

2026年6月

事業計画及び成長可能性に関する事項

creal

クリアル株式会社

証券コード：2998

INDEX

01 会社概要

02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PROサービス
- CREAL PBサービス

03 市場環境と競争優位性

04 経営指標

05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策

INDEX

01 会社概要

02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PROサービス
- CREAL PBサービス

03 市場環境と競争優位性

04 経営指標

05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策



上場市場：
東京証券取引所
グロース市場
(証券コード: 2998)

社名	クリアル株式会社		
設立	2011年5月		
従業員人数 ※1	307名 (グループ合計、パート・アルバイトは有価証券報告書の実働換算に準拠して算出)		
資本金 ※2	3,452,407,050円		
サービス内容	creal PRO プロ向け 不動産ファンド事業	creal 不動産ファンドオンライン マーケット (クラウドファンディング)	creal PB 個人向け不動産投資 運用サービス
サービス別 売上総利益・割合 ※3	1,864百万円 (23.9%)	4,396百万円 (56.4%)	900百万円 (11.5%)
主な投資家 (顧客)	機関投資家 超富裕層投資家 ※4	個人投資家	個人投資家
投資金額	1億円～	1万円～	1,000万円～
投資対象不動産	レジデンス、ホテル、 ESG不動産 ※5	レジデンス、ホテル、 ESG不動産、オフィス、 物流施設、商業施設	レジデンス (区分ノ一棟)
許認可	宅地建物取引業免許、金融商品取引業登録(第二種金融商品取引業、投資助言・代理業)、不動産特定共同事業者許可		

※1 2026年2月末時点 ※2 2026年4月期実績 ※3 2026年3月末時点 (その他事業が8.18%を占める) ※4 純金融資産を5億円以上保有する世帯

※5 「ESG不動産」は、環境 (Environment) ・社会 (Social) ・ガバナンス (Governance) 要素も考慮した投資対象となる不動産を指す

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^{※1}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%**^{※2}

累計GMV **1,047**億円^{※3}

累計獲得投資家数成長率
42.8%^{※4}

累計GMV成長率
42.8%^{※4}

※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

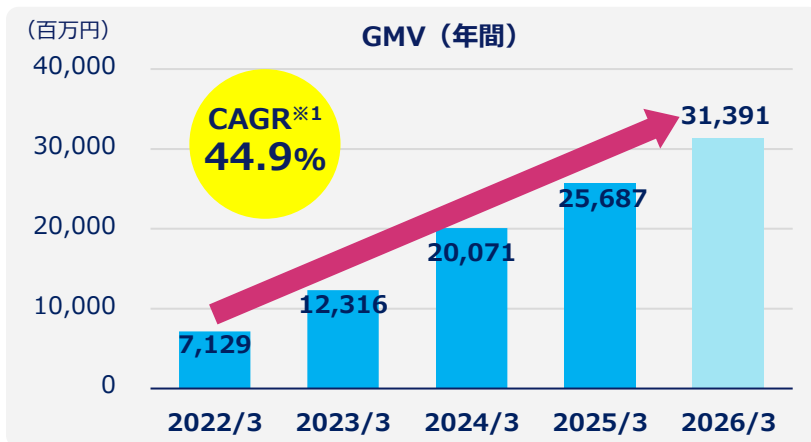
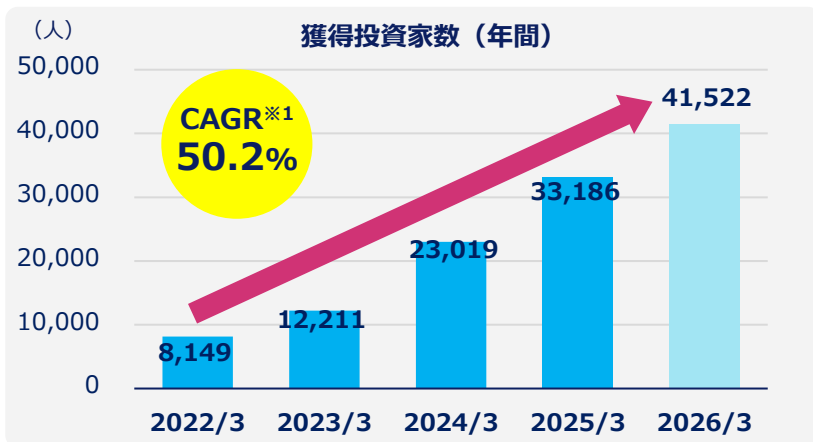
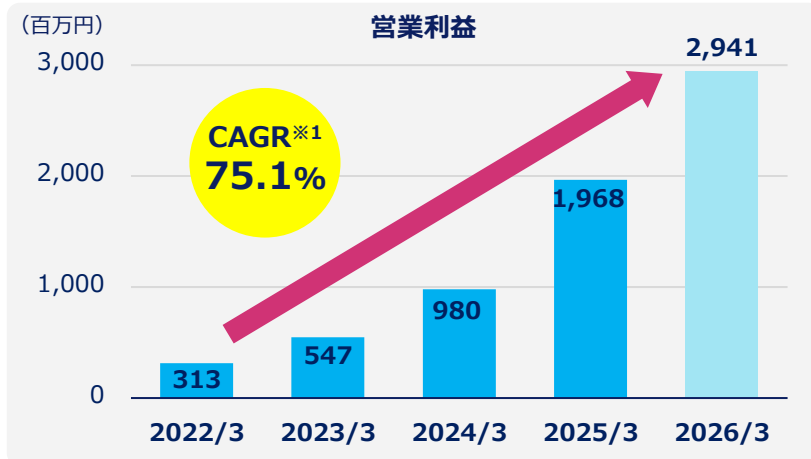
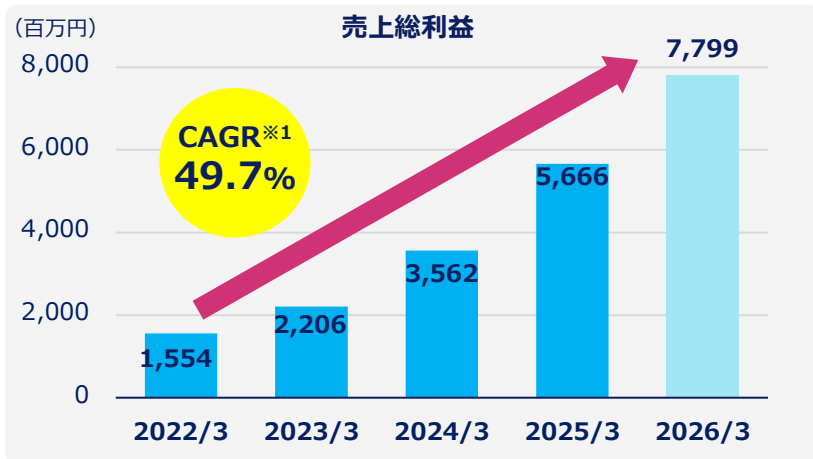
※2 不動産特定共同事業の利活用促進ハンドブック（2025年7月）の2018年～2024年の不動産特定共同事業の電子取引業務（クラウドファンディング）の出資額の平均成長率（CAGR）実績

※3 サービスローンチから2026年3月末までのCREALにおける総調達額累計

※4 2025年3月末～2026年3月末の成長率

主要KPIは高成長を継続

利益・獲得投資家数は高い成長を実現。GMVは目標対比未達も、不特法3号4号スキームの開始により、案件規模の大規模化が進展し、継続的な成長を実現



※1 CAGRは、2022年3月期から2026年3月期の4年間の年平均成長率

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。

クリアルが不動産投資にもたらすイノベーション

不動産投資を変え

デジタル化が進んでいない不動産投資の
資産運用プロセスにDXを推進

資産運用プロセスのDX化

ソーシング
(不動産の仕入れ)

運営・賃貸管理
レポート

エグジット
(不動産の売却)

担当者の個人的
ネットワーク

マニュアルな運用

担当者の個人的
ネットワーク

DXの活用



DXを活用した案件ソー
シングと案件評価の
効率化

オンライン



スピーディーで低コスト
なオンラインの収支報告
及び管理報告

N対Nのマッチング



Web/アプリを活用した
N対Nのマッチング

社会を変える

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の実現

不動産投資の民主化

投資家

機関投資家と
個人富裕層

個人投資家を含む
すべての投資家



クラウドファンディングを利用した
少額オンライン投資

典型的な
不動産投資
プロセス

プラットフォーム
当社の

経営陣紹介



代表取締役社長
横田 大造

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。同年、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
金子 好宏

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。公認会計士



取締役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CIO
山中 雄介

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 CFO
岡田 康嗣

日興シティグループ証券（現SMBC日興証券）、三菱UFJモルガン・スタンレー証券（投資銀行部門）、霞ヶ関キャピタル取締役執行役員戦略投資事業本部長、その後スタートアップ・PE投資先CFO/経営企画責任者を経て、2025年2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（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。インドにて不動産開発を行うDeveloper Group Pte. Ltd.の投資責任者も務める

経営陣紹介- 社外取締役／監査役

社外取締役※1

村上 未来



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。公認会計士

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)



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。公認会計士／税理士

佐藤 知紘



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



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。公認会計士

神崎 華絵



2015年に日本航空株式会社に入社。2022年に同社を退職した後、弁護士として、渥美坂井法律事務所・外国法共同事業入所し、現在に至る

INDEX

01 会社概要

02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PROサービス
- CREAL PBサービス

03 市場環境と競争優位性

04 経営指標

05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策

事業の全体像と収益構造

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

【CREAL】 当社の商流と収益構造

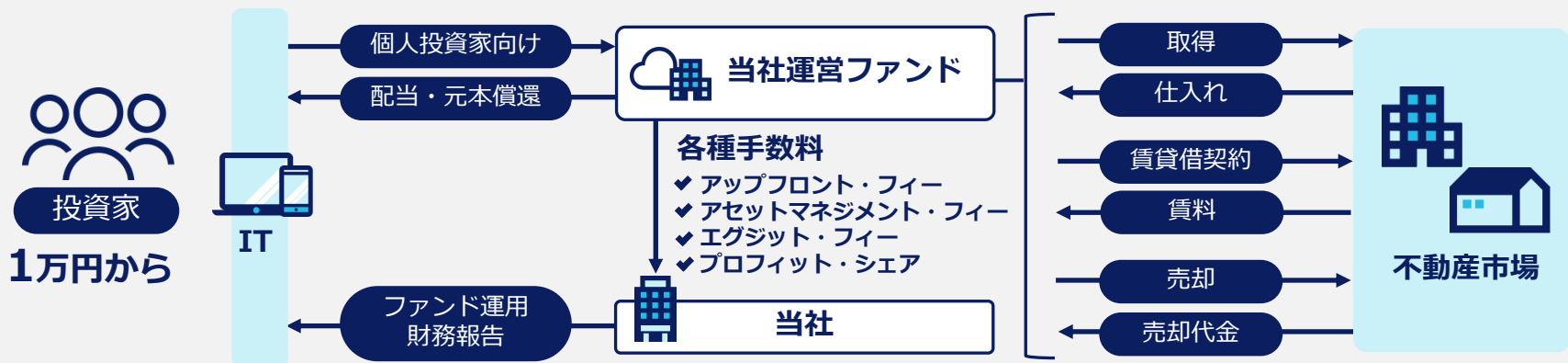
クラウドファンディングを活用した不動産ファンドオンラインマーケット事業。
 投資家が一口1万円からさまざまな不動産へ投資できるサービスであり、投資家登録から投資実行に至るまですべてオンラインで不動産投資を完結することができるサービス。
 資産運用において重要な位置づけを占めるにもかかわらず、投資に必要な多額の資金と手間、専門的な知識が障害となり個人にとっては遠い存在であった不動産投資への門戸を広く個人に開放するサービス。

creal

個人投資家向け

不動産ファンドオンラインマーケット

短期の資産運用(5年以内)のための不動産クラウドファンディング※

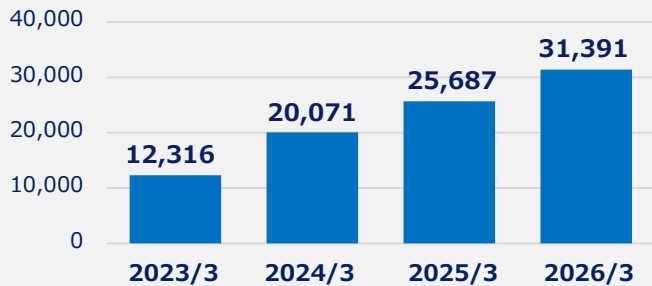


※ サービスローンチから2025年3月末までの各ファンド想定運用期間は3か月～7年

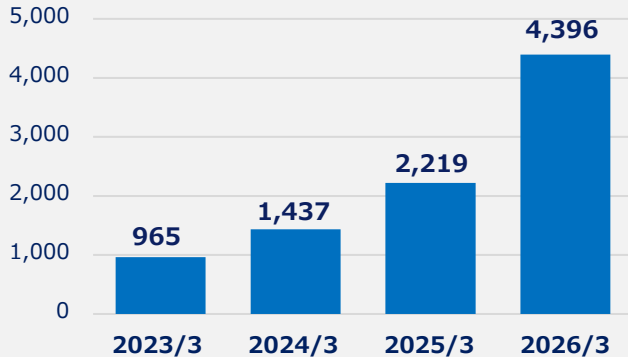
【CREAL】 主要KPIの推移

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**

GMV実績 (百万円)



CREAL 売上総利益 (百万円)



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%※1	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

【CREAL PRO】 当社の商流と収益構造

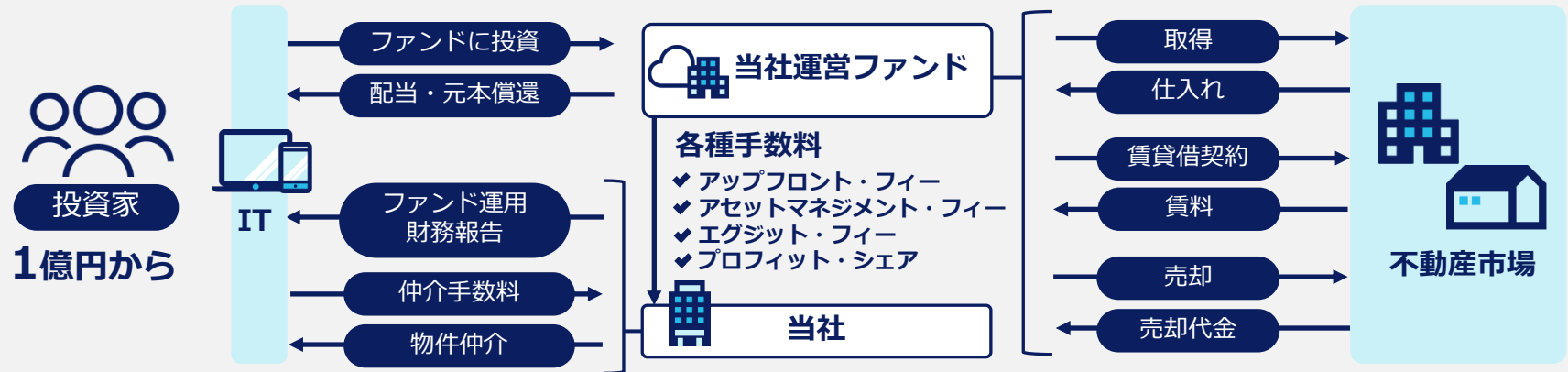
機関投資家・超富裕層向けの資産運用サービスで、大型不動産への投資を通じた資産運用を展開。当社がソーシングした投資物件をもとに私募ファンドの組成を行い、当社の資産運用ノウハウを生かしたバリューアップ施策を用いて投資家へ投資機会を創出。

creal PRO

機関投資家・超富裕層向け

プロ向け不動産ファンド事業

機関投資家・超富裕層向けの大型不動産への投資を通じた資産運用



【CREAL PB】 当社の商流と収益構造

個人投資家向けに、首都圏、近畿圏、の中古区分レジデンスを中心とした実物不動産の投資を通じた資産運用サービス。

個人投資家向けに販売する投資用不動産を当社で仕入れ、個人投資家に販売することにより売却利益を獲得（不動産販売後、投資家にとって必要な各種管理業務サービスは当社子会社にて提供し、集金代行手数料や契約事務手数料等の管理手数料を別途継続的に受領している）。

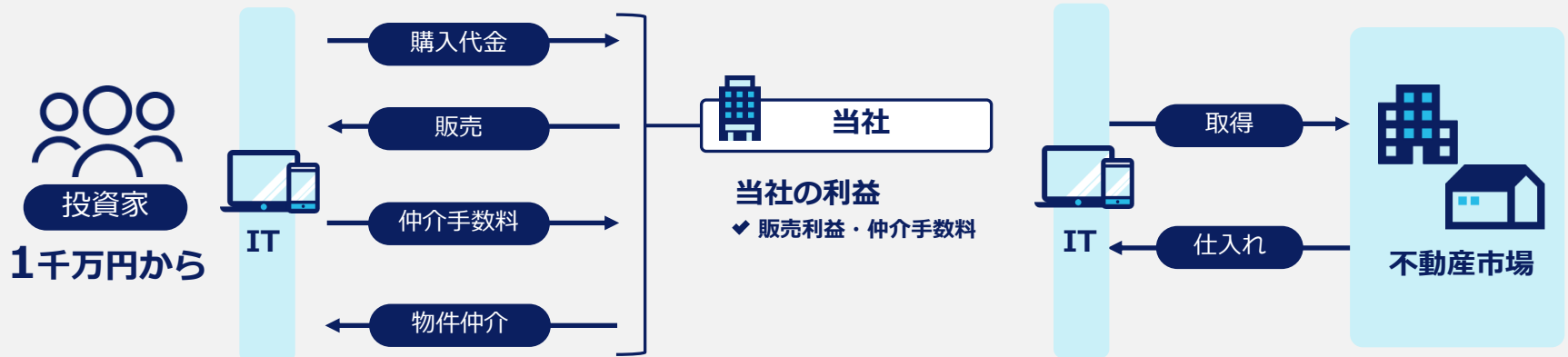
不動産投資に関わる一連のプロセス各所でのDX化を通じ、業務改善やコスト削減、また顧客にとっての利便性が高まる取り組みを展開。

creal PB

個人投資家向け

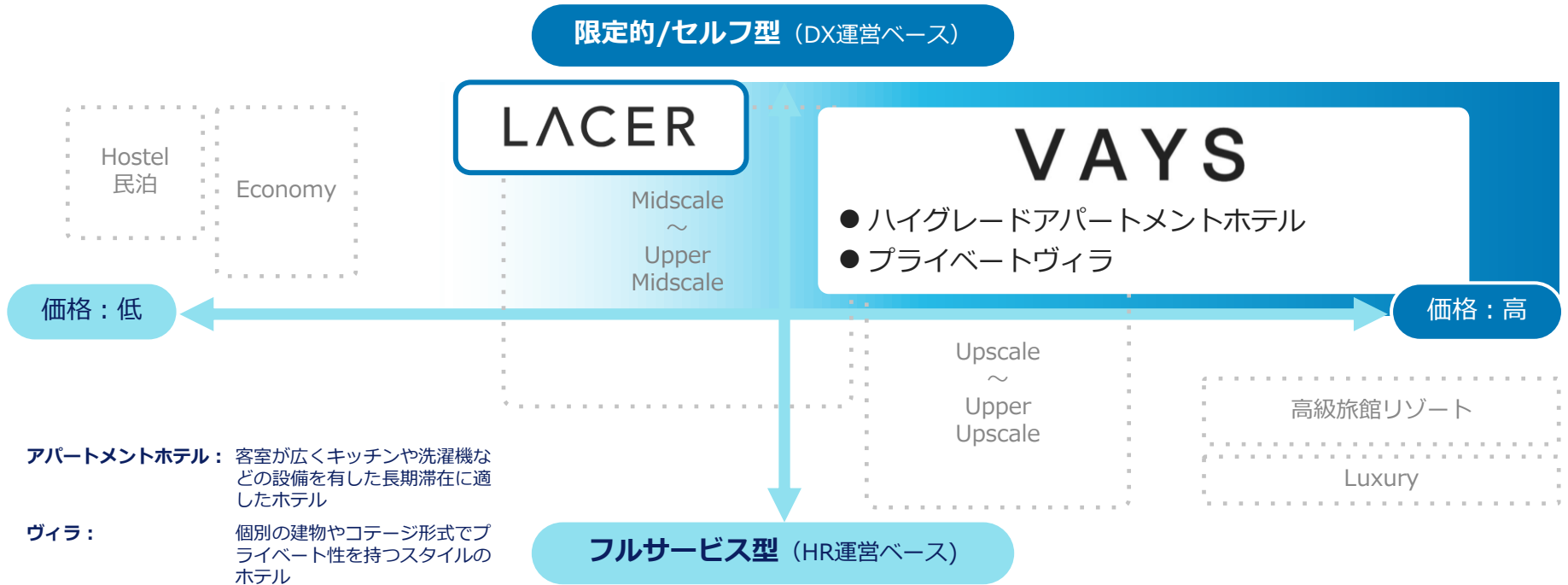
個人向け不動産投資運用サービス

長期の資産運用(5年以上)のための実物不動産を通じた資産運用



【CREAL HOTEL】 運営ホテルのブランドラインナップ

2025年11月に、CREAL HOTELの新ブランド「VAYS」をローンチ。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

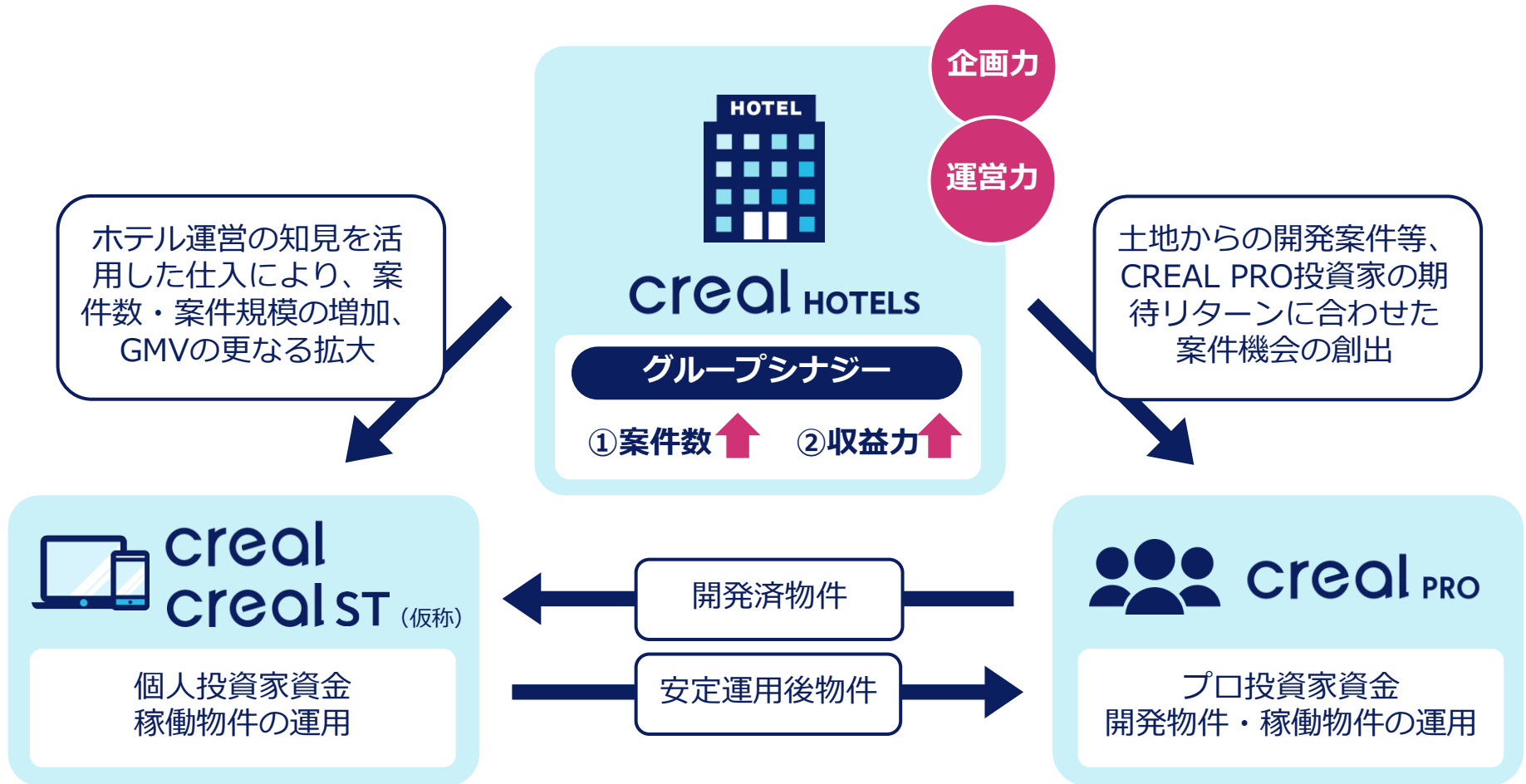


成長戦略

- 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

【CREAL 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



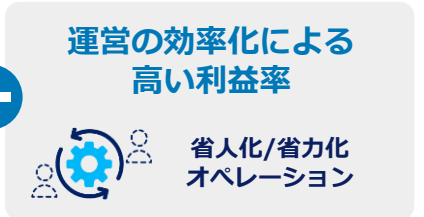
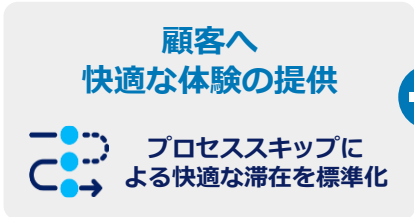
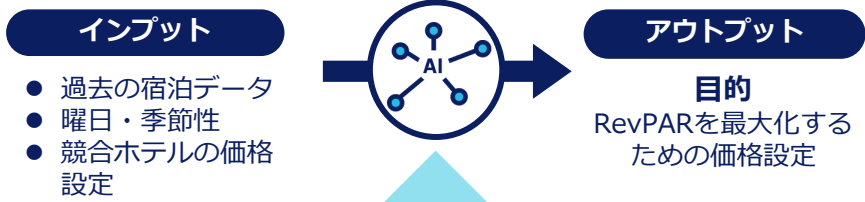
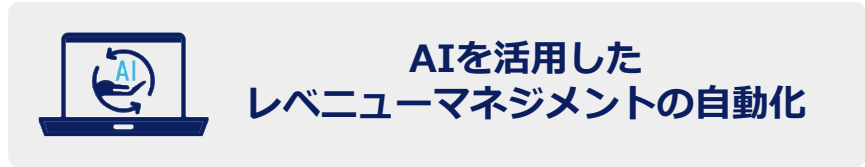
【CREAL HOTELS】DX×AI×マーケティングでホテル収益を最大化

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



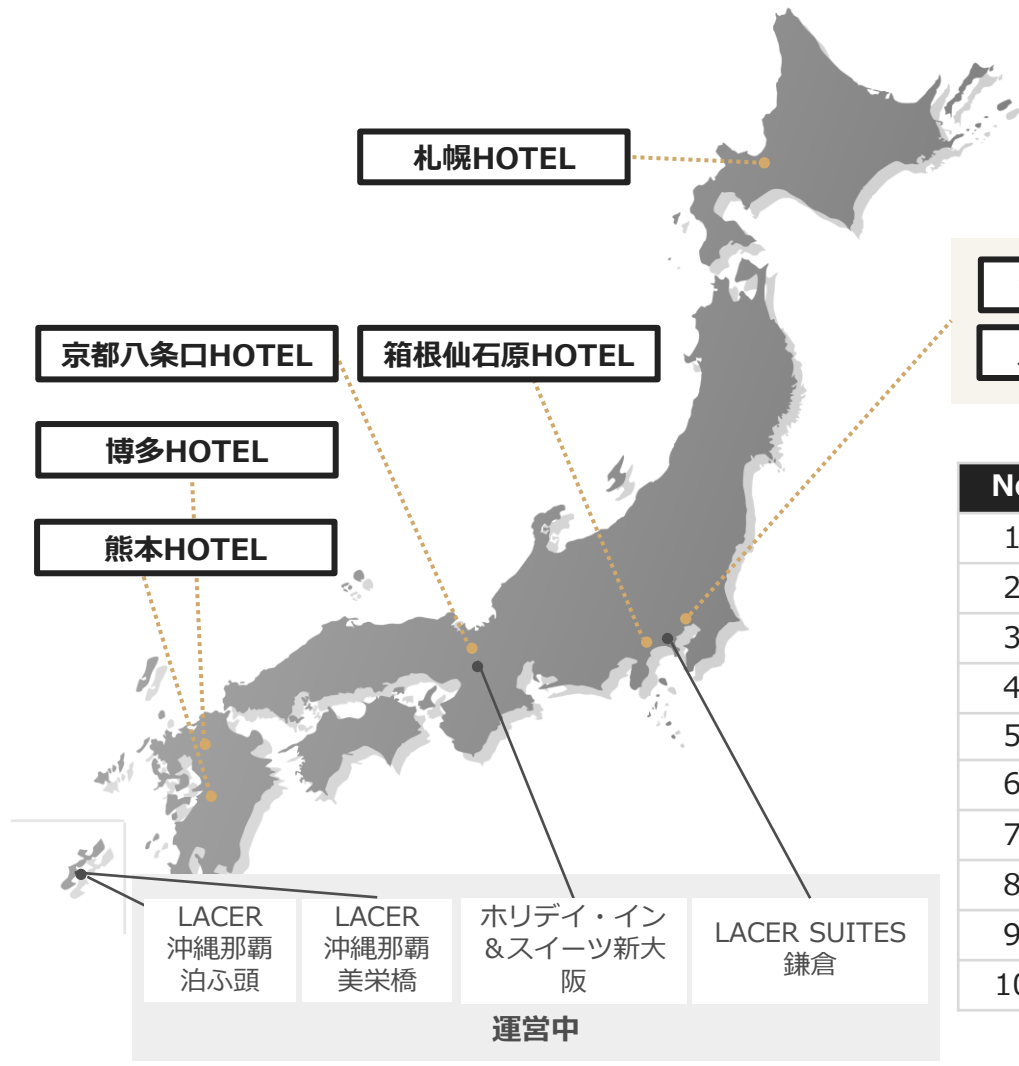
* 2026年3月末時点で、「CREAL」「LACER沖縄」×「X、Instagram、TikTok、YouTube」合計5アカウントのフォロワー数

データドリブンで顧客価値の改善・進化

【CREAL 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

10物件 362室



銀座HOTEL① 銀座HOTEL② 西麻布HOTEL
八丁堀HOTEL 新橋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	箱根仙石原プロジェクト	2027年4月	11
3	八丁堀ホテルプロジェクト	2026年12月	16
4	銀座ホテルプロジェクト②	2027年1月	18
5	博多ホテルプロジェクト	2027年6月	28
6	新橋ホテルプロジェクト	2027年10月	36
7	西麻布ホテルプロジェクト	2027年8月	36
8	札幌ホテルプロジェクト	2027年9月	27
9	京都八条口ホテルプロジェクト	2027年9月	24
10	熊本ホテルプロジェクト	2028年4月	154

CREALサービス

個人投資家にとっての不動産投資の課題

不動産投資はミドルリスク・ミドルリターンの性質をもった魅力的な資産運用手段であるはずだが、個人にとっては遠い存在

面倒臭い

借金
複雑

不動産投資の イメージ

わからない

危ない
怪しい

「CREAL（クリアル）」は不動産投資の課題を解消

1万円からネットで手軽に不動産に投資ができる不動産投資の民主化を実現するサービス

① 手軽に

WEBで完結
ローン不要
運営はお任せ

② わかりやすく

動画で紹介
月次レポート
豊富な情報

③ 安心・共感

リーディングカンパニー
当社も一緒に出資
ESG含む様々な不動産

① 手軽に

1万円から全てネットで投資が完結

クラウドファンディング技術を活用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

① ファンドを選ぶ

② 投資申込をクリック

③ 契約成立書面に同意

④ 金額を入力して完了



※当該ファンドは過去の募集案件であり、現在募集は完了しています。

1棟レジデンス、ホテル、保育園、商業施設、物流施設と様々な不動産へ投資可能

投資金額

1万円～

利回り

3.0%～10.0%※1

運用期間

3か月～7年※2

※1 サービスローンチから2025年3月末までの各ファンド想定配当利回り ※2 サービスローンチから2024年3月末までの各ファンド想定運用期間

① 手軽に

運用・売却までプロにお任せ

投資後の物件の管理から運用、最適のExit（売却）まで不動産投資運用の全プロセスをプロにお任せ

通常の不動産投資の流れ

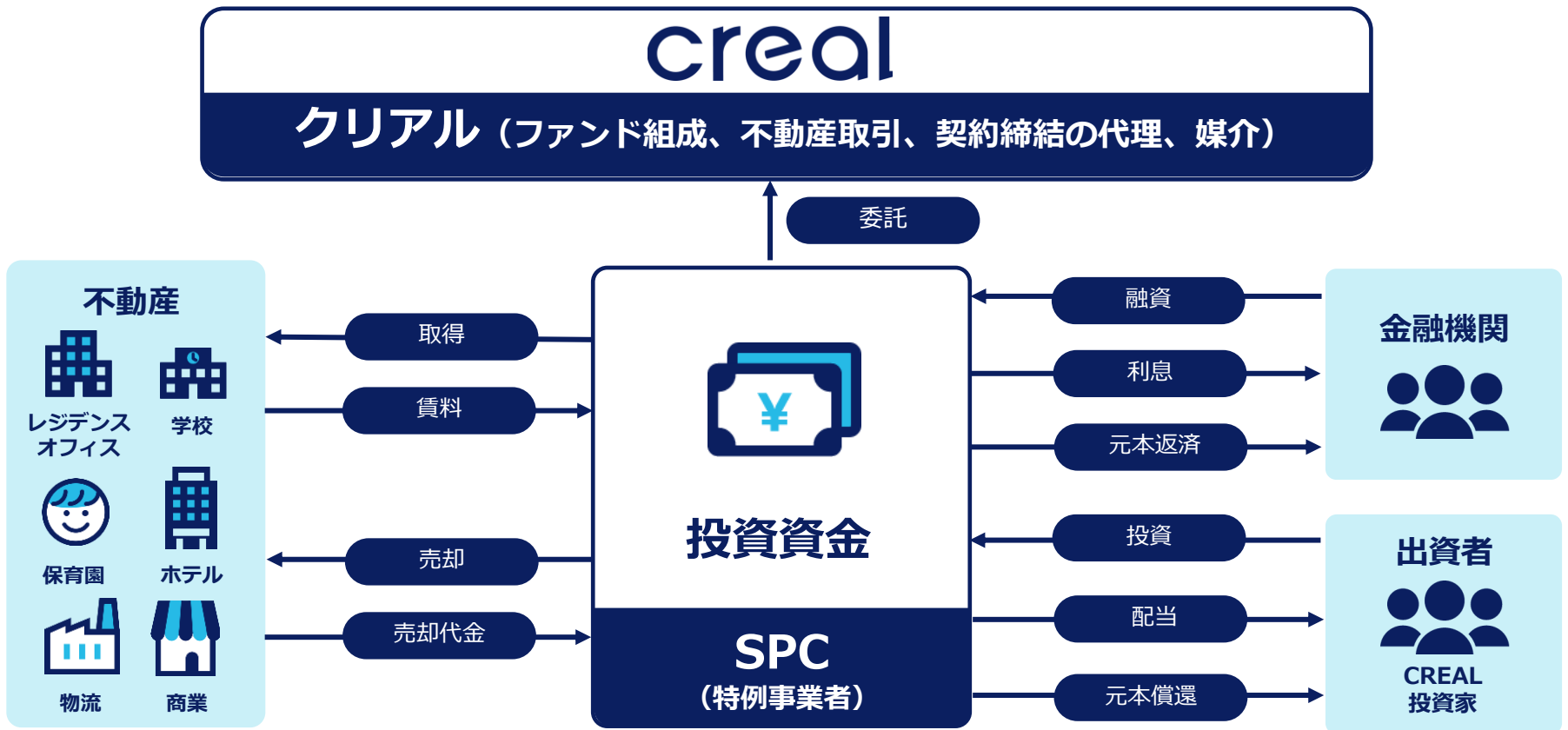


creal



利益を共有する仕組み

当社と投資家の皆様が物件売却時の収益を分配する仕組みを導入しており、共通の利益目標を持って運用を行っております。投資家利益の実現に向けて運用する当社の運用成果との一致により、透明性と信頼性の高い資産運用を実現



ITの活用により動画インタビューから不動産鑑定会社による第三者評価に至るまで、多岐にわたる情報開示を実現。不動産投資において課題となっていた「情報の非対称性」(※)を解消

my grandchild's elderly home

物件情報 マーケット情報 リターン リスク ファンド

想定利回り(年利) **6.0%**

インカムゲン相当 **3.6%**

キャピタルゲン相当 **2.4%**

現在のあなたの会員ランク
● プラチナ / 現金プレゼント付与率 **0.2%**

ファンドのアピールポイント

CREAL (クリアル) 第135号案件
【公式】「CREAL」1万円から始める資産運用サービス

新築住宅型有料老人ホーム エクラシア運営
孫子市の老人ホームを見る YouTube

▶ 100施設以上の運営実績を有する大手介護事業者による住宅型有料老人ホーム

- 本物件は、株式会社エクラシア（以下「エクラシア社」という。）が30年間の普通建物賃貸借契約に基づき一括借り上げを行い運営する住宅型有料老人ホームです。
- エクラシア社は、本社のある埼玉県を中心に1都4県（東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県、茨城県）にてグループで100施設以上のサービス付き高齢者向け住宅及び有料老人ホーム（以下「ヘルスケア施設」といふ。）を運営しており、豊富な運営実績を有しています。
- 高齢化が急速に進む我が国において、これらのヘルスケア施設は社会貢献性の高いアセットタイプである。

主要なリスクとリスクヘッジ

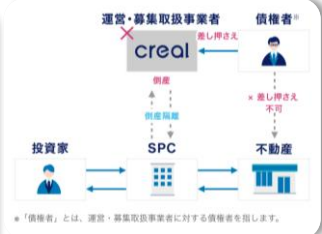
▶ 倒産隔離スキームの導入（クリアル株式会社倒産のリスクヘッジ）

当社自身が出資金を集めるファンドの場合、当社が倒産した場合に、当社の他の債権者によって投資対象の不動産が差し押さえられるリスクがあります。このリスクを軽減するため、本ファンドは「倒産隔離」の仕組みを採用しています。

倒産隔離とは、ファンドを運営する企業が万一倒産しても、ファンドの対象不動産に影響を受けないようにする仕組みです。

これは、不動産を保有する目的で設立された特別目的会社（SPC）[※]で対象不動産を保有し、当社はあくまでファンドを運用する立場となることで実現します。この仕組みにより、万一当社が倒産したとしても、対象不動産はSPCの資産として分離されているため、当社の他の債権者によって差し押さえられるといった直接的な影響を受けなくなります。

※特別目的会社（SPC）とは、特定の事業やプロジェクトを遂行するために設立され、リスク隔離や資産管理を目的とする法人です。主に金融商品や不動産取引において、投資家保護や信用リスクの軽減を図るために活用されます。



CREAL (クリアル) 第135号案件「我孫子市の老人ホーム」

新築住宅型有料老人ホーム

エクラシア運営

我孫子市の老人ホーム

成立

我孫子老人ホーム

概要 物件情報 マーケット情報 リターン リスク ファンド

我孫子市のデータ推移

老年人口（65歳以上）の推移

年	実績	推計
2020年	40,232	
2021年	40,454	
2022年	40,468	
2023年	40,448	
2024年	40,498	
2025年	40,335	
2026年	40,520	
2027年		40,755
2028年		40,970
2029年		41,185
2030年		41,400

※2026年以降は推計値です。
出典：我孫子市 人口と世帯 年齢別人口集計表（全国）
(https://www.city.abiko.chiba.jp/shisei/houkei/sho/houkai/jinko_setai/index.htm)
我孫子市 第9次総合振興事業計画 第1口次高齢者世帯増進計画
(https://www.city.abiko.chiba.jp/shisei/keikaku/household/kenkushu/daikikougabikokago-heikaku.pdf)

開示項目 (例)	動画による物件紹介/ 運営事業者のインタビュー	投資に対する リスクの考え方	物件情報 (地図・土地・建物・図面)	不動産調査報告書 建物診断書
	賃料事例・売却事例	リターン シミュレーション	運営事業者の概要/ 賃貸借契約概要	調達資金とその使途

※ 不動産会社である売主と一般個人である買主の間で保有する情報に格差があり、買主にとって不利な条件で不動産投資をせざる得ない状況のことを指す

ESG不動産への投資の機会を創出

機関投資家では規模の問題や投資対象としてトラックレコードが少ないという問題から投資が進んでいなかったESG不動産への投資の促進を図り、経済的リターンと社会的リターンの両立を目指す

ESG不動産への投資の機会を創出

ESG不動産への投資実績

100億円超※1
creal

ESG不動産を投資対象とするファンドを継続的に組成・提供していることは他社にはない当社の強み

ヘルスケア



ファミリー・ホスピス
中島公園ハウス

教育分野



PAL国際保育園
@東京外大

地域創生分野



ちくらつなぐ
ホテル

既存建築物の有効活用



Q Stay and
lounge上野

ソーシャルファイナンス※2の取り組み

creal PRO

ESG不動産を投資対象として組成した私募ファンドでソーシャルボンドを発行

ヘルスケア



総合病院開発



老人ホーム開発

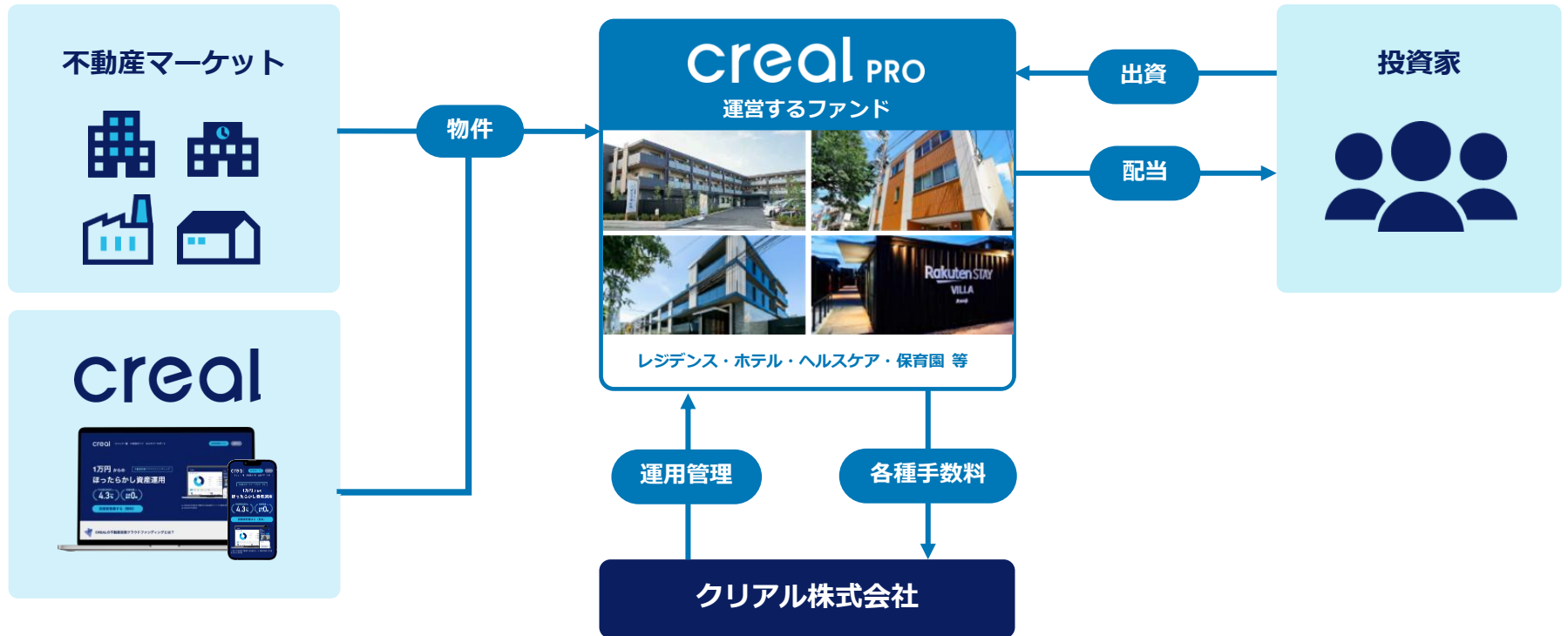
※1 サービスローンチから2026年3月末におけるCREALにてESG不動産投資のため投資家から調達した金額の合計

※2 ソーシャルファイナンスとは、社会課題の解決に資する事業を行うための資金調達方法を指します

CREAL PRO サービス

【CREAL PRO】機関投資家・富裕層向けサービス

CREAL PROは、機関投資家や超富裕層向けの不動産投資運用サービス。大規模物件を対象にプロのネットワークによるソーシング・エグジットの機会をとらえ、不動産ファンド組成・運営による安定したフィードバックを展開



【CREAL PRO】運用ファンド

CREAL PROは、レジデンス、ホテル、ヘルスケア、保育園、物流施設等を中心にファンド組成・運用を展開

宅地建物取引業による不動産の売買の仲介業務、第二種金融商品取引業による不動産信託受益権の売買の媒介および投資助言・代理業による不動産ファンドのアセットマネジメントサービス等の各種業務を運営



運用するファンド



レジデンス・ホテル・ヘルスケア・保育園 等

宅地建物取引業

第二種金融取引業

金融商品取引法第29条に基づく登録

不動産特定共同事業法

【CREAL 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>国内大手投資家から、大阪淀屋橋における大型ホテルのAMを受託</p>

CREAL PB サービス

【CREAL PB】DXの活用と競争優位性

CREAL PBは個人向け不動産投資運用サービスであり、ローンを活用して1,000万円台から実物不動産に投資ができ、ミドルリスク・ミドルリターンで中長期的な資産形成を目的とする。全ての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。販売/顧客管理、賃貸管理、それぞれのフェーズでシステムを自社開発し競争優位性を発揮している



※1 SFA: Sales Force Automation (営業支援システム) CRM: Customer Relationship Management (顧客管理システム)

※2 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

販売/顧客管理における効率的な業務推進

CREAL conciergeはこれまで書面や対面のやりとりに大きく依存していた不動産投資運用のプロセスのDXを推進。不動産オーナーは、物件の賃貸状況や収支状況がオンラインでいつでも手軽に確認可能。また、最新の販売中の不動産をオーナーへタイムリーに共有することにより買い増しを促進



INDEX

01 会社概要

02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PROサービス
- CREAL PBサービス

03 市場環境と競争優位性

04 経営指標

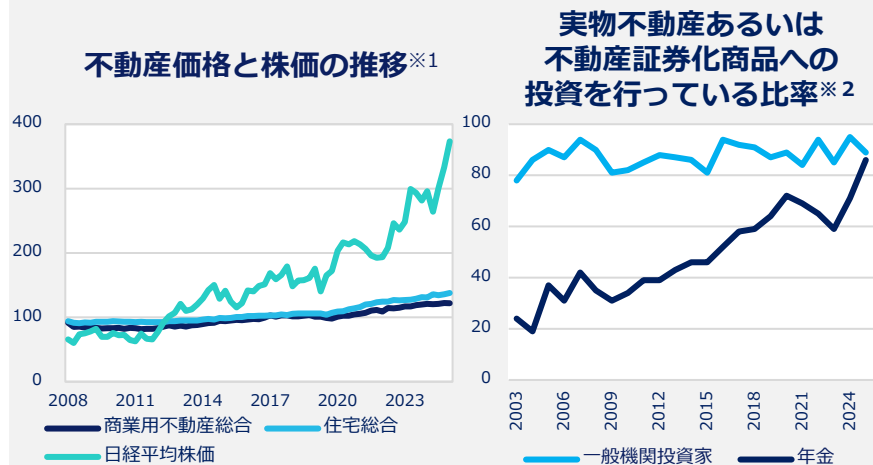
05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策

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 1,213兆円 ※3 DX：フィンテック	約 352兆円 ※4 DX：不動産テック
オンライン取引割合	59.7% ※5	始まったばかり
投資経験割合	21.5% ※5	2.3% ※6 大きな伸びしろ

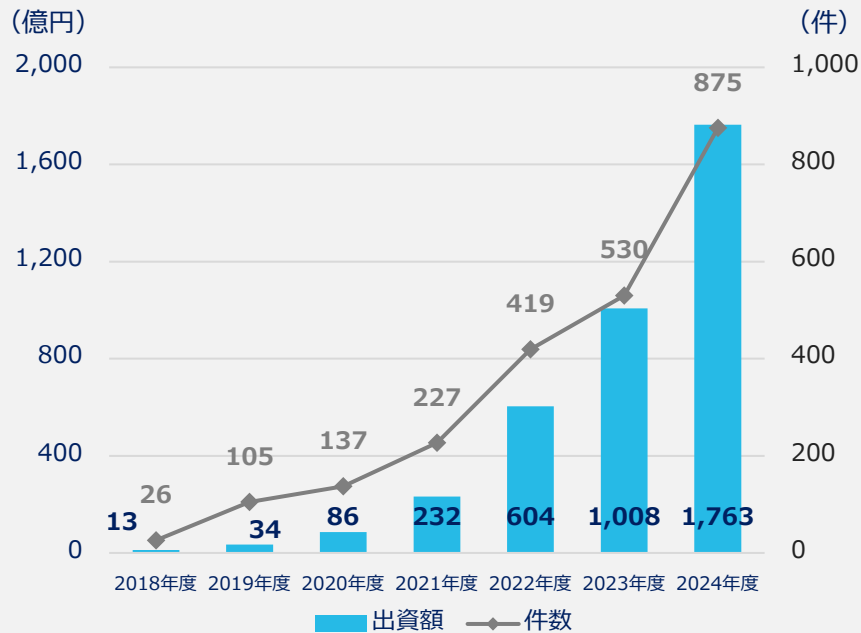
**不動産投資もDXを通じて加速度的に普及する可能性
ここに大きなビジネスチャンス**

※3 2026年3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

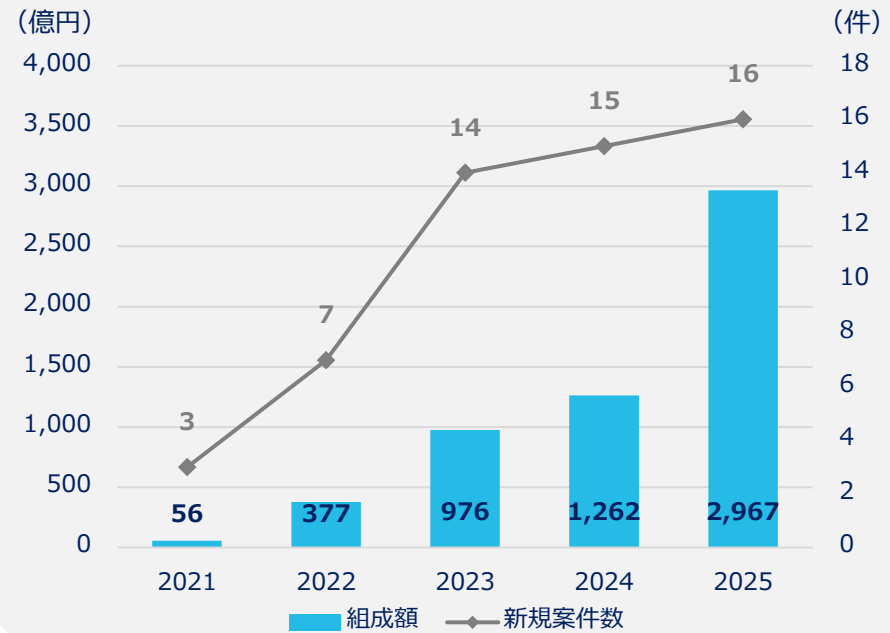
不動産STも含めた不動産オンライン投資市場は成長市場

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、当社も今年度参入予定**。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」

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

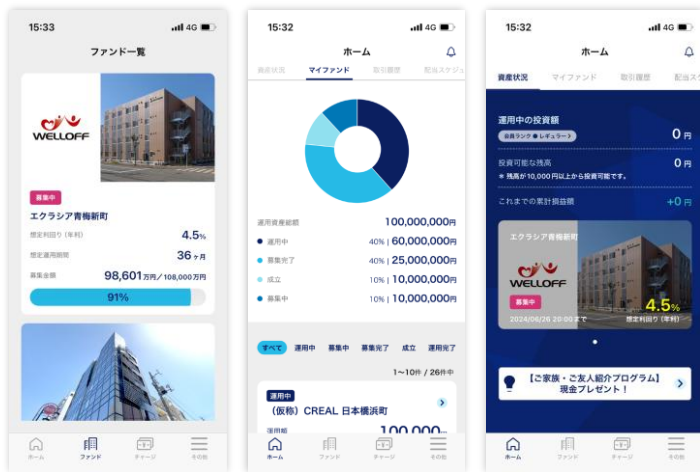
③ マーケティング

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

社内人材による高い技術基盤と洗練されたUI/UX (※)



ユーザーの利便性向上

iOS版、android版のスマートフォンアプリを自社で開発

社内に優秀なエンジニア・デザイナーが多数在籍しており、グッドデザイン賞やBuby Biz Grand prixを受賞する優れたUI/UXを備えたWebブラウザサービスを提供していたが、iOS版、android版のスマートフォンアプリを自社で開発し、更に使い勝手を向上。

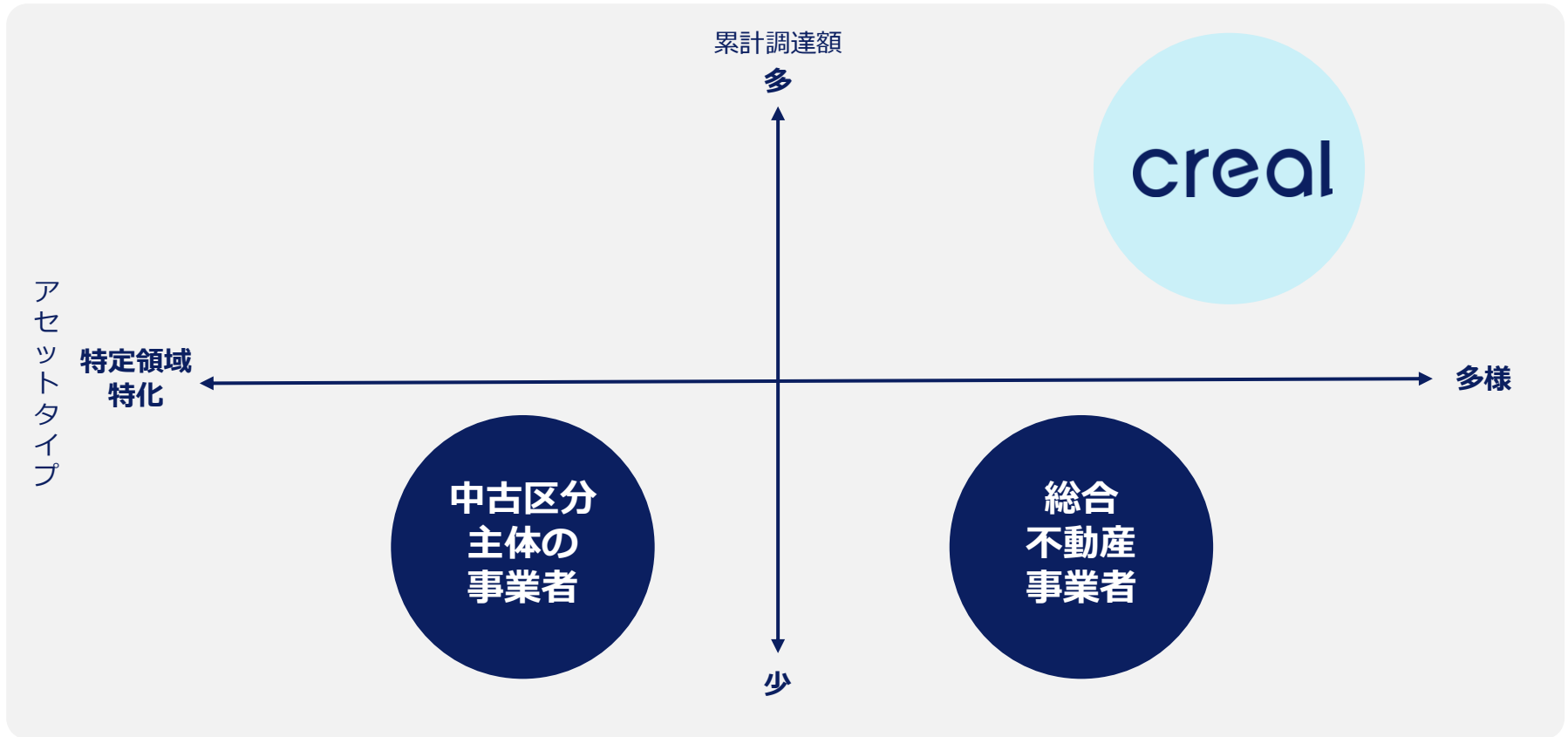
新規案件の募集開始や配当金・レポート等をプッシュ通知でお知らせすることで、アクティブ率が向上。

iOS版はicチップ読み取り機能にも対応し、簡便に投資家登録が可能。

※ 「UI/UX」のUIとは、User Interface（ユーザー インターフェース）の略で、インターネットサービスとユーザーの接点のこと。UXはUser Experience（ユーザー エクスペリエンス）の略で、ユーザーがサービスを通じて得る体験のこと。

不動産クラウドファンディング業界のポジショニング

当社以外にも不動産クラウドファンディングサービスを提供している上場企業は存在するが、アセットタイプの多様性、累計調達実績の面で当社は独自のポジションを確立している



他金融商品との比較

CREALは投資の手軽さや安定性、そして情報開示の分かりやすさにおいてこれまでの投資商品にはない工夫がされた商品

	creal	株式投資／REIT
投資の手軽さ	1万円から投資可能	最低投資単位は銘柄により異なり、最低でも数十万円かかることが多い
安定性	日々の価格変動なし	日々の価格変動があり、さらにマクロ環境や、不祥事に代表される特定の報道等により大きく変動する
情報のわかりやすさ	個別物件毎に詳細にわかりやすく開示	各種開示書類が詳細に整備されているが、投資初心者にとっては理解が困難

不動産クラウドファンディングのスキーム比較

不動産のクラウドファンディングには様々なスキームがあり、CREALはエクイティ型のスキームを採用同様に広く普及している貸付型とは特徴が異なる

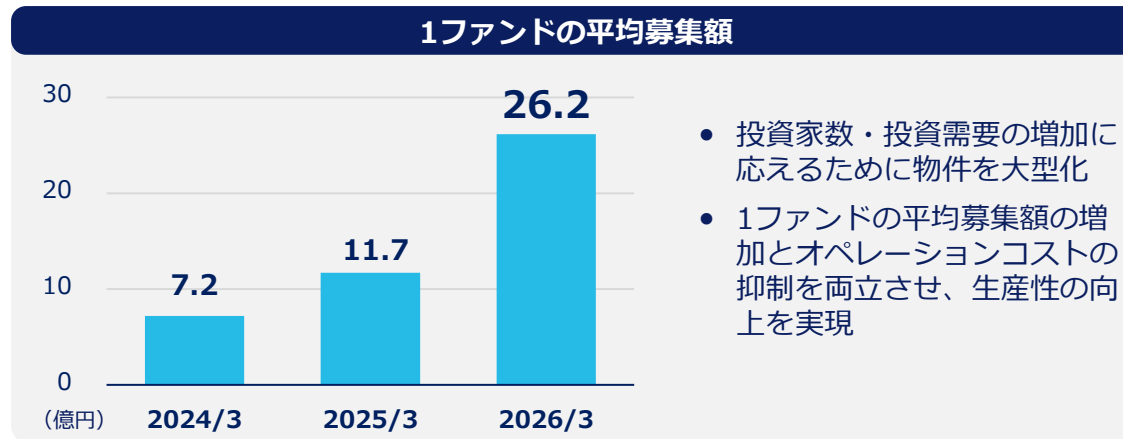
	エクイティ型 クラウドファンディング (不動産特定共同事業法)	貸付型 クラウドファンディング (貸金業法)
ガバナンス	<p>3号/4号ファンド 所有権はSPCが保有し、アセットマネジメント業務を事業者が担う。直接的に使用・収益・処分が可能。</p> <p>1号/2号ファンド 事業者が物件の所有権を持ち、直接的に使用・収益・処分が可能。</p>	<p>一般的には「ソーシャルレンディング」と呼ばれ、クラウドファンディングの運営事業者を介した資金需要者（借入人）に対する貸付であり、直接的な使用・収益・処分はできない。そのため、資金需要者（借入人）の財政状況や資金使途の管理、ガバナンスへの関与が重要。</p>
情報開示	<p>対象物件の運営・収支に関する開示は事業者の判断で可能</p>	<p>対象物件の運営・収支に関する開示は資金需要者（借入人）の同意が必要</p>
共同出資	<p>1号/2号ファンドにおいては、事業者による劣後出資が一般的であり、損失発生に対する手当あり※</p>	<p>原則なし</p>

※ 損失が出る場合には、劣後出資により事業者が損失を優先して負担して投資家保護を図る

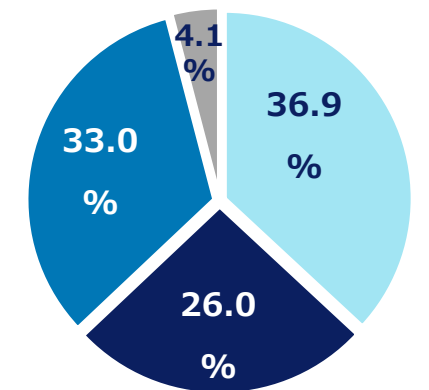
【CREAL】CREALファンド総括

4Qにおいては4案件（7物件）合計114.76億円のGMVのファンドを組成。2026年3月期は不特法3号4号スキームの開始によりファンド平均規模は26.2億円に拡大。今期は不特法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月期累計	2026年3月期累計
組成件数	22件	12件
調達額（GMV）	256.9億円	313.9億円
ファンド平均規模	11.7億円	26.2億円



2026年3月期
アロケーション※1(%)



■ レジデンス ■ オフィス
■ ホテル ■ ヘルスケア

※1 2026年3月期4Qまでの累計調達額（GMV）313.9億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

INDEX

01 会社概要

02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PROサービス
- CREAL PBサービス

03 市場環境と競争優位性

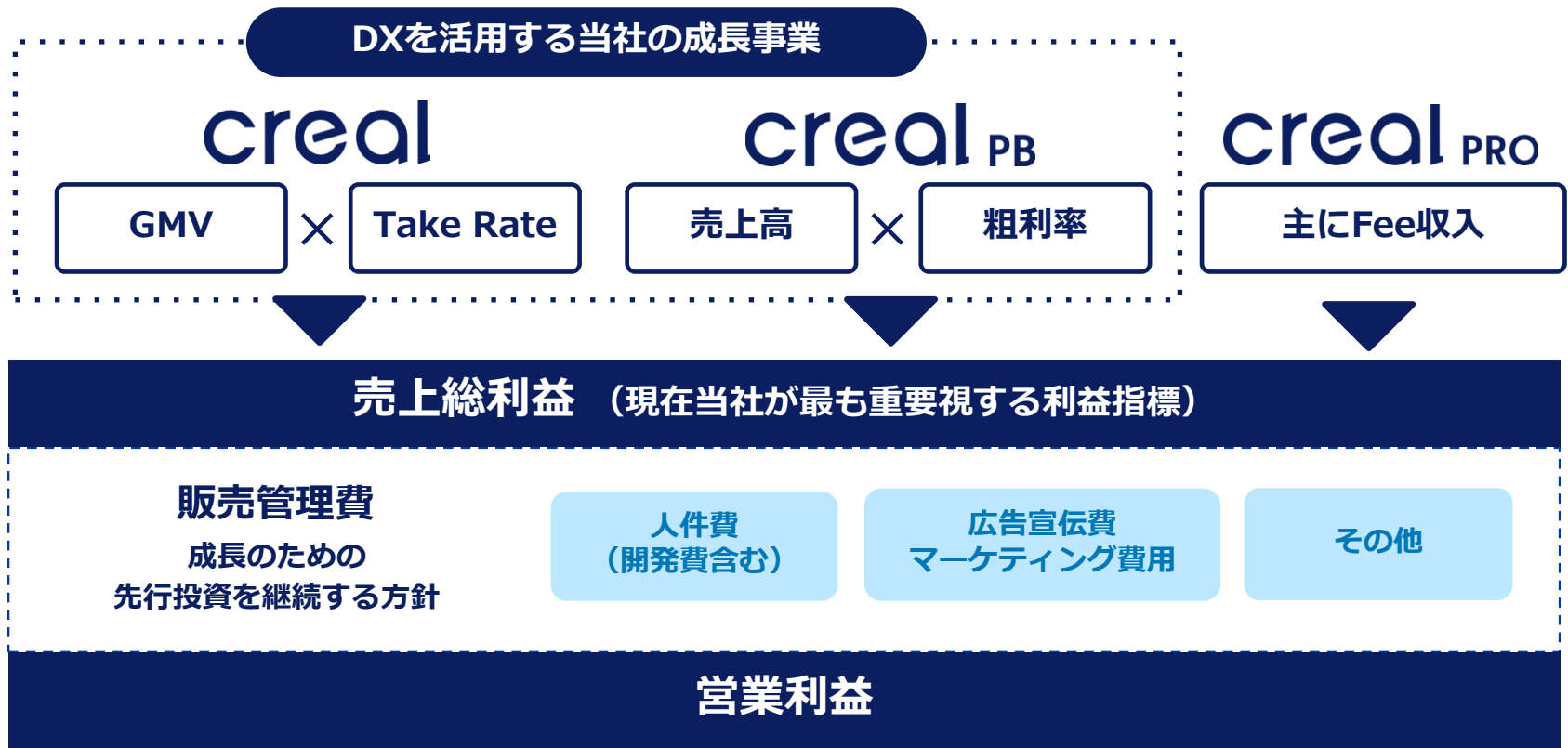
04 経営指標

05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策

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



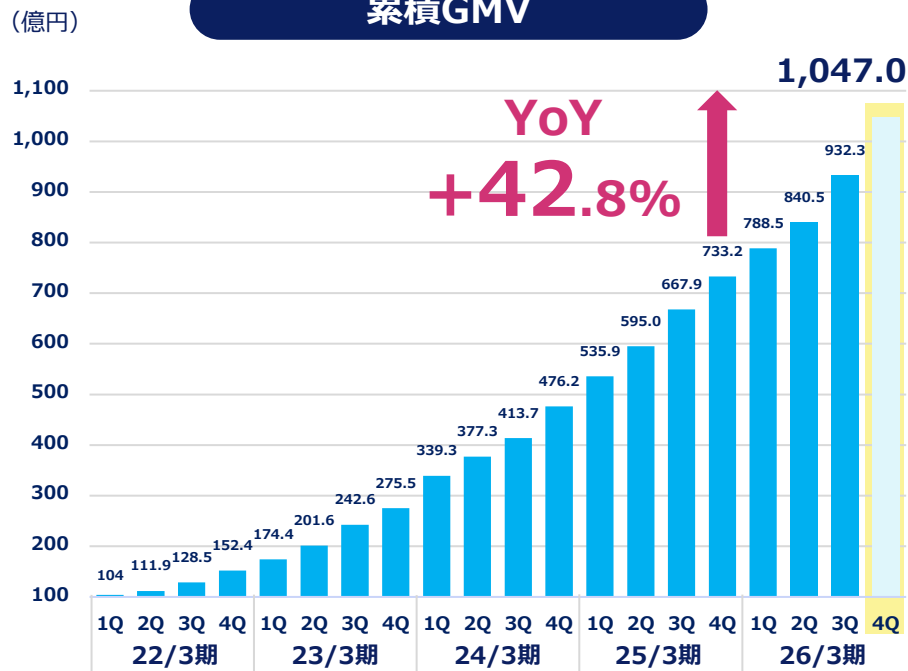
【CREAL】 主要KPIの推移①

獲得投資家数は順調に進捗し、累計13万人を超えるプラットフォームに成長。広告費・CPAを抑制しながら効率的な投資家獲得を実現。GMVは計画対比未達となったものの、**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



累積GMV



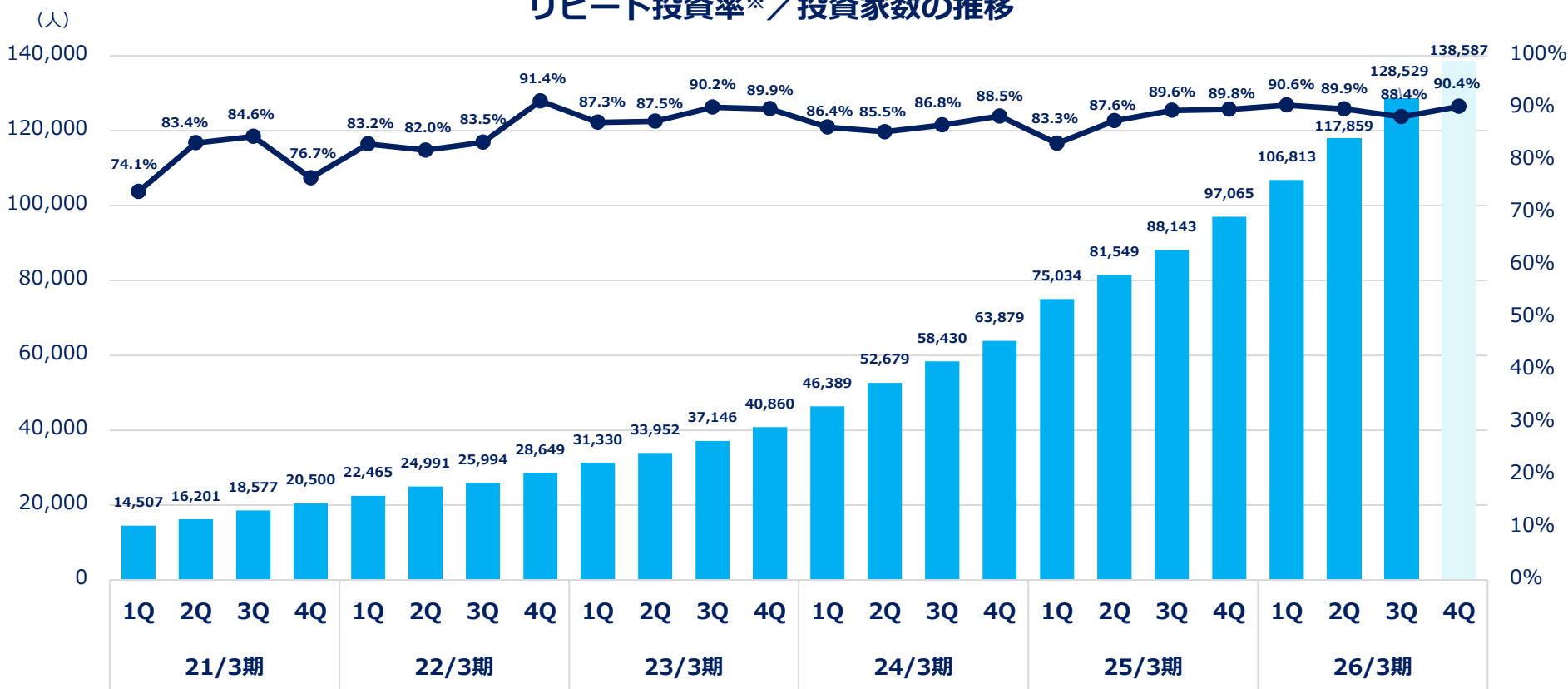
2026年3月期 累計獲得投資家数	年間計画進捗	
	26/3期計画	計画進捗率
41,522人	35,000人	118.6%

2026年3月期 累計獲得GMV	年間計画進捗	
	26/3期計画	計画進捗率
313.9億円	400億円	78.5%

【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

リピート投資率※／投資家数の推移

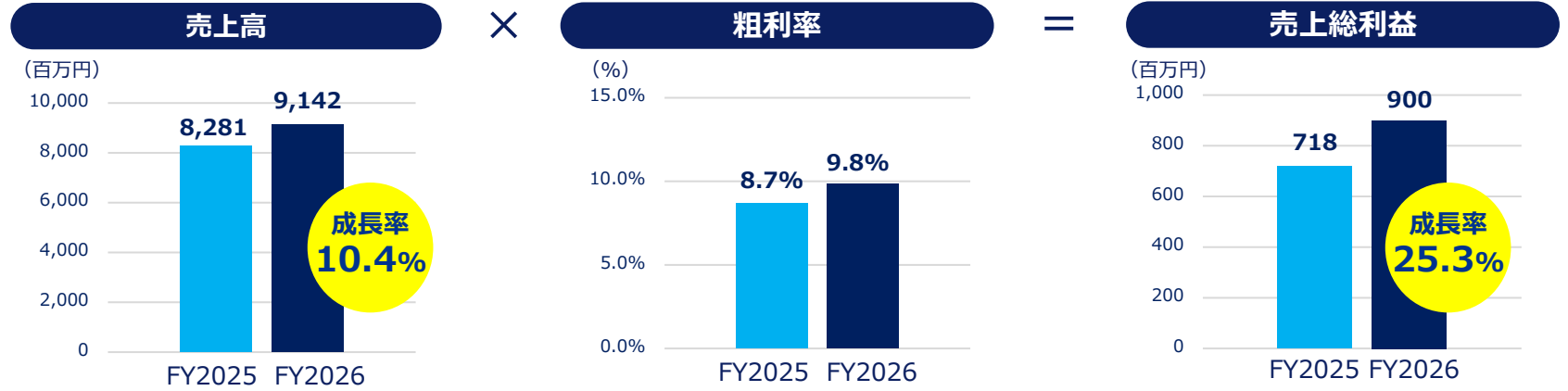


※ 該当四半期において、過去1年間に投資実績がある投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

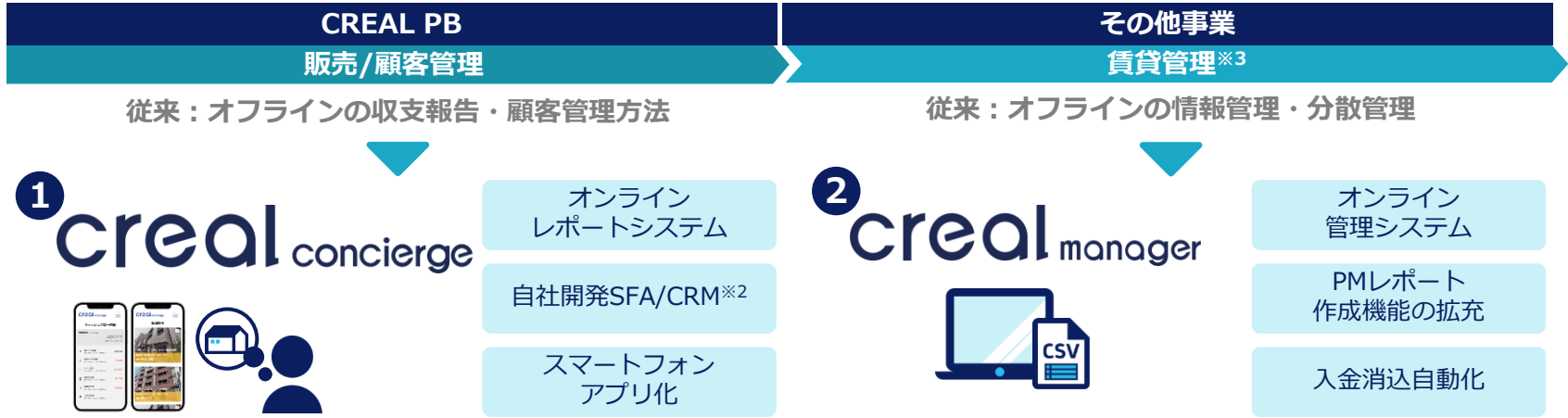
【CREAL PB】 主要KPIの推移

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

利益構造の分解※1



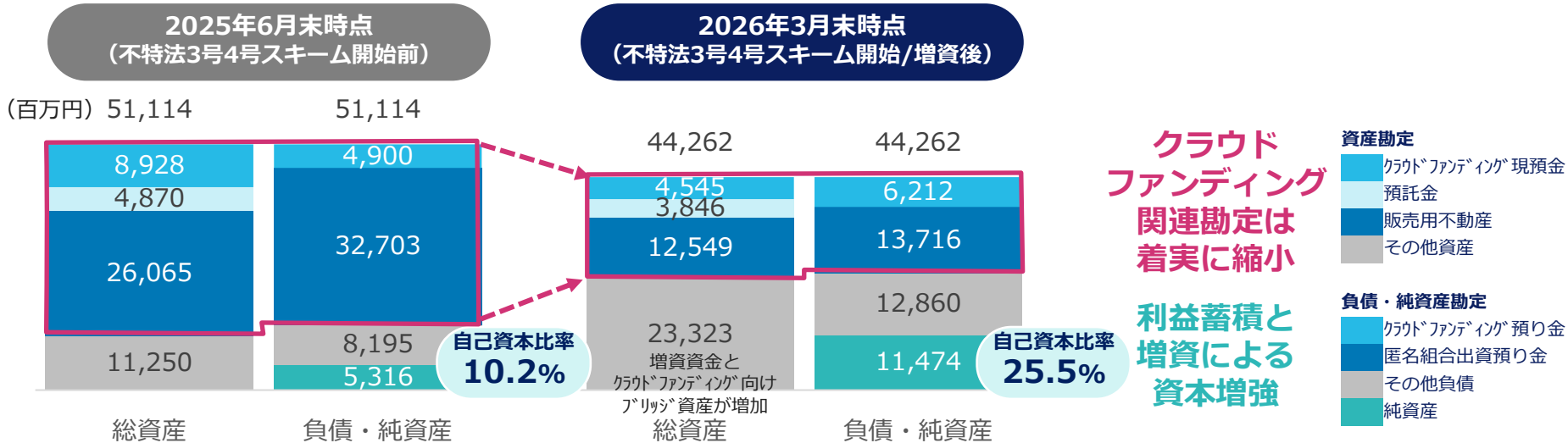
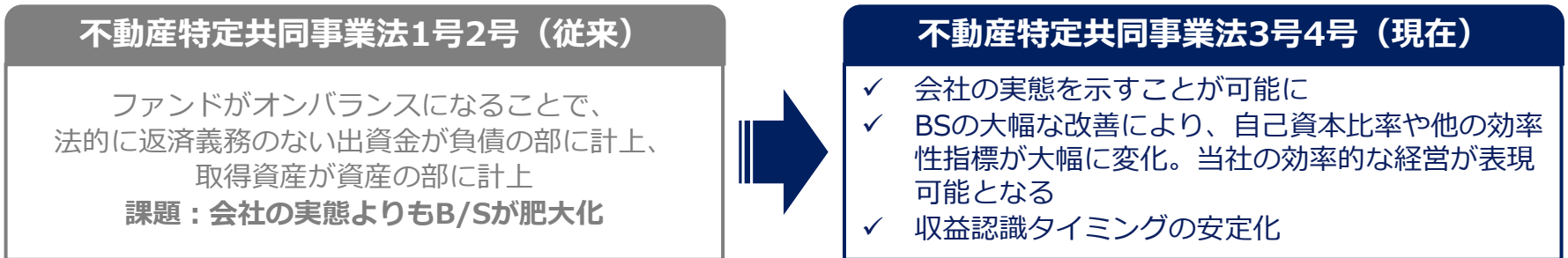
DX化施策



※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

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

INDEX

01 会社概要

02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PROサービス
- CREAL PBサービス

03 市場環境と競争優位性

04 経営指標

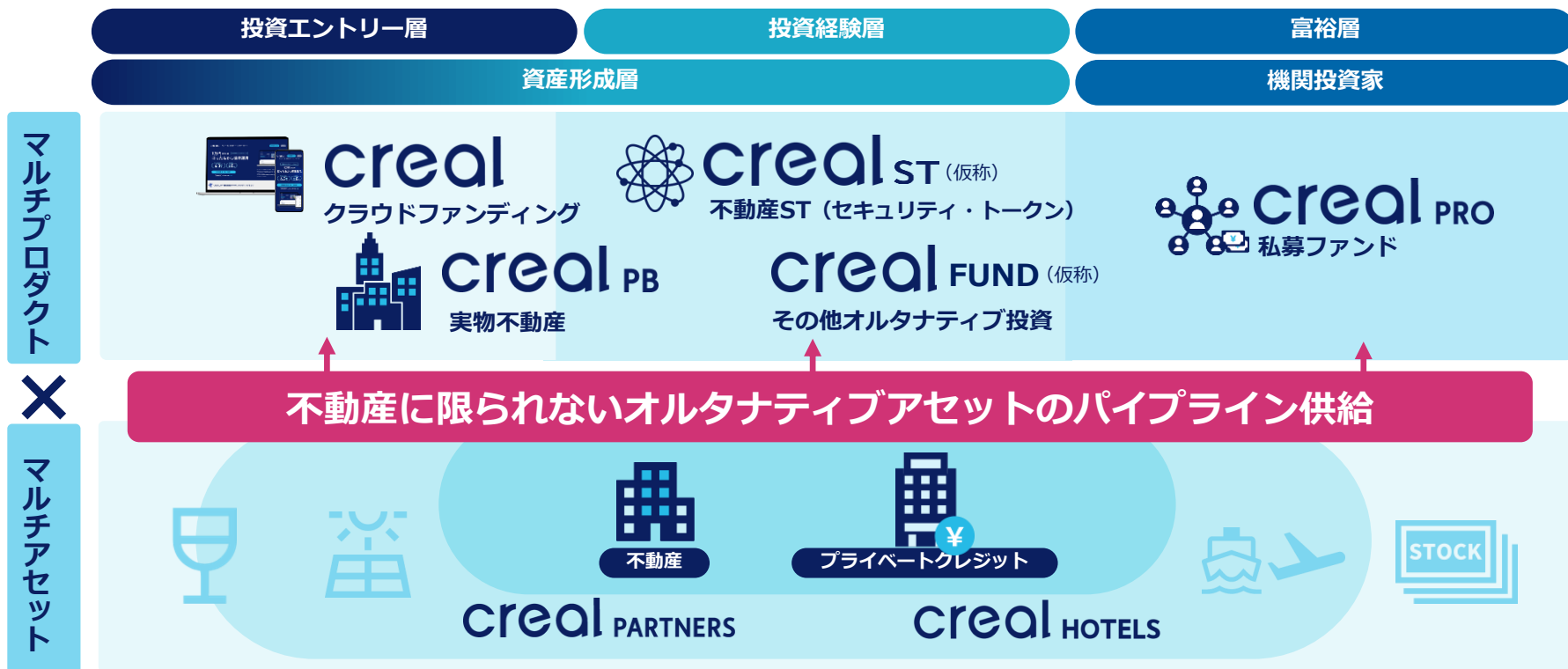
05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策

当社の目指す姿～30/3期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)

【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

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2027年3月期の参入を目指す。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。

【CREAL ST】取り組み方針と成長戦略

オンライン不動産投資市場におけるプレゼンスを拡大するための新たな資産運用商品として、27/3期から不動産ST（セキュリティ・トークン）市場に参入

商品特性と市場成長性

商品特性

プロダクト	不動産ST※1
対象（裏付資産）	不動産
利回り	4%～
運用期間	5年～
投資家層	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	金融商品取引法
税制	分離課税（受益証券発行信託型）
セカンダリー市場	あり
ファンド特徴	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

市場成長性

オンライン不動産投資市場
2032年市場規模

当社は複数の商品で成長市場を捕捉

不動産クラウドファンディング
2023年市場規模
1,007億円※2

不動産ST
2023年市場規模
905億円※3

7.79兆円※4

- ※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 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出資額。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6年7月）
- ※3 不動産ST案件の発行額。(株)Progrmat「【Progrmat】概要説明資料(ST中心編) / Security Token Overview」
- ※4 2032年の日本のオンライン不動産投資市場の規模は約583億米ドルとされており2023年3月31日中心相場133.48円にて換算。Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)

成長戦略

【基本方針】

- 「CREAL」と異なる投資家層の取り込みによるオンライン不動産投資市場のTAMの獲得
- 大規模案件、長期運用案件の取り組みが可能なファンドスキームの構築

【重点施策】

- ① 27/3期のサービス開始
 - 買収した証券会社における一種金商業の変更登録と証券システム開発
- ② 不動産クラウドファンディングとのシナジー追求のための商品設計
 - 多様な商品ラインナップを有することで、より多くの投資家層の取り込みを追求
- ③ 投資家獲得のためのマーケティング
 - 「CREAL」投資家獲得で培ったマーケティングノウハウを活用し、また「CREAL」投資家へのクロスセルも視野に入れた投資家基盤の拡大を狙う

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

開発中/運用中のDX・AI関連プロダクト ①

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

(仮称)
creal ST

2027年3月期公開目標

不動産STサービス開発

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

+

開発AIの活用



開発コードの**98%**を
AI生成

開発期間
2~3年



1年に圧縮

ともに**大幅に削減**

期間短縮と開発コストの大幅な削減

creal creal PRO

試験運用中

ファンド組成におけるAI活用



各種情報が記載された
物件概要書の連携



PDFを格納し
AI がデータを抽出



抽出データをもとに
収益性の高い物件を選別

現在のデータの
抽出精度

90%

主な取得項目

賃料/物件価格/専有面積
/築年数/期中その他収入

➡ 実験的取り組みから、実務定着を推進

組成案件の増加、案件精査の迅速化、コスト削減

開発中/運用中のDX・AI関連プロダクト ②

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 HOTELS

試験運用中

AIによるレベニューマネジメント



AIが客室の最適な価格を自動で設定

AIの販売実績
(26年3月)

対人間比 RevPAR※1

109%

AIのプライシング割合
(10月末までの予約)

約 **20%**

➔ 2027年3月期中に
50%を目指す

ホテル運営の収益性の大幅な向上に伴う案件増加、
ホテル運営の利益率増加

※1 RevPAR：1室あたりの売上の指標

creal

運用中

マーケティングコンテンツ自動生成



広告運用におけるクリエイティブ作成をAIによって自動化

社内の広告運用
クリエイティブ

AIでの
生成率 **100%**

人間が作成

AIが作成



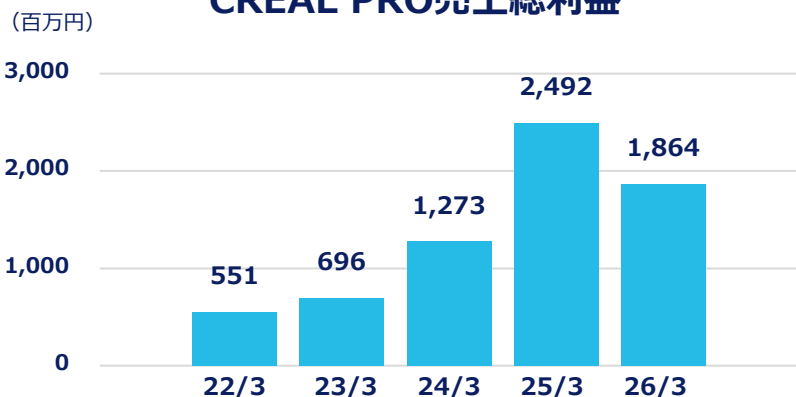
制作コスト削減とマーケティング精度の向上

【CREAL PRO】トラックレコードと成長戦略

機関投資家・超富裕層・海外投資家における旺盛な不動産投資ニーズに応えるべく、大規模案件や開発案件を中心に資産運用を受託する事業として、CREAL PROの成長を目指す

トラックレコード

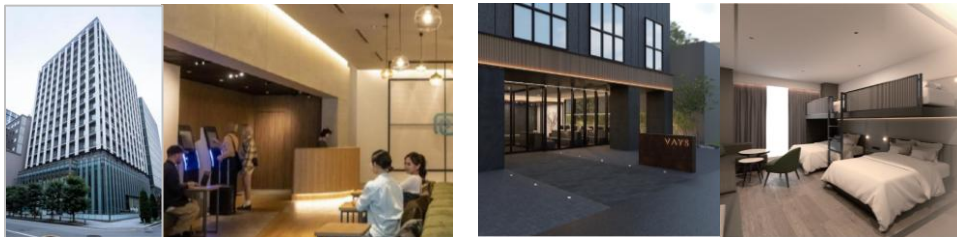
CREAL PRO売上総利益



主なAM受託案件

淀屋橋ホテルファンド
AM受託

京都東九条ホテル
開発PJ



成長戦略

【基本方針】

- AUMの積み上げによるストック収入の増加
- 国内外の機関投資家・富裕層とのリレーション強化による大規模ファンドの組成

【重点施策】

- ① **CREAL運用物件をパイプラインとした安定的なファンド組成とAUMの蓄積**
 - CREALとPROとの事業間シナジーを活用した安定的なファンド組成とAUMの蓄積によるフィー収入獲得
- ② **機関投資家・富裕層との幅広いリレーション構築**
 - 多様な案件を紹介可能な投資家候補先のリストアップと長期的なリレーション構築
- ③ **CREAL ASIAとの協業による海外投資家の開拓**
 - シンガポール・台湾・香港等のアジア投資家を中心に、インバウンド投資を行う海外投資家とのリレーションを構築

【その他】パイプライン供給とバリューアップ

CREALの自律的成長を支える上で、案件パイプラインとバリューアップ機能の確保は至上命題。ホテル運営やレジデンス賃貸管理といった運営機能を内製化することで案件パイプライン供給とバリューアップを実現

CREAL HOTELS

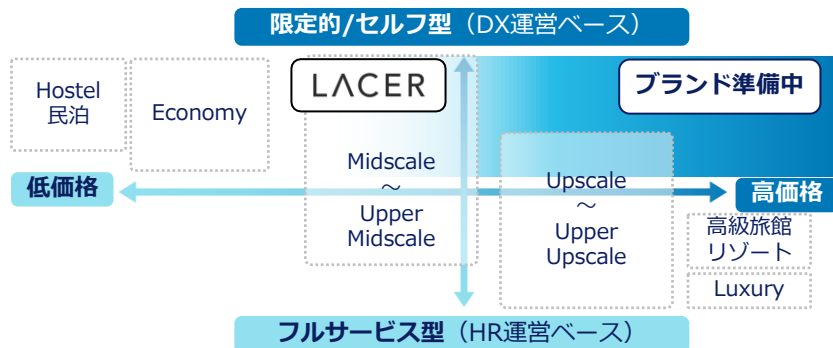
【成長戦略】

- 30/3時点で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

プロジェクトパイプライン (26/3末時点)

10物件 **362**室

ターゲットセグメント

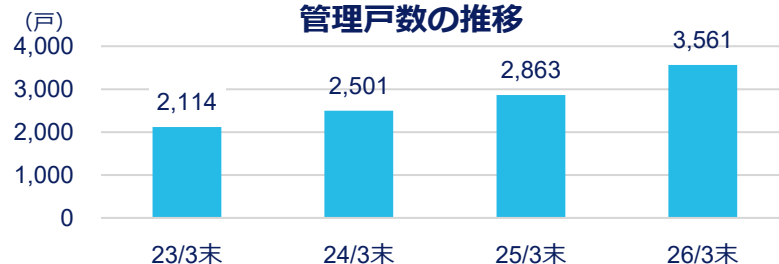


CREAL PARTNERS

【成長戦略】

- 積極的なレントアップ施策によりバリューアップをサポート
- 「CREAL manager」を活用した賃貸管理業務の一層の効率化
- 高稼働率と賃料上昇を背景にした、管理受託件数の積み上げによるストック収入増加

管理戸数の推移



運営実績

賃料上昇率^{※1} (26/3期)

4.1%

稼働率 (26/3末時点)

98.3%

※1 25/4-26/3の更新者における家賃増額承諾者の新家賃の旧家賃に対する上昇率

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

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。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

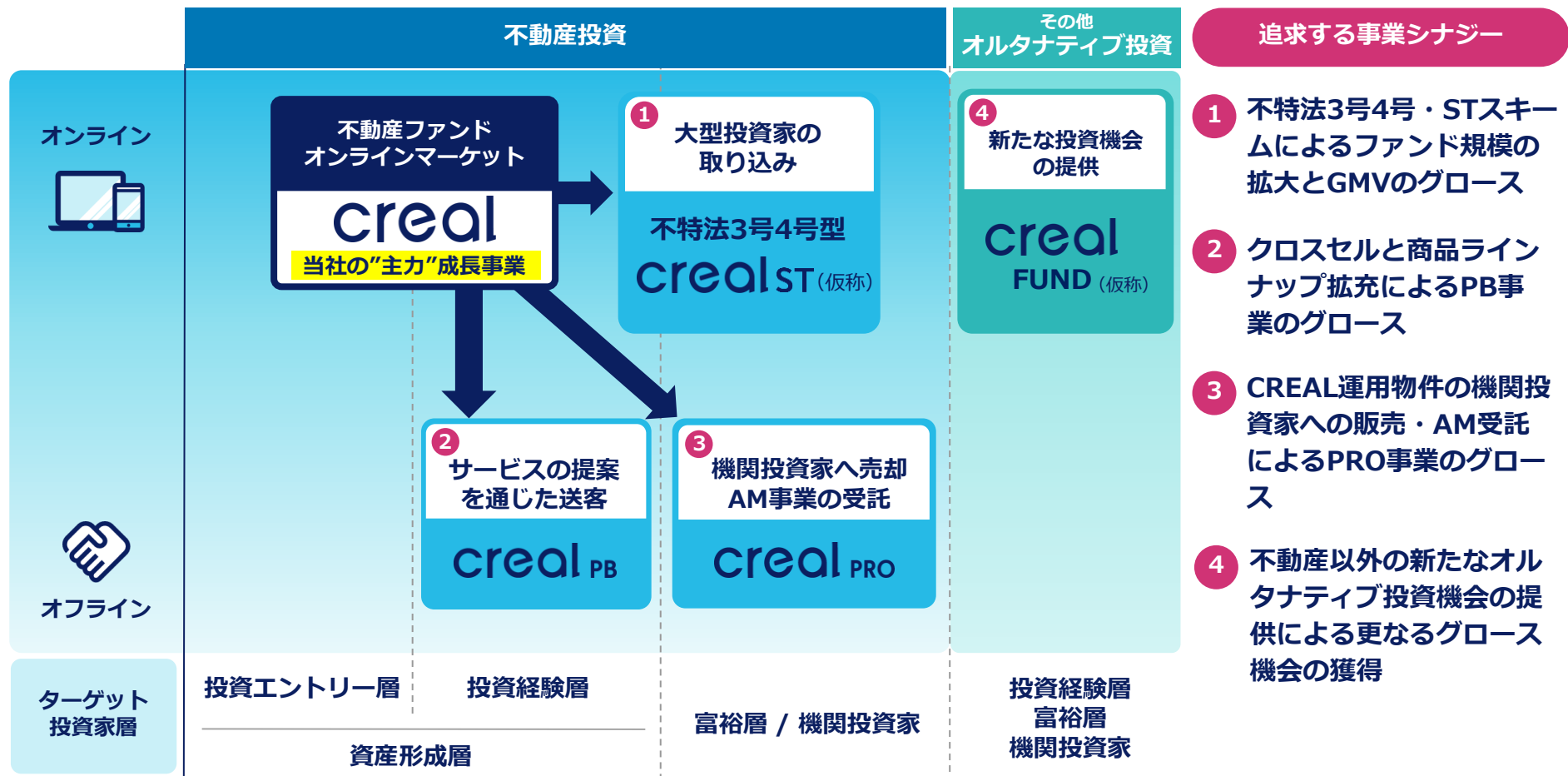
- 機関投資家との面談をKPI化により管理。個人投資家への多様な情報発信、コミュニケーション機会の増加
- 流動性向上、投資家層の拡大のために「株主優待（年2回）」の導入、「株式分割」を実施

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

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



2027年3月期 業績予想

業績予想については各段階利益を公表。2027年3月期の成長率は、**連結売上総利益で114.0%、連結営業利益で111.9%、連結当期純利益で108.4%の成長を目指す**

(単位：百万円)	2026年3月期 通期累計実績	2027年3月期 通期予想	前年同期比
売上総利益	7,799	8,890	114.0%
CREAL	4,396	3,370	76.7%
CREAL PRO	1,864	3,530	189.4%
CREAL PB	900	1,040	115.6%
その他	638	950	148.9%
販管費	4,857	5,600	115.3%
営業利益	2,941	3,290	111.9%
経常利益	2,784	3,050	109.6%
当期純利益	1,938	2,100	108.4%
1株当たり配当金 (円)	8	8	-
GMV	31,391	64,000	203.9%
獲得投資家数 (人)	41,522	30,000	72.3%

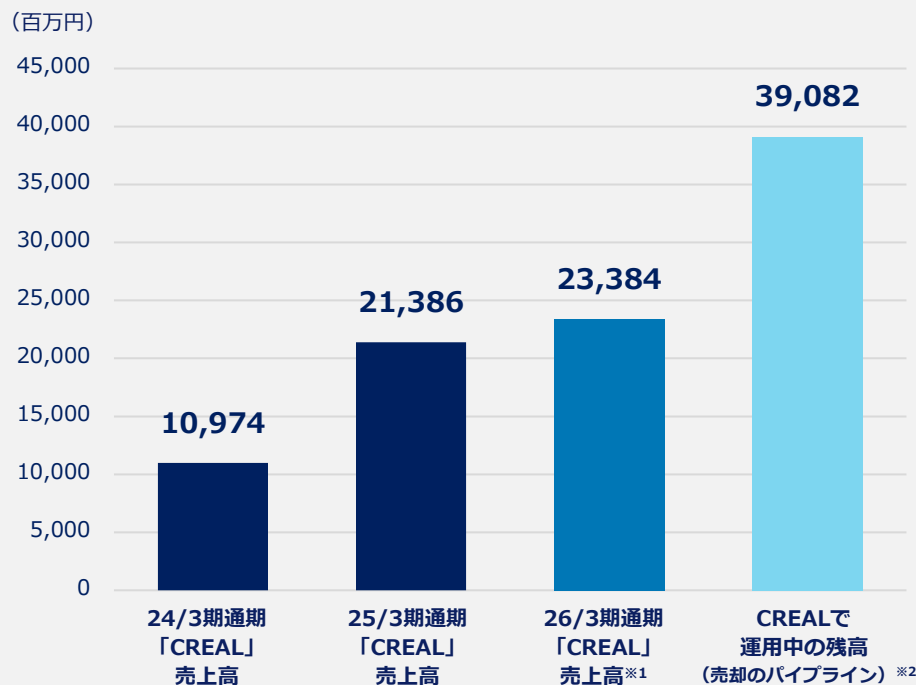
2027年3月期通期業績予想の前提

- **CREAL**：不特法3号4号スキームのファンド組成を加速し、フィー収入を計上。下半期からはSTスキームの開始を目指す。前期の不特法1号2号の売却関連収入が剥落することで一時的に減益となるが、会員基盤とGMVの成長によりフィー収入の積み増しを行い、来期は成長軌道への回帰を目指す
- **CREAL PRO**：アパートメントホテル開発ファンドの組成を中心に、トランザクション収益/売却収益/フィー収益を積み上げて増益する計画
- **CREAL PB**：2026年3月期と同様にDXを活用した販売体制の強化により販売本数を増加させ、増収増益とする計画
- **その他**：賃貸管理収益に加えて、新規開業に伴うホテル運営収益が蓄積し、大幅な増益を見込む
- **販管費**：2026年3月期と同様に、体制構築に関する人件費・システム開発費用を積み増し。広告宣伝費については効率化の上コントロール
- **KPI**：GMVは、不特法3号4号スキーム・STスキームの開始を見据えるものの、実績を踏まえた保守的な水準に設定。既存投資家中心のマーケティングにより獲得投資家数も保守的に設定

【CREAL】 物件売却パイプライン

2026年3月期は、不特法1号2号スキームの運用資産について、合計15件を高いTake Rateで売却。また、運用中の約390億円（不特法1号2号スキーム約130億円、3号4号スキーム約260億円）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 2026年3月31日時点において、既に運用中のCREALファンドの組成額の総額

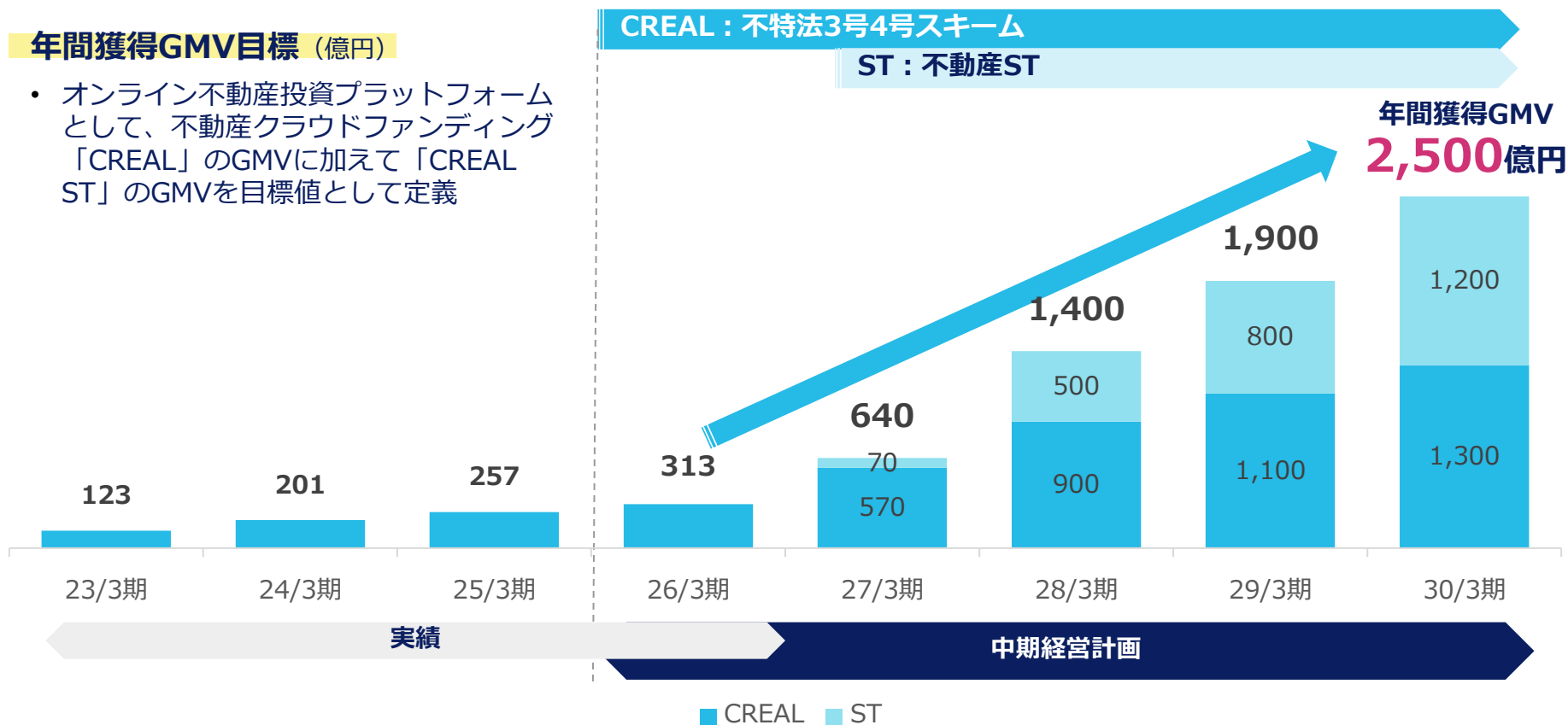
	2024年 3月期 売却実績	2025年 3月期 売却実績	2026年 3月期 売却実績	運用中 ファンド 件数降順
レジデンス	10件	18件	9件	8件
ホテル	–	1件	4件	3件
ヘルスケア	–	–	–	5件
オフィス	–	–	–	4件
商業施設	1件	1件	1件	1件
物流施設	2件	1件	1件	1件
保育園	1件	–	–	1件
その他	–	1件	–	0件
合計	14件	22件	15件	23件

中期経営計画の進捗：GMV

26/3期は不特法3号4号での組成プロセスの最適化を優先し、GMVは313億円（目標比78%）に。今期のGMV目標は、実績を踏まえて当初目標800億円に対して、640億円と保守的に設定したものの、パイプラインは蓄積されており、「不特法3号4号スキームの安定的な組成」と「不動産ST参入」により、GMVの大幅成長を目指す

年間獲得GMV目標（億円）

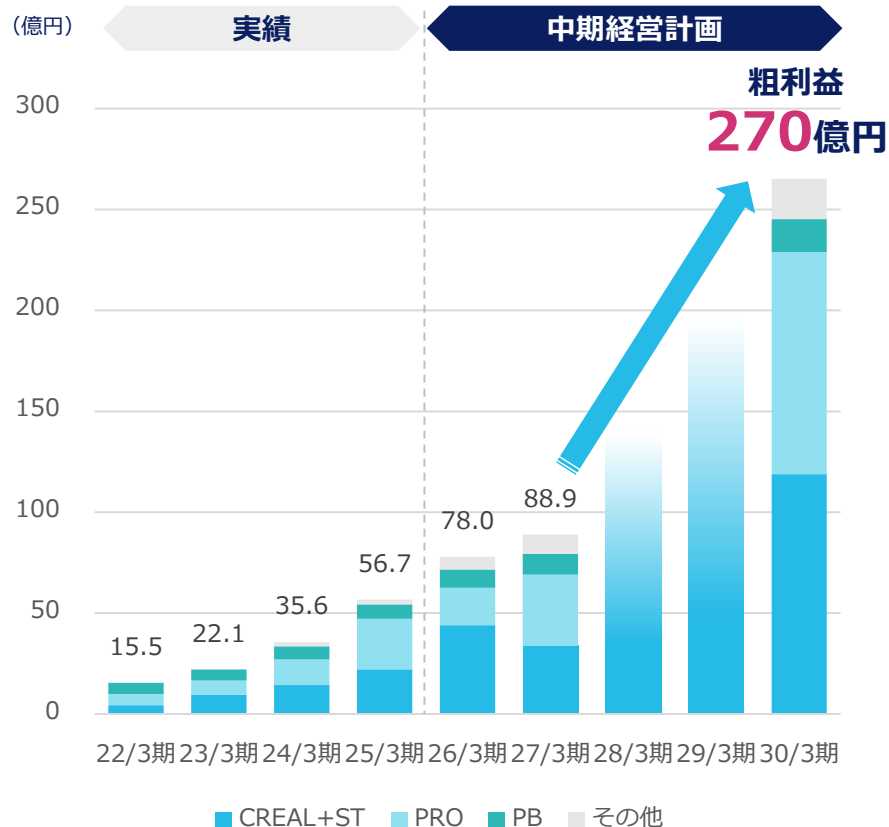
- オンライン不動産投資プラットフォームとして、不動産クラウドファンディング「CREAL」のGMVに加えて「CREAL ST」のGMVを目標値として定義



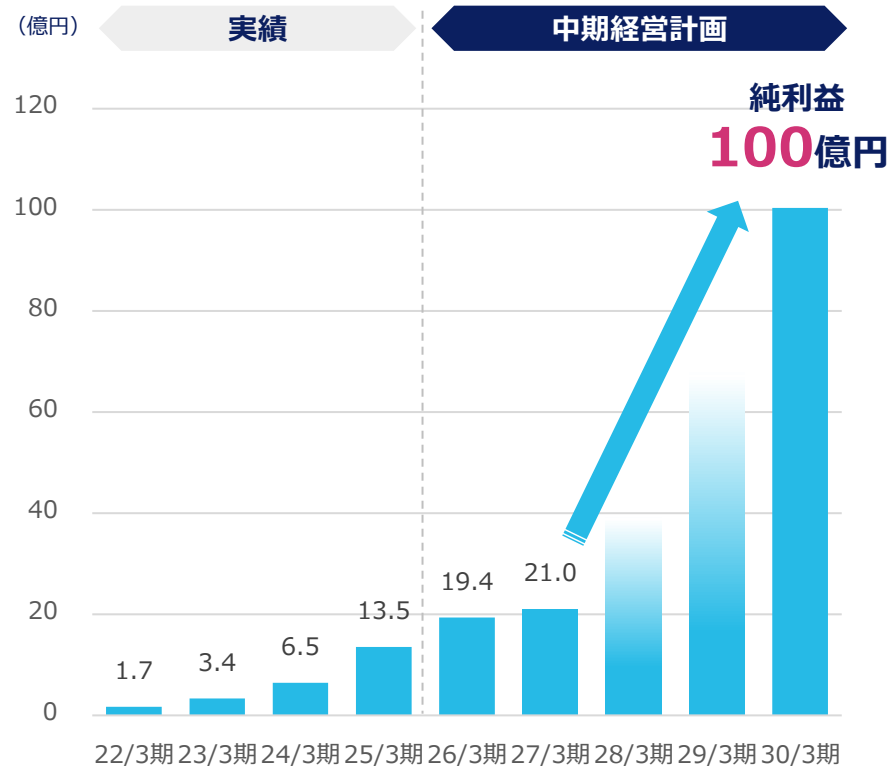
中期経営計画の進捗：売上総利益・当期純利益

中期経営計画1年目の売上総利益は前年比+37.6%、当期純利益は前年比+43.7%と、計画通りの大きな成長を実現。不動産ST市場への参入を行い、より一層の利益成長を目指す

売上総利益



当期純利益



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

目標水準

25/3期

30.2%

26/3期

23.2%

40%

自己資本比率※2

目標水準

25/3期

9.8%

26/3期

25.5%

40%

※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

※2 自己資本比率=株主資本÷総資産

配当性向

当面の目安

成長投資を優先し **15%**程度

株主優待・自己株式取得等を含む。総還元性向も重視

INDEX

01 会社概要

02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PROサービス
- CREAL PBサービス

03 市場環境と競争優位性

04 経営指標

05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策

当社として認識する主要なリスク

項目	内容	顕在化可能性/ 業績へのインパクト/ 発生可能性時期	対応策
不動産市場の動向について	当社グループが属する不動産業界は、景気動向、金利動向及び地価の変動等の不動産市場の動向に影響され、当社グループにおいてもこれらの経済情勢の変化により、各事業の業績に影響を受けます。将来不動産価格が下落した場合には、棚卸資産の評価損が発生する可能性があります。また、不動産の価格が高騰し、これに伴い購入金額が上昇した場合には、物件の仕入が困難となる可能性があります。また、販売の際にはその収益性が低下し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。もっとも、当社の運営する不動産ファンドオンラインマーケット「CREAL」の活用により、当社は銀行借入に依存することなく個人からダイレクトに資金を調達することができるため、金融機関の貸出姿勢の変化にかかわらず安定して不動産への投資が可能となっております。	中/ 中/ 特定時期なし	当社では、社内の投資方針としてアセットアロケーションの基準を設け、特定のアセットクラスに過度に集中し過ぎないように分散を図っております。また、当社に持ち込まれる多くの案件についてはDXを活用したスクリーニングを実施し、1案件ごとの収益性を慎重に検討することにより、リスクの低減を図っています。
引き渡し時期による業績の変動について	当社グループでは、不動産の売却にあたっては引渡基準を採用しています。当社グループでは、引渡時期による業績の変動がないように案件管理・期日管理を徹底しておりますが、案件によっては1件あたりの売上高や損益が財務数値に大きな影響を与えることがあり、そのような案件の引渡時期が計画に対して前後することにより、当社グループの四半期や年度損益に影響を及ぼす可能性があります。	中/ 中/ 特定時期なし	当社では、2025年6月に不動産特定共同事業法第2条第4項第3号及び第4号（電子取引業務含む）に係る許認可を取得し、SPC（特別目的会社）を活用したファンド運営が可能となりました。本許認可の取得により、アセットマネジメント報酬の計上時期の分散化が図られることで、引渡時期による業績変動が少なくなります。また、オンバランスの物件売却によるキャピタルゲイン中心の収益から、再現性の高いアセットマネジメント報酬中心の収益への転換を進めることで、リスクの低減を図っていきます。
案件仕入について	当社グループの資産運用プラットフォーム事業では、個人向け及び法人向けに数多くの投資対象から良質と思われる案件の仕入を行っています。それらは仲介会社、施設運会社者（ホテル・介護施設・病院・保育園等の運営者）、一般事業法人、個人不動産オーナー等多岐に分散しています。案件仕入は特定の会社に集中せず常に広いネットワークの中から行っていますが、当社グループが良質と判断できる案件の仕入れを計画どおりに行うことができない場合、売上や各種フィー収入の減少を通じて、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/ 中/ 特定時期なし	当社の収益モデルの特徴として課金ポイントが多いことが特徴ですが、現状売買時に多く収益が発生するモデルになっています。今後は、売買時のみならず、投資運用期間中の収益性を高める商品の組成を現在準備中であり、かかる商品がローンチできる際には早急にアナウンスメントをする予定です。

※ 出典：Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)より。

当社として認識する主要なリスク

項目	内容	顕在化可能性/ 業績へのインパクト/ 発生可能性時期	対応策
個人情報の管理 について	当社グループの事業活動において、顧客・取引先・クラウドファンディングの会員の機密情報や個人情報を取得・保有しています。当社グループでは、これらの情報が流出するのを防止するために、情報管理規程を定め、個人情報の保護に関する法律、関係諸法令及び監督当局のガイドライン等を遵守し、社内規程の制定及び管理体制の確立を図るとともに、個人情報管理責任者を選任して、上記関係規範に従業員に周知・徹底しています。個人情報の取り扱いについては、今後も、細心の注意を払ってまいります。不測の事態によって当社グループが保有する個人情報が外部流出した場合、賠償責任を課せられるリスクや当社グループに対する信用が毀損するリスク等があり、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低/ 大/ 特定時期なし	個人情報の管理については、その取扱いについて社内規程を定め、定期的な研修を行い従業員への周知・啓蒙を徹底することで、規程通りの運用が図られるよう努めております。また、クリアル社ではクラウドファンディングでの個人情報の取り扱いにつきISMS認証を取得済みであり、子会社クリアルパートナーズ社においてもPマーク（プライバシーマーク）の付与を受けております。個人情報へのアクセスについては「本当に知る必要がある人員」にのみ制限し、限られた従業員が必要最小限の情報にのみアクセスできる環境を整えております。
システムリスク について	当社の不動産ファンドオンラインマーケット「CREAL」は、外部のサーバーや通信ネットワークシステムを利用し、事業を運営しています。従いまして、サーバーのシステムダウンや外部からの不正アクセス、サイバー攻撃等により、「CREAL」に何かしらの問題が発生した場合には、「CREAL」の運営に支障を来し、当社グループに対する信用の毀損を通じて、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	低/ 大/ 特定時期なし	サイバー攻撃に関しては、WAFによる基本的な対策はもちろんで、監査ログを利用した疑わしい活動の自動検出も行なっております。また、定期的に外部の脆弱性試験を実施しており万全の体制を期しています。サーバー及び通信障害の手当てとしては、データバックアップや負荷分散をグローバルレベルで構成しているため、特定の地域における通信障害や、自然災害に対しては有事の際においても問題ない状況を整えております。

- その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

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
- なお、本資料は今後年に1回更新を行うものとし、毎年6月に開示を行う予定です。