

2023年3月

個人投資家向けIR説明会 ご説明資料

creal

クリアル株式会社

INDEX

- 01 **会社概要／事業概要**
- 02 **第3四半期 決算報告**
- 03 **通期業績予想**
- 04 **SBIホールディングスとの資本業務提携**
- 05 **成長戦略**

連結業績サマリー

	連結 売上高	連結 売上総利益	連結 営業利益	連結 経常利益	連結 当期純利益	投資家数 (累計)	GMV (累計)
2023年3月期 第3四半期	121.2億円	16.7億円	5.3億円	4.9億円	3.4億円	37,146人	242.6億円
(前年同期比)	(+37.3%)	(+28.1%)	(+19.4%)	(+23.8%)	(+22.2%)	(+42.9%)	(+88.8%)
(進捗率)	(75.8%)	(80.4%)	(111.4%)	(115.1%)	(126.6%)	(106.2%)	(100.2%)

CREAL事業の成長が牽引し力強く成長
上方修正後の通期業績予想達成に向けて順調に進捗

当期単年度での獲得計画8,000人を
3Q時点で達成

当期単年度での獲得計画90.0億
円を3Q時点で達成

当期末および来期に向けての見通し

- 上方修正した計画値に対し、順調な進捗で推移
- 投資家数、GMVの成長により来期以降の継続的な成長の土台作りは計画を上回るスピードで達成
- 1/31発表のSBIホールディングス(株)との資本業務提携を受け、調達資金の活用、顧客チャネルの拡充など様々な効果により加速度的な成長を目指す

INDEX

- 01 **会社概要／事業概要**
- 02 第3四半期 決算報告
- 03 通期業績予想
- 04 SBIホールディングスとの資本業務提携
- 05 成長戦略

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 No.1

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

累計GMV※3

242億円
※4

投資家数成長率

43%※5

GMV成長率

89%※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 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 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2022年12月末までのCREALにおける総調達額累計

※5 2021年12月末～2022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

- 株式等の上場金融商品と比べ価値が相対的に安定
- 金融市場の影響を受けにくい
- 安定性の高いリターン
- プロの投資家の需要が多い

▶ 個人投資家への拡大余地がある

※1 不動産証券化協会「機関投資家の不動産投資に関するアンケート調査」をもとに当社作成。年金基金（原則、総資産額 140 億円以上）54社、生保・損保・信託銀行・銀行等の機関投資家57社、計111社を分母とする比率

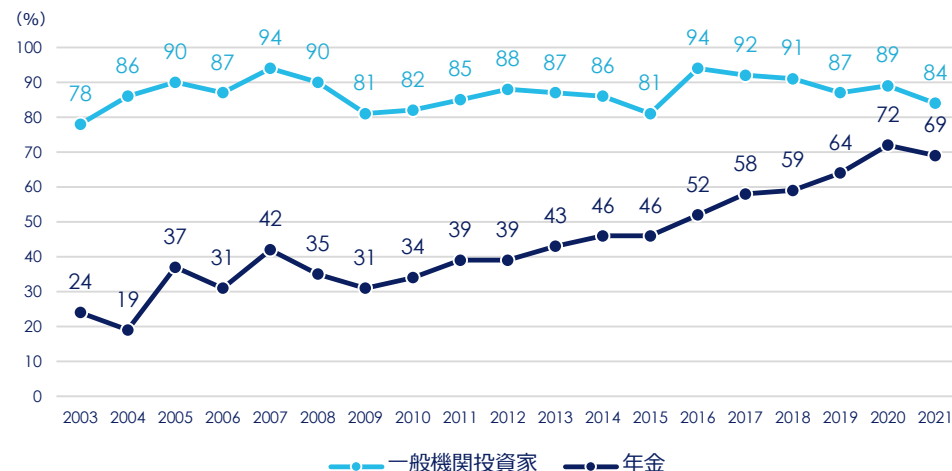
課題

- 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

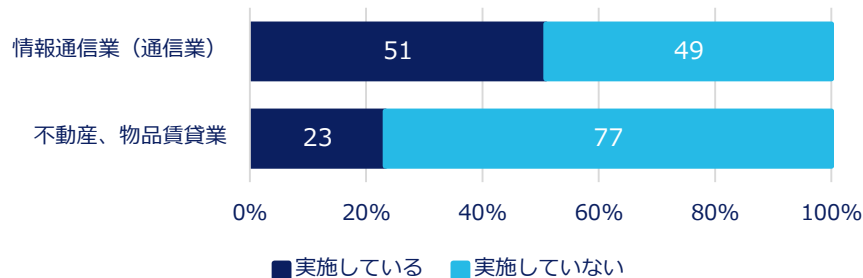
▶ 経営効率化の余地が大きい

※2 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

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



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） ※2



ミッション

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

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

プラットフォーム
当社の

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 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 / 医療経営士

2000年、アクセンチュア株式会社入社。2005年、オリックス株式会社にて不動産ファイナンス業務に従事した後、2007年、ラサールインベストメントマネージメント株式会社にて、オフィス、レジデンシャル、商業施設等への投資業務に携わる。2011年、株式会社新生銀行にてヘルスケアREITの企画・設立を担当。2014年、上場ヘルスケアREITの運用会社ジャパン・シニアリビング・パートナーズ株式会社を創業、投資運用部長として物件取得業務を統括。

2017年4月よりクリアル株式会社の経営に参画し、代表取締役社長に就任。不動産投資プロセスのDXを大胆に推進する資産運用会社をコンセプトに、一〇一〇万円から投資できる不動産ファンドオンラインマーケット「CREAL（クリアル）」を含めた各不動産テック事業をローンチ。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の理事就任。早稲田大学政治経済学部卒。



取締役副社長 金子好宏

公認会計士

2000年、中央青山監査法人（現あらた監査法人）に入所し、金融機関を中心とした監査業務、内部統制構築業務に従事。2005年、PwCアドバイザリー合同会社に異動後、10年に渡りM&A、事業再生関連業務を中心とした各種コンサルティング業務に携わる。

2016年、クリアル株式会社に参画し、取締役に就任。コーポレート部門全般を管掌。慶應義塾大学商学部卒。



取締役 CTO 太田智彬

2011年、株式会社アイ・エム・ジェイ（現アクセンチュア株式会社）に入社し、リードエンジニアとして大規模サイトの構築や、Webアプリケーションの開発を牽引。

2015年、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）に入社後、数々のサービスでフロントエンドのチームリードを担当。BPRの推進およびオフショア開発にも携わる。2018年よりクリアル株式会社に参画。

著書：Ruby on Rails 5の上手な使い方 / エンジニアのためのGitの教科書 / ブレイクスルーJavaScript / 現場で役立つCSS3デザインパーツライブラリ ほか。



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
2008年 パシフィックマネジメント株式会社（後にパシフィックホールディングス株式会社に社名変更）入社。オフィス・商業施設の複合型REITにおいてアセットマネジメント事業を担当。2010年 ジャパン・リート・アドバイザーズ入社。大手総合型REITにおいてオフィス、レジデンシャル、商業施設、ホテル、物流施設等1,000億円超の物件取得に携わる。2018年 クリアル株式会社入社、投資運用部長として、ファンド事業・アセットマネジメント事業を統括。2020年6月、クリアル株式会社取締役就任。青山学院大学法学部卒。



取締役会長 徳山明成

2001年、ゴールドマンサックス証券会社（投資銀行部門）に入社。2005年、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、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.の投資責任者を務める。慶應義塾大学総合政策学部卒。

経営陣紹介 – 社外取締役



社外取締役 村上未来

公認会計士

2000年、中央青山監査法人（現あらた監査法人）に入所し、監査実務に従事した後、UBS証券投資銀行本部においてM&A及び財務戦略アドバイザー業務に従事。その後、KPMGヘルスケアジャパン株式会社において、病院や介護セクターのプレイヤーを対象としたM&Aアドバイザー、戦略コンサルティング業務に従事。2012年、株式会社ユーザベースに参画しCFOとしてコーポレート部門の創設・基盤づくり、IPOや資金調達、Quartz買収に尽力。2019年スタートアップ企業を中心にアドバイザーを手掛ける株式会社somebuddyを設立。共同代表として複数の会社の成長支援を行う。慶應義塾大学商学部卒。



社外取締役 定形哲

1974年、三菱銀行入行。1980年ペンシルバニア大学（ウォートン）にて経営学修士取得。三菱銀行市場営業次長、市場企画次長を歴任し、1996年市ヶ谷支店長。1999年東京三菱証券出向、取締役企画部長に就任。2002年東京三菱銀行復職、シンガポール支店長に就任。2005年電通国際情報サービス入社、執行役員に就任。2020年2月クリアル株式会社の社外取締役に就任。一橋大学経済学部卒。



社外取締役 永見世央

2004年、みずほ証券株式会社入社、M&Aアドバイザーグループ配属。2006年カーライル・ジャパン・エルエルシー入社。2013年株式会社ディー・エヌ・エー入社。2014年ラクスル株式会社入社、経営企画部長就任。同年、同社取締役CFO就任。2019年株式会社リンクアンドモチベーション社外取締役就任。2020年3月クリアル株式会社社外取締役就任。慶應義塾大学総合政策学部卒、ペンシルバニア大学ウォートンスクールにてMBA取得。

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

資産運用にDXを推進、誰もが不動産投資による安定的な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 partners
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

CREAL事業

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

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累計調達額調査」 2021年7月期、2022年7月期

① 手軽に

全てネットで投資が完結

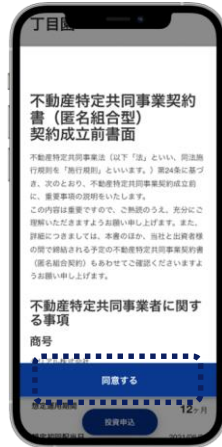
クラウドファンディング技術を活用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス

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

iOSアプリでさらに便利に



iOSアプリリリースの3つの目的

- 1 プッシュ通知によるアクティブ率の向上
- 2 顧客ロイヤリティの向上
- 3 App Store Optimization (アプリストア最適化) による集客チャネルの拡大

通期計画に沿って開発を行い、

2022/12/16 リリース



今後は「ICチップ読み取り型eKYC」などの機能を順次追加や、Androidアプリの開発を予定

積極的な開発によりCREALのGMV拡大を目指す

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

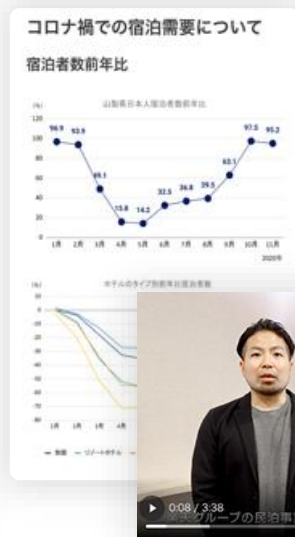


creal



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



不動産調査報告書	
物件概要	山形県東置賜郡大町町新田新田新田新田新田
所在地	山形県東置賜郡大町町新田新田新田新田
用途	ホテル
延床面積	1,234,567㎡ (12階)
総額	500,000,000円
投資額	440,000,000円
返済額	555,000,000円



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

賃料事例・売却事例

投資に対する
リスクの考え方

リターン
シミュレーション

物件情報
(地図・土地・建物・図面)

運営事業者の概要/
賃貸借契約概要

不動産調査報告書
建物診断書

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



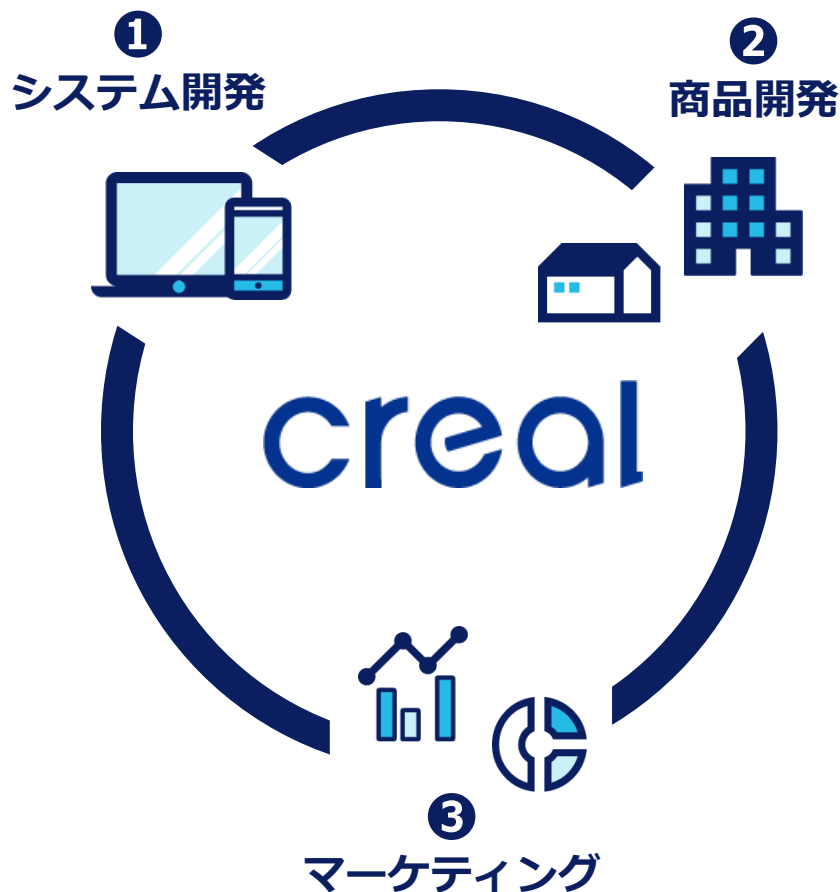
他金融商品との比較

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

	creal	株式投資／REIT
投資の手軽さ	1万円から投資可能	最低投資単位は銘柄により異なり、最低でも数十万円かかることが多い
安定性	<ul style="list-style-type: none"> 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

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

CREAL Partners 事業

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

物件仕入れ

販売/顧客管理

賃貸管理

オフラインの
情報収集・仕入れ

オフラインの
収支報告・顧客管理方法

オフラインの
情報管理・分散管理

① creal buyer



② creal concierge



③ creal manager



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

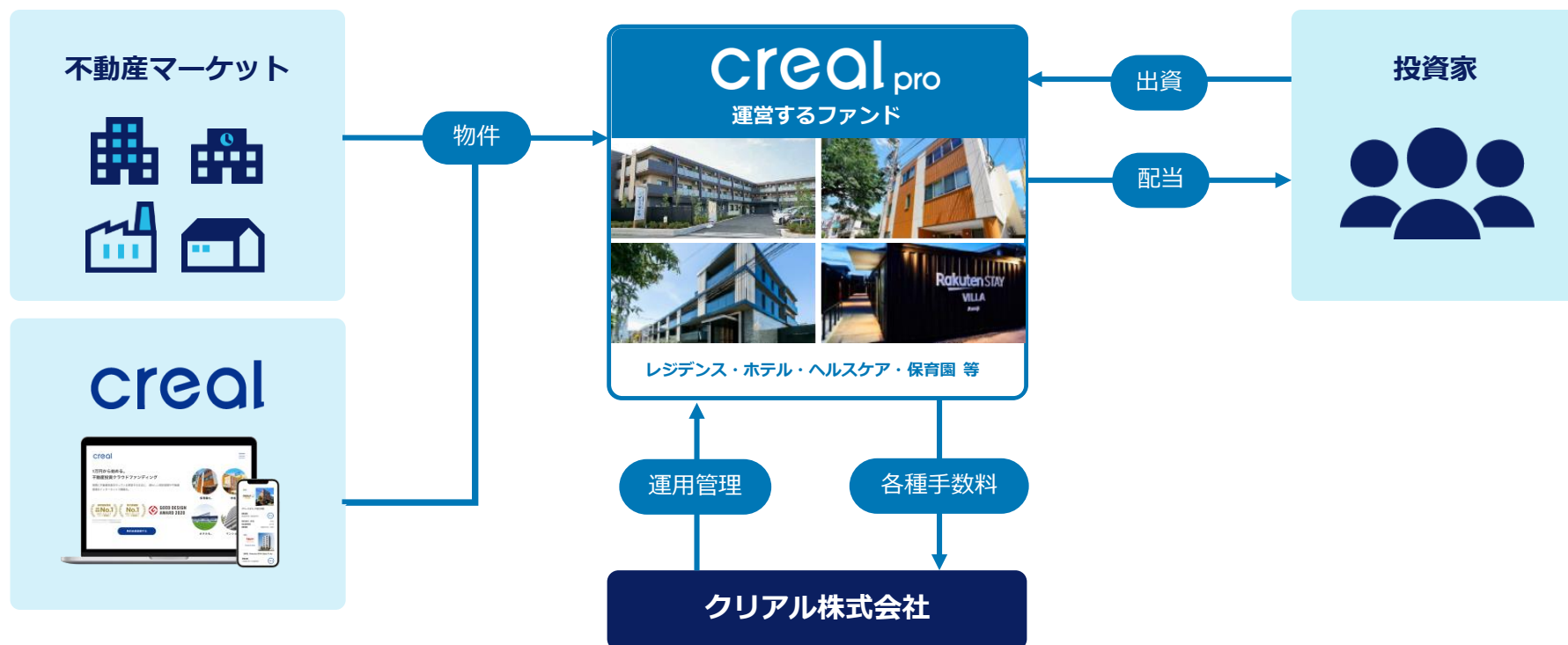
効率的な管理を実現する
オンライン管理システム

※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)

CREAL Pro 事業

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



INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 **第3四半期 決算報告**
- 03 通期業績予想
- 04 SBIホールディングスとの資本業務提携
- 05 成長戦略

2023年3月期第3四半期の業績概要

連結売上高は前年同期比+37.3%、連結売上総利益も同比+28.1%と着実に増加
 広告費や人件費の先行投資を継続しながらも、各利益も着実に成長

(単位：百万円)	2022年3月期 3Q累計	2023年3月期 3Q累計	前年同期比
連結売上高	8,829	12,123	+37.3%
連結売上総利益	1,305	1,672	+28.1%
連結営業利益	447	534	+19.4%
連結経常利益	399	494	+23.8%
連結当期純利益	279	341	+22.2%

連結売上高

レジデンスを中心としたファンド償還・売却が順調に完了したCREAL事業は前年同期比大幅増収、CREAL Partners事業も拡大により増収

連結売上総利益

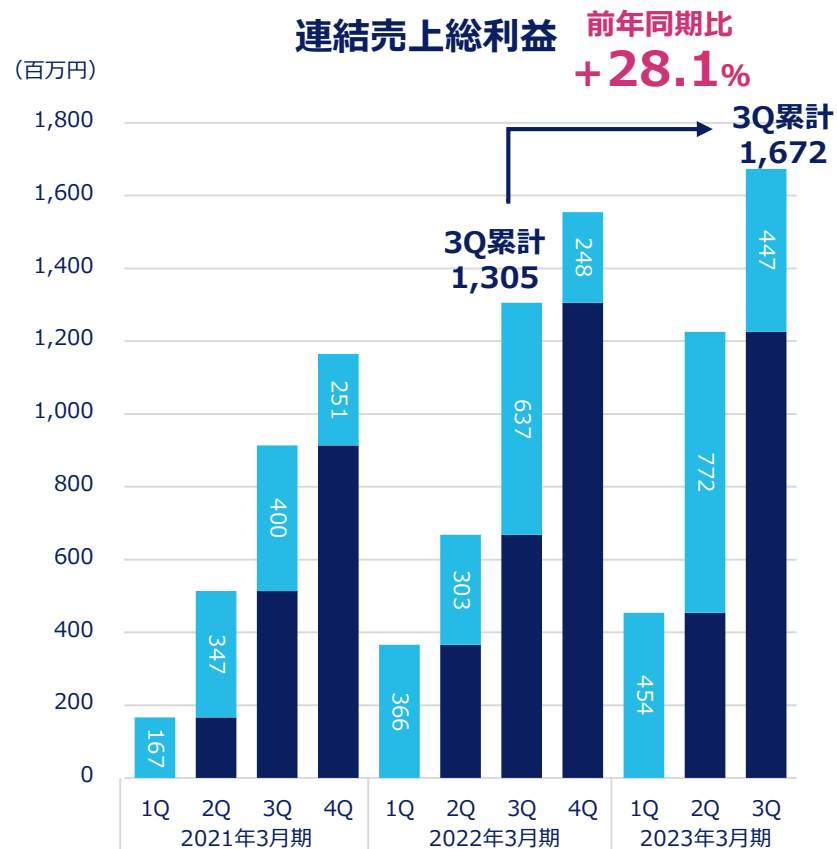
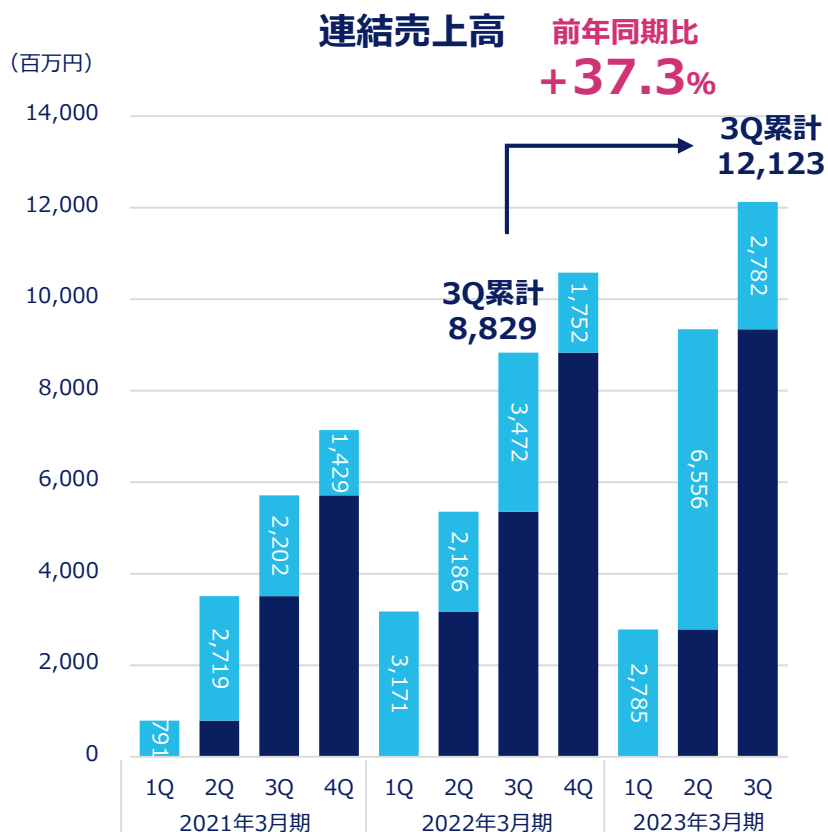
売上高と同様にCREAL事業が拡大し大幅増益、CREAL Partners事業、CREAL Pro事業についても案件を着実に積み上げ、売上総利益は増益

連結営業・経常・当期純利益

成長投資として広告宣伝費や人件費に対して積極的に資金投下。効果的なマーケティングや上場による知名度向上等もあり、想定より効率的な投資家獲得が進む。結果、広告宣伝費を中心に販管費を低く抑えられ、各利益は前年同期比増益

2023年3月期第3四半期の業績概要

全事業で成長しているが、特にCREAL事業の成長が寄与し、前年同期比で大幅増収増益



■ 前四半期までの累計期間の実績

■ 当該四半期のみの実績

2023年3月期第3四半期の各事業の業績

いずれの事業も事業計画に沿って進捗。とくにCREAL事業においては、前期までに積み上げた案件の売却が進み力強い成長となった

(単位：百万円)	2022年3月期 3Q累計	2023年3月期 3Q累計	前年同期比
CREAL			
売上高	4,626	7,189	+55.4%
売上総利益	435	684	+57.3%
CREAL Partners			
売上高	2,994	3,741	+24.9%
売上総利益	396	428	+7.8%
CREAL Pro			
売上高	1,208	1,193	-1.3%
売上総利益	473	560	+18.3%

CREAL事業

事業計画に沿って力強く成長
2022年3月期および当期1Qまでに積み上げたCREAL案件が順次償還し、とくに集中した2Qに続き3Qも償還が続き増収
適切なTake Rateを確保し売上総利益も増益

CREAL Partners事業

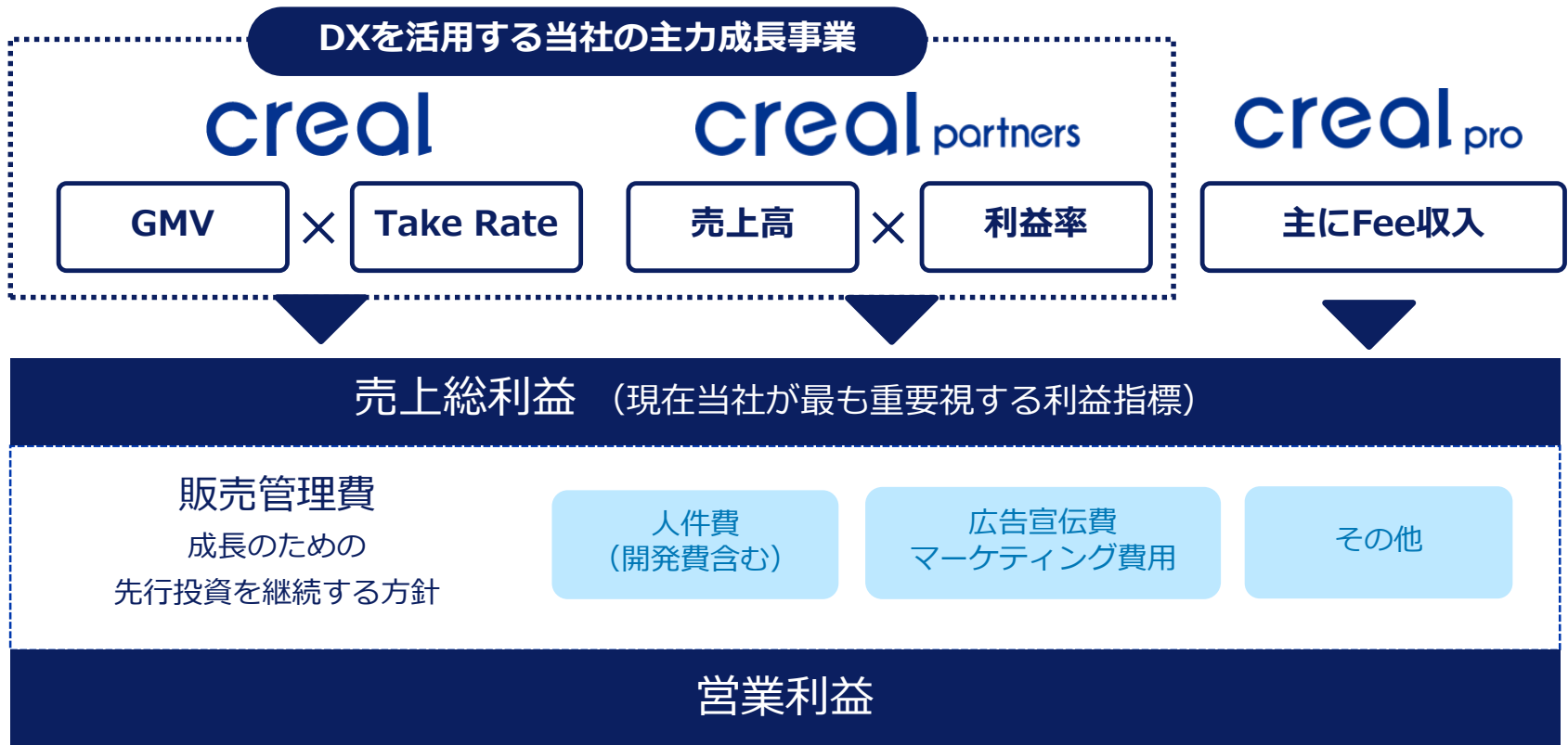
事業計画に沿って増収
中古区分レジ販売で販売戸数、管理戸数を着実に伸ばしたことで増益

CREAL Pro事業

当事業のメインはフィー収入であるが、棚卸資産の売却が発生した際には億円単位の売上高が計上される
当期はAM事業を積み上げフィー収入の比率が高くなっており前年同期比増益

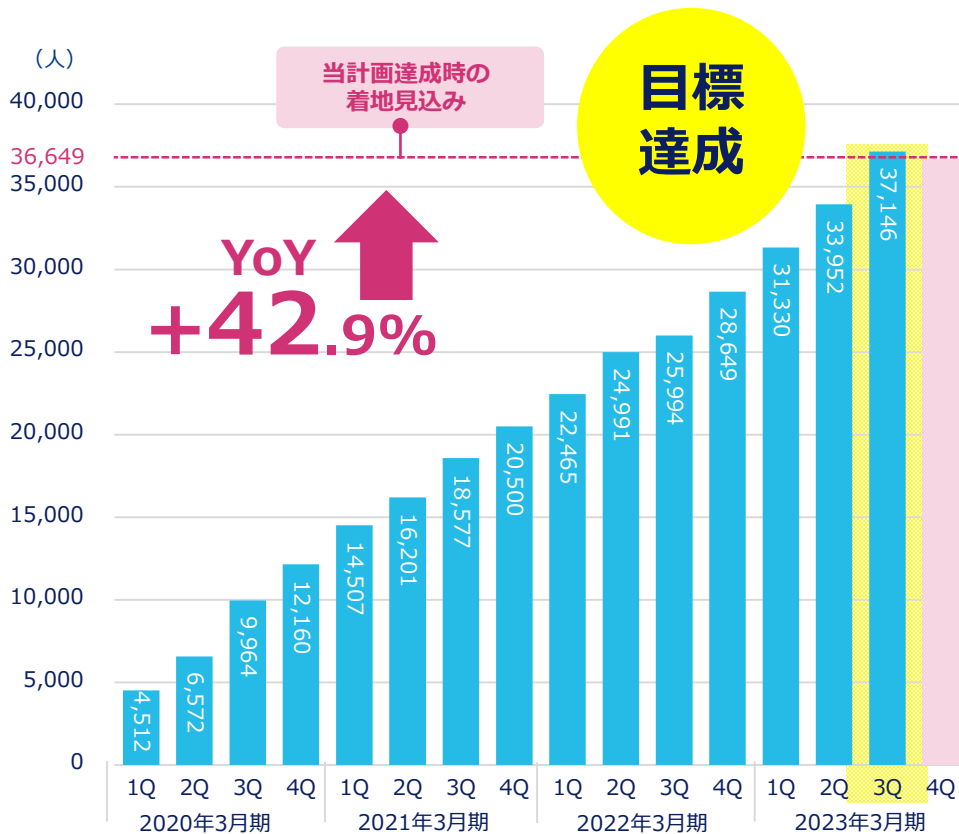
当社の利益構造と主要KPI

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ーを置く。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

投資家数は順調に推移。獲得投資家数は3Q累計で通期計画の8,000人を達成。来期以降の成長を見据え、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 **37,146人**
(前年同期比+42.9%)

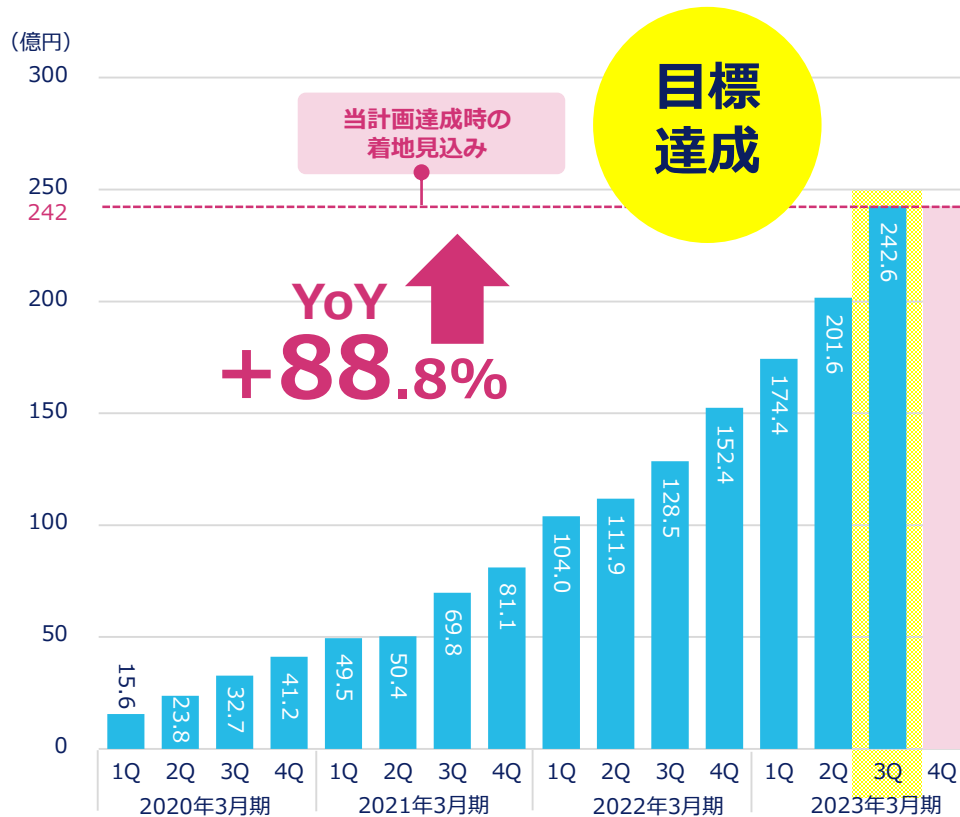
当期

● 当期計画 **8,000人**

● 3Q累計獲得投資家数 **8,497人**
(計画進捗率 106.2%)

【CREAL】主要KPIの推移

GMVも順調に推移。獲得GMVは3Q累計で通期計画90億円を達成。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)

242.6億円

(前年同期比+88.8%)

当期

- 当期計画

90.0億円

- 3Q累計獲得GMV

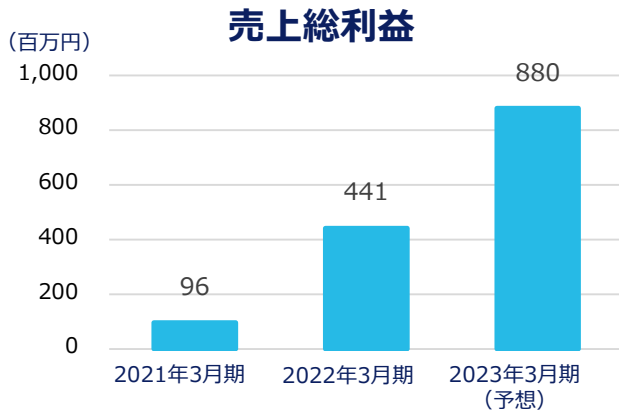
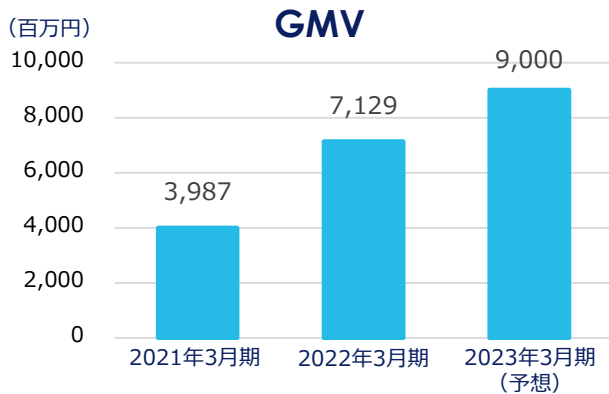
90.2億円

(計画進捗率 100.2%)

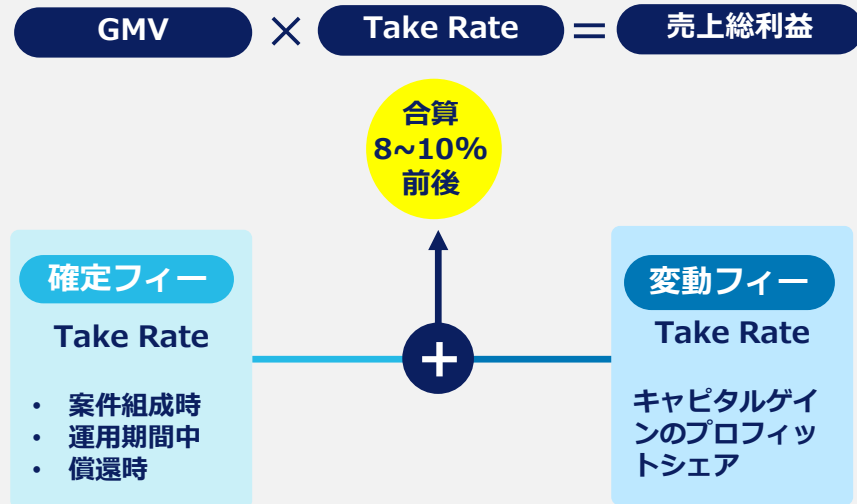
【CREAL】主要KPIの推移

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ている。

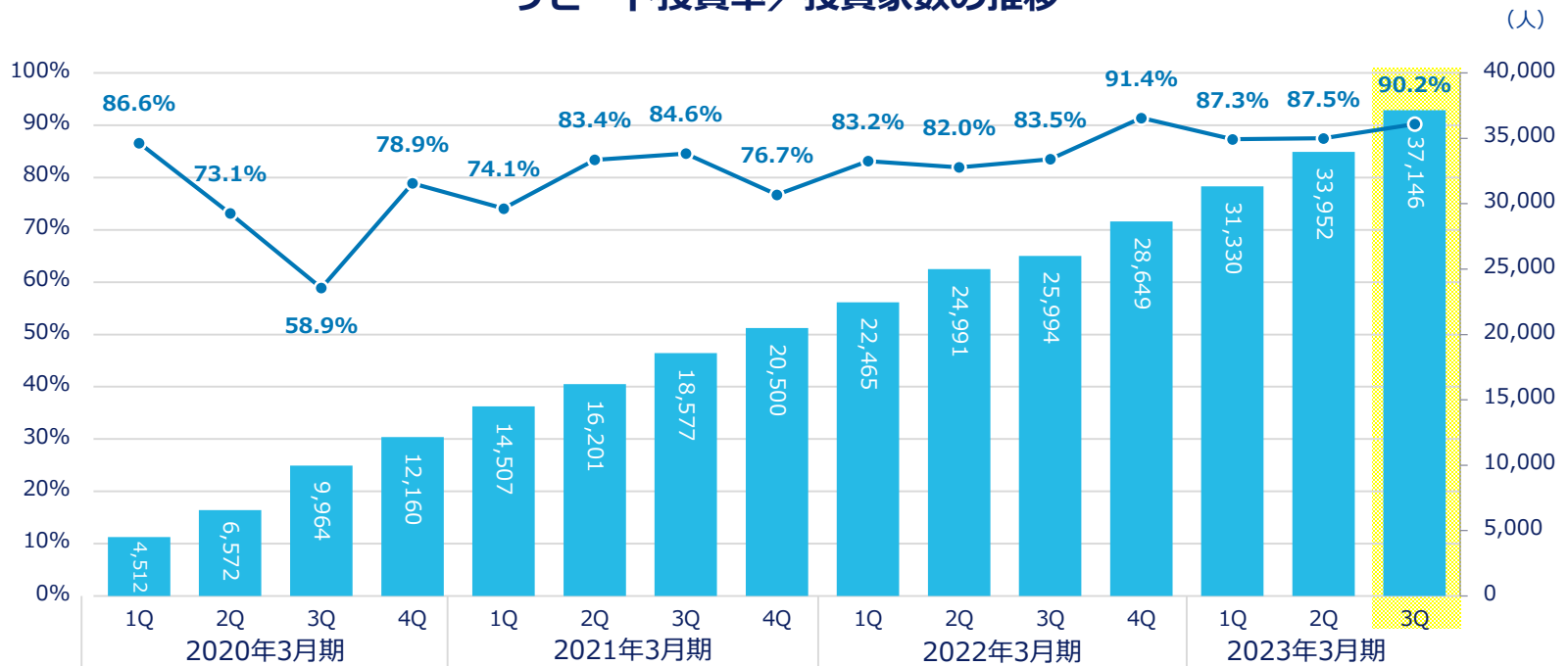


GMVは、当社クラウドファンディング事業の規模を示すとともに、売上総利益の先行指標となる重要KPI。

【CREAL】主要KPIの推移

投資家のリピート投資率(※)は高い水準を保っており、当社ファンドへの再投資を継続するロイヤルティの高いユーザー層を獲得。2022年4月の上場以降も、高いリピート投資率と新規投資家の順調な獲得を両立し、GMVの着実な増加に繋がった

リピート投資率／投資家数の推移



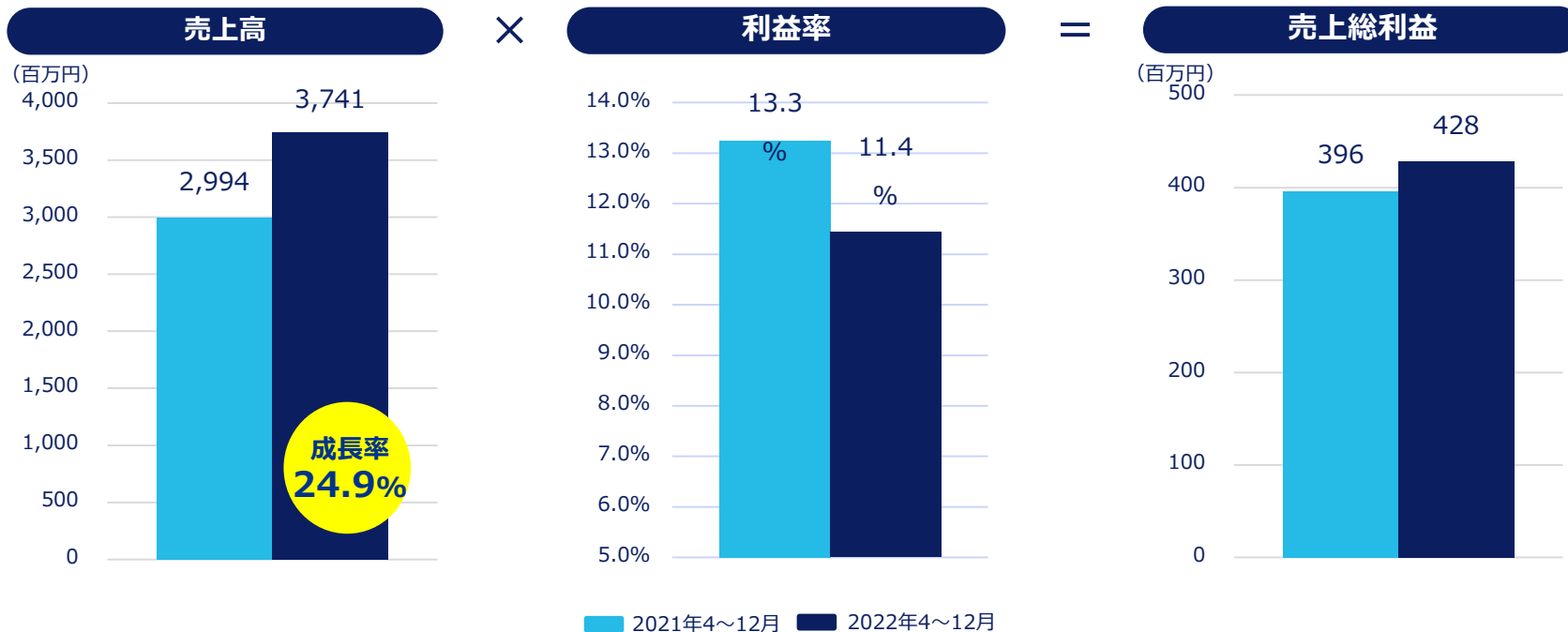
※ 該当四半期において、過去1年間に投資実績がある投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

【CREAL Partners】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」

売上高は前期比+24.9%の成長を達成し、利益率の平均値は当社の目線とする10%超を維持

利益構造の分解（前年同期比較）



INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第3四半期 決算報告
- 03 **通期業績予想**
- 04 SBIホールディングスとの資本業務提携
- 05 成長戦略

通期業績予想の修正（上方修正）と3Q進捗率について

(単位：百万円)	通期予想		2023年3月期 3Q実績 (C)	2023年3月期 3Q進捗率 (C) / (B)
	2022年5月発表 当初予想 (A)	2022年12月発表 上方修正予想 (B)		
連結売上高	16,000	16,000	12,123	75.8%
CREAL	8,900	8,900	7,189	80.8%
CREAL Partners	5,500	5,500	3,741	68.0%
CREAL Pro	1,600	1,600	1,193	74.6%
連結売上総利益	1,880	2,080	1,672	80.4%
CREAL	770	880	684	77.8%
CREAL Partners	500	550	428	77.8%
CREAL Pro	610	650	560	86.2%
連結営業利益	330	480	534	111.4%
連結経常利益	310	430	494	115.1%
連結当期純利益	200	270	341	126.6%

上方修正の理由

CREAL事業における順調なGMVの増加、及び当初計画を上回る利益率で推移する直近の順調な物件売却動向を踏まえ、予想を上回ることが見込まれることから、通期連結業績予想を修正

3Q累計実績

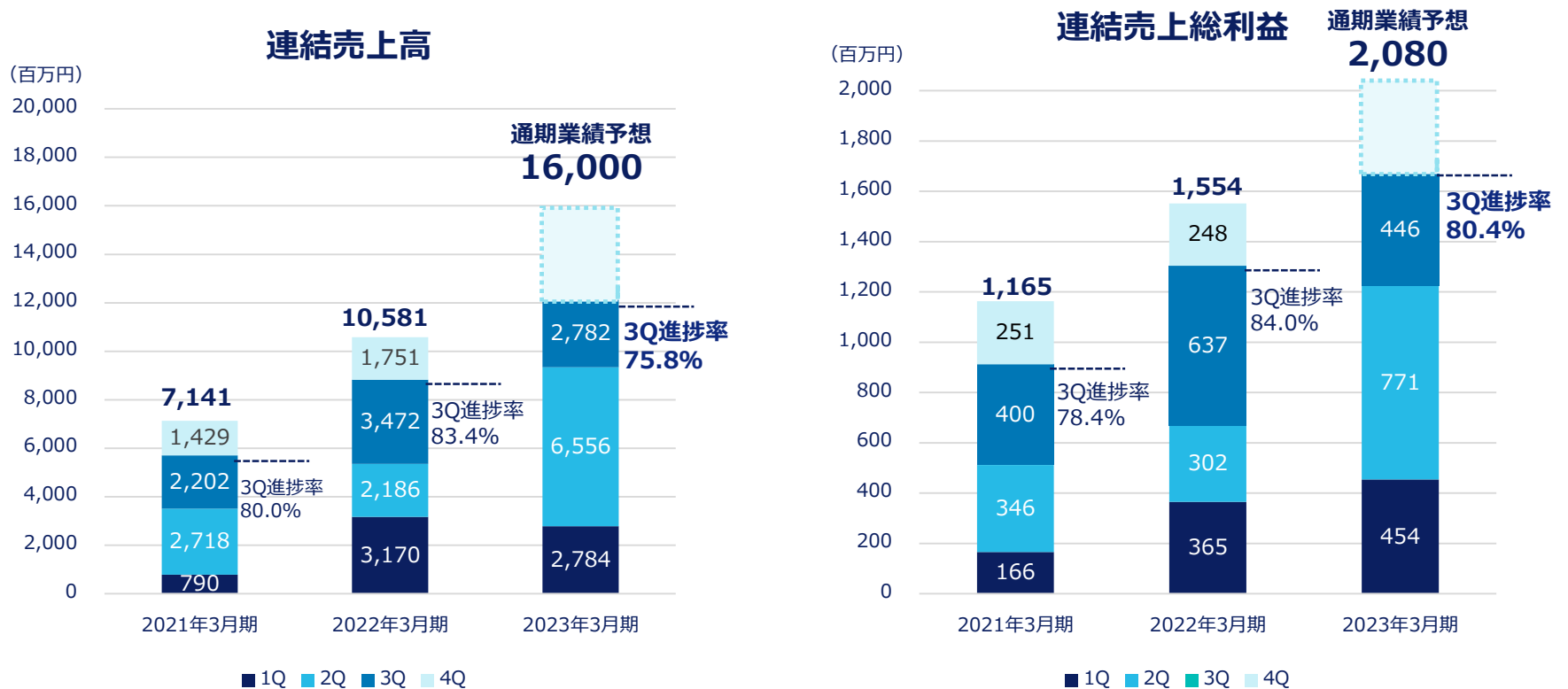
CREAL事業を中心とした各事業の成長、CREAL事業での4Qに見込まれていた案件売却の前倒しでの実現、及び販管費が想定以下に抑えられたことを主要因として、連結営業利益以下の各利益では、既に年度計画利益を超過

通期見通し

4Qも各事業での案件積み上げに向け継続的に事業推進中ではあるが、現時点では12月発表の通期業績予想は据え置き

2023年3月期第3四半期の進捗状況

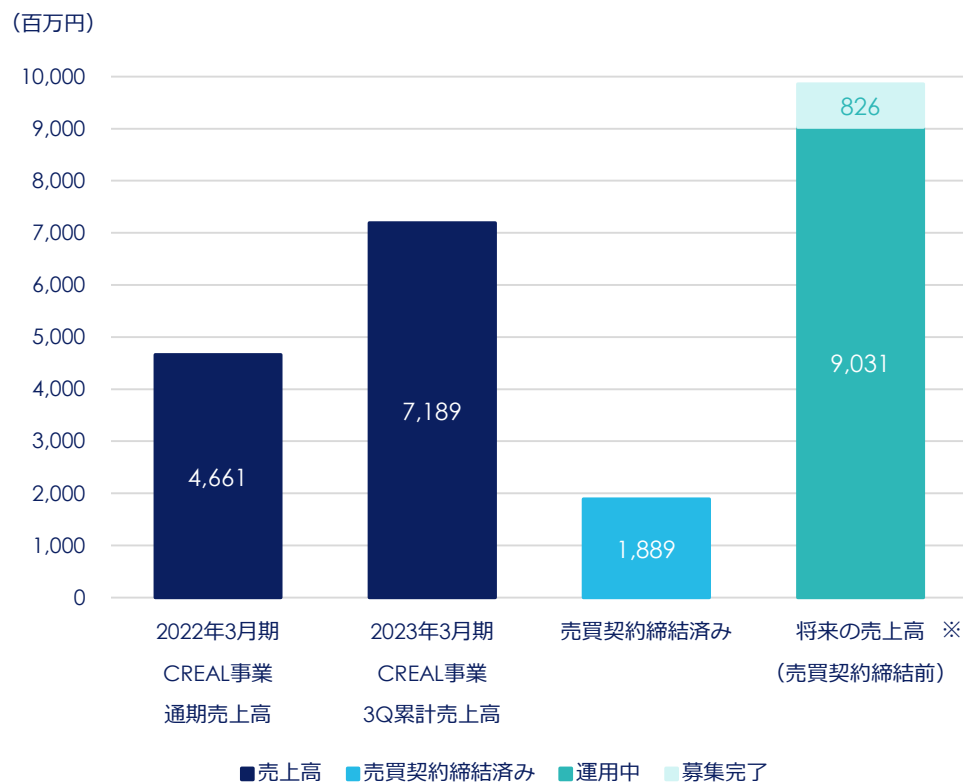
2022年12月公表の修正後通期業績予想に対する進捗率は、3Q累計の連結売上高は予想の16,000百万円に対して75.8%、3Q累計の連結売上総利益は予想の2,080百万円に対して80.4%の進捗率で、通期予想達成に向けて順調に事業を展開している



CREAL事業売上高とCREALファンドの運用状況

売却を通じた償還及び売買契約締結済みの運用中ファンドも多く積み上がっており、
今期の売上高も堅調に推移する見込み

2022年3月期、2023年3月期のCREAL事業ファンド 運用・償還状況



2022年3月期 CREAL事業 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事業 3Q累計売上高

外部売却済み	レジデンス	10件
	ホテル	2件
	商業施設	EGA武蔵小山

2023年3月期 売買契約締結済みファンド

売買契約締結済み	レジデンス	4件
----------	-------	----

将来の売上高 (売買契約締結前)

運用中	物流施設	(仮称) CREALロジスティクス綾瀬
	物流施設	(仮称) CREALロジスティクス東京鹿浜
	商業施設	(仮称) EGA飛田給
	保育園	2件
	レジデンス	10件
募集完了	レジデンス	2件

※ 2023年2月14日時点において、売買契約が締結されていないCREALファンドのファンド組成額（優先出資額+劣後出資額）の総額

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第3四半期 決算報告
- 03 通期業績予想
- 04 **SBIホールディングスとの資本業務提携**
- 05 成長戦略

当社グループの事業概要

当社は「不動産投資を変え、社会を変える」というグループミッションのもと、不動産投資の各プロセスにDXを導入した効率的な経営を目指し、「CREAL」・「CREAL Partners」・「CREAL Pro」の3つの事業を展開しています。

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 partners
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

資本業務提携の背景

当社は「CREAL」事業の成長を軸に他の2つの事業である「CREAL Partners」及び「CREAL Pro」の成長を計画しています。そのため、「CREAL」の成長速度がグループ全体の成長にとって重要となります。

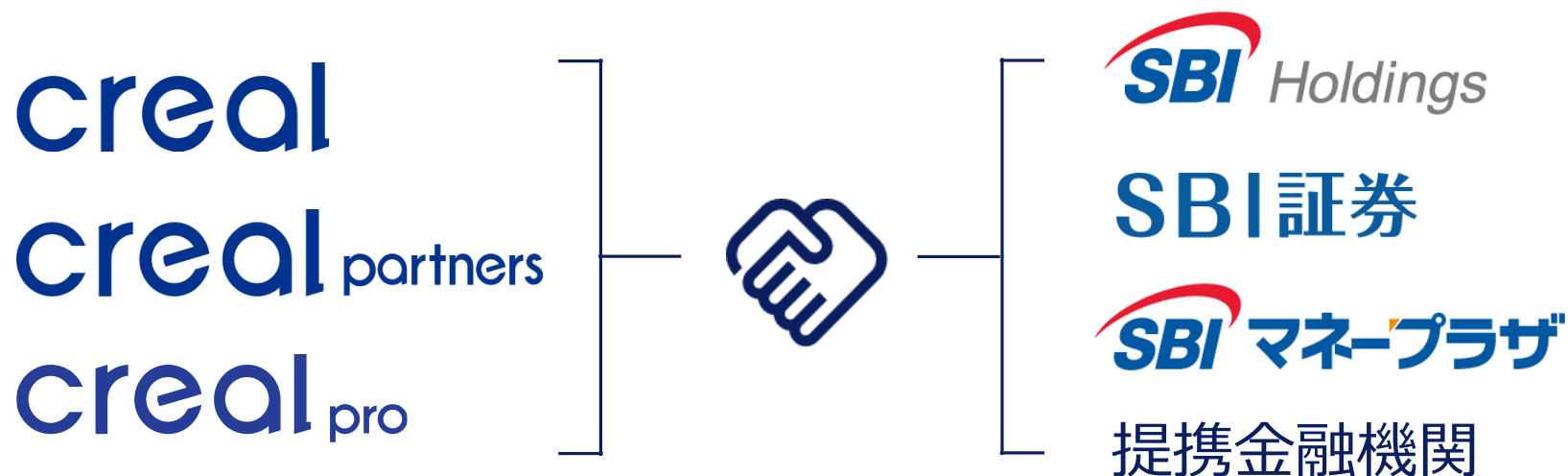


- ① ポイントプログラムや動画コンテンツ等を含めたマス広告の展開
- ② 富裕層や機関投資家等の大型投資家の投資を通じたGMVの大きな成長
- ③ CREALで組成するファンドの対象物件を機関投資家に販売し、当社は引き続きAMとして関与することにより、CREAL Pro事業の売上を増加
- ④ より長期的な資産形成のための商品提案を通じたCREAL Partners事業の売上増加

資本業務提携の概要①

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、この度の資本提携を通じ、多くの分野で業務提携を行なう方針です。

本提携では、「CREAL」の成長の加速のみならず、「CREAL Partners」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ります。



資本業務提携の概要②

提携概要	対象サービス		
	creal	creal partners	creal pro
1 顧客チャネルの拡充 「CREAL」への送客に係る連携	●		
2 顧客チャネルの拡充 「CREAL Partners」 の販売面での連携		●	
3 「CREAL」で取り扱う不動産の 仕入れでのパイプライン活用	●		
4 「CREAL」で運用中の不動産 についての売却時の連携	●		
5 セキュリティー・トークン における業務提携	●		
6 SBIホールディングスの 提携金融機関との連携の検討	●	●	●

資本提携の概要

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ました。

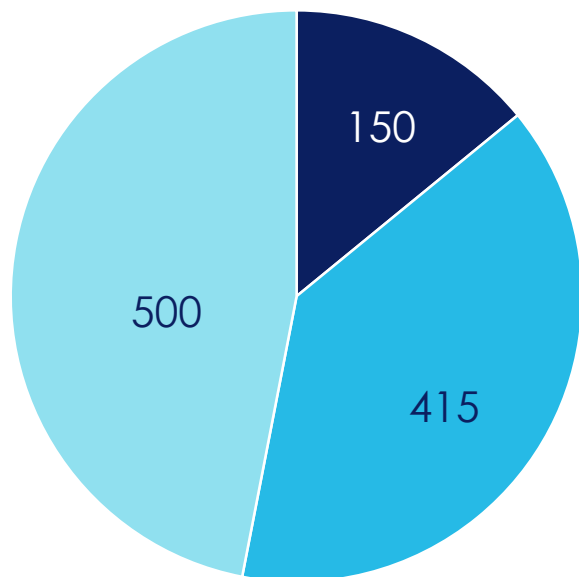
資本提携の概要

(1)	発行新株式数	普通株式 550,000株
(2)	希薄化率	10.78%
(3)	発行価格	1株当たり1,954円
(4)	資金調達総額	1,074,700,000円
(5)	割当先	SBIホールディングス株式会社
(6)	払込期日	2023年2月20日

上記第三者割当の他に、当社取締役会長の資産管理会社からの株式取得（675,000株式）を含めると、SBIホールディングスの議決権所有割合は21.68%となります。

調達資金の使途

調達資金の使途（百万円）



DXシステム開発投資

自社開発をしたDXツールの追加開発資金に充当を予定しています

M&Aや資本業務提携のための出資金

大きなシナジーが想定される、不動産テック領域の会社、不動産関連の開発・運営・賃貸管理会社等のM&A資金への充当を予定しています

物件の案件供給を加速するための運転資金（案件への劣後出資）

クラウドファンディングプラットフォーム上での案件組成をより一層加速するための、運転資金への充当を予定しています

1) 顧客チャネルの拡充～「CREAL」への送客に係る連携

グループ合計900万を超える口座を有するSBI証券の顧客へのさまざまな顧客登録プロモーションを通じ、「CREAL」会員数の増加につなげていく予定です。

SBI証券



SBI証券顧客

送客の連携

1万円から投資できる
短期的な運用商品

不動産ファンド
オンラインマーケット
creal

- SBI証券顧客に対するCREALへの顧客登録プロモーション
- SBI証券向けにカスタマイズしたCREALサービスの展開
- SBI証券HP上でのCREALサービスのオンライン説明会

2) 顧客チャネルの拡充～「CREAL Partners」の販売面での連携

当社の多様な商品ラインナップを活かし、SBI証券やSBIマネープラザの顧客に対し当社商品の販売の展開を検討していきます。

当社の取り扱う商品ラインナップ

サービス	creal	creal partners	creal _{pro}
金額帯	1万円～	1,000万円～	数億円～
アセットタイプ	レジデンス / 保育園 / ヘルスケア / ホテル / 物流 / 再エネ / 他		
ストラクチャー	クラウドファンディング、区分、一棟、小口証券化		

多様な商品ラインナップを有することが当社の特徴

SBI証券

900万口座を有するSBIグループの投資家に対し、当社商品のプロモーションを実施

SBI マネープラザ

全国42支店を有し、様々な顧客層を有するSBIマネープラザ社と全国的に提携を行い、当社商品の販売促進を図る

3) 「CREAL」で取り扱う不動産の仕入れでのパイプライン活用

SBIグループの不動産開発企業やアセットマネジメント会社と不動産仕入れ面での連携を通じ、「CREAL」の案件数およびGMVの飛躍的拡大を図っていきます。



4) 「CREAL」で運用中の不動産の売却時の連携

SBIグループの不動産関連企業やアセットマネジメント会社との連携を通じ、「CREAL」の案件の安定的な売却と利益の積み上げを図ることを検討していきます。



5) セキュリティ・トークンにおける業務提携

不動産クラウドファンディングの分野においても出資持分をセキュリティ・トークン（以下「ST」）として発行する動きも加速すると考えられ、セカンダリーマーケットにおけるSTの展開等について共同検討していく方針です。

SBI証券

STにおける業務提携

1万円から投資できる
短期的な運用商品

不動産ファンド
オンラインマーケット

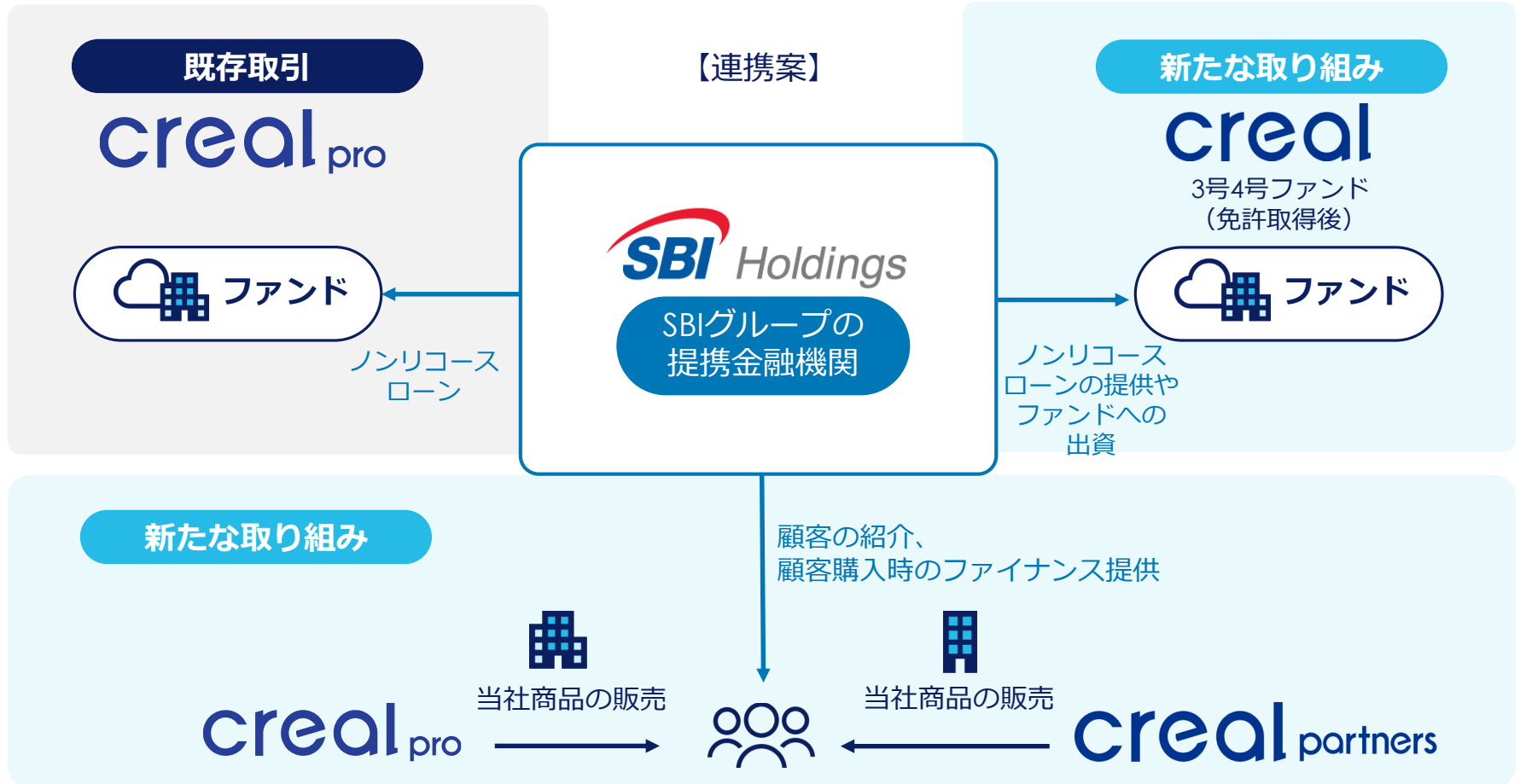
creal



- 不動産クラウドファンディングの分野におけるST活用の共同検討
- CREAL上でSBIグループが組成するST商品の取り扱いを検討
- CREAL出資持分のST化によるSBI証券での販売
- CREAL出資持分のセカンダリーマーケットでの活用検討

6) SBIホールディングスの提携金融機関との連携の検討

既に取り引関係にある株式会社SBI新生銀行と更なる取引深耕を図る他、SBIグループと提携関係にある金融機関との連携強化を検討します。



INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第3四半期 決算報告
- 03 通期業績予想
- 04 SBIホールディングスとの資本業務提携
- 05 **成長戦略**

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 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
- ② 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
- 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り、CREAL Pro事業の売上を増加
- ④ より長期的な資産形成のための商品提案を通じたCREAL Partners事業の売上増加

2. 提供商品の拡充

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

	creal	creal partners	creal pro
現在提供している 商品/ アセットタイプ	<ul style="list-style-type: none"> ・ オフィス ・ 保育園 ・ ホテル ・ リノベーション ・ レジデンス ・ 商業施設 ・ 物流施設 ・ 他社商品 (不特法2号商品) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 区分マンション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不動産ファンドAM事業
今後展開予定の 商品/ アセットタイプ	<ul style="list-style-type: none"> 不特法3号4号ファンド オープンエンドファンド 再生可能エネルギー施設 ヘルスケア施設 	<ul style="list-style-type: none"> 一棟レジデンス 小口証券化商品 再生可能エネルギー施設 	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー施設





















3. DXプラットフォームの継続開発

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 partners	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 (レポーティング・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)		
開発中	不特法3号4号ファンドシステム		
開発予定	プライシング・プラットフォーム		
	マーケティング・プラットフォーム		
	Androidアプリ		

＜参考＞新規プロダクト・新規アライアンスの継続的なリリース

様々なプロダクトやDXプロジェクトをローンチ済みであり、今後も継続リリースに取り組む。会員獲得やタイアップ等、他企業との提携も積極的に取り組む方針

	2018	2020	2021	2022	2023
許認可等 	<ul style="list-style-type: none"> 不特法1号2号電子取引業務 (10月) 	<ul style="list-style-type: none"> グッドデザイン賞 (10月) Ruby biz グランプリ Vertical Solution賞 (12月)  			<ul style="list-style-type: none"> 不特法3号4号電子取引業務 (予定)
プロダクトプログラム開発 	 リリース (11月)	 リリース (1月)  リリース (8月)	 リリース (10月)	<ul style="list-style-type: none"> CREAL  会員プログラム制度 リリース (7月) CREAL マーケットプレイス リリース (6月)  CREAL workspace  	<ul style="list-style-type: none"> iOSアプリ リリース (12月)  Androidアプリ (予定)
会員獲得のアライアンス 		<ul style="list-style-type: none"> SBJ銀行 (6月) JAL (9月)  	<ul style="list-style-type: none"> Tポイント (3月) ONEポイント (8月)  	<ul style="list-style-type: none"> Ponta (7月) 	<ul style="list-style-type: none"> SBIホールディングス SBI証券  

4. 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 宣伝広告・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・ 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**

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。そのため、CREALでは積極的なマーケティングとIT投資を継続。SBIホールディングスとの資本業務提携に伴い、目標の上方修正に向けて精査中

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、動画配信、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

▼ 2025年3月期目標



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

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投資運用商品を
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

個人投資家から機関投資家まで

1万円から数千万円、数十億円まで

短期から長期まで

多様なアセットタイプ

DXシステムの継続開発・拡張による効率的な運営



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プラットフォームへ

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。