

2023年5月

2023年3月期通期

決算説明資料

creal

クリアル株式会社

証券コード：2998

INDEX

- 01 **会社概要／事業概要**
- 02 **2023年3月期 通期業績報告**
- 03 **2023年3月期 重点施策振り返り**
- 04 **2024年3月期 業績予想**
- 05 **成長戦略**
- 06 **Appendix**

2023年3月期 連結業績

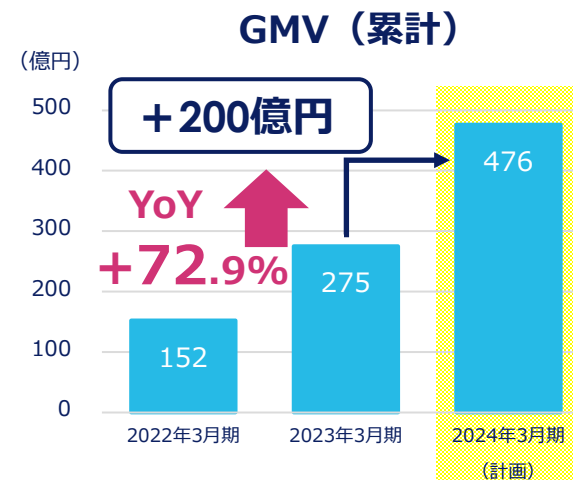
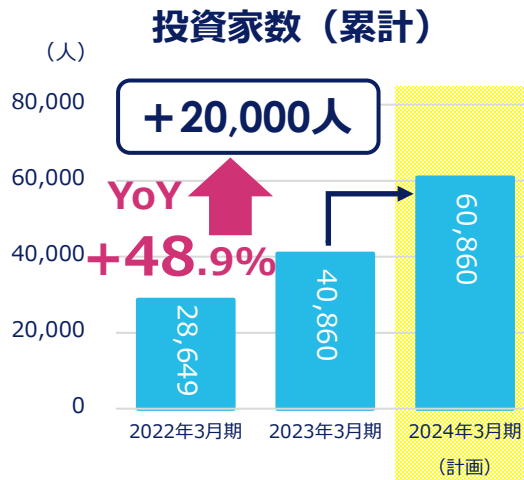
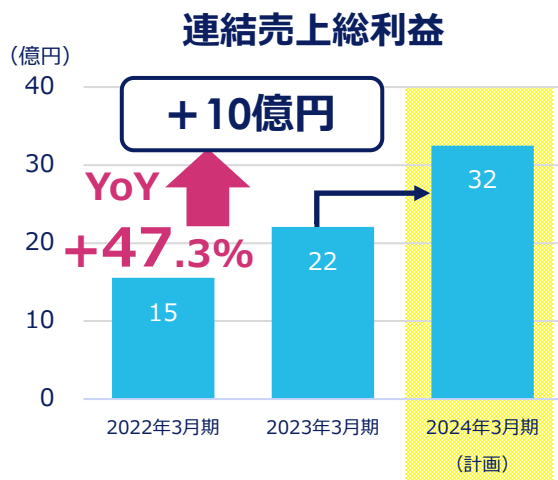
- ✓ 前期比 +50%以上の大幅増収を達成し、連結当期純利益は約2倍の3.3億円
- ✓ 当社として最も重視するKPIである連結売上総利益も、前期比+42%の22億円を達成
- ✓ 当初予想のみならず、上方修正後の通期業績予想も超過達成
- ✓ 投資家数、GMVの2つの主要KPIも計画を大幅に上回り、来期に向けた足固めは万全

	連結 売上高	連結 売上総利益	連結 営業利益	連結 経常利益	連結 当期純利益	投資家数 (累計)	GMV (累計)
2023年3月期 (前年同期比)	164.3億円 (+55.3%)	22.0億円 (+42.0%)	5.4億円 (+74.5%)	4.9億円 (+93.0%)	3.3億円 (+95.0%)	40,860人 (+42.6%)	275.5億円 (+80.8%)
業績予想達成率							
(修正予想対比)	(102.7%)	(106.1%)	(114.0%)	(115.4%)	(124.5%)	(-)	(-)
(当初予想対比)	(102.7%)	(117.4%)	(165.9%)	(160.0%)	(168.1%)	(152.6%)	(136.8%)

2024年3月期 業績予想

- ✓ 連結売上総利益は2023年3月の成長率を上回る**+47.3%の加速度的な増益**を計画し、各利益も**+40%以上の増益**を見込む

	連結 売上高	連結 売上総利益	連結 営業利益	連結 経常利益	連結 当期純利益	投資家数 (累計)	GMV (累計)
2024年3月期 (成長率)	260.0億円 (+58.2%)	32.5億円 (+47.3%)	7.7億円 (+40.7%)	7.2億円 (+45.1%)	4.8億円 (+42.8%)	60,860人 (+48.9%)	475.5億円 (+72.9%)



INDEX

- 01 **会社概要／事業概要**
- 02 2023年3月期 通期業績報告
- 03 2023年3月期 重点施策振り返り
- 04 2024年3月期 業績予想
- 05 成長戦略
- 06 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 の リーディング カンパニー

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

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)

51%^{※2}

累計GMV^{※3}

275億
円^{※4}

投資家数成長率

43%^{※5}

GMV成長率

81%^{※5}

※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 Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032) 2022年から2032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 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

※4 サービスローンチから2023年3月末までのCREALにおける総調達額累計

※5 2022年3月末～2023年3月末の成長率

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

- 市場の影響を受けにくく、株式等の上場金融商品と比べ価値が相対的に安定
- リターン安定性から、プロの投資家にとっては欠かすことのできない資産運用手段のひとつ

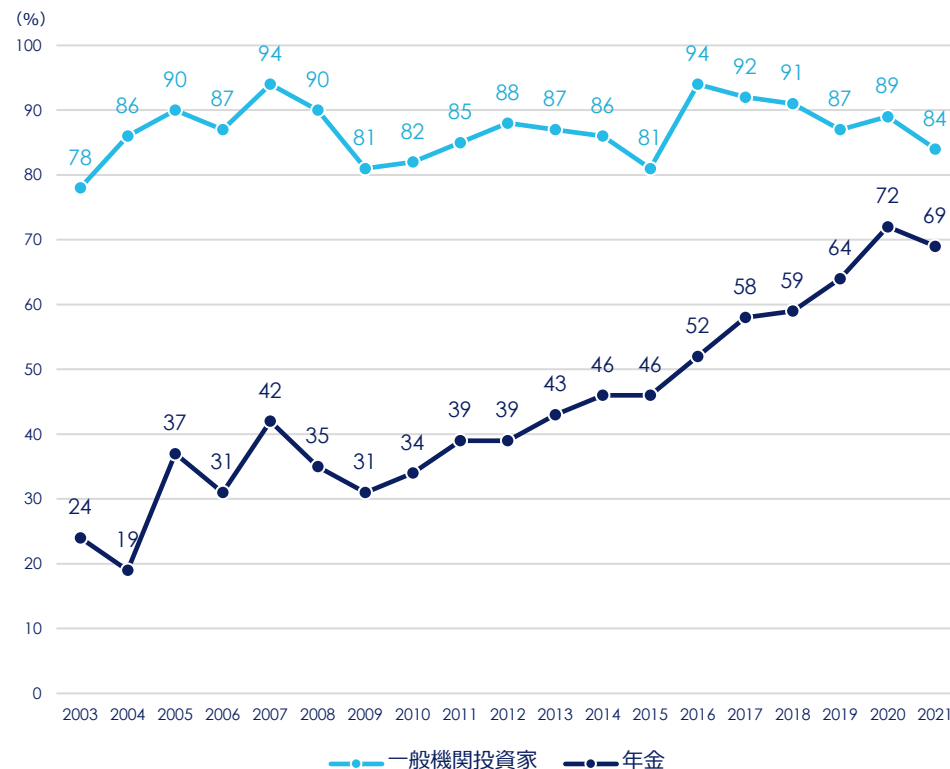
▶ 個人投資家への拡大余地がある

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

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



※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

ミッション

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

資産運用プロセスのDX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)

典型的な
不動産投資
プロセス

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

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

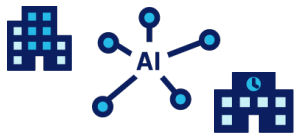
不動産投資の民主化

投資家

機関投資家と
個人富裕層

プラットフォーム
当社の

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

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

アクセンチュア、オリックス、ラサールインベストメントマネージメント、新生銀行を経て2017年4月に当社代表取締役社長に就任。

ITコンサルティング会社を経て、不動産ファンド会社等で様々な物件への投融資業務に携わる。新生銀行時代にヘルスケアREITを上場させ、投資運用部長として物件取得業務を統括。

当社において不動産投資プロセスのDX推進をコンセプトに、一〇一〇万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（クリアール）」を2018年11月にローンチ。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理事就任。



取締役副社長 金子好宏

公認会計士

中央青山監査法人、PwCアドバイザーを経て、2016年9月に当社入社。

監査法人勤務時に監査業務、内部統制構築業務に携わり、その後は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。



取締役 CTO 太田智彬

アイ・エム・ジェイ（現アクセンチュア）、リクルートテクノロジーズ（現リクルート）を経て、2018年7月に当社入社。

リードエンジニアとして大規模サイトの構築、Webアプリケーション開発を牽引。数々のサービスでのフロントエンドのチームリード、BPR推進、オフショア開発等を経験。



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

パシフィックマネジメント（後にパシフィックホールディングスに社名変更）、ジャパン・リート・アドバイザーズを経て、2018年11月に当社入社。

オフィス、商業施設、レジデンシャル、ホテル、物流施設等の多種多様なアセットタイプの取得・AM事業を経験。



取締役会長 徳山明成

ゴールドマンサックス証券会社（投資銀行部門）、カーライル・ジャパン・エルエルシー（バイアウトチーム）を経て、2011年5月にクリアールグループを創業。

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。

経営陣紹介 – 社外取締役／監査役



社外取締役 村上未来

公認会計士
中央青山監査法人、UBS証券、KPMGヘルスケア
ジャパン株式会社、株式会社ユーザベースを経て、
株式会社somebuddyを設立。

監査業務、M&A・財務アドバイザーのほか、
CFOとしてIPOを経験。現在は複数の会社の成長支
援を行いながら、多数の企業で社外取締役を務める。



常勤監査役 本多一徳

公認会計士/税理士

中央青山監査法人に入所し、2007年、本多一徳公
認会計士事務所を開業。
監査業務と並行して、SOX法対応業務、情報セキュ
リティマネジメントの構築・運用業務等、数多くの
内部統制構築に携わる。2019年、クリアル株式会
社の常勤監査役に就任。



社外取締役 定形哲

株式会社三菱銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）に入
行後、ペンシルバニア大学（ウォートンスクール）
にてMBAを取得し、支店長や東京三菱証券株式会社
（現三菱UFJモルガンスタンレー証券株式会社）取
締役、株式会社電通国際情報サービス執行役員を歴
任。



監査役 佐藤知紘

弁護士

あさひ・狛法律事務所(現西村あさひ法律事務所)入
所。2007年、ボストン大学ロー・スクール卒業
(LL.M.)、2008年、ロンドン大学キングスカレッジ
卒業(LL.M.)。2008年、ニューヨーク州弁護士登録。
現在、西村あさひ法律事務所パートナー弁護士。



社外取締役 永見世央

みずほ証券株式会社、カーライル・ジャパン・エル
エルシー、株式会社ディー・エヌ・エーを経てラク
スル株式会社に入社し、現在は取締役CFO。

M&Aアドバイザー、バイアウト、CFOとしての
IPO経験を持つ。ペンシルバニア大学（ウォートン
スクール）にてMBAを取得。



監査役 広野清志

公認会計士

監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）、
株式会社ギャガ・コミュニケーションズ（現ギャガ
株式会社）を経て独立開業。
IRやM&A、IPOに関するコンサルティングに加え、
ベンチャー企業支援といったサービスを提供してい
る。

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

資産運用にDXを推進、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

個人投資家向け / 当社の主力成長事業

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

不動産ファンドオンラインマーケット

creal
1万円から



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

個人向け不動産投資運用サービス

creal PARTNERS
1千万円から



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

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

※ 2023年4月1日付の吸収分割に伴い、P.34記載のとおり「CREAL PARTNERS」から「CREAL PB」にサービス名を変更

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 **2023年3月期 通期業績報告**
- 03 2023年3月期 重点施策振り返り
- 04 2024年3月期 業績予想
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

2023年3月期通期の業績概要

連結売上高は前年同期比+55.3%、連結売上総利益も同比+42.0%と大幅に増加
 広告費や人件費の先行投資を継続しながらも、各利益も着実に成長

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
連結売上高	10,581	16,436	+55.3%
連結売上総利益	1,554	2,206	+42.0%
連結営業利益	313	547	+74.5%
連結経常利益	256	496	+93.0%
連結当期純利益	172	336	+95.0%

連結売上高

レジデンスを中心としたファンド償還・売却が順調に完了した「CREAL」は前年同期比大幅増収、「CREAL PARTNERS」も拡大により増収

連結売上総利益

売上高と同様に「CREAL」が拡大し大幅増益、「CREAL PARTNERS」、「CREAL PRO」についても案件を着実に積み上げ、連結売上総利益は増益

連結営業・経常・当期純利益

成長投資として広告宣伝費や人件費に対して積極的に資金投下。効果的なマーケティングや上場による知名度向上等もあり、想定より効率的な投資家獲得が進む。結果、各利益は前年同期比増益。

2022年5月、12月発表の業績予想と2023年3月期通期実績の差異

業績予想に対し、連結売上高は102.7%、連結売上総利益は106.1%、連結当期純利益は124.5%を達成
「CREAL」の売却が計画を上回ったことが主な要因

(単位：百万円)	2022年5月 当初業績予想 (A)	2022年12月 修正業績予想 (B)	2023年3月期 通期実績 (C)	達成率 (C/A)	達成率 (C/B)
連結売上高	16,000	16,000	16,436	102.7%	102.7%
連結売上総利益	1,880	2,080	2,206	117.4%	106.1%
連結営業利益	330	480	547	165.9%	114.0%
連結経常利益	310	430	496	160.0%	115.4%
連結当期純利益	200	270	336	168.1%	124.5%

連結売上高

「CREAL」の力強い成長により、業績予想を超過達成

連結売上総利益

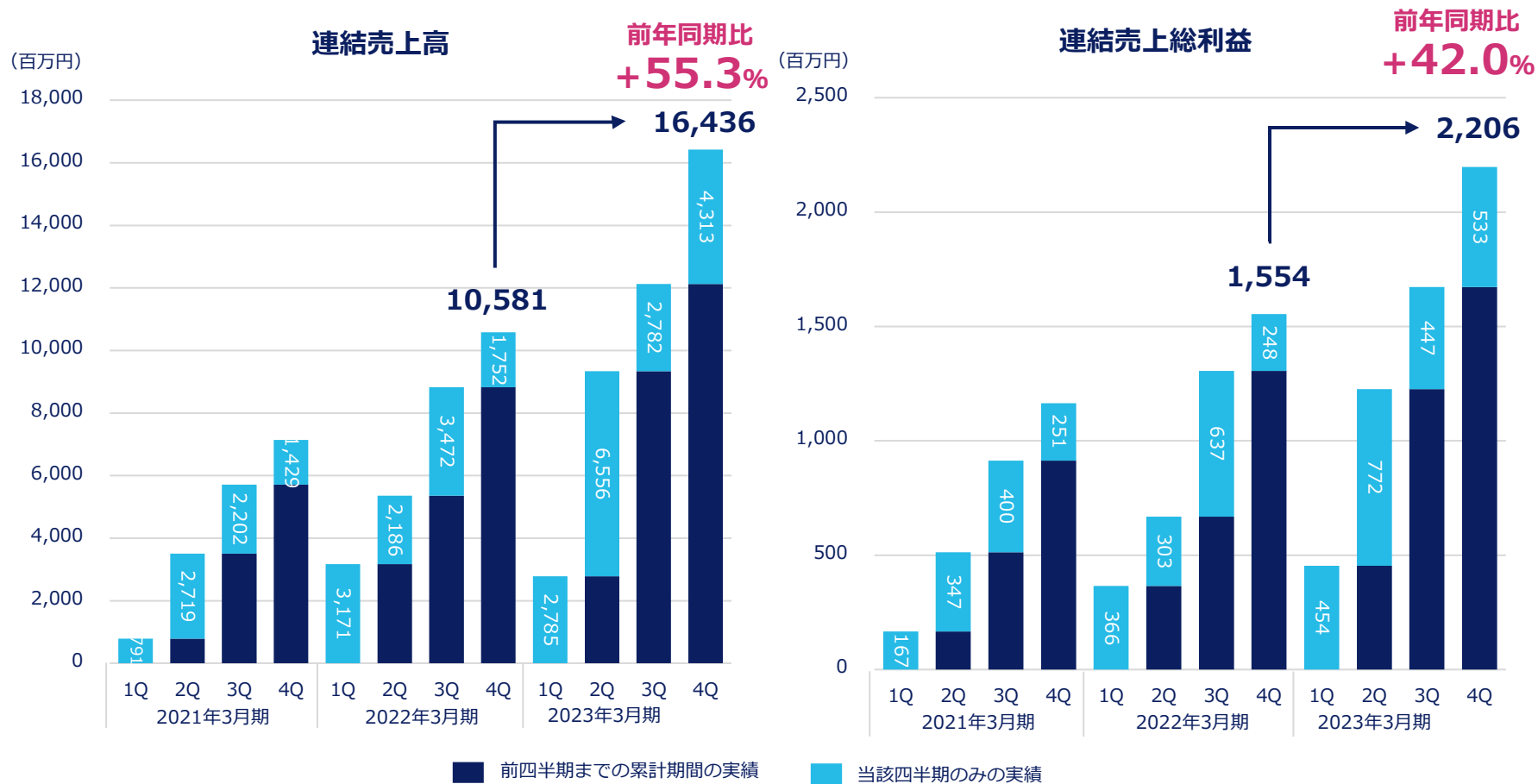
「CREAL」が業績予想を上回る売上総利益を創出。「CREAL PARTNERS」と「CREAL PRO」は利益率を維持し、売上総利益は概ね計画通り着地。

連結営業・経常・当期純利益

成長投資について、広告宣伝費は概ね計画通りの資金投下のなかで計画以上の投資家獲得を実現し、また人員計画に沿った人員増、人件費の発生となった。その他の販管費も概ね計画通りとなり、各利益は前年同期比増益を達成。

2023年3月期の業績概要

全事業で成長しているが、特に「CREAL」の成長が寄与し、前年同期比で大幅増収増益



2023年3月期の各サービスの業績

いずれのサービスも計画に沿って進捗。とくに「CREAL」においては、前期までに積み上げた案件の売却が進み力強い成長となった。

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
CREAL			
売上高	4,551	10,223	+119.3%
売上総利益	441	965	+118.7%
CREAL PARTNERS			
売上高	4,644	4,832	+4.1%
売上総利益	561	544	-3.0%
CREAL PRO			
売上高	1,275	1,380	+8.2%
売上総利益	551	696	+26.3%

CREAL

事業計画を上回って力強く成長。2022年3月期および2023年3月期上半期までに積み上げたCREAL案件を順次償還し増収。計画を上回るTake Rateを確保し売上総利益も増益。

CREAL PARTNERS

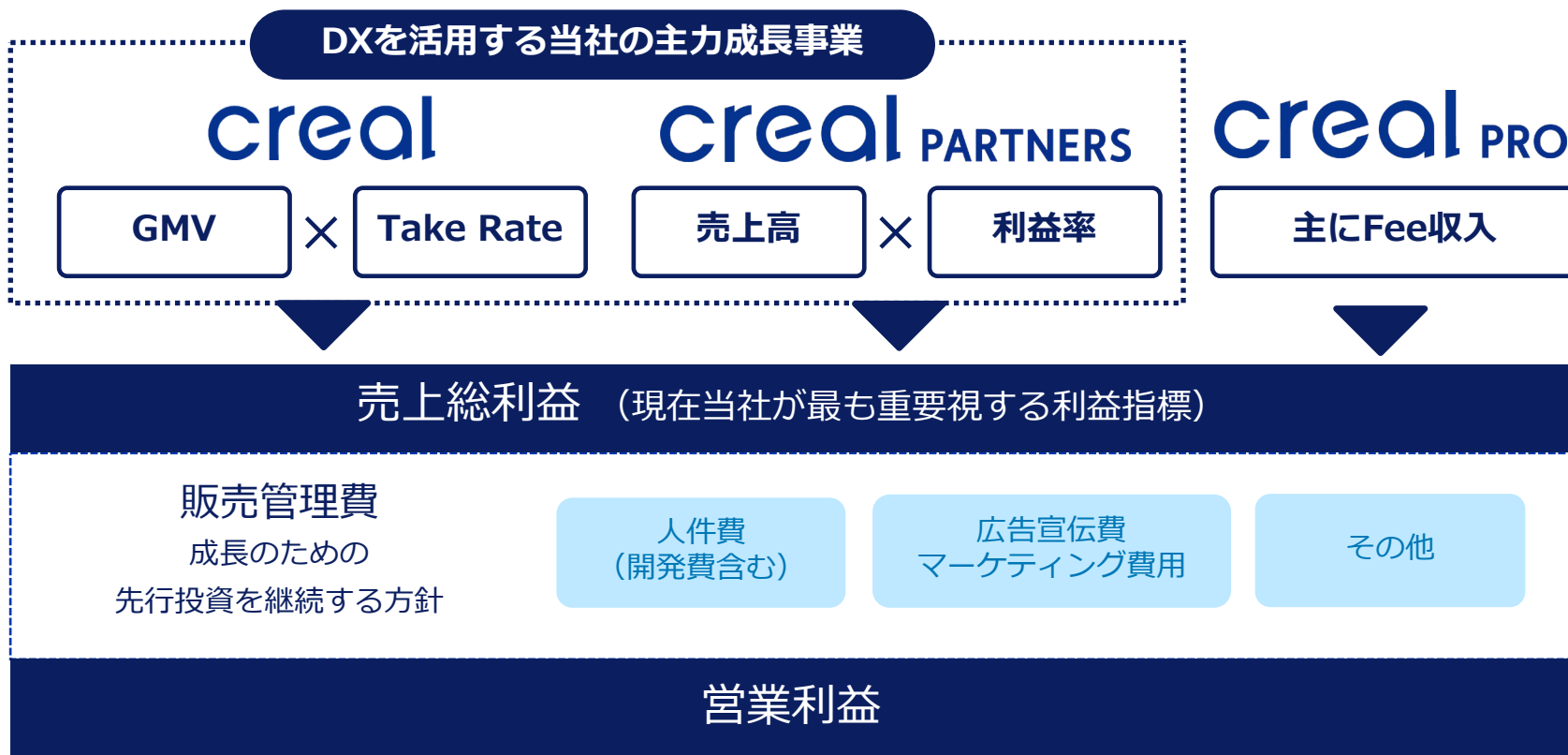
区分レジ販売で販売戸数、管理戸数を着実に伸ばし増収。2022年3月期は利益率の高い一時的な手数料収入があり売上総利益率がやや高くなったため、2023年3月期は前期比増収減益だが、当該手数料を除くと増収増益。

CREAL PRO

当事業のメインはフィー収入であるが、棚卸資産の売却が発生した際には多額の売上高が計上される当期はAMサービスを拡充しフィー収入の比率が高くなっており前年同期比増収増益

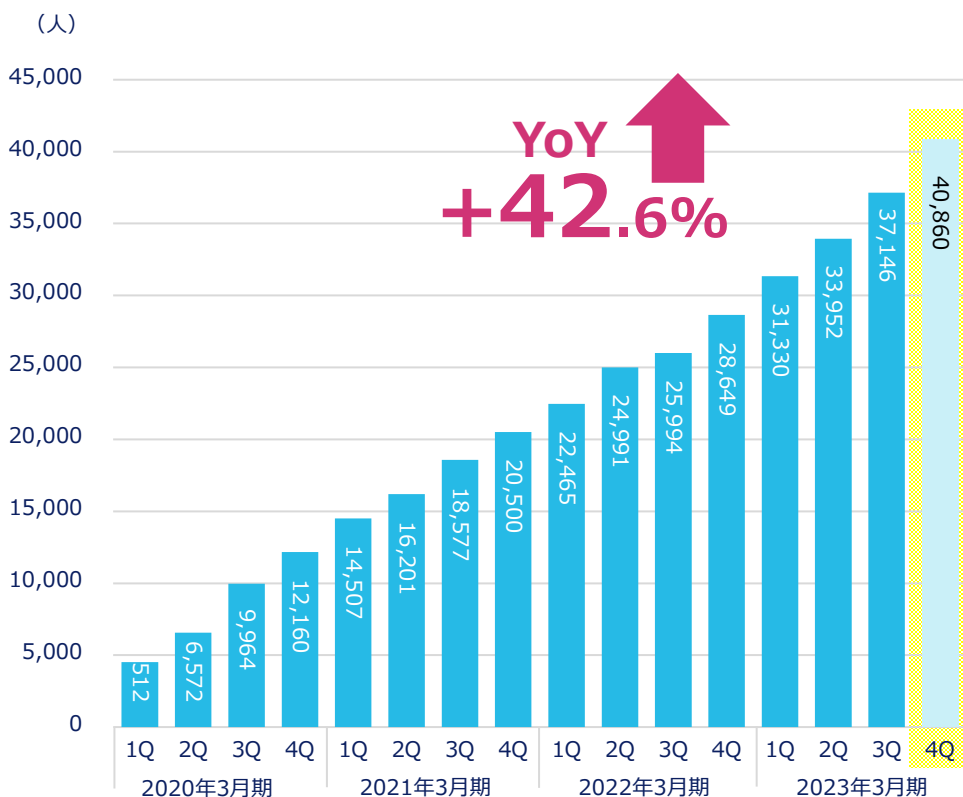
当社の利益構造と主要KPI

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ーを置く。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。



【CREAL】主要KPIの推移

投資家数は順調に推移。獲得投資家数は通期計画の8,000人に対して12,211人を達成。来期以降の事業成長を見据え、今後も更なる投資家獲得に向けて各種施策を実施する予定。



成長局面の当社において重要視するKPI

累計

- 投資家数

40,860人
(前年同期比+42.6%)

当期

- 当期計画

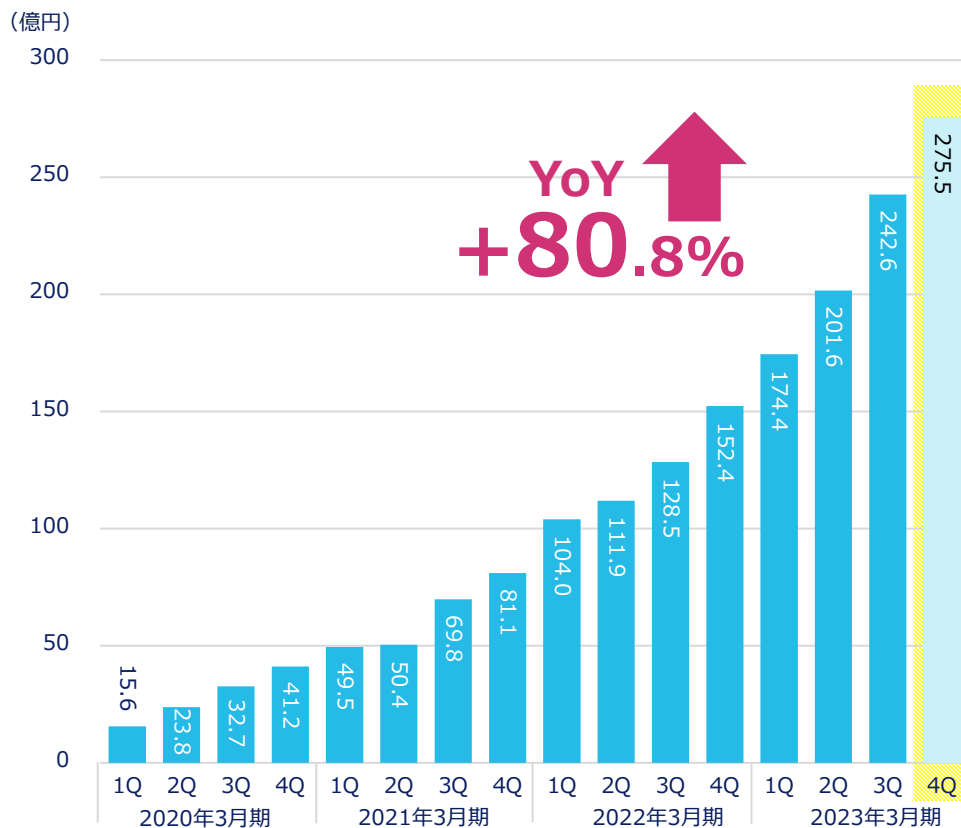
8,000人

- 2023年3月期
累計獲得投資家数

12,211人
(計画進捗率 152.6%)

【CREAL】 主要KPIの推移

GMVも順調に推移。獲得GMVは通期計画90億円に対して123.1億円を達成。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

累計

- GMV (累計)

275.5億円

(前年同期比+80.8%)

当期

- 当期計画

90.0億円

- 2023年3月期
累計獲得GMV

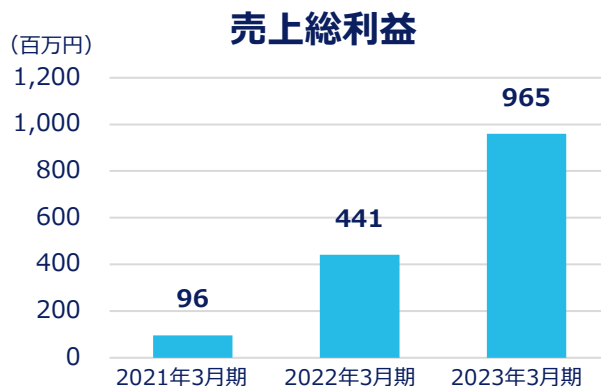
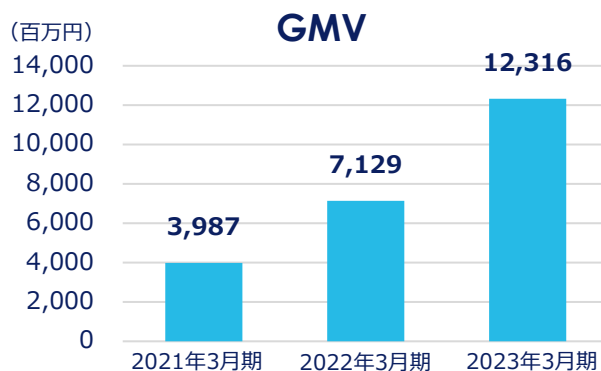
123.1億円

(計画進捗率 136.8%)

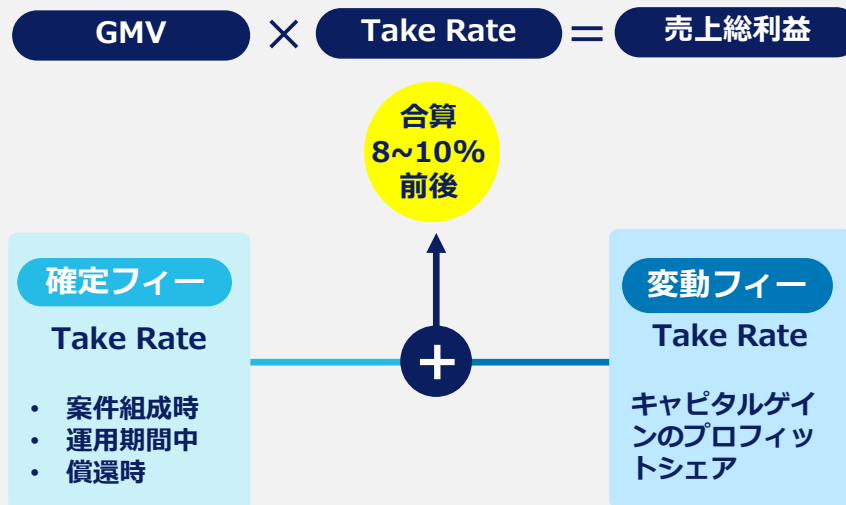
【CREAL】主要KPIの推移

売上総利益を構成するのは「GMV」と「Take Rate」

CREALで募集した案件（募集額がGMV）が概ね**1年前後**で償還（売却）され、PLに計上される



GMVは調達成約ベースで計上される一方、売上総利益の計上は取引決済時点（物件売却時点）で行われることから、GMVの成約から売上総利益の計上までに**多くのファンドで約1年前後のタイムラグ**が生じる。

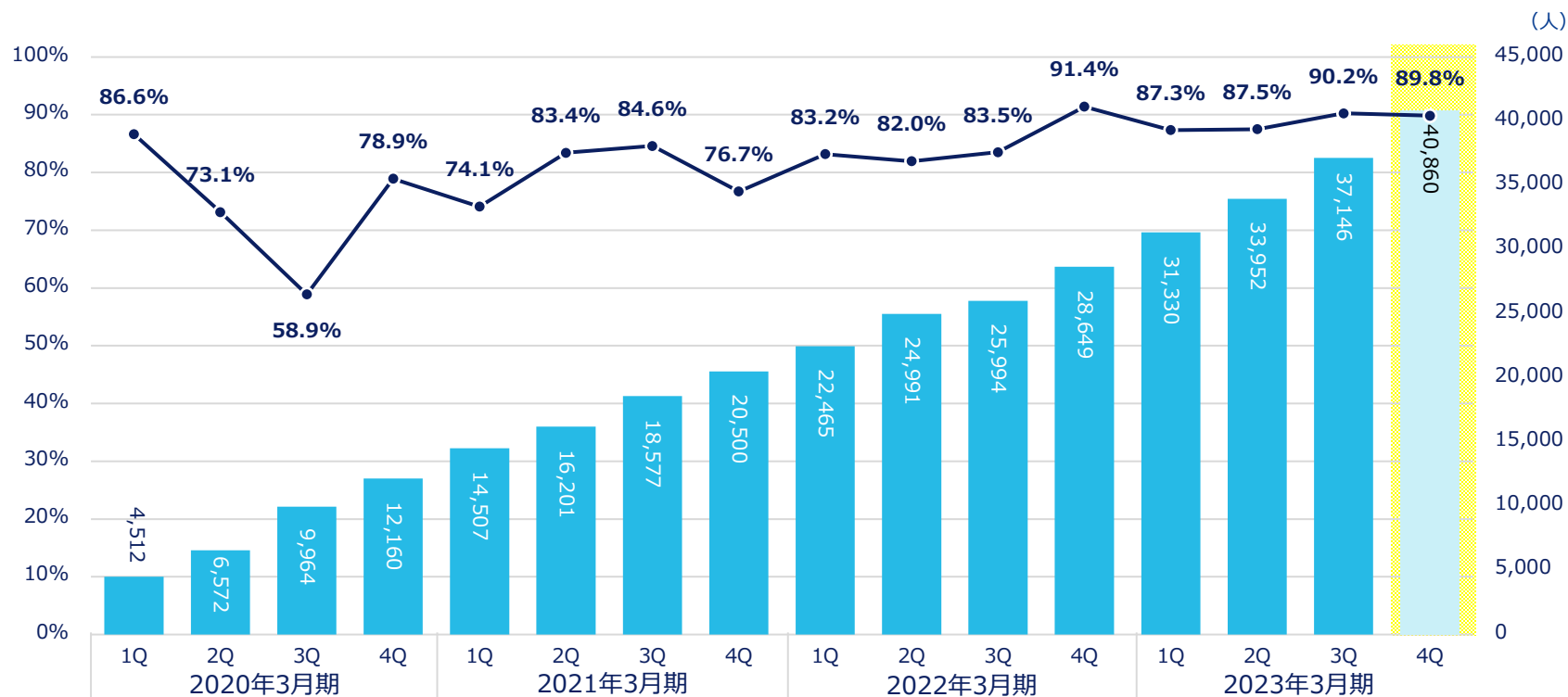


GMVは、当社クラウドファンディング事業の規模を示すとともに、売上総利益の先行指標となる重要KPI

【CREAL】主要KPIの推移

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。2022年4月の上場以降も、高いリピート投資率と新規投資家の順調な獲得を両立し、GMVの着実な増加に繋がった。

リピート投資率／投資家数の推移



※ 該当四半期において、過去1年間に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

【CREAL PARTNERS】主要KPIの推移

売上総利益を構成するのは「売上高」と「利益率」。売上高は前期比+4.1%の成長。利益率の平均値は当社の目線とする10%超を維持。2022年3月期は利益率の高い一時的な手数料収入があり売上総利益率がやや高くなったため、2023年3月期は前期比増収減益だが、当該手数料を除くと増収増益となる。

利益構造の分解（前年比較）

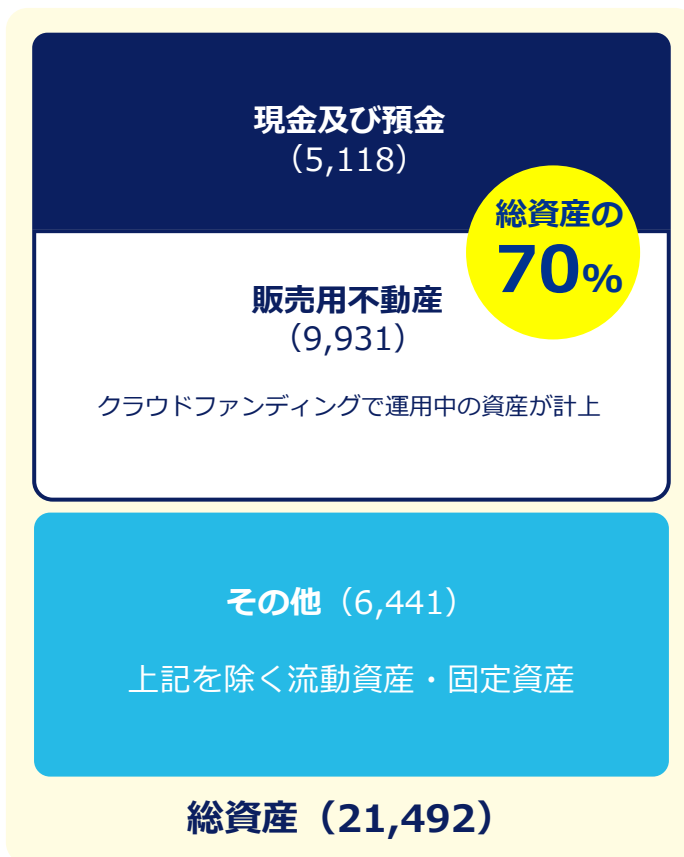


連結貸借対照表の構造

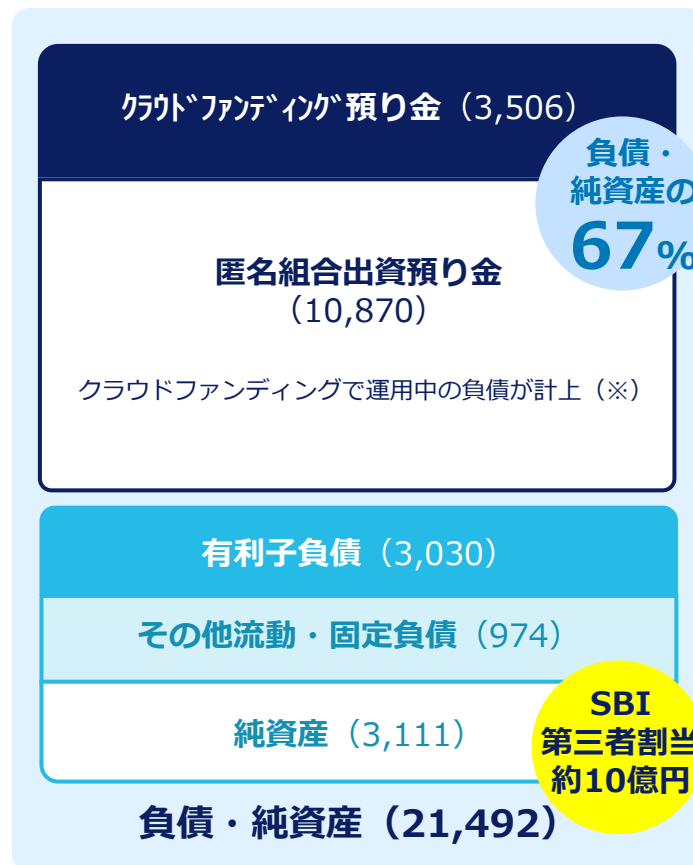
CREALで組成するクラウドファンディングは貸借両建てで計上されるため、会計上BSの大部分を占めることになる

(単位：百万円)

クラウドファンディング
関連の主な勘定科目と
残高



上記以外の科目と残高



※ 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。

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 2023年3月期 通期業績報告
- 03 **2023年3月期 重点施策振り返り**
- 04 2024年3月期 業績予想
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

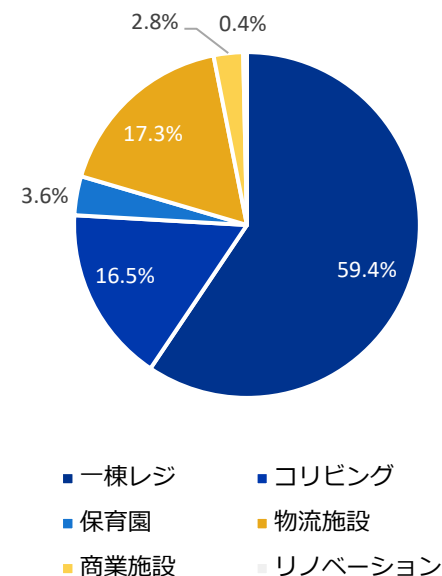
2023年3月期のCREALファンド総括①

前期比172.8%の123.1億円分のファンドを組成

2023年3月期から物流施設、商業施設をラインナップに加え、今後も更なる拡充に向けて体制強化中

CREAL組成実績	2022年3月期	2023年3月期
組成件数	16件	24件
調達額	71.2億円	123.1億円
一棟レジ	12件	14件
コリビング ※1	2件	3件
保育園	1件	2件
物流施設	0件	New 2件
商業施設	0件	New 2件
リノベーション	0件	New 1件
ホテル	1件	0件

2023年3月期
アロケーション (%) ※2



※1 デザイン性の高い独立した住戸のほか、コミュニティ・ラウンジなどの共有スペースを備える住宅

※2 2023年3月期の調達額123.1億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

2023年3月期のCREALファンド総括②

現在最も流動性の高いアセットクラスの一つである一棟レジを中心にファンドを組成。一方、待機児童解消や女性の社会進出といった「社会貢献」につながる保育園ファンドをはじめ、社会的課題の解消につながる社会インフラアセットへの投資ニーズは底堅く、ソーシング体制を強化していく。

(仮称) Hmlet
CREAL 東五反田

9.43
億円

人を、想う力。街を、想う力。
三菱地所グループ

hmlt
×
creal

Hmlet^(※)シリーズ



一棟レジ/コリビング

一棟レジ、コリビング物件はファンド数、平均ファンド規模ともに前期を上回り、年総額では93億円に到達。CREALへの投資ニーズ増加に応えるべく、ファンド数の増加と大型化を目指していく。

PAL国際保育園
@東京外大

1.74
億円

学校法人
正和学園



保育園

保育園ファンドは当社の人気商品の1つ。当社として運用期間の最も長い運用期間7年というファンドも組成。

※ 三菱地所株式会社とHmlet Pte.Ltd.（本社：シンガポール）が2019年10月に設立したHmlet Japan株式会社を指し、コリビング（デザイン性の高い独立した住戸のほか、コミュニティ・ラウンジなどの共有スペースを備える住宅）という新しい形態のレジデンシャルを運営する会社

2023年3月期のCREALファンド総括③

今年度新たに「物流施設」、「商業施設」をアセットタイプとして追加
物流施設2ファンドはいずれも10億円を超える大型ファンドながら、開始1時間半ほどで満額に到達
商業施設もオペレーター選定から協議を重ねてファンド化に成功

(仮称) CREAL
ロジスティクス綾瀬

10.98
億円



物流施設

コロナ禍に増加したeコマース・物流ニーズに応えるべく、CREALでもファンド組成を実施。従来から扱っていた一棟レジと比べても大型でありチャレンジングな案件であったが、非常に強い投資ニーズが確認できた。

EGA武蔵小山

2.03
億円



商業施設

インドアゴルフスクールを中心に都内に多数店舗展開する株式会社アースアカデミーと提携。運営実績をもつオペレーターと組むことで、安定した収益を実現し、ファンド化に成功。

2023年3月期のESG不動産関連プロジェクト

当社の運用する共同住宅5棟が、株式会社日本政策投資銀行創設のDBJ Green Building (※) 認証を2022年9月に取得

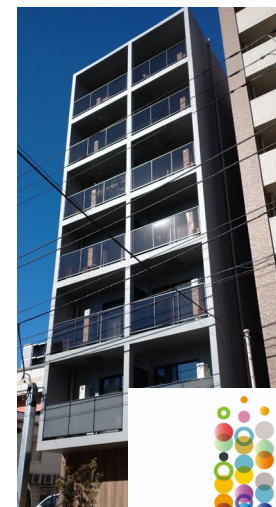
非常に優れた「環境・社会への配慮」がなされた建物（対象：2棟）

物件名	認証種別	竣工
ドムス・スタイル森下	新規	令和3年1月
ドムス・スタイル押上	新規	令和3年6月

優れた「環境・社会への配慮」がなされた建物（対象：3棟）

物件名	認証種別	竣工
ドムス・スタイル武蔵小山	新規	令和2年3月
ドムス・スタイル八丁堀	新規	令和2年2月
ドムス・スタイル門前仲町	新規	令和2年10月

※ 「環境・社会への配慮」を併せ持つ不動産の評価を通じ、事業者と金融機関・投資家の架け橋となることを目的に創設された環境不動産認証制度で、「建物の環境性能」「危機に対する対応力」「ステークホルダーとの協働」「多様性・周辺環境への配慮」「テナント利用者の快適性」のESGに基づく5つの視点による総合評価により認証されます。認証名のグリーンビルディングは、「持続可能な社会実現のためのより良い循環」に資する建物や資産＝サステイナブルな不動産を指します。建物の性能や定量面だけに着目した評価とせず、対話・協調のツールとして長期的視点に立った事業者の取組や運営上の配慮も重視して認定されます



2023年3月期のDX施策

投資家向け、社内向けそれぞれの積極的な開発を実施し、DX推進による利便性向上を実現

iOSアプリ



- 1 プッシュ通知によるアクティブ率の向上
- 2 顧客ロイヤリティの向上
- 3 App Store Optimization (アプリストア最適化) による集客チャネルの拡大

会員プログラム

投資家のリテンション (リピート投資率) の向上に貢献



CREAL workspace



社内で分散するデータを一元化
用途に合わせたフォーマットへ自動出力

PMレポート	AMレポート
CREAL契約書面	ファンド会計処理
CREALファンド詳細	CREAL財産管理報告書

SBIホールディングス株式会社との資本業務提携の概要①

- 2023年1月31日付の取締役会において、SBIホールディングス株式会社との間で資本業務提携契約を締結するとともに、SBIホールディングスに対して第三者割当による新株式の発行を行うことを決議し、2023年2月20日、上記のとおり第三者割当による新株式の発行（議決権所有割合21.68%）
- 広範な事業展開を行うSBIホールディングスと当社では、様々な分野において共同での事業展開の可能性があり、本件資本提携を通じ、多くの分野で業務提携を行なう方針
- 本提携では、「CREAL」の成長の加速のみならず、「CREAL PARTNERS」及び「CREAL PRO」の3つのそれぞれの事業での成長加速を企図し、立体的な提携の枠組みでシナジー創出を図る

creal
creal PARTNERS
creal PRO



SBI Holdings
SBI証券
SBI マネープラザ
提携金融機関

SBIホールディングス株式会社との資本業務提携の概要②

提携概要	対象サービス		
	creal	creal PARTNERS	creal PRO
1 顧客チャネルの拡充 「CREAL」への送客に係る連携	●		
2 顧客チャネルの拡充 「CREAL PARTNERS」 の販売面での連携		●	
3 「CREAL」で取り扱う不動産の 仕入れでのパイプライン活用	●		
4 「CREAL」で運用中の不動産 についての売却時の連携	●		
5 セキュリティー・トークン における業務提携	●		
6 SBIホールディングスの 提携金融機関との連携の検討	●	●	●

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 2023年3月期 通期業績報告
- 03 2023年3月期 重点施策振り返り
- 04 **2024年3月期 業績予想**
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

完全子会社からの事業承継とサービスラインの名称変更

2023年4月1日付で、事業シナジーの最大化を企図し、完全子会社であるクリアルパートナーズ(株)の個人向け不動産投資運用サービスをクリアル(株)に承継するとともに、サービスラインの名称変更を実施

セグメント		サービス / 主なサービス内容 / 運営法人			
2023年 3月31日 まで	資産運用 プラット フォーム事業	creal	creal PRO	creal PARTNERS	
		不動産ファンド オンライン マーケット	機関投資家や 超富裕層向け 不動産投資サービス	個人向け 不動産投資 運用サービス	プロパティ マネジメントサービス
		クリアル(株)		クリアルパートナーズ(株)	



2023年 4月1日 以降	資産運用 プラット フォーム事業	creal	creal PRO	creal PB	その他事業
		不動産ファンド オンライン マーケット	機関投資家や 超富裕層向け 不動産投資サービス	個人向け 不動産投資 運用サービス	プロパティ マネジメントサービス
		クリアル(株)			クリアルパートナーズ(株)

完全子会社からの事業承継の目的

1. 事業間シナジーの創出

1 各事業の顧客へのクロスセルの進展

◆ 【CREAL→CREAL PB】

「CREAL」の投資家の中には、ファイナンスを活用した実物不動産投資等の様々な投資ニーズを有している投資家が存在しており、そのような顧客に対して「CREAL PB」の商品を販売。「CREAL PB」の取り扱い商品は現在区分マンションが中心であるが、今後太陽光、証券化商品、小口化商品等投資家のニーズに応じたラインナップを展開予定。

◆ 【CREAL PB→CREAL PRO】

「CREAL PB」の顧客の中には富裕層も多く存在。富裕層顧客に「CREAL PRO」を案内し、資産規模や投資方針に沿ったプロ向け運用サービスを提供。

2 マーケティングの効率化

◆ 「CREAL」の成長を軸に、3つの事業の有機的な展開を実施。マーケティングの一元化を行うことでより効率的な成果の創出を企図。

3 DX開発プラットフォームの一元化

◆ 本組織再編を通じてより効率的なDXプラットフォーム開発を推進

2. プロパティマネジメント事業等のストックビジネス強化

◆ 子会社をDXを活用したプロパティマネジメント専業の会社として事業を成長させることにより、安定収益の積み上げに集中

2024年3月期通期業績予想

2024年3月期の成長率は、連結売上総利益で47.3%、連結当期純利益で42.8%と高成長を継続

(単位：百万円)	2023年3月期	2024年3月期	成長率
	実績 (A)	予想 (B)	(B) / (A)
連結売上高	16,436	26,000	58.2%
CREAL	10,223	16,000	56.5%
CREAL PB	4,578	6,600	44.2%
CREAL PRO	1,380	3,100	124.5%
その他	254	300	17.9%
連結売上総利益	2,206	3,250	47.3%
CREAL	965	1,450	50.2%
CREAL PB	422	630	49.0%
CREAL PRO	696	1,000	43.6%
その他	121	170	39.4%
連結営業利益	547	770	40.7%
連結経常利益	496	720	45.1%
連結当期純利益	336	480	42.8%

2024年3月期通期業績予想の前提

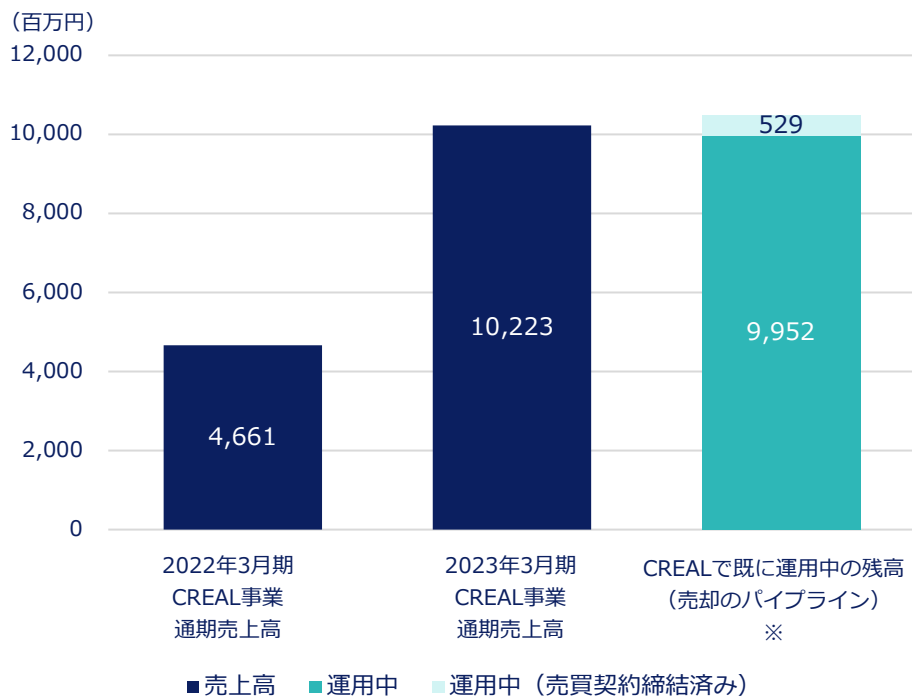
- 「CREAL」の成長を軸に、事業間シナジーを最大化させて高成長を継続していく。「CREAL PB」「CREAL PRO」とともに、「CREAL」を軸とした顧客のクロスセルによる、売上総利益の増大を見込む。
- 各事業において、売上の季節性要因は特段ないが、「CREAL」における物件売却が特定の時期に集中した場合(※)、売上及び利益が特定の時期に計上される可能性はある。今後「CREAL」の資産運用プラットフォームとしての一層の拡大により、売上高及び利益の特定の時期への偏重は解消されていくことが期待される。

※ 当社のプラットフォーム上の案件を、纏めてバルクで機関投資家等に売却するような場合

「CREAL」売上高とファンドの運用状況

売却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

CREALファンド 運用・償還状況



2022年3月期 CREAL 通期売上高

外部売却済み	レジデンス	9件
	保育園	4件
	ホテル	2件
	オフィス	1件

2023年3月期 CREAL 通期売上高

外部売却済み	レジデンス	15件
	ホテル	2件
	商業施設	1件

CREALで既に運用中の残高 (売却のパイプライン)

運用中	物流施設	2件
	商業施設	1件
	保育園	2件
	レジデンス	13件
売買契約締結済み	レジデンス	1件

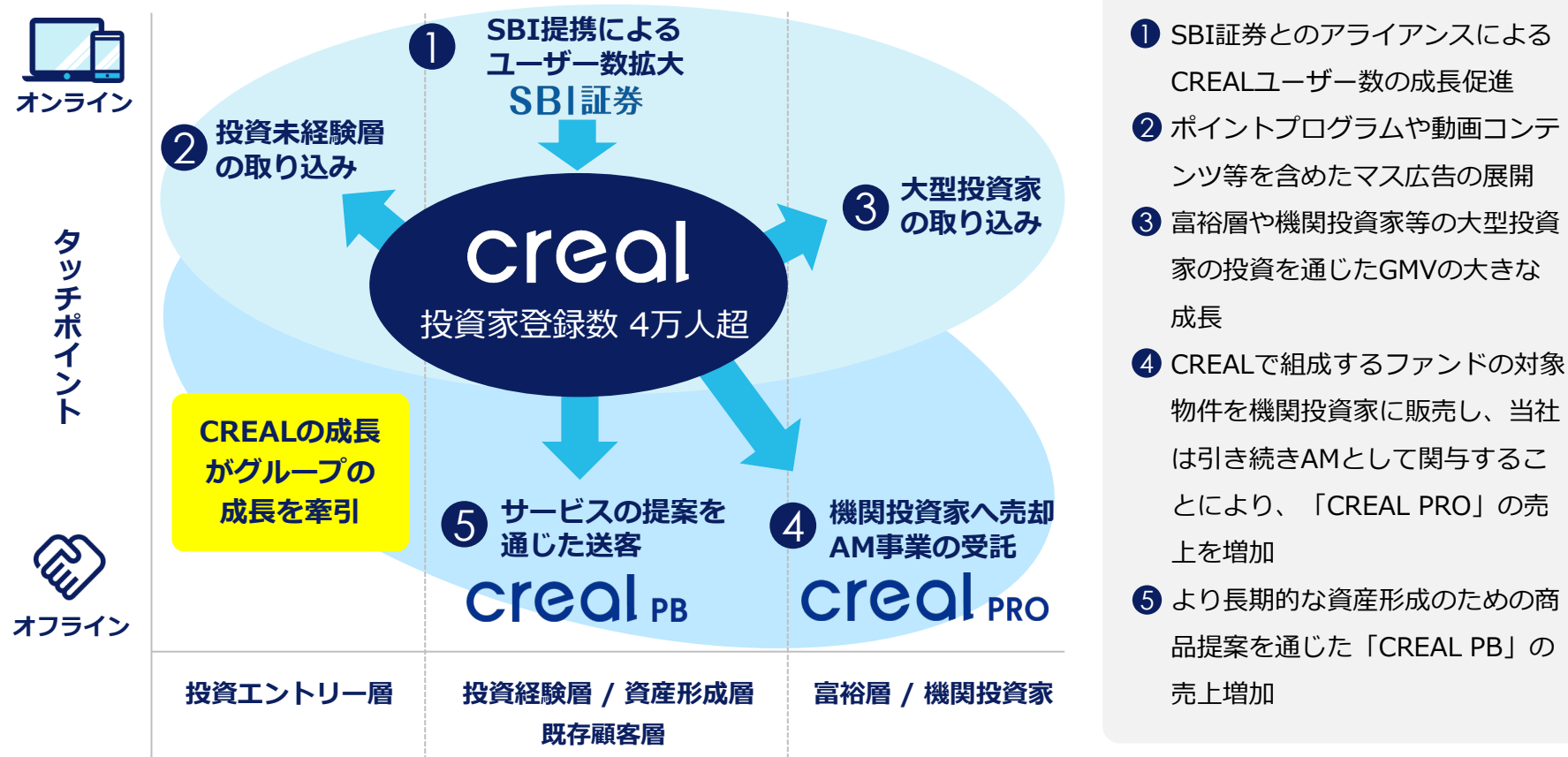
※ 2023年3月31日時点において、CREALで既に運用中のファンド組成額（優先出資額＋劣後出資額）の総額。売買契約締結済みの案件も含む。

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 2023年3月期 通期業績報告
- 03 2023年3月期 重点施策振り返り
- 04 2024年3月期 業績予想
- 05 **成長戦略**
- 06 Appendix

1. 投資家のフルカバレッジとシナジー創出

当社の顧客基盤の中心である投資経験層・資産形成層を起点として、あらゆる顧客層へ訴求する「資産運用のNo.1プラットフォーム」へ成長を目指す



- ① SBI証券とのアライアンスによる CREALユーザー数の成長促進
- ② ポイントプログラムや動画コンテンツ等を含めたマス広告の展開
- ③ 富裕層や機関投資家等の大型投資家の投資を通じたGMVの大きな成長
- ④ CREALで組成するファンドの対象物件を機関投資家に販売し、当社は引き続きAMとして関与することにより、「CREAL PRO」の売上を増加
- ⑤ より長期的な資産形成のための商品提案を通じた「CREAL PB」の売上増加

2. 提供商品の拡充

様々な不動産関連の資産運用商品を提供。今後も様々な商品ラインナップを展開予定。

	creal	creal _{PB}	creal _{PRO}
現在提供している 商品/ アセットタイプ	<ul style="list-style-type: none"> ・ オフィス ・ 保育園 ・ ホテル ・ リノベーション ・ レジデンス ・ 商業施設 ・ 物流施設 ・ 他社商品 (不特法2号商品)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 区分マンション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不動産ファンドAM事業
今後展開予定の 商品/ アセットタイプ	<ul style="list-style-type: none"> 不特法3号4号ファンド オープンエンドファンド 再生可能エネルギー施設 ヘルスケア施設 	<ul style="list-style-type: none"> 一棟レジデンス 小口証券化商品 再生可能エネルギー施設 	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー施設



















3. DXプラットフォームの継続開発

不動産投資における資産運用プロセスのDXを全方位で展開。DX化の遅れている不動産業界において効率的な経営を行う。

	creal	creal _{PB}	creal _{PRO}
開発済み	CREAL buyer (AI査定ツール/ソーシングツール)		
	CREAL manager (賃貸管理ツール)		
	iOSアプリ	CREAL concierge (レポーティング・顧客管理ツール)	
	CREAL workspace (アセットマネジメントオペレーションの効率化システム)		
	ICチップ読み取り型eKYC		
開発中	不特法3号4号ファンドシステム		
開発予定	物件ソーシングサポート・DXシステム		
	マーケティング・DXシステム		
	Androidアプリ		

＜参考＞新規プロダクト・新規アライアンスの継続的なリリース

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。

	～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 (2018.10) ・グッドデザイン賞 (2020.10) ・Ruby biz グランプリ Vertical Solution賞 (2020.12)  		<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 	   	<ul style="list-style-type: none"> ・CREAL  会員プログラム制度リリース (2022.7) ・CREAL マーケットプレイ リリース (2022.6) ・CREAL workspace リリース (2022.8) ・iOSアプリ リリース (2022.12)   	<ul style="list-style-type: none"> ・iOSアプリ ICチップ読み取り型eKYC (2023.4) ・Androidアプリ (予定)
会員獲得のアライアンス 	<ul style="list-style-type: none"> ・SBJ銀行 (2020.6) ・JAL (2020.9) ・Tポイント (2021.3) ・ONEポイント (2021.8)    	<ul style="list-style-type: none"> ・Ponta (2022.7) 	<ul style="list-style-type: none"> ・SBIホールディングス ・SBI証券 (2023.1)  

4. 当社の成長に向けた先行投資

<p>自社システム開発</p>	<p>新商品・UI/UX向上・業務効率改善のためのDX関連開発やエンジニアメンバーの採用</p>
<p>会員獲得のための 先行広告・マーケティング投資</p>	<p>投資経験層のみならず、投資未経験層を含めたより広範囲の投資家獲得のためのマーケティング</p>
<p>事業拡大に向けた 組織強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業拡大を見据え、全ての部門で採用を先行し、組織強化を図る ・ 人員拡大に伴うオフィス増床 ・ 株主価値、企業価値の向上を促進するストックオプションの付与



**成長企業としての先行投資が継続するため、
当社のプラットフォーム事業拡大の指標は売上総利益
売上総利益の成長が当社事業規模の成長を示す**

CREALの中期目標と成長投資

CREALの成長が当社全体の成長を牽引。そのため、CREALでは積極的なマーケティングとIT投資を継続。

成長投資の継続

マーケティング

- ・ 大手ポイント会社/金融機関との連携促進
- ・ テレビ、動画配信、雑誌等を通じた広告による認知拡大

IT投資/新規プロダクト開発

- ・ スマホアプリのローンチ
- ・ UI/UXの更なる強化
- ・ 不動産特定共同事業法3号4号免許取得による展開

▼ 2026年3月期目標

年間GMV

123.1億円※2

600億円

約4.9倍

=

累計投資家数

40,860人※2

140,000人

約3.4倍

×

単年AIPU※1

310,429円※2

428,000円

約1.4倍

CREAL = 「資産運用の代表的なサービス」としての地位を確立

※1 Average Investment Per User(投資家一人当たりの投資金額) ※2 数値はいずれも2023年3月末時点

クリアルの目指す姿

資産運用ならクリアル

投資家のあらゆるニーズに応える投資運用商品を
DXを通じて効率的に提供・運営を行い、
資産運用の代表的なサービスとしての位置付けを目指す

個人投資家から機関投資家まで

1万円から数千万円、数十億円まで

短期から長期まで

多様なアセットタイプ

DXシステムの継続開発・拡張による効率的な運営



あらゆるオルタナティブアセットを
資産運用の対象に加えていくプラットフォームへ

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 2023年3月期 通期業績報告
- 03 2023年3月期 重点施策振り返り
- 04 2024年3月期 業績予想
- 05 成長戦略
- 06 **Appendix**



社名	クリアル株式会社		
設立	2011年5月		
従業員人数 ※1	88名（グループ合計、パート・アルバイトは有価証券報告書の実働換算に準拠して算出）		
資本金 ※1	1,239,052,900円		
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 PB 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	1,380百万円（8.4%）	10,223百万円（62.2%）	4,578百万円（27.9%）
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		

※1 2023年3月末時点 ※2 2023年3月期実績（その他事業が1.5%を占める） ※3 純金融資産を5億円以上保有する世帯

※4 「ESG不動産」は、環境（Environment）・社会（Social）・ガバナンス（Governance）要素も考慮した投資対象となる不動産を指す

CREALサービス

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

面倒臭い

借金
複雑

不動産投資の イメージ

わからない

危ない
怪しい

「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 わかりやすく

動画で紹介
月次レポート
豊富な情報

③ 安心・共感

リーディングカンパニー
当社も一緒に出資
ESG不動産

① 手軽に

全てネットで投資が完結

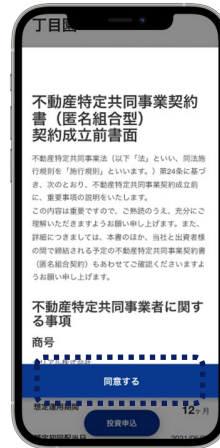
クラウドファンディング技術を活用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

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、商業施設、物流施設と様々な不動産へ投資可能

投資金額

1万円～

利回り

3.0%～8.0%※1

運用期間

3か月～7年※2

※1 サービスローンチから2023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2023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

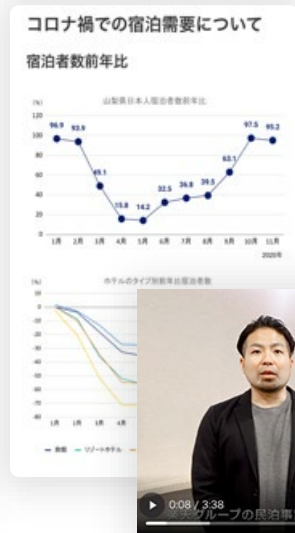


creal



わかりやすく 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。



物件概要	
名称	山梨県産業振興基金土壌汚染対策事業(1)の1棟目
所在地	山梨県 北杜市 山梨市 1-1-1
権利	所有権
用途	雑種地
延床面積	1,254.74㎡ (延床面積)
建物	雑種地 27㎡ (延床面積)
築年数	2012年築
築年数(平均)	65.74歳
築年数(標準)	55.74歳
築年数(最大)	93.74歳



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

賃料事例・売却事例

投資に対する
リスクの考え方

リターン
シミュレーション

物件情報
(地図・土地・建物・図面)

運営事業者の概要/
賃貸借契約概要

不動産調査報告書
建物診断書

調達資金とその使途

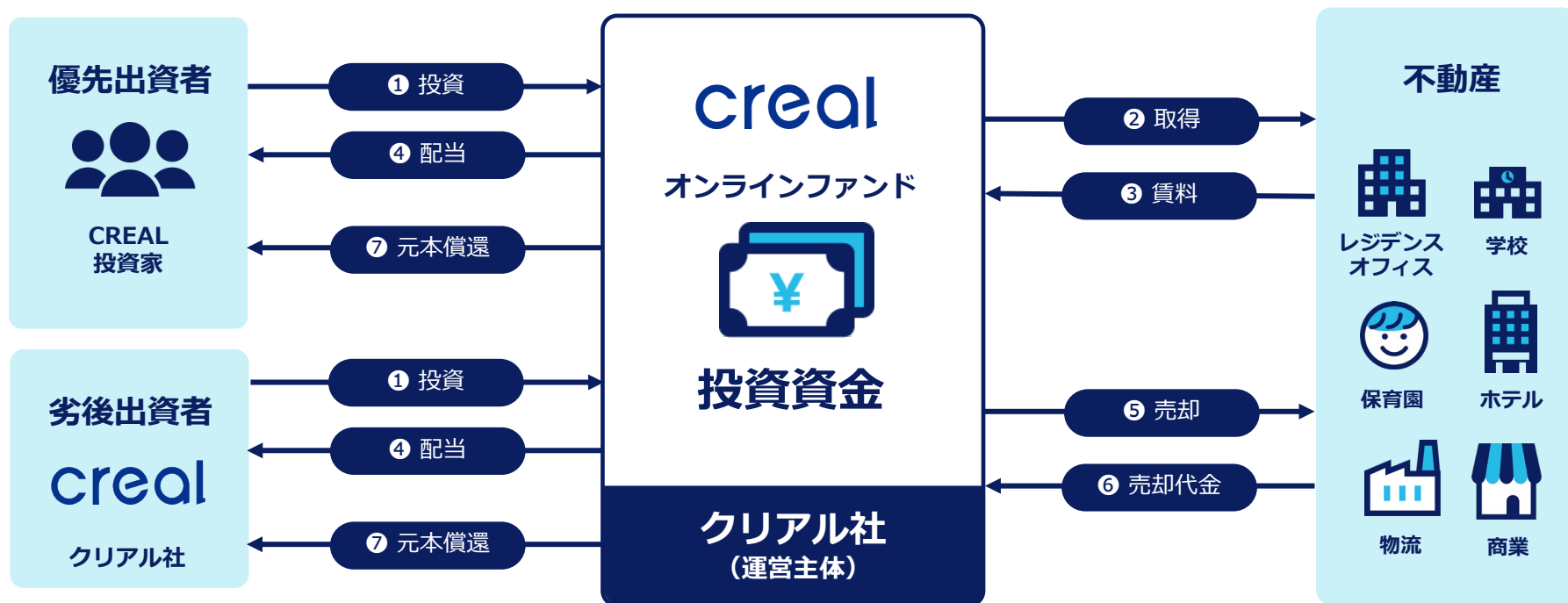
※ 不動産会社である売主と一般個人である買主の間で保有する情報に格差があり、買主にとって不利な条件で不動産投資をせざる得ない状況のことを指す

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投資家が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

ESG不動産への 投資実績 50億円超※

とくに「保育園」を投資対象とする
ファンドを継続的に組成・提供して
いるのは当社だけであり、不動産特
定共同事業法分野で圧倒的No.1

教育分野



学校法人
正和学園

PAL国際保育園@東京外大



さくらさくみらい駒込

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2023年3月末におけるCREALにてESG不動産投資のため投資家から調達した金額の合計

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
情報のわかりやすさ	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

不動産クラウドファンディングのスキーム比較

不動産のクラウドファンディングには様々なスキームがあり、CREALはエクイティ型のスキームを採用同様に広く普及している貸付型とは特徴が異なる

	エクイティ型 クラウドファンディング (不動産特定共同事業法)	貸付型 クラウドファンディング (貸金業法)
ガバナンス	<p>1号/2号ファンド 事業者が物件の所有権を持ち、直接的に使用・収益・処分が可能。</p> <p>3号/4号ファンド 所有権はSPCが保有し、アセットマネジメント業務を事業者が担う。直接的に使用・収益・処分が可能。</p>	<p>一般的には「ソーシャルレンディング」と呼ばれ、クラウドファンディングの運営事業者を介した資金需要者（借入人）に対する貸付であり、直接的な使用・収益・処分はできない。そのため、資金需要者（借入人）の財政状況や資金使途の管理、ガバナンスへの関与が重要。</p>
情報開示	<p>対象物件の運営・収支に関する開示は事業者の判断で可能</p>	<p>対象物件の運営・収支に関する開示は資金需要者（借入人）の同意が必要</p>
共同出資	<p>当社をはじめ、事業者による劣後出資が一般的であり、損失発生に対する手当あり※</p>	<p>原則なし</p>

※ 損失が出る場合には、劣後出資により事業者が損失を優先して負担して投資家保護を図る

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



① システム開発

エンジニアチーム

エンジニア、デザイナーをはじめとしたスキルの高いメンバーでチームアップ

高い技術力と洗練されたUI/UXで各種DXシステムの開発を推進

② 商品開発

投資運用チーム

不動産ファンド・REIT出身者に加えて、ファイナンスをバックグラウンドにもつメンバー等で構成

不動産とファイナンスの知見を兼ね備えたチームで幅広い商品ラインナップを組成

③ マーケティング

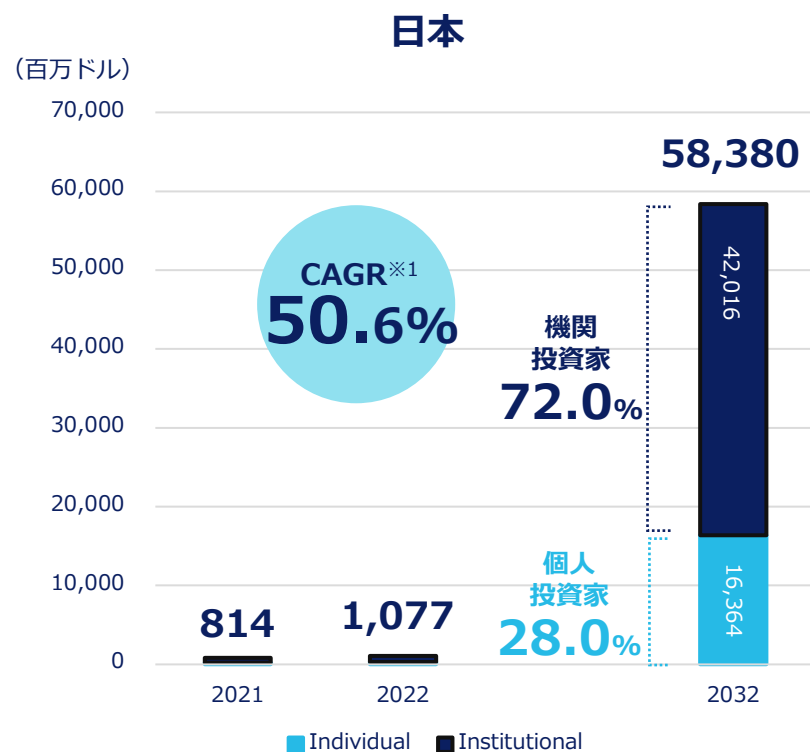
マーケティングチーム

大手Webマーケティング企業で経験とスキルを積んだマーケター

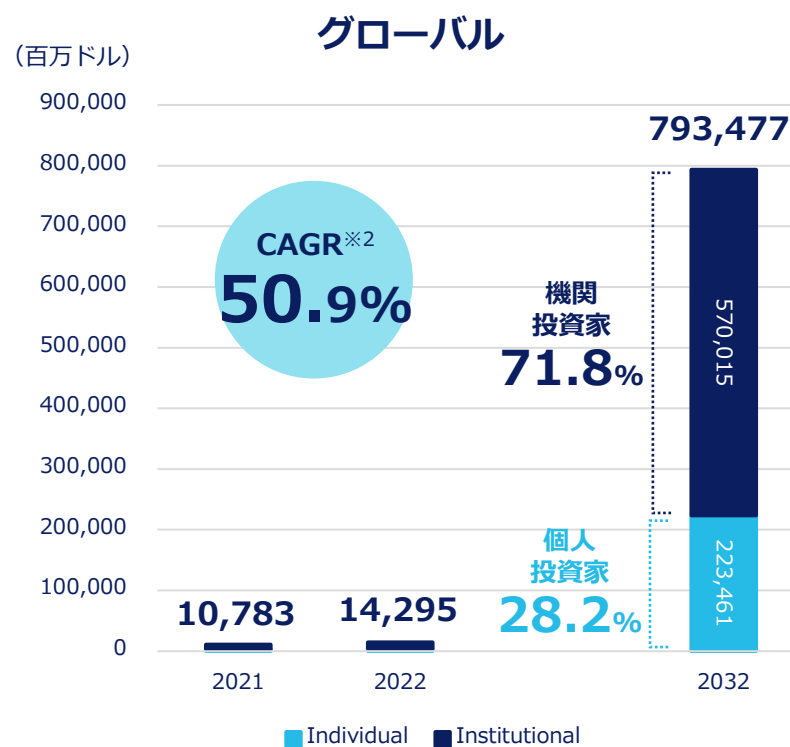
投資家の行動動態に沿った最先端かつ多様なマーケティング手法で効率的なCPAを実践

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。2032年の日本の市場規模は約583億ドル（2023年3月31日中心相場133.48円換算で7.79兆円）とも推計されている。



※1 2022年から2032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 2022年から2032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：Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)

CREAL PB サービス

CREAL PBで推進する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。



※1 SFA: Sales Force Automation (営業支援システム) CRM: Customer Relationship Management (顧客管理システム)

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



※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

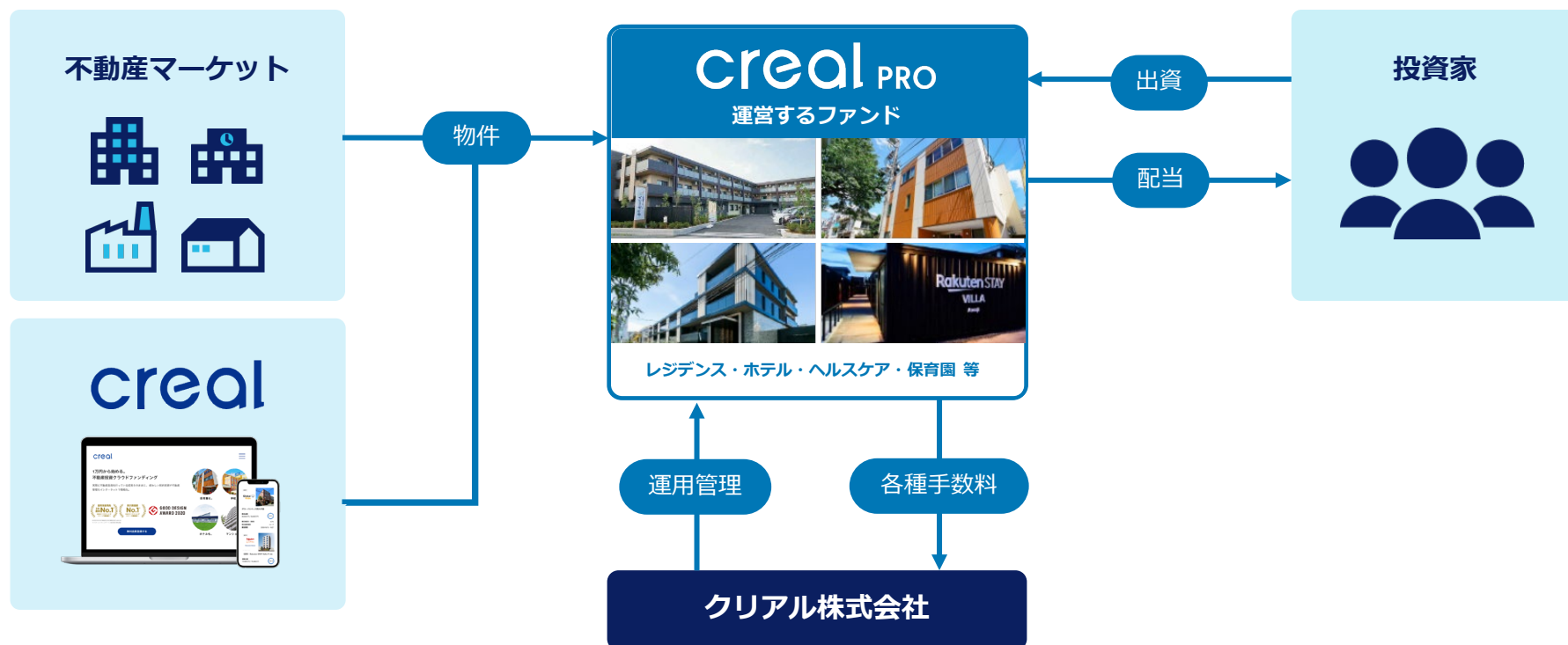
※2 公益財団法人不動産流通推進センター「2023 不動産業統計集 (2023年4月19日改訂)」、首都圏中古マンション成約物件平均価格の推移より算出

※3 2023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 サービス

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ァイナンスを展開。



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。