

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）



目次

- 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)



CCReB
COMPACT CRE FOR RE BORN

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)

不動産一般に関する
知識・ノウハウ



企業経営や財務に関する
知識・ノウハウ



各産業や事業に関する
知識・ノウハウ

■ 独自のポジショニング



注：上場企業保有約12兆円、非上場企業保有約49兆円

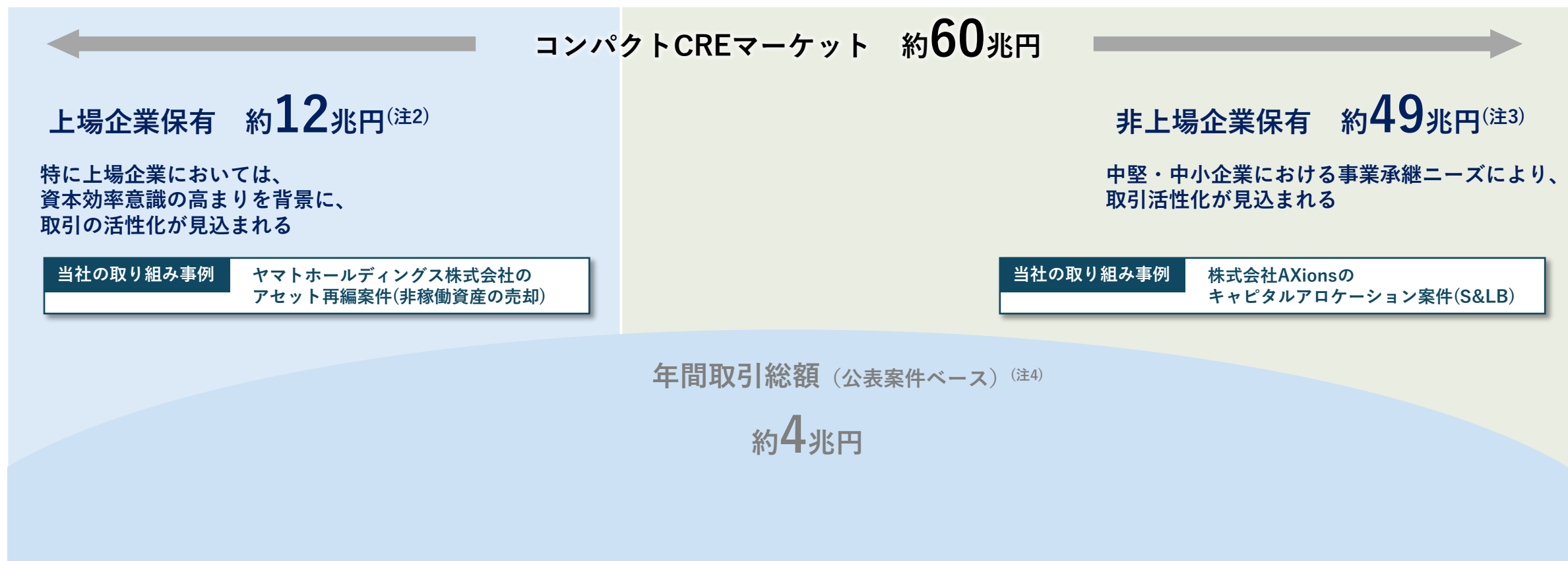
上場企業保有：2023年1月から同年12月に開示された全上場企業の有価証券報告書において「主要な設備の状況」に記載された、土地・建物および構築物のうち、

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）

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

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

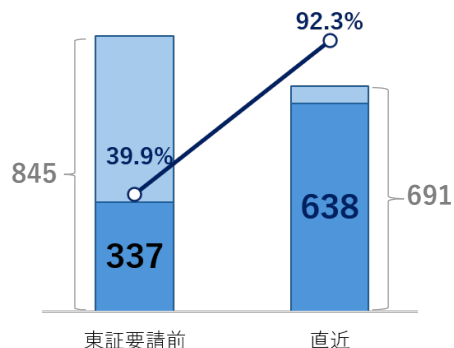
資本効率意識の高まり

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

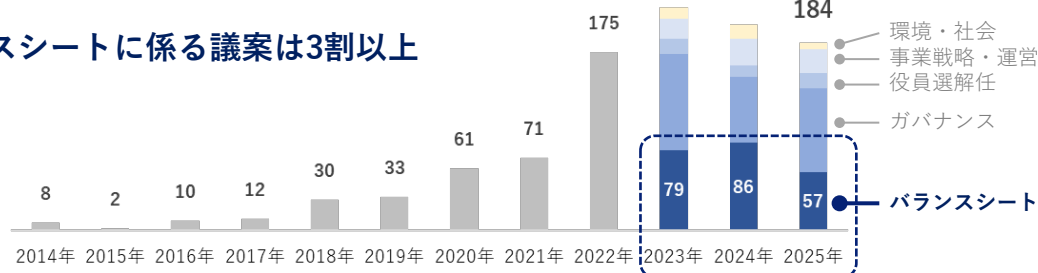
資本・資産効率の改善に係るワード
言及企業数(注1)



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



■ 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

注1：出所：クレブ・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

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
実行するの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等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

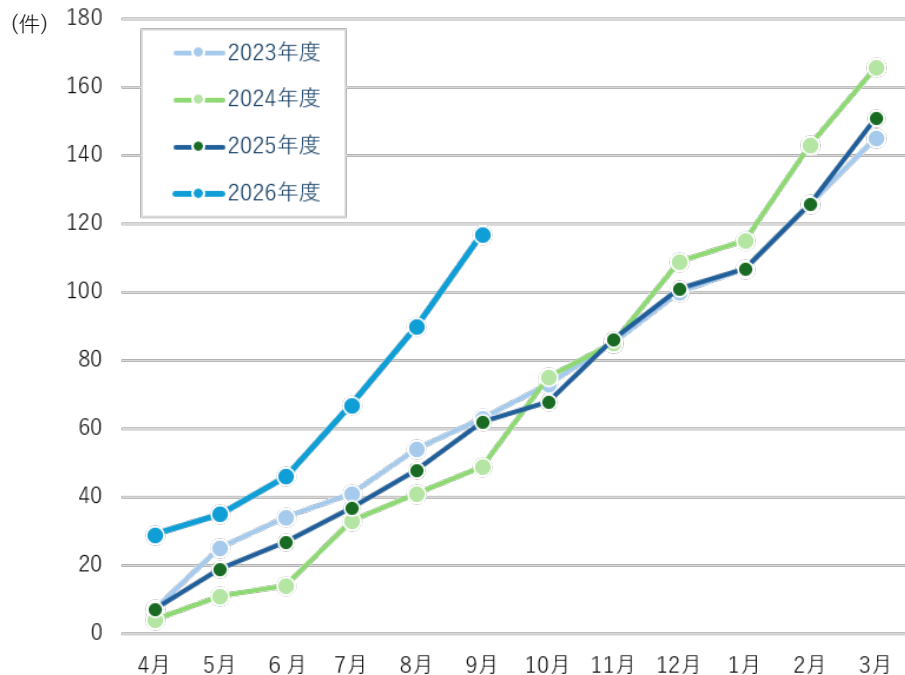
注3：固定資産の譲渡に関するお知らせを公表した企業数（子会社を含む）

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

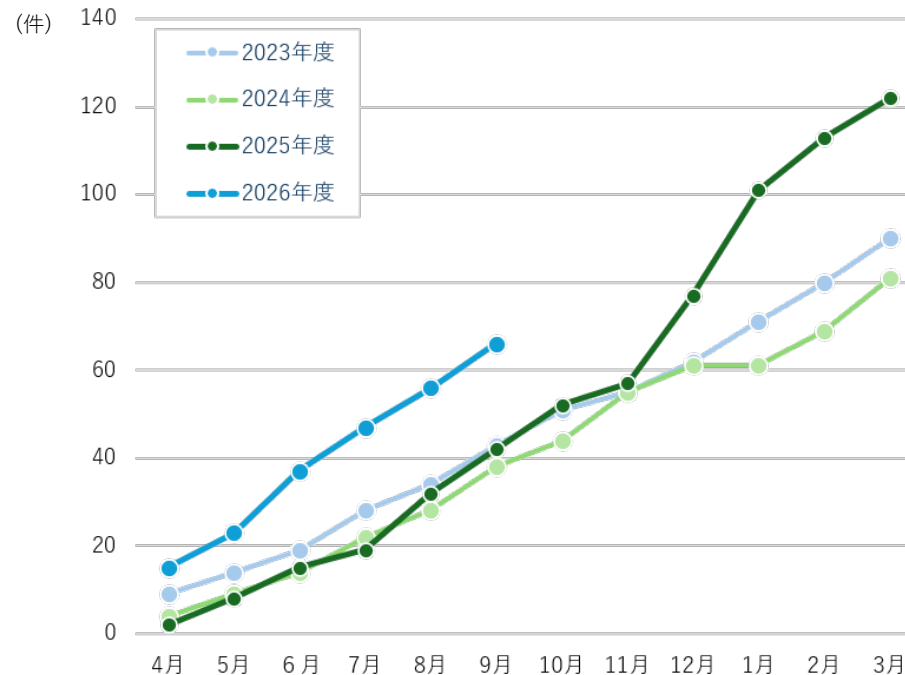
上場企業に広がるCRE戦略の実行

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

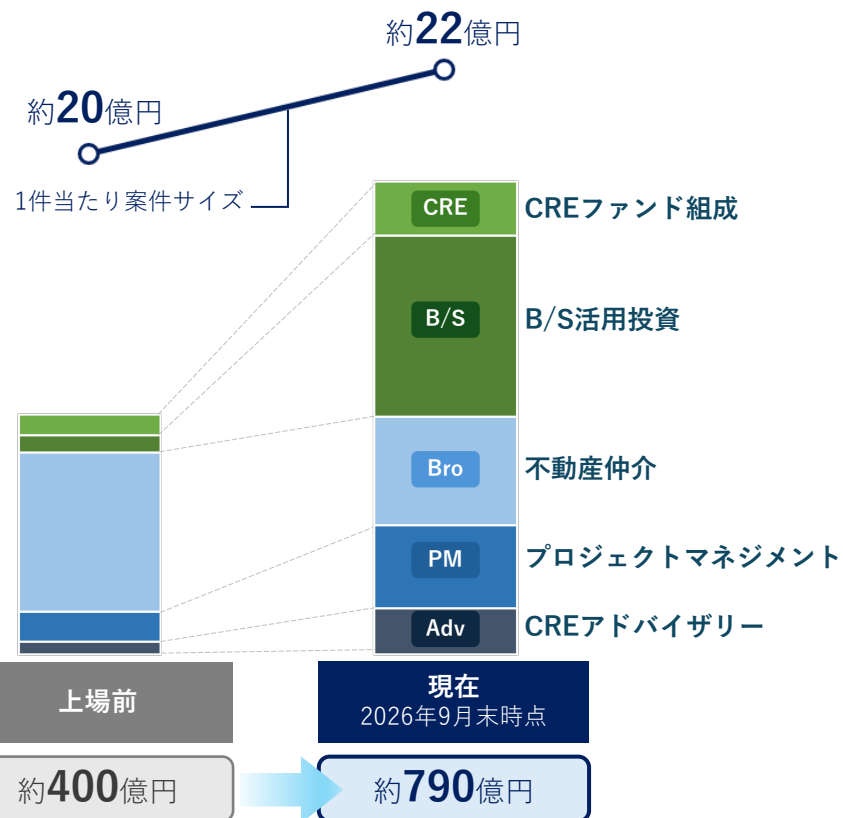
注2：各年度における累計ベース

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

2026年8月期 決算サマリー



2026年8月期 決算サマリー

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

- ・ 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

その他

- ・ 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

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

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

FY2026
通期業績
(連結ベース)
および
最新トピックス

FY2027
業績予想
(連結ベース)

財務戦略

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思い

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思いをタグラインに込めました。

▼ CCReB BASE (ククレブ ベース)

CCReB BASE



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思いを込めました。

業績概要 および 2027年8月期業績予想



2026年8月期 累計実績 エグゼクティブ・サマリー

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atching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%**



マatchingシステム (ククレブ クレマ)

2026年8月末時点
 情報登録数(注)

8,941
 前期末比
 + **30.2%**



CCReB CREMaからの売上獲得

当社クライアント以外の情報登録数が増えたため、照会率・商談率は低下も、成約率については大幅に上昇

	FY2026末 実績	(ご参考) FY2026 想定値
情報登録数(件) 前年比	8,941 +30.2%	8,700 +26.7%
照会件数(件) 照会率	1,596 17.9%	2,200 25.0%
商談件数(件) 商談率	71 4.4%	130 6.0%
成約件数(件) 成約率	23 32.4%	25 20.0%
案件1件当たりの成約金額	282百万円	168百万円

2026年8月期 累計実績（損益計算書）

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) 累計	2026年8月期(第8期) 累計	増減額	YoY	2026年8月期(第8期) 計画値	増減額	計画比
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%	売上高におけるB/S活用投資割合：77.8%		
(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%	人件費・広告宣伝費および減価償却費の増加による影響		
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

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
流動資産	3,217	4,801	+1,584
現金及び預金	1,639	3,035	+1,396
売掛金及び契約資産	41	204	+162
前払費用	46	89	+42
販売用不動産	1,475	1,352	-123
営業投資有価証券	-	75	+75
その他	14	45	+31
固定資産	574	2,468	+1,893
有形固定資産	320	2,014	+1,693
無形固定資産	30	27	-3
投資その他の資産	222	426	+203
資産合計	3,791	7,270	+3,478

	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
流動負債	1,650	1,088	-561
短期借入金(1年以内長期借入金含む)	1,450	648	-801
契約負債	18	52	+33
未払法人税等	111	285	+173
その他	69	102	+32
固定負債	45	879	+833
長期借入金	-	733	+733
その他	45	145	+99
負債合計	1,696	1,967	+271
資本金・資本剰余金	1,137	3,695	+2,558
利益剰余金	979	1,628	+649
自己株式	-22	-22	-
新株予約権	1	0	-0
純資産合計	2,095	5,302	+3,207
負債純資産合計	3,791	7,270	+3,478

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

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

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					
		1Q	2Q	3Q	4Q	累計	前期比
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	+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

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）

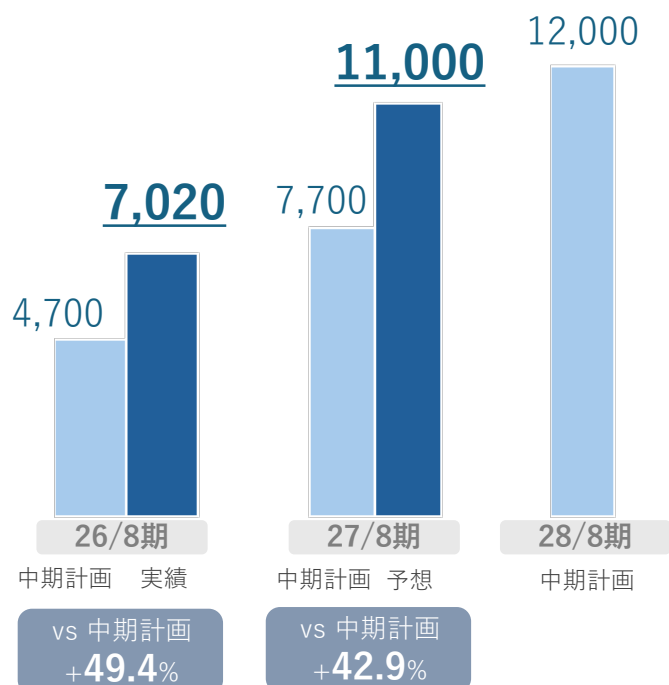
	2027年8月期(第9期) 今回計画						【ご参考】2026年8月期(第8期) 実績					
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	比率	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	比率
売上高	2,140	4,490	1,720	2,650	11,000		730	178	2,226	3,885	7,020	
フロー収入	1,870	4,070	1,310	2,200	9,450	85.9%	599	10	2,033	3,681	6,324	90.1%
ストック収入	270	420	410	450	1,550	14.1%	131	168	192	203	696	9.9%
営業利益	130	750	830	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

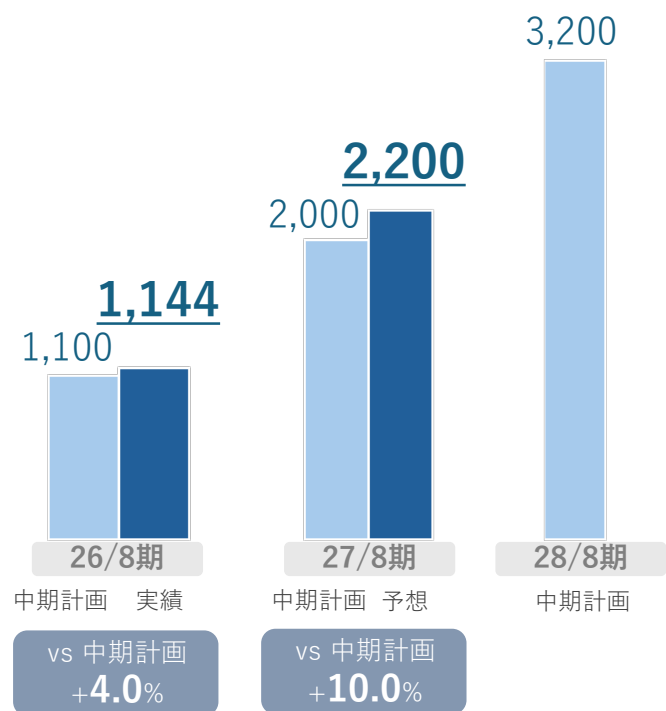
中期経営計画 FY2026-FY2028 進捗状況

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

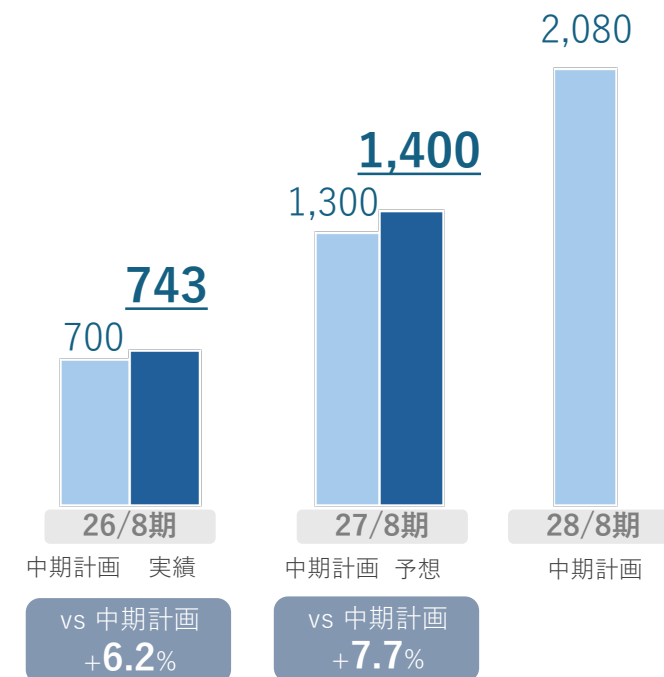
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



当期純利益 (百万円)



事業の進捗状況



足元における取組み

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

- ◆ CCRéB 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
- ◆ CCRéB 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)
- ◆ 株式会社ココペリの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プラットフォーマー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



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
今後もCREプラットフォーマーの地位確立に向けたアライアンスを積極的に推進



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

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

■ 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
- ✓ 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

■ パイプライン状況（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) 前回パ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	新規パイプライン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	新規パイプライン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	新規パイプライン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	新規パイプライン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	新規パイプライン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

非上場企業におけるCREニーズを実証

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 ー キャピタルアロケーションニーズに対応 ー

■ 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

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

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

主なパイプライン（CREソリューションビジネス）③

当サービス(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

開発案件の進捗状況

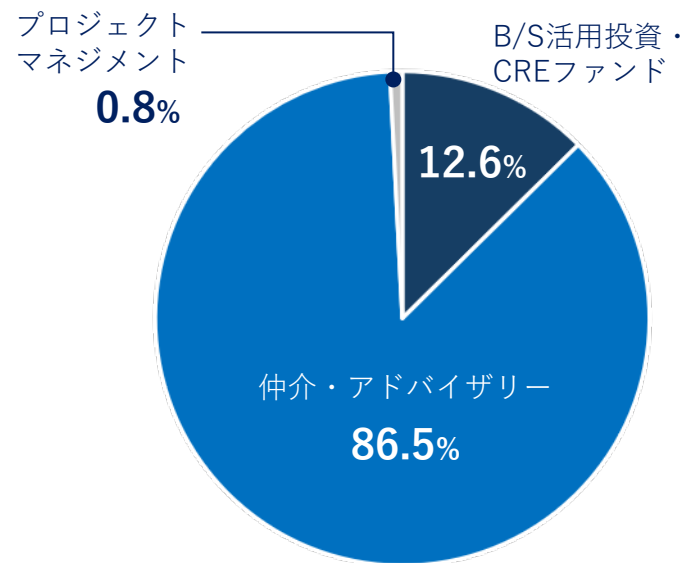
3案件の開発が着実に進捗 案件ポートフォリオ全体で、開発期間中から売却時まで多様な収益機会を創出

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)

重要KPIの進捗 潜在案件数の拡大

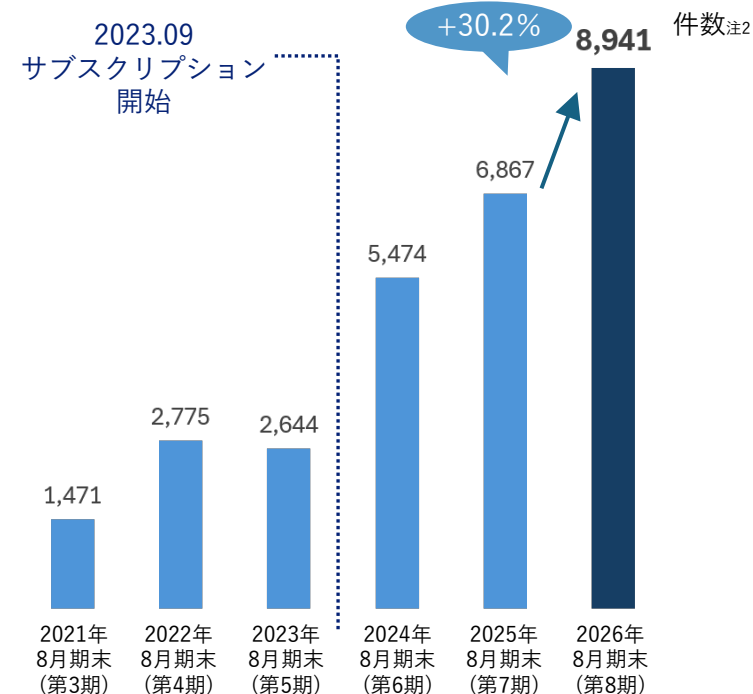
マッチングシステムの情報登録数『いけす』は順調に増加
サービス毎の潜在案件もバランスよく積み上がる

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

財務戦略

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

株主還元の考え方

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



事業資金としての活用
内部留保の充実

収益基盤多様化
収益力強化・財務基盤強化



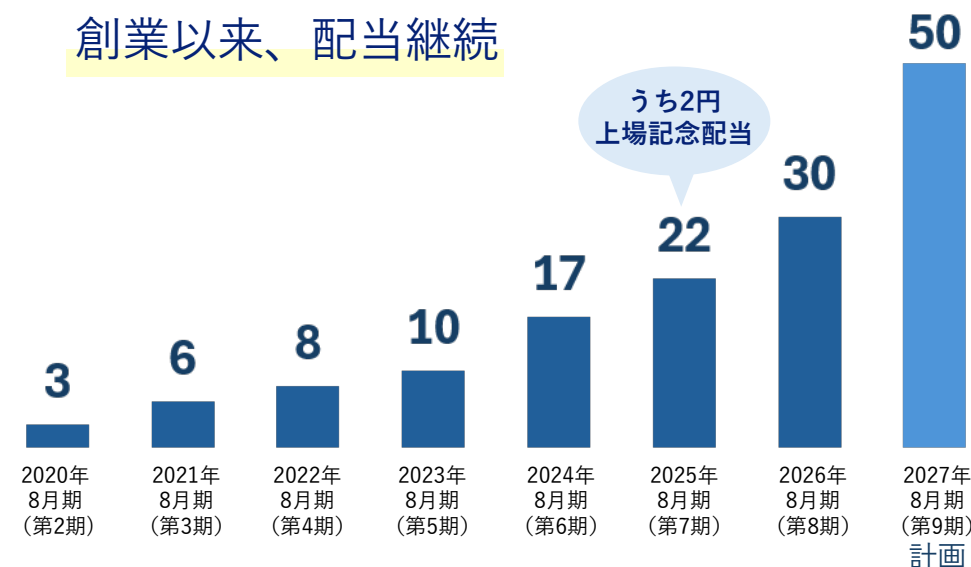
バランスを
図りながら配当



株主に対する利益還元

1株当たり配当金推移(円)

創業以来、配当継続



今後のIR活動について

株主・投資家の皆さまとの対話を一層重視し、
積極的な情報発信とフィードバックの活用を通じて、企業価値の持続的な向上を目指します

情報発信

- ・ 事業の進捗状況や新サービス・新規事業・提携等の重要トピックは、プレスリリースで積極的に開示
- ・ 決算説明会資料等のIR資料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)

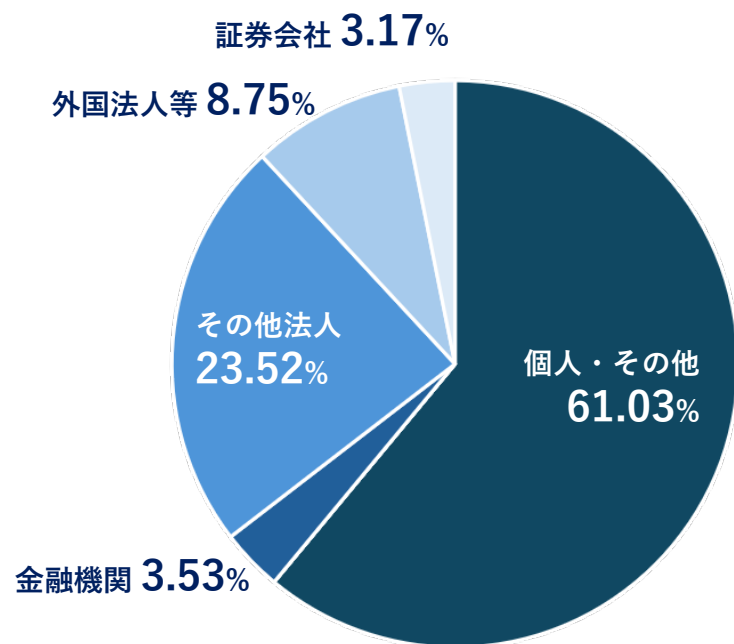
当社主催（運営：SBI証券）
「オンラインIR説明会」

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

株主構成

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）



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：2026年8月31日時点

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

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

ビジネスモデル

不動産テックのサブスクリプション収入を得ながら、
自ら不動産テックを活用し企業に対するCREソリューション事業を展開



不動産テックシステムをCREソリューションビジネスに活用することで
企業のCREニーズに対し、2つのビジネスが有機的に連携

CREソリューションビジネス

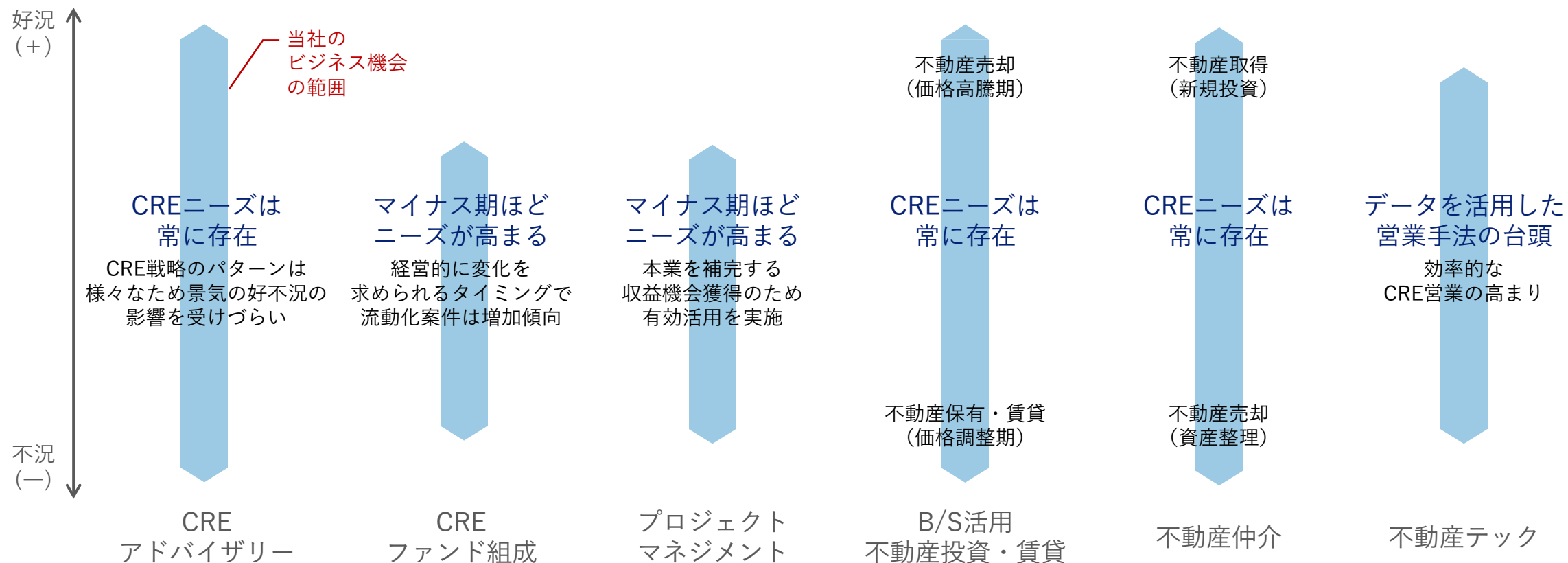


不動産テックビジネス



景気変動とソリューションニーズの関係

景気の好不況にかかわらずCRE戦略は実行されるため、景気変動の影響を受けづらい事業構造



サービス提供フロー

蓄積したノウハウとテックシステムをドライバーに難易度の高いCREマーケットを開拓

情報入手

ディールメイク

トランザクション

ポートフォリオ
再構築

遊休資産活用

資産圧縮

PBR1倍割れ



CCReB AI
COMPACT CRE FOR RE BORN

CCReB AIに蓄えられた
企業における多様な潜在ニーズ

関連ワードヒット数詳細

効率化系Word	効率化投資	1回
高収益系Word	収益基盤	3回
収益系Word	収益力 強化	1回
指標系Word	EBITDA	3回
まれい目系Word	成長投資	1回
	経営資源	1回
	M&A 強化	1回
いかにも系Word	キャッシュ 顕出	2回

背景にある
経営課題を踏まえた
ソリューションを提案



CREアドバイザー



プロジェクトマネジメント



CREファンド組成



B/Sを活用した
不動産投資・賃貸



不動産仲介



CREに関する8,900件(注)を超える
売買/貸借ニーズを蓄積

項目	条件	件数	項目	条件	件数
物件タイプ	商業ビル	1,234件	物件タイプ	工業用地	567件
物件タイプ	商業ビル	1,234件	物件タイプ	工業用地	567件
物件タイプ	商業ビル	1,234件	物件タイプ	工業用地	567件
物件タイプ	商業ビル	1,234件	物件タイプ	工業用地	567件
物件タイプ	商業ビル	1,234件	物件タイプ	工業用地	567件
物件タイプ	商業ビル	1,234件	物件タイプ	工業用地	567件
物件タイプ	商業ビル	1,234件	物件タイプ	工業用地	567件
物件タイプ	商業ビル	1,234件	物件タイプ	工業用地	567件
物件タイプ	商業ビル	1,234件	物件タイプ	工業用地	567件

登録ニーズに
自動的にマッチング

マッチングに基づき
効率的アプローチ

注：2026年8月31日時点

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

不動産テックビジネスの概要

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)



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)



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)



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)



各種テックシステムと、蓄積したCREに対する提案ノウハウをベース
データに生成AIを活用した提案サポートシステム
(現在は社内システムとしてCREアドバイザー業務に活用)



難易度の高いCREマーケットに対し、膨大な企業データを可視化することで潜在的なニーズを網羅的に掘り起こすCRE営業支援ツール

企業の開示資料を自動で取り込み

中期経営計画書

有価証券報告書

コーポレート
ガバナンス報告書

サステナビリティ
レポート

IR資料

財務データ

AIを活用した
分析エンジン

潜在的にCREニーズの
ある企業を自動抽出



企業毎の不動産ニーズを
定性情報×定量情報に基づき
スコアリング表示

- CCReB AI 画面 -

2024/06/28 16:30	【日本会計基準】	バランス型企業 (製造業)	ROE 5.4%	財務分析	キーパーソン	賃貸賃借資産	中計ワード	総合 82	>
2024/06/28 16:29	【日本会計基準】	バランス型企業 (製造業)	ROE 1.9%	財務分析		賃貸賃借資産	中計ワード	総合 87	>
2024/06/28 16:28	【日本会計基準】	バランス型企業 (非製造業)	ROE 14.5%	財務分析		賃貸賃借資産		総合 14	>
2024/06/28 16:21	【日本会計基準】	その他	ROE 1.4%	財務分析		賃貸賃借資産	中計ワード	総合 39	>
2024/06/28 16:16	【日本会計基準】	その他	ROE -7%	財務分析		賃貸賃借資産		総合 29	>
2024/06/28 16:15	【日本会計基準】	その他	ROE 7.4%	財務分析		中計ワード		総合 29	>

スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定

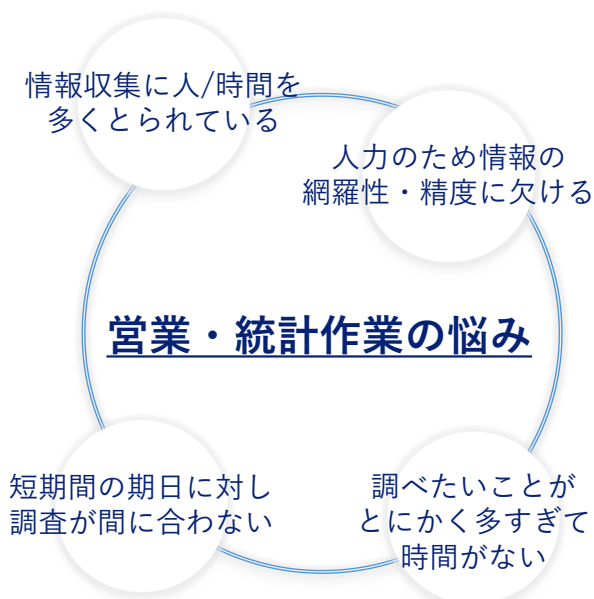


開示資料データ抽出サービス - CCReB Clip (ククレブ クリップ) -

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



テキスト抽出

言及キーワードを指定した検索

(例：資本効率、ROE %以上、
 生産拠点集約、拠点統廃合 等)

固定資産リスト抽出

エリアを特定し、そのエリアに所在
 する固定資産の検索

精度の高い
 データベース作成

即時提供による
 高効率な営業の実現

裏付けのある提案に基づく
 新規受注の向上

(納品事例)

利用者：某新聞社

時事ネタの記事化にあたり、
 中期経営計画上における
 特定ワードの出現状況を
 統計調査

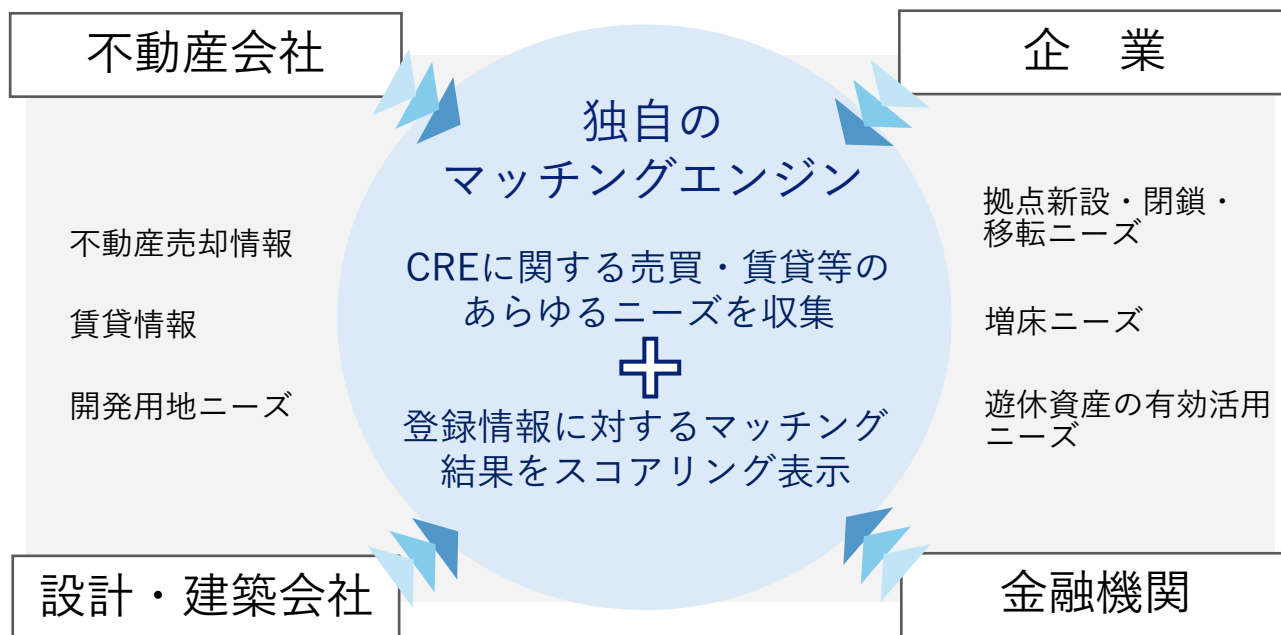
利用者：公益財団法人

企業誘致を目的としたアン
 ケート調査実施にあたり、
 営業所や工場等の移転潜在
 ニーズ先の抽出

不動産テックシステム - CCReB CREMa (ククレブ クレマ) -



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	公開	用途地域	公開	準工業地域
顧客企業	公開	規模(土地)	公開	604坪(1,997㎡)
担当者	公開	規模(建物)	公開	346坪(1,144㎡)
売買/賃貸ニーズ	公開	築年	公開	1982年
アセットタイプ①	公開	経済条件①希望価格	公開	3億~3億
アセットタイプ②	公開	経済条件②利回り目標	公開	~ ~
エリア①	公開	時間軸	公開	2025/01までに
エリア②	公開	公開設定	公開	社内まで
周辺市	公開	その他申送り事項	公開	国東道「相模原東川」約4.2km

	表示/非表示	スコア	ステータス	規模(土地)	規模(建物)	エリア(都道府県)(市区町村)	用途地域	アセットタイプ①	アセットタイプ②	売買/賃貸ニーズ
☐	☒	99	◎ 未照会	100坪~10,000坪	100坪~10,000坪	埼玉県さいたま市西区他90件	準工業地域 他2件	物流倉庫(マルチ可)	土地・建物	購入
☐	☒	95	◎ 未照会	300坪~500坪	300坪~500坪	茨城県水戸市他348件	準工業地域 他2件	工場	土地・建物	購入
☐	☒	90	◎ 未照会	100坪~3,000坪	100坪~3,000坪	埼玉県さいたま市西区他250件	第一種低層住居専用地域 他12件	オフィス	土地・建物	購入
☐	☒	90	◎ 未照会	下限なし~上限なし	下限なし~上限なし	埼玉県さいたま市西区他250件	第二種低層住居専用地域 他10件	オフィス	土地・建物	購入

秘匿性を保ちながら全国のユーザー/物件情報とマッチング

不動産テックビジネスにおける知財戦略

BtoB ポータルサイトCCReB GATEWAYの価値向上によるマネタイズポイントの拡大を企図



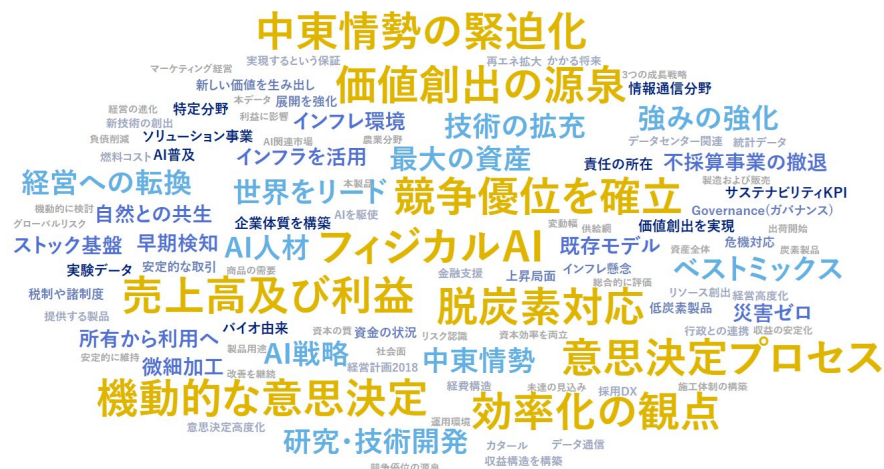
日本国内特許番号 第7432980号



< 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

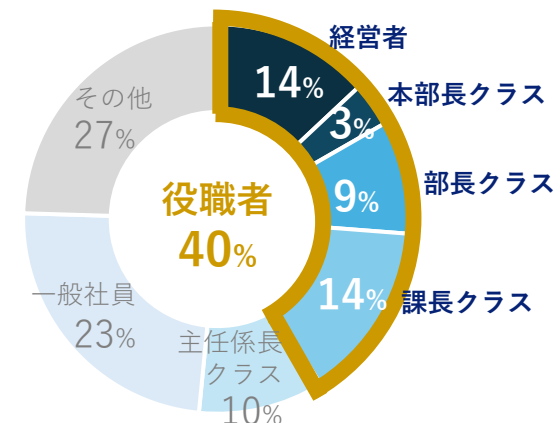
ホットワード分析 ～ 2026年10月時点の各社中期経営計画書におけるホットワード～



■ 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
- ✓ 日本にし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

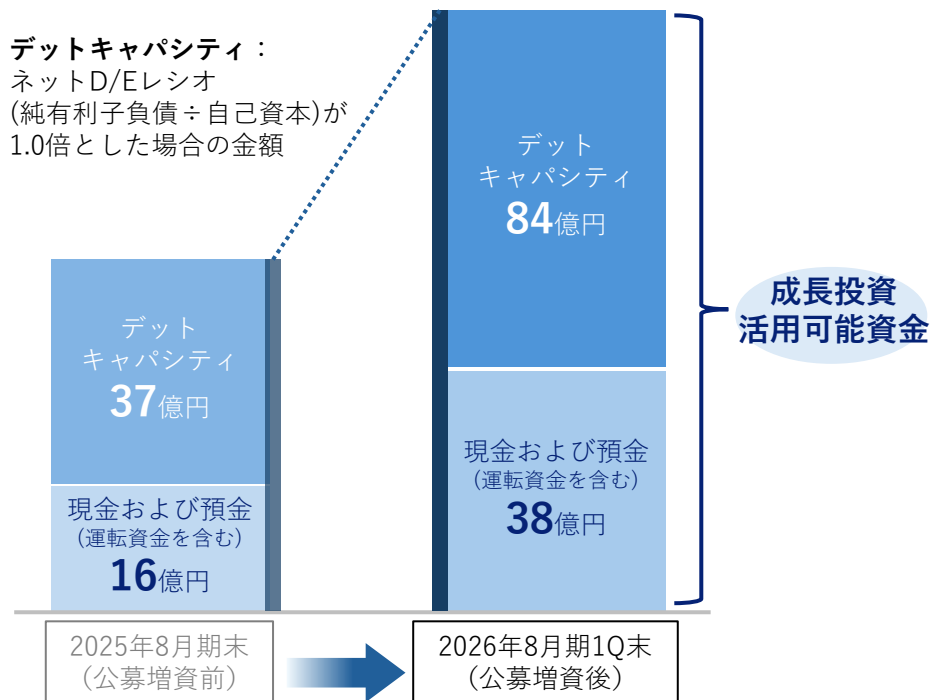
キャピタル・リサイクル(資本循環)による再投資

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

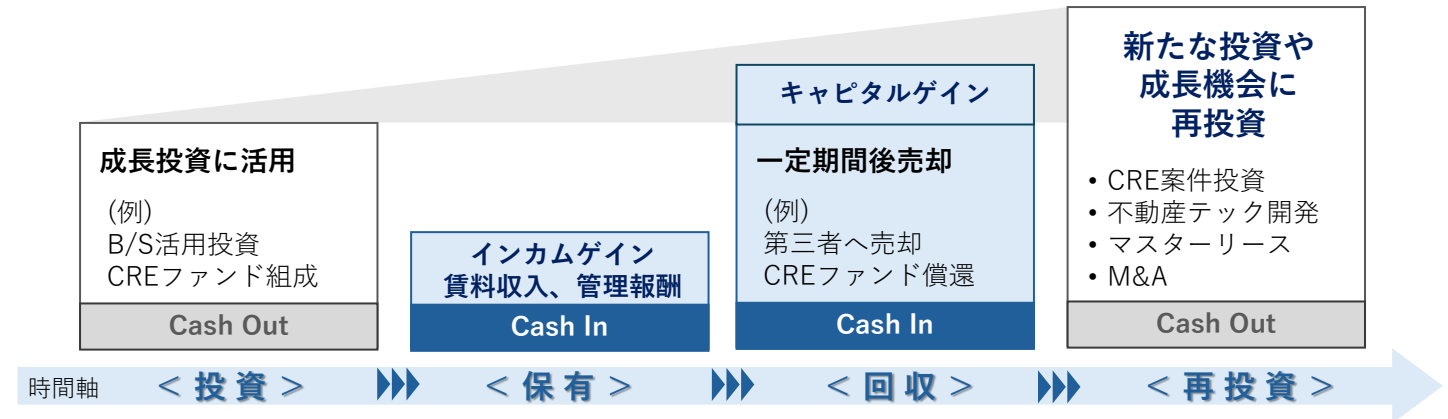
■ 資本増強による成長投資可能資金の拡大

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



不動産テックの活用による独自のシナリオ設計



CCReB AI



CCReB CREMa

CCReB AIで売買予測、CCReB CREMaで売買・賃貸ニーズのマッチングを行い
 案件の仮説設計やエグジット戦略など、投資判断までの時間を大幅に短縮
 多様なCRE案件に対応可能

新たな取組み 『CRE×M&Aの推進』

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

CREソリューションビジネス

**不動産M&A案件の厳選投資
眠った不動産の資産価値を引き出す**

- ✓ 企業価値20億円近くの中堅・中小企業の事業承継案件から、CREの潜在価値を引き出す案件を厳選し投資実行
- ✓ CREコンサルティング能力とマッチングシステム（CCReB CREMa）を活用し、投資先企業の資産価値を最大化

CREアドバイザリー

B/S活用投資

不動産テックビジネス

**不動産テック関連企業とのアライアンスによる
不動産テックビジネスの拡大**

- ✓ 不動産テック事業、関連テック事業の運営企業のM&A・資本提携を推進
- ✓ プロダクト同士のシナジーによる利用価値向上、エンジニア確保等
- ✓ アライアンス先の販路利用によるユーザー拡大
- ✓ 地銀向けサービスに強いパートナーとの提携

CRE×M&A

M&Aを通じたCREソリューションの実現

M&Aを支える体制



ファイブ・アンド・ミライアソシエーツ株式会社

M&Aアドバイザリーとの提携

内部管理体制の構築

- ✓ スモールM&AをコンセプトとするM&Aアドバイザリー会社『ファイブ・アンド・ミライアソシエーツ株式会社』と業務提携
- ✓ ソーシング強化、アドバイザリー協業、デューデリジェンス、統合プロセスサポートなど実施

- ✓ 『経営企画室』を新設し、M&A・資本提携・その他戦略的投資を推進
- ✓ 専任社員も既に採用し、ソーシングルートを強化
- ✓ 社内外のメンバーからなる『M&A投資委員会』を新設し、規律と透明性を伴った投資体制を確立

株式会社ココペリとの業務提携契約の締結

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

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

CREソリューション ビジネス

拡大する
CREニーズの捕捉

テックとの連携による
案件の厳選

有機的に連携

不動産テック
ビジネス

ネットワーク拡大を通じたCREプラットフォームとしての事業成長

～上場による信用力向上と資金調達力を活かし、投資機会を逸することなく次の成長フェーズへ～

戦略的アライアンス

事業・エリアに強みを持つ
事業会社/金融機関との
戦略的なアライアンスを加速



各サービスの 更なる強化

CREアドバイザー
CREファンド組成
プロジェクトマネジメント
B/Sを活用した投資・賃貸
不動産仲介
マスターリース

CRE×M&A

中堅・中小企業の
経営環境を背景とした
事業承継ニーズの加速

不動産M&A案件への
厳選投資

不動産テックシステムの機能強化と利用拡大



CCREB AI



CCREB CREM



CCREB GATEWAY



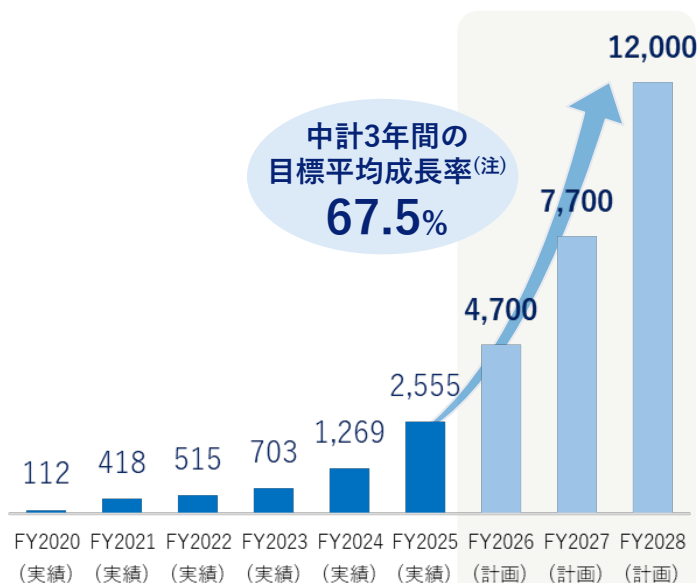
CCCHAT

CRE×M&Aをコンセプトとした、不動産テック関連企業とのアライアンスによる事業拡大

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)

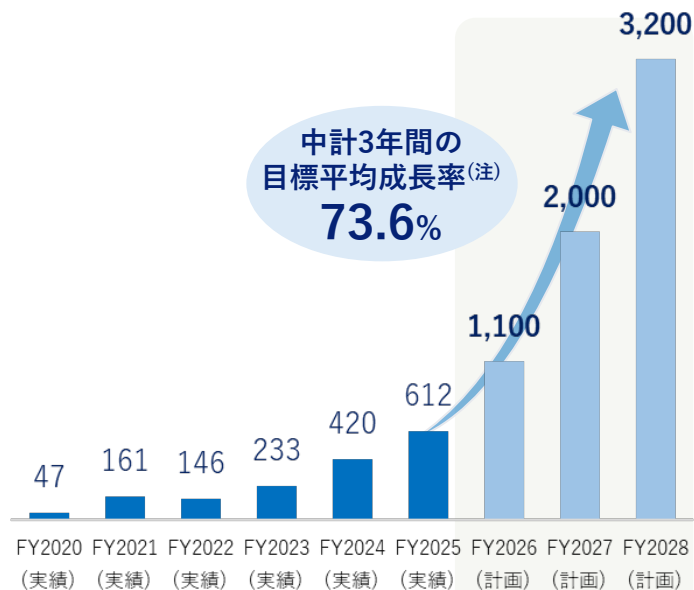
- ✓ 不動産テックを活用した潜在的な案件の掘り起こしにより、年間成長率60%以上の維持を目指す



中期経営計画
(3年間)

営業利益(百万円)

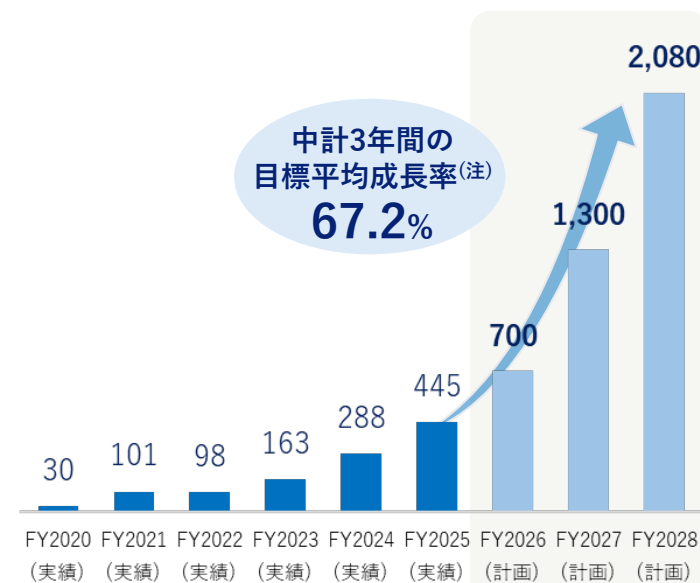
- ✓ 不動産テックを活用し、『質』の高い案件に取り組むことにより、高マージンの確保（営業利益率25%~30%のレンジ）を目指す



中期経営計画
(3年間)

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



中期経営計画
(3年間)

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%
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 】
成約件数(件) 成約率	12 16.0%	20 21.5%	25 20.0%	35 20.0%	45 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
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
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
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

情報登録数は每期約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%)

案件規模の拡大を勘案

変動売上規模＝成約件数×1件当たり金額

事業規模拡大に応じた拡大を想定

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

ディスクレーマー

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。