

2025年5月

2025年3月期通期

決算説明資料

creal

クリアル株式会社

証券コード：2998

INDEX

- 01 2025年3月期 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 2025年3月期 通期業績報告
- 04 2025年3月期 事業別ハイライト
- 05 2026年3月期 業績予想
- 06 中期経営計画：目指す姿と経営目標
- 07 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー
- 08 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。

INDEX

- 01 2025年3月期 Executive Summary**
- 02 会社概要/事業概要
- 03 2025年3月期 通期業績報告
- 04 2025年3月期 事業別ハイライト
- 05 2026年3月期 業績予想
- 06 中期経営計画：目指す姿と経営目標
- 07 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー
- 08 Appendix

各段階利益は修正予想数値をさらに上振れで着地

2025年3月期連結業績

売上総利益

全社

56.7 億円

- ・ 前年同期比 **159.1%**
- ・ 修正予想比 **109.5%**
- ・ 当初予想比 **119.1%**

事業別

creal

22.2 億円

(前年同期比**154.4%**)

creal
PRO

24.9 億円

(前年同期比**195.8%**)

creal
PB

7.2 億円

(前年同期比**112.7%**)

当期純利益

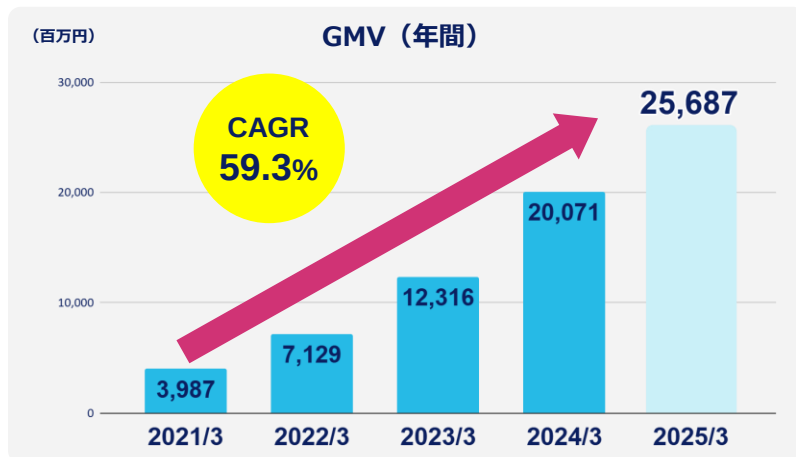
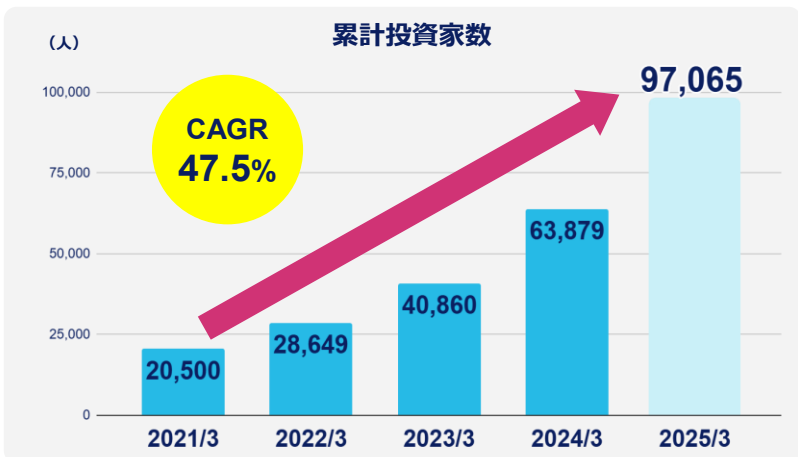
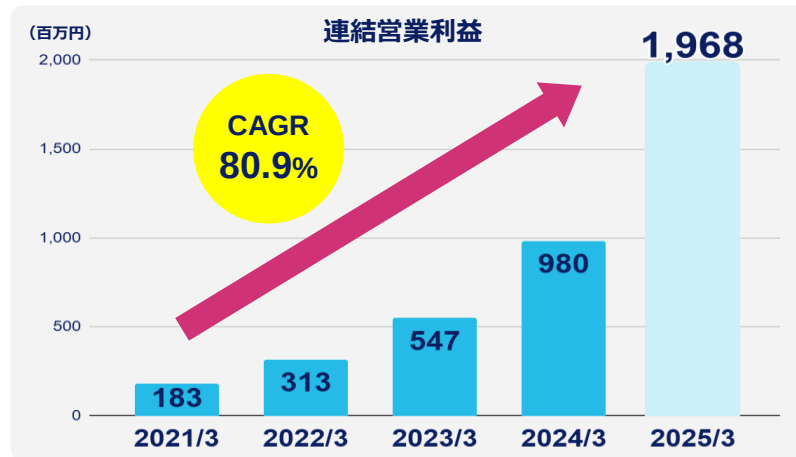
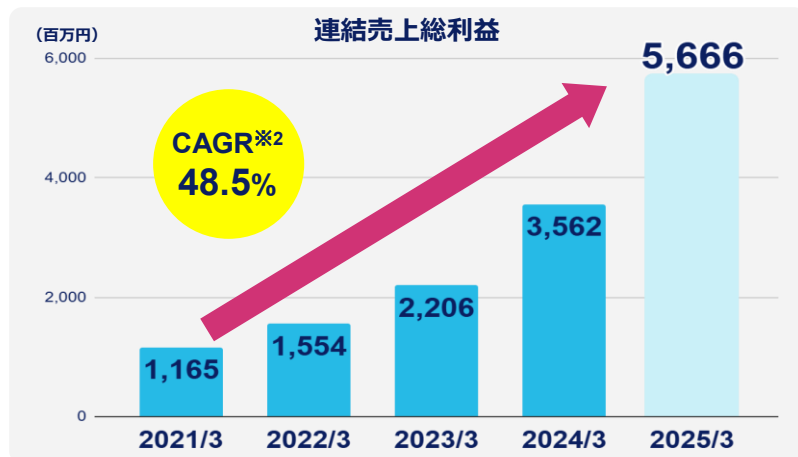
13.5 億円

- ・ 前年同期比 **208.7%**
- ・ 修正予想比 **122.7%**
- ・ 当初予想比 **158.8%**

- 不動産クラウドファンディングサービスCREALを中心とした事業規模拡大・経営の効率化により、当初計画時よりも収益性が上昇
- 4Q売却物件の利益率が想定を上回り、利益上積みを実現

今期も高い成長率を継続

連結売上総利益、連結営業利益、累計投資家数、GMV※¹のいずれも高い成長率を継続



※¹ 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

※² CAGRは、2021年3月期から2025年3月期の4年間の年平均成長率

株式分割の決定、今期業績予想および中期経営計画の発表

直近のトピック

1

株式分割

- 売買単位の引き下げによる投資家層の拡大と売買流動性の向上を企図し、**株式分割を1株につき5株の割合で実施予定**

2

2026年3月期 業績予想

- 売上総利益：74.1億円（前年同期比 130.8%）
- **当期純利益：18.0億円（前年同期比 133.2%）**

3

5カ年 中期経営計画策定 “Game Changer 2030”

- **2030年3月期における当期純利益100億円（CAGR 50%）を目指す**

株式分割について

売買単位の引き下げによる投資家層の拡大と売買流動性の向上を企図して、1株につき5株の割合での株式分割を実施

株式分割の概要

株式分割の概要

- 1株につき5株の割合で分割

株式分割の日程

- 基準日公告日： 2025年9月中旬
- 基準日： 2025年9月30日(火)
- 効力発生日： 2025年10月1日(水)

株主優待の取り扱い

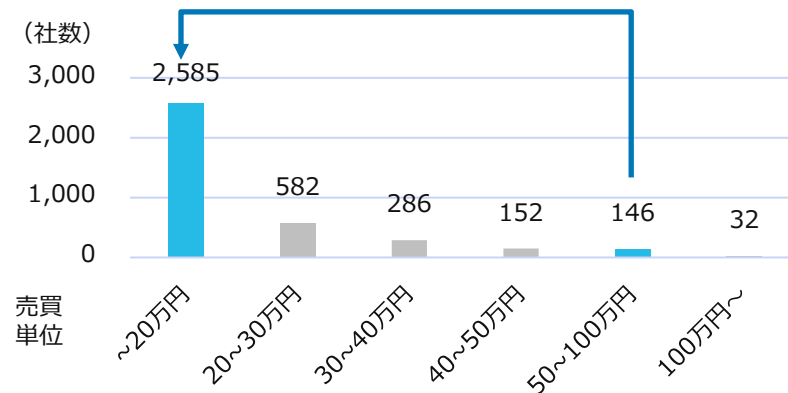
- 2025年9月末日基準日**
対象：1単位（100株）以上保有株主
優待内容：QUOカード5,000円分
- 2026年3月末日基準日以降、毎年3月末日、9月末日：**
対象：5単位（500株）以上保有株主
優待内容：QUOカード5,000円

株式分割の狙い

- ✓ 売買単位の引き下げによる投資家層の拡大と売買流動性の向上
- ✓ NISA口座を通じた中長期保有の個人投資家層の獲得

東証上場企業の株式売買単位※1（2025年4月30日時点）

株式分割により クリアルの売買単位を引き下げ



※1 SPEEDAをもとに当社作成

2025年3月期の主なトピック

2025年3月期の主なコーポレートアクション

1 ホテル運営事業 の開始

- ホテル運営子会社（クリアルホテルズ）の設立とパイプラインの確保

2 M&Aの進捗

- ホテル運営事業成長に向けたTATの持分法適用会社化
- セキュリティ・トークン事業参入に向けた臼木証券の買収

3 許認可の進展

- オフバランスでの運用が可能になる不動産特定共同事業法3号4号許可申請の実施

4 株主還元の開始

- 流動性向上・株主層の拡大を企図した配当開始・株主優待の新設

INDEX

- 01 2025年3月期 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要**
- 03 2025年3月期 通期業績報告
- 04 2025年3月期 事業別ハイライト
- 05 2026年3月期 業績予想
- 06 中期経営計画：目指す姿と経営目標
- 07 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー
- 08 Appendix

カンパニーハイライト

資産運用 DXカンパニー



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

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

AIを活用した
物件ソーシング

顧客管理システム
による販売推進

管理業務
DX

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）

51%※2

累計GMV

733億円※3

累計獲得投資家数成長率

52%※4

GMV成長率

54%※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 Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032) 2022年から2032年までの日本のオンライン不動産投資残高の年率成長予測

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

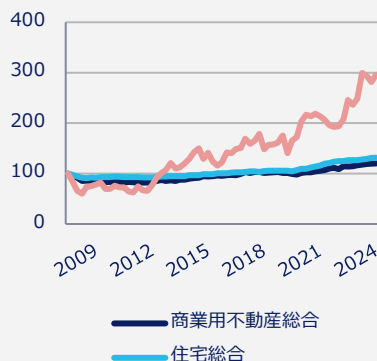
※4 2024年3月末～2025年3月末の成長率

Why 不動産投資？Why DX？

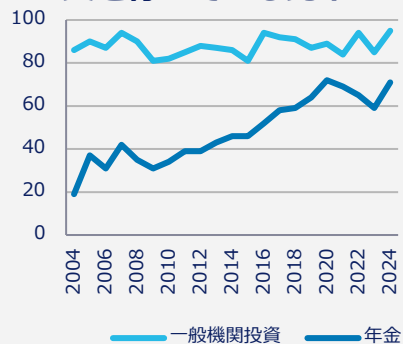
国策でもある日本の資産運用はハイリスクハイリターン株式投資に偏りがち。ミドルリスクミドルリターンの資産運用手段である不動産投資にDXを融合させることは、**個人の不動産投資を一気に普及する大きなチャンス**。誰でも気軽に安定的な資産運用ができる社会を実現する

不動産投資はミドルリスクミドルリターンの魅力的な資産運用手段

不動産価格と株価の推移※1



実物不動産あるいは不動産証券化商品への投資を行っている比率※2



**投資のプロでは浸透している不動産投資
しかしながら、個人においては敷居が高い**

※1 国土交通省発表の「不動産価格指数」の2008年第2四半期の数値、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23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。2023年度は、年金基金（原則、総資産額140億円以上）51社、生保・損保・信託銀行・銀行等の機関投資家62社、計113社を分母とする比率。

巨大な市場規模を有する不動産市場 不動産オンライン取引はまだ始まったばかり

	株式市場	不動産市場
市場規模	約950兆円※3 DX：フィンテック	約289兆円※4 DX：不動産テック
オンライン取引割合	50.2%※5	始まったばかり
投資経験割合	19.3%※5	2.6%※6 大きな伸びしろ
商品特性	ハイリスク ハイリターン	ミドルリスク ミドルリターン

**株式投資が個人へ普及したように不動産投資も
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 1月末時価総額（2025年4月）、日本取引所グループ

※4 わが国の不動産投資市場規模（2023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）（2021年）、日本証券業協会

※6 平成30年住宅・土地統計調査（2019年）、総務省

当社のミッション

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
資産運用プロセスの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
レポートニング

エグジット
(不動産の売却)

典型的な
不動産投資
プロセス

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

AIの活用



AIを活用した24時間
体制のソーシングと
適正評価

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

プラットフォーム
当社の

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

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 CFO

金子 好宏

公認会計士

中央青山監査法人、PwCアドバイザリーを経て、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（バイアウトチーム）を経て、2011年5月にクリアルグループを創業

経営陣紹介ー 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



永見 世央

みずほ証券株式会社、カーライル・ジャパン・エルエルシー、株式会社ディー・エヌ・エーを経てラクスル株式会社に入社し、現在は代表取締役CEO
M&Aアドバイザー、パイアウト、CFOとしてのIPO経験を持つ。ペンシルバニア大学（ウォートンスクール）にてMBAを取得



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



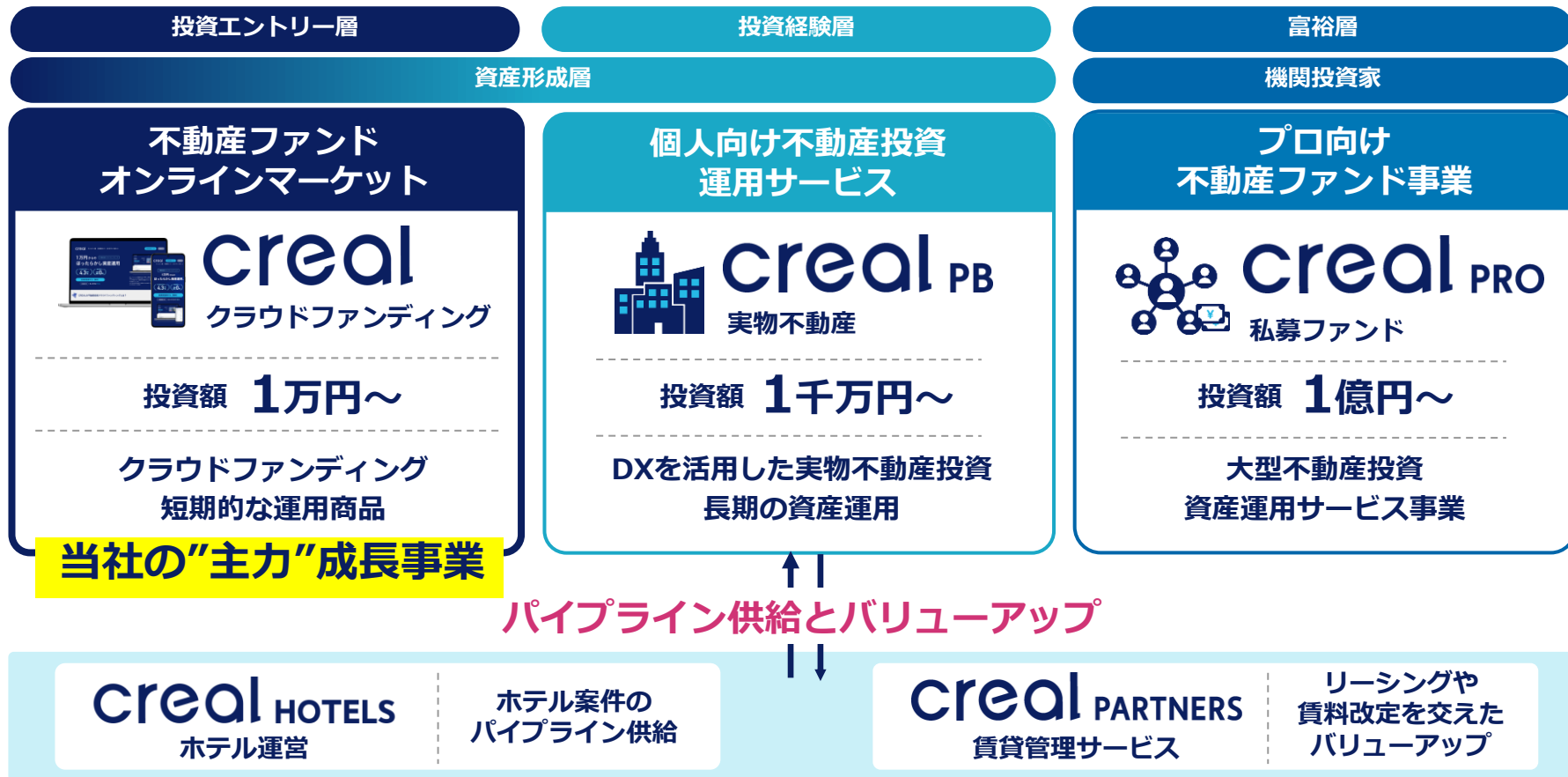
監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）、株式会社ギャガ・コミュニケーションズ（現ギャガ株式会社）を経て独立開業
現在、株式会社セルム社外取締役も務める

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

資産運用プラットフォーム事業



INDEX

- 01 2025年3月期 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 2025年3月期 通期業績報告**
- 04 2025年3月期 事業別ハイライト
- 05 2026年3月期 業績予想
- 06 中期経営計画：目指す姿と経営目標
- 07 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー
- 08 Appendix

2025年3月期 連結業績

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期		
		実績 (前年同期比)	2025年2月14日 修正予想 (修正予想比)	2024年5月15日 当初予想 (当初予想比)
売上高	210.4億円	418.2億円 (198.7%)	385.3億円 (108.5%)	436.0億円 (95.9%)
売上総利益	35.6億円	56.7億円 (159.1%)	51.7億円 (109.5%)	47.5億円 (119.1%)
営業利益	9.8億円	19.7億円 (200.8%)	16.3億円 (120.9%)	13.5億円 (145.9%)
経常利益	9.4億円	18.3億円 (194.5%)	15.0億円 (122.0%)	12.5億円 (146.4%)
当期純利益	6.4億円	13.5億円 (208.7%)	11.0億円 (122.7%)	8.5億円 (158.8%)
累計投資家数	63,879人	97,065人 (152.0%)	—	93,879人 (103.4%)
年間GMV	200.7億円	256.9億円 (128.0%)	—	300.0億円 (85.6%)

修正後の業績予想を超過達成

- 4Q売却予定であったCREAL案件の利益率が想定を上回ったこと、CREAL PBの販売本数が計画を上回ったことにより、売上高/各段階利益が上振れ着地
- 年間を通じてもCREAL案件の利益率を維持して物件売却を進めることができた

高い利益成長を継続

- 売上総利益は前期比159.1%、純利益は前期比208.7%と、ともに高い成長を達成

投資家数について計画達成

- SEO対策や各種マーケティング施策が奏功し、獲得投資家数は超過達成
- 取り扱い案件の規模拡大とセレクトティブな投資をする中で目標未達となったものの、前期比128.0%の成長を実現

各サービスの業績

(単位：百万円)	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期実績	前年同期比
CREAL			
売上高	10,974	21,386	194.9%
売上総利益	1,437	2,219	154.4%
CREAL PRO			
売上高	2,582	11,689	452.7%
売上総利益	1,272	2,492	195.8%
CREAL PB			
売上高	7,163	8,281	115.6%
売上総利益	637	718	112.7%
その他			
売上高	324	465	143.3%
売上総利益	214	236	110.1%
連結売上総利益	3,562	5,666	159.1%

CREAL**売上総利益の大幅増益を達成**

- 期初から継続的に計画を上回るTake Rateを確保し、販売も順調に推移
- 4Qに大きく販売が進捗し、売上総利益を上積み

CREAL PRO**売上総利益は前期比約2倍の増益を達成**

- ホテルを中心に多数のファンドアレンジメントフィーや売却収益を獲得し、大幅な増収増益を達成
- アセットマネジメント業務（AM業務）を継続的に受託しており期中報酬も増加

CREAL PB**増収増益**

- 区分レジ販売で着実に販売戸数が増加

その他**増収増益**

- 管理戸数が継続的に伸長し、増収増益
- ホテル運営に関する収益も計上開始

当社連結貸借対照表の構造

匿名組合出資預り金は、元本毀損時に全額返済義務を負わないため、当社の財務健全性はクラウドファンディング特有の影響を除いた連結貸借対照表をもとに判断することが参考になると考えられる。なお、不特法3号4号スキームが開始すると、オフバランスでのファンド運営により、クラウドファンディング関連の勘定科目は徐々に少なくなっていく見通し

クラウドファンディングの出資金と対象不動産の連結貸借対照表における会計処理

- ① 匿名組合出資金 : 流動負債 「匿名組合出資預り金」
- ② ファンドの対象不動産 : 流動資産 「販売用不動産」
 - ①は投資家と当社の匿名組合出資契約に基づく**資本性出資**であり、毀損時に元本を全額返済する義務を負わない。
 - 不動産特定共同事業法に従い①②を中心とするファンド勘定は**分別管理**を実施している。

(単位：百万円)

クラウドファンディング
関連の主な勘定科目と
残高

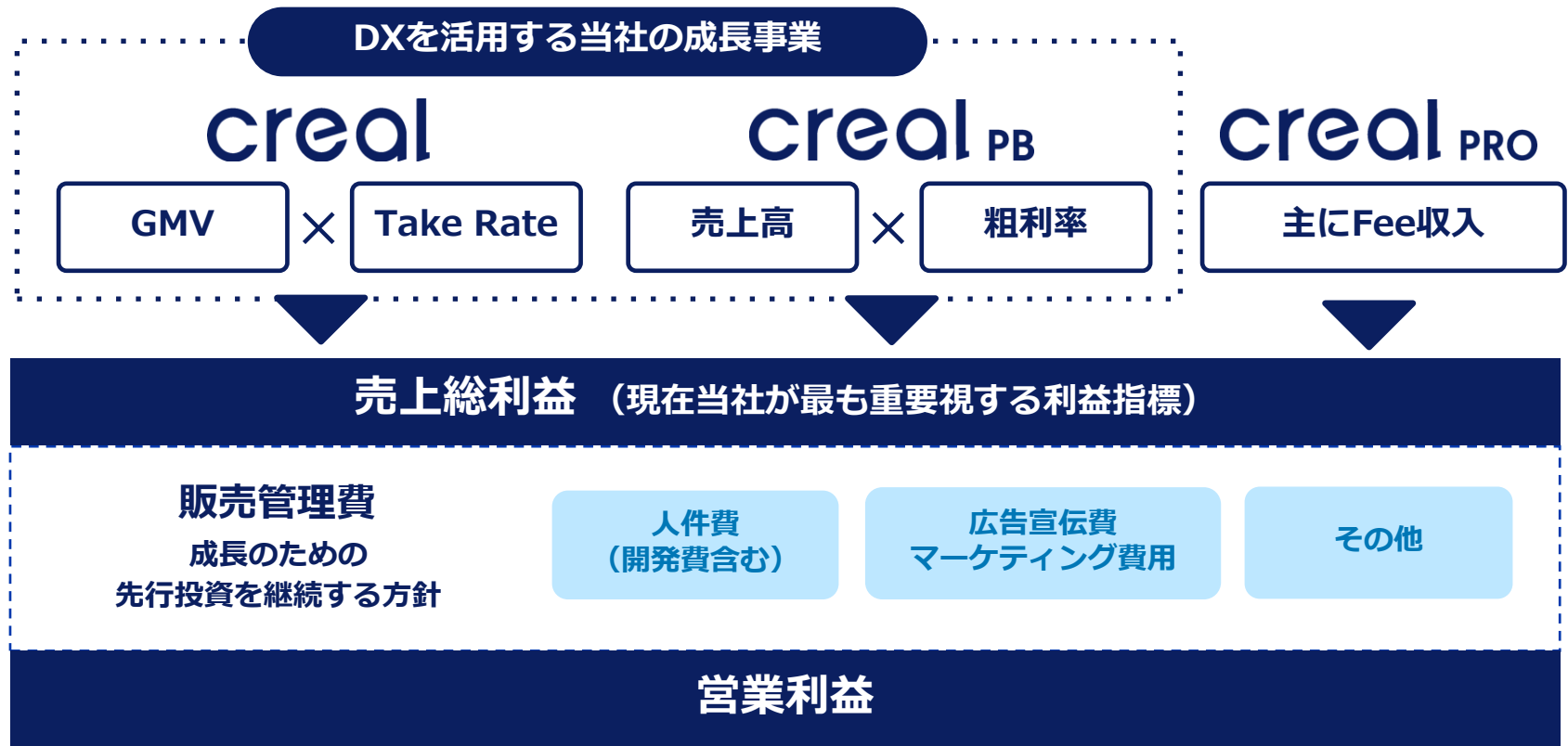
上記以外の科目と残高

現金及び預金 (15,261)		
販売用不動産 (27,186)	総資産の 80.2%	
クラウドファンディングで運用中の資産が計上		
その他 (10,489) 上記を除く流動資産・固定資産		
総資産 (52,936)		

クラウドファンディング預り金 (2,654)		
匿名組合出資預り金 (37,278)	負債・ 純資産の 75.4%	
クラウドファンディングで運用中の負債が計上		
借入金 (4,745)		
その他流動・固定負債 (2,986)		
純資産 (5,273)		
負債・純資産 (52,936)		

当社の利益構造と主要KPI

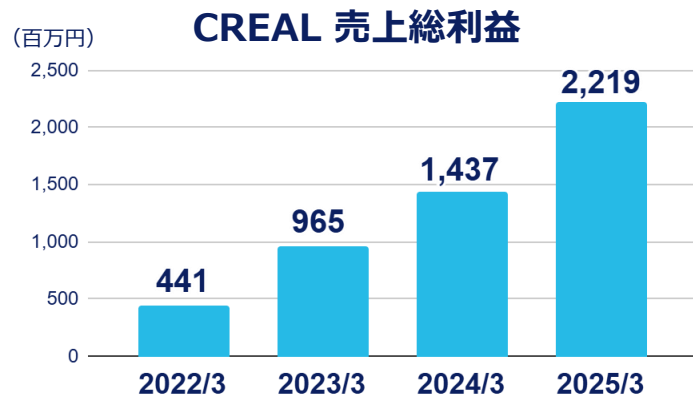
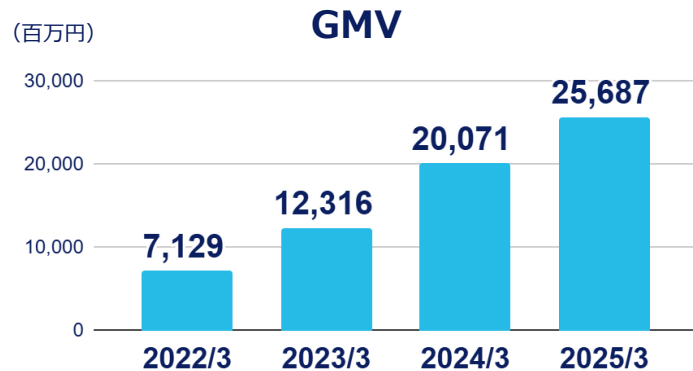
成長市場におけるマーケットリーダーとして、成長のための先行投資を継続しつつも、営業利益や最終利益の拡大も目指す。事業拡大の指標として、当社のプラットフォーム上で創出された付加価値の規模を示す売上総利益を重視した経営を行う方針



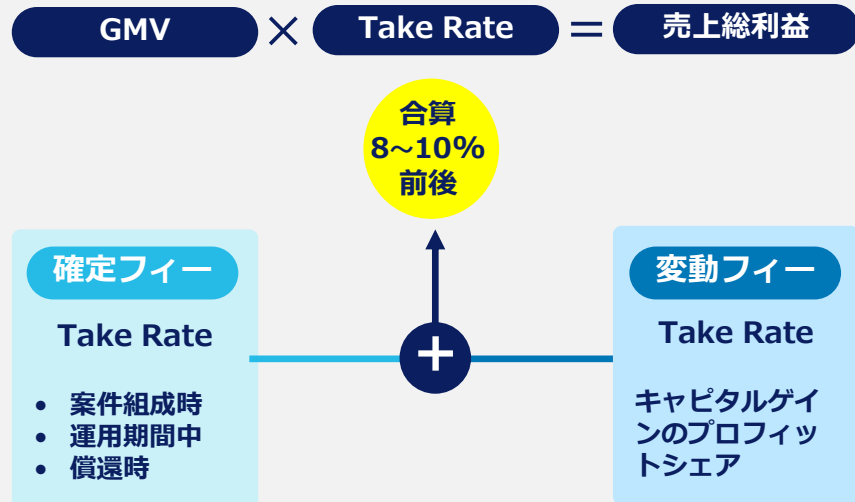
【CREAL】主要KPIの推移①

売上総利益を構成するのは「GMV」と「Take Rate」

CREALで募集した案件（募集額がGMV）が概ね1年前後で償還（売却）されPLに計上される



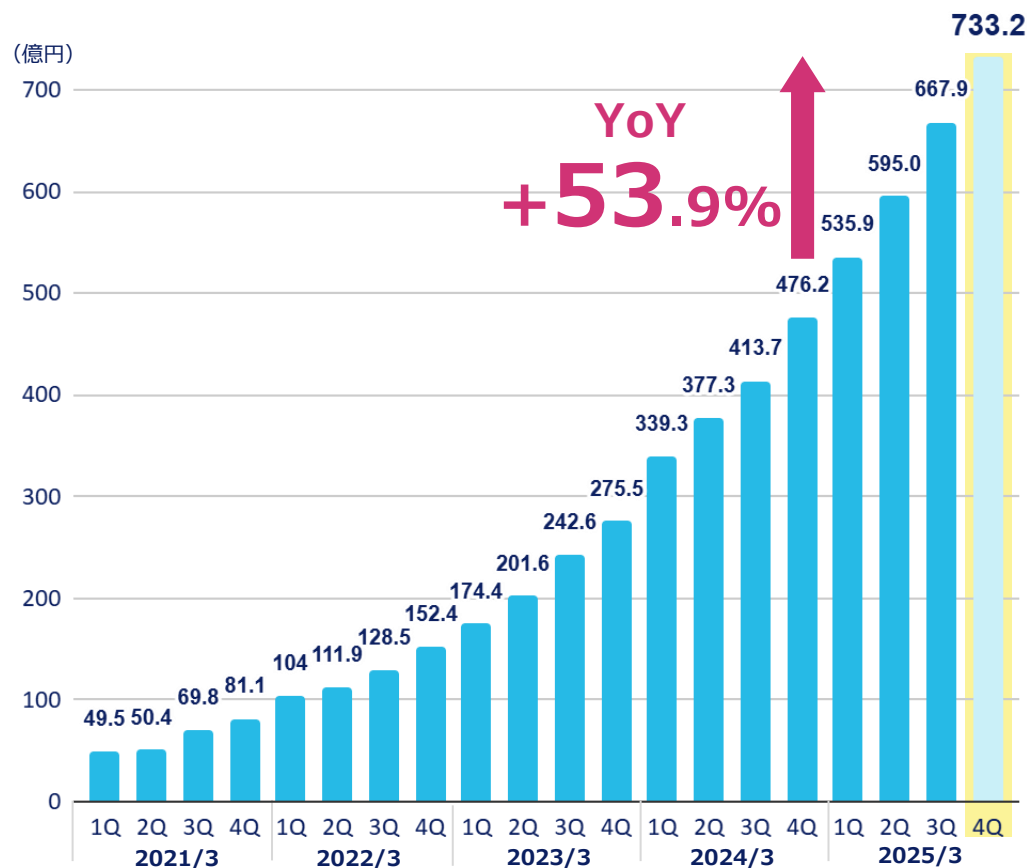
GMVは調達成約ベースで計上される一方、売上総利益の計上は取引決済時点(物件売却時点)で行われることから、GMVの成約から売上総利益の計上までに多くのファンドで約1年前後のタイムラグが生じる。



GMVは、当社クラウドファンディング事業の規模を示すとともに、売上総利益の先行指標となる重要KPI

【CREAL】主要KPIの推移②

獲得GMVは通期計画300億円に対して256.9億円の着地。取り扱い案件の規模拡大とセレクトティブな投資の中で目標未達となったものの、前年比では成長を実現。急速に成長するオンライン不動産投資市場でのマーケットリーダーとして順調に成長、市場の健全な拡大を牽引



成長局面の当社において重要視するKPI

当期

• 当期計画

300.0 億円

• 2025年3月期4Q
累計獲得GMV

256.9 億円

(計画進捗率 85.6%)

累計

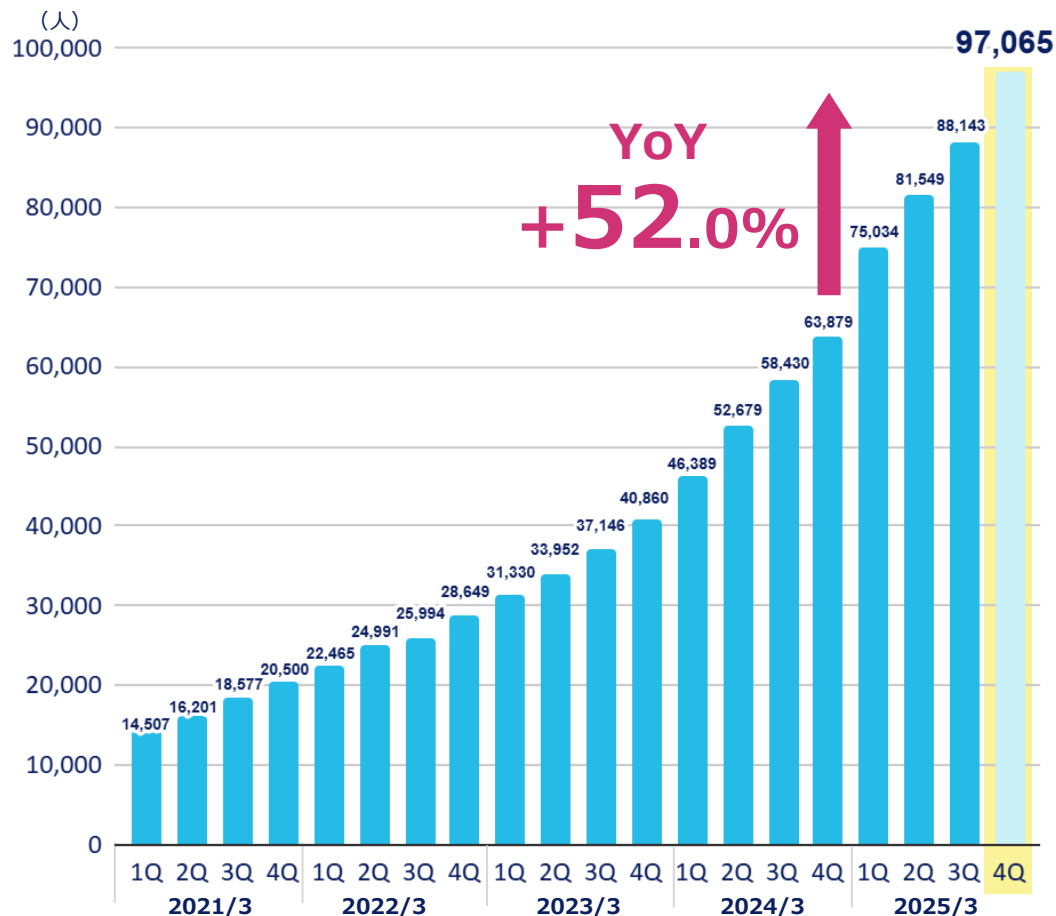
• GMV (累計)

733.2 億円

(前年同期比 153.9%)

【CREAL】主要KPIの推移③

獲得投資家数は通期計画の30,000人に対して33,186人を達成。多数のパートナーとの提携に加え、今後も更なる投資家獲得に向けて各種マーケティング施策を実施する予定



成長局面の当社において重要視するKPI

当期

● 当期計画 **30,000人**

● 2025年3月期4Q
● 累計獲得投資家数 **33,186人**
(計画進捗率 110.6%)

累計

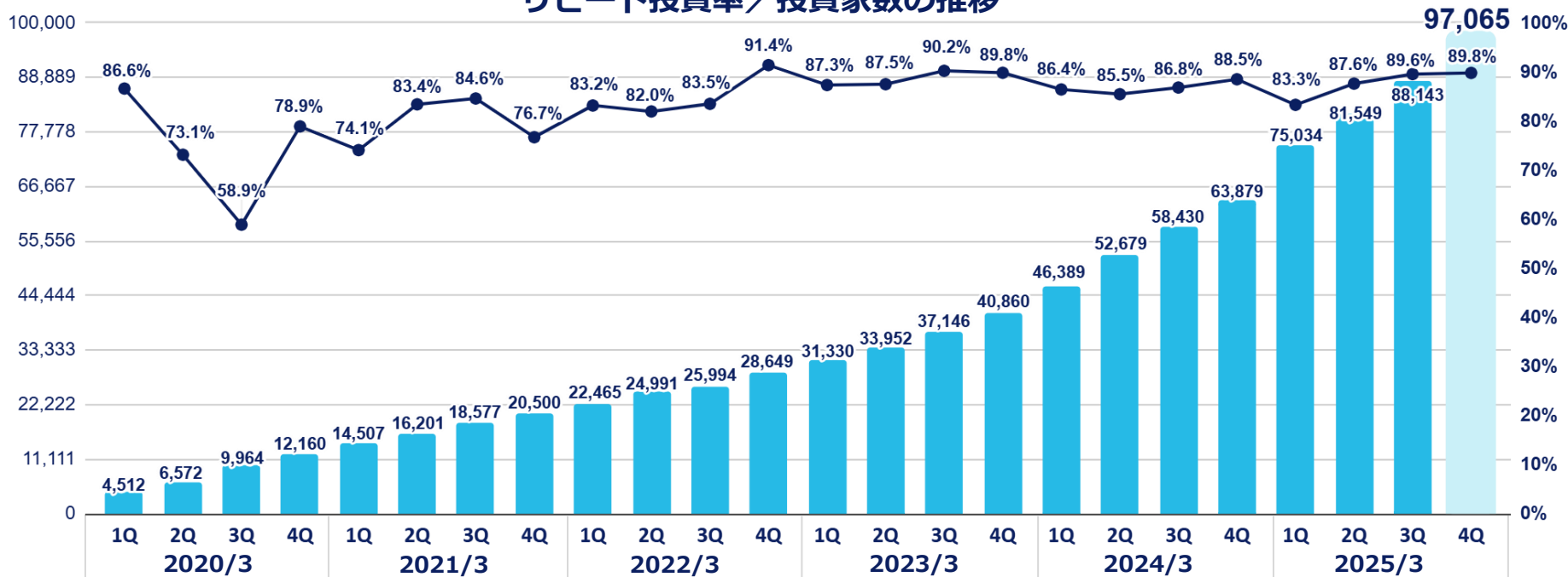
● 投資家数 **97,065人**
(前年同期比 152.0%)

【CREAL】 主要KPIの推移④

リピート投資率は高い水準を保っている

- リピート投資においてロイヤルティの高いユーザー層を獲得
- 新規投資家の獲得施策等の状況等によっては、リピート投資率が減少する場合があります、**会員が順調に増えている局面においては一概に高いことが好ましいものではない**

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

INDEX

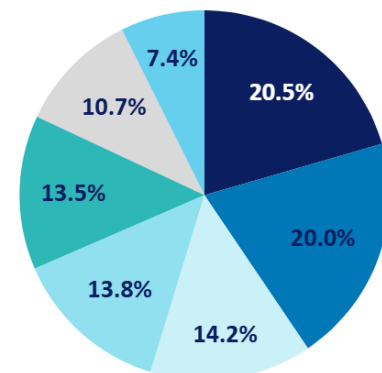
- 01 2025年3月期 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 2025年3月期 通期業績報告
- 04 2025年3月期 事業別ハイライト**
- 05 2026年3月期 業績予想
- 06 中期経営計画：目指す姿と経営目標
- 07 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー
- 08 Appendix

CREALファンド総括

2024年3月期まではレジデンスへの集中度が高かったが、アセットタイプの多様化を推進。
 ファンド平均規模がサイズアップ、1件当たりの利益の絶対額が大幅上昇

CREAL組成実績	2024年3月期累計	2025年3月期累計
組成件数	28件	22件
調達額	200.7億円	256.9億円
ファンド平均規模	7.2億円	11.7億円

2025年3月期累計
アロケーション (%)※1

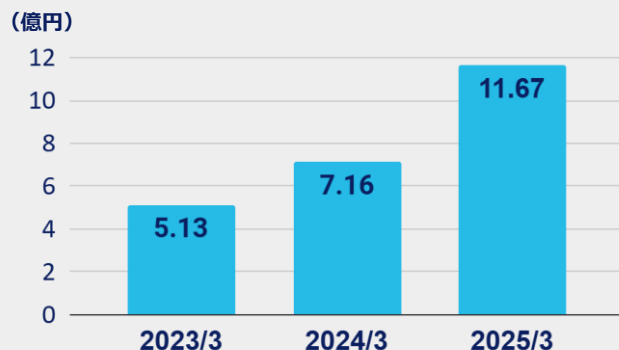


● ホテル ● レジ
 ● 商業 ● ヘルスケア※2
 ● 物流 ● オフィス
 ● その他

※1 2025年3月期累計の調達額256.9億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

※2 ヘルスケア不動産とは、主に高齢者向けに介護・医療サービスを提供する不動産

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
- 大型化を行っても安定的に満額募集となる基盤が確立
- 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、労働生産性を向上

CREAL PRO ~ホテルアセットを続々受託~

当期から積極的に進めているホテルアセットの受託が3Q以降進展。国内大手投資家、海外富裕層投資家など幅広い投資家との接点が増加しており、今後も新規案件の受託を強化する

銀座八丁目ホテル開発プロジェクト (2025年3月)



- 銀座駅から徒歩6分、新橋駅から徒歩4分
- プライム立地にクリアルホテルズ運営のアパートメントホテルを開発予定
- 優先出資者にブルーガ・キャピタル、昭和リース、シニアローンに中国銀行を招聘

国内大手投資家

ファンドアレンジメント

クリアルホテルズによる運営

アセットマネジメント

センチュリオンホテルグランド赤坂 (2024年12月)



- 赤坂見附駅、赤坂駅から徒歩3分以内
- ビジネス、商業、観光のいずれの利用も見込めるエリアに立地し、大浴場やサウナも完備
- 大成建設、芙蓉総合リース、中央日土地ソリューションズという著名な企業グループ3社が出資

国内大手投資家

ファンドアレンジメント

著名オペレーターによる運営

アセットマネジメント

CREAL ASIAを中心としたグローバル展開

CREAL ASIA 主要活動

シンガポール・台湾・香港等の
中華圏の投資家の開拓



各サービスラインでの収益貢献

creal

- CREAL案件の出口投資家を多様化・地域分散させることでExitを安定化

creal PRO

- 海外投資家のニーズに応じたファンドのアレンジや案件の仲介
- ファンドアレンジメントフィーや仲介手数料の獲得

海外投資案件のソーシングによる
国内投資家への投資機会提供



creal

- 将来的に日本のCREAL投資家に魅力的な海外案件への投資機会を提供
- 投資先の地域分散によるソーシングの安定化
- リターンの高い海外案件に対し、調達コストの低い日本の資金を投資

creal PRO

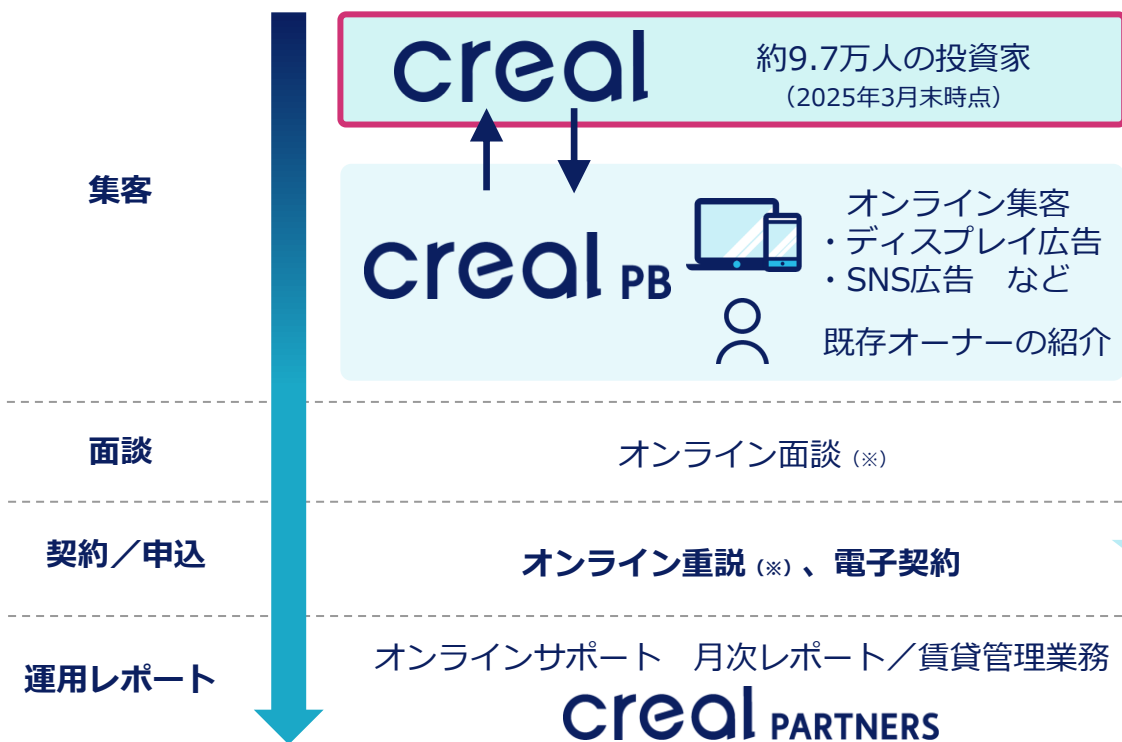
- 国内投資家のニーズに応じたファンドのアレンジや案件の仲介
- ファンドアレンジメントフィーの獲得

CREAL PB / CREALのクロスセル

2024年8月に「CREAL」マイページに「CREAL PB」への送客導線を設置し、3Qから成約開始。「CREAL」で投資エントリー層、資産形成層を中心に投資家が増加し続けており、同じく資産形成層をターゲットとするサービス「CREAL PB」のクロスセルを促進していく方針

オンラインで一気通貫

CREALマイページの導線



オンライン重説、電子契約のメリット

- ① 売買契約書の印紙不要でコストカット
- ② 書面の郵送が不要でタイムリーな手続きが可能
- ③ 面談の時間と場所の自由度UP

※お客様のご希望に応じて対面でも実施

1年間で様々なDX、ITの開発を実施

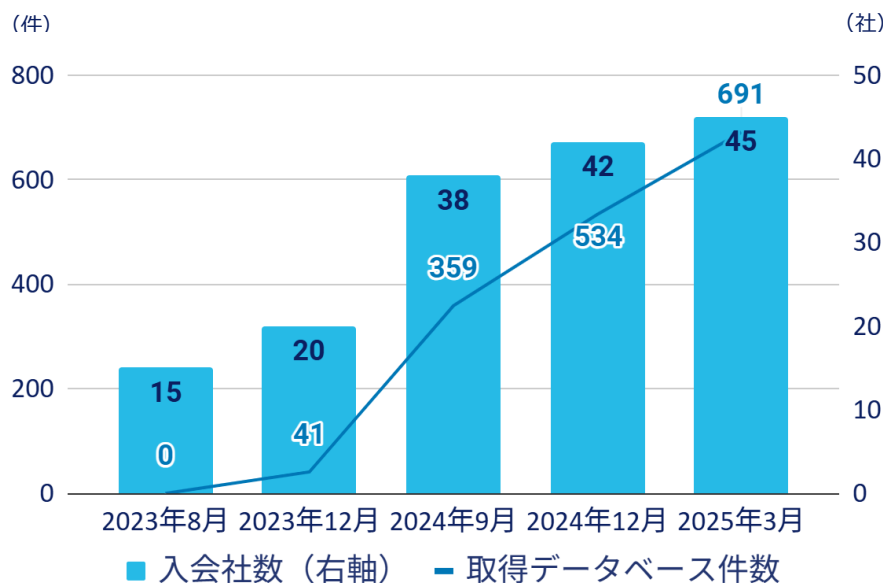
不動産投資・資産運用プロセスのDXを全方位で展開し、DX化の遅れている不動産業界での効率的な経営を行う。不特法3号4号のシステムを開発し、新たにSTシステムの開発に着手

	creal	creal PRO	creal PB	creal PARTNERS	creal HOTELS	creal ST (仮称)
開発済	CREAL Platform システム基盤の構築 反社チェック自動化 システム	CREAL workspace 物件概要書の自動作成	営業支援システム Google Maps連携 営業支援システム 運用コスト低減 にむけた改修	CREAL manager 入金消込の自動化 CREAL manager PMレポート 作成機能拡充		
開発中	不特法3号4号 ファンドシステム			CREAL manager 契約書作成の自動化	データ活用 プラットフォーム 構築	不動産ST デジタル社債 システム基盤の構築
開発予定		CREAL workspace データ分析基盤の構築				
研究開発	生成AIを用いた顧客サポートの効率化					

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。本統合により会員数およびデータベース登録案件数がさらに増加。不動産クラウドファンディング振興議員連盟との連携強化など活動内容を一層充実させ、業界の発展を目指す

会員数とデータベース登録案件数



協会設立

協会統合

透明性



クラウドファンディング
データベースの構築

会員企業から毎月償還や
実績などのデータを収集

データ数

(累計件数)

40



691

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



各種セミナーや
イベントの開催

INDEX

- 01 2025年3月期 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 2025年3月期 通期業績報告
- 04 2025年3月期 事業別ハイライト
- 05 2026年3月期 業績予想**
- 06 中期経営計画：目指す姿と経営目標
- 07 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー
- 08 Appendix

2026年3月期 業績予想

今期から業績予想は各段階利益を公表する方針。2026年3月期の成長率は、**連結売上総利益で130.8%、連結営業利益で135.2%、連結当期純利益で133.2%の成長**を見込む

(単位：百万円)	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期予想	前年同期比
連結売上総利益	5,666	7,410	130.8%
CREAL	2,219	3,000	135.2%
CREAL PRO	2,492	3,000	120.4%
CREAL PB	718	860	119.8%
その他	236	550	233.1%
販管費	3,698	4,750	128.4%
連結営業利益	1,968	2,660	135.2%
連結経常利益	1,830	2,500	136.6%
連結当期純利益	1,351	1,800	133.2%
1株当たり配当金 (円)	30	7※1 (分割考慮前35)	116.7%
GMV	25,687	40,000	155.7%
獲得投資家数 (人)	33,186	35,000	105.5%

2026年3月期通期業績予想の前提

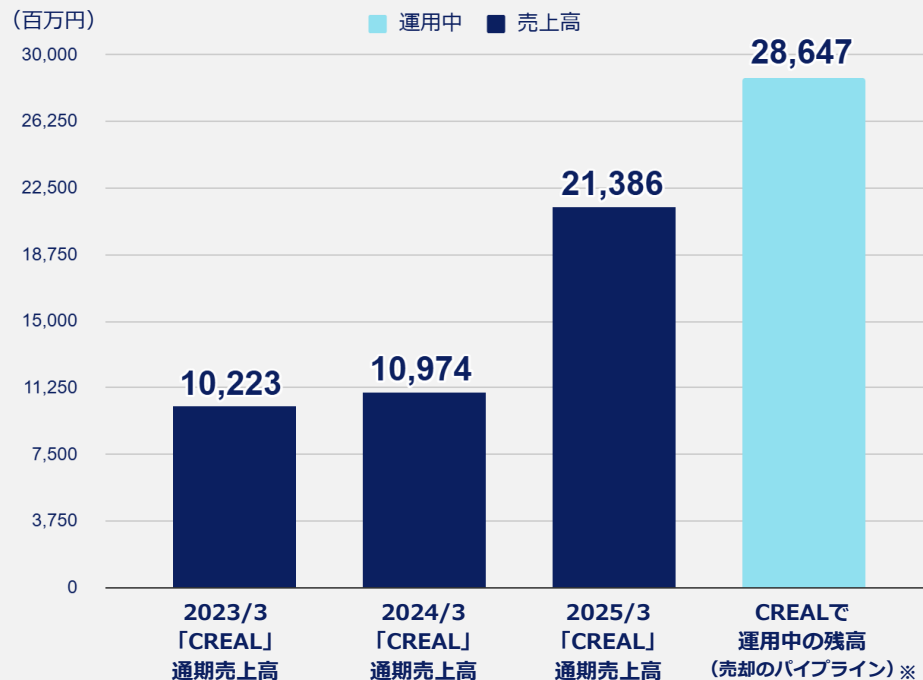
- **CREAL**：2025年3月期のGMV約257億円を含む豊富な売却パイプラインを活かした売却活動を行う。また、不特法3号4号による新しいスキームによるファンド組成も2Qの途中から開始することを計画しており、大幅な増収増益を見込む。
- **CREAL PRO**：2025年3月期以前と同じくトランザクション収入やフィー収入を着実に積み上げて増収増益とする計画。
- **CREAL PB**：2025年3月期と同様にDXを活用した販売体制の強化により販売本数を増加させ、増収増益とする計画。
- **その他**：賃貸管理収益に加えて、ホテル運営収益が貢献し、大幅な増益を見込む
- **販管費**：2025年3月期と同様に採用強化やシステム開発に伴う人件費と、投資家獲得及び認知度向上を図る広告宣伝費の積み増しを計画。
- **KPI**：GMVと獲得投資家数は、不特法3号4号スキーム開始に向けたリードタイム・法人投資家需要獲得も勘案した成長率に設定

※1 2025年9月30日を基準日、2025年10月1日を効力発生日とした、普通株式1株につき5株の割合での株式分割を予定しており、1株当たり配当金は、株式分割考慮後の金額を記載しております。なお、株式分割を考慮しない場合の1株当たり配当金は35円となります。

「CREAL」 売上高とファンドの運用状況

2025年3月期は連結売上総利益の進捗が順調であったため、2026年3月期を見据えて運用中ファンド（売却パイプライン）の積増しを強化

CREALファンド 運用・償還状況



※ 2025年3月31日時点において、CREALで既に運用中のファンドの組成額（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。

	2022年 3月期 売却実績	2023年 3月期 売却実績	2024年 3月期 売却実績	2025年 3月期 売却実績	運用中
レジデンス	9件	15件	10件	18件	11件
保育園	4件		1件		1件
ホテル	2件	2件		1件	4件
オフィス	1件				2件
商業施設		1件	1件	1件	3件
物流施設			2件	1件	2件
ヘルスケア					4件
その他				1件	
合計	16件	18件	14件	22件	27件

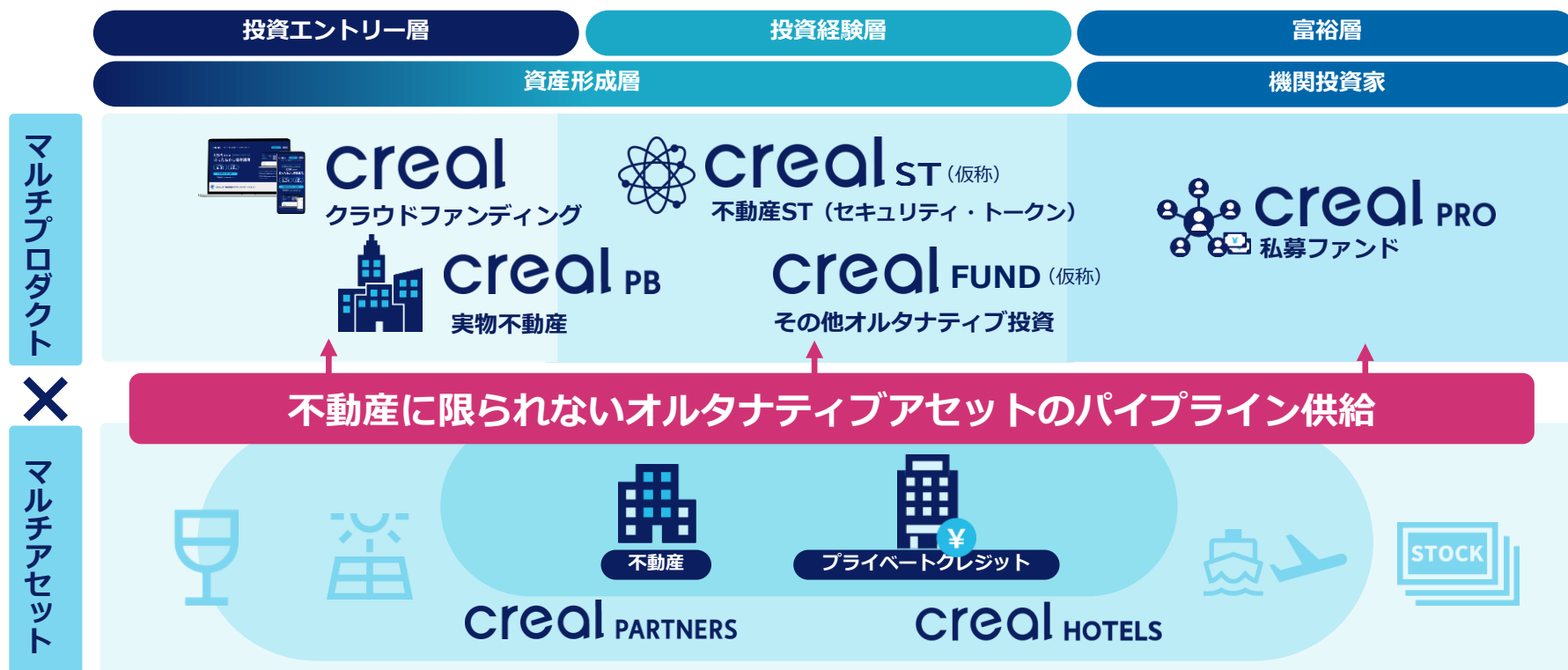
INDEX

- 01 2025年3月期 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 2025年3月期 通期業績報告
- 04 2025年3月期 事業別ハイライト
- 05 2026年3月期 業績予想
- 06 中期経営計画：目指す姿と経営目標**
- 07 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー
- 08 Appendix

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



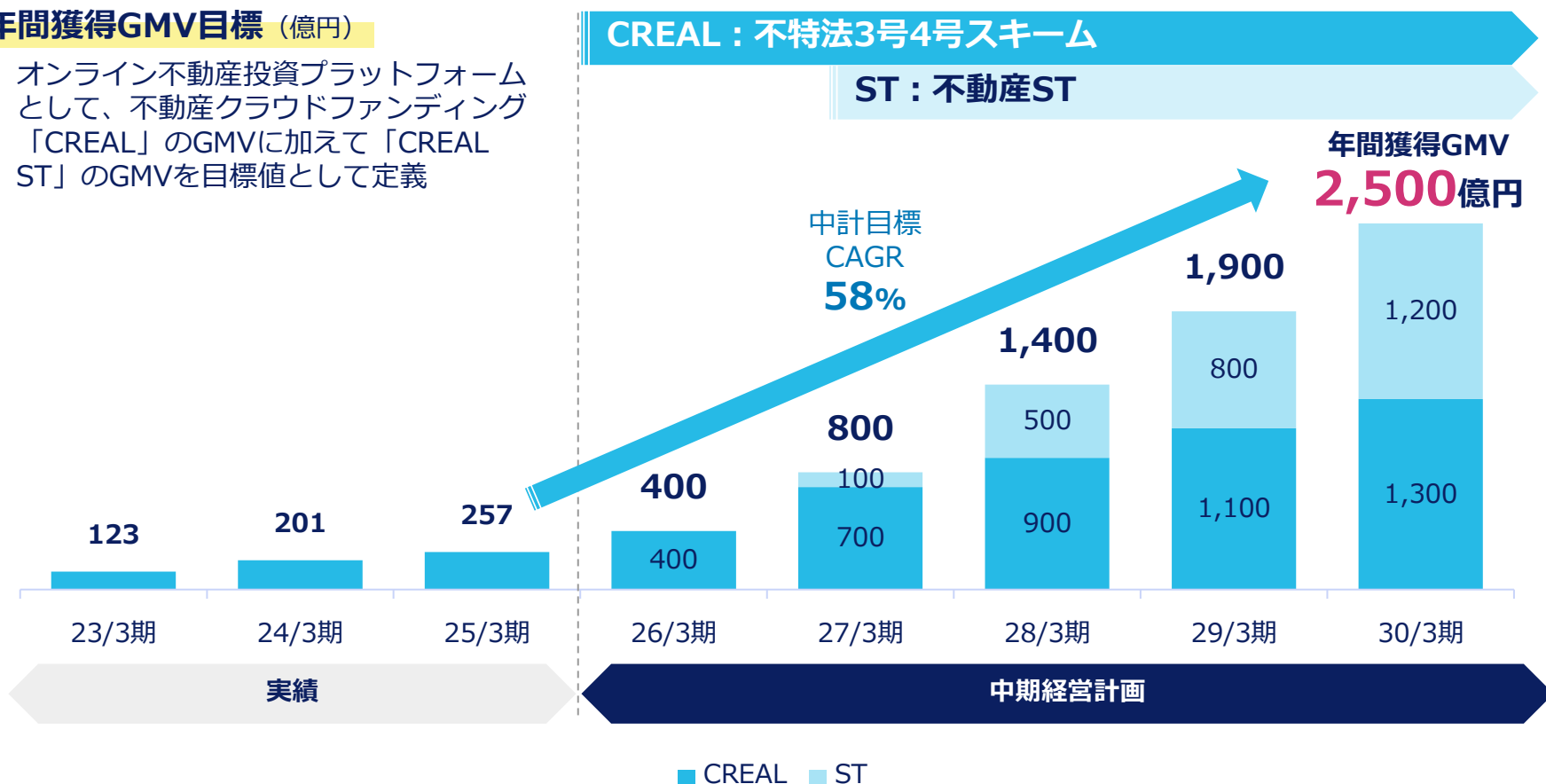
あらゆるオルタナティブアセットを資産運用の対象に加えていく **資産運用プラットフォームへ発展**
 金融商品を自ら作り出し、自ら販売する = **「金融商品 SPA」** (金融商品 製造小売業)

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）

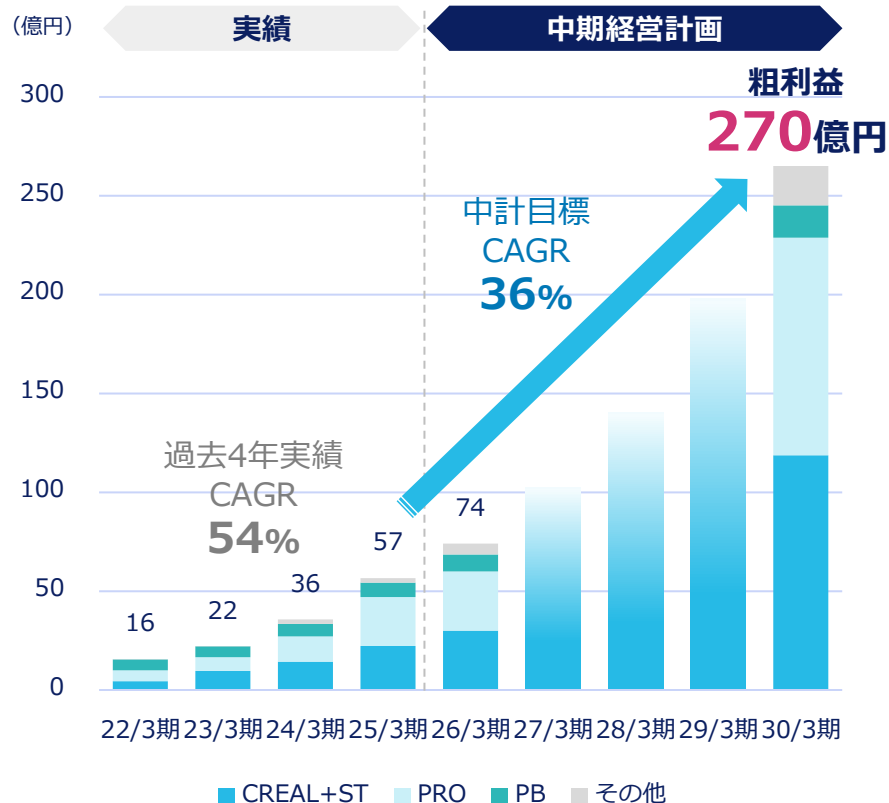
- オンライン不動産投資プラットフォームとして、不動産クラウドファンディング「CREAL」のGMVに加えて「CREAL ST」のGMVを目標値として定義



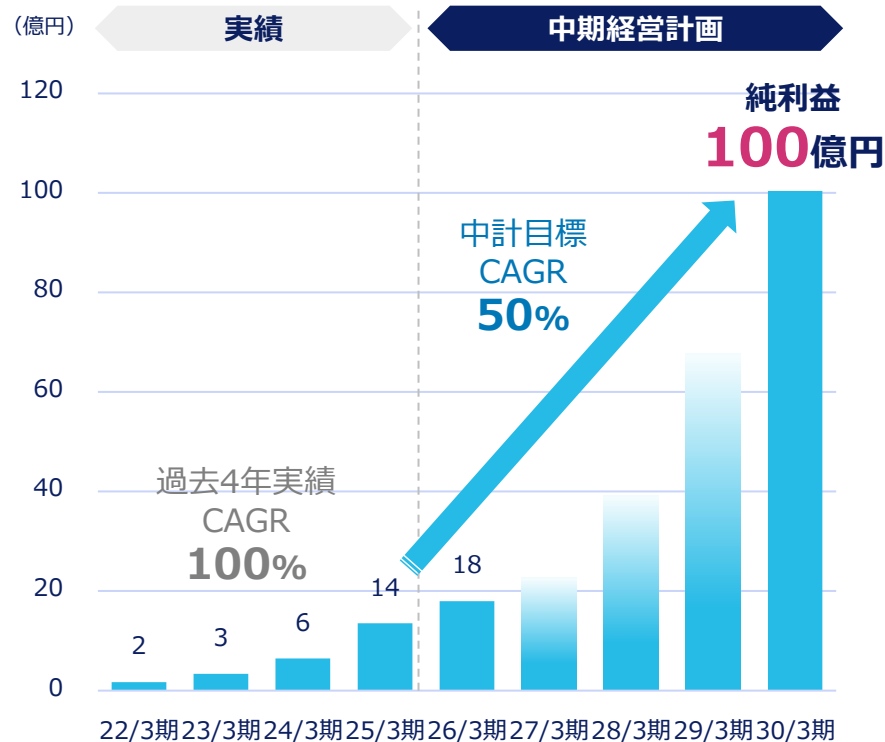
中期経営計画における利益目標

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



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

自己資本比率※2



※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)

※1 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

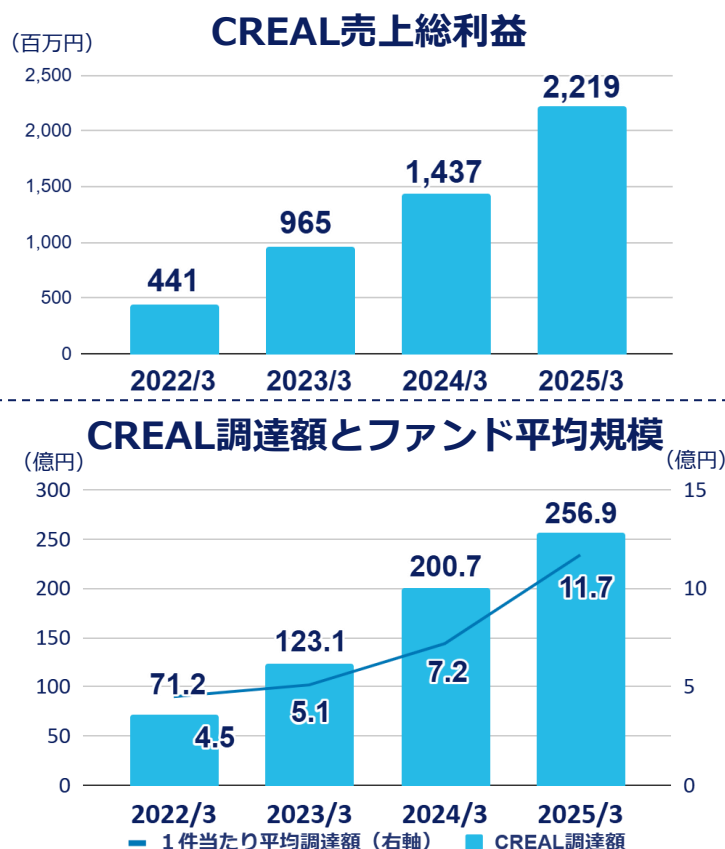
INDEX

- 01 2025年3月期 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 2025年3月期 通期業績報告
- 04 2025年3月期 事業別ハイライト
- 05 2026年3月期 業績予想
- 06 中期経営計画：目指す姿と経営目標
- 07 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー**
- 08 Appendix

【CREAL】トラックレコードと成長戦略

当社の中核事業として大幅な成長を実現してきた不動産クラウドファンディング「CREAL」は、投資家基盤拡大とともに1件当たりのファンド規模を拡大、利益獲得スピードも加速。不特法3号4号スキームを通じて、さらなる利益成長を目指す

トラックレコード



成長戦略

【基本方針】

- ・ 不特法3号4号スキームによる加速度的な利益成長の実現
- ・ オンライン不動産投資市場の普及拡大と業界におけるリーディングカンパニーとしての圧倒的な地位の確立

【重点施策】

- ① **あらたな免許活用による質的・量的収益向上**
 - － 「GMV成長の加速」「オフバランスでのファンド運営」「収益の安定化」を可能とする不特法3号4号スキームにおけるメリットの享受
- ② **バリューアップ機能の強化**
 - － 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の供給とアセットのバリューアップを実現
- ③ **戦略アセットによるマルチパイプライン**
 - － 社会的潮流を捉えたテーマを有し、投資リターンが見込める複数のアセットタイプを戦略アセットと定義（後述）、強固なパイプラインを構築

【CREAL】不特法3号4号のライセンス取得による成長戦略

SPC（特別目的会社）を活用したファンド運営の実現により、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



投資家のメリット

- ① 倒産隔離による安全性の向上
- ② 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



当社のメリット

- ③ 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
- ④ 原則オフバランスによる自己資本比率の向上
- ⑤ 不動産の売却によらない安定した収益構造への進化

	不特法1号2号型（現在）※1	不特法3号4号型（今後）※1
	投資家 → エクイティ → 当社	投資家 → エクイティ → SPCファンド ← ローン → 銀行
倒産隔離	なし	あり
利回り	5%前後	6%前後
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、 <u>法人投資家</u> 、 <u>機関投資家</u>
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
会計	オンバランス処理	オフバランス処理が可能

※1 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

【CREAL】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

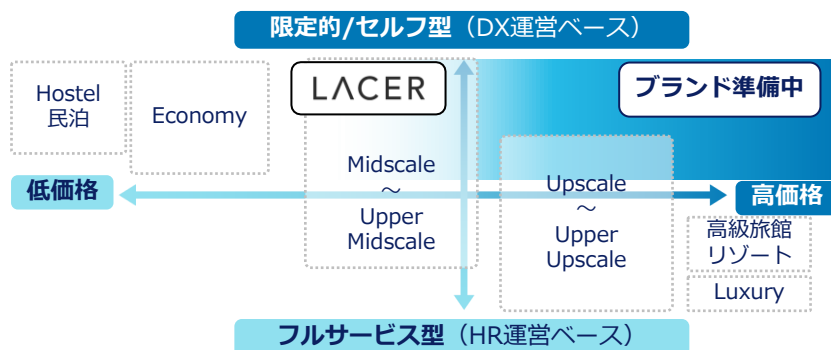
【成長戦略】

- 今後5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

プロジェクトパイプライン（25/3末時点）

9物件 202室

ターゲットセグメント

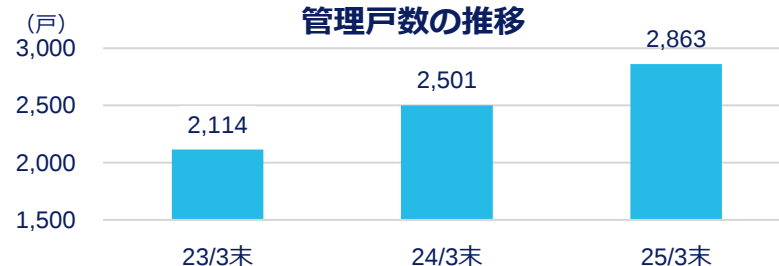


CREAL PARTNERS

【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（24年度）

4.9%

稼働率（25/3末時点）

98.1%

※1 24/4-25/3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

【CREAL】 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

【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、2026年度から不動産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）Prograt「【Prograt】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】

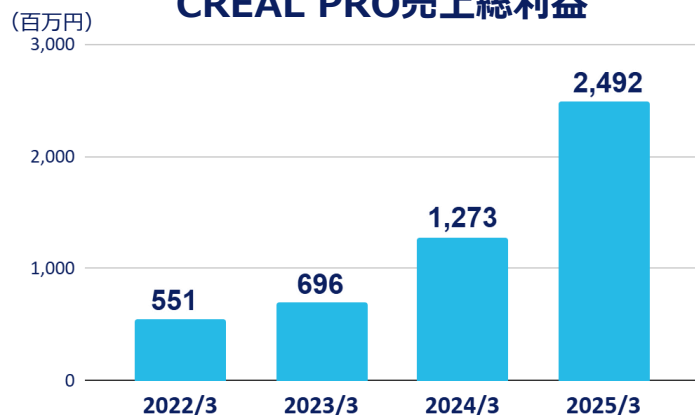
- ① 2026年上半期のサービス開始
 - － 買収した証券会社における一種金商業の変更登録と証券システム開発
- ② 不動産クラウドファンディングとのシナジー追求のための商品設計
 - － 多様な商品ラインナップを有することで、より多くの投資家層の取り込みを追求
- ③ 投資家獲得のためのマーケティング
 - － 「CREAL」投資家獲得で培ったマーケティングノウハウを活用し、また「CREAL」投資家へのクロスセルも視野に入れた投資家基盤の拡大を狙う

【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

センチュリオンホテル
グランド赤坂

ホリデイ・イン
& スイーツ新大阪



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】

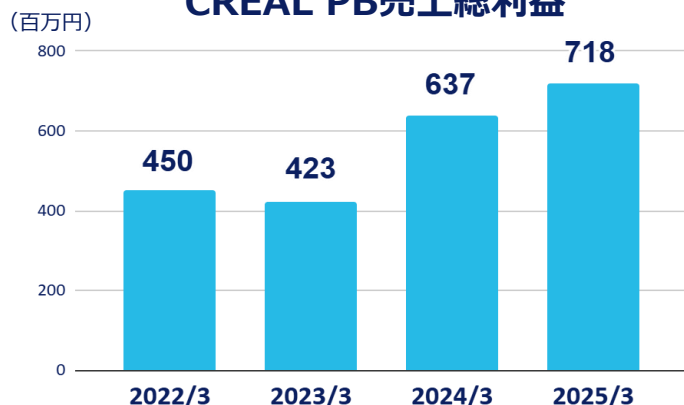
- ① CREAL運用物件をパイプラインとした安定的なファンド組成とAUMの蓄積
 - － CREALとPROとの事業間シナジーを活用した安定的なファンド組成とAUMの蓄積によるフィー収入獲得
- ② 機関投資家・富裕層との幅広いリレーション構築
 - － 多様な案件を紹介可能な投資家候補先のリストアップと長期的なリレーション構築
- ③ CREAL ASIAとの協業による海外投資家の開拓
 - － シンガポール・台湾・香港等のアジア投資家を中心に、インバウンド投資を行う海外投資家とのリレーションを構築

【CREAL PB】トラックレコードと成長戦略

CREAL PBは、個人投資家による現物不動産への投資ニーズを開拓し、着実な成長を目指します。小口化商品などに商品ラインナップを拡充することで、収益の拡大の実現を目指す

トラックレコード

CREAL PB売上総利益



CREAL PB/CREALのクロスセル



成長戦略

【基本方針】

- DXを活用した実物不動産を通じた資産運用事業を展開、安定したフロー・ストック収益の増加
- CREALとのクロスセルを通じた事業シナジーの追求

【重点施策】

- ① **区分レジを中核投資商品とした個人投資家の継続開拓と安定収益の増加**
 - － 体制拡充により、流動性が高く安定収益が期待できる区分レジの販売体制を強化、安定事業として成長を継続
- ② **CREALとのクロスセルによる資産形成層の幅広い取り込み**
 - － CREAL投資家のうち実物不動産投資に興味を持った投資エントリー層をCREAL PBの顧客に送客
- ③ **商品ラインナップの拡充による収益の拡大**
 - － 小口化商品など、PB顧客である投資経験層に紹介可能な商品を企画販売

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、積極的に検討していく

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

creal

クリアル株式会社

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

2024年11月
出資済

TAT

資産運用商品組成販売会社

ディストリビューションチャネル
の拡充と投資家獲得、オルタナテ
ィブ商品の組成力獲得を図る

2025年1月
完全子会社化



臼木証券株式会社
USUKI SECURITIES CO.,LTD.

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つの柱を軸に施策検討を進めている。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25/3期に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
- 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の「株主優待」の導入と「株式分割」の実施

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

サステナビリティに向けた取り組み

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

50億円超※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



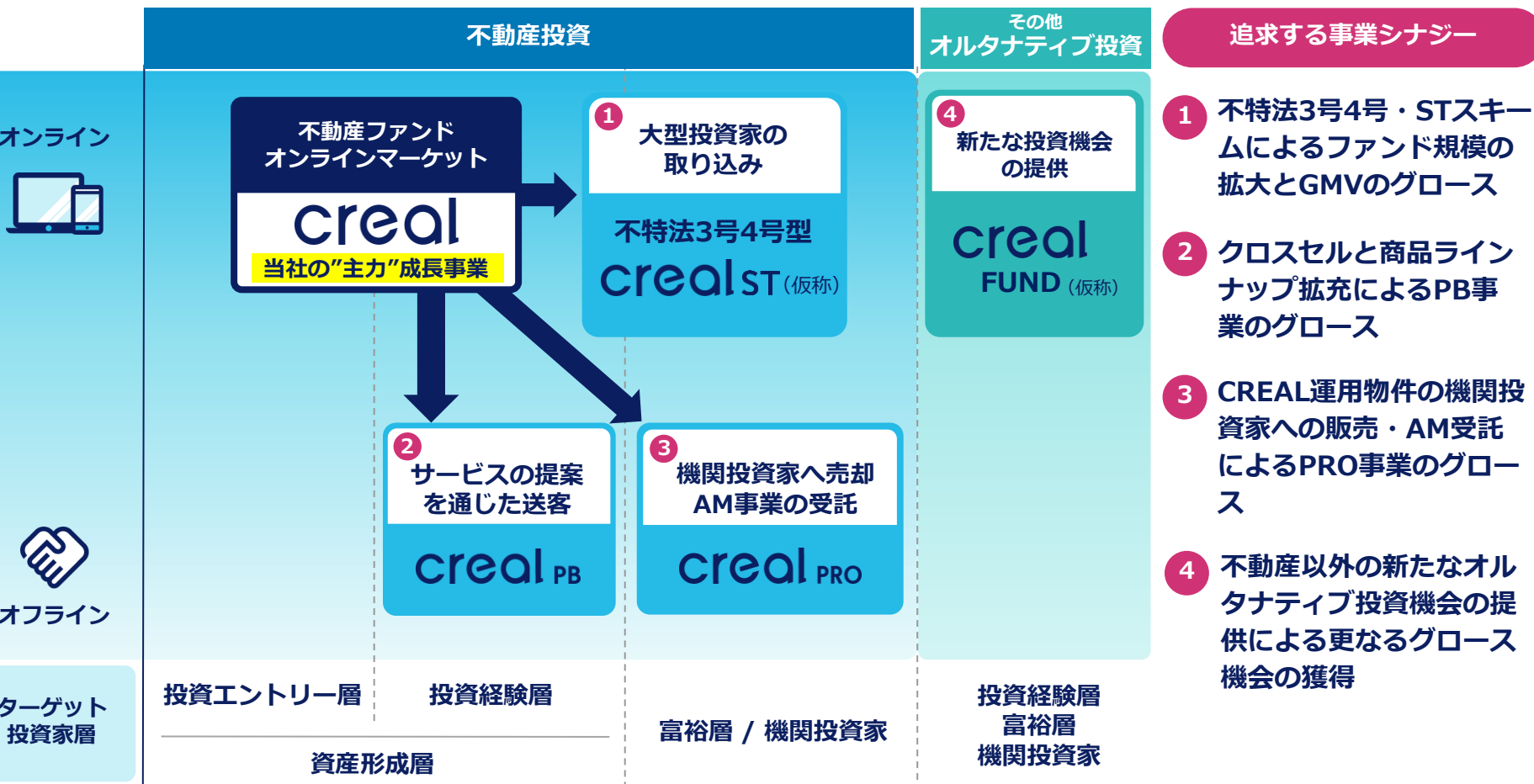
老人ホーム開発

※1 サービスローンチから2025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

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



INDEX

- 01 2025年3月期 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 2025年3月期 通期業績報告
- 04 2025年3月期 事業別ハイライト
- 05 2026年3月期 業績予想
- 06 中期経営計画：目指す姿と経営目標
- 07 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー
- 08 Appendix**

2025年3月期 重点施策

2025年3月期重点施策のハイライト

継続的な事業成長・利益成長を実現するための仕組みづくりとして、ホテル運営事業への参入・M&A・ライセンス取得の各種取り組みが進展。事業基盤の構築・利益規模の向上を背景にして株主還元を開始

① ホテル運営事業への参入

- ・ 運営内製化によるバリューアップを通じたパイプライン拡大を実現するべく、**ホテル運営事業に参入**
- ・ **ホテル運営子会社を設立**

creal
HOTELS

② 上場後初のM&A2件を実施

- ・ パイプラインの拡大、ホテル運営事業の成長に向けて、**TATとの業務提携・持分法適用会社化を実施**
- ・ ST（セキュリティ・トークン）事業への参入に向けて**臼木証券を買収**

TAT

 臼木証券株式会社
USUKI SECURITIES CO., LTD.

1Q

2Q

3Q

4Q

③ 株主還元開始

- ・ 事業基盤の構築・利益規模の向上により「**配当**」による**株主還元**を開始
- ・ 株式の流動性向上、投資家層の拡大を企図した「**株主優待**」も開始

④ 不特法3号4号許可申請

- ・ 「GMV成長の加速」「オフバランスでのファンド運営」「収益の安定化」を可能とする、**不動産特定共同事業法3号4号の許可申請**を実施
- ・ 許可取得後速やかに、**新スキームに基づくサービス開始**予定

※ 各取り組みの詳細については、「Appendix 2025年3月期 重点施策」をご参照ください。

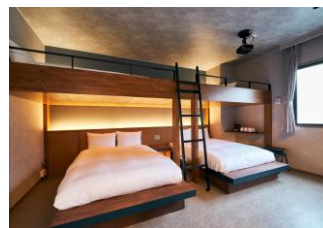
①【CREAL HOTELS】自社ブランドホテルの運営スタート

2024年12月27日、自社運営ブランド「LACER」の予約サイトを公開し、2025年1月23日に運営開始。社内エンジニアチームの活用によりコーポレートサイト、予約サイトなどを短期間でリリース。DXを活用したホテル運営で省人化と快適性の両立を目指し差別化を図る

LACER

“LACER”は、フランス語で「結ぶ」という意味があり、
お客様とクリアルを「結ぶ」場を表現。
先進的で、新しい宿泊体験をもたらす無駄のない、
本質的な顧客価値の提供をベースとしたホテルブランドを目指す。

	LACER 沖縄那覇 美栄橋	LACER 沖縄那覇 泊ふ頭
住所	沖縄県那覇市前島3-7-7	沖縄県那覇市前島2-22-12
開業日	2025年1月23日	2025年1月23日



■プロセススキップによる快適な滞在を標準化

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



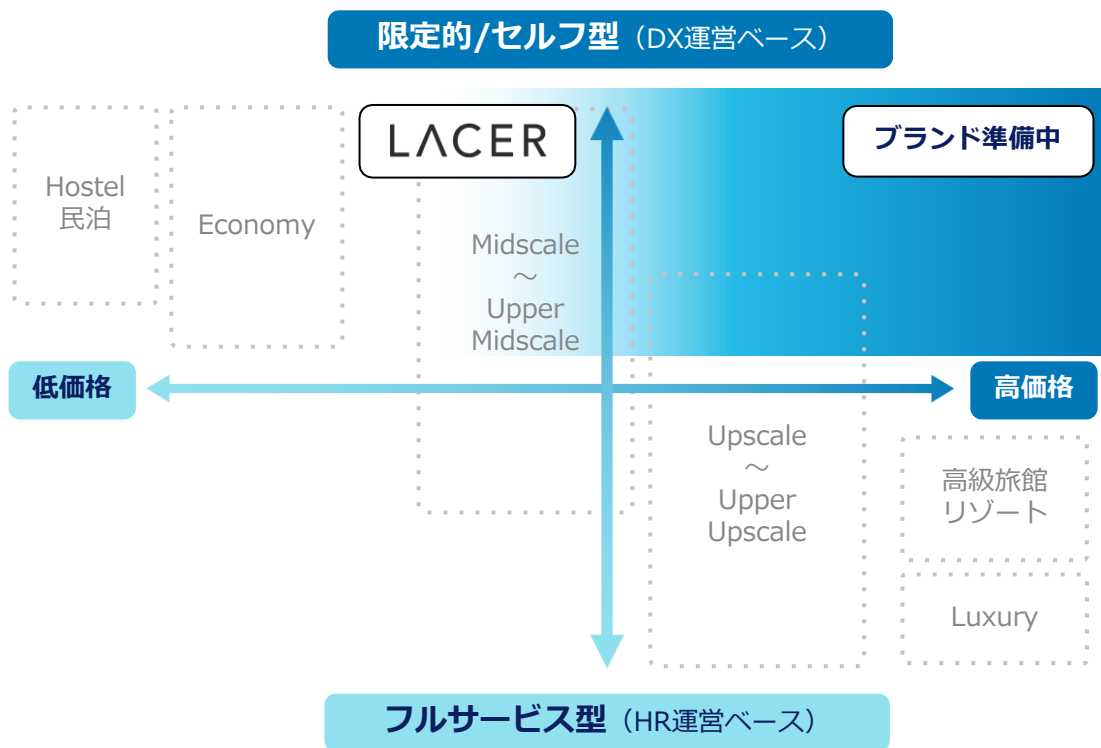
DX活用による今後のビジョン

- 省人化/省力化オペレーション
- データドリブンで顧客価値の改善・進化
- あらゆるオーダーをデジタル化

①【CREAL HOTELS】今後の展開

当社の強みであるテクノロジー（DX）を活用し「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。「LACER」以外にもホテルブランドを準備中であり、本ブランドでは高価格帯のグループやファミリー向けのホテルブランドの展開を予定

ターゲットセグメント



プロジェクトパイプライン一覧

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	2026年12月	18
3	箱根仙石原プロジェクト	2026年6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	2026年12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

※スケジュール・客室数は開発状況に応じて変更される可能性があります。

②【CREAL ST】不動産オンライン投資市場の成長性

creal ST
(仮称)

不動産クラウドファンディング・不動産STはそれぞれ異なる市場ではあるものの、**当社の不動産クラウドファンディング市場で培ったノウハウ、知名度および投資家基盤を活用**することで不動産ST分野においても**加速度的な成長**が可能と考えている

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 ※1

不動産ST

2023年市場規模

905億円 ※2

オンライン不動産投資市場

2032年市場規模

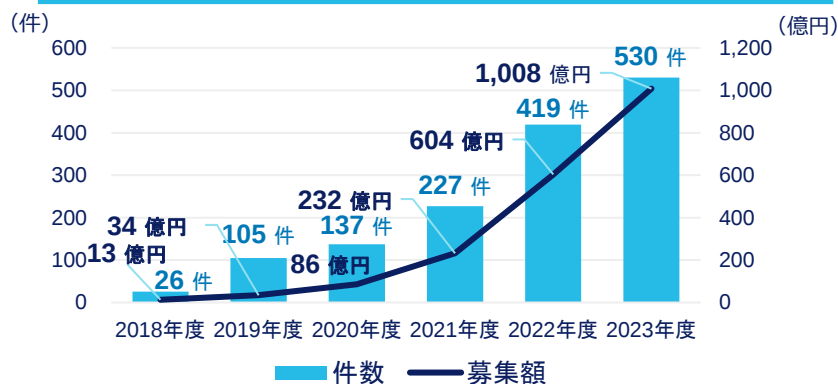
7.79兆円 ※3

※1 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）

※2 不動産ST案件の発行額。(株)Progmart「【Progmart】概要説明資料(ST中心編) / Security Token Overview」

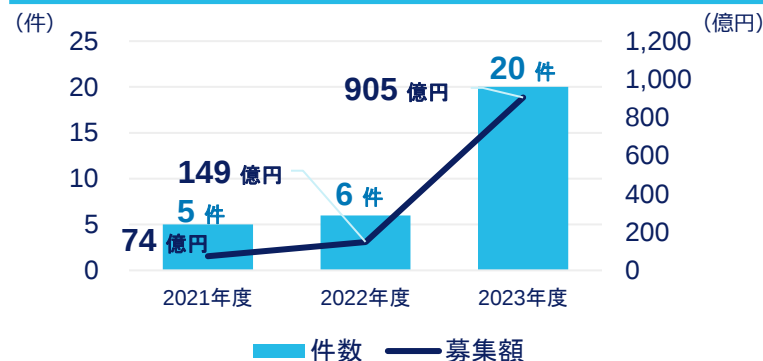
※3 2032年の日本のオンライン不動産投資市場の規模は約583億米ドルとされており2023年3月31日中心相場133.48円にて換算。Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)

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



※ 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6年7月）」

国内不動産ST案件における
新規案件・発行額の推移



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

② 【CREAL ST】ST（セキュリティ・トークン）事業の取り組み

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関する検討を開始



creal

現在

許可申請済



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号モデル)	不動産クラウドファンディング (3号4号モデル)	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。

③株主還元策（配当・株主優待制度）の開始

事業基盤の構築と利益規模の成長により、成長投資を継続しつつ、株主還元策を安定的・継続的に実行可能なフェーズに入ったとの認識のもと、2025年3月期期末から、配当を開始するとともに、株主優待制度を導入

2025年3月期配当（初配）

基準日	2025年3月31日
1株当たり配当金	30 円

現時点での
配当性向の目安
15%程度

配当性向のみではなく
自己株式取得を含めた
総還元性向を重視

株主優待制度の新設

基準日	毎年 3 月末日 毎年 9 月末日 ※初回基準日は、2025年3月31日とします
保有株式数	1单元 (100株以上)
優待内容	QUOカード 10,000 円分 (5,000 円を年2回)

④ 【CREAL】不動産特定共同事業法3号4号事業に係る許可申請を完了

当社は、不動産クラウドファンディング事業の拡大を目的として、従前より準備をしておりまし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、本日、申請を行いました。許可申請内容については、以下の通りです

許可申請日	2025年3月31日
許可申請先	金融庁長官、国土交通大臣
許可申請内容	- 不動産特定共同事業法第2条第4項第3号に定める事業 - 不動産特定共同事業法第2条第4項第4号に定める事業（電子取引業務含む）

上記許可申請に係る許可を取得後、不動産特定共同事業法3号及び4号（電子取引業務）事業モデルに基づく新たなサービスを開始します。



*1 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称となります。

*2 標準処理期間を記載していますが、当局による補正指示が発生した場合の対応期間は標準処理期間に含まれません。また、不特法3号4号事業の許可取得が完了した場合は、速やかに開示いたします。

④ 【CREAL】不特法3号4号のライセンス取得による成長戦略

SPC（特別目的会社）を活用したファンド運営の実現により、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



投資家のメリット

- ① 倒産隔離による安全性の向上
- ② 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



当社のメリット

- ③ 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
- ④ 原則オフバランスによる自己資本比率の向上
- ⑤ 不動産の売却によらない安定した収益構造への進化

	不特法1号2号型（現在）※1	不特法3号4号型（今後）※1
倒産隔離	なし	あり
利回り	5%前後	6%前後
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、 <u>法人投資家</u> 、 <u>機関投資家</u>
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
会計	オンバランス処理	オフバランス処理が可能

※1 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

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. 当社は物件取得時にクラウドファンディングによる個人投資家からの直接金融による資金調達が可能であり、銀行借入金への依存度は低い。
 2. 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。
 3. 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た理由は？

- 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ことから

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。

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. **許認可** 不特法3号4号取得に向けた進捗状況は？

A. 監督官庁との協議が進展し、2025年3月31日に許可申請に係る本申請を実施した。折衝の傍ら、3号4号スキームで協業を行うノンリコースレンダーや法人投資家との協議も進み、ビジネスサイドの整備が同時になされている。標準処理期間（補正指示の対応期間は除く）は90日以内とされており、許可取得後速やかに新スキームでのサービス開始を目指す。

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。

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

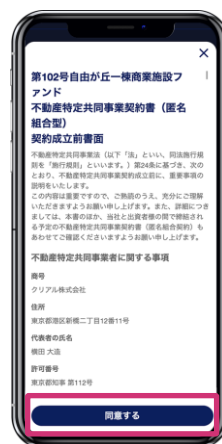
クラウドファンディング技術を活用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

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

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



CREAL投資商品案内ページ

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



ファンドのアピールポイント



洗練されたショッピング街として魅力の高い自由が丘

- 本物件は東京都目黒区に所在し、東急東横線・大井町線「自由が丘」駅までは徒歩約5分に位置しています。「自由が丘」駅付近は、おしゃれな街並みに人気の飲食店や店舗のショッピングが集まり、洗練された街として全国的な認知度も高く、近隣住民だけでなくエリアへのファン層の来街者もあり、本物件のような商業施設ニーズが高いエリアとなっています。
- 自由が丘駅周辺では、現状の建物の老朽化や交通面で抱えている課題を解決するため、目黒区が平成13年度に「中心市街地活性化基本計画」を策定し、「自由が丘一丁目目黒駅地区第一種市街地再開発事業」を進めるなど、よりモダンで魅力的な街として生まれ変わる再開発計画が進行しています。

視認性の高いデザインと魅力的なテナントが入居する商業施設

- 本物件は「自由が丘」駅の北東に位置する自由が丘グリーンロードに面しており、レンガ調の外壁に高層

主要なリスクとリスクヘッジ

賃料収入減少のリスク

物件入居者の賃料の不払いの場合、物件の空室率が上がった場合、想定通りのリーシング（テナント誘致活動）ができないうちに、予定していた賃料収入が入らず、インカムゲインが減損・減少するリスクがあります。本リスク軽減のため、本ファンドではマスターリースを設定しております。



売却時に売却損が生じるリスク

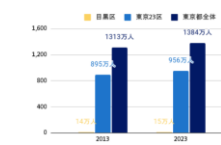
物件売却時に売却額が想定を下回った場合、キャピタルゲインが減少したり、出資元本が毀損するリスクがあります。本リスクの軽減のため、本ファンドでは優先劣後構造を採用しております。

第三者の不動産調査報告書による鑑定評価を取得し、また、周辺取引事例との比較を行うことなどにより、適正価格での取得に努めております。なお、取得日以降に随時売却活動を行い、売却先が見つかり次第売却を行う予定です。

※図は、優先劣後構造の仕組みを説明するためのものであり、実際の優先劣後・劣後売却の割合を示すものではありません。

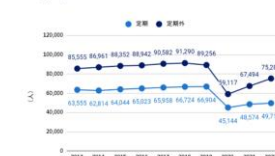


東京都・23区・目黒区の人口推移



出典：「住民基本台帳による東京都の世帯と人口」
<https://www.tokyo.go.jp/>
 目黒区「目黒区の人口」
<https://www.tokyo.go.jp/>

自由が丘駅の一日常乗客数の推移



出典：「自由が丘駅」

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

賃料事例・売却事例

投資に対する
リスクの考え方

リターン
シミュレーション

物件情報
(地図・土地・建物・図面)

運営事業者の概要/
賃貸借契約概要

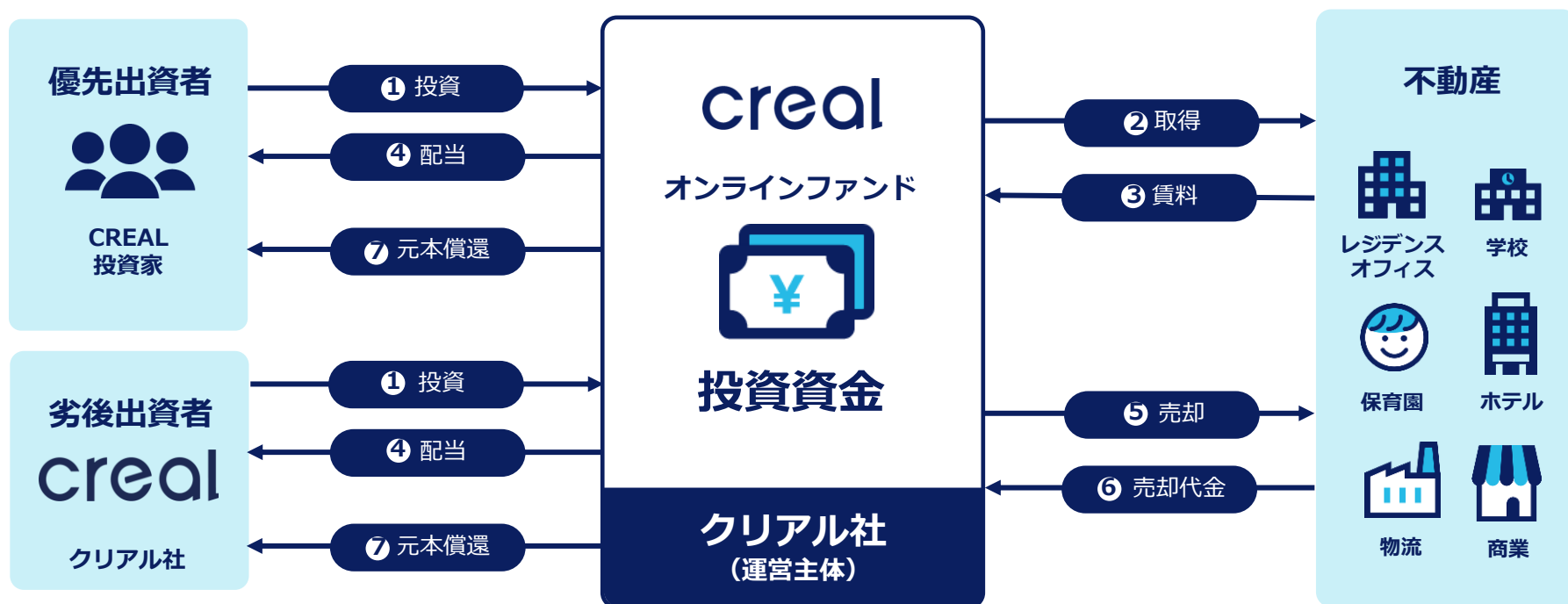
不動産調査報告書
建物診断書

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を得ない状況のことを指す

当社も一緒に投資

投資家を保護するため、出資持分を優先部分と劣後部分に分け、優先部分を保有するCREAL投資家が優先的に配当等を受け取る仕組みを構築
 想定どおりに収益が生じなかった場合のリスクを劣後部分を有する当社が負担(劣後出資額を上限とする)することにより、優先部分への配当等の確実性を高める仕組み



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
投資実績50億円超[※]

「保育園」「ヘルスケア施設」など
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

※ サービスローンチから2025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

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 • 当社の劣後出資で元本割れに対するクッションを提供	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

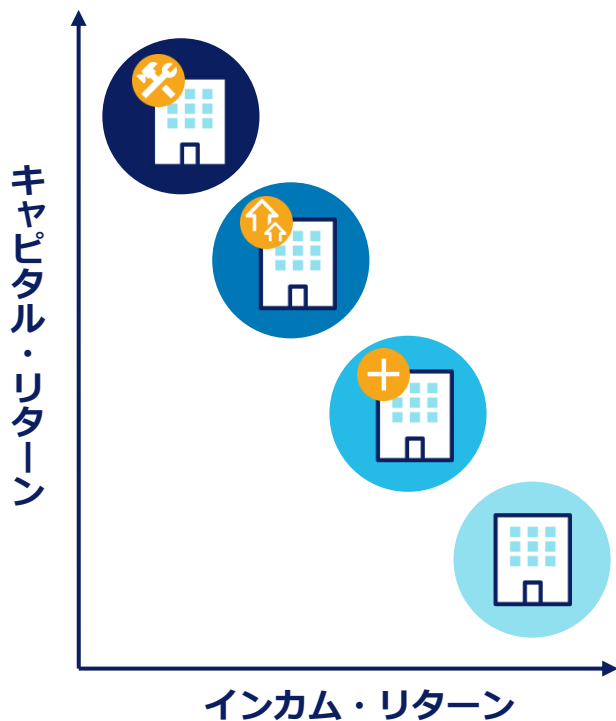
	エクイティ型 クラウドファンディング (不動産特定共同事業法)	貸付型 クラウドファンディング (貸金業法)
ガバナンス	1号/2号ファンド 事業者が物件の所有権を持ち、直接的に使用・収益・処分が可能。 3号/4号ファンド 所有権はSPCが保有し、アセットマネジメント業務を事業者が担う。直接的に使用・収益・処分が可能。	一般的には「ソーシャルレンディング」と呼ばれ、クラウドファンディングの運営事業者を介した資金需要者（借入人）に対する貸付であり、直接的な使用・収益・処分はできない。そのため、資金需要者（借入人）の財政状況や資金使途の管理、ガバナンスへの関与が重要。
情報開示	対象物件の運営・収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

※ 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ファンドのリスクリターン

「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。」を念頭に、当社はコア、コアプラス、バリューアッドファンドを中心にラインナップしている

リターンの比重



一般社団法人不動産証券化協会による定義
<https://index.ares.or.jp/ja/about/corefund.php>



■ オポチュニスティック型

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、市場動向予測に基づいた不動産の売買により、キャピタル・リターンの獲得を目的としたファンド



■ バリューアッド型

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、賃貸インカムの獲得に加えて、割安に取得した不動産等について、積極的に収益性を高め、不動産価値を増加させることによりキャピタル・リターンの獲得を目的として運用されるファンド



■ コアプラス型

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、コア型と同様、賃貸インカムの獲得を目的とするが、一部についてはキャピタル・リターンの獲得をも目的として運用されるファンド



■ コア型

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、不動産賃貸からの生じるインカム・リターン（以下「賃貸インカム」）の獲得を目的として運用されるファンド

リスク

大

小

当社の競争優位性の構成要素

不動産特定共同事業法(不特法)の電子取引業務の免許取得のみならず、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必要



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

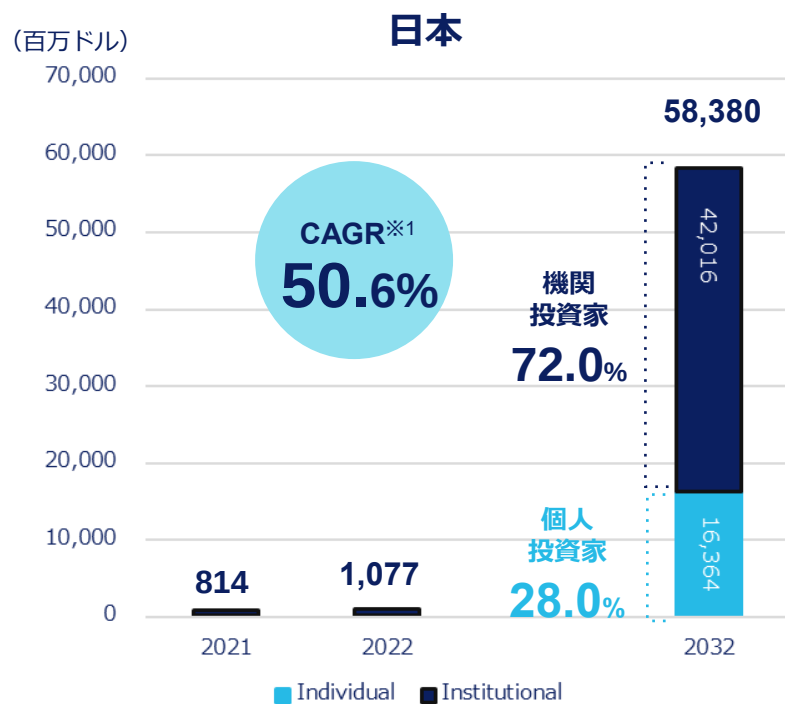
マーケティングチーム

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

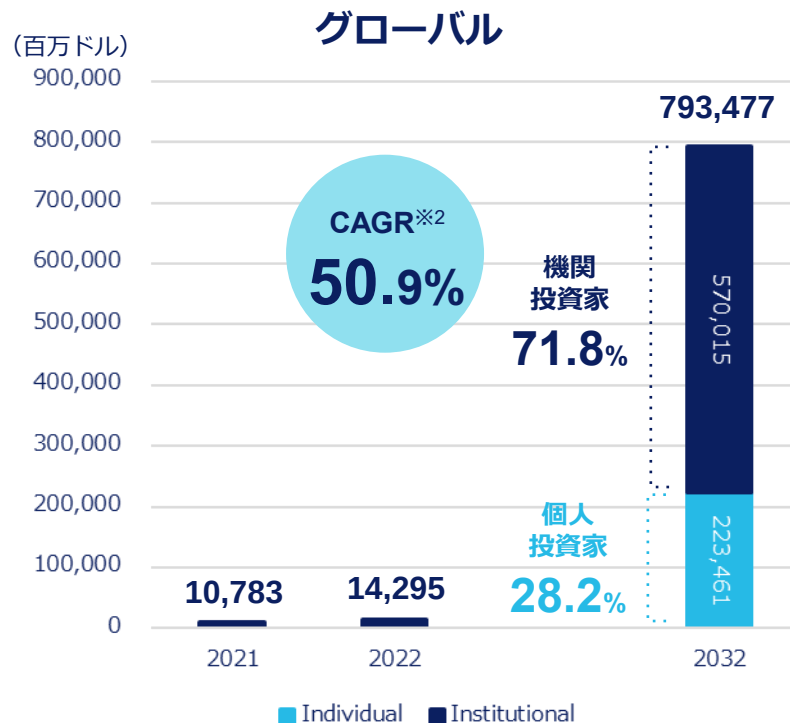
投資家の行動動態に沿った最先端かつ多様なマーケティング手法で効率的なCPAを実践

オンライン不動産投資の進展 不動産クラウドファンディング市場の成長

クラウドファンディング技術を活用することにより多くの個人がインターネットで少額から不動産に投資が可能となり、世界的にオンライン不動産投資マーケットの拡大が予想されている。2032年の日本の市場規模は約583億ドル（2023年3月31日中心相場133.48円換算で7.79兆円）とも推計されている



※1 2022年から2032年までの日本のオンライン不動産投資残高の年率成長予測
 ※2 2022年から2032年までのグローバルのオンライン不動産投資残高の年率成長予測

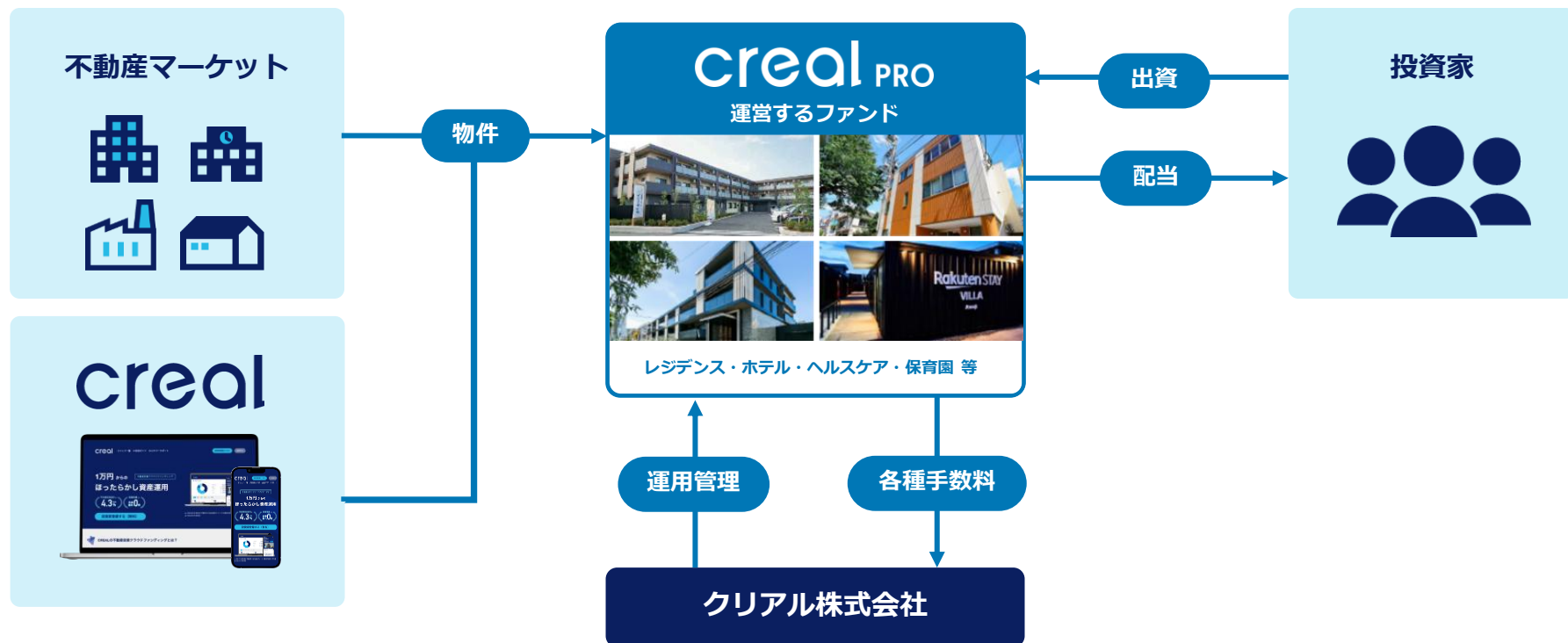


出典: Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)

CREAL PROサービス

機関投資家・富裕層向けサービス CREAL PRO

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 PBサービス

CREAL PBで推進するDXと競争優位性

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。①物件仕入れ、②販売/顧客管理、③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

首都圏の中古マンション流通市場

自社開発DXにより、仕入れ・販売・顧客管理・賃貸管理の全てを効率化
TAM ※1は巨大であり、大きな成長余地が存在



※1 「Total Addressable Market」の略で、市場で獲得できる最大の市場規模のこと、すなわちサービスおよび商品の需要の合計のこと

※2 公益財団法人東日本不動産流通機構「月例マーケットウォッチ（2023年4月度～2024年3月度）Ⅰ．中古マンションレポート 1．首都圏・都県別概況（1）成約状況」より算出

※3 2024年3月期におけるCREAL PBの売上高(約71億円)が首都圏中古区分マンションマーケット(約1.7兆円)に占める割合

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