

|| 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6月23日 (水)

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月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	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	05
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期の業績動向	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	13
■ 今後の見通し	15
1. 2027年3月期の業績見通し	15
2. サービス別の業績見通し	16
3. 株主還元	17
■ 成長戦略	18
1. 中期経営計画の進捗状況	18
2. 今後の成長に向けた取り組み	19

要約

2026年3月期は増益、不特法3号4号ファンドは堅調に推移

クリアル<2998>は、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」として賃貸管理事業及びホテル運営事業がある。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高37,795百万円（前期比9.6%減）、売上総利益7,799百万円（同37.6%増）、営業利益2,941百万円（同49.5%増）、経常利益2,784百万円（同52.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,938百万円（同43.5%増）と減収も各段階利益は前期を大きく上回った。期初予想に対する達成率は、売上総利益は105.3%、営業利益は110.5%、経常利益は111.2%、親会社株主に帰属する当期純利益は107.8%と順調な結果と言える。最重要視する売上総利益について、主力の「CREAL」は2026年3月期から取り扱いを開始した不動産特定共同事業法（不特法）3号4号案件が収益貢献したほか、不特法1号2号案件の物件売却が好調で、同98.1%増となった。「CREAL PB」は投資用区分レジデンス販売が堅調で同25.3%増となった。一方「CREAL PRO」は案件パイプラインの一部に遅れが出たこともあり同25.2%減となった。「その他」では「CREAL HOTELS」の運営収入が増加し、同170.3%増と大きく伸びた。営業利益以下については、人員拡充や広告宣伝費の増加等により販管費が同31.4%増加したが、獲得利益がその増分をカバーした。KPIの達成率は、獲得投資家数は118.6%、獲得GMVは78.5%となった。獲得GMV未達の主因は不特法3号4号案件における銀行調達の立ち上げに想定以上の時間を要したことで、現在ファンド組成に関する各種の手続きは徐々に円滑化しており、今後は同様の懸念は少ないだろう。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上総利益8,890百万円（前期比14.0%増）、営業利益3,290百万円（同11.8%増）、経常利益3,050百万円（同9.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,100百万円（同8.3%増）と各段階利益の増益を見込む。主力の「CREAL」において2026年3月期の物件売却益の剥落を想定し、売上総利益は前期比23.3%減と一時的な減益を見込む。しかし売却候補物件は十分に備えており、保守的に予想した格好だ。一方、不特法3号4号スキームファンド組成の加速により、フィー収入（取得報酬・期中報酬）を中心とした収益基盤を確立し、成長軌道に乗せる計画である。「CREAL PRO」はアパートメントホテル開発ファンド組成を中心に、物件売買手数料やアセットマネジメントフィー、売却収益を積み上げ、売上総利益は同89.4%増の大きな伸びを見込む。販管費については、「CREAL」における不動産ST（セキュリティトークン）※事業の開始に向けたシステム開発のほか、「CREAL HOTELS」で人件費を積み増す計画もあり、同15.3%増を見込む。KPIについて、獲得GMVは不特法3号4号スキームの拡大を見込むものの、実績を踏まえた保守的な水準とし、同103.9%増の64,000百万円とした。獲得投資家数も同様に保守的な試算で30,000人（同27.7%減）としている。

※ 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。

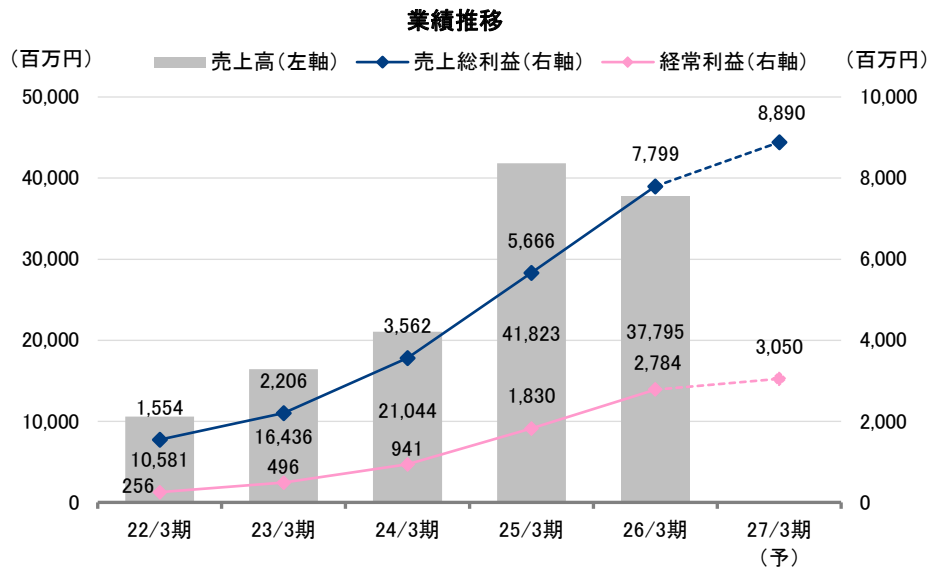
要約

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ポイント程度上昇)を設定した。中期経営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することで業界の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。初年度の2026年3月期は、計画達成率は売上総利益105.2%、親会社株主に帰属する当期純利益107.8%と堅調に推移した。一方、KPIの獲得GMVの計画達成率は78.5%と未達となったが、不特法3号4号ファンドにより挽回を目指す。財務目標について、ROEは前期比6.7ポイント減の23.5%と低下したものの、自己資本比率は同15.7ポイント増の25.5%と大きく上昇した。配当性向は2026年3月期同水準の13.2%となった。初年度はおおむね堅調な滑り出しと言えるだろう。

Key Points

- ・ 2026年3月期は増益で期初予想を達成、主力の「CREAL」が業績をけん引
- ・ 2027年3月期は増益予想も見通しは保守的。不動産STの動向に注目
- ・ 中期経営計画の初年度は堅調な滑り出し



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)、白木証券(株)、クリアルアセットマネジメント(株)、ステイシー新大阪(同)、ステイシー鎌倉(同)の8社で構成される。社名の「クリアル」は「クリアなリアルエステート」に由来する。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。

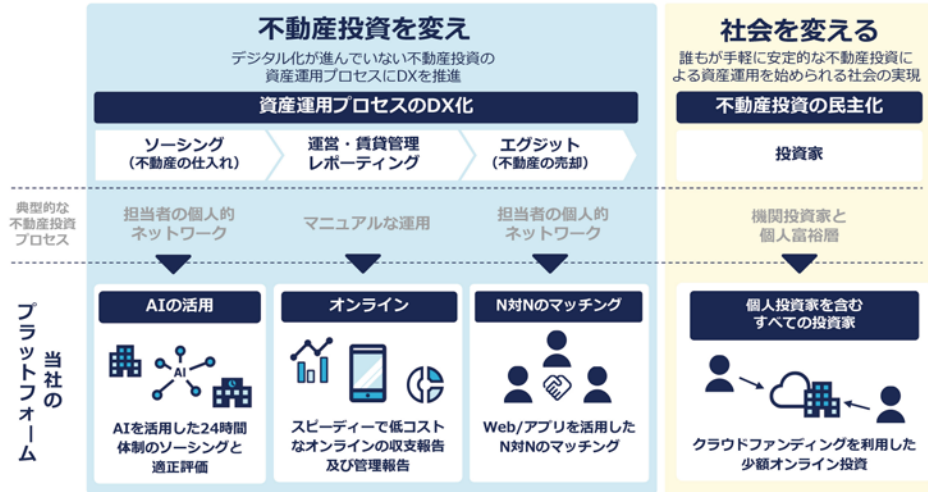
同社は、不特法が2017年に規制緩和されたことを機に、インターネットを通じた不動産クラウドファンディングサービスの提供が可能になる1号2号不動産特定共同事業者許可(電子取引業務)を2018年10月に取得した。同年11月には「CREAL」のブランド名で、不動産ファンドオンラインマーケットサービスを開始した。現在のビジネスモデルの実質的なスタートであり、高成長の原動力となっている。2025年6月には不動産特定共同事業法3号4号事業に係る許可を取得した。

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。

会社概要

同社のプラットフォーム



出所：決算説明資料より掲載

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係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が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。

■ 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。サービス別の売上総利益の構成比は、2026年3月期で「CREAL」が56.4%、「CREAL PRO」が23.9%、「CREAL PB」が11.5%、「その他」が8.2%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。2026年5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5～6%前後で、2026年4月末現在で元本割れはない。円ベースの運用かつ短期で、5～6%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×テイクレイト※からなり立っており、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置き、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。

事業内容と特長

「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考え方のほか、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、投資リターンへ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る。同社及び「CREAL」の特長の1つであると言える。

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いて（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（バリュアアップ後には「CREAL」への掲載や外部売却を行う）。

事業内容と特長

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、Gaw Capital Partners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、売却益のみならず資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の推進を通じて、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。

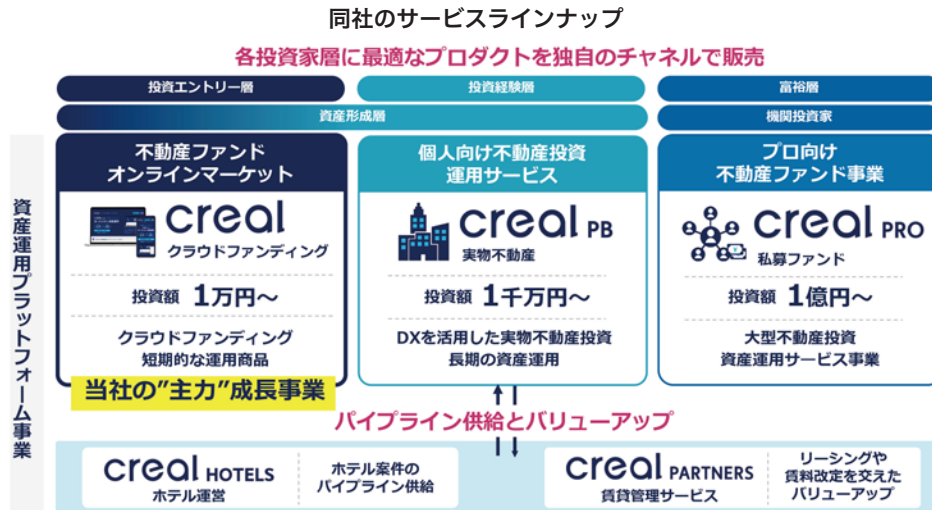
注目すべきシステムの1つは、投資案件の物件評価・仕入システム「CREAL buyer」である。物件評価・仕入れを効率的に行うために独自開発したAIが、不動産に関わる膨大な量のデータを常時学習しており、ロケーションやエリア、面積・築年数・スペックに応じた適正な賃料や価格査定を実現している。割安な価格や賃料が設定されているハイパフォーマンスな物件をインターネット上で常に選別し、そのような物件がある際には仕入れの提案を担当者に通知することで、スピーディーな仕入交渉が可能となった。

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に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(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も成功した。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。

事業内容と特長

(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る。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、顧客と会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月期末現在、「LACER」ブランドのホテルを沖縄に2ヶ所と「ホリデイ・イン&スイーツ新大阪」の計3ヶ所を運営している。また、2024年4月より新規に運営受託した神奈川県鎌倉市所在のホテルについて、2026年5月にLACER SUITES鎌倉としてリブランドオープンした。



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2026年3月期は売上総利益が大きく伸長、「CREAL」が好調に推移

1. 2026年3月期の業績動向

2026年3月期の連結業績は、売上高37,795百万円（前期比9.6%減）、売上総利益7,799百万円（同37.6%増）、営業利益2,941百万円（同49.5%増）、経常利益2,784百万円（同52.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,938百万円（同43.5%増）と減収、各段階利益は前期を大きく上回った。減収の要因は2025年3月期にあった大型物件売却の反動で、懸念は少ない。期初予想に対する達成率は、売上総利益は7,410百万円に対し105.3%、営業利益は2,660百万円に対し110.5%、経常利益は2,500百万円に対し111.2%、親会社株主に帰属する当期純利益は1,800百万円に対し107.8%といずれもクリアしており、順調な結果と言える。同社が最も重要視する売上総利益について、主力の「CREAL」は同98.1%増と好調な業績をけん引した。2026年3月期から取り扱いを開始した不特法3号4号案件が取得報酬及び期中報酬の両面で貢献したほか、不特法1号2号案件の物件売却が好調であった。また「CREAL PB」は投資用区分レジデンス販売が堅調で同25.3%増となった。一方「CREAL PRO」は案件パイプラインの一部に遅れが出たこともあり同25.2%減となった。なお「その他」では「CREAL HOTELS」の運営収入が増加し、同170.3%増と大きく伸びた。営業利益以下については、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により販管費が同31.4%増加したが、獲得利益がその増分を上回りカバーした。

なお、KPIの獲得投資家数は35,000人を計画し、41,522人の実績（前期比25.1%増）で達成率118.6%となった。また獲得GMVは400.0億円の計画に対して313.9億円の実績（前期比22.2%増）で達成率は78.5%となった。未達の主因は不特法3号4号案件における立ち上げに想定以上の時間を要したことだった。不特法3号4号への移行により大型案件の組成が可能となった一方、初期の案件ではノンリコースローンの調達や各種手続きに時間を要した。現在は金融機関との連携体制も拡大しつつあるとともに、案件組成プロセスの標準化も進んでいることから、今後は同様の影響は限定的になると見込んでいる。

2026年3月期業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			前期比	期初予想 達成率
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比		
売上高	41,823	-	-	37,795	-	-9.6%	-
売上総利益	5,666	13.5%	7,410	7,799	20.6%	37.6%	105.3%
営業利益	1,968	4.7%	2,660	2,941	7.8%	49.5%	110.5%
経常利益	1,830	4.4%	2,500	2,784	7.4%	52.1%	111.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,351	3.2%	1,800	1,938	5.1%	43.5%	107.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. サービス別業績動向

「CREAL」は、売上総利益4,396百万円(前期比98.1%増)と大幅な増益、かつ期初予想3,000百万円に対する達成率は146.5%と、好調な業績のけん引役となった。2025年6月に不特法3号4号許可を取得後、8月より不動産クラウドファンディングの新スキームを開始、期中で9ファンド(GMV258億円)の組成を完了し、取得報酬と期中報酬の両面で収益貢献した。不特法3号4号案件では投資需要に応えるためファンドを大型化した結果、その平均規模は26.2億円(前期は11.7億円)に拡大した。同時にオペレーションコストを抑制し、生産性向上も実現している。不特法1号2号案件については合計15案件を高いテイクレートで売却した。通期でマーケット環境が良好であったことが寄与した。

「CREAL PRO」は、売上総利益1,864百万円(同25.2%減)と減益、期初予想3,000百万円に対する達成率は62.1%と未達となった。減益要因は2025年3月期の大型物件売却の反動に加え、2026年3月期の案件パイプラインの一部が2027年3月期にずれ込んだことである。2026年3月期はホテル開発案件の取り組みを中心に進めた。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た。将来的に「CREAL」等での物件売却パイプラインにつながる開発案件の利益獲得モデルの構築を進め、「淀屋橋ホテルファンド」や「京都東九条ホテル開発PJ」といった大規模なホテルアセット開発の取り組みで成果を出した。2026年3月期の案件パイプラインについては、期初時点ではクロージングの大半が下期に集中しており、同社は着実に推進を図ったものの、顧客要因等で一部が遅延した。これら物件について2027年3月期の収益計上に向けて対応中だ。

「CREAL PB」は、売上総利益900百万円(同25.3%増)と増益、期初予想860百万円に対する達成率は104.7%と堅調であった。中古マンション等の投資用区分レジデンス販売において、エリア戦略や手数料収入向上に向けた施策を展開し、着実な販売戸数伸長と売上総利益率向上を達成した。2026年3月期の売上総利益率は前期比1.1ポイント増の9.8%となった。さらに、販売/顧客管理では「CREAL concierge」の、賃貸管理では「CREAL manager」のDXを推進し、業務効率を高めた。

「その他」は、売上総利益は638百万円(同170.3%増)と大きく増益、期初予想550百万円に対する達成率は116.0%と順調に推移した。不動産管理等を行う「CREAL PARTNERS」では、管理戸数を継続的に伸ばし増収増益となった。ほかにも「CREAL HOTELS」での運営収入の増加が業績をけん引した。運営するホテル数は1棟増加した。2025年12月末時点の売上高については、「LACER沖縄那覇美栄橋」「LACER沖縄那覇泊ふ頭」「ホリデイ・イン&スイーツ新大阪」がいずれも好調で、それぞれ前年同月比79.7%増、同115.2%増、同19.6%増となった。ホテル収益最大化に向けてAIを活用し、過去の宿泊データや競合状況、季節性等の外部環境から価格設定を行う、レベニューマネジメントシステムを開発、試験運用している。2026年3月の販売実績では、人間が価格設定した場合と比較し、RevPAR(1室当たりの売上)が109%と、価格設定の精度向上から価格最適化を実現している。2026年10月末までの予約の約2割はレベニューマネジメントシステムを通して獲得しており、同社はこの水準を50%まで引き上げる。このほか、DXとしてモバイルキーやモバイルチェックイン・アウト、チケットレスを導入し、運営コストを削減した。マーケティングでは、広告クリエイティブ作成をAIで100%自動化しSNSやブログを活用した販促活動を行い、SNSでは約15.0万のフォロワーを獲得している。

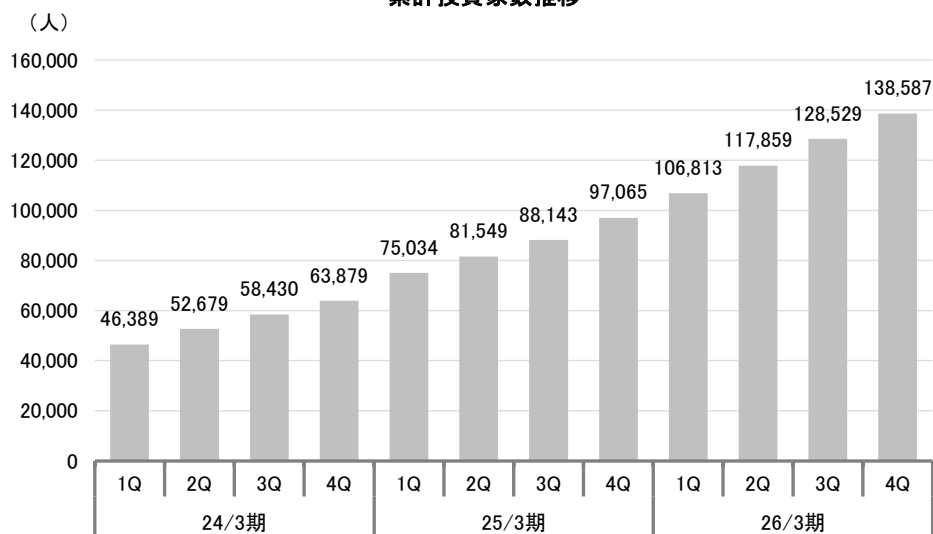
業績動向

3. KPIの動向

「CREAL」の売上総利益はGMV×テイクレートからなる。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、ファンド外部売却時における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)になる。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になるため、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て、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56.4%(2026年3月期)と利益成長に大きく貢献することから、同社はGMVと投資家数を最重要視し、リピート投資率、売上総利益等もKPIとしている。

GMVは2026年3月期末時点で累計1,047.0億円(前期末比42.8%増)と大きく成長した。2026年3月期の獲得GMVは313.9億円、期初計画400億円に対する達成率は78.5%となった。また累計投資家数は2026年3月期末時点で138,587人(同42.8%増)となった。2026年3月期の獲得投資家数は41,522人となり、期初計画35,000人に対する達成率は118.6%と好調であった。SNS等のマーケティング施策が貢献した。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、いまだ伸びしろの大きい市場であり、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た高品質サービス提供により、競争を勝ち抜く方針だ。

累計投資家数推移



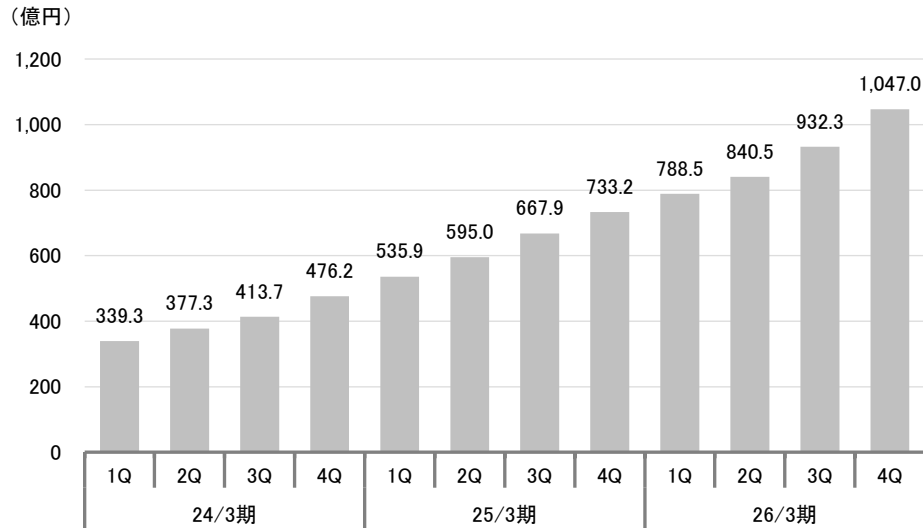
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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.

業績動向

累計獲得GMV推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

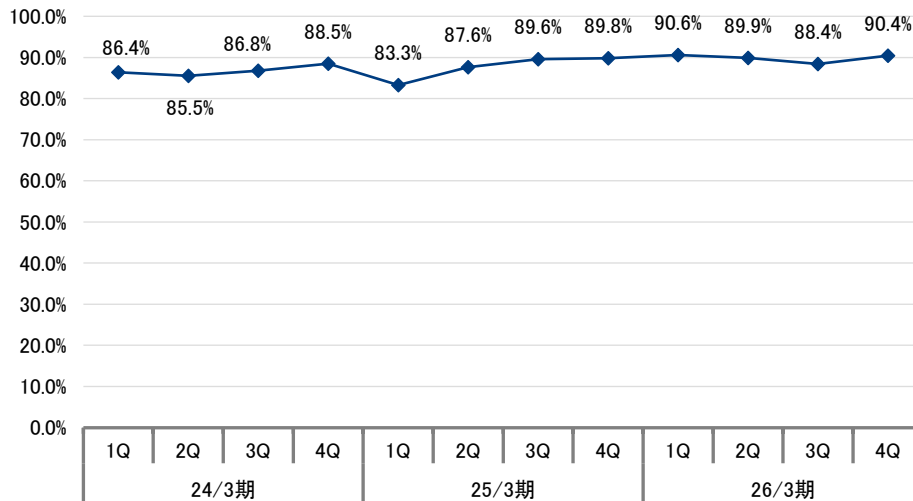
GMVに関する重要指標の1つである「CREAL」投資家のリピート投資率[※]は2026年3月期末時点で90.4%と前期末比0.6ポイント上昇した。リピート投資率は新規投資家の投資割合にもよるため獲得施策等の状況によって上下するが、2026年3月期に入っても90%前後を維持しており、引き続き高水準を保っている。

| [※] 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ル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いる。今後もさらなる累計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。

業績動向

リポート投資率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

不特法3号4号ファンドの推進で 貸借対照表がスリム化し財務健全性が向上

4. 財務状況と経営指標

2026年3月期末における資産合計は、前期末比8,674百万円減の44,262百万円となった。主に、預託金が1,207百万円増加した一方で、現金及び預金が2,004百万円、販売用不動産が10,401百万円減少したこと等による。負債合計は、同14,874百万円減の32,788百万円となった。主に、クラウドファンディング預り金が3,558百万円、1年内返済予定の長期借入金が1,653百万円、及び長期借入金が2,338百万円増加した一方で、匿名組合出資預り金が23,562百万円減少したこと等による。純資産合計は同6,200百万円増の11,474百万円となった。主に、第三者割当増資の実施や新株予約権の行使により資本金、資本剰余金がそれぞれ2,171百万円増加したこと、及び親会社株主に帰属する当期純利益を1,938百万円計上したこと等により利益剰余金が1,758百万円増加したことによるものである。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6,212百万円、匿名組合出資預り金13,716百万円を計上したが、それと均衡して資産の部に現金及び預金13,694百万円、預託金3,845百万円の合計額17,540百万円のうちクラウドファンディング関連で8,391百万円、販売用不動産20,309百万円のうちクラウドファンディング関連で12,549百万円を計上した。資産合計44,262百万円のうち、47.3%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46.4%※と、貸借対照表に基づく自己資本比率25.5%に比べて高い状態にある。

※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。

業績動向

流動比率についても貸借対照表からは144.3%となるが実質的には232.6%※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。SPCによりオフバランス可能な不特法3号4号スキーム案件の増加に伴いクラウドファンディング関連勘定が徐々に減少しており、引き続き資産効率の改善や財務健全性の向上が期待される。

※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、12,549百万円)、現金及び預金及び預託金(クラウドファンディング関連、8,391百万円)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。

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期末	増減
流動資産	50,755	41,564	-9,191
現金及び預金	15,699	13,694	-2,004
預託金	2,638	3,845	1,207
販売用不動産	30,711	20,309	-10,401
証券業における預託金	867	1,080	213
証券業における信用取引資産	5	5	0
固定資産	2,181	2,697	516
有形固定資産	949	849	-99
無形固定資産	87	199	112
投資その他の資産	1,143	1,648	504
資産合計	52,936	44,262	-8,674
流動負債	45,999	28,796	-17,203
短期借入金	2,019	1,956	-62
1年内返済予定の長期借入金	1,090	2,744	1,653
クラウドファンディング預り金	2,654	6,212	3,558
匿名組合出資預り金	37,278	13,716	-23,562
証券業における預り金	751	962	210
証券業における信用取引負債	5	5	0
固定負債	1,662	3,991	2,328
長期借入金	1,635	3,973	2,338
負債合計	47,663	32,788	-14,874
(有利子負債)	4,745	8,675	3,929
純資産合計	5,273	11,474	6,200
負債純資産合計	52,936	44,262	-8,674
【収益性指標】			
ROA (総資産経常利益率)	4.1%	5.7%	1.6pp
ROE (自己資本当期純利益率)	30.2%	23.5%	-6.7pp
営業利益率	4.7%	7.8%	3.1pp
【安全性指標】			
自己資本比率	9.8%	25.5%	15.7pp
D/Eレシオ (倍)	0.92	0.77	-
流動比率	110.3%	144.3%	34.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

増益ながら予想は保守的。不動産STとホテル事業に先行投資

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上総利益8,890百万円(前期比14.0%増)、営業利益3,290百万円(同11.8%増)、経常利益3,050百万円(同9.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,100百万円(同8.3%増)と各段階利益の増益を見込む。主力の「CREAL」において、2026年3月期に好調であった不特法1号2号の物件売却益の剥落を理由に、売上総利益が前期比23.3%減と一時的な減益を見込む。2027年3月期も売却候補物件を十分に備えるが、物件売却については保守的に予想した。一方、不特法3号4号スキームファンドについて、組成を加速し、フィー収入(取得報酬・期中報酬)を中心とした収益基盤を確立して成長軌道に乗せる計画である。「CREAL PRO」は、アパートメントホテル開発ファンド組成を中心に、物件売買手数料や運用中のアセットマネジメントフィー、売却収益を積み上げることで、売上総利益は同89.4%増の大きな伸びを見込む。案件のパイプラインの確実化は進んでおり、目標達成の確度は高いだろう。「CREAL PB」は、2026年3月期に続き投資用区分レジデンスのエリア戦略等販売施策を推進し、売上総利益は同15.6%増を見込む。「その他」部門は「CREAL HOTELS」で複数のホテル運営収益が積み上がる見通しで、売上総利益は同48.9%増という高い伸びを予想する。販管費については、「CREAL」における不動産ST事業の開始に向けたシステム開発や「CREAL HOTELS」における人員体制強化等のための人件費を積み増し、同15.3%の増加を見込んでいる。KPIについては、獲得GMVは不特法3号4号スキームの拡大を見込むものの、実績を踏まえた保守的な水準とし、同103.9%増の64,000百万円とした。獲得投資家数も同様に保守的な試算で30,000人(同27.7%減)としている。

2027年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期 実績	27/3期	
		予想	前期比
売上総利益	7,799	8,890	14.0%
CREAL	4,396	3,370	-23.3%
CREAL PRO	1,864	3,530	89.4%
CREAL PB	900	1,040	15.6%
その他	638	950	48.9%
販管費	4,857	5,600	15.3%
営業利益	2,941	3,290	11.8%
経常利益	2,784	3,050	9.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,938	2,100	8.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2. サービス別の業績見通し

(1) 「CREAL」

2027年3月期の売上総利益は3,370百万円(前期比23.3%減)を見込む。理由は、2026年3月期の反動減と、2027年3月期は不特法3号4号スキームでのファンド組成によるフィー収益主体の収益を見込むためである。運用中物件の売却益については保守的に試算し、それ以上の利益を享受できれば業績上振れ要因となる。また、不特法3号4号ファンドのGMVに占める割合は、開始した2026年3月期は82.3%、2027年3月期は89.1%を予想する。今後も不特法3号4号ファンドへの注力を継続することから、安定的な事業運営に向け、会員基盤を背景としたフィー収入を安定して獲得可能なストック型収益の構造へ転換する方針である。安定収益の確保により、新たな成長分野への積極的な投資も可能になるであろう。

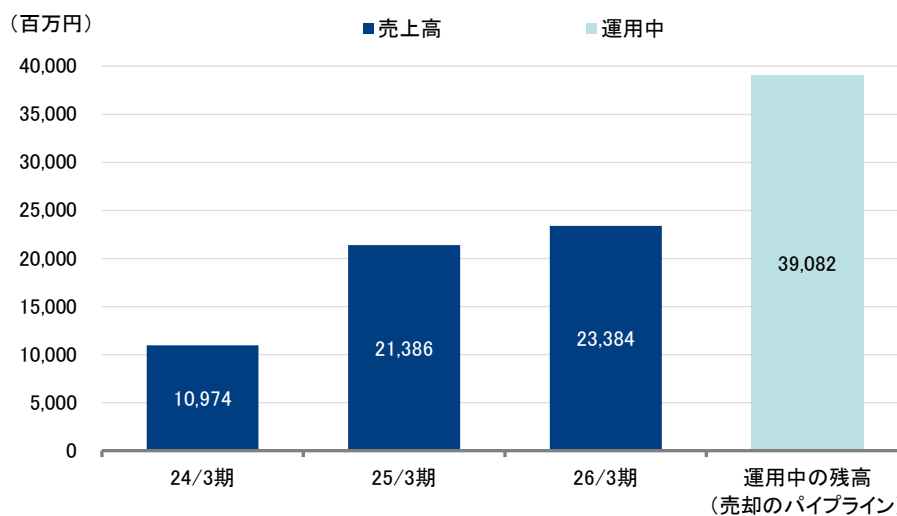
ほかにも、2027年3月期上期に子会社の白木証券を通し不動産ST事業の開始を予定している。獲得GMV70億円規模を見込むが、事業開始に向けた先行投資を要因に約1.7億円の営業損失を予想している。2028年3月期以降の黒字化に向けて事業基盤の整備を進めている。

「CREAL」ファンド運用・償還状況

26/3期 外部売却済		売却契約締結前(運用中)	
対象物件	件数	対象物件	件数
レジデンス	9件	レジデンス	8件
ホテル	4件	ホテル	3件
商業施設	1件	ヘルスケア	5件
物流施設	1件	オフィス	4件
		商業施設	1件
		物流施設	1件
		保育園	1件

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「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」

2027年3月期は売上総利益3,530百万円(同89.4%増)を見込む。アパートメントホテル開発ファンドの組成を中心に、物件売買手数料や物件売却収益、アセットマネジメントフィーといった収益要素に漏らさず対応して予想の達成を図る。案件パイプラインの多くは、2026年3月期に運用受託したレジデンスやホテル開発等のため、収益確保の見込みは堅そうだ。これらに加えて、別のホテル開発ファンド組成のパターンとして、自己勘定でのアパートメントホテルの開発用地取得を推進しており、将来のホテル開発ファンド組成の広がりが期待できそうだ。

(3) 「CREAL PB」

2027年3月期は売上総利益1,040百万円(同15.6%増)を見込む。2026年3月期の人員増強と強化したDXを活用した販売体制により、投資用区分レジデンス主体の物件販売を推進する。投資対象となる不動産について、中古マンション市場は首都圏を中心に高騰が続くため、高利益確保に向けて適切なタイミングでの物件取得・売却がカギとなりそうだ。

(4) 「その他」

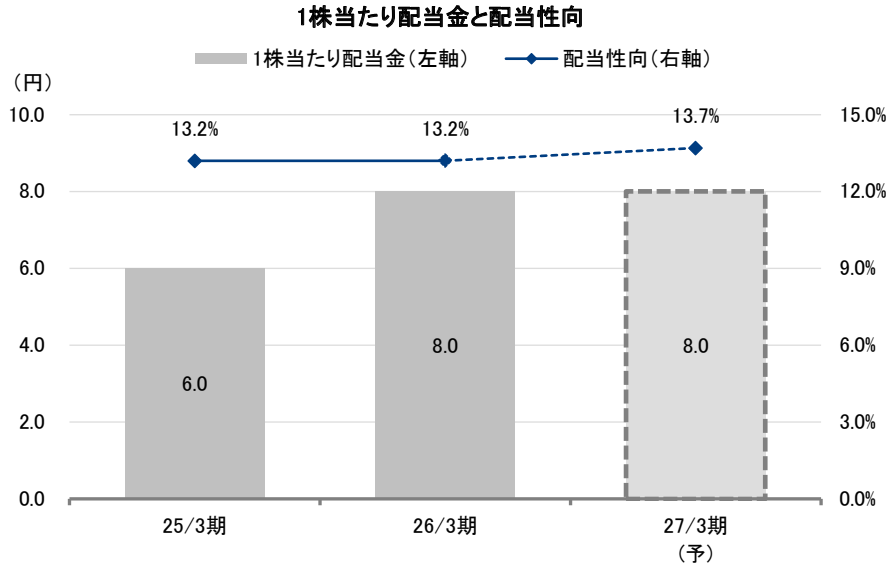
2027年3月期は売上総利益950百万円(同48.9%増)を見込む。安定したストック型収益となる「CREAL PARTNERS」のレジデンス賃貸管理収入に加え、「CREAL HOTELS」の新規開業等によるホテル運営事業で大幅な増益を見込んでいる。ただし、2026年3月期より加速するホテルアセットの新規開発に向けて、運営体制強化のため人件費等人材への先行投資を予定しており、「CREAL HOTELS」については営業損失約60百万円を見込んでいるが、2028年3月期以降は黒字化の見通しである。

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。1株当たり配当金について、2026年3月期は期初予想から2026年3月に1.0円引き上げ8.0円とした。2027年3月期も8.0円を予定する。配当性向は13.7%の見込みである。なお、同社は企業価値向上の一環として、配当による株主還元に加え、株式流動性向上と投資家層拡大に向け年2回の株主優待(QUOカード)を実施するほか、2025年10月1日を効力発生日として株式の5分割を実行した。また、適切な資本構成を維持するため、余剰資金を活用した自己株式取得も適時検討しており、2026年5月にはストック・オプション交付に向け148百万円の自己株式を取得した。

※ 2025年10月1日付の株式5分割前の金額。

今後の見通し



注：同社は2025年10月1日付で1株につき5株の割合で株式分割を実施しており、当該影響を加味して2025年3月期の配当実績は遡及修正を行った値を表示
出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

中期経営計画1年目は堅調に推移

1. 中期経営計画の進捗状況

2025年5月に発表した中期経営計画「Game Changer 2030」では、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ポイント程度上昇) 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)に加えて、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クレジット等を加えるとともに、株式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。

成長戦略

初年度の2026年3月期は、計画の売上総利益74億円、親会社株主に帰属する当期純利益18億円に対し、達成率はそれぞれ105.2%、107.8%と堅調に推移した。一方で、KPIの獲得GMVについては、計画400億円に対し達成率は78.5%で未達となったが、不特法3号4号ファンドにより挽回を目指す。財務目標について、ROEは前期比6.7ポイント減の23.5%と低下したものの、自己資本比率は同15.7ポイント増の25.5%と大きく上昇した。配当性向は2025年3月期同水準の13.2%となった。初年度はおおむね堅調な滑り出しといえるだろう。

2. 今後の成長に向けた取り組み

(1) 不動産ST市場への参入

2027年3月期上期の不動産ST市場への参入に向けて、子会社の白木証券が第一種金融商品取引業の変更登録や投資運用業に係る許認可手続き、体制整備等の準備を進めている。不動産STは不特法ファンドと異なり金融商品取引法に基づく取り引きであるため、分離課税の取り扱いとなり、特に高所得な資産形成層や富裕層にとって採算性の高い投資商品である。これにより不動産投資市場で顧客取引基盤のさらなる拡大を図る。販売手法については、SBIホールディングスとの協業も視野に入るようだ。2027年3月期はGMV70億円の獲得を目指す一方、営業利益は先行投資を要因に白木証券の損失を見込み、2028年3月期以降の黒字化を目指す。なお、「CREAL ST」では、デジタル社債で企業やファンドに直接投資するプライベートクレジットやオルタナティブアセット等の不動産以外を投資対象にファンド組成する方向性も見据えており、顧客層のさらなる拡大も視野に入るようだ。

(2) ホテル運営事業

2025年11月、新ニーズに応じて新たな顧客層を獲得するため、新ブランド「VAYS (ヴェイズ)」の立ち上げを発表した。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で、限定的なサービス提供と中～高価格帯の料金設定により、「LACER」とターゲット顧客の棲み分けを図っている。「VAYS」ブランドで今後4年間に50棟を運営する目標を持つ。なお、同事業における2026年3月期時点のホテル運営パイプラインは10物件(362室)で、2026年から2028年の開業を予定しており、運営物件の増加に伴い人件費や運営費の増加が予想されるため、DXやAIを活用してコストを吸収し利益率の向上を図る計画だ。

また、「CREAL」や「CREAL PRO」との連携も進んでいる。「CREAL」では蓄積されたホテル運営の知見を物件調達に生かすことで、案件数増加や案件規模拡大が進んでいる。実際2026年3月期はホテル物件を4件売却した。なお、物件売却後は「CREAL HOTELS」が運営を受託することで収益獲得機会が継続する。「CREAL PRO」においても同様にホテル運営の知見を開発用地取得から生かすことで、大口投資家の期待リターンに合わせた案件組成を実現する。これらの過程では、用地仕入れに伴うフィー収入や、ファンド運営中のホテル運営収益、物件売却益といったメリットの享受が期待できる。運営体制構築に向け先行投資を積極化する方針の下、2027年3月期は一時的に営業損失となるが、2028年3月期以降の黒字転換に期待する。

(3) DX×AI戦略

DX・AIの活用による生産性向上に向けたプロダクト開発を進めている。前述のホテル運営のレベニューマネジメントシステムのほか、「CREAL」「CREAL PRO」では不動産取得時の対象物件のアンダーライティングにAIを活用している。関連する資料をAIが読み取りデータを抽出し、検討要否の判定後に高収益物件を選別することで、抜本的な業務効率化と精緻かつ迅速な案件組成を可能とする。試験運用中の現在、データ抽出精度は90%で、引き続き精度向上の取り組みを進めている。今後は物件賃料や市況データ等外部データと連携し、社内の投資委員会資料の作成を自動化する計画もある。大量分析・大量組成を実現する不動産投資AI基盤の構築を目指している。このほか、不動産STのシステム開発では、フロントシステムや証券バックシステムの内製化を進めている。開発コードの98%をAIで生成するなど、開発期間を通常の2～3年から1年に短縮し、開発コストの大幅削減に成功している。

重要事項 (ディスクレマー)

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、理由のいかなを問わず、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