

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2026 年 7 月 30 日公開） ||

クリアル株式会社 × DAIBOUCHOU

2998 東証グロース 不動産業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026 年 7 月 30 日 (木)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	05
■ 終わりのあいさつ	20

■ 出演者

クリアル株式会社
代表取締役社長 執行役員 CEO

横田 大造様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコマーケットレポーター

高井 ひろえ（司会進行役）

■冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、クリアル株式会社 代表取締役社長 執行役員 CEO 横田 大造様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、横田様、DAIBOUCHOU さんをご紹介しますいただきます。まずは、クリアル株式会社 横田 大造様です。よろしくお願い致します。

■クリアル 横田様

こんにちは。本日はよろしくお願い致します。

▲フィスコ 高井

横田様は、早稲田大学政治経済学部卒業後、2000年、アクセンチュア入社。2005年、オリックスにて不動産ファイナンス業務に従事した後、2007年、ラサールインベストメントマネジメントにて、オフィス、レジデンシャル、商業施設等への投資業務に携わる。2011年、新生銀行にてヘルスケア REIT の企画・設立を担当。2014年、上場ヘルスケア REIT の運用会社ジャパン・シニアリビング・パートナーズを創業、投資運用部長として物件取得業務を統括。

2017年4月よりクリアル株式会社の経営に参画し、代表取締役社長に就任。不動産投資プロセスの DX を大胆に推進する資産運用会社をコンセプトに、一ロ一万円から投資できる不動産ファンドオンラインマーケット「CREAL（クリアル）」を含めた各不動産テック事業をローンチ。2023年、一般社団法人不動産クラウドファンディング協会の代表理事に就任されました。

続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願い致します。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願い致します。

▲フィスコ 高井

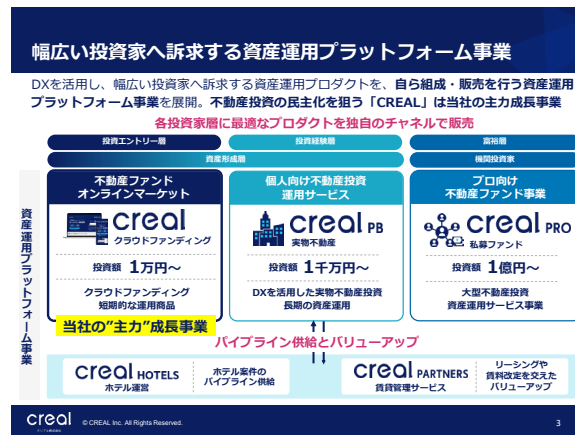
DAIBOUCHOU さんは、200万円の元手を一時10億円に乘せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000年5月に株式投資開始し、ITバブル崩壊時の暴落を資産バリューストックで回避し、不動産株への逆張り投資で2004年10月に資産1.5億円を達成。リーマンショックでその大半を失うという壮絶な経験をされました。しかし、そこから独自の『超分散投資』へとスタイルを昇華させ、再び資産10億円の舞台へと振り返り、X（旧twitter）のフォロワーは14万人を超えています。

横田様、DAIBOUCHOU さん、本日はどうぞよろしくお願い致します。それでは、まず横田様より企業説明をお願いしますでしょうか。

DAIBOUCHOU さんも、気になる点があれば随時ご質問ください。どうぞよろしくお願い致します。

企業説明

■クリアル 横田様



当社の概要についてご紹介いたします。

当社は、幅広い投資家の方々へ訴求する資産運用プラットフォーム事業を展開しています。

ご覧の通り、投資エントリー層から投資経験層、富裕層、そして機関投資家をはじめとするプロの投資家に至るまで、当社のプラットフォームを通じて資産運用サービスを提供しています。

メインとなる事業は、投資エントリー層の方々に向けた不動産ファンドのクラウドファンディング事業です。1万円からオンラインで投資が可能であり、「CREAL（クリアル）」というサービス名で運営しています。この事業は、当社の主力を担う成長事業です。

また、投資経験者の方に対しては、よりまとまった金額で運用したい、あるいはレバレッジを活用したいといったニーズに応えるため、個人向けの不動産投資運用サービス「CREAL PB」などを提供しています。

さらに、機関投資家などのプロの投資家向けには不動産ファンド事業を展開しており、これらを同じ会社内で手掛けています。

当社の特徴として、不動産ファンドを運用するためのアセットマネージャーとしてバリューアップを行えるスキルやノウハウ、およびそれらを実践できる事業ユニットを保有している点が挙げられます。

1つ目はホテル運用事業です。昨今の良好なマクロ環境を背景に、ホテル事業は非常に強い追い風を受けています。当社自身がホテル運営を手掛けることで、ホテル投資ファンドの組成をはじめとするバリューアップ機能を備えています。

もう1つは、特に都心部におけるレジデンス（マンション等）の賃料上昇に対応する取り組みです。実際に賃料を伸ばす賃貸管理サービスや、リーシング（リーシング活動）を行える機能を子会社のクリアルパートナーズで保有しています。

このように自社でバリューアップを行いながら、皆様へ最適な資産運用商品をお届けできるプラットフォーム事業を運営しています。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)

2998 東証グロース 不動産業

企業説明

サービス概要

1万円から全てネットで投資が完結

クラウドファンディング技術を活用して、1口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

① ファンドを選ぶ

② 投資申込をクリック

③ 契約成立画面に同意

④ 金額を入力して完了

1棟レジデンス、ホテル、保育園、商業施設、物流施設と様々な不動産へ投資可能

投資金額

利回り

運用期間

1万円～

3.0%～10.0%※1

3か月～7年※2

creal

© CREAL, Inc. All Rights Reserved.

4

続いて、当社の主力商品である不動産クラウドファンディング事業について説明いたします。

本事業はクラウドファンディングの仕組みを活用し、1口1万円から多様な不動産へ投資できるサービスです。従来の不動産投資では、自ら1,000万円や2,000万円といった資金を用意する必要がありました。しかし本サービスでは、1万円からオンライン上の数クリックで投資が完了する画期的な仕組みを実現しています。

具体的には、ファンドを選択して投資を申し込み、オンライン上で契約書に同意したうえで資金を振り込むだけで投資手続きが完了します。

1万円からレジデンス、ホテル、保育園、商業施設、物流施設など、従来はプロの間で投資対象とされていたアセットを個人の皆様へ分かりやすく提供しています。

サービス概要

CREAL投資商品案内ページ

ITの活用により動画インタビューから不動産鑑定会社による第三者評価に至るまで、多岐にわたる情報開示を実現。不動産投資において課題となっていた「情報の非対称性※」を解消

creal

投資商品案内ページ

動画インタビュー

第三者評価

投資商品案内ページ

開示項目(例)

動画による物件紹介/
運営事業者のインタビュー

投資に対する
リスクの考え方

物件情報
(地図、土地、建物、計画)

不動産調査報告書
契約書

資料事例・売却事例

リターン
シミュレーション

運営事業者の概要/
役員報酬の概要

調達資金とその他の使途

creal

© CREAL, Inc. All Rights Reserved.

5

当社のこだわりとして、商品の透明性が挙げられます。

不動産投資において大きな課題とされてきたのが、情報の非対称性です。従来は不動産会社や売主側が情報を抱え込み、オープンにされない傾向がありました。

当社はオンラインの特性を活かし、動画や分かりやすいイラストなどを用いて、投資家の皆様へ透明性の高い不動産情報を提供しています。これが当社の大きな特徴です。

以上、簡単ではございますが、当社の事業概要についてご紹介いたしました。

質疑応答

▲フィスコ 高井

横田様、ありがとうございます。

続きまして、著名投資家の DAIBOUCHOU さんに気になる質問をしていただきたいと思います。

それでは、DAIBOUCHOU さん、お願いいたします。

● DAIBOUCHOU

よろしくお願いします。

まず、1 つ目の質問です。REIT（リート）や不動産小口化商品と比較した場合、クラウドファンディングの強みや魅力はどこにありますか。

■クリアル 横田様

他の不動産投資商品との比較

不動産クラウドファンディング「CREAL」は投資の手軽さや安定性、そして情報開示の分かりやすさにおいてこれまでの不動産投資商品にはない工夫がされた商品

	不動産クラウドファンディング creal	REIT	不動産小口化商品
最低投資金額	1万円～	数万円～数十万円	100万円 ～数千円程度
購入方法	オンライン完結	証券会社 (オンライン・対面)	対面販売主体
安定性	日々の価格変動なし 不動産市場の影響	日々の価格変動あり 不動産＋金融市場の影響	日々の価格変動なし 不動産市場の影響
情報の透明性	個別物件ごとに 詳細にわかりやすく開示	数十物件以上から構成 投資初心者には理解がやや 困難な開示	個別物件ごとに詳細に開示
運用期間	数ヶ月～3年程度	期限なし	数年～数十年
流動性	原則なし	あり	原則なし
税務メリット	－	－	あり *2026年度税制改正により 効果は縮小見込み

creal © CREAL Inc. All Rights Reserved.

7

ご質問ありがとうございます。不動産クラウドファンディング、REIT、不動産小口化商品の比較について説明いたします。

まず、REIT との比較です。1 つ目は投資の最低金額です。クラウドファンディングは1万円から投資可能ですが、REIT は銘柄により異なるものの、一般的には数十万円程度が必要です。

2 つ目は価格の安定性です。クラウドファンディングは不動産の鑑定評価額などを基準に運用されており、日々の価格変動が生じない設計となっています。一方、REIT は本来の設計思想がありつつも、株式市場に連動して日々の価格変動が大きい傾向にあります。

3 つ目は情報の透明性です。「CREAL（クリアル）」は原則「1 物件 1 ファンド」で運用しており、個別物件ごとにオンライン上の動画などを用いて分かりやすく情報を開示しています。一方、REIT は数十物件が組み合わさっているため、個別の不動産を指定して投資したい方には不向きであり、スポンサー企業に投資する株式投資に近い側面があります。開示書類も文章が多く、一般の方には理解が難しい場合があります。

ただし、REIT のメリットとして運用期間中での売却・換金が可能なのが挙げられます。クラウドファンディングは運用期間中の途中換金ができず、数ヶ月から3年程度の運用期間中は資金がロックされる点がデメリットです。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

次に、不動産小口化商品との比較です。最低投資金額は数百万～数千万円単位になることが多く、購入方法も対面販売が主体となっています。

また、運用期間は数年から数十年と長期間に及ぶものが多く、その間は原則引き出しが不可能です。

さらに税務面の効果について、従来の不動産小口化商品は高い節税メリットがありましたが、昨今の税制改正によりその効果は縮小傾向にあると見られています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。価格変動がない代わりに流動性がない側面もあると思いますが、逆に REIT は価格変動によって暴落などのリスクがあり、精神的に保有しにくい面があるということでしょうか。

■クリアル 横田様

おっしゃる通りです。本来、不動産投資はミドルリスク・ミドルリターンであり、株式投資のようなハイリスク・ハイリターンとは異なる安定性を持っています。しかし REIT の場合は株式市場で売買されるため日々値動きが起こり、実質的にハイリスク・ハイリターンの商品に近くなっている点が違いと言えます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。不動産小口化商品は最低投資金額が大きすぎるため、少額から投資できて気軽に不動産アセットを保有できる「CREAL」に優位性があるという理解でよろしいでしょうか。

■クリアル 横田様

おっしゃる通りです。最低投資金額の差に加え、購入手続きの手軽さも強みです。対面で何度も書類手続きを行う必要がなくオンラインで完結できる点や、運用期間の長さの違いなどが大きな優位性となっています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。次に、現在は不動産市況が好調なため不動産価格が上昇し、賃料利回りが低下していることに加え、金利上昇によりイールドギャップ（投資利回りと調達金利の差）が縮小傾向にあります。

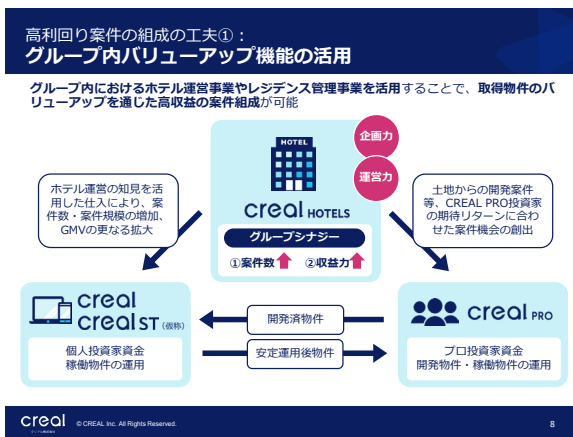
そうした状況下で、高利回り案件を組成するための工夫について教えていただけますでしょうか。

また、10年国債の利回り上昇に伴い家賃利回りを上回り、「不動産投資より国債を購入した方が良い」というケースも考えられます。このような金利状況下でも、クラウドファンディングの需要は落ちないのでしょうか。

クリアル株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 30 日 (木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

■クリアル 横田様

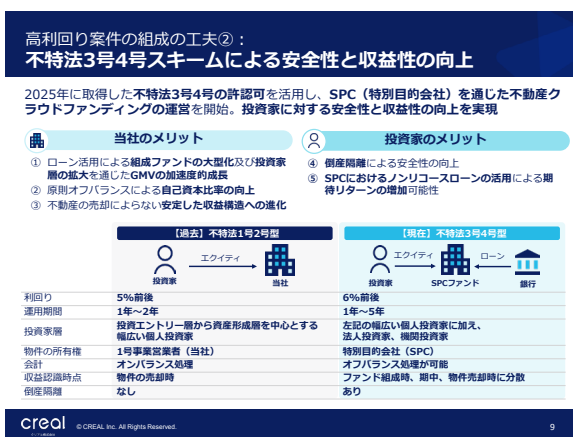


おっしゃる通り、不動産市況は非常に活況であり、物件価格も上昇しています。こうした環境下で、投資家の皆様に魅力的なリターンをお届けすることこそが、アセットマネージャーとしての手腕の見せどころだと考えています。

当社では、高利回り案件を組成するために主に 2 つの工夫を行っています。

1 点目は、自社のホテル運営事業を活用したバリューアップです。当社は子会社でホテル運営事業を保有しており、土地からの開発提案などが数多く寄せられます。土地からの開発などハイリスク・ハイリターンの案件は、プロの機関投資家向け事業である「CREAL PRO」で展開しています。

一方、そこで培った運営ノウハウを活かし、既存ホテルのオペレーター交代などによって収益性を高めるバリューアップ案件も手掛けています。こうした案件は開発事業に比べてリスクが抑えられるため、主に個人投資家向けのクラウドファンディング商品として提供しています。このように自社の運営機能を駆使して物件価値を高められる点が 1 つ目の強みです。



2 点目は、スキーム上の工夫によるレバレッジの活用です。当社のクラウドファンディングは「不動産特定共同事業法（不特法）」のライセンスを活用して運用しています。

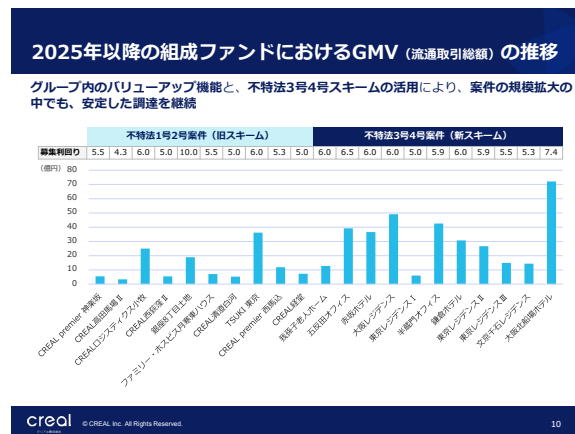
質疑応答

従来の「1号・2号事業」のモデルは自社のバランスシート上でファンドを組成するため、原則として借入（レバレッジ）を活用しにくい構造でした。しかし、当社は新たに「3号・4号事業」のライセンスを取得し、現在はこれをメインに運用しています。

「3号・4号事業」ではSPC（特別目的会社）を活用してファンドを組成できます。自社のバランスシートから切り離された構造となるため、投資家の方は当社の信用リスクではなく物件そのもののリスクを見て投資判断を行うことが可能です。

さらに、ファンド自体が銀行からノンリコースローンを借り入れられるようになるため、レバレッジ効果が働きます。これにより、従来の1号・2号ファンドでは利回り5%程度が標準であったのに対し、少なくとも1%程度の上乗せが可能となりました。

このように構造的な工夫でレバレッジを活用することにより、金利上昇局面においてもリターンを高め、投資家の皆様に満足いただける商品を組成できています。



また、「3号・4号事業」の活用によりレバレッジが効くことで、従来の約2倍の金額規模の物件を購入できるようになりました。その結果、供給できるファンドの総量や案件規模も大幅に拡大しています。直近では1ファンドで70億円を超える大型のホテルファンドも組成しており、皆様へより多くの投資機会を提供できる環境が整っています。

● DAIBOUCHOU

ホテル開発について質問です。土地から開発し、最終的に個人向けの「CREAL」で販売するとのことですが、開発資金は「CREAL PRO」で集めるのでしょうか。また、貴社からの出資はどの程度あるのでしょうか。

クリアル株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 30 日 (木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

■クリアル 横田様



こちらが現在進めているホテル開発案件のスキームです。大きく分けて、具体的に3つのフェーズに分かれています。

まず、土地の情報を得た際、誰がその土地を購入するかという問題が生じます。良い土地はすぐに売れてしまうため、機動的に買い付ける主体が必要です。1からファンドを組成しては間に合いません。そのため、一義的には当社が自己勘定として、バランスシート上で一旦取得する形になります。

取得している間、並行して「CREAL PRO」の機関投資家に対して「このような土地で、このようなホテルを開発しますが興味はありますか」といったサウンディング（需要調査）を続けます。土地を購入した段階でホテル向けの開発企画を入れ、開発許認可を取得する流れが一般的です。

開発許認可が下りた段階になると、プロの投資家も投資しやすい状況となります。この段階でプロの投資家向けの私募ファンドを組成し、当社からファンドへ土地を売却することで、当社は売却益を得る仕組みです。同時にファンドの組成にあたり、アセットマネージャーとしてのアップフロントフィーや、ファンドを運用するアセットマネジメントフィーを受け取るフェーズに入ります。

その後、約1年から2年の開発フェーズを経て竣工を迎えます。竣工後の物件であれば、一般の個人投資家でも許容できるリスク水準であるという判断です。そのため、竣工した段階でクラウドファンディングのファンドへ売却します。

これにより、クラウドファンディングの貴重な物件パイプラインの拡充に貢献できます。さらに、プロの投資家にとっても「出口戦略としてクラウドファンディングへの売却がある程度見えている」という安心感をもたらす要素です。その結果、開発フェーズから投資したいというお声がけを多くいただくようになっており、このようなバリューチェーンを組成してホテル開発を進めています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。自社のバランスシートで土地を仕入れ、ホテル開業が可能な許認可をセットしたうえでファンドへ売却し、売却益を得るというわけですね。そして、そのファンドが建設を行い、完成したホテルを「CREAL」で販売するイメージでしょうか。

■クリアル 横田様

おっしゃる通りです。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

わかりました。単に出来上がった物件を仕入れてファンド化して販売するだけでなく、不動産開発の領域まで事業を拡大することで、利益や利回りをより高く引き上げようとしているのですね。

■クリアル 横田様

その通りでございます。

● DAIBOUCHOU

わかりました。今回追加された不特法3号・4号スキームに関しても、開発を行うにあたり資金規模を大きくして利益を増やすため、銀行からのローンなどでレバレッジを利かせられるようにする目的があると解釈してよろしいでしょうか。

■クリアル 横田様

おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

なるほど。逆に、従来の1号・2号事業ではなぜレバレッジが効かなかったのでしょうか。自社のバランスシートに載ってしまうことが原因ですか。

■クリアル 横田様

**高利回り案件の組成の工夫②：
不特法3号4号スキームによる安全性と収益性の向上**

2025年に取得した不特法3号4号の許可を活用し、SPC（特別目的会社）を通じた不動産クラウドファンディングの運営を開始。投資家に対する安全性と収益性の向上を実現

当社のメリット	投資家のメリット
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	④ 倒産隔離による安全性の向上
② 原則オフバランスによる自己資本比率の向上	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
③ 不動産の売却によらない安定した収益構造への進化	

【過去】不特法1号2号型	【現在】不特法3号4号型
投資家 → エクイティ → 当社	投資家 → エクイティ → SPCファンド → ローン → 銀行
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号事業運営者（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 © CREAL Inc. All Rights Reserved. 9

おっしゃる通りです。ノンリコースローン（非選及型融資）を提供する金融機関としては、企業の信用力（コーポレート・クレジット）を考慮する必要があるため融資が行えませんでした。

「コーポレートローンを借り入れれば良いのではないか」という考え方もありますが、不特法が関与する案件に対してコーポレートローンを拠出する銀行自体が限られています。

また、行政の許認可等の観点においても、1号・2号事業で個人投資家を対象とした案件に対してレバレッジを活用する構造は、許認可が出にくい実態がありました。そのため、直接レバレッジを活用するには3号・4号事業を選択することが適切であると判断しています。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。不動産開発に関わるような案件で銀行から融資を受けるには、3号・4号事業の方が比較的に有利な状況になるということでしょうか。

■クリアル 横田様

融資を受けるにあたっては、3号・4号事業の方が一般的であり、資金調達を行いやすいと言えます。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。あと、7月1日現在で「CREAL」にて募集中の案件が大阪北船場ホテル案件しかないのですが、募集中の案件を増やすことは難しいのでしょうか。

■クリアル 横田様

案件パイプラインの積み上がり			
不動産クラウドファンディングの案件パイプラインの積み上げは進捗しており、さらなる上積みを目指す。加えて、2028年3月期以降のパイプラインも蓄積			
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			
1	大阪府	ホテル	約7,200百万円
2	大阪府	ホテル	約7,200百万円
3	大阪府	ホテル	約9,200百万円
4	東京都	ホテル	約1,600百万円
5	東京都	ホテル	約2,700百万円
6	東京都	ホテル	約3,400百万円
7	東京都	ホテル	約3,000百万円
8	東京都	レジデンス	約5,500百万円
9	埼玉県	レジデンス	約1,100百万円
10	埼玉県	レジデンス	約1,500百万円
11	東京都	レジデンス	約1,900百万円
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700百万円
14	東京都	レジデンス	約600百万円
15	東京都	レジデンス	約600百万円
16	東京都	オフィス	約2,400百万円
17	東京都	レジデンス	約800百万円
			合計 約51,600百万円
2028年3月期パイプライン			
1	福岡県	ホテル	約2,300百万円
2	京都府	ホテル	約2,600百万円
3	東京都	ホテル	約5,700百万円
4	東京都	ホテル	約3,200百万円
5	北海道	ホテル	約2,800百万円
			合計 約16,600百万円

現在におけるクラウドファンディングのパイプライン（準備中の案件群）について説明いたします。ご指摘の通り、募集中の案件は現在掲載しているホテル案件となります。実際には、投資家の皆様に募集を募ることができる案件が多く控えています。一括して公開することも可能ですが、当社としては物件の決済タイミングに合わせて順序よく進行したい意向があります。資金調達の面でも、1つの案件が完了してから次の案件を案内する流れを採用しています。決済までに時間的余裕がある場合は複数案件を同時に展開することも可能ですが、基本的には順次展開する方針をとっています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。大阪北船場の案件が完了したら次の案件を公開する、といったイメージでしょうか。

■クリアル 横田様

順序が前後する可能性はありますが、提示しているパイプラインに沿って順次公開していくイメージです。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)

2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

わかりました。現在募集中の「大阪北船場ホテル案件」について、想定利回りのうちキャピタルゲイン（売却益）が6.4%と多くを占めていますが、なぜキャピタルゲインの割合が事前にわかるのでしょうか。

■クリアル 横田様

直近の募集案件：大阪北船場ホテルについて ①

不動産クラウドファンディングにおいては、**想定利回りとしてキャピタルゲインを含む利回り**を表記しており、**その前提については十分に精査したうえで案件化しています**

大阪北船場ホテル

概要 物件情報 マーケット情報 リターン リスク ファンド情報

Garner
BY IHG

想定利回り（年利） **7.4%**
インカムゲイン相場 1.0%
キャピタルゲイン相場 **6.4%**

※想定利回りの下振は、当該が想定した相場に基く想定利回りであり、利回りの下振を保証するものではありません。

creal © CREAL, Inc. All Rights Reserved. 12

本案件は「Garner（ガーナー）ホテル」という、IHG（インターコンチネンタルホテルズグループ）が運営するホテルに投資できる案件です。

想定利回りは7.4%であり、内訳はインカムゲイン（賃料収入相当）が1.0%、キャピタルゲイン（売却益相当）が6.4%というシミュレーションとなっています。ただし、これらはあくまで想定値であり確定利回りではない点につきましてはご注意ください。また、キャピタルゲインの数値に関しても、根拠のない数字を設定しているわけではありません。

直近の募集案件：大阪北船場ホテルについて ②

大阪北船場ホテルは、以下の売却想定金額に基づき、キャピタルゲインを計算しています

売却時配当に関する収支の内訳（想定）

収入	売却想定金額（※3）	761,530万円
支出	売却時想定諸費用	22,641万円
	売却時想定諸費用	656,069万円
	外注士費用等	250万円
	クリアル株式会社への報酬 （3号事業：売却に関わる業務・売却の媒介業務／売却価格の上振2.2%）	16,760万円
	クリアル株式会社への報酬 （4号事業：含債の前払の分別管理等／売却価格の上振0.3%）	2,285万円
	（参考：売却利益）	85,566万円
	クリアル株式会社へのインセンティブ報酬（売却利益の20%＋消費税）	17,113万円
配当	出資配当（CREAL投資家の所得）	68,453万円
	キャピタルゲイン利回り （出資配当÷出資総額）	6.4%

（※3）売却想定金額：売却想定NO1（売却予定）（NO1）504,815,789円・利回り1割（NO1利回り0.4%）上振（マーケット相場）ベース 売却の売却価格（売却額×）（参考）
「売却の売却価格」に関する具体的な内容は、本資料の「重要事項」に記載されています。詳細は本資料の「重要事項」をご覧ください。

creal © CREAL, Inc. All Rights Reserved. 13

当社がクラウドファンディングで強みとしているのは情報開示のきめ細やかさです。機関投資家向けの不動産ファンド事業と同等の水準で情報を精査し、ディスクロージャー（情報開示）を行っています。その一環として開示しているのが売却価格のシミュレーションです。本案件における想定売却価格は「76億1,530万円」と算出しています。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

この算出根拠として、年間の想定 NOI（物件から得られる純収益）をキャップレート（還元利回り）で割る計算式を用いています。本案件では想定 NOI を 3 億 400 万円、取引キャップレートを 4.0% と設定しており、「3 億 400 万円 ÷ 4.0% = 76 億 1,530 万円」という想定価格が導き出されます。
では、なぜ想定 NOI とキャップレートをその数値に設定したのかという点についてご説明いたします。

直近の募集案件：大阪北船場ホテルについて ③

売却想定金額の計算にあたっては、周辺競合施設の運営状況を勘案しています

周辺競合施設の状況



本物件 (仮称)	①	②	③	
エリア	大阪市中央区船場二丁目	大阪市中央区北船場四丁目	大阪市中央区船場三丁目	大阪市西区船場一丁目
所在地	本館駅	本館駅	本館駅	本館駅
駅距離	約7分	約6分	約3分	約6分
敷地面積	13.1㎡	17.0㎡	14.5㎡	18.2㎡
1室あたり客室数	9,840円	17,840円	11,550円	16,330円
1㎡あたり客室数	690円	1,022円	790円	891円

※客室数・1室あたり客室数は、2023年度決算公表資料に基づき算出しています。
※1室あたり客室数は、1室あたり客室数（客室数÷客室面積）で算出しています。

creol © CREAL Inc. All Rights Reserved.

14

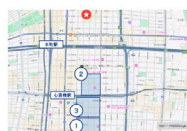
まず想定 NOI についてです。数値の根拠として、近隣における類似物件の実績データ（コンプス）を参照しています。対象物件（Garner ホテル）と地理的・規模的に近い近隣のホテル 1・2・3 を比較対象として選定しました。

客室面積 1 平米あたりから生まれる収益などを比較した際、近隣物件の実績が 700 円～1,000 円程度であるのに対し、本物件は 690 円と妥当かつ堅実な水準で試算しています。

直近の募集案件：大阪北船場ホテルについて ④

売却想定金額の計算にあたっては、周辺競合施設の取引利回りも勘案しています

周辺の取引事例（当社調べ）



本物件 (仮称)	①	②	③
エリア	大阪市中央区船場二丁目	大阪市中央区北船場四丁目	大阪市中央区船場三丁目
築年	2018年	2017年	2018年
構造/階数	5F/3F	5F/7F	5F/4F
客室数	180室	450室	250室
客室面積	4.0%	3.4%	4.0%
客室単価	-	2023年	2023年

※客室単価は、2023年度決算公表資料に基づき算出しています。1室あたり客室数（客室数÷客室面積）で算出しています。
※客室単価は、1室あたり客室数（客室数÷客室面積）で算出しています。

creol © CREAL Inc. All Rights Reserved.

15

次にキャップレートについてです。当社のネットワークを活用し、近隣で実際に行われたホテルの取引事例を調査しました。2023 年から 2025 年にかけて取引された比較可能な近隣物件 1・2・3 の取引利回りは、3.4%～4.0% の範囲となっています。本案件ではその中でも最も保守的（安全側）な数値である「4.0%」を採用しています。

あらかじめ次の売却先が決定しているわけではありませんが、市場の取引事例や収益試算に基づき、次の買い手がどのような価格で購入するかを論理的にシミュレーションした上で情報開示を行っています。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

逆に NOI が 4% だとしたら、インカムゲイン相当が 1% というのは少し低い印象を受けます。これは新築物件だからでしょうか。

■クリアル 横田様



新築である点も影響していますが、本案件は当社が段階的に収益を伸ばしていく戦略を立てているためです。初年度は収益率が 4% に届かず低い水準にとどまります。そこから 3 年後にかけて、当社がオペレーションに入りバリューアップを行うことで収益を引き上げていくシナリオを描いています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。現時点では 1% ですが、客室単価や稼働率の向上といったバリューアップを通じて収益性を 4% 程度まで高め、それによって想定通りのキャピタルゲインを得るというイメージですね。

■クリアル 横田様

おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

わかりました。逆に言えば、その運用が計画通りに進まなかった場合はリスクとなるわけですね。

■クリアル 横田様

リスクとしてご認識いただきたい部分です。当社が責任を持って運営を行います、運用が計画通りに進まない場合はリターンが低下するリスクも内包しています。

● DAIBOUCHOU

なるほど、わかりました。客室面積が 13 平米となるとホテルとしてはコンパクトな印象ですが、客室単価が 9,000 円と比較的リーズナブルなため、ビジネス利用層も対象に含まれる種別でしょうか。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

■クリアル 横田様

直近の募集案件：大阪北船場ホテルについて ③

売却想定金額の計算にあたっては、周辺競合施設の運営状況を勘案しています

周辺競合施設の状況



エリア	本館前 (近鉄船場)	①	②	③
本館前	本館前	本館前	本館前	本館前
駅名	船場駅	船場駅	船場駅	船場駅
客室面積	13.1㎡	17.0㎡	14.5㎡	18.2㎡
1客室あたり客室面積	6.54㎡	17.04㎡	11.55㎡	15.33㎡
1㎡あたり客室単価	680円	1,002円	730円	881円

※客室単価は、2025年10月31日現在の客室単価を算出しています。

※客室単価は1㎡あたりの客室単価です。

creal © CREAL, Inc. All Rights Reserved.

14

ビジネス利用はもちろんですが、IHG ブランドの冠があるためインバウンド（訪日外国人客）層もメインのターゲットとして見込んでいます。特に若い世代の旅行者など、2名で宿泊するような利用シーンを想定しています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。類似物件（コンプス）との比較において1平米あたりの客室単価が安いので、コストパフォーマンスに優れたホテルとして評価されるだろうという見立てですね。

■クリアル 横田様

おっしゃる通りでございます。

● DAIBOUCHOU

なるほど、わかりました。ありがとうございます。

プロ向けの事業である「CREAL PRO」について、個人向けのクラウドファンディングとの違いや、「CREAL」との関係性を教えていただけますでしょうか。

クリアル株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 30 日 (木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

■クリアル 横田様

CREAL PRO事業の案件事例

機関投資家や超富裕層向けの不動産投資運用サービス。CREAL事業の運用物件の売却候補先としても機能。将来的なCREAL事業へのパイプラインの構築につながる開発案件も手掛ける

淀屋橋ホテルファンドAM受託・共同媒介・出資
(出資日：2024年3月)



※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、北興銀行計4社を招請
- 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 日本資産運用を活用した集まり
ファンドアレンジメント アセットマネジメント

京都市東九条ホテル開発PJ
(着手：2024年4月、竣工：2027年6月)



※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
- 出資者に株式会社協同・昭和リース、シニアローンに中国銀行を招請
- 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

creal © CREAL, Inc. All Rights Reserved. 16

「CREAL PRO」のターゲットユーザーは、機関投資家をはじめとするプロの投資家や個人の富裕層です。個人向けクラウドファンディングとの大きな違いとして、大規模な資金を調達できる点、そして高いリターンを目指せる反面、高いリスクも許容できる投資家層を対象としている点が挙げられます。

具体例として、今年3月に手掛けた淀屋橋のホテルファンド案件があります。非常に立地の良い物件であり、全体のファンド規模は200億円を超えています。1口1万円から募集する個人向けクラウドファンディングで200億円超の資金を集めるにはハードルが高いため、プロの投資家（機関投資家）の出番となります。本案件では大成建設や中央日本土地建物が出資し、三井住友銀行をはじめとする4社でレンダー（融資元）を組むなど、プロならではのファンドを組成しました。

もう1つの違いである「リスクの許容度」に関する事例として、先ほど触れたホテル開発案件が挙げられます。京都市東九条におけるホテル開発案件では、当社が土地を確保し、開発許可を取得した上で売却しました。その売却先が「CREAL PRO」の投資家です。具体的には松岡（事業会社）や昭和リースが出資し、中国銀行がシニアローンのノンリコースローンを提供するスキームにおいて、当社がファンドマネージャー（アセットマネージャー）としてファンドを組成しました。完成後はクラウドファンディングへの売却も見据えたプロジェクトとなっています。

まとめますと、個人投資家向けサービスとの違いは「1案件あたりの取扱金額が大きい点」と「ハイリスクな案件に対応できる点」の2点です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。どちらかといえば「CREAL PRO」は、現時点で完成していない不動産の開発リスクを負って出資してくれる、プロの機関投資家向けのサービスという理解でよろしいでしょうか。

■クリアル 横田様

案件の100%が開発案件というわけではありませんが、個人向けクラウドファンディングでは取り扱いにくい開発案件に対応できる点は、大きな特徴と言えます。

● DAIBOUCHOU

そういった開発に伴う施工や管理などは、どの会社が担当するのでしょうか。貴社が行う形でしょうか。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

■クリアル 横田様

当社がアセットマネージャーとして、適切なゼネコンの手配をはじめ、タイムマネジメントやプロジェクトマネジメントなどの統括業務を担っています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうすると、プロジェクトマネジメント（PMO）を行う役割というイメージでしょうか。

■クリアル 横田様

おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

あと、ホテル開発についてですが、先ほど説明があった自社資本でリスクを負って開発するケースと、ファンドなどの他人資本を活用してリスクを回避するケースでは、どちらが多いのでしょうか。あわせて、ホテル市況が悪化した際のリスク回避策も教えてください。

■クリアル 横田様



先ほど少し触れましたが、当社は一義的にバランスシート（自己資本）のリスクを取る形になります。土地の取得においては迅速性が重要であるため、まずは当社で買い付けを行います。

ただし、開発の許認可取得にかかる期間は約6ヶ月程度です。許認可が得られた段階で速やかにプロの投資家向けファンドへ売却し、オフバランス（自社資産からの切り離し）を達成します。

それ以降のフェーズは全てオフバランスで展開されます。プロの投資家にとっても、建物竣工後の売却先として当社が組成するクラウドファンディングのSPC（オフバランスのファンド）が存在する構造です。

したがって、当社がバランスシート上のリスクを負うのは初期の土地取得段階のみであり、リスクの抑制を図っています。

クリアル株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年7月30日(木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。貴社における不動産市況のリスクは「土地を仕入れてから売却するまでの期間」であり、あとは「CREAL PRO」や「CREAL」へ売却した際にアセットマネジメントにかかわる手数料収入等を得られるかどうか、という点になるわけですね。

■クリアル 横田様

ご理解の通りでございます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。逆に「CREAL PRO」や「CREAL」のファンドで仮に損失が発生した場合、貴社はどの程度その損失を負うのでしょうか。

■クリアル 横田様

基本的にはオフバランスされたSPC（特別目的会社）が主体となります。当社がセイムポート出資（共同出資）を行っている場合はその出資分が損失となり得ますが、それ以外において原則として当社が損失を被ることはありません。

● DAIBOUCHOU

なるほど、わかりました。土地を売却した後のリスクは比較的抑えられているということですね。

■クリアル 横田様

おっしゃる通りです。

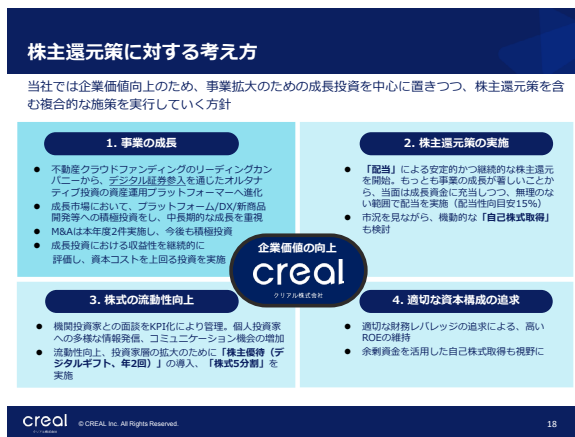
● DAIBOUCHOU

わかりました。あと、成長鈍化傾向とはいえ増益予想を継続している一方で、株価が残念ながら下落傾向にあります。増配や自社株買いなど、株価対策についての考えをお聞かせいただけますでしょうか。

クリアル株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 30 日 (木)
2998 東証グロース 不動産業

質疑応答

■クリアル 横田様



当社はまだ成長段階にあるスタートアップのような位置付けであると認識しています。既存事業を含め、拡大できる余地がまだまだ存在するという手応えと自信を持っています。したがって、まずは中長期的な事業成長を遂げることが、ひいては株主の皆様への最大の還元策になると考えています。一義的には事業の成長を重視しますが、株式相場の状況等への対応として、その他の株主還元策についてもあらゆる選択肢を検討していきます。すでに実施している施策としては、配当の開始や自社株買いの実施について公表しています。また、株式の流動性向上を目的とした株式分割についても発表しています。今後もタイミングを見極めつつ、機動性をもってあらゆる株主還元施策を網羅的に検討していく方針です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。状況に応じてできる限りの株主還元や対策を行っていくという姿勢ですね。

■クリアル 横田様

その通りです。

● DAIBOUCHOU

なるほど、わかりました。ありがとうございます。今後の貴社の成長に注目させていただきます。本日はどうもありがとうございました。

■クリアル 横田様

ありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

横田様、DAIBOUCHOU さん、本日はありがとうございました。

最後に、横田様と DAIBOUCHOU さんからご挨拶をいただきたいと思います。

それでは、まず横田様、お願いいたします。

■クリアル 横田様

はい。当社が不動産投資に着目している理由は、個人の皆様の間で資産運用の重要性が急速に広がっているからです。

しかし現状では、選択肢が低リスク・低リターンの銀行預金か、ハイリスク・ハイリターンの株式投資に偏りがちです。不動産投資は本来非常に魅力的なミドルリスク・ミドルリターンの商品ですが、多額の資金が必要となるため、一部の限られた投資家にしか普及していません。

当社は1万円から気軽に投資できる機会を提供し、個人投資家の方々にもミドルリスク・ミドルリターンの運用を体験していただくことをミッションとして掲げています。

現在は市況的にも追い風が吹いていると感じていますので、当社の新しい資産運用の取り組みにご注目いただき、ご支援いただけますと幸いです。本日はどうもありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。

DAIBOUCHOU さん、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

● DAIBOUCHOU

単純な不動産の仕入れによるファンド運用では国債金利などを上回る利回りの確保が難しい中、ホテル開発などの多様な手立てによって高い利回りを狙う施策は非常に素晴らしいと感じました。

また、不特法3号・4号の活用によってファンド規模を拡大できる体制が整ったことで、今後の飛躍的な業績成長に期待したいところです。

一方で、ホテル事業はインバウンドの追い風を受けているものの景気動向に左右されやすい面もあるため、リスク要因には注視しつつ投資判断を行っていきたいと思います。大変勉強になりました。本日はどうもありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。

これにて対談は終了とさせていただきます。

皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

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