

2025年11月

2026年3月期第2四半期

決算説明資料

creal

クリアル株式会社

証券コード：2998

Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第2四半期 業績報告
- 04 第2四半期 事業別ハイライト
- 05 業績予想及び進捗
- 06 当社の成長をドライブするAI/DX戦略
- 07 Appendix

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

Table of Contents

01 Executive Summary

02 会社概要/事業概要

03 第2四半期 業績報告

04 第2四半期 事業別ハイライト

05 業績予想及び進捗

06 当社の成長をドライブするAI/DX戦略

07 Appendix

2026年3月期 第2四半期 連結業績

当第2四半期は、**主力のCREAL事業において、不特法※13号・4号スキームのファンド組成が順調にスタート、不特法1号2号スキームの運用物件の売却も貢献し大幅増益。CREAL PROは前年同期比減益**となったものの、不特法3号4号案件とCREAL PROのパイプラインは下期偏重の計画であり、**全社として想定通りの進捗**。パイプラインについては、p.38,39,40を参照

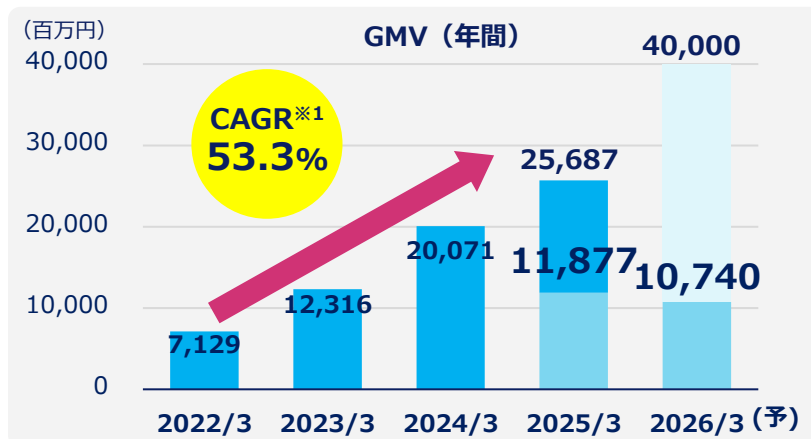
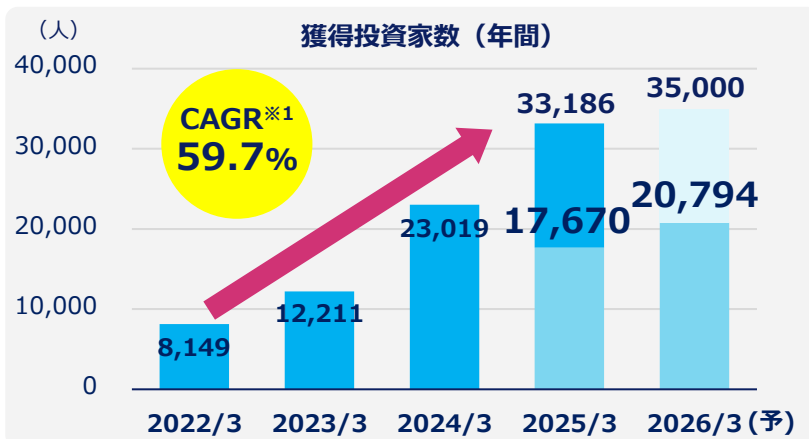
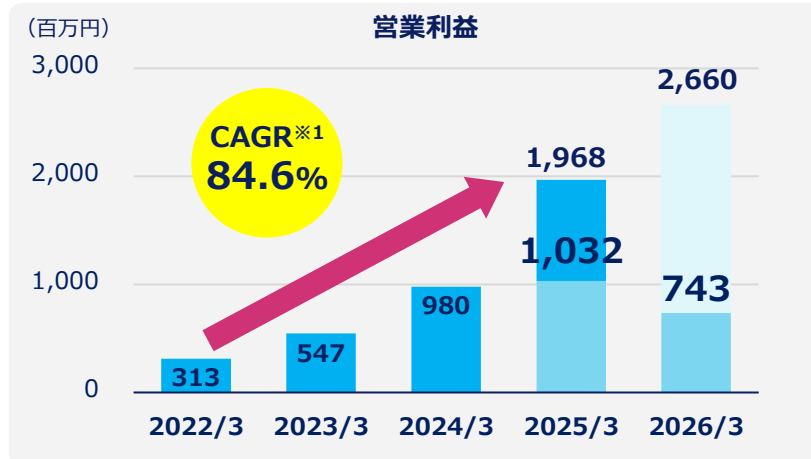
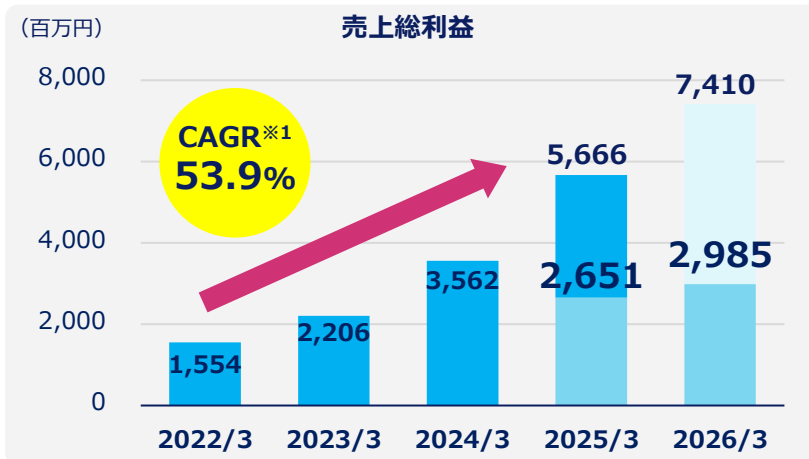
(単位：億円)	2026年3月期 第2四半期	前年同期比較		年間予想進捗	
		2025年3月期 第2四半期	前年同期比	年間予想	進捗率
売上高	167.9	216.7	77.5%	—	—
売上総利益	29.9	26.5	112.8%	74.1	40.4%
営業利益	7.4	10.3	71.8%	26.6	27.8%
経常利益	7.1	9.7	73.2%	25.0	28.4%
当期純利益	5.2	7.4	70.3%	18.0	28.9%
1株当たり配当金（円）	—	—	—	7	—
獲得投資家数（人）	20,794	17,670	117.7%	35,000	59.4%
GMV※2	107.4	118.7	90.5%	400.0	26.9%

※1 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

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

今期も高い成長率の継続を目指す

すべての指標において高い成長率を継続。今期は不特法3号4号スキームの開始により下期偏重ながらも、上半期で売上総利益は前年同期比増益となり、高い成長率の継続を目指す



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

■ 年間実績 ■ 年間計画 ■ 累計実績

2026年3月期 第2四半期の主なトピック

1

不特法3号4号スキーム
の順調なスタート

- 2Qにおいては、**我孫子ヘルスケア（GMV12.8億円）**、**五反田オフィス（GMV39.2億円）**の組成を完了
- 3Q組成予定案件として、**赤坂ホテル（想定GMV36.6億円）**、**大阪レジデンス2棟（想定GMV49.1億円）**をアナウンス

2

不特法1号2号スキーム
での大型売却の実現

- 2Qにおいては、不特法1号2号スキームの運用物件3件（ホテル1件、レジデンス2件）を売却済み
- ホテルの好調な市況環境も後押しし、**売却3物件合計で、Take Rate30%超を実現**

3

パイプライン案件の
順調な積み上げ

- **不特法1号2号スキームにおける豊富な売却パイプライン**に加えて、**不特法3号4号スキームでの取得パイプライン**は順調に蓄積
- **CREAL PROにおいても案件が具体化しつつあり、通期予算の達成に向けて進捗**



我孫子ヘルスケア



五反田オフィス



赤坂ホテル



大阪レジデンス（城北、布施）

Table of Contents

01 Executive Summary

02 会社概要/事業概要

03 第2四半期 業績報告

04 第2四半期 事業別ハイライト

05 業績予想及び進捗

06 当社の成長をドライブするAI/DX戦略

07 Appendix

当社のミッション

creal

クリアル株式会社

不動産投資を変え、 社会を変える。

デジタル化が進んでいない不動産投資の
資産運用プロセスのDXを推進し、

誰もが手軽に安定的な不動産投資による
資産運用を始められる社会を実現する。

カンパニーハイライト



資産運用 DXカンパニー

資産運用プラットフォーム事業
不動産投資における
資産運用プロセスのDX※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 **841億円**※3

累計獲得投資家数成長率
44.5%※4

GMV成長率
41.3%※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

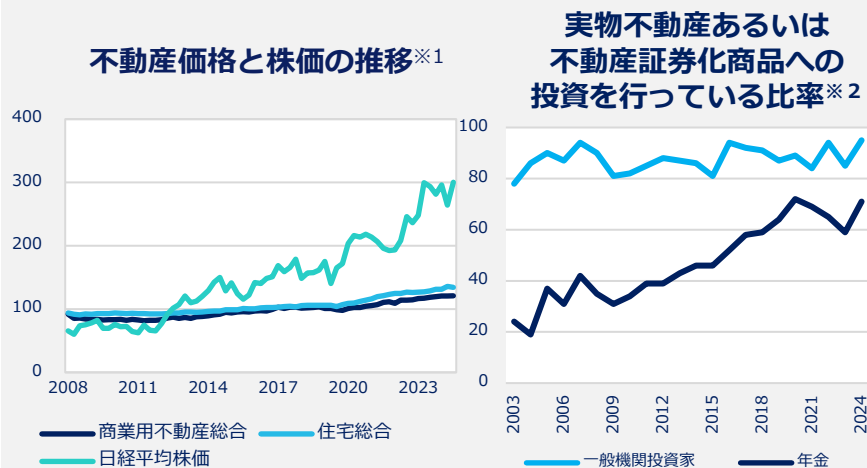
※3 サービスローンチから2025年9月末までのCREALにおける総調達額累計

※4 2024年9月末～2025年9月末の成長率

Why 不動産投資？ Why DX？

国策でもある資産運用はハイリスクハイリターン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 1,101兆円 ※3 DX：フィンテック	約 315兆円 ※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 2025年9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（2024年）、ニッセイ基礎研究所

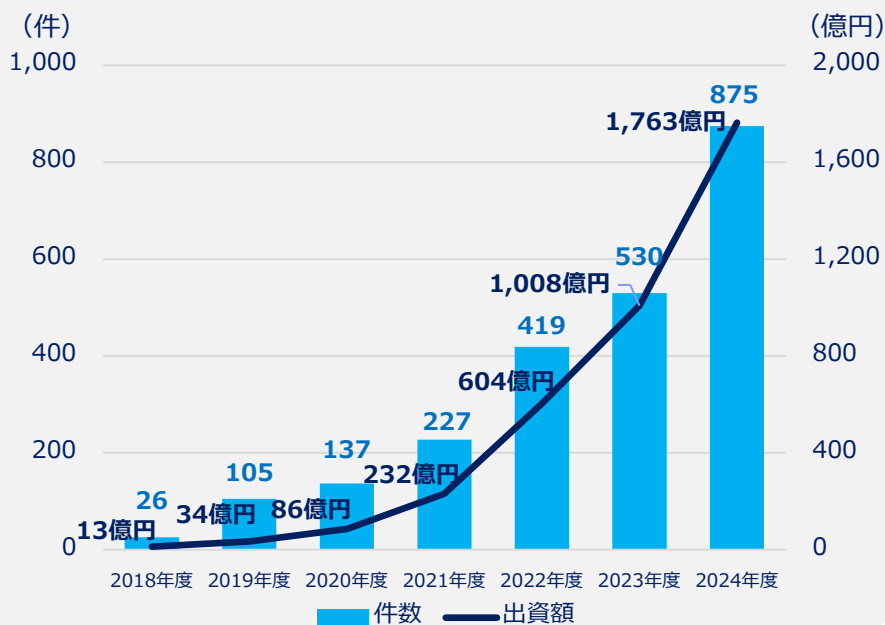
※5 証券投資に関する全国調査（調査結果概要）（2024年度）、日本証券業協会

※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

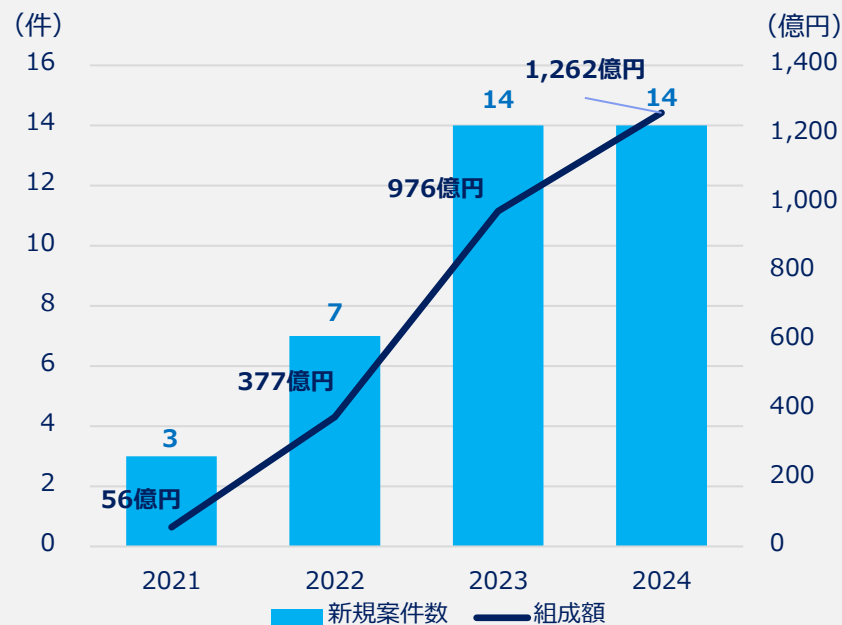
不動産STも含めた不動産オンライン投資市場は成長市場

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、**2024年では1,200億円を超える市場に**。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Progmart「【Progmart】概要説明資料（ST中心編）/Security Token Overview」

幅広い投資家へ訴求する資産運用プラットフォーム事業

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

各投資家層に最適なプロダクトを独自のチャネルで販売

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

当社の競争優位性の構成要素

不特法の電子取引業務の免許取得に加えて、システム開発、投資運用、マーケティングの深いノウハウと連携が当社の競争優位性



① システム開発

エンジニアチーム

エンジニア、デザイナーをはじめとしたスキルの高いメンバーでチームアップ

高い技術力と洗練されたUI/UXで各種DXシステムの開発を推進

② 商品開発

投資運用チーム

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

不動産とファイナンスの知見を兼ね備えたチームで幅広い商品ラインナップを組成

③ マーケティング

マーケティングチーム

大手Webマーケティング企業で経験とスキルを積んだマーケター

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

経営陣紹介



代表取締役社長
執行役員 CEO

横田 大造

宅地建物取引士／
不動産証券化協会認定マスター

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

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

2022年 一般社団法人不動産テック協会理事就任

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



取締役副社長
執行役員 管理部門統括

金子 好宏

公認会計士

中央青山監査法人、PwCアドバイザリーを経て、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

谷 美由紀



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

監査役

本多 一徳

（常勤監査役）

公認会計士／税理士



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

佐藤 知紘

弁護士



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

広野 清志

公認会計士



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

Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第2四半期 業績報告**
- 04 第2四半期 事業別ハイライト
- 05 業績予想及び進捗
- 06 当社の成長をドライブするAI/DX戦略
- 07 Appendix

各サービスの業績

(単位：百万円)		2026年3月期 第2四半期	前年同期比較	
			2025年3月期 第2四半期	前年同期比
CREAL	売上高	11,469	7,549	151.9%
	売上総利益	2,059	641	321.2%
PRO	売上高	344	10,011	3.4%
	売上総利益	211	1,549	13.6%
PB	売上高	4,360	3,918	111.3%
	売上総利益	412	341	120.8%
その他	売上高	620	193	321.2%
	売上総利益	301	119	252.9%
連結	売上高	16,794	21,672	77.5%
	売上総利益	2,985	2,651	112.6%

Topic 1

CREAL

- 不特法3号4号のファンド組成により、取得報酬が計上開始
- 不特法1号2号の運用物件の売却が高いTake Rateで順調に進捗
- 前年と比較して利益が約3.2倍に大幅成長

Topic 2

CREAL PRO

- 今年度はパイプラインは下期に偏重しており、前年同期比減益
- 開発案件の利益獲得モデルを構築し、今後のパイプラインを蓄積

Topic 3

CREAL PB

- 投資用区分レジデンス販売で、着実に販売戸数が増加したため、計画を上回り増益
- 手数料収入の増加により利益率が向上

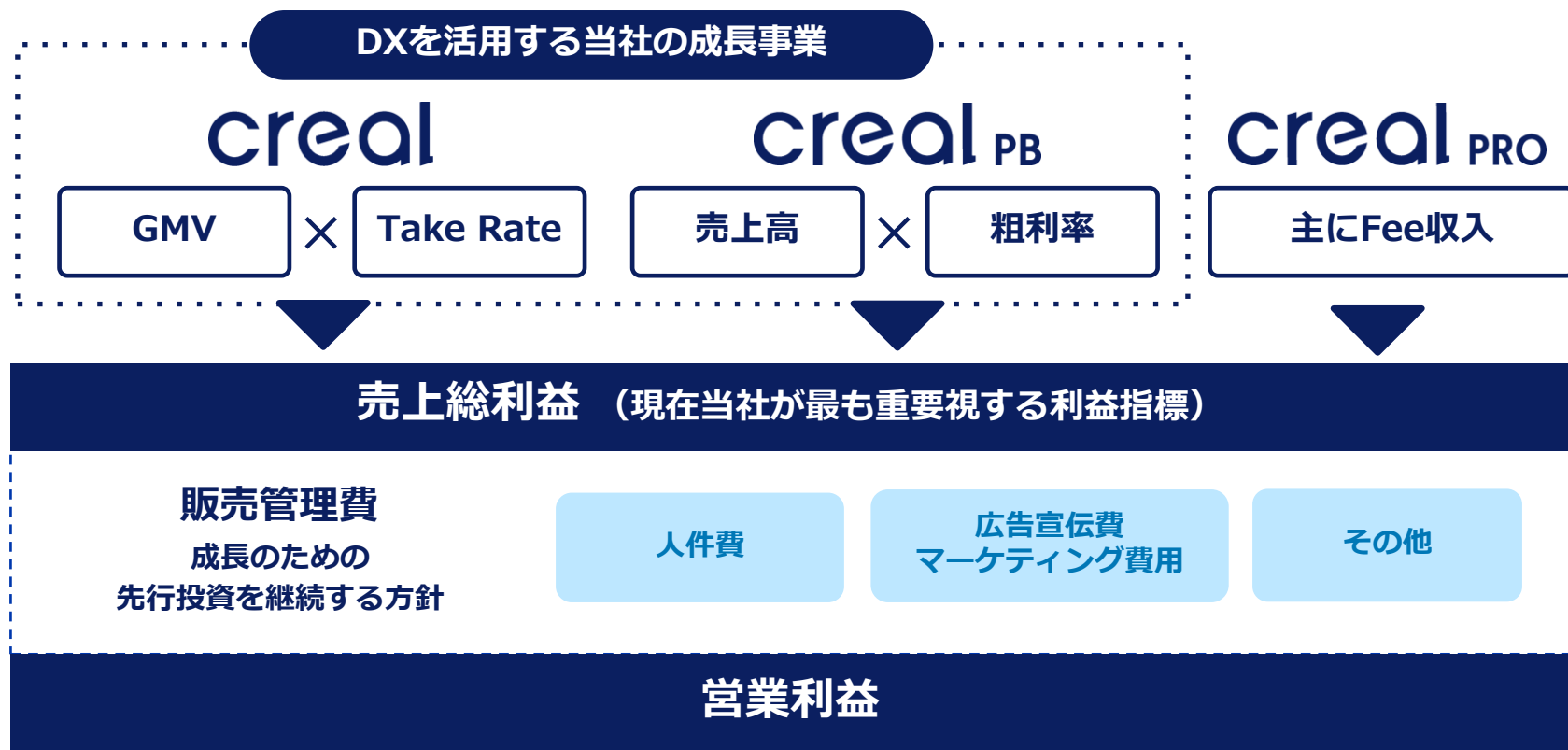
Topic 4

その他

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

当社の利益構造と主要KPI

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



当社連結貸借対照表の構造と今後の変化

第三者であるSPCに資産を保有させることで、**当社のバランスシートから資産を外す（原則オフバランス化※1する）ことが可能**となる。その結果、バランスシートが軽くなり、**自己資本比率が向上するとともに、ROA（総資産利益率）などの投資収益性の指標の向上が期待される**

不動産特定共同事業法1号2号（従来）

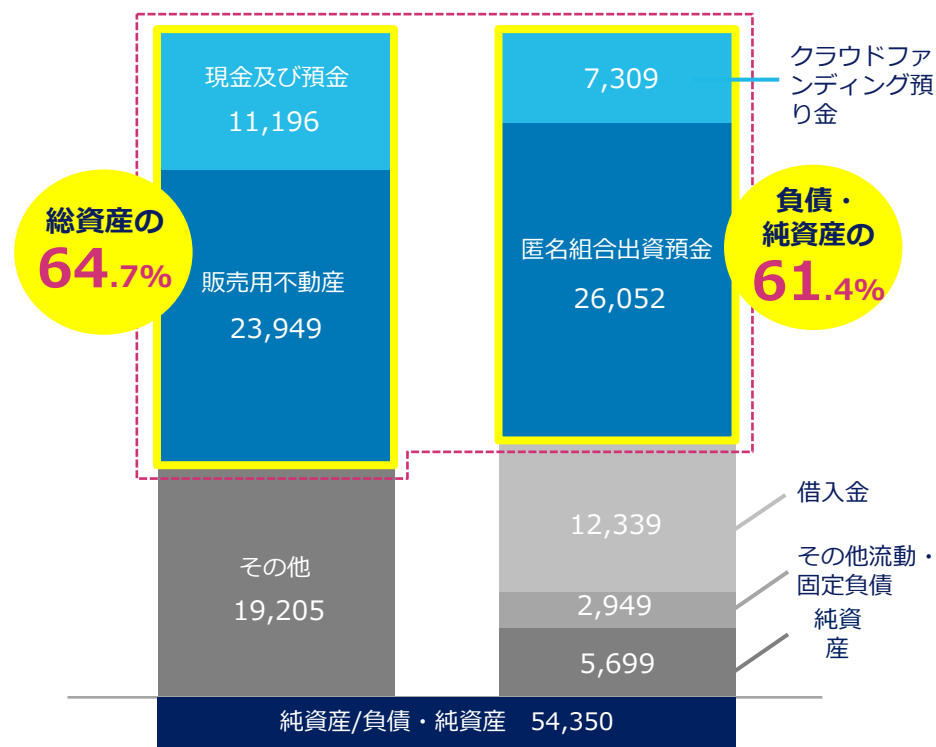
ファンドがオンバランスになることで、
法的に返済義務のない出資金が負債の部に計上、
取得資産が資産の部に計上

課題：会社の実態よりもB/Sが肥大化

不動産特定共同事業法3号4号（現在）

- ✓ 会社の実態を示すことが可能に
- ✓ BSの大幅な改善により、自己資本比率や他の効率性指標が大幅に変化。当社の効率的な経営が表現可能となる
- ✓ 収益認識タイミングの安定化

2026年3月期2Qにおけるクラウドファンディング関連勘定



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

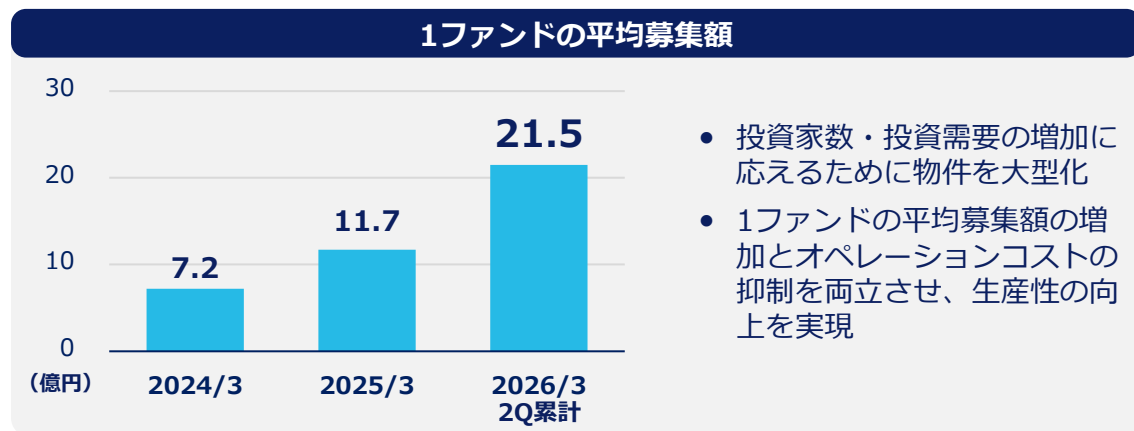
Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第2四半期 業績報告
- 04 第2四半期 事業別ハイライト**
- 05 業績予想及び進捗
- 06 当社の成長をドライブするAI/DX戦略
- 07 Appendix

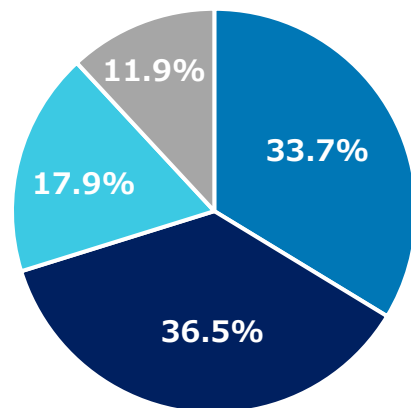
【CREAL】 CREALファンド総括

8月に不特法3号4号スキームでの2ファンドの募集を開始し、9月に銀行調達を含めて合計52.0億円を調達。7月は許認可取得後のリードタイムがあったため、前年同期比では組成件数・調達額は減少したが、**ファンド平均規模が21.5億円に上昇**。今後は不特法3号4号スキームの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2Q	2026年3月期2Q
組成件数	10件	5件
調達額 (GMV)	118.7億円	107.4億円
ファンド平均規模	11.7億円	21.5億円



2026年3月期2Q
アロケーション※1(%)



■ ホテル ■ オフィス
■ レジデンス ■ ヘルスケア

※1 2026年3月期2Qまでの累計調達額 (GMV) 107.4億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

【CREAL】主要KPIの推移①

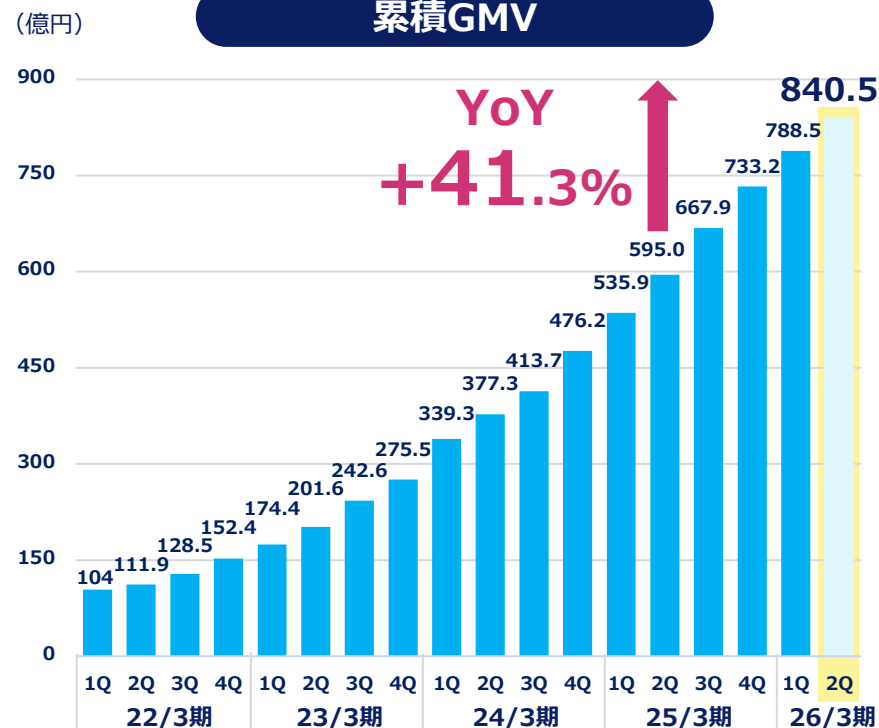
獲得投資家数は順調に進捗し、累計11万人を超えるプラットフォームに成長。SNS等のマーケティング施策が奏功し、CPAを抑制しながら効率的な投資家獲得を実現。下期における不特法3号4号スキームの進展を見込んでおり、GMVについても計画通りの進捗

累計投資家数推移



2026年3月期2Q 累計獲得投資家数	年間計画進捗	
	当期計画	計画進捗率
20,794人	35,000人	59.4%

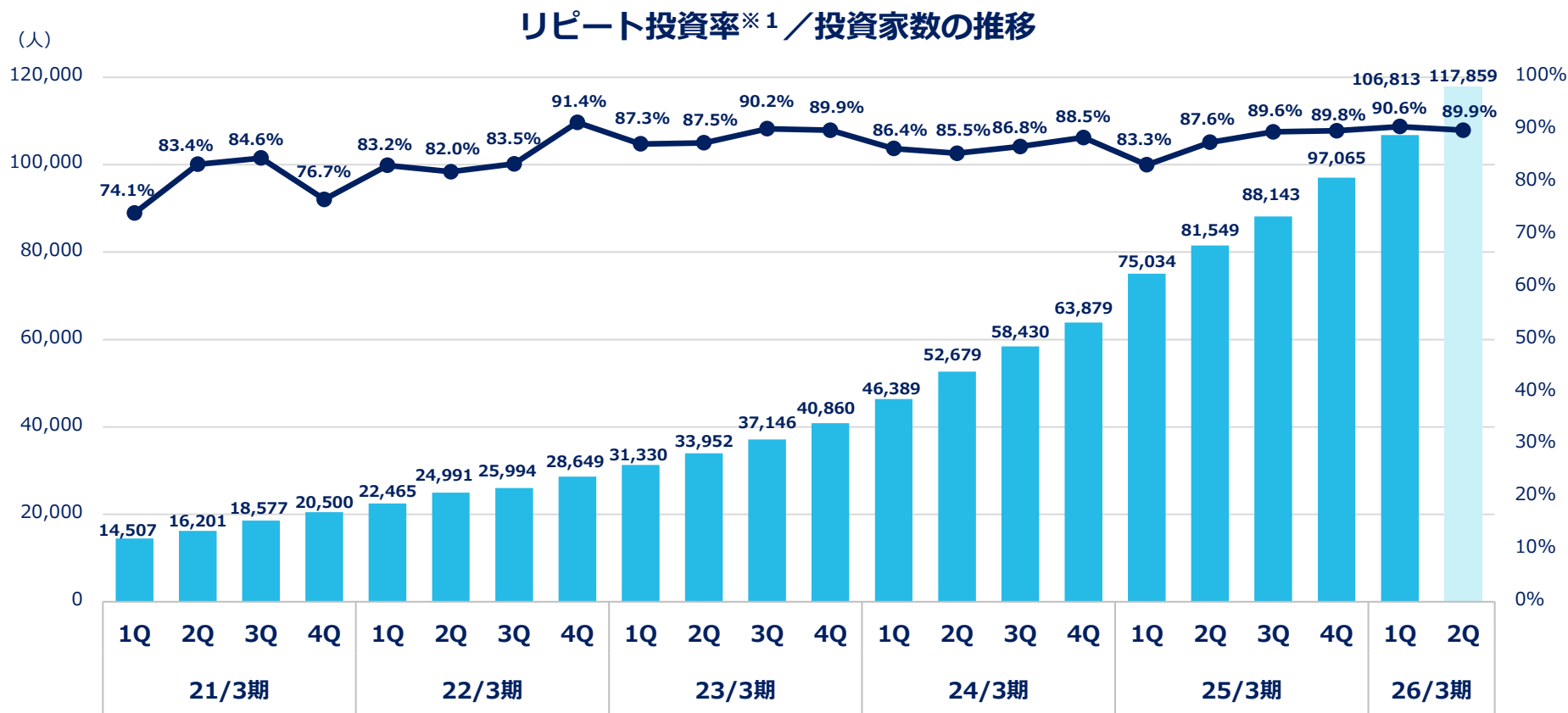
累積GMV



2026年3月期2Q 累計獲得GMV	年間計画進捗	
	当期計画	計画進捗率
107.4億円	400億円	26.9%

【CREAL】主要KPIの推移②

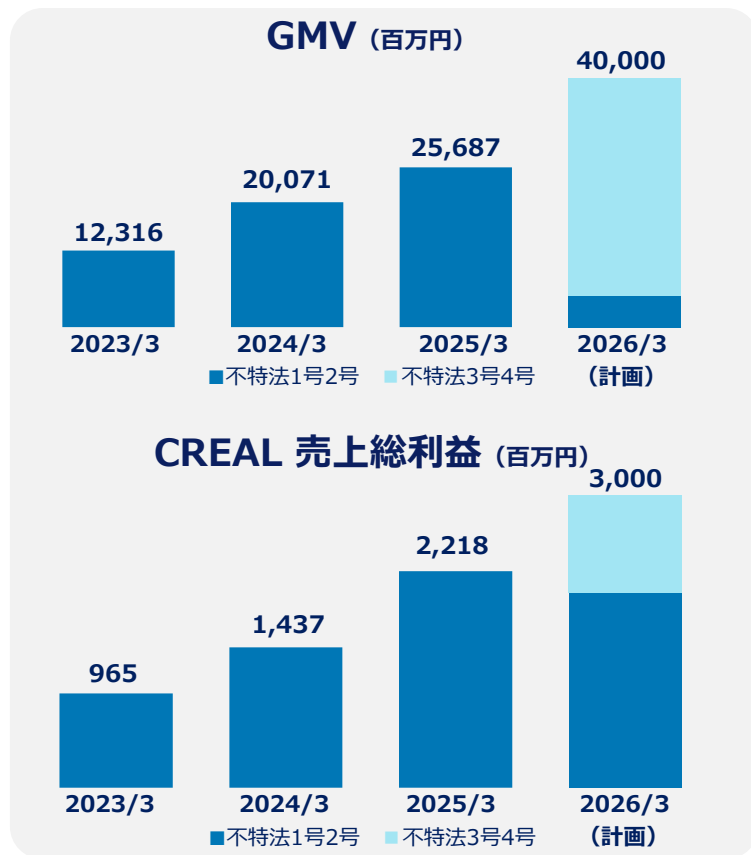
ロイヤルティの高いユーザー層を獲得することで、**リピート投資率は高水準を維持**。会員が順調に増える局面においては一概に高いことが好ましいものではないものの、健全な水準でコントロールされている



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

【CREAL】主要KPIの推移③

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



不特法3号4号による収益認識の変化

		不特法1号2号スキーム		不特法3号4号スキーム	
		収益率 対物件 売買価格	収益 認識時期	収益率 対物件 売買価格	収益 認識時期
確定報酬	取得報酬	3%	売却時	3%	組成時
	期中報酬	1%	売却時	0.5%	運用中
	売却報酬	1%	売却時	1%	売却時
変動報酬	劣後利益	3-5%※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

【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
収益構造	自己勘定物件の売却益 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 物件サイズ次第では売上高を大きく引き上げる	物件の売買に伴うフィー収入 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	賃料収入、AMフィー収入 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	 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	 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

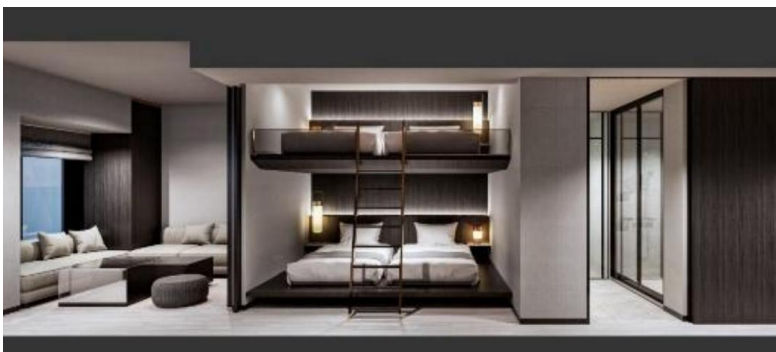
【PRO】ホテル開発案件の取り組み推進

2Qにおいても、ホテルアセットの開発の取り組みが複数開始。将来的なCREAL/CREAL STへのパイプラインの構築にもつながる取り組みとして位置付け

NEW

新橋ホテル開発PJ

(運用開始：2025年9月、竣工予定：2027年6月)



※パースはイメージです。

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

国内大手機関投資家

クリアルホテルズ運営

アセットマネジメント

アパートメントホテル

NEW

仙石原ホテル開発PJ



※パースはイメージです。

- 箱根エリアに、多人数宿泊可能なリゾート型ハイエンドプライベートヴィラの開発に着手
- クリアルとして、開発・企画を手掛けるとともに、クリアルホテルズホテルが運営し、運営収益を計上予定

クリアル独自開発

クリアルホテルズ運営

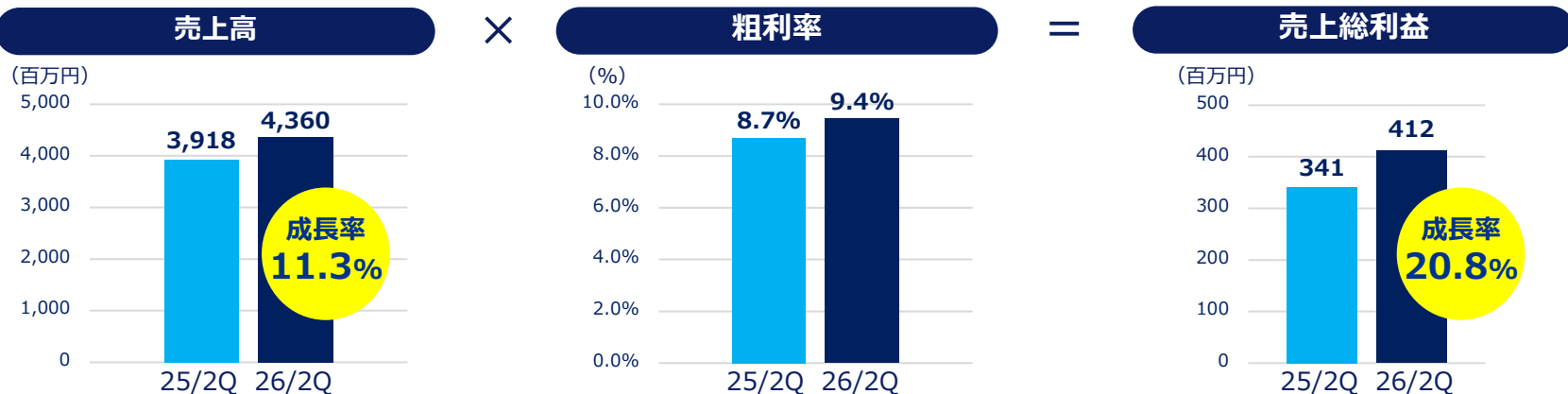
アセットマネジメント

リゾート型ヴィラ

【PB】 CREAL PBで推進するDXと競争優位性

区分レジの粗利率は維持しながら、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



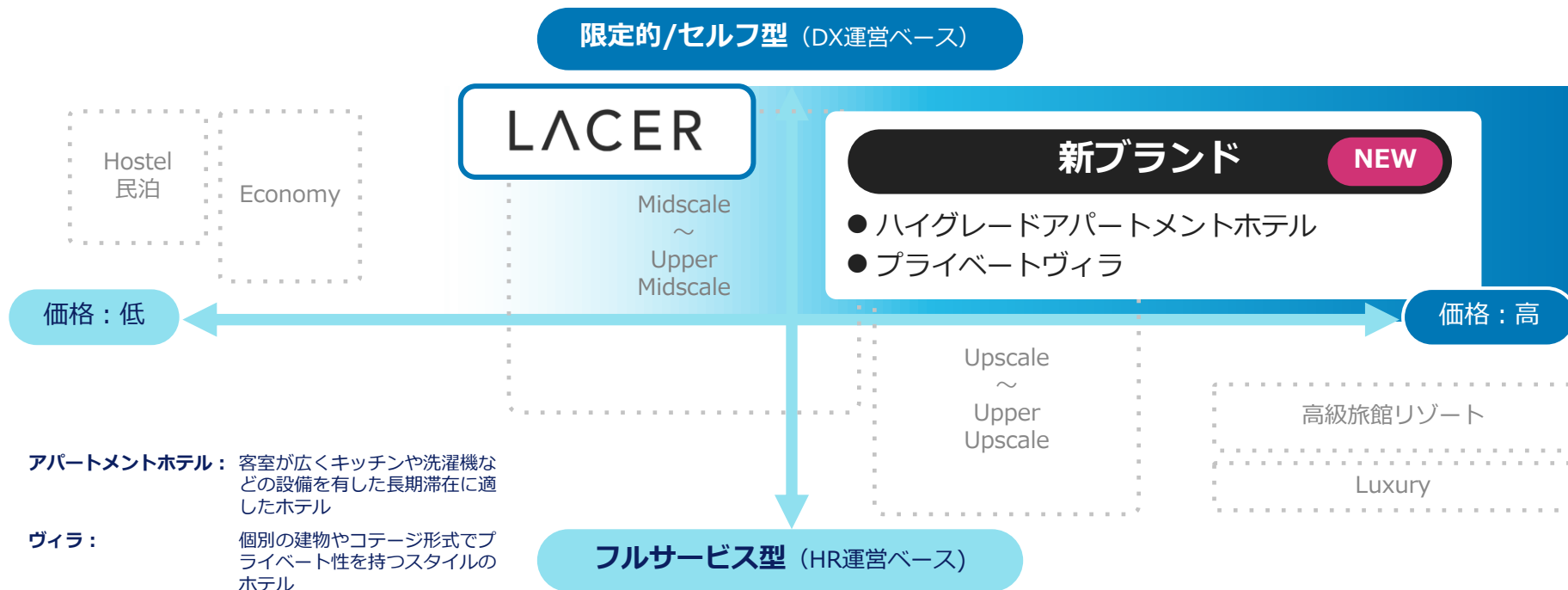
※1 一棟物件の売買は除く

※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

【HOTELS】新ブランドの立ち上げ

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

VAYS

「VAYS」の概要

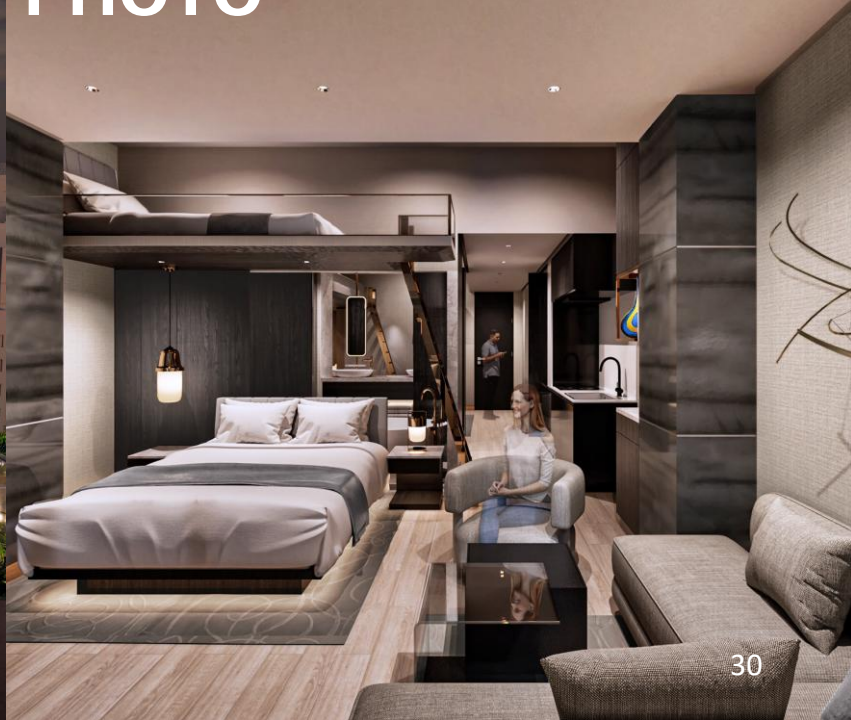
ブランド名	VAYS（ヴェイズ）
ブランドコンセプト	“自分だけの自由な滞在”
ブランド名の由来	Vacation × Innovation × Ways ● 自分だけの自由で特別な体験 ● 本質的な宿泊体験価値の提供 ● 独自のいろいろな道【Ways】を創造し、新しい価値を提供する集団【S】であり続ける
同ブランドの 今後の水平展開	● VAYS ● VAYS SUITES ● ハイエンドプライベートヴィラ



VAYS

IMAGE

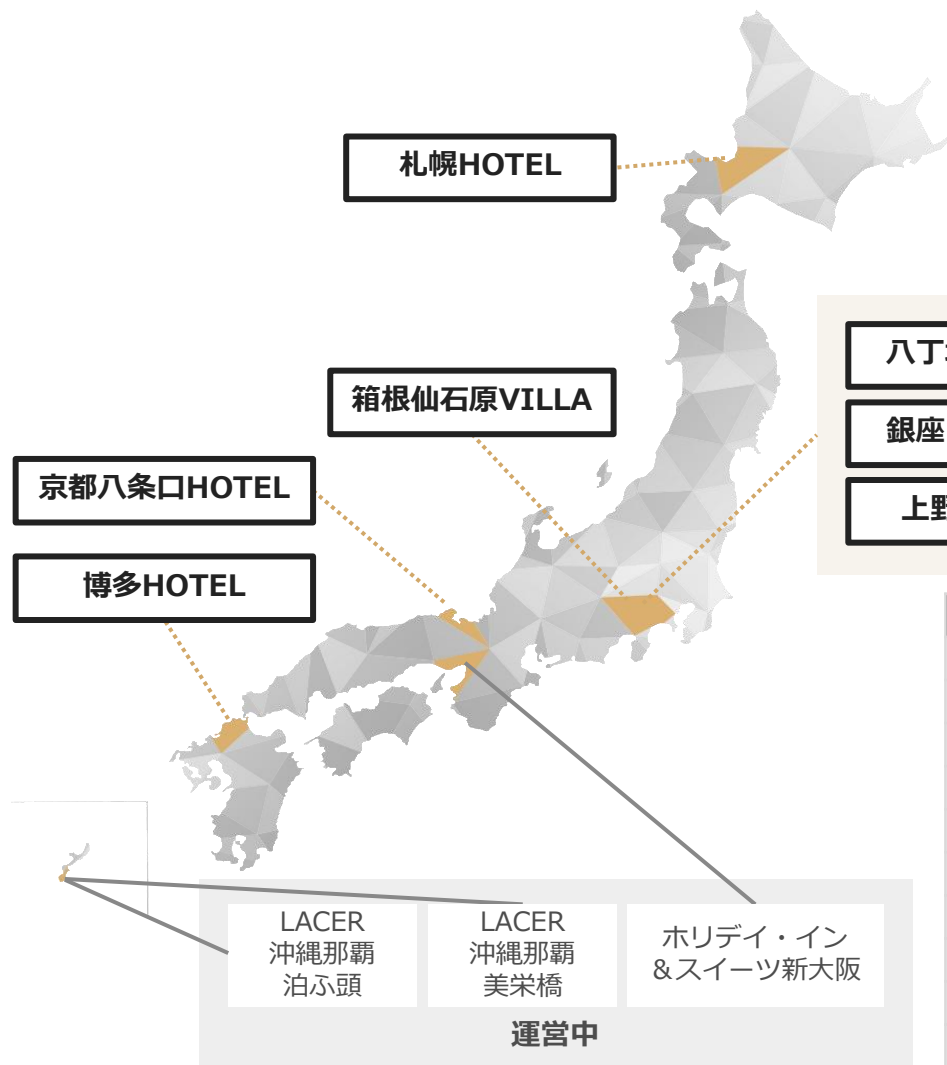
PHOTO



【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

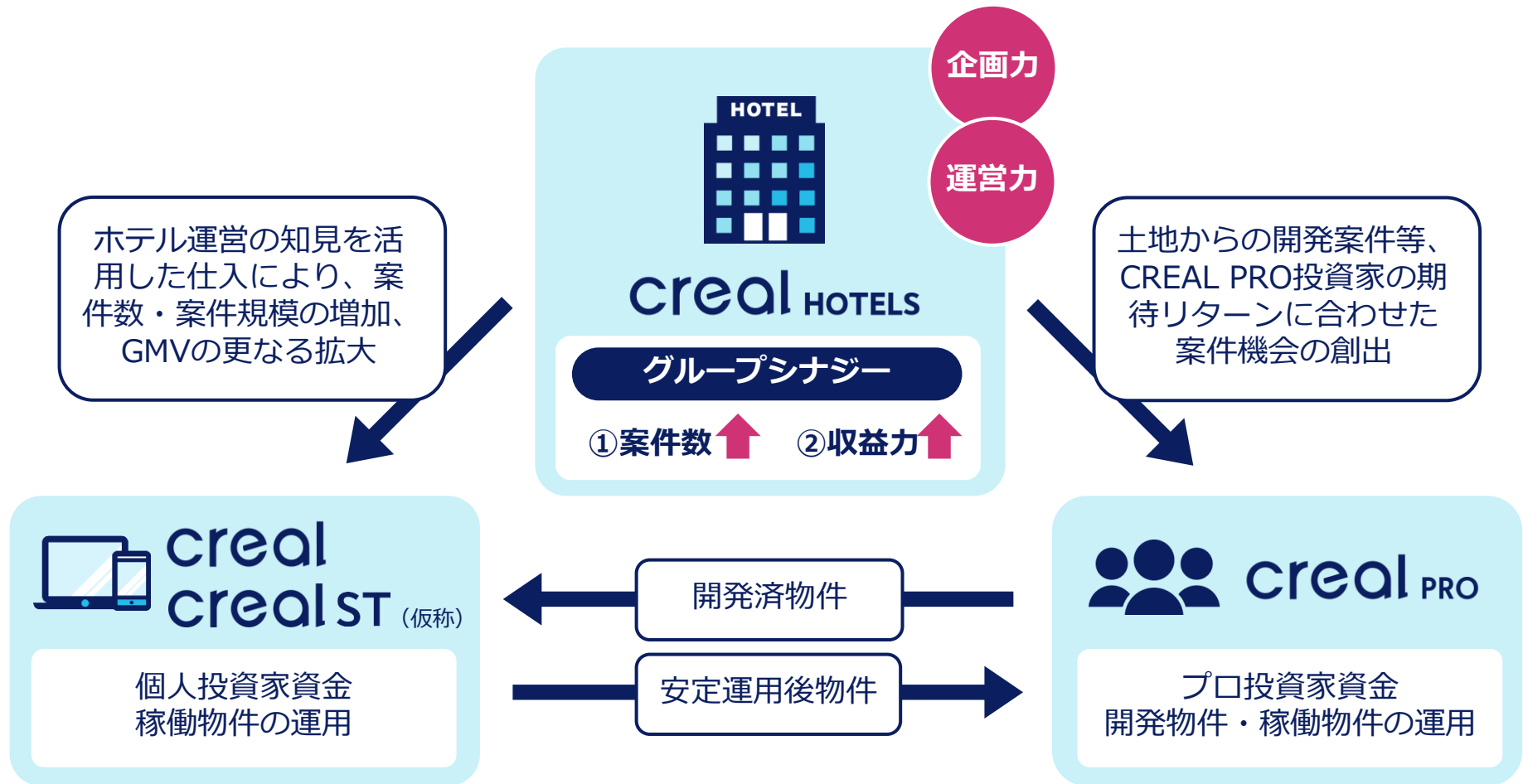
10物件 226室



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

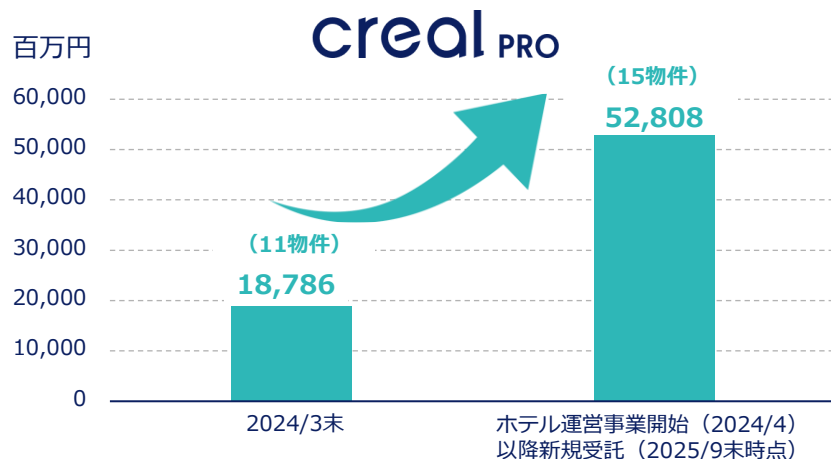
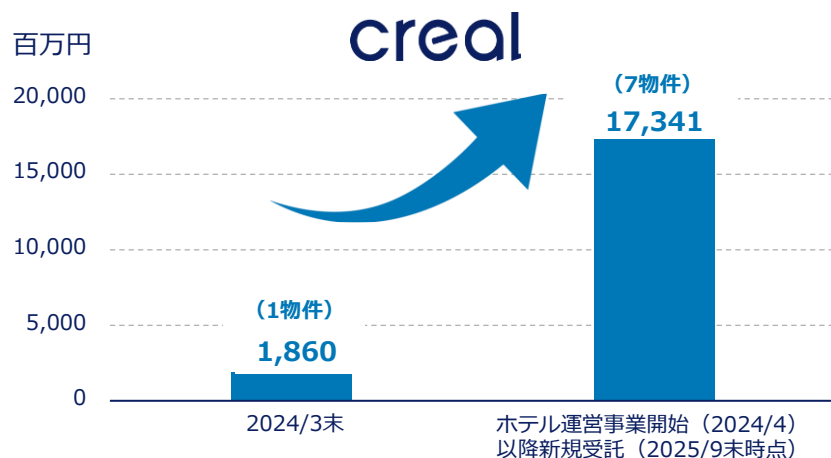
【HOTELS】 グループシナジーの追求

ホテル運営事業をグループ内で持つことによる、グループ間の連携が進展



【HOTELS】ホテル運営事業参入以降のトラックレコード

1 ホテル案件数の増加（鑑定評価額ベース）



2 ホテル収益力の向上

ホテル売上昨対比

LACER沖縄那覇美栄橋



155.8%

LACER沖縄那覇泊ふ頭



143.3%

ホリデイ・イン&スイーツ新大阪



146.5%

【HOTELS】 DX×AI×マーケティングでホテル収益を最大化

creal HOTELS

- AIを活用した独自のレベニューマネジメントシステムの開発
- AIによるデータ活用でホテル売上向上を目指す

AI ホテル売上向上 × **DX** 運営コスト削減



AIを活用した
レベニューマネジメントの自動化

インプット

- 過去の宿泊データ
- 曜日・季節性
- 競合ホテルの価格設定



アウトプット

目的
RevPARを最大化する
ための価格設定

マーケ
ティング



オーガニック流入増加

インハウスマーケティング
チームによるオーガニック
流入強化

顧客へ
快適な体験の提供



プロセススキップに
よる快適な滞在を標準化

運営の効率化による
高い利益率



省人化/省力化
オペレーション



モバイルキー



モバイルチェック
イン・アウト



チケットレス

自社予約比率の向上によるOTAコスト削減



SNS

- 約**3.5万**フォロワー※の獲得
- 投稿からの直接予約施策の実施



ブログ

地域別
コンテンツ運用で
検索流入を拡大

※CREAL、「LACER沖縄」×「X、Instagram、TikTok」の5アカウント



データドリブンで顧客価値の改善・進化

Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第2四半期 業績報告
- 04 第2四半期 事業別ハイライト
- 05 業績予想及び進捗**
- 06 当社の成長をドライブするAI/DX戦略
- 07 Appendix

連結業績予想対比進捗率

不特法3号4号スキームの開始を8月から見込んだ下期偏重の予算編成をしていることから、**全社としては計画通りに進捗**

(単位：百万円)	2026年3月期 2Q累計実績	年間予想進捗	
		通期予想	2Q累計 進捗率
売上総利益	2,985	7,410	40.3%
CREAL	2,059	3,000	68.6%
CREAL PRO	211	3,000	7.0%
CREAL PB	412	860	47.9%
その他	301	550	54.7%
販管費	2,242	4,750	47.2%
営業利益	743	2,660	27.9%
経常利益	713	2,500	28.5%
当期純利益	521	1,800	28.9%
1株当たり 配当金 (円)	—	7	—

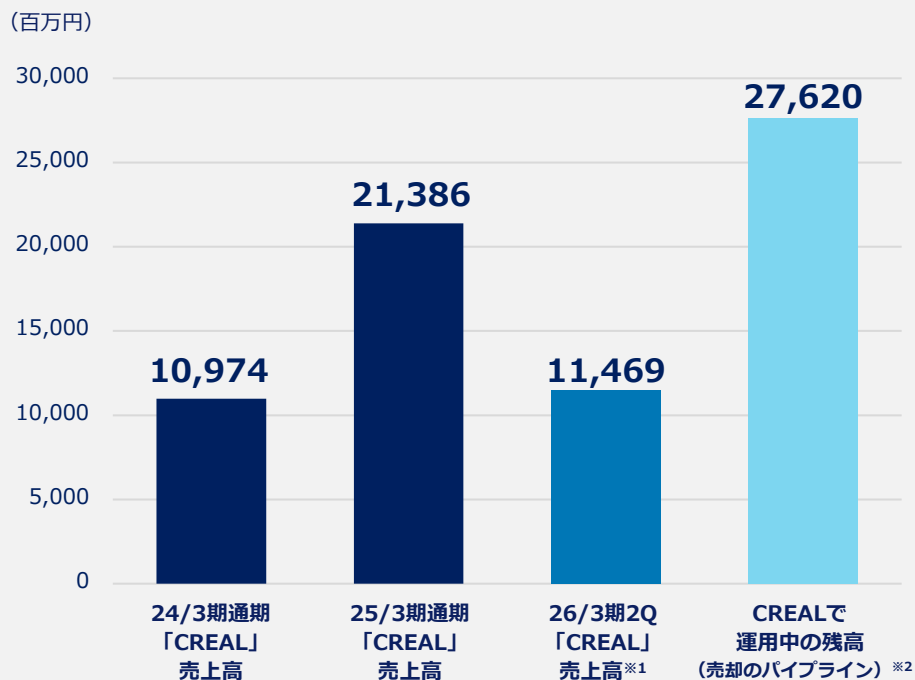
2026年3月期2Q実績

- **CREAL**：豊富な売却パイプラインを背景に高いTake Rateでの物件売却を実施し、順調に進捗。不特法1号2号の運用物件の売却と、不特法3号4号スキームの開始により、さらなる利益上積みを目指す
- **CREAL PRO**：下記偏重の事業計画であるものの、開発案件の利益獲得モデルを構築し、パイプラインも蓄積。下期、特に4Qに向けた収益獲得に注力
- **CREAL PB**：予算通りの進捗。人員増強の効果を発揮し、利益拡大を目指す
- **その他**：ストック収入となるレジデンス賃貸管理収入やホテル運営収入は期末にかけて伸長を見込む
- **販管費**：不動産ST事業・ホテル運営事業を含む採用強化に伴う人件費と投資家獲得及び認知度向上を図る広告宣伝費が増加

【CREAL】物件売却パイプライン

2026年3月期2Qは、不特法1号2号スキームの運用資産について、3件（レジ2件・ホテル1件）を売却。また、運用中の約276億円（不特法1号2号、3号4号スキームを含む）は、今後の売却で順次利益計上されるパイプライン

CREALファンドの運用・償還状況



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

※2 2025年9月30日時点において、募集完了または既に運用中のCREALファンドの組成額（優先出資額＋劣後出資額）の総額。売買契約締結済みの案件も含む

	2024年 3月期 売却実績	2025年 3月期 売却実績	2026年 3月期2Q 売却実績	運用中 (件数降順)
レジデンス	10件	18件	6件	7件
ホテル	–	1件	2件	3件
ヘルスケア	–	–	–	5件
オフィス	–	–	–	3件
商業施設	1件	1件	1件	2件
物流施設	2件	1件	–	2件
保育園	1件	–	–	1件
その他	–	1件	–	0件
合計	14件	22件	9件	23件

【CREAL】2026年3月期の物件売却パイプライン

2026年3月期においては、以下のファンドに組み込まれている物件の売却を検討中。**高いTake Rateでの利益獲得が見込まれる物件も含まれている**

No	ファンド名称	所在地	用途	売却予定時期	GMV（百万円）
1	第114号渋谷大山町一棟レジデンスファンド	東京都渋谷区	レジデンス	3Q	722
2	第118号学芸大学一棟レジデンスファンド	東京都目黒区	レジデンス	3Q	645
3	第99号埼玉伊奈物流施設ファンド	埼玉県	物流施設	3Q	1,645
4	第120号浅草蔵前North一棟ホテルファンド	東京都台東区	ホテル	3Q	1,336
5	第132号築地一棟ホテルファンド	東京都中央区	ホテル	3Q	3,811
6	第111号渋谷東一棟オフィスファンド	東京都渋谷区	オフィス	4Q	1,971
7	第102号自由が丘一棟商業施設ファンド	東京都目黒区	商業	4Q	2,596
8	第113号茅場町一棟レジデンスファンド	東京都中央区	レジデンス	4Q	1,248
9	第116号千葉稲毛物流施設ファンド	千葉県	物流施設	4Q	1,016
10	第127号西荻窪一棟レジデンスファンド	東京都杉並区	レジデンス	4Q	574

【CREAL】物件取得パイプライン

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

※ 2025年11月14日時点で物件取得の蓋然性が高まってきている物件のみを記載

No	所在地	アセットタイプ	調達予定額（GMV）	目標調達時期	
1	東京都赤坂	ホテル	3,663百万円	2025年10月	調達済
2	大阪府大阪市	レジデンス	2,582百万円	2025年11月	調達済
3	大阪府東大阪市	レジデンス	2,328百万円	2025年11月	調達済
4	千葉県	物流施設	約1,000百万円	2026年3月期下半期	
5	神奈川県	ホテル	約3,000百万円	2026年3月期下半期	
6	東京都	オフィス	約4,000百万円	2026年3月期下半期	
7	東京都	レジデンス	約1,000百万円	2026年3月期下半期	
8	東京都	レジデンス	約800百万円	2026年3月期下半期	
9	東京都	レジデンス	約700百万円	2026年3月期下半期	
10	東京都	レジデンス	約300百万円	2026年3月期下半期	
11	東京都	レジデンス	約300百万円	2026年3月期下半期	
12	東京都	ホテル	約2,700百万円	2027年3月期	
13	東京都	ホテル	約1,600百万円	2027年3月期	
14	東京都	ホテル	約3,700百万円	2027年3月期	
15	東京都	ホテル	約3,000百万円	2027年3月期	
16	東京都	ホテル	約3,200百万円	2027年3月期	
17	福岡県	ホテル	約2,300百万円	2027年3月期	

【PRO】案件パイプライン

CREALPROのパイプラインは案件特性上、下期の比重が高く、確実なクロージングを目指す。
また、来期以降のファンド組成活動も強化しており、更なるパイプラインの拡充を目論む

No	所在地	アセットタイプ	案件形態	想定AUM	組成時期
1	大阪府	特区民泊	AM受託	1,870百万円	2025年10月 組成済
2	大阪府	ホテル（開発）	AM受託	約4,300百万円	2026年3月期下半期
3	大阪府	ホテル	AM受託	約21,000百万円	2026年3月期下半期
4	沖縄県	ホテル（開発）	AM受託	約32,000百万円	2026年3月期下半期
5	沖縄県	ホテル	AM受託	約4,700百万円	2026年3月期下半期
6	沖縄県	ホテル（開発）	AM受託	約18,800百万円	2026年3月期下半期
7	京都府	ホテル（開発）	AM受託等	約2,200百万円	2026年3月期下半期
8	東京都	レジデンス	AM受託	約6,200百万円	2026年3月期下半期
9	北海道	ホテル	AM受託	約8,000百万円	2026年3月期下半期
10	東京都	ホテル（開発）	AM受託等	約6,800百万円	2027年3月期

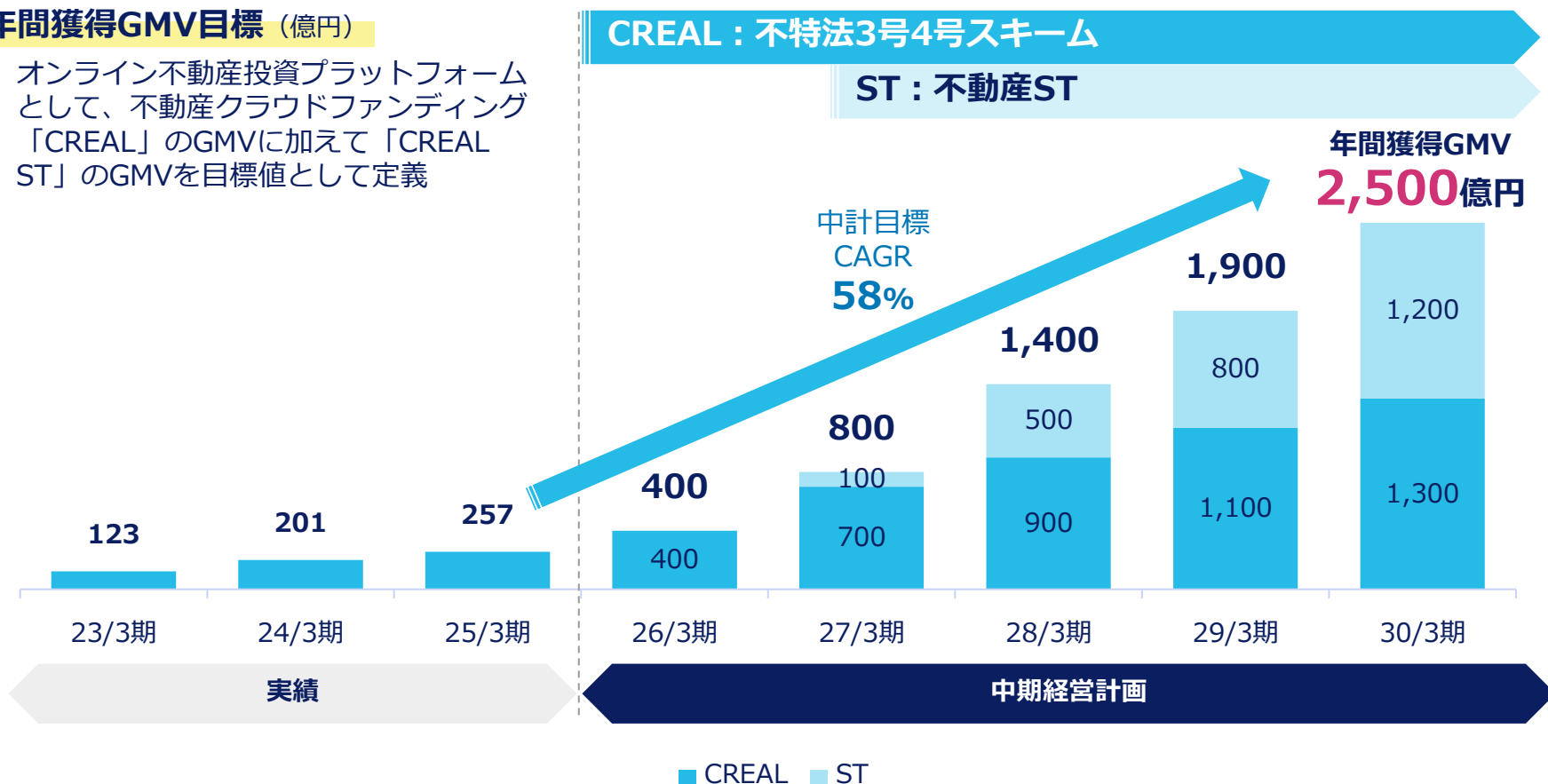
※ 開発型案件は概算総事業費を記載

新たなプロダクトの投入によりGame Changerとなる

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

年間獲得GMV目標 (億円)

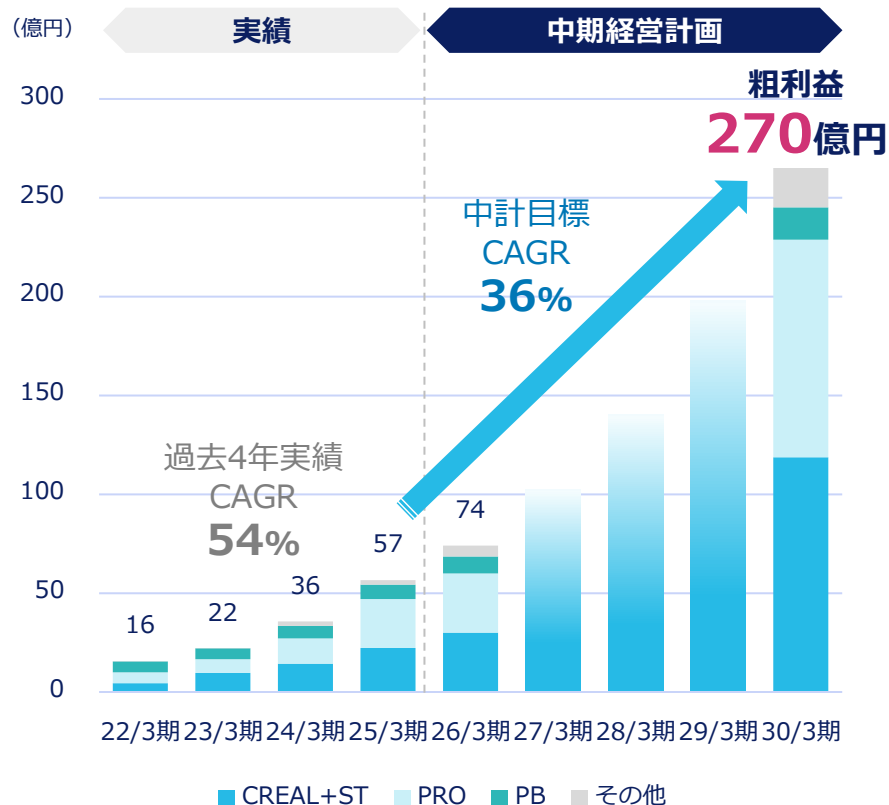
- オンライン不動産投資プラットフォームとして、不動産クラウドファンディング「CREAL」のGMVに加えて「CREAL ST」のGMVを目標値として定義



中期経営計画における利益目標

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

売上総利益



当期純利益

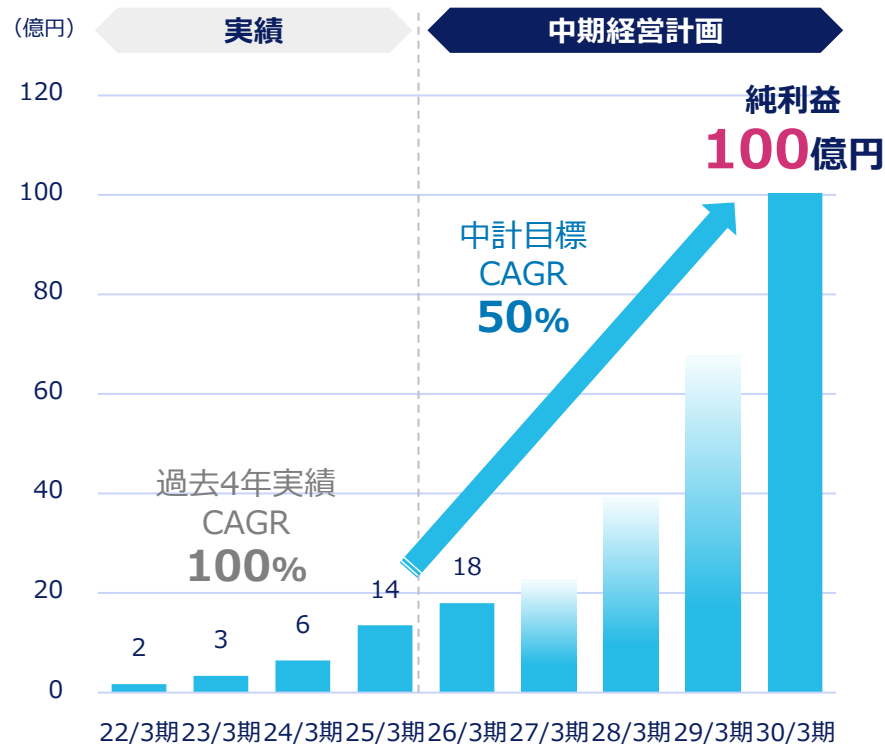


Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第2四半期 業績報告
- 04 第2四半期 事業別ハイライト
- 05 業績予想及び進捗
- 06 当社の成長をドライブするAI/DX戦略**
- 07 Appendix

当社におけるデジタル戦略 – DX×AI×マーケ三位一体戦略



DX

独自のDXシステムを通じた
圧倒的な業務効率化



AI

AIを通じた新たな価値創出、
圧倒的な競争優位性

案件ソーシング

マーケティング

資金調達/販売

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

売却

アセット
マネジメント

バリューアップ



マーケティング

当社の差別化されたマーケティング・メディア構想による
投資家獲得・クロスセルの体制

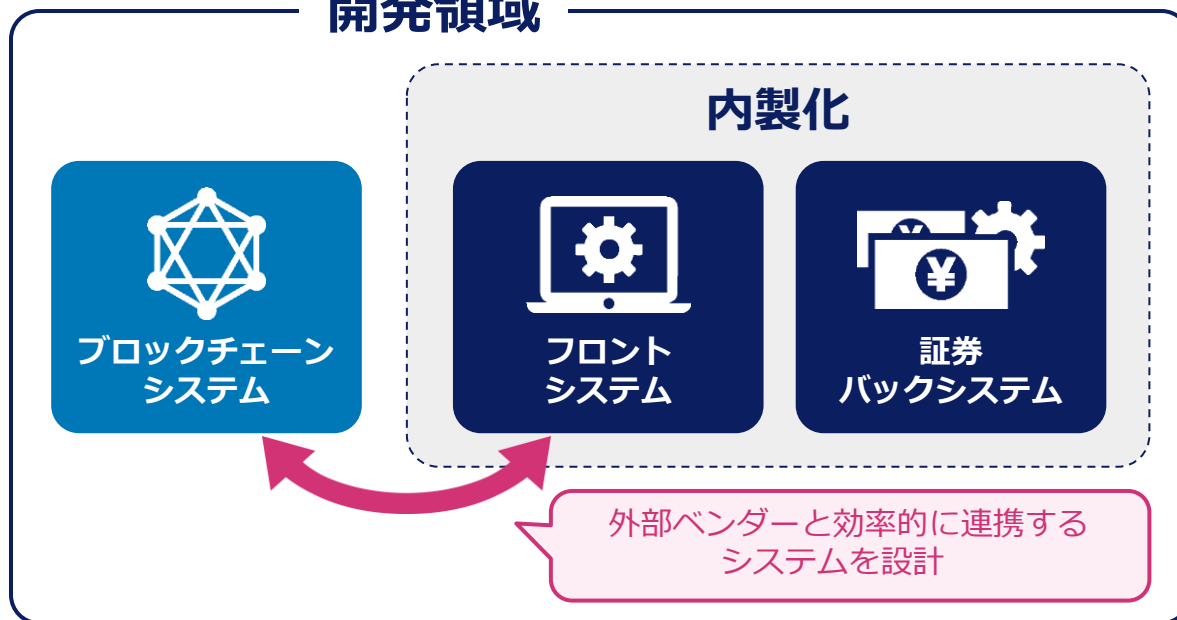
不動産セキュリティトークン「CREAL ST」 (仮称)



(仮称)
creal st

- 不動産セキュリティトークン「CREAL ST」(仮称)は、不動産クラウドファンディングに続く成長領域として開発を進める次世代プラットフォーム
- DXチームによる内製化開発によりイニシャル・ランニングコストを抑制し、着実に来年度ローンチへ向けた準備を進行中

開発領域



内製化により

- イニシャルコスト
 - ランニングコスト
- ともに大幅に削減

エンジニアリングチームを大きく抱える当社の強み



※ デザインはイメージです

開発AIの活用

開発期間：2～3年 → **1年**に圧縮

オルタナティブ投資プラットフォーム「CREAL Fund」 (仮称)



- オルタナティブ投資プラットフォーム「CREAL Fund」は、不動産クラウドファンディングで培った基盤を拡張し、多様な資産への投資機会を創出する次世代サービスとして開発予定
株式・債券・その他オルタナティブ商品を、安定利回り／ミドルリスク・ミドルリターン／ハイリスク・ハイリターンといった多層的なカテゴリーで組成し、幅広い投資ニーズに応えるプラットフォームを目指す



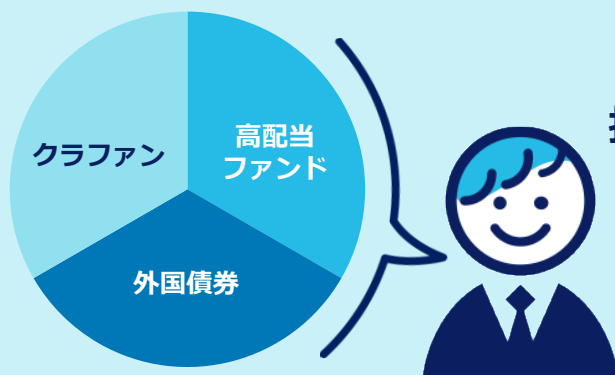
不動産以外の商品ラインナップを拡充

安定利回り商品

ミドルリスク・
ミドルリターン商品

ハイリスク・
ハイリターン商品

1つのプラットフォームで様々なオルタナ商品を販売



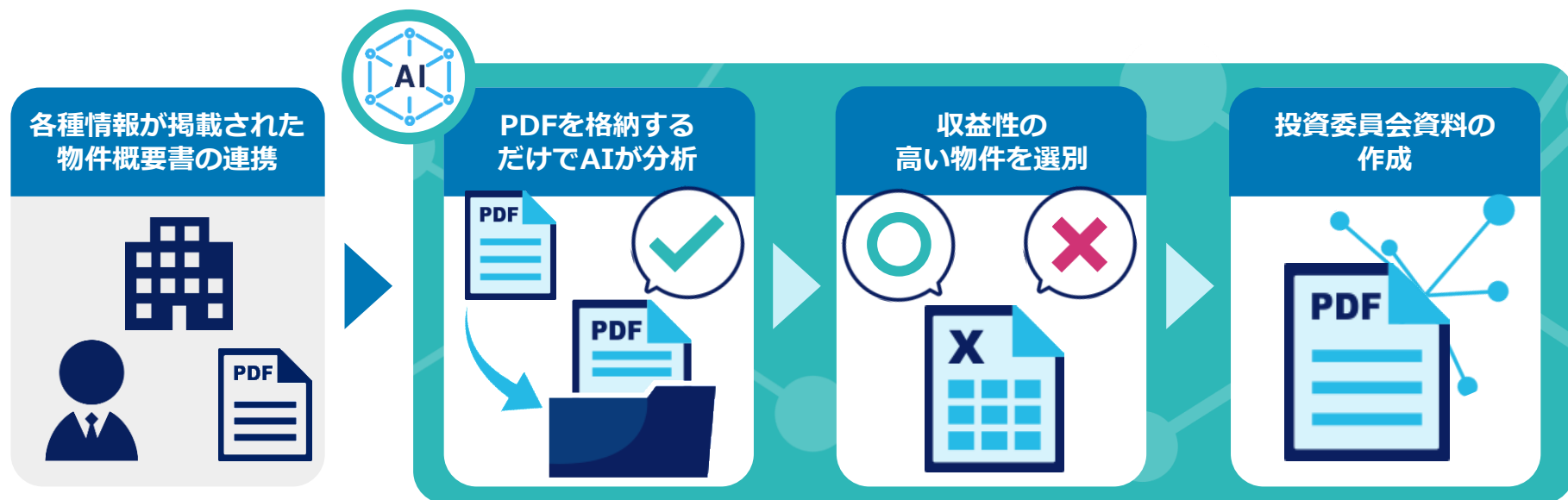
投資家のリスク・リターンの選好に答えるラインナップを構築
幅広い投資ニーズにこたえる
オルタナティブ投資プラットフォームを目指す

※ 上記商品のラインナップは例示であり、今後決定していきます

ファンド組成におけるAIの活用

案件数の増加及び精緻化とコスト削減を両立する独自の案件分析AIシステム

- ✓ CREALおよびCREAL PROにおいて、案件数の増加と分析精度の向上、そしてコスト削減を同時に実現するため、独自の案件分析AIシステムを開発
- ✓ 従来、担当者が毎月数百件の案件をマニュアルで検討していたところ、AIが自動でデータを解析し、「検討要否」を即時判定
- ✓ これにより、抜本的な業務効率化とともに、より精緻で迅速な案件組成が可能に
- ✓ 今後は、賃料や市況などの外部データとも連携し、社内投資委員会資料まで自動生成することで、大量分析・大量組成を実現する不動産投資AI基盤へ



自社メディアネットワーク構想

SNS × インフルエンサー × コンテンツ メディアネットワーク構想

人を集められる人
(インフルエンサー)



当社開発の独自システムを
活用した拡大戦略 (次ページ)

人が集まる場所

(連携されたSNSプラットフォーム)



各SNS間の連携

当社の目指す
自社メディア
ネットワーク構想

人が集まるもの

(コンテンツ)



商品ラインナップのみならず、
エンタメ・ゲーム領域への進出

マイクロインフルエンサー戦略

膨大なインフルエンサー管理を可能とする独自システム



Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第2四半期 業績報告
- 04 第2四半期 事業別ハイライト
- 05 業績予想及び進捗
- 06 当社の成長をドライブするAI/DX戦略
- 07 Appendix**

ホテル運営事業の戦略に関する補足資料

新ブランドの目的～ブランドでの差別化

当社保有ブランド比較

	LACER	新ブランド NEW
 客室面積（単位：㎡）	25-35	30-50
 販売価格（単位：万円）	2.0-4.0	4.0-6.0
 1名単価（単位：万円）	0.5-1.0	1.0-1.5
 宿泊人数（単位：人）	4.0	4.0

新ブランドの目的①～新たなニーズにこたえる宿泊体験価値の提供

クリアルホテルズの『LACER』ブランドは、DXを活用することでホテルの本質的な機能と快適な滞在空間を両立し、グループ・家族・訪日客から高い支持を獲得。一方で、**アパートメントホテル運営で見えてきた新たなニーズ**に応えるため、今回新ブランドを立ち上げ

アパートメントホテルに 対する新たなニーズ

新たなニーズに対する価値開発

 デザイン性高く、
自由な滞在を好む

- Luxuryホテルと遜色ないデザインや仕様
- 寛げるリビング・ソファ、Luxuryで機能的な洗面・バスルーム
- 高いプライベート性や独占性を確保できるホテル設計
- 連泊中でも水やリネンをいつでも手にとれるアクセシビリティ

 独自の世界観、
コンセプトを重視

- 短時間でチェックインできるスムーズな滞在体験
- 香り・光・音・手ざわり・食で感じる五感の心地よさ
- 日常を離れ、心からリラックスできる没入空間

 ホテルそのものが
目的地化

- 滞在そのものが特別な体験となり、リラクゼーションとなる場所
- プライベートラグジュアリー

より自由で、よりデザイン・コンセプトを重視した、新しい宿泊体験価値が求められている

新ブランドの目的②～新たな顧客層の獲得

旅行者で宿泊のトレンドを牽引しているミレニアル世代（30代前半～40代中盤）は、以下の特徴があり、当社としても重要な顧客として、そこへアプローチする施策を実施

デジタルネイティブ

多様性を好む

プライベートを大切にする

モノよりコト志向

これらを踏まえ、顧客による選択肢の拡大や、新たな顧客層の獲得を目指し、**新ブランドを開発**

現ターゲット層



広い空間で家族や仲間と快適に過ごし、日常の延長として滞在したいという顧客



新ターゲット層

快適な滞在空間を重視しつつも、ホテルのデザインや空間を楽しみホテル滞在体験を大切にする顧客

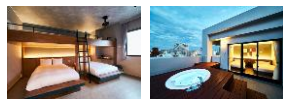


ホテル運営事業参入以降のホテル事業の進展



ホテル
運営事業への
参入の発表

2024年5月



LACER

沖縄ホテル2件を
自社ブランド「LACER」に
リブランドオープンし、
ホテル運営事業の始動

2024年11月



VAYS

アパートメントホテル
新ブランド「VAYS」
の立ち上げ

2025年10月

2024年7月

creal HOTELS

クリアルホテルズ株式会社

ホテル運営子会社、
クリアルホテルズ株式会社
(CREAL HOTELS) の設立

2024年11月

TAT

ホテル運営会社、
株式会社
ティーエーティー
(TAT) への出資・
持分法適用会社化

2024年12月



ホリデイ・イン&
スイーツ新大阪の
運営受託

目標運営棟数

4年間で **50** 棟

新規開発

VAYS	35棟
VAYS SUITES	5棟

リブランディング

LACER	5棟
LACER SUITES	5棟

ホテル運営事業におけるDX/AI化戦略のロードマップ

	集客	価格設定	宿泊者対応
実装済み			DXを活用した省人化運営
開発中/ 試験 運用開始	SNSを活用したグループ間相互送客 広告チャネル・顧客属性ごと 広告配信の最適化	 AIによるレベニューマネジメント マーケットデータの分析とAIを活用した 需要予測、最適なプライシングによる RevPARの最大化	
今後開発 検討	 AIによる販促コンテンツ自動生成 SNS等のマーケティングコンテンツ、 SEOコンテンツの自動作成	 AIによる運営状況BI ホテル運営指標の自動集計と、 BIによる可視化	 AIコンシェルジュ AIを活用した多言語での館内顧客対応 と旅行プランの提案

TAT（持分法適用会社）との協業の取り組み

TATへのオペレーターチェンジ案件を検討するなど、CREAL HOTELSと同様にグループ間協業が進展

会社概要

TAT

会社名	株式会社ティーエーティー
代表者	田畑 伸幸
設立年月	2006年1月
所在地	京都府京都市南区東九条東山王町21-1
資本金	8億6,000万円（資本準備金を含む）
事業内容	ホテル開発・企画・運営
従業員数	160名

TATの強み



ホテル運営

- インバウンド・プレミアムセグメントでの**長期滞在型アパートメントホテルに強み**
- 当社と**2物件**（京都、札幌）の運営委託実績
- 現場従業員は、**基本的に常時3ヶ国語対応可能な体制**



案件組成力及び資金調達力

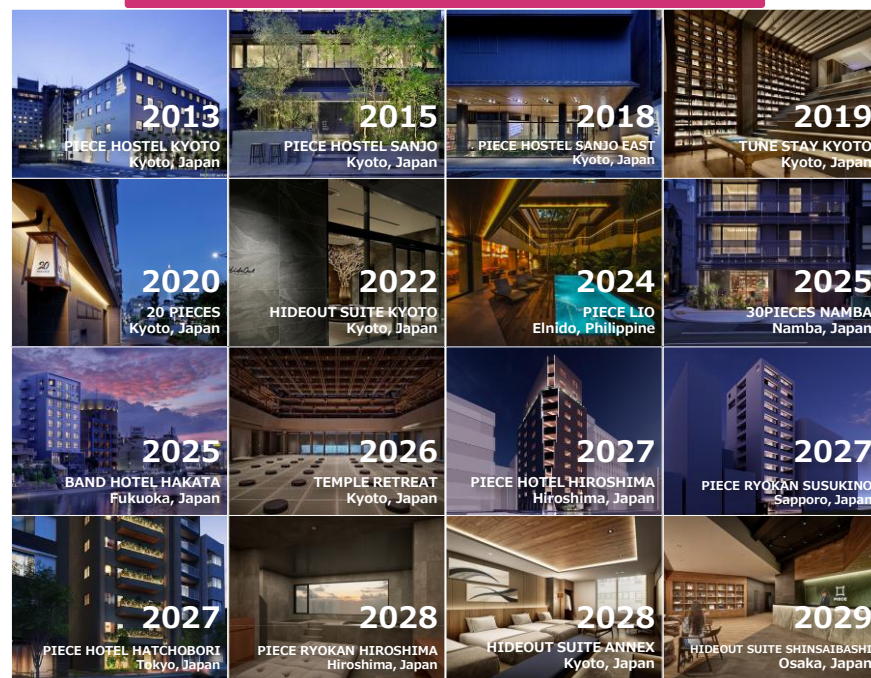
- 同社開発物件の運営実績が好調で、**デベロッパーや投資家からの案件の持ち込みが増加中**
- パイプラインも豊富に積み上がっており、拠点数も大幅に増加していく見込み



成長性と当社とのシナジー効果

- 宿泊市場の中でも**市場成長性及び収益性の高いセグメント**で事業展開
- 当社CREAL HOTELSと狙いも近く、大きな相乗効果
- 今後上場を目指し、大きな成長を計画

運営プロジェクト・パイプライン



※ 2025年11月14日公表「クリアルのデジタルを活用した
成長戦略について DX × AI ×マーケティング三位一体戦
略」より抜粋

AI/DX戦略に関する補足資料

デジタル部門の構成

人数	平均年齢	男女比
42 人	33.4 歳	1 : 1

※ 人数/男女比は2025年10月時点

※ 平均年齢は2025年9月時点



受賞



CREAL (クリアル)

株式会社ブリッジ・シー・キャピタル

不動産投資を変え、社会を変える

不動産投資クラウドファンディングサイト「CREAL (クリアル)」は、実際に不動産投資を行っている感覚のままに、確かな収益と不動産管理をインターネットで簡略化。さらに1万円から始めることができます。不動産投資における必要情報を明確 (クリア) にした、本物 (リアル) の不動産投資クラウドファンディングサイトです。

※ 2021年3月1日社名変更 (新社名: クリアル株式会社)

公式Webサイト



審査委員長 まつもとゆきひろ氏からのコメント

小口の投資が可能である点が面白く、評価した。今後注目を集めていく分野だと思う。



Ruby biz
Grand prix

第6回 Ruby biz グランプリ受賞



Best Customer Support
of The Year 2024

奨励賞

公益社団法人企業情報化協会

Best Customer
Support
Of The Year 2024

奨励賞受賞



2020年

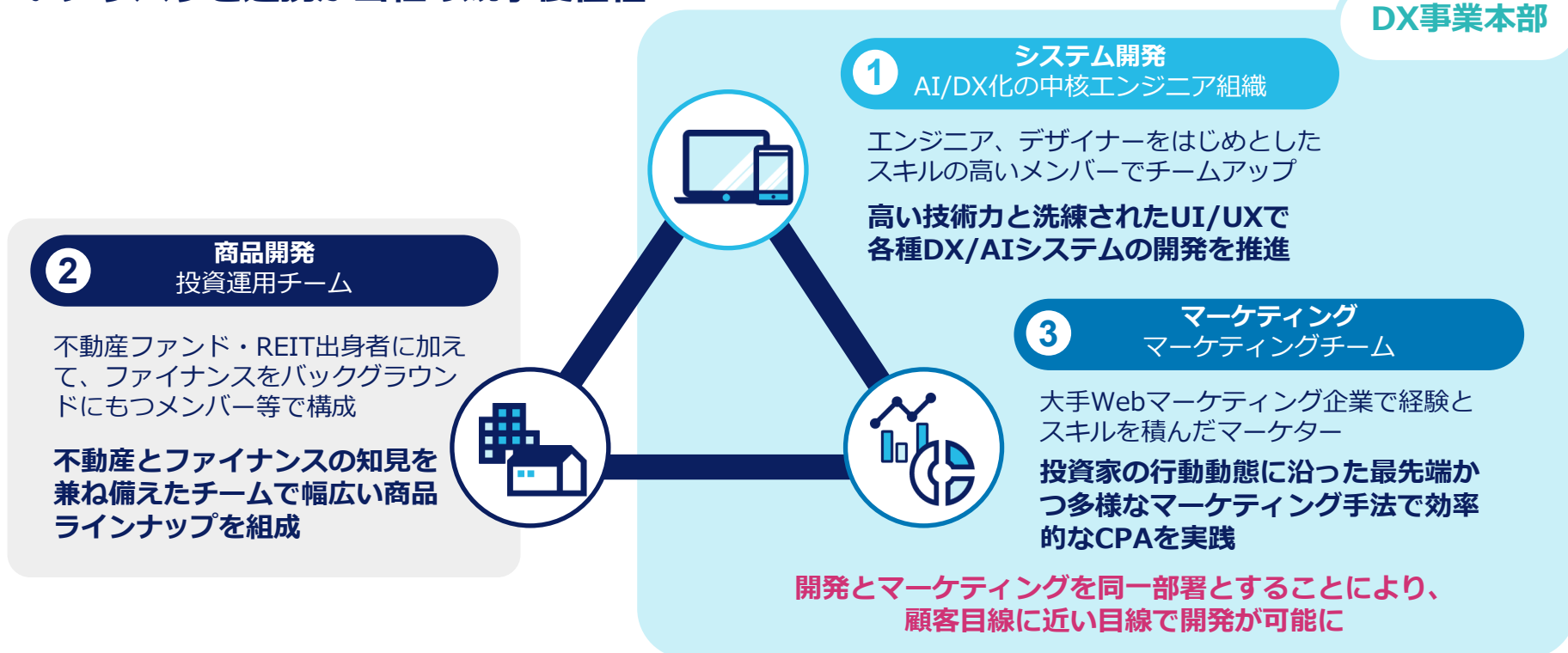
グッドデザイン賞

受賞

不動産ファンド組成における競争優位性

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

DX事業本部



投資運用チームとDX/AIチームを内製化することにより、
当社独自の事業展開が可能となる

デジタル戦略を駆使し年間ファンド組成額2,500億円超へ

不動産業界で従来オフラインだった資金調達を、完全オンライン化で革新。これまでにないスピードとスケールで成長を続け、**不動産ファンド領域のリーディングカンパニーへ**。**AI × DX × マーケティングのデジタル戦略を駆使し、年間ファンド組成額(GMV)2,000億円超を目指す**

	2025/3	2026/3 (計)	2030/3 (計)
年間GMV	256.9億円	400億円	2,500億円
累計獲得投資家数	9.7万人	13.2万人	



運用実績

135 ファンド組成

110 ファンドの物件は償還済み



償還実績

元本割れ 0 ※2 件

配当遅延 0 件

不動産クラウドファンディング「CREAL」



creal

- DXを活用し、高い資金調達力と安定性を備えた独自インフラを実現
- 自動化による効率的な運営と、データドリブンな体験設計により、高い投資家リピート率を維持

口座開設



各種外部サービスとのAPI連携や、データドリブンなUI/UX改善により、スムーズな口座開設が可能に

資金調達時（案件募集時）



柔軟性の高い仕組みで、業界最大のポイント連携（JALマイル、Vポイント、Pontaポイント等）

償還時



高額投資家の投資変遷を分析し、顧客ロイヤリティを醸成、高い再投資率を維持

運用期間中



投資家は自身の資産状況はもちろんのこと、投資しているファンドについてリアルタイムでトラッキングレコードを参照

自社開発システムにより
多様なシステム連携や
シームレスな
データ分析を実現

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

資金調達におけるマーケティング戦略

当社が最も調達力を有するプラットフォームである理由

CPAを低減させるマーケティング

- 顧客セグメントに対応した適切なオンライン広告運用
- 優良な会員基盤を有する企業との提携による顧客流入
- 内製チーム×AIを活用したSNSマーケティング
- インフルエンサーの効果的活用とASP報酬削減の取り組み（次頁）



自社BIの活用によるデータマーケティング

- 自社BI（ビジネスインテリジェンス）の構築・活用によるデータ分析
- マーケティング効果の可視化による、LTV/CPAやリピート投資率の適正水準の実現に向けたコントロール



調達力を高める マーケティングの 取り組み



適切な調達予測

- 市場環境、競合状況を踏まえた競争力のある調達条件の見極め
- 商品組成チームとの協働による物件取得のバックアップ

事業関連補足資料

【CREAL】不特法3号4号の許可取得（2025年6月26日付）

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



当社のメリット

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



投資家のメリット

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

不特法1号2号型（現在）



利回り	5%前後
運用期間	1年～2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
物件の所有権	1号事業営業者（当社）
会計	オンバランス処理
収益認識時点	物件の売却時
倒産隔離	なし

不特法3号4号型（今後）



利回り	6%前後
運用期間	1年～5年
投資家層	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	特別目的会社（SPC）
会計	オフバランス処理が可能
収益認識時点	ファンド組成時、期中、物件売却時に分散
倒産隔離	あり

企業価値向上に向けた株主還元策の位置づけ

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

1. 事業の成長

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

2. 株主還元策の実施

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

企業価値の向上
creal

クリアル株式会社

3. 株式の流動性向上

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

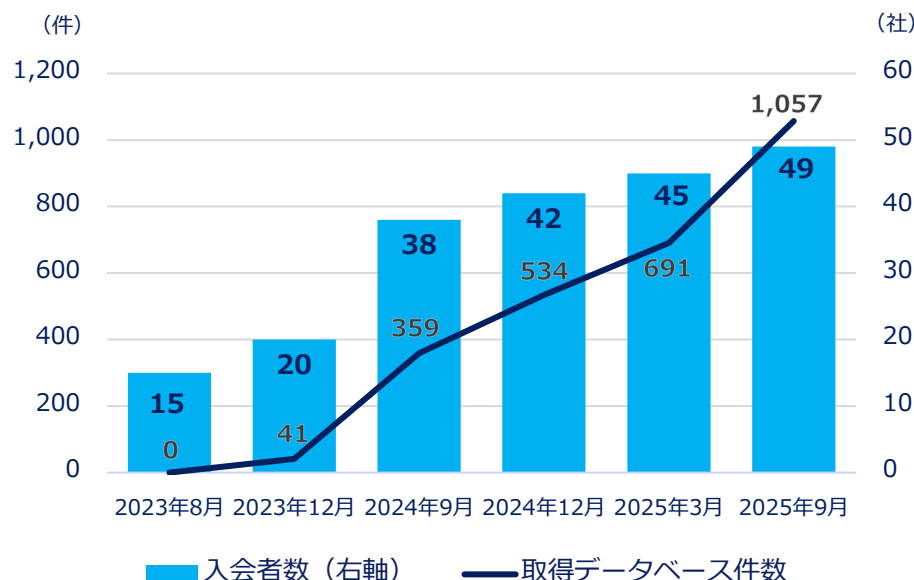
4. 適切な資本構成の追求

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

不動産クラウドファンディング協会の活動強化

2024年12月、代表取締役社長の横田が代表理事を務める（一社）不動産クラウドファンディング協会は他団体を統合し業界唯一の事業者団体に。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



1,057

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



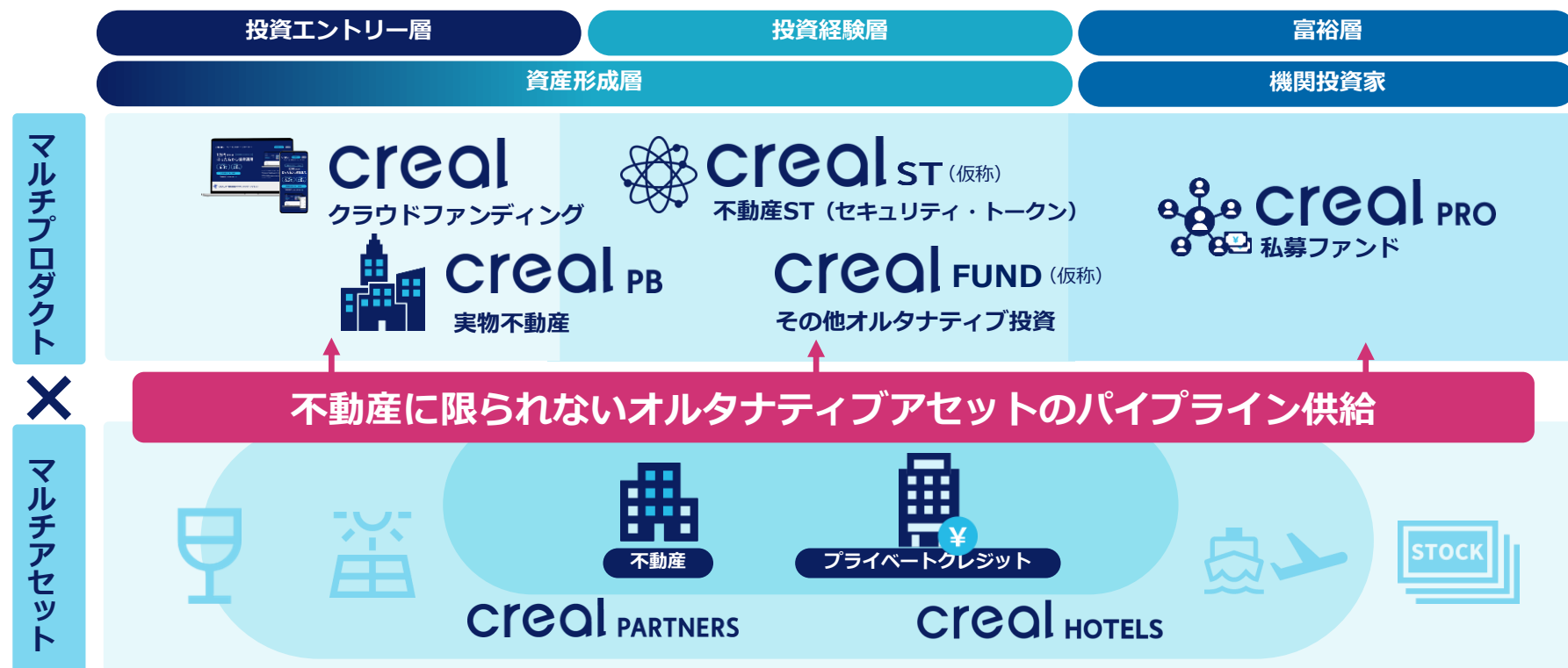
各種セミナーや
イベントの開催

中期経営計画（数値計画等）

当社の目指す姿～5年後の商品ラインナップと顧客カバレッジ～

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

各投資家層に最適なプロダクトをマルチ展開、独自のチャネルで販売



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

クラウドファンディングとSTの商品特性の比較

creal ST
(仮称)

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



creal

現在

許可取得済



creal ST (仮称)

変更登録申請予定

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

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

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

社会的潮流を捉えたマルチアセットパイプライン

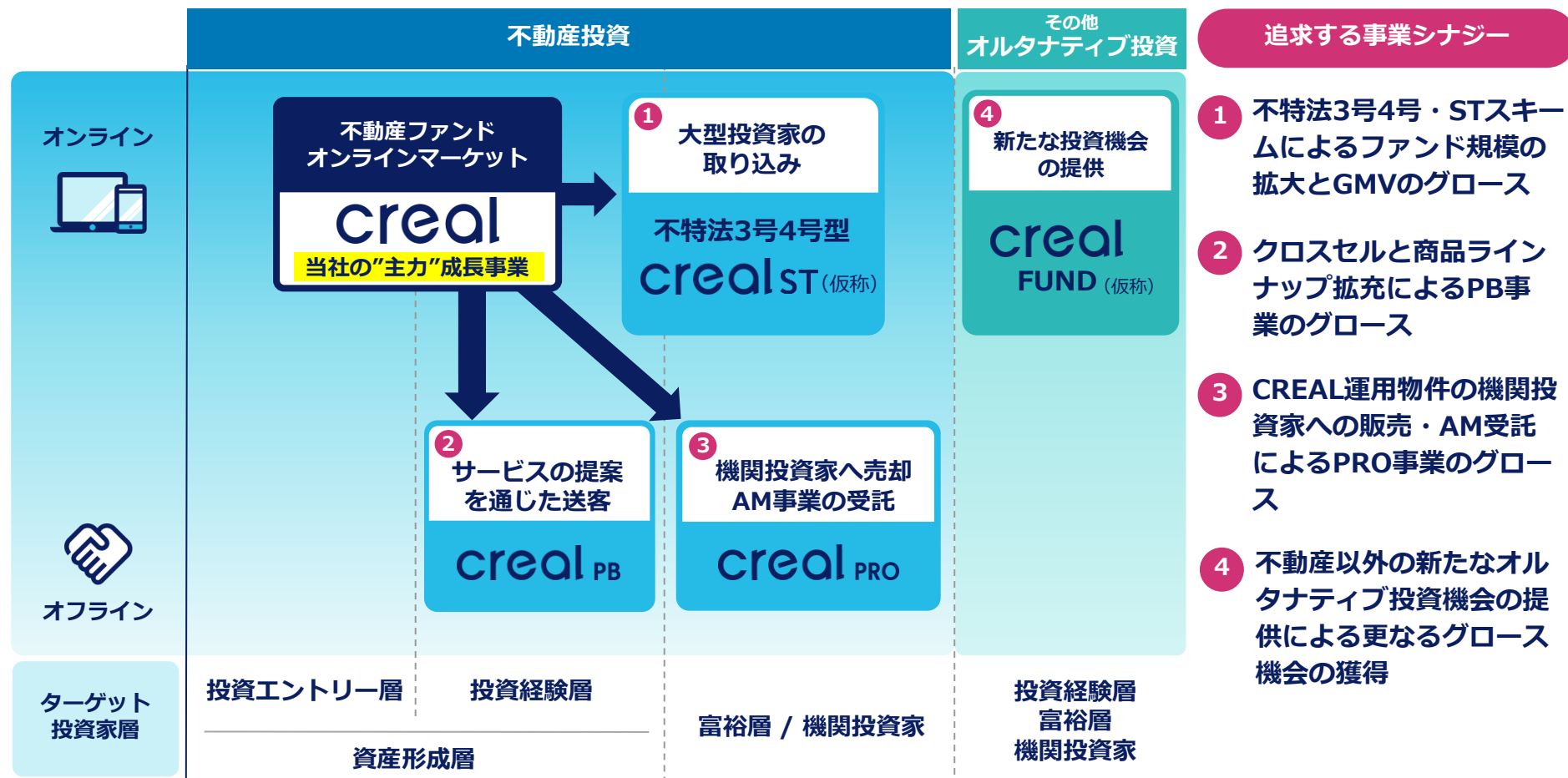
オペレーション、リーシングまで自社で行うユニットを有することで、**社会的潮流に沿った戦略アセットの強固なパイプラインを構築**



GMVの成長を強固にサポート

資産運用プラットフォームとしての事業シナジーの追求

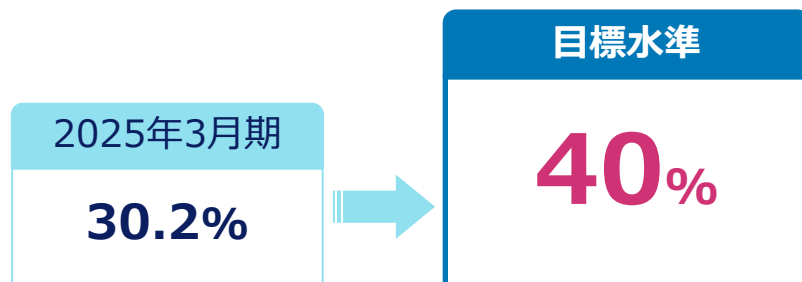
当社の顧客基盤の中心である投資エントリー層～投資経験層を起点として、あらゆる顧客層へ幅広い商品を訴求。また、不動産以外の新たなオルタナティブ投資機会の提供により、「資産運用のNo.1プラットフォーム」への成長を目指す



中期経営計画における目標とする財務指標

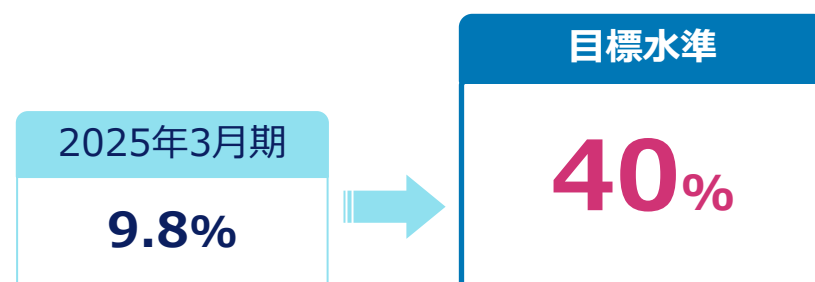
不特法3号4号スキームにより、原則としてオフバランスでのファンド運営となることから、**自己資本比率は徐々に引き上がる**見通し。財務健全性は向上しつつも、投資効率・資本効率を意識した経営を最優先に行い、並行して継続的な株主還元を実施する

ROE※1



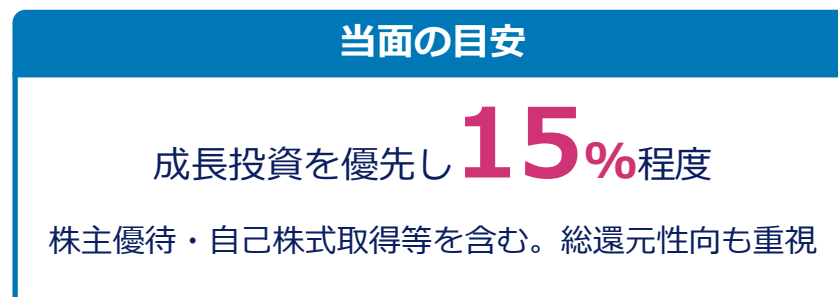
※1 ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷(前期末株主資本+当期末株主資本)÷2)

自己資本比率※2



※1 自己資本比率=株主資本÷総資産

配当性向



当社のM&A/戦略的資本提携についての考え方

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

不動産関連会社

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

不動産テック/フィンテック

資産運用にDXを取り込み、効率的
な資産運用のあり方、効率的な経営
を追求

当社

運営会社

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

資産運用商品販売会社

ディストリビューションチャネル
の拡充と投資家獲得を図る

FAQ

FAQ

投資家の皆様から想定されるご質問と回答を掲載します

Q. **金融環境** 金利上昇局面だが、今後不動産市況・業績はどうか？

- A.** 一般的に金利上昇は不動産買主にとってのコストアップにつながることから、不動産取得時及び売却時のネガティブインパクトとなり得る。一方で、以下の理由で当社に与えるインパクトは限定的だと考えている。
1. 日銀は断続的に利上げを行っているものの、金利上昇余地は限定的であり銀行の貸出態度に大きな変更は見られない。
 2. 金利上昇の背景はインフレ局面の継続の裏返しでもあり、足元好立地の物件については急速なインフレ（賃料上昇、キャップレートの低下）が起きている。インフレヘッジとしての不動産投資の強い需要の継続が期待される。

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

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

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

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

FAQ

投資家の皆様から想定されるご質問と回答を掲載します

Q. **CREAL** 競合企業はあるのか？

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

Q. **四半期業績** 四半期毎の業績偏重の可能性は？

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

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

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

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

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