

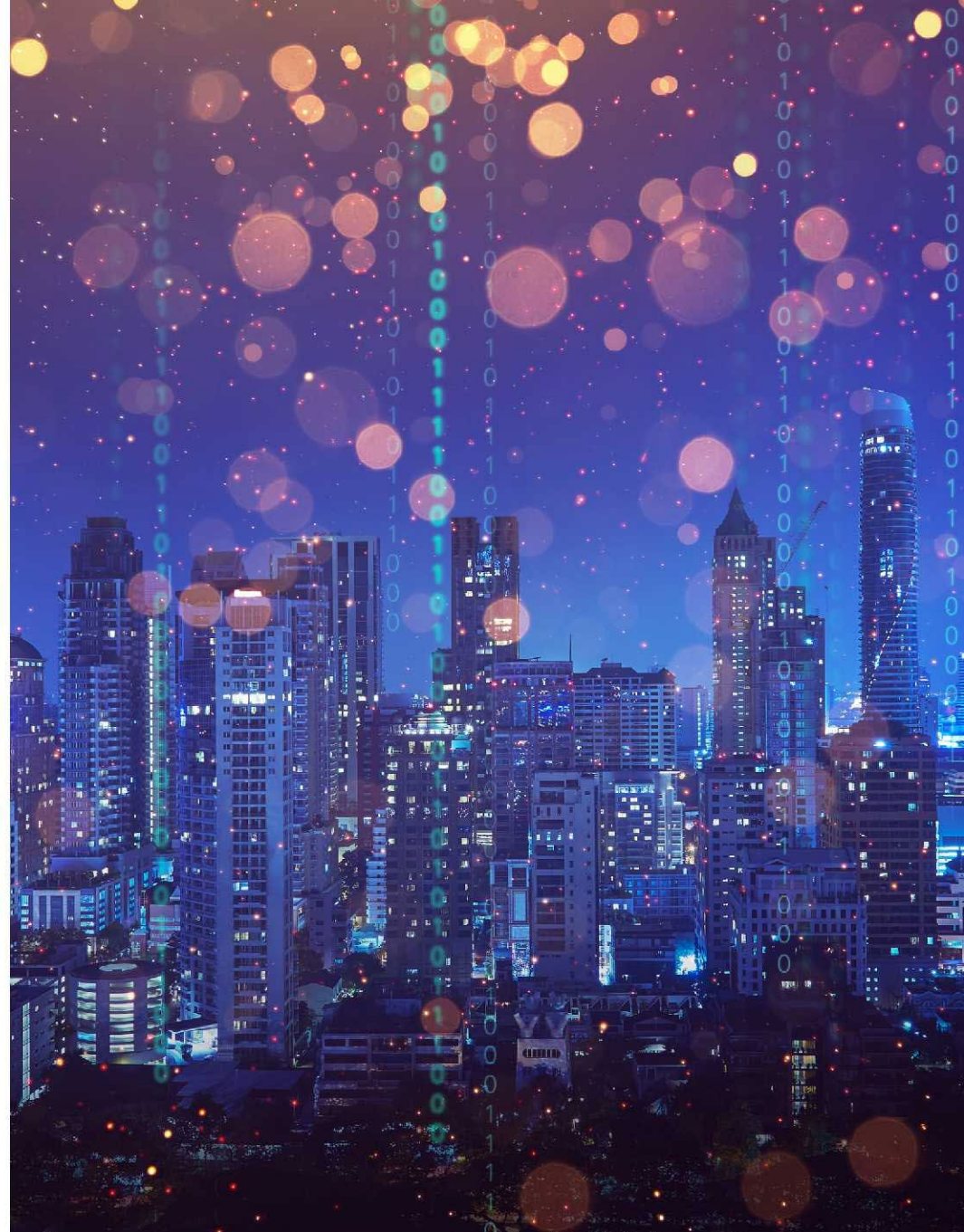


# SREホールディングス

## 2021年3月期 決算説明資料

Copyright 2021 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



- ▶ 2021年3月期の連結業績は、売上高が7,339百万円(前年度比+91%)、営業利益が1,056百万円(同+42%)の大幅増収増益で着地
- ▶ 成長戦略として、不動産領域の独自のデータエコシステム拡充、及び様々な産業の外部パートナーとのデータアライアンス推進、等により「多様な産業に向けたAI SaaSプロバイダー」へと進化を図り、2022年3月期のAI クラウド&コンサルティング(AI C&C)セグメントの売上は前年度比+72%成長、ARR※については同+77%成長を見込む
- ▶ 2022年3月期の連結業績は、持続的成長に向けた先行投資をこれまで以上に拡大し、売上高11,800百万円(前年度比+61%)、営業利益1,350百万円(同+28%)の増収増益を見込む

## 目次



1

2021年3月期 通期業績

P.04

2

今後の成長戦略

P.16

3

2022年3月期 業績見通し

P.27

参考

当社の事業概要

P.34

SECTION



# 2021年3月期 通期業績

売上高 **7,339**百万円  
- 前年度比 **+91%**

営業利益 **1,056**百万円  
- 前年度比 **+42%**

① 売上高は、前年度比+91%成長の7,339百万円

- 1月末業績予想7,400百万円に対し約60百万円未達となったが、これはスマートホームサービスの会計上の取り扱い変更により、同程度の売上控除が生じる影響によるもの（ただし、営業利益には影響なし）

② 営業利益は、来期以降の成長加速に向けた先行投資を追加実施しながらも前年度比+42%成長の1,056百万円

- 様々な業界におけるデジタルイゼーション機運の高まりや不動産投資ニーズの高まりが追い風となり、来期以降の成長加速に向けた先行投資を拡大しながらも、AIクラウド&コンサルティング(AI C&C)・不動産テックの両セグメントともに前年度比増収増益

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想定以上に伸長

不動産テックセグメント※も、商品力の磨き込みと投資ニーズの高まりによりAIFLATビジネスの収益性が良化

結果として、前年度比で大幅増収、営業利益も来期以降の成長加速に向けた先行投資を拡大させながら+42%の増益

単位:百万円

項目	21年3月期 通期実績	20年3月期 通期実績	前年度比 増減率
売上高	7,339	3,850	+91%
営業利益	1,056	746	+42%
経常利益	1,023	717	+43%
親会社株主に帰属する 当期純利益	667	473	+41%

AIを活用した差別化されたサービスを提供し、AIソリューション・ツールの創出、磨き込みにもAI事業と一体となって取り組む「不動産セグメント」を「不動産テックセグメント」に改称



不動産仲介サービス、スマートホームサービスともに、テック活用により顧客提供価値の向上に取り組むとともに、その過程で実務有用性の高いAIソリューション・ツールを創出

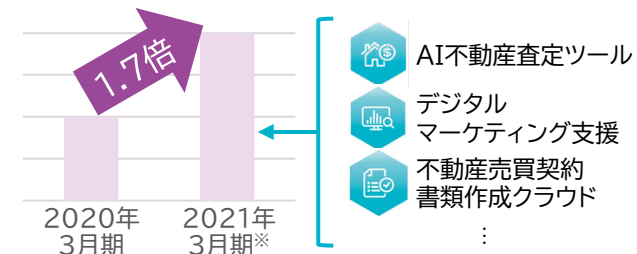
AI  
ソリューション  
・ツールの活用

AI  
ソリューション  
・ツールの創出

### 不動産仲介サービス

AIソリューション・ツールの活用により、生産性を大幅に向上

(集客からの媒介契約獲得率)



### スマートホームサービス

- スマートホームツールの活用と新たな商品ラインナップ作りへの参画
- ESGやアセットマネジメント領域におけるスマート化の取組み

- ▶ 常時社内DXエンジニアチームが不動産事業の現場に入り込み、日々のオペレーション改善に不動産メンバーと連携して取り組む
- ▶ その過程で、AIソリューション・ツールのUI/UXに対するフィードバックをエンジニアに提供することで、実務有用性を高め続けている
- ▶ 領域は仲介、買取、賃貸、開発、アセットマネジメント、金融と多岐に及ぶ



AI C&Cセグメントは前年度比+42%の増収、ARR成長を企図した先行投資を追加実施しながらも、セグメント利益は同+19%

不動産テックセグメントもAIFLATの収益性良化等により、大幅な増収増益

単位:百万円

項目	連結	前年度比増減率	AI C&C	前年度比増減率	不動産テック	前年度比増減率
売上高	7,339	+91%	1,135	+42%	6,512	+103%
セグメント利益	1,056	+42%	726	+19%	380	+176%

単位:百万円

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想定以上に伸長し、売上高・利益ともに上方修正した業績ガイダンスをさらに上回って着地

クラウドサービスについては月次解約率が0.4%に低下する等、コロナ禍においてもお客さまの利用が継続

項目	AI C&C事業計	AIクラウドサービス・AI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※1	1,135	658	476
セグメント利益※1	726	389	336

ARR (ストック収入)

734百万円 (売上高比率65%)

直近12か月平均月次解約率※2

0.4% (2021年3月末時点)

不動産仲介事業者  
累計課金契約社数※3

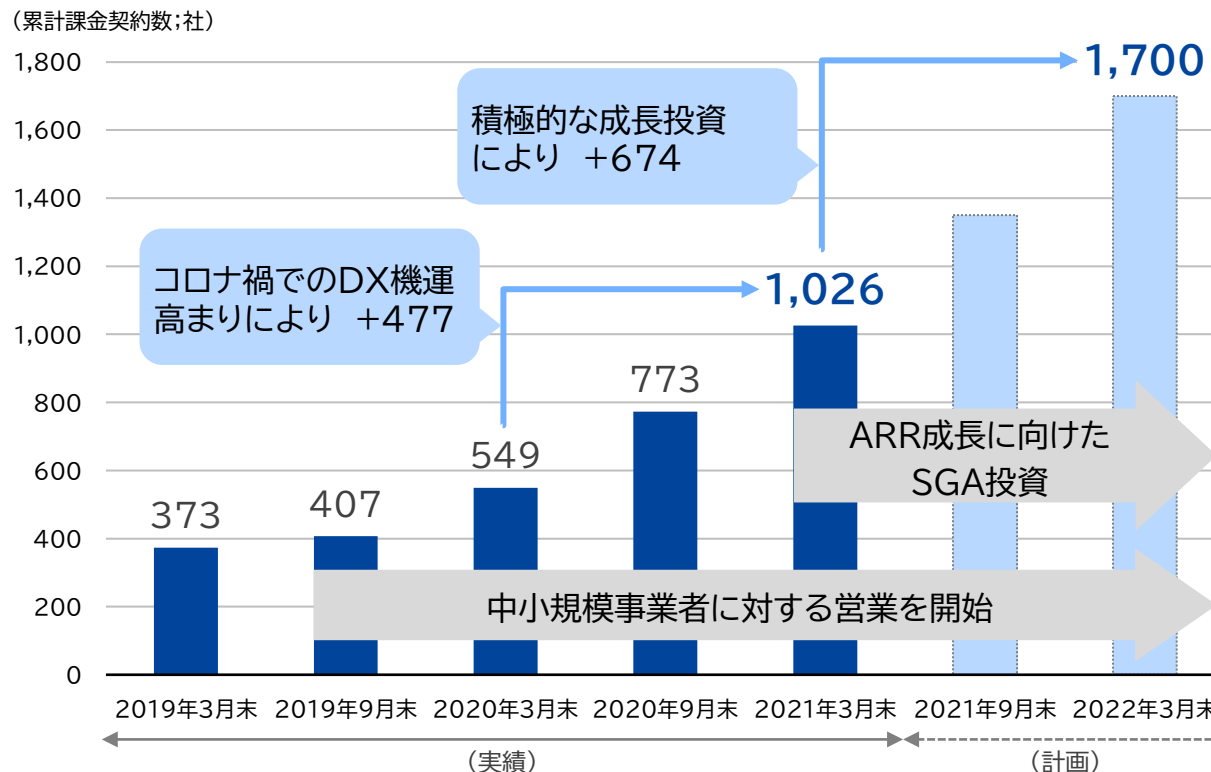
1,026 (2021年3月末時点)

AIコンサルティング新規案件獲得数

33 (2020年4月~2021年3月)

コロナ禍でのDX機運の高まりにより、  
2021年3月末時点で1,026と、契約数を  
大幅に拡大

2022年3月期においては積極的な  
成長投資により、獲得ペースを加速し、  
ARR+77%成長を計画



ARR  
(百万円)

—

—

734

+77%

1,300

直近12か月平均解約率は0.4%と、  
コロナ禍においても非常に低い水準を維持

### 当社の強み

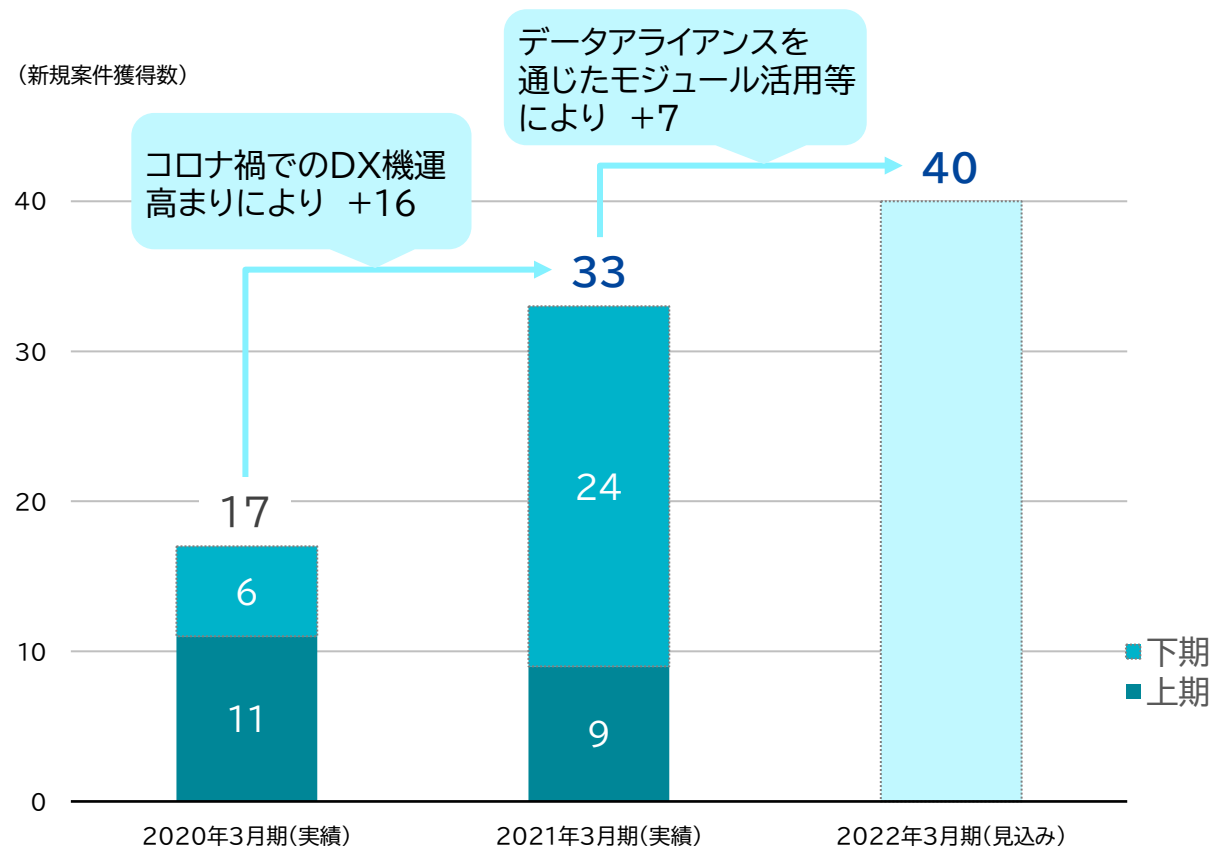
- ▶ 独自のデータエコシステムと顧客からのフィードバックを迅速に解決するエンジニアリング体制
- ▶ リアルビジネスを有し、日々のオペレーション改善に不動産メンバーとエンジニアが連携して取り組むことで、実務有用性の高いAIソリューション・ツールを創出

直近12か月  
平均月次解約率

0.4%

上期の緊急事態宣言による一時的な活動自粛および商談停滞の影響を受けたものの、体制強化と産業横断のDX機運の高まりにより、前年度を上回る24件で着地

2022年3月期においてはデータアライアンスを通じた差異化されたモジュール活用等により、収益性を維持・向上させながら獲得数も拡大



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赤字計上の影響が  
残るものの、下期には大きく黒字基調へと  
回復

AIFLATはオフバランスビークルへ見込み  
通り売却実行

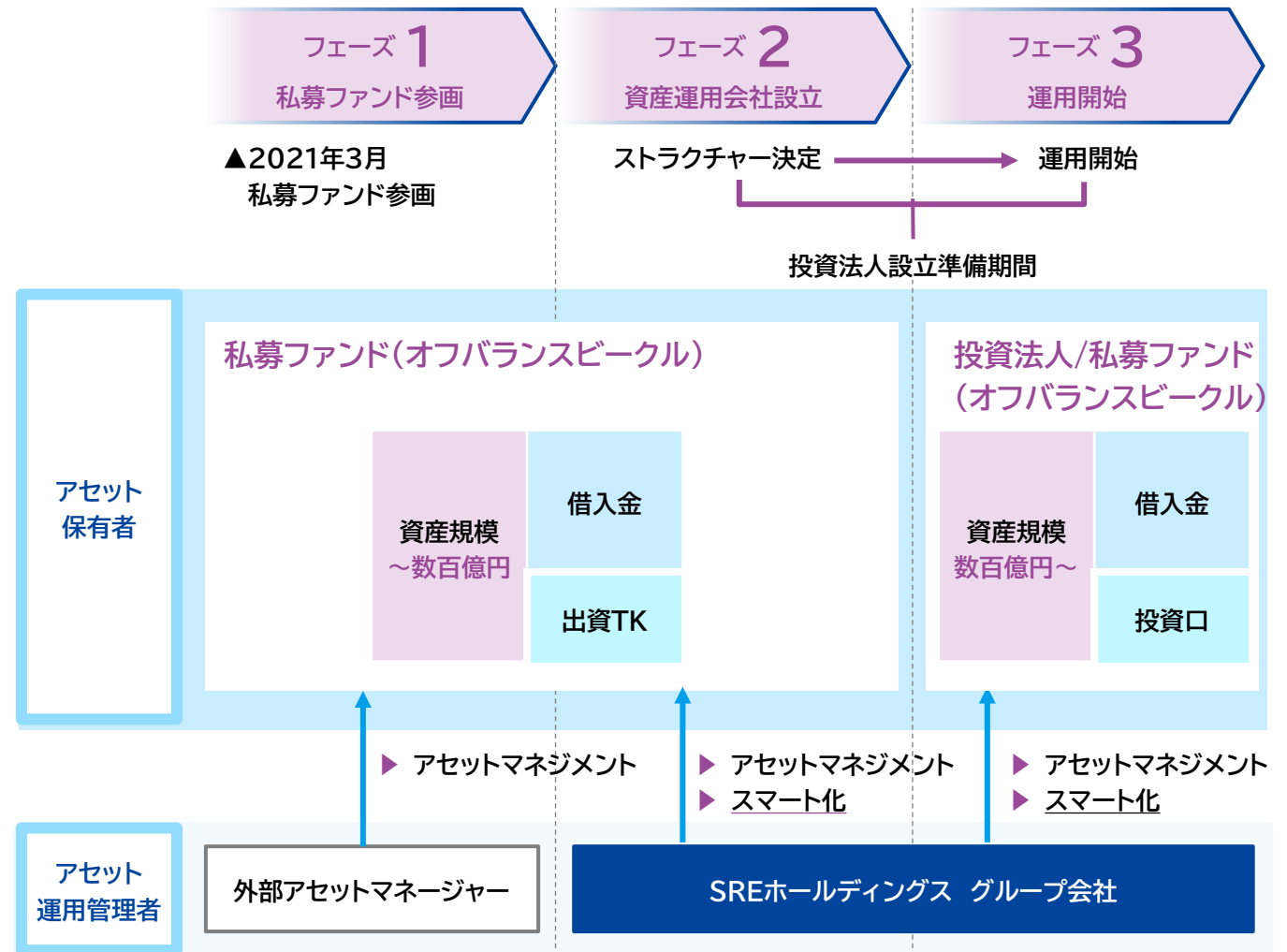
単位:百万円

項目	不動産テック事業計	不動産仲介サービス	スマートホームサービス 「AIFLAT」
売上高	6,512	1,283	5,228
セグメント利益又は損失	380	▲10	391

# 不動産投資運用業のロードマップとファンドストラクチャー

計画通り、2021年3月に私募ファンド  
(オフバランスビークル)へ参画

当社グループ開発物件のオフバランス化と  
運用アセットのESG対応を進めるとともに、  
新たな収益源であるアセットマネジメント  
フィー獲得、スマート化ツール創出を目指す



# 今後の成長戦略

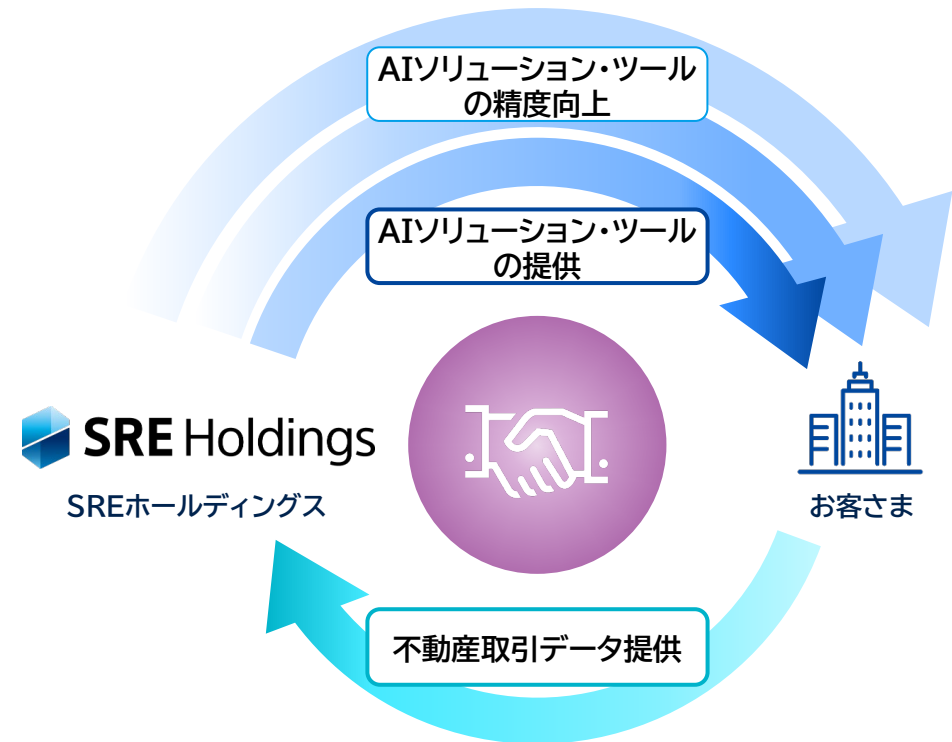


独自のデータエコシステム拡充＋  
外部パートナーとのデータアライアンス等  
により、不動産業界を含む、多様な産業の  
DXを推進するAI SaaSプロバイダーへ

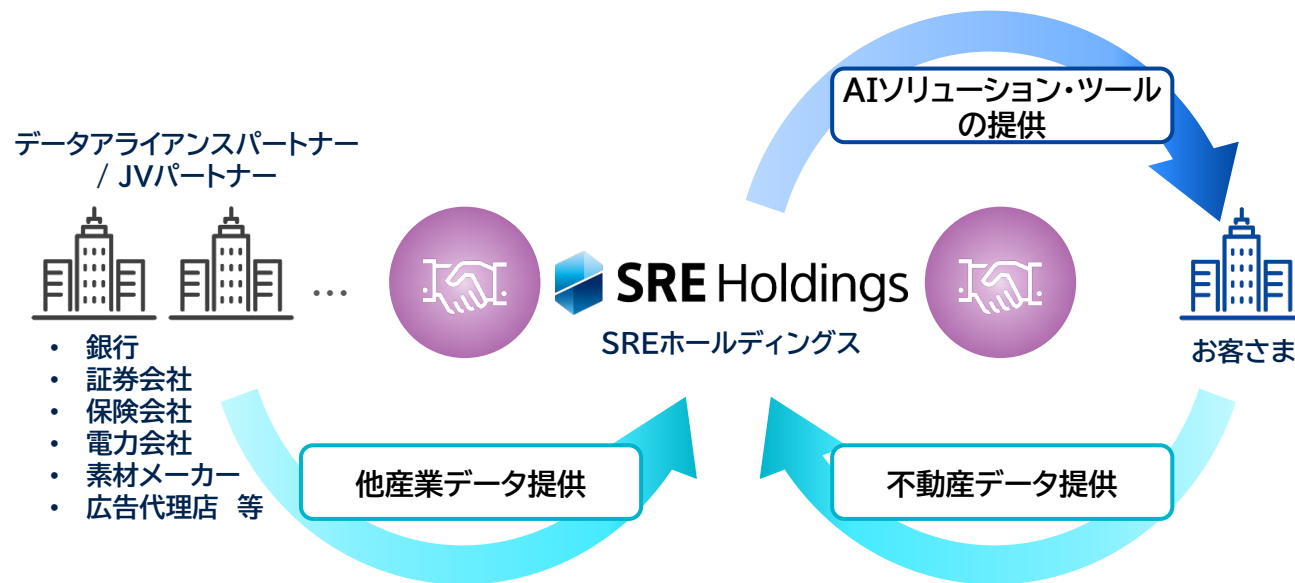


- 1 不動産領域の独自のデータエコシステム拡充
- 2 外部パートナーとのデータアライアンスによる幅広い産業向けのモジュール創出
- 3 マーケティング・営業への積極投資による契約獲得拡大・クロスセル強化

不動産領域では独自のデータエコシステムを拡充することで、AIソリューション・ツールの付加価値を向上する好循環を拡大



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AIモジュールを開発

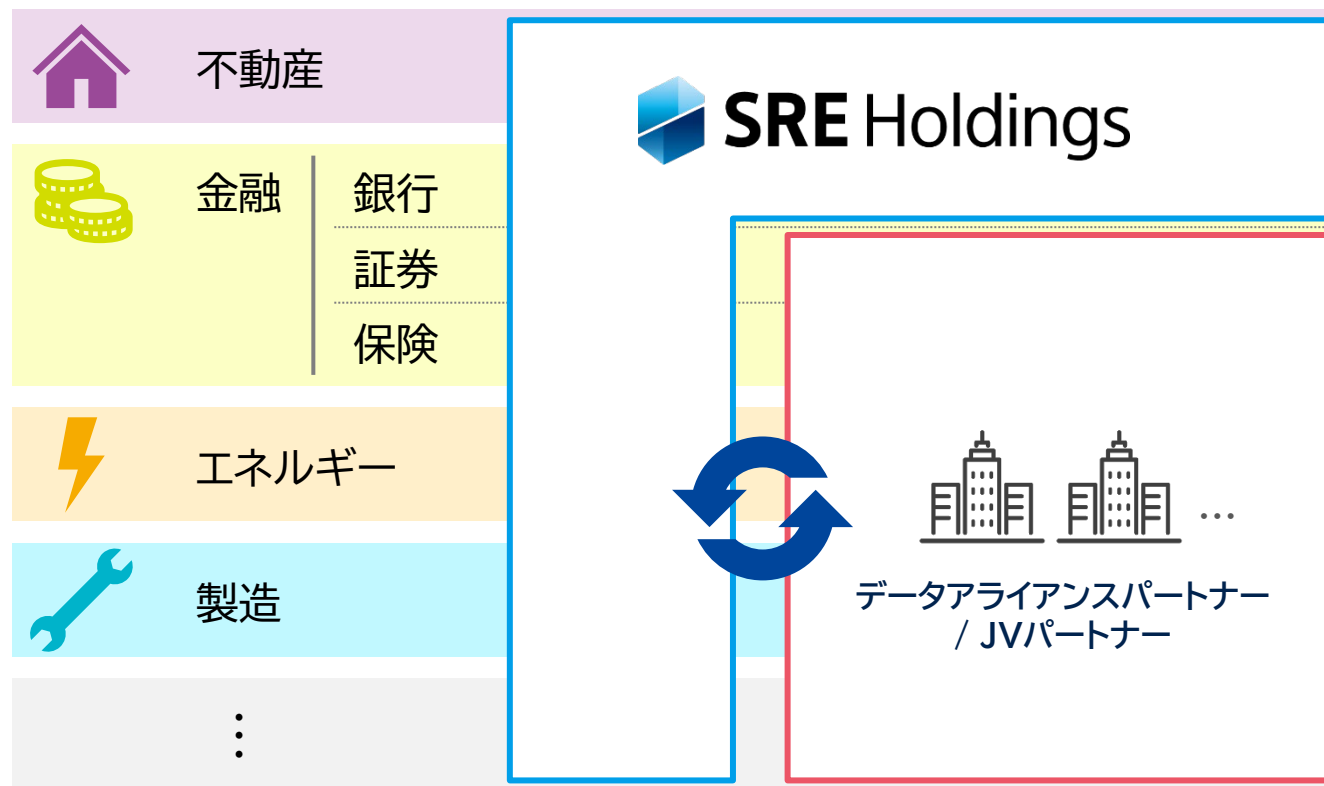
データと業界ノウハウを保有する  
パートナーとの協業を拡大していくことで、  
不動産領域を超えた多様な産業向けの  
AIモジュールを拡充

AIモジュールのキーファクターカバレッジ

アルゴリズム

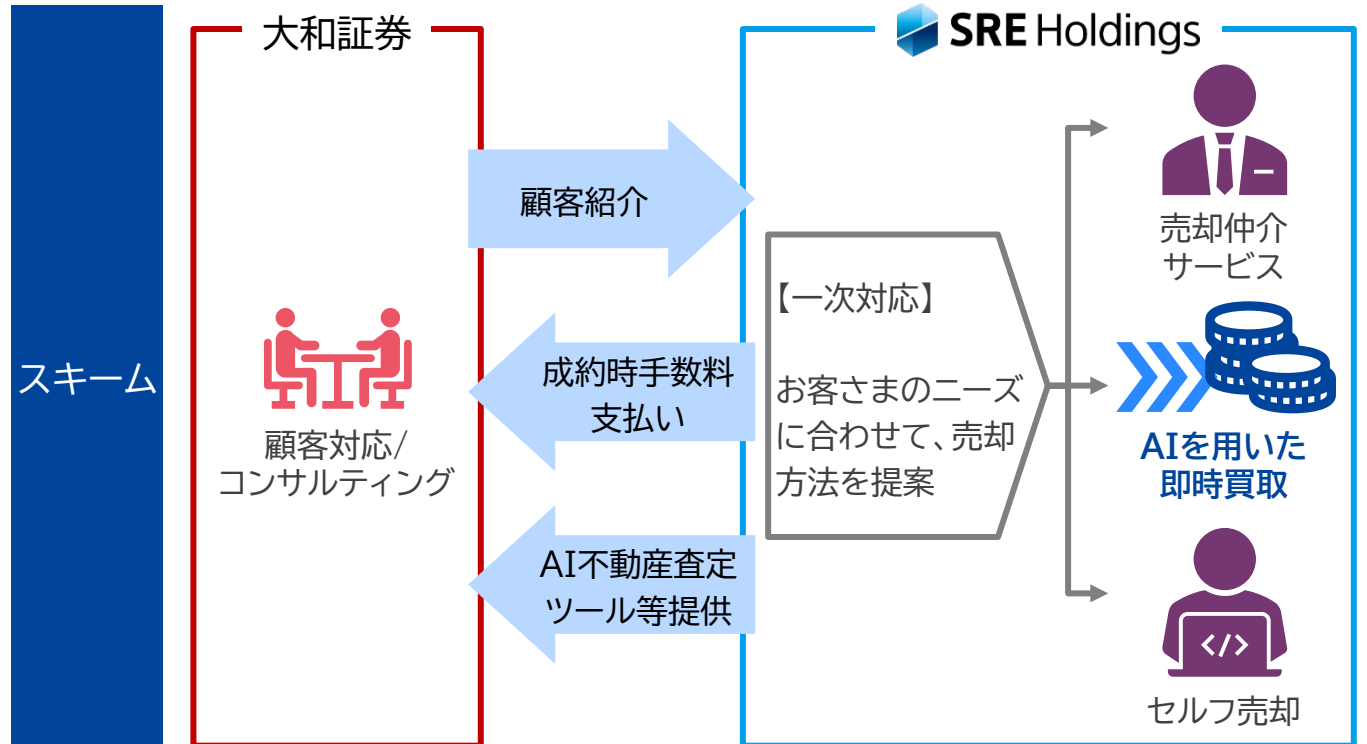
データ

業界知見



2021年5月から大和証券と共同で、  
当社の不動産価格推定エンジンを用いた  
不動産買取事業者向けプラットフォーム  
サービスの事業性を検証。

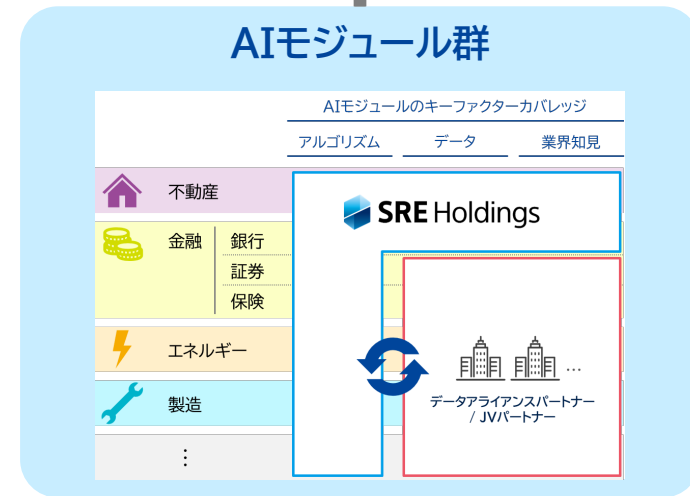
将来的に不動産業界/金融機関向けの  
サービスとしての展開を検討



拡充したAIモジュール群を活用することで、クラウド・コンサルティング双方において、他社と差異化された顧客提供価値を創出

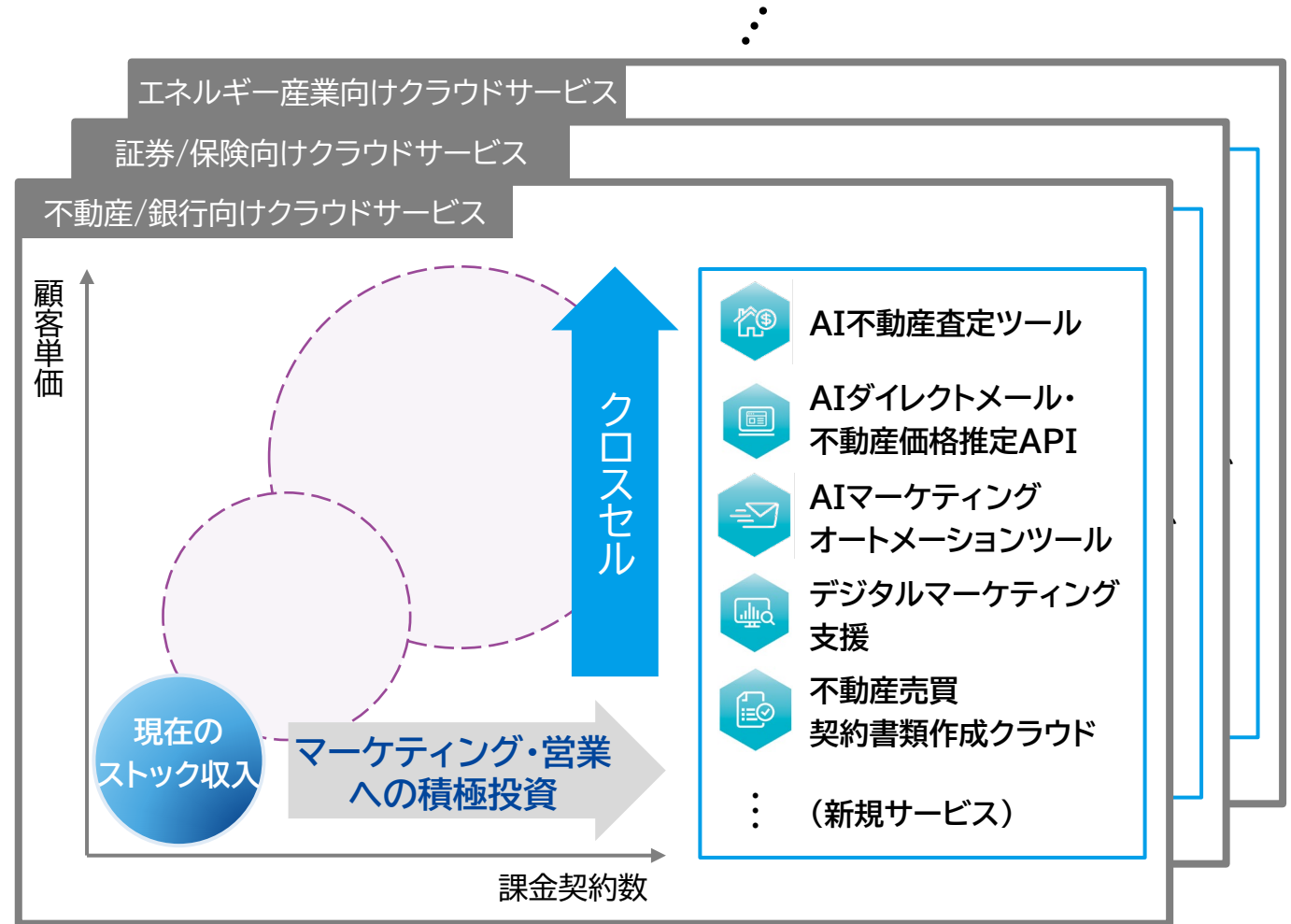
	AIクラウドサービス	AIコンサルティングサービス
サービス概要	パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供	企業の課題や目的、予算等に応じた、テーラーメイド型のアルゴリズム開発・提供
契約形態	SaaS型月額固定契約	PoC※ + (システム開発) + ライセンス/保守運用型定額契約
差別化要因	自社で収集した希少性の高い不動産ビッグデータ	自社/パートナー保有のビッグデータ

独自のソリューション・ツール提供



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、多様な産業に対する  
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



2021年5月より、東京大学の和泉教授、  
鳥海教授との連携を開始

さらに複数大学と様々なテーマでの産学  
連携を進めており、プロダクト開発力を強化

### 産学連携の狙い

- ▶ 新たな予測モデルの共同開発
- ▶ プロダクト開発における新たな知見獲得
- ▶ 優秀なデータサイエンティスト/エンジニアの確保

事例： 東京大学 和泉教授、  
鳥海教授との連携

- ✓ 金融分野を中心とした国内外における最先端のAI技術動向の知見獲得
- ✓ 不動産価格推定エンジンにおける社会データの活用検討



不動産テック市場と  
AIビジネス市場規模を合算した、  
3.3兆円の大きな市場が当社のターゲット

不動産テック市場  
1兆4,000億円※1  
(2025年度)



全国の宅建士登録者数  
107万※3



全国の宅建業者数  
12万※3

合算  
3.3兆円

AIビジネス市場  
1兆9,357億円※2  
(2025年度)



AI搭載ソフトウェア  
/プラットフォーム  
8,227億円

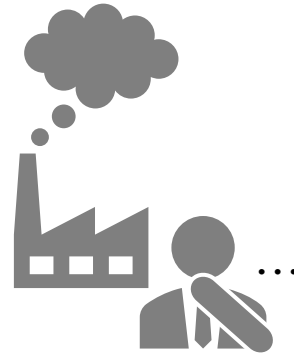


AIサービス  
(分析/構築)  
1兆1,130億円

カーボンニュートラルの取組みが重要性を増す中、各企業がCO2削減に取り組む際に専門的な知識や多大な人手・投資を要することが課題

AIによるCO2排出量の可視化や、不動産関連の知見を活かしたソリューション等を企業に広く展開し、CO2削減にリアル×テクノロジーで貢献

### 企業が抱える課題



専門的な知識がない・・・

現状分析や対策実行に充てる人手や投資のリソースが足りない・・・

### ソリューションイメージ



AIによるCO2排出量可視化などテクノロジーでCO2削減に貢献



不動産のオペレーション・アセットマネジメントの知見を活かしたソリューションも検討

# 2022年3月期 業績見通し

売上高は前年度比+61%と大幅な増収、  
営業利益も積極的な成長投資を実施  
しながら前年度比+28%と増益を見込む

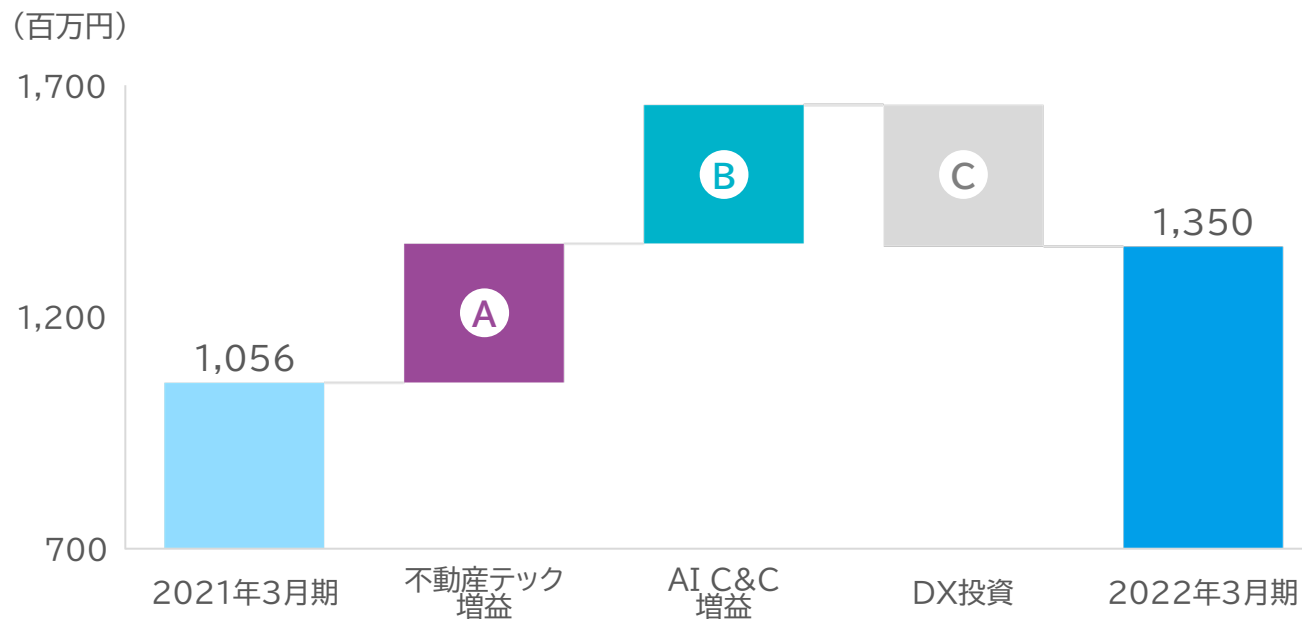
利益の再投資による中長期的なARRの  
継続成長とLTV(生涯顧客価値)の最大化を  
目指す

単位:百万円

項目	21年3月期 (うちAI C&C)		22年3月期 (うちAI C&C)		前年度比
売上高	7,339 (1,135)		11,800 (1,950)		+61%
営業利益	1,056 (726)		1,350 (850)		+28%
経常利益	1,023		1,280		+25%
親会社株主に帰属する 当期純利益	667		835		+25%

デジタルラ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

特に成長戦略の中心に据えるARR拡大に  
ついては、継続的な成長実現に向け投資も  
大きく拡大

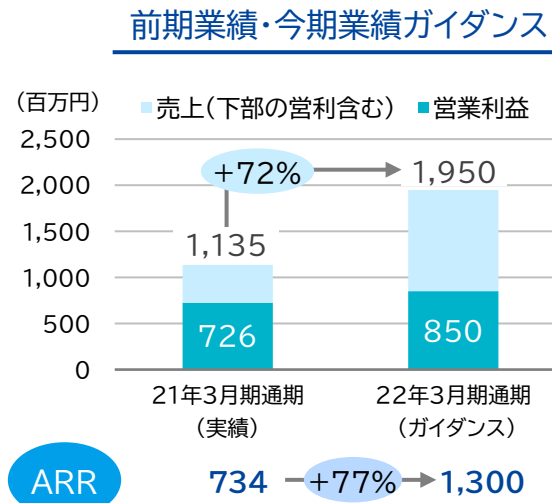


- (A) 商品力の強化と投資ニーズ持続によりAIFLAT事業が伸長、仲介サービスも着実に回復。テック活用についてもさらに加速させ、事業成長を見込む。
- (B) DXニーズの高まりとケイパビリティの拡大により、クラウド・コンサルともに継続成長。顧客獲得効率向上による利益率良化。クロスセルによるARPU向上。
- (C) 2022年3月期以降のARR拡大を中心とした持続可能な事業成長実現に向けて、AIソリューション・ツールの企画・開発・販売体制増強、不動産事業のテック活用・PoCの加速など、社内外のDX予算を前年度比約3倍に拡大。

両セグメントとも前年度比で  
増収増益の見込み

とくに、AI C&Cセグメントは売上高、  
ARRともに前年度比+70%以上の高成長

AI C&C

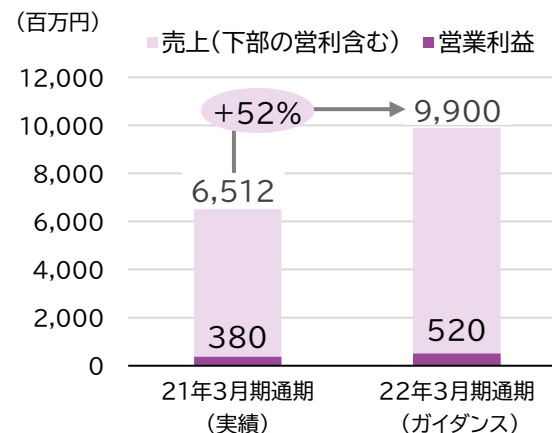


セグメント業績内訳※1/KPI

単位:百万円

項目	AIクラウドサービス	AIコンサルティングサービス
売上高	1,100	850
セグメント利益	500	350
累計課金契約社数※2	1,700	

不動産  
テック



スマートホームサービス  
売上割合 8割

スマート化ツール  
創出/機能強化案件 10件

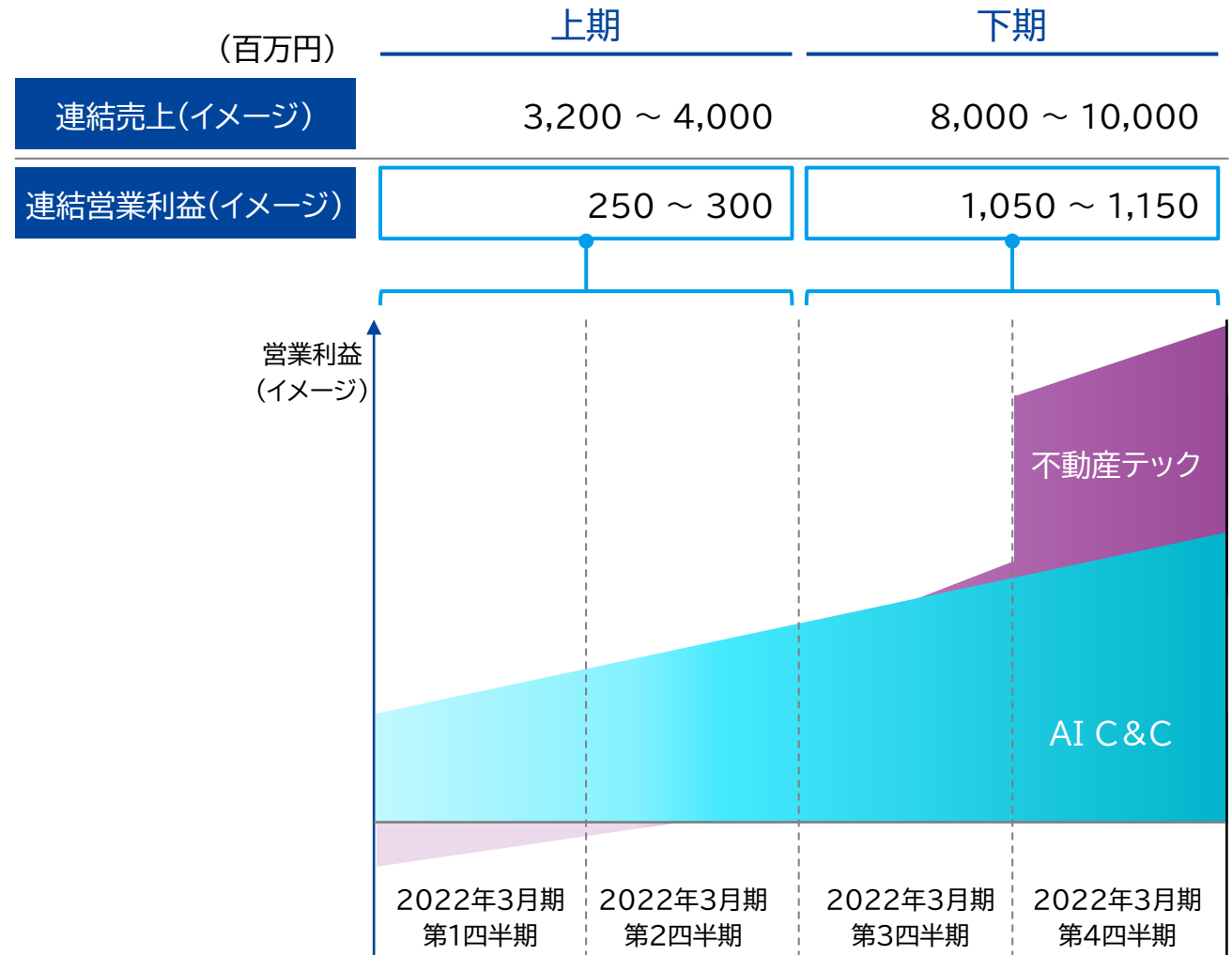
現状の解約率を考慮すると利益を再投資してもARR成長につながると判断

顧客獲得コストとLTVの適切なバランスを確保しながら積極投資を行い、ARR成長を通じた顧客基盤・取得データ拡大を目指し、中期的なキャッシュフローの最大化と事業の堅牢性強化を追求

(百万円)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (利益重視の場合)	2022年3月期 (計画:ARR成長重視)	中長期的な 方向性
セグメント 売上	1,135	1,500	1,950	↑
ARR	734	1,000	1,300	↑
原価/ 販管費	430	540	1,100	↗
セグメント 利益	726	960	850	↗
メリット	短期的な利益の確保		<ul style="list-style-type: none"> <li>中長期的なARR・利益の拡大</li> <li>顧客基盤・取得データ拡大による事業の堅牢性強化</li> </ul>	
デメリット	中長期的な収益獲得機会の縮小		短期的な利益成長の鈍化 (増益基調は維持)	

事業別の営業利益はAI C&Cが四半期ごとに着実に増加

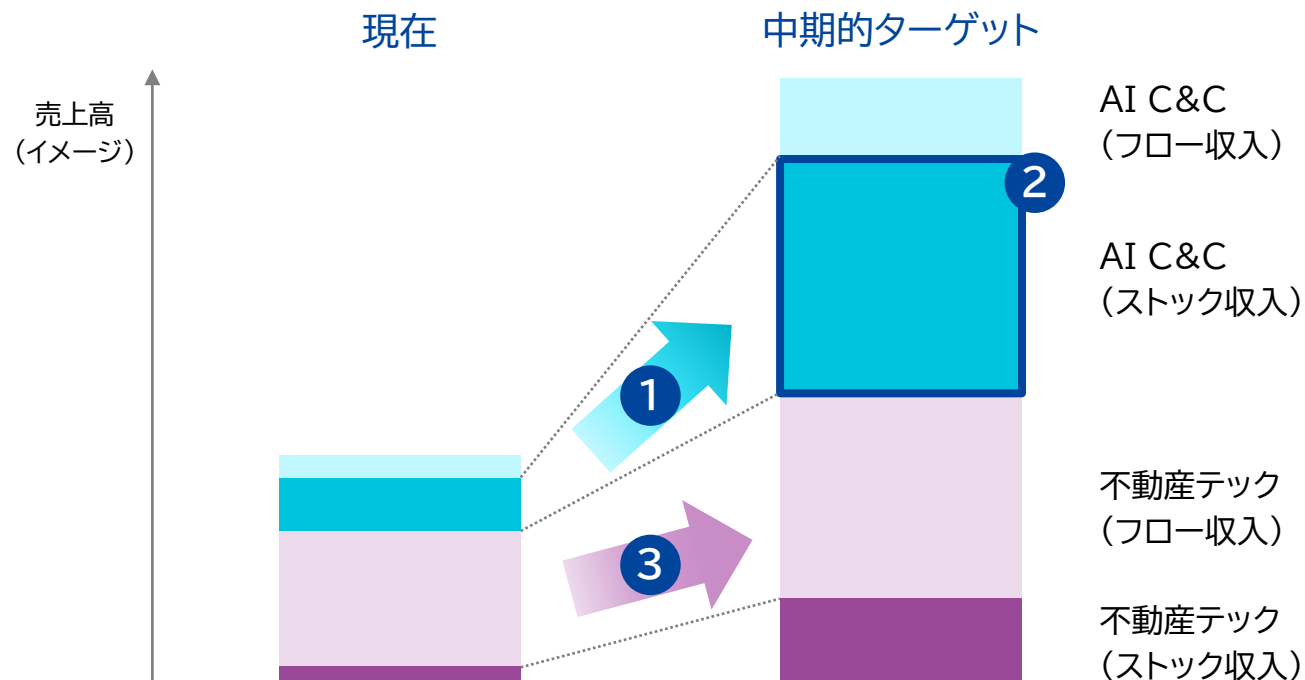
不動産テックはスマートホームサービスの大型案件を第4四半期に予定





不動産・金融を軸にしながらも、隣接する多様な産業に向けたAI SaaSプロバイダーとしてARR成長を中心にトップライン収益を拡大

不動産テックセグメントにおいてもストック収入を拡大するとともにテック活用・ツール創出の領域を拡大し、安定性と高い収益性を実現



- 1 不動産・金融を軸としつつも「多様な産業向けのAI SaaSプロバイダー」へと進化し、CAGR50%を意識したARR成長を中期的に維持
- 2 その結果として、連結業績に占めるARRの割合はさらに拡大
- 3 アセットマネジメントフィーなどのストック収入を拡大するとともに、テック活用やツール創出の領域を拡大し、安定性と高い収益性を実現

SECTION

参考

# 当社の事業概要

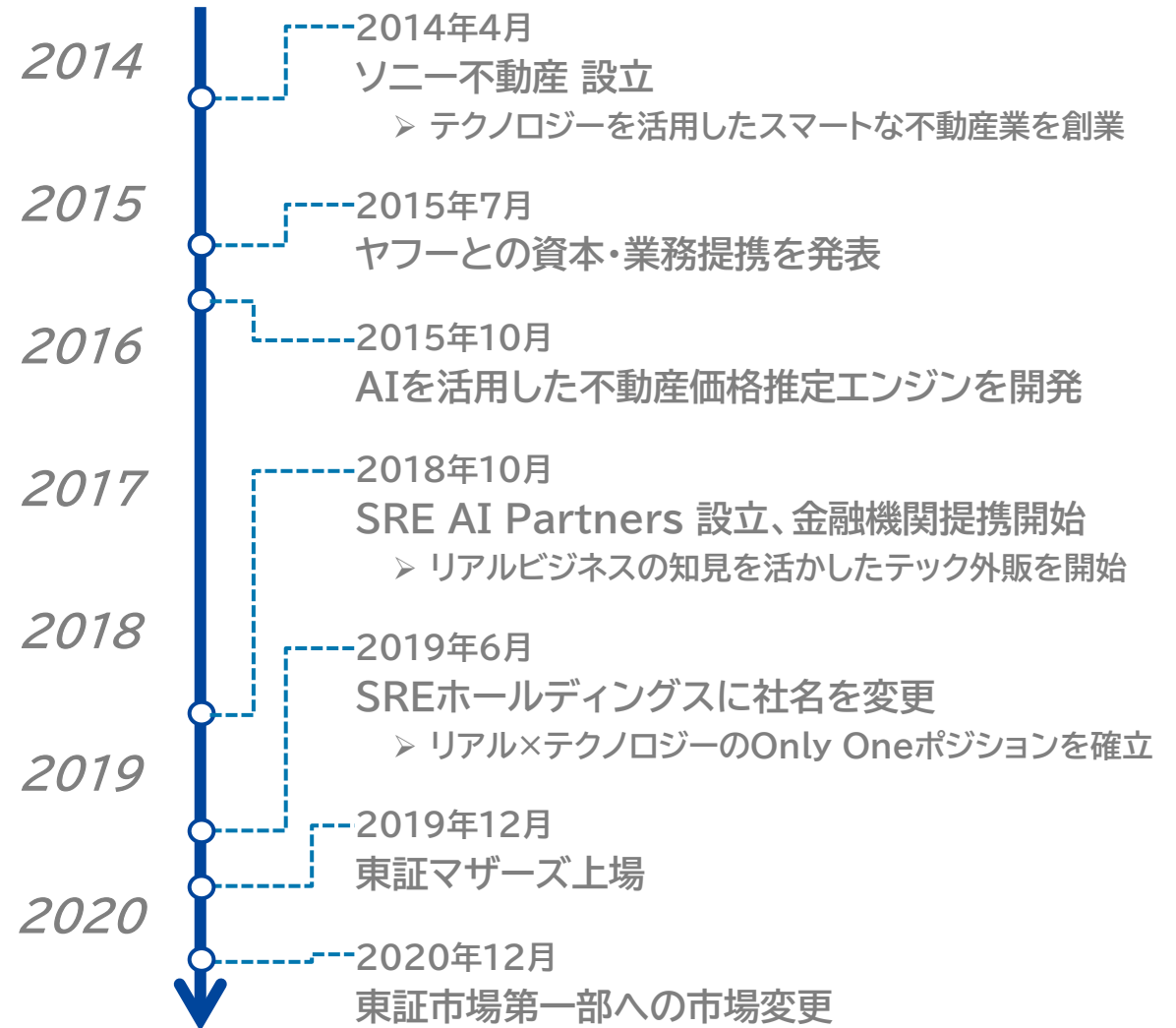
# A DECADE AHEAD

「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。

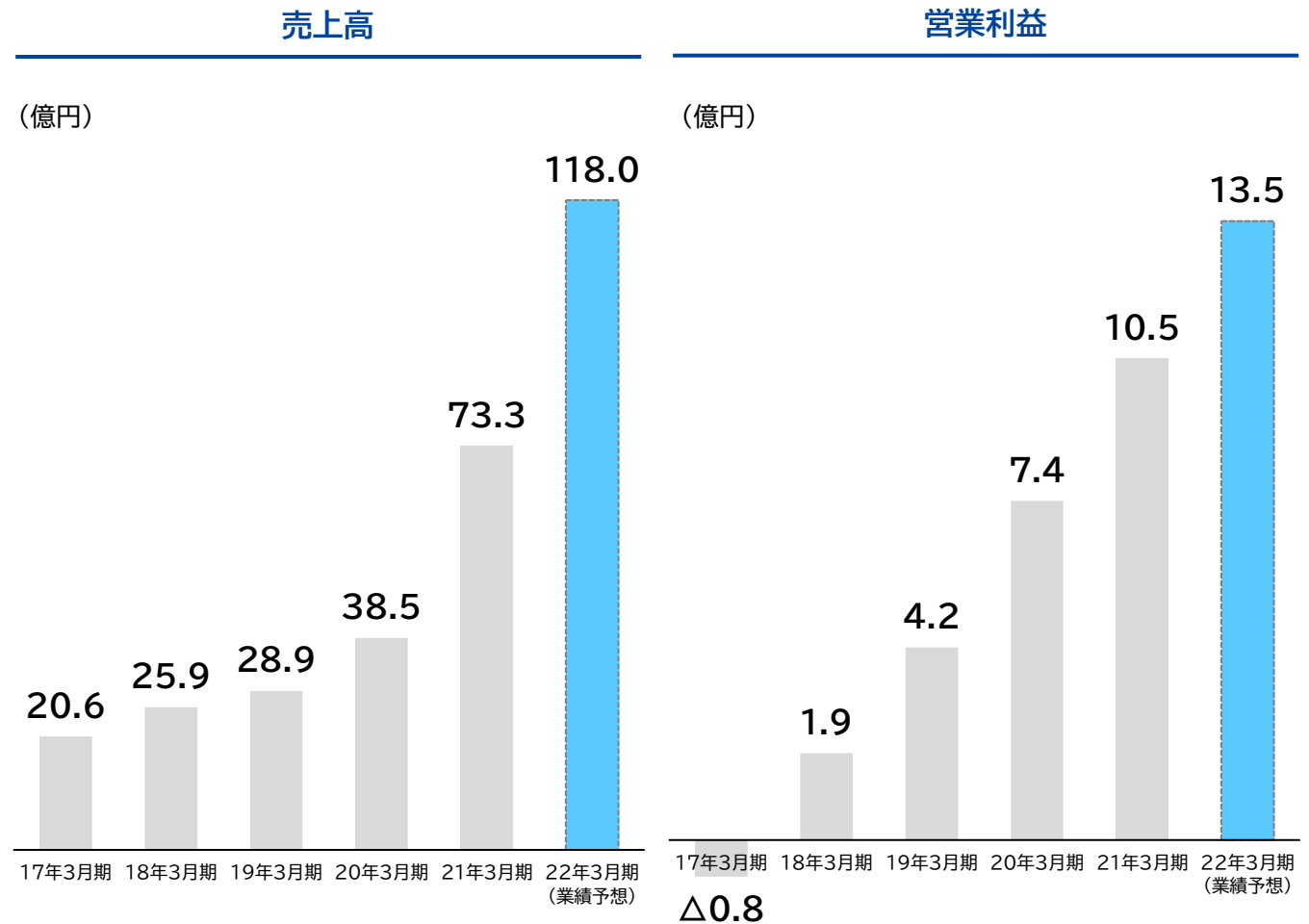
## 2014年設立、2020年東証一部上場

## 【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	820億円
PER	98倍
PSR	6.9倍
役職員数	179名



2014年の設立以来、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"> <li>売上・利益成長</li> <li>SaaSビジネス拡大</li> </ul>
	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アルゴリズム開発、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 <sup>※2</sup> / システム開発費 ツール利用料/ システム保守運用費	
不動産テック	不動産仲介	▶ テクノロジー活用とエージェント制 <sup>※1</sup> を特徴とした 不動産売買仲介	仲介手数料	<ul style="list-style-type: none"> <li>テック導入</li> <li>安定収益確保</li> </ul>
	スマートホーム	▶ 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、 およびインバーストメント事業	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"> <li>オフバランス</li> <li>新たな収益 機会創出</li> </ul>

		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	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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"> <li>- AI不動産査定ツール</li> <li>- 不動産売買契約書類作成クラウド 等</li> </ul> </li> </ul>	ツール利用料 <small>■ ストック収入 ■ フロー収入</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上・利益成長</li> <li>● SaaSビジネス拡大</li> </ul>
	AIコンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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アルゴリズム開発、提供               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 電力業界向け電力需給予測</li> <li>- 旅行業界向け自動プライシング 等</li> </ul> </li> </ul>	PoC <sup>※2</sup> /システム開発費 ツール利用料/ システム保守運用費	
不動産テック	不動産仲介	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ テクノロジー活用とエージェント制<sup>※1</sup>を特徴とした不動産売買仲介</li> </ul>	仲介手数料	<ul style="list-style-type: none"> <li>● テック導入</li> <li>● 安定収益確保</li> </ul>
	スマートホーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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、およびインバーストメント事業</li> </ul>	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"> <li>● オフバランス</li> <li>● 新たな収益機会創出</li> </ul>

	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	パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供	企業の課題や目的、予算等に応じた、テーラーメイド型のアルゴリズム開発・提供
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>不動産・金融系をはじめとする事業会社</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>SRE AI Partners</p> <p>法人クライアント</p> <p>他業界を含む事業会社</p> <p>PoC</p> <p>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</p> <p>アプリ開発</p> <p>PoC費用 + 開発費 + ライセンス料</p> <p>PoC</p> <p>サーバー構築 モデル開発</p> <p>システム 組込み</p> <p>PoC費用 + 開発費 + 保守運用費</p>
差別化要因	自社で収集した希少性の高い不動産ビッグデータ	自社/パートナー保有のビッグデータ



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	
	スマート化	スマート化	スマート化	スマート化	スマート化
クラウドサービス	売手集客 AIが自動で不動産の 売買価格を査定	売却仲介業務 AIによる自動査定 ITを活用した 反響・媒介管理	買手集客 おうちダイレクトによる 買手集客/AI追客	購入仲介業務 AIによる 優良顧客特定	契約業務 ITによる契約・重要事項 説明業務のサポート
AI不動産査定 ツール		✓			
AIダイレクトメール・ 不動産価格推定API	✓				
AIマーケティング オートメーションツール	✓	✓	✓	✓	
デジタルマーケティング 支援	✓		✓		
不動産売買 契約書類作成クラウド					✓

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

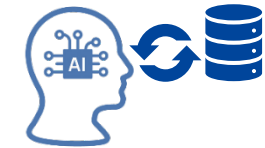
## 従来の査定業務

人手による類似事例選定・査定



## AI不動産査定ツール

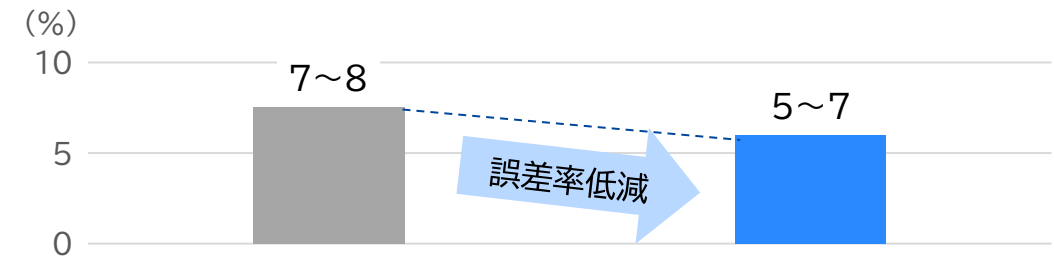
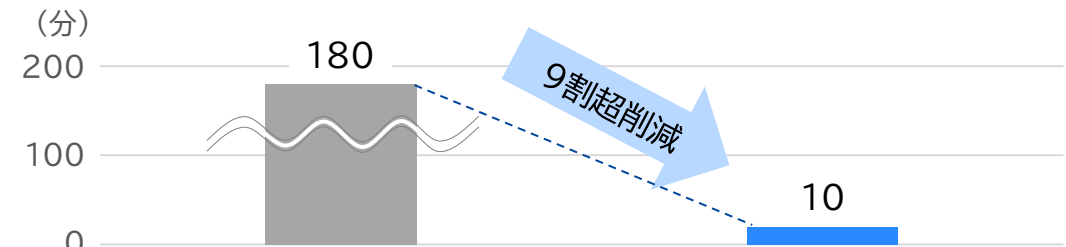
膨大な不動産リアルタイムデータの機械学習を基に、AIが自動査定



業務概要

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

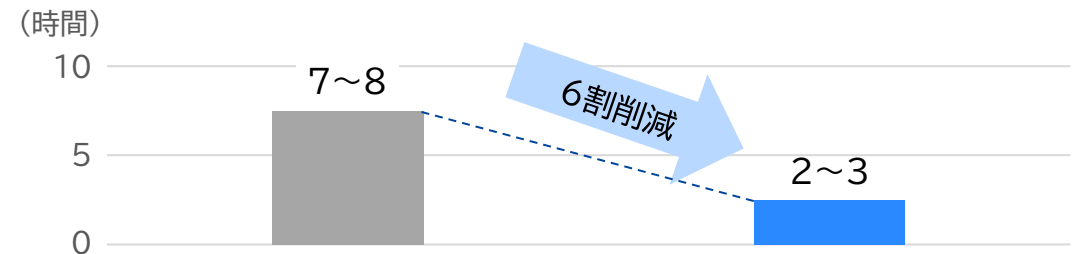


不動産売買契約書類作成クラウド

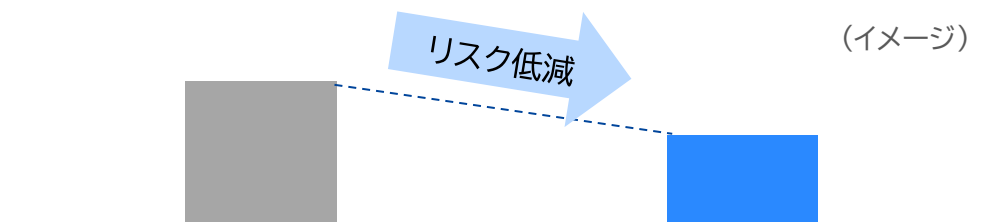
過去データ等の蓄積・引用により、定型テキストを選択・半自動生成



作業時間

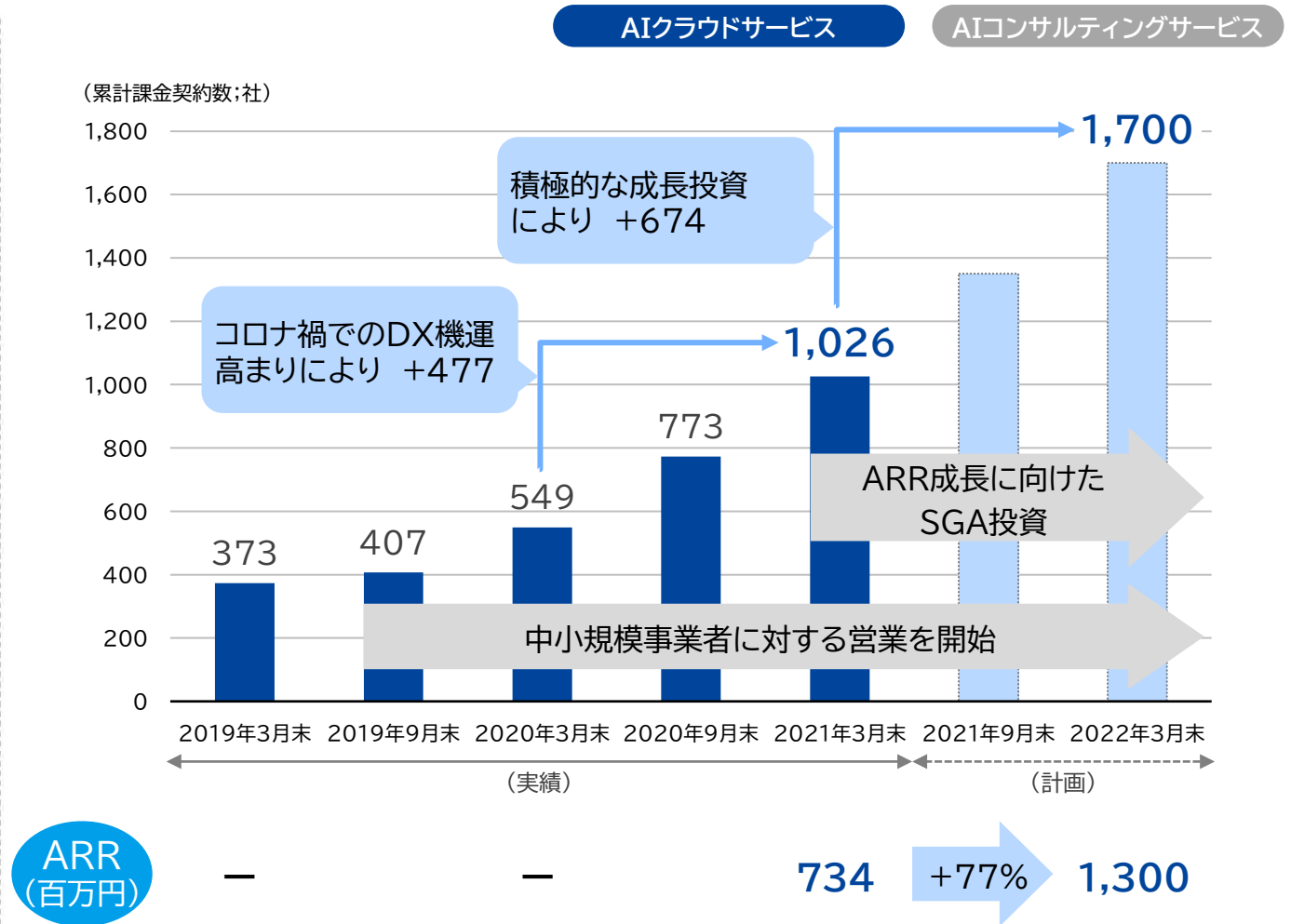


記載漏れリスク



コロナ禍でのDX機運の高まりにより、  
2021年3月末時点で1,026と、契約数を  
大幅に拡大

2022年3月期においては積極的な  
成長投資により、獲得ペースを加速し、  
ARR+77%成長を計画



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顧客からのフィードバックを迅速に解決するエンジニアリング体制
- ▶ 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0.4%と、  
コロナ禍においても非常に低い水準を維持

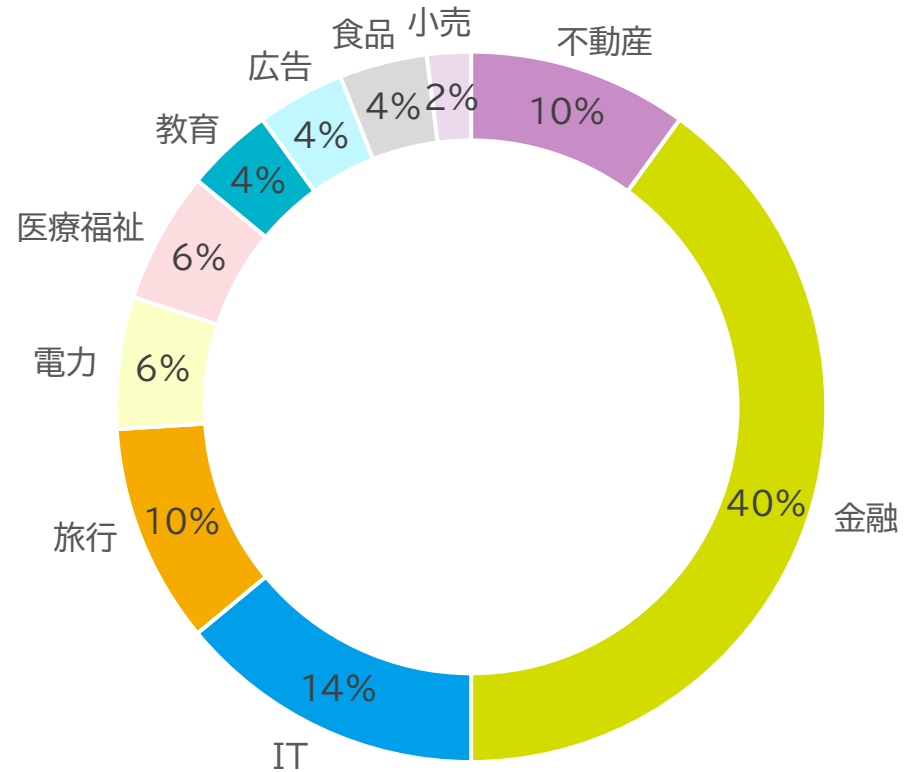
直近12か月  
平均月次解約率

0.4%

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10%)



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

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

AIのスケール化のロードマップ

他業種への横展開事例

		ユーザー属性解析機能	ユーザー属性解析機能		
不動産業界に特化したソリューション・ツールの拡充			最適配置機能	最適配置機能	
売買契約書作成機能					
人事考課機能					
在庫管理機能	コールセンター呼量予測機能		需給予測機能	在庫管理機能	
優良顧客特定機能	優良顧客特定機能	優良顧客特定機能			優良顧客特定機能
不動産価格推定機能	担保評価機能				ダイナミックプライシング機能
不動産	金融	小売	電力	製造業	IT

不動産業界で磨き上げたソリューション・ツールを基に、コンサルティングを他産業へ横展開

1

優良顧客特定エンジンの開発

不動産業界のリアルオペレーションで蓄積した知見ノウハウ × AI/IT技術

2

金融向け優良顧客特定機能の提供

リアルオペレーションの課題解決力 × 優良顧客特定エンジンの運用を通じて精度を高めた将来予測機能

	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"> <li>- AI不動産査定ツール</li> <li>- 不動産売買契約書類作成クラウド 等</li> </ul>	ストック収入 ツール利用料	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上・利益成長</li> <li>● SaaSビジネス拡大</li> </ul>
	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アルゴリズム開発、提供 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 電力業界向け電力需給予測</li> <li>- 旅行業界向け自動プライシング 等</li> </ul>	フロー収入 PoC <sup>※2</sup> /システム開発費 ツール利用料/システム保守運用費	
不動産テック	不動産仲介	▶ テクノロジー活用とエージェント制 <sup>※1</sup> を特徴とした不動産売買仲介	仲介手数料	<ul style="list-style-type: none"> <li>● テック導入</li> <li>● 安定収益確保</li> </ul>
	スマートホーム	▶ 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、およびインバーストメント事業	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"> <li>● オフバランス</li> <li>● 新たな収益機会創出</li> </ul>



## 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
- 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**

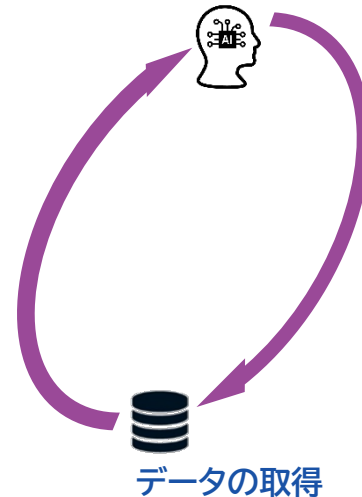
### MANOMAスマートホームサービス

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

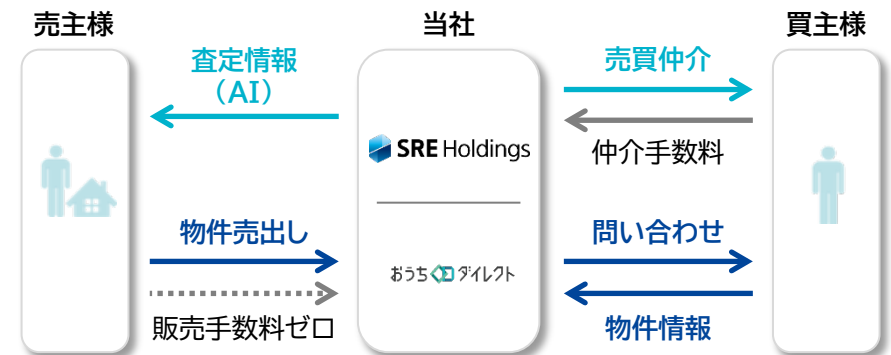
- 不動産信託受益権の仲介フィーを獲得



## 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**



不動産仲介サービス、スマートホームサービスともに、テック活用により顧客提供価値の向上に取り組むとともに、その過程で実務有用性の高いAIソリューション・ツールを創出

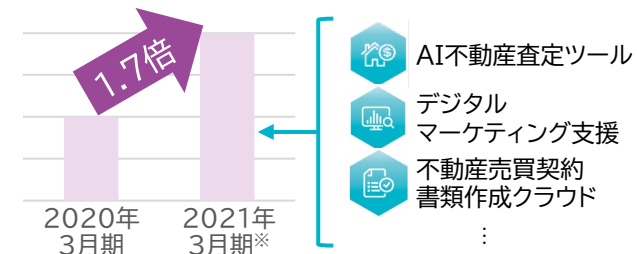
AI  
ソリューション  
・ツールの活用

AI  
ソリューション  
・ツールの創出

### 不動産仲介サービス

AIソリューション・ツールの活用により、生産性を大幅に向上

(集客からの媒介契約獲得率)



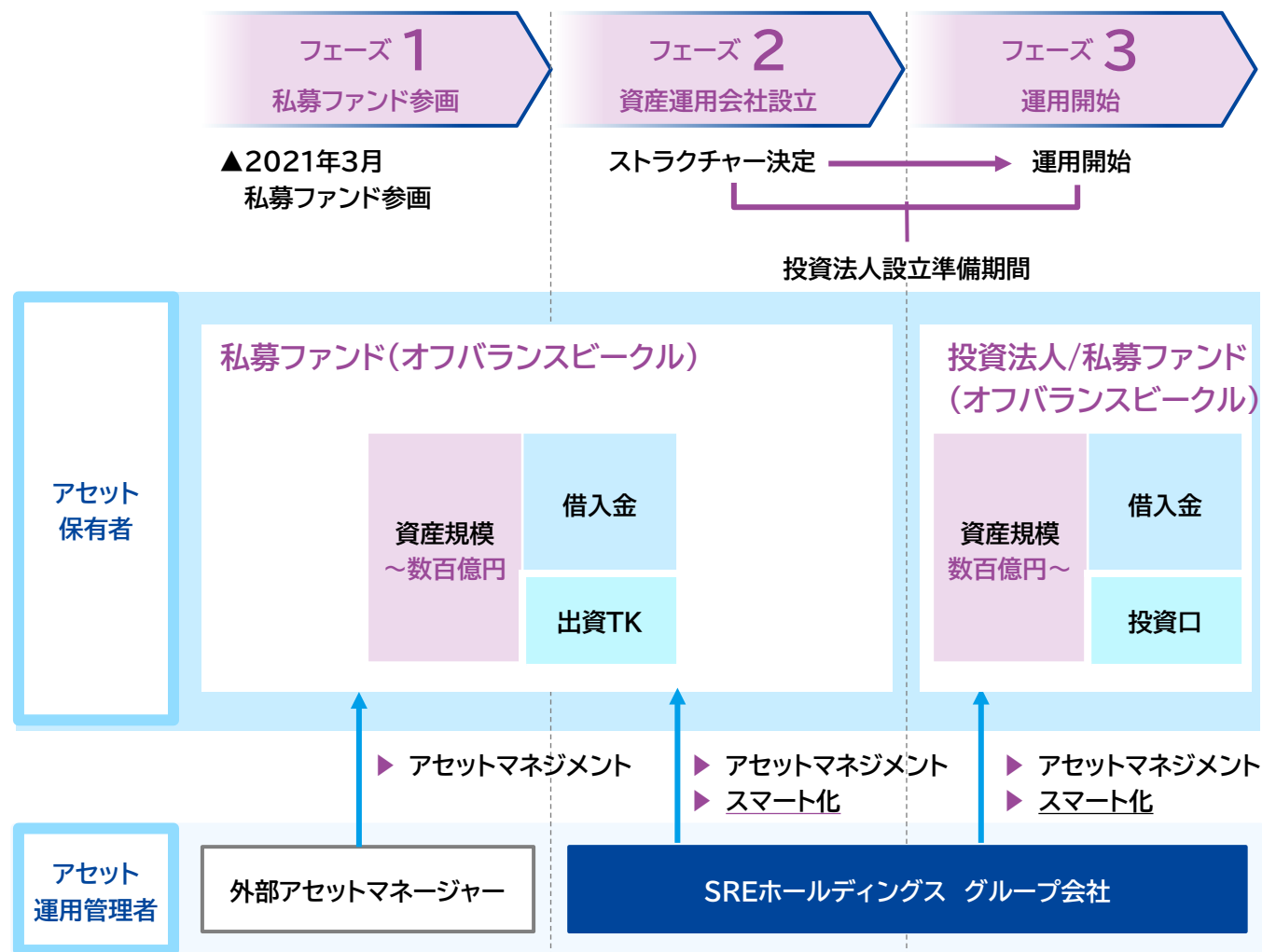
### スマートホームサービス

- スマートホームツールの活用と新たな商品ラインナップ作りへの参画
- ESGやアセットマネジメント領域におけるスマート化の取組み

- ▶ 常時社内DXエンジニアチームが不動産事業の現場に入り込み、日々のオペレーション改善に不動産メンバーと連携して取り組む
- ▶ その過程で、AIソリューション・ツールのUI/UXに対するフィードバックをエンジニアに提供することで、実務有用性を高め続けている
- ▶ 領域は仲介、買取、賃貸、開発、アセットマネジメント、金融と多岐に及ぶ

## 2021年3月に私募ファンド (オフバランスビークル)へ参画

当社グループ開発物件のオフバランス化と運用アセットのESG対応を進めるとともに、新たな収益源であるアセットマネジメントフィー獲得、スマート化ツール創出を目指す

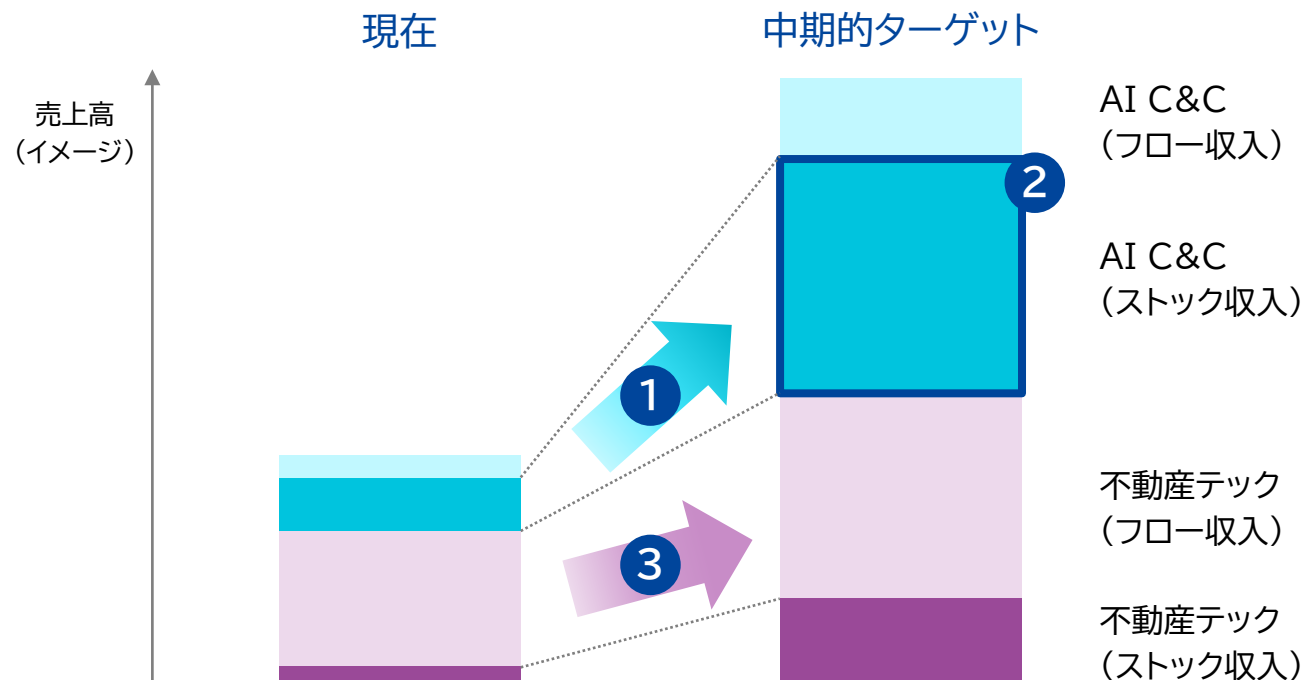


不動産事業(リアルビジネス)と、  
AIクラウド&コンサルティング事業を有し、  
双方のシナジーを活かして価値提供する  
ことで、不動産領域を中心とした  
Only Oneの「リアル×テクノロジー」企業  
のポジショニングを確立



不動産・金融を軸にしながらも、隣接する多様な産業に向けたAI SaaSプロバイダーとしてARR成長を中心にトップライン収益を拡大

不動産テックセグメントにおいてもストック収入を拡大するとともにテック活用・ツール創出の領域を拡大し、安定性と高い収益性を実現



- ① 不動産・金融を軸としつつも「多様な産業向けのAI SaaSプロバイダー」へと進化し、CAGR50%を意識したARR成長を中期的に維持
- ② その結果として、連結業績に占めるARRの割合はさらに拡大
- ③ アセットマネジメントフィーなどのストック収入を拡大するとともに、テック活用やツール創出の領域を拡大し、安定性と高い収益性を実現

- ✓ 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。

