

2025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	237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 ※1	1,280,909,250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 売上高・割合 ※2	11,689百万円（27.9%）	21,386百万円（51.1%）	8,281百万円（19.8%）
主な投資家 (顧客)	機関投資家 超富裕層投資家 ※3	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 ※4	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／一棟）、太陽光
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 2025年3月末時点 ※2 2025年3月期実績（その他事業が1.2%を占める） ※3 純金融資産を5億円以上保有する世帯
※4 「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



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※3

733 億円※4

投資家数成長率

52%※5

GMV成長率

54%※5

※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

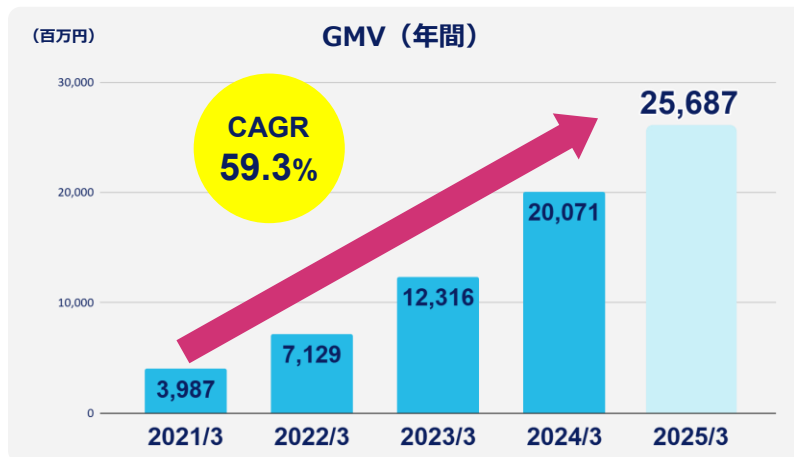
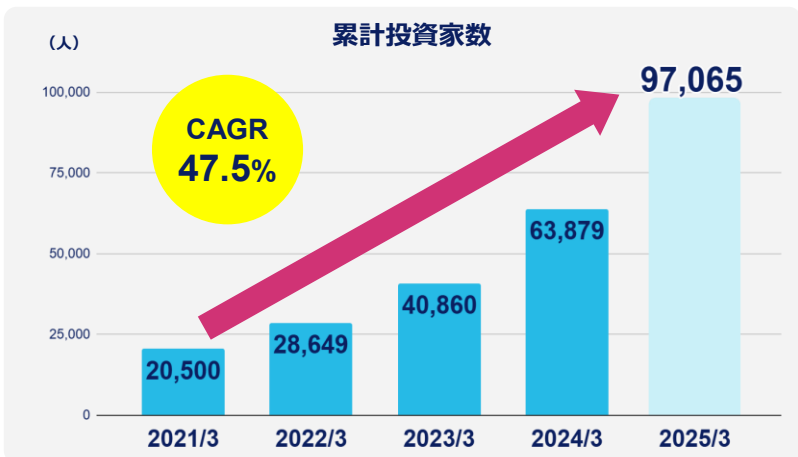
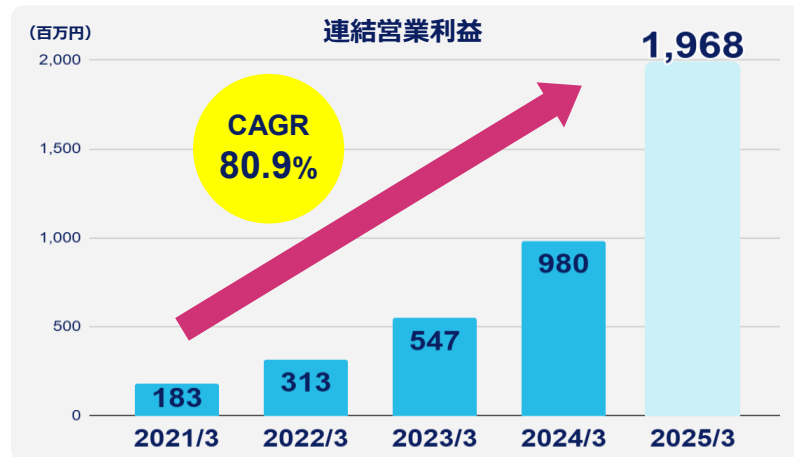
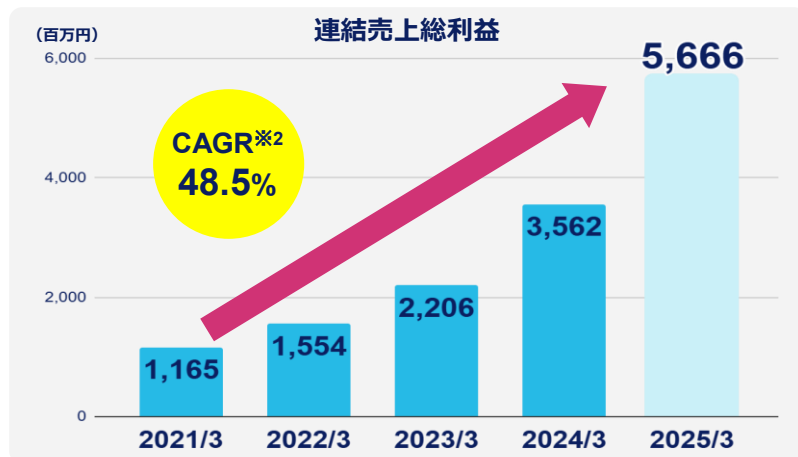
※3 Gross Merchandise Value（流通取引総額）の略でありCREALにおいてファンド組成のため投資家から調達した資金額

※4 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

※5 2024年3月末～2025年3月末の成長率

主要KPIは高成長を継続

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

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
資産運用プロセスに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

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

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**

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。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
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 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。現在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。

経営陣紹介ー 社外取締役／監査役

社外取締役※1

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

※1 当社社外取締役の永見世社は、2025年6月25日の定時株主総会終結の時をもって退任を予定しており、本ページには記載しておりません

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

資産運用プラットフォーム事業

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



creal
クラウドファンディング

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



creal PB
実物不動産

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



creal PRO
私募ファンド

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

当社の商流と収益構造 「CREAL」

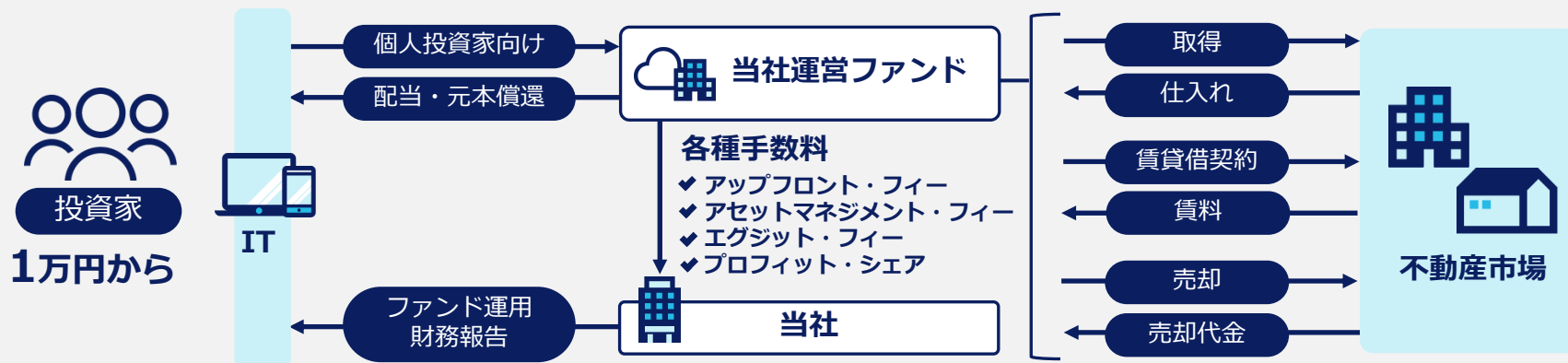
クラウドファンディングを活用した不動産ファンドオンラインマーケット事業。
 投資家が一口1万円からさまざまな不動産へ投資できるサービスであり、投資家登録から投資実行に至るまですべてオンラインで不動産投資を完結することができるサービス。
 資産運用において重要な位置づけを占めるにもかかわらず、投資に必要な多額の資金と手間、専門的な知識が障害となり個人にとっては遠い存在であった不動産投資への門戸を広く個人に開放するサービス。

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※

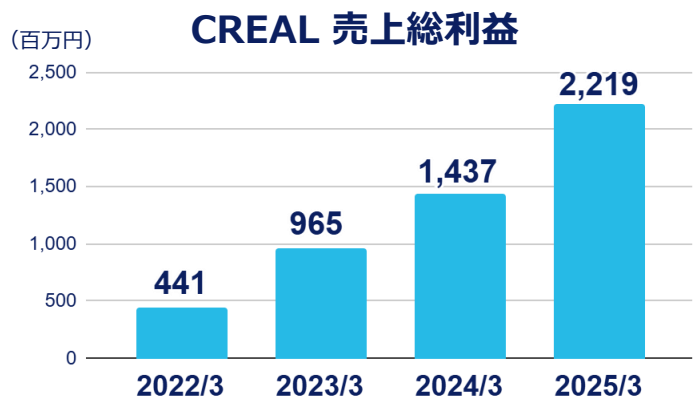
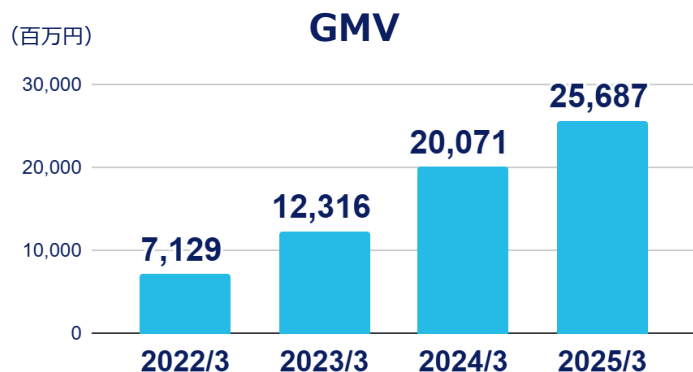


※ サービスローンチから2025年3月末までの各ファンド想定運用期間は3か月～7年

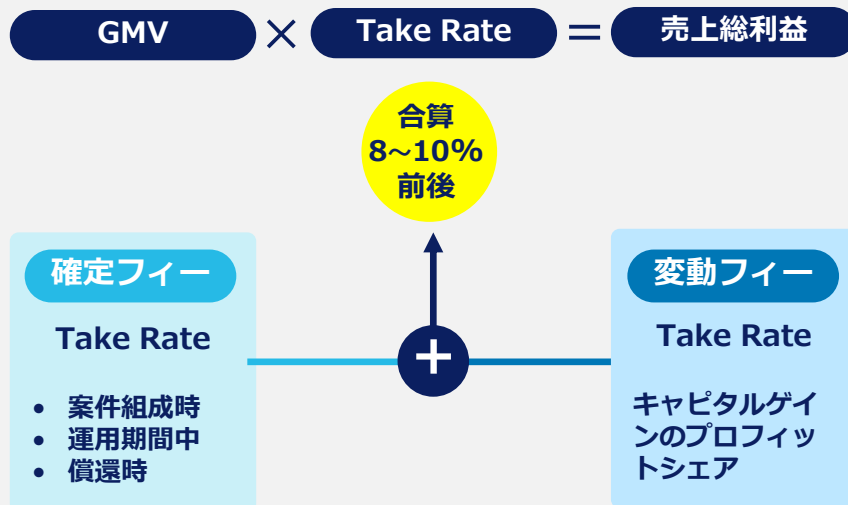
主要KPIの推移「CREAL」

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

当社の商流と収益構造 「CREAL PRO」

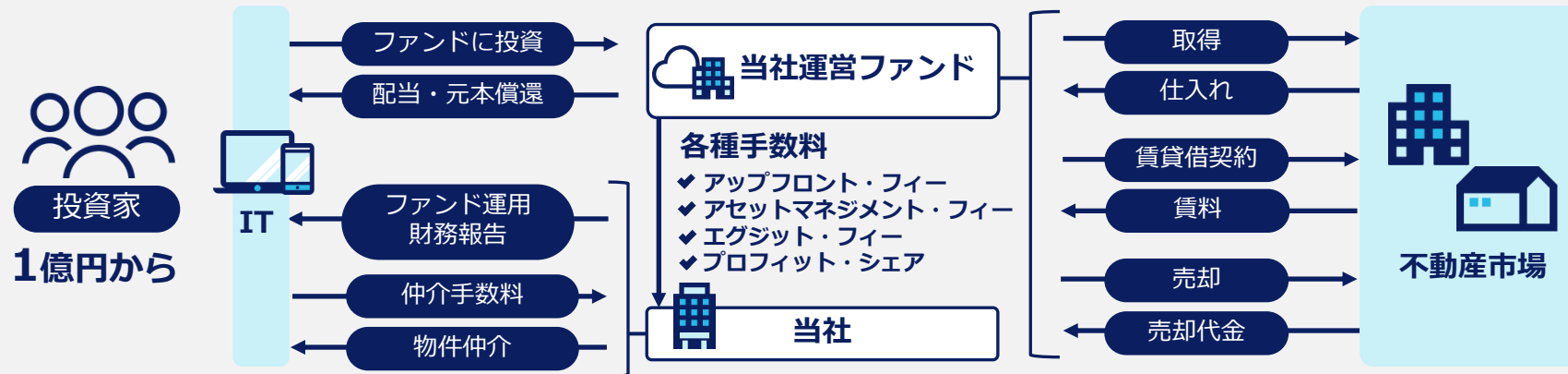
機関投資家・超富裕層向けの資産運用サービスで、大型不動産への投資を通じた資産運用を展開。当社がソーシングした投資物件をもとに私募ファンドの組成を行い、当社の資産運用ノウハウを生かしたバリューアップ施策を用いて投資家へ投資機会を創出。

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



当社の商流と収益構造 「CREAL PB」

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）。

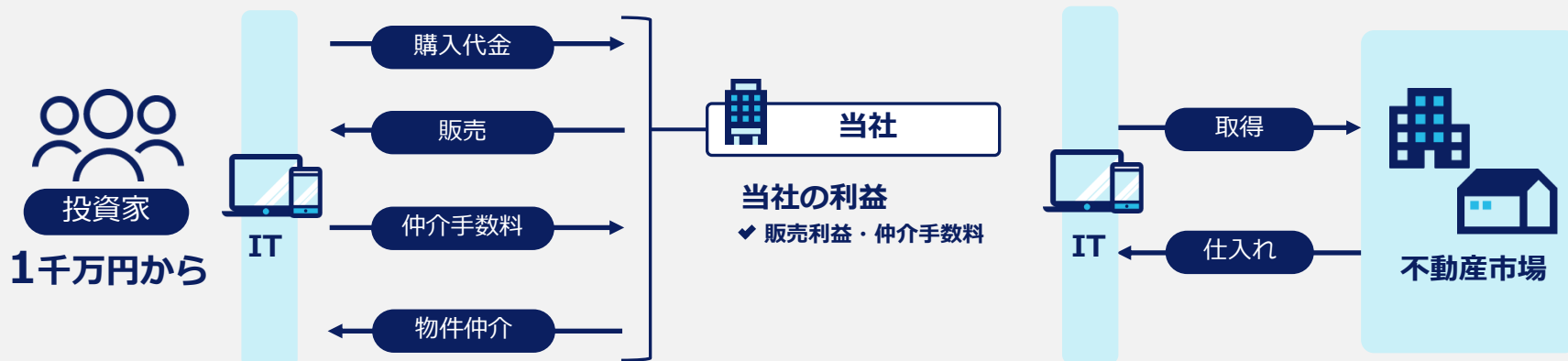
不動産投資に関わる一連のプロセス各所でのDX化を通じ、業務改善やコスト削減、また顧客にとっての利便性が高まる取り組みを展開。

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



自社ブランドホテルの運営スタート 「CREAL HOTELS」

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



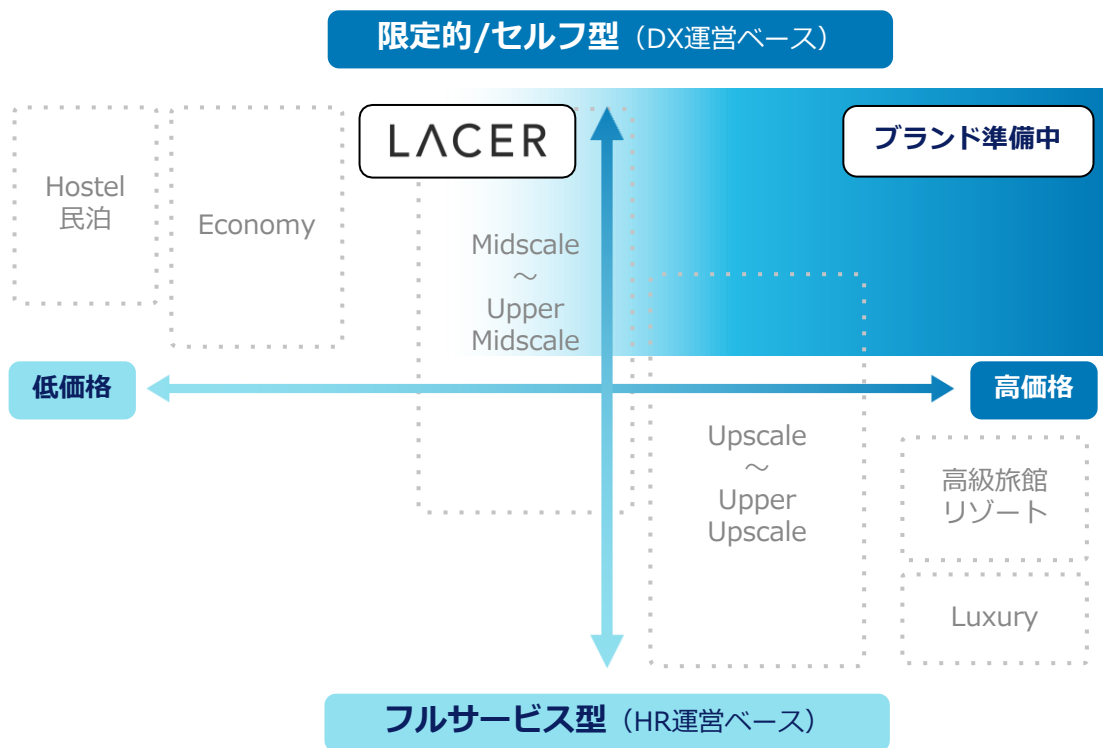
DX活用による今後のビジョン

- 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

今後の展開 「CREAL HOTELS」

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。

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

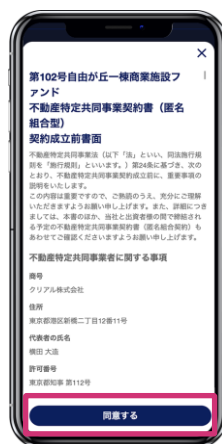
クラウドファンディング技術を活用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

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



わかりやすく 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。



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

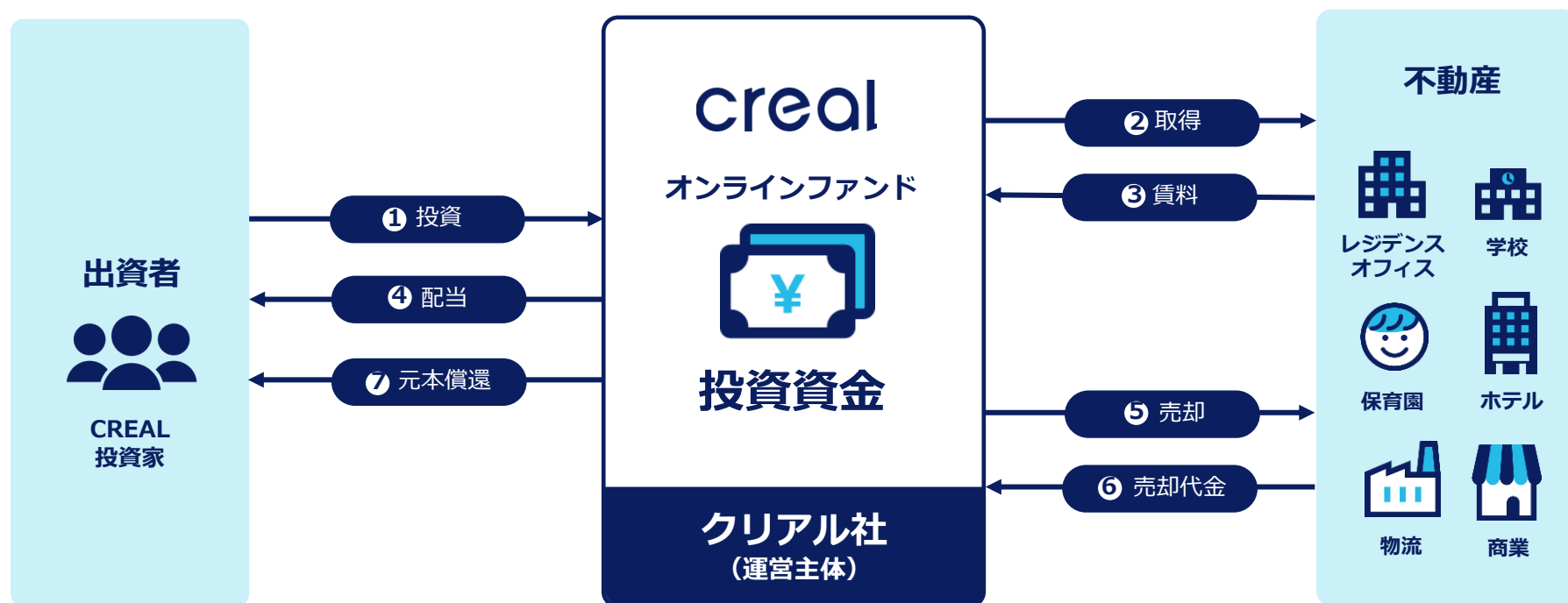
不動産調査報告書
建物診断書

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

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します。



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



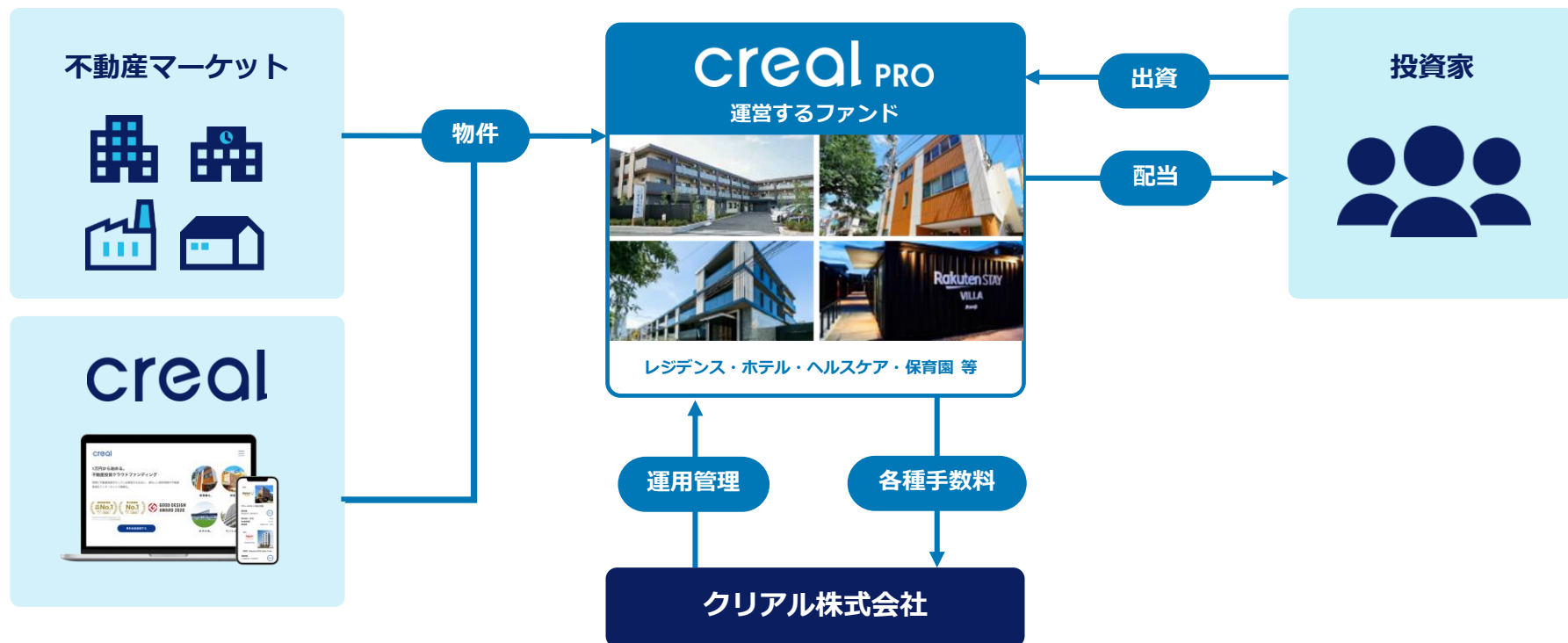
Q Stay and lounge上野

※ 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

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 PROの運営するファンド

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



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の成長

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が強化。

多くの案件クローズを通じ、売却収益、トランザクション収益、期中収益のすべてが活況に。

	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	長期保有によるバリューアップなど、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 物件サイズ次第では売上高を大きく引き上げる	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 フィー収入であり、売上高の大部分が利益となる	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 フィー収入であり、売上高の大部分が利益となる
事例	 コロナ禍により長期バリューアップを図ったホテルを事業法人に売却	 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	 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

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

物件仕入れにおける質と量の向上

CREAL buyerにより物件情報をWebから自動取得、AIにより算出された予測価格と販売価格の乖離を測定し「お得率」を自動算定。良質な物件を仕入れ担当者に自動的に推薦することで仕入れプロセスの質と量を向上。従来型のオフラインによる仕入れ業務と併用する形でCREAL buyerを活用。

従来の典型例

物件のマニュアル収集



- 電話・メール・FAXで仕入れ物件候補の情報を入手

ターゲットリスト作成



- 仕入れ担当にて個別に適正
- 賃料・適正価格の算定
- 割安な物件を選定

買取交渉



- 物件売主へ連絡
- 買取交渉を開始

当社

物件の自動収集



- AIによる適正賃料・適正価格の算定
- 売価と適正価格の乖離を算定（「お得率」の算定）

ターゲットリスト自動作成



- お得率の高い物件につきcsvファイルを自動作成
- 仕入れ担当者にメールにて即時通知

買取交渉



- 即時に売主へ連絡
- 買取交渉を開始

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。

従来の典型例

個別連絡



- 電話・メール・FAXで物件管理状況、賃貸状況、収支状況、また販売中の不動産についても個別に連絡

情報の分散管理



- 不動産オーナーは物件情報を分散管理
- 売出中の不動産情報についても別途問い合わせ

個別買い増し提案



- 買い増しの相談につき個別提案

当社

一括連絡



- CREAL conciergeを通じ、賃貸状況、収支状況、販売中の不動産について一括連絡

情報の一括管理



- 物件の契約書、収支状況を一元管理
- 販売中の不動産についての買い増しもアプリを通じて連絡

オーナーからの問合せ 買い増し促進



- CREAL conciergeを通じ買い増しを促進

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

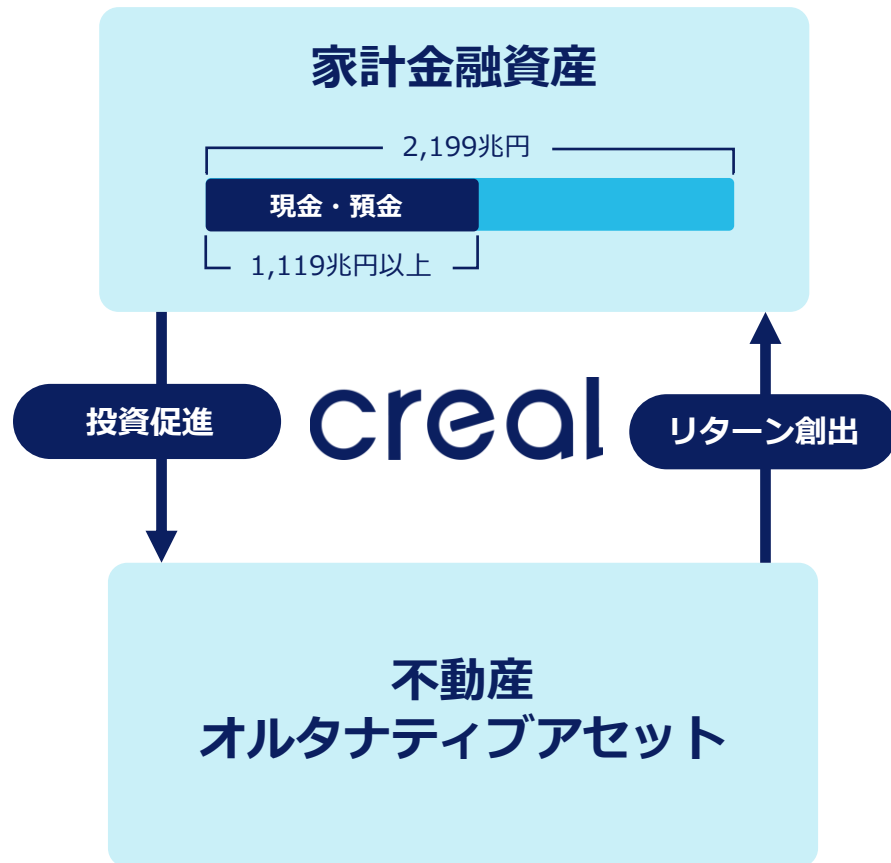
04 経営指標

05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策

当社の狙うターゲット市場

資産運用プラットフォーム「CREAL」を通じて、眠っている家計の現金・預金の投資を促進。将来的には不動産以外のオルタナティブアセットへと領域を拡大予定。



家計の現金・預金 **1,119兆円**※1

日本の家計金融資産は約2,199兆円。

そのうち、50%超の1,100兆円以上が

リターンが低い現金・預金に眠っている。

国内収益不動産 **315.1兆円**※2

国内の伝統的な収益不動産だけで315.1兆円。

海外不動産、ESG不動産、再生エネルギー施設などのオルタナティブアセットも含めると、当社が狙うターゲット市場はさらに大きい。

※1 資金循環の日米欧比較 2024年8月30日 日本銀行調査統計局より

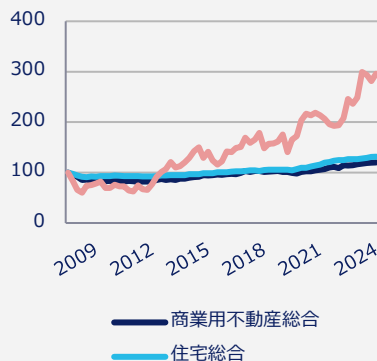
※2 ニッセイ基礎研究所 わが国の不動産投資市場規模（2024年）より
収益不動産とは、オフィス、賃貸住宅、商業施設、物流施設、ホテルの用途に分類される不動産を指す

Why 不動産投資？Why DX？

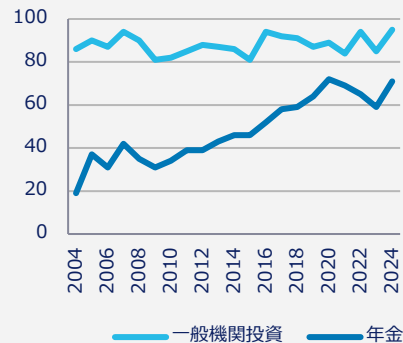
国策でもある日本の資産運用はハイリスクハイリターンの株式投資に偏りがち。ミドルリスクミドルリターンの資産運用手段である不動産投資にDXを融合させることは、**個人の不動産投資を一気に普及する大きなチャンス**。誰でも気軽に安定的な資産運用ができる社会を実現する

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**

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**

※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。

※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

【参考】株式取引オンライン化のインパクト

株式取引は古くは対面販売であったが、1998年5月にオンラインでの取引が開始され一般個人への門戸が開放された。その後取引高は大きく成長し、現在は個人投資家の多くがネット証券で口座開設・取引を行っている。不動産投資市場においても、小口化・オンライン取引化が進めばより多くの個人投資家の市場参加が期待される。

東京証券取引所 年間売買代金の推移



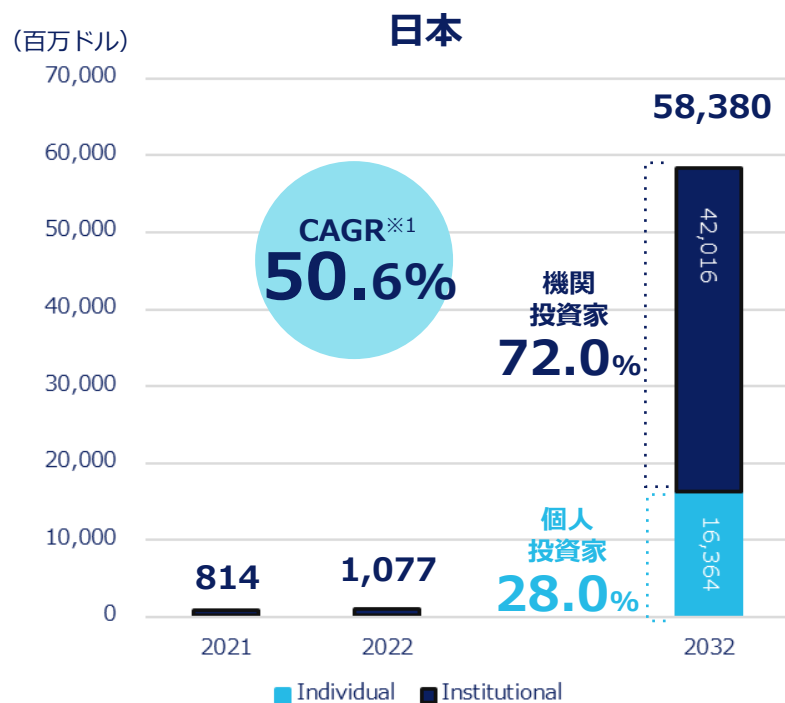
出典：日本取引所グループHP、その他統計資料より

2022年3月以前：東京証券取引所市場第一部、市場第二部、マザーズ、JASDAQスタンダード、JASDAQグロースの売買代金の合計

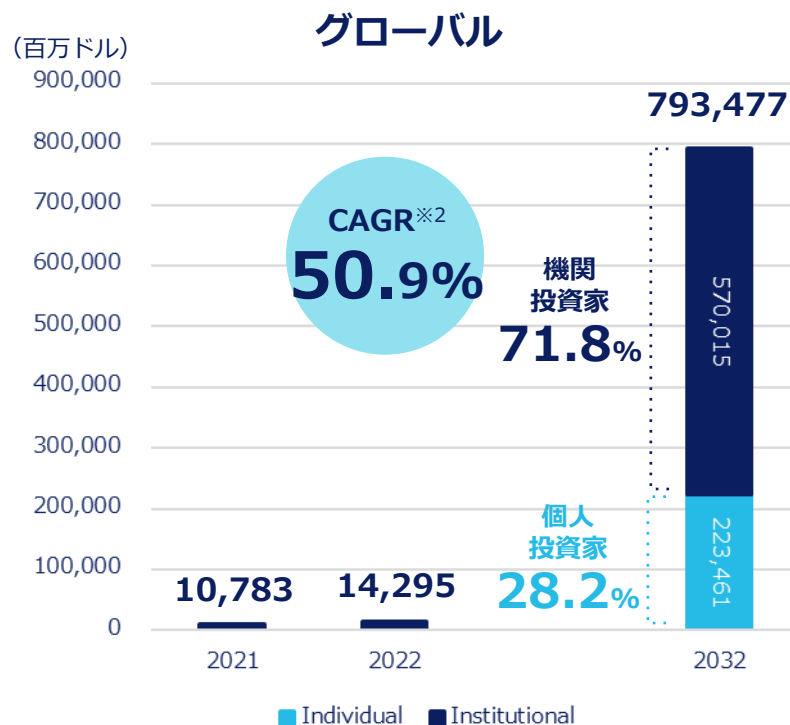
2022年4月以降：東京証券取引所プライム市場、スタンダード市場、グロース市場の売買代金の合計

オンライン不動産投資市場の成長

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小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)

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

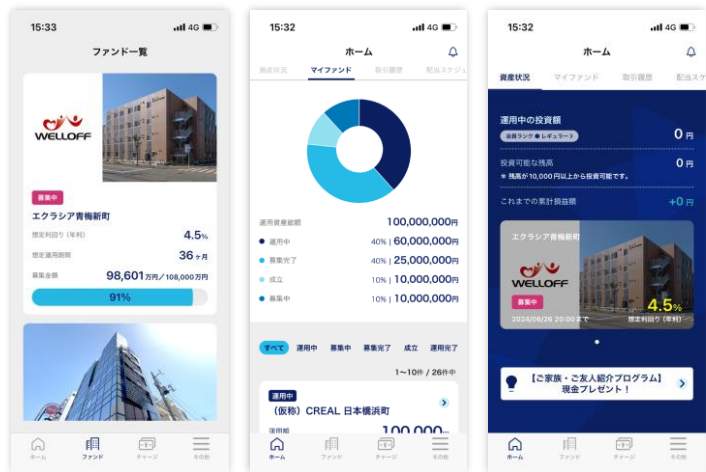
大手Webマーケティング企業で経験とスキルを積んだマーケター

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

社内人材による高い技術基盤と洗練されたUI/UX (※)

GOOD DESIGN AWARD
2020年度受賞

Ruby biz
Grand prix 2020



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。

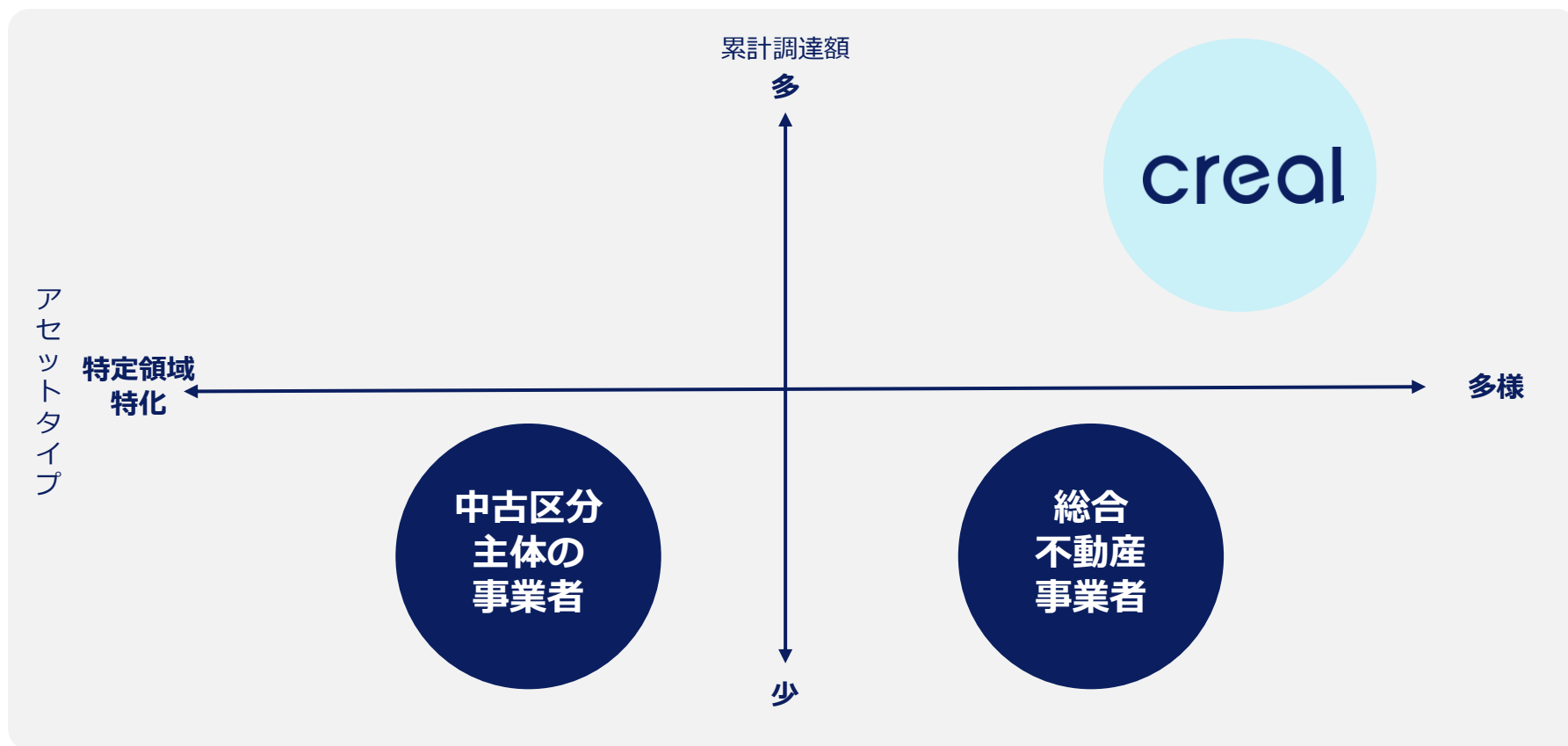
新規案件の募集開始や配当金・レポート等をプッシュ通知でお知らせすることで、アクティブ率が向上。

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。

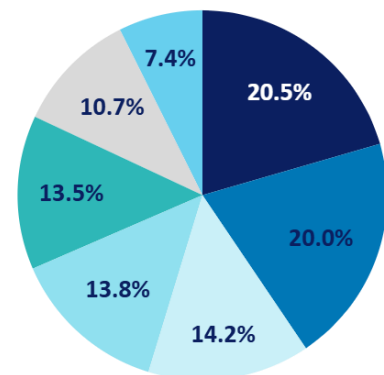


CREALファンド総括

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

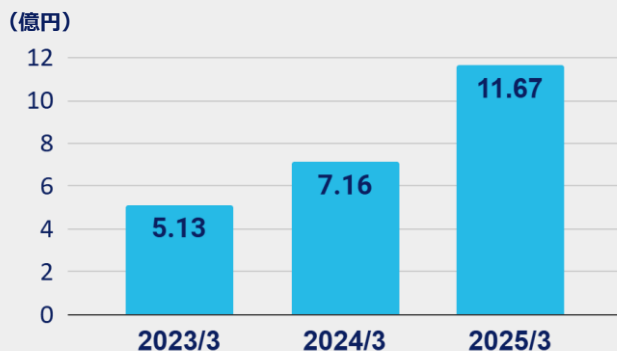


● ホテル ● レジ
 ● 商業 ● ヘルスケア※2
 ● 物流 ● オフィス
 ● その他

※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

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

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83億円)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

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

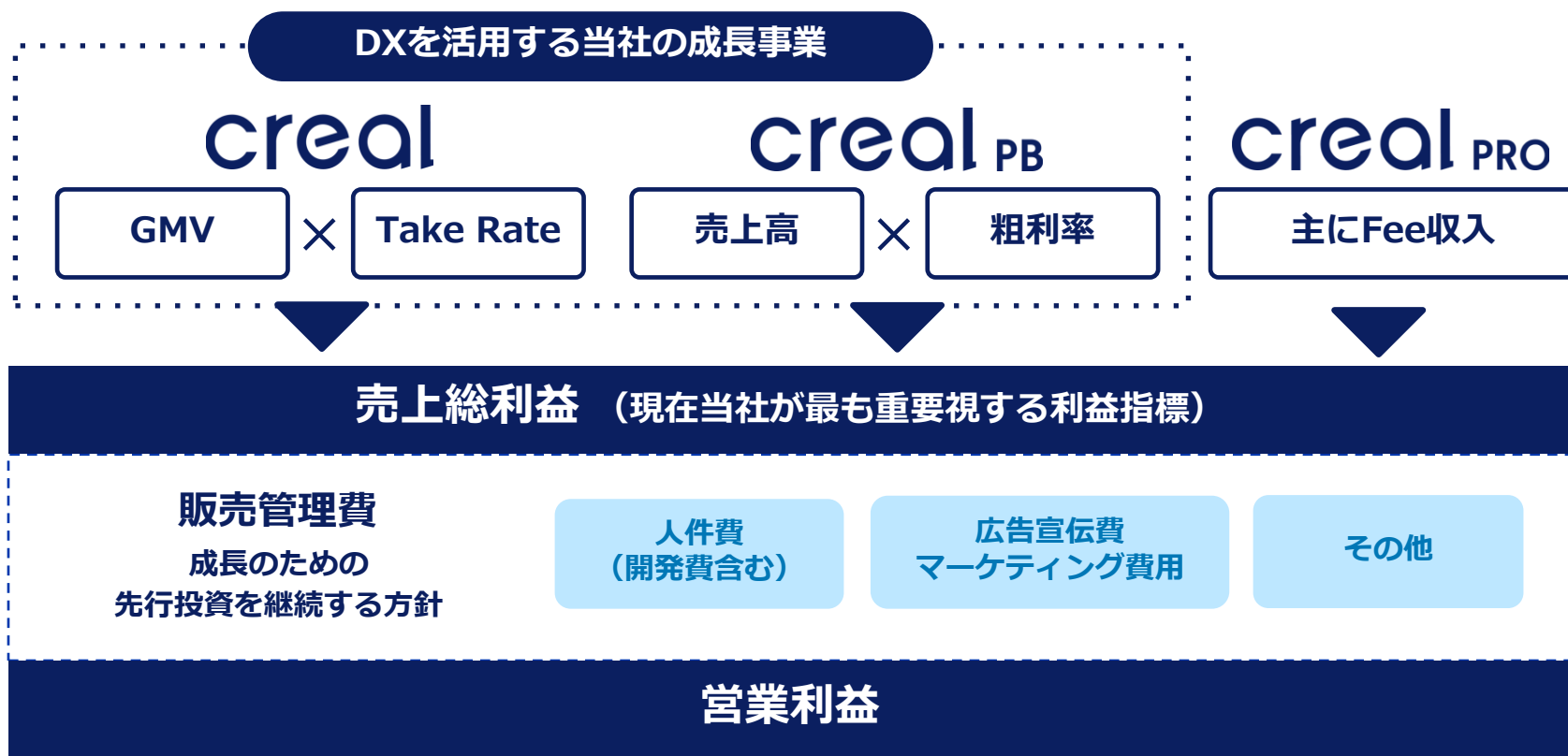
04 経営指標

05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策

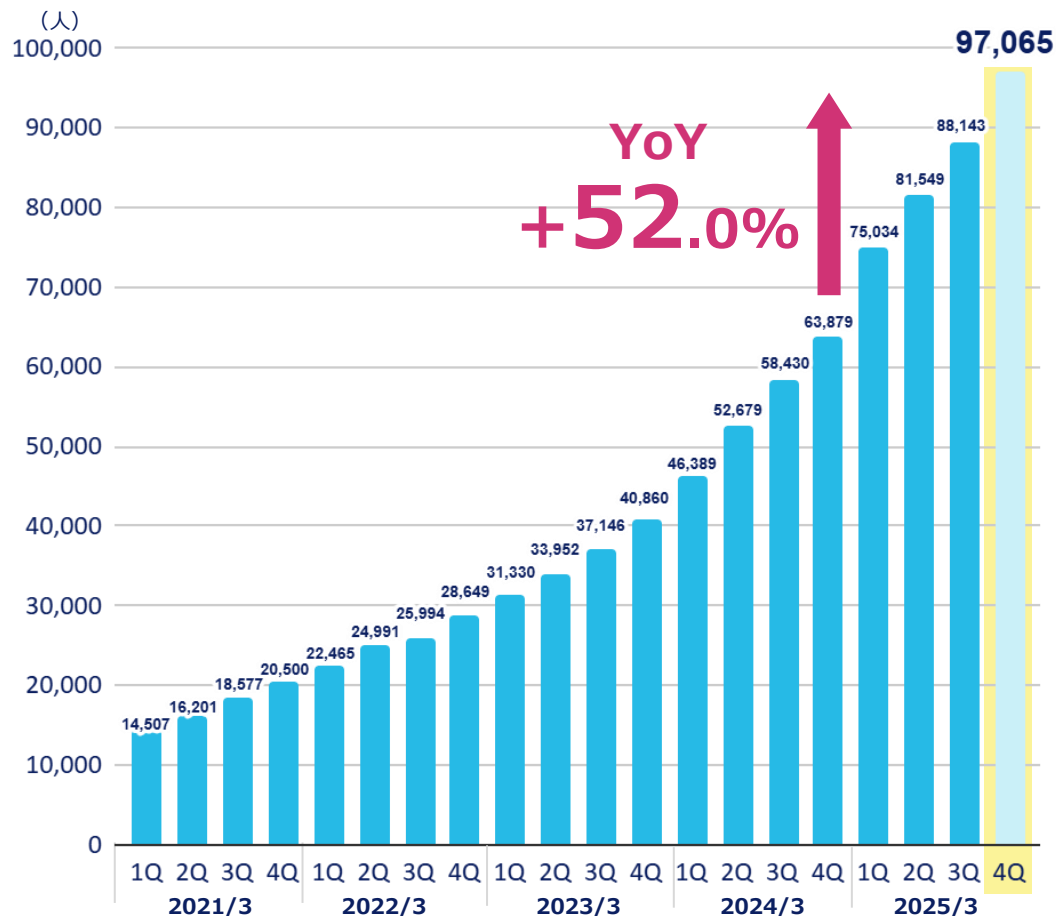
当社の利益構造と主要KPI

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**

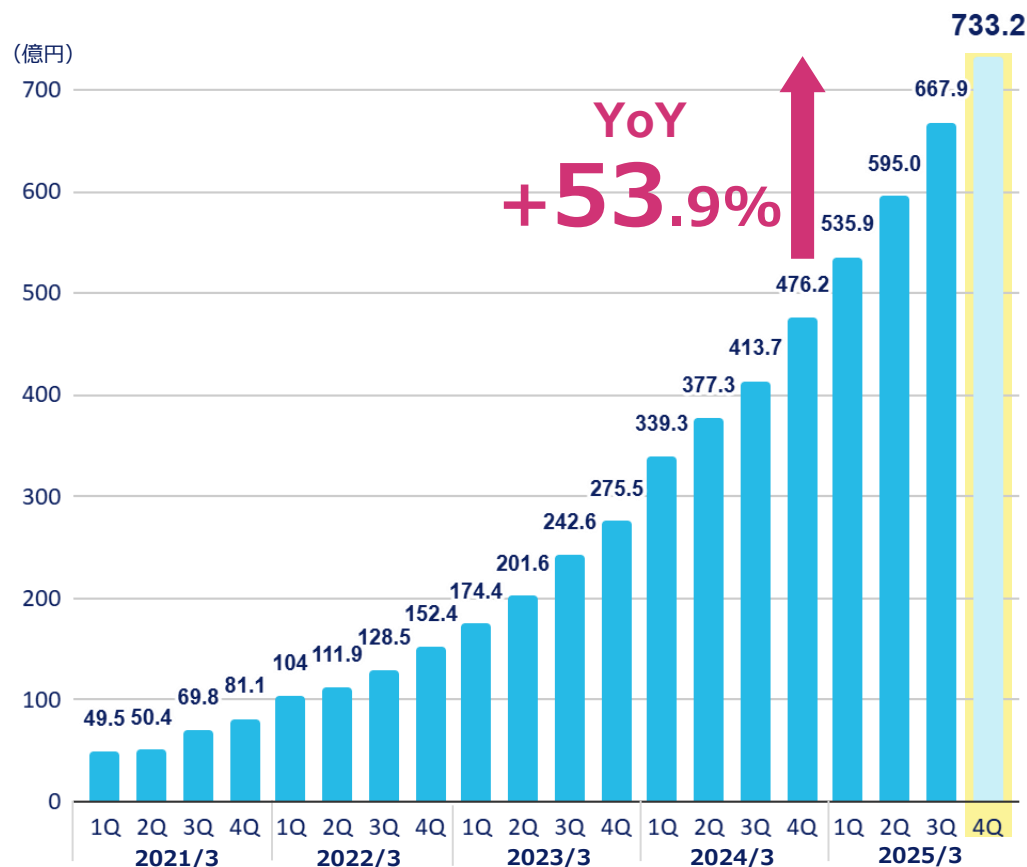
● 2025年3月期4Q
● 累計獲得投資家数 **33,186人**
(計画進捗率 110.6%)

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

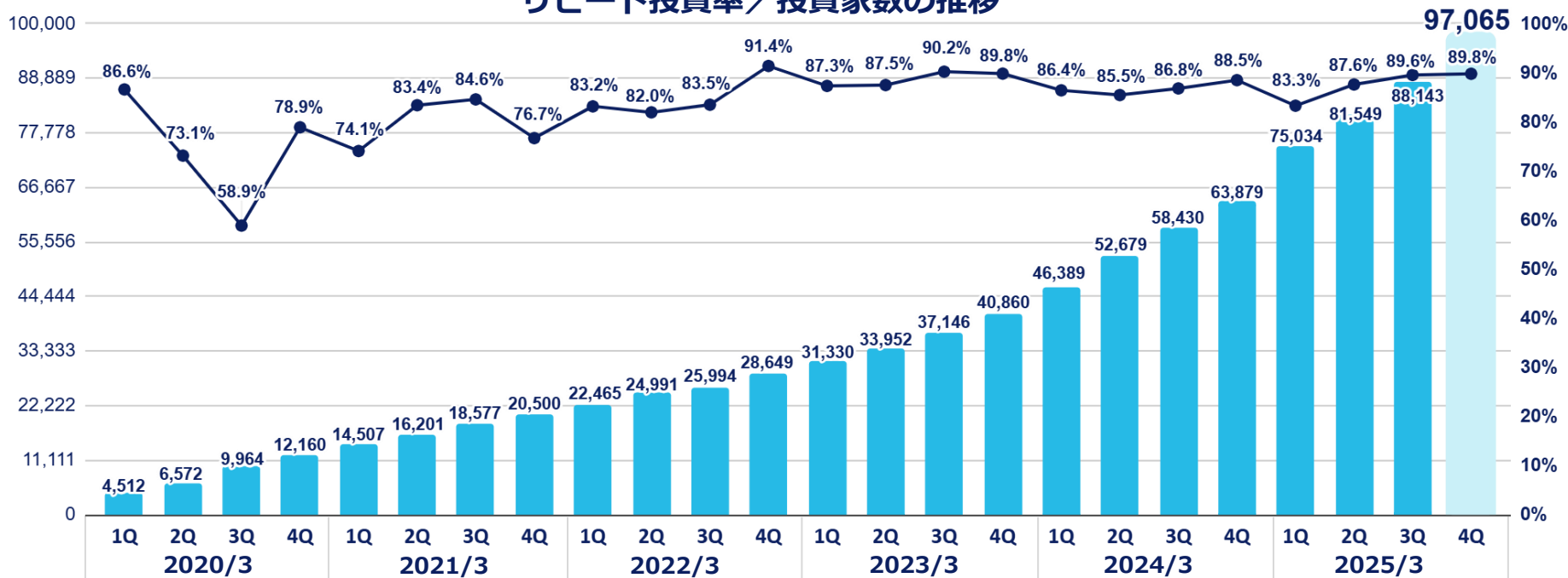
(前年同期比 153.9%)

【CREAL】主要KPIの推移③

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

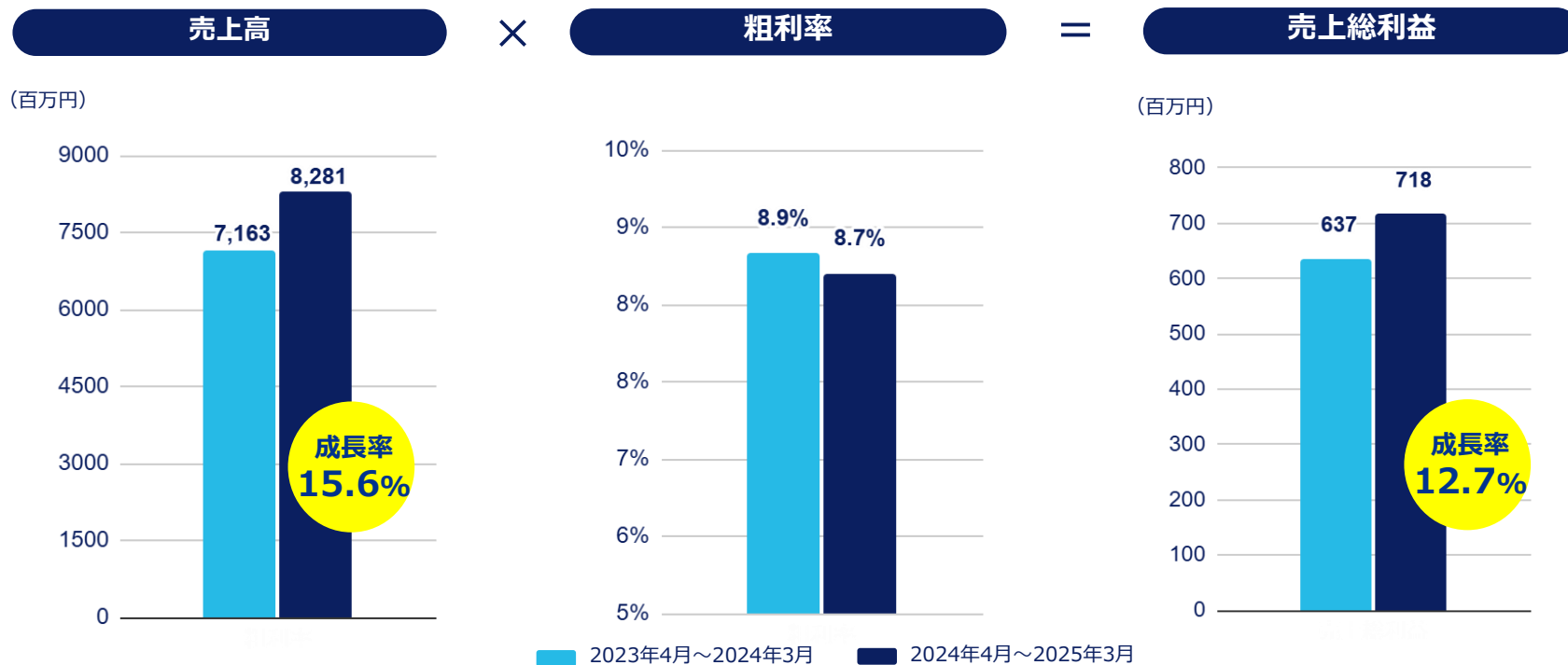


※ 該当四半期において、過去1年間に投資実績がある投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

【CREAL PB】 主要KPIの推移

売上総利益を構成するのは「売上高」と「粗利率」。区分レジは仕入れ価格が微増傾向だが、販売本数を増やすことにより売上総利益は前年同期比+12.7%の成長を達成。

利益構造の分解（前年比較）



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**の出資であり、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) クラウドファンディングで運用中の資産が計上	総資産の 80.2%
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) クラウドファンディングで運用中の負債が計上	負債・ 純資産の 75.4%
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)	

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

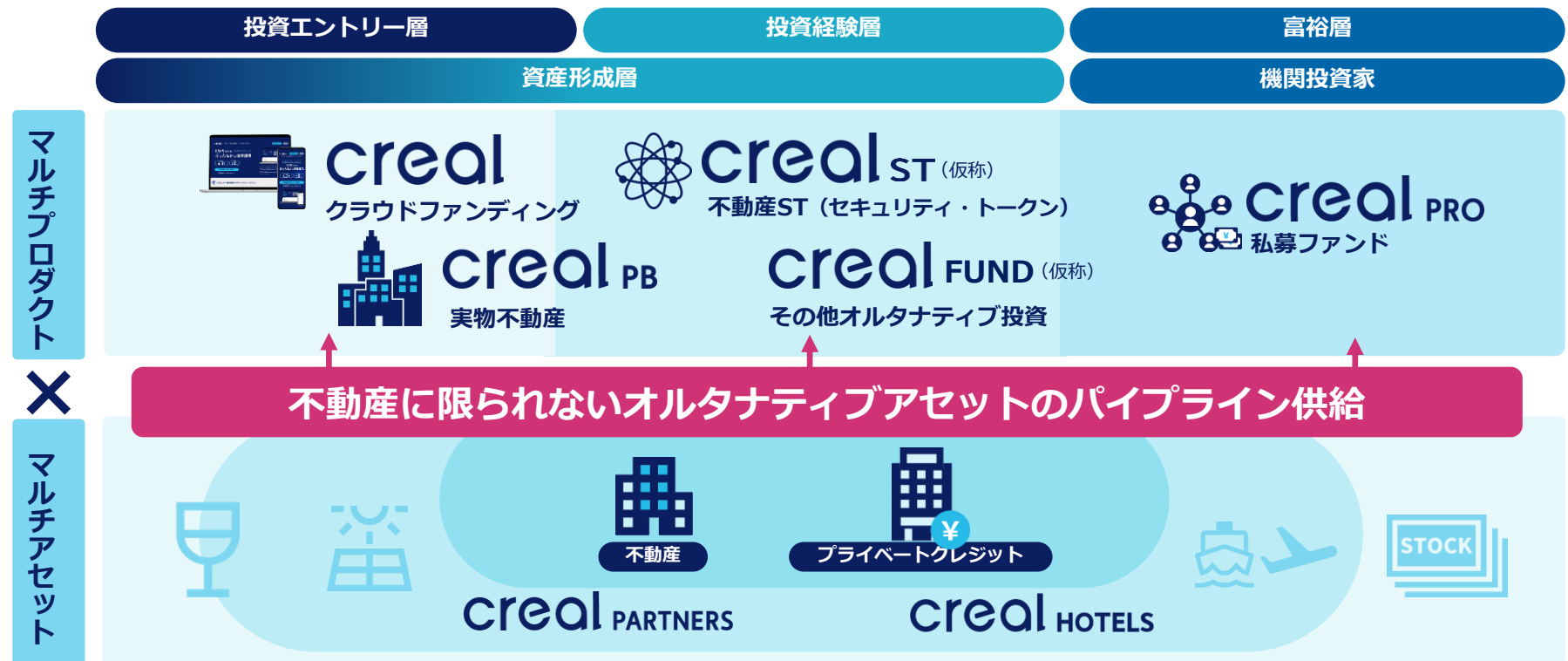
05 成長戦略

06 認識する主要なリスク要因と対応策

当社の目指す姿～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

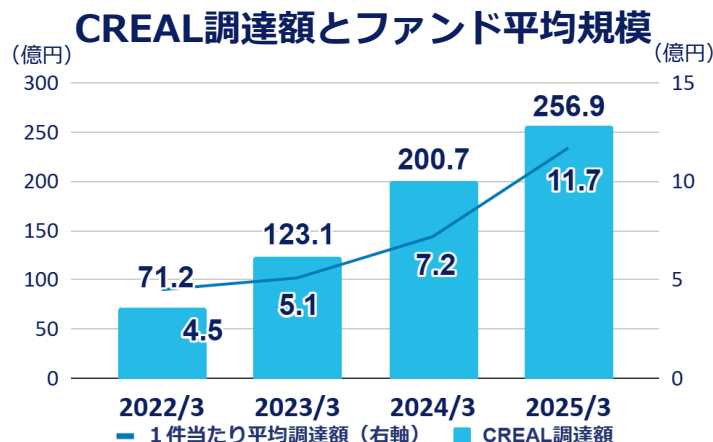
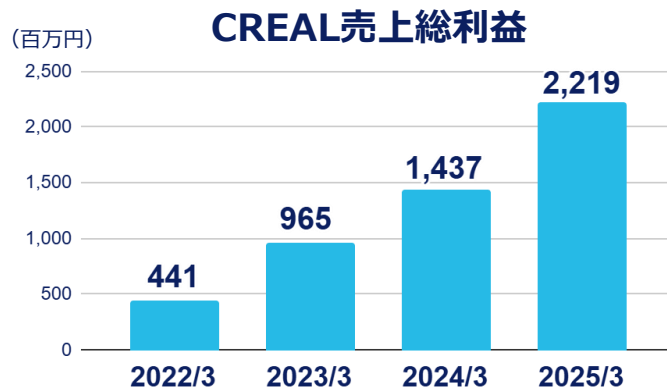


あらゆるオルタナティブアセットを資産運用の対象に加えていく **資産運用プラットフォームへ発展**
 金融商品を自ら作り出し、自ら販売する = **「金融商品 SPA」** (金融商品 製造小売業)

【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

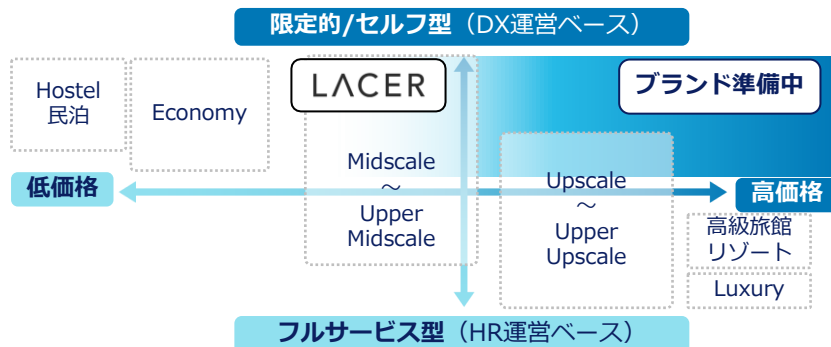
【成長戦略】

- 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

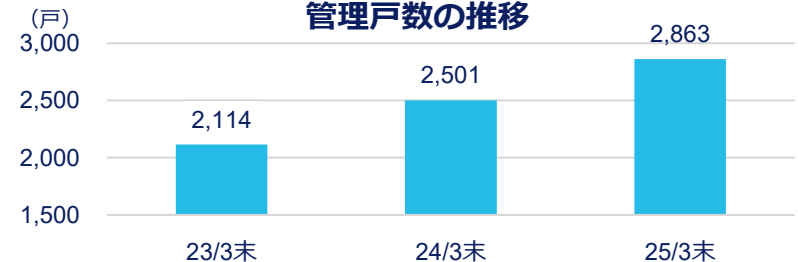


CREAL PARTNERS

【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



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 ST】商品性の比較

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。

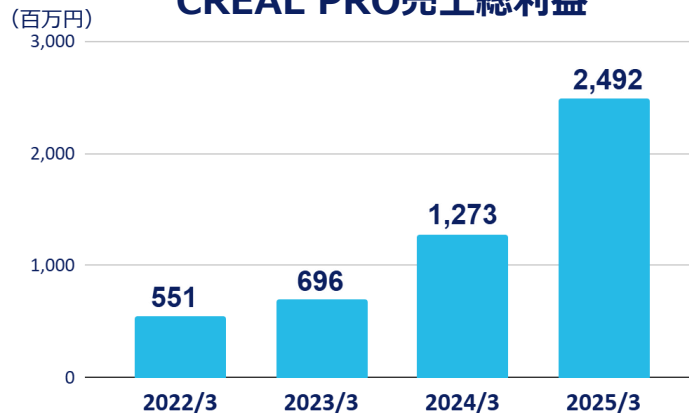
※2 プライベートクレジットとは、オルタナティブ投資の一種で、企業やファンドに直接融資を行う投資手法。

【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】

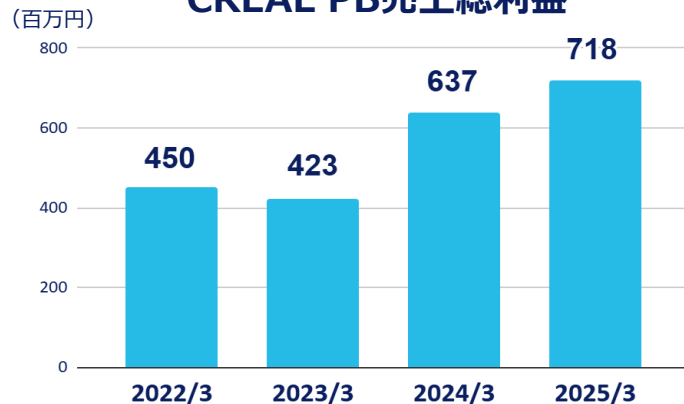
- ① **CREAL運用物件をパイプラインとした安定的なファンド組成とAUMの蓄積**
 - － CREALとPROとの事業間シナジーを活用した安定的なファンド組成とAUMの蓄積によるフィー収入獲得
- ② **機関投資家・富裕層との幅広いリレーション構築**
 - － 多様な案件を紹介可能な投資家候補先のリストアップと長期的なリレーション構築
- ③ **CREAL ASIAとの協業による海外投資家の開拓**
 - － シンガポール・台湾・香港等のアジア投資家を中心に、インバウンド投資を行う海外投資家とのリレーションを構築

【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

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					

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



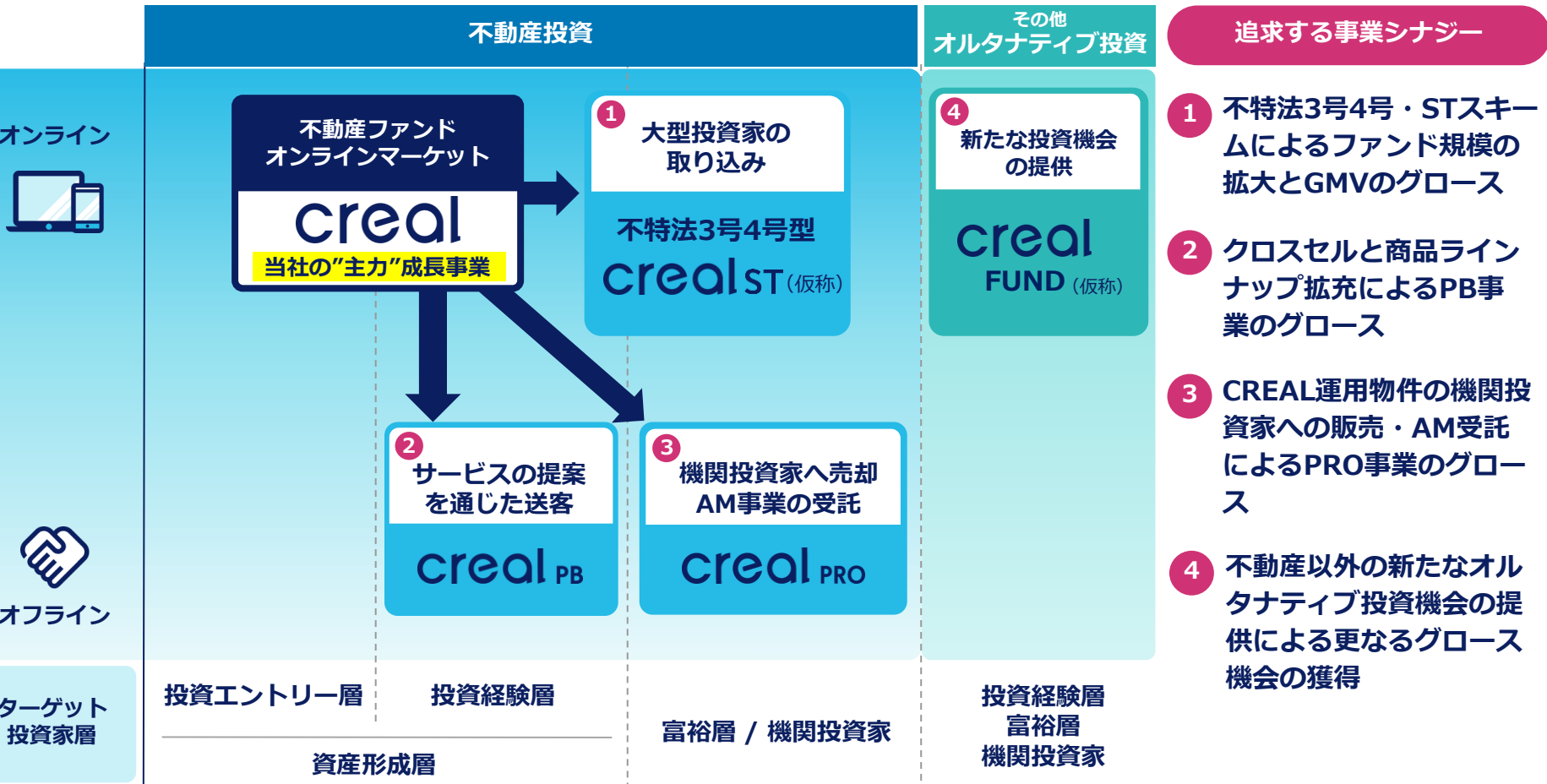
老人ホーム開発

※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



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

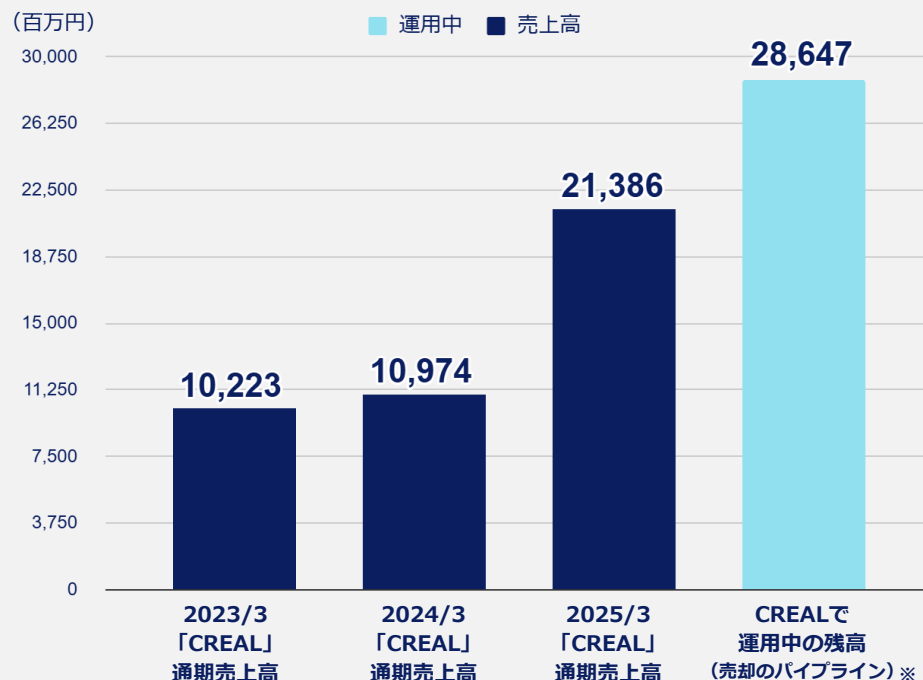
- **CREAL**：2025年3月期のGMV約257億円を含む豊富な売却パイプラインを活かした売却活動を行う。また、不特法3号4号による新しいスキームによるファンド組成も2Qの途中から開始することを計画しており、大幅な増収増益を見込む
- **CREAL PRO**：2025年3月期以前と同じくトランザクション収入やフィー収入を着実に積み上げて増収増益とする計画
- **CREAL PB**：2025年3月期と同様にDXを活用した販売体制の強化により販売本数を増加させ、増収増益とする計画
- **その他**：賃貸管理収益に加えて、ホテル運営収益が貢献し、大幅な増益を見込む
- **販管費**：2025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。

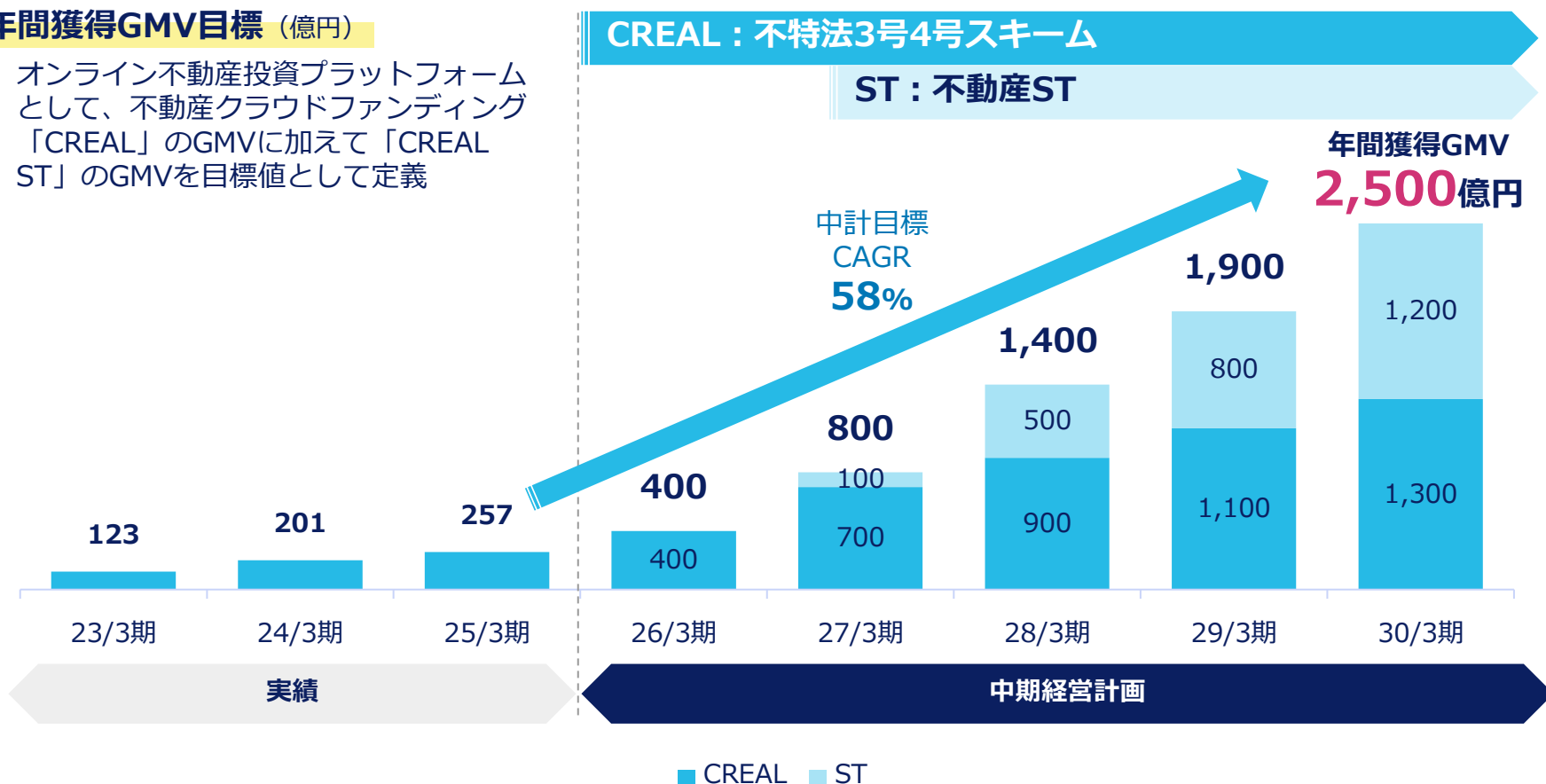
	2022年 3月期 売却実績	2023年 3月期 売却実績	2024年 3月期 売却実績	2025年 3月期 売却実績	運用中
レジデンス	9件	15件	10件	18件	11件
保育園	4件		1件		1件
ホテル	2件	2件		1件	4件
オフィス	1件				2件
商業施設		1件	1件	1件	3件
物流施設			2件	1件	2件
ヘルスケア					4件
その他				1件	
合計	16件	18件	14件	22件	27件

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)

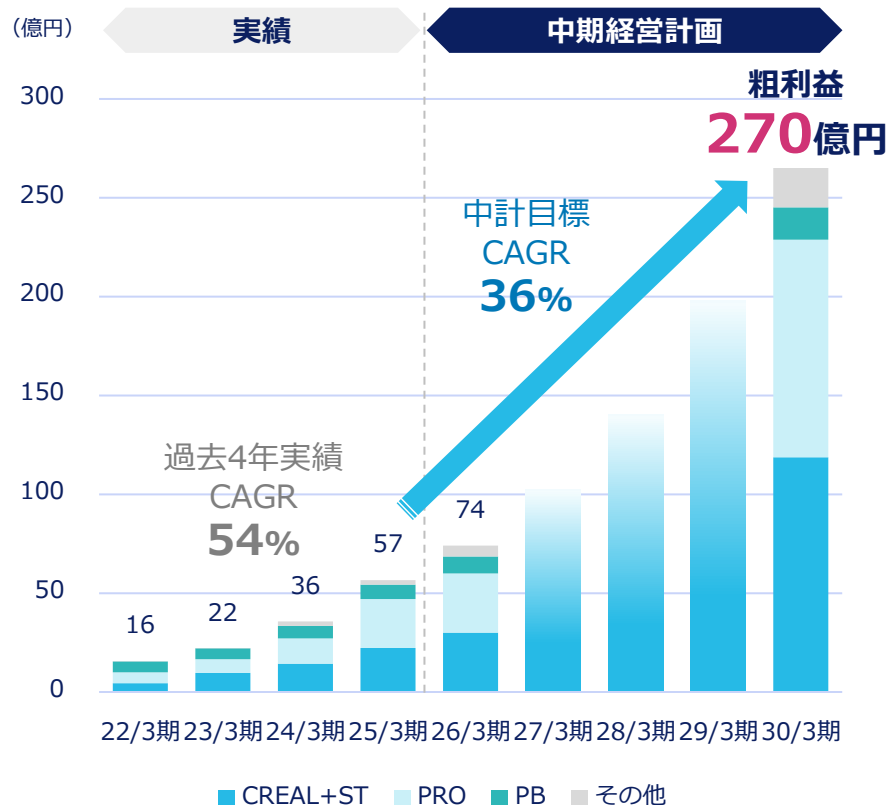
- オンライン不動産投資プラットフォームとして、不動産クラウドファンディング「CREAL」のGMVに加えて「CREAL ST」のGMVを目標値として定義



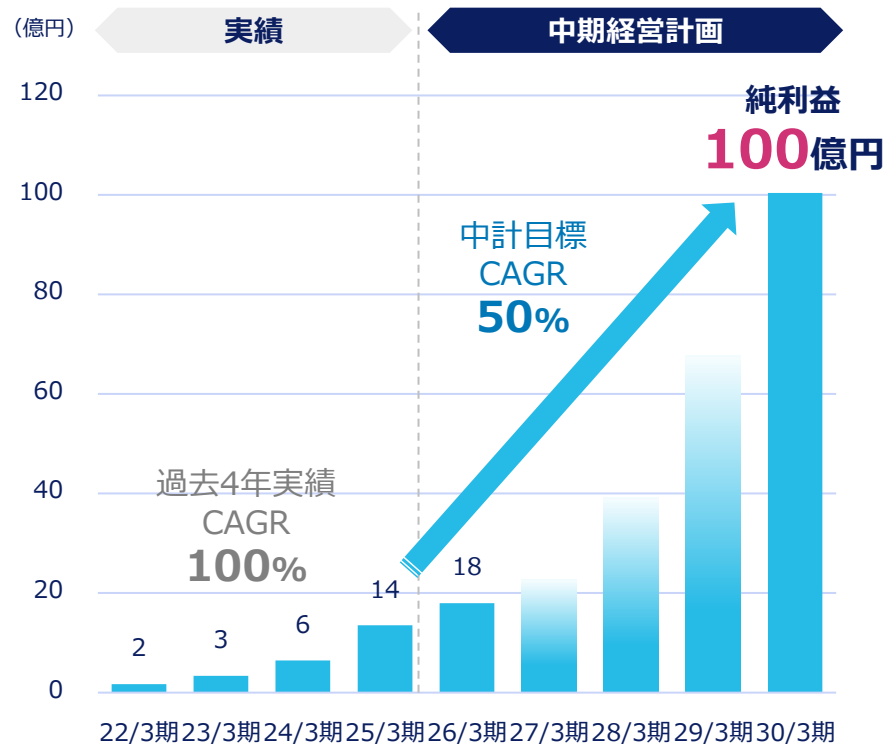
中期経営計画における利益目標

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 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数やAIを活用した適正な価格査定システムを活かし、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。
クラウドファンディング市場の成長性について	不動産投資クラウドファンディングのマーケットはグローバルで約142億ドル(2022年)から約7,934億ドル(2032年)へ、日本においても約10億ドル(2022年)から約583億ドル(2032年)へと成長するという予測(※)もされております。今後も当社としては投資リターンを目的とした商品の市場成長を期待していますが、クラウドファンディング市場の成長速度によっては会員獲得のスピード、ひいては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/ 中/ 特定時期なし	グローバルでクラウドファンディング市場が成長している事実を鑑みると発生可能性は高くないと想定しておりますが、成長の幅により業績に影響が発生します。しかし、オンライン投資市場は拡大が見込まれるため、その場合には不動産特定共同事業法以外のオンラインでの不動産投資商品（例えば金商法に基づくファンド等）を検討していきます。
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ます。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、上記関係規程に従業員に周知・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、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
- 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。