

2025年8月

2026年3月期第1四半期

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1四半期 業績報告**
- 04 第1四半期 事業別ハイライト**
- 05 業績予想及び進捗**
- 06 成長戦略（中期経営計画の概要）**
- 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1四半期 業績報告

04 第1四半期 事業別ハイライト

05 業績予想及び進捗

06 成長戦略（中期経営計画の概要）

07 Appendix

2026年3月期 第1四半期 連結業績

当第1四半期は、当社主力事業であるCREAL事業で、前年同期比大幅な伸長をみせたものの、CREAL PROでは大型案件売却があった昨年度第1四半期との期間比較により、全体としては前年同期比で減益。当初より不特法※¹3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、全社としては概ね計画通りに進捗している

	2026年3月期 第1四半期	前年同期比較		年間予想進捗	
		2025年3月期 第1四半期	前年同期比	年間予想	進捗率
売上高	100.7億円	138.2億円	72.9%	—	—
売上総利益	13.3億円	15.8億円	84.2%	74.1億円	17.9%
営業利益	2.7億円	8.4億円	32.1%	26.6億円	10.2%
経常利益	2.6億円	8.0億円	32.5%	25.0億円	10.4%
当期純利益	1.9億円	5.9億円	32.2%	18.0億円	10.6%
1株当たり 配当金（円）	—	—	—	7※ ³ (分割考慮前35)	—
獲得投資家数	9,748人	11,155人	87.4%	35,000人	27.9%
GMV※ ²	55.4億円	59.6億円	93.0%	400.0億円	13.9%

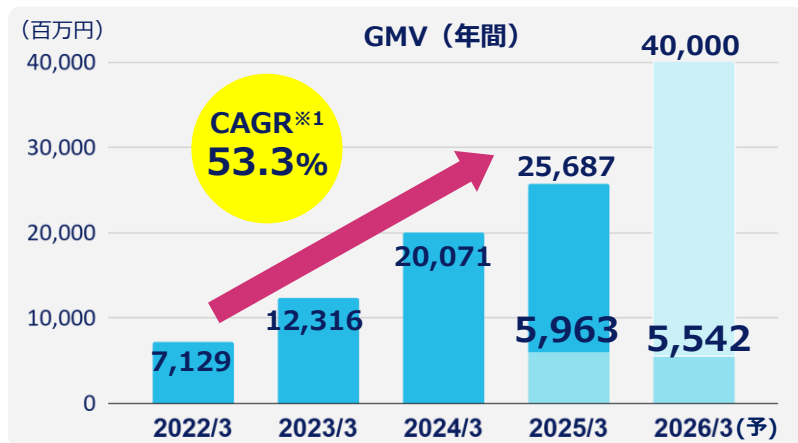
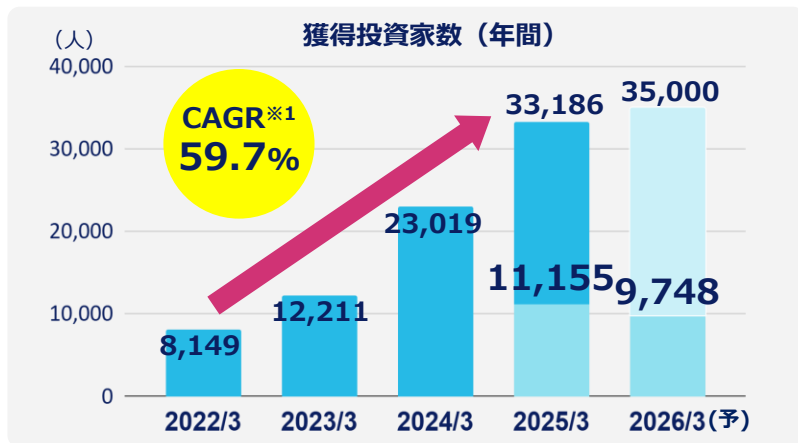
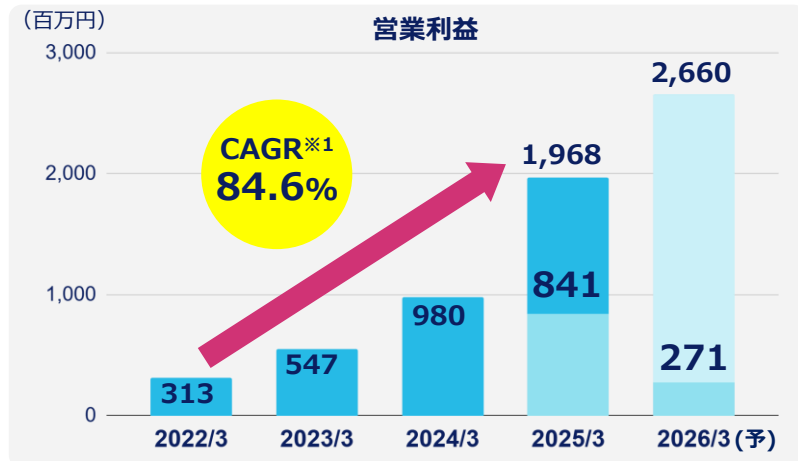
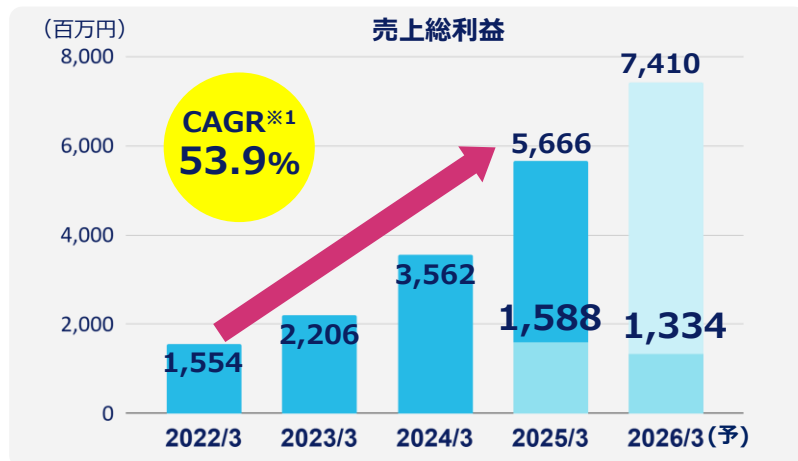
※¹ 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

※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

※³ 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

今期も高い成長率の継続を目指す

売上総利益、営業利益、獲得投資家数、GMVのいずれも高い成長率を実現。今年度も第2四半期以降の不特法3号4号の開始によ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1四半期の主なトピック

1

不特法3号4号
許可取得

- 2025年6月26日付で、不動産特定共同事業法第2条第4項
第3号及び第4号（電子取引業務含む）許可を取得

2

CREALビジネス
の順調な拡大

- 2025年3月期以前に組成した豊富な売却パイプラインを活かし、**2026年3月期1Qにおいては計6件売却済み**

3

不特法3号4号
案件ローンチ

- 不特法3号4号における第一号案件：**我孫子老人ホーム案件について8月19日に募集開始が決定**



不特法3号4号における第一号案件概要

物件名	我孫子老人ホーム
物件取得価格	1,080百万円
GMV	1,278百万円
クラウド募集金額	638百万円
借入金額	640百万円
想定利回り（年利）	6.0%
募集期間	2025/8/19-9/1
運用期間	36ヶ月

中期経営計画「Game Changer 2030」の主要施策の進捗

1

不特法3号4号の
パイプライン確保

- 不特法3号4号スキームでの調達拡大に向けて、**2026年3月期に調達予定の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**

2

STビジネス開始
に向けた準備

- 買収した証券会社については、**変更登録に向けた準備（体制及び規程類の整備）を進めつつ当局との折衝を開始、STシステムの開発も着手**
- **投資運用業の登録に向けて、戦略子会社を設立し、宅地建物取引業免許の申請を実施**

3

戦略アセットの
取り組み

- **CREAL HOTELSの活用によるホテルの開発パイプライン積み上げが進展**
- その他の新アセット（民泊型レジデンス、セットアップオフィス、都市型物流施設）については、**運営体制内製化に向けた取り組みが進展中**

【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

【CREAL】不特法3号4号による収益認識の変化

当社はSPCから業務を受託することで、**ファンド組成時の取得報酬や期中報酬を、即座に利益計上可能**。これにより、**不動産の売却に依存しない安定した収益モデルへと進化し**、EC事業のようなGMVに直接連動するフィーモデルが実現

		不特法1号2号スキーム（現在）		不特法3号4号スキーム（今後）	
		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)	

✓ 銀行借入（レバレッジ効果）の活用により物件規模/GMVが大きくなることで、確定報酬は向上することが見込まれる

✓ クリアルにおける資金負担なく、投資家とプロフィットシェアのスキームを構築
✓ 劣後出資を活用したスキームも、案件によっては検討可能

※1 過去実績に基づく概算数値

2025年9月末日以降の株主優待・配当・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、当社の株式は、**2025年10月以降、1株につき5株の割合での株式分割**を実施。それに伴い、2026年3月末日以降の株主優待の取り扱いも変更

株式分割の概要

概要	1株につき5株の割合で分割
日程	- 基準日：2025年9月30日(火) - 効力発生日：2025年10月1日(水)
目的	✓ 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

株主優待の概要

2025年9月末日基準日

- 対象：1単元（100株）以上保有株主
- 優待内容：QUOカード**5,000**円

2026年3月末日基準日以降 毎年3月末日、9月末日

- 対象：5単元（500株）以上保有株主
- 優待内容：QUOカード**5,000**円

通期配当予想について

- 1株当たり配当金：**7**円（分割考慮前35円）
- 配当性向の目安：**15**%程度

Table of Contents

01 Executive Summary

02 会社概要/事業概要

03 第1四半期 業績報告

04 第1四半期 事業別ハイライト

05 業績予想及び進捗

06 成長戦略（中期経営計画の概要）

07 Appendix

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。

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

788億円^{※3}

累計獲得投資家数成長率

42.4%^{※4}

GMV成長率

47.1%^{※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6月末までのCREALにおける総調達額累計

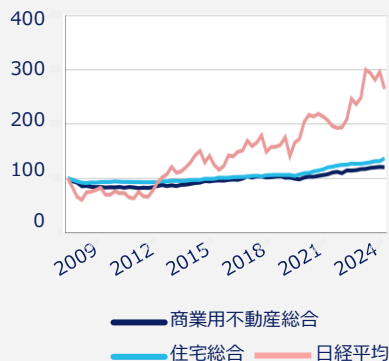
※4 2024年6月末～2025年6月末の成長率

Why 不動産投資？ Why DX？

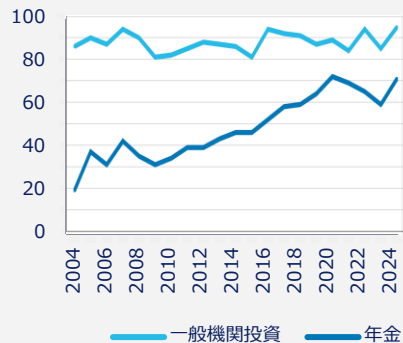
国策でもある資産運用はハイリスクハイリターン株式投資に偏りがち。ミドルリスクミドルリターンの資産運用手段である不動産投資にDXを融合させることは、**個人の不動産投資を普及させる大きなチャンスになる。誰でも気軽に安定的な不動産運用ができる社会を実現する**

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 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1,012兆円※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
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 2025年6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

個人向け不動産ファンド市場の大きな成長ポテンシャル

不動産クラウドファンディングで培ったノウハウ、知名度および投資家基盤を活用して**不動産ST市場**に参入し、**個人向け不動産ファンドの商品ラインナップを拡充**。成長を続ける**オンライン不動産投資市場**のリーディングカンパニーとして、**加速度的な成長を追求**

2024年

オンライン不動産投資市場

市場規模 **3,025** 億円

不動産クラウドファンディング

市場規模 **1,763** 億円※2市場成長率(CAGR) **96.7%**※4

現在の事業領域

不動産ST

市場規模 **1,262** 億円※3市場成長率(CAGR) **182.5%**※4

2026年上半期以降開始

(ご参考) 不動産投資市場 市場規模315兆円※1

2032年

オンライン不動産投資市場

市場規模 **8.4** 兆円※5

※1 収益不動産の資産規模額。株式会社ニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模（2024年）」

※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7年7月）

※3 不動産ST案件の新規組成額。(株)Progmart「【Progmart】概要説明資料(ST中心編) / Security Token Overview」

※4 FY21-24の3か年における市場成長率

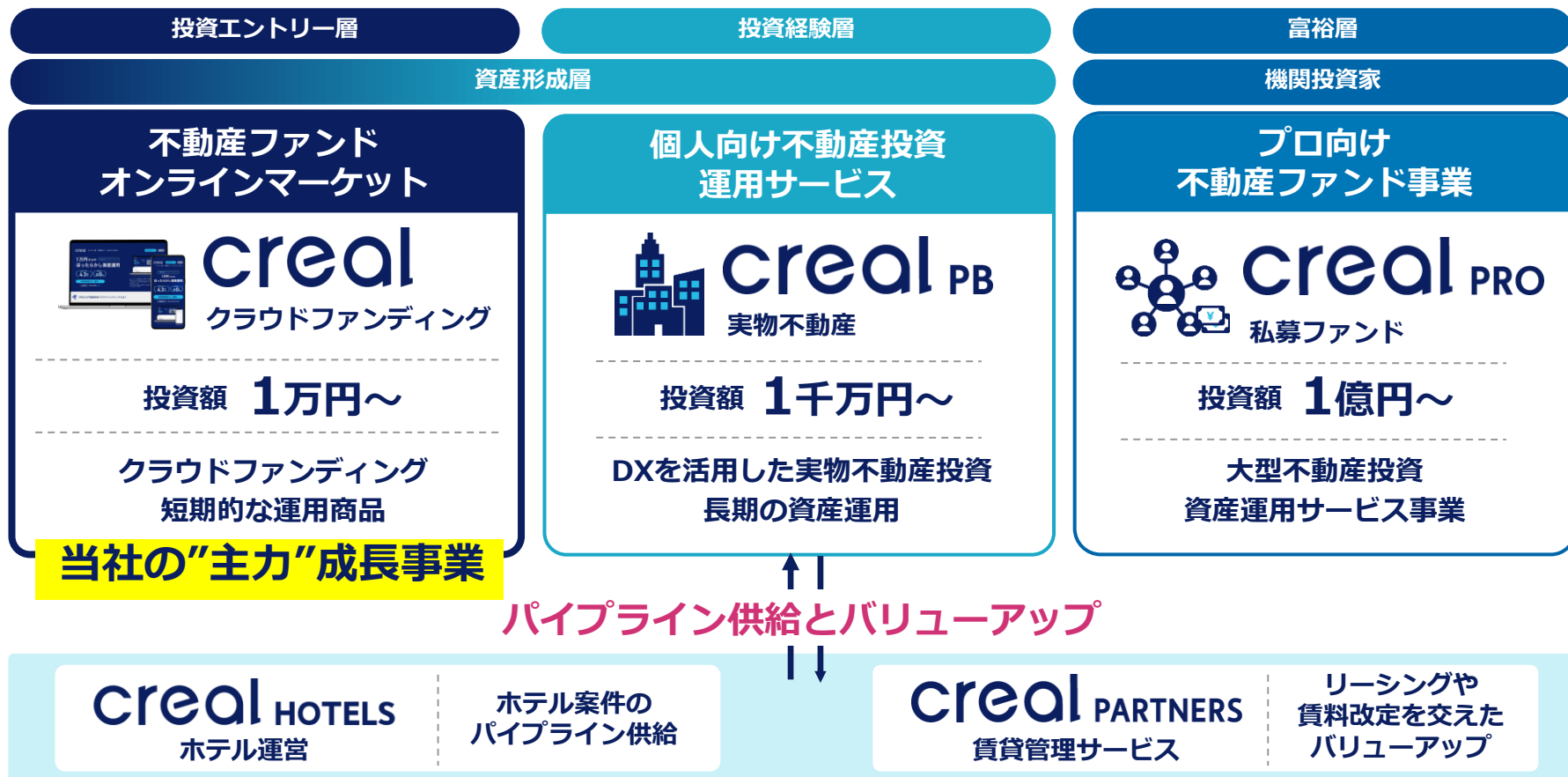
※5 2032年の日本のオンライン不動産投資市場の規模は約583億米ドルとされており2025年6月30日中心相場144.74円にて換算。Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)

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



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1四半期 業績報告**
- 04 第1四半期 事業別ハイライト
- 05 業績予想及び進捗
- 06 成長戦略（中期経営計画の概要）
- 07 Appendix

各サービスの業績

(単位：百万円)		2026年3月期 第1四半期	前年同期比較	
			2025年3月期 第1四半期	前年同期比
CREAL	売上高	7,723	2,406	321.0%
	売上総利益	1,013	137	739.4%
PRO	売上高	102	9,577	1.1%
	売上総利益	47	1,239	3.8%
PB	売上高	2,011	1,747	115.1%
	売上総利益	173	151	114.6%
その他	売上高	233	96	242.7%
	売上総利益	101	60	168.3%
連結	売上高	10,069	13,827	72.8%
	売上総利益	1,334	1,588	84.0%

Topic 1

CREAL

- 豊富な売却パイプラインを背景に売却が順調に進捗し、売上高が大幅増加
- 売上総利益についても計画を上回るTake Rateを継続的に達成し、大幅に成長

Topic 2

CREAL PRO

- 本年度は大型案件が1Qではなかったため、期間比較により減益
- 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、増収増益
- 手数料収入の増加により利益率向上

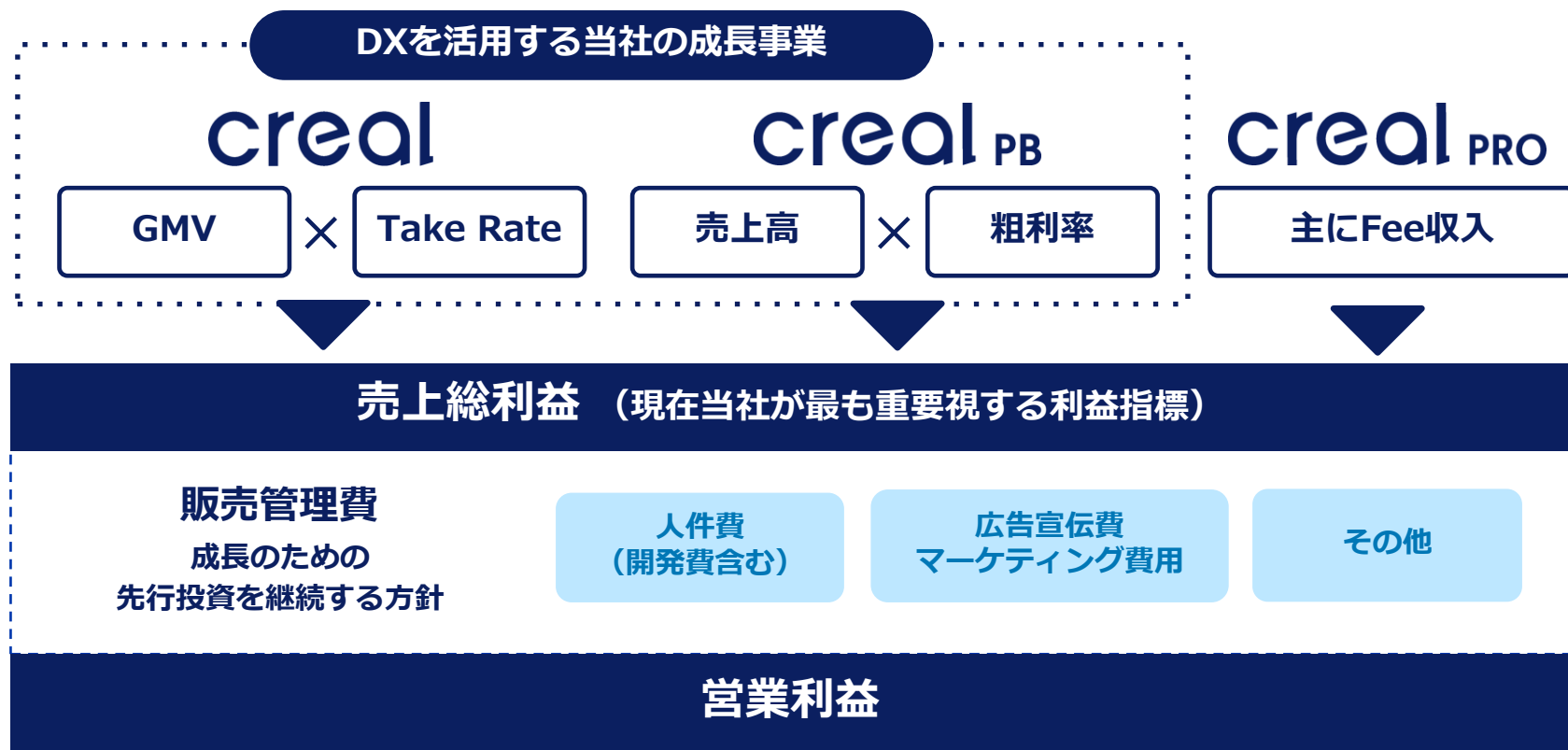
Topic 4

その他

- 管理戸数を継続的に伸ばし、増収増益
- CREALホテルズの運営棟数の増加により、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ーを置く。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（現在）

ファンドがオンバランスになってしまう

➡ 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BSが大幅に肥大化

● 自己資本比率の大幅な低下 ● 与信評価の低下

不動産特定共同事業法3号4号（今後）

ファンドのオフバランス化によるメリット

- ✓ 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

（単位：百万円）

	総資産(51,113)	負債・純資産(51,113)
クラウドファンディング 関連の主な勘定科目と残高* ²	現金及び預金(13,798) 販売用不動産(26,065) クラウドファンディングでの運用中の資産 総資産の 78.0%	クラウドファンディング預り金(4,899) 匿名組合出資預り金(32,703) クラウドファンディングでの運用中の負債 負債・純資産の 73.6%
上記以外の科目と残高* ²	その他(11,250) 上記を除く流動資産・固定資産	借入金(5,352)、その他流動・固定負債(2,844) 純資産(5,315)

今後オフバランス
が期待される項目

※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

※² 2025年6月末日時点

Table of Contents

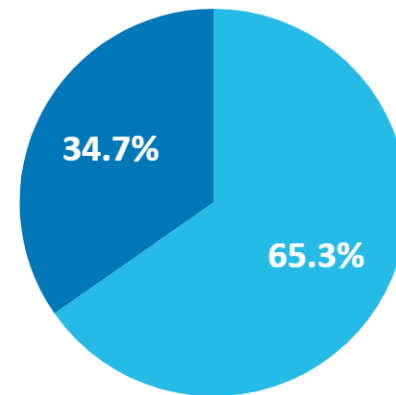
- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第1四半期 業績報告
- 04 第1四半期 事業別ハイライト**
- 05 業績予想及び進捗
- 06 成長戦略（中期経営計画の概要）
- 07 Appendix

【CREAL】 CREALファンド総括

不特法3号4号スキームの開始に向けた準備期間を経て、8月から新スキームでの募集を開始予定であり、GMVは年間計画400億円に向けて計画通りの進捗。ファンド平均規模がサイズアップし、1件当たりの利益の絶対額の上昇が継続。不特法3号4号スキームの開始による更なるファンド規模の拡大を目指す

CREAL組成実績	2025年3月期1Q	2026年3月期1Q
組成件数	4件	3件
調達額	59.6億円	55.4億円
ファンド平均規模	14.9億円	18.5億円

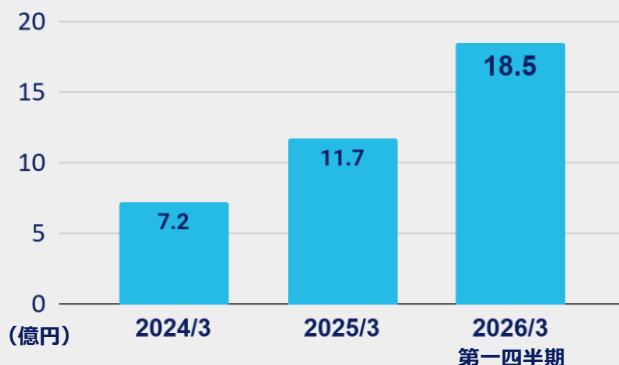
2026年3月期1Q
アロケーション※1(%)



● ホテル ● レジ

※1 2026年3月期1Qの調達額55.4億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

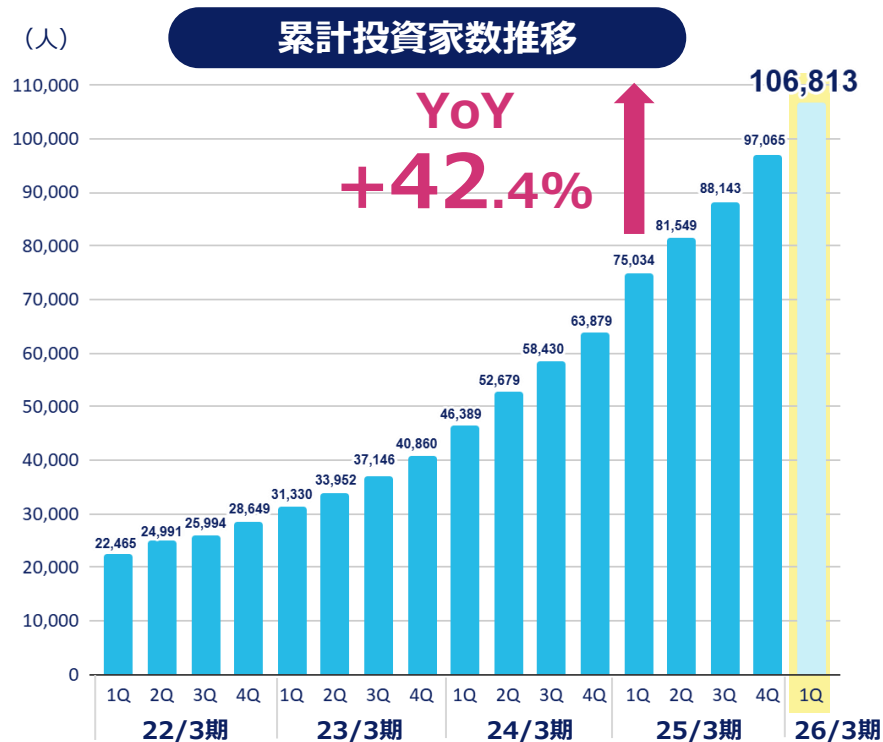
1ファンドの平均募集額



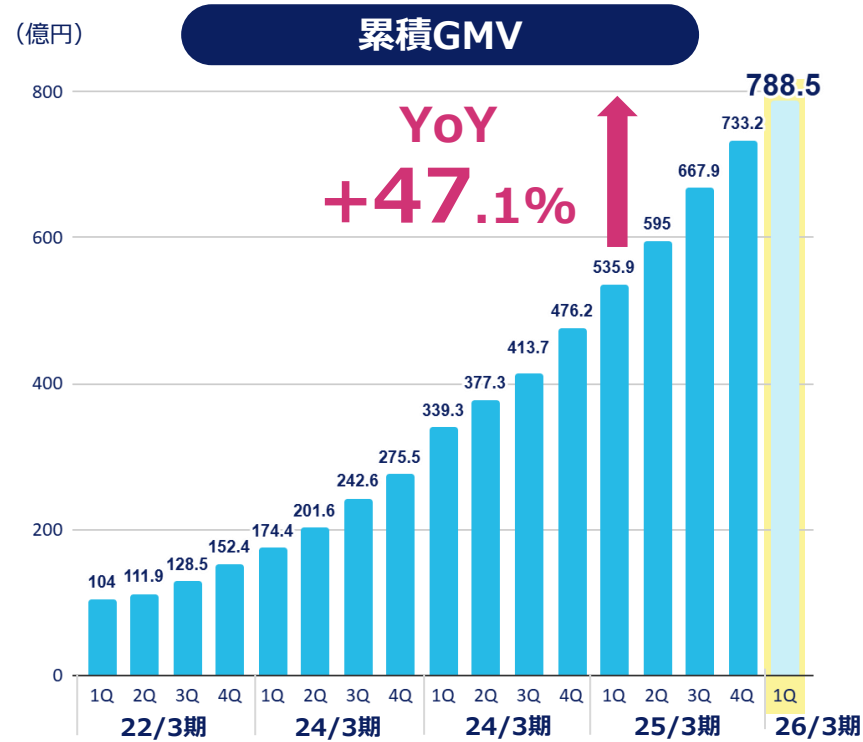
- 投資家数・投資需要の増加に応えるために物件を大型化
- 1ファンドの平均募集額の増加とオペレーションコストの抑制を両立させ、生産性の向上を実現

【CREAL】主要KPIの推移①

獲得投資家数は通期計画の35,000人に対して9,748人の進捗。累計10万人を超えるプラットフォームに成長。8月以降の不特法3号4号スキームの開始を見込んでいる下期偏重の予算編成をしており、GMVについても計画通りの進捗



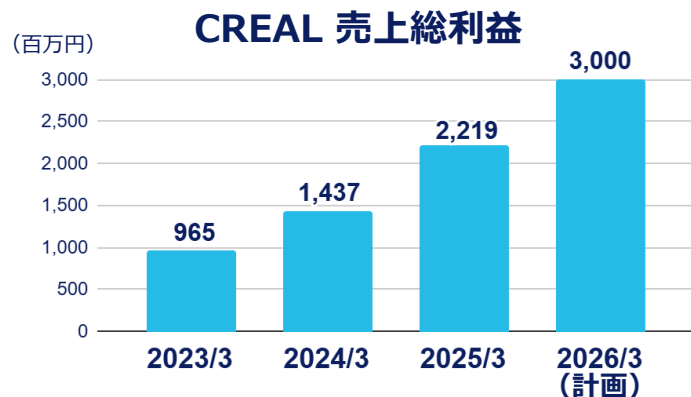
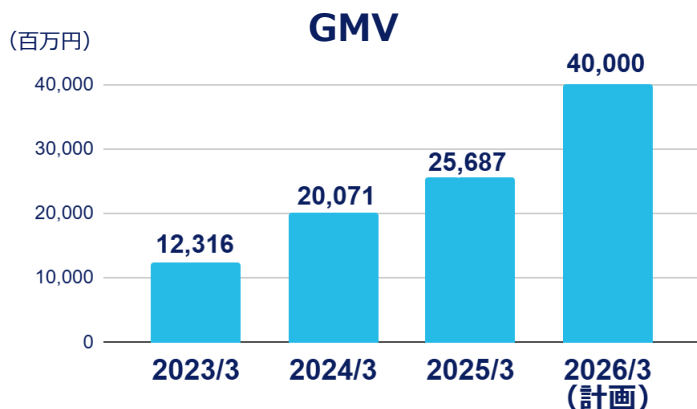
2026年3月期1Q 累計獲得投資家数	年間計画進捗	
	当期計画	計画進捗率
9,748人	35,000人	27.9%



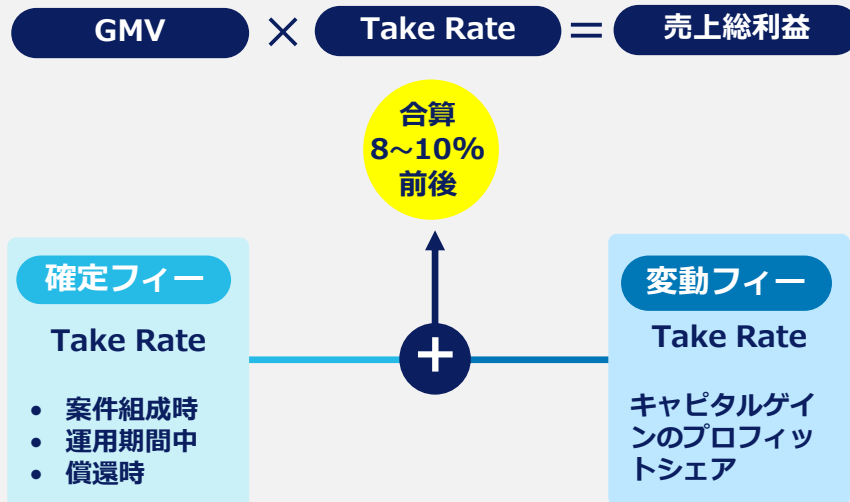
2026年3月期1Q 累計獲得GMV	年間計画進捗	
	当期計画	計画進捗率
55.4億円	400億円	13.9%

【CREAL】主要KPIの推移②

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。**不特法3号4号の開始により、案件組成時、運用期間中のフィー計上のタイミングが早期化、物件売却に左右されない安定的な収益構造へ進化を予定**



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**。

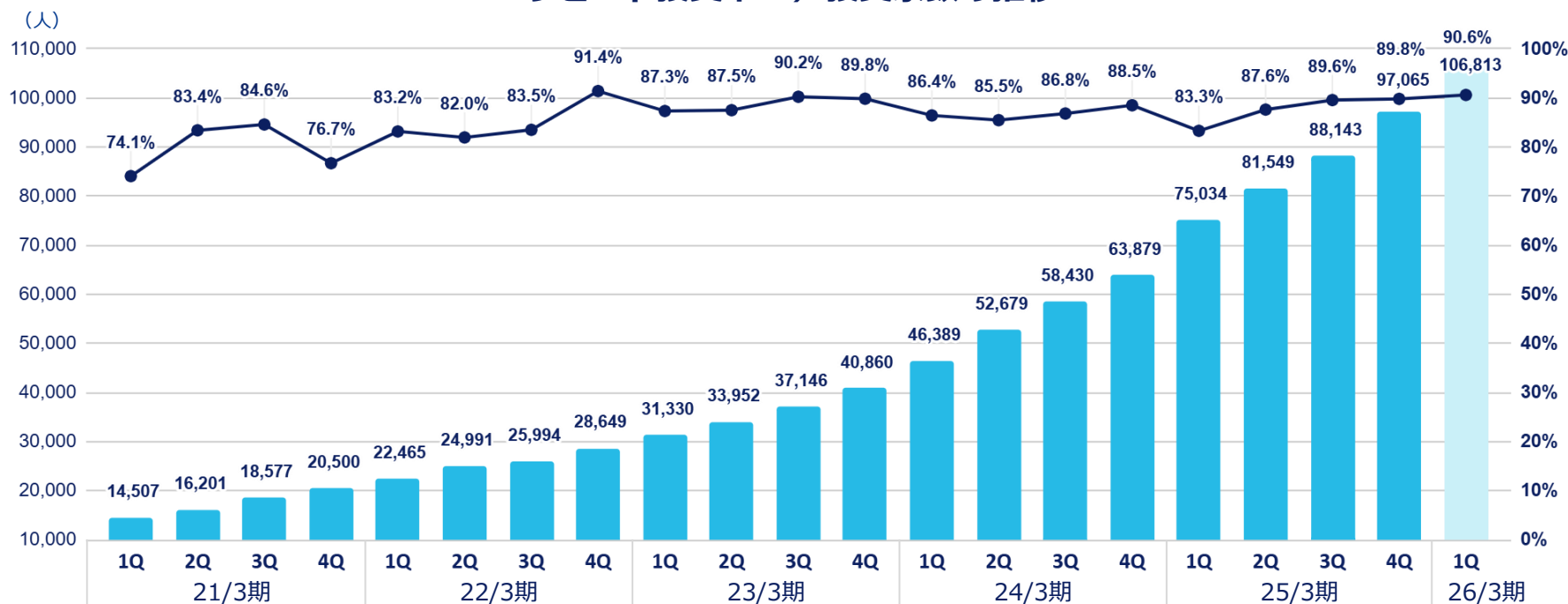


GMVは、当社クラウドファンディング事業の規模を示すとともに、売上総利益の先行指標となる重要KPI

【CREAL】主要KPIの推移③

ロイヤリ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**。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※1／投資家数の推移



※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

【PRO】事業におけるフィー構成

CREALプラットフォームの調達力の増加・物件取扱数の増加により、売却先となる国内外の機関投資家・超富裕層とのリレーションを強化。**多くの案件クローズを通じた、売却収益、トランザクション収益、期中収益のすべてを追求**

	売却収益	トランザクション収益	期中収益
	自己勘定物件の売却益	物件の売買に伴うフィー収入	賃料収入、AMフィー収入
収益構造	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	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	 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】ホテル開発案件の利益獲得モデルを構築

前期から積極的に進めているホテル開発案件の受託が進展。開発企画の付加価値を獲得するとともに、将来的なCREAL/CREAL STのパイプライン構築への貢献も目指す



NEW

銀座八丁目ホテル開発PJ②

(契約：2025年7月、決済：2026年10月)

銀座八丁目ホテル開発PJ①

(契約：2025年2月、決済：2025年3月)

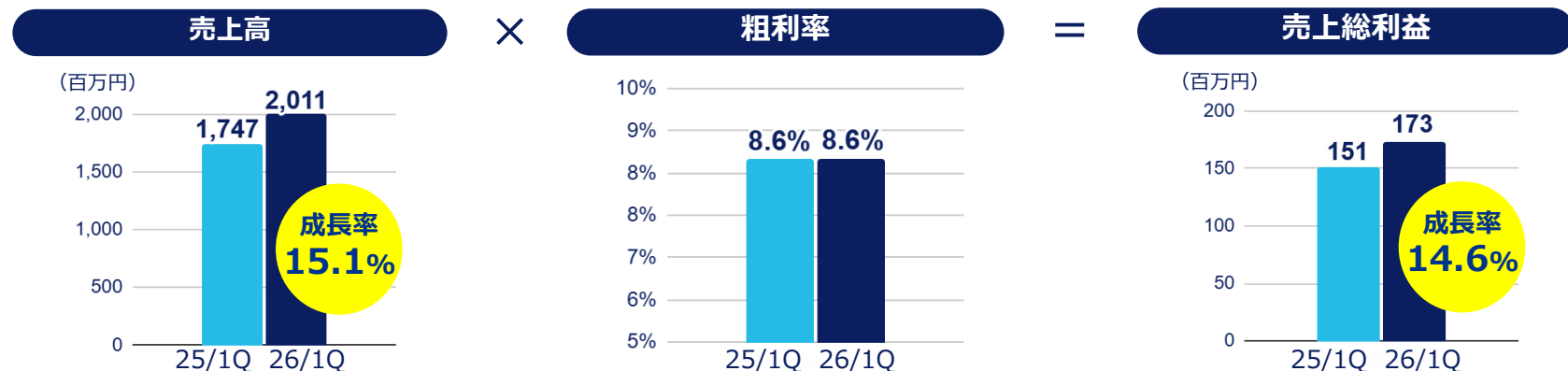
- ✓ 銀座駅至近のプライム立地にクリアルホテルズ運営のアパートメントホテルを開発
- ✓ 出資者は国内大手機関投資家、ローンは地方銀行を招聘
- ✓ ファンド組成時に、開発企画の付加価値への対価としてキャピタルゲインを獲得
- ✓ クリアルがアセットマネジメントを手掛けることでAM報酬を計上

フェーズ	開発用地取得～開発企画フェーズ		開発フェーズ	竣工～運用フェーズ
運用主体	creal or 当社の自己勘定投資		creal PRO	creal creal ST（仮称）
説明	- クラウドファンディングによる調達資金や自己勘定で開発用地を取得 - 短期間運用中に開発案件化し、開発企画の付加価値を獲得		- 機関投資家が出資するファンドに売却し、キャピタルゲインを獲得 - 開発フェーズで運用受託し、成功報酬として、開発利益を一部獲得	- 竣工後は、当社が運用するCREALやCREAL STのファンドにおいて、中長期の運用を目指す - CREAL HOTELS／CREAL PARTNERSが運営・管理に関与
収益構造	  開発企画の付加価値   成功報酬 			

【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



オンライン
レポートシステム

自社開発SFA/CRM※2

スマートフォン
アプリ化 **NEW**



オンライン
管理システム

PMレポート
作成機能の拡充 **NEW**

入金消込自動化 **NEW**

※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】 自社ブランドホテルの運営とDX活用

自社ブランド「LACER」の予約サイトを公開し、2025年1月に運営開始。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し、SNSマーケティング施策も推進。**DXを活用したホテル運営で省人化と快適性を両立し、差別化を図る**

LACER

	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	沖縄県那覇市前島
開業日	2025年1月23日	2025年1月23日



DX活用による取り組みと今後のビジョン

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



- 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

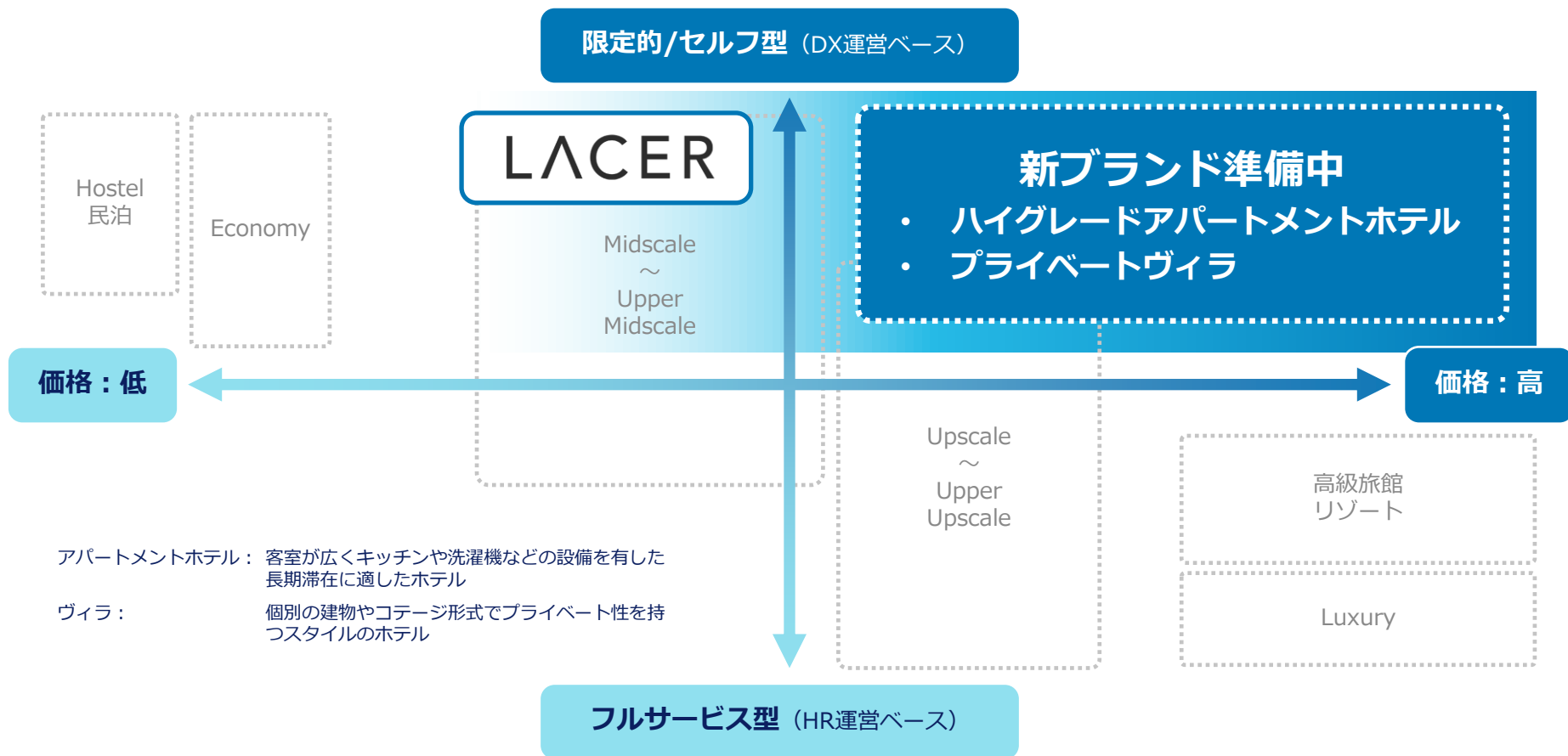
SNSマーケティングの成果



- ✓ 「CREAL、LACER沖縄」 × 「X、Instagram、TikTok」 の5アカウントで、約**3.5万フォロワー**（うち、**LACER沖縄のみだと約1.6万**）を獲得
- ✓ SNS経由での直接予約のトライアルを開始し、**直接予約を獲得**
- ✓ SNSのフォロワーが増えてきたことにより、**直接予約比率が向上**（OTAコストの抑制によるGOP比率の向上に寄与）

【HOTELS】 今後のホテルパイプライン

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



【HOTELS】 今後のホテルパイプライン

CREAL/CREAL PROとの協働により運営パイプラインを蓄積し、既存運営3物件に加えて、プロジェクトパイプラインを含めると、**2年後に20棟運営見込み**

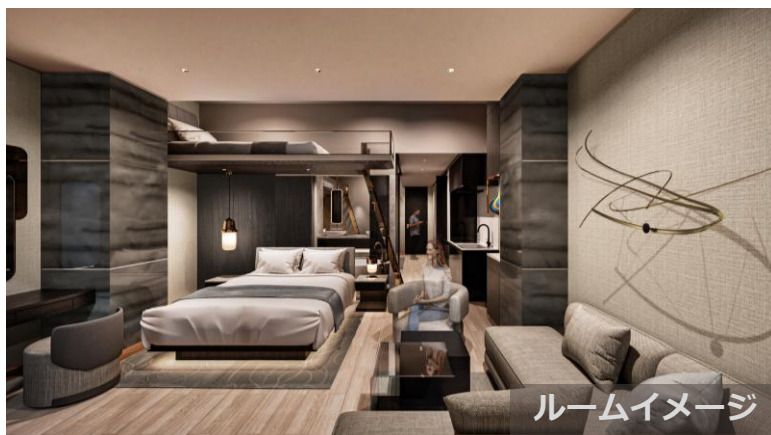
プロジェクトパイプライン一覧（案件化順）

No.	プロジェクト名	想定ブランド	開業予定時期	客室
1	銀座ホテルプロジェクト①	都心型アパートメントホテル 新ブランド	2027年4月	12
2	上野ホテルプロジェクト	都心型アパートメントホテル 新ブランド	2027年9月	18
3	箱根仙石原プロジェクト	地方型プライベートヴィラ 新ブランド	2027年4月	11
4	八丁堀ホテルプロジェクト	都心型アパートメントホテル 新ブランド	2026年12月	16
5	銀座ホテルプロジェクト②	都心型アパートメントホテル 新ブランド	2027年1月	18
6	博多ホテルプロジェクト	都心型アパートメントホテル 新ブランド	2027年6月	28
7	新橋ホテルプロジェクト	都心型アパートメントホテル 新ブランド	2027年10月	36
8	西麻布ホテルプロジェクト	ブティックホテル 新ブランド	2027年8月	36
9	札幌ホテルプロジェクト	都心型アパートメントホテル 新ブランド	2027年9月	27
10	京都八条口ホテルプロジェクト NEW	都心型アパートメントホテル 新ブランド	2027年9月	24
11	大阪なんばホテルプロジェクト NEW	都心型アパートメントホテル 新ブランド	2028年7月	43

※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

【HOTELS】新ホテルブランドのイメージパース

「LACER」以外の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。2026年3月期3Qにおける新ブランド発表を計画



※写真イメージです。実際と異なる場合がございます。

【DX】CREALの成長を支援するDX施策の進展

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	不特法3号4号 ファンドシステム 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	CREAL concierge スマートフォンアプリ の開発 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	データ活用 プラットフォーム 構築	
開発中				CREAL manager フルリニューアル CREAL manager 契約書作成の自動化 CREAL manager 物件情報入力 of 自動化		不動産ST デジタル社債 システム基盤の構築
研究開発	生成AIを用いた顧客サポートの効率化					

Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第1四半期 業績報告
- 04 第1四半期 事業別ハイライト
- 05 業績予想及び進捗**
- 06 成長戦略（中期経営計画の概要）
- 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、**全社としては概ね計画通りに進捗**

(単位：百万円)	2026年3月期 1Q累計実績	年間予想進捗	
		通期予想	1Q累計 進捗率
売上総利益	1,334	7,410	18.0%
CREAL	1,013	3,000	33.8%
CREAL PRO	47	3,000	1.6%
CREAL PB	173	860	20.1%
その他	101	550	18.4%
販管費	1,062	4,750	22.4%
営業利益	271	2,660	10.2%
経常利益	259	2,500	10.4%
当期純利益	186	1,800	10.3%
1株当たり 配当金 (円)	—	7※1 (分割考慮前35)	—

2025年3月期1Q実績

- CREAL：豊富な売却パイプラインを背景に1Qは高いTake Rateの物件を含む6物件の売却を実施し、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：1Q案件が少なかったものの、開発案件の利益獲得モデルを構築。今後の案件積み上げを加速
- 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

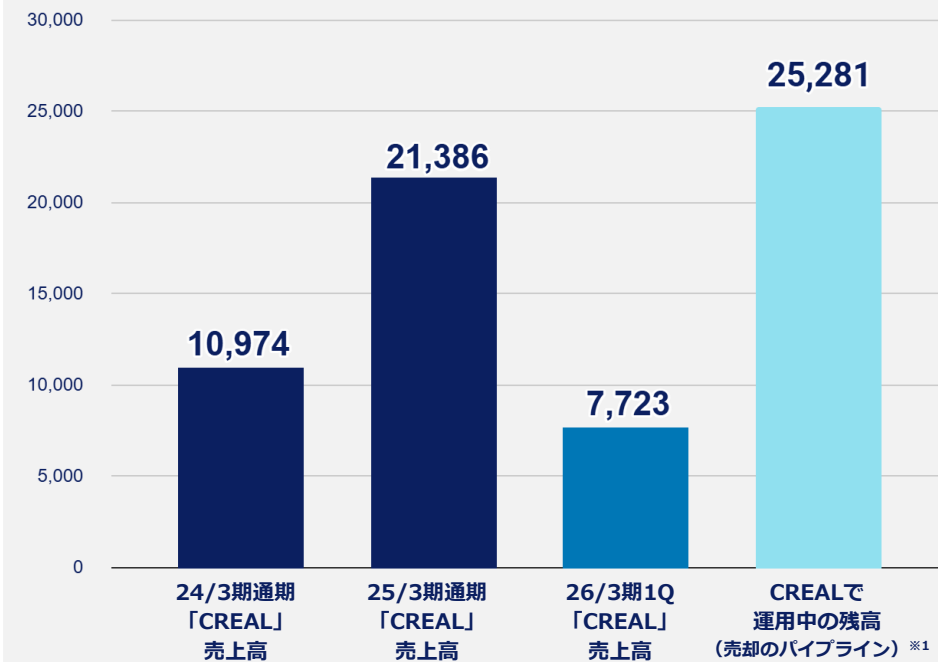
※1 2025年9月30日を基準日、2025年10月1日を効力発生日とした、普通株式1株につき5株の割合での株式分割を予定しており、1株当たり配当金は、株式分割考慮後の金額を記載しております。なお、株式分割を考慮しない場合の1株当たり配当金は35円となります

【CREAL】物件売却パイプライン

不特法1号2号スキームでの運用資産の売却について、**2026年3月期1Qは、6件（レジデンス4件、ホテル1件、商業施設1件）の売却を実施。運用中の約250億円のファンドは、今後の売却により利益計上されていくパイプライン**

CREALファンドの運用・償還状況

(百万円)



	2024年 3月期 売却実績	2025年 3月期 売却実績	2026年 3月期1Q 売却実績	運用中 (件数降順)
レジデンス	10件	18件	4件	9件
ホテル	–	1件	1件	4件
ヘルスケア	–	–	–	4件
オフィス	–	–	–	2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	6件	24件

※1 2025年6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

【CREAL】物件取得パイプライン

不特法3号4号スキームでの調達拡大に向けて、2026年3月期に調達予定の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。不特法3号4号は物件取得時点で取得報酬が利益計上される

※ 2025年8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	千葉県我孫子市	ヘルスケア	1,278百万円	2025年9月
2	東京都	オフィス	約4,000百万円	2026年3月期上半期
3	東京都	ホテル	約3,000百万円	2026年3月期上半期
4	山梨県	ホテル	約3,000百万円	2026年3月期下半期
5	東京都	ホテル	約2,700百万円	2026年3月期下半期
6	東京都	オフィス	約4,200百万円	2026年3月期下半期
7	東京都	レジデンス	約300百万円	2026年3月期
8	東京都	レジデンス	約300百万円	2026年3月期
9	東京都	ホテル	約2,700百万円	2027年3月期
10	東京都	ホテル	約1,700百万円	2027年3月期
11	東京都	ホテル	約3,000百万円	2027年3月期
12	東京都	ホテル	約3,200百万円	2027年3月期

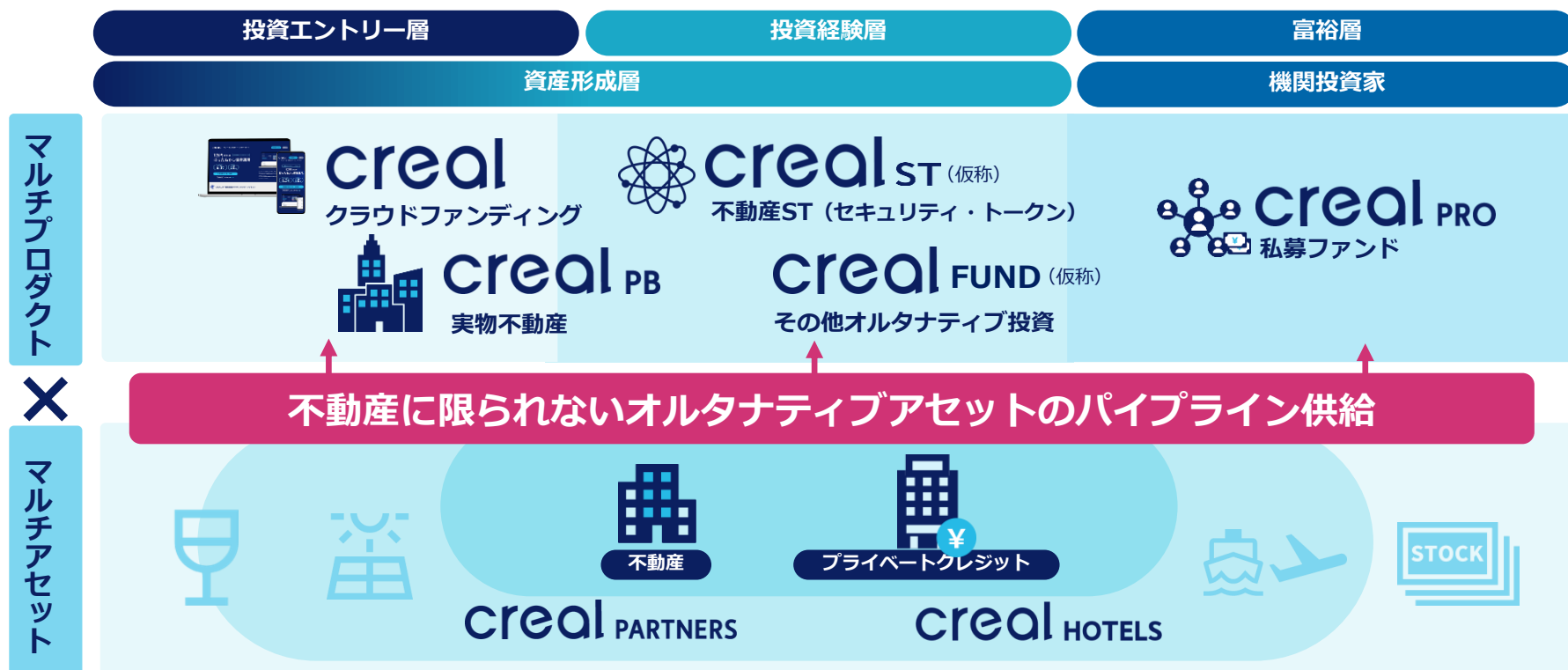
Table of Contents

- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第1四半期 業績報告
- 04 第1四半期 事業別ハイライト
- 05 業績予想及び進捗
- 06 成長戦略（中期経営計画の概要）**
- 07 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）

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**

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

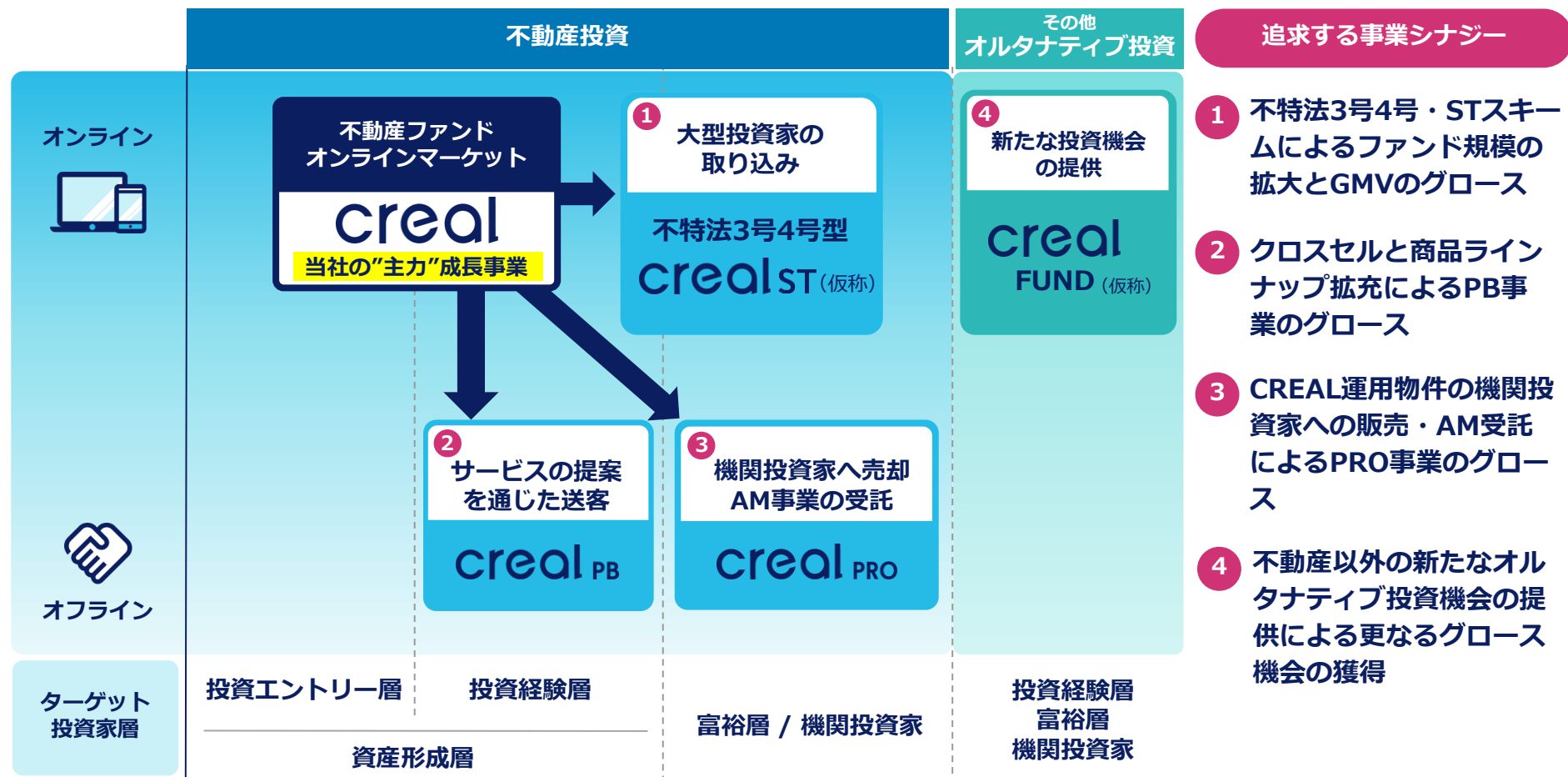
都市型
物流施設

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

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



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

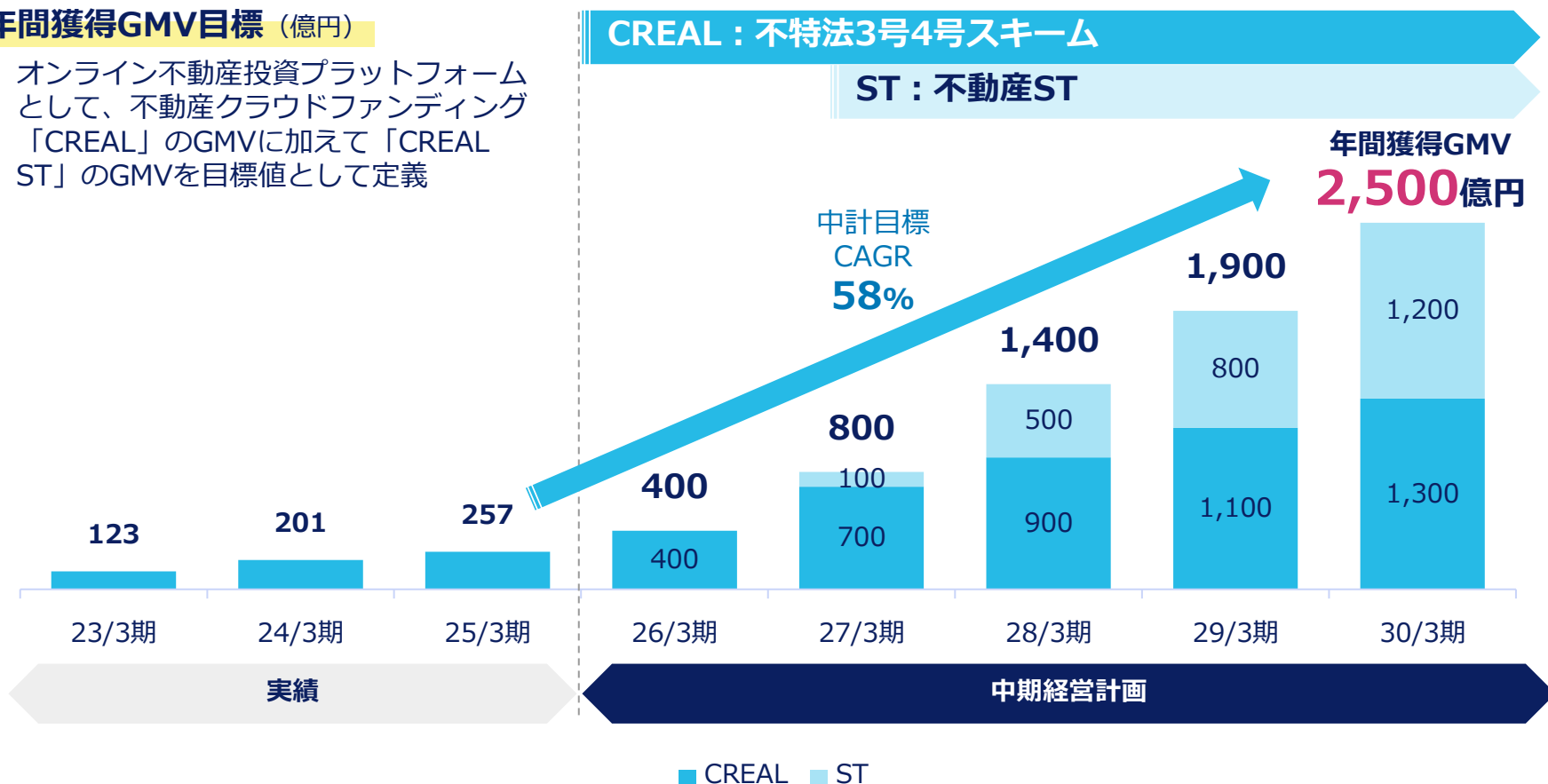


Table of Contents

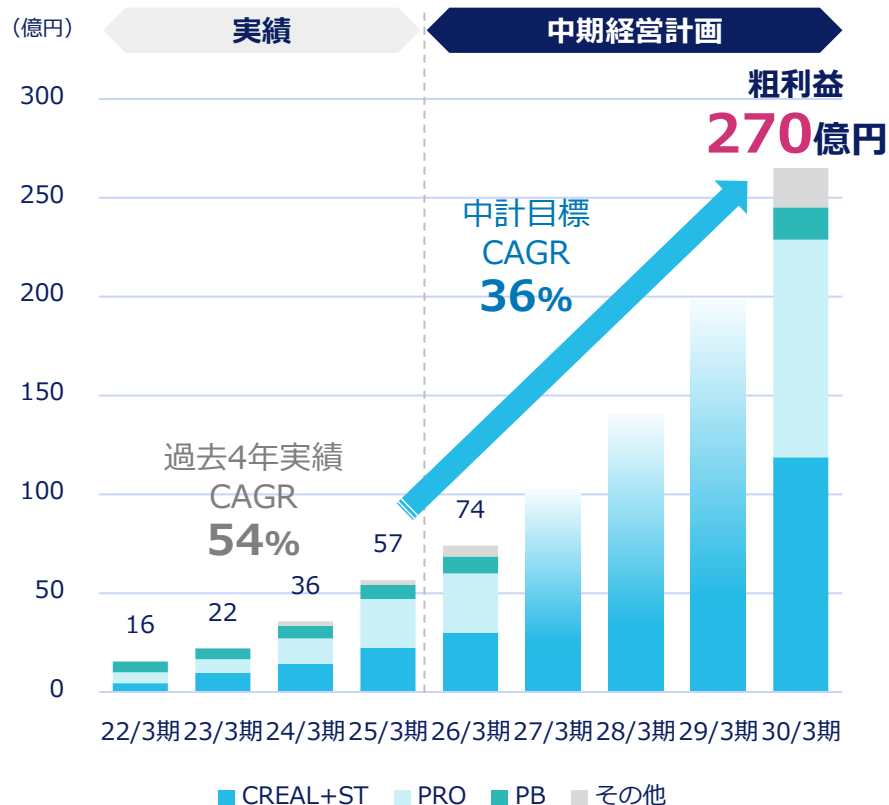
- 01 Executive Summary
- 02 会社概要/事業概要
- 03 第1四半期 業績報告
- 04 第1四半期 事業別ハイライト
- 05 業績予想及び進捗
- 06 成長戦略（中期経営計画の概要）
- 07 Appendix**

中期経営計画（数値計画等）

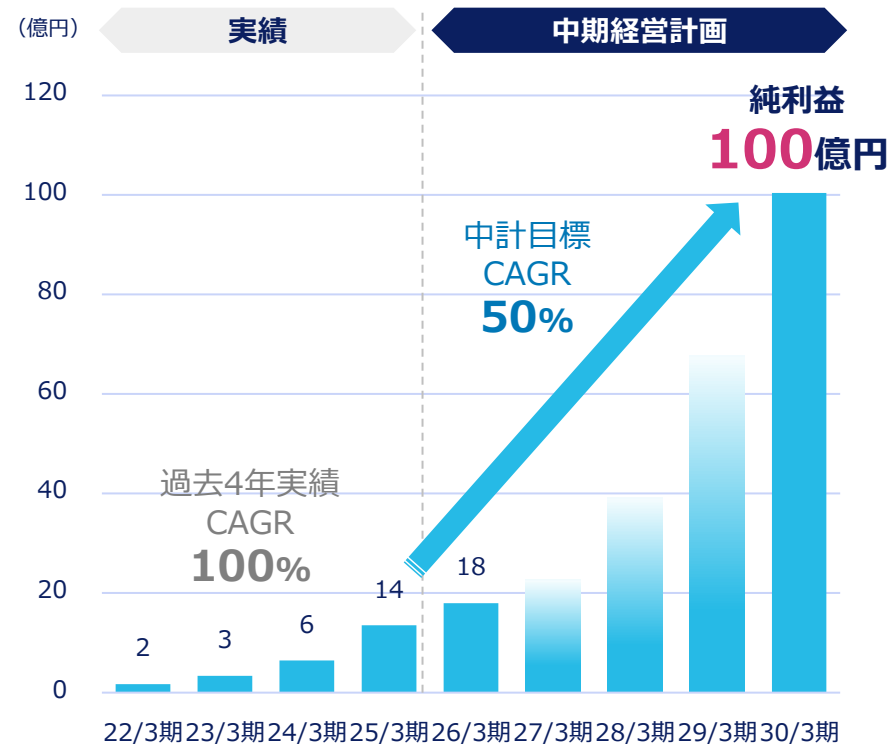
中期経営計画における利益目標

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



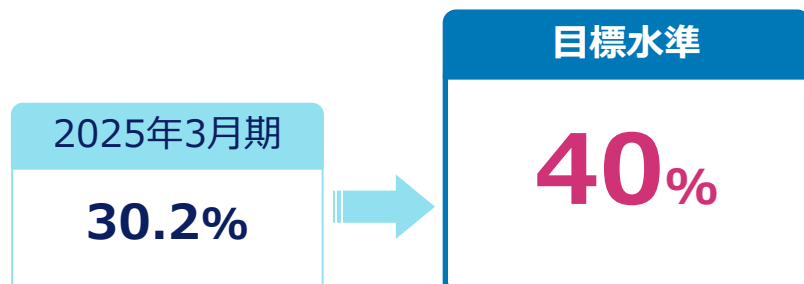
当期純利益



中期経営計画における目標とする財務指標

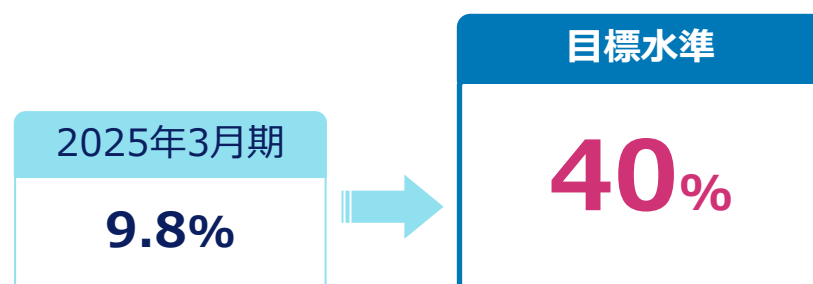
不特法3号4号スキームにより、原則としてオフバランスでのファンド運営となることから、**自己資本比率は徐々に引き上がる**見通し。財務健全性は向上しつつも、投資効率・資本効率を意識した経営を最優先に行い、並行して継続的な株主還元を実施する

ROE※1



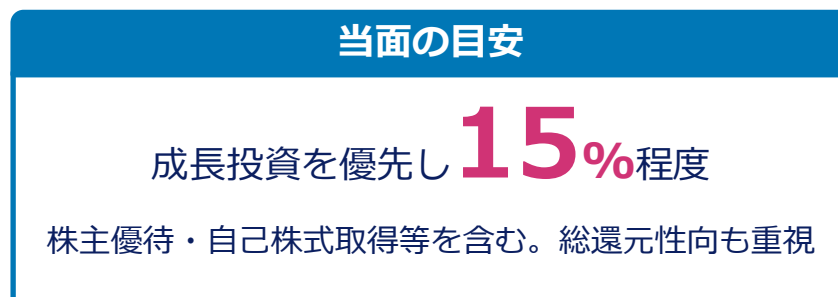
※1 ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷(前期末株主資本+当期末株主資本)÷2)

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特法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。

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