

2024年8月

2025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

# 2025年3月期 第1四半期 連結業績

業績指標の各項目で、前年同期比大幅な成長を達成。GMVのみは案件の大型化と募集タイミングずれにより前期比多少のビハインドとなるも、年間計画は達成の見込み。

	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	(前年同期比)	年間予想	(進捗率)
連結売上高	56.1億円	138.2億円	+146.2%	436.0億円	31.7%
連結売上総利益	9.0億円	15.8億円	+75.6%	47.5億円	33.4%
連結営業利益	3.2億円	8.4億円	+161.2%	13.5億円	62.3%
連結経常利益	3.0億円	8.0億円	+160.1%	12.5億円	64.1%
連結当期純利益	2.1億円	5.9億円	+178.4%	8.5億円	70.5%
獲得投資家数	5,529人	11,155人	+101.8%	30,000人	37.2%
GMV(*1)	63.7億円	59.6億円	▲6.4%	300.0億円	19.9%

※1 Gross Merchandise Value (流通取引総額) の略でありCREAL事業においてファンド組成のため調達した資金額

# 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



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

## 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

市場成長率 (CAGR)

51%<sup>※2</sup>

累計GMV

535<sup>※3</sup>  
億円

投資家数成長率

62%<sup>※4</sup>

GMV成長率

58%<sup>※4</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 サービスローンチから2024年6月末までのCREALにおける総調達額累計

※4 2023年6月末～2024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

- 金融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
- リターンの安定性から、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23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。2023年度は、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。

# 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)

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

典型的な  
不動産投資  
プロセス

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アドバイザリーを経て、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

### 村上 未来 公認会計士



中央青山監査法人、UBS証券、KPMGヘルスケアアジアパン株式会社、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つつ、多数の企業で社外取締役を務める。

### 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。

### 谷 美由紀



アーサーアンダーセンLLPシカゴ事務所監査部門に入所し、帰国後は不動産及びホテル投資事業に携わる。  
パノラマホスピタリティ株式会社CFO、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独立。  
一橋大学大学院 国際企業戦略研究科修士課程卒業。

## 監査役

### 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。

# 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

creal HOTELS  
ホテル運営

# 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

## 各サービスの業績

(単位：百万円)	2024年3月期 第1四半期実績	2025年3月期 第1四半期実績	前年同期比
<b>CREAL</b>			
売上高	3,949	2,406	▲39.1%
売上総利益	603	137	▲77.3%
<b>CREAL PRO</b>			
売上高	163	9,577	+5,772.0%
売上総利益	114	1,239	+981.3%
<b>CREAL PB</b>			
売上高	1,428	1,747	+22.4%
売上総利益	132	151	+14.6%
<b>その他</b>			
売上高	75	96	+27.4%
売上総利益	54	60	+11.0%
<b>連結合計</b>			
売上高	<b>5,616</b>	<b>13,827</b>	<b>+146.2%</b>
売上総利益	<b>904</b>	<b>1,588</b>	<b>+75.6%</b>

## Topics 1

## CREAL

- 1Qは営業活動の中心をCREAL PROとしたことから、売上高は減少。売上総利益についても前期は利益率が高い物流案件の売却があったことから前期比では減少

## Topics 2

## CREAL PRO

- 大阪なんばのホテル売却により、大幅増収増益
- アセットマネジメント業務（AM業務）も継続的に受託しており期中報酬も増加

## Topics 3

## CREAL PB

- 投資用区分レジデンス販売で着実に販売戸数が増加し、増収増益

## Topics 4

## その他

- 管理戸数を継続的に伸ばし、増収増益

# 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

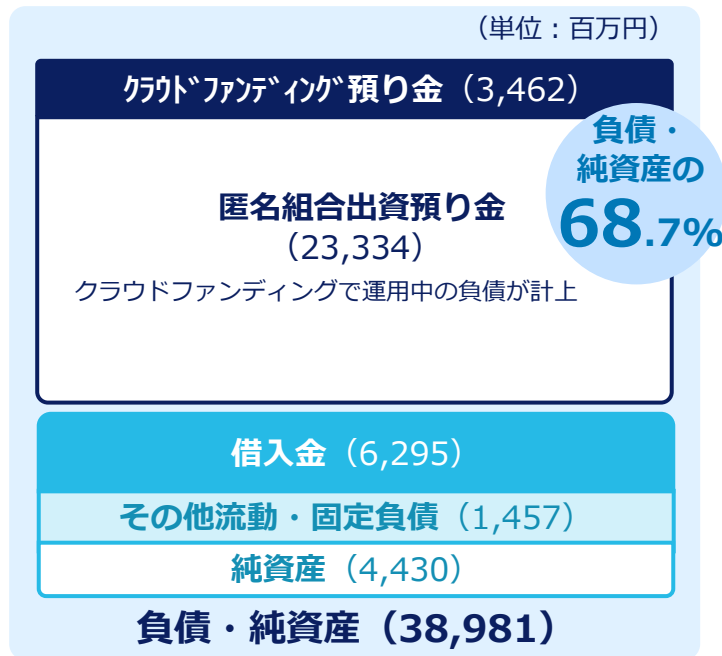
- ① 匿名組合出資金 : 流動負債 「匿名組合出資預り金」
- ② ファンドの対象不動産 : 流動資産 「販売用不動産」
  - ①は投資家と当社の匿名組合出資契約に基づく**資本性**の出資であり、毀損時に元本を全額返済する義務を負わない。
  - 不動産特定共同事業法に従い①②を中心とするファンド勘定は**分別管理**を実施している。

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

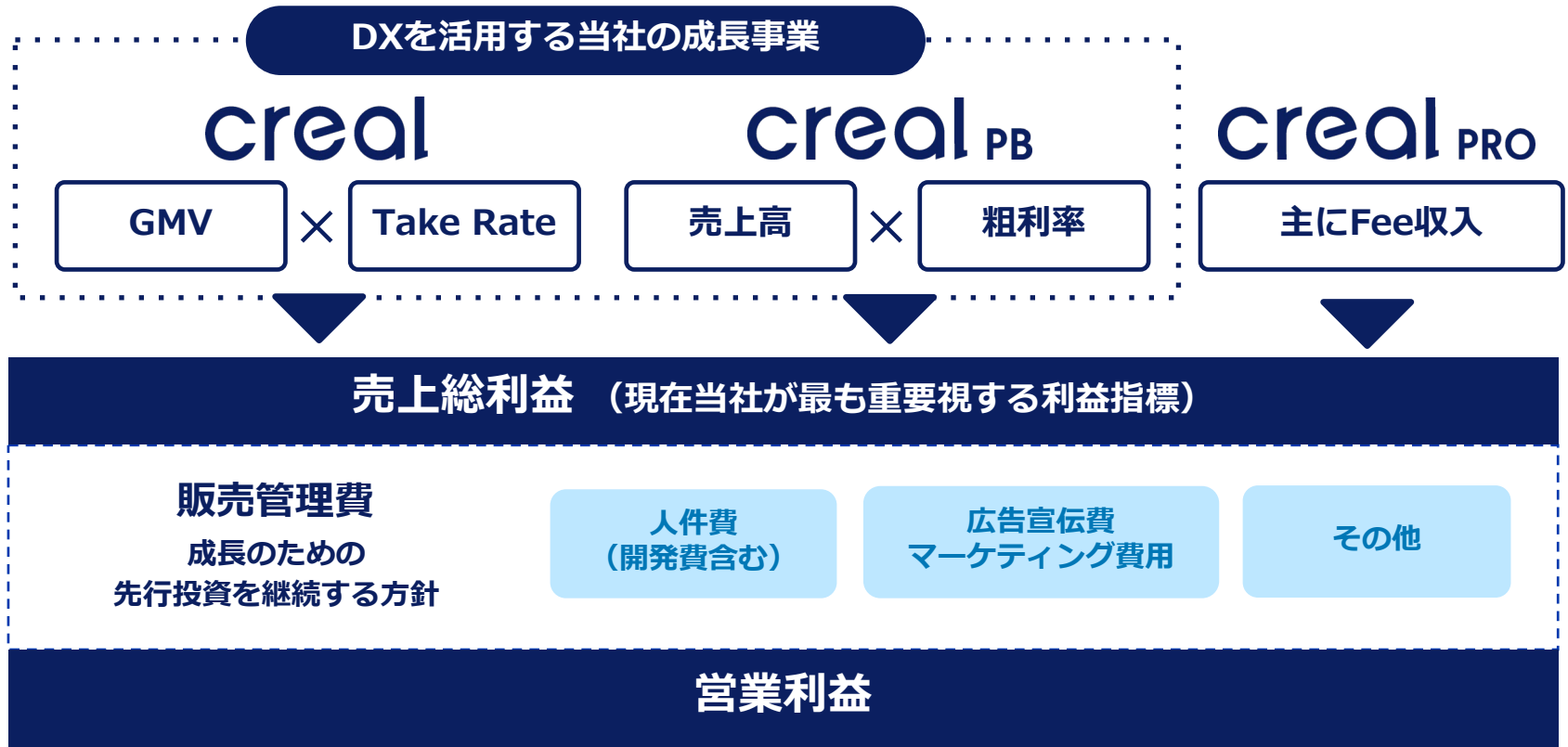


(単位：百万円)



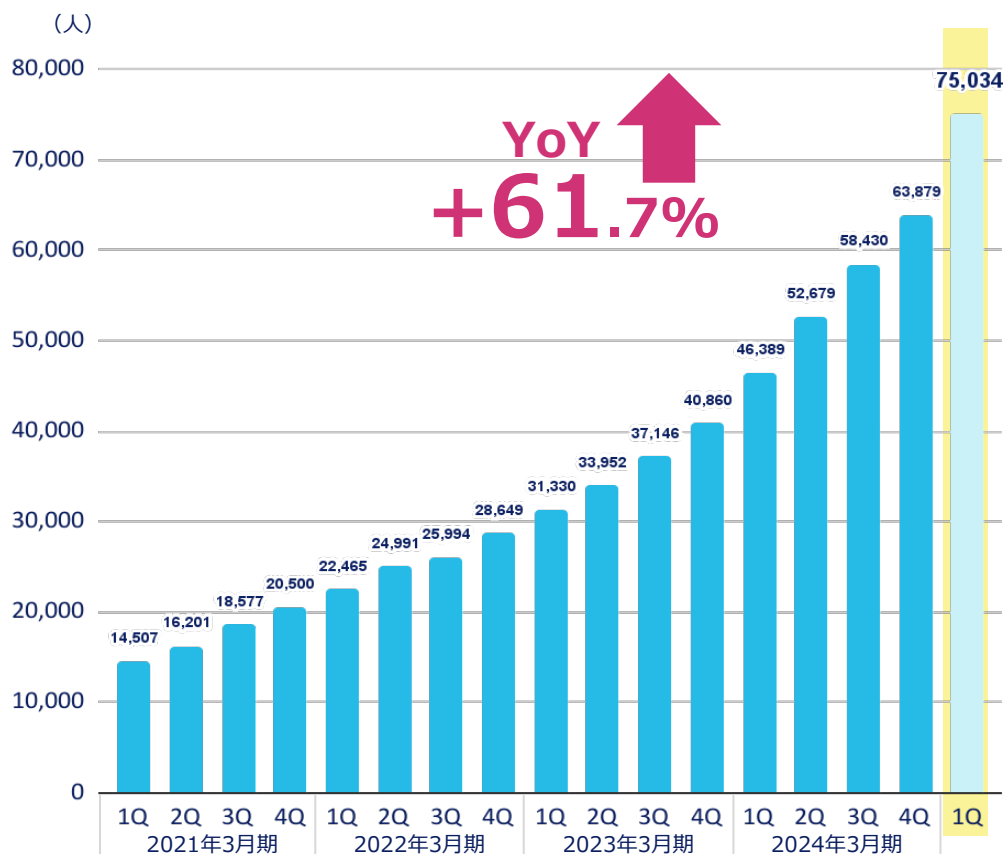
# 当社の利益構造と主要KPI

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30,000人に対して11,155人を達成。SBIホールディングスとの提携効果に加え、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

30,000人

- 2025年3月期1Q  
累計獲得投資家数

11,155人

(計画進捗率 37.2%)

## 累計

- 投資家数

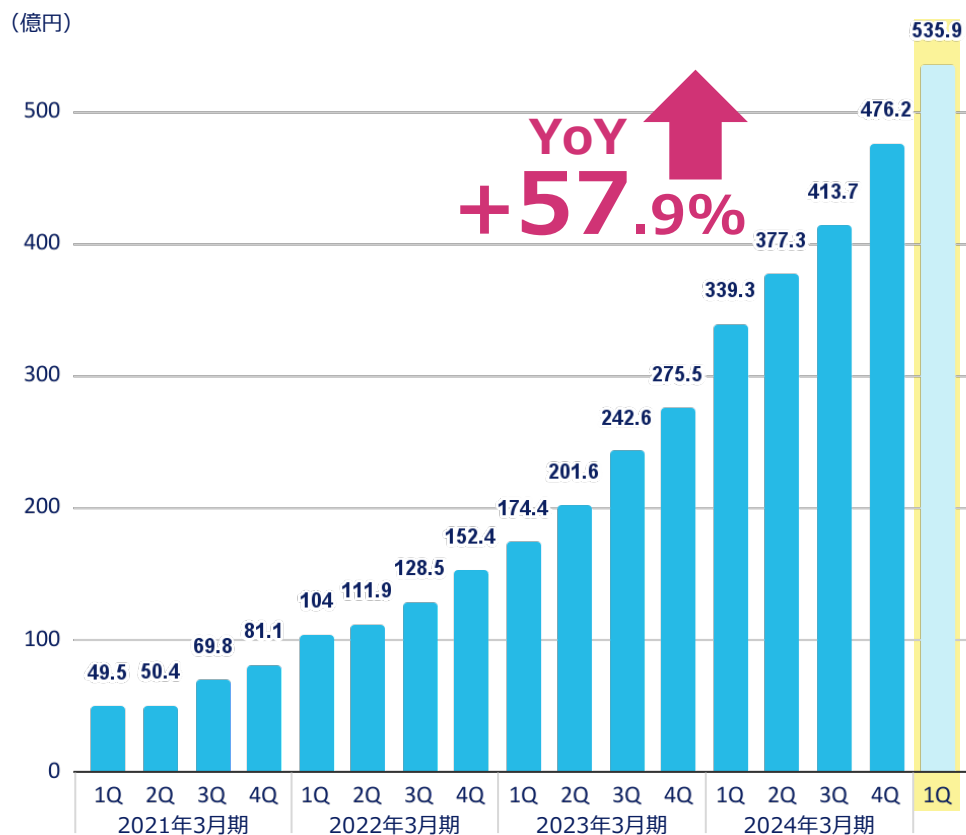
75,034人

(前年同期比+61.7%)



## 【CREAL】主要KPIの推移②

獲得GMVは通期計画300億円に対して59.6億円を達成。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

**300.0** 億円

- 2025年3月期1Q  
累計獲得GMV

**59.6** 億円

(計画進捗率 19.9%)

## 累計

- GMV (累計)

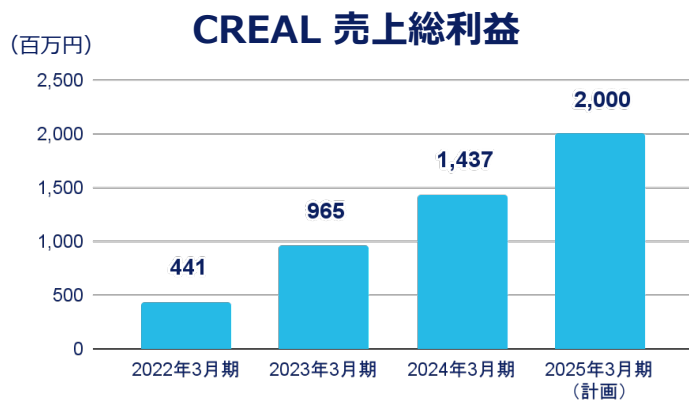
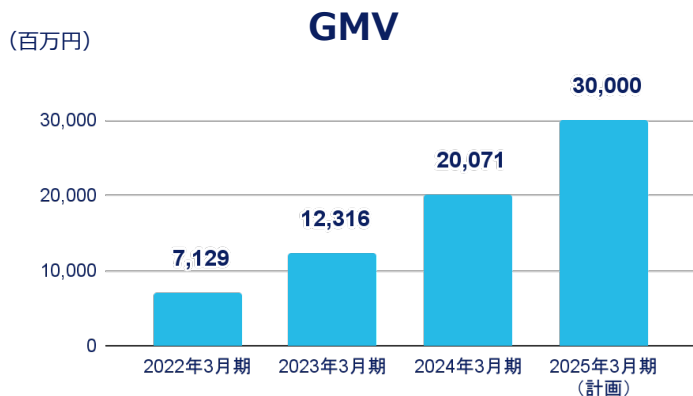
**535.9** 億円

(前年同期比 + 57.9%)

## 【CREAL】主要KPIの推移③

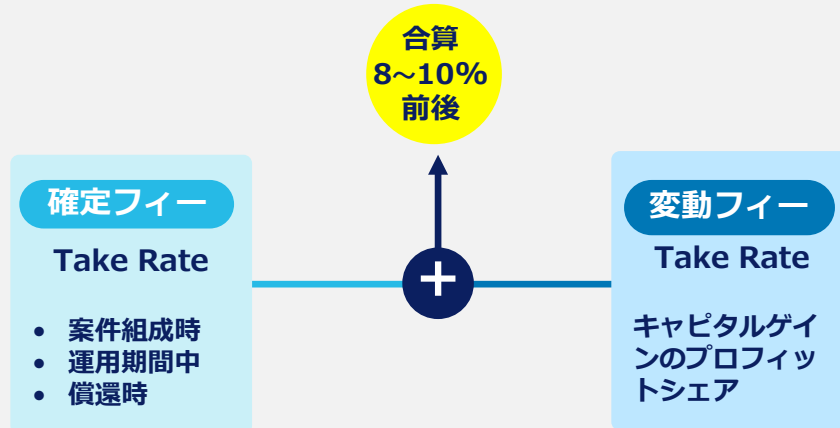
売上総利益を構成するのは「GMV」と「Take Rate」。

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。

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



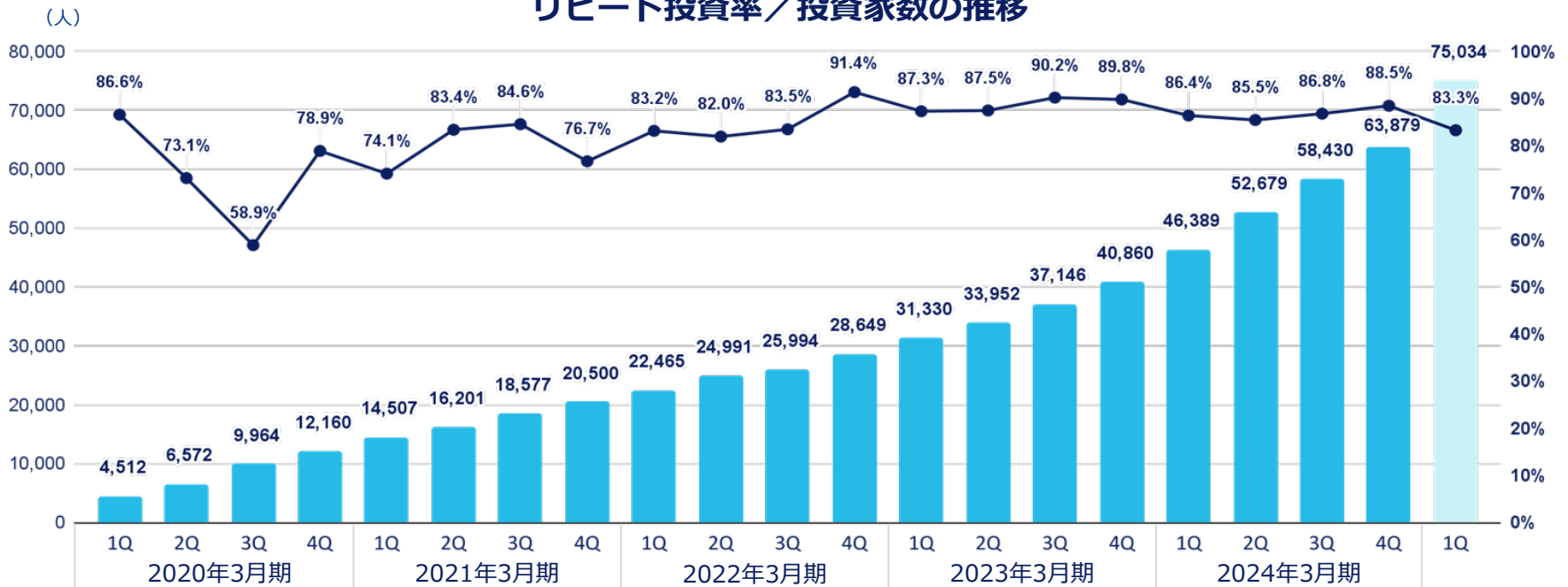
GMVは、当社クラウドファンディング事業の規模を示すとともに、売上総利益の先行指標となる重要KPI

## 【CREAL】主要KPIの推移④

## 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
- 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、**会員が順調に増えている局面においては一概に高いことが好ましいものではない**

リピート投資率／投資家数の推移

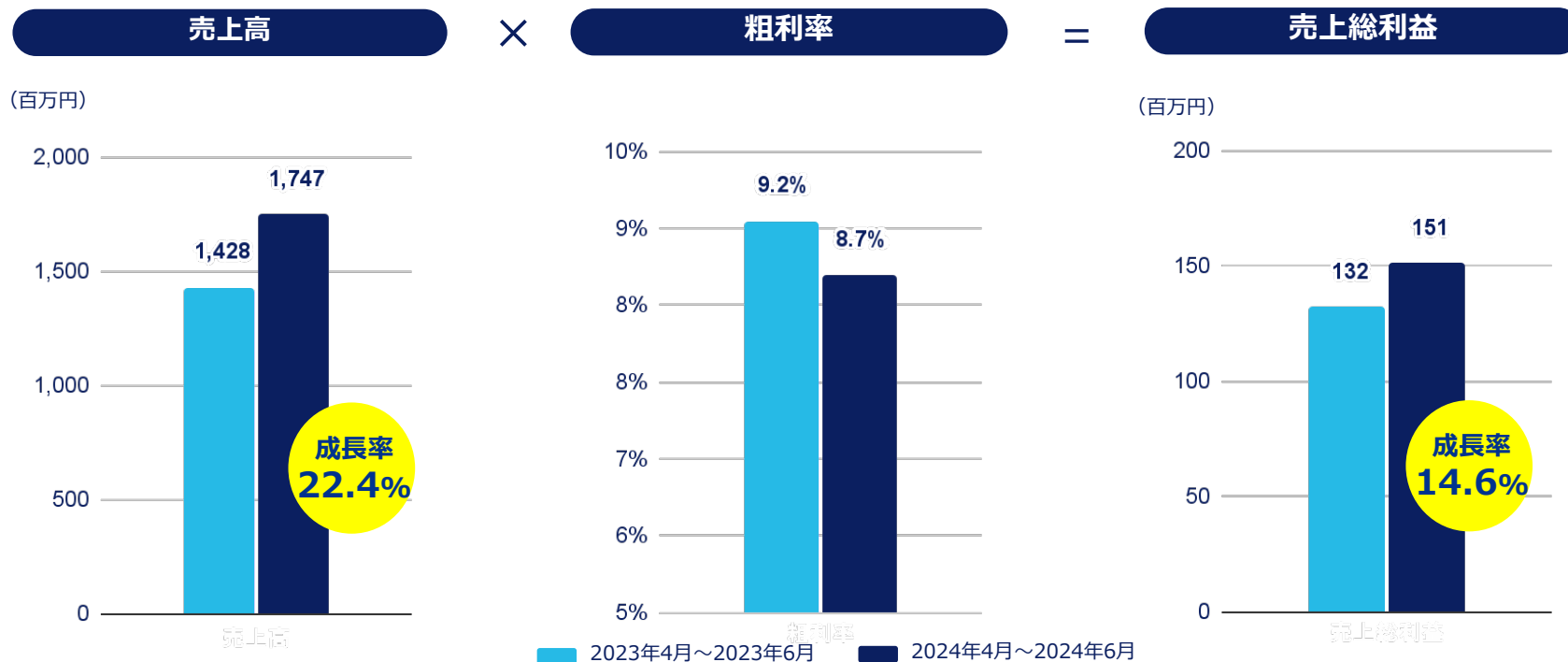


※ 該当四半期において、過去1年間に投資実績がある投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

## 【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+14.6%の成長を確保。

## 利益構造の分解（前年比較）



# INDEX

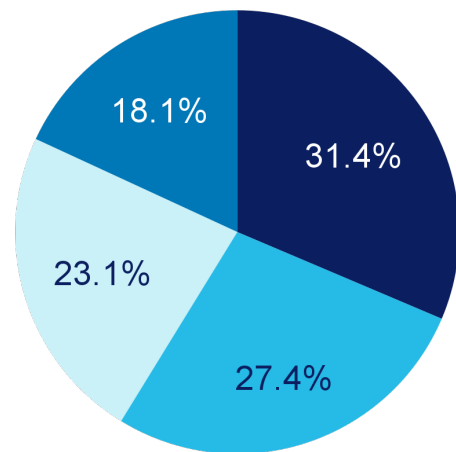
- 01 会社概要／事業概要
- 02 第1四半期 業績報告
- 03 **第1四半期 重点施策振り返り**
- 04 第1四半期 業績進捗
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

# CREALファンド総括

GMVは年間計画300億円に向けて進捗。24年3月期まではレジデンスへの集中度が高かったが、アセットタイプの多様化を推進。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	2024年3月期1Q	2025年3月期1Q
組成件数	11件	4件
調達額	63.7億円	59.6億円
ファンド平均規模	5.7億円	14.9億円

2025年3月期1Q  
アロケーション (%)※1

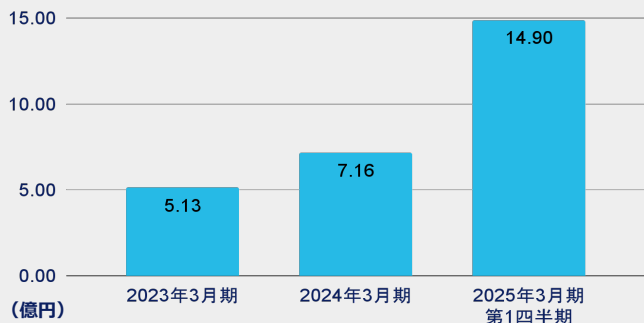


- オフィス
- ホテル
- 商業施設
- ヘルスケア ※2

※1 2025年3月期1Qの調達額59.6億円に対して、アセットタイプごとに集計した調達額が占める割合

※2 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

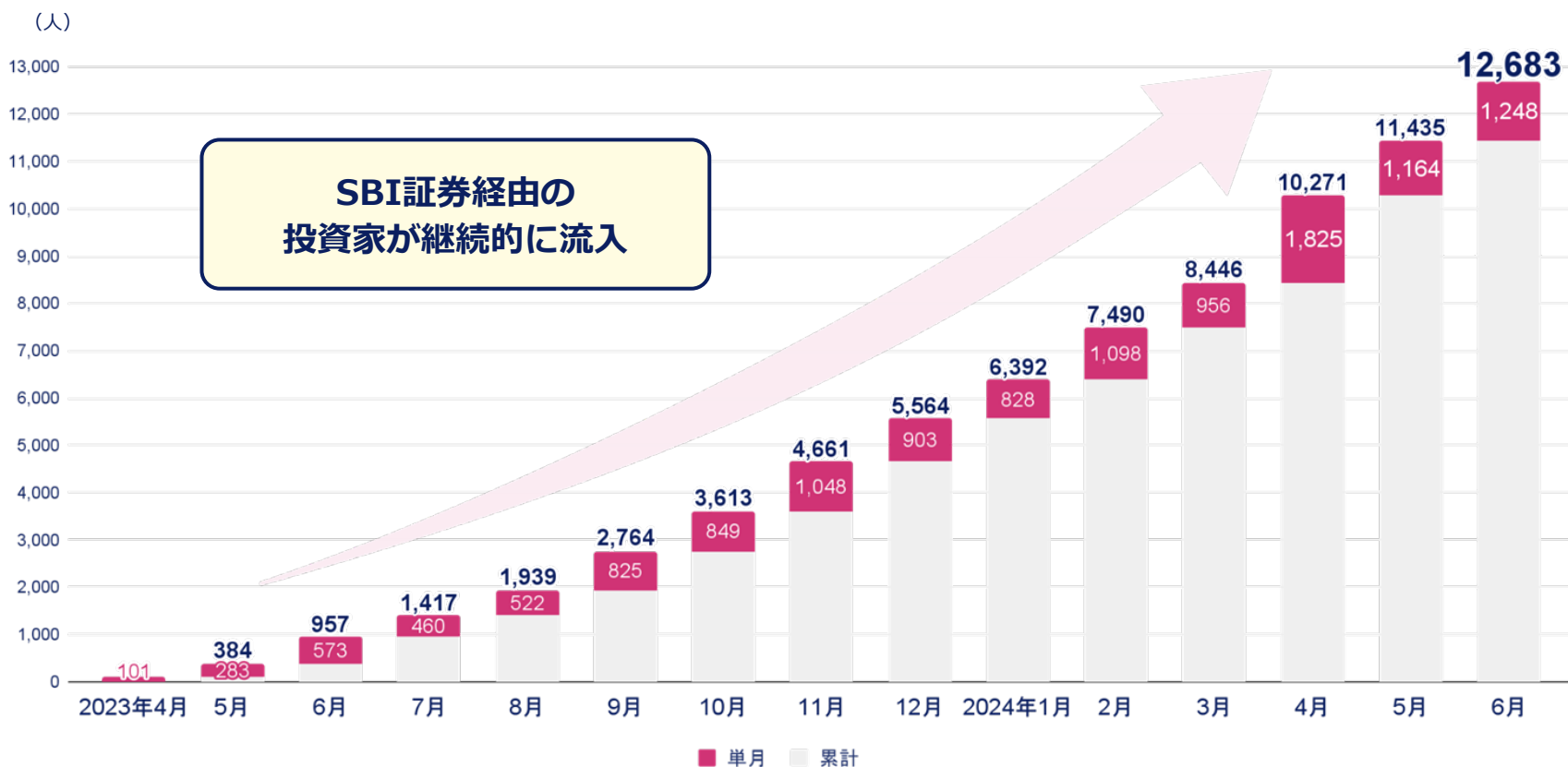
1ファンドの平均募集額



- 投資家数・投資需要の増加に応えるために物件を大型化
- 大型化を行っても安定的に満額募集となる基盤が確立
- 1ファンドの平均募集額の増加とオペレーションコストの抑制を両立させ、労働生産性の向上に成功

# 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。2024年3月期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。



# CREAL PROでのホテルアセットへの関与

2024年5月14日付リリース「ホテル運営事業の参入と成長戦略」のとおり日本人・訪日外国人ともに旅行消費は回復し、ホテルは今後高い収益性が見込めるアセット。CREAL HOTELSのホテル運営に限らず、CREAL PROでも物件売買やAMとしての収益機会獲得を目指す。

名称	ネスト&ライズ大阪なんばホテル
所在地	大阪府大阪市
用途	ホテル
竣工年月	2018年7月
構造/階数	鉄骨造/地上11階建
延床面積	7,332.97㎡
総部屋数	300室
アクセス	大阪メトロ御堂筋線・四つ橋線「大国町駅」1番出口から徒歩5分、 堺筋線「恵美須町駅」徒歩6分/南海電鉄「今宮戎駅」徒歩3分
運営会社	ネストホテルジャパン株式会社



## 本件のキャッシュポイント

- ①売却収益：当第1四半期に計上
- ②期中収益：アセットマネージャーとして中長期のフィーを獲得予定



# CREAL ASIAを中心としたグローバル展開

CREAL ASIA Pte Ltdは昨年11月の設立以来、すでに多くの案件のアレンジを手がける。アジアの金融センターであるシンガポールの投資家を獲得する他、グローバル案件のソーシングを行う。今後も業容及び事業拡大を図り、日本の事業とのシナジー効果を創出していく。

## 第2号案件 豪物流プライベートクレジット投資

- オーストラリア シドニー近郊の物流施設開発PJ
- レジデンスと商業施設が混在するエリアに位置し3,950万豪ドルの大規模プロジェクト
- 運用期間1年程度で他の機関投資家と共同出資
- 将来的には日本国内の投資家向け商品を展開することを目指す



2024年3月期

2025年3月期 1Q

2Q

### 第1号案件 関空ホテル

- コロナ禍で稼働率の低下した関西国際空港至近のホテルのリブランディングプロジェクトでAMに就任

### 第3号案件 浅草ホテル

- コロナ禍で稼働率の低下した浅草のホテル2物件のリブランディングおよびファンダージメント、AM就任

### 第4号案件 京都ホテル

- 京都のホテル案件について取得の仲介を行い、加えてファンドアレンジメント、AM就任

# 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

# 通期業績予想対比 進捗率

2025年3月期第1四半期の進捗率は連結売上総利益で33.4%、連結営業利益で62.3%、連結当期純利益で70.5%。CREAL PROの大型案件の寄与度が大きいですが、期初計画通り。

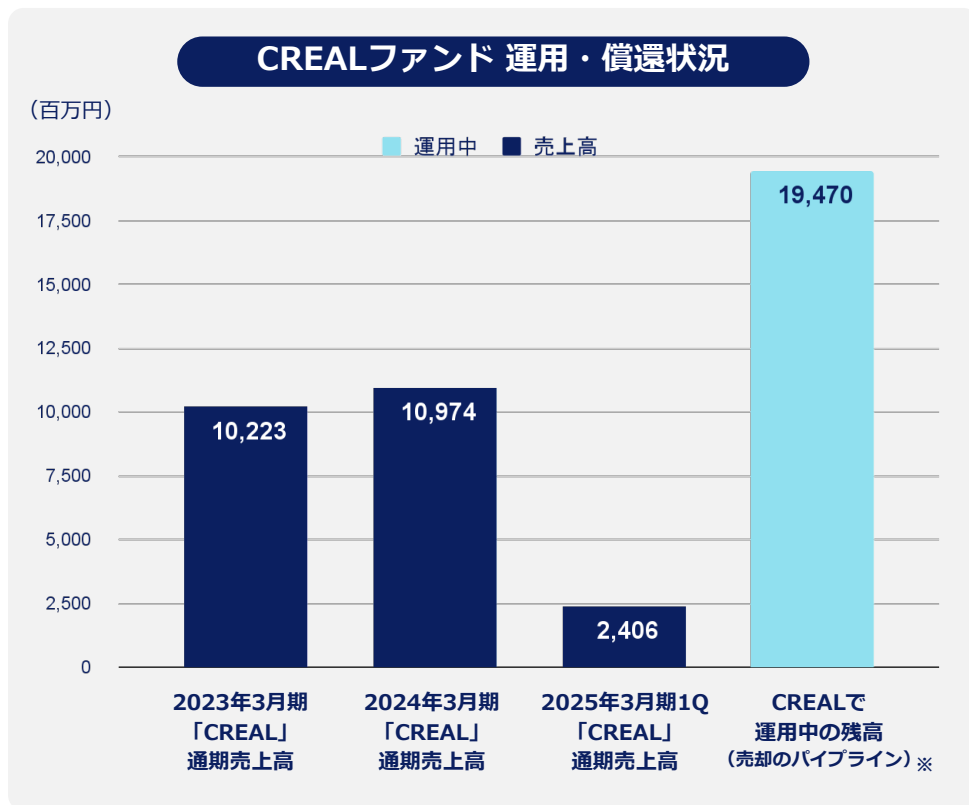
(単位：百万円)	2025年3月期 通期予想 (A)	2025年3月期 1Q累計実績 (B)	2025年3月期 1Q累計進捗率 (B) / (A)
<b>連結売上高</b>	<b>43,600</b>	<b>13,827</b>	<b>31.7%</b>
CREAL	24,000	2,406	10.0%
CREAL PRO	11,000	9,577	87.1%
CREAL PB	8,150	1,747	21.4%
その他	450	96	21.4%
<b>連結売上総利益</b>	<b>4,750</b>	<b>1,588</b>	<b>33.4%</b>
CREAL	2,000	137	6.9%
CREAL PRO	1,750	1,239	70.8%
CREAL PB	720	151	21.0%
その他	280	60	21.4%
<b>販管費</b>	<b>3,400</b>	<b>747</b>	<b>22.0%</b>
<b>連結営業利益</b>	<b>1,350</b>	<b>841</b>	<b>62.3%</b>
<b>連結経常利益</b>	<b>1,250</b>	<b>801</b>	<b>64.1%</b>
<b>連結当期純利益</b>	<b>850</b>	<b>599</b>	<b>70.5%</b>

## 2025年3月期1Q実績

- 「CREAL」の1Qは、営業活動をCREAL PROに集中させたことから、前期比減少。
- 「CREAL PRO」は、1Qに期初の計画通り大型物件の売買を実行。継続的にAM業務を受託しており期中報酬も増加。
- 「CREAL PB」は、DXを活用した販売体制の強化により増収増益。1Q中に人員増強を行っており一層の販売本数増加を目指す。
- 「その他」の大部分を占める賃貸管理業務は、他のサービスラインの成長に伴って増加。
- 販管費は計画に沿って採用強化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が増加。

# 「CREAL」 売上高とファンドの運用状況

2024年3月期に積み上げた運用中ファンド（売却パイプライン）の売却を計画。2025年3月期1Qはレジデンス3件の売却を実施。



	2023年 3月期 売却実績	2024年 3月期 売却実績	2025年 3月期1Q 売却実績	運用中
レジデンス	15件	10件	3件	18件
保育園		1件		1件
ホテル	2件			2件
オフィス				2件
商業施設	1件	1件		3件
物流施設		2件		1件
ヘルスケア				2件
合計	18件	14件	3件	29件

※ 2024年6月30日時点において、募集完了または既に運用中のCREAL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。

# FAQ

前回の決算発表から今回発表までに投資家の皆様より多く寄せられたご質問を掲載します。

**Q.** **金融環境** 金利上昇局面だが、今後不動産市況・業績はどうか？

**A.** 一般的に金利上昇は不動産買主にとってのコストアップにつながることから、不動産取得時及び売却時のネガティブインパクトとなり得る。もっとも以下の理由で当社に与えるインパクトは限定的である。

1. 当社は物件取得時にクラウドファンディングによる個人投資家からの直接金融による資金調達が可能であり銀行借入金利への依存度は低い
2. 金利上昇余地は限定的であり銀行の貸出態度に大きな変更は見られない
3. 金利上昇の背景はインフレ局面の継続の裏返しでもありインフレヘッジとしての不動産投資の強い需要の継続が期待

**Q.** **インフレ** 財・サービス価格の上昇が継続しているが、不動産の賃料の上昇は起きているか？

**A.** 賃料は物価に対して遅行性があり、ここ数年の物価上昇に追いつくように足許で上昇している。従来から言われているように、不動産投資はインフレヘッジとして優れた資産運用手段といえる。全般的に健全なインフレは景気上昇の表れでもあり、不動産投資市場にとっても後押しになるものと考えている。

**Q.** **インフレ** 人件費や建設資材の高騰が続いているが、当社の事業に影響はあるか？

**A.** 当社は竣工済み物件の取得または竣工間近の物件のフォワードコミット（竣工を決済条件とする契約）での取得が多く取得価格は契約締結時点で決まっており、契約締結後にコスト上昇を事後的に負担することは少ない。また、仕入価格の上昇分を売却価格に反映することは可能であり、当社の利益をただちに損なうものとは考えていない。

**Q.** **HOTELS** 第1号ホテルの運営開始や連結業績への収益貢献はいつ頃からか？

**A.** 第1号ホテルのローンチに向けて現場・バックオフィスともに体制整備を進めている。第1号案件、業績への影響ともに開示できる段階となれば速やかに開示する。

## FAQ

通年で投資家の皆様より多く寄せられるご質問を掲載します。

**Q. 許認可 不特法3号4号取得申請の進捗状況は？**

**A.** 監督官庁との協議も含め鋭意進行している。折衝の傍ら、3号4号スキームで協業を行うノンリコースレンダーや法人投資家との協議も進みビジネスサイドの整備が同時になされている。会社としての優先課題であるため、マネジメントもコミットして取得に向けての手続きを進めている。

**Q. CREAL 以前と比べて運用期間が長期化しているのはなぜか？**

**A.** 売却活動を有利かつ効率的に進めるためである。余裕のある運用期間（すなわち売却活動期間）とすることでバリューアップの時間や多くの投資家と折衝する時間を確保でき、有利な売却条件とする確度があがり、結果的に投資家リターンの向上につながる。また機関投資家向けバルク売却においても一定量の物件売却パイプラインがあることが望ましい。

**Q. CREAL 競合企業はあるのか？**

**A.** 不動産クラウドファンディングをコア事業とする上場企業はない。to Cの「資産運用 × テック」という広いカテゴリでは、ネット証券やロボアドが競合や類似企業と考えている。

**Q. 四半期業績 四半期毎の業績偏重の可能性は？**

**A.** 当社のビジネスの特性として季節的要因はほぼないが、売却する物件金額の大きさや物件決済にかかる時間および決済タイミングの変動により、結果として四半期ごとの業績が偏重する可能性がある。当社の事業規模拡大にともない、個々の案件が業績に与える影響は相対的に小さくなるため、当社の事業の成長に比例して業績の平準化が進むと考えている。

**Q. 株主還元 株主還元はどのように考えているのか？**

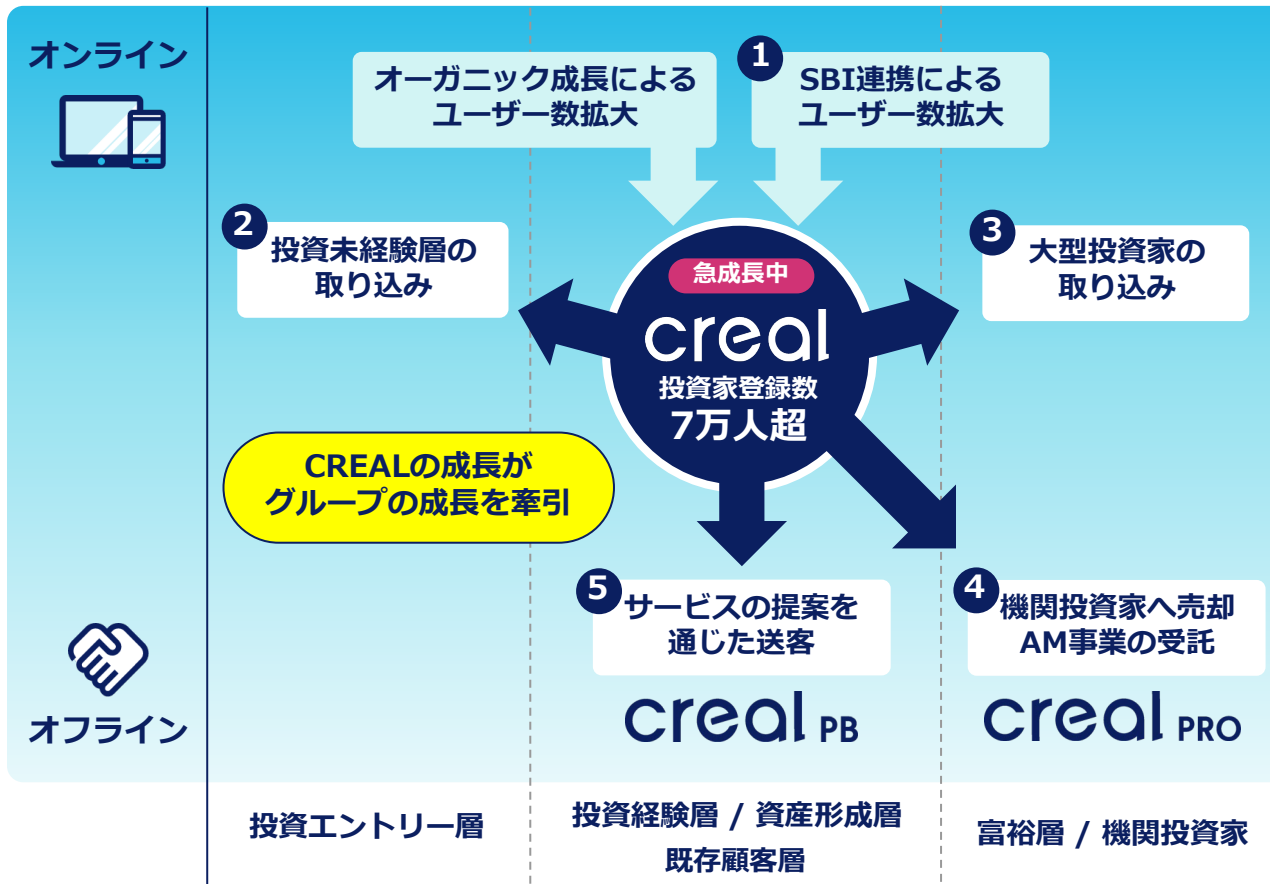
**A.** 株主還元は重要事項と考えている。現時点で当社は每期高い成長率を維持しており、配当による社外流出よりも再投資に充てる方が企業価値・株価向上につながると考えている。

# 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

# 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。



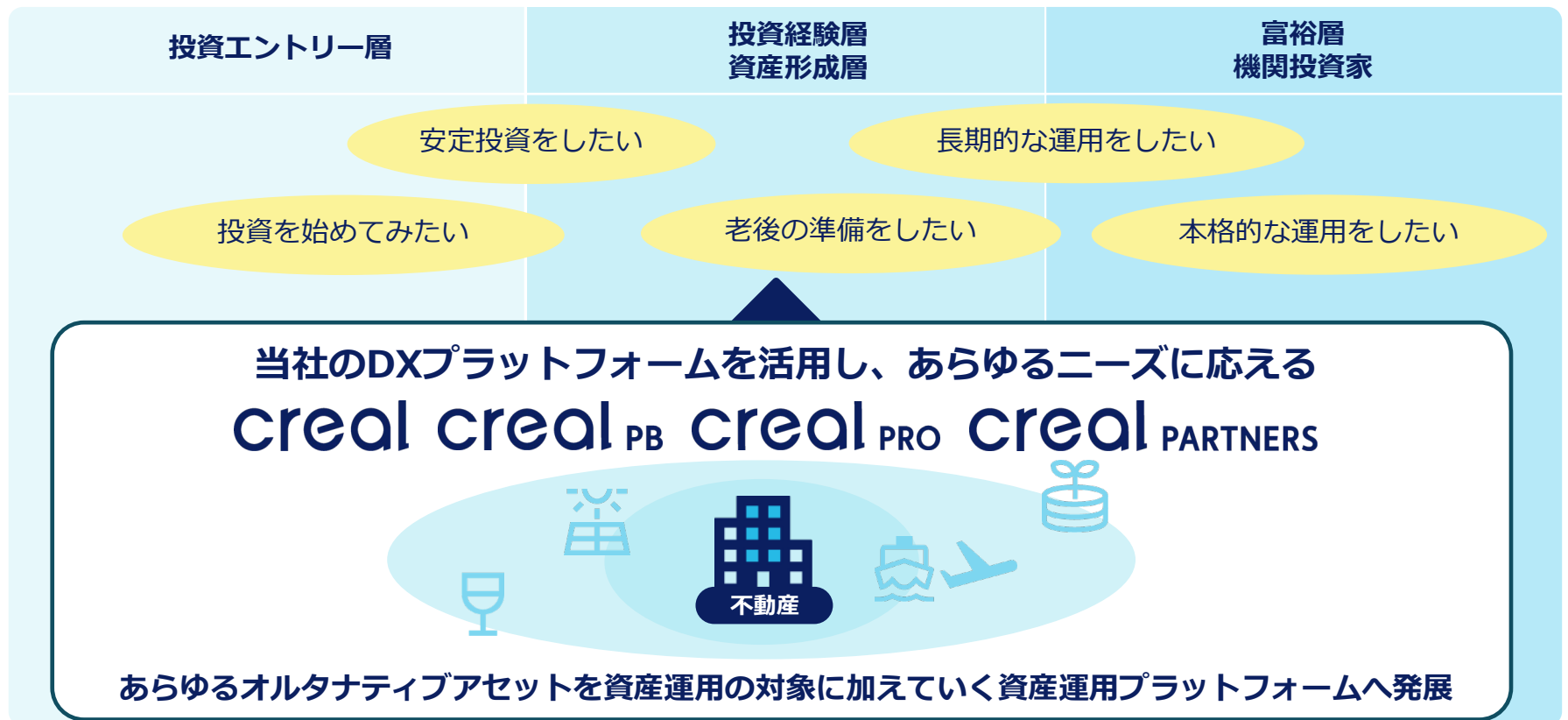
- 1 SBI証券とのアライアンスおよび認知度拡大に伴うオーガニック成長によるCREALユーザー数の成長促進
- 2 ポイントプログラムや動画コンテンツ等を含めたマス広告の展開
- 3 富裕層、事業法人、機関投資家等の大型投資家の投資を通じたGMVの大きな成長
- 4 CREALで組成するファンドの対象物件を機関投資家に販売し、当社は引き続きAMとして関与することにより、「CREAL PRO」の売上を増加
- 5 より長期的な資産形成のための商品提案を通じた「CREAL PB」の売上増加



## 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



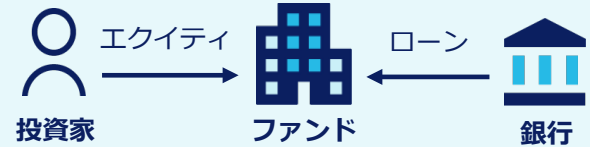
# 3. CREALの商品ラインナップ将来像①

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 ⇒ファンドサイズの大型化が可能

※ 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

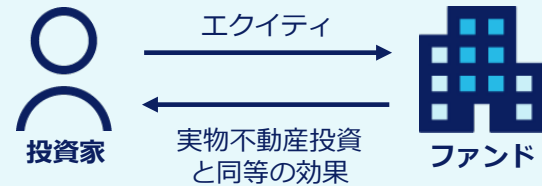
# 3. CREALの商品ラインナップ将来像②

## 対象不動産変更型



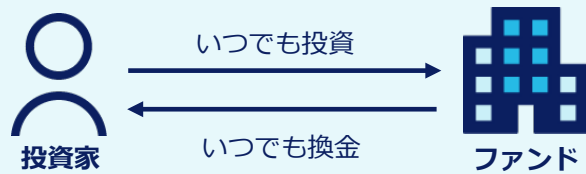
1ファンドの中で対象アセットの変更が可能  
→ 同一ファンドで物件の追加取得・売却ができる

## 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

## 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>

# 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 PRO	creal PB	creal PARTNERS	creal HOTELS
開発中	不特法3号4号 ファンドシステム	CREAL workspace 物件概要書の自動作成	営業支援システム Google Maps連携		
開発予定	CREAL Platform システム基盤の構築	CREAL workspace データ分析基盤の構築	営業支援システム 運用コスト低減 にむけた改修	CREAL manager 入金消込の自動化	データ活用プラット フォーム構築
	反社チェック自動化 システム			CREAL manager 契約書作成の自動化	
				CREAL manager PMLレポート 作成機能拡充	
研究開発	生成AIを用いた顧客サポートの効率化				

# 6. CREAL ASIAを中心としたグローバル展開

## CREAL ASIA 主要活動

シンガポール・台湾・香港等の  
中華圏の投資家の開拓



## 各サービスラインでの収益貢献

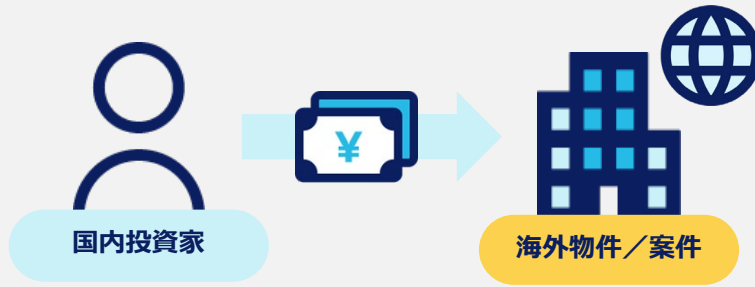
### creal

- CREAL案件の出口投資家を多様化・地域分散させることでExitを安定化

### creal PRO

- 海外投資家のニーズに応じたファンドのアレンジや案件の仲介
- ファンドアレンジメントフィーや仲介手数料の獲得

海外投資案件のソーシングによる  
国内投資家への投資機会提供



### creal

- 将来的に日本のCREAL投資家に魅力的な海外案件への投資機会を提供
- 投資先の地域分散によるソーシングの安定化
- リターンの高い海外案件に対し、調達コストの低い日本の資金を投資

### creal PRO

- 国内投資家のニーズに応じたファンドのアレンジや案件の仲介
- ファンドアレンジメントフィーの獲得

## 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

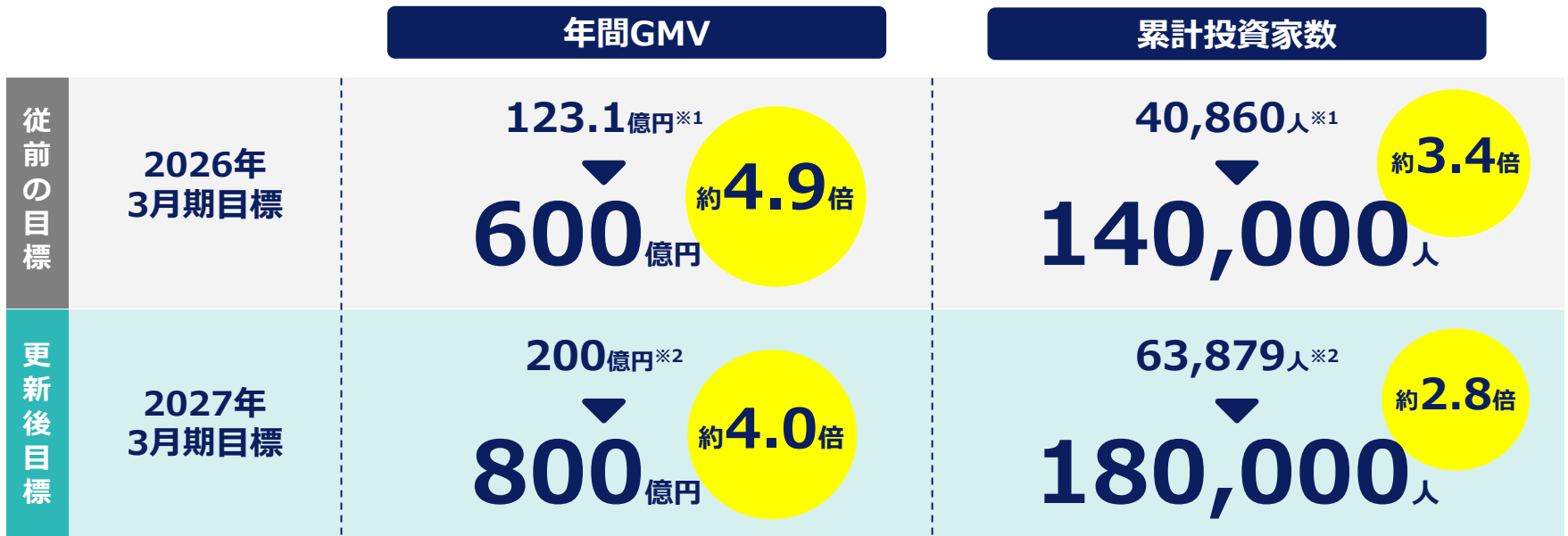
### 資産運用商品販売会社

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. 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。



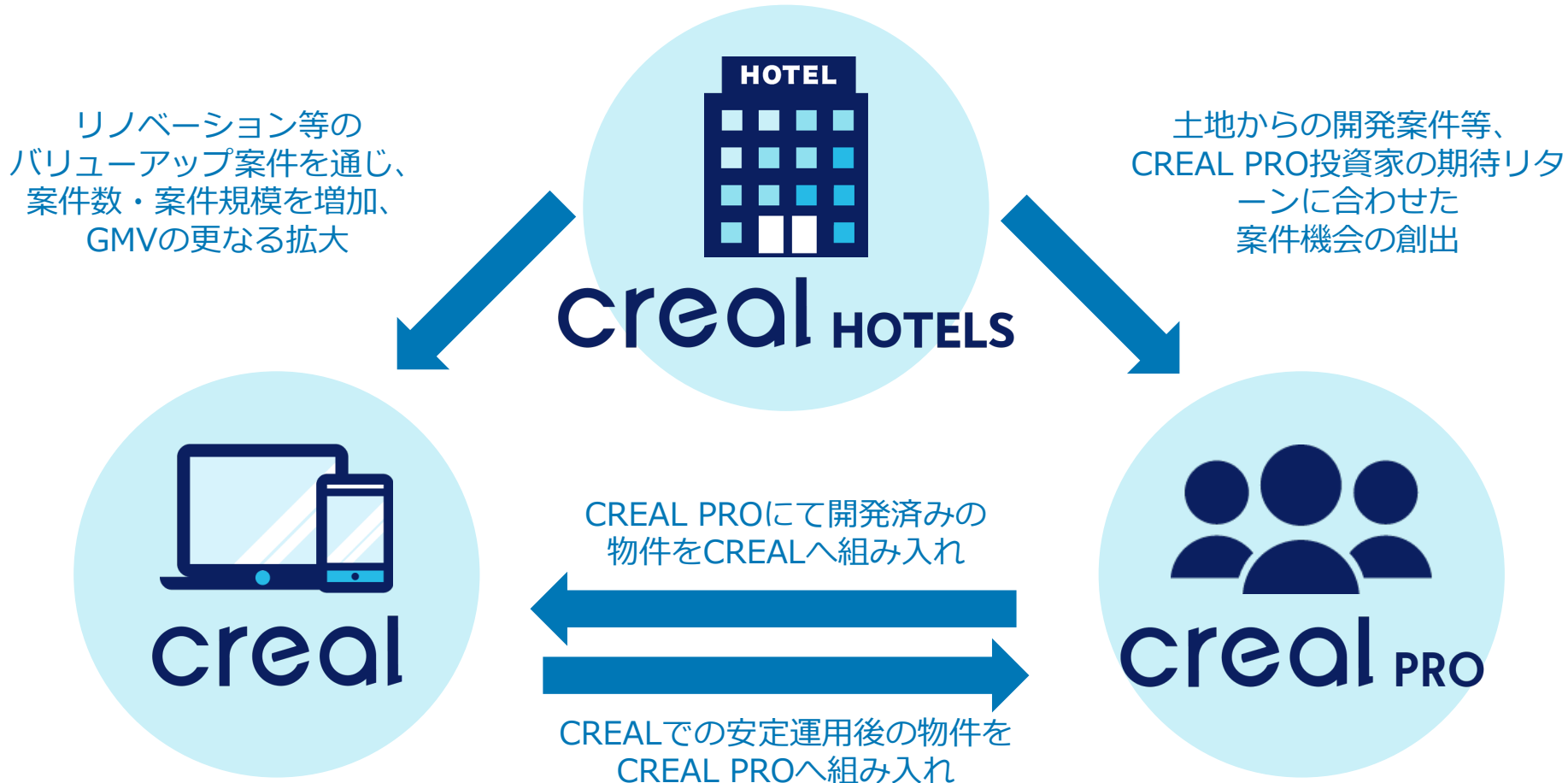
**CREAL = 「資産運用の代表的なサービス」としての地位を確立**

※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



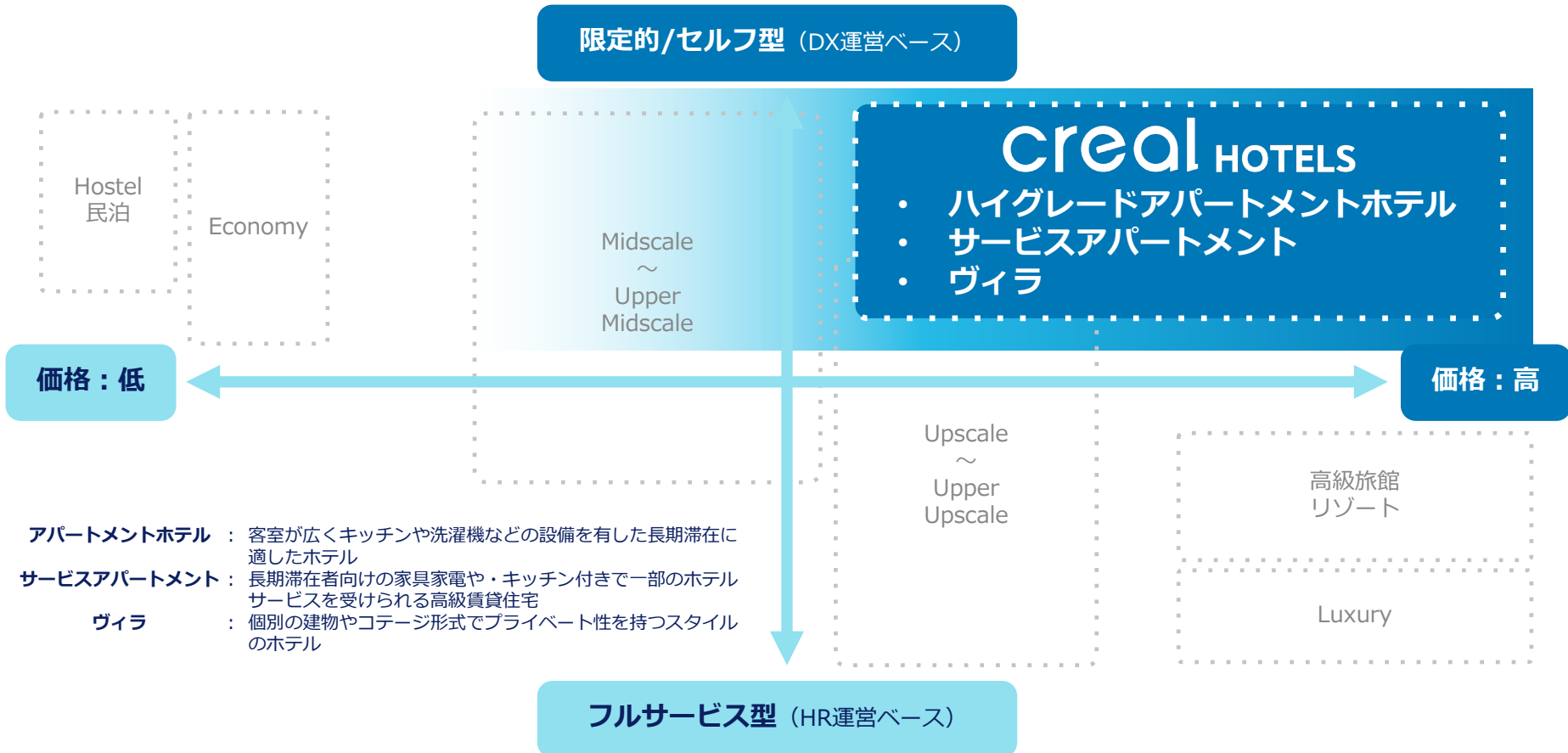
## 9. ホテル運営事業への参入

2024年5月14日ホテル運営事業への参入を決定、7月19日クリアルホテルズ株式会社を設立。  
CREALのGMV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。



# 9. 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。



# 9. 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

# 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	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

# 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

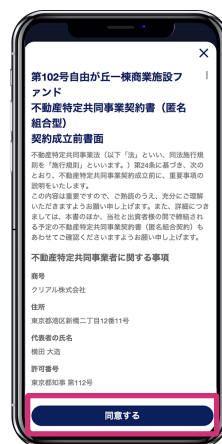
クラウドファンディング技術を活用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス。

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

creal CREAL (クリアル) 第102号...  
築浅商業施設  
華やかなショッピングエリア  
「自由が丘」

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」駅の北側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、インカムゲインが減少・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。

※図は、優先劣後構造の仕組みを説明するためのものであり、実際の優先劣後・劣後出資の割合を示すものではありません。



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

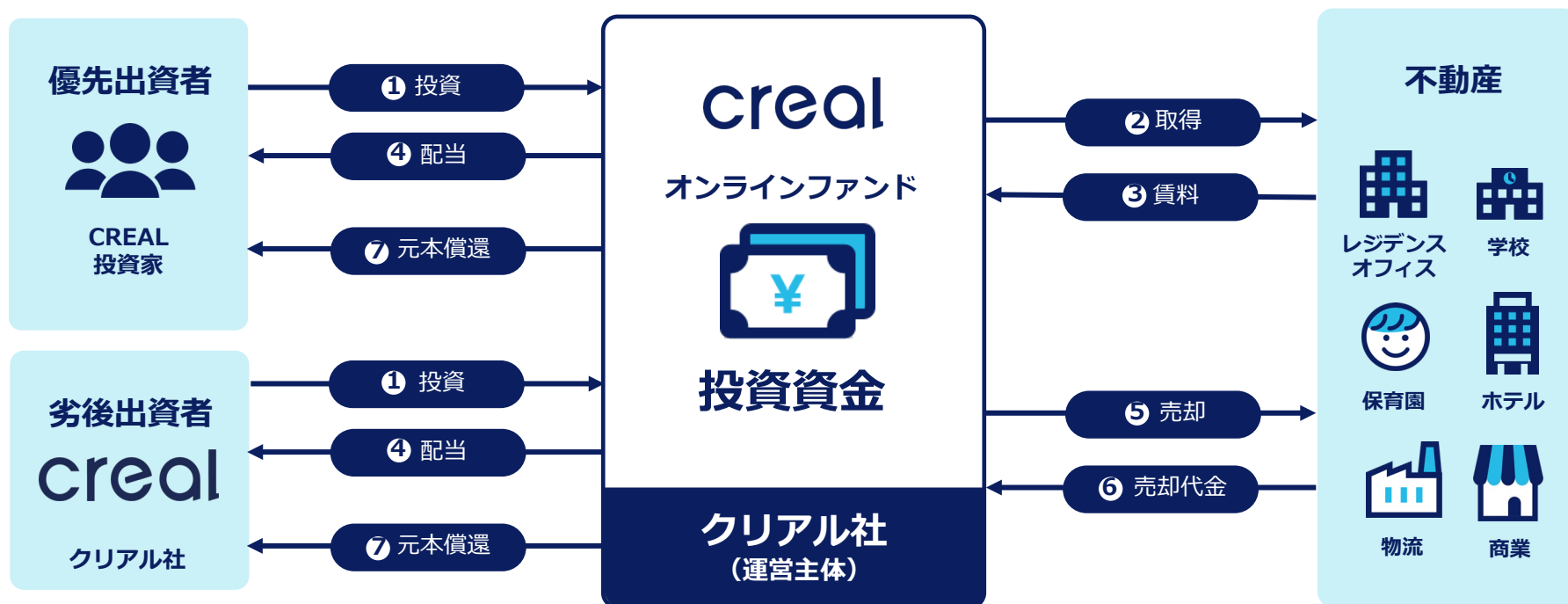
※ 不動産会社である売主と一般個人である買主の間で保有する情報に格差があり、買主にとって不利な条件で不動産投資をせざるを得ない状況のことを指す

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

# 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

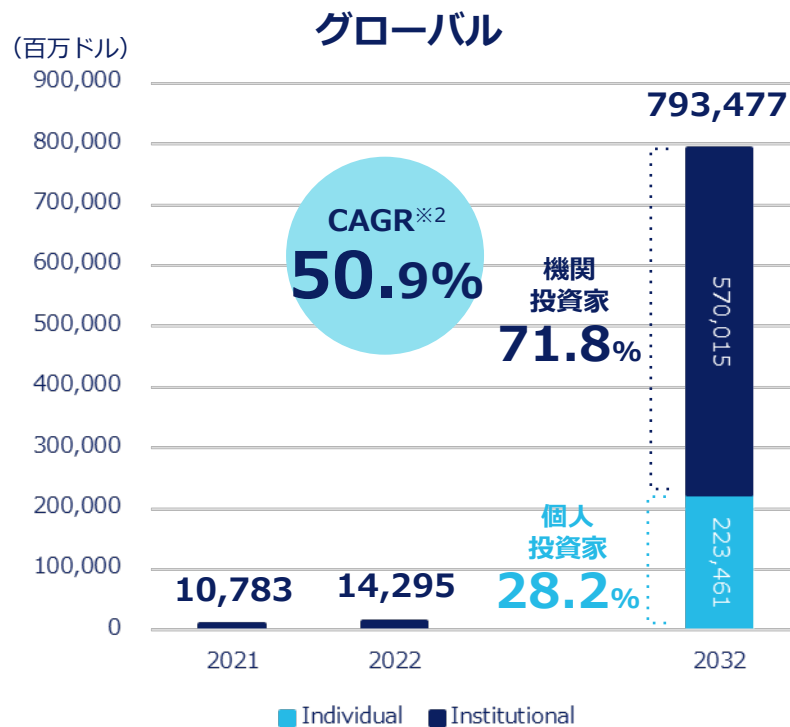
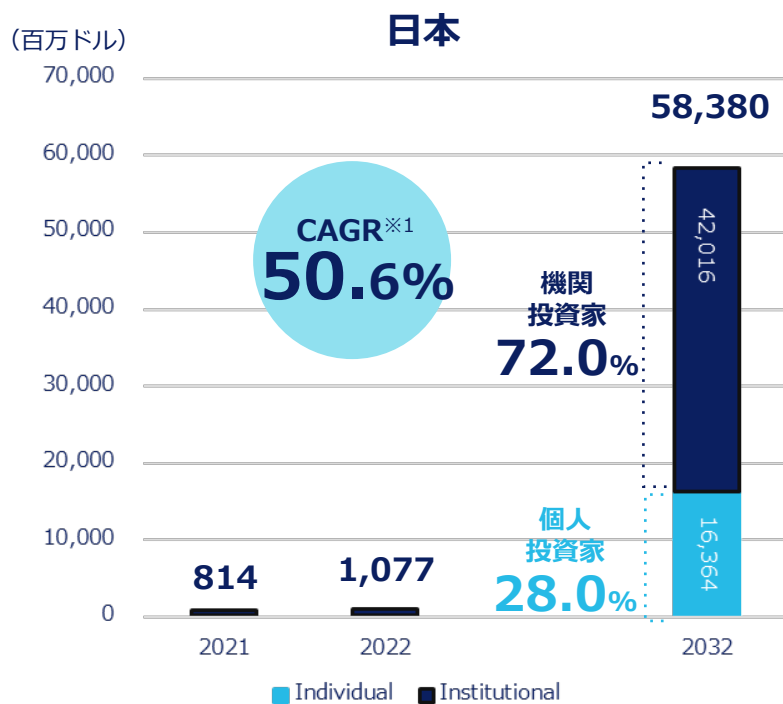
### マーケティングチーム

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

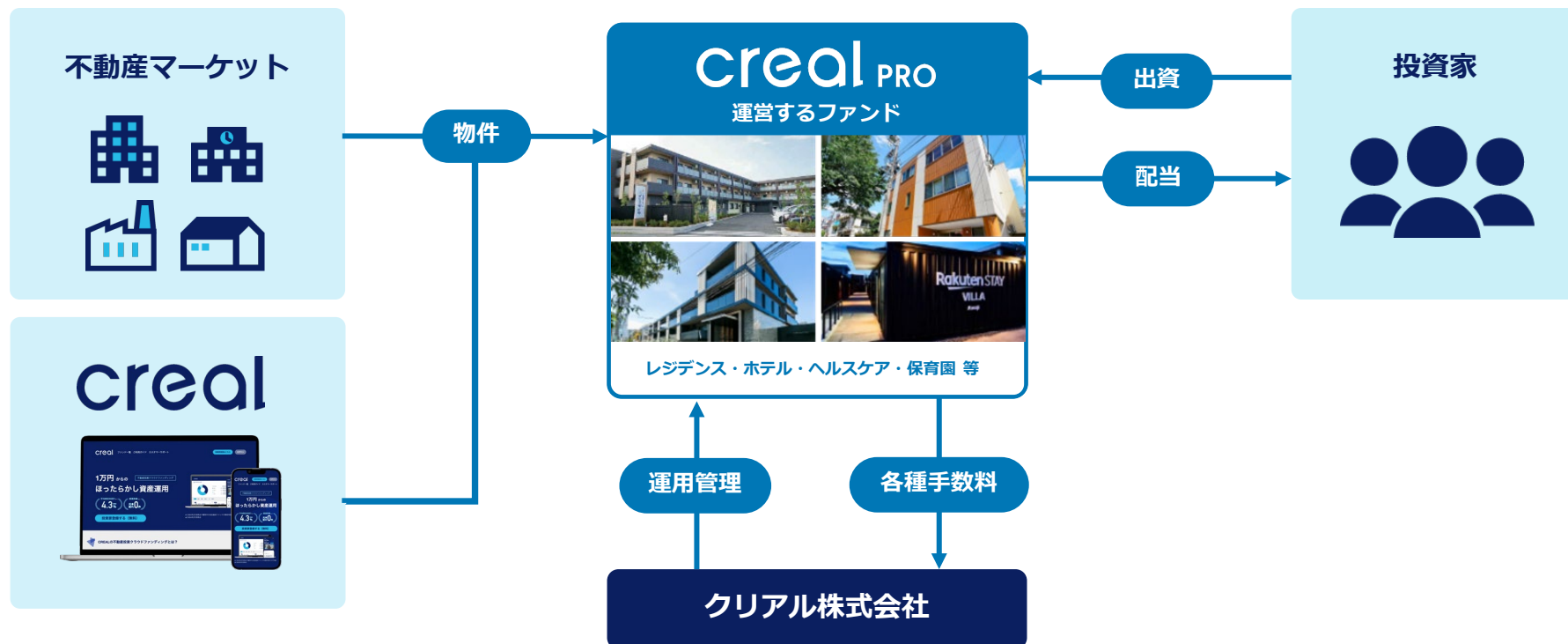
※2 2022年から2032年までのグローバルのオンライン不動産投資残高の年率成長予測

出典：Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)



# CREAL 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ィービジネスを展開。



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

# 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

# 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。