

2023年11月

2024年3月期第2四半期

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2四半期 業績報告
- 03 第2四半期 重点施策振り返り
- 04 第2四半期 業績進捗
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

2024年3月期 第2四半期 連結業績

【2024年3月期第2四半期連結業績ハイライト】

- 当社が最重要視するKPIの連結売上総利益は対計画比進捗率は53.5%、売却が集中した前期2Qとの対前年同期比においても+41.9%と大幅伸長
- 連結営業利益は対計画比進捗率76.5%、対前年同期比+17.0%、連結当期純利益も対計画比進捗率72.8%、対前年同期比+6.6%と順調な着地
- 2023年1月に締結したSBIホールディングスとの資本業務提携が、投資家の獲得を中心に着実に効果を発揮し、獲得投資家数、GMVの2つの主要KPIも計画を上回って進捗

	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	獲得投資家数	GMV
2024年3月期 第2四半期	93.3億円	17.3億円	5.8億円	5.6億円	3.4億円	11,819人	101.7億円
業績予想/計画 (進捗率)	260.0億円 (35.9%)	32.5億円 (53.5%)	7.7億円 (76.5%)	7.2億円 (78.7%)	4.8億円 (72.8%)	20,000人 (59.1%)	200.0億円 (50.9%)
2023年3月期 第2四半期 (前年同期比)	93.4億円 (▲0.1%)	12.2億円 (+41.9%)	5.0億円 (+17.0%)	4.7億円 (+19.2%)	3.2億円 (+6.6%)	5,303人 (+122.9%)	49.2億円 (+106.5%)

INDEX

- 01 **会社概要／事業概要**
- 02 第2四半期 業績報告
- 03 第2四半期 重点施策振り返り
- 04 第2四半期 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



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

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

377億
円
※4

投資家数成長率

55%※5

GMV成長率

87%※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9月末までのCREALにおける総調達額累計

※5 2022年9月末～2023年9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

- 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

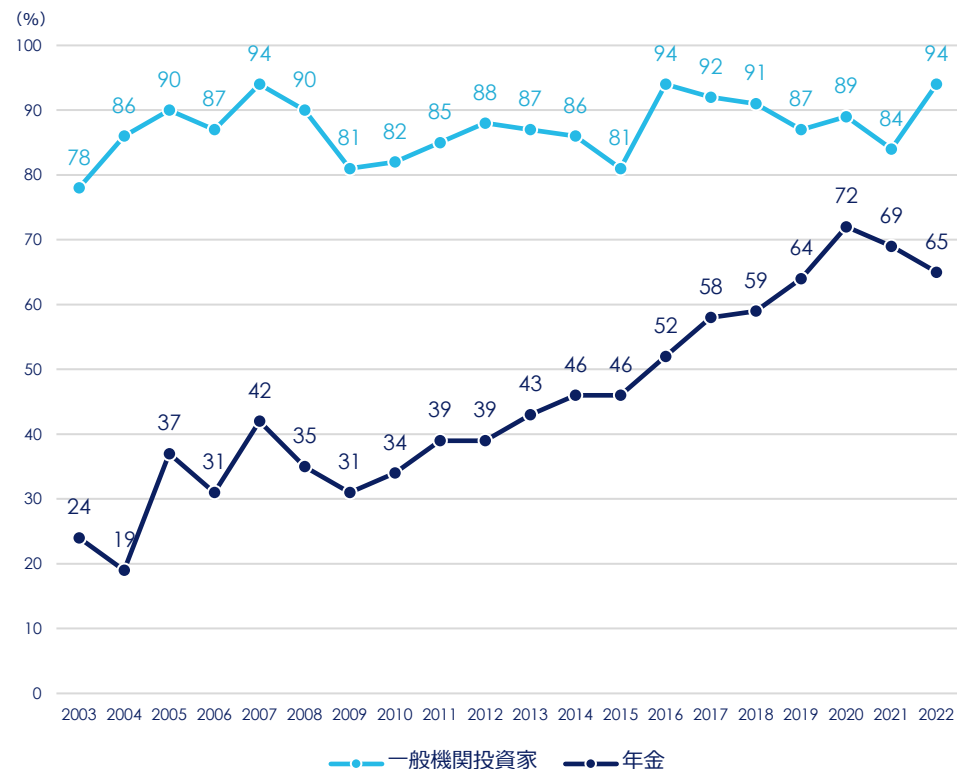
▶ 個人投資家への拡大余地がある

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

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

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。

ITコンサルティング会社を経て、不動産ファンド会社等で様々な物件への投融資業務に携わる。新生銀行時代にヘルスケアREITを上場させ、投資運用部長として物件取得業務を統括。

当社において不動産投資プロセスのDX推進をコンセプトに、一から一億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2018年11月にローンチ。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理事就任。2023年、一般社団法人不動産特定共同事業者協議会理事就任。同年、一般社団法人不動産クラウドファンディング協会代表理事就任。



取締役副社長 金子好宏

公認会計士

中央青山監査法人、PwCアドバイザリーを経て、2016年9月に当社入社。

監査法人勤務時に監査業務、内部統制構築業務に携わり、その後は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。



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。

リードエンジニアとして大規模サイトの構築、Webアプリケーション開発を牽引。数々のサービスでのフロントエンドのチームリード、BPR推進、オフショア開発等を経験。



取締役 山中雄介

宅地建物取引士 / 不動産証券化協会認定マスター / 公認不動産コンサルティングマスター / ビル経営管理士

パシフィックマネジメント（後にパシフィックホールディングスに社名変更）、ジャパン・リート・アドバイザーズを経て、2018年11月に当社入社。

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事業を経験。



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。

証券会社では、大企業のM&Aや資金調達業務に従事し、ファンドではMBO（マネジメントバイアウト）を通じ、企業の成長と企業価値向上を支援。現在インドにて不動産開発を行うDeveloper Group Pte. Ltd.の投資責任者も務める。

経営陣紹介 – 社外取締役／監査役



社外取締役 村上未来

公認会計士

中央青山監査法人、UBS証券、KPMGヘルスケアジャパン株式会社、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・伯法律事務所（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2四半期 業績報告**
- 03 第2四半期 重点施策振り返り
- 04 第2四半期 業績進捗
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

連結業績概要①

連結売上高は前年とほぼ同水準ながら、連結売上総利益は前年同期比+41.9%と大幅に増加。広告費や人件費の先行投資を継続し、販管費を大きく増やしながらも、各利益も着実に成長。

(単位：百万円)	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	前年同期比 成長率
連結売上高	9,340	9,335	▲0.1%
連結売上総利益	1,226	1,739	+41.9%
連結営業利益	503	589	+17.0%
連結経常利益	475	566	+19.2%
連結当期純利益	327	349	+6.6%

連結売上高

前期2Qには「CREAL」で機関投資家向けの一括物件売却が行われ、売上が上期に偏った面があったが、当期はそのような一括売却がない中でも、前期とほぼ同水準で着地。

連結売上総利益

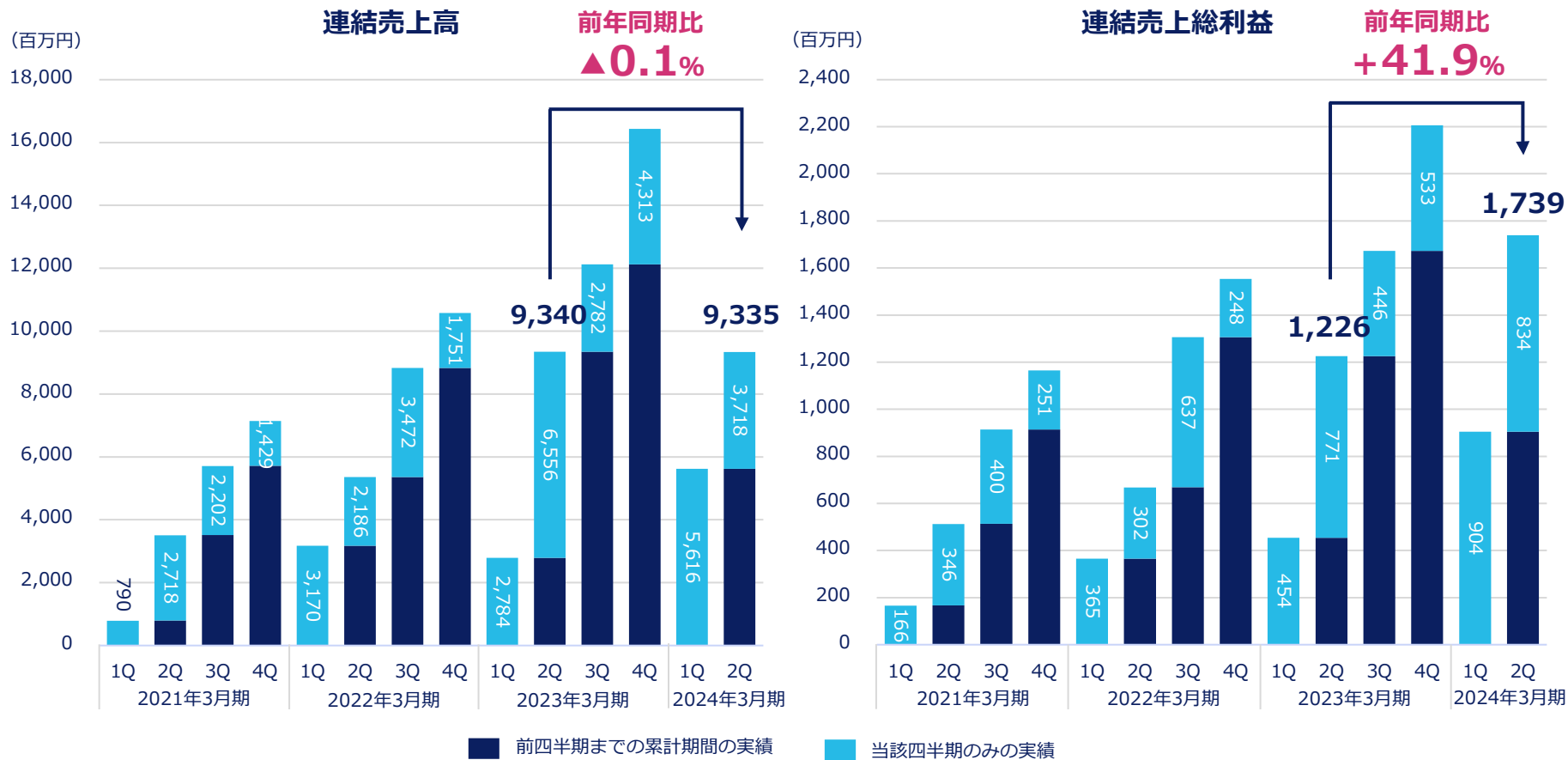
当期2Qまでの「CREAL」案件につき、利益率の高い案件が多かったこと、またフィー中心の「CREAL PRO」の取引規模も比較的大きかったため、連結売上総利益は前年同期比大幅増益。

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したほか、人員増による本社移転に係る賃料の増加などもあったが、それらを吸収し、各利益で前期比プラスとなった。

連結業績概要②

全事業で成長しているが、2024年3月期2Qは「CREAL PRO」が牽引し、前年同期比で大幅増益。



各サービスの業績

いずれのサービスにおいても、当社が最重要視するKPIである売上総利益につき、前年同期比順調に成長。「CREAL」においては粗利率の高い案件が多く、また「CREAL PB」「CREAL PRO」共に、前期比大きく売上高を伸ばした。

(単位：百万円)	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	前年同期比 成長率
CREAL			
売上高	6,541	5,155	▲21.2%
売上総利益	581	733	+26.1%
CREAL PB			
売上高	2,212	3,054	+38.1%
売上総利益	223	278	+24.7%
CREAL PRO			
売上高	439	982	+123.6%
売上総利益	359	634	+76.6%
その他			
売上高	147	143	▲2.7%
売上総利益	62	92	+49.7%

CREAL

レジデンス2件、商業施設1件を売却。計画を上回るTake Rateを確保しており売上総利益は大幅増益。

CREAL PB

区分レジ販売で販売戸数を着実に伸ばし増収増益。

CREAL PRO

当社で保有していた物件の売却や、媒介報酬等のフィー収入の獲得により増収増益。新たな投資家・管理物件を獲得してAUM（運用資産残高）を増加させており、固定的に得られるAMフィーは前年同期比約40%増加。

その他

「CREAL」管理物件の入れ替わり、区分レジ管理物件のサブリースから集金代行への転換など、表面上は減収ながら利益率の高い案件が増加しており、管理戸数も継続的に伸ばしたことで大幅増益。

当社連結貸借対照表の構造

CREALで組成されるファンドは、投資家との匿名組合出資契約に基づき組成され、匿名組合出資金は会計上「匿名組合出資預り金」として当社の連結貸借対照表の流動負債に計上され、取得した物件は「販売用不動産」として流動資産に計上される。

仮に匿名組合出資金が棄損した場合には、当該棄損額についての返済義務はないことから、両建計上された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、当社の財務健全性を判断するに際して参考になるものと考えられる。

クラウドファンディング
関連の主な勘定科目と
残高

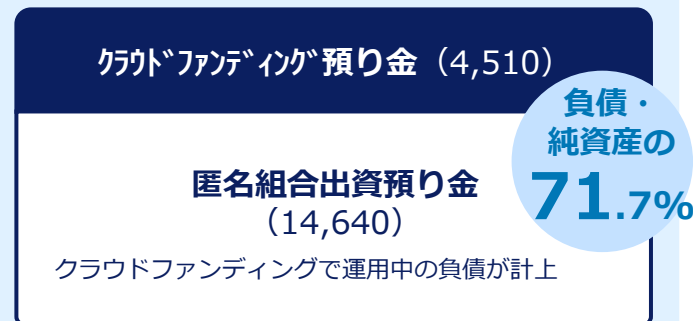


上記以外の科目と残高



総資産 (26,693)

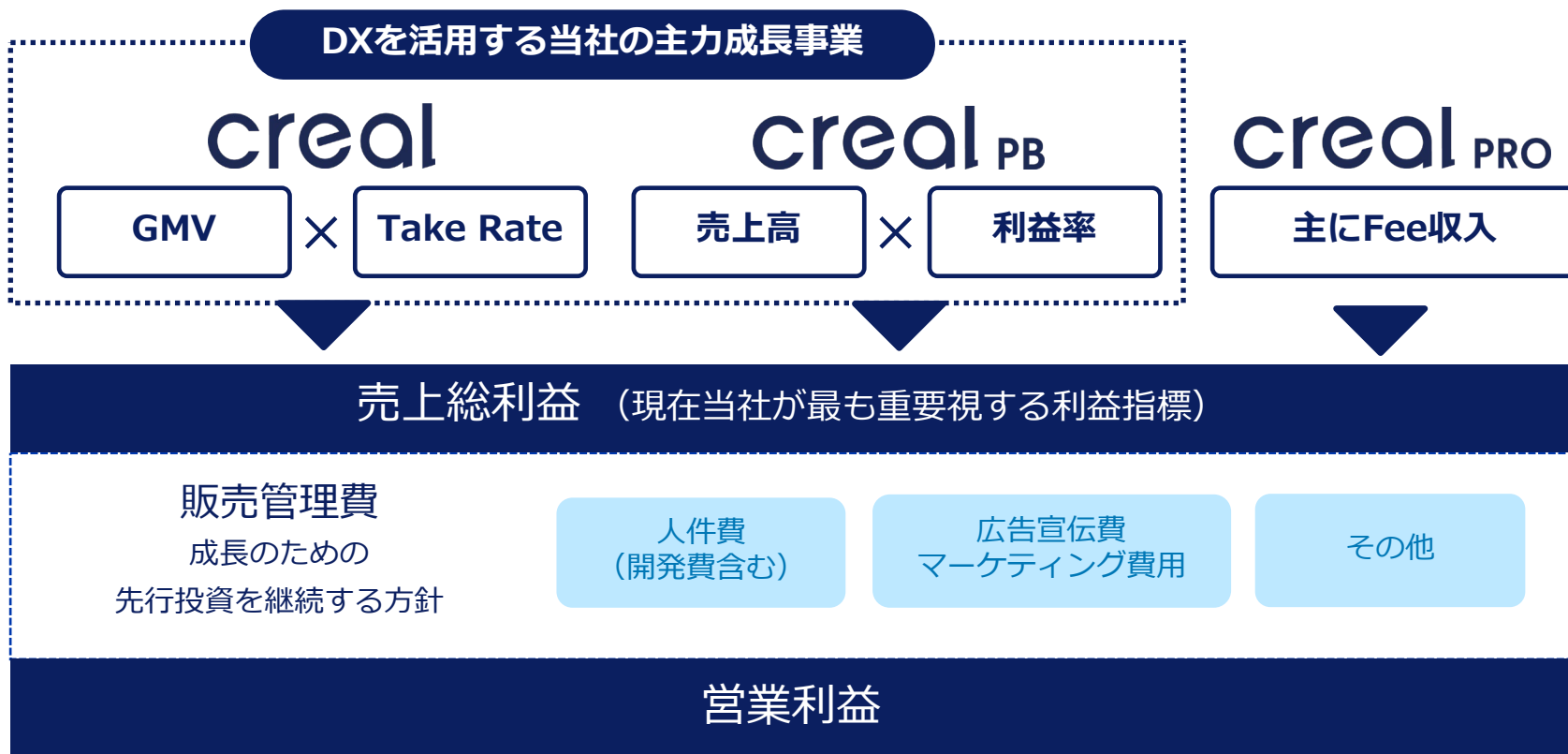
(単位：百万円)



負債・純資産 (26,693)

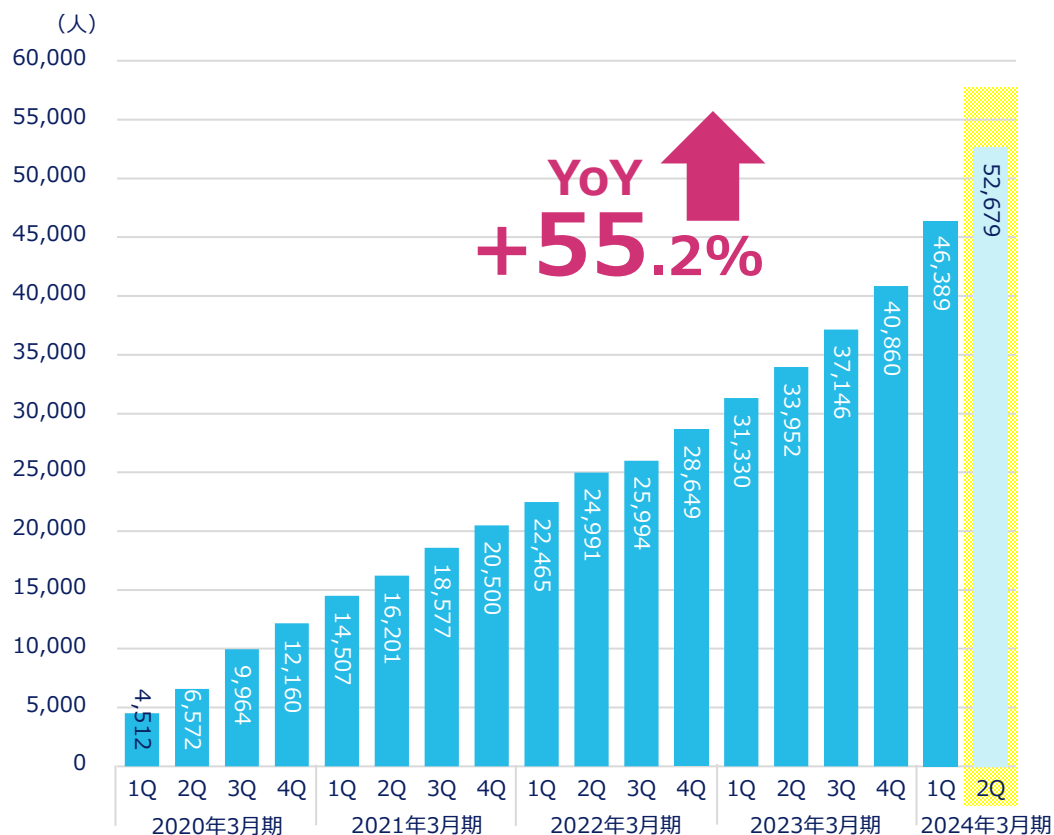
当社の利益構造と主要KPI

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。獲得投資家数は通期計画の20,000人に対して11,819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

52,679人
(前年同期比+55.2%)

当期

- 当期計画

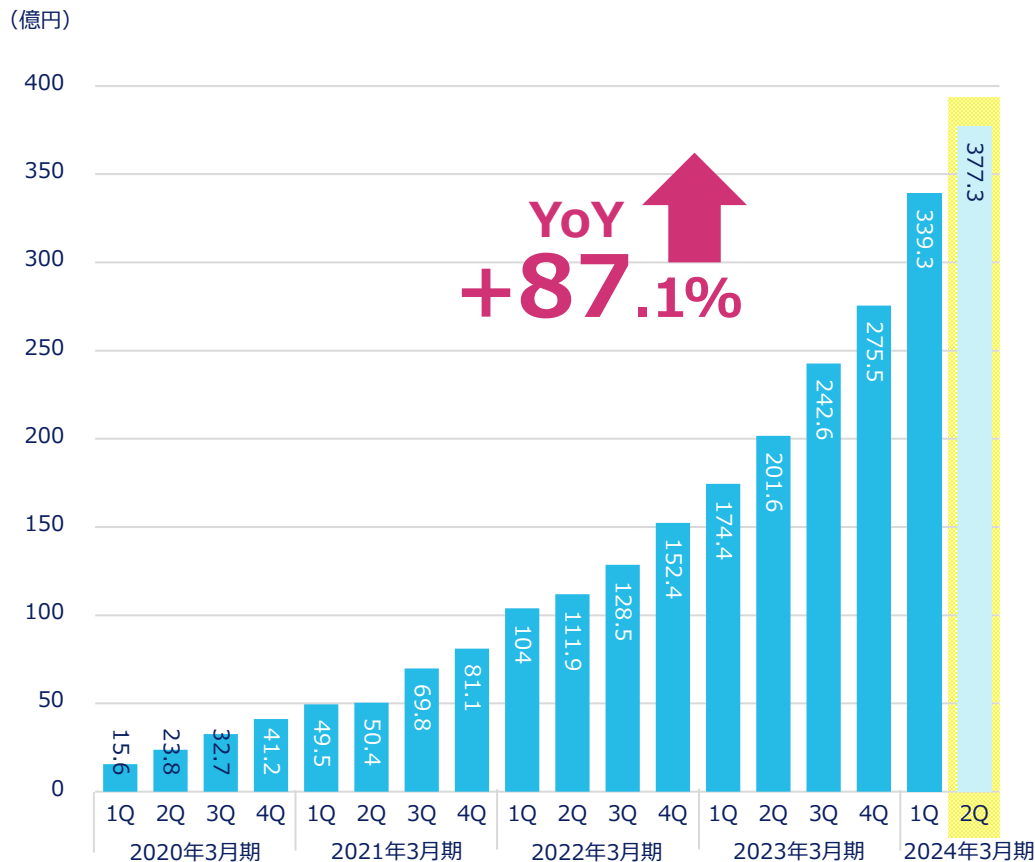
20,000人

- 2024年3月期 2Q
累計獲得投資家数

11,819人
(計画進捗率 59.1%)

【CREAL】主要KPIの推移

GMVも順調に推移。獲得GMVは通期計画200億円に対して101.7億円を達成。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) **377.3**億円
(前年同期比+87.1%)

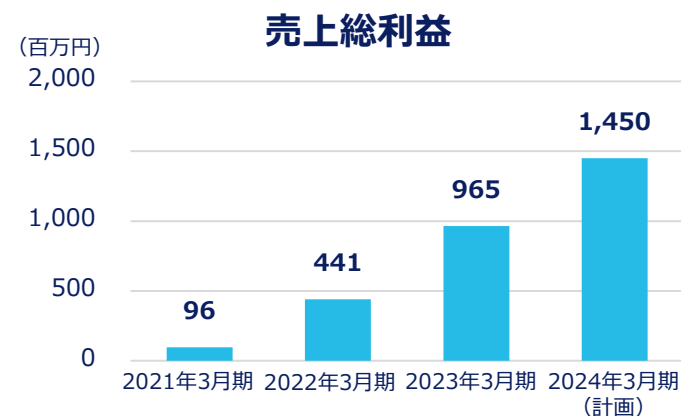
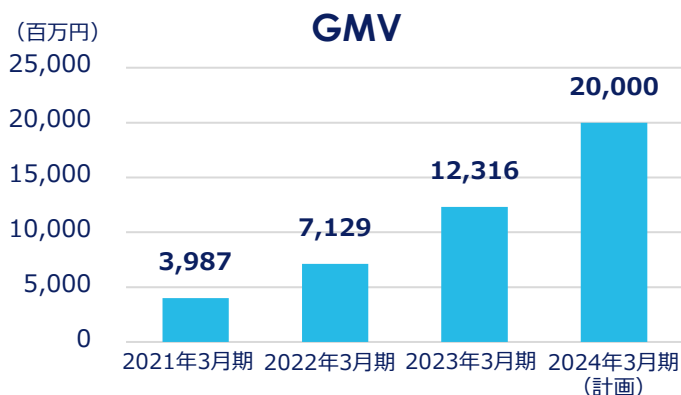
当期

- 当期計画 **200.0**億円
- 2024年3月期 2Q 累計獲得GMV **101.7**億円
(計画進捗率 50.9%)

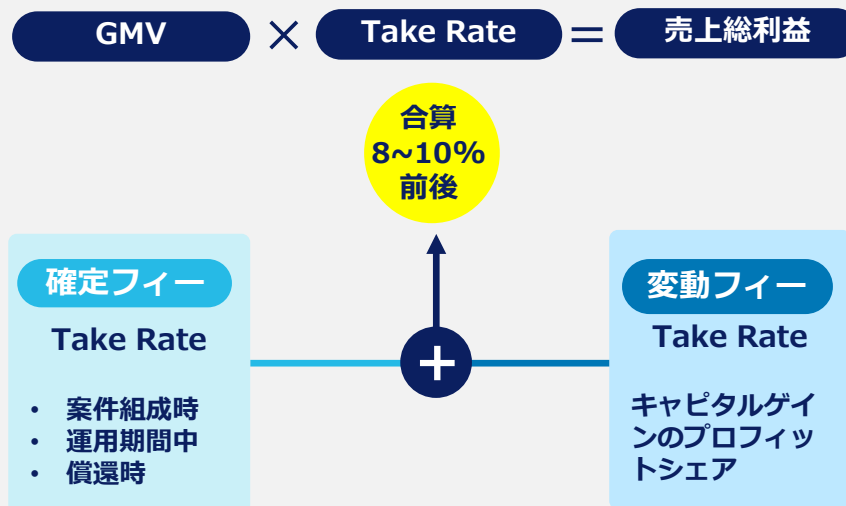
【CREAL】主要KPIの推移

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。

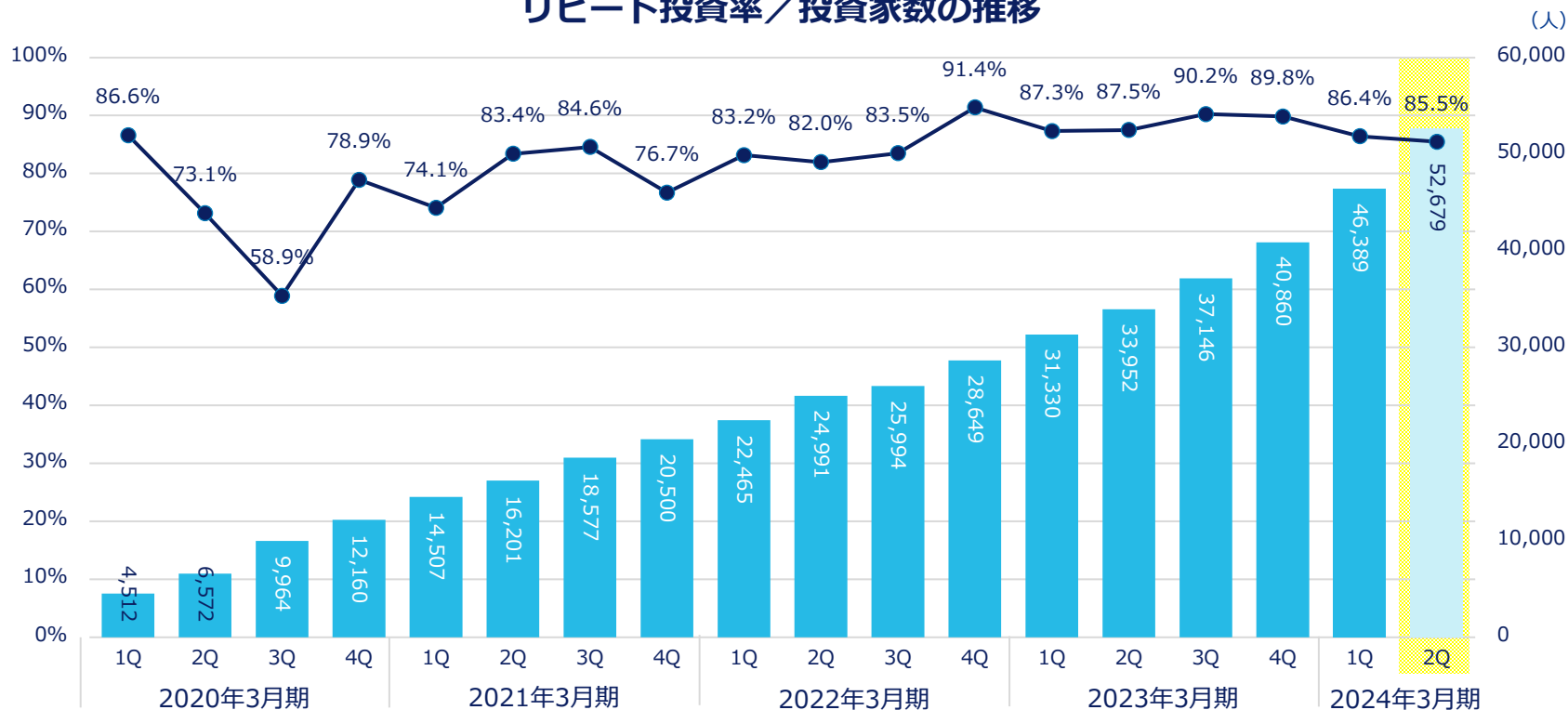


GMVは、当社クラウドファンディング事業の規模を示すとともに、売上総利益の先行指標となる重要KPI

【CREAL】主要KPIの推移

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（なお、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）。

リピート投資率／投資家数の推移

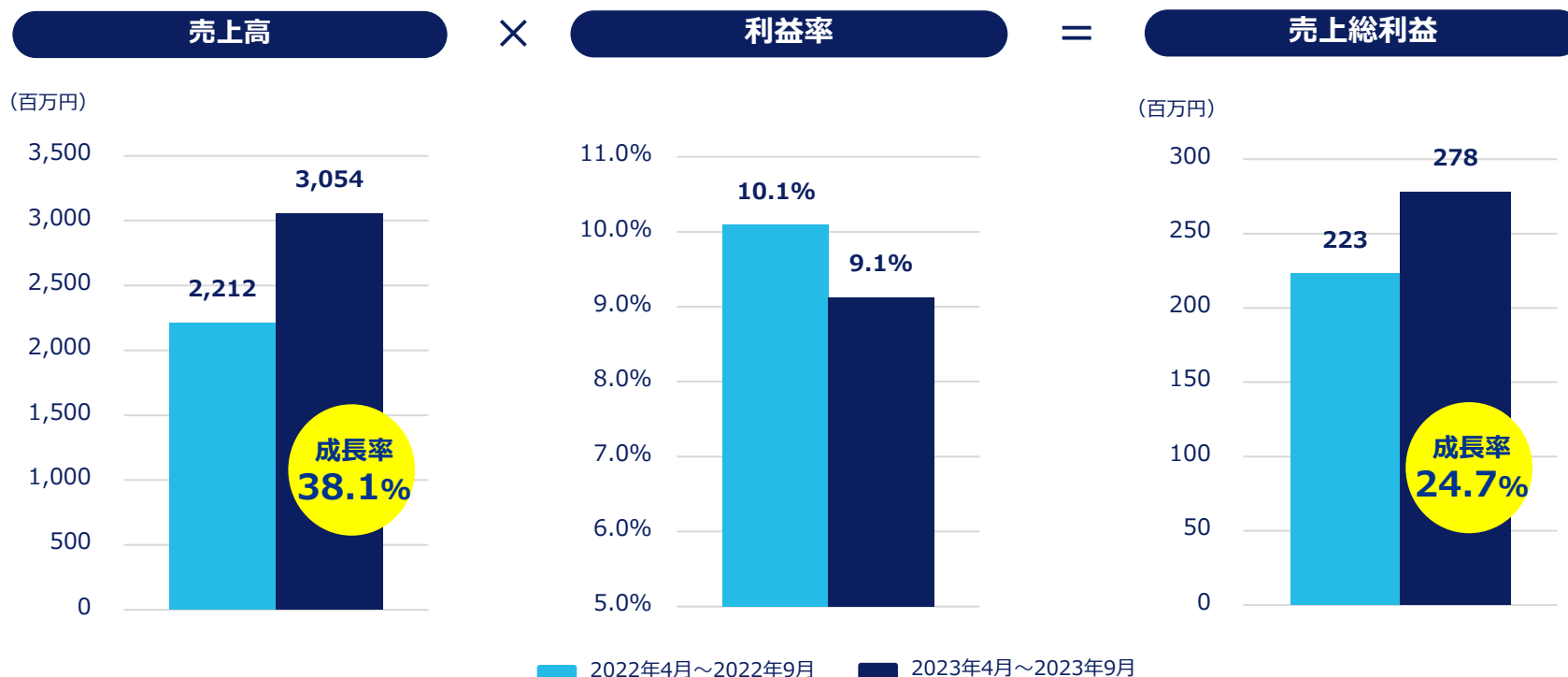


※ 該当四半期において、過去1年間に投資実績がある投資家の投資金額が、該当四半期のGMVに占める割合

【CREAL PB】主要KPIの推移

売上総利益を構成するのは「売上高」と「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+24.7%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～9月、2023年4月～9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

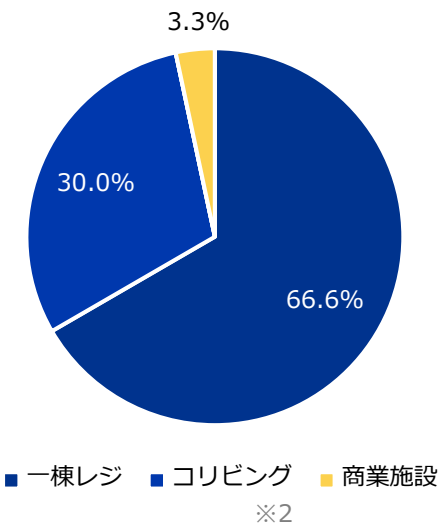
- 01 会社概要／事業概要
- 02 第2四半期 業績報告
- 03 **第2四半期 重点施策振り返り**
- 04 第2四半期 業績進捗
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

CREALファンド総括

前年同期比206.5%の101.7億円となり、通期計画に対する進捗率50%を達成。
6カ月間の集計としてファンドの組成件数、調達額ともに過去最大。

CREAL組成実績	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計
組成件数	11件	17件
調達額	49.2億円	101.7億円

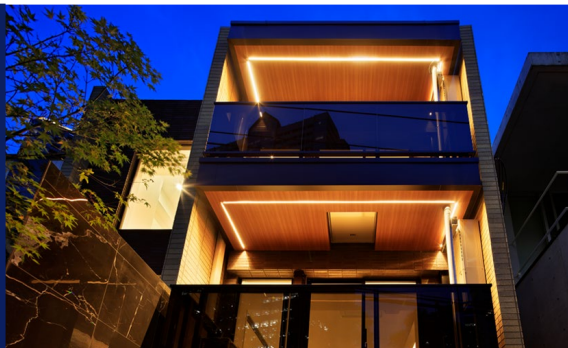
2024年3月期 2Q
アロケーション (%) ※1



都心のレジを中心に
続々とファンド組成

(仮称) CREAL
premier赤坂

16.83
億円



※1 2024年3月期2Qの調達額101.7億円に対して、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

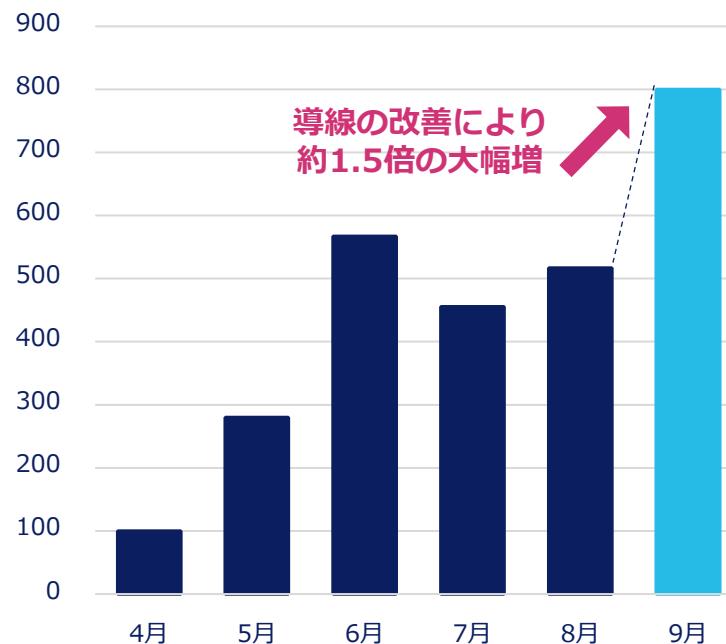
SBIグループとの提携①

2023年4月からSBI証券ホームページに当社クラウドファンディングのサービスサイトへの導線を配置。継続的なプロモーションの効率化によって月間投資家登録数は増加を続けており、8月には投資家登録手続きの省力化機能を実装したことで9月の月間投資家登録数は前月対比で約1.5倍に増加。

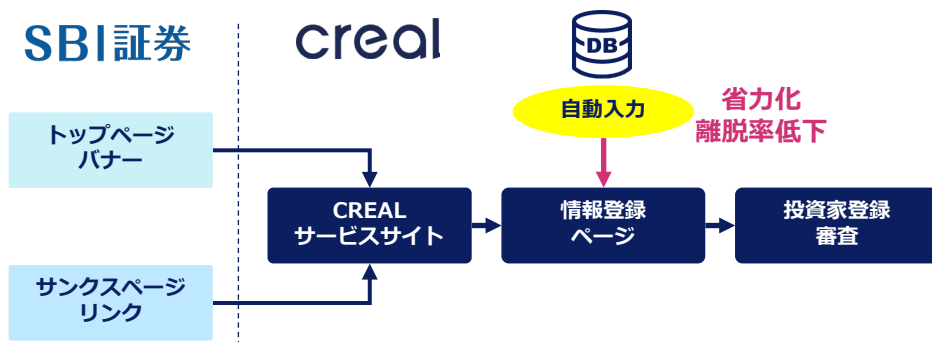
【トップページバナー掲載（例）】



SBI証券からの月間投資家登録数
(4月を100として指数化)



【2023年8月投資家登録導線の改善を実施】



SBIグループとの提携②

SBIマネープラザとの連携で一定の結果が出ていることから、当社からの出向を含め同社との連携をさらに強化。同社の金融商品を中心とした幅広いラインナップに、当社の不動産投資商品のメニューを加えてラインナップを拡充することにより、ワンストップサービスの提供を目指す。



creal

幅広い商品ラインナップ

不動産投資は、投資対象や投資するストラクチャーによってメリットが異なる。
多様な顧客ニーズに応えることのできる当社の商品ラインナップの広さを生かし、顧客に提案

creal

クラウドファンディング

- 円ベースで4-5%の利回り
- 余剰資金の運用

creal PB

区分マンション/アパート

- 現金出資の少ない効率的な投資
- 税制活用と生命保険機能
- 資産形成層向け商品

小口化証券

- 利回り獲得と税制活用
- 高所得者層向け商品

creal PRO

大型不動産投資

- 運用と税制活用の両立
- 富裕層向け商品

ファンド投資

- プロ向け投資

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、売却先としての機関投資家・超富裕層とのリレーション構築の機会が増大、BtoB事業であるCREAL PRO事業も大幅伸長。
- 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

ホテルアセット等、コロナ禍で長期のバリューアップが必要であったアセットは、一部クラウドファンディングプラットフォームを利用せず自己勘定で所有をしていたが、直近のホテルマーケットの改善により、売却機会が増大

トランザクション収益



ホテル3物件ファンド組成等

ホテルマーケットのさらなる成長を見込んだ投資が活発化、ファンド組成に伴うアップフロントフィーや売却手数料・仲介手数料等のフィーが増加

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約40%増加

不動産クラウドファンディング協会の設立

不動産クラウドファンディングサービスを提供する企業が増え業界規模が拡大する中、客観的・中立的立場から業界全体を俯瞰する機関の設立が必要と考え、当社の横田が代表理事となり設立



協会の目的

不動産クラウドファンディング業界の**信頼性**、**透明性**、**認知度**の向上に寄与する活動を行うことで**業界発展拡大に寄与**する

信頼性



業界ルール・
ガイドラインの策定

透明性



クラウドファンディング
データベースの構築

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

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第2四半期 業績報告
- 03 第2四半期 重点施策振り返り
- 04 **第2四半期 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2四半期の進捗率は、連結売上総利益で**53.5%**、連結当期純利益で**72.8%**と順調に進捗。

(単位：百万円)	2024年3月期 通期予想 (A)	2024年3月期 2Q累計実績 (B)	進捗率 (B) / (A)
連結売上高	26,000	9,335	35.9%
CREAL	16,000	5,155	32.2%
CREAL PB	6,600	3,054	46.3%
CREAL PRO	3,100	982	31.7%
その他	300	143	47.7%
連結売上総利益	3,250	1,739	53.5%
CREAL	1,450	733	50.6%
CREAL PB	630	278	44.2%
CREAL PRO	1,000	634	63.4%
その他	170	92	54.6%
連結営業利益	770	589	76.5%
連結経常利益	720	566	78.7%
連結当期純利益	480	349	72.8%

2Q累計実績

- 「CREAL」は2Qに売却を計画していた案件の一部が下期の決済に後ろ倒しとなったが、売却案件では想定を上回る高い利益率を確保した。
- 「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計画通りの販売本数を達成、下期に向けて販売本数を加速する。
- 「CREAL PRO」では2Qに1物件を売却。加えて新規の機関投資家への投資アレンジ及びAM契約を締結、フィー収入及び運用資産の増加につなげた。
- 「その他」の賃貸管理サービスも順調に進捗。
- 「CREAL」「CREAL PRO」の高利益率、販管費抑制により連結当期純利益は72%超の進捗率。

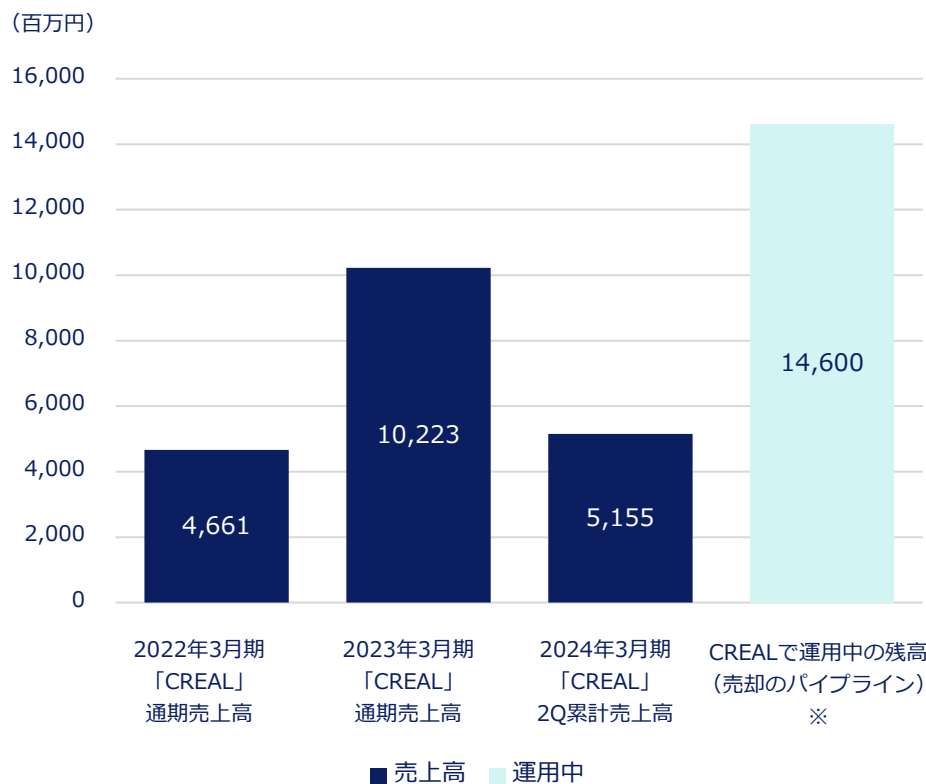
2024年3月期通期業績予想の前提

ファンド償還のタイミングによる四半期ごとの売上及び利益の平準化は引き続き推進中。「CREAL」の成長を軸に、事業間シナジーを最大化させて高成長を継続していく。「CREAL」を軸とした顧客のクロスセルによる、売上総利益の増大を見込む。

「CREAL」売上高とファンドの運用状況

売上高の通期予想16,000百万円の達成に向けて「CREAL」2Q累計売上高及びCREALの運用中残高（9月末時点）は十分な進捗であり、来期の売上高の源泉となる新規ファンドを今後も積極的に組成していく。

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」	2Q累計売上高	
外部売却済み	レジデンス	4件	
	物流施設	2件	
	商業施設	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	2件
	レジデンス	23件

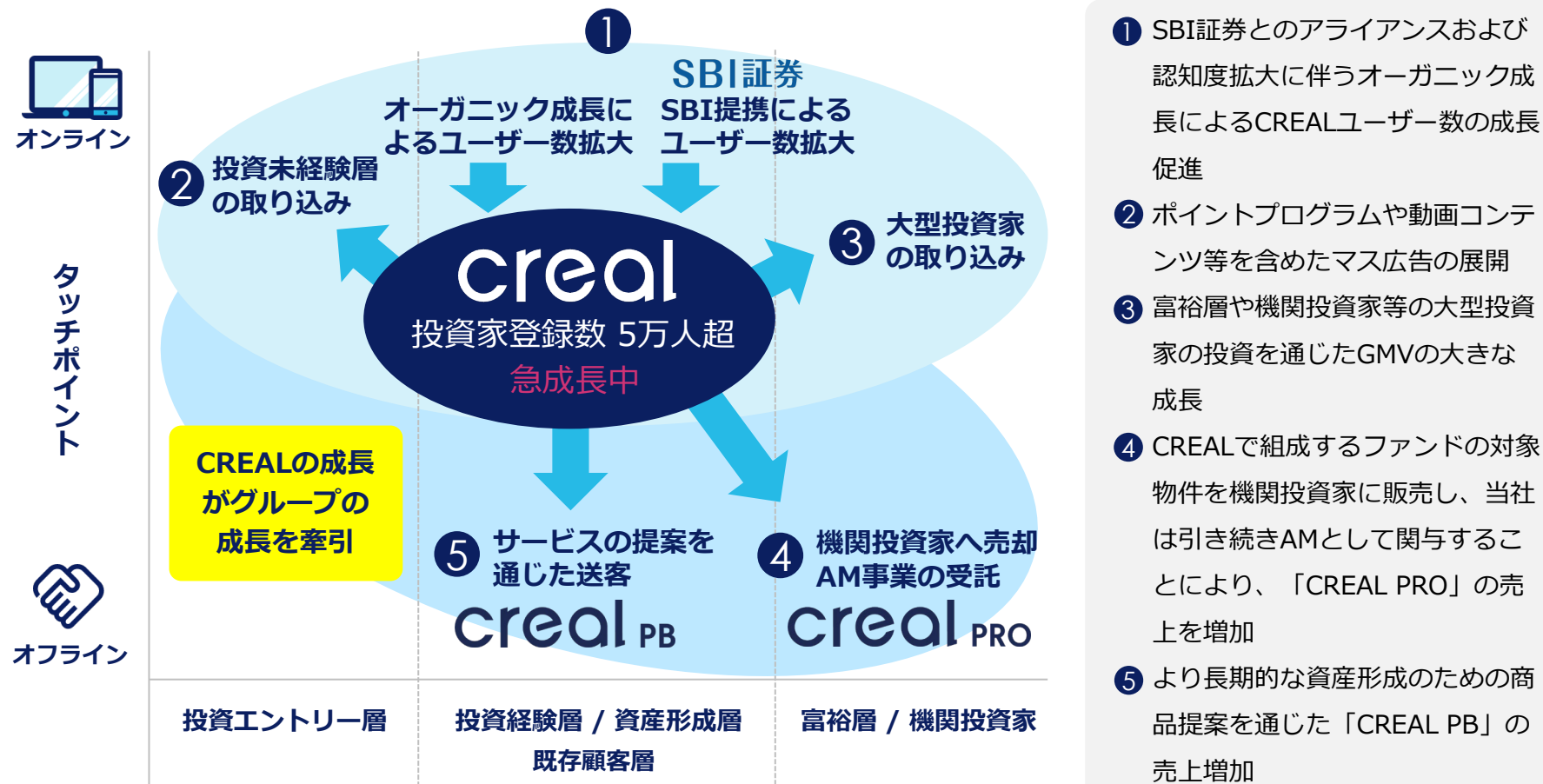
※ 2023年9月30日時点において、CREALで既に運用中のファンド組成額（優先出資額＋劣後出資額）の総額。売買契約締結済みの案件も含む。

INDEX

- 01 会社概要／事業概要
- 02 第2四半期 業績報告
- 03 第2四半期 重点施策振り返り
- 04 第2四半期 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。

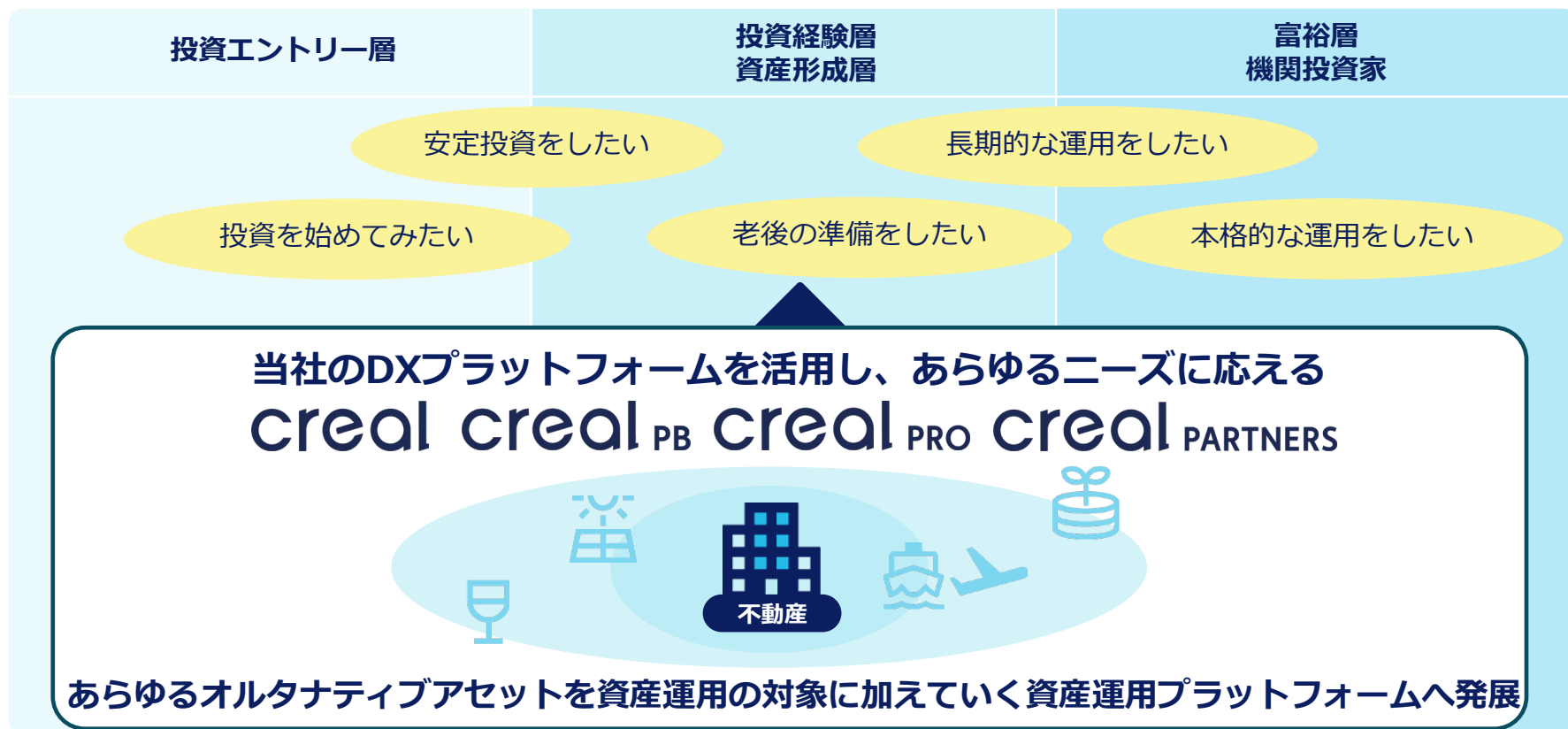


- ① SBI証券とのアライアンスおよび認知度拡大に伴うオーガニック成長によるCREALユーザー数の成長促進
- ② ポイントプログラムや動画コンテンツ等を含めたマス広告の展開
- ③ 富裕層や機関投資家等の大型投資家の投資を通じたGMVの大きな成長
- ④ CREALで組成するファンドの対象物件を機関投資家に販売し、当社は引き続きAMとして関与することにより、「CREAL PRO」の売上を増加
- ⑤ より長期的な資産形成のための商品提案を通じた「CREAL PB」の売上増加

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 ⇒ファンドサイズ的大型化は難しい	機関投資家による大型出資が期待される ⇒ファンドサイズ的大型化が可能

※ 不特法とは、不動産特定共同事業法の略称

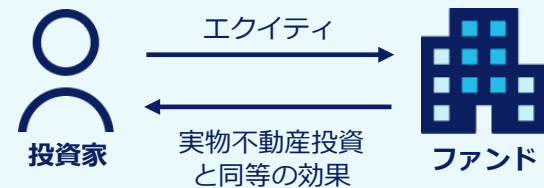
3. CREALの商品ラインナップ将来像②

対象不動産変更型



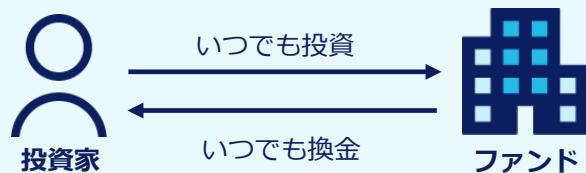
1ファンドの中で対象アセットの変更が可能
→ 同一ファンドで物件の追加取得・売却ができる

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 ・ レジデンス ・ 保育園 ・ 商業施設 ・ ホテル ・ 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・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		
	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	CREAL concierge機能追加	
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		
	Androidアプリ		
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. シンガポール新会社の概要

2023年11月10日に、アジアを拠点にしたグローバル展開を見据え、クリアル株式会社の100%子会社として、CREAL ASIA Pte Ltd（クリアル・アジア・プライベート・リミテッド）をシンガポールに設立。アジアからの日本の事業拡大の加速度的な成長促進と、グローバルでのビジネスオポチュニティー捕捉を目指す。

項目	内容
会社名	CREAL ASIA Pte Ltd
資本金	SGD 400,000
Director	澁谷 賢一 魏 天浩（Wei Tien-Hao） *2023年12月以降に就任予定
設立日	2023年11月10日
決算期	3月31日
住所	10 Anson Road #05-01 Singapore 079903

8. 当社グループの現在までのシンガポールでの実績 ～直近までにも投資家の獲得含め、既に豊富な実績を有している

creal PRO

SGプロ投資家AUM合計
約SGD**115**m

creal PB

SG個人投資家顧客数
約**60**投資家

2018		<ul style="list-style-type: none"> ● シンガポール最大手の不動産仲介会PropNex(*2)との定期的な共同セミナー開催を開始。当社商品を販売
2019	<ul style="list-style-type: none"> ● SGX上場の不動産デベロッパーの投資する日本のホテルファンドのAMに就任 ● SPH(*1)とヘルスケア（介護施設）共同ファンドを発表 	
2020	<ul style="list-style-type: none"> ● SPHのヘルスケア1号及び2号ファンド（約53億円）の組成を完了、当社は取得後のAMも担当 	<ul style="list-style-type: none"> ● コロナにより一時開催中止。オンラインの販売セミナーに切り替え
2021	<ul style="list-style-type: none"> ● SPHのヘルスケア3号ファンド（約11億円）の組成を完了、取得後のAMも担当 	<ul style="list-style-type: none"> ● オフラインセミナー再開
2022		<ul style="list-style-type: none"> ● 日本不動産に投資をした当社顧客が約60人に ● 在シンガポール日本人向けの販売を開始
2023	<ul style="list-style-type: none"> ● シンガポールファミリーオフィスのレジデンスファンド（約22億円）の組成を完了、取得後のAM及びPMも担当 ● プロ投資家向けの定期的な商談会の開催開始 	

(*1)SPH:Singapore Press Holdings Ltd

(*2)PropNex: PropNex Ltd



シンガポール最大手の不動産会社PropNexとの共同セミナー

SPH invests in fund focused on aged care in Japan



From left: SPH's chief financial officer Chua Hee Song, head of capital markets Loh Yew Song, deputy chief executive Anthony Tan, and chief executive Ng Yit Chung with Bridge C Capital's CEO Daizo Yokota, and Singapore-based chairman Aki Tokuyama, SPH Silver Care consultant Wong Chung Yin, and Bridge C Capital's Singapore head Daniel Wei. Tan-Shao (Photo: SHIMMURA PRESS HOLDINGS)

PUBLISHED: OCT 16, 2019 5:00 AM SGT



Singapore Press Holdings (SPH) has partnered real estate asset manager Bridge C Capital to set up a fund focused on investing in aged care and healthcare assets in Japan.

SPHとの共同ファンドの発表

8. シンガポールにおける戦略展開

アジア最大の金融ハブであるシンガポールにおいて、当社グループでは既に前頁記載の実績を挙げてきているが、子会社を現地に設立することで、各サービスのアジア地域でのより加速度的な成長を目指す。

creal

すぐに実行する施策

- **CREALのファンド償還時の売却先として、シンガポールを中心としたアジアの投資家向けに売却を推進、CREALの成長のさらなる加速を目指す**
- シンガポールを拠点に、CREAL向けに**利益率の高い海外案件のソーシング**を推進。日本のCREAL投資家に**グローバルの不動産投資機会を提供**

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を推進**
- **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

- CREALのファンド償還後もAMとして残り、**安定収益の積み上げを図る**
- **増加する対日海外投資家を現地で効果的に獲得**

creal PB

すぐに実行する施策

- 現在までの実績を活かし、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**

8. <参考情報> シンガポールはアジア最大の金融ハブ①

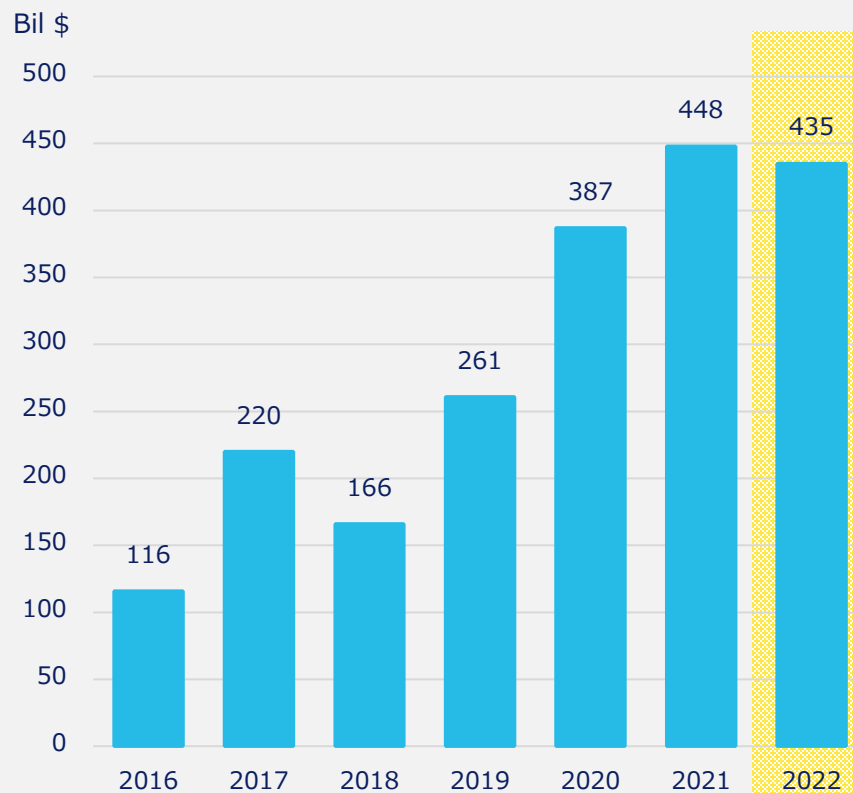
2022年にシンガポールは香港を抜き、アジア最大、世界で3位の金融ハブと評価されている。シンガポールへの資金流入は年々増加しており、2022年には4,350億ドルの海外からの資金流入となっている。

世界の金融ハブ都市ランキング

都市名	ランク
ニューヨーク	1
ロンドン	2
シンガポール	3
香港	4
サンフランシスコ	5
ロサンゼルス	6
上海	7
ワシントン D.C	8
シカゴ	9
ジュネーヴ	10
ソウル	11
深セン	12
北京	13
フランクフルト	14
パリ	15
ルクセンブルク	16
ボストン	17
チューリッヒ	18
アムステルダム	19
日本	20

出典: Global Financial Centres Index

シンガポールへの資金流入額



出典: Monetary Authority of Singapore – Singapore Asset Management Survey 2022

8. <参考情報> シンガポールはアジア最大の金融ハブ②

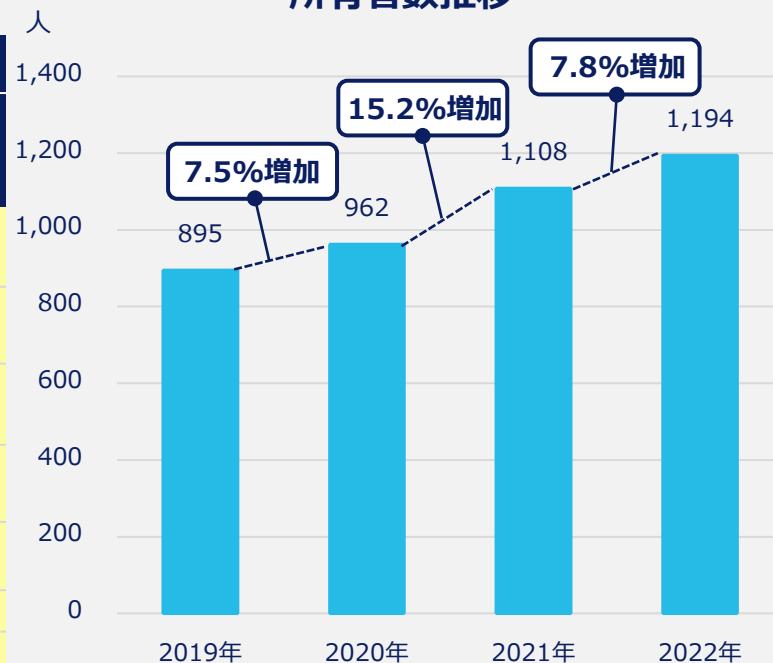
シンガポールは東京23区強の面積の中に、日本の数倍～20倍の割合で富裕層が存在し、また、そうした富裕層に対応すべく、投資運用会社のファンドマネージャー者数も2019年以降増加の一途を辿っている。

富裕層のシンガポール（SG）と日本の比較

	シンガポール		日本		倍率
	人数（人）	人口比（%）	人数（人）	人口比（%）	
保有純資産額	A	B	C	D	B/D
100万米ドル～500万米ドル	294,217	5.0%	2,597,192	2.1%	2.4
500万米ドル～1,000万米ドル	23,269	0.4%	110,856	0.08%	4.4
1,000万米ドル～5,000万米ドル	13,266	0.2%	45,412	0.03%	6.2
5,000万米ドル～1億米ドル	1,045	0.01%	2,838	0.002%	7.8
1億米ドル～5億米ドル	616	0.01%	1,017	0.0008%	12.8
5億米ドル以上	78	0.001%	77	0.00006%	21.5
	332,491	5.6%	2,757,392	2.2%	2.6

出典：UBS Global Wealth Data Book 2023

シンガポールでのファンドマネージャー免許所有者数推移

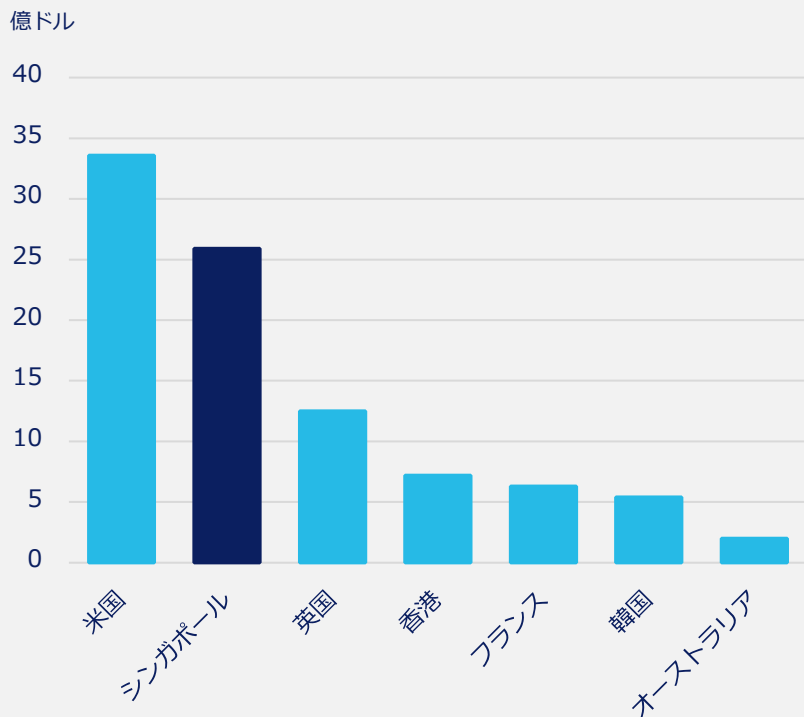


出典：Monetary Authority of Singapore – Singapore Asset Management Survey 2022

8. <参考情報> シンガポールの日本の不動産市場への投資

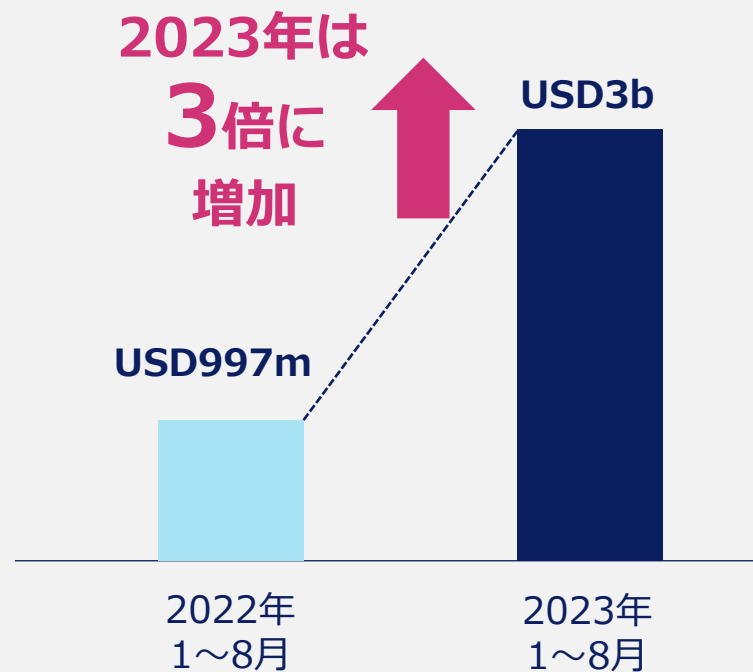
2022年のシンガポールの日本への投資額は25億ドルを超え、米国に次ぐ水準である。シンガポールが金融ハブとして成長する中、2023年には日本の不動産への投資額も劇的に増加。政府系機関投資家、民間機関投資家、ファミリーオフィスの他、一般富裕層も多く日本の不動産市場へ参入しており、シンガポールに於ける当社の潜在的顧客層も大きく増加していると言える。

2022年国別の日本インバウンド不動産投資額



出典: CBRE In and Out Japan 2022

シンガポール投資家の日本不動産への投資



出典: Knight Frank news - Japan's resurgent real estate market - a haven for Singapore investors

9. 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

年間GMV

=

累計投資家数

×

単年AIPU^{※1}

従前の目標

2025年3月期目標

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

更新後目標

2026年3月期目標

123.1億円^{※3}

600億円

約4.9倍

40,860人^{※3}

140,000人

約3.4倍

310,429円^{※3}

428,000円

約1.4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

※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2四半期 業績報告
- 03 第2四半期 重点施策振り返り
- 04 第2四半期 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

全てネットで投資が完結

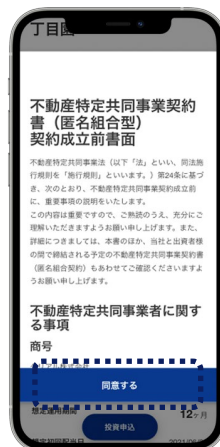
クラウドファンディング技術を活用して、一口1万円からさまざまな不動産へ投資ができるサービス。

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

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

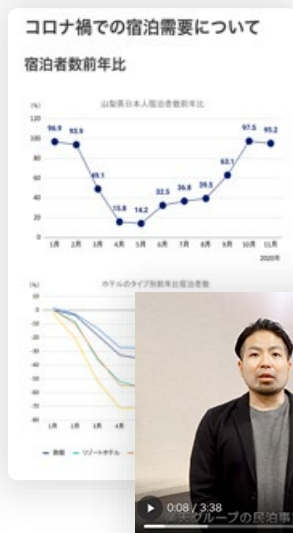


creal



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。



物件概要	
名称	山梨県産業振興基金士丹川温泉観光ホテル(仮称) 作
所在地	山梨県 北杜市
権利/用途	所有権/温泉浴場・宿泊施設
土地	敷地面積 1,254.74㎡ (約30.9畝)
建物	構造 木造 2F
	延床面積 200㎡
	完成年度 1974
	築年数(1974) 48年
	築年数(2014) 8年
	築年数(2016) 6年
投資概要	
募集総額	528,000,000円
募集枠	100枠
募集開始日	2022年10月10日
募集終了日	2022年12月31日
募集額	446,000,000円
募集率	84%
募集額/募集枠	446/100
募集額/募集総額	84%
募集額/募集枠	446/100
募集額/募集総額	84%
募集額/募集枠	446/100
募集額/募集総額	84%



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

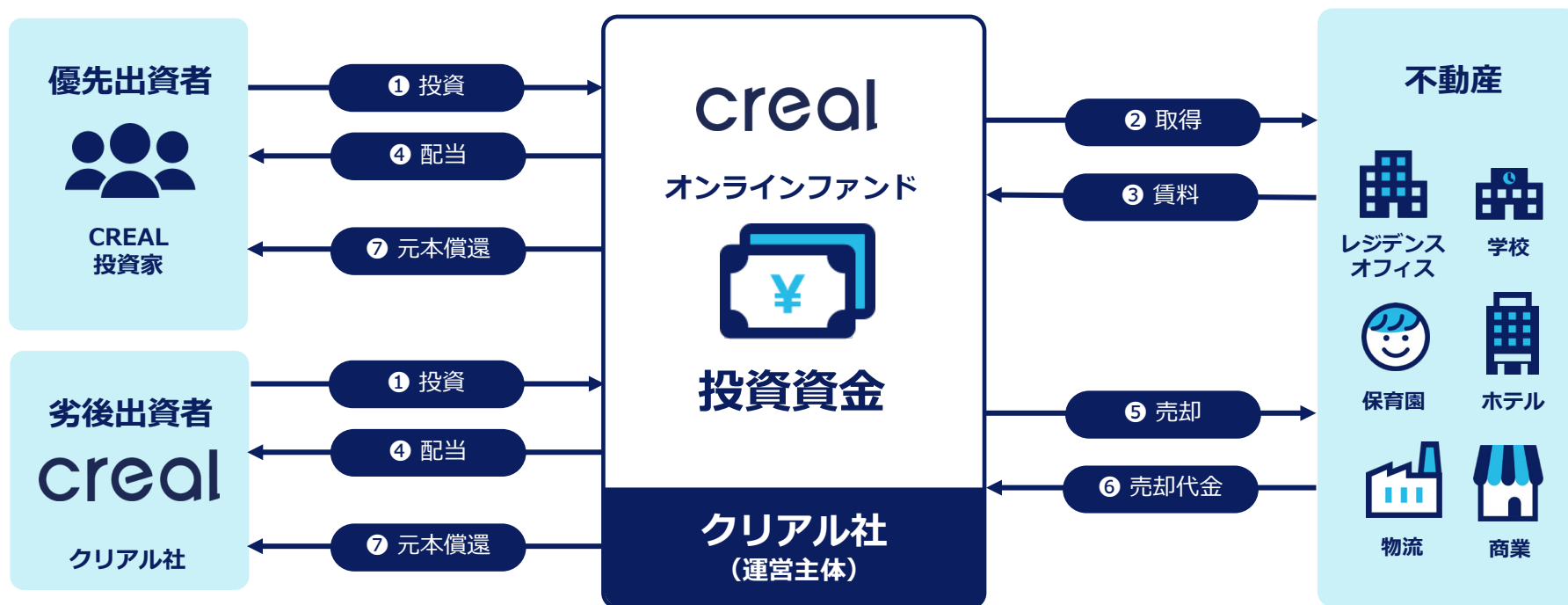
※ 不動産会社である売主と一般個人である買主の間で保有する情報に格差があり、買主にとって不利な条件で不動産投資をせざる得ない状況のことを指す

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

教育分野



PAL国際保育園@東京外大



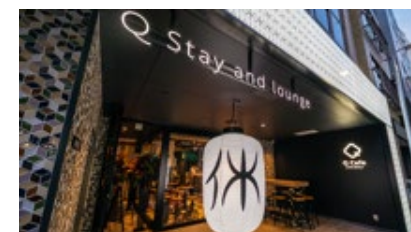
さくらさくみらい駒込

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

※ 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

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

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

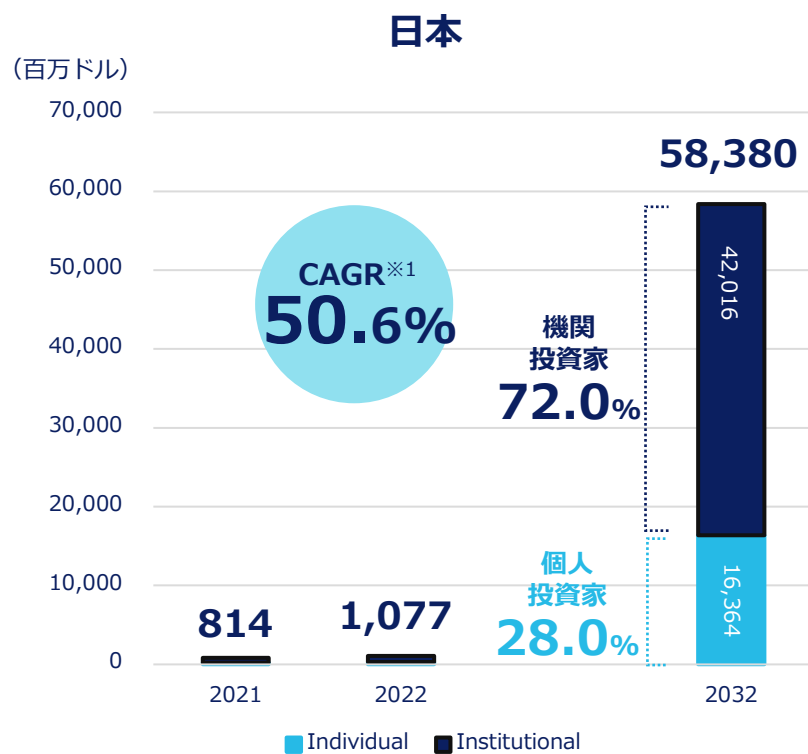
マーケティングチーム

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

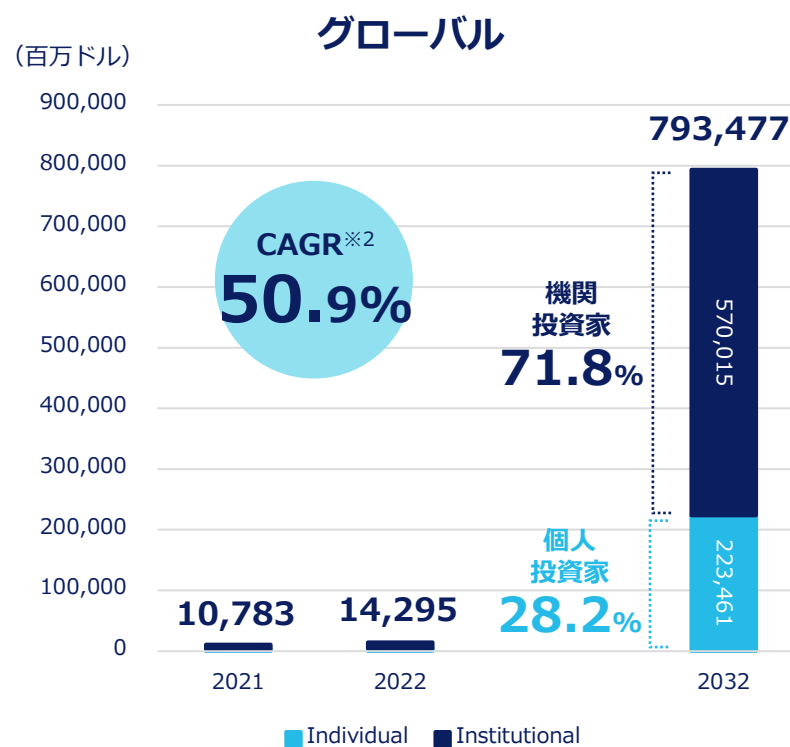
投資家の行動動態に沿った最先端かつ多様なマーケティング手法で効率的なCPAを実践

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

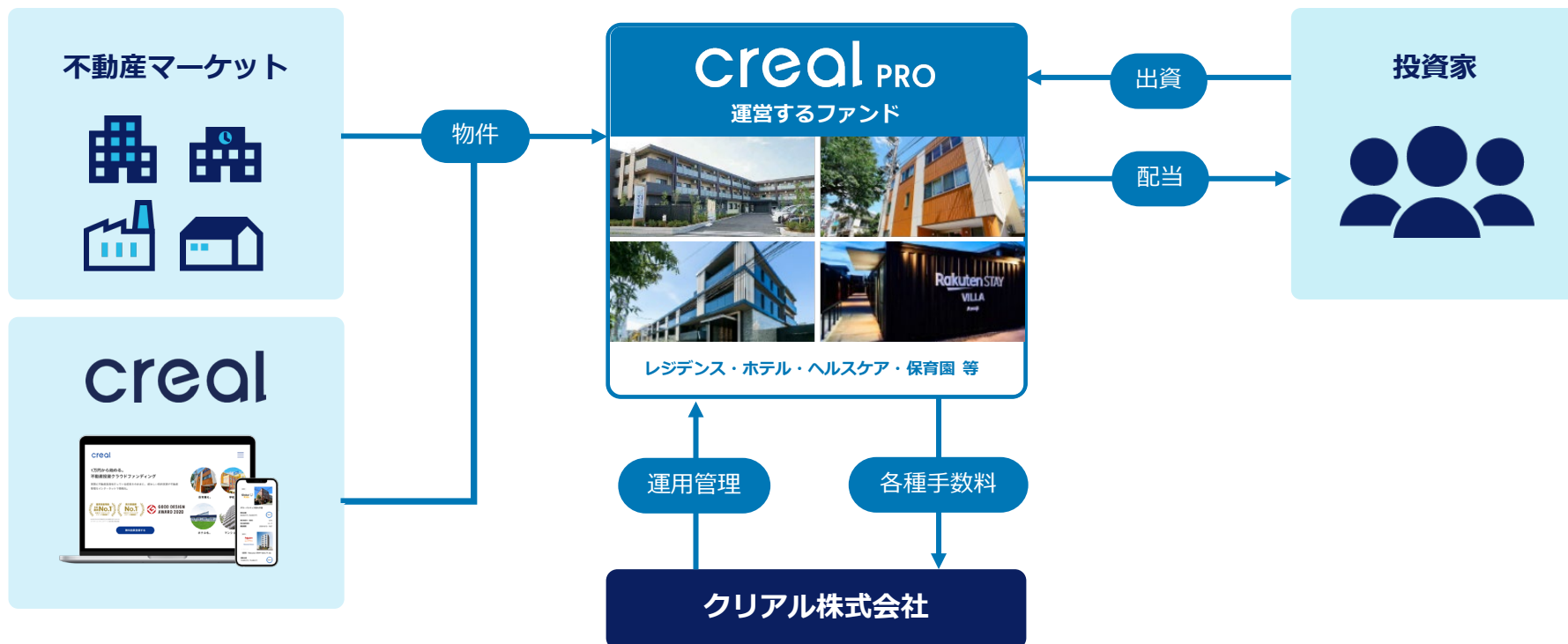
※2 公益財団法人不動産流通推進センター「2023 不動産業統計集 (2023年4月19日改訂)」、首都圏中古マンション成約物件平均価格の推移より算出

※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

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ァイナンスを展開。



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、保証しておりません。