

2024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

# INDEX

## 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 PROサービス
- CREAL PB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

# INDEX

## 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 PROサービス
- CREAL PB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



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	127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	1,245,424,950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	2,582百万円 (12.3%)	10,974百万円 (52.2%)	7,163百万円 (34.0%)
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、 物流施設、商業施設	レジデンス (区分ノ一棟)、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 2024年3月末時点 ※2 2024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

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 クラウドファンディング の リーディングカンパニー

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>

476<sup>※4</sup>  
億円

投資家数成長率

56%<sup>※5</sup>

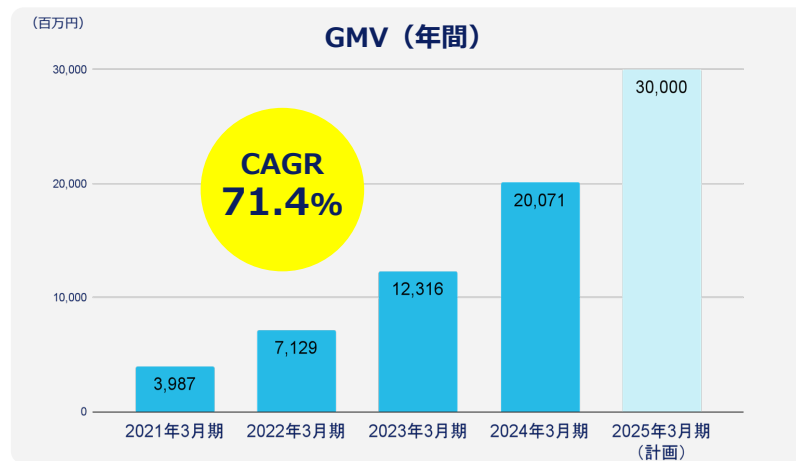
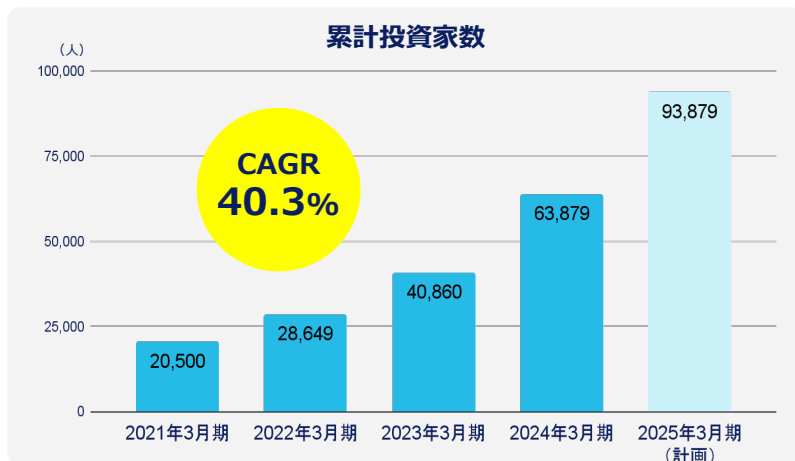
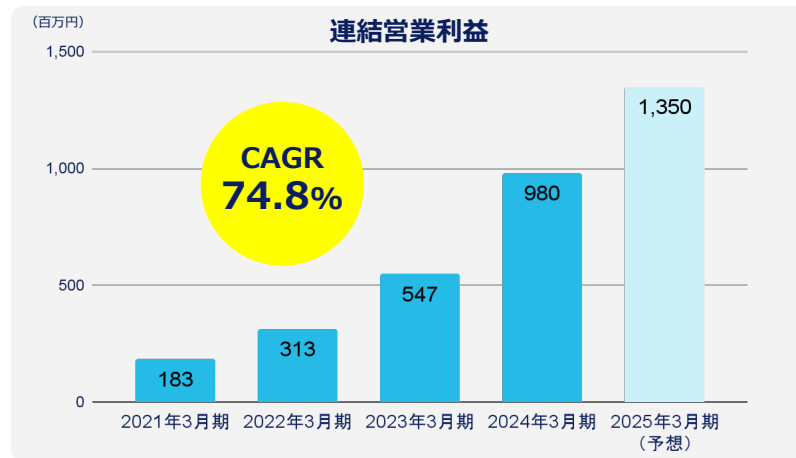
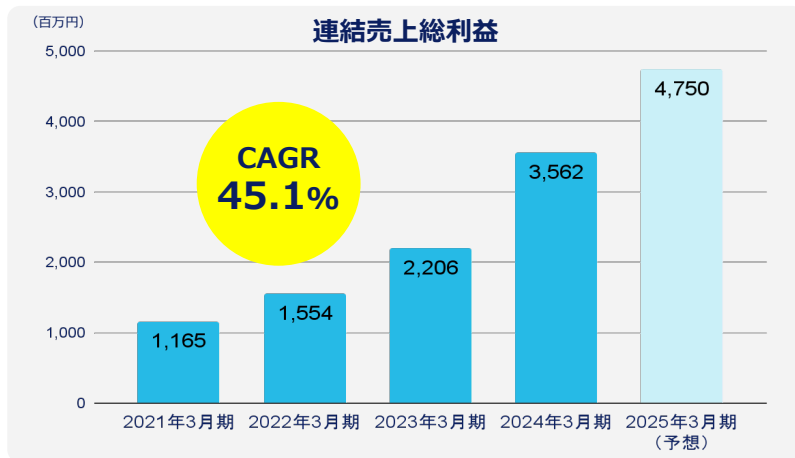
GMV成長率

73%<sup>※5</sup>

※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2024年3月末までのCREALにおける総調達額累計 ※5 2023年3月末～2024年3月末の成長率

# 主要KPIは高成長を継続

連結売上総利益、連結営業利益、累計投資家数、GMVのいずれも高い成長率を継続。

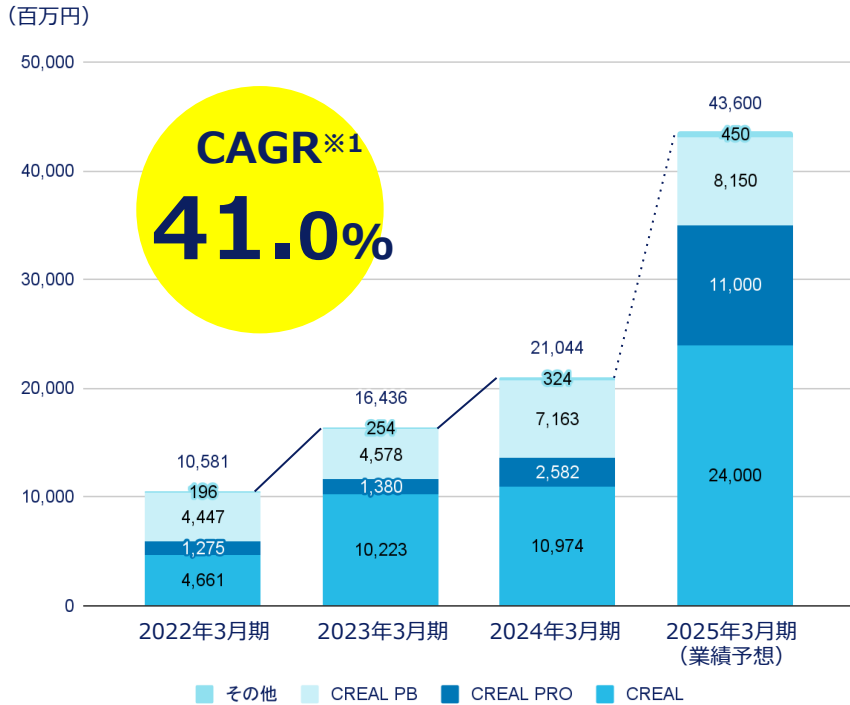


※ CAGRは、2021年3月期から2024年3月期の3年間の年平均成長率

# 業績推移

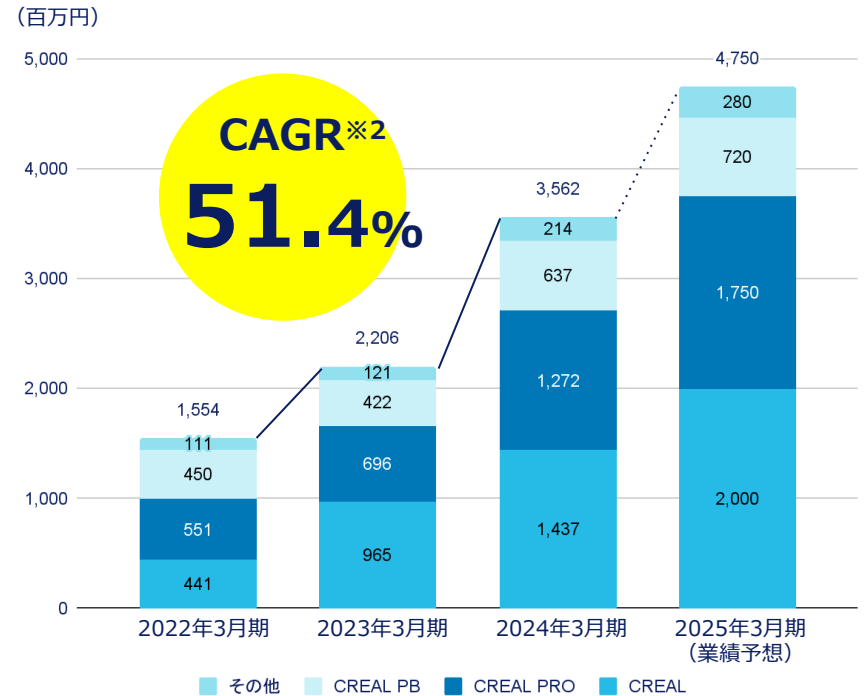
不動産投資プロセスのDXを推進する当社に於いて、現在はIT投資や組織拡大、広告宣伝等の先行投資を行うステージにあり、当社の事業基盤の拡大を把握する指標として、売上総利益を最重要視する経営指標としております。

連結売上推移



※1 2022年3月期から2024年3月期におけるクリアルグループ連結売上高成長率

連結売上総利益推移



※2 2022年3月期から2024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

### 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

## 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

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

プラットフォーム  
当社の

# 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

アクセントチュア、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。

**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。同年、一般社団法人不動産クラウドファンディング協会代表理事就任。



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。



取締役CTO **太田智彬**

アイ・エム・ジェイ（現アクセントチュア）、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。



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。



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（パイアウトチーム）を経て、2011年5月にクリアルグループを創業。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 (新任)  
谷 美由紀

1992年アーサーアンダーセンLLPシカゴ事務所監査部門に入所。1997年に帰国以来、不動産及びホテル投資事業に携わる。2008年パノラマホスピタリティ株式会社CFO就任。2011年モルガン・スタンレー・キャピタル株式会社エグゼクティブ・ディレクターを経て、2024年デザイン2シンク株式会社代表取締役、PEREGRINE CONSULTING株式会社代表取締役および、ASA Platform株式会社代表取締役就任。また2020年より公益財団法人米日カウンシルージャパンの理事として次世代リーダーの育成に貢献。一橋大学大学院 国際企業戦略研究科修士課程卒業

## 社外取締役 (重任)

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。現在、株式会社ユーグレナ社外取締役も務める。

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。

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・エーを経てラクシル株式会社に入社し、現在は代表取締役CEO。ペンシルバニア大学 (ウォートンスクール) にてMBAを取得。

本多一徳  
(常勤監査役)

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、当社常勤監査役に就任。

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。

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。現在、株式会社セルム社外取締役も務める。

# INDEX

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 PROサービス

- CREAL PB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

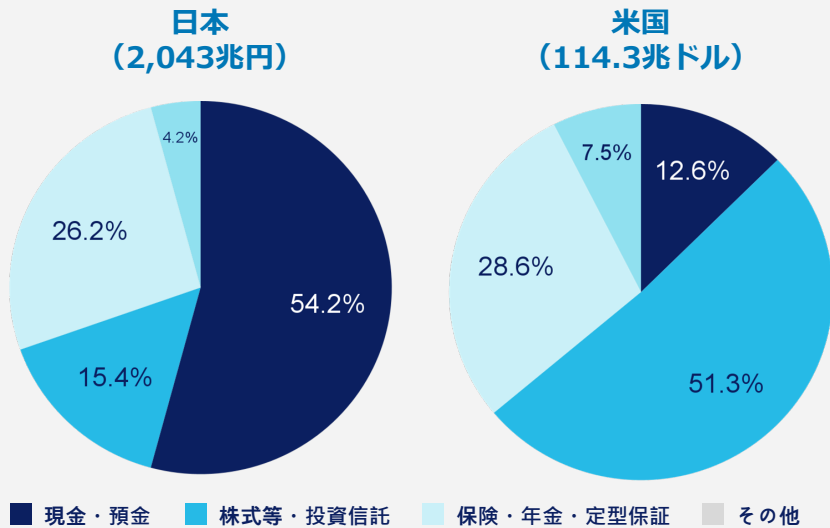
# 事業の全体像と収益構造

# 事業の全体像～日本における資産運用商品の必要性

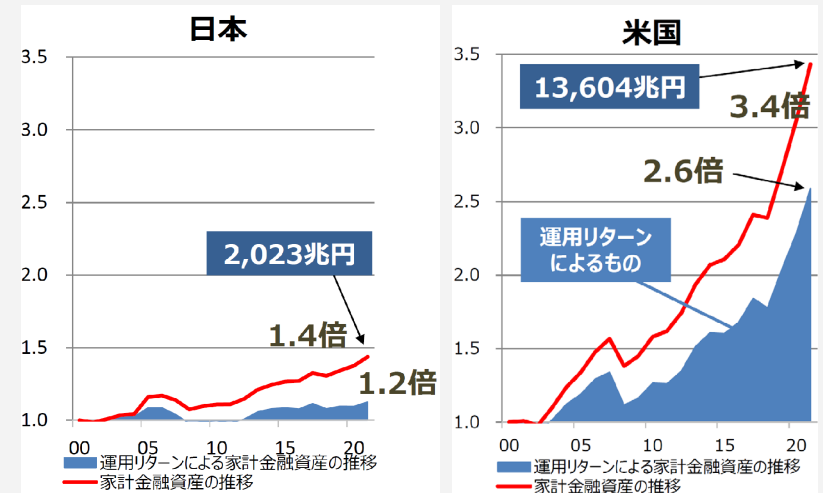
日本の家計金融資産の半分は現金・預金に偏重しており、株式・投資信託等への投資は米国と比べて浸透していないことが指摘されている（※1）。

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う（※2）。

日米の家計金融資産



日米の金融資産残高の推移 ※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 2023年8月26日 日本銀行調査統計局より

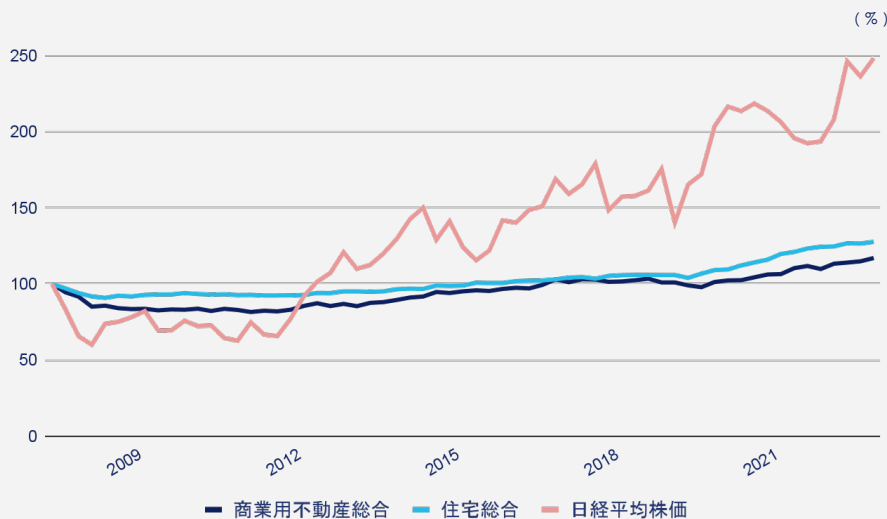
※2 資産所得倍増に関する基礎資料集 2022年10月 内閣官房（新しい資本主義実現本部事務局）より

# 事業の全体像～個人投資家にとっての不動産投資の魅力

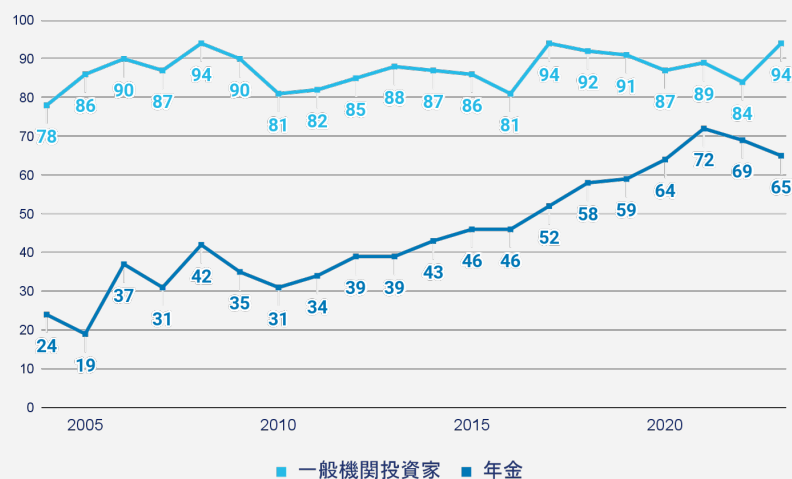
不動産は、株式等の上場金融商品と比べて価値が相対的に安定している特徴があり、大多数の機関投資家が従来から運用ポートフォリオに組み入れており、年金基金も投資を加速させている優良な投資対象。

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) 51社、生保・損保・信託銀行・銀行等の機関投資家62社、計113社を分母とする比率

# 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。

## 主力成長事業

### 不動産ファンド オンラインマーケット

creal



投資額 **1万円～**

クラウドファンディング  
短期的な運用商品

## CREALとの連携により伸ばす事業

### プロ向け 不動産ファンド事業

creal PRO

投資額 **1億円～**

大型不動産投資  
資産運用サービス事業

### 個人向け不動産投資 運用サービス

creal PB

投資額 **1千万円～**

DXを活用した実物不動産投資  
長期の資産運用

その他

creal PARTNERS

賃貸管理サービス



# 当社の商流と収益構造 「CREAL」

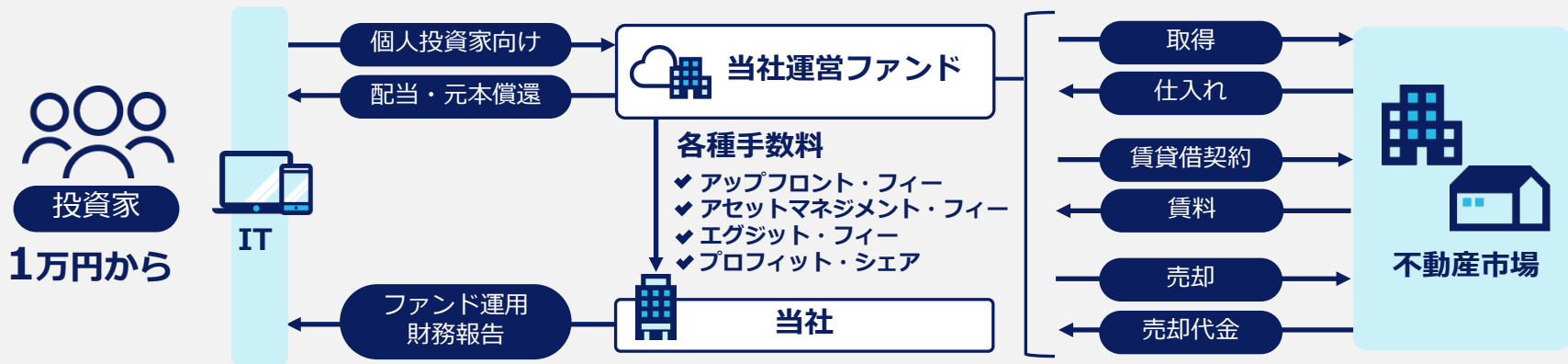
クラウドファンディングを活用した不動産ファンドオンラインマーケット事業。投資家が一口1万円からさまざまな不動産へ投資できるサービスであり、投資家登録から投資実行に至るまですべてオンラインで不動産投資を完結することができるサービス。資産運用において重要な位置づけを占めるにもかかわらず、投資に必要な多額の資金と手間、専門的な知識が障害となり個人にとっては遠い存在であった不動産投資への門戸を広く個人に開放するサービス。

## creal

個人投資家向け

### 不動産ファンドオンラインマーケット

短期の資産運用(5年以内)のための不動産クラウドファンディング※

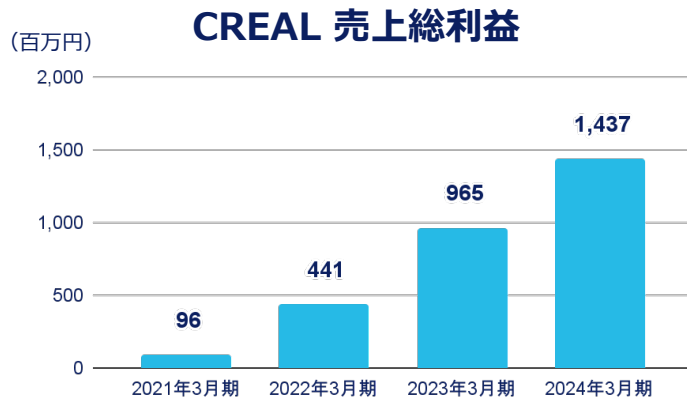
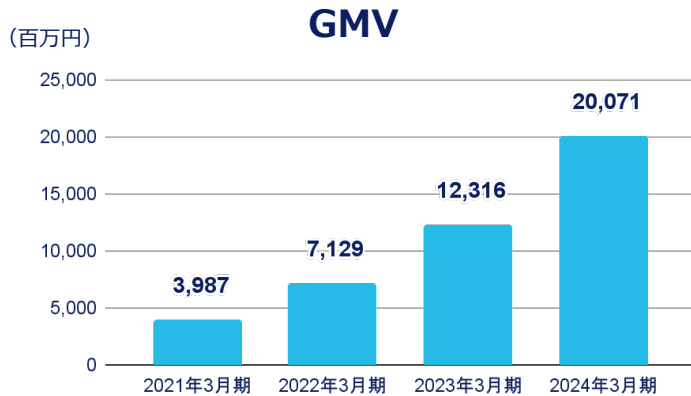


※ サービスローンチから2024年3月末までの各ファンド想定運用期間は3か月～7年

# 【CREAL】主要KPIの推移③

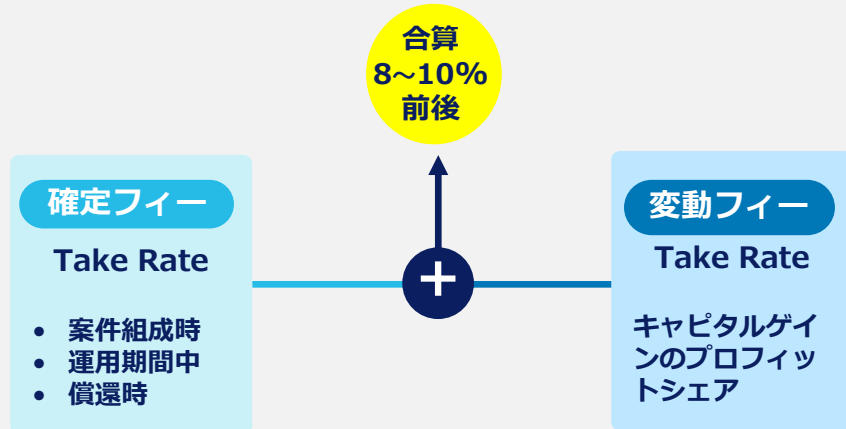
売上総利益を構成するのは「GMV」と「Take Rate」。

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。

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



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 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 PRO

機関投資家・超富裕層向け

### プロ向け不動産ファンド事業

機関投資家・超富裕層向けの大型不動産への投資を通じた資産運用



# 当社の商流と収益構造 「CREAL PB」

個人投資家向けに、首都圏、近畿圏、の中古区分レジデンス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）。

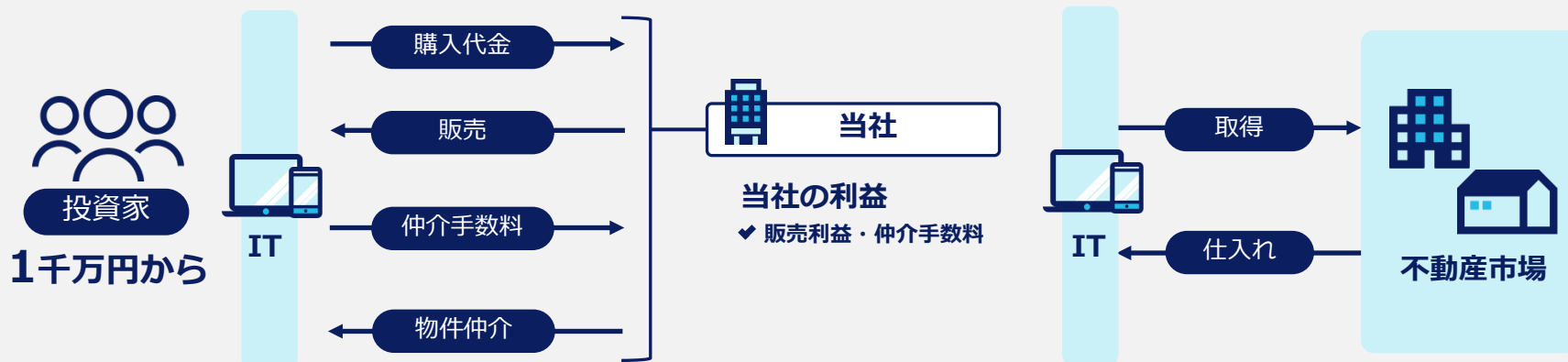
不動産投資に関わる一連のプロセス各所でのDX化を通じ、業務改善やコスト削減、また顧客にとっての利便性が高まる取り組みを展開。

## creal PB

個人投資家向け

### 個人向け不動産投資運用サービス

長期の資産運用(5年以上)のための実物不動産を通じた資産運用



# 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

## 1万円から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2024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2024年3月末までの各ファンド想定運用期間

① 手軽に

# 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。



### ファンドのアピールポイント

洗練されたショッピング街として魅力の高い自由が丘

- 本物件は東京都目黒区に所在し、東急東横線・大井町線「自由が丘」駅までは徒歩約5分に位置しています。「自由が丘」駅付近は、おしゃれな街並みに人気の飲食店や話題のショップが集まり、ショッピング街として人気の高いエリアです。洗練された街としてのファン層の栄街もあり、本物件のような商業施設ニーズが高いエリアとなっています。
- 自由が丘駅周辺では、現状の建物の老朽化や交通面で抱えている課題を解決するため、目黒区が平成13年度に「中心市街地活性化基本計画」を策定し、「自由が丘一丁目29番地区第一種市街地再開発事業」を進めるなど、よりモダンで魅力的な街として生まれ変わる再開発計画が進行しています。

視認性の高いデザインと魅力的なテナントが入居する商業施設

- 本物件は「自由が丘」駅の北東に位置する自由が丘グリーンロードに面しており、レンガ調の外観に風を

### 主要なリスクとリスクヘッジ

▶ 賃料収入減少のリスク

物件入居者の賃料の不払いの場合や、物件の空室率が上がった場合、想定通りのリーシング（テナント誘致活動）ができない場合などに、予定していた賃料収入が入らず、インカムゲインが遅延・減少するリスクがあります。本リスク軽減のため、本ファンドではマスターリースを設定しております。

▶ 売却時に売却損が生じるリスク

物件売却時に売却額が想定を下回った場合、キャピタルゲインが減少したり、出資元本が毀損するリスクがあります。本リスクの軽減のため、本ファンドでは優先劣後構造を採用しております。第三者の不動産調査報告による鑑定評価を取得し、また、周辺取引事例との比較を行うことなどにより、適正価格での取得に努めております。なお、取得日以降に随時売却活動を行い、売却先が見つかり次第売却を行う予定です。



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

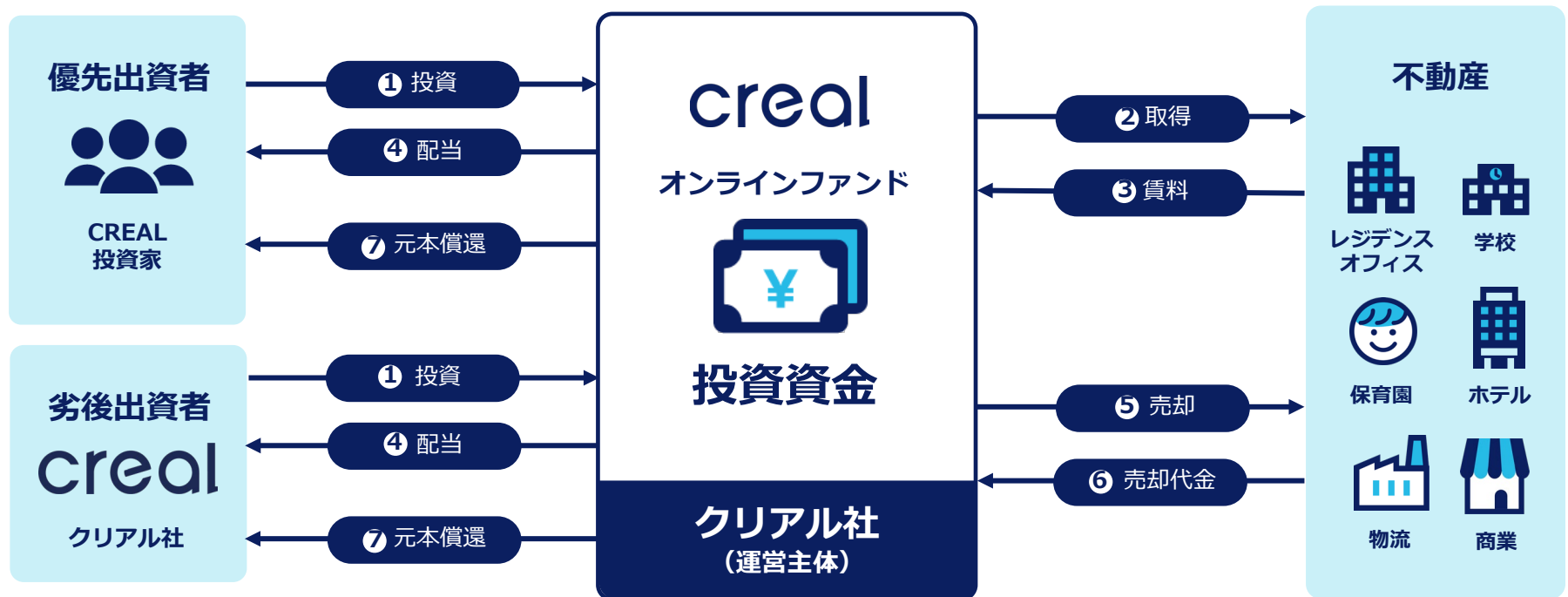
※ 不動産会社である売主と一般個人である買主の間で保有する情報に格差があり、買主にとって不利な条件で不動産投資をせざる得ない状況のことを指す

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<sup>※</sup>

「保育園」「ヘルスケア施設」など  
ESG不動産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

## ヘルスケア

ファミリー・ホスピス  
中島公園ハウス

## 教育分野



PAL国際保育園@東京外大

## 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



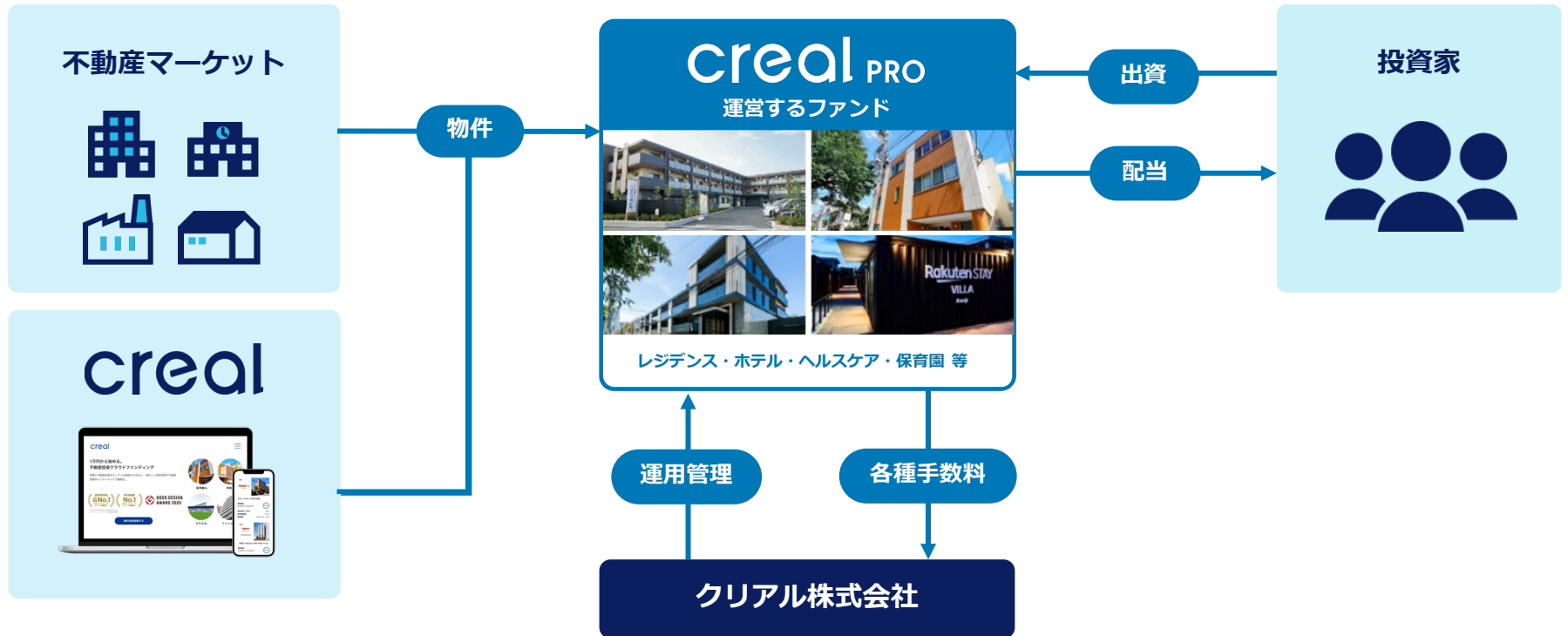
Q Stay and lounge上野

※ サービスローンチから2024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 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ィービジネスを展開。



# 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、物流施設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。



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）

CREALプラットフォームの調達力の増加・物件取扱数の増加により、売却先となる国内外の機関投資家・超富裕層とのリレーションが強化。

多くの案件クローズを通じ、売却収益、トランザクション収益、期中収益のすべてが活況に。

	売却収益	トランザクション収益	期中収益
	自己勘定物件の売却益	物件の売買に伴うフィー収入	賃料収入、AMフィー収入
収益構造	<p>長期保有によるバリューアップなど、目的に応じて自己勘定で保有する物件を売却して収益を獲得する</p> <p>物件サイズ次第では売上高を大きく引き上げる</p>	<p>仲介手数料、ファンド組成時のアップフロントフィー、物件売却時のイグジットフィーなど</p> <p>フィー収入であり、売上高の大部分が利益となる</p>	<p>自己勘定物件のテナントから得られる賃料収入や、当社がAMに就任しているAM案件から得られる報酬</p> <p>フィー収入であり、売上高の大部分が利益となる</p>
事例	 <p>コロナ禍により長期バリューアップを図ったホテルを事業法人に売却</p>	 <p>地方都市のホテルを個人投資家や地元の優良企業投資家に媒介・ファンド組成</p>	 <p>海外の大手機関投資家から、日本国内の複数物件のAMを一括受託</p>

# 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。



AIによる  
・案件自動ソーシング  
・賃料/価格査定  
(従来型のオフラインによる仕入れと併用)

オンラインレポートシステム

自社開発SFA/CRM ※1

効率的な管理を実現する  
オンライン管理システム

※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

# 物件仕入れにおける質と量の向上

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



# 販売/顧客管理における効率的な業務推進

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。



# INDEX

## 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 PROサービス
- CREAL PBサービス

## 03 市場環境と競争優位性

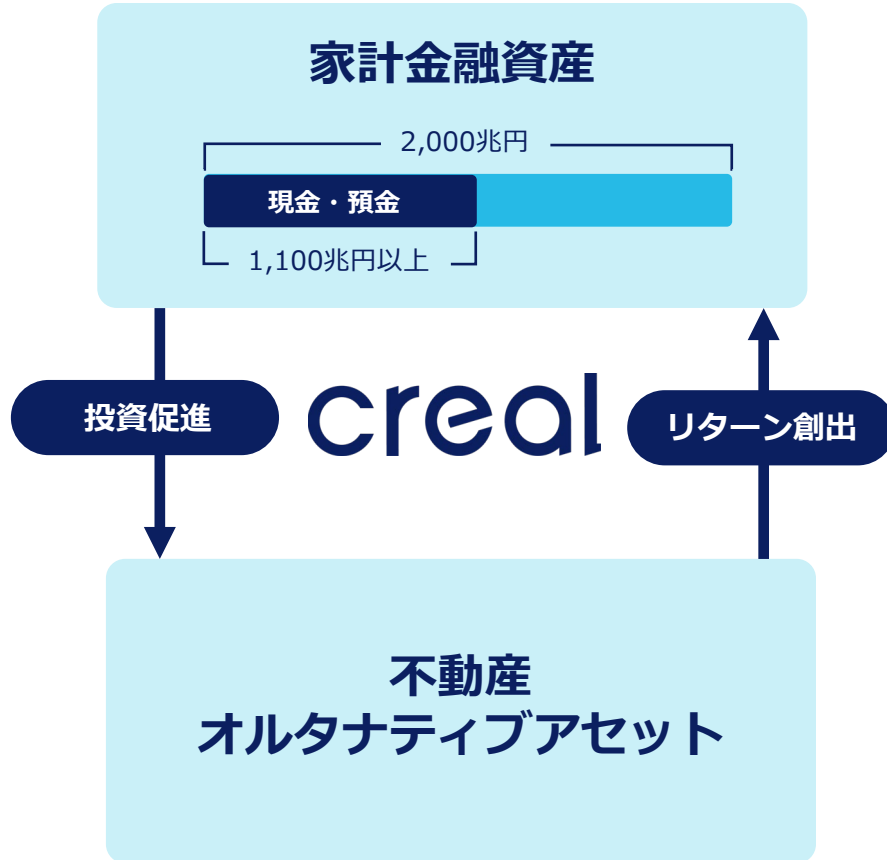
## 04 経営指標

## 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 **289.5兆円**※2

国内の伝統的な収益不動産だけで289兆円。

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 2023年8月25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（2023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

# 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1,000兆円 ※1 DX: フィンテック	約289兆円 ※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（2024年3月）、日本取引所グループ

※2 わが国の不動産投資市場規模(2023年)、ニッセイ基礎研究所

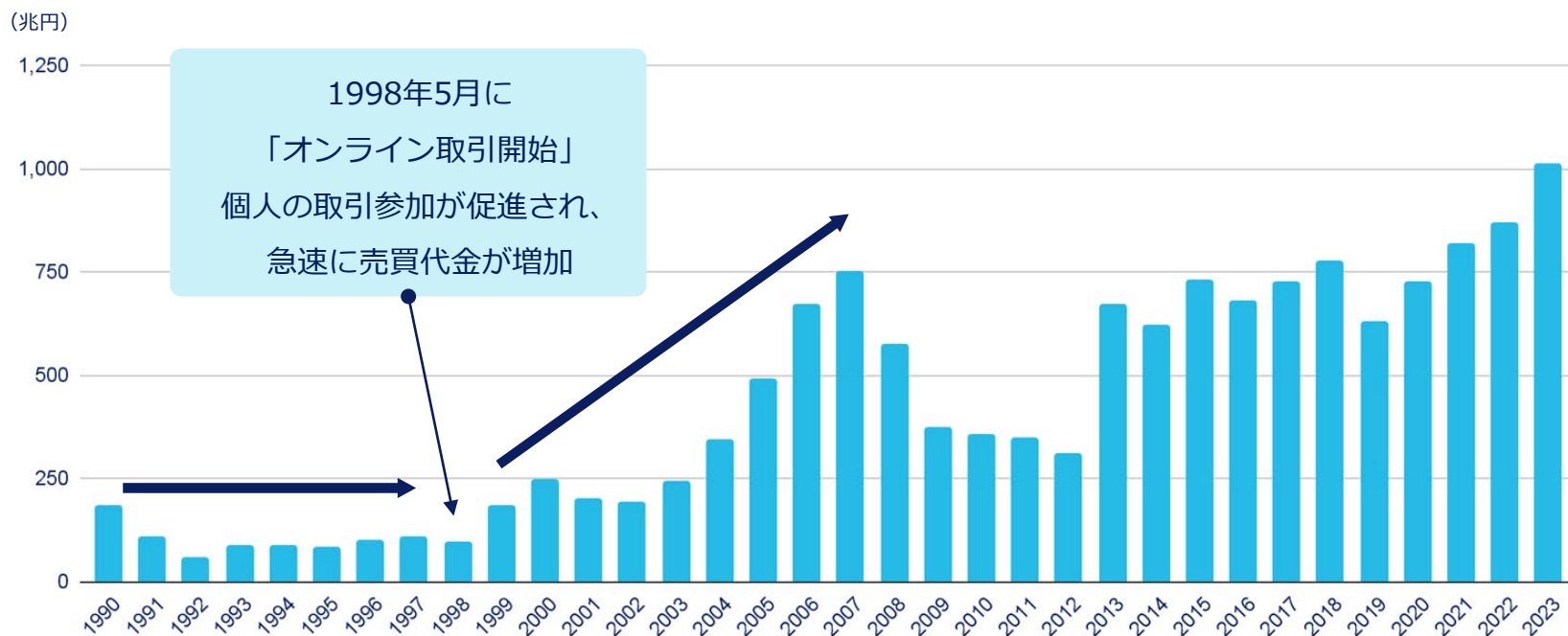
※3 証券投資に関する全国調査（調査結果概要）（2021年）、日本証券業協会

※4 平成 30 年住宅・土地統計調査(2019年)、総務省

# 【参考】 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。

### 東京証券取引所 年間売買代金の推移



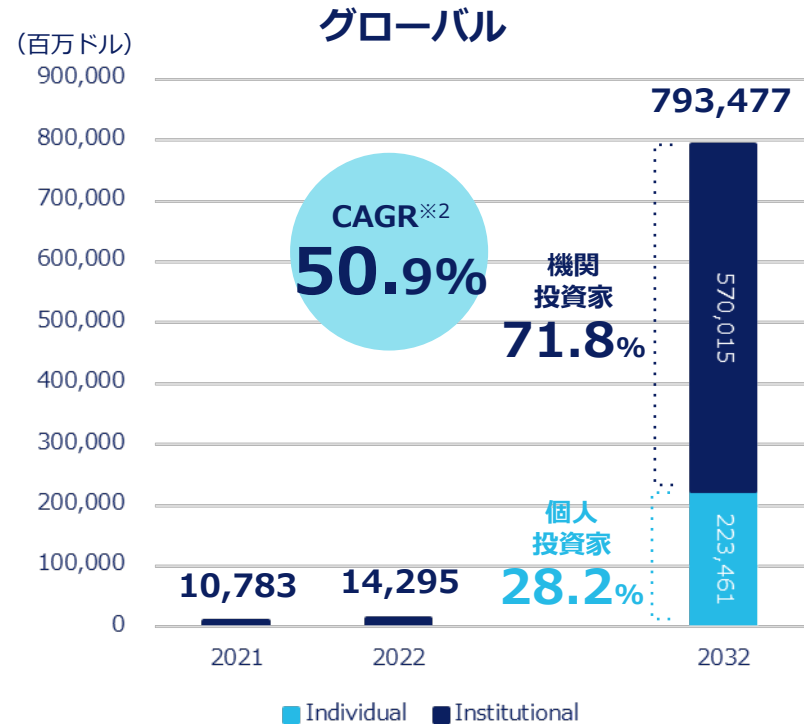
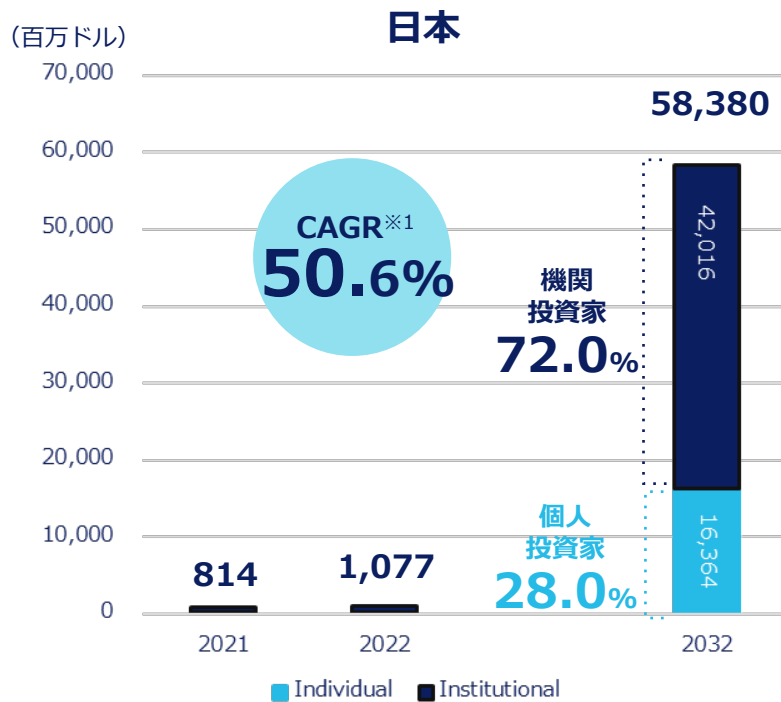
出典：日本取引所グループHP、その他統計資料より

2022年3月以前：東京証券取引所市場第一部、市場第二部、マザーズ、JASDAQスタンダード、JASDAQグロースの売買代金の合計

2022年4月以降：東京証券取引所プライム市場、スタンダード市場、グロース市場の売買代金の合計

# オンライン不動産投資市場の成長

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

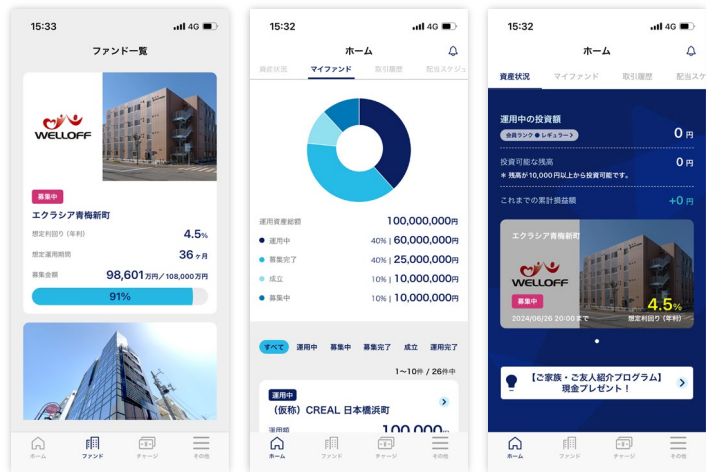
## ③ マーケティング

### 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

## 社内人材による高い技術基盤と洗練されたUI/UX (※)



## ユーザーの利便性向上

iOS版、android版の  
スマートフォンアプリを  
自社で開発

社内に優秀なエンジニア・デザイナーが多数在籍しており、グッドデザイン賞やBuby Biz Grand prixを受賞する優れたUI/UXを備えたWebブラウザサービスを提供していたが、iOS版、android版のスマートフォンアプリを自社で開発し、更に使い勝手を向上。

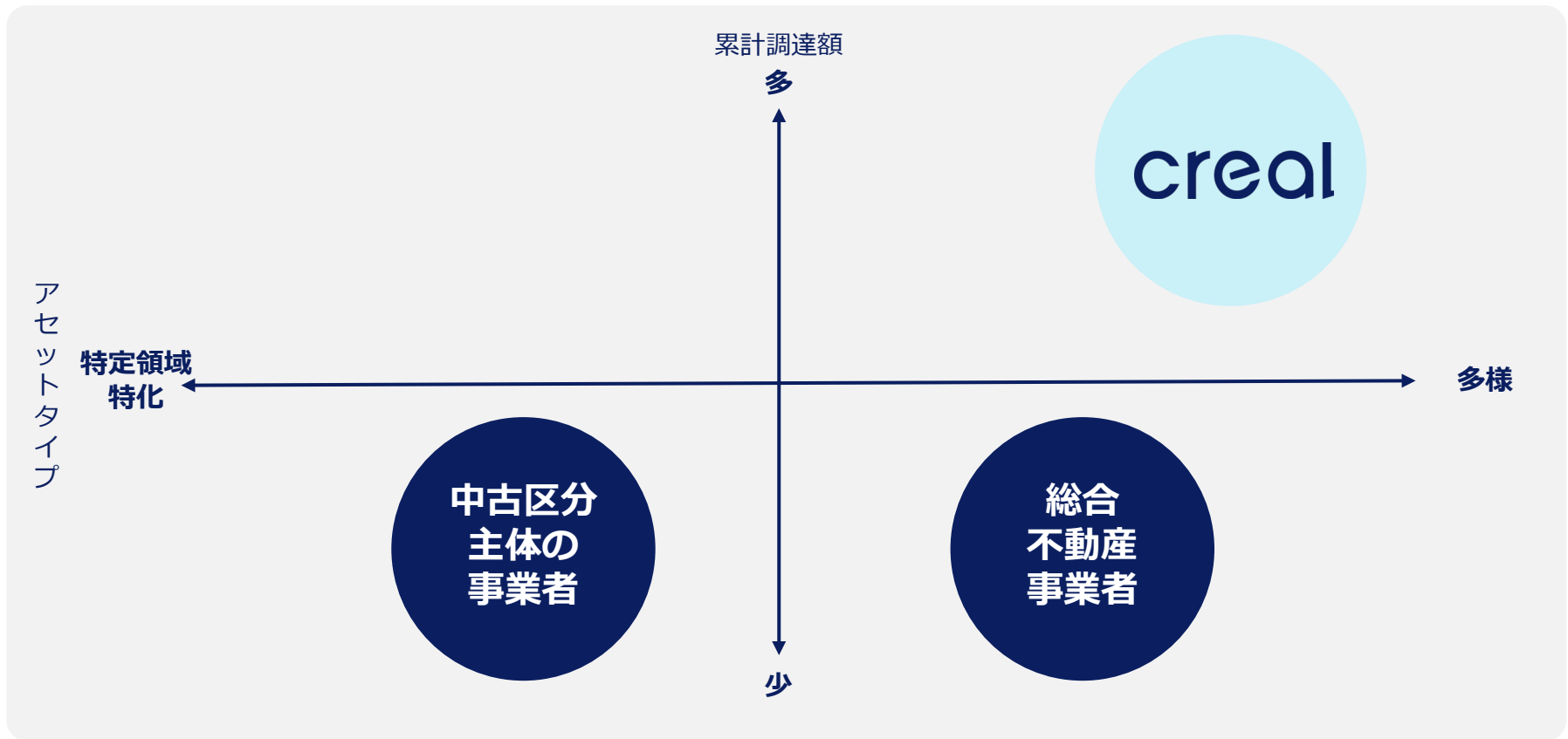
新規案件の募集開始や配当金・レポート等をプッシュ通知でお知らせすることで、アクティブ率が向上。

iOS版はicチップ読み取り機能にも対応し、簡便に投資家登録が可能。

※ 「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。

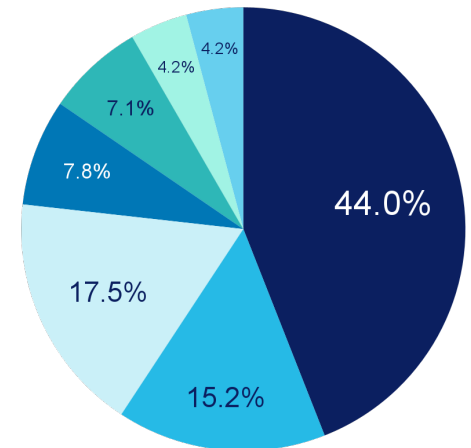


# 様々なアセットタイプの商品化を実現

GMVは年間計画200億円を達成、前年同期比+63.0%と大幅成長。  
一棟レジデンス以外のアセットタイプを拡充し、多様な選択肢を投資家に提供。  
調達力向上によりファンド平均規模がサイズアップ、1件当たりの利益の絶対額が大幅上昇。

CREAL組成実績	2023年3月期累計	2024年3月期累計
組成件数	24件	28件
調達額	123.1億円	200.7億円
ファンド平均規模	5.1億円	7.1億円

2024年3月期  
アロケーション (%)※1



多様な  
アセット  
タイプ

【商業施設】  
(仮称) CREAL  
terrace自由が丘

24.66億円

過去最大ファンド



- 一棟レジ ● コリビング ※2
- 商業施設 ● 物流施設 ● ホテル
- ヘルスケア ※3 ● オフィス

※1 2024年3月期3Qの調達額138.1億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

※2 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

※3 ヘルスケア不動産とは、主に高齢者向けに介護・医療サービスを提供する不動産

## 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"> <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

# アライアンス、コンテンツマーケティングの強化

## アライアンス（提携）

SBIグループ以外にも、多数の企業と提携しており、提携企業も随時拡大中。  
2024年3月にはオリックス銀行との提携を開始。

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/  
CCCMKホールディングス株式会社/日本航空株式会社  
ほか多数

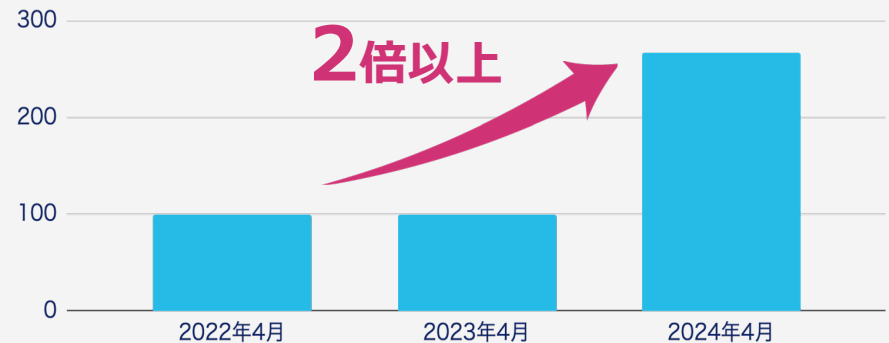


## コンテンツマーケティング

不動産クラウドファンディングの第一想起を確立するためにコンテンツマーケティングを強化。  
80個の重点キーワードのうち7割以上でWeb検索10位以内を達成し、オーガニックのセッション数も上場前の2022年4月比で2倍以上に増加。

※2022年4月の月間セッション数を100として指数化  
セッション数は検索ツールを用いて当社で調べた数値

オーガニック検索 セッション数（月間）



# 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 公益財団法人東日本不動産流通機構「月例マーケットウォッチ（2023年4月度～2024年3月度） I. 中古マンションレポート 1. 首都圏・都県別概況（1）成約状況」より算出

※3 2024年3月期におけるCREAL PBの売上高(約71億円)が首都圏中古区分マンションマーケット(約1.7兆円)に占める割合



# INDEX

## 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 PROサービス
- CREAL PBサービス

## 03 市場環境と競争優位性

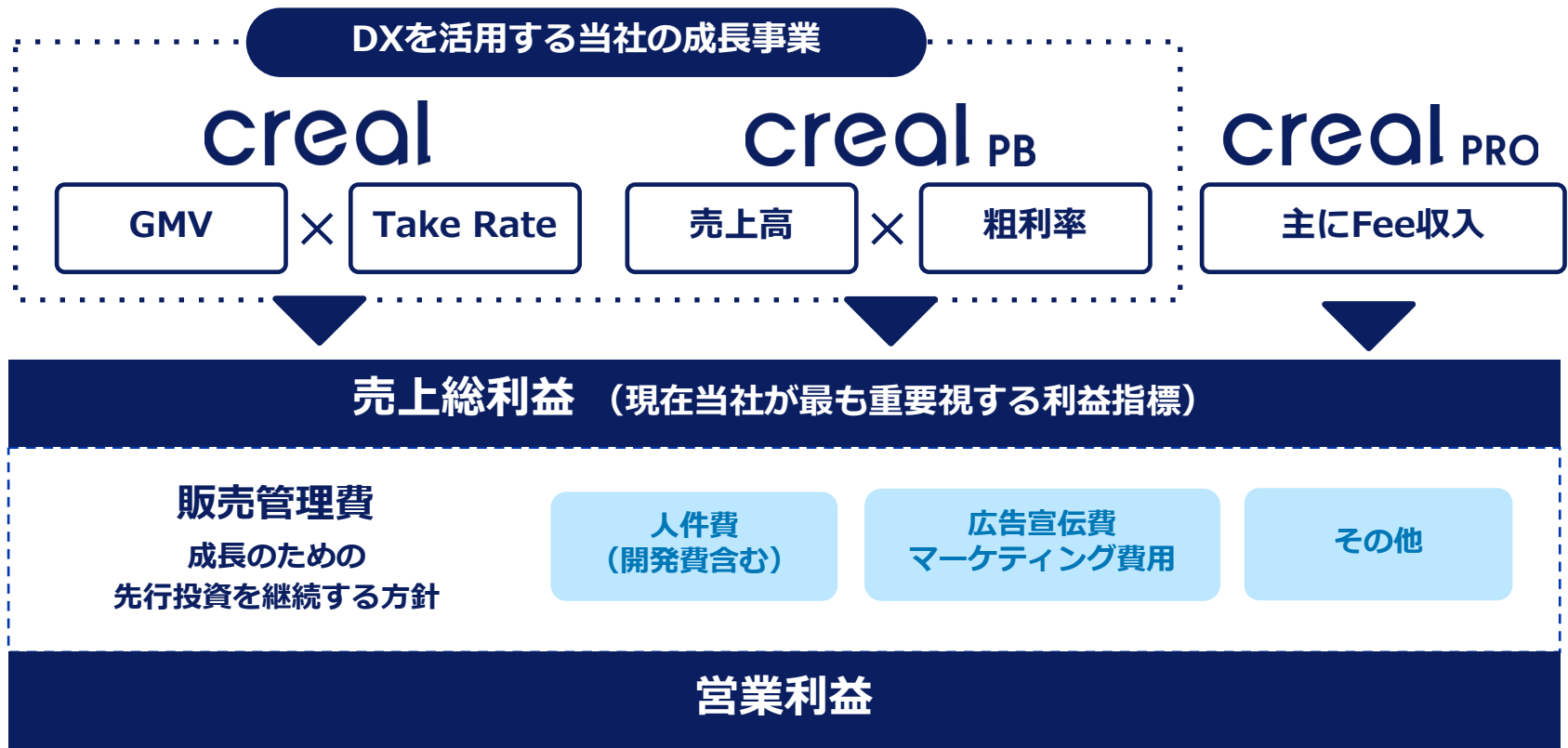
## 04 経営指標

## 05 成長戦略

## 06 認識する主要なリスク要因と対応策

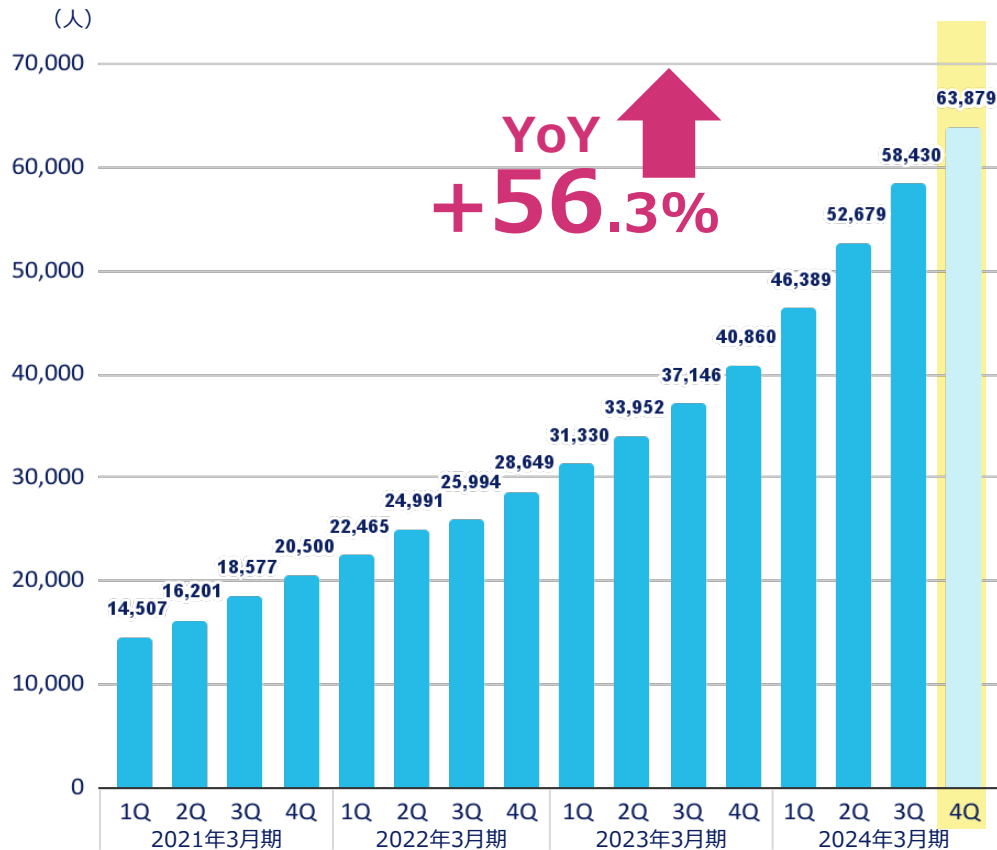
# 当社の利益構造と主要KPI

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①

獲得投資家数は通期計画の20,000人に対して23,019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

## 当期

- 当期計画

20,000人

- 2024年3月期  
累計獲得投資家数

23,019人  
(計画進捗率 115.1%)

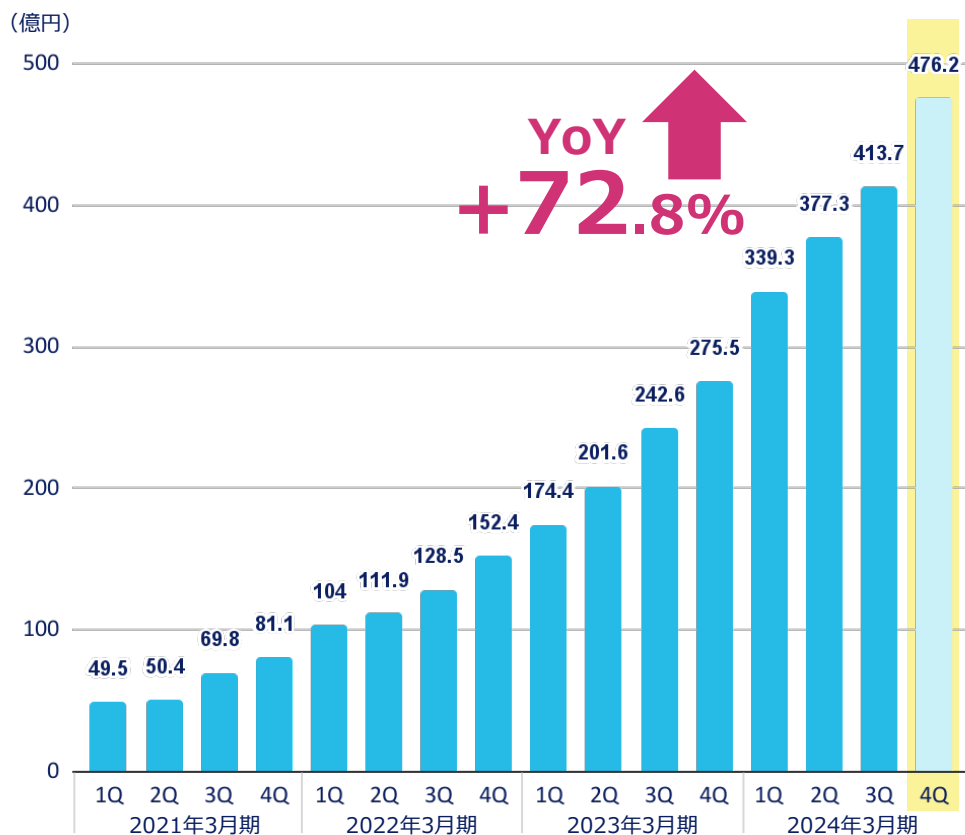
## 累計

- 投資家数

63,879人  
(前年同期比 +56.3%)

## 【CREAL】主要KPIの推移②

獲得GMVは通期計画200億円に対して200.7億円を達成。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

## 当期

- 当期計画

**200.0** 億円

- 2024年3月期  
累計獲得GMV

**200.7** 億円

(計画進捗率 100.4%)

## 累計

- GMV (累計)

**476.2** 億円

(前年同期比+ 72.8%)

## 【CREAL】主要KPIの推移③

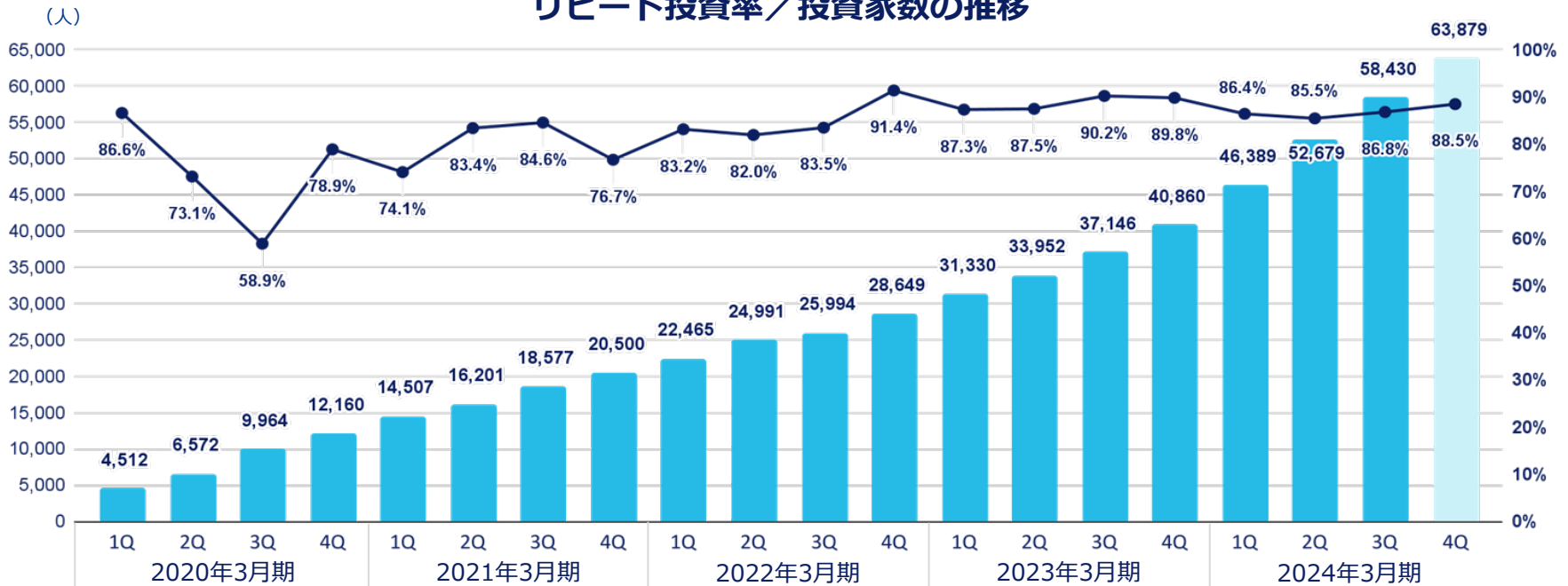
## TOPICS

## リピート投資率は今期も高い水準を保っている

- リピート投資においてロイヤリティの高いユーザー層を獲得
- 上場以降、高いリピート投資率によりGMVにも好影響をもたらしている

※ 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ります

## リピート投資率／投資家数の推移

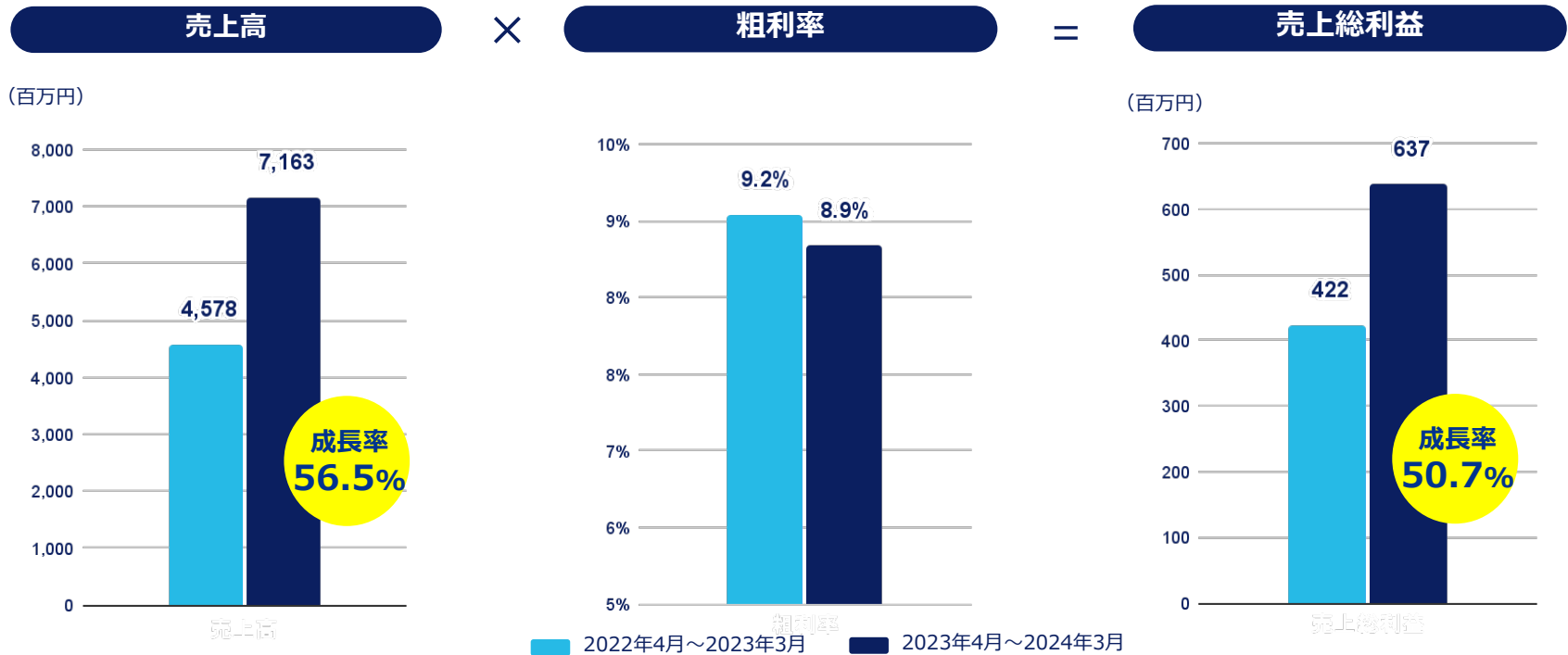


※ 該当四半期において、過去1年間に投資実績がある投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

# 【CREAL PB】主要KPIの推移

売上総利益を構成するのは「売上高」と「粗利率」。区分レジは仕入れ価格が微増傾向だが、販売本数を増やすことにより売上総利益は前年同期比+50.7%の成長を確保。（※）

## 利益構造の分解（前年比較）



※ 2023年4月より「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～2023年3月、2023年4月～2024年3月の売上高、粗利率、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。

# 当社連結貸借対照表の構造

匿名組合出資預り金は元本毀損時には全額返済義務を負わないため、当社の財務健全性はクラウドファンディング特有の影響を除いた連結貸借対照表をもとに判断することが参考になると考えられる。

クラウドファンディングの出資金と対象不動産の連結貸借対照表における会計処理

- ① 匿名組合出資金 : 流動負債 「匿名組合出資預り金」
- ② ファンドの対象不動産 : 流動資産 「販売用不動産」
  - ①は投資家と当社の匿名組合出資契約に基づく**資本性**の出資であり、毀損時に元本を全額返済する義務を負わない。
  - 不動産特定共同事業法に従い①②を中心とするファンド勘定は**分別管理**を実施している。

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



(単位：百万円)



# INDEX

## 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 PROサービス
- CREAL PBサービス

## 03 市場環境と競争優位性

## 04 経営指標

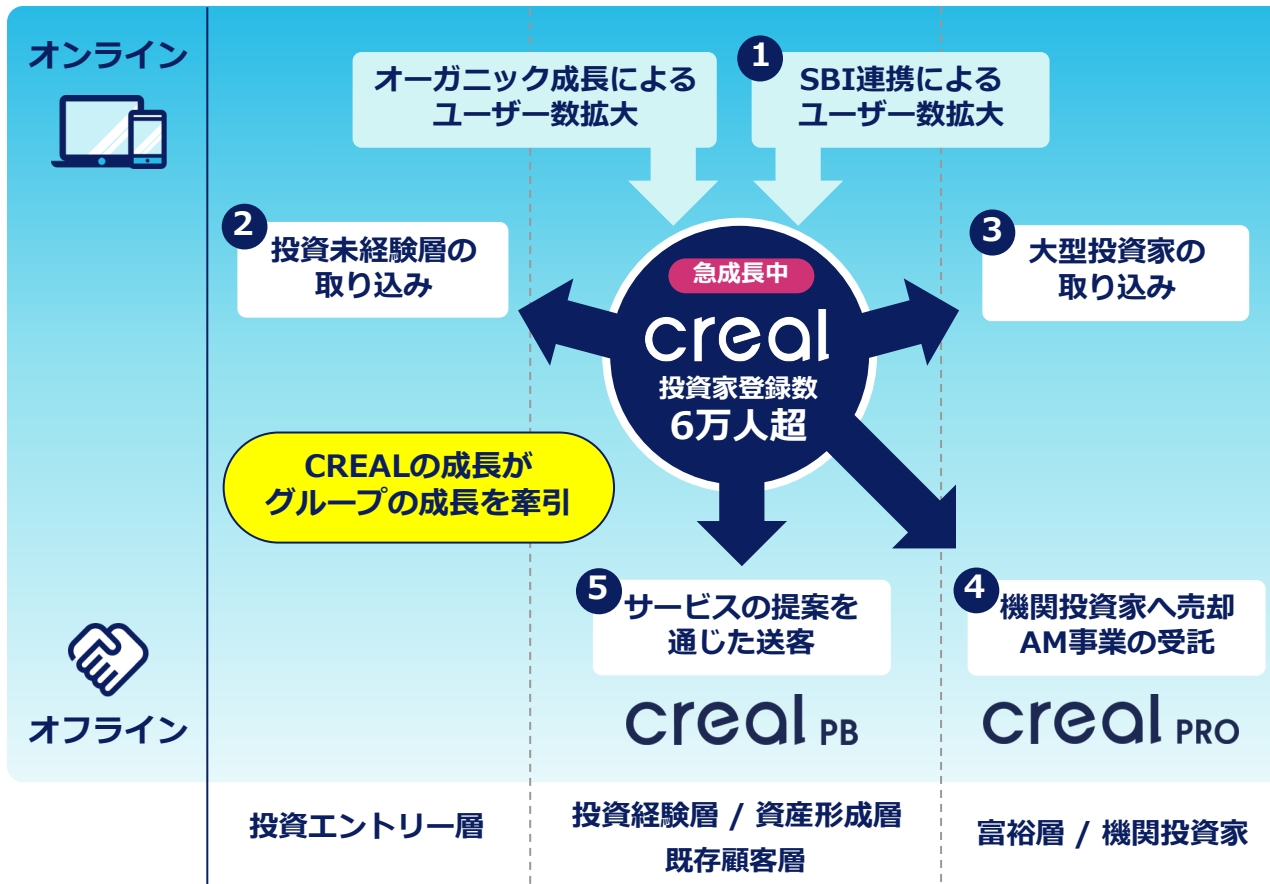
## 05 成長戦略

## 06 認識する主要なリスク要因と対応策



# 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。

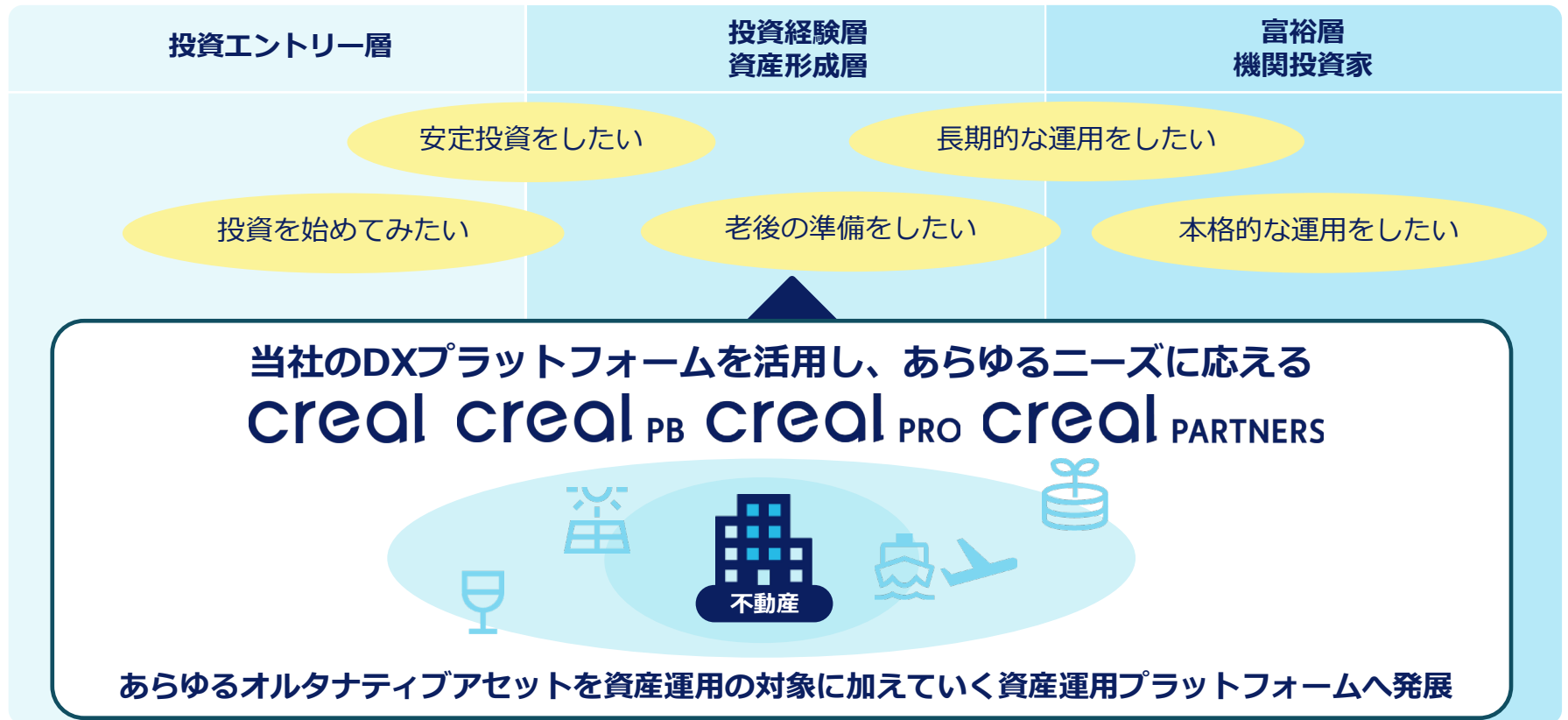


- 1 SBI証券とのアライアンスおよび認知度拡大に伴うオーガニック成長によるCREALユーザー数の成長促進
- 2 ポイントプログラムや動画コンテンツ等を含めたマス広告の展開
- 3 富裕層や機関投資家等の大型投資家の投資を通じたGMVの大きな成長
- 4 CREALで組成するファンドの対象物件を機関投資家に販売し、当社は引き続きAMとして関与することにより、「CREAL PRO」の売上を増加
- 5 より長期的な資産形成のための商品提案を通じた「CREAL PB」の売上増加

## 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



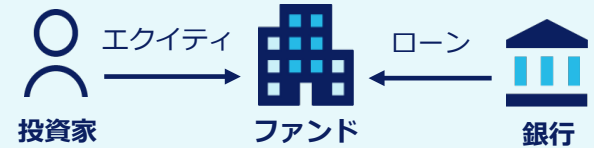
# 3. CREALの商品ラインナップ将来像①

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

※ 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

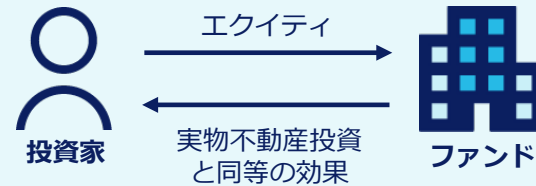
# 3. CREALの商品ラインナップ将来像②

## 対象不動産変更型



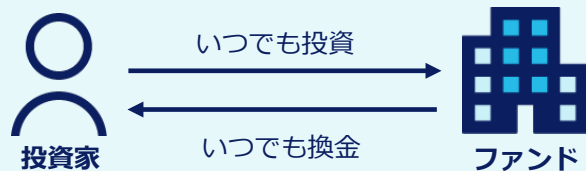
1ファンドの中で対象アセットの変更が可能  
→ 同一ファンドで物件の追加取得・売却ができる

## 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

## プライベートクレジット型



プライベートクレジット投資が活発な海外案件に参画  
→ 投資家へ提供する商品ラインナップ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

※ プライベートクレジットとはオルタナティブ投資の一種で、企業やファンドに直接融資を行う投資形態

## 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）

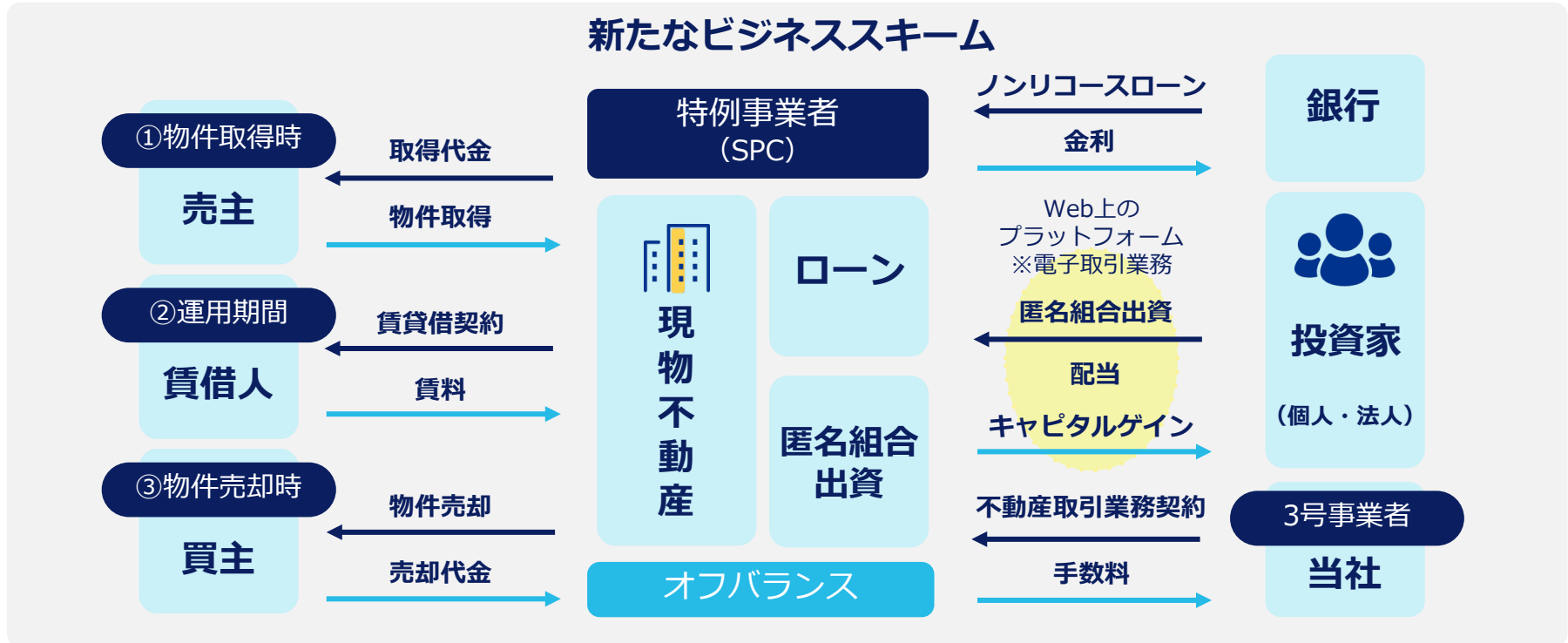
様々な不動産関連の資産運用商品を提供。今後も様々な商品ラインナップを展開予定。

	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"> <li>・レジデンス</li> <li>・ホテル</li> <li>・商業施設</li> <li>・オフィス</li> <li>・保育園</li> <li>・物流施設</li> <li>・ヘルスケア</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウドファンディング（匿名組合理型）</li> <li>・区分マンション／一棟不動産</li> <li>・私募ファンド</li> </ul>
実施済み （今後積極展開）	<ul style="list-style-type: none"> <li>木造アパート</li> <li>海外案件 （グローバル展開）</li> <li>再生可能エネルギー施設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プライベートクレジットファンド</li> </ul>
体制準備中		<ul style="list-style-type: none"> <li>小口証券化商品</li> <li>新形態の 投資型クラウドファンディング （対象不動産変更型、オープンエンド型、 任意組合理型）</li> <li>ST、貸付型クラウドファンディング （プライベートクレジットファンド）等</li> </ul>

## 4. 新スキーム活用によるCREALの成長加速

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。



## 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 <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	CREAL concierge 機能追加（電子書面対応）	
	Webサイトリニューアル		
	Androidアプリ		
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・クロスセル・DXシステム		
研究開発	AI活用（ChatGPTほか）		

## 6. CREALの自立的成長モデル

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 2024年3月末日時点 ※2 2024年3月末時点におけるCREALに口座を開設した人数 ※3 2023年3月末～2024年3月末の成長率 ※4 2024年3月期  
 ※5 2023年3月期～2024年3月期の成長率 ※6 2024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



## 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

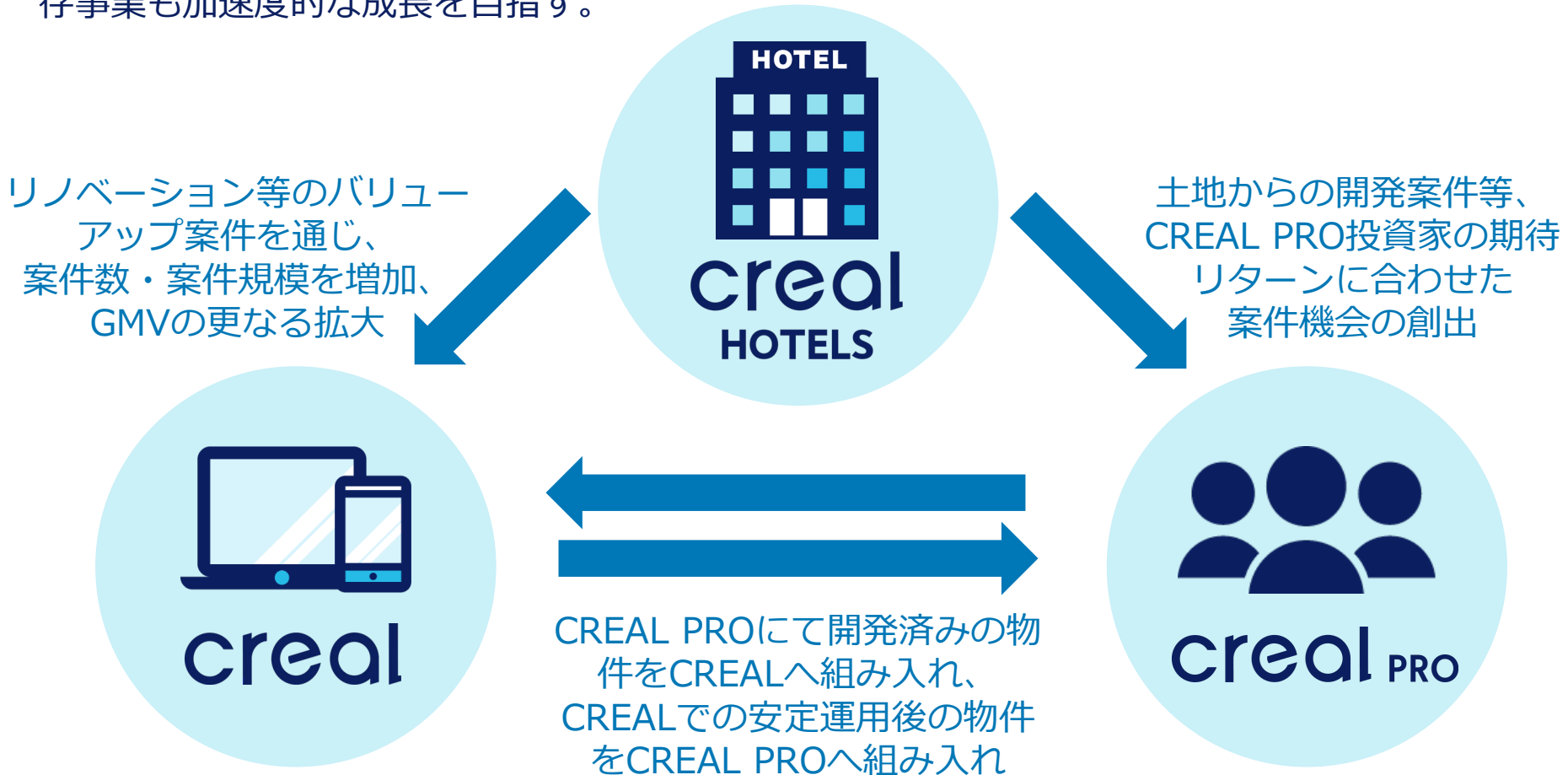
ホテル・ヘルスケア関連・教育関  
連・施設運営会社等への出資を通じ、  
成長支援とともに当社のパイプライ  
ン拡充を図る

### 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. ホテル運営事業への参入

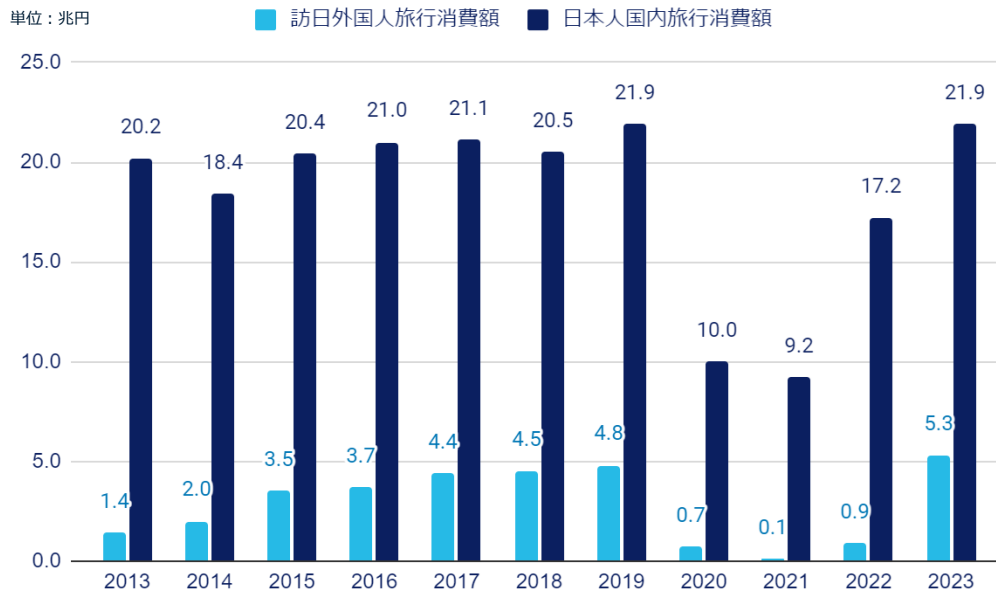
2024年5月14日付けリリースの通り、ホテル運営事業への参入を決定。ホテル運営事業をグループ内で持つことにより、CREALにおけるGMVの更なる拡大を目指すとともに、他既存事業も加速度的な成長を目指す。



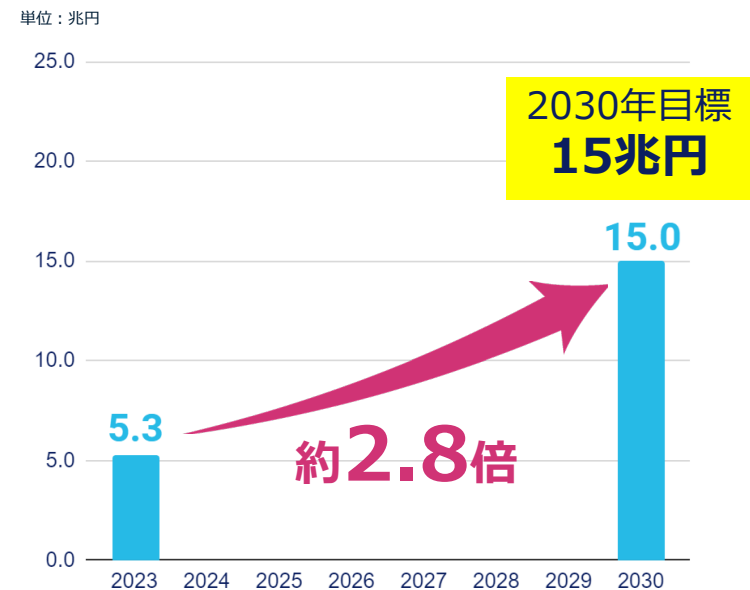
## 8. ホテル運営事業参入の背景① 今後も成長する観光市場

2023年度は日本人国内旅行消費額はコロナ禍前同等まで回復、訪日外国人旅行消費額はコロナ禍前を上回る状況。政府は、2030年に訪日外国人旅行消費額の目標を15兆円としており、大幅な伸長が期待される。

### 旅行消費額推移（日本人、訪日外国人）



### 政府目標\_訪日外国人旅行消費額



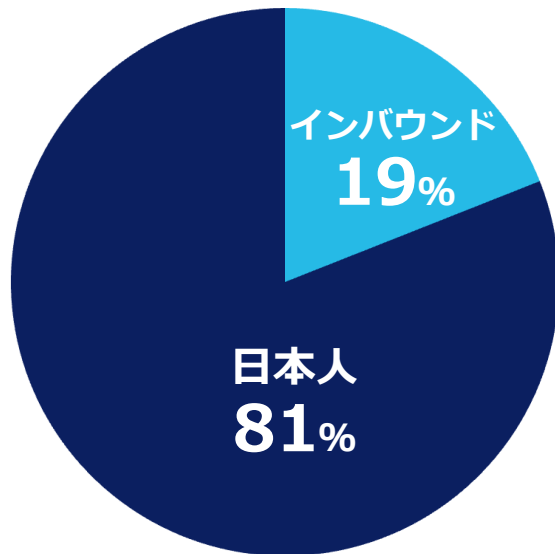
出所：観光庁「旅行・観光消費動向調査2023年年間値（確報）」、「旅行・観光消費動向調査2022年年間値（確報）」、「訪日外国人消費動向調査2023年暦年調査結果（確報）の概要」  
「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」に基づき当社作成

## 8. ホテル運営事業参入の背景② インバウンド宿泊者は堅調に増加

2023年度では年間2,506万人までインバウンドは回復。政府は2030年度に6,000万人を目標に掲げており、インバウンドニーズを的確にとらえたホテルの整備が急務。

### 2023年延べ宿泊者数

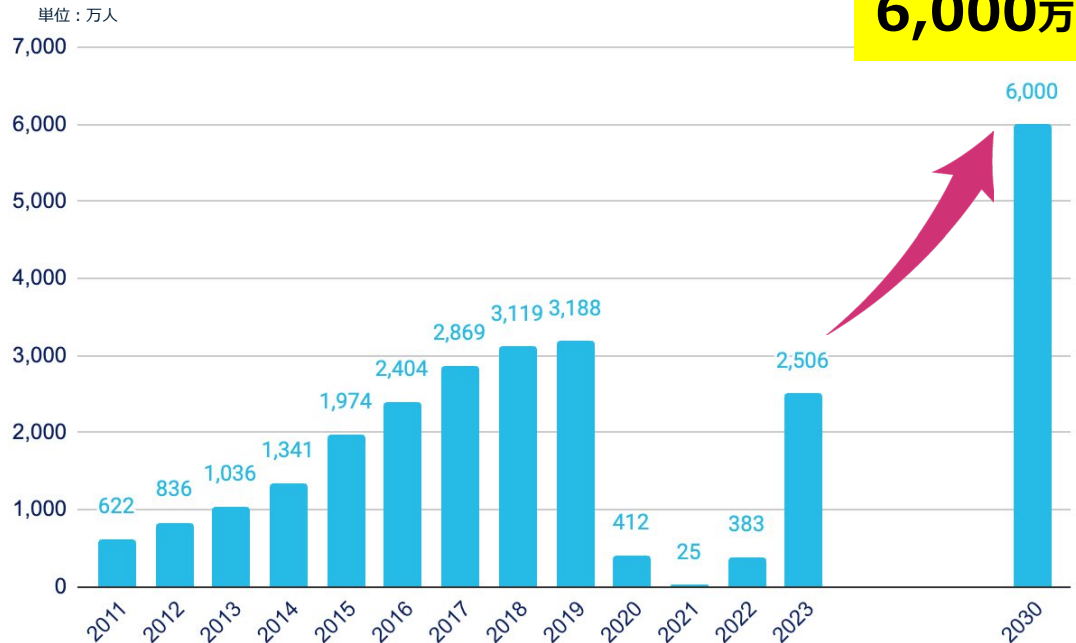
合計**5億9,275万人泊**



出所：観光庁「宿泊旅行統計調査（2023年・年間値（速報値）」）に基づき当社作成

### 訪日外国人旅行者の見込

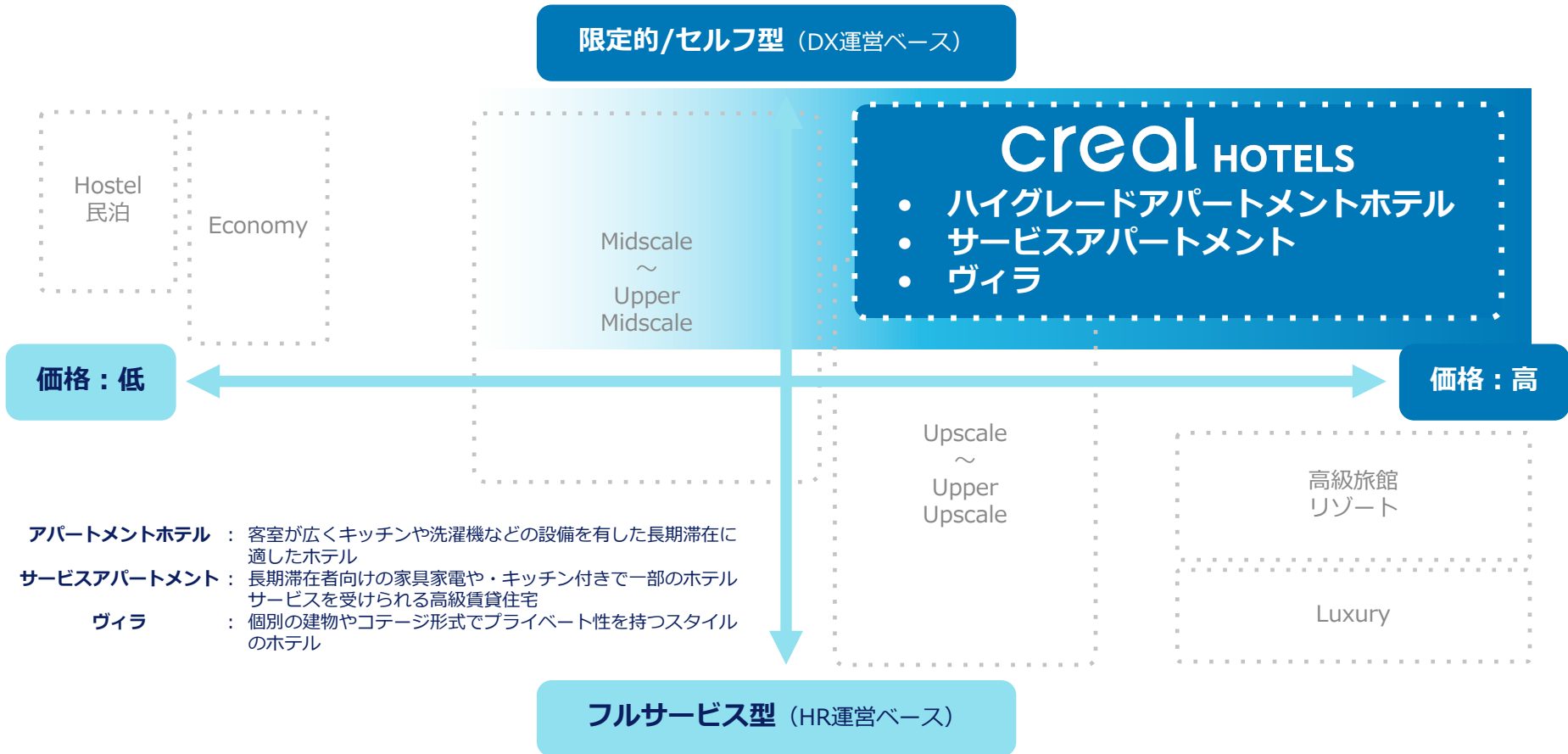
2030年目標  
**6,000万人**



出所：日本政府観光局（JNTO）、「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」に基づき当社作成

# 8. CREAL HOTELSのターゲットセグメント

狙うセグメントは「限定的サービス × 中～高価格帯」の領域とし、そのなかでのメインターゲットとして、DXを活かした運営効率化と顧客体験価値を重視したハイグレードなアパートメントホテル、サービスアパートメント、観光地型ヴィラを展開予定。



# 8. インバウンドとアパートメントホテルの親和性

インバウンドは「3万円の部屋に3名で約7泊する」

平均客室単価<sup>※1</sup>



3<sup>※2</sup>万円

※1： 宿泊による売り上げ合計額を稼働している客室数で割ったもの  
※2： 観光庁「訪日外国人消費動向調査2023年暦年調査結果（確報）の概要」に基づき当社作成

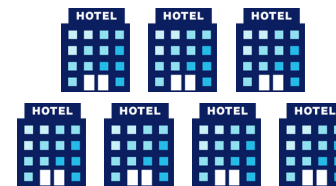
1室あたり平均利用人数



3<sup>※3</sup>人

※3： OTAサイトや事業者へのヒアリング等に基づき当社作成

平均泊数



7<sup>※4</sup>泊

※4： 観光庁「訪日外国人消費動向調査2023年暦年調査結果（確報）の概要」に基づき当社作成

インバウンドニーズをとらえた「1室に多人数収容可能」×「長期滞在向け」の宿泊施設（アパートメントホテル）をまずは重点的に展開予定

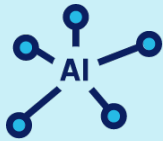
# 8. DXをフルに活用したCREAL HOTELSの事業戦略

## ①顧客へ快適な体験の提供

予約からチェックアウトまでDXを活用することで快適な体験を顧客に提供

### ■データドリブンで顧客価値の改善・進化

顧客評価の  
緻密な測定



館内顧客行動  
データの取得



解析やマーケティングをオートメーション化し精度と工数を大幅改善



### ■あらゆるオーダーをデジタル化

事前アメニティ  
オーダー



室温・照明  
コントロール



食事や施設の予約も  
モバイルオーダー



## ②運営の効率化による高い利益率

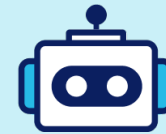
テクノロジーの活用によりコストを抑えながら効率的な運営を実現

### ■省人化/省力化オペレーション

全自動  
プライシング



チャットボット



在庫管理や清掃・リネン管理など業務をデジタル化



### ■プロセススキップによる快適な滞在を標準化

モバイルキー



モバイルチェック  
イン・アウト



チケットレス



①と②の両立をDXで実現

## 8. CREALプラットフォームを活用したCREAL HOTELSの成長戦略

当社のDXリソースのノウハウと、不動産ファンドオンラインマーケット「CREAL」のシナジーをフル活用することにより加速度的な成長を目指す。

# creal HOTELS creal

01

CREALを活用した新規開発、  
リノベーション、  
リブランド受託



CREALの高い資金調達力を活かし、都心部中心にアパートメントホテル・サービスアパートメントを積極的に展開予定  
CREALに集まるホテルリブランド案件やレジデンスのリノベーション案件のパイプラインを活用し、リブランド受託も推進

02

CREAL会員基盤を活用した  
CREAL HOTELSへの送客



CREALの会員基盤を活かした送客施策やファン化などCRMを強化  
CREALとCREAL HOTELSの強固な会員特典プログラム連携

03

インハウスマーケティング  
チームによるオーガニック  
流入強化

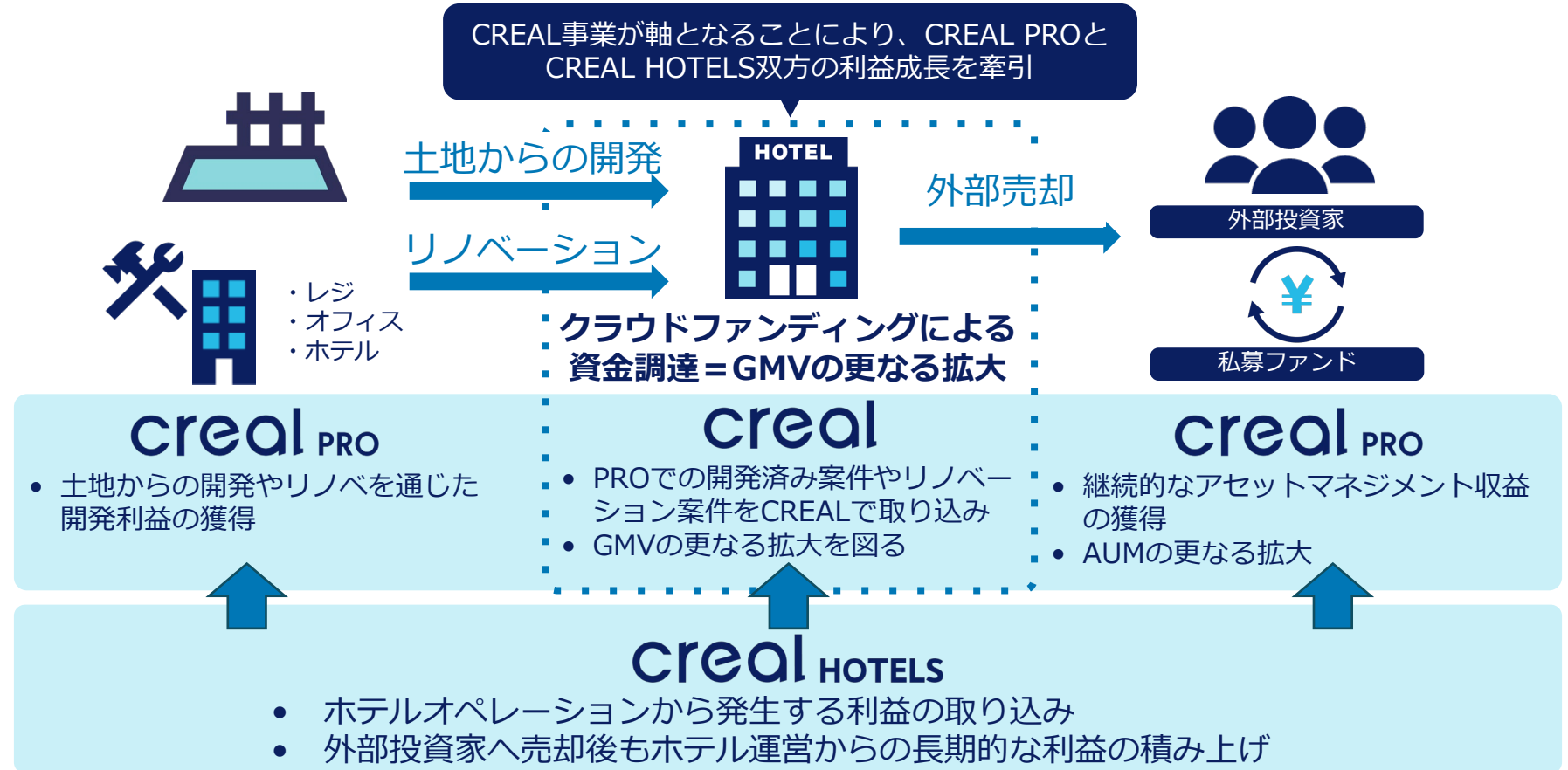


当社インハウスマーケティングチームにより、国内客のみならずグローバルへの露出・集客をダイレクトに実施することでオーガニック流入獲得を徹底強化



# 8.各事業の連携が生み出すグループ間シナジー

ホテル運営事業を行うことにより、グループ内で大きなシナジーを創出。オペレーションから生じる利益も取り組むことで、長期的な利益の積み上げに大きく貢献。※



※ 本件による2025年3月期の業績に与える影響は軽微であります。また、中長期的に当社の業績向上に資するものと考えておりますが、翌期以降の業績に与える影響など今後公表すべき事実が発生した場合には、速やかに開示いたします。

# 9. SBIグループとの提携の強化 1年で様々な取組みを実施

## 2023年1月 SBIホールディングスと資本業務提携

様々な領域での連携を目指して定例会議を実施中、今後もより一層の発展的な取り組みを進める



# 9. SBIグループとの提携効果 ネットだけでなくリアルでも

全国各地に店舗網を有し対面販売を実施しているSBIマネープラザとの連携を強化。当社の様々な商品をSBIマネープラザで販売推進するために、当社人員が兼務出向。

**配布用チラシ**

不動産を活用した資産対策  
こんなお悩みありませんか？

- 安定的な利回り取り入が欲しい...
- 資金を押えて大きな運用がしたい...
- 相続税や所得税の相談をしたい...
- 法人の資金の有効活用をしたい...

**crealにお任せください!**  
目的に応じた幅広いラインナップをご提供しています。

<p><b>投資資金 1万円</b></p> <p>オンラインの簡単に資産運用</p> <p><b>クラウドファンディング</b></p> <p>こんな方にオススメ - 安定的な資産運用がしたい - 銀行預金も効果的に運用に併せたい - プロの選定する案件に気軽に参加したい</p>	<p><b>投資資金 10万円</b></p> <p>東京圏心・横浜・2,000万円台を中心</p> <p><b>区分レジデンス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>最大フルローン</li> <li>生命保険効果</li> <li>税金圧縮効果</li> </ul> <p>こんな方にオススメ - 投資に資金をあまり使いたくない - 生命保険効果が高いと嬉しい - 投資と税金の圧縮を両立したい</p>	<p><b>投資資金 1,000万円</b></p> <p>比較的高利回り商品</p> <p><b>木造アパート</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>5~8%台の比較的高利回り</li> <li>生命保険効果</li> <li>税金圧縮効果</li> </ul> <p>こんな方にオススメ - より高利回りの投資をしたい - 投資資金は一定程度余裕がある - 投資と税金の圧縮を両立したい</p>
<p><b>投資資金 1,000万円</b></p> <p>大型不動産に対して小口出資</p> <p><b>不動産小口化商品</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3~4%の安定利回り</li> <li>長期運用</li> <li>税金圧縮効果や相続の準備</li> </ul> <p>こんな方にオススメ - 投資資金は一定程度余裕がある - 大型不動産への投資に参画したい - 税金の圧縮や相続について準備したい</p>	<p><b>投資資金 1万円</b></p> <p>大型不動産を単独取得、複数件の場合にはファンド組成も</p> <p><b>一様投資、ファンドの組成</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>プロと同等の資産運用</li> <li>税金圧縮効果や相続の準備</li> <li>多岐の不動産選択肢</li> </ul> <p>こんな方にオススメ - 中長期的な資産運用をしたい - 投資資金は一定程度余裕がある - 投資と税金の圧縮を両立したい</p>	

**SBIマネープラザ直営店舗**

合計 **12**店舗  
出向人数：3名

北海道・東北 3店舗

関東 3店舗

東海・中部 3店舗

九州 2店舗

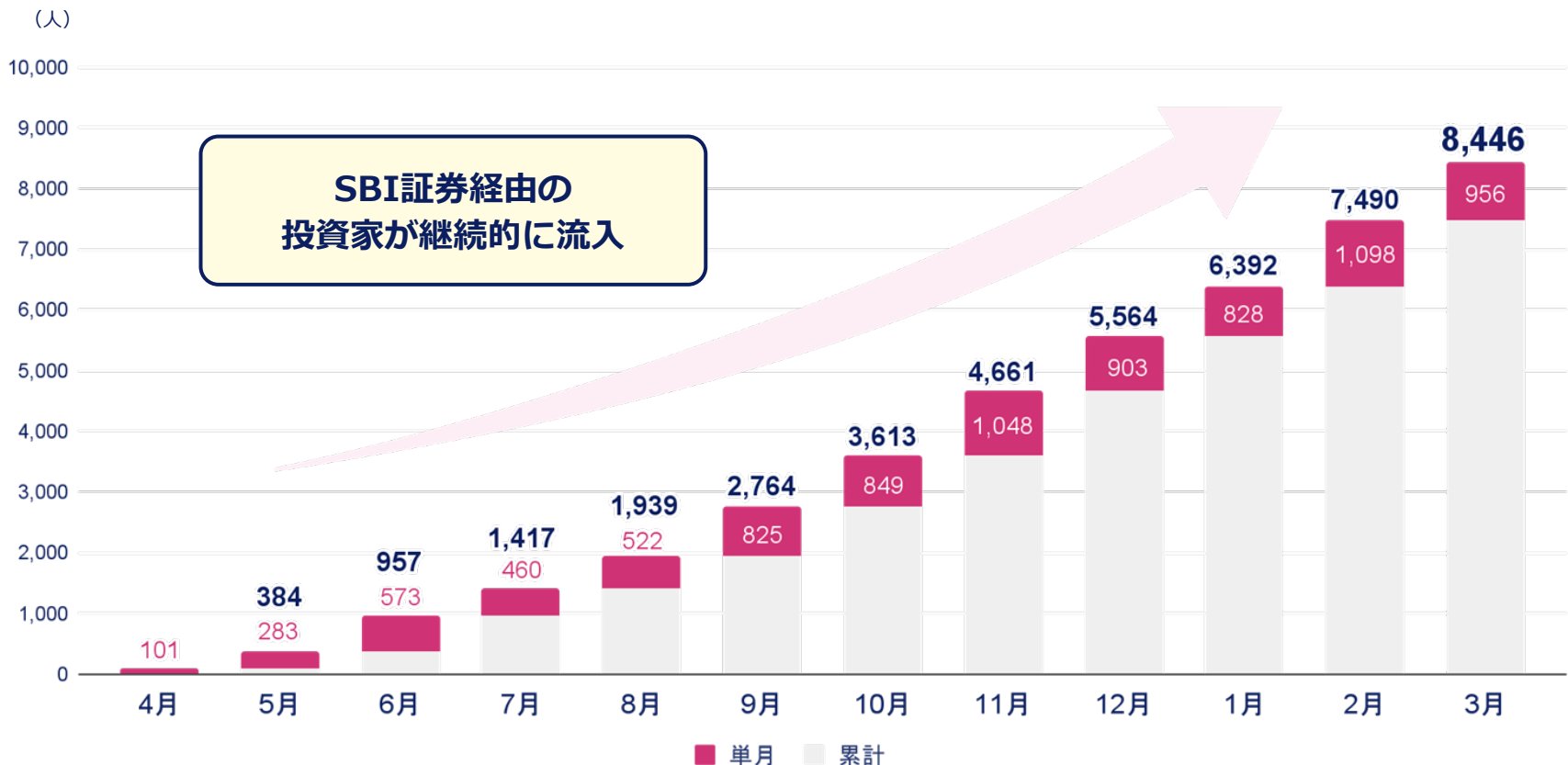
近畿 1店舗

※2024年3月現在

## 9. SBIグループとの提携効果 投資家の増加

SBI証券ホームページ、証券口座開設のサンクスページに当社クラウドファンディングサイトへの導線を配置。

2Qに投資家登録手続きの省力化を図る開発を実装し、9月以降は登録ペースが加速。

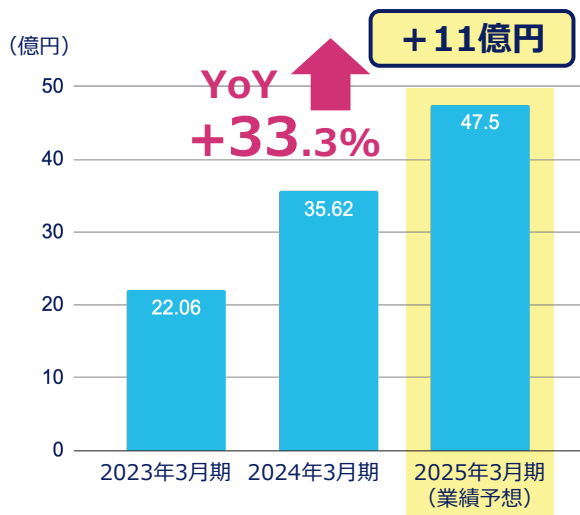


## 2025年3月期通期業績予想

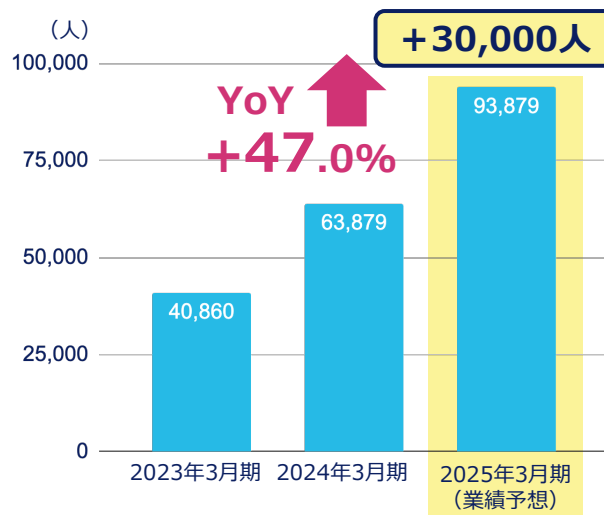
2025年3月期の連結売上総利益は前期比+33.3%の継続的な大幅増益を計画し、各利益も+30%以上の増益を見込む。

	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 (年間)
2025年 3月期 (成長率)	<b>436.0</b> 億円 (+107.2%)	<b>47.5</b> 億円 (+33.3%)	<b>13.5</b> 億円 (+37.7%)	<b>12.5</b> 億円 (+32.8%)	<b>8.5</b> 億円 (+31.3%)	<b>93,879</b> 人 (+47.0%)	<b>300.0</b> 億円 (+49.5%)

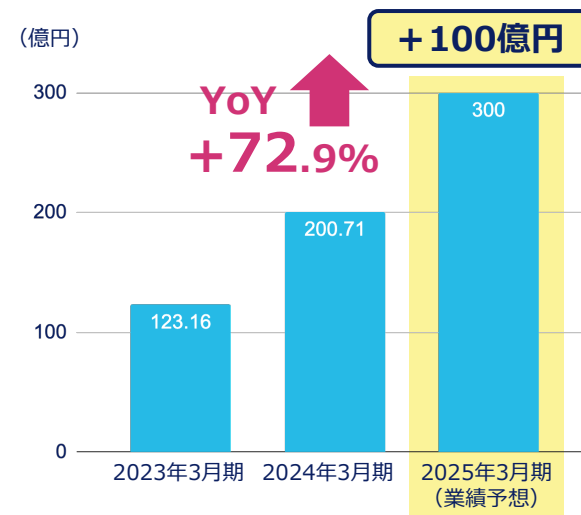
連結売上総利益



投資家数 (累計)



GMV (年間)



## 2025年3月期通期業績予想

2025年3月期の成長率は、連結売上総利益で+33.3%、連結営業利益で+37.7%、連結当期純利益で+31.3%の成長を見込む。

(単位：百万円)	2024年3月期 通期実績 (A)	2025年3月期 通期予想 (B)	前期比成長率
<b>連結売上高</b>	<b>21,044</b>	<b>43,600</b>	<b>+107.2%</b>
CREAL	10,974	24,000	+118.7%
CREAL PRO	2,582	11,000	+326.0%
CREAL PB	7,163	8,150	+13.8%
その他	324	450	+38.5%
<b>連結売上総利益</b>	<b>3,562</b>	<b>4,750</b>	<b>+33.3%</b>
CREAL	1,437	2,000	+39.1%
CREAL PRO	1,272	1,750	+37.5%
CREAL PB	637	720	+13.0%
その他	214	280	+30.4%
<b>販管費</b>	<b>2,581</b>	<b>3,400</b>	<b>+31.7%</b>
<b>連結営業利益</b>	<b>980</b>	<b>1,350</b>	<b>+37.7%</b>
<b>連結経常利益</b>	<b>941</b>	<b>1,250</b>	<b>+32.8%</b>
<b>連結当期純利益</b>	<b>647</b>	<b>850</b>	<b>+31.3%</b>

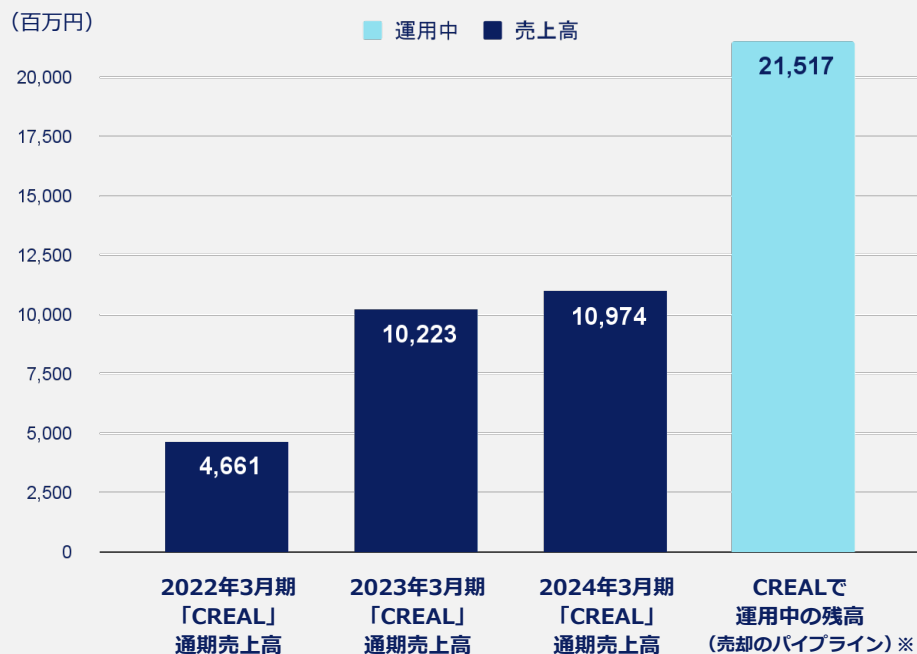
## 2025年3月期通期業績予想の前提

- 「CREAL」では、2024年3月期のGMV200億円を含む豊富な売却パイプラインを活かした売却活動を行い大幅増収増益を見込む。不動産の市況変動リスク等を十分に勘案し策定。
- 「CREAL PRO」は、上半期中に大型物件の売買を予定しているため売上高は非常に高い伸び率となるが、その他は2024年3月期以前と同じくランザクション収入やフィー収入を着実に積み上げて増収増益とする計画。
- 「CREAL PB」は、2024年3月期と同様にDXを活用した販売体制の強化により販売本数を増加させ、増収増益とする計画。
- 「その他」の大部分は賃貸管理業務の収益が占めるが、他のサービスラインの成長に伴う契約件数増加とDXによる業務効率化を通じて増収増益を図る。
- 販管費は、2024年3月期と同様に採用強化やシステム開発に伴う人件費と、投資家獲得及び認知度向上を図る広告宣伝費の積み増しを行う。

# 「CREAL」売上高とファンドの運用状況

2024年3月期は連結売上総利益の進捗が順調であったため、2025年3月期を見据えて運用中ファンド（売却パイプライン）の積増しを強化。

## CREALファンド 運用・償還状況



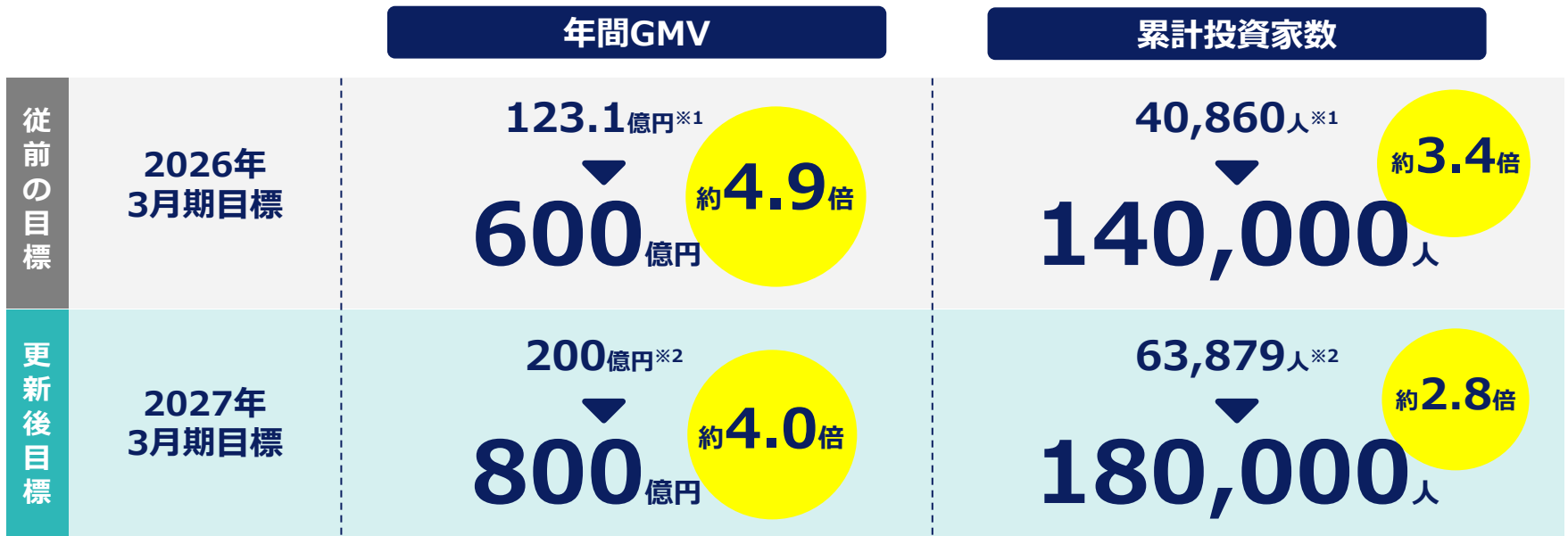
※ 2024年3月31日時点において、CREALで既に運用中のファンドの組成額（優先出資額+劣後出資額）の総額。売買契約締結済みの案件も含む。

	2022年 3月期 売却実績	2023年 3月期 売却実績	2024年 3月期 売却実績	運用中
レジデンス	9件	15件	10件	23件
保育園	4件		1件	1件
ホテル	2件	2件		1件
オフィス	1件			1件
商業施設		1件	1件	2件
物流施設			2件	1件
ヘルスケア				1件
合計	16件	18件	14件	30件

# 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（2026年3月期目標）を1年分アップデートし、引き続き意欲的な目標を設定。



**CREAL = 「資産運用の代表的なサービス」としての地位を確立**

※1 数値はいずれも2023年3月末時点 ※2 数値はいずれも2024年3月末時点



# INDEX

## 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 PROサービス
- CREAL PB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

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す。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。もっとも、当社の運営する不動産ファンドオンラインマーケット「CREAL」の活用により、当社は銀行借入に依存することなく個人からダイレクトに資金を調達することができるため、金融機関の貸出姿勢の変化にかかわらず安定して不動産への投資が可能となっております。	中/ 中/ 特定時期なし	当社では、社内の投資方針としてアセットアロケーションの基準を設け、特定の資産クラスに過度に集中し過ぎないように分散を図っております。また、当社に持ち込まれる多くの案件数やAIを活用した適正な価格査定システムを活かし、1案件ごとの収益性を慎重に検討することにより、リスクの低減を図っています。
クラウドファンディング市場の成長性について	不動産投資クラウドファンディングのマーケットはグローバルで約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	当社グループの資産運用プラットフォーム事業では、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を行っています。それらは仲介会社、施設運会社者(ホテル・介護施設・病院・保育園等の運営者)、一般事業法人、個人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どお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、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

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	<p>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。</p>	<p>低/ 大/ 特定時期なし</p>	<p>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。</p>
システムリスク について	<p>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。</p>	<p>低/ 大/ 特定時期なし</p>	<p>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で、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。</p>

- 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。