

2023年6月

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

creal

クリアル株式会社

証券コード：2998

# 目次

## 01 会社概要

## 02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PBサービス
- CREAL PROサービス

## 03 市場環境と競争優位性

## 04 経営指標

## 05 成長戦略

## 06 認識する主要なリスク要因と対応策

# 目次

## 01 会社概要

## 02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PBサービス
- CREAL PROサービス

## 03 市場環境と競争優位性

## 04 経営指標

## 05 成長戦略

## 06 認識する主要なリスク要因と対応策



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	<b>creal PRO</b> プロ向け 不動産ファンド事業	<b>creal</b> 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)	<b>creal PB</b> 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、物流等	区分レジデンス、太陽光、 一棟レジデンス等
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

# 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<sup>※1</sup>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%<sup>※2</sup>

累計GMV<sup>※3</sup>

275億  
円<sup>※4</sup>

投資家数成長率

43%<sup>※5</sup>

GMV成長率

81%<sup>※5</sup>

※1 Digital Transformationの略で、進化したデジタル技術を通じて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

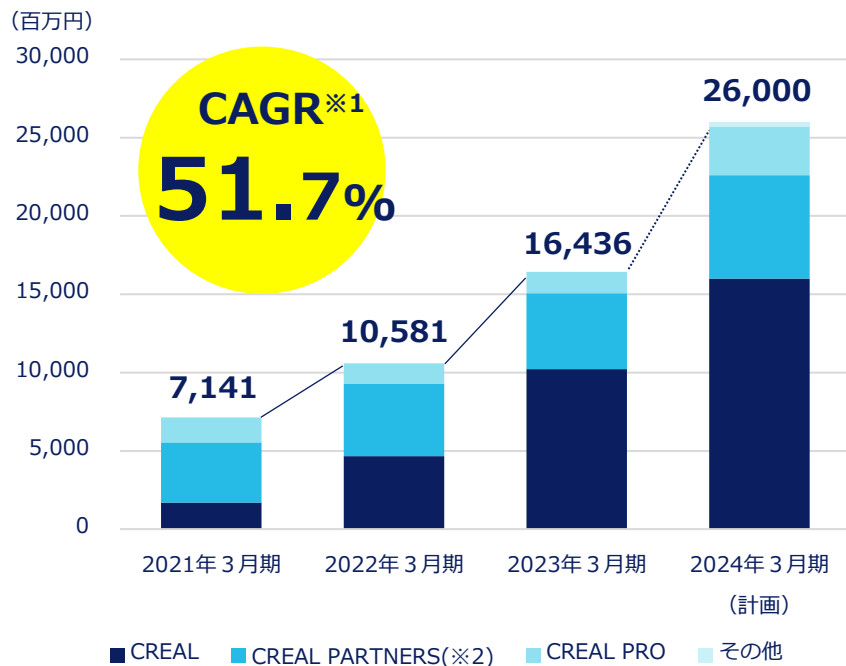
※4 サービスローンチから2023年3月末までのCREALにおける総調達額累計

※5 2022年3月末～2023年3月末の成長率

## 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投資や組織拡大、広告宣伝等の**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



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 2021年3月期から2023年3月期におけるクリアルグループ連結売上高成長率

※2 2024年3月期より「CREAL PARTNERS」は「CREAL PB」にサービス名を変更し、プロパティマネジメントサービスを「その他事業」とする区分の変更を実施

※3 2021年3月期から2023年3月期におけるクリアルグループ連結売上総利益成長率

**不動産投資を変え、**

---

**社会を変える。**

---

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を推進し、

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を実現する。

# 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。

証券会社では、大企業のM&Aや資金調達業務に従事し、ファンドではMBO（マネジメントバイアウト）を通じ、企業の成長と企業価値向上を支援。

現在インドにて不動産開発を行うDeveloper Group Pte. Ltd.の投資責任者も務める。

## 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。

# 目次

## 01 会社概要

## 02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PBサービス
- CREAL PROサービス

## 03 市場環境と競争優位性

## 04 経営指標

## 05 成長戦略

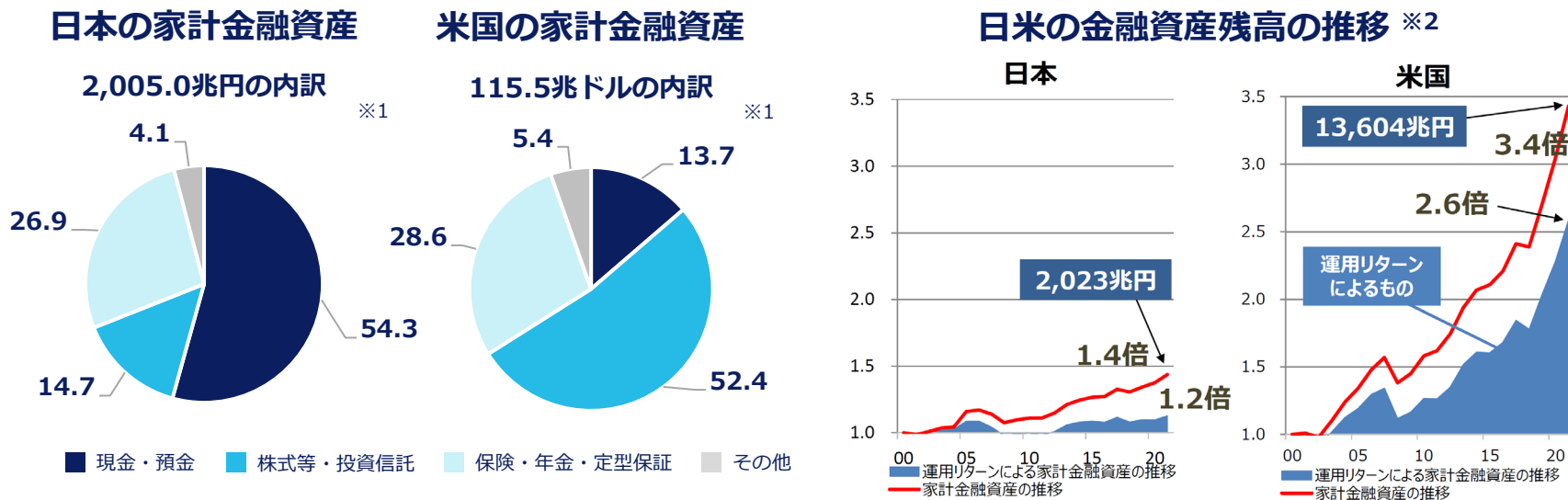
## 06 認識する主要なリスク要因と対応策

# 事業の全体像と収益構造

# 事業の全体像～日本における資産運用商品の必要性

日本の家計金融資産の半分は現金・預金に偏重しており、株式・投資信託等への投資は米国と比べて浸透していないことが指摘されている（※1）。

また、現金・預金偏重の結果として、2000年から2021年までの期間で金融資産残高は米国が3.4倍と大きく増加しているのに対し、日本は1.4倍にとどまってしまっている（※2）。



**個人投資家の資産形成にとって、魅力的で新たな運用商品が必要**

※1 資金循環の日米欧比較 2022年8月31日 日本銀行調査統計局より

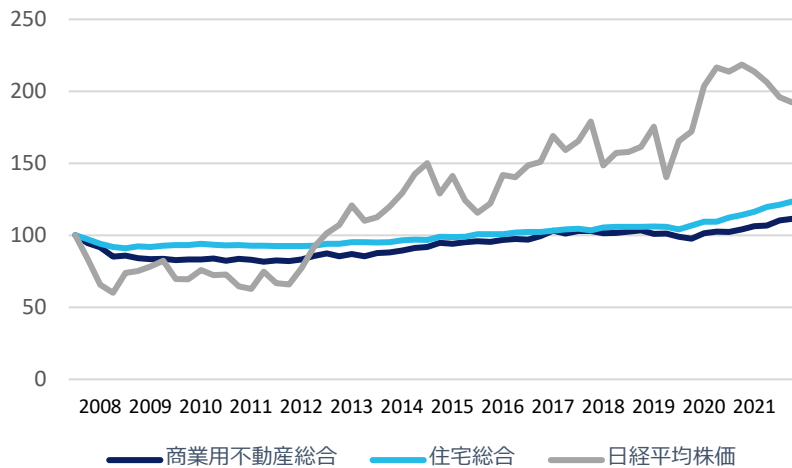
※2 資産所得倍増に関する基礎資料集 2022年10月 内閣官房（新しい資本主義実現本部事務局）より

# 事業の全体像～個人投資家にとっての不動産投資の魅力

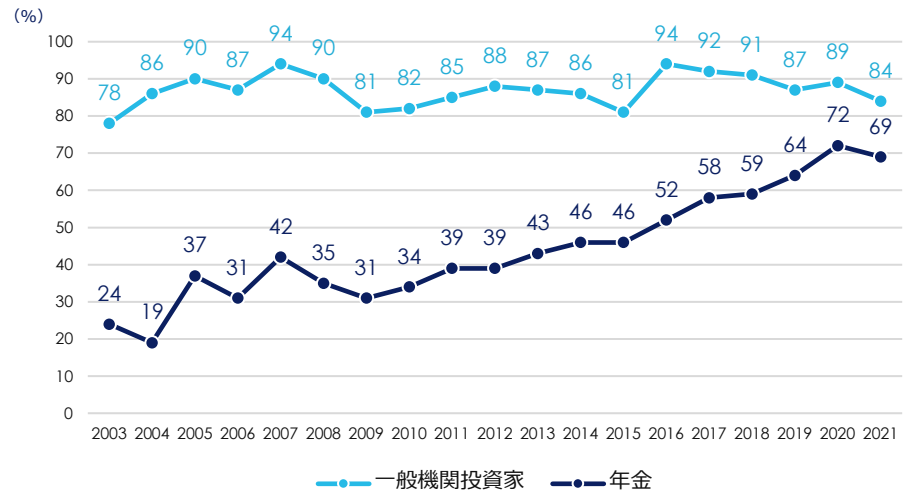
不動産は、株式等の上場金融商品と比べて価値が相対的に安定している特徴があり、大多数の機関投資家が従来から運用ポートフォリオに組み入れており、年金基金も投資を加速させている優良な投資対象。

一方で、個人の不動産投資経験は2.6%（※1）と浸透しておらず、株式等の投資経験19.3%（※2）と比べても低く、大きな伸びしろがある。

### 不動産価格と株価の推移 ※3



### 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 ※4



※1 平成 30 年住宅・土地統計調査(2019年), 総務省

※2 証券投資に関する全国調査 (調査結果概要) (2021年), 日本証券業協会

※3 国土交通省発表の「不動産価格指数」の2008年第2四半期の数値、および2008年6月末日の日経平均株価を100として指数化

※4 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

# 事業の全体像～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

DXを推進することで、個人投資家にとっても魅力のある不動産投資の民主化を実現し、誰もが手軽に安心して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 PB**※  
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事業

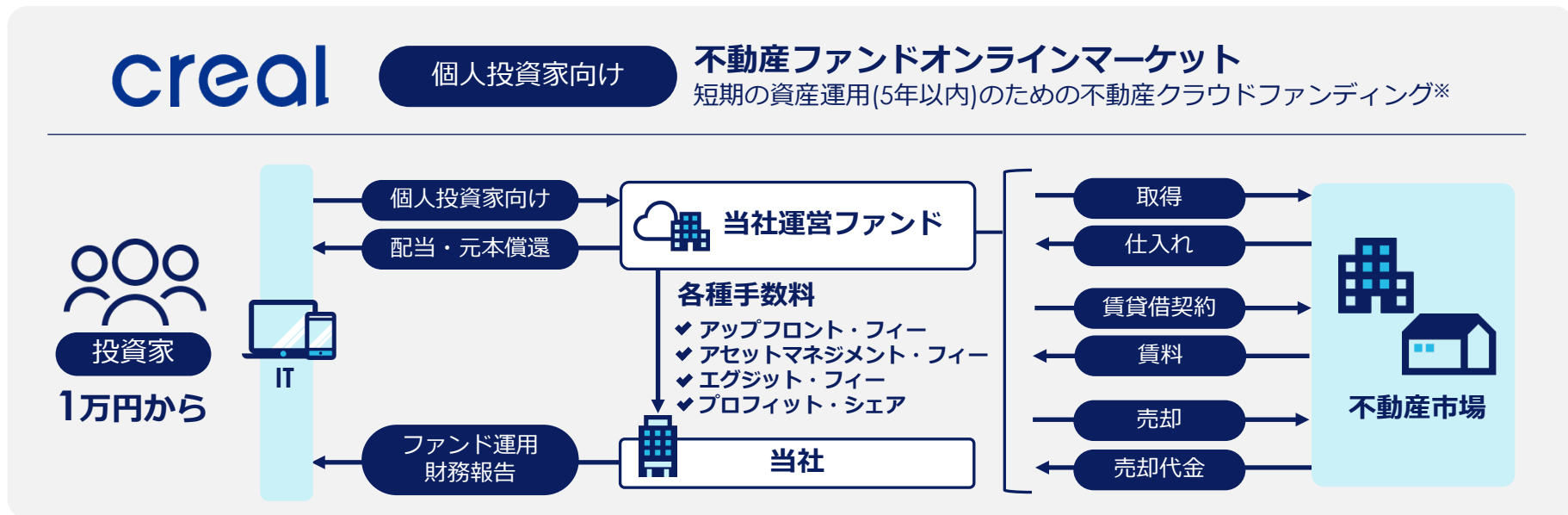
※ 2023年4月1日付の吸収分割に伴い、「CREAL PARTNERS」から「CREAL PB」にサービス名を変更

# 当社の商流と収益構造 「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



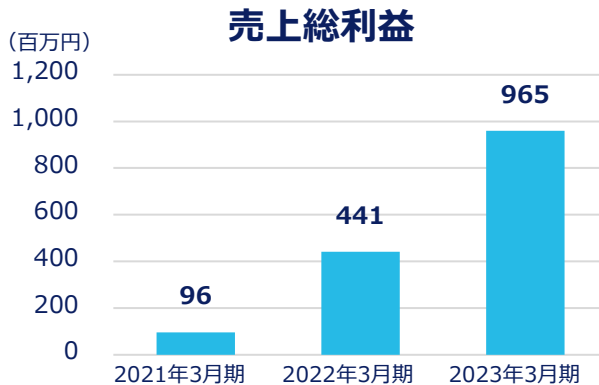
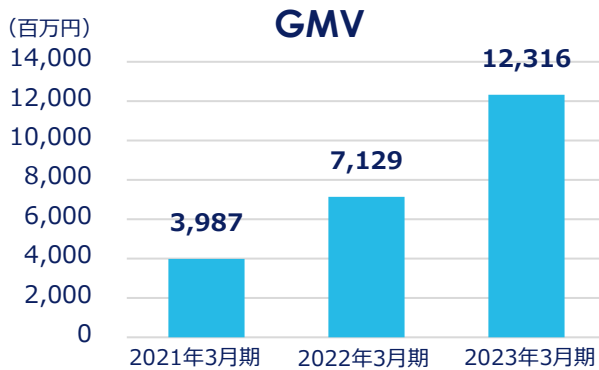
※ サービスローンチから2023年3月末までの各ファンド想定運用期間は3か月～7年



# 当社の商流と収益構造 「CREAL」

売上総利益を構成するのは「GMV」と「Take Rate」

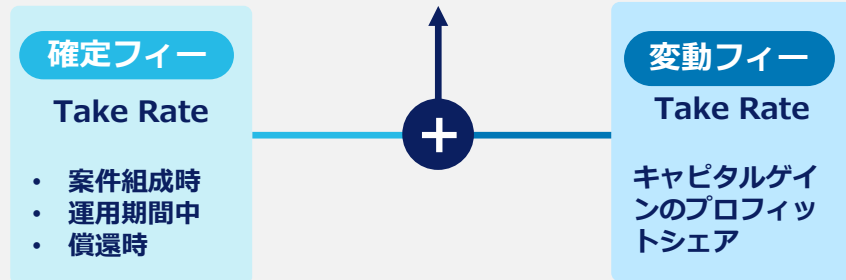
CREALで募集した案件（募集額がGMV）が概ね1年前後で償還（売却）され、PLに計上される



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。

$$\text{GMV} \times \text{Take Rate} = \text{売上総利益}$$

合算  
8~10%  
前後



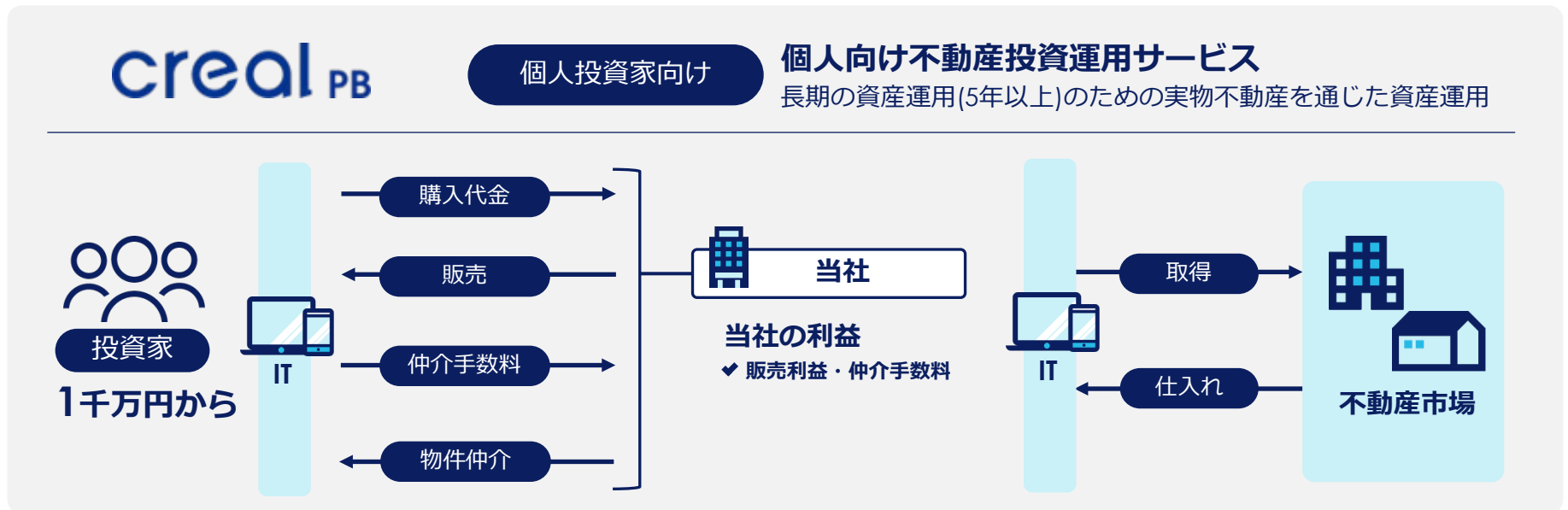
GMVは、当社クラウドファンディング事業の規模を示すとともに、売上総利益の先行指標となる重要KPI

# 当社の商流と収益構造 「CREAL PB」

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（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は当社子会社にて提供し、集金代行手数料や契約事務手数料等の管理手数料を別途継続的に受領している）。

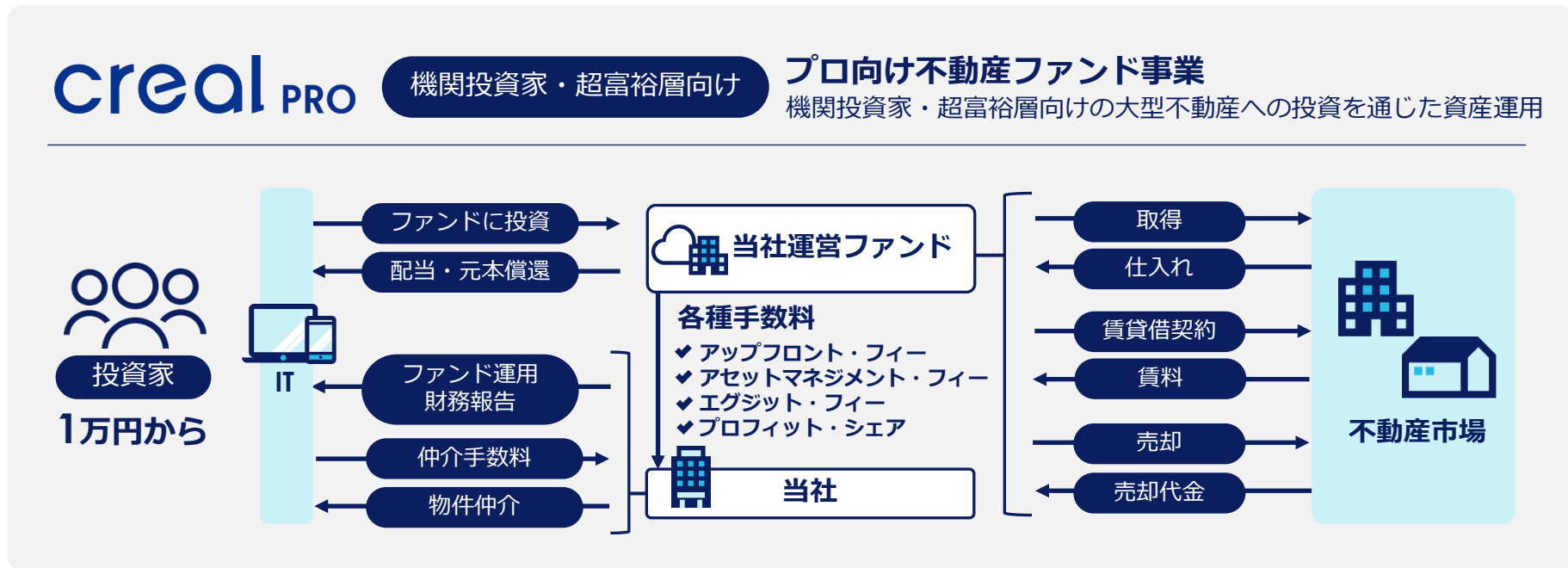
不動産投資に関わる一連のプロセス各所でのDX化を通じ、業務改善やコスト削減、また顧客にとっての利便性が高まる取り組みを展開



# 当社の商流と収益構造 「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

当社がソーシング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



# 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含む様々な不動産

① 手軽に

全てネットで投資が完結

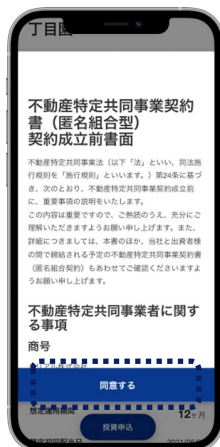
クラウドファンディング技術を活用して、1口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

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

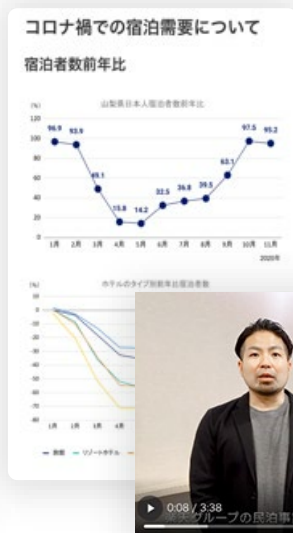


## creal



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	商業
延床面積	1,254.74㎡ (12階)
築年数	27年
築造年数	2001年
築直年数	15年
築直年数(1F)	15年
築直年数(2F)	15年
築直年数(3F)	15年
築直年数(4F)	15年
築直年数(5F)	15年
築直年数(6F)	15年
築直年数(7F)	15年
築直年数(8F)	15年
築直年数(9F)	15年
築直年数(10F)	15年
築直年数(11F)	15年
築直年数(12F)	15年



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
- 投資に対する リスクの考え方
- 物件情報 (地図・土地・建物・図面)
- 不動産調査報告書 建物診断書
- 賃料事例・売却事例
- リターン シミュレーション
- 運営事業者の概要/ 賃貸借契約概要
- 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

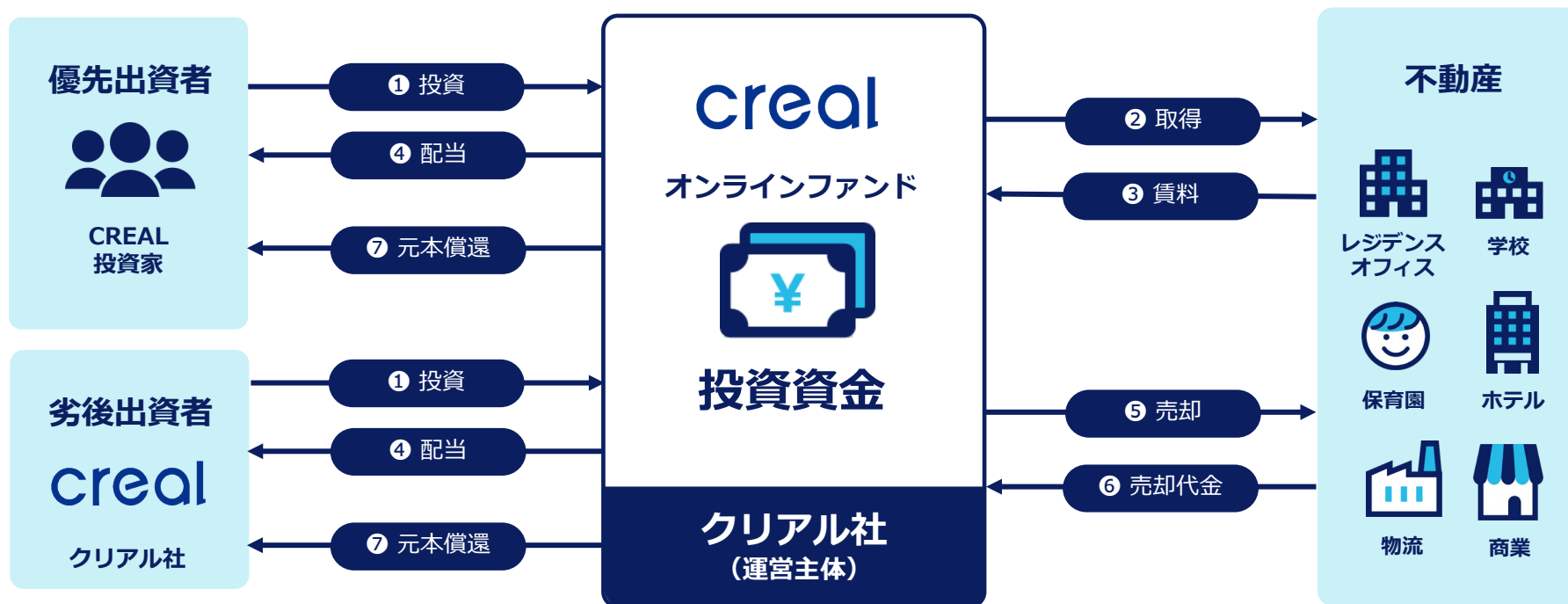


## ③ 安心・共感

## 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  
いることは他社にはない当社の強み

## 教育分野



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

# 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)

※2 賃貸管理事業は子会社で運営され「その他事業」として区分している

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

## 物件のマニュアル収集



- 電話・メール・FAXで仕入れ物件候補の情報を入手

## ターゲットリスト作成



- 仕入れ担当にて個別に適正
- 賃料・適正価格の算定
- 割安な物件を選定

## 買取交渉



- 物件売主へ連絡
- 買取交渉を開始

当社

## 物件の自動収集



- AIによる適正賃料・適正価格の算定
- 売出価格と適正価格の乖離を算定（「お得率」の算定）

## ターゲットリスト自動作成



- お得率の高い物件につきcsvファイルを自動作成
- 仕入れ担当者にメールにて即時通知

## 買取交渉



- 即時に売主へ連絡
- 買取交渉を開始

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



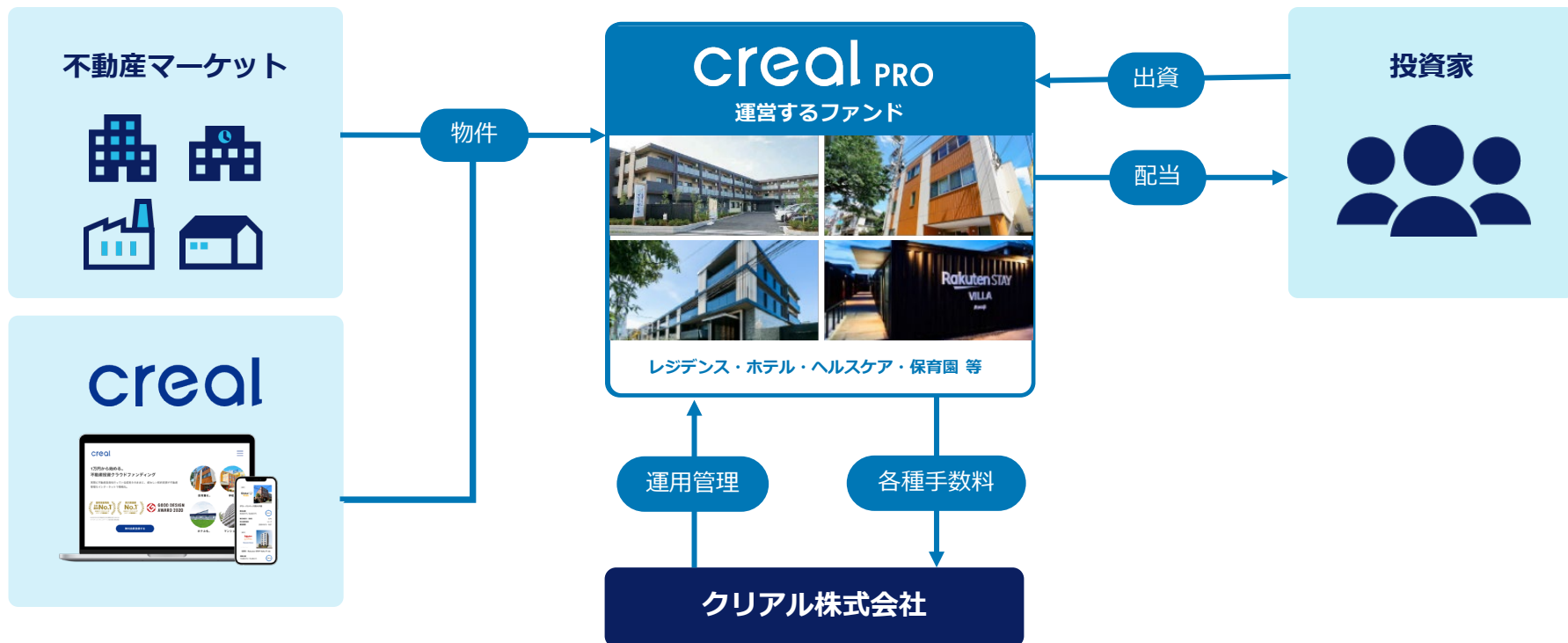
- 物件の契約書、収支状況を一元管理
- 販売中の不動産についての買い増しもアプリを通じて連絡

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

# CREAL PRO サービス

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。





# 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

The image shows the creal PRO logo at the top, followed by the text '運営するファンド'. Below this are four photographs of different types of properties: a modern multi-story residential building, a contemporary apartment building with orange accents, a modern building with a glass facade, and a Rakuten STAY VILLA unit. At the bottom, the text 'レジデンス・ホテル・ヘルスケア・保育園 等' is displayed.

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

## 01 会社概要

## 02 事業概要

- 事業の全体像と収益構造
- CREALサービス
- CREAL PBサービス
- CREAL PROサービス

## 03 市場環境と競争優位性

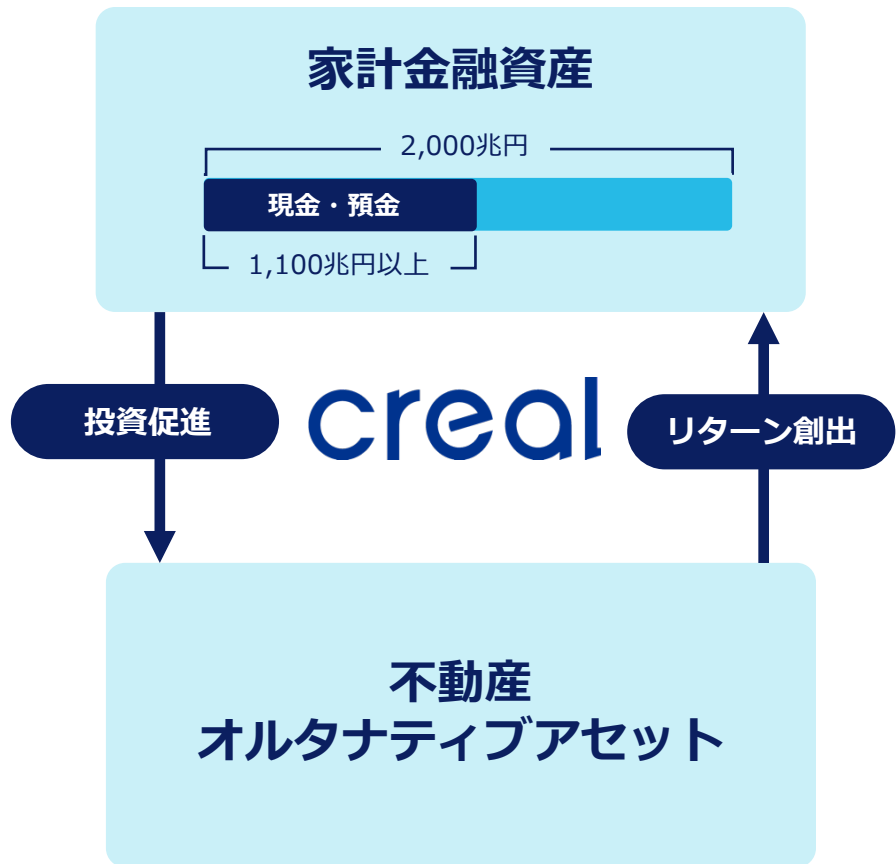
## 04 経営指標

## 05 成長戦略

## 06 認識する主要なリスク要因と対応策

## 当社の狙うターゲット市場

資産運用プラットフォーム「CREAL」を通じて、眠っている家計の現金・預金の投資を促進。将来的には不動産以外のオルタナティブアセットへと領域を拡大予定。



家計の現金・預金 **1,100兆円**※1

日本の家計金融資産は約2,000兆円。  
そのうち、50%超の1,100兆円以上が  
リターンが低い現金・預金に眠っている。

国内収益不動産 **275.5兆円**※2

国内の伝統的な収益不動産だけで275兆円。  
海外不動産、ESG不動産、再生エネルギー施設などの  
オルタナティブアセットも含めると、当社が狙うターゲッ  
ト市場はさらに大きい。

※1 資金循環の日米欧比較 2022年8月31日 日本銀行調査統計局より

※2 ニッセイ基礎研究所 わが国の不動産投資市場規模（2022年）より  
収益不動産とは、オフィス、賃貸住宅、商業施設、物流施設、ホテルの用途に分類される不動産を指す

## DXによる投資促進～不動産投資オンライン化のインパクト

	株式市場	不動産市場
市場規模	約700兆円 ※1 DX：フィンテック	約275兆円 ※2 DX：不動産テック
オンライン取引割合	50.2% ※3	始まったばかり
投資経験割合	19.3% ※3	2.6% ※4 大きな伸びしろ
商品特性	ハイリスク・ハイリターン	ミドルリスク・ミドルリターン

DX（オンライン取引）の進展により株式投資が個人に普及したように、不動産投資も同様な普及拡大が期待される。

※1 月末時価総額（2023年2月），日本取引所グループ

※2 わが国の不動産投資市場規模（2022年），ニッセイ基礎研究所

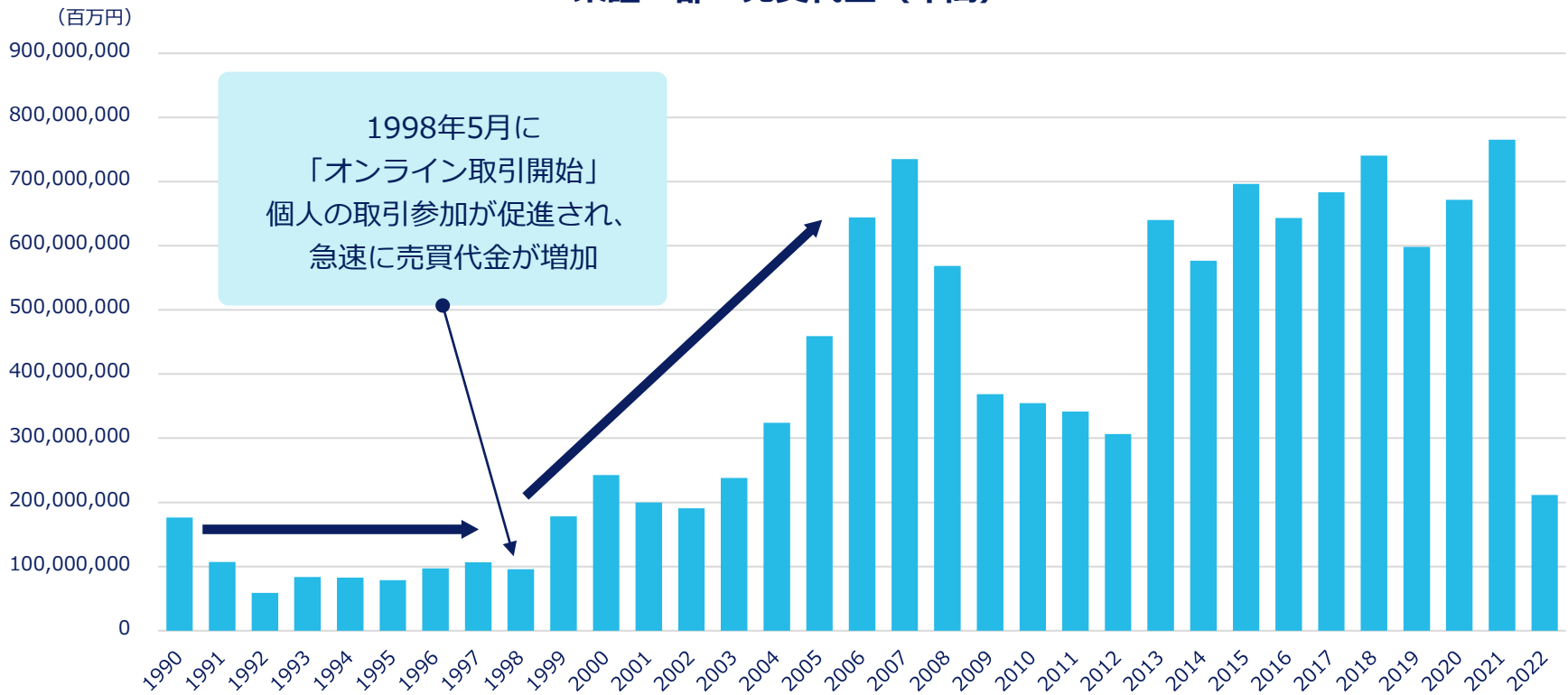
※3 証券投資に関する全国調査（調査結果概要）（2021年），日本証券業協会

※4 平成30年住宅・土地統計調査（2019年），総務省

## 【参考】DXによる投資促進～株式取引オンライン化のインパクト

株式取引は古くは対面販売であったが、1998年5月にオンラインでの取引が開始され一般個人への門戸が開放された。その後取引高は大きく成長し、現在は個人投資家の多くがネット証券で口座開設・取引を行っている。不動産投資市場においても、小口化・オンライン取引化が進めばより多くの個人投資家の市場参加が期待される。

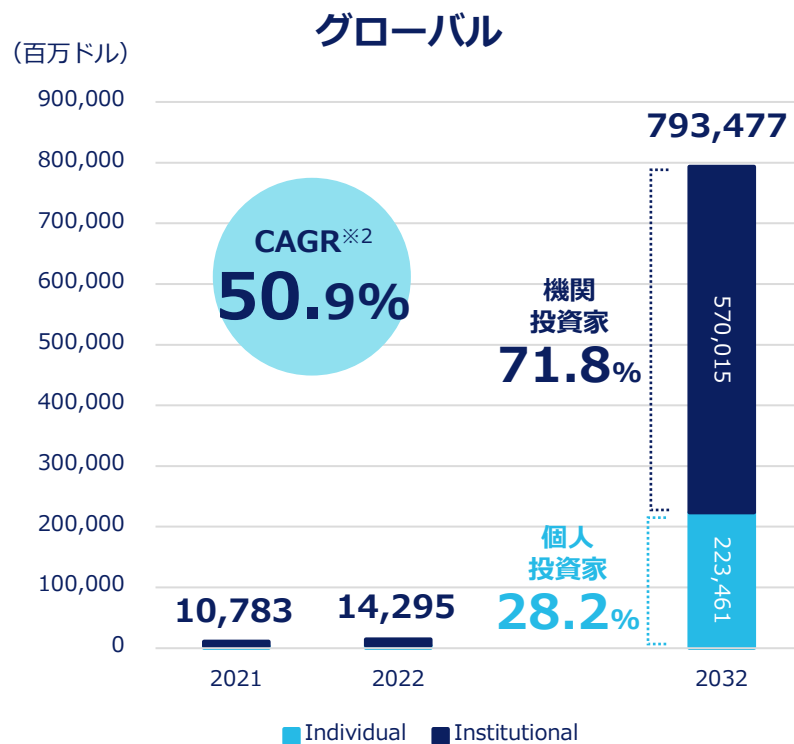
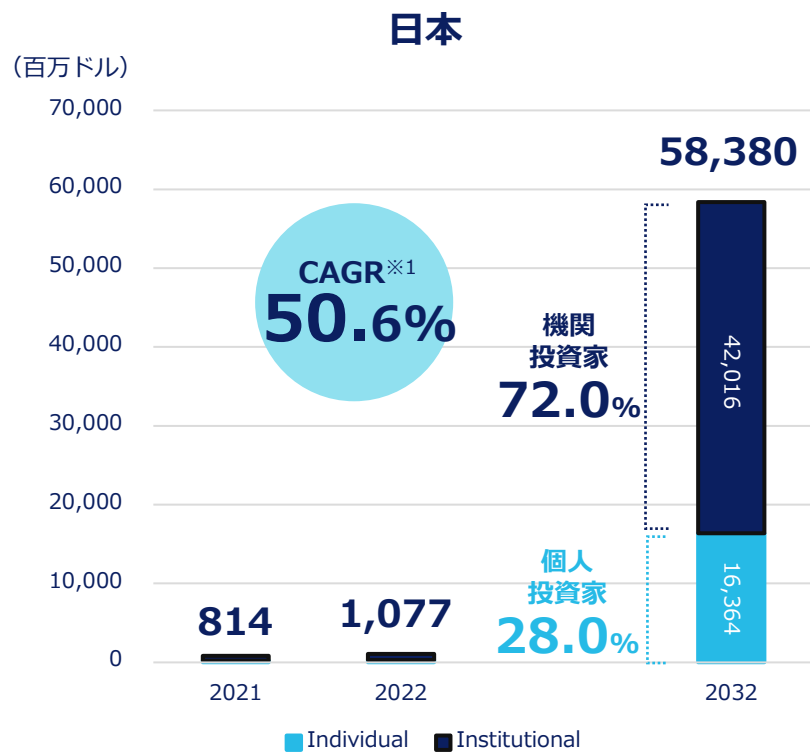
### 東証一部 売買代金（年間）



出典：日本取引所グループHP、その他統計資料より

## 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)

# 当社の競争優位性～3つの機能を有する業界独自のポジショニング

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

## 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(※)



## 【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

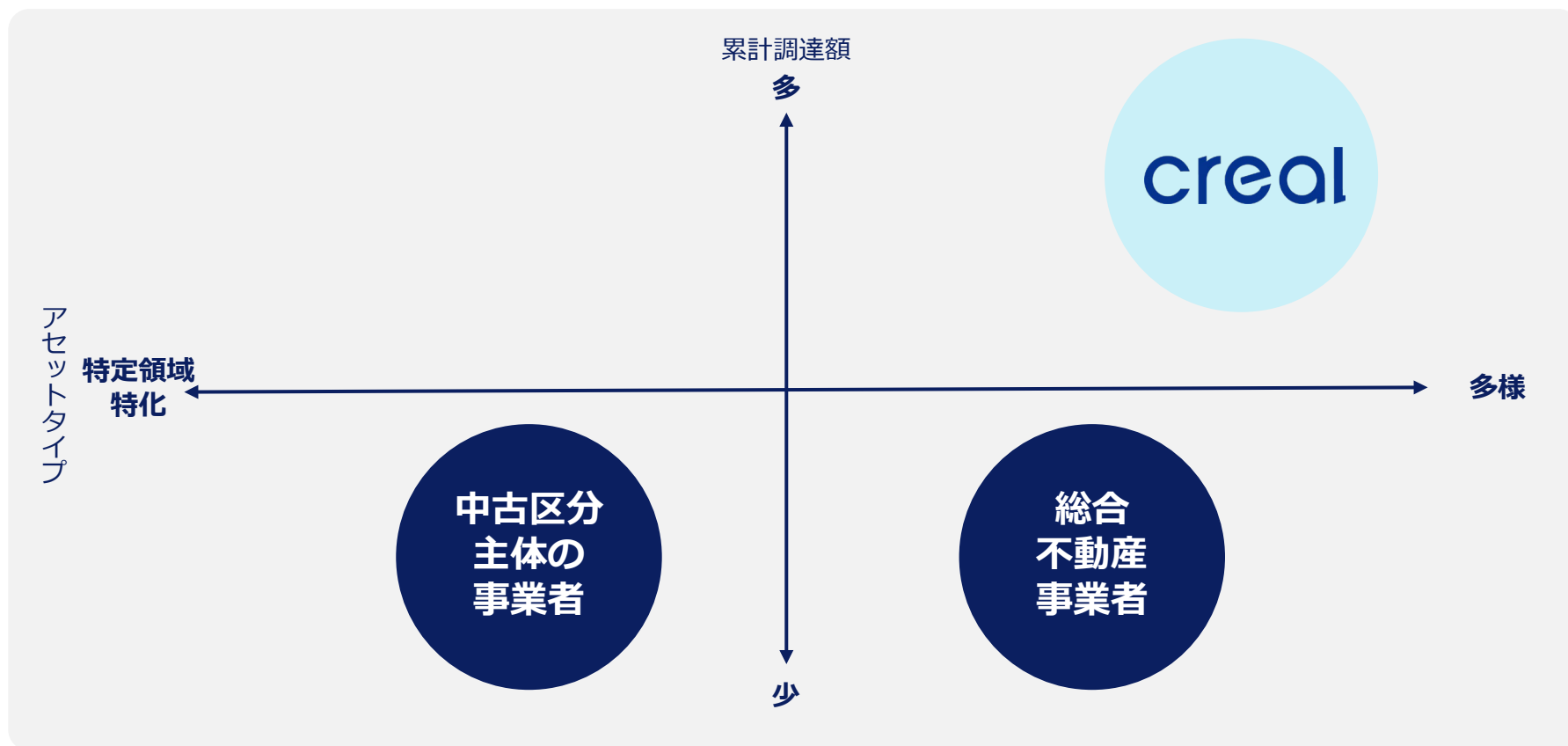


※ 「UI/UX」のUIとは、User Interface（ユーザー インターフェース）の略で、インターネットサービスとユーザーの接点のこと。UXはUser Experience（ユーザー エクスペリエンス）の略で、ユーザーがサービスを通じて得る体験のこと。



# 不動産クラウドファンディング業界内でのポジショニング

当社以外にも不動産クラウドファンディングサービスを提供している上場企業は存在するが、アセットタイプの多様性、累計調達実績の面で当社は独自のポジションを確立している

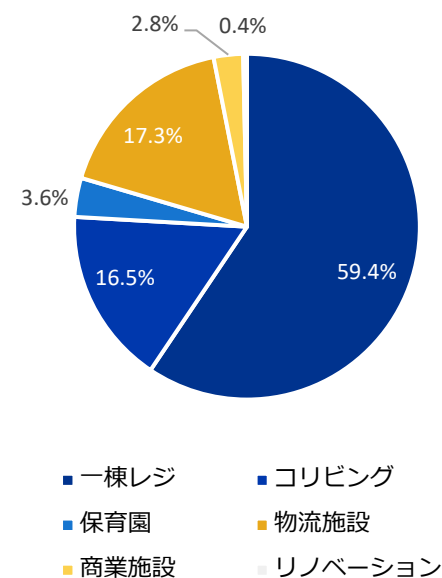


## 様々なアセットタイプの商品化を実現

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

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

## 他金融商品との比較での特徴

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"> <li>日々の価格変動なし</li> <li>当社の劣後出資で元本割れに対するクッションを提供</li> </ul>	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の特徴

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

## 提携パートナーによる成長の後押し

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

## 1. 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  
(マネックス証券株式会社/LINE Financial株式会社/  
株式会社SBJ銀行)

LINEスマート投資 × CREAL  
LINEスマート投資・  
広告配信キャンペーン!

【PR】株式会社ブリッジ・シー・キャピタルからのご案内

1万円から始める。  
不動産投資クラウドファンディング

保育園も。  
学校も!  
ホテルも。  
マンションも。

© 2019, 2020 GAINHO CO., LTD. APPROVAL NO. L110106 5/10

## 2. アライアンス (提携)

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/Tポイント・ジャパン株式会社/  
小田急電鉄株式会社/株式会社ロイヤリティマーケティング)

運用資産残高  
3年連続 **No.1**  
日本マーケティング  
リサーチ機構調べ

資産運用  
マイル

JAL  
マイレージバンク  
会員限定

資産運用しながら  
Tポイントが貯まる

資産運用しながら  
小田急ポイントが貯まる

creal × Ponta

! Ponta会員限定!  
資産運用しながら  
Pontaポイントがたまる

自社開発DXにより、仕入れ・販売・顧客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



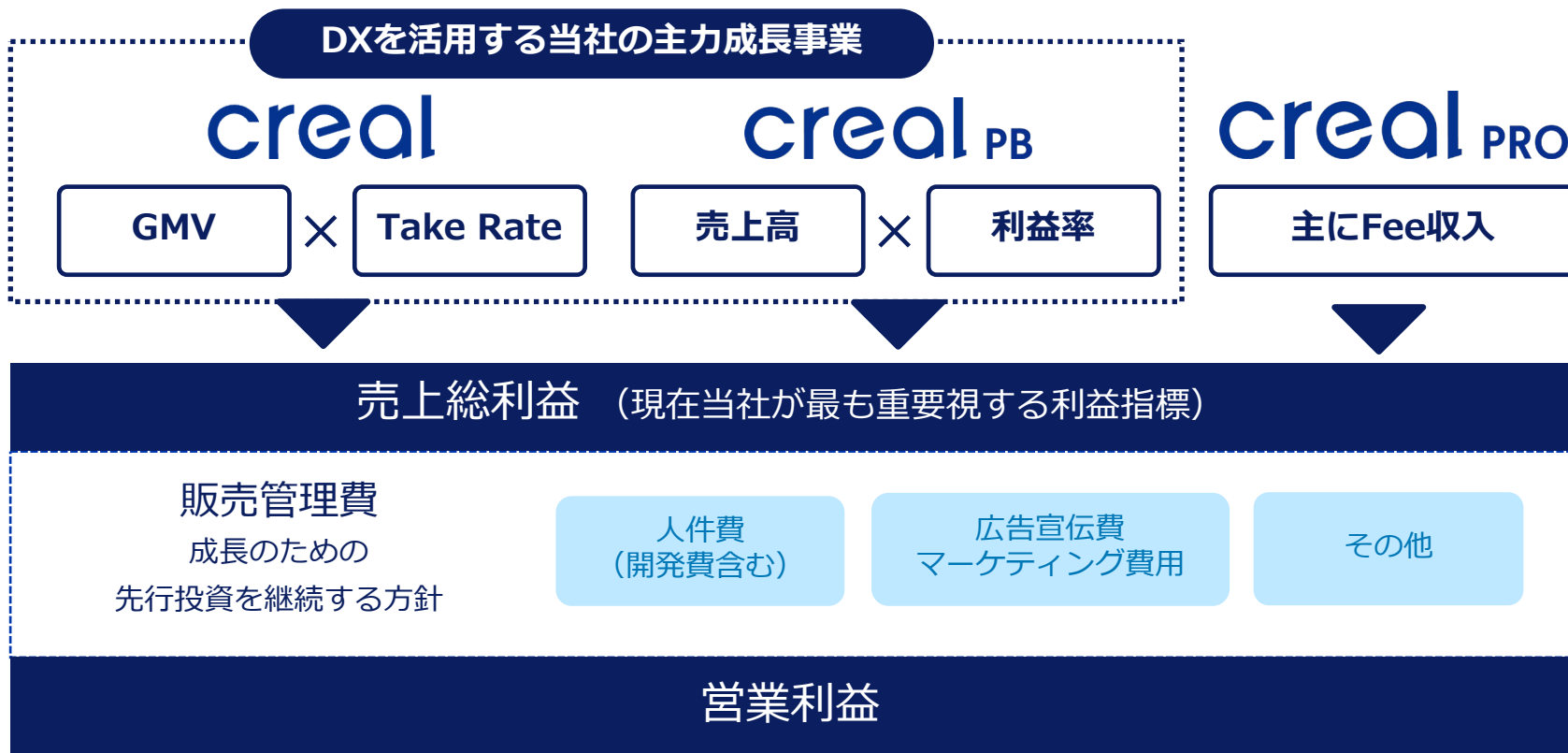
※1 「Total Addressable Market」の略で、市場で獲得できる最大の市場規模のこと、すなわちサービスおよび商品の需要の合計のこと  
※2 公益財団法人不動産流通推進センター「2023 不動産業統計集 (2023年4月19日改訂)」、首都圏中古マンション成約物件平均価格の推移より算出  
※3 2023年3月期におけるCREAL PARTNERSの売上高(約46億円)が首都圏中古区分マンションマーケット(約1.5兆円)に占める割合

# 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
  - 事業の全体像と収益構造
  - CREALサービス
  - CREAL PBサービス
  - CREAL PROサービス
- 03 市場環境と競争優位性
- 04 **経営指標**
- 05 成長戦略
- 06 認識する主要なリスク要因と対応策

# 当社の利益構造と主要KPI

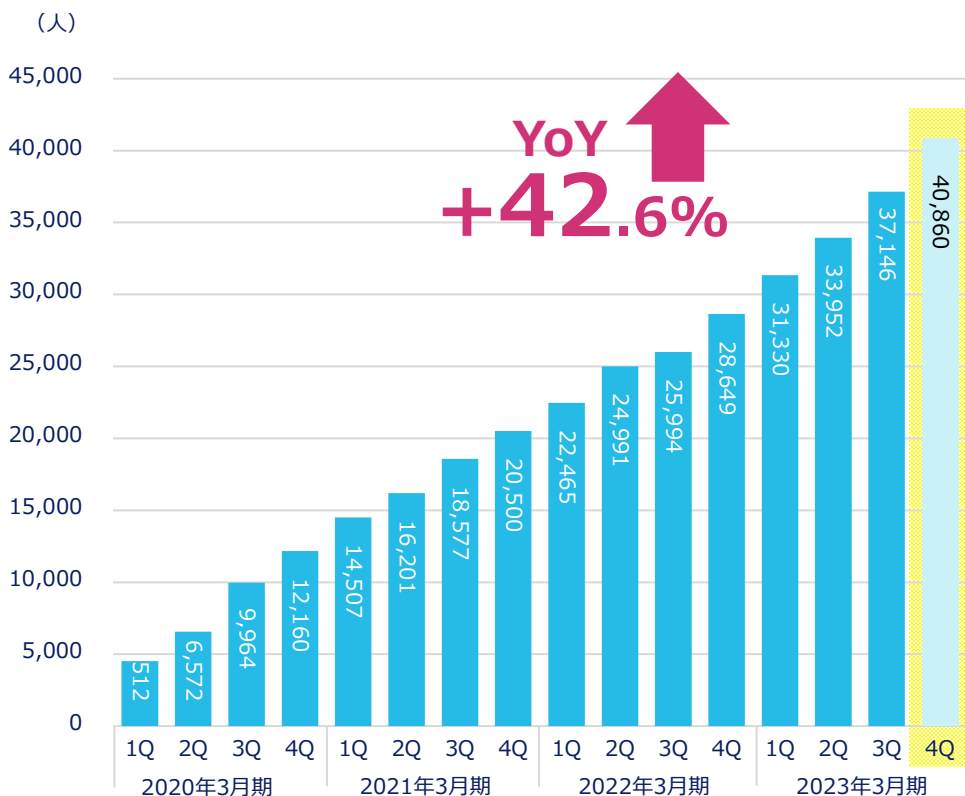
成長市場におけるマーケットリーダーとして、営業利益や最終利益の拡大よりも、当面は成長のための先行投資にプライオリティーを置く。事業拡大の指標として、当社のプラットフォーム上で創出された付加価値の規模を示す売上総利益を重視した経営を行う方針





## 【CREAL】主要KPIの推移—会員数

投資家数は順調に推移。2023年3月期の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%)

## 2023年3月期

- 通期計画

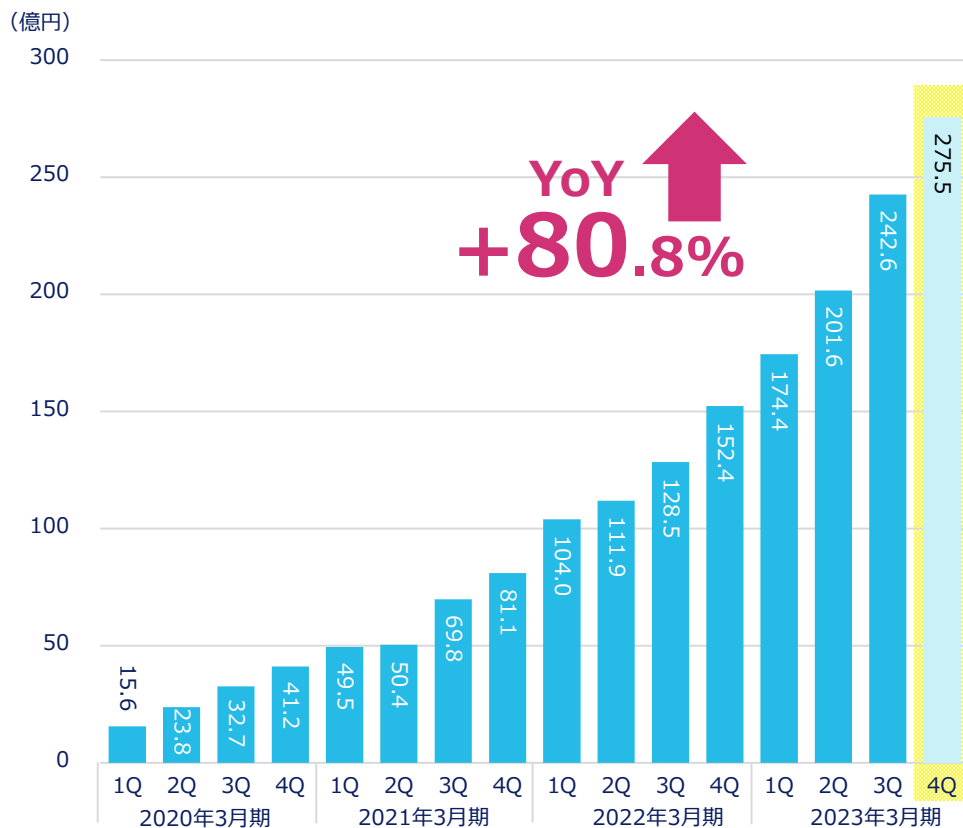
**8,000人**

- 獲得投資家数

**12,211人**  
(計画進捗率 152.6%)

## 【CREAL】主要KPIの推移—GMV

GMVも順調に推移。2023年3月期の獲得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%)

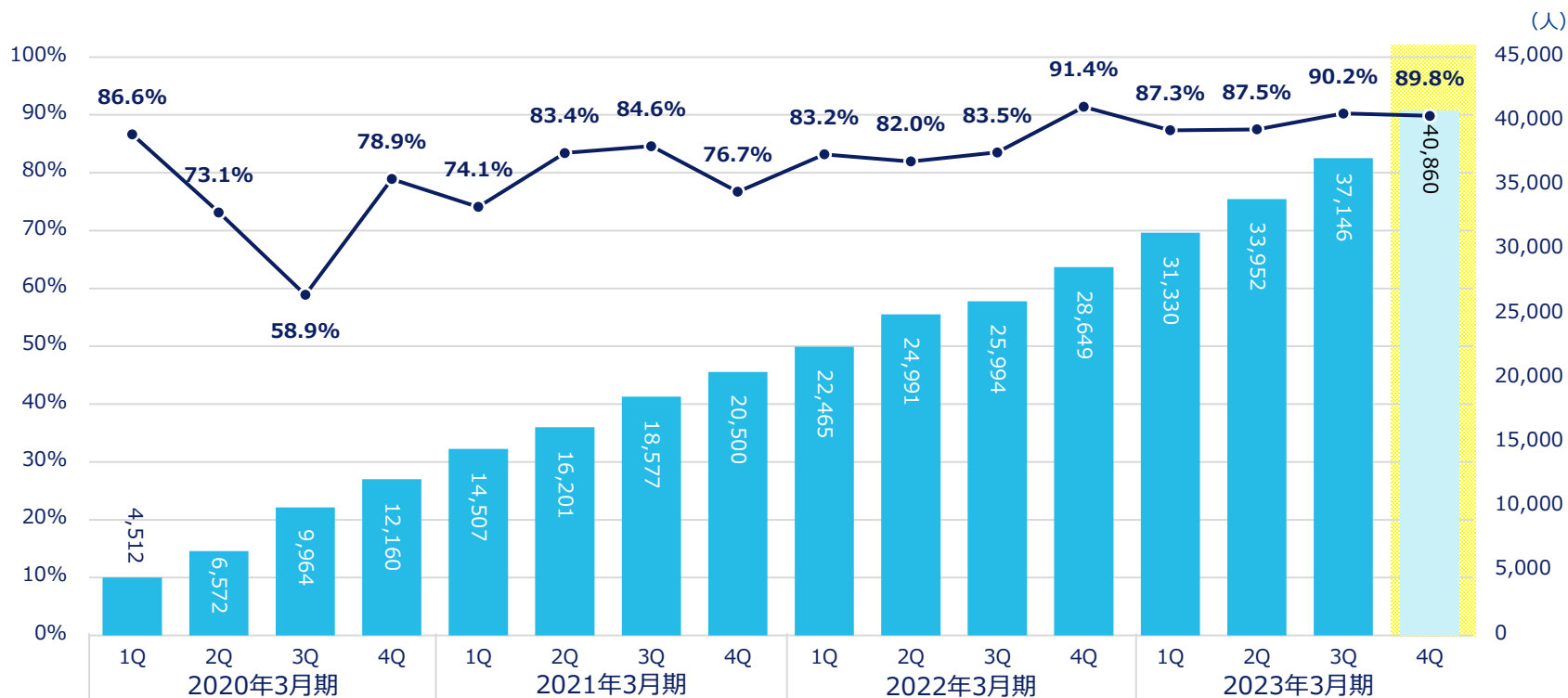
## 2023年3月期

- 通期計画 **90.0**億円
- 獲得GMV **123.1**億円  
(計画進捗率 136.8%)

## 【CREAL】主要KPIの推移ーリピート投資率

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



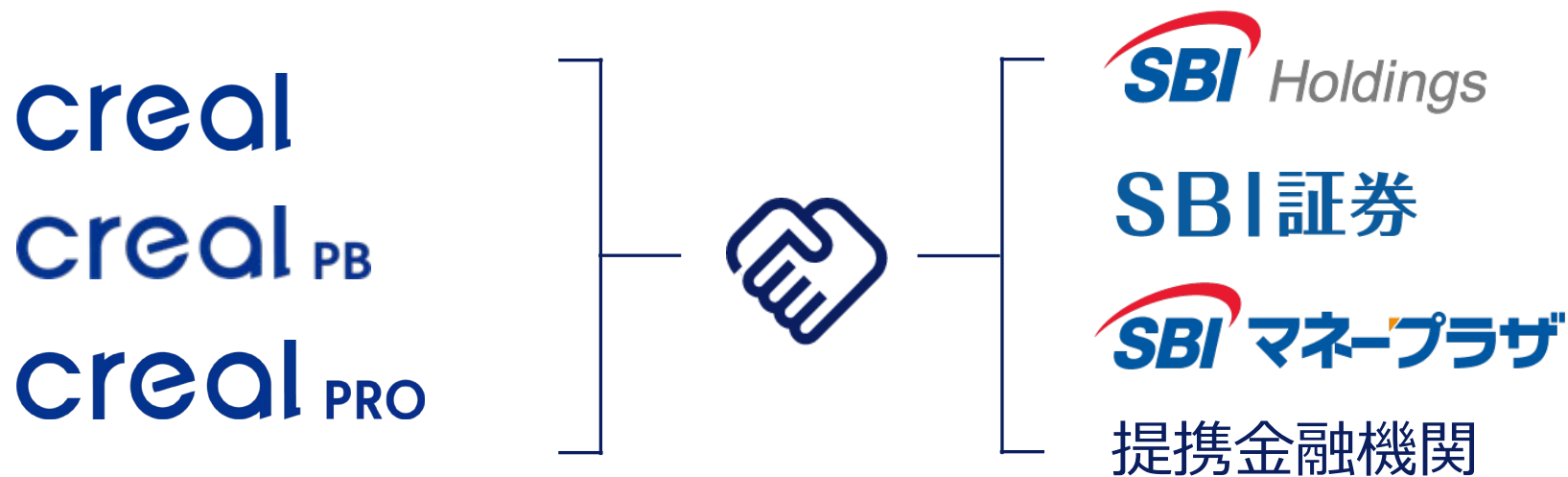
※ 該当四半期において、過去1年間に投資実績がある投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

# 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
  - 事業の全体像と収益構造
  - CREALサービス
  - CREAL PBサービス
  - CREAL PROサービス
- 03 市場環境と競争優位性
- 04 経営指標
- 05 **成長戦略**
- 06 認識する主要なリスク要因と対応策

## SBIホールディングス(株)との資本業務提携

- 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 PB」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

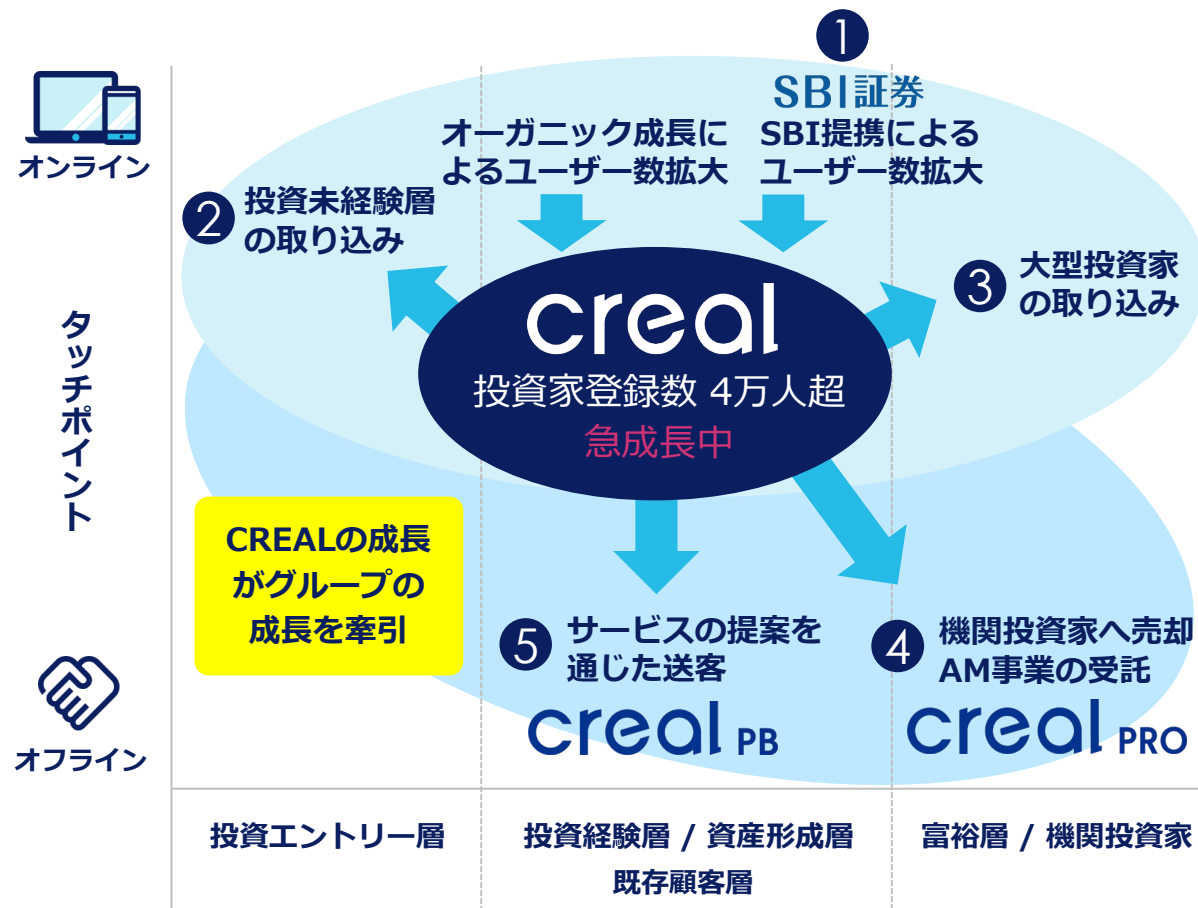


## SBIホールディングス(株)との資本業務提携

提携概要	対象サービス		
	creal	creal <sub>PB</sub>	creal <sub>PRO</sub>
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 PB」 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	●	●	●

# CREALからCREAL PROへの連携

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

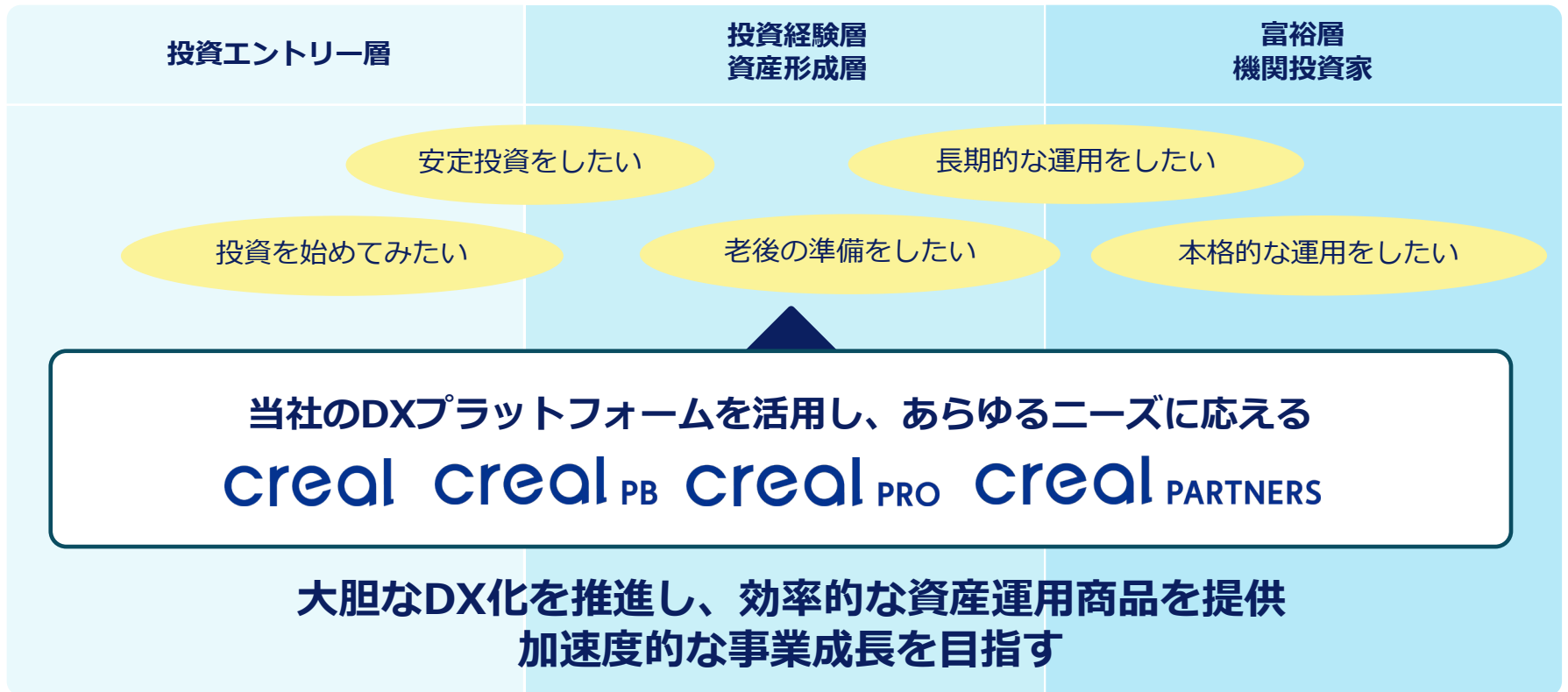


- ① SBI証券とのアライアンスによる CREALユーザー数の成長促進
- ② ポイントプログラムや動画コンテンツ等を含めたマス広告の展開
- ③ 富裕層や機関投資家等の大型投資家の投資を通じたGMVの大きな成長
- ④ CREALで組成するファンドの対象物件を機関投資家に販売し、当社は引き続きAMとして関与することにより、「CREAL PRO」の売上を増加
- ⑤ より長期的な資産形成のための商品提案を通じた「CREAL PB」の売上増加

# CREALの商品ラインナップ将来像①

## 「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資産運用会社として、  
安定的な資産運用を検討する投資家にとっての第一想起の企業を目指す





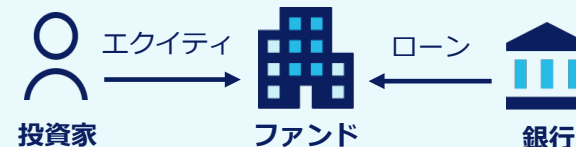
## CREALの商品ラインナップ将来像②

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

## 現在販売中商品（不特法1号2号型）



## 不特法3号4号型



## スキーム上の特徴

会計	オンバランス	オフバランス
物件の所有権	1号事業営業者（当社）	特別目的会社（SPC）
ファンドの組成・償還	組成・償還の手間は少ない	SPCの設立・閉鎖も要するため、組成・償還の手間はやや増加する
倒産隔離	なし	あり

## 倒産隔離の有無による調達構造の変化

金融機関ファイナンスの活用 （レバレッジ効果）	ノンリコースローンの対象とならない ⇒レバレッジ効果は享受できない	ノンリコースローンの活用が可能 ⇒レバレッジ効果により出資者のリターンが向上
機関投資家の出資 （大型化）	機関投資家の投資対象にならない ⇒ファンドサイズの大規模化は難しい	機関投資家による大型出資が期待される ⇒ファンドサイズの大規模化が可能

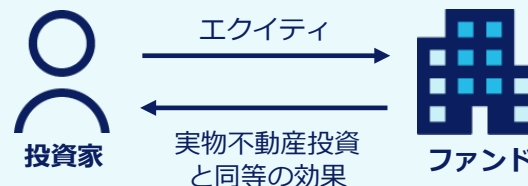
# CREALの商品ラインナップ将来像③

## 対象不動産変更型



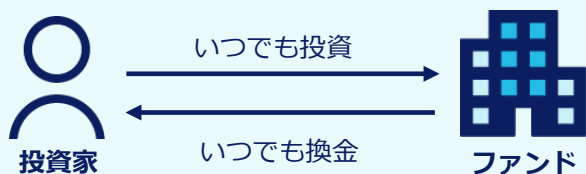
**1ファンドの中で対象アセットの変更が可能**  
 → 再調達を必要とせず、魅力的な案件への取り組みが迅速に可能

## 任意組合理型



**任意組合理型により、実物不動産投資と同等の効果**  
 → 所得税との通算が可能な商品

## オープンエンド型



**運用期間中でも売買可能**  
 → 投資家の需要に常に応えることが可能  
 → 換金性を高めることにより、巨大な預金市場をターゲットにしていく

## メザニン型



**メザニンファイナンスが活発な海外案件に参画**  
 → 投資家にとっての選択肢が増加するとともに、日本の市況のみに捉われずに商品の供給をできる体制の足がかりとする

# CREALの成長が牽引する成長戦略（システム開発）

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 <sub>PB</sub>	creal <sub>PRO</sub>
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 (レポートニング・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	CREAL concierge機能追加	
	Webサイトリニューアル		
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・クロスセル・DXシステム		
	Androidアプリ		
研究開発	AI活用 (ChatGPTほか)		

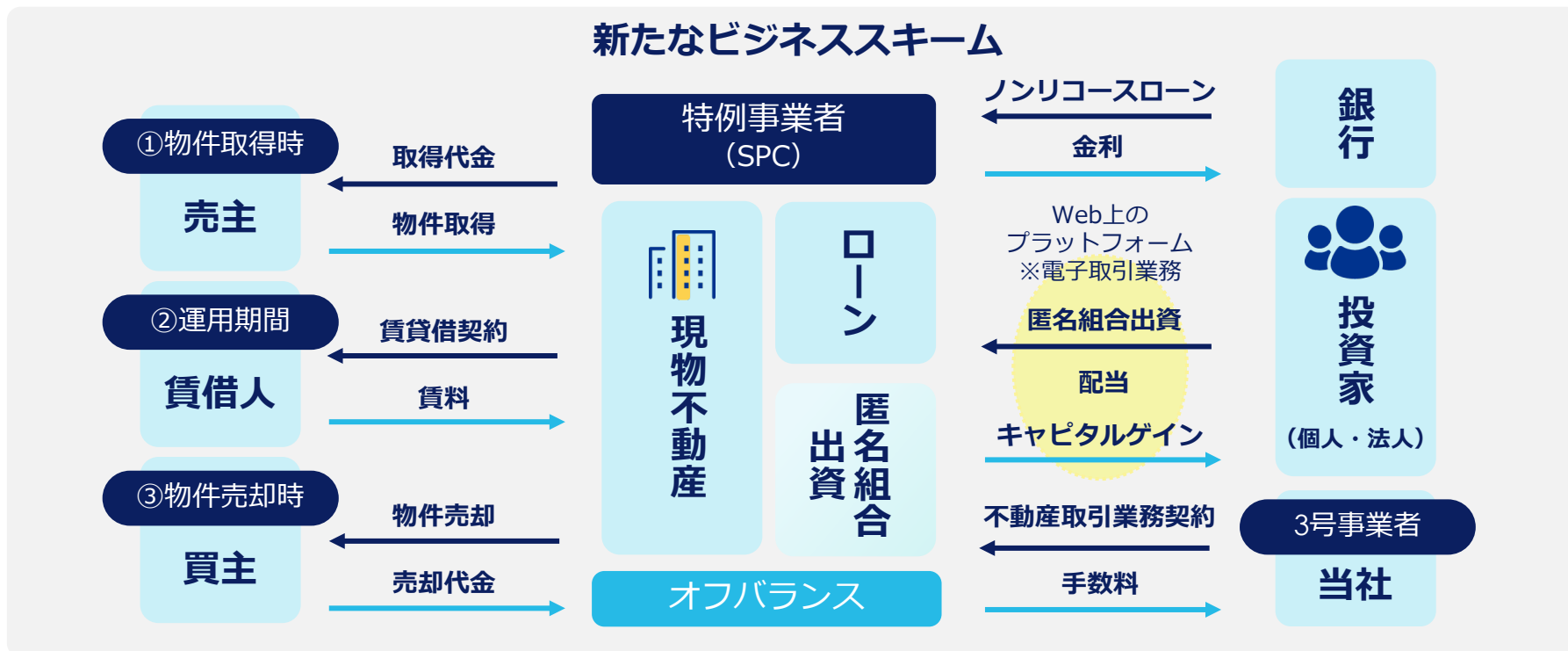
# 会社全体としての商品ラインナップ（オンライン/オフライン）

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。

	投資対象アセットの種類	販売商品の形態
積極展開中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ オフィス</li> <li>・ レジデンス</li> <li>・ 保育園</li> <li>・ 商業施設</li> <li>・ ホテル</li> <li>・ 物流施設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ クラウドファンディング（エクイティ）</li> <li>・ 区分マンション</li> <li>・ ファンド</li> </ul>
取り扱い開始済み、 今後積極展開	<p>ヘルスケア</p> <p>再生可能エネルギー施設</p>	<p>一棟商品</p> <p>小口証券化商品</p>
今後展開予定	<p>海外案件 （グローバル展開）</p> <p>※ 海外における収益性の高い案件機会の獲得</p>	<p>クラウドファンディング （任意組合型、メザニン型）</p> <p>多様な投資商品 （ST、区分オフィス、株式等）</p> <p>所得税との通算可能商品</p>

# 新スキームの活用によりCREALの成長スピードを加速

不動産特定共同事業3号・4号許可の活用により、SPCを活用したクラウドファンディングをスタート予定（前回資料提出時から許可申請は変わらず継続中）。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。



2018年のサービスローンチ以来着実に積み重ねた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 2023年3月末日時点 ※2 2023年3月末時点におけるCREALに口座を開設した人数 ※3 2022年3月末～2023年3月末の成長率 ※4 2023年3月期  
 ※5 2022年3月期～2023年3月期の成長率 ※6 2023年3月末時点のCREALにおける不動産投資案件の情報供給社数

## 当社のM&A/戦略的資本提携についての考え方

非線形的なダイナミックな成長を目指す当社にとって、M&Aは必須の選択肢。  
トップマネジメント主導のM&A担当チームを作り、積極的に検討中

### 不動産関連会社

デベロッパーや投資家を有する賃貸管理会社、アセットマネジメント会社を取り込むことにより、事業規模拡大と運用商品の拡充を図る

### 不動産テック/フィンテック

資産運用にDXを取り込み、効率的な資産運用のあり方、効率的な経営を追求

当社

### 運営会社

ホテル・ヘルスケア関連・教育関連・施設運営会社等への出資を通じ、成長支援とともに当社のパイプライン拡充を図る

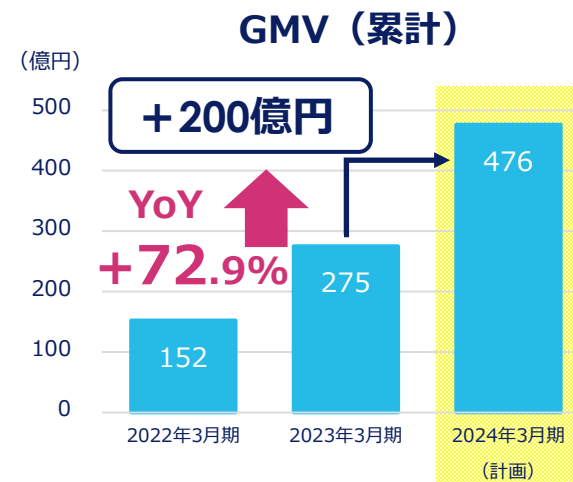
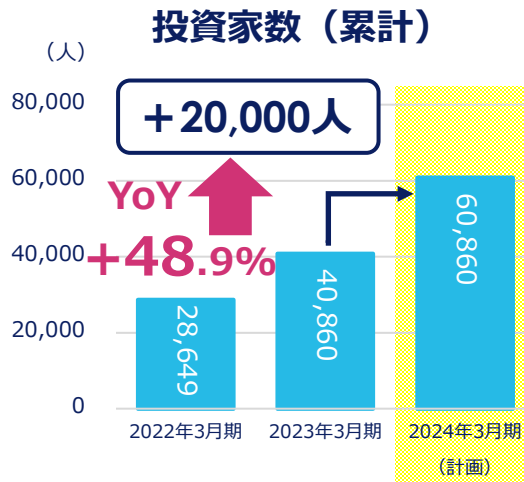
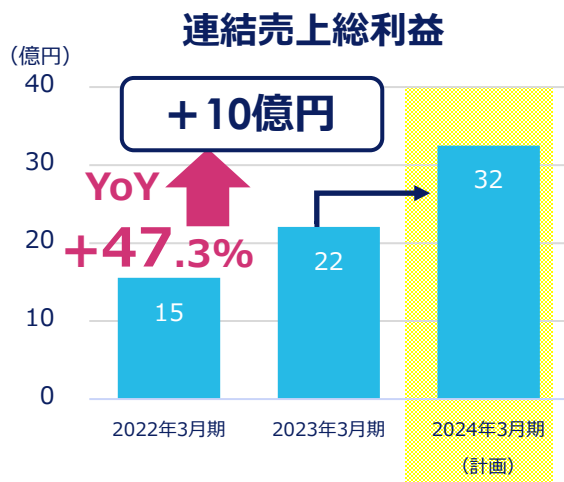
### 資産運用商品販売会社

ディストリビューションチャネルの拡充と投資家獲得を図る

## 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)	<b>260.0億円</b> (+58.2%)	<b>32.5億円</b> (+47.3%)	<b>7.7億円</b> (+40.7%)	<b>7.2億円</b> (+45.1%)	<b>4.8億円</b> (+42.8%)	<b>60,860人</b> (+48.9%)	<b>475.5億円</b> (+72.9%)





## 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)
<b>連結売上高</b>	<b>16,436</b>	<b>26,000</b>	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%
<b>連結売上総利益</b>	<b>2,206</b>	<b>3,250</b>	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%
<b>連結営業利益</b>	<b>547</b>	<b>770</b>	40.7%
<b>連結経常利益</b>	<b>496</b>	<b>720</b>	45.1%
<b>連結当期純利益</b>	<b>336</b>	<b>480</b>	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しており、CREALでは積極的なマーケティングとIT投資を継続中。SBIホールディングスとの提携を踏まえ、前回資料提出時の中期目標（2025年3月期目標）を2026年度目標に置き換え、更に意欲的な目標を設定

年間GMV

=

累計投資家数

×

単年AIPU<sup>※1</sup>

従前の目標

2025年3月期目標

71.2億円<sup>※2</sup>

約4.2倍

300億円

28,649人<sup>※2</sup>

約2.8倍

80,000人

249,014円<sup>※2</sup>

約1.5倍

375,000円

更新後目標

2026年3月期目標

123.1億円<sup>※3</sup>

約4.9倍

600億円

40,860人<sup>※3</sup>

約3.4倍

140,000人

310,429円<sup>※3</sup>

約1.4倍

428,000円

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2022年3月末時点

※3 数値はいずれも2023年3月末時点

# 目次

- 01 会社概要
- 02 事業概要
  - 事業の全体像と収益構造
  - CREALサービス
  - CREAL PBサービス
  - CREAL PROサービス
- 03 市場環境と競争優位性
- 04 経営指標
- 05 成長戦略
- 06 **認識する主要なリスク要因と対応策**

## 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、棚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、特定のアセット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142億ドル(2022年)から約7,934億ドル(2032年)へ、日本においても約10億ドル(2022年)から約583億ドル(2032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に鑑みると発生可能性は高くないと想定しておりますが、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。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：Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)より。

## 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Pマーク（プライバシーマーク）の付与を受けております。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「CREAL」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、「CREAL」に何かしらの問題が発生した場合には、「CREAL」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。

# 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6月に開示を行う予定です。