

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

クリアル

2998 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月15日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の通期業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. オンライン不動産投資市場の動向	04
■ 事業内容と特長	05
1. 事業の概要	05
2. 各サービスの特長	06
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期中間期の業績動向	09
2. サービス別業績動向	10
3. KPIの動向	11
4. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2026年3月期の通期業績見通し	16
2. サービス別の業績見通し	17
3. 株主還元	18
■ 成長戦略	19
1. 中期経営計画の進捗状況	19
2. 今後の成長に向けた取り組み	19
■ 第三者割当を通じて新たに提携先4社を招聘	20

要約

2026年3月期中間期は前年同期の反動で減収も、売上総利益は順調

クリアル<2998>は、不動産投資クラウドファンディングのリーディングカンパニーとして、オンライン不動産投資市場で事業を展開している。事業構成は、資産運用プラットフォーム事業の単一セグメントであり、クラウドファンディングを活用した個人投資家向けの不動産ファンドオンラインマーケットサービス「CREAL」(投資額1万円～)、機関投資家及び超富裕層向けに大型不動産を対象とした資産運用サービス「CREAL PRO」、個人投資家向けに実物不動産を対象とした中長期の資産運用サービス「CREAL PB」の3つと、「その他」として物件管理事業及びホテル運営事業がある。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高16,794百万円(前年同期比22.5%減)、売上総利益2,985百万円(同12.6%増)、営業利益743百万円(同28.0%減)、経常利益713百万円(同26.6%減)、親会社株主に帰属する中間純利益521百万円(同29.6%減)と減収、売上総利益を除き減益となった。各段階利益の通期業績予想に対する中間期進捗率は、売上総利益が40.4%、営業利益が27.8%、経常利益が28.4%、親会社株主に帰属する当期純利益が28.9%となった。同社が業績面で最も重視する売上総利益は堅調に推移している。売上面では、主力の「CREAL」が不特法3号4号ファンドの組成を開始し収益貢献を始めたほか、不特法1号2号ファンドの運用物件売却が高いテイクレートを確保して増収となり、売上総利益は同221.2%増と伸長した。「CREAL PRO」は前年同期の反動で減収、売上総利益も減少したが、アセットマネジメントフィーを着実に計上したことで売上総利益率は高まった。「CREAL PB」は、投資用区分レジデンスの販売戸数を伸ばし増収、売上総利益は同20.8%増加した。「その他」では「CREAL PARTNERS」や「CREAL HOTELS」が増収増益となり、売上総利益は同152.9%増と伸長した。利益面では、売上総利益の増加の一方で、積極的な事業拡大に伴う人件費や広告宣伝費など販管費が増加したが、業績予想には織り込み済みである。

2. 2026年3月期通期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上総利益7,410百万円(前期比30.8%増)、営業利益2,660百万円(同35.1%増)、経常利益2,500百万円(同36.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,800百万円(同33.2%増)と、期初予想を据え置いた(2026年3月期から売上高予想の開示を中止)。「CREAL」では不特法3号4号のファンド組成が進むことや、不特法1号2号ファンドの運用物件の売却も予定どおり進捗しており、業績のさらなる上積みを目指す。「CREAL PRO」は対象物件の性質から収益化が下期に集中するほかパイプラインの蓄積も進んでおり、着実に案件をクローリングして予想の達成を目指す。「CREAL PB」は下期も人員増強の効果発揮により利益の上積みを目指す。「その他」では、ストック収益となるレジデンス賃貸管理収入の増強や、ホテル運営の収益最大化により予想達成を図る。費用面では、不動産ST(セキュリティトークン)※事業やホテル運営事業の成長に向けた、システム開発を含む人材の拡充策による人件費の増加のほか、不特法3号4号スキーム拡販のための認知度向上に向けた広告宣伝費が増加するが、成長加速への必要な投資判断と言えよう。「CREAL」や「CREAL PRO」のパイプラインは明確で、これらが予定どおりに進めば、業績予想達成の確度は相当に高いと考えられる。

※ 不動産を裏付けに、ブロックチェーンなどの先端技術を活用し、発行・管理されるデジタル金融商品

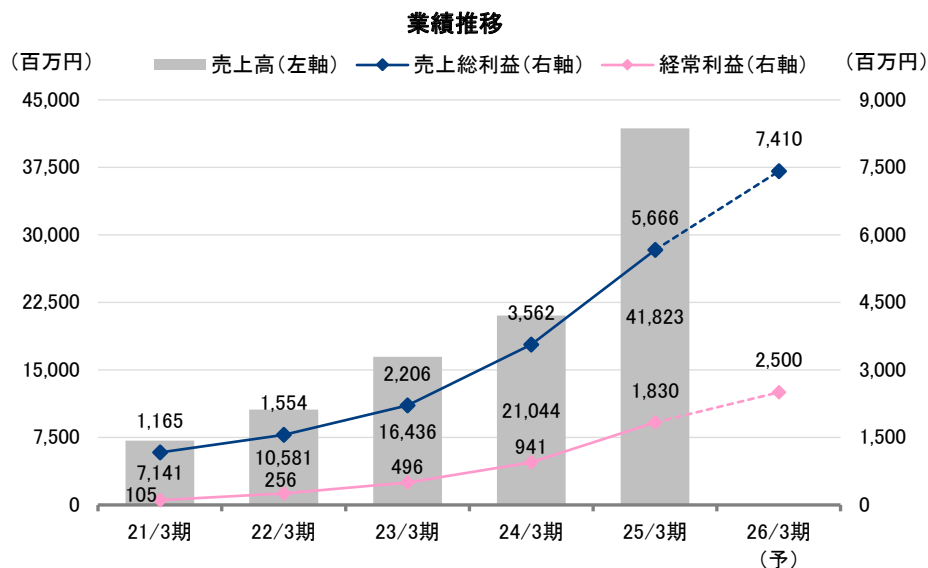
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中期経営計画の進捗状況

2025年5月、中期経営計画「Game Changer 2030」を発表した。対象期間を2026年3月期から2030年3月期までの5ケ年とし、最終年度において年間獲得GMV2,500億円、売上総利益270億円、親会社株主に帰属する当期純利益100億円の実現を目指す。CAGR（年平均成長率）については、年間獲得GMV58%、売上総利益36%、親会社株主に帰属する当期純利益50%の目標を設定し、財務目標は、ROE40.0%（2025年3月期比9.8ポイント上昇）、自己資本比率40.0%（同30.2ポイント上昇）、当面の目安として配当性向15%程度（同1.8ポイント上昇）を設定した。計画を通じて既存の不動産投資関連サービス（プロダクト）に加え、不動産STやオルタナティブ投資プラットフォームを構築し、業界のGame Changerとなることを目指す。特に不特法3号4号スキームや不動産STに注力し、期間中の加速度的な成長を計画している。2026年3月期中間期時点で不特法3号4号ファンドを計画どおりローンチしたほか、不動産STでは開発人材を増強してプラットフォーム開発を推進しており、滑り出しは順調と言ってよいだろう。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は業績堅調、KPIの売上総利益が2ケタ増益
- ・ 2026年3月期通期は業績予想を据え置き、「CREAL」を中心に予想を上回る業績確保を狙う
- ・ 不特法3号4号ファンドをローンチ、今後のGMV拡大に弾みを付ける



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

少額オンライン投資を可能としたことにより、 個人へも不動産投資機会を拡大

1. 会社概要

同社グループは、現時点で、同社及び連結子会社のクリアルパートナーズ(株)、CREAL ASIA Pte Ltd(クリアル・アジア・プライベート・リミテッド)、クリアルホテルズ(株)、臼木証券(株)、クリアルアセットマネジメント(株)の6社で構成される。社名の「クリアル」は「クリア・リアルエステート」に由来し、これまでの「業界の閉鎖性」「情報の非対称性と不透明性」※を解消し、「情報の透明性」「オンライン投資の利便性」を極めることで、投資家に不動産投資は安心・安全だと認識してもらいたいという思いが込められている。

※ 不動産会社や機関投資家などのいわゆるプロと一般個人投資家の間で、保有する情報や入手できる情報に格差がある状況を指す。

同社は、不合法が2017年に規制緩和されたことを機に、インターネットを通じた不動産投資クラウドファンディングサービスの提供が可能になる1号・2号不動産特定共同事業者許可(電子取引業務)を2018年10月に取得した。同年11月には「CREAL」のブランド名で、インターネットによる不動産ファンドオンラインマーケットサービスを開始したことで同社の現在のビジネスモデルの実質的なスタートであり、高成長の原動力となっている。2025年6月には不動産特定共同事業法3号4号事業に係る許可を取得した。

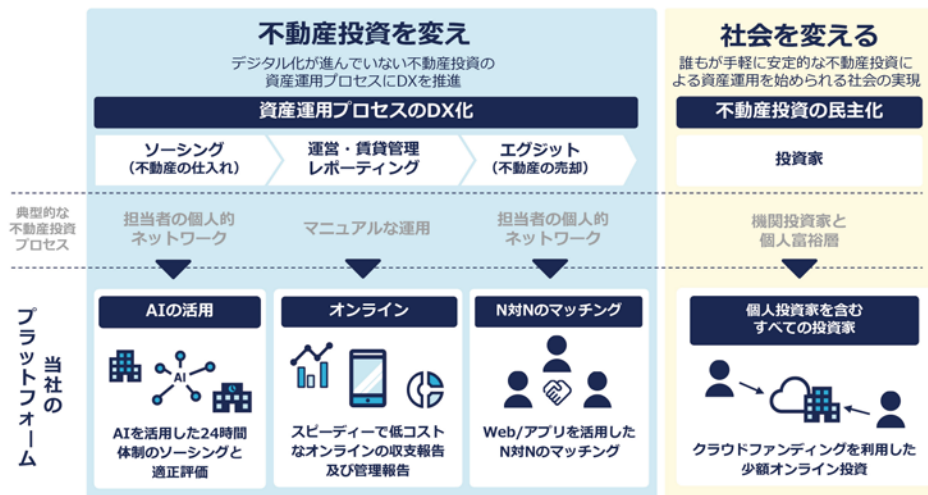
業界の閉鎖性や情報の不透明性、資金や専門知識の不足を背景に、個人投資家にとってハードルが高かった不動産投資について、同社は資産運用プロセスのDXによって門戸開放に成功した。以降はAI、DXを駆使した最先端のフィンテックの活用、創業メンバーやボードメンバーが持つ知見や国内外の著名企業との業務提携、アライアンスサービスの開発によりサービスを拡大してきた。これまで難しいとされていた資産運用と社会貢献を両立するESG不動産への投資機会を数多く提供するほか、優先劣後出資方式など投資家のリスクを軽減する施策により、個人投資家から機関投資家に至るまで幅広い顧客層から信頼を獲得している。

同社は、DXが遅れている不動産投資業界において、ソーシング(不動産の仕入れ)、運営、エグジット(不動産の売却)といった不動産投資における運用プロセスの多くをDXで変革し、不動産投資を大きく変えることを目指している。具体的には、ソーシング、運営・賃貸管理レポート、エグジットといったこれまでの典型的な不動産投資プロセスを、DXによって独自のプラットフォームに取り込んだ。ソーシングでは、従来のように担当者の個人的なネットワークに頼らず、AIを活用して24時間体制のソーシングと適正評価を行う。運営・賃貸管理レポートでは、紙媒体の資料送付などマニュアルによる運用に頼った状況を変革し、オンライン上でスピーディーかつ低コストに収支報告と管理報告を受け取れるようにした。エグジットにおいても、担当者の個人的なネットワークに限定されず、Webとアプリを活用したN対Nのマッチングを成立させた。さらに、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が可能となったことで、不動産投資を従来の機関投資家や個人富裕層から、個人投資家を含むすべての投資家へ拡大した。

クリアル | 2026年1月15日 (木)
 2998 東証グロース市場 | <https://corp.creal.jp/ir/>

会社概要

同社のプラットフォーム



不動産クラウドファンディングの出資額は6年で1.75倍に拡大

2. オンライン不動産投資市場の動向

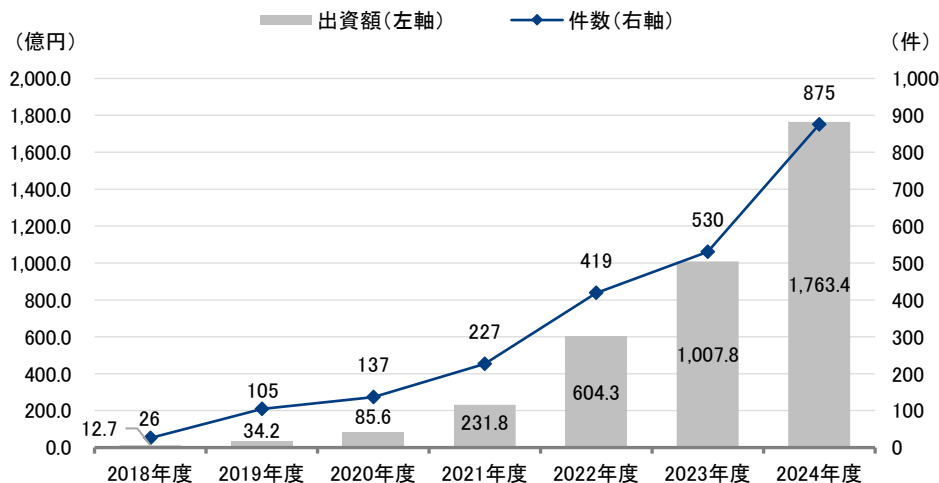
国土交通省は2019年3月、不特法及び同法に基づく不動産クラウドファンディングの一層の活用促進等を図るため、「不動産特定共同事業法の電子取引業務ガイドライン」を策定するとともに、関係規則・通知の改正やその他の関連制度の改善等を行った。2023年9月には不特法に基づく不動産クラウドファンディングを行う事業者が適切な業務管理体制を実現し投資家保護を実践できるよう、不動産クラウドファンディングに関わる実務手引書を公表した。本手引書では、必要な組織体制・管理体制等を実務上のフェーズごとに解説しているほか、事業上のリスクやトラブル要因、必要な対策、ポイント等を整理、実務を成功に導くマーケティング上の工夫や戦略、ノウハウについて紹介している。

政府の後押しもあり、不特法に基づく不動産クラウドファンディングは、2018年度の26件、出資額12.7億円から、2024年度には875件（前年度比1.65倍）、出資額1,763.4億円（同1.75倍）にまで伸長した結果、年平均成長率は件数は79.7%、出資額が127.6%と飛躍的な成長を見せた。現在の日本では個人が中心のマーケットであるが、今後は海外同様に法人も参入することが見込まれ、さらなる規模の拡大が予想される。

クリアル | 2026年1月15日 (木)
2998 東証グロース市場 | <https://corp.creal.jp/ir/>

会社概要

不特法に基づく 不動産クラウドファンディングの件数・出資額の推移



出所：不動産特定共同事業 (FTK) の利活用促進ハンドブック (国土交通省) よりフィスコ作成

事業内容と特長

個人投資家向け不動産ファンドオンラインマーケットサービス 「CREAL」が主力

1. 事業の概要

同社グループでは資産運用プラットフォーム事業として、投資主体、投資金額、投資対象ごとに「CREAL」「CREAL PRO」「CREAL PB」「その他」の4つのサービスを展開している。サービスごとに対象顧客の投資・運用方針に沿った事業コンセプトを追求しつつも、各サービス間でのシナジー創出を念頭に一体運営しているため、事業セグメントとしては単一セグメントとしている。サービス別の売上高構成比は、2026年3月期中間期で「CREAL」が68.3%、「CREAL PRO」が2.0%、「CREAL PB」が26.0%、「その他」が3.7%となっている。

2. 各サービスの特長

(1) 「CREAL」

クラウドファンディングを活用した、個人投資家向けの不動産ファンドオンラインマーケットサービスで、1万円から資産運用ができる。余剰資金を短期的（5年以内）に運用する目的での投資にマッチしている。2025年11月末時点で同社が組成し運用している23ファンドの想定利回りは4.0%から6.5%（平均4.9%）で、2025年12月現在で元本割れはない。円ベースの運用かつ短期で、4～5%内外の利回り獲得を期待できる運用商品は少なく、市場としても追い風にあると言える。同サービスでは、資産運用のプロが運営していること、保育園などESG不動産からレジデンス、ホテル、オフィスと多様な不動産へ投資できることが、競合との大きな差別化要素となっている。「CREAL」の売上総利益はGMV×テイクレート※から成り立っており、GMVの伸長が同サービスの利益拡大に大きく寄与する収益構造となっている。

※ GMVに対して運営企業が得られる収益の比率。

「CREAL」は特定の物件に対して投資するファンドであり、募集期間中に一定以上の投資資金が集まるとファンドが成立となり、運用を開始する。運用で得られた家賃収入は投資金額に応じて投資家に分配され、運用が終了すると不動産売却により投資元本が返還される仕組みとなっている。「CREAL」では、同社があらかじめ設定した想定配当利回りをリターン目標におき、投資家が1口1万円から様々な不動産に投資できるうえ、投資家登録から投資実行に至るまでのすべてをオンラインで完結している。投資後の物件の管理から運用、そして売却に至る運用プロセスについては、高度な不動産投資ノウハウとIT技術によって高度化された投資システムを有する同社に一任し、投資家は手間や時間、高度な知識がなくとも不動産ファンド運用ができる。

「CREAL」では「情報の透明性」を重要視しており、募集金額や想定利回り（インカムゲイン、キャピタルゲイン内訳）、想定運用期間、想定初回配当日、投資対象の不動産についての詳細情報や、運営者へのインタビュー動画を商品案内ページに掲載している。また、対象となる不動産の概要や所在地の明示のみならず、プロジェクトについての投資リスクの内容とその手当のほか、不動産価格調査報告書やエンジニアリングレポート等の専門家の第三者レポートも開示している。加えて、物件の運営者の概要・投資対象が所在するエリアや市場のマクロマーケットの概況、投資リターンの参考となる類似物件の賃貸事例や売却事例の提示のほか、ファンドにおける調達資金とその使途、投資リターンのシミュレーションの提供も行っている。

「CREAL」はサービス開始以来、資金供給が難しいとされてきた保育園や学校、地方創生関連などのESG不動産領域の投資案件創出にも注力してきた。ESG不動産は投資規模が小さく資産運用対象としての実績が乏しいため、これまでは機関投資家から注目されにくいという課題があった。同社は「CREAL」のクラウドファンディングを活用して、個人投資家からの投資資金を供給するパイプ・インターフェースとしての役割を果たし、社会性と投資商品性の両立に成功した。

これらのESG不動産への投資実績は、同社のSDGsを重要視した経営方針を明示していると言える。ESG企業としてこのようなコンセプトで主力サービスを展開し、良好な運用実績とともに個人を含む幅広い投資家の支持を得て成功している資産運用支援企業は希少であり、同社及び「CREAL」の特長の1つである。

事業内容と特長

また、投資家保護の観点から、出資持分を優先部分と同社の出資による劣後部分に分けている。「CREAL」の投資家は優先部分に出資し、同社が出資する劣後部分（5%程度）よりも優先的に配当等を受け取る仕組みを構築することで、想定どおりに収益が生じなかった場合のリスクを同社が劣後出資額を上限として負担する。同社が劣後出資で顧客投資家とともに投資することは、優先部分への配当及び元本償還等の確実性を高め、顧客投資家の安心感を醸成し、同社への信頼を高める大きな要素となっている。

「CREAL」の動きとして特筆すべき点は、SBIホールディングス<8473>との資本業務提携に基づき、(株) SBI証券からの送客が2024年3月期から本格化し、「CREAL」の急成長の原動力となっていることである。また、不動産売却においてもSBIマネープラザ(株)の顧客への物件紹介が活発になっている。

大型不動産投資運用サービス「CREAL PRO」はフィービジネス

(2) 「CREAL PRO」

1億円からの資産運用で、機関投資家・超富裕層投資家といった、プロ向けの大型不動産への投資を対象とした資産運用サービスである。ESG不動産、レジデンス、ホテルといった不動産へ投資できるよう構成されており、フィービジネスが主体であることから、売上の大部分がそのまま売上総利益となる。

「CREAL PRO」では、主に同社が情報を入手した投資物件を基に、仲介業務や私募ファンドを組成・運用する業務が中心となる。基本的には外部出資者のために運用を行うサービスであるが、一部同社グループが保有し開発や運営を手掛けるサービスも含まれている(バリュアップ後には「CREAL」への掲載や外部売却を行う)。

さらに、「CREAL」との連携によるシナジーを意識したサービスを展開している。具体的には、「CREAL」で運用している小～中規模物件のポートフォリオを物件ごとに外部売却しているが、それらを50～100億円程度の規模に束ねて「CREAL PRO」の顧客である機関投資家等へバルクセールを行い、当該物件管理について「CREAL PRO」としてアセットマネジメント業務を受託する。このスキームは2021年7月のドイツ大手保険機関アリアンツグループ傘下のアリアンツ・リアル・エステート(当時)や、2022年4月の株式上場と同時に発表された香港大手不動産投資会社Gaw Capital Partnersとの取引実績で既に具現化している。Gaw Capital Partnersとは、「CREAL」で運用中及び運用予定の東京23区所在のマンション13棟(竣工予定物件を含む)について、同社が組成するファンドとの売買契約を締結した。

独自開発のAIを活用した「CREAL PB」は、スピーディーな仕入れを実現

(3) 「CREAL PB」

個人投資家向けの資産運用サービスで、長期運用(5年以上)のための実物不動産が対象となっている。独自開発のAIを活用し、不動産市場から効率的に優良物件(主に首都圏の中古区分レジデンス)を発掘するところに大きな特長がある。また、投資用区分レジデンス以外にも、一棟レジデンス、太陽光など、豊富な資産運用商品を提供する。「CREAL PB」の売上総利益は売上高×売上総利益率で算出される。具体的には、同社が投資用不動産を仕入れ、個人投資家に販売することで売却益を獲得するスキームだ。さらに不動産販売後、投資家にとって必要な各種管理業務サービスも提供することで、個人投資家の利便性を高めつつ、売却益のみならず集金代行手数料や契約事務手数料等の賃貸管理収入を継続して受領できる仕組みを構築している。

「CREAL PB」では、不動産投資に関わる一連のプロセス各所でのAIの活用とDXの推進を通じ、投資リターン向上に加え、インターフェース機能の充実など、顧客にとって投資への魅力や利便性が高まるような取り組みを進めるとともに、業務改善やコスト削減にも注力している。

注目すべきシステムの1つは、投資案件の物件評価・仕入システム「CREAL buyer」である。物件評価・仕入れを効率的に行うために独自開発したAIが、不動産に関わる膨大な量のデータを常時学習しており、ロケーションやエリア、面積・築年数・スペックに応じた適正な賃料や価格査定を実現している。割安な価格や賃料が設定されているハイパフォーマンスな物件をインターネット上で常に見つけ出し、そのような物件がある際には仕入れの提案を担当者に通知することで、スピーディーな仕入交渉が可能となった。

このほかにも、不動産投資運用の効率化を推進するシステムとして「CREAL concierge」を開発し、これまで書面や対面でのやりとりで大きく依存していた不動産投資運用プロセスのDXを推進している。「CREAL concierge」によって、同社の顧客である不動産オーナーは、物件の賃貸状況や収支状況をオンラインでいつでも確認できるため、資産運用の利便性を高められる。2023年12月には、従来の電子契約プラットフォームでは対応していない不動産特有の書面(重要事項説明書、建物図面、重要事項調査報告書など)の電子化にも対応し、顧客利便性の向上と同時に印紙・印刷・郵送といったオペレーションコストの削減に成功した。また、販売中の不動産を表示する機能も有しているため、物件の買い増しを促進する役割も果たしている。

(4) 「その他」

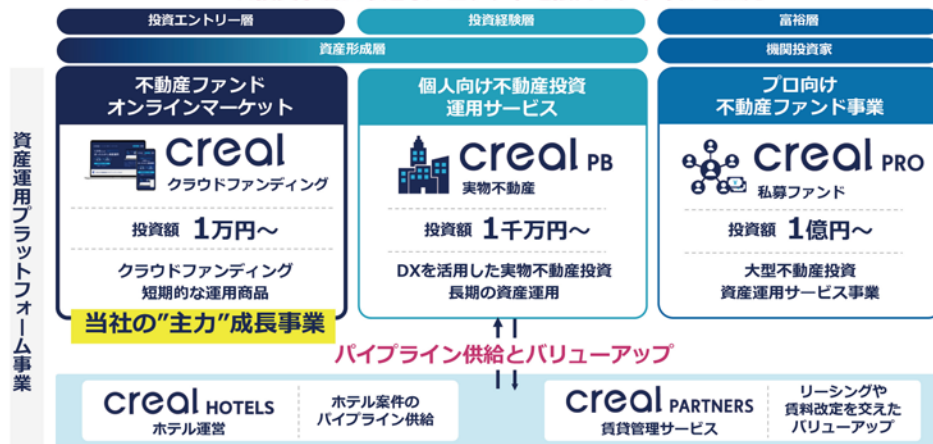
その他の主たるサービスである物件管理業務効率化にあたっては「CREAL manager」を開発し、区分中古レジデンス不動産における賃貸管理業務を効率的に遂行できる仕組みを構築している。「CREAL manager」により書面やExcelなどで分散管理していた情報の一元化が促進され、契約管理及び入出金管理をはじめ、オーナー向けの明細の作成や希望者への郵送が自動化されるなど、顧客と同社の双方に大きなメリットとなる効率的な作業環境を実現する。また2025年3月期より「CREAL HOTELS」によるホテル運営事業が対象に加わった。2026年3月期中間期末現在、「LACER」ブランドのホテルを沖縄に2カ所と「ホリディ・イン&スイーツ新大阪」の計3カ所を運営している。

クリアル | 2026年1月15日 (木)
2998 東証グロース市場 | <https://corp.creal.jp/ir/>

事業内容と特長

同社のサービスラインナップ

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



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2026年3月期中間期は減収ながら売上総利益は堅調

1. 2026年3月期中間期の業績動向

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高16,794百万円（前年同期比22.5%減）、売上総利益2,985百万円（同12.6%増）、営業利益743百万円（同28.0%減）、経常利益713百万円（同26.6%減）、親会社株主に帰属する中間純利益521百万円（同29.6%減）と減収、売上総利益を除き減益となった。各段階利益の通期業績予想に対する中間期進捗率は、売上総利益が40.4%、営業利益が27.8%、経常利益が28.4%、親会社株主に帰属する当期純利益が28.9%となった。前年同期の大型物件売却等や、2026年3月期業績予想が下期偏重型になっていることから、前年同期比ベースの実績や利益面の進捗率は弱含んだが、同社が業績面で最も重視する売上総利益は前年同期比12.6%増、年間進捗率は40.4%と事業運営の堅調振りが窺える。売上面では、主力の「CREAL」において念願の不特法3号4号ファンドの組成を開始し収益貢献を始めたほか、従来の不特法1号2号ファンドの運用物件売却が高いテイクレートを確保して増収となり、売上総利益は同221.2%増と大きく成長した。「CREAL PRO」は前年同期の大型ホテルのイレギュラーな物件売却の反動で売上高、売上総利益とも大きく減少したが、既存のアセットマネジメント契約に基づくマネジメントフィーを着実に計上し、売上総利益率を高めた。「CREAL PB」は投資用区分レジデンスの販売戸数を着実に伸ばし増収、売上総利益は同20.8%増加した。「その他」では「CREAL PARTNERS」や「CREAL HOTELS」の事業が堅調で大きく増収、売上総利益は同152.9%増と大きく伸びた。利益面では、売上総利益の増加があった一方で、販管費が同38.5%上昇した。これは積極的な事業拡大に伴う人員拡充やシステム開発に伴う人件費の増加、投資家獲得や認知度向上に向けた広告宣伝費の増加等が主因で、業績予想には織り込み済みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2026年3月期中間期決算の概要

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期				
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	期初予想	進捗率
売上高	21,672	-	16,794	-	-22.5%	-	-
売上総利益	2,651	12.2%	2,985	17.8%	12.6%	7,410	40.4%
営業利益	1,032	4.8%	743	4.4%	-28.0%	2,660	27.8%
経常利益	973	4.5%	713	4.3%	-26.6%	2,500	28.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	741	3.4%	521	3.1%	-29.6%	1,800	28.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. サービス別業績動向

「CREAL」は、売上高11,469百万円（前年同期比51.9%増）、売上総利益2,059百万円（同221.2%増）と大幅な増収増益となった。売上総利益の期初予想に対する進捗率は68.6%と快調に実績を積み上げている。2026年3月期中間期のトピックとして、念願であった不特法3号4号ファンドの組成（「我孫子ヘルスケア」（GMV12.8億円）、「五反田オフィス」（GMV39.2億円）の2件）を完了し、ファンド総額の3%の取得報酬及び同0.5%の期中のアセットマネジメントにかかる報酬を得た。サービスのローンチ準備に2ヶ月程度を要したことで運用開始が9月となったが、下期はさらなるファンド組成を予定しており、今後の利益面の貢献への期待が大きい。不特法3号4号ファンドはSPC（特別目的会社）を活用したファンド運営を行うため、既存の1号2号ファンドがグロスで収益費用を認識するのに対し、こちらはネットで収益を認識する方式だ。このためファンド運営による成果はフィー収入の増加となって現れる（取得報酬をファンド組成時に認識し、運用中に期中報酬、物件売却時に売却報酬と成功報酬を認識）。今後同ファンドの増加が予想されることから、同社としては業績予想として各段階利益のみを公表することとした。今後、同社の業績面の評価は主に利益面に着目していくことになる。不特法1号2号スキームに基づくファンド運営について上期は3件を売却し、高いテイクレートを確保した。組成份数は両スキーム分を合計して5件（前年同期は10件）、ファンド調達額（GMV）は107.4億円（同118.7億円）と、どちらも減少したが、これは3号4号ファンドローンチに注力したことによる。一方、3号4号ファンドでは、ノンリコースローン活用と1投資家あたりの投資額拡大の期待から大型案件の組成が進むため、2026年3月期中間期のファンド平均規模は21.5億円（同11.7億円）と拡大した。これにより売却金額の拡大が予想され、さらに不特法3号4号ファンドの増加に伴ってこの傾向は加速するだろう。

「CREAL PRO」は、売上高344百万円（前年同期比96.6%減）、売上総利益211百万円（同86.4%減）と減収減益となった。売上総利益の期初予想に対する進捗率は7.0%と低いが、元々、下期偏重の予想となっており、リカバリーに期待したい。2026年3月期は前年同期のようなイレギュラーな大型物件の売却は予定されておらず、従来型の自己勘定物件からのテナント収入や、アセットマネジメント契約に基づくマネジメントフィー収益が主体の業績となった。そのほか中間期の成果としては、ホテル開発案件の取り組み推進が挙げられる。大手機関投資家の出資の下に用地仕入から物件建築までを行い、ホテル運営やアセットマネジメントを自社にて受託し、将来的に「CREAL」等での物件売却のパイプライン構築につなげる開発案件の利益獲得モデルの構築を進めた。

業績動向

「CREAL PB」は、売上高4,360百万円（前年同期比11.3%増）、売上総利益412百万円（同20.8%増）と増収増益となった。売上総利益の期初予想に対する進捗率は47.9%と堅調である。中古ワンルームマンション等の投資用区分レジデンスの販売戸数を着実に伸ばしたことで予想を上回る増益となった。また手数料収入の増加から利益率が向上し、売上総利益率は前年同期比で0.7ポイント上昇の9.4%となった。レジデンス販売においては売上総利益率を意識した方針を堅持したほか、販売/顧客管理における「CREAL conceive」や賃貸管理における情報管理等を行う「CREAL manager」を強化して事務のDXを進めたことが利益率向上に寄与したと考えられる。

「その他」部門の売上高は620百万円（前年同期比221.2%増）、売上総利益は301百万円（同152.9%増）と大きく増収増益となった。売上総利益の期初予想に対する進捗率は54.7%と順調に推移している。不動産管理等を行う「CREAL PARTNERS」では、物件管理戸数を継続的に伸ばし増収増益を確保した。「CREAL HOTELS」では運営ホテルの運営収入が増加した。「CREAL HOTELS」については、AIを活用した独自のレベニューマネジメントシステムを開発している。AIにより過去の宿泊データや曜日・季節性・競合ホテルの価格動向等の情報をもとに最適な価格設定を行うとともに、DXを活用してモバイルキーやモバイルでのチェックイン・アウト、チケットレス運用を導入、運営コストを削減した。その他自社内マーケティングチームによるSNSやブログを活用した販促活動を行ったことで売上高が昨年対比で40～50%台の増加を示した。

3. KPIの動向

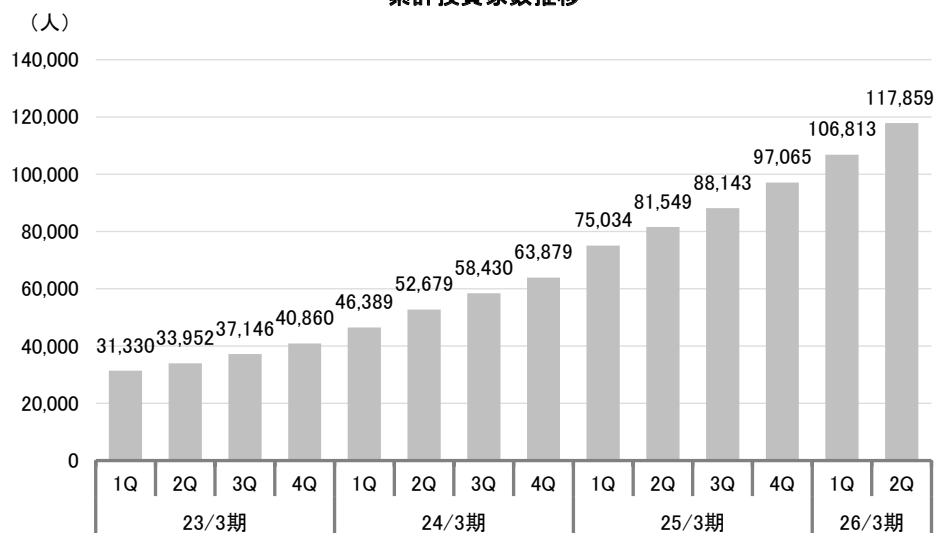
「CREAL」の売上総利益はGMV×テイクレートをからなる。テイクレートは、案件組成手数料、ファンド運用期間手数料、償還手数料からなる確定フィーと、ファンドの外部売却時のキャピタルゲインのプロフィットシェアである変動フィーで構成され、これまでの実績から8～10%としている。GMVは調達時点（ファンド成約時点）の数値で集計・公表されるが、収益費用の認識方法は「不特法1号2号スキーム」と、2026年3月期より開始した「不特法3号4号スキーム」とでは異なる。「不特法1号2号スキーム」では収益費用の認識が総額ベースで行われ、「CREAL」の売上高及び売上総利益への計上は取引決済時点（物件売却時点）となる。そのため、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。一方「不特法3号4号スキーム」ではSPCが資産を所有し、同社がファンド運用の受託者となるため、同社は収益の認識をネットベース（フィー収入）で行い、ファンド組成時に取得報酬、運用中に期中報酬、物件売却時に売却報酬とそれぞれの実行タイミングに合わせて収益が発生する。つまり、不特法1号2号スキームと比較し、全体として収益の認識タイミングが早まり、物件売却に左右されない安定的な収益基盤を確保できる。またSPCがファンド組成時に金融機関から借入れを行うことが可能なため、レバレッジ効果からファンドが大型化する傾向になり、その分売上総利益の先行指標のGMVも拡大する。一方で、「CREAL PB」の売上総利益は売上高×売上総利益率で算出される。また、「CREAL PRO」はフィー収入が主体で、売上の大部分が売上総利益となる。主力の「CREAL」の売上総利益は全体の69.0%（2026年3月期中間期）と利益成長に大きく貢献することから、同社はGMVと投資家数を最重視し、リピート投資率、売上総利益等もKPIとしている。

クリアル | 2026年1月15日 (木)
 2998 東証グロース市場 | <https://corp.creal.jp/ir/>

業績動向

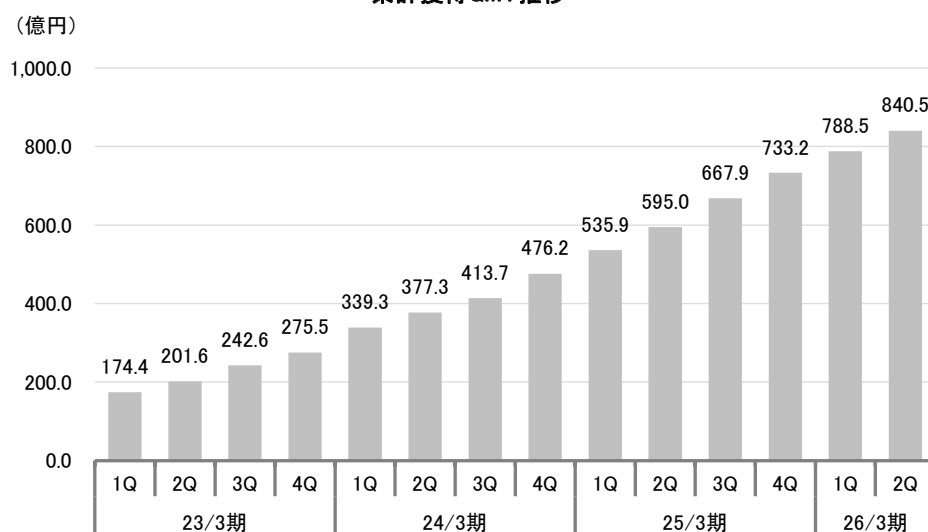
GMVは2026年3月期中間期末時点で累計840.5億円（前年同期末比41.3%増）と大きく成長した。2026年3月期の獲得GMVは中間期末時点で107.4億円、期初計画400億円に対する進捗率は26.9%となる。期初予想では下期に不特法3号4号ファンドの拡大を見込んでおり、中間期末時点としては予想どおりの進捗と同社では評価している。また累計投資家数は2026年3月期中間期末時点で117,859人（同44.5%増）となり、2026年3月期に10万人を突破した。2026年3月期の獲得投資家数は20,794人となり、期初計画35,000人に対する進捗率は59.4%と好調だ。この要因はSNS等のマーケティング施策による。顧客獲得単価を抑制したほか、効率的な投資家獲得が奏功した。不動産クラウドファンディングは競争が激化しているが、まだ伸びしろの大きい市場である。同社は業界のリーディングカンパニーとして商品開発力やマーケティング力を駆使し、品質の高いサービスを提供することで競争を勝ち抜く方針だ。

累計投資家数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

累計獲得GMV推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

クリアル | 2026年1月15日 (木)
 2998 東証グロース市場 | <https://corp.creal.jp/ir/>

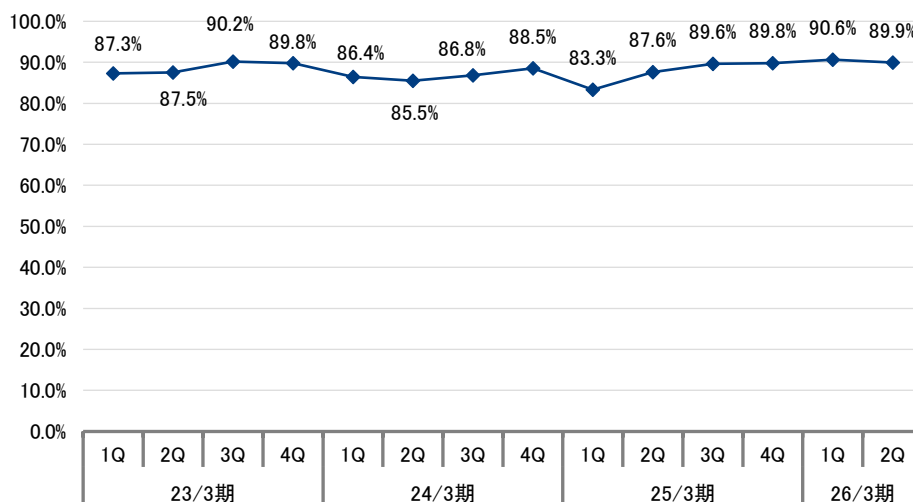
業績動向

GMVに関する重要指標の1つである「CREAL」投資家のリピート投資率※は2026年3月期第2四半期単体で89.9%と前四半期比0.7ポイント低下した。リピート投資率は新規投資家の投資割合にもよるため獲得施策等の状況によって上下するが、2026年3月期に入っても90%前後を維持しており、引き続き高水準を保っている。

※ 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。

なお「CREAL」は、ファンド運営終了後も償還された金額と同水準、もしくはそれ以上の金額を新ファンドへ再投資するロイヤリティの高いユーザー層を獲得していることから、SaaSに近い安定積み上げ型モデルの収益構造となっている。同社はSBIホールディングスとの提携強化が進んでいるほか、ファンドの拡充にも注力しており、今後もさらなるGMV及び累計投資家数の成長が想定され、再投資プラス新規投資のループも大きく拡大するものと予想される。「CREAL」は成長性と安定性を内包し、同社事業全体の成長ドライバーとして、さらなる高い成長ポテンシャルを有するサービスになると弊社では見ている。

リピート投資率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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 貸借対照表を基に判断

4. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末における資産合計は、前期末比1,413百万円増の54,350百万円となった。主に、現金及び預金が8,546百万円減少したが、預託金の増加4,660百万円、販売用不動産の増加4,451百万円、手付金等の計上等に伴う流動資産その他が512百万円増加したこと等による。負債合計は、同987百万円増の48,651百万円となった。主に、クラウドファンディング預り金が4,655百万円、短期借入金が2,824百万円、及び長期借入金が341百万円増加した一方で、匿名組合出資預り金が11,226百万円減少したこと等による。純資産合計は同425百万円増の5,699百万円となった。主に、新株予約権の行使による資本金及び資本剰余金の増加各17百万円、株式報酬費用の計上による新株予約権の増加46百万円と、配当金の支払い180百万円はあったものの親会社株主に帰属する中間純利益の計上521百万円等により利益剰余金が341百万円増加したことによる。同社の財務状況の特長として、負債の部にクラウドファンディング預り金7,309百万円、匿名組合出資預り金26,052百万円を計上したが、それと均衡して資産の部に現金及び預金7,153百万円、預託金7,298百万円の合計額14,452百万円のうちクラウドファンディング関連で11,196百万円、販売用不動産35,162百万円のうちクラウドファンディング関連で23,949百万円を計上した。資産合計54,350百万円のうち、64.7%をクラウドファンディング関連の勘定科目が占める。なお、匿名組合出資預り金は匿名組合出資であるため、法的に返済義務を負う性質のものではないが、貸借対照表上では負債として計上される。このため参考値ながら、クラウドファンディング特有の会計処理に関する項目を除いた実質的な自己資本比率は26.5%※1と、貸借対照表に基づく自己資本比率10.2%に比べて高い状態にある。流動比率についても貸借対照表からは111.7%となるが実質的には127.5%※2となり、財務健全性については問題ない水準と弊社では捉えている。

※1 クラウドファンディング関連の主な勘定科目及び残高として、クラウドファンディング預り金、匿名組合出資預り金を資産合計から除外して算出。

※2 クラウドファンディング関連の主な勘定科目及び残高として、販売用不動産(クラウドファンディングで募集した物件のみ、23,949百万円)、現金及び預金(クラウドファンディング関連、11,196百万円)を流動資産から除外、匿名組合出資預り金とクラウドファンディング預り金を流動負債から除外して算出。

クリアル | 2026年1月15日 (木)
2998 東証グロース市場 | <https://corp.creal.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期中間期末	前期末比
流動資産	50,755	52,092	1,336
現金及び預金	15,699	7,153	-8,546
預託金	2,638	7,298	4,660
販売用不動産	30,711	35,162	4,451
証券業における預託金	867	923	56
証券業における信用取引資産	5	1	-3
固定資産	2,181	2,258	77
有形固定資産	949	942	-6
無形固定資産	87	156	68
投資その他の資産	1,222	1,237	15
資産合計	52,936	54,350	1,413
流動負債	45,999	46,651	651
短期借入金	2,019	4,844	2,824
1年内返済予定の長期借入金	1,090	5,518	4,427
クラウドファンディング預り金	2,654	7,309	4,655
匿名組合出資預り金	37,278	26,052	-11,226
証券業における預り金	751	905	153
証券業における信用取引負債	5	1	-3
固定負債	1,662	1,999	336
長期借入金	1,635	1,976	341
負債合計	47,663	48,651	987
(有利子負債)	4,745	12,339	7,593
純資産合計	5,273	5,699	425
負債純資産合計	52,936	54,350	1,413
【収益性指標】(前年同期比)			
営業利益率	4.8%	4.4%	-0.4pp
【安全性指標】			
自己資本比率	9.8%	10.2%	0.4pp
D/Eレシオ(倍)	0.92	2.22	1.3
流動比率	110.3%	111.7%	1.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

増益見通しを据え置き。「CREAL」中心に予想を上回る業績を目指す

1. 2026年3月期の通期業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上総利益7,410百万円（前期比30.8%増）、営業利益2,660百万円（同35.1%増）、経常利益2,500百万円（同36.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,800百万円（同33.2%増）と、期初予想を据え置いた（2026年3月期から売上高予想の開示を中止）。中間期時点の進捗率では若干弱含みが見られるものの、業績予想では下期偏重を見込むことから、足元の業況は堅調と言えるだろう。「CREAL」については、不特法3号4号スキームに基づくファンド組成の増加が見込まれることや、不特法1号2号スキームに基づく従来型ファンドの運用物件の売却も予定どおり進んでおり、予想からのさらなる業績の上積みを目指す。「CREAL PRO」は業績予想の中間期進捗率が1桁台と厳しい状況だが、対象物件の性質から収益化が下期に集中するほか、パイプラインの蓄積も進んでおり、着実に案件をクロージングして予想の達成を目指す。「CREAL PB」は予定どおりの進捗で、下期も人員増強の効果により利益の上積みを目指す。「その他」では、ストック収益となるレジデンス賃貸管理収入の増強や、ホテル運営における収益最大化により予想達成を図る。費用面では、不動産ST事業やホテル運営事業の成長をねらい、システム開発を含む人材の拡充策により人件費が増加するほか、不特法3号4号スキームの拡販に向けた投資家獲得及び同社サービスの認知度向上のための広告宣伝費が増加する見込みだ。成長加速への必要な投資判断と言えよう。「CREAL」や「CREAL PRO」の物件には大型のものが多く、各部門の収益獲得に向けたパイプラインは明確であり、予定どおりに進めば業績予想達成の確度は相当に高いと考えられる。

KPIに関しては、GMVを40,000百万円（同55.7%増）と大幅な拡大をねらう。上期の進捗率は26.9%と出遅れ感はあるが、不特法3号4号型案件の増加に伴いファンド規模の大型化が進むと考えられるため、目標達成に向けた加速が期待できる。獲得投資家数の目標は35,000人（同5.5%増）で、上期の進捗率は59.4%と堅調に進んでおり、不特法3号4号案件や不動産STプロダクトからの新たな顧客層の流入も予想され、さらなる伸長の可能性は大きい。

2026年3月期の業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期 実績	26/3期	
		予想	前期比
売上総利益	5,666	7,410	30.8%
CREAL	2,219	3,000	35.2%
CREAL PRO	2,492	3,000	20.4%
CREAL PB	718	860	19.8%
その他	236	550	133.1%
販管費	3,698	4,750	28.4%
営業利益	1,968	2,660	35.1%
経常利益	1,830	2,500	36.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,351	1,800	33.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. サービス別の業績見通し

(1) 「CREAL」

2026年3月期の売上総利益は3,000百万円(前期比35.2%増)を見込み、期初予想に変更はない。中間期の進捗率は68.6%と堅調だ。下期は不特法3号4号案件の「赤坂ホテル」(想定GMV36.6億円)、及び「大阪レジデンス」2棟(想定GMV49.1億円)の3件を計画するほか、他のパイプライン積み上げを着実に進めている。対象物件や調達予定額(GMV)、目標調達時期を明確に設定して計画的に進めており、さらなる上積みも目指している。物件売却パイプラインとして、現在運用中の10ファンドの中から売却物件候補を検討中である。なかには、高いテイククレートが期待できる物件も含まれているので、業績予想越えにも期待したい。なお2026年3月期中間期末時点のファンド運用残高(不特法1号2号、同3号4号の双方を含む)は27,620百万円であり、対象物件はレジデンス、ホテル、ヘルスケア、オフィス等と分野は幅広い。

「CREAL」ファンド運用・償還状況

外部売却済み	対象物件	件数
23/3期	レジデンス	15件
	ホテル	2件
	商業施設	1件
24/3期	レジデンス	10件
	物流施設	2件
	保育園	1件
	商業施設	1件
25/3期	レジデンス	18件
	ホテル	1件
	商業施設	1件
	物流施設	1件
	その他	1件
26/3期(中間期)	レジデンス	6件
	ホテル	2件
	商業施設	1件

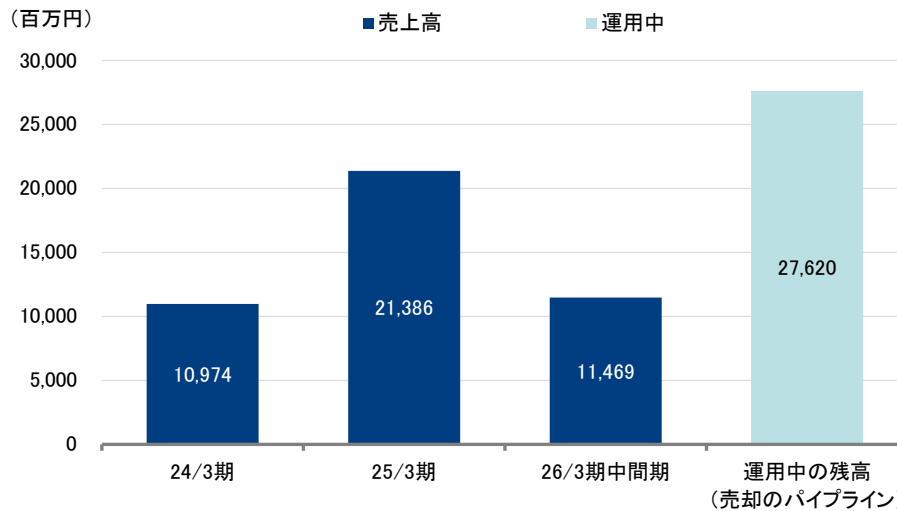
売買契約締結前	対象物件	件数
運用中	レジデンス	7件
	ホテル	3件
	ヘルスケア	5件
	商業施設	2件
	物流施設	2件
	オフィス	3件
	保育園	1件

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

クリアル | 2026年1月15日 (木)
2998 東証グロース市場 | <https://corp.creal.jp/ir/>

今後の見通し

「CREAL」ファンド運用・償還状況



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 「CREAL PRO」

2026年3月期は売上総利益3,000百万円 (同20.4%増) を見込む。中間期の進捗率は7.0%と捗々しくないが、主因は下期に案件組成が偏重していることだ。下期の収益獲得に向け、ホテル物件を主体に10件のパイプラインが走っており、確実なクロージングによって業績予想の達成を図る。並行して2027年3月期以降のパイプラインとしてファンド組成活動を強化している。

(3) 「CREAL PB」

2026年3月期は売上総利益860百万円 (同19.8%増) を見込む。中間期の進捗率は47.9%と堅調に推移している。人員増強とDXによる販売体制強化で下期も物件販売を推進する。投資対象となる不動産について、新築物件に比較して中古の区分レジデンスの投資利回りが高い傾向にあり、これらを主体に案件獲得につなげる方針だ。

(4) 「その他」

2026年3月期は売上総利益550百万円 (同133.1%増) を見込む。中間期の進捗率は54.7%と順調である。安定したストック収入のレジデンス賃貸管理収入に加え、ホテル運営事業の伸長を見込んでおり、予想達成が期待される。

3. 株主還元

株主還元策を安定的・継続的に実行可能な段階に入ったとの判断から、2025年3月期に初めて1株当たり30.0円の期末配当を実施した。2026年3月期は1株当たり年間配当金7.0円を予定する (2025年10月1日付で1株につき5株の割合で分割を実施、2025年3月期の配当実績は遡及考慮せず)。

成長戦略

中期経営計画の進捗は順調、デジタル×マーケティング戦略を推進

1. 中期経営計画の進捗状況

2025年5月、中期経営計画「Game Changer 2030」を発表した。対象期間を2026年3月期から2030年3月期までの5ヶ年とし、最終年度において年間獲得GMV2,500億円、売上総利益270億円、親会社株主に帰属する当期純利益100億円の実現を目指す。CAGR（年平均成長率）については、年間獲得GMV58%、売上総利益36%、親会社株主に帰属する当期純利益50%の目標を設定し、財務目標は、ROE40.0%（2025年3月期比9.8ポイント上昇）、自己資本比率40.0%（同30.2ポイント上昇）、当面の目安として配当性向15%程度（同1.8ポイント上昇）を設定した。計画を通じて、既存の不動産投資関連サービス（プロダクト）に加え、不動産STやオルタナティブ投資プラットフォームを構築し、業界のGame Changerとなることを目指す。不動産STでは、証券のデジタル化により比較的少額から多様な資産へ投資が可能となるほか、現在の市場環境としてインフレや景気動向に左右されにくい不動産を扱うことで、需要を見込めるだろう。オルタナティブ投資プラットフォームに関しては、同社が現在扱うオルタナティブ商品の不動産にインフラやプライベートエクイティ等を加えるとともに、株や債券等を組み入れることで、投資家のリスク選好に合わせた多彩な商品ラインナップで需要を逃さず収益を最大化する考えである。2026年3月期中間期時点において、不特法3号4号ファンドを計画どおりにローンチしたほか、不動産STでは開発人材を増強してプラットフォーム開発を推進しており、滑り出しは順調と言ってよいだろう。

2. 今後の成長に向けた取り組み

(1) ホテル運営事業における新ブランド立ち上げ

2025年11月、ホテル事業「CREAL HOTELS」の新ブランド「VAYS」の立ち上げを発表した。DX活用により比較的中価格帯ながらホテルの本質的機能と快適な滞在空間の両立を可能とした「LACER」ブランドに対し、新ブランドは中～高価格帯の料金設定で、快適な滞在空間に加え、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に対してハイグレードアパートメントホテルやプライベートヴィラという形でサービスを提供する。現代の宿泊トレンドをけん引するミレニアル世代（30代前半～40代中盤）をターゲットに、今後4年間で50棟のパイプラインを計画する。なお、2026年から翌年にかけて、現在の国内のホテル運営パイプライン10物件226室のうち大半を「VAYS」ブランドとして開業する方針である。

(2) DX×AI×マーケティング三位一体戦略

同社の競争優位性である、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、これらの連携は、投資運用チームとDX/AIチームの内製化により支えられており、引き続き「DX×AI×マーケティング三位一体戦略」の推進で成長を加速し、市場優位性を不動のものにする。

a) DX×AI戦略

不動産クラウドファンディングに続く成長の柱とすべく、2027年3月期に不動産ST市場への参入を計画しており、投資運用業の免許取得やシステム開発を進めている。システム開発では、顧客インターフェースとなるフロントシステムやファンド管理等システムの構築は自社開発メンバーで内製化し、高度な技術を要するブロックチェーン関連システムは外注で対応している。内製化に加え、AI活用で開発期間を従来の2～3年から1年程度圧縮することで、コストを抑える計画だ。また、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オルタナティブ投資のプラットフォーム「CREAL Fund (仮称)」の開発も準備中である。

ホテル運営事業のほか、ファンド組成においてもAIを活用している。案件数の増加する「CREAL」や「CREAL PRO」で分析精度を向上させ、同時にコスト削減を実現する。独自開発した案件分析AIシステムは、収益性などの条件から案件の検討要否を精緻かつ迅速に判定し、機を逃さない案件組成と業務効率化を可能とする。今後は市況など外部データとの連携や、社内の投資委員会資料の自動作成などの強化を図り、不動産投資AI基盤として成長させる方針である。

b) マーケティング戦略

同社が最も高い調達力を有する要因として「CPA※1を低減させるマーケティング」「自社BI※2の活用によるデータマーケティング」「適切な調達予測」が挙げられる。自社メディアネットワーク構想を検討しており、マイクロインフルエンサー戦略では、自社開発システムを介して有力なインフルエンサーと直接提携し、同社サービスの紹介とフィーを連動することで効果的な広告戦略を実現する。

※1 顧客獲得単価を指し、1件あたりのサービスの購入などコンバージョンにかかった広告費を意味する。

※2 大量のデータを収集・加工・分析し、意思決定を支援する仕組み。

■ 第三者割当を通じて新たに提携先4社を招聘

中期経営計画で掲げた各種施策を推進し事業展開を加速すべく、同社は資金調達を実行することを決定し、2025年12月5日に「第三者割当による新株式の発行及び資本業務提携並びに主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」の開示を行っている。第三者割当の条件等の詳細は割愛するが、割当先は、SBIホールディングス、中央日本土地建物(株)、日本航空<9201>、政府系ファンド産業革新投資機構傘下のベンチャーキャピタル、東京きらぼしフィナンシャルグループ<7173>傘下のファンドである。そのうち中央日本土地建物及び日本航空との間では、業務提携に関する契約も締結した。また、今回のSBIホールディングスからの追加出資を受けて、同社が持分法適用会社となる予定であり、連携をさらに深めていく方針だ。調達資金の使途は以下の3つの大枠で整理されている。

第三者割当を通じて新たに提携先4社を招聘

(1) DX及びAIシステム開発資金 (300百万円)

- ・不動産セキュリティ・トークン (ST) 事業「CREAL ST (仮称)」に係る関連システムの開発資金
- ・既存事業における不動産取得及びホテル運営の効率化・高度化を図るためのAI関連システム開発資金
- ・「CREAL」における機能高度化及びUI/UX改善のためのシステム改修資金

(2) 事業成長のための体制構築資金 (350百万円)

- ・不動産ST事業や不動産投資以外のオルタナティブファンドへの展開を見据えた事業展開に必要な許認可 (第一種金融商品取引業の登録変更、投資運用業の登録) のための体制構築
- ・ホテル運営事業の強化を推進するうえでの体制構築

(3) 「CREAL」及び「CREAL ST (仮称)」強化のための運転資金 (3,629百万円)

- ・「CREAL」及び「CREAL ST (仮称)」におけるGMVの拡大に向けて、ファンド組み入れ前の不動産取得にかかる運転資金
- ・2030年3月期の「CREAL」及び「CREAL ST (仮称)」の年間獲得GMV目標2,500億円に向けて、不動産取得を加速するための成長投資

業務提携の概要

	SBIホールディングス	中央日本土地建物	日本航空
「CREAL」での連携			
会員送客での連携	○		○
クラウドファンディング案件のパイプライン活用の連携	○	○	
運用中の不動産についての売却時の連携	○	○	
「CREAL PB」での連携			
売却時の顧客紹介での連携	○		
「CREAL PRO」での連携			
不動産の仕入れでのパイプライン活用の連携	○	○	
運用中の不動産についての売却時の連携	○	○	
組成案件に対する出資の連携		○	
その他の連携			
提携金融機関との連携の検討	○		
セキュリティ・トークンにおける連携	○		
パイプラインを含む運営ホテルへの送客に係る連携			○

出所：IRニュースよりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp