

|| 企業調査レポート ||

クリアル

2998 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月24日(月)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	02
3. 2024年3月期の業績予想	02
4. 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	11
■ 業績動向	11
1. 2023年3月期の業績	11
2. サービス別業績動向	12
3. 主要KPIの動向	13
4. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	17
1. 2024年3月期の業績見通し	17
2. サービス別の見通し	18
■ 中長期の成長戦略	22
■ 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の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※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。

※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いとされてきた不動産投資において、資産運用プロセスのデジタルトランスフォーメーション（DX）によって情報の透明性と利便性を追求。独自開発の人工知能（AI）を活用し、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、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おり、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 PB」（2023年4月よりサービスラインの名称を「CREAL PARTNERS」から変更）、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する。

要約

2. 業績動向

2023年3月期の連結業績は、売上高16,436百万円(前期比55.3%増)、売上総利益2,206百万円(同42.0%増)、営業利益547百万円(同74.5%増)、経常利益496百万円(同93.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益336百万円(同95.0%増)と大幅な増収増益となった。「CREAL」の物件売却が計画を上回ったため、売上高、各利益とも2022年12月に上方修正した業績予想を上回って着地した。新型コロナウイルス感染拡大による行動制限の緩和や全国旅行支援などの政策効果を受けて、低下していたホテルや商業施設の稼働率は回復し、レジデンスや物流施設は安定稼働と底堅い需要が継続した。マンション市場においても、新築・中古ともに㎡単価は上昇傾向が続き、レジデンスを中心としたファンドの償還・売却が順調に完了した「CREAL」が前期比で大幅な増収となり、売上と利益の伸びをけん引。「CREAL」は、上場により認知度が上がったこと、オンライン投資家に着実にリターンを提供したことで投資家会員数は累計で4万人、累計投資金額は275億円を突破した。

3. 2024年3月期の業績予想

2024年3月期の連結業績予想は、売上高26,000百万円(前期比58.2%増)、売上総利益3,250百万円(同47.3%増)、営業利益770百万円(同40.7%増)、経常利益720百万円(同45.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益480百万円(同42.8%増)と前期に続き加速度的な増収、増益を見込んでいる。2023年1月にはSBIホールディングス(8473)との資本業務提携による顧客の共有化などの取り組みを発表。4月には子会社が運営していた「CREAL PARTNERS」のうち、不動産の販売または仲介事業を自社運営化のうえサービス名称を「CREAL PB」へ変更し、顧客、マーケティング、システム開発の一元化など、成長の基盤整備に着実に取り組んでいる。また、業界での認知度、プレゼンスの向上により、投資物件も不動産仲介業者、デベロッパーから数多く持ち込まれてきており、投資家のニーズに応じてファンドを供給していく事業環境は整ってきている。期中で「CREAL」の獲得投資家数を2万人、GMV(流通取引総額:「CREAL」の募集額)を200億円伸長させる意欲的な計画だが、こうした事業基盤・環境の整備状況や、9割という高いリピート投資率を背景に、計画の達成が大いに期待されると、弊社では考えている。

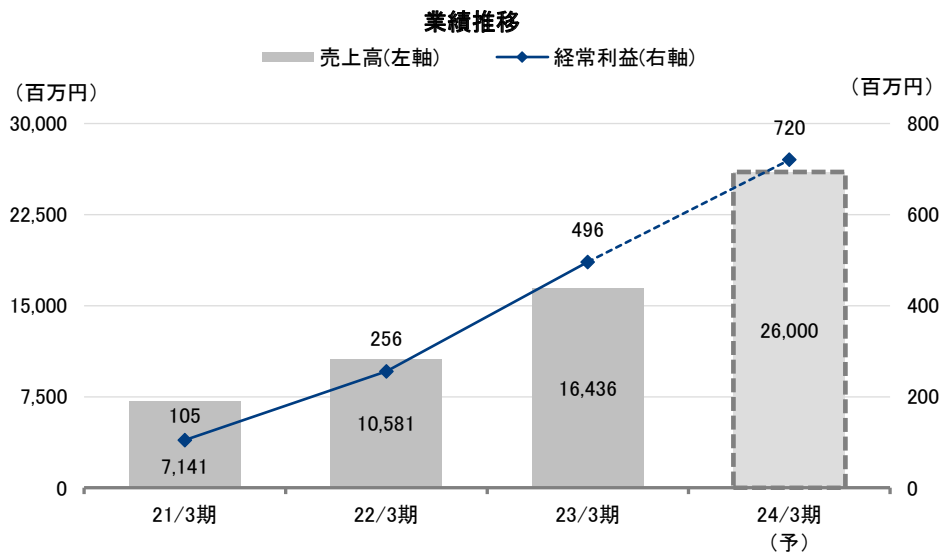
4. 成長戦略

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、現在は第3号及び第4号の不動産特定共同事業者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の成長ステージへ向けた事業スキームが整備されることになる。

この第3号及び第4号の不動産特定共同事業者許可取得によるSPCを活用した事業スキームの実現やSBIホールディングスとの資本業務提携を大きな原動力として「CREAL」を飛躍的に成長させるべく、2026年3月期に年間GMVを600億円(2023年3月期実績123.1億円の約4.9倍)に、累計獲得投資家数を14万人(2023年3月末4万860人の約3.4倍)に、単年度AIPU(Average Investment Per User:投資家1人当たりの投資金額)を428千円(2023年3月期310千円の約1.4倍)に、それぞれ拡大する計画を策定。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推進と独自開発のAI活用により、個人投資家にはハードルが高かった不動産投資の機会を創出
- ・2023年3月期は売上高、各利益ともに通期計画を超過して着地
- ・2024年3月期は売上高で50%超、各利益で40%超と加速度的な成長を計画
- ・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、2026年3月期には、年間GMVを600億円に伸ばさせる計画



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・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、投資家に不動産投資は安心・安全だと思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。

会社概要

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。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。

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ハードルが高いものであった不動産投資について、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。

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	東証グロース市場へ上場
2023年 1月	SBIホールディングスと資本業務提携を締結

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業内容と特長

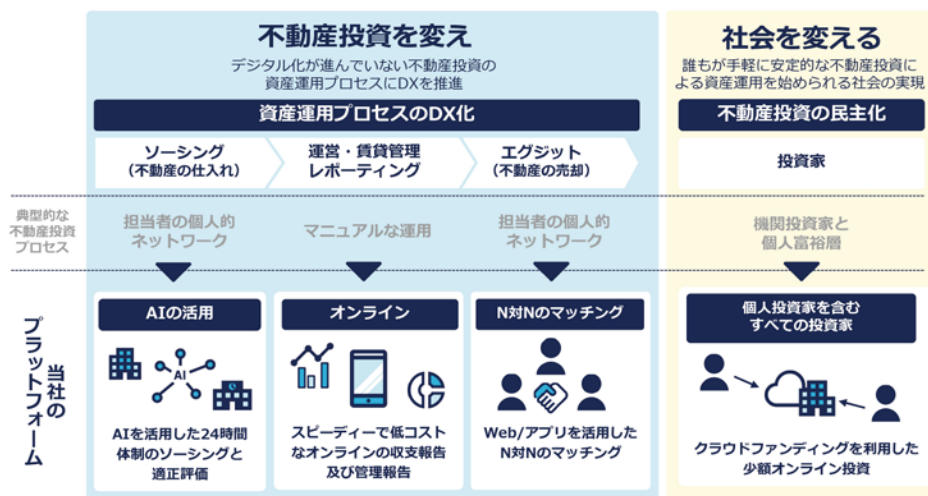
主力の「CREAL」は1万円から投資可能、不動産投資の民主化を実現

不動産投資には、本来ミドルリスク・ミドルリターンへの投資対象としての大きな魅力がある。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。資産運用プロセスのDXによってこうした不動産投資の門戸を広く開放したことが、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。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で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、運営・賃貸管理レポート、エグジット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。ソーシングでは、従来のような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。エグジットにおいても、これまでのように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



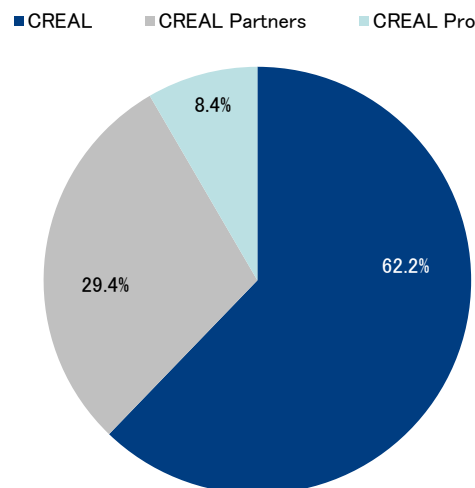
出所：決算説明資料より掲載

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月期で「CREAL」が62.2%、「CREAL PARTNERS」が29.4%、「CREAL PRO」が8.4%となっている。

※「CREAL PARTNERS」は、2023年4月よりサービスの一部を「CREAL PB」に名称変更しているが、2023年3月期までの情報をもとに記載しているため、以下では従来の名称を使用している。

サービス別売上構成比(2023年3月期)



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」

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）に運用する目的での投資にマッチしている。岸田政権下において「資産所得倍増計画」「貯蓄から投資へ」と謳われていることから、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 × Take Rate ※から成り立っており、GMV の伸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) 物件供給を行う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。足許では、「CREAL」プラットフォームの認知度が向上したため過去に取引関係のない事業者からの持ち込み案件も増加し、案件の豊富さは加速している。
- 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」にて募集して投資された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、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商品案内ページに掲載している。対象となる不動産の概要や所在地の明示のみならず、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を発信。さらに、投資リターンの参考となる類似物件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。

事業内容と特長

「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 ESG 不動産投資実績は50億円を超える。

これらの実績が、同社がSDGsの達成のために ESG 不動産の運営を支援する形となり、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。ESG 企業としてこのようなコンセプトで主力サービスを展開し、良好な運用実績とともに個人を含む幅広い投資家の支持を得て成功している資産運用支援企業は希少であると弊社では見ている。同社及び「CREAL」の特長の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同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出資し、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」

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。独自開発の AI を活用し、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長がある。売上総利益は売上高×利益率で算出される。

具体的には、同社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への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独自開発した 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。

事業内容と特長

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、最新の販売中の不動産を表示する機能も有しているため、顧客である不動産オーナーへ物件の買い増しを促進する役割も果たしている。

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などで分散管理していた情報の一元化が促進され、契約管理及び入金管理をはじめ、オーナー向けの明細の作成や希望者への郵送が自動化されるなど、顧客と会社の双方に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、主に当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サービスであるが、一部同社グループが保有し開発や運営を手がけるサービスも含まれている(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) 物件供給を行う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) 当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の購入意欲が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、当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、当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。当社は運用終了時に不動産売却手数料(エグジット・フィー)を受領する。

事業内容と特長

さらに「CREAL PRO」では、「CREAL」との連携によるシナジーを意識したサービスを展開している。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バルクセールを行い、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。これが同社サービス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 や、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 PARTNERS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 PARTNERSの組成するファンドとの売買契約を締結している。

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

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 2032 年に 7,934 億ドルまで成長する予測

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 2022 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 10 億ドル※となっており、2032 年には約 583 億ドル※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 2022 年で 142 億ドル※を超える市場規模となっており、これも 2032 年には 7,934 億ドル※までマーケットは成長す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が 50% という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 Polaris Market Research & Consulting LLP, Real Estate Crowdfunding Market Report (Forecast to 2032)

■ 業績動向

2023 年 3 月期は大幅増収、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. 2023 年 3 月期の業績

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高 16,436 百万円（前期比 55.3% 増）、売上総利益 2,206 百万円（同 42.0% 増）、営業利益 547 百万円（同 74.5% 増）、経常利益 496 百万円（同 93.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 336 百万円（同 95.0% 増）と大幅な増収増益となった。「CREAL」の物件売却が計画を上回ったため、売上、各利益とも 2022 年 12 月に上方修正した業績予想を上回って着地した。コロナによる行動制限の緩和や全国旅行支援などの政策効果を受けて、低下していたホテルや商業施設の稼働率は回復し、レジデンスや物流施設は安定稼働と底堅い投資需要が継続。マンション市場においても、新築・中古ともに m² 単価は上昇傾向が続き、レジデンスを中心としたファンドの償還・売却が順調に完了した「CREAL」が前期比で大幅な増収となり、売上と利益の伸びをけん引した。「CREAL」については、上場により認知度が上がったこと、オンライン投資家に着実にリターンを提供することで、投資家会員数は累計で 4 万人、累積投資金額は 275 億円を突破した。なお、業務拡大に伴い、先行投資も含めた人員の拡充を進め、人件費は前期比 49.7% 増となった。

業績動向

2023年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	10,581	-	16,436	-	55.3%
売上総利益	1,554	14.7%	2,206	13.4%	42.0%
営業利益	313	3.0%	547	3.3%	74.5%
経常利益	256	2.4%	496	3.0%	93.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	172	1.6%	336	2.0%	95.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. サービス別業績動向

「CREAL」は、売上高 10,223 百万円（前期比 119.3% 増）、売上総利益 965 百万円（同 118.7% 増）となった。前期及び 2023 年 3 月期上期中に積み上げた案件の売却・償還が進み、力強い成長となった。レジデンスでは三菱地所<8802>グループのコリビングスタイルの賃貸マンション「Hmlet」、保育園では学校法人正和学園や（株）MIRATZ と、各分野で実績のある企業と連携したほか、稼働率の回復してきた商業施設、底堅い需要のある物流施設を新しくラインナップに加え、前期を 8 件上回る 24 件のファンドを組成し、平均規模も前期を上回った。これら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、売上総利益も同 2 倍以上となり、売上高とともに飛躍的な成長となった。

「CREAL PARTNERS」は、売上高 4,832 百万円（前期比 4.1% 増）、売上総利益 544 百万円（同 3.0% 減）となった。区分レジデンスの販売戸数、付随する賃貸管理物件数を着実に伸ばし増収となった。一方、売上総利益率が下がり減益となったが、前期に利益率の高い一時的な手数料収入があったためであり、これを控除すると、実質的には増益となる。

「CREAL PRO」は、売上高 1,380 百万円（前期比 8.2% 増）、売上総利益 696 百万円（同 26.3% 増）となった。海外機関投資家を対象に、国内レジデンスを複数組み入れたファンドを新規組成することにより、アップフロント・フィー及びアセットマネジメント・フィーの増加につなげることができ、増収、増益となった。

業績動向

2023年3月期のサービス別業績

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	前期比
CREAL			
売上高	4,661	10,223	119.3%
売上総利益	441	965	118.7%
CREAL PARTNERS			
売上高	4,644	4,832	4.1%
売上総利益	561	544	-3.0%
CREAL PRO			
売上高	1,275	1,380	8.2%
売上総利益	551	696	26.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

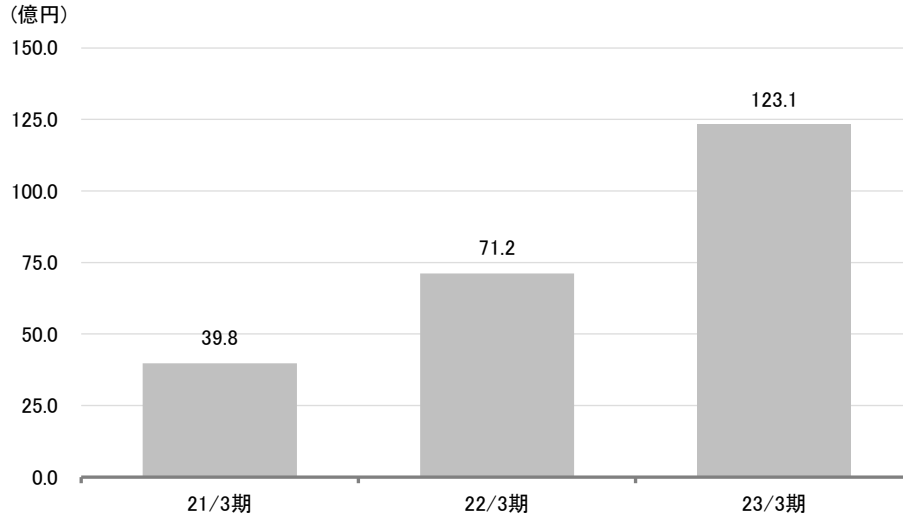
3. 主要 KPI の動向

「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で構成され、これまでの実績を合算すると 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」のサービス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な KPI となり、「CREAL PB」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、2023 年 3 月期で 123.1 億円と前期比 72.8% 増と大きく成長し、通期計画 90 億円に対し、進捗率 136.8% と好調に推移した。また、GMV を構成する重要な要素である累計獲得投資家数は 2023 年 3 月期末で 40,860 人となり、前期末から 12,211 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 152.6% となり、いずれも想定以上の好調な推移となった。

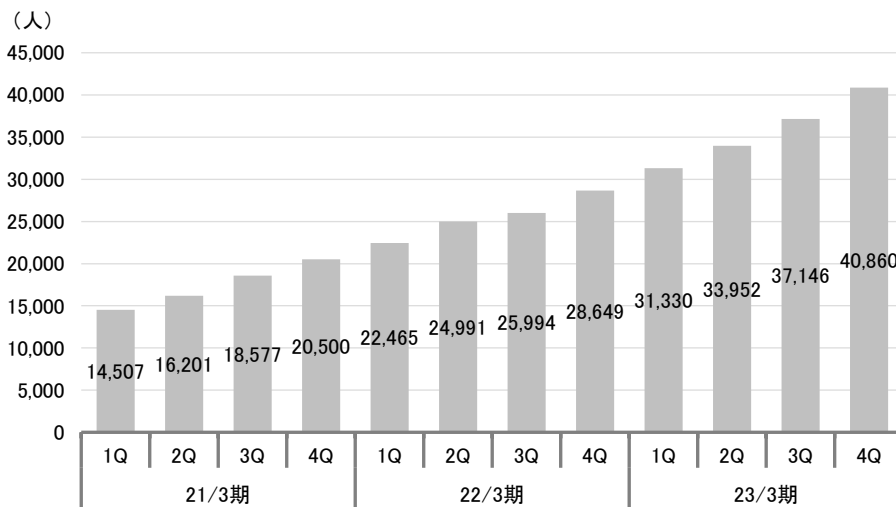
業績動向

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

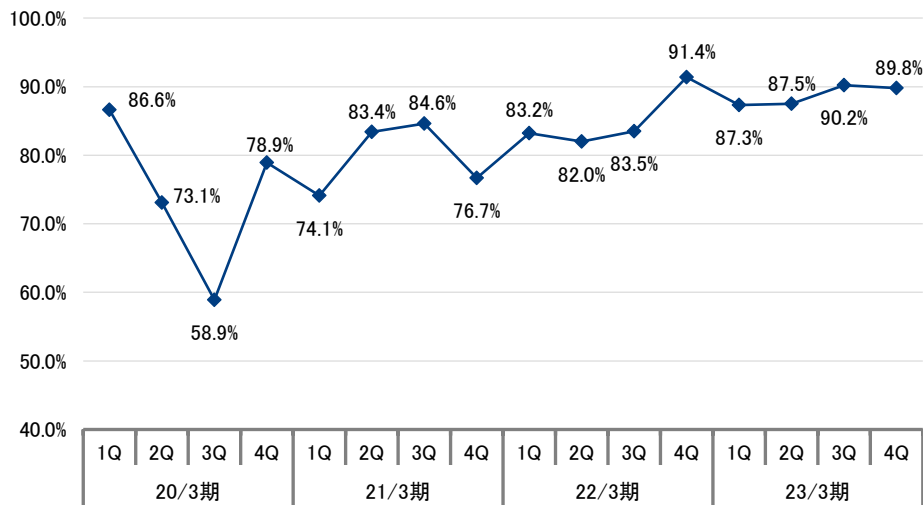
GMVに関する重要指標の1つである「CREAL」における投資家のリピート投資率^{*}は、2023年3月期末で89.8%と高水準で安定的に推移している。100%とならないのは、新規会員による投資も加わるため、既存の投資家による投資が全体に占める割合は非常に高水準にあると言えるだろう。

^{*} 過去1年間で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。

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。今後さらにGMV及び累積投資家数の成長が相まって、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サービスになると見ている。

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月期における総資産は、前期末比10,565百万円増の21,492百万円となった。これは主に、現金及び預金の増加4,739百万円、預託金の増加824百万円、販売用不動産の増加3,528百万円によるものである。

負債合計は、前期末比8,500百万円増の18,380百万円となった。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2,940百万円及び匿名組合出資預り金の増加3,341百万円、短期借入金の増加422百万円、1年内返済予定の長期借入金の増加474百万円、長期借入金の増加1,540百万円、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2,065百万円増の3,111百万円となった。これは主に、同社株式の東証グロース市場への上場に伴う公募増資及びSBIホールディングスに対する第三者割当増資などによる資本金の増加860百万円及び資本剰余金の増加860百万円、親会社株主に帰属する当期純利益の計上336百万円によるものである。

業績動向

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 3,506 百万円、匿名組合出資預り金 10,870 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 6,198 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 10,998 百万円が計上されており、総資産 21,492 百万円のうち、80% 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、弊社では考えている。

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 期末	増減
流動資産	9,656	19,834	10,177
現金及び預金	1,458	6,198	4,739
販売用不動産	7,469	10,998	3,528
その他	768	2,674	1,906
貸倒引当金	-39	-37	2
固定資産	1,269	1,657	388
有形固定資産	1,208	1,404	196
無形固定資産	5	1	-4
投資その他の資産	55	251	196
資産合計	10,926	21,492	10,565
流動負債	9,482	16,472	6,989
買掛債務	0	0	0
1年以内償還予定社債	583	0	-583
短期借入金(1年内返済予定の長期借入金含む)	284	1,181	897
クラウドファンディング預り金	565	3,506	2,940
匿名組合出資預り金	7,528	10,870	3,341
その他	521	914	393
固定負債	397	1,908	1,510
長期借入金・社債	308	1,849	1,540
負債合計	9,880	18,380	8,500
(有利子負債)	1,175	3,030	1,854
純資産合計	1,045	3,111	2,065
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	2.6%	3.1%	0.5pt
ROE (自己資本当期純利益率)	18.1%	16.2%	-1.9pt
営業利益率	3.0%	3.3%	0.3pt
【安全性】			
自己資本比率	9.5%	14.4%	4.9pt
D/E レシオ	1.12 倍	0.97 倍	-0.15pt
流動比率	101.8%	120.4%	18.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024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. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績予想は、売上高 26,000 百万円（前期比 58.2% 増）、売上総利益 3,250 百万円（同 47.3% 増）、営業利益 770 百万円（同 40.7% 増）、経常利益 720 百万円（同 45.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 480 百万円（同 42.8% 増）と前期に続き売上高で 50% 超、各利益で 40% 超の加速度的な増収、増益を見込んでいる。成長を加速させるための基盤整備にも着実に取り組んでおり、2023年4月より、完全子会社であるクリアルパートナーズが運営していた「CREAL PARTNERS」のサービスの一部をクリアルに承継し、サービスラインの名称も「CREAL PB」に変更した。「CREAL」の顧客の中には実物不動産投資ニーズを有する投資家も存在するため、こうした顧客に「CREAL PB」の商品をクロスセルしていく。同様に、「CREAL PB」から「CREAL PRO」へのクロスセルも推進していくこととしている。また、マーケティングや DX 開発プラットフォームを一元化することで、サービス間のシナジーを最大化する。子会社であるクリアルパートナーズについては、プロパティマネジメント専業会社として成長させ、ストックビジネスを強化していく戦略だ。さらに、2023年1月に実施した SBI ホールディングスとの資本業務提携（同社は 21.68% の議決権所有）により、SBI グループ各社と様々な分野において共同での事業展開、業務提携を進めている。既に、ネット証券である SBI 証券のトップページにはクリアルの広告バナーが貼られ、SBI 証券に口座を持つ顧客が「CREAL」に送客される流れが生じているようだ。また、リアル店舗で運営している SBI マネープラザでは、富裕層に属する顧客に対して「CREAL」「CREAL PB」の紹介を進めており、業務提携によるシナジーが期待される。

一方で、業界での認知度、プレゼンスの向上により、投資物件も不動産仲介業者、デベロッパーから数多く持ち込まれてきており、投資家のニーズに応じてファンドを供給していく事業環境も整ってきている。期中で「CREAL」の会員数を 2 万人、GMV を 200 億円伸長させる意欲的な計画だが、こうした事業基盤・環境の整備状況や、9 割という高いリピート投資率を背景に、計画の達成が大いに期待されると、弊社では考えている。

なお、成長に向けた先行投資として、前期に続いて人材の確保にも注力していく。システム開発、マーケティング、商品（不動産）開発をインハウスで行えるというクリアルの強みを持続、成長させるため、それぞれの分野で能力を発揮できる人材の確保をバランス良く進めていくことが必要となっており、一定の投資を実施する計画である。

今後の見通し

2024年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	16,436	-	26,000	-	58.2%
CREAL	10,223	62.2%	16,000	61.5%	56.5%
CREAL PB	4,578	27.9%	6,600	25.4%	44.2%
CREAL PRO	1,380	8.4%	3,100	11.9%	124.5%
売上総利益	2,206	13.4%	3,250	12.5%	47.3%
CREAL	965	5.9%	1,450	5.6%	50.2%
CREAL PB	422	2.6%	630	2.4%	49.0%
CREAL PRO	696	4.2%	1,000	3.8%	43.6%
営業利益	547	3.3%	770	3.0%	40.7%
経常利益	496	3.0%	720	2.8%	45.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	336	2.0%	480	1.8%	42.8%

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ペ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、第 3 号及び第 4 号不動産特定共同事業者許可取得の準備を進めている。

a) ファンドの運用状況

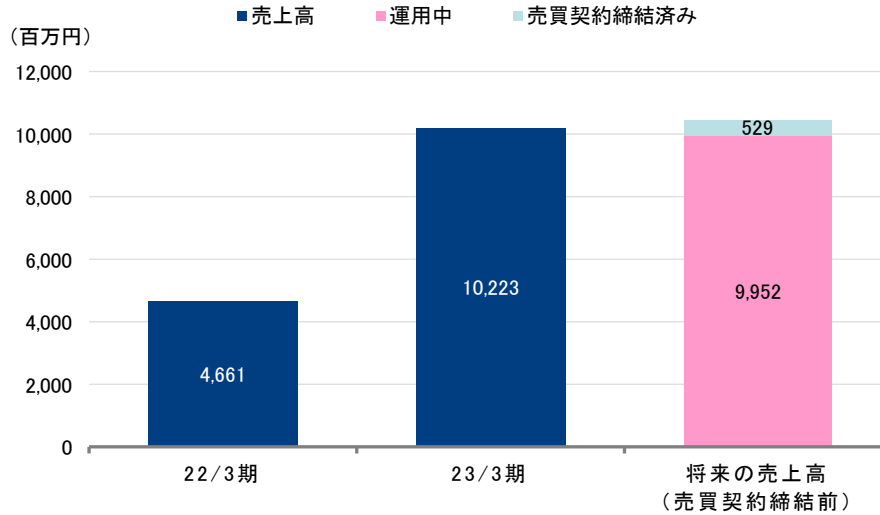
ファンド償還は物件の外部売却が主なトリガーとなるため、この数値は「CREAL」のサービスの売上額に直結する。「CREAL」の売上高はこの外部売却金額に加え、ファンドに関する組成手数料や管理手数料などから構成される。

「CREAL」の 2023 年 3 月期の売上高は 10,223 百万円となった。レジデンス 15 件、ホテル 2 件、商業施設 1 件の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ている。

2024 年 3 月期は 5 月の決算発表までにレジデンス 1 件（ファンドサイズ 529 百万円）が売買契約締結済みと開示され、物流施設 2 件、商業施設 1 件、保育園 2 件、レジデンス 13 件の計 9,952 百万円の売買契約締結前ファンドを運用中であり、これらは、2024 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た。また 5 月の通期決算発表後には物流施設 2 件の売買契約について開示が行われ、上記のレジデンス 1 件とあわせてこれらが元本償還準備中の状況にある。さらに、2024 年 4 月、5 月には 7 件、約 45 億円のファンドを成立させており、現在のペースでいけば、「CREAL」の 2024 年 3 月期の通期予想 16,000 百万円は十分に達成できる水準であると言える。

今後の見通し

「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

「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	レジデンス	15件
	ホテル	2件
	商業施設	1件
売買取約締結済み	対象物件	件数
24/3期	レジデンス	1件
売買取約締結前	対象物件	件数
運用中	レジデンス	13件
	保育園	2件
	商業施設	1件
	物流施設	2件

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ル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。2023年5月12日には、ICチップ読み取り型eKYC機能も実装している。

・会員プログラム制度の導入（2022年7月）

ロイヤルティマーケティング戦略として、2022年7月より会員ランク機能システムを導入した。投資金額・運用資産残高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・特典を付与している。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のさらなる伸長を目指す。

・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 PB」「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 不動産投資の積極展開

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長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が小さく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解決の両立を目指している。2022年3月期の4件のESG不動産投資に続いて、2023年3月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 PB」

「CREAL PB」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」でAIを活用した主力の都心区分レジデンスの拡充を強化し、再生可能エネルギー施設や「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 PB」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バルクセールする。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。これにより同社サービス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。また、「CREAL PB」の顧客の中に多く存在している富裕層に対して、資産規模や投資方針に沿ったプロ向け運用サービスとして「CREAL PRO」をクロスセルしていく計画である。

過去に2021年のドイツ大手生命保険会社Allianzや香港大手不動産ファンドGaw Capital PARTNERSとの取引実績で具現化しており、2022年4月には「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。その際に、外部の投資家が保有しクリアルが運営・管理する東京23区所在のマンション7棟についてもGaw Capitalとの売買契約締結のアレンジを行い、当該マンション合計20棟について「CREAL PRO」がアセットマネジメント業務受託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。

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、ここに来て「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。「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。

■ 中長期の成長戦略

「CREAL」が成長戦略の中核。 第3号及び第4号不動産特定共同事業者許可取得により、 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号事業者としての許可取得を金融庁及び国土交通省へ申請している。これらの許可の取得により、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。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の即時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」の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できる。

現状では、GMVは調達時点（ファンド成立集時点）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号事業者としての許可を取得して、SPCの活用が可能となれば、「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。

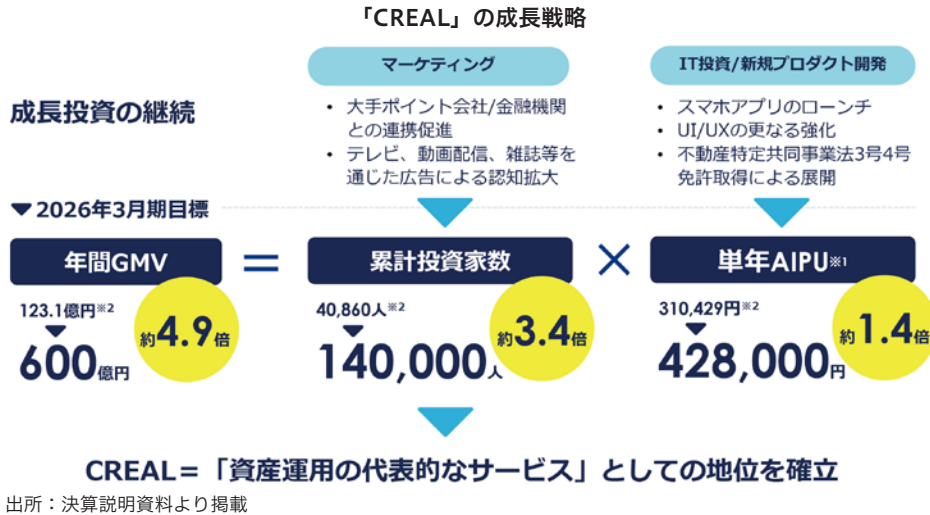
上記を勘案すれば、許可取得決算期の業績は既存スキームで組成され約1年のタイムラグを経て売却とともに計上される確定フィーと、同期中に新スキームにて組成されてタイムラグなく計上される確定フィーが合算された金額が売上総利益に反映されることとなり、非常に大幅な増益となることが予想される。なお、その次の期はタイムラグにより確定フィーが反落することで減益が懸念されるが、SPC活用の本格化による顧客投資家数の増加と、金融機関や機関投資家の参画等による投資金額の拡大がGMVの増加につながり、高成長を継続する計画である。

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、2026年3月期にGMV600億円、会員数14万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。

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 PB」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。



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、現時点では未定である。一方で、同社は株主への還元を第1に、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、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、事業環境や経営成績、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、配布等することは堅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