

2024年2月

2024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
- 06 Appendix

通期業績予想の修正について

	当初予想	修正後予想 (増減率)	2023年3月期実績 (ご参考)
連結売上高	260.0億円	197.0億円 (▲24.2%)	164.3億円
連結売上総利益	32.5億円	34.0億円 (+4.6%)	22.0億円
連結営業利益	7.7億円	9.5億円 (+23.4%)	5.4億円
連結経常利益	7.2億円	9.1億円 (+26.4%)	4.9億円
連結当期純利益	4.8億円	5.8億円 (+20.8%)	3.3億円

通期業績予想の修正

- 当初計画設定時は、機関投資家が組成する不動産ファンドに対する複数物件一括売却（バルク売却）を前提に事業計画を設定していたが、今期に入り主に外資系の不動産ファンドの活動が総じて低調となったことから、売却計画を見直し、不動産ファンド向けバルク売却ではなく個別に投資家を探索し売却する方針に変更。その結果、CREALサービスの利益率が大幅に良化し、売上は未達であるものの、当社の最重要視するKPIである通期の売上総利益が当初計画の水準に到達する蓋然性が高まる状況となり、係る事業環境下、計画設定時の売上達成のために急ぎ物件を売却することは株主利益に繋がるものではないと考え、より良い条件での売却を目的として、今期売却予定物件を来期の在庫として確保することとし、その結果、売上高予想につき当初計画を下回る197億円に修正。
- 会員獲得のための各種業務提携が奏功した結果、効率的な投資家獲得に成功し、広告宣伝費が当初計画対比大きく抑制された。このことを主要因として、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益のいずれも2023年5月15日発表の予想を上回る水準に通期連結業績予想を修正。

2024年3月期 第3四半期 連結業績

	2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期 (前年同期比)	修正後業績予想 (実績進捗率)
連結売上高	121.2億円	140.7億円 (+16.1%)	197.0億円 (71.4%)
連結売上総利益	16.7億円	24.6億円 (+47.2%)	34.0億円 (72.4%)
連結営業利益	5.3億円	7.4億円 (+38.5%)	9.5億円 (78.0%)
連結経常利益	4.9億円	7.1億円 (+43.7%)	9.1億円 (78.1%)
連結当期純利益	3.4億円	4.5億円 (+31.9%)	5.8億円 (77.7%)
獲得投資家数	8,497人	17,570人 (+106.8%)	20,000人 (87.9%)
GMV	90.2億円	138.1億円 (+53.2%)	200.0億円 (69.1%)

Topics 1

業績予想

売却計画の見直しと、広告効果の良化に伴う広告費削減等により、通期業績予想を修正（前頁参照のこと）しており、左表では修正後の業績予想に対する進捗率を記載している。

Topics 2

前年同期比 成長率

当社が最重要視するKPIである連結売上総利益は前年同期比47.2%の成長

- CREALは高い利益率を継続
- CREAL PBは売上高を伸ばし利益を確保
- CREAL PROは国内外の投資家からの引き合いが強く売上高、利益ともに大きく貢献

Topics 3

CREAL KPI

投資家数・GMVともに高い成長を継続

- SBI証券との提携のみならず、知名度および信用度向上による積み上げ効果で投資家数・GMVともに高い成長を継続。なおGMVの進捗については、過去最大24.6億円の募集額となった「（仮称）CREAL terrace自由が丘」の募集が1月上旬に完了しており、年度目標は達成見込み。

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
- 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^{※1}を推進

AIを活用した
物件ソーシング

顧客管理システム
による販売推進

管理業務
DX

不動産 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%^{※2}

累計GMV^{※3}

413^{※4}
億円

投資家数成長率

57%^{※5}

GMV成長率

71%^{※5}

※1 Digital Transformationの略で、進化したデジタル技術を浸透させることで人々の生活を変革していくこと ※2 Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032) 2022年から2032年までの日本のオンライン不動産投資残高の年率成長予測 ※3 Gross Merchandise Value(流通取引総額)の略でありCREALにおいてファンド組成のため投資家から調達した資金額 ※4 サービスローンチから2023年12月末までのCREALにおける総調達額累計 ※5 2022年12月末～2023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

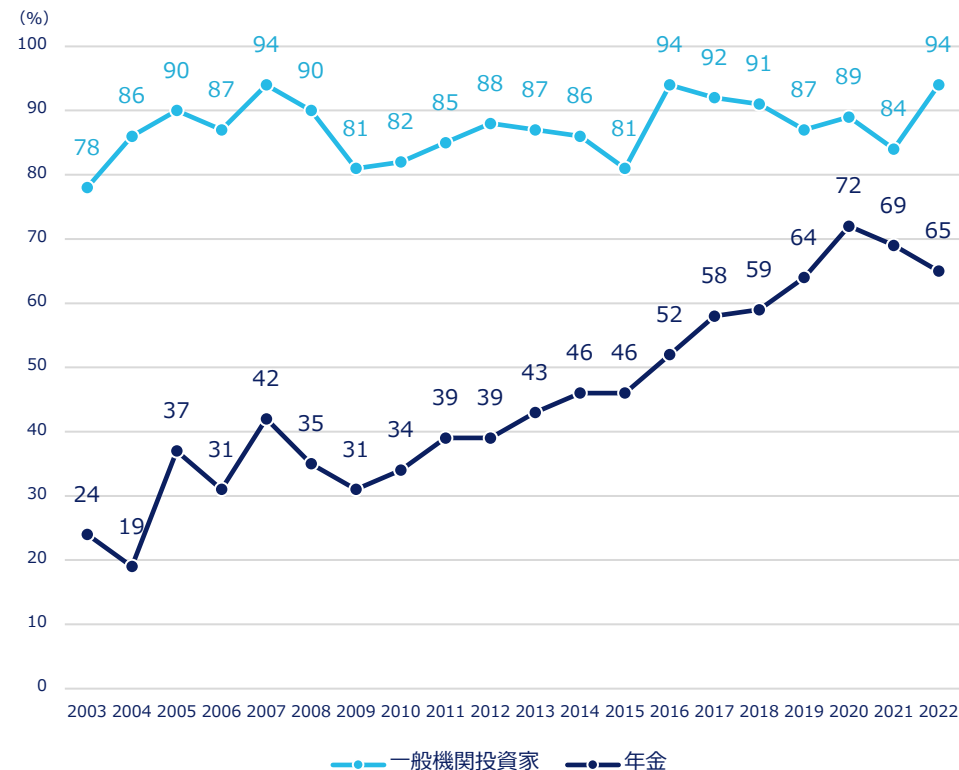
▶ 個人投資家への拡大余地がある

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22回「機関投資家の不動産投資に関するアンケート調査」をもとに当社作成。年金基金（原則、総資産額 140 億円以上）54社、生保・損保・信託銀行・銀行等の機関投資家62社、計116社を分母とする比率

ミッション

不動産投資を変え、 社会を変える。

デジタル化が進んでいない不動産投資の
資産運用プロセスにDXを推進し、

誰もが手軽に安定的な不動産投資による
資産運用を始められる社会を実現する。

クリアルが不動産投資にもたらすイノベーション

不動産投資を変え

デジタル化が進んでいない不動産投資の
資産運用プロセスにDXを推進

資産運用プロセスのDX化

ソーシング
(不動産の仕入れ)

運営・賃貸管理
レポート

エグジット
(不動産の売却)

典型的な
不動産投資
プロセス

担当者の個人的
ネットワーク

マニュアルな運用

担当者の個人的
ネットワーク

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

●略歴

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。

●経験業務

ITコンサルティング、多様な物件への投融資業務、ヘルスケアREITの上場、投資運用部長として物件取得。



取締役副社長 金子好宏

公認会計士

●略歴

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。

●経験業務

監査、内部統制構築、M&Aや事業再生関連を中心とするコンサルティング。



取締役 CTO 太田智彬

●略歴

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。

●経験業務

大規模サイトの構築、Webアプリケーション開発を牽引。フロントエンドのチームリード、BPR推進、オフショア開発。



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

●略歴

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。

●経験業務

オフィス、商業施設、レジデンシャル、ホテル、物流施設等の多種多様なアセットタイプの取得・AM事業。



取締役会長 徳山明成

●略歴

ゴールドマンサックス証券会社（投資銀行部門）、カーライル・ジャパン・エルエルシー（バイアウトチーム）を経て、2011年5月にクリアグループを創業。

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。

●経験業務

大企業のM&Aや資金調達業務、MBO（マネジメントバイアウト）を通じた企業価値向上。

経営陣紹介－ 社外取締役／監査役



社外取締役 村上未来

公認会計士

中央青山監査法人、UBS証券、KPMGヘルスケアジャパン株式会社、株式会社ユーザベースを経て、株式会社somebuddyを設立。監査業務、M&A・財務アドバイザーのほか、CFOとしてIPOを経験。現在は複数の会社の成長支援を行いながら、多数の企業で社外取締役を務める。



常勤監査役 本多一徳

公認会計士/税理士

中央青山監査法人に入所し、2007年、本多一徳公認会計士事務所を開業。監査業務と並行して、SOX法対応業務、情報セキュリティマネジメントの構築・運用業務等、数多くの内部統制構築に携わる。2019年、クリアル株式会社の常勤監査役に就任。



社外取締役 定形哲

株式会社三菱銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）に入行後、ペンシルバニア大学（ウォートンスクール）にてMBAを取得し、支店長や東京三菱証券株式会社（現三菱UFJモルガンスタンレー証券株式会社）取締役、株式会社電通国際情報サービス執行役員を歴任。



監査役 佐藤知紘

弁護士

あさひ・狛法律事務所（現西村あさひ法律事務所）入所。2007年、ボストン大学ロー・スクール卒業(LL.M.)、2008年、ロンドン大学キングスカレッジ卒業(LL.M.)。2008年、ニューヨーク州弁護士登録。現在、西村あさひ法律事務所パートナー弁護士。



社外取締役 永見世央

みずほ証券株式会社、カーライル・ジャパン・エルエルシー、株式会社ディー・エヌ・エーを経てラクシル株式会社に入社し、現在は代表取締役CEO。

M&Aアドバイザー、バイアウト、CFOとしてのIPO経験を持つ。ペンシルバニア大学（ウォートンスクール）にてMBAを取得。



監査役 広野清志

公認会計士

監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）、株式会社ギャガ・コミュニケーションズ（現ギャガ株式会社）を経て独立開業。IRやM&A、IPOに関するコンサルティングに加え、ベンチャー企業支援といったサービスを提供している。

不動産投資の民主化を実現、手軽に資産形成を行える社会へ

DXを推進することで、個人投資家にとっても魅力のある不動産投資の民主化を実現し、誰もが手軽に安心して資産形成を進められるサービスを提供。

個人投資家向け / 当社の主力成長事業

不動産投資プロセスにDXを推進、不動産投資の機会を広く開放

不動産ファンドオンラインマーケット

creal
1万円から



短期的な運用商品としての
不動産クラウドファンディング

個人向け不動産投資運用サービス

creal PB ※
1千万円から



DXを活用した長期の資産運用のための
実物不動産投資を通じた資産運用

機関投資家
超富裕層向け

creal PRO
1億円から

プロ向け不動産ファンド事業

大型不動産への投資を通じた資産運用サービス事業

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

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第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
- 06 Appendix

連結業績概要

(単位：百万円)	2023年3月期 3Q累計実績	2024年3月期 3Q累計実績	前年同期比
連結売上高	12,123	14,073	+16.1%
連結売上総利益	1,672	2,462	+47.2%
連結営業利益	534	740	+38.5%
連結経常利益	494	710	+43.7%
連結当期純利益	341	450	+31.9%

Topics 1

連結売上高

CREALでの売却計画見直しを行うも増収

- CREALにおいては高い利益率を背景に売却計画の見直しを実施。一方、CREAL PROでは当社知名度・信用度向上の効果や、海外投資家の引き合い等も増え前年同期比大幅増収

Topics 2

連結売上総利益

前年同期比大幅増益

- CREALでは高い利益率を継続
- CREAL PROではビジネス規模拡大の結果大幅増益
- CREAL PBでは販売本数増加に伴う増益を実現

Topics 3

連結営業・経常・当期純利益

販管費を大きく増やしながらも着実に成長

- 成長投資として本社移転（賃料増加）、広告宣伝費、人件費へ資金投下
- 効率的な投資家獲得施策の効果により、広告宣伝費については予算比抑制

各サービスの業績

(単位：百万円)	2023年3月期 3Q累計実績	2024年3月期 3Q累計実績	前年同期比
CREAL			
売上高	7,189	6,684	▲7.0%
売上総利益	684	892	+30.3%
CREAL PB			
売上高	3,547	4,861	+37.0%
売上総利益	340	420	+23.4%
CREAL PRO			
売上高	1,193	2,302	+93.0%
売上総利益	560	1,003	+79.0%
その他			
売上高	193	224	+15.9%
売上総利益	87	146	+67.8%

Topics 1

CREAL

売上総利益は大幅増益

- 期初から継続的に計画を上回るTake Rateを確保し、売却計画を見直し減収ながらも大幅増益

Topics 2

CREAL PB

増収増益

- 区分レジ販売で着実に販売個数を伸ばした

Topics 3

CREAL PRO

AMフィーは前年同期比大幅増加

- 2Q、3Qと継続して保有物件を売却し増収
- 2Qの海外を含む新規投資家・管理物件の獲得によりAUM（運用資産残高）が増加し、期中AMフィーが増加

Topics 4

その他

増収増益

- 利益率の高い契約形態への移行が進展
- 管理戸数も継続的に伸ばしており増収増益

当社連結貸借対照表の構造

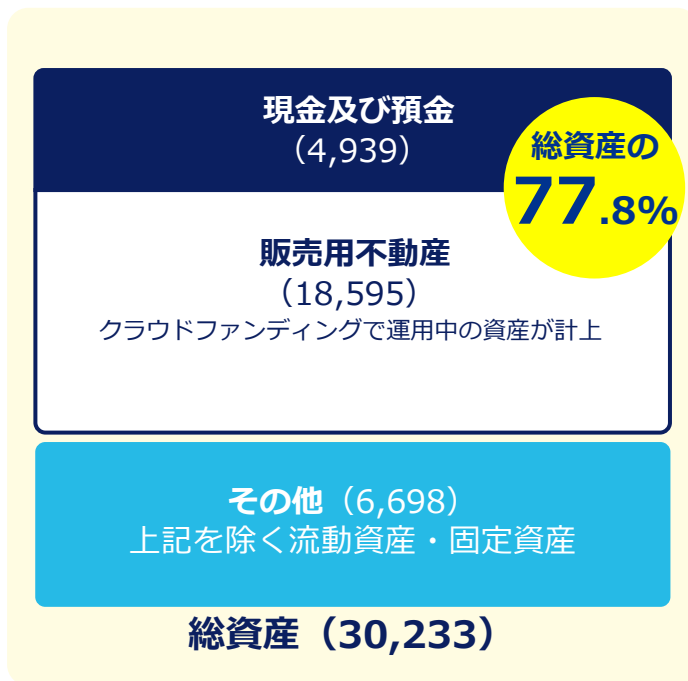
当社の財務健全性の判断には、クラウドファンディング関連項目の影響を除いた連結貸借対照表が参考になると考えられる。

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

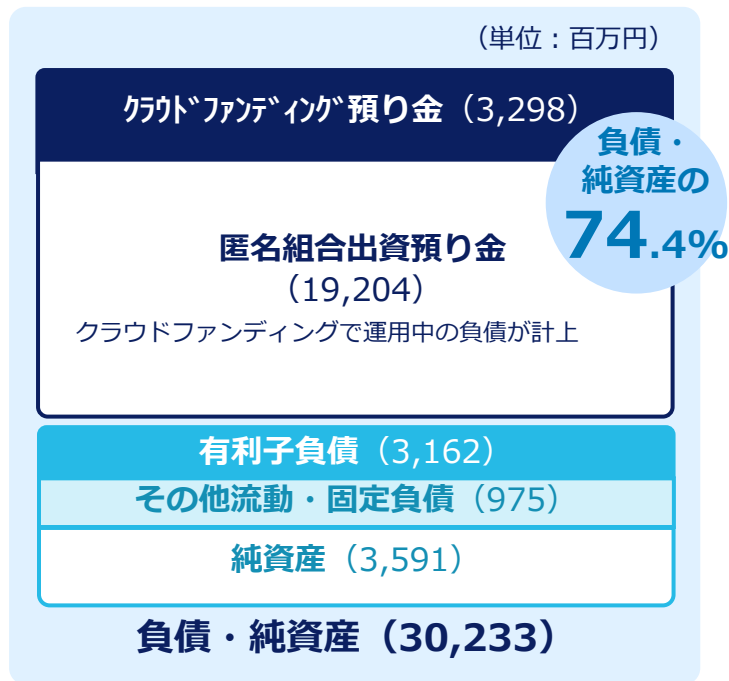
- ① 匿名組合出資金 : 流動負債 「匿名組合出資預り金」
 - ② ファンドの対象不動産 : 流動資産 「販売用不動産」
- ①は投資家と当社の匿名組合出資契約に基づく**資本性**の出資であり、毀損時に元本を全額返済する義務を負わない。
 - 不動産特定共同事業法に従い①②を中心とするファンド勘定は**分別管理**を実施している。

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

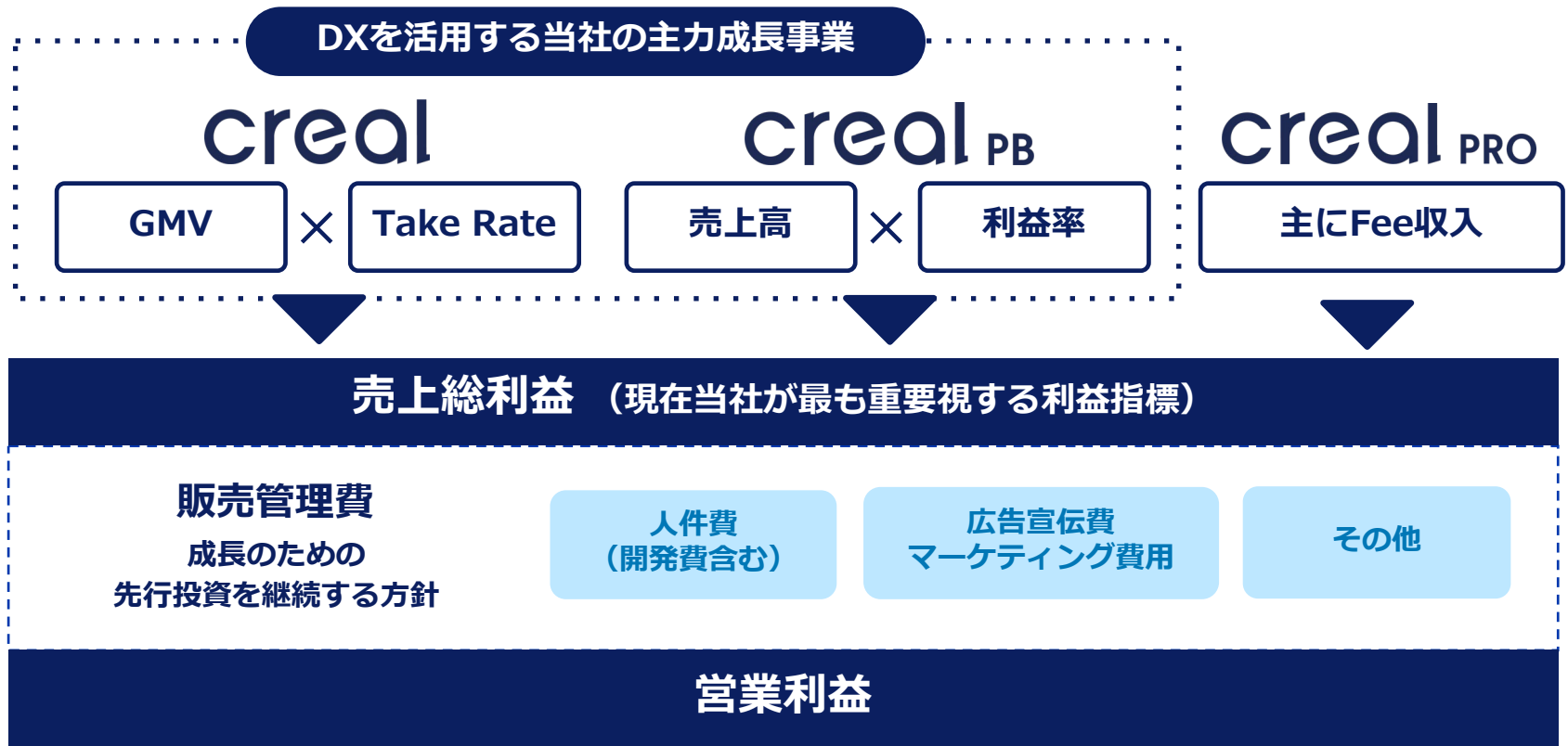


(単位：百万円)



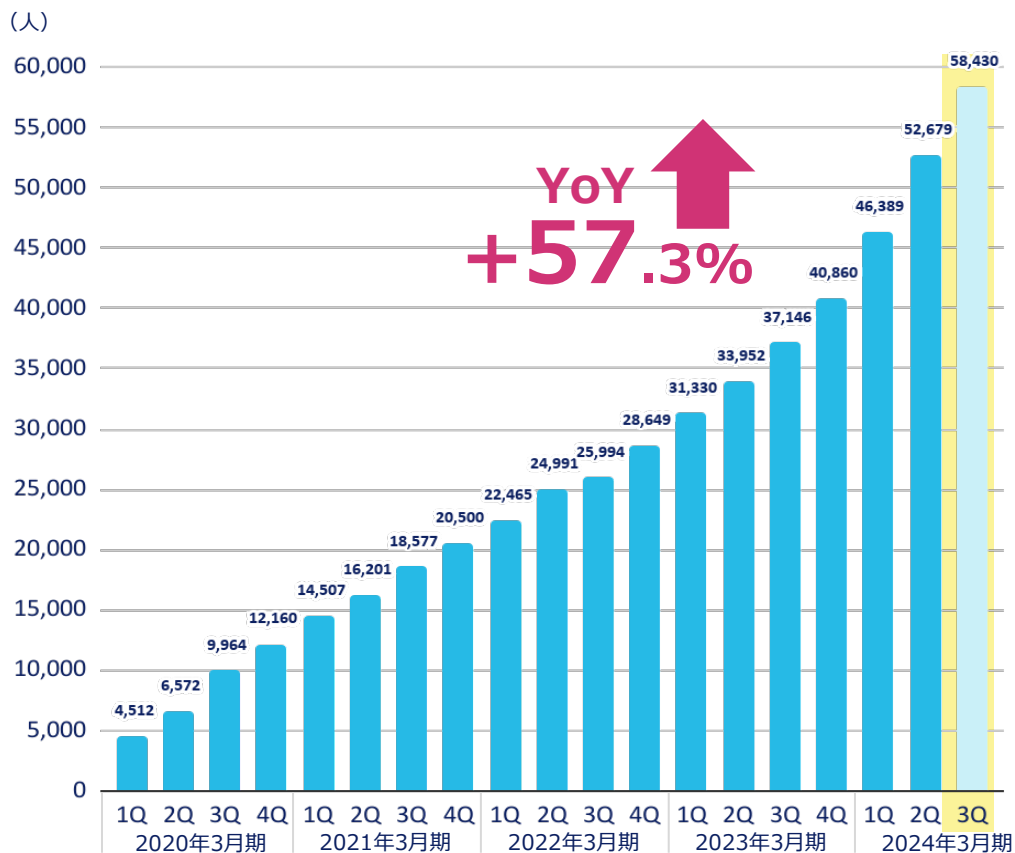
当社の利益構造と主要KPI

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

獲得投資家数は通期計画の20,000人に対して17,570人を達成。来期以降の事業成長を見据え、今後も更なる投資家獲得に向けて各種施策を実施する予定。



成長局面の当社において重要視するKPI

累計

● 投資家数 **58,430**人
(前年同期比+57.3%)

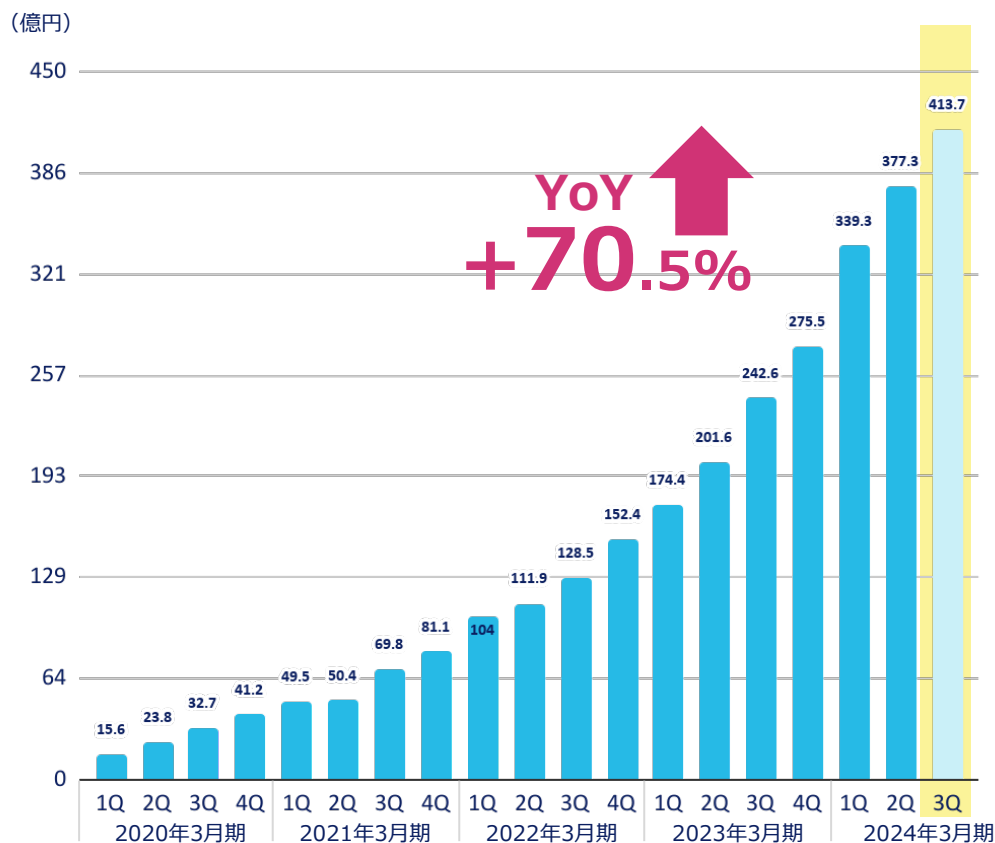
当期

● 当期計画 **20,000**人

● 2024年3月期 3Q 累計獲得投資家数 **17,570**人
(計画進捗率 87.9%)

【CREAL】 主要KPIの推移

獲得GMVは通期計画200億円に対して138.1億円を達成。急速に成長するオンライン不動産投資市場でのマーケットリーダーとして順調に成長、市場の健全な拡大を牽引。



成長局面の当社において重要視するKPI

累計

- GMV (累計) **413.7** 億円
(前年同期比+ 70.5%)

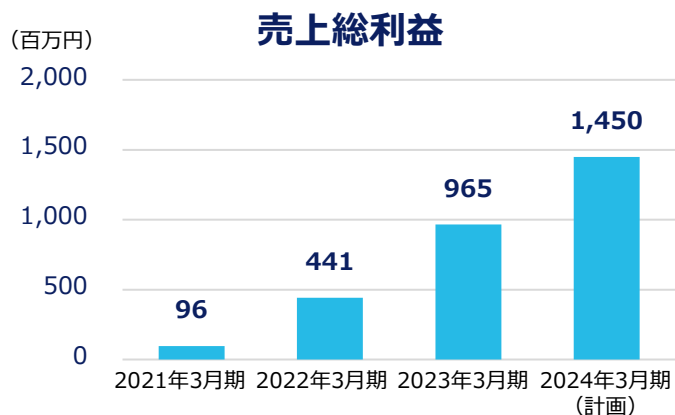
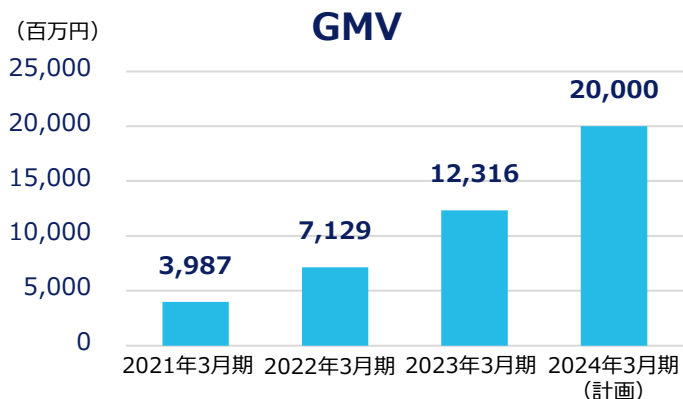
当期

- 当期計画 **200.0** 億円
- 2024年3月期 3Q **138.1** 億円
累計獲得GMV
(計画進捗率 69.1%)

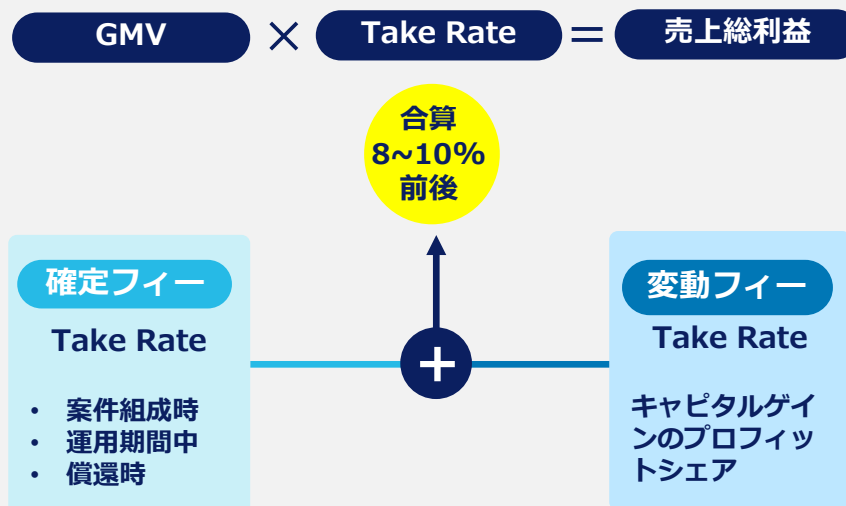
【CREAL】主要KPIの推移

売上総利益を構成するのは「GMV」と「Take Rate」。

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



GMVは調達成約ベースで計上される一方、売上総利益の計上は取引決済時点(物件売却時点)で行われることから、GMVの成約から売上総利益の計上までに**多くのファンドで約1年前後**のタイムラグが生じる。



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

【CREAL】 主要KPIの推移

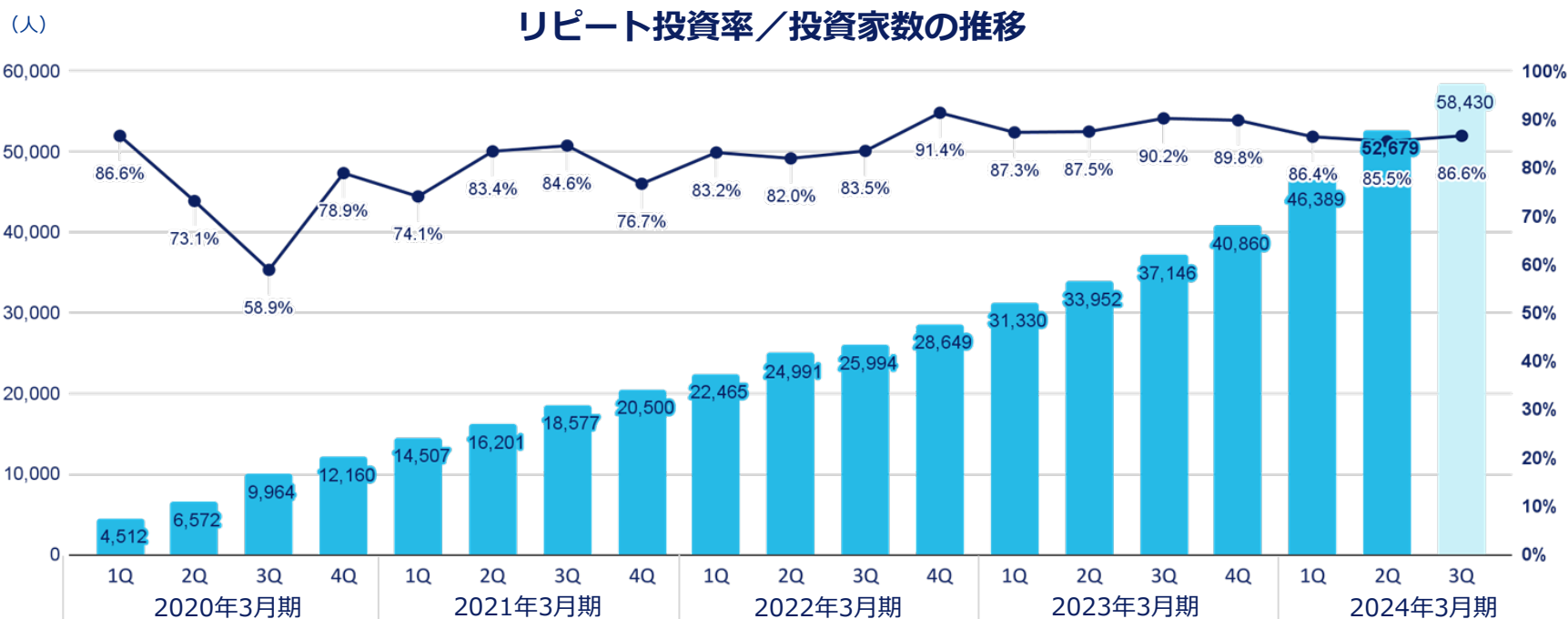
TOPICS

リピート投資率(※)は今期も高い水準を保っている

- リピート投資率の高さはロイヤリティの高いユーザー層の多さを示す
- 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

※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

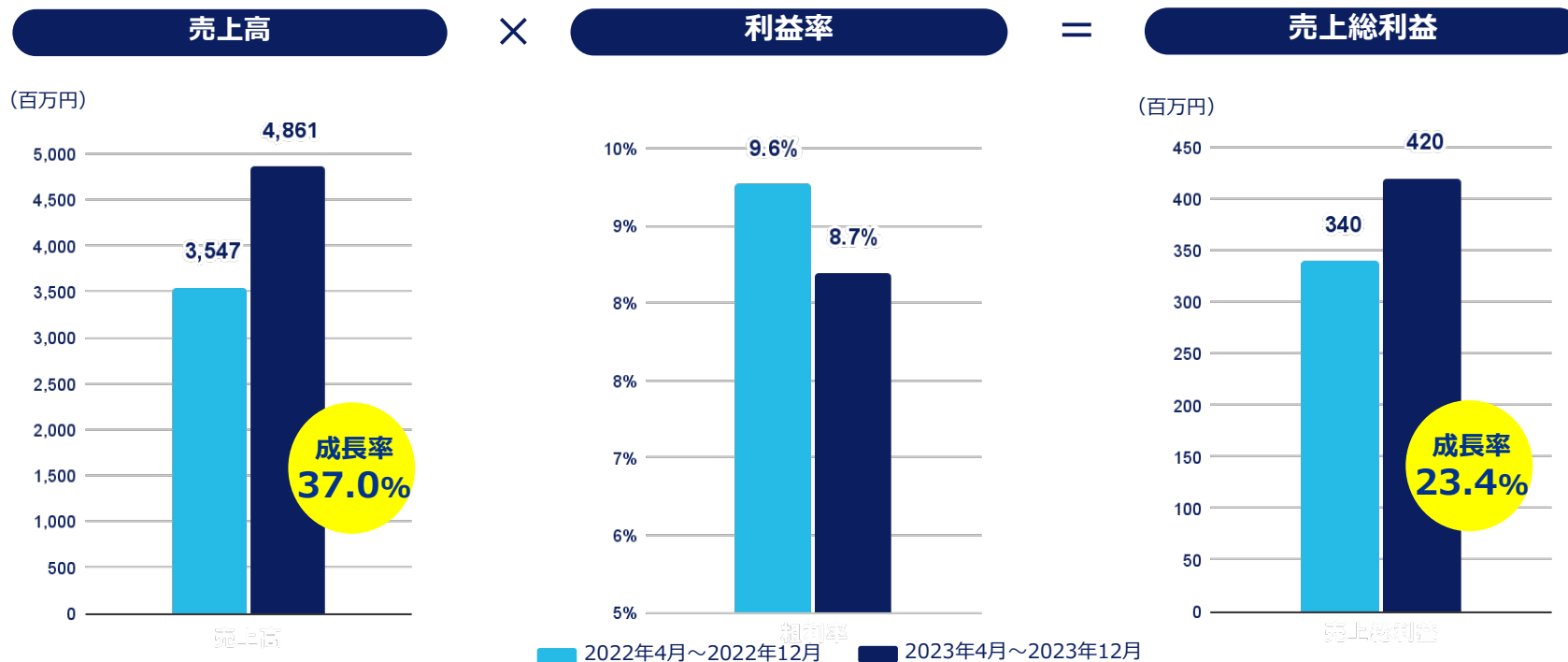
リピート投資率は新規投資家の投資割合にもよるため、新規投資家の獲得施策等の状況等によっては、リピート投資率が減少する場合がある



【CREAL】主要KPIの推移

売上総利益を構成するのは「売上高」と「利益率」。区分レジは仕入れ価格が上昇したため利益率が若干低下したが、販売本数を増やすことにより売上総利益は前年同期比+23.4%の成長を確保。（※）

利益構造の分解（前年比較）



※ 当期より「CREAL PARTNERS」は「CREAL PB」にサービス名を変更し、プロパティマネジメントサービスを「その他事業」とする区分の変更を実施。上記2022年4月～12月、2023年4月～12月の売上高、利益率、売上総利益は「CREAL PB」サービスに区分される取引を集計した数値。

INDEX

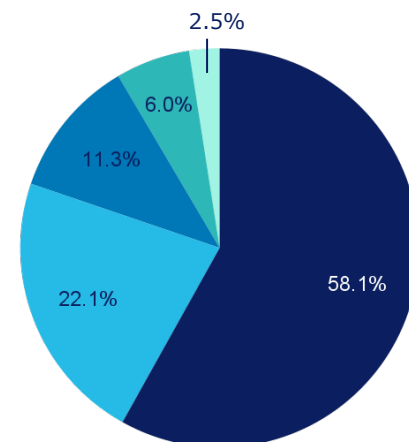
- 01 会社概要／事業概要
- 02 第3四半期 業績報告
- 03 **第3四半期 重点施策振り返り**
- 04 第3四半期 業績進捗
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

CREALファンド総括

前年同期比153.2%の138.1億円に達し、前期の年間GMV123億円を12月末時点で突破。

CREAL組成実績	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計
組成件数	18件	21件
調達額	90.2億円	138.1億円

2024年3月期3Q
アロケーション (%) ※1



- 一棟レジ
- コリピング ※2
- 物流施設
- オフィス
- 商業施設

※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

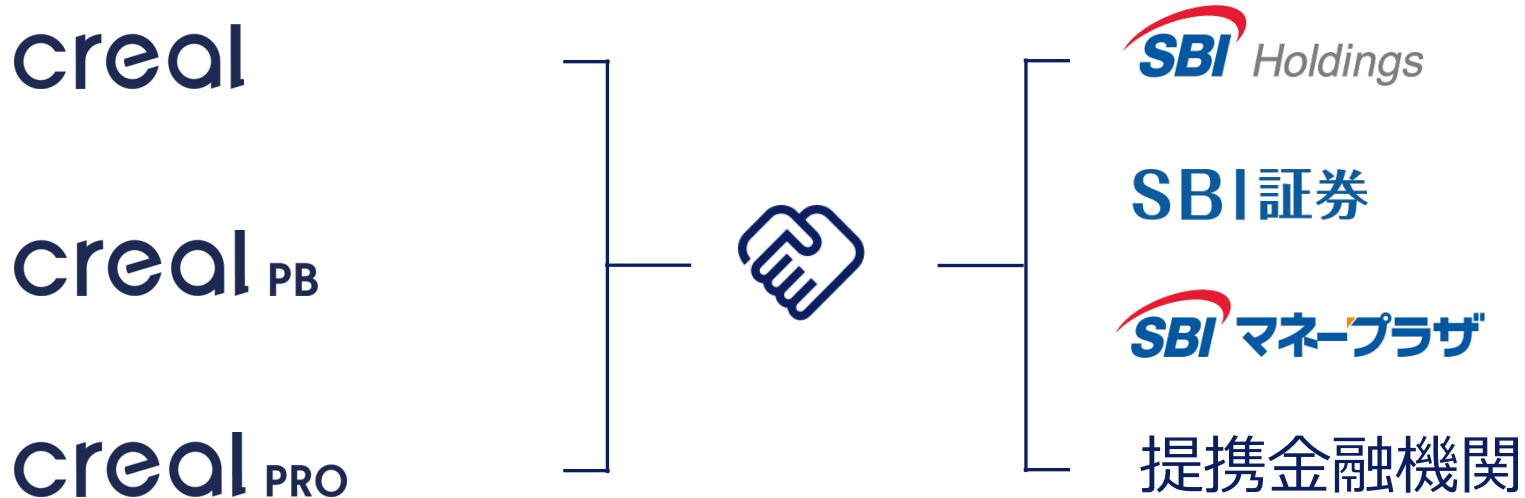
(仮称) CREAL
ロジスティクス伊奈町

15.62
億円



SBIグループとの提携効果

- 2023年1月31日付の取締役会において、SBIホールディングス株式会社との間で資本業務提携契約を締結するとともに、SBIホールディングスに対して第三者割当による新株式の発行を行うことを決議し、2023年2月20日、上記のとおり第三者割当による新株式の発行（議決権所有割合21.68%）
- 広範な事業展開を行うSBIホールディングスと当社では、様々な分野において共同での事業展開の可能性があり、本件資本提携を通じ、多くの分野で業務提携を行なう方針
- 本提携では、「CREAL」の成長の加速のみならず、「CREAL PB」及び「CREAL PRO」の3つのそれぞれの事業での成長加速を企図し、立体的な提携の枠組みでシナジー創出を図る



SBIグループとの提携効果

提携概要	対象サービス		
	creal	creal _{PB}	creal _{PRO}
1 顧客チャネルの拡充 「CREAL」への送客に係る連携	1Qから開始 SBI証券からの送客		
2 顧客チャネルの拡充 「CREAL PB」 の販売面での連携		2Qから着手 SBIマネープラザ顧客 へのサービス紹介	
3 「CREAL」で取り扱う不動産の 仕入れでのパイプライン活用	強化中		
4 「CREAL」で運用中の不動産 についての売却時の連携	2Qに成約 SBIマネープラザ顧客 への物件紹介		
5 セキュリティー・トークン における業務提携	協議継続		
6 SBIホールディングスの 提携金融機関との連携の検討	2Qから取引開始 SBIホールディングスが資本参加する 複数の銀行からの借入を活用		強化中

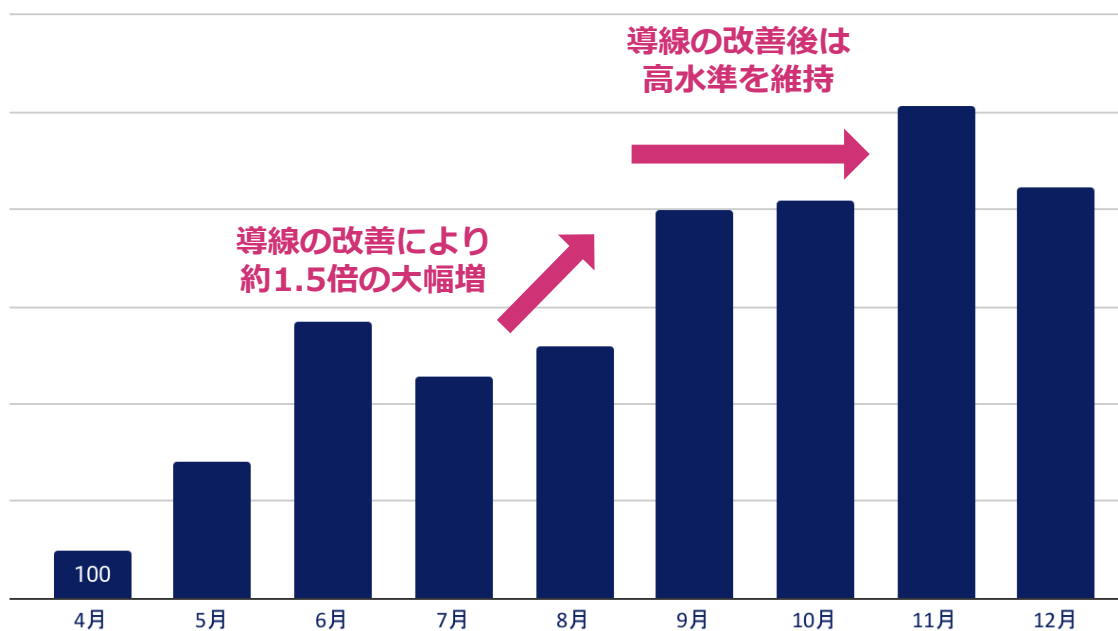
SBIグループとの提携効果

2023年1月 SBIホールディングスと資本業務提携

2023年4月 SBI証券ホームページから当社クラウドファンディングサイトへの導線を配置

2023年8月 投資家登録手続きの省力化機能を実装

⇒広告宣伝費を抑制し、効率的な投資家獲得を実現



※2023年4月を100として指数化

CREAL concierge 機能追加

CREAL PBでは2022年から電子契約に対応していたが、既存の電子契約プラットフォームでは対応できない不動産特有の書面の電子化に対応し、業務効率化と顧客の利便性が大きく向上。

		従来	2022年10月	2023年12月
書面	売契	紙	電子対応	電子対応
	重説			
	図面		紙	CREAL concierge
	重調			
オペレーション	コスト	印紙・印刷・郵送	印紙は不要 印刷・郵送は継続	印紙・印刷・郵送 すべて不要
	課題	業務は煩雑 契約日自由度は低い	業務の煩雑さは残る 契約日の自由度は低い	大幅に業務効率化 契約日の自由度が高まる

※ 売契：売買契約書、重説：重要事項説明書、図面：建物図面、重調：重要事項調査報告書

CREAL PROの成長

- 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、売却先として海外を含む機関投資家・超富裕層とのリレーション構築の機会が増大。
- 売却収益、トランザクション収益、期中収益すべてのカテゴリーにおいて活況。

売却収益



ホテル1物件売却

2Qに続き、自己勘定で所有していたホテルアセットを売却
 コロナ禍の稼働低迷期に行っていた長期視点のバリューアップ（オペレーター変更など）が奏功し、稼働率がコロナ禍以前に戻るとすぐに売却に至った

トランザクション収益



ホテル1物件ファンド組成

上記の自己勘定所有ホテルの売却と同時にファンド組成報酬を獲得
 CREAL、CREAL PROの知名度向上により物件の売買後も当社がAMに就任する機会が増加しており、今後も同様に新規ファンドの組成に注力する

期中収益



AUM増加による固定フィーの増加

CREAL運用終了後、CREAL PROの顧客へ売却してアセットマネジメントを受注する事業間シナジーを活用、AUM（運用資産残高）が増加し、それに伴う固定的なAMフィーは前年同期比で大幅に増加

CREAL ASIAの始動

- 2023年11月10日 CREAL ASIA Pte Ltdを設立。2024年2月にWebサイトも公開。
- 国内外の機関投資家や国内の超富裕層だけでなく、在シンガポールの投資家とのパイプラインを強化し、様々なサービスの提供を目指す。

creal

すぐに実行する施策

- CREALのファンド償還時の売却先の開拓
- 利益率の高い海外案件のソーシング

順次検討を開始する施策

- シンガポールでの日本の不動産のトークン化
- クラウドファンディングシステムのアジア展開

creal PRO

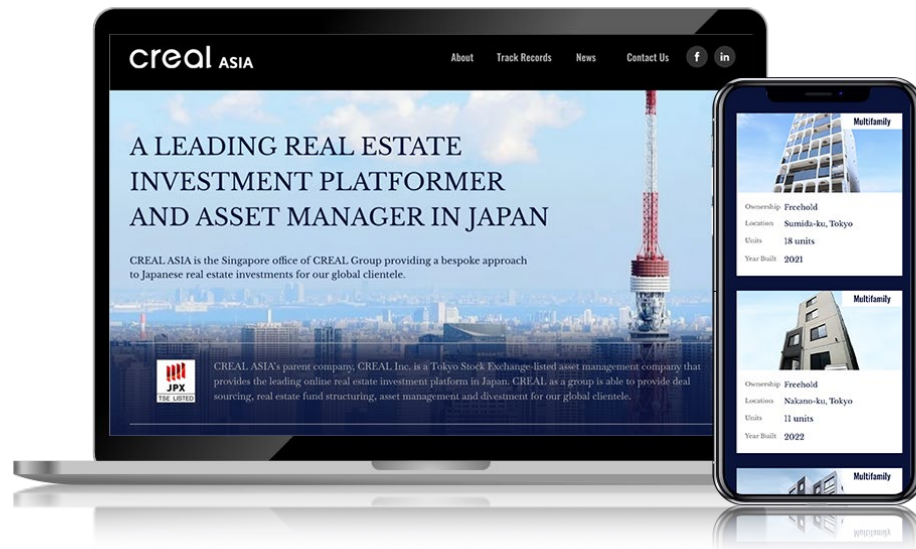
すぐに実行する施策

- 対日海外投資家を現地で効果的に獲得
- AM事業による安定収益の積み上げを図る

creal PB

すぐに実行する施策

- ローカルや駐在日本人向けに販売
- 日本で展開する商品を幅広く販売



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
- 06 Appendix

通期業績予想対比 進捗率

2024年3月期第3四半期の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**72.4%**、連結当期純利益で**77.7%**となっている。

(単位：百万円)	2024年3月期 通期修正後予想 (A)	2024年3月期 3Q累計実績 (B)	2024年3月期 3Q累計進捗率 (B) / (A)
連結売上高	19,700	14,073	71.4%
CREAL	10,200	6,684	65.5%
CREAL PB	6,700	4,861	72.6%
CREAL PRO	2,500	2,302	92.1%
その他	300	224	74.8%
連結売上総利益	3,400	2,462	72.4%
CREAL	1,350	892	66.1%
CREAL PB	580	420	72.5%
CREAL PRO	1,300	1,003	77.2%
その他	170	146	85.9%
連結営業利益	950	740	78.0%
連結経常利益	910	710	78.1%
連結当期純利益	580	450	77.7%

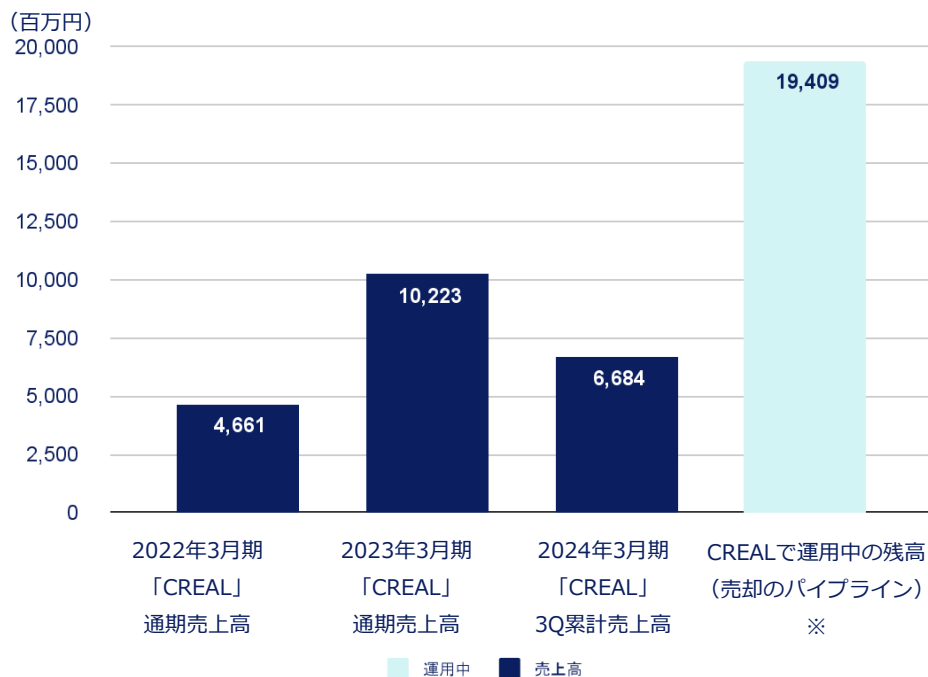
2024年3月期3Q累計実績

- 「CREAL」は想定を上回る高い利益率を確保して業績が進展。来期以降の成長に向けた十分な在庫も確保しつつ成長を継続。
- 「CREAL PB」はWEBマーケティング中心の販売手法への変更を経て当初計画通りの販売本数を達成。
- 「CREAL PRO」は国内外の投資家からの引き合い強く売上高、利益ともに大きく成長。物件売却、ファンド組成・運営に伴うフィー収入が伸長。
- 「その他」に区分される、賃貸管理サービスも順調に進捗。
- 「CREAL」「CREAL PRO」の高水準の利益率の確保、販管費抑制により連結当期純利益は2024年第3四半期累計で4.5億円の水準となっている。

「CREAL」 売上高とファンドの運用状況

連結業績予想の修正及び本資料P3で説明のとおり、来期以降の利益を見据えて運用中ファンド（不動産在庫）の積増しを強化。

CREALファンド 運用・償還状況



2022年3月期 「CREAL」 通期売上高

外部売却済み	レジデンス	9件
	保育園	4件
	ホテル	2件
	オフィス	1件

2023年3月期 「CREAL」 通期売上高

外部売却済み	レジデンス	15件
	ホテル	2件
	商業施設	1件

2024年3月期 「CREAL」 3Q累計売上高

外部売却済み	レジデンス	6件
	物流施設	2件
	商業施設	1件
	保育園	1件

CREALで運用中の残高（売却のパイプライン）

運用中	商業施設	2件
	保育園	1件
	物流施設	1件
	オフィス	1件
	レジデンス	25件

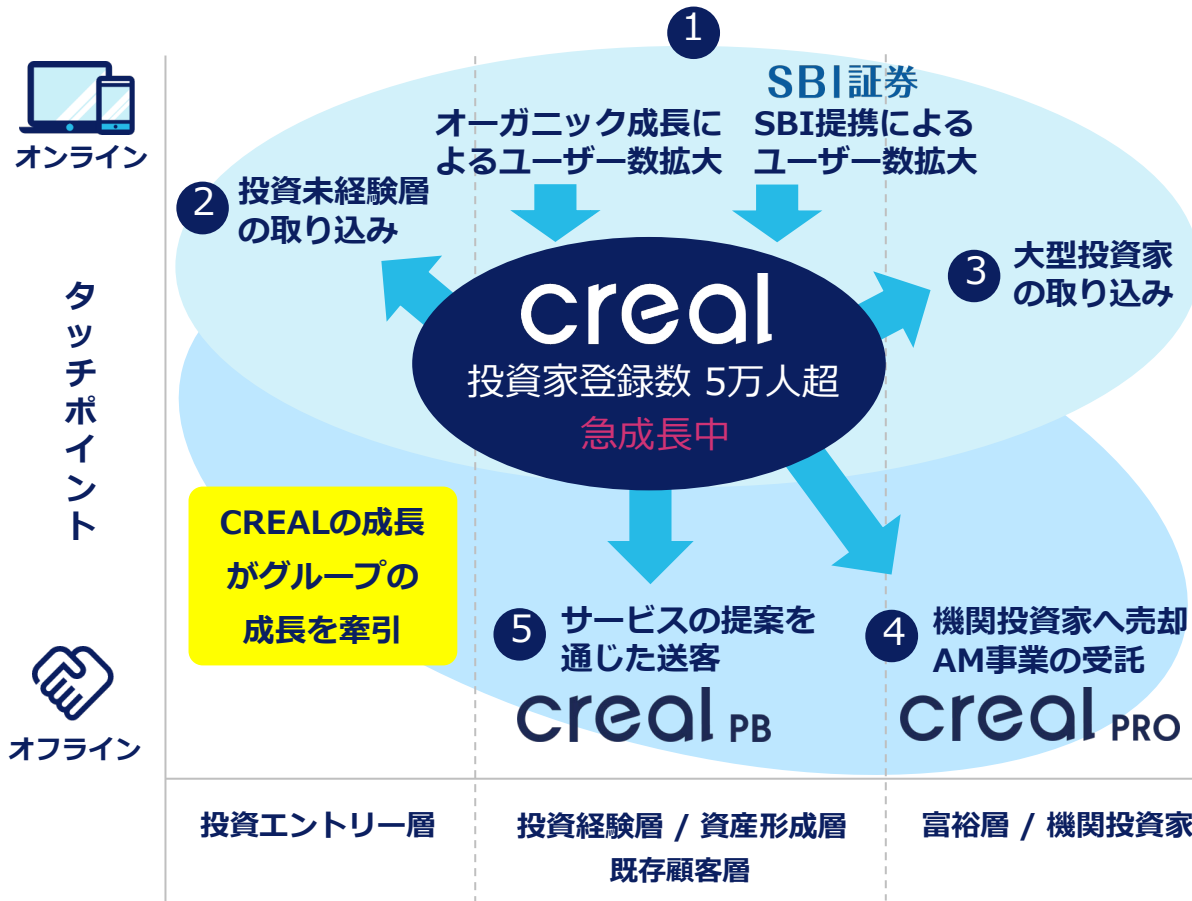
※ 2023年12月31日時点において、CREALで既に運用中のファンド組成額（優先出資額＋劣後出資額）の総額。売買契約締結済みの案件も含む。

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第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**
- 06 Appendix

1. 投資家のフルカバレッジとシナジー創出

当社の顧客基盤の中心である投資経験層・資産形成層を起点として、あらゆる顧客層へ訴求する。「資産運用のNo.1プラットフォーム」へ成長を目指す

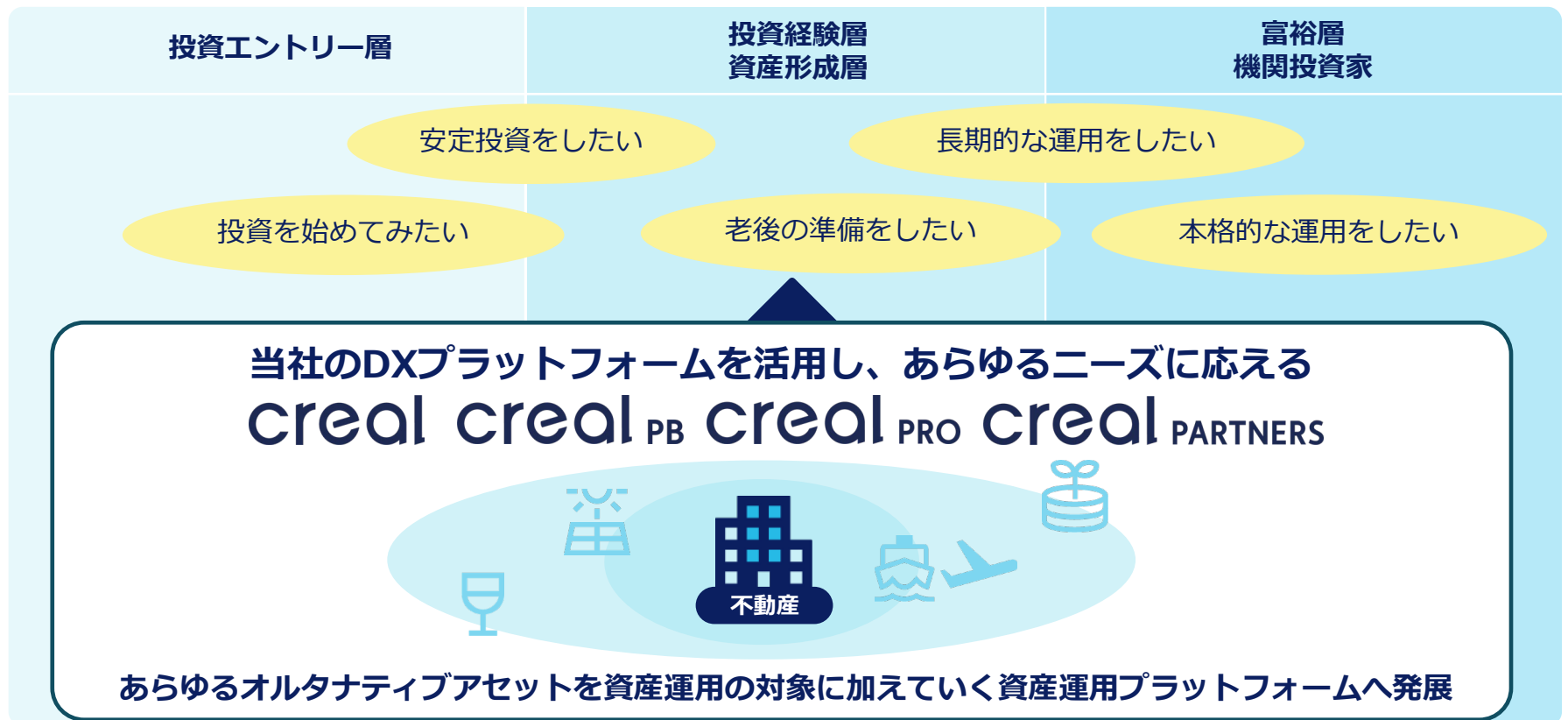


- ① SBI証券とのアライアンスおよび認知度拡大に伴うオーガニック成長によるCREALユーザー数の成長促進
- ② ポイントプログラムや動画コンテンツ等を含めたマス広告の展開
- ③ 富裕層や機関投資家等の大型投資家の投資を通じたGMVの大きな成長
- ④ CREALで組成するファンドの対象物件を機関投資家に販売し、当社は引き続きAMとして関与することにより、「CREAL PRO」の売上を増加
- ⑤ より長期的な資産形成のための商品提案を通じた「CREAL PB」の売上増加

2. クリアルの目指す姿

「資産運用ならクリアル」

投資家のあらゆるニーズに応える資産運用会社として、DXを通じて効率的に提供・運営を行い、資産運用の代表的なサービスとしての位置付けを目指す



3. CREALの商品ラインナップ将来像①

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

現在販売中商品（不特法1号2号型）※



不特法3号4号型※



スキーム上の特徴

物件の所有権

1号事業営業者（当社）

特別目的会社（SPC）

ファンドの組成・償還

組成・償還の手間は少ない

SPCの設立・閉鎖も要するため、
組成・償還の手間はやや増加する

会計

オンバランス

オフバランス

倒産隔離

なし

あり

倒産隔離の有無による調達構造の変化

金融機関ファイナンスの活用
（レバレッジ効果）

ノンリコースローンの対象とならない
⇒レバレッジ効果は享受できない

ノンリコースローンの活用が可能
⇒レバレッジ効果により出資者のリターンが向上

機関投資家の出資
（大型化）

機関投資家の投資対象にならない
⇒ファンドサイズの大型化は難しい

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

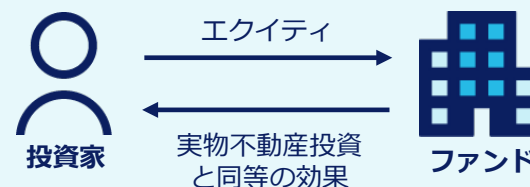
3. CREALの商品ラインナップ[®]将来像②

対象不動産変更型



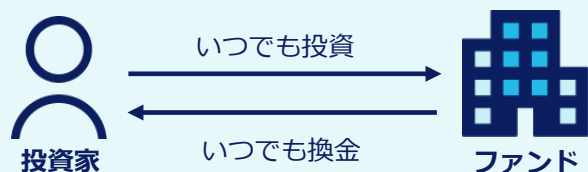
1ファンドの中で対象アセットの変更が可能
 → 同一ファンドで物件の追加取得・売却ができる

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

メザニン型



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

4. 会社全体としての商品ラインナップ（オンライン/オフライン）

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

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

5. CREALの成長が牽引する成長戦略（システム開発）

不動産投資における資産運用プロセスのDXを全方位で展開。DX化の遅れている不動産業界において効率的な経営を行う。

	creal	creal _{PB}	creal _{PRO}
開発済み	CREAL buyer（AI査定ツール/ソーシングツール）		
	CREAL manager（賃貸管理ツール）		
	iOSアプリ	CREAL concierge （レポートニング・顧客管理ツール）	
	CREAL workspace（アセットマネジメントオペレーションの効率化システム）		
	ICチップ読み取り型eKYC	CREAL concierge 機能追加(電子書面対応)	
	Webサイトリニューアル		
開発中	不特法3号4号ファンドシステム		
	Androidアプリ		
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. 当社の成長に向けた先行投資

自社システム開発	新商品・UI/UX向上・業務効率改善のためのDX関連開発やエンジニアメンバーの採用
会員獲得のための 先行広告・マーケティング投資	投資経験層のみならず、投資未経験層を含めたより広範囲の投資家獲得のためのマーケティング
事業拡大に向けた 組織強化	<ul style="list-style-type: none">• 事業拡大を見据え、全ての部門で採用を先行し、組織強化を図る• 人員拡大に伴うオフィス増床（2023.5 実施済み）• 株主価値、企業価値の向上を促進するストックオプションの付与



**成長企業としての先行投資が継続するため、
当社のプラットフォーム事業拡大の指標は売上総利益
売上総利益の成長が当社事業規模の成長を示す**

7. 当社のM&A/戦略的資本提携についての考え方

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

不動産関連会社

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

不動産テック/フィンテック

資産運用にDXを取り込み、効率的
な資産運用のあり方、効率的な経営
を追求

当社

運営会社

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

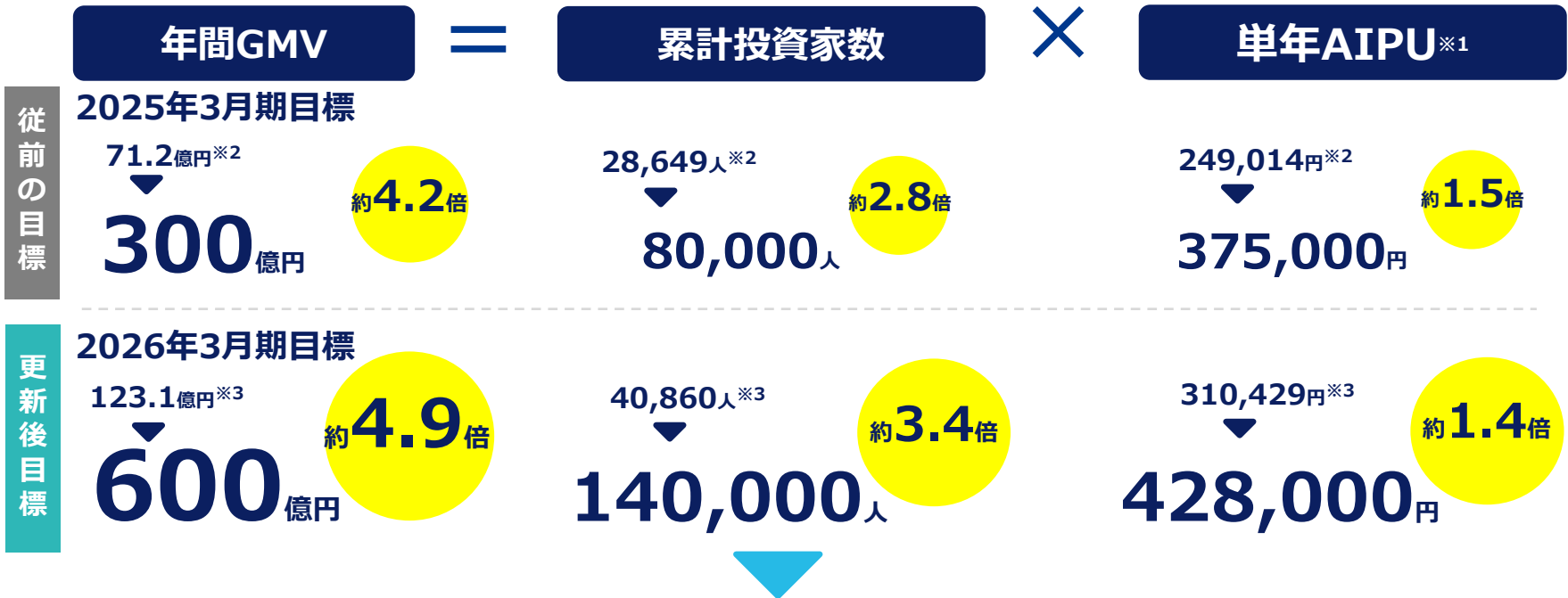
資産運用商品販売会社

ディストリビューションチャネル
の拡充と投資家獲得を図る

8. CREALの中期目標と成長投資

CREALの成長が当社全体の成長を牽引しており、CREALでは積極的なマーケティングとIT投資を継続中。

SBIホールディングスとの提携を踏まえ、前回資料提出時の中期目標（2025年3月期目標）を2026年度目標に置き換え、更に意欲的な目標を設定



CREAL = 「資産運用の代表的なサービス」としての地位を確立

※1 Average Investment Per User(投資家一人当たりの投資金額) ※2 数値はいずれも2022年3月末時点 ※3 数値はいずれも2023年3月末時点

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第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
- 06 **Appendix**



上場市場：
東京証券取引所
グロース市場
(証券コード：2998)

社名	クリアル株式会社		
設立	2011年5月		
従業員人数 ※1	88名（グループ合計、パート・アルバイトは有価証券報告書の実働換算に準拠して算出）		
資本金 ※1	1,239,052,900円		
サービス内容	creal PRO プロ向け 不動産ファンド事業	creal 不動産ファンドオンライン マーケット （クラウドファンディング）	creal PB 個人向け不動産投資 運用サービス
サービス別 売上高・割合 ※2	1,380百万円（8.4%）	10,223百万円（62.2%）	4,578百万円（27.9%）
主な投資家 （顧客）	機関投資家 超富裕層投資家 ※3	個人投資家	個人投資家
投資金額	1億円～	1万円～	1,000万円～
投資対象不動産	レジデンス、ホテル、 ESG不動産 ※4	レジデンス、ホテル、 ESG不動産、オフィス	区分レジデンス、太陽光
許認可	宅地建物取引業免許、金融商品取引業登録(第二種金融商品取引業、投資助言・代理業)、不動産特定共同事業者許可		

※1 2023年3月末時点 ※2 2023年3月期実績（その他事業が1.5%を占める） ※3 純金融資産を5億円以上保有する世帯

※4 「ESG不動産」は、環境（Environment）・社会（Social）・ガバナンス（Governance）要素も考慮した投資対象となる不動産を指す

CREALサービス

個人投資家にとっての不動産投資の課題

不動産投資はミドルリスク・ミドルリターンの性質をもった魅力的な資産運用手段であるはずだが、個人にとっては遠い存在。

面倒臭い

借金
複雑

不動産投資の イメージ

わからない

危ない
怪しい

「CREAL（クリアル）」は不動産投資の課題を解消

1万円からネットで手軽に不動産に投資ができる不動産投資の民主化を実現するサービス

① 手軽に

WEBで完結
ローン不要
運営はお任せ

② わかりやすく

動画で紹介
月次レポート
豊富な情報

③ 安心・共感

リーディングカンパニー
当社も一緒に出資
ESG含む様々な不動産

① 手軽に

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2023年3月末までの各ファンド想定配当利回り ※2 サービスローンチから2023年3月末までの各ファンド想定運用期間

① 手軽に

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



② 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

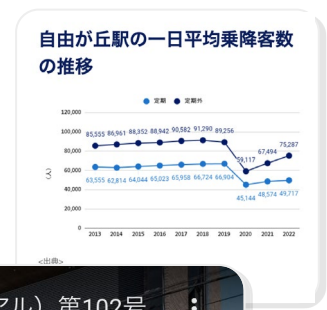
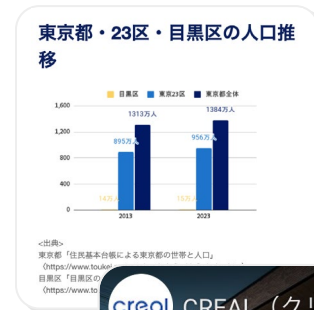
▶ 賃料収入減少のリスク

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速・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書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

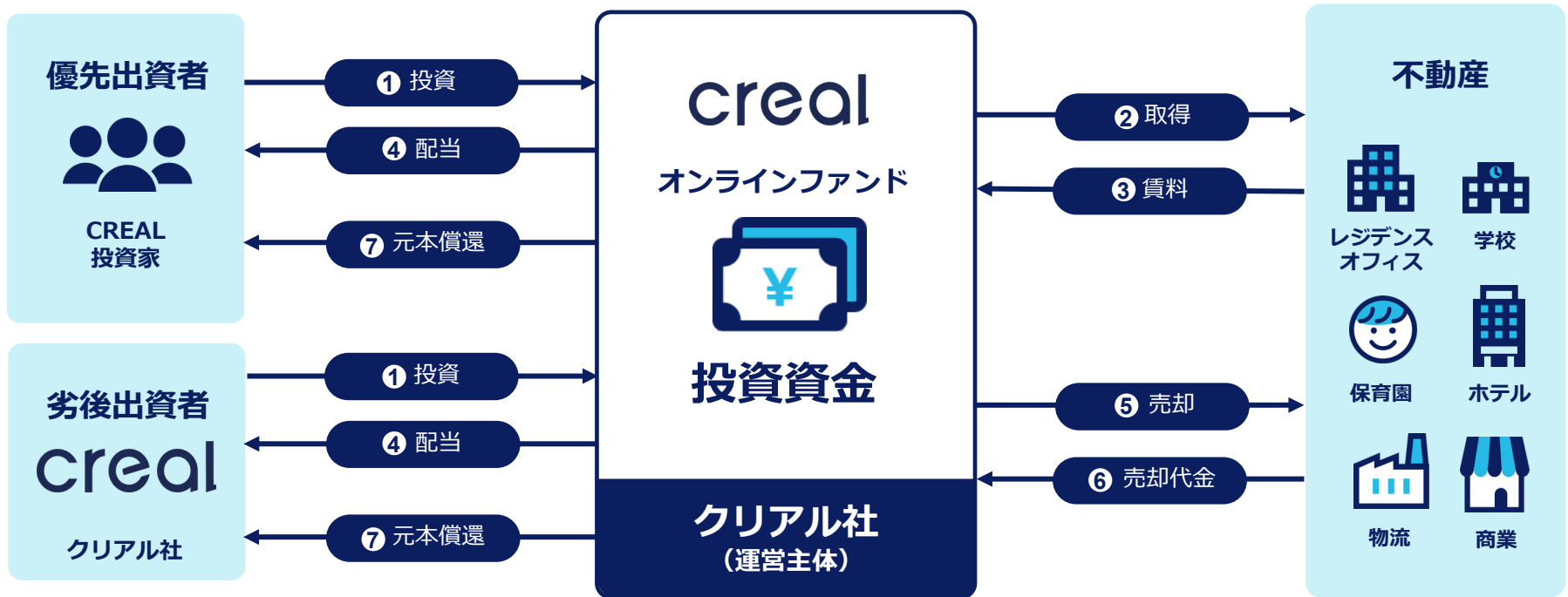
※ 不動産会社である売主と一般個人である買主の間で保有する情報に格差があり、買主にとって不利な条件で不動産投資をせざる得ない状況のことを指す

③ 安心・共感

当社も一緒に投資

投資家を保護するため、出資持分を優先部分と劣後部分に分け、優先部分を保有するCREAL投資家が優先的に配当等を受け取る仕組みを構築。

想定どおりに収益が生じなかった場合のリスクを劣後部分を有する当社が負担(劣後出資額を上限とする)することにより、優先部分への配当等の確実性を高める仕組み。



③ 安心・共感

ESG不動産への投資の機会を創出

機関投資家では規模の問題や投資対象としてトラックレコードが少ないという問題から投資が進んでいなかったESG不動産への投資の促進を図り、経済的リターンと社会的リターンの両立を目指す。

ESG不動産への 投資実績 50億円超※

とくに「保育園」を投資対象とする
ファンドを継続的に組成・提供して
いることは他社にはない当社の強み

※ サービスローンチから2023年3月末におけるCREALにてESG不動産投資のため投資家から調達した金額の合計

教育分野



PAL国際保育園@東京外大



さくらさくみらい駒込

地域創生分野



ちくらつなぐホテル

既存建築物の有効活用



Q Stay and lounge上野

CREALは投資の手軽さや安定性、そして情報開示の分かりやすさにおいてこれまでの投資商品にはない工夫がされた商品。

	creal	株式投資／REIT
投資の手軽さ	1万円から投資可能	最低投資単位は銘柄により異なり、最低でも数十万円かかることが多い
安定性	<ul style="list-style-type: none"> • 日々の価格変動なし • 当社の劣後出資で元本割れに対するクッションを提供 	日々の価格変動があり、さらにマクロ環境や、不祥事に代表される特定の報道等により大きく変動する
情報のわかりやすさ	個別物件毎に詳細にわかりやすく開示	各種開示書類が詳細に整備されているが、投資初心者にとっては理解が困難

不動産クラウドファンディングのスキーム比較

不動産のクラウドファンディングには様々なスキームがあり、CREALはエクイティ型のスキームを採用同様に広く普及している貸付型とは特徴が異なる。

	エクイティ型 クラウドファンディング (不動産特定共同事業法)	貸付型 クラウドファンディング (貸金業法)
ガバナンス	<p>1号/2号ファンド 事業者が物件の所有権を持ち、直接的に使用・収益・処分が可能。</p> <p>3号/4号ファンド 所有権はSPCが保有し、アセットマネジメント業務を事業者が担う。直接的に使用・収益・処分が可能。</p>	<p>一般的には「ソーシャルレンディング」と呼ばれ、クラウドファンディングの運営事業者を介した資金需要者（借入人）に対する貸付であり、直接的な使用・収益・処分はできない。そのため、資金需要者（借入人）の財政状況や資金使途の管理、ガバナンスへの関与が重要。</p>
情報開示	<p>対象物件の運営・収支に関する開示は事業者の判断で可能</p>	<p>対象物件の運営・収支に関する開示は資金需要者（借入人）の同意が必要</p>
共同出資	<p>当社をはじめ、事業者による劣後出資が一般的であり、損失発生に対する手当あり※</p>	<p>原則なし</p>

※ 損失が出る場合には、劣後出資により事業者が損失を優先して負担して投資家保護を図る

当社の競争優位性の構成要素

不動産特定共同事業法(不特法)の電子取引業務の免許取得のみならず、システム開発、投資運用、マーケティングの深いノウハウと連携が必要。



① システム開発

エンジニアチーム

エンジニア、デザイナーをはじめとしたスキルの高いメンバーでチームアップ

高い技術力と洗練されたUI/UXで各種DXシステムの開発を推進

② 商品開発

投資運用チーム

不動産ファンド・REIT出身者に加えて、ファイナンスをバックグラウンドにもつメンバー等で構成

不動産とファイナンスの知見を兼ね備えたチームで幅広い商品ラインナップを組成

③ マーケティング

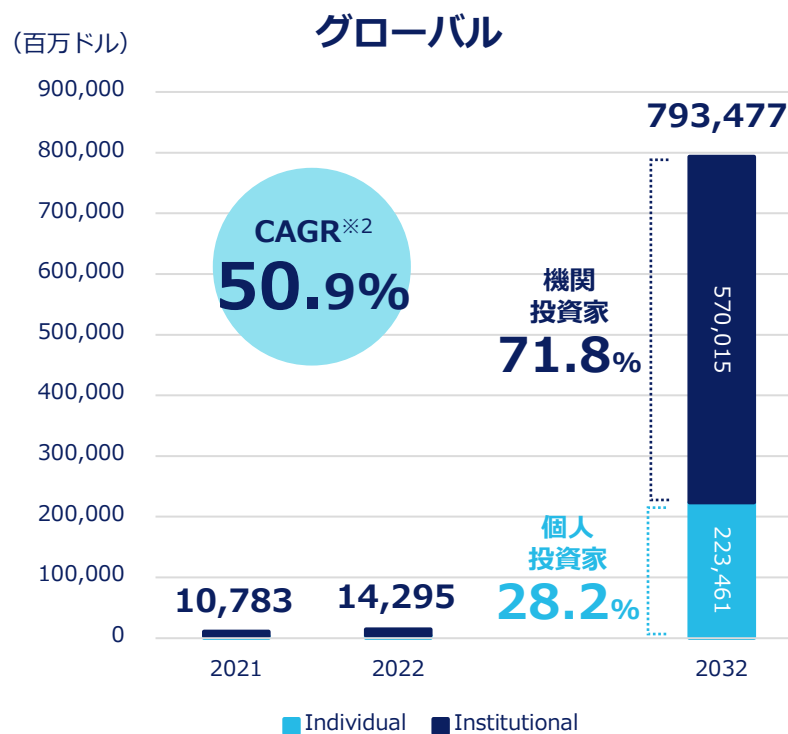
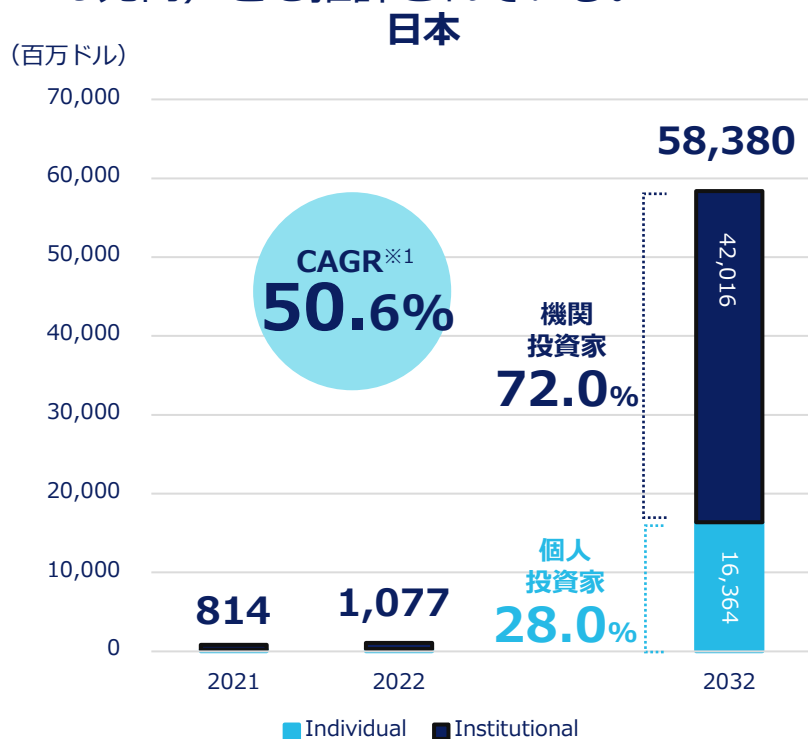
マーケティングチーム

大手Webマーケティング企業で経験とスキルを積んだマーケター

投資家の行動動態に沿った最先端かつ多様なマーケティング手法で効率的なCPAを実践

オンライン不動産投資の進展 不動産クラウドファンディング市場の成長

クラウドファンディング技術を活用することにより多くの個人がインターネットで小額から不動産に投資が可能となり、世界的にオンライン不動産投資マーケットの拡大が予想されている。2032年の日本の市場規模は約583億ドル（2023年3月31日中心相場133.48円換算で7.79兆円）とも推計されている。



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

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

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

CREAL PBサービス

CREAL PBで推進するDXと競争優位性

全てのバリューチェーンにおいてDX化を推進し、高い効率性を実現。①物件仕入れ、②販売/顧客管理、③賃貸管理、それぞれのフェーズでシステムを自社開発し競争優位性を発揮している。



※1 SFA: Sales Force Automation (営業支援システム) CRM: Customer Relationship Management (顧客管理システム)

※2 賃貸管理事業は子会社で運営され「その他事業」として区分している

首都圏の中古マンション流通市場

自社開発DXにより、仕入れ・販売・顧客管理・賃貸管理の全てを効率化。
TAM (※1)は巨大であり、大きな成長余地が存在。



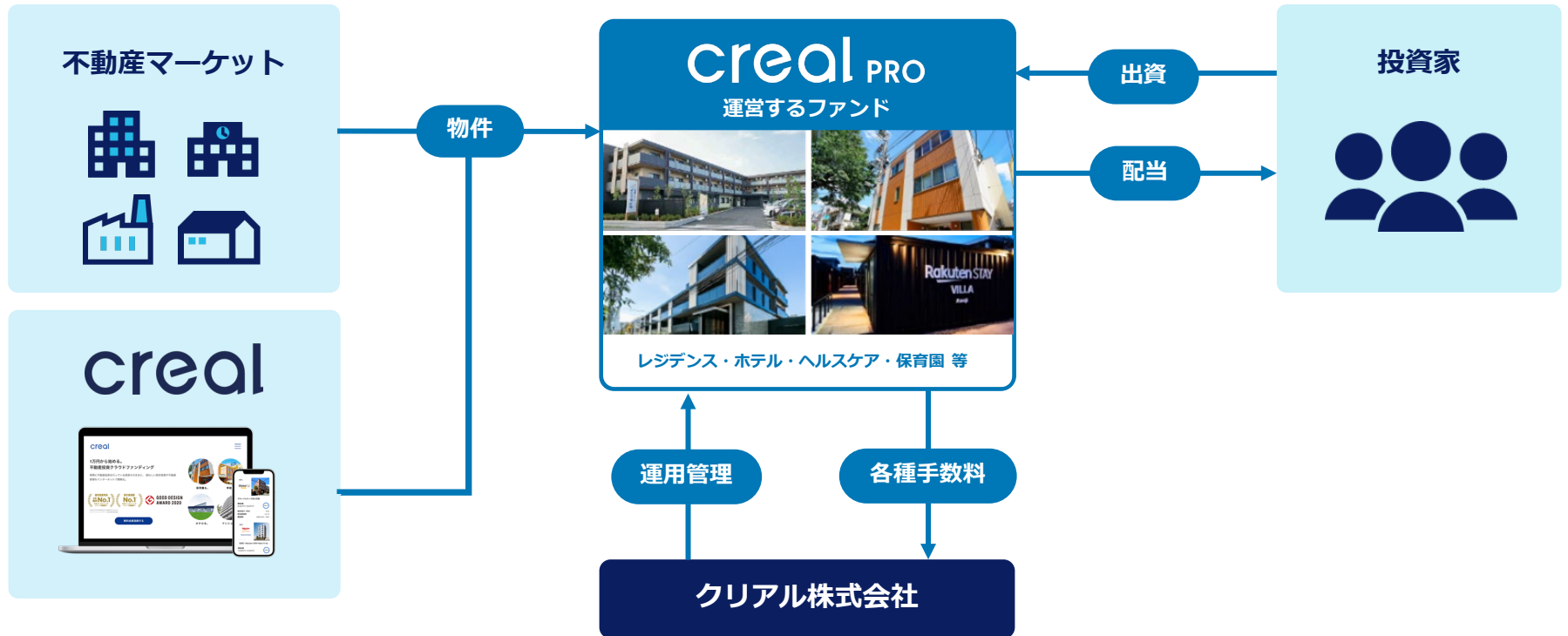
※1 「Total Addressable Market」の略で、市場で獲得できる最大の市場規模のこと、すなわちサービスおよび商品の需要の合計のこと

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

※3 2023年3月期におけるCREAL PARTNERSの売上高(約46億円)が首都圏中古区分マンションマーケット(約1.5兆円)に占める割合

CREAL PROサービス

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。



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。