

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

クリアル

2988 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 12 月 30 日 (金)

執筆：客員アナリスト

中村昌雄

FISCO Ltd. Analyst Masao Nakamura



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業内容と特長	05
1. 事業の概要	06
2. 各サービスの特長	06
■ オンライン不動産市場の動向	10
■ 業績動向	11
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期の業績	11
2. 事業別業績動向	11
3. 主要 KPI の動向	12
4. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2023 年 3 月期の業績見通し	16
2. サービス別の見通し	16
■ 中長期の成長戦略	21
■ 株主還元策	23

要約

資産運用プロセスの DX を推進し、独自開発の AI を活用して 高成長を続けるオンライン不動産投資市場のリーディングカンパニー

クリアル<2998>は、不動産投資クラウドファンディング市場で累計調達額で首位^{※1}の実績を誇るオンライン不動産投資市場のリーディングカンパニーである。「株式会社ブリッジ・シー」の社名で2011年に設立した。不動産特定共同事業法^{※2}が2017年に規制緩和されたことを契機に、インターネットを通じた不動産投資クラウドファンディングサービスの提供が可能になる第1号及び第2号不動産特定共同事業者許可（電子取引業務）を2018年10月に取得した。同時期に「CREAL」のブランド名でクラウドファンディング技術を利用した不動産ファンドオンラインマーケットサービスを開始した。

※1（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及び累計調達額調査」による。

※2 不動産投資家の利益の保護を図ることを目的に1994年に制定。2017年の法改正により、小規模不動産特定共同事業を創設するとともに、クラウドファンディングに対応した環境が整備された。

不動産業界の閉鎖性や資金、専門知識の不足によってこれまでハードルが高くとされてきた不動産投資において、資産運用プロセスのDXによって情報の透明性と利便性を追求し、独自開発のAIを活用して少額投資需要を有する個人投資家に幅広く投資機会を提供することで高成長を遂げた。2022年4月28日に東京証券取引所（以下、東証）グロース市場への上場を果たした。

1. 事業概要

事業構成は、資産運用プラットフォーム事業の単一事業セグメントとなっている。このなかで、1) 個人投資家向けに、クラウドファンディング技術を活用して不動産による資産運用をオンラインで手軽に1万円から開始できるサービス「CREAL」、2) 個人投資家向けに、AI・DXを活用して抽出した優良実物不動産を対象として、中長期の資産運用サービスを提供する「CREAL Partners」、3) 機関投資家及び超富裕層向けに不動産ファンドの運用等の不動産投資サービスを提供する「CREAL Pro」の3つのサービスを展開している。

2. 業績動向

2023年3月期第2四半期の連結業績は、売上高9,340百万円（前年同期比74.4%増）、売上総利益1,226百万円（同83.4%増）、営業利益503百万円（同330.8%増）、経常利益475百万円（同489.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益327百万円（同237.9%増）と大幅な増収増益となった。特に各利益は通期計画（営業利益330百万円、経常利益310百万円、当期純利益200百万円）を大きく超過した。

要約

2023 年 3 月期は、売上高 16,000 百万円（前期比 51.2% 増）、売上総利益 1,880 百万円（同 21.0% 増）、営業利益 330 百万円（同 5.2% 増）、経常利益 310 百万円（同 20.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 200 百万円（同 16.0% 増）とする期初計画を据え置いている。引き続き主力の個人向けオンライン不動産クラウドファンディング投資サービス「CREAL」の高成長をけん引役に好調に推移していることから、前期に続き大幅な業容拡大が予想される。第 2 四半期業績は各利益で通期計画を大幅に超過している状況であるが、同社は下期の先行投資の増加を主因に期初計画を据え置いた。そして、今後の業績動向を踏まえ、業績予想数値の修正が必要となった場合には速やかに開示する予定としている。

3. 成長戦略

同社は、オンライン不動産投資市場の高度な成長ポテンシャルを背景に、主力の「CREAL」を成長戦略のメインドライバーと位置付けている。その発展のため、現在は不動産特定共同事業法第 3 号及び第 4 号の許可取得の準備を進めている。同許可取得により、SPC（特別目的会社）を活用した不動産クラウドファンディングが可能となる。SPC の活用により、物件のオフバランス化と金融機関からの借入れを活用した大型の物件への投資、レバレッジを利かせた収益の獲得ができるようになることから、同社の第 2 の成長ステージに向けた事業スキームが整備されることになる。

この不動産特定共同事業法第 3 号及び第 4 号の許可取得による SPC を活用した事業スキームの実現を大きな原動力として「CREAL」を飛躍的に成長させるべく、2025 年 3 月期に流通取引総額（以下、GMV）を 300 億円（2022 年 3 期実績 71.2 億円、年平均成長率約 62%）に拡大する計画を策定し、拡大を強力に支援する IT 投資や新機能のリリースを積極的に行う方針である。

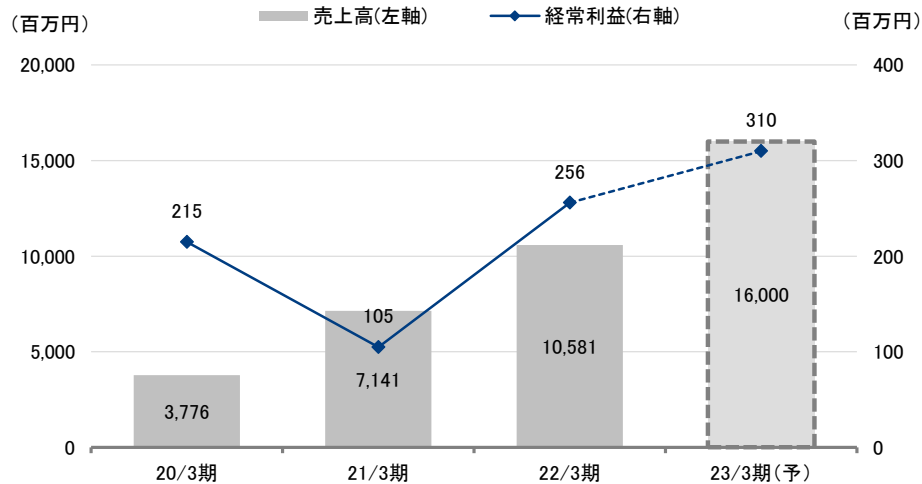
Key Points

- ・資産運用プロセスの DX の推進と独自開発の AI の活用により、一般個人にはハードルが高かった不動産投資の機会を拡大し、高成長を遂げてきたオンライン不動産投資市場のリーディングカンパニー
- ・2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は大幅な増収増益。各利益は同社の通期予想を超過して着地
- ・2023 年 3 月期は、下期の先行投資の増加を主因に、期初計画を据え置く。修正が必要となった場合には速やかな開示を予定
- ・不動産特定共同事業法第 3 号及び第 4 号の免許取得により、第 2 の成長ステージに向けた事業スキームを整備
- ・「CREAL」を成長戦略の中核に位置付け、SPC の活用を原動力として 2025 年 3 月期末までに GMV を 300 億円（2022/3 期実績 GMV 71.2 億円の約 4.2 倍）に拡大する計画

クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
2988 東証グロース市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

要約

業績推移



出所：決算短信、目論見書よりフィスコ作成

会社概要

「不動産投資を変え、社会を変える」不動産投資運用のデジタルイノベーター

1. 会社概要

同社グループは、現時点で同社及び連結子会社（クリアルパートナーズ（株）、（同）RLS プロジェクト、（同）RLS プロパティ）の計 4 社で構成されている。社名「クリアル」は「クリアなリアルエステート」に由来し、これまでの「業界の閉鎖性」「情報の非対称性と不透明性」※を解消し、「情報の透明性」「オンライン投資の利便性」をひたすら極めていくことで、投資家に安心・安全という思いを持ってもらいたいという思いが込められている。

※ 不動産会社や機関投資家などのいわゆるプロと一般個人投資家の間で、保有する情報や入手できる情報に格差がある状況を指す。

同社は、不動産特定共同事業法における 2017 年の規制緩和を契機に、インターネットを通じた不動産投資クラウドファンディングサービスの提供が可能になる第 1 号及び第 2 号不動産特定共同事業者許可（電子取引業務）を 2018 年 10 月に取得した。同時期に「CREAL」のブランド名で、インターネットを利用した不動産ファンドオンラインマーケットサービスを開始した。これが同社の現在のビジネスモデルの実質的なスタートとなり、高成長の原動力となっている。

クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
2988 東証グロース市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

会社概要

業界の閉鎖性や情報の不透明性、資金や専門知識の不足を背景に、一般個人投資家にとってハードルが高いものであった不動産投資を、資産運用プロセスの DX によって広く門戸を開放したことが、同社の最大の特長である。以降は AI、DX を駆使した最先端のフィンテックの活用、創業メンバーやボードメンバーが持つ知見や、国内外の著名企業との業務提携、アライアンスサービスの開発によりサービスを拡大してきた。これまで難しいとされていた資産運用と社会貢献を両立する ESG 不動産への投資機会を数多く提供するほか、優先劣後出資方式など投資家のリスクを軽減する施策により個人投資家から機関投資家に至るまでの幅広い顧客層からの信頼を獲得している。

現在は、オンライン不動産投資市場のリーディングカンパニーとして、2020 年不動産クラウドファンディング市場占有率 62%※¹、運用資産残高 4 年連続で首位※²となった。2022 年 3 月末時点での累計調達額は 193 億円と、2 年連続で首位となった。

※¹ 2020 年 1 月～12 月の投資金額における同社の市場占有率。(一社)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」より同社算出。

※² 日本マーケティングリサーチ機構調べ 2022 年 7 月期_指定領域における市場調査 (2022 年 7 月 28 日時点)

2. 沿革

同社は 2011 年 5 月に「株式会社ブリッジ・シー」の社名で設立し、2017 年 10 月に社名を(株)ブリッジ・シー・キャピタルに変更した。2018 年 11 月には、同社の柱となる不動産投資クラウドファンディングサービス「CREAL」を開始した。2021 年 3 月には現社名となる「クリアル株式会社」に変更し、2022 年 4 月に東証グロース市場へ上場した。

沿革

年月	主な沿革
2011年 5月	(株)ブリッジ・シー設立
2016年 1月	第二種金融商品取引業、投資助言・代理業登録
2017年10月	社名を(株)ブリッジ・シー・キャピタルに変更
2018年 3月	資本金を 1 億円に増資
2018年10月	不特免許 / 電子取引業 取得
2018年11月	不動産投資クラウドファンディングサービス「CREAL」開始
2021年 3月	社名をクリアル(株)に変更
2022年 4月	東証グロース市場に上場

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
2988 東証グロース市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

事業内容と特長

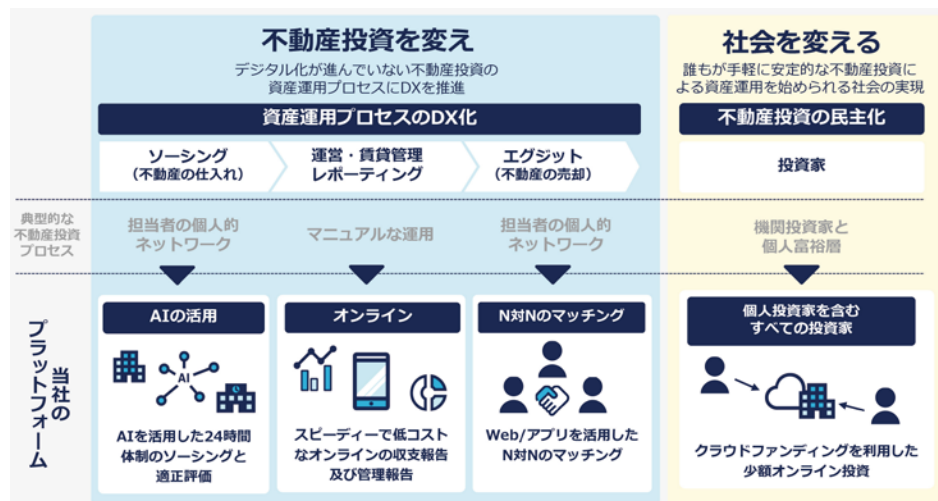
主力の「CREAL」は1万円から投資可能、不動産投資の民主化を実現

不動産投資とは、本来ミドルリスク・ミドルリターン投資の対象として大きな魅力がある。にもかかわらず、業界の閉鎖性や情報の不透明性、資金や専門知識の不足を背景に、個人投資家にとってはハードルが高いものであった。こうした不動産投資を資産運用プロセスのDXによって広く門戸を開放したことが、同社の最大の特長である。

不動産投資業界は、証券や保険など他業界と比較し、いまだにFAX文化が残るなどDXが遅れている業界である。同社は、ソーシング（不動産の仕入れ）、運営、エグジット（不動産の売却）といった不動産投資における運用プロセスの多くにDXを推進することで、不動産投資を大きく変えることを目指している。

具体的には、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）といったこれまでの典型的な不動産投資プロセスを、DXによって同社独自のプラットフォームとして築き上げている。ソーシング（不動産の仕入れ）では、従来の担当者の個人的なネットワークに頼った手法だけでなく、AIを活用した24時間体制のソーシングと適正評価を行うことができる。運営・賃貸管理レポートでは、紙媒体の資料送付などマニュアルで運用されていた状況を変革し、オンライン上でスピーディーかつ低コストで収支報告と管理報告を受け取ることが可能である。エグジット（不動産の売却）においても、これまでの担当者の個人的なネットワークに限定されず、Webとアプリを活用したN対Nのマッチングが成立する。さらに、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を可能にしたことによって、こうした不動産投資そのものを、従来の機関投資家や富裕層から、個人を含むすべての投資家に拡大することに成功している。

同社のプラットフォーム

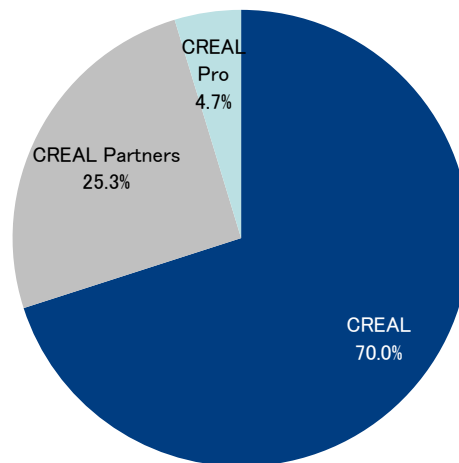


出所：決算説明資料より掲載

1. 事業の概要

同社グループでは資産運用プラットフォーム事業として、投資主体、投資金額、投資対象ごとに 1)「CREAL」、2)「CREAL Partners」、3)「CREAL Pro」の 3 つのサービスを展開している。各サービスで対象顧客の投資、運用方針に沿った事業コンセプトを追求しつつも、各サービス間でのシナジー創出を念頭に、有機的に一体となって運営しているため、事業セグメントとしては単一セグメントとなっている。サービス別の売上構成比は、2023 年 3 月期第 2 四半期ベースで「CREAL」が 70.0%、「CREAL Partners」が 25.3%、「CREAL Pro」が 4.7%となっている。

サービス別売上構成比(2023年3月期第2四半期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 各サービスの特長

「CREAL」「CREAL Partners」「CREAL Pro」の各サービスの特長は以下のとおりである。

(1)「CREAL」

同社の主力事業であるクラウドファンディングを活用した、個人投資家向けの不動産ファンドオンラインマーケットサービスで、1 万円からの資産運用ができる。余剰資金を短期的（5 年以内）に運用する目的にマッチしている。岸田政権の下においては「資産所得倍増計画」「貯蓄から投資へ」と謳われていることに加えて、円ベースの運用かつ短期で、4 ～ 5% 内外の利回り商品の獲得を期待できる運用商品は少なく、市場としても追い風と言える。同社においては、資産運用のプロが運営していること、保育園など ESG 不動産からレジデンス、ホテル、オフィスと多様な不動産へ投資ができることが競合との大きな差別化要素となっている。「CREAL」の売上総利益は $GMV \times \text{Take Rate}$ ※から成り立っており、GMV の成長が同サービスの利益拡大に大きく寄与する収益構造となっている。

※ GMV に対して運営企業が得られる収益の比率のこと。

事業内容と特長

「CREAL」では、同社があらかじめ設定した想定配当利回りをリターン目標として、投資家が1口1万円から様々な不動産へ投資することができ、投資家登録から投資実行に至るまですべてオンラインで完結する。投資後の物件の管理から運用、そして売却に至る運用プロセスについては、高度な不動産投資ノウハウとIT技術によって高度化された投資システムを有する同社に一任し、投資家は余計な手間や時間、高度な知識を要することなく不動産投資のリターンを得ることが可能となる。

「CREAL」の業務の流れは以下のとおりである。

- 1) 物件供給の業務提携契約締結先のマンション開発会社、ホテルや保育園の運営者、仲介会社等から収集した投資物件情報からスクリーニングを行い投資適格物件の選定を行う。
- 2) 同社が選定した投資適格物件についてファンドの組成を行い、不動産ファンドオンラインマーケット「CREAL」上に公開する。
- 3) 投資家は掲載されたファンド情報及びファンドに応じて設定された利回りを考慮のうえ投資金額を決定する。
- 4) ファンドが成立した場合には、同社が「CREAL」にて募集完了した投資資金及び同社による劣後出資金を用いて対象不動産を売主より購入する。その際、同社はファンド組成費用として一定の手数料（アップフロント・フィー）を受領する。
- 5) ファンド運用期間中に不動産を賃貸することにより賃借人から得られる賃料を基にして、投資家へ配当を行う。その際、同社はファンド運用期間中の管理手数料（アセットマネジメント・フィー）を受領する。
- 6) ファンド運用終了時に不動産を売却することにより得られた売却代金を基にして、投資家へ最終配当及び元本償還を行う。ファンド運用終了時において、同社は不動産売却手数料（エグジット・フィー）を受領し、さらに同社が物件を売却して利益が生じた場合には、同社は当該売却利益または当該売却利益の一部（プロフィット・シェア）を受領する。

同サービスでは、情報の透明性を重要視しており、募集金額や想定利回り（インカムゲイン、キャピタルゲイン内訳）、想定運用期間、想定初回配当日・投資対象の不動産についての詳細情報や、運営者へのインタビュー動画を掲載している。対象となる不動産の概要や所在の明示のみならず、プロジェクトにおけるリスクの内容とその手当のほか、不動産調査報告概要やエンジニアリングレポート等の第三者レポートを開示している。また、物件の運営者の概要・投資対象が所在するエリアや市場のマクロマーケットの概況情報を発信している。投資リターンの参考となる類似物件についての賃貸事例や売却事例の提示のほか、ファンドにおける調達資金とその使途・投資リターンのシミュレーション・投資後の毎月のプロジェクト進捗報告をまとめたモニタリングレポートの提供も行っている。

「CREAL」ではサービス開始以来、社会にとって必要な不動産であるにもかかわらず、資金供給が難しいとされてきた保育園や学校、地方創生関連などのESG不動産領域への投資案件創出にも注力してきた。ESG不動産は投資規模が小さく資産運用対象としての実績に乏しいため、これまで機関投資家から注目されにくいという課題があった。同社では「CREAL」のクラウドファンディングを活用して個人投資家からの投資資金を供給するパイプ、インターフェースとしての役割を果たし、社会性と投資商品性の両立に成功している。「CREAL」における初めてのESG不動産への投資は2019年4月で、対象は東京都豊島区駒込に所在する保育園であった。以降は教育分野、地方創生分野、既存建築物の有効活用等で実績を積み重ね、「CREAL」におけるこれまでの投資金額に占めるESG不動産の割合は34%※となっている。

※ サービスローンチから2022年3月末日時点における「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（出所：同社決算説明資料）。

事業内容と特長

このことは、同社が SDGs の実現のための ESG 不動産の運営を支援する機能を発揮しており、同社が SDGs を重要視した経営方針であることを明示していると言える。このようなコンセプトで主力事業を展開し、その ESG 企業としての展開が良好な運用実績とともに個人投資家を含む幅広い投資家の支持を得て奏功している資産運用支援企業は限られると弊社では見ている。同社及び「CREAL」の特徴の 1 つであり、大きな魅力となっている。

「CREAL」では、投資家保護の観点から、出資持分を優先部分とファンド組成会社の出資による劣後部分に分けている。CREAL の投資家は優先部分に投資し、同社が出資する劣後部分よりも優先的に配当等を受け取る仕組みを構築している。こうした構成により、想定どおりに収益が生じなかった場合のリスクを同社が劣後出資額を上限として負担することになる。同社が劣後出資で顧客投資家とともに投資することは、優先部分への配当及び元本償還等の確実性を高め、顧客投資家の安心感を醸成し、同社への信頼を高める大きな要素となっている。

(2) 「CREAL Partners」

連結子会社であるクリアルパートナーズが展開する個人投資家向けの資産運用サービスである。長期の運用(5 年以上)のための実物不動産が対象となっている。自社開発の AI を活用して、不動産市場から効率的に優良物件(主に首都圏の中古区分レジデンス)を発掘するところに大きな特徴がある。売上総利益は売上高×利益率で算出される。

具体的には、クリアルパートナーズが投資用不動産を仕入れ、個人投資家に販売することにより売却益を獲得するスキームとなっている。また、「CREAL Partners」では不動産販売後、投資家にとって必要な各種管理業務サービスも提供することで個人投資家の利便性を高めつつ、売却益だけではなく集金代行手数料や契約事務手数料等の賃貸管理収入を継続して受領できる仕組みを構築している。

「CREAL Partners」では、不動産投資に関わる一連のプロセス各所での AI の活用と DX の推進を通じ、投資リターン向上に加え、インターフェース機能の充実など顧客にとっての投資魅力と利便性が高まるような取り組みを進めており、業務改善やコスト削減にも注力している。

注目すべきシステムの 1 つは、投資案件の物件評価・仕入システム「CREAL buyer」である。「CREAL buyer」は、物件評価・仕入を効率的に行うために自社開発した AI である。「CREAL buyer」は、インターネット上の不動産売買に関わる膨大な量のデータを常時学習しており、ロケーションやエリア、面積・築年数・スペック等に応じた適正な賃料や価格査定を可能としている。割安な価格や賃料が設定されているリーズナブルな物件をインターネット上で常に選別し、目ぼしい物件がある際には仕入れの提案を担当者に通知することで、スピーディーな仕入交渉が可能となる。

不動産投資運用の効率化を推進するシステムとしては、「CREAL concierge」を開発し、これまで書面や対面でのやりとりに大きく依存していた不動産投資運用プロセスの DX を推進している。「CREAL concierge」によって、同社の顧客である不動産オーナーは、物件の賃貸状況をオンラインでいつでも確認することができ、資産運用の利便性を高めることにつながっている。また、顧客である不動産オーナーに対して最新の販売中の不動産を表示することも可能とすることにより、物件の買い増しを促進する機能も有している。

事業内容と特長

物件管理業務効率化にあたっては「CREAL manager」を開発し、区分中古レジデンス不動産における賃貸管理業務を効率的に運用できる仕組みを構築している。「CREAL manager」により従来書面や Excel など分散管理していた情報の一元化が促進され、契約管理及び入出金管理をはじめ、オーナー向け明細の作成や希望者への郵送が自動化されるなど、顧客と同社の双方の大きなメリットを発揮する効率的な作業環境の形成を実現している。

(3) 「CREAL Pro」

1 億円からの資産運用となる機関投資家・超富裕層といったプロ向けの大型不動産への投資を対象とした資産運用サービスである。ESG 不動産、レジデンス、ホテルといった不動産へ投資できるよう構成されており、フィービジネス主体であることから、売上の大部分がそのまま売上総利益となる。

「CREAL Pro」では、主に同社が情報を入手した投資物件を基に仲介業務や私募ファンドを組成・運用する業務が中心となる。基本的には外部出資者のために運用を行う事業であるが、一部同社グループが保有し開発や運営を手がける事業も含まれている（バリュアップ後には「CREAL」への掲載や外部売却を行う）。

「CREAL Pro」の主要な業務の流れは以下のとおりとなっている。

- 1) 物件供給の業務提携契約締結先の会社、ホテルや保育園の運営会社、仲介会社等から収集した投資物件情報のスクリーニングを行い投資適格物件の選定を行う。
- 2) 同社が選定した投資適格物件についてファンドの組成もしくは仲介業務を行い、当該ファンドへの出資に興味を持つ投資家の探索もしくは当該物件への購入意欲のある投資家の探索を行う。
- 3) 投資家による当該ファンドへの出資が行われファンドが成立した場合、もしくは投資物件を購入した場合には、同社はファンド組成費用として一定の手数料（アップフロント・フィー）もしくは仲介手数料を受領する。
- 4) 運用期間中、同社は物件の運用管理を行うことにより管理手数料（アセットマネジメント・フィー）を受領する。
- 5) 運用終了時に不動産を売却することにより得られた売却代金を基にして、投資家は投資元本の回収及び最終利益の確定を行う。運用終了時においては不動産売却手数料（エグジット・フィー）を受領し、さらに同社が物件を売却して利益が生じた場合には、同社は当該売却利益の一部（プロフィット・シェア）を受領する。

さらに「CREAL Pro」では、「CREAL」との連携シナジーを意識した事業を展開している。具体的には、「CREAL」で運用している小～中規模物件のポートフォリオを物件ごとに外部売却する以外に、50～100 億円程度の規模に束ねて「CREAL Pro」の顧客である機関投資家等へ一括バルク売却を行い、さらに当該物件管理について「CREAL Pro」としてアセットマネジメント業務を受託する、同社事業間のシナジーを発揮したビジネスモデルとなっている。こうしたスキームは 2021 年のドイツ大手生命保険会社 Allianz、2022 年 4 月 28 日の株式上場と同時に発表された香港大手不動産ファンド Gaw Capital との取引実績で既に具現化しており、「CREAL」で運用中及び運用予定の東京 23 区所在のマンション 13 棟（竣工予定を含む）について、Gaw Capital の組成するファンドとの売買契約を締結している。

クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
2988 東証グロス市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

事業内容と特長

同社のサービスラインナップ

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

出所：決算説明資料より掲載

■ オンライン不動産市場の動向

グローバルでは 2026 年に 48 兆円まで成長する予測

同社の事業が属するオンライン不動産市場は、今後大幅な成長が期待される市場である。日本では 2020 年時点で、貸付型を含むオンライン不動産市場の市場規模は約 987 億円※となっており、2016 年からの 4 年間で約 10 倍の成長を遂げた。2026 年では約 1.8 兆円※規模のマーケットになるものと予測されている。

グローバルでは既に 2020 年で 2 兆円※を超える市場規模となっており、これも 2016 年からの 4 年間で約 10 倍に成長している。2026 年には 48 兆円※というマーケットになると予測されている。日本・グローバルともに年平均成長率 70% に近い、非常に高い成長が期待されている。なお、海外では個人の一般投資家のみならず金融機関や保険会社などの機関投資家も参入してきており、現在の日本では個人が中心のマーケットではあるが、海外同様に法人も参入し、ますます規模が拡大すると考えられる。

※ 市場予測は Global Real Estate Crowdfunding Market, 2016-2026, Facts and 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 (出所：同社決算説明資料)。

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期は大幅増収増益。各利益は通期計画を超過。GMV・会員数・リピート投資率など重要 KPI も高水準、高成長を継続

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期の業績

2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 9,340 百万円（前年同期比 74.4% 増）、売上総利益 1,226 百万円（同 83.4% 増）、営業利益 503 百万円（同 330.8% 増）、経常利益 475 百万円（同 489.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 327 百万円（同 237.9% 増）と大幅な増収増益となった。特に各利益は通期計画（営業利益 330 百万円、経常利益 310 百万円、当期純利益 200 百万円）を大きく超過した。成長投資として広告宣伝費や人件費に対して積極的な資金投下を行ったものの、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、想定以上に効率的な投資家獲得が進んだ。これにより広告宣伝費を中心に販管費を低く抑えられたことが奏功した。特に、営業利益は前年同期比で 3 倍強、経常利益で同 5 倍、親会社株主に帰属する当期利益で同 2 倍強となり、通期計画（営業利益 330 百万円、経常利益 310 百万円、当期純利益 200 百万円）を大きく超過した。通期業績予想に対する第 2 四半期進捗率は売上高 58.4%、売上総利益 65.2% の進捗率となり、好調な推移となった。

2022 年 3 月期第 2 四半期決算の概要

（単位：百万円）

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	5,357		9,340		74.4%
売上総利益	668	12.5%	1,226	13.1%	83.4%
営業利益	116	2.2%	503	5.4%	330.8%
経常利益	80	1.5%	475	5.1%	489.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	97	1.8%	327	3.5%	237.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業別業績動向

「CREAL」は、売上高 6,541 百万円（前年同期比 115.9% 増）、売上総利益 581 百万円（同 104.9% 増）となった。前期及び 2023 年 3 月期第 1 四半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。レジデンスでは三菱地所<8802>グループの賃貸マンション「Hmlet」、保育園では学校法人正和学園、(株)MIRAIZ と各分野で実績のある企業と連携して組成したファンド等、多くの魅力的な商品をオンラインで提供することで登録会員数及び GMV の拡大を図った結果、売上高は前年同期比約 2.2 倍となった。また適切な Take Rate を確保し、売上総利益は同 2 倍となり、売上高ともに飛躍的な成長となった。

業績動向

「CREAL Partners」は、売上高 2,359 百万円(前年同期比 38.7% 増)、売上総利益 285 百万円(同 29.7% 増)となった。区分レジデンスの販売本数を伸ばし、付随する賃貸管理物件数の増加につなげたことで高成長が続いた。また事業成長のため営業人員を増員したことでコストが増加したものの、適切な利益率を維持することができた。

「CREAL Pro」は、売上高 439 百万円(前年同期比 29.7% 減)、売上総利益 359 百万円(同 117.9% 増)となった。減収となったのは、前期にスポットな棚卸資産の売却があったことに対する反動が主な要因である。売上総利益は、2023 年 3 月期第 2 四半期は AM 事業を積み上げてフィー収入の比率が高くなったことで、約 2.2 倍と大きく増加した。

2023 年 3 月期第 2 四半期の事業別業績

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q	23/3 期 2Q	前年同期比
CREAL			
売上高	3,030	6,541	115.9%
売上総利益	283	581	104.9%
CREAL Partners			
売上高	1,701	2,359	38.7%
売上総利益	219	285	29.7%
CREAL Pro			
売上高	625	439	-29.7%
売上総利益	164	359	117.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 主要 KPI の動向

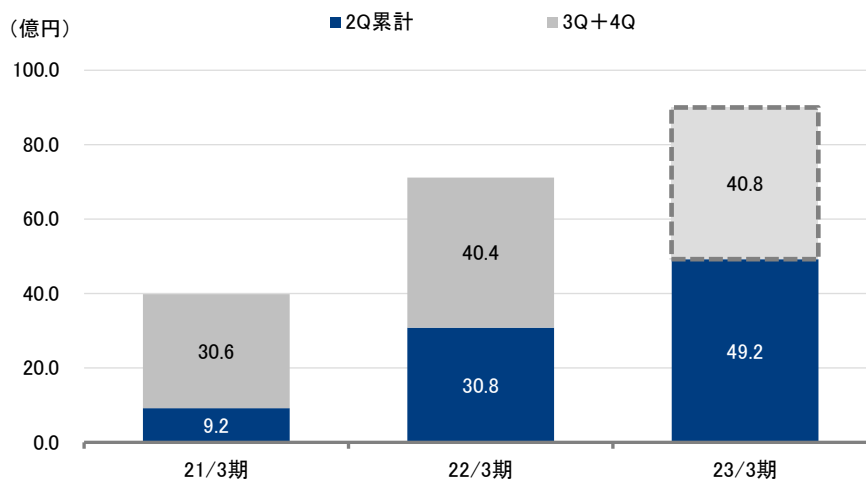
「CREAL」の売上総利益は GMV × Take Rate から成り、Take Rate は案件組成手数料、ファンド運用手数料、償還手数料からなる確定フィーとファンドの外部売却時のキャピタルゲインのプロフィット・シェアによる変動フィーから成り、これまでの実績では合算で 8 ～ 10% となっている。GMV は調達時点（ファンド募集時点）の数値として集計・公表される一方で、「CREAL」の売上高及び売上総利益への計上は取引決済時点（物件売却時点）で行われることから、GMV の成約から売上総利益の計上までに多くのファンドで約 1 年間のタイムラグが生じる。このため、GMV は「CREAL」の事業規模を示すとともに、売上総利益の先行指標となる重要な KPI となっている。「CREAL Partners」については売上高×利益率で売上総利益が算出される。「CREAL Pro」はフィービジネス主体であり、売上の大部分が売上総利益となっている。主力の「CREAL」の GMV の成長が同社の利益成長に大きく貢献する構造であることから、同社は GMV、会員数、リピート投資率、売上総利益等を KPI として重要視しており、なかでも GMV と会員数を特に重視している。

KPI として同社が特に重要視している GMV は、第 2 四半期で 49.2 億円と前期比 80.2% 増と大きく成長し、2023 年 3 月期の通期計画 90 億円に対し、進捗率 54.7% と好調に推移している。また、GMV を構成する重要な要素である累計獲得投資数は第 2 四半期末で 33,952 人となり、前期末から 5,303 人増と大きく伸長した。通期累計獲得計画 8,000 人に対して進捗率 66.3% となり、いずれも想定以上の好調な推移となった。

クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
 2988 東証グロース市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

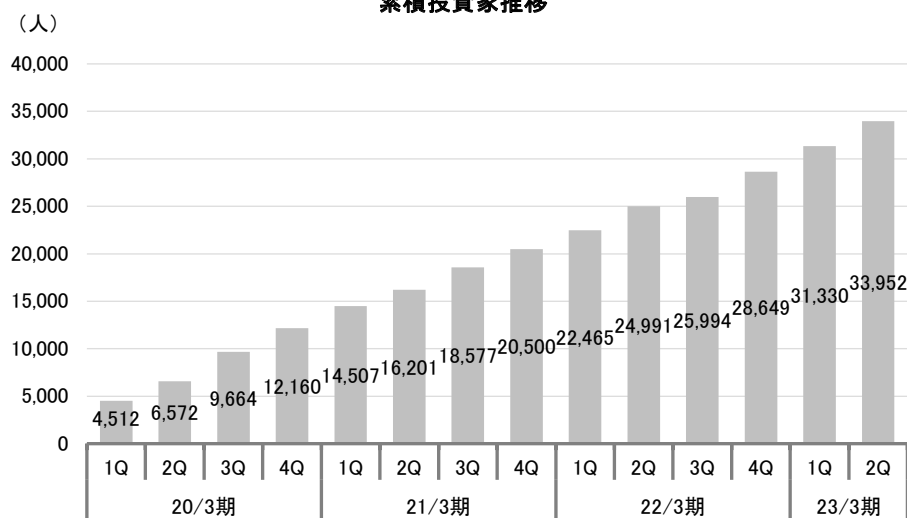
業績動向

GMV推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

累積投資家推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

GMV に関する重要指標の 1 つである「CREAL」における投資家のリピート投資率※は、第 2 四半期末で 87.5% と高水準で安定的に推移している。100% とならないのは、新規会員による投資も加わるため、既存の投資家による投資が全体に占める割合は非常に高水準にあると言えるだろう。

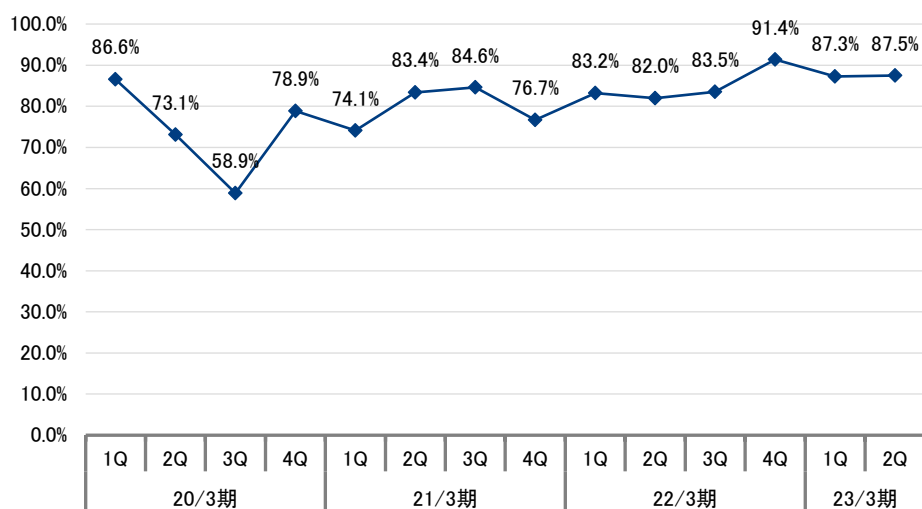
※ 当該四半期において、GMV のうち過去 1 年において投資実績がある登録会員の投資金額が当該四半期の GMV に占める割合。

クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
 2988 東証グロース市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

業績動向

「CREAL」は、ファンド運営終了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再投資するリピート率の高いユーザー層の獲得に成功している。そして、SaaS に近い安定積み上げ型モデルの収益構造となっていることが窺える。今後の GMV 及び累積投資家数の成長と相まって、再投資のループが大きく拡大することが予想される。弊社では、「CREAL」が安定性をも内包した、さらに高い成長ポテンシャルを有する事業となると見ている。

リピート投資率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 財務状況と経営指標

2023 年 3 月期第 2 四半期における総資産は、前期末比 6,020 百万円増の 16,947 百万円となった。これは主に、現金及び預金の増加 5,203 百万円、販売用不動産の増加 730 百万円によるものである。

負債合計は、前期末比 5,056 百万円増の 14,936 百万円となった。これは主に、事業拡大によるクラウドファンディング預り金の増加 932 百万円及び匿名組合出資預り金の増加 2,642 百万円、短期借入金の増加 751 百万円、長期借入金の増加 509 百万円、償還による 1 年内償還予定の社債の減少 583 百万円によるものである。

純資産合計は前期末比 964 百万円増の 2,010 百万円となった。これは主に、同社株式の東京証券取引所グロース市場への上場に伴う公募増資による資本金の増加 317 百万円及び資本剰余金の増加 317 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上 327 百万円によるものである。

同社の財務状況の特徴は、負債の部にクラウドファンディング預り金 1,497 百万円、匿名組合出資預り金 10,170 百万円が計上され、それと均衡して資産の部に現金及び預金 6,661 百万円、クラウドファンディングに関連する販売用不動産 8,200 百万円が計上されており、総資産 16,947 百万円のうち、70% 以上をクラウドファンディング関連の勘定が占めている点にある。匿名組合出資預り金は、匿名組合「出資」であるため、法的に返済義務を負う性質のものではないが、会計上、貸借対照表には形式的に負債として計上される。このことから、実質的な自己資本比率は見かけに比べて高い状態にあるものと考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
2988 東証グロース市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	9,656	15,949	6,293
現金及び預金	1,458	6,661	5,203
販売用不動産	7,469	8,200	730
その他	768	1,126	358
貸倒引当金	-39	-39	0
固定資産	1,269	997	-272
有形固定資産	1,208	928	-280
無形固定資産	5	2	-3
投資その他の資産	55	66	11
資産合計	10,926	16,947	6,020
流動負債	9,482	14,050	4,568
1 年以内償還予定社債	583	-	-583
短期借入金 (1 年内返済予定の長期借入金含む)	284	1,485	1,201
クラウドファンディング預り金	565	1,497	932
匿名組出資預り金	7,528	10,170	2,642
その他	521	896	375
固定負債	397	886	488
長期借入金・社債	308	817	509
負債合計	9,880	14,936	5,056
(有利子負債)	1,175	2,303	1,127
純資産合計	1,045	2,010	964
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	2.6%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	18.1%	-	-
営業利益率	3.0%	5.4%	2.4pt
【安全性】			
自己資本比率	9.5%	11.8%	2.3pt
D/E レシオ	1.13 倍	1.15 倍	0.02pt
流動比率	101.8%	113.5%	11.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期は主力の「CREAL」の高成長を軸として 大幅な業績拡大と高成長が続く見通し

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期は、売上高 16,000 百万円（前期比 51.2% 増）、売上総利益 1,880 百万円（同 21.0% 増）、営業利益 330 百万円（同 5.2% 増）、経常利益 310 百万円（同 20.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 200 百万円（同 16.0% 増）と期初計画を据え置いている。前述のとおり、第 2 四半期時点で各利益は通期計画を大幅に超過したが、同社は下期の先行投資の増加を主因に期初計画を据え置いている。業績計画を据え置いた主な理由として、下期は上期と比較して CREAL 事業の償還案件が少ないことが想定されること、成長のための先行投資の継続や人員拡大に伴うオフィス増床等が控えていることを挙げている。今後の業績動向を踏まえ、業績予想数値の修正が必要となった場合には速やかに開示する予定としている。

2023 年 3 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期			
	通期	売上比	通期計画	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	10,581	-	16,000	-	51.2%	58.4%
CREAL	4,661	44.1%	8,900	55.6%	90.9%	73.5%
CREAL Partners	4,644	43.9%	5,500	34.4%	18.4%	42.9%
CREAL Pro	1,275	12.0%	1,600	10.0%	25.5%	27.5%
売上総利益	1,554	14.7%	1,880	11.8%	21.0%	65.2%
CREAL	-	-	770	-	-	75.5%
CREAL Partners	-	-	500	-	-	57.1%
CREAL Pro	-	-	610	-	-	58.9%
営業利益	313	3.0%	330	2.1%	5.2%	152.6%
経常利益	256	2.4%	310	1.9%	20.6%	153.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	172	1.6%	200	1.3%	16.0%	164.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. サービス別の見通し

(1) 「CREAL」

「CREAL」は、ファンド償還の順調な推移を背景に業績は倍増となる増収ベースで好調に推移している。将来をにらみ、従来にも増して AI や DX などの IT 投資、マーケティング、ESG 投資等の新規プロダクトの開発を積極的に推進している。加えて、新規許認可（不動産特定共同事業法第 3 号、第 4 号）取得の準備を進めている。

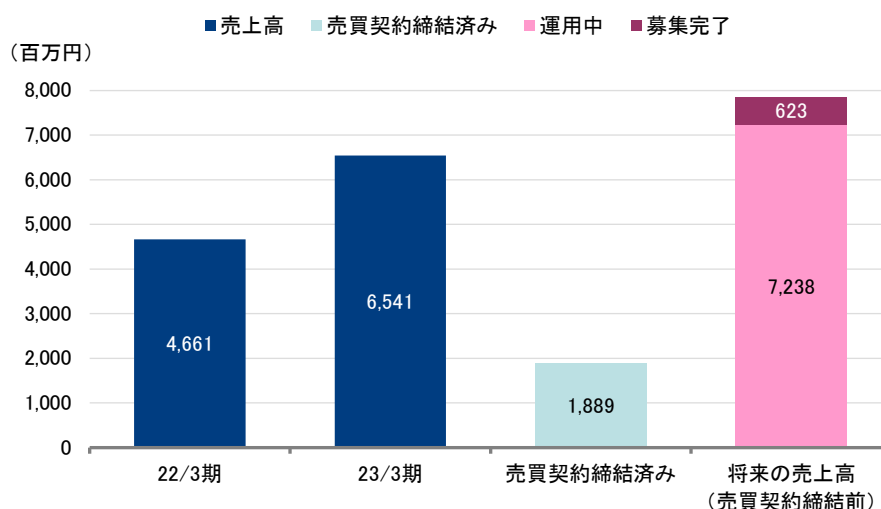
a) ファンドの運用状況

ファンド償還は物件の外部売却が主なトリガーとなるため、この数値は「CREAL」のサービスの売上額に直結する。「CREAL」の売上高はこの外部売却金額に加え、ファンドに関する組成手数料や管理手数料などから構成される。

「CREAL」の2022年3月期第2四半期の売上高は6,541百万円となった。レジデンス9件、ホテル2件、商業施設（EGA 武蔵小山）ファンドの償還を実施した。これらのファンドの外部売却金額に、ファンド組成手数料や管理手数料も加わった。

2023年3月期は既にレジデンスファンド4件、計1,889百万円の売買契約を締結済みであり、元本償還準備中の状況にある。レジデンス1件（623百万円）が募集完了したほか、オフィス1件、物流施設1件、保育園2件、レジデンス9件の計7,238百万円の売買締結前ファンドを運用中である。募集完了ファンドと売買締結前ファンドの合計金額7,861百万円となり、これは2023年3月期中に売却可能性のある売却予備軍のパイプラインという位置付けとなっている。これにより現状の推移を勘案すると、「CREAL」の2023年3月期の売上高は、2023年3月期の通期予想8,900百万円は余裕を持って達成する予想である。

「CREAL」ファンド運用・償還状況



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
2988 東証グロース市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

今後の見通し

「CREAL」ファンド運用・償還状況

外部売却済み	対象物件	件数
22/3 期	レジデンス	9 件
	保育園	4 件
	ホテル	2 件
	オフィス	1 件
23/3 期 2Q	レジデンス	9 件
	ホテル	2 件
	商業施設	1 件
売買締結済み	対象物件	件数
23/3 期	レジデンス	4 件
売買契約締結前	対象物件	物件名 / 件数
運用中	オフィス	上野オフィスプロジェクト
	物流施設	(仮称) CREAL ロジティクス綾瀬
	保育園	PAL 国際保育園 @ 東京外大
	保育園	(仮称) ミラッツ市川宮久保保育園
	レジデンス	9 件
募集完了	レジデンス	(仮称) CREAL 西荻窪

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) IT 投資

・ネイティブアプリ (iOS アプリ) の開発

現状において約 70% のユーザーがスマートフォン経由で「CREAL」にアクセスしている状況を踏まえ、アクティブ率や顧客ロイヤリティのさらなる向上をねらい、2022 年 12 月 16 日にネイティブアプリ (iOS アプリ) をリリースした。

・会員プログラム制度の導入 (2022 年 7 月)

ロイヤリティマーケティング戦略として、会員ランク機能システムの開発を進めている。これにより、投資金額・投資回数などに応じてランクを設定し、ランクに応じたインセンティブ・特典を付与できるようになる。これにより投資家の投資金額の拡大とリピート率の向上を図り、GMV のさらなる成長を目指す。

・内部オペレーションシステム「CREAL workspace」の開発

「CREAL workspace」は、不動産投資プロセスにおける非効率性の解消を目指した DX ツールであり、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である。この開発が実現することにより、同社が展開している 3 つのサービス「CREAL」「CREAL Partners」「CREAL Pro」におけるサービスの融合・連携をスムーズにし、部署間のデータ共有の効率化が叶う。

c) ESG 投資の積極展開

同社は、個人投資家に直接にアプローチできるクラウドファンディング型不動産投資の特徴を最大限に活用することで、従来の投資ファンドでは投資規模やトラックレコードが少ないという理由で投資が進んでいなかった ESG 不動産投資の促進を図り、経済的リターンと社会的課題の解決の両立を目指している。2023 年第 2 四半期も、2022 年 3 月期の 4 件の ESG 投資に続いて、2023 年第 2 四半期は学校法人「正和学園」とのアライアンスによる東京外国語大学内保育園プロジェクト（1.7 億円）、（株）MIRATZ とのアライアンスによる認可保育園プロジェクト（2.7 億円）の ESG プロジェクト 2 件を組成しており、それぞれ 20 秒、30 秒程度で満額申し込みを達成した。

d) 新規許可の取得

同社は不動産特定共同事業法に基づく第 3 号及び第 4 号事業者としての許可を国土交通省及び金融庁へ申請している。これらの取得により、外部の SPC を利用したクラウドファンディングでの案件組成が可能となる。外部の SPC においてクラウドファンディングを活用することで、「物件のオフバランス化」が可能となり、「金融機関・機関投資家のファンドへの参画の促進」が期待できる。従来よりも大型の案件組成も可能となり、同社の第 2 の成長ステージに向けた極めて大きな経営資源、業績拡大の原動力となることから、早期の許可取得を目指し体制整備を行っている。

(2) 「CREAL Partners」

「CREAL Partners」においては、組織の拡大に加えて、DX プラットフォームの継続的進化によるさらなる利便性の向上と、管理業務の効率化を行う計画である。併せて「CREAL buyer」の AI を活用した主力の都心区分レジデンスの拡充強化、再生可能エネルギー施設、「CREAL」「CREAL Pro」で運用中の 1 棟レジデンスについても商品ラインナップに加える方針である。これまでの区分レジデンス投資だけでは難しかった多様な投資家ニーズに対応し、投資機会拡大による高成長を計画している。また、昨今の円安により投資ニーズが増大している海外投資家向けの販売も強化している。

(3) 「CREAL Pro」

「CREAL Pro」では、今後の成長戦略として、これまでも増して「CREAL」「CREAL Pro」とのシナジーを強化する方針である。具体的には「CREAL」で運用している小～中規模物件のポートフォリオを 50～100 億円程度の規模に束ねて、「CREAL Pro」の顧客である機関投資家や金融機関等へ 1 棟ごとあるいは一括でバルク売却する。さらに対象の物件管理については「CREAL Pro」としてアセットマネジメント業務を受託するなど、同社事業間のシナジーを発揮できるビジネスモデルの強化・拡大を推進する。

既に 2021 年のドイツ大手生命保険会社 Allianz、香港大手不動産ファンド Gaw Capital との取引実績で具現化しており、「CREAL」で運用中及び運用予定の東京 23 区所在のマンション 13 棟（竣工予定を含む）について、Gaw Capital の組成するファンドとの売買契約を締結している。Gaw Capital との成果は、1 つのプロジェクトとしては Allianz との実績を上回る規模となっている。

2023 年 3 月期第 2 四半期においては、2022 年 3 月期第 2 四半期にスポット的な棚卸資産の売却があった反動から前年同期比で減収となったが、2023 年 3 月期通期では増収を確保し、大幅な増益となる見通しである。

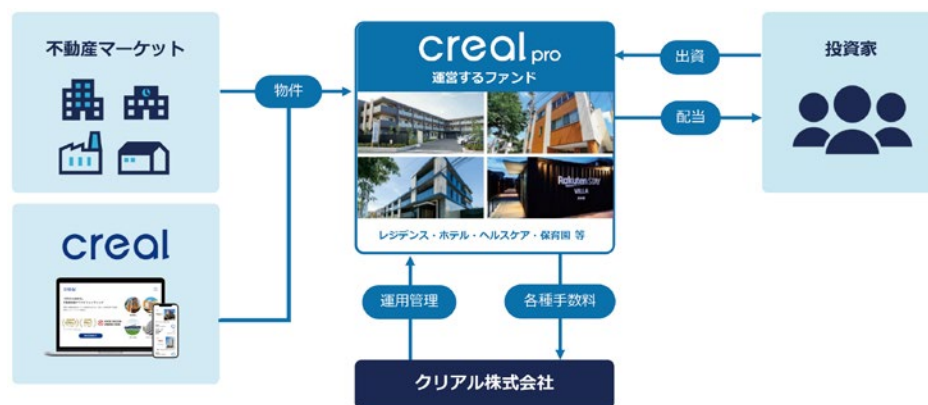
クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
2988 東証グロース市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

今後の見通し

同社では DX の介入余地が大きくシェア拡大余地の大きい「CREAL」の成長を最優先しているため、「CREAL」に比べて「CREAL Pro」に対する注力度は相対的に低いように見受けられるものの、ここきて「CREAL」のファンド投資総額の急拡大が国内外の大手不動産ファンドの注目を集め、引き合いが活発化し、「CREAL」の高成長ポテンシャルが「CREAL Pro」へと波及している。将来に向けて「CREAL Pro」の成長ポテンシャルは当初の想定以上に大きく拡大しているものと弊社では推察している。

このビジネスモデルでは、高成長を続ける「CREAL」において安定的な物件売却先を確保できるうえ、「CREAL Pro」にとっても安定的なフィービジネス獲得の機会となる。さらに「CREAL」の高成長ポテンシャルを「CREAL Pro」に波及させることができ、「CREAL Pro」の成長力を大きく高めるサービス間バリューチェーンの創出が可能となる。弊社では、同社の事業全体の高成長と経営基盤の拡大にさらに大きく貢献する成長戦略として期待できるものと考えている。

「CREAL」と「CREAL Pro」のビジネス融合



出所：決算説明資料より掲載

■ 中長期の成長戦略

「CREAL」が成長戦略の中核。 不動産特定共同事業法第 3 号及び第 4 号の免許取得により、 第 2 の成長ステージに向けた事業スキームを整備

同社は、不動産特定共同事業法に基づく第 3 号及び第 4 号事業者としての認可を金融庁及び国土交通省へ申請しており、2023 年 3 月期中に取得できる見通しである。これらの認可の取得により、外部の SPC を利用したクラウドファンディングでの案件組成が可能となる。外部の SPC においてクラウドファンディングを活用することで、原則的に物件のオフバランス、アップフロント・フィー等の各種手数料を即時に売上計上が可能となり、貸借対照表の軽量化、倒産隔離なども実現できる。これによって、投資対象としての適格性が向上し、個人投資家に加えて金融機関や機関投資家による「CREAL」への参画が促進されることが見込まれ、投資主体の幅と投資額が大きく拡大することが期待される。また、借入金によるレバレッジ効果によって「CREAL」投資家の利回りが向上し、さらには同社の収益の向上も期待ができる。

現状では、GMV は調達時点（ファンド募集時点）の数値として集計・公表される一方で、「CREAL」の売上高及び売上総利益へ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 年間のタイムラグが生じている。しかし、不動産特定共同事業法に基づく第 3 号及び第 4 号事業者としての認可を取得して、SPC の活用が可能となることで、「CREAL」の売上総利益（＝GMV × Take Rate）の Take Rate を構成する確定フィー（案件組成手数料、ファンド運用手数料、償還手数料）と変動フィー（ファンドの外部売却時のキャピタルゲインのプロフィット・シェア）のうち、確定フィー部分についてタイムラグがなくなる。

上記を勘案すれば、2024 年 3 月期の業績は 2024 年 3 月期に発生するタイムラグのない確定フィーと 2023 年 3 月期の 1 年のタイムラグとなった 2023 年 3 月期の確定フィーが合算された金額が売上総利益に反映されることとなり、非常に大幅な増益となることが予想される。なお、2025 年 3 月期はタイムラグによる確定フィーの反落による減益が懸念されるが、SPC 活用の本格化による顧客投資家数の増加と金融機関や機関投資家の参画等による投資金額の拡大による GMV の増加により、増収増益を維持しながら高成長を持続する計画である。

このように不動産特定共同事業法第 3 号及び第 4 号事業者の許可取得は、同社のビジネスモデルを根本から変革し、これまで以上の高成長と高収益を創出する大きな原動力となることが期待される。同社では SPC を活用した新たな事業スキームの構築を想定した「CREAL」の高成長を今後の経営戦略の中核に位置付け、2025 年 3 月期に GMV300 億円、会員数 8 万人の達成を計画している。また、「CREAL」の高成長を強力に支援し、資産運用の代表的なサービスとしての地位を確立すべく、大手ポイント会社や金融機関との連携やテレビなどのマスメディアを活用したマーケティング、AI、DX 等の各種 IT 投資や新機能のリリースも積極的に行う方針である。

また、同社では会員基盤の拡大、物件の発掘とオペレーション力の強化に加えて、海外での事業展開もにらみ、M&A についても積極的に検討する方針である。

クリアル | 2022 年 12 月 30 日 (金)
2988 東証グロス市場 | <https://corp.CREAL.jp/ir/>

中長期の成長戦略

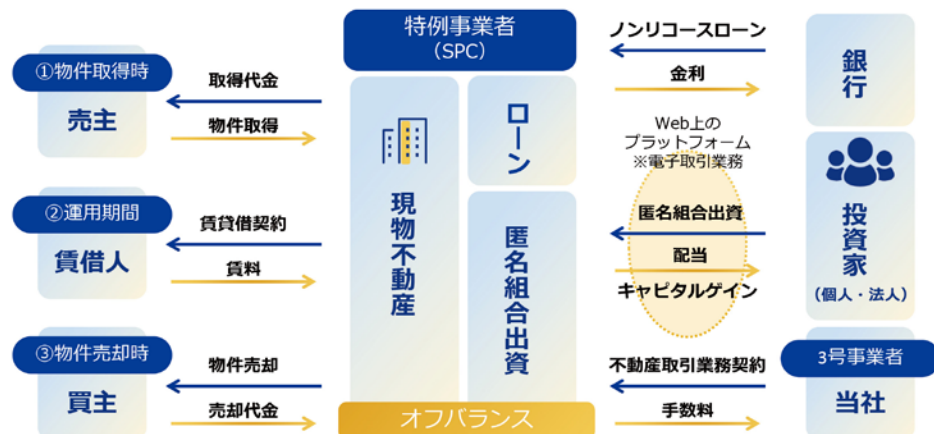
「CREAL」のこうした取り組みに加えて、前述した「CREAL Partners」の DX プラットフォームの継続的進化による成長加速、「CREAL」「CREAL Pro」のさらなるシナジー強化による経営基盤の拡大を推進する計画である。

「CREAL」の成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

SPC を活用した新たな事業スキーム



出所：決算説明資料より掲載

クリアル
2988 東証グロース市場

2022 年 12 月 30 日 (金)
<https://corp.CREAL.jp/ir/>

■ 株主還元策

さらなる成長による株主利益の最大化と 内部留保のバランスを図りながら検討していく方針

具体的な株主還元策については、現時点では未定となっている。一方で、同社は株主への還元を第 1 として、配当原資確保のための収益力を強化し、継続的かつ安定的な配当を行うことが、経営の重要課題と認識している。また、同社は現在成長過程にあり、内部留保の充実を図るとともに、さらなる成長に向けた事業資金として有効活用することが、株主に対する最大の利益還元につながると考えている。今後の配当政策の基本方針として、事業環境、同社の経営成績や財務状況を総合的に勘案し、さらなる成長による株主利益の最大化と内部留保のバランスを図りながら検討する方針である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp