

地方企業におけるCRE（企業不動産）戦略と 取引活性化に向けたDX戦略



企業価値創造ソリューションカンパニー
ククレブ・アドバイザーズ株式会社

代表取締役 宮寺 之裕

会社概要・スピーカー紹介

会社名	ククレブ・アドバイザーズ株式会社
代表	代表取締役 宮寺 之裕
上場市場	東京証券取引所 グロース市場 証券コード< 276A > (2024年11月28日上場)
本社	東京都千代田区内神田一丁目 14 番 8 号
設立日	2019年7月4日
資本金	11億1,807万8,750円(資本準備金含む)※2024年12月30日時点
主な事業	CREソリューションビジネス 不動産テックビジネス
監査法人	ESネクスト有限責任監査法人
免許・登録	宅地建物取引業者免許 東京都知事(2)第104007号 金融商品取引業 関東財務局長(金商)第3265号 (第二種金融商品取引業、投資助言・代理業) 一般不動産投資顧問業(一般 第1335号)
グループ会社	ククレブ・マーケティング株式会社(100%子会社) 各務原プロパティ株式会社(100%子会社)



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。

THOUGHTS
MAKE
THINGS

地方不動産のポテンシャルと課題



CCReB
COMPLY CARE FOR RE SORT

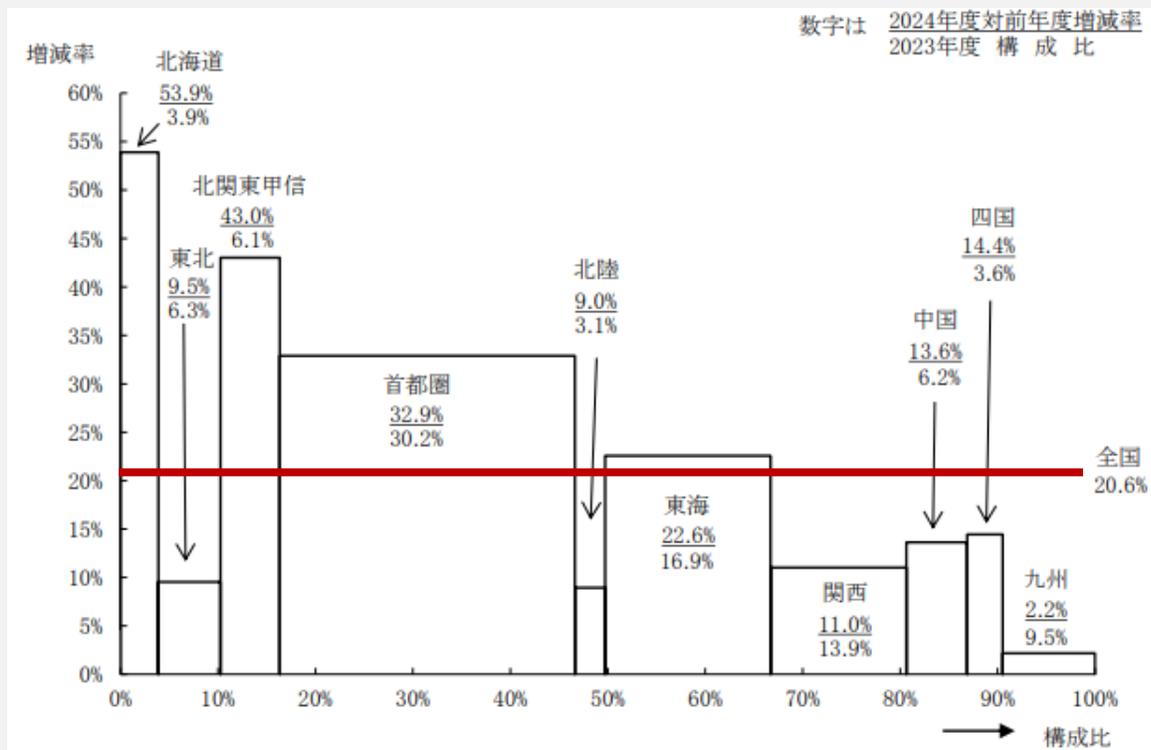
© 2024 CCR**e**B Advisors Inc.

企業における日本国内への投資意欲状況

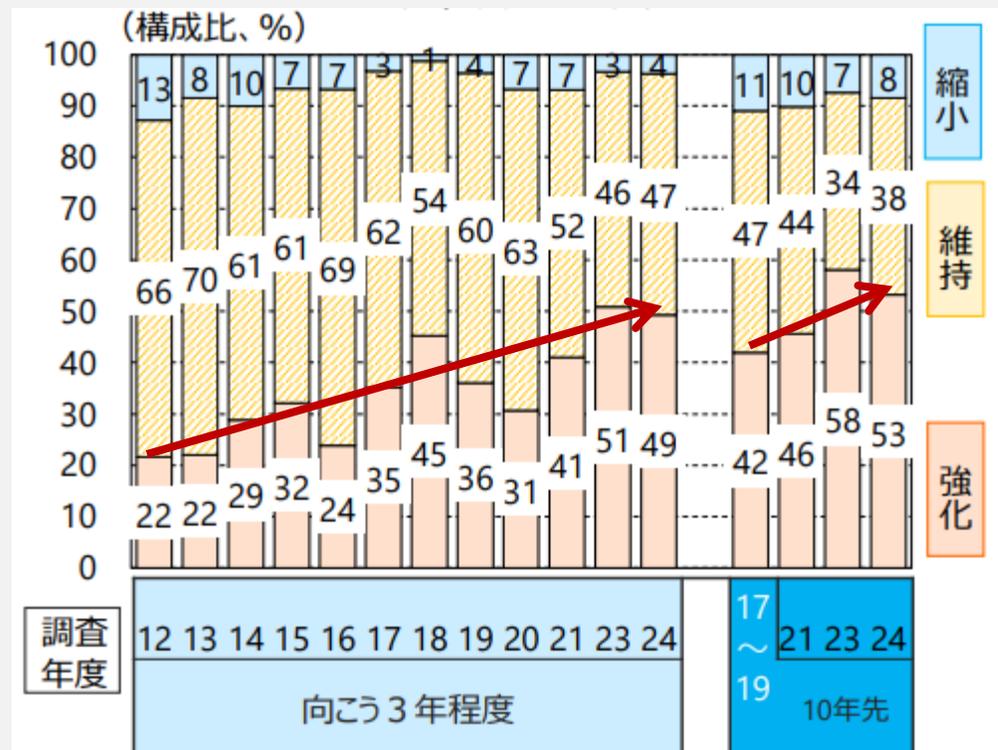
大企業・中堅企業の設備投資は、全国で20.6%増の大幅増を見込む

全ての地域で増加の計画となっており、国内生産拠点への投資意欲も年々増加

地域別設備投資計画



製造業の中長期的な国内供給能力

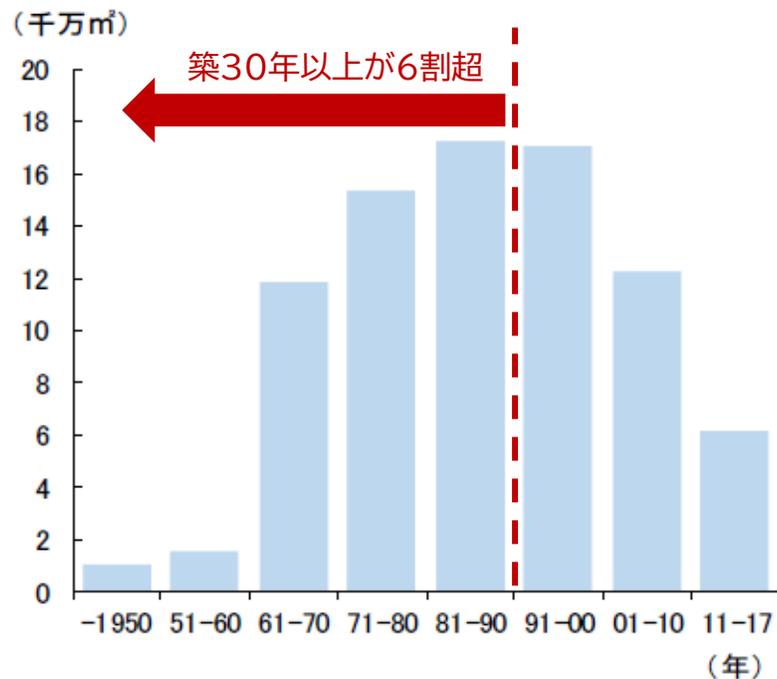


出所：株式会社日本政策投資銀行 2024年8月6日付「2024年度設備投資計画調査」

工場・倉庫の新陳代謝を迎えるタイミング

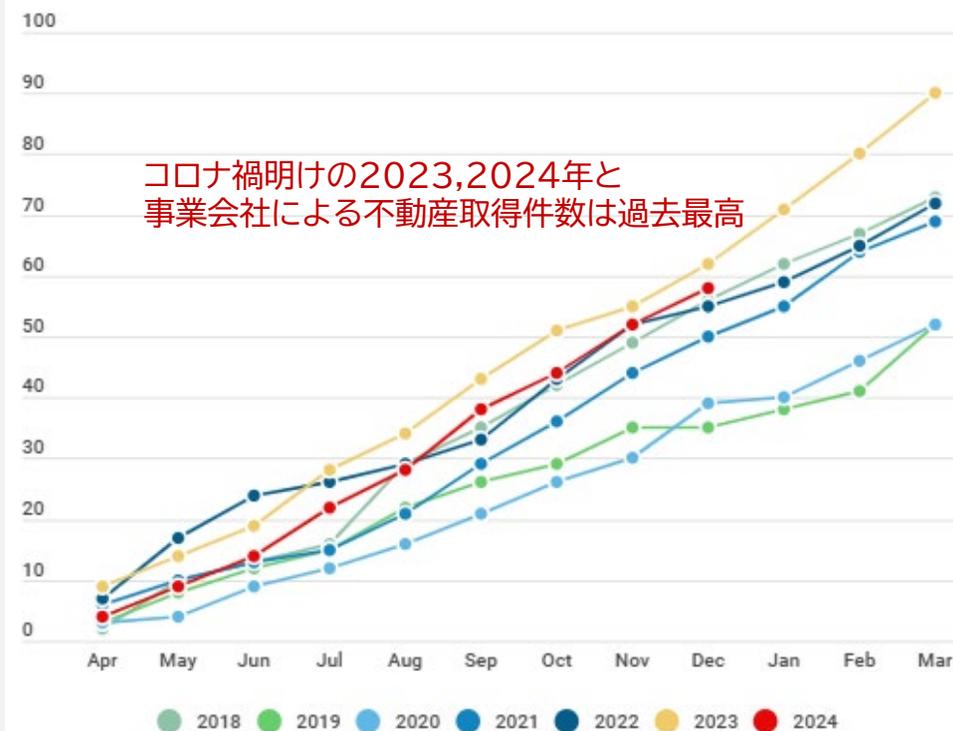
国内に所在する工場・倉庫のうち、築30年以上を超える不動産が6割を超えており
建替え・移転・拠点再編の潜在ニーズは年々高まる背景がある

工場・倉庫の建築時期別床面積



出所：国土交通省

上場企業のプレスリリースにみる不動産取得件数



ククレブ総合研究所調べ

地方企業の売買/賃貸ニーズ情報が地域内の金融機関・仲介会社等
限られた範囲でクローズしがち

県外の企業が保有している県内所在の不動産情報がうまく地域内で共有されず
地元企業の移転・拠点拡張等の機会損失が生じている

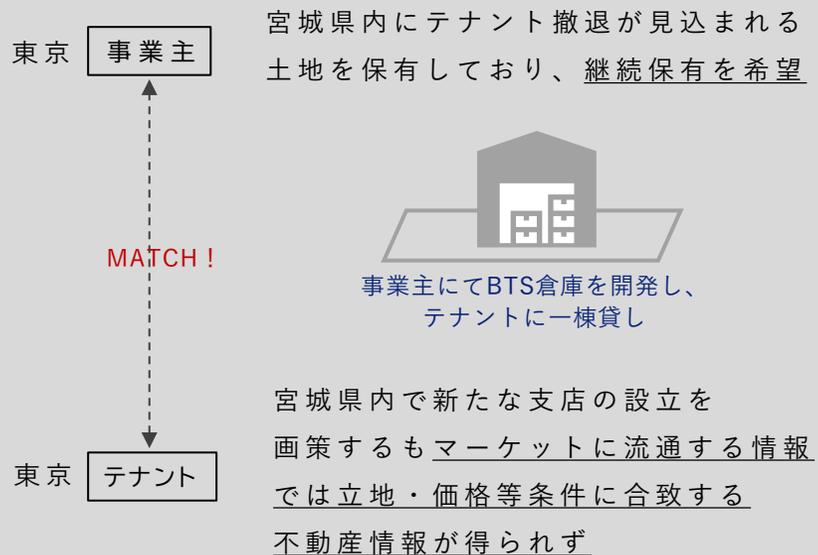
不動産の個別性（土壌汚染への対応等）に対応出来るノウハウ・メンバーの不足

地方企業における遊休地の活用事例

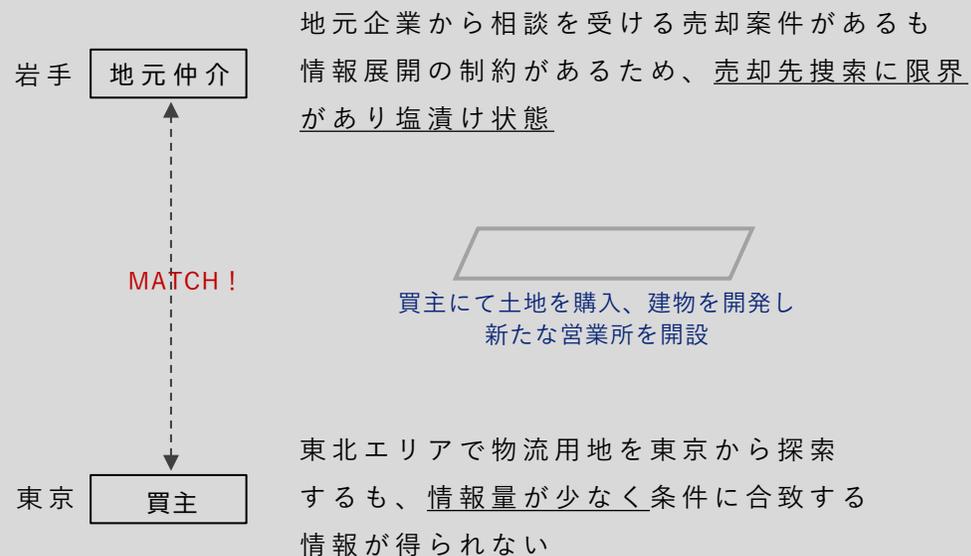
事業会社の「土地活用ニーズ」と地元物流会社・事業会社の「新規出店ニーズ」を”マッチング”



マッチング事例1 -宮城県-



マッチング事例2 -岩手県-



THOUGHTS
MAKE
THINGS

取引活性化に向けたDX活用



CCReB
COMPLY CARE FOR THE BEST

© 2024 CCR**e**B Advisors Inc.

地域金融機関を中心とした不動産ビジネス活性化における課題

確度が低い案件は
後回し（引き出しや
議事録に埋もれがち）

マンパワー、ノウハウが必要
（人手不足、賃金増）

人事異動により
前任者の情報引継ぎが
円滑に行われない

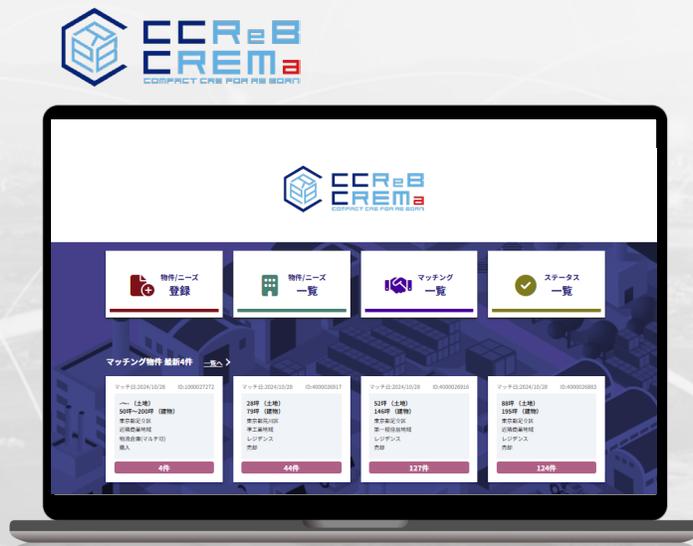
自社でシステムを開発
するのはコスト的にも
時間的にも難しい

事業用不動産（BtoB）は
特に手間、時間がかかる



不動産情報ビジネスマッチングシステム

不動産情報の売買・賃貸・有効活用等の事業用不動産に特化したマッチングシステム
1,000~3,000坪の土地・物件を中心として、全国の多種多様なニーズを格納



登録日	公開	用途地域	公開	準工業地域
顧客企業	株式会社○○○	規模 (土地)	公開	604坪 (1,997㎡)
担当者	田中 太郎	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	その他申込み事項	公開	圏央道「相模原(川)」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	売買/賃貸
<input 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"/>	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"/>	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

トラブルを防ぐ匿名性の担保

物件 / 顧客が特定されない程度の情報入力に留めることで、第三者の商談介入をブロック



自動でマッチング・スコア化

登録した物件/ニーズ情報にマッチする情報を自動で抽出、マッチング度合いをスコア化



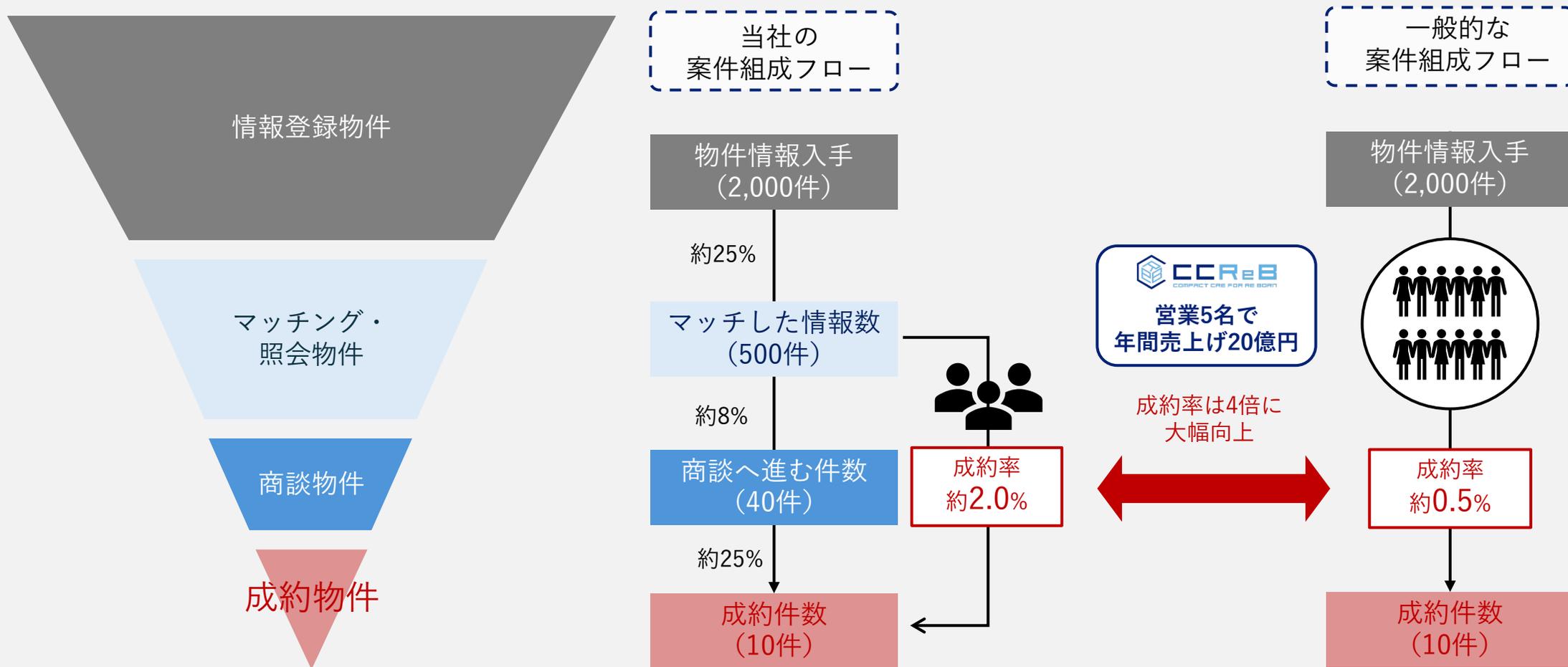
マッチング対象を社内・社外選択

案件毎に社内情報に限ったマッチングとするか、社外のユーザー情報とマッチングをかけるか、選択が可能



業務効率化イメージ（当社実績）

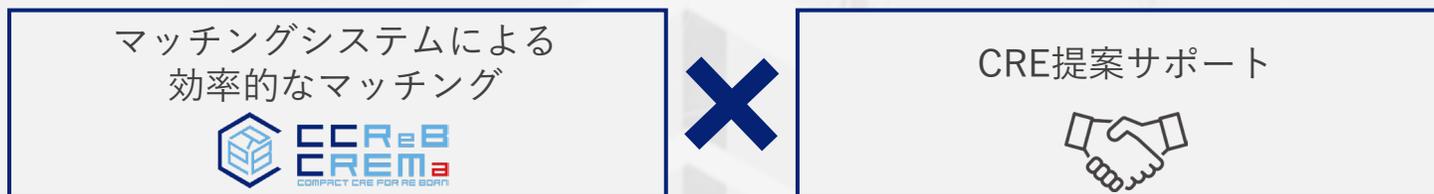
マッチングした物件のみを照会・営業
成約確度の高い案件に注力する、効率的な営業体制を確立



※過去の各フェーズへの進展率の実績値を基に、物件情報の入手件数が2,000件、そのうち10件成約すると仮定した場合の案件組成に至る流れを示したものです。

不動産テックを活用したスピーディーな案件組成実績

あらゆるエリア・業種におけるCREニーズに対し、短期間での案件化を実現



経営課題	資本効率向上	遊休資産の活用	資産圧縮	資材高騰	拠点再編
					
業種	機械	陸運業	石油・石炭業	ガラス・土石製品	輸送用機器
経営課題に対するソリューション	オフバランスに対応するファンド組成	長年の遊休地にテナントをマッチング	不動産一括売却による効率的な資産圧縮	既存建物保有による建替え回避	建物保有による拠点維持
案件成約までの期間 ^{注1}	6ヶ月	6ヶ月	3ヶ月	3ヶ月	6ヶ月

注1：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おります。

DX活用による課題解決イメージ



金融機関様のお悩み

- ❗ 商談記録がバラバラと溜まっているのみ
- ❗ 担当の経験や嗅覚に左右され、案件進捗が属人的
- ❗ 他の営業部員や支店と連携した提案ができていない
- ❗ 立地・規模などから精力的に追いかけにくい相談への対応に困っている



DXによる解決法

- ✓ 共通フォーマットで情報蓄積し、Excel形式でも出力
- ✓ マッチング度をスコアリング表示し、成約可能性を可視化。確度の高い案件に注力し営業
- ✓ 他の担当・支店ともマッチングし、新たな商談機会の発掘
- ✓ マッチ先が自動で分かるので、手間や時間をかけずに顧客探索が可能

金融機関での導入事例（某関東地域金融機関）

情報の管理・活用法と
営業ノウハウの定着に課題が存在

DXによりマッチングの可視化と
均質的な業務体制の確立を推進

導入前の課題



情報のマッチングは属人的にアナログ
作業により紹介



Excelで情報管理するものの
溜めているだけで活用できていない



担当者が異動する度にマッチングの経験や
感度等の営業ノウハウが失われ、業務体制
が不安定

地域金融機関



導入後に期待する効果



物件の受領→相談先の選定をテックが
自動でマッチングし、業務効率改善



システム導入によりDX化を実現
既存のExcelシートからも一括取込
対応可能とし、システム移行をサポート

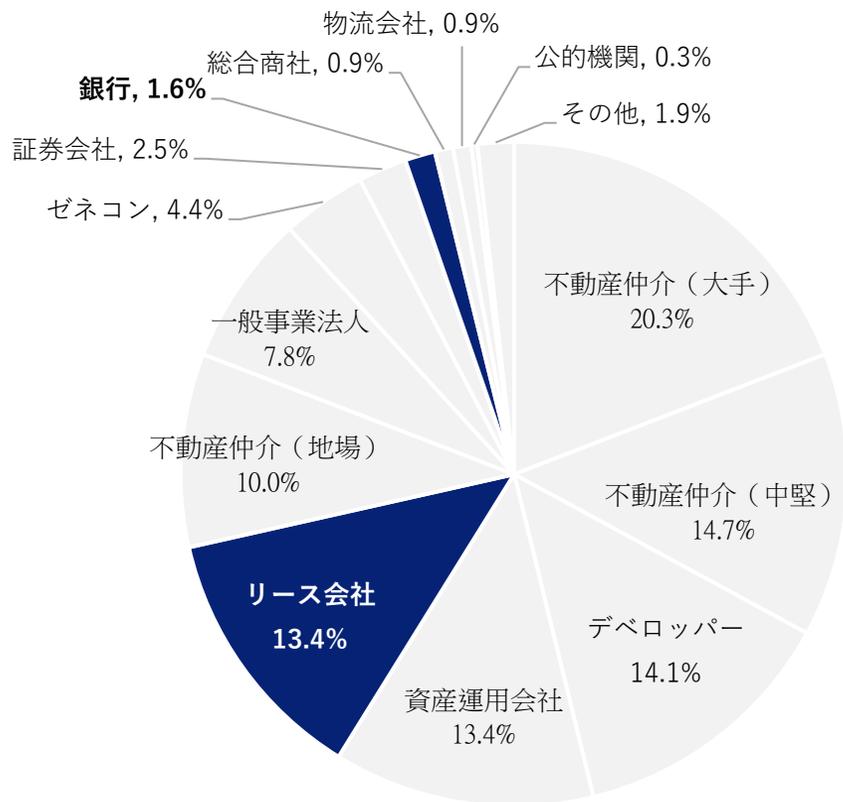


経験や営業センスに頼ることなく
マッチングすることでパフォーマンス
を均質化
行内の様々な情報をマッチし、新たな
ビジネスチャンスを発見

ユーザー構成

地方不動産の取引活性化に向け、金融機関による活用事例が近年増加

ユーザー属性



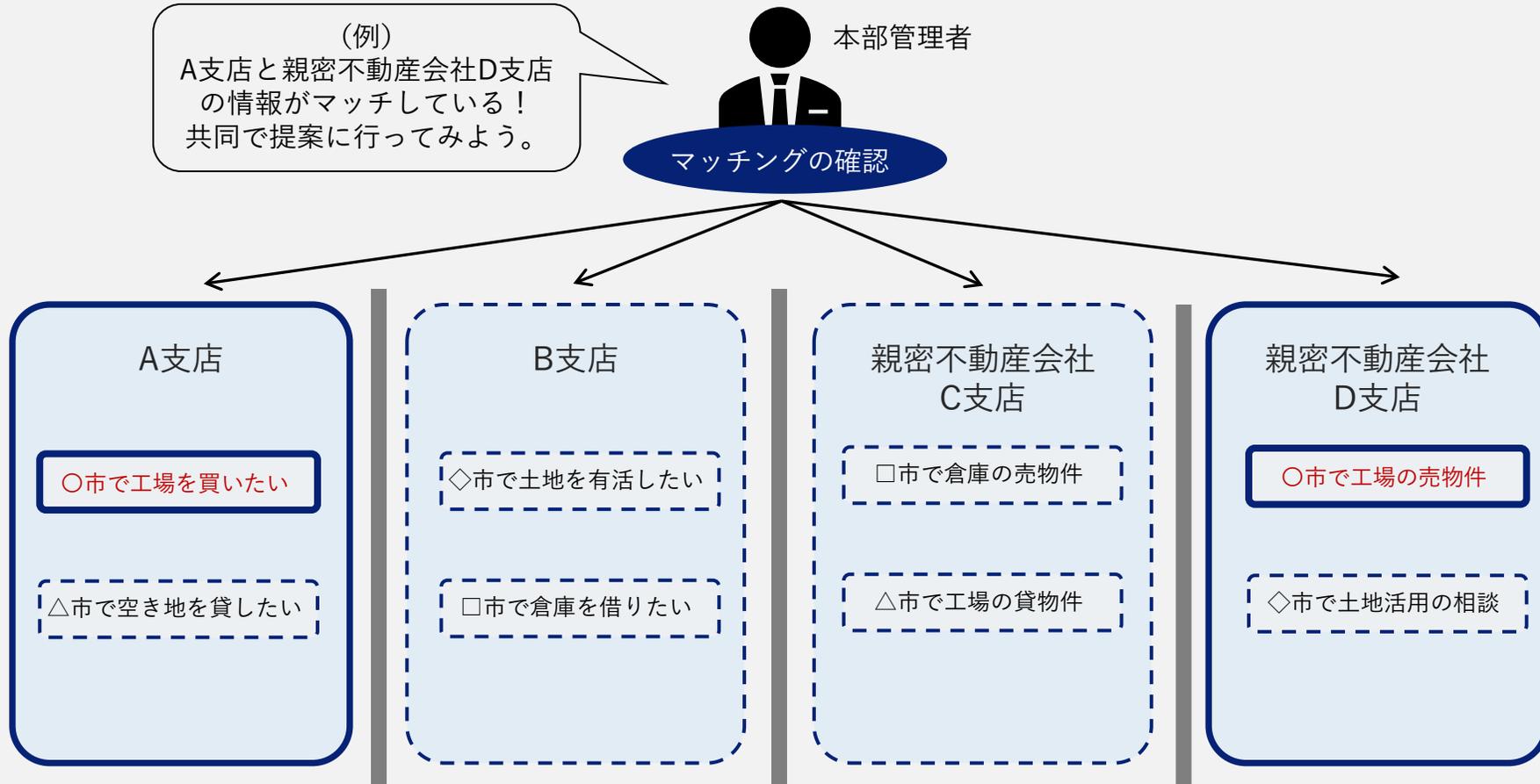
ユーザー金融機関の分布



※上記は2024年11月30日時点でのサービスユーザーの属性となります。

フレキシブルな情報管理体制によるセキュリティ

案件トラブル防止のため、閲覧・機能制限を個別設定
本部管理者のみがマッチング・商談を管理することで一元管理



ウォールを設けることで、支店間での情報の共有を制限

ディスクレマー

- ・本資料は、当社の事業紹介、情報提供のみを目的として当社が独自に作成したものであり、特定の商品（有価証券等を含みますがこれに限りません。）についての投資の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。
- ・本資料には、第三者が公表するデータ・指標等、当社が独自に入手した情報に基づいて作成しておりますが、当社はそれらの情報を独自に検証を行うことなく、そのまま利用しており、その正確性、確実性及び完全性に関して責任を負うものではありません。
- ・本資料には、将来的な業績、計画、戦略などが記載されている場合があります。これらの将来に関する記述は、将来の出来事や事業環境の傾向に関する現時点での仮説・前提によるものであり、これらの仮定・前提が正しいとは限りません。また、現時点で入手可能な情報に鑑みてなされた一定の仮定及び判断に基づくものであり、未知のリスク及び不確実性が内在し、これらのリスク、不確実性その他の要因等によって影響を受ける可能性があります。
- ・本資料の内容について予告なしに変更または廃止される場合がありますので、あらかじめご了承ください。
- ・本資料に関する事項に基づき貴社にて何らかの意思決定を行う場合には、事前に弁護士、公認会計士、税理士等の専門家にご確認いただきますようお願い申し上げます。また、実際に取得の意思決定を行う際には、貴社ご自身の判断と責任でご決定なさるようお願いいたします。
- ・本資料の取扱いにつきましては貴社限りをお願い申し上げます。



ククレブ・アドバイザーズ株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第3265号
（第二種金融商品取引業、投資助言・代理業）

一般社団法人日本投資顧問業協会会員、一般社団法人第二種金融商品取引業協会会員



企業価値創造ソリューションカンパニー

CCReB
COMPACT CRE FOR RE BORN

ククレブ・アドバイザーズ株式会社

CCReBAdvisors Inc.



CCReB
COMPACT CRE FOR RE BORN

© 2024 CCReB Advisors Inc.