

# SREホールディングス株式会社

## 2021年3月期 第1四半期決算説明資料

証券コード:2980

1

2021年3月期 第1四半期 連結業績

3頁

2

2021年3月期 連結業績予想の見直し

15頁

参考

当社概要・事業の方向性

19頁

## 1. 2021年3月期 第1四半期 連結業績

新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものの、前年同期比で増収を確保  
営業利益も増益

単位：百万円

項 目	21年3月期 第1四半期	前年同期比 (※1)		20年3月期 通期実績	21年3月期 通 期 業績予想 (※2)	第1四半期 進捗率
売 上 高	1,040	+326	+46%	3,850	5,936	18%
営 業 利 益	123	+16	+15%	746	831	15%
経 常 利 益	125	+13	+12%	717	781	16%
親会社株主に帰 属する四半期 (当期) 純利益	61	▲10	▲14%	473	491	13%

※1 前年度第1四半期実績は社内管理ベース（参考）

※2 通期業績予想は、2020/7/30公表の見直し後ベース

## (参考) セグメント開示

組織改編にともない2021年3月期より、セグメント開示を開始  
単一セグメントからAIクラウド&コンサルティング (AI C&C) と不動産の2つのセグメントへ

2020年3月期まで		2021年3月期から	
AIソリューション事業	AIクラウドサービス AIコンサルティングサービス	AIクラウド&コンサルティング (AI C&C)	クラウドサービス コンサルティングサービス 不動産仲介業務支援サービス (B2B)
ITプラットフォーム事業	セルフ売却 (C2C) 不動産仲介業務支援サービス (B2B) おうちダイレクト活用による不動産仲介サービス		
不動産事業	不動産仲介サービス スマートホームサービス	不動産	不動産仲介サービス セルフ売却 (C2C) おうちダイレクト活用による不動産仲介サービス スマートホームサービス

「AIクラウド&コンサルティング（AI C&C）」事業が利益を下支え

単位：百万円

項 目	21年3月期 第1四半期			
		AI C&C	不動産	調整額
売 上 高	1,040	195	903	▲59
セ グ メ ン ト 利 益 又 は 損 失	123	148	▲9	▲16

## 【AI C&C事業】ビジネス別の売上高・営業利益

### AIクラウド・コンサルティングサービス、不動産仲介業務支援サービス 両ビジネスにおいて利益を確保

単位：百万円

項 目	21年3月期 第1四半期	AIクラウドサービス ・コンサルティング サービス		不動産仲介 業務支援サービス	(ご参考) 21年3月期 通期ガイダンス (※2)
売 上 高 (※1)	195	90	105	935	
セ グ メ ン ト 利 益 又 は 損 失 (※1)	148	66	82	650	

※1 セグメント間取引消去前

※2 2020/5/17決算説明資料における公表ベース

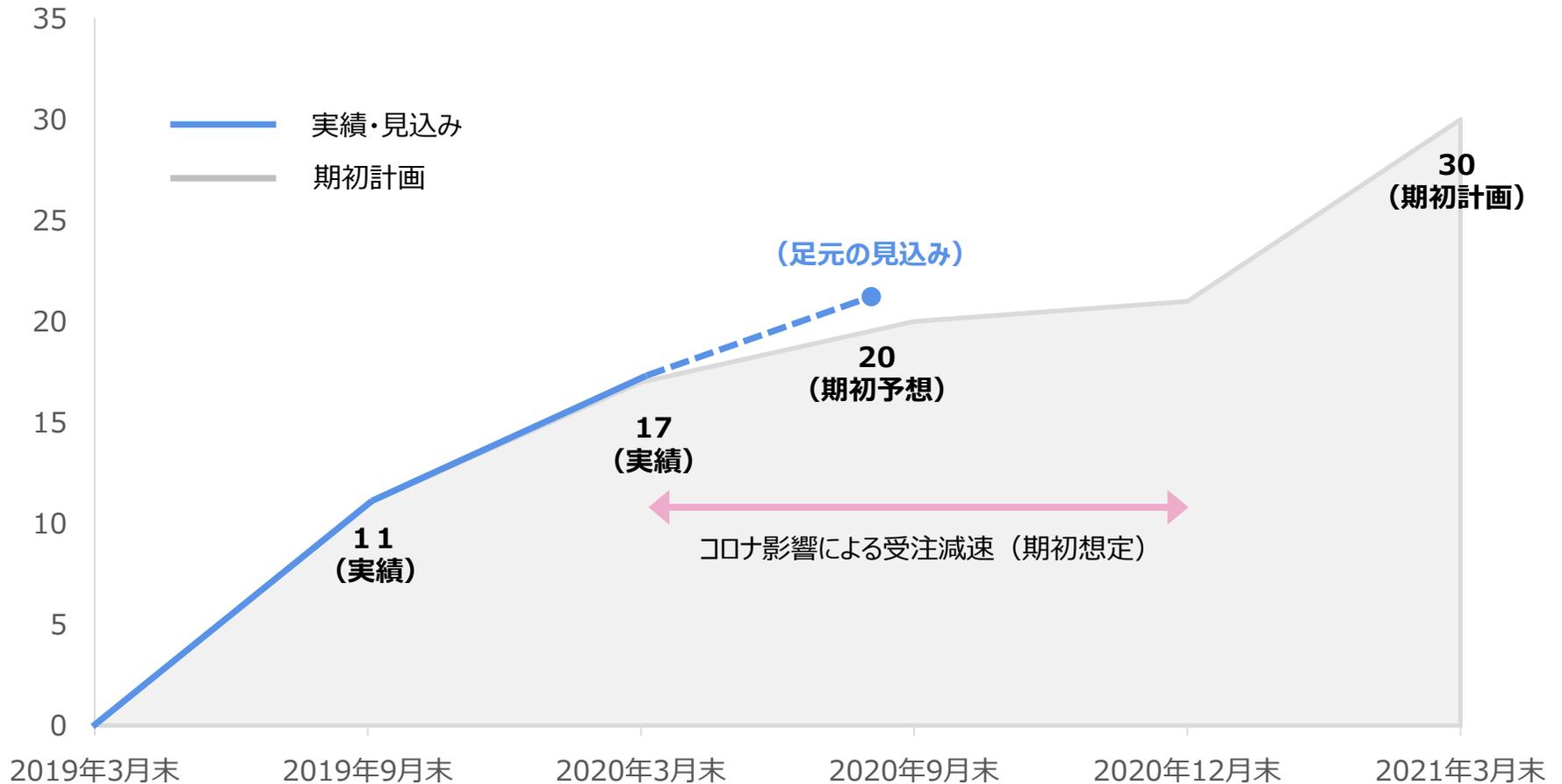
## 既契約のSaaS型プロダクトの売上・利益は堅調

### 新型コロナウイルス感染症の影響からコンサルティングサービスの受注は昨年度対比で減速

概要・ビジネスの特性			コメント（第1四半期実績）
AIクラウドサービス・ コンサルティング サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産・金融業等向け「不動産AI価格推定」ツールの提供</li> <li>テラーメイドのAIコンサルティングサービスの実施（将来予測ツール提供）</li> </ul>	（クラウドツール提供） <ul style="list-style-type: none"> <li>課金型ビジネスモデル</li> </ul> （コンサルティング） <ul style="list-style-type: none"> <li>PoCを通じたフィー収入</li> <li>システム構築・保守手数料確保</li> </ul>	売上高 90百万円 営業利益 66百万円 <ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービスについてはコロナ禍でも解約が発生せず、既存プロダクトの改善もテレワーク下で進捗</li> <li>コンサルティング営業は4～5月のコロナ大規模自粛を経て、足元で徐々に動き出し。下期にかけて人員増強し、売上拡大を企図</li> </ul>
不動産仲介 業務支援 サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>おうちダイレクトを通じた不動産仲介会社向け「一括査定サービス」「不動産売買契約書作成サービス」などのオンライン業務支援ツール提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>課金型ビジネスモデル</li> <li>WEB反響送客（お客さまの紹介）、契約作成クラウドツールの活用に応じた課金</li> </ul>	売上高 105百万円 営業利益 82百万円 <ul style="list-style-type: none"> <li>累計契約社数はオンライン営業により順調に拡大</li> <li>新たにリリースした「不動産売買契約書作成サービス」等のクロスセルを開始</li> </ul>

期初計画では21年3月末の累計契約数は年間176%伸長の30社を想定  
上半期はコロナ影響を受けるも計画をやや上回る契約受注を予定

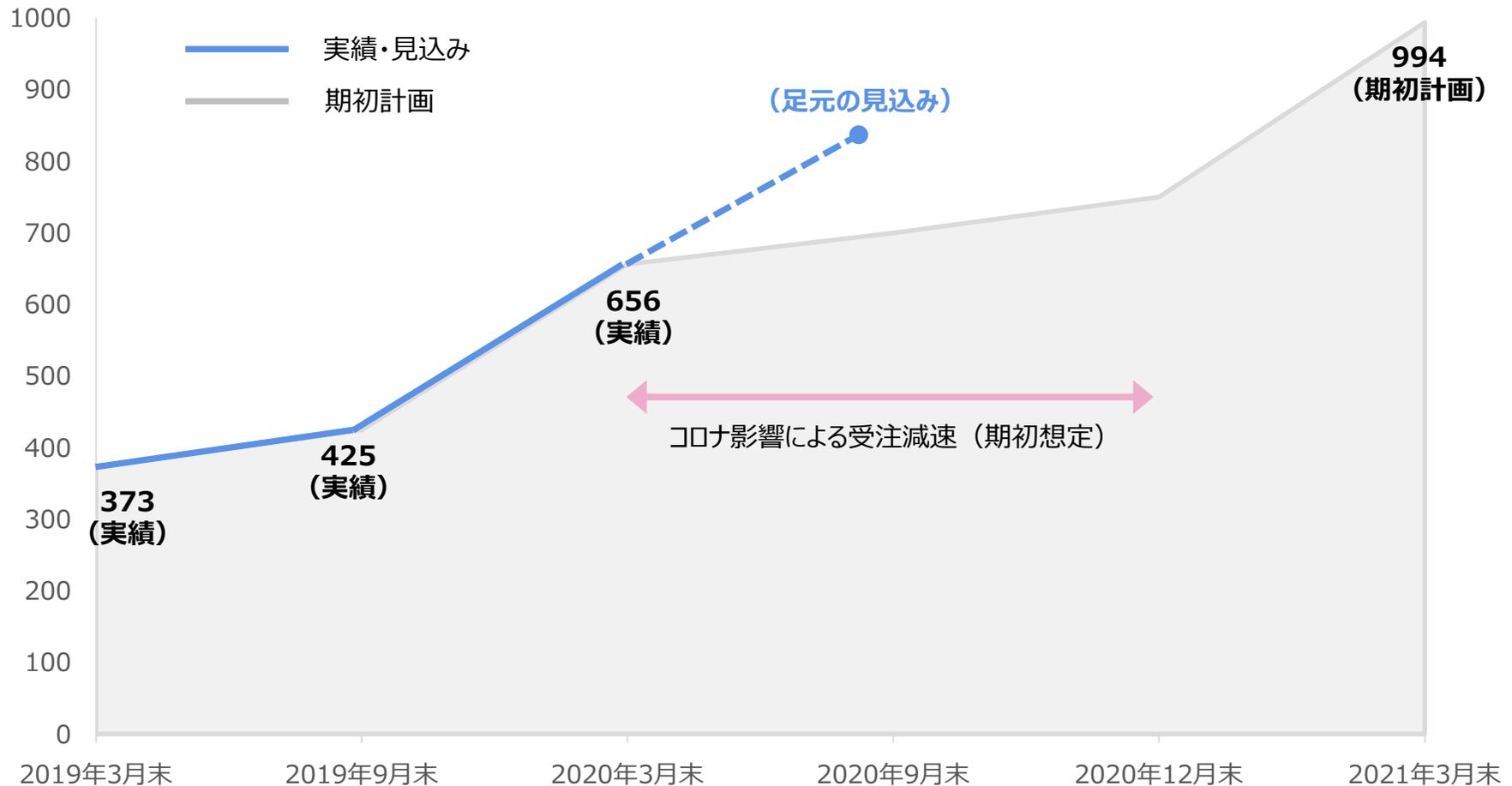
(累計契約社数)



# 【AI C&C事業】不動産仲介業務支援サービスの累計契約数計画・実績

期初計画では21年3月末の累計契約数は152%伸長し994社を想定  
足元コロナ影響を受けるも契約数は想定を上回って増加

(累計契約社数)



第1四半期は赤字を計上するも通期ではセグメント黒字化を計画

単位：百万円

項 目	21年3月期 第1四半期	21年3月期 第1四半期		(ご参考) 21年3月期 通期ガイダンス (※2)
		不動産仲介 サービス	スマートホーム サービス「AIFLAT」	
売 上 高 (※1)	903	368	535	4,879
セ グ メ ン ト 利 益 又 は 損 失 (※1)	▲9	▲44	34	30

※1 セグメント間取引消去前

※2 2020/5/17決算説明資料における公表ベース

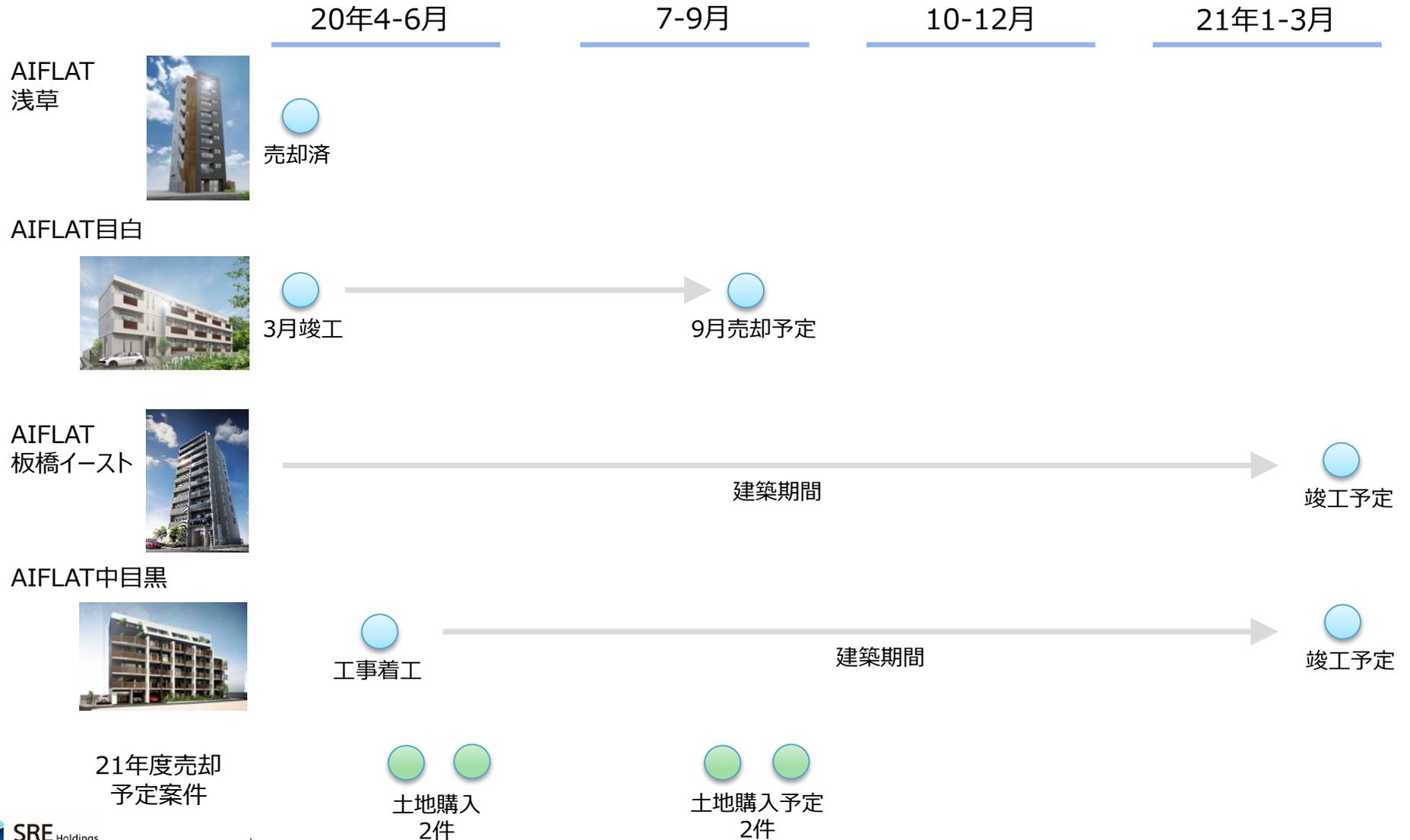
## 【不動産事業】概況

### 不動産仲介サービスは新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものの回復の兆し スマートホーム「AIFLAT」の開発・販売は計画に沿った進捗

概要・ビジネスの特性		コメント（第1四半期実績）
不動産仲介サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人向け不動産売買の仲介サービス</li> <li>おうちダイレクトを通じて「セルフ売却」サービス提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高 368百万円 営業利益 ▲44百万円</li> <li>コロナ影響により期初計画において赤字を想定していたが、期初計画対比で仲介サービスは善戦</li> <li>足元では様子見だった個人の実需不動産に関する売買活動が6月より顕著に回復傾向</li> </ul>
スマートホームサービス「AIFLAT」	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人向け賃貸マンションの開発。竣工後、投資家や富裕層向けに当該マンションを販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高 535百万円 営業利益 34百万円</li> <li>AIFLAT1棟を予定どおり販売（4月）</li> <li>懸念していた賃貸マンション価格の下落は起きておらず、リスクは後退</li> <li>今年度竣工予定のマンション建設に遅滞なく着手。来年度販売予定のマンション用地の確保も計画に沿って実行</li> </ul>

# 【不動産事業】スマートホームサービス「AIFLAT」

## 計画に沿った販売・土地購入契約を推進



## 煩雑で手間の掛かる不動産売買契約書の作成をサポート 大幅な効率化が可能

### クライアント

- 不動産売買仲介会社

### サービス内容

- ①統一化されたドキュメントフォーマットと定型文言、②自社内で作成した過去データを共有データベース化及び③OCR（光学的文字認識）によるデータ取り込み機能の提供を通じて、不動産売買契約書の作成効率を飛躍的に向上
- 本サービスの活用で、対面で行っていた不動産売買契約書類の作成業務をオンラインで完結させることが可能

<作業効率化のイメージ>



1 契約あたりの売買契約書・重要事項説明書の  
作成所要時間を**60%削減**

※当社調べ

## 2. 2021年3月期 連結業績予想の見直し

## 2021年3月期 連結業績予想の見直し

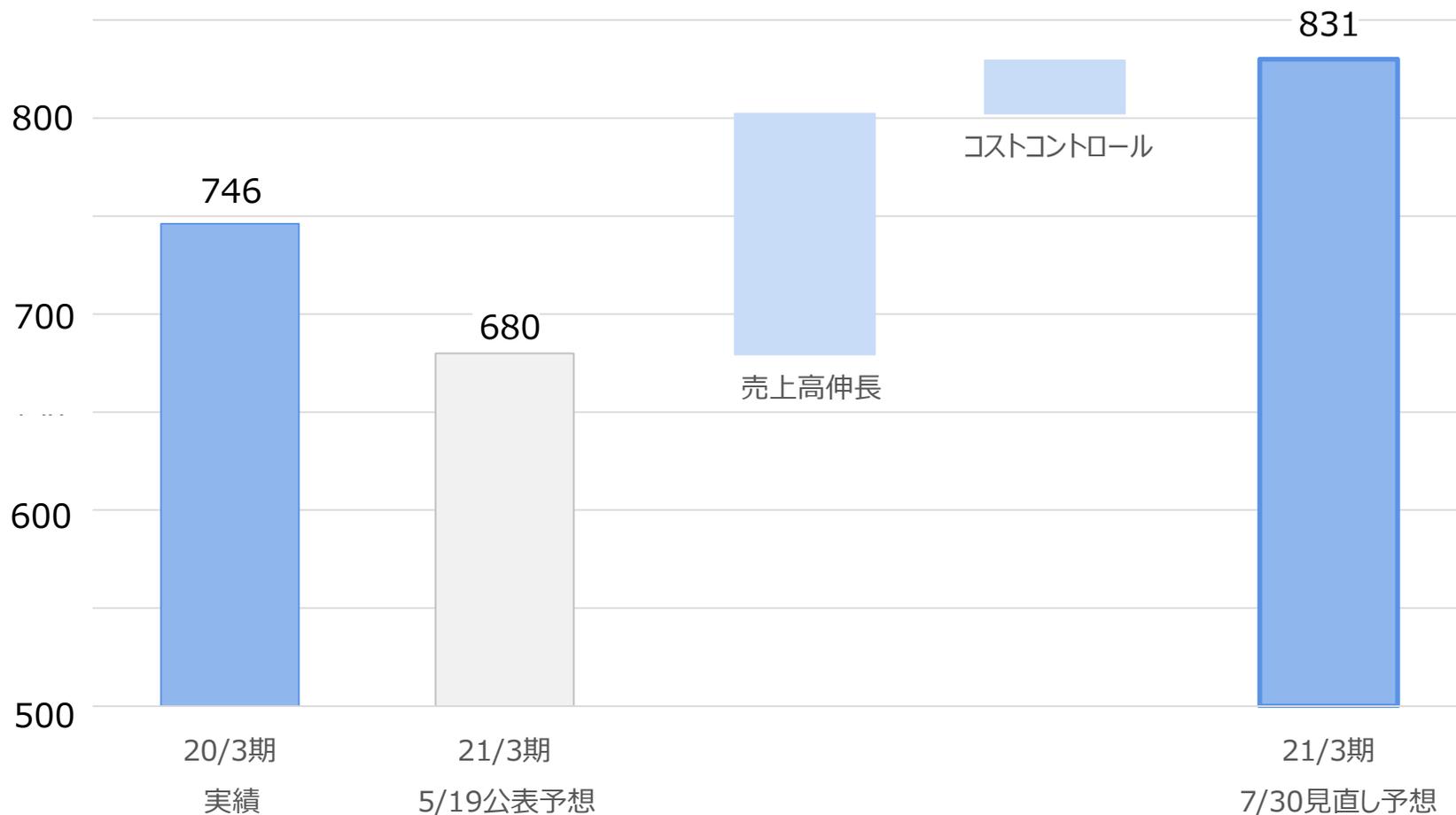
**期初（2020/5/19）公表の業績予想を上回る上期業績を予想  
下期は不透明な環境下で期初予想を据え置くも、見直し後の通期業績は前年度比で増収増益**

単位：百万円

項 目	20年3月期	5/19公表 21年3月期 (上期・下期)		7/30見直し 21年3月期 (上期・下期)		前年度比
売 上 高	3,850	5,802		5,936		+54%
		2,266	3,535	2,400	3,535	
営 業 利 益	746	680		831		+11%
		49	630	200	630	
経 常 利 益	717	628		781		+9%
		51	577	204	577	
親会社株主に帰属 する当期純利益	473	411		491		+4%
		33	378	113	378	

## 前回公表予想（2020/5/19）比+22%増、前年度比では+11%増の 営業利益831百万円を予想

(百万円)



## コロナをAI導入や不動産DXの機と捉え、ウィズコロナにおいても着実な収益成長を展望

	コロナ影響 (ダウンサイドリスク)	コロナ影響 (アップサイドポテンシャル)	対応策
AI C&C	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティングサービス導入に際しての商談の遅れ <b>影響あり</b></li> <li>クライアントにおけるコスト削減意識の高まりから、課金型サービスの導入がスローダウン <b>影響限定的</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業におけるDX加速 (AI活用を含む)</li> <li>初期投資が不要なクラウドサービスニーズの高まり</li> <li>雇用環境の変化に伴う人材獲得機会の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PoCから「システム構築・保守サービス」へ業務範囲を拡大</li> <li>効率化効果の「見える化」、クライアントにおける非対面業務の支援</li> <li>採用環境改善を生かした幅広い産業に対応できるチーム組成</li> </ul>
不動産	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産仲介サービスにおけるお客さまの一時的なニーズ減 <b>影響あり (一時的)</b></li> <li>不動産価格・賃料下落 (AIFLAT販売への影響) <b>影響限定的</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン不動産売買の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産仲介におけるDX導入の追加施策検討</li> <li>インターネット上でマンション販売が可能な「セルフ売却」の推進・加速</li> </ul>

## (参考) 当社概要・事業の方向性

# 会社概要

<b>会社名</b>	SREホールディングス株式会社
<b>本社所在地</b>	東京都港区北青山三丁目1番2号
<b>設立</b>	2014年4月14日
<b>代表者</b>	西山 和良（代表取締役社長）
<b>株主</b>	ソニー株式会社 Zホールディングス株式会社 等
<b>従業員数</b>	122名（連結ベース）※1
<b>子会社・関連会社</b>	SRE AI Partners株式会社 株式会社マネジメント・シェルパ・ソリューション
<b>資本金</b>	35億3,985万円 ※2
<b>監査法人</b>	PwCあらた有限責任監査法人

※1：2020年3月31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

※2：2020年3月31日時点。

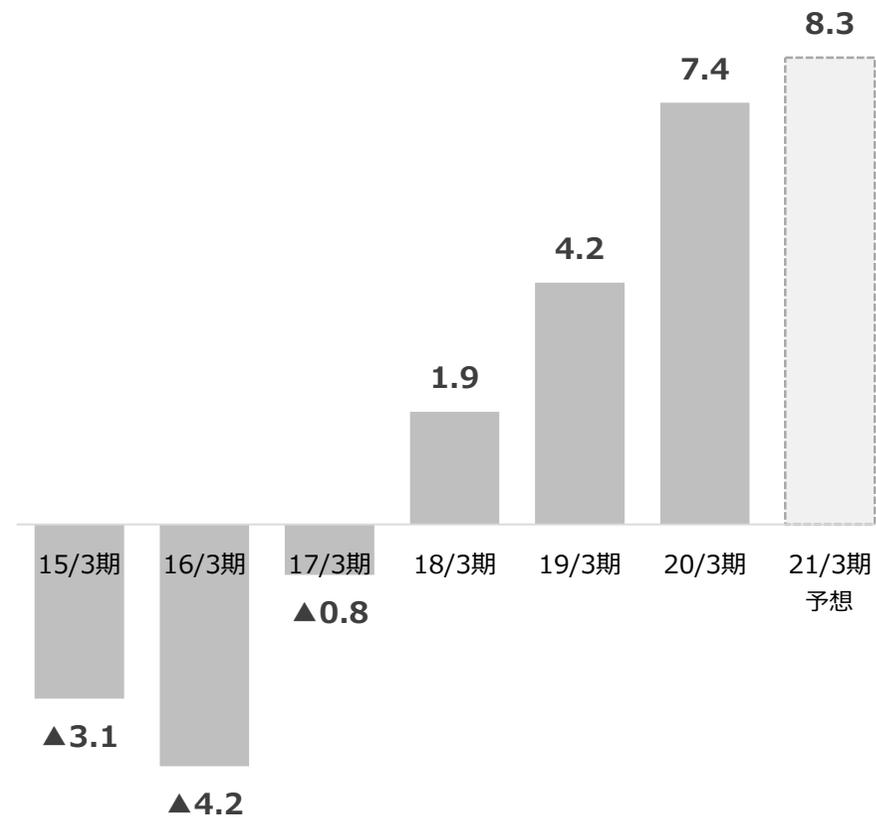
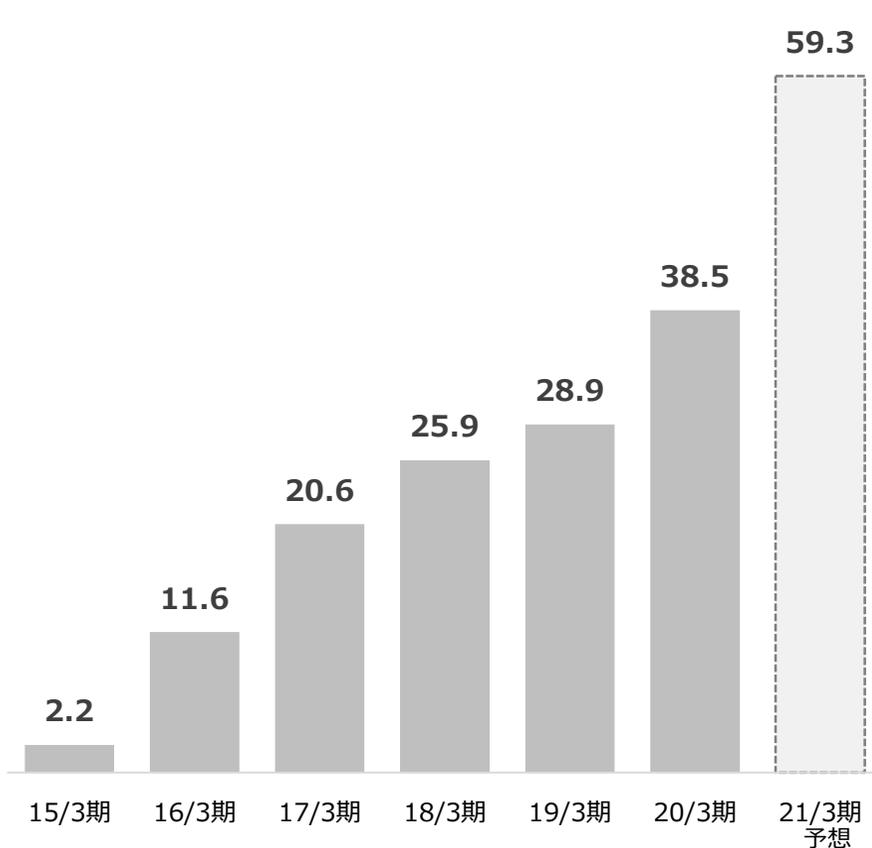
## 設立4年で通期黒字化を達成し、業績は着実に伸長

### 売上高

### 営業利益

(億円)

(億円)



## AIクラウド&コンサルティングエンジニアと不動産メンバーが同居することで 専門性に裏打ちされた実務有用性のあるソリューションを創る



### AIクラウド&コンサルティング (AI C&C)事業

- AIとITを用いたクラウドソリューションやコンサルティング/システムインテグレーションサービスを、不動産業界や金融業界を中心としたクライアント企業様に提供
- 当社が独自に蓄積したアルゴリズム構築技術や機械学習の技術・ノウハウを核に、さまざまな企業様の業務インテリジェント化・効率化を実現

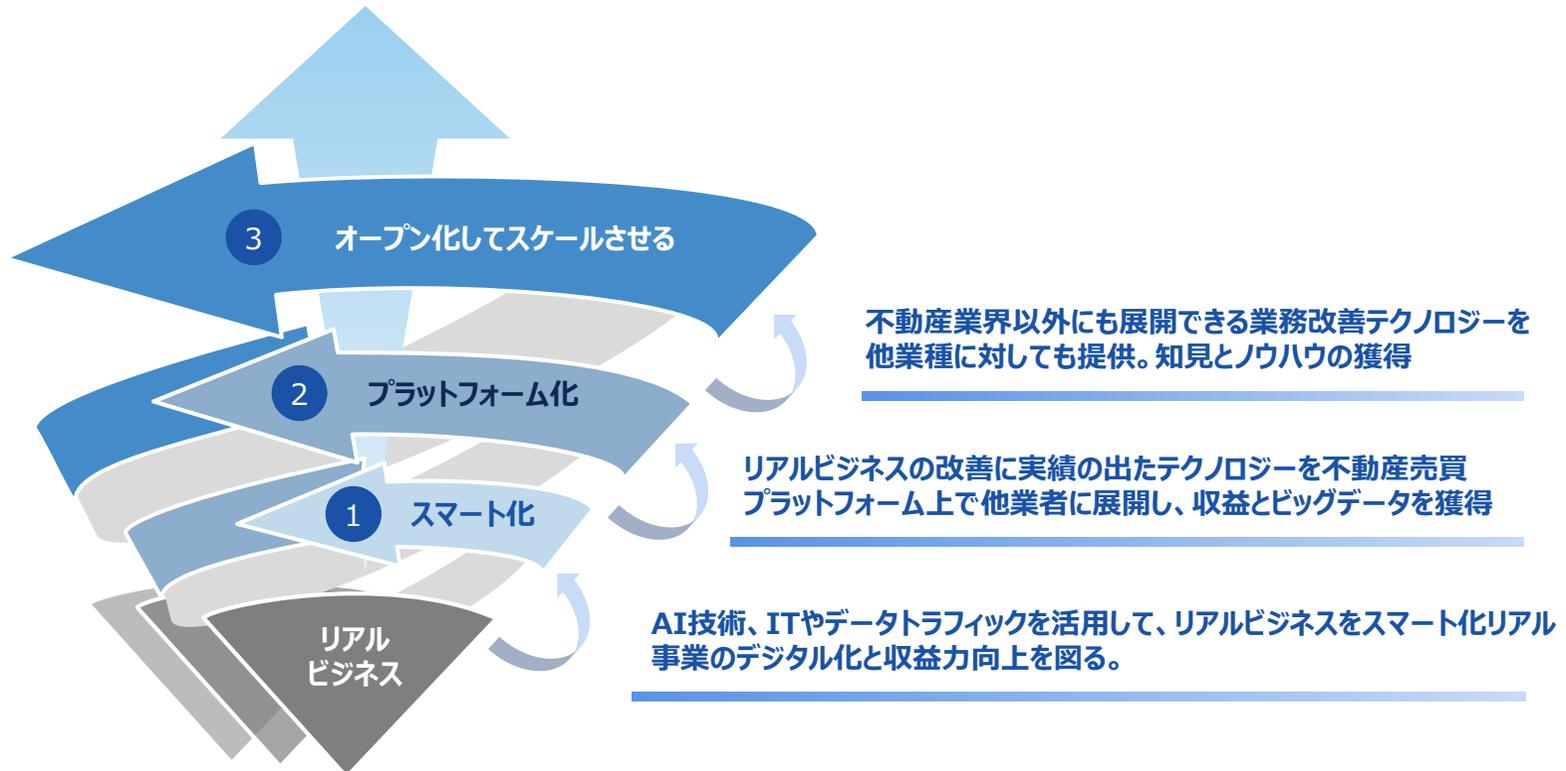
### 不動産事業

- 専門性の高いエージェントがテクノロジーを活用するとともに、売主・買主それぞれに専任の担当をおくことで、満足度の高い不動産仲介コンサルティングサービスを提供
- IoTなどの技術を組み合わせたアセットの開発や投資を展開

## リアルビジネスのスマート化を通じてデータエコシステムを構築し、AIソリューションを進化

データエコシステムの構築

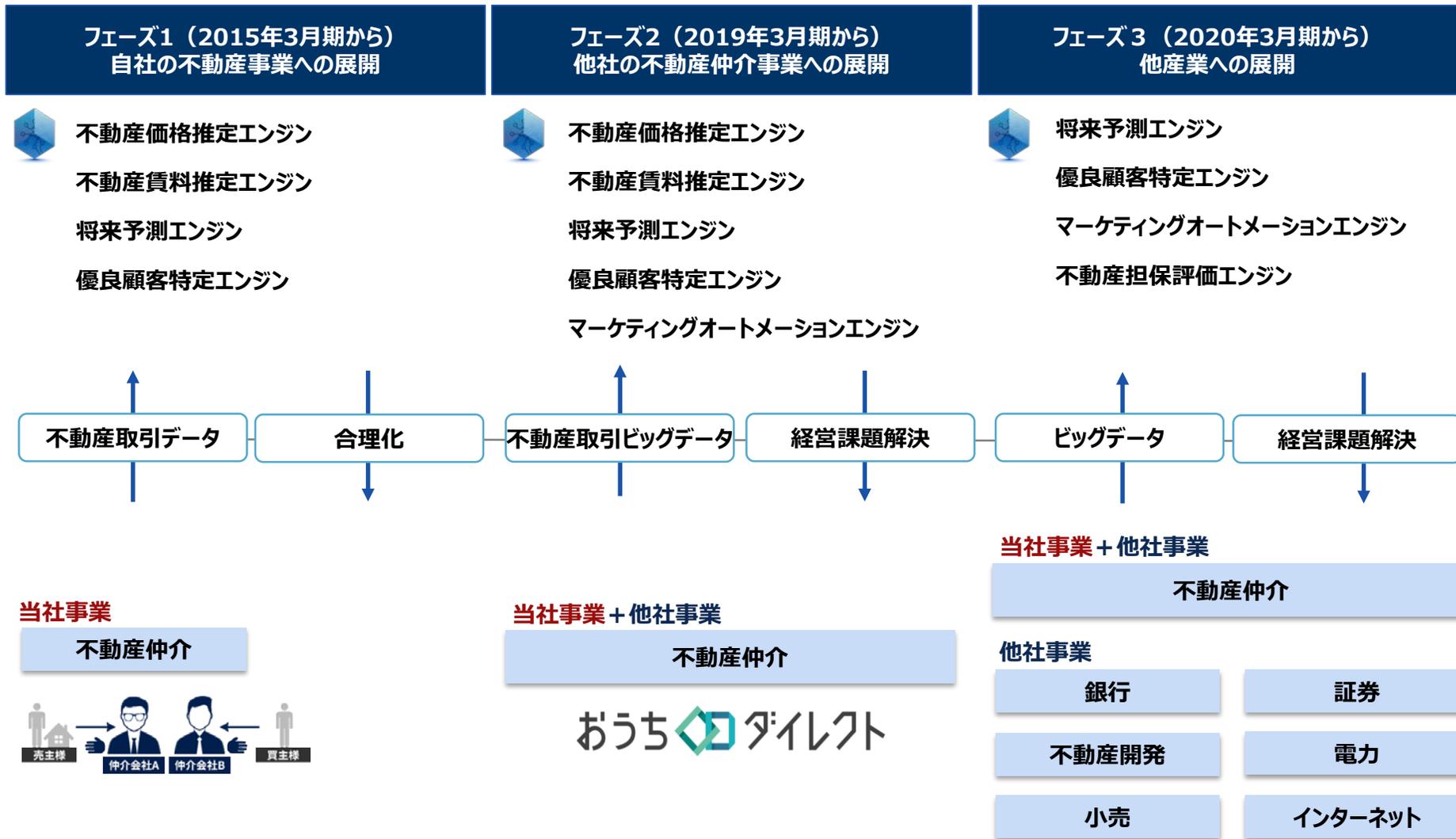
AIソリューションの更なる進化



リアルビジネスの拡張性  
(不動産仲介サービス→アセットマネジメントサービスへ)

# 「AI×リアル」の進化を3つのフェーズで推進

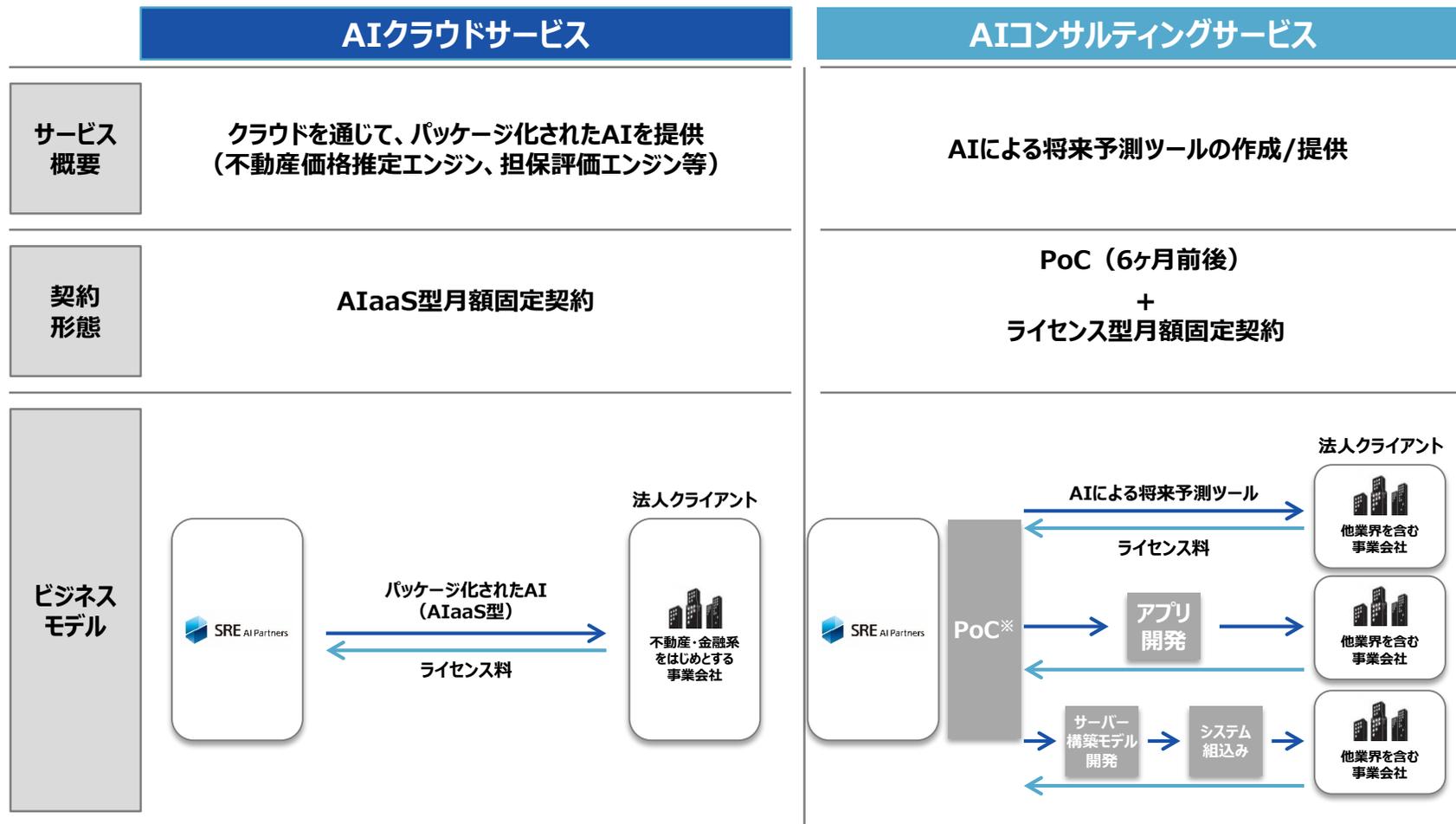
## 不動産で培った、AIによる経営課題解決力を他産業へ展開



※当社AIを導入済みの産業を列記

# 【AI C&C事業】ユニークな2つのAIサービス

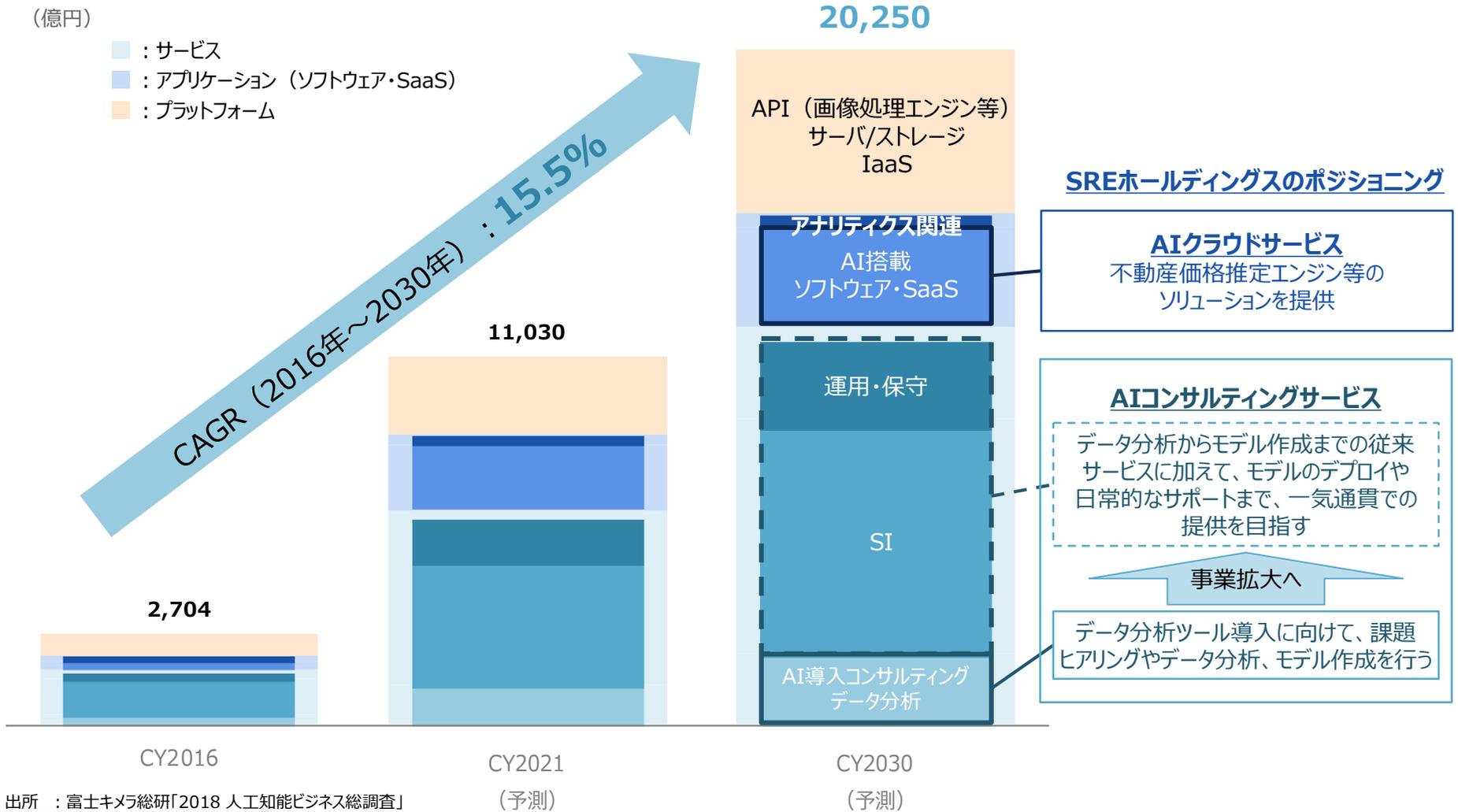
不動産業界で培った課題解決力を駆使し、AIソリューション分野で豊富な収益機会を確保



※ : 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

# (参考) AI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」

### 全住宅用不動産（マンション・土地・戸建）への対応が可能

#### クライアント

- 不動産売買仲介会社

#### クライアントの課題

- 「不動産を売りたいから机上査定をしてほしい」という顧客からの問い合わせに、機械学習を用いて正確かつスピーディーに対応する

#### AIクラウドサービス内容

- 首都圏エリア（東京・神奈川・埼玉・千葉）、関西圏エリア（大阪・京都・兵庫・奈良）、愛知県、福岡県に加え、北海道、宮城県、広島県がサービス対象となり、全国七大都市圏に対応し、対象エリアは日本の全人口カバー率の61.6%に
- マーケットデータ表示においては、査定対象マンションの属する都道府県や市区町村単位の情報や、最寄り駅周辺の情報だけでなく、当該物件にフォーカスした情報提示が可能
- 地図表示においては、査定対象物件の周辺売買事例を地図上にプロット表示をすることで、直感的に事例を理解することが可能

### AIがパーソナライズしたメールを自動で顧客に配信

#### クライアント

- 不動産売買仲介会社（他の業界でも応用可能）

#### クライアントの課題

- メール作成や管理に費やしていた業務時間を大幅に削減したい
- ただ大量にメールを配信するだけでなく、これまで以上に効果的に顧客を獲得したい

#### AIクラウドサービス内容

- 不動産業においてはAIがお客様の希望する物件を的確に探し出し、お客さまへ定期的に物件を紹介する追客メールを配信することが可能
- メールの送信状況や開封状況をグラフでより簡単に把握でき、送信したメールの内容をワンタッチで確認ができるなど、情報管理・顧客管理が可能
- メール作成や管理に費やしていた業務時間を大幅に削減することができ、当社の例では営業担当者1名あたり年間600時間の短縮が実現

## “おうちダイレクト”を通じて、不動産仲介業務支援サービスを提供

### 不動産仲介業務支援サービス（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



# 【不動産事業】戦略的な位置づけ

## B/Sライトなフィービジネスを中心に展開し AIアルゴリズムを生成する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

AI/ITの活用

- 不動産仲介フィーを獲得
- 売手側と買手側に別々のエージェントがつく、エージェント制を採用  
注：売主、買主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



### 大型不動産仲介サービス

AI/ITの活用を今後探索

- 不動産信託受益権の仲介フィーを獲得



### AIFLATサービス

AI/ITの活用

- 高付加価値IoTマンション“AIFLAT”の販売
- 段階的に、私募ファンドから投資法人を組成し、**当社グループ開発物件を、当社グループB/Sからオフバランスし、B/Sライトなフィービジネスを展開**（詳細次頁）



AIFLAT 第1号  
IoTマンション

**MANOMA** スマートホームサービス  
セキュリティ・オートメーション・ニューライフスタイル

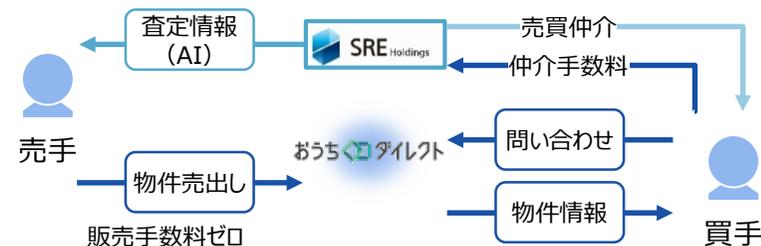
 室内 コミュニケーションカメラ	 Qrio Lock/ Qrio Hub	 マルチファンク ションライト <b>NURO</b> 光
---	---	---

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。

### セルフ売却（C2C）サービス

AI/ITの活用

- 個人が自らインターネット上でマンション売却をできる
- 販売手数料0円



## 私募ファンド組成（オフバランスビークル）を予定



ストラクチャー決定 → 運用開始

準備期間（運用会社・投資法人設立等）

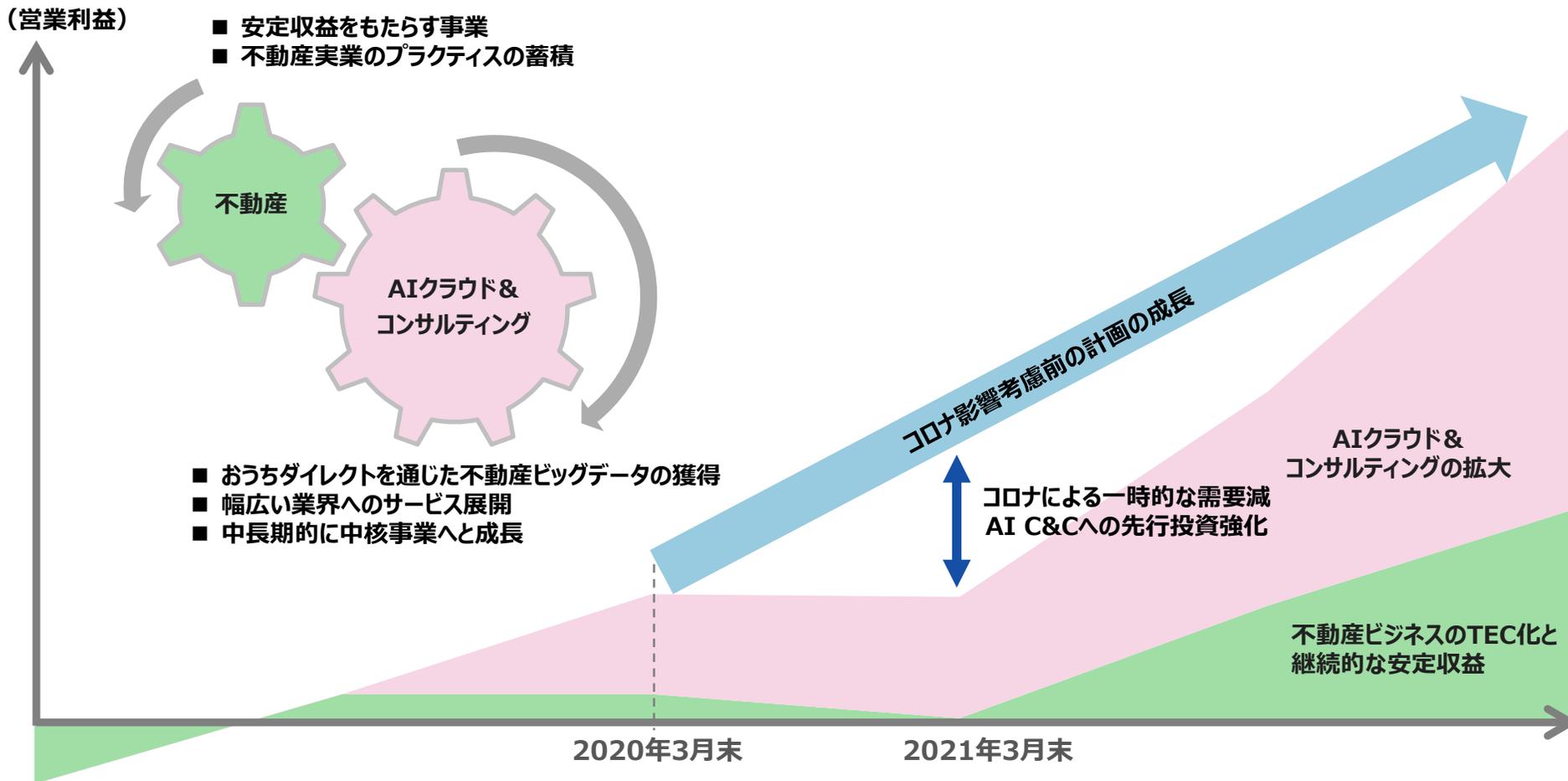
【私募ファンド】組成及び運用開始



【投資法人】運用開始



## AI×リアルのOnly Oneカンパニーとして高成長を目指す



## 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、実際にはこれらの記述とは大きく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

私たちはソニーグループです