

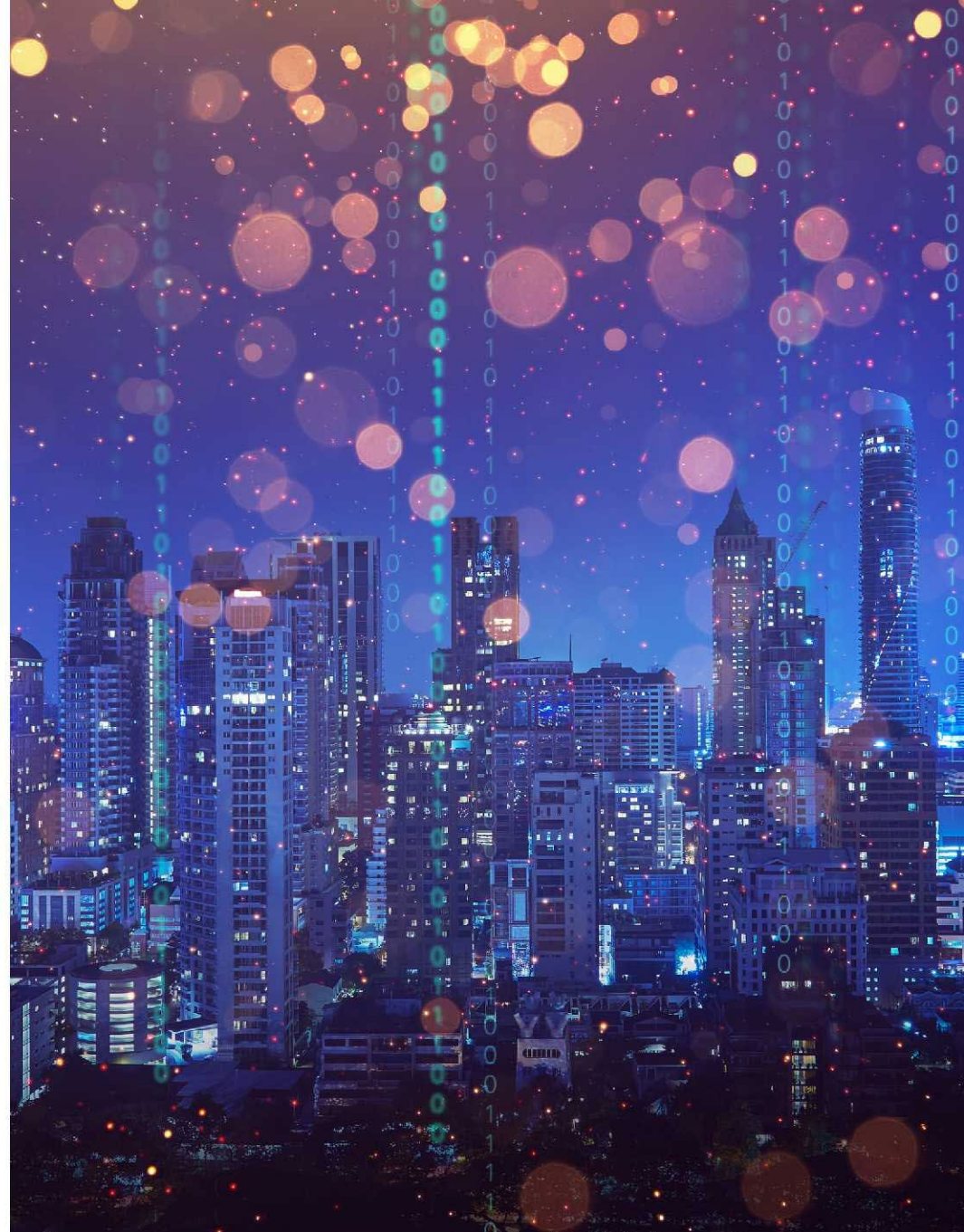


# SREホールディングス

## 2022年3月期 第3四半期決算説明資料

Copyright 2022 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



株主・投資家の皆様におかれましては日頃のご支援誠にありがとうございます。

年明け以降、米国の金利上昇を受けて、グロース銘柄を中心に株価が大幅に調整しており、当社株価も下落するなど皆様にはご心配をおかけしております。

このような難しい環境を踏まえ、当社の経営方針について、皆様と再度認識を共有したいと考えております。当社は「10年後の当たり前」の創造に向けて、先鋭的なソリューションの提供に取り組んでおります。「DXグランプリ2021」受賞において評価いただいたDX推進等を通じた社会革新力を背景に、SaaSプロダクツのトップライン(ストック収入)成長において年平均成長率50%を目線に事業運営を進めております。

同時に、赤字先行ではなく、しっかりと営業利益を確保することを基本ポリシーとし、実際に増益を每期実現しながら中長期的な成長を見据えた先行投資を積極的に実施しております。

その結果、2022年3月期第3四半期において、下記の成果を実現することができました。

## 2022年3月期 第3四半期ハイライト

- ・ マクロ環境は不透明ながら、当社業績に関する不確実性を極小化し、売上高が前年同期比+146%、営業利益が同+159%と大きな成果を実現
- ・ クラウドサービス課金契約数は期初目標1,700社に対し、第3四半期までで1,686社と達成目前
- ・ 解約率は0.5%と引き続き低水準に推移
- ・ CDO含め、約60名の質の高い人材を確保
- ・ カーボンニュートラルプラットフォームなど、来期以降の持続的成長と将来の収益基盤の複層化に向けた取組みを加速

以上の通り、当社は順調に成長を加速しており、引き続き飛躍的成長と収益確保の両立に向けて、役職員一丸となって精励してまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも、より一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

## 目次



2022年3月期 第3四半期業績

P.04

成長戦略の進捗状況

P.12

当社の事業概要

P.32

SECTION



# 2022年3月期 第3四半期業績

売上高 **7,355**百万円  
- 前年同期比 **+146%**

営業利益 **977**百万円  
- 前年同期比 **+159%**

第3四半期累計で前年度通期実績を  
ほぼ達成

① 売上高は、前年同期比+146%成長の7,355百万円

- 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や前年下期からのセールス・カスタマーサクセス体制増強等により、クラウド・コンサルティングともに顧客獲得が順調に継続伸長。同セグメントは、前年同期比+92%と大幅な増収を達成。
- 不動産テックセグメントも、市況の好調が続く中で体制増強やオペレーション改善を推進し、大幅増収を達成

② 営業利益は、積極的な成長投資を継続、追加実施しながら前年同期比+159%成長の977百万円

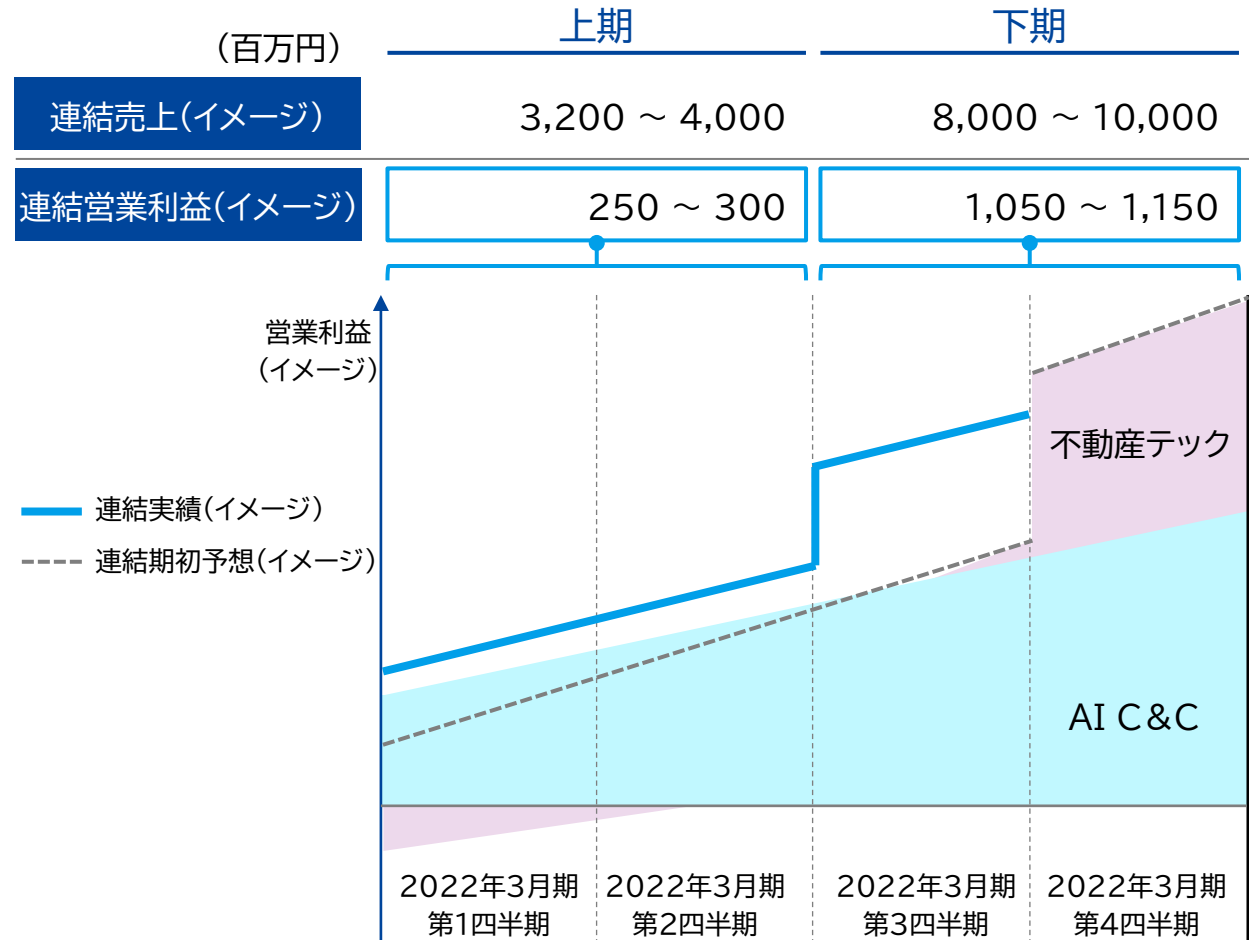
- 両セグメントの大幅増収に伴う利益増や顧客獲得効率の改善等により、持続的成長に向けた先行投資を継続しながらも大幅増益を達成

③ CDO招聘やアライアンス等、ケイパビリティ拡充が大きく進捗

営業利益は、両セグメントの大幅増収により  
977百万円で着地

第4四半期も引き続きAI C&Cが着実に  
売上成長とオペレーション改善を実現し、  
営業利益を増加させる見込み

不動産テックはスマートホームサービスの  
大半の案件が売買契約完了済みのため、  
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セールス/デリバリー体制増強・顧客獲得効率改善が進み、事業拡大が加速

不動産テックセグメントも、市況の好調が続く中で体制増強やオペレーション改善を推進

結果として、前年同期比で+146%増収、営業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しながら+159%の増益

単位:百万円

項目	22年3月期 第3四半期実績 (4~12月累計)	21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	7,355	2,994	+146%
営業利益	977	377	+159%
経常利益	947	365	+159%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	640	231	+176%

AI C&Cセグメントは前期からの体制増強の効果が発揮され、売上が前年同期比+92%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+11%

不動産テックセグメントも体制増強とオペレーション改善により、増収増益。内部オペレーションのDXも継続実施（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	7,355	+146%	1,303	+92%	6,351	+155%
セグメント利益	977	+159%	556	+11%	474	(黒字化)



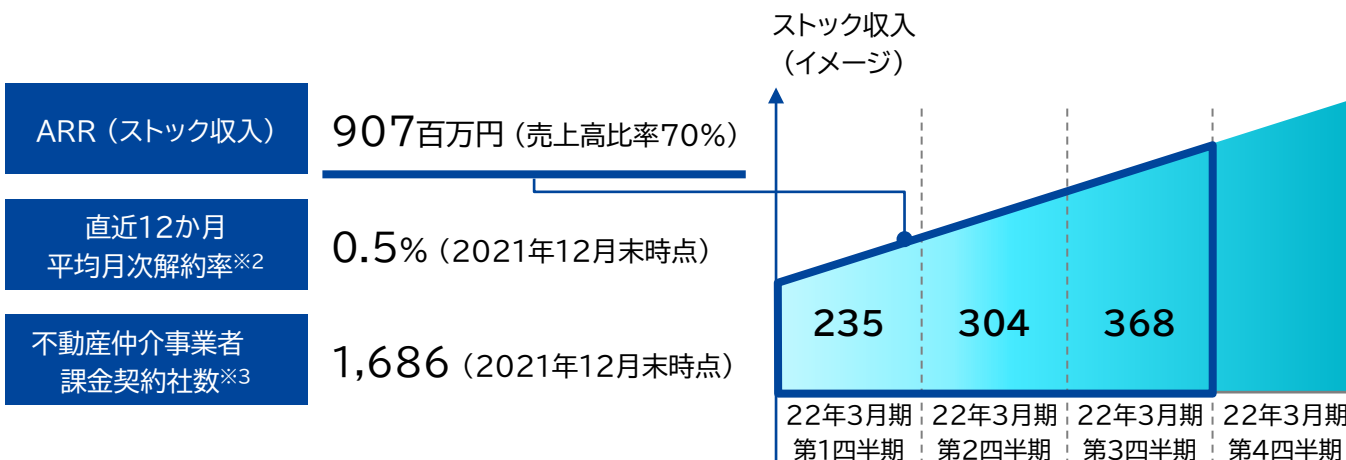
コンサルティングサービス案件獲得数、  
クラウドサービス契約者数ともに順調に  
伸長

結果、第3四半期累計のストック収入は  
907百万円に拡大

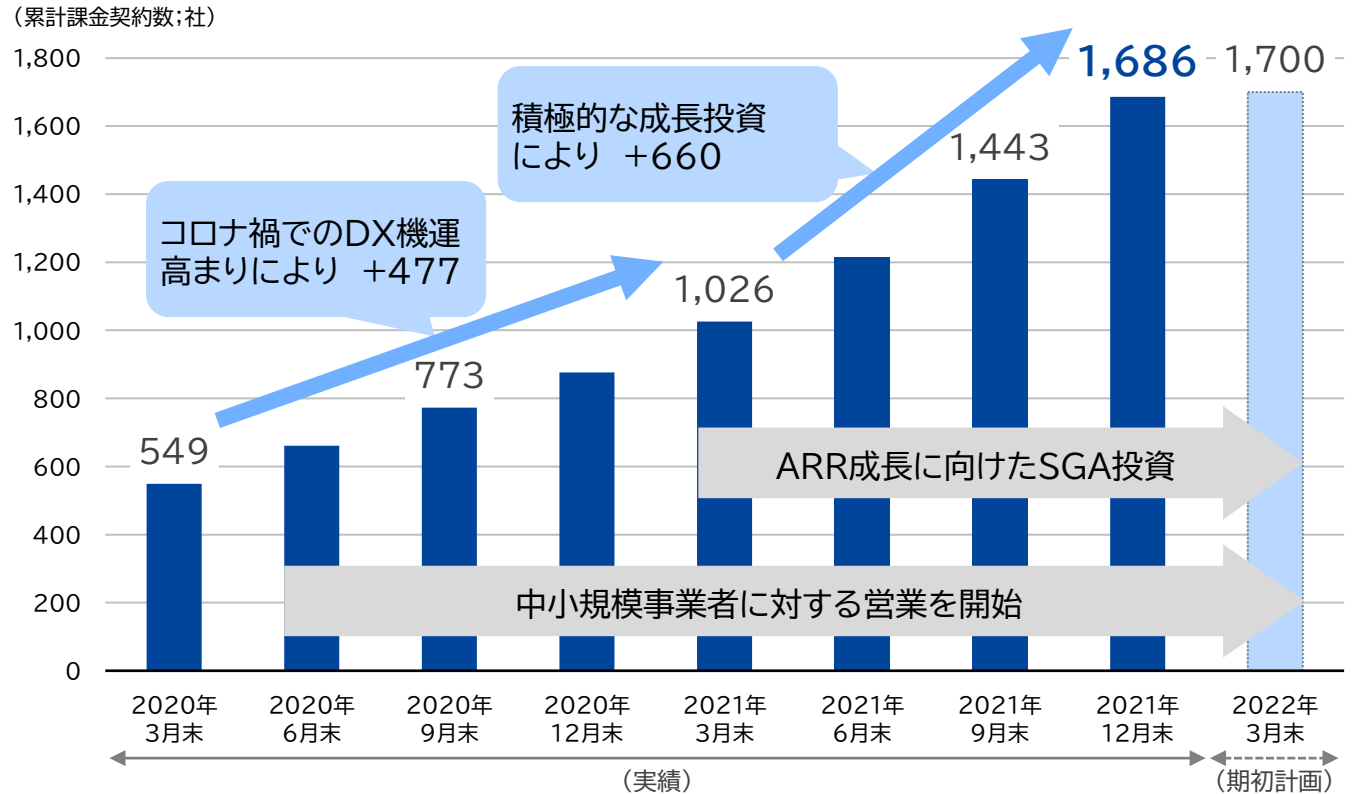
引き続きストック収入の計画達成に邁進  
しつつ、インバウンドセールスやカスタマー  
サクセスの新しい施策を積極的に実施

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	1,303	762	541
セグメント利益	556	378	177



旺盛なDX機運、さらなるセールス体制強化、  
弛まぬプロダクト改善により、2021年  
12月末時点で1,686社と、期初の年間  
計画に迫るペースで顧客基盤を拡大



ARR  
(百万円)



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
- ▶ リアルビジネスを内包し、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%

# 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

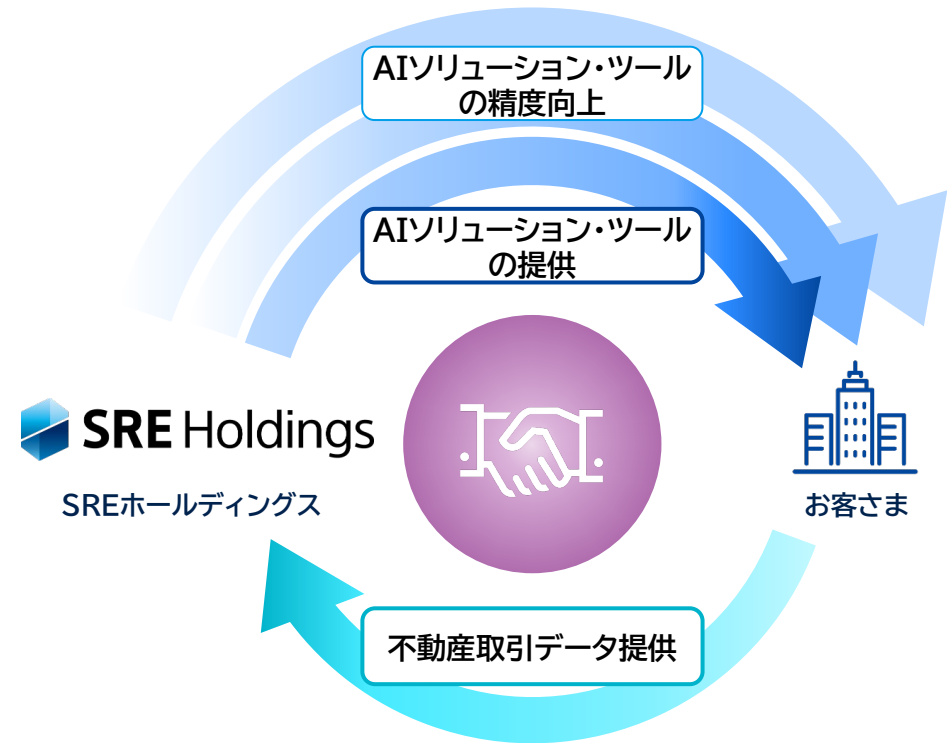


- 1 不動産領域の独自のデータエコシステム拡充
- 2 外部パートナーとのデータアライアンスによる幅広い産業向けのモジュール創出
- 3 マーケティング・営業への積極投資による契約獲得拡大・クロスセル強化

# 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)

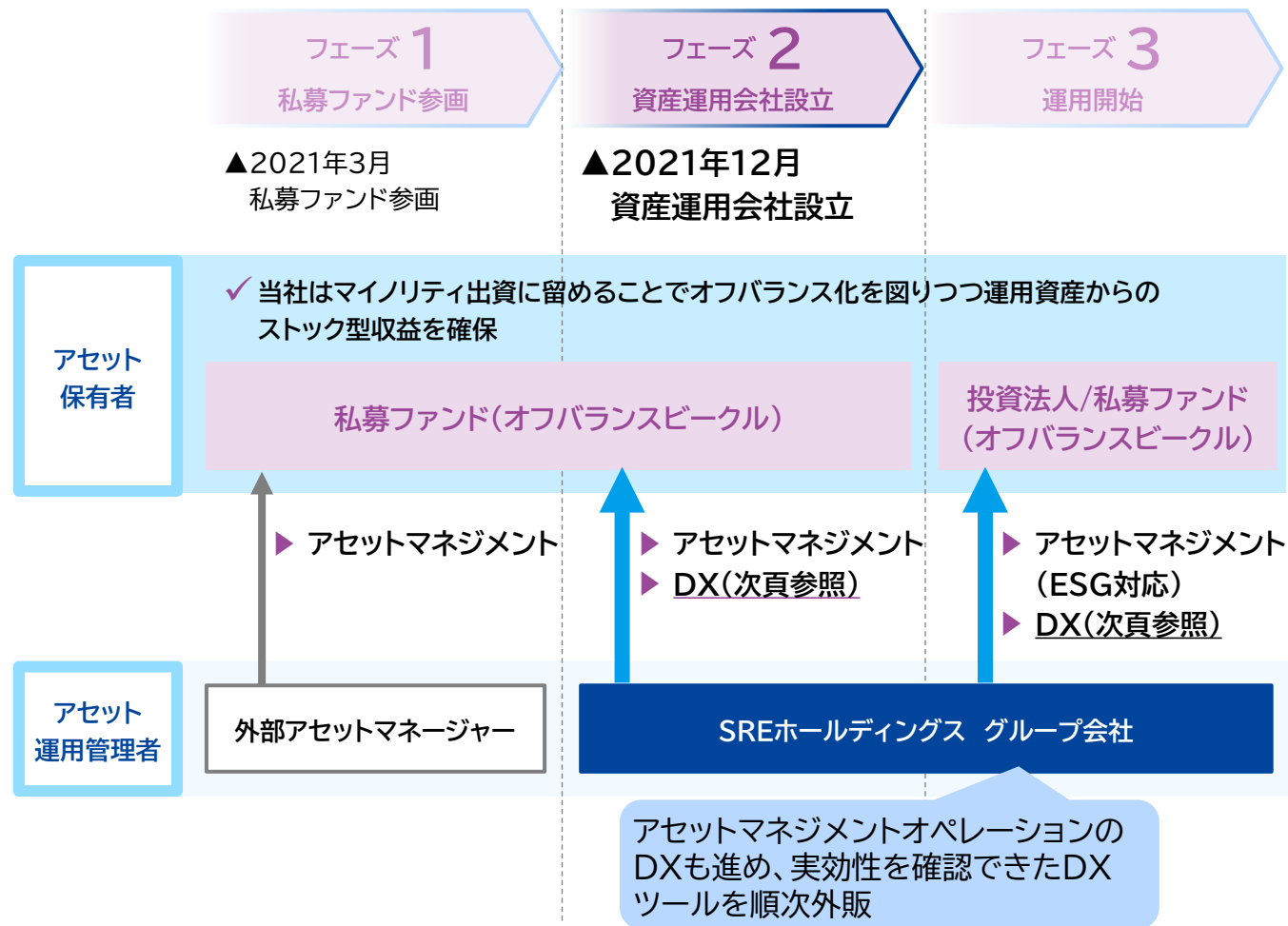
不動産領域では独自のデータエコシステムを拡充することで、AIソリューション・ツールの付加価値を向上する好循環を拡大



## 2021年12月に資産運用会社を設立

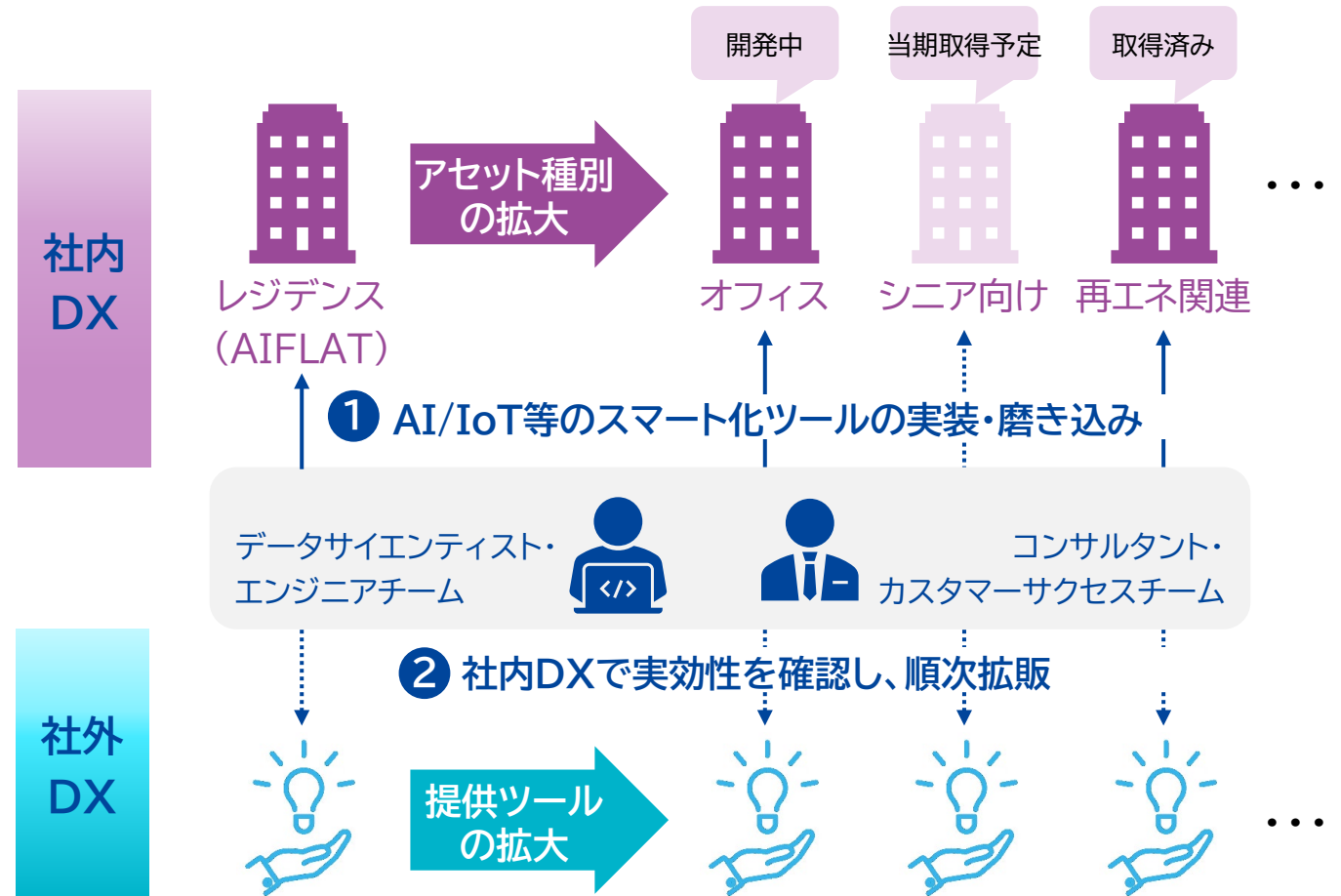
運用アセットのESG対応を進めるとともに、  
新たな収益源であるアセットマネジメント  
フィー獲得、スマート化ツール創出に着手

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



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





## 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)

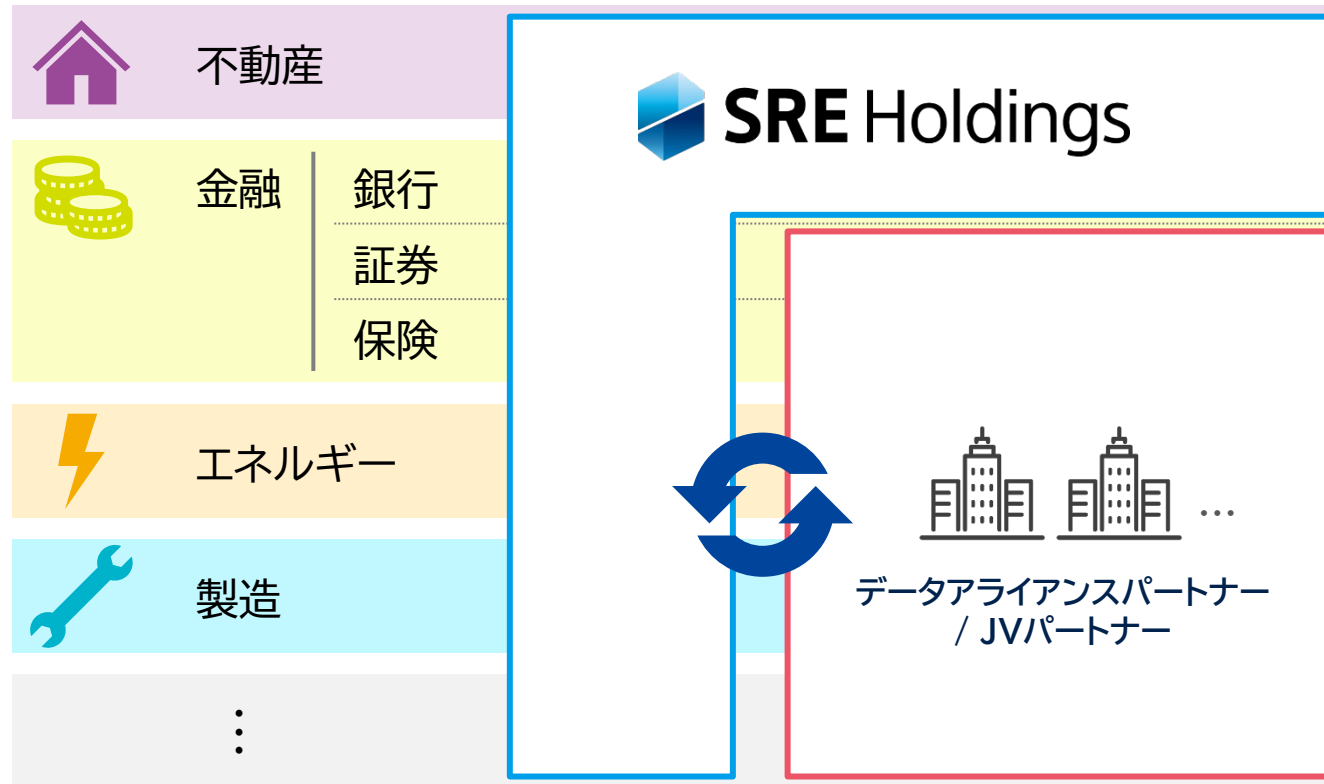
AIモジュールのキーファクターカバレッジ

アルゴリズム

データ

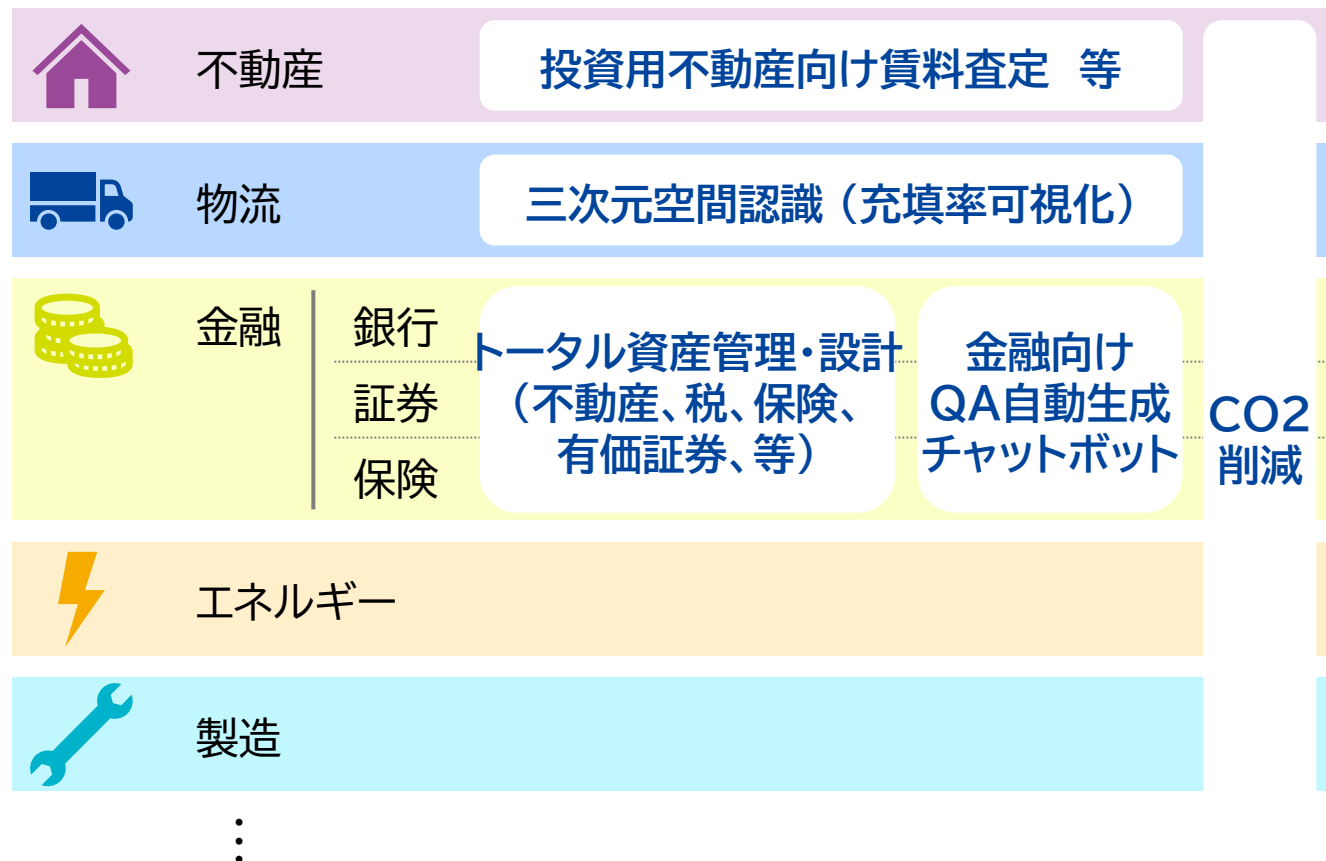
業界知見

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削減に加え、  
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

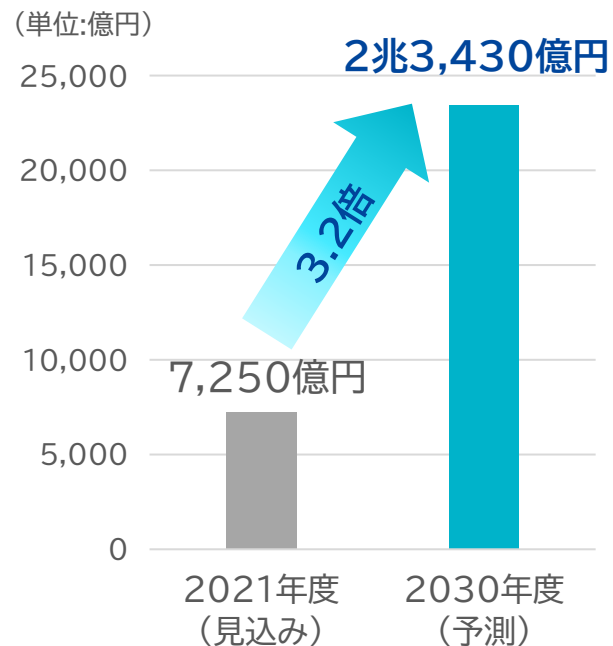
+

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

カーボンニュートラル市場は2030年に  
2.3兆円規模まで拡大する見込み

市場構成要素として、専門人材/デジタル  
人材によるハンズオン型コンサルティング、  
排出量算出ツール/ビッグデータ基盤、  
タンジブルな削減/オフセットソリューション  
等、幅広いビジネスオポチュニティが存在

市場規模の見通し※1



市場の構成要素

ハンズオン型  
コンサルティング

GX※2コンサル

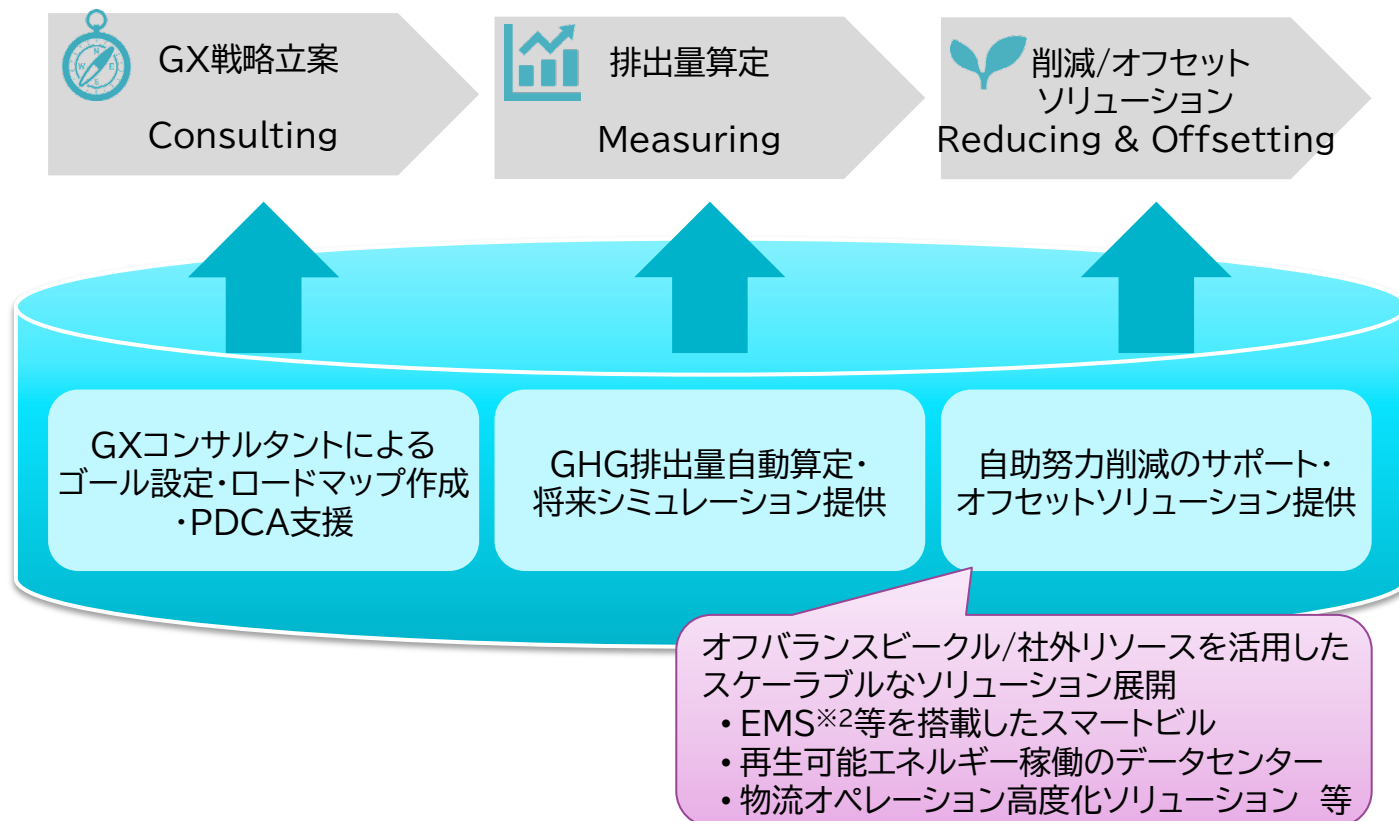
データ/ツール  
コンサルクラウドツール  
/データ基盤GHG※3排出量算出  
クラウドツール企業活動・GHG※3排出  
ビッグデータ基盤GHG※3削減  
/オフセット削減/オフセット  
ソリューション

GHG排出量算定を含む「GX戦略コンサルティング」から「削減/オフセットソリューション」まで一貫通貫のソリューション提供体制(CNPF)構築を推進

翌第1四半期より、オペレーション知見とパイプラインで強みを発揮できる不動産/建築/物流業界向けにサービス提供を順次開始し、さらに他業界へ拡大を目指す

オフバランスビークルを活用したオフセットアセット確保により、収益獲得モデル複線化と財務健全性の両立を図る

### CNPF※1の全体像

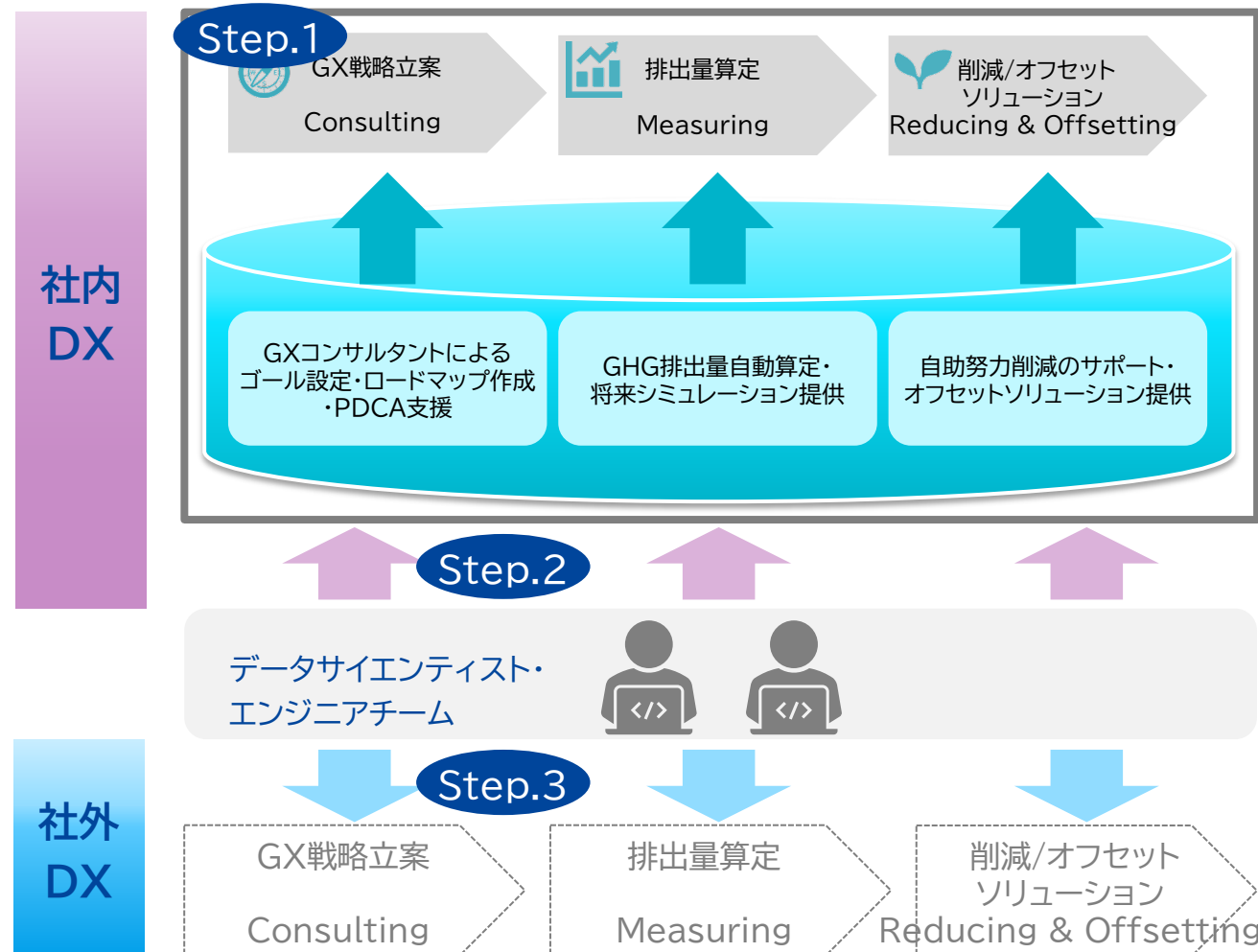


不動産領域での実績と同様、リアルオペレーションの社内DXを積極的に進め、実効性を確認できたDXソリューションを他社に順次外販

**Step.1** CNPFで収益創出(翌第1四半期~)

**Step.2** オペレーションや活用アセットの社内DXにより収益性向上

**Step.3** 実効性を確認できたものを順次DXソリューションとして他のカーボンニュートラル事業者に外販(例:オフセットアロケーションAI)



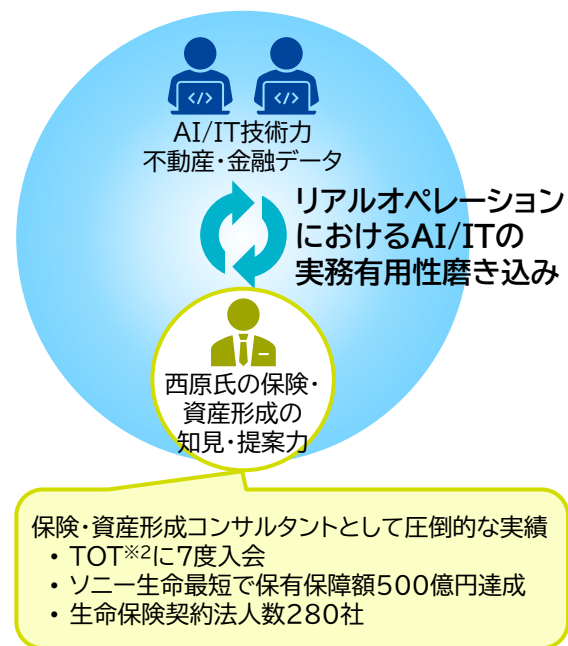
ソニー生命在籍12年の間で業界最高峰のTOTに7度入会し、同社最短で保有保障額500億円を達成した保険・資産形成コンサルタントの西原 泰浩氏を子会社社長として迎え入れ

金融・保険など総合的な資産形成コンサルティングを高品質化できるトータル資産管理・設計ツールの共同開発を進め、来期中の事業化を目指す

実業の内包により実務有用性を高めたAI SaaSビジネスを不動産＋金融領域に拡大

### 西原氏迎え入れ※1の狙い

ソニー生命で長年トップコンサルタントとして活躍してきた西原氏の保険・資産形成等の知見・提案力をAIに学習させるとともに、同領域のリアルオペレーション内でUI/UXを磨き込み



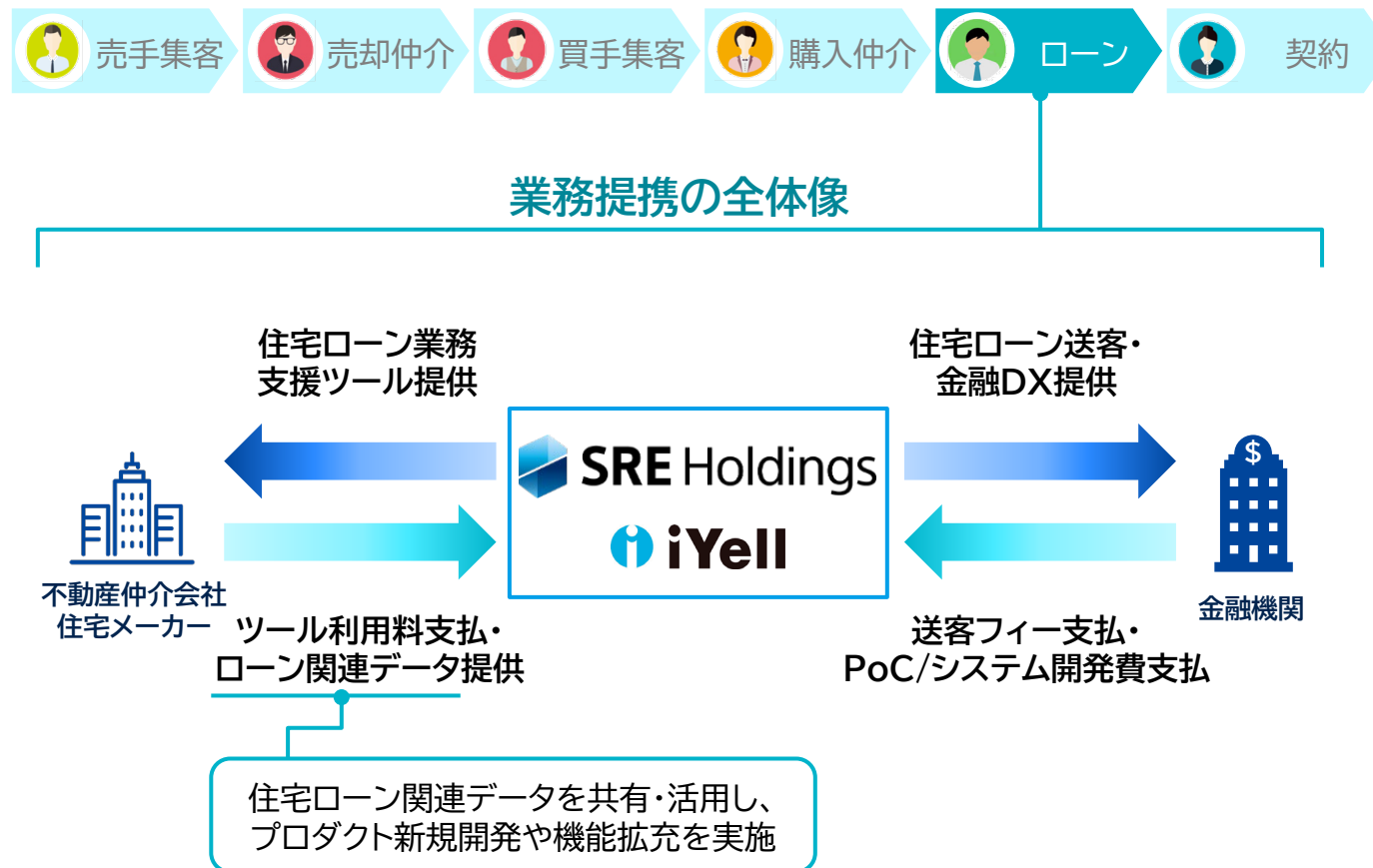
### プロダクトイメージ

金融・保険など総合的な資産形成コンサルタントの提案力をトップレベルに引き上げる、不動産や保険を含むトータルな資産管理・設計ツール



2022年1月、住宅ローンテックベンチャーとして注目されるiYellと業務提携を締結

当社バリューチェーンのカバー範囲を住宅ローン領域まで拡大し、住宅ローン関連の新たな収益およびクローズドデータの獲得を図るとともに、iYell主導の金融DXを実業の知見とAI/IT技術面から支援







## 会社概要

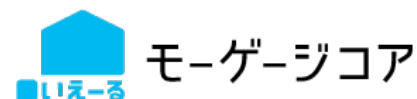
商号	iYell株式会社
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂2-10-7
創業・設立	2016年5月法人設立
創業者	窪田 光洋 / 代表取締役社長 兼 CEO <ul style="list-style-type: none"> <li>- 東証一部上場企業アルヒ株式会社(旧SBIモーゲージ)では最年少で執行役員に就任</li> <li>- 住宅ローン商品の組成から販売、審査、債権管理等住宅ローンのすべてのフェーズにおけるトップを歴任</li> </ul>
従業員数	200名(2021年12月時点)
資金調達	6,318百万円(2021年12月時点) <ul style="list-style-type: none"> <li>- 大手海外ファンドや大手金融機関、大手不動産会社等から資金調達し、パートナーシップを活かして事業展開</li> </ul>

## 提供サービス



ダンドリ

住宅ローン特化型スマートフォンアプリ  
住宅事業者のすべてのローン業務をスマホアプリ上でiYellに委託が可能。約25%の業務削減と同時にローン承認率UPを実現。「提携金融機関数」「住宅事業者契約数」「利用金額」で3つのNO.1を獲得。



モーゲージコア

住宅ローンAIレコメンデーションシステム  
AIが顧客属性を加味した最適な住宅ローンをユーザーにご提案。同時に優良な顧客を金融機関へ送客するシステム。ビジネスモデル特許も取得済。

## 住宅ローン業務DX事業

金融機関/住宅事業者のデジタル化を支援  
金融機関/不動産会社の住宅ローン業務のデジタル化を支援。標準化されたプロダクトは無く幅広いニーズに対応可能。

CDO(チーフ・デジタル・オフィサー)として、ビッグデータ基盤整備・データ分析/活用ソリューションの事業リードや、エンジニア・データサイエンティストの人材育成/技術指導において大きな功績を上げてきた泉 晃氏を招聘

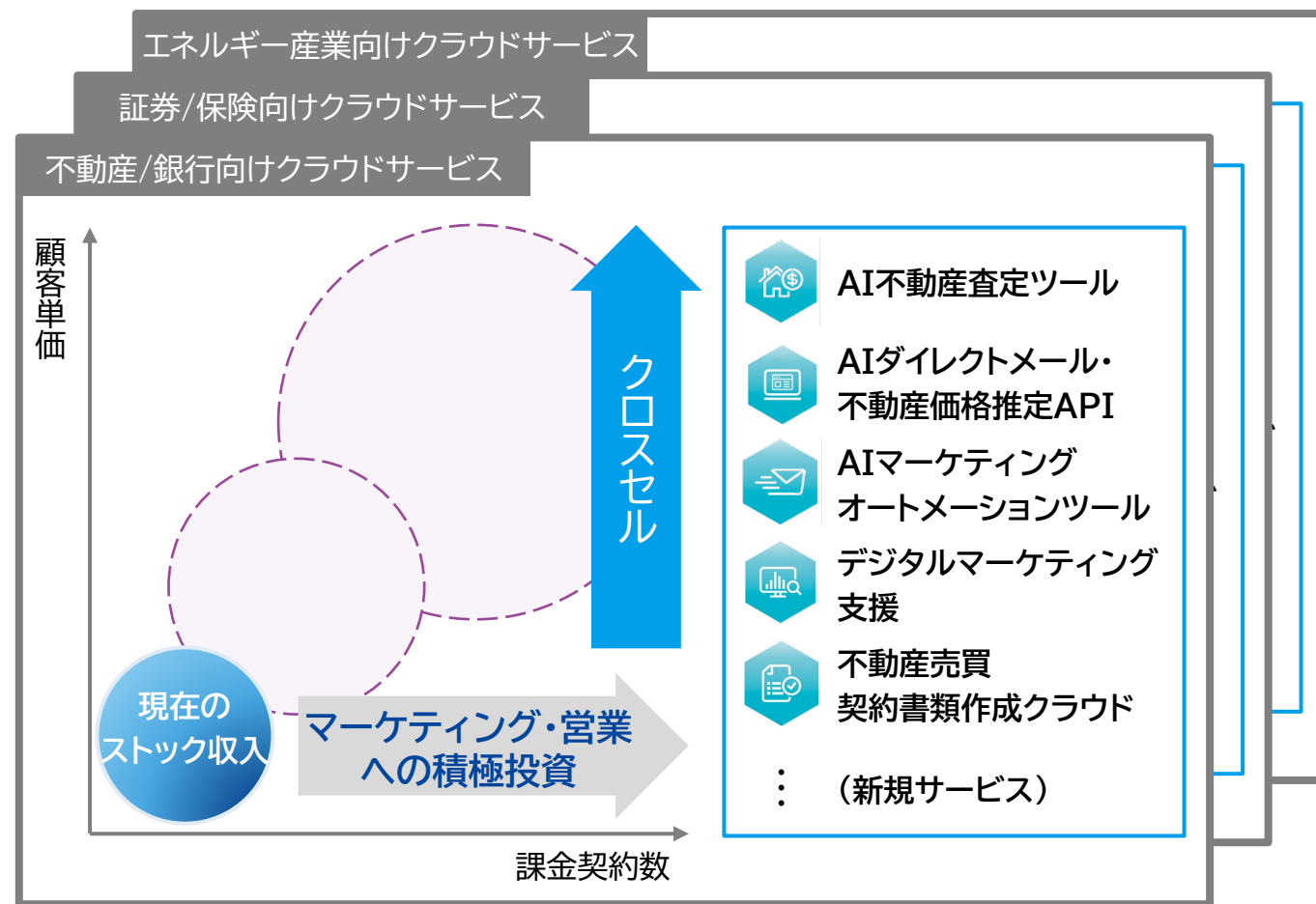
## CDOのビジネス実績

- AI・デジタル領域の戦略～実装までのコンサルティングを多数リード
  - 製薬・製造・金融等の領域において、250プロジェクト以上を牽引
  - 行政案件や売上数兆円企業のCEO直轄デジタル戦略案件の実績も多数
- ビッグデータ基盤の構築・運営や社会的なデータ活用推進の実績
  - 大手メディアサービスにおいて数千万会員のビッグデータ基盤を企画・構築・運営し、数百億円規模のビジネスインパクトを創出
  - 150万人の医療データを活用するコンソーシアムの立上げを主導
  - 100社以上が参加するAI関連のコンソーシアムの立上げを支援
- 産官学のAI人材育成プログラム立上げ、企業のデジタル組織立上げをリード
  - 政府のAI人材育成プログラムを立上げ、毎年数百人規模のAI人材を輩出
  - 京都大学で医療データサイエンス育成講座を立上げ、運営と講義も行い、3年間で100人以上の医療データ活用人材を育成
  - 売上数兆円～数千億規模の企業のAI・デジタル組織の立上げを多数支援

(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

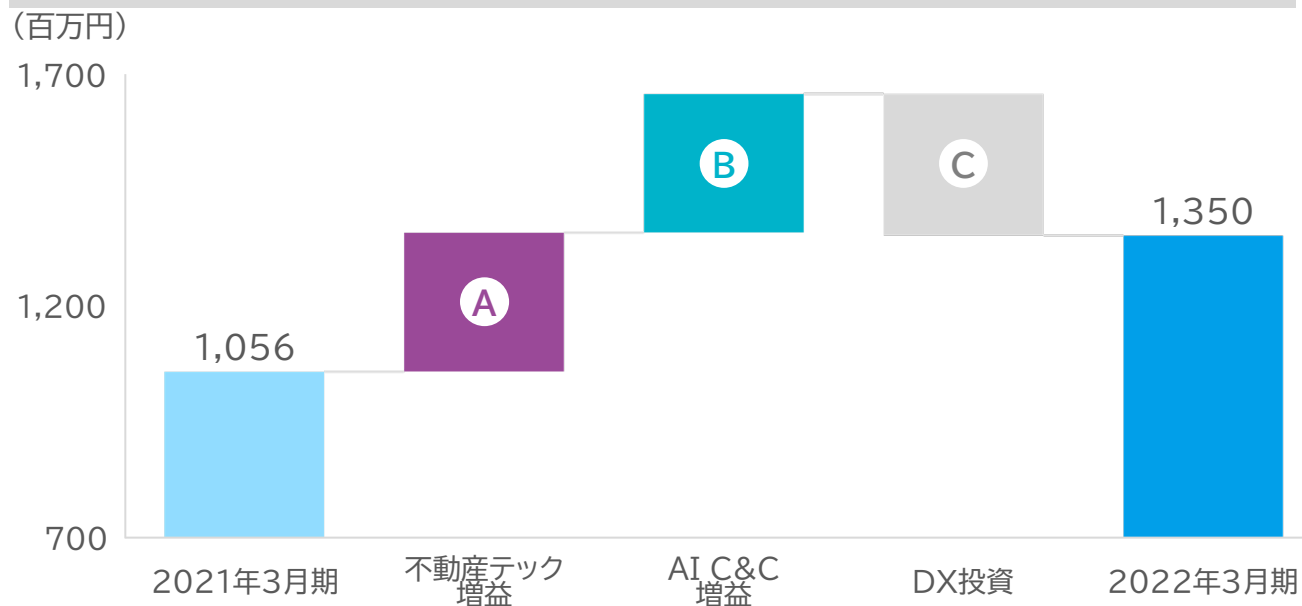
「顧客単価(ARPU)向上×契約数増」を  
通じて、クラウドサービスのARR成長を  
さらに加速



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)

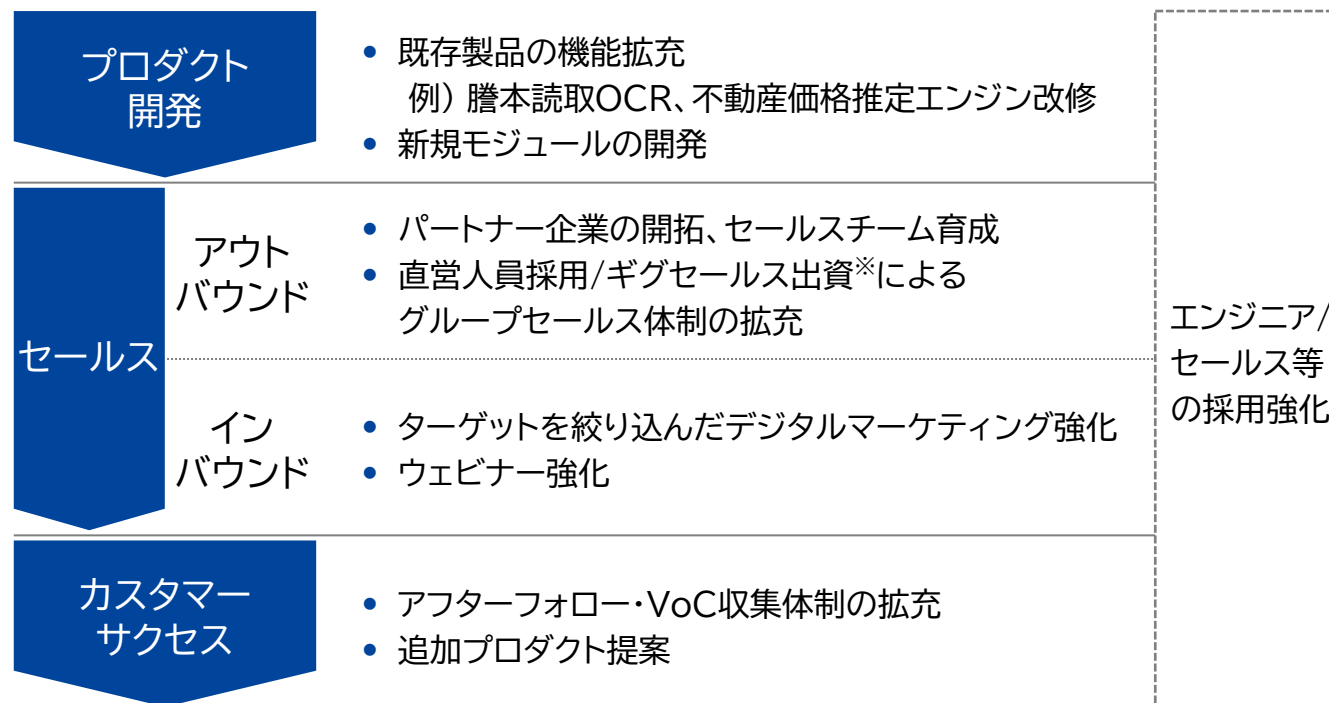


- (A) 商品力の強化と投資ニーズ持続によりAIFLAT事業が伸長、仲介サービスも着実に回復。テック活用についてもさらに加速させ、事業成長を見込む。
- (B) DXニーズの高まりとケイパビリティの拡大により、クラウド・コンサルともに継続成長。顧客獲得効率向上による利益率良化。クロスセルによるARPU向上。
- (C) 2022年3月期以降のARR拡大を中心とした持続可能な事業成長実現に向けて、AIソリューション・ツールの企画・開発・販売体制増強、不動産事業のテック活用・PoCの加速など、社内外のDX予算を前年度比約3倍に拡大。

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

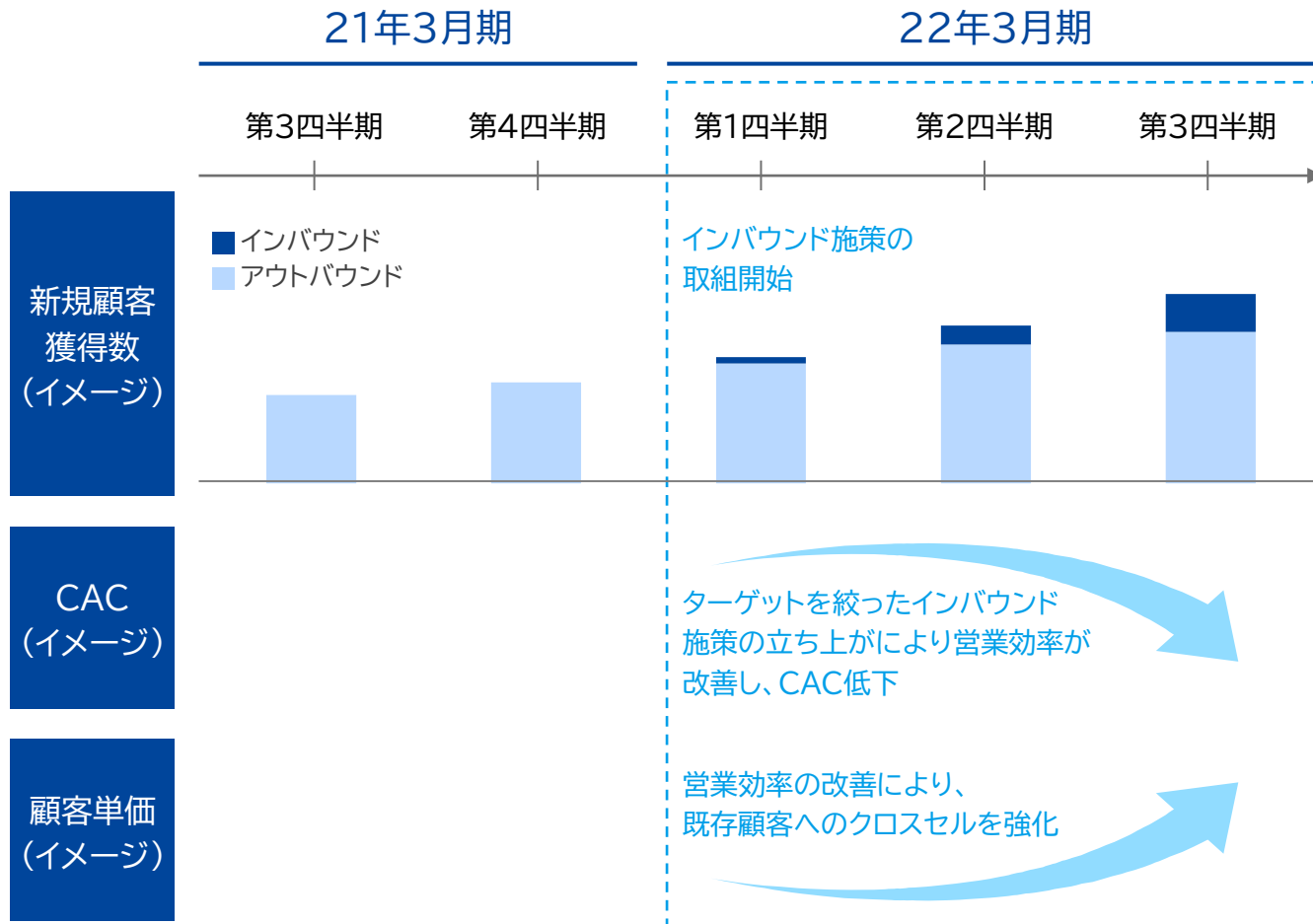
顧客獲得ペース/顧客満足度の向上による  
持続的成長をベースシナリオとしながら、  
下期は来期以降の成長加速のための  
先行投資拡大を模索

## 先行投資の状況



アウトバウンドセールスのパートナー企業  
開拓やインバウンド施策の立上がりにより、  
新規顧客獲得が加速するとともに、  
CAC低下も実現

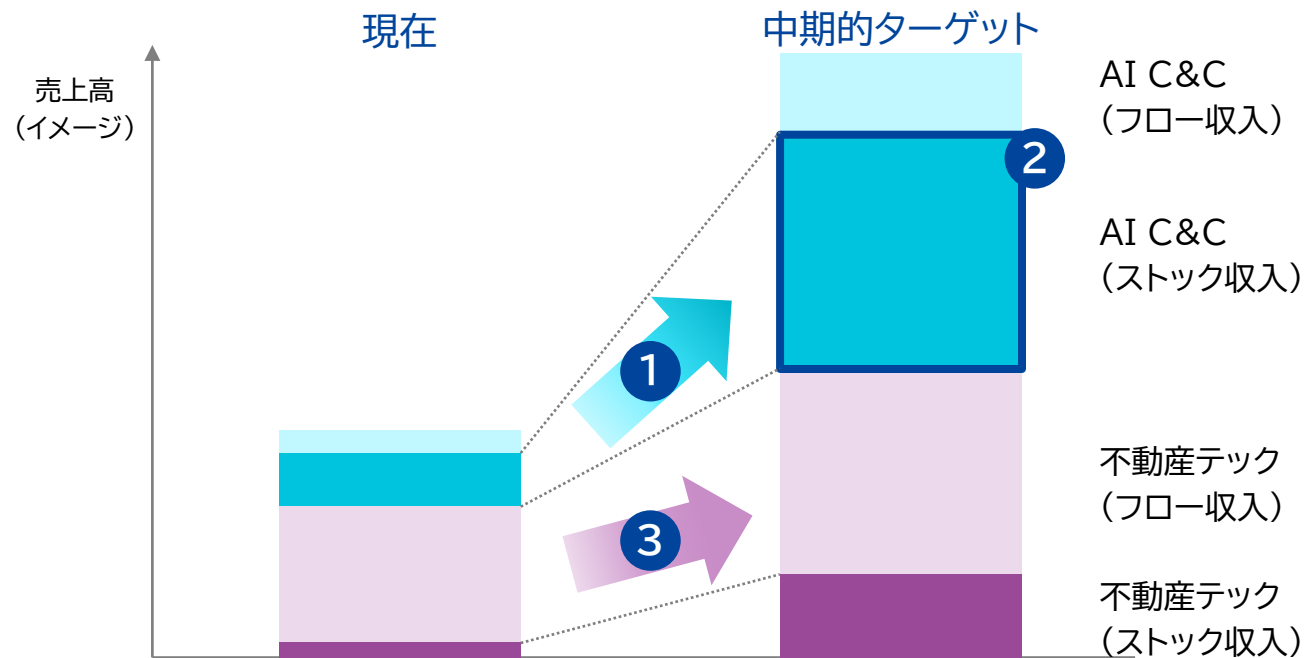
同時に、カスタマーサクセス・クロスセルの  
活動を強化したことで顧客単価も上昇傾向



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

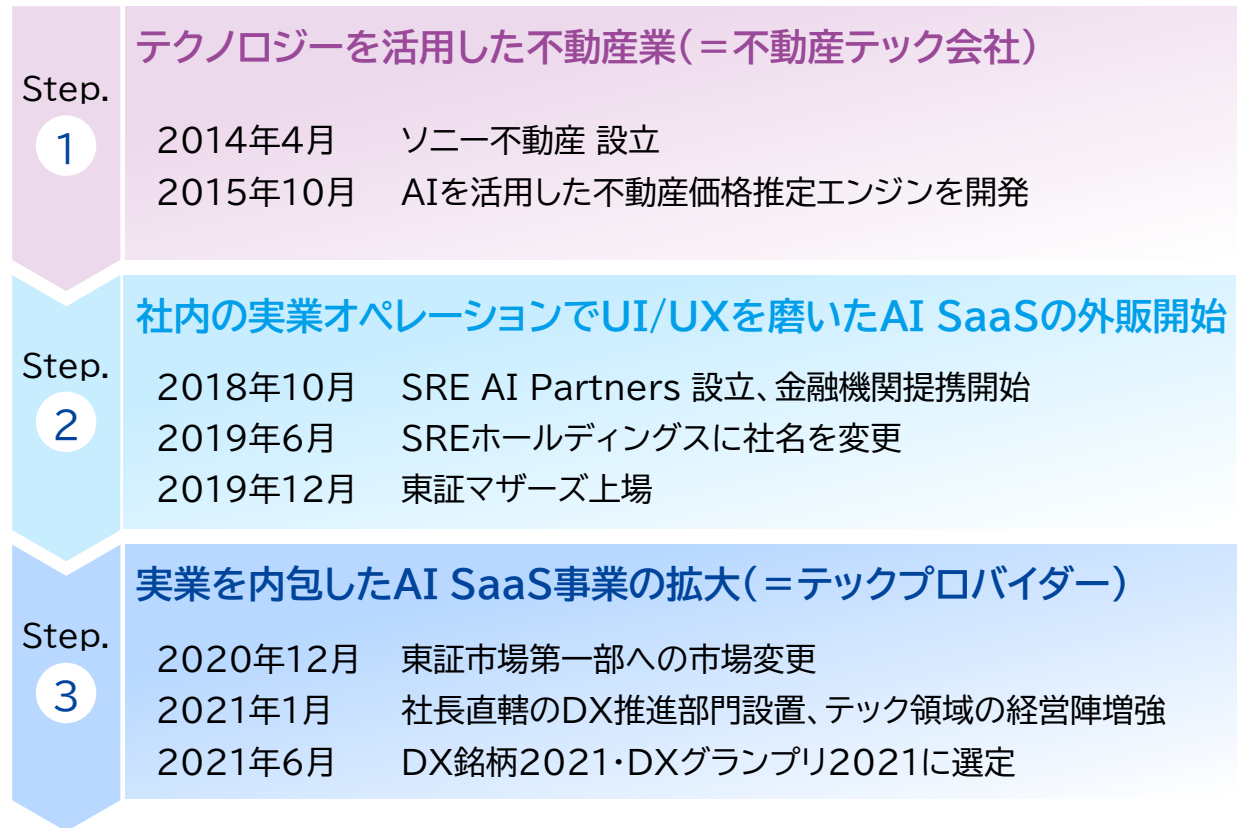
「リアル×テクノロジー」で今の先鋭を追求し、  
「10年後の当たり前」を造っていくことが  
私たちの使命です。

ソニーグループ発、リアルビジネス(不動産)を  
内包することで実務有用性の高いDX支援を  
不動産/金融領域で展開するAI SaaSプロバイダー

### 【概要】

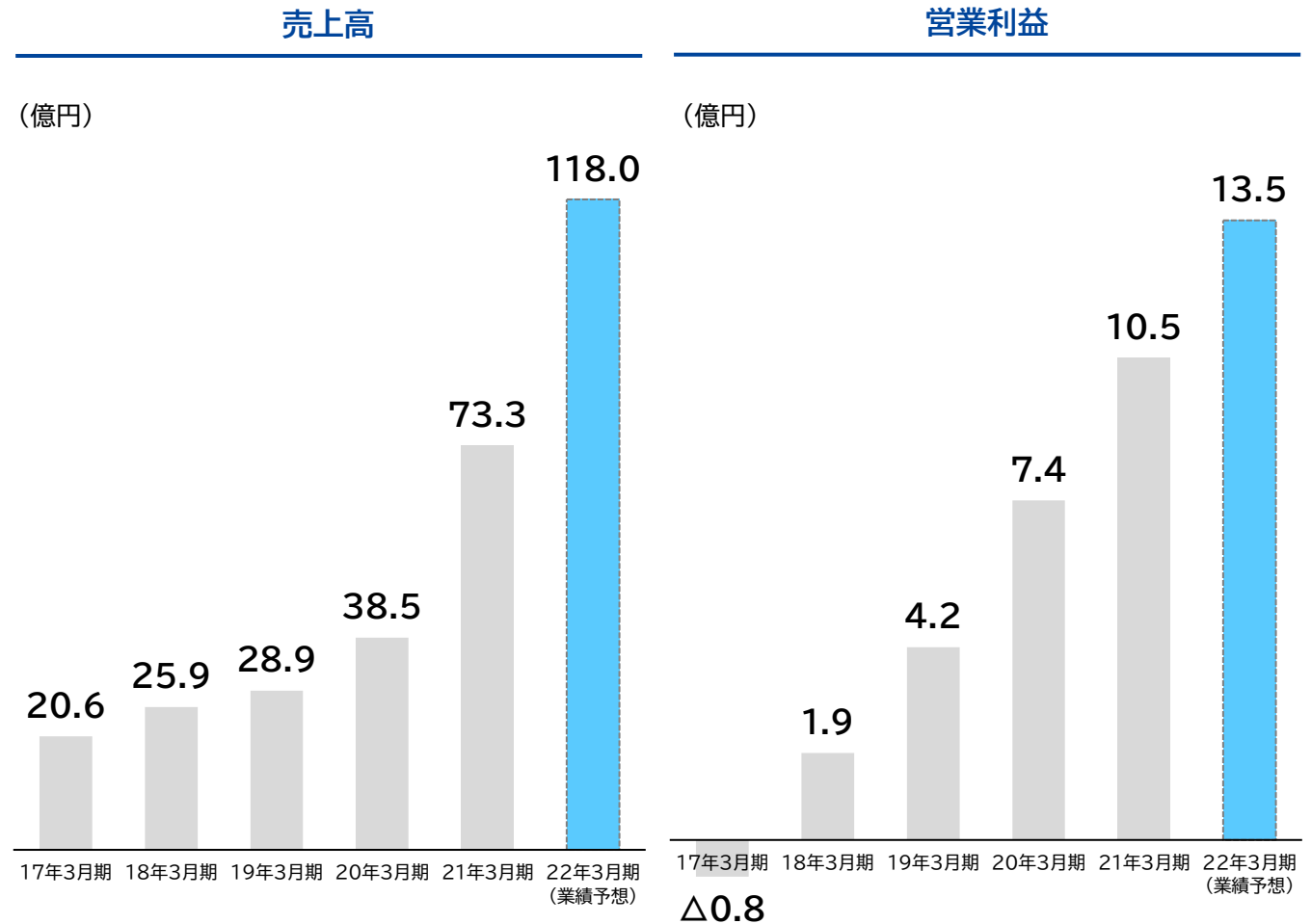
設立	2014年4月
上場区分	東証1部
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング 不動産テック
主要株主	ソニーグループ(38%出資)
役職員数※	186名

### 【沿革】



2014年の設立以来、順調に売上・利益を  
拡大

SaaS事業を中心に飛躍的成長を実現  
しながらも、成長のための赤字/減益を  
許容せず、着実な利益成長を両立

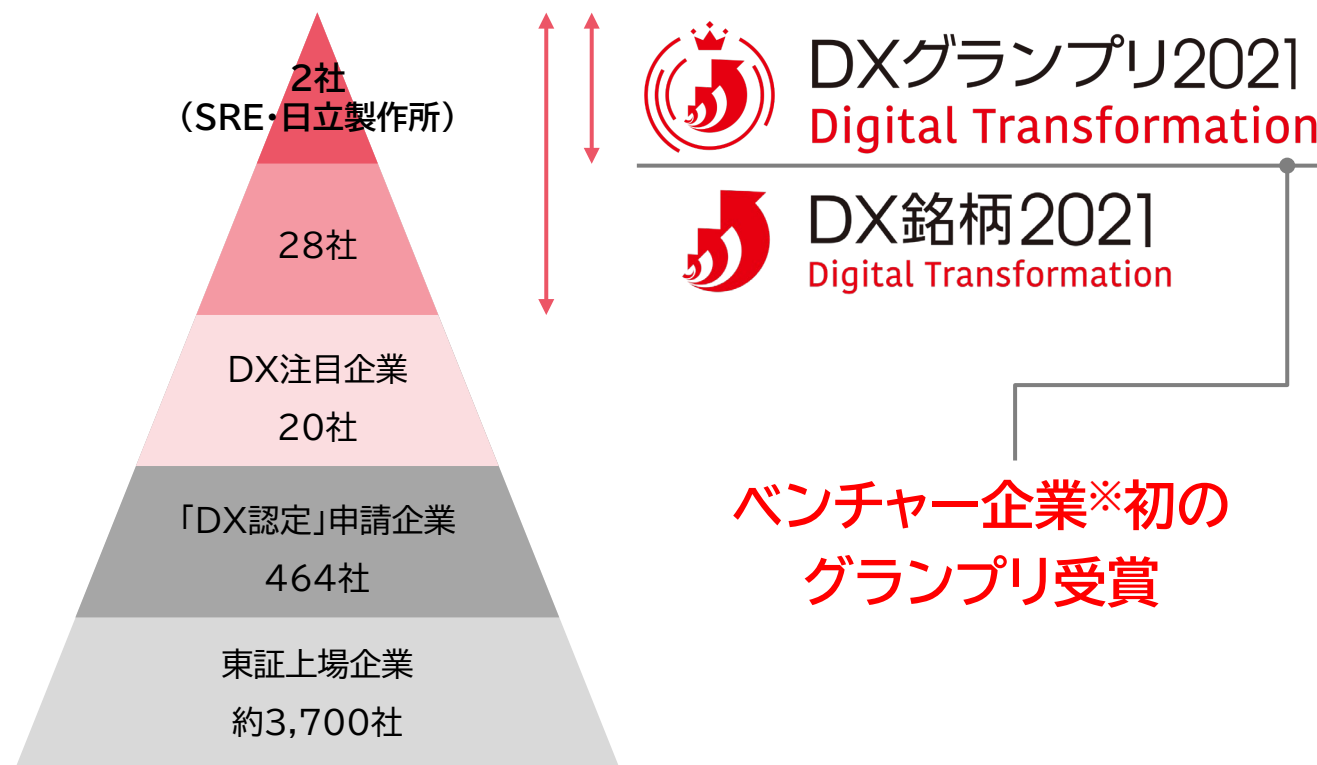


2021年6月7日、経済産業省と  
東京証券取引所より「DX銘柄2021」、  
および全産業から2社のみ選定された  
「DXグランプリ2021」を受賞

ベンチャー企業のグランプリ受賞は史上初

### 制度 概要

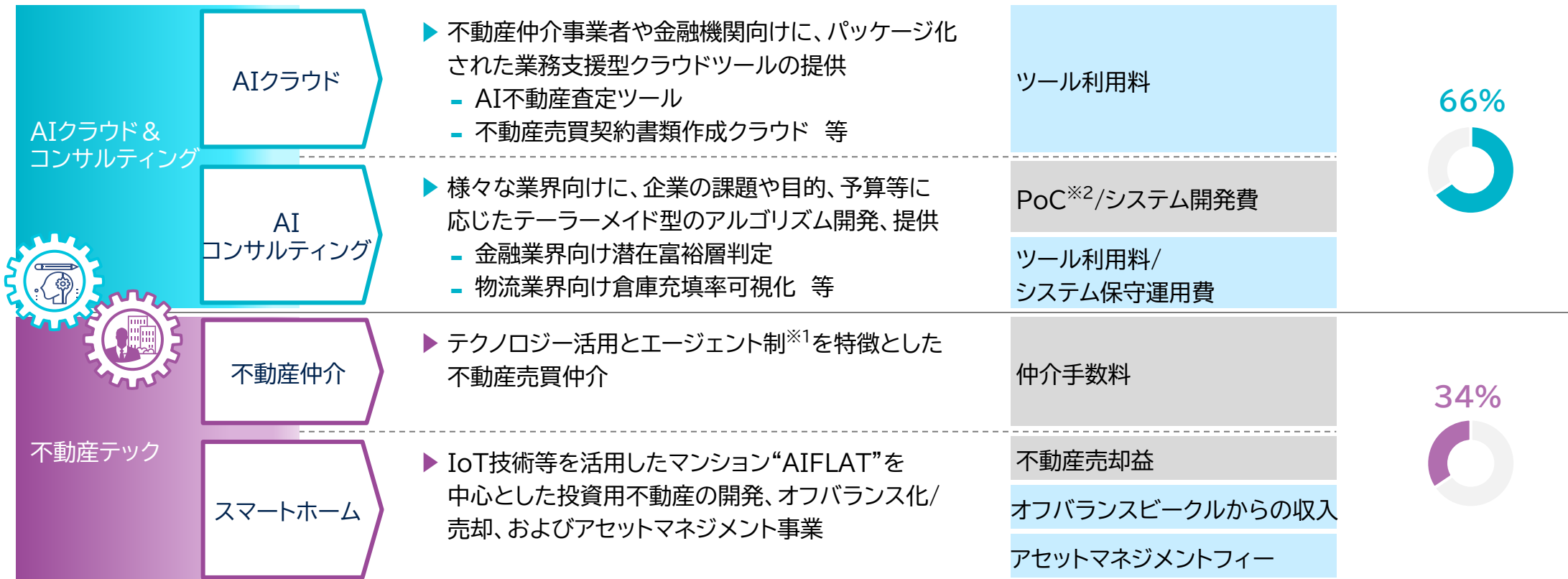
経済産業省と東京証券取引所が、企業価値向上につながるDX推進の  
仕組みを構築し実績が表れている企業を、上場企業の中から毎年選定



## 事業概要

## 収益モデル

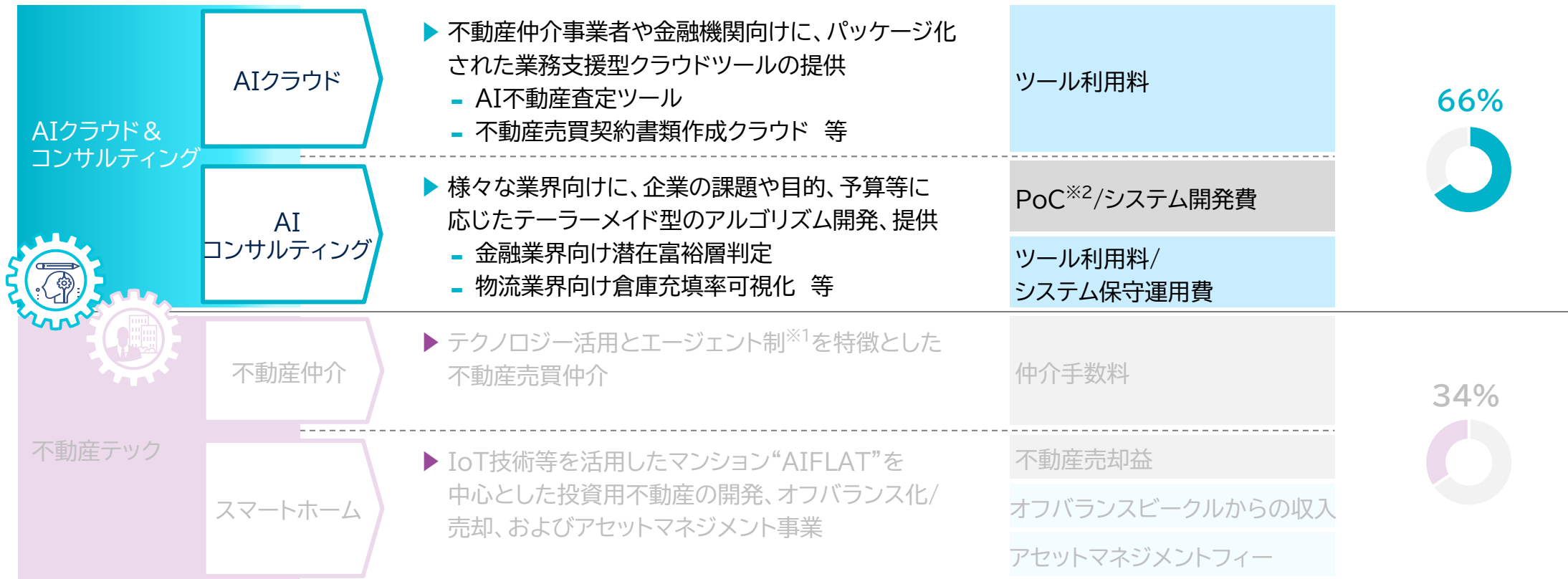
## 営業利益シェア※3



## 事業概要

## 収益モデル

## 営業利益シェア※3



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	買手集客	購入仲介	契約
 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

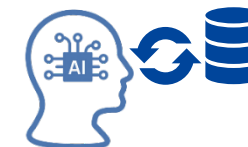
不動産会社に加えて、銀行や保険会社等の  
金融機関にも展開

## 従来の査定業務

人手による類似事例選定・査定



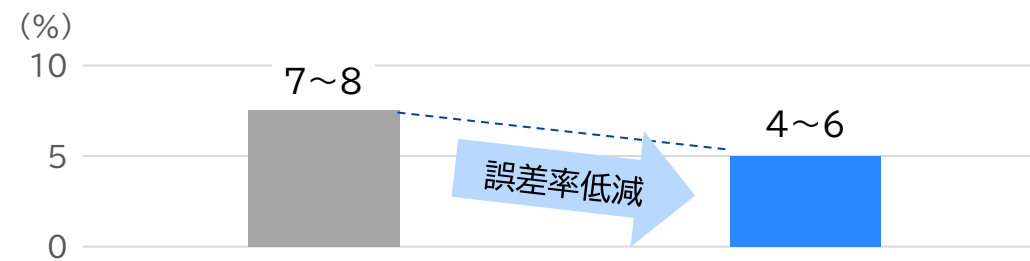
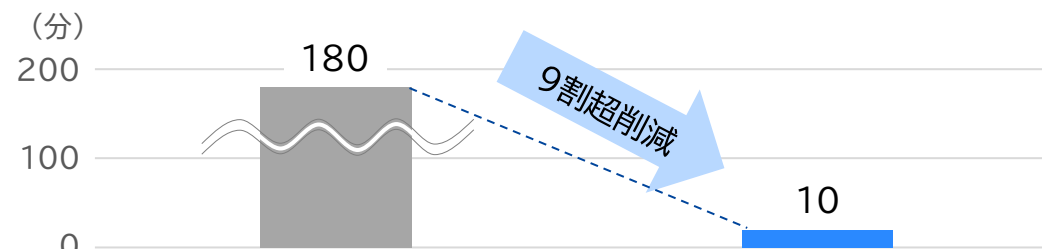
## AI不動産査定ツール

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

VoC（お客様の声）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

NPS（ネット・プロモーター・スコア）も  
継続的に向上

### 利用ユーザーからのコメント例

- ✓ 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

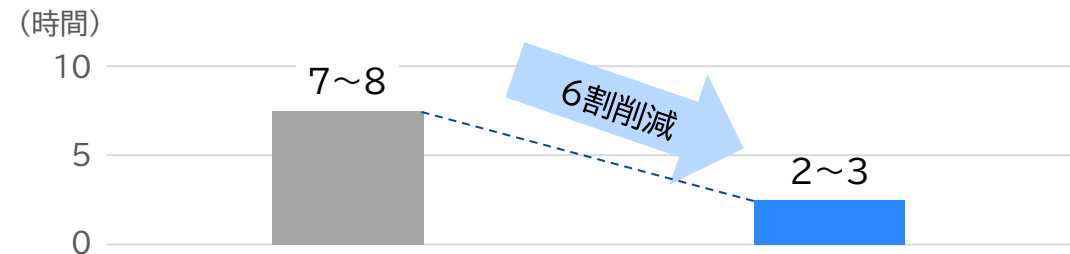


不動産売買契約書類作成クラウド

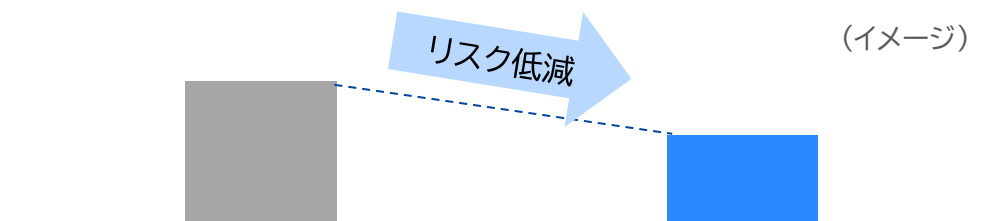
過去データ等の蓄積・引用により、定型テキストを選択・半自動生成



作業時間

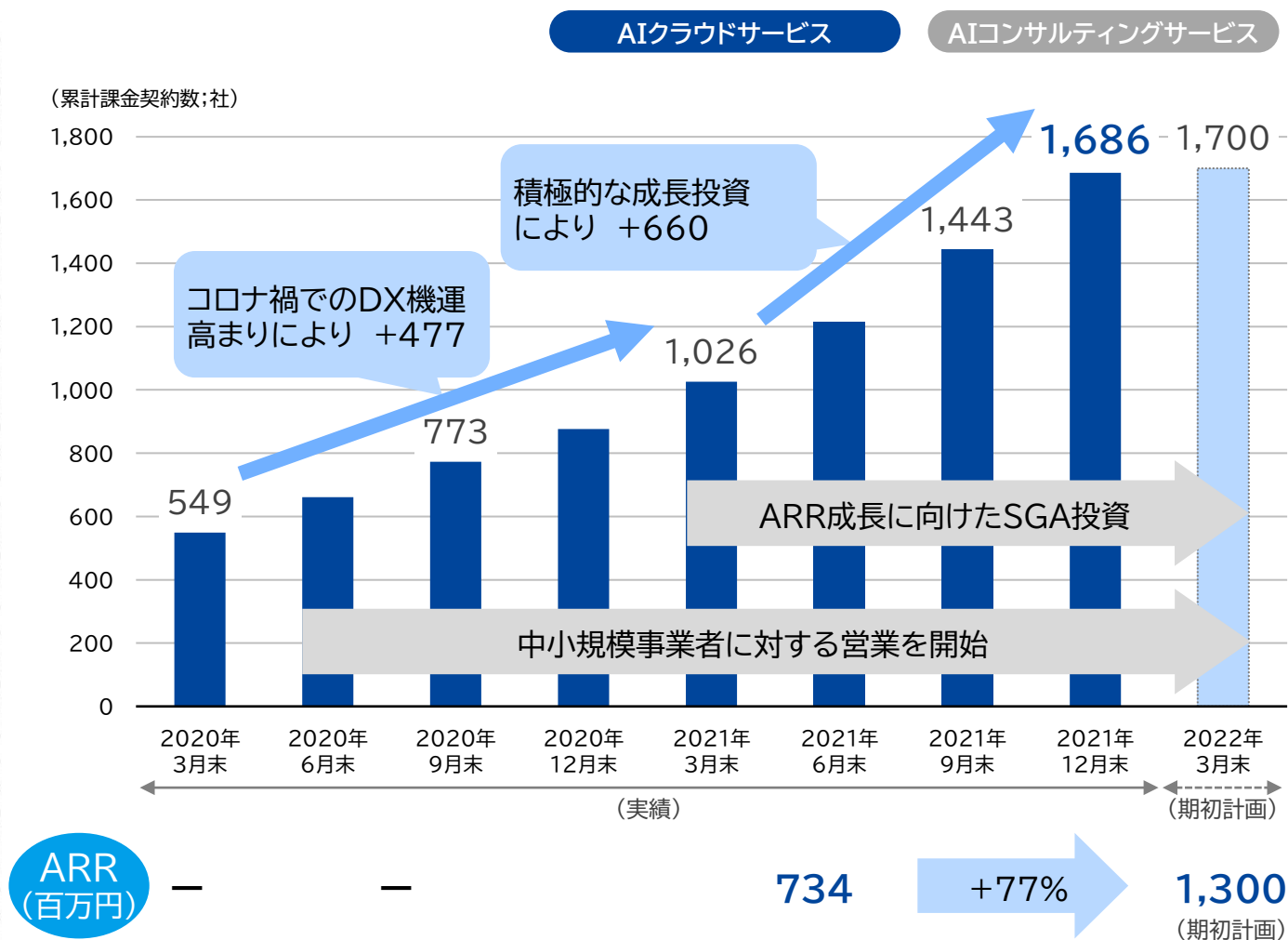


記載漏れリスク



## (再掲) 不動産仲介事業者の課金契約数 (2021年12月末時点)

旺盛なDX機運、さらなるセールス体制強化、  
弛まぬプロダクト改善により、2021年  
12月末時点で1,686社と、期初の年間  
計画に迫るペースで顧客基盤を拡大



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により付加価値を継続的に向上
- ▶ リアルビジネスを内包し、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

		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	販売数予測機能	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	広告配信分析機能			ダイナミックプライシング機能
不動産	金融	小売/広告	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

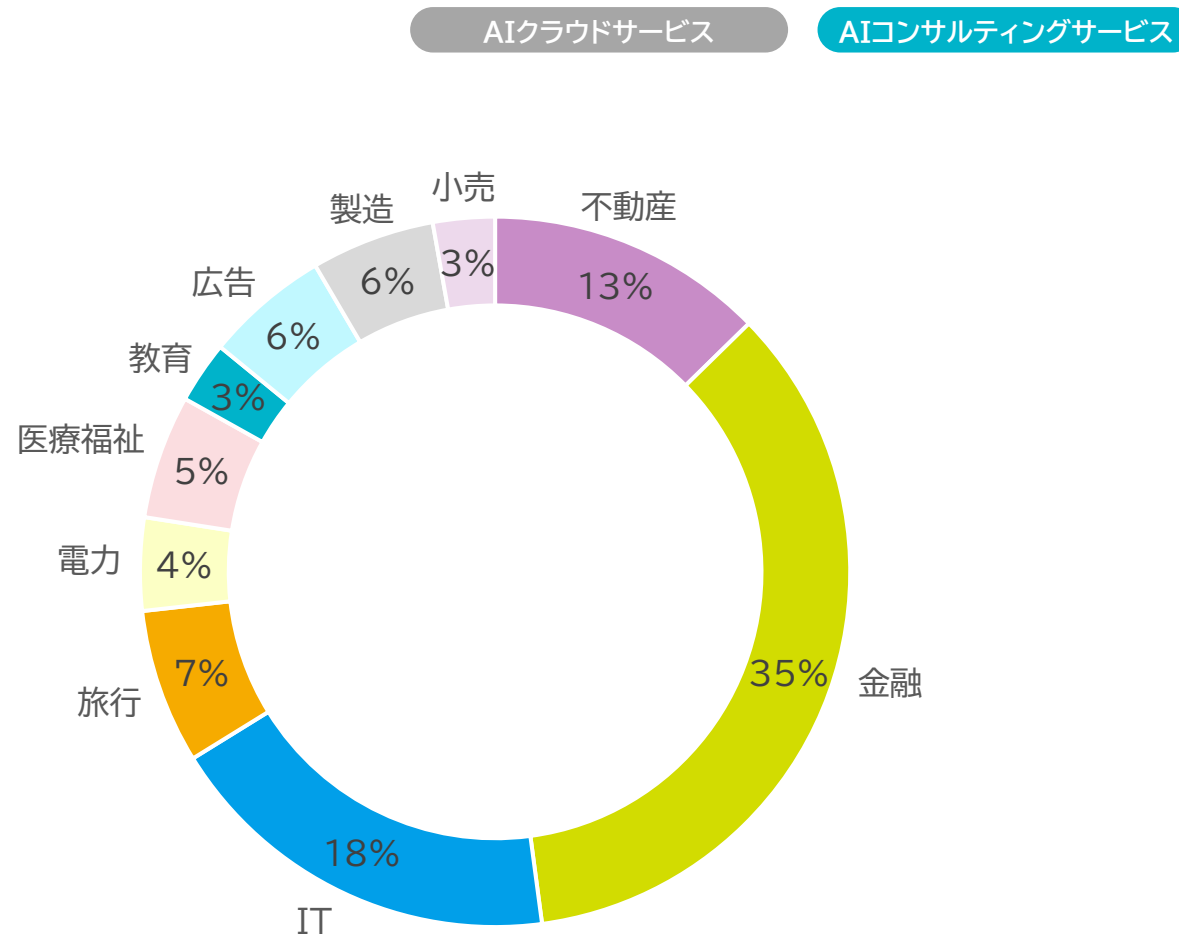
**2**

**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

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



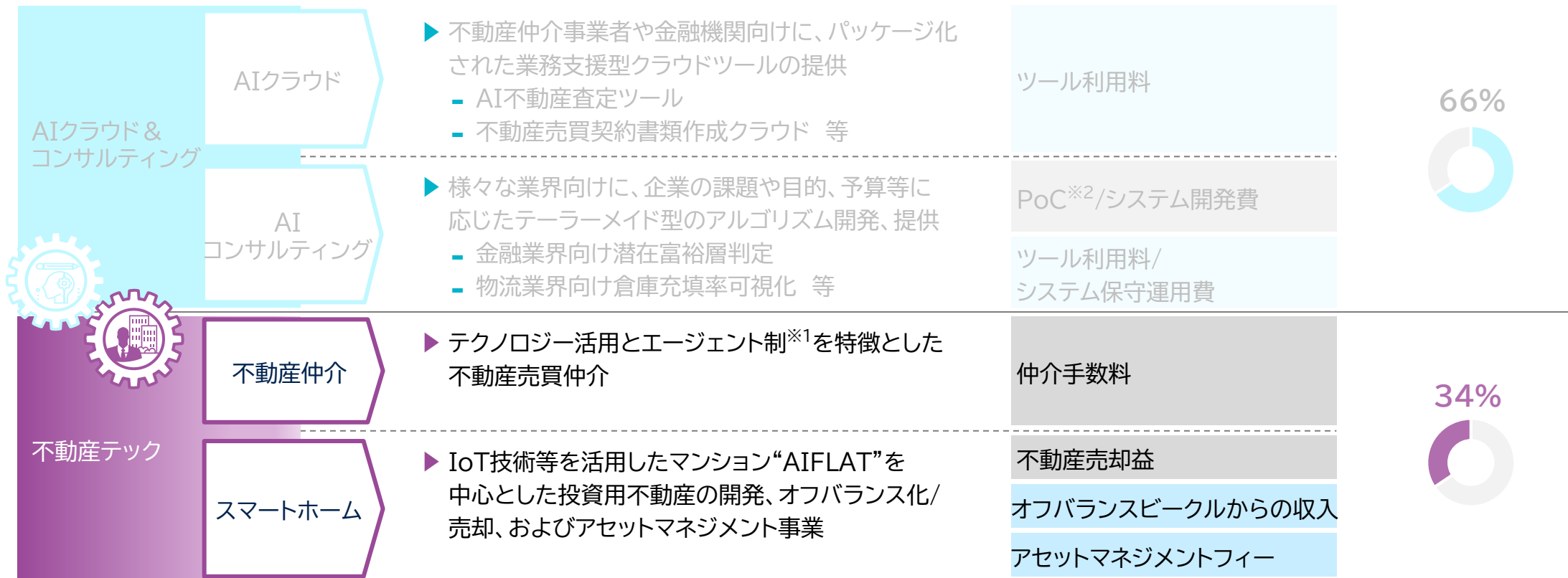
### 価格自動設定AIによる 収益の最大化

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

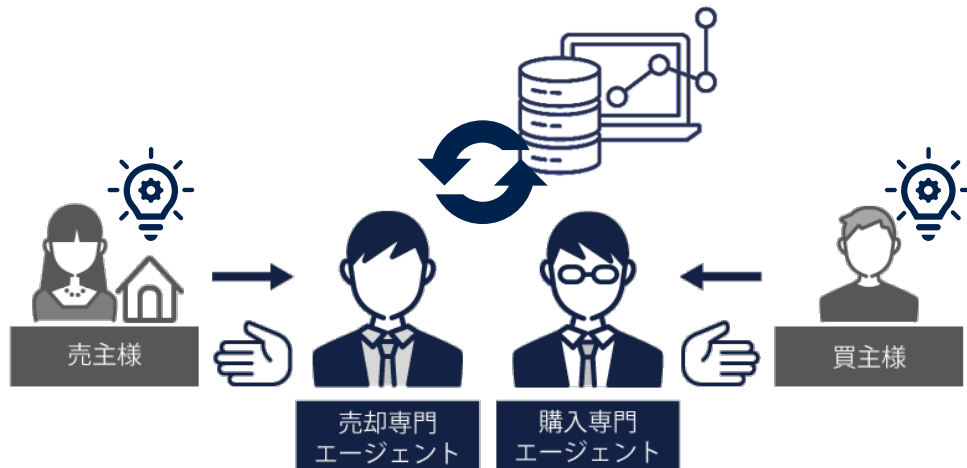
## 営業利益シェア※3





## 不動産仲介サービス

- ▶ エージェント制<sup>※</sup>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

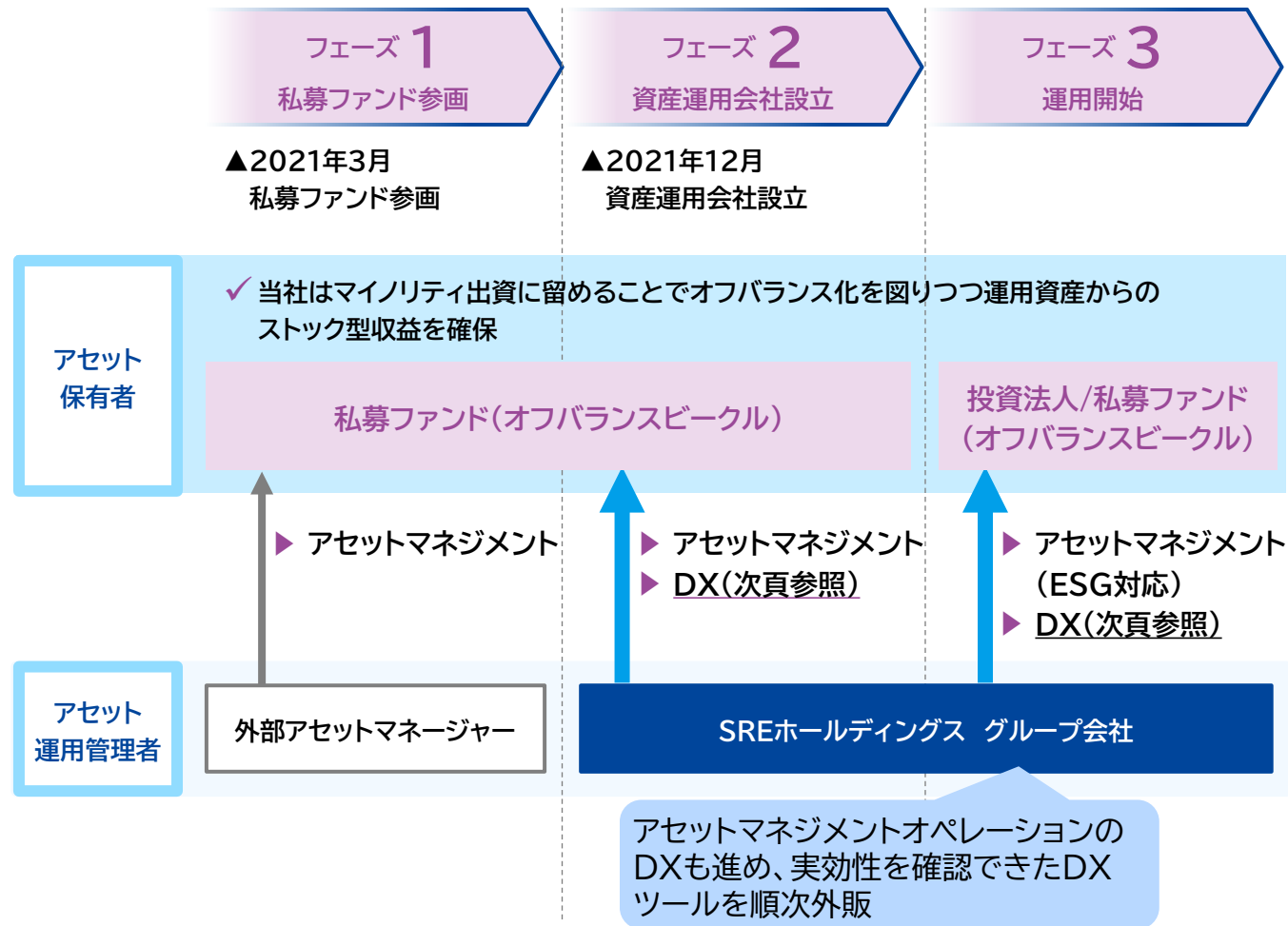
- ▶ オフバランスビークルを活用した投資用不動産の開発・販売、およびアセットマネジメント事業
- ▶ 開発物件のDXやESG対応、アセットマネジメントオペレーションのスマート化に取り組み



## 2021年12月に資産運用会社を設立

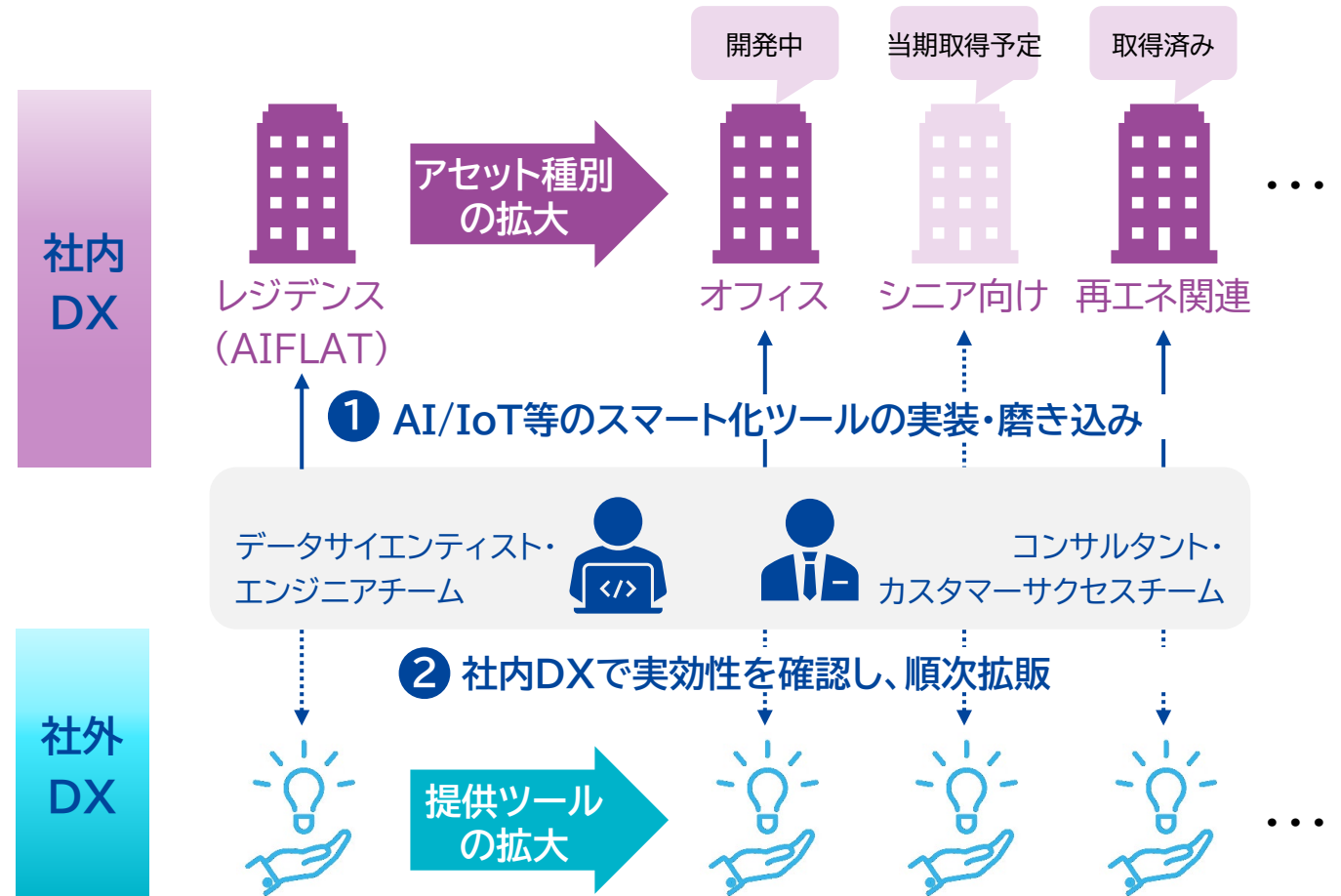
運用アセットのESG対応を進めるとともに、  
新たな収益源であるアセットマネジメント  
フィー獲得、スマート化ツール創出に着手

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



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



- ① 自社不動産事業のDX推進により収益性を向上させるとともに、その過程でAI/IT技術の実務有用性を磨き込み
- ② 実務有用性の高いAI/IT技術を外販し、顧客からデータを取得することでAIの付加価値をさらに向上



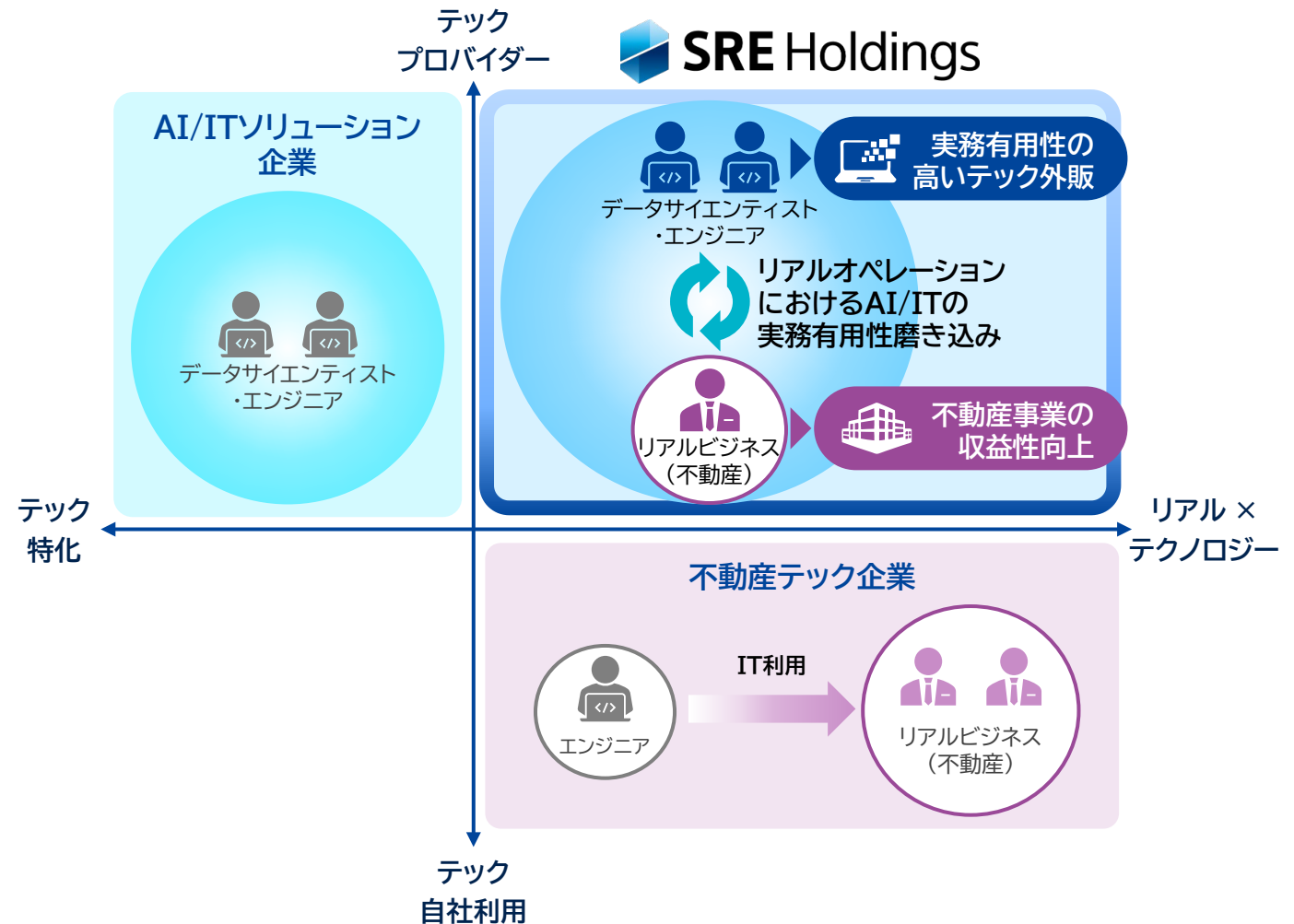
堅牢なB2B SaaSビジネスモデルを確立し、飛躍的な成長を実現。

加えて、SaaSのコアとなるモジュールの活用により、差異化したコンサルティングやアライアンスを積み重ね、ビジネス領域を深化・拡大



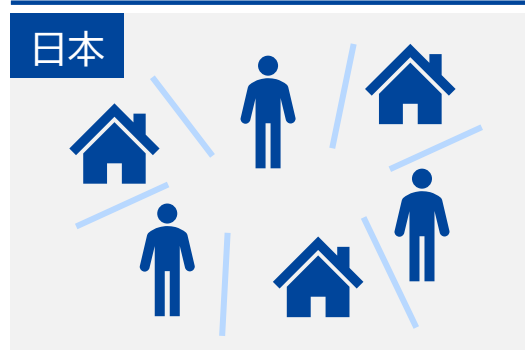
実業(リアルビジネス)である不動産事業を手掛けることで、お客様・業界のニーズや改善余地を自ら把握し、不動産/金融業界などへ実務有用性の高いAIソリューション・ツールを提供

同時に不動産事業のDXを進めることで、収益性を向上させるユニークなビジネスモデルを構築

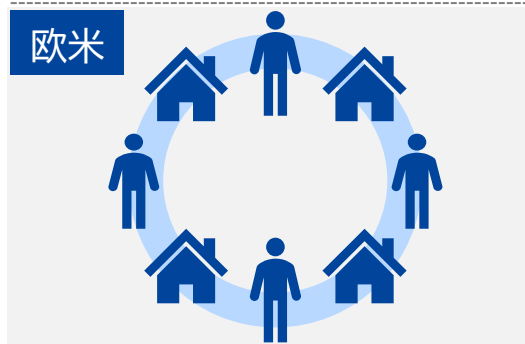


国内不動産売買領域のデータはアクセス困難なため、リアルタイムにデータを蓄積する独自のエコシステムが、AIモジュールの競争優位性を創出

日本の不動産業界の特徴※1

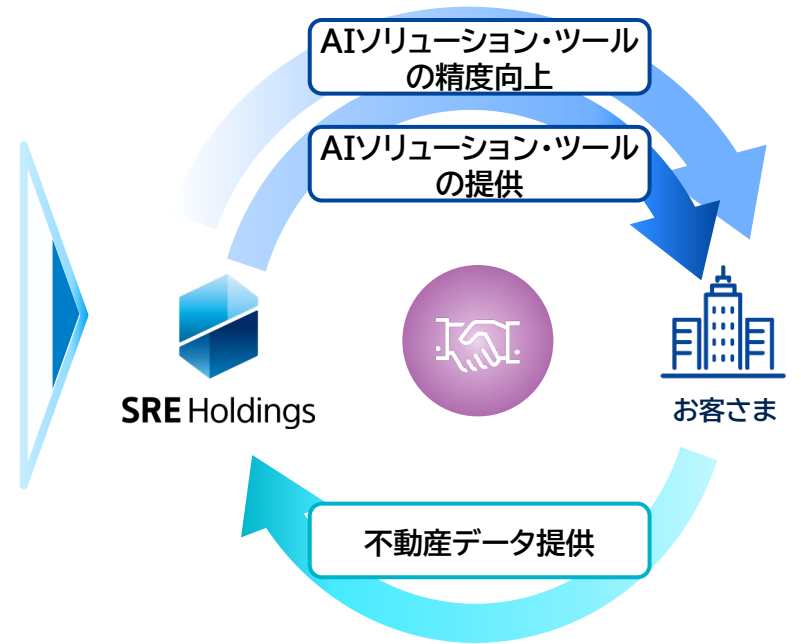


情報の共有化に課題があり、精緻なデータ取得が困難

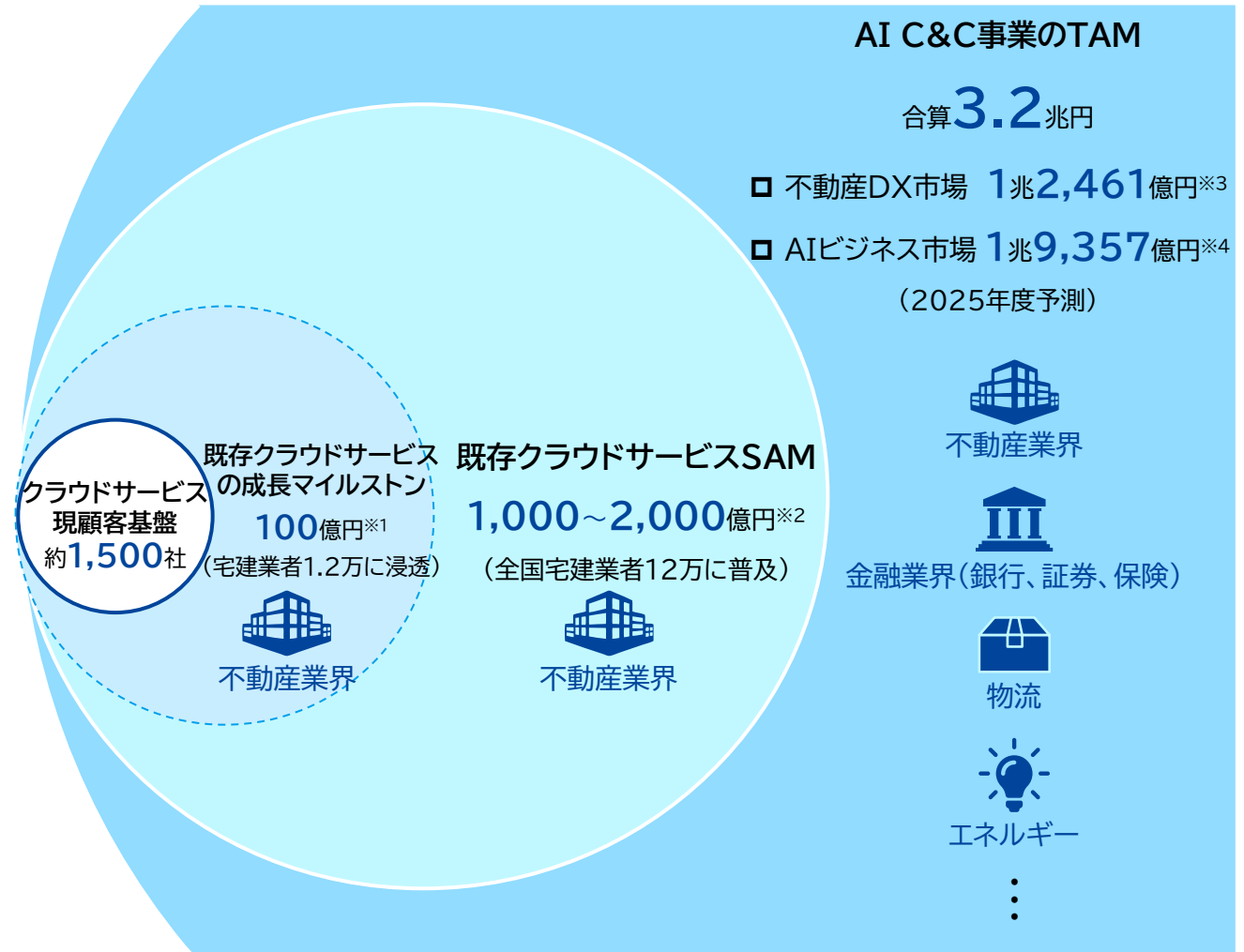


オープンマーケットが確立され、誰もが精緻なデータにアクセス可能

独自のデータエコシステム

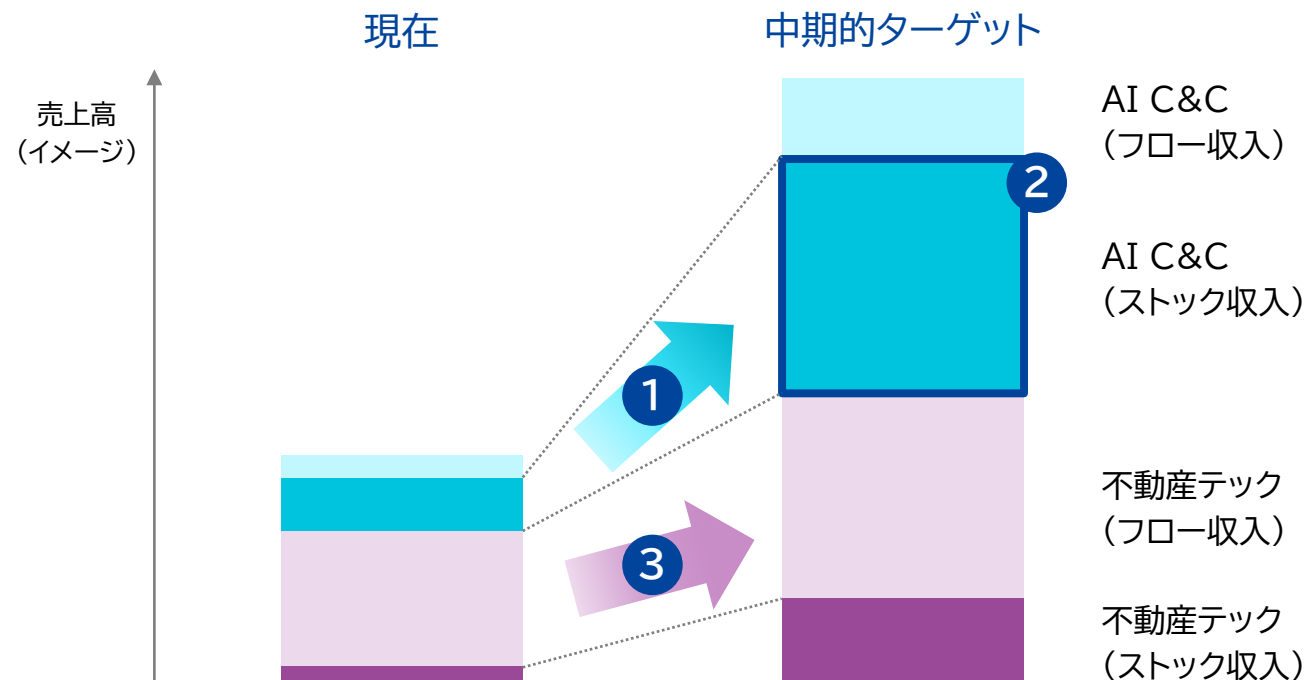


不動産DX市場とAIビジネス市場を  
合算した、3.2兆円の大きな市場が  
当社AI C&C事業のターゲット



不動産・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

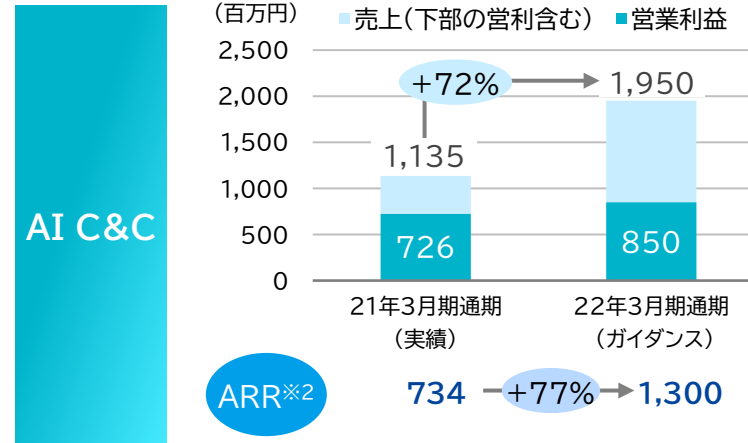


両セグメントとも前年度比で  
増収増益の見込み

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)

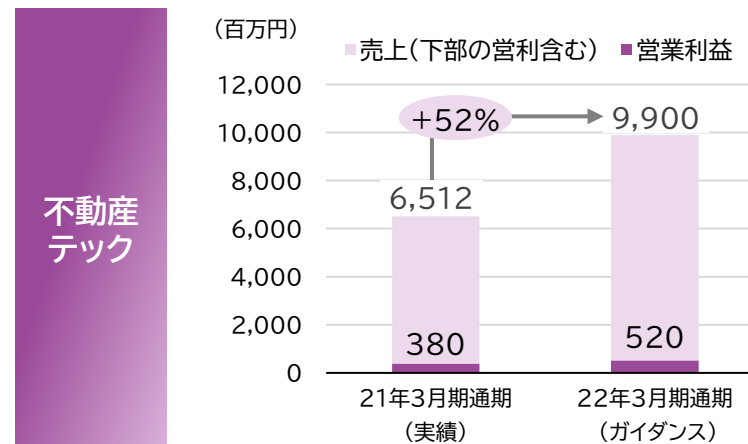
前期業績・今期業績ガイダンス



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

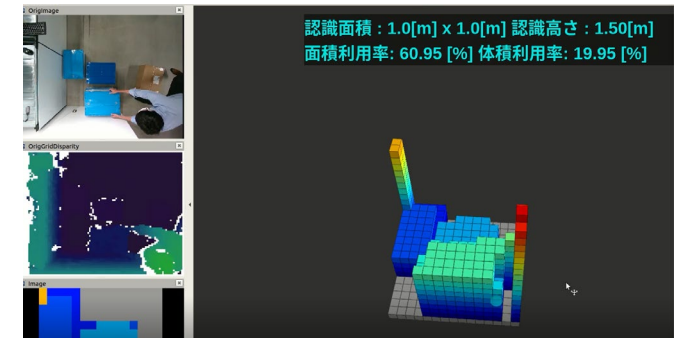
マンション名/物件情報の入力のみで、  
数十ページの査定書を自動生成



(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

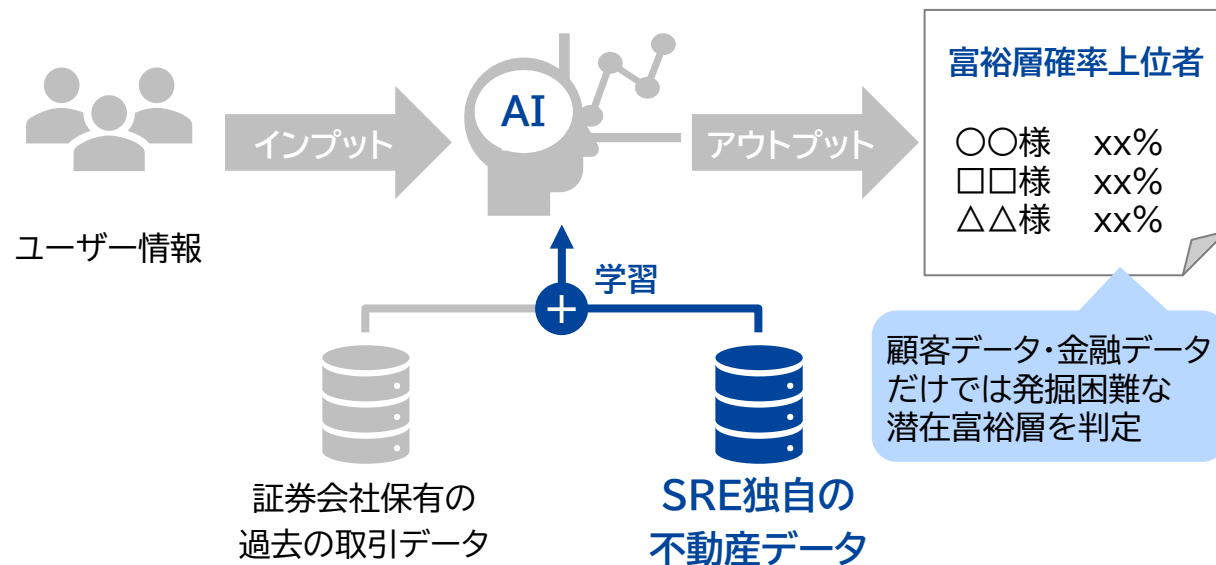
AIコンサルティングサービス

## 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

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



## (参考) CO2排出量管理ソフトウェア海外スタートアップの現状

	特定業界向け	中小企業向け	大企業向け
Measuring	Novisto(カナダ) sustainabill(ドイツ) CarbonCloud(スウェーデン) Arabesque(英国) SustainLab(スウェーデン) Carbon Delta(スイス) Measurabl(米国) Urgentem(英国) Act Analytics(カナダ)	Carbo(フランス) CHOOOSE(ノルウェー) Greenly(フランス) Avvena(フランス) Carbon Trust(英国) Carbon Footprint(英国)	SustainIQ(英国) Persefoni(米国) EcoVadis(フランス) Emitwise(英国) right. based on science(ドイツ) Position Green(スウェーデン) Worldfavor(スウェーデン) Nossa Data(英国)
Reducing	Planetly(ドイツ) SINAI Technologies(米国) Contreeb(フランス) ecotrek(ドイツ) SPOT Solutions(デンマーク)	Tapio(ベルギー) Dodo(英国) Sami.eco(フランス) SustainEcho(フランス) Normative(スウェーデン) MyGreenDashboard(オーストリア) Ecolyze(ハンガリー) Oaze.io(オーストリア)	Plan A(ドイツ) ClimateView(スウェーデン) Cozero(ドイツ) Tomorrow(デンマーク) Klima.Metrix(ドイツ)
	ソリューション非依存型	ソリューション提供型	
Offsetting	TracksCO2(スペイン) Patch Technologies(英国) Cloverly(米国) Puro.earth(フィンランド) Nori(米国) ClimateSeed(フランス) Lufthansa Innovation Hub(ドイツ) Pathzero(オーストラリア)	Pachama(米国) Sylvera(英国) Inuk(フランス) Wren(米国)	

- ✓ 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。

