

2026 年 7 月 14 日

各 位

会 社 名 ククレブ・アドバイザーズ株式会社
代 表 者 名 代表取締役 宮寺 之裕
(コード番号：276A 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役執行役員 コーポレート本部長 玉川 和信
(TEL 03-6272-8642)

2026 年 8 月期 第 3 四半期 決算説明 WEB 動画配信に関するお知らせおよび 投資家の皆さまからの主なご質問と当社見解について

当社は、本日、2026 年 8 月期 第 3 四半期決算を発表いたしました。
これに伴い、当社代表取締役 宮寺より、当期第 3 四半期の決算概要および事業の進捗についてご説明する決算説明動画を配信しております。ぜひこの機会にご視聴ください。

また、2026 年 8 月期第 3 四半期決算説明動画の公開に合わせ、投資家の皆さまから日頃お寄せいただいているご質問のうち、特にお問い合わせの多い事項について、当社の見解を下記のとおりお知らせいたします。なお、本開示は投資家の皆さまとの対話促進およびフェア・ディスクロージャーの観点から実施するものであり、現時点における当社の見解を示すものです。

また、2026 年 8 月期第 3 四半期決算に関するご質問は動画サイトにて 2026 年 7 月 20 日（月）まで受け付けております。お寄せいただいたご質問につきましては、開示可能な範囲で取りまとめるうえ、後日改めて回答を公表する予定です。
※すべてのご質問に個別に回答できない場合がございますので、あらかじめご了承ください。

■ 動画配信について

決算説明動画は、以下の外部配信サイト（株式会社リンクソシール）にてご覧いただけます。

URL：<https://www.net-presentations.com/276A/20260714/mb9swjnw/>

※リンクをクリックいただくと、外部サイトへ遷移いたします。

■ 日頃よりお問合せの多いご質問と回答

Q1： 四半期ごとの業績変動や案件の期ズレについて教えてください。

A1： 当社が取り扱う企業不動産（CRE）案件は案件単価が比較的大きく、契約や決済のタイミングによって売上および利益の計上時期が四半期単位で変動することがあります。
このため、四半期ごとの業績変動のみをもって事業環境や成長性が変化したものではなく、当社としては通期業績の達成状況やパイプラインの進捗をより重要な指標としております。

なお、2026 年 8 月期第 3 四半期までの業績は概ね計画どおり推移しており、現在進行中の案件の進捗状況等を踏まえると、2026 年 8 月期通期業績予想の達成に向けて順調に推移しているものと考えております。

Q2： 今後、中期経営計画達成に向けて追加的な増資を行う可能性はありますか。

A2： 当社の中期経営計画は、継続的なエクイティ・ファイナンスを前提とした事業計画ではありません。

2025 年 11 月に実施した公募増資および第三者割当増資により調達した資金を活用する

とともに、投資資金の回収と再投資を繰り返すキャピタル・リサイクルを推進することで、中期経営計画の早期達成を目指しております。
現時点において、中期経営計画達成に向けた追加的な資金調達を前提としているものではありません。

Q3： 金利上昇は当社業績にどの程度影響しますか。

A3： 当社では一定の金利上昇を前提として事業計画および業績予想を策定しております。
また、当社の主力事業である CRE ソリューションビジネスは高い利益率を有しており、金利上昇による借入コストの増加を一定程度吸収可能な収益構造を有しております。
加えて、当社は賃貸収益を積み上げることを主目的としたストック型のビジネスモデルではなく、不動産の取得・価値向上・売却を通じて収益を獲得するビジネスモデルを採用しております。そのため、不動産売却時には借入金の返済も行われることから、有利子負債が継続的に積み上がる事業構造ではありません。

このため、現時点において金利上昇が当社業績に与える影響は軽微であると考えております。

Q4： 生成 AI の普及により SaaS 型ビジネスの競争環境が変化する中、当社の不動産テックビジネスをどのように位置付けていますか。

A4： 当社では、不動産テックビジネスを、単独の SaaS 型ビジネスとしてではなく、CRE ソリューションビジネス全体を支える営業支援・案件創出基盤として位置付けております。企業不動産に関する潜在ニーズを効率的に発掘し、顧客への提案機会を創出することで、CRE ソリューションビジネス全体の成長に寄与するものと考えております。

こうした位置付けであるため、生成 AI の普及に伴い SaaS 型ビジネス単体の競争環境が変化したとしても、当社の事業基盤そのものへの影響は限定的であると考えております。当該システムは社内の営業支援基盤としても機能しており、仮に外販型の SaaS 事業を取り巻く環境が変化した場合でも、社内活用を通じて CRE ソリューションビジネスの営業力・案件創出力を維持・強化することが可能です。
また、当社が保有する企業不動産に関するデータは、独自に蓄積してきた網羅的かつ多層的な情報であり、生成 AI による表層的な情報収集・分析では代替が困難な性質のものと認識しております。生成 AI については、当社としてもこれを社内の営業活動を高度化する有効なツールの一つと捉えており、自社データとの掛け合わせを通じて、提案の精度とスピードを一段と高めてまいります。

Q5： 不動産データや AI を活用した新たなサービスが増えていますが、当社の競争優位性をどのように考えていますか。

A5： 近年、不動産データや AI を活用したサービスが増加しており、企業不動産（CRE）活用に対する市場の関心は高まっているものと認識しております。
一方で、CRE の活用においては、対象企業や不動産を発見・分析することに加え、その後の提案活動や意思決定支援まで含めたアプローチが重要であると考えております。当社は長年にわたる CRE 提案のノウハウを有しており、不動産の抽出や分析にとどまらず、企業の経営課題や資本効率改善ニーズを踏まえた提案活動まで一貫して行うことが可能です。この点は、データ提供を中心とするサービスとの差別化要素の一つであると考えております。

また、当社が提供する「CCReB AI」は、企業の中期経営計画や各種開示資料等の解析を通じて、「なぜ不動産が動くのか？」という CRE に関する潜在的な課題や提案機会を抽出する機能を有しております。そのため、「不動産が動いた」という結果を集約し

た不動産データベースを中心とするサービスとは、機能面においても一定の違いがあるものと認識しております。

このように、長年の CRE 提案を通じて培ってきた知見やノウハウそのものをシステム開発に組み込んでいる点こそが、当社の競争優位性の源泉であると考えております。不動産データの網羅性や汎用的な AI 技術の活用のみでは再現が難しい部分であり、他の不動産データサービスとは一線を画すものと認識しております。現在、足元でも生成 AI 機能を活用した機能向上に関する開発を進めており、今後もテクノロジーと CRE コンサルティング機能の融合を一段と深めることで、顧客企業への提供価値の向上を図ってまいります。

以 上