



2026

# WHITEPAPER

1.0

“

不動産を、  
すべての人に。

”



不動産市場は、歴史的に資産運用における主要な投資手段の一つとされてきました。しかしながら、この市場への直接的な参入は、物件の取得に必要な多額の初期資本、不動産投資の低い流動性、そして資産を直接保有・運営する際に伴う管理・運営上の複雑さなど、さまざまな障壁によって制限されることが少なくありません。RealWorldは、不動産分野で事業を展開する企業です。当社は主に、ブロックチェーン技術を基盤とする革新的なテクノロジー商品、すなわち不動産に紐づけられた参加型金融商品（SFP）を発行することで、投資家から資本を調達しています。これらの商品は物件の所有権を表章し、暗号トークンによるデジタル形式で発行されるため、高い水準の安全性と透明性が確保されます。これにより投資家は、専門的に事業を運営する当社による不動産の売買および運営から生じる収益に直接参加することができ、同時にブロックチェーン技術基盤が保証する透明性、安全性、追跡可能性の恩恵を受けることができます。調達した資本は、収益性と経済的持続可能性の基準に基づいて選定された不動産の取得および運営に充当されます。当社の目的は、市場の平均的な価値を下回る価格で取得できる投資機会を見極めてその購入を進め、運営または転売という不動産取引を通じて価値を創出することにあります。現実とデジタル、伝統的な不動産投資と新しい金融とを理想的に融合させたこのモデルは、負担の少ない初期投資で誰もが市場に参入することを可能にし、不動産分野を民主化するとともに、投資家が運営上の典型的な複雑さに直接向き合うことなく、そこから生じるリターンに参加できるようにします。さらにRealWorldは不動産コンサルティングサービスも提供しており、当社自身が直接実行する取引の枠外においても、技術・法務・経済の各分野の専門知識を提供し、不動産資産の評価、取得、運営、価値向上において顧客および投資家を支援しています。

## 私たちの価値観。

私たちの事業手法は、技術、経済、社会の各側面において大きなインパクトをもたらすことを特徴としています。技術面では、不動産および金融分野におけるブロックチェーン技術の普及と具体的な応用に貢献しています。分散型デジタルシステムの活用は、投資モデルおよび資産運用モデルの近代化に向けた重要な一歩です。

経済面では、金融、テクノロジー、不動産の統合に基づく新たなビジネスモデルの発展を促進しています。革新的な不動産投資システムの構築は、不動産分野への新たな資本の流入を促し、新しい経済的機会の創出に寄与し得るものです。さらに、当社の提案するモデルは、資本調達および投資運用のプロセスの効率を高め、従来型の金融仲介モデルに典型

的な非効率性を低減します。社会面では、かつては主に潤沢な資本を有する投資家にしか開かれていなかった投資機会に、より多くの人々が参加できるようにすることで、不動産市場をより包摂的なものにすることに貢献しています。こうした文脈において、不動産コンサルティング事業は当社のビジネスモデルの自然な延長線上にあります。資産の選定、評価、運営を通じて培った専門知識を第三者である顧客にも提供することで、不動産投資に対するより自覚的で専門的かつ透明性の高いアプローチの普及に寄与しています。環境面では、Proof of Stakeプロトコルのようなエネルギー効率の高いコンセンサス・メカニズムに基づくブロックチェーン基盤を採用することで、従来のブロックチェーン技術と比較してエネルギー面での負荷の低減に貢献しています。加えて、顧客の不動産投資の対象は既存の建物のみであり、場合によっては新たな用途への転換により再活用・価値向上を図ることはあっても、新築の建設は一切含みません。これにより、新たな土地の消費や新築に必要な原材料の消費が発生しないという、明確な環境上の利点をもたらされます。全体として、私たちは、より効率的で透明性が高く、誰もがアクセスできる経済システムの構築を目指す技術・金融イノベーションの潮流の中に位置しています。

## **私たちの手法。**

私たちは、不動産において利益は購入の時点で確定するものであり、その後の運営や売却の段階で生まれるものではない、という前提から出発しています。

言い換えれば、私たちの買付け（自由市場、強制執行手続き、民間競売、不良債権）は、市場価格を下回る価格での取得を目指すということです。これこそが私たちの仕事であり、的を絞った綿密な評価を通じて最良の物件を選び抜くことです（本書作成時点で、1日あたり1,500件を超える物件を分析しています）。

当社の見積もりで年間の表面利回りが15%を下回る物件、あるいは転売によるグロス売却益が100%を下回る物件は、投資対象としません。これと同じ分析・選定手法は、外部の顧客および投資家向けに提供する不動産コンサルティングサービスにも適用されており、顧客は自らの投資判断の自主性を保ちながら、不動産案件の評価において体系化された専門的なプロセスの恩恵を受けることができます。

このアプローチにより、案件の初期段階からすでに利益マージンを確保することができ、プロジェクトの財務的持続可能性が高まります。したがって収益源は、物件の運営、または前述の戦略の成果として取得価格より高い価格で転売することにより生じるプラスの差額となります。こうしたキャッシュフローは比較的安定的で予測可能な収益源であり、事業活動を長期にわたって支えることを可能にします。

取得資金を調達するため、当社は参加型金融商品を発行します。これにより引受人には、不動産に直接紐づけられ、ひいてはその売買および運営から生じる経済的成果に連動する財産権が付与されます。これらの商品はブロックチェーン上に記録されたトークンによってデジタルに表章され、持分のより効率的かつ透明な管理が可能になります。すなわち、当社が取得する各物件はトークンで表されるデジタルの持分に分割されるため、投資家は市場に参入するために物件一棟をまるごと購入する必要がありません。各トークンは物件の一部を表し、投資家はその運営または転売により当社が得た収益に参加することができます。

不動産資産の運営管理は、あらゆる側面を網羅しています。法務面（契約書の作成、賃料不払いの賃借人に対する法的措置など）、経済面（市場動向の監視、新規物件の探索と賃料水準の設定、税務上の機会、新規取得のための最も有利な資金調達源の検討など）、事務手続き面（契約の登録、更新、変更、解除、各種税金・公課の算定と納付など）、そして実務面（契約期限および納税期限の管理、賃料の回収、口座明細の確認、必要に応じた督促、問題解決と貸主負担の保守管理、新規取得物件の改装）に及びます。この包括的な運営管理で培った経験はコンサルティング事業にも活かされており、当社は顧客および投資家が自ら保有する不動産を直接管理する場面においても、管理・契約・戦略の各段階で支援を提供しています。

### **投資家にとっての経済的・財務的成果。**

前述のとおり、当社の戦略は「deep value」型の取得に重点を置いています。取得するのは、推定の平均表面利回りが年15%以上、または取得価格に対する推定の平均グロス売却益が100%となる物件です。これらの数字は大きく見えるかもしれませんが、支払った価格の観点から見れば、単に物件を実勢価値の50%で取得できたということを意味するに過ぎません。転売の場合の所要期間については、取得、市場への売り出し、売却という一連のサイクルを12か月と見込んでいます。このスピードは、転売価格を市場価値に合わせて設定すること（したがって極めて魅力的な価格となること）によって担保されます。こうした数字を可能にしているのは資産の選定です。この種の機会、その規模こそ大きいものの、特定の物件種別において、また当社が活動しているような特殊な市場局面や状況、たとえば売り急ぎや強制的な売却といった場面で生じるものだからです。

当社は、運営の場合は賃料収入の一部を、転売の場合は売却益の一部を、それぞれの不動産取引に直接かかる費用をすべて賄うために留保します。その後、純利益を分配します。50%は投資家へ（SFPへの配当）、残りの50%はREALWORLDへ配分され、間接費用の充

当と準備金の積み立てに充てられます。これにより、投資家にとっての推定年平均利回りは最大32.5%となります。

ここで、実際に取得した物件の中からいくつか具体例を挙げてみましょう。数年前に始まり、すでに100件を超える長い取得リストの中から、ほんの数例を選んだものです。

- ローマの中心部、テルミニ駅の入口の真正面に位置する商業物件を取得しました。同物件には入念な改装を施しました。ロックダウン中に13%の利回りで賃貸され、これは明らかにその潜在力を下回る水準ですが、世界中にとってあれほど困難な時期に契約を結んだ勇気ある賃借人に報いる意味もあり、現在も契約は継続しています。この賃借人が退去した場合には、次の賃借人に対してより高い利回りを設定する予定で、16%と見込んでいます。同物件の市場価値は現時点で、総コスト（公証人費用、仲介手数料、改装費など）を50%上回っています。
- 同じくローマ、アレッサンドリーノ地区の別の商業物件です。改装済みの状態で取得し、既存の賃貸借契約付きで、現在の利回りは19%です。現在の物件価値は総コストを100%上回っています。
- カンパニア州全域にその名を知られる、洗練された優雅さを備えた四つ星ホテルの取得です。カンパニア州の各県都の中間に位置しており、立地は戦略的です。同物件は強制執行手続きを通じて、現在の市場価値の約35%にあたる価格で取得しました。すなわち、取得の段階ですでに潜在的な利益は約300%に達していたことになります。同資産は改装を要するものの、すでに利回り15%での施設の賃貸に向けた交渉を進めています。
- ASI地区内の工業用地です。取得直後に、太陽光発電所の建設を目的として、ESCO（エネルギーサービス事業者）への地上権譲渡に関する予備契約を締結しました。近く正式に締結される最終契約では、25年間にわたり利回り20%に相当する年間対価が定められています。当該土地の現在価値は取得価格の350%であり、いずれにせよ契約期間である25年の経過後には、土地は再び当社の完全な所有に戻ります。

並行して、不動産コンサルティング事業により、こうした投資の考え方を第三者にも広げることができます。第三者は、RealWorldが直接運営するプロジェクトの枠外であっても、当社が開発した専門知識とツールを活用し、同様の特徴を持つ案件を見出すことができます。したがって当社は、直接投資事業と並んで不動産コンサルティングサービスの開発と強化を続けており、ノウハウ、分析ツール、戦略的ビジョンを提供することで、顧客および投資家が自らの資産を構築し、運営し、その価値を高めていくことを支援することを目指しています。

投資が増えれば取得も増え、それが企業価値と事業の成功を積み上げていきます。

私たちの第一のルールは、ある人物が教えてくれたように、お金を失わないことです。第二のルールは、第一のルールを決して忘れないことです。この成果を得るために、私たちは経験に加え、教育と学習の力を信じています。それは生まれたときに始まり、生涯にわたって続くプロセスです。

だからこそ、私たちは学術・法務・経済・技術の各分野での研鑽を経た今もなお、毎日多くの時間を研究に費やしているのです。



“

**Thanks for  
trust us.**

”

