



事業計画及び成長可能性に関する事項

ククレブ・アドバイザーズ株式会社

2024年11月28日



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

CRE戦略とは

CRE : Corporate Real Estate

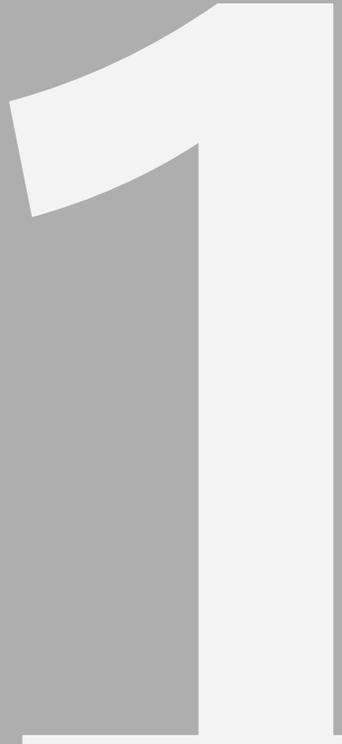
企業が事業を行うために保有・利用している
不動産（企業不動産）を
不動産の側面だけでなく経営戦略や財務戦略とあわせて
取得・売却・活用する取組み



1	会社概要
2	市場環境と当社のポジショニング
3	ビジネスモデル
4	今後の成長戦略
5	株主還元の考え方
6	上場の目的
7	リスク情報

会社概要

Company Overview



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	13名 ^{注1}
資本金	200,000,175円 ^{注2}
事業内容	CREソリューションビジネス 不動産テックビジネス
経営陣	代表取締役 宮寺 之裕 取締役 小室 仁 取締役 玉川 和信 社外取締役 高橋 崇晃 社外監査役 岡崎 茂一 (常勤) 社外監査役 川口 幸作 (非常勤・弁護士) 社外監査役 鈴木 雅也 (非常勤・公認会計士)
監査法人	ESネクスト有限責任監査法人
関係会社	ククレブ・マーケティング株式会社 各務原プロパティ株式会社

注1：2024年10月末日時点。

注2：2024年10月末日時点。



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。

CREソリューションビジネスと不動産テックビジネスを有機的に連携させ
企業に対するCREソリューション事業（単一セグメント）を展開



注1：CREソリューションビジネスと不動産テックビジネスの有機的な連携の実例として、P.30に記載する「サービス提供フロー」、P.33に記載する「不動産テックの活用による効率的な案件組成」をご参照ください。

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



CRE
アドバイザー

企業の経営課題を不動産を通じて解決（ソリューション）提案を行うサービス



CREファンド
組成

企業のバランスシートから資産を外す（オフバランス）際に、SPC（特別目的会社）等を活用したファンドを組成し、不動産の取得、不動産の運用、管理をおこない、資産流動化を実現するサービス

アセットマネジメント・プロパティマネジメント業務を提供するケースがある



プロジェクト
マネジメント

不動産を売却せず有効活用を選択した際に、テナント誘致・建物プラン策定・ゼネコン選定などのプロジェクト全般をコンサルティングするサービス



B/Sを活用した
不動産投資・賃貸

企業のバランスシートから資産を外す（オフバランス）際に、当該不動産を当社のバランスシートで取得し、資産流動化を実現するサービス

企業が当該不動産を利用したまま賃貸を行うセール&リースバック取引と、第三者にすでに賃貸している場合には、オーナーチェンジで賃貸業務の引継ぎを行うケースがある



不動産仲介

自社の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)



特許登録 第 6908308 号

企業が開示する各種開示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)



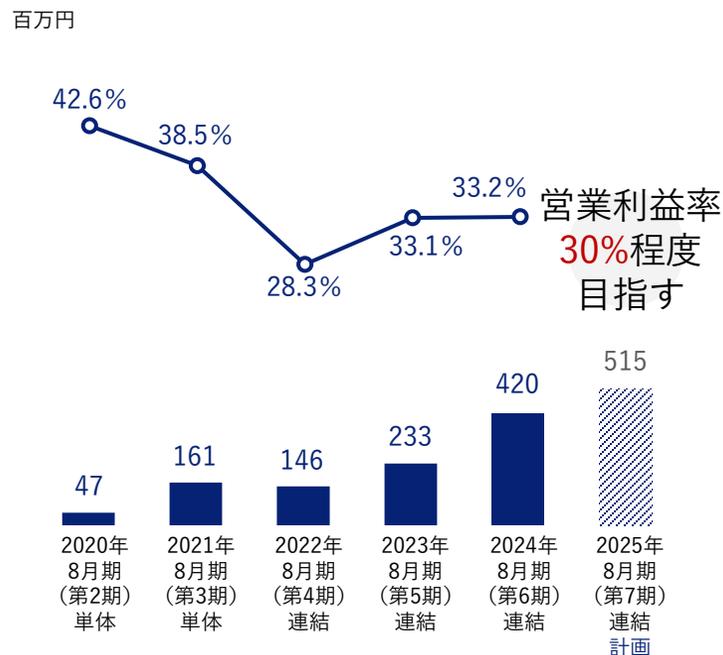
各種テックシステムと、蓄積したCREに対する提案ノウハウをベース
データに生成AIを活用した提案サポートシステム
(現在は社内システムとしてCREアドバイザー業務に活用)

CREのソーシングから提案まであらゆる業務フローのDXを推進し、少数精鋭の営業体制を構築
手つかずのCREマーケットを開拓し、高い収益性と成長を実現

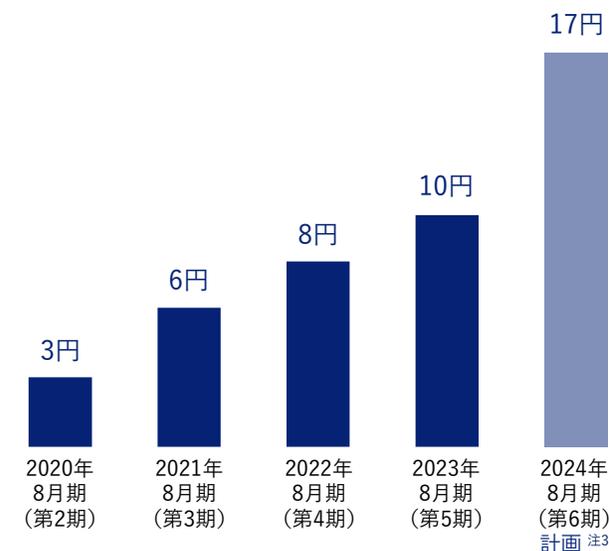
売上高^{注1}・年間成長率



営業利益・営業利益率



1株あたり配当金(実績)



注1：2019年8月期（第1期）は約2か月の変則決算のため記載しておりません。

注2：年間成長率は2020年8月期（第2期）と2024年8月期（第6期）の実績により算出しています。

注3：2024年11月29日に開催予定の定時株主総会による承認をもって確定となります。

CREマーケットという新たな市場を開拓し、増収・増益を継続中
DXによる業務効率化を推進することで、高い営業利益率・ROEを確保

	2022年8月期 (第4期)	2023年8月期 (第5期)	YoY	2024年8月期 (第6期)	YoY	2025年8月期 (第7期)(計画) ^{注1}	YoY
単位：千円							
売上高（サービス別売上詳細はP.12参照）	515,793	703,605	+36.4%	1,269,627	+80.4%	1,792,000	+41.2%
CREソリューションビジネス (売上割合)	393,094 (76.2%)	567,402 (80.6%)	+44.3%	1,120,781 (88.3%)	+97.5%	1,616,000 (90.2%)	+44.2%
不動産テックビジネス (売上割合)	122,699 (23.8%)	136,203 (19.4%)	+11.0%	148,846 (11.7%)	+9.3%	176,000 (9.8%)	+18.2%
営業利益	146,088	233,147	+59.6%	420,954	+80.6%	515,000	+22.5%
経常利益	147,064	234,638	+59.5%	416,408	+77.5%	500,000	+20.1%
税引後当期純利益	98,966	163,356	+65.1%	288,477	+76.6%	340,000	+18.0%
営業利益率	28.3%	33.1%		33.2%		28.8%	
ROE（自己資本利益率）	22.2%	25.4%		34.2%		—	

注1：実績値は千円単位で表示、計画値は百万円未満を切捨てた表示としています。

事業の成長に応じて広がるサービスラインナップ
企業のあらゆるCREニーズに合わせて、最適なソリューションを提供

	2023年8月期 (第5期)		2024年8月期 (第6期)		2025年8月期 (第7期)(計画)	
単位：千円		売上割合		売上割合		売上割合
CREソリューションビジネス	567,402	(80.6%)	1,120,782	(88.3%)	1,616,000	(90.2%)
CREアドバイザー	54,963	(7.8%)	84,724	(6.7%)	189,000	(10.6%)
CREファンド組成	29,958	(4.3%)	54,654	(4.3%)	25,000	(1.4%)
プロジェクトマネジメント	23,309	(3.3%)	50,950	(4.0%)	6,000	(0.3%)
B/S活用不動産投資	350,000	(49.7%)	380,205	(29.9%)	735,000	(41.0%)
B/S活用不動産賃貸	85,912	(12.2%)	268,982	(21.2%)	328,000	(18.3%)
不動産仲介	23,257	(3.3%)	281,263	(22.2%)	331,000	(18.5%)
不動産テックビジネス	136,203	(19.4%)	148,846	(11.7%)	176,000	(9.8%)
売上高合計	703,605		1,269,627		1,792,000	

注：実績値は千円単位で表示、計画値は百万円未満を切捨てた表示としております。

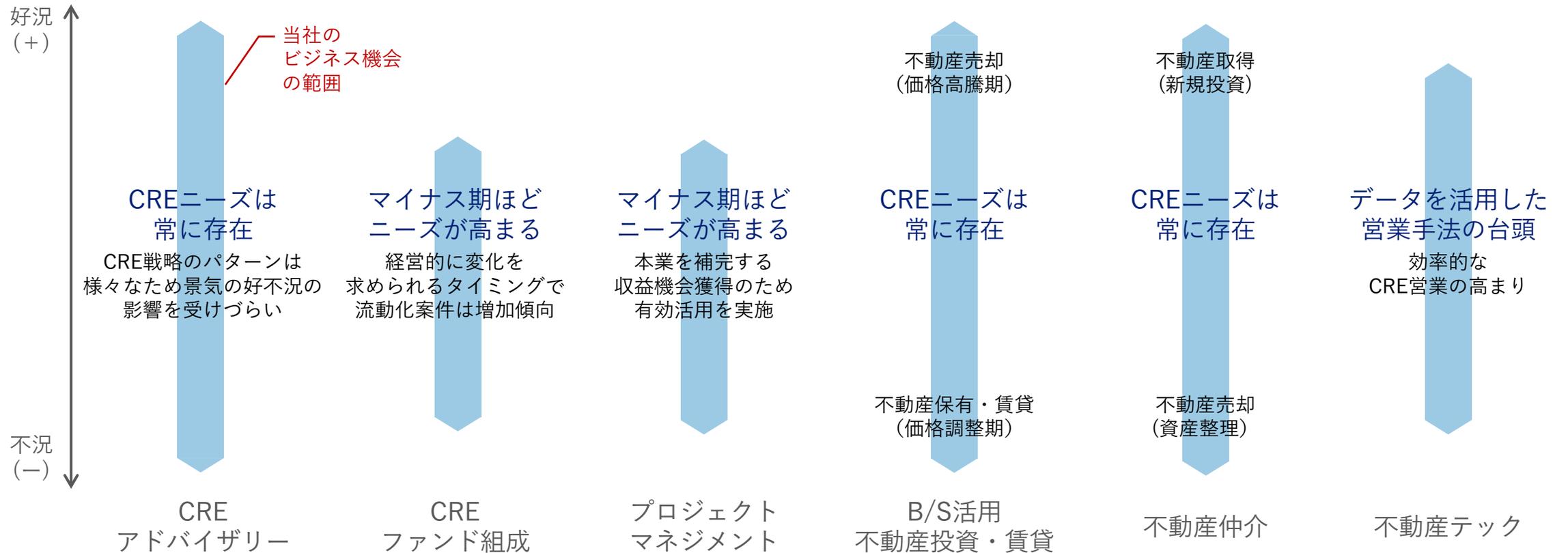
高い自己資本比率・低いD/Eレシオ^{注1}を実現しながらバランスシートを拡大

	2023年8月期 (第5期)	2024年8月期 (第6期)
単位：千円		
流動資産	699,905	1,073,019
現金及び預金	617,700	262,425
売掛金	5,303	13,359
前払費用	23,207	25,215
販売用不動産	—	715,658
その他	53,693	56,360
固定資産	310,346	438,595
有形固定資産	128,401	278,887
(土地)	7,278	129,275
(建物等)	121,123	149,612
無形固定資産	27,166	32,327
投資その他の資産	154,778	127,380
資産合計	1,010,252	1,511,615

	2023年8月期 (第5期)	2024年8月期 (第6期)
単位：千円		
流動負債	290,947	494,645
短期借入金	50,000	220,000
契約負債	87,837	49,548
その他流動負債	153,109	225,096
固定負債	3,069	44,206
負債合計	294,016	538,852
純資産	716,235	972,763
資本金	200,000	200,000
資本剰余金	201,000	201,600
利益剰余金	337,504	591,781
その他純資産 (自己株式等)	-22,268	-20,618
負債純資産合計	1,010,252	1,511,615

注1：自己資本比率：70.7%、D/Eレシオ：-0.79倍（2023年8月期実績）、自己資本比率：64.2%、D/Eレシオ：-0.04倍（2024年8月期実績）

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



市場環境と当社のポジショニング

Market Environment and Our Positioning



「今」CREが注目される理由

CRE に関する各種指標と 近年のトレンド

約**524兆円**^{注1}

民間法人の保有不動産のストック

約**128兆円**^{注1}

うち上場企業（約3,900社）の保有不動産のストック

88%^{注1}

CRE戦略を必要と考える企業の割合

資本効率向上

資本効率を意識した不動産の活用トレンド

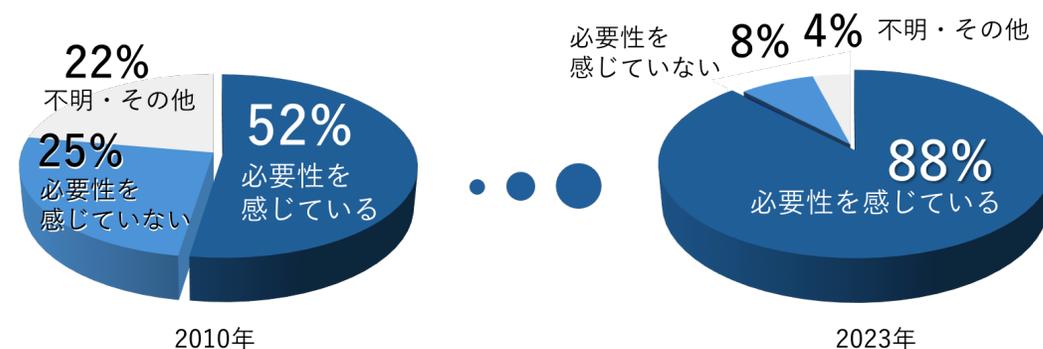
注1：次頁参照。

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



CRE戦略の必要性に関するアンケート調査



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。

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。

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）。

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。

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）

資本コストを意識した高度な経営に転換すべく、企業のCRE戦略への意識は向上

CRE戦略ニーズ拡大の背景

2023年3月、東京証券取引所は「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応等に関するお願いについて」を公表
 (PBR1倍割れの企業は米国、欧州と比較して依然多い)

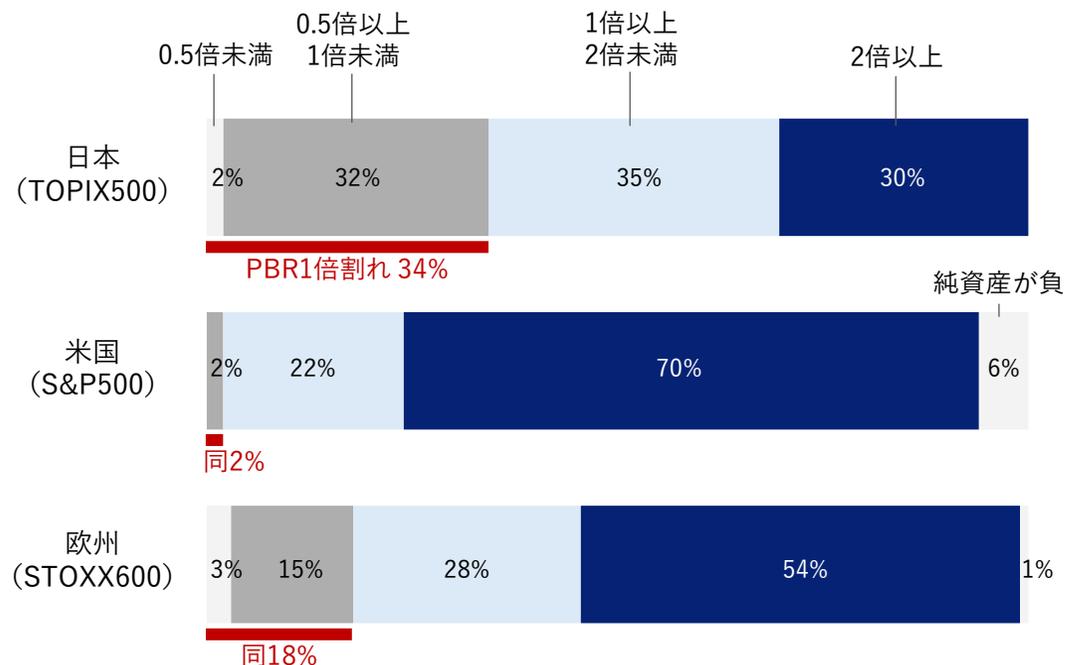


PBR1倍割れの企業では資本効率改善施策の開示が進行
 その中で、実際に改善施策が各社から公表



今後も資本コストを意識した経営への転換の中で
 改善施策の手段としてのCRE戦略への意識も向上

PBR 海外比較



(2024年5月15日時点)

出所：東京証券取引所 上場部「市場区分見直し後の状況と今後のフォローアップについて」(2024年5月21日)より
 当社作成。

2023年3月以降、資本効率向上を企図した不動産売却や経営戦略の立案事例が増加

2024年8月26日

各位

会社名
代表者名
問合せ先

固定資産の譲渡に関するお知らせ

当社は、2024年8月26日開催の取締役会において、下記の通り固定資産（土地）を譲渡することを決議しましたのでお知らせします。

記

1. 譲渡の理由
中期経営計画のリバイズで開示した「アセットライト化の推進」の一つとして、保有不動産の整理を進めており、旧福岡事業所跡地を譲渡することといたしました。

固定資産の譲渡並びに特別利益計上に関するお知らせ

各位

は、本日の取締役会で保有する固定資産の譲渡を議決するとともに同日譲渡契約を締結しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

1. 譲渡の理由
当社は、中長期的にROIC10%を達成することを経営目標に定めており、資産のスリム化を推進しています。その一環として、本社移転に伴い余剰となった旧本社の固定資産（遊休資産）を譲渡するものです。今後も資本効率改善に努めていきます。

出所：各社開示資料より。

3. PBR改善に向けた対応

①非事業用遊休資産の圧縮、②既存事業の収益改善、③持続的成長の実現により、企業価値の向上に取り組んでまいります。売上・PBR・ROE等の具体的な目標値については、中期計画策定後速やかに開示いたします。

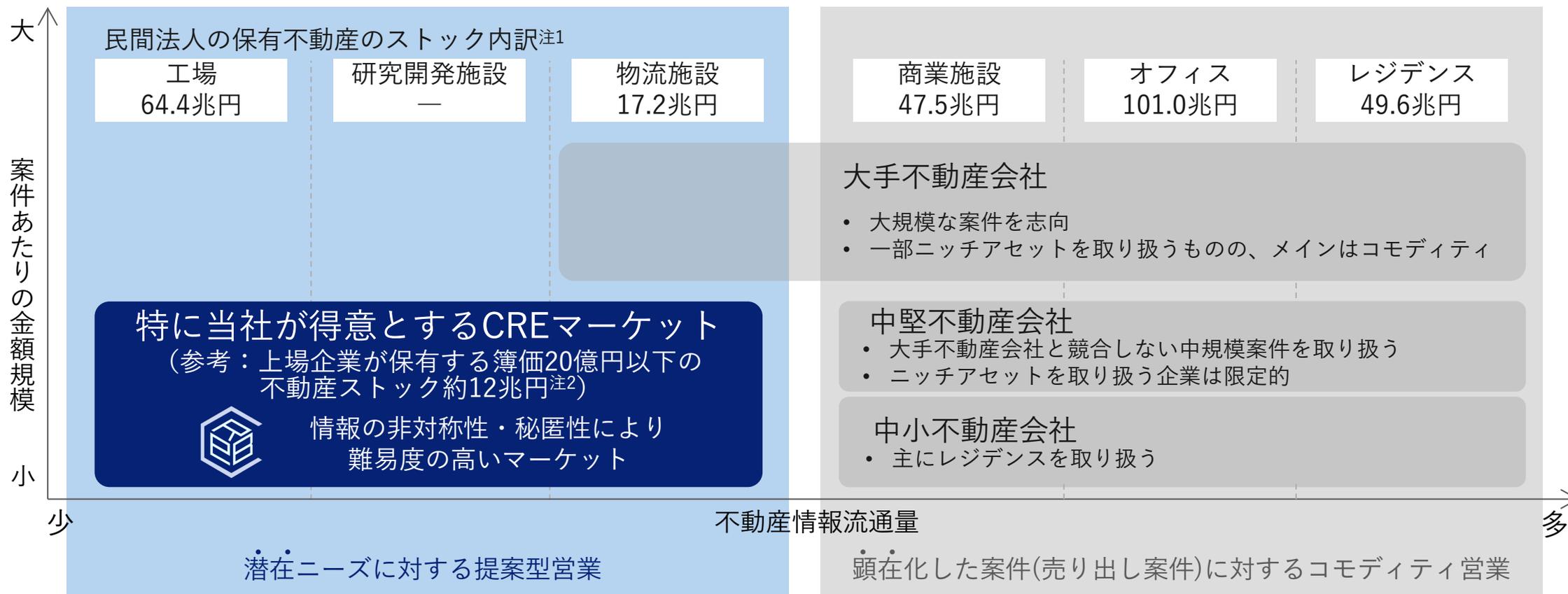
課題	低PBRの要因	今後の対応
① 非事業用遊休資産の圧縮	当社は多額の現預金等、非事業用遊休資産を保有しており、これらが資本効率を引き下げています。	非事業用遊休資産の活用・処分を行い、株主還元についても積極的に検討します。

④ バランスシート改革による資金創出

事業資産	政策保有株式	グローバル在庫
1,000億円以上圧縮	1,000億円以上売却	1,000億円以上圧縮
『託す』事業の譲渡推進と既存事業資産の徹底した圧縮	ゼロ化を目指す	25年度末までにコロナ前水準まで圧縮
パートナーへ譲渡 ・シート事業 ・シャワートイレ事業 ・他プロジェクト（活動中）		
低効率資産の早期圧縮 ・余剰資産の構造改革 ・生産法人統廃合（活動中）		

25年度までに総資産の10%（4,000億円）を目標に保有資産を圧縮

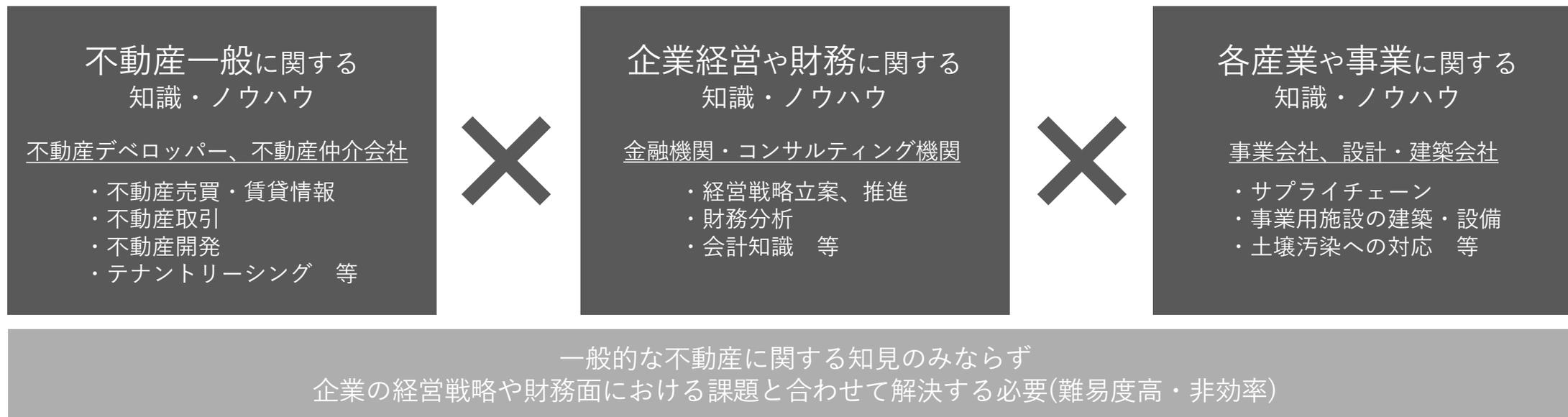
潜在ストック量に比べ情報流通量が少ないコンパクトCREマーケットにフォーカス



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。

CREを取り扱うためには、専門知識・ノウハウが必要なため取り組むプレイヤーは限定的



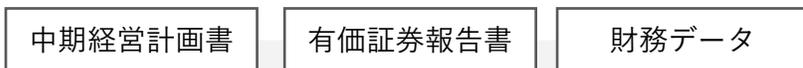
敢えてCREビジネスのみを専門で行う事業者は少なく参入障壁が高い
(中堅・中小不動産会社が人員を揃え敢えて参入するモチベーションが低い)

企業のCREニーズを効率的にキャッチし、小規模な情報をマッチングするシステムを保有することで
非効率と言われるCREマーケットで独自のポジションを構築

企業の経営課題を即座に可視化



企業が開示する各種開示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



各種資料を自動で取り込み

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

企業の小規模なCREニーズを収集・マッチング



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



独自の
マッチングエンジン

✓ 情報の非対称性が発生する理由

ニーズ探索に時間がかかり非効率なため敢えてここに時間を使うプレイヤーが少ないため

✓ 情報の秘匿性が高い理由

相談できる適切な相手やすぐにニーズにあった情報やソリューションがないため、外に情報を出しても時間の無駄と判断されるため

こうしたニーズに対応できるシステムや人員を揃えることで独自のポジションを構築

ビジネスモデル

Business Model



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



不動産から派生するあらゆるニーズを捉えることで多様な収益ルートを有する

不動産プレイヤー



 **CCReB AI**
サブスクリプション収入

 **CCReB CREM**
サブスクリプション収入

 **CCReB GATEWAY**
広告収入

 **CCReB**
CREアドバイザー
固定収入

 **CCReB**
CREファンド組成
キャピタルゲイン

 **CCReB**
プロジェクトマネジメント
成功報酬

 **CCReB**
B/S活用不動産投資・賃貸
固定収入/変動収入

 **CCReB**
不動産仲介
変動収入



CREプラットフォーム



 **CCReB AI**



 **CCReB CREM**



 **CCReB**
CREアドバイザー
固定収入

 **CCReB**
CREファンド組成
キャピタルゲイン

 **CCReB**
プロジェクトマネジメント
成功報酬

 **CCReB**
B/S活用不動産投資・賃貸
固定収入/変動収入

 **CCReB**
不動産仲介
変動収入

企業



プレイヤー兼プラットフォームという独自のポジショニング

プレイヤーとしての当社

マッチングにより案件創出



多様なソリューションサービスへと展開



CRE
ファンド組成



CRE
アドバイザー



プロジェクト
マネジメント



B/Sを活用した
不動産投資・賃貸



不動産仲介

プラットフォームとしての当社

当社
(プラットフォーム)



ユーザーのニーズに応じて
マッチング後の交渉・取引サポートも実施



CRE
アドバイザー



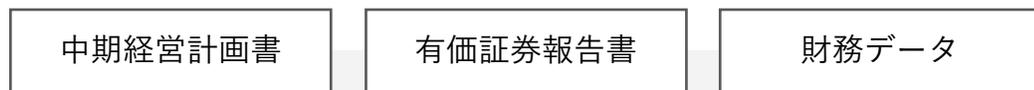
不動産プレイヤーと企業へソリューション提供を通じた橋渡し
双方からの相談や案件組成に至る好循環を生み出す



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



企業が開示する各種開示資料を自動
で分析し、企業毎の不動産ニーズを
スコアリング表示



各種資料を自動で取り込み

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

- 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

定性情報×定量情報に基づき、企業の不動産ニーズをスコア表示

スコア・経営方針を指標にCRE提案先を選定



情報の非対称性・秘匿性により、これまで流通せずにな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マッチングシステム



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



- CCR_eB 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	期間軸	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	国央道「相模原変川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	売買/賃貸
<input type="checkbox"/>	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/賃
<input type="checkbox"/>	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/賃
<input type="checkbox"/>	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/賃
<input type="checkbox"/>	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/賃

登録情報に対するマッチング結果をスコア表示

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



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に蓄えられた
企業における多様な潜在ニーズ



CREに関する**5,400**件注1を超える
売買/貸借ニーズを蓄積

注1：2024年8月末時点

関連ワードヒット数詳細

効率化系Word	効率化投資	1回
活発系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
多利目系Word	成長投資	1回
	経営投資	1回
	M&A 進化	1回
いかにも系Word	キャッシュ 創出	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



種別	属性	エリア	フロア	面積 (㎡)	価格 (万円)	立地	用途	物件タイプ	物件タイプ	物件タイプ
○	○	○	○	1000	1000	○	○	○	○	○
○	○	○	○	2000	2000	○	○	○	○	○
○	○	○	○	3000	3000	○	○	○	○	○
○	○	○	○	4000	4000	○	○	○	○	○
○	○	○	○	5000	5000	○	○	○	○	○

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



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

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ー



CREアドバイザー



- 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

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

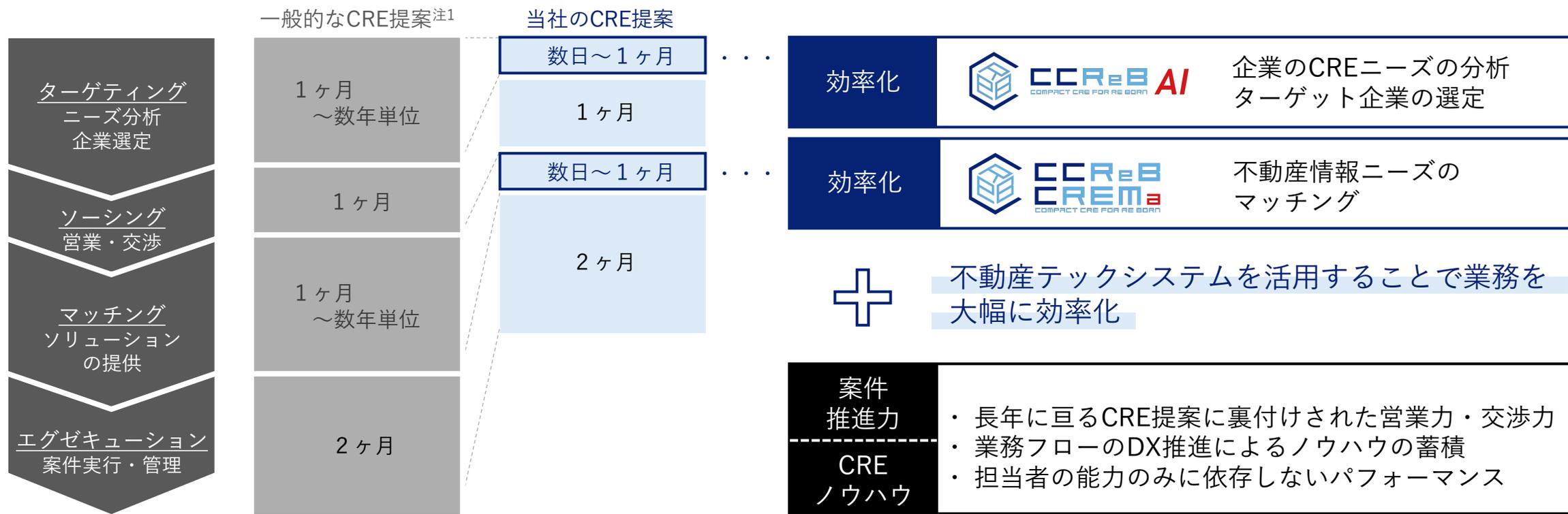


航空産業の工場の流動化

- 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

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）

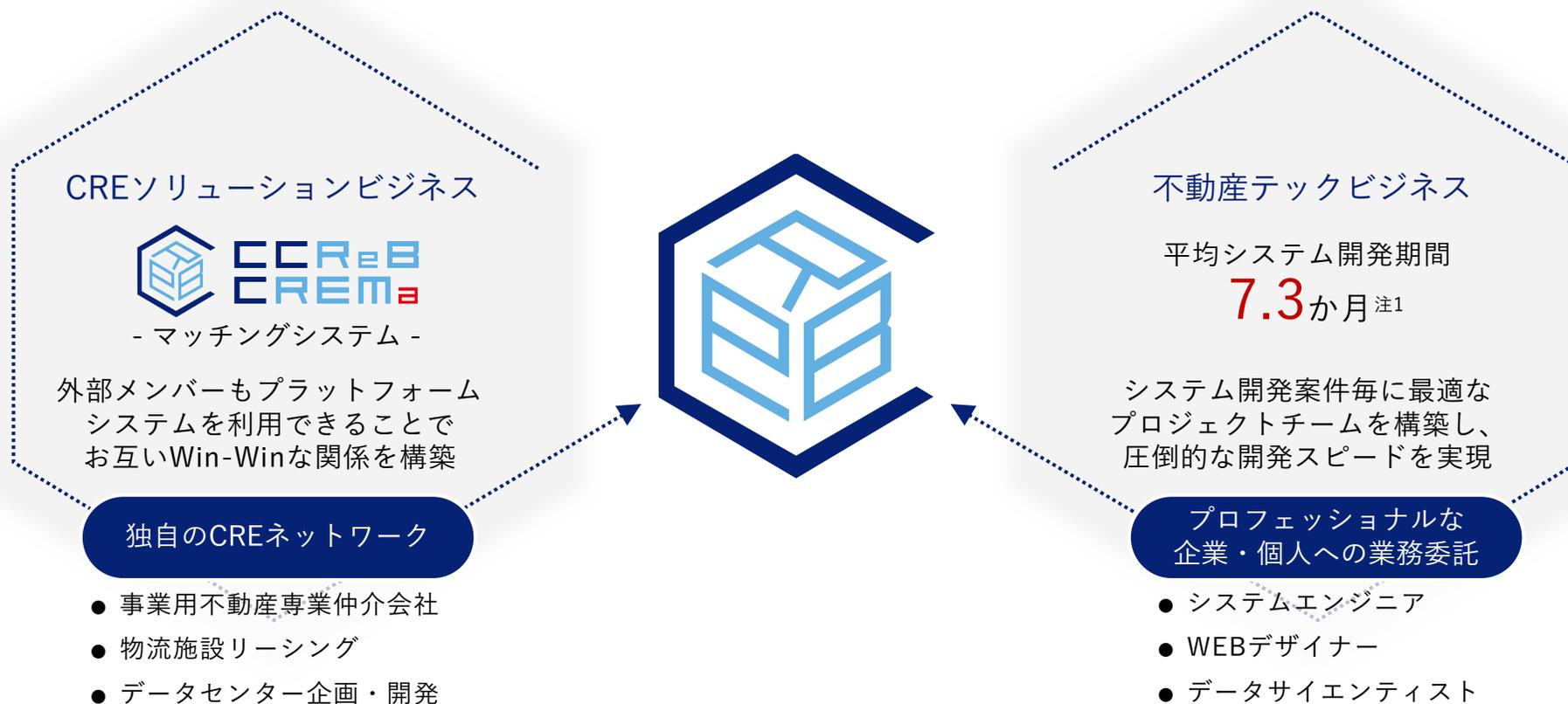
あらゆる業種におけるCREニーズに対し、スピード感のあるソリューションを提供



注1

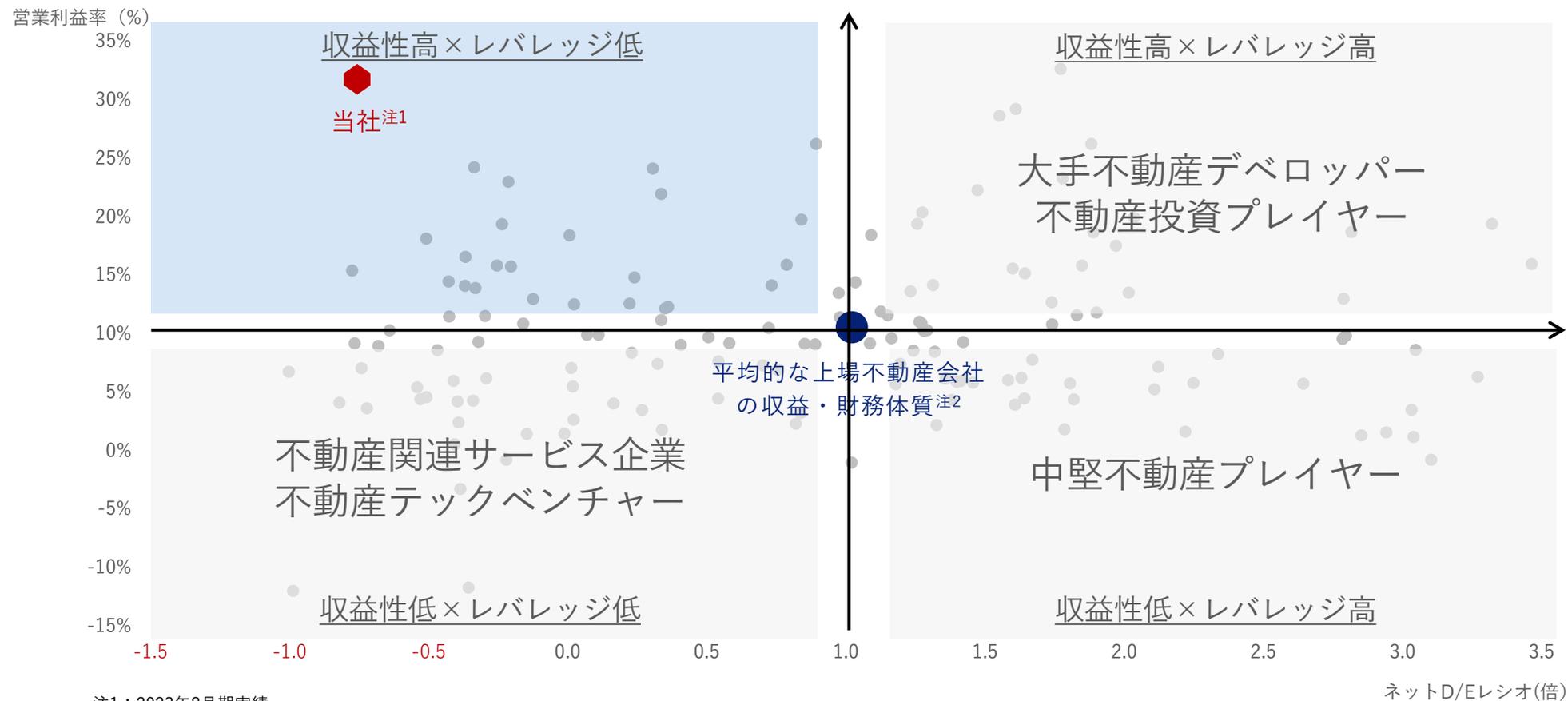
注1：掲載写真はイメージであり実際の案件の外観とは異なります。
 2：当社が情報取得からソリューション提案を行い、相手先企業が実行の意思決定を行うまでの期間を記載しております。

外部プロフェッショナルの登用も積極的に行い、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。

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1：2023年8月期実績。

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。

今後の成長戦略

Future Growth Strategies



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



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。

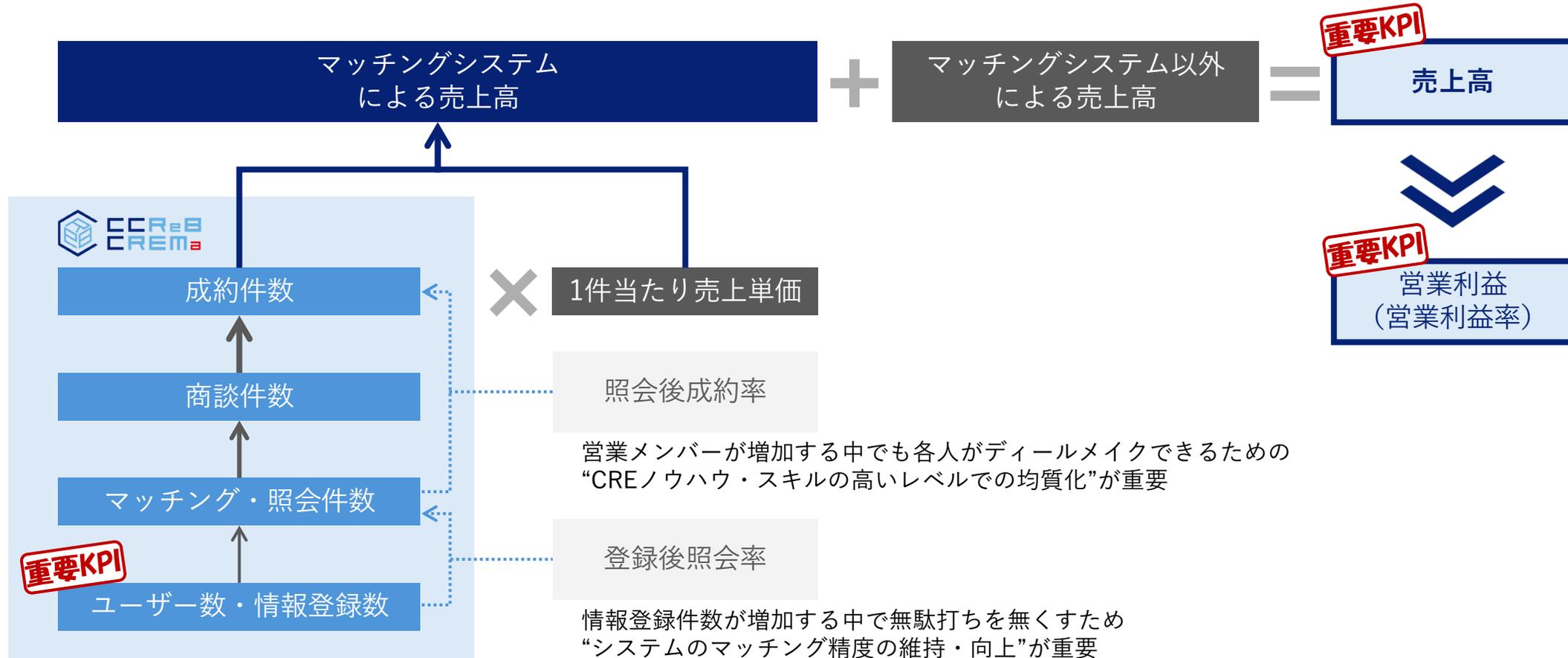
中期経営計画から、拠点統廃合、
M&A強化の経営課題が確認できます。

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…



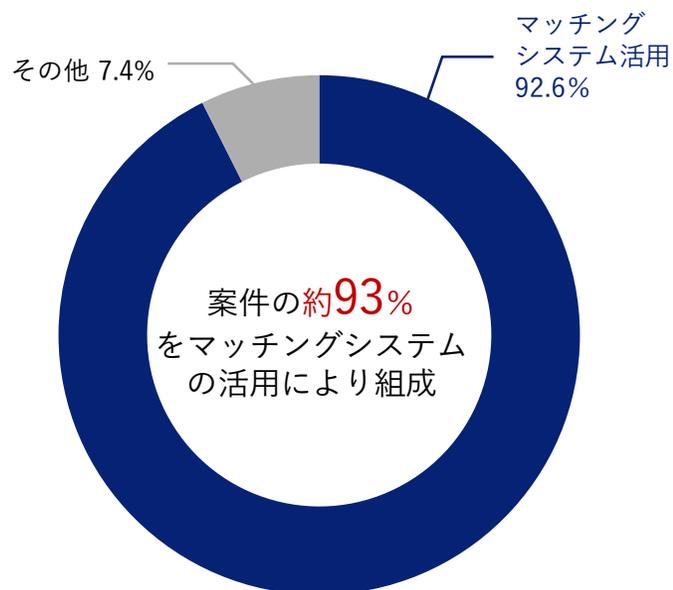
売上高の成長を実現するためには、ドライバーたるマッチングシステムの情報登録件数の拡大に加え、“システムのマッチング精度向上”と“マッチング後成約に至るまでのスキル向上”が重要



マッチングシステムユーザー数の推移と潜在案件数の拡大

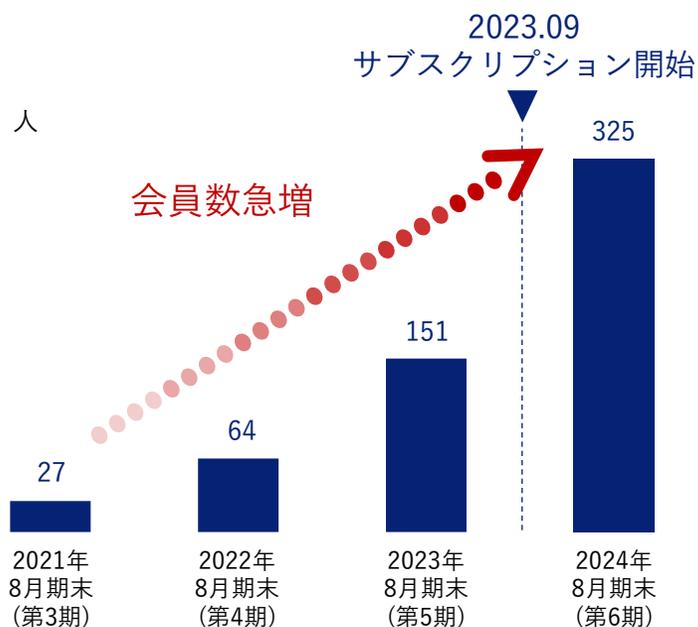
マッチングシステムが案件組成のドライバーであり、システムユーザー数と情報登録数の拡大を目指すことで潜在案件数の拡大を目指す

マッチングシステム寄与率注1



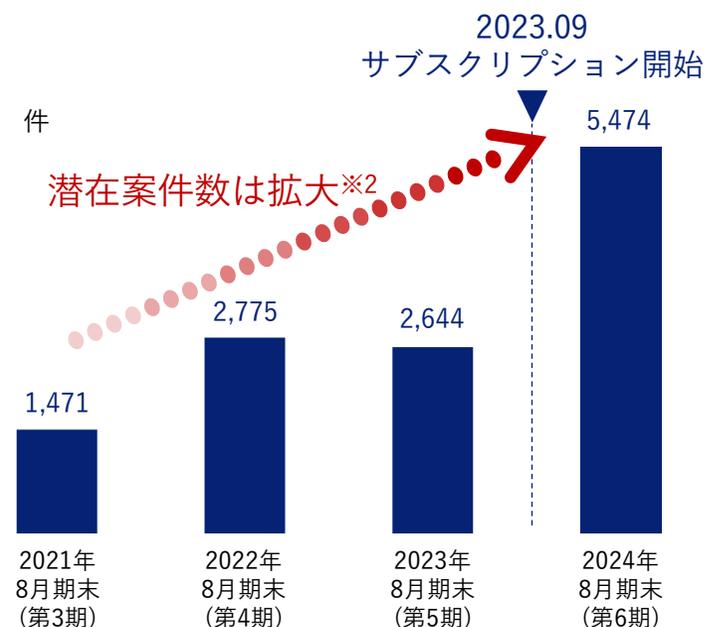
重要KPI

ユーザー数



重要KPI

情報登録数



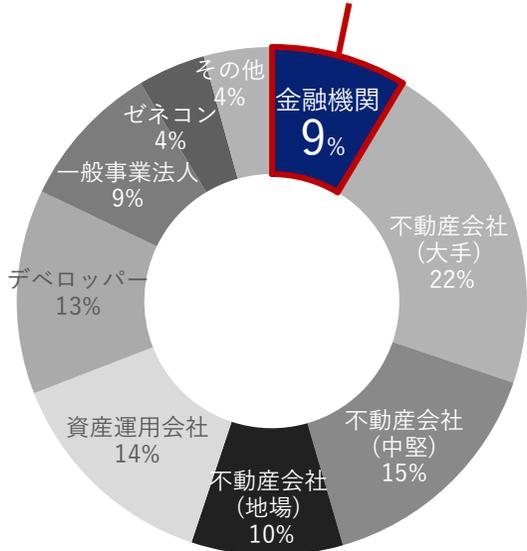
注1: CREソリューションビジネスにおける案件（不動産賃貸等を除く変動収入）のうち、マッチングシステムを活用して組成した案件の売上割合（2023年8月期末実績）。

注2: 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るため、2022年8月期から2023年8月期にかけて減少しておりますが、情報登録数は拡大傾向にあります。

金融機関（特に地方銀行・リース会社）など取引先の不動産ニーズを多く持つ先を
メインターゲットとして営業を強化

ユーザー属性注1,3

現行の会員比率も低く大きな営業余地あり



注1：CCReB CREMa会員の業種属性
2024年8月末日時点。

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



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

» 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«

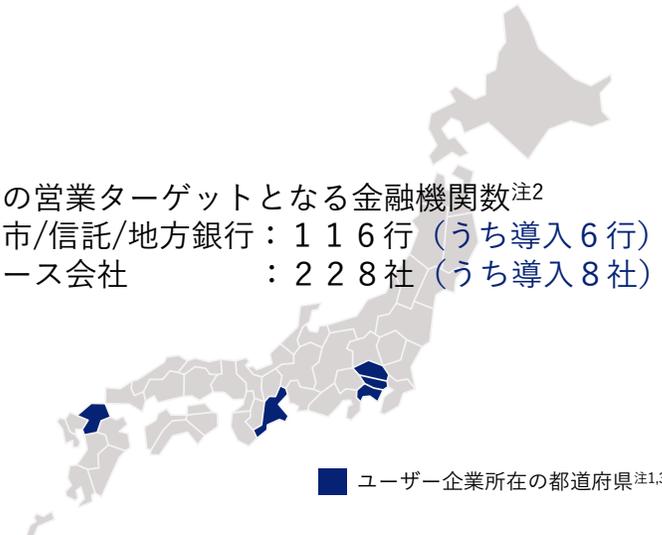
ペインポイントへの当社ソリューション

金融機関への営業による潜在案件の拡大

金融機関のCCReB CREMaユーザーは
47都道府県のうち5県のみであり営業余地あり

当社の営業ターゲットとなる金融機関数注2

都市/信託/地方銀行：116行 (うち導入6行)
リース会社：228社 (うち導入8社)

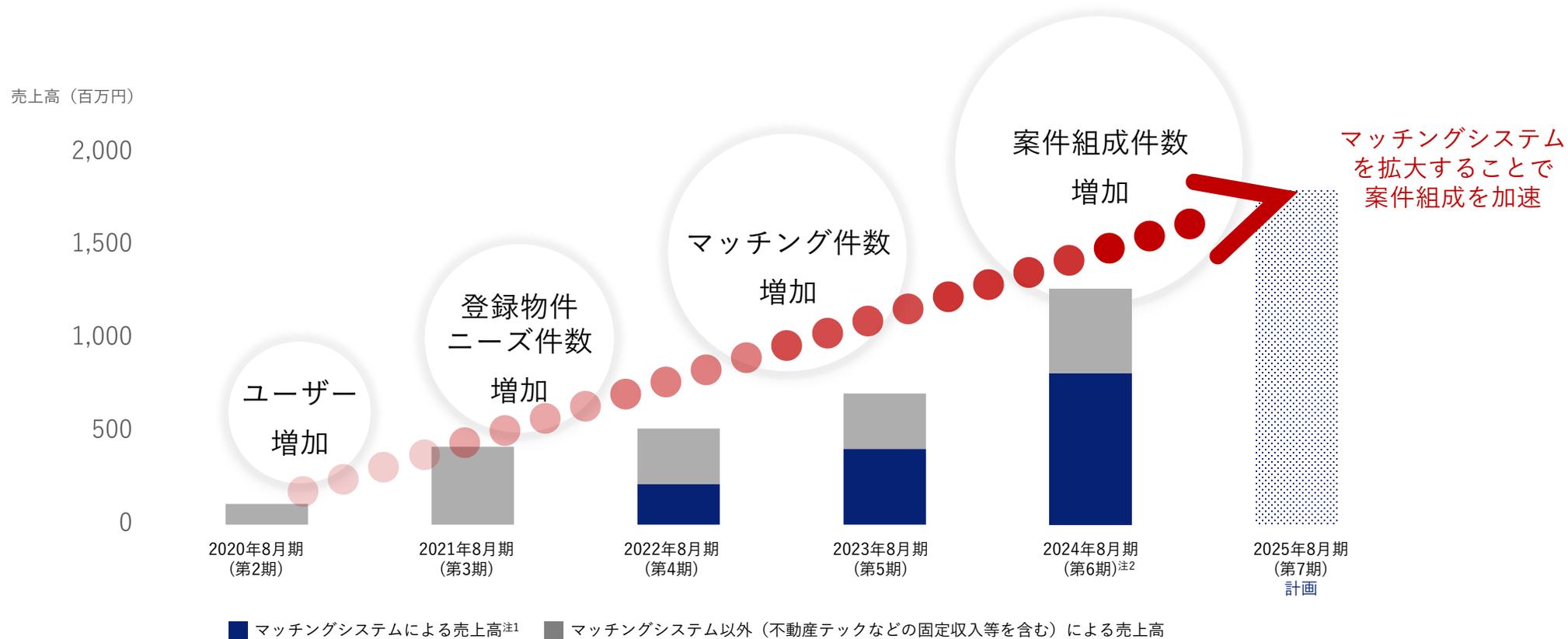


注2：(銀行数) 金融庁「銀行免許一覧 (令和6年8月21日現在)」より。
(リース会社数) 公益社団法人リース事業協会ホームページより。
3：有料/無料会員を含む

サブスクリプションサービスとしての会員獲得 (不動産テック収入) と
情報登録数の拡大による潜在案件の拡大 (CREソリューション収入) を目指す

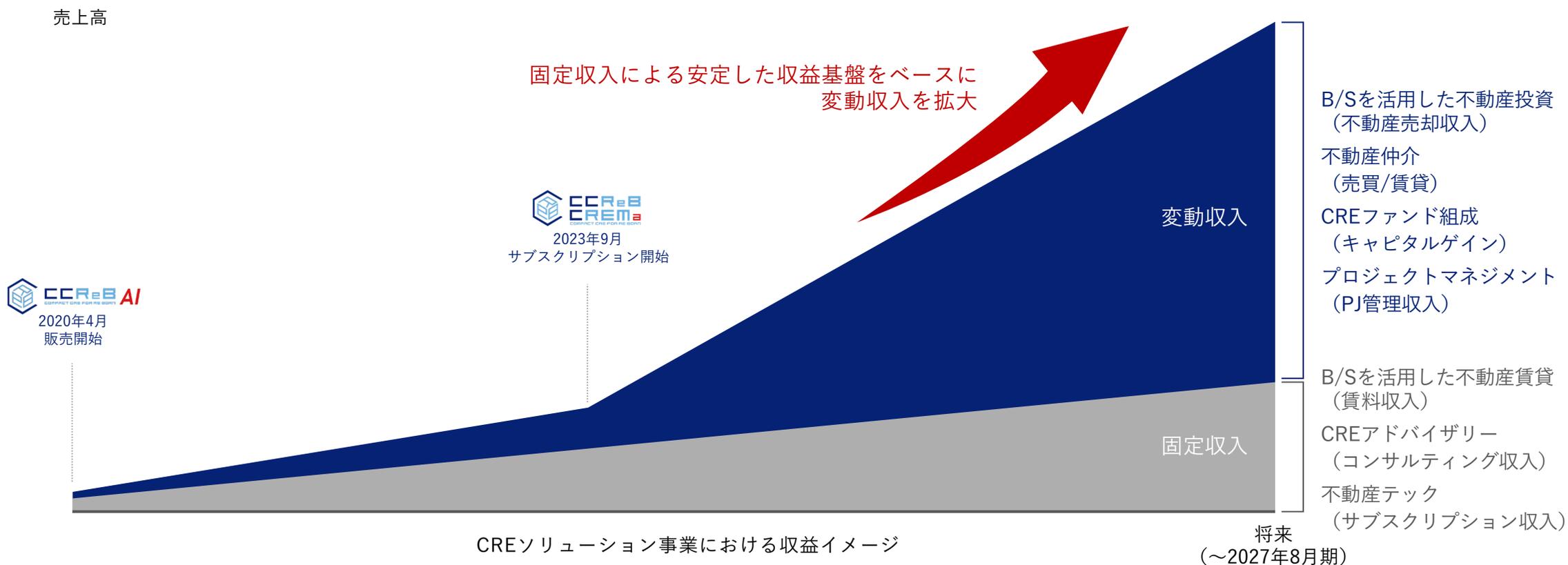
マッチングシステムの登録案件数の増加による収益拡大

潜在案件を拡大することで案件組成件数を増加し、更なる収益の成長を目指す



注1：CREソリューションビジネスにおいて発生した収益のうち、マッチングシステムを活用することで成約・収益発生に至ったものを指します。

固定収入（不動産テック・CREアドバイザー・不動産賃貸）を伸ばしながら、
CREソリューションによる変動収入（不動産投資・不動産仲介・コンパクトCRE）の更なる拡大を目指す



株主還元のお考え方

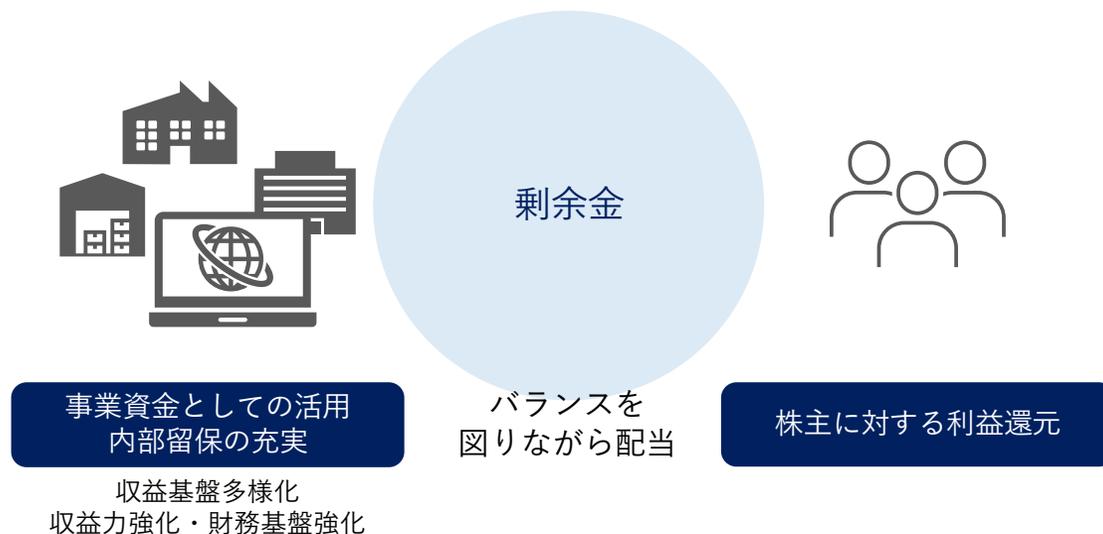
Approach to Shareholder Returns



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

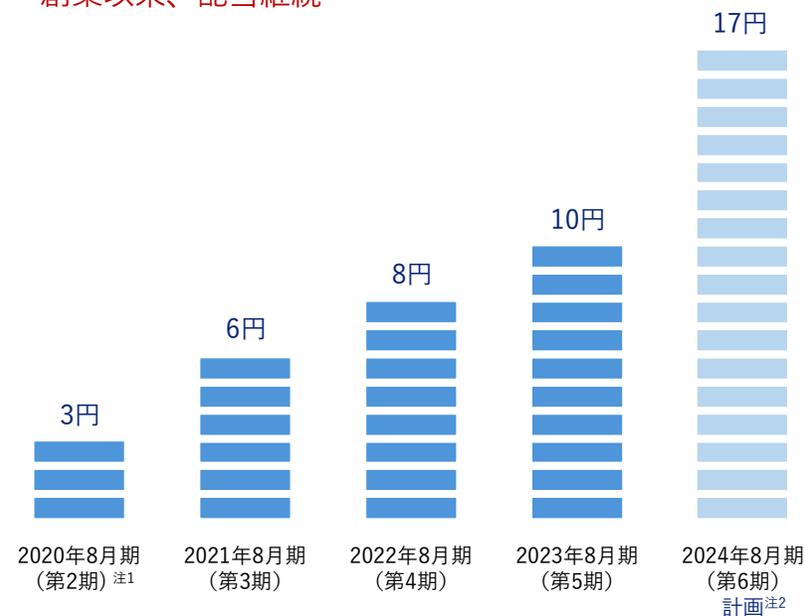
配当に関する基本方針

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株あたり配当の推移

創業以来、配当継続



注1：2019年8月期（第1期）は約2か月の変則決算のため記載しておりません。

注2：2024年11月29日に開催予定の定時株主総会による承認をもって確定となります。

上場の目的

Purpose of Listing



CRE戦略ニーズの拡大機運が高まる中、IPOの実現により事業の加速度的な推進の実現を目指します



社会的信用度・知名度の向上

社会的信用度の拡大による
CREマーケットにおけるプレゼンスの
強化と知名度の向上によるCREの啓蒙
推進

BtoB中心のCREソリューション事業において、上場に伴う社会的信用の付与は、CREマーケットにおける知名度・プレゼンスの向上や提案先企業への信用力付与など、事業推進にとって重要な要因であると考えます。



優秀な人材の確保等

IPOによる知名度の向上により
社内インフラを自由に操れる優秀な
人材を確保

CREソリューション事業において、企業への提案力の高さ、関係性の構築は重要な要因であり、IPOによる信用と知名度向上に伴い優秀な人材を採用することで、CRE事業のさらなる推進が可能となります。



資金調達能力の拡大

市場からの資金調達、銀行からの
信用力向上により、CRE戦略に
伴う多様なニーズへの対応

CREソリューション事業において、企業に対して当社B/Sを活用した提案の重要性が高まっていくことから、IPOによる信用度向上により金融機関からの資金調達能力が拡大し、CREソリューション事業の加速度的な推進が可能となります。

リスク情報

Risk Information



当社が認識する事業リスクに対して以下の対応策を講じています

事業等のリスク

対応

大型案件集中リスク

CREソリューションビジネスにおいては案件毎の規模により取引金額が異なり、大型案件の有無により、業績が大きく変動するほか、特定の取引先への売上高が多くなることがあります。また、大型案件の売上計上のタイミングにより、業績が特定の四半期に偏る可能性があります。当社の想定通りに計画が遂行しない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

発生頻度：高 影響：高

小規模組織リスク

2024年9月30日現在で従業員は12名と小規模組織であるため、役職員一人ひとりが担う業務の質及び貢献度は相応に高く、事故・災害等、また上場に伴い法定開示などの開示業務、IR業務など、今後の事業規模の拡大により業務遂行に支障をきたす可能性があります。

発生頻度：高 影響：中

- ・事業規模拡大により顧客毎の相対的な売上高比率を低減させ、リスク分散を図る。
- ・KPI管理に基づく案件進捗管理を精緻にしリスクの早期発見、次善策、代替案への対応を行う。

- ・不動産テックシステム完備による分析業務の自動化、高度な知識や経験の可視化、言語化により、特定の人材へのノウハウを集中しない体制を構築する。
- ・人材採用を強化し人員確保することでリスクの影響度を軽減する。また、BCP施策の点検・見直しなど、有事の被害を最小限に抑える施策、外部の人材を効率的に活用する施策などを行う。

注：その他のリスクは、有価証券届出書に記載する「事業等のリスク」をご参照ください。



当社が認識する事業リスクに対して以下の対応策を講じています

事業等のリスク

対応

業績変動リスク

当社の提供するCREソリューションビジネスは、譲渡希望企業に対しては完全成功報酬制であるため、成約時に報酬の大部分を受領することとなります。そのため、案件の成約時期によって業績が大きく変動する可能性があります。また、案件成約数の一時的な変動や成約案件規模の大小により、業績が大きく変動する可能性があり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

発生頻度：高 影響：高

- ・事業規模拡大により顧客毎の相対的な売上高比率を低減させ、リスク分散を図る。
- ・KPI管理に基づく案件進捗管理を精緻にしリスクの早期発見、次善策、代替案への対応を行う。

システム障害リスク

当社の不動産テックサービスは、外部のサーバーや通信ネットワークシステムを利用し、事業を運営しています。従って、サーバーのシステムダウンや外部からの不正アクセス、サイバー攻撃等により、当社のテックシステムに何かしらの問題が発生した場合には、サービスの運営に支障を来し、当社に対する信用の毀損を通じて、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

発生頻度：低 影響：中

- ・セキュリティ体制が構築されている大手事業会社クラウドサービスの利用を継続する。
- ・当社のシステム人材の確保、BCPの訓練、見直し等を含む有事対応の強化を進める。

注：その他のリスクは、有価証券届出書に記載する「事業等のリスク」をご参照ください。

当社が認識する事業リスクに対して以下の対応策を講じています

事業等のリスク

対応

競合リスク

不動産テックビジネスに関し、資金力、ブランド力のある企業の新規参入によって、シェアの低下、受注単価の下落などにより、当社の経営成績及び財政状態に影響する可能性があります。

発生頻度：低 影響：中

人材確保・流出リスク

当社の事業に関する高度な知識と経験に基づく競争力のあるサービスを継続的に提供していくためには、優秀な人材の確保が不可欠となります。当社はこのような認識のもと必要に応じて優秀な人材を採用していくことが、最も重要な経営課題の一つであると考えております。しかしながら、雇用情勢の変化等により人材を適時に獲得できない場合、人材が大量に社外流出してしまった場合、育成が計画通りに進展しない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

発生頻度：中 影響：高

- ・知財戦略として特許を取得するなど類似のビジネスの展開に対する対策を講じる。
- ・継続的にCREマーケットの裾野拡大を図り、企業の多様なニーズの把握、新たなサービスの開発などに努める。
- ・生成AIを活用した高度な知識や経験の可視化、言語化により、即戦力人材の育成を図る。
- ・福利厚生制度の充実、ストックオプション制度などの施策により労働意欲の向上を高めていくことで従業員満足度を高める施策などを継続して行い人材の定着化を図る。

注：その他のリスクは、有価証券届出書に記載する「事業等のリスク」をご参照ください。

ディスクレーム

本資料は、会社情報の開示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」「予期する」「計画」「戦略」「期待する」「予想する」「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

なお、本資料のアップデートにつきましては、今後、年度末決算発表時期（10月）を目途に実施する予定です。



企業価値創造ソリューションカンパニー

CCReB

COMPACT CRE FOR RE BORN