

2026 年 7 月 22 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 四半期決算説明に関する質疑応答要旨

当社は、2026 年 8 月期 第 3 四半期 決算説明に関して、株主・投資家の皆様よりいただいた主なご質問とその回答を下記のとおりお知らせいたします。

当社では、株主・投資家の皆様との建設的な対話を重視しており、今後も適時適切な情報開示および IR 活動の充実に努めてまいります。なお、同趣旨のご質問につきましては、一部要約・統合のうえ掲載しております。

なお、決算説明資料等はこちらからご確認いただけます。

IR ライブラリーURL：<https://ccreb.jp/ir/library/>

【質疑応答要旨】

Q1 : 第 3 四半期累計売上高の通期計画に対する進捗率は 44.8%となっているが、業績予想は達成できるのでしょうか。

A1 : 2026 年 8 月期 第 3 四半期 決算説明資料 P17 に記載のとおり、当社では通期業績予想における四半期計画を開示しており、第 4 四半期にて大きく売り上げを計上する計画となっております。

計画達成の鍵を握る B/S 活用案件の売買契約は既に完了しており、業績予想の達成確度は高いと考えております。

Q2 : 今期売上高を上方修正したことや、利益率の高いアドバイザー案件が来期以降へ期ズレしたことを踏まえると、2027 年 8 月期の業績予想や中期経営計画の数値は上方修正される可能性があるのでしょうか。

A2 : 2027 年 8 月期の通期業績予想につきましては、現在策定を進めており、2026 年 10 月の通期決算発表時に公表する予定です。

今回、利益率の高いアドバイザー案件については 2027 年 8 月期での計上を前提に案件を推進しておりますが、来期業績予想につきましては当該案件のみならず、その他の案件動向やパイプラインも含めて総合的に検討しております。

また、中期経営計画策定時と比較すると、企業における不動産売却ニーズは想定以上に高い水準で推移しております。そのため、2027 年 8 月期につきましても、B/S 活用

投資を活用した案件が売上構成の中心になるものと考えております。

当社といたしましては、早期の中期経営計画達成に向けて、引き続き事業を推進してまいります。

Q3 : 今期は売上高を上方修正する一方で、利益率は当初計画を下回る見通しとなっています。売上成長を優先しているのでしょうか。また、今後の利益率改善についてどのように考えていますか。

A3 : 今回の業績予想修正では、利益率の高いアドバイザリー案件を業績予想から外す一方で、公募増資資金を活用して取得した販売用不動産の売却を前倒しで実施することにより、利益の確保を図っております。

そのため、今回の利益率の変動は、利益の絶対額の目標達成に向けた事業ポートフォリオの組み換えによるものであり、当社が提供する各サービスの収益性が低下していることを意味するものではありません。

アドバイザリー案件と B/S 活用投資案件では売上および利益の計上構造が異なるため、事業ポートフォリオの構成によって売上高や利益率は変動する場合がありますが、今後も収益性と成長性の両立を重視しながら事業運営を進めてまいります。

Q4 : 来期以降へ期ズレしたアドバイザリー案件について、今後の見通しを教えてください。

A4 当初 2026 年 8 月期に計上を見込んでいたアドバイザリー案件につきましては、クライアント側の意思決定スケジュール等を踏まえ、現時点では 2027 年 8 月期での計上を前提として案件を推進しております。

なお、本案件は失注や中止となったものではなく、引き続き成約に向けて進捗しております。

Q5 : 中期経営計画期間後も成長を継続できると考える理由を教えてください。小型案件中心の事業モデルでは、成長余地に限界があるのではないのでしょうか。

A5 : 当社では、中期経営計画において「CRE ソリューション事業の拡大」「不動産テック事業の成長」「CRE×M&A 領域への展開」を成長戦略として掲げております。

当社は 20 億円以下のコンパクト CRE を得意としておりますが、企業における資本効率向上や事業承継への関心の高まりを背景に、CRE ソリューションの対象となる案件数は非常に大きな市場規模を有していると認識しております。

また、B/S 活用投資においては、原則として 20 億円以下のコンパクト CRE を投資対象としておりますが、20 億円を超える案件については、共同投資や CRE ファンド組成を通じた取り組みを行っております。なお、仲介・アドバイザリーサービスにおい

ては案件規模による制約はなく、20 億円を超える大型案件の支援も行っております。2026 年 8 月期 第 3 四半期 決算説明資料 P9 にも記載のとおり、上場前と比較して 1 件当たりの案件サイズは拡大しております。

加えて、不動産テック事業による案件創出力の強化や、CRE×M&A など新たな事業領域への展開も進めることで、中期経営計画達成後も継続的な成長を実現していきたいと考えております。

Q6 : 取得・売却案件などについて、適時開示やプレスリリースを行う基準を教えてください。すべての案件を開示しているのでしょうか。

A6 : 当社では、東京証券取引所の適時開示規則に基づき、投資判断に重要な影響を与える事項について適時開示を行っております。

また、適時開示基準には該当しない場合でも、投資家の皆様にとって有用と判断した案件については、プレスリリース等を通じて開示を行う場合があります。

今後も適時適切な情報開示に努めてまいります。

Q7 : 機関投資家との面談機会が増えているとのことですが、面談した投資家は実際に投資しているのでしょうか。今後、機関投資家層をさらに拡大するための取り組みについて教えてください。

A7 : 当社では、機関投資家・個人投資家を問わず、当社事業への理解を深めていただくことを目的として、積極的な IR 活動を継続しております。

機関投資家との面談件数については増加傾向にありますが、個別投資家の投資判断や保有状況についてはコメントを差し控えさせていただきます。

当社が事業展開する CRE（企業不動産）領域は、企業の資本効率向上や事業承継といった市場テーマとの親和性が高く、加えて、不動産テックと CRE ソリューションを融合させた独自のビジネスモデルについても、機関投資家より高い関心をお寄せいただいております。当社では、その成長ポテンシャルや競争優位性について理解を深めていただけるよう、継続的な対話活動に取り組んでおります。

今後も各種 IR 資料やホームページの充実に加え、当社の事業モデルや成長戦略をより分かりやすくお伝えすることで、幅広い投資家層との対話を強化してまいります。

以 上