

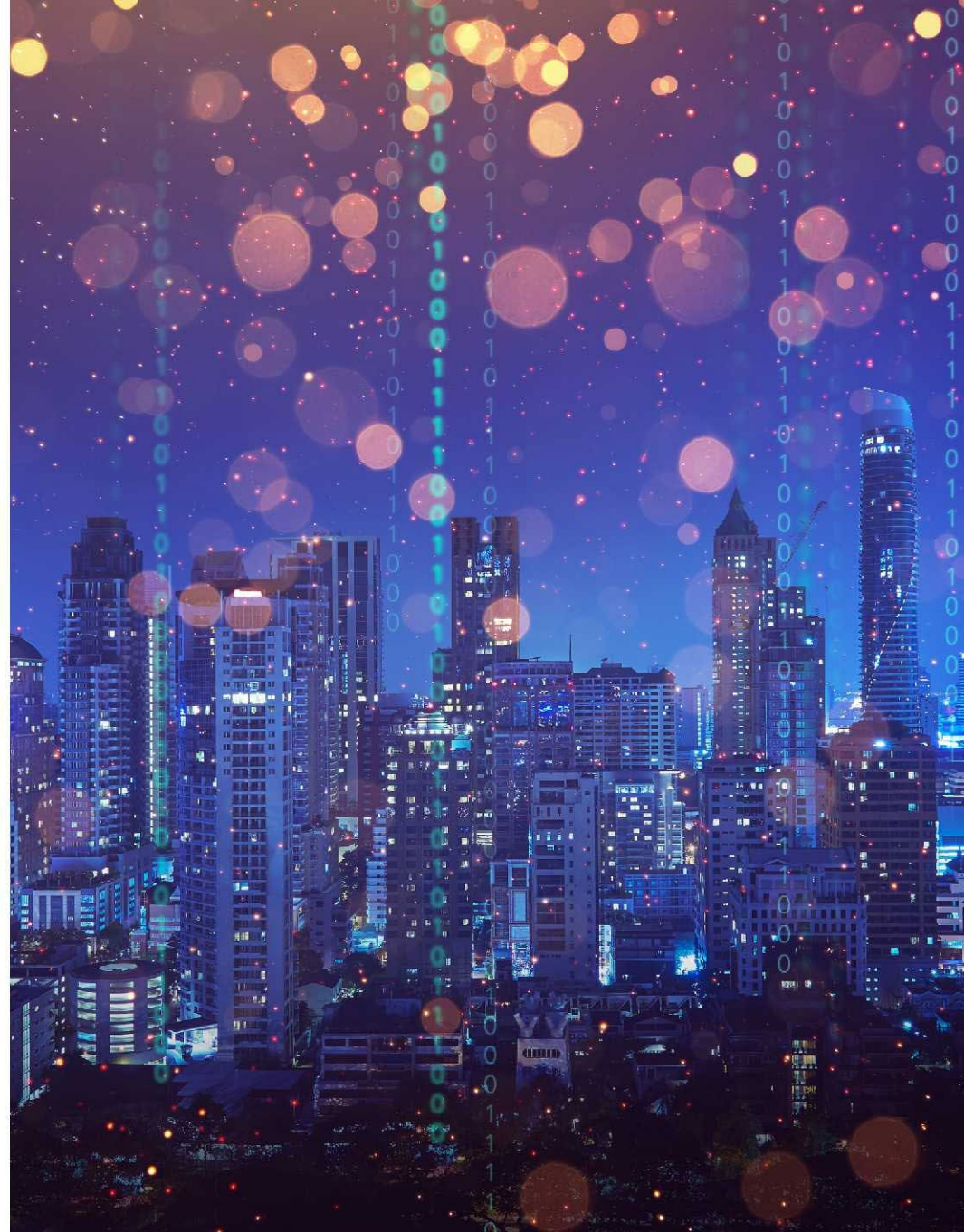


# SREホールディングス

## 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

Copyright 2023 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



## 目次



1

2024年3月期 第2四半期累計業績

P.03

2

成長戦略について

P.16

3

業績見通し

P.24

参考

当社の事業概要

P.31



SECTION



# 2024年3月期 第2四半期累計業績

売上高 **7,500**百万円  
- 前年同期比 **+15%**

営業利益 **608**百万円  
- 前年同期比 **▲20%**

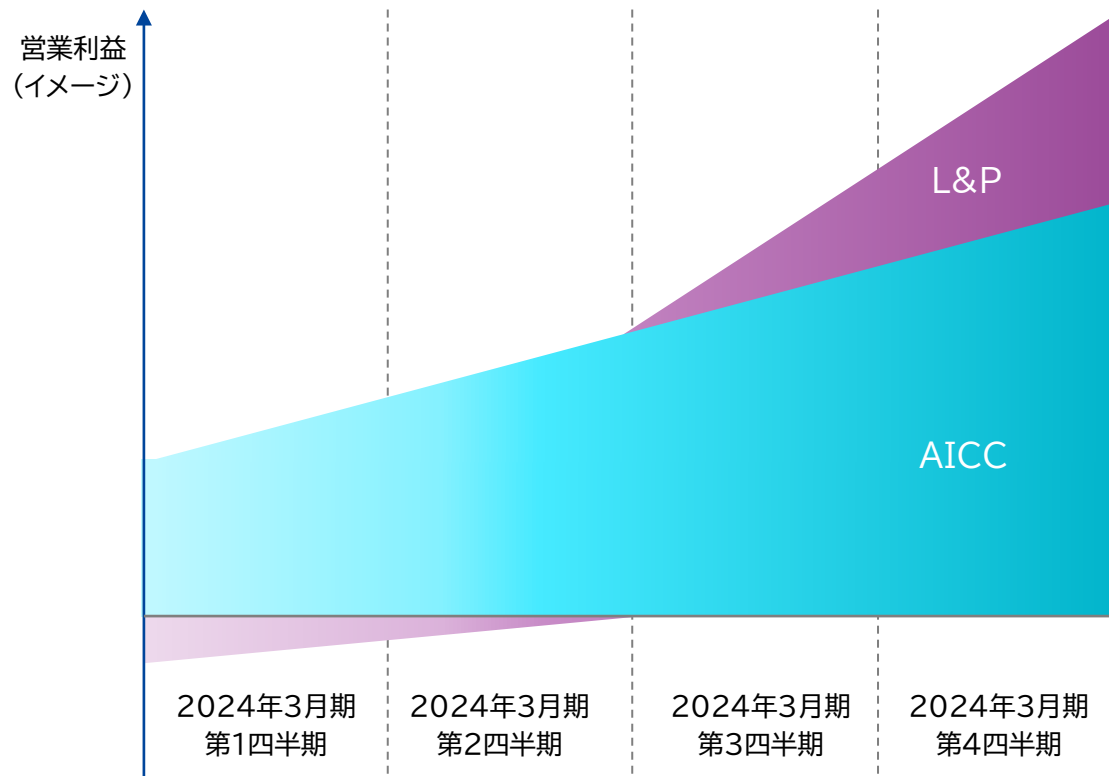
- ① 売上高は、前年同期比+15%成長の7,500百万円
  - AIクラウド&コンサルティング(AICC)セグメントは、クラウドソリューション(CS)において、前期実施した一部プロダクト利用料引上げ効果や新規プロダクトからのストック収入確保により、前年同期比+53%と着実に成長
- ② 営業利益は、前年同期のL&P大型案件の上振れ影響により、前年同期比▲20%ながら、期初計画以上の608百万円で着地
  - AICCセグメントはストック収入成長に伴って前年同期比+30%の増益
  - ライフ&プロパティソリューション(L&P)セグメントは、前年同期に大型案件の利益上振れにより前年同期比では減益ながら、期初計画以上の利益を確保
- ③ 生成AIチャットボットやクリニックDXソリューションのプロトタイプを開発し、ライフテックカンパニーとしての継続的な収益成長に向けて着実に進捗

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、下期はすでに案件ベースで見通しが立っており、利益を着実に積み上げる見込み

さらに、注力しているアセットマネジメント事業におけるリカーリング収益の積み上げも順調に進捗

(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+15%の増収

営業利益は、期初計画以上の利益を確保した一方、L&Pセグメント要因により同▲20%の減益

純利益は、前年同期に連結子会社化に伴う段階取得差益等の特別損益が計上されたため、同▲43%の減益(上記控除後の純利益は同▲26%)

単位:百万円

| 項目                   | 24年3月期<br>第2四半期実績<br>(4~9月累計) | 23年3月期<br>第2四半期実績<br>(4~9月累計) | 前年同期比<br>増減率 |
|----------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------|
| 売上高                  | 7,500                         | 6,517                         | +15%         |
| 営業利益                 | 608                           | 761                           | ▲20%         |
| 経常利益                 | 534                           | 693                           | ▲23%         |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 368                           | 640                           | ▲43%         |

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+53%の  
増収、セグメント利益は同+30%の増益

L&Pセグメントにおいては、前年同期に  
大型案件の利益上振れがあり前年同期比  
では減益ながら、期初計画以上の利益を  
確保し、黒字化

単位:百万円

|       |         | 2024年3月期<br>第2四半期実績<br>(4~9月累計) | 前年同期比<br>増減率 |
|-------|---------|---------------------------------|--------------|
| Total | 売上高     | 7,500                           | +15%         |
|       | 営業利益    | 608                             | ▲20%         |
| AICC  | 売上高     | 2,134                           | +53%         |
|       | セグメント利益 | 725                             | +30%         |
| L&P   | 売上高     | 5,726                           | +5%          |
|       | セグメント利益 | 52                              | ▲82%         |

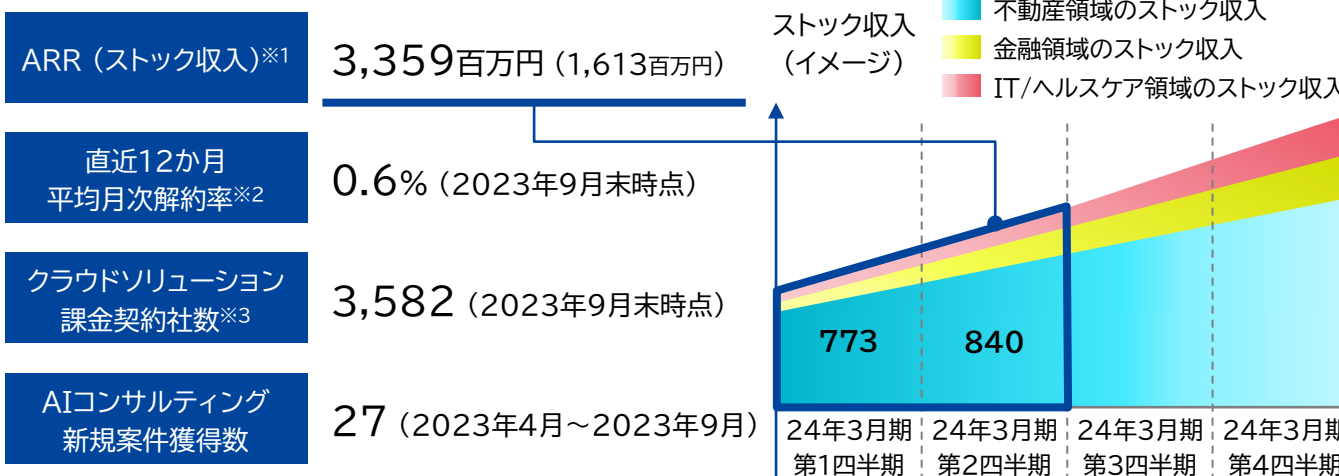
CSは前年同期比+93%の大幅増収、また金融業界向けの不動産価格推定エンジン改修等のプロダクト開発を実施しながら同+29%の増益を達成。

第2四半期ベースのARRは3,359百万円、隣接領域のストック収入確保を着実に進め、ストック収入全体の2割まで構成比を拡大

A&Tは売上が前年同期並みであった一方で、ロイヤルカスタマー拡大等の収益性向上を進め、採用拡大しながらも増益を維持

単位:百万円

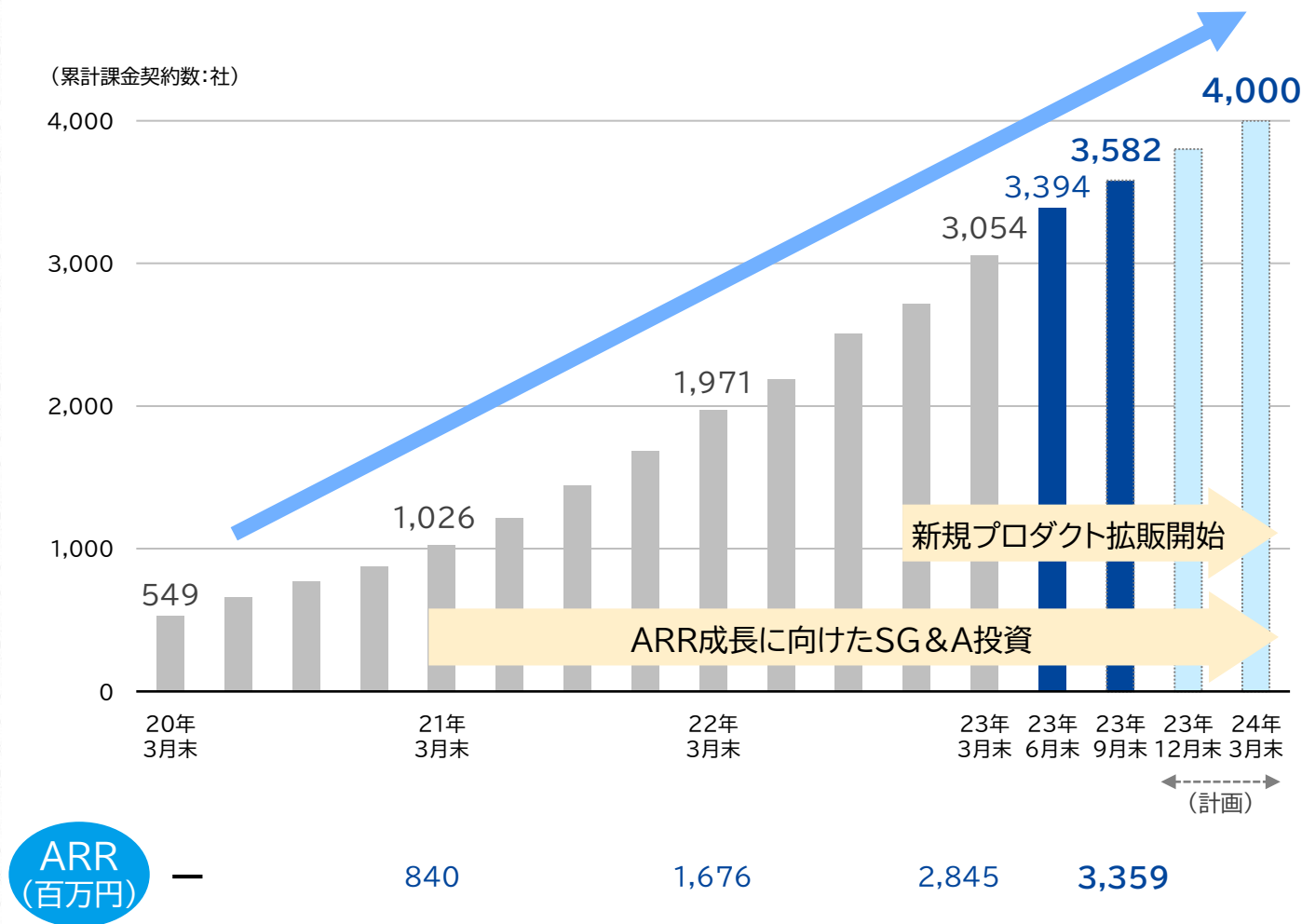
| 項目      | AICC事業計 | 前年同期比増減率 | クラウドソリューション (CS) | 前年同期比増減率 | アナリティクス&トランスフォーム (A&T) | 前年同期比増減率 |
|---------|---------|----------|------------------|----------|------------------------|----------|
| 売上高     | 2,134   | +53%     | 1,591            | +93%     | 542                    | ▲5%      |
| セグメント利益 | 725     | +30%     | 529              | +29%     | 195                    | +32%     |





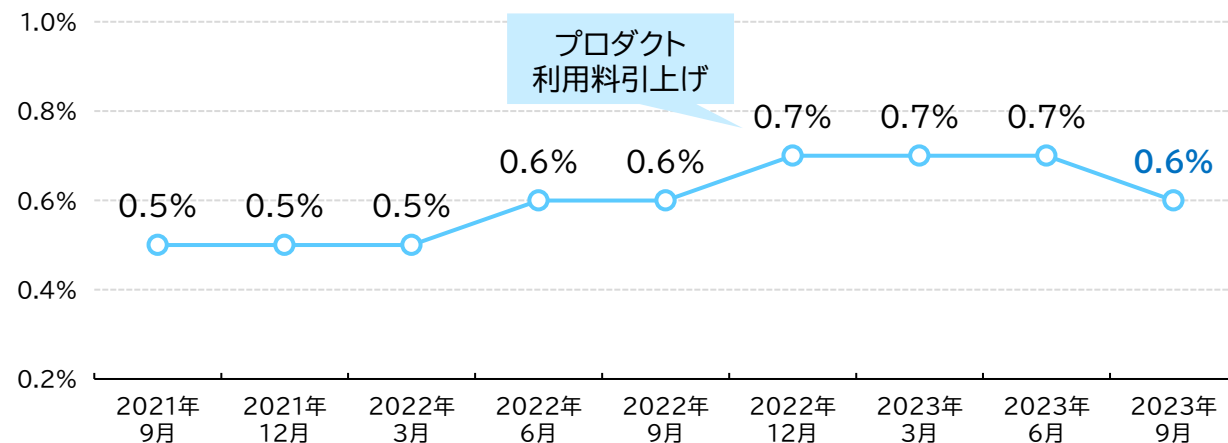
一部セールスパートナーの体制変更により、9月末時点の課金契約数は3,582社で着地

隣接領域の立ち上がりと一部プロダクトの利用料引上げ等により、ARRは第2四半期ベースで3,359百万円と前年同期比+67%と着実に拡大



カスタマーサクセス体制強化により、  
直近12か月平均解約率は0.6%と良化

直近12か月 平均月次解約率



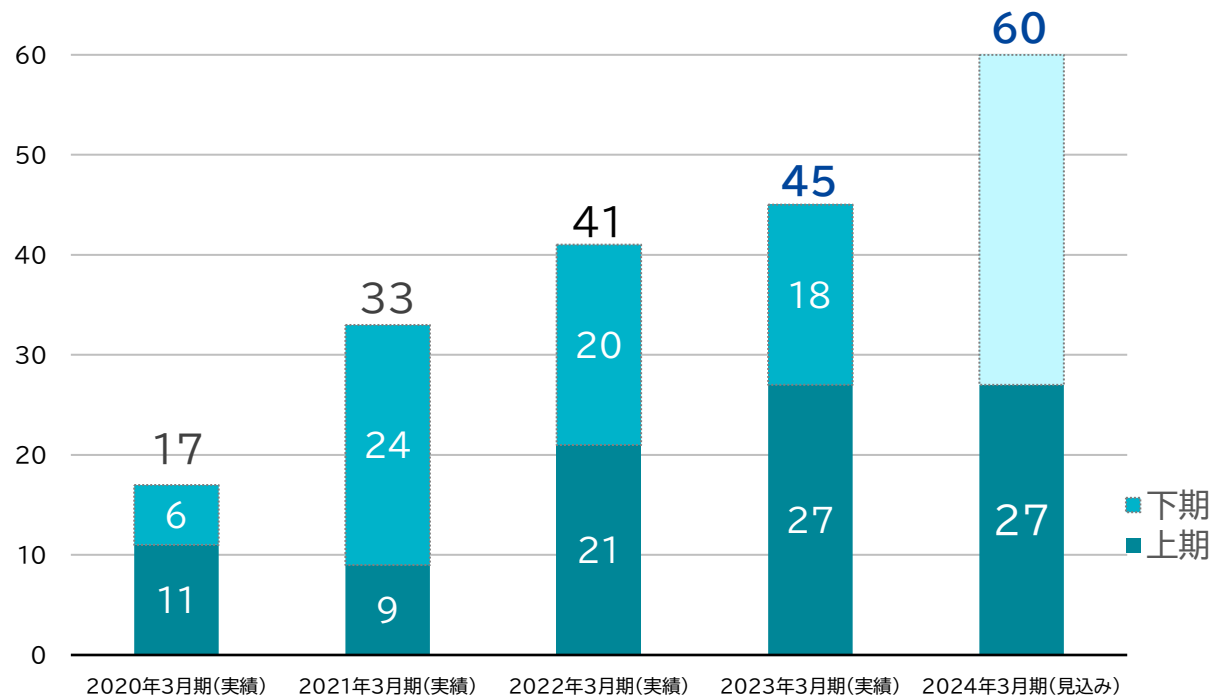
当社の  
競争優位性

- ▶ 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において実業メンバーとエンジニアが連携して自社プロダクトの効果検証を行うことで、実務有用性を磨き込み

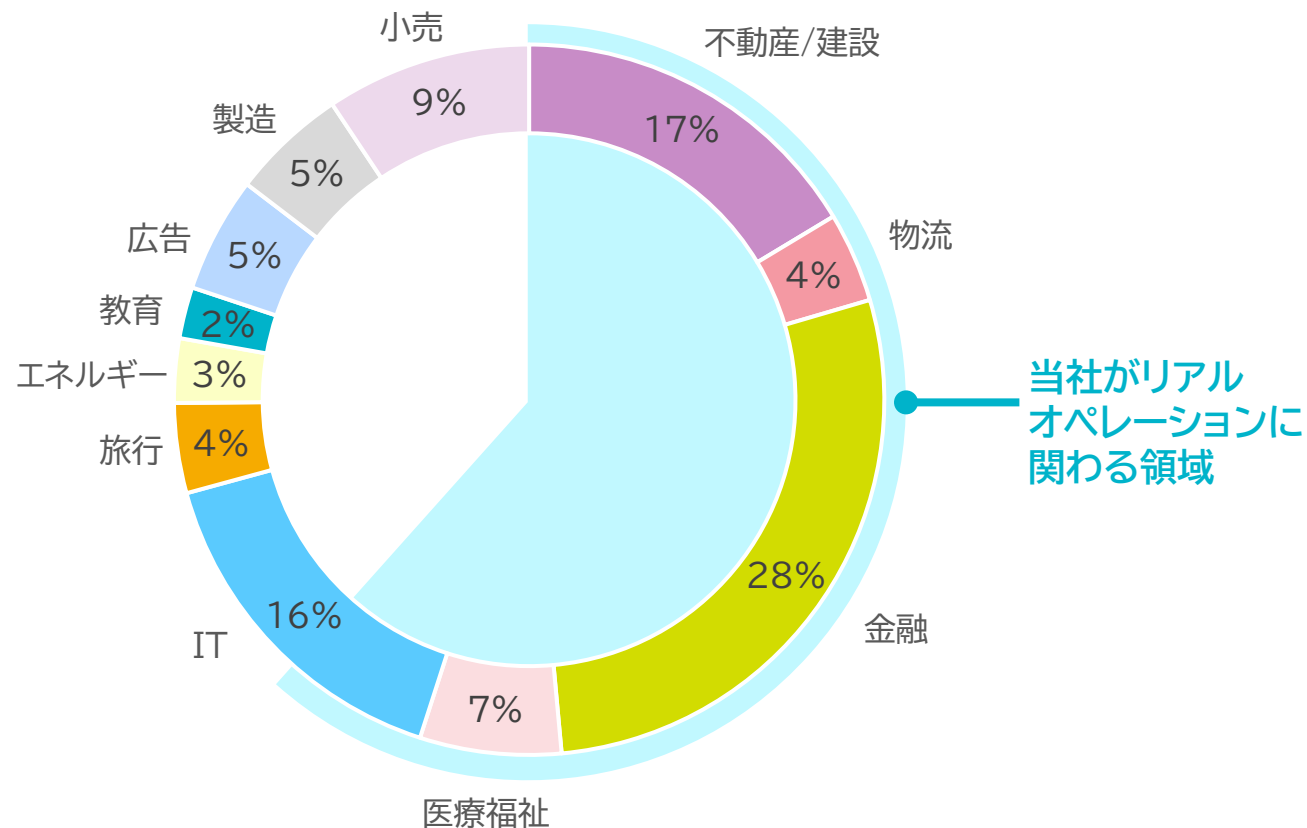
上期での新規案件獲得は27件で着地。  
ロイヤルカスタマー※のリポート案件獲得を  
進め、収益性向上を継続

共同開発案件も複数進めており、将来的な  
クラウドソリューションの仕込みを推進

(新規案件獲得数)



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

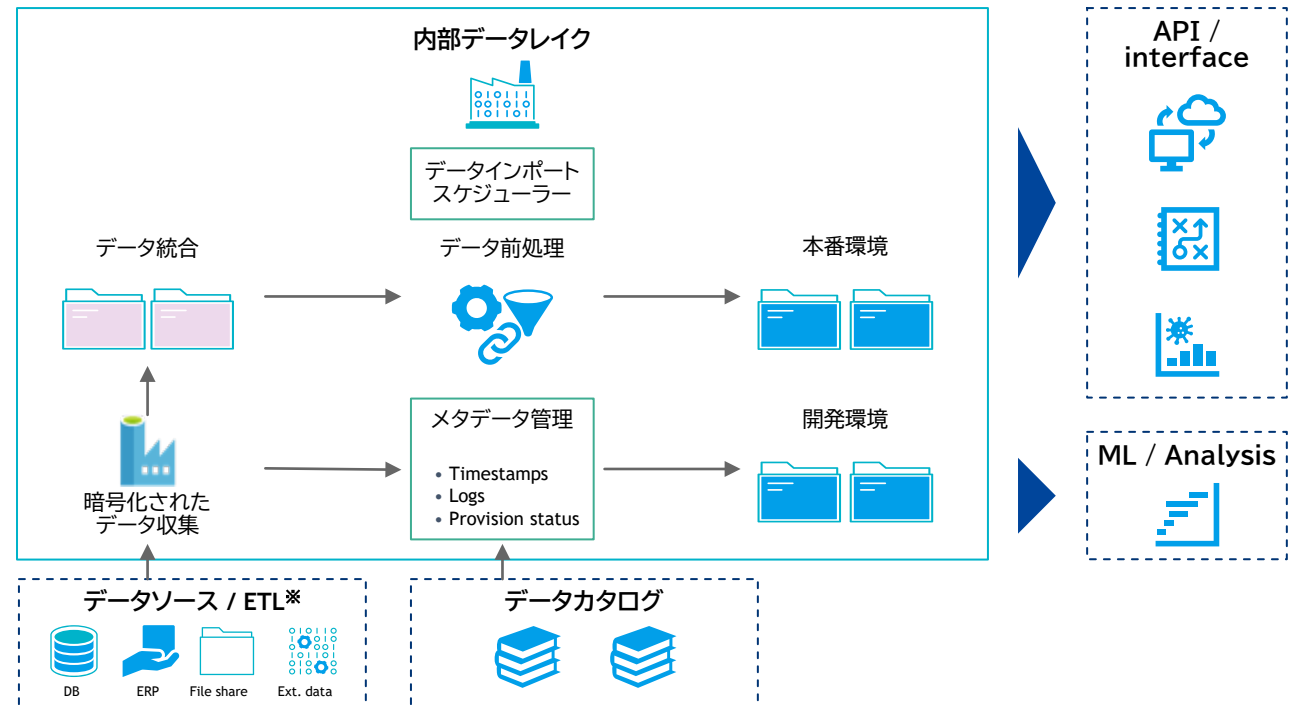




官民がそれぞれ保有するデータを  
集中管理・解析するデータプラットフォーム  
を設計、実証

大規模データに対応するとともに、  
セーフボックス(解析用仮想環境)とデータ  
ディスカバリー(メタデータ管理)を導入し  
官民の多様なリサーチリクエストに対応

### 官民連携データプラットフォーム概要 (イメージ)



実業知見/データを活かした不動産領域  
特化型生成AIによる、業界初の査定組込型  
AIチャットボットをプロトタイプ開発。

不動産価値のAI査定に加え、不動産売買の  
不安や疑問点をAIがいつでも解決

今後、テストマーケティングと新機能追加  
実装を進め、同業他社への外販、および  
ヘルスケア等隣接領域への横展開を模索

### 生成AIチャットボット概要

不動産事業を通じて蓄積した知見/データを  
学習させた生成AIにより、専門的内容の  
回答も可能。営業時間外の顧客対応や  
テックタッチの顧客管理を実現



### 今後の展望

テストマーケティングおよび社内検証により  
新機能の追加実装を進め、同業他社に外販

<新機能候補例>

  
潜在ニーズ分析に  
基づく物件提案

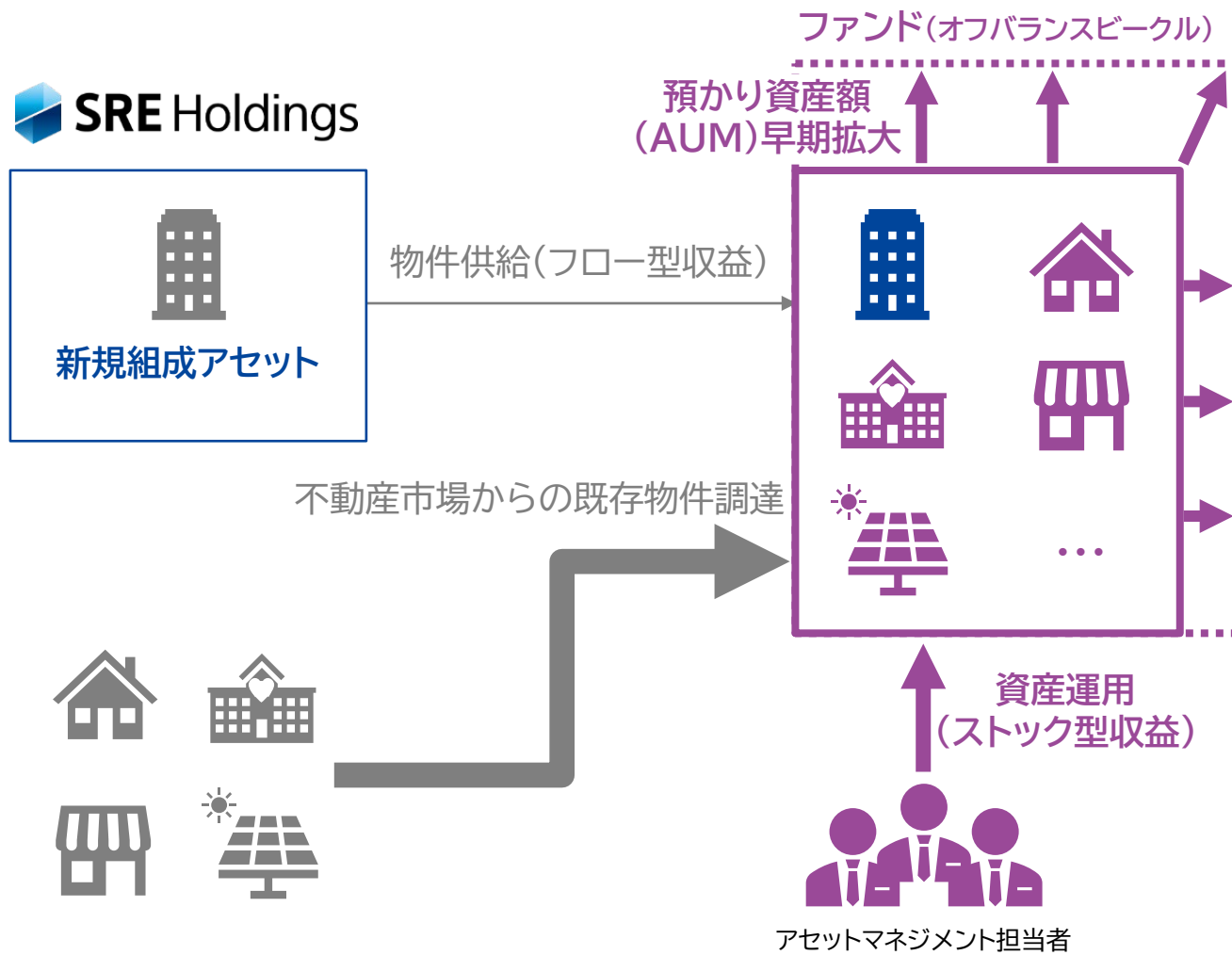
  
住宅ローン  
相談対応



ヘルスケア等隣接領域への横展開

L&Pセグメントにおいてもストック型収益を拡大させるため、アセットマネジメント子会社において外部調達を主軸とするファンドスケール化を加速。当社からも収益性を厳選したアセットをDXにより差別化させた上で、ファンドに供給

預かり資産額(AUM)拡大に比して人員数増は緩やかであるため、中長期に亘って収益性を継続的に向上



# 成長戦略について



少子高齢化が進む中、これまでの不動産領域を中心とする「リアル×テクノロジー」をヘルスケア/金融領域に横展開することで、「少子高齢化」という社会課題=大きな事業機会への対応幅を拡大

ライフテックカンパニー

## 人口分布推移※

## 解決策

## 当社の事業展開

2020年

2040年

65歳以上人口

29%

35%



健康寿命の延伸

ヘルスケア事業



お金/暮らしの安心

不動産事業/金融事業

生産年齢人口

59%

54%

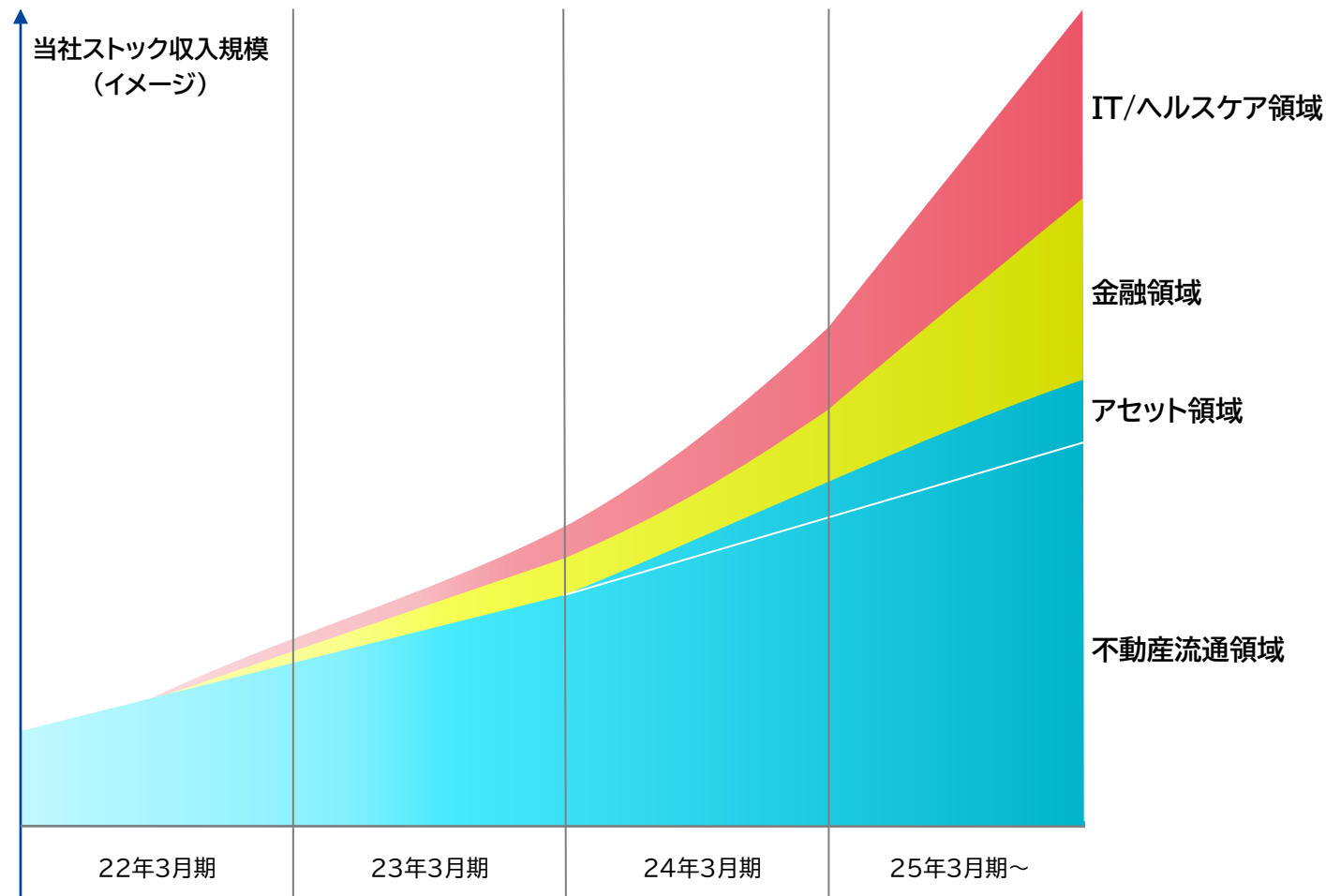
省人化  
(AI/ロボティクス)

AICC事業

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

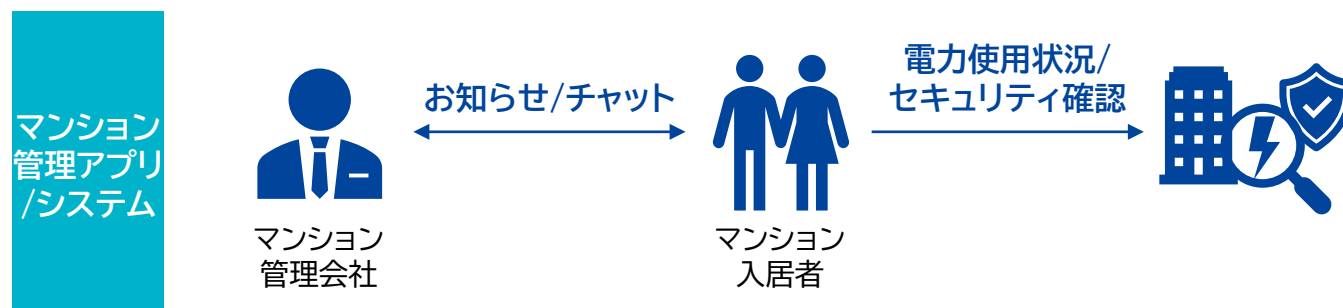
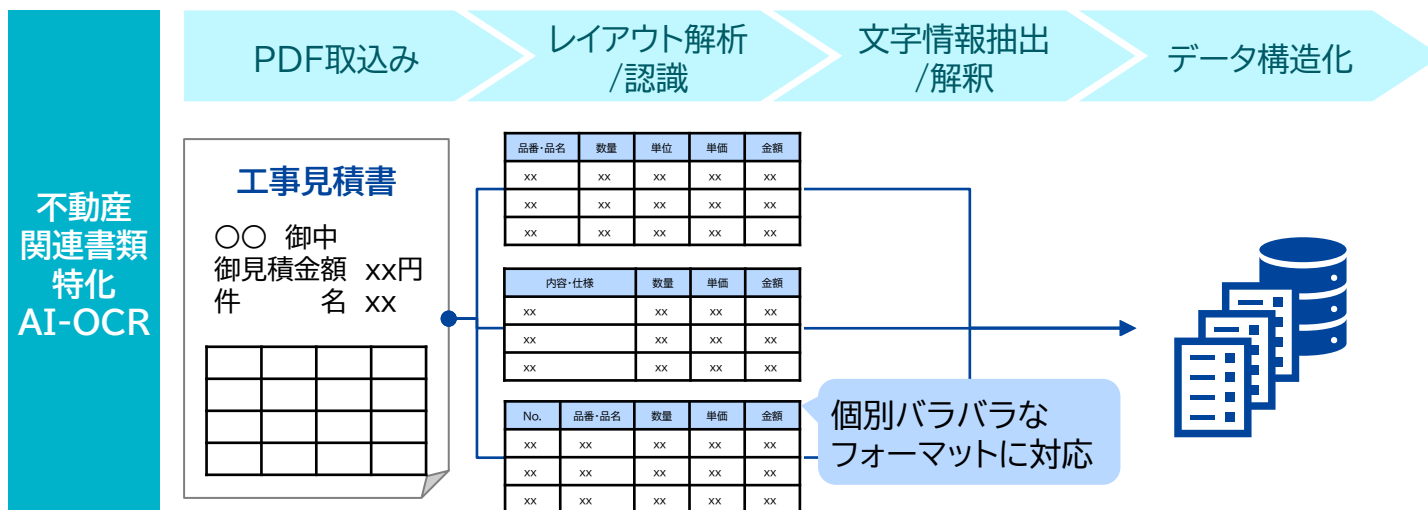
### 【各領域のTAM】

|          |                   |
|----------|-------------------|
| 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



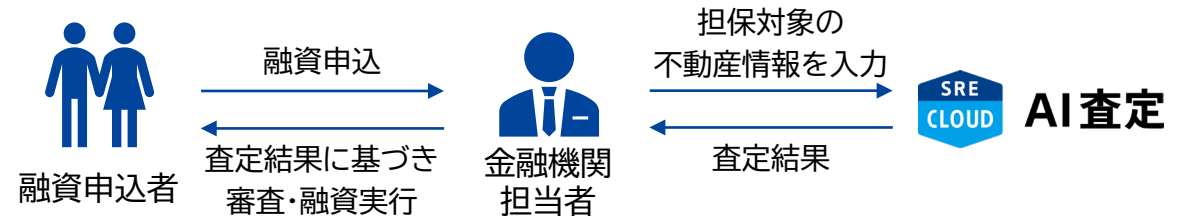
複数の金融機関をはじめ金融業界向けに  
AI査定 CLOUDを提供し、既に一定の  
ストック収入を確保

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

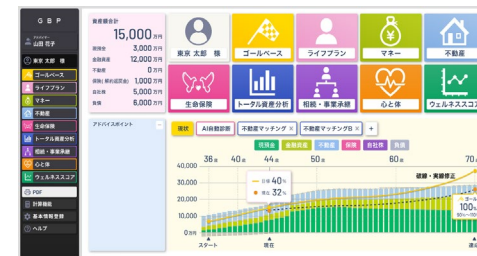
金融機関  
向け  
AI査定  
CLOUD

## 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

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

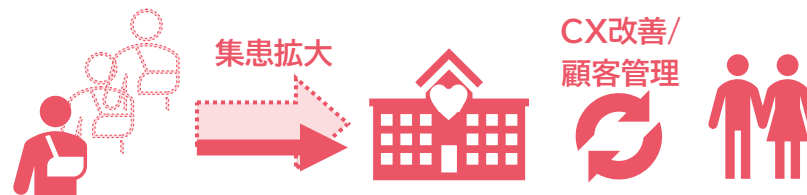
シナジーの大きい隣接のリアルビジネスを自ら手掛けることで業界理解・オペレーション知見を深め、実務有用性の高いDXソリューションの追加創出を推進

### 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

### クリニックDX

クリニックにおける新規集患を強化するデジタルマーケティングソリューション、顧客対応改善に資するチャットボットをプロトタイプ開発

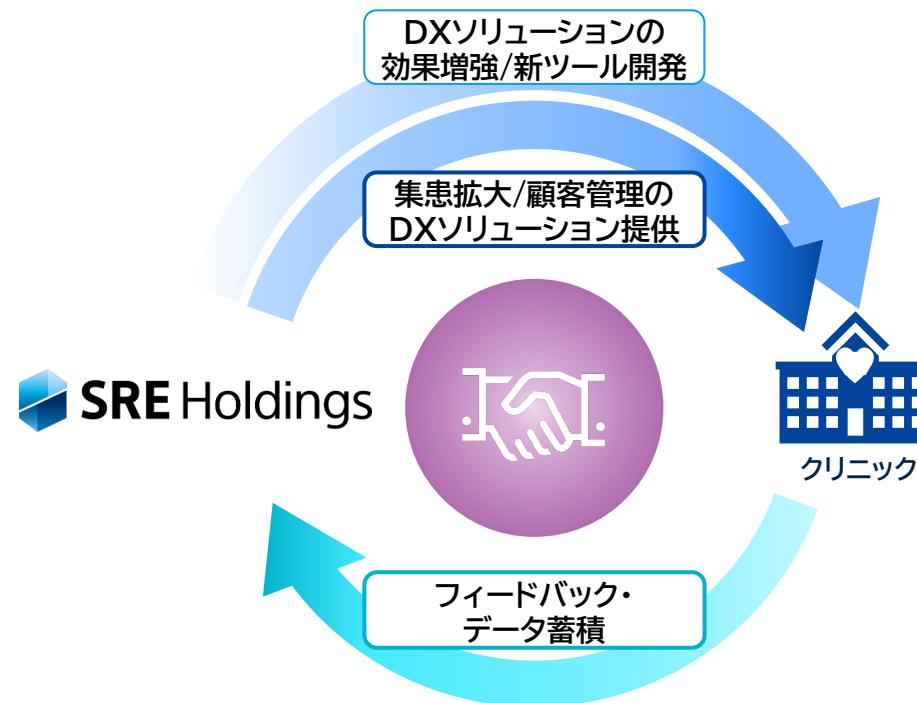


### アドテック

Cookie規制を踏まえたデータクリーンルーム構築×マーケティング最適化のソリューションを展開

医師/医療事務とのプロダクト開発体制を構築し、集患/顧客管理等、クリニックの経営課題に対応したDXソリューションをプロトタイプ開発し、テストマーケティング中

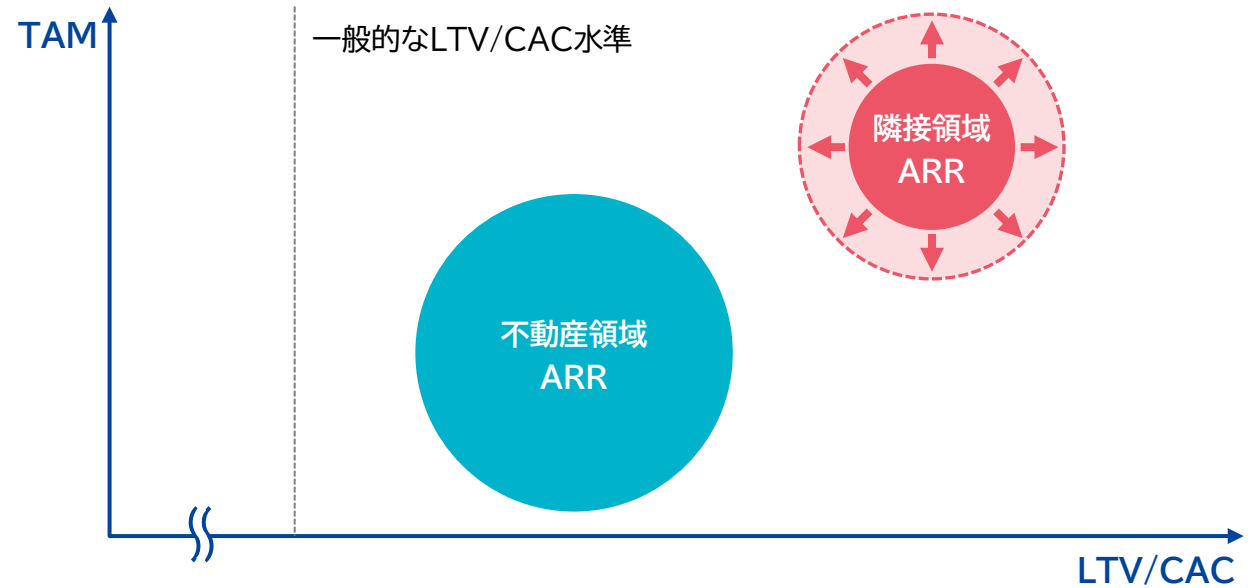
今期末に1億円強、来期末には数億円のARRを確保見込み



CSの全プロダクトにおいて、LTV/CACは  
高収益水準を確保

隣接領域は不動産領域に比してCACは  
高い見込みながら、それ以上にLTV  
(顧客単価)が高いため、短中期的には  
隣接領域の拡販に注力することでARR成長  
と収益性向上の両立を企図

加えてこれらのアクセサブルマーケット規模  
は継続的に成長中



LTV/CAC  
差分

- ▶ 既存AIモジュールの応用により、原価率を低減
- ▶ 不動産領域に比べ、隣接領域は高単価
- ▶ 練度の高いセールス・カスタマーサクセス体制を構築できており、CAC上昇を抑制

LTV/CACが  
より高く、TAMも  
大きい隣接領域  
の拡販に注力

# 業績見通し

(2023年5月10日公表 2023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

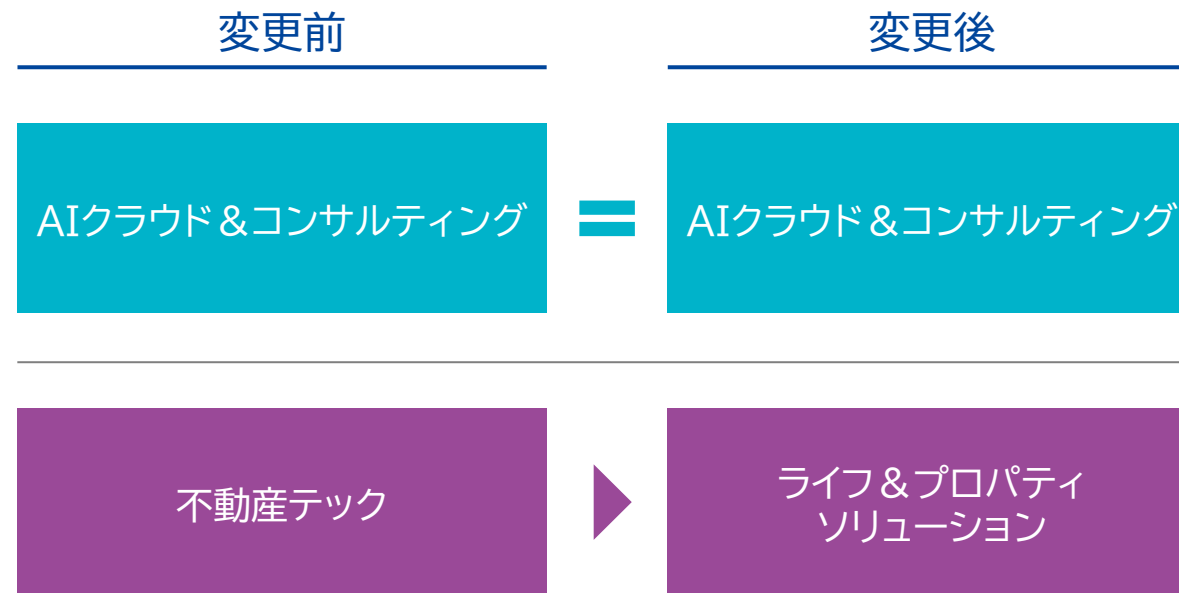
利益の再投資による中長期的なARRの継続成長とLTV最大化を目指しながら、営業利益は同+28%、前年度の特殊要因を除く調整後純利益は同+41%と、これまで以上に成長を加速

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<br>(うちARR)        | 18,541<br>(2,845) | 22,300<br>(4,170) | +20%<br>(+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<br>当期純利益   | 1,148             | 1,430             | +25%           |
| (参考)特殊要因※除く<br>調整後純利益 | 1,014             | 1,430             | +41%           |

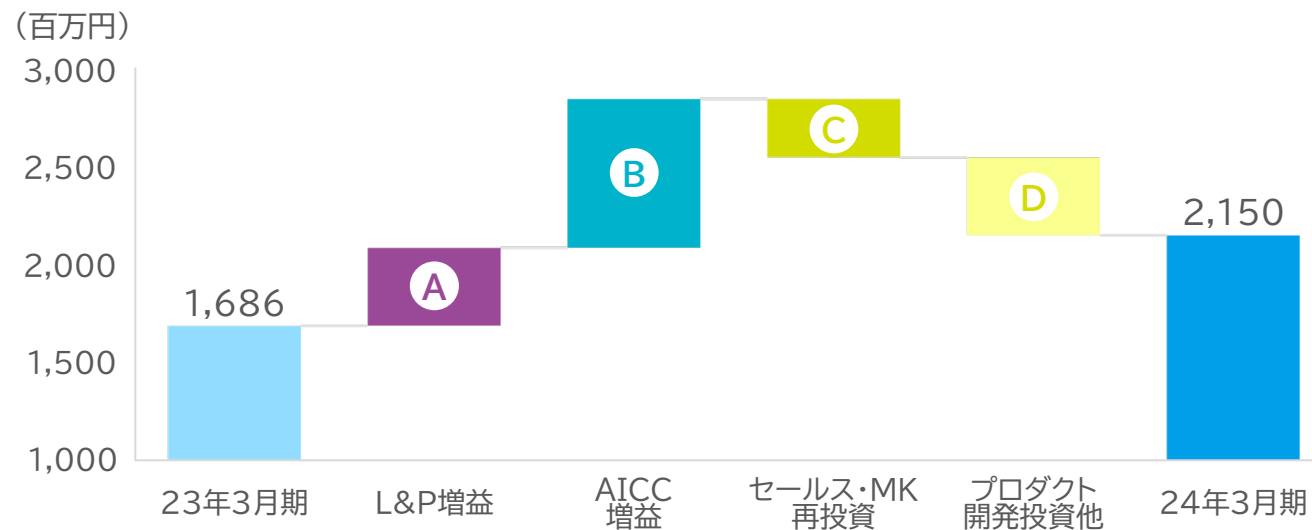
不動産テックセグメントを、  
ライフ&プロパティソリューション  
セグメント(L&P)に名称変更

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



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

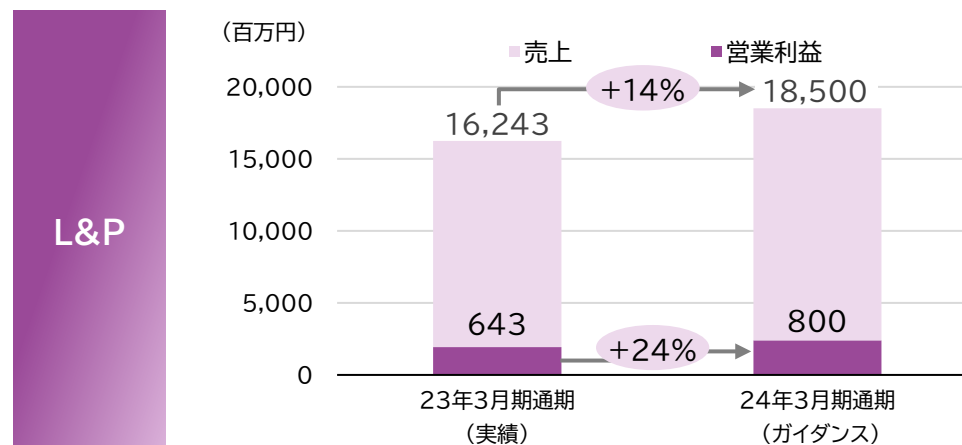
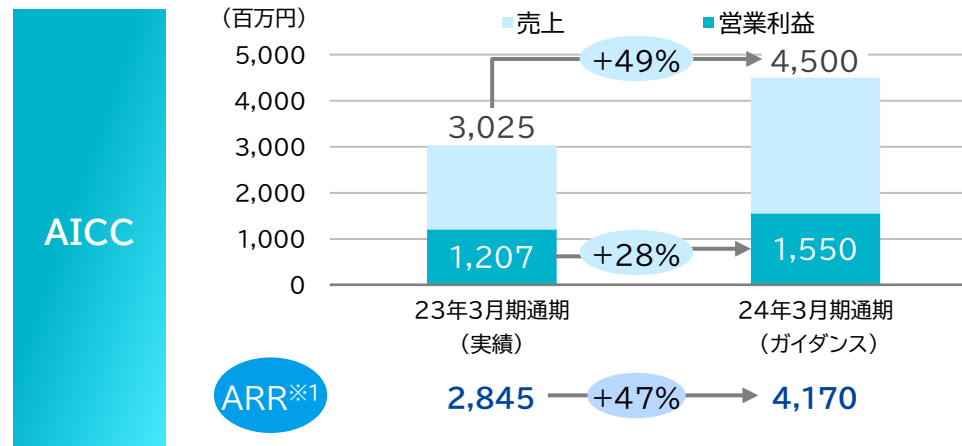
ARR拡大を中心とする持続的成長の実現に向けた新規プロダクト開発等への投資を大きく拡大しながらも前年度比+28%の大幅増益を目指す



- (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

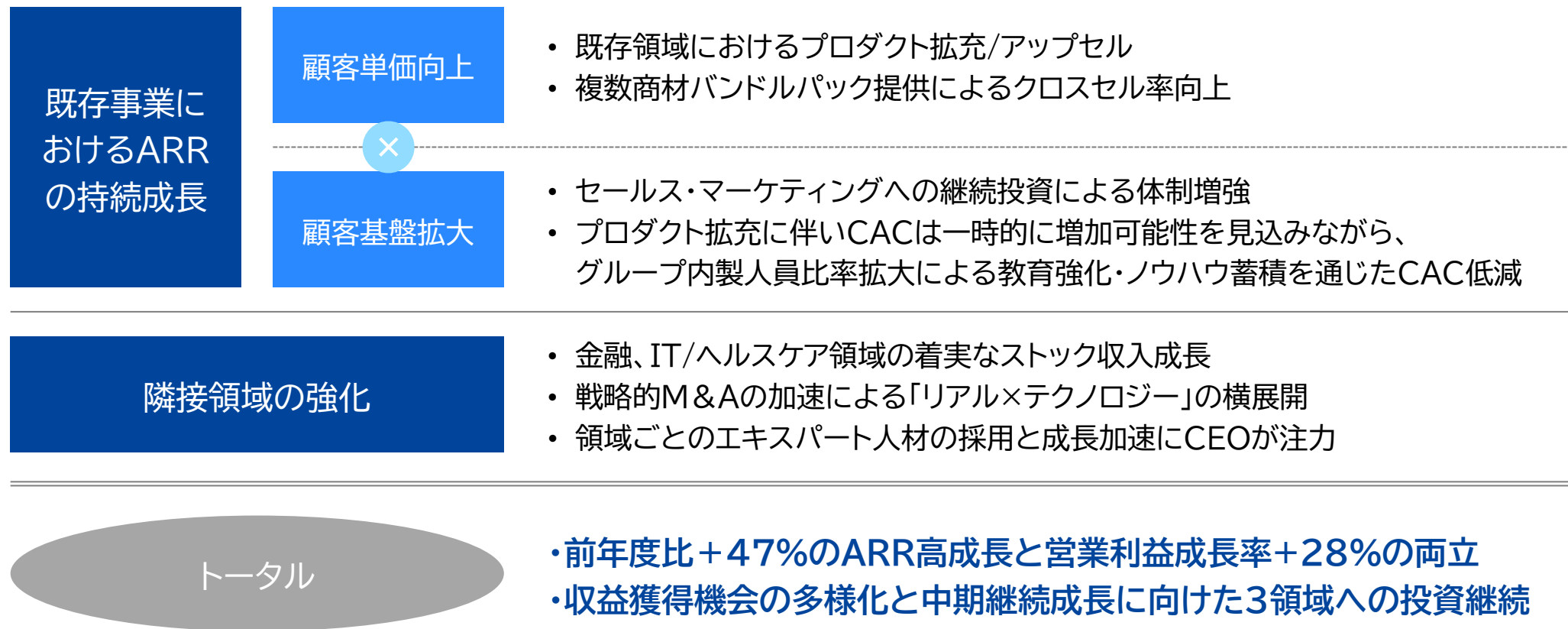
| 項目                         | 23年3月期           | 24年3月期           |                |
|----------------------------|------------------|------------------|----------------|
|                            |                  | 24年3月期           | 前年度比           |
| セグメント売上高<br>(うちARR)        | 3,025<br>(2,845) | 4,500<br>(4,170) | +49%<br>(+47%) |
| クラウドソリューション<br>(CS)        | 1,898            | 3,200            | +69%           |
| アナリティクス&<br>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<br>(CS)        | 845              | 1,100            | +30%           |
| アナリティクス&<br>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】

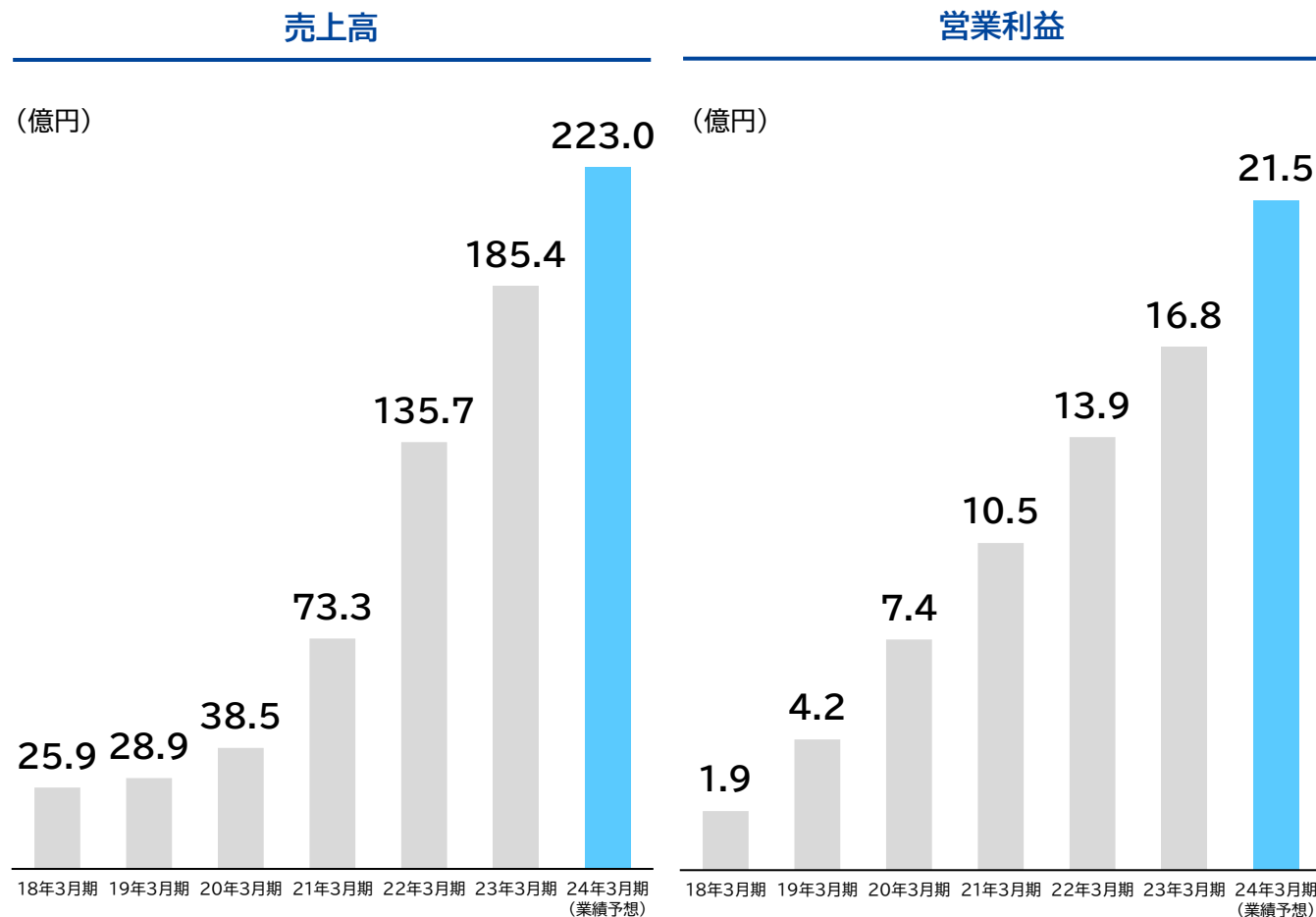
|         |                                     |
|---------|-------------------------------------|
| 設立      | 2014年4月                             |
| 上場区分    | 東京証券取引所プライム市場                       |
| 事業セグメント | AIクラウド&コンサルティング<br>ライフ&プロパティソリューション |
| 主要株主    | ソニーグループ(36%出資)                      |
| 役職員数    | 354名※ (AICC事業従事者:228名※)             |

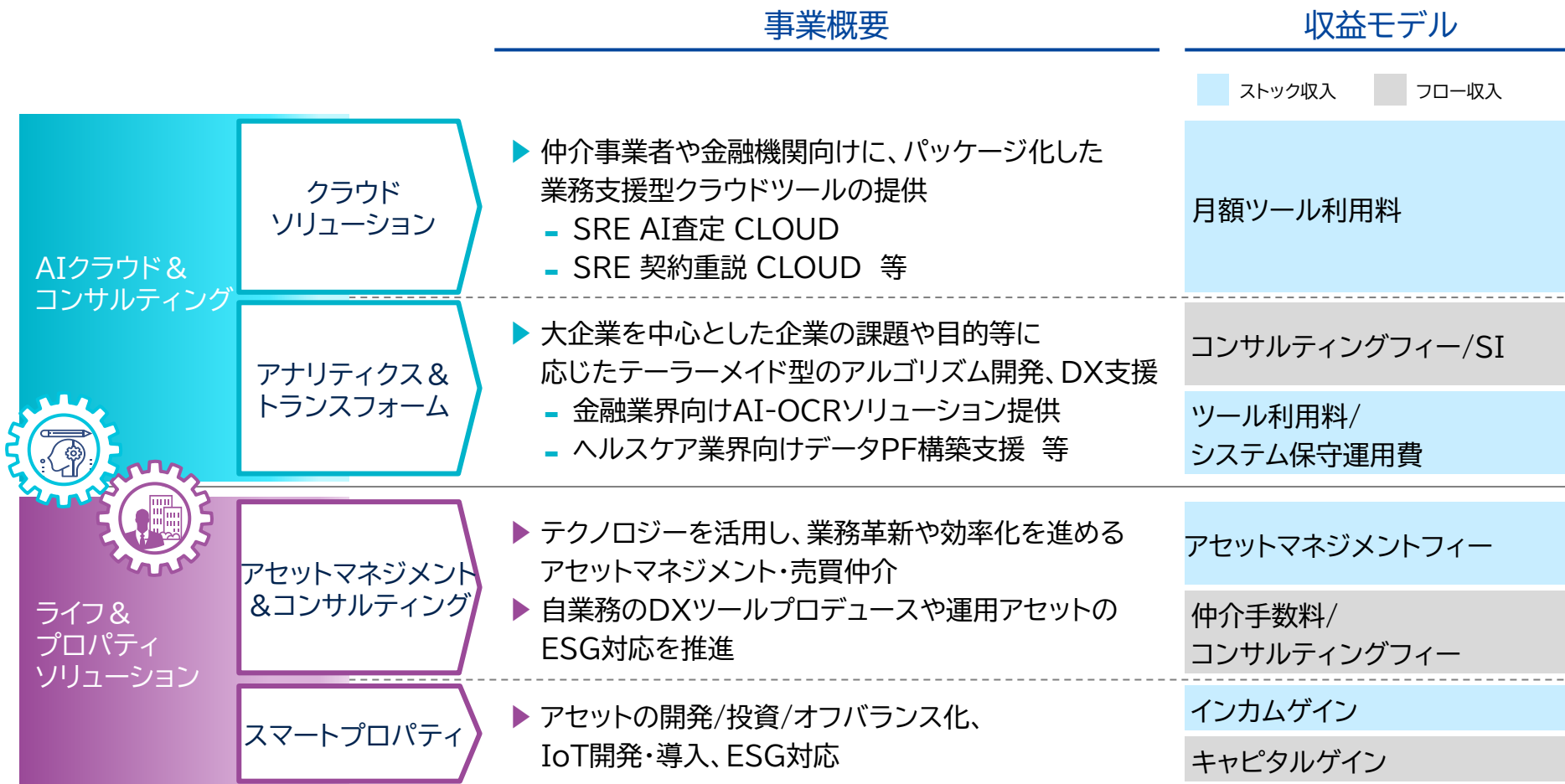
### 【沿革】

|         |  |
|---------|--|
| 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<br>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<br>2019年6月 SREホールディングスに社名を変更<br>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<br>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<br>2021年6月 DX銘柄2021・DXグランプリ2021に選定<br>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

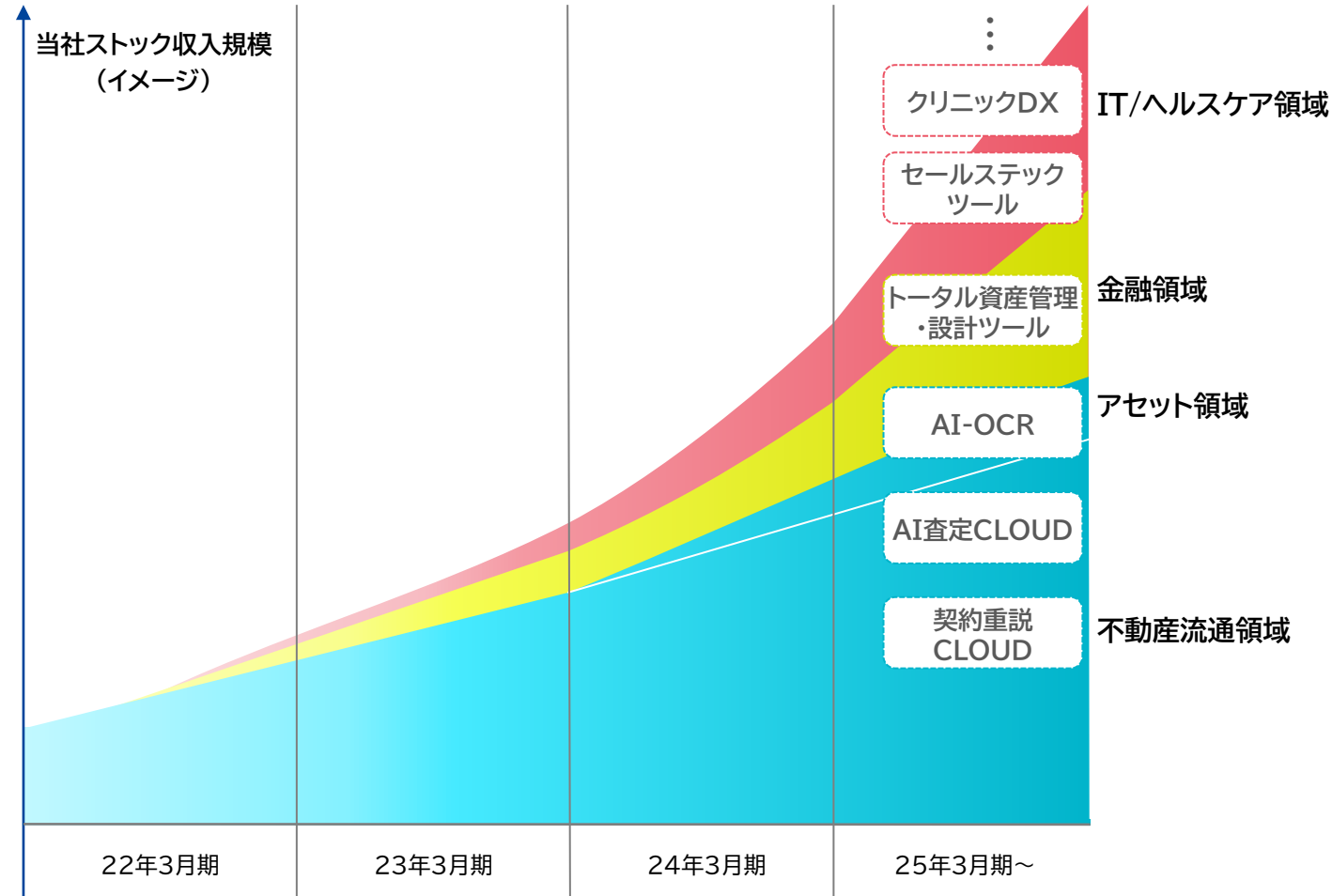




リアルビジネスを自ら手掛けることで  
現場のニーズ・オペレーション課題を丁寧に  
拾い上げ、AI/IT技術による業務効率化/  
売上拡大に貢献するクラウドソリューション  
を同業他社に展開

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

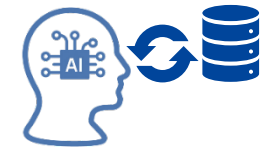
Before

プロのエージェントによる  
類似事例選定・査定



After

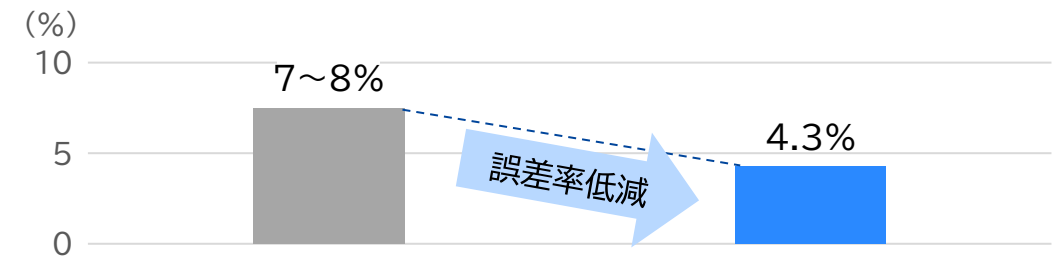
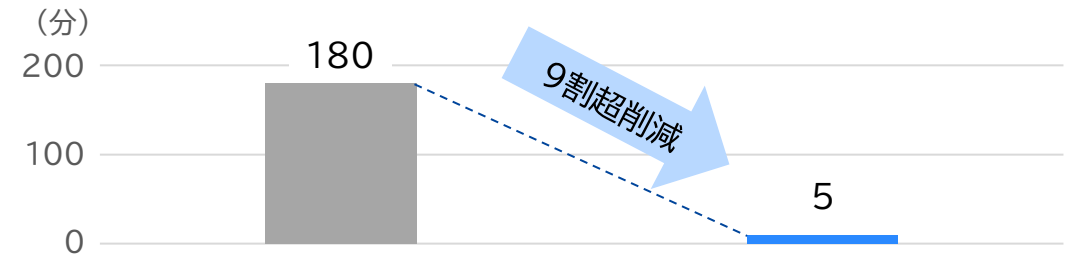
不動産ビッグデータを基に自動査定  
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

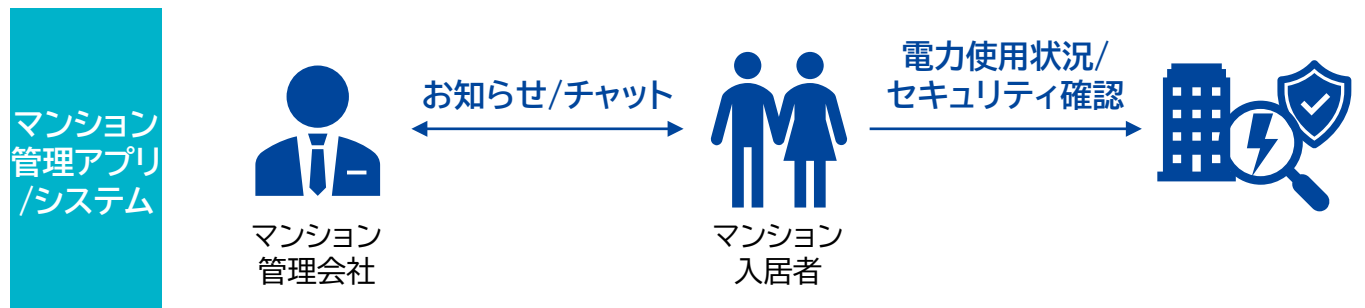
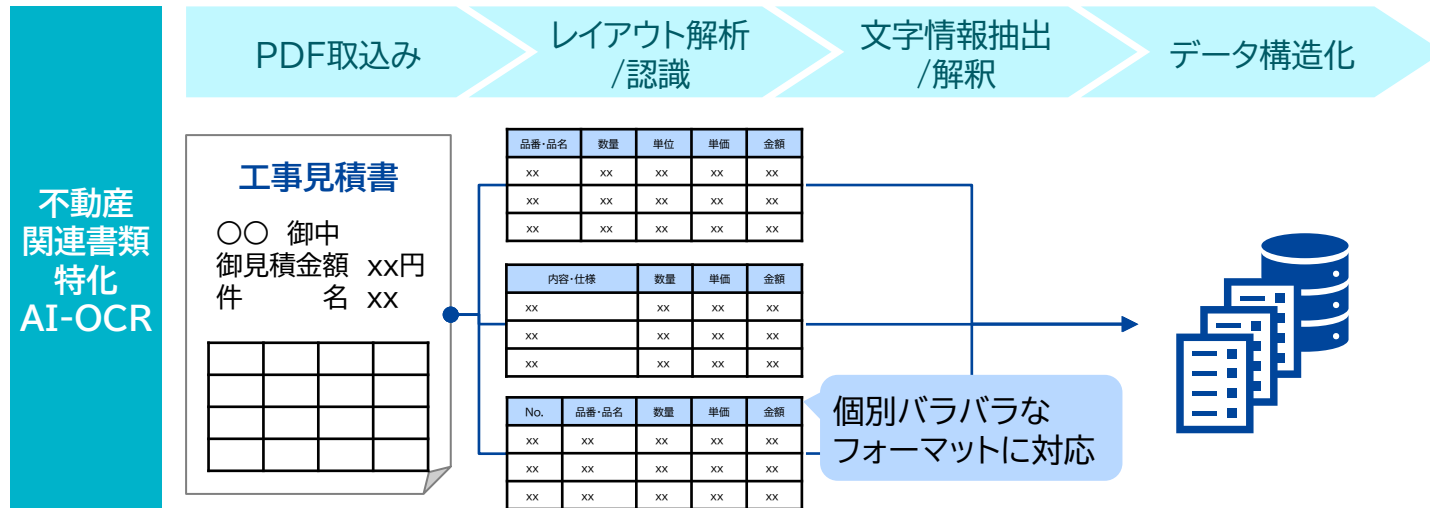
査定誤差率※2



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



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

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

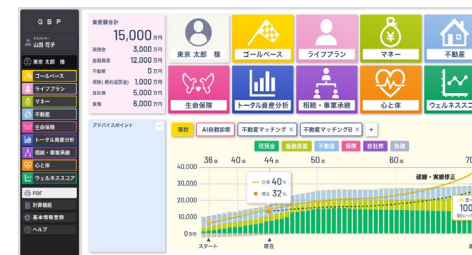
金融機関  
向け  
AI査定  
CLOUD

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

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

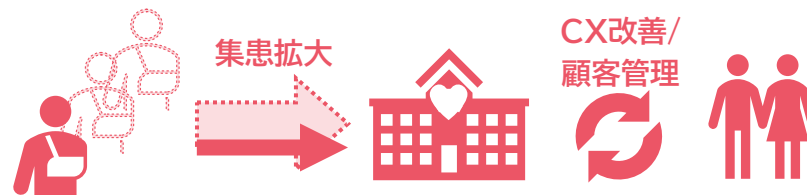
シナジーの大きい隣接のリアルビジネスを自ら手掛けることで業界理解・オペレーション知見を深め、実務有用性の高いDXソリューションの追加創出を推進

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

クリニックDX

クリニックにおける新規集患を強化するデジタルマーケティングソリューション、顧客対応改善に資するチャットボットをプロトタイプ開発



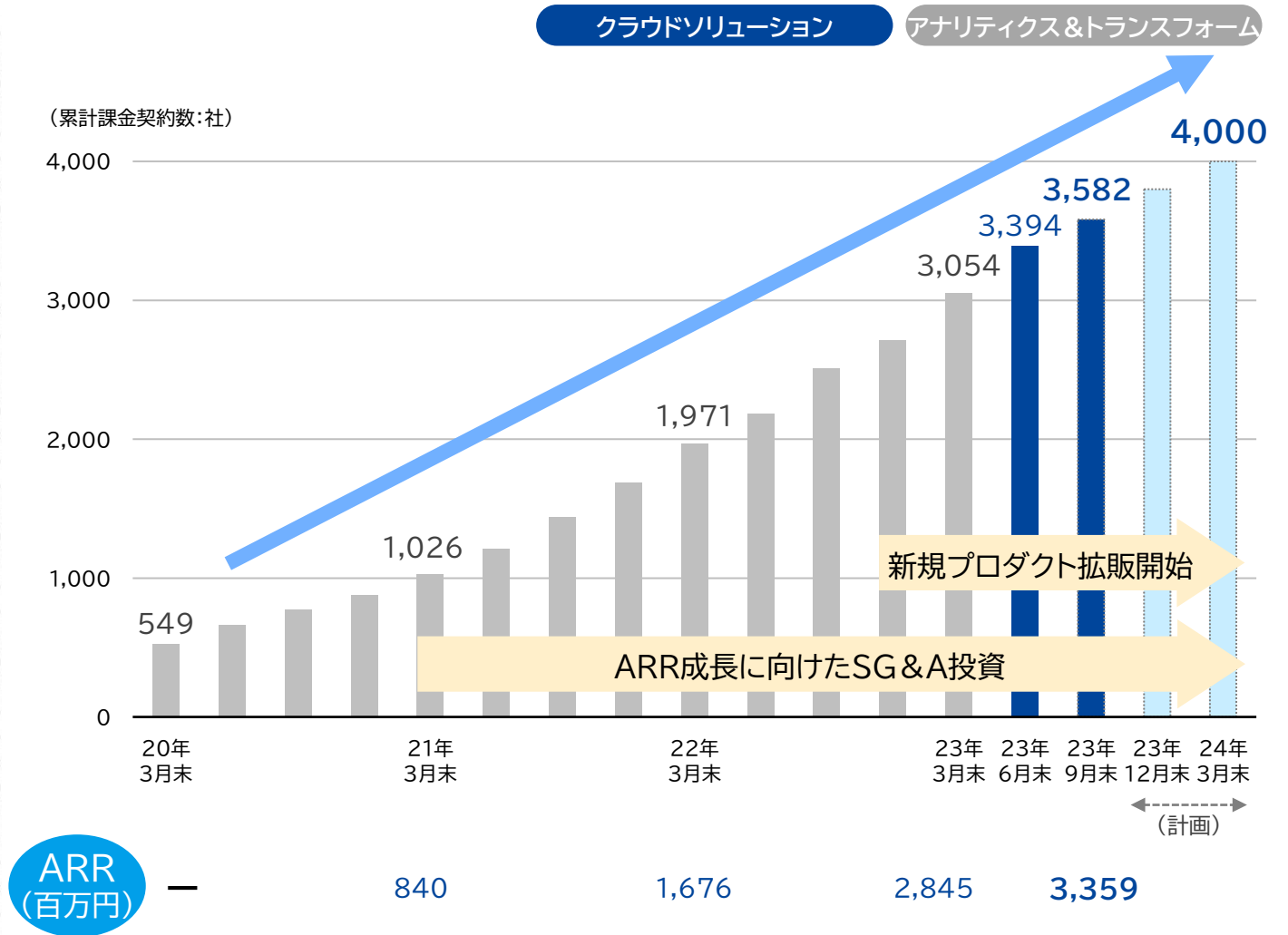
アドテック

Cookie規制を踏まえたデータクリーンルーム構築×マーケティング最適化のソリューションを展開

# (再掲)クラウドソリューションの課金契約数

一部セールスパートナーの体制変更により、9月末時点の課金契約数は3,582社で着地

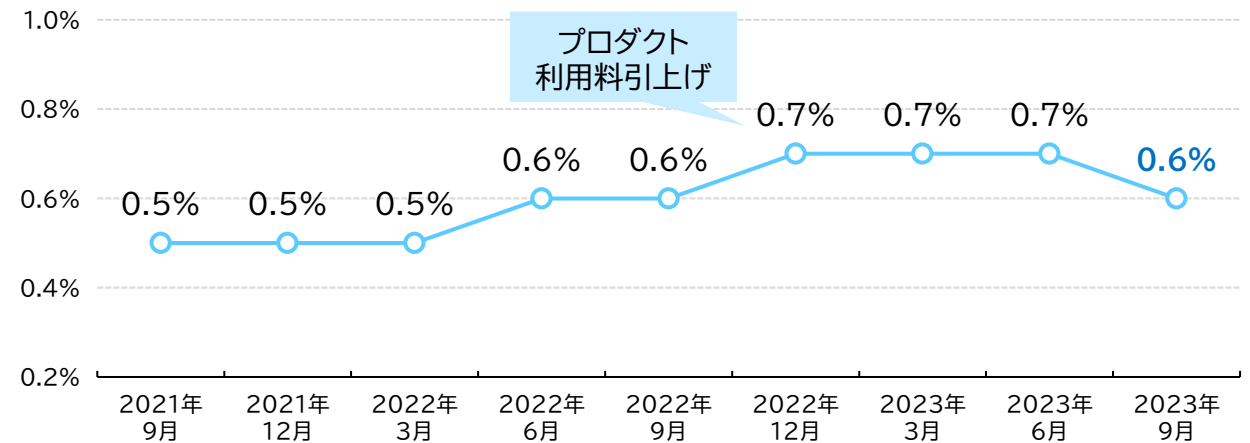
隣接領域の立ち上がりと一部プロダクトの利用料引上げ等により、ARRは第2四半期ベースで3,359百万円と前年同期比+67%と着実に拡大



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

## 直近12か月 平均月次解約率



カスタマーサクセス体制強化により、  
直近12か月平均解約率は0.6%と良化

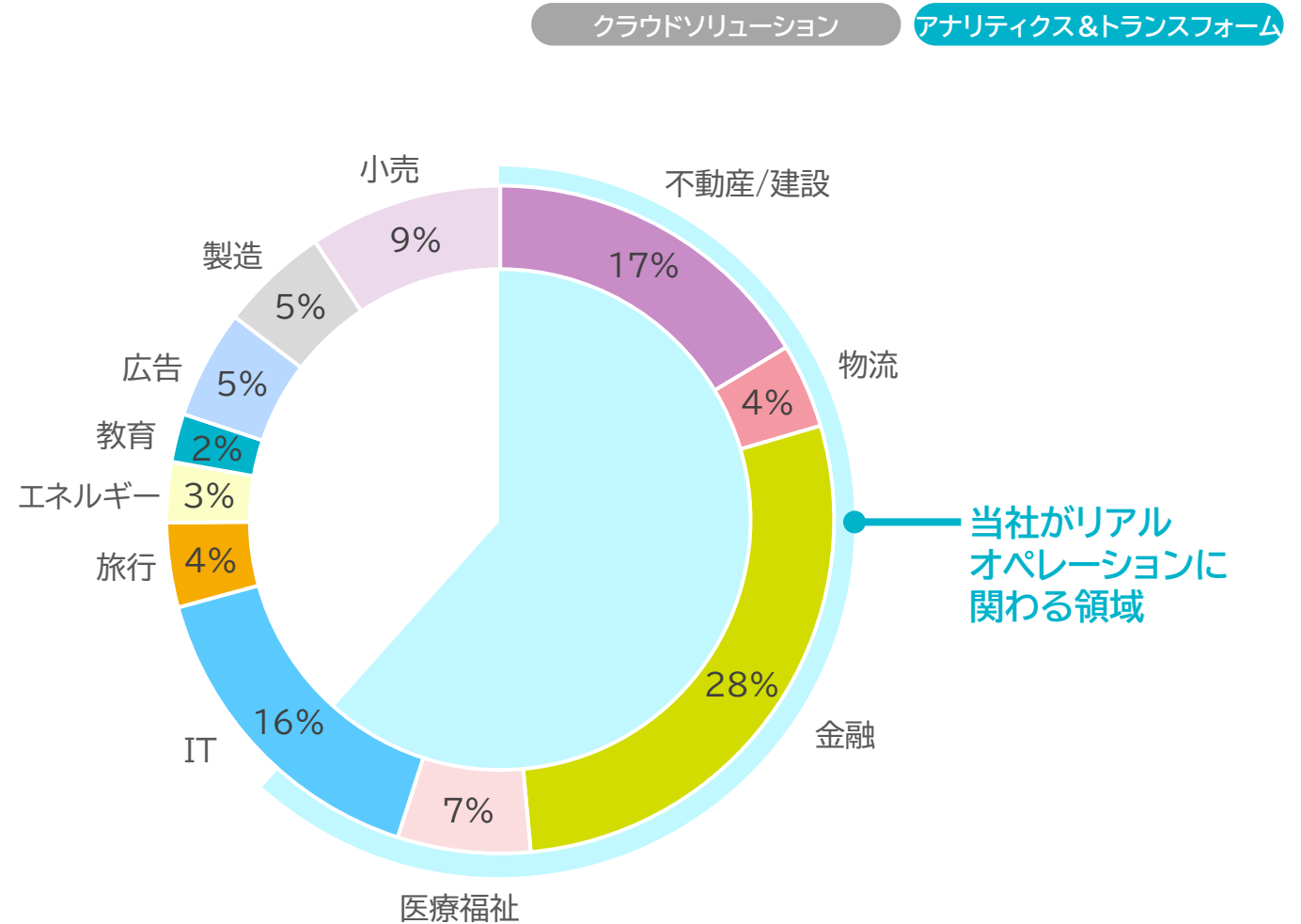
当社の  
競争優位性

- ▶ 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において実業メンバーとエンジニアが連携して自社プロダクトの効果検証を行うことで、実務有用性を磨き込み



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。

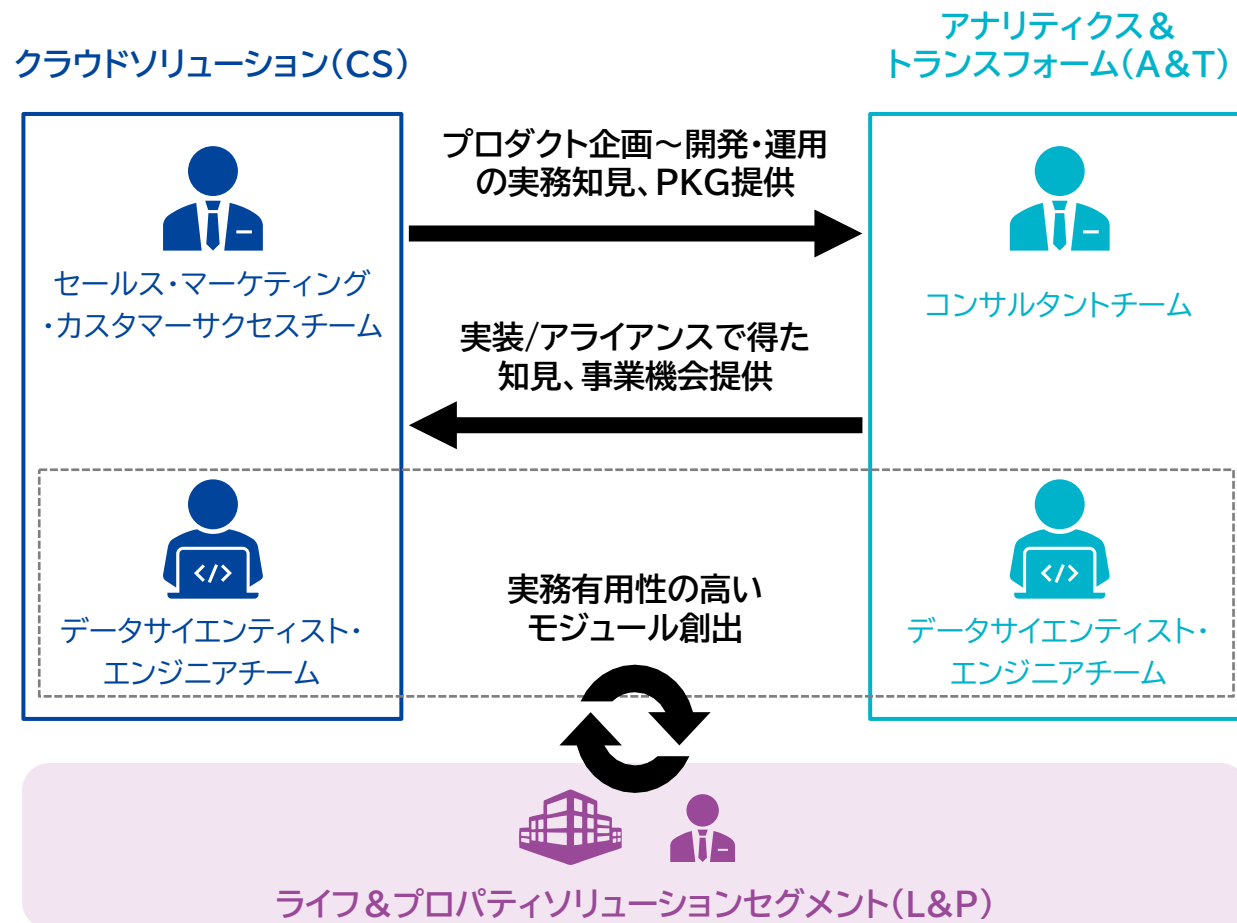
IT/ヘルスケア領域においても新たなモジュールを活かしたソリューション提供が継続拡大



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

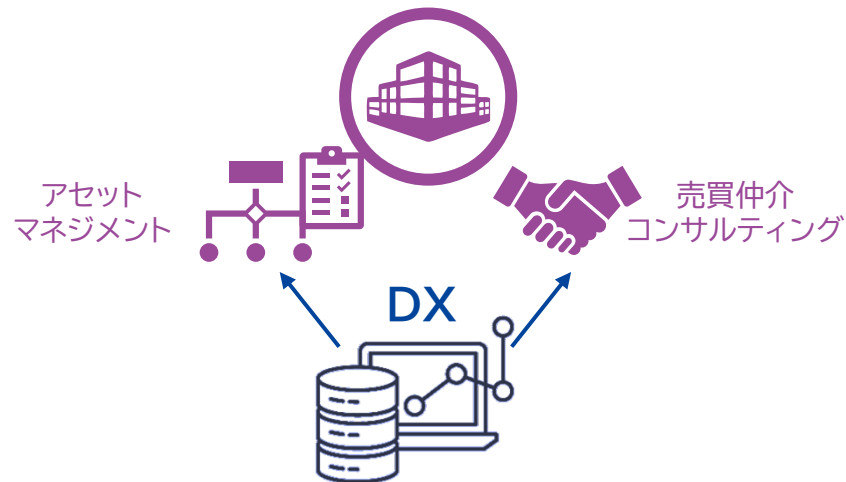
A&Tはクライアント実装/アライアンス案件で得た知見から新たなクラウド事業機会を提供

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



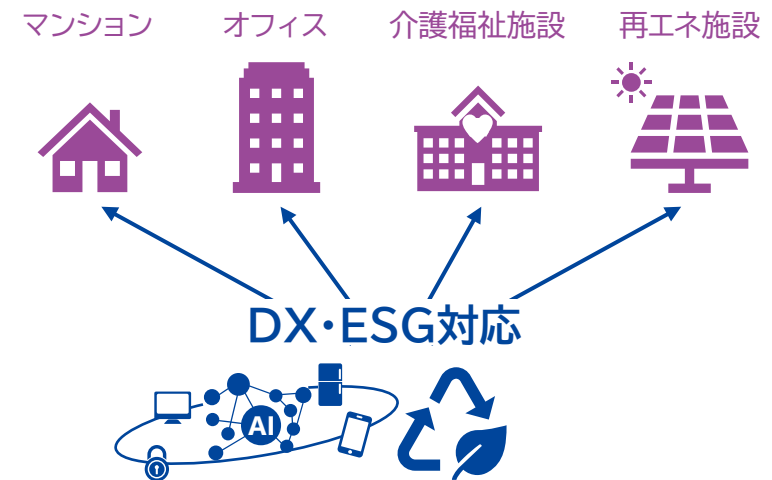
## アセットマネジメント&amp;コンサルティング

- ▶ 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



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

リアル ×  
テクノロジー



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。

