CROOZ
GROUP

2027年3月期（第26期）2Q

決算説明資料

クルーズ株式会社

東証 スタンダード 2138

クルーズについて

IT実績とAIで
国家課題を攻略する。

ターゲットは観光立国の壁「宿泊インフラ不足」。
25年のIT実績とAIで、この課題を攻略します。
「国土の真価を証明し、世界に誇る観光立国へ」をビジョンに、
都心のビル資産を、世界をもてなす最高の宿泊拠点へ。
私たちは不動産の真価を再発見し、圧倒的な価値をもつホテルへと
進化させる、観光立国・ニッポンの一翼を担うべく挑戦する企業です。

エグゼクティブサマリー（2027 年 3 月期 2Q）

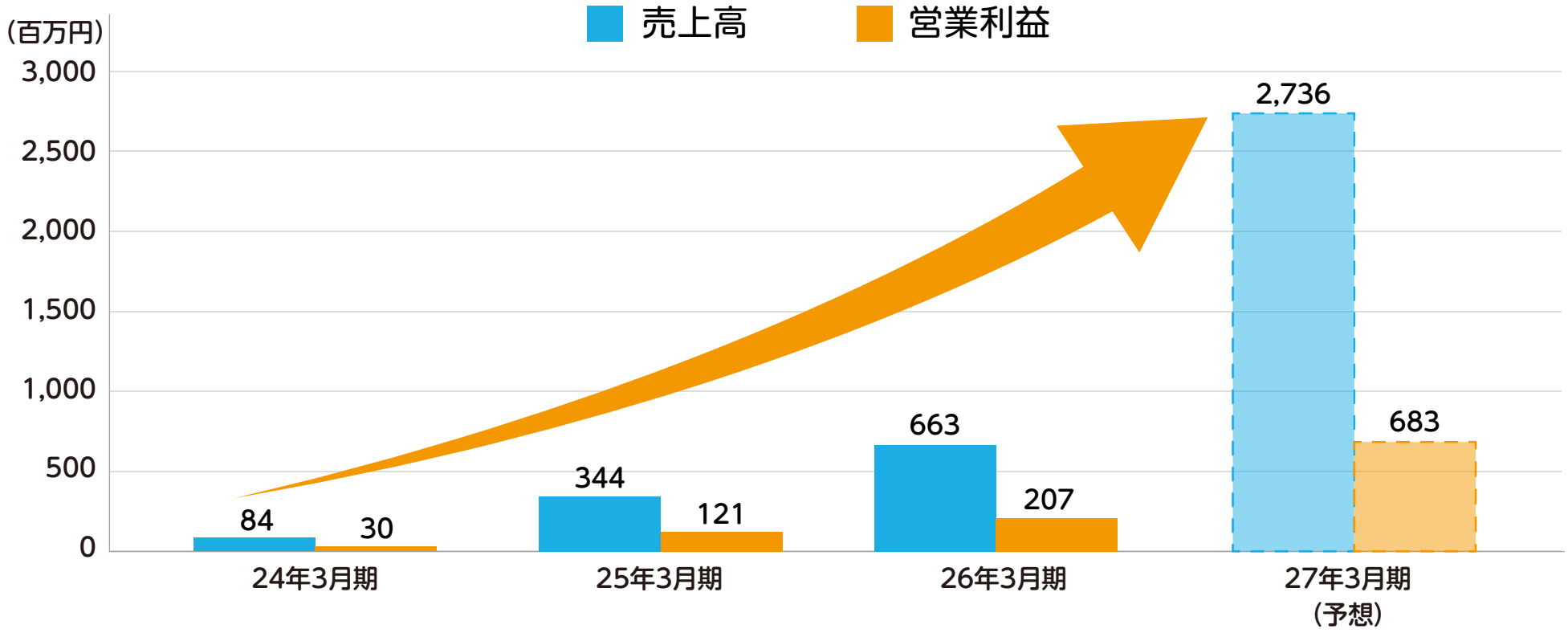
- 全社連結の2Q売上高
  5,850百万円、前年同Q比213.7%を達成
- ホテルコンバージョン事業初の物件売却発生で、同セグメントの
  2Q売上高2,184百万円、営業利益758百万円
- ホテルコンバージョン事業は引き続きIT×AIによる省人化オペレーションで、**少人数体制のまま案件規模を拡大中**
- 全事業セグメントで売上高は前年同Qを上回り、力強い成長を継続中

ホテルコンバージョン事業

業績サマリ

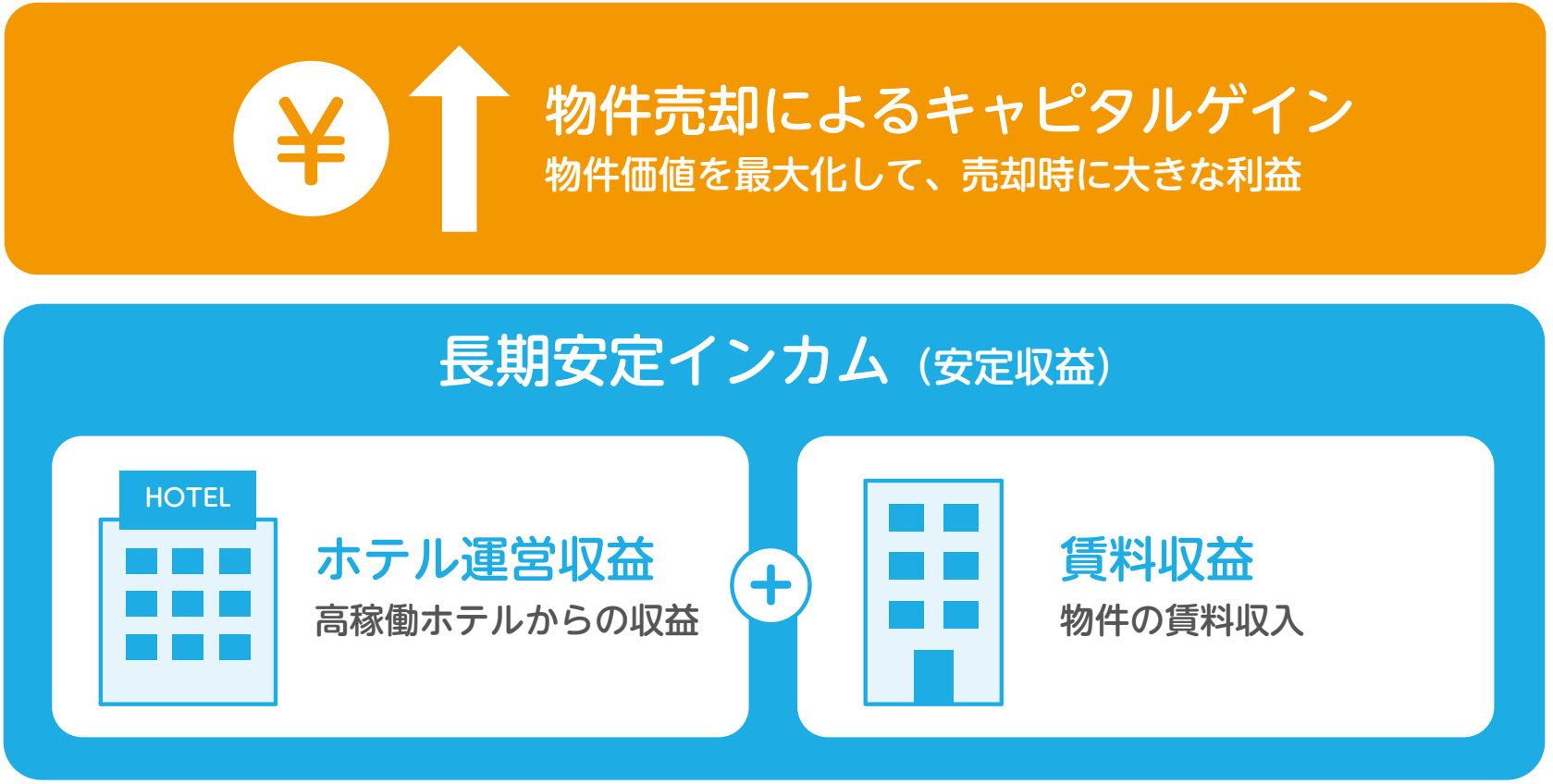
ホテルコンバージョン事業の業績推移

今期の着地予想は売上高2,736百万円(前期比412.3%)、営業利益683百万円(前期比329.9%)と大幅成長を見込んでいましたが、**上期時点で営業利益792百万円(前期比382.8%)**と想定を上回って進捗中



ホテルコンバージョン事業の収益モデル

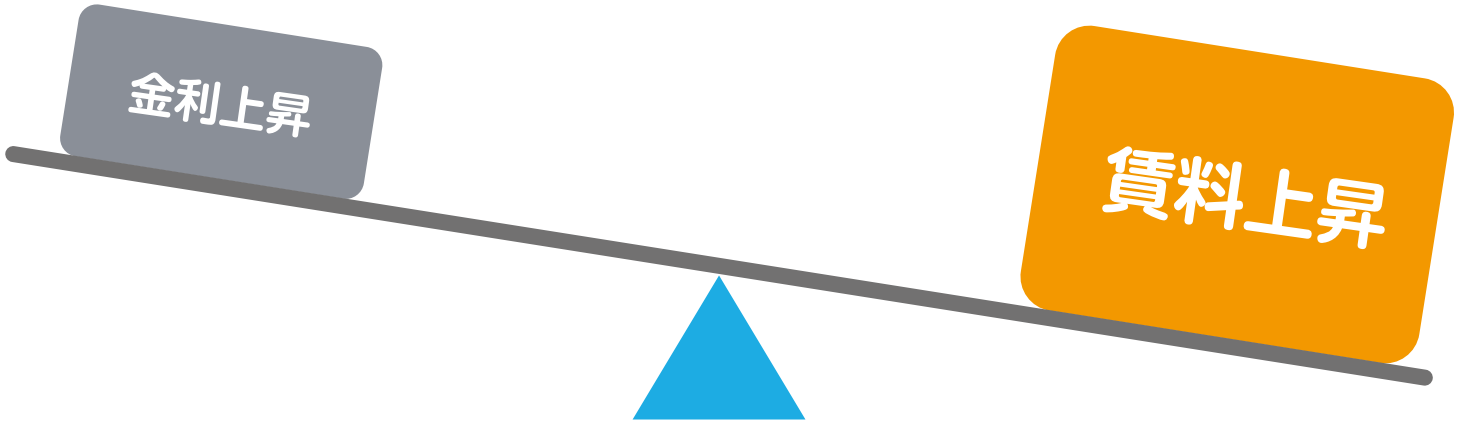
高稼働ホテルの収益・賃料収入改善によるインカムをベースとして、
物件価値の最大化・売却によるキャピタルゲインで大きな利益を狙っていくビジネスモデルです



【補足】金利上昇についての考え方

金利上昇を上回る勢いで賃料が上昇

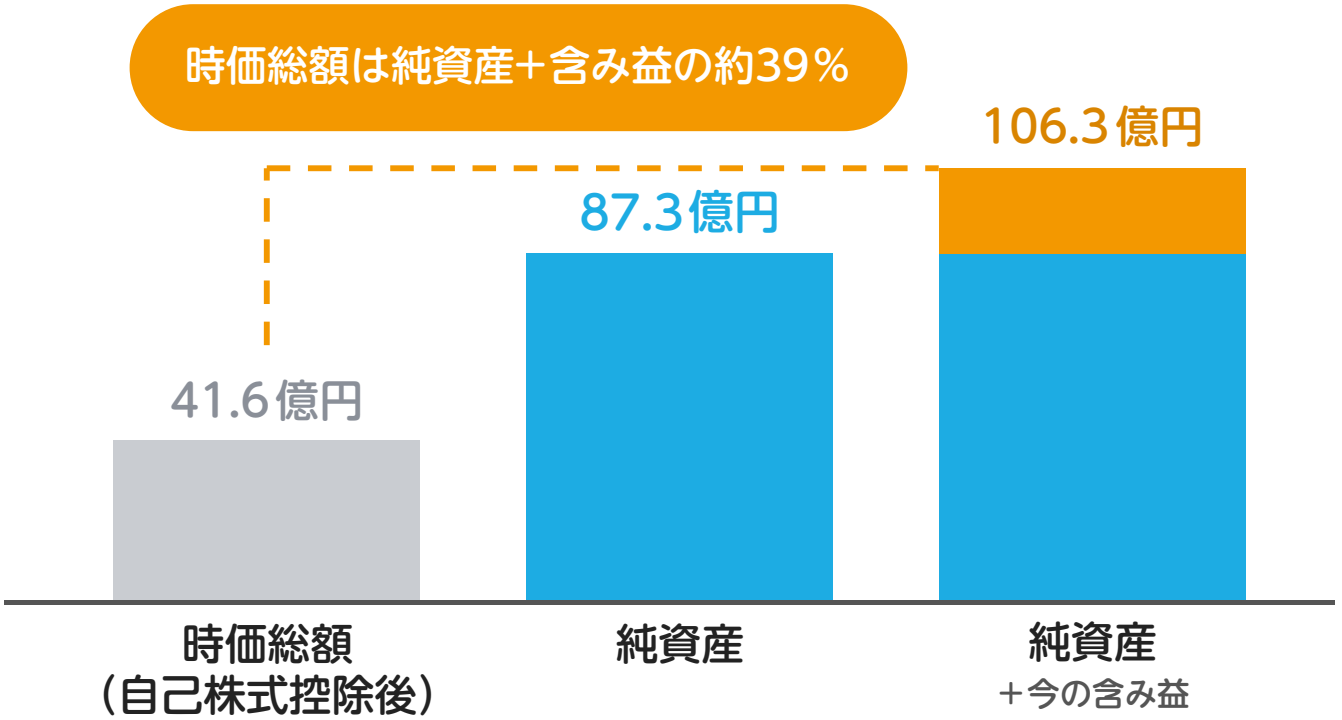
金利も上昇していますが、それ以上に賃料マーケット・インバウンドの
活況が力強く、金利上昇を超える賃料成長が継続しています



※例えば 10 億円の物件で 80% 融資を受けていた時（借入額 8 億円）に金利 1% 上昇すると 800 万円コストが増加します。一方、実際の賃料増加は、2025 年 3 月期に取得した物件で平均 +30% 以上賃料アップしています。10 億円の物件で当初賃料が 4,000 万円だったと仮定すると +30% 以上⇒1,200 万円増加している、という関係です

時価総額は純資産の半額以下

時価総額(自己株式控除後)は純資産+含み益の約4割程度の水準
含み益はここからさらに拡大



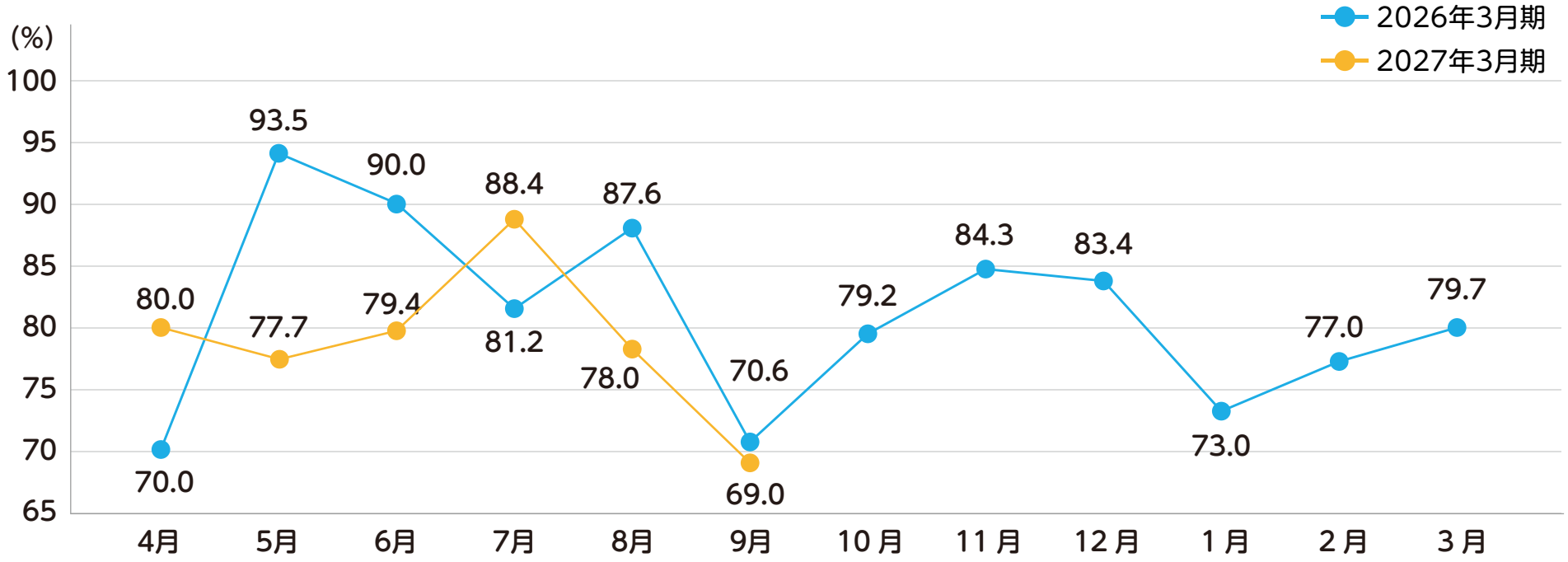
※時価総額は 2026 年 10 月 30 日終値 ×2026 年9月末の発行済株式数（自己株式控除後：9,567,720 株)。純資産額は 2026 年9月末の連結純資産。
※含み益は当社試算（税引前・販売経費控除後・未監査)。各物件の想定売却額（エリアの取引利回り相場・仲介会社の意見を参考に設定)ー取得原価。
帳簿価額は減価償却分だけ取得原価より低い。
※本ページは当社の考え方を示すものであり、当社株式の購入を勧誘するものではありません。

ホテルコンバージョン事業

各種指標の推移

ホテル稼働率の月次推移

東京のホテルの年平均稼働率は約75%程度ですが、
当社ホテルの平均稼働率は80%程度となっております

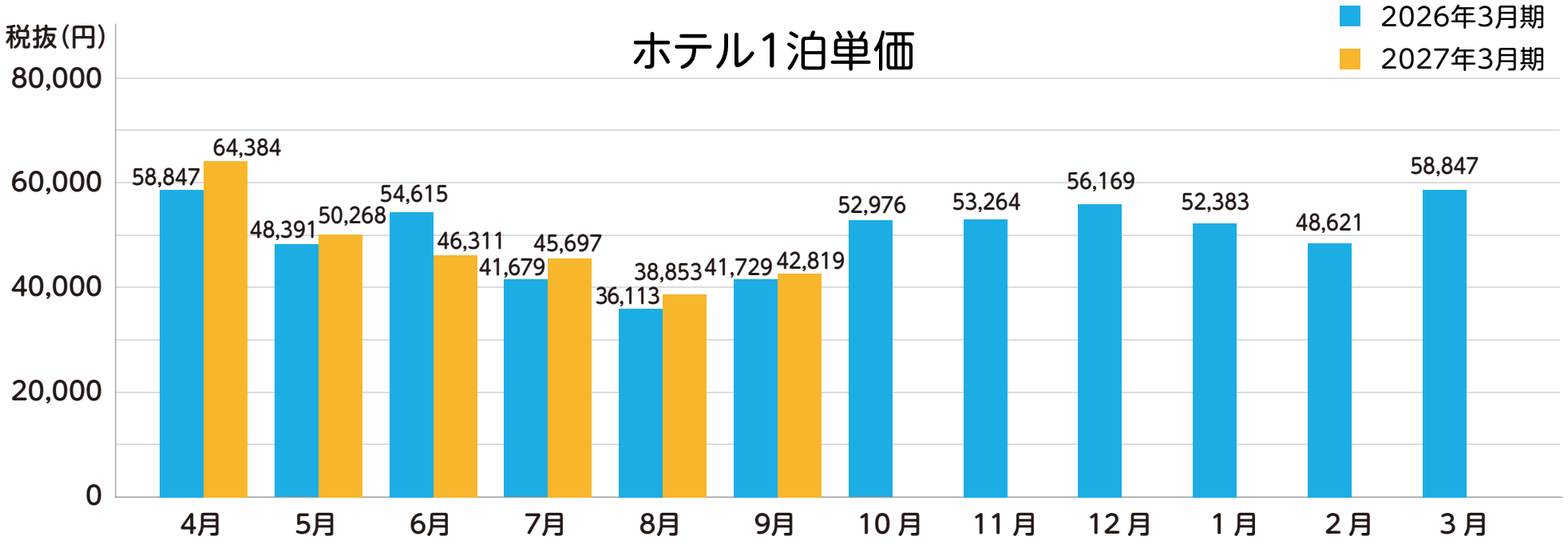


(%)

年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	1Q	2Q	3Q	4Q
2026年3月期	70.0	93.5	90.0	81.2	87.6	70.6	79.2	84.3	83.4	73.0	77.0	79.7	84.5	79.8	82.3	76.6
2027年3月期	80.0	77.7	79.4	88.4	78.0	69.0							79.0	78.5		

ホテル１泊単価の月次推移

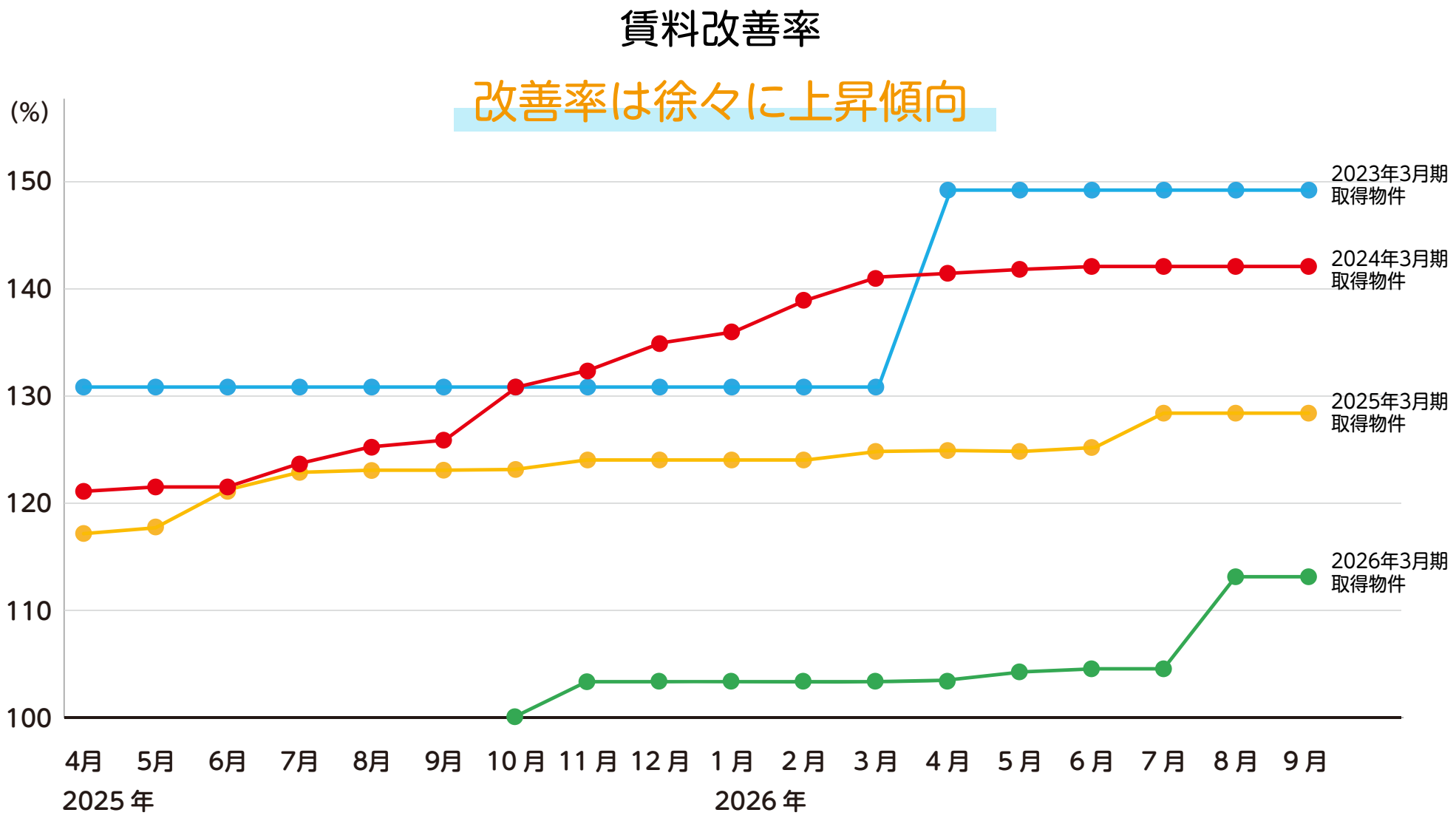
2Qの1泊単価は42,456円（前年同期比+6.6%）と上昇
7～9月の全月で前年を上回り、上期累計でも前年比+2.5%と堅調に推移



税抜（円）

年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	1Q	2Q	3Q	4Q
2026年3月期	58,847	48,391	54,615	41,679	36,113	41,729	52,976	53,264	56,169	52,383	48,621	58,847	53,951	39,840	54,136	53,284
2027年3月期	64,384	50,268	46,311	45,697	38,853	42,819							53,654	42,456		

物件取得時期ごとの賃料改善率推移



※取得直後の物件は賃料改善の効果が顕在化しにくいため、前期末までの取得物件を対象に集計しております
※売却した場合は該当物件の最終改善率を横引きしております

セグメント別

業績サマリ

セグメント別業績サマリ

全ての事業セグメントにおいて売上高は前年同Q比を上回り、大幅な成長を持続しています

（百万円）

	2026 2Q		2027 2Q		前年同Q比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
ホテル コンバージョン事業	143	42	2,184	758	1,517.9%	1,806.0%
介護派遣事業	222	▲43	622	▲42	279.4%	-
エンジニア 派遣事業	990	54	1,240	▲45	125.3%	-
コールセンター ・求人・人材 紹介事業	535	2	629	▲141	117.5%	-
Ada. 事業 (EC 事業)	835	12	1,168	25	140.0%	196.8%

※1 前期まで、報告セグメントを「ITアウトソーシング事業」及び「EC事業」の2事業としておりましたが、2027年1Qより事業ポートフォリオに基づく各事業領域の収益性、投資効率などを明確にするため、「ホテルコンバージョン事業」、「介護派遣事業」、「エンジニア派遣事業」、「コールセンター、求人、人材紹介事業」及び「Ada. 事業(EC事業)」の5事業を報告セグメントとして記載する方法に変更しております。

※2 前期まで、不動産賃貸収入及び不動産賃貸原価につきましては「営業外収益」及び「営業外費用」に計上しておりましたが、2027年1Qより「売上高」、「売上原価」及び「販売費及び一般管理費」に計上する方法に変更しております。

※3 2026年2Qのセグメント情報は、2027年2Qの報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示しております。

セグメント別業績サマリの補足説明

主力のホテルコンバージョン事業は、上期累計の営業利益が792百万円となり、順調に推移しました

一方、介護派遣事業、エンジニア派遣事業、コールセンター・求人・人材紹介事業は営業損失となりました

介護派遣事業は、売上高が前年同Q比279.4%と大きく伸びており、成長に向けた投資を継続しています。当初の方針どおり、今期中の単月黒字化を目指します

エンジニア派遣事業とコールセンター・求人・人材紹介事業の損失は、今後の成長に向けた投資による一時的なものであり、下期は黒字化を見込んでいます

全社連結

通期業績予想と2Q進捗率

全社連結：通期業績予想と 2Q 進捗率

通期業績予想における営業利益の約9割がメイン事業のホテルコンバージョン事業となります。2Qで物件売却によるキャピタルゲインが計上され、2Q累計の進捗率は売上高53.5%、営業利益59.5%となりました。通期業績予想に変更はありません

（百万円）

	通期業績予想	2Q 累計実績	進捗率
売上高	18,000 （前期比 52.3%増）	9,634	53.5%
営業利益	608 （前期比 2490.4%増）	361	59.5%

ホテルコンバージョン事業の詳細な事業ロジック、市場分析等に
ついては、下記リンクから別資料をご確認ください

事業説明資料はこちら

なお、これまで発表してきた既存事業の業績や KPI は
別紙「決算データブック」に記載しておりますので、そちらからご確認ください

決算データブックはこちら

以上で事業説明は終了です。この後は参考資料となります

Appendix

ホテルコンバージョン事業を牽引する強固な事業基盤と実績

①ITとAIの実績

②不動産投資・バリューアップ実績

創業 25 年の IT の経験値と実績

組織力と採用力

1,000名規模のエンジニア集団。四半期で約100名の採用実績。

豊富な経験

2001年創業。通販、ゲーム、AI、ブロックチェーン等、ネット領域全般を経験。全役員ネット業界20年以上。

技術基盤

SHOPLIST会員1,000万人、データセンター1,000台超の運営実績。

ホテルコンバージョン事業のスタッフ100%が

ネット業界10年超、AI利用率100%

AIによる徹底的な自動化による驚異的な生産性

実績

11棟・170億円超の全工程を、わずか4名で完遂

『オペレーションの80%』『工程の50%』を自動化済

展望

営業利益100億円まで10名以下の組織で完遂予定。

役員体制



代表取締役社長　小渕 宏二

1974年生まれ。ホテルマンを目指し上京。ホテル専門学校卒。2001年当社設立代表取締役社長就任。2007年株式上場（現東京証券取引所スタンダード）。モバイルコンテンツの開発事業とインターネット領域の人材ビジネス事業から出発し、モバイル領域でロボット型検索エンジン「CROOZ!」・「CROOZblog」・ソーシャルゲーム事業、スマートフォン向けゲーム事業、ファッション通販サイト「SHOPLIST」やGameFi事業など創業25年を通じネット領域全般を手掛ける。現在は宿泊インフラ不足という国家課題を「最大の成長機会」に変える、ホテルコンバージョン事業を推進。



取締役副社長　　稲垣 佑介

1982年生まれ。早稲田大学2年時に学生起業、携帯電話向け技術ベンチャーを8年間創業社長として担い、同社を退任後、2度目のチャレンジとしてソーシャルゲーム事業のベンチャーを経営。2013年4月に同社が子会社となるに伴いクルーズに参画、CTOを経て2016年に取締役就任、CFOとしてIR・法務・財務等の経営管理全般とM&Aやベンチャー投資等幅広く担当した後、2024年に当社副社長に就任。現在はホテルコンバージョン事業を担う子会社（クルーズアセット株式会社、CROOZ Hotel株式会社）の代表取締役を兼任。2017年税理士登録、2021年宅地建物取引士登録。



取締役副社長　　仲佐 義規

1980年生まれ。2004年当社入社後、20年以上を当社ネット領域のほぼ全ての新規事業の立ち上げに参画、2010年に取締役就任。2013年より海外担当役員としてアメリカを中心とした欧米を管轄。帰国後は新規事業を中心に担当し、現在はEC事業のAda.事業を担うAda株式会社の代表取締役を兼務するほか、エンジニア等の派遣事業の管掌並びに、グループ全体のビジネスデベロップメントを担当。

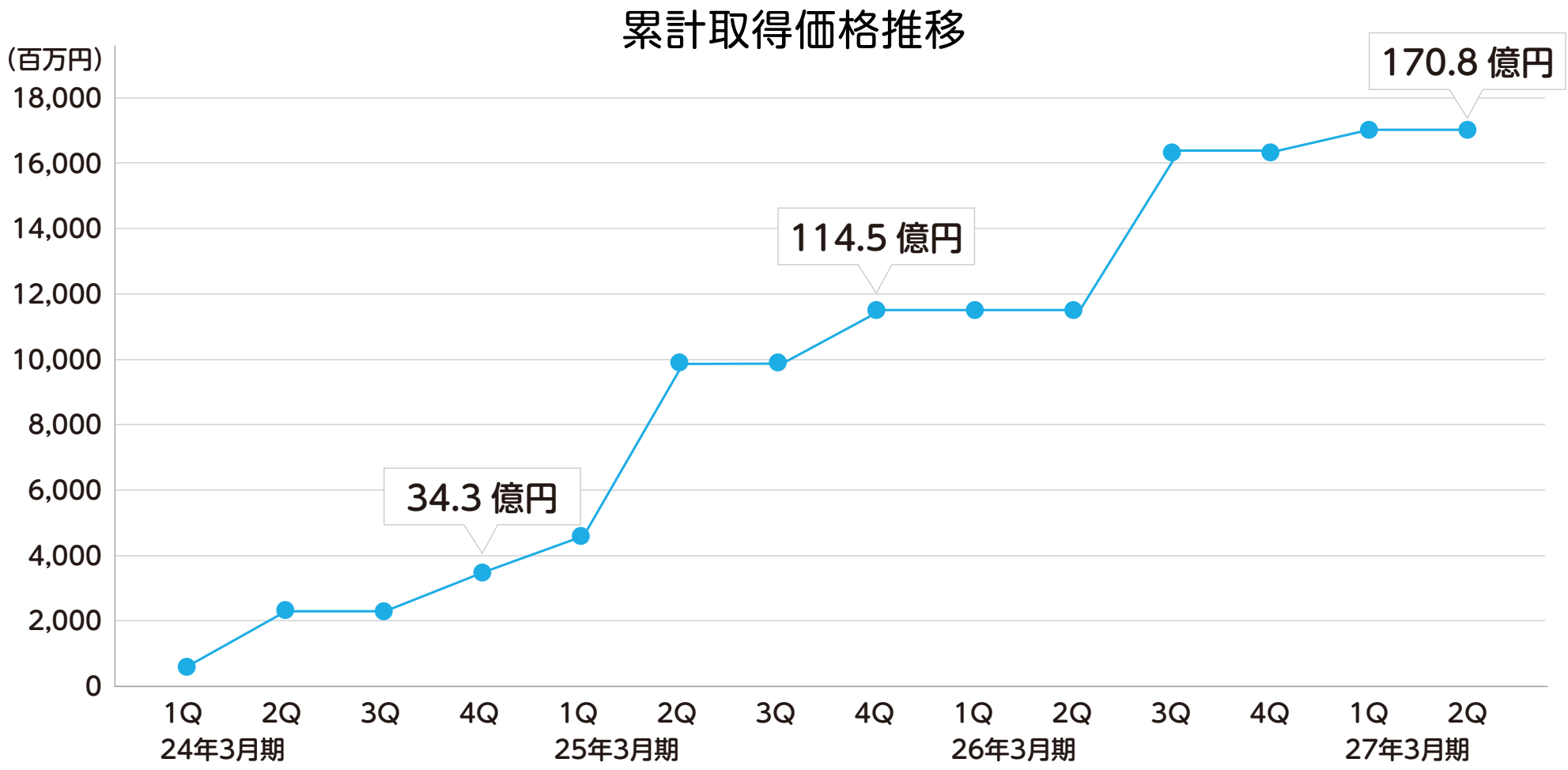
意思決定と執行の分離によるスピード向上と更なるコーポレートガバナンスの強化・充実を実現するためホテルコンバージョン事業を推進するCROOZ Hotel株式会社およびクルーズアセット株式会社の代表取締役を、小渕から副社長の稲垣に変更いたしました。当社運営ホテルの宿泊客はほぼ100%がインバウンド（訪日外国人）です。小渕はグループ戦略及びグローバル戦略に注力し、グループ一丸となって、日本が持つ圧倒的な魅力を解き放ち、「観光」という宝で「国土」の真価を証明し、世界に胸を張れるニッポンの「未来」を創ってまいります。

厳格な取得基準と都心特化の物件群

都心5区の1棟商業ビル（10～30億円）に限定。約1,000社の網から累計約3,100物件を検討し、成約率0.35%まで厳選取得しています。駅徒歩平均3分（うち11棟中3棟は徒歩1分未満）と好立地を堅持しています。

取得進捗（取得時期、累計取得価額）

約 3 年半で 11 棟、約 170 億円分の物件を取得

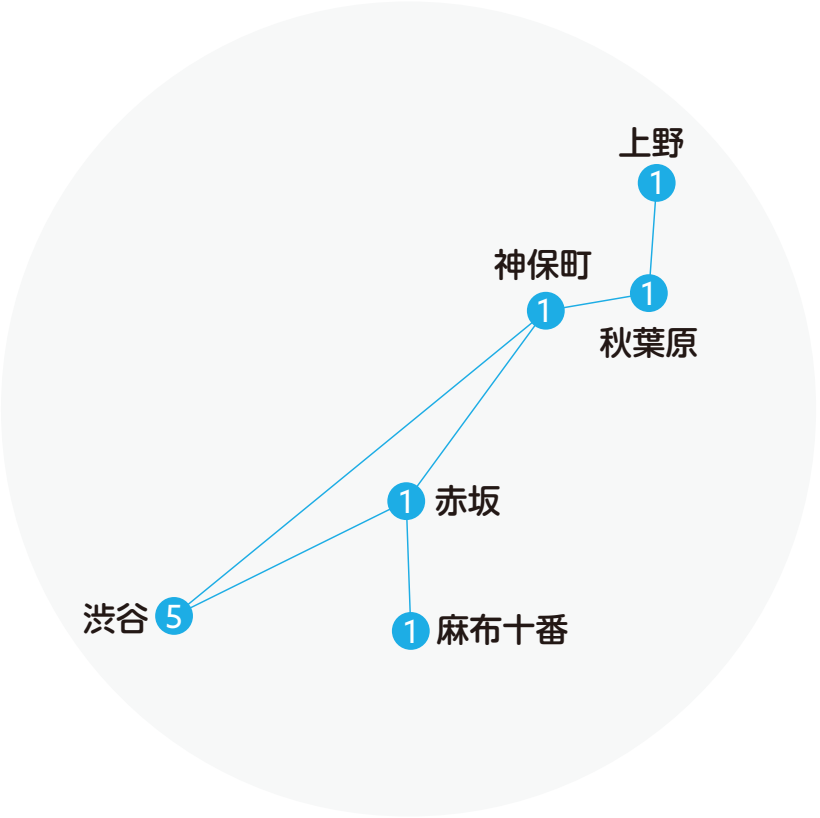


エリア分布


都心５区を中心に資産性・将来性期待の
高い立地の物件を保有中
台東区上野7丁目
上野駅 4分
台東区上野3丁目
秋葉原駅 8分
千代田区神田神保町
神保町駅 1分
港区赤坂3丁目
赤坂駅 2分
渋谷区円山町
神泉駅 1分
渋谷区神宮前6丁目
渋谷駅 4分
渋谷区渋谷1丁目
渋谷駅 2分
渋谷区道玄坂1丁目
渋谷駅 2分
渋谷区鶯谷町
渋谷駅 6分
港区麻布十番2丁目
麻布十番駅 3分
Map data ©Google

保有物件駅分布

駅名	棟数
渋谷駅	5 棟
上野駅	各 1 棟
秋葉原駅	
赤坂駅	
神保町駅	
麻布十番駅	



都心 5 区を中心に資産性将来性の高い立地の物件を保有中

保有物件の圧倒的なバリューアップ実績（全体平均）

対象物件情報（取得時）

平均保有経過年数　1.8年

物件数　10棟

区画数　149区画

年間賃料収入※

対取得時比較　1.23倍（+1.0億円）

取得時年間収入　4.31億円

現在年間収入　5.32億円

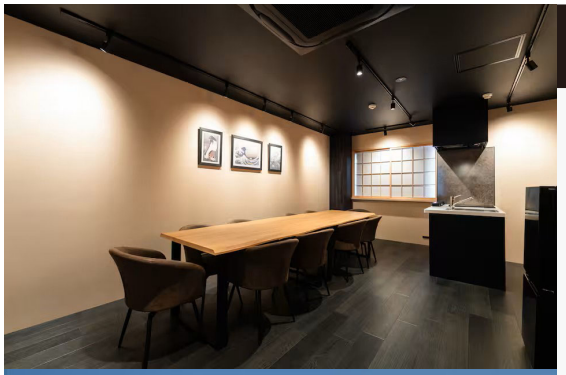
利回り※

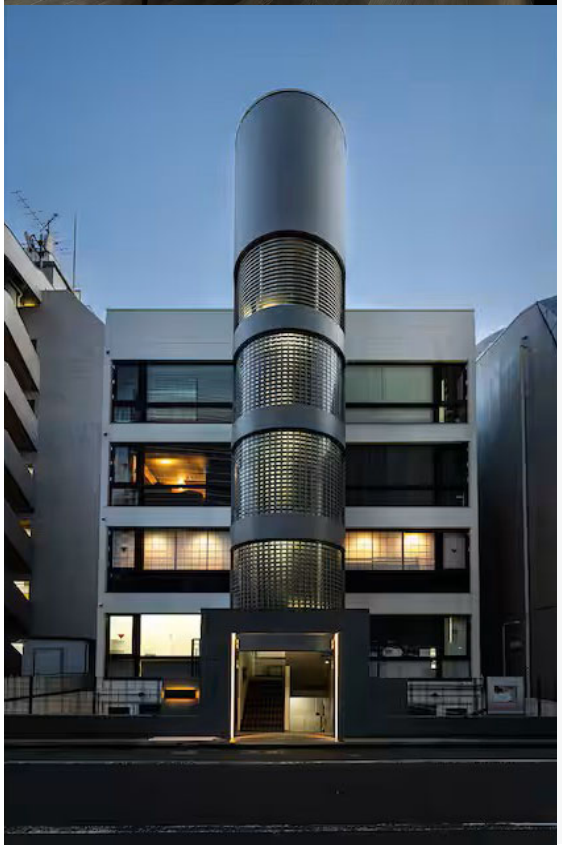
取得時利回り　4.27%

現在利回り　5.51%

※年間賃料収入・利回りは保有1年以上の物件のみ集計

保有物件の圧倒的なバリューアップ実績（個別ビル編）





事例1　渋谷区鶯谷町

保有年数　3.5年

完了区画に対する対前賃料比上昇倍率　1.65倍

取得時利回り　3.95%

現在利回り　5.85%

保有物件の圧倒的なバリューアップ実績（外観編）



事例２　千代田区神保町



改修前



改修後

不動産保有企業について

クルーズアセット株式会社(クルーズ100%子会社)

2023年2月　宅地建物取引業者免許　東京都知事(1)第108863号

東京都宅地建物取引業協会 会員

スタッフ数　4人(平均社歴17年、全員宅建士登録者)

※決算データブック上と人数が違いますが、実際の営業マンと管理の人数です

本資料には当社の中期的計画、見通しが含まれております
こうした記述は将来の業績を保証するものではなく
リスクと不確実性を内包するものであります
将来の業績は、様々な要因に伴い変化し得る可能性があり
本資料のみに全面的に依拠する事は控えるようにお願いいたします