

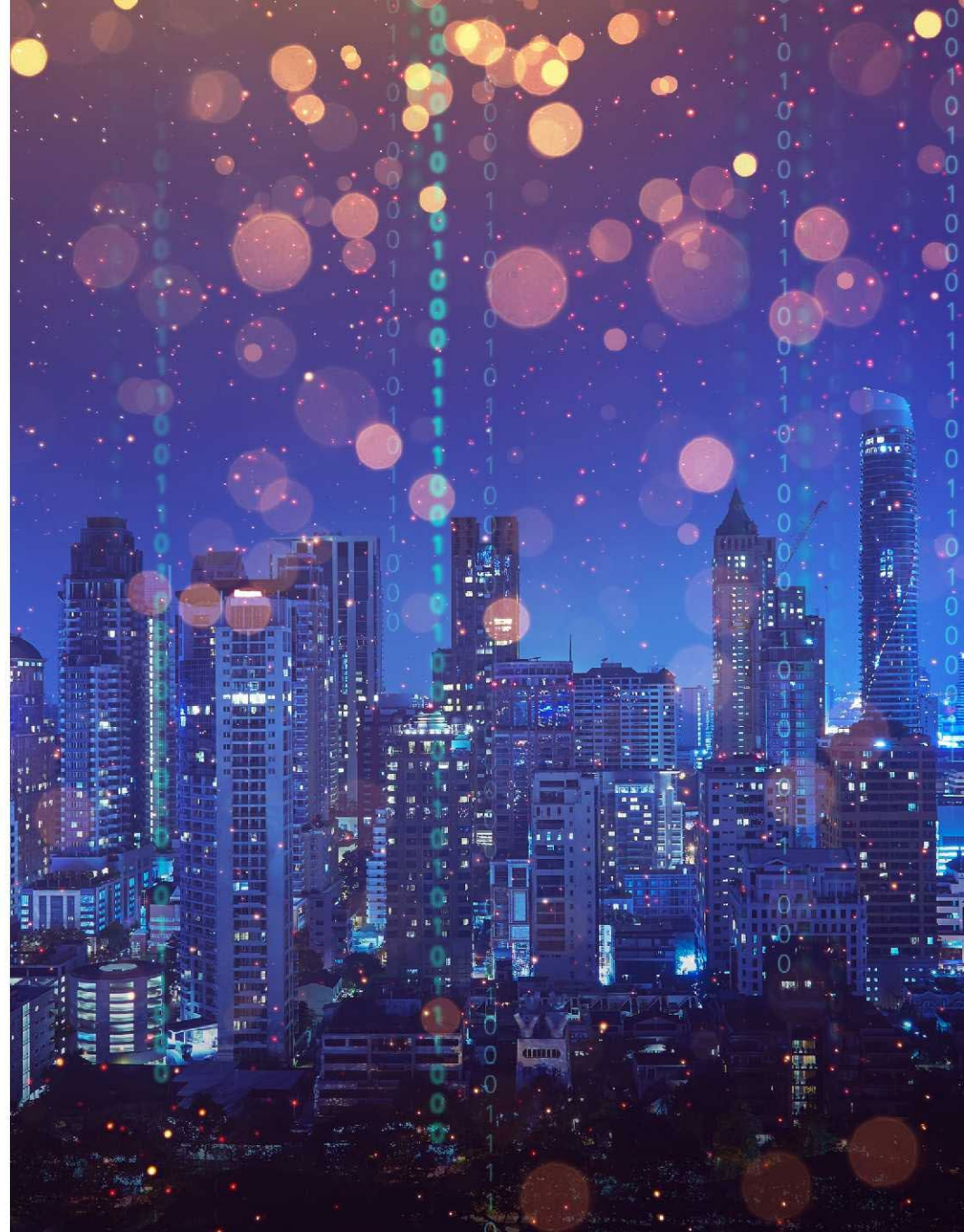


SREホールディングス

2023年3月期 第3四半期決算説明資料

Copyright 2023 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

2023年3月期 第3四半期業績

P.03

2

ストック収入の拡大状況

P.15

参考

当社の事業概要

P.25

SECTION



2023年3月期 第3四半期業績

売上高 **10,210**百万円
- 前年同期比 **+39%**

営業利益 **1,067**百万円
- 前年同期比 **+9%**

① 売上高は、前年同期比+39%成長の10,210百万円

- AIクラウド&コンサルティング(AI C&C)セグメントは、クラウドソリューション(CS)の一部プロダクト利用料引上げにより収益力を向上。また、アナリティクス&トランスフォーム(A&T)の案件獲得が順調に伸長し、前年同期比+62%の増収

② 営業利益は、先行投資を継続しながら前年同期比+9%成長の1,067百万円

- AI C&Cセグメントの収益力向上および案件獲得伸長により、前年同期比+58%の大幅増益を確保。年度進捗の前倒し進む。
- 不動産テックセグメントは、アセットマネジメント事業の立ち上げ及び費用先行が予定通りに進捗し、スマートプロパティの大型案件において売却益の上振れがあった前年同期に比べ、想定範囲内での減益(▲34%)。4Q順調見込み。

AI C&CセグメントにおいてCSプロダクト/オペレーションの高収益体質化を進める一方、A&Tは順調な案件獲得ペースを維持

不動産テックセグメントでは、アセットマネジメント事業の費用先行が影響。事業立ち上げの進捗順調。4Q案件も概ね好調な見通し

結果として、前年同期比で+39%増収、持続的なリカーリング収益拡大に向けた先行投資を継続しながら営業利益は+9%、純利益は+24%の増益

単位:百万円

項目	23年3月期 第3四半期実績 (4~12月累計)	22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	10,210	7,355	+39%
営業利益	1,067	977	+9%
経常利益	961	947	+2%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	790	640	+24%

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+62%の増収、一部CSプロダクトの利用料引上げ等により収益力が向上したことでセグメント利益も同+58%の増益

不動産テックセグメントでは、アセットマネジメント事業の費用先行が影響し、スマートプロパティの大型案件において売却益上振れがあった前年同期に比べて想定通り減益。

足許ではファンド組成が遅滞なく進捗

単位:百万円

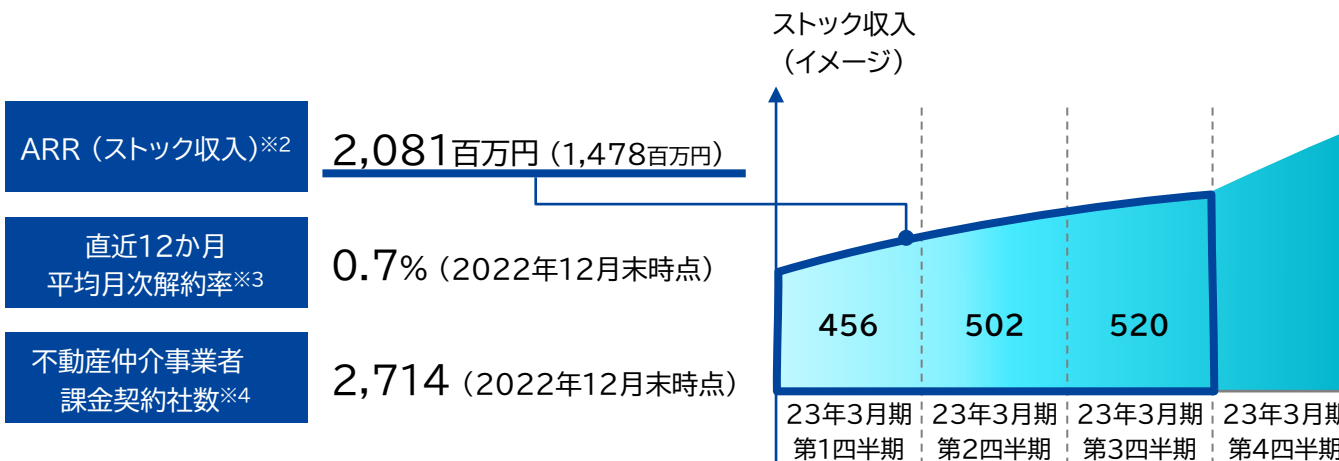
項目	連結	前年同期比 増減率	AI C&C	前年同期比 増減率	不動産テック	前年同期比 増減率
売上高	10,210	+39%	2,110	+62%	8,600	+35%
セグメント利益	1,067	+9%	878	+58%	312	▲34%

CSは内外事業環境の変化に応じて、
 プロダクト/オペレーションの高収益体質化
 を機動的に推進し、収益力を向上。
 結果として前年同期比+66%、利益も
 同+69%の大幅増収増益を堅守

A&Tは案件獲得が順調に伸長し、売上が
 前年同期比+56%、利益も同+35%の
 増収増益を達成

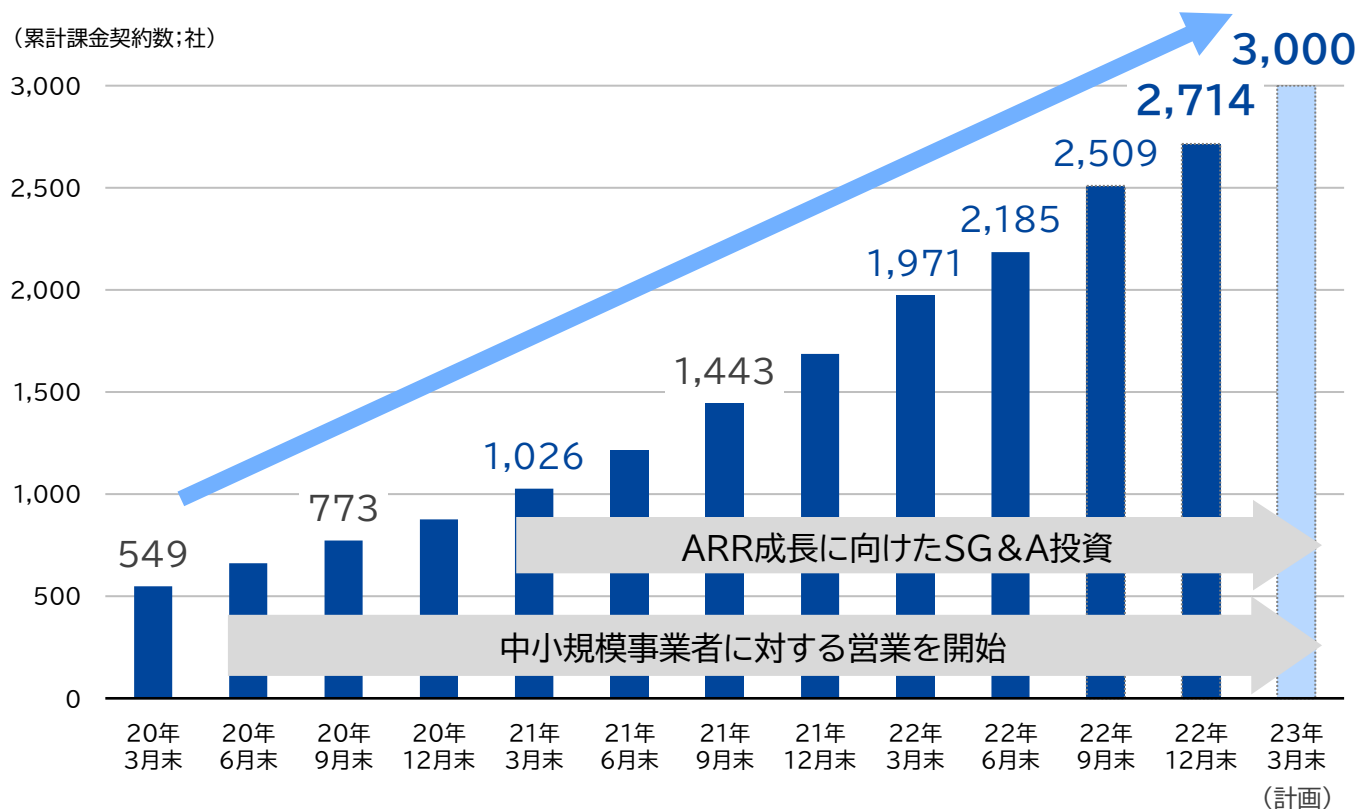
単位:百万円

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 (CS)	前年同期比 増減率	アナリティクス& トランスフォーム (A&T)	前年同期比 増減率
売上高	2,110	+62%	1,266	+66%	843	+56%
セグメント利益	878	+58%	638	+69%	239	+35%



12月末時点の課金契約数は2,714社

一部プロダクトの利用料引上げに伴う
既存顧客対応へのリソース集中等により、
拡販ペースが一時的に減速したものの
課金契約数は継続増加

ARR
(百万円)

— 840

1,676 1,826 2,009 2,081 2,850

短中期に亘って収益性向上に効く
プロダクトの利用料引上げ措置を実行
しながらも、既存顧客への十分な説明に
リソースを集中配分したことで、
直近12か月平均解約率0.7%と、
低水準に継続して抑制

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



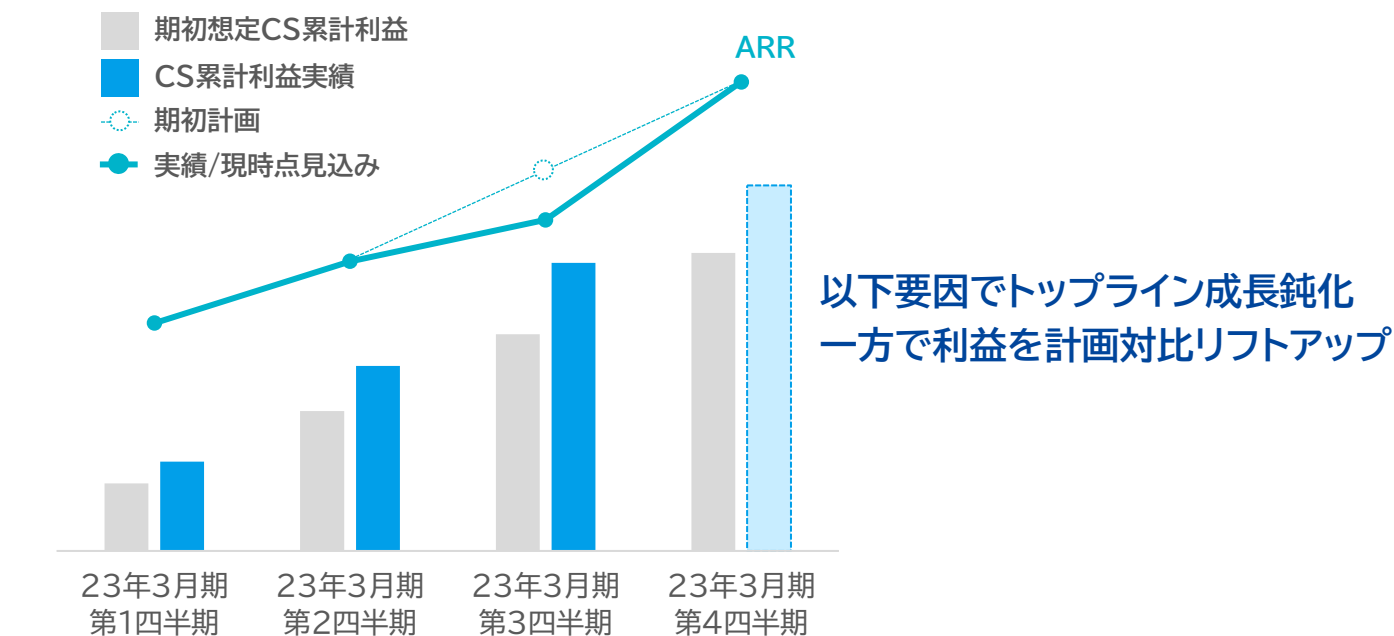
加えて、利用料引上げに伴う
解約増加の可能性を見据え、
既存顧客対応にリソース集中

直近12か月
平均月次解約率

0.7%

一部価格改定に伴う既存顧客対応へのリソース集中、マーケティング単価急上昇への対応措置により、利益重視の着地

4Qについてはトップライン成長に重心を移し、ARR年間目標に向けて進みつつ利益については期初計画を上回るペースで進捗予定



3Q実績・見込み乖離要因

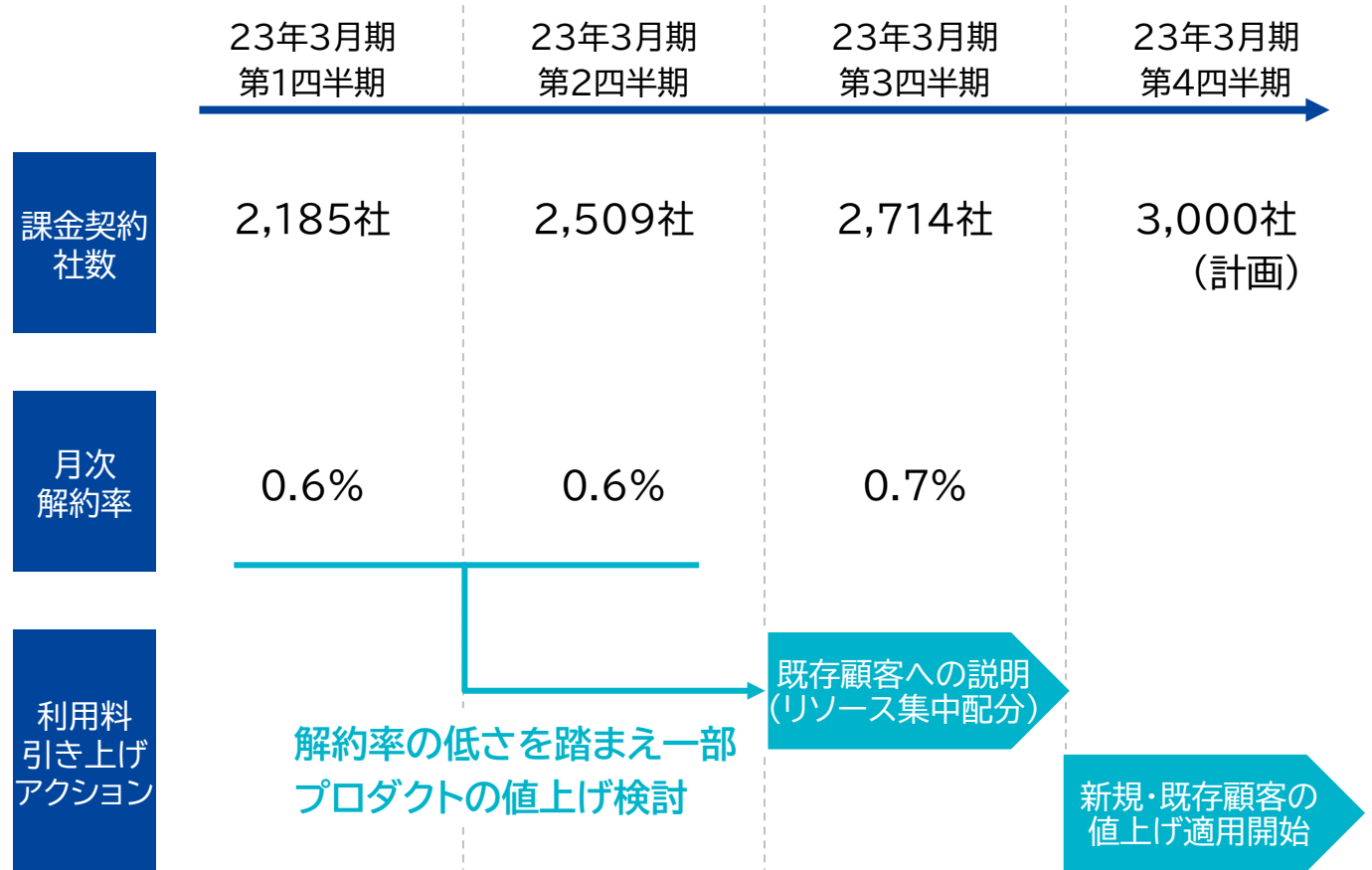
- 1 収益力向上のために一部プロダクト利用料引き上げを実施(4Qから適用開始)。既存顧客への十分な説明にリソースを集中配分したことで新規顧客獲得のペースが弛緩(詳細は次ページ)
- 2 コロナ禍後の経済活性化に伴い、3Qにおいてマーケティング単価が上昇。LTV/CAC視点から顧客獲得のSG & Aを10~11月中心に一時的に抑制。一方で、費用投下レベルが低下した結果、利益率は高水準を維持し、計画比上振れ

これまで急速に拡販を進める中でも解約率が低位安定

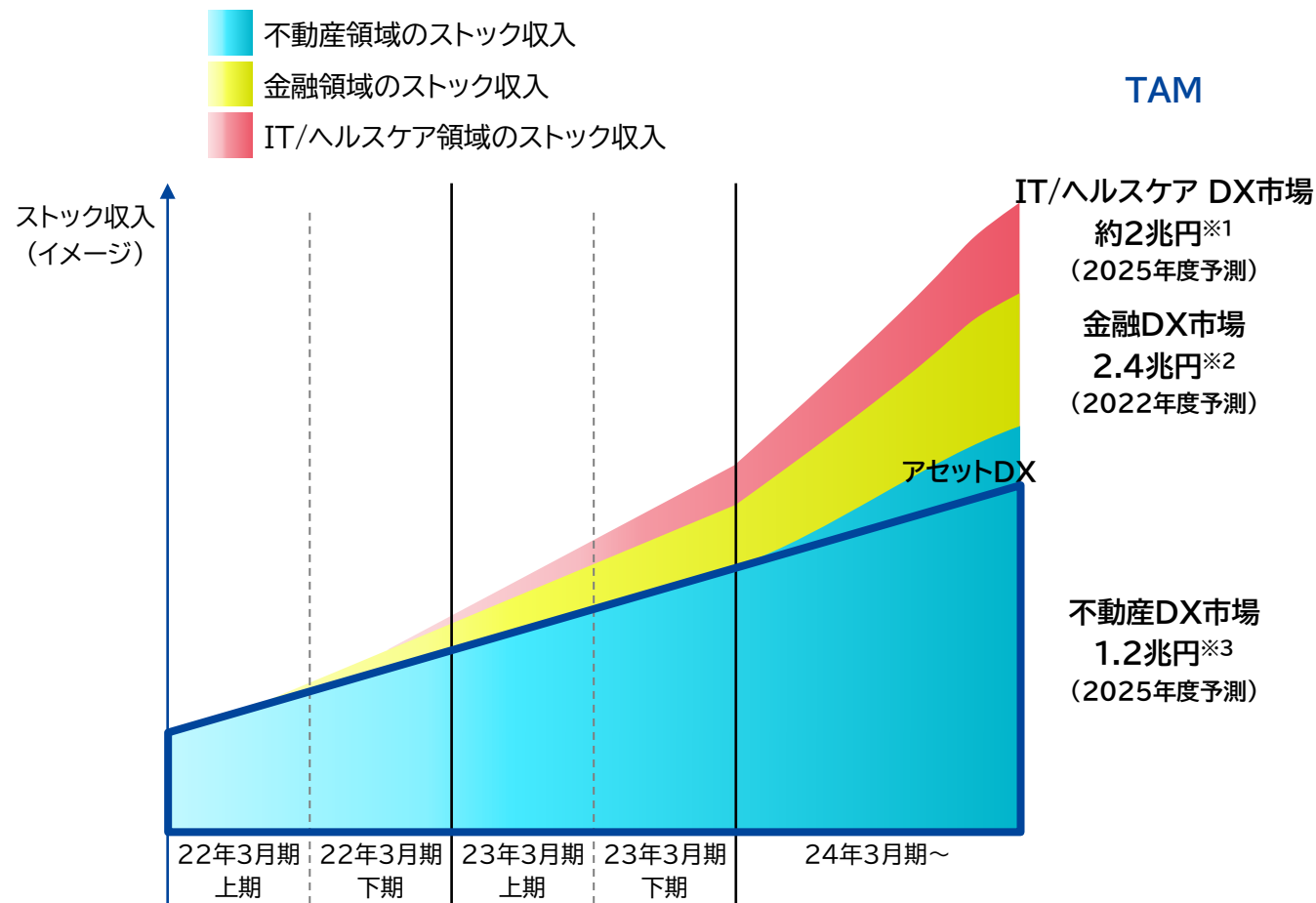
CAC上昇よりも顧客単価向上効果により、LTV/CACが良化すると試算、一部クラウドソリューションの利用料を引き上げ



短中期に亘って収益力向上を見込む



金融やIT、ヘルスケア領域等での新たな事業立ち上げを進めつつ、それらを支える既存不動産DX領域においても顧客満足度向上と収益性向上を両立させる機能強化も着実に推進
(詳細p.13,14)



査定書のオンライン閲覧機能および、 物件購入参考情報のレポート機能を開発

より多くの不動産仲介事業者のニーズを
カバーすることで顧客基盤の拡大を図る
とともに、付加価値を向上させることで顧
客満足度と収益性の向上を目指す

査定書オンライン閲覧機能

売却検討者がオンライン上で査定書を閲覧
できるURLを発行。
査定書の閲覧回数等からホットな顧客を見極め
可能

査定書閲覧履歴(イメージ)

物件ID	物件名	査定額	閲覧回数	閲覧日時	URL
133-474297	アーバンエッセアレジデンスロイヤルグラン	2022-07-08 23,500,000	0	2022-07-09 09:09:09	URL生成
3092-07-08 19,500,000	東京都千代田区大塚1丁目	3092-07-08 19,500,000	2	2022-06-30 19:16:00	PDF閲覧
223-402791	東京都千代田区大塚1丁目	2022-07-02 23,500,000	12	2022-07-02 09:09:09	URL生成
133-474297	アーバンエッセアレジデンスロイヤルグラン	2022-07-08 23,500,000	2	2022-07-02 12:12:12	URL生成
3092-07-08 19,500,000	東京都千代田区大塚1丁目	3092-07-08 19,500,000	99	2022-07-04 11:11:11	PDF閲覧
223-402791	東京都千代田区大塚1丁目	2022-07-02 23,500,000	0	2022-07-02 09:09:09	URL生成
133-474297	アーバンエッセアレジデンスロイヤルグラン	2022-07-08 23,500,000	1	2022-07-02 19:16:00	PDF閲覧

物件購入参考情報レポート機能

購入検討者の参考になる情報を査定書に表示
例)バス停やコンビニ・スーパー等の周辺施設情報
洪水・津波・液状化等のハザード関連情報
物件購入時に必要となる概算の諸費用情報

レポートページ(イメージ)

The report page displays comprehensive information for a property. Key sections include:

- 物件概要:** Property details such as location, area, and price.
- 周辺施設情報:** A map showing nearby facilities like bus stops, convenience stores, and supermarkets.
- 洪水津波液状化等ハザード関連情報:** Information regarding natural hazards like flooding, tsunamis, and liquefaction.
- 諸費用シミュレーション:** A breakdown of estimated costs including purchase price, taxes, and other fees.

不動産価格推定エンジンの大型バージョンアップが進行中

物件の個別性が強く、従来高精度な査定が困難であった土地戸建の査定精度の向上を図る

土地戸建の取引が多いエリアにおける顧客提供価値を高めることで顧客基盤拡大を企図

マンションは棟内事例等学習データが豊富な一方、戸建は個別性が強く、高精度査定が容易ではなかった

不動産ドメイン知識を活用し、査定モデルと学習アルゴリズムを刷新、土地戸建の査定精度を向上を目指す

マンション



土地戸建



査定難易度が高い

不動産価格推定エンジンのバージョンアップ



バージョンアップにより精度がさらに向上

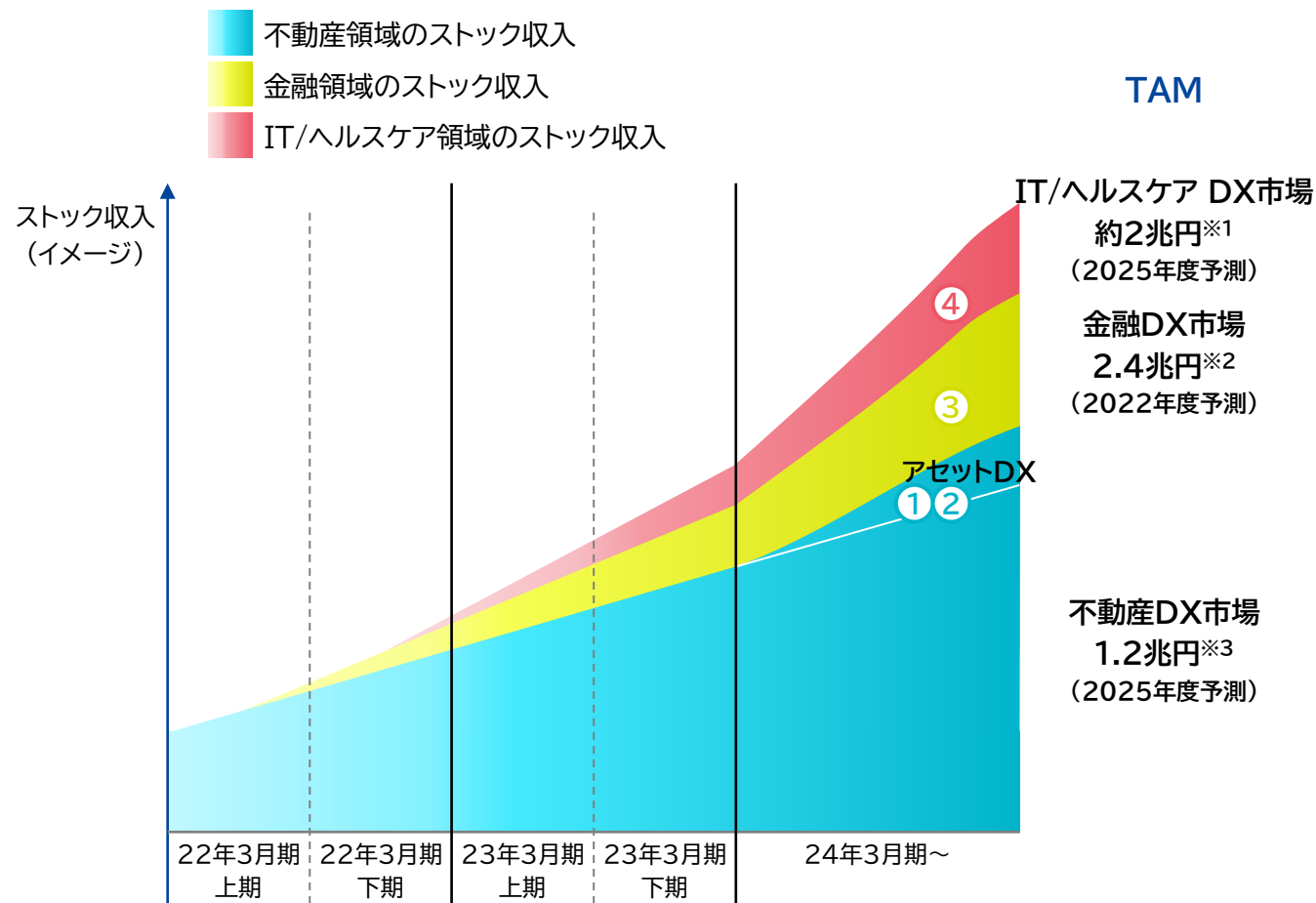
ストック収入の拡大状況

主力事業である不動産業界(売買流通、アセット)向けクラウドソリューションに加えて、金融やIT、ヘルスケア領域等でのストック収入確保が進行

TAM自体も着実に拡大

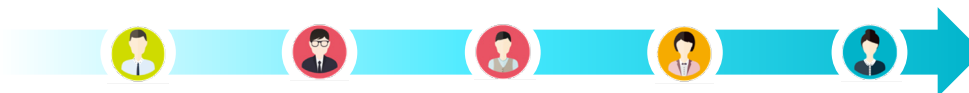
各領域における取組み事例①～④についてはP20～23にて後述

(2022年10月31日公表 2023年3月期第2四半期決算説明資料再掲)



(2022年10月31日公表 2023年3月期第2四半期決算説明資料再掲)

AI/IT技術を活用したバリューチェーンのスマート化



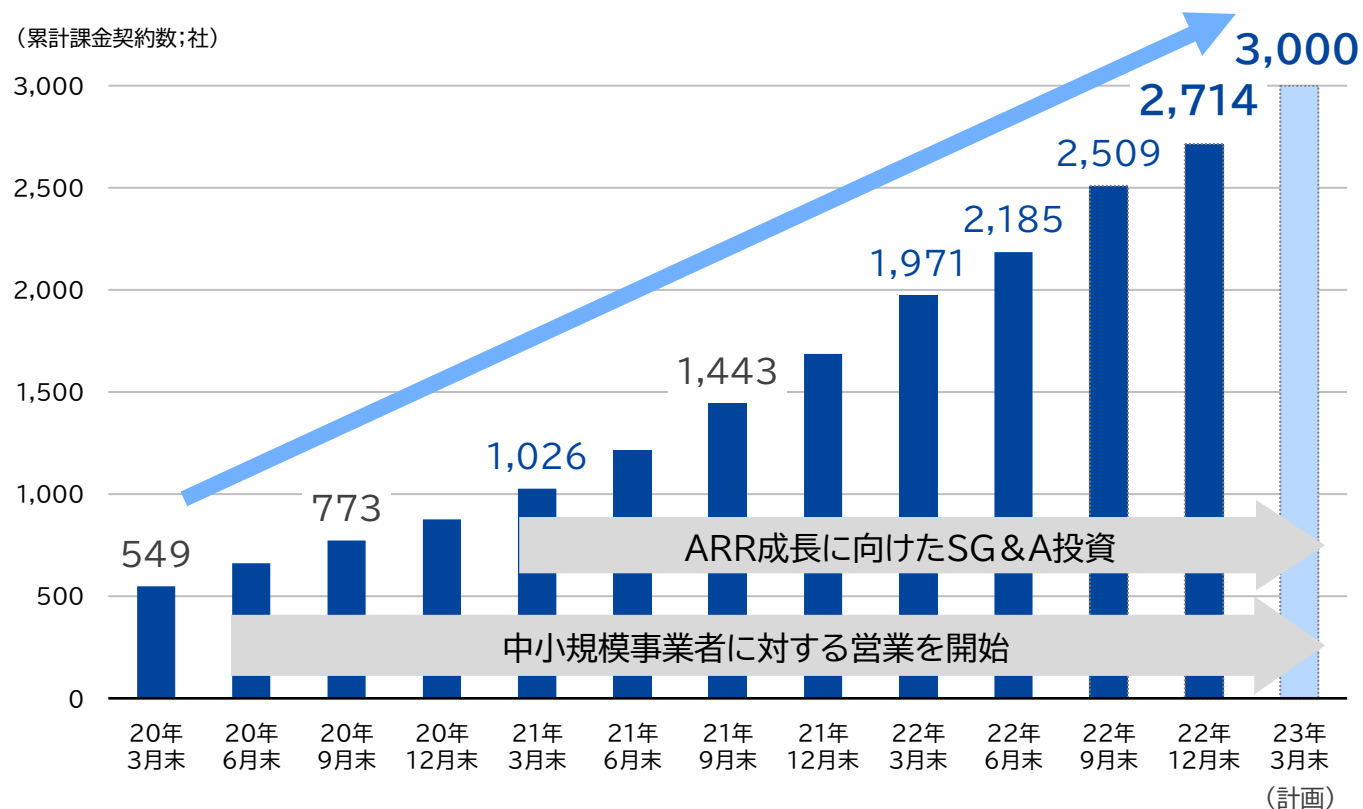
リアルビジネスを自ら手掛けることで
現場のニーズ・オペレーション課題を丁寧に
拾い上げ、AI/IT技術による解決を模索

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

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	✓	✓			

12月末時点の課金契約数は2,714社

一部プロダクトの利用料引上げに伴う
既存顧客対応へのリソース集中等により、
拡販ペースが一時的に減速したものの
課金契約数は継続増加

ARR
(百万円)

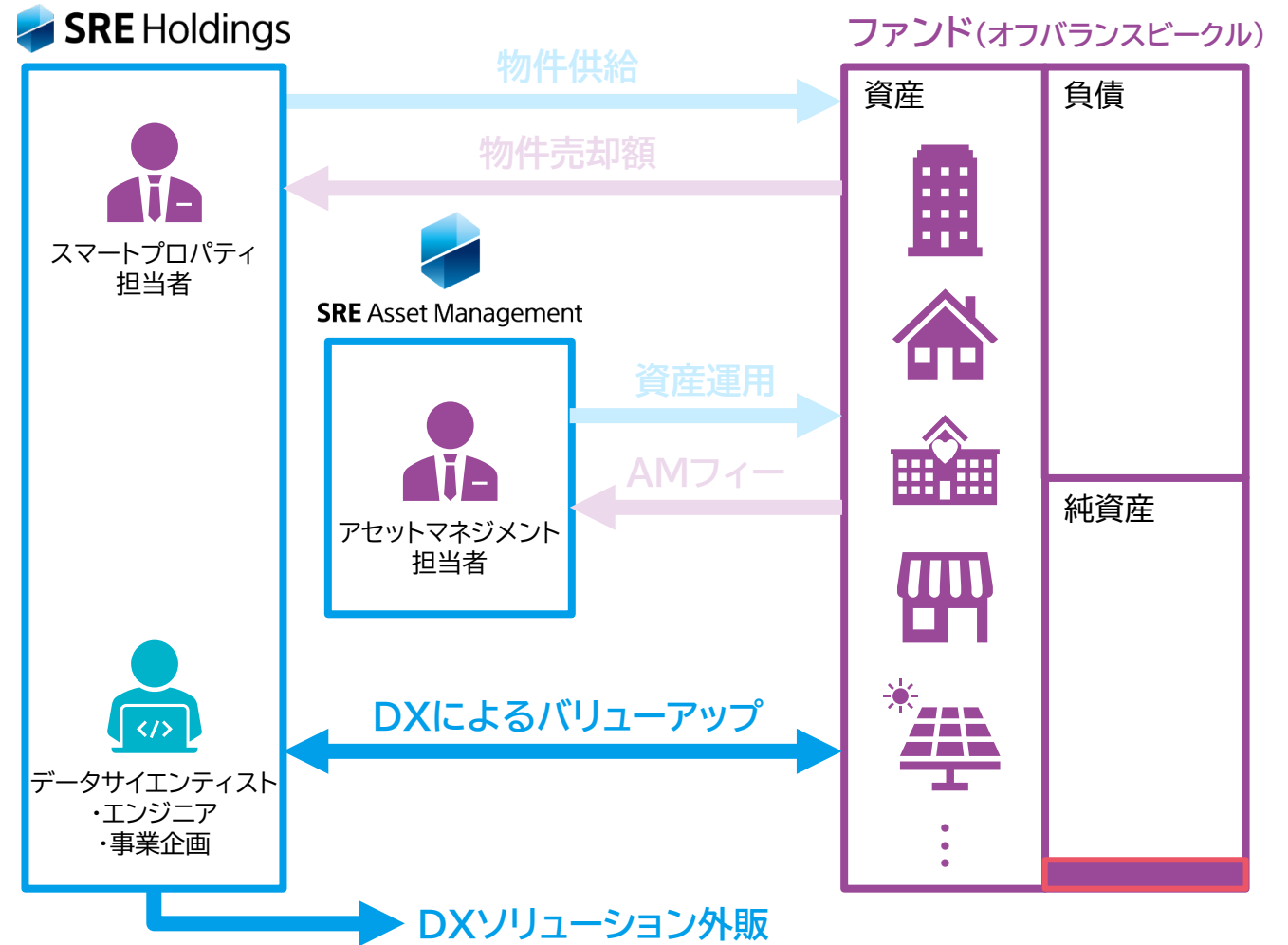
— 840

1,676 1,826 2,009 2,081 2,850

(2022年10月31日公表 2023年3月期第2四半期決算説明資料再掲)

ファンド組成・運用のプロフェッショナルと
データサイエンティスト・事業企画などが
継続連動しコンセプト設計

DXによるアセットのバリューアップを
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



(2022年10月31日公表 2023年3月期第2四半期決算説明資料再掲)

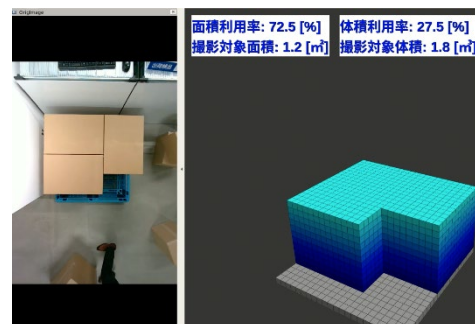
A&Tにおいて、三井不動産向けに3次元空間認識エンジンを活用した倉庫充填率可視化ソリューションを提供

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

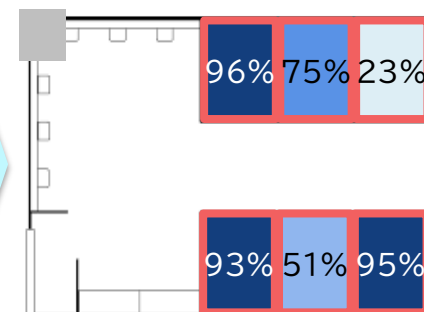
三井不動産向けの倉庫充填率可視化ソリューション概要

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

3次元空間認識エンジン



庫内の充填率可視化



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

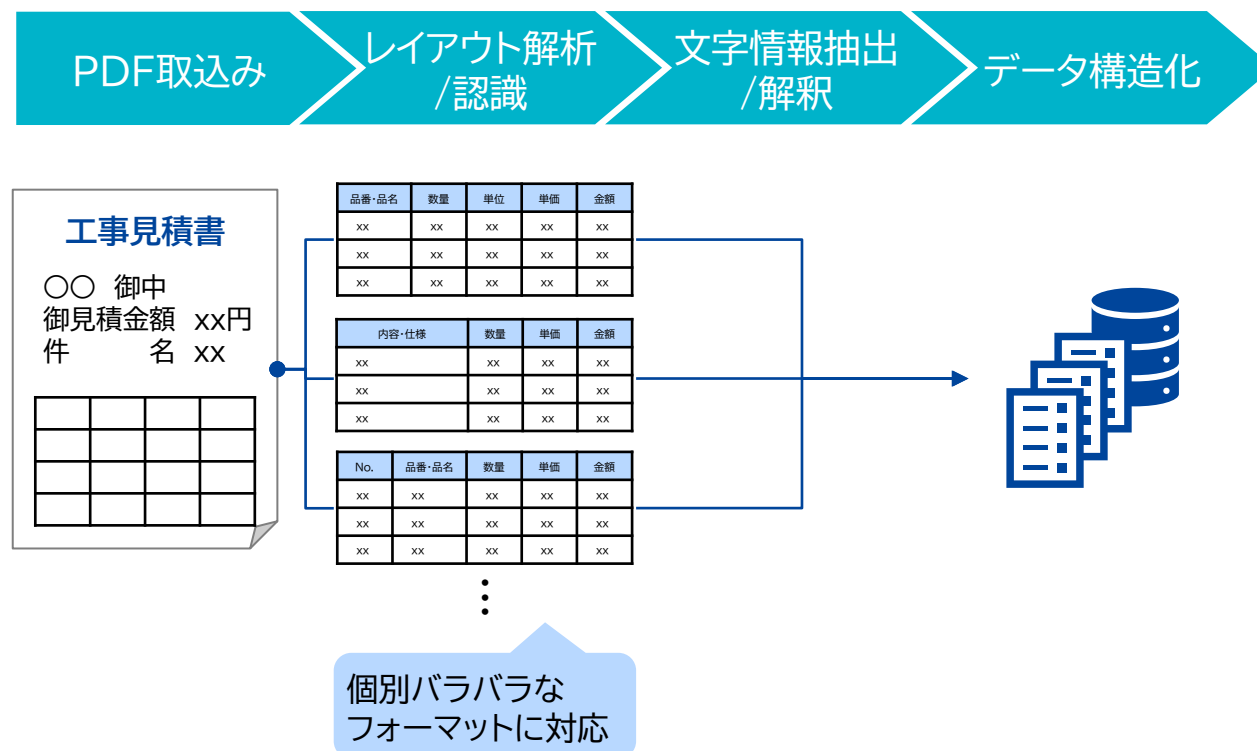


(2022年10月31日公表 2023年3月期第2四半期決算説明資料再掲)

不動産関連書類特化AI-OCRの仕組み

不動産業界は業務上、膨大な量の書類の授受・管理が必要。

フォーマットも各社様々なため、汎用的なOCRの活用が困難な中、不動産関連書類に特化したAI-OCRソリューションを提供



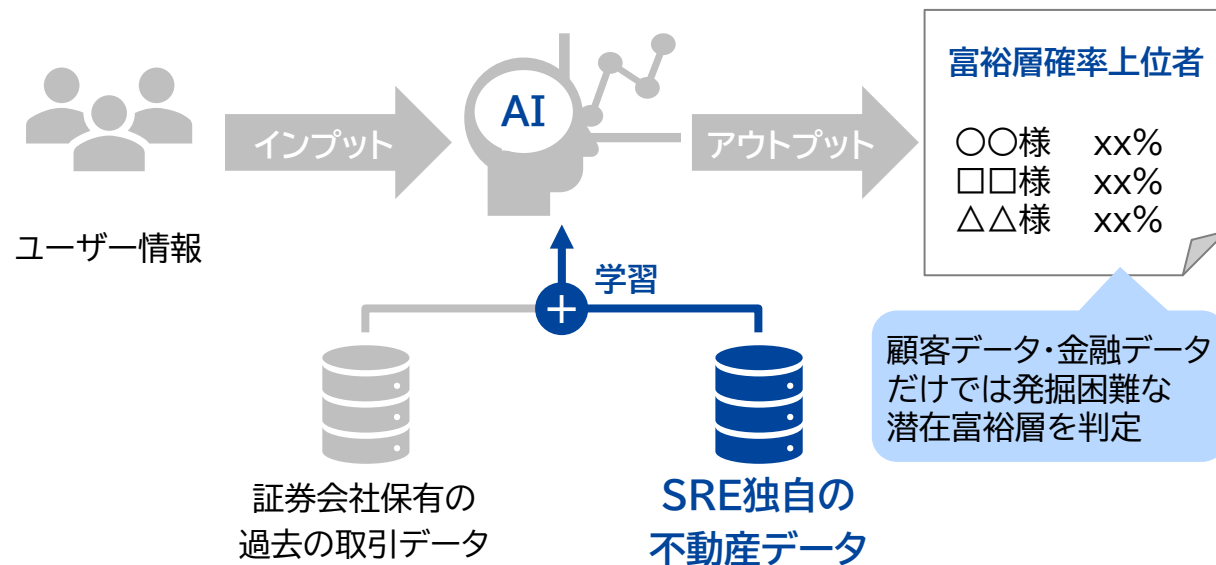
(2022年10月31日公表 2023年3月期第2四半期決算説明資料再掲)

証券会社向けの分析データを活かした富裕層判定の仕組み

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

独自のデータ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



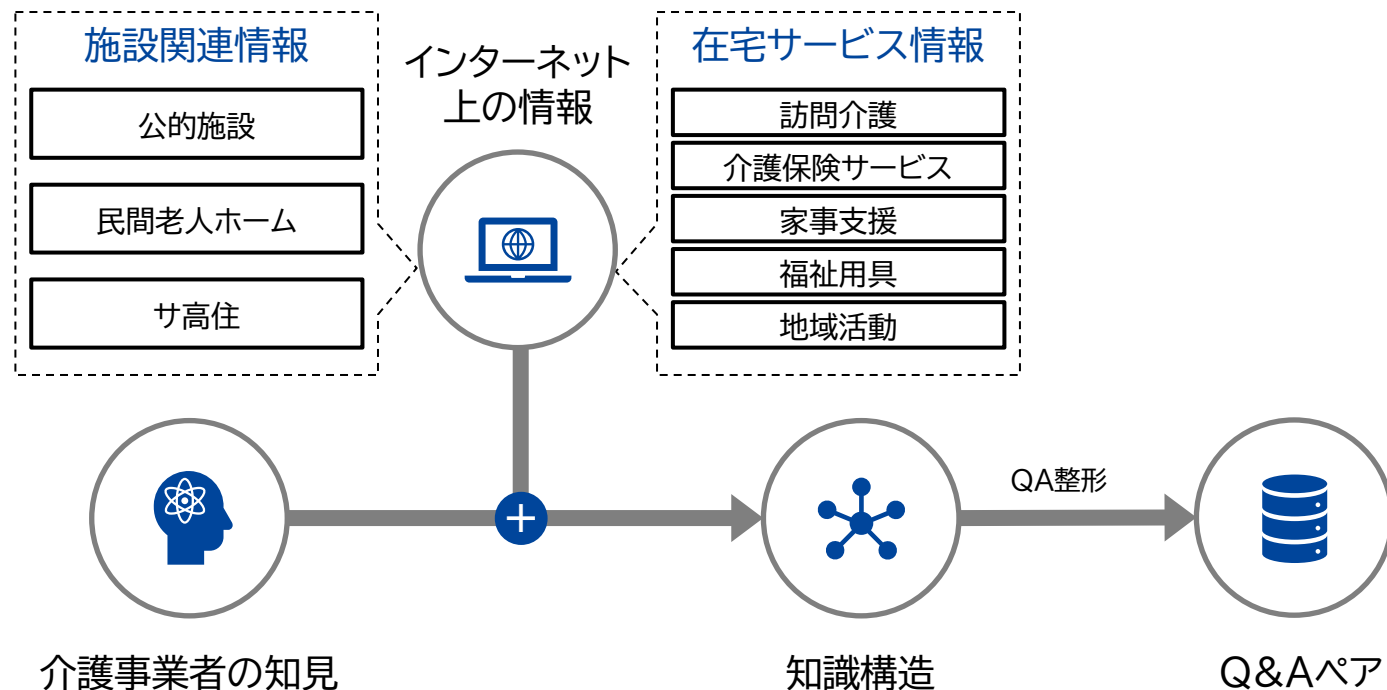
(2022年10月31日公表 2023年3月期第2四半期決算説明資料再掲)

AI相談対応の仕組み

インターネット上の情報と介護事業者の知見を分析・知識構造化し、QAを生成。
チャットボット等に応用が可能

ユーザーにとって介護関連の必要な情報に
たどり着けず、事業者はサービス提供機会
を逸失

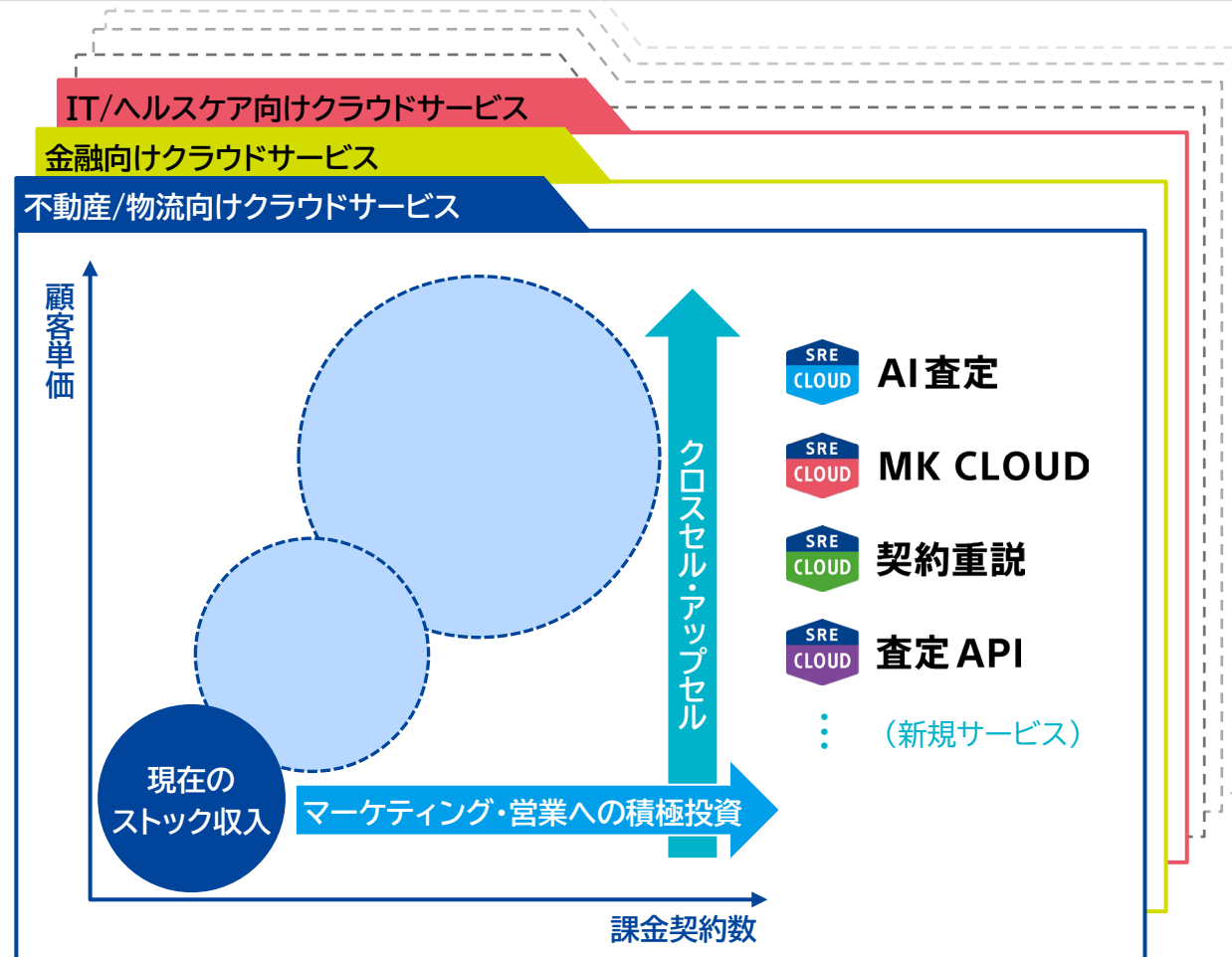
質問内容から適切な情報を提示し、事業者
サービスへの誘導をつくるAI相談対応
ソリューションを提供



(2022年10月31日公表 2023年3月期第2四半期決算説明資料再掲)

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、不動産領域を
 主軸とするトップライン高成長と増益を
 両立

加えて、新規領域における新たな
 モジュール創出を進めることで中長期的な
 サステナブルグロースを目指す



SECTION

参考

当社の事業概要

今の先鋭が10年後の当たり前を造る

A DECADE AHEAD

ソニーグループ発、リアルビジネス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/IT領域で展開するテックソリューションプロバイダー

【概要】

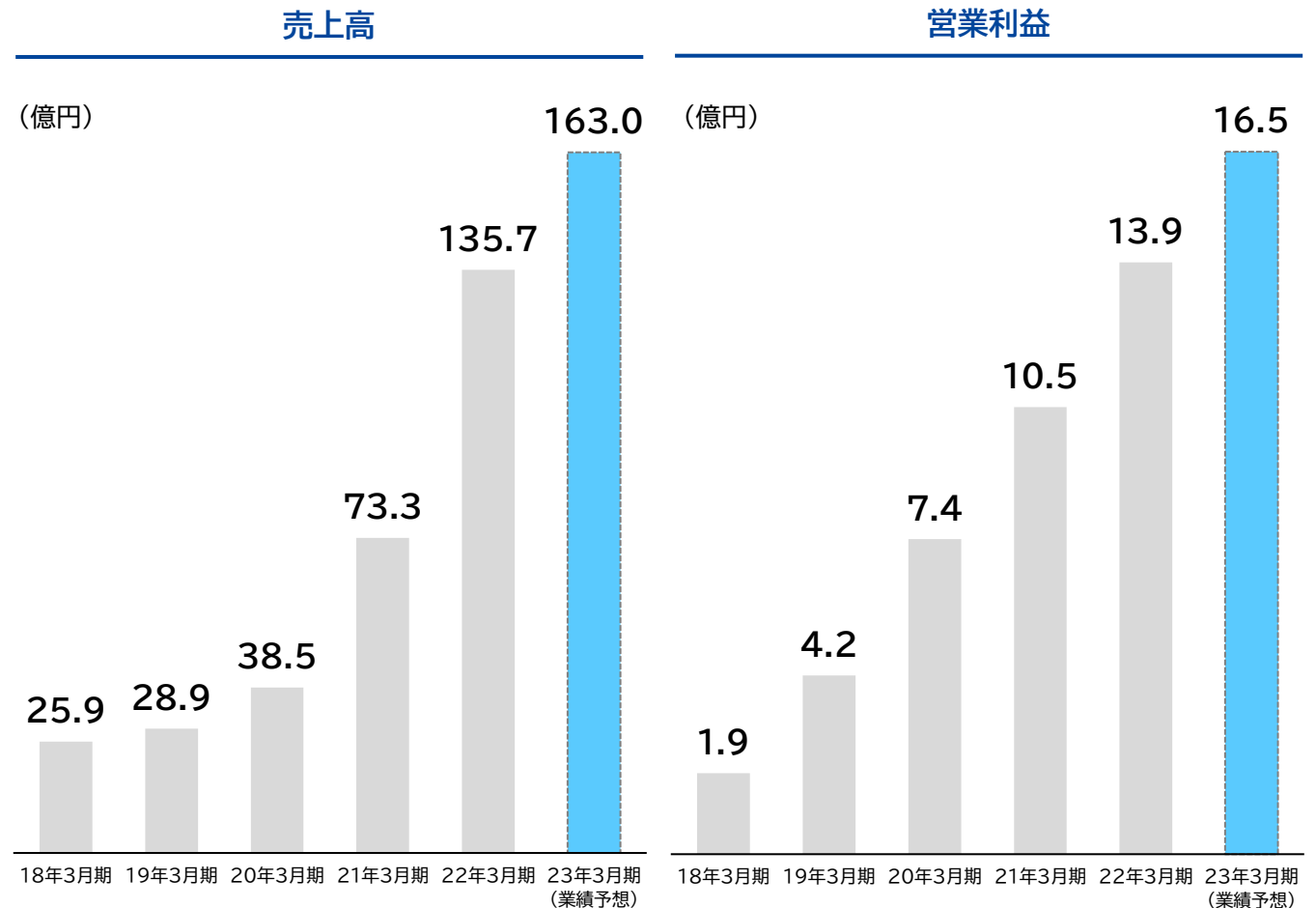
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング 不動産テック
主要株主	ソニーグループ(37%出資)
役職員数	279名※ (AI C&C事業従事者:117名※)

【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

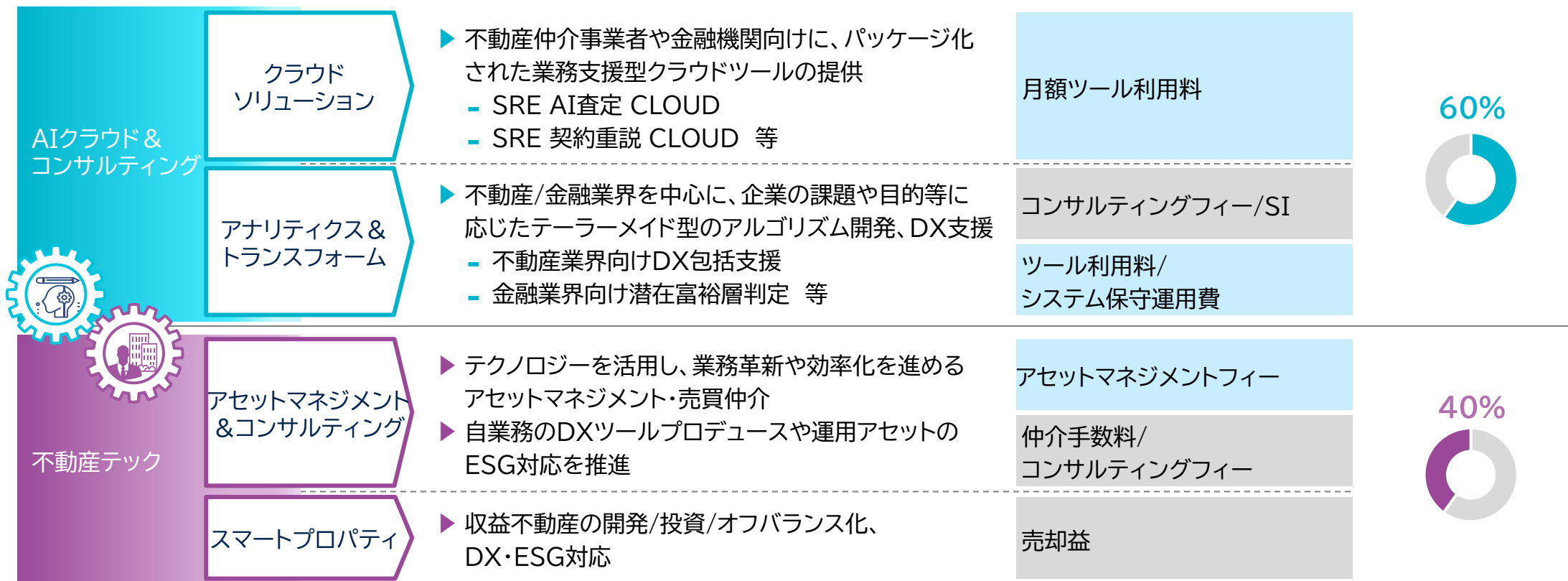
SaaS事業を中心に飛躍的成長を実現
しながらも、成長のための赤字/減益を
許容せず、着実な利益成長を両立



事業概要

収益モデル

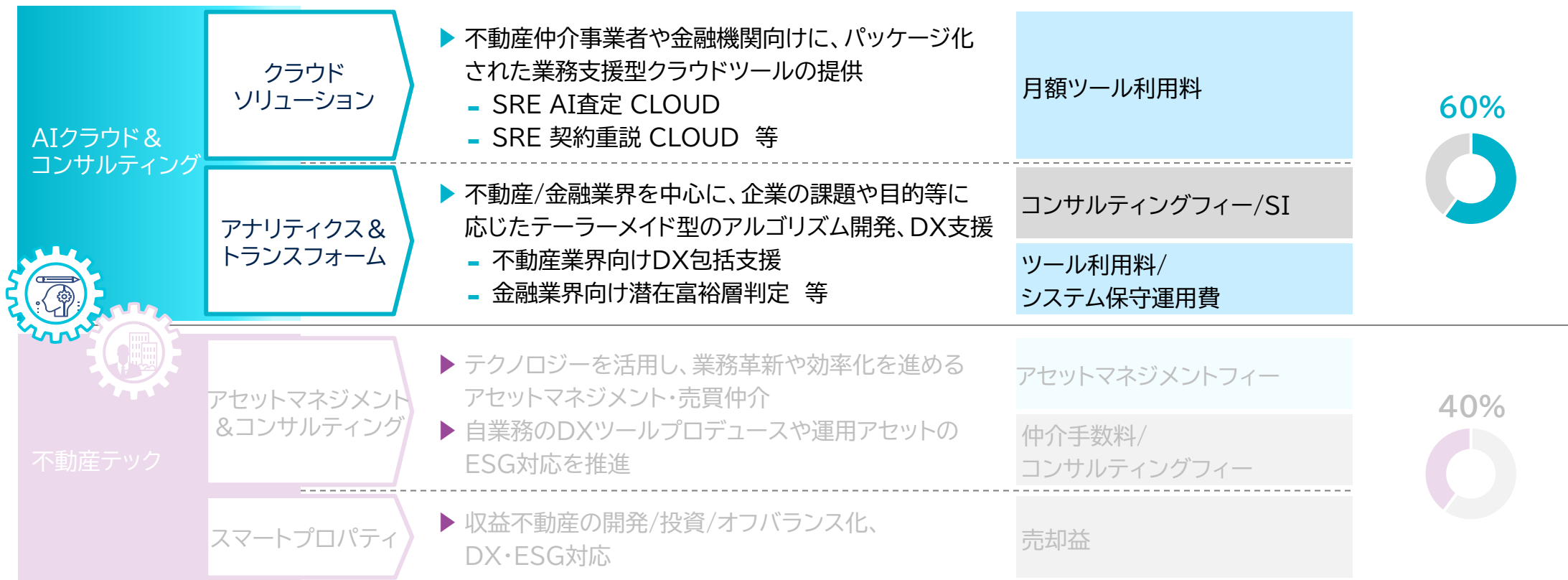
営業利益シェア※



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

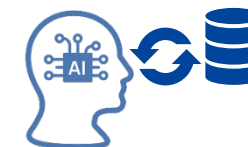
Before

プロのエージェントによる
類似事例選定・査定



After

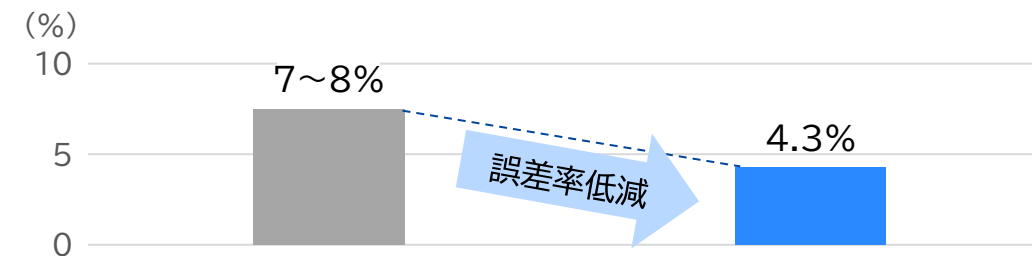
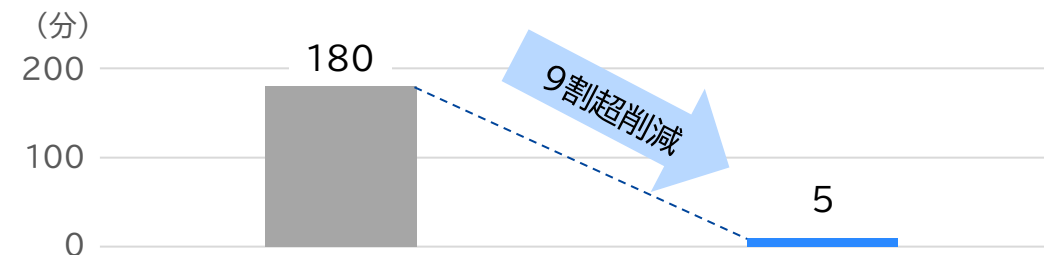
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

査定誤差率※2





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

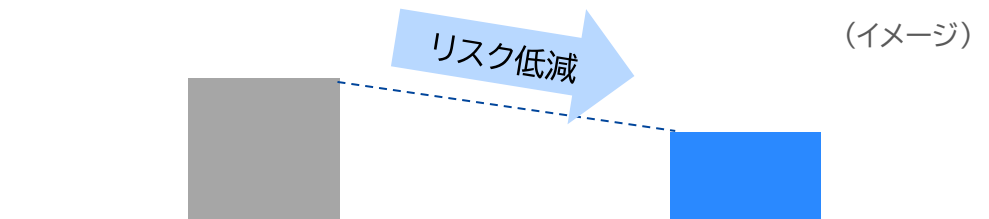
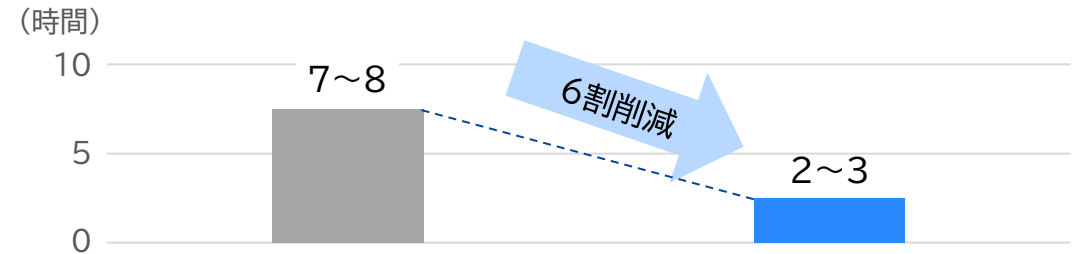
過去データ等の蓄積・引用により、
定型テキストを選択・半自動生成



業務概要

作業時間※

記載漏れ
リスク※



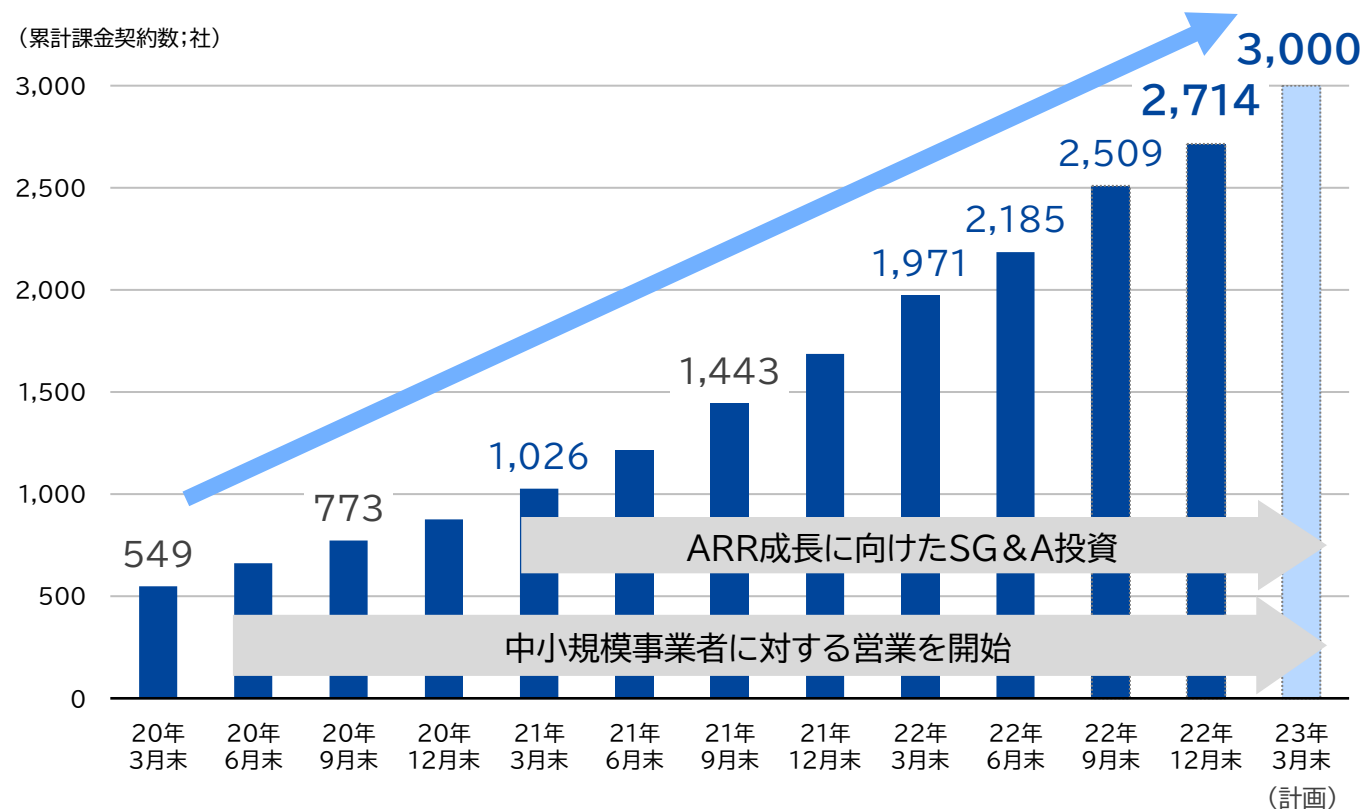
12月末時点の課金契約数は2,714社

一部プロダクトの利用料引上げに伴う
既存顧客対応へのリソース集中等により、
拡販ペースが一時的に減速したものの
課金契約数は継続増加

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

(累計課金契約数;社)

ARR
(百万円)

— 840

1,676 1,826 2,009 2,081 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

短中期に亘って収益性向上に効く
プロダクトの利用料引上げ措置を実行
しながらも、既存顧客への十分な説明に
リソースを集中配分したことで、
直近12か月平均解約率0.7%と、
低水準に継続して抑制

- ▶ 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



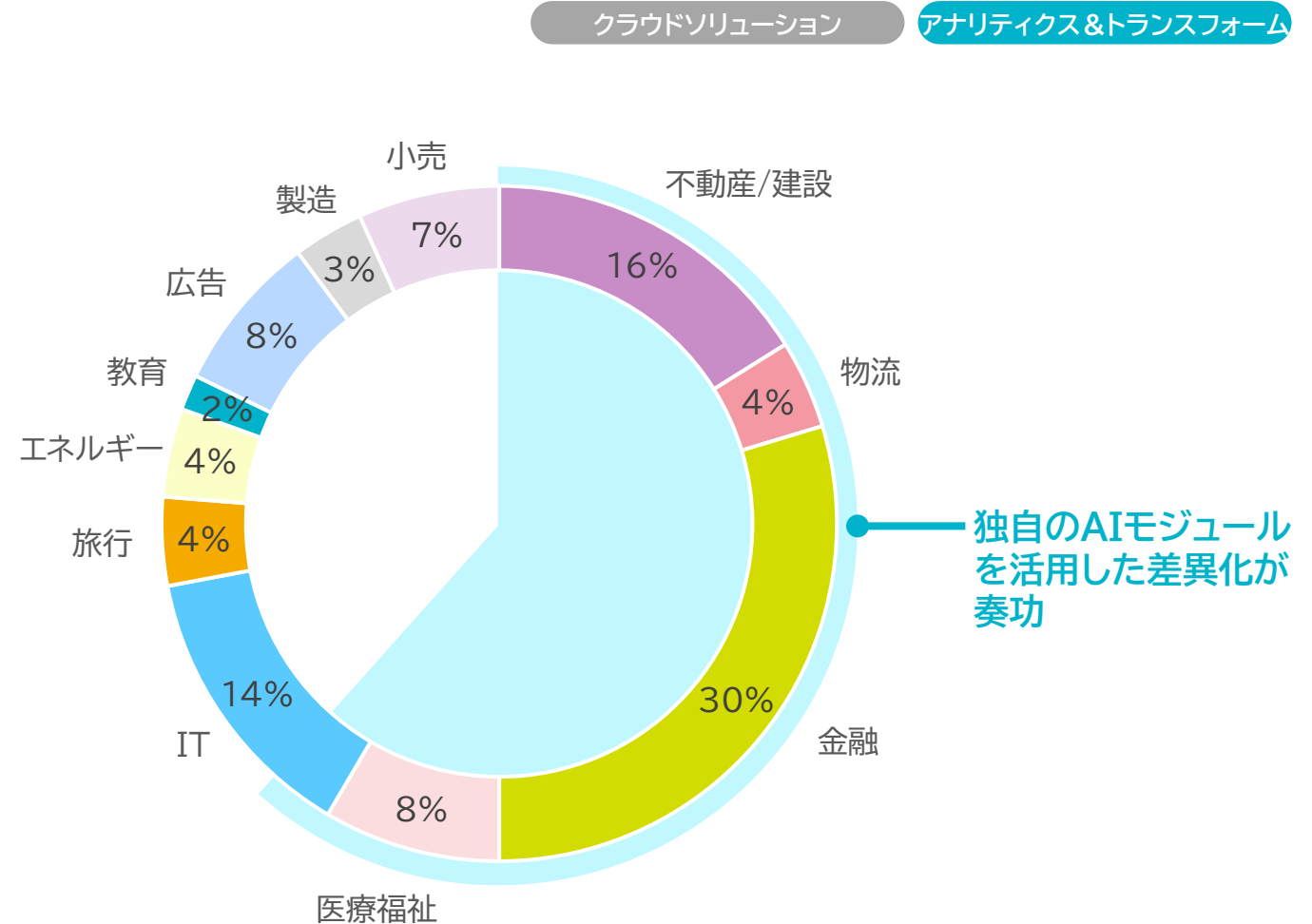
加えて、利用料引上げに伴う
解約増加の可能性を見据え、
既存顧客対応にリソース集中

直近12か月
平均月次解約率

0.7%

不動産/金融業界を中心に、独自のデータ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/IT/ヘルスケア領域においても新たなモジュールを活かしたソリューション提供が拡大



クラウドソリューション

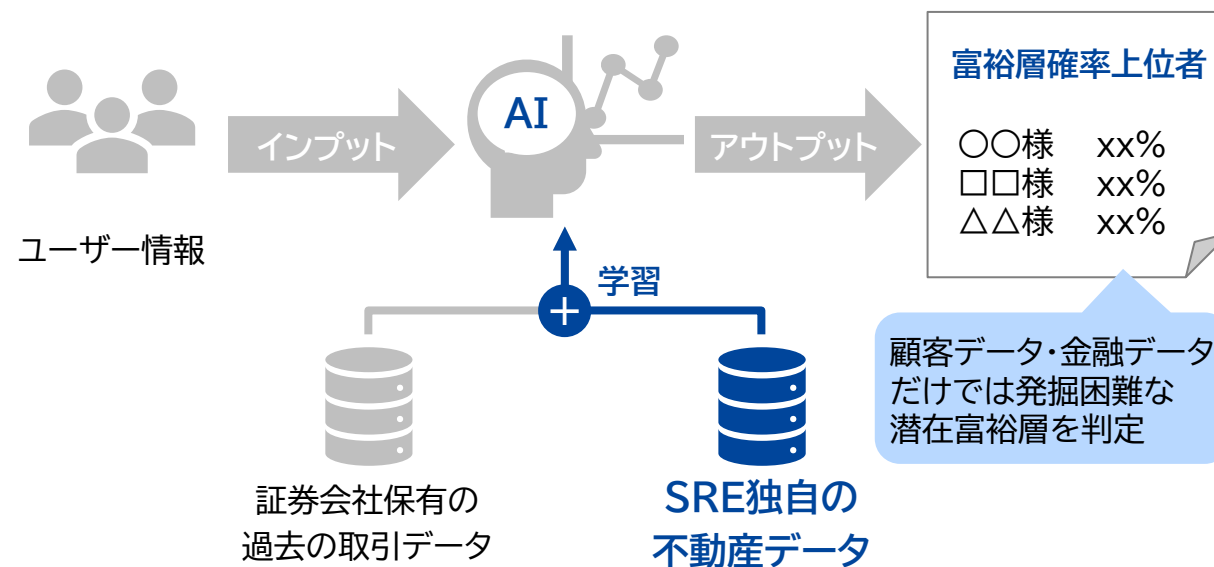
アナリティクス&トランスフォーム

A&T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



A&T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の活用領域や技術について概要を理解 + オンライン理論 演習のQA	数値・その他実数での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 演習のQA	AI実装に必要なデータ中心プログラミングやクラウド技術をハンズオンで実践 + オンライン理論 演習のQA	可視化やデータ分析やAI実装をハンズオンで実践 + オンライン理論 演習の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活用事例(中核エンジニアリング中心) <ul style="list-style-type: none"> ・ RWD(顧客)による発症原因把握 ・ 検査項目削減による業務効率 ・ ドクターのWebのアクセスログによるデジタルマーケティング解析 ・ 患者解析 ・ 自然言語処理 (NLP) ・ クラムドレイ解析 (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や解析ツールも使いながら自己学習で取得					

実務者向け研修

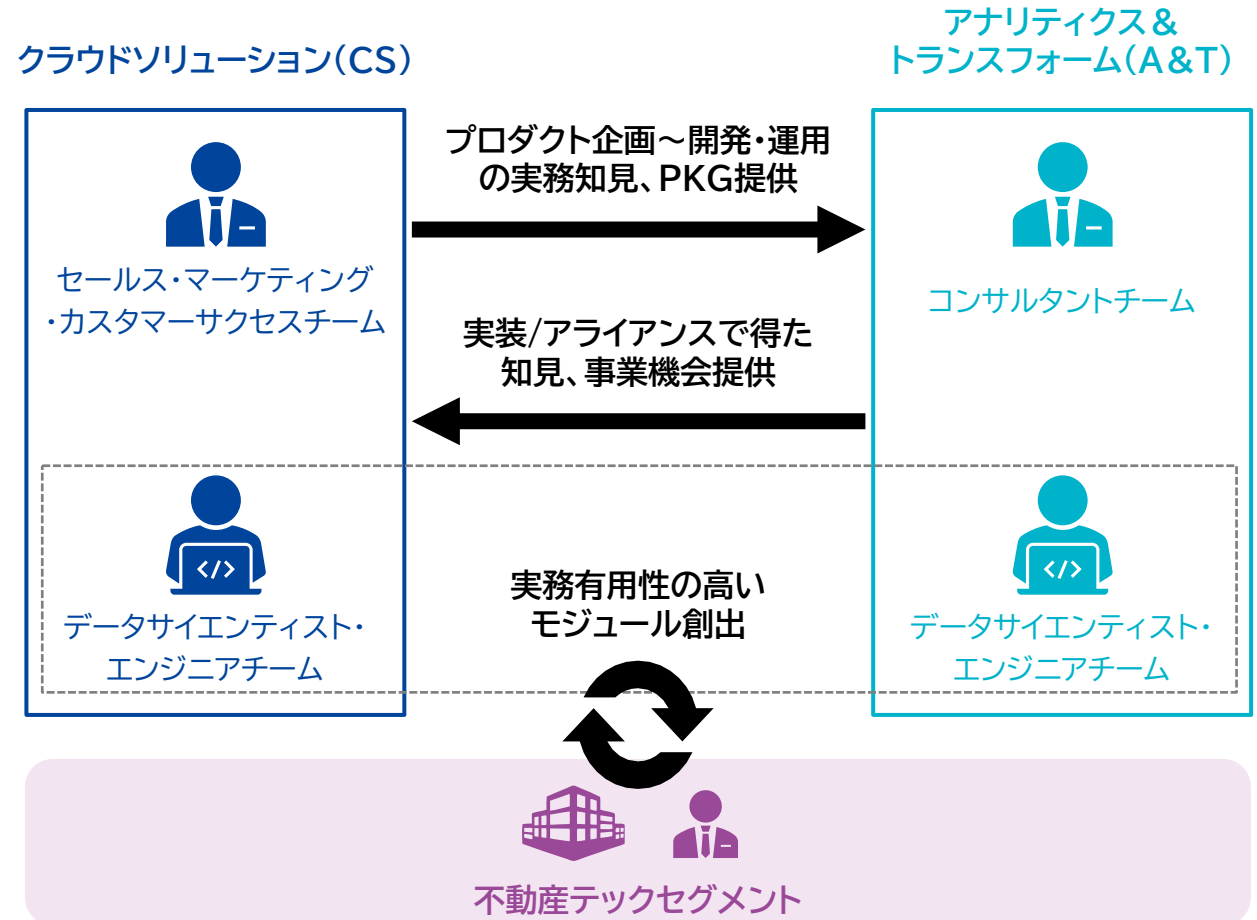
幅広い技術・技法などの業務実装を重視

第1回目	第2回目	第3回目	第4回目	第5回目
データ分析の基礎	データ可視化の基礎	モデル構築の基礎	モデル評価の基礎	研修まとめ
業務に活用するための、データ可視化の基礎的なデータ可視化手法を学ぶ。	高度なデータ分析のためのPythonでのデータ可視化手法を学ぶ。	データ分析の基礎から応用まで、モデル構築の基礎を学ぶ。	データ分析の基礎から応用まで、モデル評価の基礎を学ぶ。	研修の振り返りと今後の学習の方向性を学ぶ。

CS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

A&T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

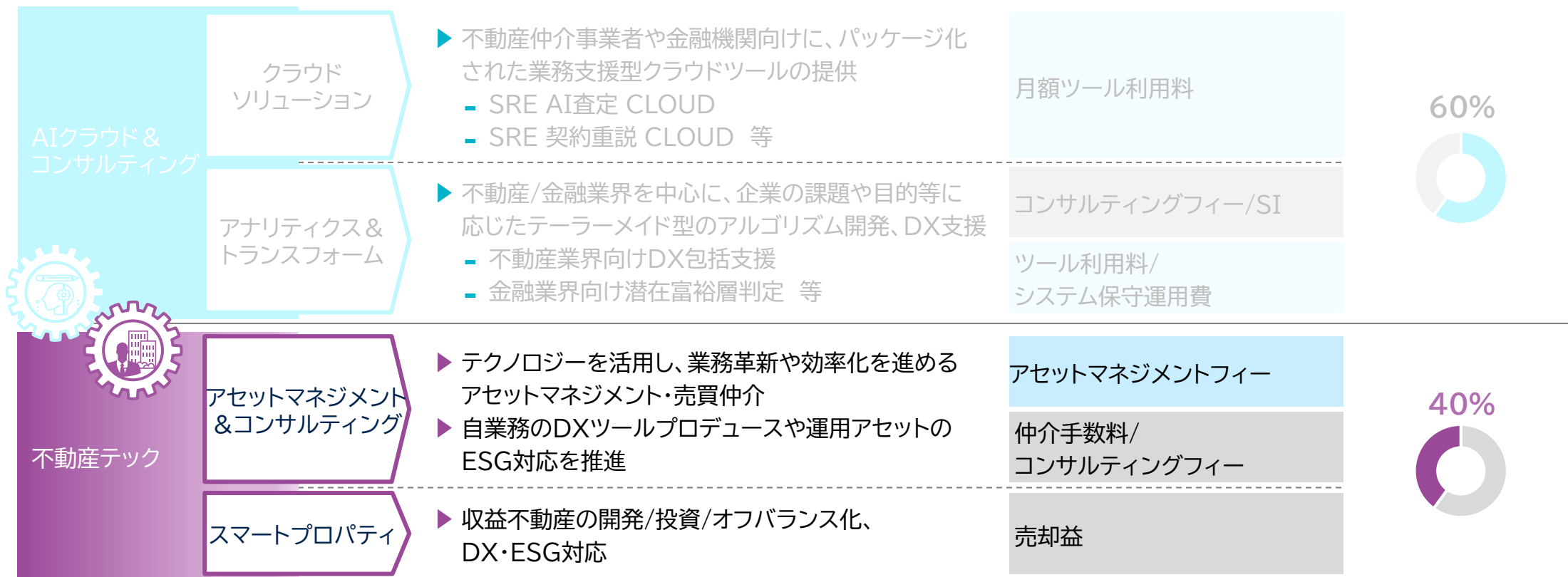
相互連携することで顧客提供価値向上や効率的なビジネス開発を推進



事業概要

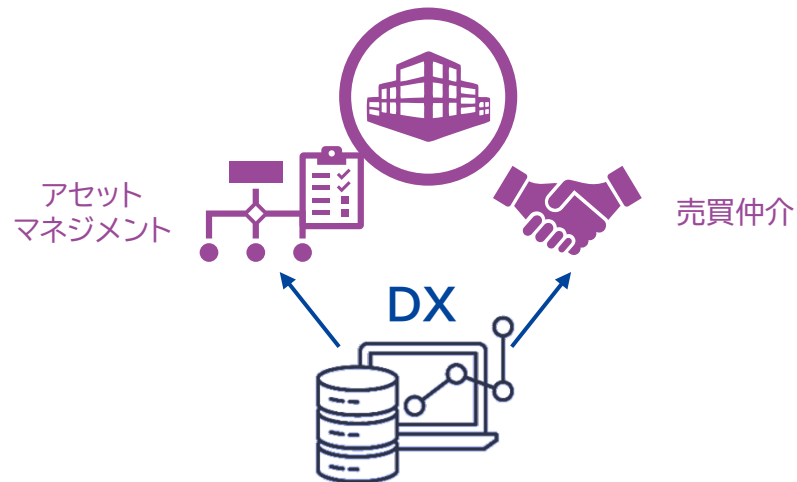
収益モデル

営業利益シェア※



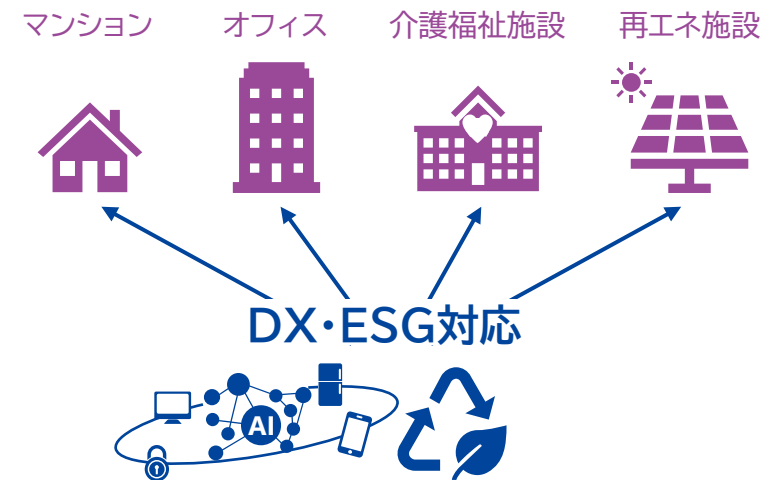
アセットマネジメント&コンサルティング

- ▶ 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

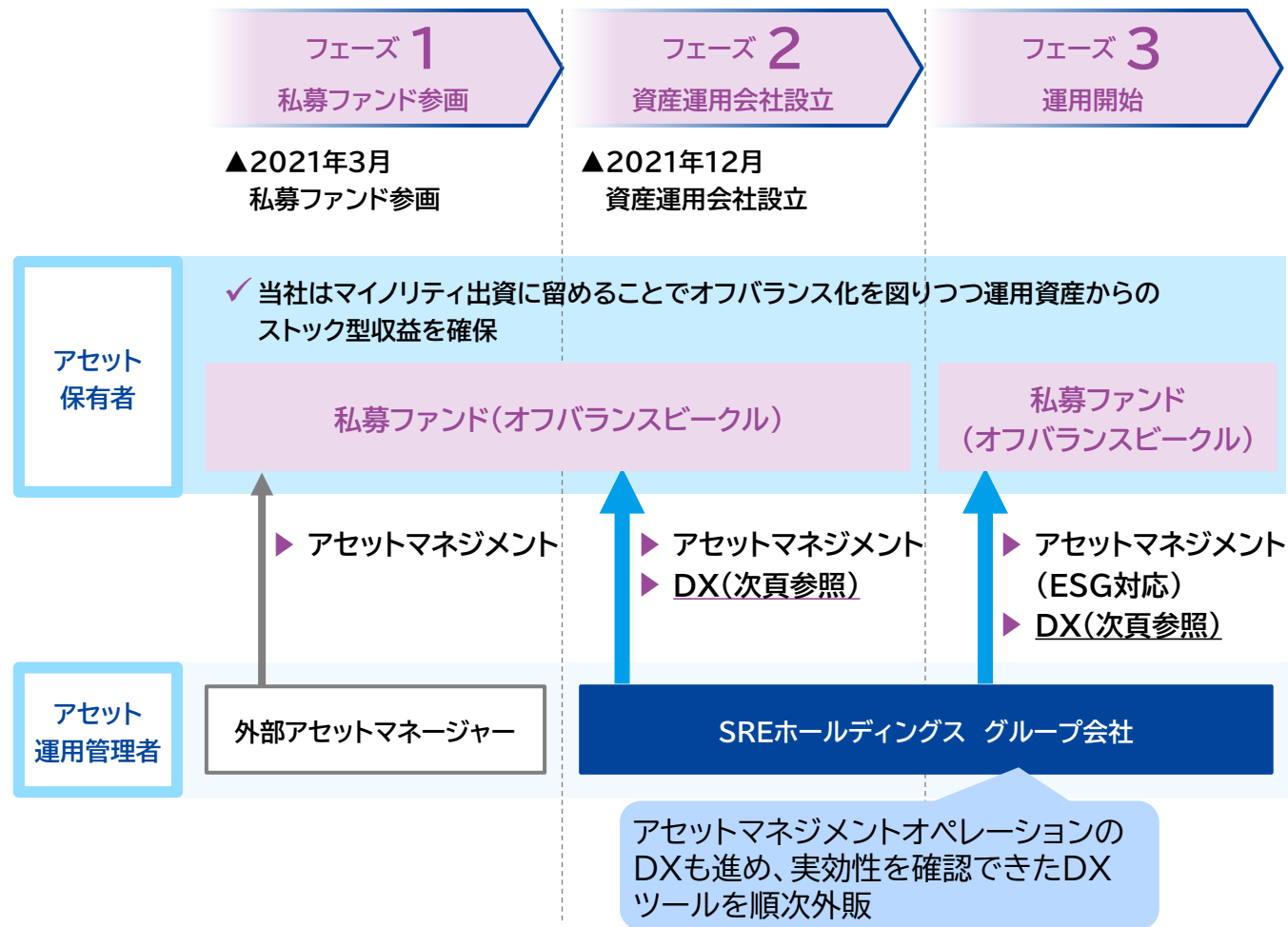
- ▶ オフバランスビークルを活用したマンション/オフィス/介護福祉施設/再生エネルギー施設等の開発/投資
- ▶ 開発/取得物件のDXやESG対応により高付加価値化



2021年12月に資産運用会社を設立、
2022年10月に営業開始

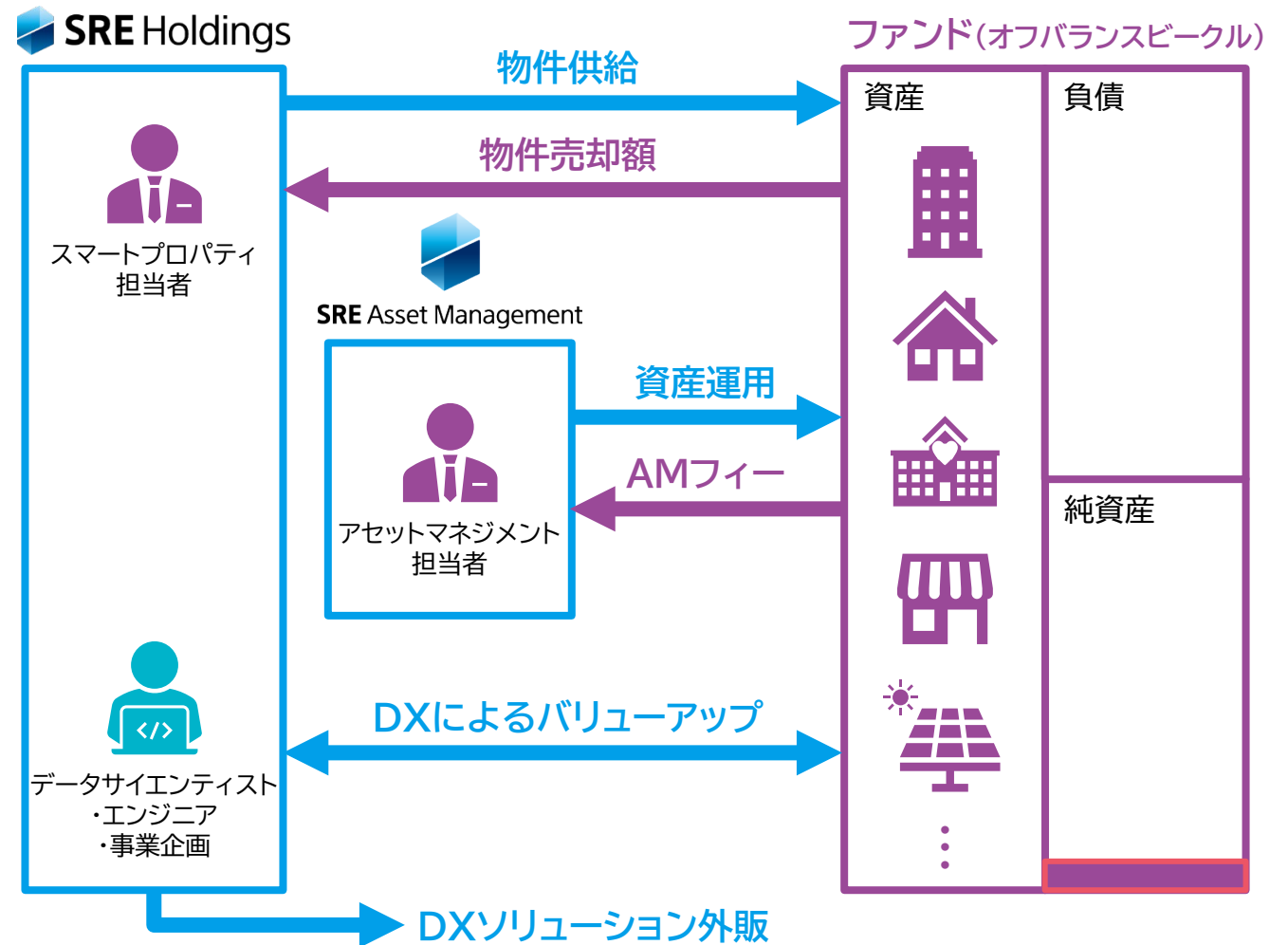
運用アセットのESG対応を進めるとともに、
新たな収益源であるアセットマネジメント
フィー獲得、スマート化ツール創出に着手

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



ファンド組成・運用のプロフェッショナルと
データサイエンティスト・事業企画などが
継続連動しコンセプト設計

DXによるアセットのバリューアップを
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



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

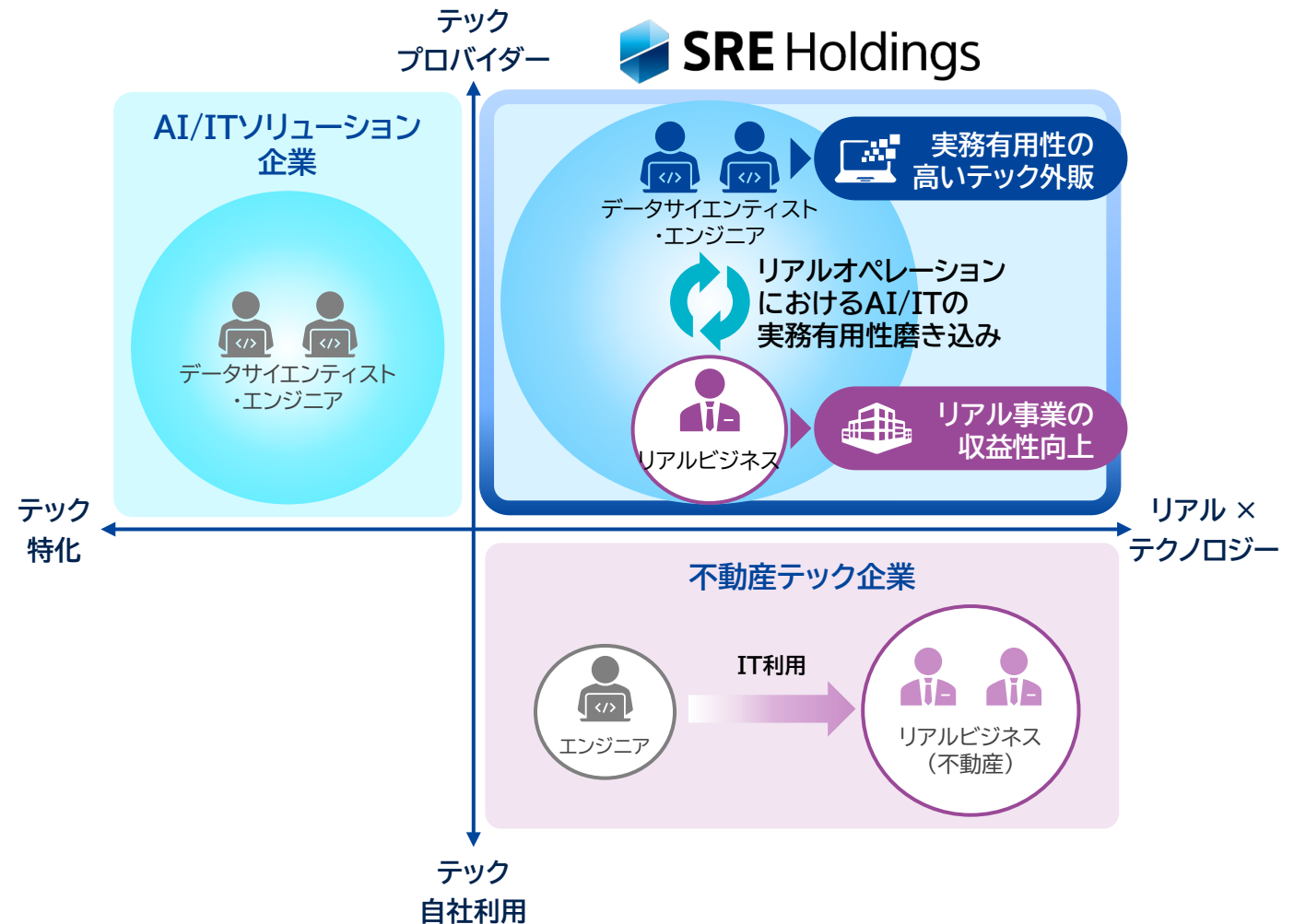
SRE Holdings



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/金融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

同時にリアルビジネスの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



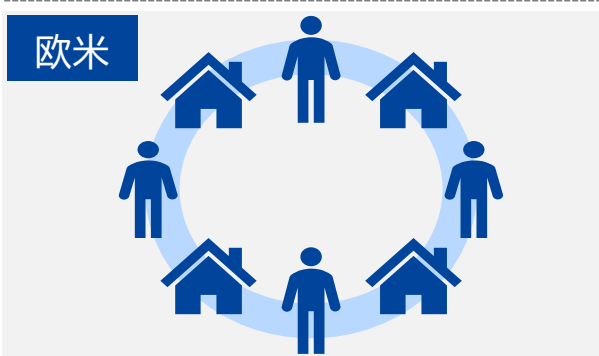
国内の不動産売買データはアクセス困難
 ため、リアルタイムにデータを蓄積する
 独自のエコシステムが、AIモジュールの
 競争優位性を創出

加えて、業務提携による関連データの取得
 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)

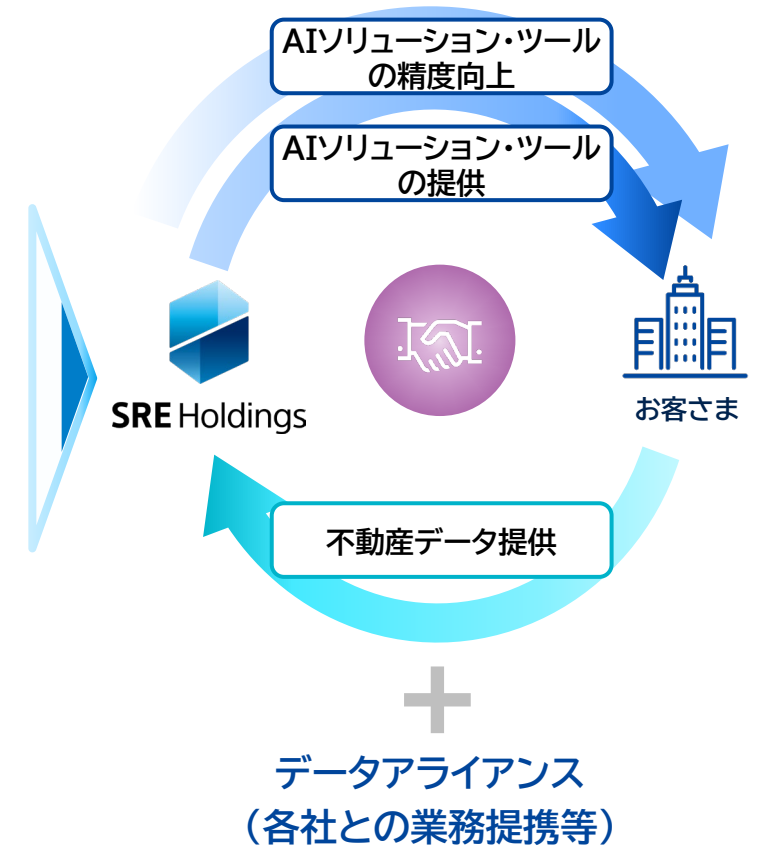


データがクローズドな状況にあり、
 精緻なデータ取得が困難



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



(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

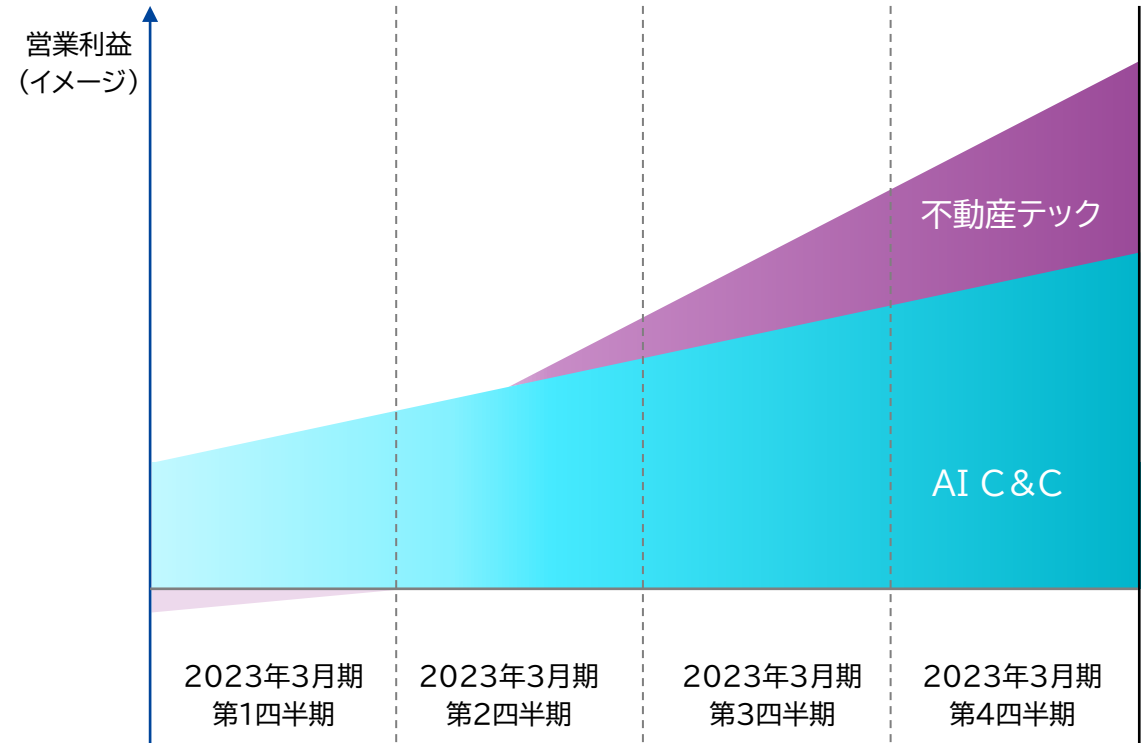
項目	22年3月期 (うちARR)	23年3月期※1	
		(うちARR)	前年度比
売上高	13,572 (1,676)	16,300 (2,850)	+20% (+70%)
営業利益	1,391	1,650	+19%
経常利益	1,300	1,500	+15%
親会社株主に帰属する 当期純利益	892	930	+4%
(参考)特殊要因※2除く 調整後純利益	889	1,030	+16%

2023年3月期 セグメント別利益の四半期推移イメージ

(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

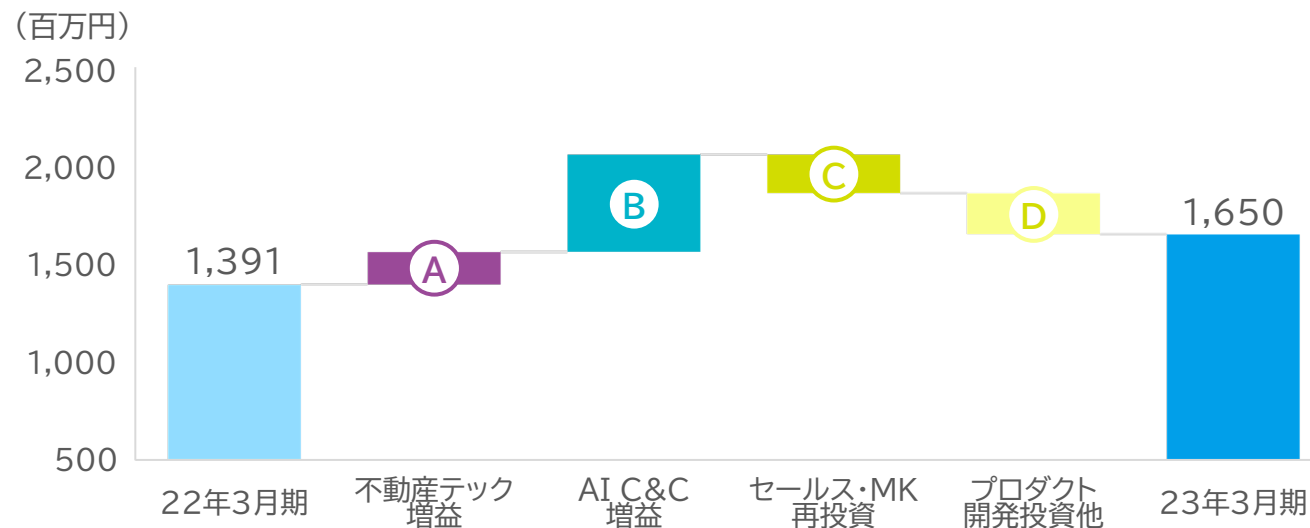
不動産テックは物件の完成、引渡タイミング
により下期偏重



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

(2022年5月11日公表 2022年3月期決算説明資料再掲)



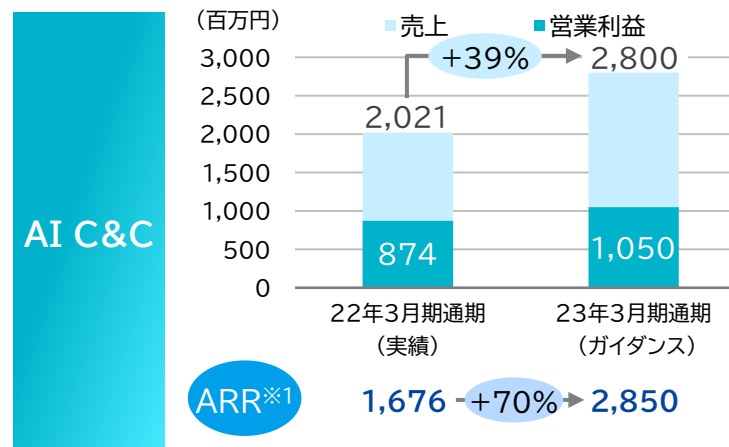
- (A) 商品力の強化と投資ニーズ持続によりスマートプロパティ事業が伸長、アセットマネジメント&コンサルティング事業も事業立ち上がり、および規模拡大
- (B) 単価向上による粗利増や、セールス・カスタマーサクセス体制増強等によるクラウドソリューションの顧客基盤拡大
- (C) ARR成長加速に向けて、クラウドソリューションを中心とするセールス・マーケティング費用への利益の再投資
- (D) サステナブルな事業成長実現に向けて、不動産隣接領域の新ツールの企画・開発体制を増強。採用強化、社員増への対応として本社移転

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

(2022年5月11日公表 2022年3月期決算説明資料再掲)

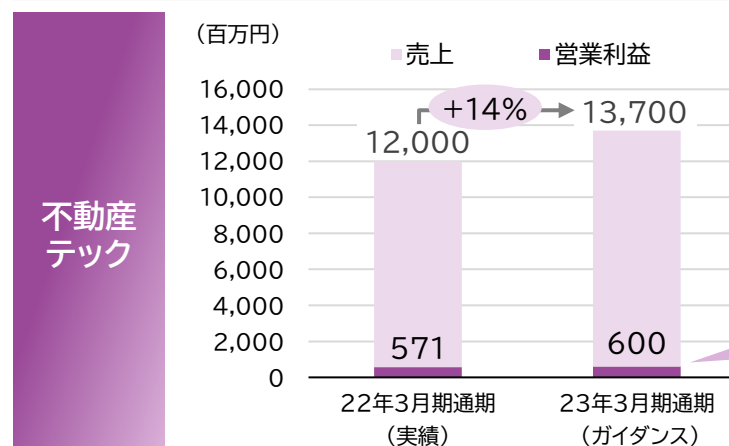
前期業績・今期業績ガイダンス



セグメント業績内訳/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	



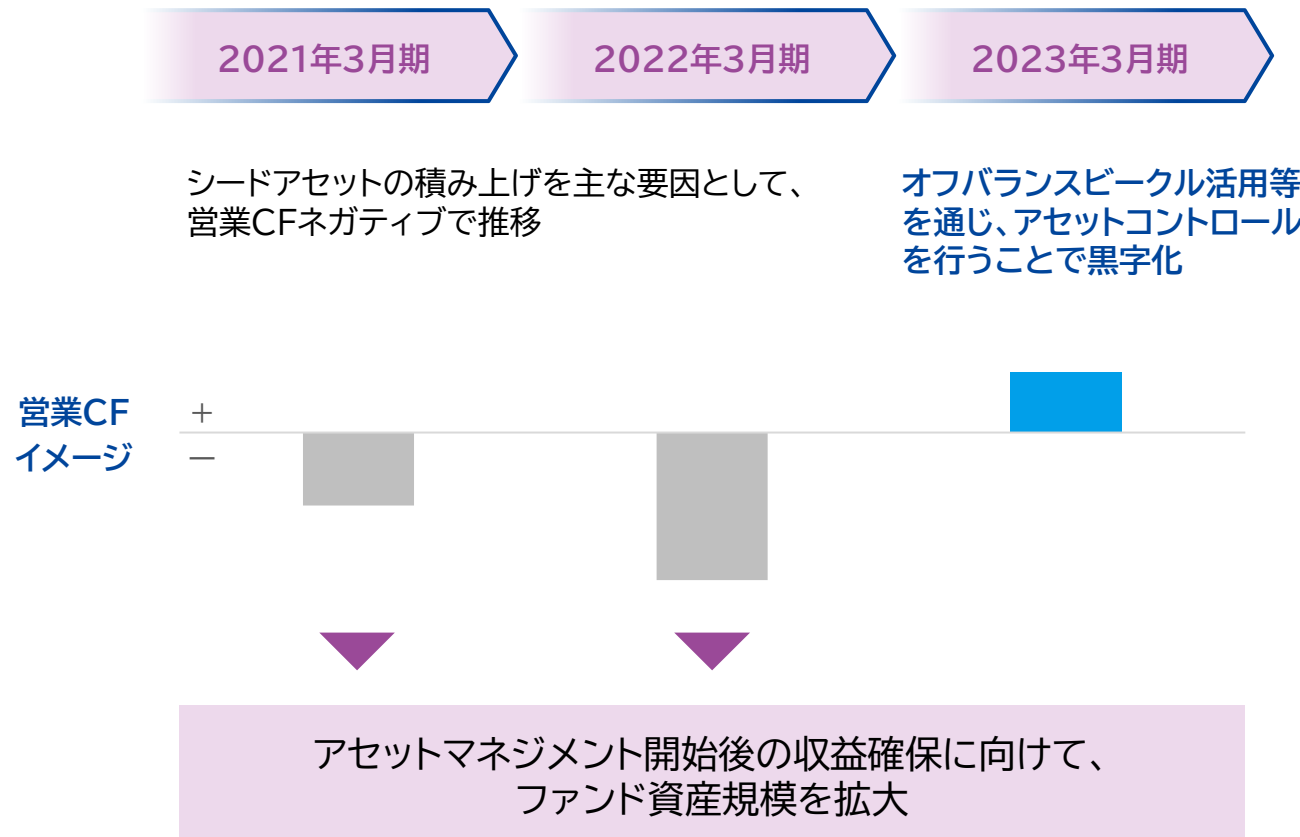
DXソリューション・ツール
創出/機能強化案件 10件

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

(2022年5月11日公表 2022年3月期決算説明資料再掲)

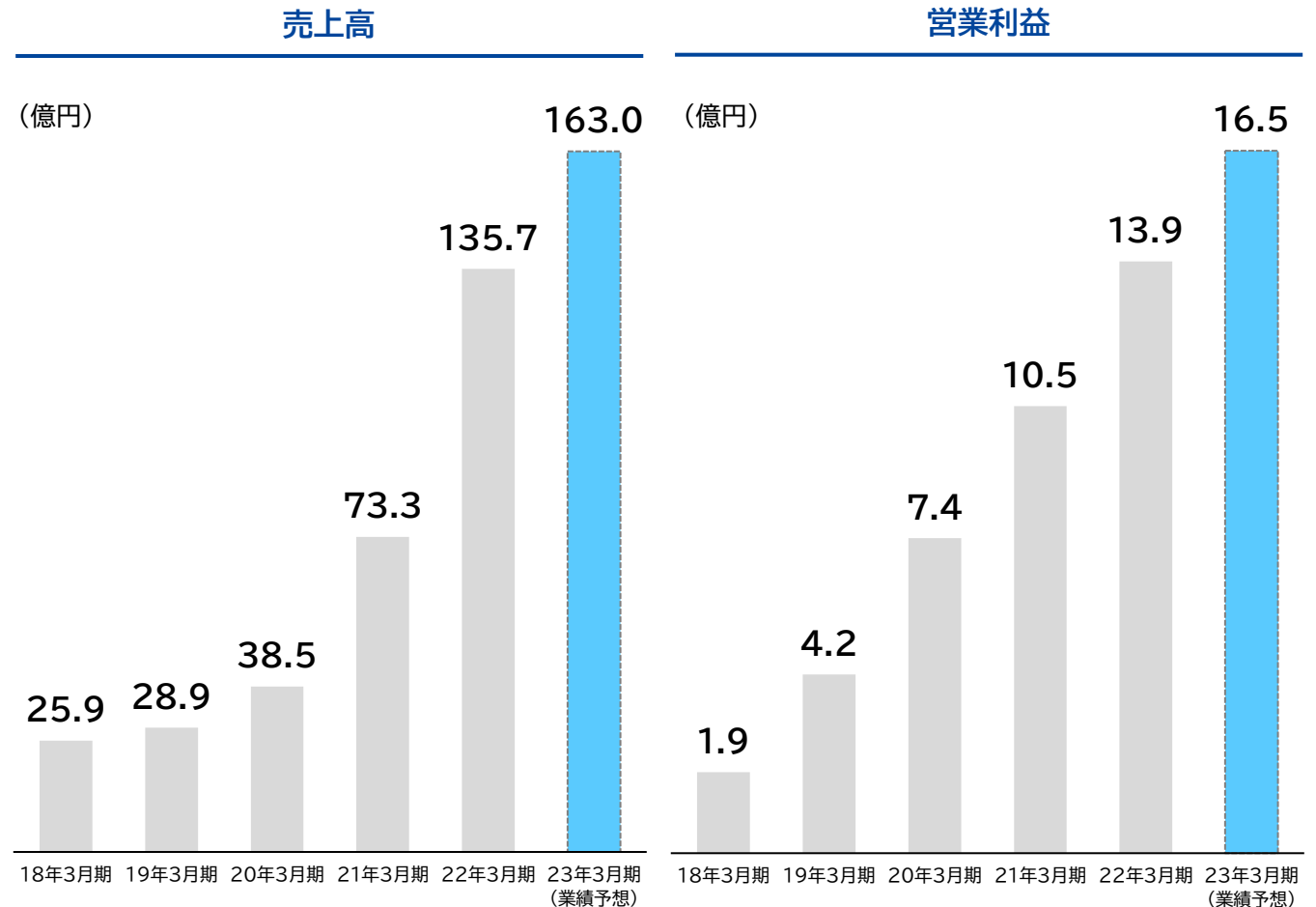
これまでアセットマネジメント事業の開始に向けてシードアセットを積み上げてきたため、営業CFを下押し

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

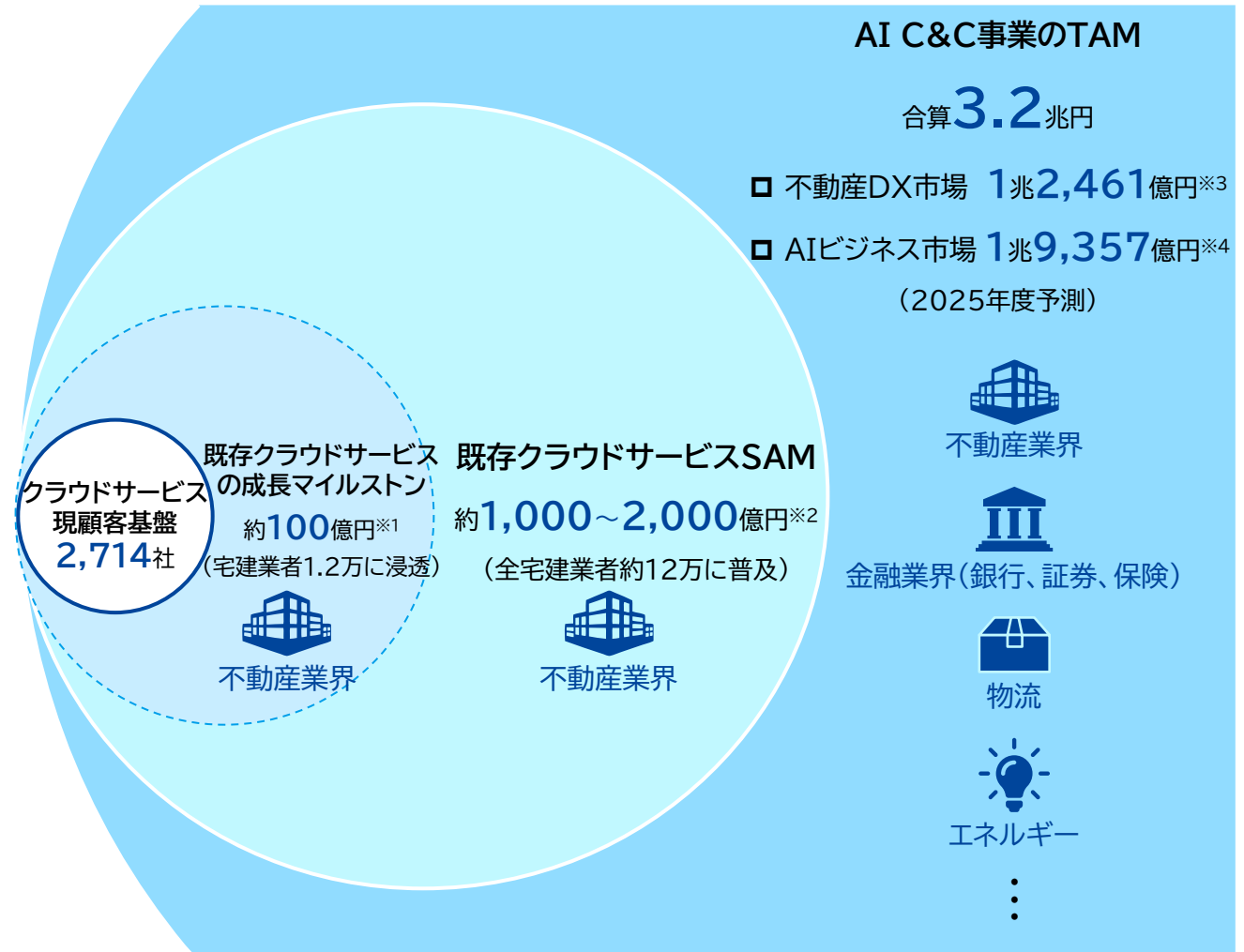


2014年の設立以来、順調に売上・利益を
拡大

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



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



- ✓ 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。

