

ククレブ・アドバイザーズ株式会社

2025年8月期 第3四半期 決算説明資料

2025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：276 A）



- 1** 決算説明ハイライト
- 2** 業績予想の上方修正 及び 業績概要
- 3** 事業の進捗状況
- 4** 事業の概要
- 5** Appendix

決算説明ハイライト



2025年8月期 第3四半期 決算説明ハイライト

通期 業績予想 (連結ベース)

- ✓ CREソリューションビジネスにおける来期以降のパイプラインは順調に増加（B/S活用投資案件、新規事業案件等）
- ✓ 当期における新規案件受注増加を踏まえ、業績予想を再度上方修正
- ✓ 当初設定業績予想（2024年10月設定業績予想）から、売上高は+45.0%と大幅増加
- ✓ 期末配当予想についても上場記念配当2円を加えて、1株当たり22円に上方修正

修正後業績予想 (前回業績予想比)

売上高 **2,600**百万円 (+18.2%) 営業利益 **672**百万円 (+3.3%) 当期純利益 **460**百万円 (+7.4%)
 1株当たり配当金 **22**円 (+2円)

第3四半期 累計業績 (連結ベース)

- 売上高 **1,969** 百万円(修正計画に対する進捗率 75.7%) 営業利益 **538** 百万円(同 80.1%) 当期純利益 **357** 百万円(同 77.8%)
- ✓ 好調な業績推移をアドバンテージに、CREソリューション・不動産テックビジネスの事業拡大を推進中

事業の進捗

戦略的な事業基盤の整備を推進

業務提携

CREプラットフォームの足固めとして、地主株式会社及び北海道アセットマネジメント株式会社との戦略的ビジネスアライアンスを締結。地主株式会社と業務提携第1号案件を実現

知財戦略

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

重要KPI

マッチングシステムの「登録数」「ユーザー数」は引き続き増加

CREソリューション ビジネス

来期以降のCRE戦略支援案件などの新規案件パイプラインが大幅増加

不動産テック ビジネス

金融機関1件に「CCReB MB(マッチングボックス)」導入、引き続き地方銀行を中心とした金融機関への営業活動を強力に推進中

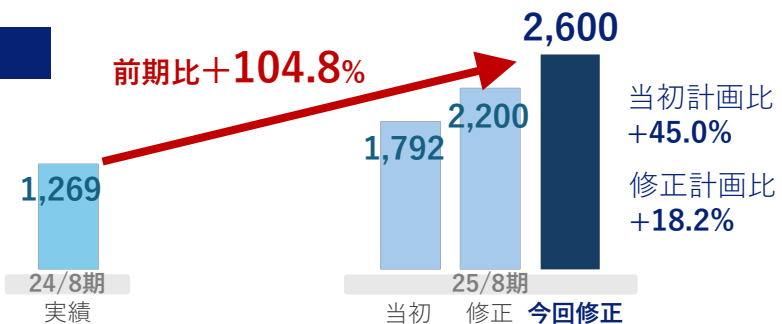
業績予想の上方修正 及び 業績概要



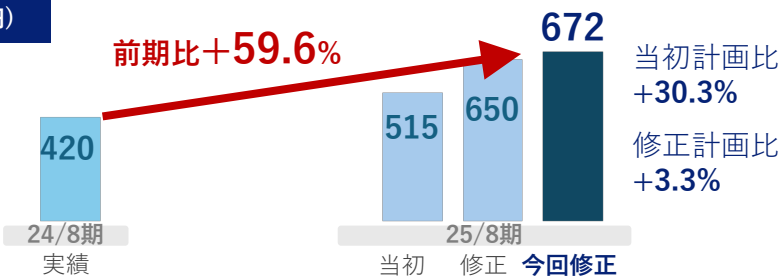
2025年8月期 業績予想の上方修正

新規案件の受注増加等を踏まえて本年1月に行った業績予想を更に上方修正
 期末配当予想についても上場記念配当2円を加えて1株当たり22円に上方修正

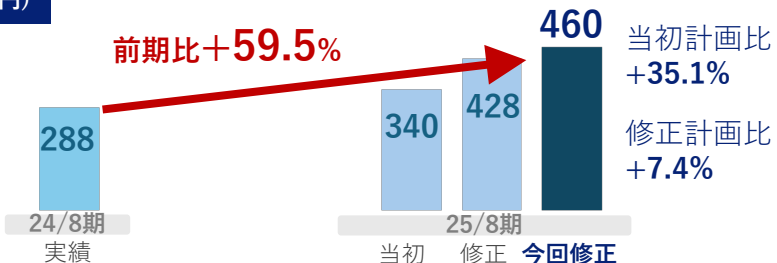
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



当期純利益 (百万円)



	2024年8月期 (第6期) 実績	2025年8月期 (第7期)		
		当初計画	修正計画	今回修正計画
売上高	1,269	1,792	2,200	2,600
営業利益	420	515	650	672
当期純利益	288	340	428	460
営業利益率	33.2%	28.8%	29.6%	25.8%
1株当たり配当金	17円	—	20円	22円
1株当たり純利益 (EPS)	84.29円	87.09円	106.24円	114.08円
(平均)発行済株式数	3,422,262株	3,910,452株	4,032,348株	4,032,348株

上場記念配当として2円を加え、
 1株当たり配当金は22円に設定

2025年8月期 第3四半期累計実績 エグゼクティブ・サマリー

売上高は今回修正計画の75.7%達成となり、第4四半期で着実に達成できる見通し
 マッチングシステムのユーザー数・登録数も着実に増加

売上高

1,969百万円

前年同期比
 +87.5%

今回修正計画
 に対する進捗率
 75.7%

営業利益

538百万円

前年同期比
 +25.0%

同進捗率
 80.1%

当期純利益

357百万円

前年同期比
 +26.1%

同進捗率
 77.8%

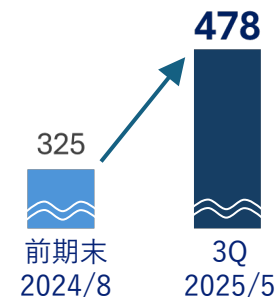


マッチングシステム
 (ククレブ クレマ)

ユーザー数(注1)

478

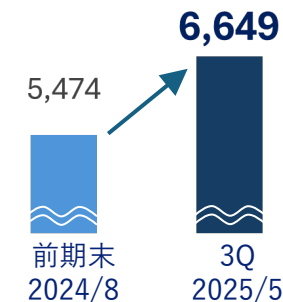
前期末比
 +47.1%



情報登録数(注2)

6,649

前期末比
 +21.5%



注1：ユーザー数は契約先企業（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。

注2：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。

2025年8月期 第3四半期 実績（損益計算書）

第3四半期単体の業績は当初の計画通りの進捗であり、第3四半期累計の営業利益率は27.3%

	2024年8月期(第6期) 3Q累計	2025年8月期(第7期) 3Q累計	増減額	YoY	2024年8月期(第6期) 3Q単体	2025年8月期(第7期) 3Q単体	増減額	YoY
売上高	1,050	1,969	919	+87.5%	542	314	-227	-42.0%
CREソリューションビジネス	935	1,847	912	+97.5%	503	269	-234	-46.6%
(売上割合)	89.0%	93.8%			92.9%	85.5%		
不動産テックビジネス	115	121	6	+5.9%	38	45	6	+17.8%
(売上割合)	11.0%	6.2%			7.1%	14.5%		
売上総利益	723	905	182	+25.1%	332	134	-197	-59.4%
販売費及び一般管理費	293	367	74	+25.4%	104	124	19	+18.7%
営業利益	430	538	107	+25.0%	227	10	-216	-95.4%
経常利益	429	521	92	+21.6%	226	10	-216	-95.3%
当期純利益	283	357	74	+26.1%	142	7	-135	-94.9%
営業利益率	41.0%	27.3%	-13.7pt		41.9%	3.3%	-38.6pt	

計画通りの進捗
3Q単体での売上が少なかったことによる

2025年8月期 第3四半期 実績（貸借対照表）

自己資本比率は物件売却収入による借入金返済等により88.1%
財務余力^(注)を活かし来期以降に向けた販売用不動産の取得に注力

(単位：百万円)	2024年8月期末時点 (第6期末)	2025年5月末時点	増減額
流動資産	1,073	1,719	+646
現金及び預金	262	1,561	+1,298
売掛金	13	36	+23
前払費用	25	51	+26
販売用不動産	715	67	-648
営業投資有価証券	50	-	-50
その他	6	2	-4
固定資産	438	539	+100
有形固定資産	278	378	+100
無形固定資産	32	30	-2
投資その他の資産	127	130	+2
資産合計	1,511	2,258	+746

	2024年8月期末時点 (第6期末)	2025年5月末時点	増減額
流動負債	494	222	-272
短期借入金	220	50	-170
契約負債	49	21	-28
未払法人税等	114	92	-21
その他	110	58	-52
固定負債	44	45	+1
負債合計	538	268	-270
資本金・資本剰余金	401	1,119	+718
利益剰余金	591	891	+299
自己株式	-22	-22	-
新株予約権	1	1	-
純資産合計	972	1,990	+1,017
負債純資産合計	1,511	2,258	+746

上半期で合計2件の
BS活用投資案件を売却

3Qで1物件取得

注：2024年8月期末時点：自己資本比率 64.2%、ネットD/Eレシオ -0.04倍
2025年5月末時点：自己資本比率 88.1%、ネットD/Eレシオ -0.76倍

事業の進捗状況



CREプラットフォームとしての地位確立に向けた取り組み

CREプラットフォームとしての地位確立に向け、
産業ゾーンや特定の商材に強みを持つパートナー企業との戦略的アライアンスを加速



2025年5月 業務提携契約

(2025年5月27日公表済み)

NEW

不動産投資案件情報を連携した
共同投資や仕入れ強化

業務提携第1号案件の実現

- 全国展開
- 底地開発のトップランナー
- 創業25年の豊富な開発実績
- 建物を所有せず、土地のみに投資を行う独自の不動産投資手法であるJINUSHIビジネスに特化
- テナント業種の多様化を推進
- 安定地主としての地主リート

日本全国

Strategic
Business Alliance



北海道

東海

九州

製造業が多く所在する九州エリアについても
戦略的アライアンスを検討中



北海道アセットマネジメント株式会社

2025年6月 ビジネスマッチング契約

NEW

顧客ネットワークの強化

北海道エリアのCRE戦略営業の強化及び
不動産テック販路拡大



東海道リート・マネジメント株式会社

2023年3月 業務委託契約

CREソリューションビジネス強化

東海道エリアにおけるCRE戦略営業支援
既に複数案件の仲介実績あり

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

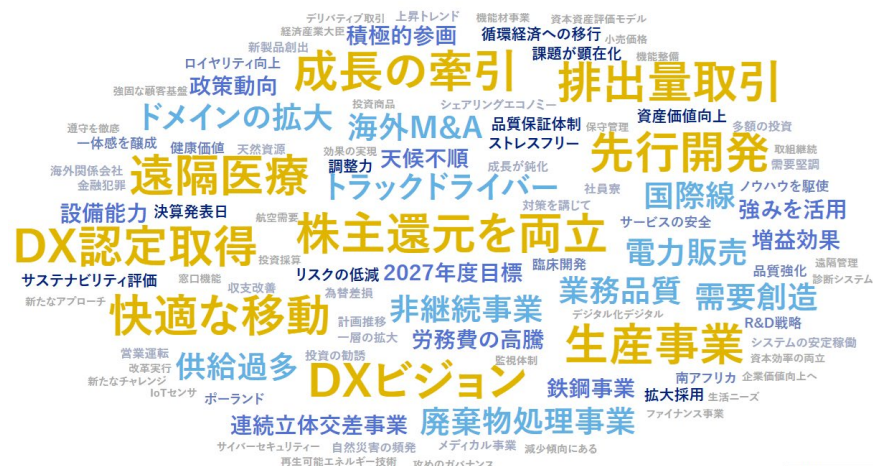
- 🗨️ ホットワード分析
- 🏠 物件情報サーチ
- 📊 IRストレージ
- 📄 総研レポート・分析
- 🔍 業界動向分析
- 🎤 セミナー・研修

< 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

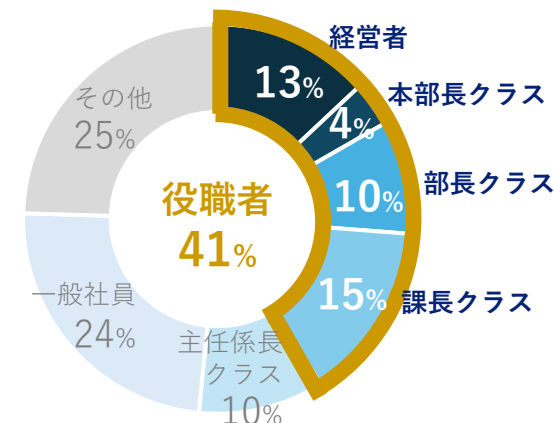
🗨️ **ホットワード分析** ～ 2025年6月時点の各社中期経営計画書におけるホットワード～



■ 会員属性 2025年5月時点

会員数 約**3,000**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

当期パイプラインの進捗（CREソリューションビジネス）

CREソリューションビジネスにおける成約済・契約済案件は、通期計画比75.0%^(注1)まで進捗

サービス	概要	所在	顧客属性	計上期	ステータス ^(注2)	活用 テック ^(注3)	その他
1 不動産仲介	物流施設売却支援	熊本県	不動産金融業	当期	成約済(3Q計上済)	CREMa	
2 コンパクトCRE	物流ファンド組成支援	愛知県	不動産金融業	当期	成約済(3Q計上済)	CREMa	
3 CREアドバイザー	土地有効活用	茨城県	製造業	当期	契約済(3Q計上済)	AI	コンサルティング業務
4 CREアドバイザー	物流施設リーシング支援	愛知県	不動産金融業	当期	成約済(3Q計上済)	CREMa	賃貸借契約締結済 (2区画中の1区画成約)
5 B/S活用投資	底地取得	北海道	不動産業	当期	成約済(3Q計上済)	NEW	固定資産取得、賃料収入計上
6 CREアドバイザー	土地有効活用	茨城県	製造業	当期	契約済(4Q計上予定)	NEW	AI コンサルティング業務推進中
7 B/S活用投資	商業用地取得・売却	神奈川県	不動産業	当期	契約予定(4Q計上予定)	NEW	CREMa 購入意向書受領済
8 B/S活用投資	産業用地売却	茨城県	不動産業	当期	契約予定(4Q計上予定)	NEW	CREMa 販売用不動産売却 購入意向書受領済
9 B/S活用投資	産業用地売却	茨城県	非開示	当期	提案中(4Q計上予定)	NEW	販売用不動産売却
10 CREアドバイザー 不動産仲介	産業用地売却支援	山口県	建設業	当期	提案中(4Q計上予定)	NEW	

注1：CREソリューションビジネスのうち成約済・契約済案件は計1,595百万円まで積み上がっており、今回修正計画比75.0%まで進捗しております。なお、本金額には固定で発生する（不動産賃貸収入、CREアドバイザー固定収入及びCREファンド固定収入）は計上されておられません。

注2：「NEW」は、2025年8月期 第3四半期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24ページ～27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）①

来期・再来期に向けたCRE新規案件パイプラインが順調に増加中

サービス	概要	所在	顧客属性	計上予定期	ステータス(注1)	活用 テック(注2)	その他
1 B/S活用投資	物流施設取得	神奈川県	その他金融	FY2026	契約済		現在建物リース中物件の取得
2 B/S活用投資 コンパクトCRE	産業用地取得・売却	北海道	不動産金融業	FY2026	契約予定		FY2025販売用不動産取得 FY2026CREファンド組成
3 B/S活用投資	産業用地取得・売却	愛知県	食品業	FY2026	契約予定		基本協定締結済
4 不動産仲介	産業施設売却支援	岐阜県	医薬品	FY2026	契約予定	CREMa	購入意向書受領済
5 B/S活用投資	産業施設取得	京都府	不動産金融業	FY2026	契約予定	NEW CREMa	固定資産取得 売渡意向書受領済
6 B/S活用投資	産業施設取得	三重県	建設業	FY2026	契約予定	NEW	固定資産取得 売渡意向書受領済
7 CREアドバイザー	産業施設取得支援	三重県	不動産金融業	FY2026	契約予定	CREMa	売渡意向書受領済
8 CREアドバイザー	物流施設リーシング支援	愛知県	不動産金融業	FY2026	提案中	CREMa	残り1区画
9 不動産仲介	産業施設売却支援	山口県	不動産金融業	FY2026	提案中	CREMa	売却時期協議中
10 CREアドバイザー 不動産仲介	産業施設売却支援	滋賀県	不動産金融業	FY2026	提案中	CREMa	
11 B/S活用投資	産業用地取得・売却	愛知県	製造業	FY2026	提案中	NEW CREMa	

注1：「NEW」は、2025年8月期 第3四半期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2：「活用テック」の詳細は、本資料24ページ～27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

来期・再来期に向けたCRE新規案件パイプラインが順調に増加中

サービス	概要	所在	顧客属性	計上予定期	ステータス(注1)	活用 テック(注2)	その他
12 B/S活用投資	産業施設取得	福島県	製造業	FY2026	提案中	NEW	
13 B/S活用投資	産業施設取得	千葉県	製造業	FY2026	提案中	NEW	CREMa
14 不動産仲介	物流施設売却支援	埼玉県	不動産金融業	FY2026	提案中	NEW	CREMa
15 B/S活用投資	産業施設取得	千葉県	製造業	FY2026	提案中	NEW	
16 B/S活用投資	産業用地売却	-	-	FY2026～ 2027	提案中		CREMa 当社保有資産入替計画
17 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	東京都	陸運業	FY2026～ 2027	提案中		AI 新規事業（危険物倉庫ML）
18 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	千葉県	陸運業	FY2026～ 2027	提案中	NEW	CREMa 新規事業（危険物倉庫ML）
19 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	兵庫県	製造業	FY2027	提案中		CREMa 新規事業（危険物倉庫ML）
20 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	静岡県	製造業	FY2027～ 2028	提案中		AI 新規事業（危険物倉庫ML）
21 プロジェクトマネジメント	土地有効活用	茨城県	陸運業	FY2028～	提案中	NEW	新規事業（危険物倉庫ML）

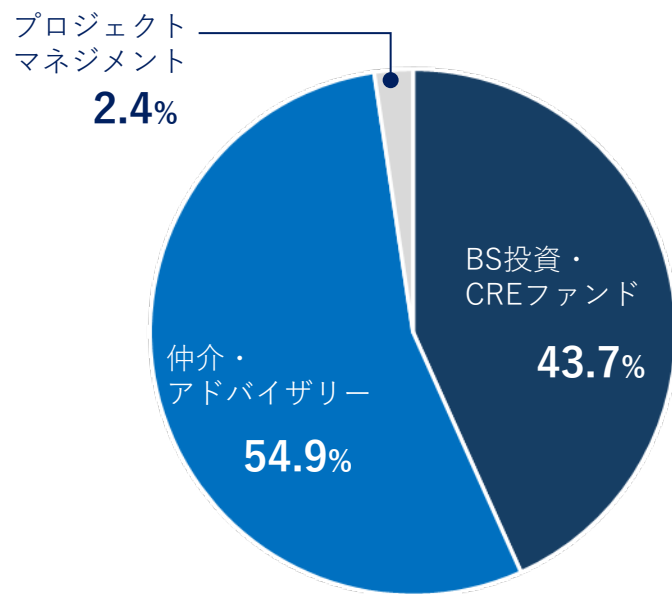
注1：「NEW」は、2025年8月期 第3四半期において新たに追加されたパイプラインを示しています。

注2：「活用テック」の詳細は、本資料24ページ～27ページをご参照ください。

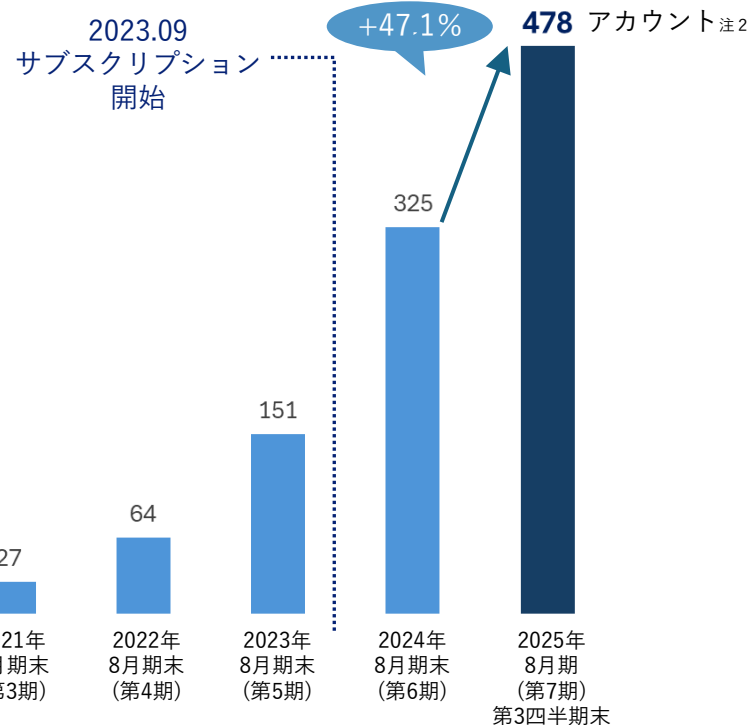
重要KPIの進捗 ユーザー数の推移と潜在案件数の拡大

マッチングシステムのユーザー数、情報登録数ともに順調に増加
サービス毎の潜在案件もバランスよく積み上がる

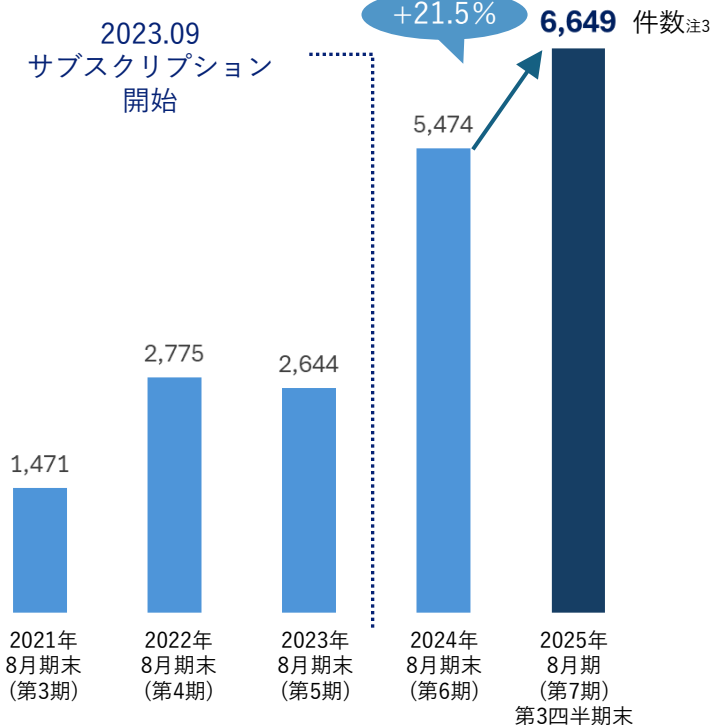
マッチングの内訳^{注1}



ユーザー数



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」、5億円から20億円（土地面積1,000坪から4,000坪）を「BS投資」または「CREファンド組成」、20億円以上（土地面積4,000坪以上）を「仲介」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：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。

注3：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。

トラックレコードと来期の成長イメージ^(注1)

2025年8月期第2四半期決算説明会資料からの再掲

来期に向けた足元のパイプラインの積み上げにより、来期も引き続き業績拡大を想定
 中期経営計画は期末決算発表時を前提に策定中

売上高(百万円)

現時点における来期の案件パイプラインの積み上げベースで試算した想定売上高は33億円程度

営業利益(百万円)

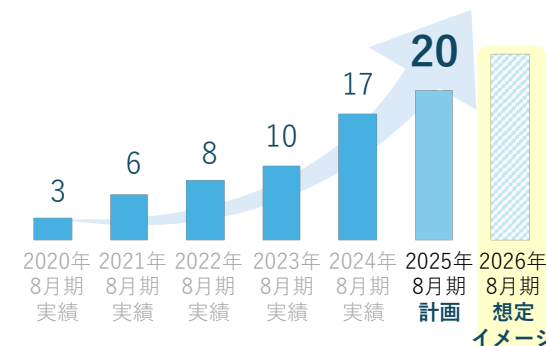
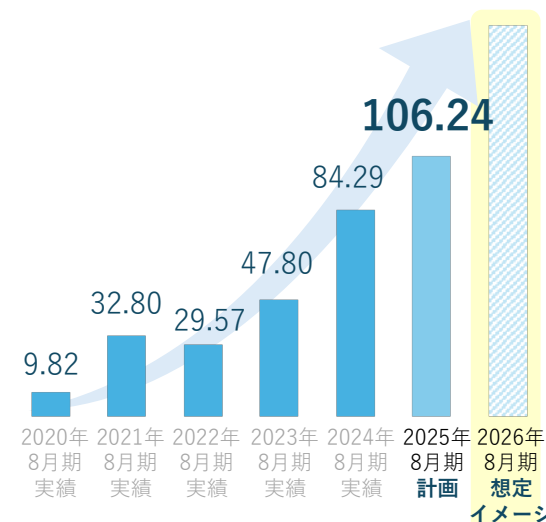
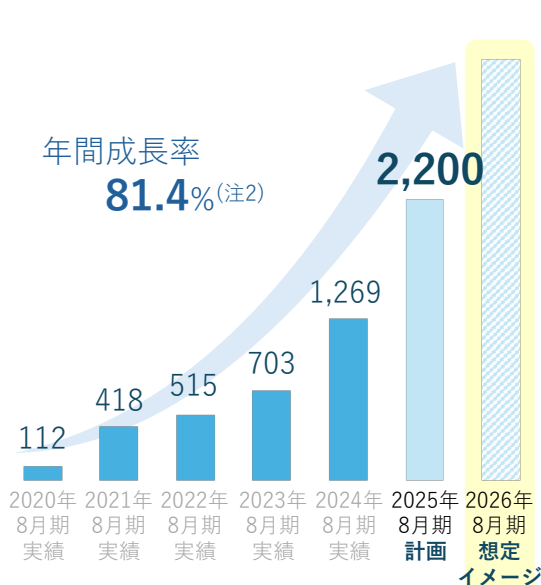
左記売上高をベースとし、当社の目標としている「営業利益率30%」とした場合の想定営業利益は10億円程度

EPS(円)

左記営業利益をベースとし、想定する収入及び費用を考慮した当期純利益を現時点の発行済株式数で除した想定EPSは160円程度

1株当たり配当金(円)

左記EPSをベースとし、株主利益最大化と内部留保のバランスを図り、1株当たり配当金は25円程度を想定



注1：来期の成長イメージは、現時点のパイプラインを積み上げて試算したものであり、業績予想ではありません。

注2：年間成長率は、2020年8月期の実績値と2025年8月期の計画値により算出しています。

事業の概要



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	15名 ^(注)
資 本 金	11億1,807万8,750円（資本準備金含む） ^(注)
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：2025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。

全ての企業不動産へのソリューションを通じて、
日本の経済・産業に貢献する。

Contribute to Japanese economy and industries by providing solutions for all types of corporate real estates



企業価値創造ソリューションカンパニー

CCReB
COMPACT CRE FOR RE BORN

不動産テックを活用しながら企業間の不動産ニーズのマッチングを通じて、
大手の不動産プレイヤーが取り扱わないコンパクトサイズの企業不動産(CRE：Corporate Real Estate)を
大切に再生するという想いを「Compact CRE for Re Born」として、
その頭文字を取って「CCReB -ククレブ-」と名付けたのが当社の由来です

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



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6,500件(注)を超える
売買/貸借ニーズを蓄積

項目	条件	検索結果	詳細	操作
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索
物件タイプ	ビル・マンション	100件	100件	検索

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：2025年5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	
	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
	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
	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)



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)



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

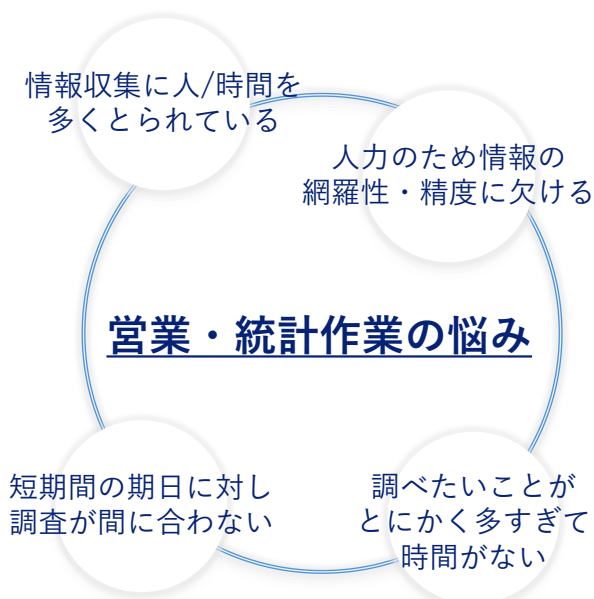


開示資料データ抽出サービス - CCReB Clip (ククレブ クリップ) -

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

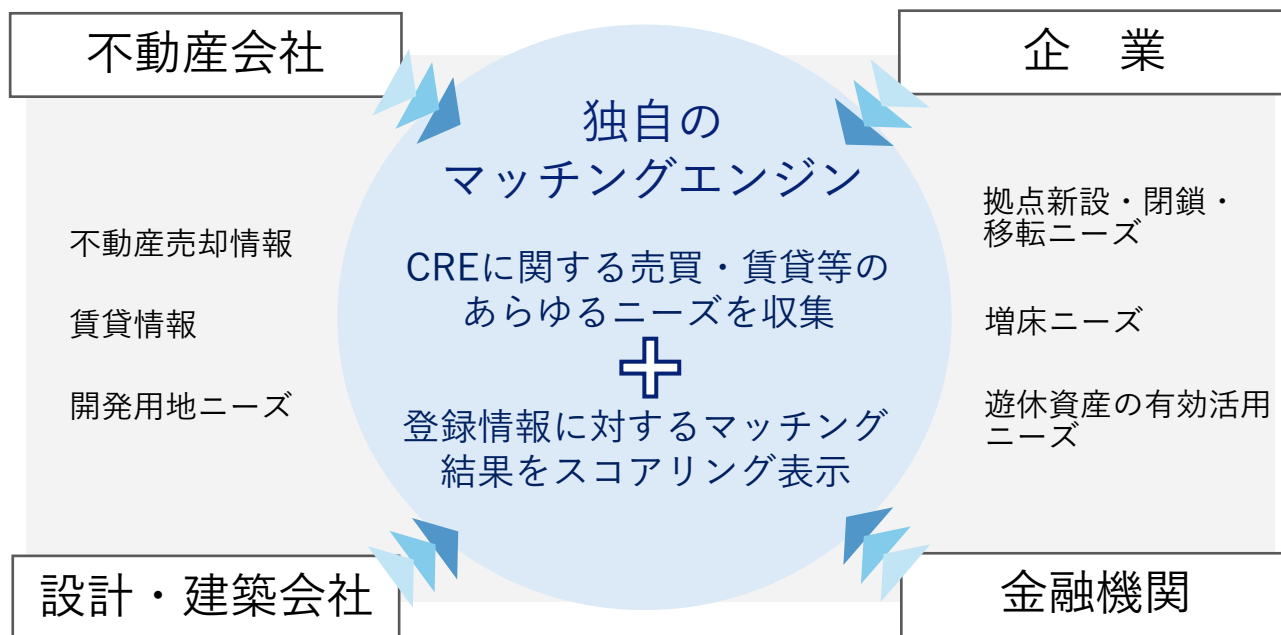
利用者：公益財団法人

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	その他申し込み事項	公開	国東道「相模原東川IC」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	売却/賃貸
☐	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)	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の進捗

マッチングシステムの金融機関向け営業は、具体商談が進み新年度からの導入が進む見込み
 新規アプローチ先も増加し、引き続き積極的な営業活動を推進



マッチングシステム
 (ククレブ クレマ)

上場に伴う信用力を背景に、
 地方銀行への提案済み23行、うち商談中19行

-  **5** : 導入済金融機関
-  **19** : 商談中金融機関
-  **4** : 当四半期新規提案中金融機関

金融機関の ペインポイント

(CCReB CREMa導入済の地方銀行ユーザーの声)



1. 不動産ニーズの属人化

不動産ニーズの情報のマッチングが**属人的**、**組織全体で統括的に把握できていない**

2. 地域を跨いだニーズの把握

全国区のニーズが把握できていない為、**自分たちの地域のニーズが中心**となり、活動範囲が狭くなり情報が滞留

3. 自社サービスの開発時間

自社でマッチングシステムの**開発には時間が必要**

当社の ソリューション

» サブスクリプションサービスにより試験的な導入も可能«



1. 漏れのないニーズの捕捉

取引先のニーズの一元管理と自動マッチングにより、**抜け漏れのないニーズを捕捉**

2. 全国の情報登録

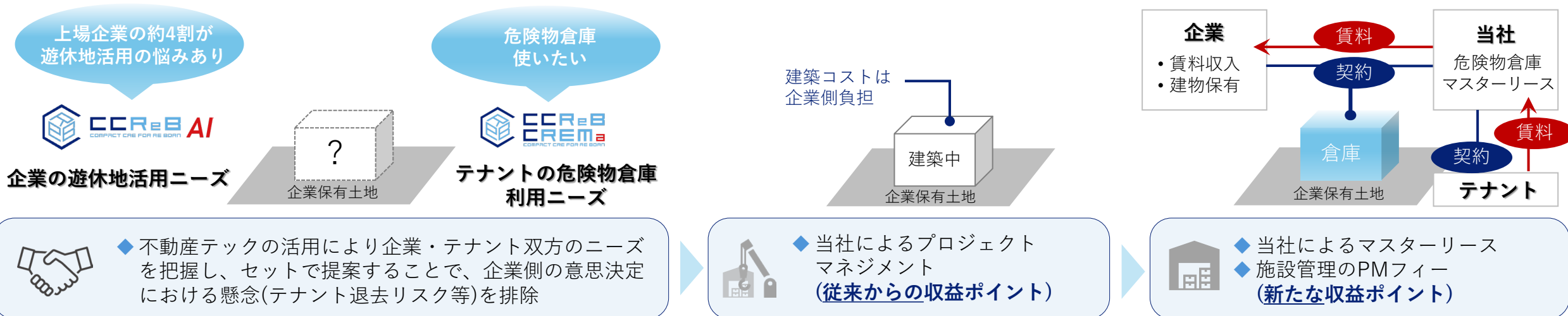
利用ユーザーの**全国の情報登録**、大手企業の地方出店ニーズとのマッチング機会などの可能性もあり

取組みによる 効果

- ✓ **サブスクリプション収入(不動産テックビジネス売上)の増加**
 (2025年8月期 4Q以降～)
- ✓ **当社への物件紹介などによる将来的なパイプライン**

新規事業の開始 ～ 企業の土地有効活用支援に関する新規事業

「有効活用不動産のマスターリース事業」を2026年8月期より開始予定
第1号案件は危険物倉庫をテーマに、更なる収益機会の拡大を目指す



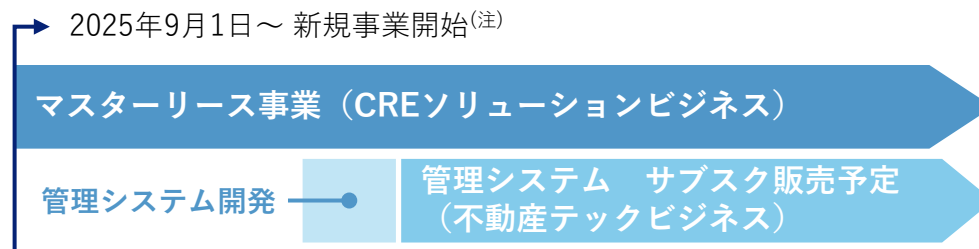
危険物倉庫の需要と供給

- 需要**
- ✓ 地域ごとに品目の特性があるが、半導体・EV製造に用いられる特殊原材料やEコマースの進展によるコスメ用品の販売増加などにより原材料の保管ニーズが急激に増加
 - ✓ 企業のリスク管理やコンプライアンス意識の高まりから、荷主側もより安全かつ合法的な保管先を求める傾向

- 供給**
- ✓ 危険物倉庫の面積は年々増加傾向（国土交通省データによる）にあるが、自社所有のものが多く賃貸型の危険物倉庫の供給はまだ限定的

今後のビジネス展開

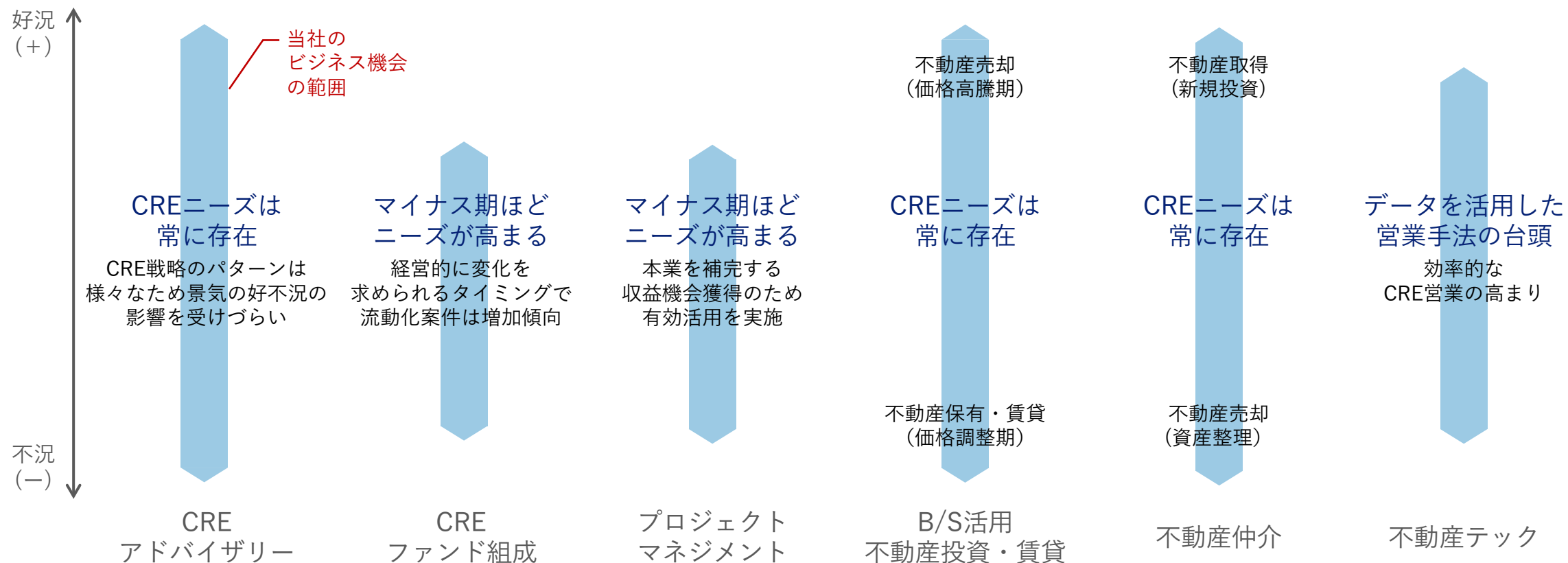
将来的にはエンドユーザーが保管期間を自由に選べるようなシステムを開発し、賃貸床のサブスクリプション販売を行う予定



注：マスターリースの対象となる建物の竣工は最短で2027年後半

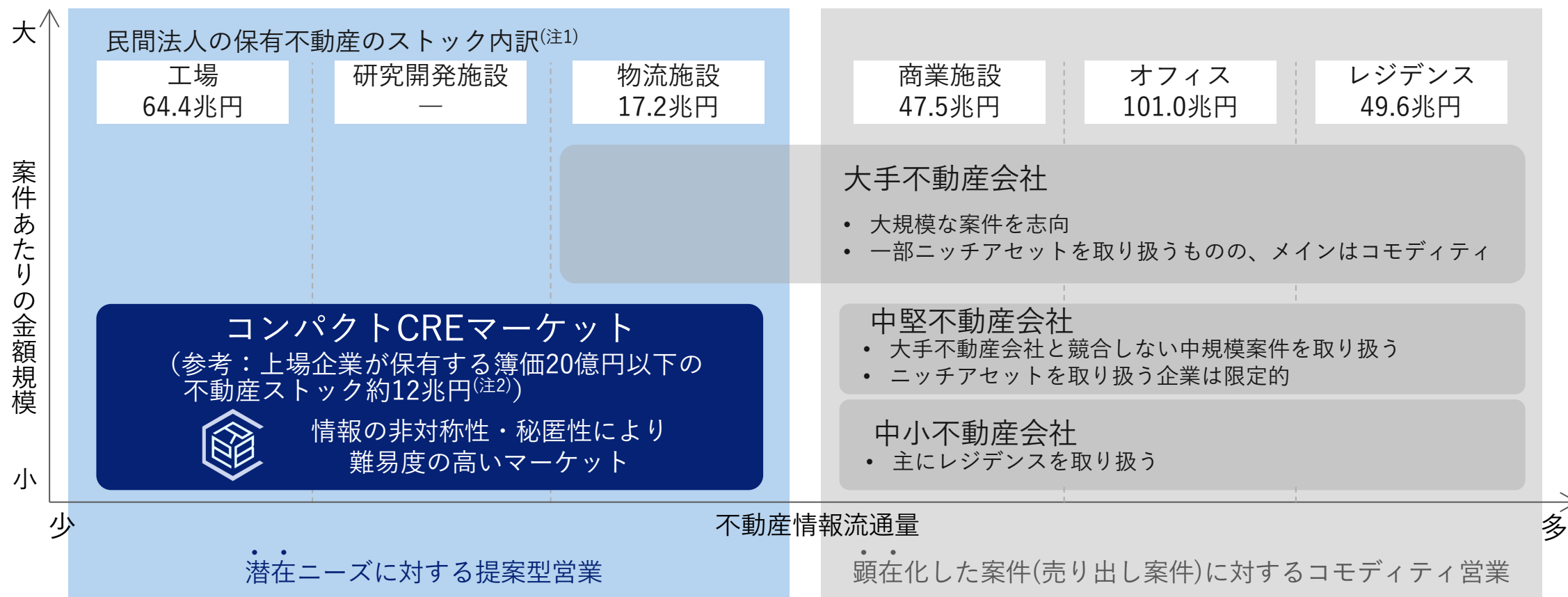
景気変動とソリューションニーズの関係

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



高い参入障壁と独自のポジショニング

潜在ストック量に比べ情報流通量が少ないコンパクトCREマーケットにフォーカス

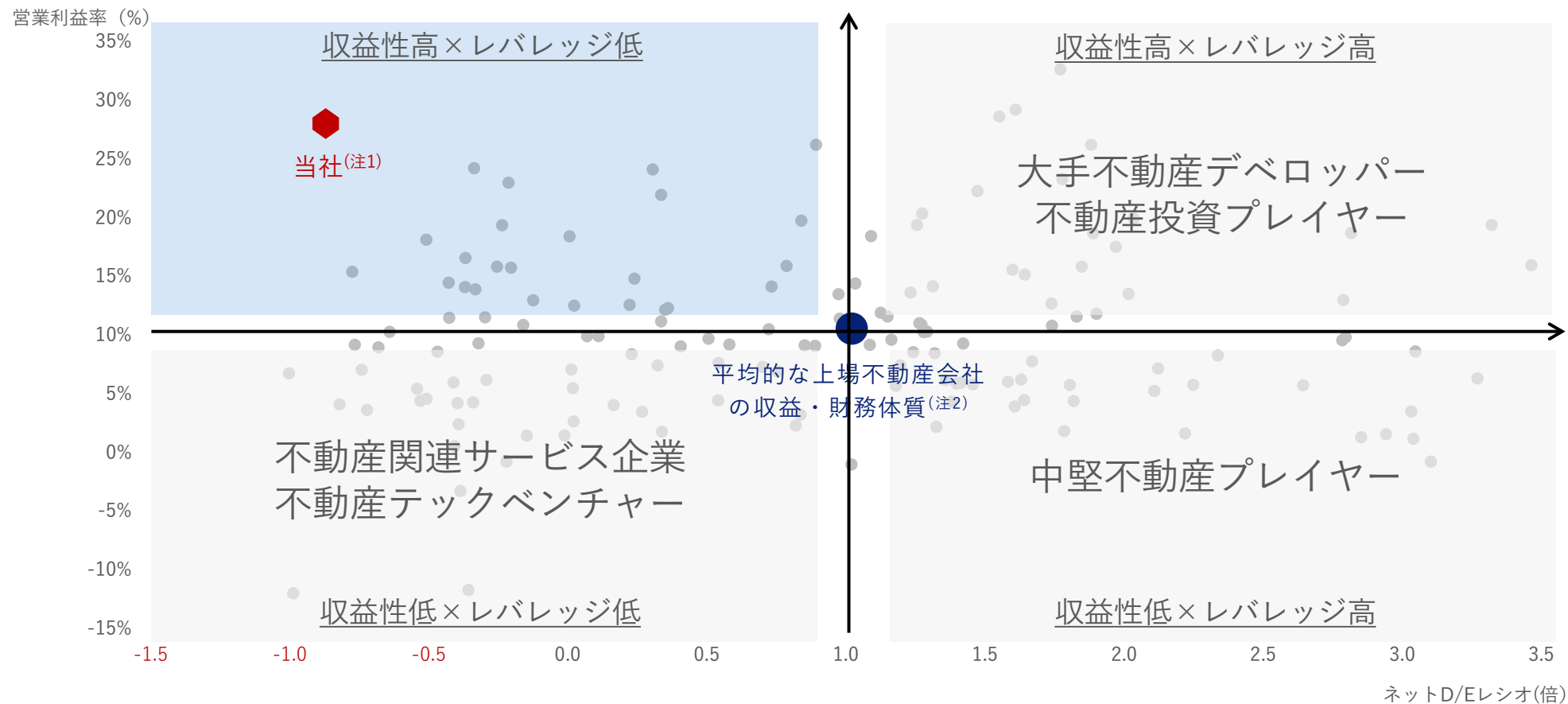


注1：国土交通省「法人土地・建物基本調査（2018年）」を基に、当社にて民間企業の保有する土地建物の資産総額を算出。「研究開発施設」は調査分類に無いため金額は不明。

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・建物及び構築物のうち、1件あたり帳簿価格20億円以下の不動産の合計額を当社にて集計。

高い収益性と財務健全性の両立

不動産テックを活用した独自のビジネスモデルを確立することで
適切なレバレッジ水準を維持しながら強い収益基盤と高収益体質を追求



注1：2025年5月31日時点実績。

注2：東京証券取引に上場する不動産業計156社について、直近決算をベースに当社作成（日本経済新聞社提供サービス「FinancialQUEST」より2024年7月にデータ抽出）。

なお、2024年8月時点で不動産業は158社、うち新規上場した2社は決算開示がされていないため対象外。

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



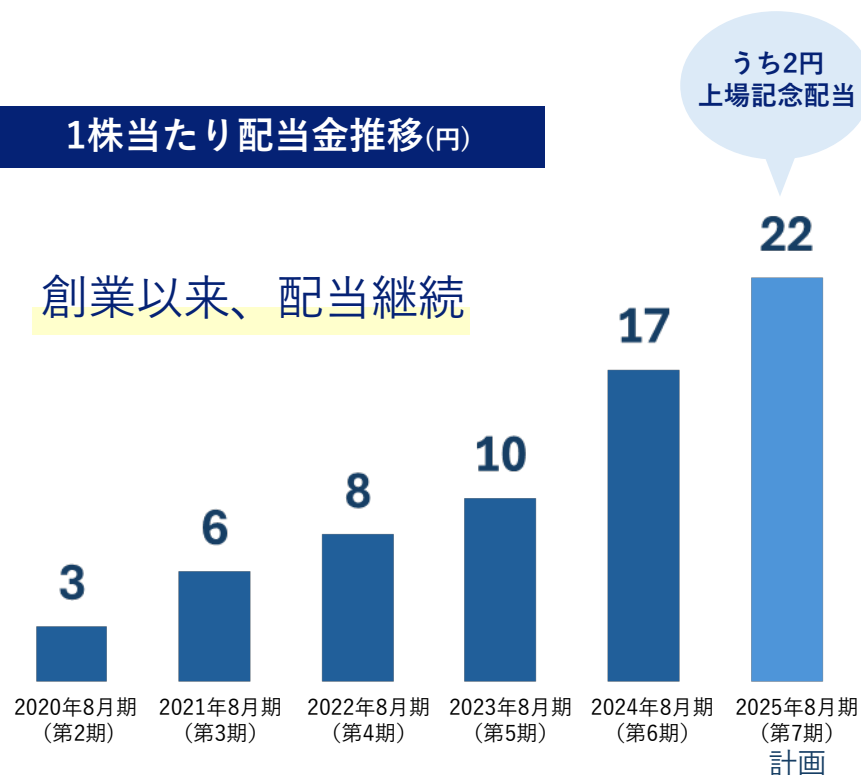
バランスを
図りながら配当



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



IRメール配信サービスのご案内

株主・投資家の皆様に向けて、適時開示情報、ニュースリリース、決算説明会資料などの最新IR情報をメールでお届けするIRメール配信サービス



【当社IRサイト IRメール配信サービス（イメージ）】

～ 最新のIR情報をいち早くお届けします！是非ご登録ください～

- ✓ IR情報に特化したメール配信サービス^(注)
- ✓ TDnetとEDINETに開示された資料をリアルタイム配信
- ✓ 動画配信等のニュースリリースの配信
- ✓ 登録は無料・いつでも解除可能

ご登録はこちら
 (当社ウェブサイト)
<https://ccreb.jp/ir/mail/>

(注) 株式会社マジカルポケットが提供するメール配信サービスを通じて配信しています。
 「新規登録」および「配信停止」受付ページは外部サイトへ移動します。

Appendix



今後成長が期待できるCREマーケット

民間法人が持つ不動産ストックは膨大であり、
資本効率の観点からも企業のCRE戦略の必要性は今後ますます高まることが予想される

日本国内における民間法人の保有する不動産規模

約524兆円^(注1) 民間法人（約196万法人）



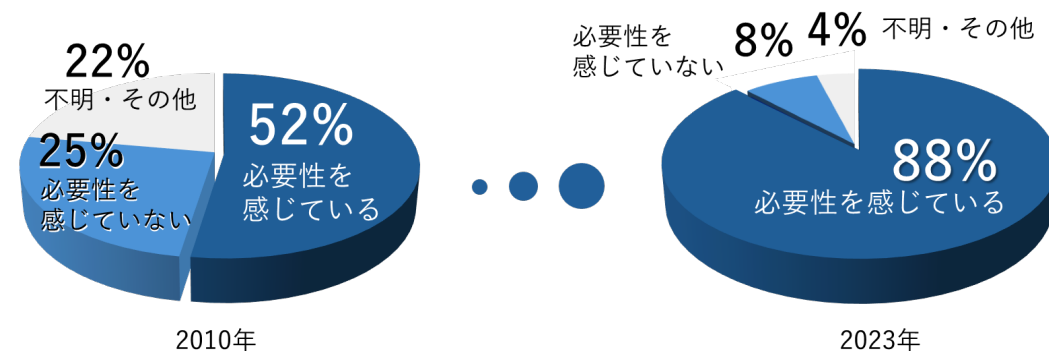
注1：国土交通省「法人土地・建物基本調査（2018年）」より当社集計。

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・建物及び構築物の帳簿価額の合計額を当社集計。

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・建物及び附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4：一般社団法人不動産証券化協会「ARES マンスリーレポート」（2024年7月）より。

CRE戦略の必要性に関するアンケート調査



出所：一般財団法人日本不動産研究所が、2010年及び2023年に、金融機関や一般事業法人に対して行ったアンケート調査（2023年10月11日付「CRE市場に係る成長性調査」）を抜粋し当社にて作成。
（2010年：アンケート対象企業数（N）＝67、2023年：アンケート対象企業数（N）＝95）

不動産テックを活用した独自のCREソリューション事例 1 / 2

一般的な不動産プレイヤーが売買に関連したサービスに限定される一方、
不動産テックを活用することによりあらゆるニーズに対応したアドバイザリーサービスが可能

資本コストを考慮した
事業拠点の見直しを
行いたい

企業のあらゆるニーズに応じて柔軟にソリューションを提供
多様なマネタイズポイントと顧客接点を創出

低稼働資産を売却せず
有効活用して本業外の
収益源を確保したい



事例1 上場卸売業への拠点戦略アドバイザリー



CREアドバイザリー



- 全国の拠点戦略の見直し
- 戦略実行による経営・財務面の検証



資本効率向上に向けた
CREアドバイザリー

事例2 上場陸運業の有効活用プロジェクトマネジメント



プロジェクトマネジメント



- 数十年間更地の遊休資産を収益化
- マッチングシステムによるテナント誘致
- ゼネコン選定等のプロジェクトマネジメント



商業×倉庫の複合開発の
プロジェクトマネジメント

不動産テックを活用した独自のCREソリューション事例 2 / 2

企業の経営課題を捉えた“ソリューション提案型”の案件にフォーカスすることで 収益性の高い不動産投資を実現

初期投資を抑えるため
オフバランスで
新規拠点を設けたい

難易度の高い課題に対するソリューションをスピーディーに
提供することでWin-Winの関係で投資案件を獲得

長年の拠点運営で
権利関係が複雑となり
売却しづらい



事例3 トラックメンテナンス工場のオフバラ開発



CREファンド組成



CREファンド1号案件

- エリア限定での工場移転ニーズをマッチング
- SPCを活用したファンドアレンジ

事例4 工場の流動化



B/Sを活用した
不動産投資・賃貸



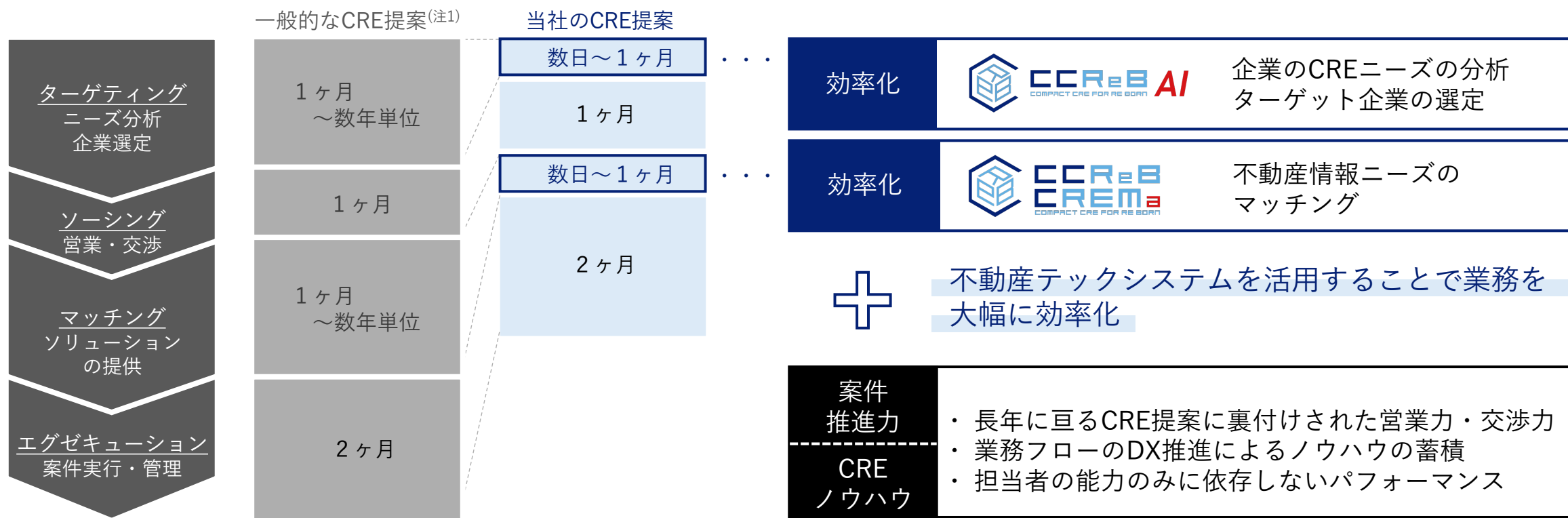
航空産業の工場の流動化

- M&Aに伴う子会社の賃貸工場売却ニーズ
- 子会社売却に伴う権利関係の整理を希望
- 所在エリアで収益不動産を探索している買い手のマッチング

不動産テックの活用による効率的な案件組成

業務フローのDX推進により、案件成約までの期間を大幅短縮
 担当者の能力のみに依存しないパフォーマンスの均質化

CREソリューション提供までの流れと必要期間（イメージ）



注1：当社の不動産テックシステムを利用しない場合に通常のCRE提案において物理的に想定される作業時間（資料の収集・分析・提案書作成、ニーズにあった事業用地の探索等に要する時間）を示しております。

不動産テックを活用したスピーディーな案件組成（実績一例）

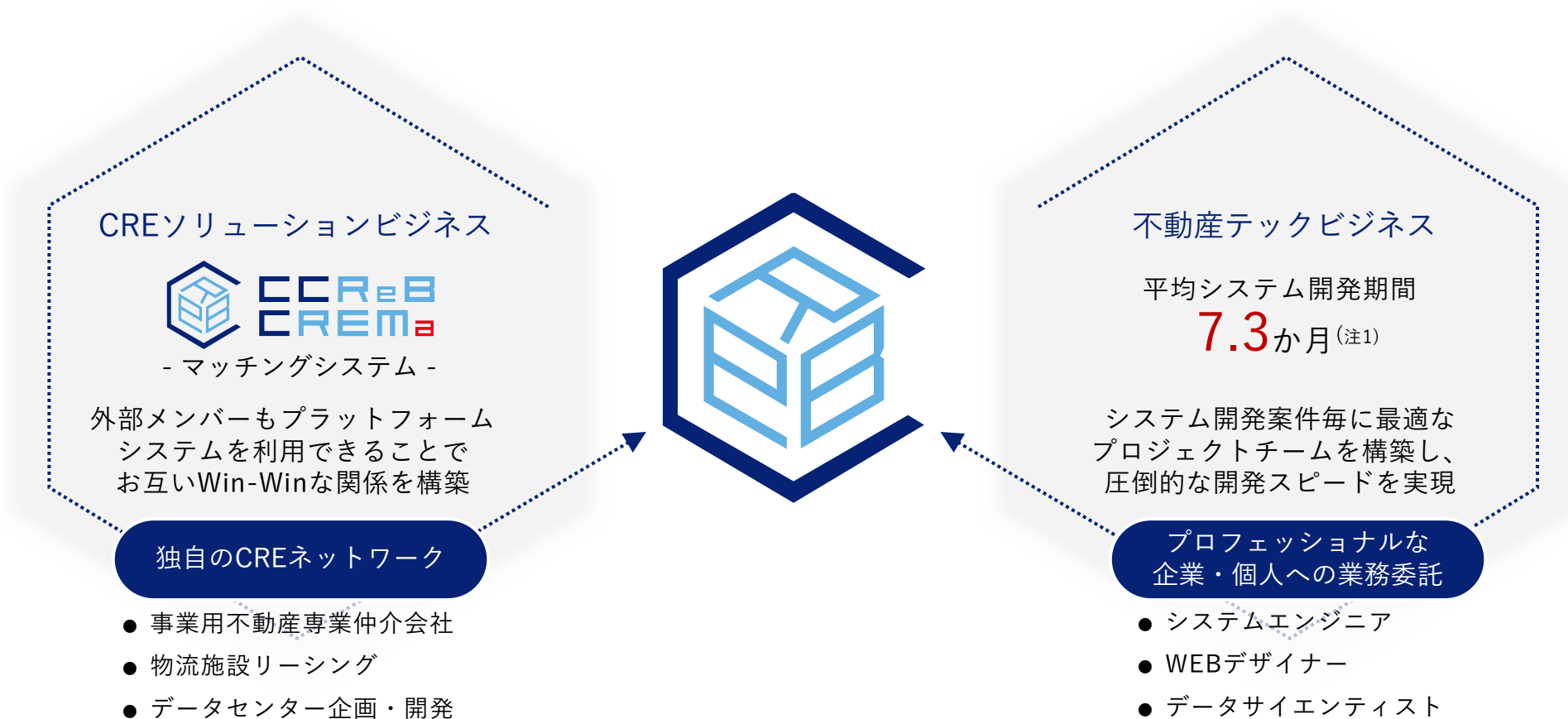
あらゆる業種におけるCREニーズに対し、スピード感のあるソリューションを提供



注1：掲載写真はイメージであり実際の案件の外観とは異なります。
 注2：当社が情報取得からソリューション提案を行い、相手先企業が実行の意思決定を行うまでの期間を記載しております。

事業スピードの更なる高速化と高収益体質の実現

外部プロフェッショナルの登用も積極的行い、自前に拘らない“ファブレス経営”を推進することで
更なる事業スピードの高速化及び高収益体質を実現



注1：CCReB AI/CCReB GATEWAY/CCReB CREMa開発期間実績平均。

CRE提案ノウハウのDX化

生成AIを活用したCRE提案システムによるノウハウの共有・提案力の均質化
 システム活用により未経験メンバーも即戦力として、少数精鋭でCRE営業を実施



CCReB AI



CCReB EREM



CCReB GATEWAY

中計内のキーワード、財務データ、プレスリリース、ニーズマッチング等

独自のテックシステムデータ



CRE提案パターンの蓄積



生成AI活用 (Chat GPT)

各種データを有機的に連携させることで、
 企業に対するCRE提案の切り口をシステムが示唆



CCReB
 担当

〇〇株式会社への提案方法は？



〇〇株式会社は、
 財務モデル「バランス型企业」、
 スコア△△点の会社です。

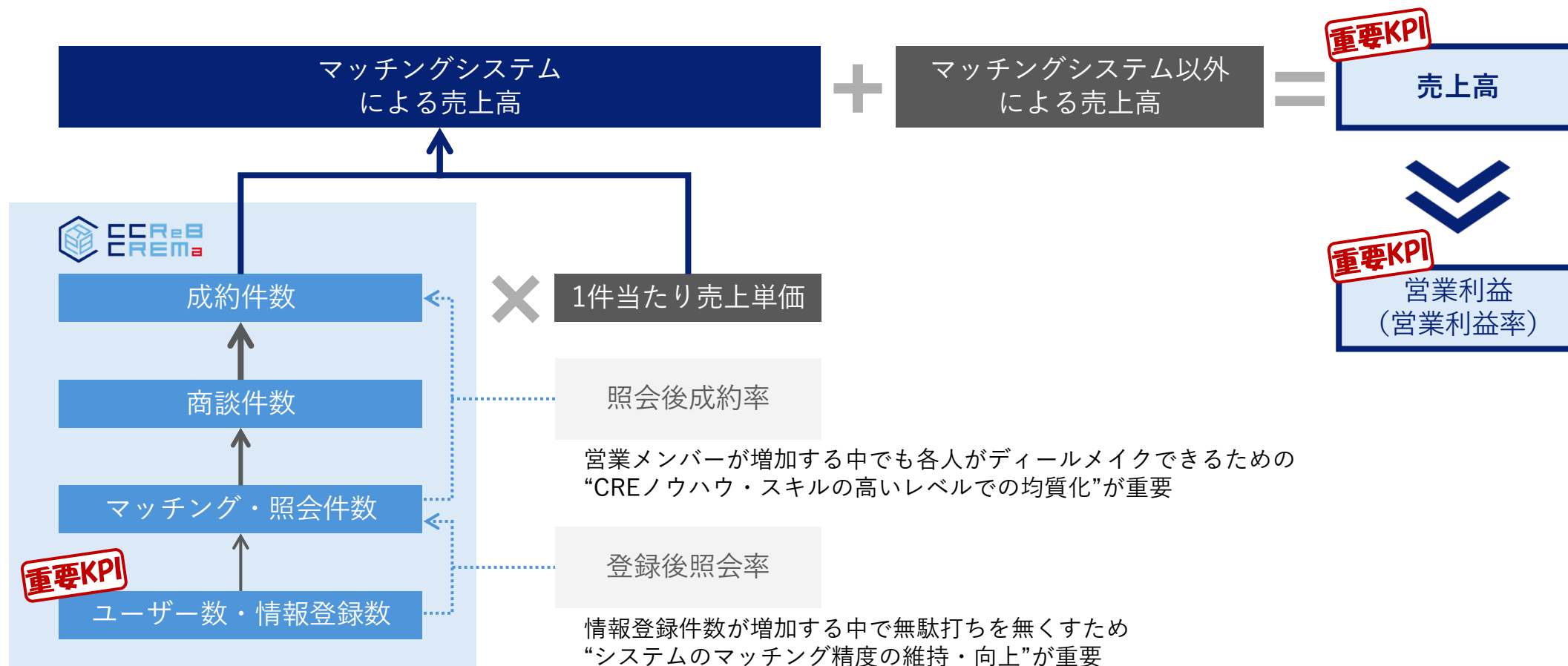
中期経営計画から、拠点統廃合、
 M&A強化の経営課題が確認できます。

これらのワードパターンを持つ企業は
 保有資産の有効活用ニーズが考えられます。

直近の財務状況、財務指標は…

収益と主要KPIの構造イメージ

売上高の成長を実現するためには、ドライバーたるマッチングシステムの情報登録件数の拡大に加え、“システムのマッチング精度向上”と“マッチング後成約に至るまでのスキル向上”が重要



ディスクレマー

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」「预期する」「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。