

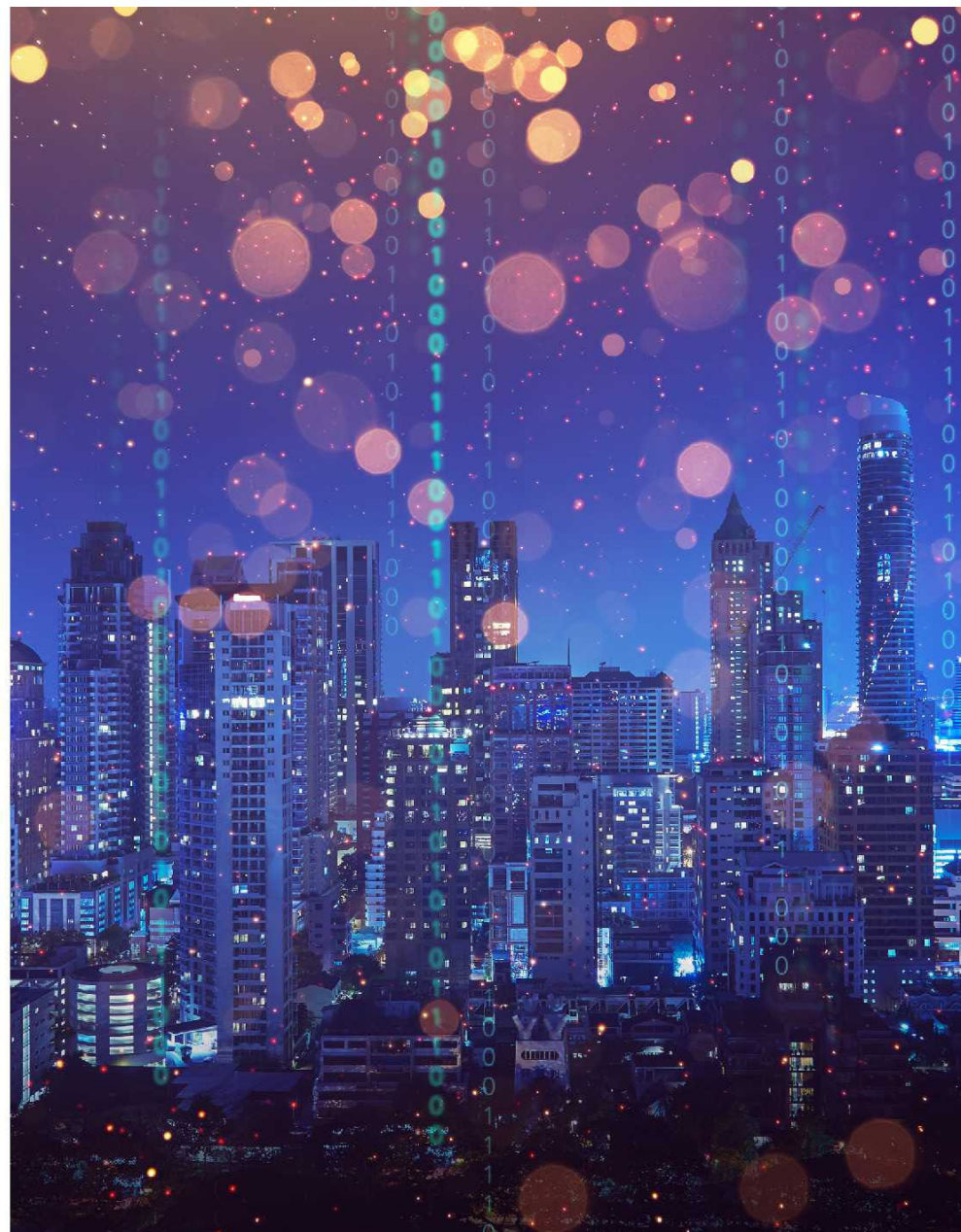


SREホールディングス

2022年3月期 決算説明資料

Copyright 2022 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



- ▶ 2022年3月期の連結業績は、売上高が約136億円(前年度比+85%)、営業利益が約14億円(同+32%)の大幅増収増益で着地するとともに、ARR^{※1}が約17億円と倍増
- ▶ 成長戦略として、1,000~2,000億円の既存クラウドサービス^{※2}のSAMにおいて、高水準のLTV/CACを基に事業拡大を加速させるべく、セールス・マーケティングのさらなる強化による顧客基盤拡大と顧客単価向上を進め、増益を伴ったARR高成長のSaaSビジネス確立を目指す
- ▶ 2023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つつも、売上高163億円(前年度比+20%)、営業利益16.5億円(同+19%)の増収増益を着実に進めながら、ARRは同+70%の28.5億円を目指す

目次



1

2022年3月期 通期業績

P.04

2

公募増資の実施・成長戦略

P.15

3

2023年3月期 業績見通し

P.24

参考

当社の事業概要

P.35

SECTION



2022年3月期 通期業績

売上高 **13,572**百万円
- 前年度比 **+85%**

営業利益 **1,391**百万円
- 前年度比 **+32%**

① 売上高は、前年度比+85%成長の13,572百万円

- 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度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、前年度比+78%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、持続的成長に向けた積極的な先行投資を追加的に実施しながらも前年度比+32%成長の1,391百万円

- AI C&Cセグメント及び不動産テックセグメントの大幅増収に伴う利益増により、先行投資を当初計画より拡大しながらも増益を達成

AI C&Cセグメントにおいて、クラウドサービスの顧客基盤が大幅拡大、コンサルティングサービスの案件獲得も順調に伸長

不動産テックセグメントも、市況好調の中で体制増強やオペレーション改善を推進

結果として、前年同期比で大幅増収、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、加速しながら当期純利益も+34%の増益

単位:百万円

項目	22年3月期 通期実績	21年3月期 通期実績	前年度比 増減率
売上高	13,572	7,339	+85%
営業利益	1,391	1,056	+32%
経常利益	1,300	1,023	+27%
親会社株主に帰属する 当期純利益	892	667	+34%

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、売上が前年度比+78%の大幅増収、先行投資を投下しながらセグメント利益も同+20%の増益

不動産テックセグメントも体制増強やオペレーション改善等により、増収増益。(スマートホームサービス売上割合は約9割) 扱い不動産種別もレジデンスだけではなくオフィスやシニア向け施設などへと多様化も進み、DX展開領域も拡大

単位:百万円

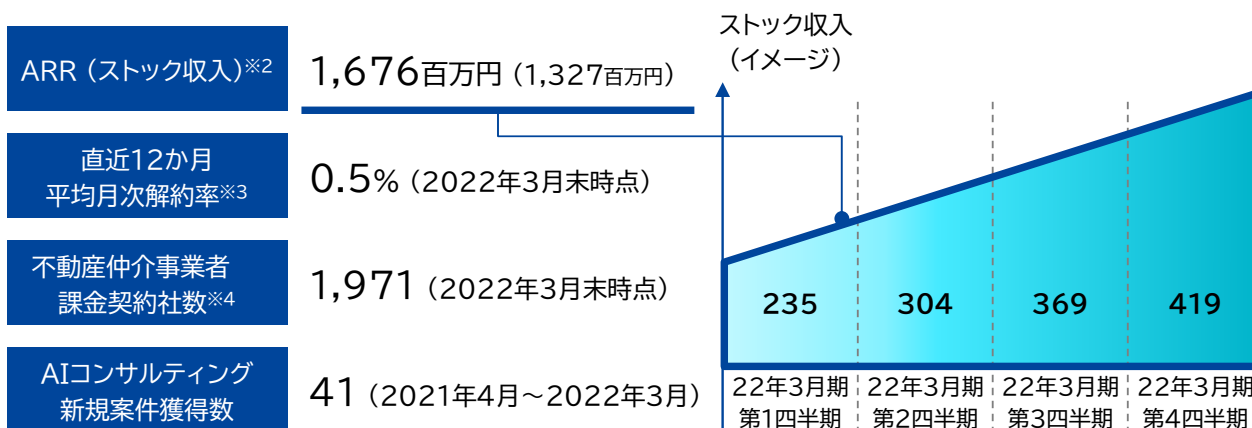
項目	連結	前年度比 増減率	AI C&C	前年度比 増減率	不動産テック	前年度比 増減率
売上高	13,572	+85%	2,021	+78%	12,000	+84%
セグメント利益	1,391	+32%	874	+20%	571	+50%

クラウドサービス契約者数が大幅に伸長し、
第4四半期ベースのARRは1,676百万円、
累計ストック収入も1,327百万円に拡大

ストック収入成長の維持・加速に向けて、
インバウンドマーケティングやカスタマー
サクセスなどの新しい施策も積極的に実施

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	2,021	1,124	897
セグメント利益	874	536	338



※1 セグメント間取引消去前。なお、業績内訳は未監査

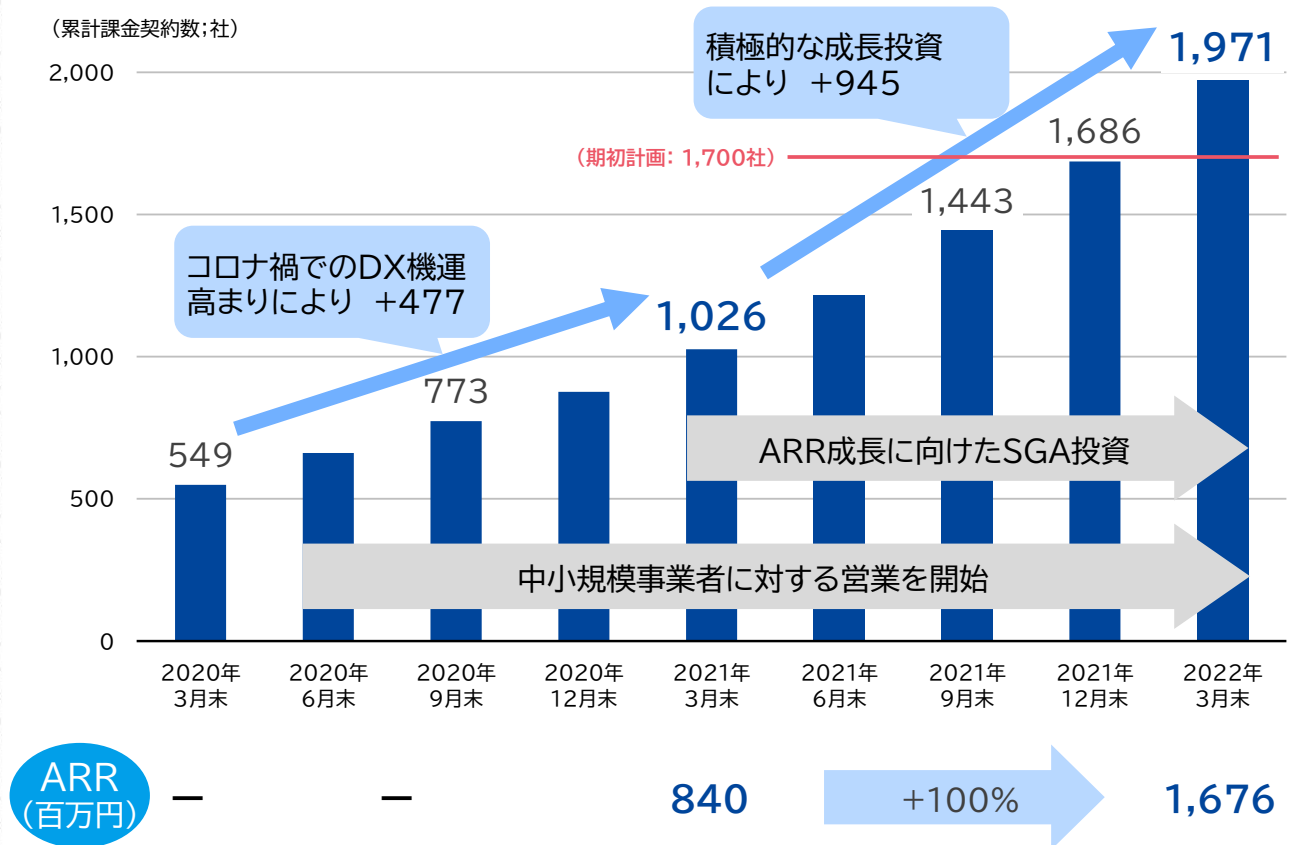
※2 ARRは、第4四半期(1～3月)におけるストック収入に4を乗じることにより算出

※3 各月の解約率を当月解約数÷前月末時点累計契約社数で算出した数値の過去12か月間の平均値

※4 月末時点累計契約社数から、初期導入キャンペーン期間中の非課金の契約社数を除外した数値

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、課金契約数が
期初計画を大きく上回る1,971社で着地

ARRも第4四半期ベースで1,676百万円と
1年間で倍増



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

当社の競争優位性

- ▶ 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



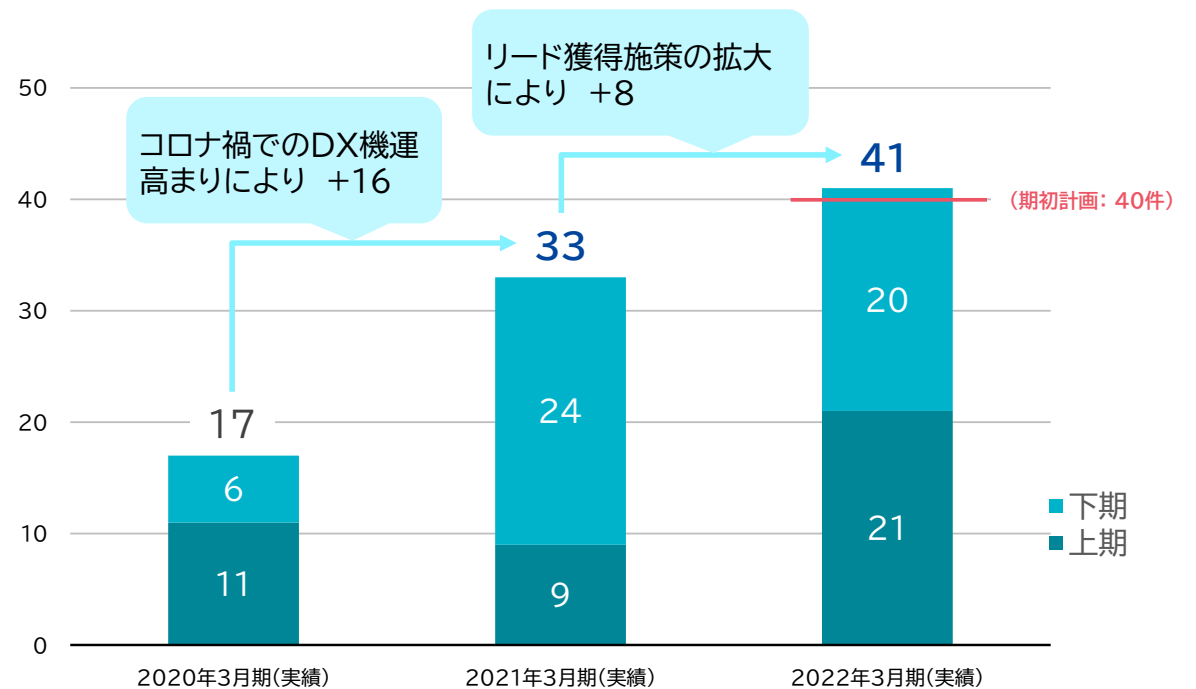
直近12か月
平均月次解約率

0.5%

クラウドサービス提供先からの横展開や
ウェビナー等のリード獲得施策拡大により、
期初計画を上回る41件で着地

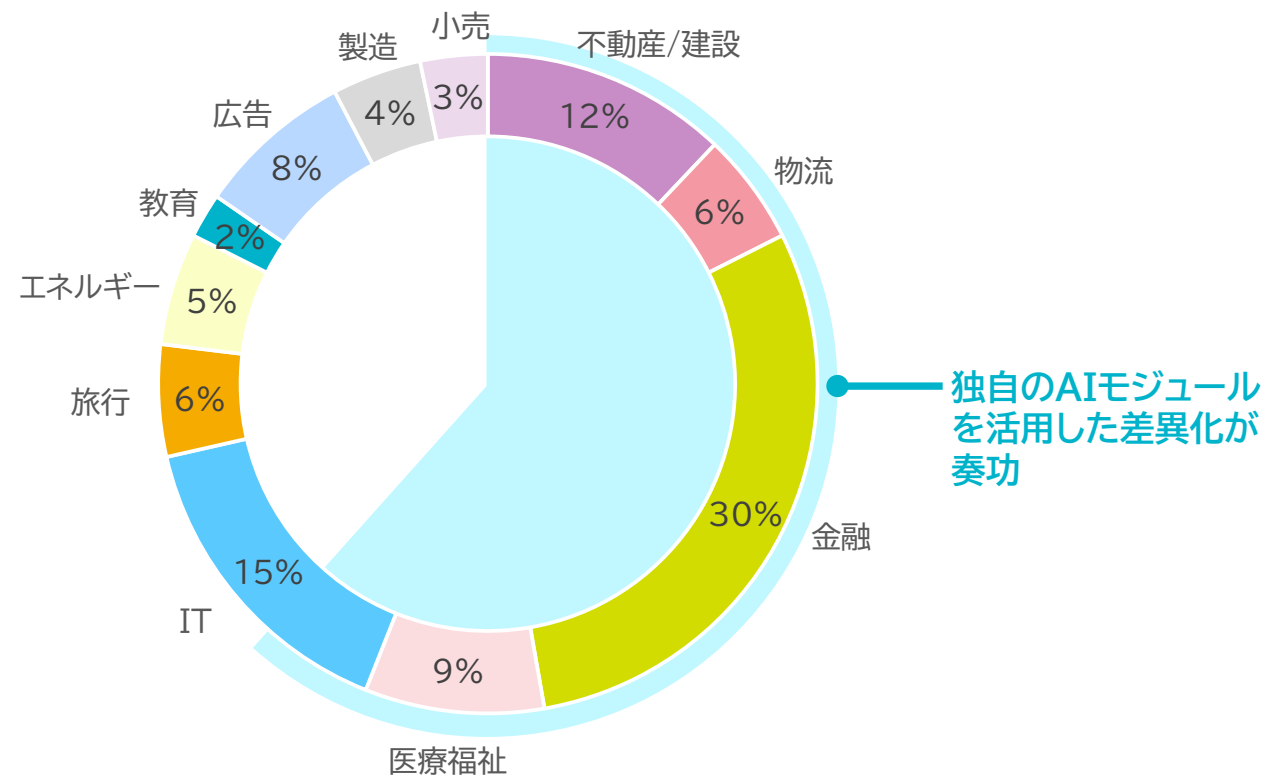
コンサルティングで活用するモジュールの
種別と精度も向上

(新規案件獲得数)



不動産/金融業界を中心に、独自のAI
モジュールを活用した差異化された
AIコンサルティングを提供。
物流向けの新たなモジュールを活かした
ソリューション提供も拡大

他産業への横展開と新たな事業提携協議も
順調に進捗



2022年3月ヤフーとの業務提携を見直し。不動産売買プラットフォーム「おうちダイレクト」の運営、「セルフ売却」の提供を終了。「デジタルマーケティング支援」は当社単独提供を継続し、意思決定を迅速化

AIクラウドを中心とする成長領域へとリソースシフトを行うとともに、資本関係も見直すことで当社株式の流動性を向上

ヤフーとは広告メディア領域での新たな業務提携を通じて、良好な関係を継続

業務提携見直し前

おうち  ダイレクト

業務提携見直し後

 MK CLOUDAIクラウド&
コンサルティングデジタルマーケティング支援
(当社提供)当社がサービス提供を
継続単独提供により
意思決定迅速化

不動産テック

セルフ売却
(共同提供)2022年6月30日
提供終了業績への
影響は軽微

不動産事業者や金融機関向けに提供する
業務支援型AIクラウドサービスのブランドを
『SRE CLOUD』に変更・統一

プロダクト間のシナジーを活かし、顧客獲得
を目指しながら、不動産/金融業界のDX推
進への貢献を企図

旧名称

新名称

 AI不動産査定ツール	▶	 AI 査定
 デジタルマーケティング支援・ AIマーケティングオートメーション	▶	 MK CLOUD
 不動産売買契約書作成クラウド	▶	 契約重説
 不動産価格推定API	▶	 査定 API

SECTION

2

公募増資の実施・成長戦略

2022年3月、Zホールディングスによる
売出と合わせて公募増資を実施

ARRを中心としたトップライン成長の
前倒し/加速に資する必要最低限な内容の
成長投資資金を調達し、2023年3月期の
継続成長に貢献

目的

積極投資により他社に先駆けてマーケットドミナントを実現するとともに、CAGR50%を意識したARR成長を中心とするトップライン成長の前倒し/加速と着実な利益成長を両立させた国内トップレベルのProfitable SaaSビジネスを目指す

オファリング形態

グローバルオファリング(Reg.S Only)

オファリング株数

オファリング株式総数:3,523,800株 ※希薄化率:約2.4%
新株式発行:380,100株
(うち国内一般募集:184,400株、海外募集:195,700株)
引受人の買取引受けによる売出し:3,143,700株
(うち国内売出し:1,383,500株、国内OA:290,900株、
海外売出し:1,469,300株)

売出人

Zホールディングス株式会社

スケジュール

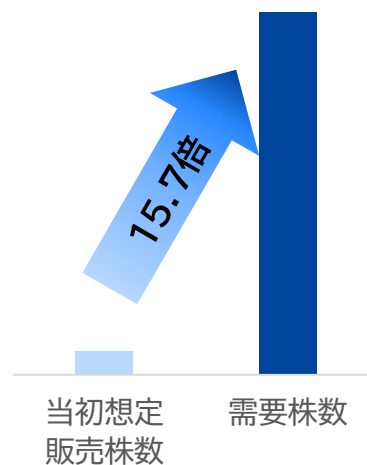
発行決議日:2022年3月2日(水)
条件決定日:2022年3月14日(月)
受け渡し日:2022年3月22日(火)

当社の成長ストーリーを高く評価いただき、
15倍超の需要を確保

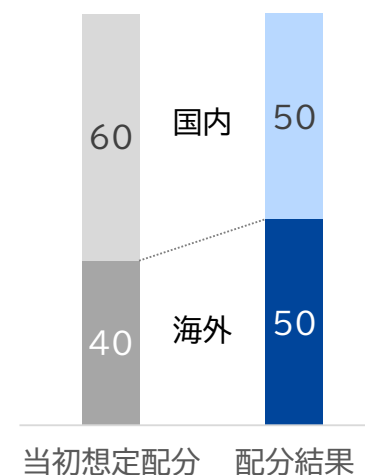
昨今のマーケット状況に鑑みて、公募・売出
の国内投資家:海外投資家の配分を当初
60:40で想定していたものの、
海外における引き合いの強さを確認し、
50:50に大幅に配分変更

Zホールディングスの売出により、当社株式
の流動性も大幅に向上

当社株式の需要状況

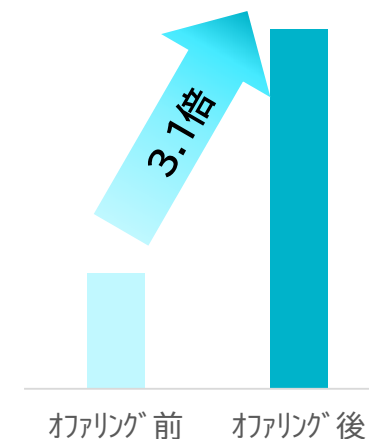


国内外配分結果



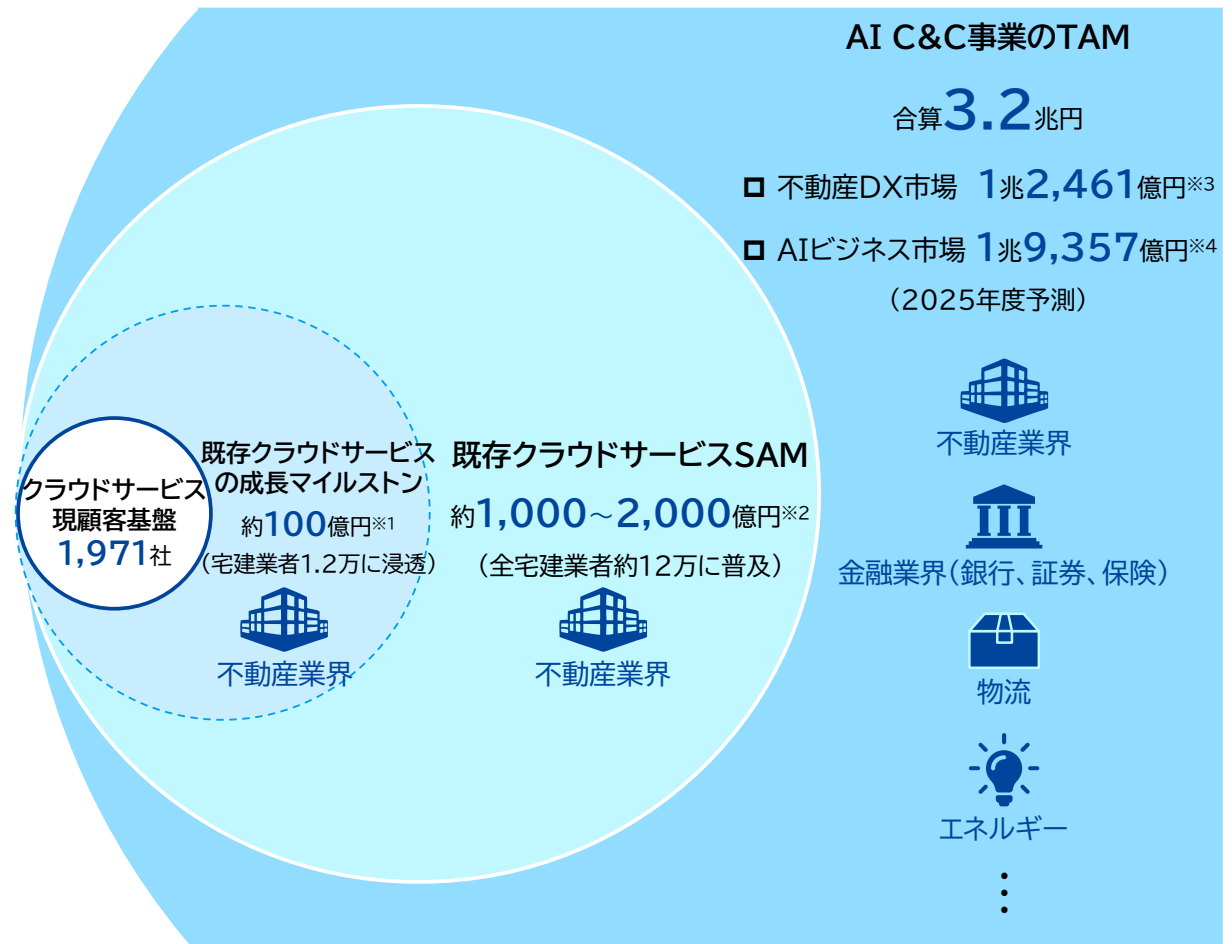
海外有力機関投資家へ
配分を10%シフト

オファリング前後の出来高※



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

また既存クラウドサービス(4プロダクト)
のみでもSAMが1,000~2,000億円存在
するため、既存事業の成長に積極投資



AI C&C事業のLTV/CACは、
解約率の低さによる高水準のLTVと、
ROIを意識したセールス・マーケティング
施策展開による低水準のCACを両立させ、
結果として高い収益性を実現



営業利益の増益とARR継続成長の両立が
可能

22年3月期の主な取組み内容

22年3月期の指標傾向





LTV※1	顧客単価	既存顧客へのカスタマーサクセス・クロスセルの取組み開始	➔ (着実に向上)
	粗利率	カスタマーサクセスにて収集したVoCを基にROI期待値の高い機能拡充例) 謄本読取OCR 契約重説対応フォーマット拡大	➔ (業界比で高水準)
	LT※2	顧客基盤拡大に伴うデータパイプライン拡充によるデータ蓄積とAI精度の継続的向上	➔ (200カ月※4と業界比高水準)
CAC※3	アウトバウンドセールス	パートナー企業開拓・育成、および直営セールス人材の採用拡充	➔ (コスト効率改善) + 課金契約数: 前期末比+92%
	インバウンドマーケティング	ターゲットを絞り込んだデジタルマーケティングの取組み開始	

AI C&C事業の高収益性をスケールさせる取組み(2023年3月期)

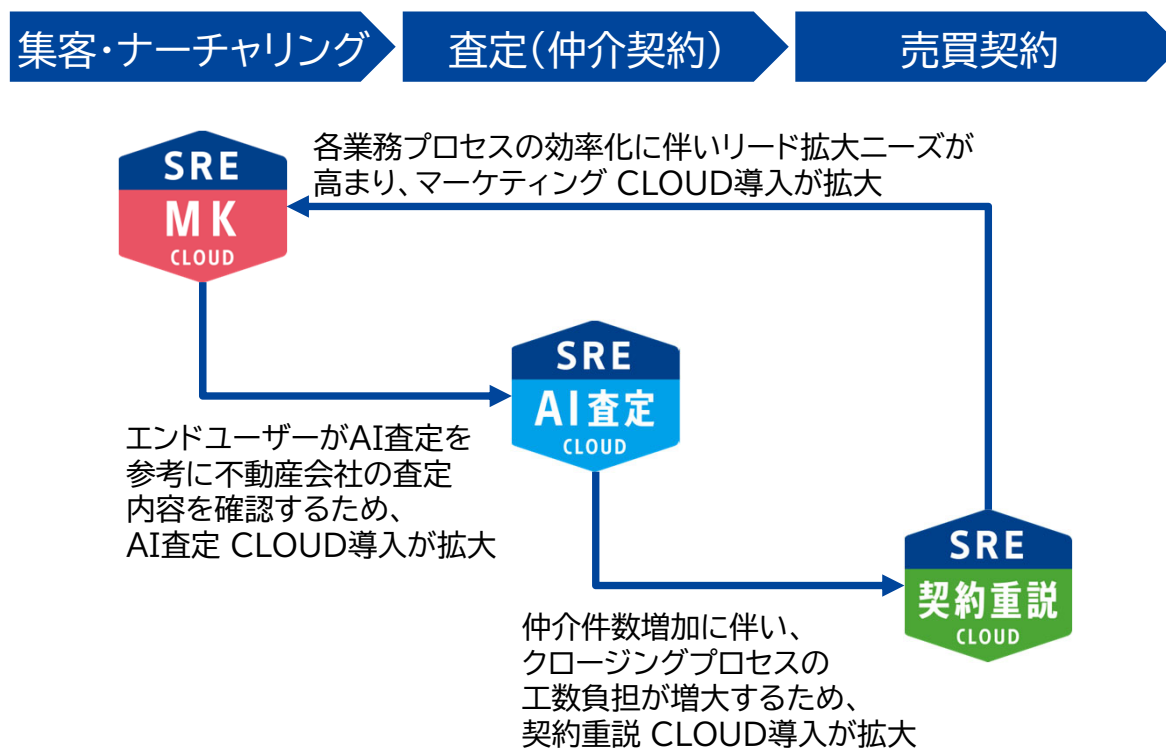
2023年3月期は高水準のLTV/CACを
基に事業拡大を加速させるべく、セールス・
マーケティングのさらなる強化および
効率化により、顧客基盤拡大と
顧客単価向上を目指す

23年3月期の主な取組み内容

23年3月期の指標傾向

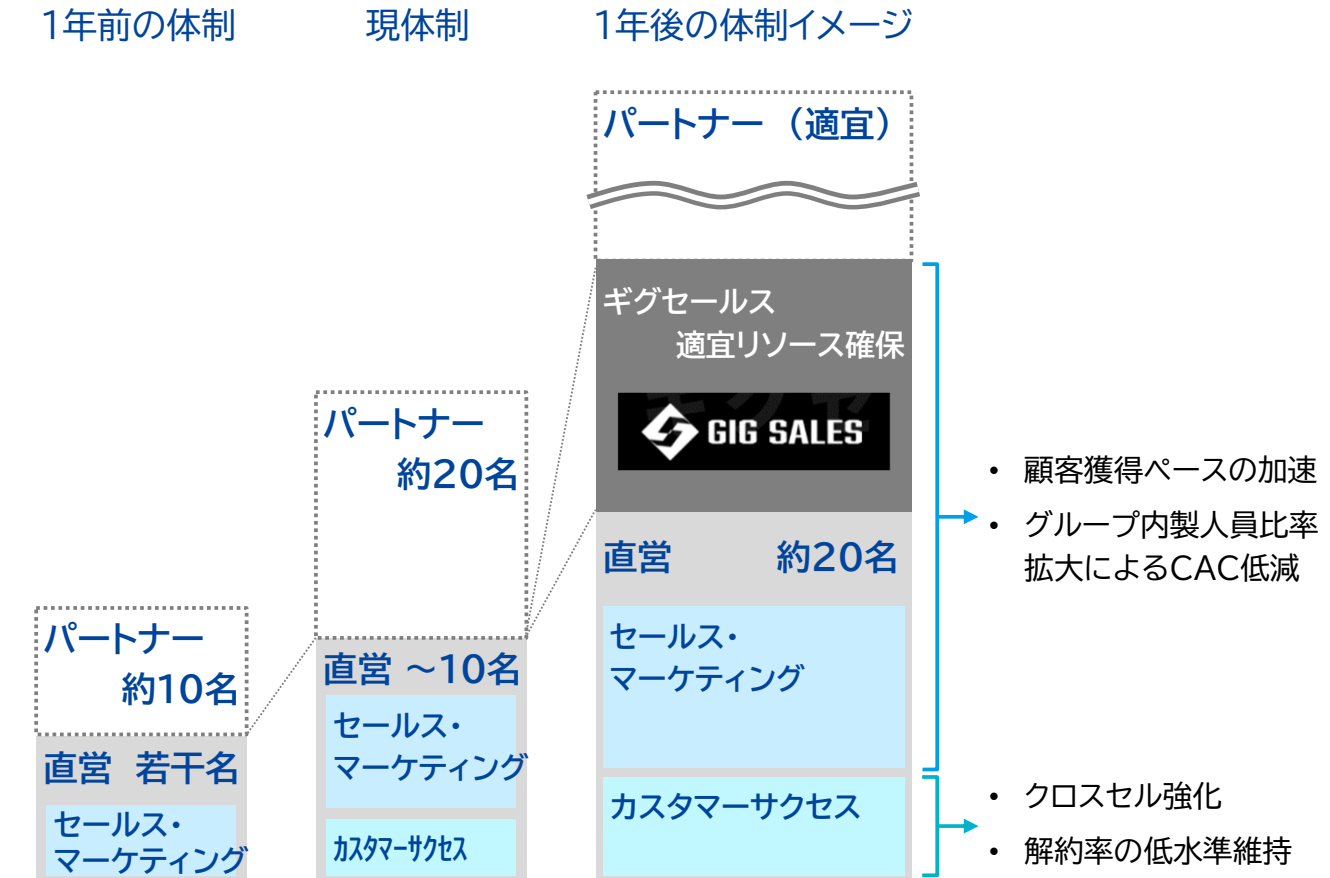
LTV	顧客単価	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客への複数商材バンドルパックの提供 既存サービスの有料オプション開発によるアップセル 	 (単価向上ペース加速)
	粗利率	カスタマーサクセスにて収集したVoCを基にROI期待値の高い機能拡充を継続	
	LT	データパイプライン拡充によるAI精度の持続的向上および上記機能拡充により一定水準を維持	
CAC	アウトバウンドセールス	<ul style="list-style-type: none"> 22年3月に投資したギグセールス※含むグループセールス体制の増強 DXによる営業生産性の向上 	 (コスト効率改善継続)
	インバウンドマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> マーケター拡充によるデジタルマーケティング施策の拡大 当社の露出拡大による知名度のさらなる向上 	+ 課金契約数: 前期末比+52%

各プロダクトの業務効率化/リード拡大効果等により、プロダクト利用を相互促進するシナジーを付加

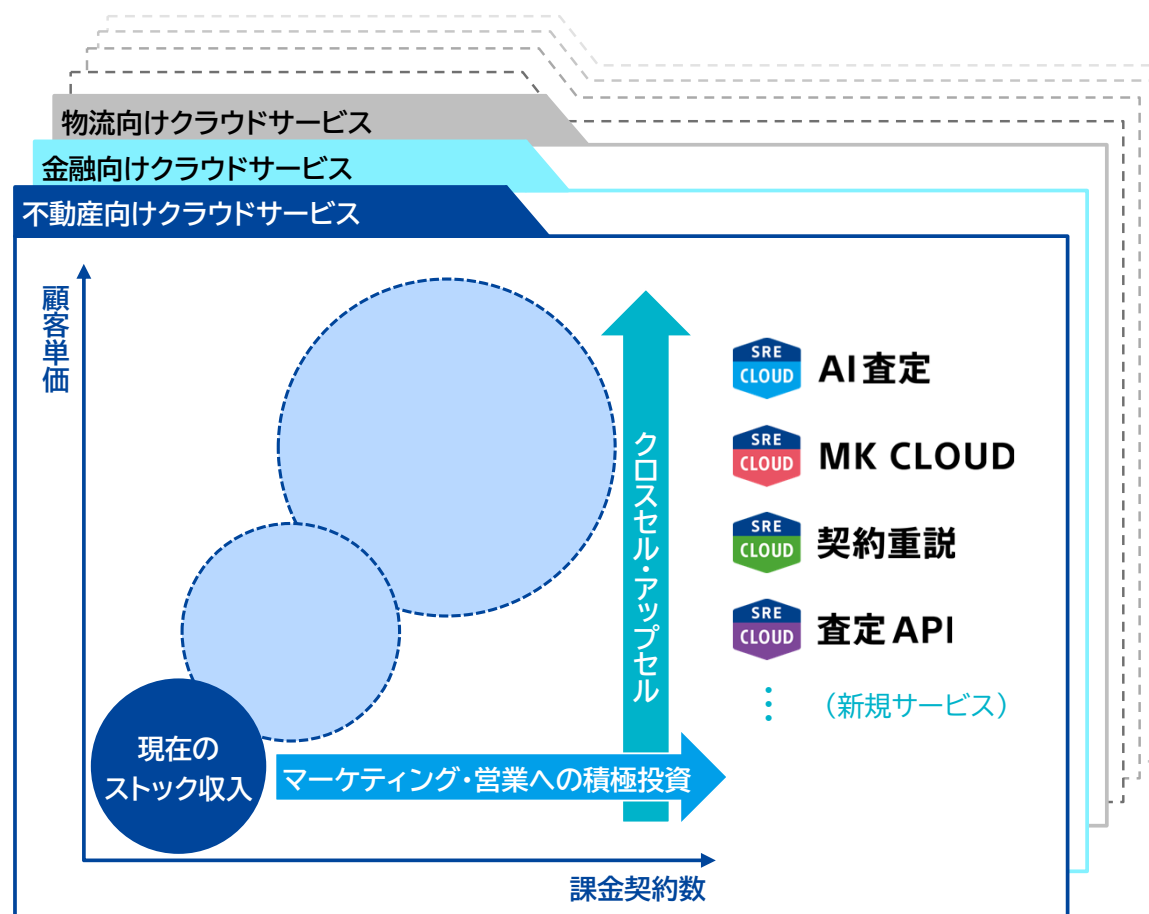


直営人員、出資先のギグセールス人員、サードパーティーの最適アロケーションを通じて、LTV/CACを最大化する体制を大幅に増強

顧客基盤拡大・顧客単価向上の取組みを加速させるとともに、内製人員を中心に教育強化・ノウハウ蓄積を通じてCACのさらなる低減を企図



課金契約数拡大 × 顧客単価向上
 に資する投資を大胆に進め、既存事業を
 ベースにしたトップライン高成長と増益を
 両立



SECTION

3

2023年3月期 業績見通し

連結売上高は前年度比+20%の安定成長
をベースにしながら、ARRは同+70%と
高成長を継続

営業利益は同+19%と継続増益。
事業成長に伴う人員増とエンジニアワーク
スペース拡充に対応する本社移転費用等の
特殊要因を除く調整後純利益は同+16%

利益の再投資による中長期的なARRの
継続成長とLTVの最大化を目指す

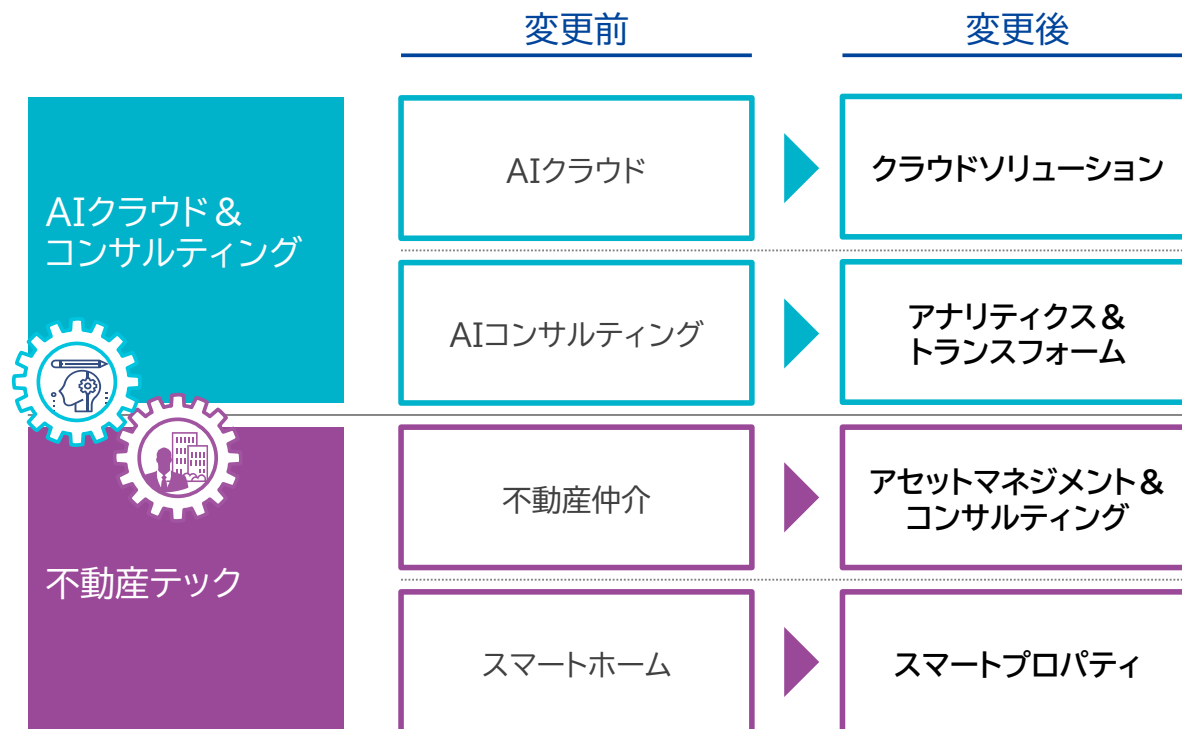
単位:百万円

項目	22年3月期 (うちARR)	23年3月期※1 (うちARR)	
		前年度比	
売上高	13,572 (1,676)	16,300 (2,850)	+20% (+70%)
営業利益	1,391	1,650	+19%
経常利益	1,300	1,500	+15%
親会社株主に帰属する 当期純利益	892	930	+4%
(参考)特殊要因※2除く 調整後純利益	889	1,030	+16%

各セグメントにおける事業名称を変更

不動産テックセグメントにおいては、オペレーションのスマート化を積極的に進めるとともに、開発/運用するアセットの種別を拡大することでDXツールの創出機会を拡充

アセットマネジメントを通じたリカーリングフィービジネスと仲介フィービジネスを「アセットマネジメント&コンサルティング」に位置付け



クラウドソリューションは自社プロダクトの
企画～開発・運用の内製対応で蓄積した
実務知見を社外向けのDXパッケージ
として提供

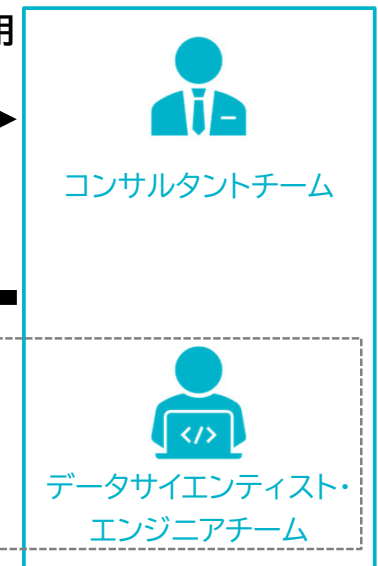
アナリティクス&トランスフォームは
クライアント実装/アライアンス案件で得た
知見から新たなクラウド事業機会を提供

相互連携することで顧客提供価値向上や
効率的なビジネス開発を推進

クラウドソリューション



アナリティクス&
トランスフォーム



プロダクト企画～開発・運用
の実務知見、PKG提供



実装/アライアンスで得た
知見、事業機会提供



実務有用性の高い
モジュール創出

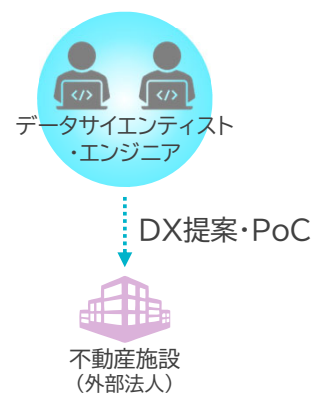


不動産テックセグメント

アセットマネジメント会社が不動産施設のDX進捗度を目標の一つに持ち、アセットの差別化を進めることで、実務有用性の高いDXソリューションを創出するとともに、ファンド自体の差別化も両追

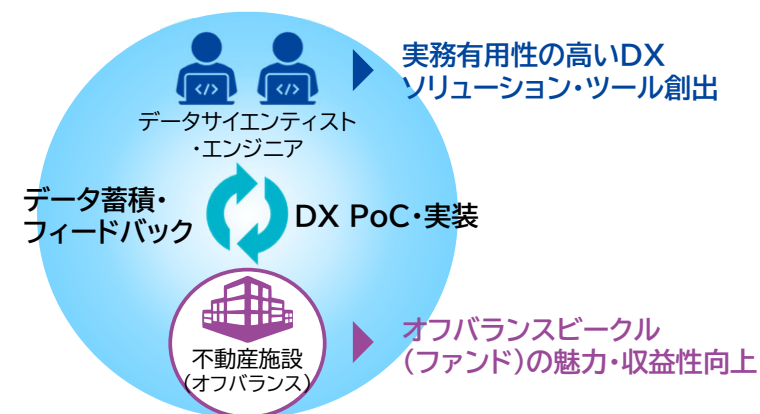
より多くの実証環境を確保するためにも
オフバランスビークル(ファンド)の資産規模
拡大、物件パイプラインの自給能力保持、
DX進捗が重要なキー
(状況に応じたExit先確保により、リスクは
着実にコントロール)

AI/ITソリューション企業



外部法人の不動産施設に対して、大半が短期間のDXプロジェクトとして取り組むため、課題把握・ソリューション企画が困難。不動産施設自体もDX進捗度が目標にないケースが多い

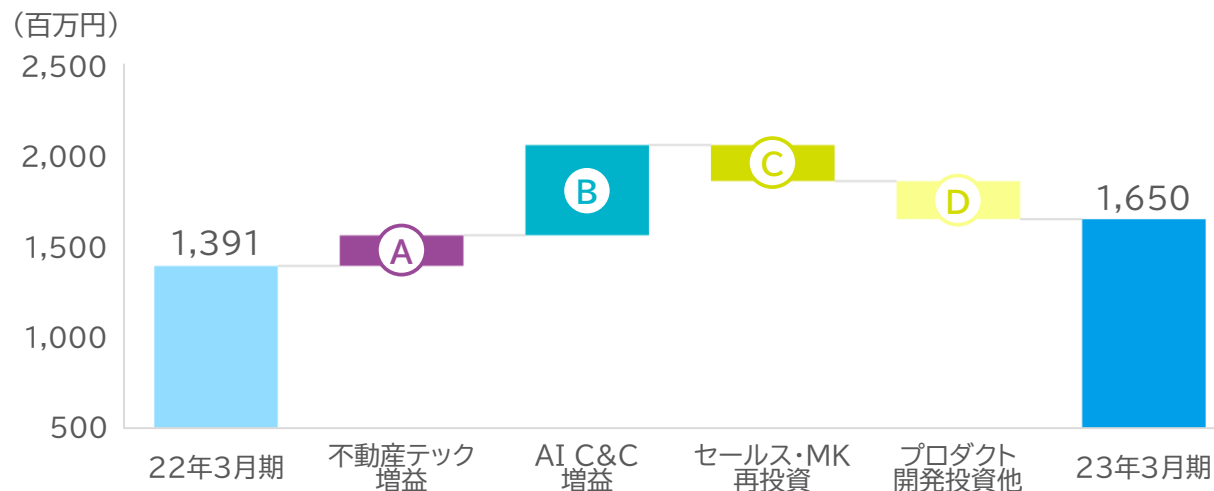
SRE Holdings



アセットマネジメント会社がDXプロデューサーとして、**不動産施設のDXを徹底追求し**、実務有用性の高いDXソリューション創出やファンドの差別化を両追。不動産業界におけるDXプレイヤーとして、SREの認知度を向上

前年度の体制増強・オペレーション改善により、AI C&C事業・不動産テック事業ともに業績を伸長

ARR拡大を中心とする持続的成長の実現に向けた投資を大きく拡大しながらも、着実な増益を目指す

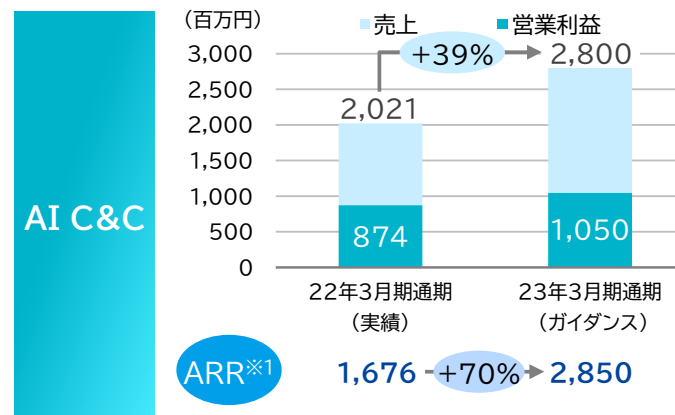


- (A) 商品力の強化と投資ニーズ持続によりスマートプロパティ事業が伸長、アセットマネジメント&コンサルティング事業も事業立ち上がり、および規模拡大
- (B) 単価向上による粗利増や、セールス・カスタマーサクセス体制増強等によるクラウドソリューションの顧客基盤拡大
- (C) ARR成長加速に向けて、クラウドソリューションを中心とするセールス・マーケティング費用への利益の再投資
- (D) サステナブルな事業成長実現に向けて、不動産隣接領域の新ツールの企画・開発体制を増強。採用強化、社員増への対応として本社移転

両セグメントとも前年度比で
増収増益の見込み

とくに、解約率が低く粗利率の高い
AI C&CセグメントのARRを前年度比
+70%と高成長させることで、
将来利益の極大化を目指す

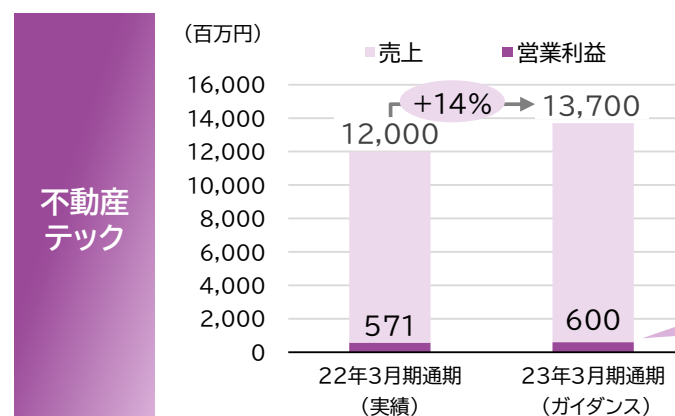
前期業績・今期業績ガイダンス



セグメント業績内訳/KPI

単位:百万円

項目	クラウドソリューション	アナリティクス&トランスフォーム
売上高	1,800	1,000
セグメント利益	670	380
クラウド課金契約数※2	3,000	
コンサル案件獲得数	45	



DXソリューション・ツール
創出/機能強化案件 10件

アセットマネジメント事業開始に向けた1億円弱の先行費用含む

※ セグメント間取引消去前。なお、業績内訳は未監査

※1 ARRは、各年第4四半期決算(1~3月)におけるストック収入に4を乗じるにより算出

※2 月末時点累計契約社数から、初期導入キャンペーン期間中の非課金の契約社数を除外した数値

2021年5月、「デジタル改革関連法」が国会で成立し、2022年5月に施行。

今後は売買契約書・重要事項説明書の電子交付が可能になり、業務のデジタル化・オンライン化が加速する可能性

この機を捉え、財閥系/FC系大手～中小の幅広い不動産会社を対象に、SRE 契約重説 CLOUDをはじめとするクラウドソリューションの拡販を目指す

(媒介契約)

第三十四条の二(略)

11. 宅地建物取引業者は、第一項の書面の交付に代えて、政令で定めるところにより、依頼者の承諾を得て、当該書面に記載すべき事項を電磁的方法(電子情報処理組織を使用する方法その他の情報通信の技術を利用する方法をいう。以下同じ。)であつて同項の規定による記名押印に代わる措置を講ずるものとして国土交通省令で定めるものにより提供することができる。(略)

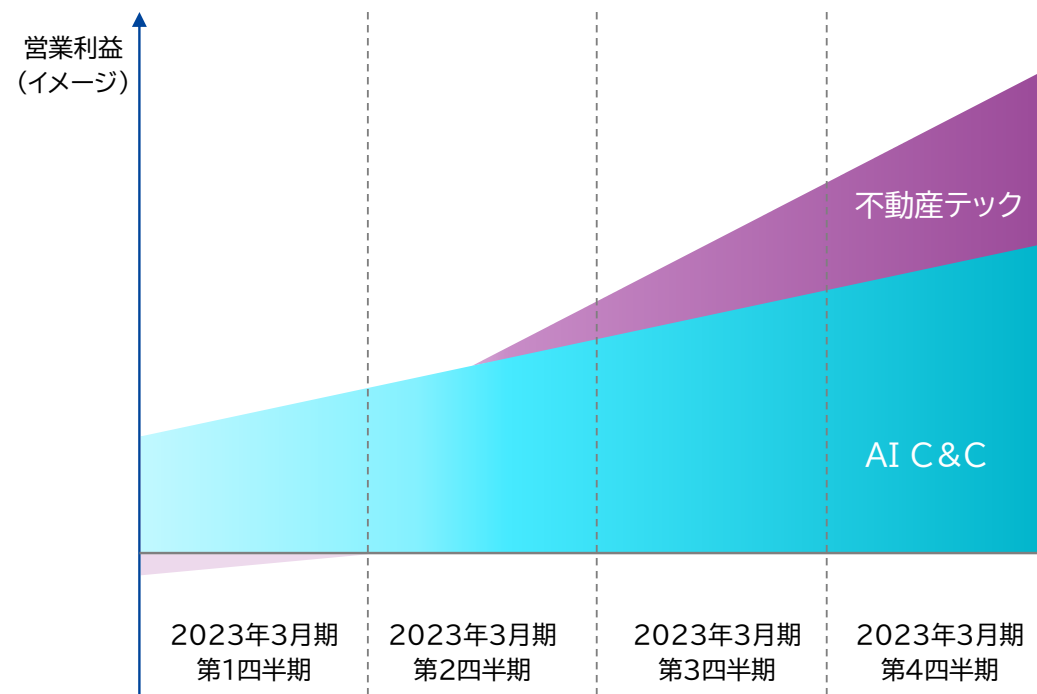
12. 宅地建物取引業者は、第六項の規定による書面の引渡しに代えて、政令で定めるところにより、依頼者の承諾を得て、当該書面において証されるべき事項を電磁的方法であつて国土交通省令で定めるものにより提供することができる。この場合において、当該宅地建物取引業者は、当該書面を引き渡したものとみなす。



重要事項説明書や売買契約書の電子交付が可能になり、業務のデジタル化・オンライン化が加速する可能性

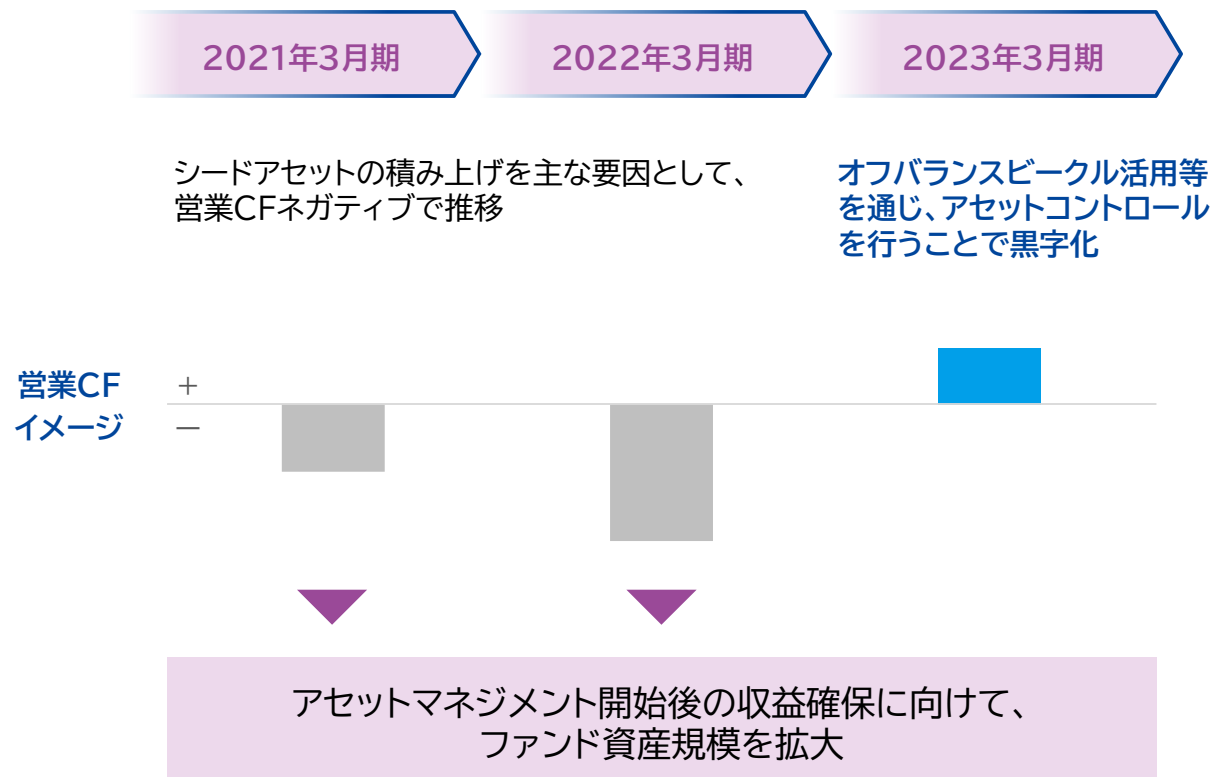
セグメント別の営業利益はAI C&Cが
四半期ごとに着実に増加

不動産テックは物件の完成、引き渡し
タイミングにより下期偏重



これまでアセットマネジメント事業の開始に向けてシードアセットを積み上げてきたため、営業CFを下押し

オフバランスビークルの活用等を通じて、アセットコントロールを行うことで2023年3月期は営業CFを黒字化



23年3月期の主な取組み内容

見通し

既存事業の
広大なSAM
の開拓

顧客単価向上



顧客基盤拡大



営業効率向上

- ・ 新規顧客への複数商材バンドルパック提供によるクロスセル率向上
- ・ 既存不動産クラウドの有料オプション開発・拡販によるアップセル推進
- ・ 新規AIプロダクトローンチ



- ・ ギグセールスとの業務提携資本提携を含めたセールス陣容の増強
- ・ 直営人員、資本提携パートナー、外部パートナーの最適アロケーションとVoC収集



- ・ グループ内製人員比率拡大による教育強化・ノウハウ蓄積を通じた営業力の全体的な底上げ
- ・ デジタルマーケティング施策の拡充によるCACの継続的低減



既存事業の堅牢性向上

- ・ リアルビジネス内包によるDXソリューションの実務有用性磨き込み、データパイプライン拡充
- ・ 戦略的M&Aの継続探索、オフバランスファンドを活用したBS/CFマネジメント
- ・ オフィススペース拡充や定期エンジニア勉強会などを通じた企業ブランド向上



新規事業の仕込み継続

- ・ 全社横断PJを通じた新たな不動産施設向けDXの追求(オフィス・介護福祉施設等)
- ・ 新規領域における新たなモジュールの創出(カーボンニュートラルプラットフォーム等)



トータル

- ・ 増益とデータ獲得を伴った前年度比+70%のARR高成長
- ・ 収益獲得機会の多様化と中期継続成長に向けた仕込み



SECTION



当社の事業概要

A DECADE AHEAD

「リアルビジネスを内包したテクノロジー」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】

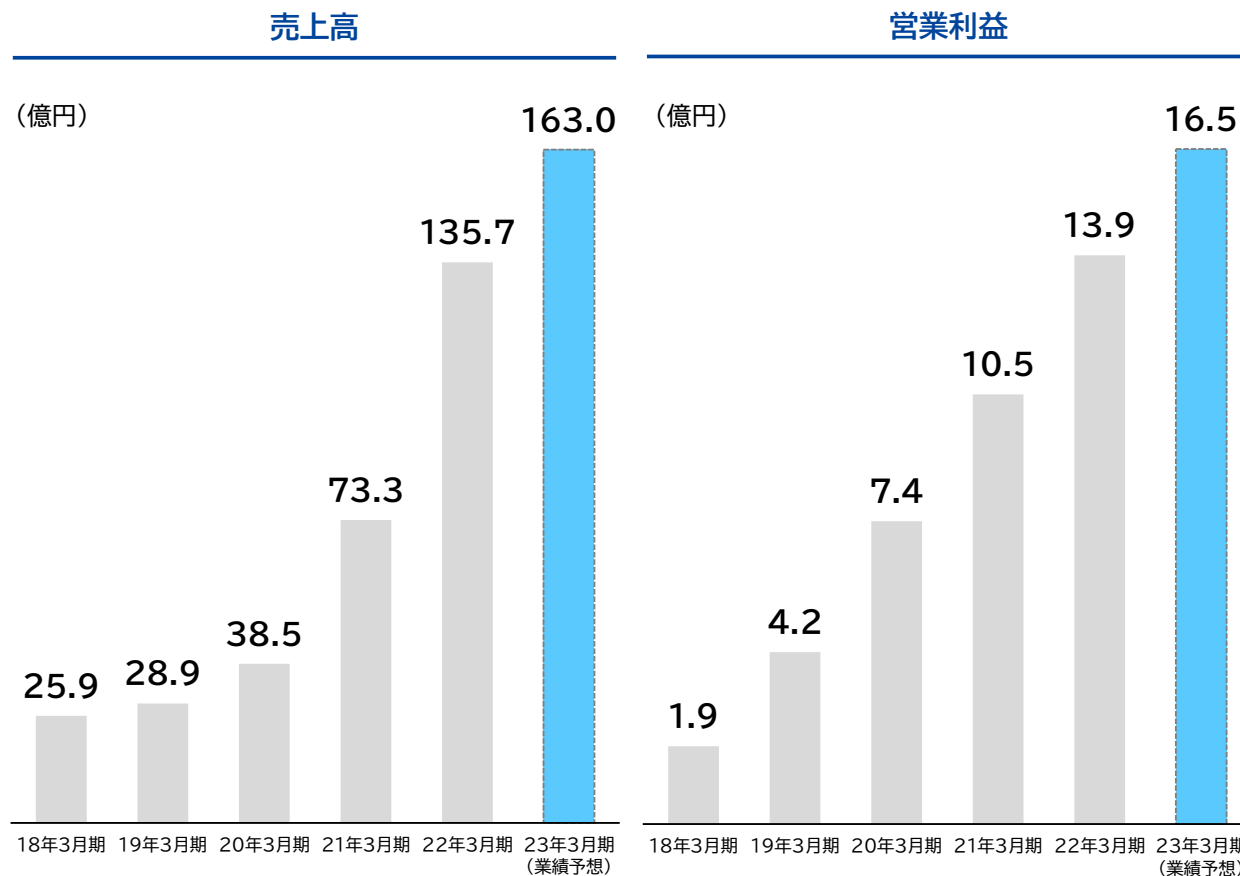
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング 不動産テック
主要株主	ソニーグループ(37%出資)
役職員数	195名※ (AI C&C事業従事者:112名※)

【沿革】

Step. 1	テクノロジーを活用した不動産業(=不動産テック会社) 2014年4月 ソニー不動産 設立 2015年10月 AIを活用した不動産価格推定エンジンを開発
Step. 2	社内の実業オペレーションでUI/UXを磨いたAI SaaSの外販開始 2018年10月 SRE AI Partners 設立、金融機関提携開始 2019年6月 SREホールディングスに社名を変更 2019年12月 東証マザーズ上場
Step. 3	実業を内包したAI SaaS事業の拡大(=テックプロバイダー) 2020年12月 東証市場第一部への市場変更 2021年1月 社長直轄のDX推進部門設置、テック領域の経営陣増強 2021年6月 DX銘柄2021・DXグランプリ2021に選定 2022年4月 東証プライムへの市場変更

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

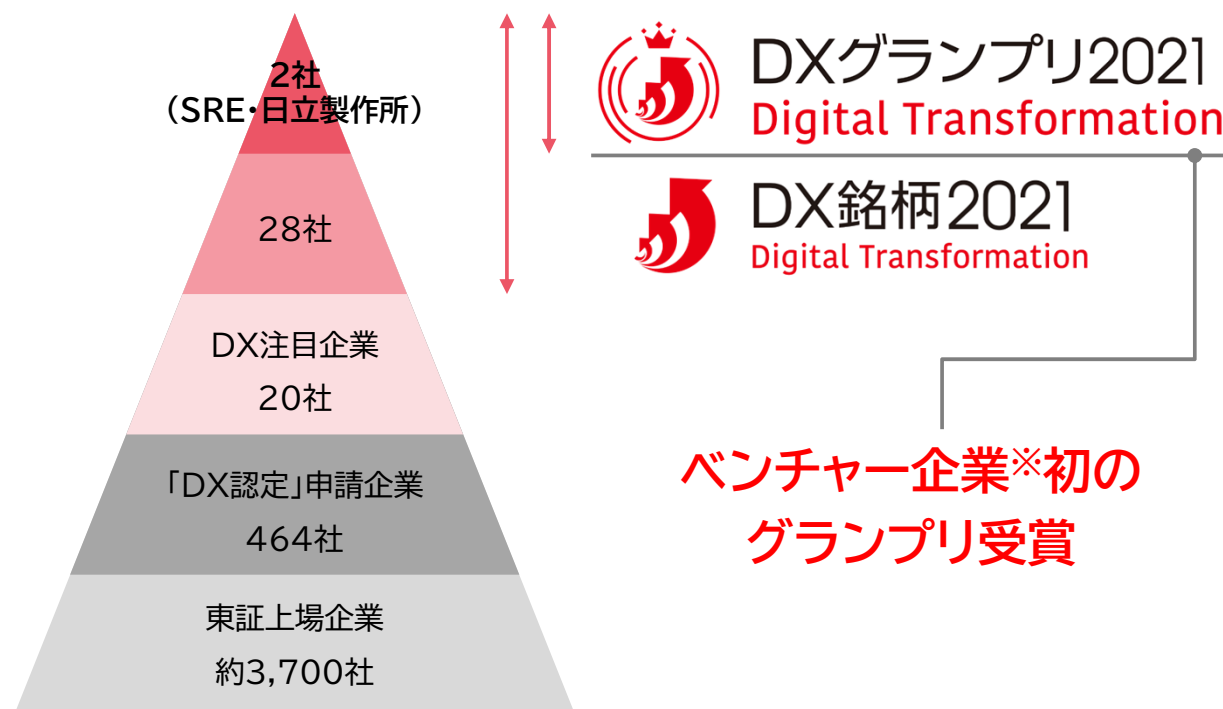


2021年6月7日、経済産業省と
東京証券取引所より「DX銘柄2021」、
および全産業から2社のみ選定された
「DXグランプリ2021」を受賞

ベンチャー企業のグランプリ受賞は史上初

制度 概要

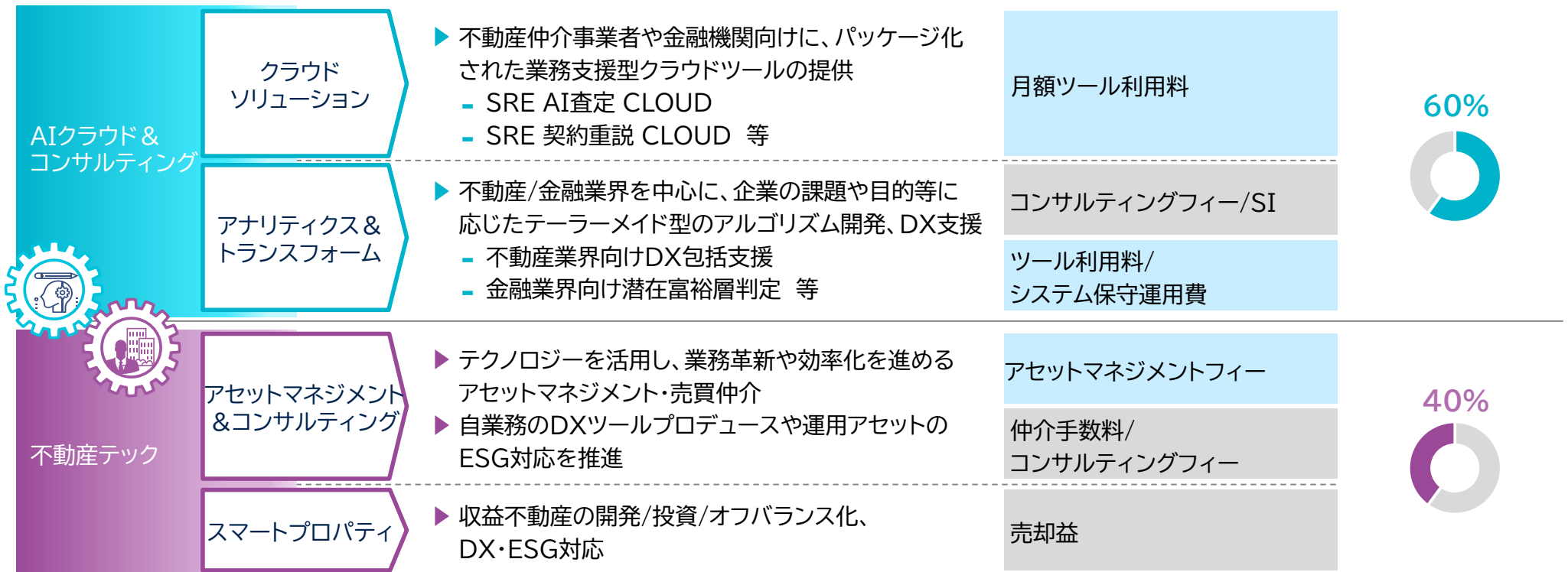
経済産業省と東京証券取引所が、企業価値向上につながるDX推進の
仕組みを構築し実績が表れている企業を、上場企業の中から毎年選定



事業概要

収益モデル

営業利益シェア※

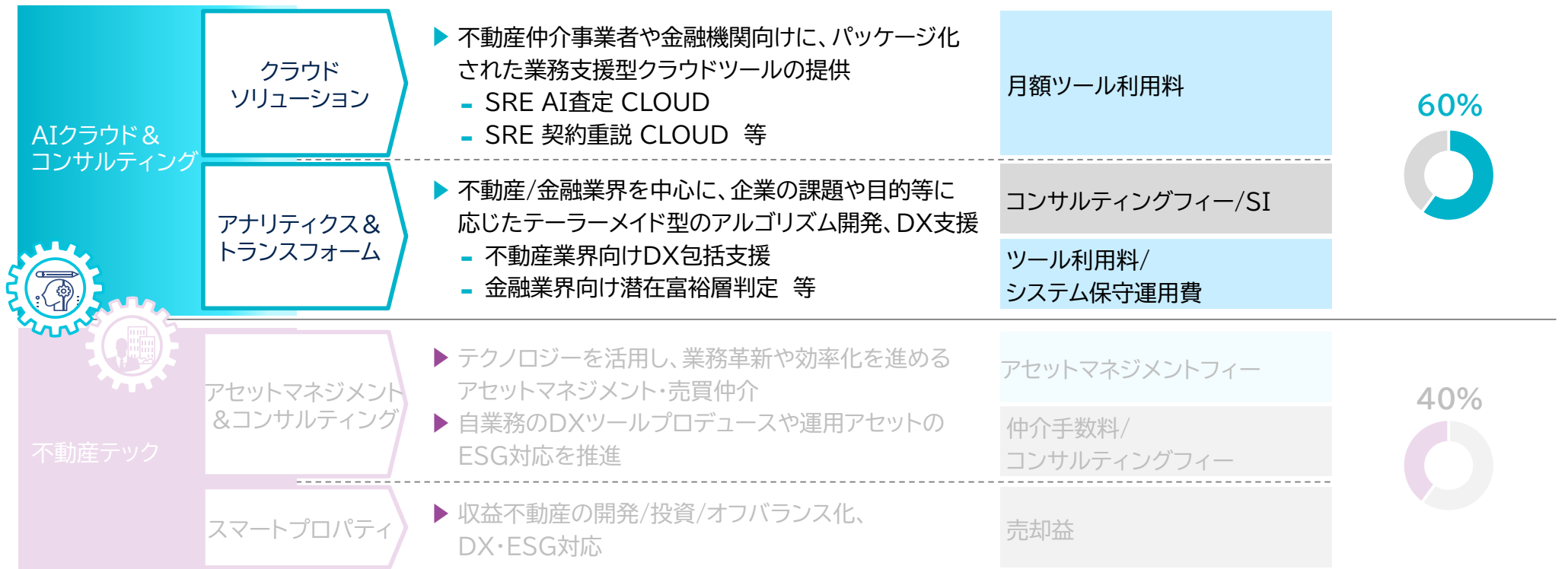


※ 2022年3月期の各セグメントの営業利益をセグメントの営業利益合計で除した比率

事業概要

収益モデル


営業利益シェア※







リアルビジネスを自ら手掛けることで
現場のニーズ・オペレーション課題を丁寧に
拾い上げ、AI/IT技術による解決を模索

業界のバリューチェーン全体のDXを
促進するクラウドソリューションを展開

AI/IT技術を活用したバリューチェーンのスマート化



クラウド ソリューション	売手集客	売却仲介	買手集客	購入仲介	契約
 AI 査定	✓	✓			
 MK CLOUD	✓	✓	✓	✓	
 契約重説					✓
 査定 API	✓	✓			

SRE CLOUD AI査定

AI査定 CLOUDでは不動産査定において、過去の膨大な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

不動産会社の他、不動産価格の査定を行う銀行や保険会社等の金融機関にも提供

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

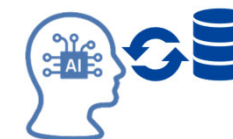
Before

After

プロのエージェントによる
類似事例選定・査定



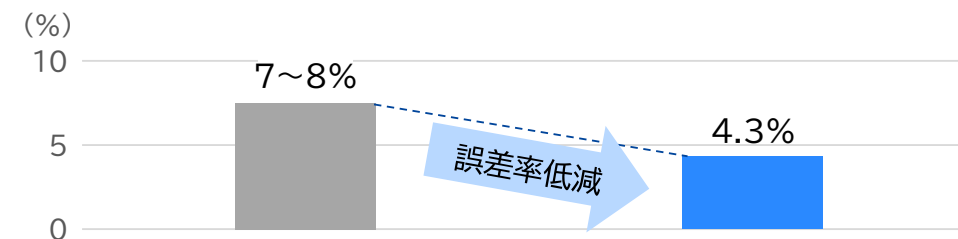
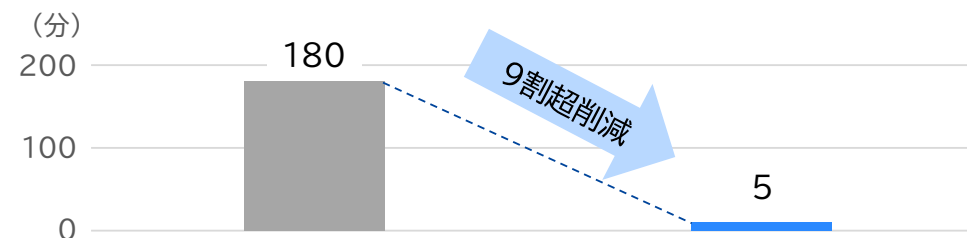
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

査定誤差率※2



SRE CLOUD AI査定

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

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

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。


MK CLOUD

マーケティング CLOUDはAI査定機能実装やナーチャリング機能付加等により、不動産売買仲介における収益確保/拡大の源泉となるサイト構築・マーケティング・ナーチャリングに対するワンストップソリューションを提供

他社にはない豊富な機能により、財閥系/FC系大手～中小の幅広い不動産会社に普及

特徴

- 集客サイトにおいてエンドユーザーが一括査定依頼と同時に**AI査定を確認可能**にすることにより、利用促進の動機付け
- サイト構築・マーケティング・ナーチャリングまでを**ワンストップソリューション**として提供

サイト構築

マーケティング

ナーチャリング

他社査定サービス

—



—



機能連携

機能連携



不動産仲介会社の一括査定
+ AI査定機能の実装

SRE CLOUD 契約重説

売買契約書/重要事項説明書の作成時に
必要な調査やテキスト入力を
過去データに基づいたフォーマット/定型文
の引用によって半自動化

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

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

Before

After

人手による調査・テキスト入力

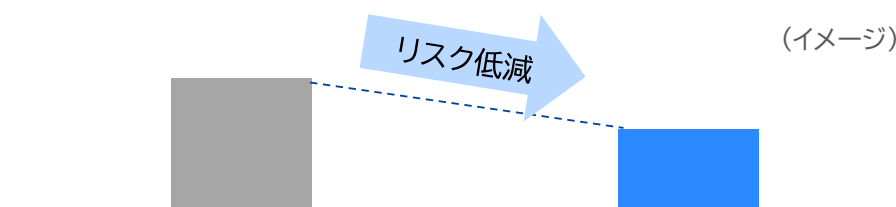
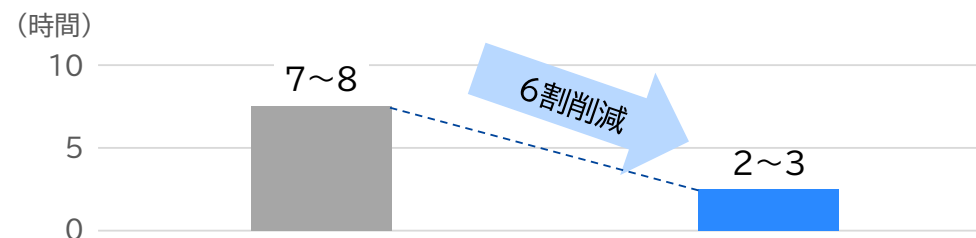
過去データ等の蓄積・引用により、
定型テキストを選択・半自動生成



業務概要

作業時間※

記載漏れ
リスク※



不動産仲介事業者の課金契約数

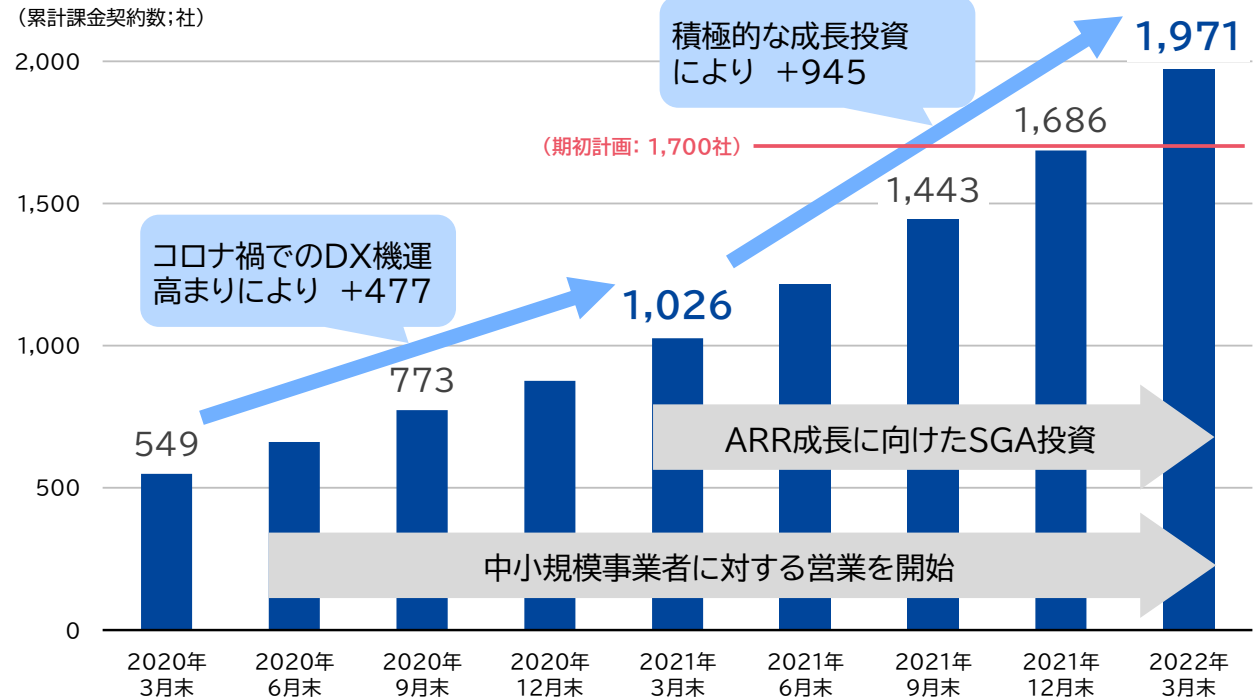
旺盛なDX機運、さらなるセールス体制強化、
弛まぬプロダクト改善により、課金契約数が
期初計画を大きく上回る1,971社で着地

ARRも第4四半期ベースで1,676百万円と
1年間で倍増

2023年3月末には3,000社を目指す

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム



ARR
(百万円)

—

—

840

+100%

1,676

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

当社の競争優位性

- ▶ 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%

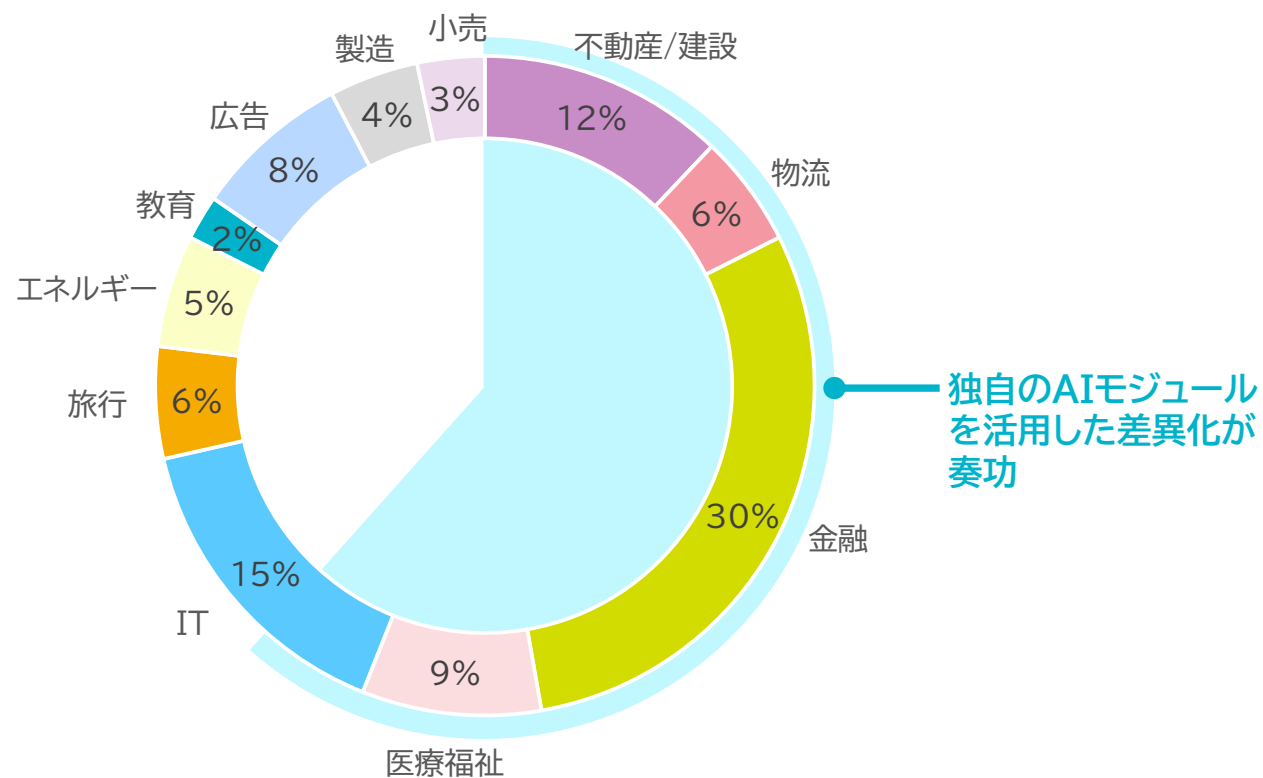
クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

不動産/金融業界を中心に、独自のAI
モジュールを活用した差異化された
AIコンサルティングを提供。

物流向けの新たなモジュールを活かした
ソリューション提供も拡大

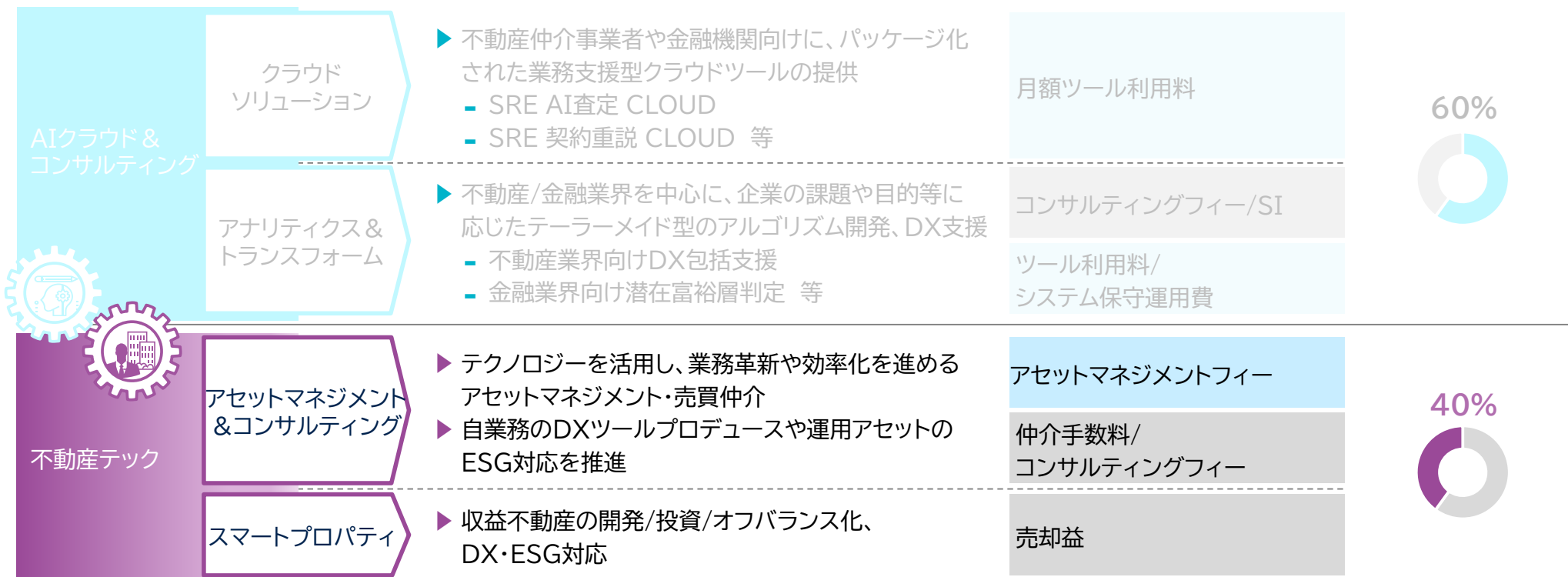
他産業への横展開と新たな事業提携協議も
順調に進捗



事業概要

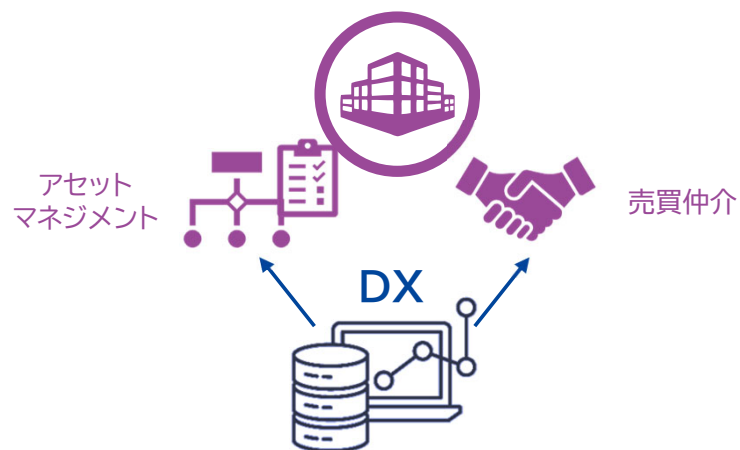
収益モデル

営業利益シェア※



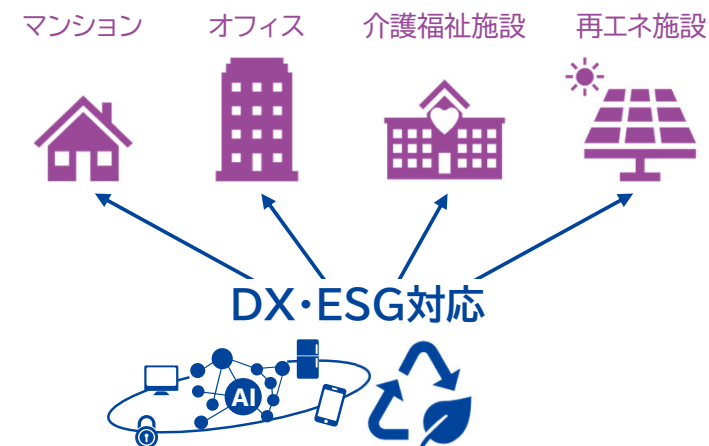
アセットマネジメント&コンサルティング

- ▶ テクノロジーを活用し、業務革新や効率化を進めるアセットマネジメント・売買仲介を中心とする不動産サービス事業
- ▶ 並行してアセットマネジメント・仲介業務のDXユースケースを開拓
- ▶ 運用アセットのDX・ESG対応で差別化を計画



スマートプロパティ

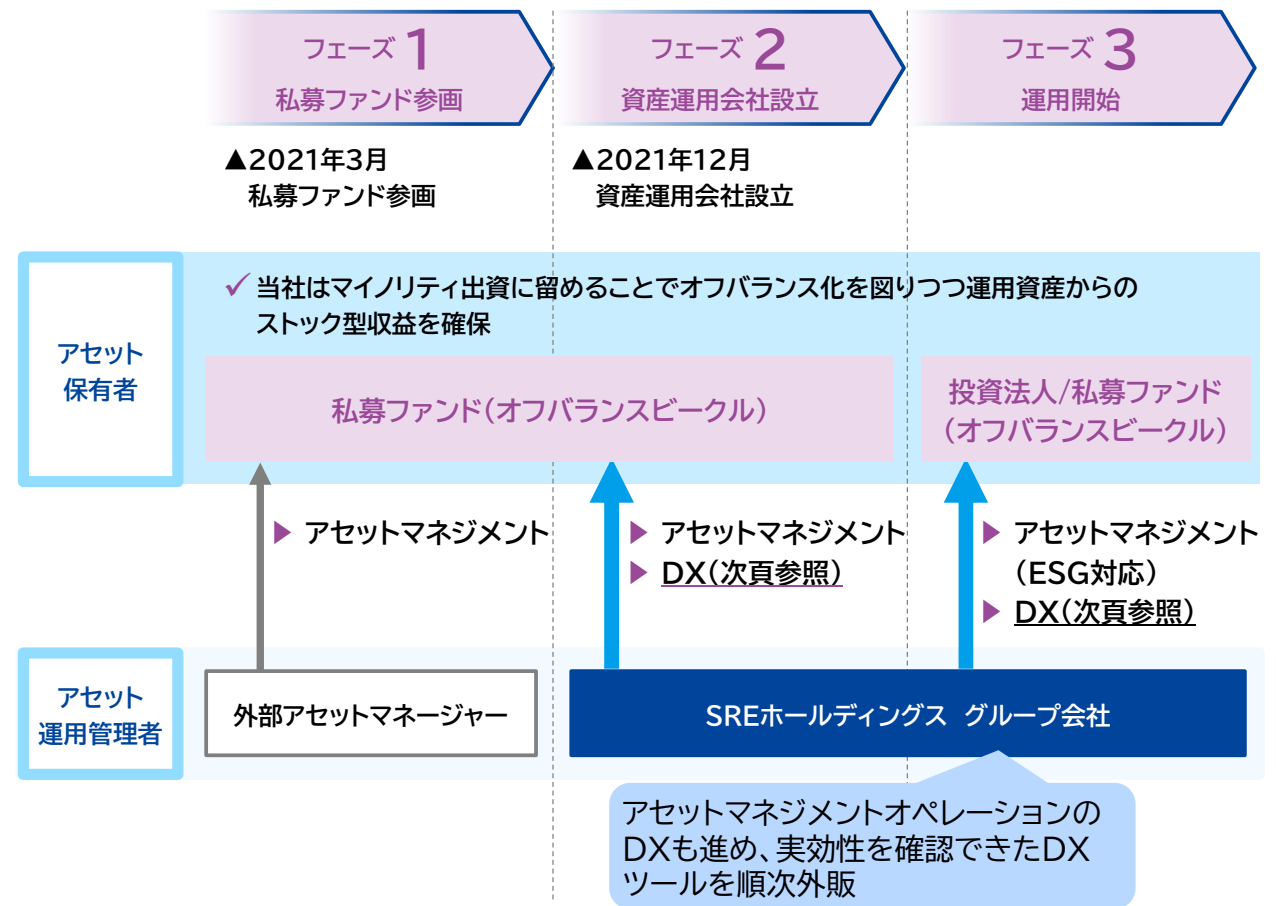
- ▶ オフバランスビークルを活用したマンション/オフィス/介護福祉施設/再生エネルギー施設等の開発/投資
- ▶ 開発/取得物件のDXやESG対応により高付加価値化



2021年12月に資産運用会社を設立

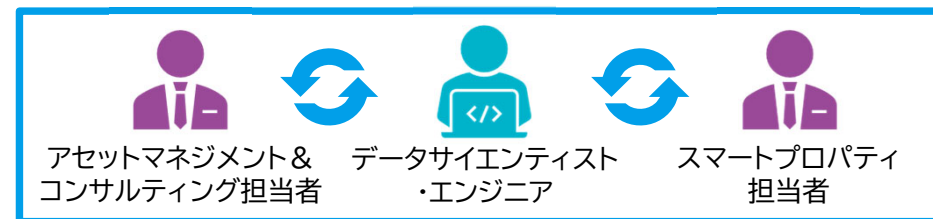
運用アセットのESG対応を進めるとともに、
新たな収益源であるアセットマネジメント
フィー獲得、スマート化ツール創出に着手

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



オフバランスビークルを活用しながら
オフィス/介護福祉施設/再生エネルギー
施設など多様な種別のアセットの開発/運用
においてDX・ESG対応を推進

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



オフバランス
ビークル

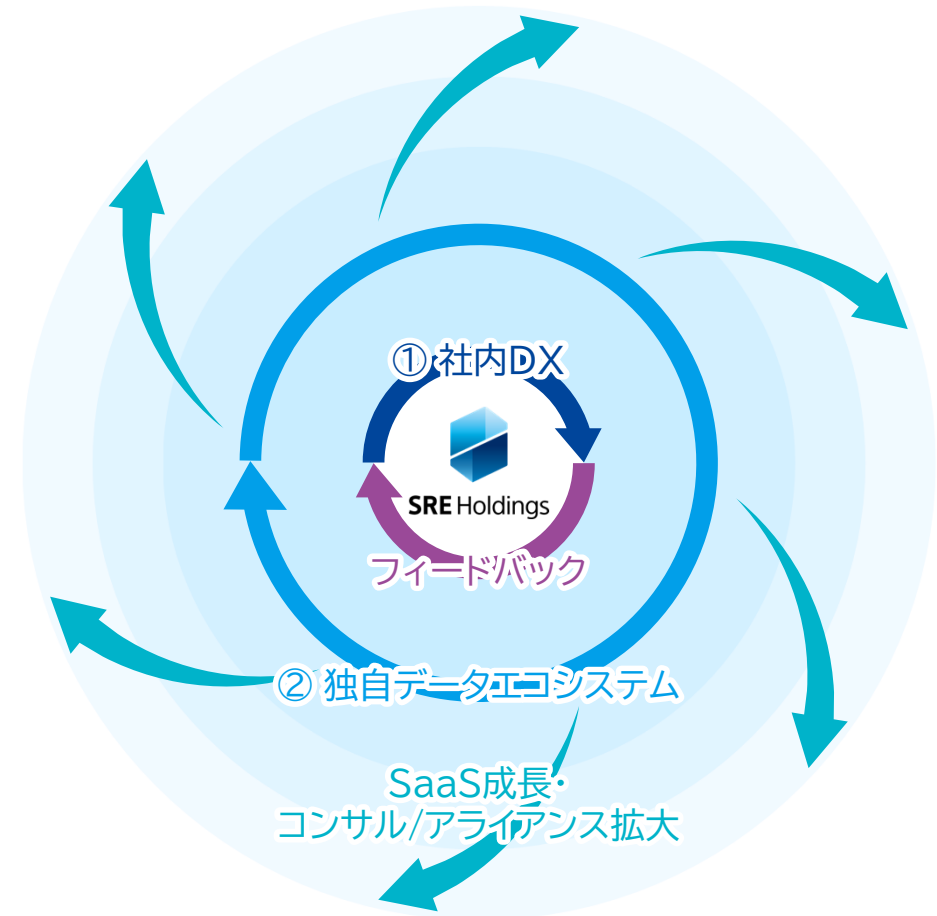


- ① 自社不動産事業のDX推進により収益性を向上させるとともに、その過程でAI/IT技術の実務有用性を磨き込み
- ② 実務有用性の高いAI/IT技術を外販し、顧客からデータを取得することでAIの付加価値をさらに向上



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



リアルビジネスのキーパーソンがDXプロデューサーとして、業界のニーズや改善余地をテックチームに提供

自らプロトタイプを試用し、フィードバックを行うことで、実務有用性の高いDXツールを創出

テック
特化

リアル ×
テクノロジー



プロダクト提供に当たり、事前調査・プレセールスは行うものの、付加価値に繋がるVoC収集は困難

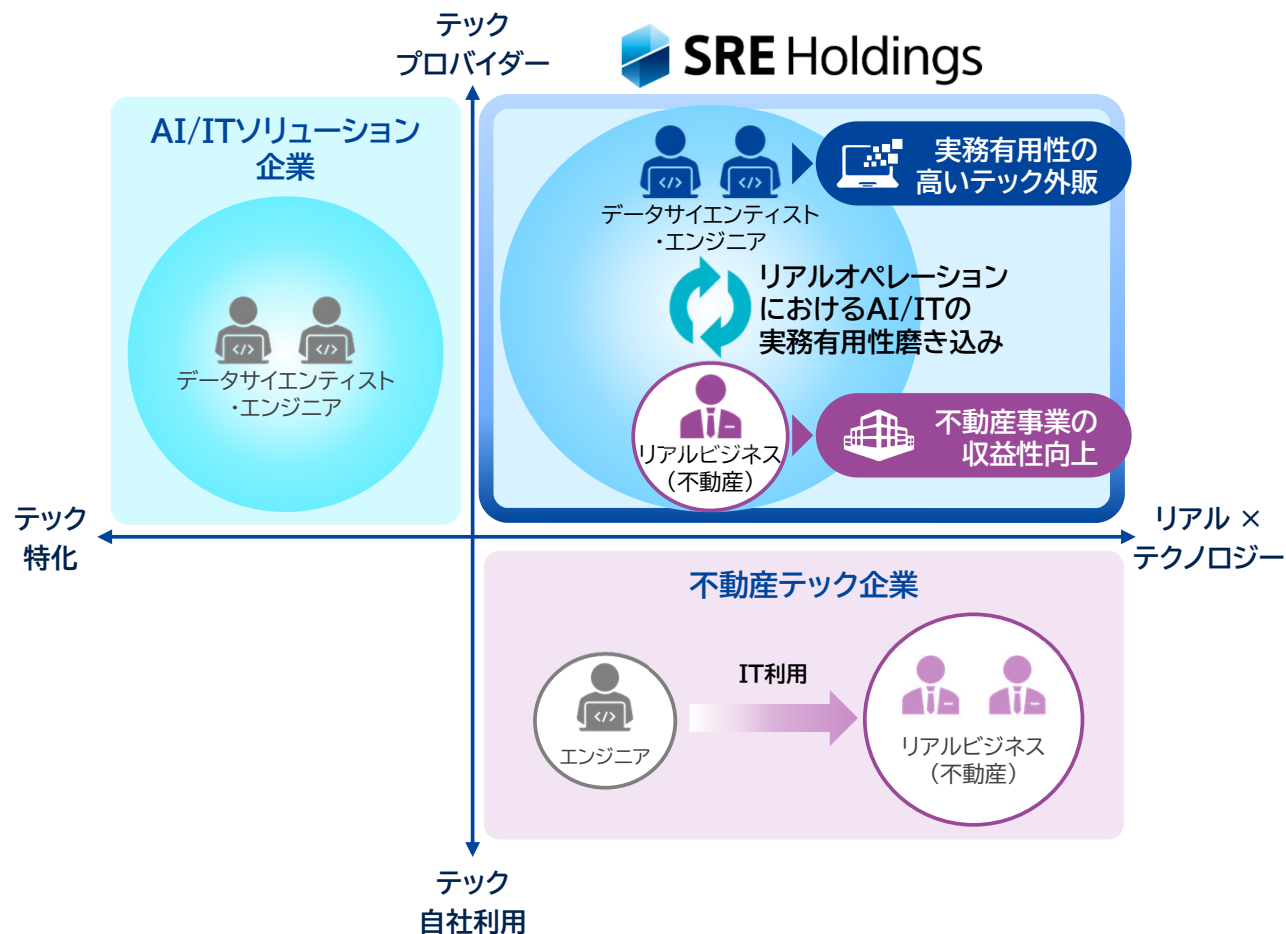


リアルビジネス(不動産事業)のキーパーソンがDXプロデューサーとして、業界のニーズや改善余地をテックチームに提供。自らプロトタイプを試用しフィードバックを行うことで、DXツールの実務有用性追求が可能

当社の競争優位性①:リアルビジネスの内包による実務有用性の磨き込み

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



リアルビジネスの知見を活かし、現場のオペレーションにおいてUI/UXを磨き込むことで、ユーザーの使い勝手を追求したAI査定 CLOUDを開発

クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

AI査定 CLOUDのUI/UX

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



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というお客様も安心、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様の評判も高く、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、土地の精度もますます高くなるのでは。

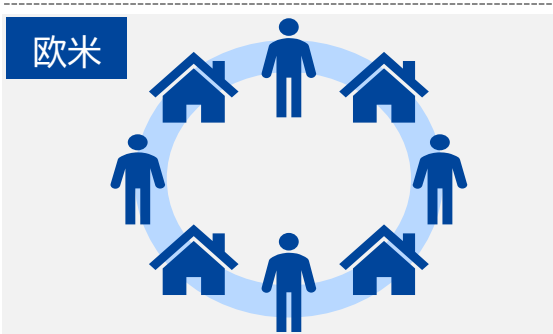
国内の不動産売買データはアクセス困難
 ため、リアルタイムにデータを蓄積する
 独自のエコシステムが、AIモジュールの
 競争優位性を創出

加えて、iYellとの業務提携による
 住宅ローン関連データの取得等、
 データアライアンスも進展

国内外不動産業界の特徴(当社理解)

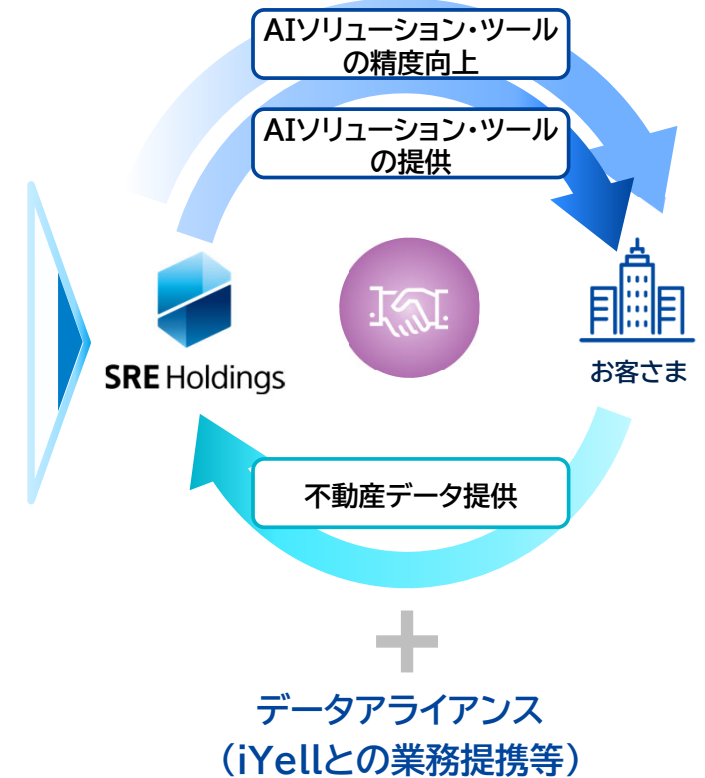


データがクローズドな状況にあり、
 精緻なデータ取得が困難



オープンデータベースが確立され、
 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



クラウドソリューション

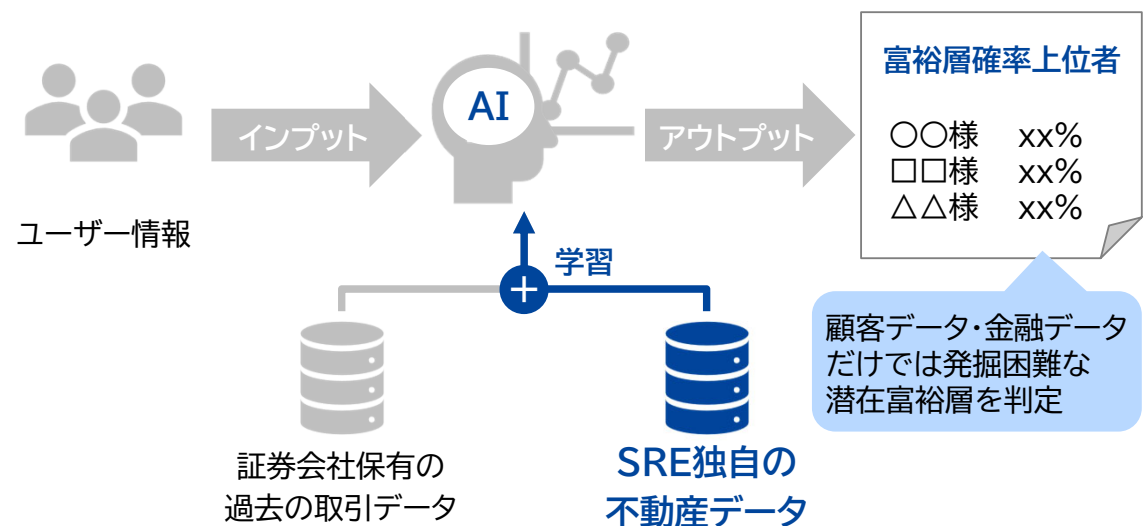
アナリティクス&トランスフォーム

アナリティクス&トランスフォームにおいて、
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

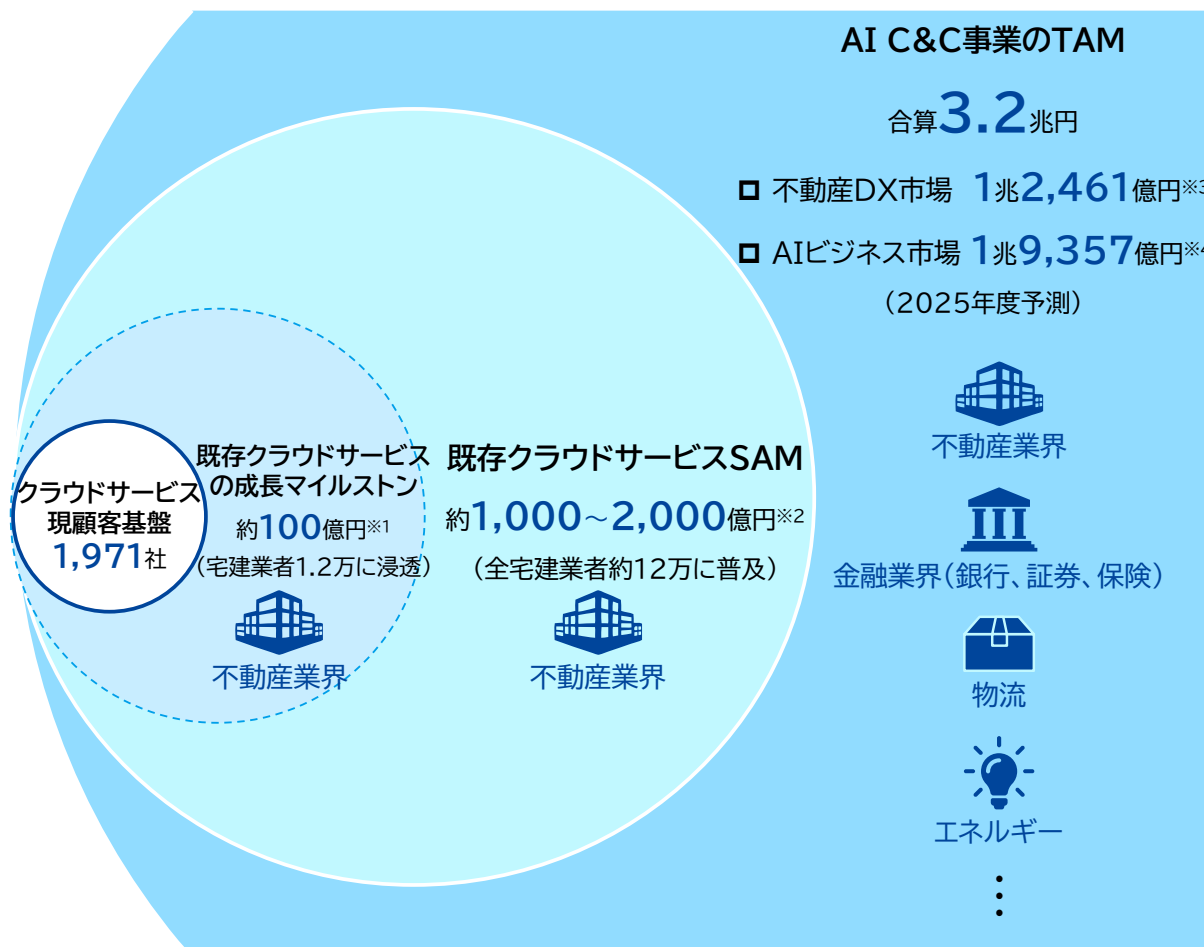
独自のAIモジュールを活用することで
他社と差異化された顧客提供価値を創出

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

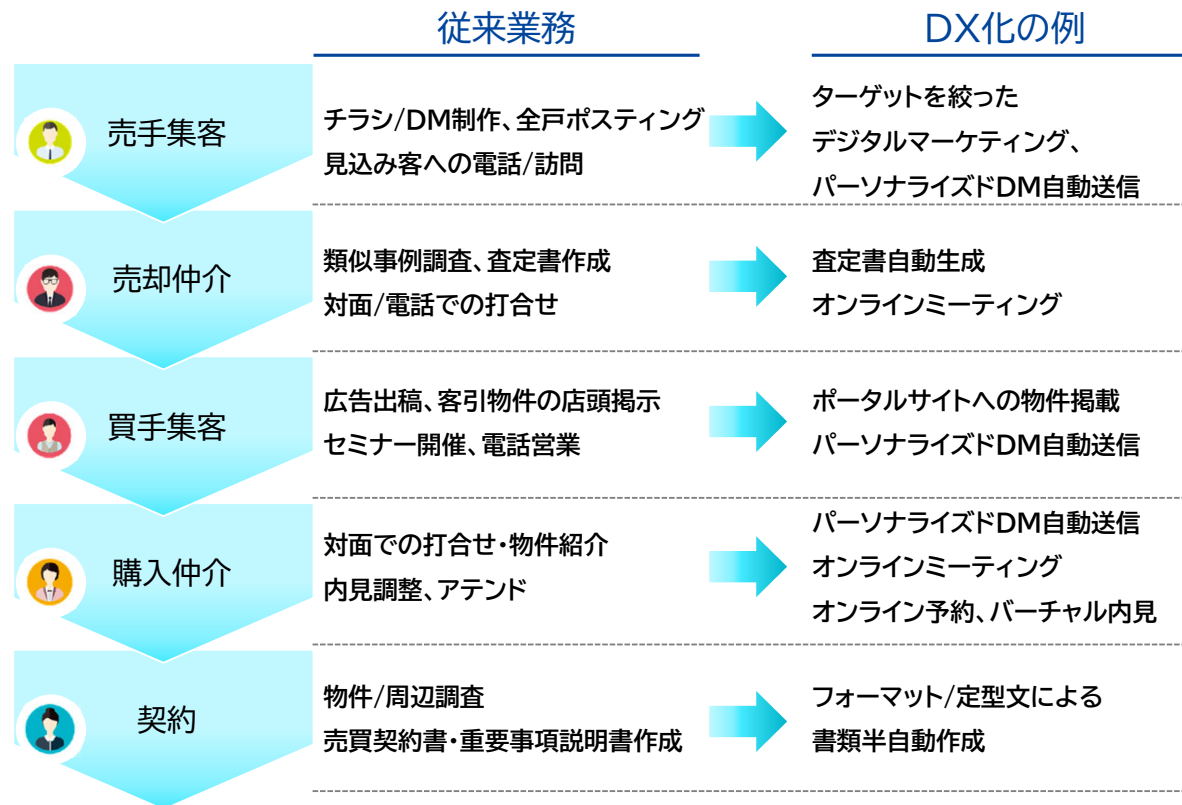
証券会社保有の過去の取引データに、居住物件等の不動産データを独自に
加味することで、取引データ・金融データだけでは発掘困難な潜在富裕層を判定



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

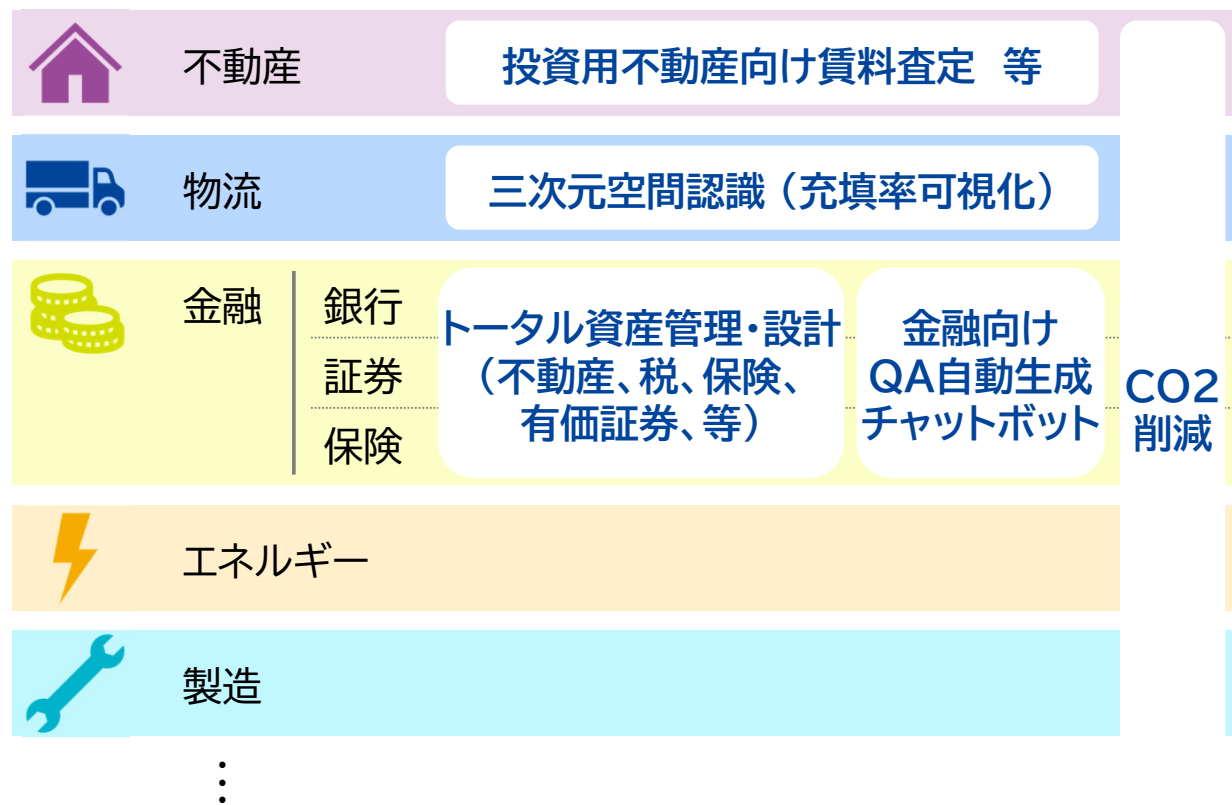


不動産業界にはDX化のポテンシャルが多く存在



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



アナリティクス&トランスフォームにおいて、三井不動産向けに3次元空間認識エンジンを活用した倉庫充填率可視化ソリューションを提供

その他、運送効率可視化等、複数企業への物流ソリューションを推進中

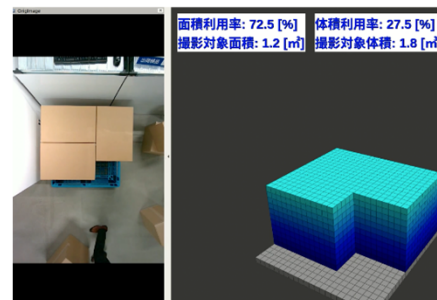
三井不動産向けの倉庫充填率可視化ソリューション概要

倉庫内の平置き、保管什器エリアをロボットに搭載したカメラで取得した画像を元に庫内状況を可視化、充填率をリアルタイムで提示することで、庫内業務の効率化やスペースの有効活用を図る

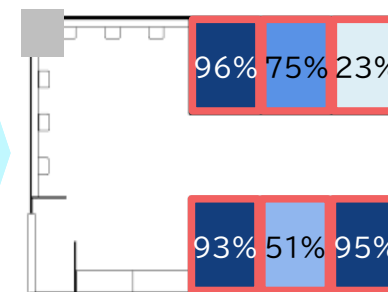
今後のポテンシャル

大手物流企業複数社と運送効率可視化(トラック充填率)等の実装を議論中

3次元空間認識エンジン



庫内の充填率可視化

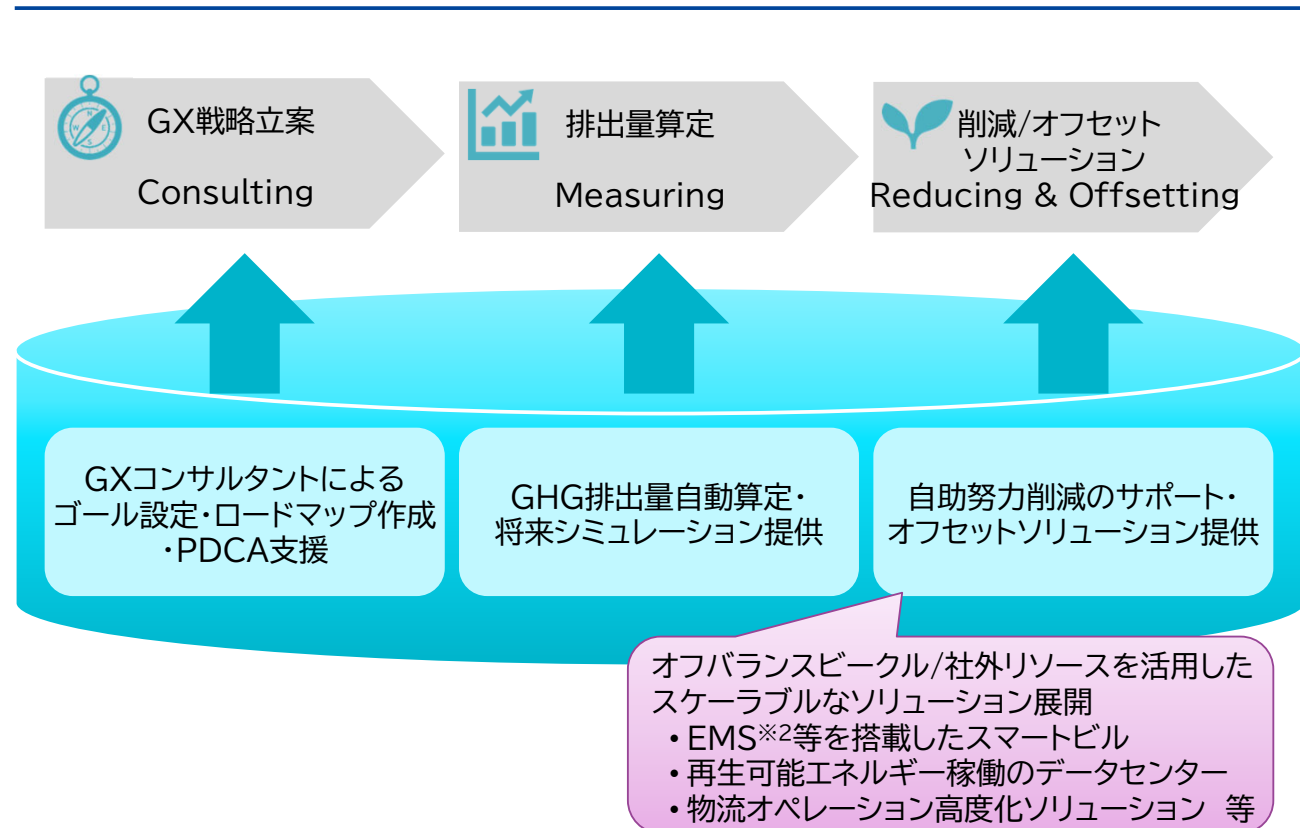


GHG排出量算定を含む「GX戦略コンサルティング」から「削減/オフセットソリューション」まで一気通貫のソリューション提供体制(CNPF※1)構築を推進

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



テック外販事業により全社利益の過半を確保しており、優秀なデジタル人材の確保においても有利な状況

加えて、DXツールに対するVoCや優良なユースケースを社外から広く収集でき、更なるテック磨き込みや自社不動産事業のオペレーション改善に繋げるシナジーを発揮

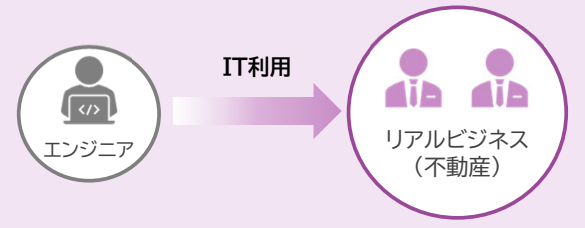
テック
プロバイダー

 SRE Holdings



- 自社開発のテックを外販する事業により利益の過半を確保
- テック事業の高成長により、優秀なテック人材の確保が有利
- DXツールに対するVoCや優良ユースケースの収集により、更なるテック磨き込みや不動産事業のオペレーション改善を推進

不動産テック企業

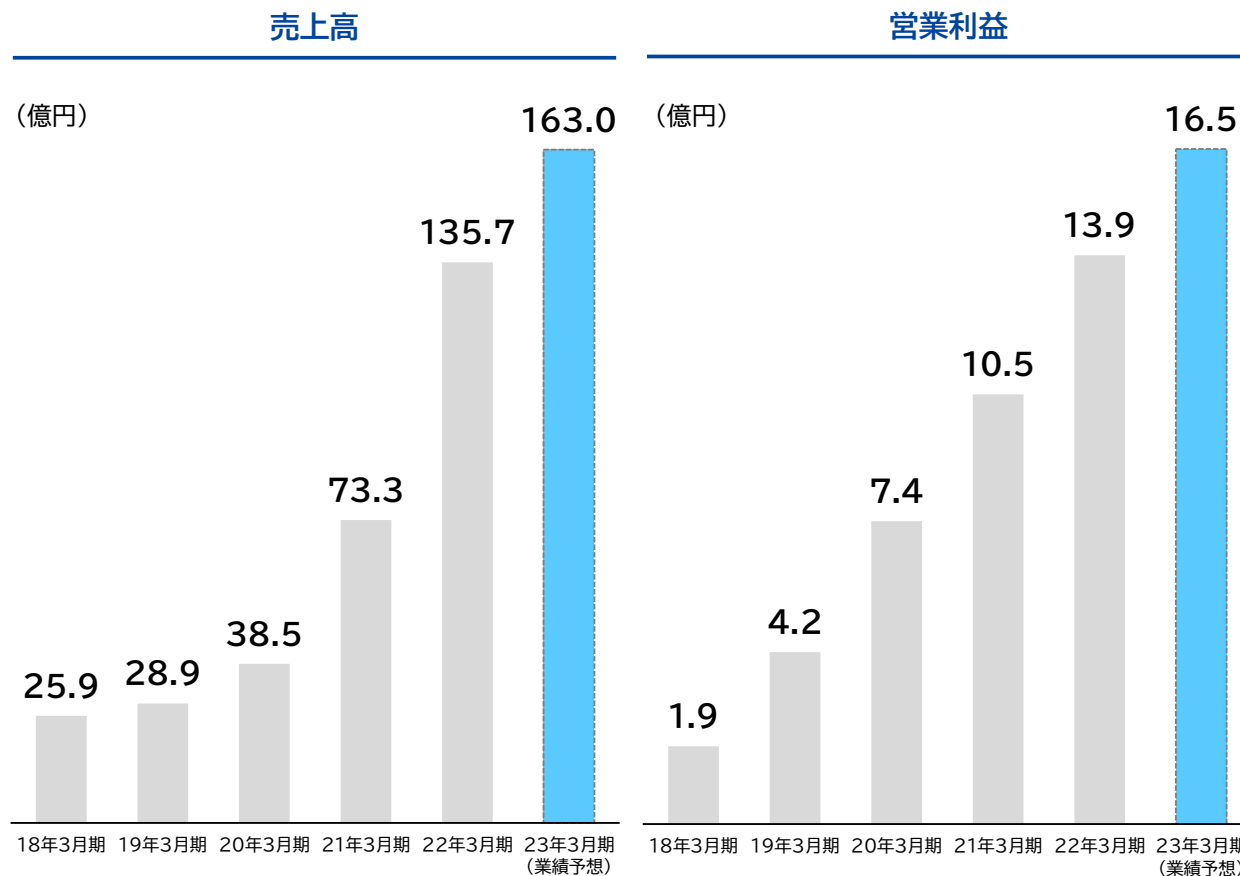


- テックを活用した不動産事業により利益の大半を確保
- 優秀な人材の採用に苦戦

テック
自社利用

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



- ✓ 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。

