

|| 企業調査レポート ||

ククレブ・アドバイザーズ

276A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年5月13日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年8月期中間期の業績概要	01
2. 2025年8月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 市場規模と同社のポジショニング	07
4. 同社の強み	09
■ 業績動向	10
1. 2025年8月期中間期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
3. 2025年8月期の業績見通し	12
■ 成長戦略	13
1. 営業体制の強化	14
2. 「CCRReB CREMa」の金融機関向け導入拡大	14
3. 新規事業の育成	15
4. 2026年8月期の成長イメージ	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

不動産テックを活用した CRE ソリューションサービスで高成長続く

ククレブ・アドバイザーズ <276A> は、企業が保有する工場や倉庫などの事業用不動産（以下、CRE）に関する課題を、不動産テックシステムを使って可視化し、有効活用施策などを提案するコンサルティングや不動産売買・賃貸、仲介、プロジェクトマネジメント等の各種ソリューションサービスを展開している。不動産テックを用いて効率化を実現していることや簿価でおおむね 20 億円以下と大手不動産プレイヤーが入ってこないコンパクト CRE 市場にフォーカスすることで、2019 年の会社設立以来、業績は高成長を続けている。2024 年 11 月に東京証券取引所（以下、東証）グロース市場に株式上場を果たした。

1. 2025 年 8 月期中間期の業績概要

2025 年 8 月期中間期（2024 年 9 月～2025 年 2 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 225.8% 増の 1,654 百万円、営業利益で同 159.6% 増の 527 百万円となった。販売用不動産 2 件（11 億円強）を売却したことや、CRE アドバイザリー及び不動産仲介が 2 ケタ増収と好調に推移したことが増収要因となった。当中間期では BS 活用投資による売上計上により売上総利益率は前年同期の 77.1% から 46.6% に低下したほか、人員増に伴い販管費が増加したものの増収効果で吸収し、大幅増益を達成した。

2. 2025 年 8 月期の業績見通し

2025 年 8 月期の連結業績は、売上高で前期比 73.3% 増の 2,200 百万円、営業利益で同 54.5% 増の 650 百万円と 3 期連続で 2 ケタ増収増益となり、過去最高業績を更新する見通しだ。第 1 四半期発表時点で新規受注の好調により通期業績の上方修正を発表していたが、今回は修正計画を据え置いた。第 3 四半期に売上げ計上を予定していた不動産仲介案件の売却時期が売主側の意向により 2026 年 8 月期以降に先送りされることになったが、第 2 四半期も新規案件の受注が好調だったようで、同案件の先送り分をカバーできる見込みとなっている。同社の業績計画は成約確度の高い案件を積み上げた数値となっているため、第 3 四半期以降も新規案件の受注が好調に推移するようであれば、通期業績も若干上振れする可能性があると思われ、弊社では見ている。

ククレブ・アドバイザーズ | 2025年5月13日(火)
276A 東証グロース市場 | <https://ccreb.jp/ir/>

要約

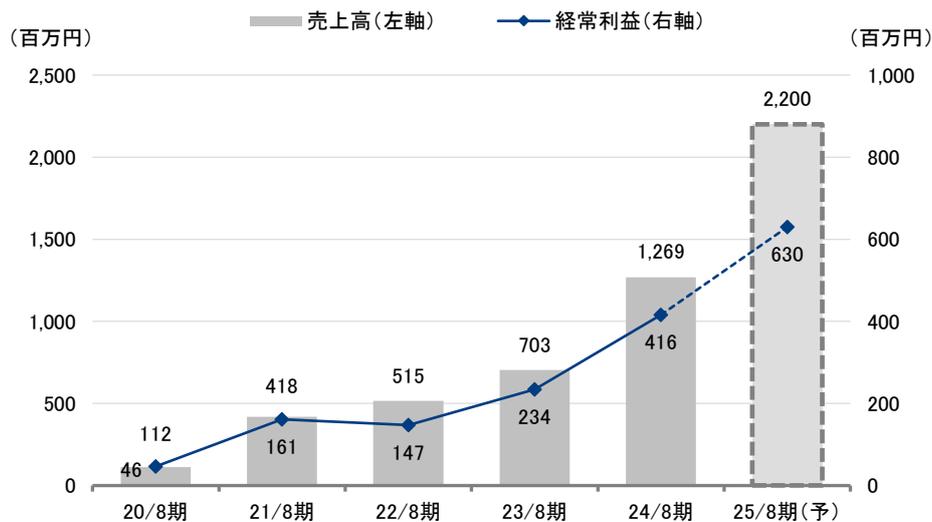
3. 成長戦略

同社は今後も成長性と安定性を兼ね備えた収益構造を構築することでトラックレコード程度（50%以上）の高成長と営業利益率30%の維持を目指す考えだ。成長戦略としては、営業体制の強化、不動産情報/ニーズのマッチングシステム「CCReB CREMa（ククレブクレマ）」の地方金融機関への導入拡大、新規事業の拡大の3点に取り組む。成長の源泉となる営業専任者については、現在の5名体制を3年間で3倍に増員する計画となっている。また「CCReB CREMa」については、利用ユーザー数及び登録物件数を拡大することで、不動産仲介や不動産投資・賃貸など新たな収益獲得機会の増大につながるシステムであり、同社にとっては生簀（いけす）の役割を担っている。中堅・中小企業を多く顧客に抱える地方銀行での導入を進めていくことで、システム利用料の積み上げだけでなく、新規案件の受注機会が増大し収益に寄与するものと期待される。新規事業に関しては、「有効活用不動産のマスターリース事業」の開始を発表した。第1弾として、危険物倉庫のマスターリース事業を2026年8月期以降に開始し、さらなる収益機会の拡大を目指す。現在3つのプロジェクトを提案中であり、最短で2027年後半に倉庫が完成する見通しだ。現在、2026年8月期からスタートする中期経営計画を策定中で、これら成長戦略を推進することで、持続的に高成長を目指すものと予想される。2025年8月期の決算発表に合わせて中期経営計画も発表する予定で、その内容が注目される。なお、2026年8月期の業績イメージについては、足元の受注パイプラインが順調に積み上がっていることから50%程度の増収増益が想定されている。

Key Points

- ・不動産テックを活用した CRE ソリューションサービスで高成長
- ・2025年8月期業績は3期連続で大幅増収増益となる見通し
- ・営業体制の強化と新規事業立ち上げ等により年率50%超の成長を目指す
- ・創業以来、配当を実施。2025年8月期は5期連続の増配を予定

業績推移



注：22/8期より連結業績
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

不動産テックを活用した CRE ソリューションサービスで高成長

1. 会社沿革

同社の設立は2019年で、創業者で現代表取締役である宮寺之裕（みやでら ゆきひろ）氏が一人で起業した。宮寺氏は前職の不動産投資運用会社等で、セール・アンド・リースバック取引を中心としたCRE投資業務に従事していたが、新規案件の探索にあたっては、上場企業の中期経営計画や有価証券報告書などに目を通して、保有不動産に関する課題を抱えている企業を抽出するなどアナログ的な手法で行っていた。ただ、こうしたプロセスは時間がかかり、デジタル技術を使って自動化できれば生産性も格段に上がるとの思いを持っていた。2010年代後半からAI技術が普及し始め、展示会で出会ったシステム開発企業に同氏のアイデアをシステム化できないか相談したところ、比較的リーズナブルな開発費用で実現が可能と判明したことから起業を決断、資金調達にも目途をつけ2019年の設立に至った。

設立当初は前職時代につながりのあった企業へのCREコンサルティングサービスからスタートし、2020年2月にCRE営業支援システム「CCReB AI（ククレブエーアイ）」、同年10月に工場・物流倉庫・研究所等の事業用不動産マッチングシステム「CCReB CREMa（ククレブクレマ）」の提供を相次いで開始した。当時は、コロナ禍により一般企業では新規の営業活動が困難だったが、同社にとっては逆に追い風になったと同氏は考えている。勤務形態のリモートワーク化が進むなかで、CREビジネスを展開する大手不動産会社で新規案件探索ツールとして「CCReB AI」を導入する企業が複数社あったためだ。また「CCReB CREMa」も、対面営業が制限されるなかで自動マッチングシステムとして利用する企業が増加した。CREアドバイザーサービスや不動産仲介、プロジェクトマネジメントサービスについても、コロナ禍で企業収益が大幅に悪化するなか、鉄道会社等から遊休不動産の有効活用に対するコンサルティング案件を受注するなどプロジェクト案件も増えていった。実際、同社の売上高は2020年8月期の112百万円から2021年8月期は418百万円と4倍弱に急拡大した。

2020年以降、人的リソースも徐々に拡充していった。2021年10月にはデータマーケティング並びに不動産テックシステムの企画・開発を担う子会社としてククレブ・マーケティング（株）を、2023年2月には事業用不動産の保有及び賃貸を目的とした子会社として各務原プロパティ（株）を設立、2022年8月期より連結決算を開始している。各務原プロパティは将来的に売却する意向だが、賃貸借の権利関係が複雑だったこともあり、子会社として組織を分離しておいたほうが売却の際もスムーズに進むと考え別会社化した。今後も同様のケースでは、子会社化して運営するケースもあるとしている。

株式上場は2024年11月で、東証グロース市場に創立から5年6ヶ月という速さで上場を果たした。従業員数は、2025年2月末時点で15名（営業部門7名、管理部門8名）となっている。

ククレブ・アドバイザーズ | 2025年5月13日(火)

276A 東証グロース市場 | <https://ccreb.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
2019年 7月	不動産テックシステムを活用した企業不動産（CRE）へのソリューションサービスの提供を目的に同社を設立
2020年 2月	CRE 営業支援システム「CCReB AI（ククレブエーアイ）」を提供開始
2020年10月	工場、物流倉庫、研究所等の事業用不動産マッチングシステム「CCReB CREMa（ククレブクレマ）」を提供開始
2021年10月	データマーケティング並びに不動産テックシステムの企画・開発を担う子会社 ククレブ・マーケティング（株）を設立
2022年 3月	BtoB ポータルサイト「CCReB GATEWAY（ククレブゲートウェイ）」を提供開始
2023年 2月	事業用不動産の保有を目的とした子会社 各務原プロパティ（株）を設立
2023年 9月	事業用不動産マッチングシステム「CCReB MB（ククレブマッチングボックス）」を提供開始
2024年11月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

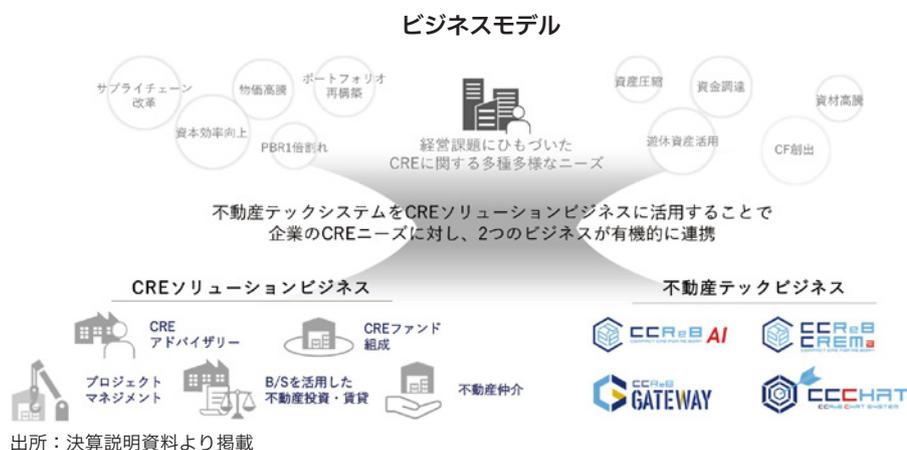
大手不動産企業が扱わないコンパクトサイズの CRE を対象にソリューションサービスを提供

2. 事業内容

同社は、CRE のなかでも大手不動産企業が金額規模などの問題で取り扱わないコンパクトサイズ（数億円～おおむね 20 億円）の工場・物流倉庫・研究所等の物件にフォーカスして、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やソリューションの提供を行っている。これらを通じて、今あるストック（不動産）を大切に再生するという想いを「Compact CRE for Reborn」として表し、その頭文字を取った「CCReB（ククレブ）」が同社社名の由来となっている。

(1) ビジネスモデル

同社は、不動産テックを自社で活用し効率的に CRE ソリューションビジネスを展開しながら、不動産テックについては外部販売しサブスクリプション収入も獲得している。事業は CRE ソリューション事業の単一セグメントであるが、CRE ソリューションビジネスと不動産テックビジネス（外部販売）の 2 つのビジネスを展開しており、2025 年 8 月期中間期の売上構成比は CRE ソリューションビジネスが 95.4%、不動産テックビジネスが 4.6% となっている。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ククレブ・アドバイザーズ | 2025年5月13日(火)

276A 東証グロース市場 | <https://ccreb.jp/ir/>

会社概要

CREソリューションビジネスのサービス提供フローは、新規案件探索のための情報入手ツールとして、「CCReB AI」「CCReB CREMa」を活用している。「CCReB AI」では、企業の有価証券報告書や中期経営計画書、各種IR資料、財務データが蓄積されており、これら膨大な定性・定量情報をAIエンジンで分析することで、企業の潜在的な不動産ニーズを可視化し、スコアリングしている。同社は一定以上のスコアとなっている企業に対して、CREアドバイザリーをはじめとした各種CREソリューションサービスを提案し、成約につなげている。不動産売買のマッチングに関しては「CCReB CREMa」も活用している。「CCReB CREMa」ではCREに関する6千件超の売買/賃借案件が登録されている（所在地域や規模、業種など簡易な属性データ）。登録データを拡大することでマッチング確率・案件数も増加するため、同社では「CCReB CREMa」の登録データを収益成長を図るための生簀（いけす）と捉え、KPIとして位置付けている。そのほか不動産テックとして、業界の最新情報を収集・分析・発信するBtoBポータルサイト「CCReB GATEWAY（ククレブゲートウェイ）」や、各種テックシステムとこれまでに蓄積してきたCRE提案ノウハウをベースデータに生成AIを活用したCRE提案サポートシステム「CCCHAT（ククチャット）」を開発・運用している。「CCCHAT」は社内システムとしてCREアドバイザリー業務に活用しており、これを活用することで業務経験が少ない営業社員でも効果的な営業提案を行うことが可能となり、生産性向上に寄与している。

(2) 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、同社は顧客（企業・不動産プレイヤー）のニーズに合わせて、CREアドバイザリー、CREファンド組成、プロジェクトマネジメント、バランスシート（以下、B/S）を活用した不動産投資・賃貸、不動産仲介といったソリューションサービスを提供している。2024年8月期の売上構成比は、B/Sを活用した不動産投資で29.9%、B/Sを活用した不動産賃貸で21.2%、不動産仲介で22.2%と3つのソリューションでほぼ8割を占め、CREアドバイザリーが6.7%、CREファンド組成が4.3%、プロジェクトマネジメントが4.0%となっている。

CREアドバイザリーでは、企業に対してCREの有効活用（売買、賃貸、その他取引）に関するソリューションの提案・助言を行うほか、不動産プレイヤーに対してCRE営業戦略の助言などを行っており、これらコンサルティングに関する固定報酬やアドバイザリー報酬を売上げに計上している。このため、売上総利益率は9割程度と高くなっている。（なお、いずれのサービスにおける売上総利益率も目安となり、個別案件によって売上総利益率は異なる可能性がある。）

CREファンド組成は、資産の売却意向を有する企業に対してSPC※等を活用して他の不動産プレイヤーとともにファンドを組成し、同資産の取得から運用・売却までをマネジメントするサービスとなる。同社単独で固定資産を取得するケースもあるが、15億円以上の案件に関しては資金負担が大きくなるため、ファンド組成により顧客ニーズに応えている。サービス対価として、ファンド運営に伴うアセットマネジメント報酬やプロパティマネジメント報酬、出資金に応じた配当収入を売上げに計上している。売上総利益率は7～8割程度となる。なお、大型物件に関しては大手不動産会社に紹介して、仲介手数料を獲得するといったケースもある。

※ 企業が保有する資産の流動化や資金調達などを目的に設立される特別目的会社。

プロジェクトマネジメントでは、資産の保有意向を有する企業に対して、CREの有効利用に関する提案及び実施、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サービスを提供しており、同サービス提供に関する報酬等を売上げに計上している。プロジェクトごとの期間は比較的長く、売上総利益率は7割程度となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレージャー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ククレブ・アドバイザーズ | 2025年5月13日(火)
 276A 東証グロース市場 | <https://ccreb.jp/ir/>

会社概要

B/Sを活用した不動産投資・賃貸は、売却意向を有する企業の資産を同社で取得し賃貸収入や売却収入を得るビジネスのことで、売却時の売上総利益率は3～5割、賃貸収入に関しては修繕工事や維持費用などがかかることもあり2割程度となっている。売却に伴う利益率は、(入札ではなく)直接取引先から相対取引で取得することができるなどの要因により、一般的な不動産の売却における利益率よりも高い水準にある。

不動産仲介は「CCReB CREMa」を利用した不動産売買・賃貸の仲介サービスであり、媒介手数料収入を売上げに計上している。売上総利益率は9割程度となる。「CCReB CREMa」は物流施設や工場など事業用不動産に特化したマッチングシステムで、秘匿性を保ちながら全国のユーザー(企業、不動産会社、金融機関、設計・建築会社)との物件情報のマッチングを行っている。物件の所在地(市町村レベル)エリアや用途地域(工業地域、住居専用地域等)、資産の規模などいくつかのデータを登録し、マッチングエンジンを使ってスコアリング化してマッチング確率のランキング表示を行っており、スコアが一定以上の案件についてアプローチしていくため、成約までの期間を短縮化することが可能となる。

(3) 不動産テックビジネスの概要

不動産テックビジネスでは、自社開発し社内でも利用している「CCReB AI」や「CCReB CREMa」をサブスクリプションサービスとして外販している。

a) CCReB AI

「CCReB AI」は、不動産会社や資産運用会社、金融機関、建設会社、不動産調査会社等のCREに関わる幅広い企業に導入され、CRE営業を効率化するための支援ツールとして、また企業分析等にも活用されている。導入企業数は非開示だが数十社程度と見られ、契約継続率も高い水準となっている。サービス提供にあたっては、分析対象範囲や利用可能機能により複数のサービスプランを用意しており、月額利用料を収受している。同ツールを外販しても同社がフォーカスしている市場で競合することはほとんどないため、CREソリューションビジネスへのマイナス影響はないと考えている。

b) CCReB CREMa

「CCReB CREMa」はBtoB向けの不動産情報/ニーズのマッチングシステムで、工場や倉庫などの事業用不動産の売却・購入、あるいは有効活用施策を検討している企業や不動産プレイヤー及び金融機関などに向けたサービスとなる。2020年10月に成功報酬型のサービスとして運用を開始、2023年9月からは月額料金型のサブスクリプションサービスの提供を開始、また、社内専用の情報管理・マッチング機能を有する「CCReB MB(ククレブマッチングボックス)」や、営業担当者・部門ごとの案件進捗管理・営業パフォーマンス管理機能などを追加したプラン「CCReB CREMa+(ククレブクレマプラス)」を展開している。

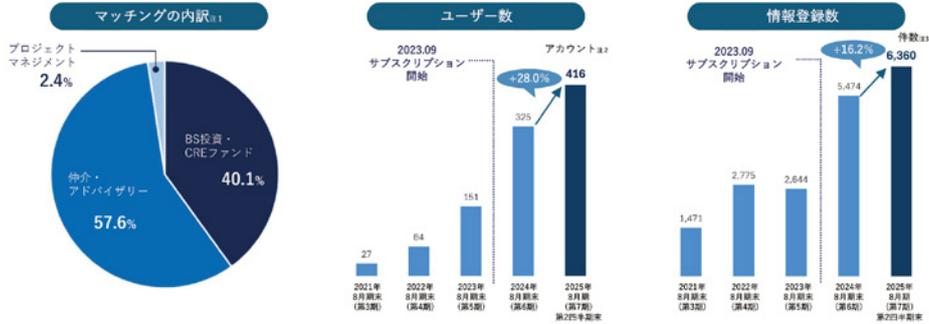
「CCReB CREMa」はCREソリューションビジネスにおける案件獲得につなげるための生簀(いけす)の役割を果たしている。同システムに多くの不動産情報やニーズが登録されることが、受注件数の増加につながる。利用ユーザー数(アカウント数)や情報登録数はサブスクリプションサービス開始以降、順調に拡大しており、2025年2月末時点でユーザー数416アカウント(無料会員含む)、情報登録数で6,360件※となっている。なお、月平均のマッチング数は20～30件で、成約率は10%程度と見られる。

※ 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。累計登録数は5万件超となっている。

ククレブ・アドバイザーズ | 2025年5月13日(火)
276A 東証グロース市場 | https://ccreb.jp/ir/

会社概要

重要 KPI の進捗



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、実際の成約条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済企業(権利/権利承継)が個別に持つユーザーアカウント数と見なしています。
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。
出所: 決算説明資料より掲載

参入障壁の高いコンパクト CRE 市場で独自のポジショニングを確立

3. 市場規模と会社のポジショニング

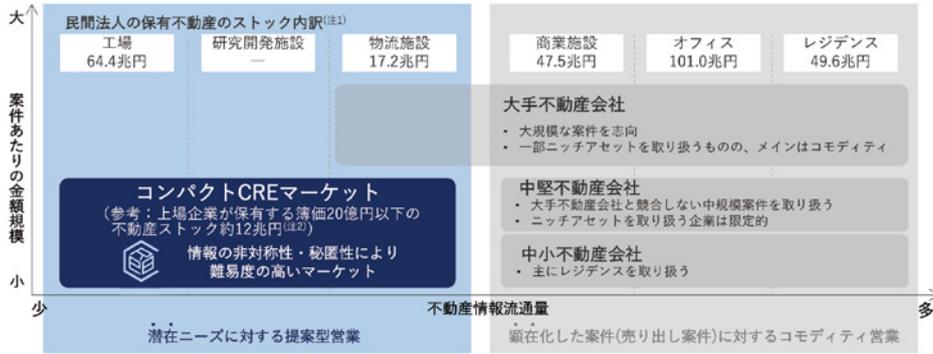
同社は企業の保有する不動産のなかでも、簿価でおおむね 20 億円以下の工場・物流施設・研究開発施設などのコンパクト CRE にフォーカスしている。同市場は、不動産に限らず経営、産業に関する知識・ノウハウが必要となるため参入障壁の高い市場であり、大手不動産会社は業務効率、採算性の観点からコンパクトサイズの資産を積極的に取り扱わず、また、中堅・中小不動産会社なども取り扱いの難しさから参入しにくい状況であることから、競合する企業の少ないブルーオーシャンマーケットとも言える。上場企業が保有する簿価 20 億円以下の不動産ストックだけでも約 12 兆円※あり、CRE の有効活用に関する潜在ニーズは大きい。特に、東証が 2023 年よりプライム市場及びスタンダード市場に上場する企業に対して、「資本コストや株価を意識した経営の実現」を要請した結果、各企業が ROE や ROIC の向上施策を策定するなかで遊休不動産に関する有効活用ニーズが高まったことも、同社にとっては追い風になっていると見られる。同社はこうしたニーズを不動産テックで掘り起こし、プロジェクトを成功に導くことで顧客からの信頼を獲得している。

※ 2023 年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 件当たり帳簿価格 20 億円以下の不動産の合計値を同社で集計した。

ククレブ・アドバイザーズ | 2025年5月13日(火)
276A 東証グロース市場 | https://ccreb.jp/ir/

会社概要

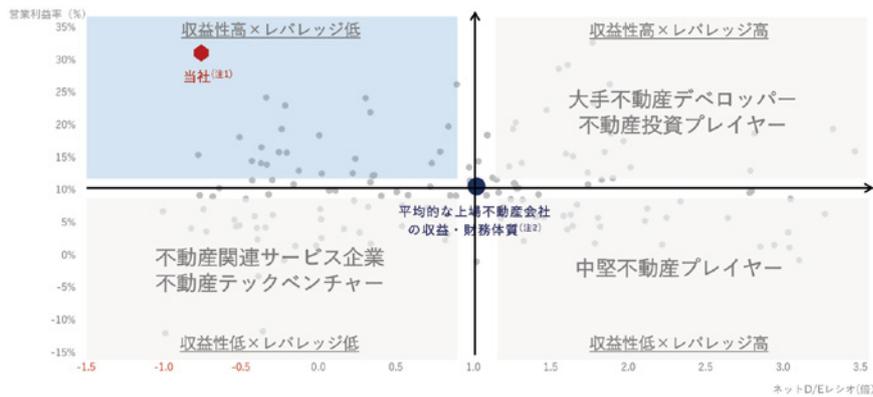
コンパクト CRE マーケットにフォーカス



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」は調査分限に際したため金額は不明。
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件あたり簿価約20億円以下の不動産の合計額を当社にて集計。
出所: 決算説明資料より掲載

不動産関連企業内での同社のポジショニングを見ると、高い収益性と財務健全性の両立が特徴となっている。不動産テックを活用した生産性の高い独自のビジネスモデルを確立することで、営業利益率は創業来 30% 超の水準を維持している。また、B/S を活用した不動産投資・賃貸について一定規模以上の案件については、CRE ファンド組成を活用することで資金負担を軽減しており、ネット D/E レシオ ((有利子負債 - 現預金) ÷ 株主資本) で 1.0 倍以下と適切なレバレッジ水準を維持しており、今後も 1.0 倍以下の水準で事業投資を進める方針となっている。なお、直接の競合ではないものの、同社が意識している企業として不動産投資プレイヤーでは霞ヶ関キャピタル <3498>、不動産テック企業では SRE ホールディングス <2980> を挙げている。

不動産関連企業内での同社のポジショニング



注1: 2025年2月末日時点実績。
注2: 東京証券取引に上場する不動産業計158社について、最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「Financia/QUEST」より2024年7月にデータ抽出)。なお、2024年5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。
出所: 決算説明資料より掲載

会社概要

不動産テック活用により高い成長性・収益性を実現、不景気にも強い事業構造を構築

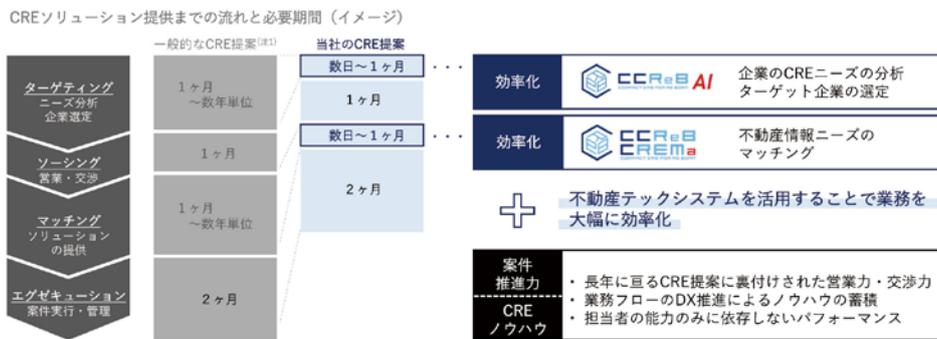
4. 同社の強み

同社は不動産テックを活用した業務プロセスの確立により、業務の大幅な効率化と高い成長率を実現していること、また景気変動の影響を受け難い事業構造になっていることが強みであると弊社では考えている。

(1) 不動産テック活用による業務効率化

一般的な CRE 提案のプロセスでは、顧客ターゲットを選定するための期間として1ヶ月から数年単位、営業・交渉で1ヶ月、そこから CRE の売買等のマッチングまでに1ヶ月から数年単位、エグゼキュション(実行・管理)で2ヶ月程度の期間を要している。これに対して、同社は「CCReB AI」を活用することで数日から1ヶ月以内にターゲット企業の選定が可能であり、また「CCReB CREMa」を活用することでマッチングの期間も数日から1ヶ月程度と早期に実現することが可能となっている。顧客側から見れば、今まで6ヶ月～数年単位で実行していたプロジェクトを、3～6ヶ月と短期間で実行できるため、活用メリットは大きい。同社から見れば、プロジェクト期間の短期化により他社と比べてプロジェクト当たりの人件費を低く抑えることが可能となるほか、同一期間で見れば数多くのプロジェクトを処理することが可能となるため、高い生産性・収益性を実現できる要因ともなっている。また、「CCCHAT」を用いることで経験・ノウハウが不足している営業社員でも顧客に最適な提案が可能となり、早期戦力化にもつながるなど同社の強みの1つと言える。

業務フローのDX推進による効率的な案件組成



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検等に要する時間)を示してあります。

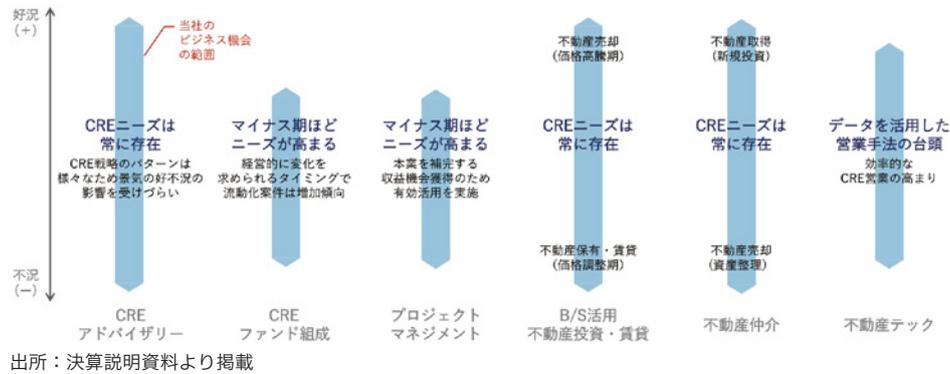
出所: 決算説明資料より掲載

(2) 景気変動の影響を受け難い事業構造

2つ目の強みは、景気変動の影響を受け難い事業構造を確立していることにある。企業の CRE ソリューションに対するニーズは景気の変動にかかわらず常に存在している。好況時には不動産価格の上昇による売却ニーズが増えるほか、新規投資のための不動産取得ニーズが増大し、不動産仲介案件が増加する。一方、不況で企業収益が悪化した場合には、本業の収益を補完する目的で保有資産の売却や有効活用を行うといった意向が強まる傾向にあり、CRE ファンド組成やプロジェクトマネジメントなどのソリューションニーズが増大する。直近、トランプ関税政策によって景気の先行きに対する不確実性が高まっているが、同社の事業環境に及ぼす影響は軽微と弊社では見ている。

会社概要

景気変動とソリューションニーズの関係



業績動向

2025年8月期中間期はB/S活用不動産の売却等により大幅増収増益を達成

1. 2025年8月期中間期の業績概要

2025年8月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比225.8%増の1,654百万円、営業利益で同159.6%増の527百万円、経常利益で同152.6%増の511百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同149.1%増の350百万円となった。

2025年8月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/8 期中間期		25/8 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	507	-	1,654	-	1,147	225.8%
CRE ソリューション	431	85.0%	1,578	95.4%	1,147	265.8%
不動産テック	76	15.0%	76	4.6%	0	-0.1%
売上総利益	391	77.1%	771	46.6%	380	96.8%
販管費	188	37.1%	243	14.7%	55	29.1%
営業利益	203	40.0%	527	31.9%	324	159.6%
経常利益	202	39.8%	511	30.9%	309	152.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	140	27.6%	350	21.2%	210	149.1%

注：24/8 期中間期は上場前であり、同社発表の参考数値
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ククレブ・アドバイザーズ | 2025年5月13日(火)
 276A 東証グロース市場 | <https://ccreb.jp/ir/>

業績動向

売上高のうち、CRE ソリューションビジネスは前年同期比 265.8% 増の 1,578 百万円となった。B/S を活用した不動産投資で 2 件 (11 億円強) を予定どおり売却したことや、CRE アドバイザー及び不動産仲介が 2 ケタ増収と好調に推移したことが主因だ。B/S を活用した賃料収入については一部の物件を売却したことで減収となり、プロジェクトマネジメントについてもプロジェクトの端境期となり減収となった。

一方、不動産テックは同 0.1% 減の 76 百万円と横ばい水準に留まった。サブスクリプションサービスの課金収入が順調に積み上がったが、一部サービスの売上げを CRE ソリューションビジネスに移管したことが要因だ。KPI としている「CCReB CREMa」のユーザー数は前期末比 28.0% 増の 416 アカウント、情報登録数は同 16.2% 増の 6,360 件といずれも順調に拡大している。

売上総利益は同 96.8% 増の 771 百万円となり、売上総利益率は前年同期の 77.1% から 46.6% と大きく低下した。これは B/S 活用による不動産投資の売上構成比が上昇したことによる。販管費は同 29.1% 増の 243 百万円となった。人員増 (前期末比 3 名増の 15 名) に伴う人件費の増加が主因だ。この結果、営業利益率は前年同期の 40.0% から 31.9% に低下したが、営業利益の通期計画に対する進捗率は 81.1% と順調に推移した。営業外収支は前年同期比で約 15 百万円悪化したが、主には上場関連費用 17 百万円の計上による。

物件売却収入により借入金を返済し、 財務余力の拡大により販売用不動産の取得に注力

2. 財務状況と経営指標

2025 年 8 月期中間期末の資産合計は前期末比 806 百万円増加の 2,317 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産において不動産の売却により販売用不動産が 648 百万円減少した一方で、株式上場に伴う新株発行により現金及び預金が 1,495 百万円増加した。

負債合計は前期末比 203 百万円減少の 334 百万円となった。不動産売却収入により借入金を返済したことにより、有利子負債が 170 百万円減少したほか、買掛金が 39 百万円、契約負債が 31 百万円それぞれ減少し、未払法人税等が 52 百万円増加した。純資産合計は同 1,010 百万円増加の 1,983 百万円となった。配当金支出 58 百万円があった一方で、新株発行に伴い資本金及び資本剰余金がそれぞれ 359 百万円増加したこと、また親会社株主に帰属する中間純利益 350 百万円を計上したことによる。

経営指標では、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末の 64.2% から 85.5% に上昇し、ネット D/E レシオも -0.04 倍から -0.86 倍に低下するなど財務体質が大きく改善した。株式上場により 718 百万円を調達できたことや、販売用不動産の売却収入で借入金を返済したことが要因だ。同社は、ネット D/E レシオについては 1.0 倍以下の水準を維持し、その範囲内で今後は借入金も活用しながら販売用不動産の取得に注力し、2026 年 8 月期以降の収益拡大につなげていく戦略である。その一環として、2025 年 4 月に (株) みずほ銀行との間で借入限度額 500 百万円のコミットメントライン契約を締結し、機動的に資金調達を行えるようにした。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/8 期末	25/8 期 中間期末	増減額
流動資産	1,073	1,883	810
現金及び預金	262	1,757	1,495
販売用不動産	715	67	-648
固定資産	438	434	-4
資産合計	1,511	2,317	806
負債合計	538	334	-203
有利子負債	220	50	-170
純資産合計	972	1,983	1,010
<安全性>			
自己資本比率	64.2%	85.5%	21.3pp
ネット D/E レシオ (倍)	-0.04	-0.86	-0.82

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年8月期業績は3期連続で大幅増収増益となる見通し

3. 2025年8月期の業績見通し

2025年8月期の連結業績は、売上高で前期比73.3%増の2,200百万円、営業利益で同54.5%増の650百万円、経常利益で同51.5%増の630百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同48.5%増の428百万円と3期連続で2ケタ増収増益となり、過去最高業績を更新する見通しだ。第1四半期発表時点で新規受注が好調に推移していたことから、当初計画を上方修正しており、中間期までの通期計画に対する進捗率は売上高で75.2%、営業利益で81.1%と順調に進捗している。進捗率が高いのは、中間期までにB/S活用による不動産投資の売却を実施したことによる。

また、当初第3四半期に売上げ計上を予定していた不動産仲介案件について、売主側の意向により売却時期が2026年8月期以降に先送りされることになったが、第2四半期に受注した新規案件でカバーできる見込みとなっている。同社の業績計画は成約確度の高い案件を積み上げた数値となっているため、第3四半期以降に成約期間の短い新規案件を獲得できれば上乗せ要因となる。このため、弊社では業績計画は若干の上振れ余地があると見ている。

ククレブ・アドバイザーズ | 2025年5月13日(火)
 276A 東証グロース市場 | <https://ccreb.jp/ir/>

業績動向

2025年8月期通期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/8期		25/8期				中間期 進捗率
	実績	売上比	当初計画	修正計画	売上比	前期比	
売上高	1,269	-	1,792	2,200	-	73.3%	75.2%
営業利益	420	33.2%	515	650	29.5%	54.5%	81.1%
経常利益	416	32.8%	500	630	28.6%	51.5%	81.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	288	22.7%	340	428	19.5%	48.5%	81.8%
1株当たり利益(円)	84.29		87.09	106.24			

注：当初計画は株式上場時（2024年11月時点）、修正計画は25/8期1Q決算発表時（2025年1月）に発表した数値
 出所：事業計画及び成長可能性に関する事項、決算短信よりフィスコ作成

なお、足元の景況感はトランプ関税政策の影響によりやや悪化しているが、前述のとおり同社ビジネスへの影響は軽微と見られる。重要 KPI としている「CCReB CREMa」のユーザー数や登録数については増加基調が続いており、CRE ソリューションビジネスについても、2026年8月期以降の CRE 戦略支援案件など新規案件のパイプラインが増加している状況にあり、収益は引き続き高成長が続くものと予想される。

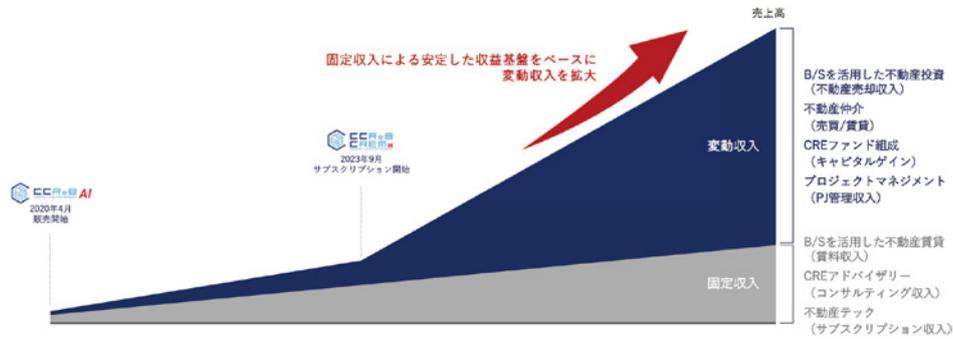
成長戦略

営業体制の強化と新規事業立ち上げ等により 年率 50% 超の成長を目指す

同社は今後の目標について年率 50% 以上の収益成長を継続し、企業価値（時価総額）を現在の 160 億円程度（4月21日終値 3,860 円換算）の水準から、早期に 400 ～ 500 億円規模にまで高めていきたい考えだ。当面は成長性と安定性を兼ね備えた収益構造の構築を目指しており、固定収入（不動産テック、CRE アドバイザリー（固定）、不動産賃貸）を積み上げながら、CRE ソリューションによる変動収入（CRE アドバイザリー（変動）、B/S 活用不動産投資、不動産仲介、コンパクト CRE、プロジェクトマネジメント）を伸ばし、持続的な高成長を実現する考えだ。成長戦略としては、営業体制の強化、「CCReB CREMa」の金融機関向け導入拡大、新規事業の拡大の 3 点に取り組む。

成長戦略

CRE ソリューション事業の収益イメージ



出所：決算説明資料より掲載

1. 営業体制の強化

今後も高成長を続けるには、CRE ソリューションビジネスの拡大に向けた営業人員の体制強化を図ることが重要と当社では考えている。2025年2月末時点で営業部門の人員のうち営業専任者が5名体制となっているが、今後3年間で現状比3倍となる15名前後まで増員する方針を立てている。営業支援ツールとして「CCReB AI」などを用いて効率化を図っているが、最終的には人が関わるプロジェクトのため、人的リソースの強化が高成長を継続するには必要不可欠である。2025年8月期末までに1名の入社が予定されており、2026年8月期には増員ペースが加速する見通しとなっている。中途採用が中心となるが、当社では不動産業界の経験の有無にかかわらず、営業センスを持ち自発的に行動できる人材を採用することになっている。前述したとおり、新規顧客の探索は「CCReB AI」で、アプローチ手法についてはCRE提案のノウハウが蓄積された「CCCHAT」を用いることで、業界経験が浅い、または未経験者でも対応できるようになるためだ。

2. 「CCReB CREMa」の金融機関向け導入拡大

高成長を実現していくうえで重要な役割を担う「CCReB CREMa」の利用ユーザー及び登録情報件数の拡大に取り組んでいるが、なかでも地方銀行への導入拡大に注力している。地方銀行では当社がフォーカスする中堅・中小企業の顧客を多く持ち、これら顧客の不動産情報を把握しているためだ。地方銀行では、不動産ニーズの情報取り扱いに関しては属人的であり、組織全体で統括的に把握できていないほか、全国の不動産情報・ニーズが把握できていないため顧客のCRE戦略に対して差別的なソリューションを提案できていないケースも多く、こうした銀行に対して「CCReB CREMa」は有効なツールになるとを当社では考えているためだ。導入が進めば、サブスクリプション収入が増加するだけでなく、同社への物件紹介が増えることでB/S活用による不動産投資・賃貸や、不動産仲介、CREファンド組成といったCREソリューションビジネスのパイプラインの増加につながることを期待される。

成長戦略

現在、導入済みの金融機関が6行、提案済みが18行（うち商談中8行）となっている。金融機関では提案から導入契約に至るまでに相当程度の時間を要するため、進捗状況はスローとなっているが、地方銀行でも新たな収益機会の獲得が求められるなかで、CREソリューションによる収益獲得機会を効率的に実現できる「CCReB CREMa」のニーズは強いと考えられ、着実に導入が広がるものと予想される。同社の営業ターゲットとなる金融機関数は、都市/信託/地方銀行で116行あり、これら金融機関が「CCReB CREMa」を導入することで潜在需要も拡大していくことになる。なお、これら地方銀行では顧客の不動産情報についてはオープンにせず自社内だけで利用したいというニーズがあり、こうした機能を提供できる「CCReB MB（マッチングボックス）」の営業を推進している。

3. 新規事業の育成

同社は企業の土地有効活用支援に関する新規事業として、「有効活用不動産のマスターリース事業」の開始を発表した。第1弾として、危険物倉庫のマスターリース事業を2026年8月期以降に開始し、さらなる収益機会の拡大を目指す。危険物倉庫の需要は、地域ごとに品目の特性が異なるが、主には半導体やEV用バッテリーに用いられる特殊原材料、化粧品や農薬の原材料、潤滑油などが挙げられ、特にここ数年はEV用バッテリーや化粧品など化学品原材料の倉庫需要がサプライチェーンリスクの高まりもあって増加傾向にある。一方で、危険物倉庫の供給については面積ベースで年々増加傾向にあるが、自社所有の倉庫が多く賃貸型の危険物倉庫の供給についてはまだ少なく、危険物倉庫の賃貸需要については成長余地が大きいと見られる。

こうした市場動向から、同社では企業が保有する遊休地の有効活用ソリューションとして賃貸型の危険物倉庫を提案するとともに（「CCReB AI」を利用）、借り手となるテナントのニーズも把握したうえで（「CCReB CREMa」を利用）、企業側の意思決定における懸念（テナント退去リスク等）を排除している。危険物倉庫の建設資金については基本的には企業側が負担し、同社は企業とマスターリース契約を結ぶとともに、テナントにサブリースすることで賃料の差額を得るほか、施設管理のためのプロパティマネジメントフィーを得るビジネスモデルとなる。従来は、建設プロジェクトに係るプロジェクトマネジメントフィーだけが収益ポイントであったが、マスターリース事業ではさらにマスターリースによる賃料の差額並びにプロパティマネジメントフィーが新たな収益ポイントとして加わることになる。

危険物倉庫のマスターリース事業のビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

ククレブ・アドバイザーズ | 2025年5月13日(火)
276A 東証グロス市場 | https://ccreb.jp/ir/

成長戦略

既に、3社に対して提案活動を行っており、最短で2027年後半に危険物倉庫が竣工する見込みとなっている。このため、2026年8月期はプロジェクトマネジメントフィーのみ売上げに計上されることになり、マスターリースに係る売上げは2027年8月期以降となる見通しだ。3つのプロジェクトで合計10数棟の倉庫※を建設する見込みで、1棟当たり年間10百万円弱の売上げを想定している。将来的にはエンドユーザーが保有期間を自由に選べるようなシステムを開発し（開発費は数千万円程度）、賃貸床のサブスクリプション販売を行う予定だ。保管ニーズにおいて季節変動の大きい品目もあり、こうしたニーズを取り込んでいく。

※ 消防法によって、危険物倉庫の建築基準は高さ6m以下の平屋建てで、延床面積で1千m²以下と規定されている。

4. 2026年8月期の成長イメージ

同社では、中期経営計画を2025年8月期の決算と同時に発表すべく準備を進めている。当面は旺盛なCREニーズを受けて年率50%以上の収益成長を継続することを目標としている。実際、コンサルティング案件は順調に積み上がっているようで、現時点における2026年8月期のパイプラインの積み上げをベースにして試算した想定売上高は2025年8月期計画比で1.5倍となる33億円程度になる見通しだ。また、想定営業利益については同社が目標とする「営業利益率30%」を達成した場合、同1.5倍の10億円程度となり、EPSは160円程度を想定している。

成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

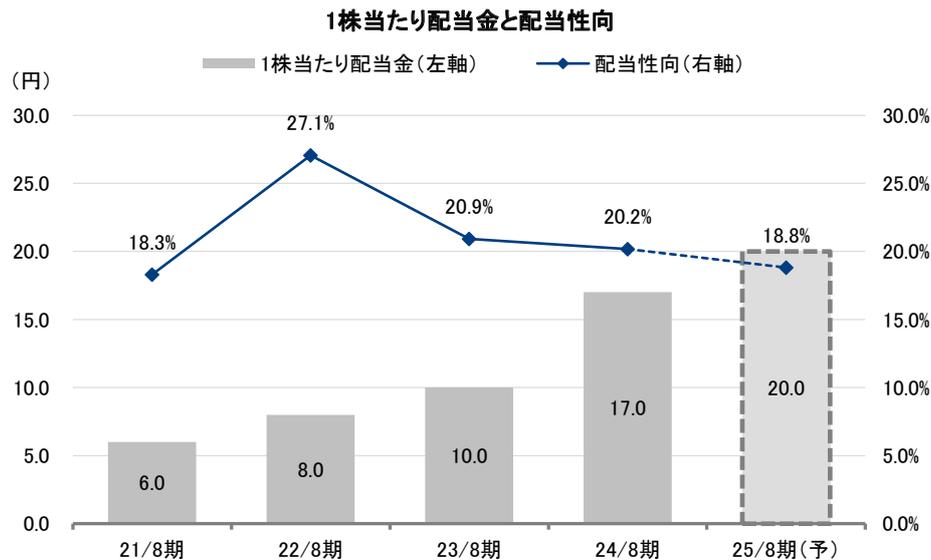
費用面での中期的な見通しについては、営業体制の強化により人件費の増加が見込まれるほか、オフィスの移転増床により賃借料の増加が見込まれる。そのほか、認知度向上のための広告宣伝費や新規事業に係るシステム開発費用が増加要因となるが、業績への影響は軽微と見られる。人員の採用数が短期間で大幅に増加した場合は、一時的に生産性が低下し利益率の悪化要因となるリスクはあるが、各種ツールを活用することで生産性低下の影響を最小限に抑えることは可能と見られる。

株主還元策

創業以来、配当を実施。2025年8月期は5期連続の増配を予定

同社は株主への利益還元を経営上の重要課題として位置付けており、収益基盤の多様化や収益力強化のための事業資金への活用を最優先としつつ、財務基盤強化のための内部留保も充実させることが株主に対する最大の利益還元につながると考えている。配当については実質初年度にあたる2020年8月期から実施しており、今後も業績や財務状況・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実施することを基本方針としている。

2025年8月期の1株当たり配当金については、前期比3.0円増配の20.0円（配当性向18.8%）と5期連続の増配を予定しており、2026年8月期以降も業績が順調に拡大すれば増配を継続するものと思われる。



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp