

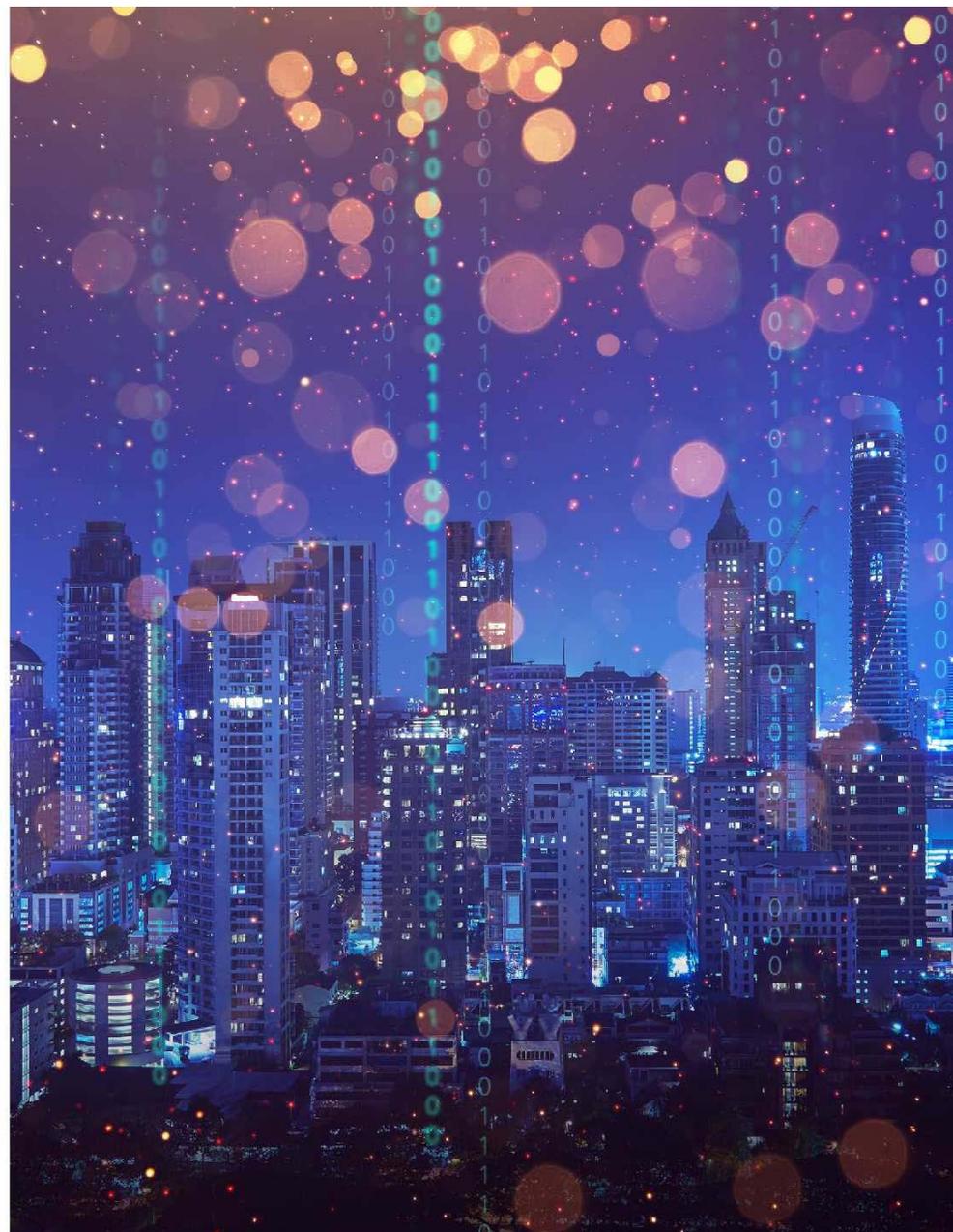


SREホールディングス

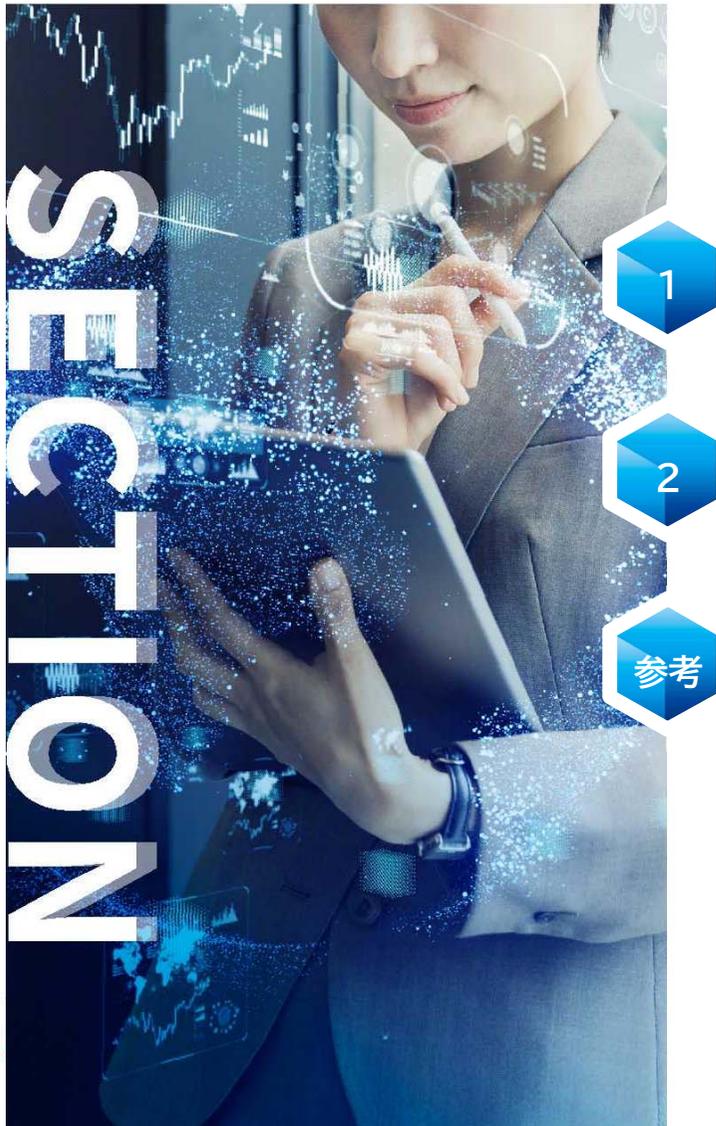
2021年3月期 第3四半期決算説明資料

Copyright 2021 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

2021年3月期 第3四半期累計業績

P.03

2

通期連結業績予想の上方修正

P.13

参考

当社の事業概要

P.22

SECTION



2021年3月期 第3四半期累計業績

売上高 2,994百万円

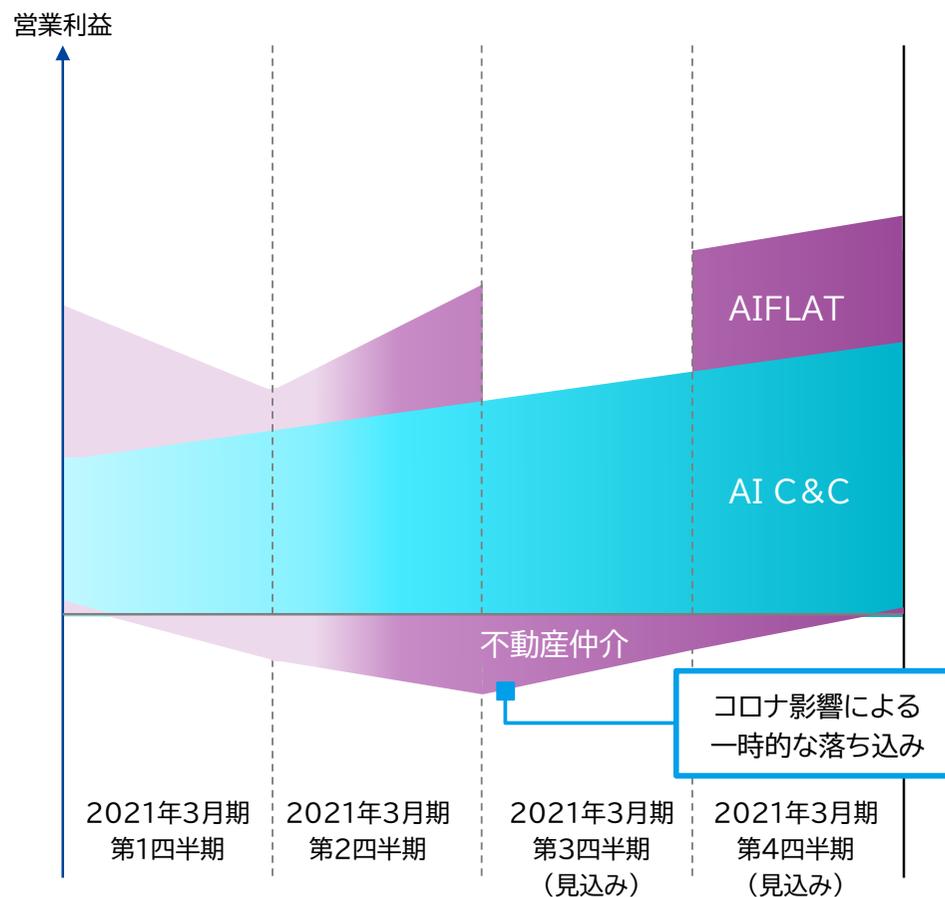
営業利益 377百万円

- ① 売上高は、前年同期比+35%成長の2,994百万円
- ② 営業利益は、AIクラウド&コンサルティング (AI C&C) セグメントにおいて、クラウドサービス及びコンサルティングサービスともに顧客獲得が計画以上に伸長し、着実に全社利益を確保
 - AI C&Cセグメントは前年同期比増収増益。不動産セグメントにおいても、不動産仲介サービスが復調し、計画通り第3四半期でのAIFLAT売却を行わなかった中でも堅調な業績を確保
- ③ 東証マザーズ上場後1年で東証一部へ市場変更し、当社株式の出来高が2.9倍まで拡大。エンジニア採用環境も更に良化。

事業別の営業利益はAI C&Cが四半期ごとに着実に増加

不動産事業は、AIFLAT売却を計画通り第3四半期では行わず、第4四半期に実施、営業利益を計上予定

(2020年10月30日公表 第2四半期決算説明資料再掲)



AI C&Cセグメントにおいて、クラウドサービス及びコンサルティングサービスともに顧客獲得が計画以上に伸長し、着実に全社利益を確保

不動産セグメントも、不動産仲介サービスにおいて上期のコロナ禍での一時的な活動自粛やニーズ停滞の影響が残るものの、第3四半期に復調

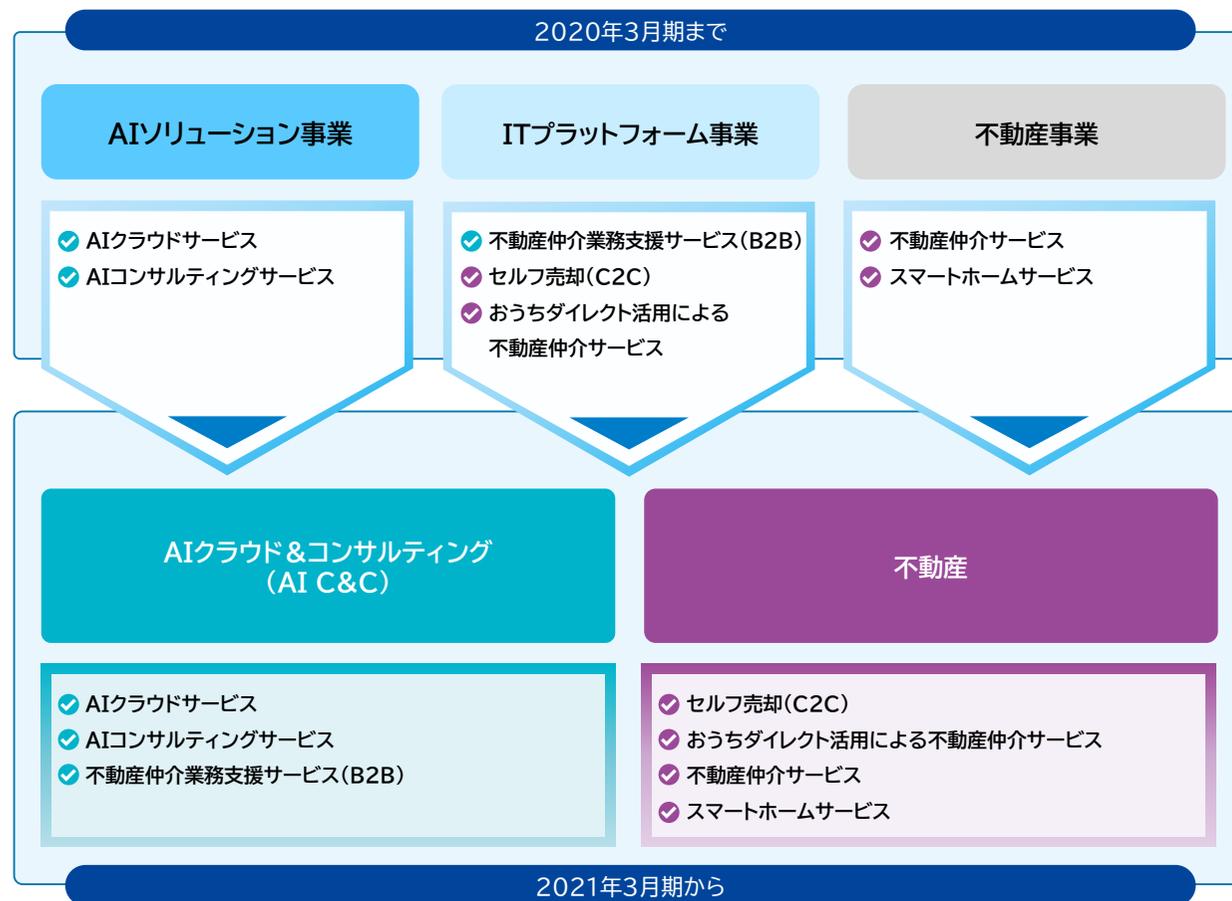
単位:百万円

項目	21年3月期 第3四半期実績 (4~12月累計)	20年3月期 第3四半期実績 (4~12月累計)	前年同期比 増減率
売上高	2,994	2,217	+35%
営業利益	377	439	▲14%
経常利益	365	416	▲12%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	231	266	▲13%

	増減額	増減率
AI C&C	+52	+12%
不動産	▲64	-

テクノロジーをソリューション・ツール化し
 外販するAI C&C事業と、テクノロジーを
 活用する不動産事業を峻別

2021年3月期より、単一セグメントから
 AI C&Cと不動産の2つのセグメントへ



AI C&Cセグメントが利益を下支え

足許でクラウド及びコンサルティングともに
獲得数が計画以上に伸長しており、
事業全体の売上は前年同期比 +17%、
セグメント利益は同+12%

不動産セグメントは仲介サービスの上半期
不調とAIFLATの引き渡しタイミングに
より前年同期比で営業利益減少

単位:百万円

項目	連結 (4~12月累計)	前年同期比 増減率	AI C&C	前年同期比 増減率	不動産	前年同期比 増減率
売上高	2,994	+35%	677	+17%	2,491	+43%
セグメント利益又は損失	377	▲14%	503	+12%	▲76	—

コンサルティングサービス案件獲得数、
クラウドサービス契約者数ともに計画以上
に伸長し、第3四半期以降も好調に推移

クラウドサービスについては引き続き月次
解約率が低位安定

エンジニアリング体制とマーケティング・
販売体制を強化するため、先行投資を
追加実施

単位:百万円

項目	AI C&C事業計 (4~12月累計)	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
売上高	677	342	335
セグメント利益又は損失	503	249	253

ストック収入

677百万円の約8割

不動産仲介サービスにおいて、上期のコロナ禍での一時的な活動自粛やニーズ停滞による影響が残るものの、第3四半期に復調

AIFLAT売却は計画通り第3四半期では行わず、第4四半期に実施、業績計上予定

単位:百万円

項目	不動産事業計 (4~12月累計)	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 「AIFLAT」
売上高	2,491	998	1,492
セグメント利益又は損失	▲76	▲93	17

2020年12月23日に東京証券取引所市場第一部へ市場変更し、当社株式の出来高が2.9倍まで拡大

今後さらなるリカーリングビジネスを中心とした業容拡大、認知度および企業価値の一層の向上を目指す

一部上場による期待効果

- ▶ 当社株式の流動性を拡大
- ▶ 東証一部上場企業として認知度向上により、優秀な人材への採用力を強化

当社株式の1か月平均出来高比較
(市場変更承認前後)

市場変更承認前

68千株

平均出来高
2.9倍

市場変更承認後

200千株

2021年1月にSMBC日興証券アナリストが、レーティング付きでカバーを開始

他にも複数のアナリストからの取材対応を行っており、当社に対するマーケットからの関心が高まりつつある状況

当社のアナリストカバレッジ

証券会社（五十音順）	アナリスト（敬称略）
いちよし経済研究所	溝口 陽子
SMBC日興証券	片山 大樹



複数のアナリストに関心をお持ちいただき、取材対応を行っている状況

SECTION

2

通期連結業績予想の上方修正

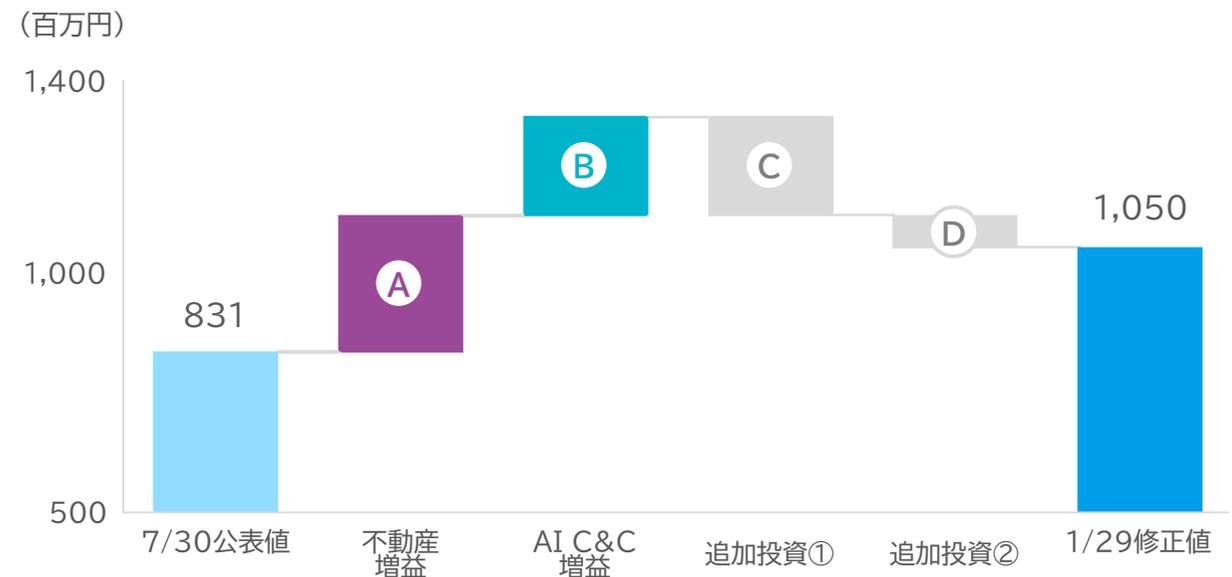
売上高は前年度比+92%、下期に来期以降の継続的成長に向けた先行投資を追加実施しながらも営業利益は前年度比+41%と、前年度からも7/30公表値からも大幅な増収増益を見込む

単位:百万円

項目	20年3月期	7/30公表 21年3月期 (上期 / 下期)	1/29見直し 21年3月期 (上期 / 下期)		前年度比
売上高	3,850	5,936 (2,400 / 3,535)	7,400 (2,267 / 5,133)		+92%
営業利益	746	831 (200 / 630)	1,050 (231 / 819)		+41%
経常利益	717	781 (204 / 577)	1,000 (233 / 767)		+39%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	473	491 (113 / 378)	660 (131 / 529)		+39%

デジタルイゼーション推進機運の高まりなど
事業環境の追い風を受けて、AI C&C事業
・不動産事業ともに業績を伸長

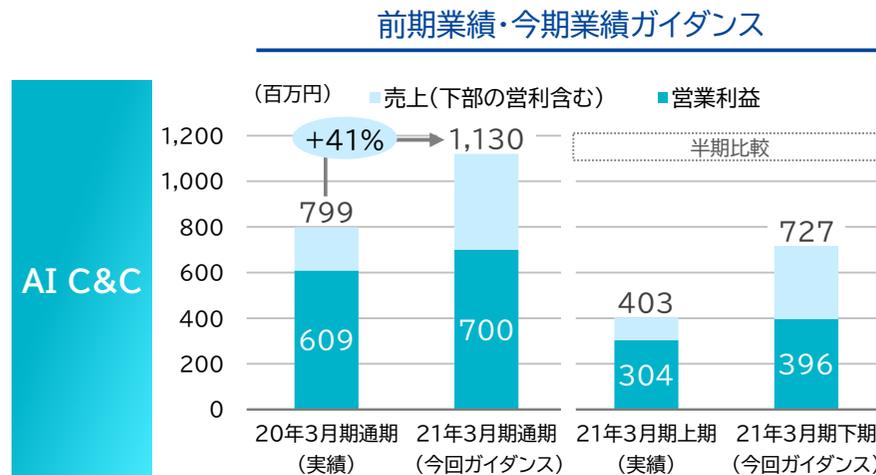
同時に、来期以降の成長加速に向けた
先行投資も拡大



- (A) 不動産に対する投資ニーズが高まり、AIFLAT事業の収益性が良化。大型不動産仲介案件の獲得など不動産仲介サービスも復調。
- (B) コロナ禍において不動産、金融をはじめとする様々な業界でDXニーズが高まり、クラウド・コンサルともに獲得数が伸長、好調に推移。顧客獲得効率向上による利益率良化も実現。
- (C) 来年度以降の継続的な事業成長実現に向けて、AIソリューション・ツールの企画・開発・販売体制増強のため、人材獲得・先行投資を追加実施
- (D) 来年度以降の継続的な事業成長実現に向けて、ブランディング・IR活動を強化

両セグメントとも前年度比で
増収増益の見込み

上期から下半期への収益伸長を確認



主な見直し要因

コロナ禍において、様々な業界でDXニーズが高まり、クラウド・コンサルともに獲得数が伸長し、特にクラウドが好調に推移

来期以降の成長加速に向けた先行投資を追加実施した上で利益確保



不動産に対する投資ニーズが高まり、AIFLAT事業の収益性が良化

大型不動産仲介案件獲得など不動産仲介サービスも復調

内部DXも加速

コロナの再拡大・緊急事態宣言がAI C&C事業およびALFLAT事業にはポジティブな影響

来年度以降想定される需要増に対して、本年度中に積極的な追加投資を行い、体制を強化

		上期における影響	第3四半期での影響	第4四半期の影響見立て
AI C&C	クラウド	↑	↑	↑
	クライアントのDXニーズが拡大（解約率も低位推移）			
不動産	コンサルティング	↓	↑	↑
	活動自粛・一時的な商談停滞		商談が復調～加速（業界横断でDXニーズが高まり）	
	不動産仲介	↓	↑	→
活動自粛・一時的なニーズ停滞		ニーズ復調		緊急事態宣言による先行き不透明感
スマートホーム AIFLAT	↑	—	↑	
	(AIFLAT売却なし)		居住用不動産に対する投資ニーズの高まり	

2021年1月に社長直轄組織として
DX推進室を設置

プロダクト開発力強化やアライアンス推進
により、非連続な事業成長および社内外の
DXニーズへの対応力強化を目指す

DX推進室設置の狙い



- 中長期的な視野の
プロダクト開発強化
- サードパーティー
データ活用提携
- データエコシステム
強化と非連続な成長
- 顧客課題や業界の
先進事例研究強化
- 業務/資本 提携
- 社内外DXニーズ
対応力の強化

DX推進室長には、さまざまな業界向けにテックツールの企画・展開をAIカンパニーCOO(最高執行責任者)として実現してきた人物を招聘

DX推進室長のビジネス実績

- 大手インターネットサービスプロバイダーにて、流通向けの新規クラウドサービスを企画・ローンチ
 - 3年間で100万人規模の消費者にアプローチできるプラットフォームとなり、ARR(年間ストック収入)を約20倍の数億円規模まで成長
- ベンチャー企業にて、AIコンサルティング事業をゼロから立ち上げ
 - 4年間で大手企業を中心に150社以上の顧客を獲得し、売上を約15倍に伸長
- ベンチャー企業にて、電力業界向けの画像認識AIプロダクトの企画・ローンチ
 - 業界内の最大手企業へ導入、3年間でARRを約25倍の数億円規模まで成長

2021年1月29日に、
九州シー・アンド・シーシステムズ(株)の
株式取得について基本合意

【会社概要】

所在地： 福岡県福岡市

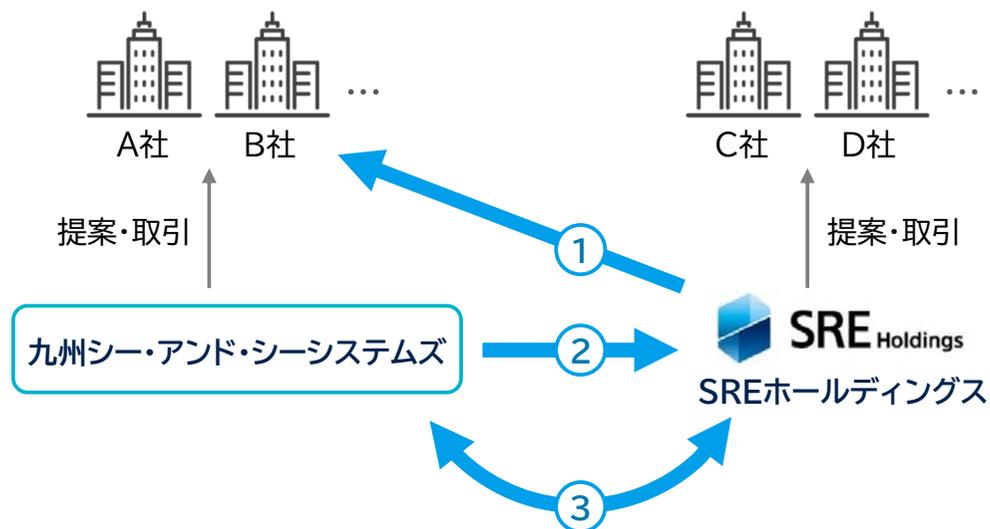
設立年： 1987年

事業内容： 人事ソリューションツール、
営業サポートシステムの開発 等

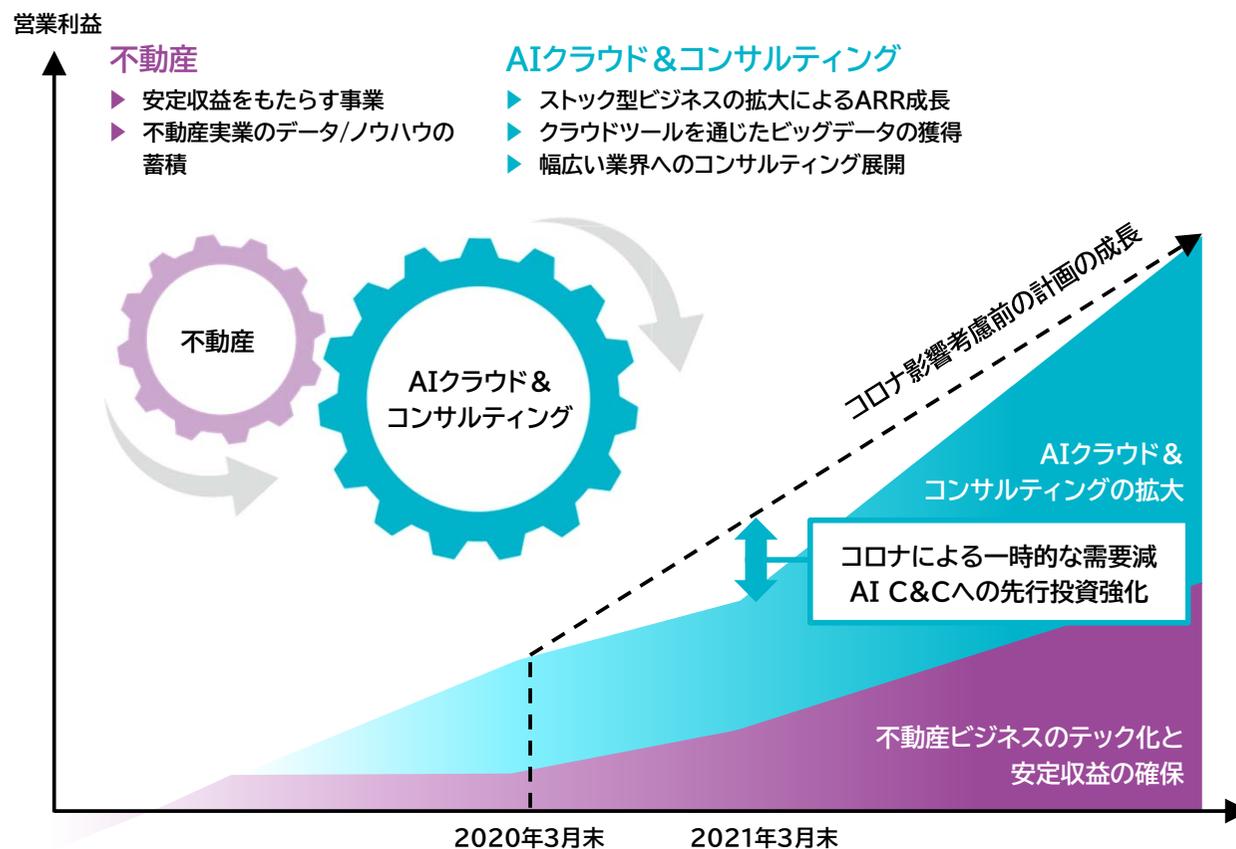
特長： 30年以上に亘り、地域の流通・金融
業界と安定した取引関係を構築

QCCS子会社化の狙い

- ① SREが手掛ける金融機関等向けクラウドツールをQCCSの幅広いお客様に拡販
- ② QCCSのエンジニアリング力を活用したSREの開発設計ケイパビリティ強化
 - 外部委託費削減(ニアショア)
 - 開発設計ノウハウの流出防止
 - 当社顧客へのシステム開発案件獲得キャパシティの増強
- ③ SREの技術導入によるQCCS既存商品改善/新商品開発/AIコンサルティング強化



リアル×テクノロジーの
Only Oneカンパニーとして
持続的成長を目指す



SECTION



当社の事業概要

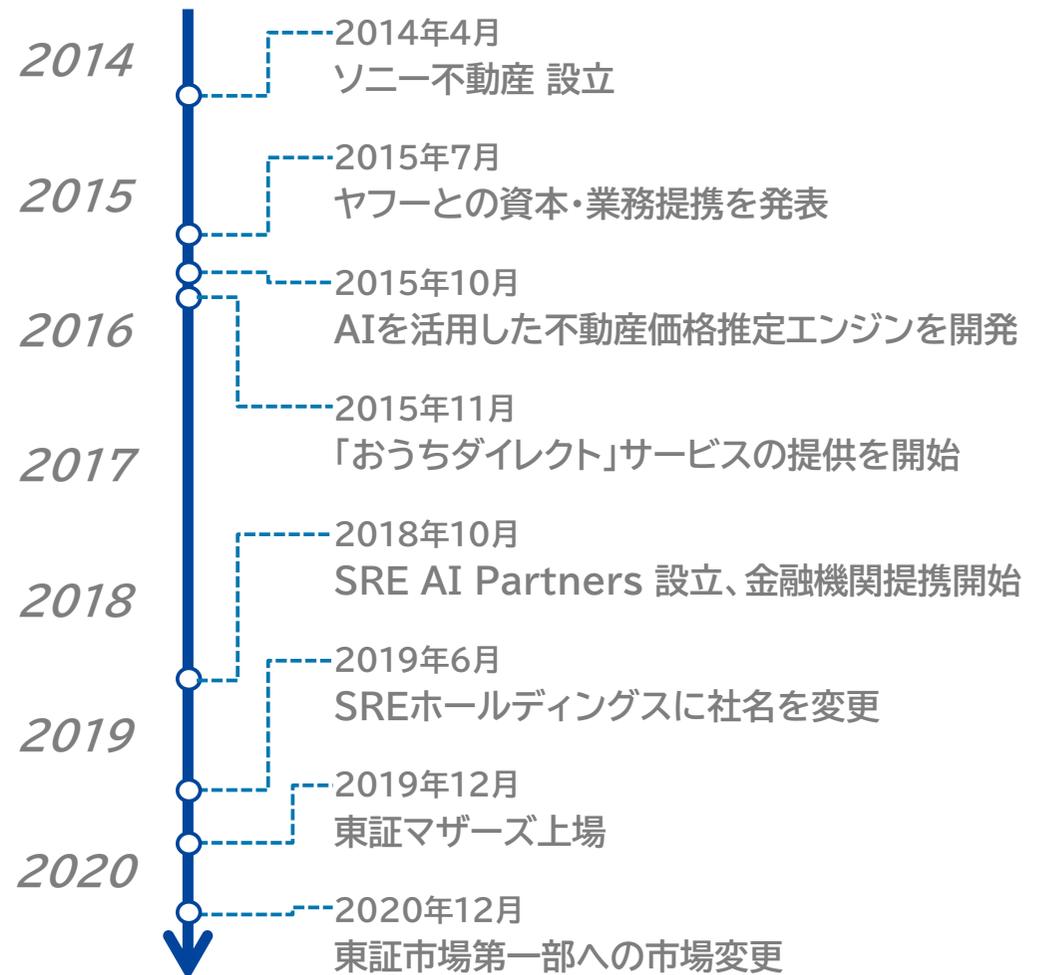
A DECADE AHEAD

「リアル×テクノロジー」で今の先鋭を追求し、
「10年後の当たり前」を造っていくことが
私たちの使命です。

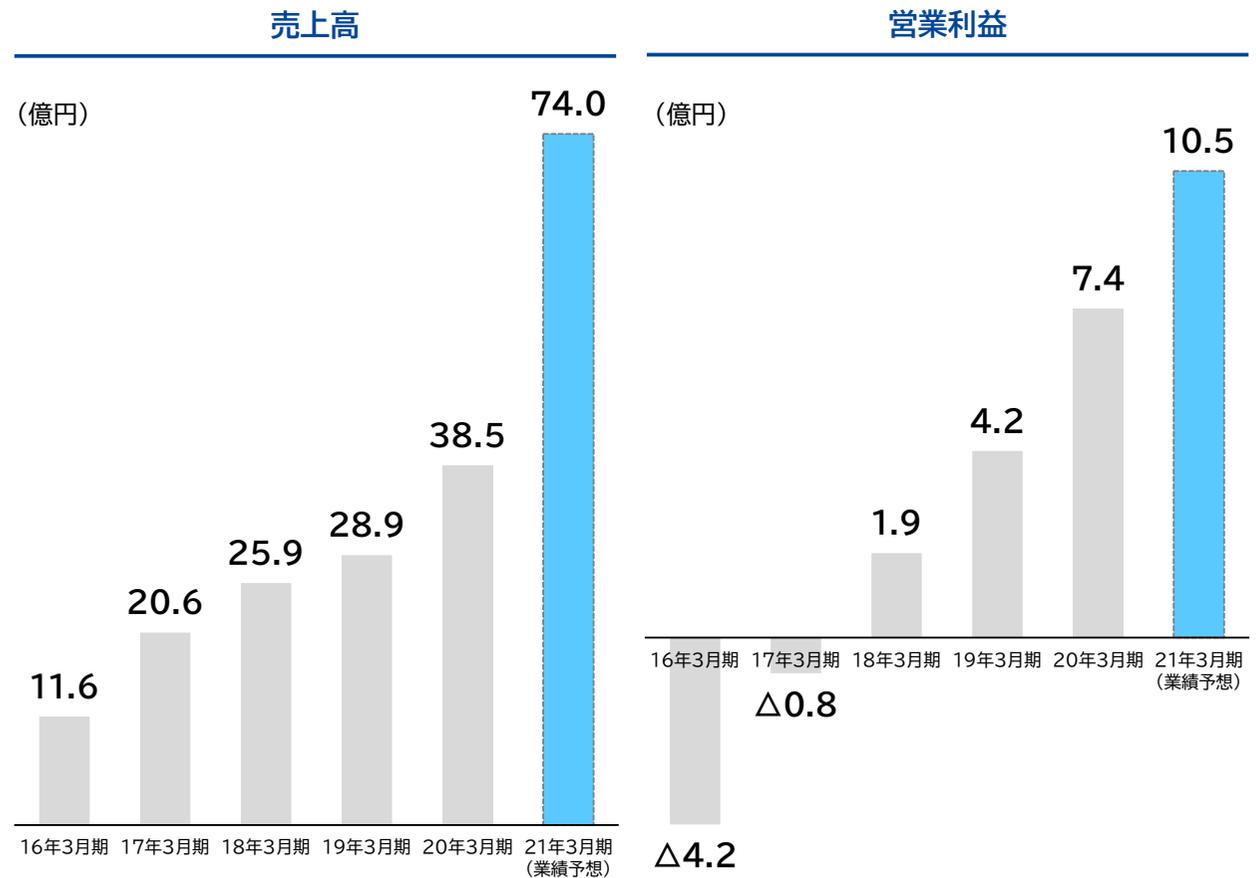
2014年設立、2020年東証一部上場

【概要】

主要株主	ソニー(39%出資) Zホールディングス(22%出資)
時価総額	659億円
PER	100倍
PSR	8.9倍



2014年の設立後4年で通期黒字化を達成し、順調に売上・利益を拡大



	事業概要	収益モデル	方向性	
AIクラウド & コンサルティング	AIクラウド	▶ 不動産仲介事業者や金融機関向けに、パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供 - AI不動産査定ツール - 不動産売買契約書類作成クラウド 等	ストック収入 ツール利用料	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上・利益成長 ● SaaSビジネス拡大
	AIコンサルティング	▶ 様々な業界向けに、企業の課題や目的、予算等に応じたテーラーメイド型のシステム開発、提供 - 電力業界向け電力需給予測 - 旅行業界向け自動プライシング 等	フロー収入 PoC ^{※2} /システム開発費 ツール利用料/システム保守運用費	
不動産	不動産仲介	▶ テクノロジー活用とエージェント制 ^{※1} を特徴とした不動産売買仲介	仲介手数料	<ul style="list-style-type: none"> ● テック導入 ● 安定収益確保
	スマートホーム AIFLAT	▶ IoT技術等を活用したマンション“AIFLAT”を中心とした投資用不動産の開発、投資家向け販売	不動産売却益 アセットマネジメントフィー(将来)	<ul style="list-style-type: none"> ● オフバランス ● 新たな収益機会創出

※1 売手側と買手側に別々のエージェントがつく片手取引

※2 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

	事業概要	収益モデル	方向性
AIクラウド&コンサルティング	AIクラウド ▶ 不動産仲介事業者や金融機関向けに、パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供 - AI不動産査定ツール - 不動産売買契約書類作成クラウド 等	ストック収入 ■ フロー収入 ツール利用料	● 売上・利益成長 ● SaaSビジネス拡大
	AIコンサルティング ▶ 様々な業界向けに、企業の課題や目的、予算等に応じたテーラーメイド型のシステム開発、提供 - 電力業界向け電力需給予測 - 旅行業界向け自動プライシング 等	PoC ^{※2} /システム開発費 ツール利用料/システム保守運用費	
不動産	不動産仲介 ▶ テクノロジー活用とエージェント制 ^{※1} を特徴とした不動産売買仲介	仲介手数料	● テック導入 ● 安定収益確保
	スマートホーム AIFLAT ▶ IoT技術等を活用したマンション“AIFLAT”を中心とした投資用不動産の開発、投資家向け販売	不動産売却益 アセットマネジメントフィー(将来)	● オフバランス ● 新たな収益機会創出

※1 売手側と買手側に別々のエージェントがつく片手取引

※2 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クラウドサービス	AIコンサルティングサービス
サービス概要	クラウドを通じて、パッケージ化されたAIツールを提供 (不動産価格推定エンジン、担保評価エンジン等)	企業の課題や目的、予算等に応じた、 最適なAIの活用方法の提案および導入サポート
契約形態	SaaS型月額固定契約	PoC※ + (システム開発) + ライセンス/保守運用型定額契約
ビジネスモデル	<p>SRE AI Partners</p> <p>法人クライアント</p> <p>パッケージ化されたAI (SaaS型)提供</p> <p>ライセンス料</p> <p>不動産・金融系をはじめとする事業会社</p>	<p>SRE AI Partners</p> <p>法人クライアント</p> <p>PoC → AIによる将来予測ツール提供</p> <p>PoC費用 + ライセンス料</p> <p>PoC → アプリ開発</p> <p>PoC費用 + 開発費 + ライセンス料</p> <p>PoC → サーバー構築モデル開発 → システム組込み</p> <p>PoC費用 + 開発費 + 保守運用費</p> <p>他業界を含む事業会社</p> <p>他業界を含む事業会社</p> <p>他業界を含む事業会社</p>
活用データ	自社で収集した不動産ビッグデータ	クライアントの社内データ + (当社不動産ビッグデータ)

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

おうち  ダイレクト

不動産売買プラットフォーム
「おうちダイレクト」を通じて、
不動産仲介事業者向けに
業務プロセス全体をカバーする
AI/ITサービスを提供



AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

物件の査定に当たり、従来人手をかけて行っていた類似事例調査や事例を基にした価格査定等の業務について、過去の膨大なトランザクションデータを基にAIが短時間・高精度で自動査定

業務概要

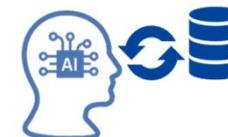
従来の査定業務

人手による類似事例選定・査定

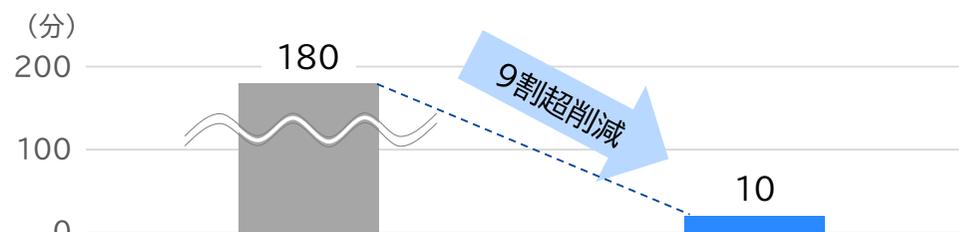


AI不動産査定ツール

膨大な不動産リアルタイムデータの機械学習を基に、AIが自動査定



作業時間



査定誤差率



AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

売買契約書/重要事項説明書の作成に必要な調査やテキスト入力を、データベース化やフォーマット/定型文のシステム化によって半自動化

結果、作業時間を6割削減できるとともに、記載事項の抜け漏れリスクを低減

業務概要

従来の書類作成業務

人手による調査・テキスト入力

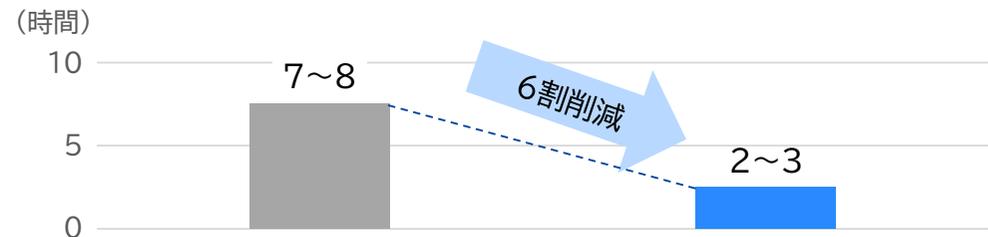


不動産売買契約書類作成クラウド

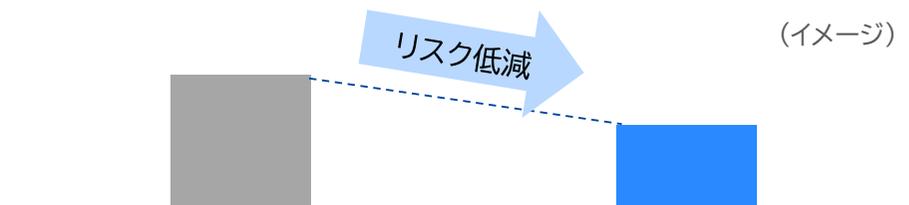
過去データ等の蓄積・引用により、定型テキストを選択・半自動生成



作業時間

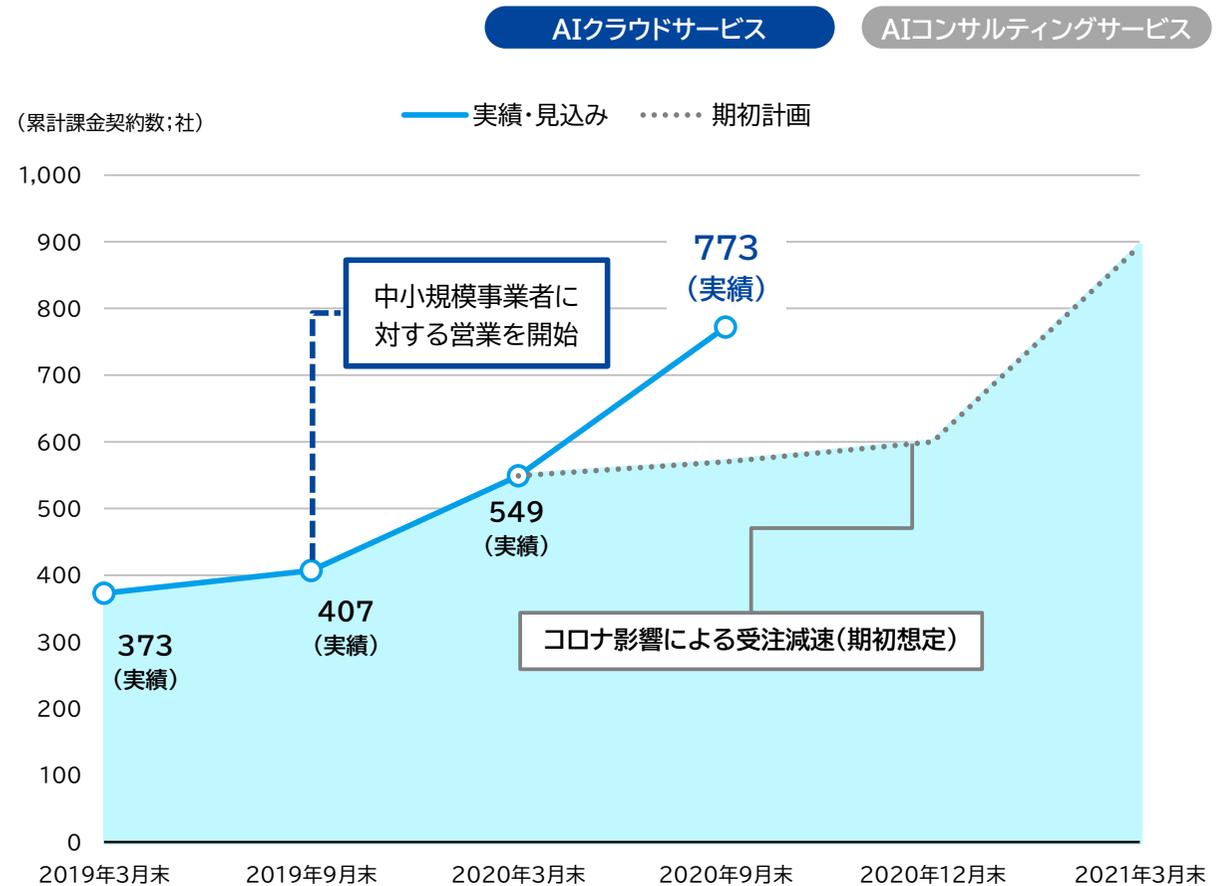


記載漏れリスク



不動産仲介事業者向けサービス 課金契約数計画・実績（2020年9月末時点）

実務有用性の高いサービスを提供し、
9月末時点で773と、当初想定を大幅に
上回るペースで契約数を拡大



AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

当社の強み

- ▶ 独自のデータエコシステムと高いAI/IT技術力により、高い顧客満足度を維持
- ▶ リアルビジネスを有し、日々のオペレーション改善に不動産メンバーとエンジニアが連携して取り組むことで、実務有用性の高いAIソリューション・ツールを創出

直近12か月平均解約率は0.5%と、
SaaSビジネスとして非常に低い水準を
堅持しており、安定した収益基盤を実現



直近12か月平均月次解約率
（2020年9月末時点）

0.5%

コロナ影響の大きかった4～6月においても低水準を維持

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

情報技術、ソフトウェア技術、
AI/機械学習を核に、さまざまな業界の
企業向けにテーラーメイド型の
AIコンサルティングサービスを提供



マーケティング

- ▶ 顧客行動の予測
- ▶ 広告の個人化/ターゲティング
- ▶ ダイレクトメールの最適化



営業

- ▶ 有望な顧客を予測し、訪問する顧客を最適化



人事

- ▶ 成績を予測し、採用を効率化
- ▶ 不正行動を検出
- ▶ 離職を予測し、未然防止



リスク推定、審査

- ▶ 与信審査の高精度化
- ▶ 各種市場リスクの見積もり



コールセンター

- ▶ 入電数予測によるオペレーターリソース配分最適化
- ▶ コール対象者の優先順位付け



オペレーション

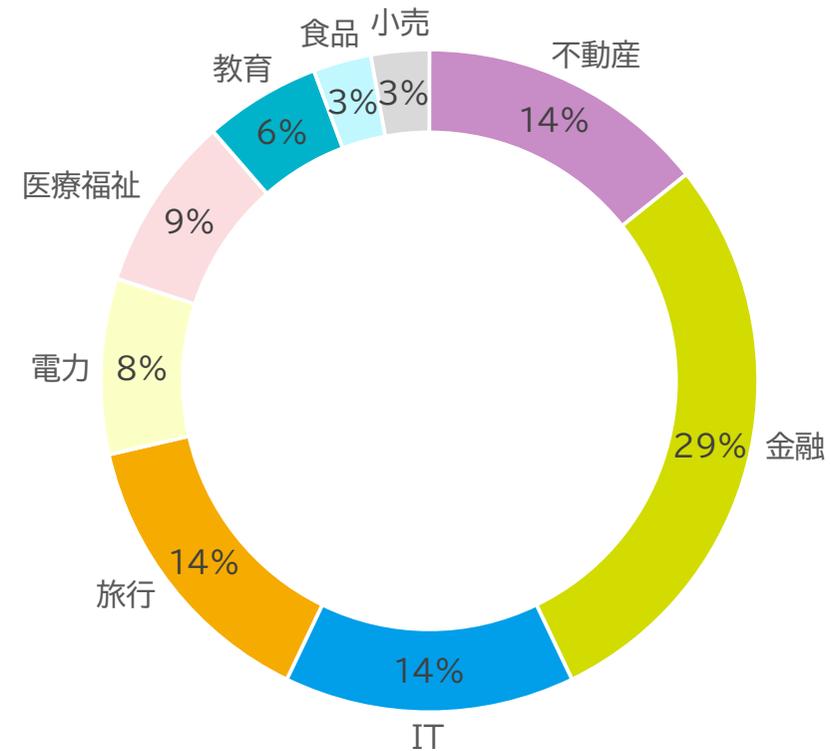
- ▶ 需要/供給予測による在庫最適化、リードタイム削減
- ▶ 故障確率予測によるメンテナンスロスの削減

AIコンサルティング獲得案件数の業界構成割合

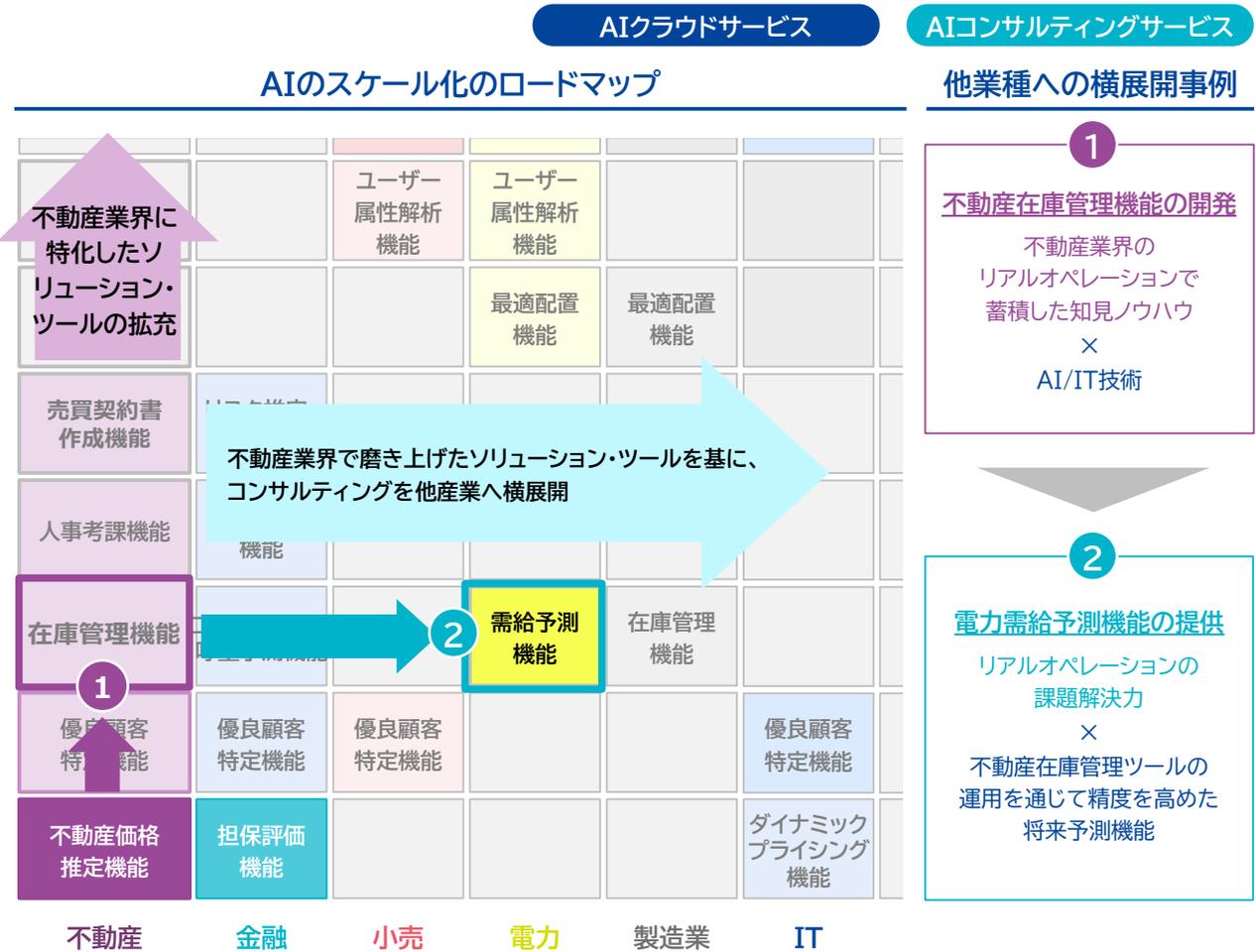
AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

金融/不動産業界を中心に、さまざまな業界にAIコンサルティングを提供。
今後、提供先をさらに拡大予定
(不動産業界占有率はわずか14%)



不動産業界に特化した、実務有用性の高いソリューションを拡充しながら、汎用性を持つAIを機能ベースで他産業にも横展開



	事業概要	収益モデル	方向性	
AIクラウド & コンサルティング	AIクラウド	▶ 不動産仲介事業者や金融機関向けに、パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供 <ul style="list-style-type: none"> - AI不動産査定ツール - 不動産売買契約書類作成クラウド 等 	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> ■ ストック収入 ■ フロー収入 </div> <p>ツール利用料</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上・利益成長 ● SaaSビジネス拡大
	AIコンサルティング	▶ 様々な業界向けに、企業の課題や目的、予算等に応じたテーラーメイド型のシステム開発、提供 <ul style="list-style-type: none"> - 電力業界向け電力需給予測 - 旅行業界向け自動プライシング 等 	<p>PoC^{※2}/システム開発費</p> <p>ツール利用料/システム保守運用費</p>	
不動産	不動産仲介	▶ テクノロジー活用とエージェント制 ^{※1} を特徴とした不動産売買仲介	仲介手数料	<ul style="list-style-type: none"> ● テック導入 ● 安定収益確保
	スマートホーム AIFLAT	▶ IoT技術等を活用したマンション“AIFLAT”を中心とした投資用不動産の開発、投資家向け販売	<p>不動産売却益</p> <p>アセットマネジメントフィー(将来)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● オフバランス ● 新たな収益機会創出

※1 売手側と買手側に別々のエージェントがつく片手取引

※2 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

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



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
- 今期開発物件: 浅草、目白、板橋、中目黒
- 段階的に、私募ファンドから投資法人を組成し、**オフバランス化を推進することで、B/Sライトなフィービジネスを展開**

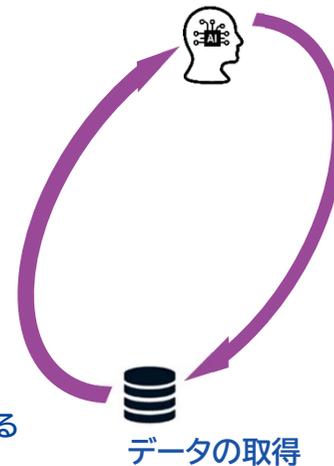
MANOMA スマートホームサービス

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。

セキュリティ・オートメーション・ニューライフスタイル



AIによるスマート化



大型不動産仲介サービス

AI/ITの活用を探索中

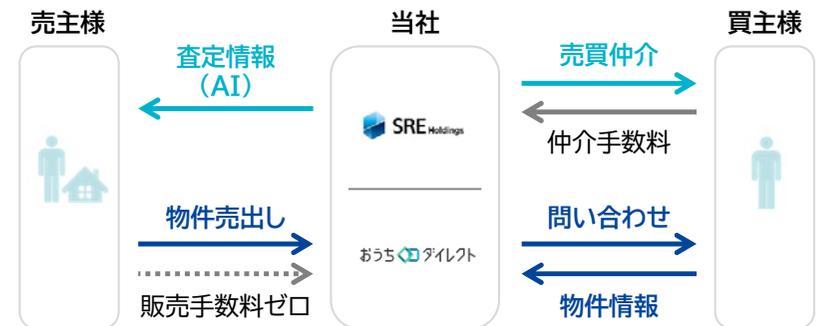
- 不動産信託受益権の仲介フィーを獲得



セルフ売却(C2C)サービス

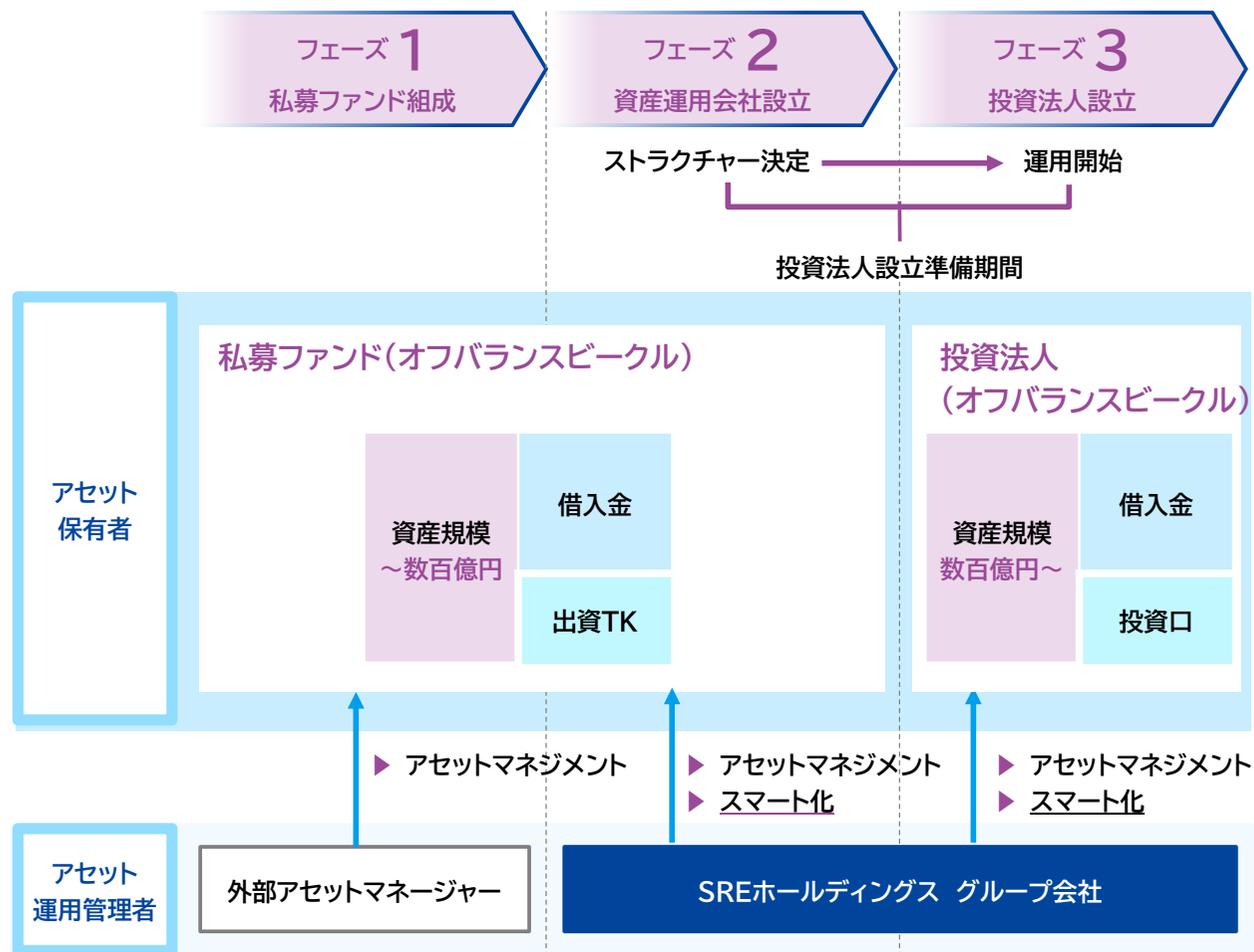
AI/ITの活用

- 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**

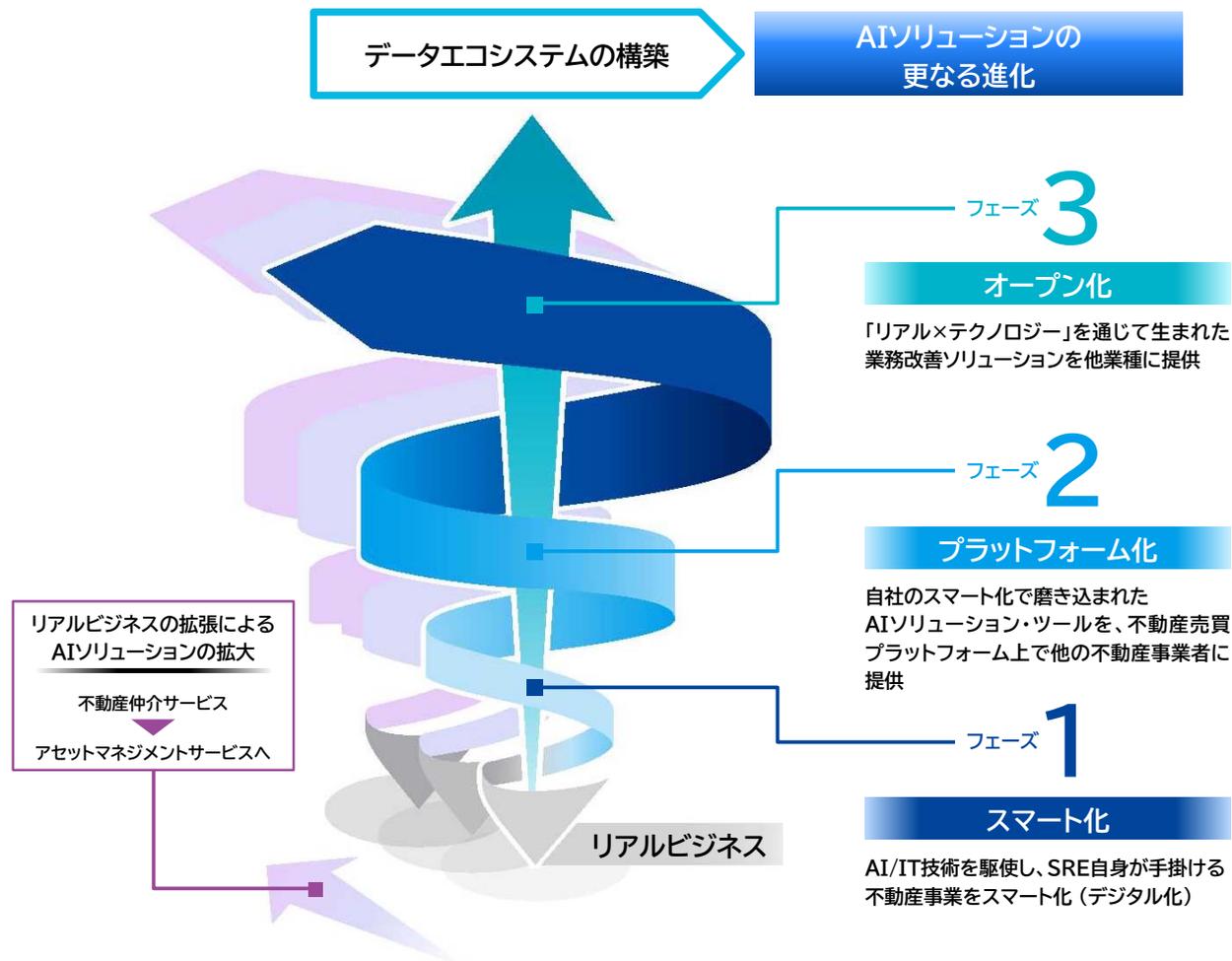


年度内に私募ファンド
(オフバランスビークル)を組成

当社グループ開発物件のオフバランス化を
進めるとともに、新たな収益源である
アセットマネジメントフィーの獲得、
スマート化ノウハウ獲得を目指す

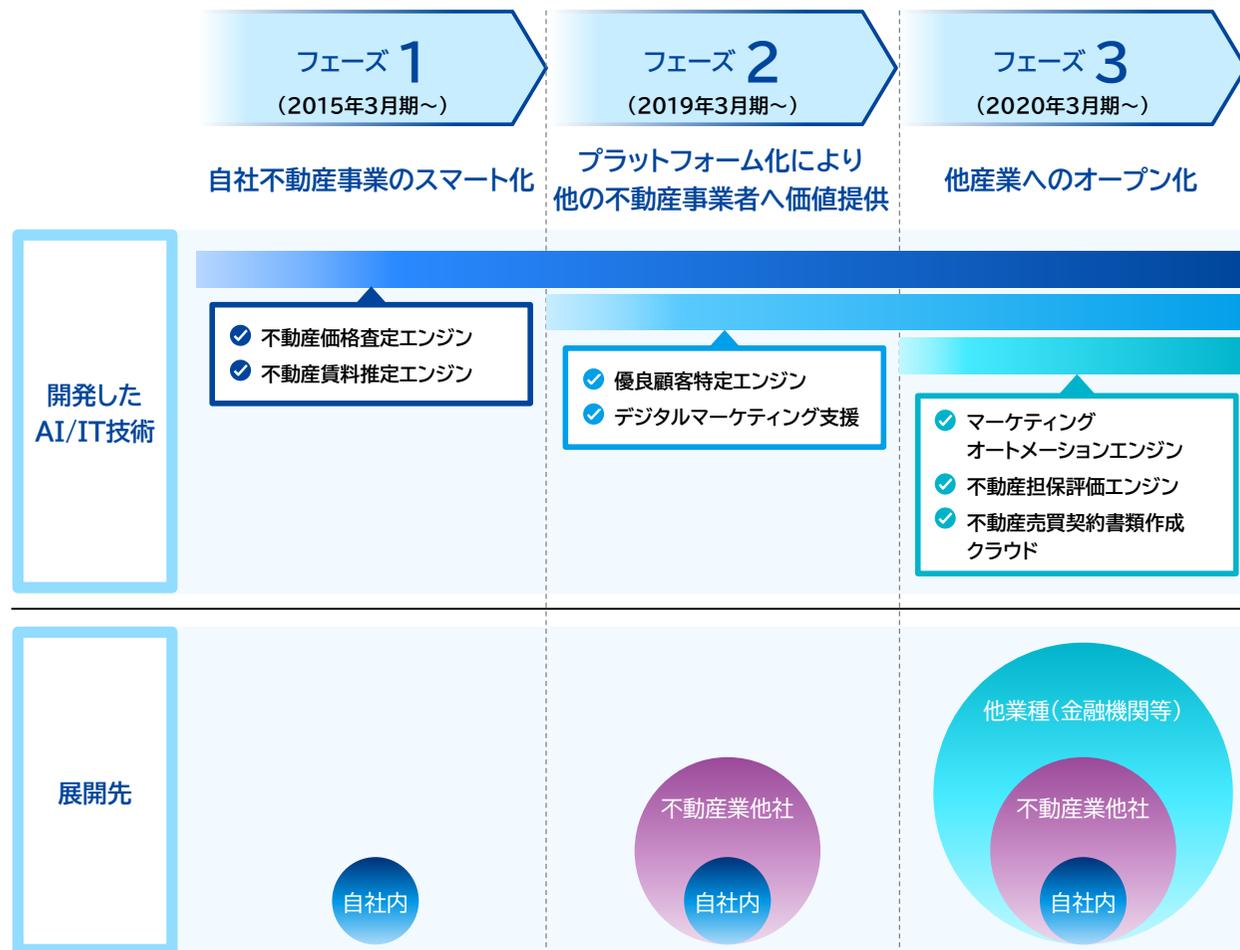


リアルビジネスのスマート化・プラットフォーム化・オープン化を通じてデータエコシステムを構築し、AIソリューションを進化



創業以来、事業戦略を変革・進化

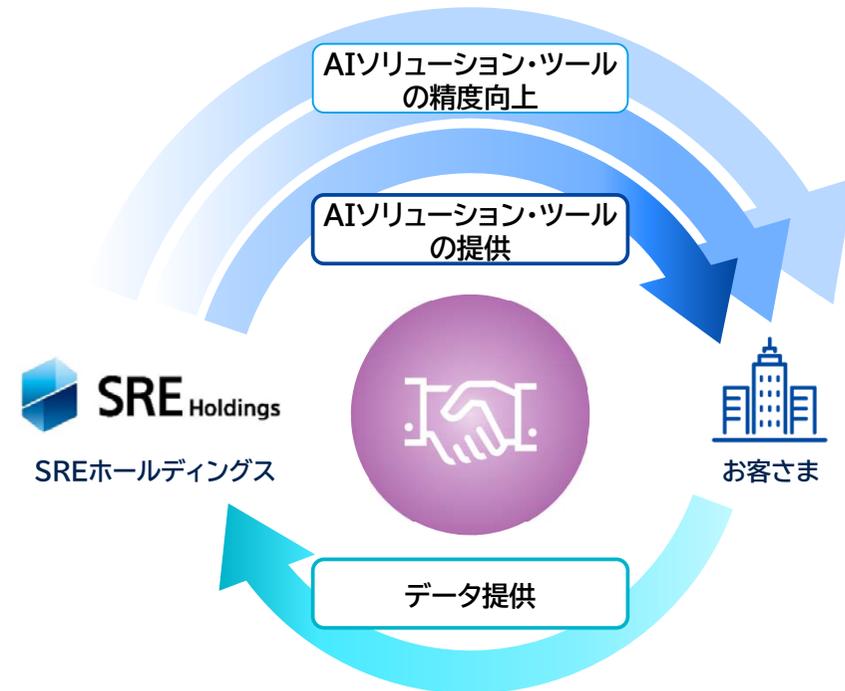
AI/ITを使うスマートな不動産事業者から、
不動産業を内包するB2B SaaS
ソリューションプロバイダーへ



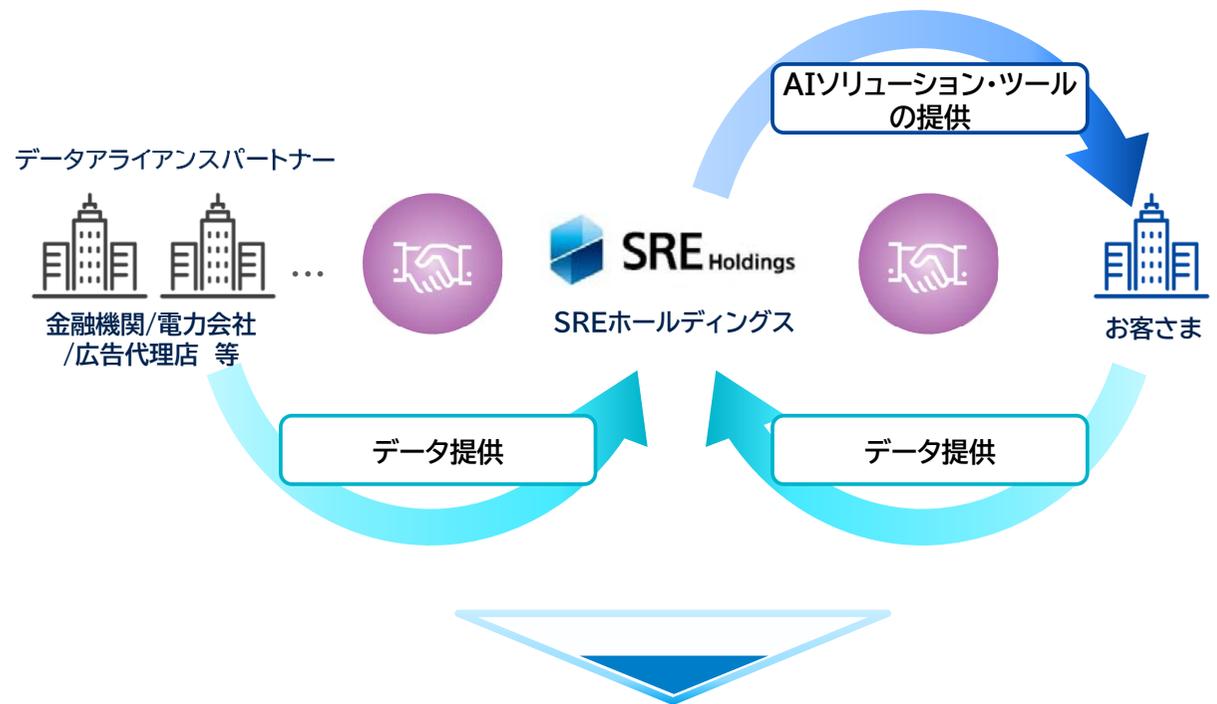
不動産事業(リアルビジネス)と、
AIクラウド&コンサルティング事業を有し、
双方のシナジーを活かして価値提供する
ことで、不動産領域を中心とした
Only Oneの「リアル×テクノロジー」企業
のポジショニングを確立



データの蓄積によりAIソリューション・
ツールの精度を高め、付加価値を
向上する好循環を創出



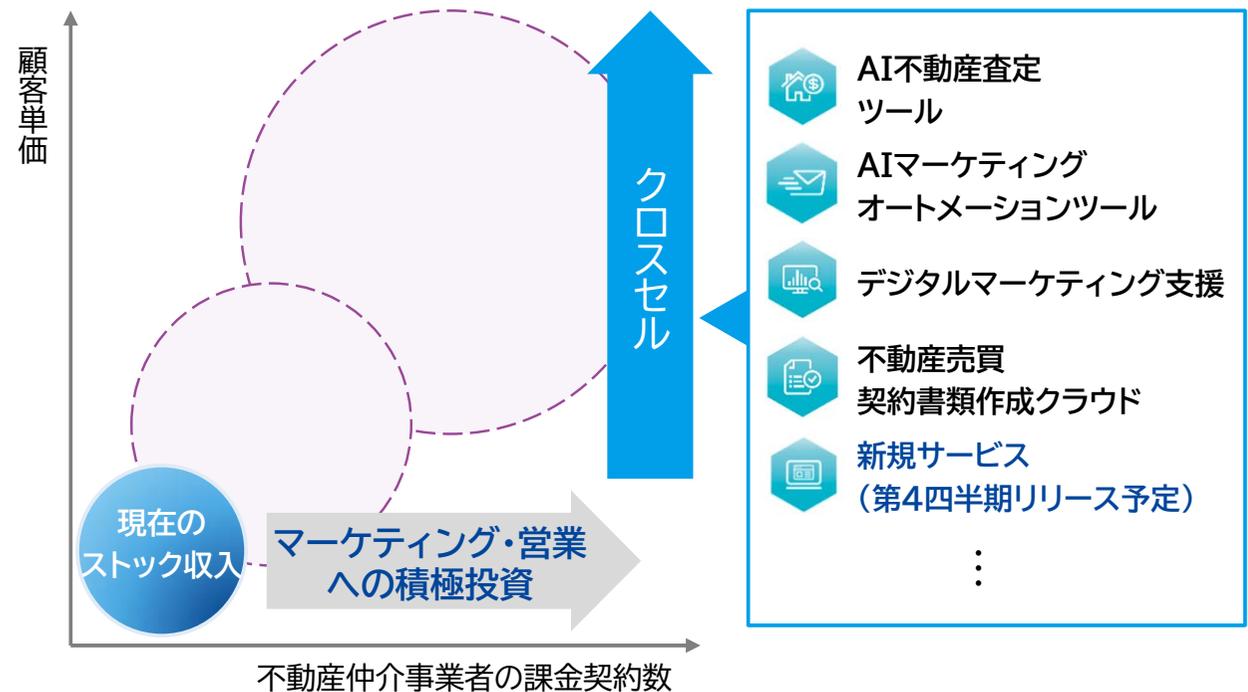
データと業界ノウハウを保有する
パートナーと協業し、
当社のAIアルゴリズムを活用した
共同でのサービス展開を複数社と構築中



データとAIアルゴリズムを共有し、
共同で特定業界向けのサービスを開発・展開

マーケティング・営業への積極投資による
契約数拡大に加えて、契約中の不動産仲介
事業者に対する新しいプロダクトの提供な
どを通じたクロスセル強化

「顧客単価(ARPU)向上×契約数増」を通じ
て、クラウドサービスのARR成長をさらに
加速



不動産テック市場と
AIビジネス市場規模を合算した、
1.3兆円の大きな市場が当社のターゲット

不動産テック市場

6,267億円

(2020年度)



全国の宅建士登録者数

107万



全国の宅建業者数

12万

課金
契約数
約800

AIサービス/アプリケーション市場

7,038億円

(2020年度)



AI搭載ソフトウェア
/SaaS

1,849億円

当社売上
数億円



AIサービス
(分析/構築)

5,189億円

合算
1.3兆円

- ✓ 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。

