

クリアル株式会社

事業計画及び成長可能性に 関する事項

2022年5月

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

会社概要

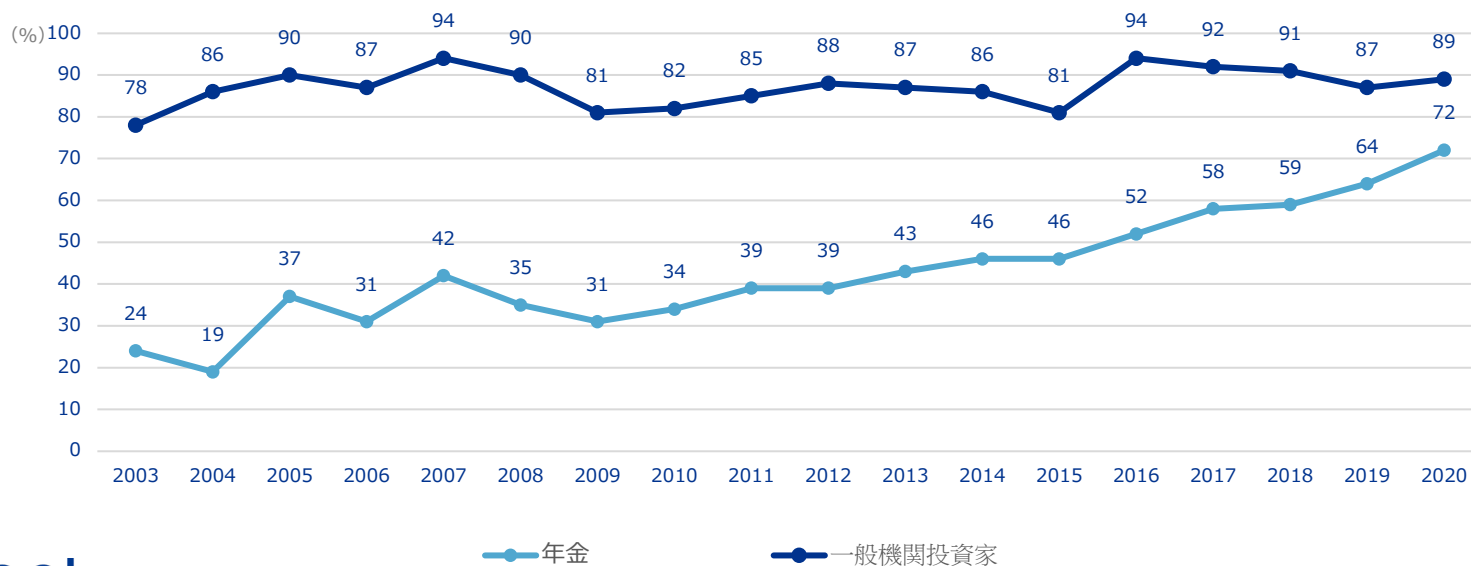
社名	クリアル株式会社	クリアルパートナーズ株式会社 (クリアル(株)の100%子会社)	
設立	2011年5月	2013年10月	
従業員人数 ※1	61名(グループ合計)		
資本金 (準備金も含む)	1,293,710,800円	14,000,000円	
資産運用プラットフォーム事業(単一事業セグメント)			
サービス内容	creal pro プロ向け 不動産ファンド事業	creal 不動産ファンドオンライン マーケット (クラウドファンディング)	creal partners 個人向け不動産投資 運用サービス
サービス別 売上金額・割合 ※2	1,275百万円(12.0%)	4,661百万円(44.1%)	4,644百万円(43.9%)
主な投資家 (顧客)	機関投資家 超富裕層投資家 ※3	個人投資家	個人投資家
投資金額	1億円～	1万円～	1,000万円～
投資対象不動産	レジデンス、ホテル、 ESG不動産 ※4	レジデンス、ホテル、 ESG不動産、オフィス	区分レジデンス、太陽光
許認可	宅地建物取引業免許 金融商品取引業登録(第二種金融商品取引業、投資助言・代理業) 不動産特定共同事業者許可		宅地建物取引業免許

不動産投資が持つ資産運用としての重要な位置づけ

特徴

- ・不動産投資は株式等の上場金融商品と比較して価値が相対的に安定し、金融市場の影響を受けにくい
- ・リターンの安定性から多くの投資のプロが資産運用手段として取り入れている

実物不動産あるいは不動産証券化商品への投資を行っている比率※

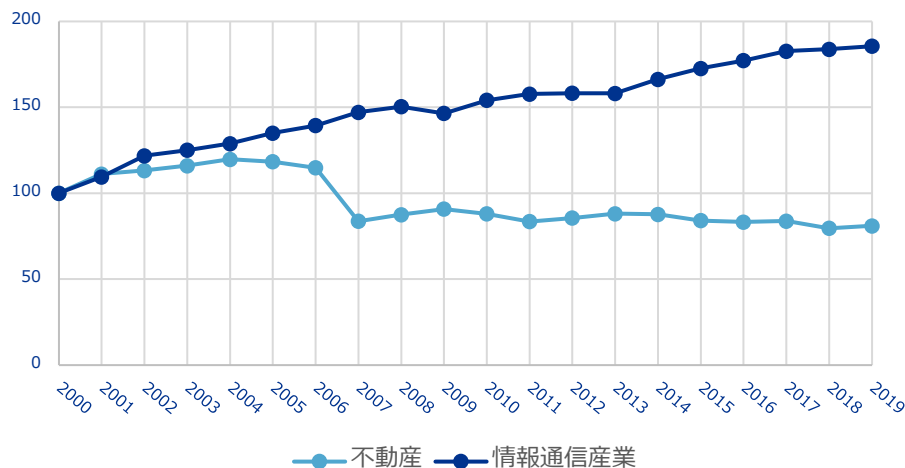


不動産投資が抱える課題

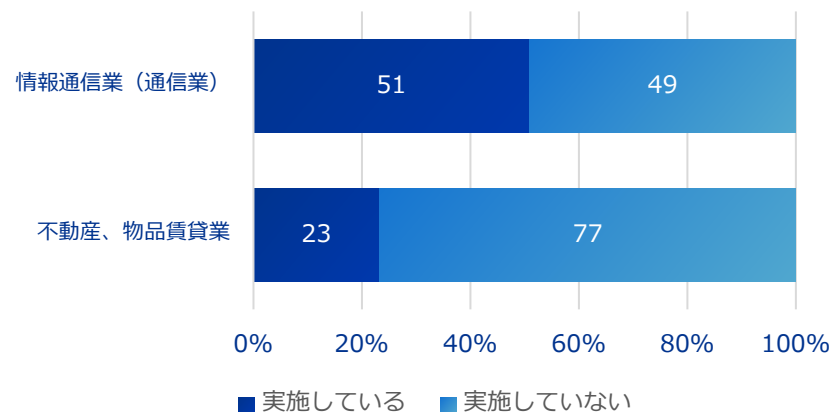
課題

- 参加者が一部の富裕層や機関投資家に限定されている
- アナログな管理手法が多く、様々な業務が従来のマンパワーに頼らざるを得ない

情報通信産業と不動産業
労働生産性指数の推移*



デジタル・トランスフォーメーションの
取組状況（日本：業種別）*



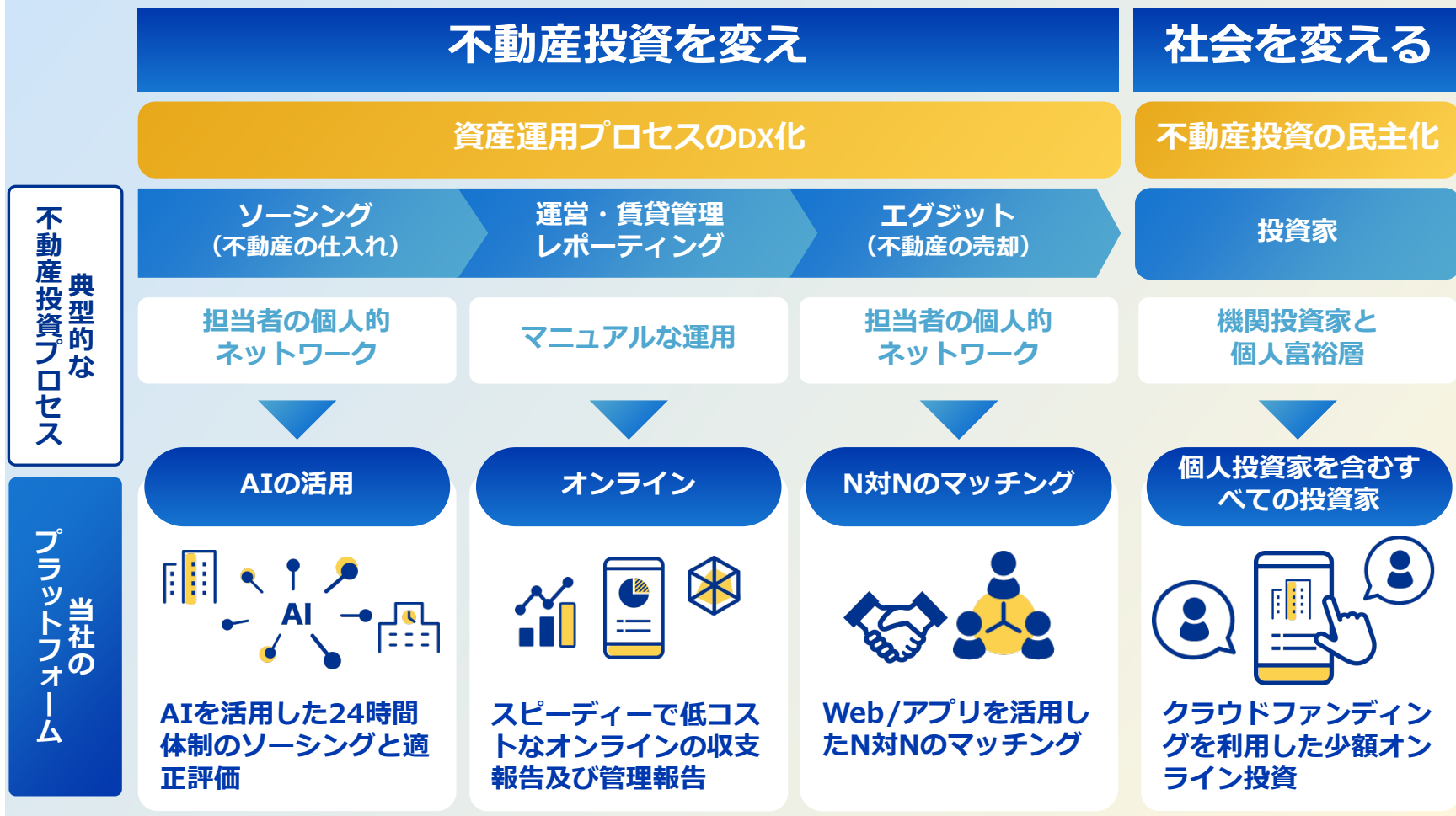
※（出典）総務省（2021）「令和3年版 情報通信白書 第1部」をもとに当社作成

**不動産投資を変え、
社会を変える。**



クリアルが不動産投資にもたらすイノベーション

【不動産投資を変え】デジタル化が進んでいない不動産投資の資産運用プロセスにDXを推進
【社会を変える】誰もが手軽に安定的な不動産投資による資産運用を始められる社会の実現



経営陣紹介



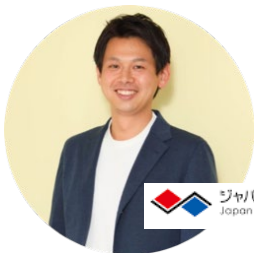
代表取締役社長
横田 大造



取締役副社長
金子 好宏



取締役 CTO
太田 智彬



取締役
山中 雄介



取締役会長
徳山 明成



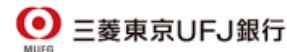
社外取締役
村上 未来



社外取締役
永見 世央



社外取締役
定形 哲



目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

不動産投資の民主化を実現、手軽に資産形成を行える社会へ

ITと資産運用のノウハウの活用により、誰もが不動産投資による安定的な資産形成を開始できるサービスを提供

当社グループの提供サービス

不動産投資プロセスにDXを推進、不動産投資の機会を広く開放

当社の主力成長事業

個人投資家向けに展開

creal
1万円から



不動産ファンドオンラインマーケット

余剰資金を短期的に運用する不動産クラウドファンディング（5年以内）

個人投資家向けに展開

creal partners
1千万円から



個人向け不動産投資運用サービス

DXを活用した長期の資産運用（5年以上）のための実物不動産投資を通じた資産運用

機関投資家/超富裕層向けに展開

creal pro 1億円から

プロ向け不動産ファンド事業

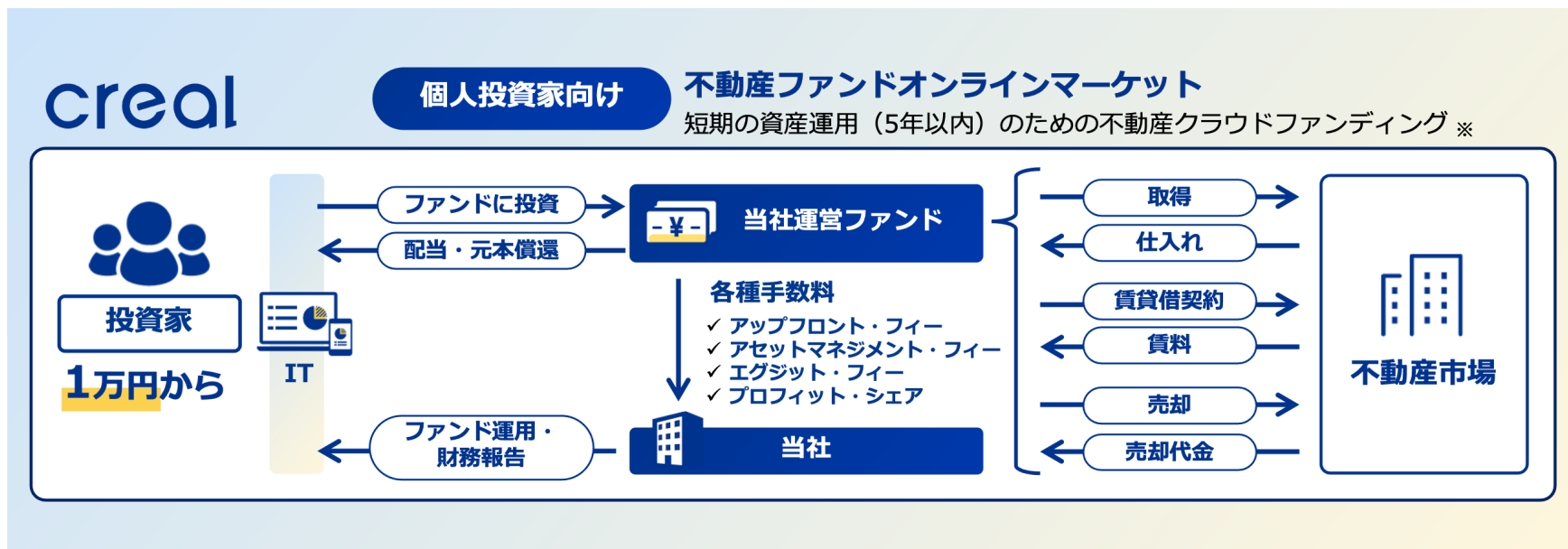
大型不動産への投資を通じた資産運用サービス事業

当社の商流と収益ポイント 「CREAL」

クラウドファンディングを活用した不動産ファンドオンラインマーケット事業。

投資家が一口1万円からさまざまな不動産へ投資できるサービスであり、投資家登録から投資実行に至るまですべてオンラインで不動産投資を完結することができるサービス。

資産運用において重要な位置づけを占めるにもかかわらず、投資に必要な多額の資金と手間、専門的な知識が障害となり個人にとっては遠い存在であった不動産投資への門戸を広く個人に開放するサービス



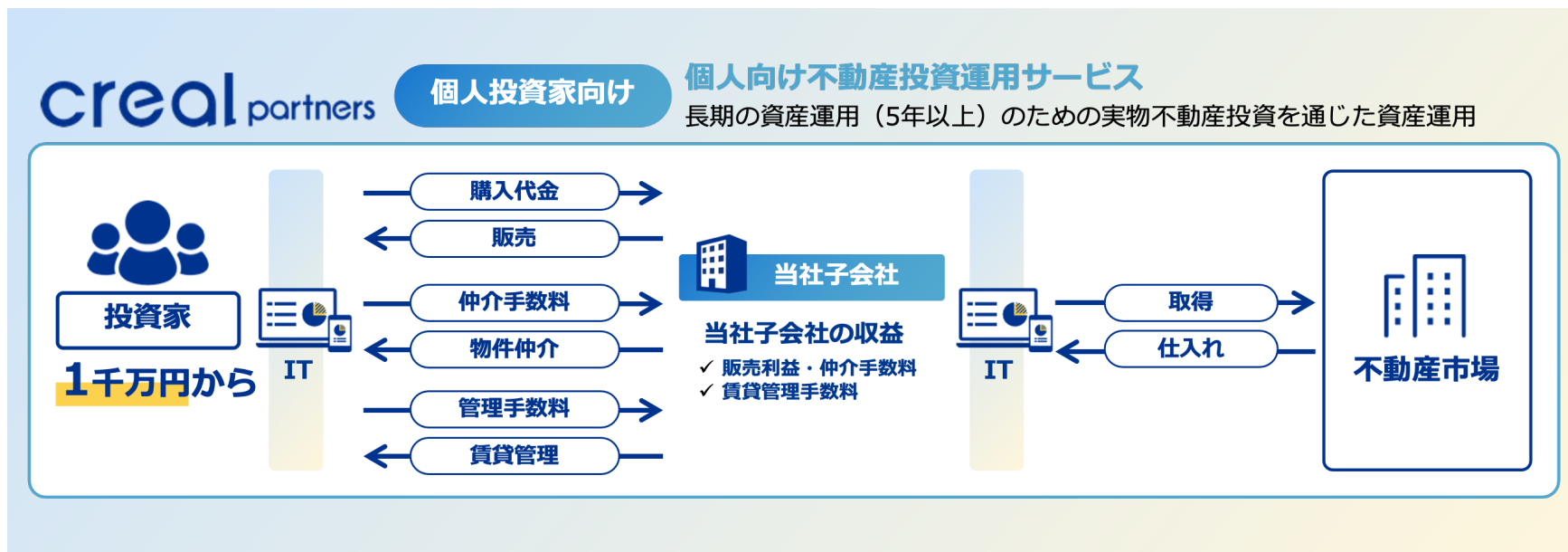
※ サービスローンチから2022年3月末までの各ファンド想定運用期間は4か月～2年

当社の商流と収益ポイント 「CREAL Partners」

個人投資家向けに、首都圏中古ワンルームを中心とした実物不動産の投資を通じた資産運用サービス

個人投資家向けに販売する投資用不動産を当社で仕入れ、個人投資家に販売することにより売却利益を獲得。また、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し、集金代行手数料や契約事務手数料等の管理手数料を継続して受領

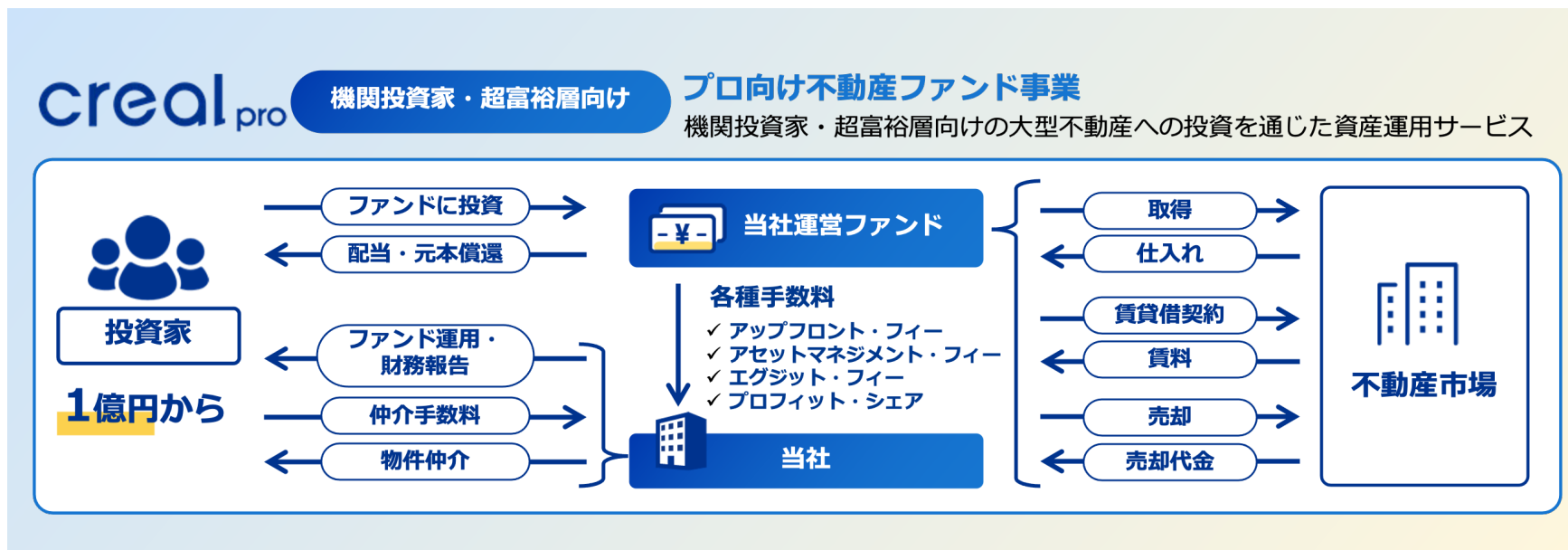
不動産投資に関わる一連のプロセス各所でのDX化を通じ、業務改善やコスト削減、また顧客にとっての利便性が高まる取り組みを展開



当社の商流と収益ポイント 「CREAL Pro」

機関投資家・超富裕層向けの資産運用サービスで、大型不動産への投資を通じた資産運用を展開

当社が情報を入手した投資物件をもとに私募ファンドの組成を行い、当社の資産運用ノウハウを生かしたバリューアップ施策を用いて投資家へ投資機会を創出



カンパニーハイライト

資産運用DX
カンパニー



不動産
クラウドファンディング
No.1

資産運用プラットフォーム事業
不動産投資における資産運用プロセスのDX^{※1}を推進

当社のDXプラットフォーム

AIを活用した
物件ソーシング

顧客管理システム
による販売推進

管理業務
DX

不動産ファンドオンラインマーケット
成長市場でのリーディングカンパニー

市場成長率
(CAGR) **68%**^{※2}

運用資産残高
3年連続 **NO.1**^{※3}

投資家数成長率
40%^{※4}

累計GMV^{※5}
152億円^{※6}

GMV成長率
79%^{※7}

※1 Digital Transformationの略で、進化したデジタル技術を浸透させることで人々の生活を変革していくこと

※2 Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016 - 2026, Facts & Factors 2016年から2026年までの日本のオンライン不動産投資残高の年率成長予測

※3 (株)日本マーケティングリサーチ機構による「不動産特定共同事業許認可におけるクラウドファンディングサービス運用資産残高および累計調達額調査」2019年6月期、2020年6月期、2021年6月期

※4 2021年3月末～2022年3月末の成長率

※5 Gross Merchandise Value(流通取引総額)の略でありCREALにおいてファンド組成のため投資家から調達した資金額

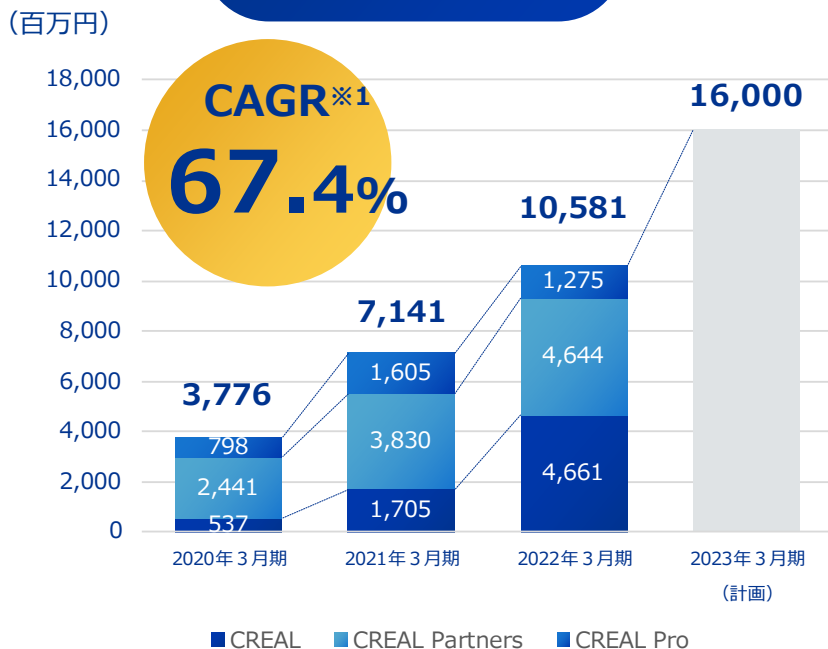
※6 サービスローンチから2022年3月末までのCREALにおける総調達額累計

※7 2021年3月末～2022年3月末の成長率

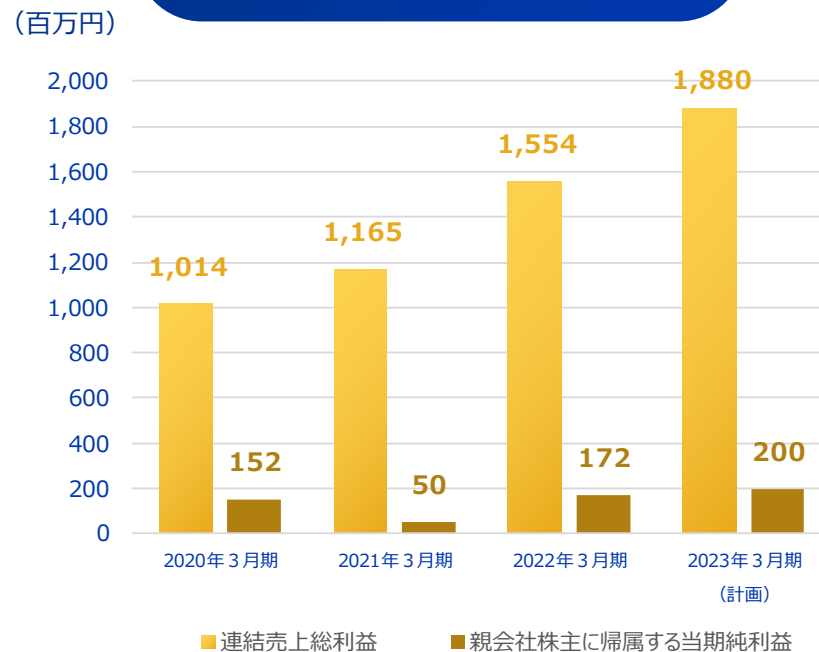
業績推移

不動産投資プロセスのDXを推進する当社に於いて、現在はIT投資や広告宣伝、組織の拡充等の**先行投資を行うステージ**にあり、当社の**事業基盤の拡大を把握する指標**として、**売上総利益を最重要視する**経営指標としております。

連結売上推移※1



連結売上総利益/親会社株主に 帰属する当期純利益推移



※1 2020年3月期から2022年3月期におけるクリアルグループ連結売上高成長率

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

個人投資家にとっての不動産投資の課題

不動産投資はミドルリスク・ミドルリターン の性質をもった魅力的な資産運用手段であるはずだが、個人にとっては遠い存在



「CREAL（クリアル）」は不動産投資の課題を解消

1万円からネットで手軽に不動産に投資ができる不動産投資の民主化を実現するサービス

① 手軽に

WEBで完結

ローン不要

運営はお任せ

② 分かりやすく

動画で紹介

月次レポート

豊富な情報

③ 安心・共感

実績No.1 ※

当社も一緒に出資

ESG不動産

※ (株)日本マーケティングリサーチ機構による「不動産特定共同事業許認可におけるクラウドファンディングサービス運用資産残高および累計調達額調査」

2019年6月期、2020年6月期、2021年6月期

(①手軽に) 全てネットで投資が完結

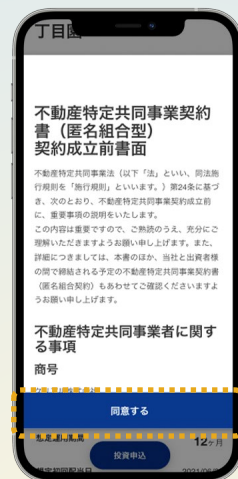
クラウドファンディング技術を使用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

①ファンドを選ぶ

②投資申込をクリック

③契約成立書面に同意

④金額を入力して完了



※当該ファンドは過去の募集案件であり、現在募集は完了しています。

1棟レジデンス、ホテル、保育園といった様々な不動産へ投資可能

投資金額

1万円～

利回り

3%～8%※1

運用期間

4か月～2年※2

※1 サービスローンチから2022年3月末までの各ファンド想定配当利回り

※2 サービスローンチから2022年3月末までの各ファンド想定運用期間

(①手軽に) 1万円からネットで完結。運用・売却までプロにお任せ

投資後の物件の管理から運用、最適のExit（売却）まで不動産投資運用の全プロセスをプロにお任せ

通常の不動産投資の流れ

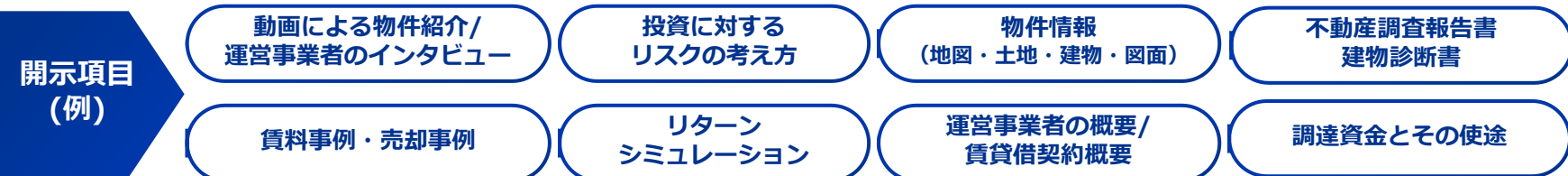


creal



(②分かりやすく) CREAL投資商品案内ページ

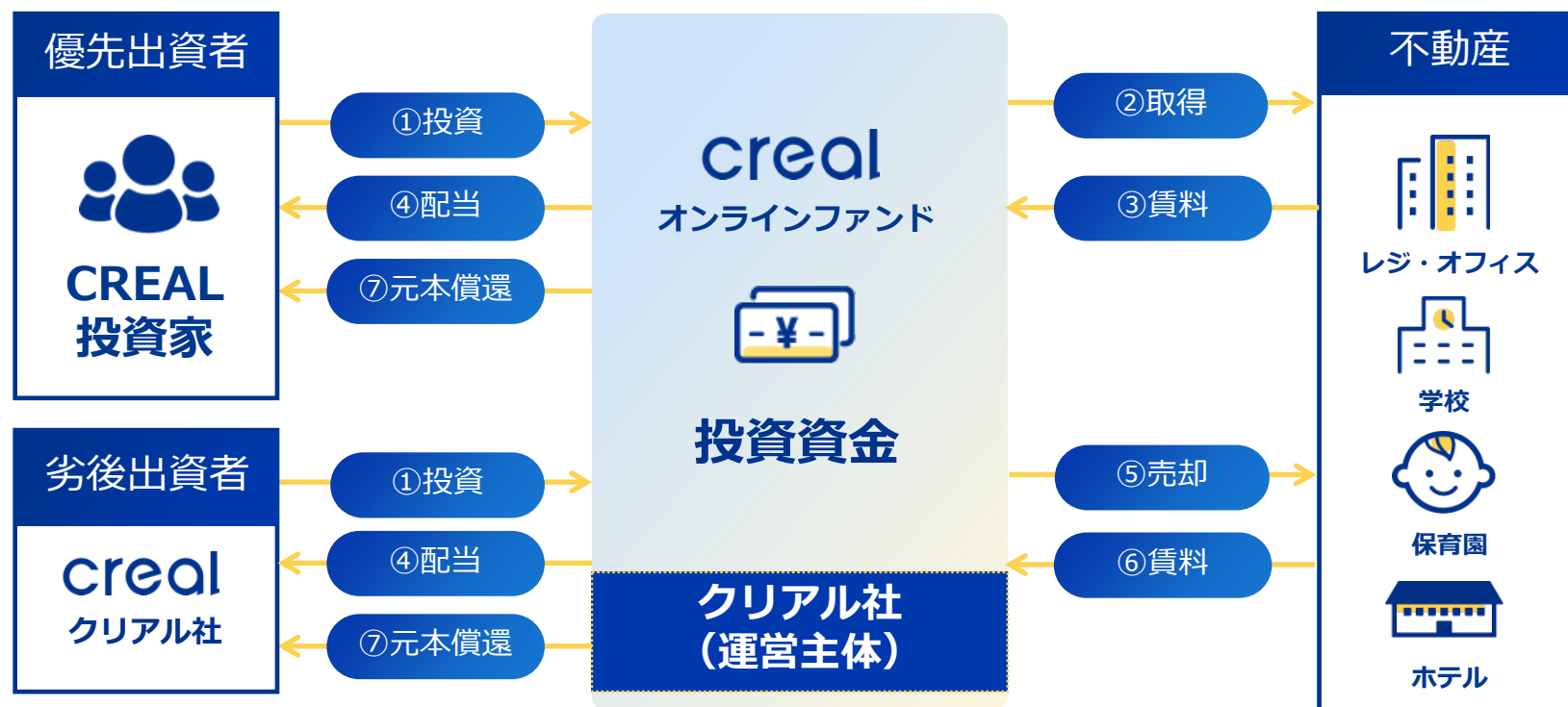
ITの活用により動画インタビューから不動産鑑定会社による第三者評価に至るまで、多岐にわたる情報開示を実現。不動産投資において課題となっていた「情報の非対称性」(*)を解消



※不動産会社である売主と一般個人である買主の間で保有する情報に格差があり、買主にとって不利な条件で不動産投資をせざる得ない状況のことを指します

(③安心・共感) 当社も一緒に投資

投資家を保護するため、出資持分を優先部分と劣後部分に分け、優先部分を保有するCREAL投資家に優先的に配当等を受け取る仕組みを構築。想定どおりに収益が生じなかった場合のリスクを劣後部分を有する当社が負担(劣後出資額を上限とする)することにより、優先部分への配当等の確実性を高める仕組み



(③安心・共感) ESG不動産への投資の機会を創出

機関投資家では規模の問題や投資対象としてトラックレコードが少ないという問題から投資が進んでいなかったESG不動産への投資の促進を図り、経済的リターンと社会的リターンの両立を目指す

CREALの
ESG不動産への
投資実績

34%
※

教育分野



SOLA沖縄学園



さくさくみらい駒込

地域創生分野



ちくらつなぐホテル

既存建築物の有効活用



Q Stay and lounge上野

※ サービスローンチから2022年3月末におけるCREALにて投資した全不動産の投資金額のうちESG不動産が占める金額の割合

他金融商品との比較

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投資商品にはない工夫がされた商品

	creal	株式投資	REIT
投資の手軽さ	1万円から投資可能	最低投資単位は銘柄により異なり、最低でも数十万円かかることが多い	
安定性	損失は当社から負担 元本割れに対するクッションを提供	日々の価格変動があり、さらにマクロ環境や、不祥事に代表される特定の報道等により大きく変動する	
詳細かつ分かりやすく	個別物件毎に詳細にわかりやすく開示	各種開示書類が詳細に整備されているが、投資初心者にとっては解読が困難	

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

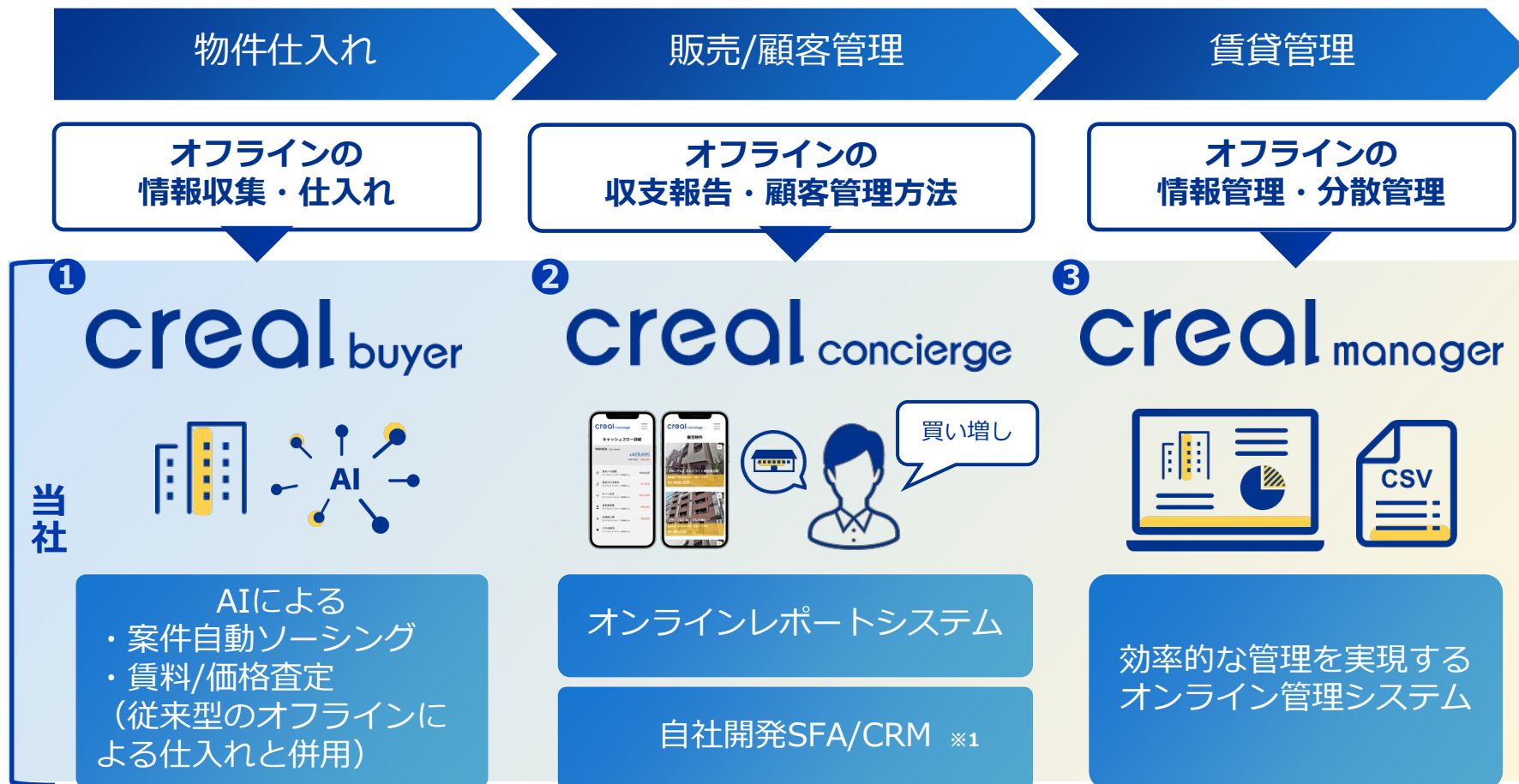
5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

CREAL Partnersが推進するDXと競争優位性

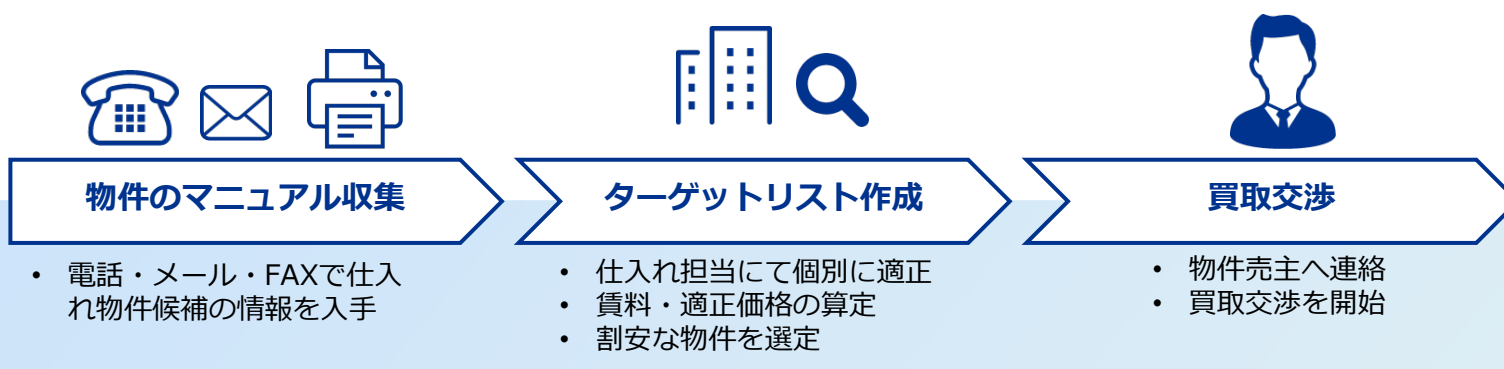
全てのバリューチェーンにおいてDX化を推進し、高い効率性を実現。①物件仕入れ、②販売/顧客管理、③賃貸管理、それぞれのフェーズでシステムを自社開発し競争優位性を発揮している



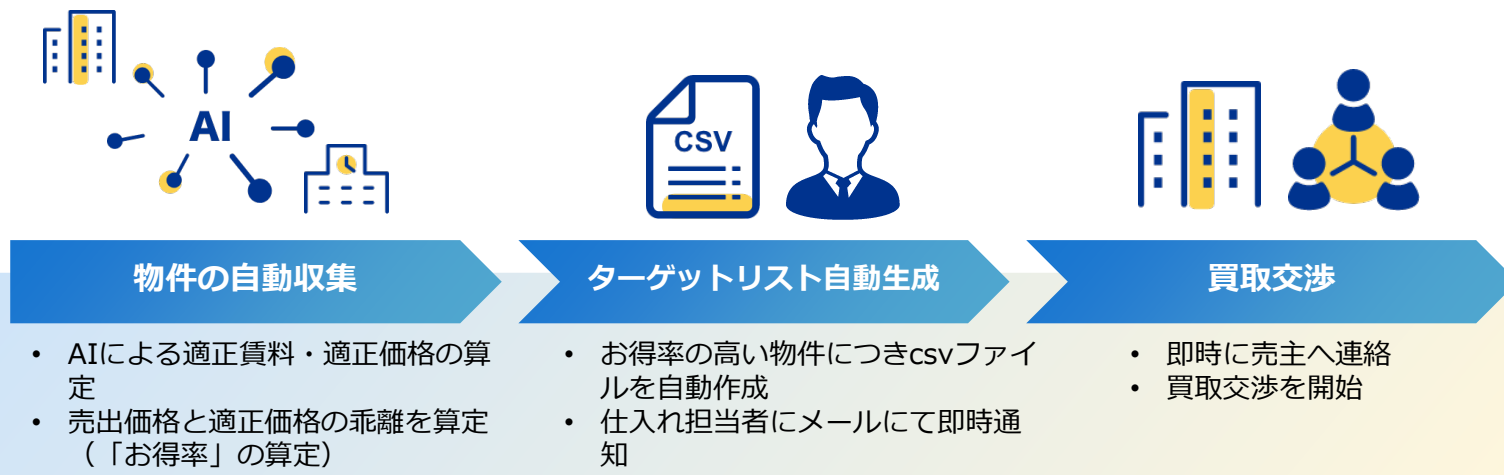
物件仕入れにおける質と量の向上

CREAL buyerにより物件情報をWebから自動取得、AIにより算出された予測価格と販売価格の乖離を測定し「お得率」を自動算定。良質な物件を仕入れ担当者に自動的に推薦することで仕入れプロセスの質と量を向上。従来型のオフラインによる仕入れ業務と併用する形でCREAL buyerを積極活用中

従来の
典型例



当社



販売/顧客管理における効率的な業務推進

creal concierge

②販売/顧客管理における強み

CREAL conciergeはこれまで書面や対面のやりとりに大きく依存していた不動産投資運用のプロセスのDXを推進。不動産オーナーは、物件の賃貸状況や収支状況がオンラインでいつでも手軽に確認可能。また、最新の販売中の不動産をオーナーへタイムリーに共有することにより買い増しを促進

従来の
典型例



個別連絡

- 電話・メール・FAXで物件管理状況、賃貸状況、収支状況、また販売中の不動産についても個別に連絡



情報の分散管理

- 不動産オーナーは物件情報を分散管理
- 売出中の不動産情報についても別途問い合わせ



個別買い増し提案

- 買い増しの相談につき個別提案

当社



一括連絡

- CREAL conciergeを通じ、賃貸状況、収支状況、販売中の不動産について一括連絡



情報の一括管理

- 物件の契約書、収支状況を一元管理
- 販売中の不動産についての買い増しもアプリを通じて連絡



オーナーからの問合せ
買い増し促進

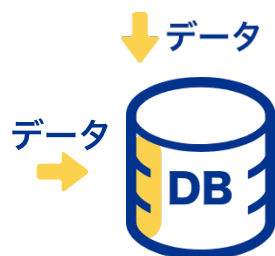
- CREAL conciergeを通じ買い増しを促進

賃貸管理の効率的な業務推進

creal manager

③ 賃貸管理における強み

物件の賃貸管理を一元化するCREAL managerにより、書面やエクセルなどで分散管理していた情報が一元化され、契約管理および入出金管理を効率的に管理が可能。オーナー向け明細の作成や希望者への郵送も自動化され高い作業効率を実現



賃貸情報の一元管理

賃貸管理物件に関する
すべての情報を一元管理



効率的な物件管理

効率的な物件管理が実現



管理コスト削減

オーナー向け明細の作成
および郵送についても自動化を実現

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

機関投資家・富裕層向けサービス CREAL Pro

CREAL Proは、機関投資家や超富裕層向けの不動産投資運用サービス。大規模物件を対象にプロのネットワークによるソーシング・エグジットの機会をとらえ、不動産ファンド組成・運営による安定したフィービジネス事業を展開



CREAL Proの運営するファンド

CREAL Proは、レジデンス、ホテル、ヘルスケア、保育園等を中心にファンド組成・運用を展開

宅地建物取引業による不動産の売買の仲介業務、第二種金融商品取引業による不動産信託受益権の売買の媒介および投資助言・代理業による不動産ファンドのアセットマネジメントサービス等の各種業務を運営

不動産特定共同事業法による現物不動産の取引・運用業務についても今後展開予定

creal pro

運営するファンド



レジデンス・ホテル・ヘルスケア・保育園 等

宅地建物取引業

第二種金融取引業

金融商品取引法第29条に基づく登録

不動産特定共同事業法（今後展開予定）

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

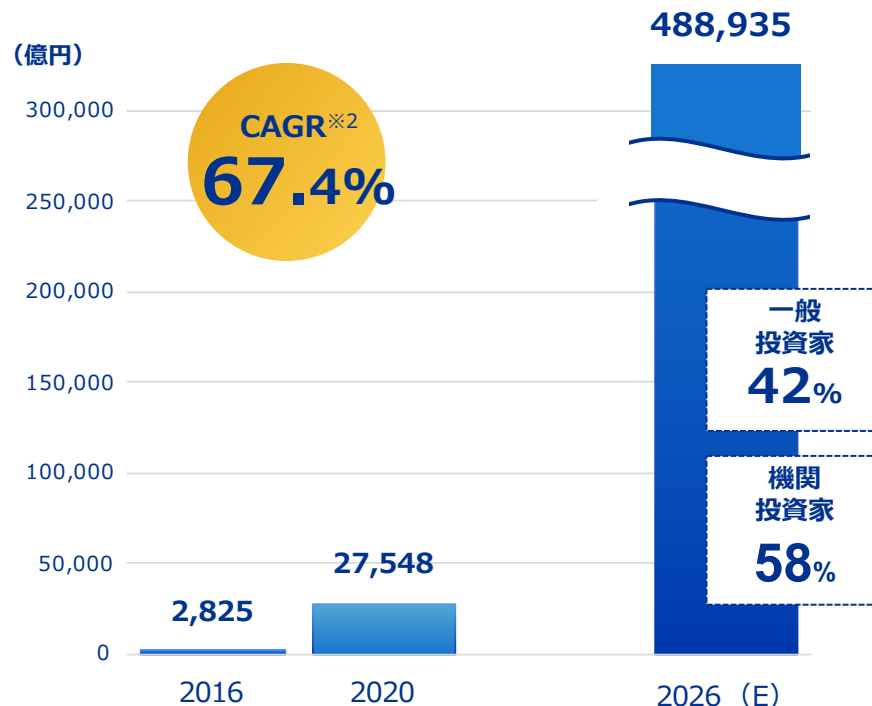
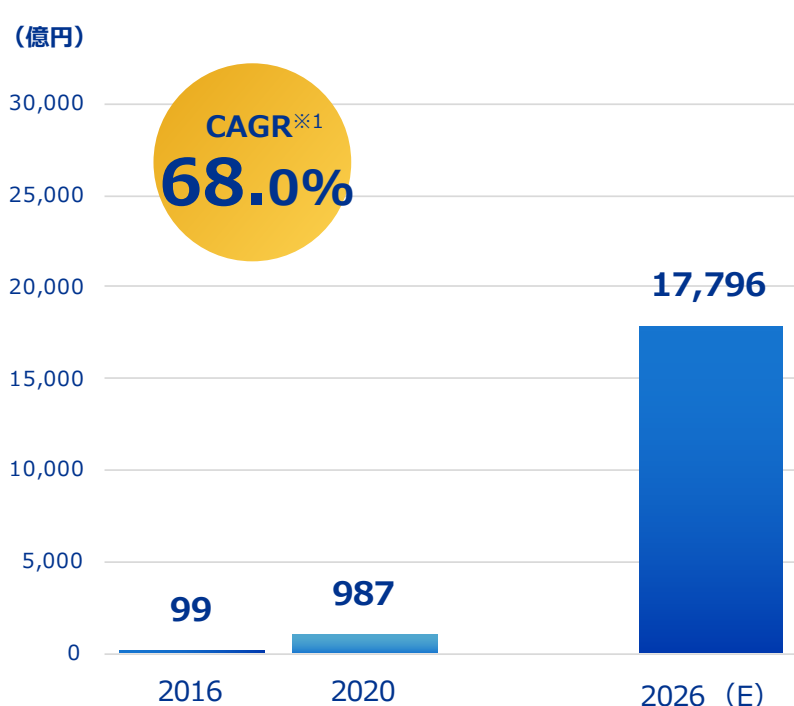
5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

オンライン不動産投資の進展 不動産クラウドファンディング市場の成長

クラウドファンディング技術を活用することにより多くの個人がインターネットで小額から不動産に投資が可能となり、世界的にオンライン不動産投資マーケットの拡大が予想されている



※1 2016年から2026年までの日本のオンライン不動産投資残高の年率成長予測
 ※2 2016年から2026年までのグローバルのオンライン不動産投資残高の年率成長予測

出典：Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016 – 2026, Facts & Factors USD/JPY129.9 (日本銀行金融市場局発表 2022年4月28日中心相場) で換算

高い成長ポテンシャルを有するオンライン不動産投資市場

オンライン不動産投資市場
(貸付型含む) 987億円 ※2

当社GMV ※3
71.2億円

オンライン
不動産投資市場
(貸付型含む)
1.8兆円 ※2

不動産証券化市場
年間約4.1兆円 ※1

市場規模

市場予測 (2026年予測)

潜在市場規模

※1 令和元年度不動産証券化実態調査, 国土交通省

※2 Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016 - 2026, Facts & Factors, USD/JPY129.9(日本銀行金融市場局発表
2022年4月28日中心相場) で換算

※3 2021年度当社GMV

不動産クラウドファンディング市場No.1の実績

不動産クラウドファンディング
運用資産残高

3年連続 **No.1** ※1

不動産クラウドファンディング
累計調達額

No.1 ※1 | **152** 億円突破 ※2
CREAL累計調達額

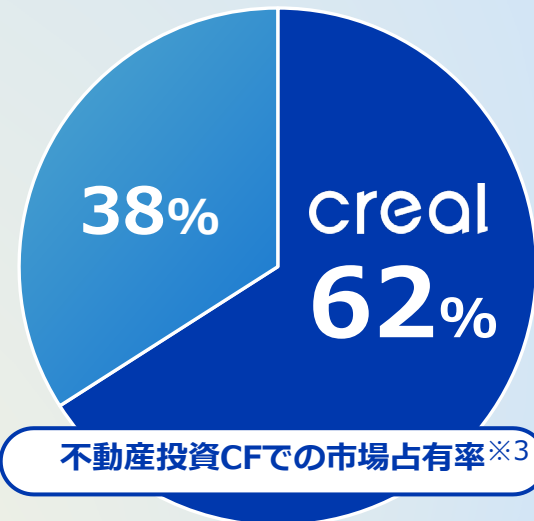
運用実績

56 ファンド組成 ※2

40ファンドの物件は償還済み

償還実績

元本割れ **0** 件 ※2



不動産投資CFでの市場占有率 ※3

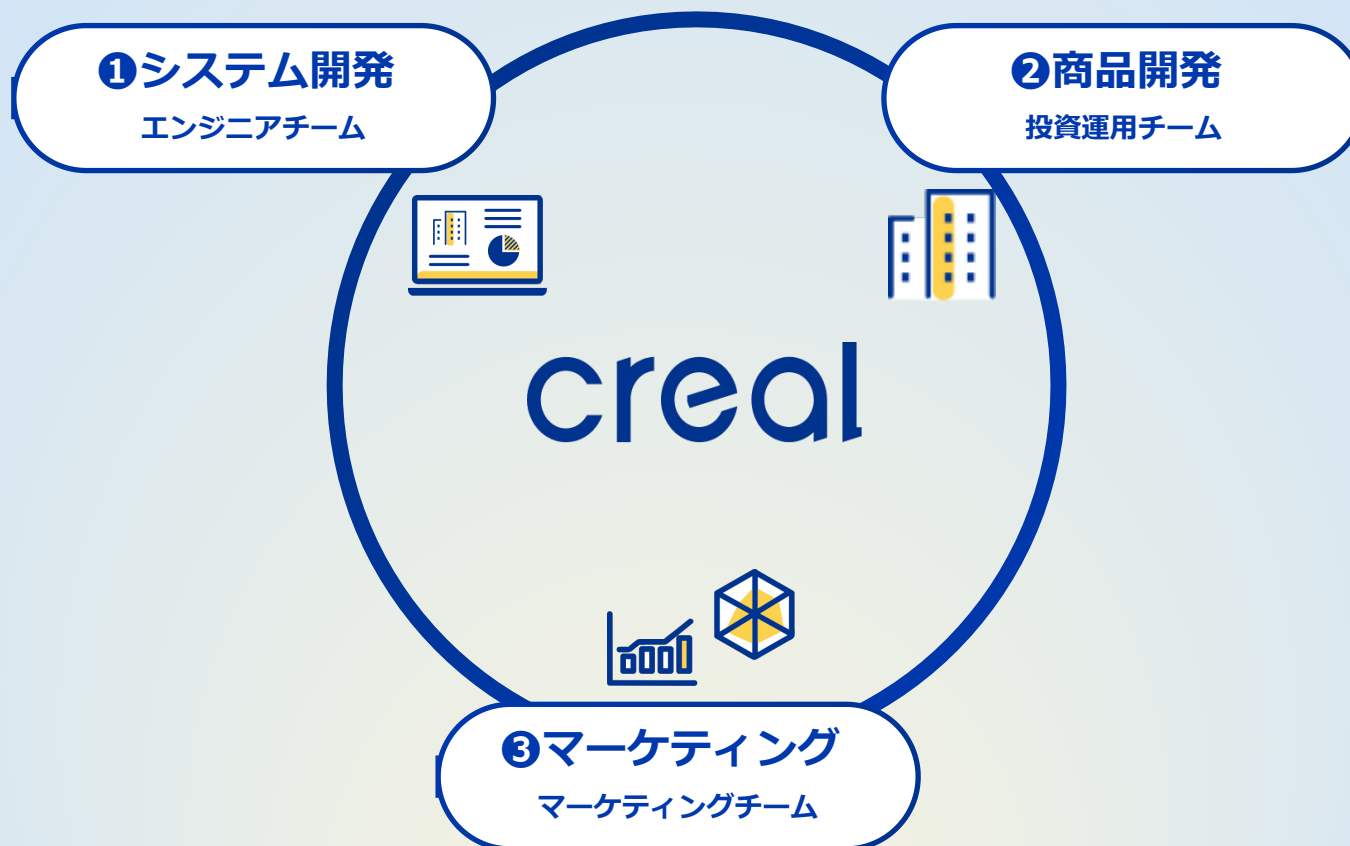
※1 (株)日本マーケティングリサーチ機構による「不動産特定共同事業許認可におけるクラウドファンディングサービス運用資産残高および累計調達額調査」2019年6月期、2020年6月期、2021年6月期

※2 2022年3月末日時点

※3 2020年1月～12月の投資金額におけるCREALの市場占有率
一般財団法人日本クラウドファンディング協会『クラウドファンディング市場調査報告書』より当社作成

当社の競争優位性の構成要素

不動産特定共同事業法(不特法)の電子取引業務の免許取得のみならず、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連携が必要



社内エンジニア・デザイナーによる高い技術基盤と洗練されたUI/UX(※)

creal

①システム開発優位性



【GOOD DESIGN AWARD】

グッドデザイン賞は、公益財団法人日本デザイン振興会の主催で、毎年デザインが優れた物事に贈られる賞であり、日本で唯一の総合的デザイン評価・推奨の仕組み



【Ruby biz】

ビジネスの領域においてプログラム言語 Ruby の特徴を活かして、新たなサービスを創造し世界へ発信している企業を対象としたグランプリ



※「UI/UX」のUIとは、User Interface（ユーザー インターフェース）の略で、インターネットサービスとユーザーの接点のこと。UXはUser Experience（ユーザー エクスペリエンス）の略で、ユーザーがサービスを通じて得る体験のこと。

当社の有する投資運用プロフェッショナルの ノウハウにより様々なアセットタイプの商品化を実現

不動産特定共同事業法クラウド ファンディングサービス ※

保育園

学校

ホテル

オフィス

一棟レジ

1Rレジ

creal

✓

✓

✓

✓

✓

✓

A社

✓

B社

✓

C社

✓

✓

✓

✓

D社

✓

✓

※ (株)日本マーケティングリサーチ機構調べ「2021年6月期不動産特定共同事業許認可におけるクラウドファンディングサービス運用資産残高および累計調達額調査」より累計調達額での上位順に抜粋

提携パートナーによる成長の後押し

creal

③マーケティング優位性

投資未経験層へのアプローチを可能とするタイアップ、キャンペーンおよびアライアンス

タイアップ/キャンペーン

CREALへの投資でキャッシュバック
 (株式会社SBI証券/株式会社マネーフォワード/株式会社SBJ銀行)



アライアンス

CREALへの投資でポイントやマイルが貯まる
 (日本航空株式会社/株式会社Tポイント・ジャパン/小田急電鉄株式会社)



首都圏の中古マンション流通市場

自社開発DXにより、仕入れ・販売・顧客管理・賃貸管理の全てを効率化。TAM (※1)は巨大であり、大きな成長余地が存在

ポテンシャル市場



creal concierge



creal manager

当社市場シェア
0.3% ※3

首都圏中古区分マンション
マーケットボリューム

年間約 **1.5兆円**※2



- ※1 「Total Addressable Market」の略で、市場で獲得できる最大の市場規模のこと、すなわちサービスおよび商品の需要の合計のこと
- ※2 公益財団法人不動産流通推進センター「2022 不動産業統計集 (2022年5月9日改訂)」、首都圏中古マンション成約物件平均価格の推移より算出
- ※3 2022年3月期におけるCREAL Partnersの売上高(約46億円)が首都圏中古区分マンションマーケット(約1.5兆円)に占める割合

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

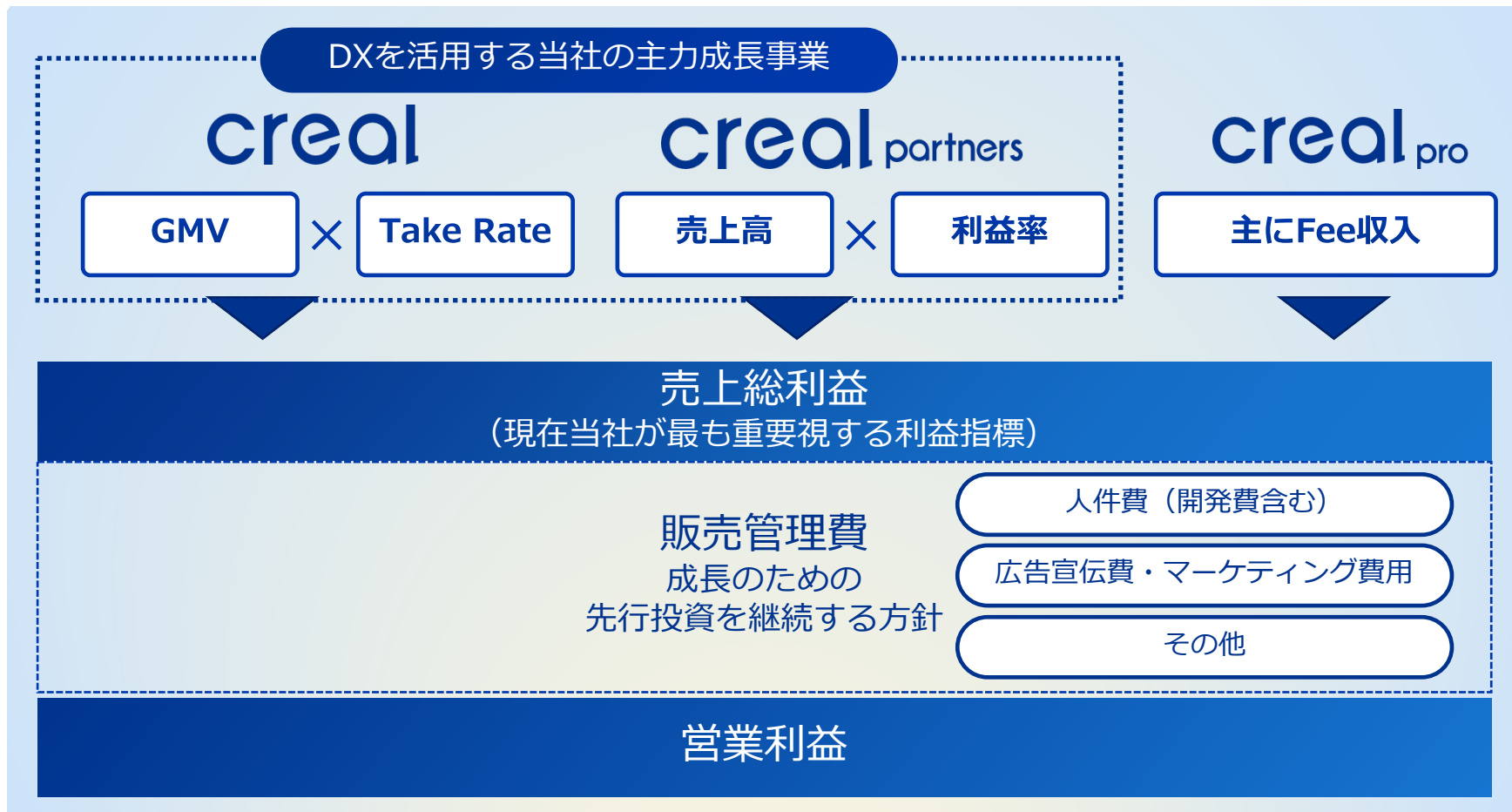
5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

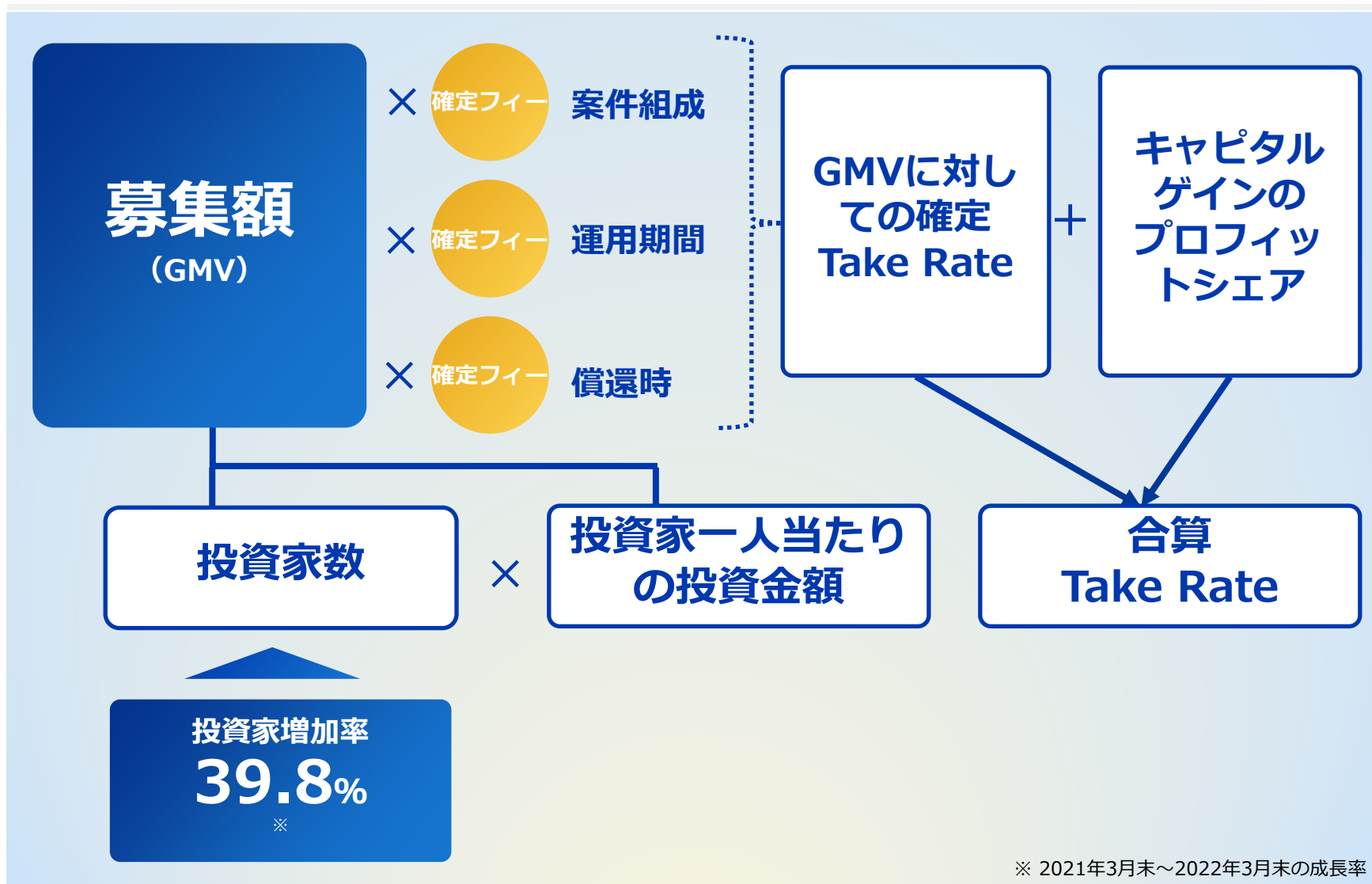
7 Appendix

当社の利益構造

事業を展開する市場ポテンシャルは大きいいため、営業利益や最終利益の拡大よりも、当面は先行投資にプライオリティーを置く。事業拡大の指標として売上総利益を重視した経営を行う方針



収益モデルと重要視する事業KPI

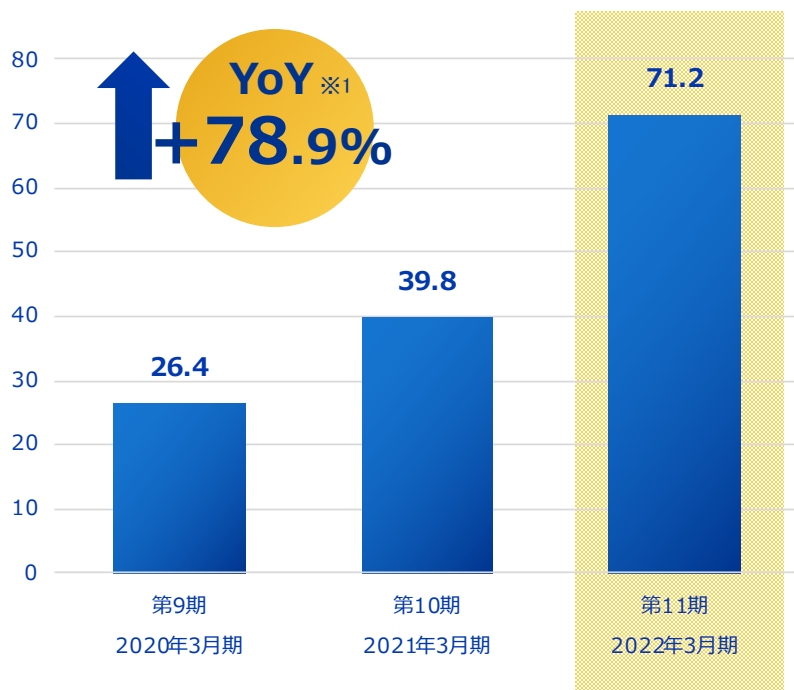


GMVおよび投資家数の順調な成長

世界的なマーケットの伸長および「不動産投資クラウドファンディング市場」を自ら作り上げてきたブランディング効果もあり、GMV・投資家数ともに順調に推移

(単位：億円)

GMV推移



※1 2021年3月末～2022年3月末の成長率

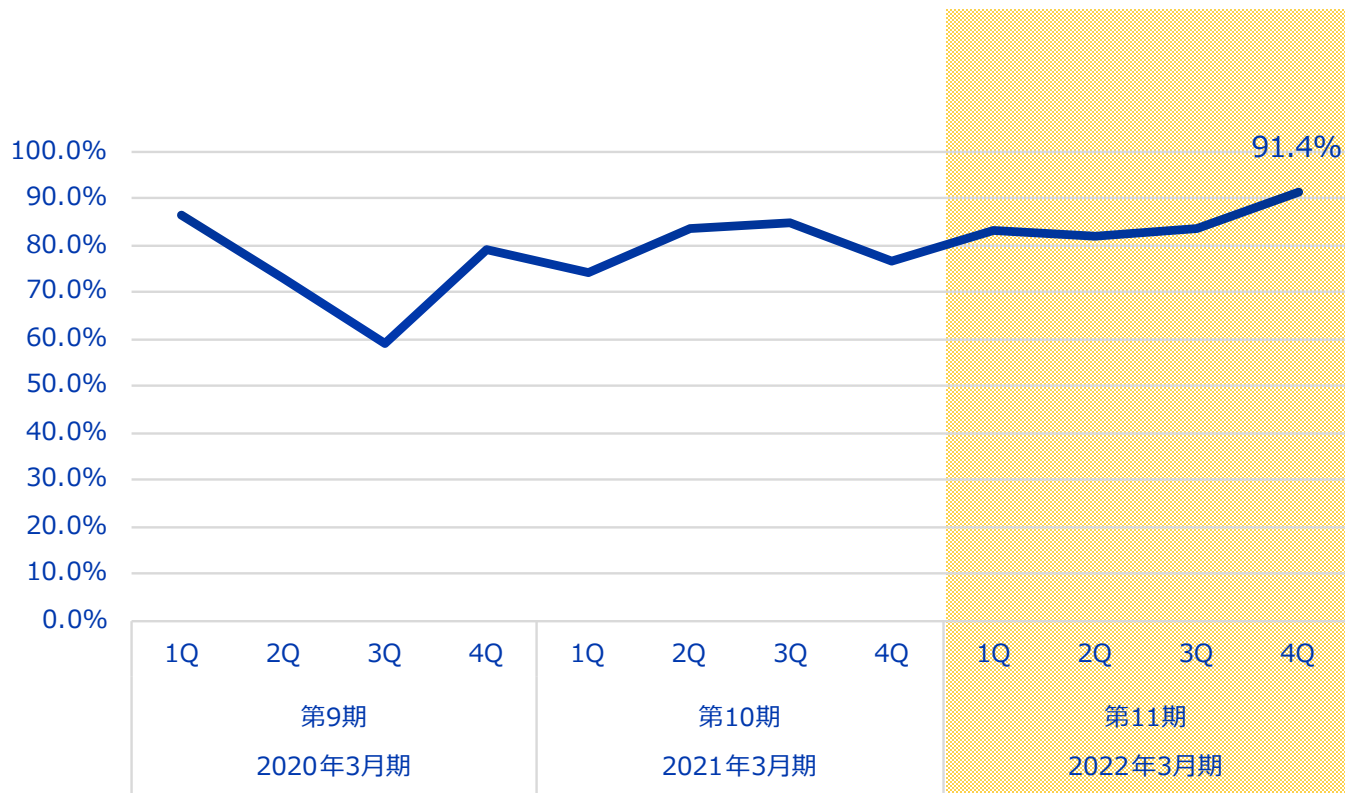
累計投資家推移



※2 2021年3月末～2022年3月末の成長率

高いリピート投資率による収益の安定性

投資家のリピート投資率(※)は高い水準を保っており、ファンド運営が終了した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の投資を継続的に行うロイヤルティの高いユーザー層を獲得



※ 該当四半期において過去1年間において投資実績がある登録会員の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

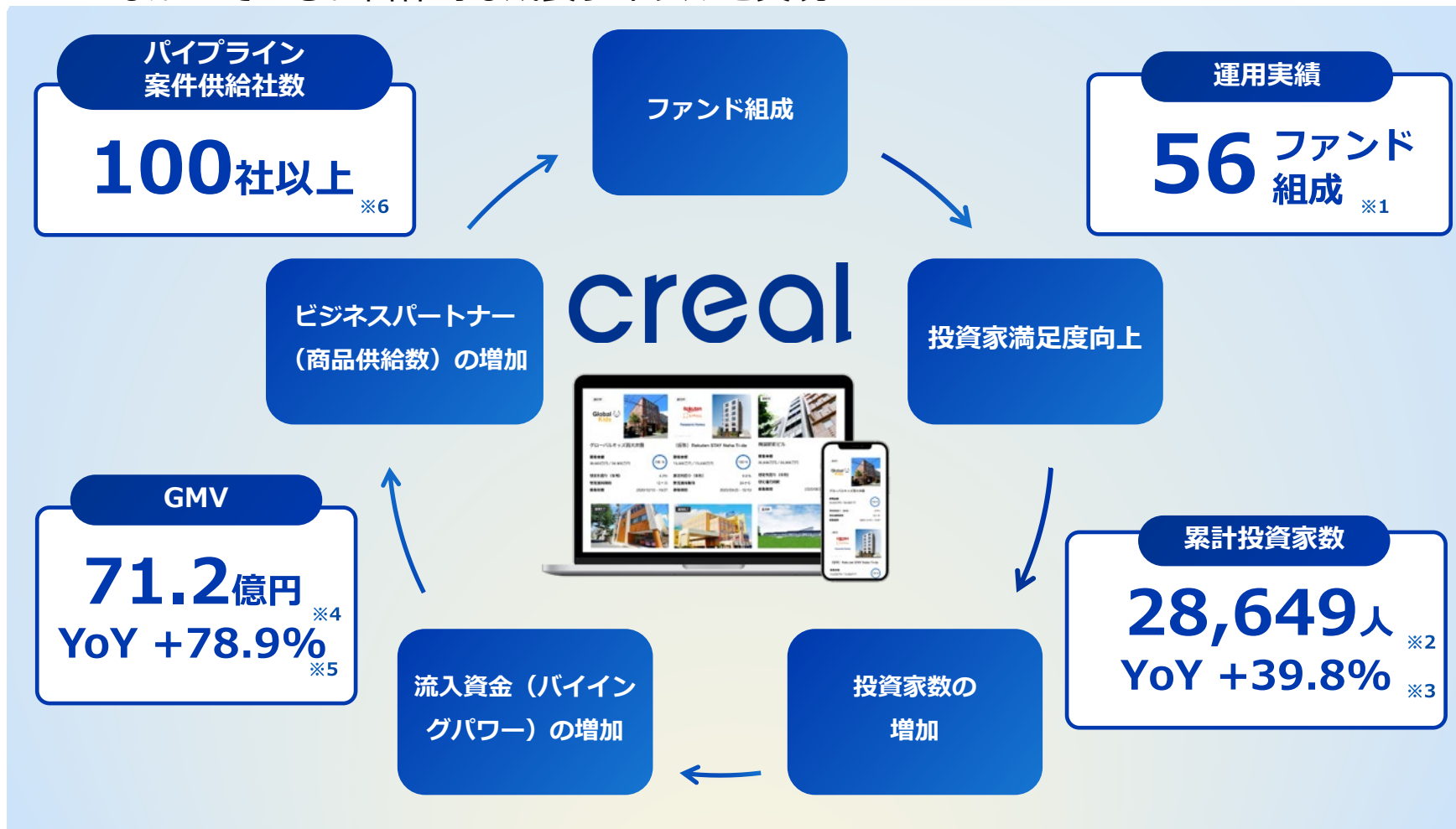
5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

CREALの自立的成長モデル

業界No.1の実績を背景に多くの不動産投資案件が持ち込まれ、さらなる投資家数の増加につながっている。自律的な成長サイクルを実現



※1 2022年3月末日時点

※2 2022年3月末日時点におけるCREALに口座を開設した人数

※3 2021年3月末～2022年3月末の成長率

※4 2022年3月期

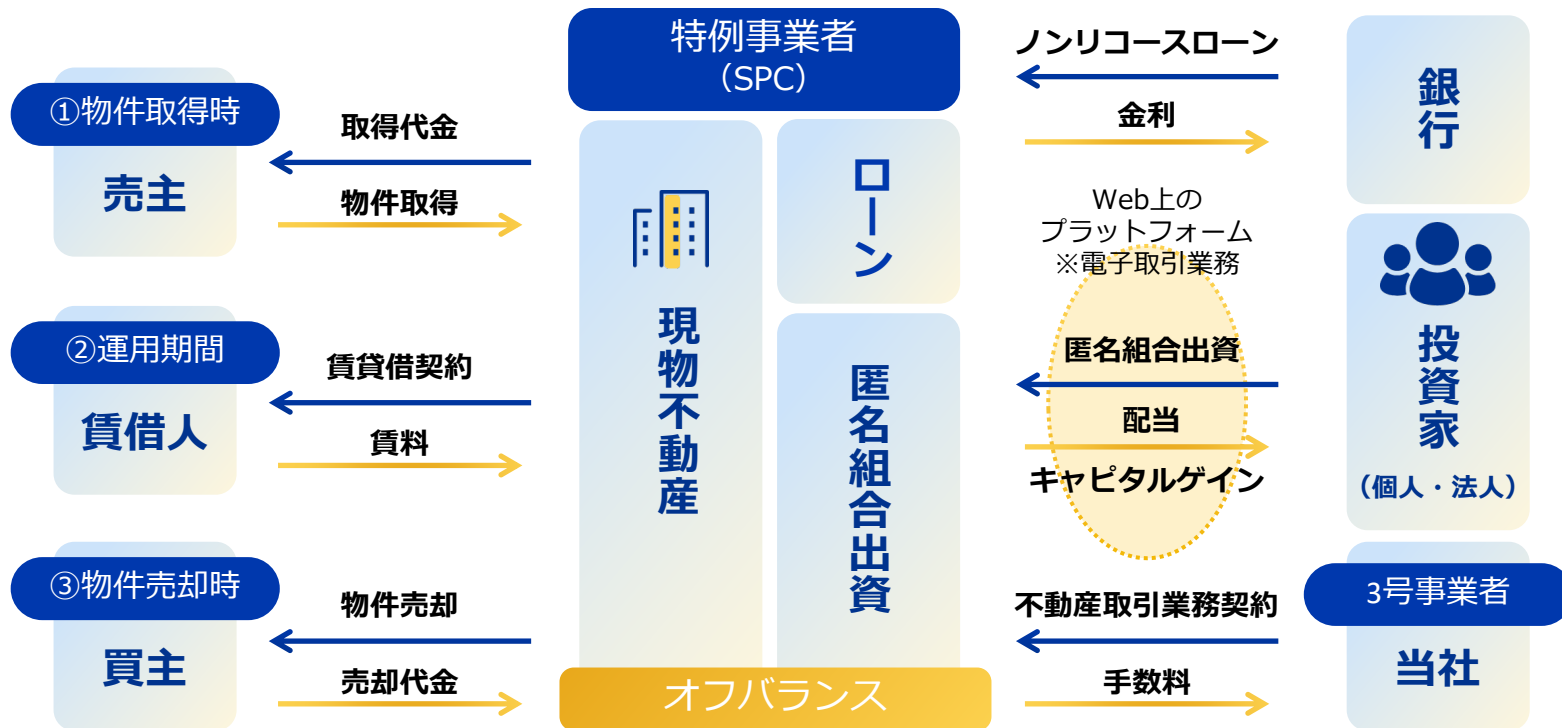
※5 2021年3月期～2022年3月期の成長率

※6 2022年3月末日時点のCREALにおける不動産
投資案件の情報供給社数

今期予定している新規プロダクト開発

不動産特定共同事業3号・4号免許の活用により、SPCを活用したクラウドファンディングをスタート予定（現在免許申請中）。①物件のオフバランス、②金融機関・機関投資家のCREALプラットフォーム参画、により当社のバランスシート軽量化とともにCREALにおける大型物件の取り込みが可能となる。投資家利回りの向上、さらには当社収益の向上も期待できるスキーム。なお免許取得の際には、金融庁長官・国土交通大臣の許可が必要

新たなビジネススキーム



マーケティング・IT投資への成長投資を継続

今後も、積極的なIT開発やマーケティングを実施することにより、中期展望として300億円までCREALのGMVをスケールさせる。CREALを資産運用の代表的なサービスとしての地位確立を目指す



成長戦略 – CREAL Partners DXプラットフォームの継続的な進化による成長

DXプラットフォームの継続的な進化

creal_{buyer}

AIソーシング機能

creal_{concierge}

クロスセル推進

creal_{manager}

管理業務のDX化

組織の拡大

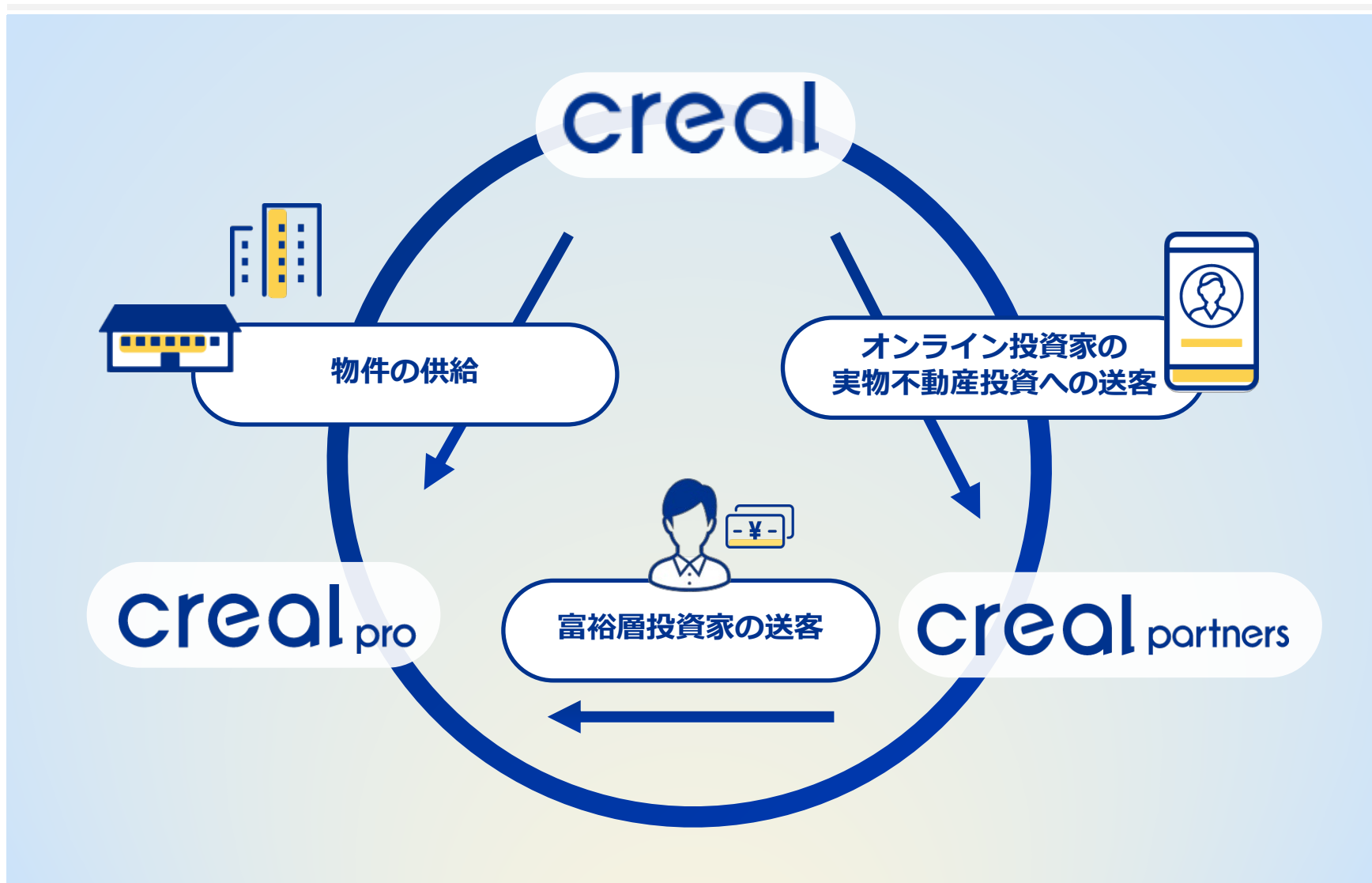
商品ラインナップ
の拡充

不動産投資家への
高い認知度



CREALとCREAL Partnersの両商品ラインナップで、
不動産投資の個人投資家市場における圧倒的なポジション構築を目指す

成長戦略 各サービス間の売上面におけるシナジー



目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

当社として認識する主要なリスク要因と対応策①

項目	内容	顕在化可能性/ 業績へのインパクト/ 発生可能性時期	対応策
不動産市場の動向について	当社グループが属する不動産業界は、景気動向、金利動向及び地価の変動等の不動産市場の動向に影響され、当社グループにおいてもこれらの経済情勢の変化により、各事業の業績に影響を受けます。将来不動産価格が下落した場合には、たな卸資産の評価損が発生する可能性があります。また、不動産の価格が高騰し、これに伴い購入金額が上昇した場合には、物件の仕入が困難となる可能性があり、また、販売の際にはその収益性が低下し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/ 中/ 特定時期なし	当社では、社内の投資方針としてアセットアロケーションの基準を設け、特定の資産クラスに過度に集中し過ぎないように分散を図っております。また、当社に持ち込まれる多くの案件数やAIを活用した適正な価格査定システムを活かし、1案件ごとの収益性を慎重に検討することにより、リスクの低減を図っています。
クラウドファンディング市場の成長性について	不動産投資クラウドファンディングのマーケットはグローバルで約2.3兆円(2020年)から約42兆円(2026年)へ、日本では約850億円(2020年)から約1.5兆(2026年)へと成長するという予測(※)もされております。今後も当社としては投資リターンを目的とした商品の市場成長を期待していますが、クラウドファンディング市場の成長速度によっては会員獲得のスピード、ひいては当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	低/ 中/ 特定時期なし	グローバルでクラウドファンディング市場が成長している事実を鑑みると発生可能性は高くないと想定してはいますが、成長の幅により業績に影響が発生します。しかし、オンライン投資市場は拡大が見込まれるため、その場合には不動産特定共同事業法以外のオンラインでの不動産投資商品(例えば金商法に基づくファンド等)を検討していきます。
案件仕入について	当社グループは、個人向け及び法人向けに数多くの投資対象から良質と思われる案件の仕入れを行なっていますが、それらは仲介会社、不動産オペレーター企業(ホテル・介護施設・病院・保育園等の運営会社)、不動産オーナー等多岐に分散しています。案件仕入は特定の会社に集中せず常に広いネットワークの中から行っていますが、当社グループが良質と判断できる案件の仕入れを計画通りに行うことができない場合、売上や各種フィー収入の減少を通じて、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/ 中/ 特定時期なし	当社の収益モデルの特徴として課金ポイントが多いことが特徴ですが、現状売買時に多く収益が発生するモデルになっています。今後は、売買時のみならず、投資運用期間中の収益性を高める商品の組成を現在準備中であります。かかる商品がローンチできる際には早急にアナウンスメントをする予定です。

※ 出典：Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016 - 2026, Facts and Factorsより。USD/JPY111.91(日本銀行金融市場局発表 2021年9月30日中心相場)で換算。

当社として認識する主要なリスク要因と対応策②

項目	内容	顕在化可能性/ 業績へのインパクト/ 発生可能性時期	対応策
個人情報の管理 について	当社グループの事業活動において、顧客・取引先・クラウドファンディングの会員の機密情報や個人情報を取得・保有しています。当社グループでは、これらの情報が流出するのを防止するために、情報管理規程を定め、個人情報の保護に関する法律、関係諸法令及び監督当局のガイドライン等を遵守し、社内規程の制定及び管理体制の確立を図るとともに、個人情報管理責任者を選任して、上記関係規範に従業員に周知・徹底しています。個人情報の取り扱いについては、今後も、細心の注意を払ってまいります。不測の事態によって当社グループが保有する個人情報が外部流出した場合、賠償責任を課せられるリスクや当社グループに対する信用が毀損するリスク等があり、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低/ 大/ 特定時期なし	個人情報の管理については、その取扱いについて社内規程を定め、定期的な研修を行い従業員への周知・啓蒙を徹底することで、規程通りの運用が図られるよう努めております。また、クリアル社ではクラウドファンディングでの個人情報の取り扱いにつきISMS認証を取得済みであり、子会社クリアルパートナーズ社においても、現在Pマーク認証の取得の申請手続中となります。個人情報へのアクセスについては「本当に知る必要がある人員」にのみ制限し、限られた従業員が必要最小限の情報にのみアクセスできる環境を整えております。
システムリスク について	当社の不動産ファンドオンラインマーケットは、外部のサーバーや通信ネットワークシステムを利用し、事業を運営しています。従いまして、サーバーのシステムダウンや外部からの不正アクセス、サイバー攻撃等により、当社の不動産ファンドオンラインマーケットサイトに何かしらの問題が発生した場合には、不動産ファンドオンラインマーケットサイトの運営に支障を来し、当社グループに対する信用の毀損を通じて、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	低/ 大/ 特定時期なし	サイバー攻撃に関しては、WAFによる基本的な対策はもちろん、監査ログを利用した疑わしい活動の自動検出も行なっております。また、定期的に外部の脆弱性試験を実施しており万全の体制を期しています。サーバー及び通信障害の手当てとしては、データバックアップや負荷分散をグローバルレベルで構成しているため、特定の地域における通信障害や、自然災害に対しては有事の際においても問題ない状況を整えております。

- その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 経営指標

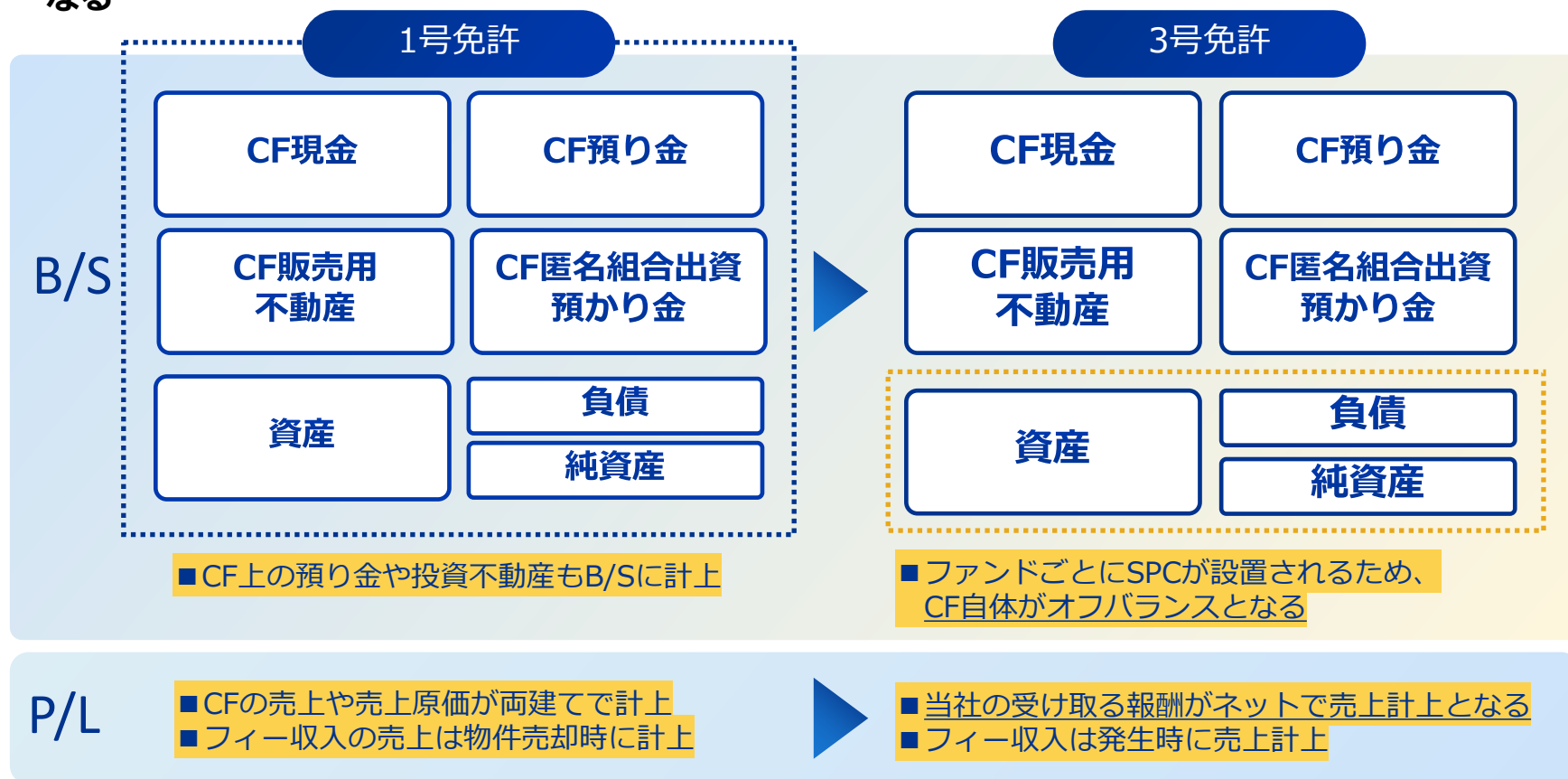
5 成長戦略

6 認識する主要なリスク要因と対応策

7 Appendix

ご参考：3号免許取得に伴うオフバランス処理について

現在、当社の不動産投資クラウドファンディング（CF）は、不動産特定共同事業法の電子免許1号という許認可のもとおこなっているが、現在取得準備中の3号のもとに募集されるCFは会計処理が異なる



なお、3号免許取得後においても、SPC設置のためにはコストや時間を要するため、3号免許取得後に全案件を3号免許のCFとはしない方針

※ 上記B/Sの図は理解のために簡略化しており、会計処理上の仔細な点を厳密に示しているものではありません。

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
- なお、本資料は今後年に1回更新を行うものとし、毎年5月に開示を行う予定です。