

2023年8月

2024年3月期第1四半期

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 **第1四半期 業績報告**
- 03 **第1四半期 重点施策振り返り**
- 04 **第1四半期 業績進捗**
- 05 **成長戦略**
- 06 **Appendix**

2024年3月期 第1四半期 連結業績

- ✓ 前年同期比 +101.7%の大幅増収を達成
- ✓ 当社として最も重視するKPIである連結売上総利益も、前年同期比+99.2%の9億円を達成
- ✓ 投資家数、GMVの2つの主要KPIも計画を上回って進捗
- ✓ 2023年1月に締結したSBIホールディングスとの資本業務提携がすでに効果を発揮

	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	GMV
2024年3月期 第1四半期 (前年同期比) (進捗率)	56.1億円 (+101.7%) (21.6%)	9.0億円 (+99.2%) (27.8%)	3.2億円 (+183.8%) (41.8%)	3.0億円 (+223.1%) (42.8%)	2.1億円 (+223.7%) (44.8%)	5,529人 (+106.2%) (27.6%)	63.7億円 (+189.7%) (31.9%)
業績予想/計画	260.0億円	32.5億円	7.7億円	7.2億円	4.8億円	20,000人	200.0億円

INDEX

- 01 **会社概要／事業概要**
- 02 第1四半期 業績報告
- 03 第1四半期 重点施策振り返り
- 04 第1四半期 業績進捗
- 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}

339億
円^{※4}

投資家数成長率

48%^{※5}

GMV成長率

95%^{※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6月末までのCREALにおける総調達額累計

※5 2022年6月末～2023年6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
- リターンと安定性から、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

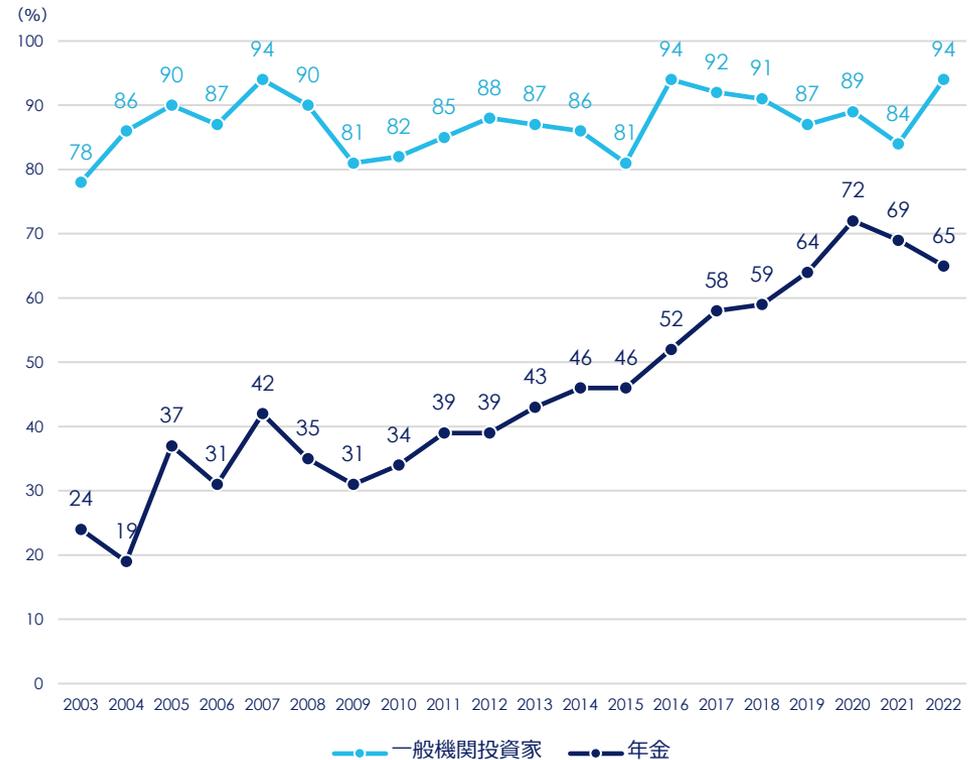
▶ 個人投資家への拡大余地がある

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 第22回「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62社、計116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。

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、一ロ一万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。2023年、一般社団法人不動産特定共同事業者協議会理事就任。



取締役副社長 金子好宏

公認会計士

中央青山監査法人、PwCアドバイザリーを経て、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・伯法律事務所（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、現在は代表取締役CEO。

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

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

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 **第1四半期 業績報告**
- 03 第1四半期 重点施策振り返り
- 04 第1四半期 業績進捗
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

連結業績概要①

連結売上高は前年同期比+101.7%、連結売上総利益も同比+99.2%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)	2023年3月期 1Q	2024年3月期 1Q	前年同期比 成長率
連結売上高	2,784	5,616	+101.7%
連結売上総利益	454	904	+99.2%
連結営業利益	113	322	+183.8%
連結経常利益	95	308	+223.1%
連結当期純利益	66	215	+223.7%

連結売上高

「CREAL」でレジデンスと物流施設ファンドを償還・売却し前年同期比大幅増収、「CREAL PB」も拡大し増収

連結売上総利益

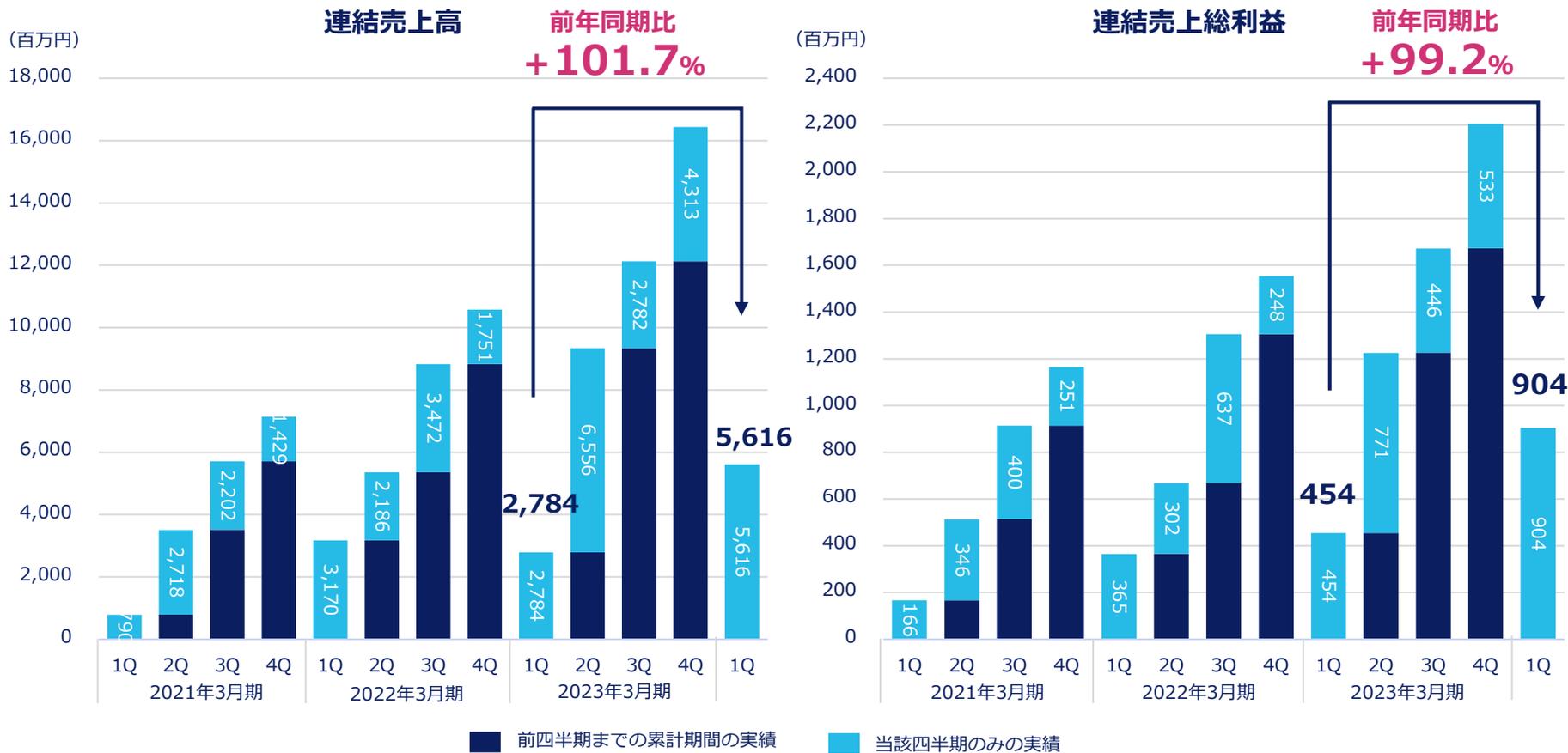
売上高と同様に「CREAL」が拡大し大幅増益、「CREAL PB」、「CREAL PRO」についても案件を着実に積み上げ、連結売上総利益は増益

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したほか、本社移転に伴い地代家賃は前年同期比で増加
 本社移転に伴う一過性費用も計上したが、高い売上総利益を創出したため各利益は前年同期比増益

連結業績概要②

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。



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)	2023年3月期 1Q	2024年3月期 1Q	前年同期比 成長率
CREAL			
売上高	1,440	3,949	+174.2%
売上総利益	83	603	+623.7%
CREAL PB			
売上高	1,020	1,428	+39.9%
売上総利益	100	132	+30.9%
CREAL PRO			
売上高	257	163	-36.7%
売上総利益	243	114	-52.9%
その他			
売上高	65	75	+15.3%
売上総利益	26	54	+103.9%

CREAL

物流施設2件、レジデンス2件を売却。計画を上回るTake Rateを確保しており売上総利益は大幅増益。

CREAL PB

区分レジ販売で販売戸数を着実に伸ばし増収増益。2023年4月の吸収分割により、賃貸管理サービスによる収益は「その他」に分類。

CREAL PRO

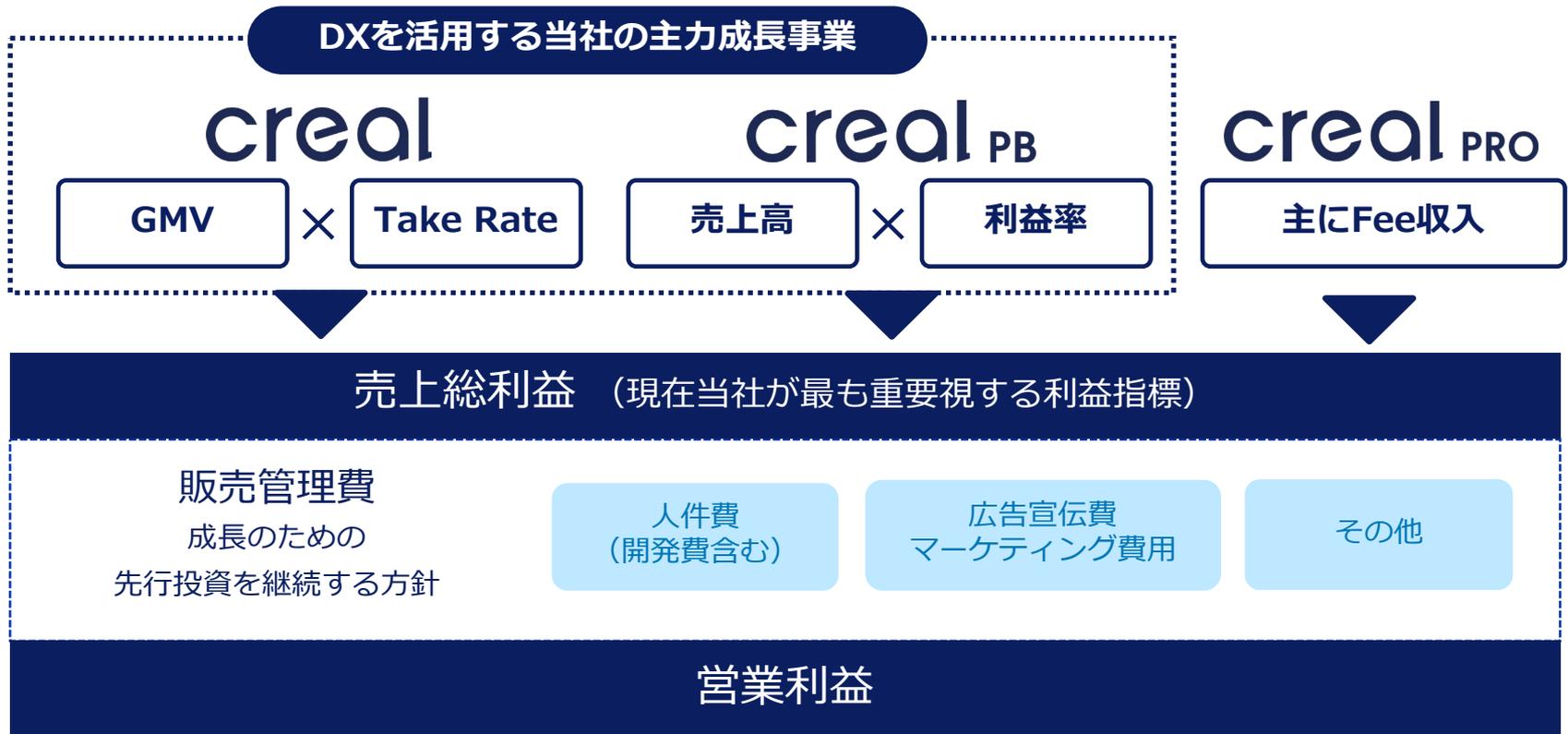
前期1Qは媒介手数料等の一時的な報酬が大きかったため前年同期比減収減益となったが、AUM（運用資産残高）は増加しており、固定的に得られるAMフィーは前年同期比40%超の増加を達成。

その他

「CREAL」「CREAL PB」「CREAL PRO」の拡大によって継続的に管理戸数を伸ばし、増収増益。

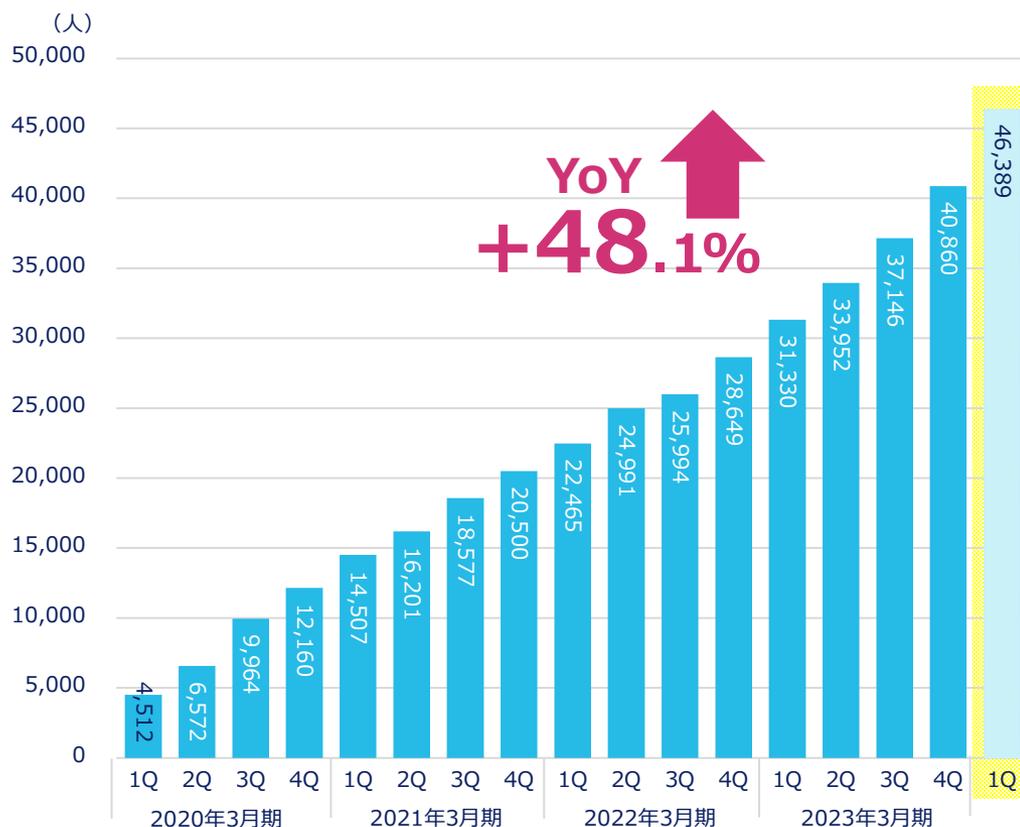
当社の利益構造と主要KPI

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20,000人に対して5,529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

46,389人
(前年同期比+48.1%)

当期

- 当期計画

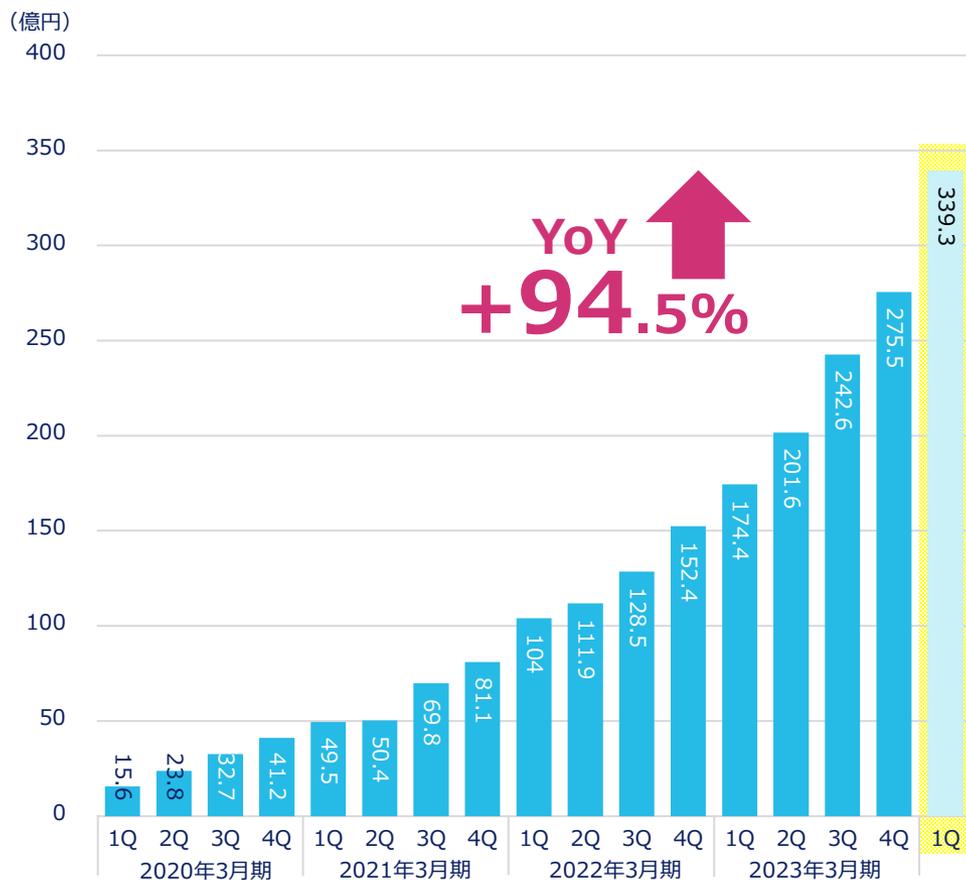
20,000人

- 2024年3月期 1Q
累計獲得投資家数

5,529人
(計画進捗率 27.6%)

【CREAL】主要KPIの推移

GMVも順調に推移。獲得GMVは通期計画200億円に対して63.7億円を達成。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)

339.3億円

(前年同期比 + 94.5%)

当期

- 当期計画

200.0億円

- 2024年3月期 1Q
累計獲得GMV

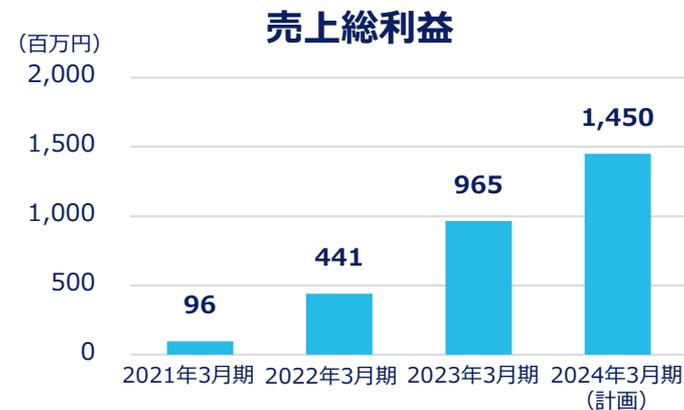
63.7億円

(計画進捗率 31.9%)

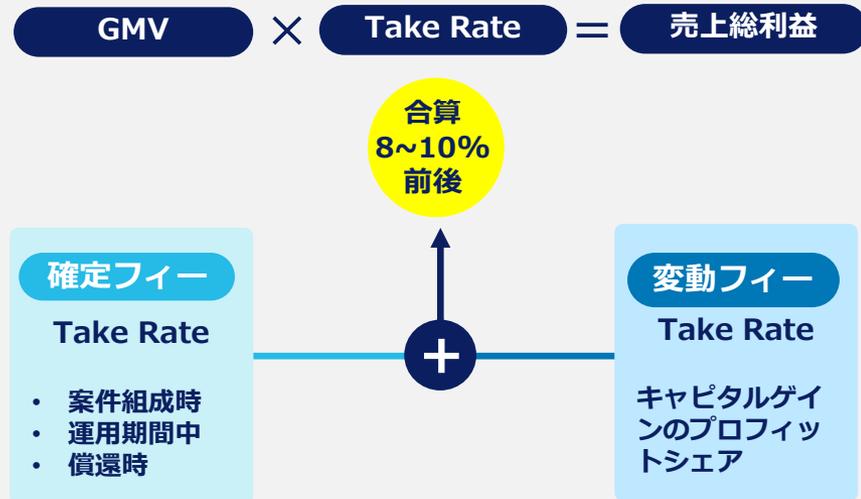
【CREAL】主要KPIの推移

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（なお、リピート投資率は新規投資家の投資割合にもよるため、新規投資家の獲得施策等の状況等によっては、リピート投資率が減少する場合がある）。

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 PB】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」。区分レジは仕入れ価格が上昇したため利益率が若干低下したが、販売本数を増やすことにより売上総利益は前年同期比+30.9%の成長を確保。(※)

利益構造の分解（前年比較）



※ 当期より「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。上記2022年4月～6月、2023年4月～6月の売上高、利益率、売上総利益は「CREAL PB」サービスに区分される取引を集計した数値。

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)



※ 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、連結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 第1四半期 業績報告
- 03 **第1四半期 重点施策振り返り**
- 04 第1四半期 業績進捗
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

CREALファンド総括

前年同期比289.7%の63.7億円、四半期ごとの集計ではファンド数、ファンド総額ともに過去最大急増する投資ニーズに応えられるよう18億円超の大型案件を実施し、満額募集を達成。

CREAL組成実績	2023年3月期 1Q	2024年3月期 1Q
組成件数	5件	11件
調達額	22.0億円	63.7億円

当社
過去最大
案件

(仮称) Hmlet
CREAL 銀座築地

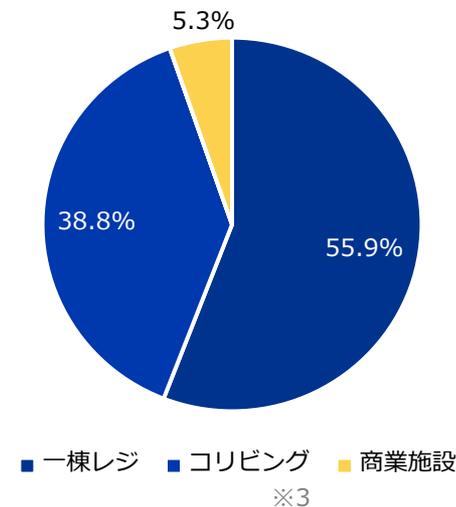
18.47
億円

人を、想う力。街を、想う力。
三菱地所グループ

hmlet
×
creal



2024年3月期 1Q
アロケーション (%) ※2



※1 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

※2 2024年3月期1Qの調達額63.7億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

※3 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

DX施策

2023年5月、リリース済みのiOSアプリにおいて、「ICチップ読み取り型eKYC」の機能を実装。マイナンバーカードなどのICチップ情報を読み取ることで本人確認。

既存機能



- 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

新機能



- 1 煩わしい証明書の撮影不要
- 2 iPhoneをICチップにかざすだけ

効果 1 ユーザーの利便性がさらに向上

効果 2 煩雑な手続きを削減したことで投資家登録ステップでの離脱が減少し、投資家登録率が向上

SBIグループとの提携

SBIグループとの具体的な提携施策が当第1四半期より開始。
成長戦略に沿って着実に前進しており、下記の施策についてすでに効果を発揮。

対象サービス / 企業	実績概要
<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin-right: 10px;">SBI証券</div> <div style="font-size: 2em; margin-right: 10px;">▶</div> <div style="font-size: 2em; font-weight: bold;">creal</div> </div>	<p>SBI経由の投資家登録、投資実行の増加</p> <p>SBI証券のWebサイトトップページに「CREAL」へ誘導するローテーションバナーを設置。新規投資家の獲得につながっている。</p>
<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="margin-right: 10px;">  </div> <div style="font-size: 2em; margin-right: 10px;">▶</div> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="font-size: 2em; font-weight: bold;">creal^{PB}</div> <div style="font-size: 2em; font-weight: bold;">creal^{PRO}</div> </div> </div>	<p>実物不動産による資産運用ニーズを持つ多くの投資家の紹介が加速</p> <p>「CREAL PB」が主に扱う区分レジだけでなく、より大型の不動産への投資ニーズを持つ投資家の紹介も受けており、「CREAL PB」「CREAL PRO」への顧客紹介が進展中。</p>

提携効果

本社事務所 拡大移転

2023年5月中旬、本社移転を実施（その後、定時株主総会にて本店所在地の変更も承認）。組織拡大が続く当社において、今後数年間の成長に十分な面積を確保。



人員推移／今後の計画

連結 常勤役員数（※）



2024年3月期も、業績予想の達成に向けて積極的に採用中

※ 常勤役員、社員（正社員、契約社員、派遣社員）、パート・アルバイトをすべて1名として集計しており、有価証券報告書の集計方法とは異なります

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第1四半期 業績報告
- 03 第1四半期 重点施策振り返り
- 04 **第1四半期 業績進捗**
- 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門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

通期業績予想対比 進捗率①

2024年3月期第1四半期の進捗率は、連結売上総利益で27.8%、連結当期純利益で44.8%と順調。

(単位：百万円)	2024年3月期 通期予想 (A)	2024年3月期 1Q実績 (B)	進捗率 (B) / (A)
連結売上高	26,000	5,616	21.6%
CREAL	16,000	3,949	24.7%
CREAL PB	6,600	1,428	21.6%
CREAL PRO	3,100	163	5.3%
その他	300	75	25.2%
連結売上総利益	3,250	904	27.8%
CREAL	1,450	603	41.7%
CREAL PB	630	132	21.0%
CREAL PRO	1,000	114	11.5%
その他	170	54	31.8%
連結営業利益	770	322	41.8%
連結経常利益	720	308	42.8%
連結当期純利益	480	215	44.8%

1Q実績

- 「CREAL」は計画通りに物件売却を進めており、加えて想定を上回る高い利益率を確保している。
- 「CREAL PB」はWEBマーケティング中心の販売手法への変更を経て計画通りの販売本数を達成、下期に向けて販売本数を加速する。
- 「CREAL PRO」は元々1Qに物件売買を予定しておらず計画通りの進捗であり、通期業績予想の達成に影響はない。
- 「その他」の賃貸管理サービスも順調に進捗。
- 「CREAL」の高い利益率に加えて販管費のコントロールも奏功し、連結当期純利益は40%超の進捗率を達成。

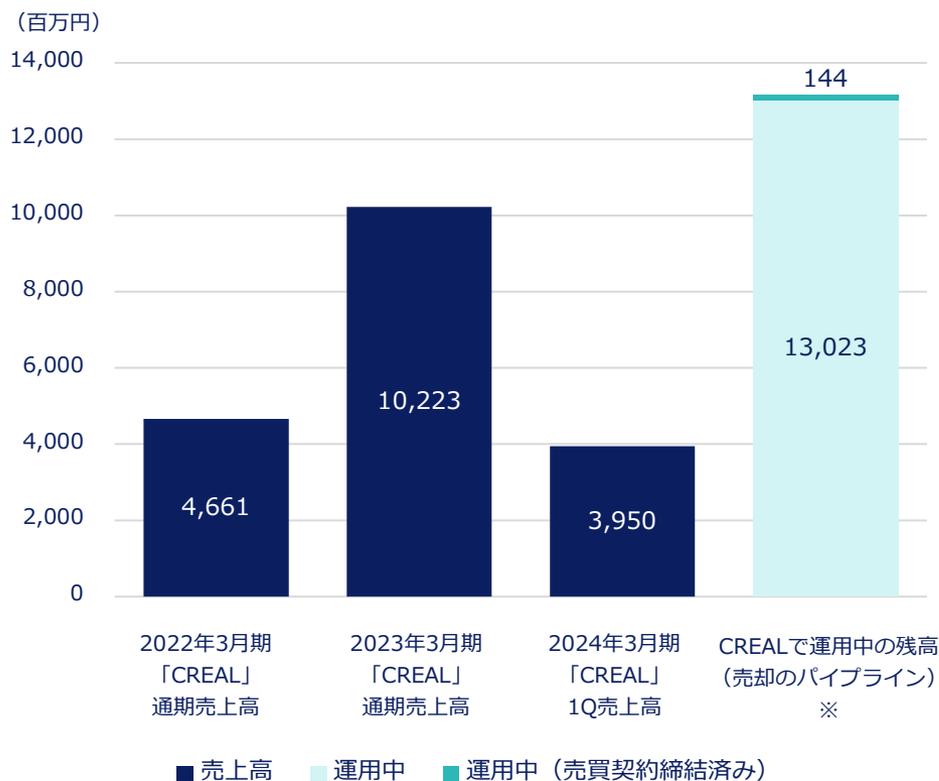
2024年3月期通期業績予想の前提

「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。

「CREAL」売上高とファンドの運用状況

売上高の通期予想16,000百万円の達成に向けて「CREAL」1Q売上高及びCREALで運用中の残高（6月末時点）は十分な進捗であり、来期の売上高の源泉となる新規ファンドを今後も積極的に組成していく。

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

2024年3月期	「CREAL」	1Q売上高
外部売却済み		レジデンス 2件 物流施設 2件

CREALで運用中の残高 (売却のパイプライン)

運用中 (売買契約締結済み)	商業施設	1件
運用中	商業施設	2件
	保育園	2件
	レジデンス	20件

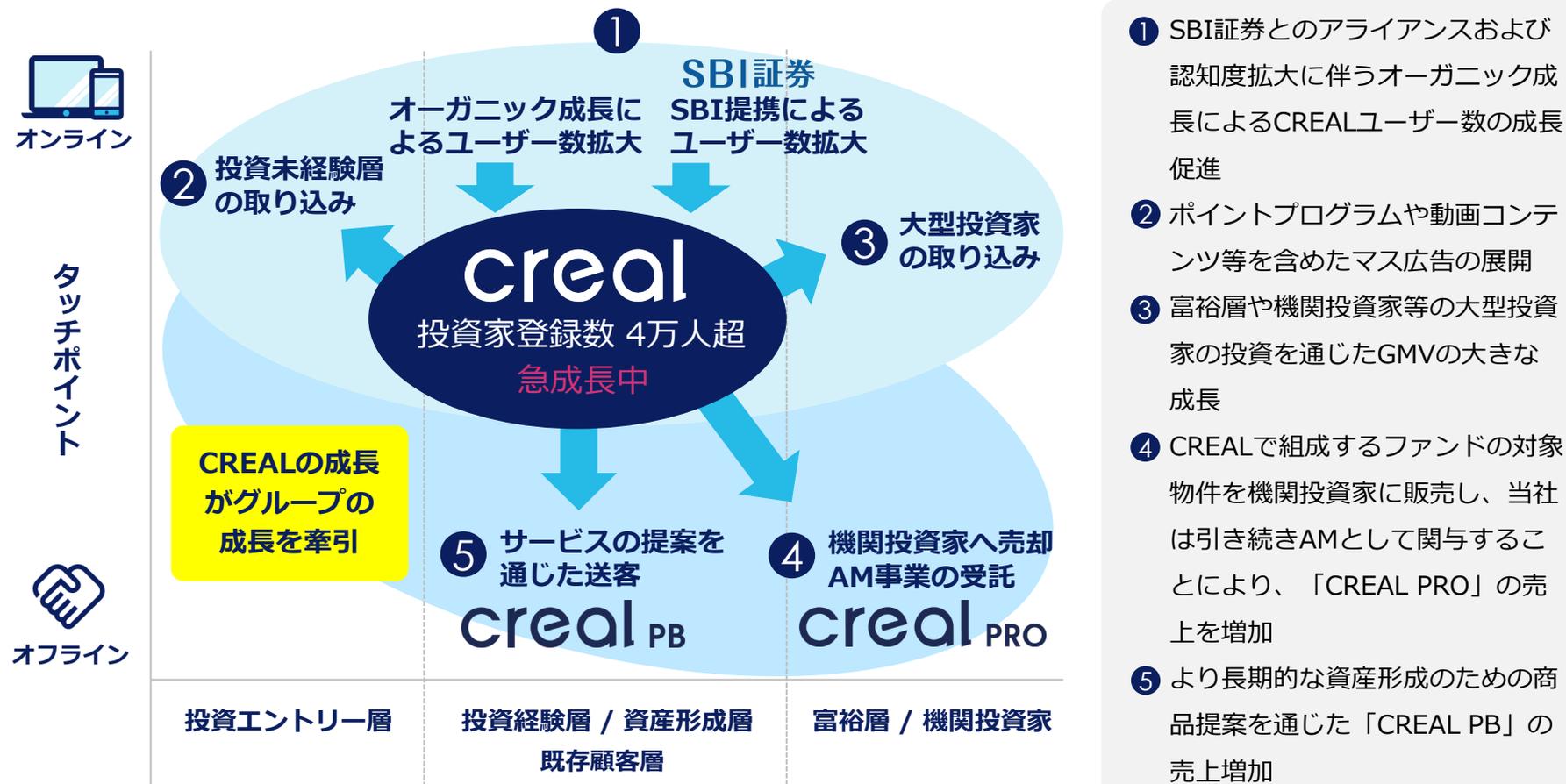
※ 2023年6月30日時点において、CREALで既に運用中のファンド組成額（優先出資額＋劣後出資額）の総額。売買契約締結済みの案件も含む。

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第1四半期 業績報告
- 03 第1四半期 重点施策振り返り
- 04 第1四半期 業績進捗
- 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。

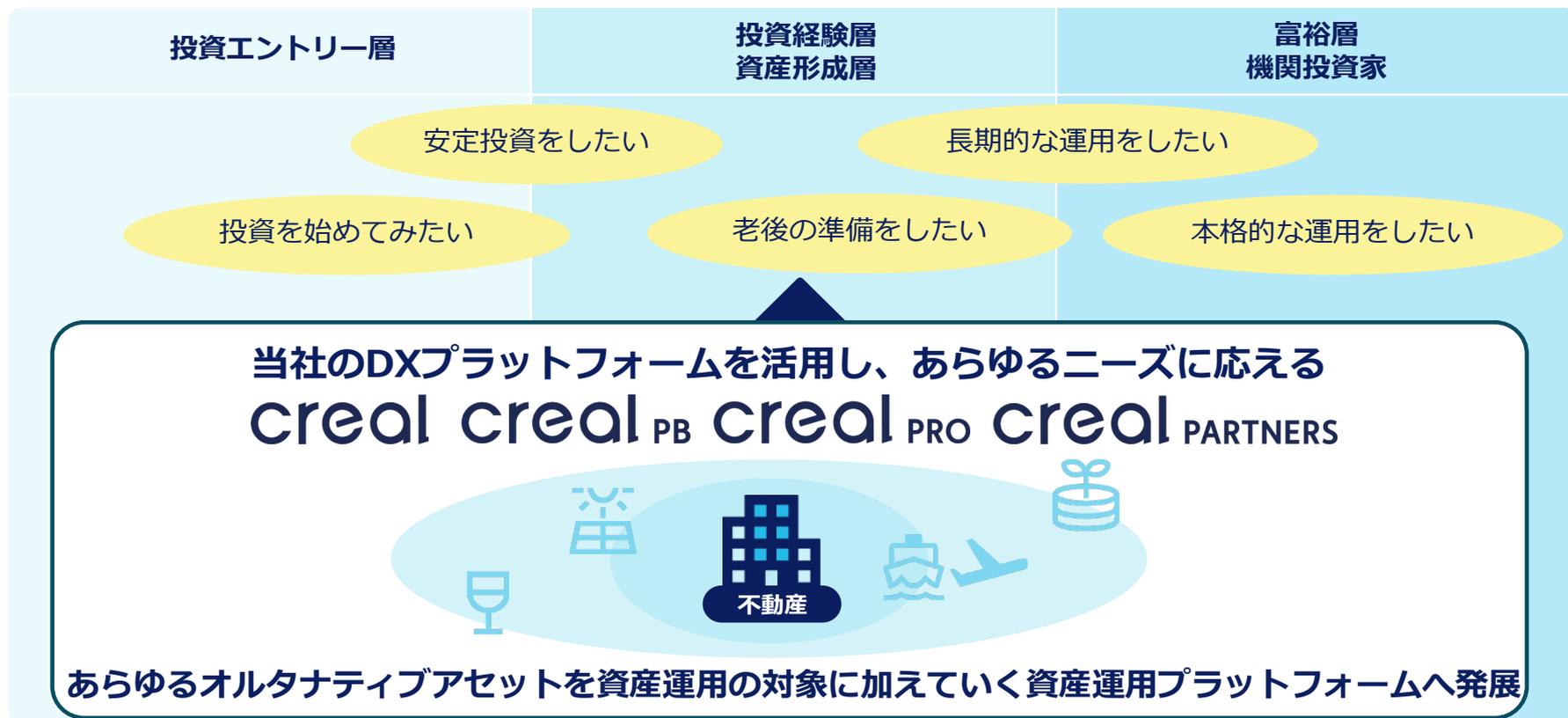


- ① SBI証券とのアライアンスおよび認知度拡大に伴うオーガニック成長によるCREALユーザー数の成長促進
- ② ポイントプログラムや動画コンテンツ等を含めたマス広告の展開
- ③ 富裕層や機関投資家等の大型投資家の投資を通じたGMVの大きな成長
- ④ CREALで組成するファンドの対象物件を機関投資家に販売し、当社は引き続きAMとして関与することにより、「CREAL PRO」の売上を増加
- ⑤ より長期的な資産形成のための商品提案を通じた「CREAL PB」の売上増加

2. 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資産運用会社として、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



3. CREALの商品ラインナップ将来像①

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

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
会計	オンバランス	オフバランス
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 ⇒ファンドサイズ的大型化は難しい	機関投資家による大型出資が期待される ⇒ファンドサイズ的大型化が可能

※ 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

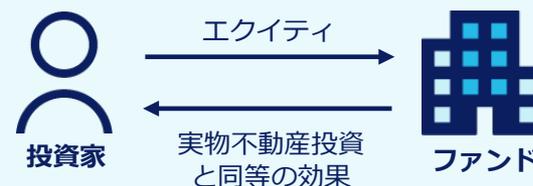
3. CREALの商品ラインナップ将来像②

対象不動産変更型



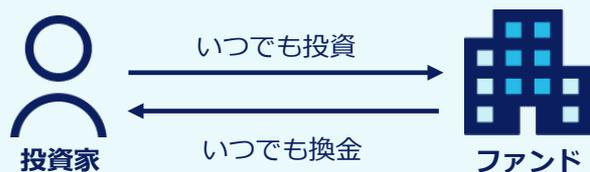
1ファンドの中で対象アセットの変更が可能
→ 同一ファンドで物件の追加取得・売却ができる

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

4. 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"> ・ オフィス ・ レジデンス ・ 保育園 ・ 商業施設 ・ ホテル ・ 物流施設 	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラウドファンディング（匿名組合理型） ・ 区分マンション ・ ファンド
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 （対象不動産変更型、任意組合理型、オープンエンド型、メザニン型）</p> <p>多様な投資商品 （ST、区分オフィス等）</p>

5. 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 _{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)		

6. 当社の成長に向けた先行投資

自社システム開発	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
会員獲得のための 先行広告・マーケティング投資	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
事業拡大に向けた 組織強化	<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（2023.5 実施済み）・ 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**

7. 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

8. (株) 青山財産ネットワークスとの業務提携

- 本日付で、株式会社青山財産ネットワークス（以下「AZN」という。）との業務提携を発表しました
- AZNは、個人資産家と企業オーナーに対し、財産承継と事業承継コンサルティング、財産運用、管理の総合財産コンサルティングサービスを提供しています。また、展開するサービスの中で、富裕層向けに小口化された不動産投資商品の販売を展開しています
- 当社は「不動産投資を変え、社会を変える」をコーポレートミッションに掲げ、幅広い投資家に対して多種の不動産投資運用商品を提供しています
- AZNと当社は異なる強みを有しているため、その強みを補完し合うことにより両社の企業価値向上を目指し、業務提携を行うこととしました

creal



8. 当社と青山財産ネットワークスの異なる強み領域

不動産ファンドオンラインマーケット creal	メイン領域	青山財産ネットワークスの不動産共同所有システム ADVANTAGE CLUB® アドバンテージ クラブ 1000万円単位
30代～50代	顧客年齢	50代～70代
エントリー層～資産形成層	顧客属性	富裕層
オンライン	販売方法	オフライン
レジデンス、ホテル、物流、 保育園、商業	アセット	オフィス
5億円～20億円	投資規模	20億円以上
1万円～	最低投資金額	1,000万円～

8. 協働展開をしていく施策①

◆ 速やかに実施する施策

- 1 AZNが組成する不動産ファンドのCREALでの投資機会の提供
- 2 AZNまたはAZNが運営する不動産ファンドで保有する物件についてCREALまたはCREAL PROへのパイプラインサポート
- 3 CREALまたはCREAL PROで組成したファンド物件についてAZN顧客様へのパイプラインサポート
- 4 AZNの不動産購入コンサルティング等における案件ソーシング面での協業
- 5 各社が得意とするアセットタイプの不動産情報の相互提供



CREALおよびCREAL PROにおける案件パイプラインの拡充
CREALのイグジットチャネルの拡充

8. 協働展開をしていく施策②

◆ 今後検討を実施する施策

- 1 ESG不動産や公共性の高い不動産の共同開発、共同運用
- 2 不動産STO事業における協業
- 3 投資運用業登録を受けた上で行うファンドビジネスについての共同運営
- 4 AZNのソーシング機能とCREALの資金調達機能を活用した地域創生ファンドの組成
- 5 資産運用プロセスにおけるDXシステムの共同開発



**ESG分野、STO事業、地方創生分野、DX事業等
幅広い分野での共同展開を検討予定**

9. 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^{※1}

従前の目標

2025年3月期目標

71.2億円^{※2}

300億円

約4.2倍

28,649人^{※2}

80,000人

約2.8倍

249,014円^{※2}

375,000円

約1.5倍

更新後目標

2026年3月期目標

123.1億円^{※3}

600億円

約4.9倍

40,860人^{※3}

140,000人

約3.4倍

310,429円^{※3}

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2022年3月末時点

※3 数値はいずれも2023年3月末時点

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第1四半期 業績報告
- 03 第1四半期 重点施策振り返り
- 04 第1四半期 業績進捗
- 05 成長戦略
- 06 **Appendix**



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		
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

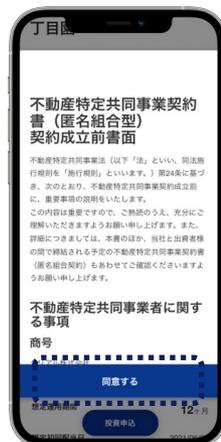
クラウドファンディング技術を活用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス。

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

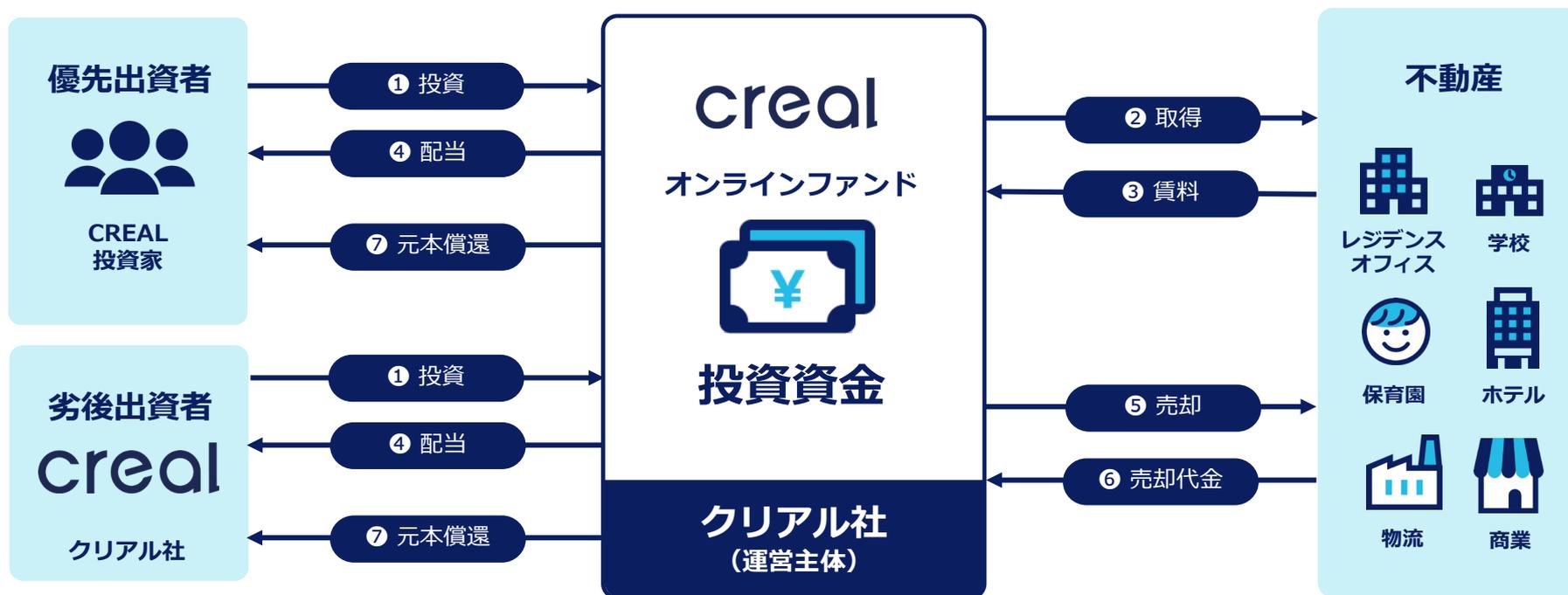


③ 安心・共感

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



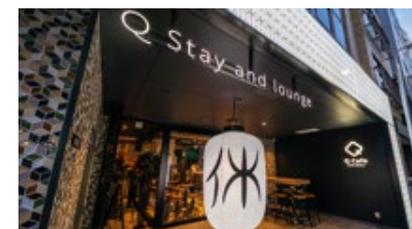
さくらさくみらい駒込

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

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

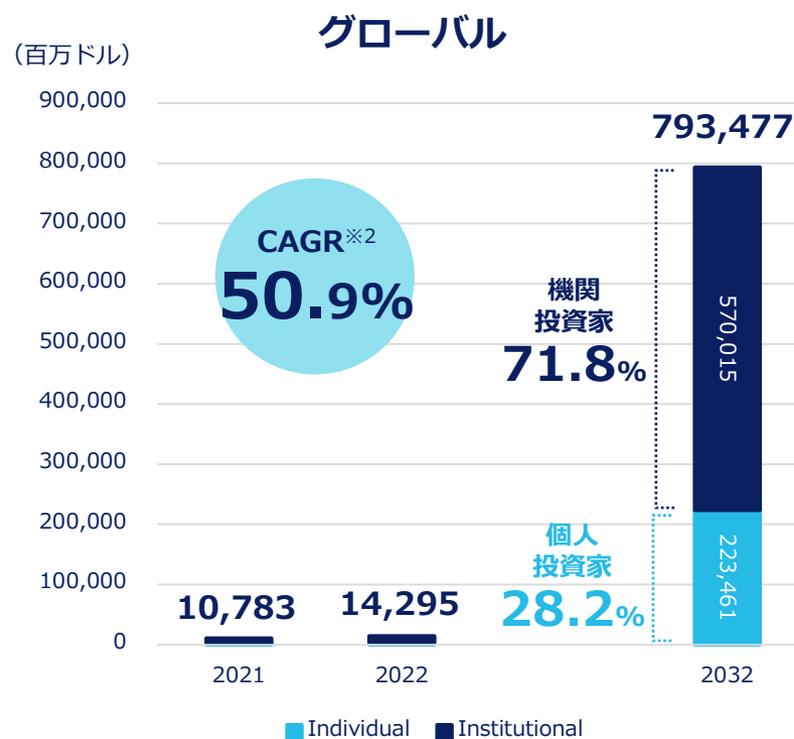
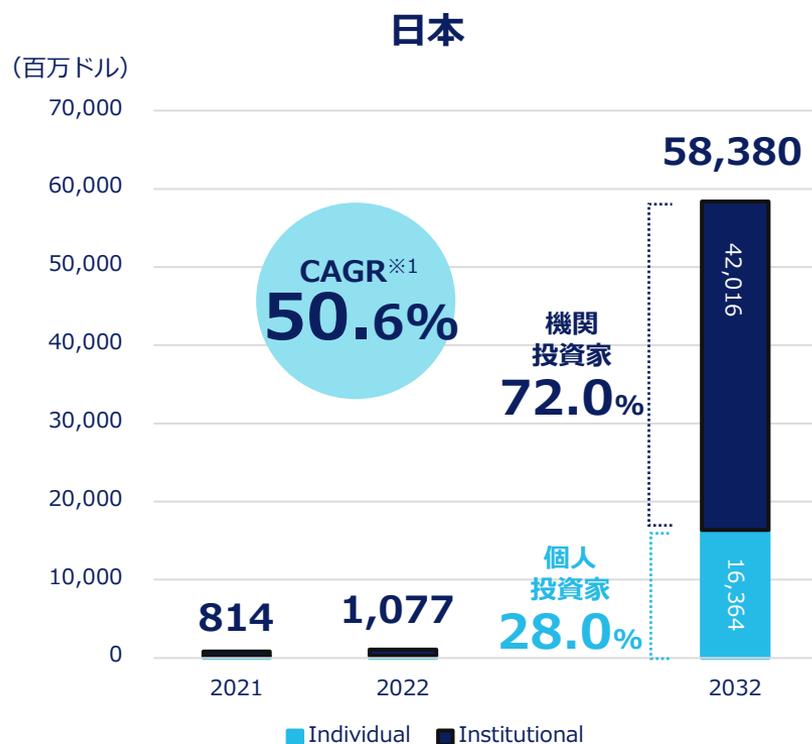
マーケティングチーム

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

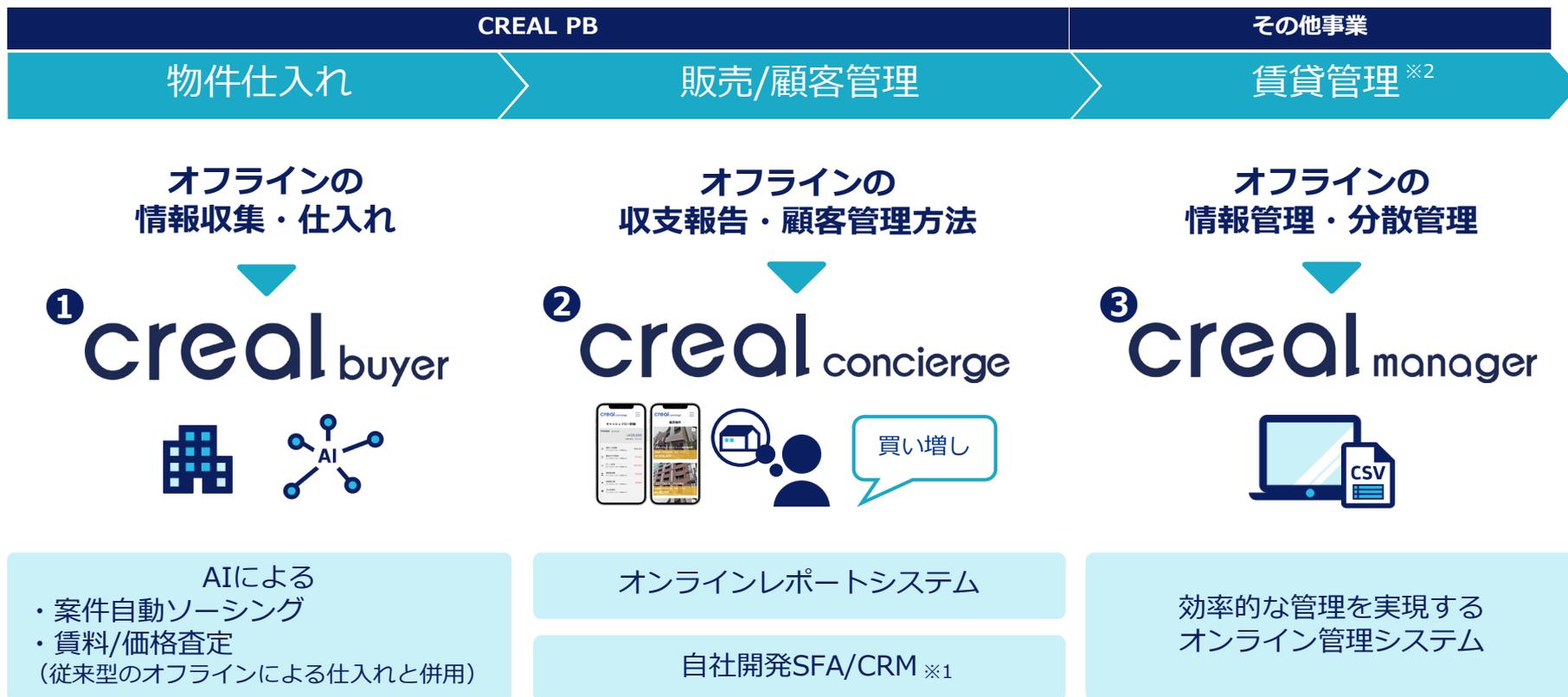
※2 2022年から2032年までのグローバルのオンライン不動産投資残高の年率成長予測

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)

※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

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

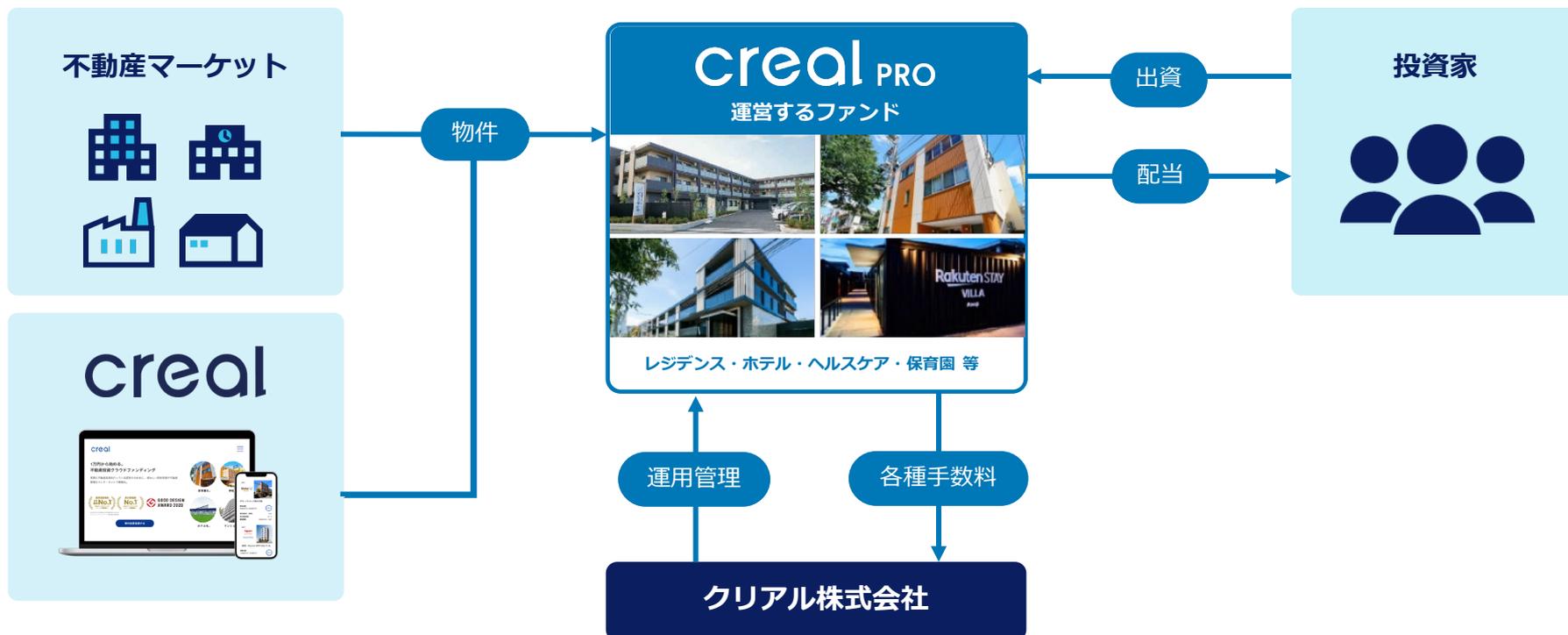
※2 公益財団法人不動産流通推進センター「2023 不動産業統計集 (2023年4月19日改訂)」、首都圏中古マンション成約物件平均価格の推移より算出

※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。