COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

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12月24日（水）

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月期の業績概要 01
2. 2026年8月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画と株主還元策 01

■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 08
4. 同社の強み 09

■業績動向 10

1. 2025年8月期の業績概要 10
2. 財務状況と経営指標 12
3. 2026年8月期の業績見通し 13

■中期経営計画 15

1. 中期経営計画の概要 15
2. 成長戦略 16
3. 人的資本戦略 18

■株主還元策 19

要約

CREのプラットフォーマーとして確固たる地位確立を目指す中期経営計画を策定

クククレブ・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で可視化し、有効活用施策の提案、不動産売買・賃貸、仲介、プロジェクトマネジメントなどの各種ソリューションサービスを展開している。不動産テックによる業務効率化と、簿価でおおむね20億円以下と大手不動産プレイヤーが参入しないコンパクトCRE市場に注力することで、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月期の業績概要

2025年8月期の連結業績は、売上高で前期比101.2%増の2,555百万円、営業利益で同45.6%増の612百万円と大幅増収増益となった。増収増益の要因は、主にCREソリューションビジネスの売上高が同112.7%増の2,383百万円と大きく伸長したことにある。これは、販売用不動産の売却に伴うバランスシート（以下、B/S）を活用した不動産投資案件の売上計上やCREアドバイザリー収入の増加などによるものである。また、不動産テックビジネスの売上高も契約件数の増加に伴い同15.0%増の171百万円と順調に拡大した。営業利益率が前期の33.2%から24.0%に低下したのは、B/S活用による不動産投資案件の売上高が同4倍増の1,540百万円となり、全体に占める構成比が上昇したことによる。

2. 2026年8月期の業績見通し

2026年8月期の連結業績は、売上高で前期比83.9%増の4,700百万円、営業利益で同79.4%増の1,100百万円と大幅増収増益が続く見通しである。企業の遊休不動産を有効活用する動きが活発化するなか、同社は不動産テックを活用して潜在的な案件の掘り起こしを効率的に進めており、前期に引き続きCREソリューションビジネスが大きく伸長する見込みである。四半期ベースではB/S活用による不動産投資の大型売却案件が予定されている第3四半期に2,231百万円の売上高を見込んでいる。前期は上期に収益が偏重していたため、第2四半期までは前年同期比で2ケタ減益が続く見込みだが、足元の需要は引き続き旺盛で、パイプラインも順調に積み上がっていることから、会社計画は十分に達成可能と弊社では見ている。

3. 中期経営計画と株主還元策

同社は2025年10月に2028年8月期までの中期経営計画を発表した。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プラットフォーマーとしての地位確立を目指す。さらなる成長に向けて戦略的アライアンスを加速し、不動産テックを活用しながらCREソリューションの各種サービスをさらに強化する。また新たな取り組みとして、中堅・中小企業の事業承継ニーズに対応した不動産M&A案件への投資や、不動産テック企業のM&A・アライアンス戦略を推進する。なお、同社は2025年11月に公募及び第三者割当増資により約24億円の資金調達を実施した。ただし、今回の中期経営計画は、これら増資による資金調達を前提とせずに策定されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

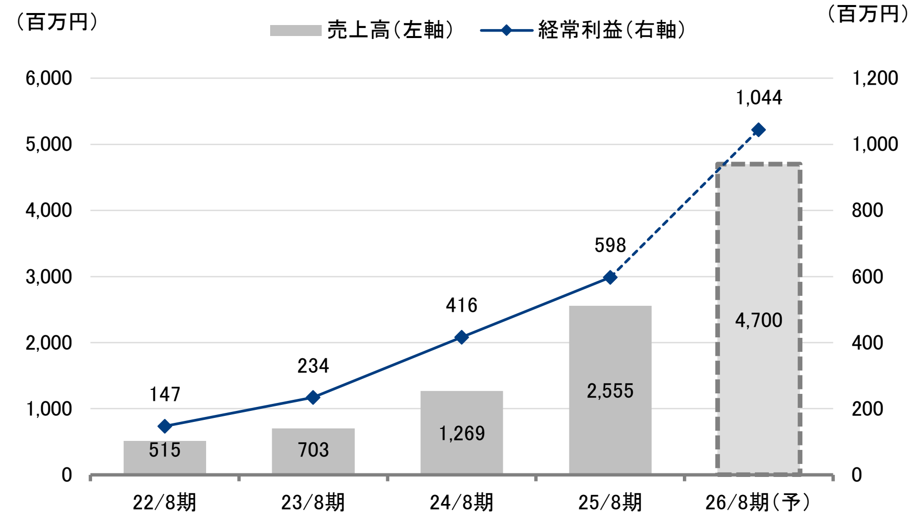
2028年8月期の業績目標は、売上高120億円、営業利益32億円を設定し（年平均成長率は売上高で67.5%、営業利益で73.6%）、営業利益は5倍増を目指す。60兆円規模となるコンパクトCRE市場は、情報の非対称性や秘匿性の高さから難易度の高い市場であり、大手不動産会社もほとんど手掛けていないブルーオーシャン市場と位置付けられる。今後も不動産テックを活用した独自のビジネスモデルを推進することで、高成長が継続する可能性が高いと弊社は見ている。

なお、株主還元については、事業資金への活用、内部留保の充実を最優先としながらも、株主利益最大化と内部留保のバランスを見ながら配当を行うことを基本方針としている。2025年8月期の1株当たり配当金は、前期比5.0円増配の22.0円（上場記念配当2.0円含む）を実施した。2026年8月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配となる27.0円と6期連続の増配を予定しており、今後も利益成長とともに配当水準の向上を目指す。

Key Points

- 2025年8月期はB/S活用不動産の売却などにより大幅増収増益を達成
- 2026年8月期もCREソリューションに対する需要は旺盛で高成長が続く見通し
- 2028年8月期に売上高120億円、営業利益32億円を目指す中期経営計画を策定

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

同社は、創業者で現 代表取締役である宮寺 之裕氏が2019年に設立した。宮寺氏は、前職の不動産投資運用会社におけるCRE投資業務において、新規案件探索が人力であった点から、デジタル技術による生産性向上の着想を得た。2010年代後半のAI技術の普及を受け、システム開発企業との協議を経て事業化実現の可能性を確認し、同社を設立した。

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（クケレブエーアイ）」、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（クケレブクレマ）」の提供を相次いで開始した。そして、コロナ禍を機にリモートワーク化が進むなかで、CREビジネスを展開する複数の大手不動産会社が新規案件探索ツールとして「CCReB AI」を導入し、対面営業が制限される状況下で自動マッチングシステムとして「CCReB CREMa」を利用する企業が増加したため、同社のビジネスは伸長した。さらに、企業収益悪化に伴う遊休不動産の有効活用ニーズの高まりから、鉄道会社などからコンサルティング案件やプロジェクト案件を受注した。同社は、増加する需要の対応を進めた結果、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418百万円と約4倍に急拡大した。

2021年10月に、データマーケティング及び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ケレブ・マーケティング（株）を設立した。2023年2月には事業用不動産の保有及び賃貸を目的に、子会社として各務原プロパティ（株）を設立し、2022年8月期より連結決算を開始した。各務原プロパティは将来的に売却する意向であるが、賃貸借の権利関係が複雑な案件については、売却を円滑に進めるため、子会社として組織を分離する方針を採用している。今後も同様のケースでは、子会社化して運営する場合がある。

直近では2025年10月に、不動産投資事業を展開する地主<3252>、みずほリース<8425>の子会社で建物リースや不動産ファイナンスサポートを行うエムエル・エステート（株）とそれぞれ資本業務提携契約を締結した。

株式の上場は2024年11月で、東証グロース市場に設立から5年6ヶ月で上場を果たした。従業員数は、2025年8月末時点で15名（営業部門7名、管理部門8名）である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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
2025年10月	地主（株）及びエムエル・エステート（株）と資本業務提携契約を締結

出所：有価証券報告書、IRニュースよりフィスコ作成

大手企業が扱わないコンパクトCRE市場を対象に 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や効率性の面から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・研究所等の物件に注力し、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を提供している。同社の社名「CCReB（ククレブ）」は、「Compact CRE for Reborn」の頭文字を取ったものであり、今あるストック（不動産）を大切に再生するという想いを示している。

(1) ビジネスモデル

同社は、不動産テックを自社で活用してCREソリューションビジネスを効率的に展開する一方、不動産テックを外部販売することで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、実質的には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いる。2025年8月期の売上構成比は、CREソリューションビジネスが93.3%、不動産テックビジネスが6.7%となっている。

CREソリューションビジネスのサービス提供フローにおいて、「CCReB AI」と「CCReB CREMa」は、新規案件探索のための情報入手ツールとして活用されている。「CCReB AI」では、上場企業を中心に約2.5万社に及ぶ企業の有価証券報告書・中期経営計画書・各種IR資料・財務データを蓄積し、これらの定性・定量情報をAIエンジンで分析、企業の潜在的な不動産ニーズを可視化・スコアリングしている。同社は、一定以上のスコアとなった企業に対して、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。「CCReB CREMa」にはCREに関する6千件超の売買・賃借案件（所在地域や規模、業種など簡易な属性データ）が登録されており、不動産売買のマッチングに活用されている。登録データの拡大によってマッチング確率や案件数が増加するため、同社では「CCReB CREMa」の登録データを収益成長のための重要なデータベースと位置付けている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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されており、業務経験が少ない営業社員でも効果的な営業提案が可能になる。

ビジネスモデル

出所：決算説明資料より掲載

(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、同社は顧客（企業・不動産プレイヤー）のニーズに合わせ、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、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。2025年8月期の売上構成比は、B/Sを活用した不動産投資が64.6%と最も高く、B/Sを活用した不動産賃貸が12.3%、不動産仲介が11.3%と続く。3つのソリューションで9割弱を占めている。そのほか、CREアドバイザリーが8.5%、CREファンド組成が3.3%となり、プロジェクトマネジメントは売上は発生しなかった。

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・助言に加え、不動産プレイヤーに対してCRE営業戦略の助言なども行っている。これらの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に計上しているため、売上総利益率は9割程度と高い。なお、この売上総利益率はあくまで目安であり、個別案件によって変動する可能性がある。

CREファンド組成は、資産の売却意向を持つ企業に対し、SPC※などを活用してほかの不動産プレイヤーとともにファンドを組成し、ファンドの資産取得から運用・売却までをマネジメントするサービスである。同社単独で固定資産を取得するケースもあるが、20億円以上の大型案件は資金負担が大きくなるため、ファンド組成（パートナー企業との共同投資を含む）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として計上している。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することで、仲介手数料を獲得するケースもある。

※ 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、その報酬などを売上に計上している。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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

B/Sを活用した不動産投資・賃貸は、売却意向を持つ企業の資産を同社が取得し、賃貸収入や売却収入を得るビジネスである。売却時の売上総利益率は3～5割となり、賃貸収入に関しては修繕工事や維持費用などが発生するため2割程度である。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物件を取得できるため、一般的な不動産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る。媒介手数料収入を売上に計上し、売上総利益率は9割程度である。「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あり、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）、用途地域（工業地域・住居専用地域など）、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し、マッチング確率のランキング表示を行っている。スコアが一定以上の案件についてアプローチするため、成約までの期間短縮を実現している。

(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、自社で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型の外部販売サービスとして提供している。

a) CCReB AI

「CCReB AI」は、不動産会社・資産運用会社・金融機関・建設会社・不動産調査会社など、CREに関わる幅広い企業に導入されている。CRE営業を効率化するための支援ツールとしてだけでなく、企業分析などにも活用されている。サービス提供にあたり、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。導入企業数は非開示だが、数十社程度と見られ、契約継続率は98.9%（2020年3月～2024年8月）と高水準で推移している。同ツールを外部に販売した場合でも、同社が注力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生じない。

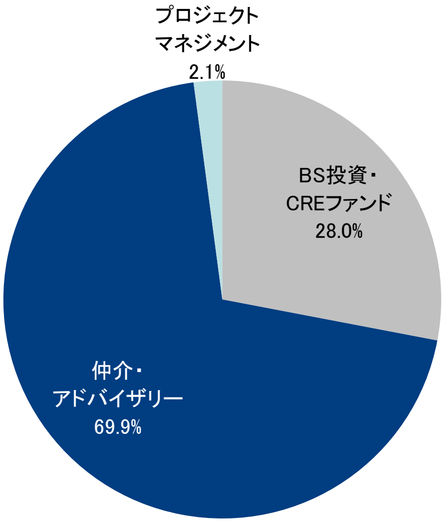
b) CCReB CREMa

「CCReB CREMa」は、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、不動産プレイヤーや金融機関など、BtoB向けの不動産情報・ニーズのマッチングを提供するシステムである。2020年10月に成功報酬型のサービスとして運用を開始したが、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として、自らが登録した不動産情報・ニーズへのマッチング状況を自身で把握できる「CCReB CREMa+（ククレブクレマプラス）」や、不特定の外部とのマッチングを制限し、利用ユーザー社内専用の情報管理・マッチング機能に特化した「CCReB MB（ククレブマッチングボックス）」を展開している。

「CCReB CREMa」は、CREソリューションビジネスの案件獲得につなげるために、重要なデータベース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の登録が進むにつれて、受注件数の増加につながるためである。利用ユーザー数（無料会員を含むアカウント数）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8月末時点でユーザー数は502アカウント、情報登録数は6,867件※となっている。2025年8月期は、年間の紹介件数が1,688件、このうち93件が商談に結び付き、20件が成約に至った。商談件数に対する成約率は21.5%となる。

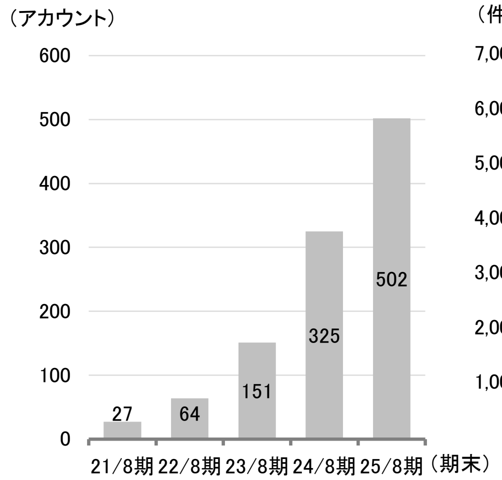
※ 情報登録から2年経過した物件/ニーズは対象外としている。

マッチングの内訳

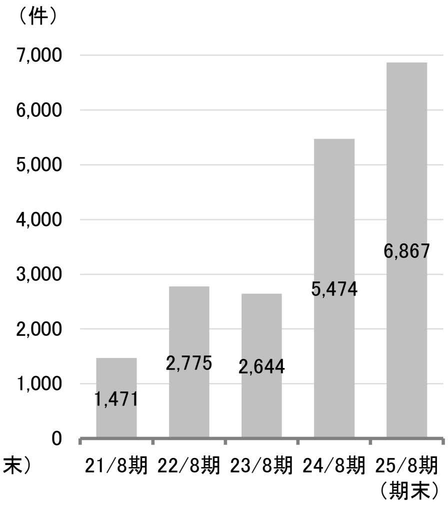


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ユーザー数の推移



情報登録数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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. 市場規模と同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に注力している。この市場は、不動産に限らず経営や産業に関する知識・ノウハウが必要となるため、参入障壁が高い。大手不動産会社は業務効率や採算性の観点からコンパクトサイズの資産の取り扱いは限定的であり、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にあるため、競合企業が少ないブルーオーシャンマーケットと位置付けられる。上場企業及び非上場企業が保有する簿価20億円以下の不動産ストックは、同社推計で60兆円規模（うち、上場企業で約12兆円）※と、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の上場企業に対して「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。同社は、こうしたニーズを不動産テックで効率的に掘り起こし、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。

※ 上場企業に関しては、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。非上場企業に関しては、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・建物及び付帯設備の合計額を同社が集計。

同社は、高い収益性と財務健全性を両立しながら、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により、営業利益率は創業来20%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ではCREファンド組成を活用して資金負担を軽減しており、ネットD/Eレシオ（（有利子負債－現金及び預金）÷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いる。今後も1.0倍以下の水準で事業投資を進めていく。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。

同社のポジショニング

出所：決算説明資料より掲載

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る業務の大幅な効率化と高い成長率の実現に加えて、景気変動の影響を受けにくい事業構造も強みとしている。

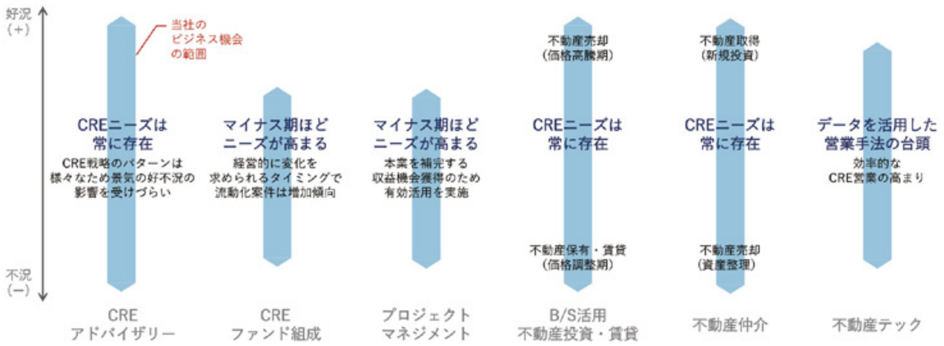
(1) 不動産テック活用による業務効率化

一般的なCRE提案のプロセスでは、顧客ターゲティング選定に1ヶ月から数年単位、営業・交渉に1ヶ月、CREの売買などのマッチングに1ヶ月から数年単位、エグゼキューション(実行・管理)に2ヶ月程度の期間を要する。これに対し、同社は「CCReB AI」の活用によりターゲット企業の選定を数日から1ヶ月以内へ、「CCReB CREMa」の活用によりマッチング期間も数日から1ヶ月程度へ短縮できる。顧客側から見ると、従来6ヶ月から数年単位で実行されていたプロジェクトを、3〜6ヶ月で実行できるため、活用メリットは大きい。同社側から見ると、プロジェクト期間の短期化により、他社と比較してプロジェクト当たりの人件費を低く抑えられるほか、同一期間で数多くのプロジェクトを処理できるため、高い生産性・収益性を実現する要因となっている。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、早期戦力化を実現している点も強みである。

(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にくい事業構造を確立している点にある。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、不況時には、企業収益が悪化した場合に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意向が強まり、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。金利上昇局面では不動産投資マインドが冷え込むものの、CREニーズは常に存在しており、多様なソリューションを提供している同社が受ける影響は軽微であると弊社では見ている。

景気変動とソリューションニーズの関係



出所:決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2025年8月期はB/S活用不動産の売却などにより、大幅増収増益を達成

1. 2025年8月期の業績概要

2025年8月期の連結業績は、売上高で前期比101.2%増の2,555百万円、営業利益で同45.6%増の612百万円、経常利益で同43.8%増の598百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同54.5%増の445百万円と、大幅増収増益となった。ただし、2025年7月に上方修正した会社計画に対しては、一部案件の期ズレが発生したことにより、計画を下回る結果となった。

売上高のうち、CREソリューションビジネスは前期比112.7%増の2,383百万円と大幅な増収となった。これは、B/Sを活用した不動産投資が約4倍増の1,540百万円と急増したことが主因である。B/Sを活用した不動産賃貸収入も、保有資産の増加に伴い同9.3%増の294百万円と堅調に推移した。そのほか、CREアドバイザリーが同139.6%増の203百万円、CREファンド組成が同40.9%増の77百万円と順調に増加した。一方で、不動産仲介が同4.7%減の268百万円と減少したほか、プロジェクトマネジメントは同期間での案件はなく売上は発生しなかった。不動産テックビジネスは同15.0%増の171百万円と好調に推移した。これは「CCReB AI」のユーザー数の増加と、「CCReB CREMa」のユーザー数が前期末比54.5%増の502アカウントに増加するなか、有料会員のユーザー数が増加したことで、課金収入が順調に積み上がったことが主因である。なお、「CCReB CREMa」の情報登録件数についても同25.4%増の6,867件と増加基調が続いている。

売上総利益率は、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り、前期の66.9%から43.8%へ低下した。一方、販管費は同18.2%増の506百万円となった。人員増(前期末比3名増の15名)に伴い人件費が増加したものの、増収により販管費率は前期の33.7%から19.8%に低下した。この結果、営業利益率は前期の33.2%から24.0%に低下したが、不動産業界全体の収益性を上回る水準を維持している。なお、ハワイ所在の賃貸不動産を売却したことにより、固定資産売却益23百万円を特別利益として計上した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

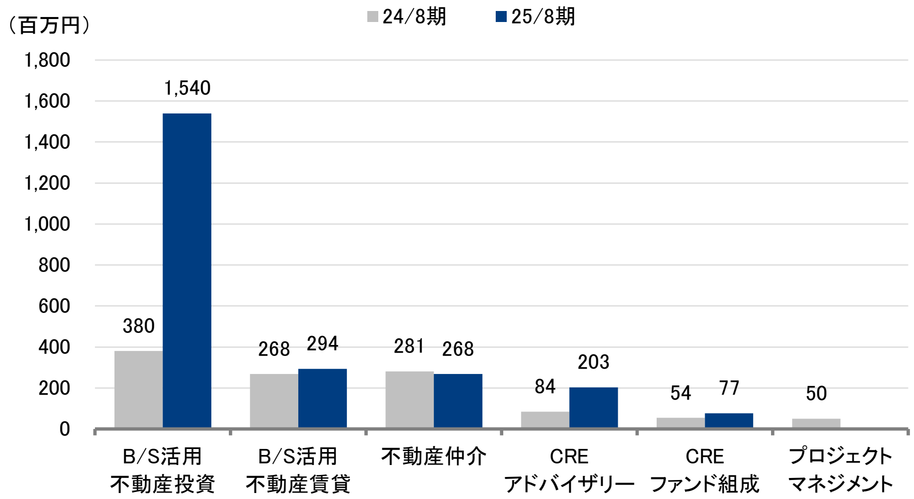
2025年8月期連結業績

（単位：百万円）

	24/8期		25/8期			前期比	
	実績	売上比	会社計画※	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,269	-	2,600	2,555	-	1,285	101.2%
CREソリューションビジネス	1,120	88.3%	-	2,383	93.3%	1,263	112.7%
不動産テックビジネス	148	11.7%	-	171	6.7%	22	15.0%
売上総利益	849	66.9%	-	1,119	43.8%	269	31.8%
販管費	428	33.7%	-	506	19.8%	77	18.2%
営業利益	420	33.2%	672	612	24.0%	192	45.6%
経常利益	416	32.8%	655	598	23.4%	182	43.8%
特別損益	12	-	-	23	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	288	22.7%	460	445	17.4%	157	54.5%

※ 2025年7月修正発表値。
出所：決算短信よりフィスコ作成

CREソリューションビジネスの売上内訳



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

販売用不動産の取得及び取得資金の借入により資産・負債が増加

2. 財務状況と経営指標

2025年8月期末の資産合計は前期末比2,280百万円増加の3,791百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では株式上場に伴う新株発行や借入による資金調達などにより現金及び預金が1,376百万円増加したほか、販売用不動産が759百万円増加の1,475百万円となった。固定資産では、有形固定資産が42百万円増加の320百万円となったほか、ストックオプション行使に伴う費用負担補助を資金使途とする従業員に対する長期貸付金69百万円を計上した。

負債合計は前期末比1,157百万円増加の1,696百万円となった。不動産取得資金として短期借入金が1,230百万円増加の1,450百万円となった。純資産合計は同1,122百万円増加の2,095百万円となった。配当金支出58百万円があった一方で、新株発行等に伴い資本金及び資本剰余金がそれぞれ367百万円増加したこと、また親会社株主に帰属する当期純利益445百万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55.2%に低下したが、ネットD/Eレシオは-0.09倍と同社が目標とする1.0倍以下の水準を維持した。ネットD/Eレシオについては今後も1.0倍以下の水準であれば借入金も活用しながら販売用不動産を取得する方針だ。また、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、金融機関との取引関係を強化した。収益性に関しては営業利益率で24.0%、ROEで29.1%といずれも前期と比較して低下したものの、売上構成比の変化が主因でいずれも不動産業界の平均と比較すれば高い水準にある。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	24/8期末	25/8期末	増減
流動資産	1,073	3,217	2,144
現金及び預金	262	1,639	1,376
販売用不動産	715	1,475	759
固定資産	438	574	135
資産合計	1,511	3,791	2,280
負債合計	538	1,696	1,157
有利子負債	220	1,450	1,230
純資産合計	972	2,095	1,122
＜安全性＞			
自己資本比率	64.2%	55.2%	-9.0pp
ネットD/Eレシオ（倍）	-0.04	-0.09	-0.05
＜収益性＞			
ROA	33.0%	22.6%	-10.4pp
ROE	34.2%	29.1%	-5.1pp
売上高営業利益率	33.2%	24.0%	-9.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2026年8月期もCREソリューションに対する需要は旺盛で高成長が続く見通し

3. 2026年8月期の業績見通し

2026年8月期の連結業績は、CREソリューションビジネスに対する旺盛な需要を背景に、売上高で前期比83.9%増の4,700百万円、営業利益で同79.4%増の1,100百万円、経常利益で同74.4%増の1,044百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同57.1%増の700百万円と、大幅増収増益が続く見通しである。計画策定時点のパイプラインの売上計上予定時期と過去からのトレンドをベースに、四半期ベースでの業績見込みを開示している。2025年8月期は上期に収益が偏重していたが、2026年8月期は下期偏重型となる見通しのため、第2四半期までの営業利益は前年同期比で2ケタ減益が続く点には留意が必要である。

2026年8月期は、B/S活用による不動産投資の大型売却案件が予定されている第3四半期がピークとなり、売上高で2,231百万円、営業利益で434百万円となる見通しである。足元のCREソリューションビジネスにおける需要は活発で、パイプラインも順調に積みあがっていることから、会社計画を達成する可能性は高い。なお、実際の案件計上時期が顧客事由などにより前後することで、各四半期の計上額は会社計画から変動する可能性がある。

2026年8月期の連結業績見通し

（単位：百万円）

	25/8期実績		26/8期計画						
	通期	売上比	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	売上比	前期比
売上高	2,555	-	743	766	2,231	960	4,700	-	83.9%
営業利益	612	24.0%	212	115	434	339	1,100	23.4%	79.4%
経常利益	598	23.4%	-	-	-	-	1,044	22.2%	74.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	445	17.4%	123	70	285	222	700	14.9%	57.1%
1株当たり当期純利益（円）	110.46		-	-	-	-	139.10※		

※ 公募及び第三者割当による新株式発行後の株式数5,032千株で算出
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 新規事業の始動

2026年8月期はCREソリューションビジネスの新たな取り組みとして、HAZMAT※1倉庫等を含めた開発やマスターリースなどのプロジェクトを推進する。具体的には、取得済みの北海道北広島市の土地において、8棟で構成される賃貸型危険物倉庫の開発プロジェクト※2に事業法人2社と共同で着手する。2026年3月頃に、開発主体となる特定目的会社（開発TMK）に土地を売却する予定である。その後、開発TMKから開発に関するプロジェクトマネジメント業務を受託するほか、HAZMAT倉庫のマスターリース事業を展開する。竣工後は、REITまたは私募ファンドへの売却を想定している。同社にとっては、1つのプロジェクトで複数の収益ポイントが発生する。現在、兵庫県・福岡県・熊本県の3つの物件でも提案活動を進めており、2027年8月期以降の収益貢献を見込んでいる。

※1 HAZMATとは危険物（Hazardous Materials）を指す。HAZMAT倉庫は関連法規に準拠し、これらの物質を安全に保管・取り扱うために設計された倉庫で、具体例として半導体・蓄電池などの材料が挙げられる。
※2 土地面積2.1万平方メートル、建物面積約8,500平方メートル（計画段階）で、2026年4月に着工、2027年4月に竣工予定。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

危険物倉庫の供給は、面積ベースで年々増加傾向にあるものの、自社所有の倉庫が多く、賃貸型の危険物倉庫の供給はまだ少ない。今後は国策として半導体や蓄電池等の産業の育成が進み、危険物倉庫の賃貸需要の拡大も予想されるため、同領域における成長余地は大きいと見られる。

(2) 不動産テックシステムの付加価値向上

具体的な取り組みとして、「CCReB AI」では、不動産売買動向予測のさらなる精度向上に向け、2025年9月よりアルゴリズム研究の第一人者である兵庫県立大学の加藤特任教授と共同研究を開始した。新たな分析手法を加えることで、様々な観点から資産効率の良い企業を分析し、対象企業の資産効率面での評価や参考にすべき類似企業を特定したうえで、不動産売買予測ロジックに組み込むことを想定している。また、生成AIによる「壁打ち機能」を搭載し、提案書自動作成の高度化にも取り組む予定である。

「CCReB CREMa」は2025年9月に3つの機能を追加した。1つ目は地図連携機能であり、登録された物件及びニーズ情報を地図上にマッピングできるようになった。従来はExcelなどで管理していた拠点情報を地図上で可視化し、一元管理できるようになった。2つ目は出力機能で、登録済み物件の詳細情報をPDFやPowerPointへ出力できるようになった。3つ目は外部サービス連携機能で、物件概要の詳細画面から、外部企業が提供する不動産テックサービス（登記情報取得サービス、全国地価マップなど）へ直接アクセスできるようになった。

同社は今後もこれらツールの機能を拡充して利便性を高め、利用者数の拡大、重要なデータベースの役割を果たす「CCReB CREMa」の登録物件数を拡大し、収益拡大につなげていく。

(3) 資本業務提携について

同社はCREプラットフォーマーとして戦略的なアライアンスを強化する方針を打ち出すなかで、2025年10月に地主及びエムエル・エステートとの資本業務提携を発表した。

地主とは2025年5月に業務提携を発表し、提携後すぐに相互に不動産取引を実行するなど成果も出始めているが、今後の両社の一層の事業成長及びシナジー創出を目的に、資本関係を含むより強固な関係を構築した。今回の提携により、相互の不動産案件情報を連携し、共同投資や仕入強化による事業拡大を目指す。また、地主に対してAIを活用した不動産テックシステムの受託開発も行う。システム開発は、子会社のククレブ・マーケティングで行う予定である（実際の開発の大部分は外部リソースを活用する）。資本提携については、同社が同年11月に実施した第三者割当増資により108,400株（発行済株式（自己株式除く）比率で2.17%）を地主が取得した。

エムエル・エステートとは2021年12月に資本業務提携契約を締結しており（2025年8月末時点の保有株式数90,919株）、従来から親会社のみずほリースの顧客向けにCRE戦略提案の共同実施や、不動産投資のためのファイナンス機能の提供などを行ってきた。今回の提携は、中期経営計画で掲げたさらなる成長戦略として、一定の投資金額を超えるCRE案件においてパートナー企業との共同出資やCREファンド組成を行うなかで、パートナーの1社として協業し、両社の事業成長及びシナジー創出を企図している。また、新規ビジネスの創出や人材相互交流などの連携も強化する方針で、すでに人材の受け入れが始まっている。資本提携の内容としては、同じく第三者割当増資により、46,500株をエムエル・エステートが取得した（発行済株式（自己株式除く）比率0.93%であり、既存保有株式と併せて2.75%）。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中期経営計画

2028年8月期に売上高120億円、営業利益32億円を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社は2025年10月に3ヶ年の中期経営計画「A Tech-Driven Platform Strategy」を発表した。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プラットフォーマーとしての地位確立を目指す。

CREソリューションビジネスでは、戦略的アライアンス、各サービスの強化、CRE×M&A(事業再生と資産価値の最大化)戦略を掲げ、ネットワーク拡大を通じたCREプラットフォーマーとしての事業成長を推進する。また、不動産テックビジネスでは、不動産テックシステムの機能強化と利用拡大を推進し、さらには不動産テック関連企業とのM&Aやアライアンスによる事業拡大も目指す。

業績目標としては、2028年8月期に売上高12,000百万円、営業利益3,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,080百万円を掲げた。年平均成長率では売上高で67.5%、営業利益で73.6%、親会社株主に帰属する当期純利益で67.2%と高成長トレンドが続く見通しである。営業利益率は、不動産テックを活用した「質」の高い案件に取り組むことで25～30%のレンジを目指す。なお、同社は2025年11月に公募及び第三者割当増資により約24億円の資金調達を実施した。ただし、今回の中期経営計画は、これら増資による資金調達を前提とせずに策定されている。今回の資金調達の結果、投資余力が想定以上に大きくなったことで、中期業績計画達成の蓋然性は高まったと弊社では見ている。

中期経営計画の業績目標

(単位:百万円)

	25/8期 実績	26/8期 予想	27/8期 計画	28/8期 計画	年平均成長率
売上高	2,555	4,700	7,700	12,000	67.5%
営業利益	612	1,100	2,000	3,200	73.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	445	700	1,300	2,080	67.2%

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

不動産テック×CREソリューションで高成長を目指す

2. 成長戦略

(1) CREソリューションビジネス

CREソリューションビジネスの成長戦略として、CREプラットフォーマーとしての確固たる地位確立に向け、事業・エリアに強みを持つパートナーとの戦略的アライアンスの取り組みを加速する。既述の地主やエムエル・エステート以外にも大手デベロッパーや不動産ファンド運用会社など多くの企業とアライアンスを進めており、相互のリソースを活用することで効率的に事業を拡大する。

また、資本効率向上やサプライチェーン再構築などのCRE対応ニーズの高まりを背景に、CREマーケットにおいて増加する投資機会を継続的に捕捉する。従来のボリュームゾーンである5億円～20億円の案件を拡大するほか、20億円超の案件についてもパートナー企業との共同出資やファンド組成で獲得する。また、5億円未満の案件については「CCReB CREMa」を活用し、仕入から売却までの早期回転を継続し、キャッシュ効率を高める戦略である。

重要なデータベースとなる「CCReB CREMa」の情報登録件数については、毎期20%強の拡大を想定し、2025年8月期末の6,867件から2028年8月期は13,300件を見込む。情報登録件数の照会率は2025年8月期の実績に基づき25.0%を前提とし、商談率は営業人員の増加により2025年8月期の5.5%から、2028年8月期は7.0%と緩やかな上昇を想定している。成約率は、2025年8月期の実績に基づき20.0%の水準が続く前提とした。これらを前提とすると、成約件数は2025年8月期の20件から2028年8月期は45件に拡大する。1件当たりの成約平均単価については、情報登録件数の増加とともに上昇トレンドが続く見通しで、成約件数と掛け合わせた変動売上高は2025年8月期の2,058百万円から2028年8月期は10,800百万円に拡大することになる。一方、ストック型ビジネス（不動産テックビジネスや賃料収入など）の売上高も事業規模の拡大に応じて、2025年8月期の497百万円から2028年8月期は1,200百万円への成長を見込む。

なお、2028年8月期におけるCREソリューションビジネスの売上構成比は約85%（2025年8月期は93.3%）、不動産テックビジネスは約15%（同6.7%）を想定している。CREソリューションビジネスの各サービスの売上構成比については大きな変化はないと見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

売上高の前提

	24/8期 実績	25/8期 実績	26/8期 予想	27/8期 予想	28/8期 予想
情報登録件数（件）	5,474	6,867	8,700	10,700	13,300
前期比	-	25.4%	26.7%	23.0%	24.3%
照会件数（件）	1,134	1,688	2,200	2,700	3,300
照会率	20.7%	24.6%	25.0%	25.0%	25.0%
商談件数（件）	75	93	130	175	230
商談率	6.6%	5.5%	6.0%	6.5%	7.0%
営業人員数（人）	5	6	9	12	15
成約件数（件）	12	20	25	35	45
成約率	16.0%	21.5%	20.0%	20.0%	20.0%
1件当たり成約額（百万円）	68	103	168	197	240
変動売上規模（百万円）	818	2,058	4,200	6,800	10,800
固定売上規模（百万円）	451	497	500	900	1,200
合計売上規模（百万円）	1,269	2,555	4,700	7,700	12,000

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

CREソリューションビジネスでは、引き続きCREアドバイザリー、不動産仲介、B/Sを活用した不動産投資・賃貸、プロジェクトマネジメントの各サービスを強化する。加えて、新規ビジネスとして2027年から開始するマスターリース事業についても、危険物倉庫を皮切りに、新たなマスターリース対象となるアセットの探索を行う。

(2) 不動産テックビジネス

不動産テックビジネスについては、既存サービスの機能拡充を図り、同業他社に対する競争優位性を確保する。加えて、他社からのシステム受託開発も受注し、収入源の多様化を図る。すでに地主向けにAIを活用した不動産テックシステムについて共同開発を進めており、大手製造業やメーカーの管財部門からシステム開発依頼を数多く受けている。2028年8月期には、不動産テックビジネス売上高の約3分の1まで受託開発収入を拡大する計画である。

(3) 新たな取り組み（M&A・アライアンス戦略）

新たな取り組みとしてM&A戦略をCREソリューションビジネス、不動産テックビジネスでそれぞれ推進する。CREソリューションビジネスでは、企業価値20億円弱の中堅・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て投資を実行する。その後、子会社化したのちに当該企業の事業部分を切り離し、残った不動産部分についてバリューアップを行い、資産価値を最大化した後に売却するスキームである。事業承継を課題としている中堅・中小企業で、遊休不動産を抱えている企業は多く、潜在ニーズは大きいため、2027年9月期以降、徐々にM&Aの実績を積み重ねながら、ノウハウを蓄積していく。

一方、不動産テックビジネスに関しては、不動産テック事業や関連テック事業を展開する企業を対象にM&A・アライアンス戦略を推進する。両社のプロダクトを連携することでシナジーが期待できる企業や、顧客基盤を持つ企業、地方銀行向けにプラットフォームサービスを展開する企業などが対象となる。特に、主要ターゲットである中堅・中小企業の顧客を多く持つ地方銀行向けについては、顧客獲得の重要なルートとして位置付け、従来から「CCReB CREMa」だけでなく、不動産情報をオープンにせず自行内に利用を限定する機能を持つ「CCReB MB（マッチングボックス）」の導入に注力してきた。しかし、2025年8月末時点の導入銀行数は9行にとどまっているため、既にビジネスマッチングなどのプラットフォームサービスで多くの銀行に導入実績を持つ企業とのアライアンスを推進している。当該企業の提供するサービスの1メニューとして加えることで、導入ペースを加速させる狙いで、既にアライアンス候補先企業との協議も進行中である。そのほか、東証の上場基準厳格化に伴い、不動産テックなどのベンチャー企業に出資するVCからの紹介案件が増加しており、条件に適合する企業があれば前向きに検討していく。

同社はM&A・アライアンス戦略の推進にあたり、2025年10月に経営企画室を新設し、M&Aをはじめ、ビジネスマッチングの経験豊富な人材を1名採用した。また、中堅・中小規模のM&A案件（企業価値30億円以下）を手掛けるファイブ・アンド・ミライアソシエイツ（株）と業務提携契約を締結した。今後、ファイブ・アンド・ミライアソシエイツの独自の案件ソーシング力や広範なネットワークと、同社の不動産テック及びCREソリューションを活用し、同社独自のCRE×M&Aを推進する。

3. 人的資本戦略

社内業務のDX活用による生産効率のさらなる向上と、人的リソースの拡充を両立する。採用計画については、リファラル採用や人材サービス会社を活用し、優秀な人材を採用する。2028年8月期の従業員数は30名と、3期で2倍増を計画している（2028年以降は新卒採用も視野に入れる）。また、優秀な人材を確保するため、各種インセンティブ制度の導入や、本社オフィスの移転（2026年9月予定）による職場環境の整備、社員エンゲージメント向上に取り組む。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

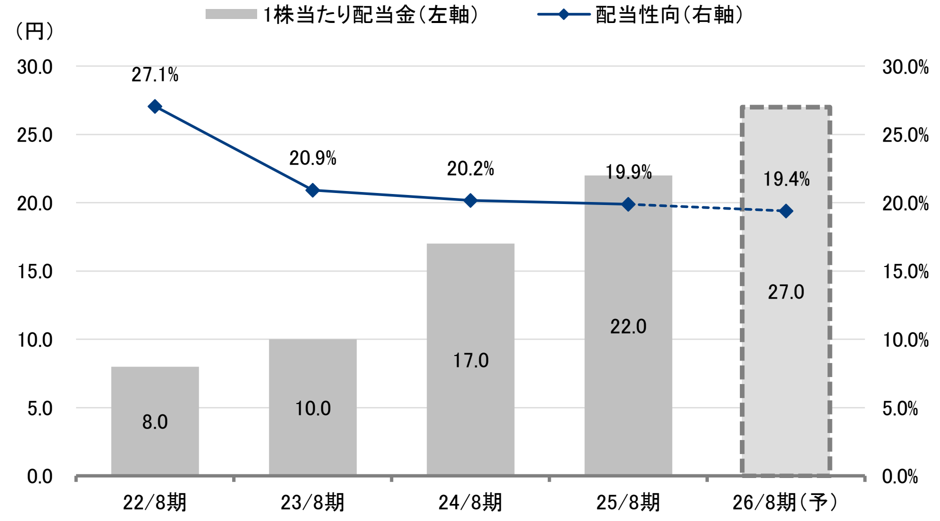
株主還元策

利益成長とともに配当水準の向上を目指す

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いる。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と内部留保の充実を最優先しつつ、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を行うことを基本方針としている。配当については実質初年度に当たる2020年8月期から実施し、2025年8月期まで連続増配を継続している。今後も業績や財務状況・事業環境等を総合的に勘案し、利益成長とともに配当水準の向上を目指す。

2025年8月期の1株当たり配当金は、前期比5.0円増配の22.0円(上場記念配当2.0円含む)を実施した。2026年8月期も同5.0円増配となる27.0円を予定している。

1株当たり配当金と配当性向



注:26/8期の配当性向は、2025年11月に実施したエクイティファイナンス後の発行株式数及び1株当たり当期純利益を基に算出
出所:決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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