

クリアル株式会社

2023年3月期第1四半期 決算説明資料

2022年8月

目次

1 会社概要／事業概要

2 第1四半期 決算報告

3 第1四半期 重点施策

4 成長戦略

5 Appendix

目次

1 会社概要／事業概要

2 第1四半期 決算報告

3 第1四半期 重点施策

4 成長戦略

5 Appendix

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}
174億円^{※6}

GMV成長率
29%^{※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6月末～2022年6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6月末までのCREALにおける総調達額累計

※7 2023年3月期の1Qを最終四半期とする直近一年間と2022年3月期の1Qを最終四半期とする直近一年間の比較による成長率

不動産投資が持つ資産運用としての重要な位置づけ

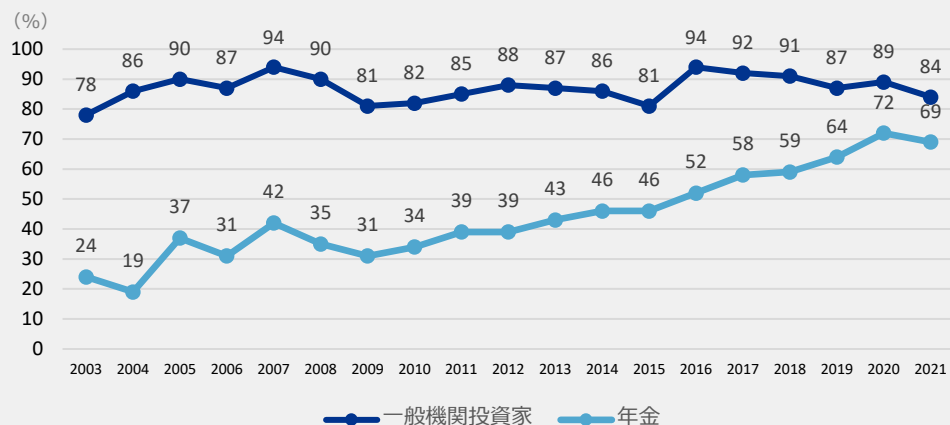
特徴

- 株式等の上場金融商品と比べ
価値が相対的に安定
- 金融市場の影響を受けにくい
- 安定性の高いリターン
- プロの投資家の需要が多い

▶ 個人投資家への拡大余地がある

※1 不動産証券化協会「機関投資家の不動産投資に関するアンケート調査」をもとに当社作成。年金基金（原則、総資産額140億円以上）54社、生保・損保・信託銀行・銀行等の機関投資家57社、計111社を分母とする比率

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 ※1



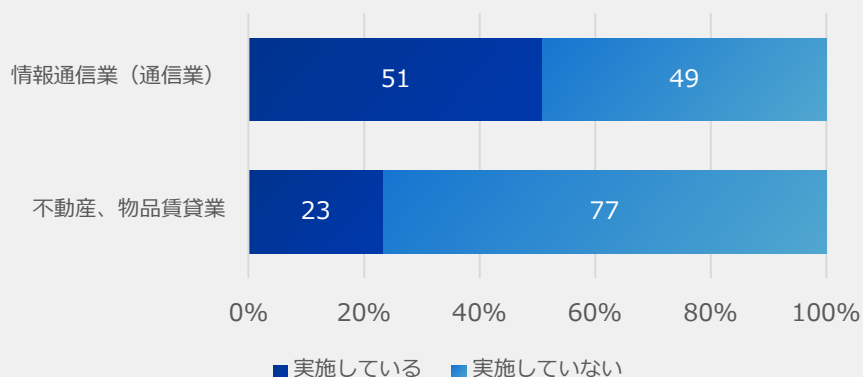
課題

- 参加者が一部の富裕層や機関投資家に限定
- アナログな管理手法
- マンパワーに頼らざるを得ない

▶ 経営効率化の余地が大きい

※2 (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

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) ※2



**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

不動産投資を変え

社会を変える

資産運用プロセスのDX化

不動産投資の民主化

ソーシング
(不動産の仕入れ)

運営・賃貸管理
レポート

エグジット
(不動産の売却)

投資家

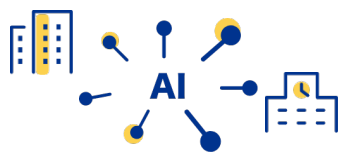
担当者の個人的
ネットワーク

マニュアルな運用

担当者の個人的
ネットワーク

機関投資家と
個人富裕層

AIの活用



AIを活用した24時間
体制のソーシングと適
正評価

オンライン



スピーディーで低コス
トなオンラインの収支
報告及び管理報告

N対Nのマッチング



Web/アプリを活用し
たN対Nのマッチング

個人投資家を含むす
べての投資家



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

典型的な
不動産投資プロセス

当社の
プラットフォーム

経営陣紹介



代表取締役社長 横田大造

宅地建物取引士 / 不動産証券化協会認定マスター / 医療経営士

2000年、アクセンチュア株式会社入社。2005年、オリックス株式会社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株式会社にて、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、株式会社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・パートナーズ株式会社を創業、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、一円一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。2020年、国土交通省主宰「不動産特定共同事業(FTK)の多様な活用手法検討会」委員就任。2022年、一般社団法人不動産テック協会の理事就任。早稲田大学政治経済学部卒。



取締役副社長 金子好宏

公認会計士

2000年、中央青山監査法人（現あらた監査法人）に入所し、金融機関を中心とした監査業務、内部統制構築業務に従事。2005年、PwCアドバイザリー合同会社に異動後、10年に渡りM&A、事業再生関連業務を中心とした各種コンサルティング業務に携わる。2016年、クリアル株式会社に参画し、取締役に就任。コーポレート部門全般を管掌。慶應義塾大学商学部卒。



取締役 CTO 太田智彬

2011年、株式会社アイ・エム・ジェイ（現アクセンチュア株式会社）に入社し、リードエンジニアとして大規模サイトの構築や、Webアプリケーションの開発を牽引。2015年、株式会社リクルートテクノロジーズ（現株式会社リクルート）に入社後、数々のサービスでフロントエンドのチームリードを担当。BPRの推進およびオフショア開発にも携わる。2018年よりクリアル株式会社に参画。

著書：Ruby on Rails 5の上手な使い方 / エンジニアのためのGitの教科書 / ブレイクスルーJavaScript / 現場で役立つCSS3デザインパーツライブラリほか。



取締役 山中雄介

宅地建物取引士 / 不動産証券化協会認定マスター / 公認不動産コンサルティングマスター / ビル経営管理士
2008年パシフィックマネジメント株式会社（後にパシフィックホールディングス株式会社に社名変更）入社。オフィス・商業施設の複合型REITにおいてアセットマネジメント事業を担当。2010年ジャパン・リート・アドバイザーズ入社。大手総合型REITにおいてオフィス、レジデンシャル、商業施設、ホテル、物流施設等1,000億円超の物件取得に携わる。2018年クリアル株式会社入社、投資運用部長として、ファンド事業・アセットマネジメント事業を統括。2020年6月、クリアル株式会社取締役就任。青山学院大学法学部卒。



取締役会長 徳山明成

2001年、ゴールドマンサックス証券会社（投資銀行部門）に入社。2005年、カーライル（パイアウトチーム）を経て、2011年、クリアルグループを創業。現在インドにて不動産開発を行うDeveloper Group Pte. Ltd.の投資責任者を務める。慶應義塾大学総合政策学部卒。

経営陣紹介 – 社外取締役



社外取締役 村上未来

公認会計士

2000年、中央青山監査法人（現あらた監査法人）に入所し、監査実務に従事した後、UBS証券投資銀行本部においてM&A及び財務戦略アドバイザー業務に従事。その後、KPMGヘルスケアジャパン株式会社において、病院や介護セクターのプレイヤーを対象としたM&Aアドバイザー、戦略コンサルティング業務に従事。2012年、株式会社ユーザベースに参画しCFOとしてコーポレート部門の創設・基盤づくり、IPOや資金調達、Quartz買収に尽力。2019年スタートアップ企業を中心にアドバイザーを手掛ける株式会社somebuddyを設立。共同代表として複数の会社の成長支援を行う。慶應義塾大学商学部卒。



社外取締役 定形哲

1974年、三菱銀行入行。1980年ペンシルバニア大学（ウォートン）にて経営学修士取得。三菱銀行市場営業次長、市場企画次長を歴任し、1996年市ヶ谷支店長。1999年東京三菱証券出向、取締役企画部長に就任。2002年東京三菱銀行復職、シンガポール支店長に就任。2005年電通国際情報サービス入社、執行役員に就任。2020年2月クリアル株式会社の社外取締役に就任。一橋大学経済学部卒。



社外取締役 永見世央

2004年、みずほ証券株式会社入社、M&Aアドバイザーグループ配属。2006年カーライル・ジャパン・エルエルシー入社。2013年株式会社ディー・エヌ・エー入社。2014年ラクスル株式会社入社、経営企画部長就任。同年、同社取締役CFO就任。2019年株式会社リンクアンドモチベーション社外取締役就任。2020年3月クリアル株式会社社外取締役就任。慶應義塾大学総合政策学部卒、ペンシルバニア大学ウォートンスクールにてMBA取得。

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進められるサービスを提供

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

短期的な運用商品としての
不動産クラウドファンディング

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

目次

1 会社概要／事業概要

2 第1四半期 決算報告

3 第1四半期 重点施策

4 成長戦略

5 Appendix

重要KPIハイライト

投資家数、GMVはともに順調に推移。急速に成長するオンライン不動産投資市場でのマーケットリーダーとして順調に成長、市場の健全な拡大を牽引

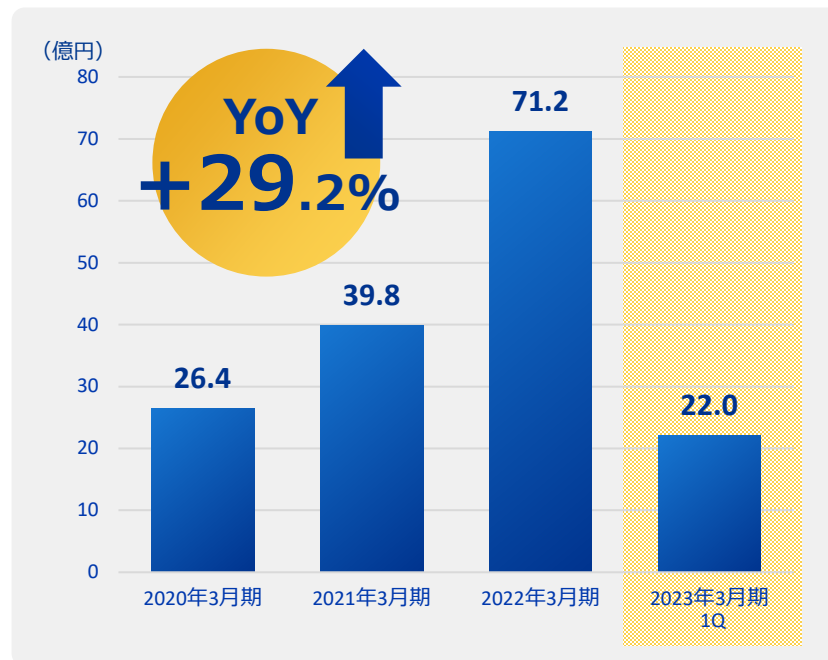
成長局面の当社において重要視するKPI

投資家数

31,330人
(前期同月比+39.5%)

GMV ※1

22.0億円
(LTM※2 +29.2%)



※1 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

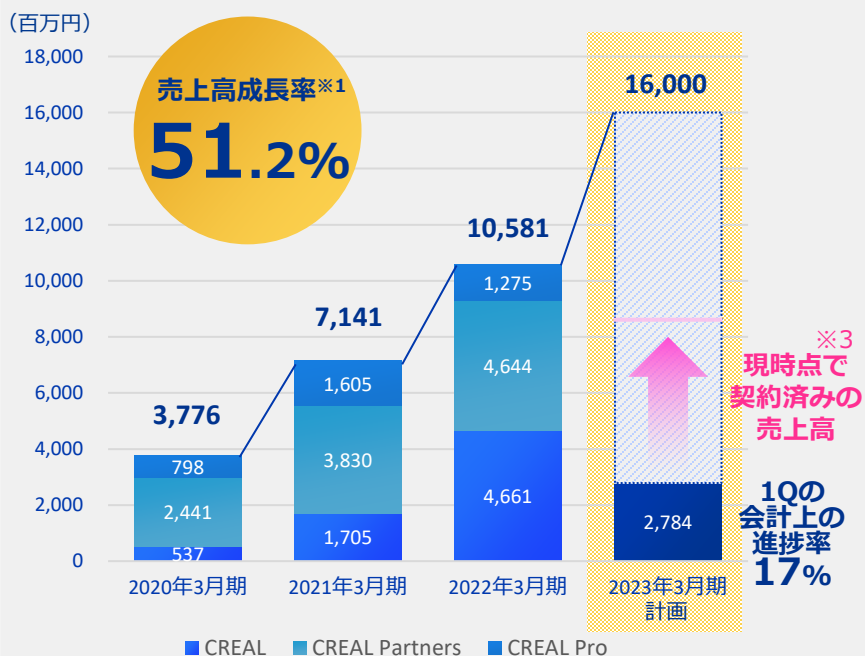
※2 Last Twelve Months。2023年3月期の1Qを最終四半期とする直近一年間と2022年3月期の1Qを最終四半期とする直近一年間の比較

財務KPIハイライト

当社の重要な財務KPIである連結売上高および連結売上総利益は堅調に推移し、業績予測に対して、売上高及び各種利益指標、いずれにおいても四半期計画を上回る着地。

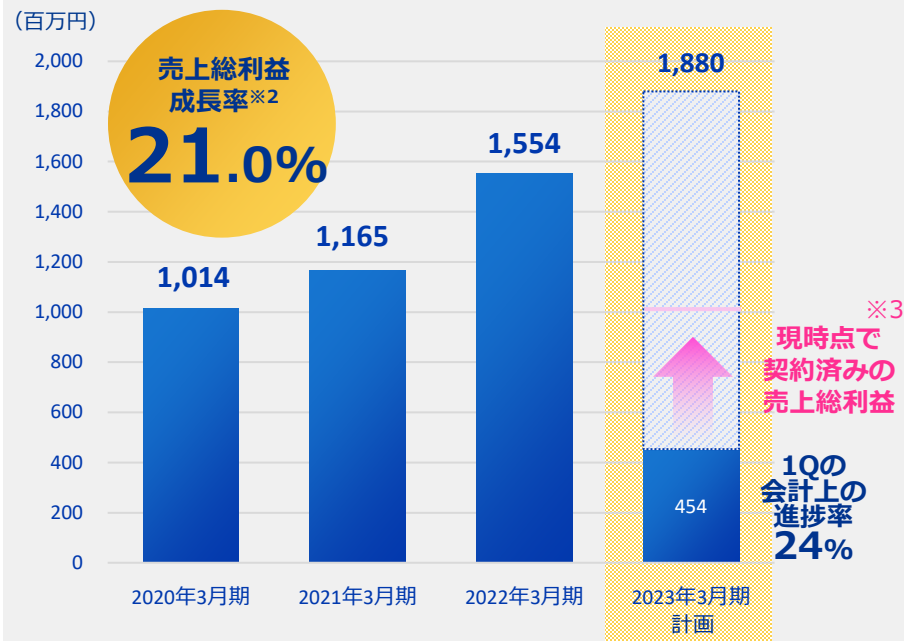
契約後、決済時に売上計上及び利益の確定がされるが、今年度第2四半期以降の決済が見込まれている案件が16件、売上高見込約61億円（進捗率+38%相当、累計56%相当）と、今年度も力強い成長を予想

連結売上高推移



※1 2022年3月期から2023年3月期の連結売上高成長率の計画

連結売上総利益推移



※2 2022年3月期から2023年3月期の連結売上総利益成長率の計画

※3 2022年8月10日時点

2023年3月期第1四半期の業績概要

各種利益指標も四半期計画に対して順調に推移。既に多くの契約済み案件の決済が控えており、通期を通じ計画の達成を見込む

(百万円)

売上高進捗率

+17.4%

売上総利益進捗率

+24.2%

	2022年3月期 通期実績 (A)	2023年3月期 通期予想 (B)	通期予想の 前年比 (B) / (A)	2023年3月期 1Q実績 (C)	2023年3月期 1Q進捗率 (C) / (B)
連結売上高	10,581	16,000	+51.2%	2,784	17.4%
CREAL	4,661	—	—	1,440	—
CREAL Partners	4,644	—	—	1,086	—
CREAL Pro	1,275	—	—	257	—
連結売上総利益	1,554	1,880	+21.0%	454	24.2%
連結営業利益	313	330	+5.2%	113	34.4%
連結経常利益	256	310	+20.6%	95	30.8%
連結当期純利益	172	200	+16.0%	66	33.3%

連結売上高

CREAL/CREAL Partners/CREAL Proともに順調に推移。売上高は進捗率17.4%であるものの、主力事業のCREALでは年間売上計画の大部分を既に売買契約締結済み（P.19ご参照）。

連結売上
総利益

事業全体として堅調に推移しており、売上総利益の進捗率は24.2%となった。

利益

事業拡大のための広告費や人件費の先行投資を継続しながらも利益は確保。進捗率は高いが、現状通期利益は予想を据え置き。

当社の利益構造と主要KPI

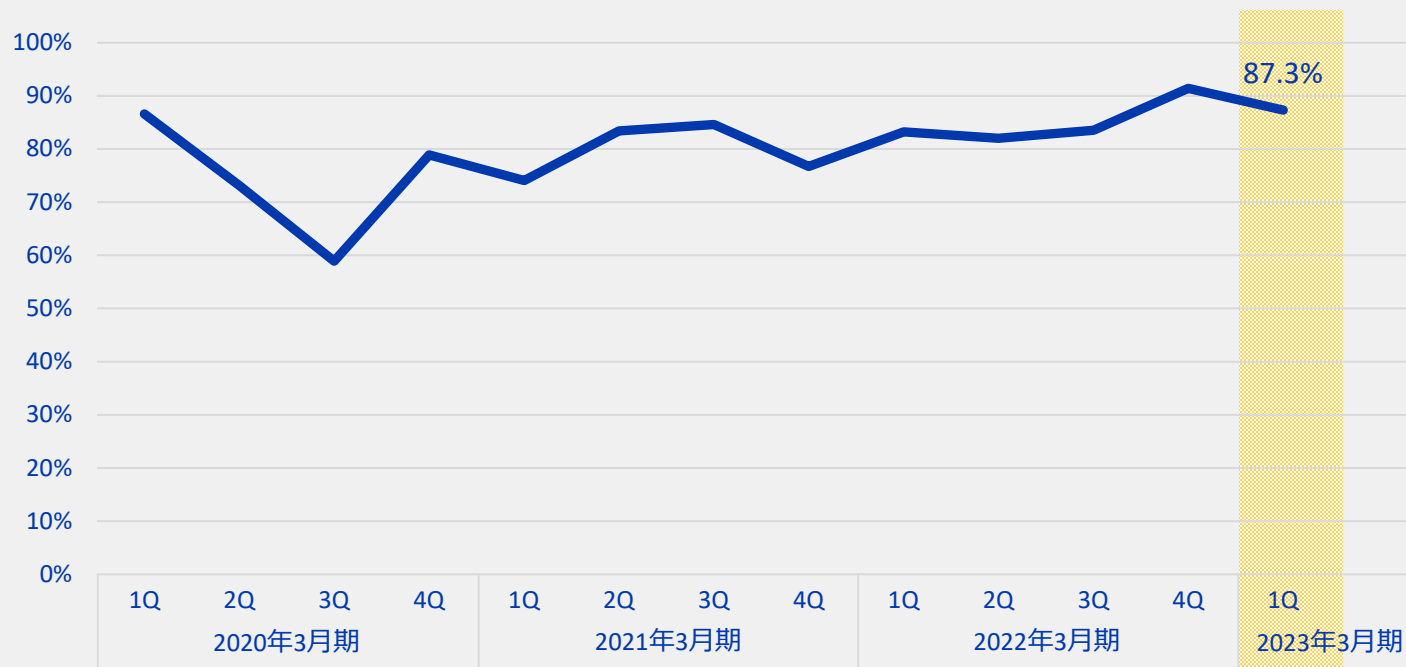
成長市場におけるマーケットリーダーとして、営業利益や最終利益の拡大よりも、当面は成長のための先行投資にプライオリティを置く。事業拡大の指標として、当社のプラットフォーム上で創出された付加価値の規模を示す売上総利益を重視した経営を行う方針



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、当社ファンドへの再投資を継続するロイヤルティの高いユーザー層を獲得。1Qにリピート投資率が若干減少しているのは、新規投資家の順調な獲得および取り込みを示す

リピート投資率の推移



※ 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投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

2023年3月期第1四半期の自社プロジェクト

自社ブランド1棟レジデンスプロジェクトのローンチのほか、当社として初の取り組みとなる物流施設ファンドも組成。今後も多様なアセットクラスへの取り組みを継続

自社ブランド一棟レジデンスプロジェクト

CREAL
王子神谷

5.0

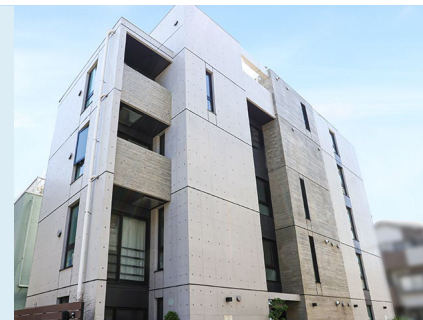
億円



CREAL
中延

3.5

億円



CREAL初の物流施設への取り組み

新築物流施設

10.9

億円



2023年3月期のコラボレーションプロジェクト

第1四半期も多くの企業とのコラボレーションプロジェクトをローンチ

区分マンション

リノベーション

0.4
億円



らしい暮らしを、見つけよう
リノべる。 × creal

新築店舗ビル

シュミレーション
ゴルフ練習場

2.0
億円



EARTH ACADEMY × creal

第2四半期も既に魅力的なコラボレーションプロジェクトをローンチ

保育園

大学内保育園
プロジェクト

1.7
億円

学校法人
正和学園



学校法人 正和学園 × **creal**

一棟新築レジデンス

コリビング

9.4
億円

人を、想う力。街を、想う力。
三菱地所グループ
hmlet

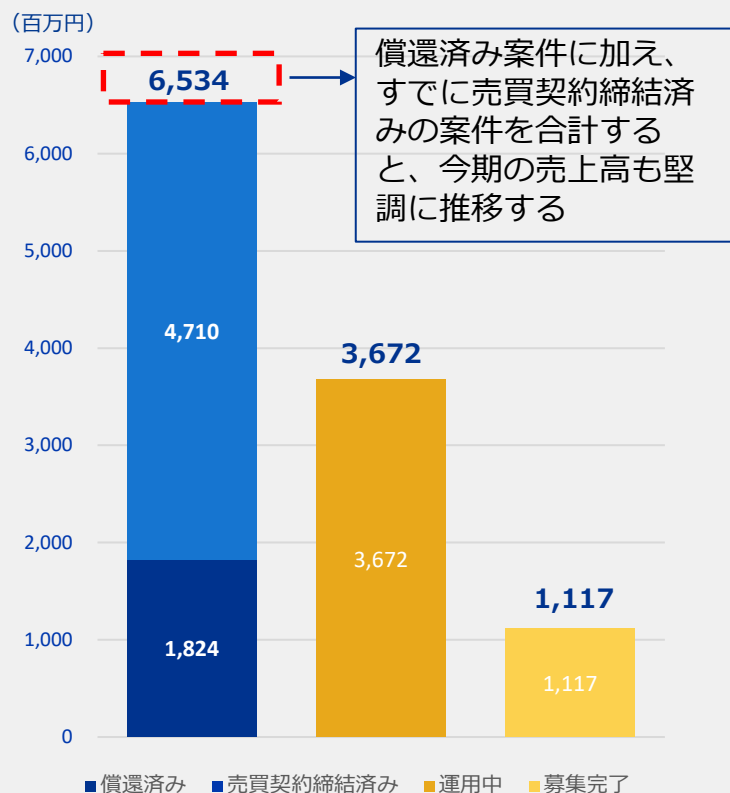


人を、想う力。街を、想う力。
三菱地所グループ
hmlet × **creal**

2023年3月期のCREALファンドの運用スケジュール

売買実行を通じた償還及び売買契約締結済みの運用中ファンドも多く積み上がっており、今期の売上高も堅調に推移する見込み

2023年3月期のCREALファンド 運用・償還状況



■ 償還済み

レジデンス	4件	1,824
-------	----	-------

■ 売買契約締結済

レジデンス	9件	4,047
ホテル	Rakuten STAY 富士河口湖駅	460
商業施設	EGA武蔵小山	203

■ 運用中

レジデンス	4件	1,331
物流施設	CREALロジスティクス綾瀬	1,098
ホテル	Rakuten STAY 那覇泊ふ頭	735
オフィス	上野オフィスプロジェクト	465
区分レジデンス	コムロンドニ子多摩川	43

■ 募集完了

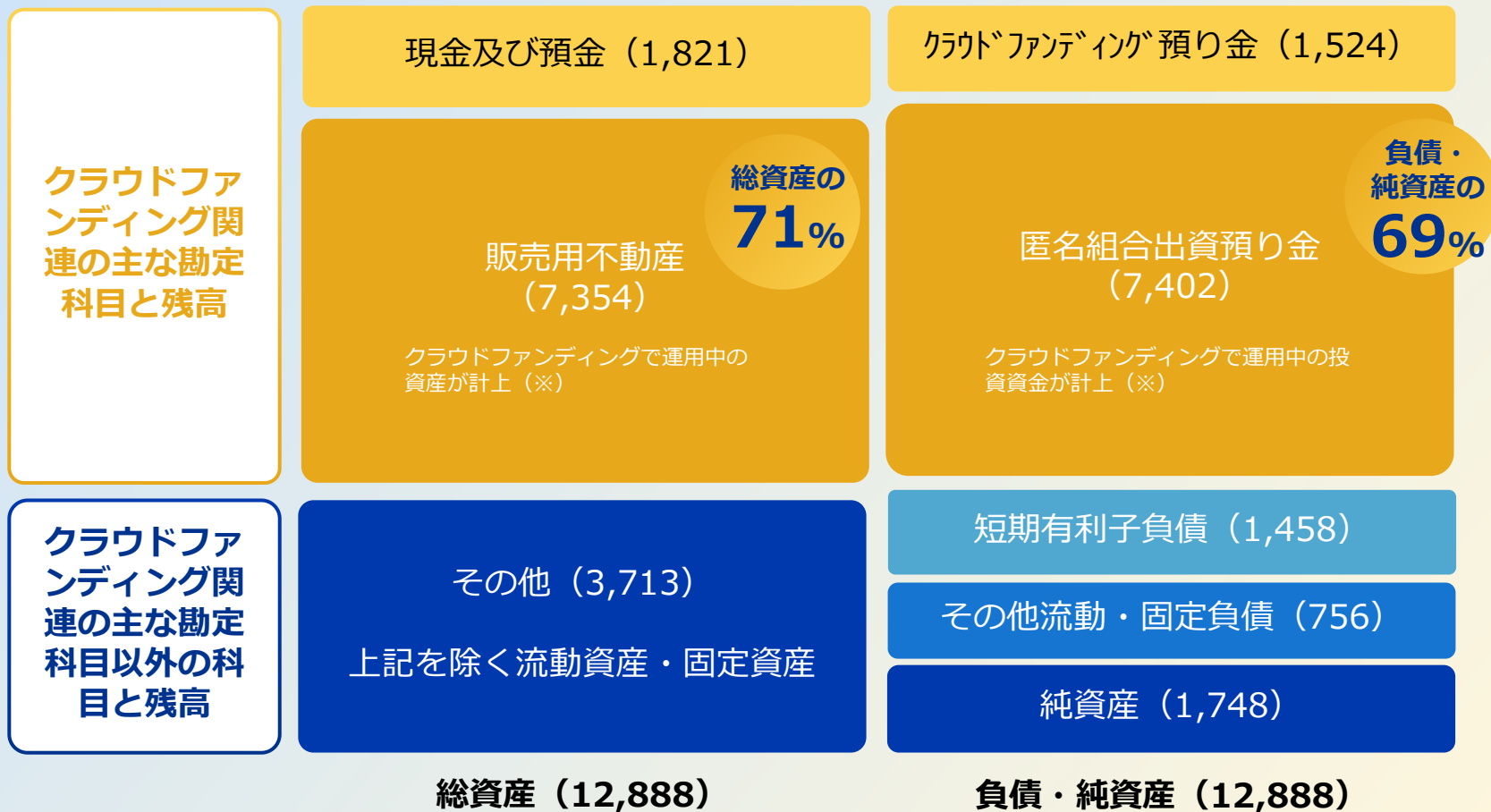
レジデンス	1件	943
保育園	PAL国際保育園@東京外大	174

※ 上記の情報は2022年8月10日時点のものです。
上記金額はすべてCREALファンドの募集額（優先出資額）を示し、実際の売上高とは異なります。

連結貸借対照表の構造

CREALで組成するクラウドファンディングは貸借両建てで計上されるため、会計上のBSの大部分を占めている

(百万円)



※ 匿名組合出資預り金は、法的に常に全額の返済義務を負う負債ではないが、貸借対照表に負債として計上される。

目次

1 会社概要／事業概要

2 第1四半期 決算報告








3 第1四半期 重点施策

4 成長戦略

5 Appendix

新規プロダクト・新規アライアンスの継続的なリリース

当社では様々なプロダクトやDXプロジェクトをローンチ済みであり、今後も継続リリースに取り組む。会員獲得やタイアップ等、他企業との提携も積極的に取り組む方針

	2018	2020	2021	2022	2023
許認可等 	<ul style="list-style-type: none"> 不特法1号2号電子取引業務 (10月) 	<ul style="list-style-type: none"> グッドデザイン賞 (10月) Ruby biz グランプリ Vertical Solution賞 (12月) 			<ul style="list-style-type: none"> 不特法3号4号電子取引業務 (予定)
プロダクトプログラム開発 	 リリース (11月)	 リリース (1月)	 リリース (10月)	 <ul style="list-style-type: none"> CREAL 会員プログラム制度リリース (7月) CREAL マーケットプレイス (6月) 	<ul style="list-style-type: none"> iOSアプリ (予定) CREAL Workspace※ (予定)
会員獲得のアライアンス 		<ul style="list-style-type: none"> SBJ銀行 (6月) JAL (9月) 	<ul style="list-style-type: none"> Tポイント (3月) ONEポイント (8月) 	<ul style="list-style-type: none"> Ponta (7月) 	

※ 内部オペレーションの大幅な効率化を実現するシステム。部署ごとに重複管理していた同一物件についての諸情報を一括管理が可能。各種ミドルウェアとの連携や各種レポート出力のため異なるフォーマットでの出力も実現。

第1四半期の取り組み 会員プログラム制度のローンチ

会員プログラム制度は、運用資産残高に応じた会員ランクによって、投資額の最大0.6%の金額がCREAL専用口座にキャッシュバックされるプログラム。

会員ランクに応じたインセンティブを付与することによりロイヤルカスタマーを育成、平均投資額およびリピート投資率の上昇により、GMVの更なる成長をめざすための施策

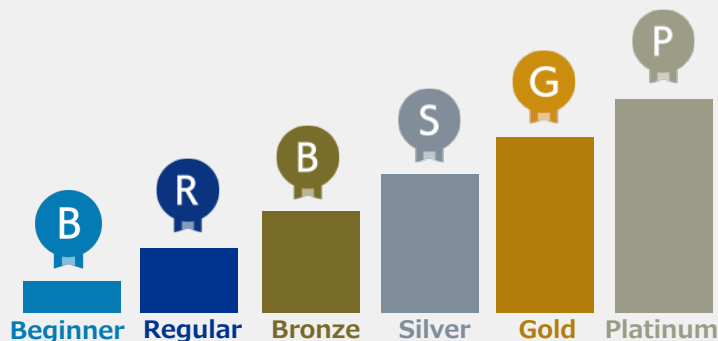
狙い

- 平均投資額の上昇
- リピート投資率の上昇



**GMVの
更なる成長**

ランクは全部で6段階

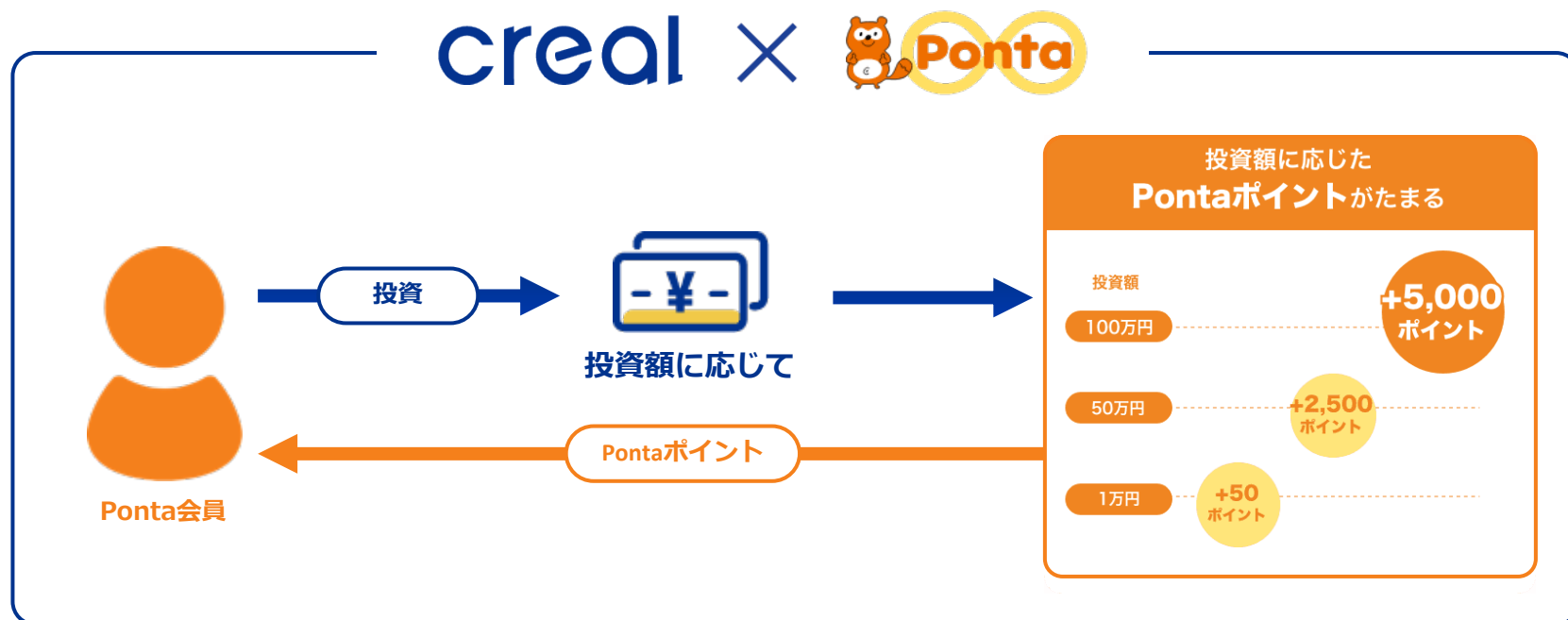


ランク	運用資産残高 (AUM)	キャッシュバック率
ビギナー	50万円未満	0.0%
レギュラー	50万円以上100万円未満	0.2%
ブロンズ	100万円以上300万円未満	0.3%
シルバー	300万円以上500万円未満	0.4%
ゴールド	500万円以上1,000万円未満	0.5%
プラチナ	1,000万円以上	0.6%

第1四半期の取り組み 「CREAL × Ponta」

共通ポイントサービス「Ponta（ポインタ）」を運営する株式会社ロイヤリティ マーケティングとポイントサービスに関しての提携を実現。2022年7月1日よりCREALでPontaポイントがたまるサービス「CREAL × Ponta」の提供を開始。

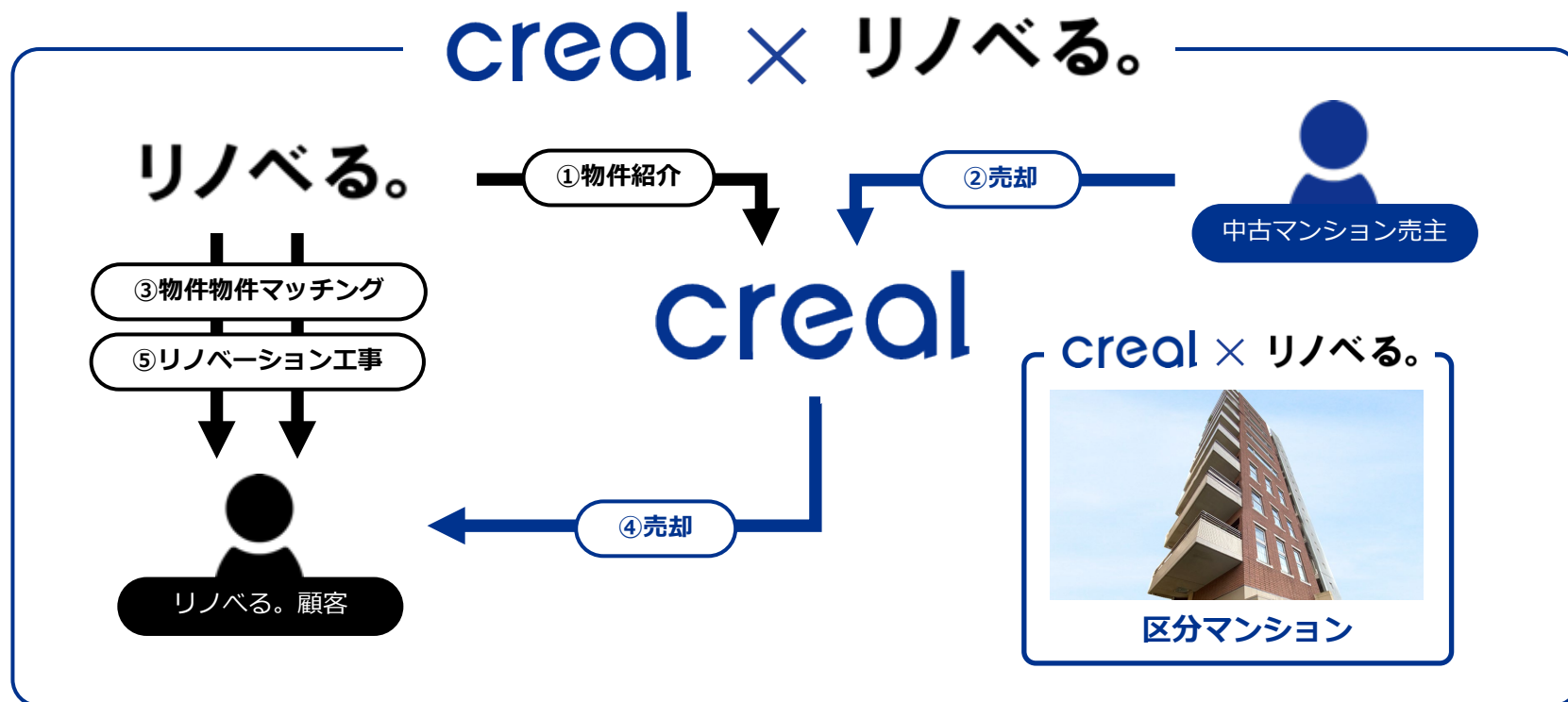
投資未経験者の取り込み拡大を図り、会員増及びGMVの更なる成長を狙うための施策



第1四半期の取り組み 「CREAL × リノべる。」

国内No.1（※1）の中古マンション探しとリノベーションのワンストップサービス「リノべる。」を提供し、テクノロジーを活用したリノベーション・プラットフォームを構築するリノべる株式会社と、リノベーションを前提とした中古マンション流通・利活用を目的とするクラウドファンディング第一号案件を実施。

リノベーションによる既存住宅流通活性化を加速する「ESG」への取り組みを共同で推進しつつ、CREALのGMV成長へ一層の寄与が期待される取組



第1四半期の取り組み CREALマーケットプレイスのローンチ

JRD



CREALマーケットプレイス

JRD社

CREAL上でパートナー企業のファンド組成を実施

当社の有する不動産特定共同事業法2号免許を活用し、
パートナー企業の組成するファンドをCREAL上で募集



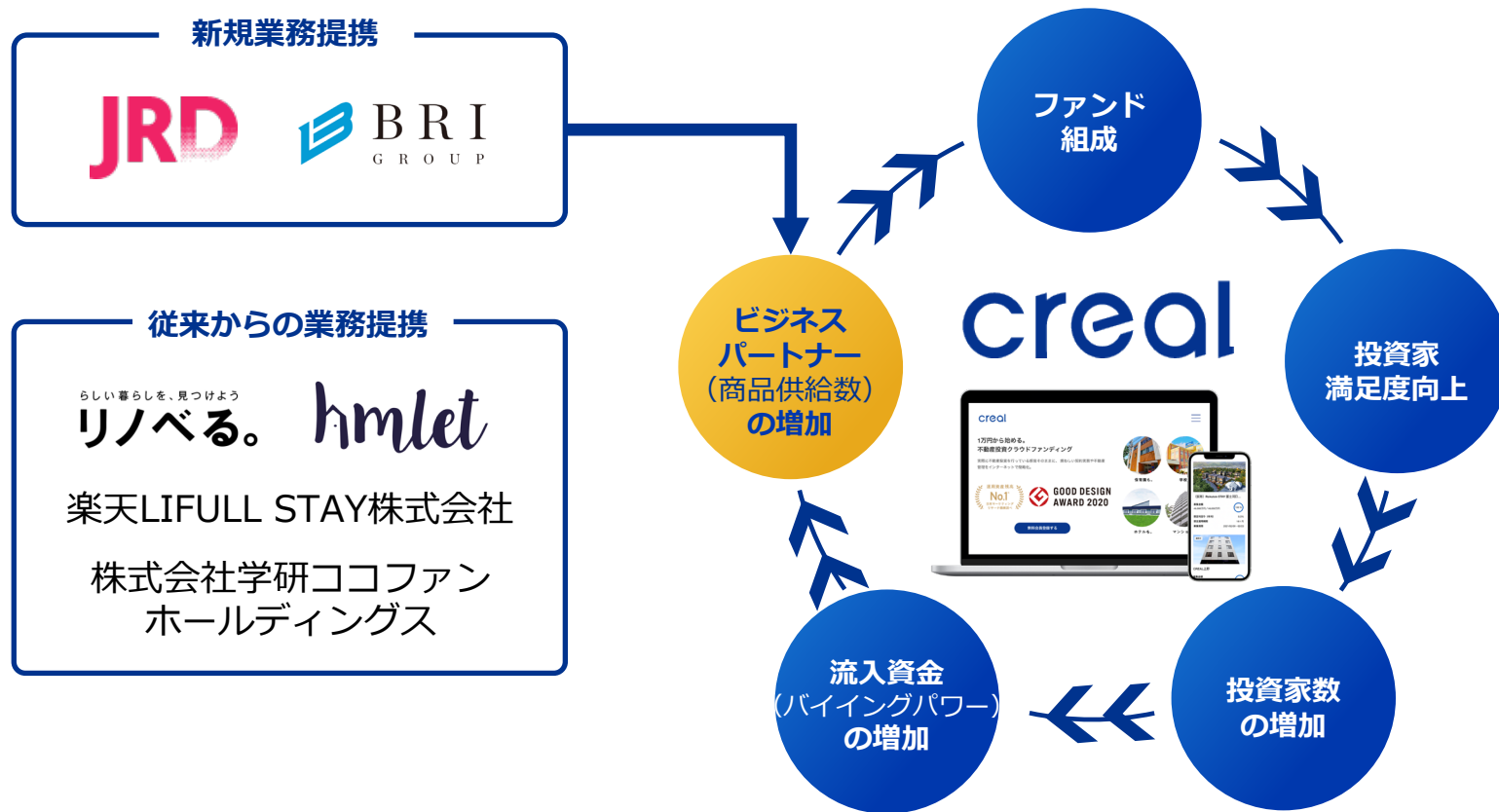
成長する不動産オンライン投資市場の中で、
今後パートナー企業とともに多様なファンドの組成を企図



第1四半期の取り組み 新たなパイプライン提供の業務提携

都心部コンパクトマンション開発に強みをもつJRD社・BRI社とクラウドファンディング向け案件のパイプライン提供に関わる業務提携を開始。

CREALの自立的成長モデルの新たなパートナー獲得を通じ成長の加速を図る



第1四半期の取り組み CREAL と CREAL Pro の事業シナジー創出

日本において数多くの投資実績を有する大手不動産投資会社ガウ・キャピタルの組成するファンドと「CREAL」にて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）の売買契約を2022年4月20日付にて締結。当該物件については引き続き「CREAL Pro」としてアセットメント業務を受託し、当社事業間のバリューチェーンを創出



第1四半期の取り組み

代表取締役社長横田の不動産テック協会理事就任

代表取締役社長の横田大造が2022年6月27日付けで、一般社団法人不動産テック協会（代表理事：滝沢 潔、巻口 成憲）の理事へ就任。

不動産資産運用のDXという側面での業界全般に対する旗振り役および官民のパイプ役としての役割を担う

社名	一般社団法人不動産テック協会
代表理事	滝沢 潔、巻口 成憲
HP	https://retechjapan.org/
本社所在地	東京都渋谷区宇田川町 3-36 ワールド宇田川ビル 5 階 B 号室
設立	2018 年 9 月
活動内容	<ul style="list-style-type: none">不動産テック（不動産×IT）業務に関する調査研究及び情報発信不動産テック（不動産×IT）業務の標準化及びルール確立不動産テック（不動産×IT）従事者等の育成・指導ビジネス機会創出のための各種活動国内外の関連諸団体等との情報交換や連携・協力のための活動とイベント開催国及び地方公共団体等に対する協力並びに建議及び要望前各号に掲げる事業に附帯又は関連する事業

目次

1 会社概要／事業概要

2 第1四半期 決算報告

3 第1四半期 重点施策

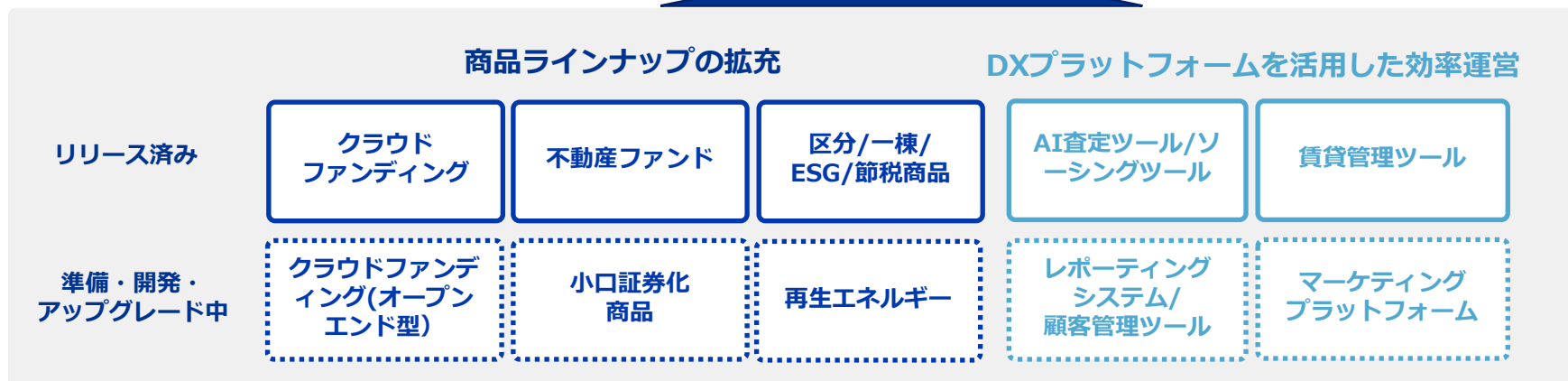
4 成長戦略

5 Appendix

クリアルが目指すビジネス

- 投資家のフルカバレッジと提供商品の充実

オンラインでの幅広い投資家層とのタッチポイントを手がかりに、オーダーメイドニーズの強い富裕層・機関投資家層には別途オフラインのカバレッジも用意。幅広い商品ラインナップで全ての投資家層を取り込み、不動産投資No.1のプラットフォーム確立を目指す



マーケティング・IT投資への成長投資を継続

CREALの成長が当社全体の成長を牽引
CREALでは積極的なマーケティングとIT投資を継続的に実施



目次

1 会社概要／事業概要

2 第1四半期 決算報告

3 第1四半期 重点施策

4 成長戦略

5 Appendix

会社概要



上場市場：
東京証券取引所
グロース市場
(証券コード: 2998)

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 売上高・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

CREAL事業

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

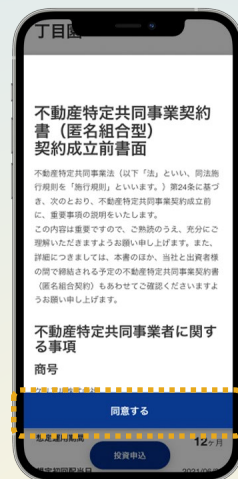
クラウドファンディング技術を使用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

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



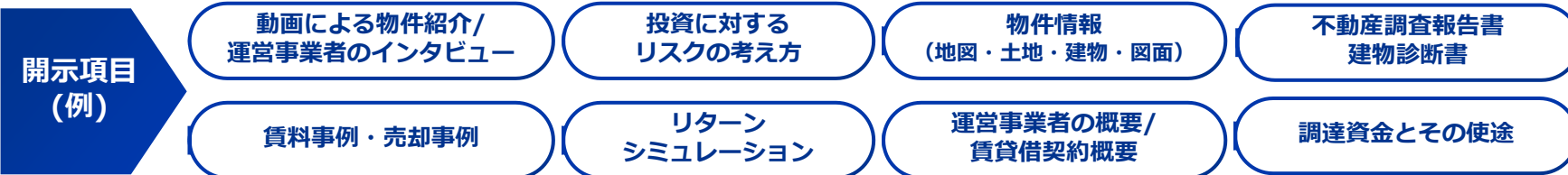
creal



(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。

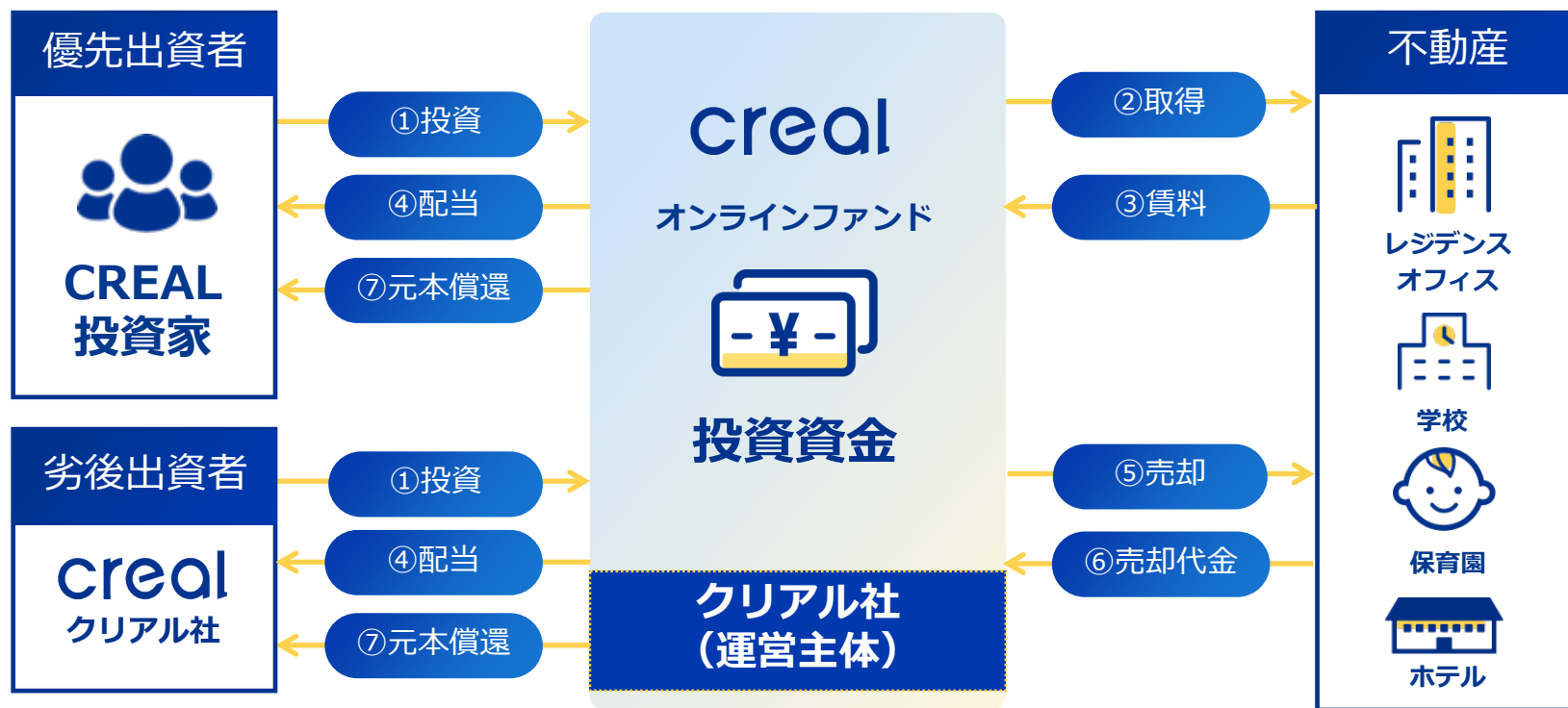
不動産投資において課題となっていた「情報の非対称性」(※)を解消



※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

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



さくらさくみらい駒込

※ 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

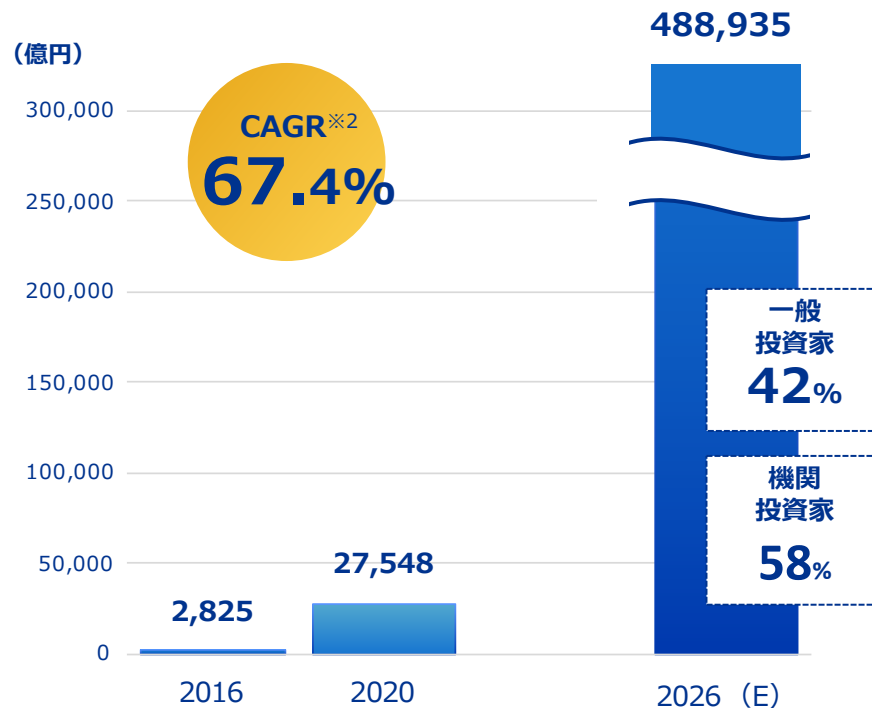
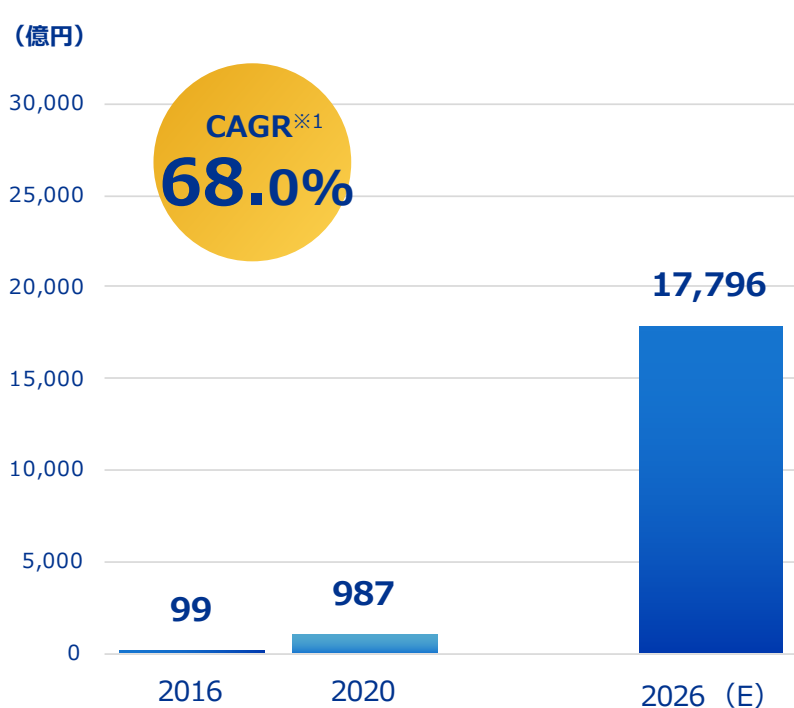
他金融商品との比較

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	<ul style="list-style-type: none"> ・日々の価格変動なし ・当社の劣後出資で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理解が困難	

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

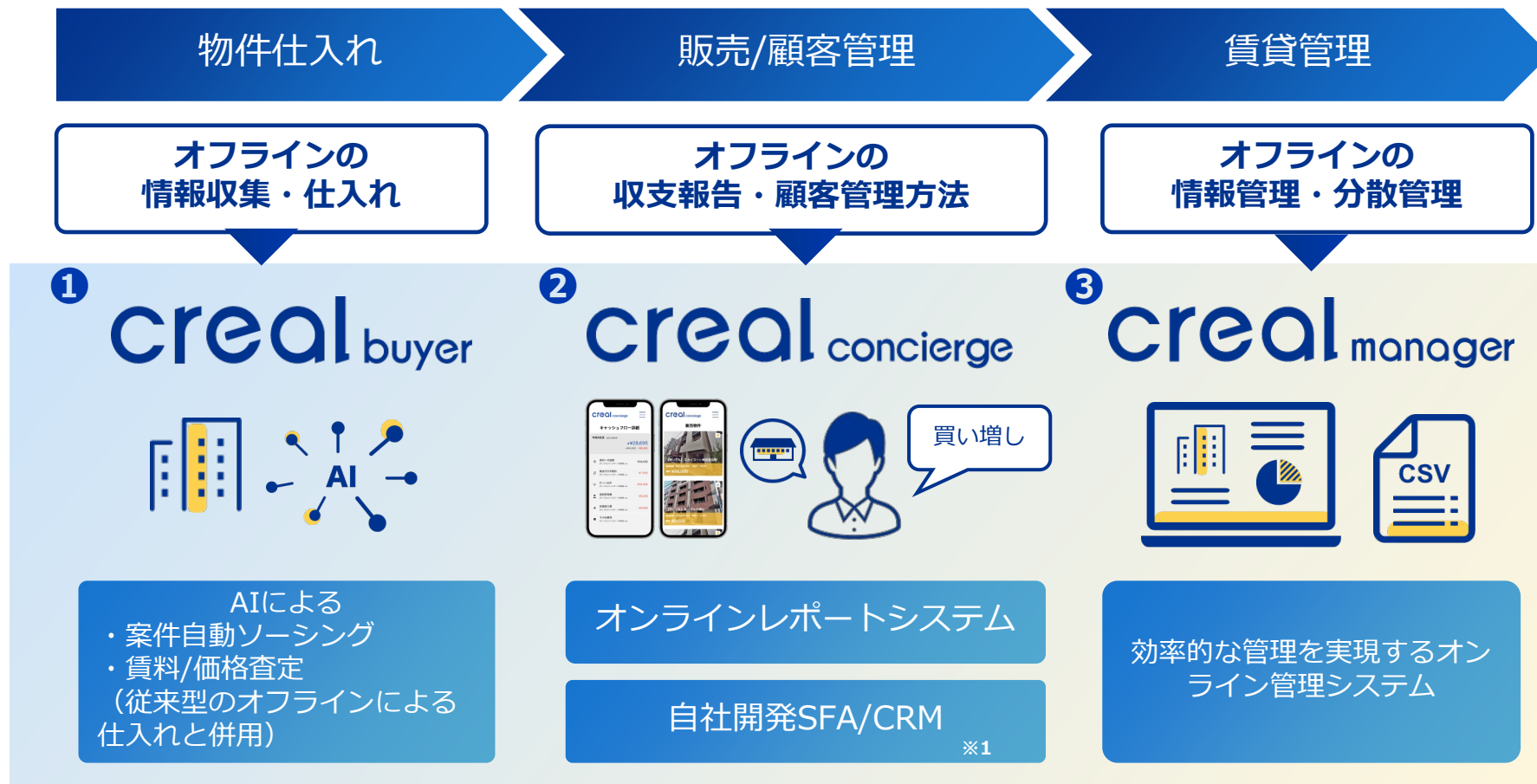
※2 Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016 - 2026, Facts & Factors, USD/JPY129.9(日本銀行金融市場局発表
2022年4月28日中心相場)で換算

※3 2021年度GMV

CREAL Partners 事業

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



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

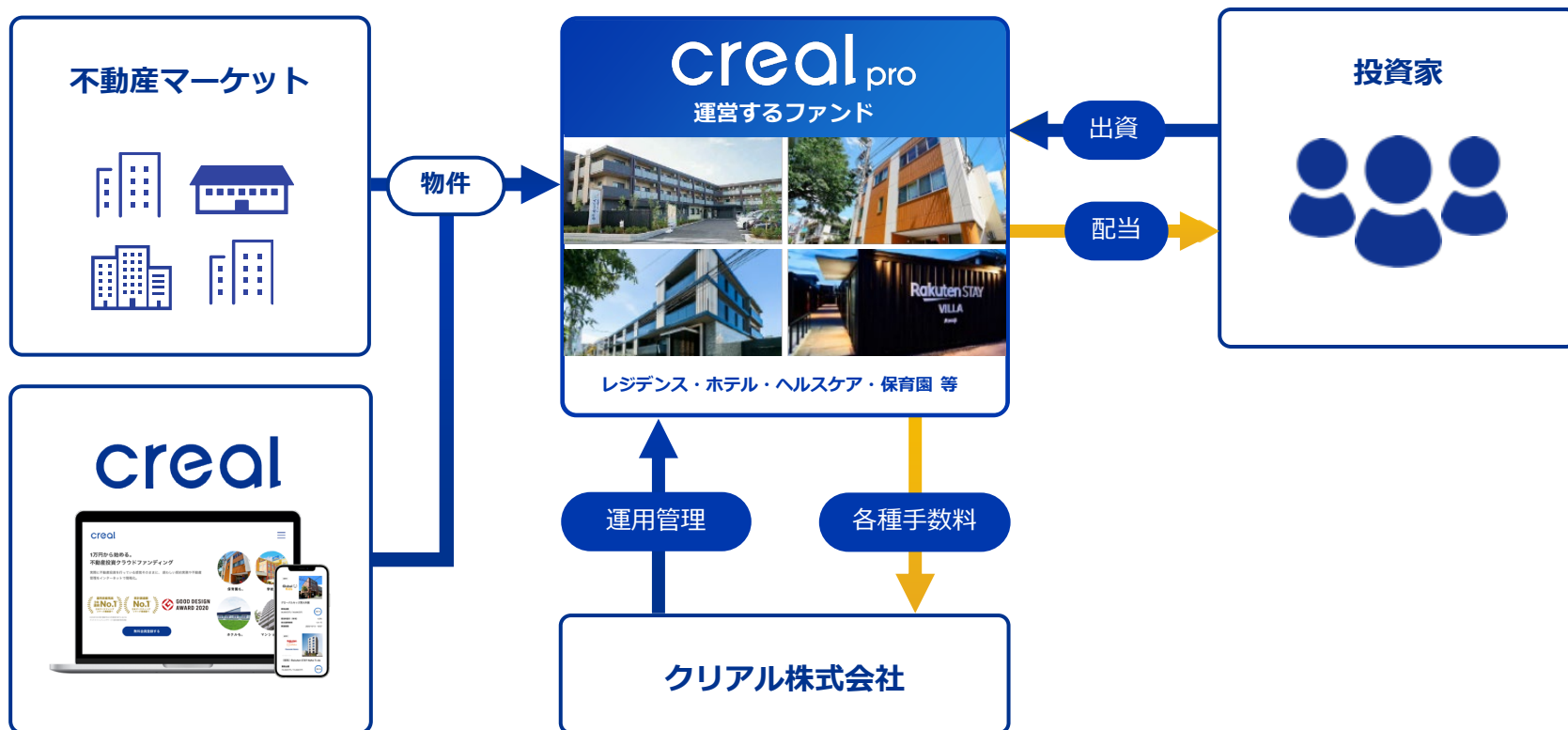
※2 公益財団法人不動産流通推進センター「2022 不動産業統計集（2022年5月9日改訂）」、首都圏中古マンション成約物件平均価格の推移より算出

※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

CREAL Pro 事業

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ジビリティ事業を展開



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、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、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された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、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、保証しておりません。