

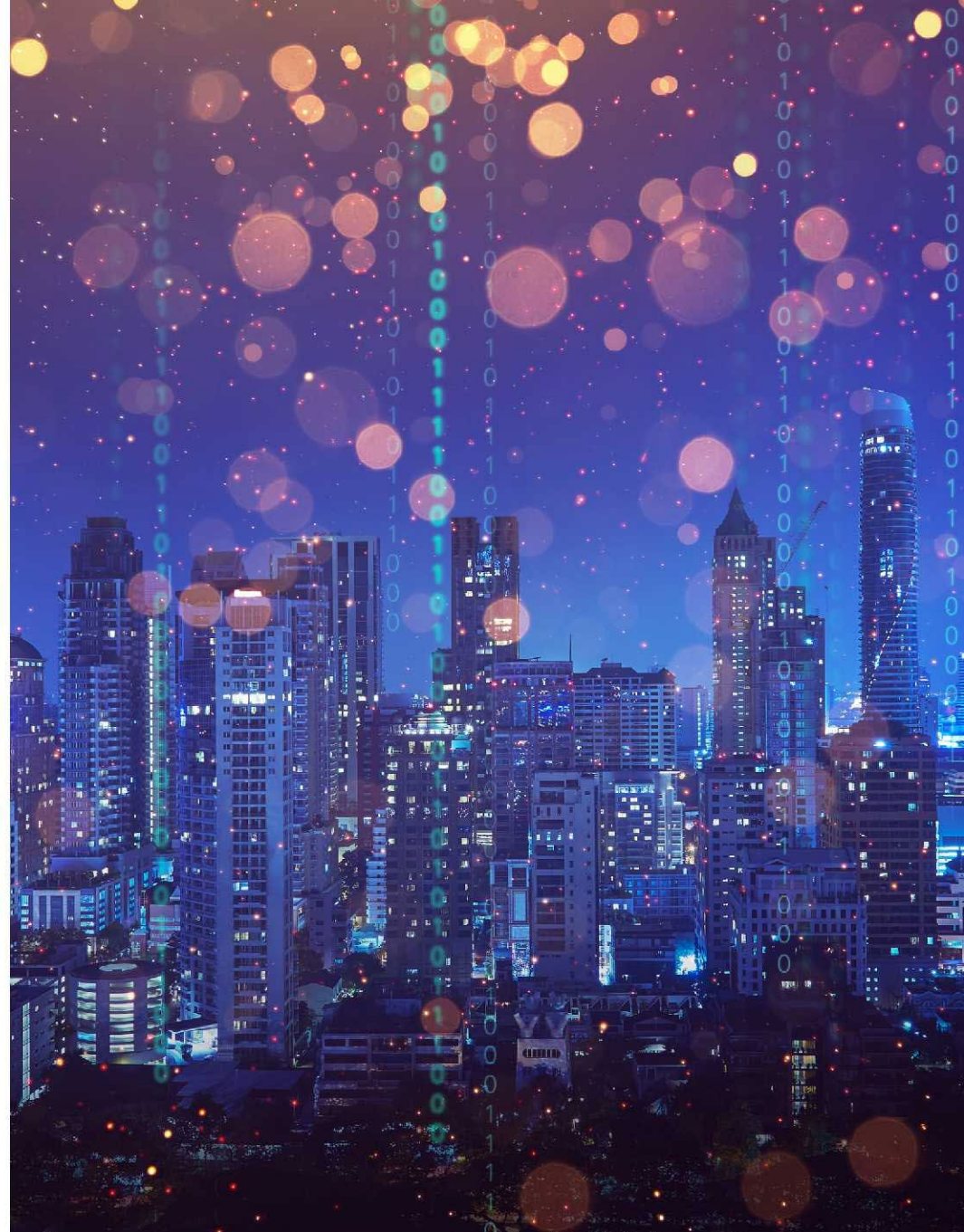


SREホールディングス

2022年3月期 第2四半期決算説明資料

Copyright 2021 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

2022年3月期 第2四半期業績

P.03

2

成長戦略の進捗状況

P.14

参考

当社の事業概要

P.25

SECTION



2022年3月期 第2四半期業績

売上高 **3,408**百万円
- 前年同期比 **+50%**

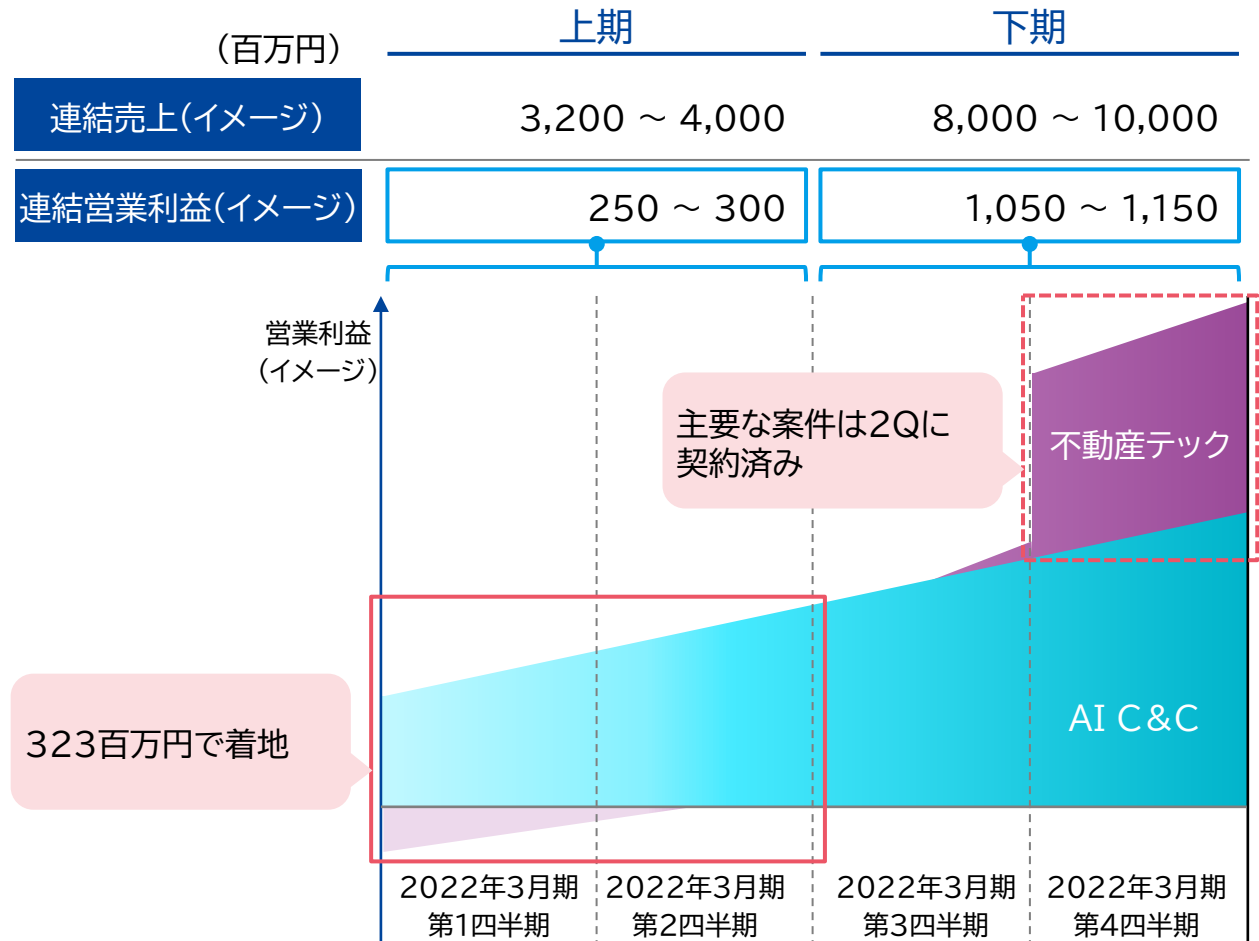
営業利益 **323**百万円
- 前年同期比 **+40%**

- ① 売上高は、前年同期比+50%成長の3,408百万円
 - とくにAIクラウド&コンサルティング(AI C&C)セグメントは、DXグランプリ獲得による知名度向上、およびDX機運の追い風もあり、クラウド・コンサルティングとともに顧客獲得が順調に伸長。前年同期比+101%と大幅な増収を達成。人材獲得もこれまで以上に優秀層からの応募が増加し、組織体制強化が進捗。
- ② 営業利益は、持続的成長に向けた積極的な先行投資を実施しながらも前年同期比+40%成長の323百万円
 - AI C&Cセグメントの大幅増収に伴う利益増に加え、不動産テックセグメントにおいても新型コロナウイルス感染症の影響を受けた前年上期から復調し黒字化したことで、先行投資を当初計画より拡大しながらも増益を達成
- ③ 東証プライム市場を選択し、移行申請(基準への適合を確認)

営業利益は期初の見通しレンジの上限を上回る323百万円で着地

下期も引き続きAI C&Cが四半期ごとに着実に売上成長を実現しつつ、営業利益を増加させる見込み

不動産テックは第4四半期に予定していたスマートホームサービスの大半の案件を2Qに売買契約完了させたことで、下半期の売上利益変動要素を大幅に圧縮



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順調に伸長

不動産テックセグメントも、不動産仲介サービスにおいてコロナ禍の影響を受けた前年同期から復調。

結果として、前年同期比で大幅増収、四半期純利益も持続的なリカーリング売上成長に向けた先行投資を継続、加速しながら+55%の増益

単位:百万円

項目	22年3月期 第2四半期実績 (4~9月累計)	21年3月期 第2四半期実績 (4~9月累計)	前年同期比 増減率
売上高	3,408	2,267	+50%
営業利益	323	231	+40%
経常利益	305	233	+31%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	203	131	+55%

AI C&Cセグメントは前期からの先行投資の効果が発揮され、売上が前年同期比+101%の大幅増収、先行投資を投下しながらセグメント利益は同+13%

不動産テックセグメントも不動産仲介サービスの復調等により、増収増益（スマートホームサービス売上割合は約8割）

単位:百万円

項目	連結	前年同期比増減率	AI C&C	前年同期比増減率	不動産テック	前年同期比増減率
売上高	3,408	+50%	813	+101%	2,773	+40%
セグメント利益	323	+40%	344	+13%	27	(黒字化)

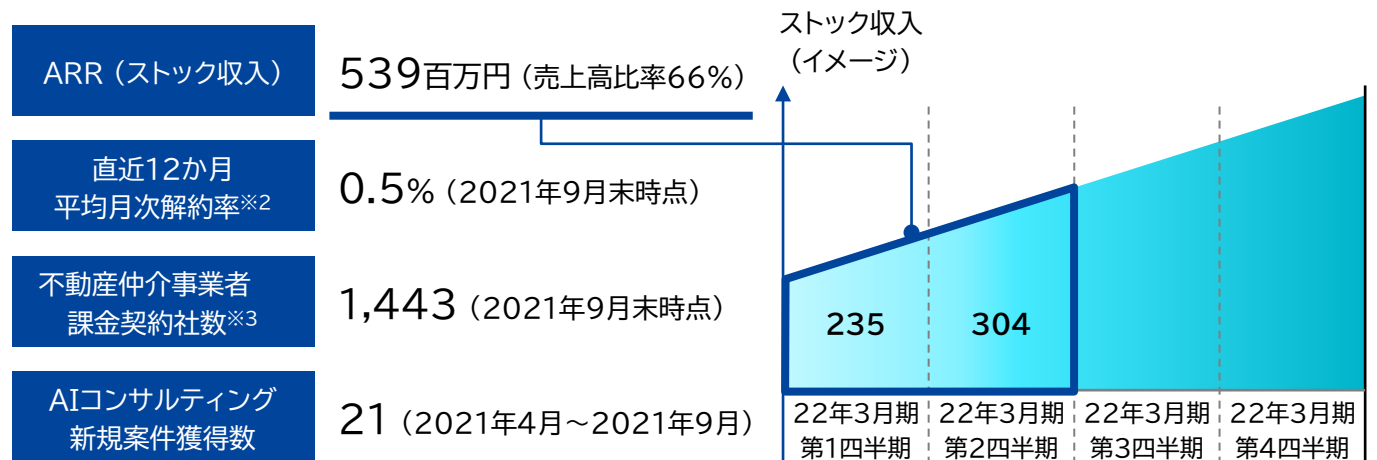
コンサルティングサービス案件獲得数、
クラウドサービス契約者数ともに順調に
伸長

結果、足許のストック収入は539百万円に
拡大

引き続きストック収入成長をコントロールし、
着実に遂行

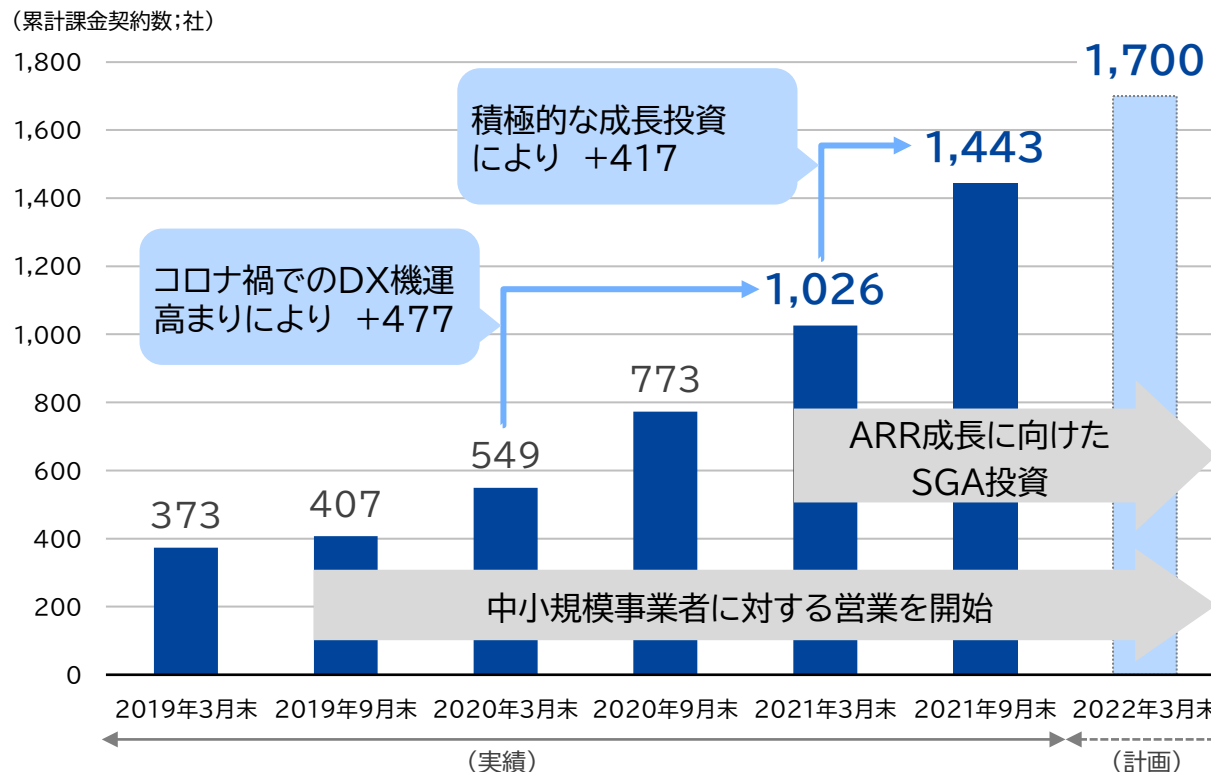
単位:百万円

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
売上高	813	443	370
セグメント利益	344	233	110



旺盛なDX機運、さらなる拡販体制構築、
弛まぬプロダクト改善により、2021年9月
末時点で1,443と、契約数を大幅に拡大

下期も積極的な成長投資の継続により、
獲得ペースを落とさず計画達成を見込む



ARR
(百万円)

—

—

734

+77%

1,300

直近12か月平均解約率は0.5%と、
契約数が急拡大する中においても
引き続き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により付加価値を継続的に向上
- ▶ 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



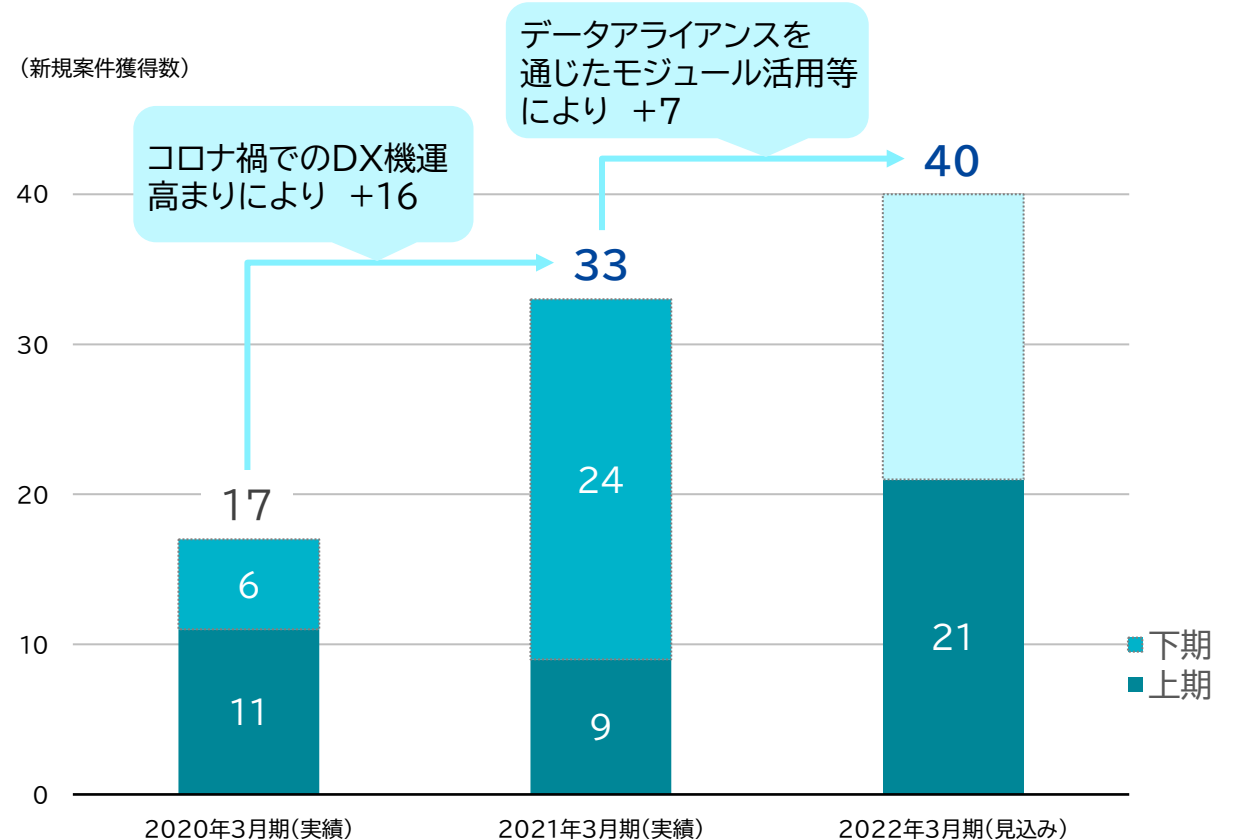
直近12か月
平均月次解約率

0.5%

産業横断のDX需要に対応し、上期21件獲得と、一時的な要因(上期落込みからの反動増)による前年下期の案件獲得数に迫る水準で着地

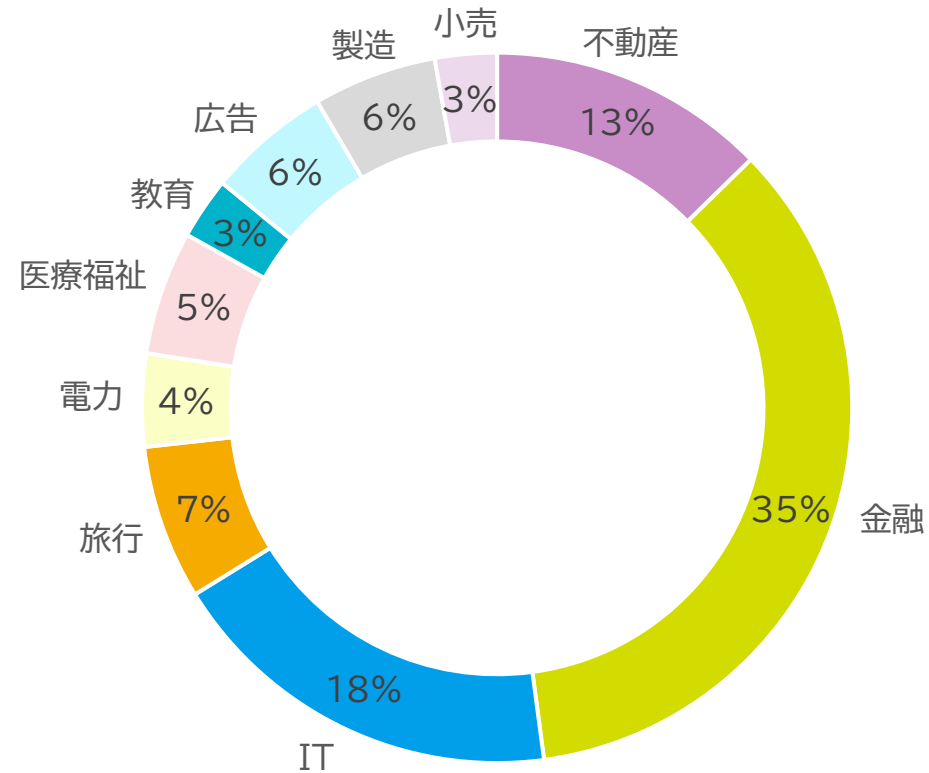
下期も過去獲得案件の実績水平展開等により、収益性を維持・向上させながら獲得計画達成を目指す

またコンサルティングサービスにより他産業におけるタッチポイントが拡大し、データアライアンスパートナー候補との協議事案数も増加傾向



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
(不動産業界占有率はわずか13%)

他産業への横展開と新たな事業提携協議が
順調に進捗



東証プライム市場の上場維持基準に
適合していることを確認したため、
当該市場を選択し、移行を申請

項目	上場維持基準	適合状況
株主数	800人以上	✓
流通株式数	2万単位以上	✓
流通株式時価総額	100億円以上	✓
売買代金	平均売買代金0.2億円以上	✓
流通株式比率	35%以上	✓
財政状態	債務超過でない	✓



プライム市場を選択、申請

成長戦略の進捗状況

(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)

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

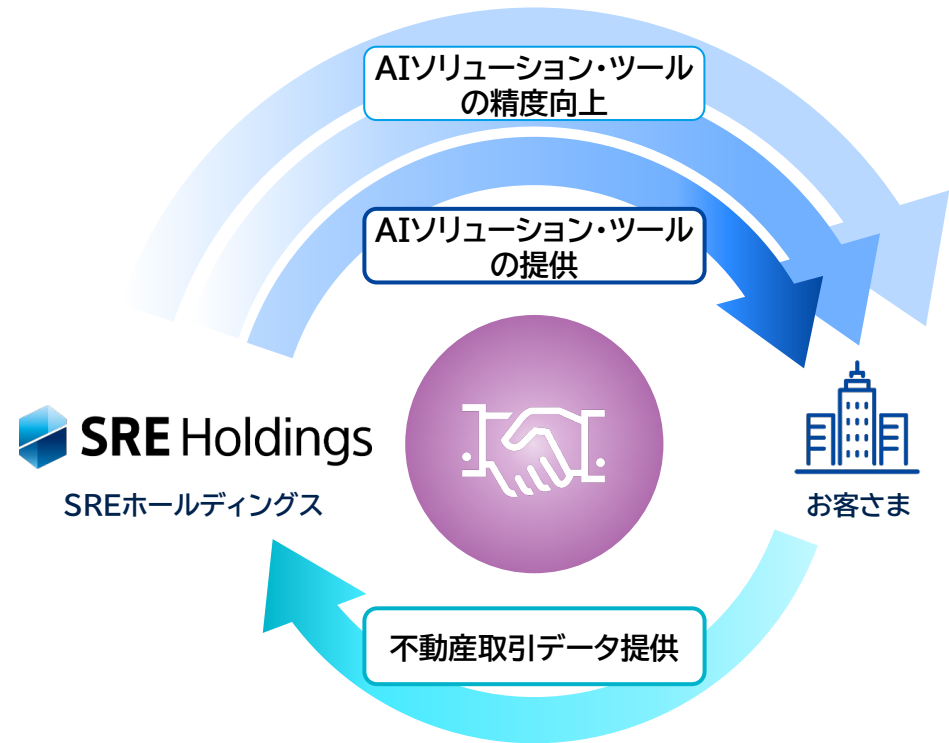


- 1 不動産領域の独自のデータエコシステム拡充
- 2 外部パートナーとのデータアライアンスによる幅広い産業向けのモジュール創出
- 3 マーケティング・営業への積極投資による契約獲得拡大・クロスセル強化

AI事業戦略①： データエコシステム拡充を通じた付加価値向上

(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)

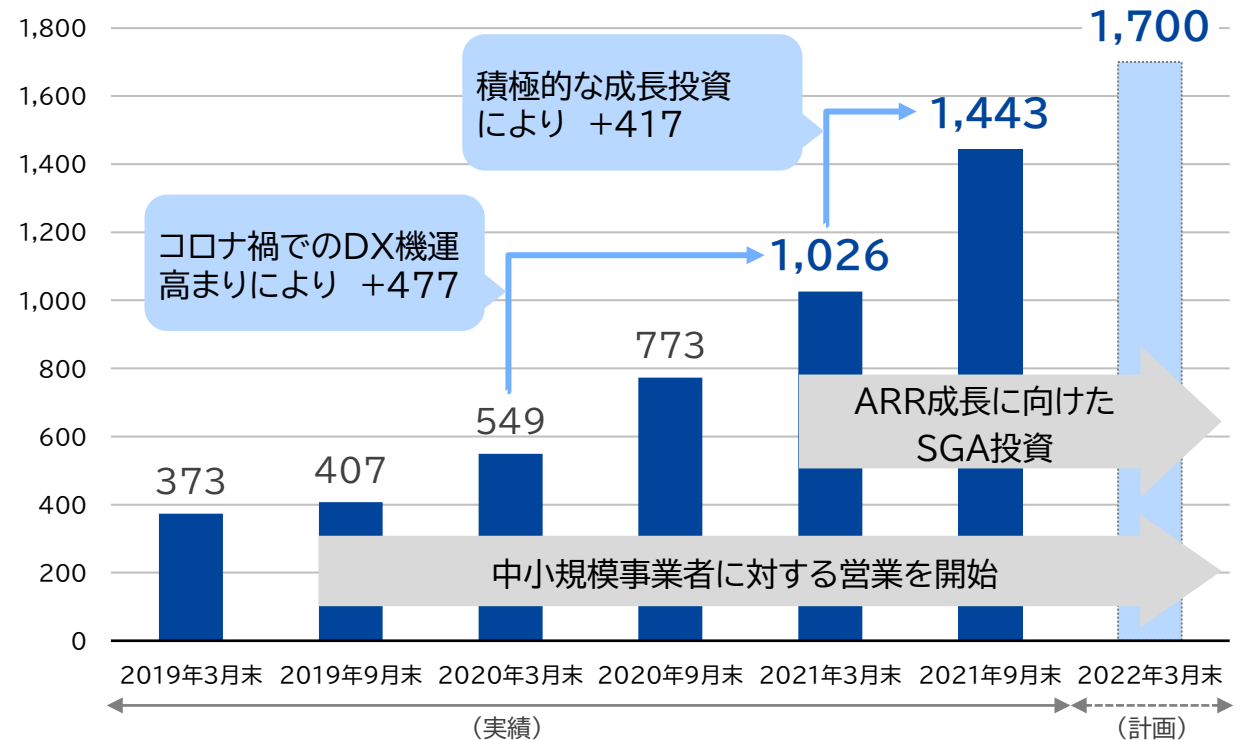
不動産領域では独自のデータエコシステムを拡充することで、AIソリューション・ツールの付加価値を向上する好循環を拡大



旺盛なDX機運、さらなる拡販体制構築、
弛まぬプロダクト改善により、2021年9月
末時点で1,443と、契約数を大幅に拡大

下期も積極的な成長投資の継続により、
獲得ペースを落とさず計画達成を見込む

(累計課金契約数;社)



ARR
(百万円)

—

—

734

+77%

1,300

AI事業戦略②：不動産領域を超えた新規AIモジュールの創出

(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)

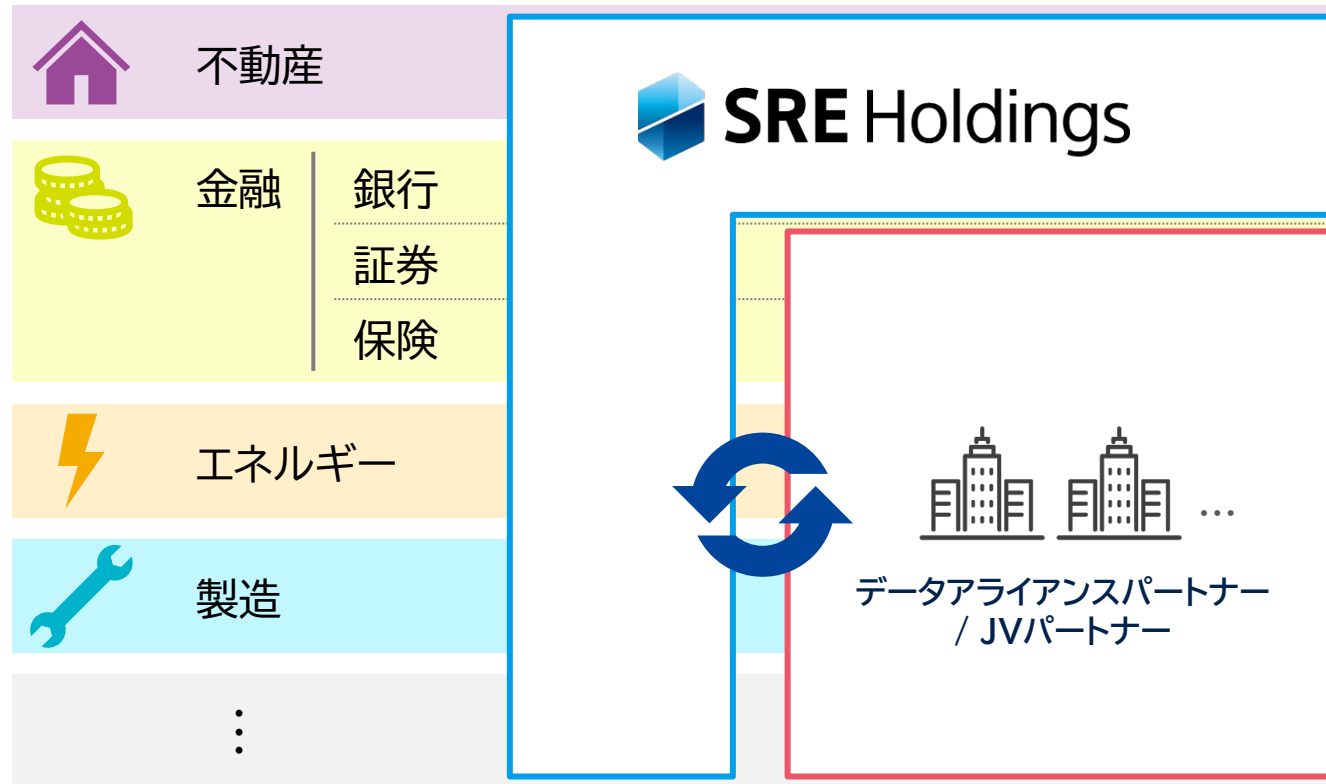
AIモジュールのキーファクターカバレッジ

アルゴリズム

データ

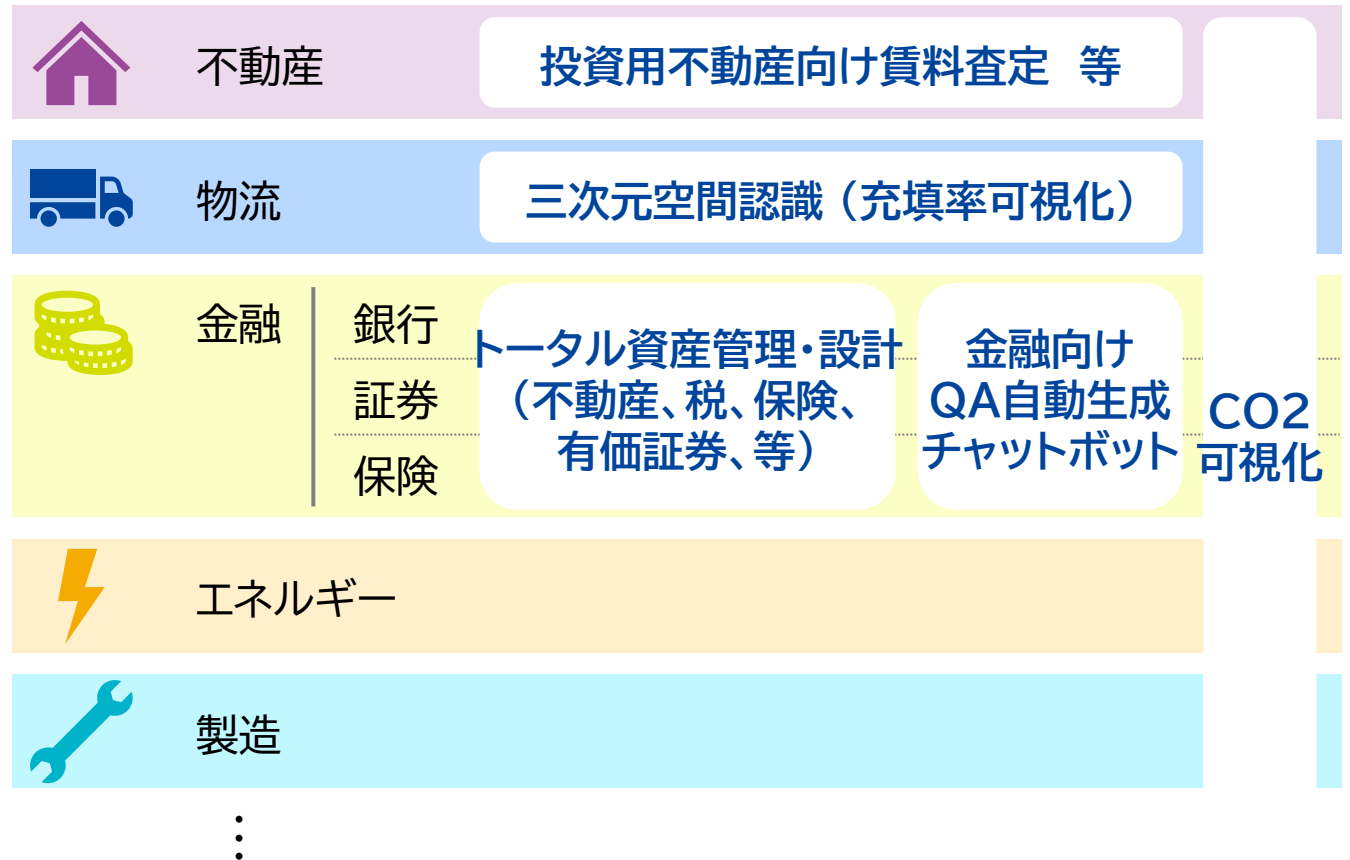
業界知見

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



三次元空間認識、CO2可視化に加え、
賃料査定、トータル資産管理・設計など
多様な産業領域における新規モジュールの
創出に取り組み

開発を進めている新規モジュール群



(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)

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

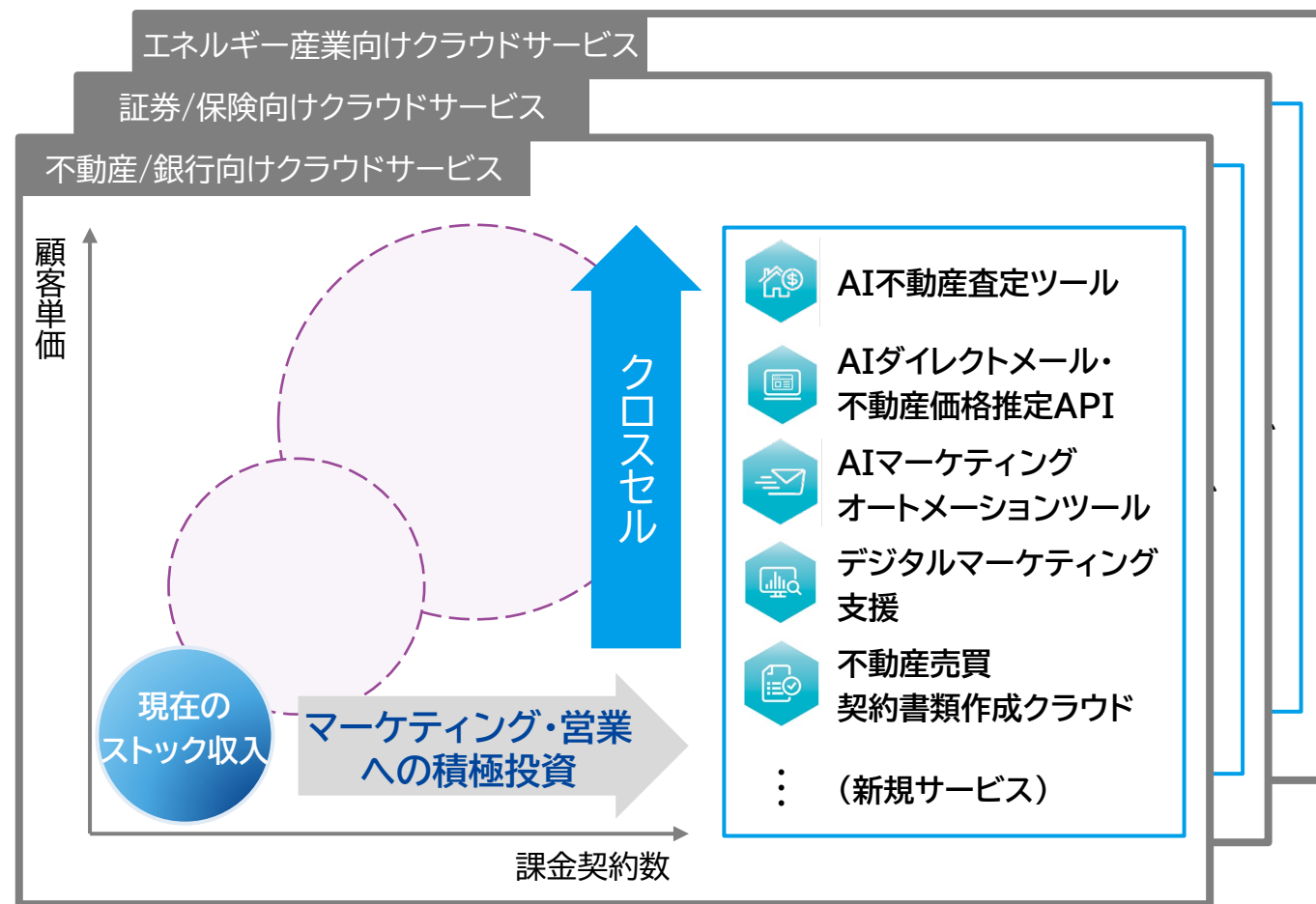


不動産のオペレーション・アセットマネジメントの知見を活かしたソリューションも検討

(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)

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

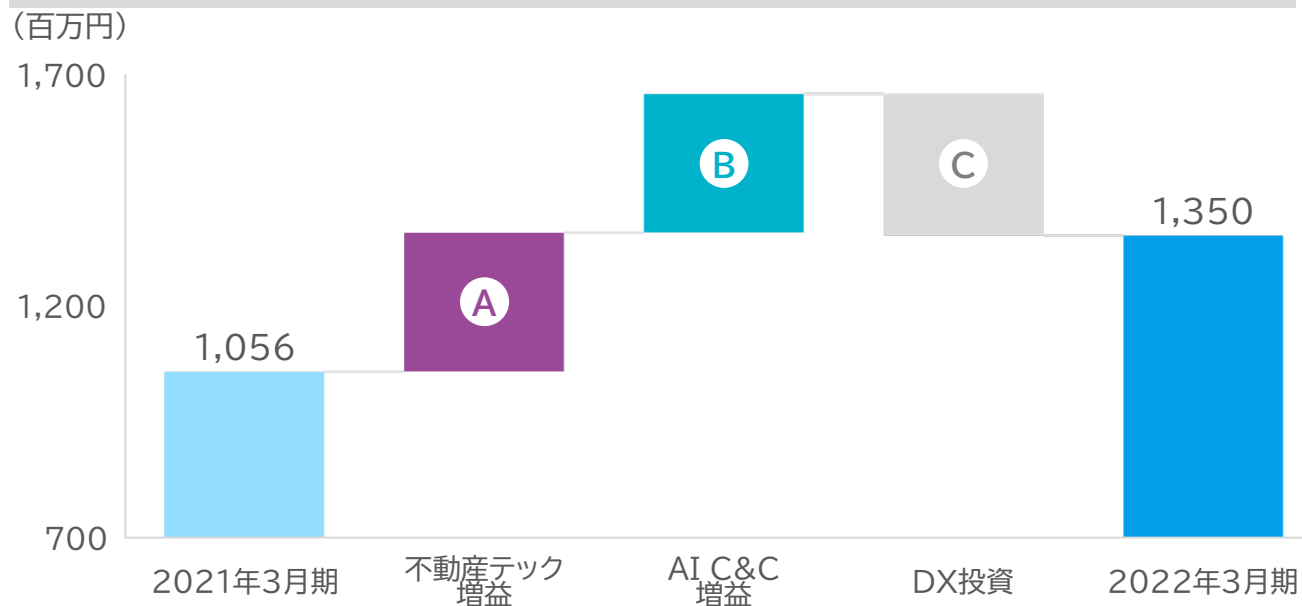
「顧客単価(ARPU)向上×契約数増」を
通じて、クラウドサービスのARR成長を
さらに加速



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

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

(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)

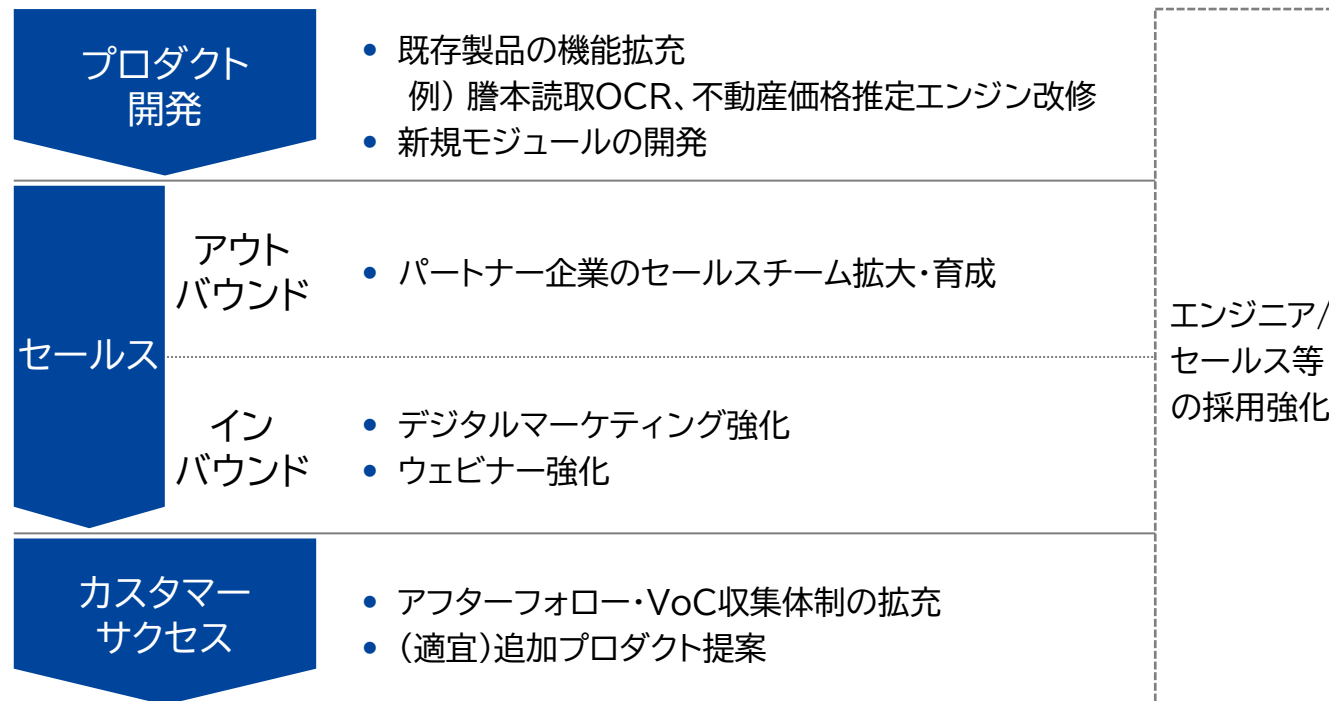


- (A) 商品力の強化と投資ニーズ持続によりAIFLAT事業が伸長、仲介サービスも着実に回復。テック活用についてもさらに加速させ、事業成長を見込む。
- (B) DXニーズの高まりとケイパビリティの拡大により、クラウド・コンサルともに継続成長。顧客獲得効率向上による利益率良化。クロスセルによるARPU向上。
- (C) 2022年3月期以降のARR拡大を中心とした持続可能な事業成長実現に向けて、AIソリューション・ツールの企画・開発・販売体制増強、不動産事業のテック活用・PoCの加速など、社内外のDX予算を前年度比約3倍に拡大。

採用費・人件費・委託費・広告宣伝費を
機動的に配分し、川上～川下まで
全体的にケイパビリティを拡充

顧客獲得ペース/顧客満足度の向上を
通じた持続的な成長実現を目指す

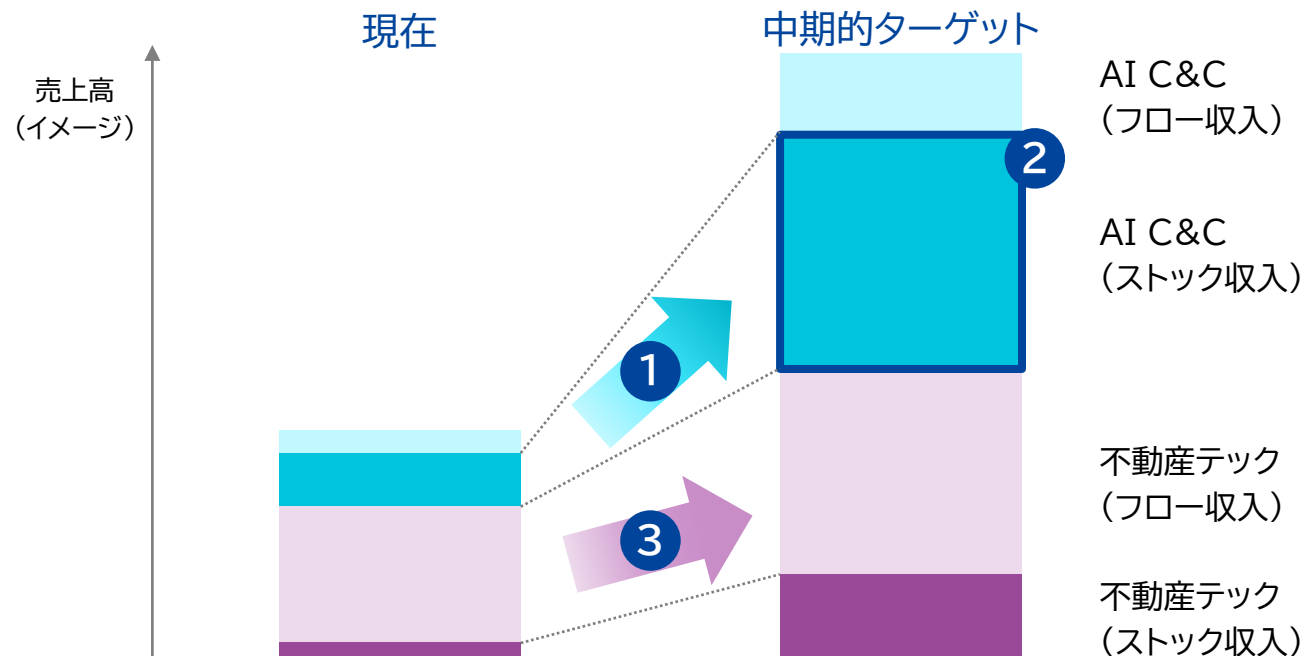
先行投資の状況



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

(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)



- 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

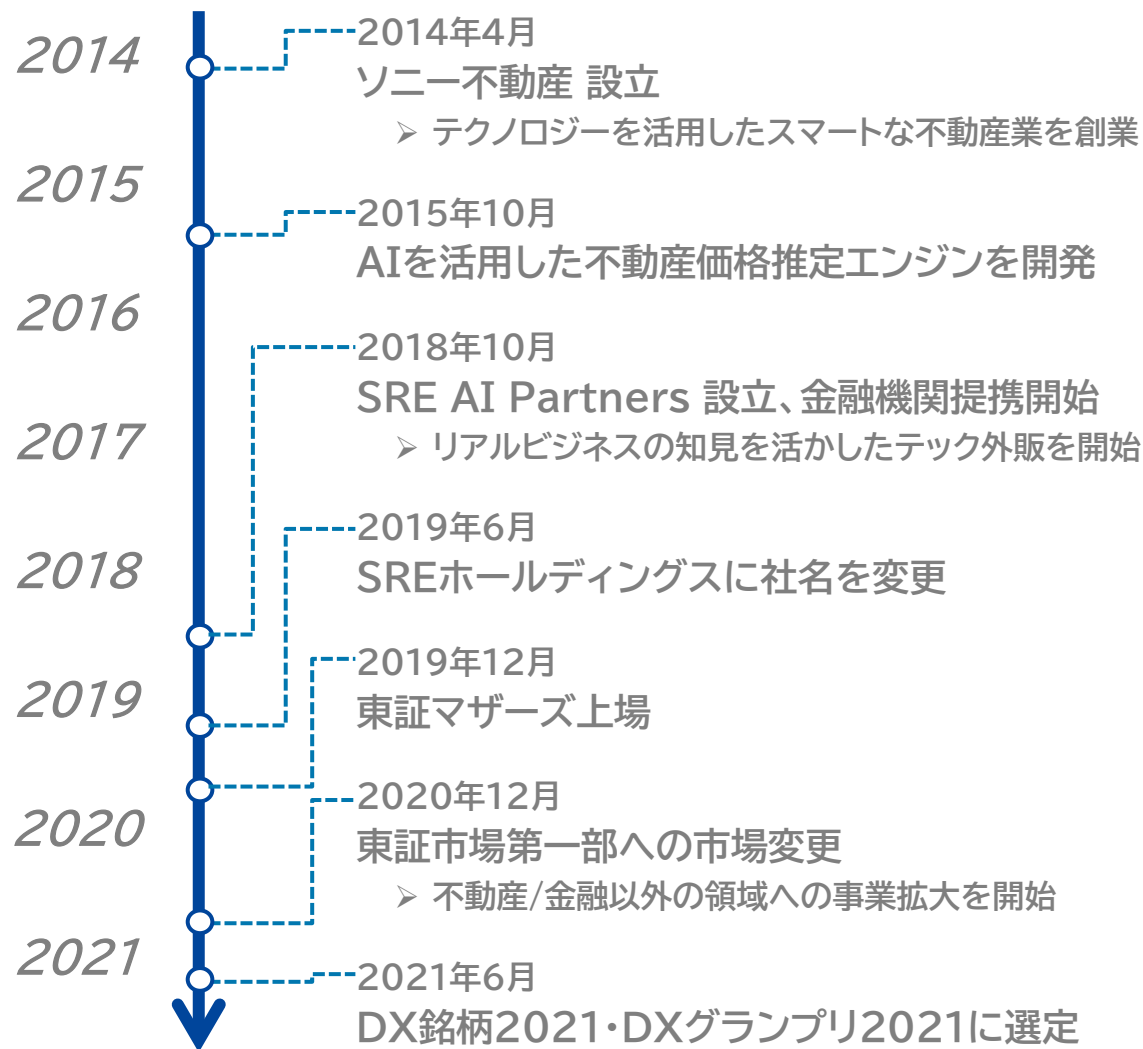
A DECADE AHEAD

「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】

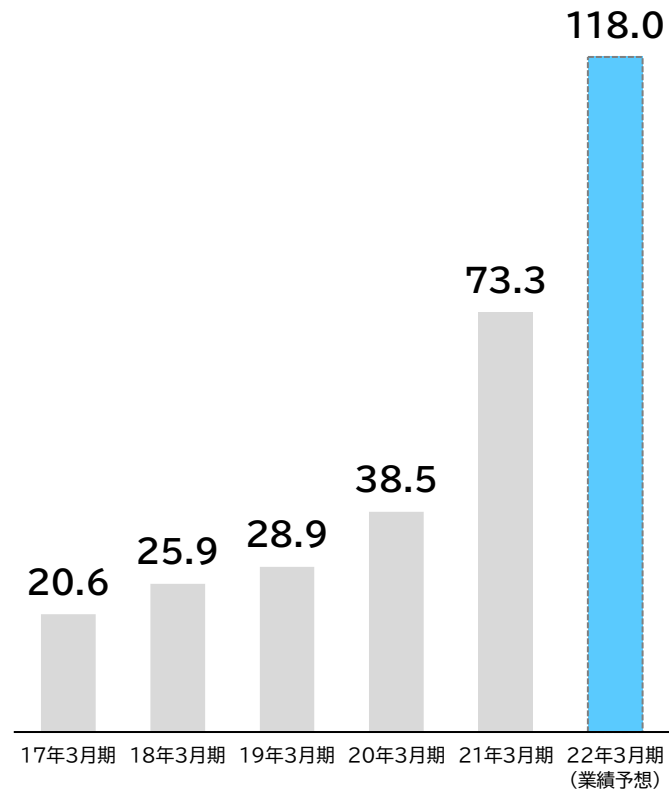
主要株主	ソニーグループ(38%出資) Zホールディングス(21%出資)
時価総額	1,240億円
PER	149倍
PSR	10.5倍
役職員数	179名



2014年の設立以来、順調に売上・利益を
拡大

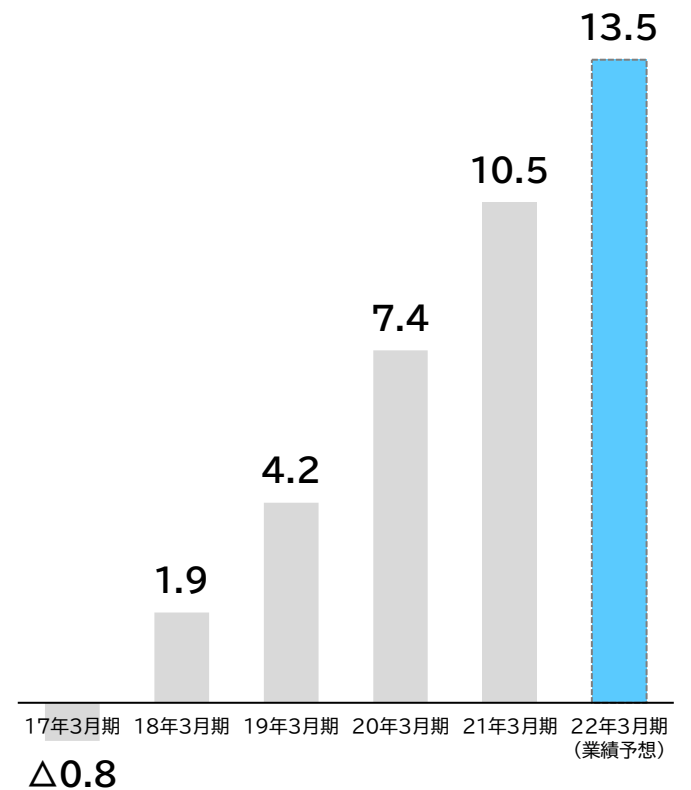
売上高

(億円)



営業利益

(億円)

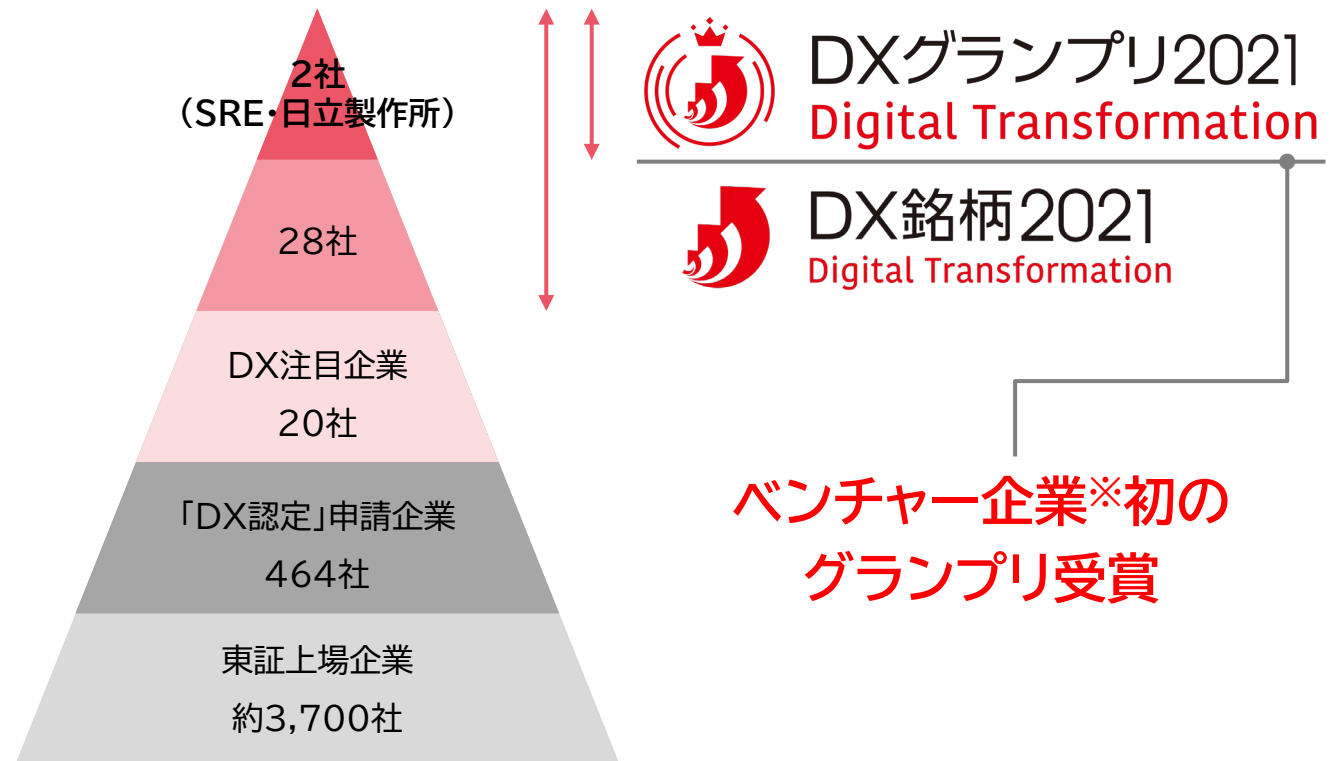


2021年6月7日、経済産業省と
東京証券取引所より「DX銘柄2021」、
および全産業から2社のみ選定された
「DXグランプリ2021」を受賞

ベンチャー企業のグランプリ受賞は史上初

制度 概要

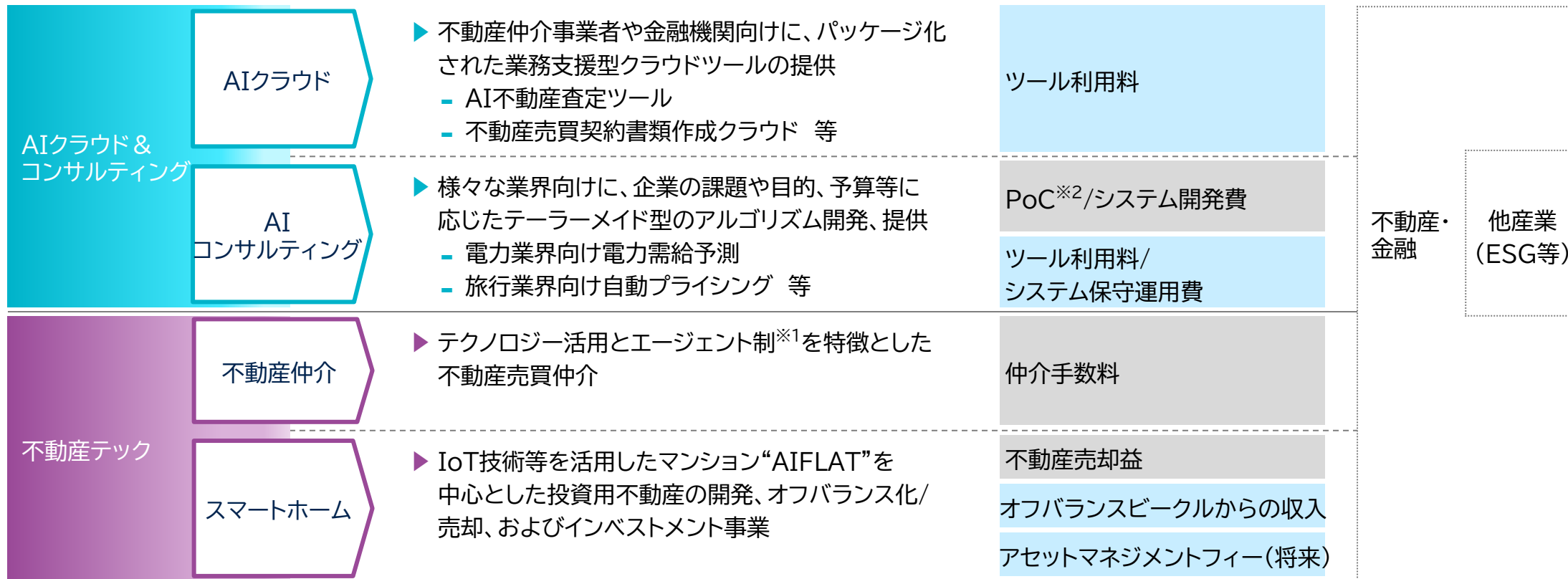
経済産業省と東京証券取引所が、企業価値向上につながるDX推進の
仕組みを構築し実績が表れている企業を、上場企業の中から毎年選定



事業概要

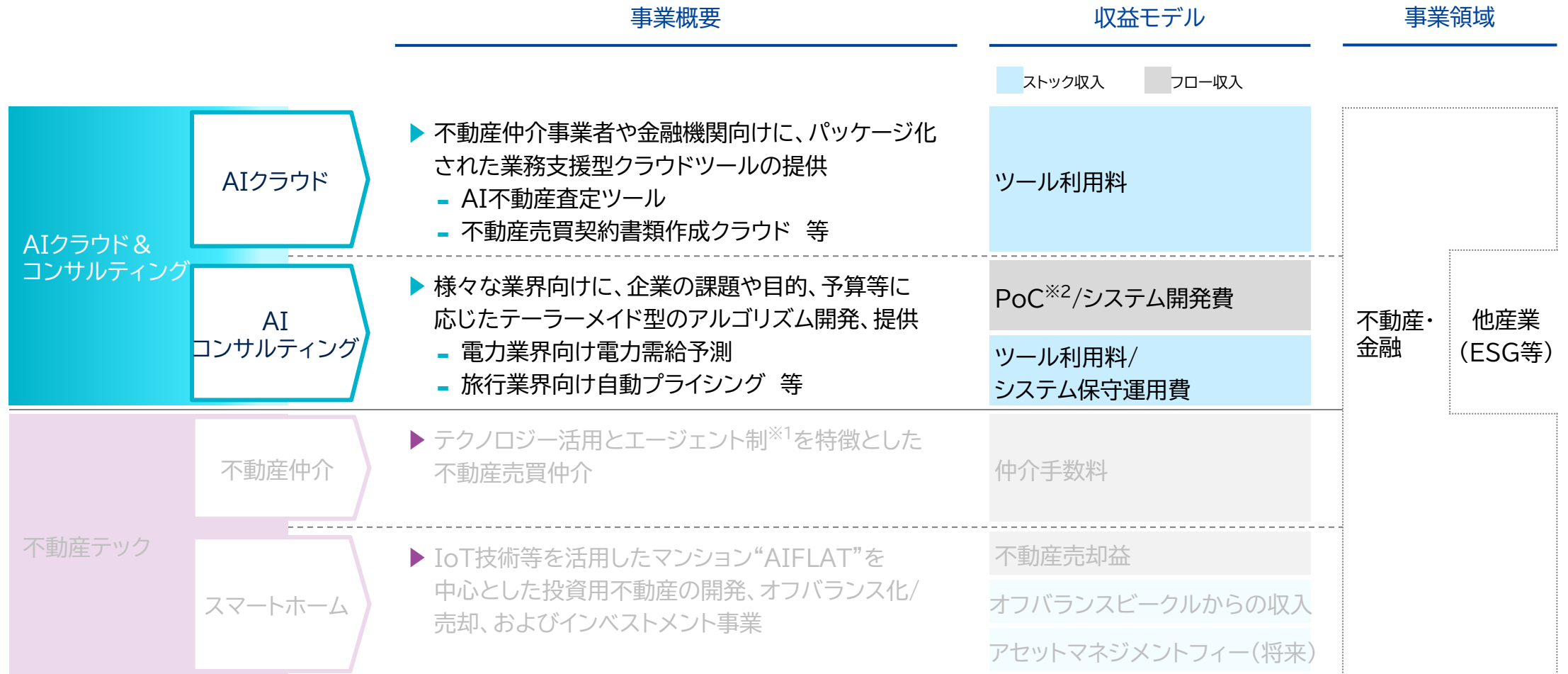
収益モデル

事業領域



※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



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

クラウドサービス 売手集客 売却仲介業務 買手集客 購入仲介業務 契約業務

	クラウドサービス	売手集客	売却仲介業務	買手集客	購入仲介業務	契約業務
 AI不動産査定 ツール/API/DM	✓		✓			
 AIマーケティング オートメーション	✓		✓	✓	✓	
 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

不動産査定において、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・
高精度で査定し、査定書を自動生成

従来型の取引事例比較法の機能を追加し
幅広い実務ニーズに対応、他社サービス
からのスイッチングを円滑化

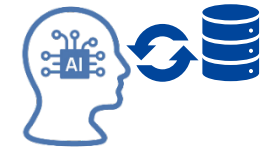
不動産会社に加えて、銀行や保険会社等の
金融機関にも展開

従来の査定業務

人手による類似事例選定・査定



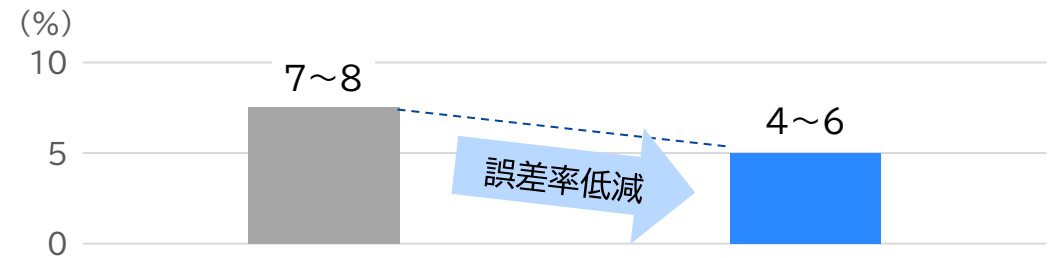
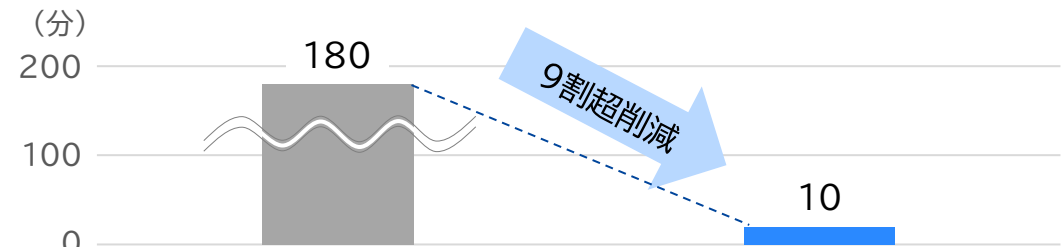
AI不動産査定ツール

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

利用ユーザーからのコメント例

VoC（お客さまの声）を収集した結果、
実際に時短効果と査定精度にベネフィット
を感じられるお客さまが多い

- ✓ とにかく簡単で早い、かつ正確。ソニーのAIというとお客さまも安心、納得してもらえる
- ✓ まず査定書の中身として周辺の取引事例やグラフなど内容がしっかりしているのでお客さまの評判も高く、また何より業務効率が一気に上がったので、とても満足しています
- ✓ 相場観のないエリアでもすぐにおおよその数字が把握できる。また、時間がかからない。
- ✓ 他社と比較してコストパフォーマンスが良いと思う
- ✓ マンションの査定精度が高く、時短にもなった。土地のデータが増えると、土地の精度も高くなるのでは。

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

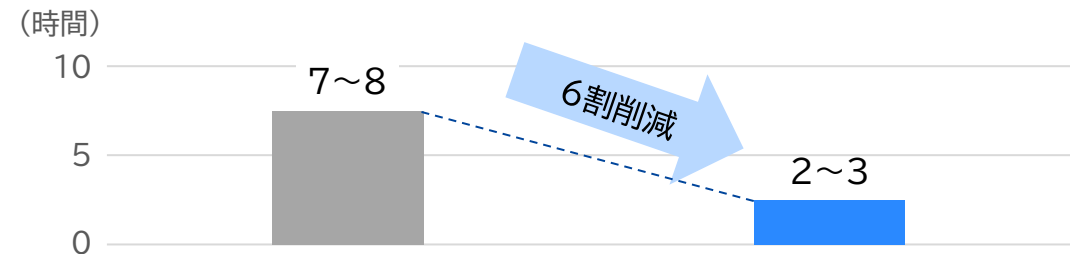


不動産売買契約書類作成クラウド

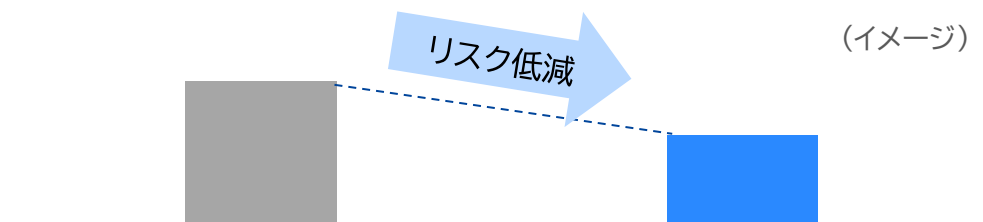
過去データ等の蓄積・引用により、定型テキストを選択・半自動生成



作業時間



記載漏れリスク



(再掲) 不動産仲介事業者の課金契約数 (2021年9月末時点)

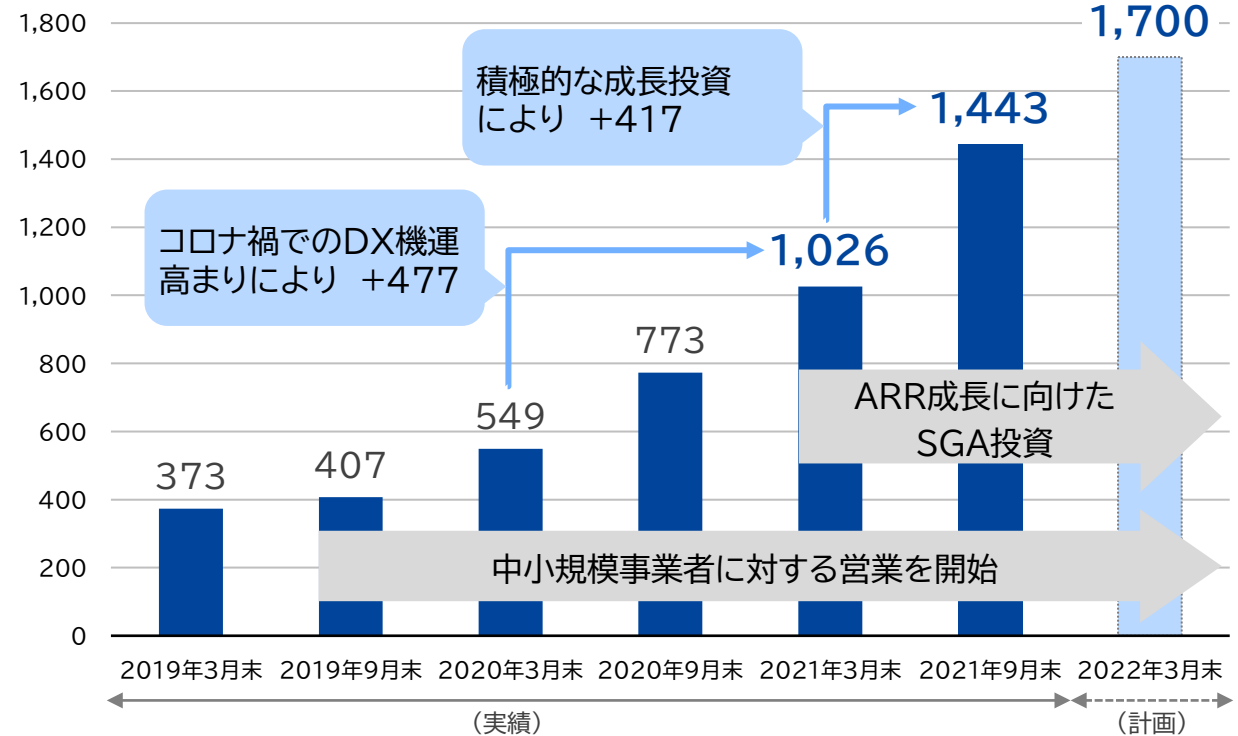
旺盛なDX機運、さらなる拡販体制構築、
弛まぬプロダクト改善により、2021年9月
末時点で1,443と、契約数を大幅に拡大

下期も積極的な成長投資の継続により、
獲得ペースを落とさず計画達成を見込む

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

(累計課金契約数;社)



ARR
(百万円)

— — 734 +77% 1,300

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により付加価値を継続的に向上
- ▶ 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、
契約数が急拡大する中においても
引き続き非常に低い水準を維持

直近12か月
平均月次解約率

0.5%

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

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

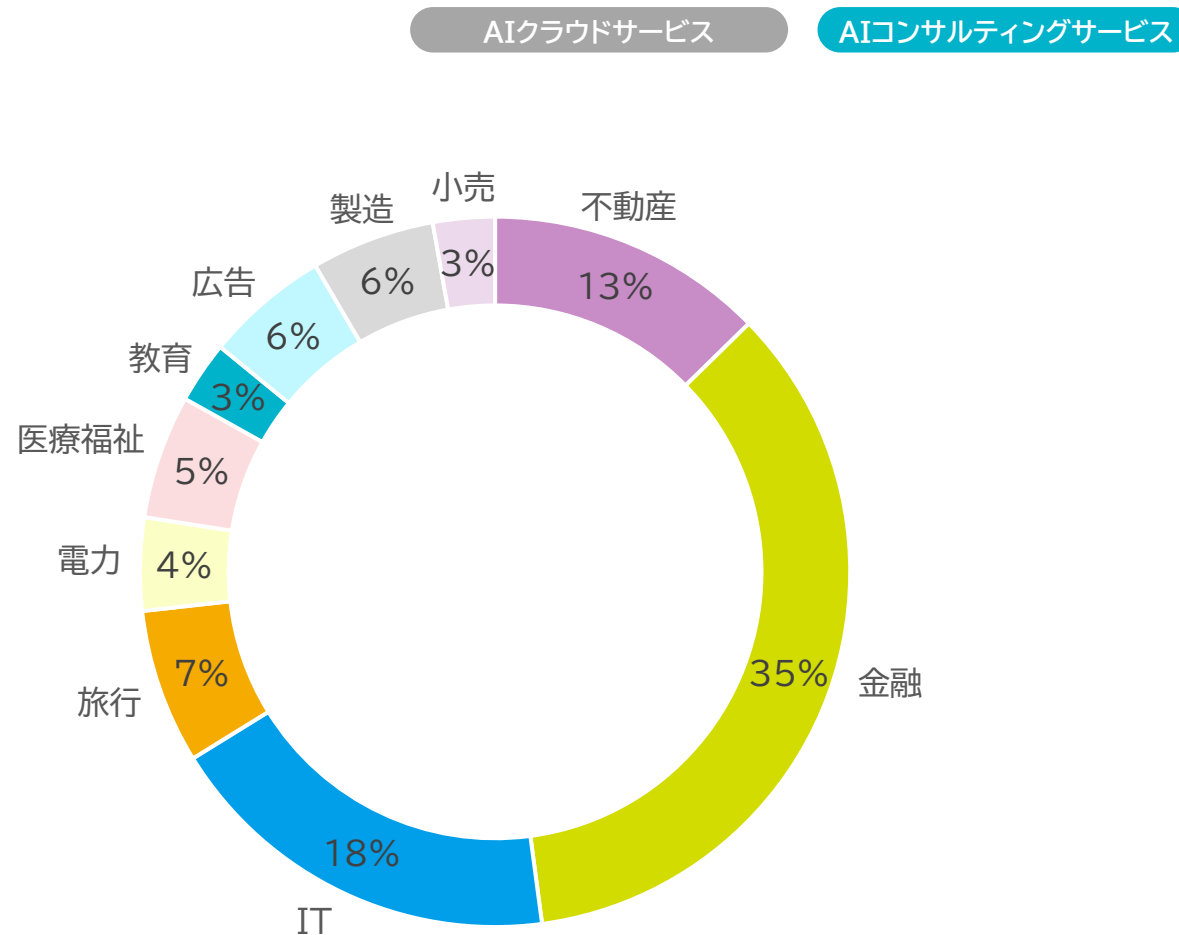
2

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

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
(不動産業界占有率はわずか13%)

他産業への横展開と新たな事業提携協議が
順調に進捗



幅広い業界向けに、企業の課題や目的、
予算等に応じたテーラーメイド型の
アルゴリズムを開発し、提供

着実に実績とケイパビリティを拡大

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

金融



不動産情報を加味した 高精度の富裕層判定サービス

過去の取引データと、顧客情報に加え、お客様の住所情報に基づく、不動産資産価値を加味することで、顧客の富裕度を判定。

金融



投資銀行部門向け レコメンドAI開発

投資銀行・証券会社の投資銀行部門様向けに、社債の取引履歴データから投資家へ債権購入レコメンドAIを構築。

不動産



営業活動における 成約可能性の高い お客様の予測

不動産会社様の営業活動において、過去にお問い合わせのあったお客様リストの中から、成約に至る可能性の高いお客様を推定・抽出するAIを構築。

電力



消費電力の需給予測

電力小売事業者様に対して、過去の消費電力データから将来の電力需給を推定するAIを構築。

サービス業



価格自動設定AIによる 収益の最大化

ホテルや旅館運営者をはじめとするサービス提供者向けに、最適なプラン・料金設定を推定するAIを構築。

事業概要

収益モデル

事業領域

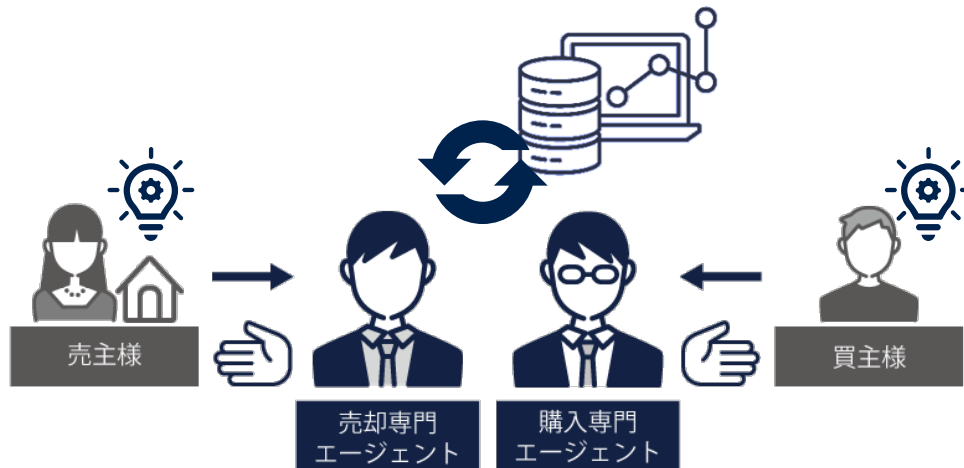
	事業概要	収益モデル	事業領域	
AIクラウド & コンサルティング	AIクラウド	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 不動産仲介事業者や金融機関向けに、パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供 <ul style="list-style-type: none"> - AI不動産査定ツール - 不動産売買契約書類作成クラウド 等 	■ スtock収入 ■ フロー収入 ツール利用料	不動産・金融 他産業 (ESG等)
	AIコンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 様々な業界向けに、企業の課題や目的、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"> - 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	
不動産テック	不動産仲介	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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	
	スマートホーム	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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、オフバランス化/ 売却、およびインベストメント事業 	不動産売却益 オフバランスビークルからの収入 アセットマネジメントフィー(将来)	

※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

- ▶ エージェント制[※]を特徴とした不動産売買仲介
- ▶ AIソリューション・ツールの活用により生産性を大幅向上



スマートホームサービス

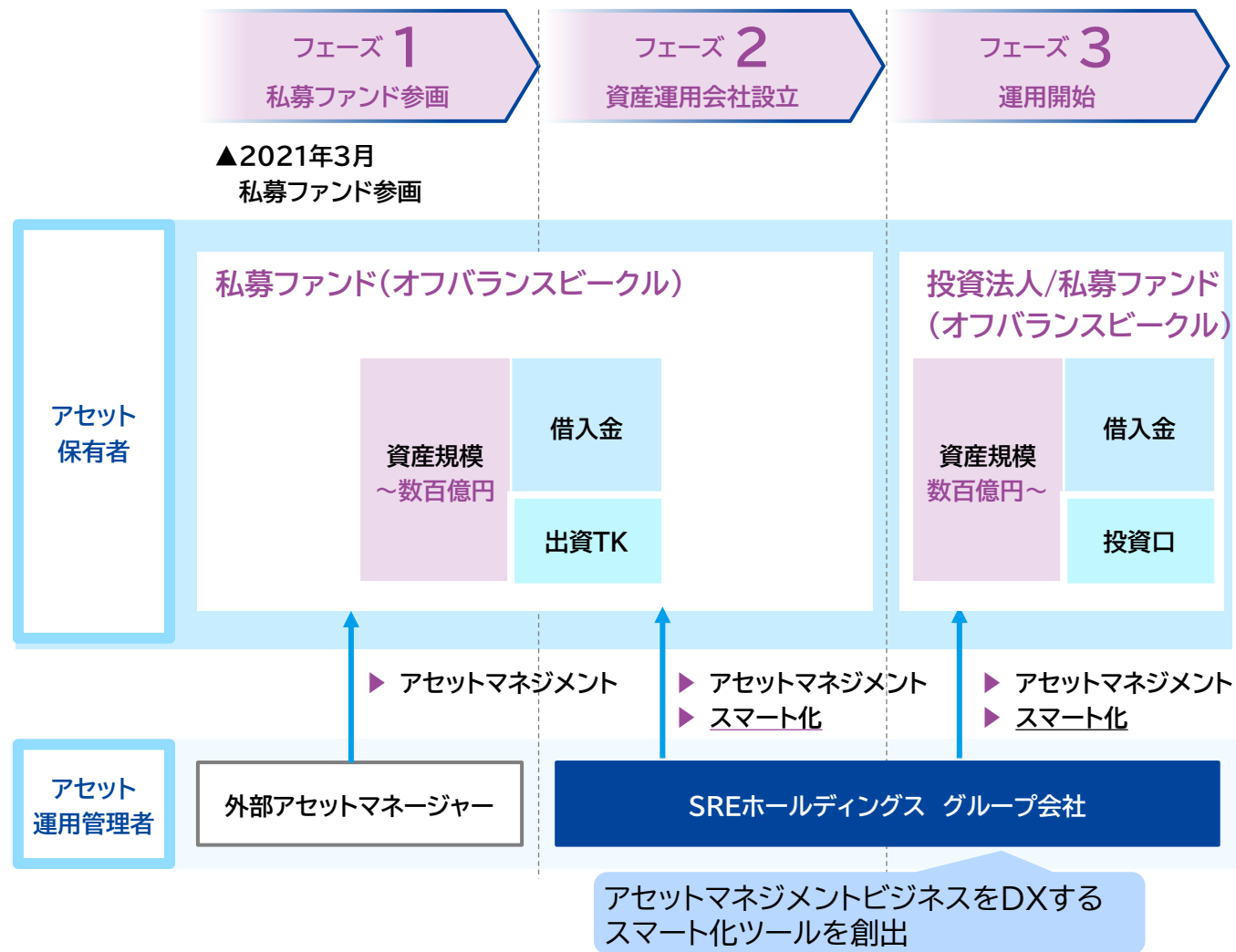
- ▶ オフバランスビークルを活用した投資用不動産の開発・販売、およびインベストメント事業
- ▶ 開発物件へのスマートホームツールの導入や、ESG/アセットマネジメント領域におけるスマート化に取り組み



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

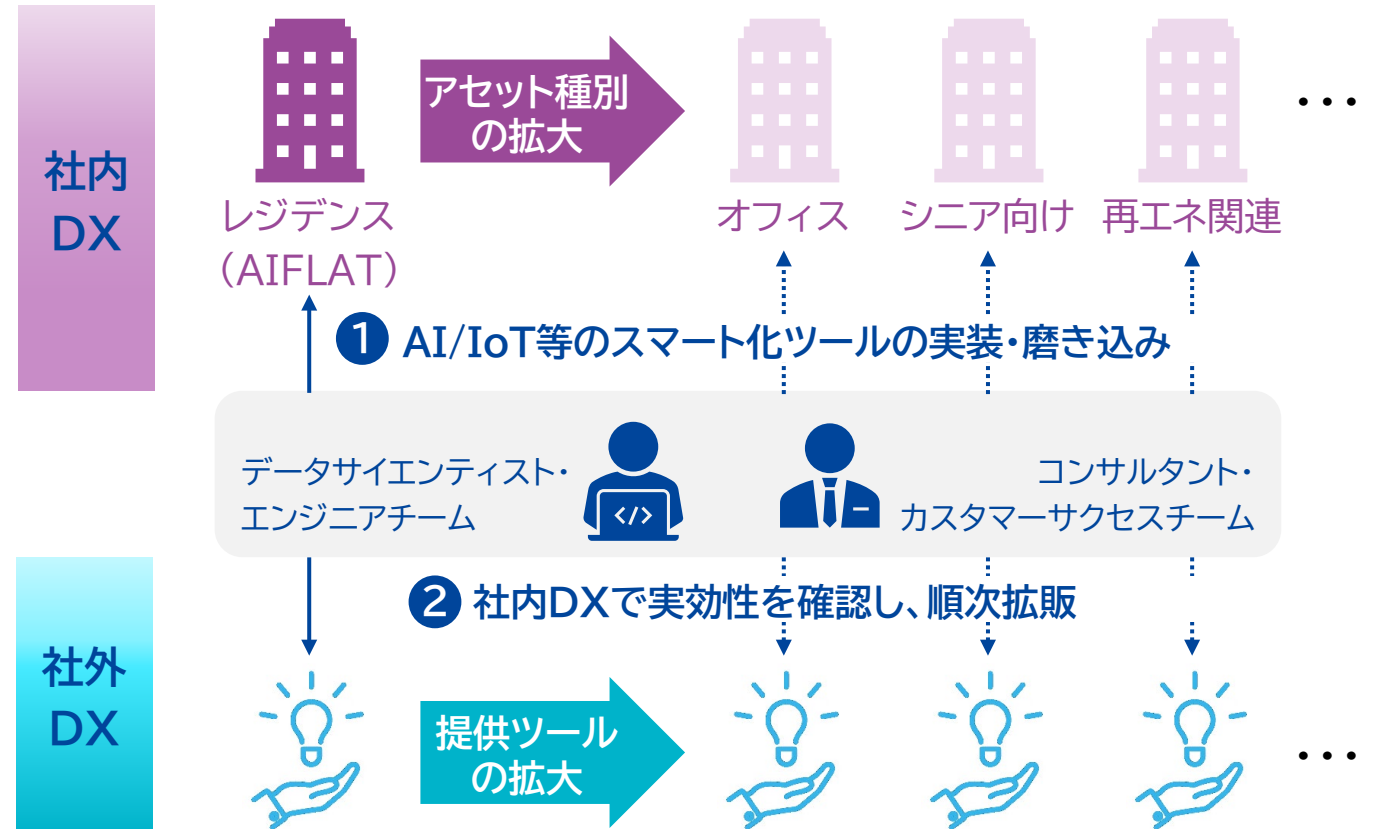
当社グループ開発物件のオフバランス化、
収益獲得タイミングのボラティリティリスク
低減も進める

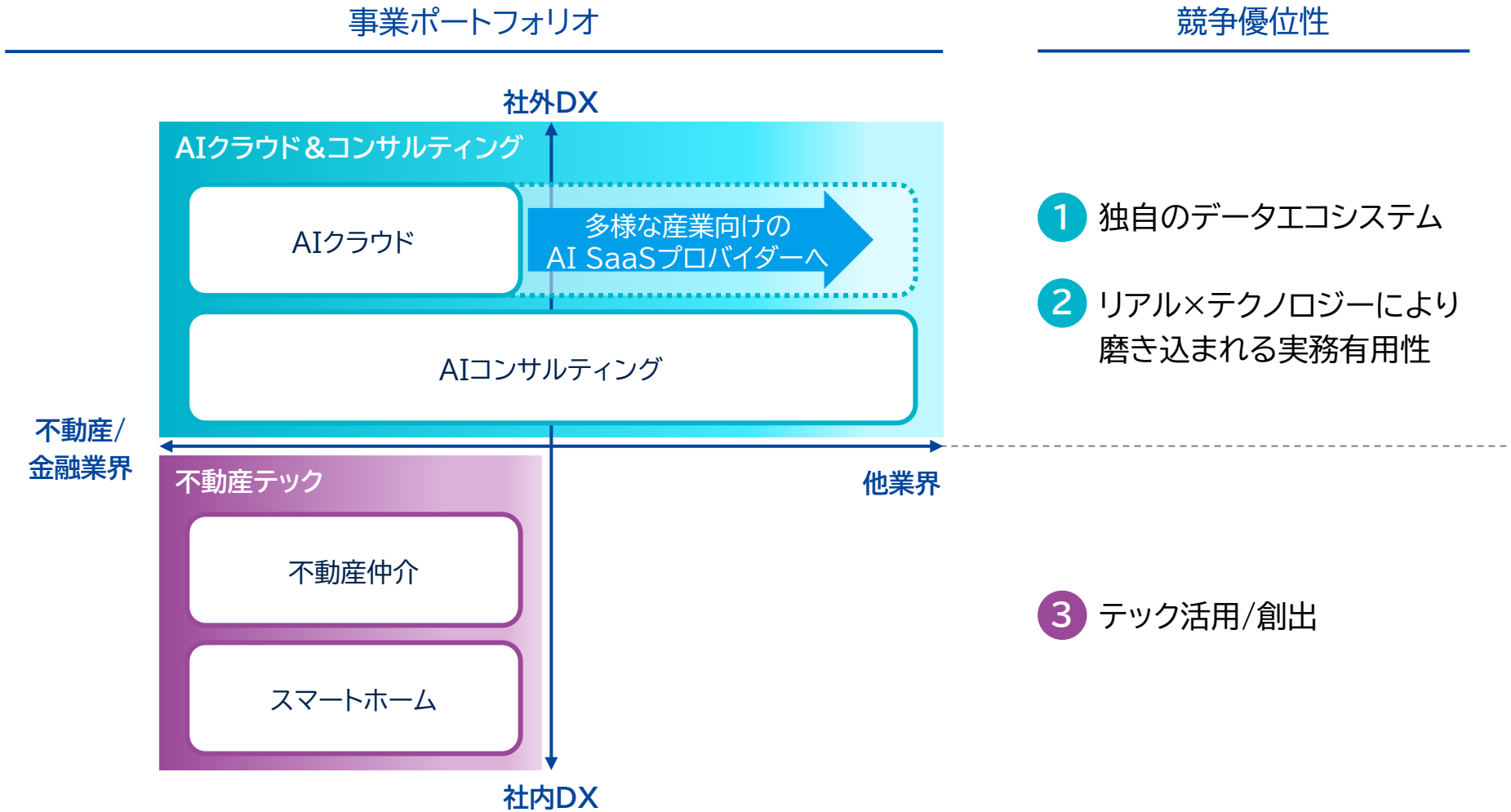
運用アセットのESG対応を進めるとともに、
新たな収益源であるアセットマネジメント
フィー獲得、スマート化ツール創出を目指す



取り扱うアセット種別をレジデンスから多様な種別に拡大していくことで、アセットに実装する社内DXの領域が拡大

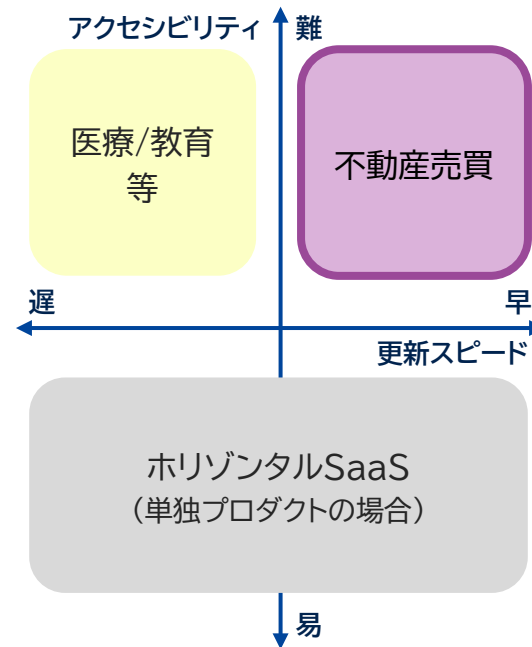
実効性を確認できたものを順次社外DXツールとして各業界へ外販



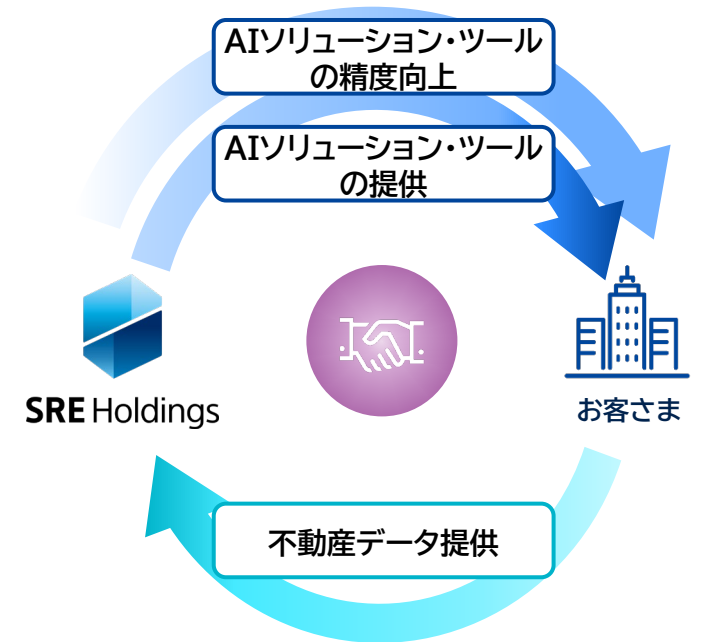


不動産売買領域のデータはアクセス困難、
また短期間で市況変化が生じる特性がある
ため、リアルタイムにデータを蓄積する
独自のエコシステムが、AIモジュールの
競争優位性を創出

マーケット別のデータの特徴



独自のデータエコシステム



実業(リアルビジネス)である不動産事業を手掛けることで、お客様・業界のニーズや改善余地を自ら把握し、不動産/金融業界などへ実務有用性の高いAIソリューション・ツールを提供する「リアル×テクノロジー」のユニークなビジネスモデルを構築



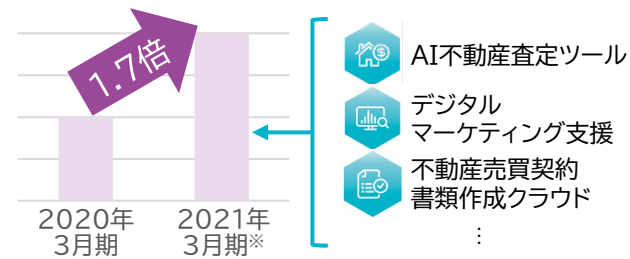
先端技術を活用したスマート化ツールを
アジャイル開発し、積極的に試験導入する
ことで業務を効率化、生産性を向上

不動産事業をスマートな不動産テック事業
に昇華

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

不動産DX市場とAIビジネス市場を
合算した、3.2兆円の大きな市場が
当社AI C&C事業のターゲット

不動産DX市場
1兆2,461億円※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

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



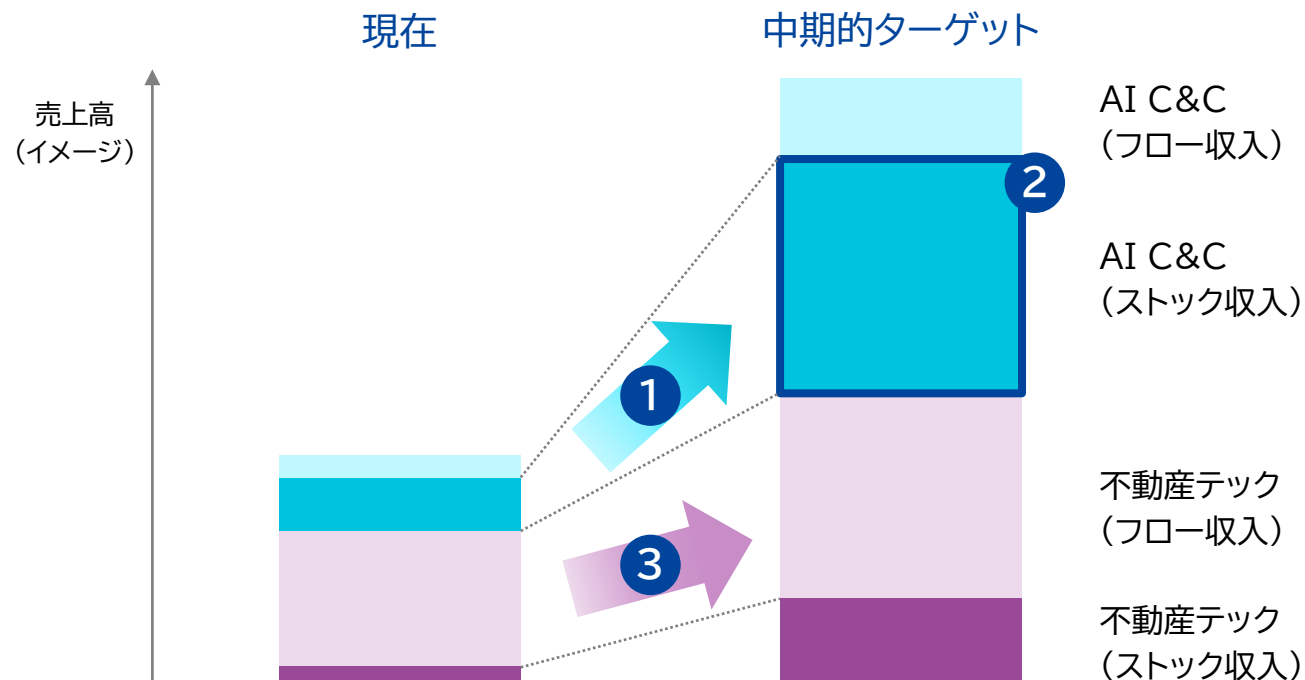
AIサービス
(分析/構築)
1兆1,130億円

合算
3.2兆円

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



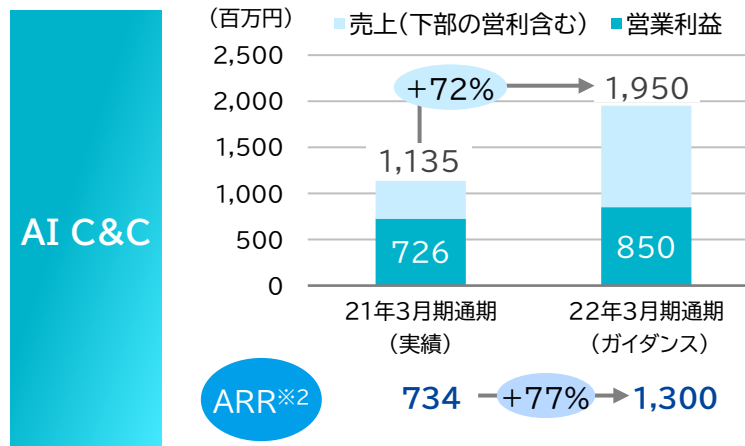
- 1 不動産・金融を軸としつつも「多様な産業向けのAI SaaSプロバイダー」へと進化し、CAGR50%を意識したARR成長を中期的に維持
- 2 その結果として、連結業績に占めるARRの割合はさらに拡大
- 3 アセットマネジメントフィーなどのストック収入を拡大するとともに、テック活用やツール創出の領域を拡大し、安定性と高い収益性を実現

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

(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)

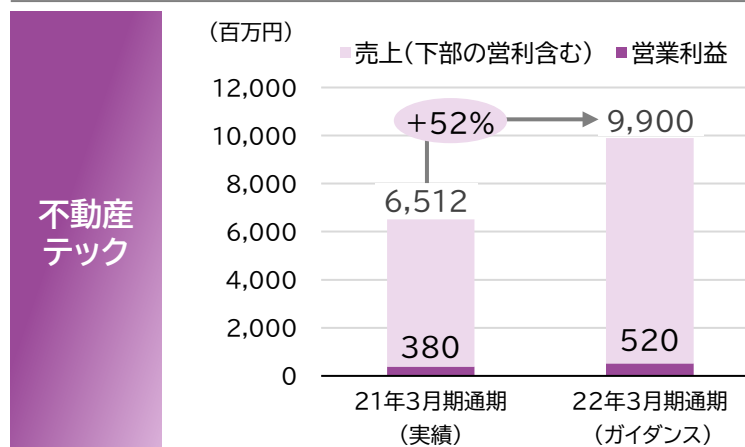
前期業績・今期業績ガイダンス



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※3	1,700	



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

リアルビジネスの知見を活かすことで、
不動産価格推定エンジンや3次元空間認識
技術など、現場における実務有用性を意識
したAIモジュール/技術を開発

(不動産売買向け) 不動産価格推定エンジン

社内の不動産メンバーとエンジニアが共同で
開発/改善に取り組むことで、現場の実務
ノウハウ・ニーズを取り込み

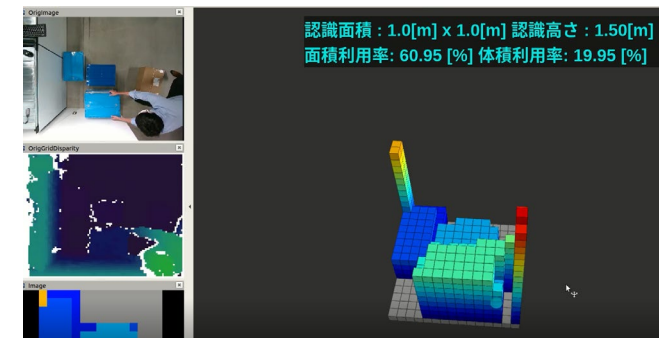
マンション名/物件情報の入力のみで、
数十ページの査定書を自動生成



(物流・倉庫向け) 3次元空間認識技術

物流現場のオペレーションノウハウ・ニーズを
学習し取り込み

高価な専用機器や学習データの事前準備なく、
データ通信量を1/100以下※に削減しながら
AIモニタリング



AIクラウドサービス

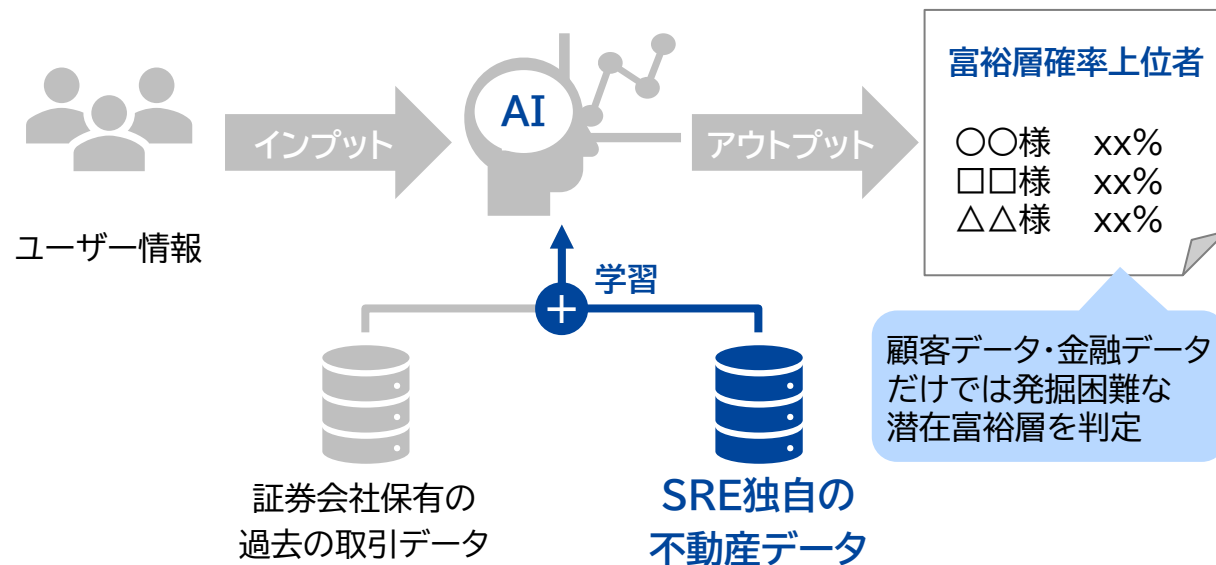
AIコンサルティングサービス

AIコンサルティングにおいて、証券会社
向けに顧客データ+SRE独自の不動産
データを活用した潜在富裕層判定
ソリューションを提供

独自のAIモジュールを活用することで
他社と差異化された顧客提供価値を創出

証券会社向けのAIモジュールを活かした富裕層判定の仕組み

証券会社保有の過去の取引データに、居住物件等の不動産データを独自に
加味することで、取引データ・金融データだけでは発掘困難な潜在富裕層を判定



- ✓ 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。

