

2026年2月

2026年3月期第3四半期

決算説明資料

creal

クリアル株式会社

証券コード：2998

# Table of Contents

- 01 Executive Summary**
- 02 会社概要/事業概要**
- 03 第3四半期 事業別業績及びハイライト**
- 04 第三者割当増資及び業務提携の概要**
- 05 業績予想及び進捗**
- 06 Appendix**

※ 本資料では、百万円単位未満の端数は切り捨て、億円単位・その他単位未満の端数は四捨五入により表示しております

# Table of Contents

## 01 Executive Summary

02 会社概要/事業概要

03 第3四半期 事業別業績及びハイライト

04 第三者割当増資及び業務提携の概要

05 業績予想及び進捗

06 Appendix

# 2026年3月期 第3四半期 連結累計業績

当第3四半期は、主力のCREAL事業において、不特法※1号2号の物件売却が利益貢献するとともに、不特法3号4号の組成が継続し、取得報酬・期中報酬を計上。これにより前年同期比で大幅増益となり、通期予想に対する各段階利益の進捗率は7割を超過。案件パイプラインの確実なクロージングにより通期予算を上回る着地を目指す

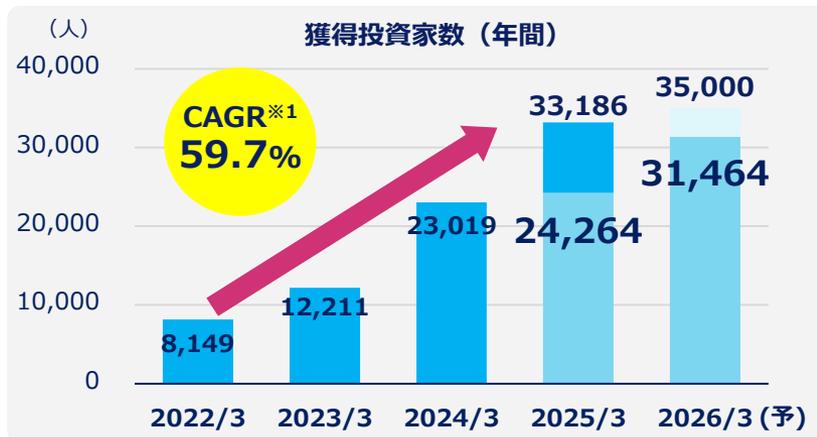
(単位：億円)	2026年3月期 第3四半期(累計)	前年同期比較		年間予想進捗	
		2025年3月期 第3四半期(累計)	前年同期比	年間予想	進捗率
売上総利益	52.7	36.0	146.4%	74.1	71.1%
営業利益	19.0	11.6	163.8%	26.6	71.4%
経常利益	17.9	10.7	167.3%	25.0	71.6%
当期純利益	13.2	8.1	163.0%	18.0	73.3%
1株当たり配当金 (円)	—	—	—	7	—
獲得投資家数 (人)	31,464	24,264	129.7%	35,000	89.9%
GMV※2	199.2	191.7	103.9%	400.0	49.8%

※1 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

※2 Gross Merchandise Value (流通取引総額) の略であり、CREAL事業においてファンド組成のため調達した資金額

# 今期も高い成長率の継続を目指す

すべての指標において高い成長を実現。今期は不特法3号4号スキームの開始により下期偏重ながらも、利益・獲得投資家数は順調に進捗。4QにおけるGMVの拡大を目指す



※1 CAGRは、2022年3月期から2025年3月期の4年間の年平均成長率

# 2026年3月期 第3四半期の主なトピック

1

不特法3号4号案件の  
組成の着実な進捗

- 3件（5物件）のファンド組成を実施
- 11月のGMVは月間としては過去最高の85.7億円であり、3Q合計のGMVは91.8億円。取得報酬・期中報酬を随時収益計上
- 4Q開始後も2件を公表済み（GMV73.2億円相当）
- 不特法3号4号案件の組成は、試行フェーズを終え、安定的な巡航フェーズへ移行

2

不特法1号2号案件の  
売却による利益貢献

- 不特法1号2号スキームの運用物件5件（ホテル2件、レジデンス2件、物流1件）の売却を実施
- 特にホテル案件のTake Rateが高く、5物件平均で約18.9%のTake Rateを実現

3

第三者割当における  
資金調達と業務提携  
の実施

- 2025年12月に、SBIホールディングスを含む割当先5社に対する第三者割当増資を実施し、約43億円を調達
- SBIホールディングスとの提携強化（持分法適用会社化）に加えて、割当先との提携による成長加速を目指す
- 不特法3号4号の開始によるオフバランス化に加えて、利益蓄積と増資による資本増強を通じて自己資本比率が向上（25/6末10.2%→25/12末20.7%）



# Table of Contents

01 Executive Summary

**02 会社概要/事業概要**

03 第3四半期 事業別業績及びハイライト

04 第三者割当増資及び業務提携の概要

05 業績予想及び進捗

06 Appendix

# 当社のミッション

# creal

クリアル株式会社

## 不動産投資を変え、 社会を変える。

デジタル化が進んでいない不動産投資の  
資産運用プロセスのDXを推進し、

誰もが手軽に安定的な不動産投資による  
資産運用を始められる社会を実現する。

# カンパニーハイライト



## 資産運用 DXカンパニー

資産運用プラットフォーム事業  
不動産投資における  
資産運用プロセスのDX<sup>※1</sup>を推進

物件ソーシングの効率化

顧客管理システムによる販売推進

管理業務DX



## 不動産 クラウドファンディングの リーディングカンパニー

不動産ファンド  
オンラインマーケット  
成長市場でのリーディングカンパニー

市場成長率 (CAGR) **127%**<sup>※2</sup>

累計GMV **932億円**<sup>※3</sup>

累計獲得投資家数成長率  
**45.8%**<sup>※4</sup>

累計GMV成長率  
**39.6%**<sup>※4</sup>

※1 Digital Transformationの略で、進化したデジタル技術を浸透させることで人々の生活を変革していくこと

※2 不動産特定共同事業の利活用促進ハンドブック（2025年7月）の2018年～2024年の不動産特定共同事業の電子取引業務（クラウドファンディング）の出資額の平均成長率（CAGR）実績

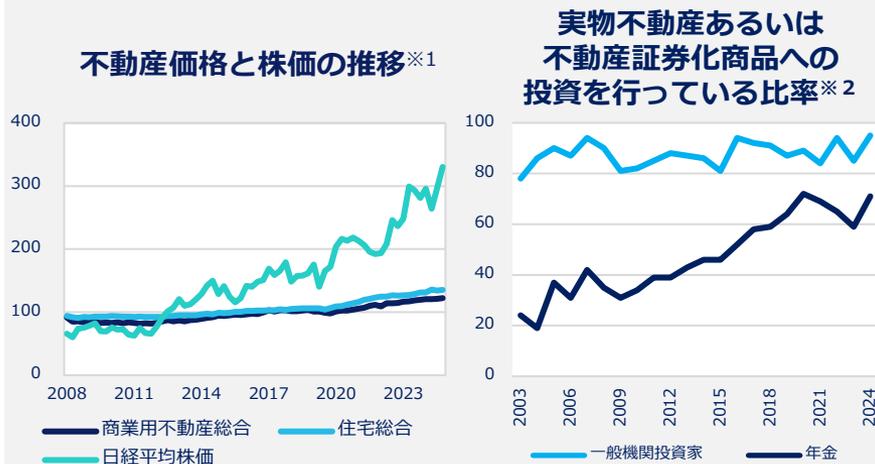
※3 サービスローンチから2025年12月末までのCREALにおける総調達額累計

※4 2024年12月末～2025年12月末の成長率

# Why 不動産投資？ Why DX？

国策でもある資産運用はハイリスクハイリターン of 株式投資に偏りがち。ミドルリスクミドルリターン of 資産運用手段である不動産投資にDXを融合させることは、**個人の不動産投資を普及させる大きなチャンスになる。誰でも気軽に安定的な不動産運用ができる社会を実現する**

## 不動産投資は ミドルリスク・ミドルリターン



**不動産価格は株式市場に比べて変動が小さく  
安定性の高い資産特性**

- ※1 国土交通省発表の「不動産価格指数」の2008年第3四半期の数値、および2008年6月末日の日経平均株価を100として指数化  
 ※2 不動産証券化協会 第24回「機関投資家の不動産投資に関するアンケート調査」をもとに当社作成

## 巨大な市場規模を有する不動産市場

	株式市場	不動産市場
市場規模	約 <b>1,193兆円</b> ※3 DX：フィンテック	約 <b>352兆円</b> ※4 DX：不動産テック
オンライン取引割合	<b>59.7%</b> ※5	<b>始まったばかり</b>
投資経験割合	<b>21.5%</b> ※5	<b>2.3%</b> ※6 <b>大きな伸びしろ</b>

**不動産投資もDXを通じて加速度的に普及する可能性  
ここに大きなビジネスチャンス**

- ※3 2025年12月末時価総額、日本取引所グループ  
 ※4 わが国の不動産投資市場規模（2025年）、ニッセイ基礎研究所  
 ※5 証券投資に関する全国調査（調査結果概要）（2024年度）、日本証券業協会  
 ※6 令和5年住宅・土地統計調査住宅及び世帯に関する基本集計（確報集計）結果、総務省

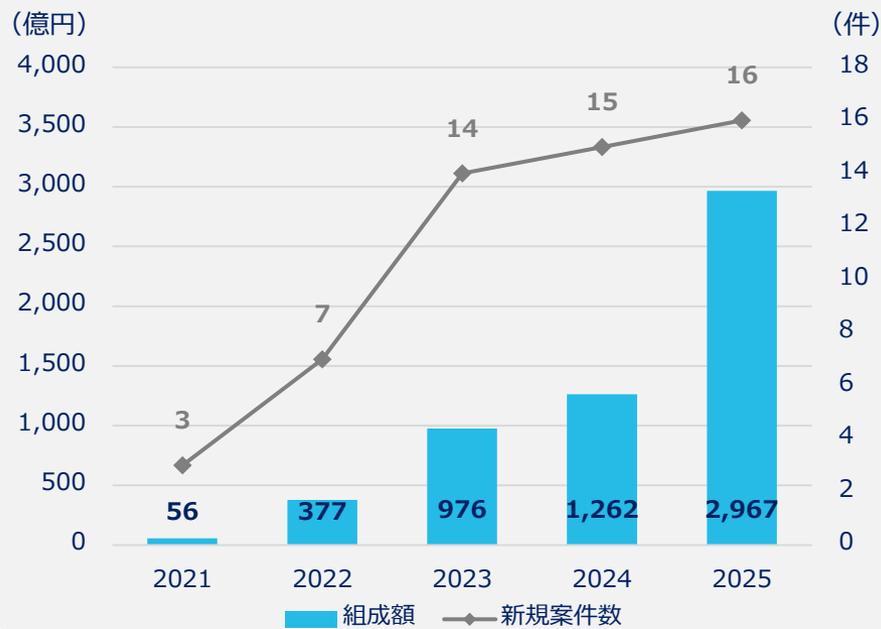
# 不動産STも含めた不動産オンライン投資市場は成長市場

不動産特定共同事業法をベースとした不動産クラウドファンディング市場は大幅に成長し、**2024年度では1,700億円超**。一方、金融商品取引法をベースとした不動産ST市場も同様に成長を遂げ、**2025年では2,900億円を超える市場になり、当社も来年度参入予定**。両者を統合した「不動産オンライン投資市場」は大きな成長ステージを迎えている段階

## 不動産特定共同事業におけるクラウドファンディングの新規案件・出資額の推移



## 国内不動産ST案件における新規案件・組成額の推移



※出典：国土交通省「不動産特定共同事業の利活用促進ハンドブック（令和7年7月）」

※出典：株式会社Progmat「【Progmat】概要説明資料（ST中心編）/Security Token Overview」

# 幅広い投資家へ訴求する資産運用プラットフォーム事業

DXを活用し、幅広い投資家へ訴求する資産運用プロダクトを、自ら組成・販売を行う資産運用プラットフォーム事業を展開。不動産投資の民主化を狙う「CREAL」は当社の主力成長事業

各投資家層に最適なプロダクトを独自のチャネルで販売

投資エントリー層

投資経験層

富裕層

資産形成層

機関投資家

不動産ファンド  
オンラインマーケット



投資額 1万円～

クラウドファンディング  
短期的な運用商品

当社の“主力”成長事業

個人向け不動産投資  
運用サービス



投資額 1千万円～

DXを活用した実物不動産投資  
長期の資産運用

プロ向け  
不動産ファンド事業



投資額 1億円～

大型不動産投資  
資産運用サービス事業

パイプライン供給とバリューアップ

creal HOTELS  
ホテル運営

ホテル案件の  
パイプライン供給

creal PARTNERS  
賃貸管理サービス

リーシングや  
賃料改定を交えた  
バリューアップ

資産運用プラットフォーム事業

# 当社の競争優位性の構成要素

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**



## ① システム開発

### エンジニアチーム

エンジニア、デザイナーをはじめとしたスキルの高いメンバーでチームアップ

高い技術力と洗練されたUI/UXで各種DXシステムの開発を推進

## ② 商品開発

### 投資運用チーム

不動産ファンド・REIT出身者に加えて、ファイナンスをバックグラウンドにもつメンバー等で構成

不動産とファイナンスの知見を兼ね備えたチームで幅広い商品ラインナップを組成

## ③ マーケティング

### マーケティングチーム

大手Webマーケティング企業で経験とスキルを積んだマーケター

投資家の行動動態に沿った最先端かつ多様なマーケティング手法で効率的なCPAを実践

# 経営陣紹介



代表取締役社長  
執行役員 CEO

横田 大造

宅地建物取引士/  
不動産証券化協会認定マスター

アクセンチュア、オリックス、ラサールインベストメントマネージメント、新生銀行を経て2017年4月に当社代表取締役社長に就任

2020年 国土交通省主宰「不動産特定共同事業(FTK)の多様な活用手法検討会」委員就任

2022年 一般社団法人不動産テック協会理事就任

2023年 一般社団法人不動産特定共同事業者協議会理事就任。一般社団法人不動産クラウドファンディング協会代表理事就任



取締役副社長  
執行役員 管理部門統括

金子 好宏

公認会計士

中央青山監査法人、PwCアドバイザーを経て、2016年9月に当社入社



取締役  
執行役員 CTO 太田 智彬

アイ・エム・ジェイ（現アクセンチュア）、リクルートテクノロジーズ（現リクルート）を経て、2018年7月に当社入社



取締役  
執行役員 CIO 山中 雄介

宅地建物取引士/不動産証券化協会認定マスター/  
公認不動産コンサルティングマスター/  
ビル経営管理士

パシフィックマネジメント（後にパシフィックホールディングスに社名変更）、ジャパン・リート・アドバイザーズを経て、2018年11月に当社入社



取締役会長 徳山 明成

ゴールドマンサックス証券会社（投資銀行部門）、カーライル・ジャパン・エルエルシー（パイアウトチーム）を経て、2011年5月にクリアルグループを創業

# 経営陣紹介— 社外取締役／監査役

## 社外取締役

**村上 未来**  
公認会計士



中央青山監査法人、UBS証券、KPMGヘルスケアジャパン株式会社、株式会社ユーザベースを経て、株式会社somebuddyを設立  
監査業務、M&A・財務アドバイザーのほか、CFOとしてIPOを経験。現在は複数の会社の成長支援を行いながら、多数の企業で社外取締役を務める

**定形 哲**



株式会社三菱銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）に入行後、ペンシルバニア大学（ウォートンスクール）にてMBAを取得し、支店長や東京三菱証券株式会社（現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社）取締役、株式会社電通国際情報サービス執行役員を歴任

**谷 美由紀**



アーサーアンダーセンLLPシカゴ事務所監査部門に入所し、帰国後は不動産及びホテル投資事業に携わる。パノラマホスピタリティ株式会社CFO、モルガン・スタンレー・キャピタル株式会社エクゼクティブ・ディレクターを経て独立。  
一橋大学大学院 国際企業戦略研究科修士課程修了

## 監査役

**本多 一徳**  
（常勤監査役）  
公認会計士／税理士



中央青山監査法人に入所し、2007年、本多一徳公認会計士事務所を開業。監査業務と並行して、SOX法対応業務、情報セキュリティマネジメントの構築・運用業務等、数多くの内部統制構築に携わる。2019年、当社常勤監査役に就任

**佐藤 知紘**  
弁護士



あさひ・狛法律事務所（現西村あさひ法律事務所・外国法共同事業）入所。2007年、ボストン大学ロー・スクール卒業(LL.M.)、2008年、ロンドン大学キングスカレッジ卒業(LL.M.)。2008年、ニューヨーク州弁護士登録。現在、西村あさひ法律事務所・外国法共同事業パートナー弁護士

**広野 清志**  
公認会計士



監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）、株式会社ギャガ・コミュニケーションズ（現ギャガ株式会社）を経て独立開業  
現在、株式会社セルム社外取締役も務める

# Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第3四半期 事業別業績及びハイライト**
- 04 第三者割当増資及び業務提携の概要
- 05 業績予想及び進捗
- 06 Appendix

## 各サービスの業績（売上総利益）

主力事業であるCREALにおいて前年同期比で大幅増益となったことに加えて、PRO以外の事業においても利益成長したことで、**全社で売上総利益は前年同期比約146%に成長**

(単位：百万円)	2026年3月期 第3四半期	前年同期比較	
		2025年3月期 第3四半期	前年同期比
CREAL	3,838	1,054	364.1%
PRO	339	1,873	18.1%
PB	629	500	125.8%
その他	463	173	267.6%
連結	5,270	3,601	146.3%

### CREAL

- 不特法3号4号のファンド組成が継続し、不特法1号2号の運用物件について高いTake Rateでの売却を実現
- 前年同期比で売上総利益が約3.6倍に大幅成長

### CREAL PRO

- 今年度はパイプラインが4Qに偏重しており、前年同期比減益
- 4Qにおけるパイプラインの着実な利益獲得を目指す

### CREAL PB

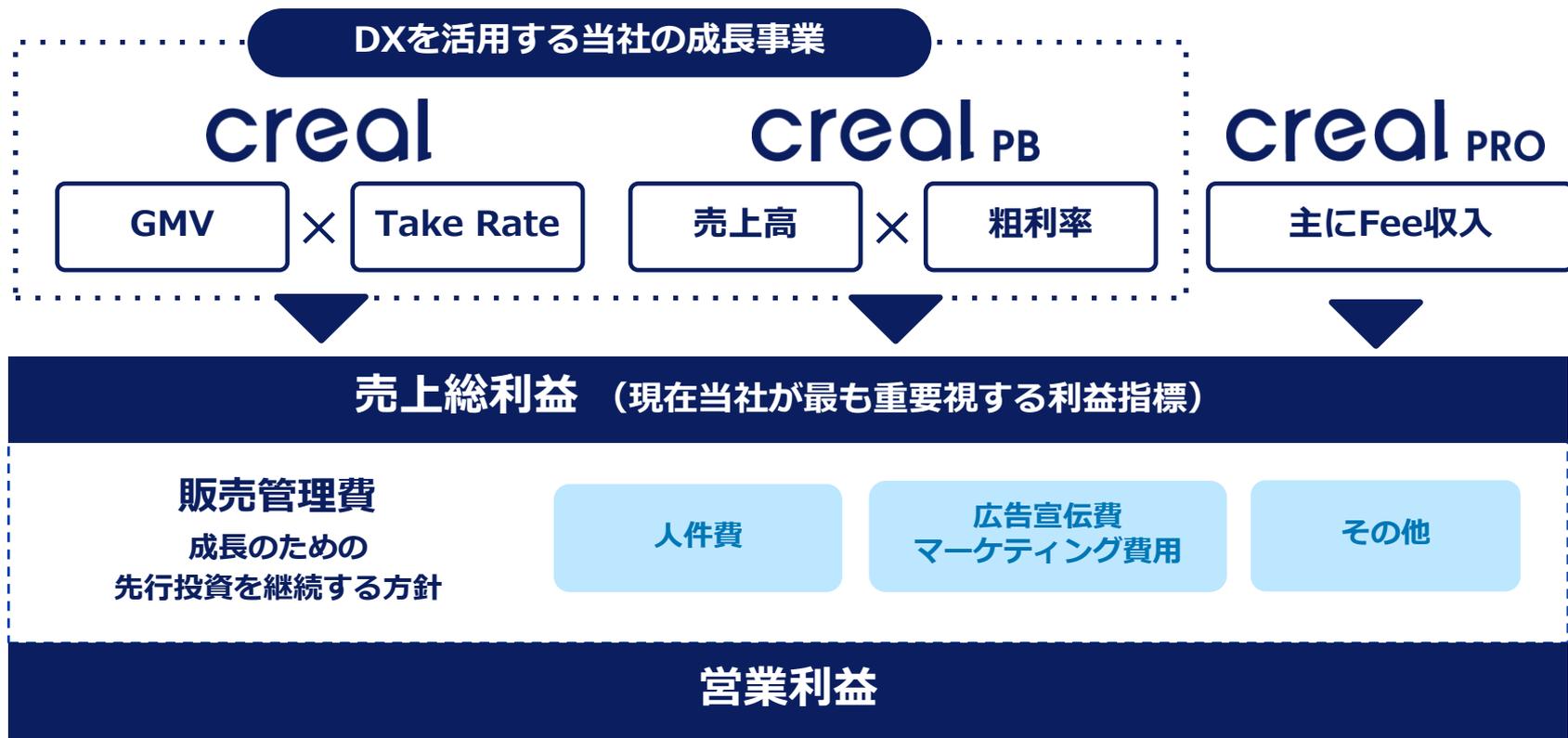
- 投資用区分レジデンス販売で、着実に販売戸数が増加し、前年同期比増益
- 粗利率の増加により利益率が向上

### その他

- CREAL PARTNERSは、管理戸数を継続的に伸ばし、増収増益
- CREAL HOTELS運営ホテルの運営収入の増加により、売上総利益が増加

# 当社の利益構造と主要KPI

成長市場におけるマーケットリーダーとして、**営業利益や最終利益の拡大よりも、当面は成長のための先行投資にプライオリティを置く。事業拡大の指標として、当社のプラットフォーム上で創出された付加価値の規模を示す売上総利益を重視した経営を行う方針**



# 【CREAL】 CREALファンド総括

不特法3号4号の許認可取得後、3Qにおいては3案件（5物件）のファンドを組成。合計91.8億円のGMVを計上し、ファンド平均規模は24.9億円に上昇。不特法3号4号スキームの案件組成ペースの引き上げによる、さらなるGMVの拡大を目指す

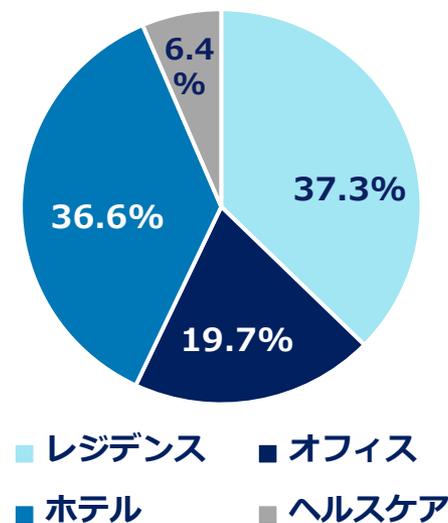
CREAL組成実績	2025年3月期 3Q累計	2026年3月期 3Q累計
組成件数	16件	8件
調達額（GMV）	191.6億円	199.2億円
ファンド平均規模	11.9億円	24.9億円

## 1ファンドの平均募集額



- 投資家数・投資需要の増加に応えるために物件を大型化
- 1ファンドの平均募集額の増加とオペレーションコストの抑制を両立させ、生産性の向上を実現

## 2026年3月期3Q累計 アロケーション※1(%)



※1 2026年3月期3Qまでの累計調達額（GMV）199.2億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

# 【CREAL】 主要KPIの推移①

獲得投資家数は順調に進捗し、累計12万人を超えるプラットフォームに成長。SNS等のマーケティング施策が奏功し、広告費・CPAを抑制しながら効率的な投資家獲得を実現。4Q開始後も2件を公表済み（GMV73.2億相当）。不特法3号4号案件の組成は、試行フェーズを終え、安定的な巡航フェーズへ移行

累計投資家数推移



2026年3月期3Q 累計獲得投資家数	年間計画進捗	
	当期計画	計画進捗率
31,464人	35,000人	89.9%

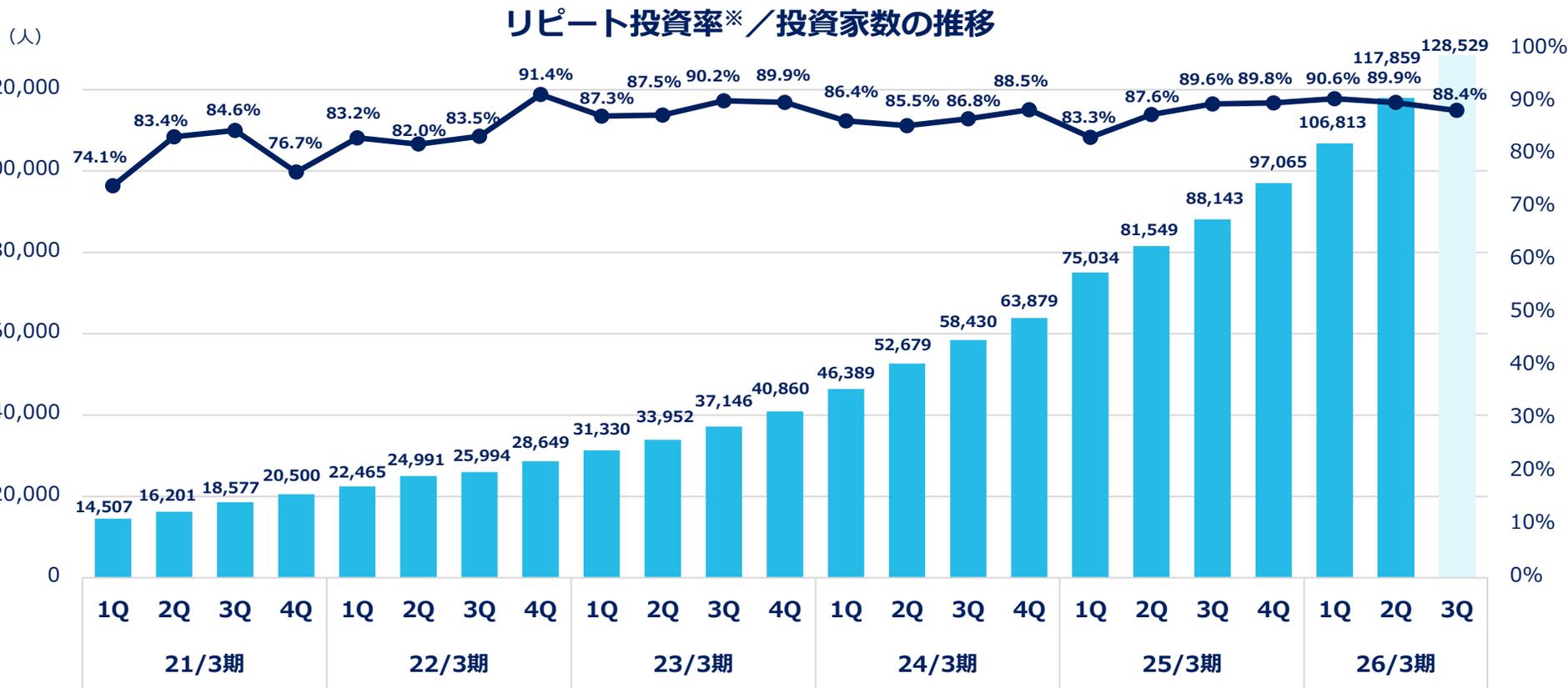
累積GMV



2026年3月期3Q 累計獲得GMV	年間計画進捗	
	当期計画	計画進捗率
199.2億円	400億円	49.8%

## 【CREAL】主要KPIの推移②

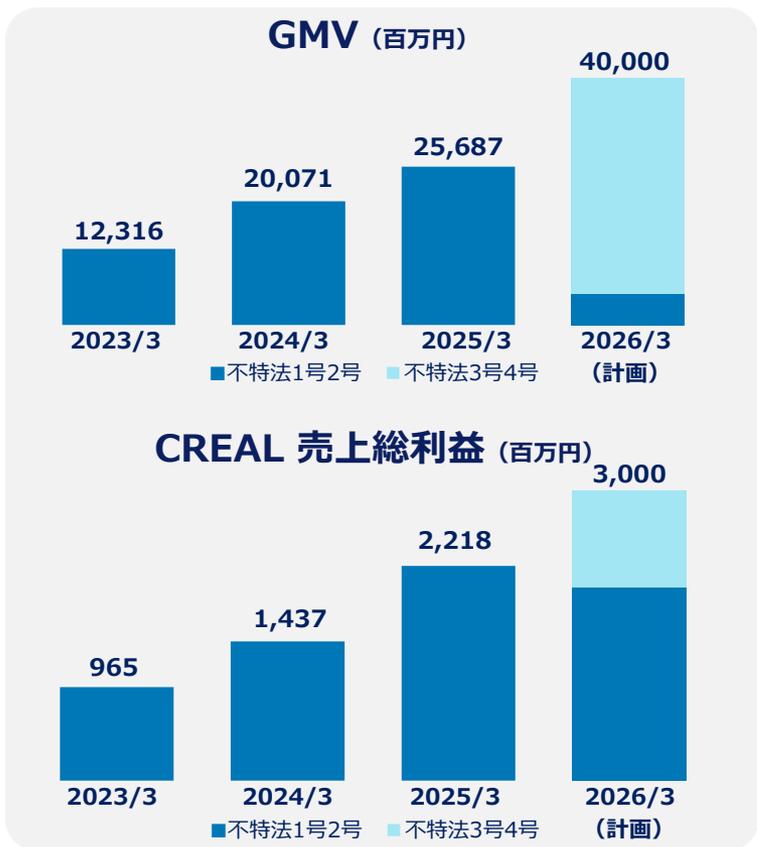
高いロイヤルティを持つユーザー層に支えられ、**リピート投資率は依然として高水準を維持**。新規会員が急増する局面ではリピート率が一時的に変動することもあるが、**健全な水準を維持している**



※ 該当四半期において、過去1年間に投資実績がある投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

# 【CREAL】主要KPIの推移③

売上総利益はGMVとTake Rateにより構成。不特法1号2号スキームではCREALで募集した案件が概ね1年前後で売却されPL計上。一方、**不特法3号4号スキームにおいては、取得報酬・期中報酬の収益認識時期が早期化し、物件売却時期に左右されない安定的な収益構造へ進化**



不特法3号4号による収益認識の変化

		不特法1号2号スキーム		不特法3号4号スキーム	
		収益率 対物件 売買価格	収益 認識時期	収益率 対物件 売買価格	収益 認識時期
確定報酬	取得報酬	3%	売却時	3%	組成時
	期中報酬	1%	売却時	0.5%	運用中
	売却報酬	1%	売却時	1%	売却時
変動報酬	劣後利益	3-5% <sup>※1</sup>	売却時	-	-
	成功報酬	-	-	物件売却益の 一定割合	売却時
	劣後出資 の有無	あり (5%)		原則なし (案件タイプにより柔軟に対応)	

※1 過去実績に基づく概算数値

# 【PRO】 事業におけるフィー構成

CREALプラットフォームの調達力の増加・物件取扱数の増加により、売却先となる国内外の機関投資家・超富裕層とのリレーションを強化。多くの案件クローズを通じた、売却収益、トランザクション収益、期中収益のすべてを追求

	売却収益	トランザクション収益	期中収益
	自己勘定物件の売却益	物件の売買に伴うフィー収入	賃料収入、AMフィー収入
収益構造	<p>長期保有によるバリューアップやPROファンドへの短期ブリッジなど、目的に応じて自己勘定で保有する物件を売却して収益を獲得する</p> <p>物件サイズ次第では売上高を大きく引き上げる</p>	<p>仲介手数料、ファンド組成時のアップフロントフィー、物件売却時のイグジットフィーなど</p> <p>フィー収入であり、売上高の大部分が利益となる</p>	<p>自己勘定物件のテナントから得られる賃料収入や、当社がAMに就任しているAM案件から得られる報酬</p> <p>フィー収入であり、売上高の大部分が利益となる</p>
事例	 <p>大阪のプライム立地に所在するホテルについて、当社が外資系投資家を招聘し組成したファンドに売却</p>	 <p>地方都市のホテルを個人投資家や地元の優良企業投資家に媒介・ファンド組成</p>	 <p>海外の大手機関投資家から、日本国内の複数物件のAMを一括受託</p>

# 【PRO】 ホテル開発案件の取り組み推進

今年度は、ホテルアセットの開発の取り組みが複数開始。将来的なCREAL/CREAL STへのパイプラインの構築につながる取り組みとして位置付けており、展開を加速

## 新橋ホテル開発PJ

(運用開始：2025年9月、竣工予定：2027年6月)



※パースはイメージです

- 各線「新橋」駅から徒歩7分以内
- MUFGファイナンス&リーシング、芙蓉総合リース、鹿島リース、肥銀リース、昭和リース計5社が出資し、レンダーに山口銀行を招聘
- クリアルがアセットマネジメント・ホテル運営を手掛けることで、運用・運営収益を計上

国内大手機関投資家

クリアルホテルズ運営

アセットマネジメント

アパートメントホテル

## 大阪市中央区特区民泊

(竣工：2025年10月)

NEW



- 大阪市中央区島之内における新築レジデンスを特区民泊として運用
- CREAL Asiaとして取引実績のある海外投資家とのリピート案件
- クリアルグループとして、アセットマネジメント収益を計上

海外投資家

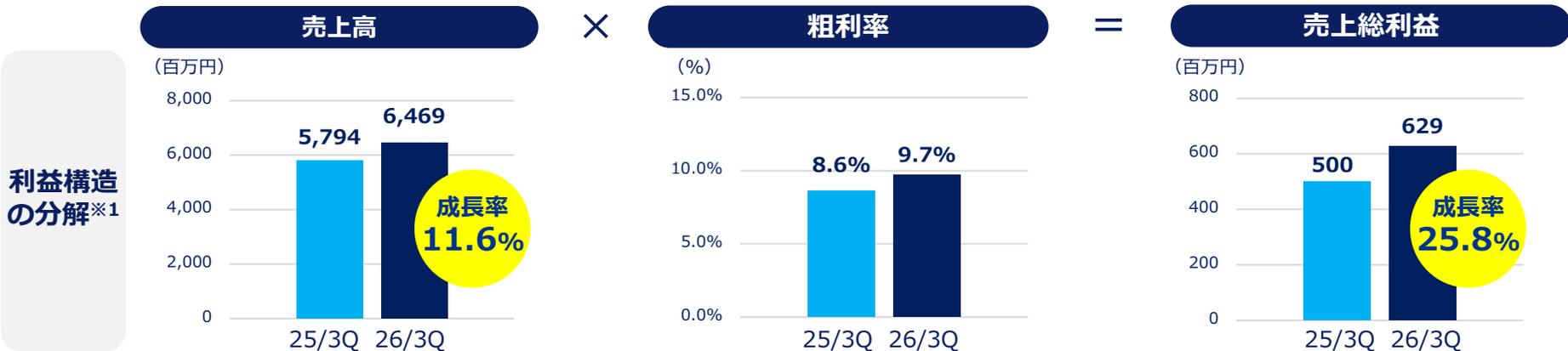
特区民泊

ファンドアレンジメント

アセットマネジメント

# 【PB】CREAL PBで推進するDXと競争優位性

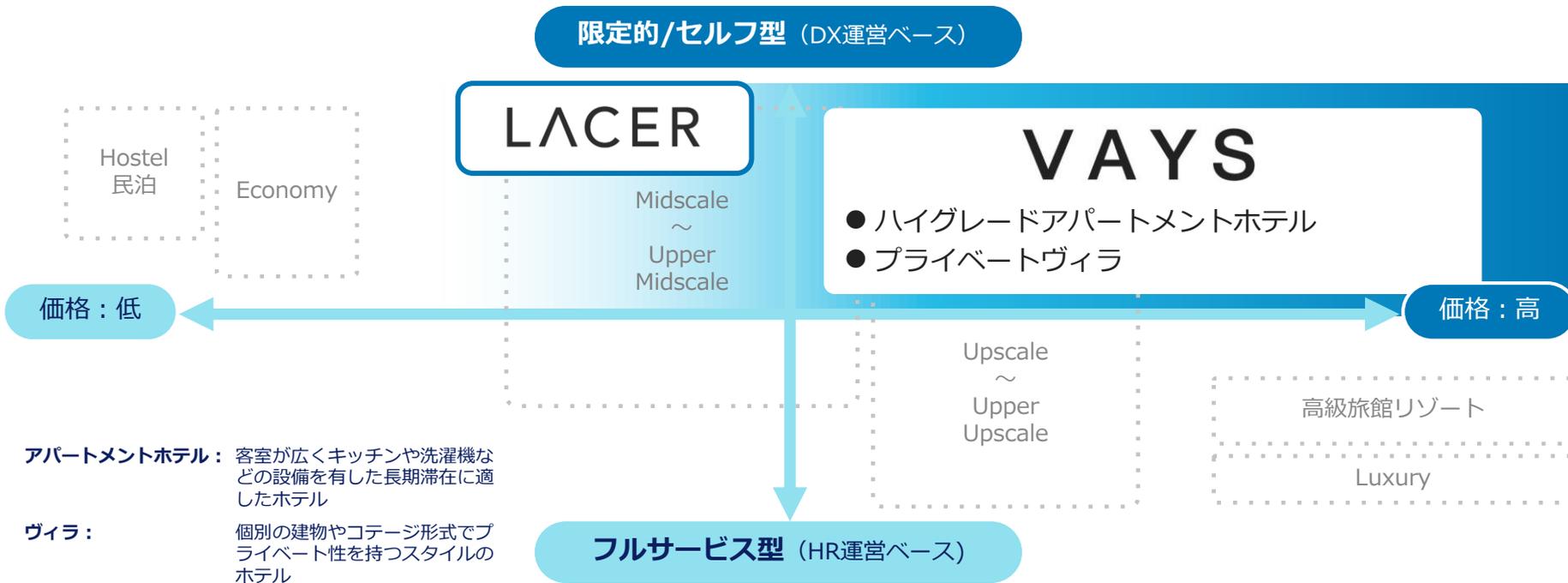
エリア戦略や手数料収入の向上により、区分レジの粗利率を維持・向上しながら、着実な成長を実現。バリューチェーンにおいてDX化を推進し、高い効率性を実現



※1 一棟物件の売買は除く  
 ※2 SFA: Sales Force Automation (営業支援システム) CRM: Customer Relationship Management (顧客管理システム)  
 ※3 賃貸管理事業は子会社で運営され「その他事業」として区分している

# 【HOTELS】 ターゲットセグメント

狙うセグメントは「限定的サービス × 中～高価格帯」の領域と、当社の強みであるDXを活用した「より自由で、より新しい、宿泊体験価値の提供」を体現する近未来型ホテルを志向



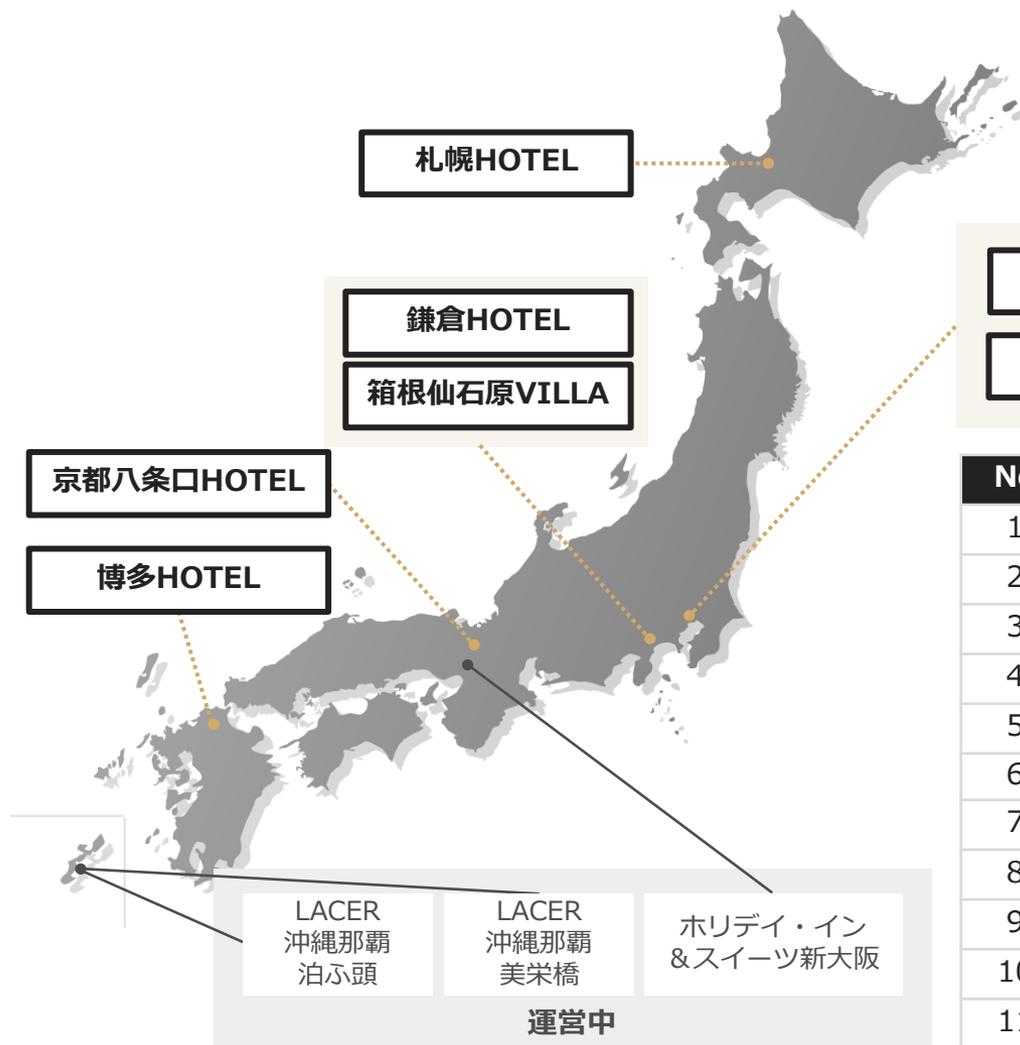
## 成長戦略

- 今後4年間で50棟のパイプライン積み上げ予定
- DXを活用した顧客体験の向上と運営効率化を通じた収益向上
- CREALとのコラボレーションによる案件受託強化

# 【HOTELS】ホテル運営パイプライン

更なる成長に向けた  
ホテル運営パイプライン

11物件 262室

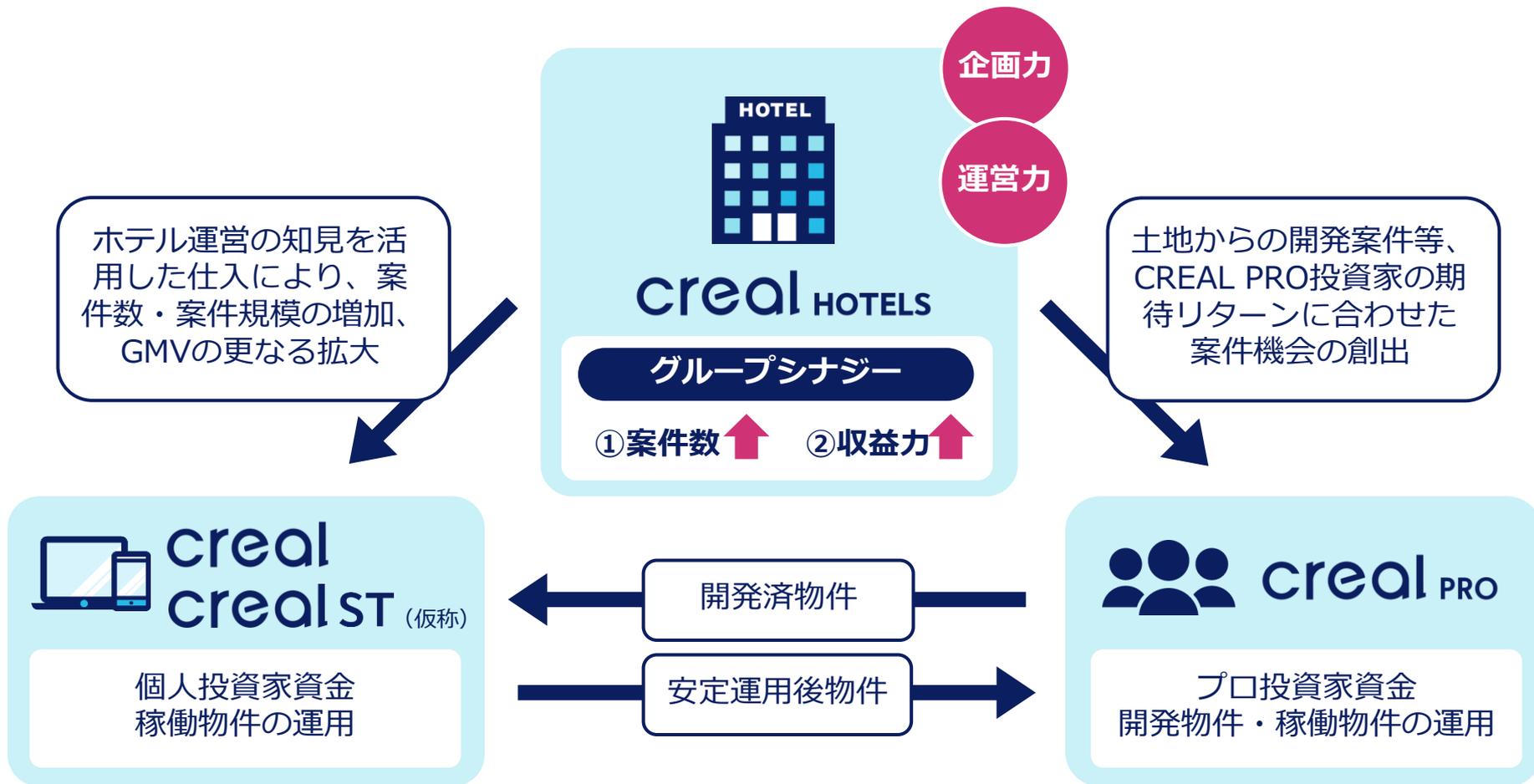


銀座HOTEL①	銀座HOTEL②	上野HOTEL
八丁堀HOTEL	新橋HOTEL	西麻布HOTEL

No	プロジェクト名	開業予定時期	客室
1	銀座ホテルプロジェクト①	2027年4月	12
2	上野ホテルプロジェクト	2027年9月	18
3	箱根仙石原プロジェクト	2027年4月	11
4	八丁堀ホテルプロジェクト	2026年12月	16
5	銀座ホテルプロジェクト②	2027年1月	18
6	博多ホテルプロジェクト	2027年6月	28
7	新橋ホテルプロジェクト	2027年10月	36
8	西麻布ホテルプロジェクト	2027年8月	36
9	札幌ホテルプロジェクト	2027年9月	27
10	京都八条口ホテルプロジェクト	2027年9月	24
11	鎌倉ホテルプロジェクト	2026年3月	36

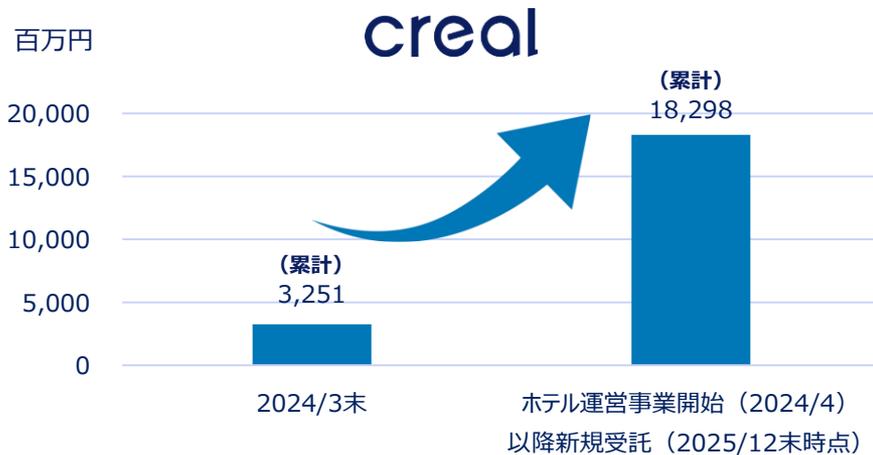
# 【HOTELS】 グループシナジーの追求

ホテル運営事業をグループ内で持つことによる、グループ間の連携が進展



# 【HOTELS】 ホテル運営事業参入以降のトラックレコード

## 1 ホテル案件数の増加 (鑑定評価額ベース)



## 2 ホテル収益力の向上

### ホテル売上昨対比

#### LACER沖縄那覇美栄橋



179.7%

#### LACER沖縄那覇泊ふ頭



215.2%

#### ホリデイ・イン&スイーツ新大阪



119.6%

# 【HOTELS】DX×AI×マーケティングでホテル収益を最大化

## 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

**AI** ホテル売上向上 × **DX** 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

マーケ  
ティング

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/省カ化  
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9.3万フォロ  
ワー\*
- 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

※2025年12月末時点で、「CREAL」「LACER沖縄」×「X、Instagram、TikTok」合計5アカウントのフォロワー数



データドリブンで顧客価値の改善・進化

# 開発中のDX・AI関連プロダクト

開発体制の内製化をしており、すべての事業においてDX・AIの活用による効率化と生産性の向上を持続的に追求

creal<sup>(仮称)</sup><sub>ST</sub>

STに関する証券システム

一部システムの内製化

- イニシャルコスト
  - ランニングコスト
- ともに**大幅に削減**



開発AIの活用

開発期間 **2~3年** → **1年**に  
圧縮

不動産クラウドファンディングに続く成長領域

多様な資産への投資機会を創出する  
次世代サービスを目指す

creal creal<sub>PRO</sub>

ファンド組成におけるAI活用



PDFを格納する  
だけでAIが分析



収益性の  
高い物件を選別

案件数の増加及び精緻化とコスト削減を両立



今後は大量分析・大量組成を実現する  
**不動産投資AI基盤へ**

creal<sub>HOTELS</sub>

AIによるレベニューマネジメント



AIが最適な価格を  
自動で設定

ホテル売上向上

AIを活用した  
レベニューマネジメントの自動化

creal creal<sub>HOTELS</sub>

自社メディアネットワーク構想

当社



インフルエンサー



マイクロインフルエンサー戦略

効率的な管理システムを自社開発  
契約管理や  
成果計測用URLの発行/管理を自動化



- 競争優位性UP
- 日本トップレベルのインフルエンサーとの提携数

# Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第3四半期 事業別業績及びハイライト
- 04 第三者割当増資及び業務提携の概要**
- 05 業績予想及び進捗
- 06 Appendix

## 資本提携の概要

2025年12月5日開催の取締役会において、**当社の大株主であるSBIホールディングスを含む割当先5社に対する第三者割当による新株式の発行を行い、約43億円を調達。**さらに**中央日本土地建物と日本航空との間では業務提携に関する契約も締結**

### 資本提携の概要

(1)	発行新株式数	普通株式 5,756,200株
(2)	発行価額	1株当たり747円
(3)	資金調達総額	4,299,881,400円
(4)	割当先	SBIホールディングス株式会社 JICVGIオポチュニティファンド1号投資事業有限責任組合 中央日本土地建物株式会社 きらぼしキャピタル東京Sparkle投資事業有限責任組合 日本航空株式会社
(5)	払込期日	2025年12月23日

## 本取組みの概要

本取組みによって、当社大株主とのSBIホールディングスとの提携強化（持分法適用会社化）を行うとともに、新たに提携先として4社を招聘。各社と資本提携を実施し、さらに一部の提携先とは業務提携も行うことで、当社事業における成長の加速とシナジーの実現を目指す



日本最大のオンライン証券を  
中心とした金融グループ



政府系ファンド 産業革新投資機構  
傘下のベンチャーキャピタル

creal

クリアル株式会社



みずほフィナンシャルグループに  
系譜を持つ大手総合不動産グループ



東京きらぼしフィナンシャル  
グループ傘下のファンド



JAPAN AIRLINES

日本を代表するナショナル  
フラッグキャリアの1社

## 割当先との業務提携の概要

## 提携の概要



提携の概要	SBI Holdings	中央日本土地建物 Chuo Nittochi	JAL JAPAN AIRLINES
<b>「CREAL」での連携</b>			
会員送客での連携	○		○
クラウドファンディング案件のパイプライン活用の連携	○	○	
運用中の不動産についての売却時の連携	○	○	
<b>「CREAL PB」での連携</b>			
売却時の顧客紹介での連携	○		
<b>「CREAL Pro」での連携</b>			
不動産の仕入れでのパイプライン活用の連携	○	○	
運用中の不動産についての売却時の連携	○	○	
組成案件に対する出資の連携		○	
<b>その他の連携</b>			
提携金融機関との連携の検討	○		
セキュリティ・トークンにおける提携	○		
パイプラインを含む運営ホテルへの送客に係る連携			○



成長企業への投資領域において、ハンズオン支援の実績や知見が豊富であり、当社のバリューアップのために適宜連携をとる体制を構築する方針



地域密着型金融グループとして、多様な総合サービスをグループ会社が協働して顧客に提供しており、当社の成長に向けても幅広い支援を期待

# SBIホールディングスとの業務提携の概要

SBIホールディングスとは、2023年1月31日付で資本業務提携契約を締結しており、今回の追加出資・持分法適用会社化を機に、業務提携を更に深めていく方針



## creal

### 「CREAL」への送客に係る連携



メールマガジンや、イベントを通じたSBI証券顧客向けのCREAL口座開設促進



SBI証券ウェブサイト上でのCREALオンライン説明会

## creal ST (仮称)

### セキュリティ・トークンにおける業務提携



不動産クラウドファンディングの分野におけるST活用の共同検討



CREAL出資持分のST化によるSBI証券での販売



CREAL出資持分のセカンダリーマーケットでの活用検討

### その他の業務提携



「CREAL PB」の販売面での連携  
(全国展開するSBIマネーブラザとの協業)



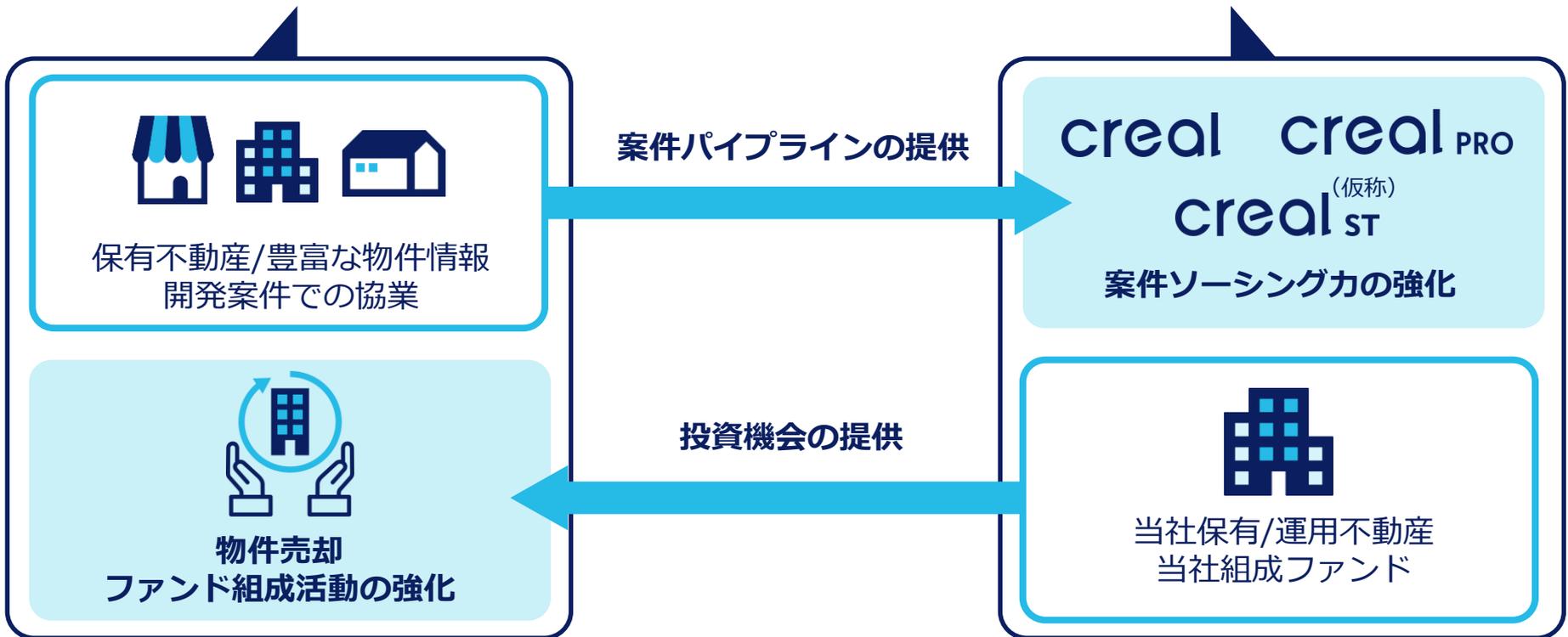
「CREAL/CREAL PRO」で取り扱う不動産の仕入・売却時の連携



SBIホールディングスの提携金融機関との連携の検討

# 中央日本土地建物との業務提携の概要

当社に対する中央日本土地建物からの不動産の情報提供や、当社保有/運用不動産の情報提供をはじめとする、引受先と発行会社の双方にメリットのある不動産分野での協業体制を構築。GMVの成長を含むCREAL/CREAL PROの成長を目指す



## 日本航空との業務提携の概要

日本航空（JAL）における約4,000万人のJMB会員※1へのマイルを活用したアプローチにより、「CREAL」及びクリアルホテルズの運営受託ホテルへの集客を強化し、GMVの向上・ホテル運営収益の向上に向けた取り組みを推進



creal

クリアル株式会社

JMB会員 約4,000万人

### creal

#### クラウドファンディング集客における連携

##### 「CREAL for JAL」プログラムの提携強化

①口座開設時



②投資実行時



JMB会員に対する  
マイル積算

MILE

### creal HOTELS

#### ホテル集客における連携

ホテル宿泊時



JMB会員に対する  
マイル積算

MILE

※1 JMB会員は、JALのマイレージプログラム「JALマイレージバンク（JMB）」の会員

## 調達資金の使途

調達資金については、以下の3つの資金使途に充当し、業界のリーディングカンパニーとして、個人向け不動産投資運用プラットフォームを強化し、加速することを目指す

1



DX及びAIシステム  
開発資金

300百万円

- 不動産セキュリティ・トークン（ST）事業「CREAL ST（仮称）」に係る関連システムの開発資金
- 既存事業における不動産取得及びホテル運営の効率化・高度化を図るためのAI関連システム開発資金
- 当社が運営する不動産クラウドファンディングサービスである「CREAL」における機能高度化及びUI/UX改善のためのシステム改修資金

2



事業成長のための  
体制構築資金

350百万円

- 不動産ST事業や不動産投資以外のオルタナティブファンドへの展開を見据えた事業展開に必要な許認可（第一種金融商品取引業の登録変更、投資運用業の登録）のための体制構築
- ホテル運営事業の強化を推進うえでの体制構築

3



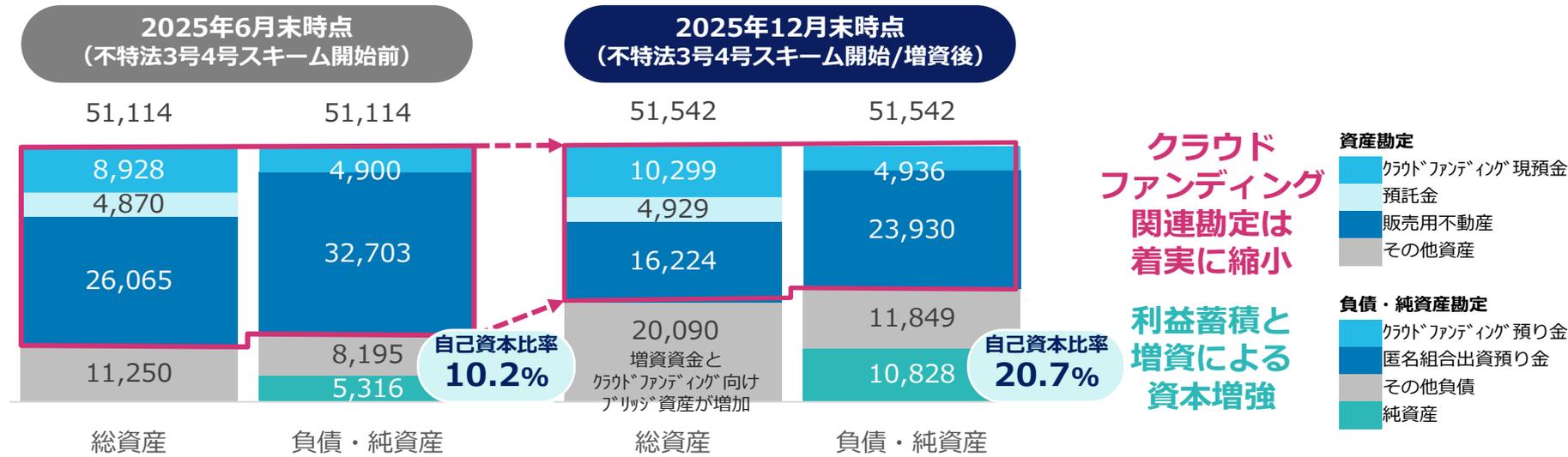
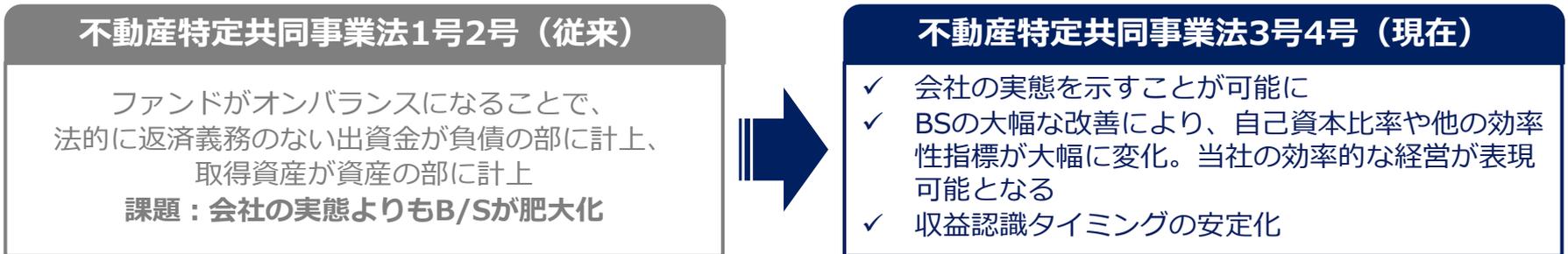
「CREAL」及び  
「CREAL ST（仮称）」  
強化のための運転資金

3,629百万円

- 「CREAL」及び「CREAL ST（仮称）」におけるGMVの拡大に向けて、ファンド組み入れ前の不動産取得にかかる運転資金
- 2030年3月期の「CREAL」及び「CREAL ST（仮称）」の年間獲得GMV目標2,500億円に向けて、不動産取得を加速するための成長投資

# 不特法3号4号スキームと増資による財務基盤の強化

不特法3号4号スキームの活用により、資産の原則オフバランス化※1が進展し、資産効率の改善や財務健全性の向上が期待される。加えて、利益蓄積と増資を通じて自己資本比率が向上。強化された財務基盤を背景にした成長投資を加速する



※1 ファンドの契約条件により、監査法人とも協議の上、オンバランス処理となる案件が発生する可能性があります

# Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第3四半期 事業別業績及びハイライト
- 04 第三者割当増資及び業務提携の概要
- 05 業績予想及び進捗**
- 06 Appendix

## 連結業績予想対比進捗率

3QにCREAL事業における利益が大きく進捗した結果、3Q末時点で通期予想に対して各段階利益は70%超の進捗。4QはCREAL事業・PRO事業において蓄積している案件パイプラインの確実なクローリングにより通期予算を上回る着地を目指す

(単位：百万円)	2026年3月期 3Q累計実績	年間予想進捗	
		通期予想	3Q累計 進捗率
売上総利益	5,270	7,410	71.1%
CREAL	3,838	3,000	127.9%
CREAL PRO	339	3,000	11.3%
CREAL PB	629	860	73.1%
その他	463	550	84.2%
販管費	3,373	4,750	71.0%
営業利益	1,897	2,660	71.3%
経常利益	1,787	2,500	71.5%
当期純利益	1,315	1,800	73.1%
1株当たり 配当金 (円)	-	7	-

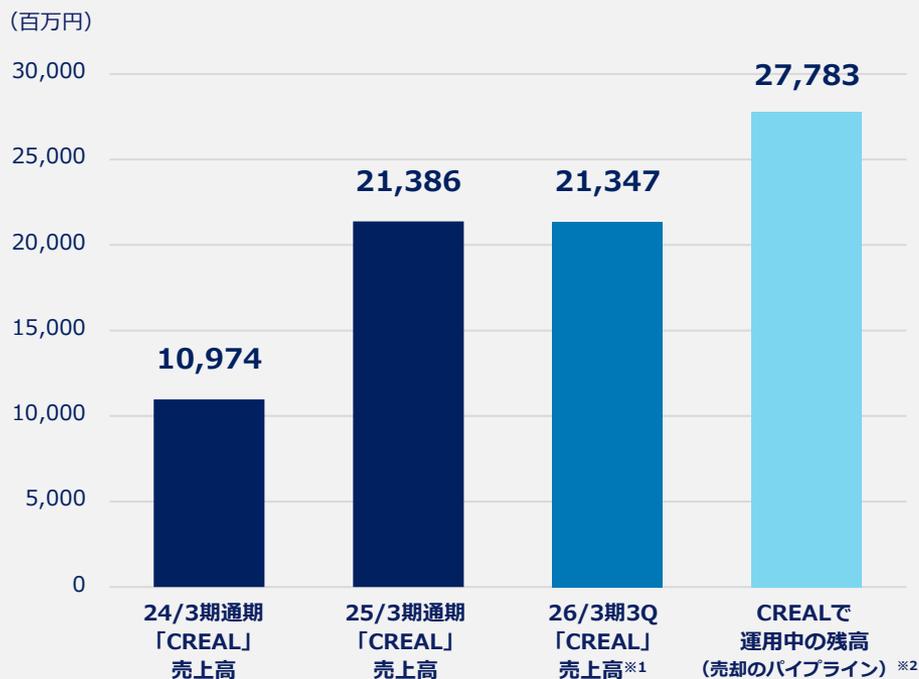
### 2026年3月期3Q実績

- **CREAL**：高いTake Rateでの物件売却と不特法3号4号が着実に進捗した結果、通期予想を上回る利益を実現。不特法3号4号案件の更なる積み上げを中心に、4Qでさらなる利益上積みを目指す
- **CREAL PRO**：4Qに向けた案件パイプラインを蓄積しており、案件成約による利益獲得に注力
- **CREAL PB**：予算通りの進捗。人員増強の効果を発揮し、利益拡大を目指す
- **その他**：ストック収入となるレジデンス賃貸管理収入やホテル運営収入は期末にかけて伸長を見込む
- **販管費**：不動産ST事業・ホテル運営事業を含む採用強化に伴う人件費と投資家獲得及び認知度向上を図る広告宣伝費が増加しているものの予算内にコントロール

# 【CREAL】 物件売却パイプライン

2026年3月期3Qは、不特法1号2号スキームの運用資産について、5件（レジ2件・ホテル2件、物流施設1件）を売却。また、運用中の約278億円（不特法1号2号、3号4号スキームを含む）は、今後の売却で順次利益計上されるパイプライン

## CREALファンドの運用・償還状況



※1 不特法1号2号スキームの収益に加えて、不特法3号4号スキームの取得報酬を含む

※2 2025年12月31日時点において、募集完了または既に運用中のCREALファンドの組成額（優先出資額＋劣後出資額）の総額。売買契約締結済みの案件も含む

	2024年 3月期 売却実績	2025年 3月期 売却実績	2026年 3月期3Q 売却実績	運用中 (件数降順)
レジデンス	10件	18件	8件	7件
ホテル	–	1件	4件	2件
ヘルスケア	–	–	–	5件
オフィス	–	–	–	3件
商業施設	1件	1件	1件	2件
物流施設	2件	1件	1件	1件
保育園	1件	–	–	1件
その他	–	1件	–	0件
合計	14件	22件	14件	21件

# 【CREAL】2026年3月期の物件売却パイプライン

4Qにおいては、以下のファンドに組み込まれている物件について、売却検討中。投資家の引き合い状況に応じて、売却時期を早める可能性も

No	ファンド名称	所在地	用途	GMV (百万円)	売却予定時期
1	第113号茅場町一棟レジデンスファンド	東京都中央区	レジデンス	1,248	4Q
2	第111号渋谷東一棟オフィスファンド	東京都渋谷区	オフィス	1,971	4Q or 2027年3月期
3	第116号千葉稲毛物流施設ファンド	千葉県	物流施設	1,016	4Q or 2027年3月期
4	第127号西荻窪一棟レジデンスファンド	東京都杉並区	レジデンス	574	4Q or 2027年3月期

# 【CREAL】物件取得パイプライン

不特法3号4号スキームの拡大に向けた案件パイプラインの積み上げが進捗し、さらなる上積みを目指す。加えて、**2027年3月期以降のパイプラインを大きく蓄積**

※ 2026年2月13日時点で物件取得の蓋然性が高まってきている物件のみを記載

No	所在地	アセットタイプ	調達予定額 (GMV)	目標調達時期	
<b>2026年3月期パイプライン</b>					
1	東京都千代田区	オフィス	4,257百万円	2026年1月	調達済
2	神奈川県鎌倉市	ホテル	3,067百万円	2026年2月	調達済
3	東京都	レジデンス	約1,100百万円	2026年2月	
4	東京都	レジデンス	約800百万円	2026年2月	
5	東京都	レジデンス	約600百万円	2026年2月	
6	東京都	レジデンス	約800百万円	2026年3月	
7	東京都	レジデンス	約700百万円	2026年3月	
<b>2027年3月期パイプライン</b>					
8	東京都	ホテル	約2,700百万円	2027年3月期	
9	東京都	レジデンス	約6,500百万円	2027年3月期	
10	東京都	ホテル	約1,600百万円	2027年3月期	
11	東京都	ホテル	約3,400百万円	2027年3月期	
12	東京都	ホテル	約3,000百万円	2027年3月期	
13	大阪府	ホテル	約7,000百万円	2027年3月期	
14	大阪府	ホテル	約7,000百万円	2027年3月期	
15	大阪府	ホテル	約8,800百万円	2027年3月期	
<b>2028年3月期パイプライン</b>					
16	福岡県	ホテル	約2,300百万円	2028年3月期	
17	京都府	ホテル	約2,600百万円	2028年3月期	
18	東京都	ホテル	約5,700百万円	2028年3月期	
19	東京都	ホテル	約3,200百万円	2028年3月期	

# 【PRO】案件パイプライン

CREALPROのパイプラインは案件特性上、下期の比重が高く、確実なクロージングを目指す。また、来期以後のファンド組成活動も順調に進展しており、増資による獲得資金も活用のうえ、クリアルホテルズを絡めた安定的な案件組成と利益計上を目指す

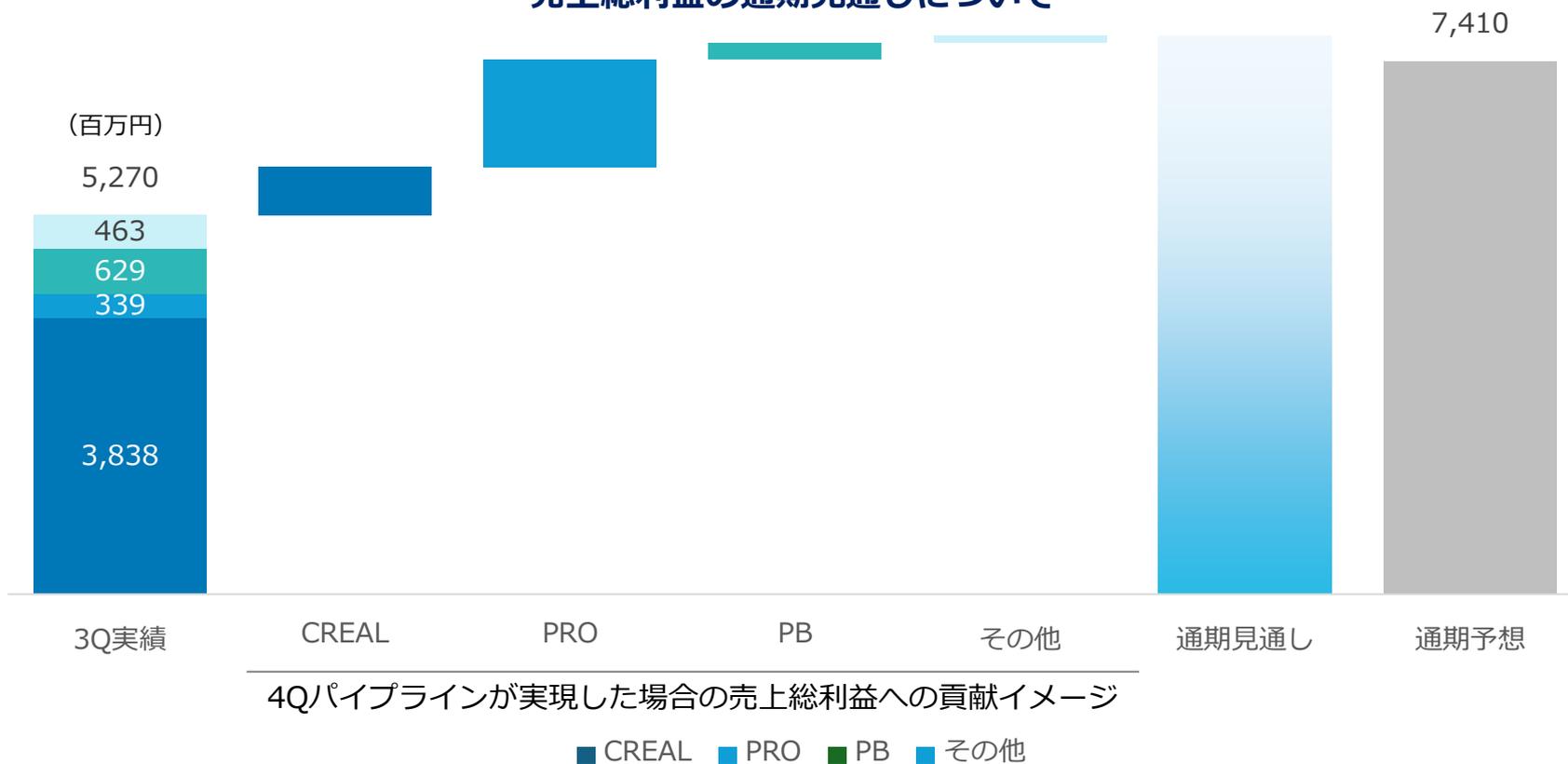
No	所在地	アセットタイプ	案件形態	想定AUM	目標組成時期
<b>2026年3月期パイプライン</b>					
1	大阪府	ホテル（開発）	AM受託	約4,300百万円	2026年3月
2	大阪府	ホテル	AM受託	約21,000百万円	2026年3月
3	京都府	ホテル（開発）	AM受託等	約2,200百万円	2026年3月
4	東京都	レジデンス	AM受託	約6,900百万円	2026年3月
5	千葉県	物流	自己勘定	約700百万円	2026年3月
<b>2027年3月期パイプライン</b>					
6	東京都	レジデンス	AM受託	約1,000百万円	2026年4月
7	東京都	ホテル（開発）	AM受託等	約6,300百万円	2027年3月期上半期
8	沖縄県	ホテル（開発）	AM受託	約32,000百万円	2027年3月期上半期
9	沖縄県	ホテル（開発）	AM受託	約18,800百万円	2027年3月期上半期
10	北海道	ホテル	AM受託	約8,000百万円	2027年3月期上半期

※ 開発型案件は概算総事業費を記載

# 案件パイプラインを踏まえた通期業績の見通しについて

4Qにおける案件パイプラインを実現することで、CREAL/CREAL PRO中心に売上総利益の計上が期待される。販管費も予算内にコントロールされていることから、各段階利益における通期予想の上振れを目指す

## 売上総利益の通期見通しについて

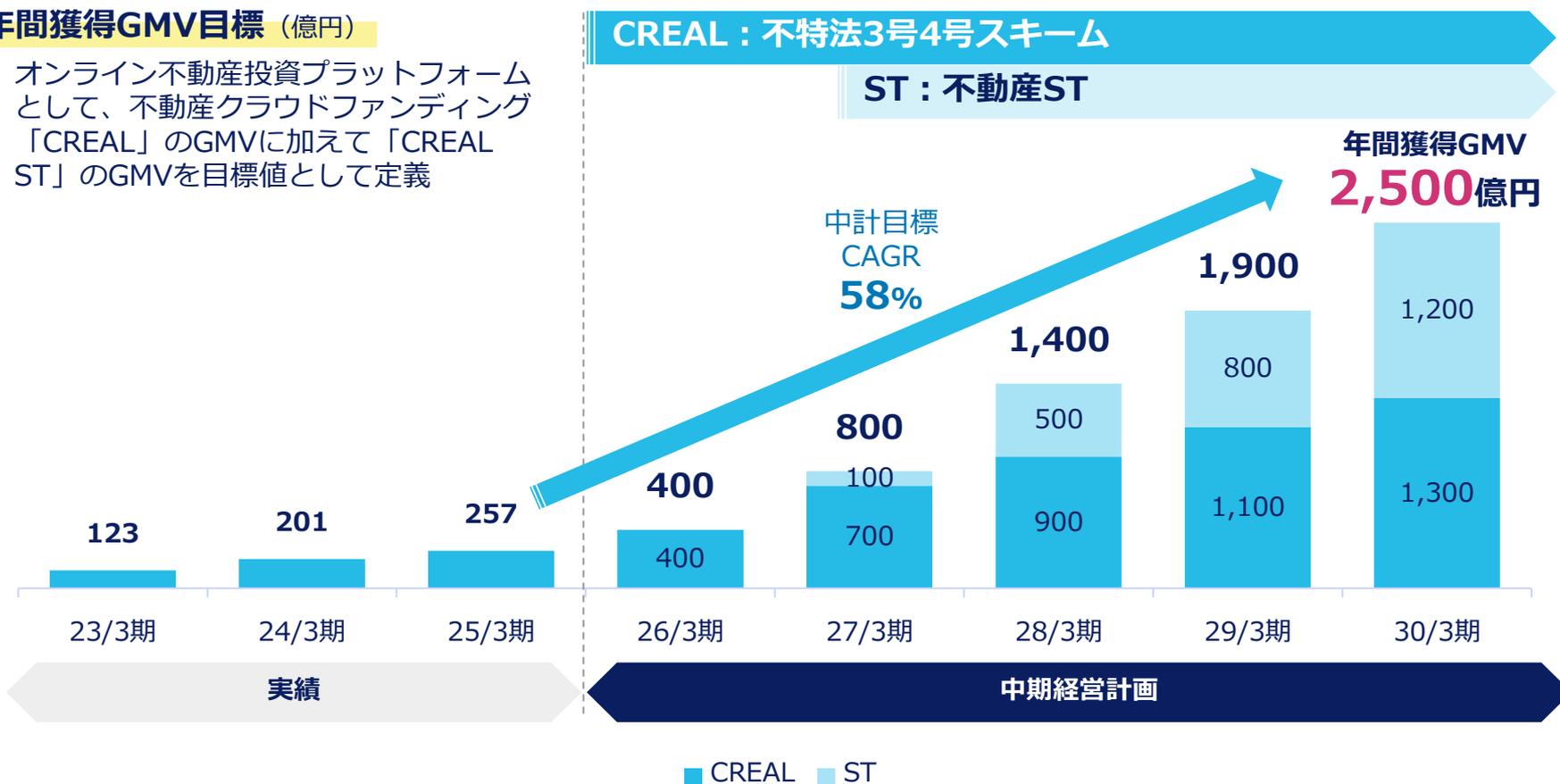


# 新たなプロダクトの投入によりGame Changerとなる

①不特法3号4号スキームプロダクト、②不動産STプロダクト、それぞれ新たな投資商品の企画開発を行うことで加速度的な成長を計画、オンライン不動産投資マーケットにおけるNo.1プラットフォーム企業として、2030年3月期の年間獲得GMV2,500億円を目指す

## 年間獲得GMV目標 (億円)

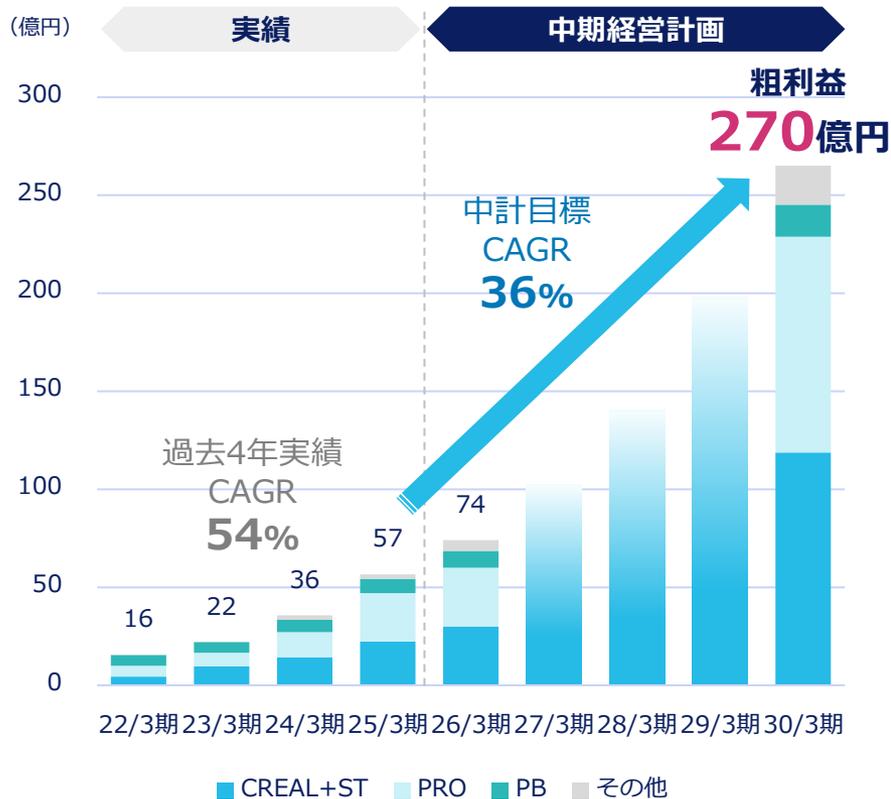
- オンライン不動産投資プラットフォームとして、不動産クラウドファンディング「CREAL」のGMVに加えて「CREAL ST」のGMVを目標値として定義



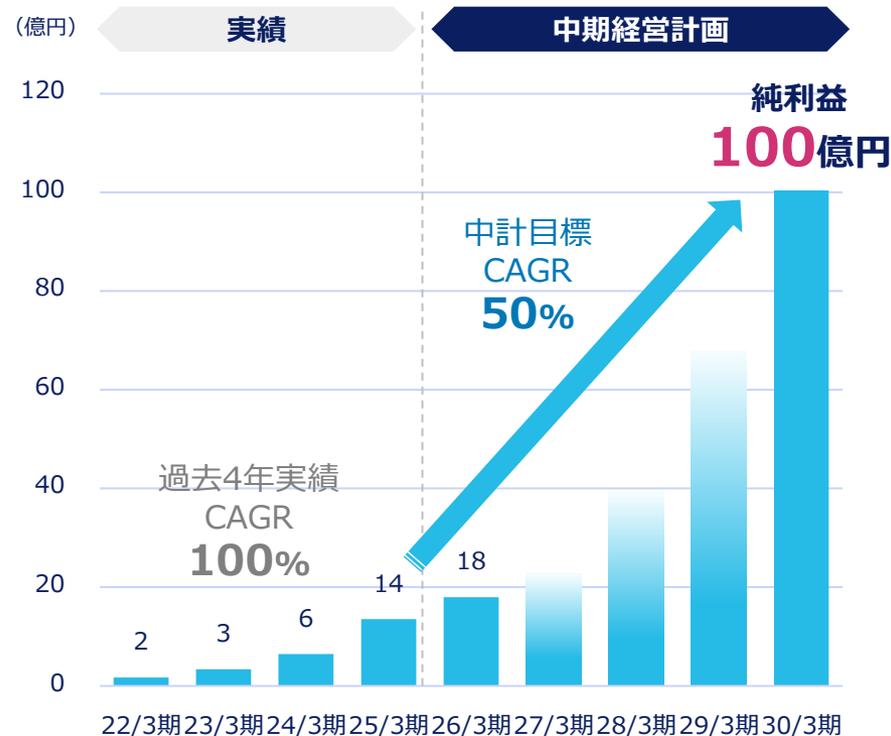
# 中期経営計画における利益目標

事業間のシナジーを追求することで、全事業での利益成長を追求し、2030年3月期において、**売上総利益270億円**、**当期純利益100億円**の実現を目指す

## 売上総利益



## 当期純利益



# Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第3四半期 事業別業績及びハイライト
- 04 第三者割当増資及び業務提携の概要
- 05 業績予想及び進捗
- 06 Appendix**

# 事業関連補足資料

# 【CREAL】不特法3号4号の許可取得（2025年6月26日付）

従前より準備をしていた不動産特定共同事業法に係る許可（電子取引業務を含む）について、**金融庁長官・国土交通大臣許可**を取得。不特法3号4号型によるSPC（特別目的会社）を活用したファンド運営を開始し、投資家に対して安全性と収益性を向上させるだけでなく、当社は安定かつ加速度的な成長フェーズに突入



## 当社のメリット

- ① ローン活用による**組成ファンドの大型化**及び**投資家層の拡大**を通じた**GMVの加速度的成長**
- ② 原則オフバランスによる**自己資本比率の向上**
- ③ 不動産の売却によらない**安定した収益構造への進化**



## 投資家のメリット

- ④ 倒産隔離による**安全性の向上**
- ⑤ SPCにおける**ノンリコースローンの活用**による**期待リターンの増加可能性**

	不特法1号2号型	不特法3号4号型
	<p>投資家 → エクイティ → 当社</p>	<p>投資家 → エクイティ → SPCファンド ← ローン → 銀行</p>
利回り	5%前後	6%前後
運用期間	1年～2年	1年～5年
投資家層	投資エントリー層から資産形成層を中心とする幅広い個人投資家	左記の幅広い個人投資家に加え、法人投資家、機関投資家
物件の所有権	1号事業営業者（当社）	特別目的会社（SPC）
会計	オンバランス処理	オフバランス処理が可能
収益認識時点	物件の売却時	ファンド組成時、期中、物件売却時に分散
倒産隔離	なし	あり

# 企業価値向上に向けた株主還元策の位置づけ

当社では企業価値向上のため、以下の4つの柱を軸に施策を検討して実施。成長市場に属する当社の事業ドメインを活かし、事業拡大のための成長投資を中心に置きつつ、株主還元策を含む複合的な施策を実行していく方針

## 1. 事業の成長

- 不動産クラウドファンディングのリーディングカンパニーから、デジタル証券参入を通じたオルタナティブ投資の資産運用プラットフォームへ進化
- 成長市場において、プラットフォーム/DX/新商品開発等への積極投資をし、中長期的な成長を重視
- M&Aは本年度2件実施し、今後も積極投資
- 成長投資における収益性を継続的に評価し、資本コストを上回る投資を実施

## 2. 株主還元策の実施

- 「配当」による安定的かつ継続的な株主還元を開始（2026年3月期予想配当金7円）。もっとも事業の成長が著しいことから、当面は成長資金に充当しつつ、無理のない範囲で配当を実施（配当性向目安15%）
- 市況を見ながら、機動的な「自己株式取得」も検討

企業価値の向上

creal

クリアル株式会社

## 3. 株式の流動性向上

- 機関投資家との面談をKPI化により管理。個人投資家への多様な情報発信、コミュニケーション機会の増加
- 流動性向上、投資家層の拡大のために「株主優待（5単元以上、QUOカード、年2回）」の導入、「株式分割」を実施

## 4. 適切な資本構成の追求

- 適切な財務レバレッジの追求による、高いROEの維持
- 余剰資金を活用した自己株式取得も視野に

# 不動産クラウドファンディング協会の活動強化

2024年12月、代表取締役社長の横田が代表理事を務める（一社）不動産クラウドファンディング協会は他団体を統合し業界唯一の事業者団体に。2025年12月に不動産クラウドファンディング振興議員連盟総会に参加。2026年1月までに「自主規制ルール検討会」を3回開催しており、今後の業界の健全な発展を目指す

## 会員数とデータベース登録案件数



協会設立

協会統合

※1 各年12月末時点のデータカウントとなります

透明性



クラウドファンディング  
データベースの構築



「自主規制ルール検討会」

認知度



業界レポート・ホワイト  
ペーパー等、業界団体  
としての情報発信



不動産クラウドファンディング  
振興議員連盟総会へ参加

# 当社の成長をドライブする AI/DX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



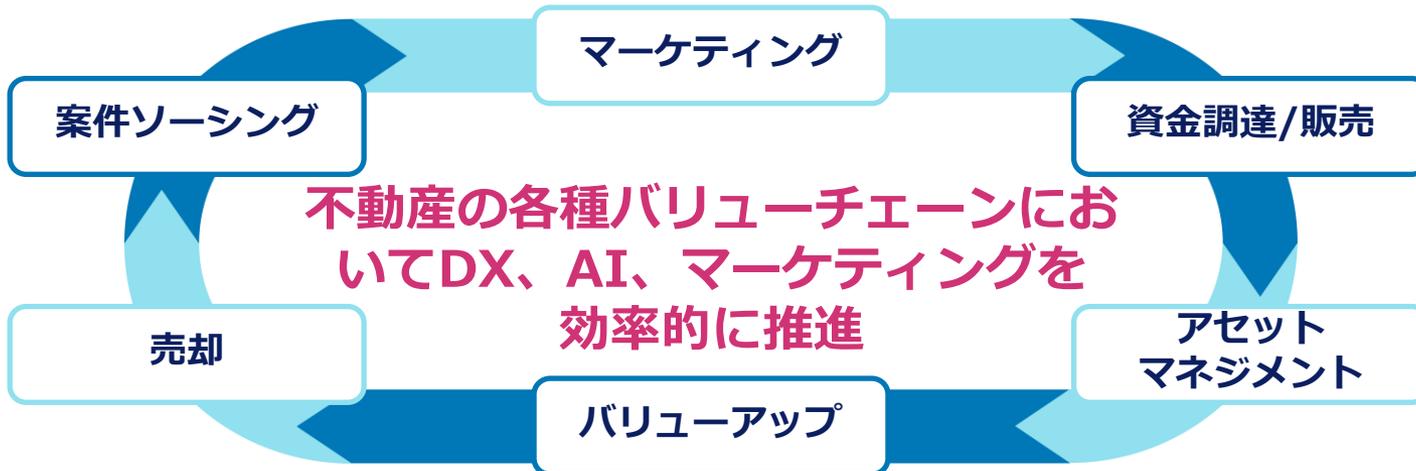
**DX**

独自のDXシステムを通じた  
**圧倒的な業務効率化**



**AI**

AIを通じた新たな価値創出、  
**圧倒的な競争優位性**



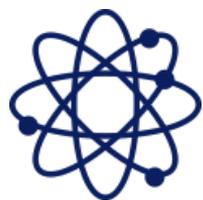
不動産の各種バリューチェーンにおいてDX、AI、マーケティングを効率的に推進



**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**

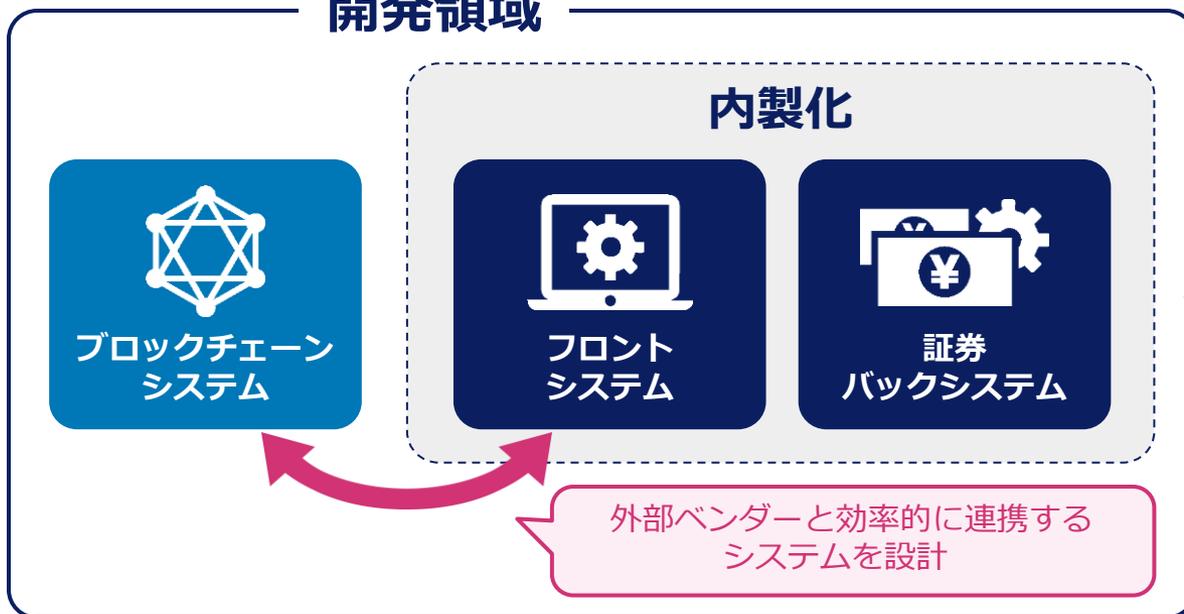
# 不動産セキュリティトークン「CREAL ST」 (仮称)



creal ST (仮称)

- 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



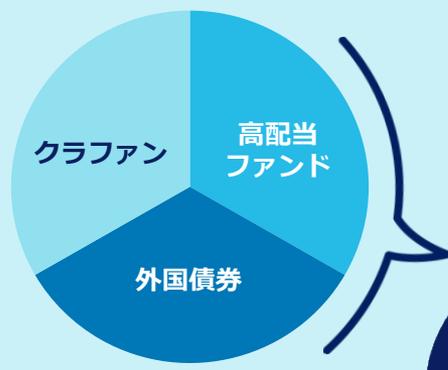
## 不動産以外の商品ラインナップを拡充

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

# 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



# 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



※ アフィリエイトサービスプロバイダー



## 効率的な管理システムを自社開発

### 自動化

- 契約管理
- 成果計測用URLの発行/管理

競争優位性を高め、  
日本トップレベルの  
インフルエンサーとの提携数を実現

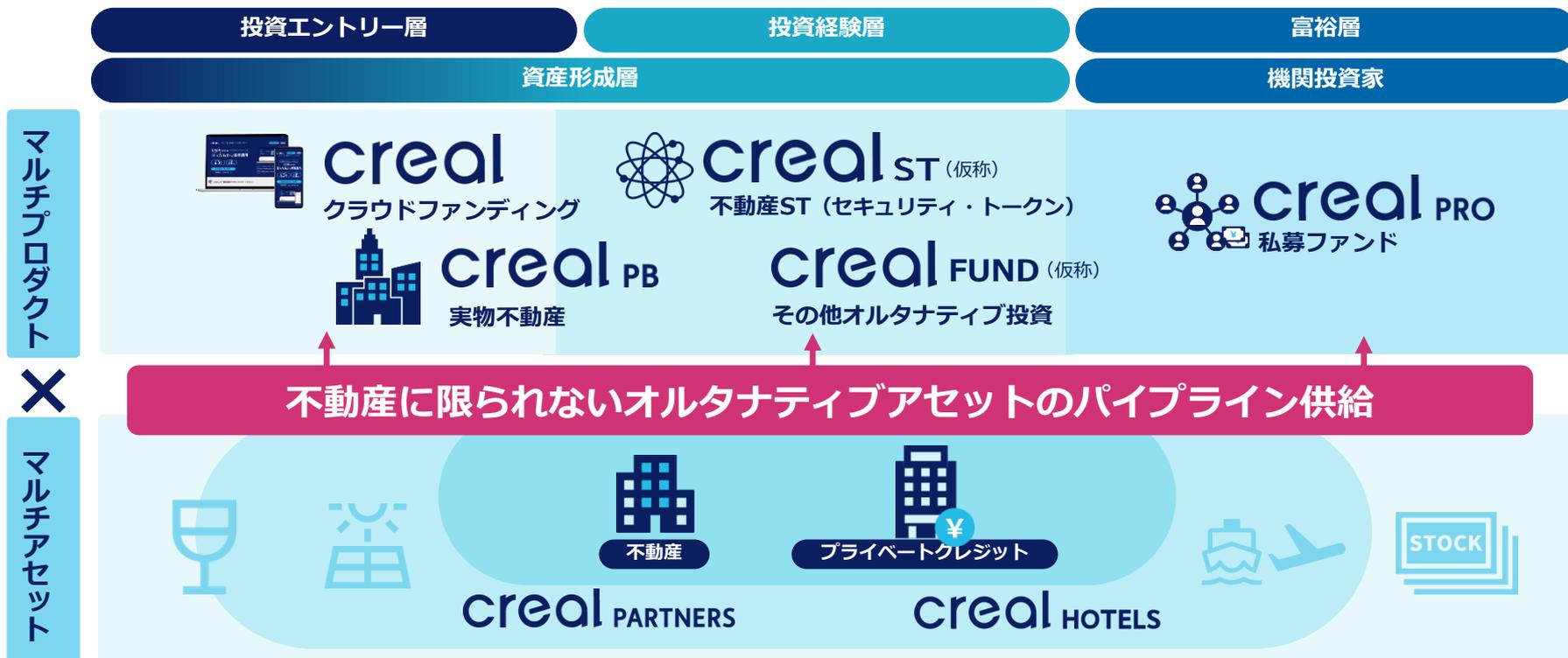
- フィーが増えるため、当社サービス紹介のモチベーションが上がる
- 大量のインフルエンサーを効率的に管理する仕組みの構築

# 中期経営計画（数値計画等）

# 当社の目指す姿～5年後の商品ラインナップと顧客カバレッジ～

不動産を裏付けとしたST、デジタル社債等の新たな資産運用プロダクトをローンチ予定。さらに、不動産に限られない幅広いオルタナティブアセットを対象とするファンドの開発を進め、「マルチアセット×マルチプロダクト」戦略を推進していく

各投資家層に最適なプロダクトをマルチ展開、独自のチャネルで販売



あらゆるオルタナティブアセットを資産運用の対象に加えていく資産運用プラットフォームへ発展  
 金融商品を自ら作り出し、自ら販売する = 「金融商品 SPA」 (金融商品 製造小売業)

# クラウドファンディングとSTの商品特性の比較

2025年1月における証券会社の買収を契機に、成長著しいST事業参入への取り組みを開始。  
STシステム開発・一種金融商品取引業の変更登録を経て、サービス開始は2026年上半期を目指す。並行して、投資運用業の取得に向けた準備を開始



## creal

現在

許可取得済



## creal ST (仮称)

変更登録申請予定

プロダクト	不動産クラウドファンディング (1号2号スキーム)	不動産クラウドファンディング (3号4号スキーム)	不動産ST※1	デジタル社債
対象 (裏付資産)	不動産	不動産	不動産	不動産や プライベートクレジット※2 各 種オルタナティブアセット
利回り	5%前後	6%前後	4%~	4~8%
運用期間	1年~2年	1年~5年	5年~	1年~5年
投資家層	投資エントリー層から 資産形成層を中心とする 幅広い個人投資家	幅広い個人投資家に加え 法人投資家、機関投資家	資産形成層や富裕層を含む 幅広い個人及び法人/機関投資家層	
主関連法令	不動産特定共同事業法	不動産特定共同事業法	金融商品取引法	
税制	総合課税	総合課税	分離課税 (受益証券発行信託型)	
セカンダリー市場	なし	なし	あり	
ファンド特徴	ローコスト 機動的なファンド組成	ミドルコスト ファンドのオフバランス可	ハイコスト、ファンドのオフバランス 不動産に限られない幅広いアセットを対象	

※1 不動産STとは、不動産または不動産関連資産を裏付けとして、ブロックチェーン技術などのデジタル技術を活用して発行・管理される有価証券の一種。

※2 プライベートクレジットとは、オルタナティブ投資の一種で、企業やファンドに直接融資を行う投資手法。

# 社会的潮流を捉えたマルチアセットパイプライン

オペレーション、リーシングまで自社で行うユニットを有することで、社会的潮流に沿った戦略アセットの強固なパイプラインを構築

インバウンド旅行者を受け入れ可能な多人数宿泊型ホテルに着目

アパートメント  
ホテル

バリューアップ型  
レジデンス

インフレ経済におけるバリューアップ（賃料上昇、リノベーション）余地に着目

民泊型  
レジデンス

ホテルの代替アセットとして、民泊へのコンバージョンによるアップサイド余地に着目

creal

マルチパイプラインの  
構築

中小型オフィスビルの既存ストックの活用と、新しいオフィスの利用形態として着目

セットアップ  
オフィス

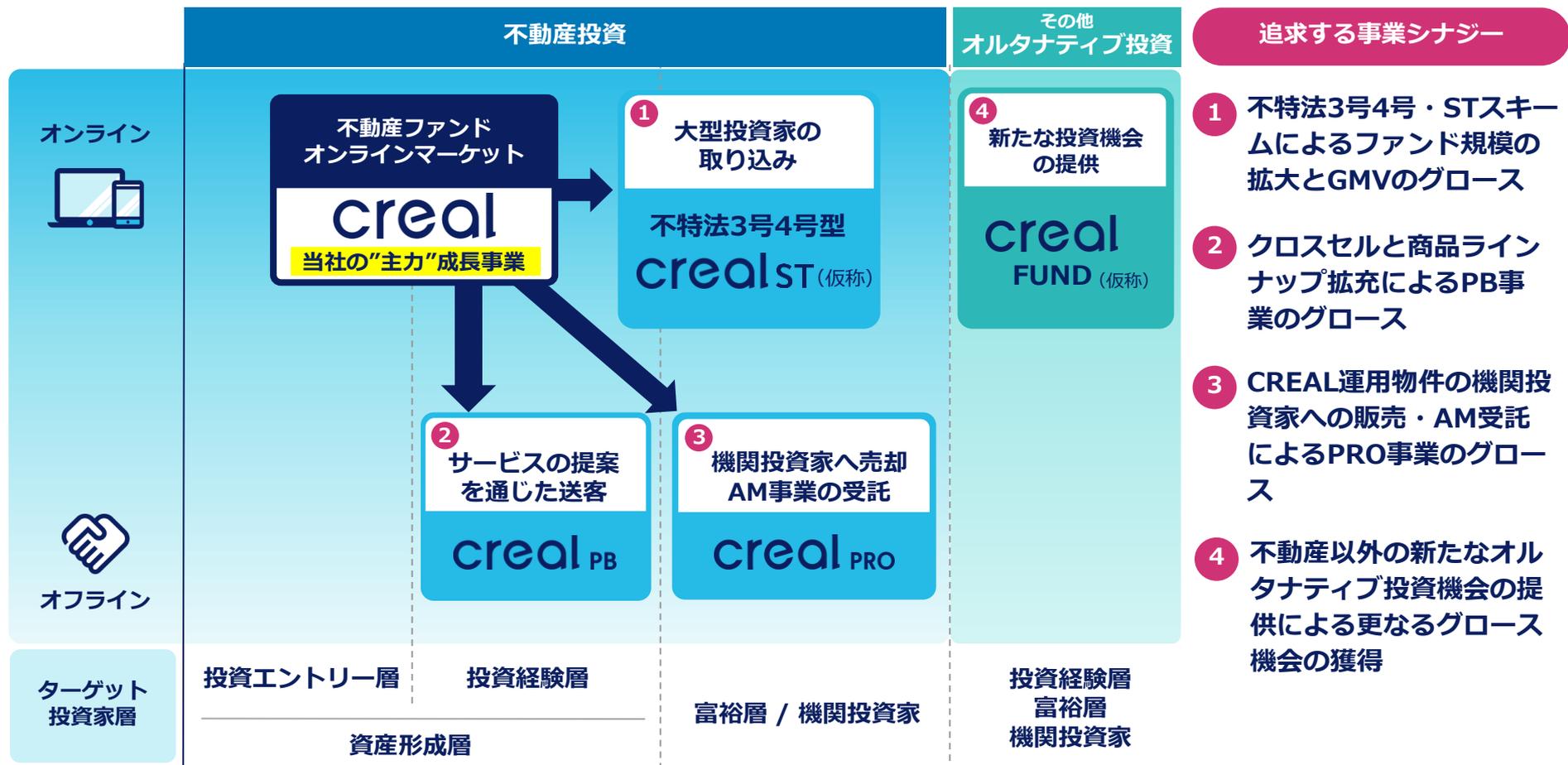
都市型  
物流施設

ECによる多頻度小口配送や中継地点ニーズを満たす物流施設に着目

GMVの成長を強固にサポート

# 資産運用プラットフォームとしての事業シナジーの追求

当社の顧客基盤の中心である投資エントリー層～投資経験層を起点として、あらゆる顧客層へ幅広い商品を訴求。また、不動産以外の新たなオルタナティブ投資機会の提供により、「資産運用のNo.1プラットフォーム」への成長を目指す



# 中期経営計画における目標とする財務指標

不特法3号4号スキームにより、原則としてオフバランスでのファンド運営となることから、**自己資本比率は徐々に引き上がる**見通し。財務健全性は向上しつつも、投資効率・資本効率を意識した経営を最優先に行い、並行して継続的な株主還元を実施する

## ROE※1



※1 ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷(前期末株主資本+当期末株主資本)÷2)

## 自己資本比率※2



※1 自己資本比率=株主資本÷総資産

## 配当性向



# 当社のM&A/戦略的資本提携についての考え方

非線形的なダイナミックな成長を目指す当社にとって、M&Aは必須の選択肢。  
トップマネジメント主導のM&A担当チームを作り、積極的に検討中。

## 不動産関連会社

デベロッパーや投資家を有する賃貸  
管理会社、アセットマネジメント会  
社を取り込むことにより、事業規模  
拡大と運用商品の拡充を図る

## 不動産テック/フィンテック

資産運用にDXを取り込み、効率的  
な資産運用のあり方、効率的な経営  
を追求

## 当社

## 運営会社

ホテル・ヘルスケア関連・教育関  
連・施設運営会社等への出資を通じ、  
成長支援とともに当社のパイプライ  
ン拡充を図る

## 資産運用商品販売会社

ディストリビューションチャネル  
の拡充と投資家獲得を図る

# FAQ

## FAQ

投資家の皆様から想定されるご質問と回答を掲載します

**Q.** **金融環境** 金利上昇局面だが、今後不動産市況・業績はどうか？

**A.** 一般的に金利上昇は不動産買主にとってのコストアップにつながることから、不動産取得時及び売却時のネガティブインパクトとなり得る。一方で、以下の理由で当社に与えるインパクトは限定的だと考えている。

1. 日銀は断続的に利上げを行っているものの、金利上昇余地は限定的であり銀行の貸出態度に大きな変更は見られない。
2. 金利上昇の背景はインフレ局面の継続の裏返しでもあり、足元好立地の物件については急速なインフレ（賃料上昇、キャップレートの低下）が起きている。インフレヘッジとしての不動産投資の強い需要の継続が期待される。

**Q.** **CREAL** 業績予想について、売上高を非開示としている理由は？

**A.** 2026年3月期以降の業績については、2025年3月31日に申請が完了した不動産特定共同事業法3号4号事業の許認可取得及び同許認可に基づいたサービス開始により、主力事業である「CREAL」について、不動産クラウドファンディングサービスに係る資産及び負債が連結貸借対照表に計上されるオンバランスでのファンド運用と、当該資産及び負債が連結貸借対照表に計上されないオフバランスでのファンド運用が混在することとなる。そのような2つのファンド運用形態が混在する状況下、オンバランスで運用するファンドの不動産売却金額によって大きく変動する売上高よりも、不動産売却金額が含まない、ファンド運用収益についてより把握しやすい売上総利益が、投資家にとって当社の企業価値評価に有用な情報であると考えられたため。

**Q.** **HOTELS** ホテルの運営開始や連結業績への収益貢献はいつ頃からか？

**A.** 2024年12月にホリデイ・イン&スイーツ新大阪の運営が開始している他、自社ブランドであるLACERにて2025年1月に沖縄2物件が運営開始。パイプラインも順調に積み重ねており、業容拡大に向け着実に準備をしている状況である。運営に関する利益貢献に加えて、取得パイプラインの拡大やバリューアップによるTake Rateの向上といった不動産関連利益の向上に資する全社的な施策になる

## FAQ

投資家の皆様から想定されるご質問と回答を掲載します

**Q.** **CREAL** 競合企業はあるのか？

**A.** 不動産クラウドファンディングをコア事業とする上場企業は多くはない。to Cの「資産運用 × テック」という広いカテゴリでは、ネット証券やロボアドが競合や類似企業と考えている。

**Q.** **四半期業績** 四半期毎の業績偏重の可能性は？

**A.** 当社のビジネスの特性として季節的要因はほぼないが、売却する物件金額の大きさや物件決済にかかる時間および決済タイミングの変動により、結果として四半期ごとの業績が偏重する可能性がある。当社の事業規模拡大にともない、個々の案件が業績に与える影響は相対的に小さくなるため、当社の事業の成長に比例して業績の平準化が進むと考えている。今年度については、不動産クラウドファンディングにおいて、会計上、取得報酬がファンド組成時に利益計上される不法3号4号スキームの開始を8月以降と想定している中で、下期偏重の業績になる見通し。

**Q.** **CREAL** 「みんなで大家さん」の運営会社に対する集団訴訟の影響は？

**A.** 「みんなで大家さん」は不動産特定共同事業法に基づいて運営され、個人投資家に販売されている不動産投資商品だが、当社が運営するような個人投資家資金をオンラインで集める不動産クラウドファンディングとは異なる。また、CREALでは、従来より投資商品としての情報開示を充実させてきたことから、本事案によるCREALにおける資金調達活動や、当社事業に対する影響は出ていない。

なお、近年不動産クラウドファンディングなどにより一般投資家向けに投資を募集する商品が拡大していることを踏まえて、2025年4月より国土交通省が主導して、一般投資家向けの情報開示の充実の必要など今後の不動産特定共同事業のあり方について検討を行う検討会が開催されている。また、当社代表取締役社長である横田が代表理事を務める一般社団法人不動産クラウドファンディング協会もオブザーバーとして検討会に参加している。

# FAQ

投資家の皆様から想定されるご質問と回答を掲載します

**Q.** **CREAL** 不動産小口化商品の相続税評価に関する税制改正による事業への影響はあるのか？

**A.** CREAL事業については、相続税に関する税務上の取扱いを目的とした不動産小口化商品とは性格が異なり、本商品は特定の税務効果を企図したものではないことから、税制改正による影響はないものと認識している。

**Q.** **ホテル** 中国の渡航自粛要請によるホテル収益への影響はあるのか？

**A.** ホテル市場全般として、京都や大阪などのエリアにおけるホテル運営指標に影響が出ている状況と認識している。当社が運営しているホテルの利用者に占める中国人の割合は限定的であることから、集客状況や客室稼働率には影響は出ていないものの、一部のホテルにおける客室単価の動向については注視している。一方で、当社が今後新規に開発するアパートメントホテルについては、欧米豪のインバウンド旅行者をターゲットにしていることから、影響は受けづらいものと考えている。

# 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、保証しておりません
- 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