する物件にも、「CCReB BASE」というブランディングを今後行っていきます。

業績概要 および 2027年8月期業績予想

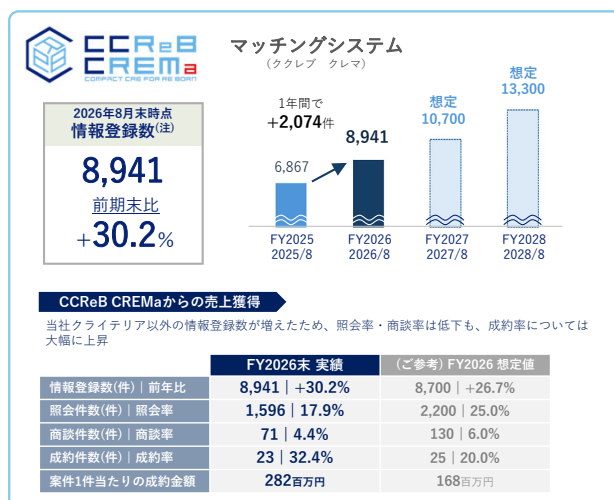


売上は前期比大幅増収を達成し、売上・利益ともに計画通りに着地
 マッチングシステムの情報登録数も順調に増加、引き続き組成案件数の拡大に寄与

売上高	前期比 (実績値 2,555百万円)	計画比 (計画値 7,000百万円)
7,020 百万円	+174.8%	+0.3%

営業利益	前期比 (実績値 612百万円)	計画比 (計画値 1,100百万円)
1,144 百万円	+86.7%	+4.0%

当期純利益	前期比 (実績値 445百万円)	計画比 (計画値 700百万円)
743 百万円	+66.8%	+6.2%



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

15

続いて、2026年8月期の実績です。先ほどと同様、売上高、営業利益、当期純利益を示しています。前期比、売上高は約2.7倍、営業利益は約1.9倍、当期純利益は約1.7倍となりました。

また、マッチングシステムについてもKPIとして情報登録数を公表していますが、2026年8月末時点で8,941件となり、前期比で30パーセント増加しました。

過去の資料でマッチングシステムの「CCReB CREMa (ククレブ クレマ)」からどれだけ売上を取るかという表をご覧くださいと思いますが、その部分を抜粋しています。

中期経営計画で想定した値としては、8,700件に対して照会率25パーセント、商談率6パーセント、成約率20パーセントをかけた結果、1件当たり1億6,800万円という数字を出しました。しかし、実際の前期実績としては、情報登録数が大幅に増加しました。

「照会率」とは、マッチングが成立したものを「マッチしました」とお客さまに紹介する、いわゆる照らし合わせを行う率のことを指します。当初計画では25パーセントと設定していましたが、実績はそこから下がっています。

その背景には、「CCReB CREMa」の参加者が多くなっている中で、当社があまり取り扱わないアセット、例えば住宅やオフィスといったものも多く登録いただき、母数が増加したことがあります。その結果として、照会率が低下している状況です。

また、照会から商談につなげる割合は現状4.4パーセントとなっており、こちらも当初見込みの6パーセントよりも低い数値です。しかしながら、1件あたりの成約率については非常に向上しており、当初計画の20パーセントに対して32.4パーセントとなっています。その結果、このマッチングシステムを活用した業務は、引き続き効率的に推進できていると考えています。

1件あたりの成約金額も見込みより大きくなっています。

企業の売却ニーズの高まりを背景にB/S活用投資を中心とするフロー収入が大きく伸長

(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	2026年8月期(第8期)	増減額	計画比
	累計	累計			計画値		
売上高	2,555	7,020	+4,465	+174.8%	7,000	+20	+0.3%
フロー収入	1,969	6,324	+4,355	+221.2%			
(売上割合)	77.1%	90.1%					
ストック収入	585	696	+110	+18.8%			
(売上割合)	22.9%	9.9%					
売上総利益	1,119	1,816	+696	+62.3%			
販売費及び一般管理費	506	672	+165	+32.7%			
営業利益	612	1,144	+531	+86.7%	1,100	+44	+4.0%
経常利益	598	1,057	+459	+76.7%			
当期純利益	445	743	+297	+66.8%	700	+43	+6.2%
営業利益率	24.0%	16.3%	-7.7pt		15.7%	+0.6pt	

売上高内訳の開示を変更

フロー収入/ストック収入の開示に変更

投資家の皆様から多くお問い合わせをいただいていたことを踏まえ、収益構造の透明性向上を目的に開示方法をフロー収入/ストック収入に変更します。
当社のCREソリューション事業は、不動産テックを活用したCREソリューションの提供という単一セグメントの事業ですが、事業拡大に伴いフロー収益が拡大する一方、今後の収益安定性を示す観点から、不動産テックのサブスク収入に加え、固定コンサルティング報酬や賃貸収入等をストック収入に分類して開示することが重要と判断しました。

サービス	フロー収入	ストック収入
CREアドバイザー	アドバイザー報酬(スポット)	固定コンサルティング報酬
プロジェクトマネジメント	—	プロジェクトマネジメント報酬
CREファンド組成	出資によるキャピタルゲイン	出資による期中配当、AM報酬
B/Sを活用した投資	売却による売上計上	—
B/Sを活用した賃貸	—	賃貸収入(マスターリース含む)
不動産仲介	仲介手数料	—
不動産テック	スポット収入	サブスク収入

16

P/Lです。今回、こちらでは大きく開示方法を変更しました。

これまでは売上高の内訳を「CREソリューションビジネス」と「不動産テックビジネス」という形式でお見せしていましたが、これは当社の考えというより、もともとIPOを行う際に東証などから「不動産テックとCREソリューションというビジネスを売上で分けて出したほうが良い」といったご指摘を受け、分けていた経緯がありました。

しかし、もともと当社のビジネスモデルとしては、不動産テックを活用して「CREソリューション」を展開するという構造となっており、単一のセグメントと位置づけています。

一方で、これまで多数のIRを行ってきた中で、必ず質問として挙がるのが「フローとストックの売上はいくらですか？」というもので、「ストック収入イコール不動産サブスク、SaaSに似たもの」と捉えられることが多いのですが、それだけではありません。

そこで今回、スライドの右下にサービスごとのフロー収入とストック収入を分けて表示しています。これは、もともとCREアドバイザーの中でフローとして得られる収入とストックとして得られる収入があったためです。

この分類によって、まず収益の透明性を高めるという目的があります。当社は四半期ごとの収益変動（ボラティリティ）が非常に大きいため、今後ストック収入の拡大を重点的に目指している点をお伝えする狙いもあります。そのため、今回このような表示方法に変更しました。

フロー収入やストック収入は大きく進捗しています。2026年8月期は、販管費が人件費などの面で増加しましたが、それをしっかりこなし利益を達成しているのが、今回のP/Lの特徴です。

2026年8月期 実績（貸借対照表）



キャピタル・リサイクルの実行により、総資産は約73億円まで拡大
自己資本比率は72.9%^(注)、ネットD/Eレシオは-0.20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月期末時点 (第8期末)	増減額		2025年8月期末時点 (第7期末)	2026年8月期末時点 (第8期末)	増減額
流動資産	3,217	4,801	+1,584	流動負債	1,650	1,088	-561
現金及び預金	1,639	3,035	+1,396	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	204	+162	契約負債	18	52	+33
前払費用	46	89	+42	未払法人税等	111	285	+173
販売用不動産	1,475	1,352	-123	その他	69	102	+32
営業投資有価証券	-	75	+75	固定負債	45	879	+833
その他	14	45	+31	長期借入金	-	733	+733
2Q：1物件取得 3Q：1物件売却、3物件取得 4Q：4物件売却、4物件有形固定資産から振替		HAZMAT倉庫開発PJ(北広島) 開発TMKへの出資		その他	45	145	+99
固定資産	574	2,468	+1,893	負債合計	1,696	1,967	+271
有形固定資産	320	2,014	+1,693	資本金・資本剰余金	1,137	3,695	+2,558
無形固定資産	30	27	-3	利益剰余金	979	1,628	+649
投資その他の資産	222	426	+203	自己株式	-22	-22	-
				新株予約権	1	0	-0
資産合計	3,791	7,270	+3,478	純資産合計	2,095	5,302	+3,207
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月期末時点：自己資本比率 72.9%、ネットD/Eレシオ -0.20倍		1Q：2物件取得 2Q：1物件取得 3Q：1物件取得 4Q：4物件販売用不動産へ振替		負債純資産合計	3,791	7,270	+3,478
				公事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			

B/Sです。キャピタル・リサイクルを実行した結果、総資産は73億円と、前期の約2倍に拡大しています。ただし、いったん投資を回収し現預金に戻ったこともあり、自己資本比率は72.9パーセントとなっています。ネットD/Eレシオはマイナスであり、財務健全性はしっかり維持できています。

その中でB/Sの販売用不動産については、売却を進めている一方で、残りの販売用不動産と前期まで有形固定資産として計上していた一部を販売計画に基づき販売用不動産に振り分けました。その結果、2026年8月末現在の販売用不動産の在庫は13億5,200万円となっています。

有形固定資産についても振り分けを行いました。これらは依然として非常に重要なストック収入を生み出す原資であるため保有を続けていますが、来期以降、順次販売用不動産に振り替える計画です。

これにあわせて、借り入れも増加していますが、結果として財務健全性をしっかりと維持しながら成長している状況です。

2027年8月期 業績予想

順調なパイプラインの積み上がりをベースに、売上高は前期比+56.7%の110億円を計画
収益力の向上にあわせ、期末配当予想についても1株当たり+20円の50円を計画

- ・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

(単位：百万円)

	2026年8月期 (第8期) 実績	2027年8月期(第9期) 今回計画				累計	前期比
		1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	7,020	2,140	4,490	1,720	2,650	11,000	+56.7%
営業利益	1,144	130	750	830	490	2,200	+92.2%
経常利益	1,057	30	710	810	450	2,000	+89.1%
当期純利益	743	20	490	560	330	1,400	+88.4%
営業利益率	16.3%	6.1%	16.7%	48.3%	18.5%	20.0%	+3.7pt
1株当たり配当金	30円	—	—	—	50円	50円	+20円
1株当たり純利益 (EPS)	151.86円					271.88円 (注2)	+120.02円
期中平均株式数 (注1)	4,894,437株					5,149,323株 (注2)	+254,886株

売上高におけるB/S活用投資割合：約80%

高利益率の案件獲得による更なる増加を目指す

配当方針に従い、前期比+20円の増配を計画

増益計画によりEPSも成長

注1：2026年8月期(2025年9月1日～2026年8月31日)における、期中平均株式数です。なお、自己株式(40,637株)を除きます
注2：2026年8月期末の発行済株式数から、自己株式(40,637株)を除いた株数です

18

2027年8月期の業績予想です。先ほど申し上げた売上110億円と利益に対して、今回も四半期ごとの予測を発表しています。第1四半期から第4四半期までの予測は、スライドのとおりです。

2027年8月期 業績予想（ストック/フロー内訳）



フロー収入の計上時期により業績は変動するものの、
引き続き、ストック収入の積み上げを強化することで四半期業績のブレを軽減していく方針

- ・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

(単位：百万円)

	2027年8月期(第9期) 今回計画						【ご参考】2026年8月期(第8期) 実績					
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	比率	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	比率
売上高	2,140	4,490	1,720	2,650	11,000		730	178	2,226	3,885	7,020	
フロー収入	1,870	4,070	1,310	2,200	9,450	85.9%	599	10	2,033	3,681	6,324	90.1%
ストック収入	270	420	410	450	1,550	14.1%	131	168	192	203	696	9.9%
営業利益	130	750	830	490	2,200		243	-85	451	534	1,144	
経常利益	30	710	810	450	2,000		202	-95	424	526	1,057	
当期純利益	20	490	560	330	1,400		140	-67	293	376	743	
営業利益率	6.1%	16.7%	48.3%	18.5%	20.0%		33.3%	-47.9%	20.3%	13.8%	16.3%	

1Qは、本店移転費用（旧本店にかかる賃料等の費用）の発生や、開発TMK、物件取得時の資金調達に伴うアップフロントフィーを一括計上するなどの一時的な費用の発生により、1Qの段階利益に対して影響を受ける

19

こちらのスライドに業績予想におけるストックとフローの内訳を示していますが、右側には前期実績を掲載しています。前期は完全に下期偏重で、第3四半期と第4四半期に集中した計画となっていました。

今期も第1四半期のスタートは緩やかになると予測しています。当社は販売によって売上が計上されるため、現在は仕込み段階にある状況です。

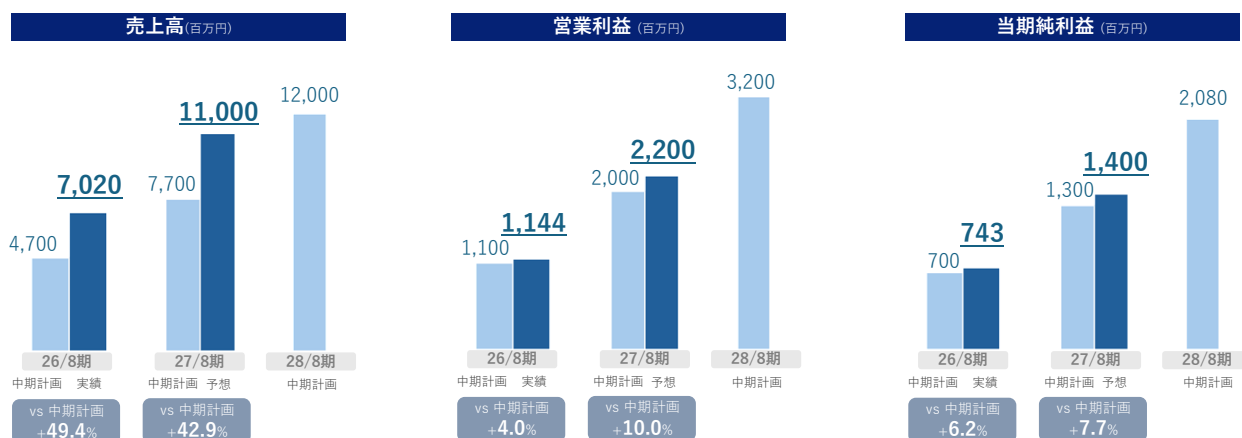
第1四半期の利益が非常に低く見えるのは、いわゆる借入のアップフロントフィーの一括計上が要因です。また、当社は9月にオフィスに移転しており、旧本社の原状回復費用などの関係で一時的に家賃が二重に発生しています。このような事情により第1四半期の利益が低くなっていますが、これも踏まえた上での今回の利益計画となっています。今後もこの計画を推進していきます。

ストック収入については、通期で15億5,000万円となり、前期の6億9,600万円からさらに拡大していく見込みです。引き続きストック収入を増やしつつ、四半期ごとの変動をなるべく小さくするよう推進することが、現在の戦略となっています。

中期経営計画 FY2026-FY2028 進捗状況



B/S活用投資の拡大により売上高目標は前倒しでの達成が見込まれるが、最終ゴールは営業利益目標の達成
引き続き、案件の収益性も重視した選別と収益化を進め、営業利益目標の確実な達成を目指す



20

中期経営計画の進捗状況です。中期経営計画の1期目における計画では売上高47億円を見込んでいましたが、結果として70億2,000万円を達成しました。また、営業利益は計画の11億円に対し、結果は11億4,400万円となりました。

2期目となる今期は、売上高が110億円、営業利益が22億円の計画ですが、2028年8月期の売上目標120億円に対して今期の計画は110億円ということで、中期経営計画の売上目標だけで見ると、ほぼ前倒し達成が可能であると考えています。

一方で、当社が特に重視しているのは営業利益の達成です。そのため、今期も案件を選別しつつ、売上計画の前倒し達成を目標にしながらも、しっかりと利益を達成することを今期の重要な目標と考えています。

事業の進捗状況

4

事業成長と経営基盤強化の両面から企業価値向上を推進

CREソリューションビジネス

CRE需要拡大を背景とした案件パイプラインの増加

- ◆ 東京証券取引所による資本効率向上要請やコーポレートガバナンス・コード改訂を背景に、企業の不動産売却・有効活用ニーズが継続的に拡大
- ◆ CREソリューション案件のパイプラインは順調に増加

非上場企業向けソリューション領域の拡大

- ◆ 非上場企業である株式会社AXionsのキャピタルアロケーションニーズを捉え、本社兼物流センターにセールアンドリースバック提案、2026年10月末日に決済予定
- ◆ 非上場企業向けCREソリューションの提供機会が拡大

リカーリング収益基盤の充実にに向けた開発案件の推進

- ◆ 複数の開発案件は計画通り進捗中
- ◆ 開発/リーシング/運営フェーズを通じたリカーリング収益機会を創出
- ◆ プロジェクトマネジメント収入、アセットマネジメント収入、マスターリース収入等の継続収益基盤の形成を推進し、ストック収入拡大に繋げる

不動産テックビジネス

CRE提案力・営業生産性向上に向けた生成AI活用の推進

- ◆ CCReB AIへ生成AI機能を実装 (2026年11月頃予定)
- ◆ 提案品質向上および営業効率化を推進

データアセット活用による事業領域の拡大

- ◆ 保有データの分析・活用を推進
- ◆ データビジネスの収益機会創出に向けた取組みを強化
- ◆ CCReB GATEWAYの英語対応を推進し、情報提供領域を拡大

プロダクト展開を通じたパートナー連携の推進

- ◆ 地主株式会社向けカスタマイズは納品済み (サブスクリプション収益での回収)
- ◆ 株式会社ココベリのBMポータルへのAPI連携については、実装作業中(β版は2026年末頃完成目標)

経営基盤強化

プライム市場への移行を見据えたガバナンス体制強化

- ◆ 2026年11月開催予定の定時株主総会において、女性社外取締役の選任および監査等委員会設置会社への移行を付議予定
- ◆ ガバナンス体制のさらなる高度化を推進

中長期成長を支える採用基盤・組織環境の強化

- ◆ 本店移転による採用競争力および組織環境の強化
- ◆ 2028年8月期末従業員数30名体制を目指し採用活動を推進

2026年8月31日時点

従業員数 21名

(うち出向者 3名)

2028年8月末日時点

従業員数 30名目標

企業価値向上に向けた人的資本戦略の推進

- ◆ 従業員向け譲渡制限付株式報酬制度を導入
- ◆ 中長期的な企業価値向上への意識を醸成
- ◆ CREプラットフォーム実現に向けた人材育成を推進

>> CREソリューション・不動産テック双方との事業シナジーの創出に向けたM&A機会を継続的に検討

22

足元の取組みについてご説明します。

1つ目はCREソリューションビジネスです。先ほどから繰り返し申し上げているとおりパイプラインは順調に増加しています。また、非上場企業からの相談も大幅に増加しています。先日、プレスリリースを行った株式会社AXionsの物件だけでなく、今後も非上場企業のニーズを捉えた提案を継続していきたいと考えています。

「リカーリング収益の基盤の充実にに向けた開発案件の推進」と記載がありますが、これは1つのビジネスの中で複数回収益ポイントが得られるリカーリングモデルを指します。このモデルの中心は開発案件であり、開発後にアセットマネジメントを行ったり、マスターリースを行ったりします。さらに売却後は売却益を配当として享受するなど、1つの案件で複数回の収益ポイントを持つことが可能です。このような取り組みを着実に推進していきたいと考えています。

2つ目は不動産テックビジネスです。不動産テックの開発についても、当社は着実に取り組んでいます。CRE提案の活用として、当社の主力製品である「CCReB AI」に生成AI機能を実装しました。この機能は秋頃のローンチを予定していますが、すでにステージング環境での使用を開始しており、売却予測や「この不動産を買ってくれそうな企業を探したい」「どのような属性の企業がどのようなものを買いたいのか」といった問い合わせに対して、回答する仕組みとなっています。

これは当社のデータベースを活用することで可能になっており、汎用的な生成AIでは実現が難しいレベルの回答が得られる点が特徴です。少人数の体制で営業を推進できているのは、このようなツールがあるからこそと言えます。マッチングシステムの「CCReB CREMa」も活用しながら、生産性向上を推進しています。

「データアセット活用による事業領域の拡大」と記載していますが、当社は保有データのさらなる深掘りを進めています。特に、当社が得意とする産業用不動産のデータを集めています。

これを活用することで、対顧客向けのSaaSモデルとしてのビジネスをアップデートする可能性もありますが、それ以上に当社社内での武器として役立てることを目指しています。現在、多くの企業が工場用地や工場建屋を探している状況ですので、それをいかに効率的につなげるかをデータ活用を通じて実現していきたいと考えています。

また、「CCReB GATEWAY（ククレブ ゲートウェイ）」というポータルサイトがありますが、こちらは利用者の声を反映させています。現在、外国の方が日本への投資に非常に興味を持っている中、「CCReB GATEWAY」内の中期経営計画のキーワードを発信するコンテンツで英語対応の要望があり、すでに整備を完了しまして、今後リリース予定です。いずれにしても、テック事業にも非常に力を入れています。

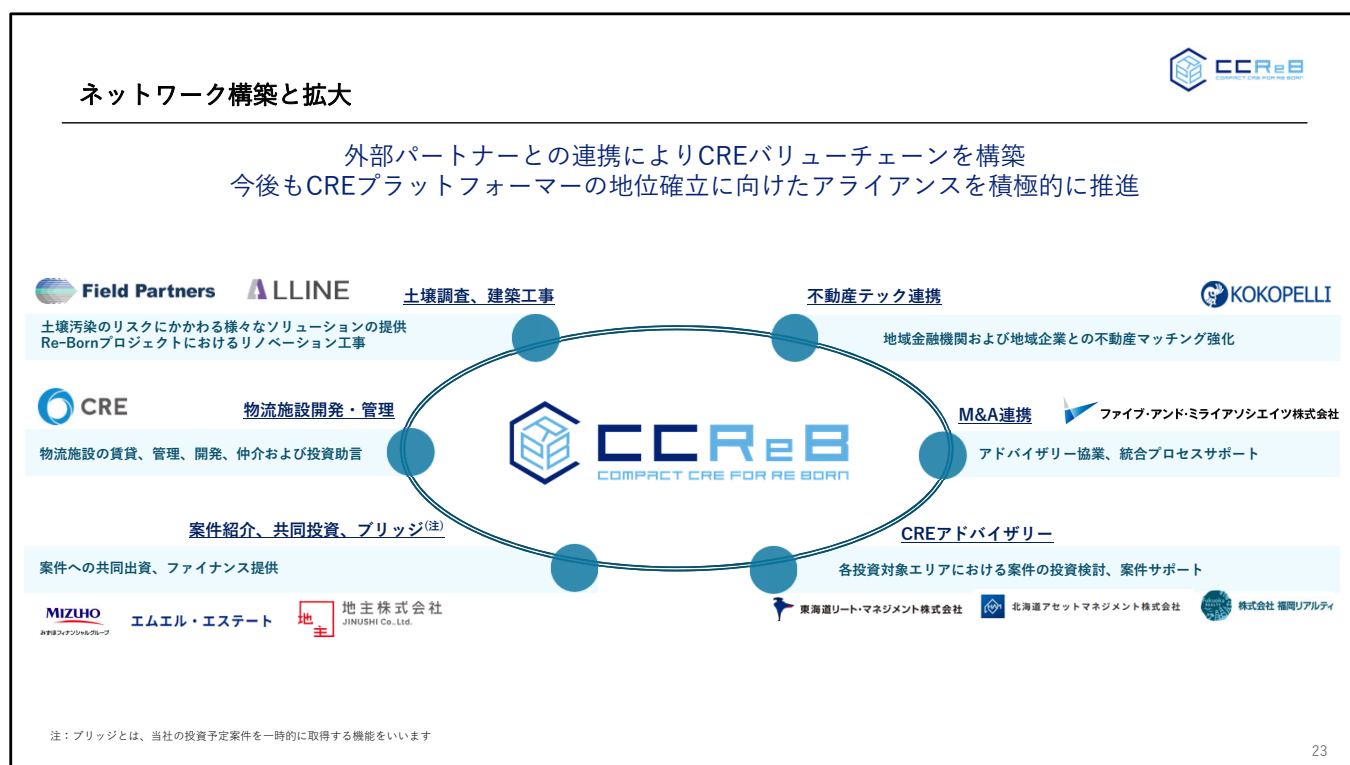
あとは、「プロダクトの展開を通じたパートナー連携の推進」として進めていた地主株式会社向けのマッチングシステムについてですが、すでに納品を完了しています。このシステムは、一度限りの開発収入というよりも、サブスクリプションサービスとして収益を回収するかたちで合意し、進めています。

また、先般提携しました株式会社ココペリの『BMポータル』との連携については、年内には金融機関向けのデモができるかたちに持っていかないと見込んでいます。

このような2つの事業を合わせて、先般の中期経営計画でも示していますが、M&Aの取り組みを継続し、パイプラインの確保に努めています。その中には、当社が投資を検討したいと思う企業もありましたが、条件が合わず進展しませんでした。しかし、当社のビジネスにおいて確実にシナジーを生むことができる企業については、引き続き注視しています。

最後に、「経営基盤強化」として、先ほど申し上げた監査等委員会設置会社への移行に伴い、11月の株主総会での承認を前提に、女性の社外取締役候補者を挙げています。

採用についても、順調に進めています。2028年8月期末に30名体制を目指しており、特に営業については期が明けた9月から順調に進んでいます。当社のシステムを活用して営業を展開していくことを考え、さらなる人員増強を計画しています。また人的資本戦略として、従業員向けの譲渡制限付株式（RS）報酬制度の導入などを進めています。企業価値向上への意識を共有し、会社全体でモチベーションを高める取り組みを推進しているところです。



ネットワークについてご説明します。今回の決算発表では新たな提携先の公表はありませんが、以前発表した株式会社エルラインとは、すでに個別の案件で相談を進めています。これまでお付き合いのあるパートナー企業とも、より深く業務を進めている状況です。

当社は今後も、CREプラットフォームとしてすべてを自社で取り組むのではなく、各社の得意分野を活かしながら相互にWin-Winの関係を築き、業務を推進していく方針です。今期以降も新たな提携先を模索していきます。

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790億円
中期経営計画達成に向け、パイプラインは着実に拡大

■ バイプラントレンド

- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 上場企業に加え、非上場企業においても事業承継や資本効率向上を背景としたCRE活用ニーズが顕在化
- ✓ 非稼働・低稼働の工場に関する相談が増加する一方で、当該施設に対する購入・賃貸ニーズのマッチングがCREMa内でも増加

■ バイプライン状況（2026年9月末時点）

サービス	件数 ^(注1)	案件サイズ ^(注2)	（ご参考）前回バイプラインと主な変動理由	
Adv CREアドバイザー	2件	約78億円	3件 / 約71億円	新規バイプライン1件追加、前期収益取込完了1件、案件見送り1件
PM プロジェクトマネジメント	4件	約138億円	3件 / 約131億円	新規バイプライン1件追加（4件中2件は開発中（北広島・熊本））
Bro 不動産仲介	7件	約179億円	8件 / 約275億円	新規バイプライン3件、前期収益取込完了2件、案件見送り2件
B/S B/S活用投資	20件	約302億円	14件 / 約193億円	新規バイプライン11件、前期収益取込完了4件、案件見送り1件
CRE CREファンド組成	3件	約90億円	2件 / 約70億円	新規バイプライン2件、案件見送り1件
パイプライン合計	36件	約788億円	30件 / 約741億円	

■ 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

24

ビジネスパイプラインの状況についてお話しします。本日は細かい数字には触れませんが、パイプラインのトレンドとしては、工場に関する案件が非常に増加しています。

稼働していない工場を売却したいというお客さまや、逆に工場を探しているというお客さまが大幅に増加している状況です。これらの案件をマッチングシステムを活用しながら対応しており、これが大きなトレンドであると考えています。

また、PE（プライベート・エクイティ）ファンド等との接触機会も増加しています。PEファンドが投資した企業の不動産のオフバランスに関するご相談もいただいております。ビジネスパイプラインは引き続き順調に積み上げられる基盤があると考えています。

非上場物流企業の本社・物流センターにセールアンドリースバック提案
— キャピタルアロケーションニーズに対応 —

■ 上場・非上場を問わずCREニーズを捕捉



- ✓ 当社の九州エリアでの投資実績、CRE提案実績を熟知した当社ネットワーク先からの紹介案件
- ✓ オリジネーター(売主)経営者とのコミュニケーションを通じ、先方の経営ニーズを捕捉したCRE提案を実施し、案件を組成
- ✓ 2026年9月契約済み、10月末日決済予定

- ◆ 非上場企業においても、資本効率の向上・成長投資・事業承継などを背景とした多様なCREニーズが存在
- ◆ 非上場企業が保有する国内コンパクトCRE市場は約49兆円規模
- ◆ 当社はこの市場が抱える多様なCREニーズを継続的に捕捉



■ 物件概要

所在地	福岡県福岡市博多区吉塚
物件	株式会社AXions 本社兼物流センター
土地面積	6,951.95㎡
延床面積	13,516.13㎡
立地の強み	✓ 福岡空港まで直線約2.4km ✓ 博多・天神へのアクセスに優れる ✓ ラストワンマイル拠点等の需要に対応

25

個別案件として、先ほど挙げた非上場企業である株式会社AXionsの案件があります。福岡空港至近という非常に立地に優れた物流センターであり、こちらのリースバックを行います。

この会社は代替わりに伴い、社長などの経営陣も交代しながら、不動産を持ち続けるのではなく、この資金を別のものに投資していくとの考えをお持ちでした。そのため、当社としては、施設を安心して利用し続けつつ、機動的な運営が可能となるCRE戦略をご提案しました。

今後も非上場企業において経営者が交代するケースが増えると考えています。このようなトレンドを提案しながら、案件を一つひとつ着実に積み上げていきたいと考えています。

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FY2027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
1 PM CRE /開発	土地有効活用 物流倉庫開発PJ	熊本県	SPC	FY2027	成約済 (1Q以降計上)	「契約済」より進捗		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
2 B/S /資本効率向上	物流施設取得	福岡県	倉庫業	FY2027	契約済 (1Q以降計上)	「提案中」より進捗		販売用不動産取得
3 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	契約済 (1Q以降計上)	「契約予定」より進捗		販売用不動産取得
4 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	契約済 (1Q以降計上)	「契約予定」より進捗	CREMa	固定資産（建物）取得
5 B/S /資本効率向上	物流施設取得	埼玉県	不動産業	FY2027	成約済 (1Q以降計上)	NEW		固定資産（建物）取得
6 B/S /資本効率向上	物流施設取得	滋賀県	卸売業	FY2027	契約予定 (1Q以降計上予定)	「提案中」より進捗	CREMa	販売用不動産取得
7 B/S /資本効率向上	物流施設取得	滋賀県	卸売業	FY2027	契約予定 (1Q以降計上予定)	NEW		No.6の販売用不動産売却
8 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	契約予定 (1Q以降計上予定)	「提案中」より進捗	CREMa	
9 B/S /ポートフォリオ入替	産業用施設取得	山口県	不動産金融業	FY2027	契約予定 (3Q以降計上予定)			2025年12月5日開示案件の残り持分の取得
10 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
11 PM /開発	危険物倉庫開発PJ	茨城県	陸運業	FY2027	契約予定	NEW		アセッ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24ページおよび40ページをご参照ください

注2：「NEW」は、2026年8月期 第4四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41ページ～44ページをご参照ください

26

主なパイプラインです。細かい説明は省きますが、1枚目のスライドに記載されている、11番の危険物倉庫の案件について触れます。これは当社のバランスシート活用というより、アセットマネジメント業務として受託しているものです。危険物倉庫のニーズは引き続き非常に高い状況です。

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 /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		CREMa	FY2026からの期ズレ案件
13 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		CREMa	
14 Adv /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 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	FY2028	提案中		CREMa	危険物倉庫ML
16 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		CREMa	
17 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		CREMa	
18 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		AI	撤退工場に対するソリューション
19 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		AI CREMa	販売用不動産の売却
20 CRE /新規出店	産業用施設取得	愛媛県	輸送用機器	FY2027	提案中	NEW		
21 Bro /ポートフォリオ入替	商業施設売却支援	愛知県	不動産業	FY2027	提案中	NEW	CREMa	
22 B/S /ポートフォリオ入替	産業用施設売却	山梨県	不動産金融	FY2027	提案中	NEW		No.3の販売用不動産売却 購入意向書受領済
23 B/S /資本効率向上	物流施設売却	埼玉県	不動産金融業	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24ページおよび40ページをご参照ください
 注2：「NEW」は、2026年8月期 第4四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41ページ～44ページをご参照ください

27

主なパイプライン2枚目のスライドでは、撤退工場に対するソリューションや、前期から期ズレした12番の案件を、今期でしっかり刈り取るものとして含めています。

22番については、販売用不動産の売却に関して、すでに購入意向書を受領しており、将来の売上となるものが順調に積み上がっています。

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 テック ^(注3)	その他
24 B/S /資本効率向上	物流施設売却	福岡県	不動産金融業	FY2027	提案中	NEW		
25 Bro /資本効率向上	物流施設売却支援	神奈川県	非開示	FY2027	提案中	NEW	CREMa	2026年6月12日開示案件の出口先探索
26 Bro /ポートフォリオ入替	商業施設売却支援	神奈川県	建設業	FY2027	提案中	NEW	CREMa	
27 B/S /ポートフォリオ入替	底地売却	北海道	非開示	FY2027	提案中	NEW	CREMa	販売用不動産の売却
28 Adv /資本効率向上	産業用施設売却支援	群馬県	製造業	FY2027	提案中	NEW	CREMa	非稼働工場の売却支援
29 B/S /ポートフォリオ入替	物流施設取得	埼玉県	非開示	FY2027	提案中	NEW		事業承継関連
30 CRE /開発	物流施設取得	福岡県	不動産業	FY2029	提案中	NEW		開発案件の出口
31 B/S /資産効率向上	商業施設取得	福島県	製造業	FY2027	提案中	NEW	AI CREMa	
32 B/S /新規出店	産業用施設取得	兵庫県	建設業	FY2027	提案中	NEW		
33 PM /有効活用	産業用施設活用支援	埼玉県	非開示	FY2027	提案中	NEW	AI CREMa	撤退予定工場への新規テナント誘致
34 B/S /資本効率向上	物流施設取得	埼玉県	陸運業	FY2027	提案中	NEW		
35 B/S /資本効率向上	物流施設取得	千葉県他	陸運業	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24ページおよび40ページをご参照ください
 注2：「NEW」は、2026年8月期 第4四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41ページ～44ページをご参照ください

28

主なパイプライン3枚目のスライドも同様です。先ほど非上場企業について触れましたが、例えば29番のような事業承継に関するご相談など、非上場企業においても代替わりに伴う動きが見られます。当社としても、こうした案件をしっかりと捉えていきたいと考えています。

3案件の開発が着実に進捗
案件ポートフォリオ全体で、開発期間中から売却時まで多様な収益機会を創出

案件名	(仮称) 北広島市HAZMAT倉庫開発計画 (危険物倉庫開発)	(仮称) 熊本戸島II物流倉庫開発計画 (ドライ型物流倉庫開発)	(仮称) 熊本HAZMAT倉庫開発計画 (危険物倉庫開発)
事業主体	CTF2号特定目的会社 (出資者：当社、他2社)	CCF3号特定目的会社 (出資者：当社、他1社)	当社
特長	半導体関連企業等の幅広い危険物保管ニーズに対応するHAZMAT倉庫(8棟構成)	熊本空港至近に位置する、スロープ型2階建てドライ物流倉庫	半導体関連企業等の幅広い危険物保管ニーズに対応するHAZMAT倉庫(4棟構成)
進捗状況 (2026年9月現在)	 - 鉄骨組み上げは8棟中5棟が完了し、6棟目着手 - リーシング活動を強化中 (半導体・化学品関連の荷主ニーズを捕捉)	 - 熊本地震による開発計画への影響なし - 建物工事着工	 - 熊本地震による開発計画への影響なし - 開発に向けた各種申請手続き中 - 大手物流会社と賃貸借に関する基本協定を締結済み
スケジュール	2027年4月 竣工予定	2027年11月 竣工予定	2028年7月 竣工予定
リカーリング 収益機会	- プロジェクトマネジメント報酬（開発期間中） - マスターリース収益（マスターリース期間中） - 売却仲介報酬（売却時） - 売却益（売却時）	- プロジェクトマネジメント報酬（開発期間中） - 売却仲介報酬（売却時） - 売却益（売却時）	売却益（売却時）

開発案件の進捗状況について、今期から資料に追加しています。こちらは「CCReB BASE（ククレブ ベース）」と名付けている3つの物件です。いずれも開発は順調に進んでいます。

スライド一番左に記載されている北広島市の案件では、建物の形状がかなりはっきりとしてきました。8棟構成の危険物倉庫を開発しており、来年4月の竣工を予定しています。

このエリアは「ラピダス」の拠点であり、半導体や化学関連の荷主ニーズが高まっています。こうした荷物についても対応できるような営業活動を行っていく考えです。

この物件はリカーリング収益の典型的な案件です。現在の開発期間中はプロジェクトマネジメント報酬を受け取り、竣工後はマスターリースを実施します。最終的には売却を行い、売却時には仲介業務を担当します。また、売却益については当社が出資しているため、キャピタルゲインとして回収されます。このような開発案件を増加させていく方針です。

スライド中央と右の2案件は熊本県での開発です。先般、大きな地震がありましたが、着工前であったため、地震による大きな影響はありませんでした。

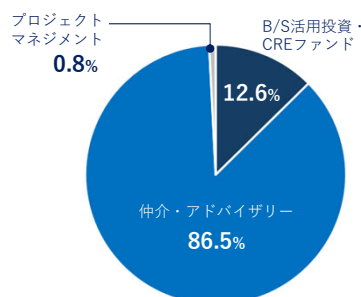
ドライ型物流倉庫についてはすでに着工しており、来年秋予定の竣工に向けて、現在鋭意リーシングを進めています。

もう1つの熊本HAZMAT倉庫開発計画は、当社が事業主体となっている案件です。ちょうど当社のターゲット規模であったことから、コスト面を勘案し、当社での開発に切り替えました。こちらも大手物流会社との賃貸借契約を前提とした、いわゆるBTS（Build To Suit）型の施設であり、順調に推進しています。

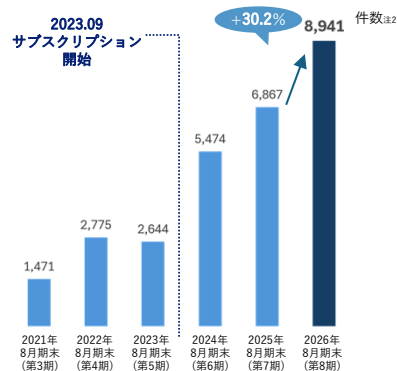
「CCReB BASE」シリーズについても、引き続きしっかりとコントロールしながら推進していきます。

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

マッチングの内訳^{注1}



重要KPI 情報登録数



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

30

KPIです。先ほど申し上げたマッチングシステムの情報登録数は8,941件に達しています。

システム内の内訳として、ビジネスの観点から見ると、仲介・アドバイザーベースの案件が非常に多い印象ですが、その次にB/S活用やCREファンド組成の物件も含まれています。引き続き、このマッチングシステムを活用しながら、当社のビジネスを推進していきたいと考えています。

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末(2026年8月末)時点 : -0.20倍
ネットD/Eレシオ1.0倍までの借入余力 : 約63億円

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

- ✓ キャピタル・リサイクルによる営業キャッシュフローの創出
- ✓ 平均保有期間 3.8か月 (FY2026実績)

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8月から2026年10月

- ✓ 山梨県所在の事業用不動産に対して、株式会社山梨中央銀行から借入による資金調達を実施
- ✓ 福岡県所在の事業用不動産に対して、株式会社三菱UFJ銀行から借入による資金調達を実施
- ✓ 開発TMKが実施する熊本市の物流倉庫開発案件においても、株式会社肥後銀行からノンリコースローン等による資金調達を実施
- ✓ 今後のパイプラインに対して、大手金融機関、地域金融機関との間で取引拡大に向け対応中

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

31

財務戦略です。冒頭で申し上げたとおり、ネットD/Eレシオ1.0倍を規律とした財務運営を心がけていきたいと考えています。

資金調達の考え方として、営業キャッシュフローについて取り上げていますが、前期における当社の取得から売却までの平均保有期間は約3.8ヶ月でした。

この数字だけを見ると非常に短いですが、これは当社が案件を受け付けた時点でマッチングシステムや「CCReB AI (ククレブ エーアイ)」等を活用し、売却ポテンシャルのある先を見つけながら動いているためです。

ディール期間が1ヶ月から2ヶ月程度とすると、相談が来てからおよそ5ヶ月から6ヶ月で出口を迎えている計算です。ここでも、出口をしっかりと確保した上で、キャピタル・リサイクルを見込んだ投資を行っていく方針です。

あわせて、金融機関からの借入も積極的に活用していきます。2027年8月期においても、キャピタル・リサイクルをしっかりと進めながら業績を達成する方針です。引き続き、こうした方針のもと推進していきます。

足元のバンクフォーメーションでは、既存の融資行とのリレーションをしっかりと構築し、今回取得した山梨県所在の不動産については株式会社山梨中央銀行から借入を行っています。引き続き、地方に所在する不動産については地元の地方銀行に相談する方針です。

また、熊本ではTMK（特定目的会社）を通じて株式会社肥後銀行から借入を行っています。引き続き、大手金融機関および地域金融機関との取引をしっかりと構築していきたいと考えています。

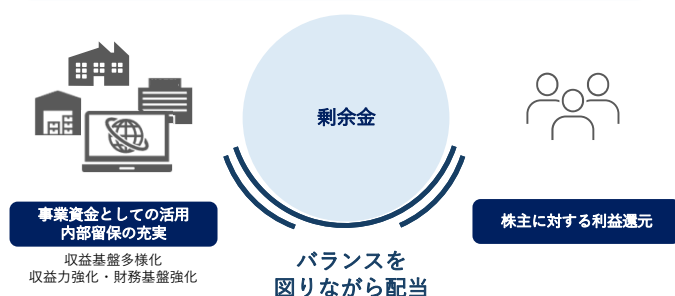
金利に関しても、調達金利が足元で上昇しているのは事実ですが、これを見込んだ上で今回の業績予想を策定しています。

当社のビジネスは調達金利を大幅に上回る利益率を誇り、金利上昇による影響は限定的です。また、レバレッジを活用した投資は収益効率が高いことから、金利動向を注視しつつ推進していきたいと考えています。

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

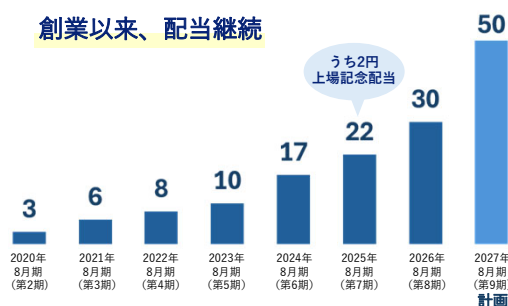
■ 配当に関する基本方針

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



32

株主還元の考え方です。今回、1株当たり年間50円の配当予想を発表しています。

当社は基本的に配当性向の目標値を設定していません。「配当性向の目標率がありますか？」というご質問をいただくことがありますが、特に目標値は設けていません。結果的に割って算出される数値は存在しますが、それを目標としているわけではありません。

今後も成長が続くCRE市場において、投資を優先としながらも、株主利益の最大化を図る方針に変わりはありません。

また、株主優待についてのご質問をいただいておりますが、当社では株主優待を実施せず、配当でしっかりお返ししていく方針であることをお伝えします。

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資料をタイムリーに発信

対話

- ・投資家面談や説明会でいただいたご意見・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～3Q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	本決算	合計
FY2025	26件	25件	26件	37件(注1)	114件
FY2026	32件	34件(注2)	29件		

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

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10月22日(木)
18:30～19:15
(ライブ配信)

当社主催（運営：SBI証券）
「オンラインIR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

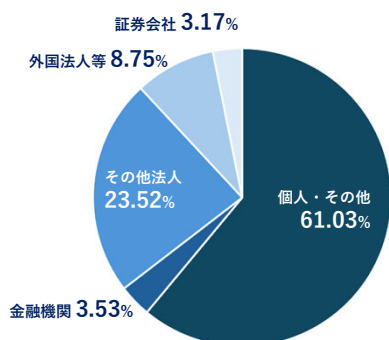
また、IR活動は当社の非常に重要な戦略と考えています。スライドに2025年度および2026年度のIR面談実績を記載していますが、多くの機関投資家からコンタクトをいただいています。

今回の本決算に関しては現在のところ確定していませんが、アポイントがちょうど入っている段階であり、非常に順調に進んでいます。当社のビジネスモデルを継続的に機関投資家のみなさまに追っていただいていると理解しています。この部分については、引き続き丁寧なIR活動を心がけたいと思います。

また、個人投資家のみなさまに向けた取り組みとしては、今月10月22日に株式会社SBI証券のオンラインIR説明会を予定しています。これは個人投資家のみなさまにお話を聞いていただける貴重な機会になると考えています。

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8月31日時点

大株主の状況

発行済株式数 5,189,960 株（うち自己株式 40,637株）
株主数 3,714 名
単元株式数 100 株

	株主名	持株数	持株比率
1	宮寺 之裕	1,493,000	28.99%
2	株式会社フィールド・パートナーズ	404,091	7.85%
3	TMTホールディングス株式会社 ^(注2)	255,000	4.95%
4	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	152,151	2.95%
5	エムエル・エステート株式会社	137,419	2.67%
6	合同会社ステルラ	131,000	2.54%
7	地主株式会社	108,400	2.11%
8	個人	100,000	1.94%
9	BBH CO FOR ARCUS JAPAN VALUE FUND	93,600	1.82%
10	株式会社シーアールイー	90,000	1.75%

注1：2026年8月31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
注2：TMTホールディングス株式会社は、当社代表取締役が議決権の100%を保有する資産管理会社です

34

このような機関投資家とのコミュニケーションがある中で、最後に株主構成についてお話しします。

株主構成としては、依然として個人株主の割合が多いものの、前期と比較すると金融機関、その他法人、外国法人、証券会社といった個人以外の比率が増加しています。前期は個人株主の比率が67パーセント程度でしたが、その分が今回は個人以外のカテゴリへと移行している状況です。

当社はプライム市場への上場を目指していることについて以前からお話ししてきましたが、引き続き時価総額をしっかりと高め、機関投資家の投資ボリュームに応えつつ、長期的に保有していただく戦略を進めていきたいと考えています。

長くなりましたが、当社の2026年8月期（第8期）決算説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

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	東京都中央区八重洲一丁目6番1号 TOFROM YAESU TOWER 10階
設 立 日	2019年7月4日
従 業 員 数	21名 ^(注1)
資 本 金 等	36億9,565万5,765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	HLB ESネクスト有限責任監査法人
関係会社 ^(注3)	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



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。

注1：2026年8月31日時点。出向者3名を含みます

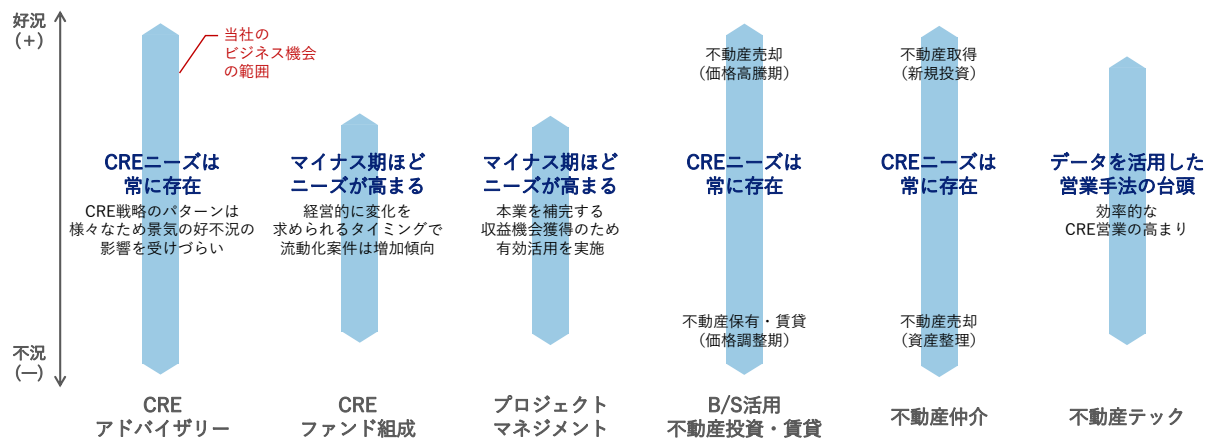
注2：2026年8月31日時点

注3：2026年8月31日時点。事業会社である子会社・関連会社を記載しており、不動産投資を目的とする特別目的会社等の投資ビークルは含めておりません

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
(ククレチャット)
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

- CCR_eB AI 画面 -

2024/06/28 16:30	【日本会計基準】	バレンス監査（無保留）	ROE 5.4%	ROA 2.9%	DEレバ 0.8倍	財務資料	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	総合スコア 82	>
2024/06/28 16:29	【日本会計基準】	バレンス監査（無保留）	ROE 1.9%	ROA 0.7%	DEレバ 1.7倍	財務資料	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	総合スコア 87	>
2024/06/28 16:28	【日本会計基準】	バレンス監査（無保留）	ROE 14.5%	ROA 9.3%	DEレバ 0.5倍	財務資料	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	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%	DEレバ 0.6倍	財務資料	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	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%	DEレバ 1.1倍	財務資料	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	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%	DEレバ 1.3倍	財務資料	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	総合スコア 29	>

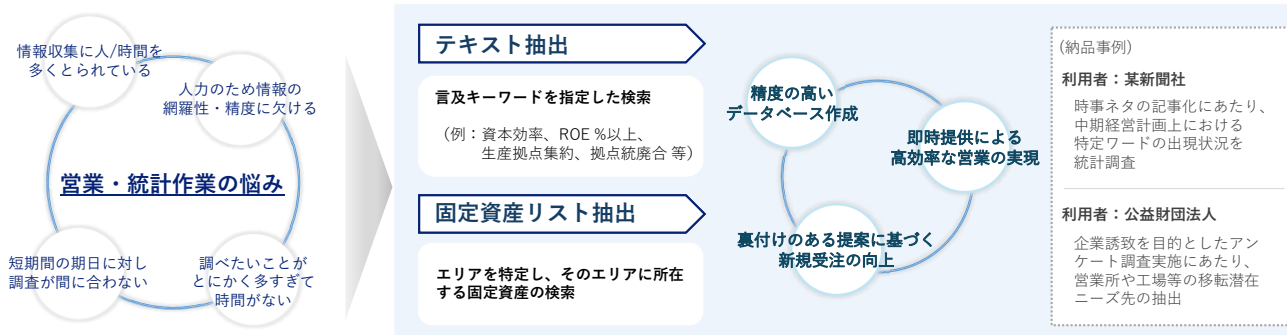
スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定



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



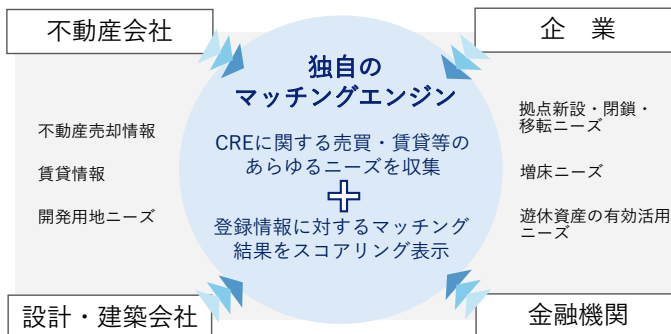
CCReB AIに格納されている企業の開示資料から、
利用者の目的に沿ったデータを抽出し、Excelで提供するサービス





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	2023/01/10	所在地	埼玉県	事業地域	埼玉県
顧客名	株式会社〇〇〇〇	面積 (土地)	6045坪 (1,297㎡)		
建物名	〇〇〇〇ビル	面積 (建物)	3450坪 (1,144㎡)		
用途/業種	〇〇〇	築年	1982年		
アセットタイプ	〇〇〇	経済条件/賃貸設備	2階～3階		
アセットタイプ	〇〇〇	経済条件/利用目的	〇〇〇		
エリア	〇〇〇	特約権	2025/01まで		
エリア	〇〇〇	公開設定	特約権まで		
所在地	〇〇〇	その他特約事項	〇〇〇		

表示/検索	スコア	ステータス	面積 (土地)	面積 (建物)	エリア (事業地域)	経済条件	アセットタイプ	アセットタイプ	特約権
☐	55	未開会	100坪～10,000坪	100坪～10,000坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪
☐	55	未開会	300坪～500坪	300坪～500坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪
☐	80	未開会	100坪～3,000坪	100坪～3,000坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪
☐	80	未開会	下開なし～上開なし	下開なし～上開なし	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪	埼玉県さいたま市青区 他50坪

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



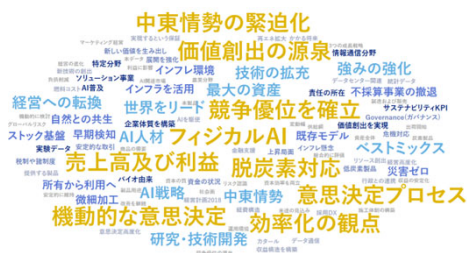
日本国内特許番号 第7432980号

- ホットワード分析
- 物件情報サーチ
- IRストレージ
- 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

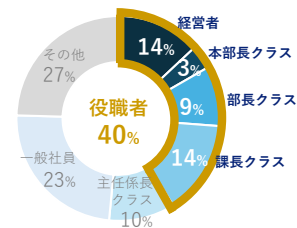
ホットワード分析 ～ 2026年10月時点の各社中期経営計画書におけるホットワード～



■ 会員属性 2026年8月末日時点

会員数 約3,800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rend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

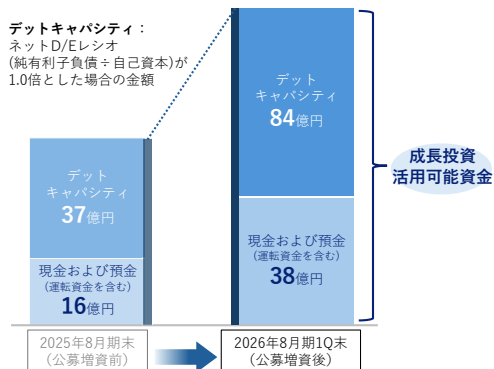
キャピタル・リサイクル(資本循環)による再投資

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

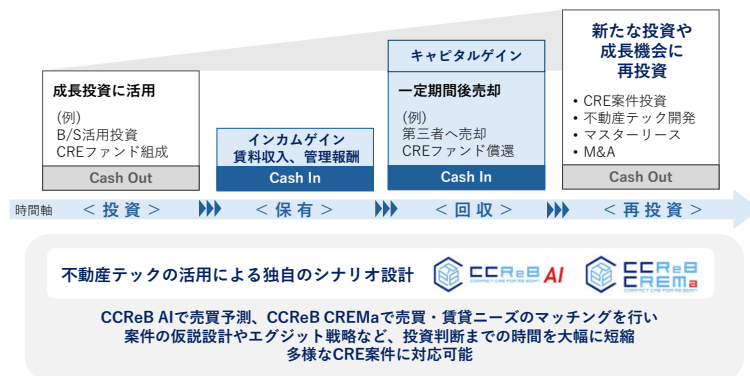
■ 資本増強による成長投資可能資金の拡大

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

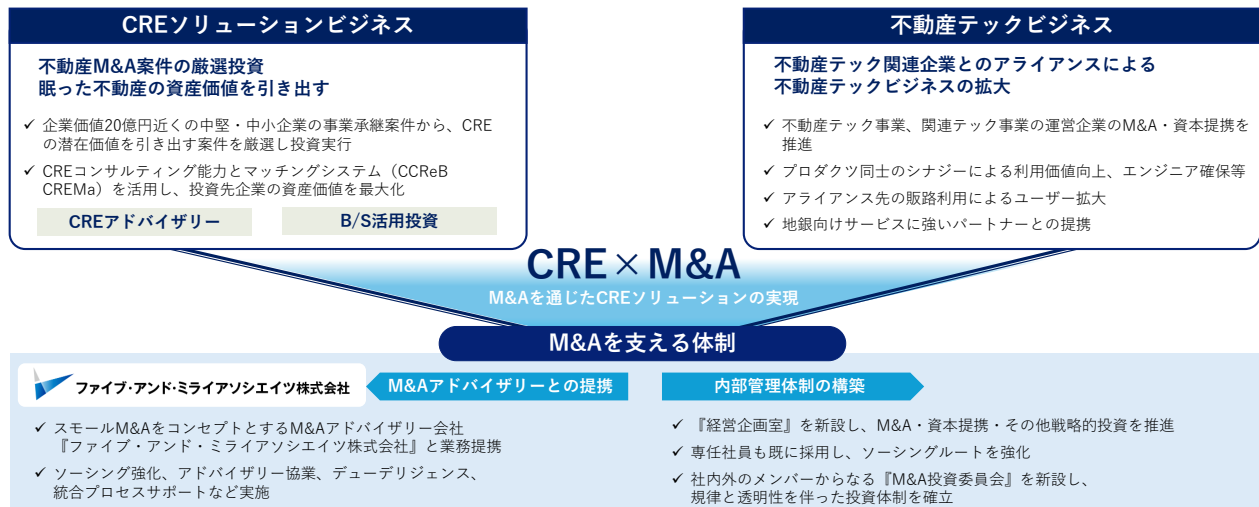


■ 成長投資の循環

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

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

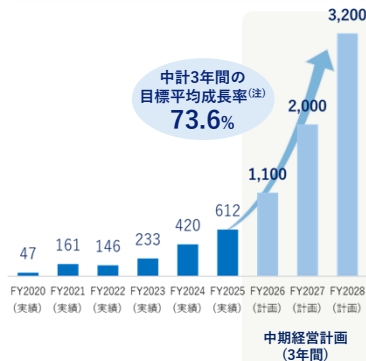
売上高(百万円)

- ✓ 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)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

いけすの拡大を引き続き目指す

2025年10月14日公表
「中期経営計画 FY2026-FY2028 “A Tech-Driven Platform Strategy”」より再掲



～ 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%
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%	情報登録数は毎期約20%強増加を想定 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	75 6.6%	93 5.5%	130 6.0%	175 6.5%	230 7.0%	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%)
【 営業人員数 】(注)	【 5名 】	【 6名 】	【 9名 】	【 12名 】	【 15名 】	
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

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。