

2025年11月

クリアルのデジタルを活用した成長戦略について DX × AI ×マーケティング三位一体戦略

creal

クリアル株式会社

証券コード：2998

INDEX

**01 DX × AI ×マーケティング
三位一体戦略**

02 DX戦略

03 AI戦略

04 マーケティング戦略

INDEX

**01 DX × AI ×マーケティング
三位一体戦略**

02 DX戦略

03 AI戦略

04 マーケティング戦略

当社におけるデジタル戦略 – DX×AI×マーケ三位一体戦略

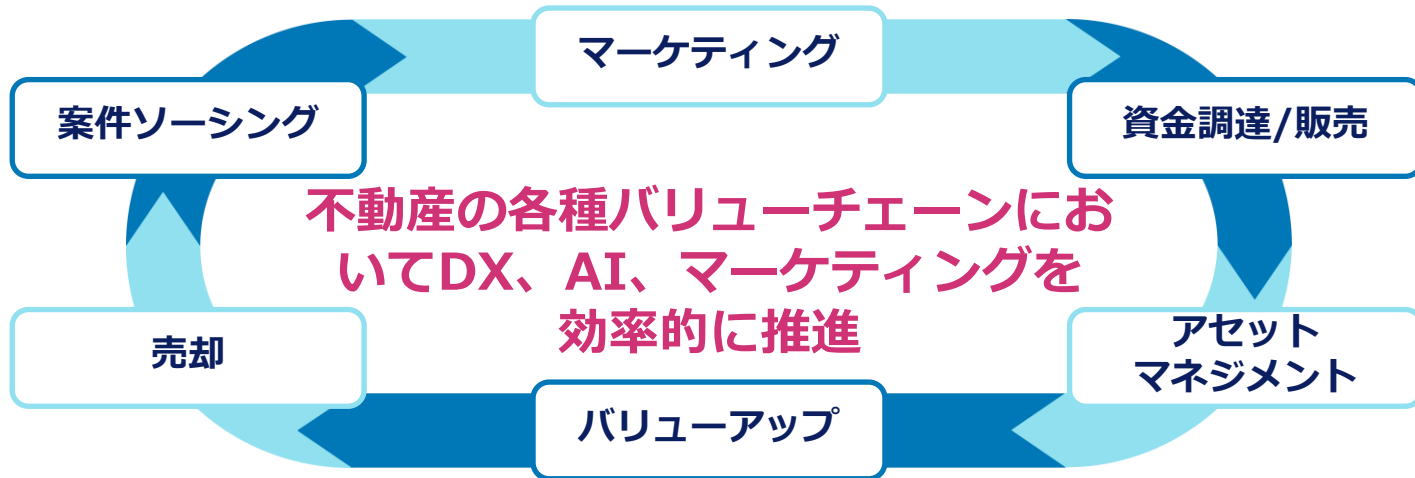


DX

独自のDXシステムを通じた
圧倒的な業務効率化



AIを通じた新たな価値創出、
圧倒的な競争優位性



マーケティング

当社の差別化されたマーケティング・メディア構想による
投資家獲得・クロスセルの体制

デジタル部門の構成

人数

42人

平均年齢

33.4歳

男女比

1 : 1

※ 人数/男女比は2025年10月時点

※ 平均年齢は2025年9月時点

DX事業本部

マーケティング部をDX事業本部内に設置することにより、デジタルマーケティングのスピードや開発を促進

ディベロップメント1部

ディベロップメント2部

マーケティング部

オペレーション部

受賞



CREAL (クリアル)

株式会社ブリッジ・シー・キャピタル

不動産投資を変え、社会を変える

不動産投資クラウドファンディングサイト「CREAL (クリアル)」は、実際に不動産投資を行っている感覚そのままだに、誰もが手軽に不動産投資をインターネットで実現化。さらに1万円から始めることができます。不動産投資における必要情報を明確 (クリア) にした、本物 (リアル) の不動産投資クラウドファンディングサイトです。

※ 2021年3月1日社名変更 (新社名: クリアル株式会社)

公式Webサイト



審査委員長 まつもとゆきひろ氏からのコメント

小口の投資が可能である点が面白く、評価した。今後注目を集めていく分野だと思う。



Ruby biz
Grand prix

第6回 Ruby biz グランプリ受賞



Best Customer Support
of The Year 2024

奨励賞

公益社団法人企業情報化協会

Best Customer Support
Of The Year 2024

奨励賞受賞



2020年

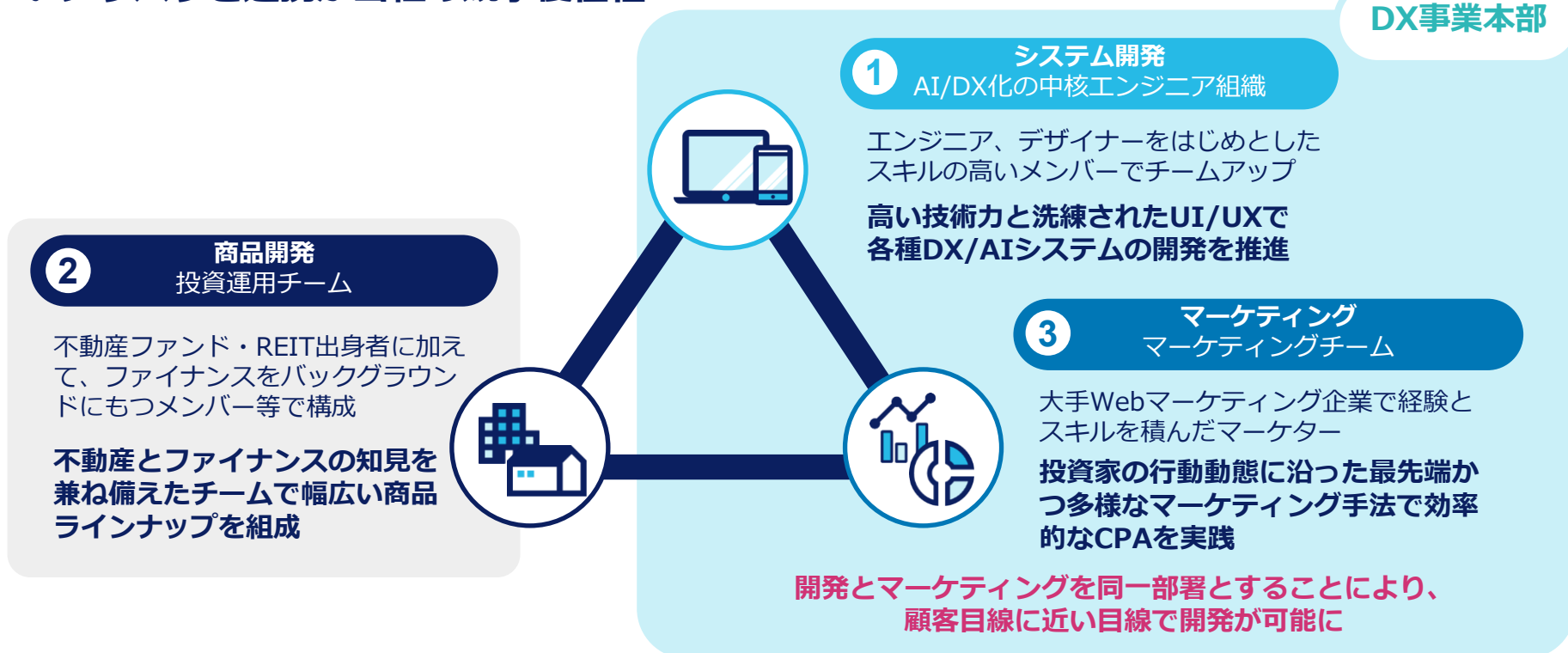
グッドデザイン賞

受賞

不動産ファンド組成における競争優位性

不特法の電子取引業務の免許取得に加えて、システム開発、投資運用、マーケティングの深いノウハウと連携が当社の競争優位性

DX事業本部

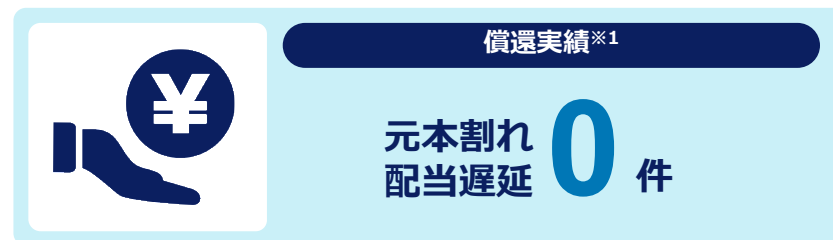


投資運用チームとDX/AIチームを内製化することにより、
当社独自の事業展開が可能となる

デジタル戦略を駆使し年間ファンド組成額2,500億円超へ

不動産業界で従来オフラインだった資金調達を、完全オンライン化で革新。これまでにないスピードとスケールで成長を続け、**不動産ファンド領域のリーディングカンパニーへ。AI × DX × マーケティングのデジタル戦略を駆使し、年間ファンド組成額(GMV)2,000億円超を目指す**

	2025/3	2026/3 (計画)	2030/3 (計画)
年間GMV	256.9億円	400億円	2,500億円
累計獲得投資家数	9.7万人	13.2万人	



※1 2025年10月末時点

INDEX

01 DX × AI ×マーケティング
三位一体戦略

02 DX戦略

03 AI戦略

04 マーケティング戦略

不動産クラウドファンディング「CREAL」



creal

- DXを活用し、高い資金調達力と安定性を備えた独自インフラを実現
- 自動化による効率的な運営と、データドリブンな体験設計により、高い投資家リピート率を維持

口座開設



各種外部サービスとのAPI連携や、データドリブンなUI/UX改善により、スムーズな口座開設が可能に

資金調達時（案件募集時）



柔軟性の高い仕組みで、業界最大のポイント連携（JALマイル、Vポイント、Pontaポイント等）

償還時



高額投資家の投資変遷を分析し、顧客ロイヤリティを醸成、高い再投資率を維持

運用期間中



投資家は自身の資産状況はもちろんのこと、投資しているファンドについてリアルタイムでトラックレコードを参照

自社開発システムにより
多様なシステム連携や
シームレスな
データ分析を実現

不動産セキュリティトークン「CREAL ST」 (仮称)



(仮称)
creal st

- 不動産セキュリティトークン「CREAL ST」(仮称)は、不動産クラウドファンディングに続く成長領域として開発を進める次世代プラットフォーム
- DXチームによる内製化開発によりイニシャル・ランニングコストを抑制し、着実に来年度ローンチへ向けた準備を進行中

開発領域

内製化



ブロックチェーン
システム



フロント
システム



証券
バックシステム

外部ベンダーと効率的に連携する
システムを設計

内製化により

- イニシャルコスト
 - ランニングコスト
- ともに大幅に削減

エンジニアリングチームを
大きく抱える当社の強み



※ デザインはイメージです

開発AIの活用

開発期間 : 2~3年 → **1年**に圧縮

オルタナティブ投資プラットフォーム「CREAL Fund」 (仮称)



- オルタナティブ投資プラットフォーム「CREAL Fund」は、不動産クラウドファンディングで培った基盤を拡張し、多様な資産への投資機会を創出する次世代サービスとして開発予定
株式・債券・その他オルタナティブ商品を、安定利回り／ミドルリスク・ミドルリターン／ハイリスク・ハイリターンといった多層的なカテゴリーで組成し、幅広い投資ニーズに応えるプラットフォームを目指す



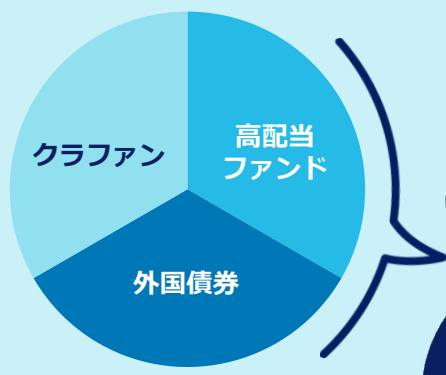
不動産以外の商品ラインナップを拡充

安定利回り商品

ミドルリスク・
ミドルリターン商品

ハイリスク・
ハイリターン商品

1つのプラットフォームで様々なオルタナ商品を販売



投資家のリスク・リターンの選好に答えるラインナップを構築
幅広い投資ニーズにこたえる
オルタナティブ投資プラットフォームを目指す

※ 上記商品のラインナップは例示であり、今後決定していきます

各種業務バリューチェーンにおけるDX

creal concierge

PM向け賃貸管理システム



- 契約管理、空室管理、入金管理、賃貸管理
- AIによる自動賃料提案
- 重説からの自動システムインプット

区分物件/一棟物件
どちらの管理も可能。
事務手続きの大幅な改善とバリ
ューアップを図る

creal workspace

AM向け業務効率化システム



- ファンドやビルの管理
- 入金管理
- ファンド向けレポート出力

リアルタイムでファンドレポ
ートを出力。最新の状況を把握し
ながらAMオペレーションの
実現が可能

creal manager

オーナー向け区分物件
資産管理アプリ



各種ドキュメント閲覧の機能

- オーナーが所有する不動産情報
- キャッシュフロー
- 年間報告書や収支内訳書など

オーナーが自身の物件情報を
いつでも簡単に確認できる仕組
みを提供。アプリを通じてアッ
プセルが可能に

INDEX

01 DX × AI ×マーケティング
三位一体戦略

02 DX戦略

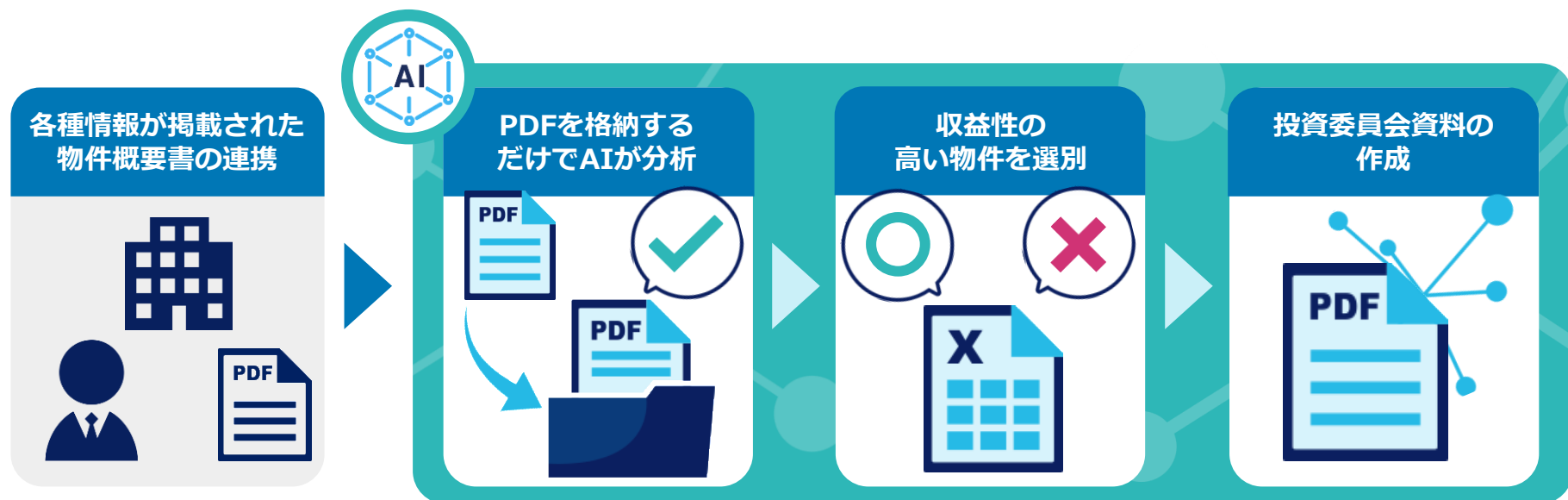
03 AI戦略

04 マーケティング戦略

ファンド組成におけるAIの活用

案件数の増加及び精緻化とコスト削減を両立する独自の案件分析AIシステム

- ✓ CREALおよびCREAL PROにおいて、案件数の増加と分析精度の向上、そしてコスト削減を同時に実現するため、独自の案件分析AIシステムを開発
- ✓ 従来、担当者が毎月数百件の案件をマニュアルで検討していたところ、AIが自動でデータを解析し、「検討要否」を即時判定
- ✓ これにより、抜本的な業務効率化とともに、より精緻で迅速な案件組成が可能に
- ✓ 今後は、賃料や市況などの外部データとも連携し、社内投資委員会資料まで自動生成することで、大量分析・大量組成を実現する不動産投資AI基盤へ



ホテル事業におけるAIの活用

creal HOTELS

- AIを活用した独自のレベニューマネジメントシステムの開発
- AIによるデータ活用でホテル売上向上を目指す

ホテル売上向上



運営コスト削減



AIを活用した
レベニューマネジメントの自動化

インプット

- 過去の宿泊データ
- 曜日・季節性
- 競合ホテルの価格設定



アウトプット

目的
RevPARを最大化する
ための価格設定

オーガニック流入増加



インハウスマーケティング
チームによるオーガニック
流入強化

顧客へ
快適な体験の提供



プロセススキップに
よる快適な滞在を標準化



運営の効率化による
高い利益率



省人化/省力化
オペレーション



モバイルキー



モバイルチェック
イン・アウト



チケットレス

自社予約比率の向上によるOTAコスト削減



SNS

- 約**3.5万**フォロワー※の獲得
- 投稿からの直接予約施策の実施



ブログ

地域別
コンテンツ運用で
検索流入を拡大

※「CREAL、LACER沖縄」×「X、Instagram、TikTok」の5アカウント



データドリブンで顧客価値の改善・進化

INDEX

01 DX × AI ×マーケティング
三位一体戦略

02 DX戦略

03 AI戦略

04 マーケティング戦略

資金調達におけるマーケティング戦略

当社が最も調達力を有するプラットフォームである理由

CPAを低減させるマーケティング

- 顧客セグメントに対応した適切なオンライン広告運用
- 優良な会員基盤を有する企業との提携による顧客流入
- 内製チーム×AIを活用したSNSマーケティング
- インフルエンサーの効果的活用とASP報酬削減の取り組み（後述）



自社BIの活用によるデータマーケティング

- 自社BI（ビジネスインテリジェンス）の構築・活用によるデータ分析
- マーケティング効果の可視化による、LTV/CPAやリピート投資率の適正水準の実現に向けたコントロール



調達力を高める マーケティングの 取り組み



適切な調達予測

- 市場環境、競合状況を踏まえた競争力のある調達条件の見極め
- 商品組成チームとの協働による物件取得のバックアップ

自社メディアネットワーク構想

SNS × インフルエンサー × コンテンツ メディアネットワーク構想

人を集められる人
(インフルエンサー)



当社開発の独自システムを
活用した拡大戦略 (次ページ)

人が集まるもの
(コンテンツ)



商品ラインナップのみならず、
エンタメ・ゲーム領域への進出

当社の目指す
自社メディア
ネットワーク構想

人が集まる場所

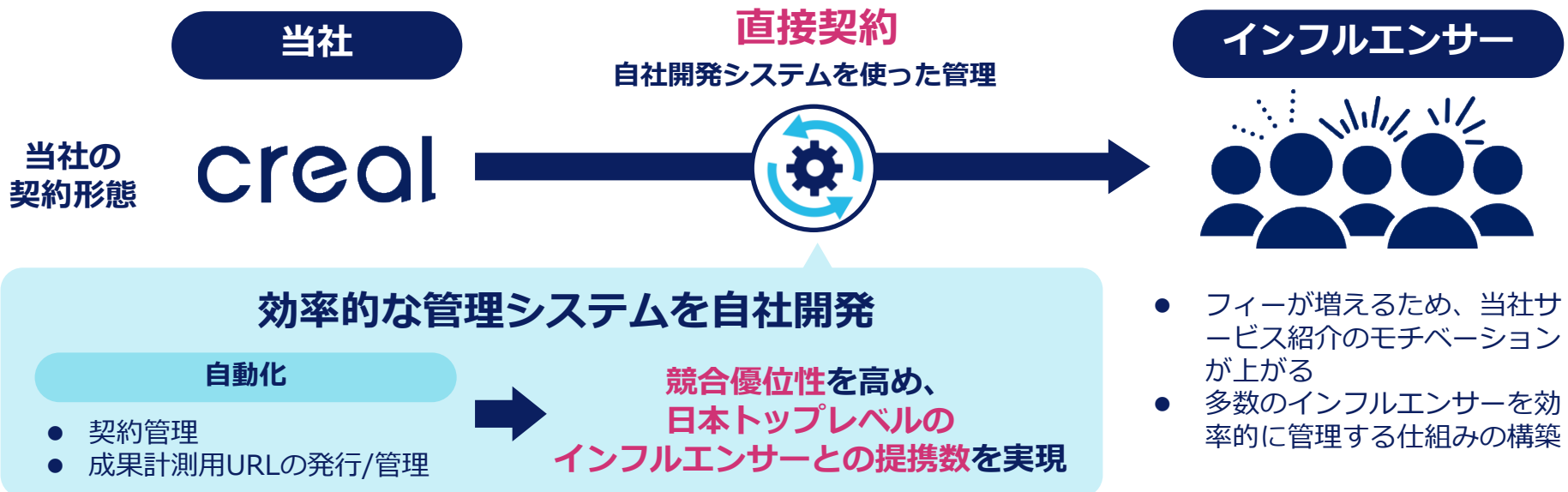
(連携されたSNSプラットフォーム)



各SNS間の連携

マイクロインフルエンサー戦略

膨大なインフルエンサー管理を可能とする独自システム



当社のコミットメント

当社は投資運用のプラットフォームとして、DX/AIを追求するとともに、当社独自のマーケティング方法により、世の中への普及を目指します

DXプロダクト

業務効率化を追求し、
収益性の向上を図る

AI開発

投資運用プロセスにおける
新しい価値を生み出す

マーケティング

投資を身近なものにし、
投資家数の圧倒的な増加を目指す

不動産投資を変え、社会を変える

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいて、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません
- なお、本資料は情報提供のみを目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資の勧誘・募集を目的としたものではありません