

2025年2月

2025年3月期第3四半期

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3四半期 業績報告

03 第3四半期 重点施策振り返り

04 第3四半期 業績進捗

05 成長戦略 デジタル証券参入を通じた  
オルタナティブ商品の  
プラットフォーム展開

06 成長戦略 全般

07 Appendix

# 通期業績予想の修正について

- より良い売却価格を実現するための販売施策の見直しにより売上高は減少した一方で、当社の主力事業であるクラウドファンディングプラットフォームCREALを中心とした事業規模拡大及び経営の効率化を通じ、当初計画時よりも収益性が上昇し、年度利益計画を大幅に上回る各段階利益での業績を達成見込み。
- 当初予算においては、連結売上総利益以下の各利益項目において、30%以上の意欲的成長を見込んでいたところ、それらを更に大きく上回る着地見込みとなり、連結当期純利益は昨年度実績比70.6%成長での着地を想定。

	2024年3月期 実績(A)	2025年3月期 当初予想(B)	2025年3月期 修正後予想(C)	昨年度実績からの 増加率(A⇒C)	当初予算からの 増減率(B⇒C)
連結売上高	<b>210.4</b> 億円	<b>436.0</b> 億円	<b>385.3</b> 億円	<b>+83.1%</b>	<b>▲11.6%</b>
連結売上総利益	<b>35.6</b> 億円	<b>47.5</b> 億円	<b>51.7</b> 億円	<b>+45.1%</b>	<b>+8.8%</b>
連結営業利益	<b>9.8</b> 億円	<b>13.5</b> 億円	<b>16.3</b> 億円	<b>+66.3%</b>	<b>+20.7%</b>
連結経常利益	<b>9.4</b> 億円	<b>12.5</b> 億円	<b>15.0</b> 億円	<b>+59.4%</b>	<b>+20.0%</b>
連結当期純利益	<b>6.4</b> 億円	<b>8.5</b> 億円	<b>11.0</b> 億円	<b>+70.6%</b>	<b>+30.0%</b>

# 2025年3月期 第3四半期 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。

連結売上総利益は前期比+46.3%、本日発表修正後通期業績予想に対して69.6%の進捗。

	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	(前年同期比)	【修正後】 年間予想	(進捗率)
連結売上高	140.7億円	266.4億円	+89.3%	385.3億円	69.1%
連結売上総利益	24.6億円	36.0億円	+46.3%	51.7億円	69.6%
連結営業利益	7.4億円	11.6億円	+57.0%	16.3億円	71.3%
連結経常利益	7.1億円	10.6億円	+50.4%	15.0億円	71.3%
連結当期純利益	4.5億円	8.1億円	+79.8%	11.0億円	73.3%
獲得投資家数	17,570人	24,264人	+38.1%	30,000人	80.9%
GMV(*1)	138.1億円	191.6億円	+38.7%	300.0億円	63.9%

※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3四半期 業績報告

03 第3四半期 重点施策振り返り

04 第3四半期 業績進捗

05 成長戦略 デジタル証券参入を通じた  
オルタナティブ商品の  
プラットフォーム展開

06 成長戦略 全般

07 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

667<sup>※3</sup> 億円

投資家数成長率

51%<sup>※4</sup>

GMV成長率

61%<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12月末までのCREALにおける総調達額累計

※4 2023年12月末～2024年12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

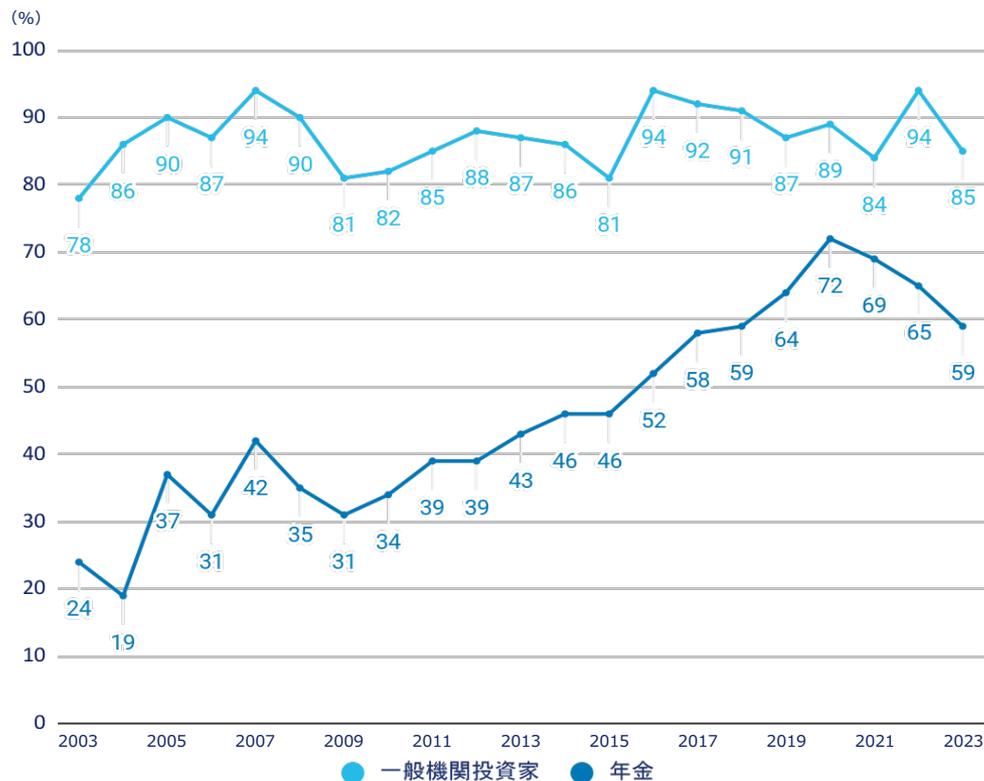
## ▶ 個人投資家への拡大余地がある

## 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)

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

当社  
プラットフォーム

#### 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 CEO  
**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。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 CFO **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 CIO **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。

# 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ながら、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、パイアウト、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クゼクティブ・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修了。

## 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・外国法共同事業）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・外国法共同事業パートナー弁護士。

**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を務める。

# 幅広い投資家へ訴求する資産運用プラットフォーム事業

DXを活用し、幅広い投資家へ訴求する資産運用プロダクトを自ら組成・販売を行う資産運用プラットフォーム事業を展開。不動産投資の民主化を狙う「CREAL」は当社の主力成長事業。

投資エントリー層

投資経験層

富裕層

資産形成層

機関投資家

不動産ファンド  
オンラインマーケット

creal

クラウドファンディング



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

当社の“主力”成長事業

個人向け不動産投資  
運用サービス

creal PB

実物不動産



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

プロ向け  
不動産ファンド事業

creal PRO

私募ファンド



投資額 1億円～

大型不動産投資  
資産運用サービス事業

creal HOTELS  
ホテル運営

ホテル案件の  
パイプライン供給



creal PARTNERS  
賃貸管理サービス

各サービスの  
賃貸管理受託

資産運用プラットフォーム事業

# INDEX

01 会社概要/事業概要

02 第3四半期 業績報告

03 第3四半期 重点施策振り返り

04 第3四半期 業績進捗

05 成長戦略 デジタル証券参入を通じた  
オルタナティブ商品の  
プラットフォーム展開

06 成長戦略 全般

07 Appendix

## 各サービスの業績

(単位：百万円)	2024年3月期 第3四半期実績	2025年3月期 第3四半期実績	前年同期比
<b>CREAL</b>			
売上高	6,684	9,548	+42.9%
売上総利益	892	1,054	+18.2%
<b>CREAL PRO</b>			
売上高	2,302	11,000	+377.7%
売上総利益	1,003	1,873	+86.8%
<b>CREAL PB</b>			
売上高	4,861	5,794	+19.2%
売上総利益	420	500	+18.9%
<b>その他</b>			
売上高	224	297	+32.6%
売上総利益	146	173	+18.6%
<b>連結合計</b>			
売上高	<b>14,073</b>	<b>26,641</b>	<b>+89.3%</b>
売上総利益	<b>2,462</b>	<b>3,601</b>	<b>+46.3%</b>

## Topics 1

## CREAL

- 3Q単独で4物件を売却し増収増益。
- 利益率については、前期は利益率の高い物流2物件が底上げしたが、当期は全般的な収益率の維持によりTakeRate 10%を超過

## Topics 2

## CREAL PRO

- 1Qの結果をふまえ引き続き大幅増収増益。
- 3Qもホテルを中心に多数のファンドアレンジメントフィーを獲得。
- 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

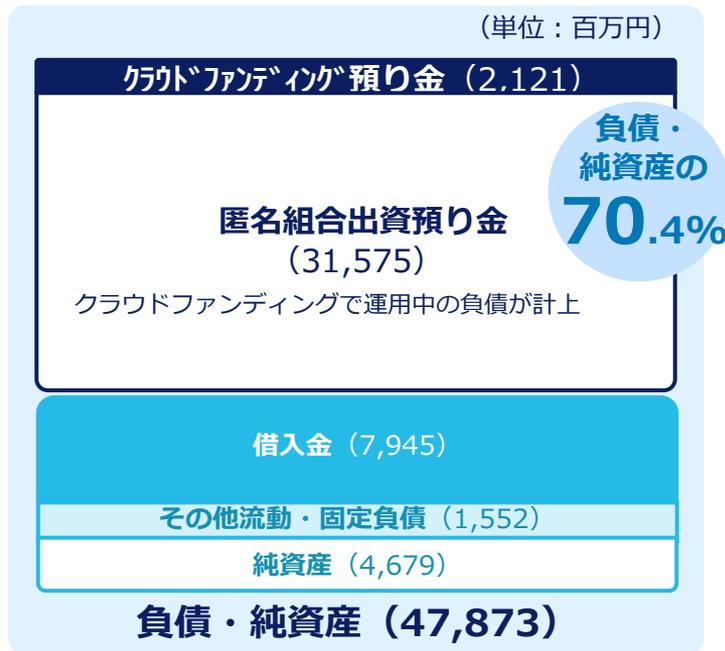
- ① 匿名組合出資金 : 流動負債 「匿名組合出資預り金」
- ② ファンドの対象不動産 : 流動資産 「販売用不動産」
  - ①は投資家と当社の匿名組合出資契約に基づく**資本性**の出資であり、毀損時に元本を全額返済する義務を負わない。
  - 不動産特定共同事業法に従い①②を中心とするファンド勘定は**分別管理**を実施している。

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

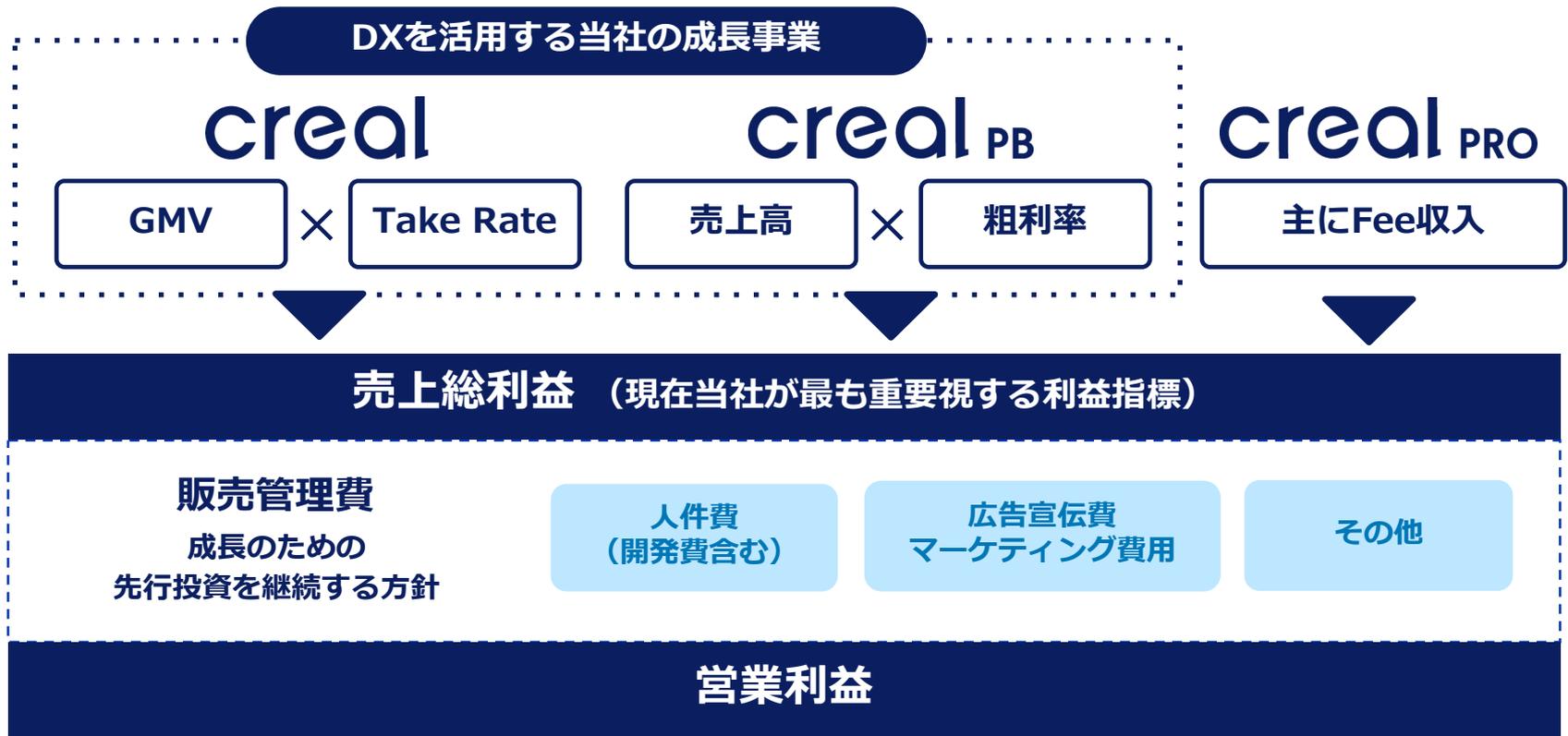


(単位：百万円)



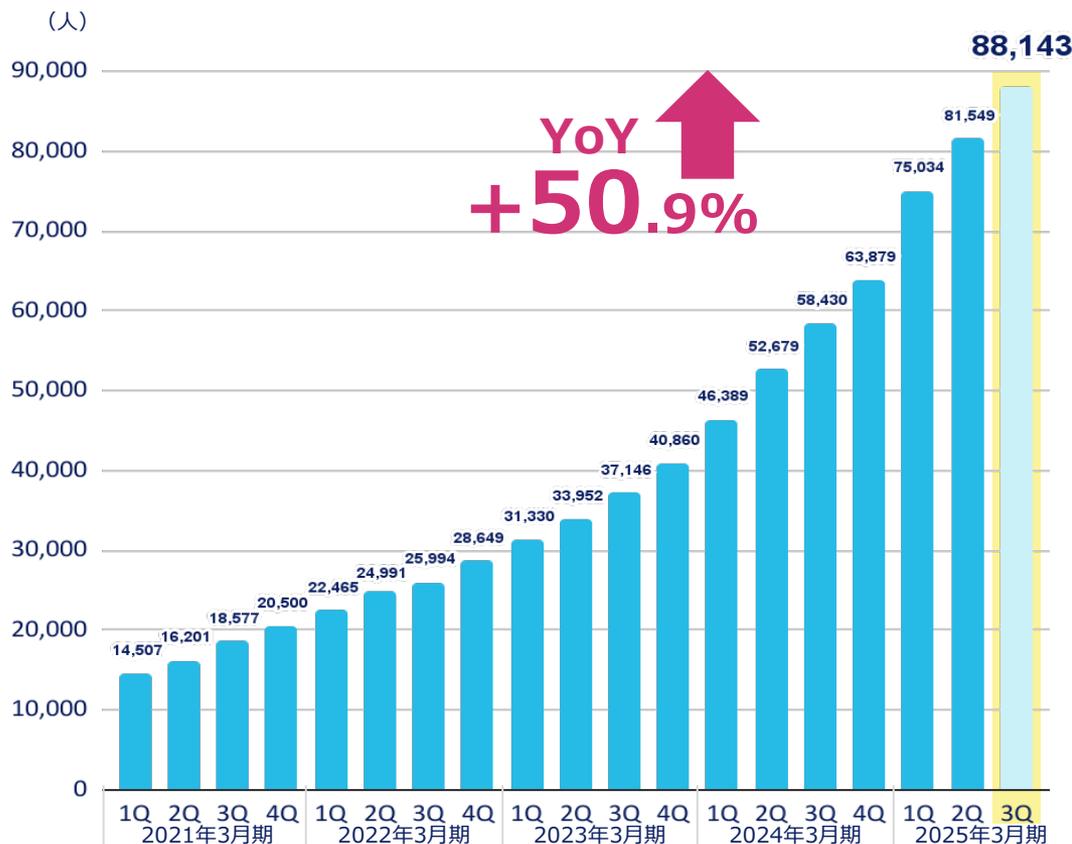
# 当社の利益構造と主要KPI

成長市場におけるマーケットリーダーとして、成長のための先行投資を継続しつつも、営業利益や最終利益の拡大も目指す。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24,264人を達成。多数のパートナーとの提携に加え、今後も更なる投資家獲得に向けて各種マーケティング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**

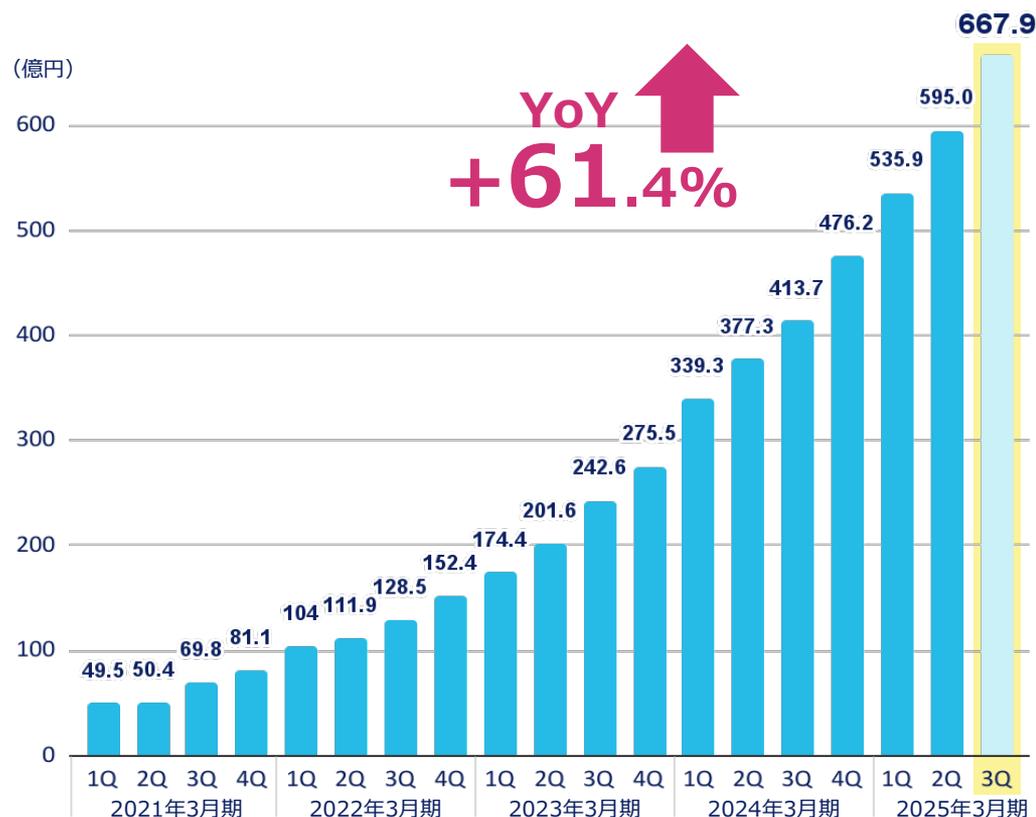
- 2025年3月期3Q  
累計獲得投資家数 **24,264人**  
(計画進捗率80.9%)

## 累計

- 投資家数 **88,143人**  
(前年同期比+50.9%)

## 【CREAL】主要KPIの推移②

獲得GMVは通期計画300億円に対して191.6億円を達成。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3Q  
累計獲得GMV

**191.6** 億円  
(計画進捗率63.9%)

## 累計

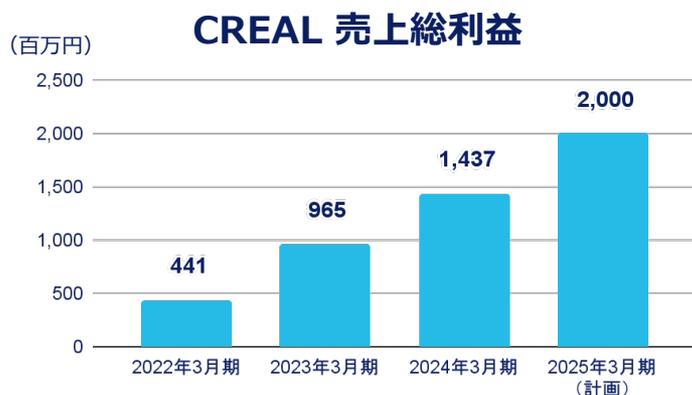
- GMV (累計)

**667.9** 億円  
(前年同期比+61.4%)

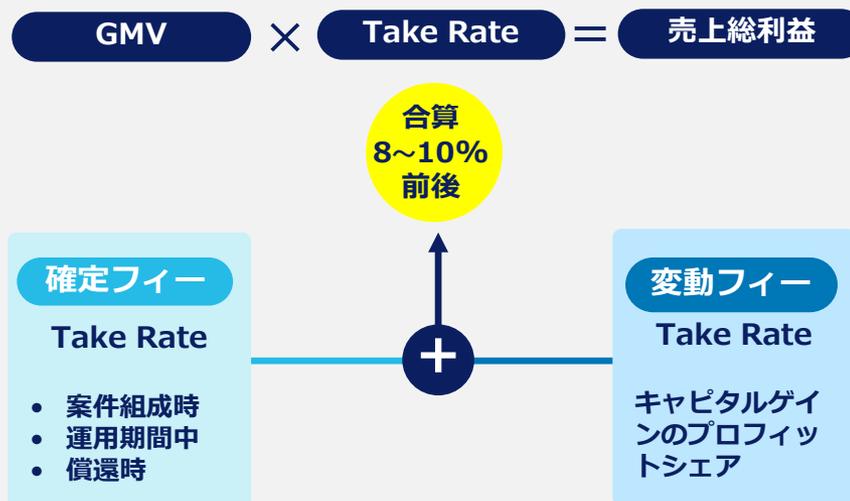
## 【CREAL】主要KPIの推移③

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。



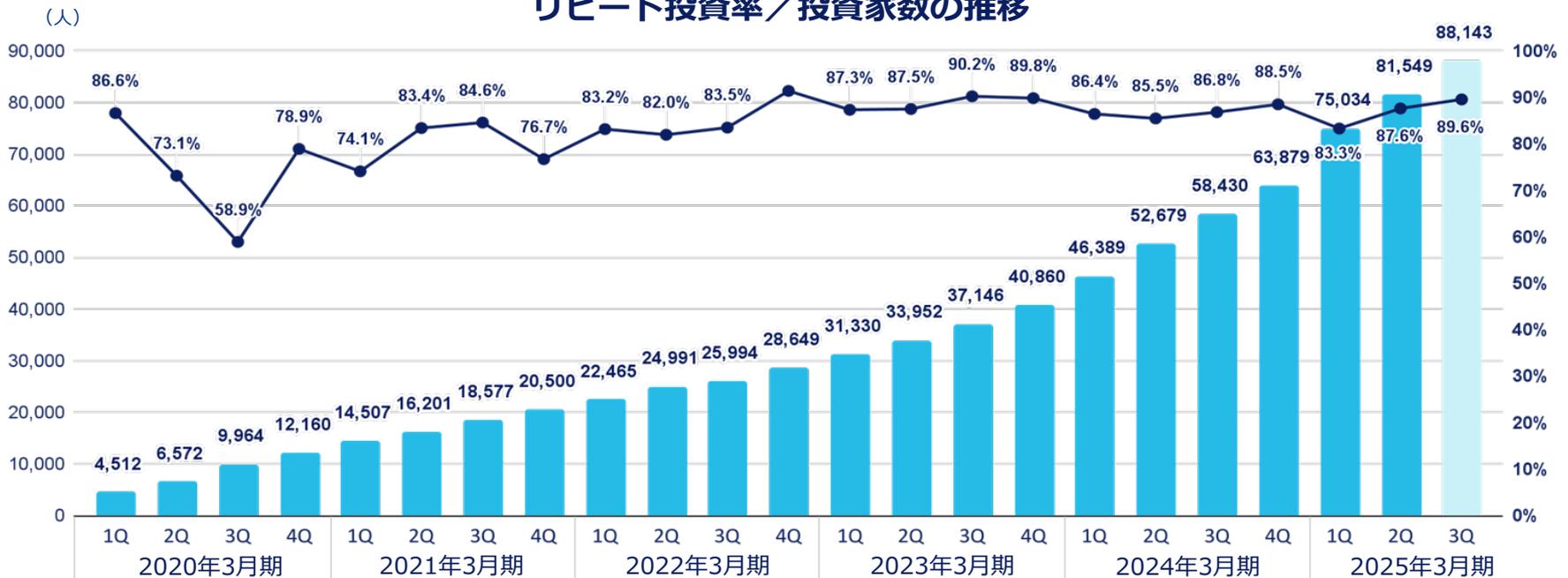
GMVは、当社クラウドファンディング事業の規模を示すとともに、売上総利益の先行指標となる重要KPI

## 【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ル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

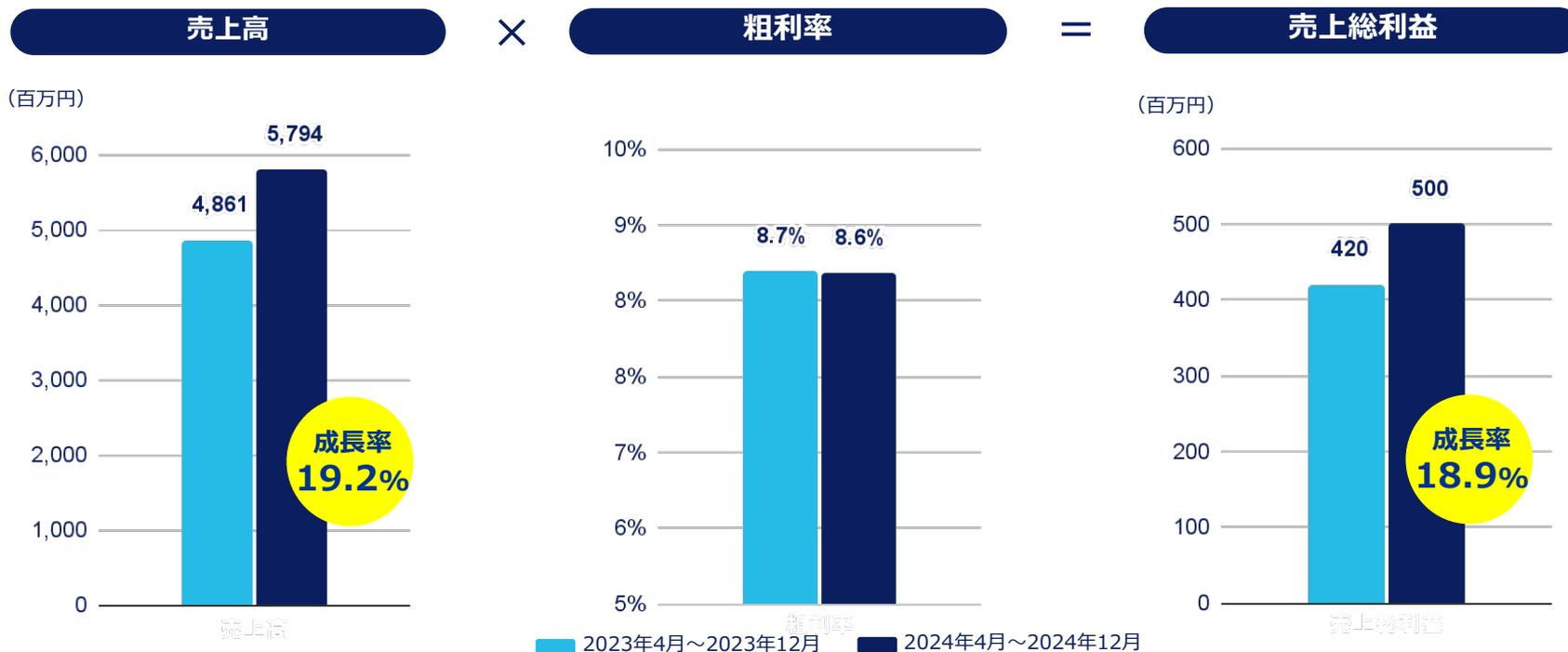


※ 該当四半期において、過去1年間に投資実績がある投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

# 【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+18.9%の成長を達成。

## 利益構造の分解（前年比較）



# INDEX

01 会社概要/事業概要

02 第3四半期 業績報告

**03 第3四半期 重点施策振り返り**

04 第3四半期 業績進捗

05 成長戦略 デジタル証券参入を通じた  
オルタナティブ商品の  
プラットフォーム展開

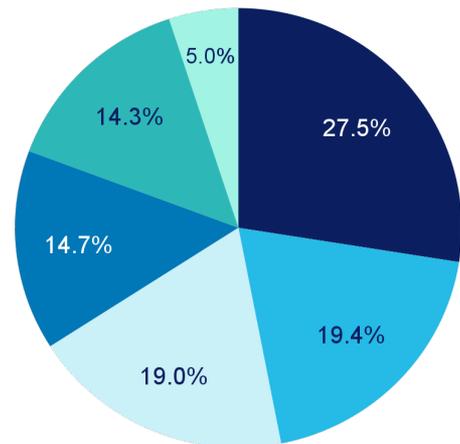
06 成長戦略 全般

07 Appendix

## CREALファンド総括

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 3Q累計	2025年3月期 3Q累計
組成件数	21件	16件
調達額	138.1億円	191.6億円
ファンド平均規模	6.5億円	11.9億円

2025年3月期3Q累計  
アロケーション (%)※1

- ホテル
- 一棟レジ
- 商業施設
- オフィス
- 物流施設
- ヘルスケア※2

※1 2025年3月期3Q累計の調達額191.6億円に対して、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、労働生産性を向上

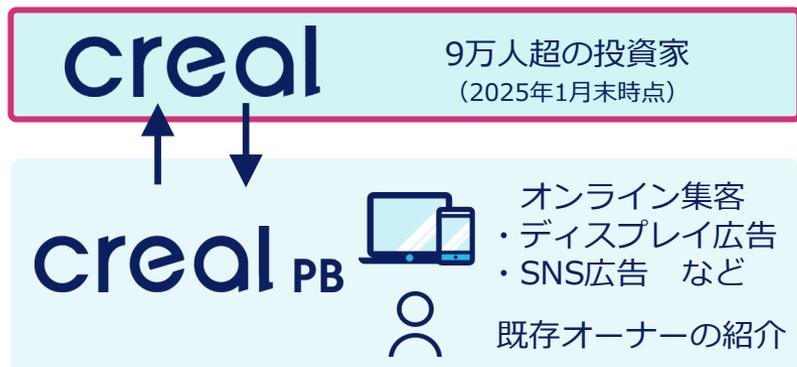
# CREAL PB / CREALのクロスセル

2024年8月に「CREAL」マイページに「CREAL PB」への送客導線を設置し、3Qから成約開始。「CREAL」で投資エントリー層、資産形成層を中心に投資家が増加し続けており、同じく資産形成層をターゲットとするサービス「CREAL PB」のクロスセルを促進していく方針。

## オンラインで一気通貫

## CREALマイページの導線

集客



面談

オンライン面談 (※)

契約/申込

オンライン重説 (※)、電子契約

運用レポート

オンラインサポート 月次レポート/賃貸管理業務

creal PARTNERS

## オンライン重説、電子契約のメリット

- ① 売買契約書の印紙不要でコストカット
- ② 書面の郵送が不要でタイムリーな手続きが可能
- ③ 面談の時間と場所の自由度UP

※お客様の希望に応じて対面でも実施

# 自社ブランドホテルの運営スタート

2024年12月27日、自社運営ブランド「LACER」の予約サイトを公開し、2025年1月23日に運営開始。社内エンジニアチームの活用によりコーポレートサイト、予約サイトなどを短期間でリリース。DXを活用したホテル運営で省人化と快適性の両立を目指し差別化を図る。

# LACER

“LACER”は、フランス語で「結ぶ」という意味があり、お客様とクリアルを「結ぶ」場を表現。  
先進的で、新しい宿泊体験をもたらす無駄のない、本質的な顧客価値の提供をベースとしたホテルブランドを目指す。

	LACER 沖縄那覇 美栄橋	LACER 沖縄那覇 泊ふ頭
住所	沖縄県那覇市前島3-7-7	沖縄県那覇市前島2-22-12
開業日	2025年1月23日	2025年1月23日



## ■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



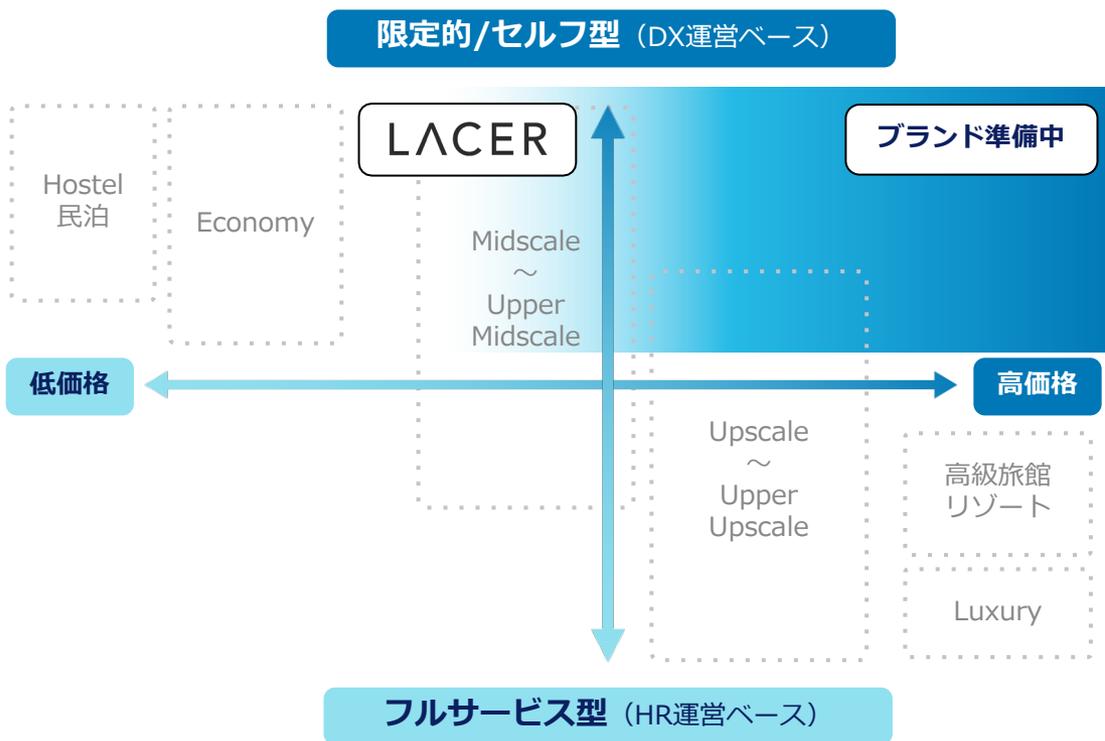
## DX活用による今後のビジョン

- 省人化/省カ化オペレーション
- データドリブンで顧客価値の改善・進化
- あらゆるオーダーをデジタル化

# CREAL HOTELS 今後の展開

当社の強みであるテクノロジー（DX）を活用し「より自由で、より新しい、宿泊体験価値の提供」を体現する近未来型ホテルを志向。「LACER」以外にもホテルブランドを準備中であり、本ブランドでは高価格帯のグループやファミリー向けのホテルブランドの展開を予定。

## ターゲットセグメント



## プロジェクトパイプライン一覧

NO	プロジェクト名	開業予定時期	客室
1	銀座ホテルプロジェクト①	2027年4月	12
2	上野ホテルプロジェクト	2026年12月	18
3	箱根仙石原プロジェクト	2026年6月	11
4	八丁堀ホテルプロジェクト	2026年12月	16
5	銀座ホテルプロジェクト②	2027年1月	18
6	博多ホテルプロジェクト	2026年12月	28
7	新橋ホテルプロジェクト	2027年10月	36
8	西麻布ホテルプロジェクト	2027年8月	36
9	札幌ホテルプロジェクト	2027年9月	27

※スケジュール・客室数は開発状況に応じて変更される可能性があります。

# CREAL PRO ~ホテルアセットを続々受託~

当期から積極的に進めているホテルアセットの受託が3Qでも進展。国内大手投資家、海外富裕層投資家と幅広い投資家との接点が増加しており、今後も新規案件の受託を強化する。

## センチュリオンホテルグランド赤坂



- 赤坂見附駅、赤坂駅から徒歩3分以内
- ビジネス、商業、観光のいずれの利用も見込めるエリアに立地し、大浴場やサウナも完備
- 大成建設、芙蓉総合リース、中央日土地ソリューションズという著名な企業グループ3社が出資

国内大手投資家

著名オペレーターによる運営

ファンドアレンジメント

アセットマネジメント

## ホリデイ・イン&スイーツ新大阪



- フルサイズキッチン、洗濯乾燥機、独立型バスルームを完備し、多人数の長期滞在向けのスイートルームが7割を占め、新大阪駅徒歩圏内の好立地
- IHGグループのフランチャイズ契約基準をクリアしたハイクオリティのオペレーション体制

海外富裕層投資家

CREAL HOTELS 運営

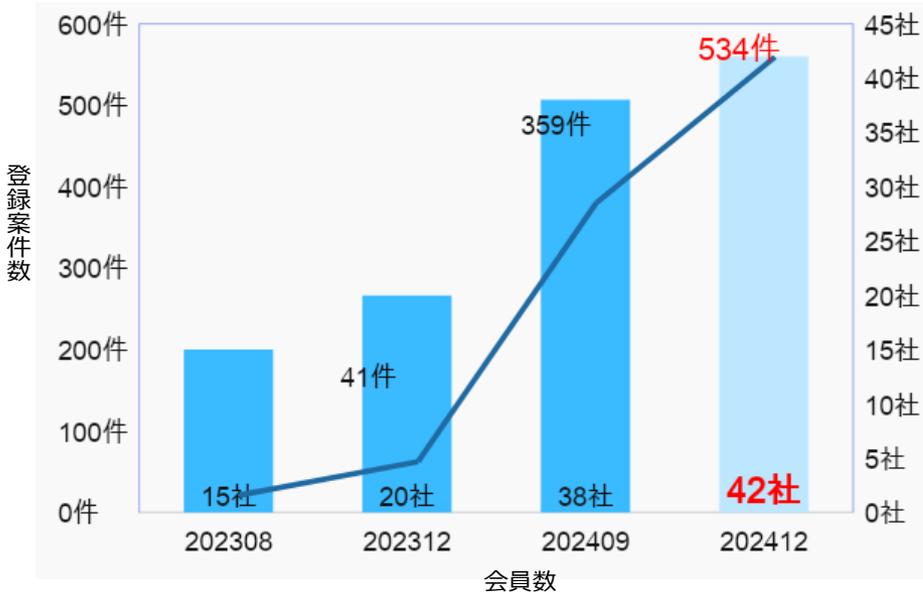
ファンドアレンジメント

サブアセットマネジメント

# 不動産クラウドファンディング協会の活動強化

2024年12月、代表取締役社長の横田が代表理事を務める（一社）不動産クラウドファンディング協会は他団体を統合し業界唯一の事業者団体に。本統合により会員数およびデータベース登録案件数がさらに増加。不動産クラウドファンディング振興議員連盟との連携強化など活動内容を一層充実させ、業界の発展を目指す。

## 会員数とデータベース登録案件数



協会設立

協会統合

### 透明性



クラウドファンディング  
データベースの構築

会員企業から毎月償還や  
実績などのデータを収集

データ数

(累計件数)

40 ▶ 534

### 認知度



業界レポート・ホワイト  
ペーパー等、業界団体  
としての情報発信



各種セミナーや  
イベントの開催

# INDEX

01 会社概要/事業概要

02 第3四半期 業績報告

03 第3四半期 重点施策振り返り

**04 第3四半期 業績進捗**

05 成長戦略 デジタル証券参入を通じた  
オルタナティブ商品の  
プラットフォーム展開

06 成長戦略 全般

07 Appendix

# 通期業績予想対比 進捗率

2025年3月期第3四半期の進捗率は**修正後**通期業績予想に対する進捗率は、連結売上総利益で69.7%、連結当期純利益で73.3%となっている。

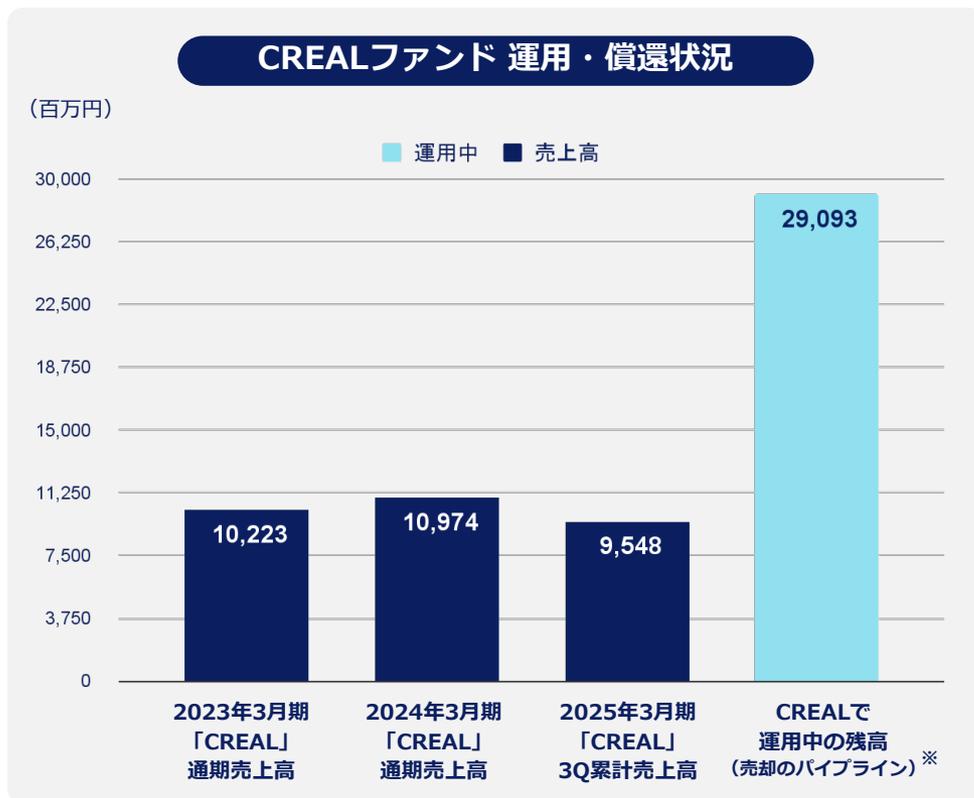
(単位：百万円)	【修正後】 2025年3月期 通期予想 (A)	2025年3月期 3Q累計実績 (B)	2025年3月期 3Q累計進捗率 (B) / (A)
<b>連結売上高</b>	<b>38,530</b>	<b>26,641</b>	<b>69.1%</b>
CREAL	18,700	9,548	51.1%
CREAL PRO	11,600	11,000	94.8%
CREAL PB	7,800	5,794	74.3%
その他	430	297	69.1%
<b>連結売上総利益</b>	<b>5,170</b>	<b>3,601</b>	<b>69.7%</b>
CREAL	1,980	1,054	53.2%
CREAL PRO	2,290	1,873	81.8%
CREAL PB	670	500	74.6%
その他	230	173	75.2%
<b>販管費</b>	<b>3,550</b>	<b>2,438</b>	<b>68.7%</b>
<b>連結営業利益</b>	<b>1,630</b>	<b>1,163</b>	<b>71.3%</b>
<b>連結経常利益</b>	<b>1,500</b>	<b>1,069</b>	<b>71.3%</b>
<b>連結当期純利益</b>	<b>1,105</b>	<b>810</b>	<b>73.3%</b>

## 2025年3月期3Q実績

- 「CREAL」は、1QはCREAL PROに集中させていた営業活動を2Qから正常化させており、通期計画達成に向けてペースアップ。
- 「CREAL PRO」は、引き続き継続的な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の人員増強を売上増に繋げて通期計画通りに進捗。
- 「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

前期および今期に積み上げた運用中ファンド（売却パイプライン）の売却を継続中。これまでメインのアセットタイプであったレジデンスを順調に売却・償還。



	2023年 3月期 売却実績	2024年 3月期 売却実績	2025年 3月期3Q 売却実績	運用中
レジデンス	15件	10件	17件	10件
ホテル	2件			5件
商業施設	1件	1件		4件
オフィス				3件
ヘルスケア				3件
物流施設		2件		2件
保育園		1件		1件
合計	18件	14件	17件	28件

※ 2024年12月31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

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.** **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。一方で、以下の理由で当社に与えるインパクトは限定的だと考えている。

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、銀行借入金への依存度は低い。
2. 日銀は断続的に利上げを行っているものの、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、足元好立地の物件については急速なインフレ（賃料上昇、キャップレートの低下）が起きている。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される。

**Q.** **CREAL** CREAL 売上高の通期計画に対する進捗率についての見解は？

**A.** 国内投資家による強い投資需要は継続しており、加えてアジア投資家によるインバウンド投資も積極化しており、ファンドへのバルク一括売却も活用して積極的な売却活動を展開中。売上総利益が当社プラットフォームで創出された付加価値と考えており、売上総利益や以下の各段階利益を最重要KPIとして捉えているが、修正後の売上高については蓋然性の高いものであり、達成可能と考えている。

**Q.** **CREAL** CREAL GMVの成長見通しについての見解は？

**A.** 案件の大型化により昨年よりも募集完了にかかる時間が長期化しているが、今期もGMVの力強い成長を継続している。案件を進めるためのデューデリジェンスは規模に関わらず一定の時間を要するため、投資効率の観点で案件の大型化を進めている。また、案件が大型化することにより、新規投資家含む多くの投資家に投資機会を提供できるというメリットがある。

**Q.** **HOTELS** 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.** 2024年12月にホリデイ・イン&スイーツ新大阪の運営が開始している他、自社ブランドであるLACERにて2025年1月に沖縄2物件が運営開始。パイプラインも順調に積み重ねており、業容拡大に向け着実に準備をしている状況である。

# FAQ

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。会社として最優先の課題であることから、マネジメントも取得に向けた手続きを着実に進めており、現在最終調整の段階に入っている。正式な開始に向け、速やかに準備を進めていく予定である。

**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多くはない。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。これまで当社は每期高い成長率を維持して一定規模の事業基盤を構築した結果、M&Aやシステム開発等の成長投資を継続しつつも、株主還元施策を実行可能なフェーズに入りつつある。具体的な株主還元方法について現在検討中である。

**Q.** **全般** 中期経営計画発表の予定は？

**A.** 証券会社の買収が完了し、また今後不特法3号4号の取得が完了した後には、大きな成長のための戦略が具体的な実行段階に入っていく状態となる。そのため、不特法3号4号の取得に目途が立ち次第、本年5月の決算発表にあわせて中期経営計画を公表する予定である。

# INDEX

01 会社概要/事業概要

02 第3四半期 業績報告

03 第3四半期 重点施策振り返り

04 第3四半期 業績進捗

**05 成長戦略** デジタル証券参入を通じた  
オルタナティブ商品の  
プラットフォーム展開

06 成長戦略 全般

07 Appendix

# 1. 臼木証券株式会社の完全子会社化

本完全子会社化により、当社グループは**第一種金融商品取引業のライセンスを活用した商品の販売が可能**になり、幅広い投資家に訴求可能な広範な商品ラインナップを提供することが可能となる。

今後は電子記録移転有価証券表示権利等取扱業者としての変更登録を予定しており、**デジタル証券の取扱いを開始**する計画。

## 対象会社の概要

会社名	臼木証券株式会社	今後、「 <b>クリアル証券株式会社（仮）</b> 」に変更予定
所在	茨城県日立市鹿島町1-5-10	今後、本社所在地を東京に移転予定
代表	代表取締役会長：横田 大造、代表取締役社長：臼木 誉	
設立	1950年6月	
資本金	1億7,500万円 ※2025年1月31日 時点	
子会社化の日付	2025年1月31日	
事業内容	第一種金融商品取引業	
許認可	関東財務局長（金商）第31号（第一種金融商品取引業者）	

## 2. 「クラウドファンディング」 × 「セキュリティトークン」 - 投資エントリー層から富裕層/機関投資家層までのカバレッジが大幅に強化 -



creal



creal ST (仮称)

現在

許可申請準備中

変更登録申請予定

プロダクト	不動産 クラウドファンディング (1号2号モデル)	不動産 クラウドファンディング (3号4号モデル)	不動産ST※1	デジタル社債
対象 (裏付資産)	不動産	不動産	不動産	不動産や プライベートクレジット※2、 各種オルタナティブアセット
利回り	5%前後	6%前後	4%~	4~8%
運用期間	1年~2年	1年~5年	5年~	1年~5年
投資家層	投資エントリー層から 資産形成層を中心とする 幅広い個人投資家	幅広い個人投資家に加え 法人投資家、機関投資家	資産形成層や富裕層を含む 幅広い個人及び法人/機関投資家層	
主関連法令	不動産特定共同事業法	不動産特定共同事業法	金融商品取引法	
税制	総合課税	総合課税	分離課税 (受益証券発行信託型)	
セカンダリー マーケット	なし	なし	あり	
ファンド特徴	ローコスト 機動的なファンド組成	ミドルコスト ファンドのオフバランス可	ハイコスト、ファンドのオフバランス 不動産に限られない幅広いアセットを対象	

※1 不動産STとは、不動産または不動産関連資産を裏付けとして、ブロックチェーン技術などのデジタル技術を活用して発行・管理される有価証券の一種。

※2 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手法。

# 3.不動産STも含めた不動産オンライン投資市場は成長市場

不動産特定共同事業法をベースとした**不動産クラウドファンディング市場**は順調に成長し、2023年度では約1,000億円超となっている。一方、金融商品取引法をベースとした**不動産ST市場**も同様な成長を遂げ、2023年度では900億円を超える市場となっており、両者を統合した「**不動産オンライン投資市場**」は大きな成長ステージを迎えている段階である。

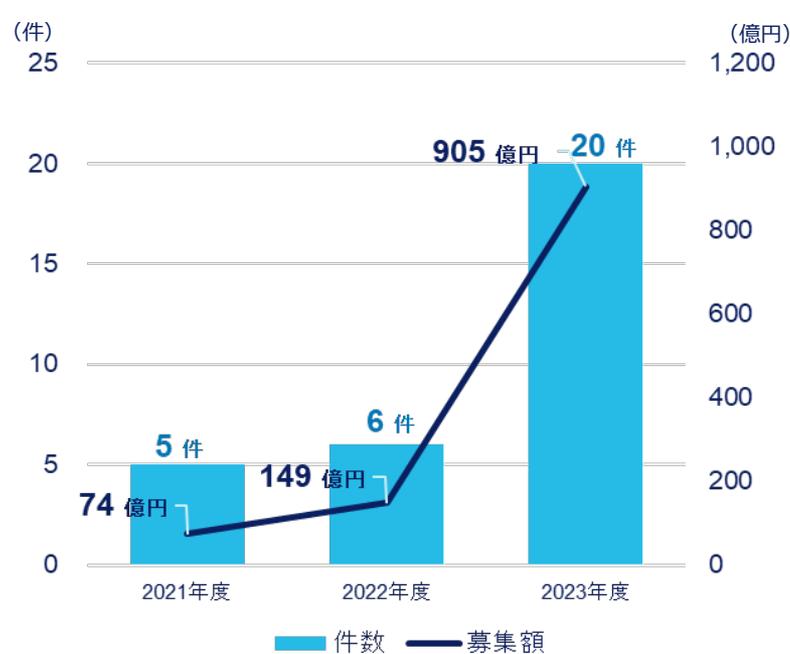
不動産特定共同事業における

クラウドファンディングの新規案件・出資額の推移



国内不動産ST案件における

新規案件・発行額の推移



※ 出典：国土交通省「不動産特定共同事業の利活用促進ハンドブック（令和6年7月）」

※ 出典：株式会社Progmat「【Progmat】概要説明資料(ST中心編) / Security Token Overview」

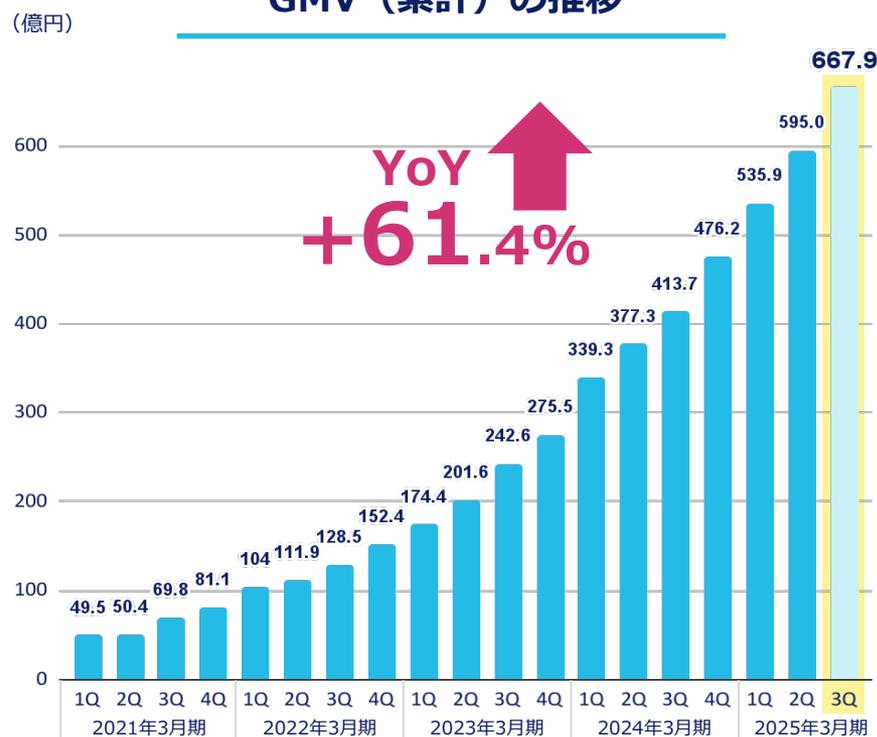
# 4.不動産クラウドファンディング市場での当社の実績

当社は、2018年11月に不動産クラウドファンディング「CREAL」を開始し、2024年12月末時点で**投資家数は88,000人以上**、**GMV(※1)は660億円を突破**。当社代表取締役社長の横田が（一社）不動産クラウドファンディング協会の代表理事を務め、**不動産クラウドファンディング市場をけん引する存在**としても活躍を続けている。

獲得投資家数（累計）の推移



GMV（累計）の推移



※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

## 5.オンライン不動産投資市場のTAMと今後の成長性

不動産クラウドファンディング・不動産ST・社債はそれぞれ異なる市場ではあるものの、**当社の不動産クラウドファンディング市場で培ったノウハウ、知名度および投資家基盤を活用**することで不動産ST、デジタル社債分野においても**加速度的な成長**が可能と考えている。これらのプロダクトのTAM（※1）は巨大であり、大きな成長余地が存在。

**当社は複数の商品で成長市場を捕捉**

不動産クラウド  
ファンディング

2023年市場規模

**1,007億円** ※2

不動産ST

2023年市場規模

**905億円** ※3

### オンライン不動産投資市場

2032年市場規模

**7.79兆円** ※4

※1 「Total Addressable Market」の略で、市場で獲得できる最大の市場規模、すなわちサービスおよび商品の需要の合計のこと

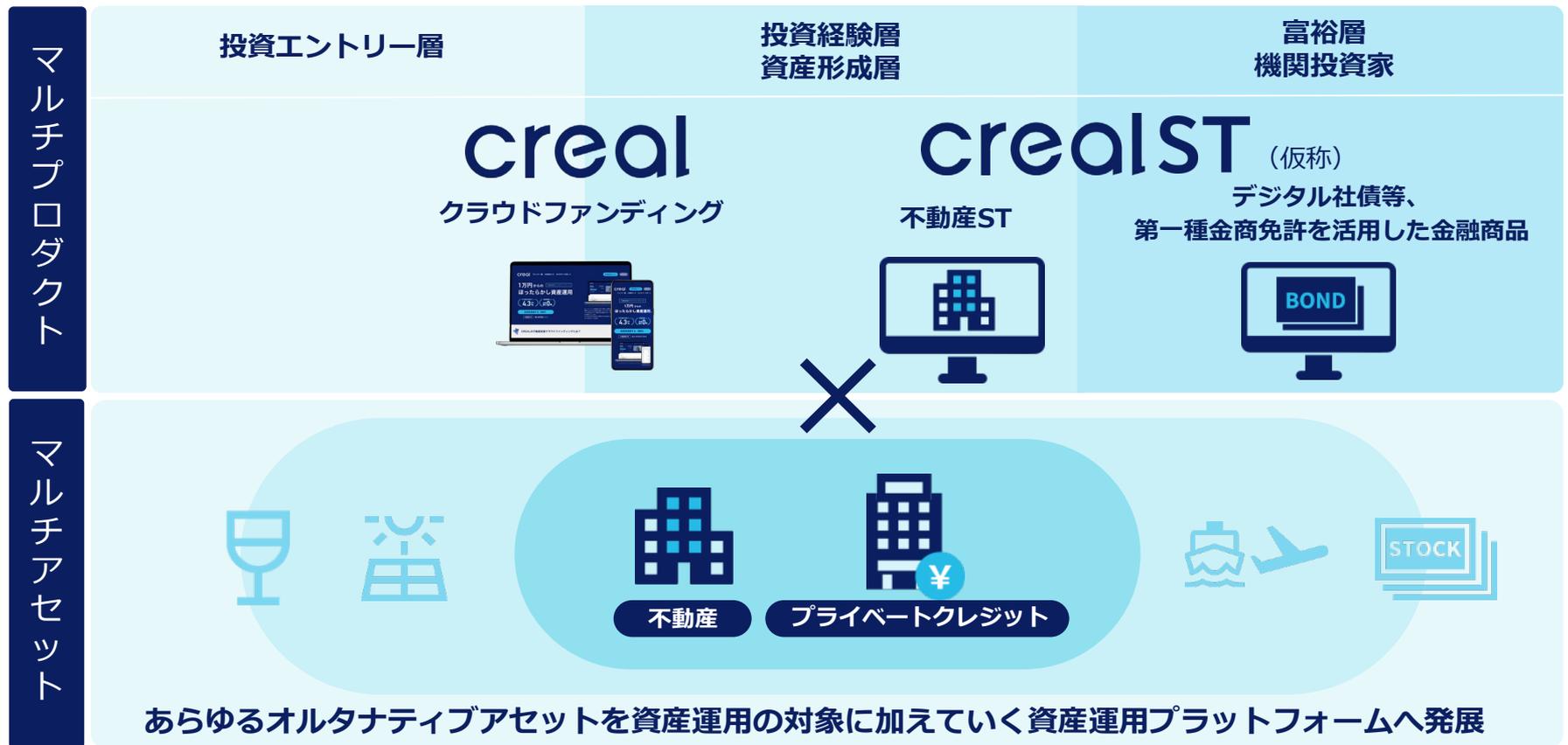
※2 不動産特定共同事業におけるクラウドファンディングの出資額。国土交通省「不動産特定共同事業の利活用促進ハンドブック（令和6年7月）」

※3 不動産ST案件の発行額。（株）Progmat「【Progmat】概要説明資料（ST中心編）/ Security Token Overview」

※4 2032年の日本のオンライン不動産投資市場の規模は約583億米ドルとされており、2023年3月31日中心相場133.48円にて換算。Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)

## 6. 「マルチアセット×マルチプロダクト」成長戦略を推進

証券会社の有する**第一種金融商品取引業のライセンス**を活用し、**不動産を裏付けとしたST**、**デジタル社債等**の新たな資産運用プロダクトをローンチ予定。さらに、将来的には**不動産に限られない幅広いオルタナティブアセットを対象とするプロダクト**の開発を進める予定であり、「**マルチアセット×マルチプロダクト**」戦略を当社として推進していく。



## 7. 今後のスケジュール

2025年1月31日に完全子会社化が完了。また、不動産ST等新サービスの開始日は2026年上半期を計画。

前頁迄に記載の今後の新サービス開始に関する見通しについては、詳細が判明次第順次リリース予定。

2025年1月30日

株式譲渡契約締結

2025年1月31日

株式譲渡完了

2026年上半期

新サービス開始予定

新サービス展開に向けた  
許認可取得・体制構築及び  
デジタルプラットフォーム開発  
CREALとのプラットフォームや  
インターフェイス統合準備

新サービス商品の販売開始予定

- 不動産ST
- デジタル社債

# INDEX

01 会社概要/事業概要

02 第3四半期 業績報告

03 第3四半期 重点施策振り返り

04 第3四半期 業績進捗

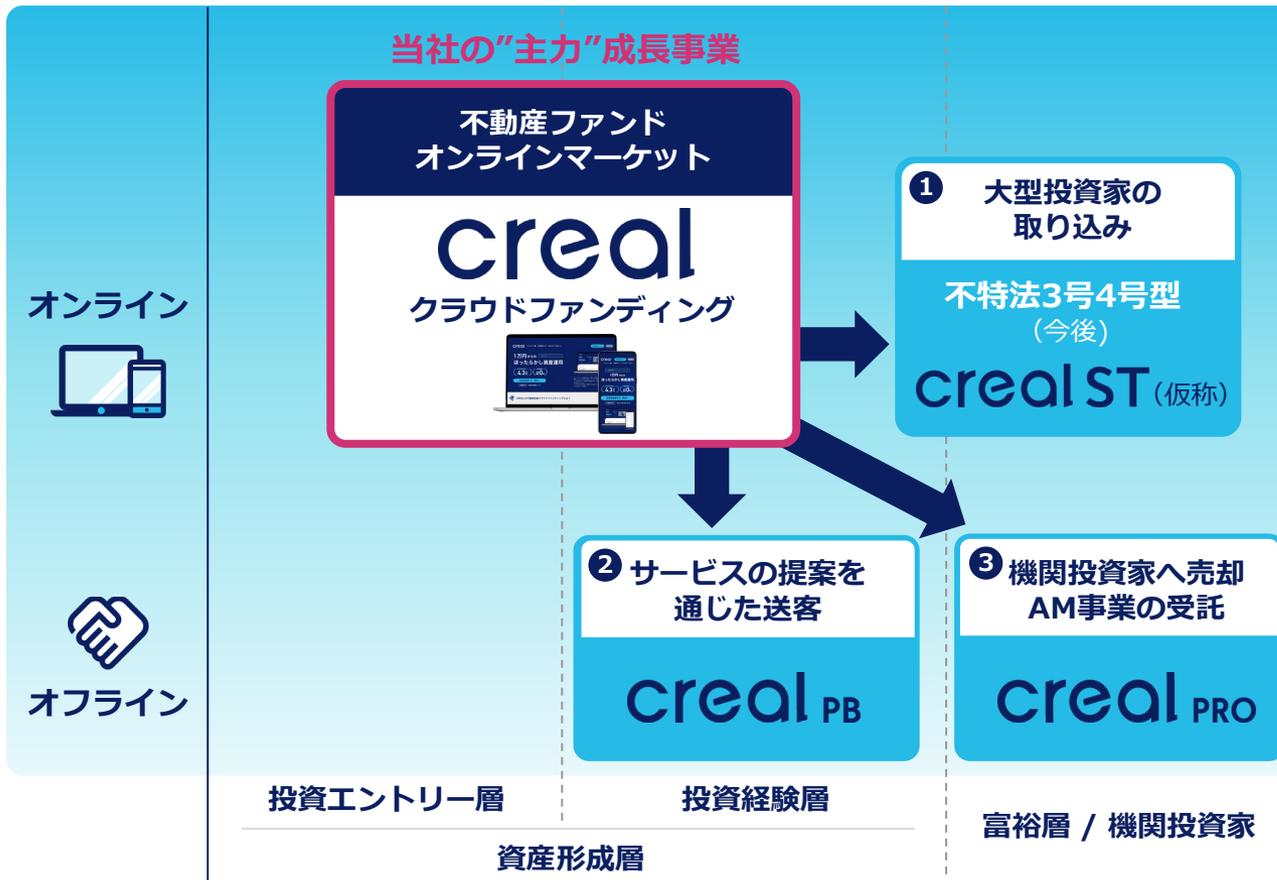
05 成長戦略 デジタル証券参入を通じた  
オルタナティブ商品の  
プラットフォーム展開

**06 成長戦略 全般**

07 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エントリー層～投資経験層を起点として、あらゆる顧客層へ訴求する。CREALを起点として「資産運用のNo.1プラットフォーム」へ成長を目指す。



- ① 不特法3号4号ライセンスの取得およびデジタル証券等の新たなプロダクトリリースを通じ、富裕層、事業法人、機関投資家等の大型投資家の獲得。GMVの更なるグロース
- ② 長期的な資産形成のための商品提案を通じた CREAL PB事業のグロース
- ③ 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る CREAL PRO事業のグロース

# 2. マルチプロダクト×マルチアセット×ワンプラットフォーム

資産形成層

富裕層  
機関投資家

投資エントリー層

投資経験層

マルチプロダクト

マルチアセット



**creal**  
クラウドファンディング

**creal ST** (仮称)



不動産ST



**creal PB**  
実物不動産



デジタル社債



**creal PRO**  
私募ファンド

## ワンプラットフォームの構築

マルチアセットをマルチプロダクトにて幅広い投資家に1つのプラットフォームで組成販売



不動産



プライベートクレジット



**creal PARTNERS**

**creal HOTELS**

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

金融商品を自ら作り出し、自ら販売する = 「金融商品 SPA」 (金融商品 製造小売業)

### 3. まずは3号4号のリリースで新たな成長ステージへ

不動産特定事業法では第1号から第4号までの事業者区分が定められており、それぞれ運営できる不動産クラウドファンディングの内容や業務範囲が異なる。3号および4号の免許を取得することでSPC(※1)を活用したファンドの組成・運用が可能になる。

	不特法1号2号型 (現在) ※2	不特法3号4号型 (今後) ※2
	<p>投資家 → エクイティ → 当社</p>	<p>投資家 → エクイティ → SPC ファンド ← ローン → 銀行</p>
<b>投資家のメリット</b>	①倒産隔離による安全性の向上、②ローンの活用による期待リターン増加	
倒産隔離	なし	あり
利回り	5%前後	6%前後
<b>当社のメリット</b>	①投資家層の拡大によるGMV成長、②不動産売却によらない安定した収益構造、③自己資本比率向上	
投資家層	投資エントリー層から資産形成層を中心とする幅広い個人投資家	左記の幅広い個人投資家に加え、 <u>法人投資家、機関投資家</u>
収益認識時点	物件の売却時	ファンド組成時、期中、物件売却時に分散
会計	オンバランス処理	オフバランス処理が可能

※1 特定目的会社 ※2 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

# 4. 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	creal ST (仮称)
開発済	<ul style="list-style-type: none"> <li>CREAL Platform システム基盤の構築</li> <li>反社チェック自動化システム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CREAL workspace 物件概要書の自動作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業支援システム Google Maps連携</li> <li>営業支援システム 運用コスト低減にむけた改修</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CREAL manager 入金消込の自動化</li> <li>CREAL manager PMLレポート作成機能拡充</li> </ul>		
開発中	<ul style="list-style-type: none"> <li>不特法3号4号 ファンドシステム</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>CREAL manager 契約書作成の自動化</li> </ul>		
開発予定		<ul style="list-style-type: none"> <li>CREAL workspace データ分析基盤の構築</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>データ活用プラットフォーム構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産ST デジタル社債 システム基盤の構築</li> </ul>
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>生成AIを用いた顧客サポートの効率化</li> </ul>					

# 5. 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

## 6. 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

2024年11月  
出資済

TAT

### 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

2025年1月  
完全子会社化



臼木証券株式会社  
USUKI SECURITIES CO.,LTD.

## 7. 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/事業概要

02 第3四半期 業績報告

03 第3四半期 重点施策振り返り

04 第3四半期 業績進捗

05 成長戦略 デジタル証券参入を通じた  
オルタナティブ商品の  
プラットフォーム展開

06 成長戦略 全般

07 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

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定着もあり、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

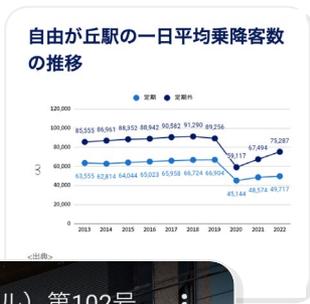
### 主要なリスクとリスクヘッジ

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。

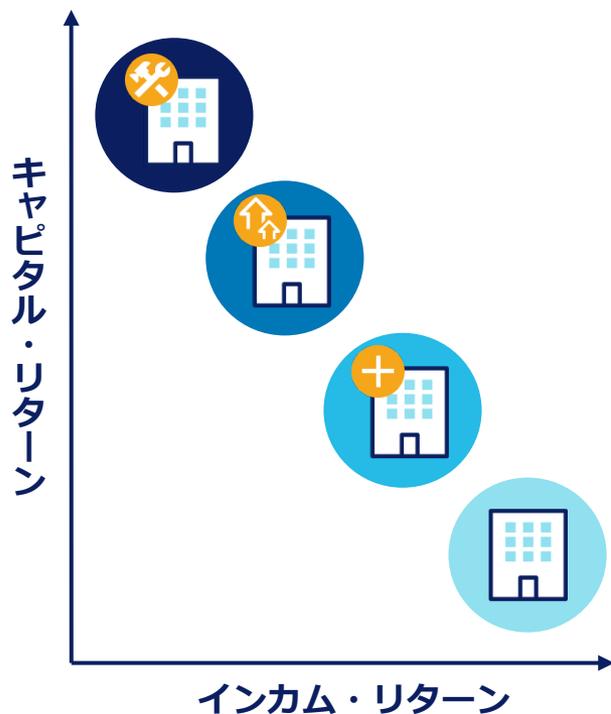
	エクイティ型 クラウドファンディング (不動産特定共同事業法)	貸付型 クラウドファンディング (貸金業法)
ガバナンス	<p>1号/2号ファンド 事業者が物件の所有権を持ち、直接的に使用・収益・処分が可能。</p> <p>3号/4号ファンド 所有権はSPCが保有し、アセットマネジメント業務を事業者が担う。直接的に使用・収益・処分が可能。</p>	<p>一般的には「ソーシャルレンディング」と呼ばれ、クラウドファンディングの運営事業者を介した資金需要者（借入人）に対する貸付であり、直接的な使用・収益・処分はできない。そのため、資金需要者（借入人）の財政状況や資金使途の管理、ガバナンスへの関与が重要。</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

# CREALファンドのリスクリターン

「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。」を念頭に、当社はコア、コアプラス、バリューアッドファンドを中心にラインナップしている。

## リターンの比重



一般社団法人不動産証券化協会による定義  
<https://index.ares.or.jp/ja/about/corefund.php>



### ■ オポチュニスティック型

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、市場動向予測に基づいた不動産の売買により、キャピタル・リターンの獲得を目的としたファンド



### ■ バリューアッド型

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、賃貸インカムの獲得に加えて、割安に取得した不動産等について、積極的に収益性を高め、不動産価値を増加させることによりキャピタル・リターンの獲得を目的として運用されるファンド



### ■ コアプラス型

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、コア型と同様、賃貸インカムの獲得を目的とするが、一部についてはキャピタル・リターンの獲得をも目的として運用されるファンド



### ■ コア型

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、不動産賃貸からの生じるインカム・リターン（以下「賃貸インカム」）の獲得を目的として運用されるファンド

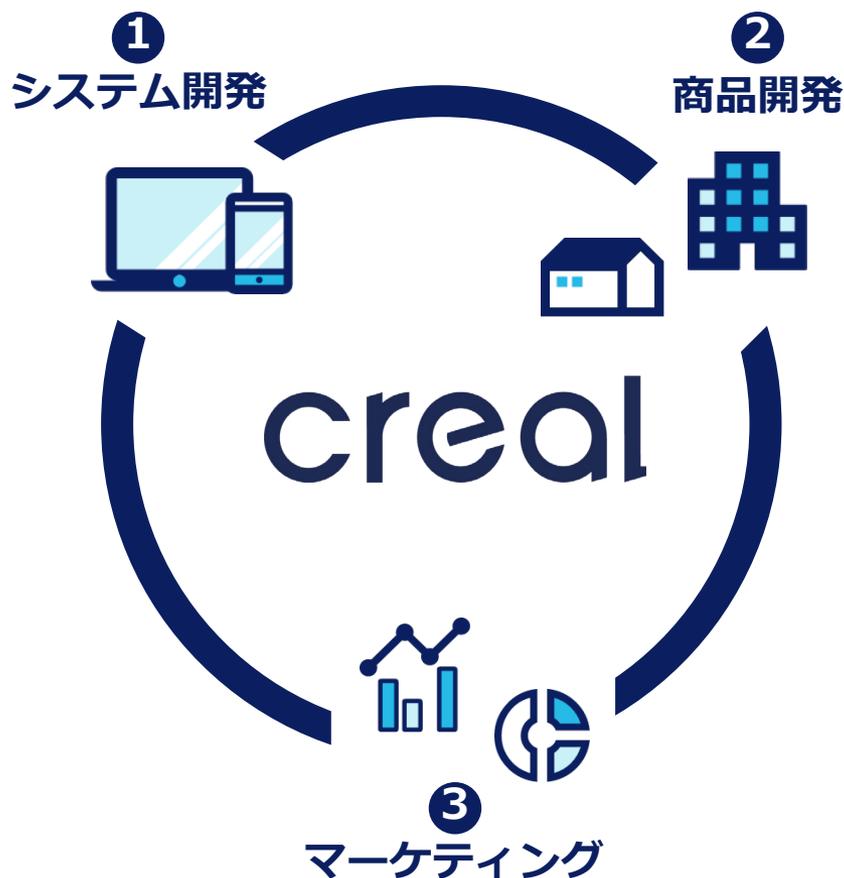
リスク

大

小

# 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

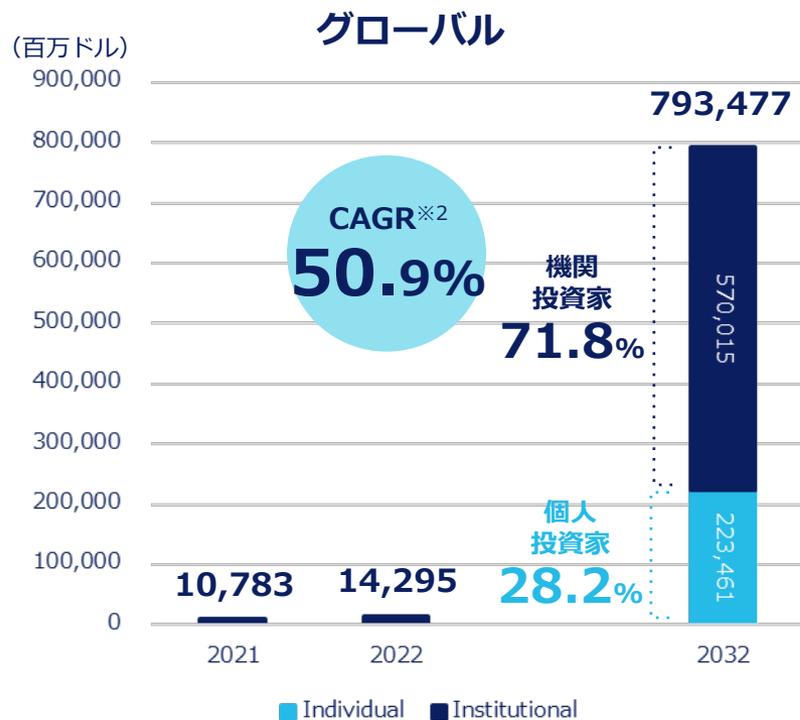
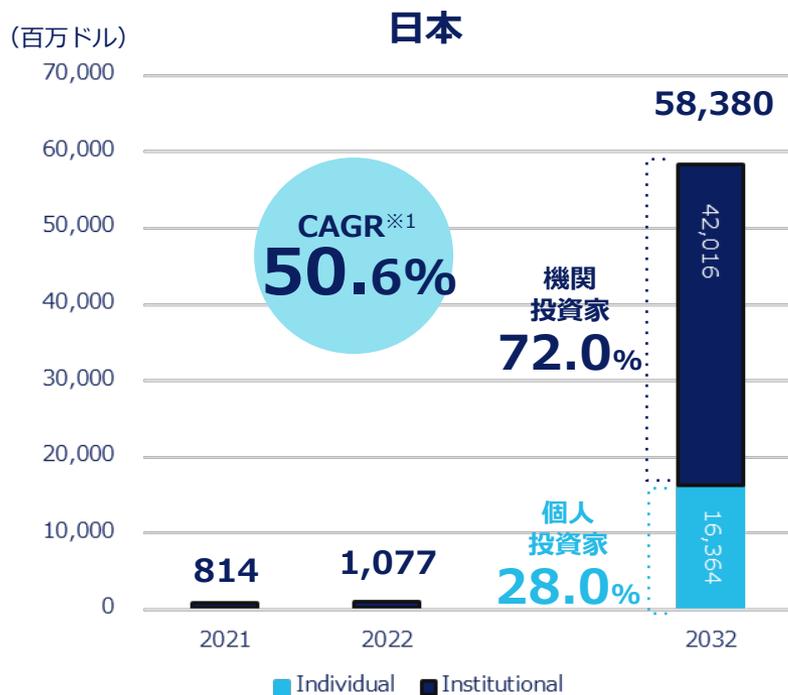
### マーケティングチーム

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少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。



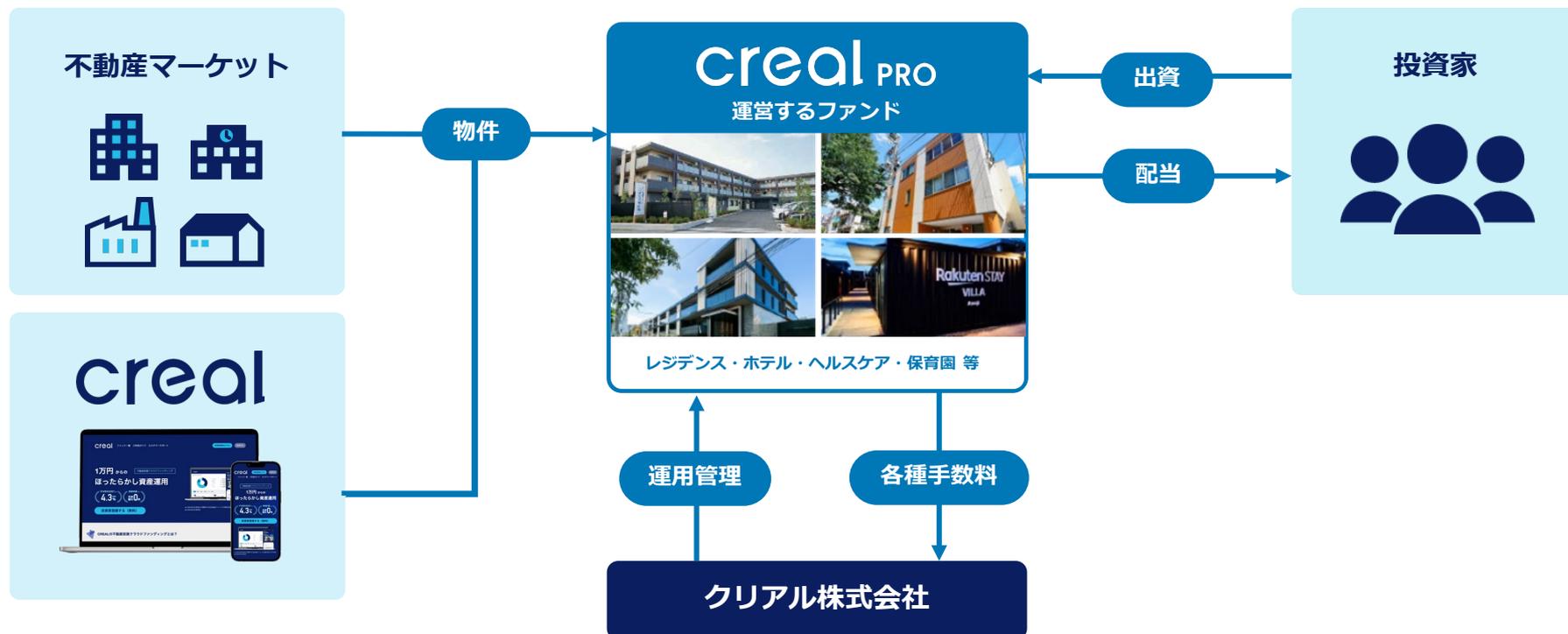
※1 2022年から2032年までの日本のオンライン不動産投資残高の年率成長予測

※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、保証していません。