

2025年5月15日

各位

会社名 クリアル株式会社
 代表者名 代表取締役社長 執行役員 CEO 横田 大造
 (コード番号: 2998 東証グロース)
 問合せ先 取締役副社長 執行役員 CFO 金子 好宏
 (TEL.03-6264-2561)

中期経営計画『Game Changer 2030』の策定に関するお知らせ

当社は、2025年5月15日開催の取締役会において、2030年3月期を最終年度とする5カ年の中期経営計画『Game Changer 2030』について決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 対象期間

2026年3月期から2030年3月期まで（5カ年）

2. 中期経営計画『Game Changer 2030』の位置づけ

当社は、「不動産投資を変え、社会を変える」というコーポレートミッションを掲げ、デジタル技術を駆使して、資産運用における新たな選択肢と価値を提供してまいりました。

オンライン不動産投資業界のリーディングカンパニーとして、さらなる成長を追求するとともに、不動産投資及びオルタナティブ投資を通じて資産運用のあり方を根本から変革していく。その挑戦の先頭に立ち、社会にとっての“ゲームチェンジャー”になるという強い意志を込めて、中期経営計画『Game Changer 2030』を策定いたしました。

3. 2030年3月期 財務目標（連結ベース）

	2025年3月期実績	2030年3月期目標
GMV ^{※1}	256.9億円	2,500億円
売上総利益	56.7億円	270億円
親会社に帰属する当期純利益	13.5億円	100億円
ROE ^{※2}	30.2%	40.0%
自己資本比率 ^{※3}	9.8%	40.0%
配当性向	当面の目安として、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	

※1 Gross Merchandise Value（流通取引総額）の略であり、CREAL及びST（セキュリティ・トークン）事業においてファンド組成のため調達した資金額

※2 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)

※3 自己資本比率=株主資本÷総資産

中期経営計画『Game Changer 2030』の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

2025年5月

中期経営計画 “Game Changer 2030”

creal

クリアル株式会社

証券コード：2998

Game Changer 2030



クリアル株式会社 代表取締役社長

横田 大造

クリアル株式会社は、「不動産投資を変え、社会を変える」というコーポレートミッションを掲げ、デジタル技術を駆使して、資産運用における新たな選択肢と価値を提供してまいりました。

当社は、2018年11月から不動産クラウドファンディングサービスを開始し、2025年3月末日現在、サービス開始以降の累計GMV（Gross Merchandise Value、流通取引総額）は730億円、累計投資家数は9万7千人に達し、オンライン不動産投資業界のリーディングカンパニーとして成長を続けています。

当社の不動産クラウドファンディングサービスは、従来の不動産特定共同事業法1号2号に基づくサービスに加えて、今年度からは不動産特定共同事業法3号4号に基づくサービスの開始を予定しております。また、セキュリティ・トークン（ST）を活用した新領域への参入も計画しており、オンライン不動産投資市場におけるプレゼンスの一層の拡大を図るとともに、その他オルタナティブアセットを対象とした革新的なプロダクトの開発にも取り組んでまいります。このように当社は、資産運用の常識を塗り替える“ゲームチェンジ”の局面を迎えており、今まさに次なるステージへと踏み出そうとしています。

不動産投資及びオルタナティブ投資を通じて資産運用のあり方を根本から変革していく。その挑戦の先頭に立ち、社会にとっての“ゲームチェンジャー”となるという強い意志を込めて、当社は中期経営計画「Game Changer 2030」を策定いたしました。

資産運用の常識を打ち破り、新たな価値を創造する。既成概念に捉われないことなく、お客様、社会、そして未来にとって本質的に意味のある変革を推し進める。そのすべての原動力は、社員一人ひとりの情熱と挑戦心に他なりません。「Game Changer 2030」は、私たちがこれからの10年をどう生き抜き、いかに輝くかを描いた羅針盤であるとともに、すべてのステークホルダーの皆様とともに創り上げる“共創の未来”への道標でもあります。

次なる成長のステージへ向けて、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

INDEX

01 中期経営計画策定に向けて

02 中期経営計画：目指す姿と経営目標

03 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー

※ 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。

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。

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

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

当社のトラックレコードの振り返り

当社は、急速に成長するオンライン不動産投資市場におけるマーケットリーダーとして、不動産クラウドファンディングサービスは大きな成長を継続。また、その他のサービスと合わせて利益規模の大幅な成長を実現

クラウドファンディング「CREAL」の大きな成長

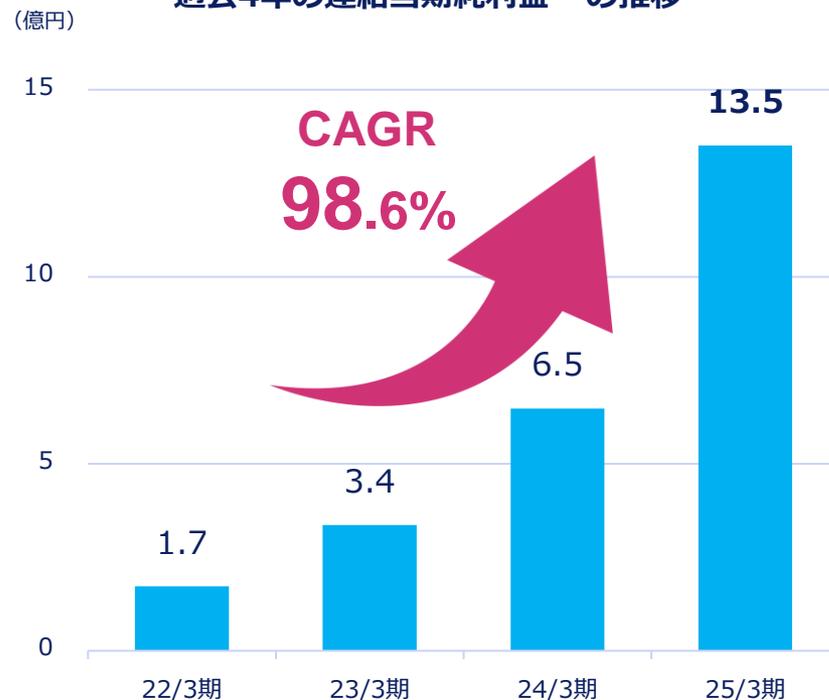
累計獲得GMV※1の推移



※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

利益規模の大幅な成長

過去4年の連結当期純利益※2の推移



※2 親会社株主に帰属する当期純利益

当社の上場来の取り組みの振り返り

当社は上場来、ミッション実現に向けて、様々な事業面の取り組みとDX施策を推進
2025年3月期は非連続な成長に向けたM&Aを実施するとともに、不特法3号4号の許可申請を行ったことで、今後はより加速的な成長を目指すフェーズに入る

		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	
CREAL	累計投資家数	4.1万人	6.4万人	9.7万人	
	累計GMV	276億円	476億円	733億円	
事業関連イベント		2022年4月 東京証券取引所 グロース市場上場	2023年11月 シンガポール 子会社設立	2024年5月/7月 ホテル運営事業参入 ホテル運営子会社設立	2025年3月 不特法3号4号 許可申請
DX施策		<ul style="list-style-type: none"> CREAL iOSアプリのリリース 会員プログラム開始 CREAL workspaceによる情報一元管理 	<ul style="list-style-type: none"> CREAL androidアプリのリリース CREAL conciergeの機能拡充 SBI証券経由登録手続き省力化 	<ul style="list-style-type: none"> CREAL HOTELSサイトローンチ CREAL HOTELS AIレベニューマネジャーF/S CREAL manager契約書作成自動化機能 不特法3号/4号ローンチに向けた機能整備 STシステム基盤構築プロジェクト始動 	
資本提携 M&A他		2023年1月 SBIホールディングス との資本業務提携	2023年8月 不動産クラウド ファンディング協会設立	2024年11月 TAT持分法適用 関連会社化	2025年1月 臼木証券完全子会社化 ST事業参入方針発表
株主還元				2025年3月 配当・株主優待開始	

INDEX

01 中期経営計画策定に向けて

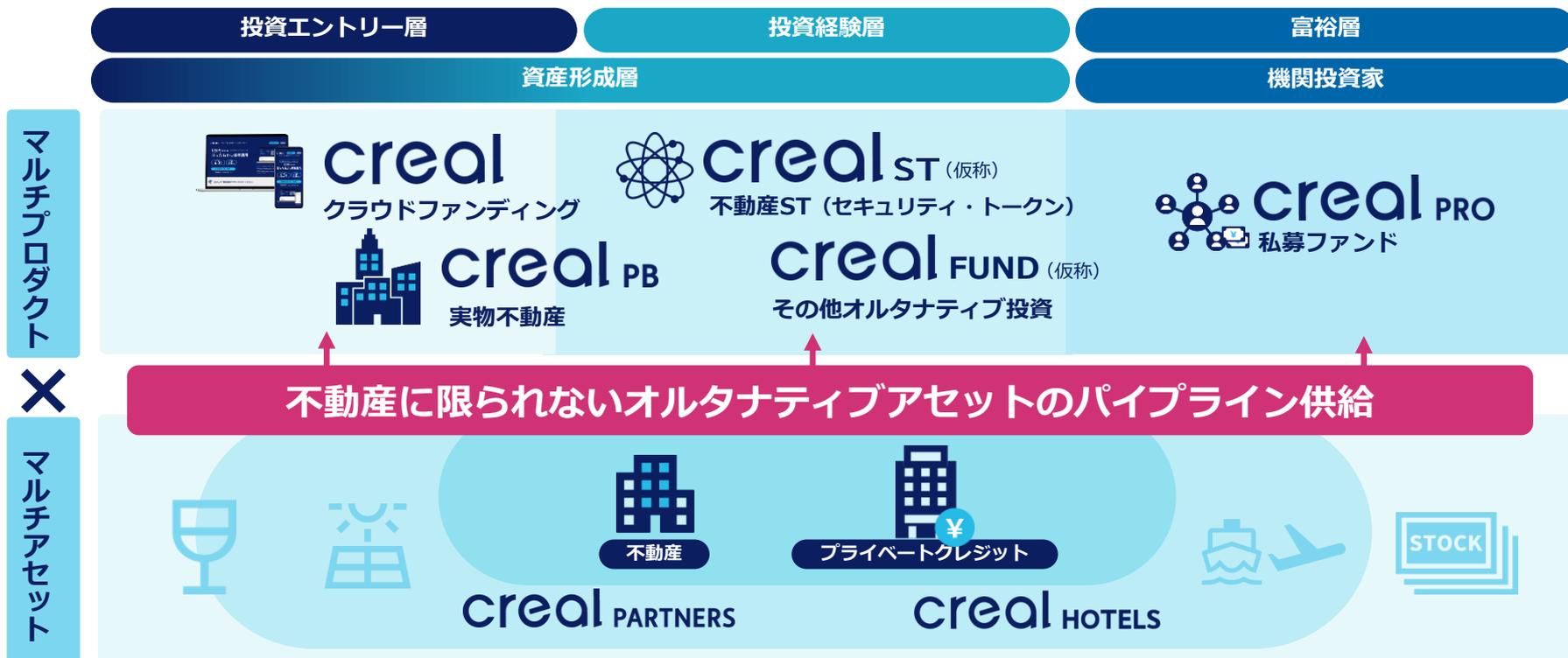
02 中期経営計画：目指す姿と経営目標

03 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー

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



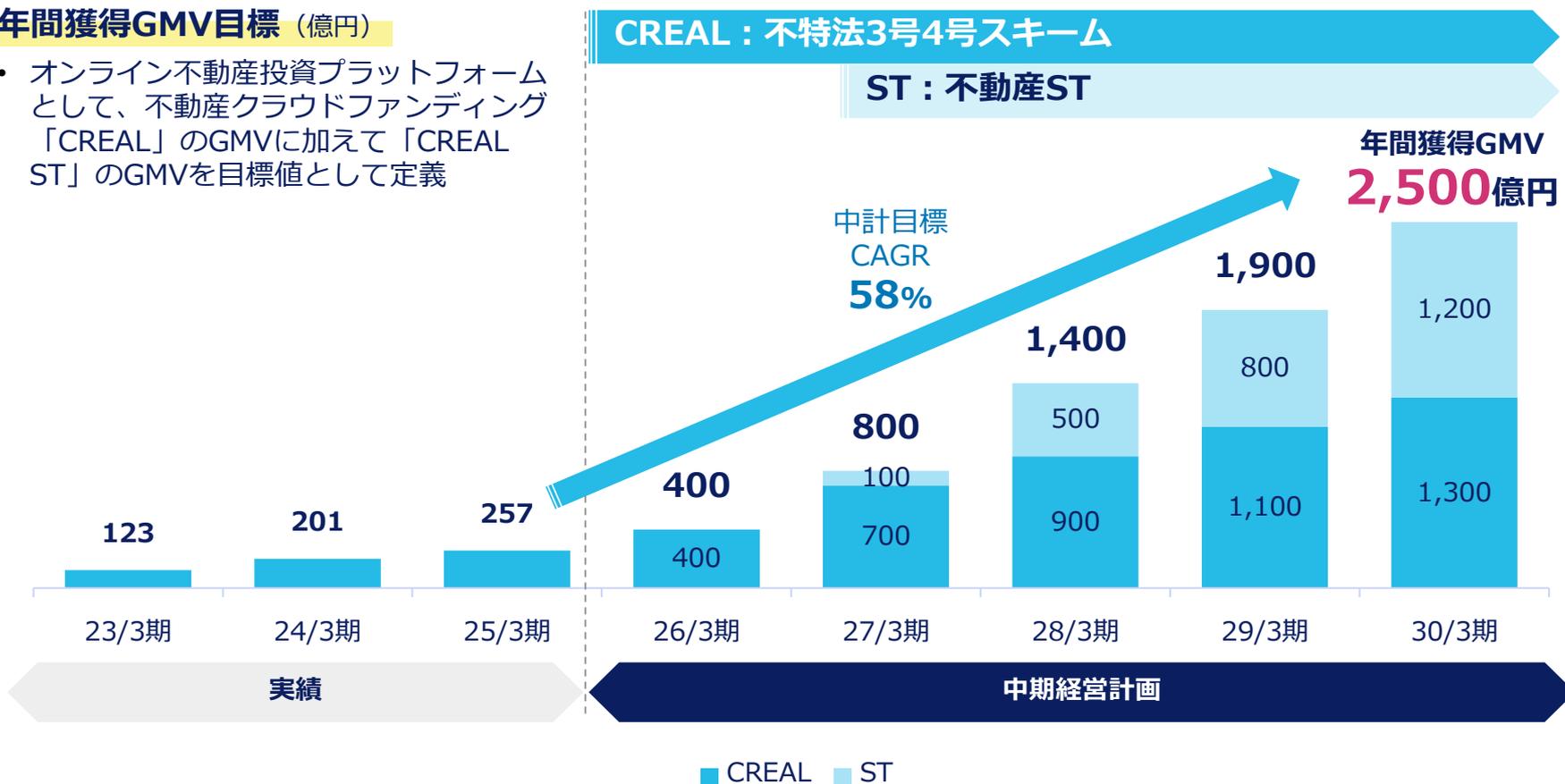
あらゆるオルタナティブアセットを資産運用の対象に加えていく資産運用プラットフォームへ発展
金融商品を自ら作り出し、自ら販売する = 「金融商品 SPA」 (金融商品 製造小売業)

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)

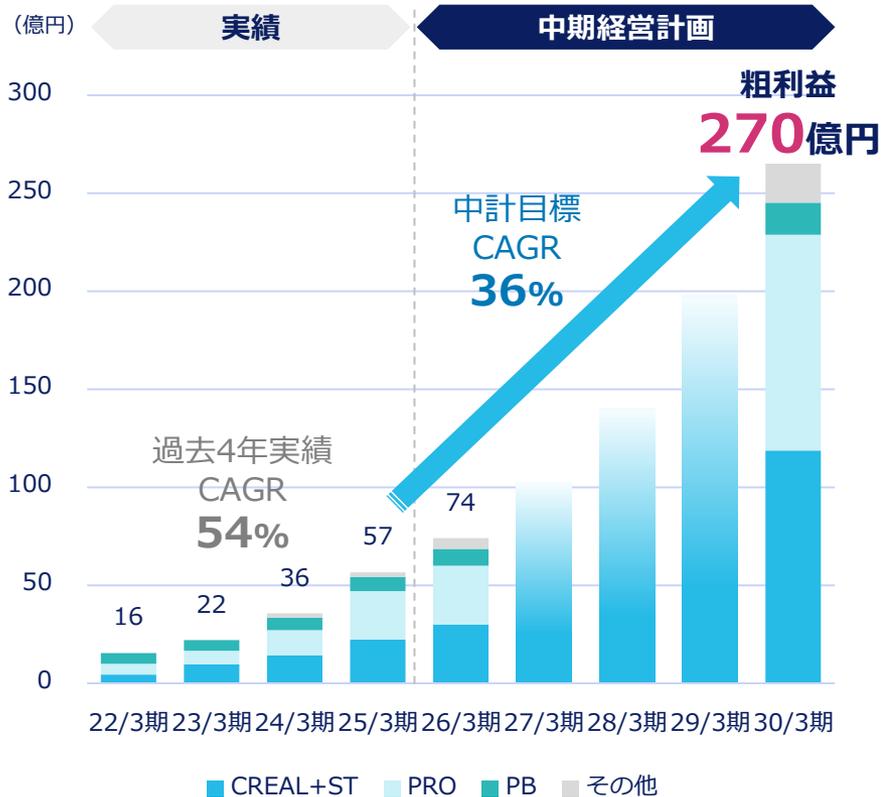
- オンライン不動産投資プラットフォームとして、不動産クラウドファンディング「CREAL」のGMVに加えて「CREAL ST」のGMVを目標値として定義



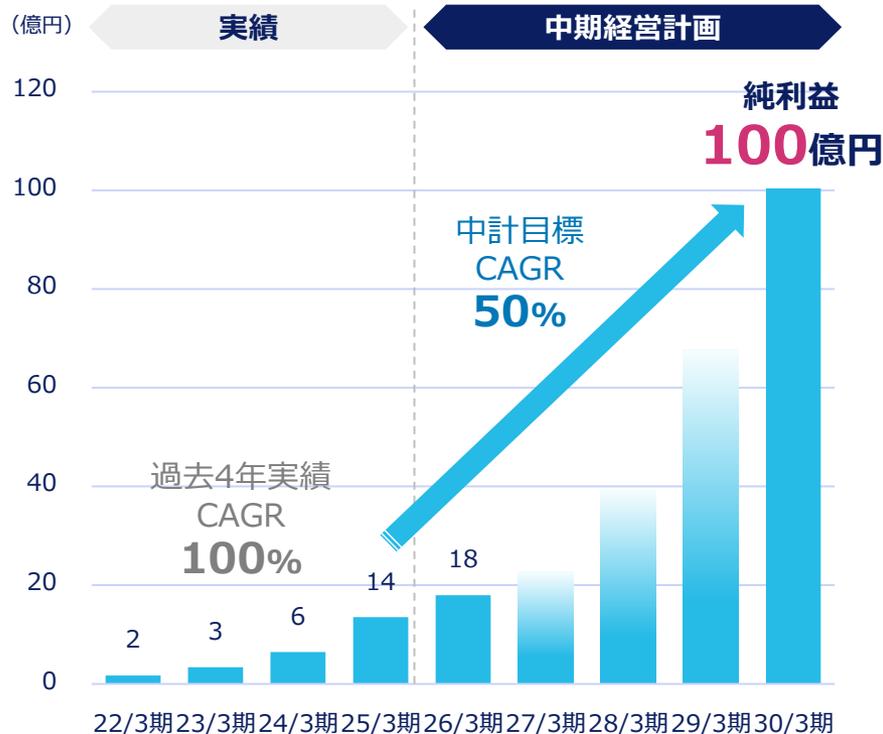
中期経営計画における利益目標

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

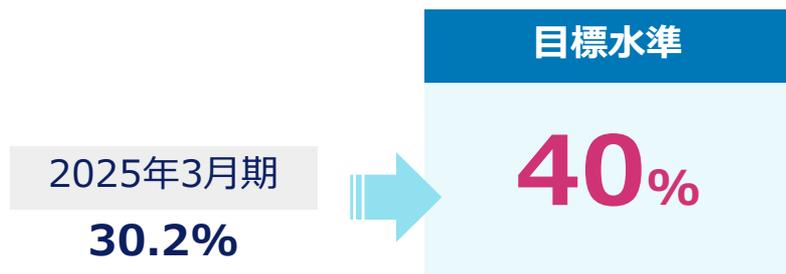


中期経営計画における目標とする財務指標

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

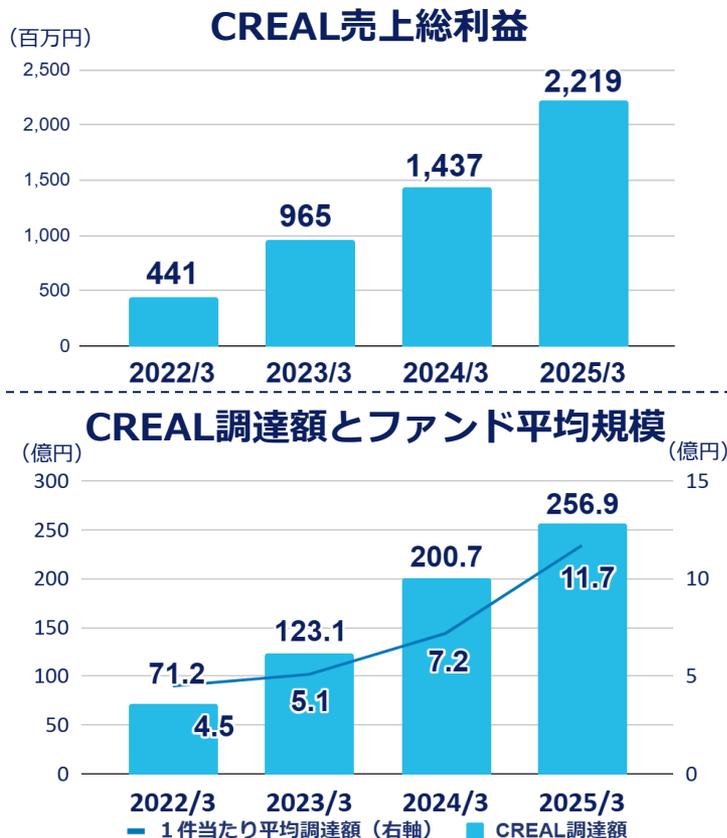
INDEX

- 01 中期経営計画策定に向けて
- 02 中期経営計画：目指す姿と経営目標
- 03 中期経営計画：事業別方針と事業シナジー**

【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
	<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>
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

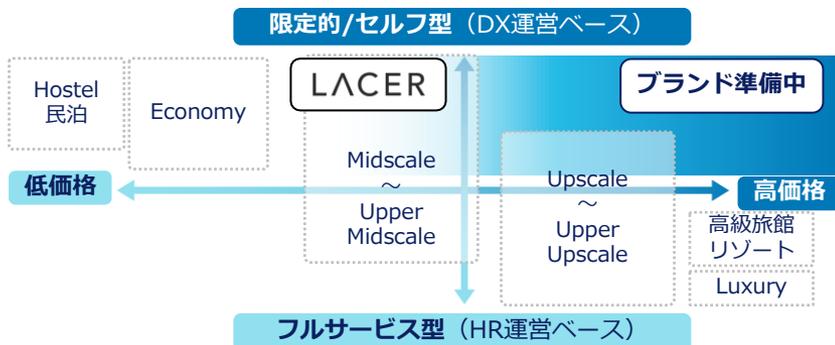
【成長戦略】

- 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テーマ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）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 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

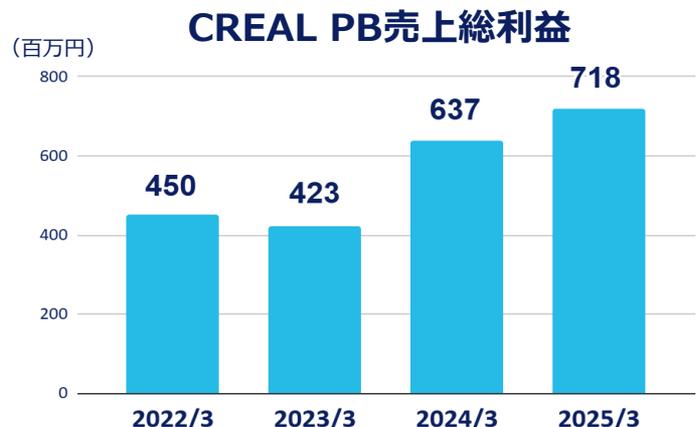
【重点施策】

- 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/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。もともと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



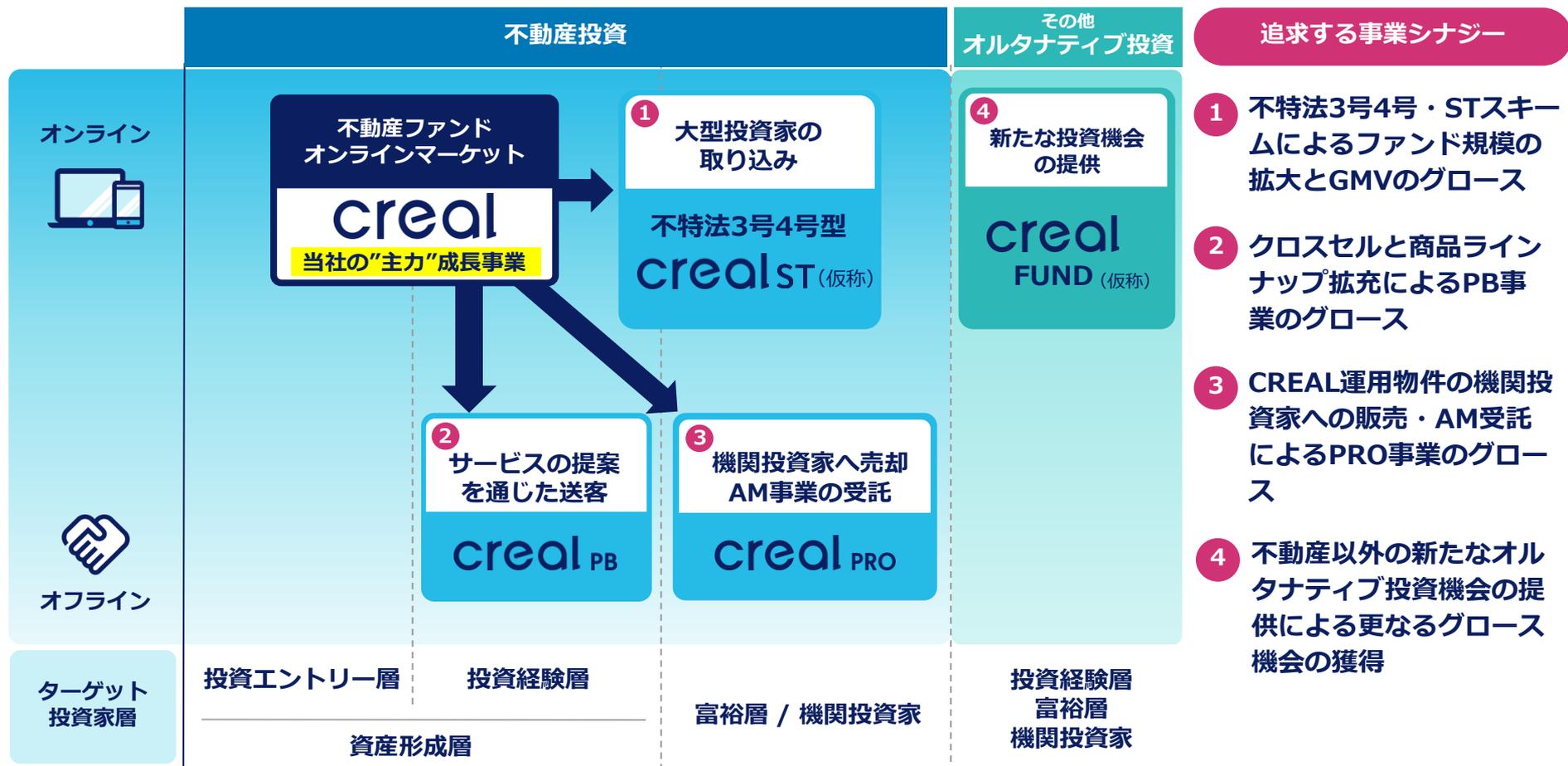
老人ホーム開発

※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



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