

2026年8月

2027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 事業別業績及びハイライト

04 業績予想及び進捗

05 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 事業別業績及びハイライト

04 業績予想及び進捗

05 Appendix

2027年3月期 第1四半期 連結業績

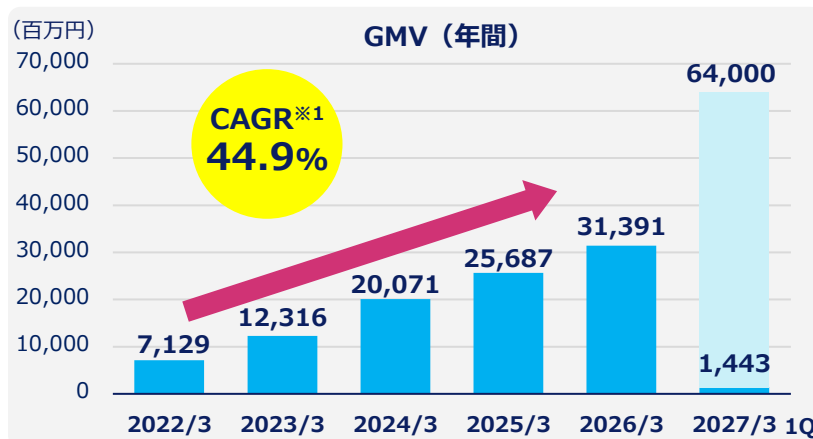
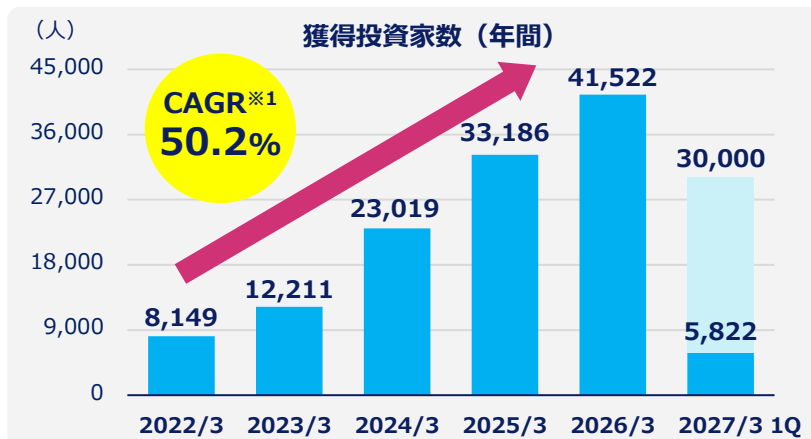
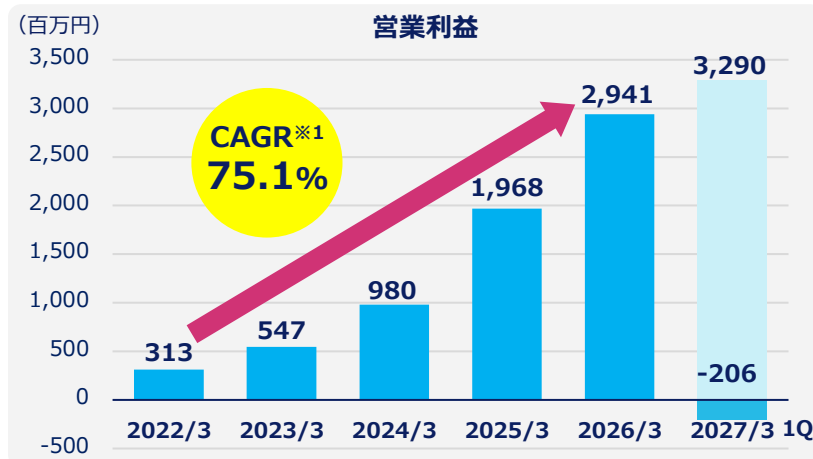
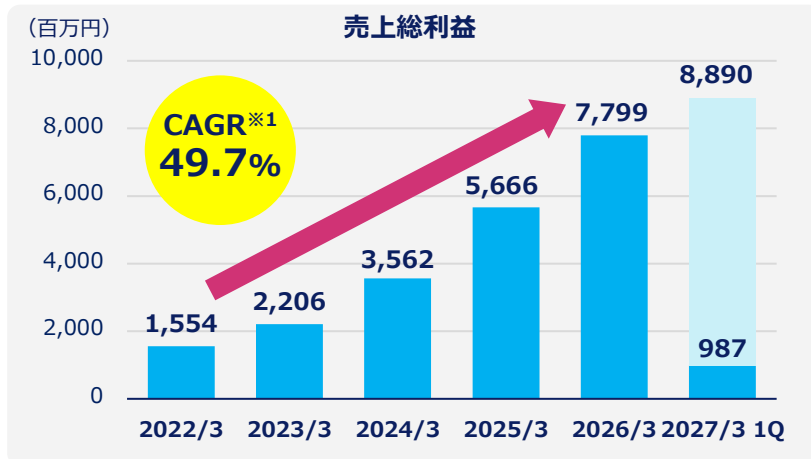
当第1四半期は、PRO/PB/その他事業は前年同期比大幅な増益となったものの、主力のCREAL事業は大型案件の取得活動に注力したこと、下期偏重の予算であることから前年同期比では減益、売上総利益は前年同期比74%。獲得投資家数・GMVについても、大型案件のファンド組成が第2四半期以降となったことから前年同期比で減少。取得済み大型案件等のパイプライン案件の収益化を通じ、第2四半期以降の大きな積み上げを図る

(単位：億円)	2027年3月期 第1四半期	前年同期比較		年間予想進捗	
		2026年3月期 第1四半期	前年同期比	年間予想	進捗率
売上総利益	9.9	13.3	74.0%	88.9	11.1%
営業利益	-2.1	2.7	-76.1%	32.9	-6.3%
経常利益	-2.4	2.6	-92.0%	30.5	-7.8%
当期純利益	-1.8	1.9	-96.5%	21.0	-8.5%
1株当たり配当金（円）	-	-	-	8	-
獲得投資家数（人）	5,822	9,748	59.7%	30,000	19.4%
GMV ^{※1}	14.4	55.4	26.0%	640.0	2.3%

※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

今期も高い成長率の継続を目指す

当第1四半期は予算上もファンド組成・売却が少なかったことからスロースタート。第2四半期以降のファンド組成を加速し、今期も利益及びGMVの高い成長を目指す



※1 CAGRは、2022年3月期から2026年3月期の4年間の年平均成長率

2027年3月期 第1四半期以降の主なトピック



不動産クラウドファンディングは過去最大案件に取り組み

- **2025年6月に「大阪北船場ホテル」の募集を開始し、調達完了**。当該案件の**GMVは過去最大の72.1億円**であり、7月末の運用開始時に収益認識
- 大規模案件への取り組みにより、他案件の組成が遅れ、1Qの組成は低調
- 積み上がっている**パイプライン案件の継続的なファンド組成を目指す**



不動産ST市場への参入に向けた準備の進捗

- 新たな個人投資家向けの不動産運用商品であり、**成長著しい不動産ST市場への参入の準備中**
- 2025年1月に買収した証券会社における**証券システムの開発**や、**一種金商業の変更登録の準備が進捗**。子会社における投資運用業の取得も進捗



DX・AI関連の製品の開発

- **不動産取得のアンダーライティングシステム、ホテル運営のレベニューマネジメントシステム**などの、AIを活用したプロダクトを開発中
- 不動産STへの参入に向けた、**証券システムのAIを活用した開発**を実施



ホテル運営事業の成長

- 7月末に大阪北船場ホテルなど**ガーナーホテル3物件の運営受託し、運営室数は約3倍の791室に拡大**
- **アパートメントホテル新ブランド「VAYS」の開業準備**と並行して、外部投資家との協働による開発を通じて、**パイプラインは10物件362室**



海外投資家との提携による不動産クラウドファンディング新スキームの追求

- シンガポールの不動産共同投資プラットフォームである**RealVantageとの業務提携を基本合意**
- **不特法3号4号スキームにおける優先出資・劣後出資スキームの導入と劣後出資へのプロ投資家の呼び込みによるGMVの拡大を目指す**

【HOTELS】新規ホテルの開業に関するトピック

CREAL HOTELSの新ブランド「VAYS」第1号店「VAYS 東京 STATION EAST」が2026年12月に開業予定となり、2026年7月1日より先行予約の受付を開始。また、不動産クラウドファンディングで運用中の鎌倉ホテルをレイサースイート鎌倉としてリブランドし、リニューアルオープン

VAYS

TOKYO STATION EAST

2026.12 Grand Open

VAYS 東京 STATION EASTの施設概要

施設名	VAYS 東京 STATION EAST
所在地	東京都中央区入船1-1-19
客室数	16室 (36㎡)
開業日	2026年12月1日 (先行予約受付 : 7月1日～)



観光・ビジネスの拠点に好立地のホテル

ハイエンドなアパートメントホテル

洗練された空間を提供

LACER SUITES

KAMAKURA

2026.5 Renewal Open

レイサースイート鎌倉の施設概要

施設名	レイサースイート鎌倉
所在地	神奈川県鎌倉市御成町14-32
客室数	36室 (6タイプ)
開業日	2026年5月18日



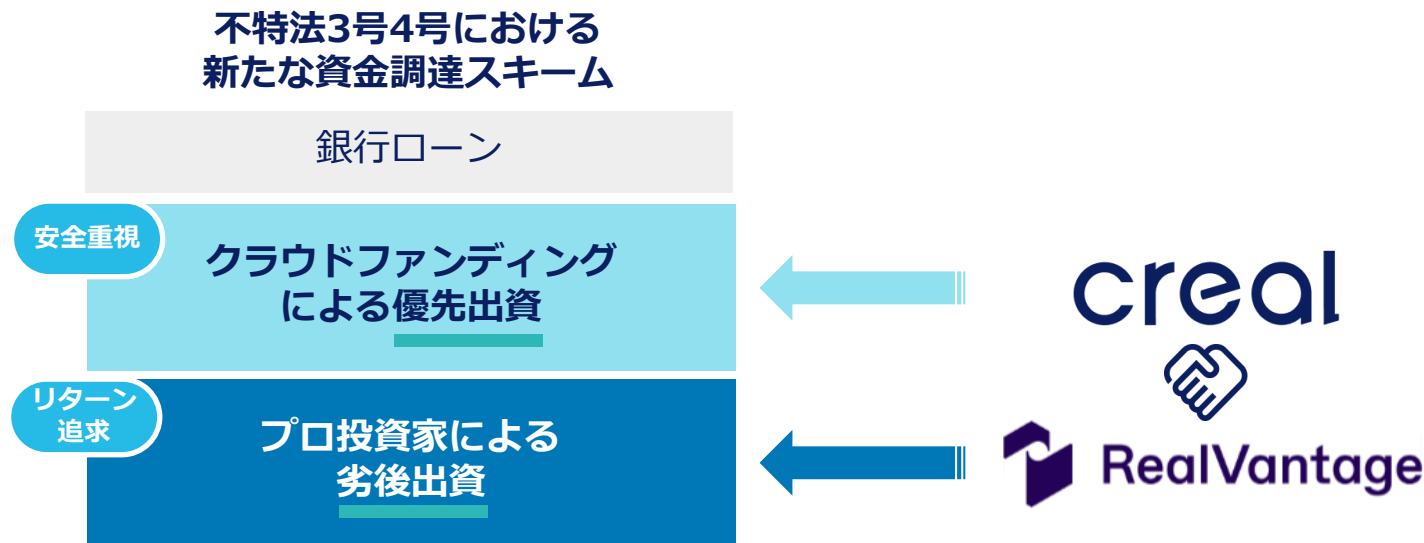
観光の拠点に好立地のホテル

LACERブランドのハイエンドモデル

鎌倉野菜を主役に朝食メニューをリニューアル

【CREAL】不動産クラウドファンディング新スキームに向けた業務提携

2026年8月14日付で、シンガポールの不動産共同投資プラットフォームであるRealVantageとの業務提携の基本合意を発表。不特法3号4号におけるプロ投資家との優先劣後出資スキームの導入により、調達方法の多様化を通じたGMVの成長を目指す



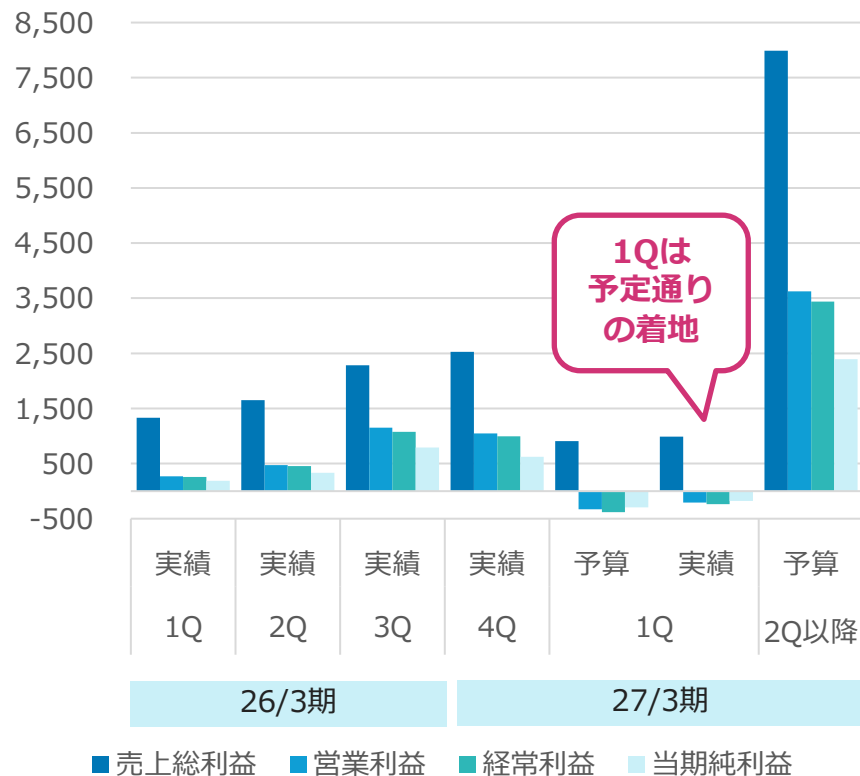
劣後出資部分を安定的に確保することで、国内クラウドファンディング投資家向けの優先出資持分の組成・調達を一層円滑化し、GMVの成長を加速

下期偏重の予算に応じた着地について

今年度は、案件の収益化時期が下期に多くなっていることに加えて、不動産ST事業ローンチに向けた取り組みや、運営受託件数増加を見込むホテル運営事業への先行投資継続により、下期偏重の予算を設定。1Qの着地は予算通りの内容であり、通期予算達成に向けて注力方針

今期における下期偏重の予算について

(百万円)



先行投資の内訳

1



不動産ST事業の開始に向けた投資

一種金商業・投資運用業許認可・証券システム

27/3期 計画
臼木証券 営業赤字

約**1.7億円**

※投資運用業許認可・証券システム投資除く

2



ホテル運営事業への投資

新規開業加速に向けた運営体制の構築

27/3期 計画
CREAL HOTELS 営業赤字

約**0.6億円**

28/3期以降の利益貢献



不動産ST事業・ホテル運営事業ともに**来期に単体黒字化予定**であり、**事業基盤の確立とともに利益成長の加速を目指す**

株主優待制度の変更・拡充について

当社株式への投資の魅力をより一層高めること及びDX化の推進による株主様との接点強化を目的として、2026年9月末日基準日から株主優待制度の変更・拡充を実施予定

①優待品目を変更

②1,000株以上
保有区分を新設

③1年以上保有で
さらに上乘せ

優待内容の変更（3月末、9月末年2回基準日合計）

保有株式数	変更前	変更後※1	
		1年未満保有	1年以上保有
500～999株	10,000円	10,000円	12,000円
1,000株以上		24,000円	26,000円
優待内容	QUOカード	デジタルギフト®※2	

※1 2027年9月末日基準日より適用され、9月末日及び3月末日の当社株主名簿に、同一株主番号で3回以上連続して500株若しくは1,000株以上の保有が記載または記録されることを保有期間1年以上の条件とします

※2 デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラスの登録商標で、対象となる主な交換先はPayPayマネーライト/Amazonギフトカード/楽天ポイントギフト/dポイント/QUOカードPay/ビットコイン（bitFlyer）等です

総合利回り（配当+優待）試算※3

保有株式数	1年未満保有	1年以上保有
500株	5.6% 配当1.6%/優待4.0%	6.4% 配当1.6%/優待4.8%
1,000株	6.4% 配当1.6%/優待4.8%	6.8% 配当1.6%/優待5.2%

※3 2026年8月13日の当社株価終値（500円）を基準に、2026年5月15日公表の2027年3月期1株当たり配当金予想（8円）と、変更後の株主優待制度の年2回基準日合計の数値に基づいて、当社試算

Table of Contents

01 Executive Summary

02 会社概要/事業概要

03 第1四半期 事業別業績及びハイライト

04 業績予想及び進捗

05 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 **1,061億円**※3

累計獲得投資家数成長率
35.2%※4

累計GMV成長率
34.6%※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

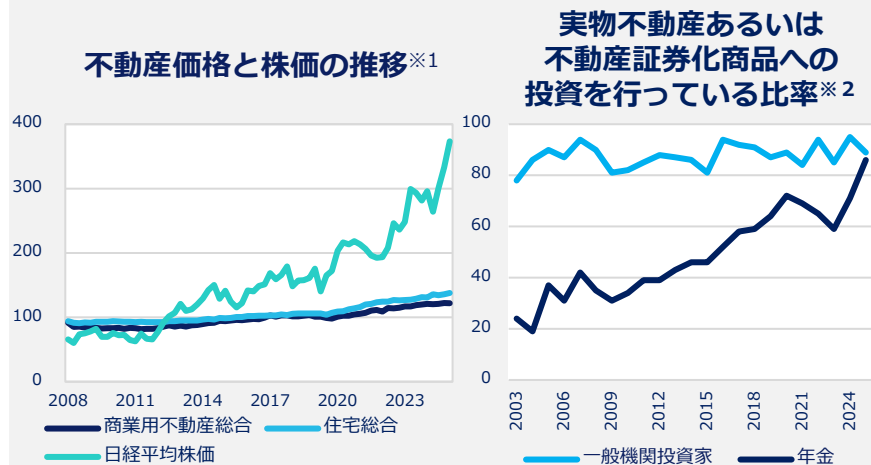
※3 サービスローンチから2026年6月末までのCREALにおける総調達額累計

※4 2025年6月末～2026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3四半期の数値、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25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 1,385兆円 ※3 DX：フィンテック	約 352兆円 ※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 2026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（2025年）、ニッセイ基礎研究所

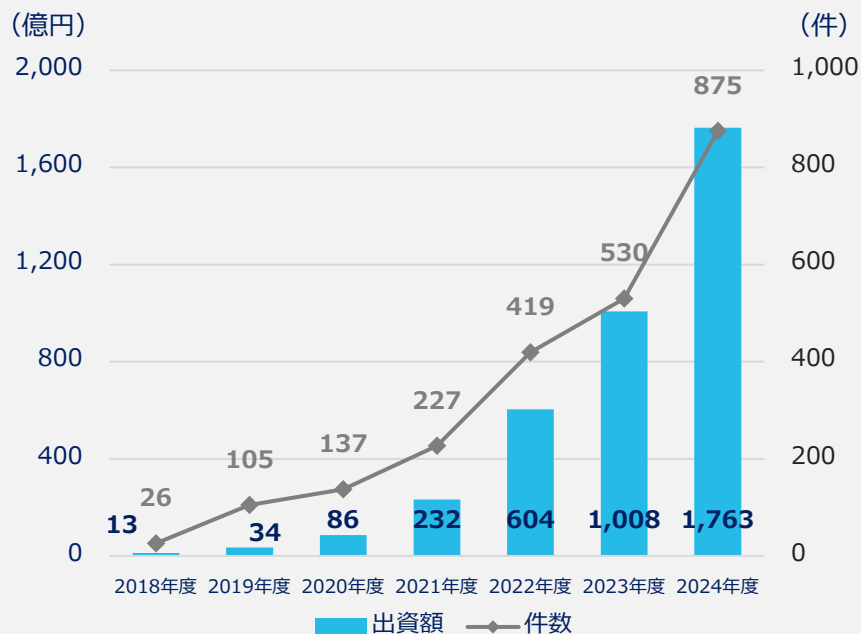
※5 証券投資に関する全国調査（調査結果概要）（2024年度）、日本証券業協会

※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

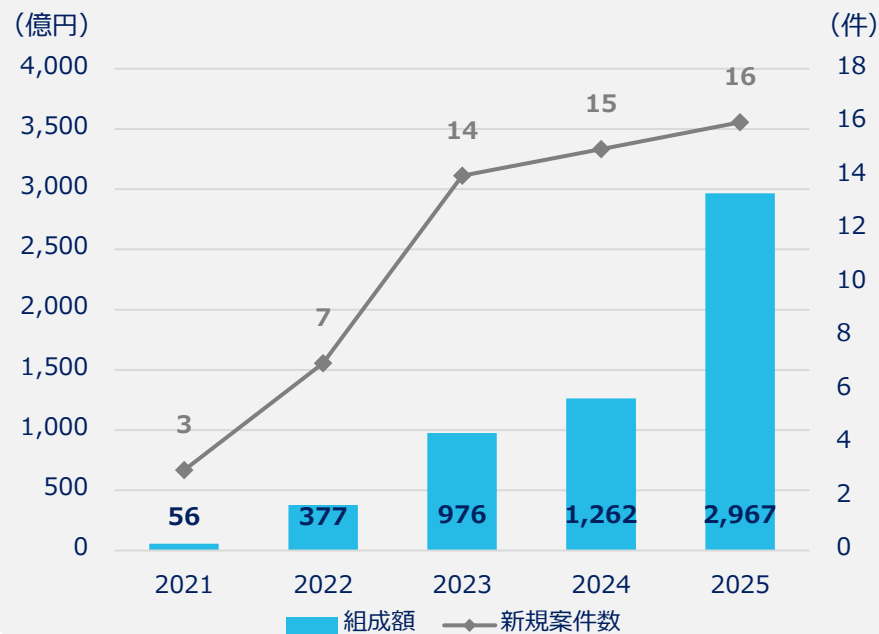
不動産特定共同事業法をベースとした不動産クラウドファンディング市場は大幅に成長し、**2024年度では1,700億円超**。一方、金融商品取引法をベースとした不動産ST市場も同様に成長を遂げ、**2025年では2,900億円を超える市場になり、当社も今年度参入予定**。両者を統合した「不動産オンライン投資市場」は大きな成長ステージを迎えている段階

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



※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）」

国内不動産ST案件における
新規案件・組成額の推移



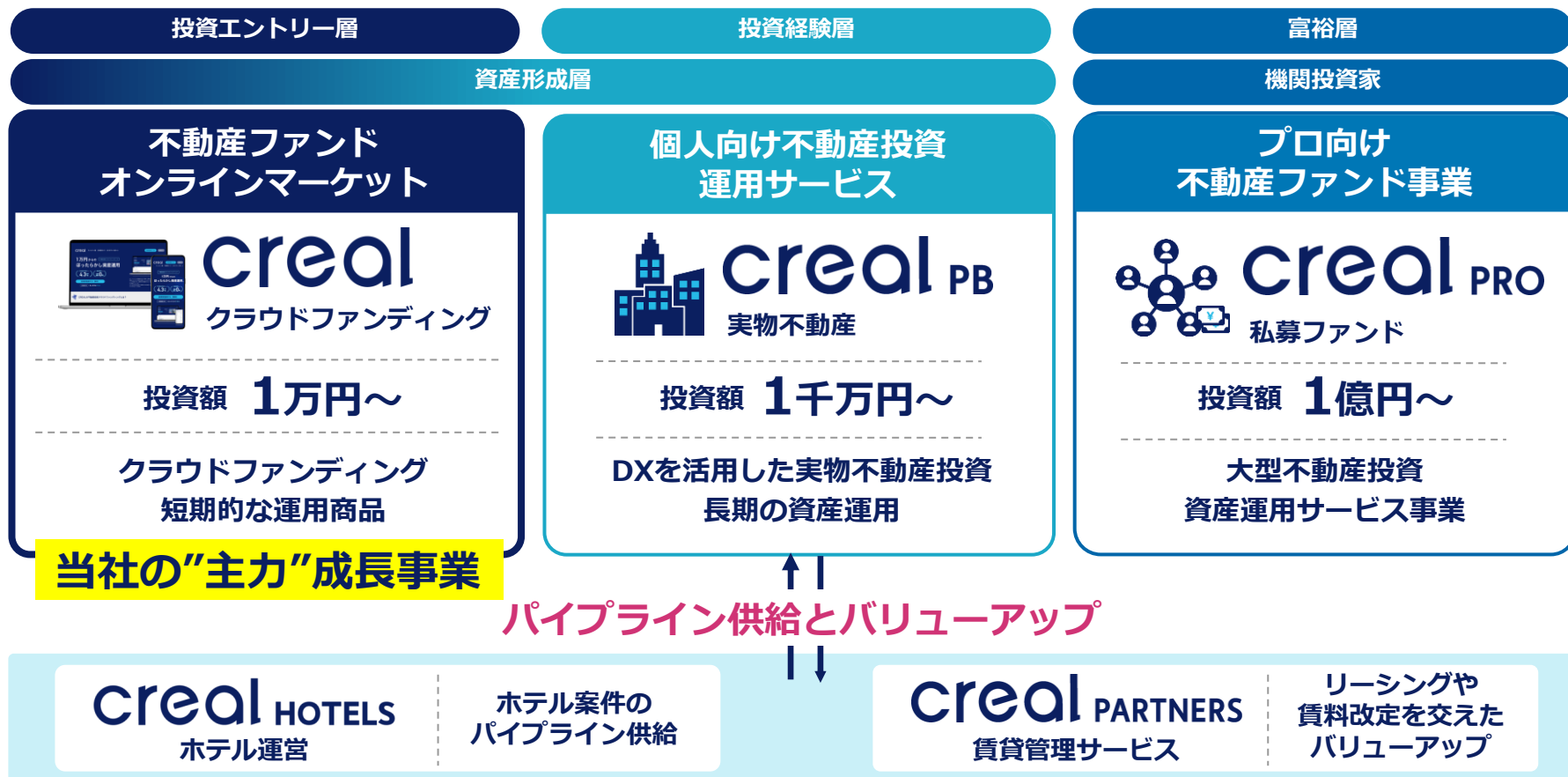
※出典：株式会社Progmart「【Progmart】概要説明資料（ST中心編）/Security Token Overview」

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
横田 大造

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

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。公認会計士



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CIO
山中 雄介

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 CFO
岡田 康嗣

日興シティグループ証券（現SMBC日興証券）、三菱UFJモルガン・スタンレー証券（投資銀行部門）、霞ヶ関キャピタル取締役執行役員戦略投資事業本部長、その後スタートアップ・PE投資先CFO/経営企画責任者を経て、2025年2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（パイアウトチーム）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



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。公認会計士

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)



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。公認会計士／税理士

佐藤 知紘



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



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。公認会計士

神崎 華絵



2015年に日本航空株式会社に入社。2022年に同社を退職した後、渥美坂井法律事務所・外国法共同事業に入所し、現在同事務所パートナー弁護士。

Table of Contents

01 Executive Summary

02 会社概要/事業概要

03 第1四半期 事業別業績及びハイライト

04 業績予想及び進捗

05 Appendix

各サービスの業績（売上総利益）

主力事業であるCREALにおいて大型案件の取得活動に注力した結果、前年同期比では減益。PRO/PB/その他事業においては大幅な増益となったが、全社で売上総利益は前年同期比74%。下期偏重の予算のため計画通りであり、2Q以降での年度予算達成を図る

(単位：百万円)	2027年3月期 第1四半期	前年同期比較		年間予想進捗	
		2026年3月期 第1四半期	前年同期比	年間予想	進捗率
CREAL	357	1,013	35.2%	3,370	10.6%
PRO	172	47	366.0%	3,530	4.9%
PB	225	173	130.1%	1,040	21.6%
その他	232	99	234.3%	950	24.4%
連結	987	1,334	74.0%	8,890	11.1%

CREAL

- 不特法3号4号のファンド組成と、不特法1号2号の運用物件の売却がそれぞれ1件となった
- 下期偏重は予算通りであるため、今後の積み上げによる計画達成を図る

CREAL PRO

- 一部案件の収益計上とAM報酬により、前年同期比は大幅増益
- 通期予算に対する進捗は低く、2Qからも引き続き積み上げを図る

CREAL PB

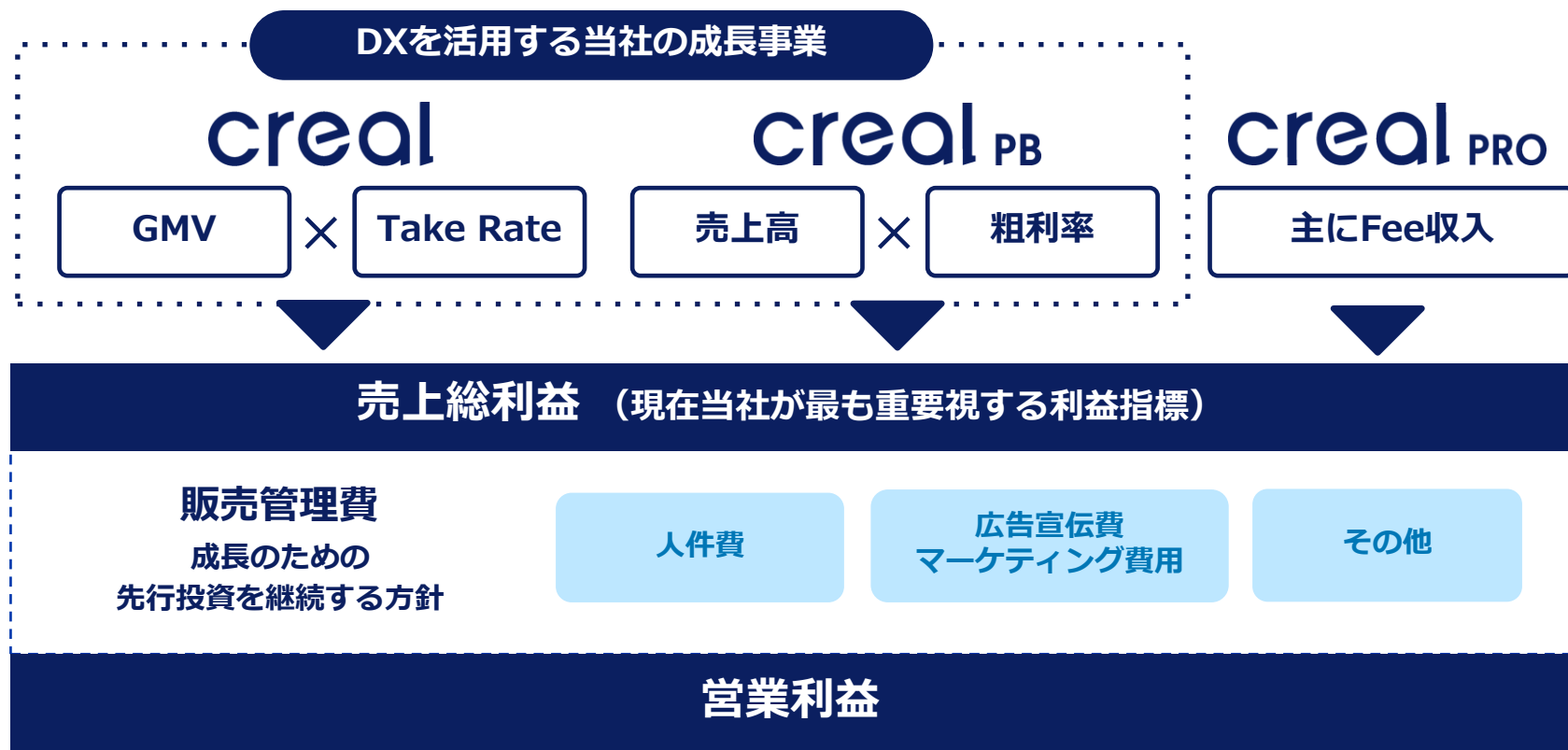
- 投資用区分レジデンスの着実な販売と、収益性の改善により、前年同期比増益

その他

- CREAL PARTNERSは、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

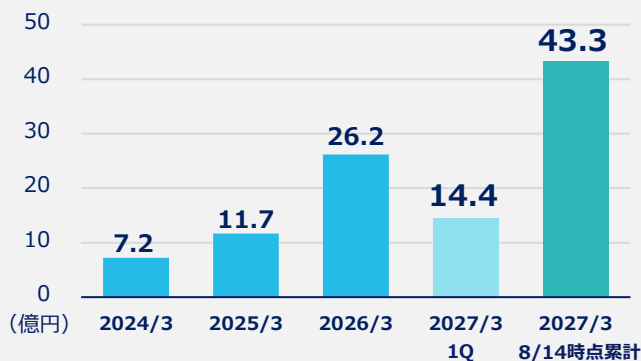


【CREAL】CREALファンド総括

1Qは大型案件の取得活動に注力した結果、組成案件数は1件のみ。7月組成の72.1億円を加えると平均規模は43.3億円。積み上がっているパイプライン案件の継続的な組成を通じて、今期のGMV拡大を目指す

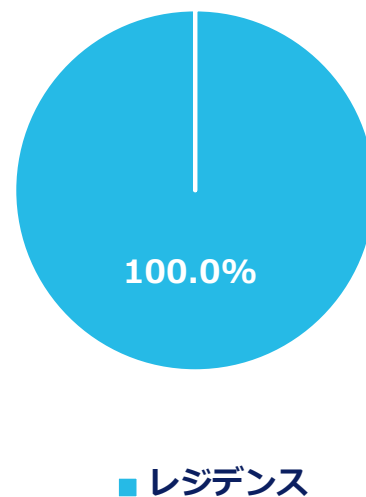
CREAL組成実績	2026年3月期1Q	2027年3月期1Q
組成件数	3件	1件
調達額（GMV）	55.4億円	14.4億円
ファンド平均規模	18.5億円	14.4億円

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

2027年3月期1Q
アロケーション※1(%)



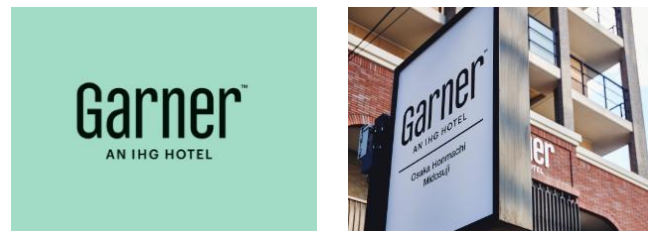
※1 2027年3月期1Q累計調達額（GMV）14.43億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

【CREAL/HOTELS】大型ランドマーク案件への取り組み

当社における過去最大の案件となる大阪のホテル3物件の取得に注力し、7月末にクロージングを完了、同時にホテル運営を受託。うち1物件を不特法3号4号スキームによる案件の大規模化を象徴する案件として、ガーナーホテル大阪本町北船場のファンドを組成。残りの2物件は三菱UFJ銀行からの借入により当社で取得し、今後の案件パイプラインとして活用



「Garner」の概要

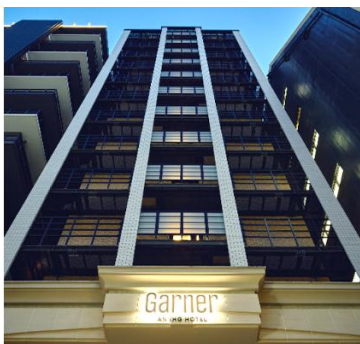


- IHGホテルズ&リゾーツより2023年8月にミッドスケールのリブランドホテルとして誕生
- 地域ごとの魅力を取り入れたカジュアルなデザイン、幅広い利用用途に対応するラウンジ、24時間対応のリテールストアが特徴
- 既存ホテルをリブランドして開業するため、開業ペースが速いことも特徴
 - ✓ 開業済みホテル数：101軒
 - ✓ 開業済み客室数：9,832室
 - ✓ 開業準備中・開発中のホテル数：92軒
- 本件のお大阪3棟が日本では初開業

【CREAL/HOTELS】 過去最大GMVのファンド組成と運営開始

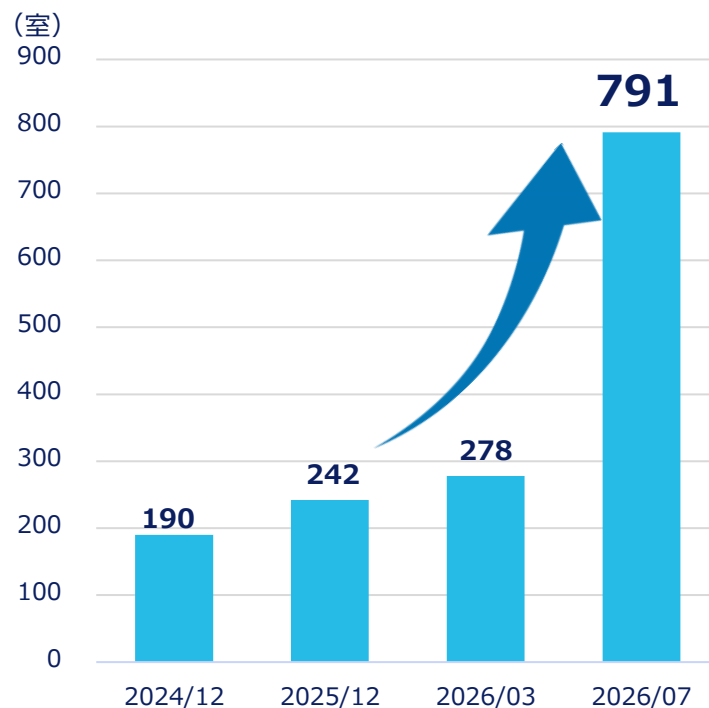
ガーナーホテルは、IHGホテルズ&リゾーツより2023年8月に誕生したミッドスケールコンバージョンブランド。6月末に募集を開始した大阪北船場ホテルファンドは、**CREALにおける過去最大案件としてGMV約72億円を達成し、収益は2Qに計上予定**。クリアルホテルズは、7月末に大阪北船場ホテルを含む**大阪のプライムロケーションに立地するガーナーホテル3物件の運営を受託し、運営室数は約3倍の791室に拡大**

大阪北船場ホテルファンドの募集概要



物件名	ガーナーホテル大阪本町北船場
GMV	7,213,000,000円
クラウド募集金額	3,423,000,000円
銀行調達金額	3,790,000,000円
想定利回り	7.4%
想定運用期間	2026年7月31日～2029年7月31日

クリアルホテルズ運営室数推移



【CREAL】主要KPIの推移①

獲得投資家数は順調に進捗し、累計14.4万人を超えるプラットフォームに成長。広告費を抑制しながら効率的なCPAによる投資家獲得を実現。GMVについては、大型案件のファンド組成が2Q以降となったことからスロースタート

累計投資家数推移



2027年3月期 1Q獲得投資家数	年間計画進捗	
	当期計画	計画進捗率
5,822人	30,000人	19.4%

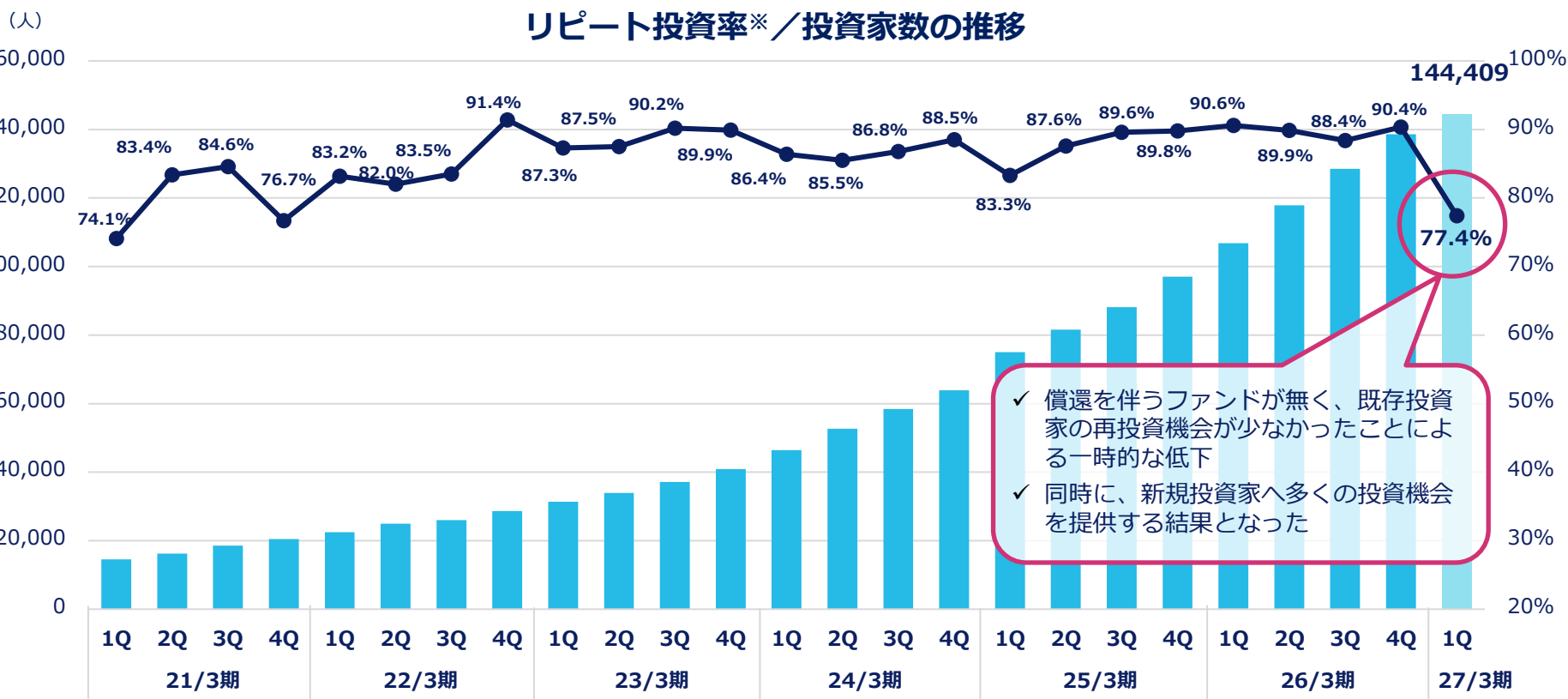
累積GMV



2027年3月期 1Q獲得GMV	年間計画進捗	
	当期計画	計画進捗率
14.4億円	640億円	2.3%

【CREAL】主要KPIの推移②

リピート投資率は、高いロイヤルティを持つユーザー層に支えられ、これまで概ね85%～90%前後で推移。当第1四半期は、償還を伴うファンドが無く既存投資家の再投資機会が少なかったことから77.4%へ一時的に低下したが、償還を伴う案件の組成が進む2Q以降は、これまでと同様の水準への回復を見込む



※ 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**

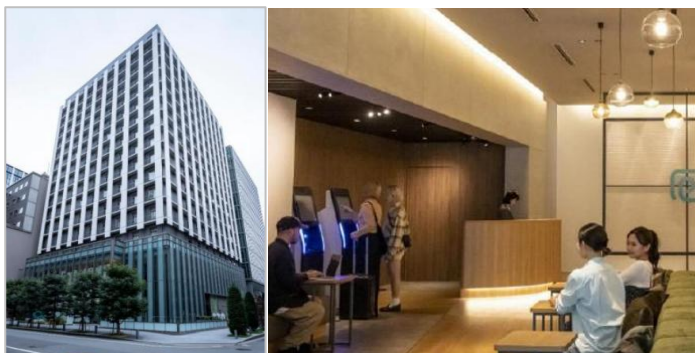
	売却収益	トランザクション収益	期中収益
	自己勘定物件の売却益	物件の売買に伴うフィー収入	賃料収入、AMフィー収入
収益構造	長期保有によるバリューアップやPROファンドへの短期ブリッジなど、目的に応じて自己勘定で保有する物件を売却して収益を獲得する 物件サイズ次第では売上高を大きく引き上げる	仲介手数料、ファンド組成時のアップフロントフィー、物件売却時のイグジットフィーなど フィー収入であり、売上高の大部分が利益となる	自己勘定物件のテナントから得られる賃料収入や、当社がAMに就任しているAM案件から得られる報酬 フィー収入であり、売上高の大部分が利益となる
事例	 大阪のプライム立地に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	 国内大手投資家から、大阪淀屋橋における大型ホテルのAMを受託

【PRO】ホテル開発案件の取り組み推進

ホテルアセットの取得・開発の取り組みに注力。開発案件は将来的なCREAL/CREAL STへのパイプラインの構築につながる取り組みとして位置付けており、展開を加速

淀屋橋ホテルファンドAM受託・共同媒介・出資

(決済日：2026年3月)



※パースはイメージです

- 「淀屋橋駅」から徒歩1分、客室数312室
- 大成建設、中央日本土地建物、クリアル計3社が出資し、レンダーに三井住友銀行、芙蓉総合リース、静岡銀行、北國銀行計4社を招聘
- クリアルグループとして、アセットマネジメント収益及びトランザクション収益を計上

国内大手投資家

資本業務提携を活用した取組み

ファンドアレンジメント

アセットマネジメント

京都東九条ホテル開発PJ

(着工：2026年4月、竣工：2027年6月)



※パースはイメージです

- 京都市においてクリアルホテルズ運営のアパートメントホテル（ブランドはVAYSを予定）を開発予定
- 出資者に株式会社松岡・昭和リース、シニアローンに中国銀行を招聘
- クリアルグループとして、アセットマネジメント収益、売却収益を計上し、ホテル運営収益を計上予定

国内大手投資家

クリアルホテルズによる運営

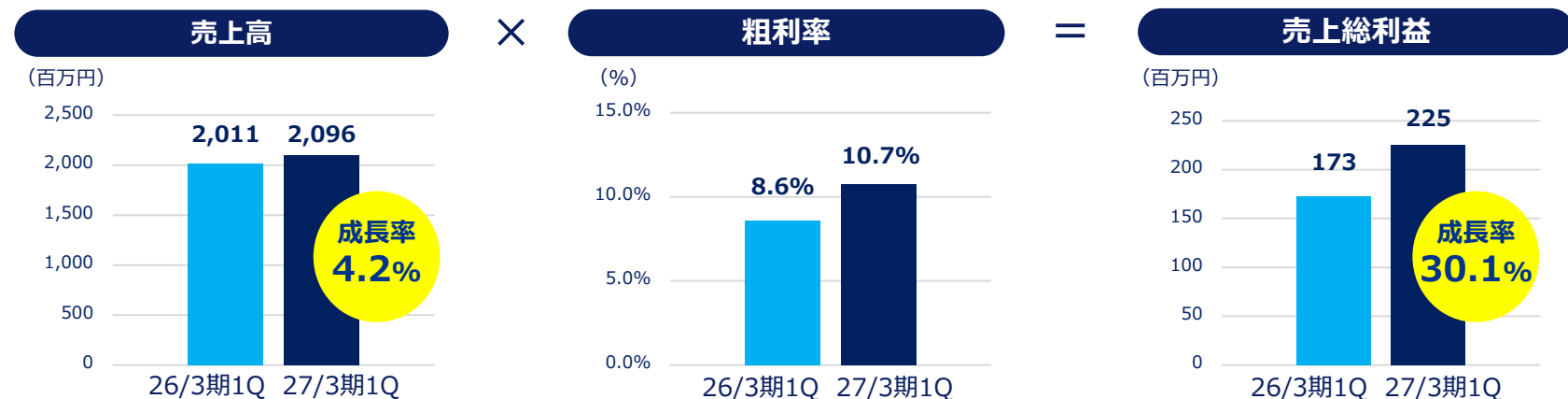
ファンドアレンジメント

アセットマネジメント

【PB】CREAL PBで推進するDXと競争優位性

取扱いエリアを東京以外に拡大したエリア戦略や手数料収入の向上により、区分レジの粗利率を維持・向上しながら、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。大阪支店を開設し、販路拡大も追及

利益構造の分解※1



CREAL PB
販売/顧客管理

その他事業
賃貸管理※3

DX化 施策



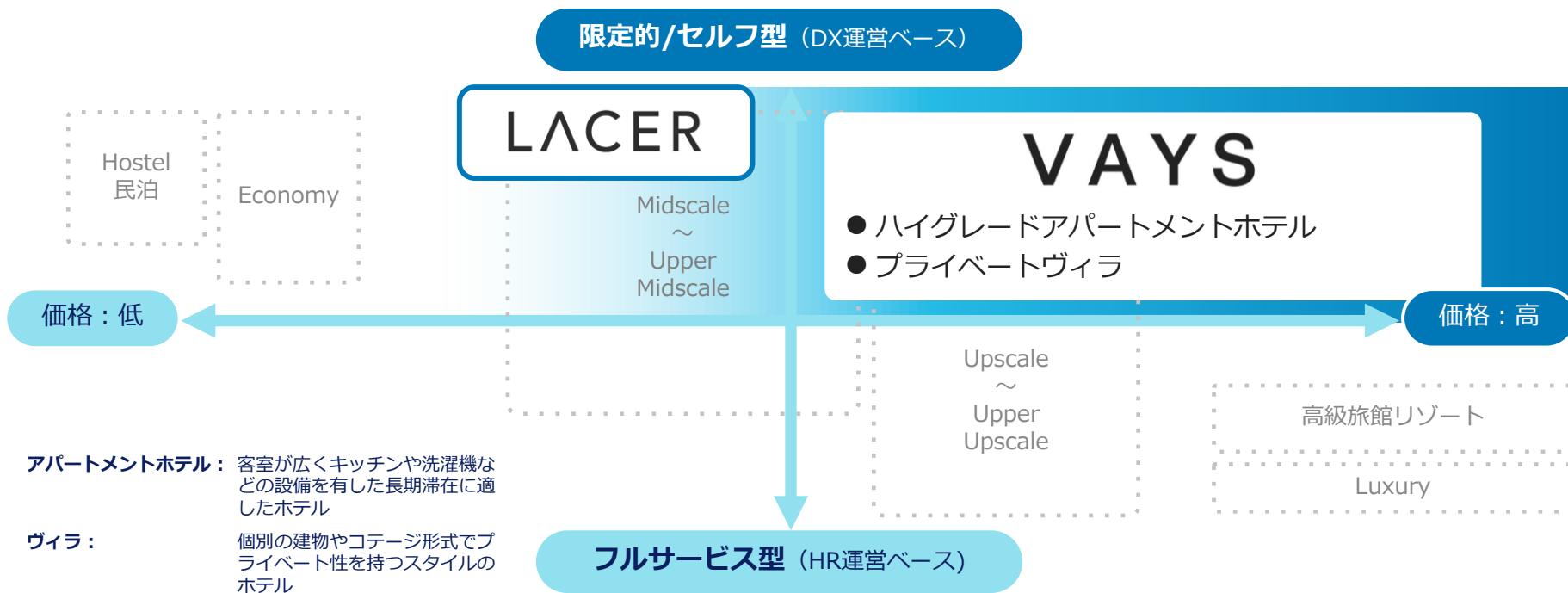
※1 一棟物件の売買は除く

※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】ターゲットセグメント

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

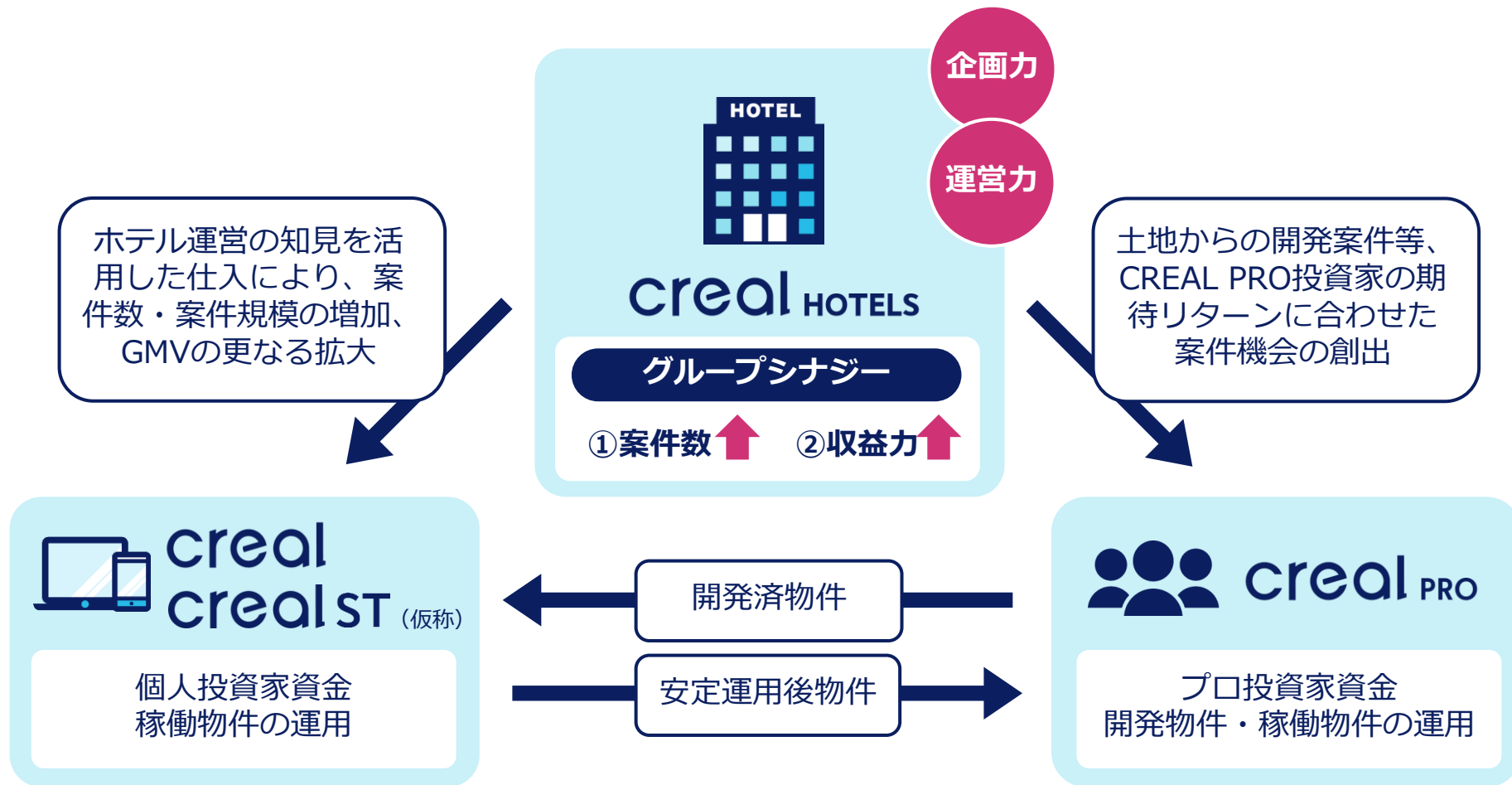


成長戦略

- 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

【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】 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



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

オーガニック流入増加

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**15.0万**フォロワー※
- 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

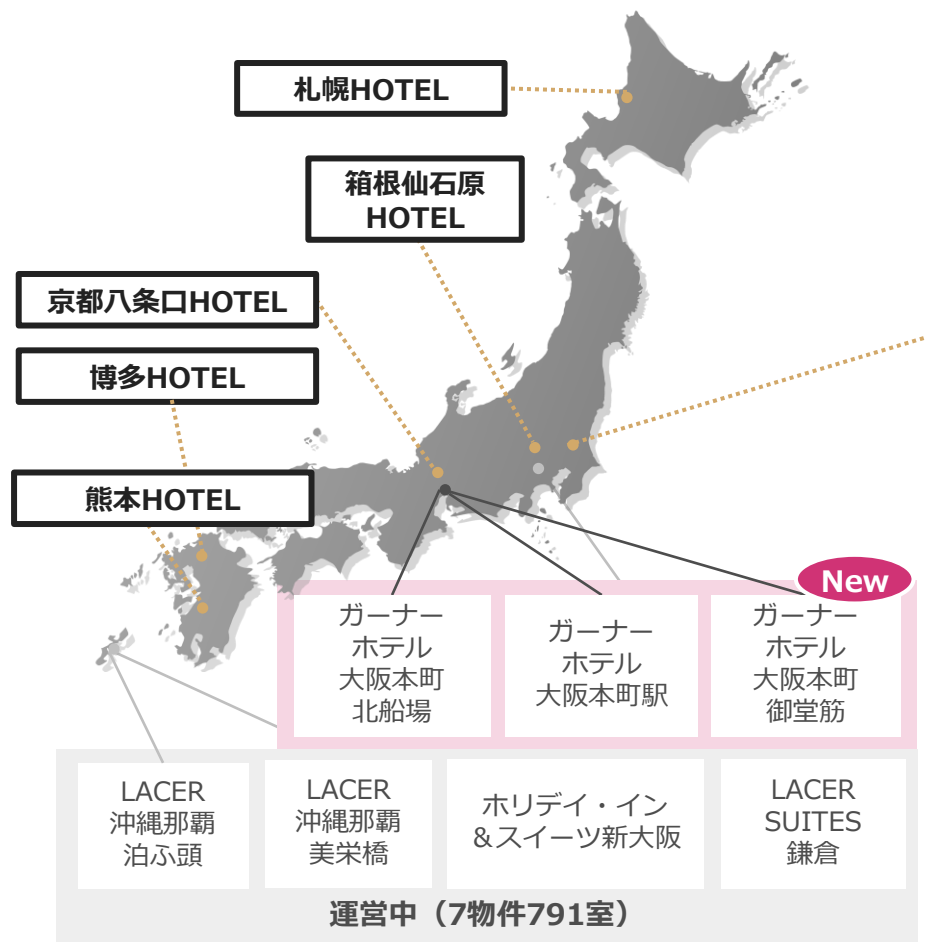
※2026年3月末時点で、「CREAL」「LACER沖縄」×「X、Instagram、TikTok、YouTube」
合計5アカウントのフォロワー数



データドリブンで顧客価値の改善・進化

【HOTELS】ホテル運営パイプライン

クリアルホテルズの運営室数は従来の4物件273室から7物件791室に増加し、足元のパイプラインを加えると1,000室を超える見込み



更なる成長に向けた
ホテル運営パイプライン

10物件 362室

銀座HOTEL①	銀座HOTEL②	西麻布HOTEL
八丁堀HOTEL	新橋HOTEL	

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	2028/3期 上半期	12
2	箱根仙石原プロジェクト	2028/3期 上半期	11
3	八丁堀ホテルプロジェクト	2027/3期 下半期	16
4	銀座ホテルプロジェクト②	2027/3期 下半期	18
5	博多ホテルプロジェクト	2028/3期 上半期	28
6	新橋ホテルプロジェクト	2028/3期 下半期	36
7	西麻布ホテルプロジェクト	2028/3期 上半期	36
8	札幌ホテルプロジェクト	2028/3期 上半期	27
9	京都八条口ホテルプロジェクト	2028/3期 上半期	24
10	熊本ホテルプロジェクト	2029/3期 上半期	154

不特法3号4号スキームと増資による財務基盤の強化

不特法3号4号スキームの活用により、資産の原則オフバランス化※1が進展し、資産効率の改善や財務健全性の向上が期待される。加えて、利益蓄積と増資を通じて自己資本比率が向上。強化された財務基盤を背景にした成長投資を加速する

不動産特定共同事業法1号2号（従来）

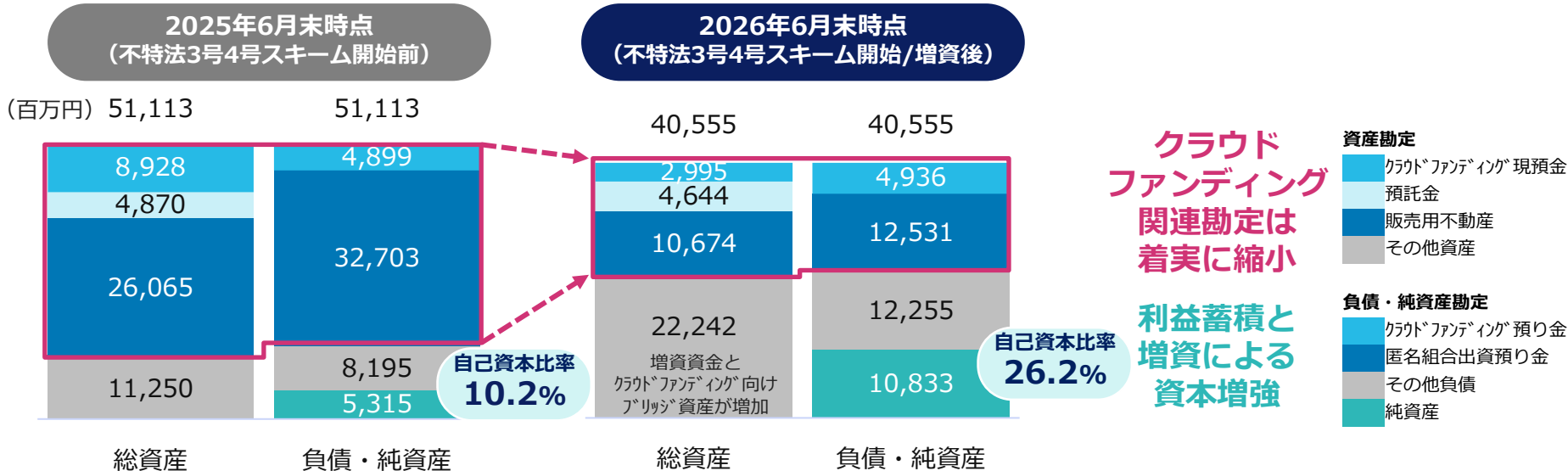
ファンドがオンバランスになることで、法的に返済義務のない出資金が負債の部に計上、取得資産が資産の部に計上

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



※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1四半期 事業別業績及びハイライト

04 業績予想及び進捗

05 Appendix

2027年3月期 業績予想対比進捗率

2027年3月期1Qの年間予想利益に対する進捗率は、**連結売上総利益で11.1%、連結営業利益で▲6.3%、連結経常利益で▲7.8%、連結当期純利益で▲8.5%**。各事業でパイプライン案件は蓄積されており、年度予算に変更はなし

(単位：百万円)	2027年3月期 第1四半期	年間予想進捗	
		2027年3月期 通期予想	1Q進捗率
売上総利益	987	8,890	11.1%
CREAL	357	3,370	10.6%
CREAL PRO	172	3,530	4.9%
CREAL PB	225	1,040	21.6%
その他	232	950	24.4%
販管費	1,194	5,600	21.3%
営業利益	-206	3,290	-6.3%
経常利益	-238	3,050	-7.8%
当期純利益	-179	2,100	-8.5%
1株当たり 配当金 (円)	-	8	-
GMV	1,443	64,000	2.3%
獲得投資家数 (人)	5,822	30,000	19.4%

2027年3月期1Q実績

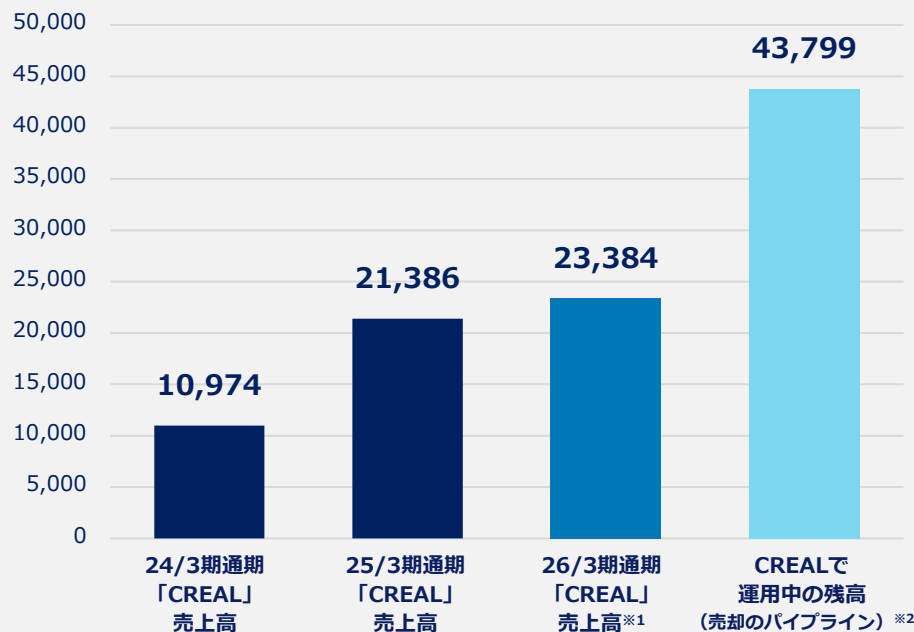
- **CREAL**：大型案件の取得に注力した結果、ファンド組成・物件売却それぞれ1件。蓄積されたパイプライン案件・AUMを背景にしたファンド組成・売却の加速による利益の加速を目指す
- **CREAL PRO**：アパートメントホテル開発ファンドのパイプライン蓄積に注力しており、今後はそれらの案件化を通じた、トランザクション収益/売却収益/フィー収益の積み上げを目指す
- **CREAL PB**：予定通りの進捗。販売活動の強化と収益性の向上により、利益拡大を目指す
- **その他**：ストック収入となる賃貸管理収入やホテル運営収入は期末にかけて伸長を見込む
- **販管費**：体制構築に関する人件費・システム開発投資は継続するも、広告宣伝費については効率化の上コントロールする方針

【CREAL】 物件売却パイプライン

第1四半期は商業施設1件のみの売却。運用中資産は約438億円まで積み上がっており、今後の売却で順次利益計上されるパイプラインとして活用

CREALファンドの運用・償還状況

(百万円)



※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 2026年6月30日時点において、既に運用中のCREALファンドの組成額の総額

	2024年 3月期 売却実績	2025年 3月期 売却実績	2026年 3月期 売却実績	2027年 3月期1Q 売却実績	運用中 ファンド 件数降順
レジデンス	10件	18件	9件	－	9件
ホテル	－	1件	4件	－	3件
ヘルスケア	－	－	－	－	5件
オフィス	－	－	－	－	4件
商業施設	1件	1件	1件	1件	0件
物流施設	2件	1件	1件	－	1件
保育園	1件	－	－	－	1件
その他	－	1件	－	－	0件
合計	14件	22件	15件	1件	23件

【CREAL】2Q以降物件取得パイプライン

※ 2026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）
2027年3月期パイプライン			調達済
1	大阪府	ホテル	7,213百万円
2	大阪府	ホテル	約7,200百万円
3	大阪府	ホテル	約8,800百万円
4	東京都	ホテル	約1,600百万円
5	東京都	ホテル	約3,300百万円
6	東京都	ホテル	約2,900百万円
7	東京都	ホテル	約2,600百万円
8	東京都	レジデンス	約750百万円
9	東京都	レジデンス	約6,500百万円
10	東京都	レジデンス	約870百万円
11	東京都	レジデンス	約2,000百万円
12	東京都	レジデンス	約1,200百万円
13	東京都	レジデンス	約670百万円
14	東京都	レジデンス	約620百万円
15	東京都	レジデンス	約1,700百万円
16	埼玉県	レジデンス	約1,100百万円
17	埼玉県	レジデンス	約1,500百万円
18	東京都	レジデンス	約680百万円
19	東京都	オフィス	約2,400百万円
合計			約53,603百万円

No	所在地	アセットタイプ	調達予定額（GMV）
2028年3月期以降パイプライン			
1	福岡県	ホテル	約2,300百万円
2	京都府	レジデンス	約1,300百万円
3	東京都	ホテル	約3,200百万円
3	北海道	ホテル	約2,800百万円
5	東京都	ホテル	約3,000百万円
6	東京都	ホテル	約4,200百万円
7	大阪府	ホテル	約3,500百万円
8	東京都	ホテル	約2,800百万円
合計			約23,100百万円

【PRO】案件パイプライン

CREALPRO事業のAM受託のマンデート積み上げは上期に進捗も、**クロージング時期が下期に偏重**。下表のパイプラインに加えて、自己勘定での**アパートメントホテルの開発用地取得活動を推進**

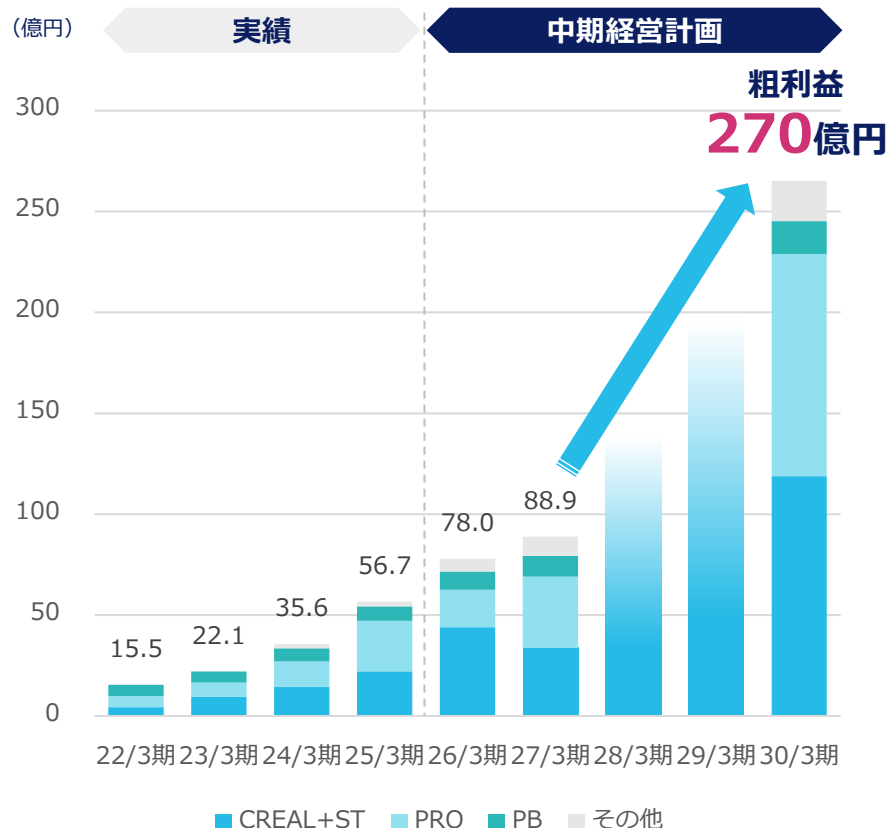
No	所在地	アセットタイプ	案件形態	想定AUM
2027年3月期パイプライン				
1	神奈川県	ホテル	AM受託	約20,000百万円
2	沖縄県	ホテル（開発）	AM受託	約18,800百万円
3	東京都	ホテル（開発）	AM受託	約3,300百万円
4	東京都	レジデンス	AM受託	約3,800百万円
5	広島県	土地（開発）	AM受託等	約1,200百万円
6	東京都	レジデンス	AM受託	約6,900百万円
7	東京都	土地（開発）	AM受託等	約2,000百万円
合計				約56,000百万円

※ 開発型案件は概算総事業費を記載

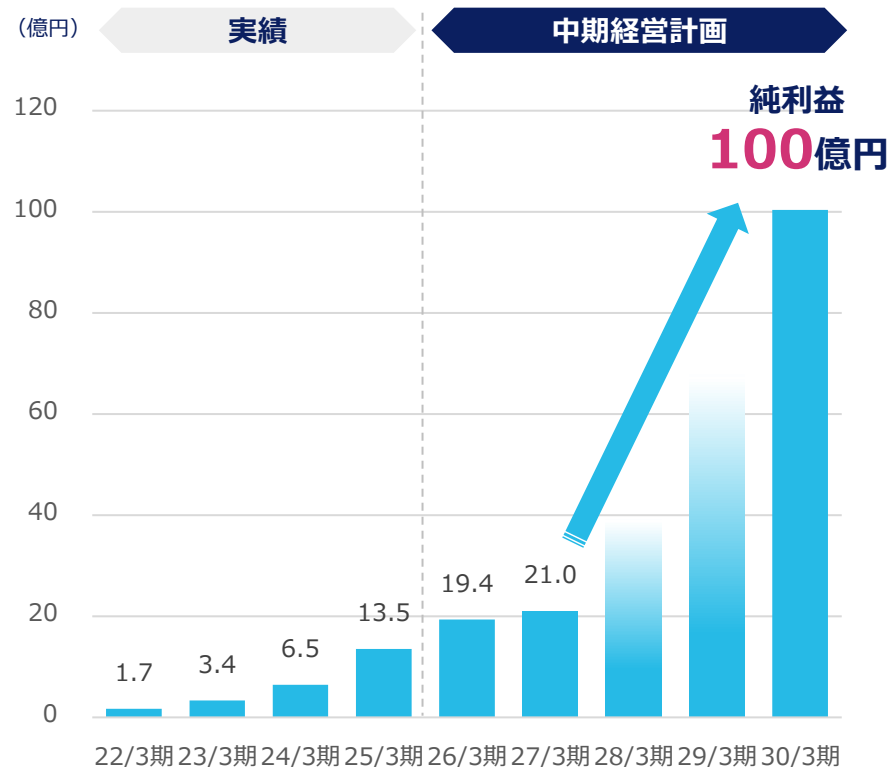
中期経営計画の進捗：売上総利益・当期純利益

中期経営計画1年目の売上総利益は前年比+37.6%、当期純利益は前年比+43.7%と、計画通りの大きな成長を実現。不動産ST市場への参入を行い、より一層の利益成長を目指す

売上総利益



当期純利益



中期経営計画の進捗：GMV

前期は不特法3号4号での組成プロセスの最適化を優先し、GMVは313億円（目標比78%）に。今期のGMV目標は、実績を踏まえて保守的に設定したものの「不特法3号4号スキームの安定的な組成」と「不動産ST参入」により、GMVの大幅成長を目指す

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

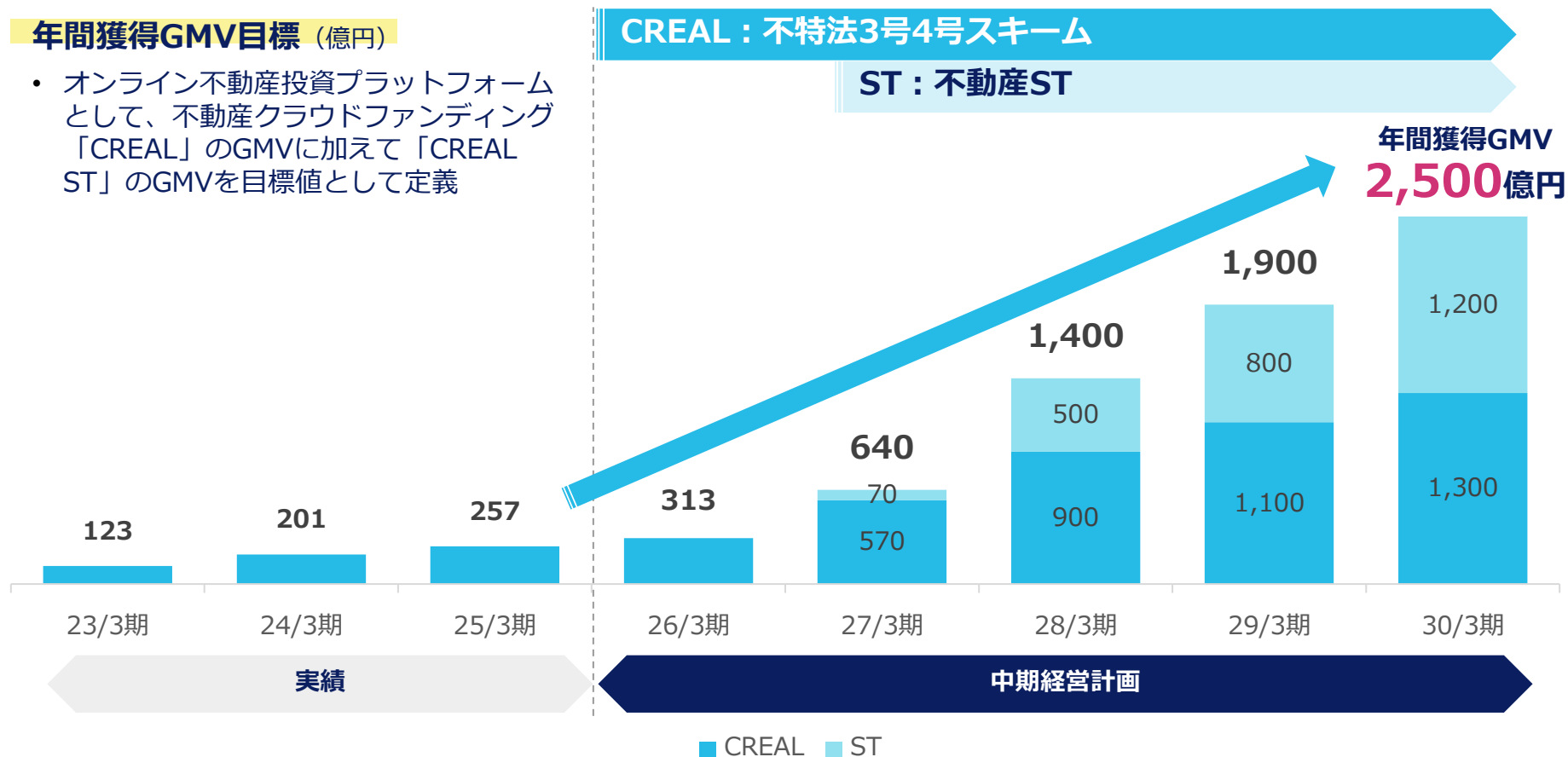


Table of Contents

01 Executive Summary

02 会社概要/事業概要

03 第1四半期 事業別業績及びハイライト

04 業績予想及び進捗

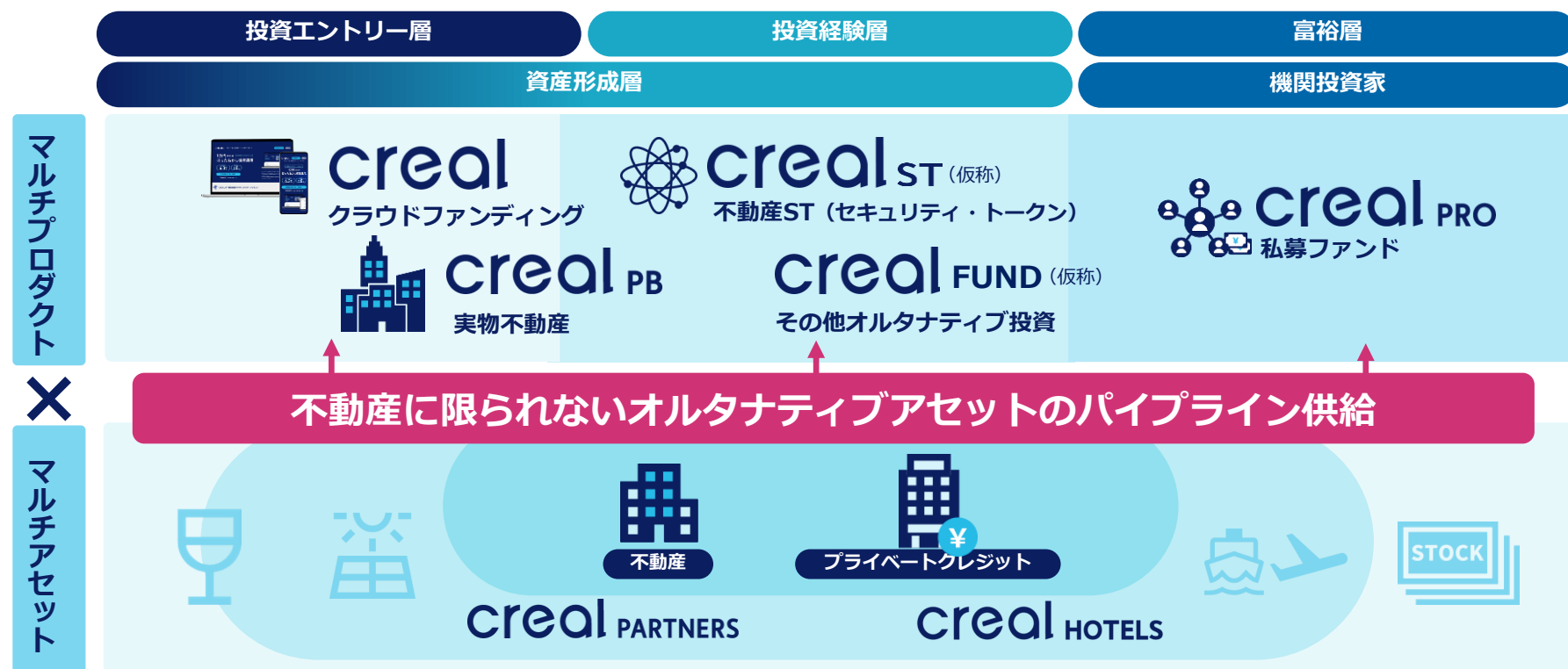
05 Appendix

事業関連補足資料

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】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

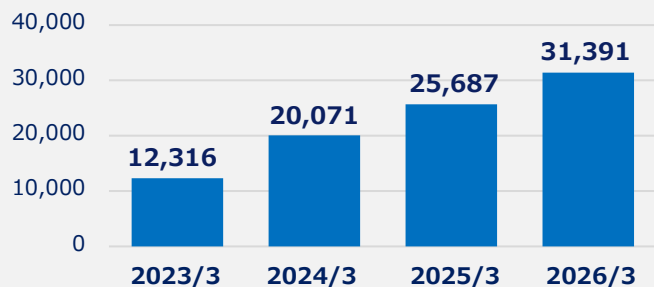
- ④ 倒産隔離による**安全性の向上**
- ⑤ SPCにおける**ノンリコースローンの活用**による**期待リターン**の増加可能性

	不特法1号2号型	不特法3号4号型
利回り	5%前後	6%前後
運用期間	1年～2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	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	1号事業営業者（当社）	特別目的会社（SPC）
会計	オンバランス処理	オフバランス処理が可能
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
倒産隔離	なし	あり

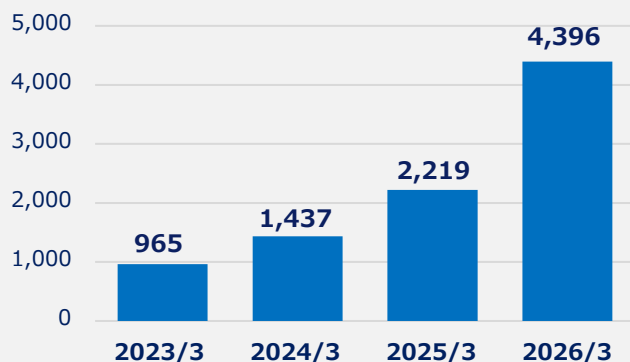
【CREAL】主要KPIの推移③

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**

GMV実績 (百万円)



CREAL 売上総利益 (百万円)



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

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2027年3月期中を目指す。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

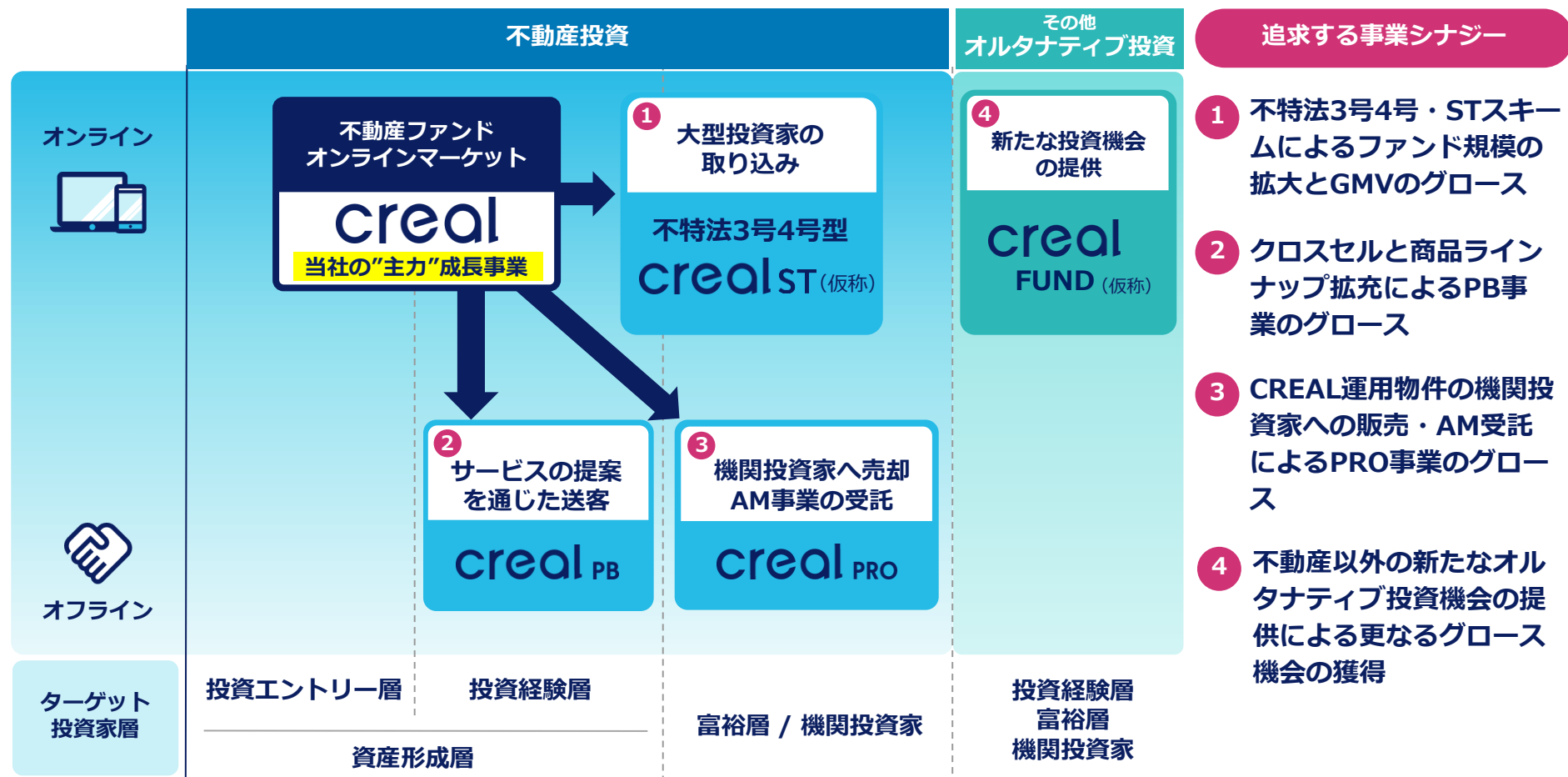
プロダクト	不動産 クラウドファンディング (1号2号スキーム)	不動産 クラウドファンディング (3号4号スキーム)	不動産ST※1	デジタル社債
対象 (裏付資産)	不動産	不動産	不動産	不動産や プライベートクレジット※2、各 種オルタナティブアセット
利回り	5%前後	6%前後	4%～	4～8%
運用期間	1年～2年	1年～5年	5年～	1年～5年
投資家層	投資エントリー層から 資産形成層を中心とする 幅広い個人投資家	幅広い個人投資家に加え 法人投資家、機関投資家	資産形成層や富裕層を含む 幅広い個人及び法人/機関投資家層	
主関連法令	不動産特定共同事業法	不動産特定共同事業法	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。

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



開発中/運用中のDX・AI関連プロダクト ①

開発体制の内製化をしており、すべての事業においてDX・AIの活用による効率化と生産性の向上を持続的に追求

creal^(仮称) ST

2027年3月期公開目標

不動産STサービス開発

一部システムの
内製化

イニシャル
コスト

ランニング
コスト

+

開発AIの活用



開発コードの**98%**を
AI生成

開発期間
2～3年



1年に圧縮

ともに**大幅に削減**

期間短縮と開発コストの大幅な削減

creal creal^{PRO}

試験運用中

ファンド組成におけるAI活用



各種情報が記載された
物件概要書の連携



PDFを格納し
AI がデータを抽出



抽出データをもとに
収益性の高い物件を選別

現在のデータの
抽出精度

95%

主な取得項目

物件価格/専有面積/築年月/
住所/アセットタイプ

➡ 実験的取り組みから、実務定着を推進

組成案件の増加、案件精査の迅速化、コスト削減

開発中/運用中のDX・AI関連プロダクト ②

開発体制の内製化をしており、すべての事業においてDX・AIの活用による効率化と生産性の向上を持続的に追求

creal HOTELS

試験運用中

AIによるレベニューマネジメント



AIが客室の最適な価格を
自動で設定

AIの販売実績
(26年3月)

対人間比 RevPAR※1

109%

AIのプライシング割合
(10月末までの予約)

約 **20%**

➡ 2027年内に**1棟100%**の
実証実験を開始予定

ホテル運営の収益性の大幅な向上に伴う案件増加、
ホテル運営の利益率増加

※1 RevPAR：1室あたりの売上の指標

creal

運用中

マーケティングコンテンツ自動生成



広告運用におけるクリエイティブ作成を
AIによって自動化

社内の広告運用
クリエイティブ

AIでの
生成率 **100%**

人間が作成

AIが作成



制作コスト削減とマーケティング精度の向上

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

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。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（デジタルギフト、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

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

目標水準

25/3期

30.2%

26/3期

23.2%

40%

自己資本比率※2

目標水準

25/3期

9.8%

26/3期

25.5%

40%

※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)

※2 自己資本比率=株主資本÷総資産

配当性向

当面の目安

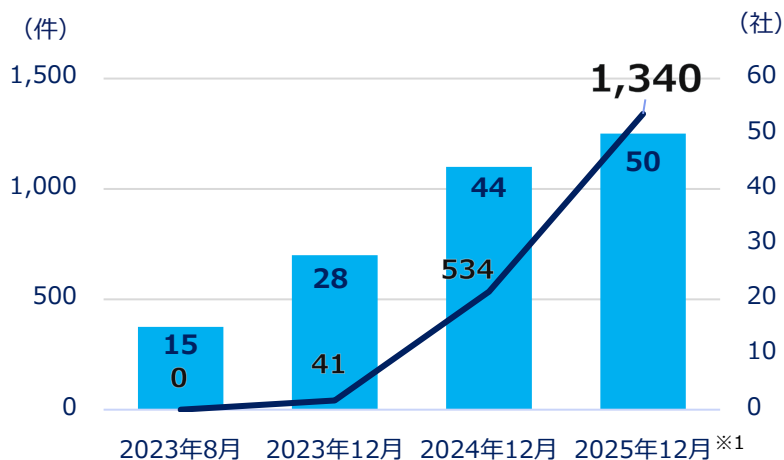
成長投資を優先し **15%**程度

株主優待・自己株式取得等を含む。総還元性向も重視

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。2025年12月に不動産クラウドファンディング振興議員連盟総会に参加。2026年1月までに「自主規制ルール検討会」を3回開催し、3月には「不動産特定共同事業に係る商品募集画面のチェックリスト」をリリースし、罰則も含む厳格な運用を予定している

会員数とデータベース登録案件数



■ 入会者数（右軸） — 取得データベース物件数

協会設立

協会統合

※1 各年12月末時点のデータカウントとなります

透明性



クラウドファンディング
データベースの構築



「自主規制ルール検討会」

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



不動産クラウドファンディング
振興議員連盟総会へ参加

事業別の四半期別売上高・粗利益推移

(単位：百万円)	2025年3月期				2026年3月期				2027年 3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	13,827	7,845	4,968	15,182	10,069	6,724	12,790	8,210	7,376
CREAL	2,406	5,143	1,999	11,837	7,723	3,746	9,877	2,036	3,031
PRO	9,577	434	988	689	102	241	407	3,039	1,721
PB	1,747	2,170	1,876	2,487	2,011	2,348	2,109	2,672	2,096
その他	96	96	104	167	231	388	394	461	527
粗利益	1,588	1,063	950	2,064	1,334	1,651	2,284	2,528	987
CREAL	137	504	412	1,165	1,013	1,046	1,779	557	357
PRO	1,239	309	324	618	47	164	127	1,525	172
PB	151	189	158	217	173	238	216	270	225
その他	60	59	53	63	99	202	161	174	232

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。今後も追加利上げの可能性がある局面と認識しているが、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、国際的に見れば日本の政策金利水準は依然として低く、銀行の貸出態度にも大きな変更は見られない。また当社が展開するクラウドファンディング案件は運用期間が概ね1-2年で売却が完了するケースが多いことから、長期保有型の投資と比べて金利変動の影響を受けにくい構造にある。
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. 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、売上高を非開示としている。

各事業における実績の売上数値については、Appendixにおいて開示している。

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、取得・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。また今期は将来的なCREAL/CREAL STへのパイプラインの構築につながる開発案件の収益化を下期に計画している。当社の事業規模拡大にともない、またストック型収益の蓄積により、個々の売却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。

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、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た。2026年1月までに「自主規制ルール検討会」を3回開催し、3月には「不動産特定共同事業に係る商品募集画面のチェックリスト」をリリースし、罰則も含む厳格な運用を予定している。

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 不動産小口化商品の相続税評価に関する税制改正による事業への影響はあるのか？

A. CREAL事業については、相続税に関する税務上の取扱いを目的とした不動産小口化商品とは性格が異なり、本商品は特定の税務効果を企図したものではないことから、税制改正による影響はないものと認識している。

Q. ホテル 中国の渡航自粛要請によるホテル収益への影響はあるのか？

A. 当社が運営しているホテルの利用者に占める中国人の割合は限定的であることから、集客状況や客室稼働率には影響は出ていないものの、一部のホテルにおける客室単価の動向については注視している。一方で、当社が今後新規に開発するアパートメントホテルについては、欧米豪のインバウンド旅行者をターゲットにしていることから、影響は受けづらいものと考えている。

Q. ホテル ホルムズ海峡閉鎖によるナフサショックの事業への影響はあるのか？

A. アパートメントホテルについて、CREAL PRO事業において開発ファンドを運用し、開発中の一部の案件については、ナフサショックの影響により一部資材の納入が遅延し、竣工時期が遅れる可能性があります。一方、一部自己勘定で開発を行っている案件もございますが、基本的にファンドで運用中の案件であるため、当該遅延による当社業績への影響は軽微です。

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいて、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません
- なお、本資料は情報提供のみを目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資の勧誘・募集を目的としたものではありません