

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

グループミッション

不動産投資を変え、社会を変える

グローバル市場規模
7,934億ドル

日本市場規模
583億ドル

組成ファンド数
130ファンド

償還済みファンド
96ファンド

② 中長期の経営戦略

1. CREALによる個人投資家層の開拓

クラウドファンディングで一口1万円から不動産投資を可能に。保育園・ホテル・物流施設など多様なアセットタイプを商品化

3. CREAL PROによる機関投資家向…

10億円以上の大規模物件。年間33兆円の不動産証券化市場をターゲット

2. CREAL PBによる実物不動産投資…

CREAL buyer・CREAL conciergeで物件仕入から顧客管理まで一貫DX化。首都圏区分マンション市場で差別化

4. マルチパートナーシップ戦略

JAL・SBJ銀行・楽天証券など8社と提携。手数料シェアで顧客獲得を加速

③ 対処すべき課題

① 不動産投資の民主化実現

- ・ 富裕層・機関投資家に限定された投資機会を全個人に開放
- ・ 非効率な管理手法・業務プロセスをDXで革新
- ・ 資産運用立国実現に貢献

② DX競争力の維持強化

- ・ 自社エンジニアによるシステム開発で投資家ニーズを迅速反映
- ・ Ruby biz Grand Prix 2020受賞・グッドデザイン賞受賞実績を活かす
- ・ IT化進展する不動産業で差別化戦略を推し進める

③ 安定収益構造の拡大

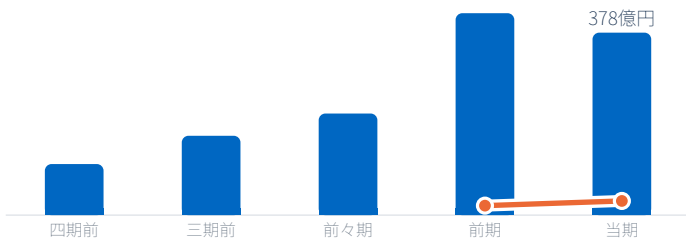
- ・ リピー特投資率の維持で積み上げ型モデルの安定性確保
- ・ アップフロント・フィー・アセットメント・フィー・プロフィットシェアの多段階収益化
- ・ 96ファンドの元本割れ・配当遅延ゼロ実績で信用構築

面で使えるポイント

- ・ CREAL一口1万円から不動産投資可能にしたDXサービスが、2032年に日本市場583億ドルへの成長予測にどう貢献するか
- ・ 不動産テック×EC・DX事業本部とファンド事業本部の組織体制で、業界では稀有なポジショニングをどう活かすか
- ・ JAL・SBJ銀行・楽天証券など8パートナーとの提携で、今後の顧客獲得戦略をどう加速させるか

証券コード 2998

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
378億円営業利益率
7.8%財務健康度
38点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 55.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）平均年齢
38.0歳
不動産業内 77位/131社平均勤続
2.2年
不動産業内 123位/131社女性管理職
13.9%
不動産業内 29位/76社男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: クリアルホテルズのLACERブランド第三弾

