

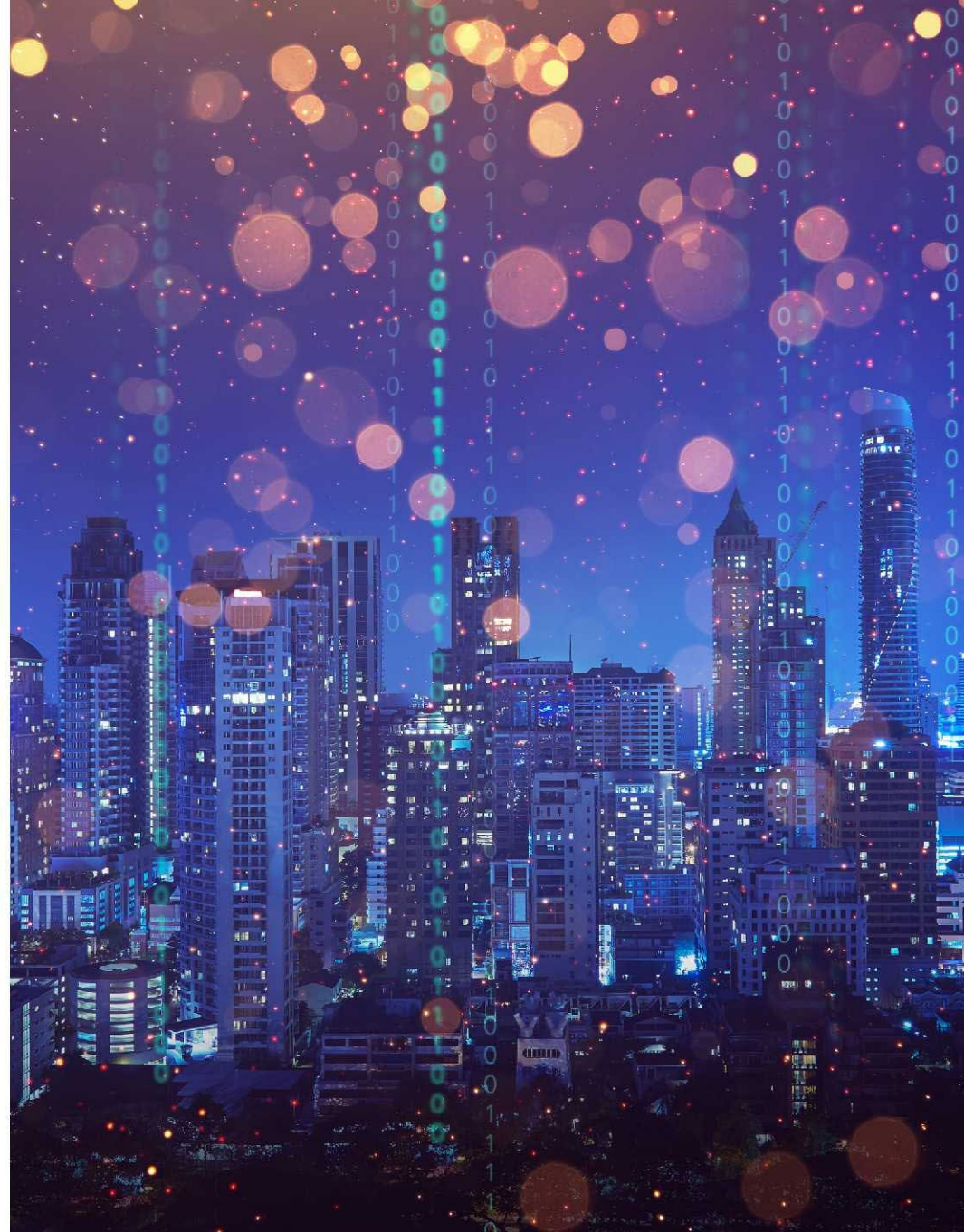


# SREホールディングス

## 2024年3月期 第1四半期決算説明資料

Copyright 2023 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



## 目次



1

2024年3月期 第1四半期業績

P.03

2

成長戦略について

P.13

3

業績見通し

P.19

参考

当社の事業概要

P.26



SECTION



# 2024年3月期 第1四半期業績

## 売上高

4,290百万円

- 前年同期比 +47%

## 営業利益

202百万円

- 前年同期比 ▲12%

① 売上高は、前年同期比+47%成長の4,290百万円

- AIクラウド&コンサルティング(AICC)セグメントは、クラウドソリューション(CS)において、前期実施した一部プロダクト利用料引上げ効果や拡販進捗により、前年同期比+49%と着実に成長

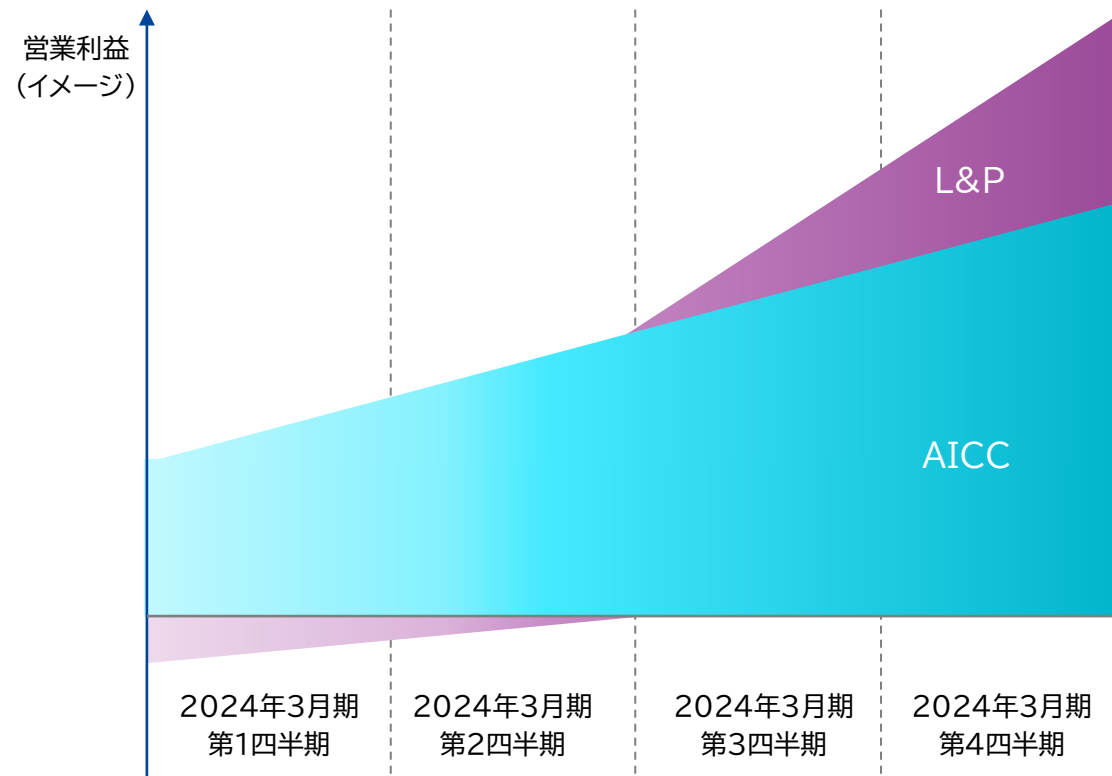
② 営業利益は、アセットマネジメント事業を中心とする体制強化を進めた一方、スマートプロパティ案件の多くが2Q以降の予定のため、前年同期比▲12%の202百万円

- AICCセグメントはストック収入の着実な成長により、セールス・カスタマーサクセス体制拡充等を継続拡大しながら増益を維持
- ライフ&プロパティソリューション(L&P)セグメントは、アセットマネジメント事業を中心にハイレベル人材の採用を進めた一方で、スマートプロパティ案件の大半が2Q以降の予定のため、期初想定通りの赤字
- ヘルスケア、金融領域の拡大に向けたプロトタイプ開発や人材獲得は予定通り進捗

セグメント別の営業利益はAICCが  
四半期ごとに着実に増加

L&Pは前年度の2Qに大型案件の上振れがあつたため、上期は前年度の利益水準に至らない見込みながら、リカーリング収益の積み上げが順調に進捗。すでに案件ベースで見通しが立っており、下期は利益を着実に積み上げる見込み

(2023年5月10日公表 2023年3月期 決算説明資料再掲)



## 前年同期比+47%の増収

営業利益は、L&Pセグメント要因で期初  
想定通り同▲12%の減益

純利益は、前年同期に一過性のオフィス  
移転に関する特別損失が計上されていたが、  
当期は解消したため、同+101%の  
大幅増益

単位:百万円

項目	24年3月期 第1四半期実績 (4~6月累計)	23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	4,290	2,922	+47%
営業利益	202	230	▲12%
経常利益	167	200	▲17%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	133	66	+101%

当期より、「その他」セグメントを新たな報告セグメントとして追加

ヘルスケアDXプロダクト等、新規領域のプロダクト開発投資をしっかりと進めるため、その先行コストを各セグメントから切り離し、既存事業と新規事業開発の解像度を向上

従来のセグメント区分

AI クラウド&コンサルティング (AICC)

ライフ&プロパティソリューション(L&P)

当期以降のセグメント区分

AI クラウド&コンサルティング (AICC)

ライフ&プロパティソリューション(L&P)

その他

ヘルスケアDX等、新規領域のプロダクト開発投資を切り出し

AICCセグメントにおいて前期のプロダクト利用料引上げ効果と機能追加、顧客基盤拡大により、売上が前年同期比+49%の大幅増収、セグメント利益も同+38%の増益

L&Pセグメントにおいては、アセットマネジメント事業を中心とする体制強化を推進した一方、スマートプロパティ案件の多くが2Q以降の予定のため、コストが先行し、期初想定通りの赤字で着地

単位:百万円

		2024年3月期 第1四半期	前年同期比 増減率
Total	売上高	4,290	+47%
	セグメント利益	202	▲12%
AICC	売上高	1,031	+49%
	セグメント利益	351	+38%
L&P	売上高	3,420	+42%
	セグメント利益	▲53	-
その他	売上高	7	-
	セグメント利益	▲43	-



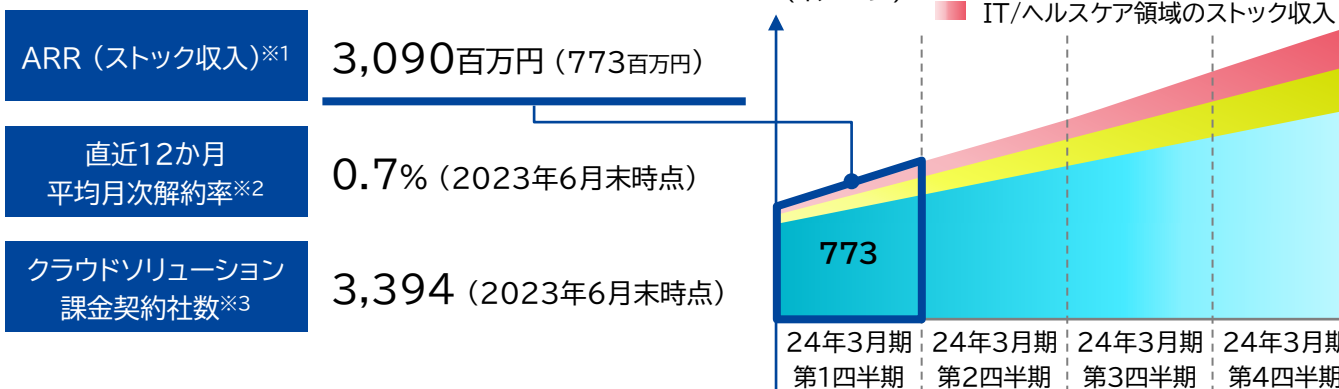
CSは前年同期比+94%の大幅増収、またセールス体制拡充を実施しながら同+16%の増益を達成。

第1四半期ベースのARRは3,090百万円、隣接領域からのストック収入確保を着実に進め、ストック収入全体の約2割まで構成比を拡大

A&Tは前年同期における案件タイミングの影響により、売上が前年同期比▲11%で着地。一方で、ロイヤルカスタマー拡大等の収益性向上を進め、同+115%の大幅増益を実現

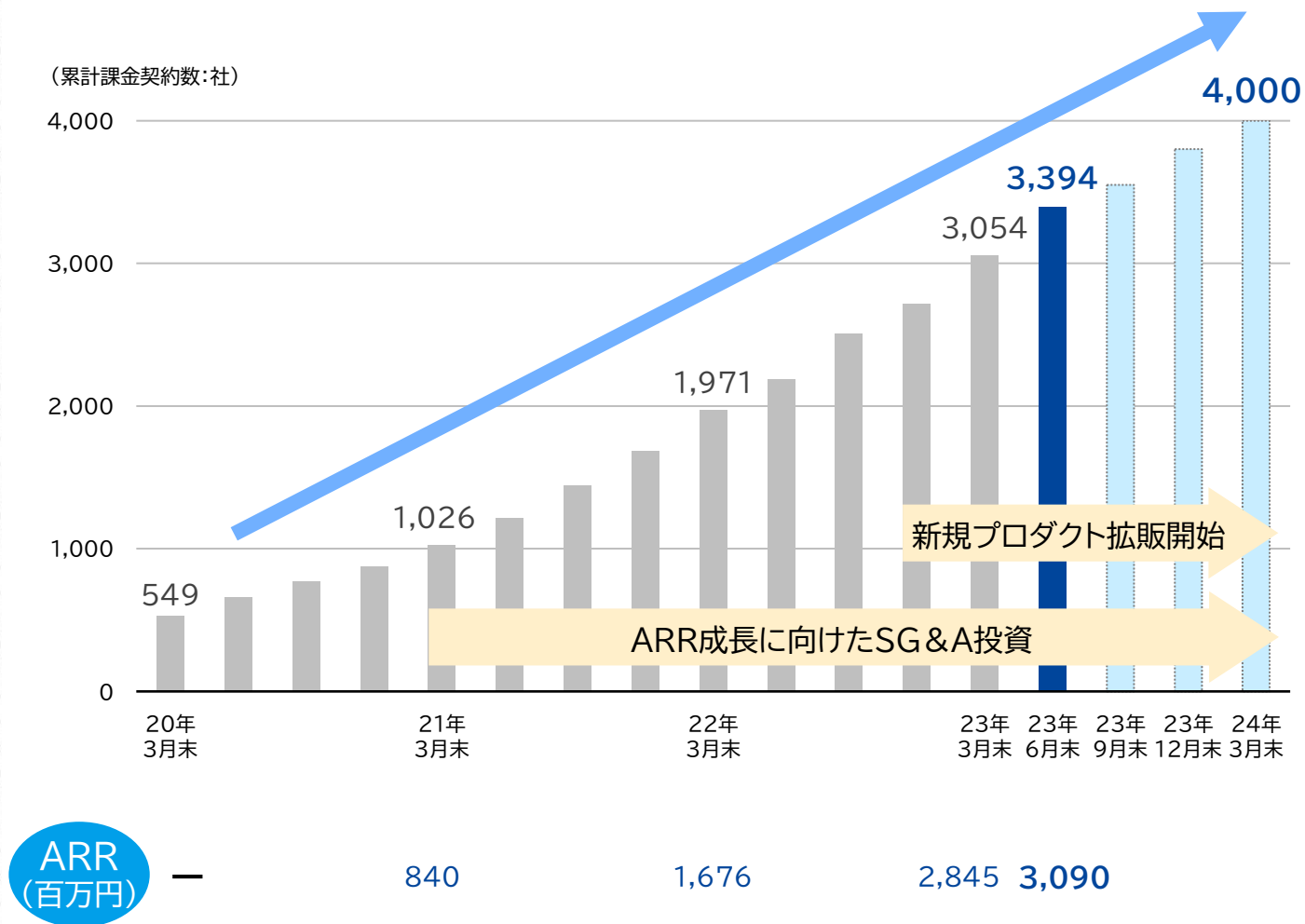
単位:百万円

項目	AICC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	1,031	+49%	768	+94%	262	▲11%
セグメント利益	351	+38%	230	+16%	121	+115%



継続的なセールス体制増強の効果により、  
6月末時点の課金契約数は3,394社と  
着実に顧客基盤を拡大

一部プロダクトの利用料引上げ等により、  
ARRも第1四半期ベースで3,090百万円と  
前年同期比+69%と順調に拡大



直近12か月平均解約率は0.7%と、  
一部プロダクトの利用料引上げ後に  
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実業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

0.7%

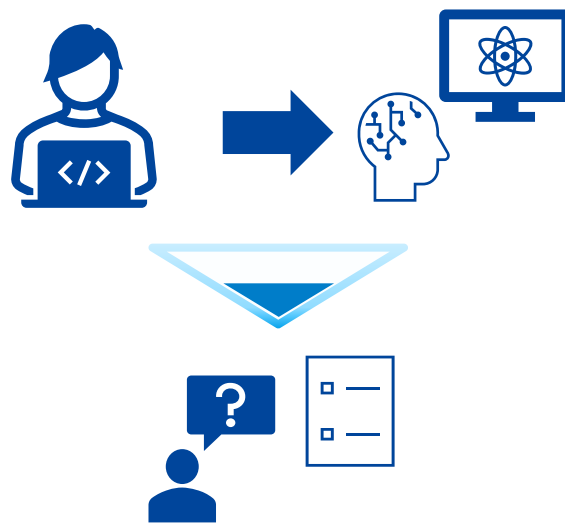
オープンデータが限られる専門領域では、一次データの有無が差別化に繋がるため、クラウドソリューション群の競争力強化に向けて、当社独自の一次データを学習させた生成AIの組みみに着手

さらに、A&Tにおいて生成AIの活用コンサルティングサービスを大手クライアント各社に対して提供開始

リアルビジネスを内包し、一次データを取得できるユニークなビジネスモデルが生成AI時代における競争優位性を創出する考え

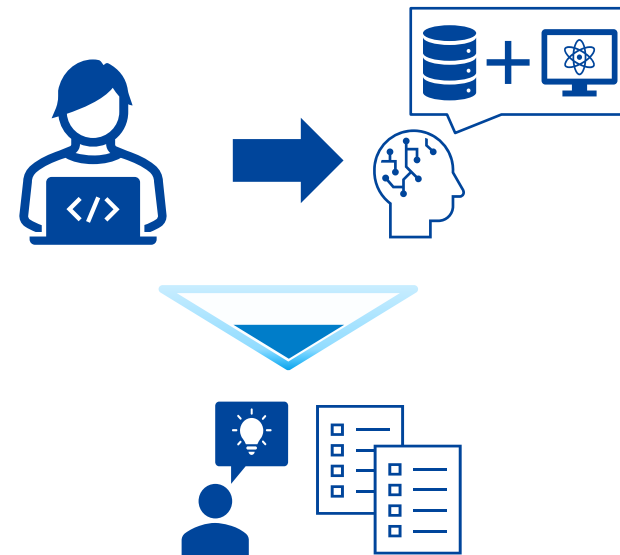
## 汎用生成AI

生成AIは自然な文脈による回答を作成できるものの、特定分野に関してオープンな情報が限られる内容の回答に課題



## SREの生成AI

当社グループ内で携わる不動産や金融、IT/ヘルスケア領域において収集/蓄積した独自データを生成AIが学習することで、専門的な分野においても適切な回答が可能



競争力の高い生成AIが市場に浸透するにつれ、学習データをより多く収集し、更なる価値向上が可能

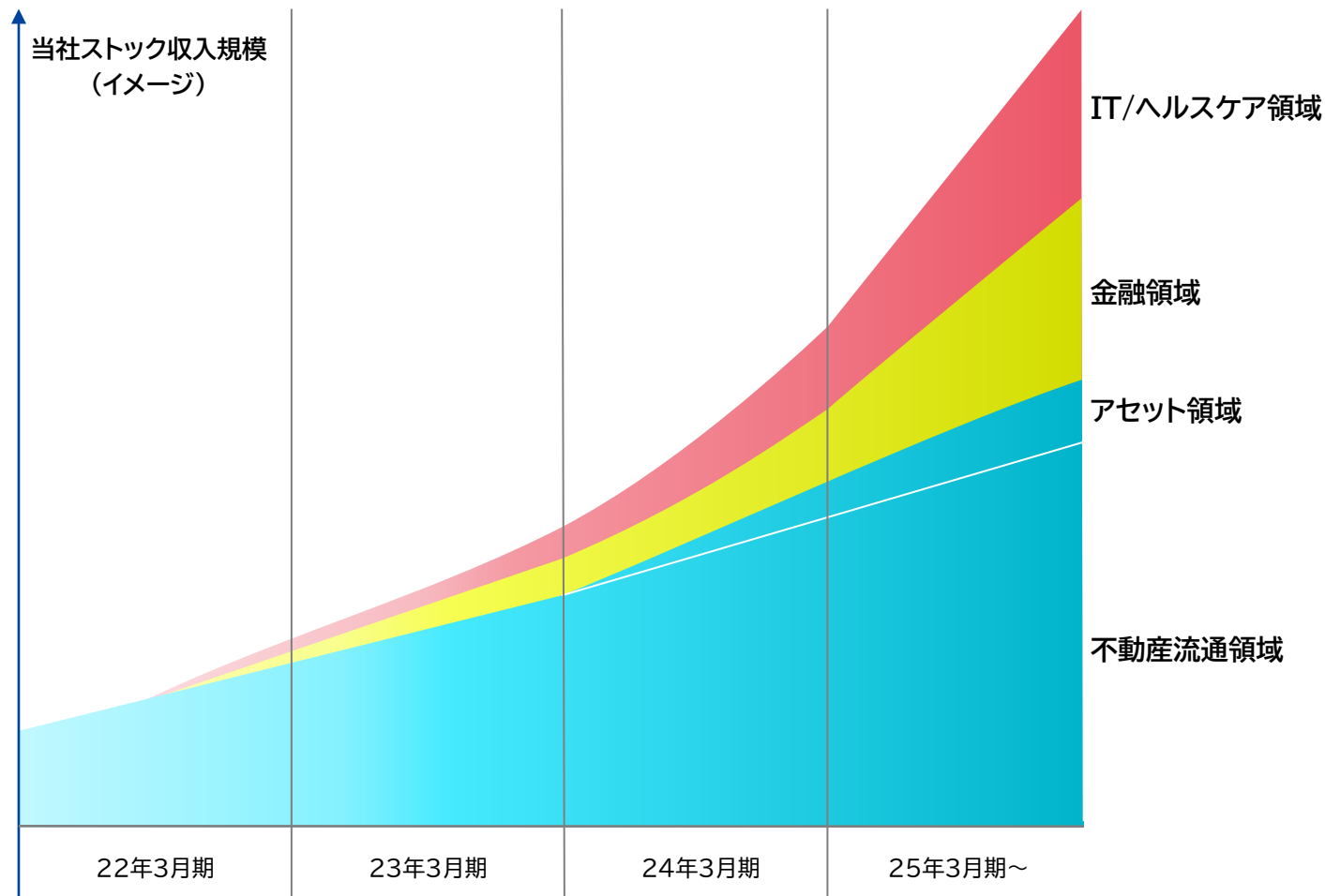


# 成長戦略について

サステナブル成長に向けて、既存の不動産業界向けクラウドソリューションに加え、金融、IT/ヘルスケア領域でのプロダクト創出とM&Aに注力。  
足許ではストック収入全体の約2割まで構成比を拡大

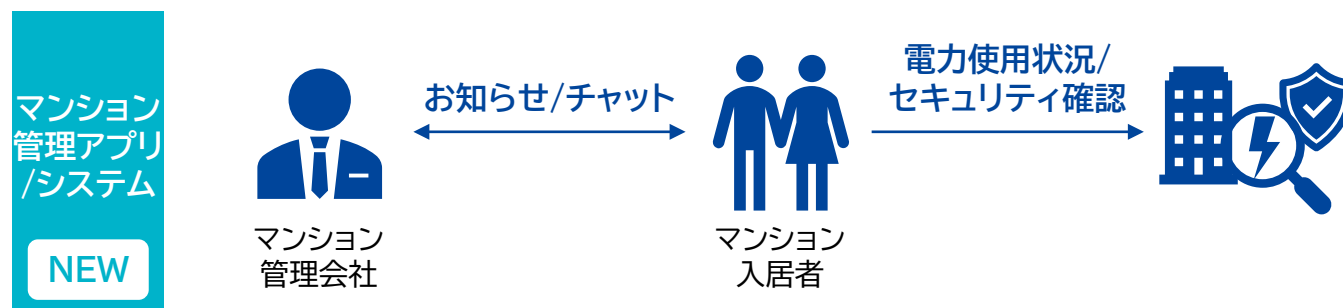
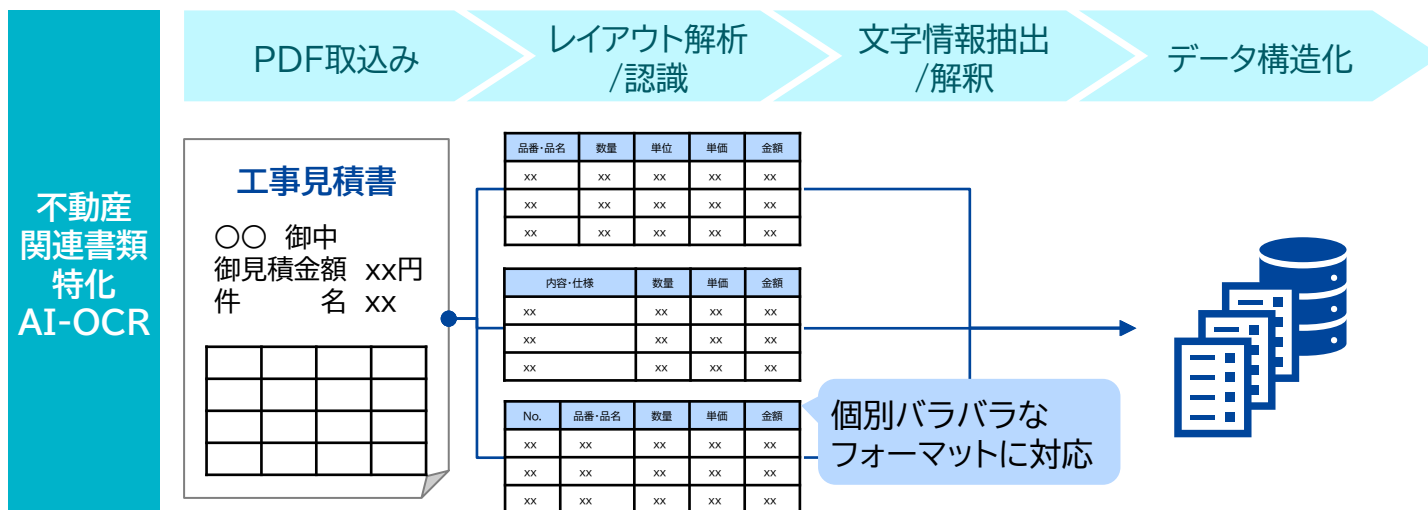
### 【各領域のTAM】

IT/ヘルスケア	約3兆円※1(2025年度予測)
金融	3.9兆円※2(2025年度予測)
不動産	1.2兆円※3(2025年度予測)



アセット

アセットマネジメント業界向けに、  
不動産関連書類に特化したAI-OCRに  
加えて、マンション管理のプロダクトを  
試作中



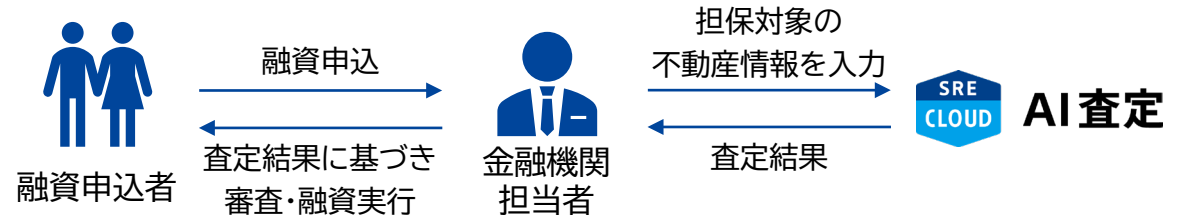
金融

複数の金融機関をはじめ金融業界向けに  
AI査定 CLOUDを提供し、既に一定の  
ストック収入を確保

加えて、保険・資産形成トップコンサルタント  
の知見・提案力を機械学習した  
クラウドツールのプロトタイプを開発し、  
テストマーケティングを開始

金融機関  
向け  
AI査定  
CLOUD

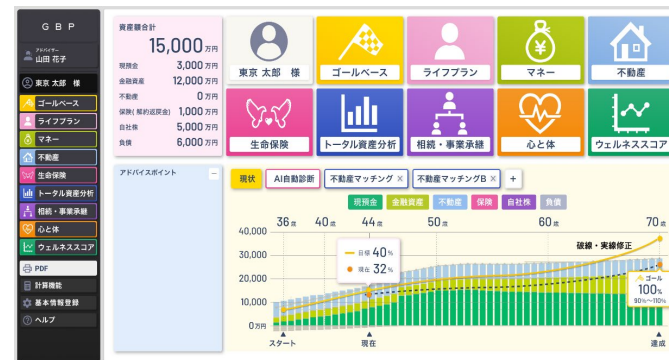
不動産担保評価等の高度化/効率化



トータル  
資産管理  
・設計  
ツール

NEW

保険・資産形成トップコンサルタントの知見・提案力を機械学習し、  
金融・保険等総合的な資産形成コンサルティングを高品質化する  
クラウドツールのプロトタイプを開発





不動産領域で培った「リアル×テクノロジー」による価値創出の横展開に向け、グループ内でリアルビジネスの軸を拡張

シナジーの大きい隣接のリアルビジネスを自ら手掛けることで業界理解・オペレーション知見を深め、実務有用性の高いDXソリューションの追加創出を推進

セールス  
テック

IT業界を中心とするインサイドセールス事業会社の知見を活かし、ターゲット企業分析/リスト抽出およびKPI可視化・分析が可能なクラウドツールを提供

ヘルスケア  
DX

NEW

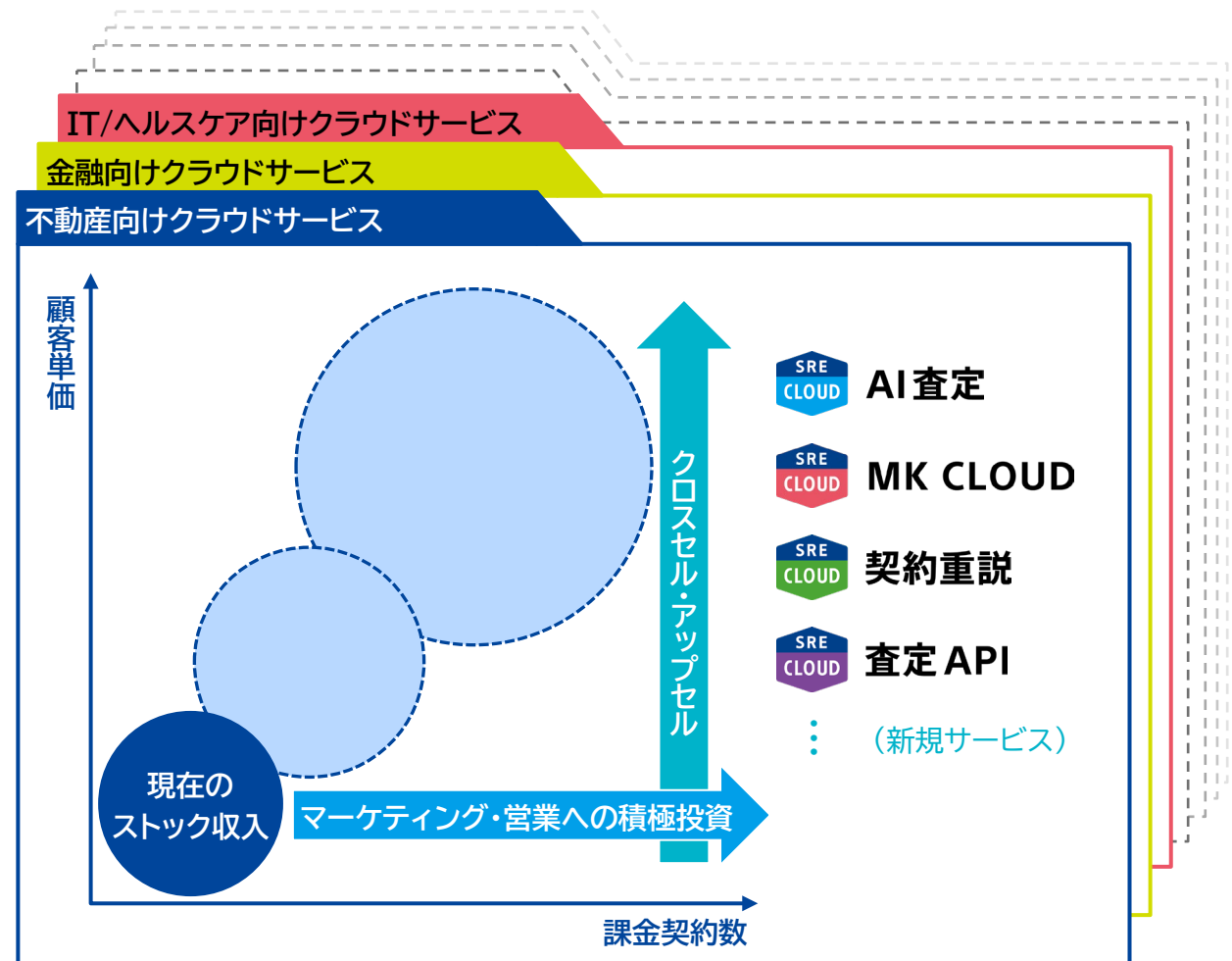
ヘルスケア領域のリアルビジネスを手掛けることで、利用者/事業者のニーズや改善余地を自ら把握し、施設オペレーションの効率化やバイタル情報取得によるヘルスケアサービス高度化を実現するソリューションの開発に着手

アド  
テック

NEW

デジタルマーケティング事業会社の知見を活かし、Web広告における業務最適化/効率化ソリューションの開発に着手

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、不動産に  
加えて隣接領域におけるストック収入も  
着実に成長させることで、中長期的な  
サステナブルグロースを目指す



# 業績見通し

(2023年5月10日公表 2024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+47%と高成長を継続

利益の再投資による中長期的なARRの継続成長とLTV最大化を目指しながら、営業利益は同+28%、前年度の特殊要因を除く調整後純利益は同+41%と、これまで以上に成長を加速

単位:百万円

項目	23年3月期	24年3月期	
		24年3月期	前年度比
売上高 (うちARR)	18,541 (2,845)	22,300 (4,170)	+20% (+47%)
営業利益	1,686	2,150	+28%
経常利益	1,540	2,000	+30%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,148	1,430	+25%
(参考)特殊要因※除く 調整後純利益	1,014	1,430	+41%



不動産テックセグメントを、  
ライフ&プロパティソリューション  
セグメント(L&P)に名称変更

アセット種別の多様化や、暮らしを豊かに  
するライフスペースの価値創出に取り組む

変更前

AIクラウド&amp;コンサルティング

変更後

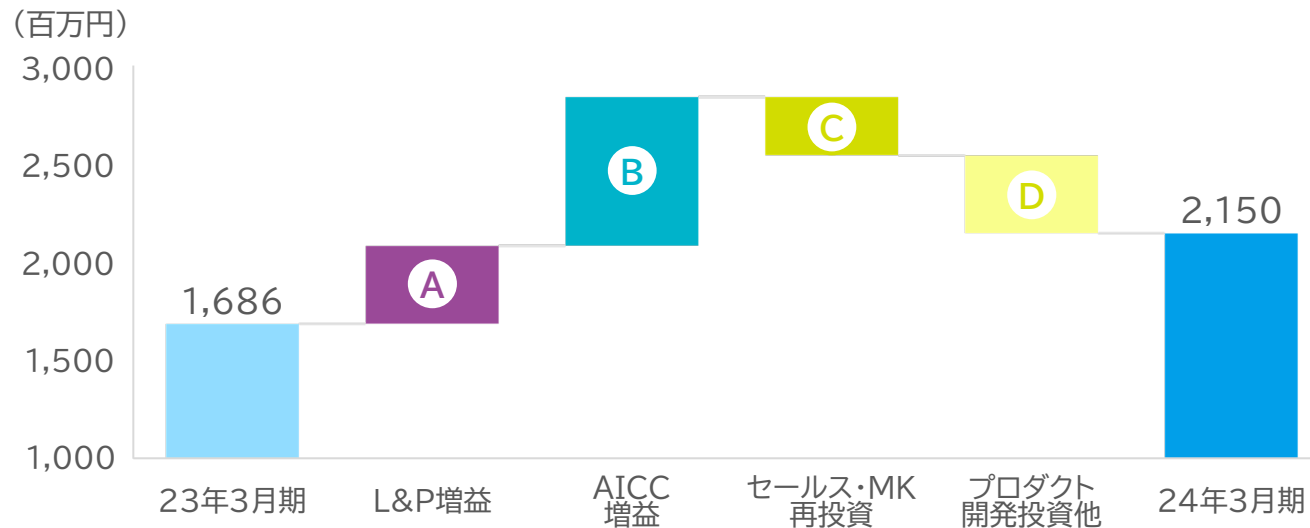
AIクラウド&amp;コンサルティング

不動産テック

ライフ&プロパティ  
ソリューション

前年度のCSプロダクト利用料引上げやオペレーション改善、およびファンド組成により、AICC事業・L&P事業ともに業績を伸長

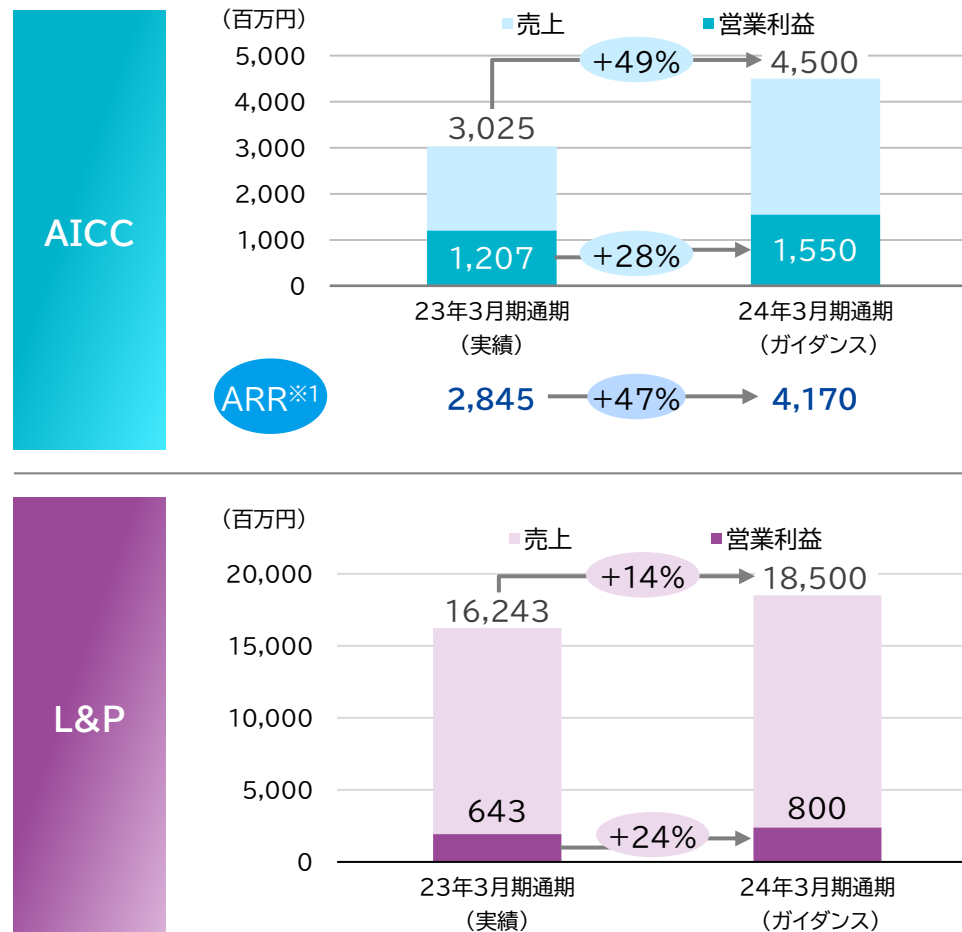
ARR拡大を中心とする持続的成長の実現に向けた新規プロダクト開発等への投資を大きく拡大しながらも前年度比+28%の大幅増益を目指す



- (A) ファンド組成によりアセットマネジメントフィーを中心とする安定収益を確保、拡大。物件パイプライン供給維持のためにもスマートプロパティ事業において持続的な増益を企図
- (B) CSにおける前期のプロダクト利用料引上げ効果やバンドルパックによる単価向上を通じた粗利増、セールス・カスタマーサクセス体制増強等による顧客基盤拡大
- (C) ARR成長加速に向けて、CS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、金融やIT/ヘルスケア等の隣接領域におけるDXソリューション創出、および開発体制増強への投資加速

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  
AICCセグメントのARRを前年度比+47%  
と高成長させることで、  
将来利益の極大化を目指す



CSは顧客基盤の継続拡大と顧客単価向上の加速により、売上を前年度比+69%、利益も同+30%の大幅増収増益を目指す

A&Tは産業横断でのDX実装実績を通じた知見の蓄積やクライアントとの共同開発により新たなクラウドソリューションの仕込みを進めながら、増収増益を企図

単位:百万円

項目	23年3月期	24年3月期	
		24年3月期	前年度比
セグメント売上高 (うちARR)	3,025 (2,845)	4,500 (4,170)	+49% (+47%)
クラウドソリューション (CS)	1,898	3,200	+69%
アナリティクス& トランスフォーム (A&T)	1,127	1,300	+15%
セグメント利益	1,207	1,550	+28%
クラウドソリューション (CS)	845	1,100	+30%
アナリティクス& トランスフォーム (A&T)	362	450	+24%

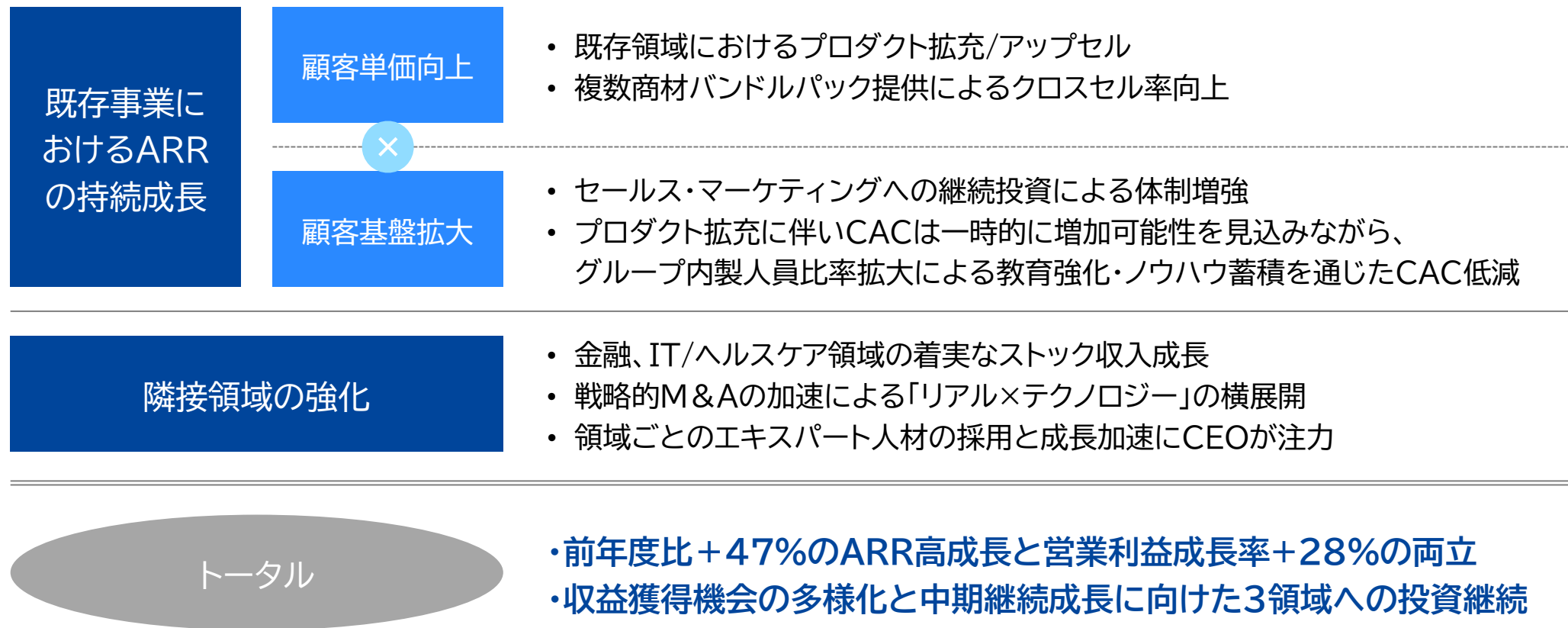
クラウドソリューション  
課金契約社数※2

4,000 (2024年3月末時点)

コンサルティング  
新規案件獲得数

60 (2023年4月~2024年3月)





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



リアルビジネスを内包することで実務有用性の高いテクノロジーソリューションを、不動産/金融/IT・ヘルスケア領域といった幅広いライフステージにおいて展開するライフテックカンパニー

## 【概要】

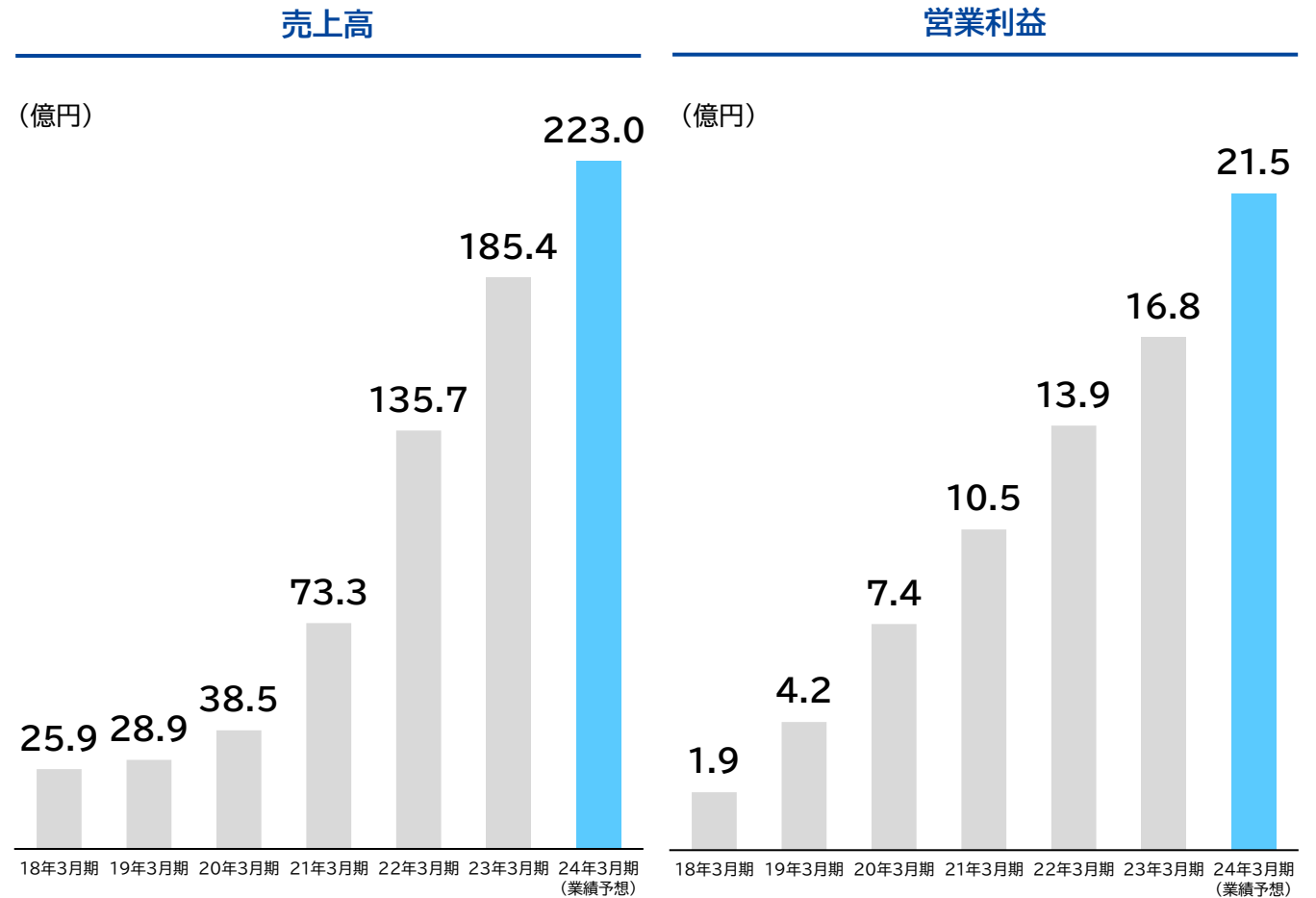
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング ライフ&プロパティソリューション
主要株主	ソニーグループ(36%出資)
役職員数	310名※ (AICC事業従事者:198名※)

## 【沿革】

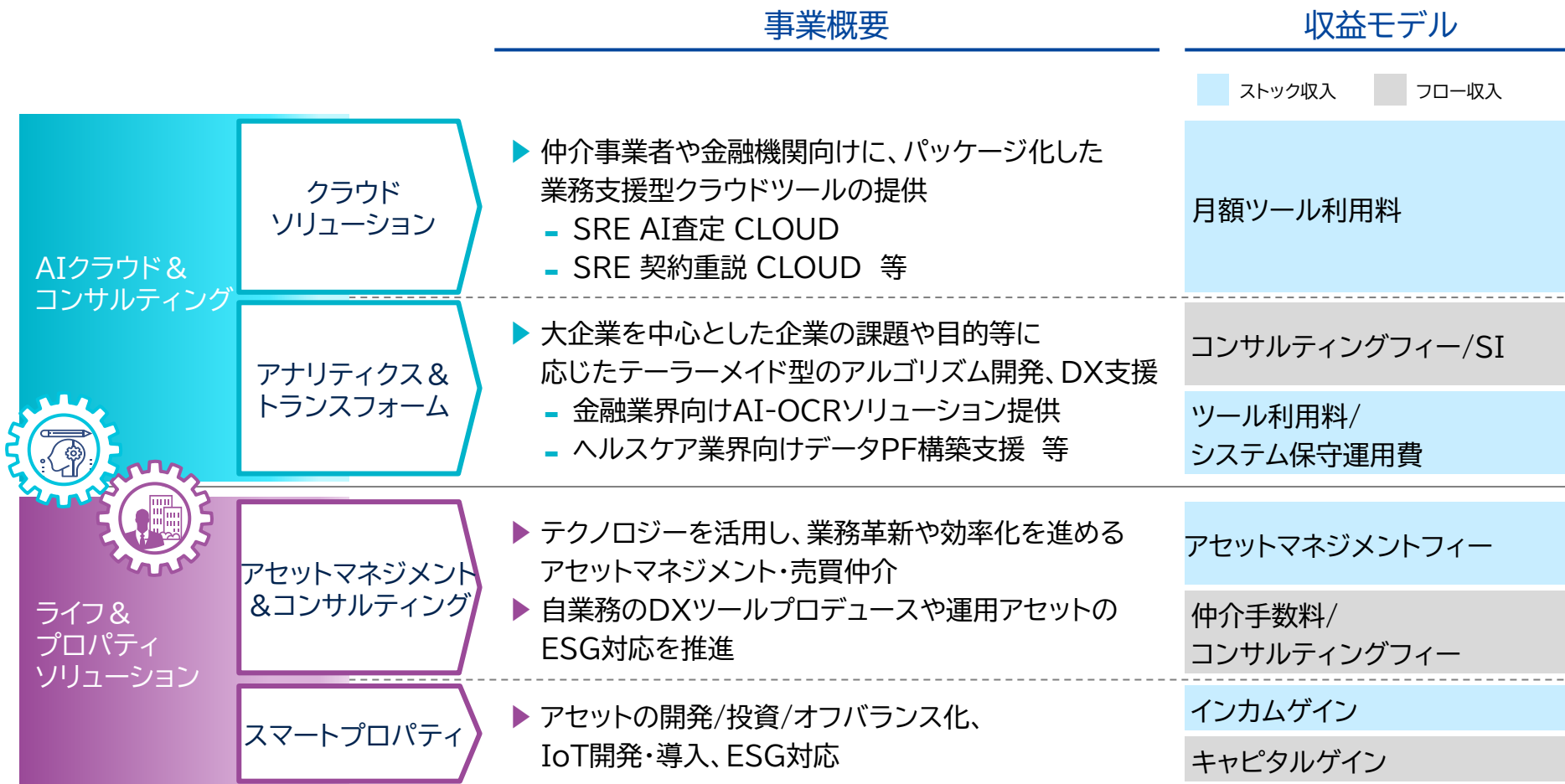
Step. 1	テクノロジーを活用した不動産業(=不動産テック会社) 2014年4月 ソニー不動産 設立 2015年10月 AIを活用した不動産価格推定エンジンを開発
Step. 2	社内の実業オペレーションでUI/UXを磨いたAI SaaSの外販開始 2018年10月 SRE AI Partners 設立、金融機関提携開始 2019年6月 SREホールディングスに社名を変更 2019年12月 東証マザーズ上場
Step. 3	実業を内包したAI SaaS事業の拡大 2020年12月 東証市場第一部への市場変更 2021年1月 社長直轄のDX推進部門設置、テック領域の経営陣増強 2021年6月 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事業を中心に大きく事業成長  
しながらも、着実な継続利益成長を実現



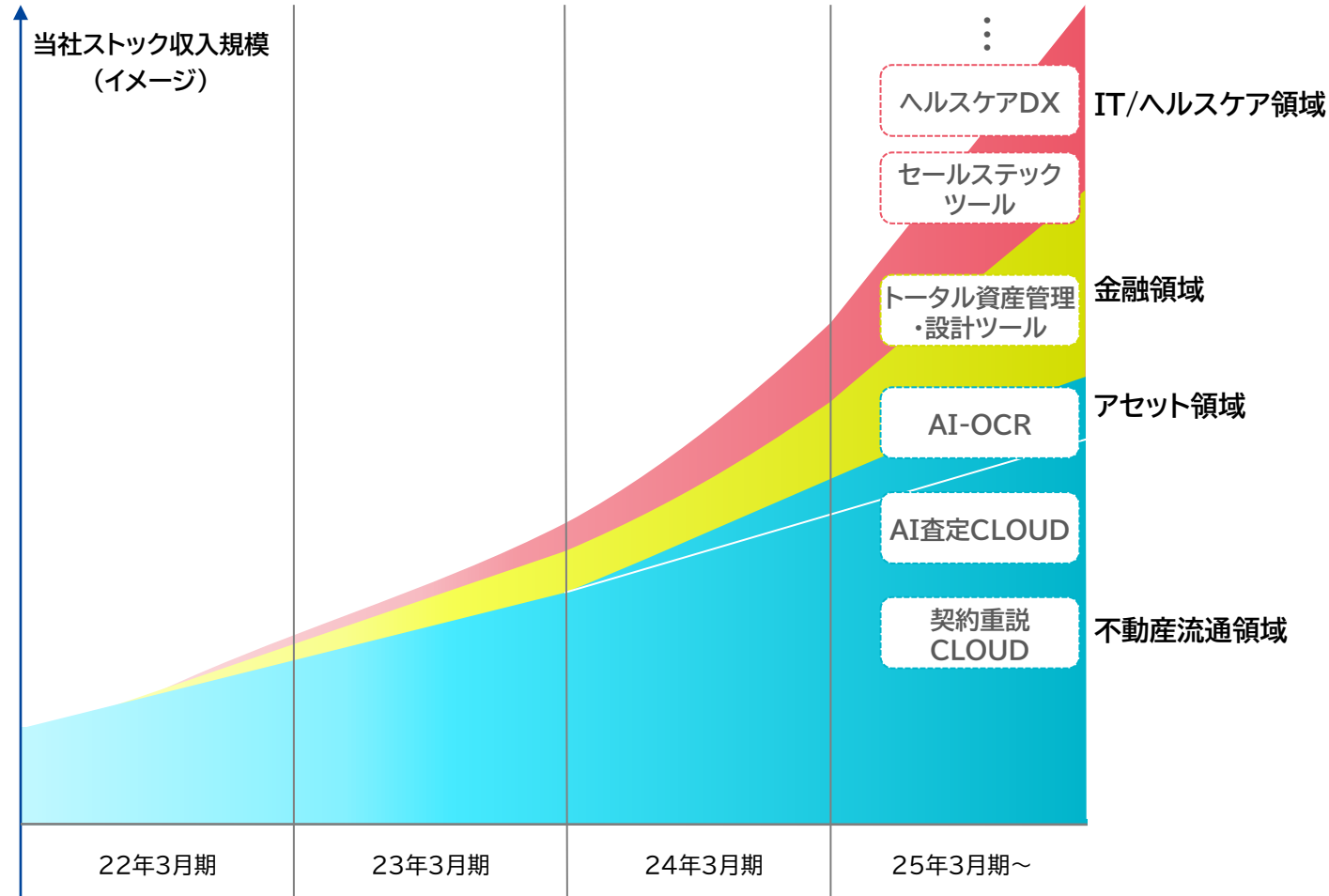




リアルビジネスを自ら手掛けることで  
現場のニーズ・オペレーション課題を丁寧に  
拾い上げ、AI/IT技術による業務効率化/  
売上拡大に貢献するクラウドソリューション  
を同業他社に展開

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



## 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

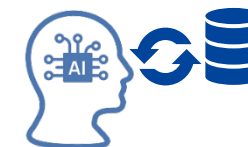
アナリティクス&amp;トランスフォーム

Before

After

プロのエージェントによる  
類似事例選定・査定

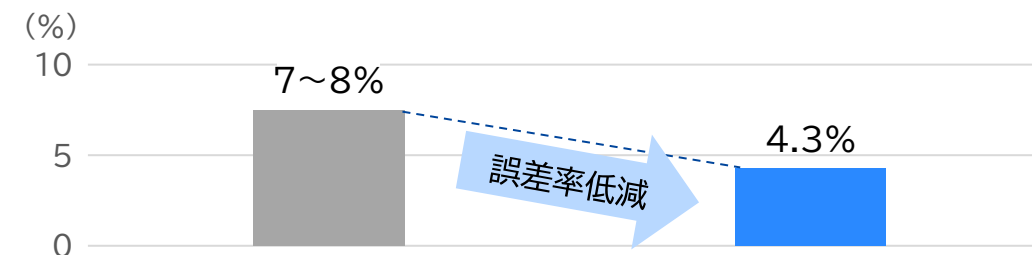
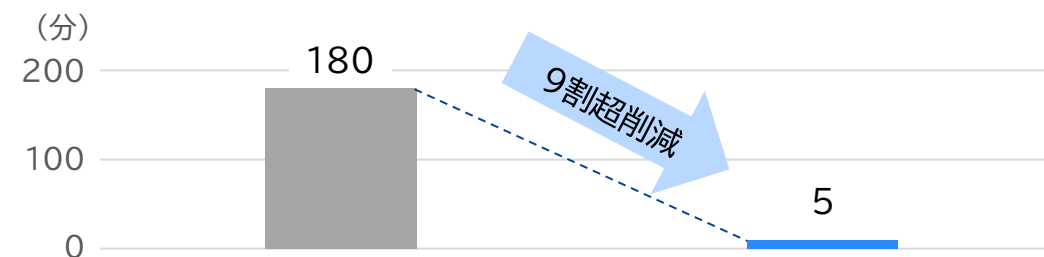
不動産ビッグデータを基に自動査定  
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

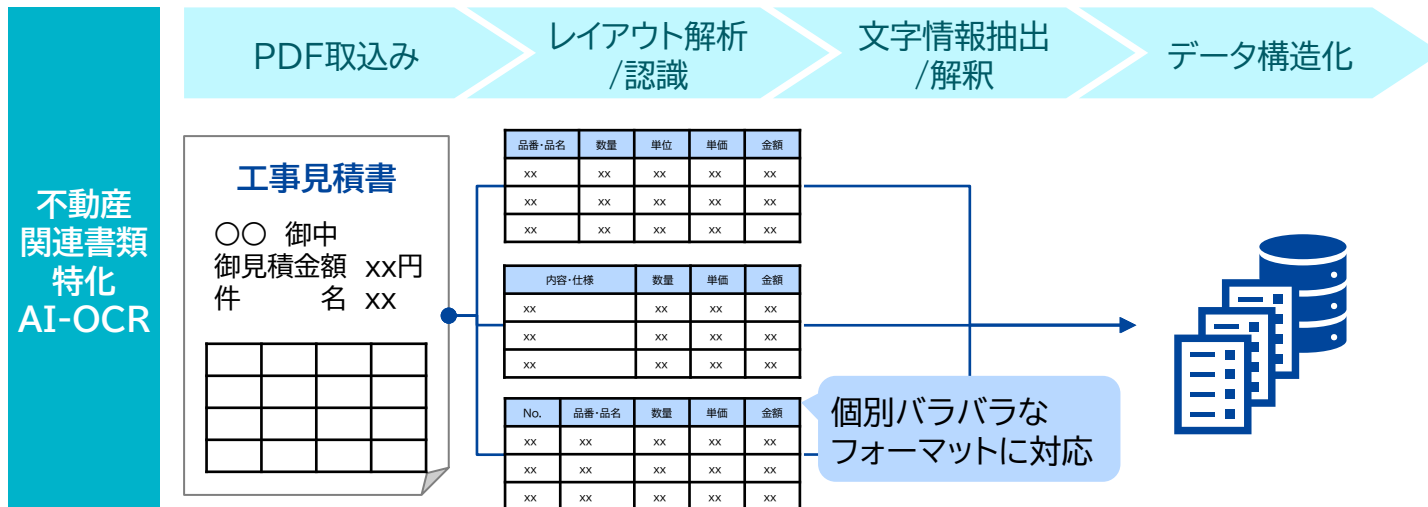
査定誤差率※2



クラウドソリューション

アナリティクス&amp;トランスフォーム

アセットマネジメント業界向けに、  
不動産関連書類に特化したAI-OCRに  
加えて、マンション管理のプロダクトを  
試作中

マンション  
管理アプリ  
/システム

NEW

マンション  
管理会社

お知らせ/チャット

マンション  
入居者電力使用状況/  
セキュリティ確認

複数の金融機関をはじめ金融業界向けに  
AI査定 CLOUDを提供し、既に一定の  
ストック収入を確保

加えて、保険・資産形成トップコンサルタント  
の知見・提案力を機械学習した  
クラウドツールのプロトタイプを開発し、  
テストマーケティングを開始

金融機関  
向け  
AI査定  
CLOUD

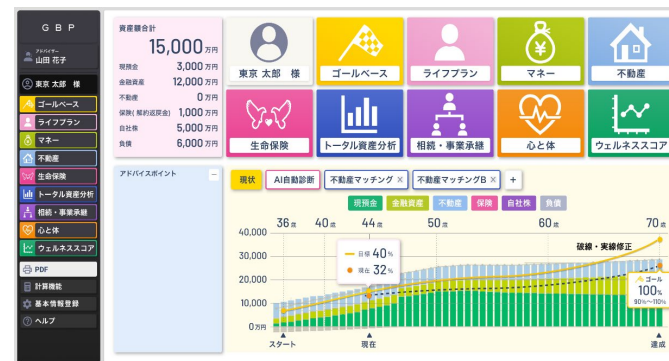
不動産担保評価等の高度化/効率化



トータル  
資産管理  
・設計  
ツール

NEW

保険・資産形成トップコンサルタントの知見・提案力を機械学習し、  
金融・保険等総合的な資産形成コンサルティングを高品質化する  
クラウドツールのプロトタイプを開発





クラウドソリューション

アナリティクス&amp;トランスフォーム

不動産領域で培った「リアル×テクノロジー」  
による価値創出の横展開に向け、グループ  
内でリアルビジネスの軸を拡張

シナジーの大きい隣接のリアルビジネスを  
自ら手掛けることで業界理解・  
オペレーション知見を深め、実務有用性の  
高いDXソリューションの追加創出を推進

セールス  
テック

IT業界を中心とするインサイドセールス事業会社の知見を活かし、  
ターゲット企業分析/リスト抽出およびKPI可視化・分析が可能な  
クラウドツールを提供

ヘルスケア  
DX

NEW

ヘルスケア領域のリアルビジネスを手掛けることで、利用者/事業者のニーズ  
や改善余地を自ら把握し、施設オペレーションの効率化やバイタル情報取得  
によるヘルスケアサービス高度化を実現するソリューションの開発に着手

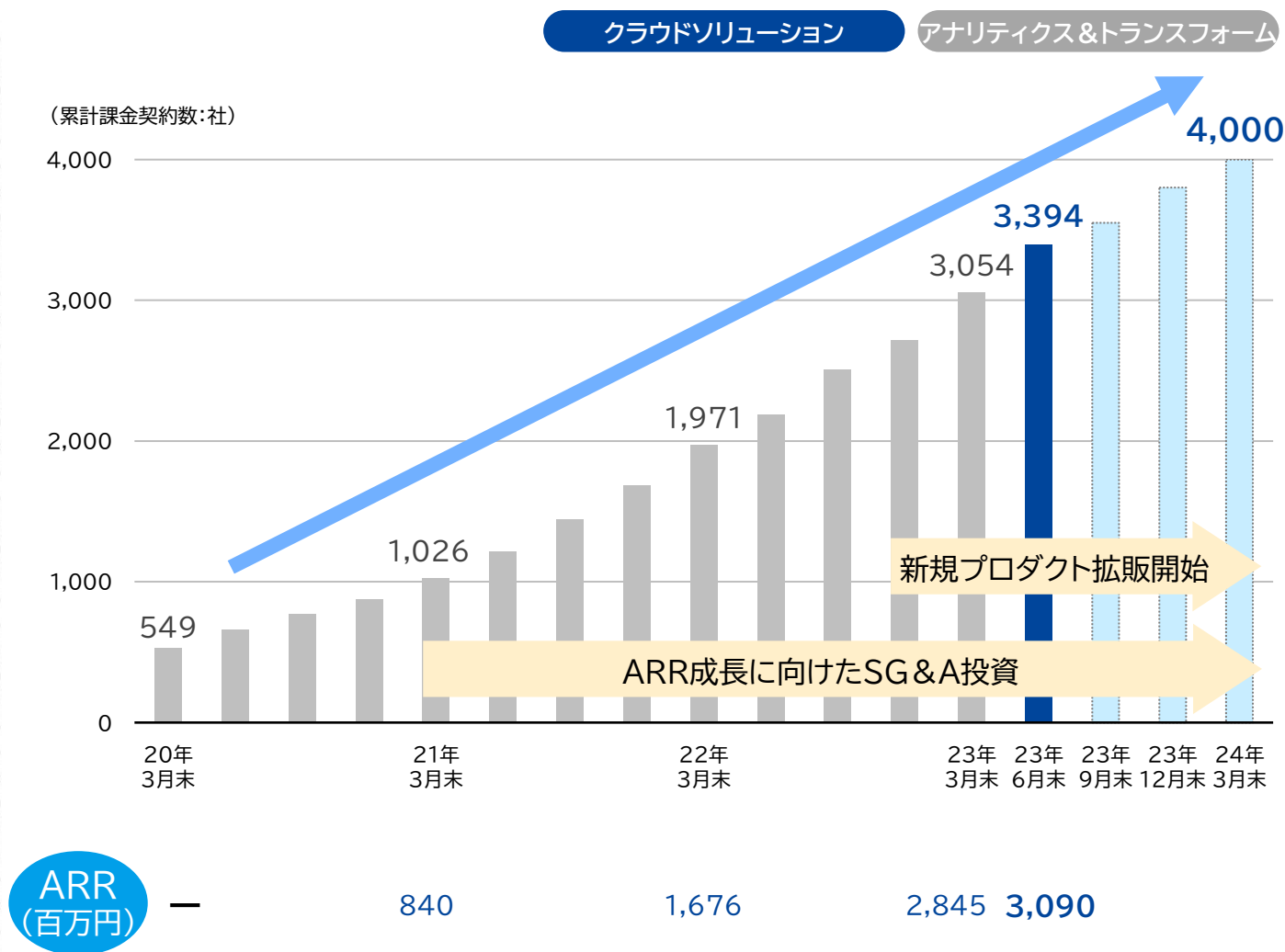
アド  
テック

NEW

デジタルマーケティング事業会社の知見を活かし、Web広告における  
業務最適化/効率化ソリューションの開発に着手

継続的なセールス体制増強の効果により、  
6月末時点の課金契約数は3,394社と  
着実に顧客基盤を拡大

一部プロダクトの利用料引上げ等により、  
ARRも第1四半期ベースで3,090百万円と  
前年同期比+69%と順調に拡大




クラウドソリューション

アナリティクス&amp;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
- ▶ リアルビジネスを内包し、日々のオペレーション改善に実業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0.7%と、  
一部プロダクトの利用料引上げ後に  
おいても引き続き非常に低い水準を維持



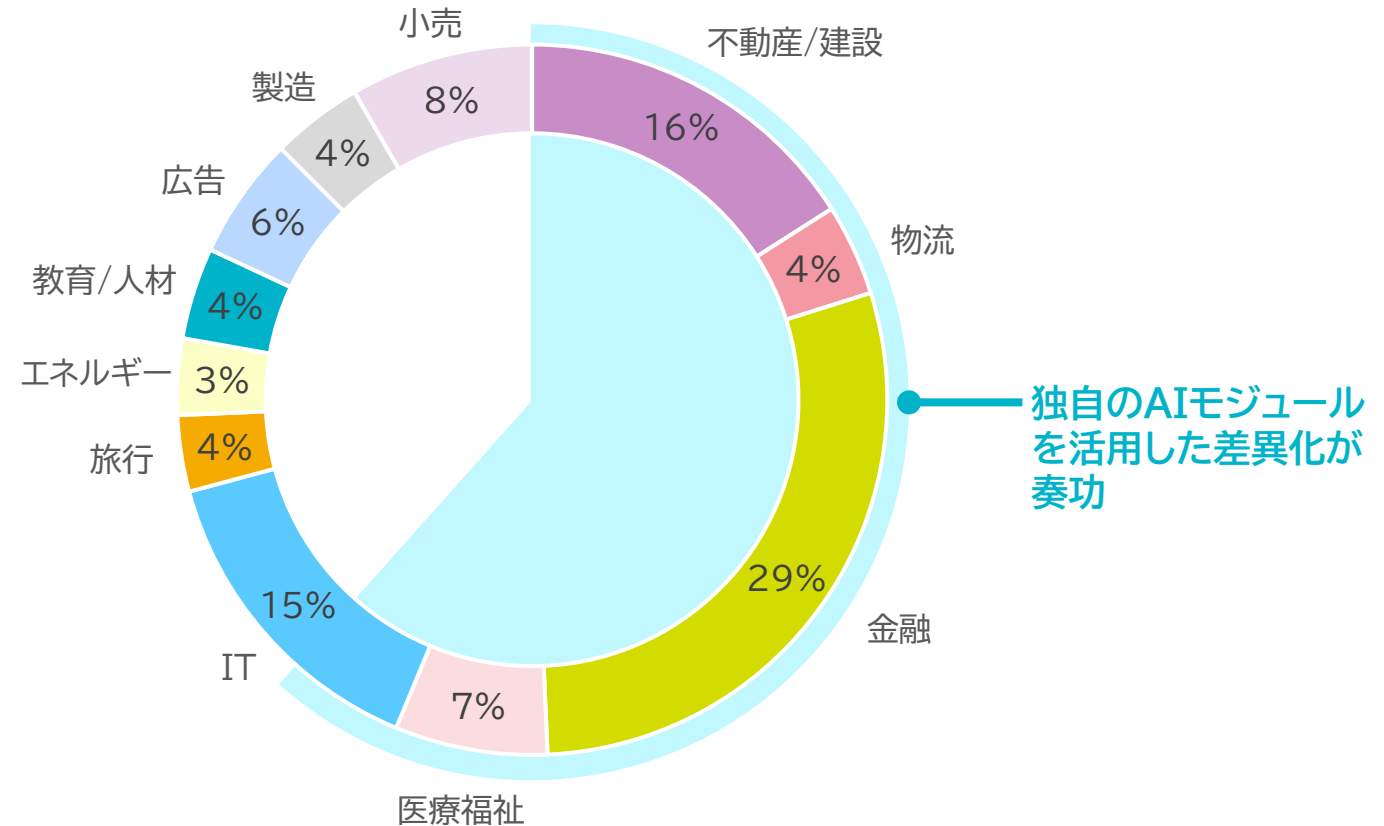
直近12か月  
平均月次解約率

0.7%

様々な産業知見を持つコンサルタント・データサイエンティストの参画に加えて、独自のデータを活用し差異化されたAIコンサルティングを多くの産業に向けて提供。  
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継続拡大

クラウドソリューション

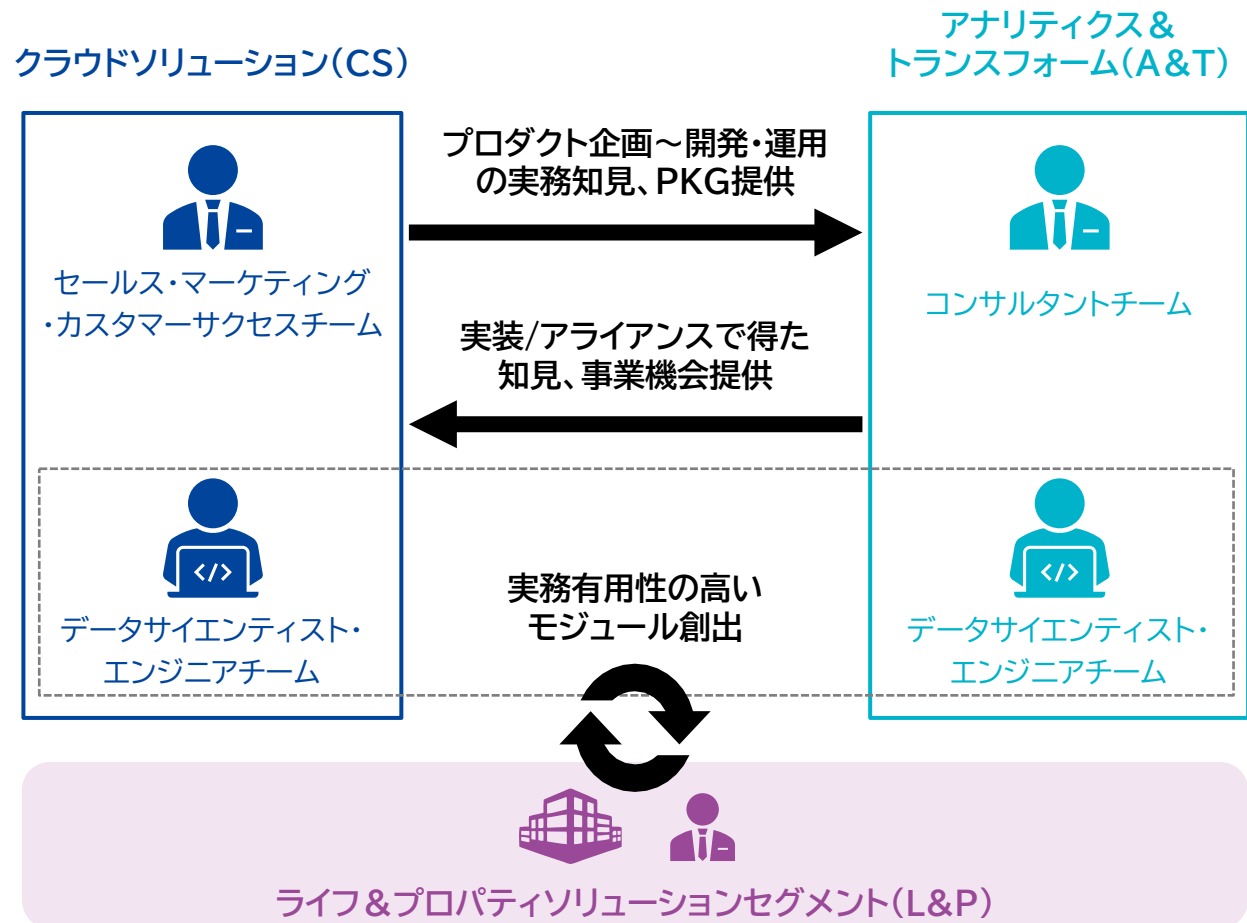
アナリティクス&amp;トランスフォーム



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

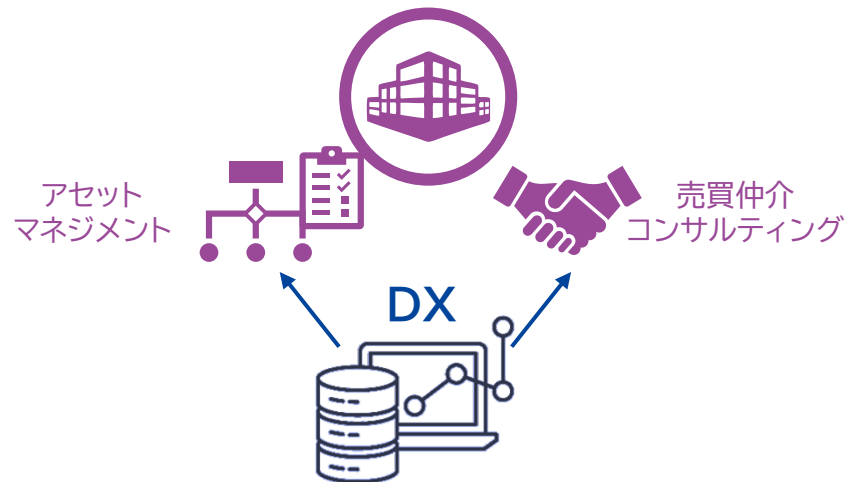
相互連携することで顧客提供価値向上や効率的なビジネス開発を推進





## アセットマネジメント&amp;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施したアセットマネジメント/売買仲介サービス
- ▶ 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



実業(リアルビジネス)である不動産や金融、IT/ヘルスケア事業等を手掛けることで、お客様・業界のニーズや改善余地を把握

社内実業においてプロトタイプの効果検証・磨き込みを行うことで、実務有用性の高いDXソリューションを創出、業界各社に拡販

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

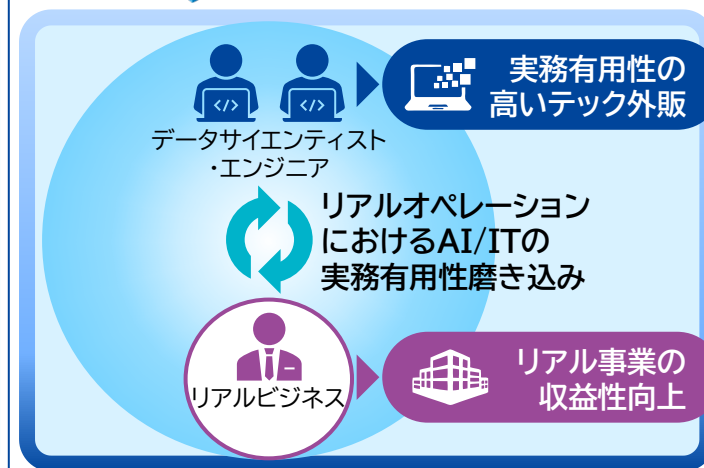
テック  
特化

リアル ×  
テクノロジー



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

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

- ✓ 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。

