

成長可能性に関する説明資料

会社概要

| | |
|------------------------------|---|
| 会社名 | SREホールディングス株式会社 |
| 本社所在地 | 東京都港区北青山三丁目1番2号 |
| 設立 | 2014年4月14日 |
| 代表者 | 西山 和良（代表取締役社長） |
| 株主 （株式保有率 ^{注1} ） | ソニー株式会社（53.01%） Zホールディングス株式会社（41.16%） |
| 従業員数 | 127名（連結ベース） ^{注2} |
| 子会社・関連会社 | SRE AI Partners株式会社（AIソリューション事業） 株式会社マネジメント・シェルパ・ソリューション（ホテル旅館等再生事業） |
| 資本金 | 18億2,245万円 |
| 監査法人 | PwCあらた有限責任監査法人 |

注1 : 保有顕在株式数/株式総数（新株予約権による潜在株式数を含む）

注2 : 2019年8月1日時点。従業員数は取締役、執行役員、正社員、契約社員、出向者の累計、派遣社員は含まず

業績の推移（2015年3月期～2019年3月期）

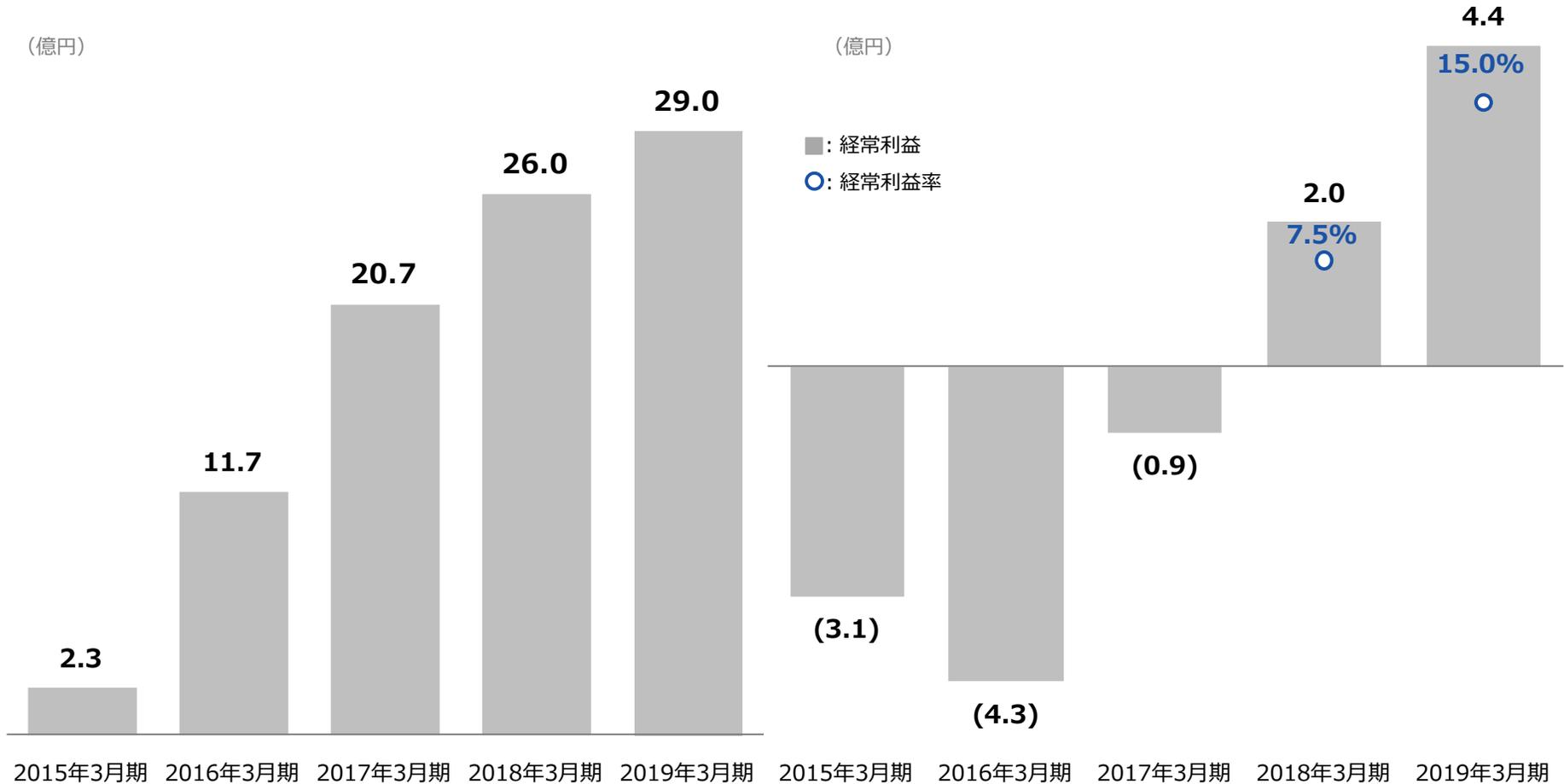
設立以来、着実な収益成長を実現し、僅か4年で通期黒字化も達成

売上高

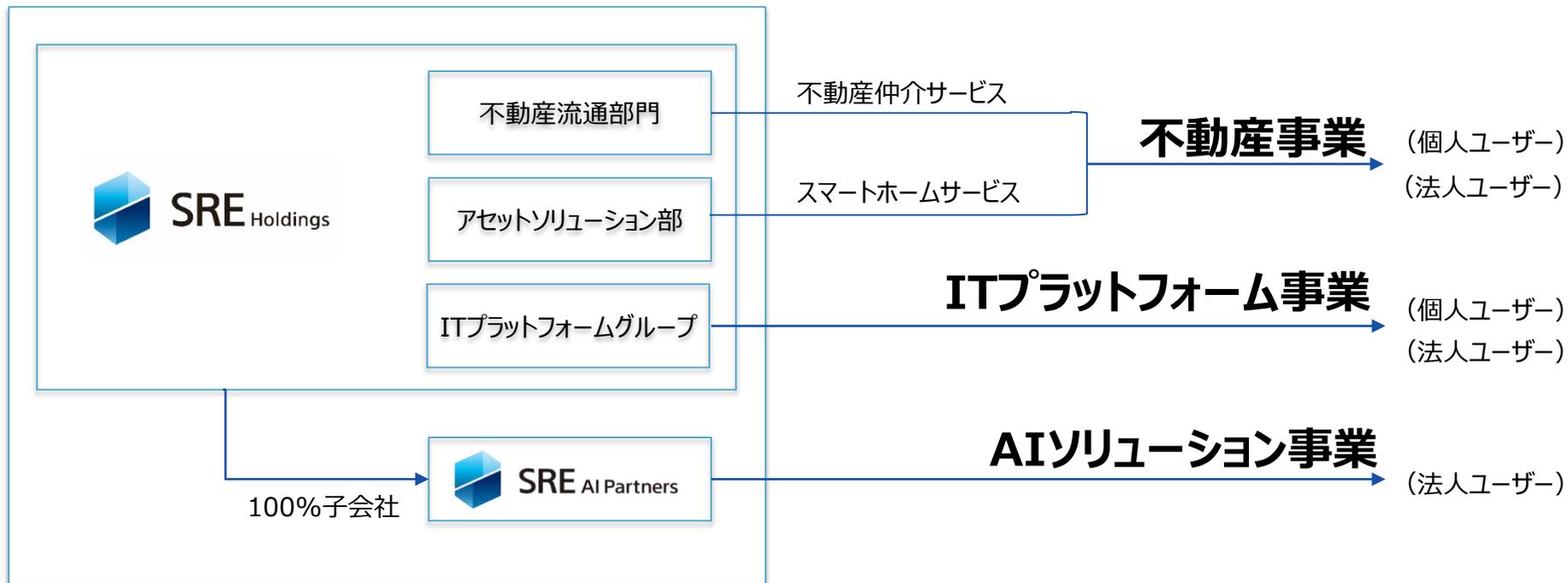
経常利益

(億円)

(億円)



SREホールディングスの3つの事業



豊富な業界経験を有するマネジメント陣



代表取締役社長
西山 和良

**SREホールディングス株式会社（旧：ソニー不動産株式会社）の創設者として、ビジネスを牽引
ITテクノロジー業界の知見と不動産の見識を共に備え、HQ企画・事業本部での豊富な実務を通じ、数々の企業戦略を指揮**

- 2003年、ソニー株式会社に入社
ケミカル&エナジー事業本部・事業戦略室長、HQ コーポレート企画推進部門担当部長を歴任
（担当領域）事業戦略、経営管理、監査、知財、技術戦略、人事、経理
- 2014年、ソニー不動産株式会社を設立



取締役
河合 通恵

不動産事業担当

- 1987年、東急不動産株式会社に入社
子会社の取締役を歴任
- 2015年、東急不動産アクティバ投信株式会社代表取締役社長に就任
- 2017年、東急不動産ホールディングス株式会社執行役員に就任
情報開発担当、再開発担当を歴任
- 2019年、ソニー不動産株式会社に参画



取締役
角田 智弘

AIソリューション事業担当

- 1998年、ソニー株式会社に入社
技術開発本部統括課長に就任
- 2014年、ソニー不動産株式会社に参画
- 2018年、SRE AI Partners株式会社取締役
役に就任

<主要実績>

第1回 SONY MVP（ソニーの全世界拠点の中で最も優秀なエンジニアに与えられる）受賞



取締役
喜志 武弘

事業管理・新規事業アライアンス担当

- 2005年、ヤフー株式会社に入社
ヤフオク！カンパニー新規事業開発特命推進
部長に就任
メディアカンパニー新規事業開発 / 企業戦略
本部M&A室に在籍
- 2015年、ソニー不動産株式会社に参画



執行役員
青木 和大

ITプラットフォーム事業担当

- 2002年、日本ユニシス株式会社に入社
- 2010年、株式会社リクルートに入社
不動産メディア事業の戦略企画・集客グループ
マネジャーに就任
- 2015年、ソニー不動産株式会社に参画

SREホールディングスの創業からの歩み



① 不動産業界にIT化を本格的に導入したトップランナー

- ✓ 大手不動産会社出身の専門性の高いエージェント集団
- ✓ ITリテラシーの高いメンバー
- ✓ 不動産仲介業に **エージェント制**を導入した先駆者

② 僅か4年での黒字化達成、その後法人契約は安定的に増加

- ✓ 不動産売買プラットフォーム（おうちダイレクト）の構築⇒**Data集積**
- ✓ 設立後、**僅か4年で通期黒字化を達成**
- ✓ **法人契約数も急増**（SaaS）
（大手フランチャイズや不動産団体とも業務提携スタート）

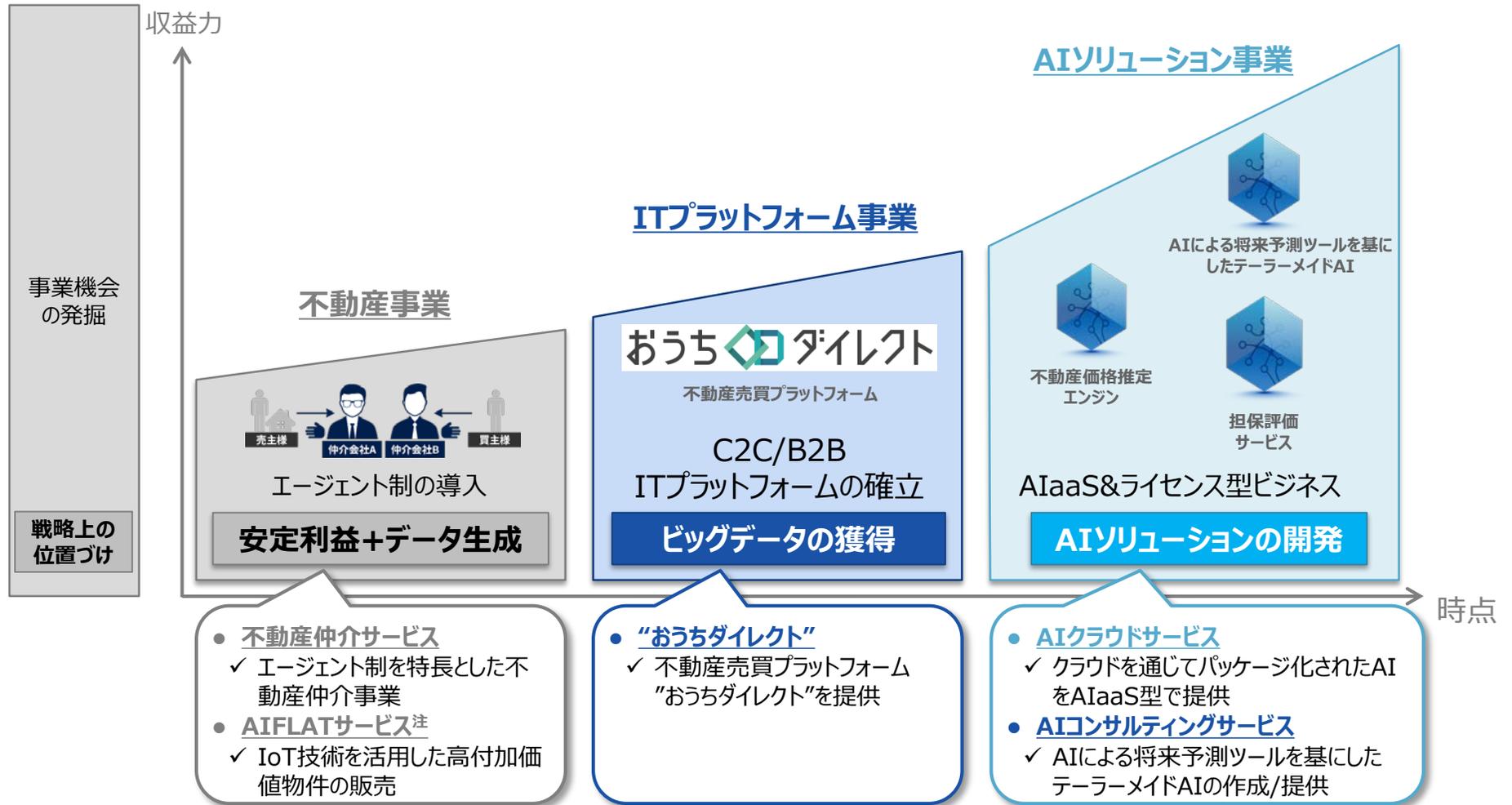
③ AIシステムを外販、不動産だけでなく他業種への展開も加速

- ✓ **ソニーのAI技術をコア**とし、各種AIサービスを他社に販売（AIaaS）
- ✓ **不動産業界に限定せず、他業界へも横展開**
- ✓ 近年では、**複数のパートナー企業**との業務提携を開始

注：一般社団法人大阪府宅地建物取引業協会HP記載8,500社及び公益社団法人東京都宅地建物取引業協会HP記載15,300社の合計（2019年3月末時点）

各事業の戦略的位置づけ

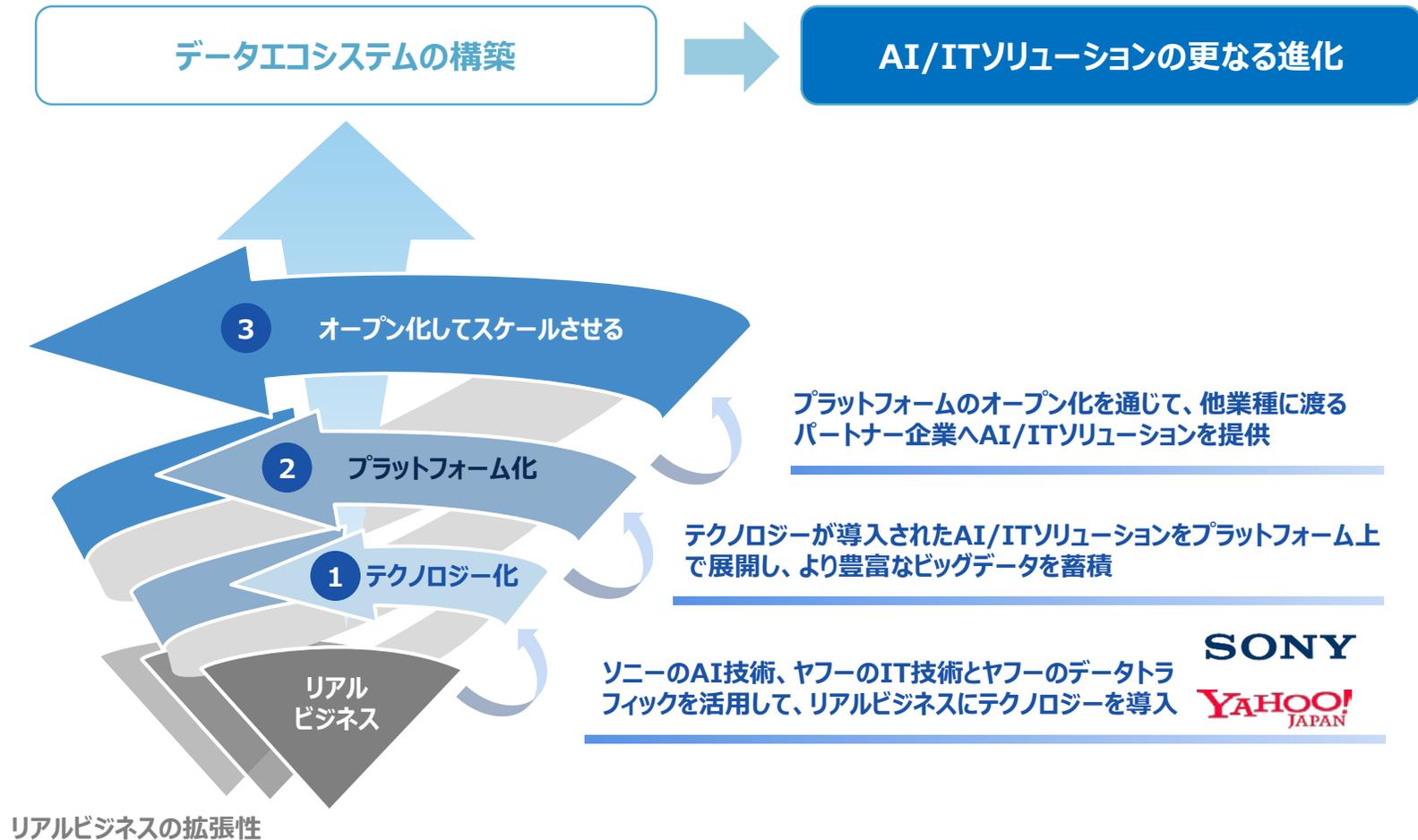
ビジネスモデルの進化を通じて、安定的な収益基盤と高成長ビジネスを構築



注：AIFLAT事業については培ったAI/IT技術をもとに2018年度より事業開始

SREホールディングスの事業戦略

リアルビジネスへのテクノロジー導入を通じて、データエコシステムを構築し、AI/ITソリューションを進化



会社ハイライト

1 豊富なオペレーションデータを生成する不動産事業

2 ビッグデータ獲得のためのITプラットフォーム事業

3 中長期的な成長ドライバーとしてのAIソリューション事業

4 高収益力とその証左となる実績、今後の戦略

1 豊富なオペレーションデータを生成する不動産事業

2 ビッグデータ獲得のためのITプラットフォーム事業

3 中長期的な成長ドライバーとしてのAIソリューション事業

4 高収益力とその証左となる実績、今後の戦略

安定的な収益基盤と幅広い不動産実務を通じた 豊富なオペレーションデータの獲得機会の存在

不動産仲介サービス

不動産流通業界におけるユニークなポジション



売手側と買手側に別々のエージェント注
がつく、**エージェント制を採用**

AIFLATサービス

高付加価値IoTマンション“AIFLAT”の販売

第1号IoTマンション
AIFLAT dokanyama



2018/12に販売開始→2019/1に完売

スマートホームサービス

MANOMA

セキュリティ・オートメーション・ニューライフスタイル



MANOMAは、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社が提供するサービスです。

注：売主様、買主様共に弊社所属のエージェント（但し、別の社員）がつく可能性有り

会社ハイライト

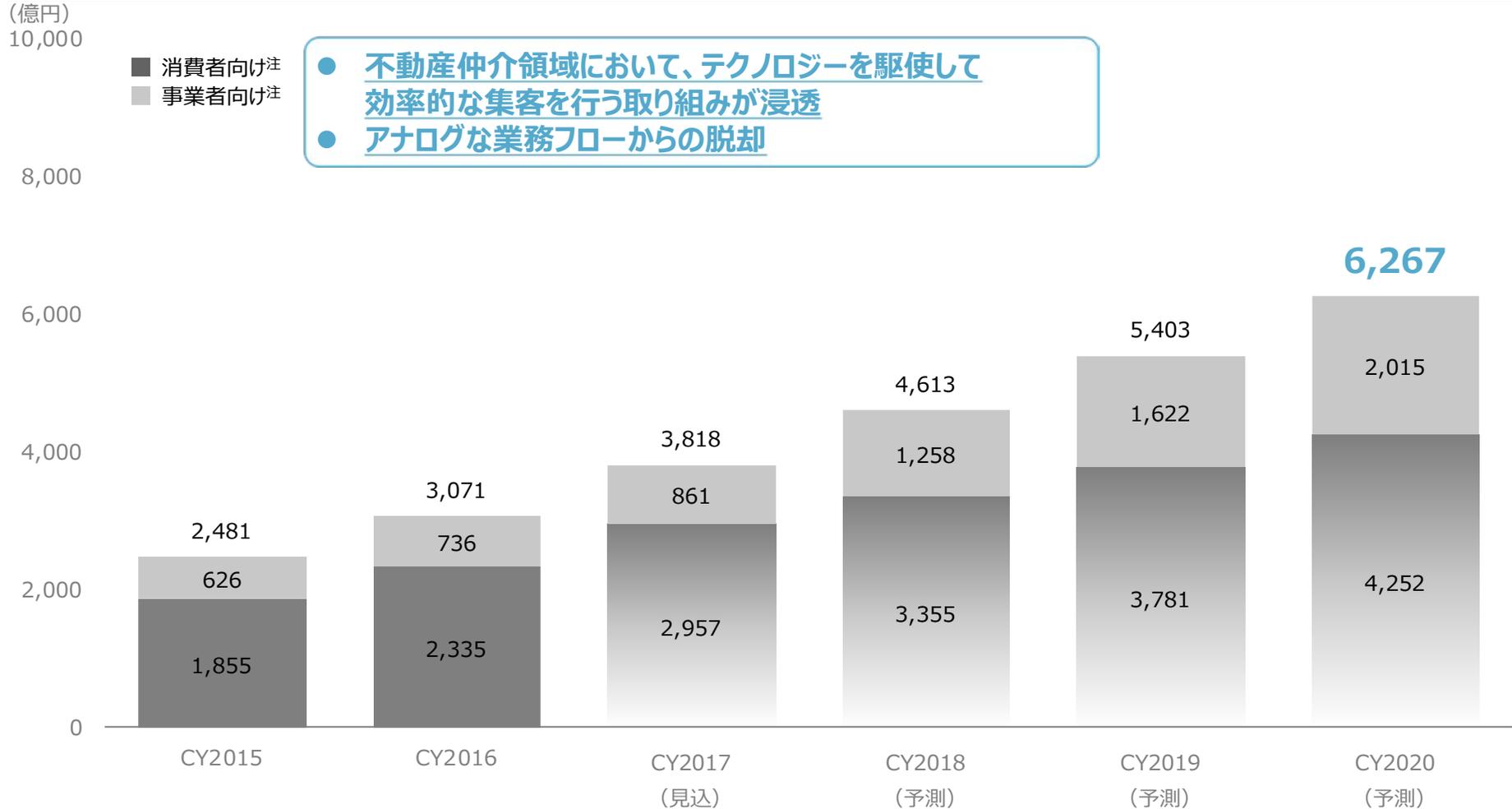
1 豊富なオペレーションデータを生成する不動産事業

2 **ビッグデータ獲得のためのITプラットフォーム事業**

3 中長期的な成長ドライバーとしてのAIソリューション事業

4 高収益力とその証左となる実績、今後の戦略

不動産テック市場規模の推移

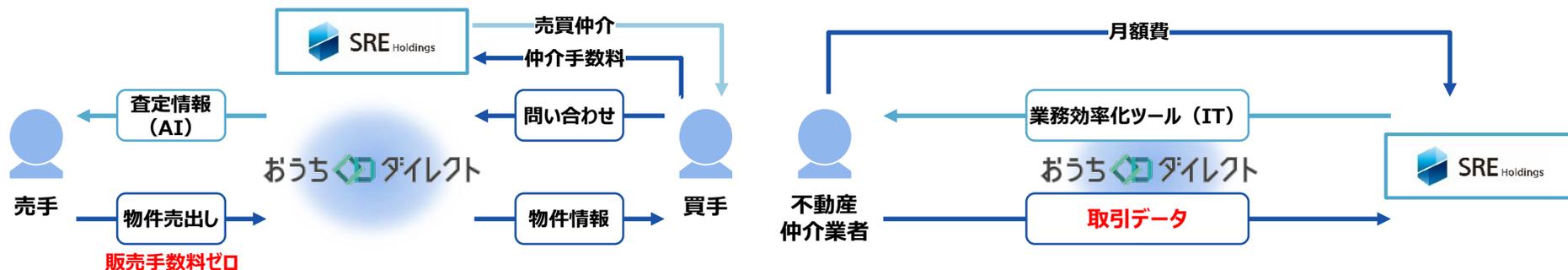


注：消費者向けとしては、①物件探し等のメディア、②マッチングサービス、③設計・施工サービス、④ソーシャルレンディング、⑤物件利用仲介を対象とし、事業者向けとしては、①不動産情報提供サービス、②業務支援システム・サービス、③物件の価格査定、④VR・AR技術を活用した支援サービス、⑤クラウド型監視カメラを対象とする
出所：矢野経済研究所「2018年版 不動産テック市場の実態と展望」

“おうちダイレクト”を通じて、セルフ売却及び不動産仲介業務支援サービスを提供

個人向けサービス (C2C)

法人向けサービス (B2B)

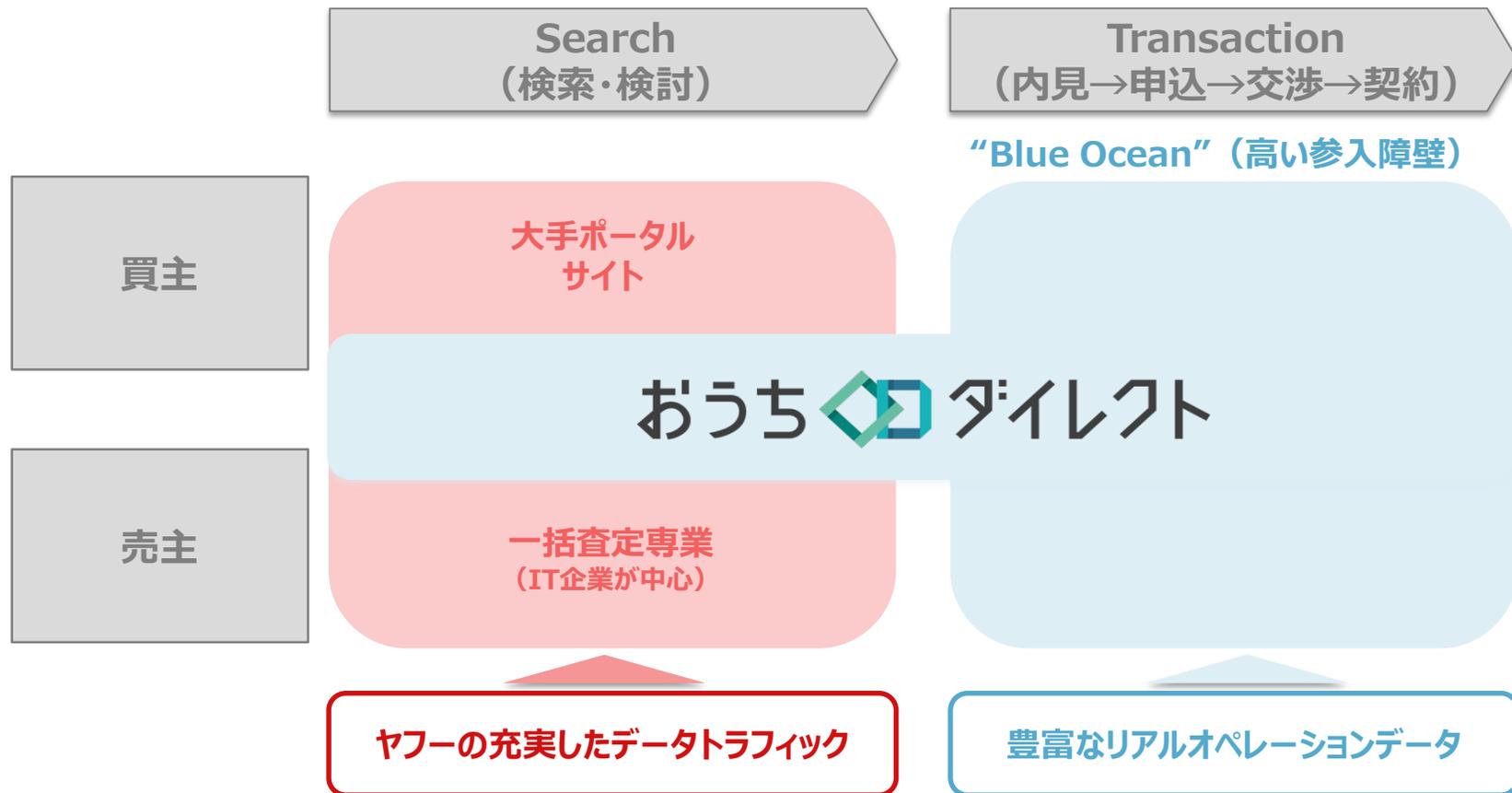


AI/ITを活用した一気通貫のワンストップサービスを提供、顧客の業務効率化を実現

おうちダイレクト



ヤフーの充実したデータトラフィック×豊富な不動産リアルデータによる差別化



2 オープンプラットフォームが生む好循環

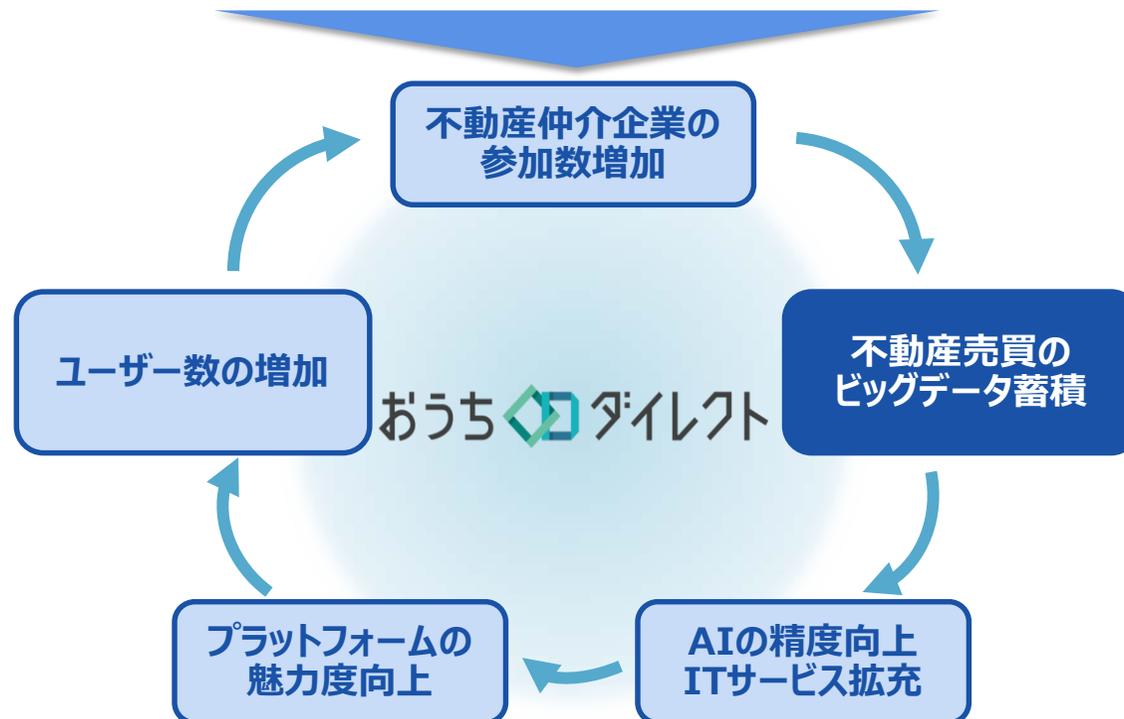
不動産

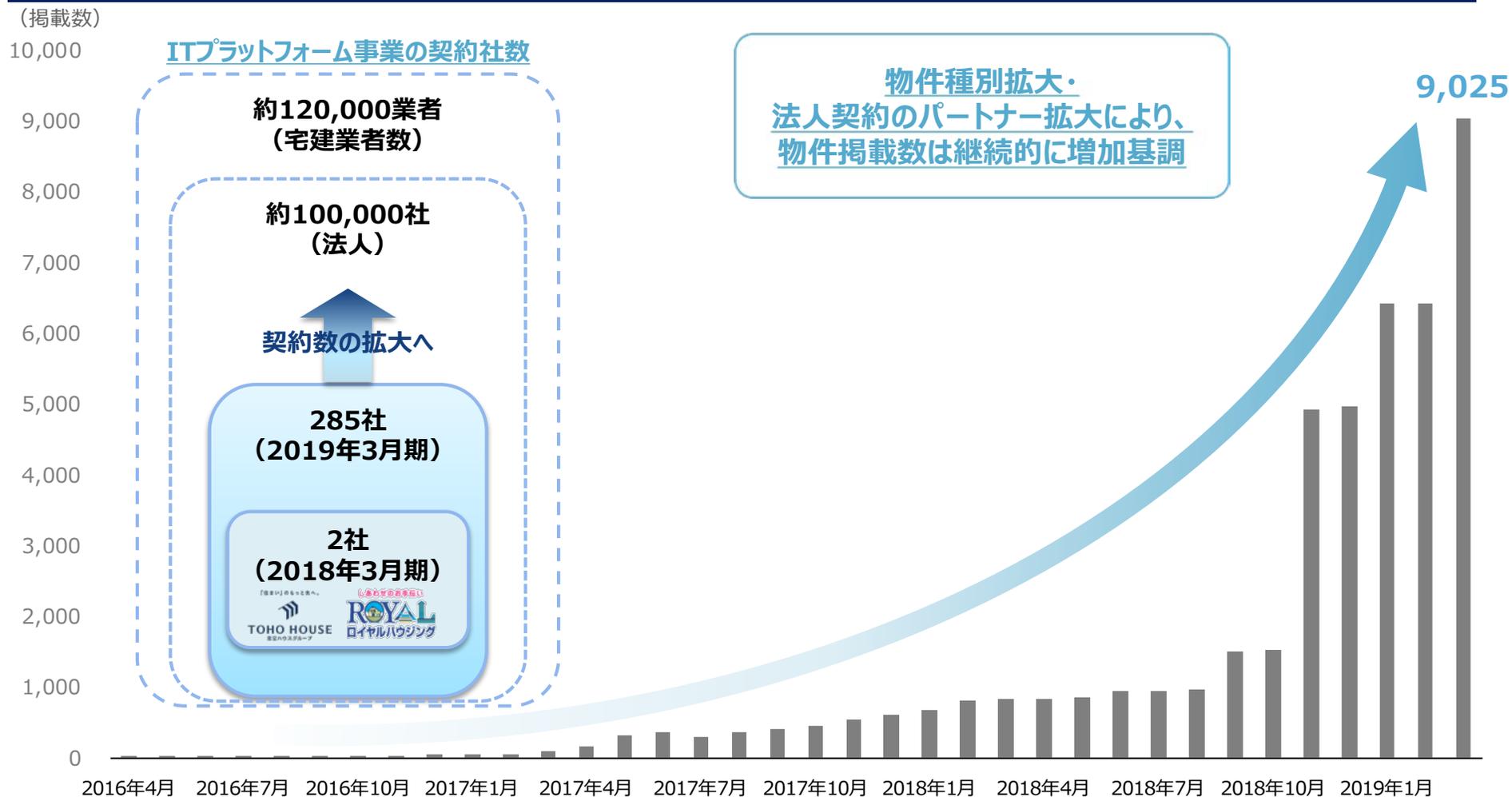
IT
プラットフォーム

AI
ソリューション

プラットフォームのオープン化により、豊富なデータトラフィックを生成する好循環の確立を目指す

主なオープンプラットフォーム参加済み不動産仲介企業



おうちダイレクトの物件掲載数推移^注

注 : 月末時点での物件掲載数

出所 : プラットフォーム事業契約の宅建業者及び法人の数について、一般財団法人不動産適正取引推進機構

会社ハイライト

1 豊富なオペレーションデータを生成する不動産事業

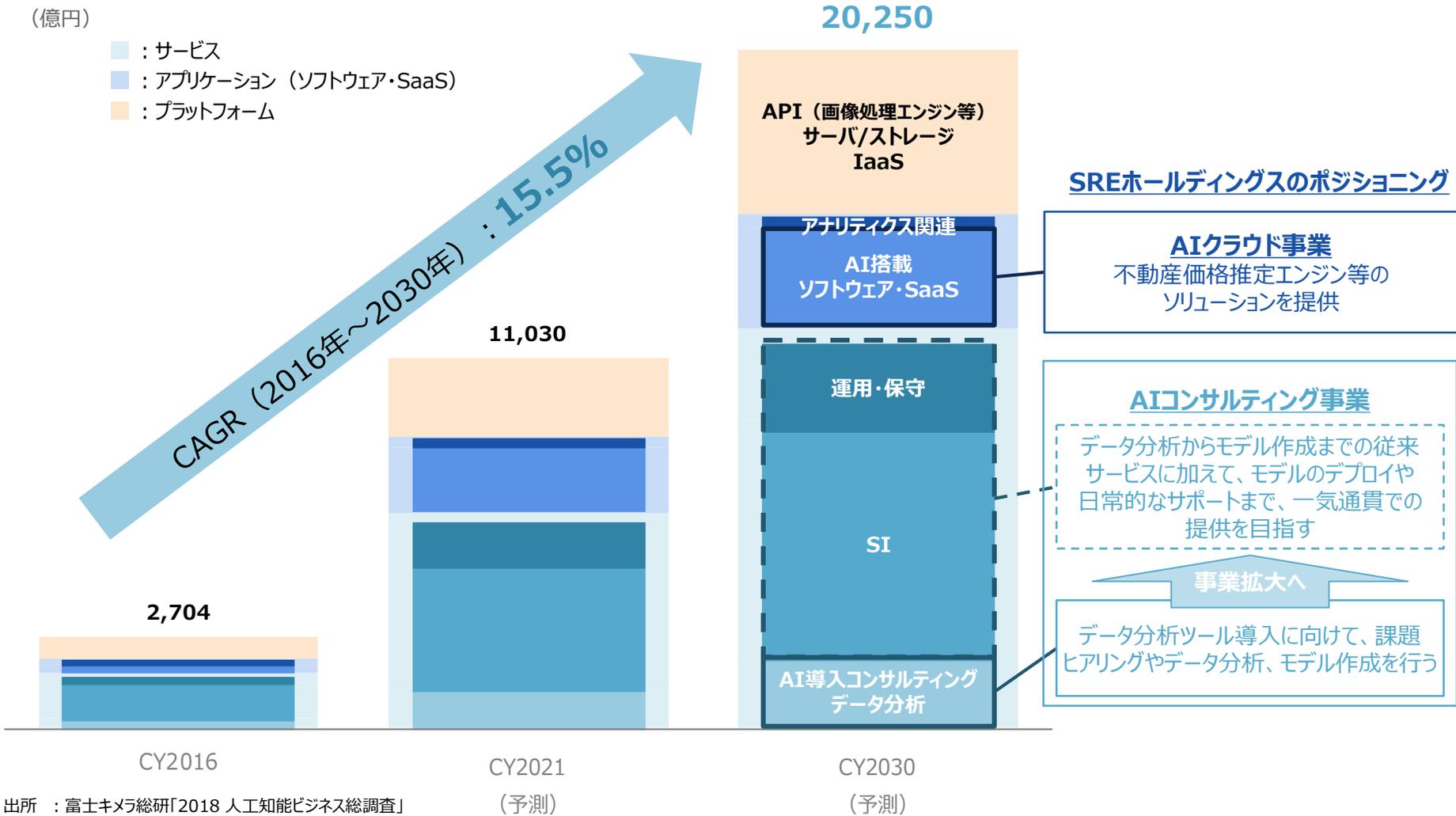
2 ビッグデータ獲得のためのITプラットフォーム事業

3 中長期的な成長ドライバーとしてのAIソリューション事業

4 高収益力とその証左となる実績、今後の戦略

3 AIソリューション市場の成長ポテンシャル

国内AIソリューション市場規模の推移



出所 : 富士キメラ総研「2018 人工知能ビジネス総調査」

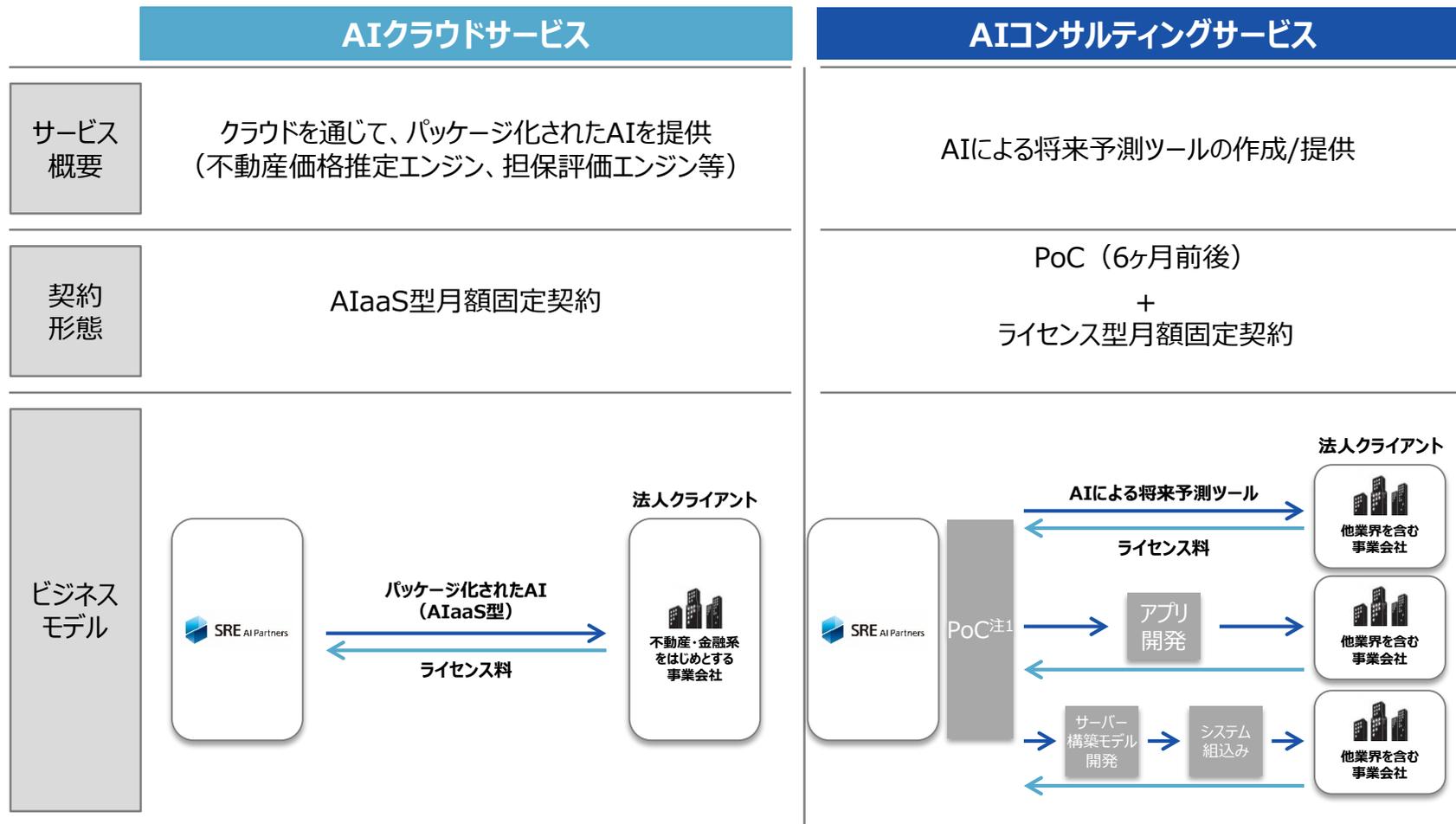
3 ユニークな2つのAIソリューションビジネス

不動産

IT
プラットフォーム

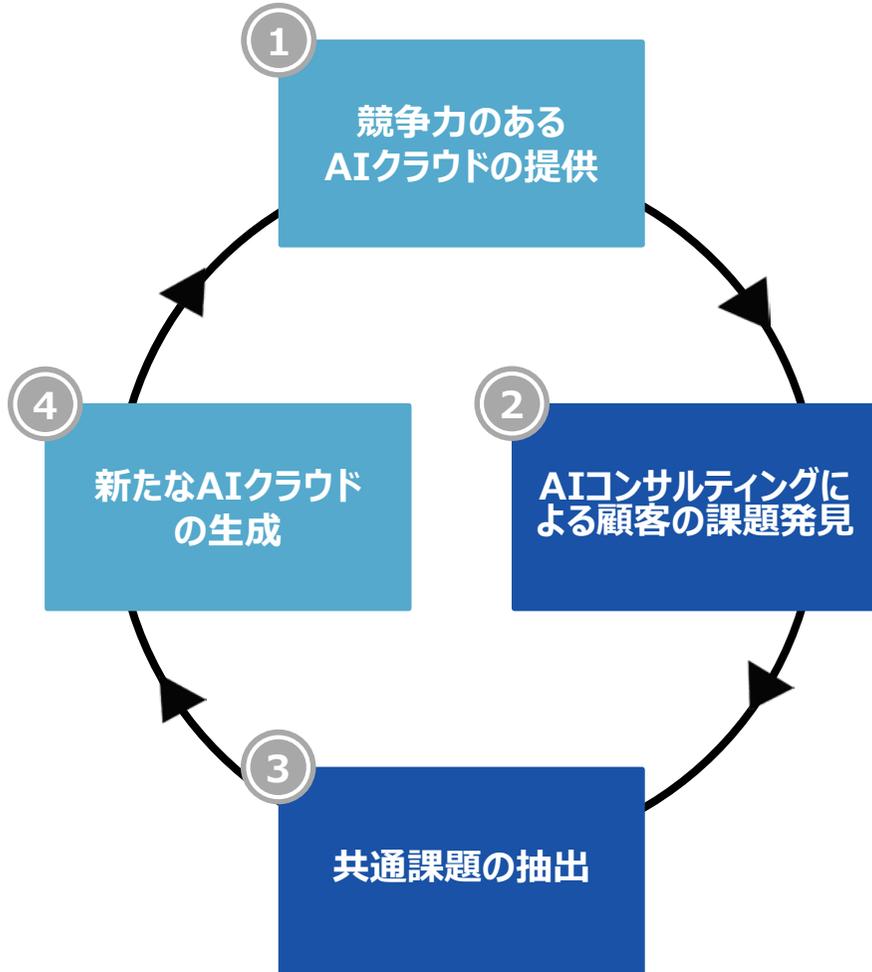
AI
ソリューション

不動産業界で培った課題解決力を駆使し、AIソリューション分野で豊富な収益機会を確保



注1 : PoCはProof of Conceptの略称で、試作開発の前段階における検証やデモンストレーションを指す

AIクラウド×AIコンサルティングの融合により顧客/サービスの拡大を図る



AIソリューション事業の展開事例



顧客/サービスの拡大とノウハウの蓄積

注 : Customer Relationship Managementの略

3 AIソリューションビジネスのスケール化のロードマップ

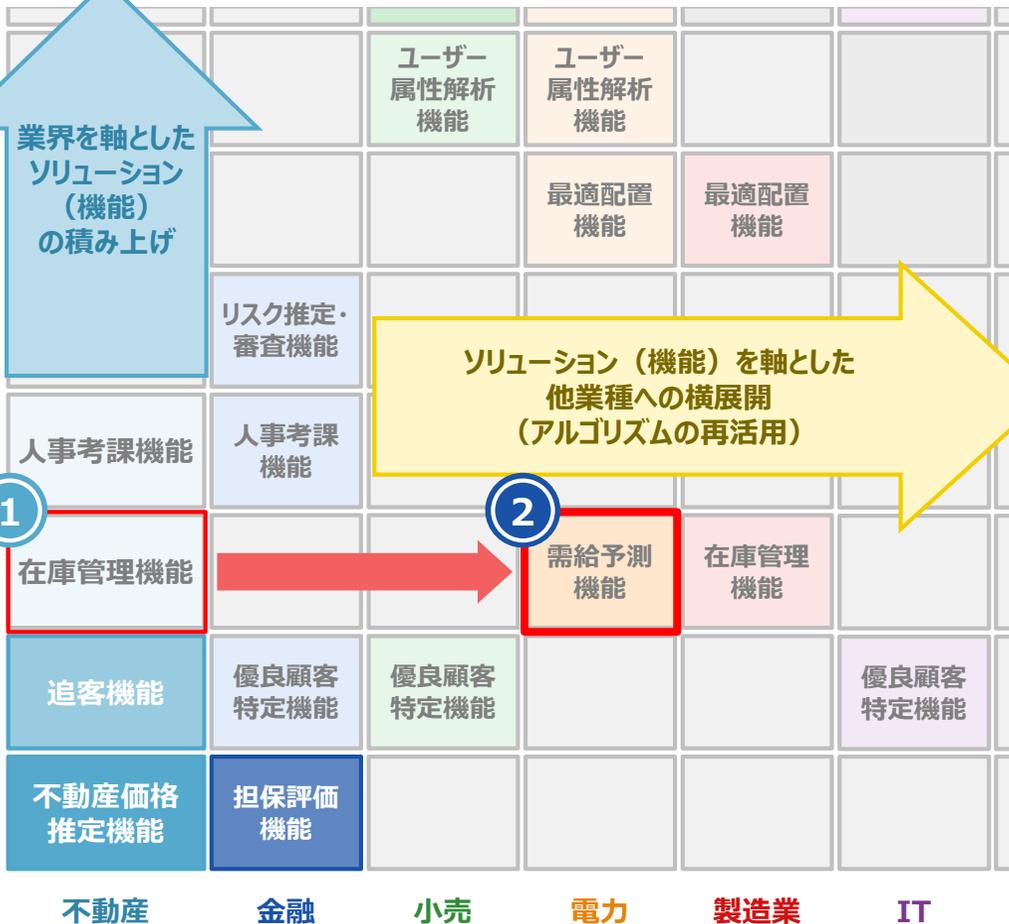
不動産

IT
プラットフォーム

AI
ソリューション

不動産領域の徹底した機能AIの積み上げと他業界に展開できるアルゴリズムを横展開

AIソリューションビジネスのスケール化のロードマップ



具体的な他業種への横展開事例

① 不動産業界のリアルオペレーションのコンサルティング
×
不動産在庫管理機能を開発

② 電力業界へのリアルオペレーションのコンサルティング
×
電力需給予測機能の提供

不動産領域で実績のあるAIソリューションの横展開

会社ハイライト

1 ビッグデータ獲得のためのITプラットフォーム事業

2 中長期的な成長ドライバーとしてのAIソリューション事業

3 豊富なオペレーションデータを生成する不動産事業

4 今後の戦略

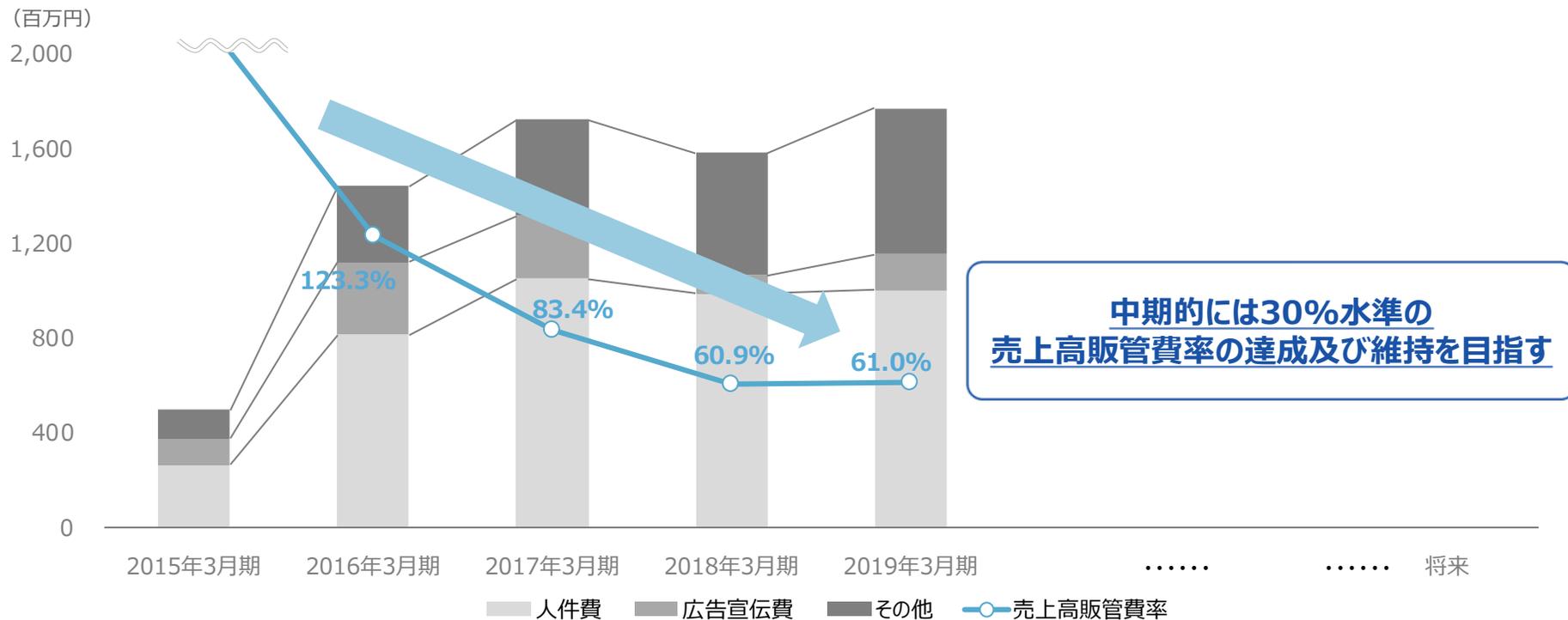
4 売上高販管費率の推移と今後の見通し

現状

- ✓ 売上高販管費率を意識したコストマネジメントの徹底
- ✓ テクノロジーによる実業の効率化と外販による更なるマネタイズ

一層のコスト構造最適化へ

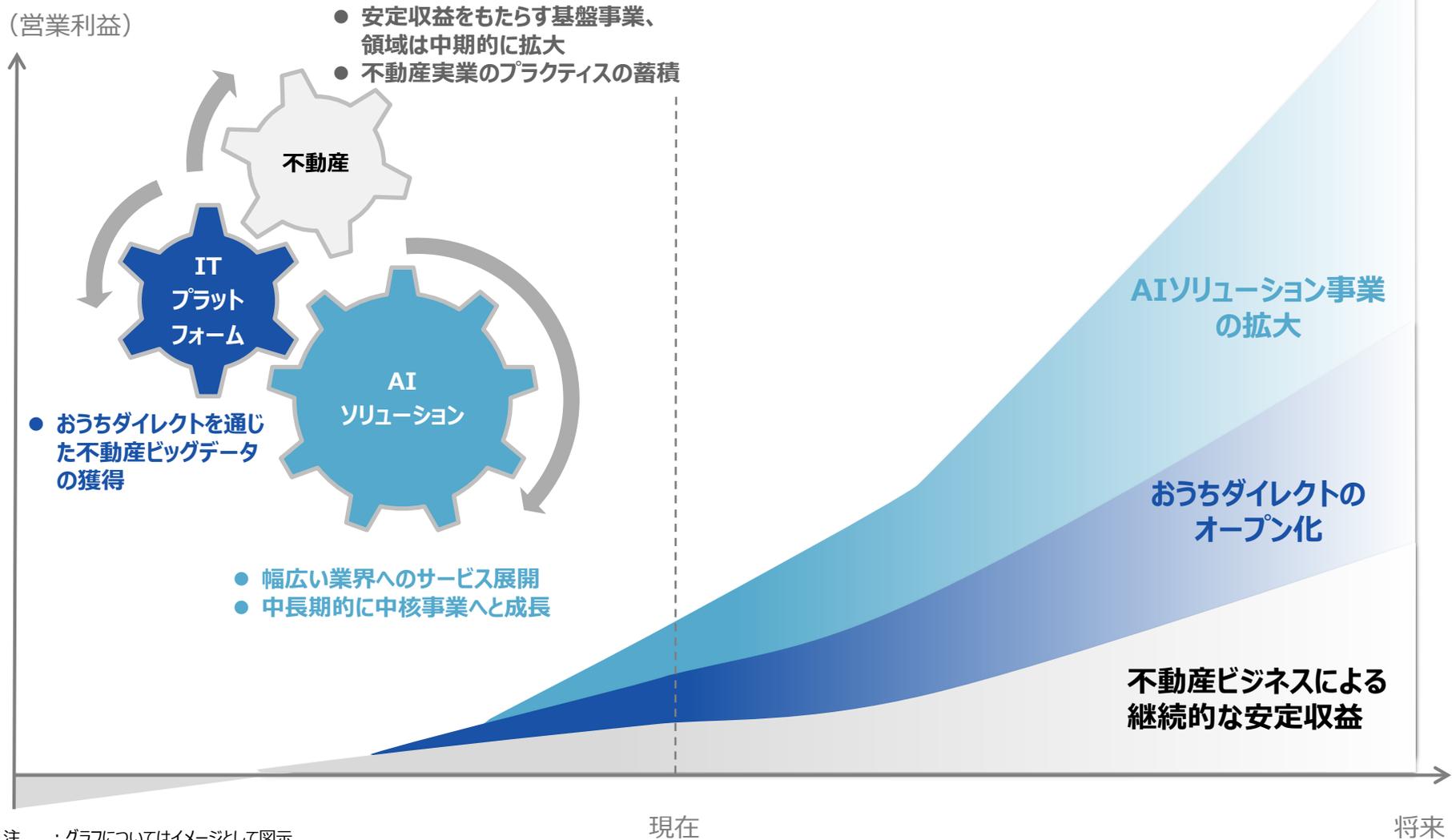
- ✓ 限界利益率の高いAIソリューション事業やITプラットフォーム事業の収益貢献拡大
- ✓ 拡大する不動産実業の更なる効率化とカテゴリー間クロスセルの発生によるマーケティングコストの低減



4 中長期的な高成長ビジョン

三位一体の事業展開によりOnly One AI×リアルカンパニーとして高成長を目指す

(営業利益)



注 : グラフについてはイメージとして図示

財務関連情報

業績

| 科目 (単位: 千円) | 2018年3月期 (単体) | 構成比 | 2019年3月期 (連結) | 構成比 |
|-------------|------------------|------|------------------|------|
| 売上高 | 2,597,370 | 100% | 2,896,438 | 100% |
| 売上原価 | 817,092 | 31% | 702,515 | 24% |
| 売上総利益 | 1,780,277 | 69% | 2,193,923 | 76% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,583,013 | 61% | 1,767,682 | 61% |
| 営業利益 | 197,263 | 8% | 426,241 | 15% |
| 営業外損益 | ▲1,246 | (0%) | 8,808 | 0% |
| 経常利益 | 196,019 | 8% | 435,049 | 15% |
| 特別損益 | 0 | 0% | ▲50,926 | (2%) |
| 税金等調整前当期純利益 | 196,019 | 8% | 384,123 | 13% |
| 法人税等 | ▲104,320 | (4%) | 124,554 | 4% |
| 当期純利益 | 300,340 | 12% | 259,568 | 9% |

財務

| 科目（単位：千円） | 2018年3月期 （単体） | 2019年3月期 （連結） |
|---------------|------------------|------------------|
| 流動資産合計 | 2,683,283 | 3,269,135 |
| 現金及び預金 | 105,870 | 348,904 |
| 預け金 | 2,270,045 | 2,134,584 |
| 売掛金 | 45,037 | 56,568 |
| たな卸資産 | 113,840 | 600,024 |
| 前渡金 | 12,750 | -- |
| 前払費用 | 5,992 | -- |
| その他 | 129,749 | 129,053 |
| 固定資産合計 | 885,403 | 846,669 |
| 有形固定資産 | 89,179 | 74,988 |
| 無形固定資産 | 391,062 | 442,232 |
| 投資その他の資産 | 405,161 | 329,448 |
| 資産合計 | 3,568,691 | 4,115,804 |

| 科目（単位：千円） | 2018年3月期 （単体） | 2019年3月期 （連結） |
|----------------|------------------|------------------|
| 流動負債合計 | 539,836 | 812,431 |
| 買掛金 | 1,003 | 198,220 |
| リース債務 | 325 | -- |
| 未払金 | 72,318 | 79,687 |
| 未払費用 | 155,545 | 178,161 |
| 未払法人税等 | 23,593 | 36,249 |
| 前受金 | 81,061 | -- |
| 預り金 | 92,063 | -- |
| 賞与引当金 | 109,052 | 88,088 |
| その他 | 4,871 | 232,024 |
| 固定負債合計 | 110,050 | 123,886 |
| リース債務 | 639 | -- |
| 資産除去債務 | 23,174 | -- |
| その他 | 86,236 | -- |
| 負債合計 | 649,886 | 936,318 |
| 株主資本 | 2,917,744 | 3,177,313 |
| 資本金 | 1,822,450 | 1,822,450 |
| 資本剰余金 | 1,822,450 | 1,822,450 |
| 利益剰余金 | ▲727,155 | ▲467,586 |
| 新株予約権 | 1,060 | 2,173 |
| 純資産合計 | 2,918,804 | 3,179,486 |
| 負債純資産合計 | 3,568,691 | 4,115,804 |

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

□これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

□それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

□今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



SRE Holdings