



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

2025年11月27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



目次

- 1 会社概要
- 2 市場環境と当社のポジショニング
- 3 ビジネスモデルと重要KPI
- 4 中期経営計画 FY2026-FY2028
- 5 財務運営と株主還元方針
- 6 リスク情報

会社概要


1

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	16名 ^(注1)
資 本 金	11億3,542万280円（資本準備金含む） ^(注2)
事 業 内 容	CREソリューションビジネス 不動産テックビジネス
経 営 陣	代表取締役 宮寺 之裕 取締役 小室 仁 取締役 玉川 和信 社外取締役 高橋 崇晃 社外監査役 岡崎 茂一（常勤） 社外監査役 川口 幸作（非常勤・弁護士） 社外監査役 鈴木 雅也（非常勤・公認会計士）
監 査 法 人	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1：2025年8月31日時点。出向者1名を含みます

注2：2025年8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。






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：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.27に記載する「サービス提供フロー」、P.30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

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)



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)



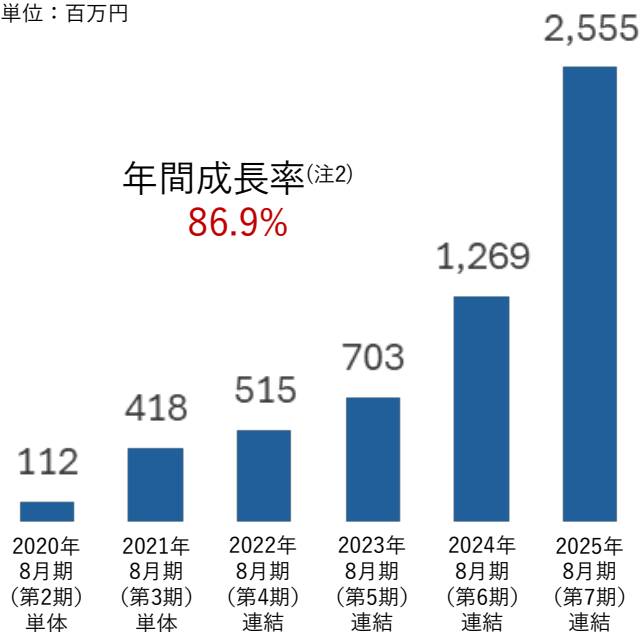
各種テックシステムと、蓄積したCREに対する提案ノウハウをベース
 データに生成AIを活用した提案サポートシステム
 (現在は社内システムとしてCREアドバイザー業務に活用)

トラックレコード

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

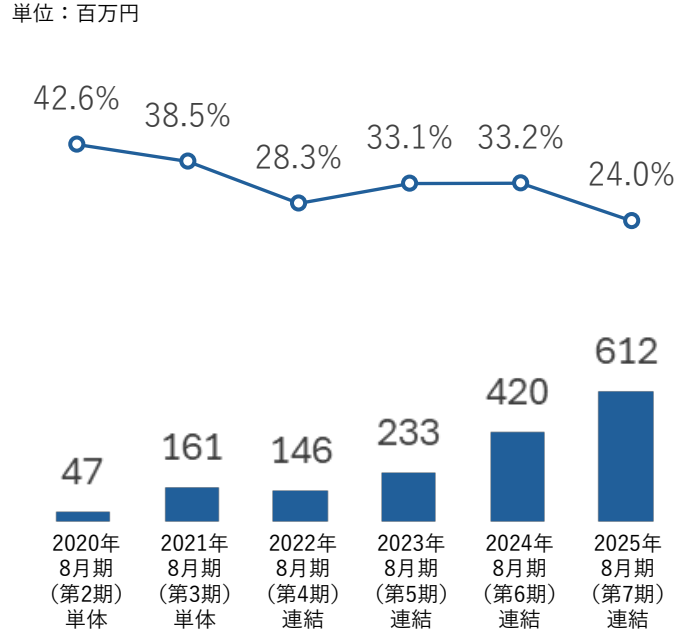
売上高^(注1)・年間成長率

単位：百万円



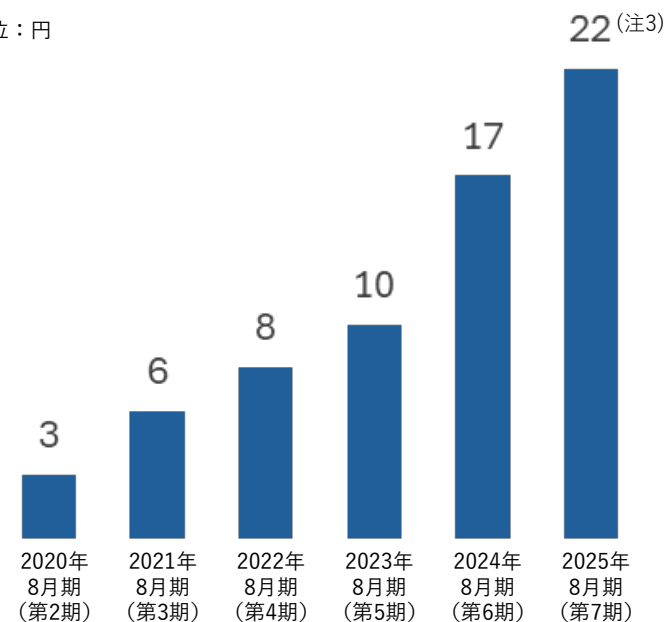
営業利益・営業利益率

単位：百万円



1株当たり配当金

単位：円



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いません

注2：年間成長率は2020年8月期（第2期）と2025年8月期（第7期）の実績により算出しています

注3：2025年8月期(第7期)の1株当たり配当金は、上場記念配当2円を含む数値です

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

	2024年8月期 (第6期)		2025年8月期 (第7期)	
単位：百万円		YoY		YoY
売上高（サービス別売上詳細はP.12参照）	1,269	+80.4%	2,555	+101.2%
CREソリューションビジネス	1,120	+97.5%	2,383	+112.7%
(売上割合)	(88.3%)		(93.3%)	
不動産テックビジネス	148	+9.3%	171	+15.0%
(売上割合)	(11.7%)		(6.7%)	
営業利益	420	+80.6%	612	+45.6%
経常利益	416	+77.5%	598	+43.8%
税引後当期純利益	288	+76.6%	445	+54.5%
営業利益率	33.2%		24.0%	
ROE（自己資本利益率）	34.2%		29.1%	

サービス別売上詳細

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

	2024年8月期 (第6期)		2025年8月期 (第7期)	
単位：百万円		売上割合		売上割合
CREソリューションビジネス	1,120	(88.3%)	2,383	(93.3%)
CREアドバイザー	84	(6.7%)	203	(8.0%)
CREファンド組成	54	(4.3%)	77	(3.0%)
プロジェクトマネジメント	50	(4.0%)	-	-
B/S活用不動産投資	380	(29.9%)	1,540	(60.3%)
B/S活用不動産賃貸	268	(21.2%)	294	(11.5%)
不動産仲介	281	(22.2%)	268	(10.5%)
不動産テックビジネス	148	(11.7%)	171	(6.7%)
売上高合計	1,269		2,555	

貸借対照表（連結）

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

	2024年8月期 (第6期)	2025年8月期 (第7期)
単位：百万円		
流動資産	1,073	3,217
現金及び預金	262	1,639
売掛金及び契約資産	13	41
前払費用	25	46
販売用不動産	715	1,475
その他	56	14
固定資産	438	574
有形固定資産	278	320
(土地)	129	232
(建物等)	149	88
無形固定資産	32	30
投資その他の資産	127	222
資産合計	1,511	3,791

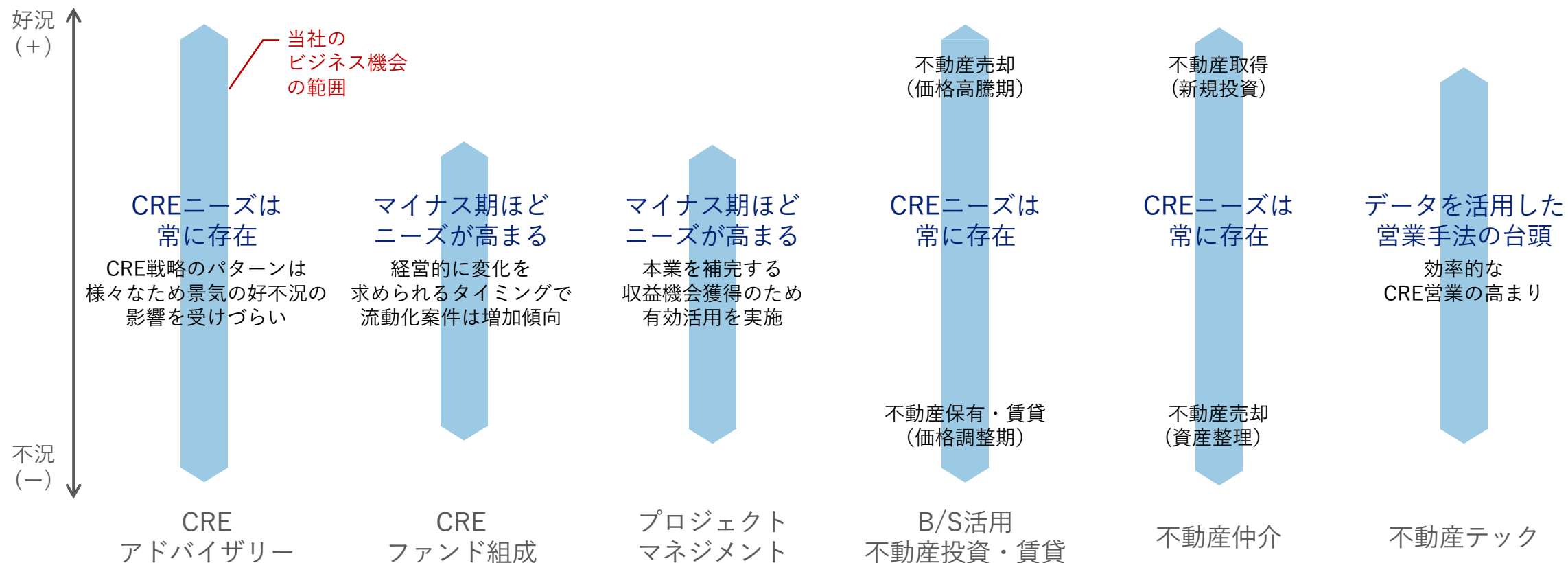
	2024年8月期 (第6期)	2025年8月期 (第7期)
単位：百万円		
流動負債	494	1,650
短期借入金	220	1,450
契約負債	49	18
その他流動負債	225	181
固定負債	44	45
負債合計	538	1,696
純資産	972	2,095
資本金	200	567
資本剰余金	201	569
利益剰余金	591	979
その他純資産 (自己株式等)	-20	-20
負債純資産合計	1,511	3,791

注：2024年8月期末時点 自己資本比率：64.2%、D/Eレシオ：-0.04倍

2025年8月期末時点 自己資本比率：55.2%、D/Eレシオ：-0.09倍

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



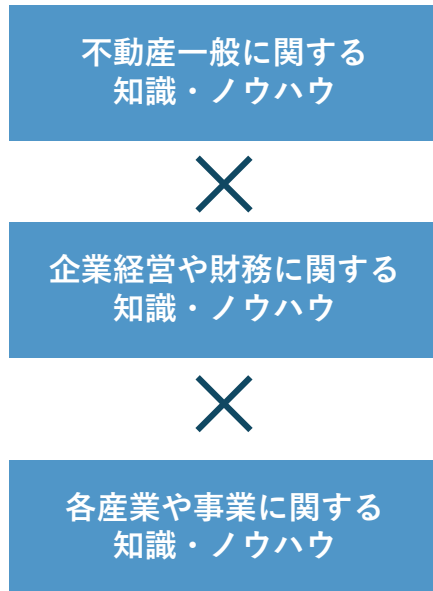
市場環境と当社のポジショニング



CREマーケット認識① ～ 巨大市場における高い参入障壁を背景とした独自のポジショニング

コンパクトCREマーケットは約60兆円の巨大市場
 当社のような潜在ニーズに対する提案型営業が可能な知見・ノウハウを有するプレイヤーは限定的

■ 高い参入障壁 (CRE提案に必要な知見)



■ 独自のポジショニング



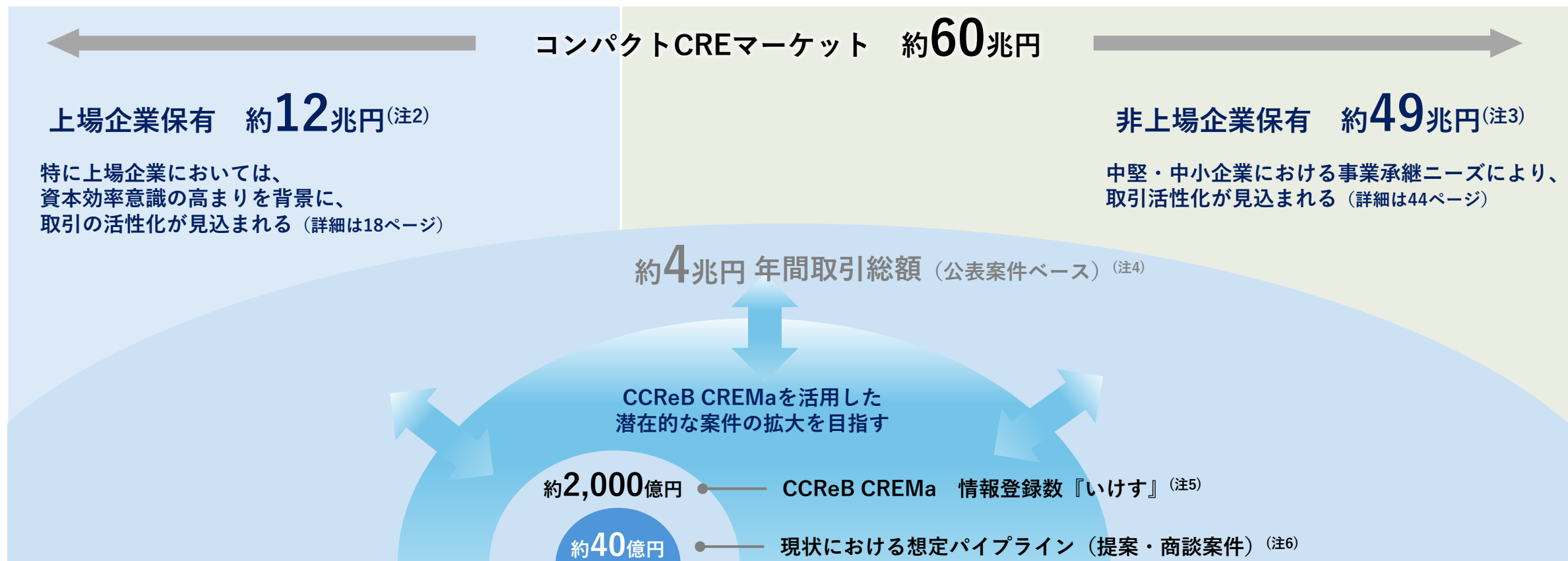
注：上場企業保有約12兆円、非上場企業保有約49兆円

上場企業保有：2023年1月から同年12月に開示された全上場企業の有価証券報告書において「主要な設備の状況」に記載された、土地・建物及び構築物のうち、1件あたりの帳簿価格が20億円以下の不動産の合計額を当社にて集計

非上場企業保有：2022年6月時点で20億円以上の有形固定資産を保有する企業の土地・建物及び付属設備の合計額を当社集計(データ提供元：株式会社東京商工リサーチ)

CREマーケット認識② ～ コンパクトCREマーケットにおける当社成長ポテンシャルの拡大余地

民間法人保有 約524兆円^(注1) の巨大市場に対し、
 不動産テックを活用した潜在的な案件の掘り起こしにより、
 約60兆円のコンパクトCREマーケットに対する当社の成長ポテンシャルの拡大を追求



注1：国土交通省「法人土地・建物基本調査（2018年）」より当社集計

注2：2023年1月から同年12月に開示された全上場企業の有価証券報告書において「主要な設備の状況」に記載された土地・建物及び構築物のうち、1件あたりの帳簿価格が20億円以下の不動産の合計額を当社にて集計

注3：2022年6月時点で20億円以上の有形固定資産を保有する企業の土地・建物及び付属設備の合計額を当社集計（データ提供元：株式会社東京商工リサーチ）

注4：みずほ信託銀行株式会社「不動産トビックス」CREマーケット全体における年間取引総額

注5：2025年8月末日時点の案件登録数のうち、当社のターゲットとなりえる数字を推定

注6：2025年8月末日時点

CREマーケット認識③ ～ 上場企業における資本効率意識の高まり

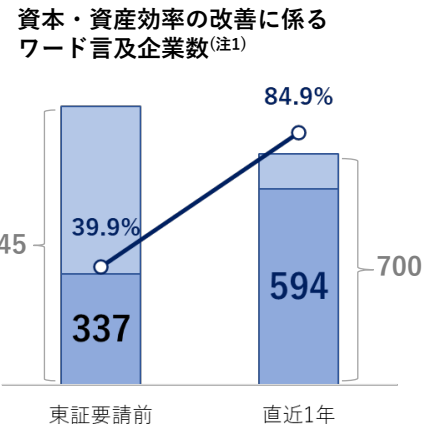
2023年3月の東証からの資本コストを意識した経営の要請以降、
上場企業の資本効率に対する意識が高まり、遊休不動産の売却を含むCRE戦略の抜本的な取組みが加速

資本効率意識の高まり

東証要請以降の意識の変化

資本効率を意識した不動産売却や経営戦略の
立案事例が増加

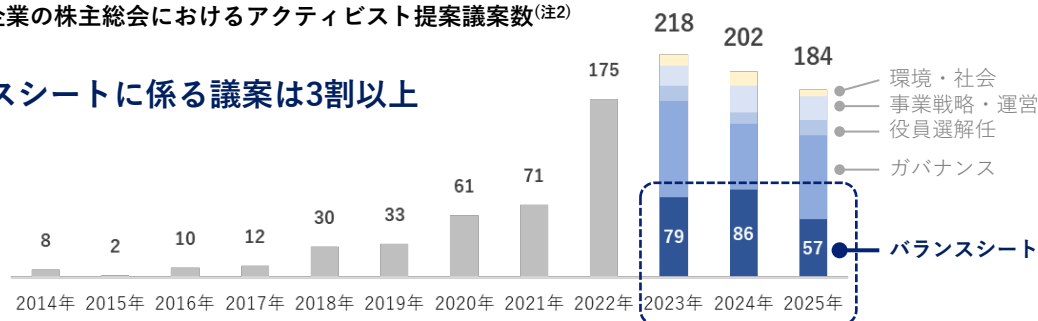
各社の中期経営計画において、「資本・資産効率改善」に関するワードを言及している企業数も、東証要請前の約40%から直近では約85%と急激に拡大している



アクティビストの台頭

国内上場企業の株主総会におけるアクティビスト提案議案数^(注2)

バランスシートに係る議案は3割以上



■ 保有不動産に着目した主なアクティビズム事例

発行会社の業種	概要
海運	多額の不動産を抱える財務戦略等に対する批判
物流	不動産の保有方針を含めた企業価値向上施策を検討するための特別委員会設置の要請
土石メーカー	保有する賃貸不動産に着目した買付
飲料メーカー	一等地にある本社ビルに着目した買付
エネルギー	不動産ポートフォリオの見直し及び非中核事業（オフィスビル）の売却を要求
メディア	不動産事業のスピンオフを求める書簡を公表
鉄鋼メーカー	本業と関係ない不動産賃貸業に対する批判、不要な資産の売却を要求
建設	保有不動産等により非効率なBSとなっており、PBR1倍を継続的に下回っている状況に対する批判

注1：出所：クレブ・アドバイザーズ株式会社

東証要請前：2022年4月1日～2023年3月31日、直近1年：2024年6月1日～2025年5月31日とし、当該期間に中期経営計画を公表している企業において、資本・資産効率改善に関するワードを言及している企業の数

注2：出所：株式会社アイ・アールジャパン 2026年3月期第1四半期決算説明会資料を基に当社作成

ビジネスモデルと重要KPI



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



マネタイズポイント

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

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

etc.



サブスクリプション収入・
データ販売収入



サブスクリプション収入



広告収入



CREアドバイザー
固定収入

CREファンド組成
キャピタルゲイン

プロジェクトマネジメント
成功報酬

B/S活用不動産投資・賃貸
固定収入/変動収入

不動産仲介
変動収入

CREプラットフォーマー

不動産テック
(サブスクリプション)



CRE
ソリューション



CREアドバイザー
固定収入

CREファンド組成
キャピタルゲイン

プロジェクトマネジメント
成功報酬

B/S活用不動産投資・賃貸
固定収入/変動収入

不動産仲介
変動収入

企業



不動産テックをあらゆる角度で活用

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



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



プラットフォームならではのネットワーク効果

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



企業のCREニーズを可視化する不動産テックシステム - CCReB AI (ククレブ エーアイ) -



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

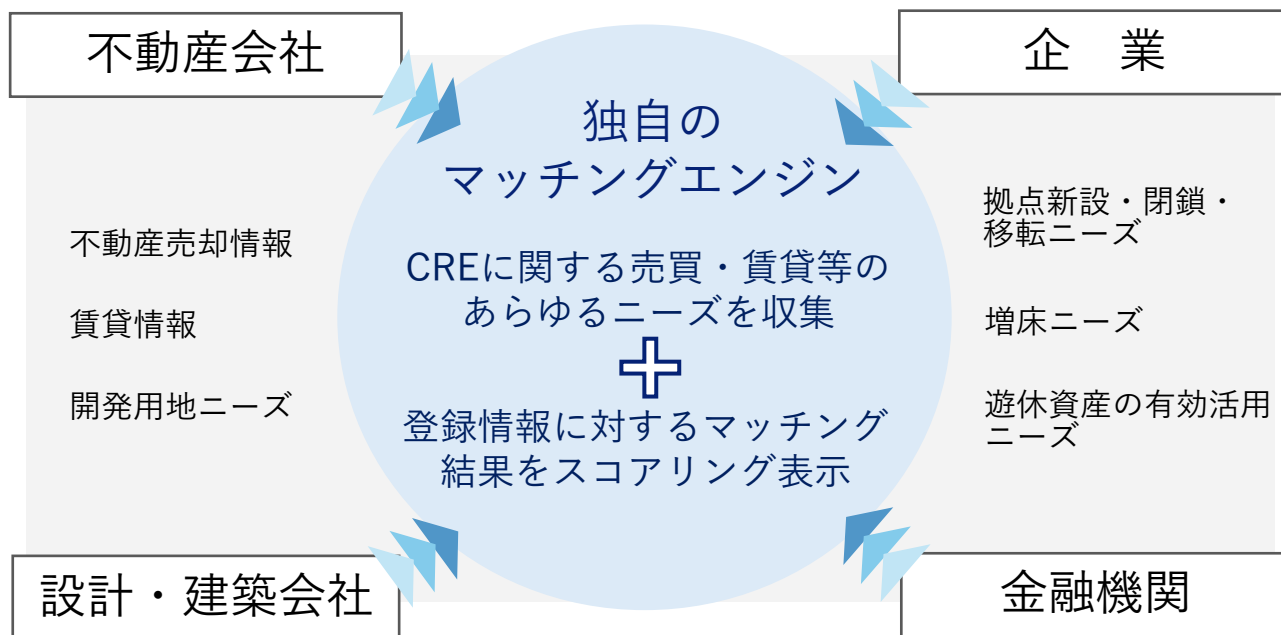


あらゆる不動産ニーズを即時マッチングする事業用不動産テックシステム - CCReB CREMa (ククレブクレマ) -



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「相模原愛川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 賃借
<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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
<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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
<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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
<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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

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

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



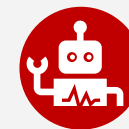
生成AI活用 (Chat GPT)

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…

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

関連ワード	ヒット数
効率化Word	1回
効率化投資	3回
収益基盤	1回
収益力 強化	3回
成長投資	1回
経営資源	1回
M&A 強化	2回
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**6,800件**(注)を超える
売買/貸借ニーズを蓄積

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

登録ニーズに
自動的にマッチング

マッチングに基づき
効率的アプローチ

注：2025年8月31日時点

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



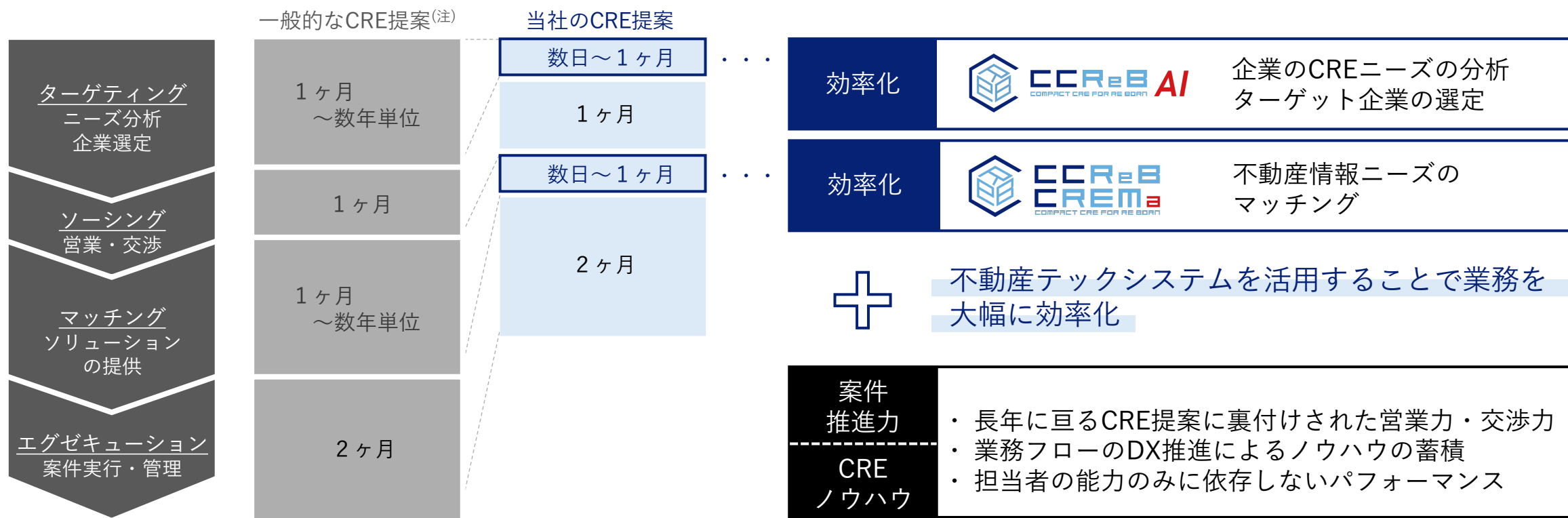
航空産業の工場の流動化

- 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：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）を示しています

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

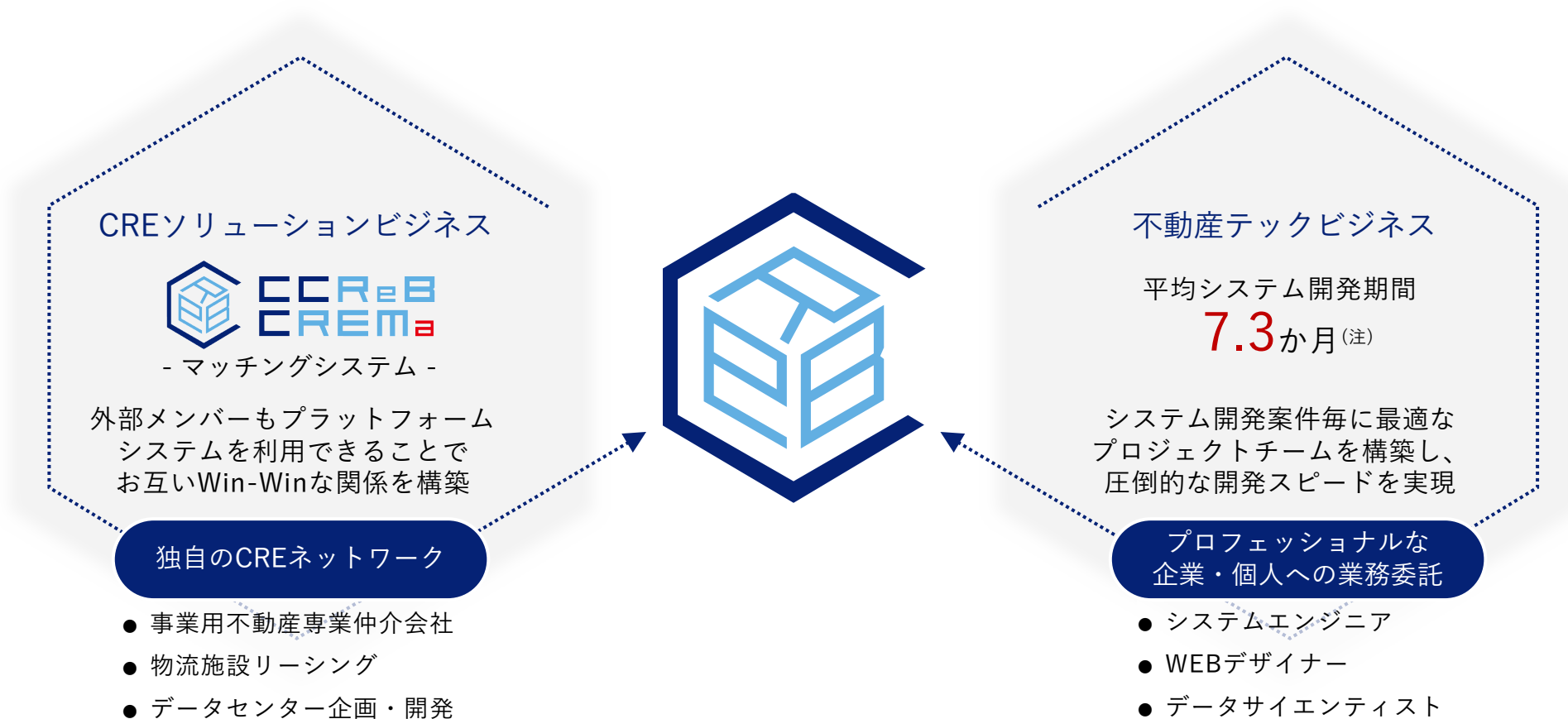


注1：掲載写真はイメージであり実際の案件の外観とは異なります

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います

高い収益性と財務健全性の両立

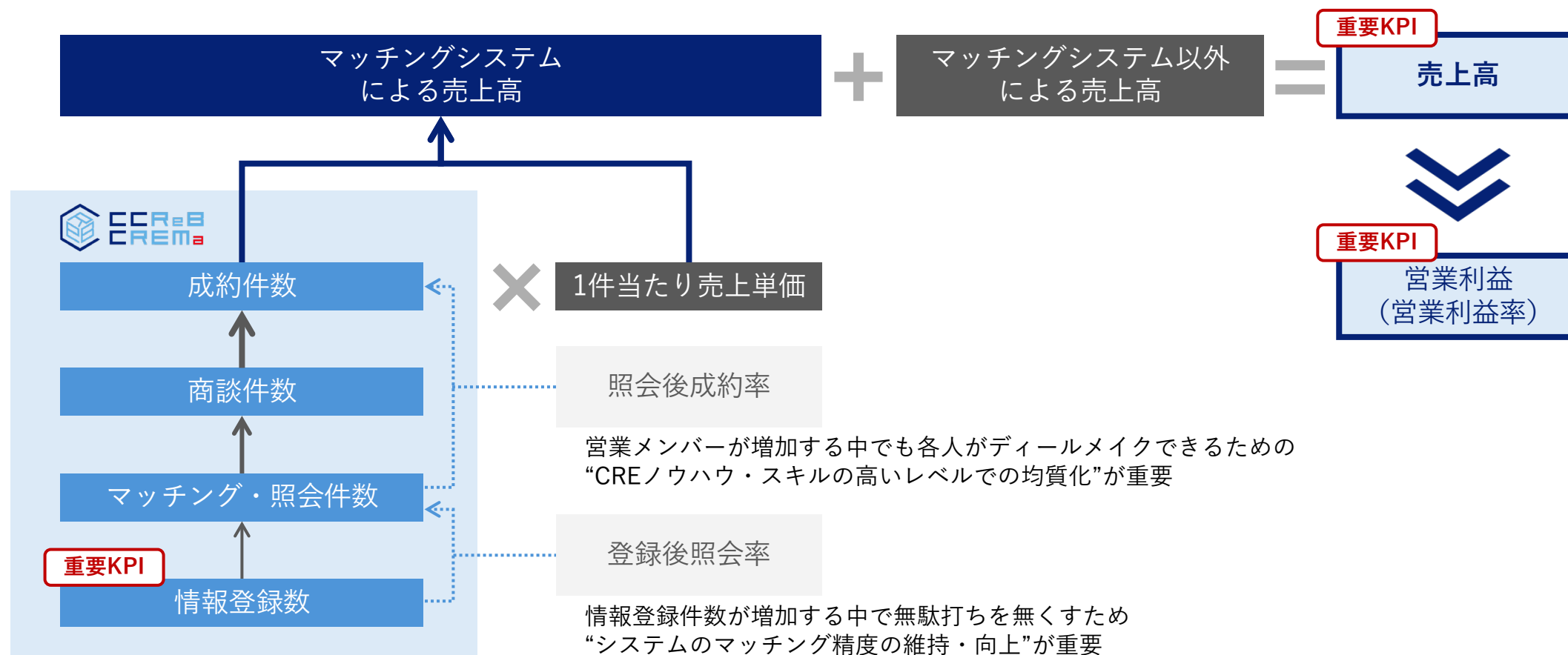
外部プロフェッショナルの登用も積極的行い、自前に拘らない“ファブレス経営”を推進することで
 更なる事業スピードの高速化及び高収益体質を実現



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

収益と重要KPIの構造イメージ

売上高及び営業利益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

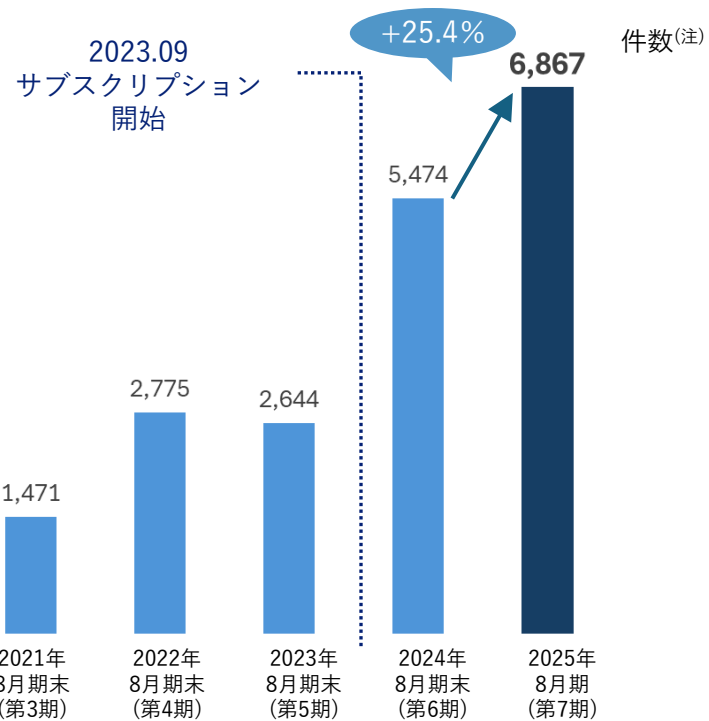


重要KPIの進捗

重要KPIである、マッチングシステムの情報登録数は順調に増加
 売上高及び営業利益についても順調に増加

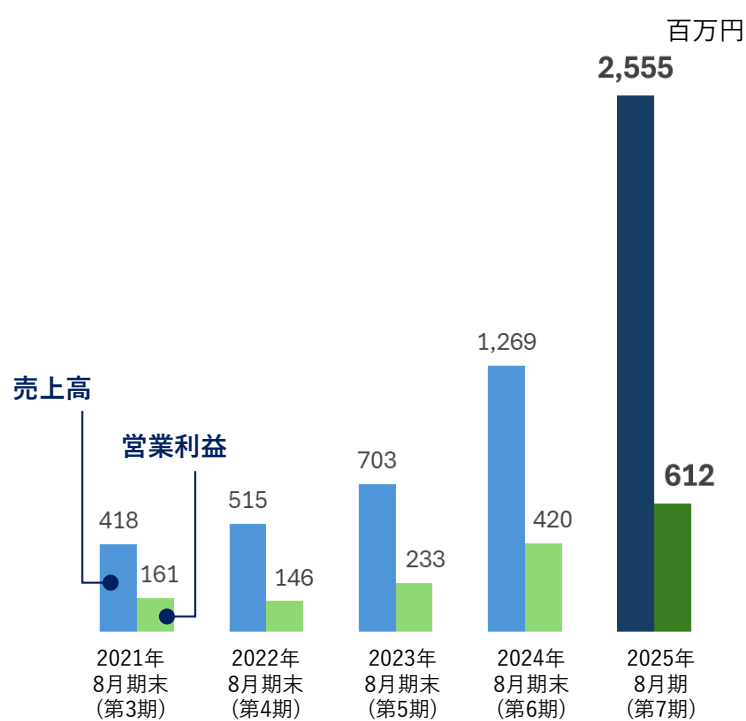
重要KPI

情報登録数



重要KPI

売上高及び営業利益



重要KPIの一部変更

マッチングシステムにおいて「ユーザー数の増加が情報登録数の拡大につながる」との考えのもと、当初、重要KPIに「ユーザー数」を含めていました。その後、1年間の運用を進めた結果、両者は必ずしも比例せず、またユーザー数増加が案件成約数の拡大に直接的に影響を受けることがないとの認識に至るとともに、マッチング情報の登録数をより重視する観点から、重要KPIからユーザー数を外し、マッチングシステムの情報登録数・売上高・営業利益を重要KPIとして設定の見直しを行いました。

< 変更前 >

- ✓ マatchingシステムのユーザー数、情報登録数
- ✓ 売上高
- ✓ 営業利益

< 変更後 >

- ✓ マatchingシステムの情報登録数
- ✓ 売上高
- ✓ 営業利益

注：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

中期経営計画 FY2026-FY2028

“A Tech-Driven Platform Strategy”

前回（2024年11月）に公表した本資料では、具体的な数値目標は掲げず、「マッチングシステムを活用し、潜在案件を拡大することで案件組成件数を増加し、更なる収益成長を目指す」という成長戦略を示しておりましたが、10ページ及び34ページに記載の通り、業績は順調に進捗しております。

2025年10月に公表した中期経営計画（FY2026-FY2028）では、売上・利益などの定量的な目標を明示し、より具体的な成長戦略を提示しています。

詳細は、以下のスライドをご参照ください。



中期経営計画3か年の成長戦略

不動産テックを起点とした、CREソリューションの高い『質』と『成長性』を通じた
ビジネス展開の加速によりCREプラットフォームとしての地位確立

CREソリューション ビジネス

拡大する
CREニーズの捕捉

テックとの連携による
案件の厳選

有機的に連携

不動産テック
ビジネス

ネットワーク拡大を通じたCREプラットフォームとしての事業成長

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

戦略的アライアンス

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



各サービスの 更なる強化

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



CRE × M&A

中堅・中小企業の
経営環境を背景とした
事業承継ニーズの加速

不動産M&A案件への
厳選投資



不動産テックシステムの機能強化と利用拡大



CCReB AI
COMPACT CRE FOR RE BORN



CCReB CREM
COMPACT CRE FOR RE BORN



CCReB GATEWAY



CCReB CHAT
CCReB CHAT SYSTEM

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

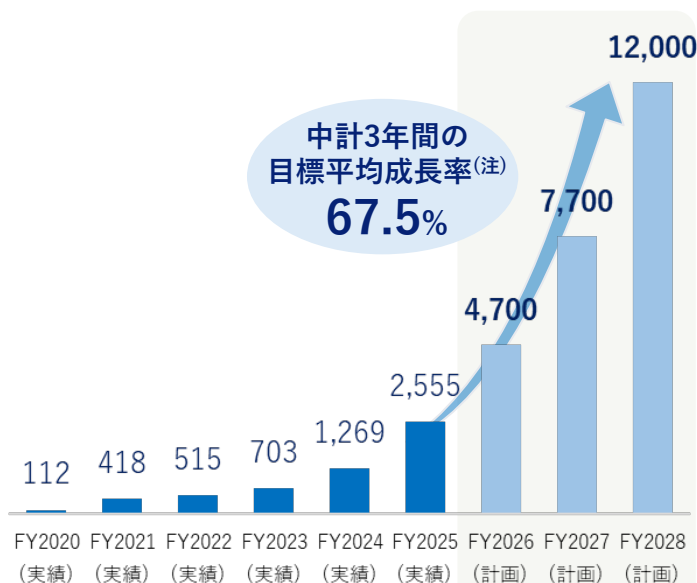
売上高・利益目標

2028年8月期に売上高 120億円、営業利益 32億円、当期純利益 20億円 到達を目指す

売上高(百万円)

重要KPI

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

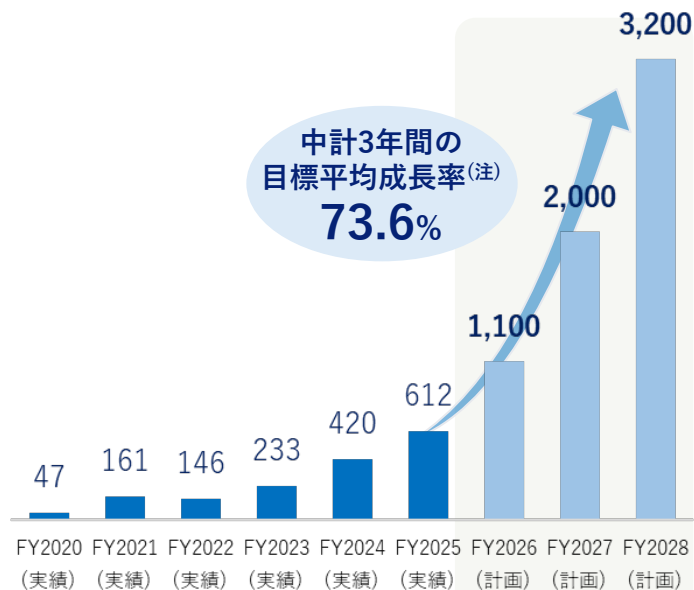


中期経営計画
(3年間)

営業利益(百万円)

重要KPI

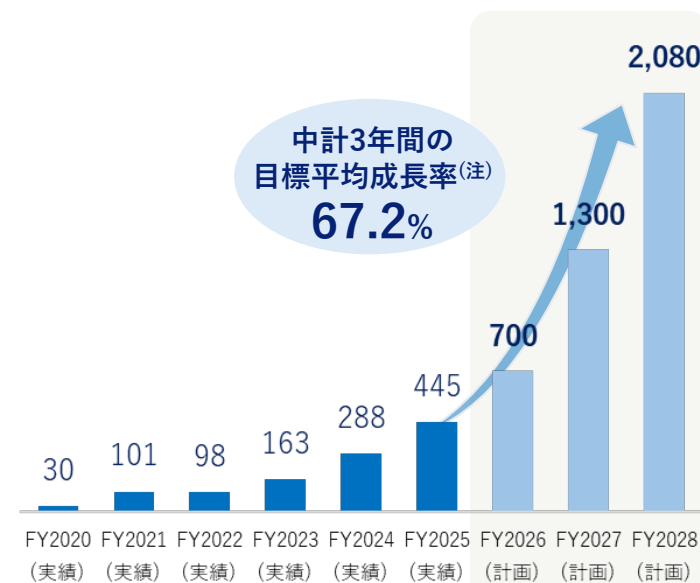
- ✓ 不動産テックを活用し、『質』の高い案件に取り組むことにより、高マージンの確保(営業利益率25%~30%のレンジ)を目指す



中期経営計画
(3年間)

当期純利益(百万円)

- ✓ 利益成長とともに、1株あたり純利益(EPS)及び配当金の成長も目指す










中期経営計画
(3年間)

成長戦略 ～ CREソリューションビジネス① 『ネットワーク構築と拡大』

CREプラットフォームとしての確固たる地位の確立に向け、
事業・エリアに強みをもつパートナーとの戦略的アライアンスを構築

～ 引き続きCREプラットフォームの地位確立に向けたアライアンスを加速 ～

パートナー企業	事業内容	アライアンス戦略
 株式会社フィールド・パートナーズ	土壌汚染のリスクにかかわる様々なソリューションを提供	資本提携 2020年～ 土壌調査・工事、共同投資、ブリッジ(注)
 みずほフィナンシャルグループ  エムエル・エステート株式会社	不動産に関連するファイナンス提供、投資開発事業	資本提携 2021年12月～資本提携、2025年11月～資本提携を更に強化 案件紹介、人材交流、ブリッジ、共同投資、テック連携
 株式会社シーアールイー	物流施設の賃貸、管理、開発、仲介、及び投資助言	資本提携 2024年～ 案件紹介、人材交流、共同投資
 地主株式会社 JINUSHI Co., Ltd.	不動産投資事業、不動産賃貸事業、資産運用事業	資本提携 2025年5月～業務提携、2025年11月～資本業務提携 案件紹介、共同投資、テック連携
 東海道リート・マネジメント株式会社	静岡を核とする産業地域への重点投資を行う 東海道リート投資法人の資産運用	業務委託 2023年～ CREアドバイザー
 北海道アセットマネジメント株式会社	北海道全域を投資対象とする北海道リート投資法人の 資産運用	業務委託 2025年～ CREアドバイザー、テック販路紹介

その他、大手デベロッパー、大手ファンド運用会社とも提携中

注：ブリッジとは、当社の投資予定案件を一時的に取得する機能

成長戦略 ～ CREソリューションビジネス② 『拡大する投資機会の捕捉』

資本効率向上・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

B/S活用投資、CREファンド組成

CREニーズを捉えた投資機会の捕捉

資本効率向上・拠点再編などのCREニーズの広がりを捉え、
従来のボリュームゾーンである5億円～20億円の案件増加を見込む。

また、20億円超の案件についてはパートナー企業と共同投資を、
5億円未満の案件については早期回転を続ける戦略とする。

案件サイズ	取組方針
20億円超～	<ul style="list-style-type: none"> ✓ パートナー企業との共同投資 ✓ CREファンド組成（投資家招聘）
5億円～20億円 ボリュームゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CREニーズ増加に伴う投資機会拡大を捉え、案件数増加に向けて引き続き最注力 ✓ 建築費高騰による居抜き案件(Re-born)ニーズにも注力 ✓ REIT・開発案件向けブリッジファンド組成
1億円～5億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CCRéB CREMaを活用し、仕入～売却までを短期実行。早期回転を続ける

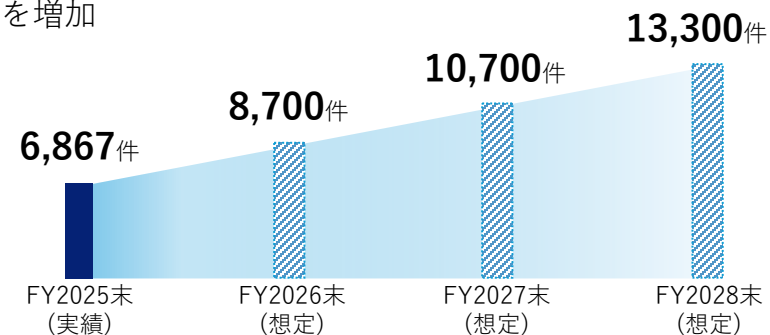
B/S活用投資：資金回転イメージ

勘定科目	販売用不動産	概ね1年～2年 案件サイズが1億円～5億円については1年以内
	有形固定資産	概ね2年～3年

『いけす』の広がりイメージ

重要KPI

- ✓ 重要KPIである、CCRéB CREMaの情報登録件数『いけす』は、
毎期約20%強増で拡大する想定
- ✓ 上場企業が保有する低・非稼働資産をCREMaに取り込むことで登録案件・
提案案件を増加



成長戦略 ～ CREソリューションビジネス③ 『いけすの拡大を引き続き目指す』

～ 中期経営計画3か年におけるCCReB CREMaからの売上獲得イメージ
 ～ 『いけす』と『営業人員』の拡大サイクルが生み出す売上拡大の好回転 ～



	FY2024末 (実績)	FY2025末 (実績)	FY2026末 (想定)	FY2027末 (想定)	FY2028末 (想定)
重要KPI					
情報登録数(件) 前年比	5,474 -	6,867 +25.4%	8,700 +26.7%	10,700 +23.0%	13,300 +24.3%
照会件数(件) 照会率	1,134 20.7%	1,688 24.6%	2,200 25.0%	2,700 25.0%	3,300 25.0%
商談件数(件) 商談率 【 営業人員数 】(注)	75 6.6% 【 5名 】	93 5.5% 【 6名 】	130 6.0% 【 9名 】	175 6.5% 【 12名 】	230 7.0% 【 15名 】
成約件数(件) 成約率	12 16.0%	20 21.5%	25 20.0%	35 20.0%	45 20.0%
案件1件当たりの成約金額	68 百万円	103 百万円	168 百万円	197 百万円	240 百万円
A) 変動売上規模	818 百万円	2,058 百万円	4,200 百万円	6,800 百万円	10,800 百万円
B) 固定売上規模	451 百万円	497 百万円	500 百万円	900 百万円	1,200 百万円
合計売上規模 A+B	1,269 百万円	2,555 百万円	4,700 百万円	7,700 百万円	12,000 百万円

情報登録数は每期約20%強増加を想定

照会率はFY2025の実績に基づく25.0%を想定
 (FY2026：2,200件＝情報登録数 8,700件×25.0%)

商談率は営業人員増加による上昇を想定
 (FY2026：130件＝照会件数 2,200件×6.0%)

成約率はFY2025の実績に基づく20.0%を想定
 (FY2026：25件＝商談件数 130件×20.0%)

案件規模の拡大を勘案

変動売上規模＝成約件数×1件当たり金額

事業規模拡大に応じた拡大を想定

中期経営計画3か年の売上目標

注：営業人員にはシステムエンジニアを含みますが、営業活動に従事するメンバーのみを対象として算出しています

成長戦略 ～ CREソリューションビジネス④ 『各サービスの更なる強化・推進』

不動産テックを起点とするCREソリューションビジネスの展開は不変 各サービスの強化・推進を図る

CREアドバイザー

コンサルティング型アドバイザーの強化

- 『CCReB AI(営業支援システム)』『CCChat(提案システムチャットボット)』の掛け合わせによるコンサルティングを強化
- 大手製造業、大手卸売業からのCREコンサルティング受注実績を踏まえ、上場企業からの受注獲得を進める

活用テック



CCReB AI



新規ビジネス

マスターリース

稼働案件数の増加

- 2027年から北海道北広島市にて危険物倉庫マスターリース事業をスタート
- 全国の主要産業エリアで2号・3号案件の検討も進む
- 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

活用テック



CCReB AI



CCReB CREMa

不動産仲介

マッチング情報からの仲介件数の増加

- 『CCReB CREMa(マッチングシステム)』の情報登録数の拡大とともに、登録情報からの案件成約数を伸ばす
- 案件成約数の増加が知名度向上につながり、情報登録数のさらなる拡大を促すという正のサイクルを確立

活用テック



CCReB CREMa

B/Sを活用した不動産賃貸・プロジェクトマネジメント

不動産賃貸

- 安定収益獲得のための不動産投資(B/S活用投資)の強化
- 管理物件増加に伴うアセットマネジメント業務の強化

活用テック



CCReB AI



CCReB CREMa

プロジェクトマネジメント

- 物流開発プロジェクトや危険物倉庫の建築におけるプロジェクトマネジメントに積極的に関与

成長戦略 ～ 不動産テックビジネス 『不動産テックの新たな価値創造』

不動産テックは当社ビジネスの要であり、高収益実現の源泉
 不動産テックの進化による新たな価値創造



特許登録 第6908308号
 (ククレブ エーアイ)

CRE営業支援システム

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

新たな付加価値による利用者満足度の向上

研究知見の実装による予測精度の高度化

FY2026～研究開始

- 大学研究チームとの協同研究を通じて、不動産売買に関する予測ロジックを開発
- 売買タイミング・価格予測の精度を向上

生成AIによる提案書自動作成の高度化

FY2026～実装

- 生成AIを活用して「壁打ち機能」を搭載
- 格納データのポテンシャルを更に引き出す



特許登録 第7432980号
 (ククレブ ゲートウェイ)

BtoB ポータルサイト

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

データ活用ビジネスの拡大による会員増加

会員数増加のためのコンテンツ強化 将来のCREソリューション案件に繋げる

- CRE戦略キーパーソン（経営企画・財務セクション）を更に獲得するための、サイトリニューアルと広告強化
- シンガポールでの特許取得を足掛かりに、日本にいなから、主要各国のビジネストrendが把握できるようなサービスのローンチ、海外ビジネストrendの取り込みによりサイトの付加価値を更に増強
- 現地ビジネストrendの情報取得に際しては、ローカル企業との提携なども模索

テック収入の多様化

DX関連システム開発受注

AIを活用した不動産テックシステムの 共同開発

- 地主株式会社が持つ、ノウハウ、不動産情報、テナント情報等をテックシステムで連携させ大幅な生産性向上に貢献すべく、現在仕様等を協議中
- 大手製造業、メーカー管財部門からのシステム開発相談
- FY2028におけるシステム開発受注からの収入を、不動産テック収入全体の約1/3まで拡大させることを目指す

データ販売の強化

不動産業界以外へのデータ販売強化 （製造業、大学、コンサル企業）

成長戦略 ～ 新たな取組み 『CRE×M&Aの推進』

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

CREソリューションビジネス

**不動産M&A案件の厳選投資
眠った不動産の資産価値を引き出す**

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

CREアドバイザリー

B/S活用投資

不動産テックビジネス

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

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

CRE×M&A

M&Aを通じたCREソリューションの実現

M&Aを支える体制



ファイブ・アンド・ミライアソシエーツ株式会社

M&Aアドバイザリーとの提携

内部管理体制の構築

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

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

成長戦略 ～ M&A領域におけるCREのポテンシャル

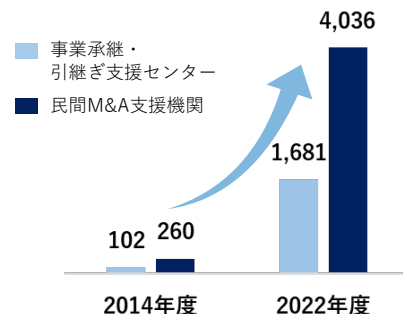
中堅・中小企業の事業承継ニーズと保有資産のポテンシャルに着目、
当社のテックシステムを活用したバリューアッドにより“当社らしい事業再生と価値最大化”を目指す

足元の中堅・中小企業における経営環境

事業承継ニーズの増加

- ✓ 社会課題として事業承継のためのM&Aが年々増加
- ✓ 中小企業におけるM&A成約件数は、2014年度比で10倍以上に
- ✓ 中小企業に限らず、日本企業の資本効率化・事業効率化に向けたM&Aは必然な流れ

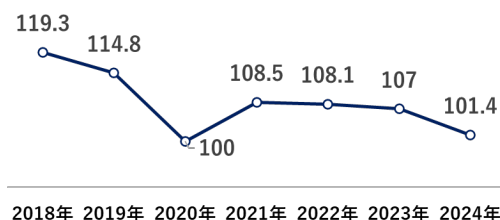
中小企業におけるM&Aの実施件数(注1)



保有資産におけるCRE戦略の必要性

- ✓ 製造工業の稼働指数は、2018年から2020年までの3年間で20%程度低下し、新型コロナウイルス感染拡大が落ち着いた後も、水準が戻ってきていない
- ✓ 人材不足による拠点戦略見直し、容積未消化、業績縮小などによる低稼働不動産(遊休不動産)への対応の必要性

製造工業 稼働指数(2020年 = 100)(注2)



当社らしい事業再生と資産価値の最大化

当社のCREソリューションに係る知見・ノウハウにより
中堅・中小企業の抱える課題(事業承継・CREニーズ)の解決を実現可能

CCReB CREMaを活用した不動産価値の最大化

- ✓ 保有資産の非稼働率が高い中堅・中小企業をM&Aし、CCReB CREMaで非稼働部分の利用ニーズをマッチング、保有資産のポテンシャルを引き出す
- ✓ 事業自体も承継の上、最終的には運営のプロへの譲渡も検討



課題のある企業へいち早くアクセスが可能な体制を構築

- ✓ スモールM&AをコンセプトとするM&Aアドバイザリー会社『ファイブ・アンド・ミライアソシエーツ』との業務提携
- ✓ 案件ソーシングの専門スタッフを増強

注1：出所：中小企業庁「事業承継・M&Aに関する現状分析と今後の取組の方向性について」を基に当社作成

注2：出所：経済産業省「製造工業生産能力・稼働指数」を基に当社作成

人的資本戦略

社内業務のDX活用による生産効率性の更なる向上×人的リソース拡充の両立を追求
インセンティブ制度導入・オフィス移転による優秀な人材確保

少数精鋭体制の維持への投資

業務DX化の加速

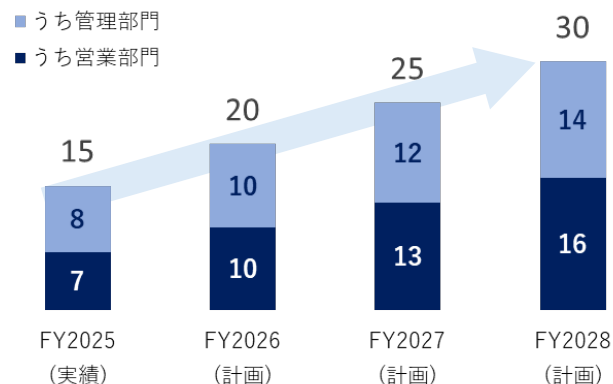
- ◆ 業務インフラとしてのテックへの投資
ex：営業部門における取引形態に応じた契約パターンのデータ化によりクロージグまでの期間を更に短縮 等
- ◆ 生成AIの活用を全社員に拡大

社員育成への投資

- ◆ リーダーシップ研修を始め、社員育成(スキルアップ含む)のための外部リソースの活用
- ◆ 生成AIの利用ルールの制定と共に有効活用のための研修にも注力

採用計画

- ◆ 中期経営計画3年間で社員数を2倍に
- ◆ リファラル、スカウト、エージェント等を活用した積極的な採用
- ◆ 2028年以降は新卒採用も視野に入れる



優秀な人材確保のための取組み

インセンティブ制度

- ◆ 優秀な人材の獲得と定着を目的とした譲渡制限付株式報酬制度の導入
- ◆ 株価上昇が報酬増加に連動する高インセンティブ体系
- ◆ 業績向上への意欲を高め、長期的なコミットメントを促進

魅力ある職場環境

- ◆ 2026年9月に最先端の環境性能を備え、ワーク＆ライフを充実させる施設が揃う複合ビルへの移転
- ◆ 従業員が働きやすい環境整備、社員エンゲージメント向上
- ◆ 優秀な人材の確保



TOFROM YAESU



財務運営と株主還元方針



財務運営と株主還元方針

持続的な成長投資と株主還元の両立を図り、企業価値の最大化を目指す

■ 財務運営方針

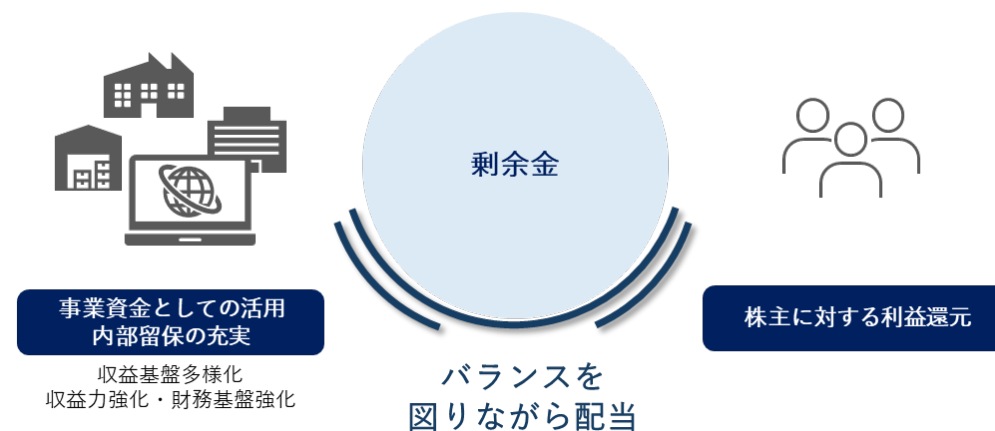
事業資金の適時調達と
ネットDEレシオ1.0倍程度を規律とした財務運営

収益性の確保と安定的な財務運営の両立の実現を目指す

資金調達の考え方	
営業キャッシュフロー	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 持続的な事業成長による営業キャッシュフローの創出
金融機関からの借入	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引金融機関の拡大 ✓ 案件に応じた短期/長期借入の検討
資本市場の活用	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 財務規律・収益性・資本コスト等を考慮しながら資本市場の活用も検討 ✓ 株価水準・マーケット環境・財務状況等を総合的に判断

■ 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



中期経営計画における配当方針

利益成長とともに、EPS・配当金の成長を図る

リスク情報



認識する事業リスクと対応策 1 / 3

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

大型案件の発生時期変更等による業績変動リスク

C R E ソリューションビジネスにおいては案件ごとの規模により取引金額や成功報酬が異なり、大型案件の有無や売上計上のタイミングにより、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。当社グループの想定どおりに計画が遂行しない場合には、当社グループの事業、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。また、当社グループの提供する C R E ソリューションビジネスに関し、仲介業務やアドバイザー業務などは、成功報酬制が多く案件成立時に収益計上し、当社保有物件の売却による収益は、売却取引の成立時に収益を計上することとなります。そのため、案件の成約時期が期末を越えて遅延した場合には、業績が大きく変動する可能性があります。

(発生頻度：高 影響：高)

事業規模拡大により顧客ごとの相対的な売上高比率を低減させることでリスク分散を図っていくとともに、案件進捗管理を精緻にし、案件変動の早期発見、次善策及び代替案の立案・実行を早期に行うこととしております。

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)

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ております。C R E ビジネスは、企業の多様なニーズ、手法の多様さと専門性から参入障壁が高いマーケットであり、そもそも同様のビジネスを展開するプレイヤーも少ないものと認識しておりますが、継続的に C R E 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こととしております。

認識する事業リスクと対応策 2 / 3

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

小規模組織に関するリスク

2025年8月31日現在で従業員は15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：高)

当社グループの主力業務であるCREソリューションビジネスについては、「CCReB AI」や「CCReB CREMa」など不動産テックシステムが既に完備されており、分析業務を自動化することで特定の人材に依存した業務体制をヘッジしております。また、CRE提案における生成AIを活用した高度な知識や経験の可視化、言語化により、特定の人材へのノウハウの集中などのリスクもヘッジしております。また、今後、人材採用を強化し人員確保することで本リスクの影響度を軽減していくとともに、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継続して進めてまいります。

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とし、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クラウドサービスの利用を継続することとし、併せて、当社グループのシステム人材の確保、BCP（事業継続計画）に基づいた訓練、見直し等を含む有事対応の強化を進めることとしております。

認識する事業リスクと対応策 3 / 3

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

中期経営計画に関するリスク

当社グループは2025年10月に、2026年度から2028年度の3か年を対象とした中期経営計画“A Tech-Driven Platform Strategy”を策定しました。この中期経営計画では、東京証券取引所による資本効率向上の要請によるCREニーズの拡大の環境下において、不動産テック、多様なパートナーとのネットワーク構築を基盤としてCREマーケットを攻め続け、また「CRE × M & A」をコンセプトとするインオーガニックな成長の実現を成長戦略とし、これらの実現のための諸施策を推進する所存です。当社グループは、中期経営計画の実現に向け、今後も諸施策を進めていく所存ですが、今後の事業経営、資金調達の状況、不動産市場の流動性、その他経済情勢による外部影響要因等によっては、当該計画を実現できない可能性があります。

(発生頻度：中 影響：中)

人材確保・流出リスク

当社グループが、当社グループ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、育成が計画どおりに進展しない場合には、当社グループ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)

案件進捗管理を精緻にし、案件変動の早期発見、次善策及び代替案の立案・実行を早期に行うこととし、また、不動産市場の流動性、その他経済情勢による外部環境の変化については、常に動向を注視しながら、事業運営を進めてまいります。

生成AIを活用した高度な知識や経験の可視化、言語化等により、未経験者でも即戦力化できる仕組みの構築をさらに進めてまいります。また、経営陣による人材採用・育成や管理などの方向性の統一を図る取組み、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ってまいります。

ディスクレーマー

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

CCR_eB

COMPACT CRE FOR RE BORN