

クリアル株式会社

個人投資家向けオンライン会社説明会

2022年6月

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.CREAL事業

2-2.CREAL Partners事業

2-3.CREAL Pro事業

不動産ファンドオンラインマーケット

個人投資家向け資産運用事業

プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 決算報告／経営指標

5 成長戦略／重点施策

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.CREAL事業

不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.CREAL Partners事業

個人投資家向け資産運用事業

2-3.CREAL Pro事業

プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 決算報告／経営指標

5 成長戦略／重点施策

カンパニーハイライト

資産運用DX
カンパニー



不動産
クラウドファ
ンディング
No.1

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

当社のDXプラットフォーム

AIを活用した
物件ソーシング

顧客管理システム
による販売推進

管理業務
DX

不動産ファンドオンラインマーケット
成長市場でのリーディングカンパニー

市場成長率
(CAGR) **68%**※2

運用資産残高
3年連続 **NO.1**※3

投資家数成長率
40%※4

累計GMV ※5
152億円※6

GMV成長率
79%※7

※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 Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016 - 2026, Facts & Factors 2016年から2026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 (株)日本マーケティングリサーチ機構による「不動産特定共同事業許認可におけるクラウドファンディングサービス運用資産残高および累計調達額調査」2019年6月期、2020年6月期、2021年6月期

※4 2021年3月末～2022年3月末の成長率
※5 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

※6 サービスローンチから2022年3月末までのCREALにおける総調達額累計

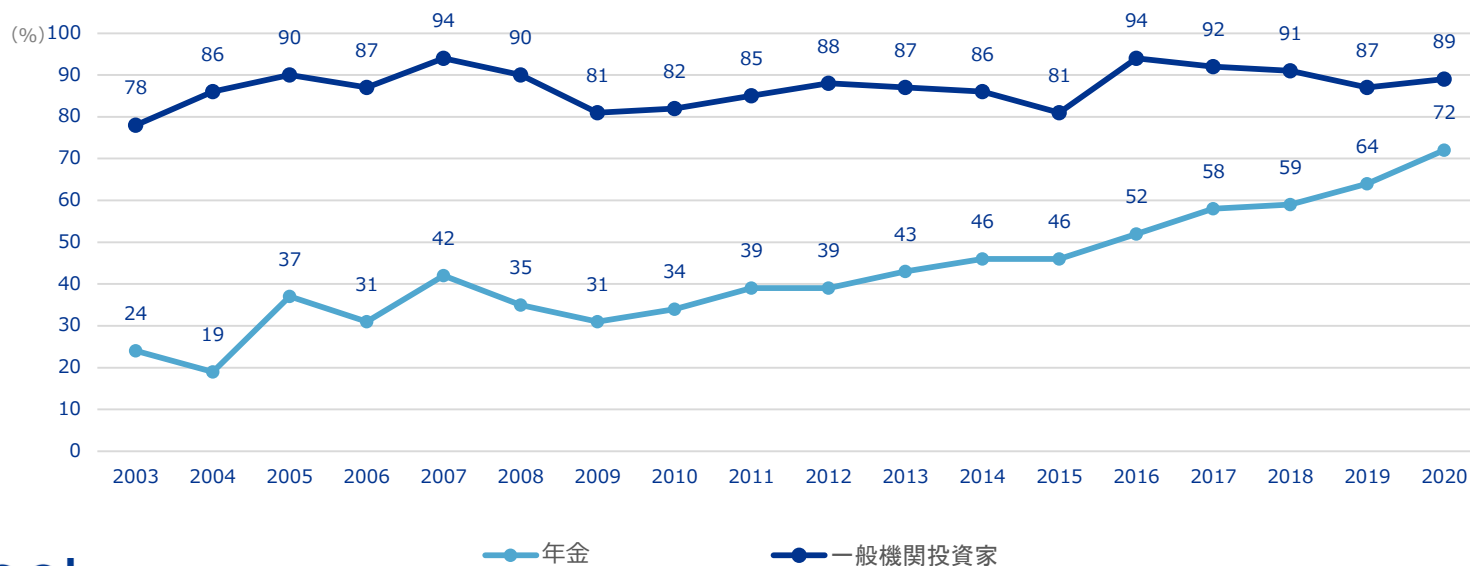
※7 2021年3月末～2022年3月末の成長率

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

- ・ 不動産投資は株式等の上場金融商品と比較して価値が相対的に安定し、金融市場の影響を受けにくい
- ・ リターンの安定性から多くの投資のプロが資産運用手段として取り入れている

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※

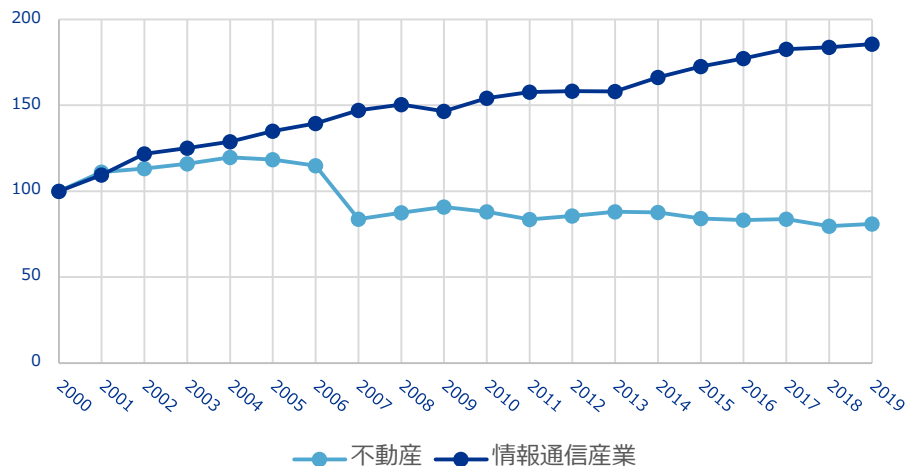


不動産投資が抱える課題

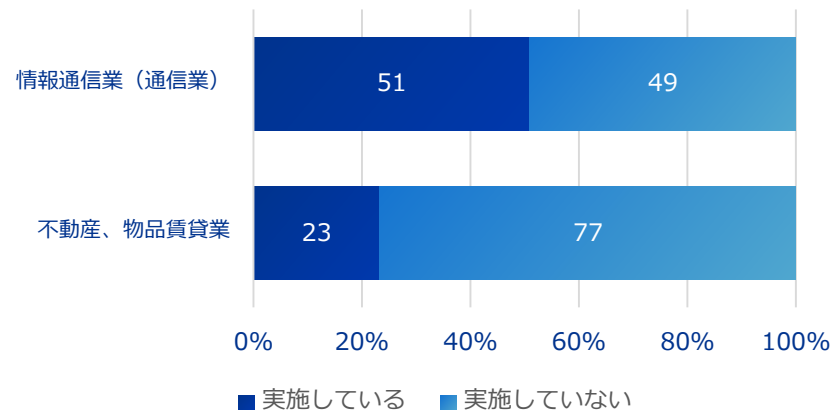
課題

- ・ 参加者が一部の富裕層や機関投資家に限定されている
- ・ アナログな管理手法が多く、様々な業務が従来のマンパワーに頼らざるを得ない

情報通信産業と不動産業
労働生産性指数の推移※



デジタル・トランスフォーメーションの
取組状況（日本：業種別）※



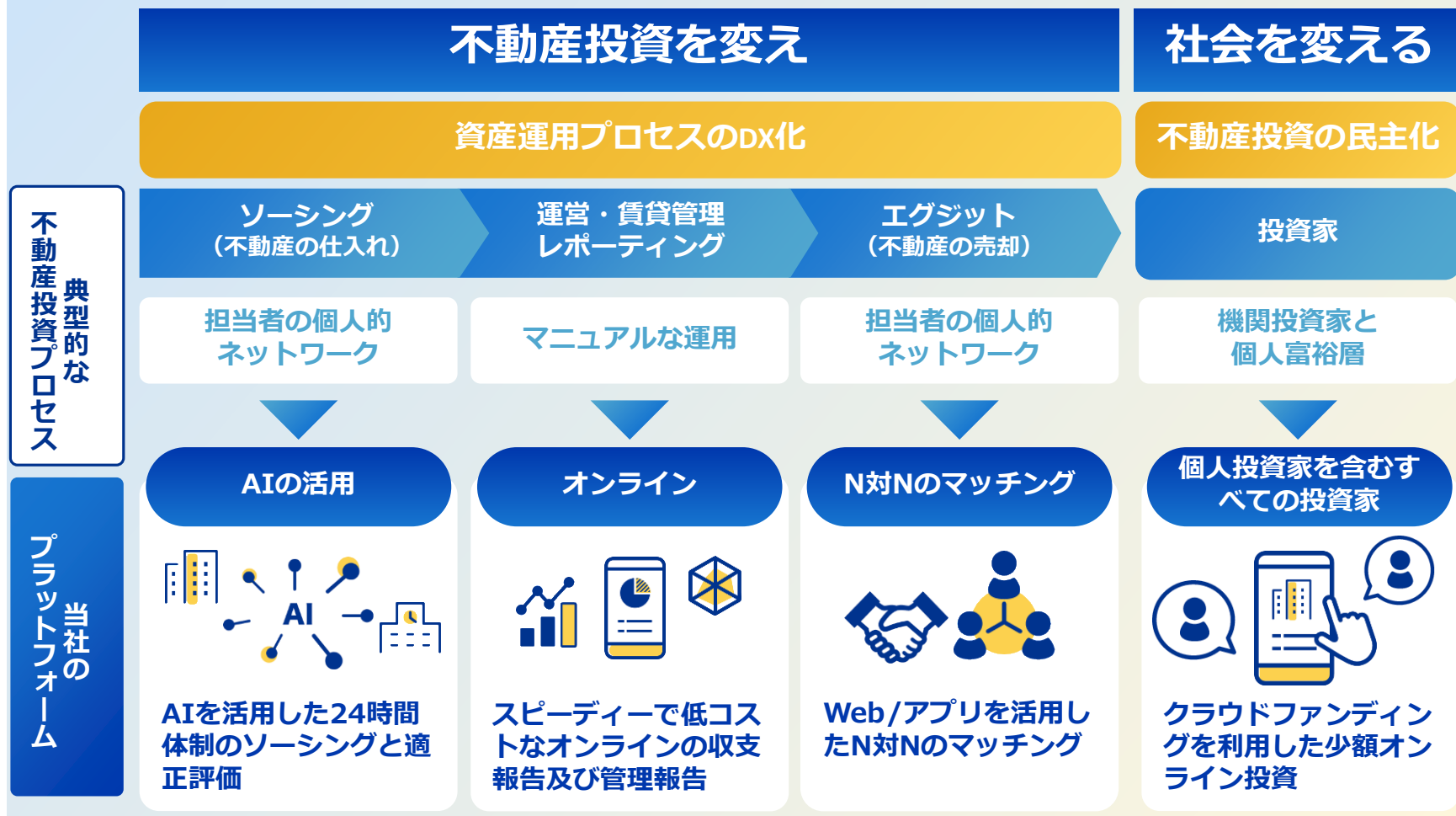
※（出典）総務省（2021）「令和3年版 情報通信白書 第1部」をもとに当社作成

**不動産投資を変え、
社会を変える。**



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
【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



経営陣紹介



代表取締役社長
横田 大造

- 早稲田大学政治経済学部卒業
- 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（ヘルスケアアセットへのファイナンス、ヘルスケアREITの企画・設立）
- 2017年4月 当社代表取締役社長に就任
- 2020年6月 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



取締役副社長
金子 好宏

- 慶應義塾大学商学部卒業
- 中央青山監査法人（現あらた監査法人）
- 2016年より当社に参画し、副社長取締役に就任



取締役 CTO
太田 智彬

- 法政大学人間環境学部卒業
- アイ・エム・ジェイ（現アクセンチュア株式会社）、リクルートテクノロジーズ（現株式会社リクルート）
- 2018年に当社に参画し、CTOに就任
- エンジニアとしての著書多数



取締役
山中 雄介

- 青山学院大学法学部卒業
- パシフィックホールディングス、ジャパン・リート・アドバイザーズ
- 2018年に当社参画し、投資運用部長として投資運用事業を統括。
- 2020年6月取締役就任



取締役会長
徳山 明成

- 慶應義塾大学総合政策学部卒業
- ゴールドマンサックス証券会社（投資銀行部門）Goldman Sachs & Co (NY)、カーライル（コーポレートバイアウト）
- 2011年に当社創業、2020年に会長に就任



社外取締役
村上 未来

- ユーザベース
元CFO



社外取締役
永見 世央

- ラクسل
CFO



社外取締役
定形 哲

- 三菱UFJ銀行
元シンガポール支店長

目次

1

会社概要

2

事業概要

2-1.不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.個人投資家向け資産運用事業

2-3.プロ向け不動産ファンド運用事業

3

市場環境と競争優位性

4

決算報告／経営指標

5

成長戦略／重点施策

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

ITと資産運用のノウハウの活用により、誰もが不動産投資による安定的な資産形成を開始できるサービスを提供

当社グループの提供サービス

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

当社の主力成長事業

個人投資家向けに展開

creal
1万円から



不動産ファンドオンラインマーケット

余剰資金を短期的に運用する不動産クラウドファンディング（5年以内）

個人投資家向けに展開

creal partners
1千万円から



個人向け不動産投資運用サービス

DXを活用した長期の資産運用（5年以上）のための実物不動産投資を通じた資産運用

機関投資家/超富裕層向けに展開

creal pro 1億円から

プロ向け不動産ファンド事業

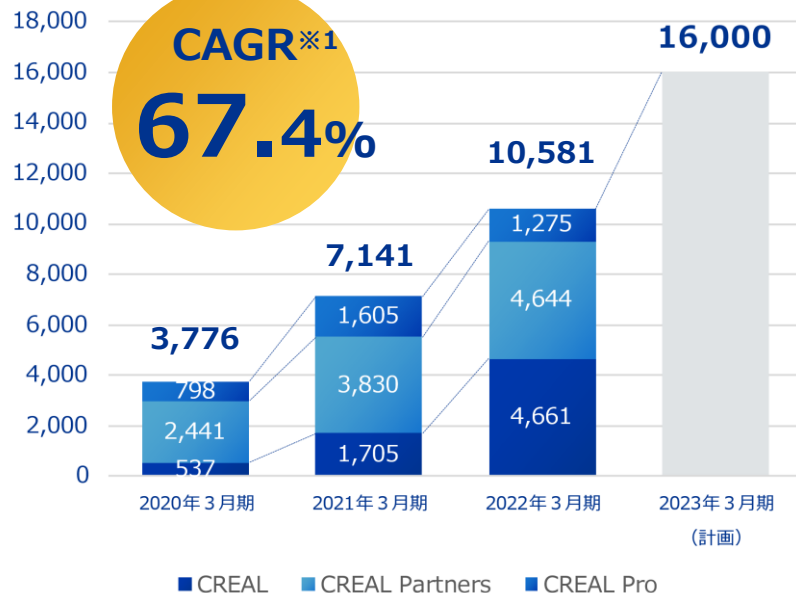
大型不動産への投資を通じた資産運用サービス事業

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投資や広告宣伝、組織の拡充等の**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。

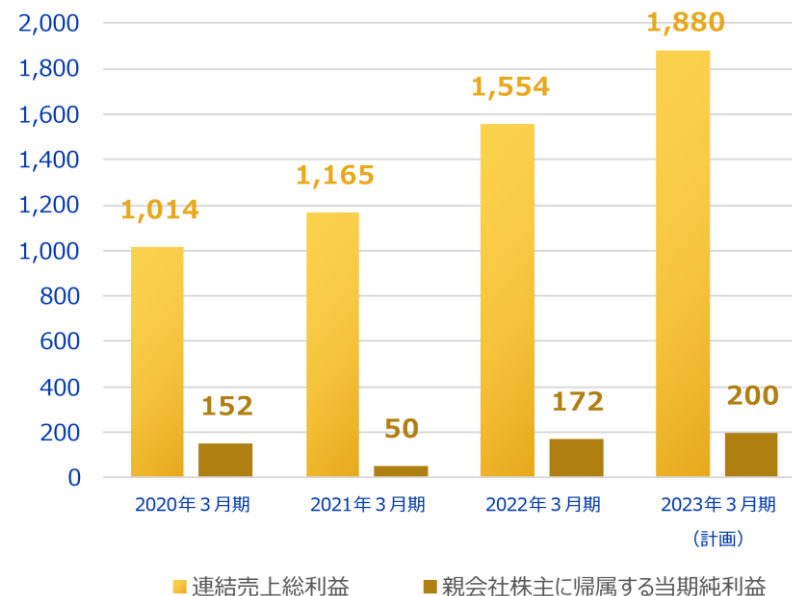
連結売上推移※1

(百万円)



連結売上総利益/親会社株主に帰属する当期純利益推移

(百万円)



※1 2020年3月期から2022年3月期におけるクリアルグループ連結売上高成長率

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.CREAL事業

不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.CREAL Partners事業

個人投資家向け資産運用事業

2-3.CREAL Pro事業

プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 決算報告／経営指標

5 成長戦略／重点施策

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



「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分かりやすく

動画で紹介

月次レポート

豊富な情報

③安心・共感

実績No.1 ※

当社も一緒に出資

ESG不動産

※ (株)日本マーケティングリサーチ機構による「不動産特定共同事業許認可におけるクラウドファンディングサービス運用資産残高および累計調達額調査」

2019年6月期、2020年6月期、2021年6月期

(①手軽に) 全てネットで投資が完結

クラウドファンディング技術を使用して、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、保育園といった様々な不動産へ投資可能

投資金額

1万円～

利回り

3%～8%※1

運用期間

4か月～2年※2

※1 サービスローンチから2022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2022年3月末までの各ファンド想定運用期間

(①手軽に) 1万円からネットで完結。運用・売却までプロにお任せ

投資後の物件の管理から運用、最適のExit（売却）まで不動産投資運用の全プロセスをプロにお任せ

通常の不動産投資の流れ



creal



(②分かりやすく) CREAL投資商品案内ページ

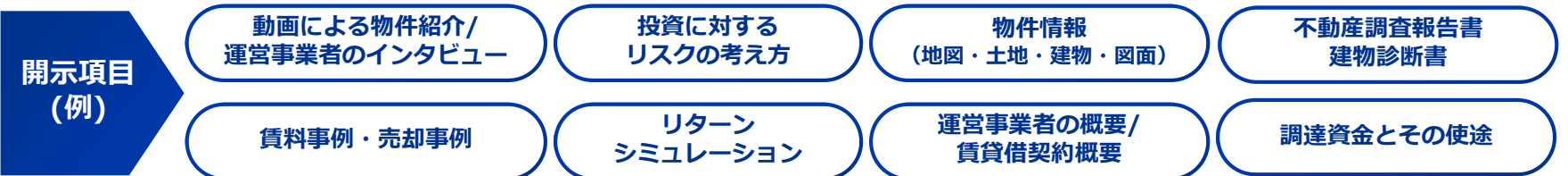
ITの活用により動画インタビューから不動産鑑定会社による第三者評価に至るまで、多岐にわたる情報開示を実現。不動産投資において課題となっていた「情報の非対称性」(*)を解消

The screenshot displays the CREAL investment product information page, which includes the following sections:

- 概要 (Overview):** Shows the fund's name, objective, and key metrics.
 - 募集金額 (Subscription Amount): 46,000 万円 / 46,000 万円
 - 想定利回り (年利) (Expected Return (Annual)): 8.0%
 - 想定運用期間 (Expected Management Period): 18ヶ月
 - 想定初回配当日 (Expected First Distribution Date): 2022/04/30
 - 最小投資金額 (Minimum Investment Amount): 1万円
- 物件情報 (Property Information):** Includes a video interview with the operator and a summary of the property's location and features.
- コロナ禍での宿泊需要について (About Travel Demand in the COVID-19 Era):** A line chart showing the number of overnight stays from January to December 2020.

月 (Month)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
宿泊者数前年比 (%) (Overnight Stays YoY %)	98.9	93.9	89.1	75.8	74.2	82.5	86.8	89.5	97.8	98.2		
- 不動産調査報告書 (Real Estate Investigation Report):** A detailed report provided by JLL (Japan Limited Liability), including financial data and property details.

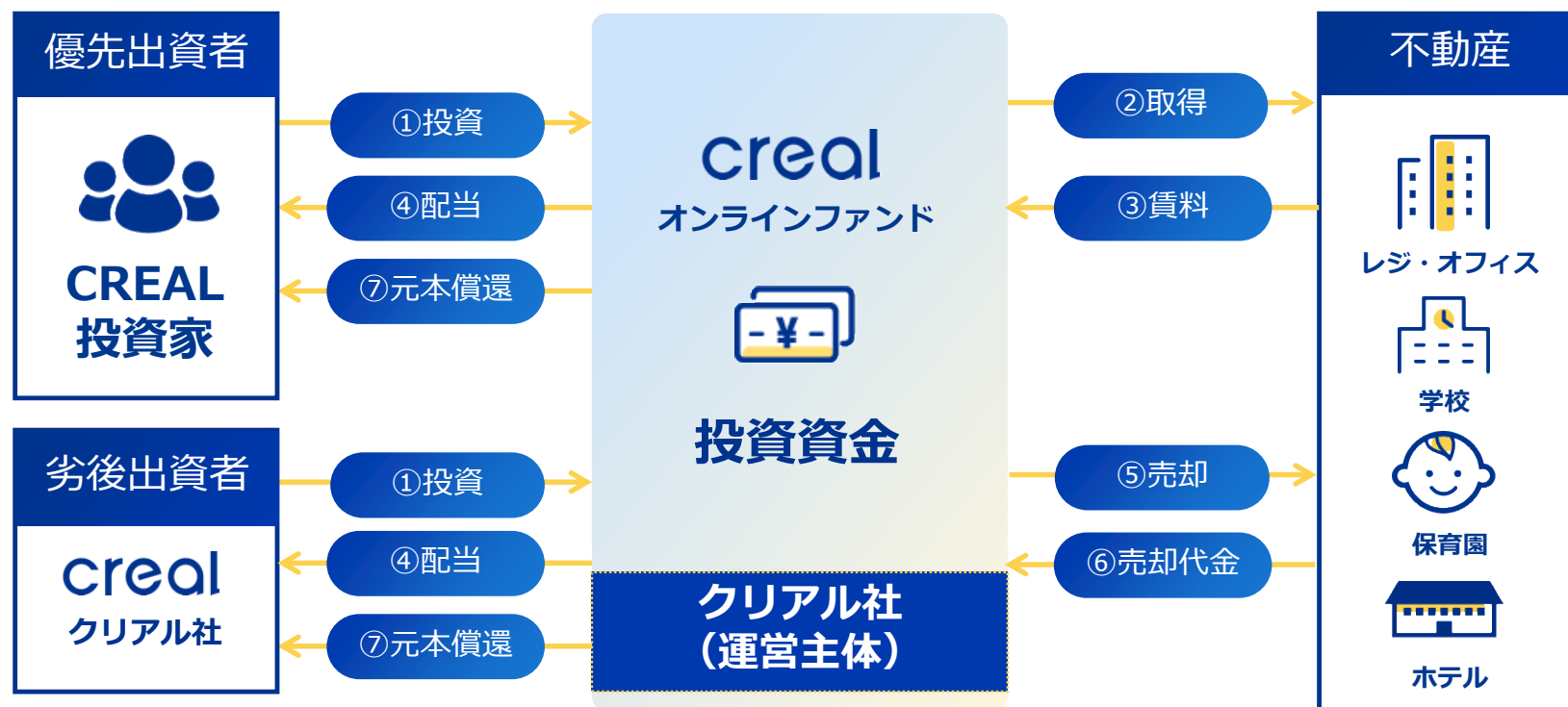
項目 (Item)	内容 (Content)
物件概要 (Property Overview)	1. 所在地 (Location): 東京都中央区新富町1丁目1番1号 (1F) (1F, 2F, 3F, 4F, 5F, 6F, 7F, 8F, 9F, 10F, 11F, 12F, 13F, 14F, 15F, 16F, 17F, 18F, 19F, 20F, 21F, 22F, 23F, 24F, 25F, 26F, 27F, 28F, 29F, 30F, 31F, 32F, 33F, 34F, 35F, 36F, 37F, 38F, 39F, 40F, 41F, 42F, 43F, 44F, 45F, 46F, 47F, 48F, 49F, 50F, 51F, 52F, 53F, 54F, 55F, 56F, 57F, 58F, 59F, 60F, 61F, 62F, 63F, 64F, 65F, 66F, 67F, 68F, 69F, 70F, 71F, 72F, 73F, 74F, 75F, 76F, 77F, 78F, 79F, 80F, 81F, 82F, 83F, 84F, 85F, 86F, 87F, 88F, 89F, 90F, 91F, 92F, 93F, 94F, 95F, 96F, 97F, 98F, 99F, 100F)
物件概要 (Property Overview)	2. 建物概要 (Building Overview): 1. 建物名称 (Building Name): 東京都中央区新富町1丁目1番1号 (1F) (1F, 2F, 3F, 4F, 5F, 6F, 7F, 8F, 9F, 10F, 11F, 12F, 13F, 14F, 15F, 16F, 17F, 18F, 19F, 20F, 21F, 22F, 23F, 24F, 25F, 26F, 27F, 28F, 29F, 30F, 31F, 32F, 33F, 34F, 35F, 36F, 37F, 38F, 39F, 40F, 41F, 42F, 43F, 44F, 45F, 46F, 47F, 48F, 49F, 50F, 51F, 52F, 53F, 54F, 55F, 56F, 57F, 58F, 59F, 60F, 61F, 62F, 63F, 64F, 65F, 66F, 67F, 68F, 69F, 70F, 71F, 72F, 73F, 74F, 75F, 76F, 77F, 78F, 79F, 80F, 81F, 82F, 83F, 84F, 85F, 86F, 87F, 88F, 89F, 90F, 91F, 92F, 93F, 94F, 95F, 96F, 97F, 98F, 99F, 100F)
物件概要 (Property Overview)	3. 建物概要 (Building Overview): 1. 建物名称 (Building Name): 東京都中央区新富町1丁目1番1号 (1F) (1F, 2F, 3F, 4F, 5F, 6F, 7F, 8F, 9F, 10F, 11F, 12F, 13F, 14F, 15F, 16F, 17F, 18F, 19F, 20F, 21F, 22F, 23F, 24F, 25F, 26F, 27F, 28F, 29F, 30F, 31F, 32F, 33F, 34F, 35F, 36F, 37F, 38F, 39F, 40F, 41F, 42F, 43F, 44F, 45F, 46F, 47F, 48F, 49F, 50F, 51F, 52F, 53F, 54F, 55F, 56F, 57F, 58F, 59F, 60F, 61F, 62F, 63F, 64F, 65F, 66F, 67F, 68F, 69F, 70F, 71F, 72F, 73F, 74F, 75F, 76F, 77F, 78F, 79F, 80F, 81F, 82F, 83F, 84F, 85F, 86F, 87F, 88F, 89F, 90F, 91F, 92F, 93F, 94F, 95F, 96F, 97F, 98F, 99F, 100F)
- ココファン・ナースリー-旗の台通信 (Cocofan Narsley - Hatai-dai Communication):** A section providing information about the property's location and surrounding area.



※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します

(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投資家に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

CREALの
ESG不動産への
投資実績

34%
※

教育分野



SOLA沖縄学園



さくらさくみらい駒込

地域創生分野



ちくらつなぐホテル

既存建築物の有効活用



Q Stay and lounge上野

※ サービスローンチから2022年3月末におけるCREALにて投資した全不動産の投資金額のうちESG不動産が占める金額の割合

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	・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	
詳細かつ分かりやすく	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	

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.CREAL事業

不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.CREAL Partners事業

個人投資家向け資産運用事業

2-3.CREAL Pro事業

プロ向け不動産ファンド運用事業

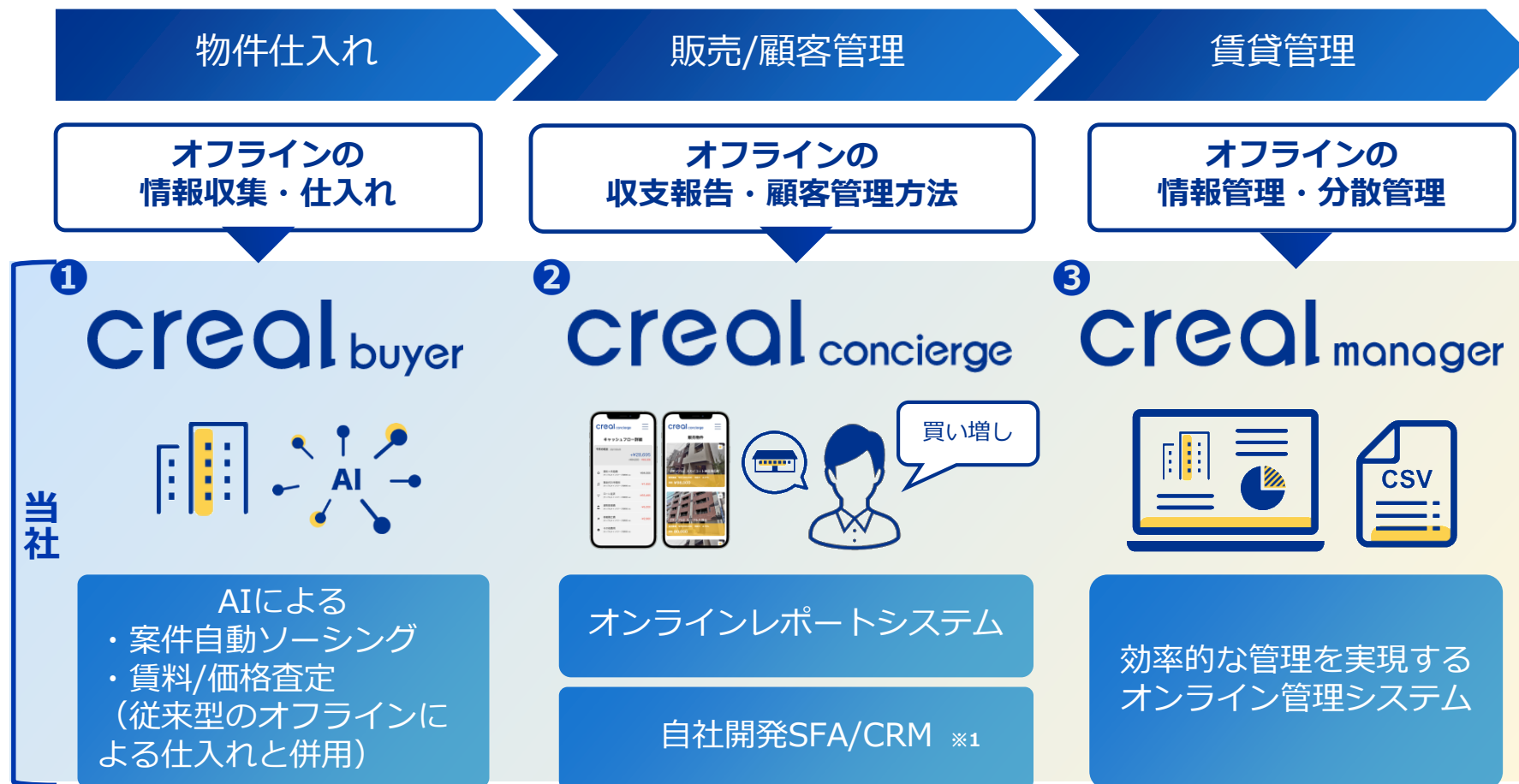
3 市場環境と競争優位性

4 決算報告／経営指標

5 成長戦略／重点施策

CREAL Partnersが推進する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



目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.CREAL事業

2-2.CREAL Partners事業

2-3.CREAL Pro事業

不動産ファンドオンラインマーケット

個人投資家向け資産運用事業

プロ向け不動産ファンド運用事業

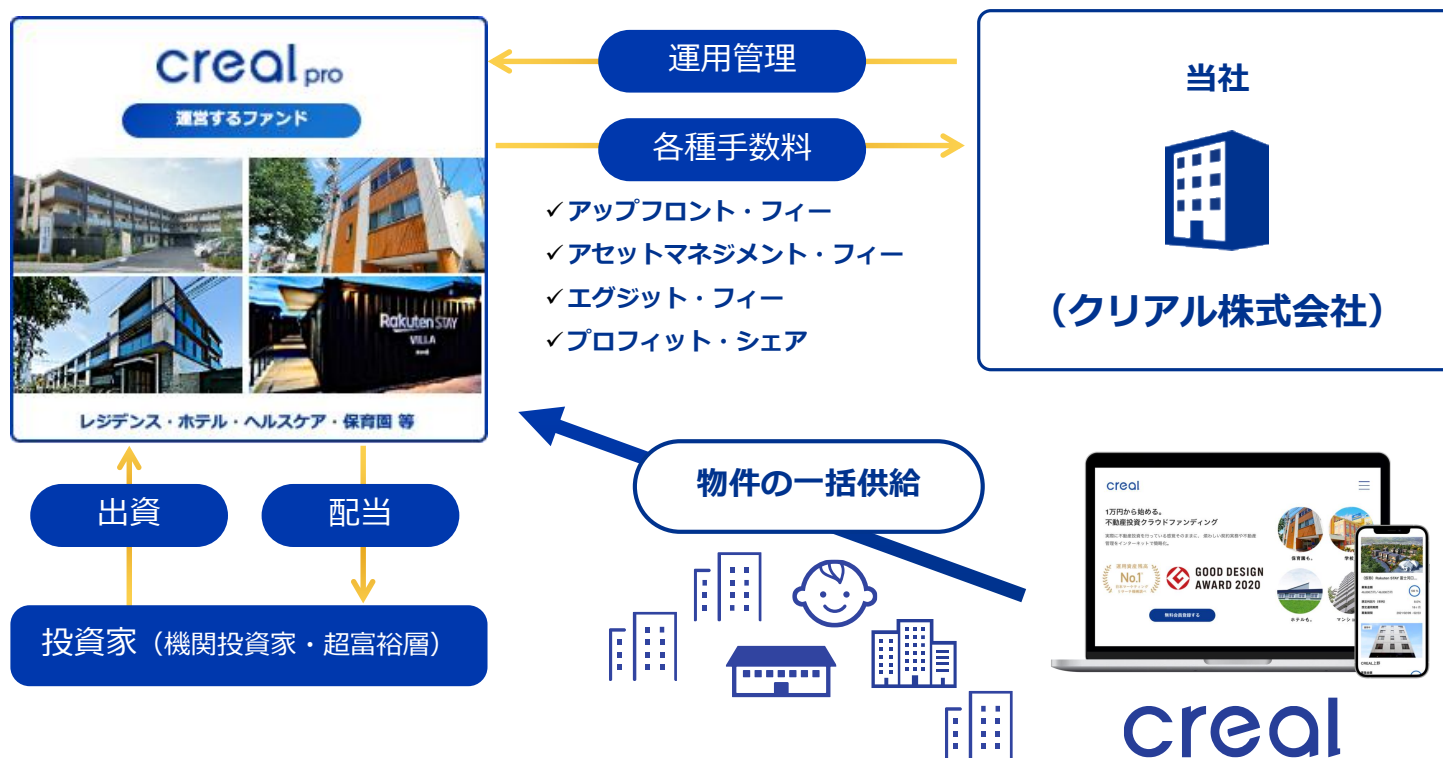
3 市場環境と競争優位性

4 決算報告／経営指標

5 成長戦略／重点施策

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ジビネス事業を展開



目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.CREAL事業

不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.CREAL Partners事業

個人投資家向け資産運用事業

2-3.CREAL Pro事業

プロ向け不動産ファンド運用事業

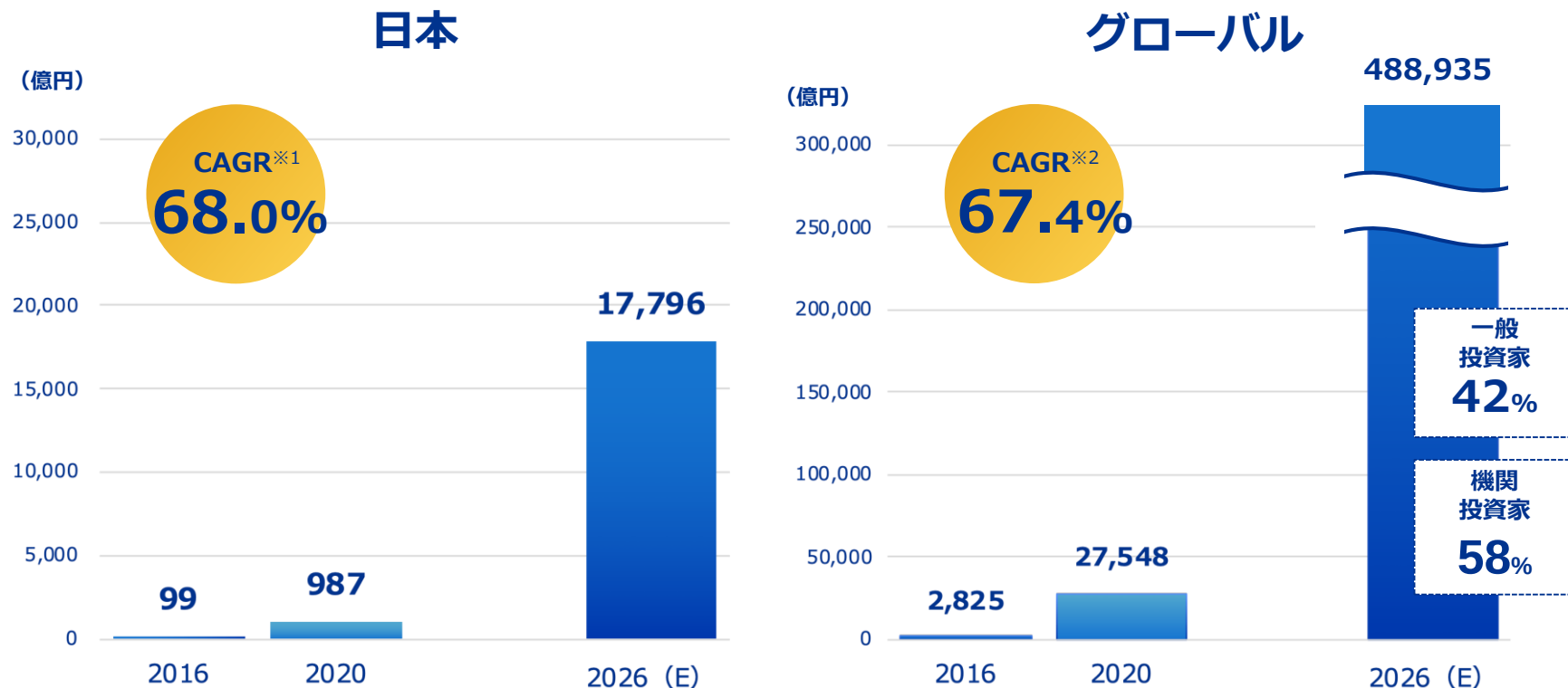
3 市場環境と競争優位性

4 決算報告／経営指標

5 成長戦略／重点施策

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



※1 2016年から2026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 2016年から2026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：Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016 – 2026, Facts & Factors USD/JPY129.9 (日本銀行金融市場局発表 2022年4月28日中心相場) で換算

不動産クラウドファンディング市場No.1の実績

不動産クラウドファンディング
運用資産残高

3年連続 **No.1** ※1

不動産クラウドファンディング
累計調達額

No.1 ※1

CREAL累計調達額

152 億円突破 ※2

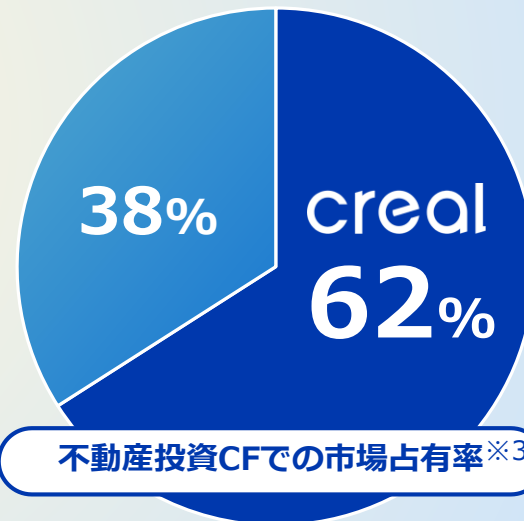
運用実績

56 ファンド組成 ※2

40ファンドの物件は償還済み

償還実績

元本割れ **0** 件 ※2



不動産投資CFでの市場占有率 ※3

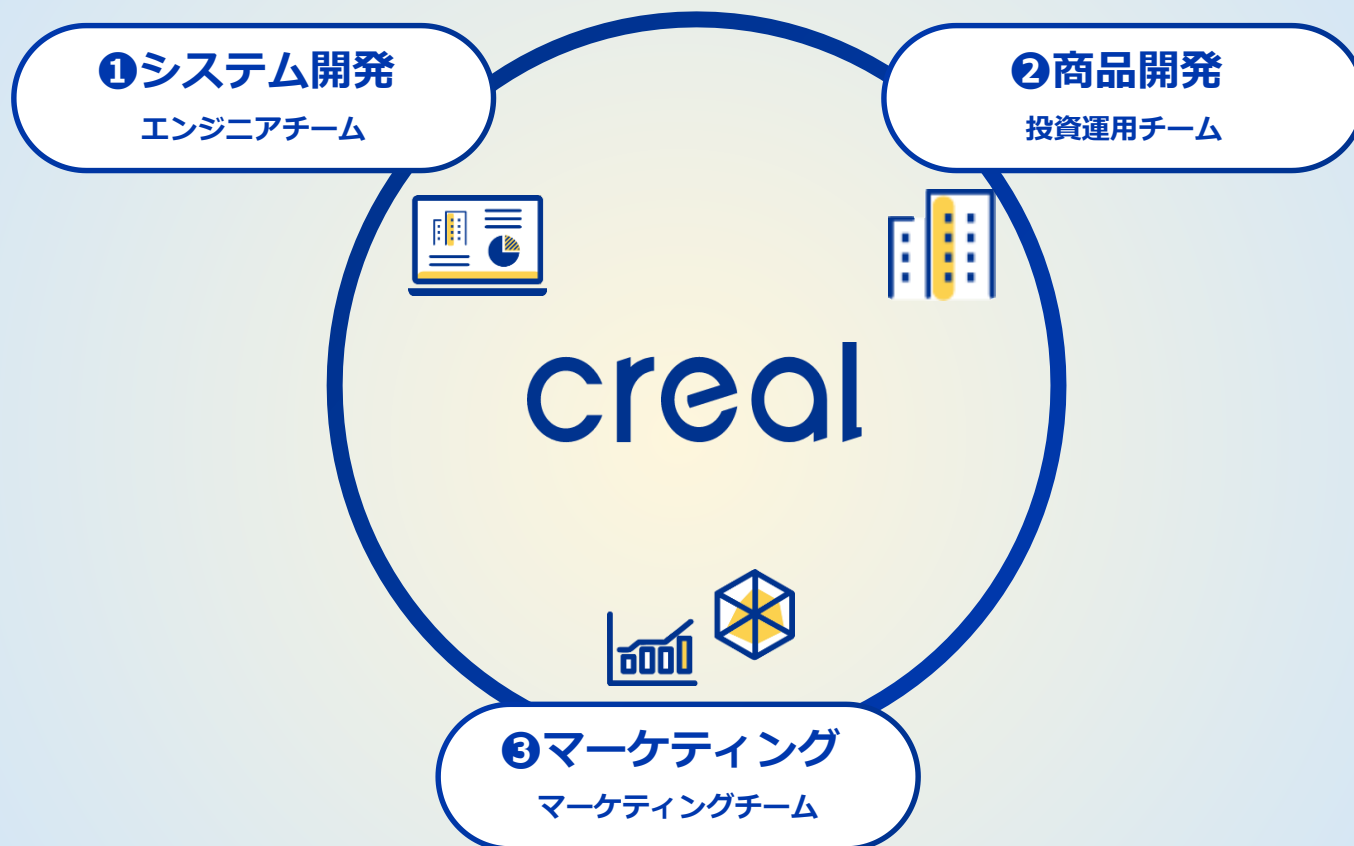
※1 (株)日本マーケティングリサーチ機構による「不動産特定共同事業許認可におけるクラウドファンディングサービス運用資産残高および累計調達額調査」2019年6月期、2020年6月期、2021年6月期

※2 2022年3月末日時点

※3 2020年1月～12月の投資金額におけるCREALの市場占有率
一般財団法人日本クラウドファンディング協会『クラウドファンディング市場調査報告書』より当社作成

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



社内エンジニア・デザイナーによる高い技術基盤と洗練されたUI/UX(※)

creal

①システム開発優位性



【GOOD DESIGN AWARD】

グッドデザイン賞は、公益財団法人日本デザイン振興会の主催で、毎年デザインが優れた物事に贈られる賞であり、日本で唯一の総合的デザイン評価・推奨の仕組み



【Ruby biz】

ビジネスの領域においてプログラム言語 Ruby の特徴を活かして、新たなサービスを創造し世界へ発信している企業を対象としたグランプリ



※「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。

当社の有する投資運用プロフェッショナルの ノウハウにより様々なアセットタイプの商品化を実現

creal

②商品開発優位性

不動産特定共同事業法クラウド

ファンディングサービス ※

保育園

学校

ホテル

オフィス

一棟レジ

1Rレジ

creal

✓

✓

✓

✓

✓

✓

A社

✓

B社

✓

C社

✓

✓

✓

✓

D社

✓

✓

※ (株)日本マーケティングリサーチ機構調べ「2021年6月期不動産特定共同事業許認可におけるクラウドファンディングサービス運用資産残高および累計調達額調査」より累計調達額での上位順に抜粋

提携パートナーによる成長の後押し

creal

③マーケティング優位性

投資未経験層へのアプローチを可能とするタイアップ、キャンペーンおよびアライアンス

タイアップ/キャンペーン

CREALへの投資でキャッシュバック
(株式会社SBI証券/株式会社マネーフォワード/株式会社SBJ銀行)



アライアンス

CREALへの投資でへの投資でポイントやマイルが貯まる
(日本航空株式会社/株式会社Tポイント・ジャパン/小田急電鉄株式会社)



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

ポテンシャル市場



creal concierge



creal manager

当社市場シェア
0.3% ※3

首都圏中古区分マンション
マーケットボリューム

年間約 **1.5兆円**※2



※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「2022 不動産業統計集（2022年5月9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 2022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

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.CREAL事業

不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.CREAL Partners事業

個人投資家向け資産運用事業

2-3.CREAL Pro事業

プロ向け不動産ファンド運用事業

3 市場環境と競争優位性

4 決算報告／経営指標

5 成長戦略／重点施策

2022年3月期 財務ハイライト

個人の資産運用意識の向上、不動産クラウドファンディング市場の拡大という後押しのなか、業界トップシェアのノウハウに基づく魅力的なファンドを多数提供し着実に成長KPIは高成長を達成し、売上高・利益も過去最高を更新

成長局面の当社において重要視するKPI

会員数

28,649人
(前期比+39.8%)

GMV

71.2億円
(前期比+78.9%)

売上総利益

15.5億円
(前期比+33.4%)

売上

105.8億円
(前期比+48.2%)

営業利益

3.1億円
(前期比+70.6%)

当期純利益

1.7億円
(前期比+243.2%)

業績の概要

(百万円)

売上高

+48.2%
(前期比)

売上総利益

+33.4%
(同比)

	2021年3月期 通期実績 (A)	2022年3月期 着地見込み 2022年4月28日公表	2022年3月期 通期実績 (B)	前期比 (B-A) / (A)
連結売上高	7,141	10,452	10,581	+48.2%
CREAL	1,705	—	4,661	+173.4%
CREAL Partners	3,830	—	4,644	+21.2%
CREAL Pro	1,605	—	1,275	-20.6%
連結売上総利益	1,165	—	1,554	+33.4%
連結営業利益	183	264	313	+70.6%
連結経常利益	105	218	256	+142.6%
連結当期純利益	50	154	172	+243.2%

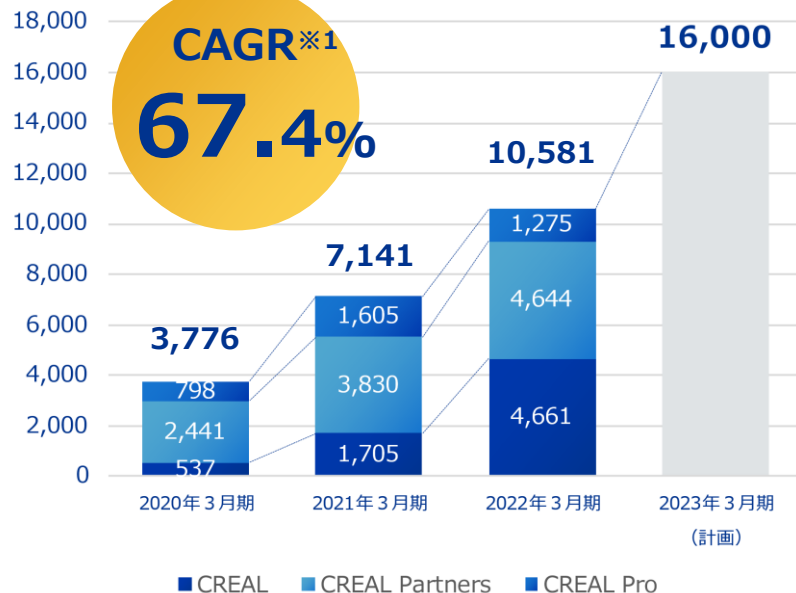
- ・ 各利益は前期比大幅増で着地
- ・ DXの介在余地が高く、当社シェア拡大余地の高いCREALビジネスの成長を優先し、CREAL Proは減収
- ・ CREAL事業、CREAL Partners事業ともに成長事業であり、成長を支えるエンジニアや事業拡大を見据えた組織拡充のための採用を推進。CREAL投資家数増加のための積極的な広告宣伝・マーケティングを実施
- ・ 積極的な先行投資を図りつつもグループの成長と利益の創出を両立し、前期比増収増益を達成

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投資や広告宣伝、組織の拡充等の**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。

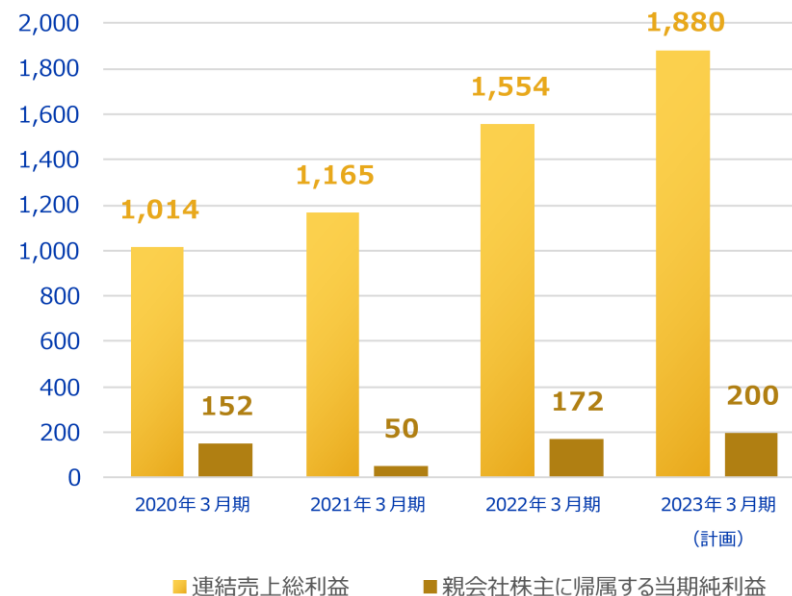
連結売上推移※1

(百万円)



連結売上総利益/親会社株主に帰属する当期純利益推移

(百万円)



※1 2020年3月期から2022年3月期におけるクリアルグループ連結売上高成長率

2023年3月期計画

(百万円)

	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期実績 (A)	2023年3月期 業績予想 (B)	前期比 (B-A) / (A)
連結売上高	7,141	10,581	16,000	+51.2%
連結売上総利益	1,165	1,554	1,880	+21.0%
連結営業利益	183	313	330	+5.2%
連結経常利益	105	256	310	+20.6%
連結当期純利益	50	172	200	+16.0%

連結売上高

CREAL事業

- 大幅な売上及びGMVの成長を計画。物流施設等の新規案件に取り組む他、案件サイズの拡大も図る
- 投資家会員満足度の向上につながる各種IT投資、新機能のリリースを予定

CREAL Partners事業

- 個人投資家の資産運用意欲の高まりを背景に、一層のDX推進・商品拡充で高成長を継続

CREAL Pro事業

- ビジネスシナジーを活かし着実な収益基盤として安定成長

連結売上総利益

資産運用プラットフォーム事業の基盤となるCREAL事業、CREAL Partners事業の拡大により増益

連結営業利益

事業の拡大のための先行投資を継続しながらも増益は計画

連結経常利益

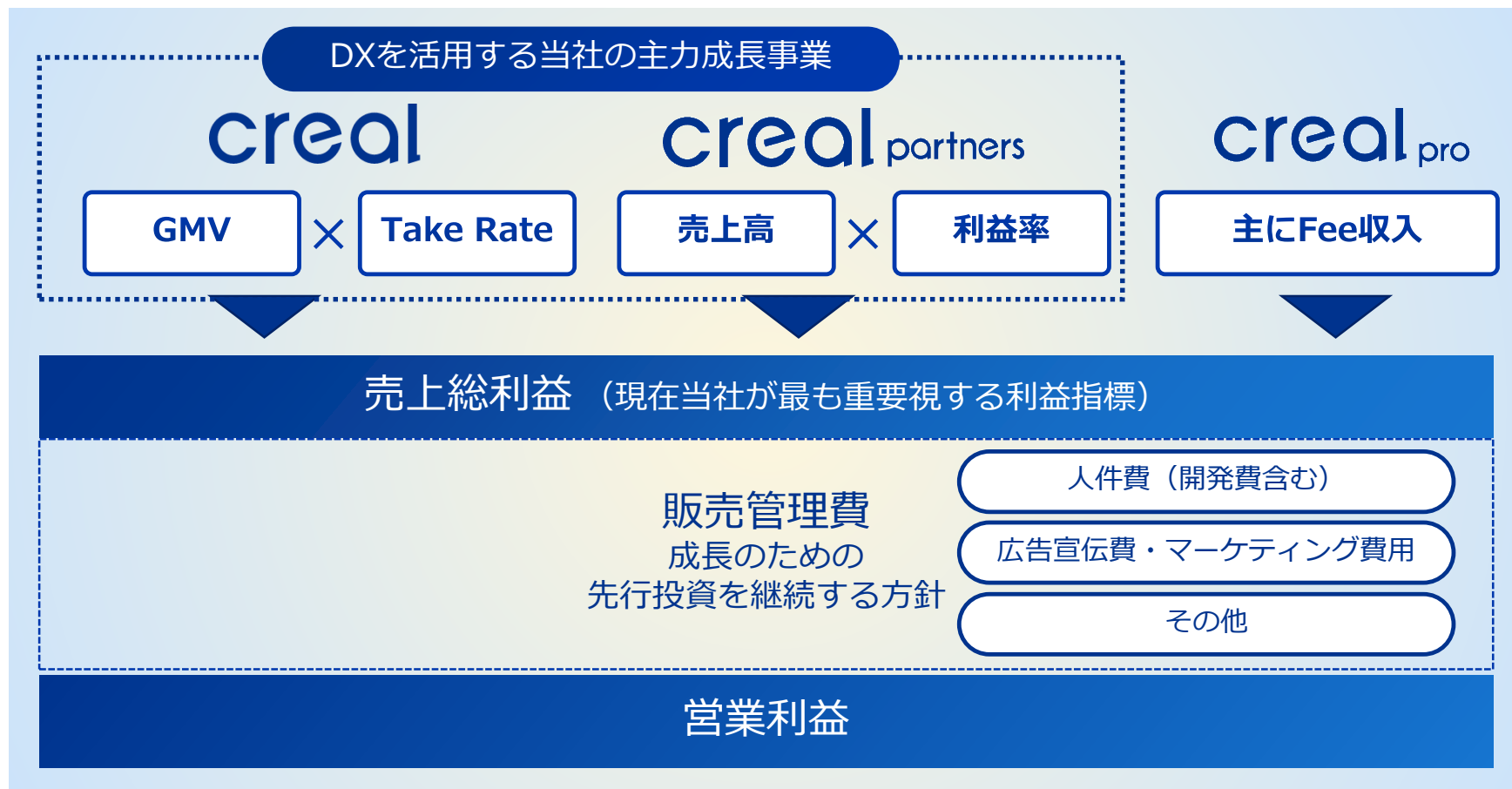
社債の返済により、金利負担を軽減

連結当期純利益

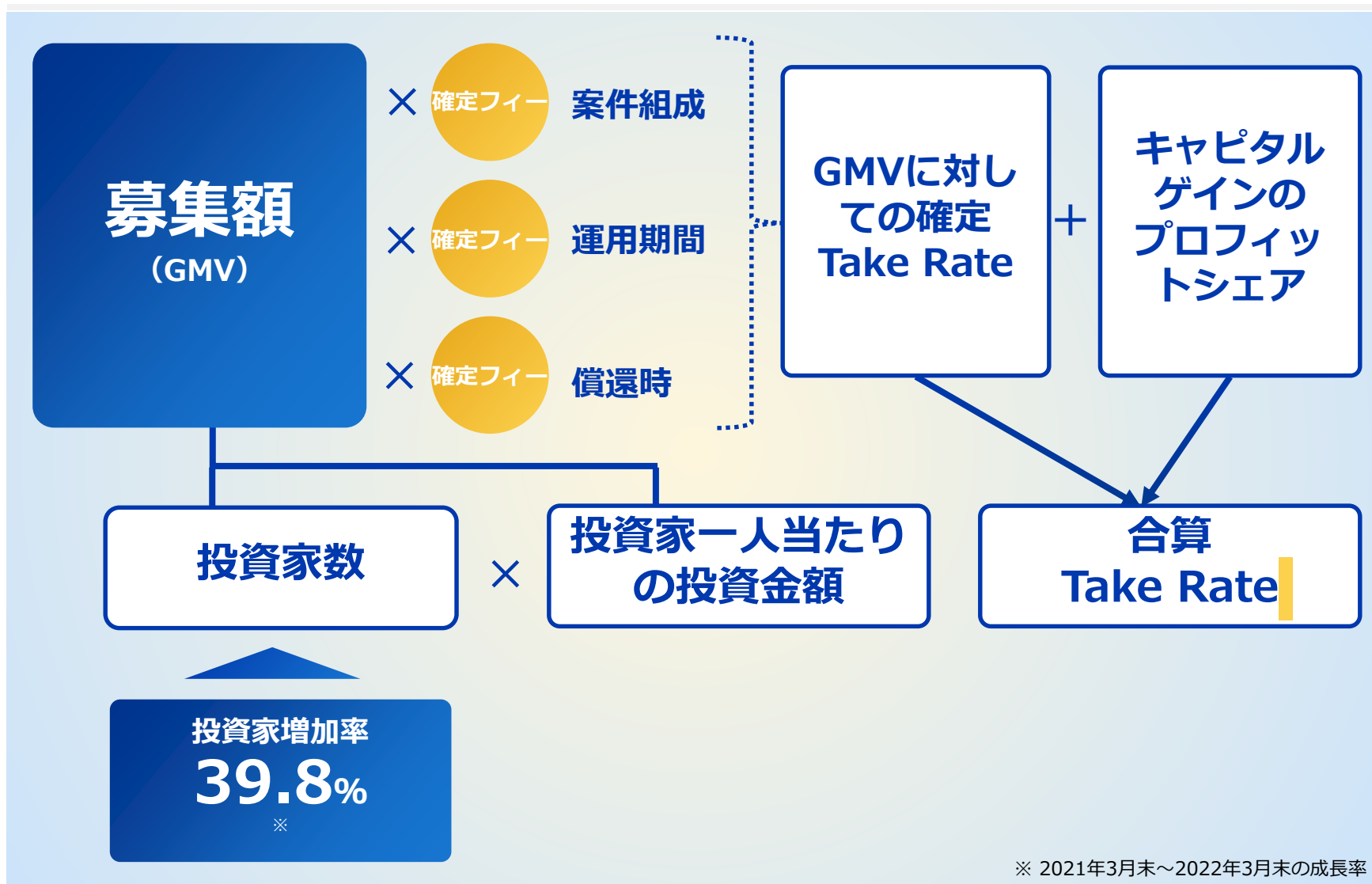
最終利益でも増益を計画

当社の利益構造と主要KPI

事業を展開する市場ポテンシャルは大きいいため、営業利益や最終利益の拡大よりも、当面は先行投資にプライオリティーを置く。事業拡大の指標として売上総利益を重視した経営を行う方針



収益モデルと重要視する事業KPI

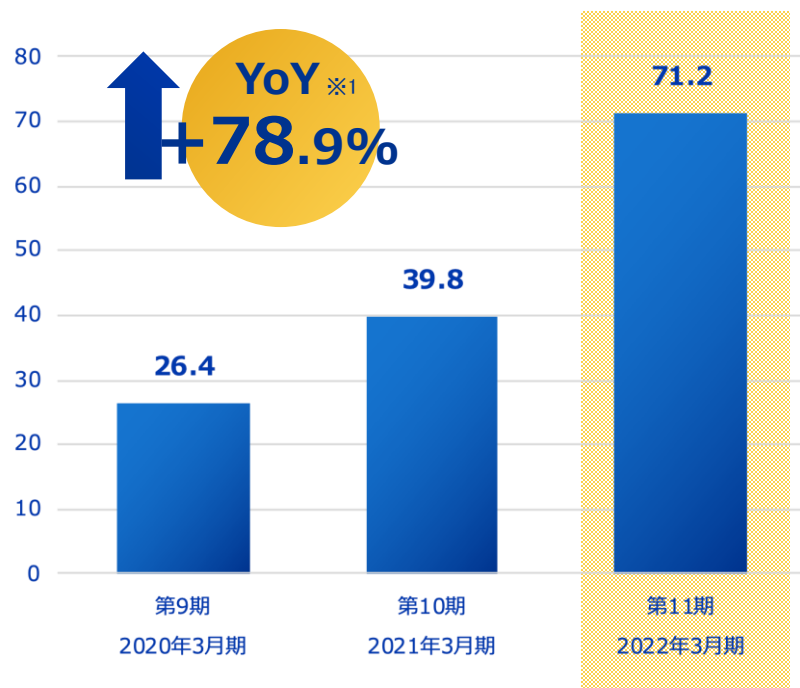


GMVおよび投資家数の順調な成長

世界的なマーケットの伸長および「不動産投資クラウドファンディング市場」を自ら作り上げてきたブランディング効果もあり、GMV・投資家数ともに順調に推移

(単位：億円)

GMV推移



※1 2021年3月末～2022年3月末の成長率

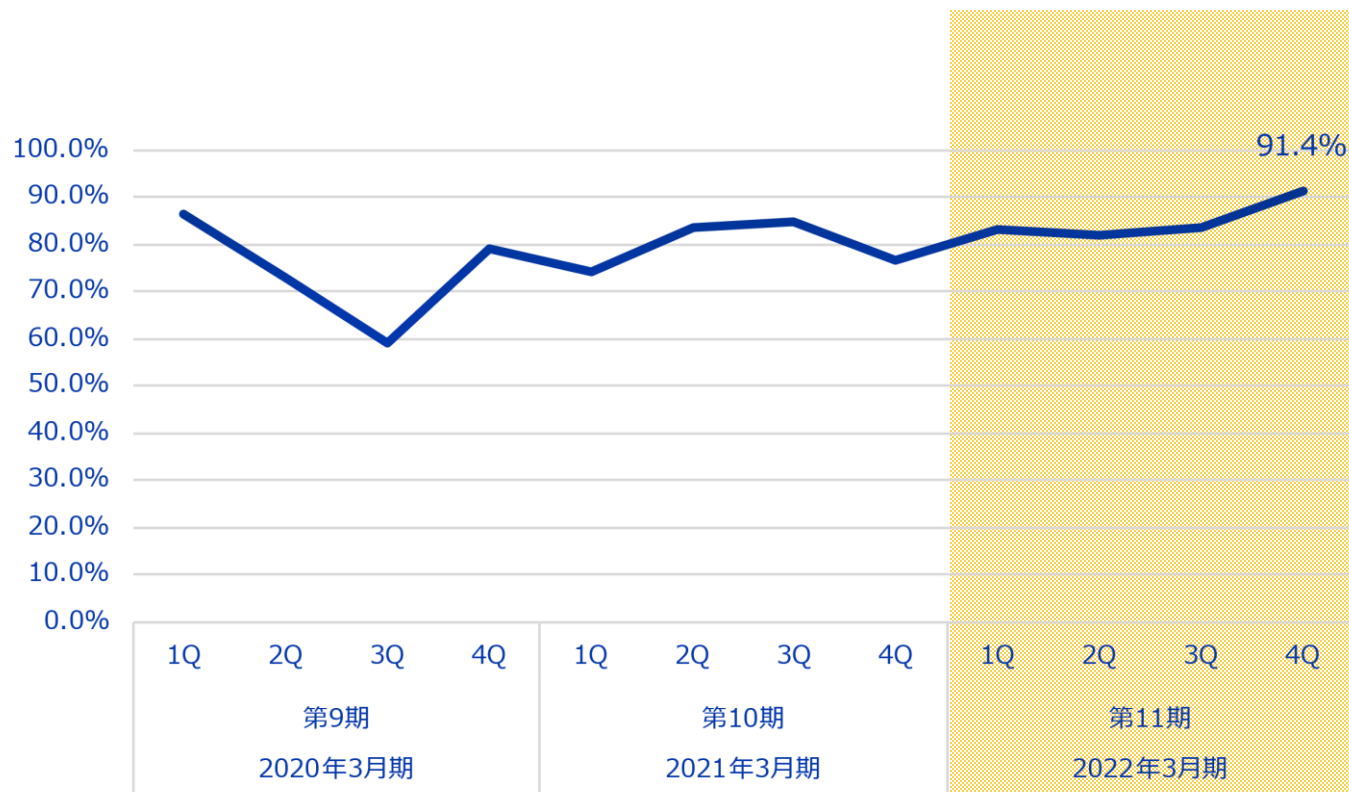
累計投資家推移



※2 2021年3月末～2022年3月末の成長率

高いリピート投資率による収益の安定性

投資家のリピート投資率(※)は高い水準を保っており、ファンド運営が終了した後も償還された金額と同水準もしくはそれ以上の金額を新ファンドへの投資を継続的に行うロイヤルティの高いユーザー層を獲得



※ 該当四半期において過去1年間に於いて投資実績がある登録会員の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

2022年3月期に募集をした主要プロジェクト

コリビング（※1）、ペット共生マンションといった新しいアセットタイプのほか、保育園、ホテル、レジデンスといったさまざまなタイプのファンドを組成

一棟マンション

医療サービス付き猫専用
ペット共生マンション



6.3
億円

一棟マンション

三菱地所グループが展開する
コリビングレジデンスの共同プロジェクト

人を、想う力。街を、想う力。
三菱地所グループ
hmlet



4.6
億円

人を、想う力。街を、想う力。
三菱地所グループ
hmlet



8.0
億円

一棟マンション

当社自社ブランドで
展開するレジデンス

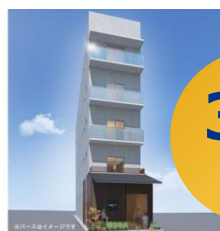


3.9
億円

ホテル

Rakuten Lifull Stayの
運用するホテル

Rakuten
LIFULL



3.8
億円

保育園

グローバルキッズが
運営する保育園



4.7
億円

※1 ワークスペースとシェアハウスを複合させたもので、高水準のデジタルインフラが整っているコワーキングスペースや住居者の交流を重視する仕掛けが充実している共同住居施設

2023年3月期に既に募集完了をしたプロジェクト

今期も他社とのコラボレーションにより新しいタイプのアセットや近時投資対象として人気の高い物流施設といった様々なファンドを展開中

区分マンション

リノベーション
プロジェクト

0.4
億円



らしい暮らしを、見つけよう

リノべる。 × creal

リノべる社 × CREAL

新築店舗ビル

シミュレーションゴルフ
練習場

2.0
億円



EARTH
ACADEMY

× creal

アースゴルフアカデミー社
× CREAL

新築物流施設

東名高速I.Cから
アクセス良好

10.9
億円



過去最大案件の調達

CREALとして、過去最大、新しい取り組みとなる物流倉庫を短時間で調達。
今後、成長と共にさらに大型案件に取り組む

最新



(仮称) CREAL ロジスティクス綾瀬

募集金額

109,800万円 / 109,800万円

100 %

想定利回り（年利）

5.5%

想定運用期間

24ヶ月

募集期間

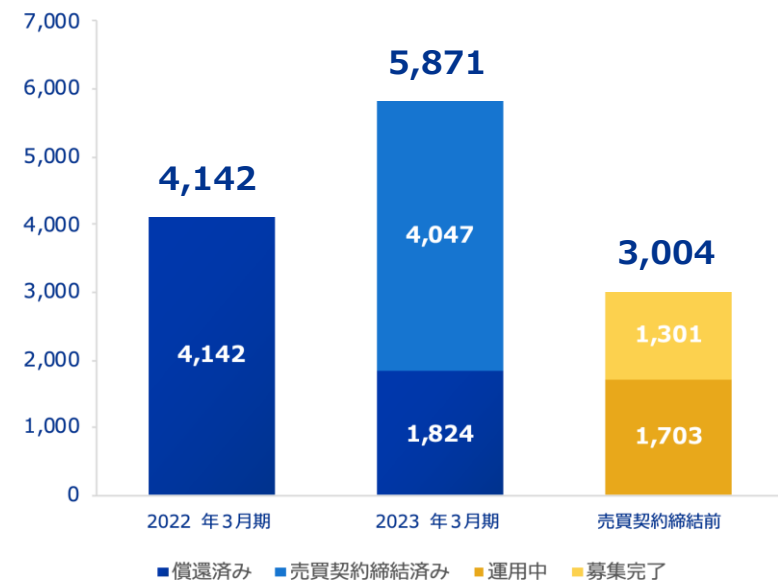
2022/05/10 - 05/26

募集開始	案件名	調達額 (万円)	投資家 利回り	調達 時間
2022/5	(仮称) CREAL ロジスティクス綾瀬	109,800	5.5%	1時間24分
2018/12	ホテルアマネク 浅草吾妻橋スカイ	88,000	4.2%	24日
2019/11	SOLA沖縄学園	83,800	5.0%	17日
2022/1	(仮称) Hmlet CREAL中野新橋	80,100	4.5%	49分
2020/9	(仮称) Rakuten STAY Naha Ti-da	73,500	6.0%	17日

CREALファンドの運用スケジュール

CREALファンド 運用・償還状況

(百万円)



2022年3月期

(単位：百万円)

償還済み	レジデンス	7件	1,468
	保育園	4件	1,696
	ホテル	2件	619
	オフィス	1件	359
計			4,142

2023年3月期

償還済み	レジデンス	4件	1,824
売買契約締結済み	レジデンス	9件	4,047
計			5,871

売買契約締結前

運用中	ホテル	(仮称) Rakuten STAY NAHA Ti-da PJ	735
	ホテル	(仮称) Rakuten STAY 富士河口湖駅	460
	オフィス	上野オフィスプロジェクト	465
	レジデンス	コムロンドニ子多摩川	43
募集完了	商業施設	EGA武蔵小山	203
	物流施設	(仮称) CREALロジスティクス綾瀬	1,098
計			3,004

※ 上記金額はすべてCREALファンドの募集額（優先出資額）

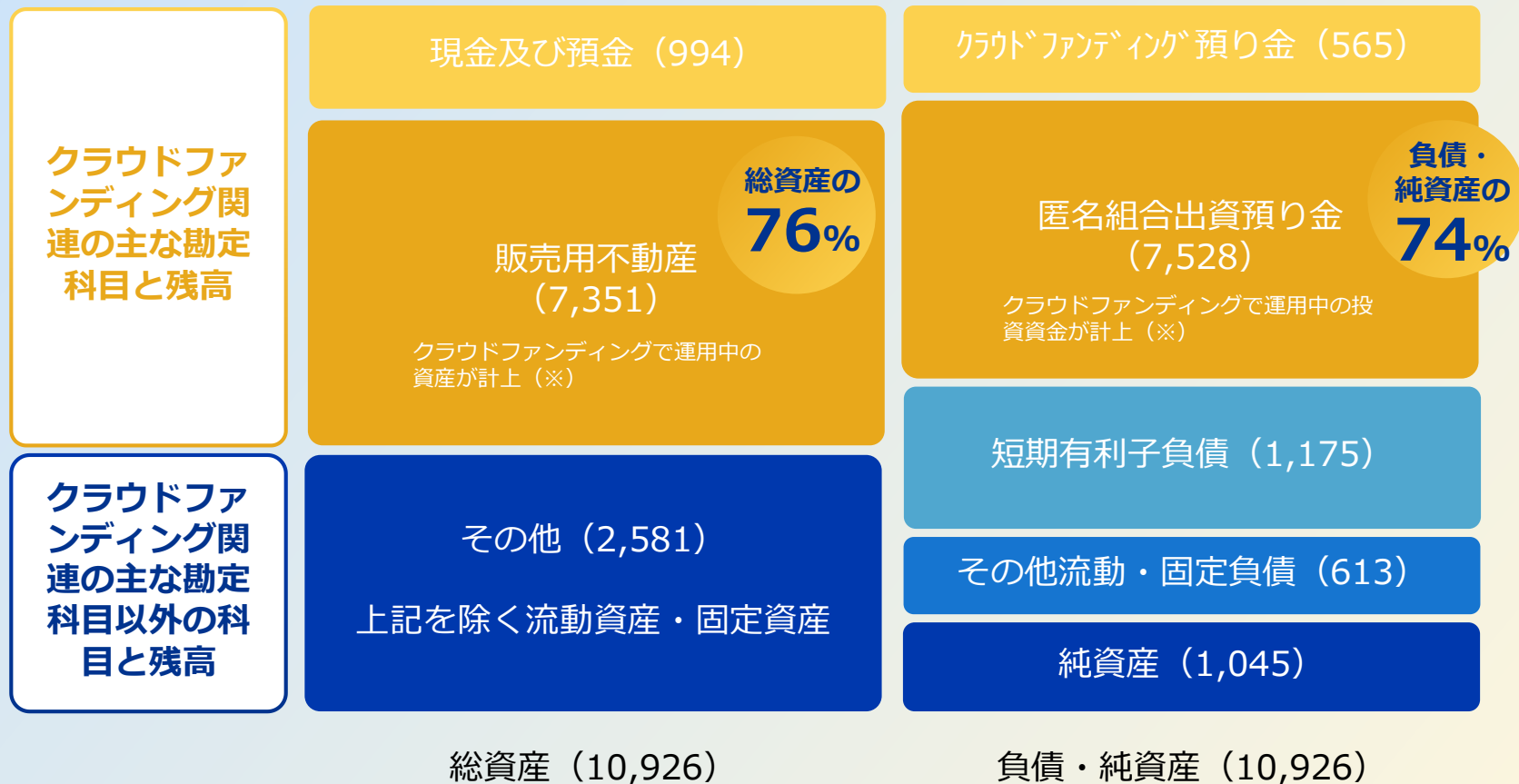
2022年3月期

総額41億円分の優先出資を元本割れすることなく償還

2023年3月期（当期）

すでに4件18億円分を償還、9件40億円分の売買契約を締結済み

連結貸借対照表の構造



※ 匿名組合出資預り金は、法的に常に全額の返済義務を負う負債ではないが、貸借対照表に負債として計上される。

目次

1 会社概要

2 事業概要

2-1.CREAL事業

不動産ファンドオンラインマーケット

2-2.CREAL Partners事業

個人投資家向け資産運用事業

2-3.CREAL Pro事業

プロ向け不動産ファンド運用事業

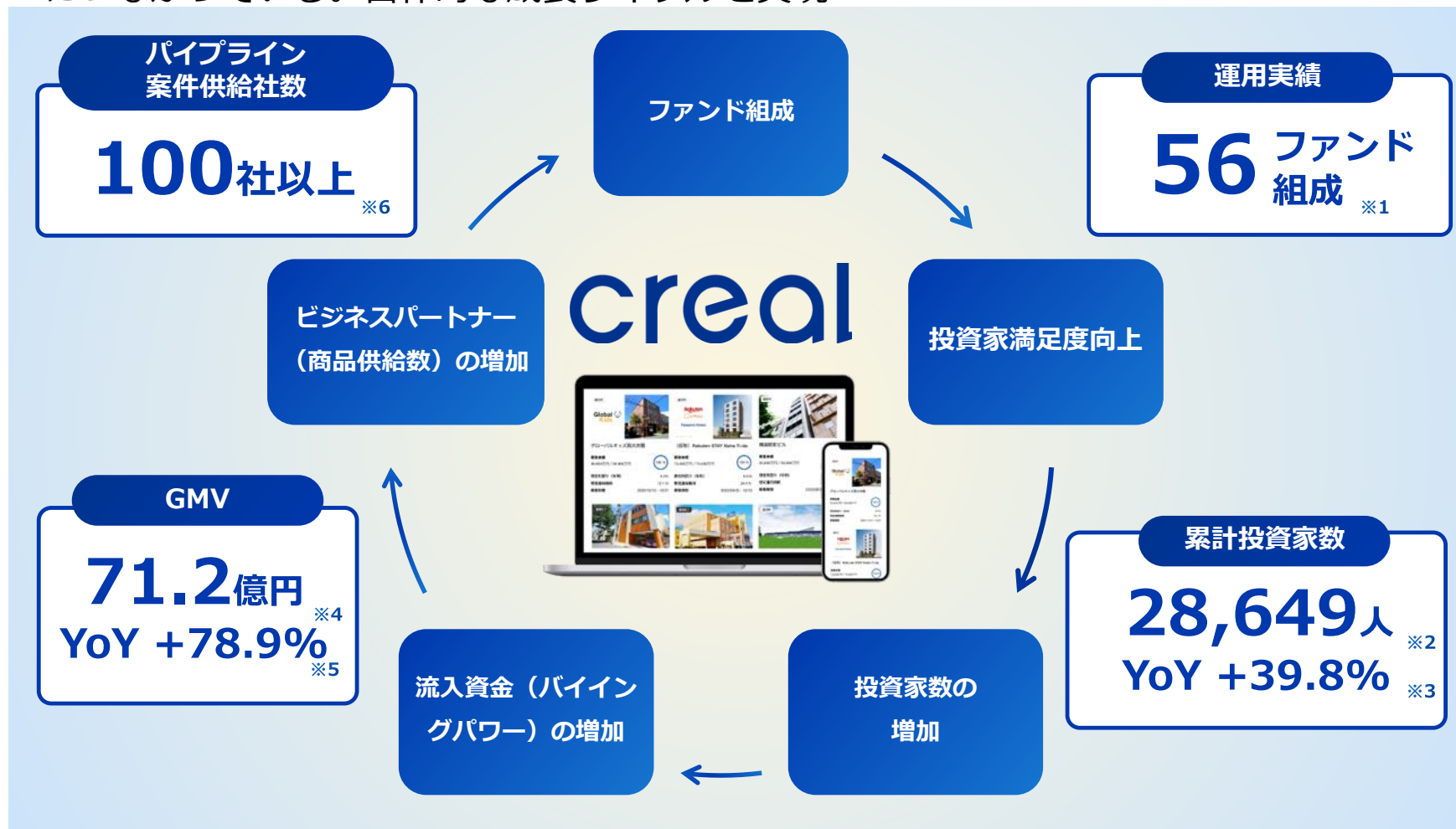
3 市場環境と競争優位性

4 決算報告／経営指標

5 成長戦略／重点施策

CREALの自立的成長モデル

業界No.1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 2022年3月末日時点

※2 2022年3月末時点におけるCREALに口座を開設した人数

※3 2021年3月末～2022年3月末の成長率

※4 2022年3月期

※5 2021年3月期～2022年3月期の成長率

※6 2022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

マーケティング・IT投資への成長投資を継続

今後も、積極的なIT開発やマーケティングを実施することにより、中期展望として300億円までCREALのGMVをスケールさせる。CREALを資産運用の代表的なサービスとしての地位確立を目指す

成長投資の継続

マーケティング

- ✓ 大手ポイント会社/金融機関との連携促進
- ✓ テレビ、新聞、雑誌等を通じた広告による認知拡大

IT投資/新規 プロダクト開発

- ✓ スマホアプリのローンチ
- ✓ UI/UXの更なる強化
- ✓ 不動産特定共同事業法3号4号免許取得による展開

GMV

=

投資家数

×

AIPU^{※1}

71.2億円^{※2} ▶ **300億円**

約4.2倍

28,649人^{※2} ▶ **80,000人**

約2.8倍

249,014円^{※2} ▶ **375,000円**

約1.5倍

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

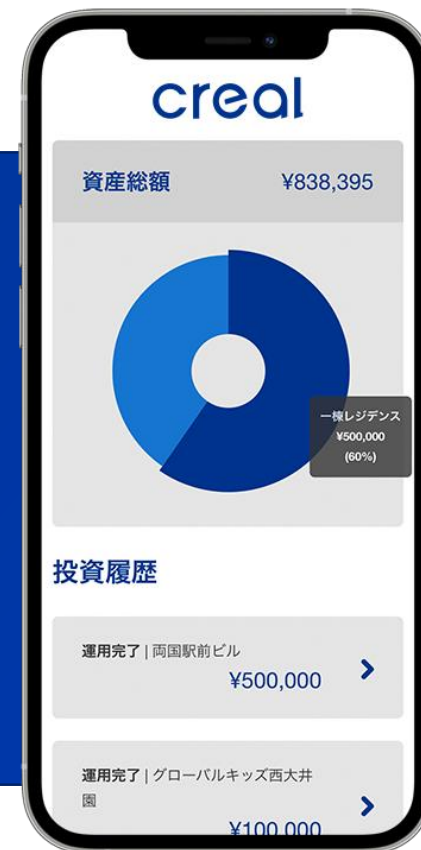
今期予定しているIT投資 iOSアプリ開発

現状約70%のユーザーがスマートフォン経由でCREALにアクセス。アクティブ率・ロイヤリティの更なる向上を狙いネイティブアプリ(iOSアプリ) 開発を計画中。

プッシュ通知によるアクティブ率の上昇

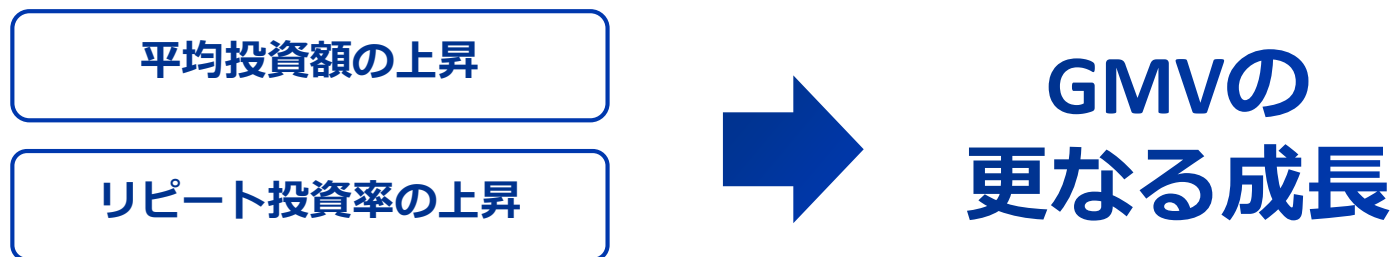
顧客ロイヤリティの向上

App Store Optimization (アプリストア最適化)
による集客チャネルの拡大



今期予定しているIT投資 会員ランク機能開発

会員ランクに応じたインセンティブを付与することによりロイヤルカスタマーを育成、平均投資額およびリピート投資率の上昇により、GMVの更なる成長をめざす



会員ランクイメージ

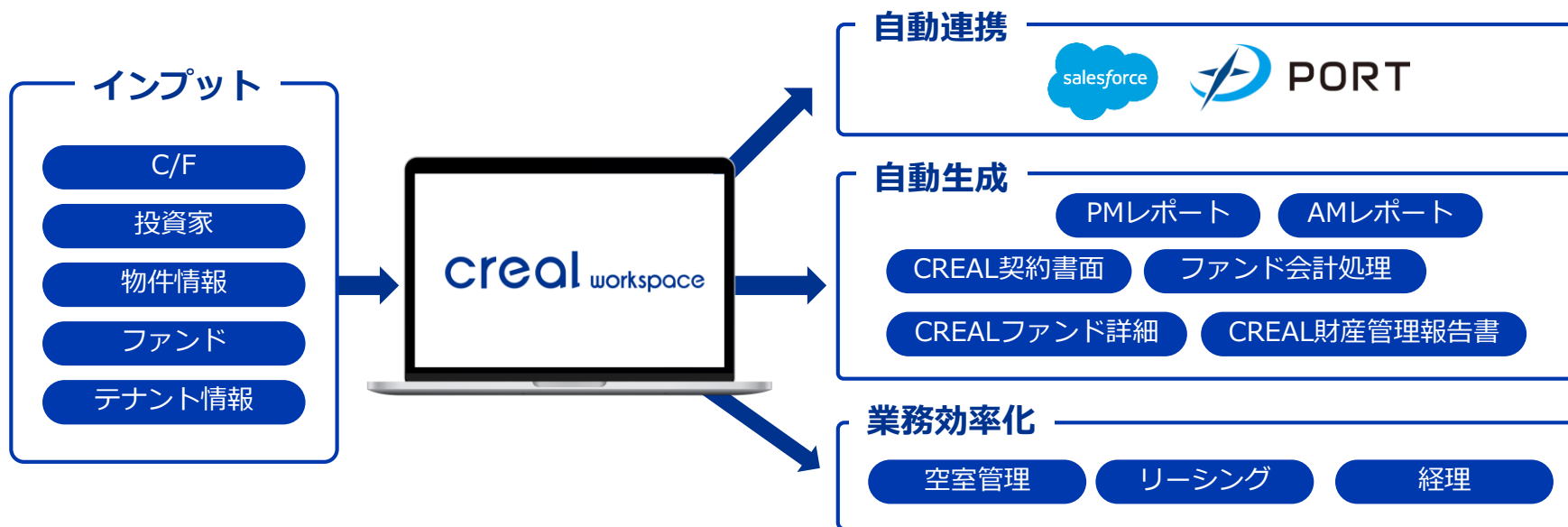
Regular / Bronze / Silver / Gold / Platinum 5段階。
投資額、投資回数に応じてランクアップ。
ランクに応じた特典付与により、投資家の投資金額の上昇と再投資の向上を図る。



今期予定しているIT投資 CREAL workspace 開発

内部オペレーションの大幅な効率化を実現するシステム CREAL workspaceの開発。部署ごとに重複管理していた同一物件についての諸情報を一括管理が可能。また各種ミドルウェアとの連携や各種レポート出力のため異なるフォーマットでの出力も実現。

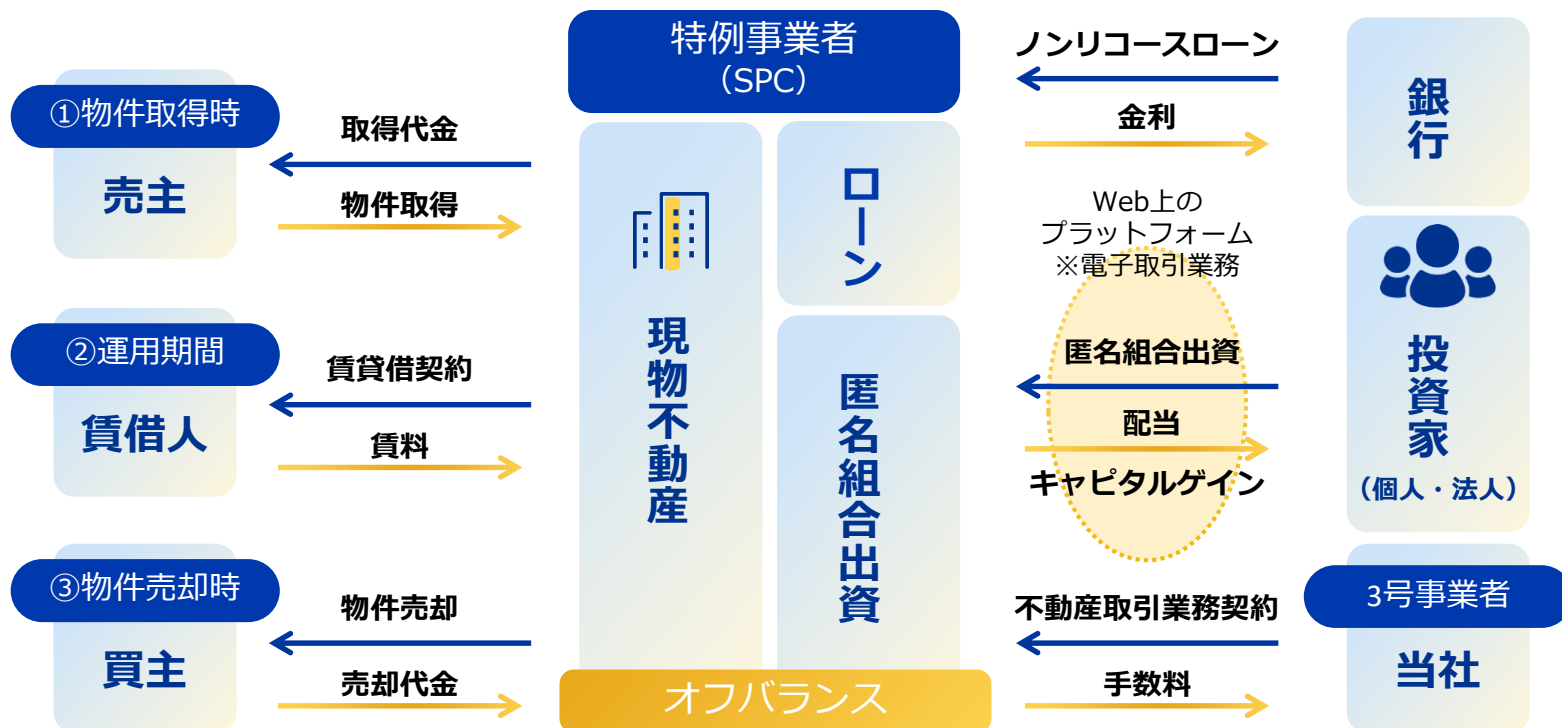
AM、PM、経理、etc.. と、CR/CPを横断して全てのハブとなるデータポータルを作成することで、徹底した効率化を実現。



今期予定している新規プロダクト開発

不動産特定共同事業3号・4号免許の活用により、SPCを活用したクラウドファンディングをスタート予定（現在免許申請中）。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。なお免許取得の際には、金融庁長官・国土交通大臣の許可が必要

新たなビジネススキーム



成長戦略 – CREAL Partners DXプラットフォームの継続的な進化による成長

DXプラットフォームの継続的な進化

creal_{buyer}

AIソーシング機能

creal_{concierge}

クロスセル推進

creal_{manager}

管理業務のDX化

組織の拡大

商品ラインナップ
の拡充

不動産投資家への
高い認知度

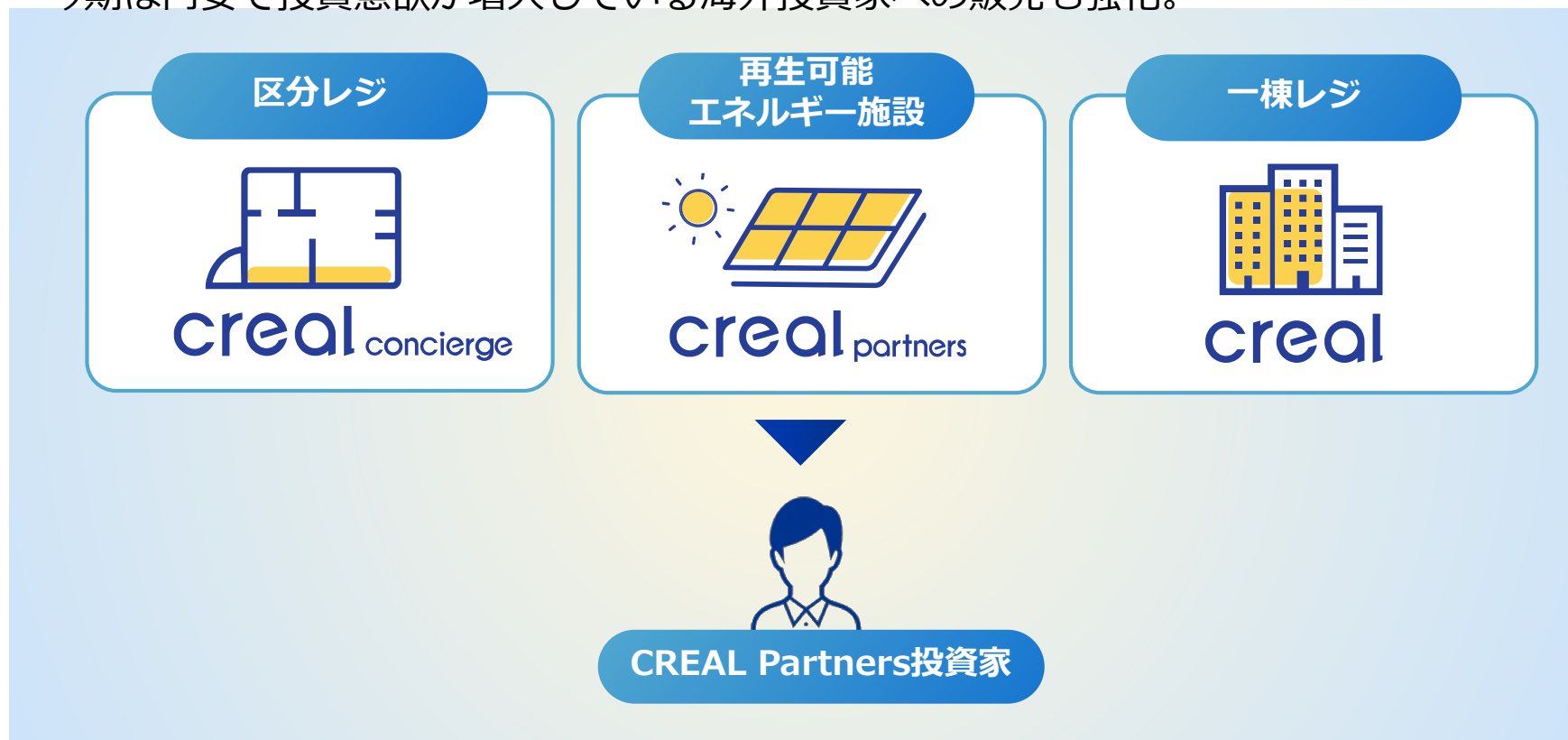
積極的なDXの推進で個人の資産形成における実物不動産投資の有用性、
レバレッジをかけた資産形成の可能性を世の中へ広く伝えていく。

CREALとCREAL Partnersの両商品ラインナップで、
不動産投資の個人投資家市場における圧倒的なポジション構築を目指す。

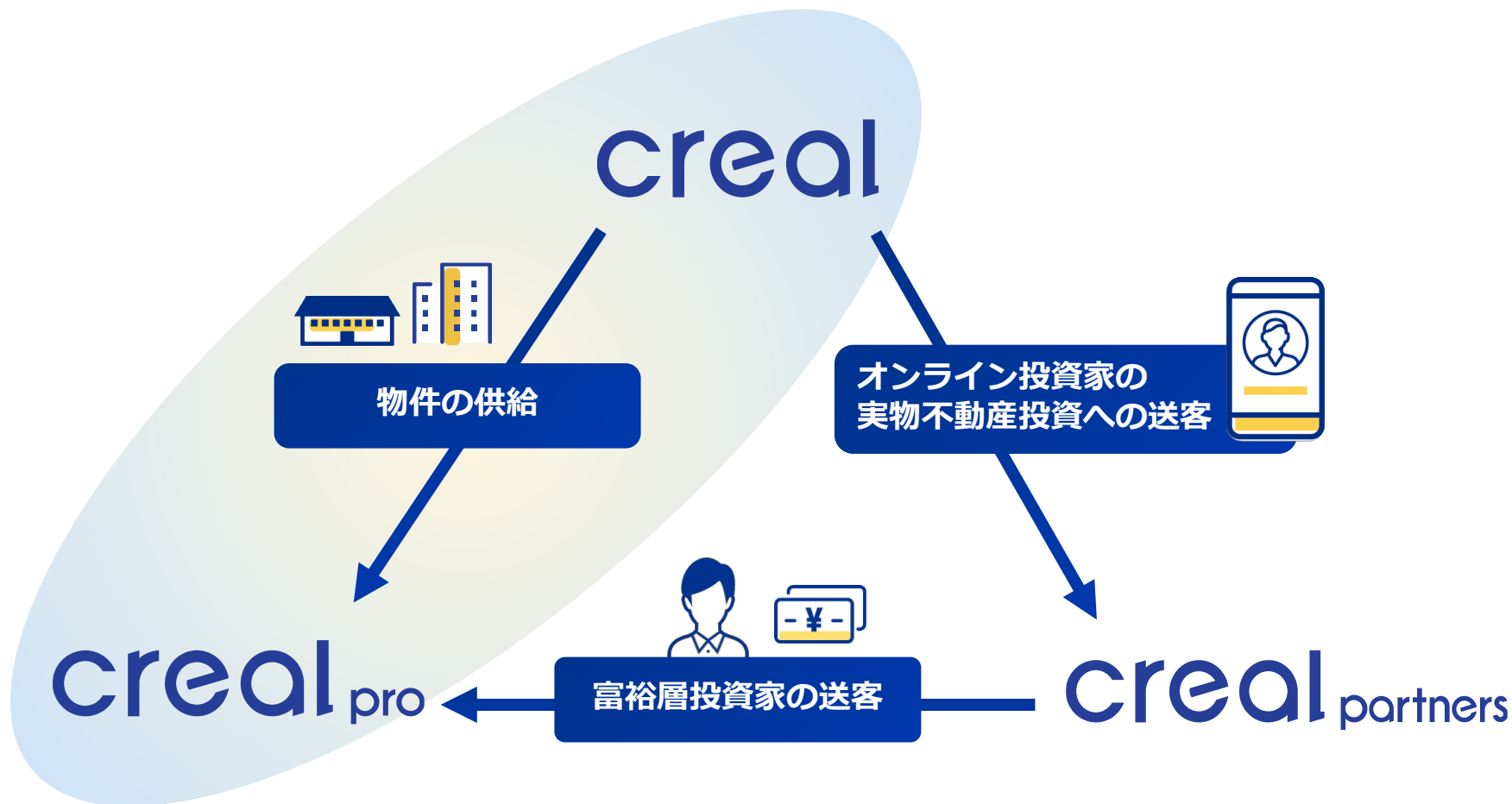
今期予定している商品ラインナップ拡充策

CREAL Conciergeを通じたクロスセル施策のほか、再生可能エネルギー施設、CREAL およびCREAL Proで運用中の一棟レジへの投資機会提供を図り、区分レジ投資だけでは実現できないCREAL Partners投資家様のさらなる資産最大化に向けたサービスを拡充。

今期は円安で投資意欲が増大している海外投資家への販売も強化。

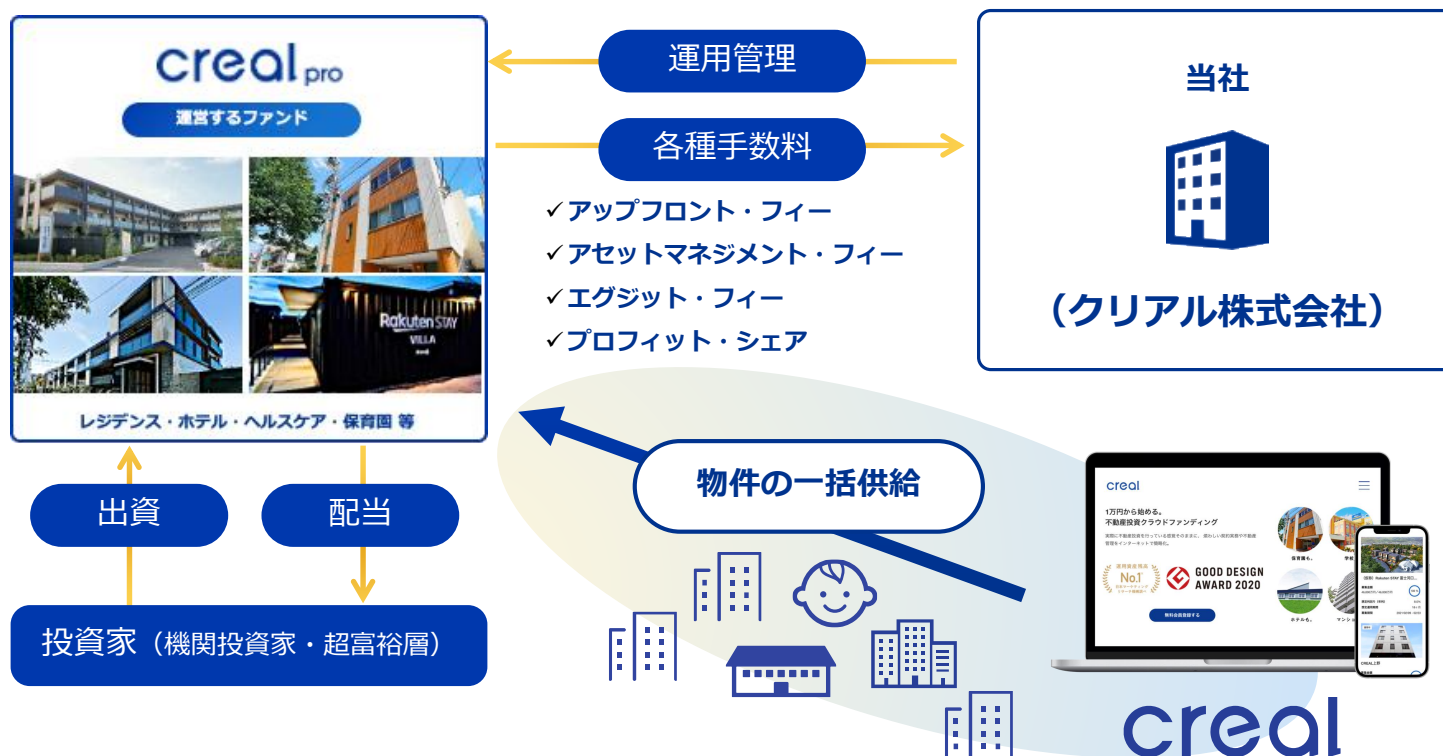


成長戦略 各サービス間の売上面におけるシナジー



CREALとCREAL Proのビジネス融合

2022年4月20日、香港に本社を置き、日本において数多くの投資実績を有する大手不動産投資会社、Gaw Capitalの組成するファンドと不動産投資クラウドファンディング「CREAL」にて運用中及び運用予定の東京23区所在のマンション13棟（竣工予定物件を含む）の売買契約を締結。当該物件については引き続き「CREAL Pro」としてアセットメント業務を受託し、当社事業間のバリューチェーンを創出。



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。