

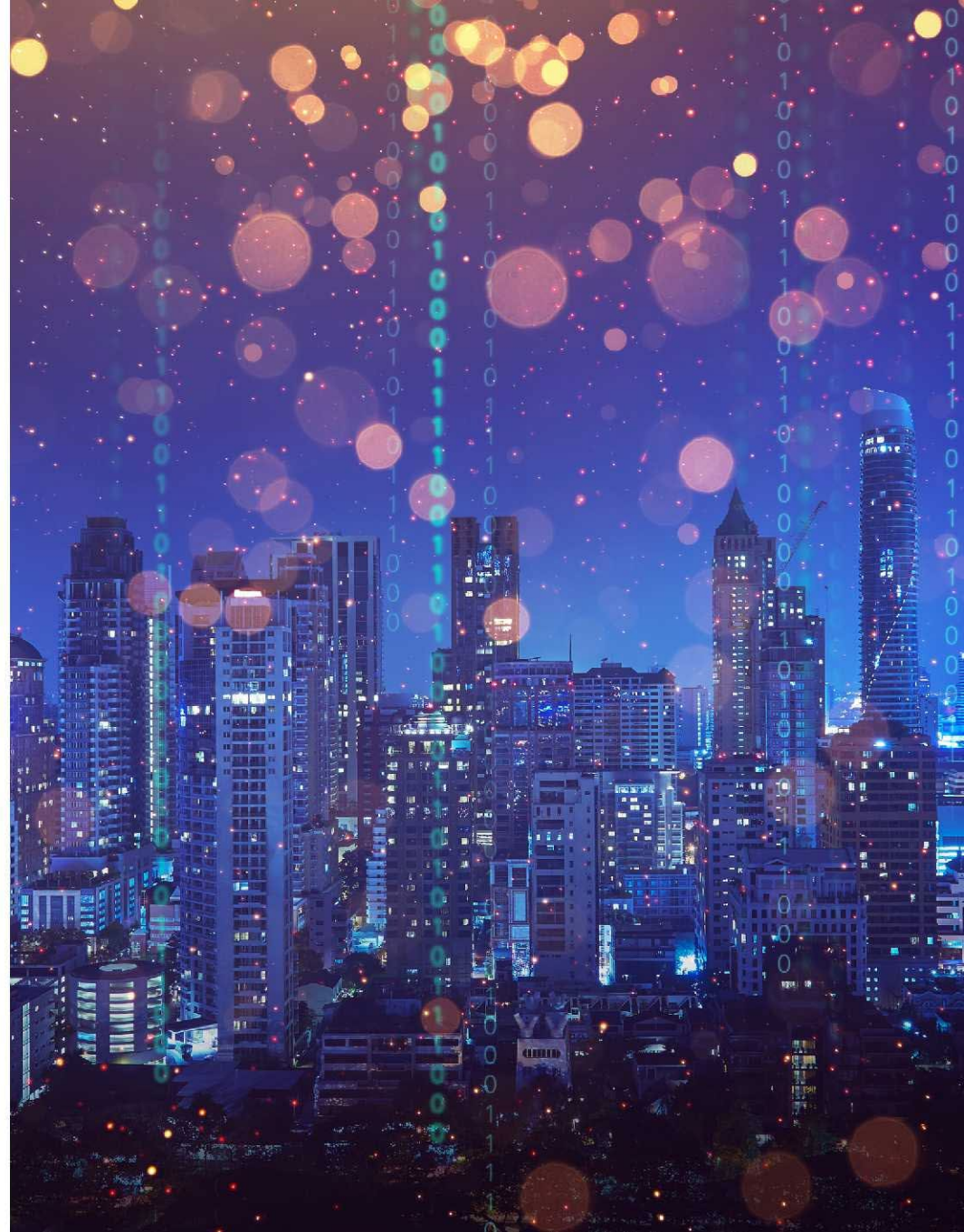


SREホールディングス

2023年3月期 第1四半期決算説明資料

Copyright 2022 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

2023年3月期 第1四半期業績

P.03

2

業績見通し

P.12

参考

当社の事業概要

P.23

SECTION



2023年3月期 第1四半期業績

売上高 2,922百万円

- 前年同期比 +64%

営業利益 230百万円

- 前年同期比 +31%

① 売上高は、前年同期比+64%成長の2,922百万円

- AIクラウド&コンサルティング(AI C&C)セグメントは、高水準のLTV/CACの更なる向上を目指したセールス・マーケティングのオペレーション改良を実施。並行して、クラウドソリューションの顧客獲得を着実に進め、同セグメントは前年同期比+80%と大幅増収
- 不動産テックセグメントも、市況の好調が続く中でスマートプロパティの案件大型化により、大幅増収を達成

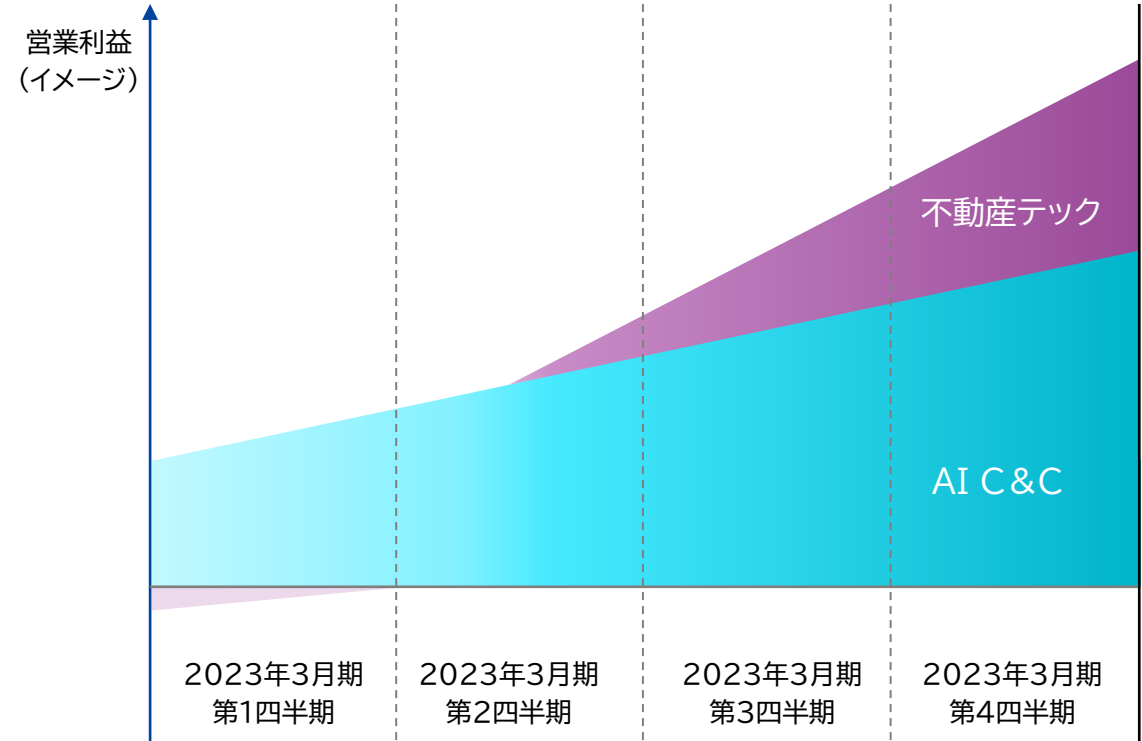
② 営業利益は、持続的成長に向けた先行投資を継続しながらも前年同期比+31%成長の230百万円

- AI C&Cセグメントの大幅増収に伴う利益増により、セールス・マーケティング体制及びエンジニアリング体制の強化に向けた先行投資を継続しながらも前年同期比+63%の増益

(2022年5月11日公表 2022年3月期決算説明資料再掲)

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、引渡タイミング
により下期偏重



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、市況好調の中でスマートプロパティ案件が大型化

結果として、前年同期比で大幅増収、セールス・マーケティング体制、エンジニアリング体制の強化に向けた先行投資を継続しながら営業利益も+31%の増益

単位:百万円

項目	23年3月期 第1四半期実績 (4~6月累計)	22年3月期 第1四半期実績 (4~6月累計)	前年同期比 増減率
売上高	2,922	1,782	+64%
営業利益	230	175	+31%
経常利益	200	168	+19%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	66	115	▲43%

オフィス移転に伴う固定資産除却等の費用104百万円を特別損失として計上。同影響(税引後)を除いた場合の調整後純利益は138百万円(前年同期比+20%)

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+80%の大幅増収、先行投資しながらもセグメント利益も同+63%の大幅増益

不動産テックセグメントもスマートプロパティ案件大型化等により大幅増収。アセットマネジメント事業の準備費用、不動産売買仲介事業の一部案件後ろ倒し等により、利益は計画通り微小のマイナス

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	2,922	+64%	690	+80%	2,404	+64%
セグメント利益	230	+31%	254	+63%	▲4	-

高水準のLTV/CACの更なる向上を目指し、セールス・マーケティングのオペレーション改良を実施。

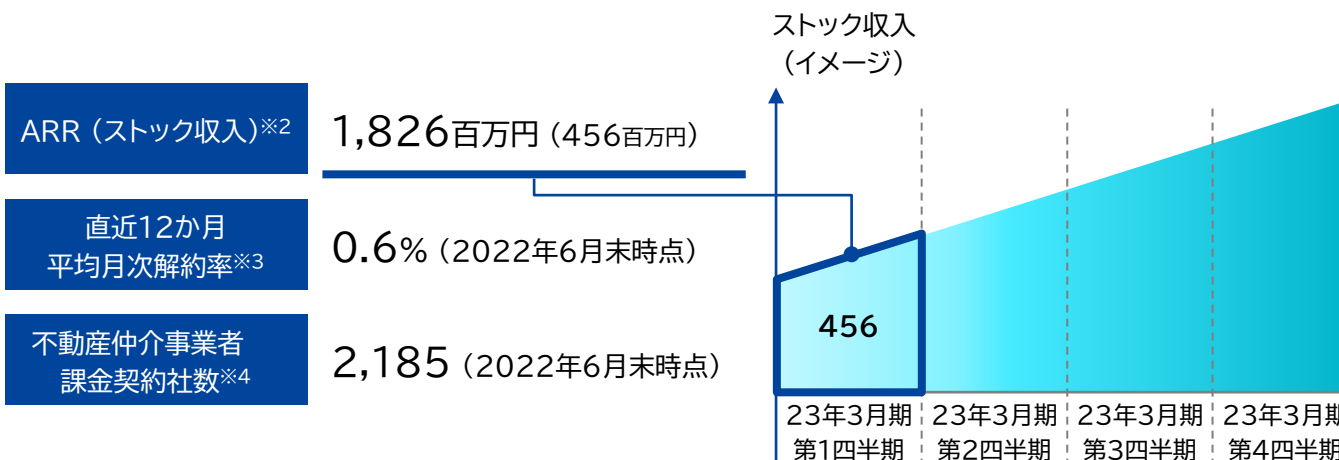
クラウドソリューションは並行して顧客獲得も着実に進めたことで、売上が前年同期比+106%、利益も+79%の大幅増収増益。

第1四半期ベースのARRは1,826百万円に拡大

アナリティクス&トランスフォームは期末に案件が偏る傾向の中でも売上が前年同期比+53%、採用拡大した上で増益を維持

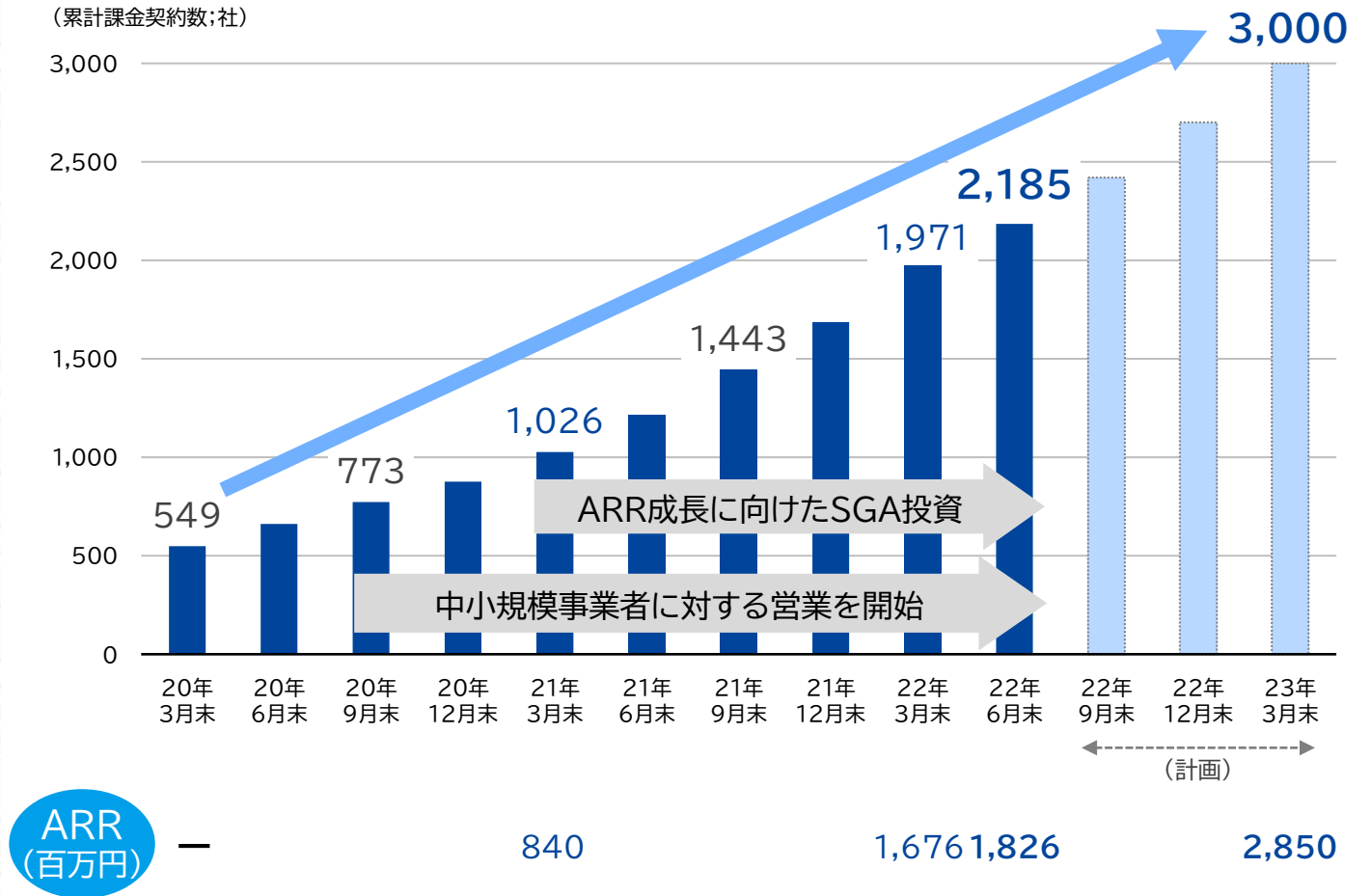
単位:百万円

項目	AI C&C事業計	前年同期比増減率	クラウドソリューション	前年同期比増減率	アナリティクス&トランスフォーム	前年同期比増減率
売上高	690	+80%	396	+106%	294	+53%
セグメント利益	254	+63%	198	+79%	56	+23%



旺盛なDX機運、弛まぬプロダクト改善により、セールス・マーケティングのオペレーション改良と並行して課金契約数を2,185社に伸長

ARRも第1四半期ベースで1,826百万円と順調に拡大



直近12か月平均解約率は0.6%と、
契約数が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

0.6%

アナリティクス&トランスフォーム事業
 において、不動産/金融業界を中心に
 DX支援を数多く提供する中で、
 DX組織・人材づくりを支援する案件が増加



対象業界・対象者レベルに応じて内容を
 カスタマイズするAI・データサイエンス研修
 を新たに展開


DX戦略～運用保守まで一気通貫でDX支援を提供



対象業界・対象者レベルに応じて内容を
 カスタマイズするAI・データサイエンス研修を新たに展開

経営者向け研修


技術とデータのビジネス活用を重視



レクチャー1: AI・データサイエンス 技術理解		レクチャー2: AI・データサイエンス 技術実践 (ハンズオン)		レクチャー3: AI・データサイエンス技術 ヘルスケア応用
第1回	第2回	第3回	第4回	第5-7回
データサイエンス やAIの基礎知識や 技術について概 要を理解 + オンライン理論 講義のQA	数値・その他実 験でのAI・データ サイエンスの事例 と技術を理解 + オンライン理論 講義のQA	AI実装に必要な データ中心のシナ リョやクラウド技術 をハンズオンで実践 + オンライン理論 講義のQA	可視化やデータ 分析でのAI実装を ハンズオンで実践 + オンライン理論 講義のQA	製造・医療のテーマに対して、データを使いAIやデータ サイエンス技術を用いた事例(中核エグゼクティブ/現場中心) ・ RPAの導入による業務効率化 ・ 高度画像診断による診断 ・ ドクターのWebの対話によるデジタルマーケティング戦略 ・ 患者分析 ・ 自然言語処理 (NLP) ・ クラムドレイ分析 (GWAS) ...等
オンライン理論講習 AI・データサイエンスに関する理論 (統計/機械学習/コーディング 等)をPythonや解析ツールを使いながら自己学習で取得				

実務者向け研修

幅広い技術・技法などの業務実装を重視



第1回	第2回	第3回	第4回	第5回
データサイエンス の基礎知識	データサイエンス の活用	データサイエンス の活用	データサイエンス の活用	データサイエンス の活用
データサイエンスの基礎知識を学ぶ	データサイエンスの活用を学ぶ	データサイエンスの活用を学ぶ	データサイエンスの活用を学ぶ	データサイエンスの活用を学ぶ

業績見通し

(2022年5月11日公表 2022年3月期決算説明資料再掲)

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

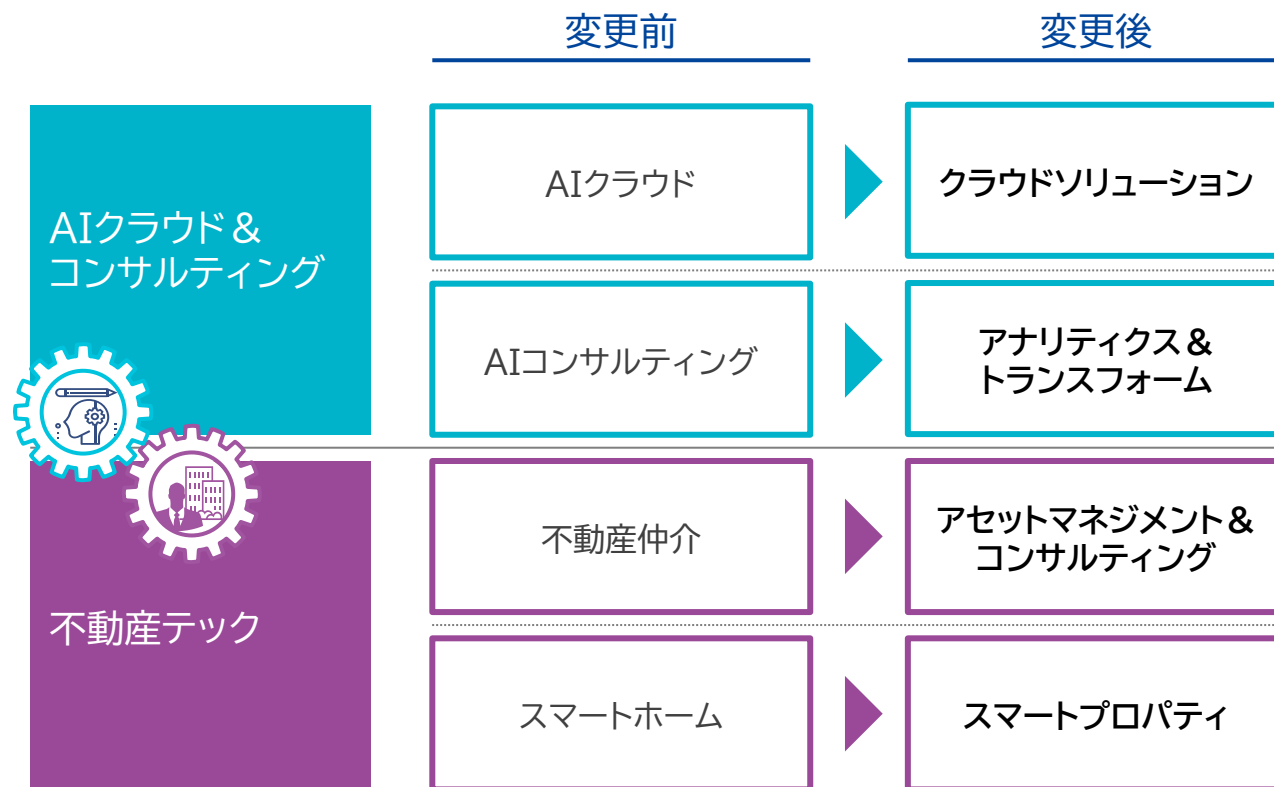
単位:百万円

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

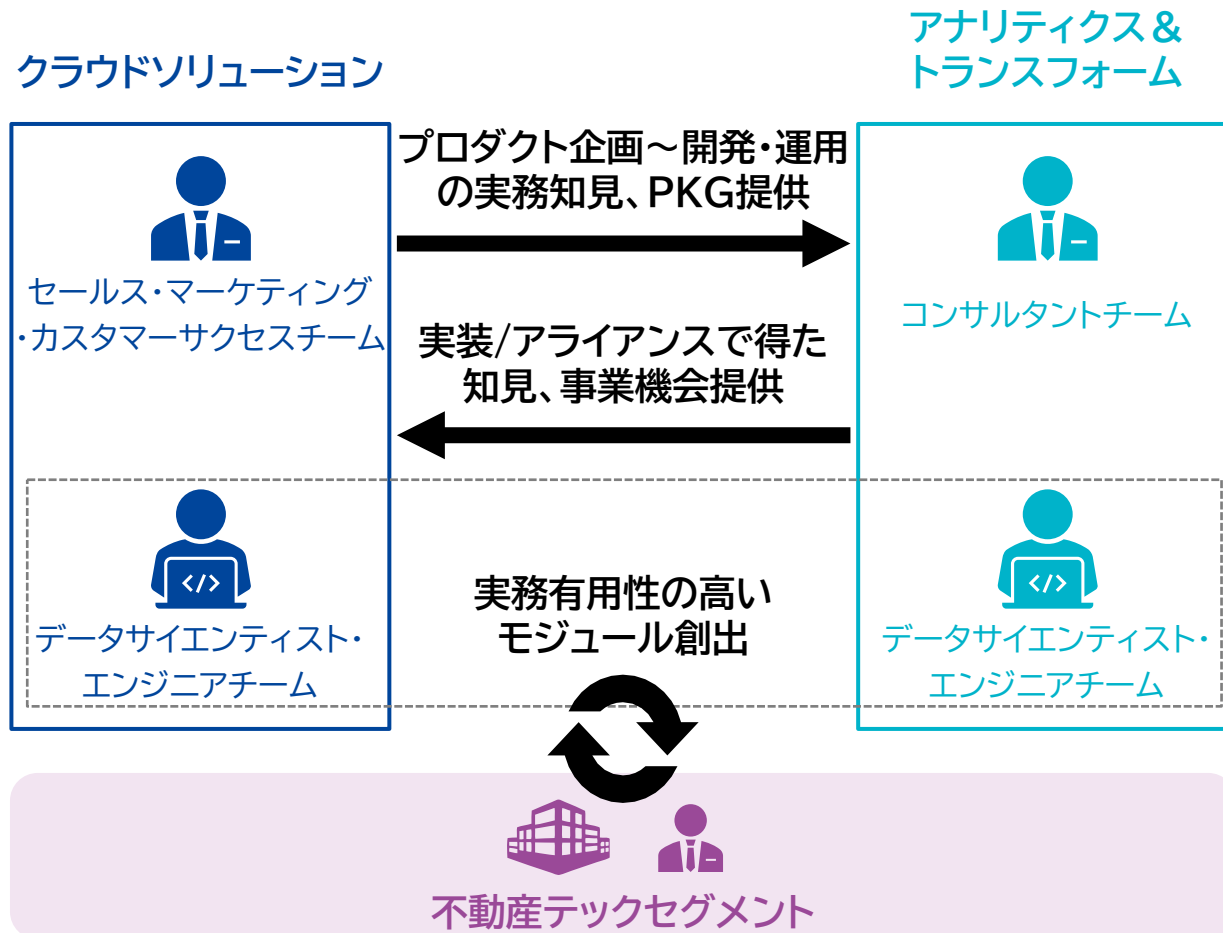
アセットマネジメントを通じたリカーリングフィービジネスと仲介フィービジネスを「アセットマネジメント&コンサルティング」に位置付け



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

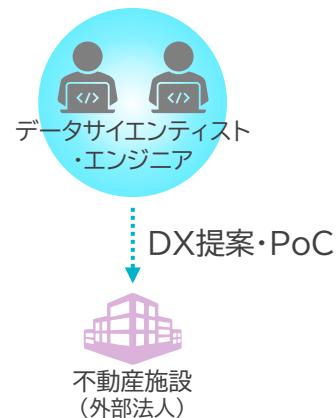
相互連携することで顧客提供価値向上や効率的なビジネス開発を推進



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

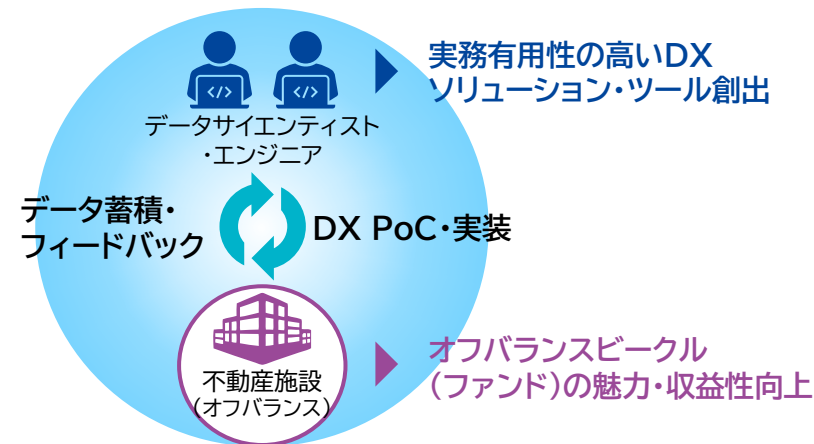
より多くの実証環境を確保するためにも
オフバランスビークル(ファンド)の資産規模
拡大、物件パイプラインの自給能力保持、
DX進捗が重要なキー
(状況に応じたExit先確保により、リスクは
着実にコントロール)

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

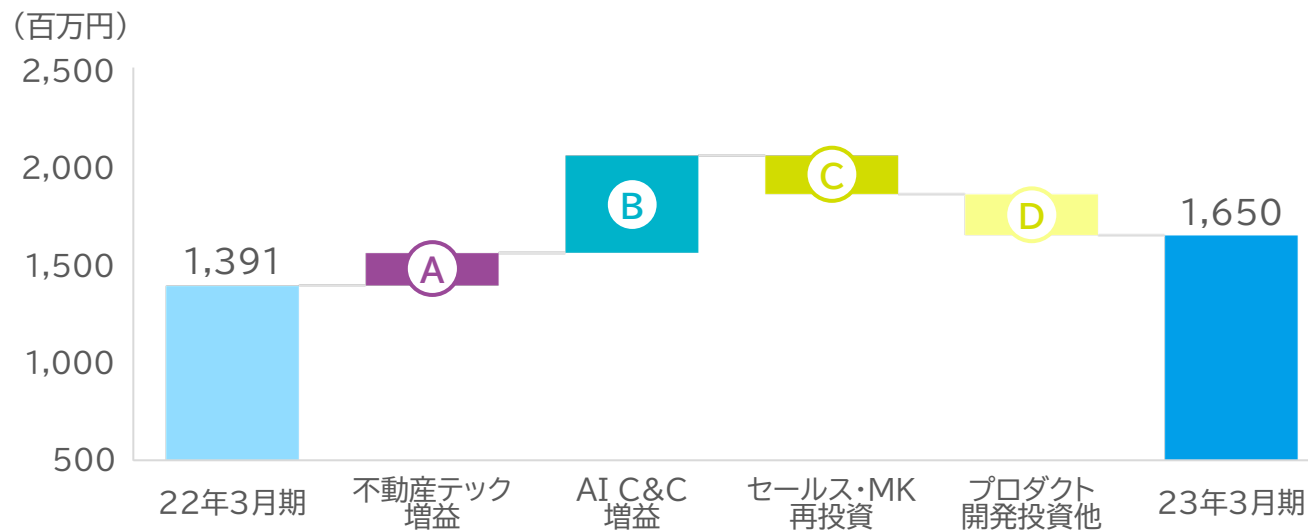
SRE Holdings



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

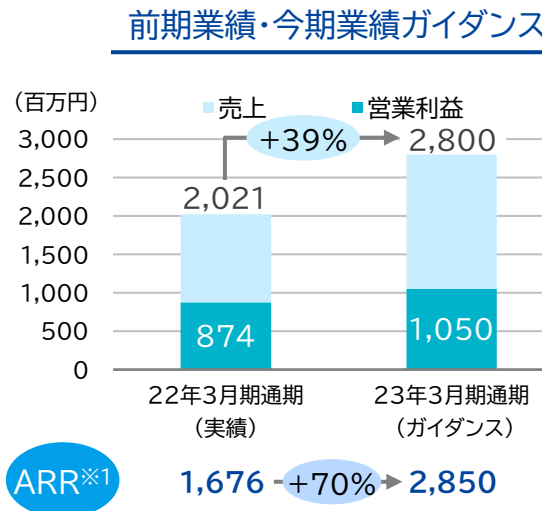


- (A) 商品力の強化と投資ニーズ持続によりスマートプロパティ事業が伸長、アセットマネジメント&コンサルティング事業も事業立ち上がり、および規模拡大
- (B) 単価向上による粗利増や、セールス・カスタマーサクセス体制増強等によるクラウドソリューションの顧客基盤拡大
- (C) ARR成長加速に向けて、クラウドソリューションを中心とするセールス・マーケティング費用への利益の再投資
- (D) サステナブルな事業成長実現に向けて、不動産隣接領域の新ツールの企画・開発体制を増強。採用強化、社員増への対応として本社移転

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

AI C&C

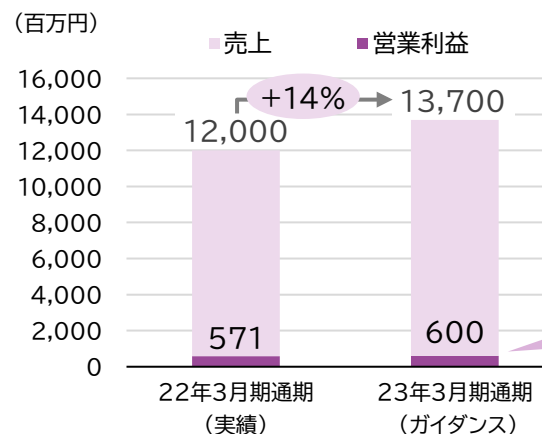


セグメント業績内訳/KPI

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	

不動産
テック



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
に向けた1億円弱の先行費用含む

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)

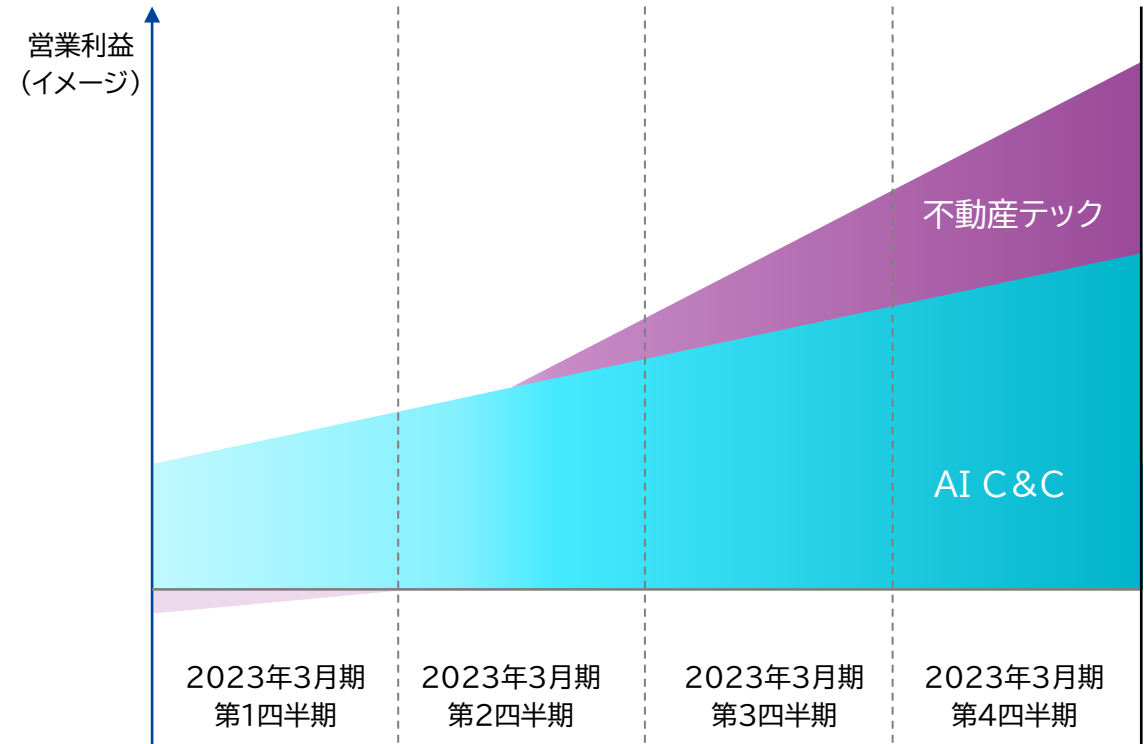
12. 宅地建物取引業者は、第六項の規定による書面の引渡しに代えて、政令で定めるところにより、依頼者の承諾を得て、当該書面において証されるべき事項を電磁的方法であつて国土交通省令で定めるものにより提供することができる。この場合において、当該宅地建物取引業者は、当該書面を引き渡したものとみなす。



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

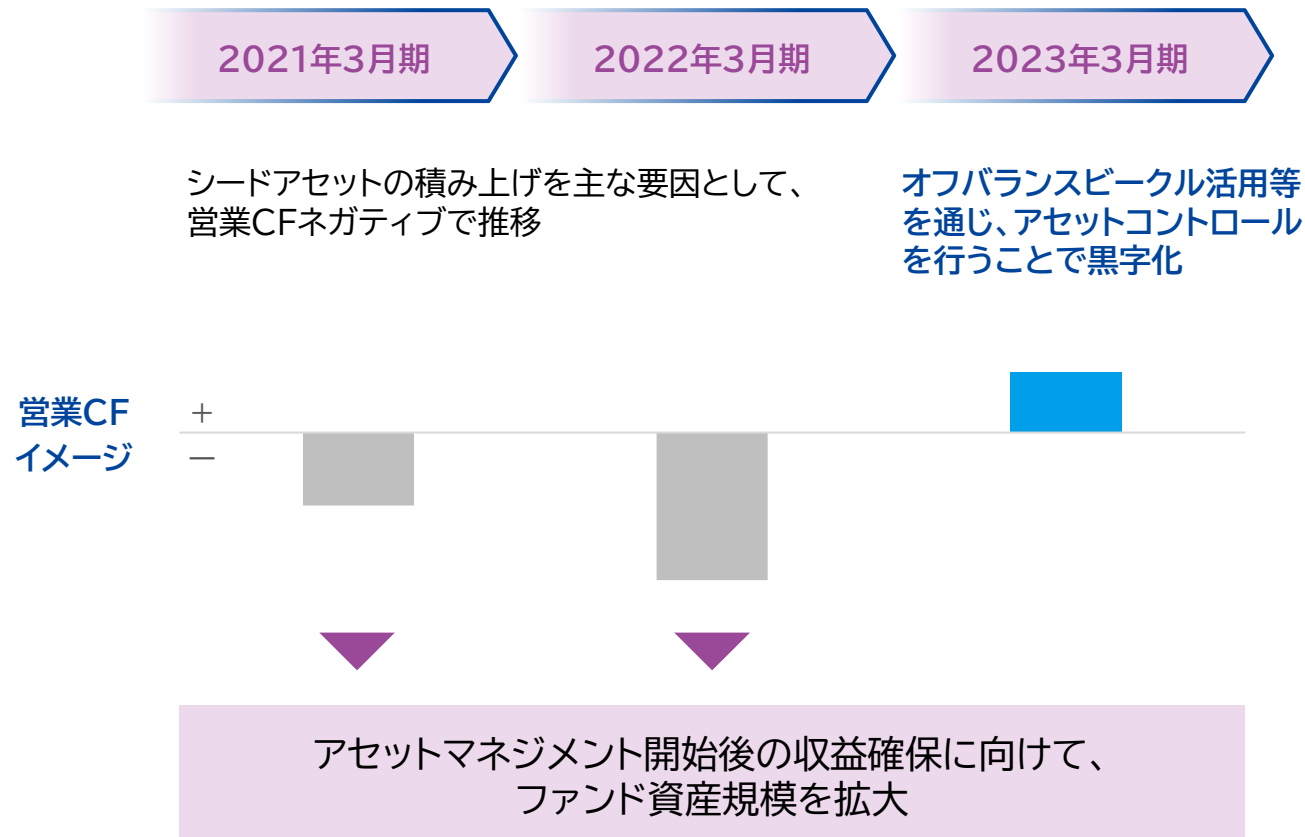
セグメント別の営業利益はAI C&Cが
四半期ごとに着実に増加

不動産テックは物件の完成、引渡タイミング
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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
	顧客基盤拡大	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
	営業効率向上	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

参考

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】

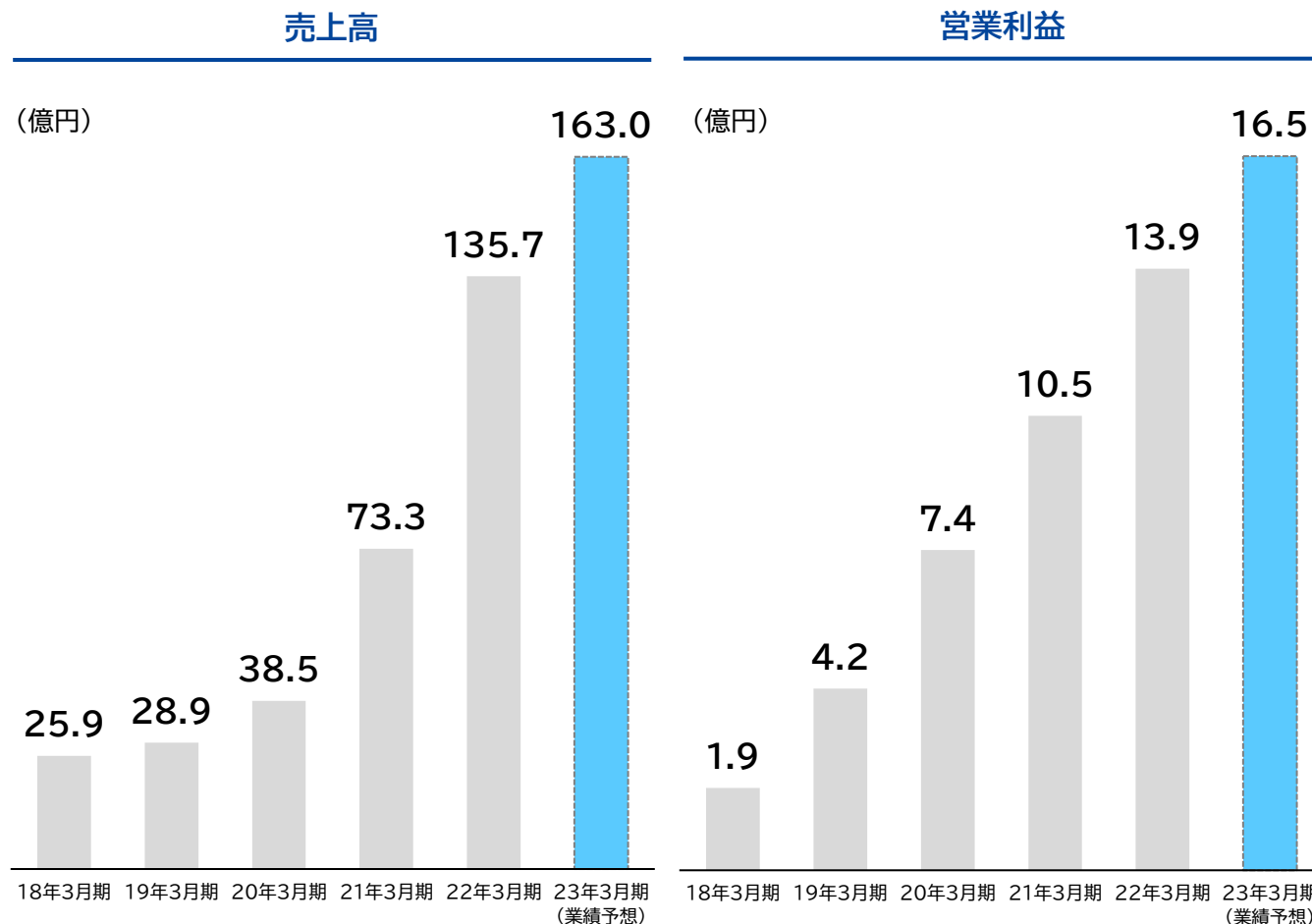
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング 不動産テック
主要株主	ソニーグループ(37%出資)
役職員数	195名※ (AI C&C事業従事者:112名※)

【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

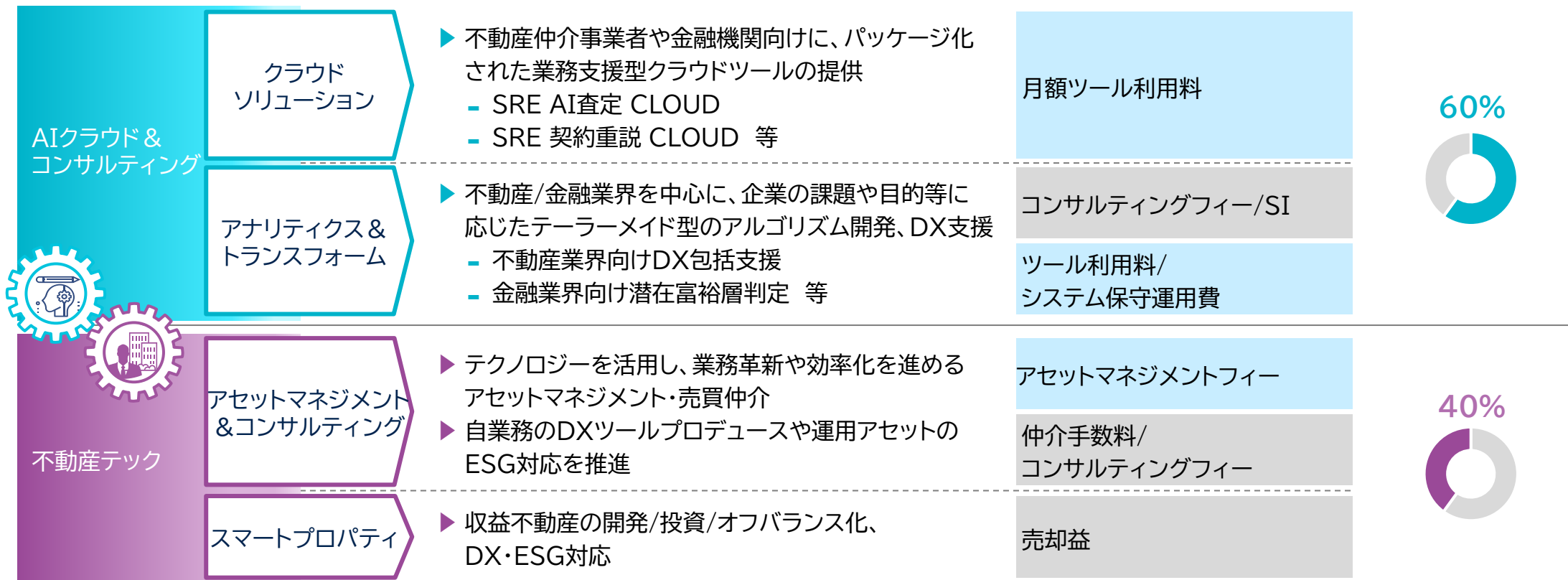
SaaS事業を中心に飛躍的成長を実現
しながらも、成長のための赤字/減益を
許容せず、着実な利益成長を両立



事業概要

収益モデル

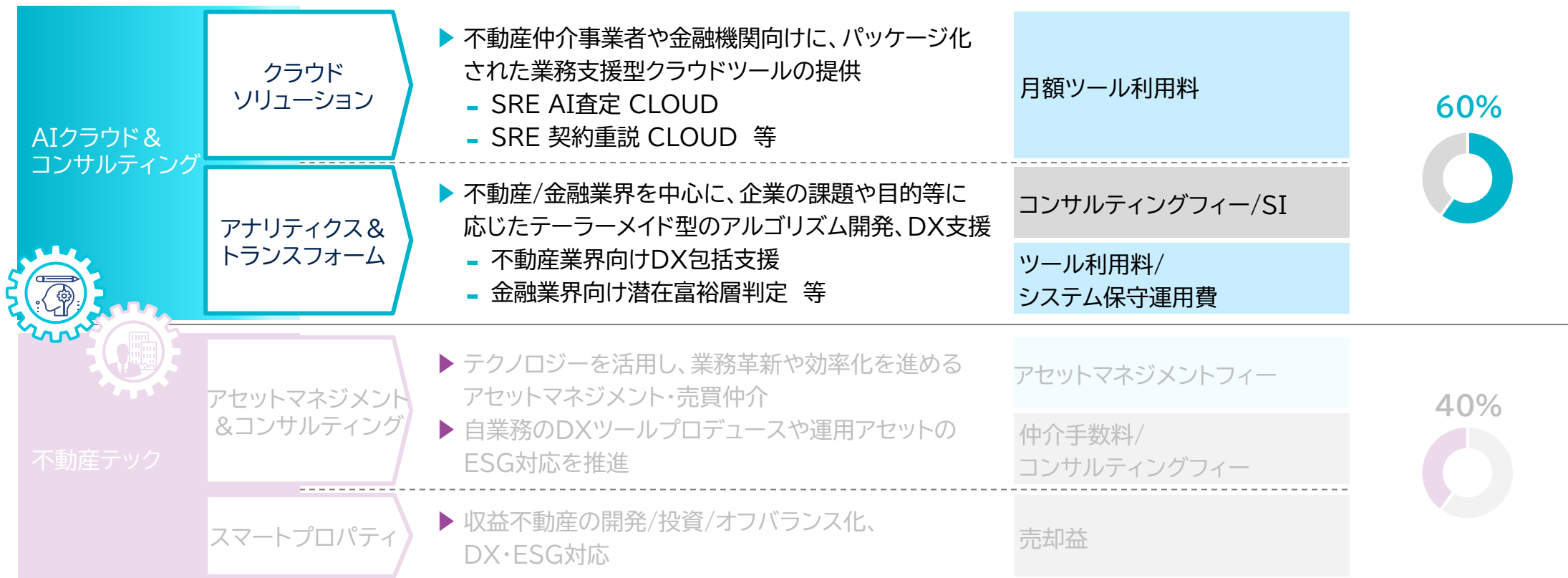
営業利益シェア※



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

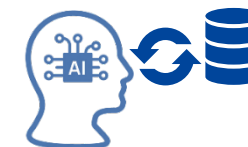
Before

プロのエージェントによる
類似事例選定・査定



After

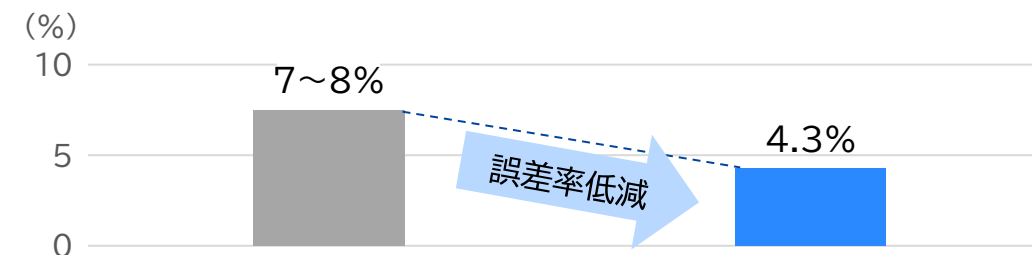
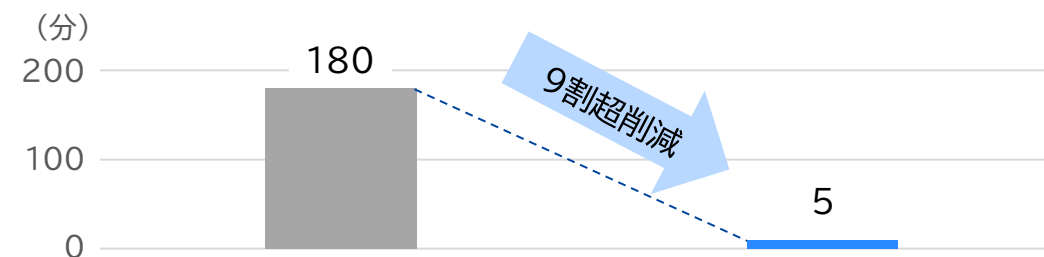
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

査定誤差率※2



 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

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

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

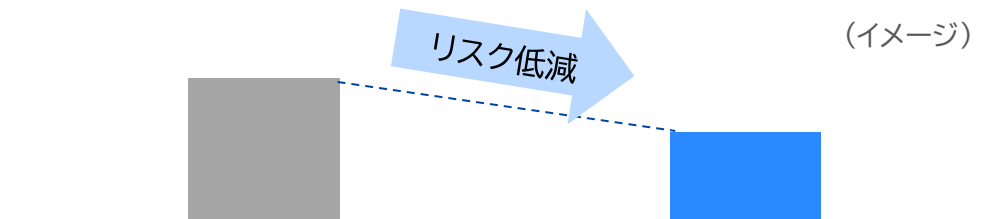
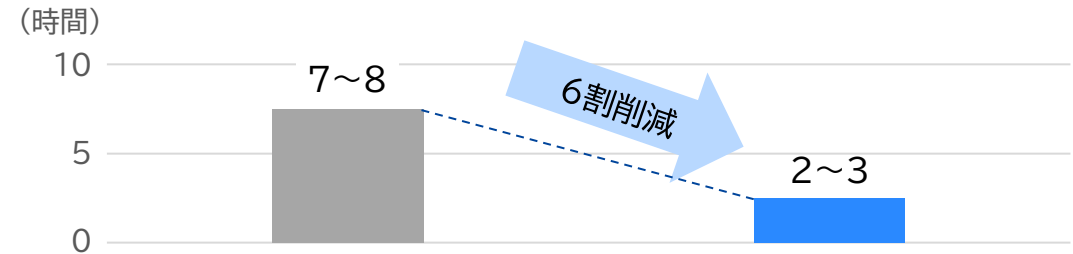
過去データ等の蓄積・引用により、
定型テキストを選択・半自動生成



業務概要

作業時間※

記載漏れ
リスク※

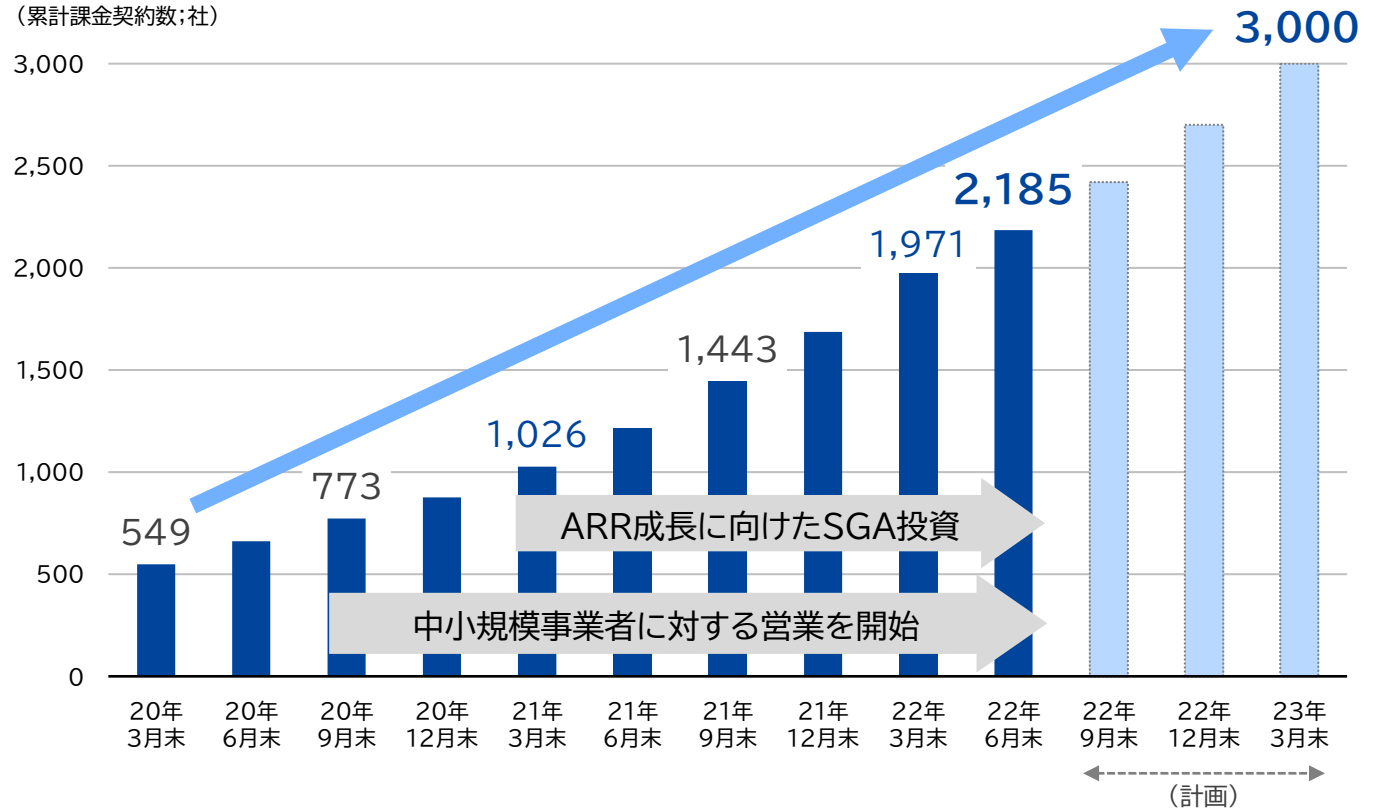


旺盛なDX機運、弛まぬプロダクト改善により、セールス・マーケティングのオペレーション改良と並行して課金契約数を2,185社に伸長

ARRも第1四半期ベースで1,826百万円と順調に拡大

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 1,676 1,826 2,850

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0.6%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

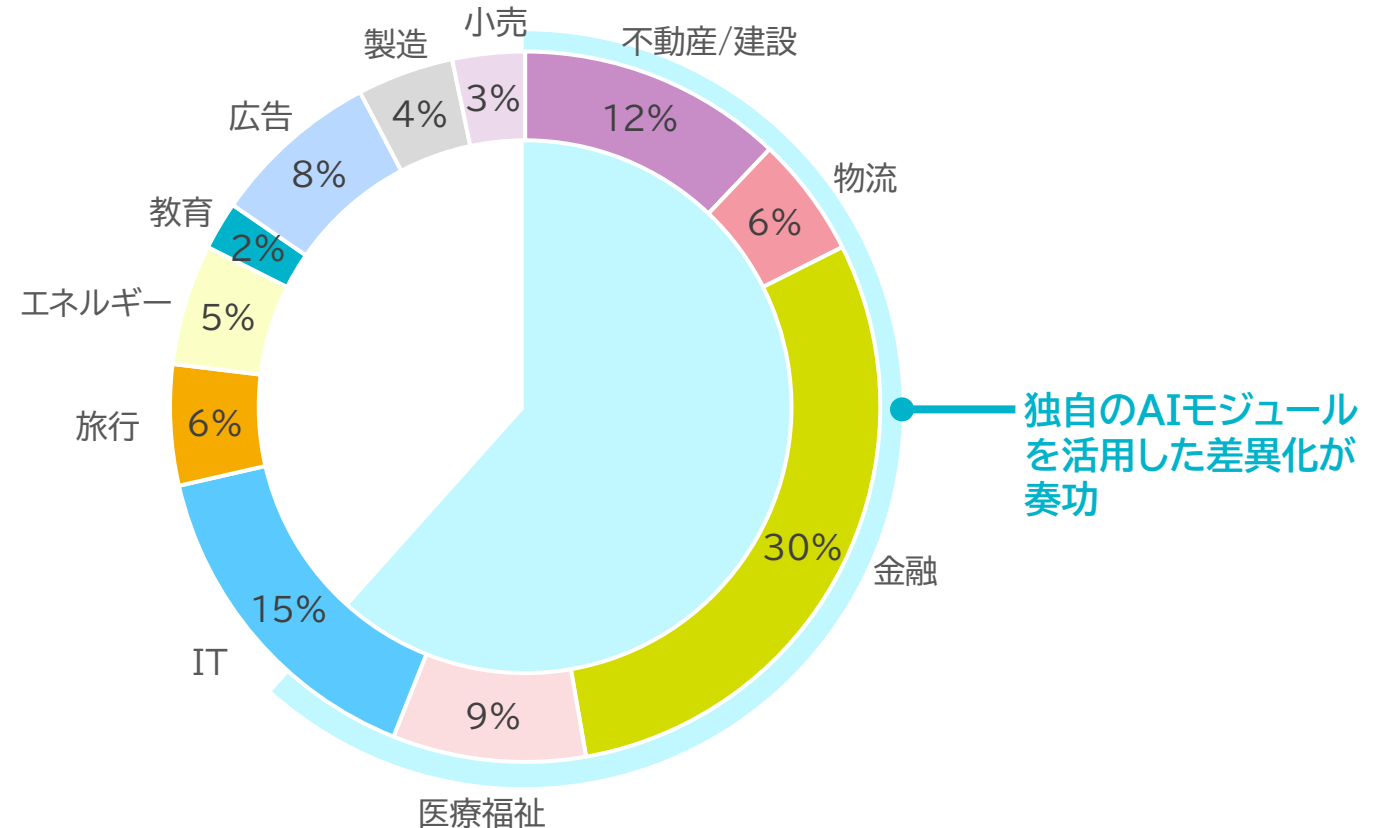
0.6%

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

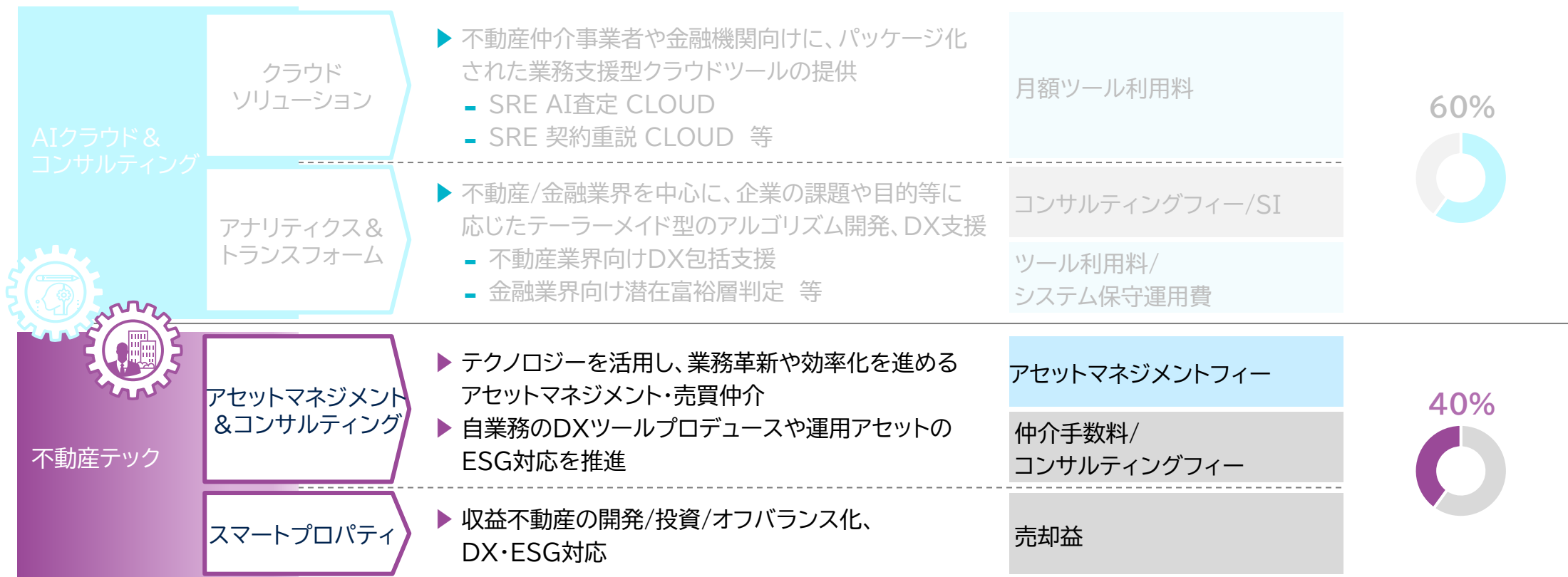
他産業への横展開と新たな事業提携協議も
順調に進捗



事業概要

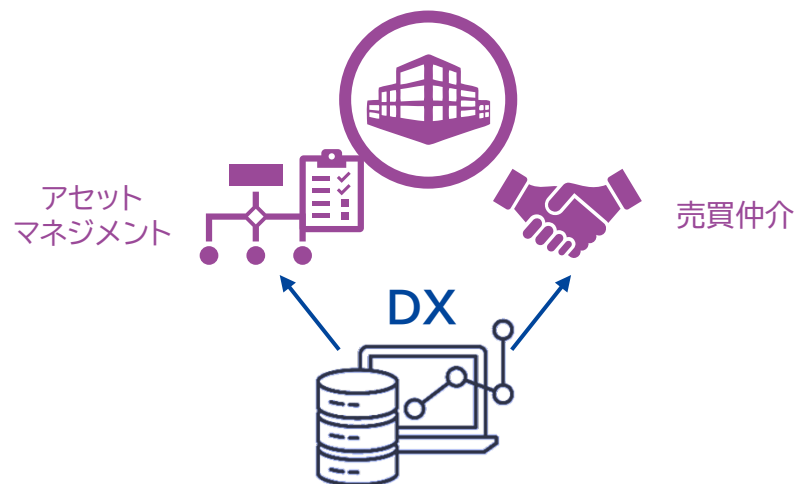
収益モデル

営業利益シェア※



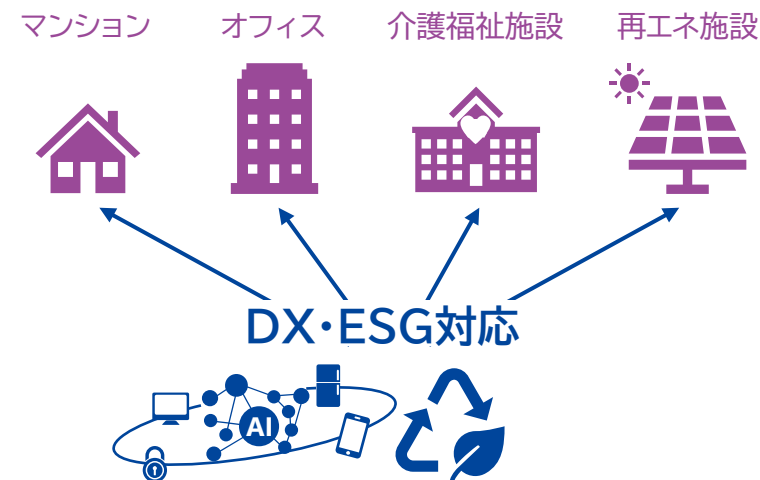
アセットマネジメント&コンサルティング

- ▶ 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

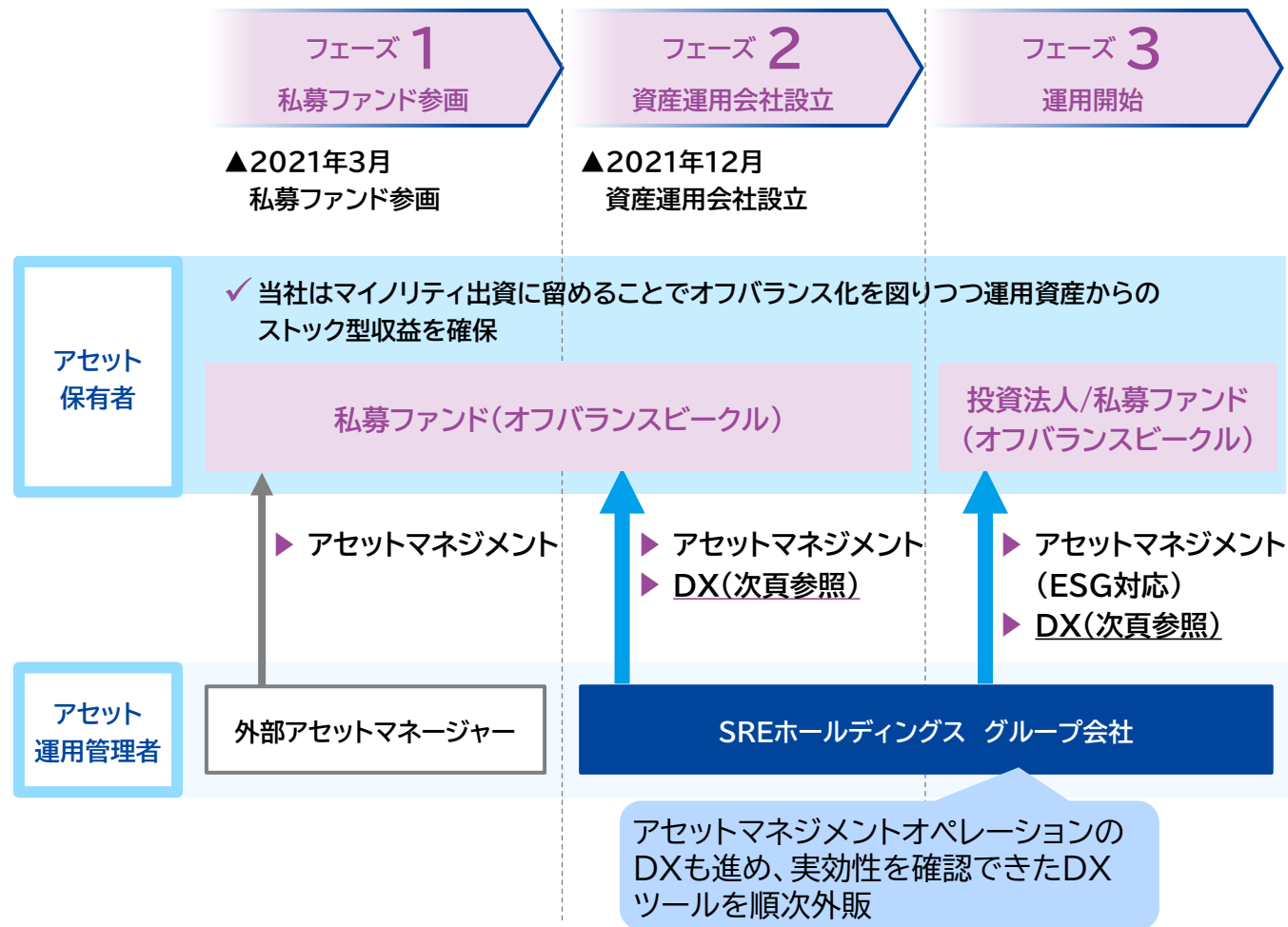
- ▶ オフバランスビークルを活用したマンション/オフィス/介護福祉施設/再生エネルギー施設等の開発/投資
- ▶ 開発/取得物件のDXやESG対応により高付加価値化



2021年12月に資産運用会社を設立

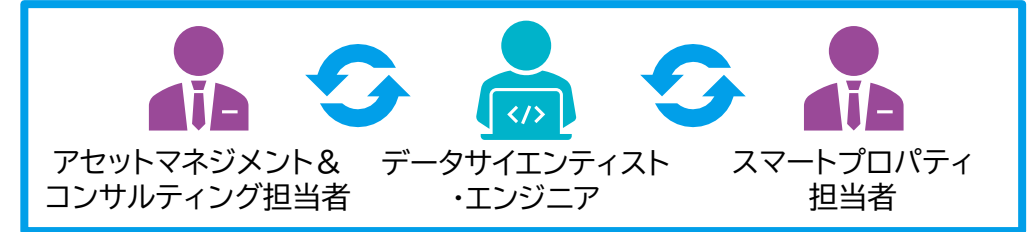
運用アセットのESG対応を進めるとともに、
新たな収益源であるアセットマネジメント
フィー獲得、スマート化ツール創出に着手

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



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 ×
テクノロジー

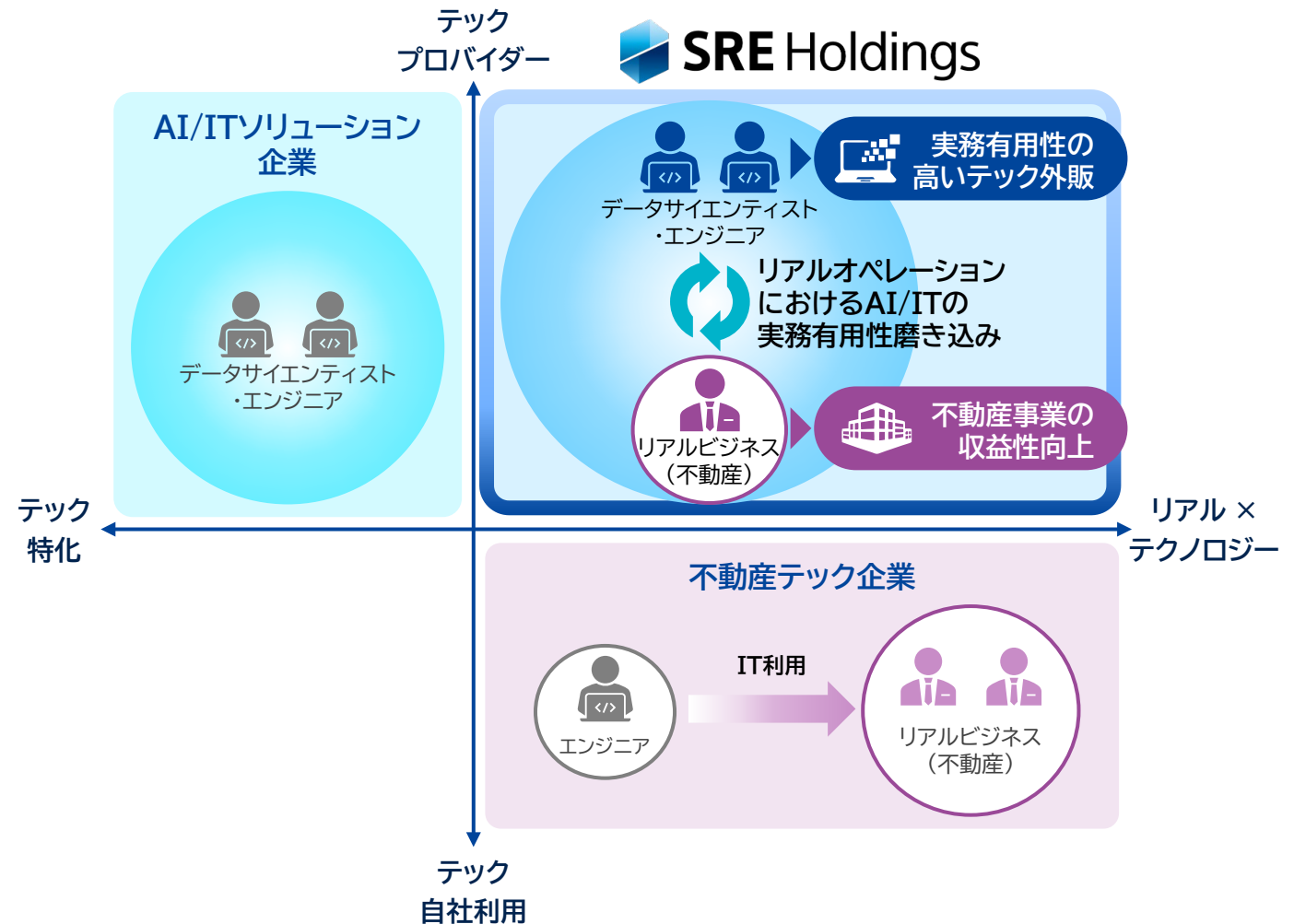
 **SRE Holdings**



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

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

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



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

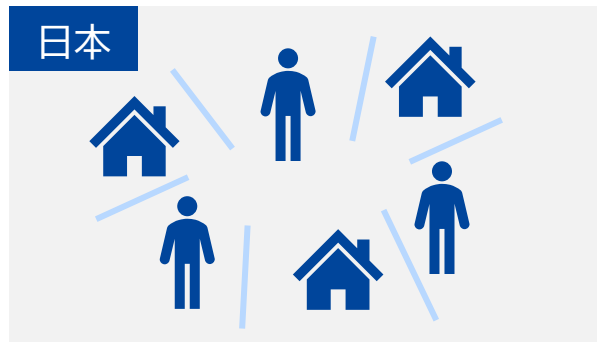


マンションの査定精度が高く、時短にもなった。土地のデータが増えると、土地の精度もますます高くなるのでは。

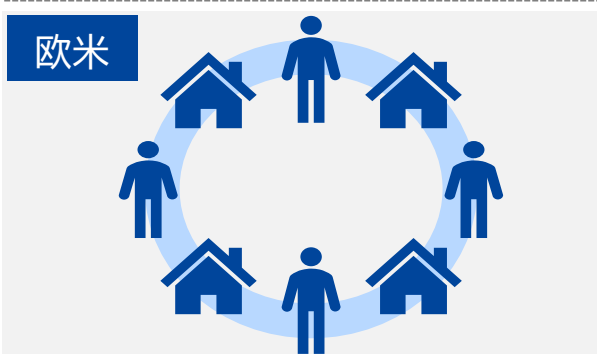
国内の不動産売買データはアクセス困難なため、リアルタイムにデータを蓄積する独自のエコシステムが、AIモジュールの競争優位性を創出

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)

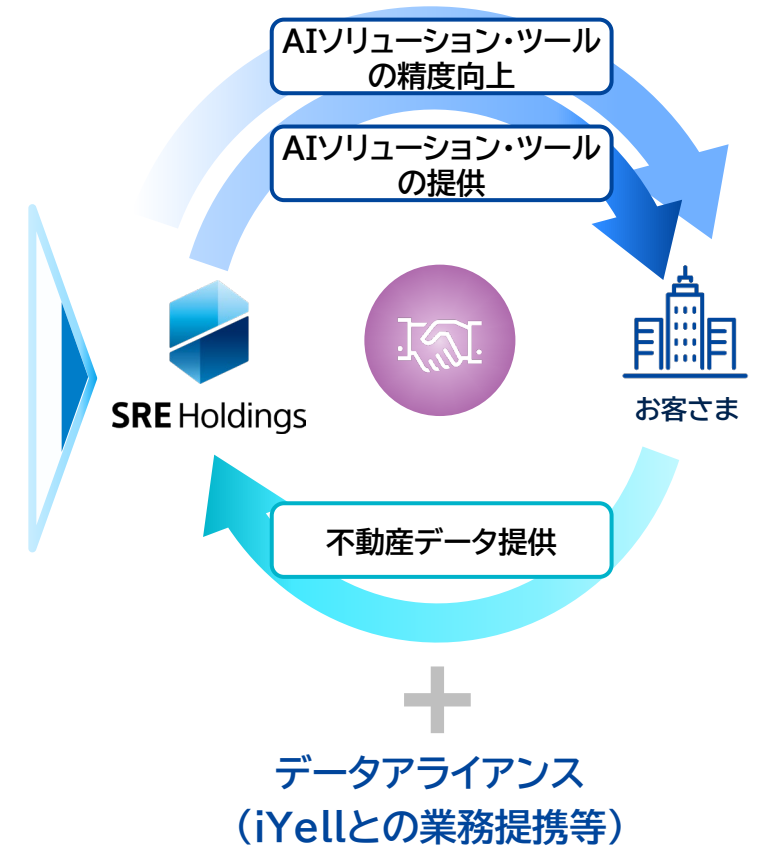


データがクローズドな状況にあり、精緻なデータ取得が困難



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

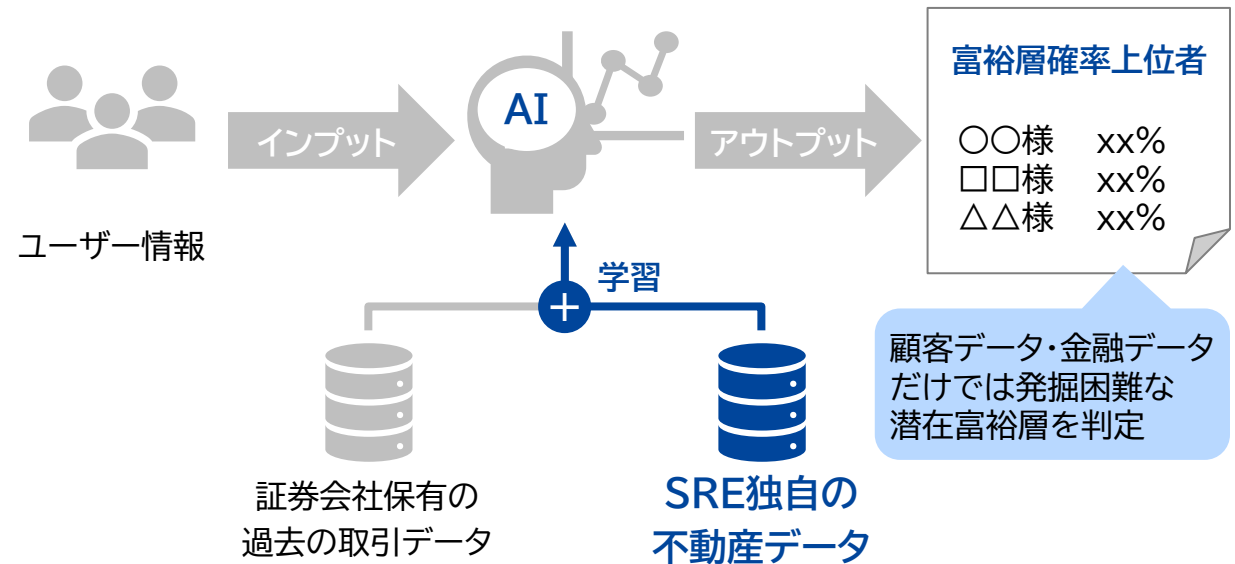
アナリティクス&トランスフォーム

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

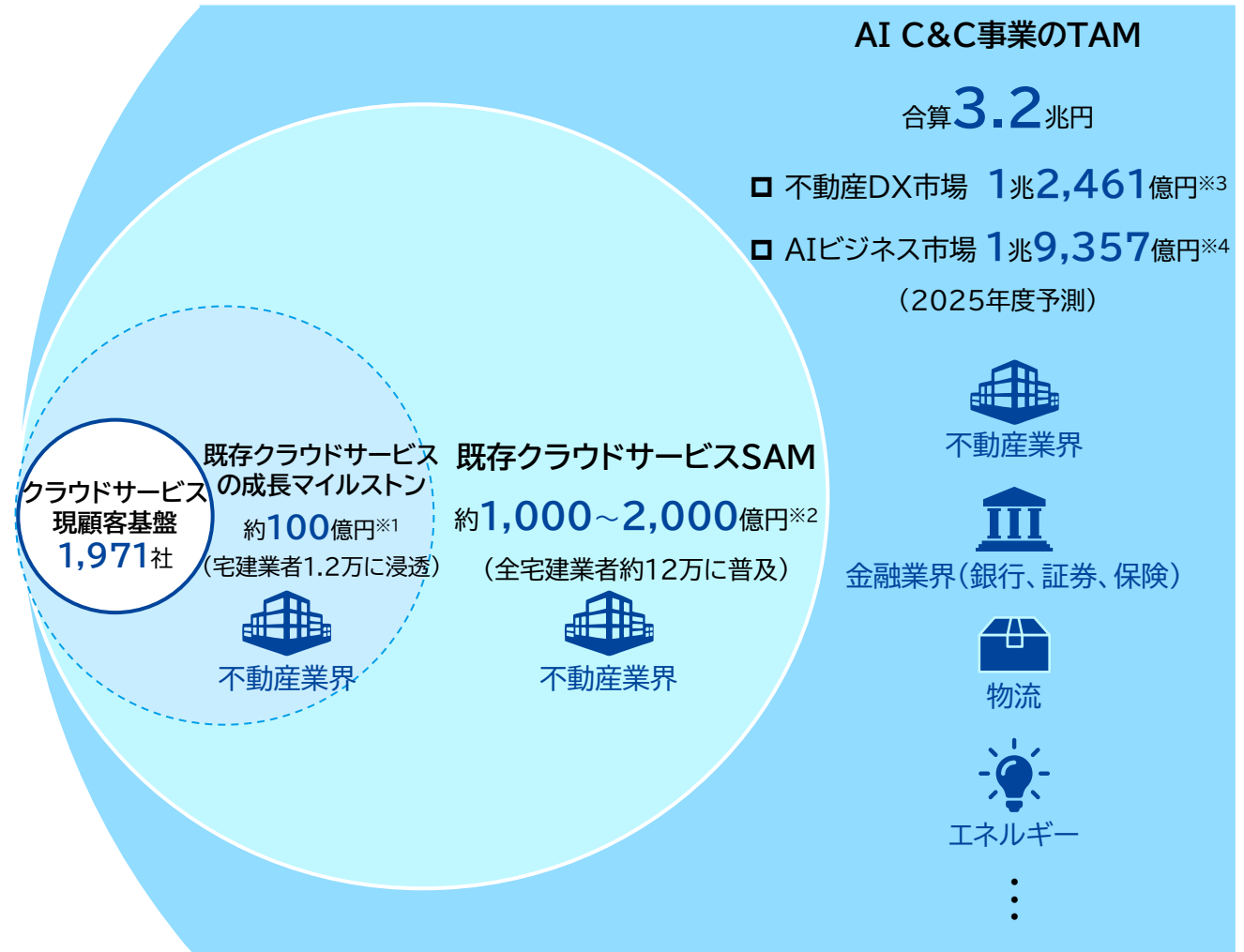
独自のAIモジュールを活用することで他社と差異化された顧客提供価値を創出

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

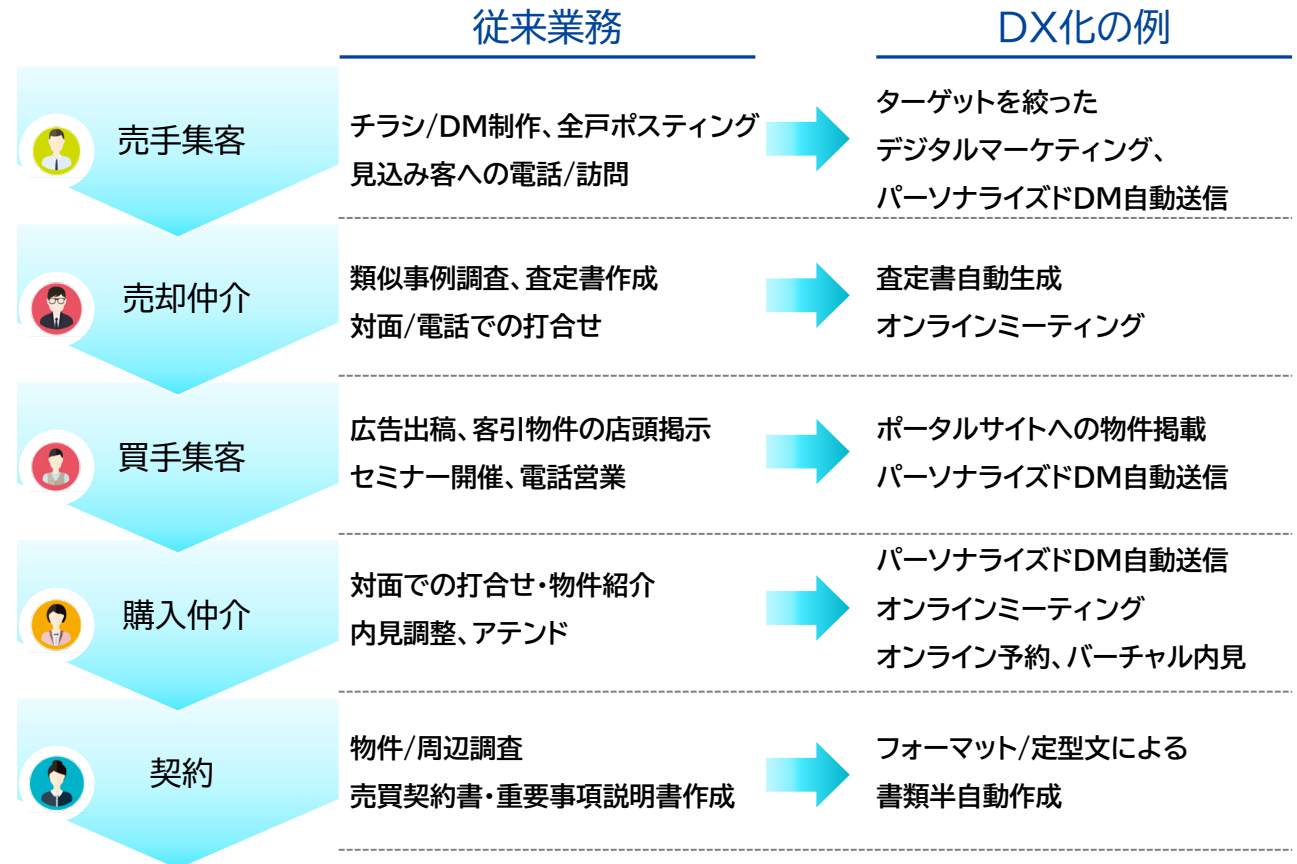
証券会社保有の過去の取引データに、居住物件等の不動産データを独自に加味することで、取引データ・金融データだけでは発掘困難な潜在富裕層を判定



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



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

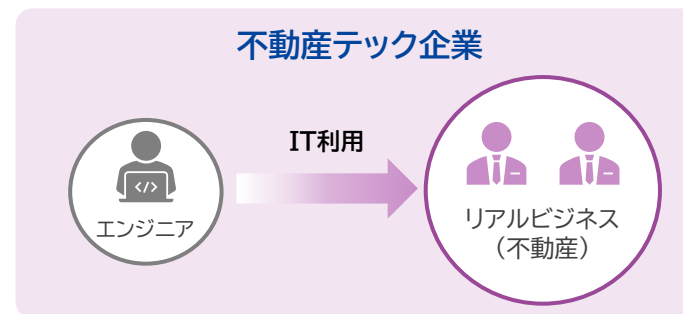
テック
プロバイダー

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

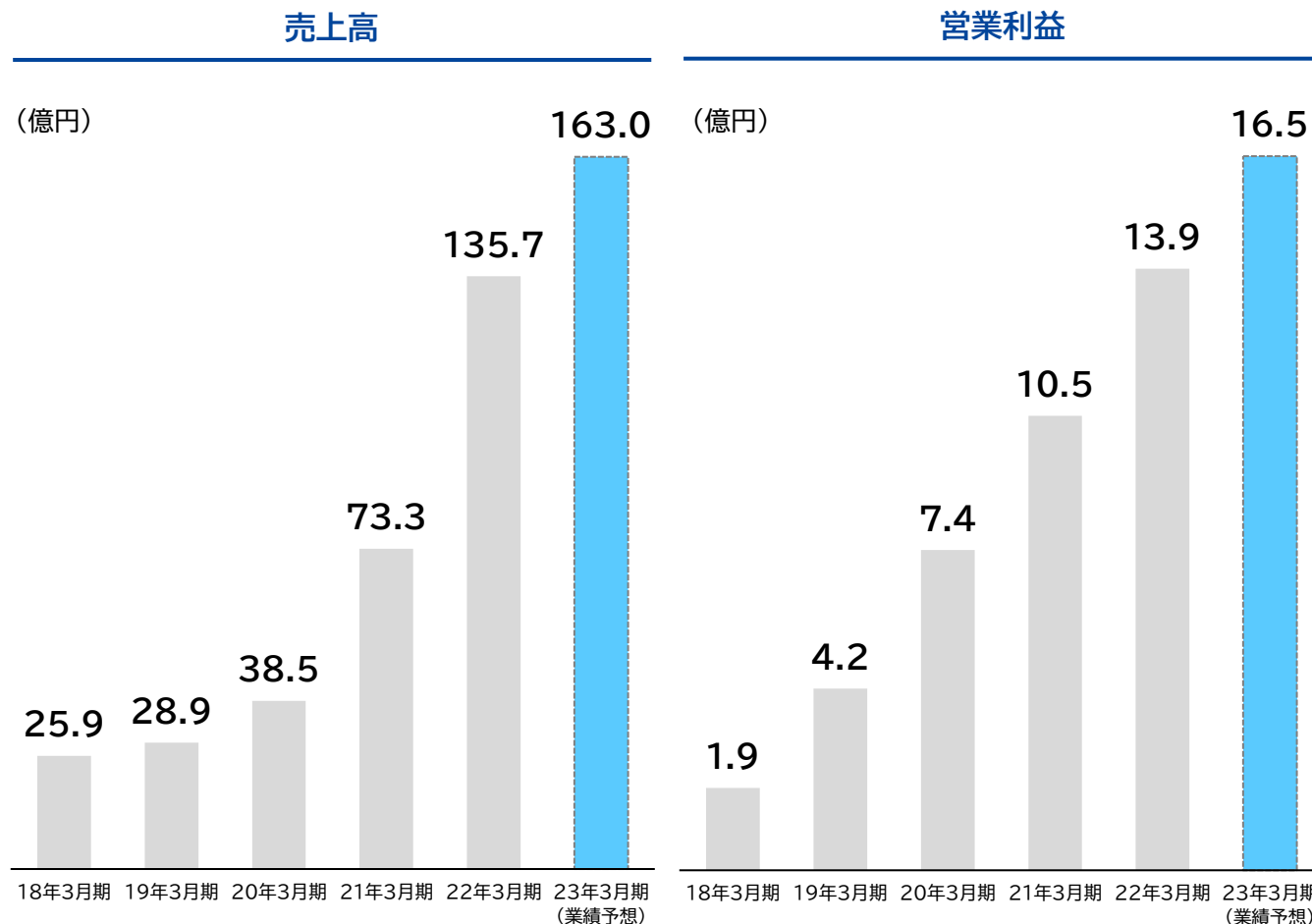


- テックを活用した不動産事業により利益の大半を確保
- 優秀な人材の採用に苦戦

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。

