

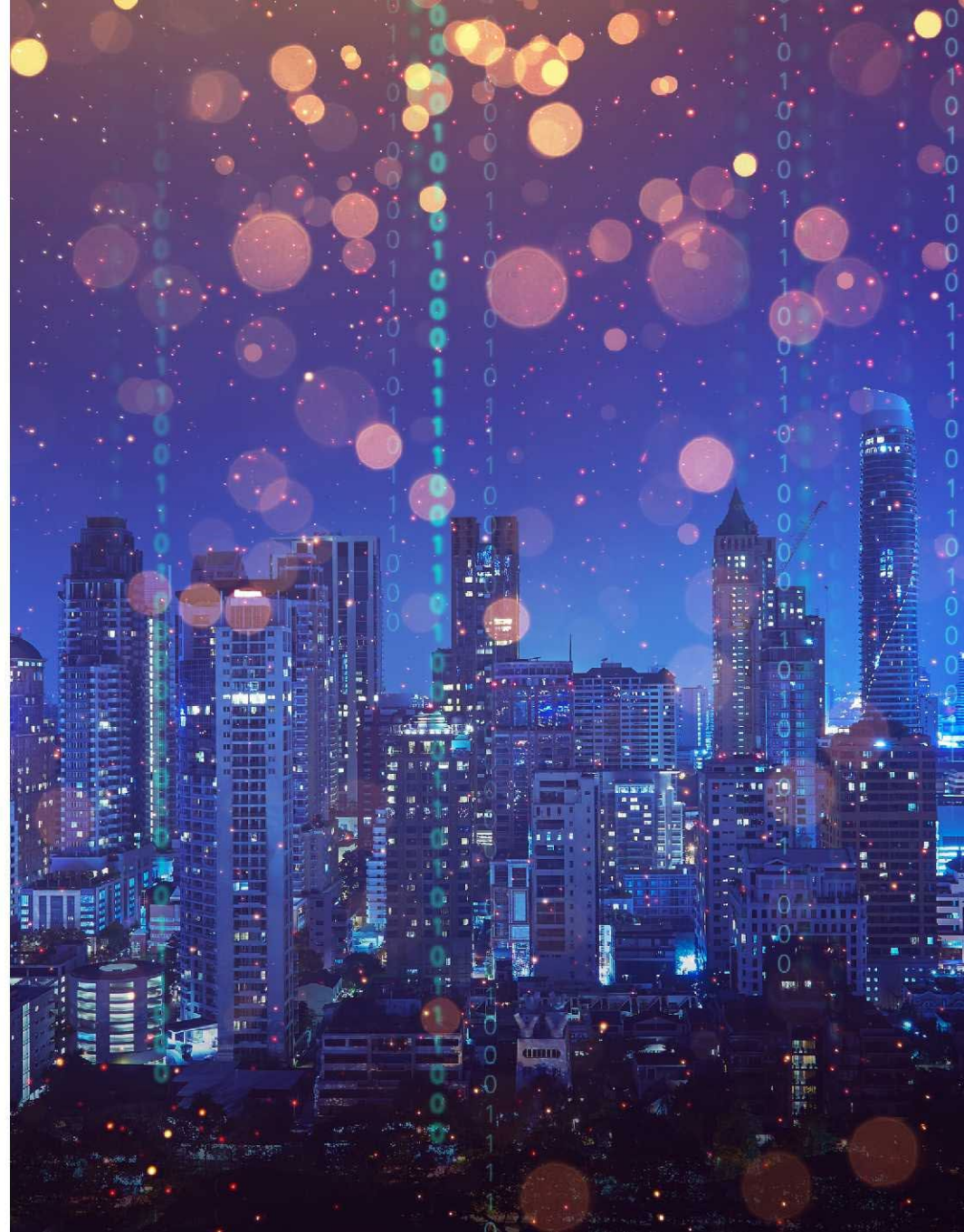


SREホールディングス

2024年3月期 第3四半期決算説明資料

Copyright 2024 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

2024年3月期 第3四半期累計業績

P.03

2

成長戦略について

P.17

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3四半期累計業績

売上高 **12,797**百万円
- 前年同期比 **+25%**

営業利益 **1,510**百万円
- 前年同期比 **+41%**

- ① 売上高は、前年同期比+25%成長の12,797百万円
 - 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、着実な顧客基盤拡大と前期実施した一部プロダクト利用料引上げ効果により、前年同期比+64%の成長
- ② 営業利益は、前年同期比+41%成長の1,510百万円
 - AICCセグメントはストック収入成長に伴って、新規プロダクト開発や人材獲得を進めながら前年同期比+39%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、大型案件の利益上振れとアセットマネジメント収益拡大により同+82%の増益
- ③ ヘルスケア/IT領域の立上がり期初計画を上回るペースで進捗するとともに、飲食/物流領域において提携パートナーとのソリューション共同開発を開始するなど、来期以降の継続成長への仕込みが大幅前進

売上高は前年同期比+25%の増収、
営業利益は同+41%の増益

純利益は、前期2Q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+18%で着地(上記控除後の
純利益は同+50%)

単位:百万円

項目	24年3月期 第3四半期実績 (4~12月累計)	23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	12,797	10,210	+25%
営業利益	1,510	1,067	+41%
経常利益	1,393	962	+45%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	932	791	+18%

AICCセグメントにおいて、ヘルスケア/IT領域の期初計画を上回るペースの立上がり
と、前期のプロダクト利用料引上げ効果
により、売上が前年同期比+64%の増収、
セグメント利益は同+39%の増益

L&Pセグメントにおいては、大型案件の
利益上振れとアセットマネジメント収益拡大
により前年同期比+82%の大幅増益

単位:百万円

		2024年3月期 第3四半期実績 (4~12月累計)	前年同期比 増減率
Total	売上高	12,797	+25%
	営業利益	1,510	+41%
AICC	売上高	3,456	+64%
	セグメント利益	1,221	+39%
L&P	売上高	9,944	+16%
	セグメント利益	569	+82%

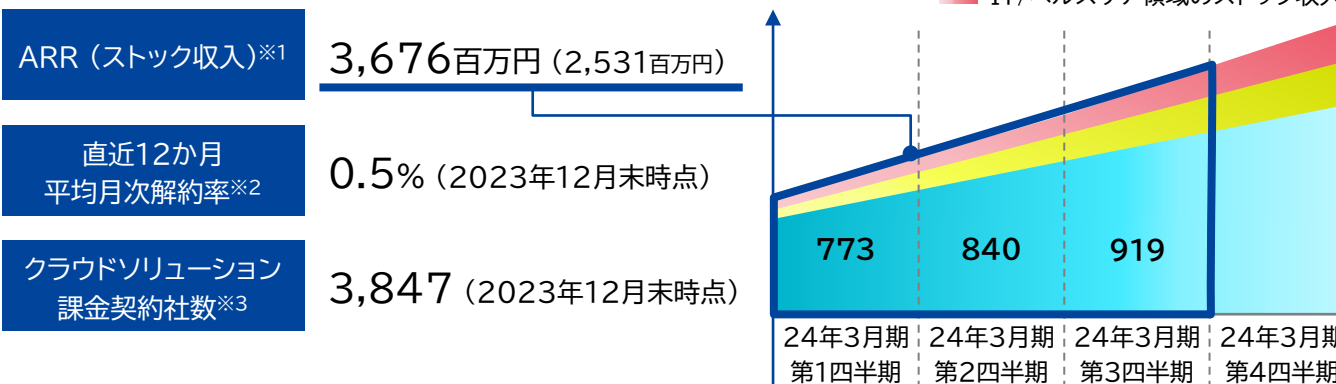
単位:百万円

CSは前年同期比+100%の大幅増収、また新規プロダクト開発や人材獲得を加速させながら同+32%の増益。

第3四半期ベースのARRは3,676百万円、通期ガイダンス達成を見込む

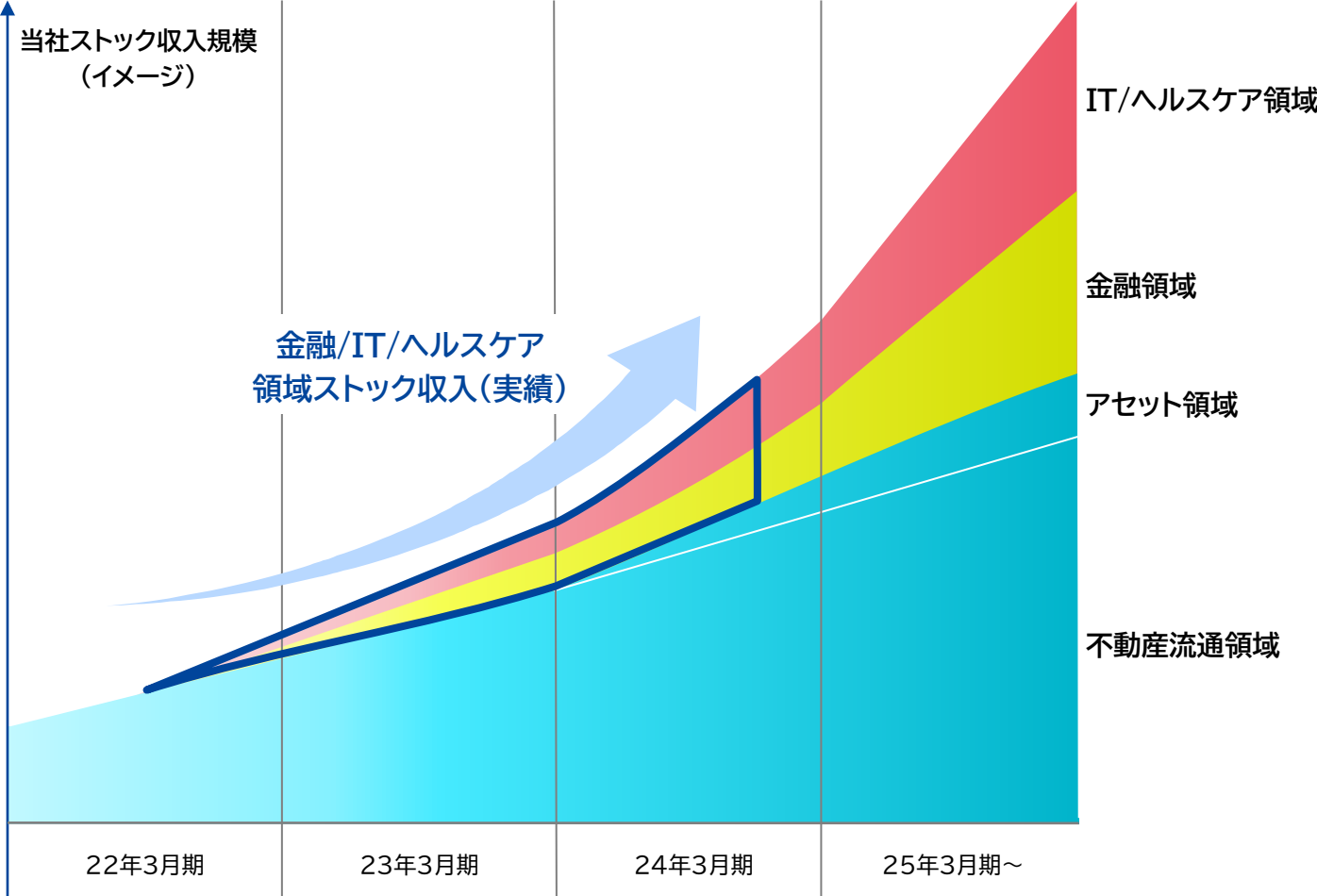
A&Tはロイヤルカスタマーからのリピート案件を中心に高収益案件が積み上がり、前年同期比+57%の増益

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	3,456	+64%	2,531	+100%	925	+10%
セグメント利益	1,221	+39%	845	+32%	375	+57%



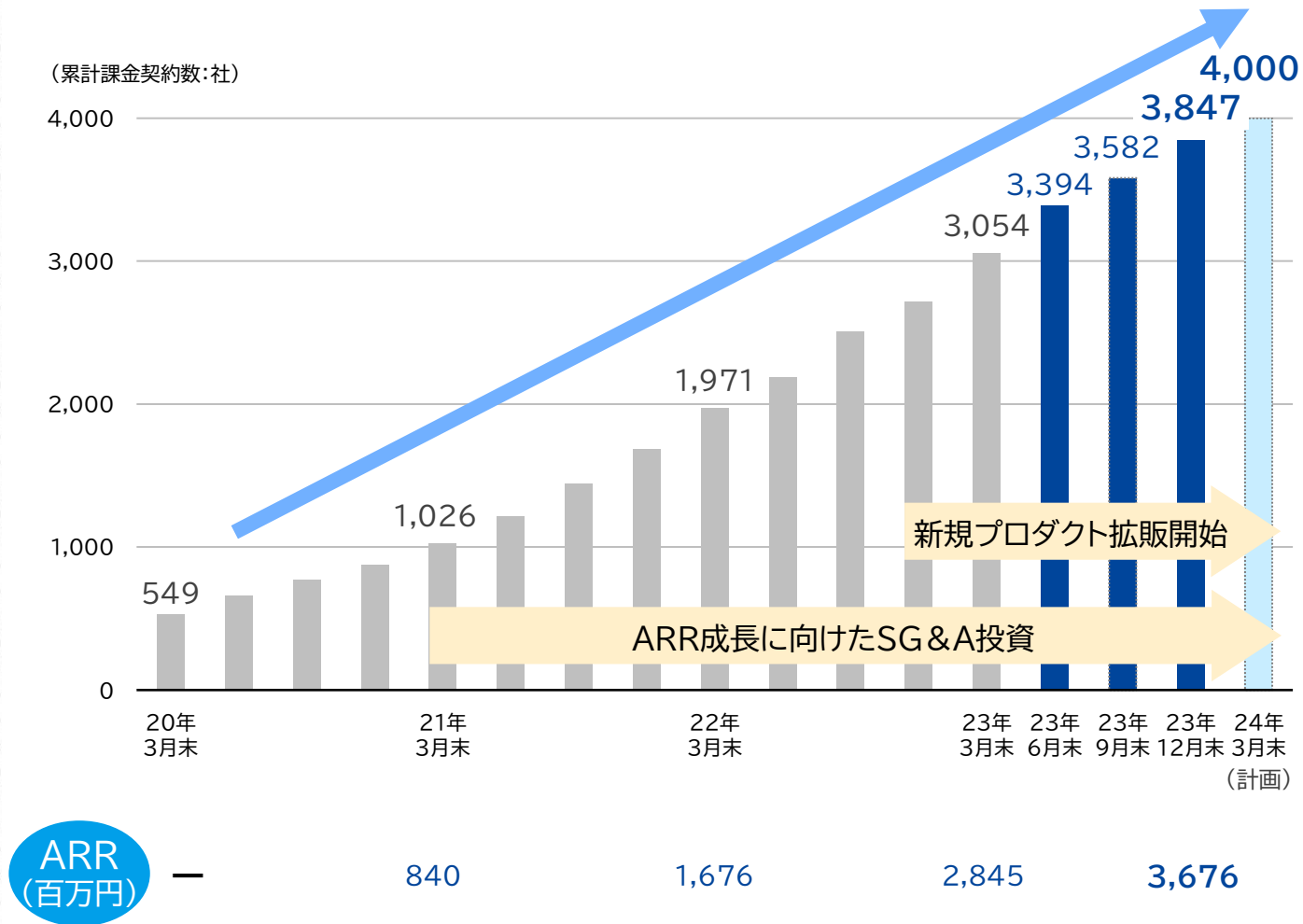
※ セグメント間取引消去前。なお、業績内訳は未監査
 ※1 ARRは、第3四半期(10~12月)におけるストック収入に4を乗じることにより算出。
 ※2 各月の解約率を当月解約数÷前月末時点累計契約社数で算出した数値の過去12か月間の平均値
 ※3 月末時点累計契約社数から、初期導入キャンペーン期間中の非課金の契約社数を除外した数値

ヘルスケア/IT領域の立上りが期初計画を上回るペースで進捗し、ストック収入全体に占める金融/IT/ヘルスケア領域の構成比が3割まで拡大



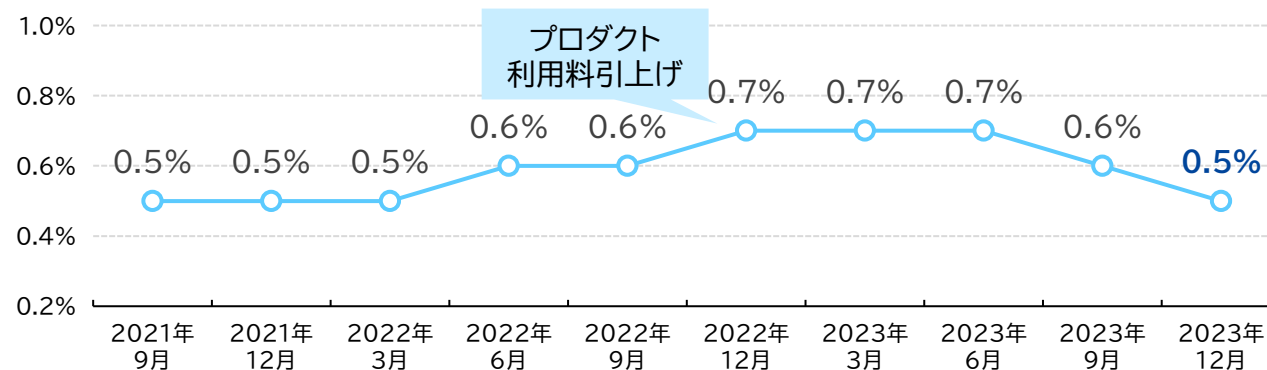
各プロダクトの契約数が順調に伸長し、
12月末時点の課金契約数は3,847社

ヘルスケア/IT領域の期初計画を上回る
ペースでの立上がりと、前期実施した一部
プロダクトの利用料引上げ効果等により、
ARRは第3四半期ベースで3,676百万円
と前年同期比+77%と大きく拡大



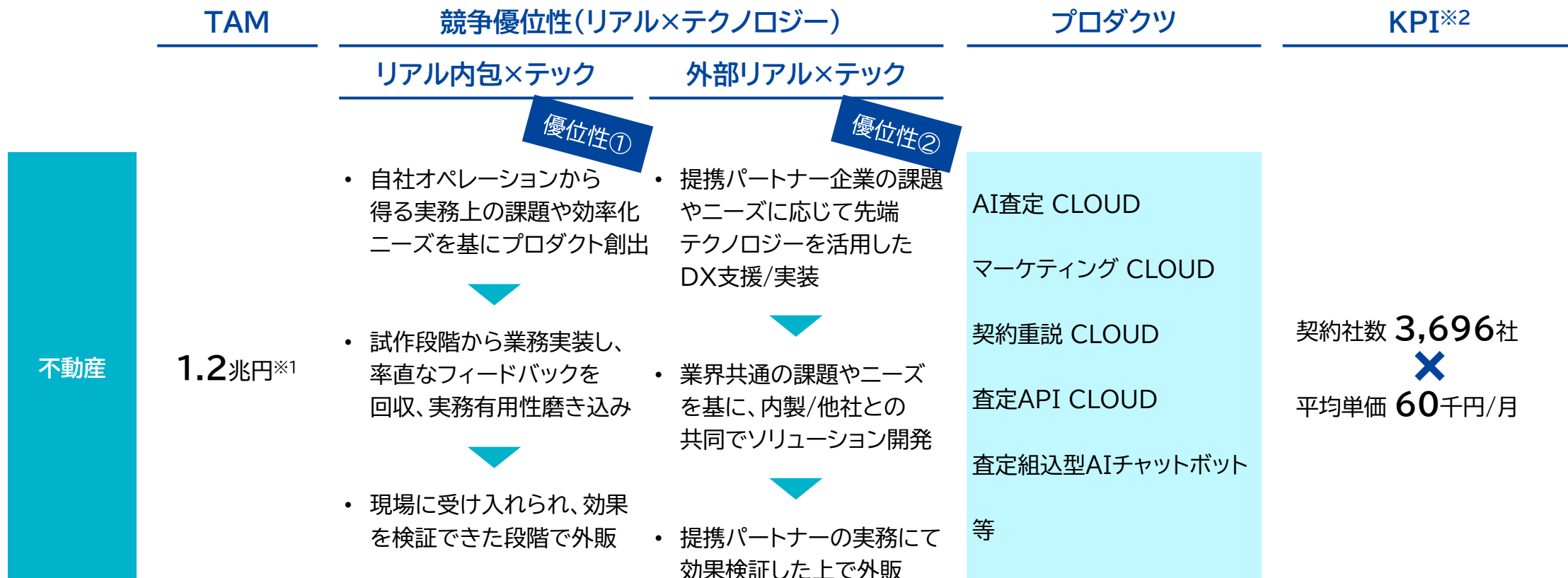
カスタマーサクセス体制強化により、
直近12か月平均解約率は0.5%と良化

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



	TAM	競争優位性(リアル×テクノロジー)		プロダクツ	KPI※3
		リアル内包×テック	外部リアル×テック		
金融	3.9兆円※1	<p>優位性③</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ会社/ヘルスケア施設から得る実務上の課題や効率化ニーズを基にプロダクト創出 	<p>優位性④</p> <ul style="list-style-type: none"> 提携パートナー企業/クリニックの課題やニーズに応じて先端テクノロジーを活用したDX支援/実装 	<p>金融機関向けAI査定CLOUD</p> <p>トータル資産管理・設計ツール</p>	<p>契約社数 151社</p> <p>X</p> <p>平均単価 620千円/月</p>
IT/他	約3兆円※2	<p>▼</p> <ul style="list-style-type: none"> 試作段階から業務実装し、率直なフィードバックを回収、実務有用性磨き込み 	<p>▼</p> <ul style="list-style-type: none"> 業界共通の課題やニーズを基に、内製/他社との共同でソリューション開発 	<p>セールステックツール</p> <p>アドテックソリューション</p> <p>飲食店開業支援PF</p>	
ヘルスケア		<p>▼</p> <ul style="list-style-type: none"> 現場に受け入れられ、効果を検証できた段階で外販 	<p>▼</p> <ul style="list-style-type: none"> 提携パートナーの実務にて効果検証した上で外販 	<p>生成AIチャットボット</p> <p>クリニック経営支援ツール</p> <p>デジタルマーケティングソリューション</p>	

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

テストマーケティングにおいて顧客を
着実に獲得し、収益確保とプロダクト
フィードバックの蓄積が進捗

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>

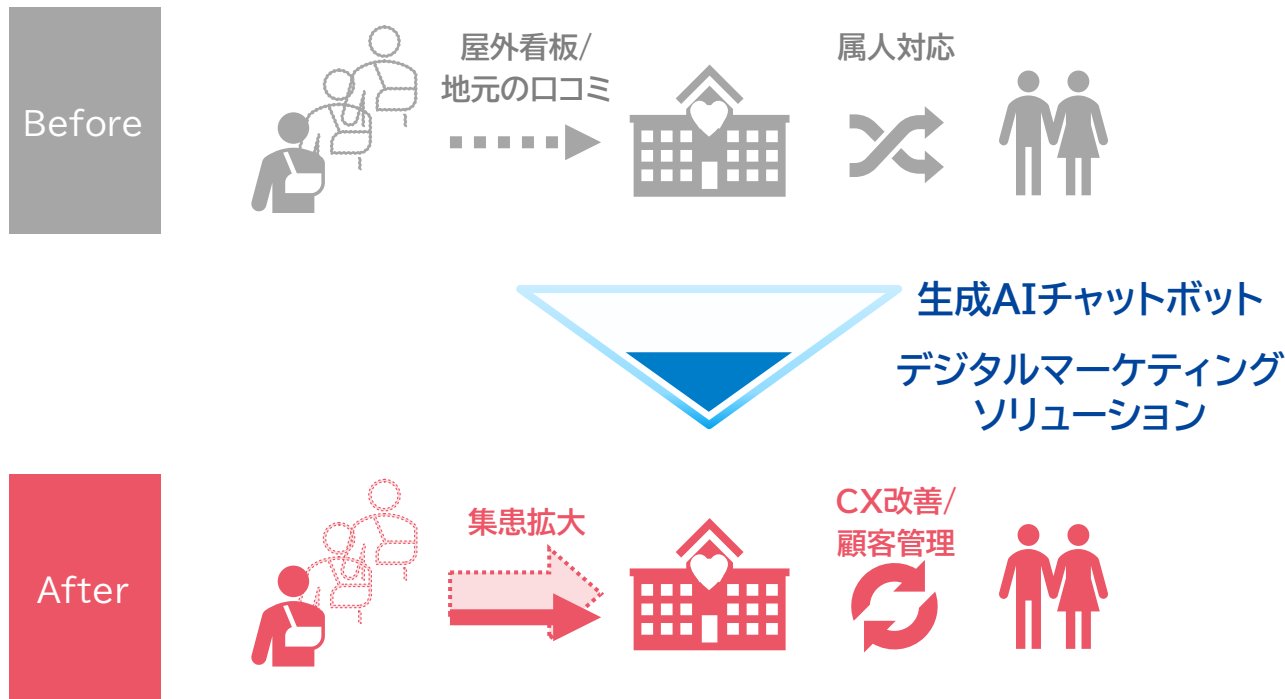
 潜在ニーズ分析に
基づく物件提案

 住宅ローン
相談対応

優位性④

多くのクリニックに共通の課題であ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および顧客対応を改善する生成AIチャットボットをプロトタイプ開発

不動産領域同様テストマーケティングにおいて顧客を獲得し、収益確保とプロダクトフィードバックの蓄積が進捗



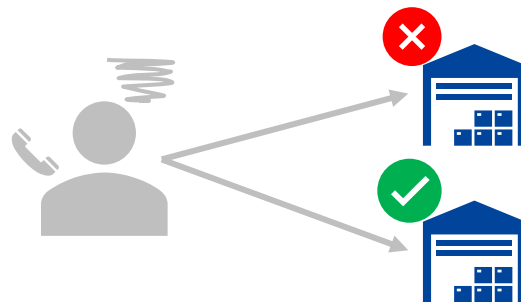
霞ヶ関キャピタルと冷凍保管サービスの提供および関連業務を効率化するシステム開発について基本合意、合併会社を設立※1

冷凍保管スペースのオンデマンドプラットフォームの提供により、季節性による小口かつ短期の需要に対応。スペース確認/予約や入出荷/在庫管理などの労力も軽減

霞ヶ関キャピタル開発の環境・労働環境配慮型冷凍自動倉庫と、当社が持つDX実装の実績や需要予測技術などのテクノロジーを組み合わせ、物流業界においても「リアル×テクノロジー」による価値創出を推進

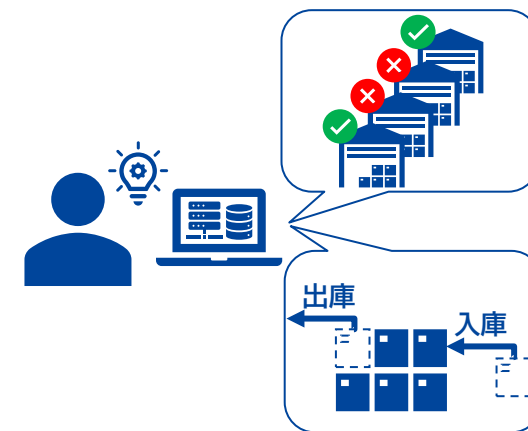
従来の保管スペース手配

倉庫の空き状況や条件などを個別で倉庫に問い合わせる必要があり、また大規模・長期間の契約が必要となるため、多くの労力とコストがかかる



プラットフォーム構築後

オンラインで複数の倉庫から空き状況を一覧把握でき、オンデマンドの利用が可能。さらに、入出荷や在庫管理などのオペレーションも簡便化



繁忙期の既存倉庫に収まりきれない冷凍荷物の保管や、倉庫移転の際の一時的な保管場所として、パレット単位で利用可能

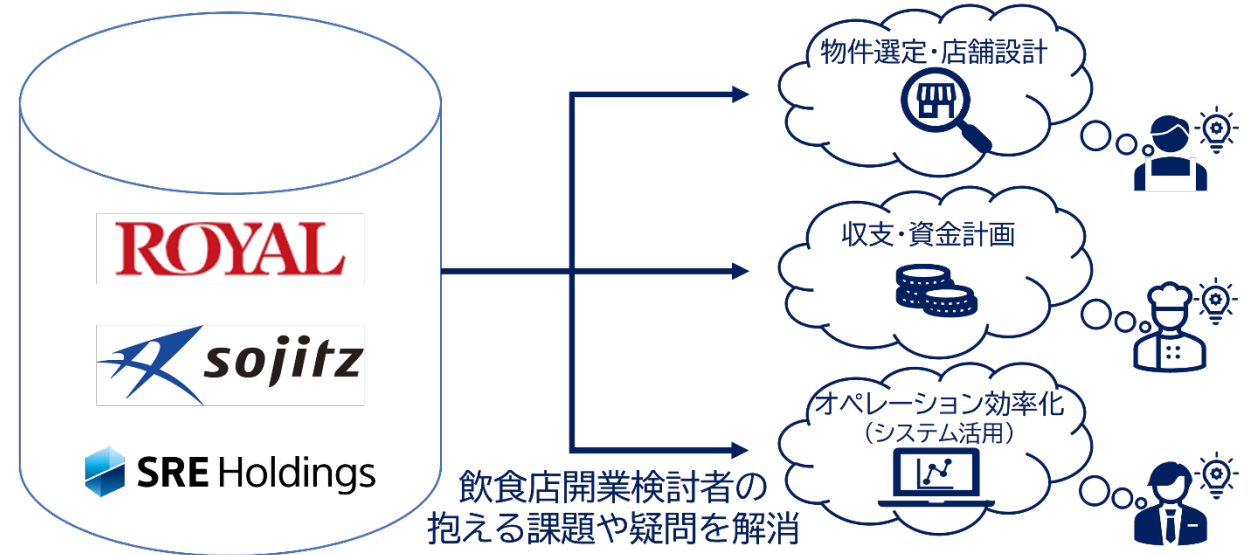
優位性④

ロイヤルホールディングス株式会社および
双日株式会社と、飲食店開業支援プラット
フォーム構築に関する業務提携を開始

物件選定や店舗設計、収支・資金計画等の
飲食店開業検討者が抱える課題の解決を
支援し、開業後のオペレーション効率化等、
安定的な飲食店経営を可能にするプラット
フォームの構築を目指す

ロイヤルHDで長年蓄積してきたノウハウ、
双日の事業開発力、当社のDX実装・推進
経験を掛け合わせ、飲食業界においても
「リアル×テクノロジー」の価値創出を推進

飲食店開業支援プラットフォーム



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%

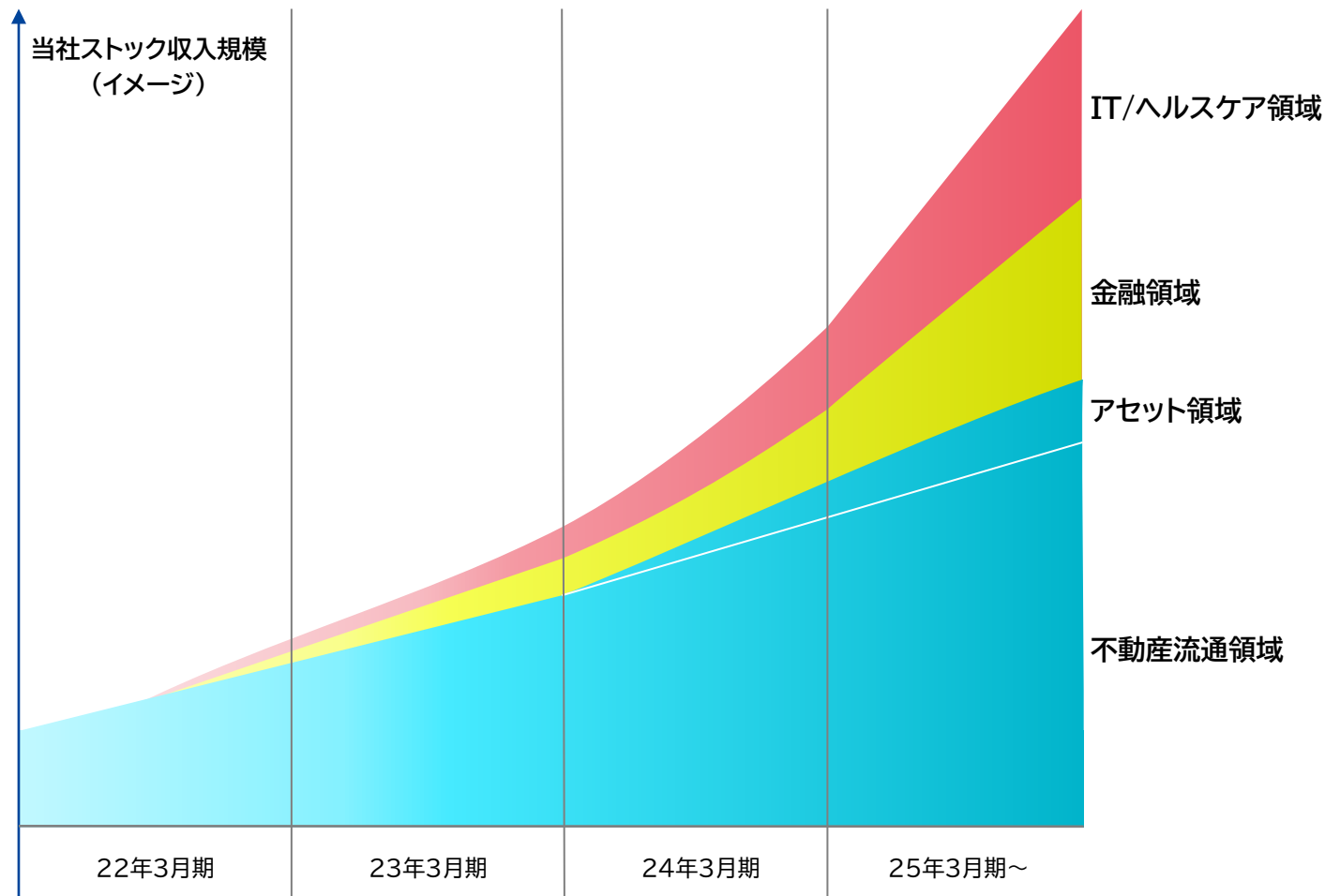
省人化
(AI/ロボティクス)

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。

【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

不動産
関連書類
特化
AI-OCR

PDF取込み

レイアウト解析
/認識文字情報抽出
/解釈

データ構造化

工事見積書

〇〇 御中
御見積金額 XX円
件 名 XX

品番・品名	数量	単位	単価	金額
XX	XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX	XX

内容・仕様	数量	単価	金額
XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX

No.	品番・品名	数量	単価	金額
XX	XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX	XX

個別バラバラな
フォーマットに対応

マンション
管理アプリ
/システム



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

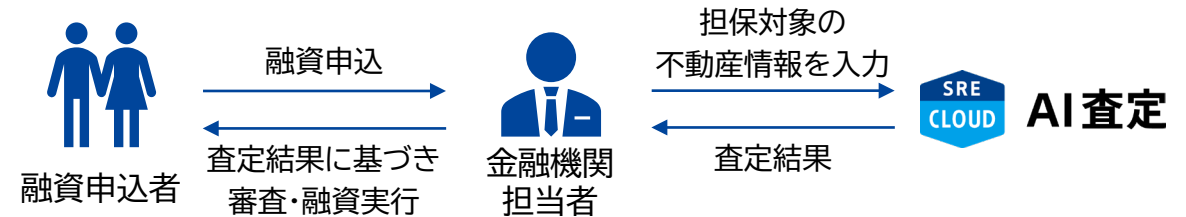
複数の金融機関をはじめ金融業界向けに
AI査定 CLOUDを提供し、既に一定の
ストック収入を確保

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中

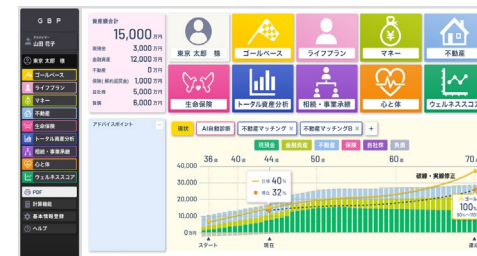
金融

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、リアル
ビジネスを拡張

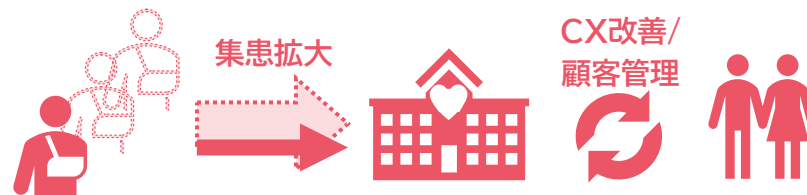
自社グループや提携パートナーから得る
実務課題/効率化ニーズを基に、実務有用性
の高いDXソリューションの創出を推進

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

クリニック向けに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/ナーチャリングを実現する生成AIチャットボットを展開



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

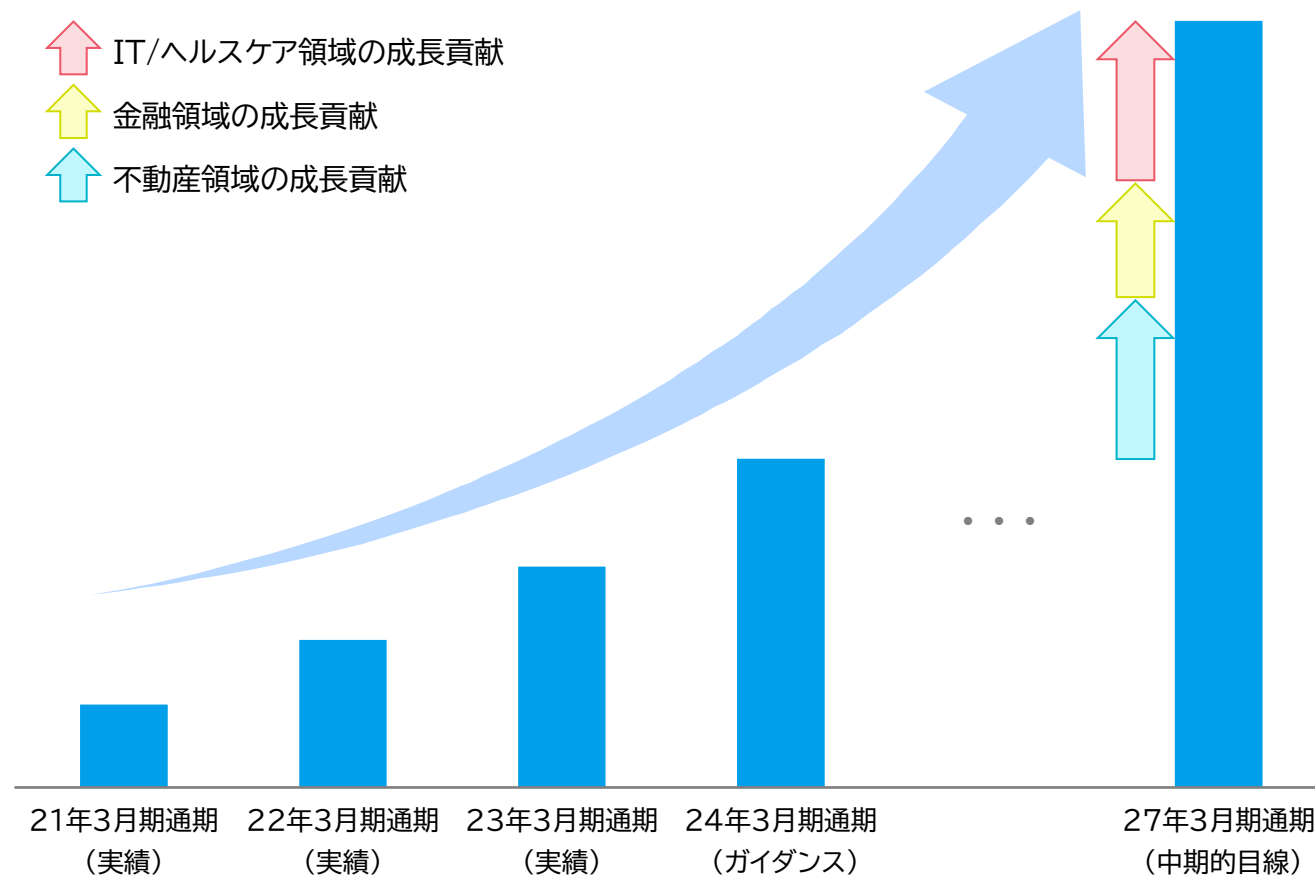
既存の不動産領域の成長は維持しつつ、
TAMが大きく平均単価も高いヘルスケア
/IT/金融領域にリソースを優先投下

専門組織化とトップ外交を通じた戦略的
M&Aも積極推進

採用面では、当社ユニークネスと成長実績
に加えてソニーDNAの訴求、エージェント
への報酬上積み等を行うことで、実績と
専門性のある優秀人材の採用を強化



AICC事業の中期的成長を加速



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

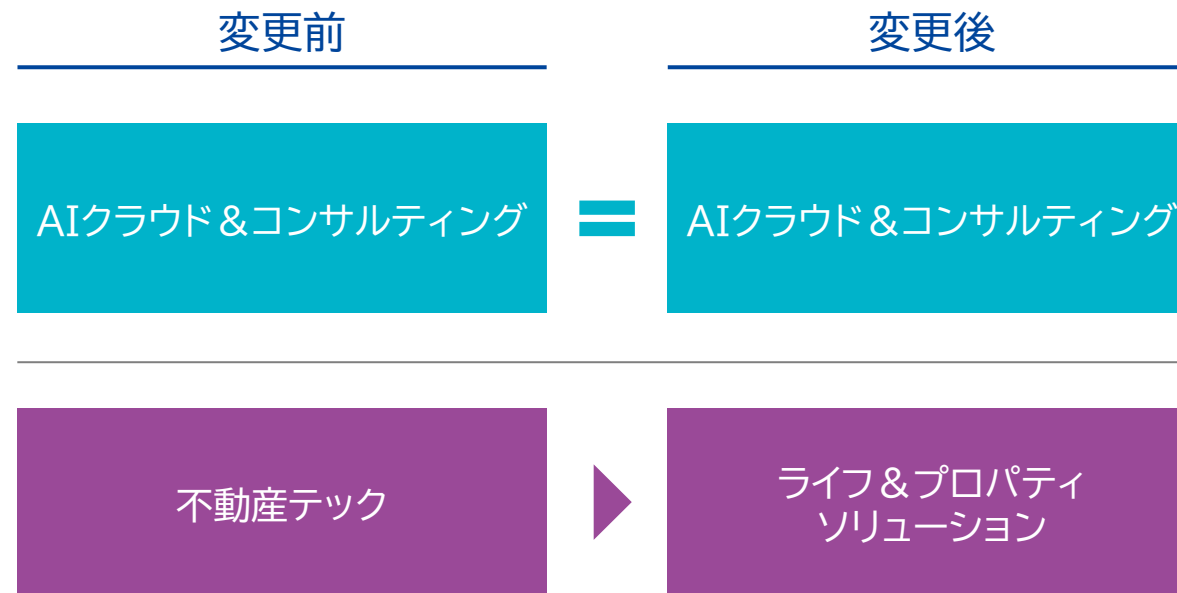
利益の再投資による中長期的なARRの継続成長とLTV最大化を目指しながら、営業利益は同+28%、前年度の特殊要因を除く調整後純利益は同+41%と、これまで以上に成長を加速

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 (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%

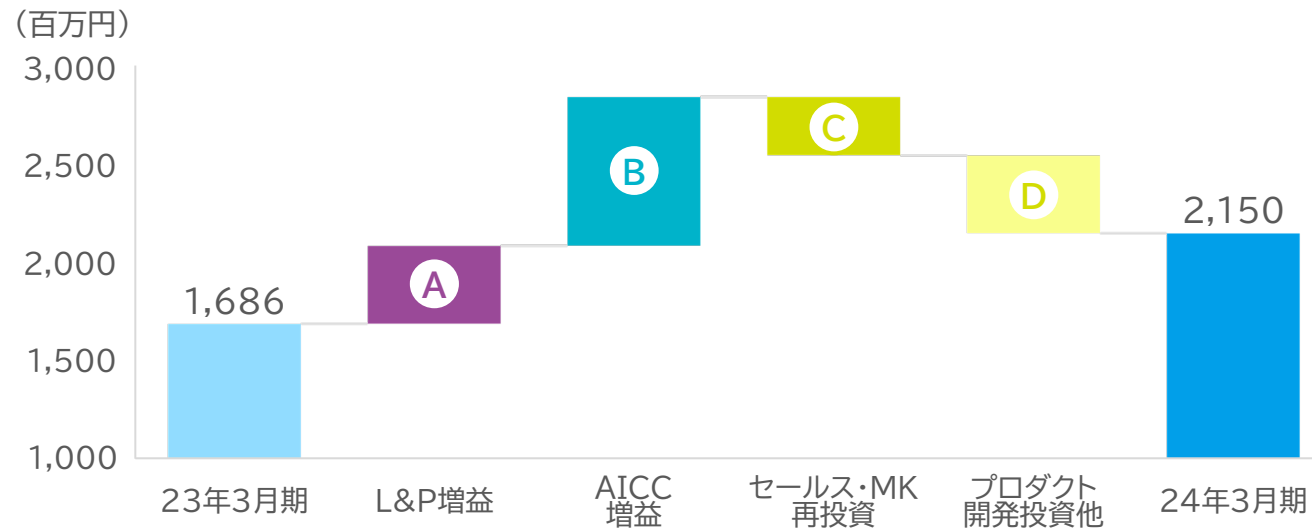
不動産テックセグメントを、
ライフ&プロパティソリューション
セグメント(L&P)に名称変更

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



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

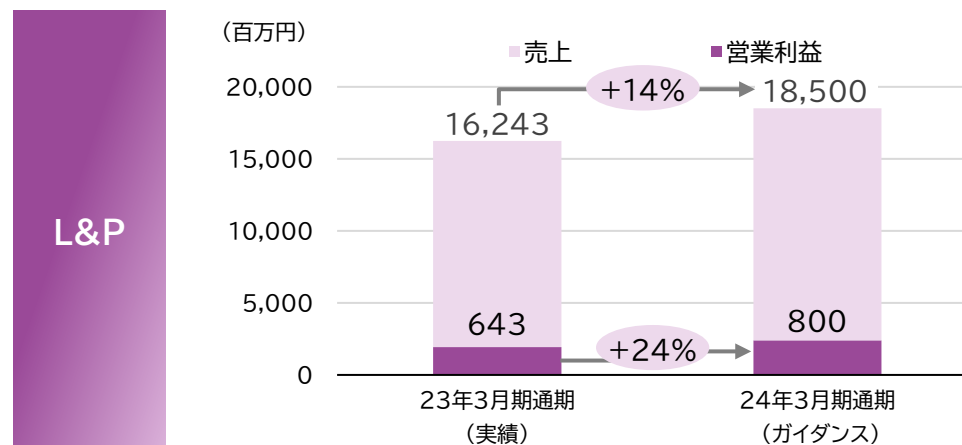
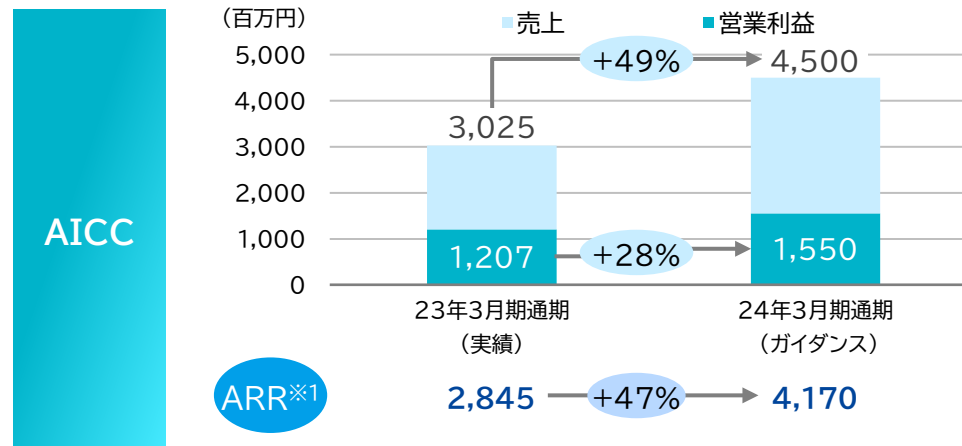
ARR拡大を中心とする持続的成長の実現に向けた新規プロダクト開発等への投資を大きく拡大しながらも前年度比+28%の大幅増益を目指す



- (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

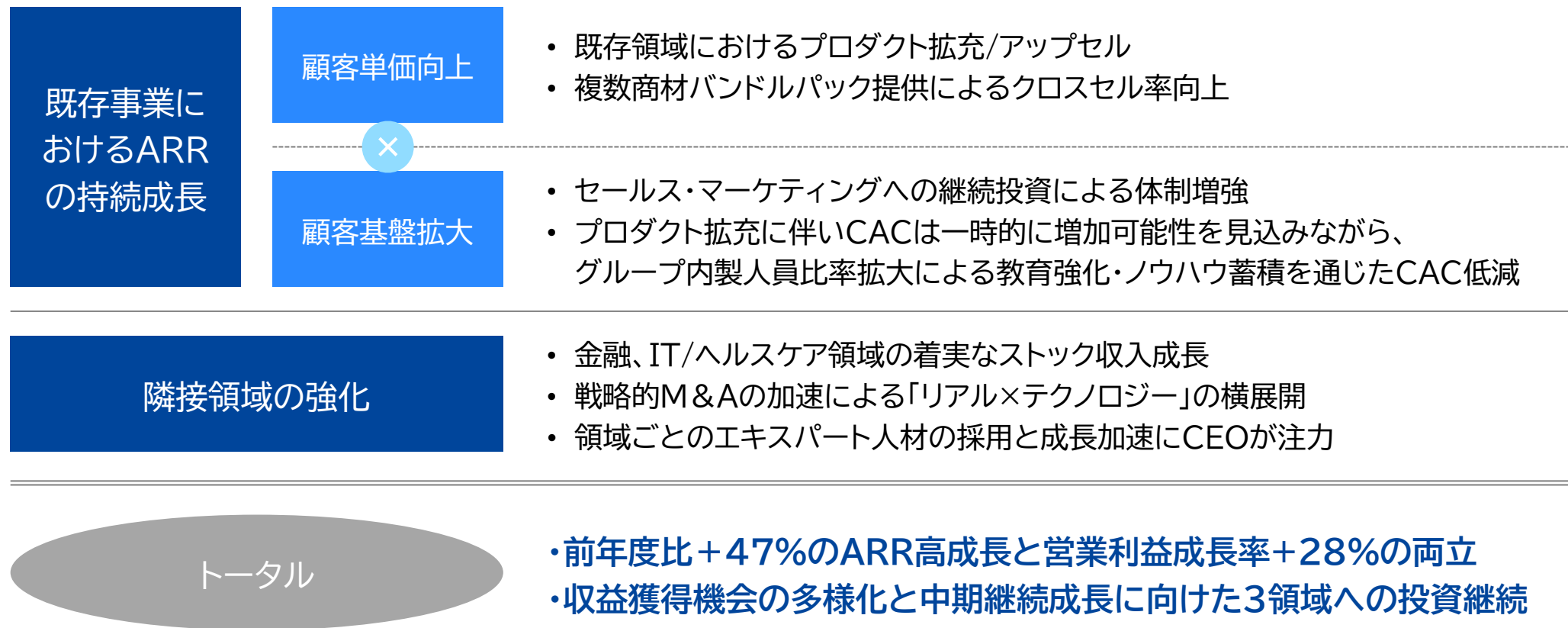
項目	23年3月期	24年3月期	
		24年3月期	前年度比
セグメント売上高 (うちARR)	3,025 (2,845)	4,500 (4,170)	+49% (+47%)
クラウドソリューション (CS)	1,898	3,200	+69%
アナリティクス& トランスフォーム (A&T)	1,127	1,300	+15%
セグメント利益	1,207	1,550	+28%
クラウドソリューション (CS)	845	1,100	+30%
アナリティクス& トランスフォーム (A&T)	362	450	+24%

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創出し、不動産や金融、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】

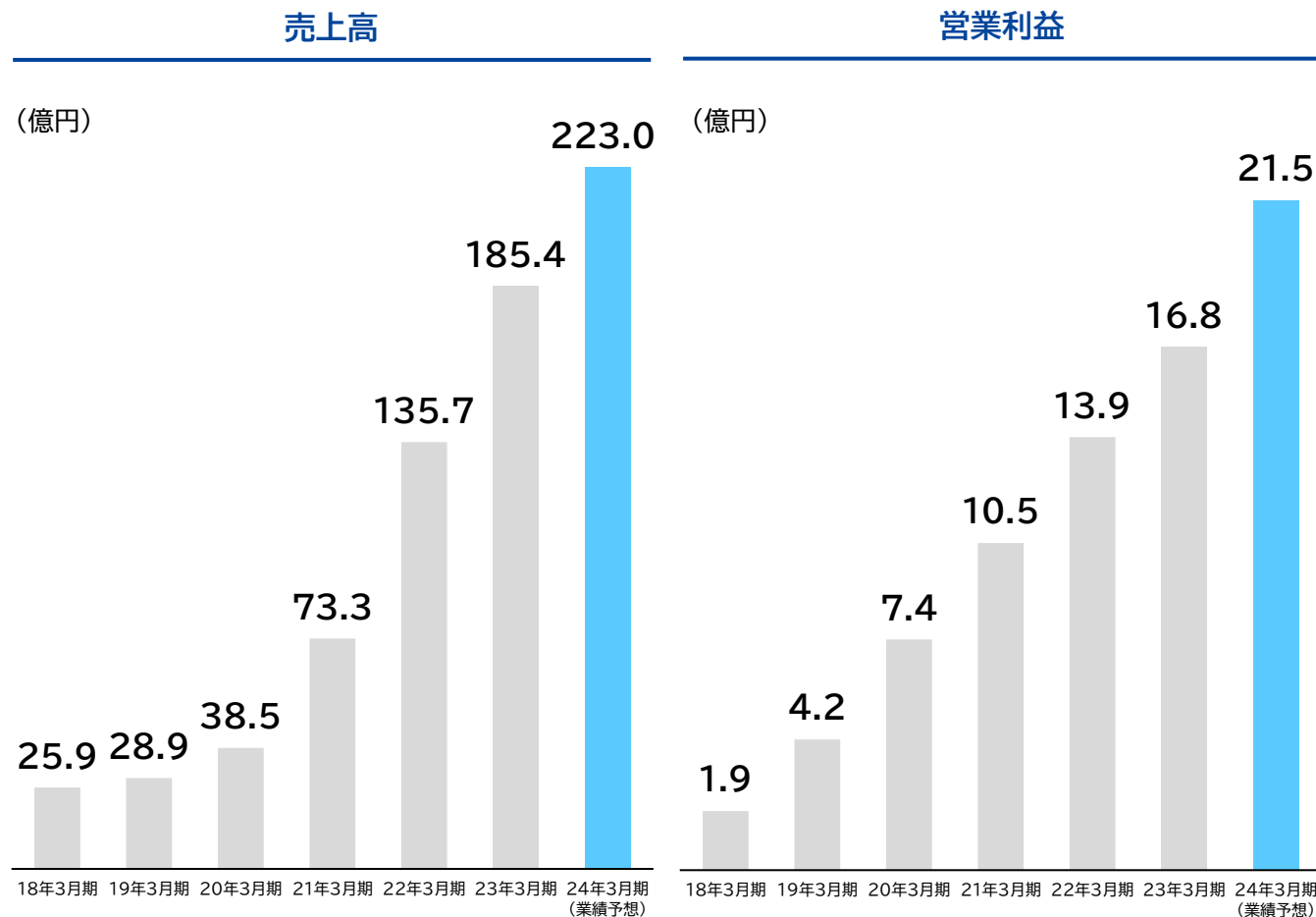
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング ライフ&プロパティソリューション
主要株主	ソニーグループ(36%出資)
役職員数	354名※ (AICC事業従事者:228名※)

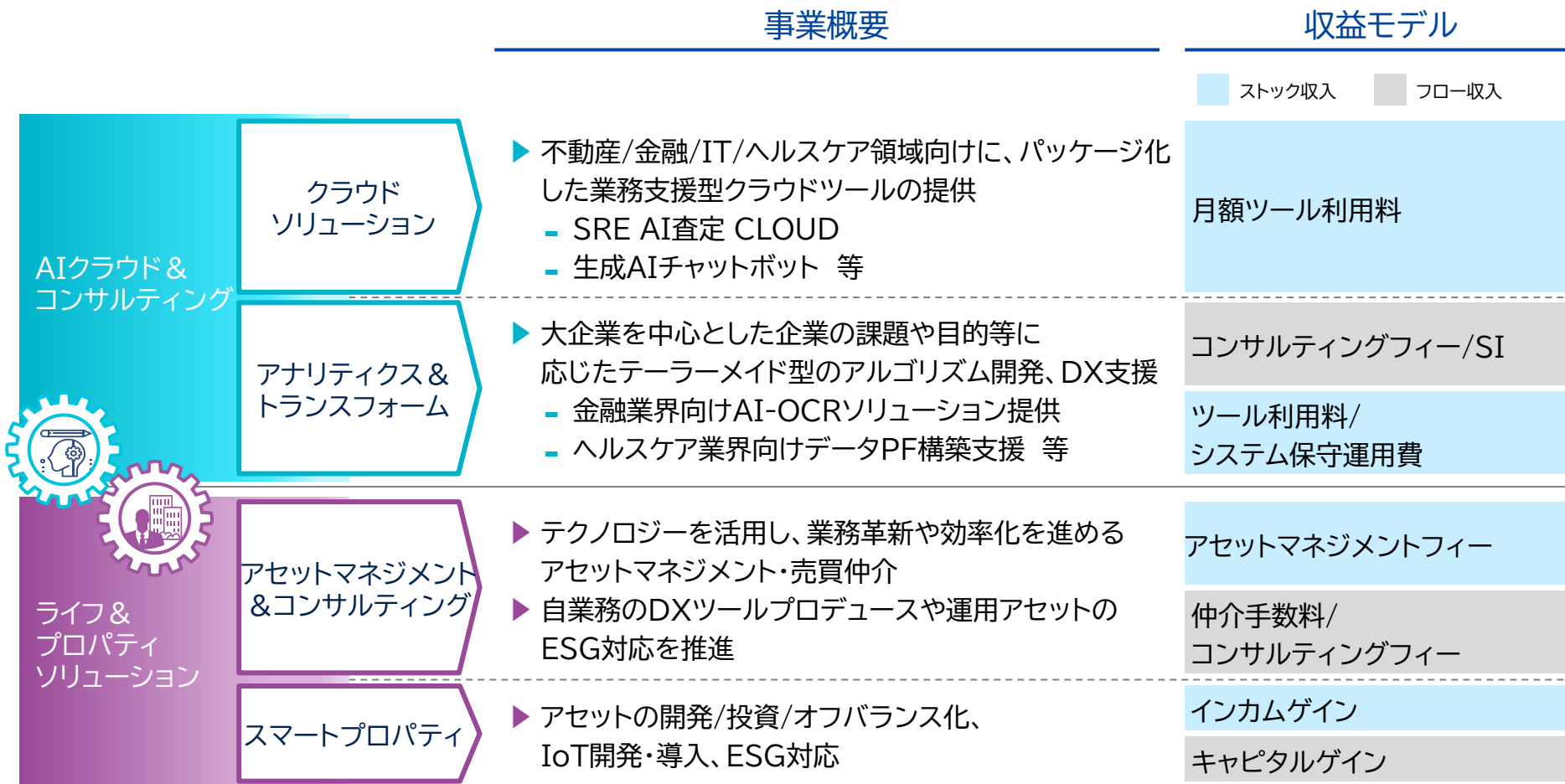
【沿革】

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 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

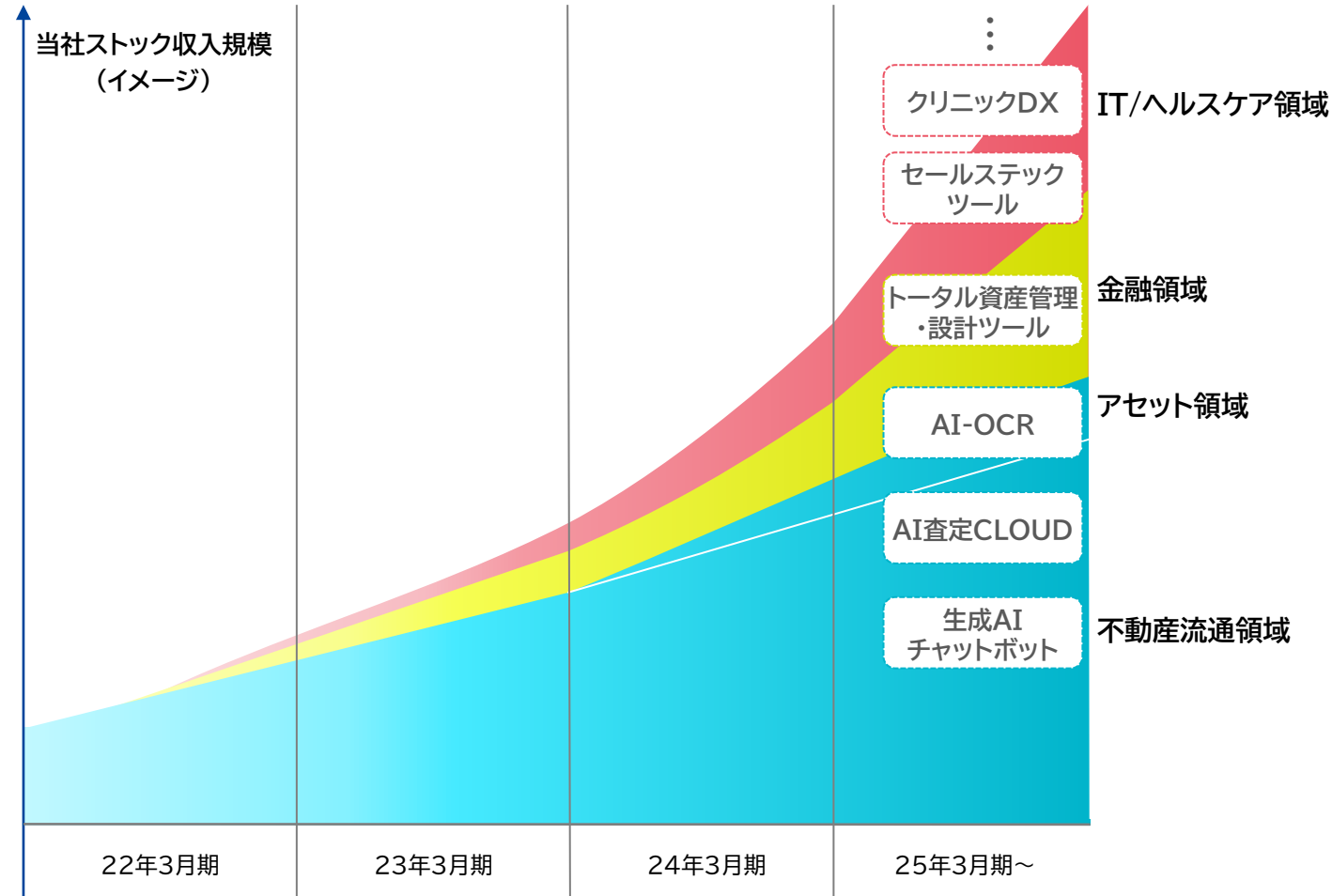




リアルビジネスを自ら手掛けることで
現場のニーズ・オペレーション課題を丁寧に
拾い上げ、AI/IT技術による業務効率化/
売上拡大に貢献するクラウドソリューション
を同業他社に展開

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&トランスフォーム

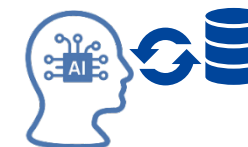
Before

プロのエージェントによる
類似事例選定・査定



After

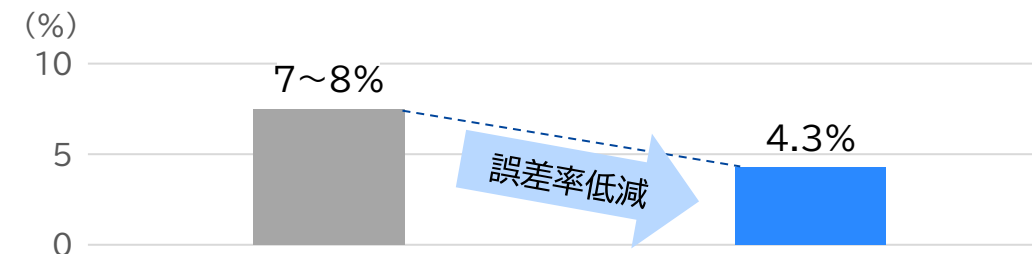
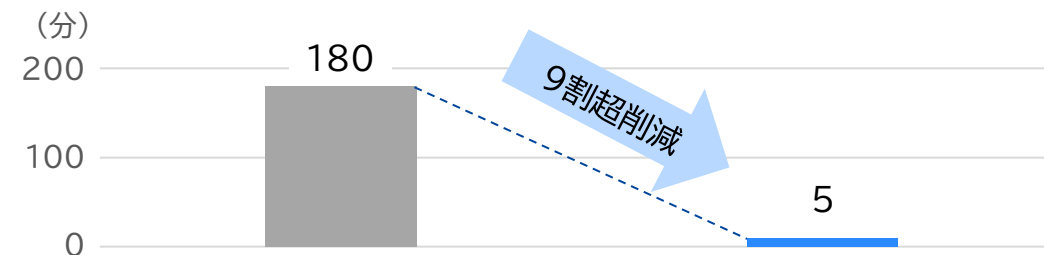
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



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

不動産
関連書類
特化
AI-OCR

PDF取込み

レイアウト解析
/認識文字情報抽出
/解釈

データ構造化

工事見積書

〇〇 御中
御見積金額 XX円
件 名 XX

品番・品名	数量	単位	単価	金額
XX	XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX	XX

内容・仕様	数量	単価	金額
XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX

No.	品番・品名	数量	単価	金額
XX	XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX	XX
XX	XX	XX	XX	XX

個別バラバラな
フォーマットに対応

マンション
管理アプリ
/システム



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中

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

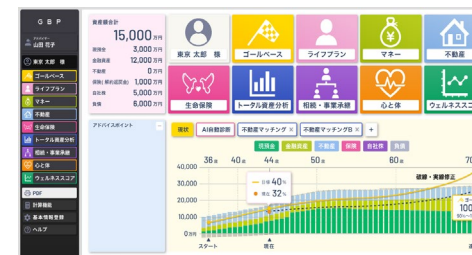
金融機関
向け
AI査定
CLOUD

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&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、リアル
ビジネスを拡張

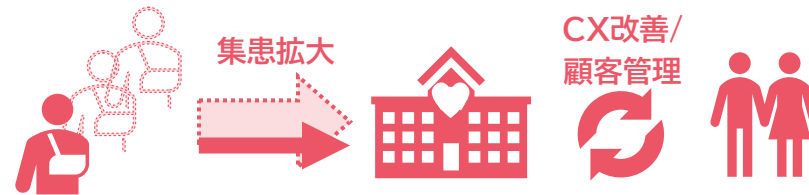
自社グループや提携パートナーから得る
実務課題/効率化ニーズを基に、実務有用性
の高いDXソリューションの創出を推進

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

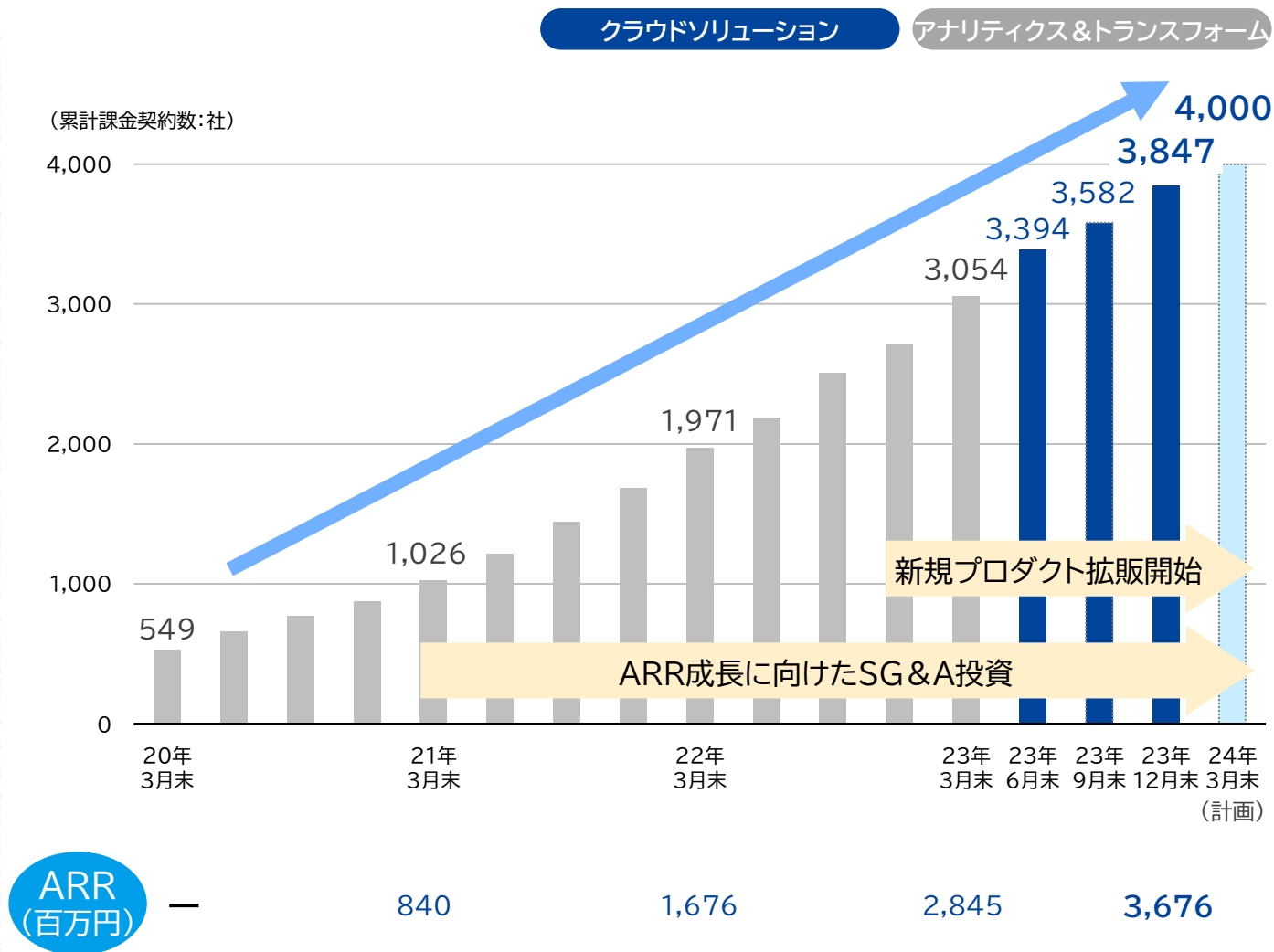
クリニック向けに新規集患を強化するデジタルマーケティングソリューション
、顧客対応改善/ナーチャリングを実現する生成AIチャットボットを展開

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

各プロダクトの契約数が順調に伸長し、
12月末時点の課金契約数は3,847社

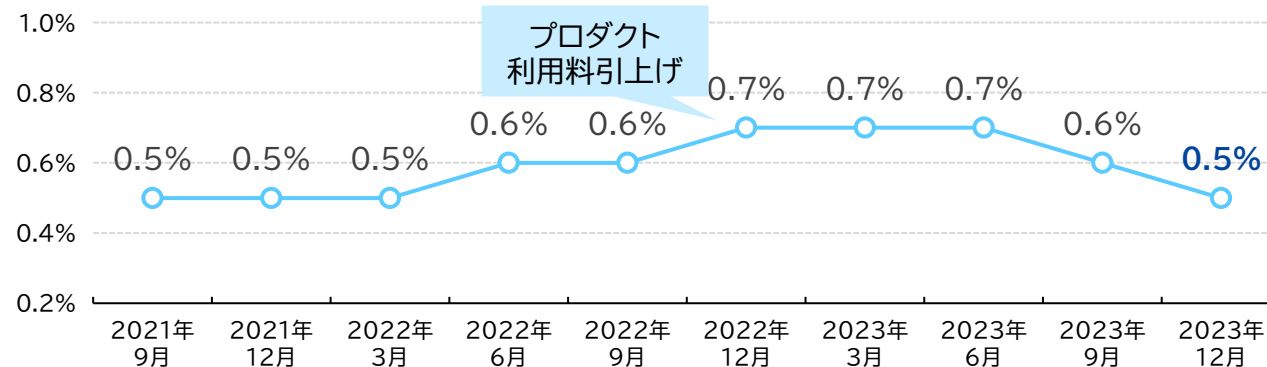
ヘルスケア/IT領域の期初計画を上回る
ペースでの立上がりと、前期実施した一部
プロダクトの利用料引上げ効果等により、
ARRは第3四半期ベースで3,676百万円
と前年同期比+77%と大きく拡大



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

直近12か月 平均月次解約率



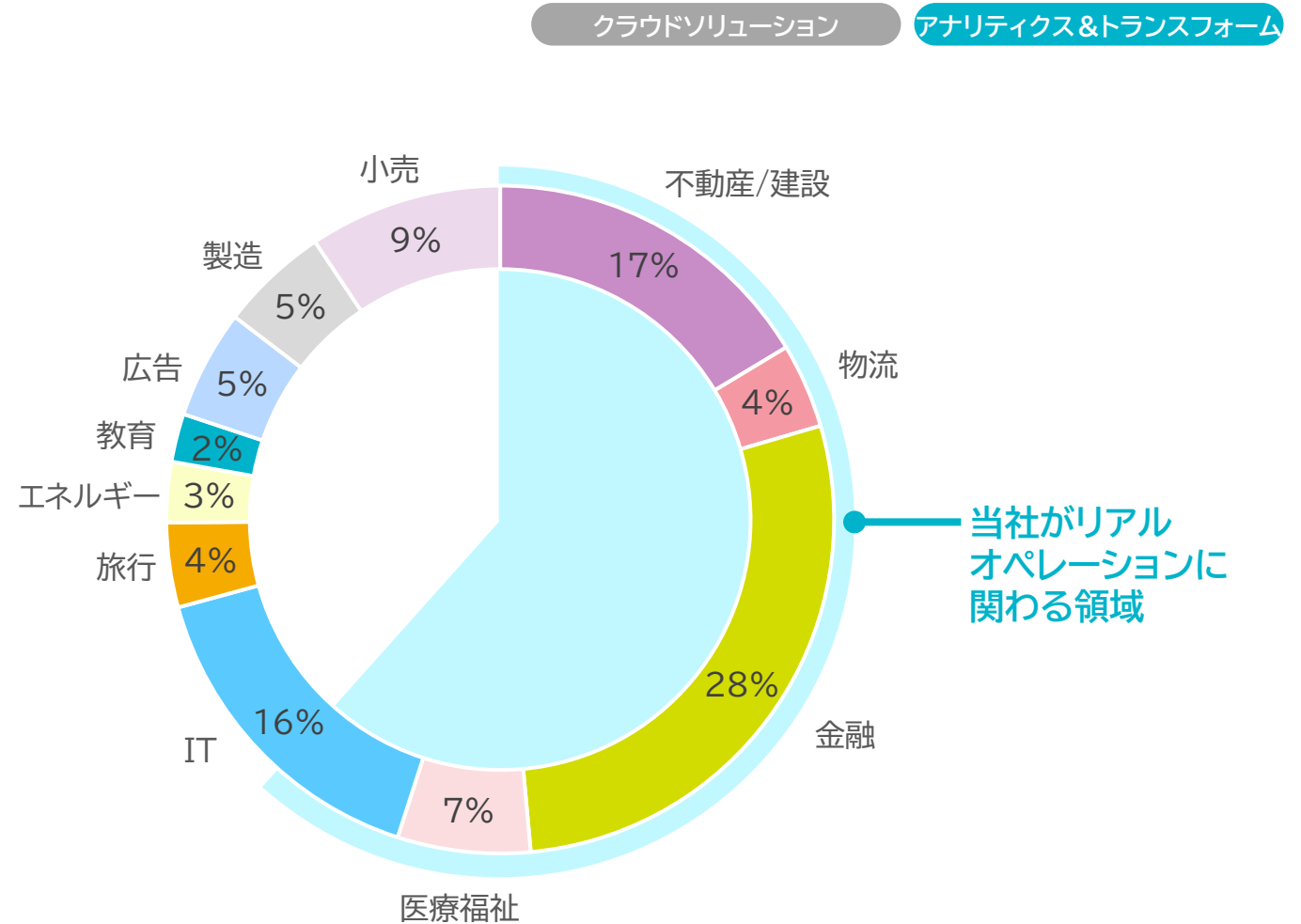
カスタマーサクセス体制強化により、
直近12か月平均解約率は0.5%と良化

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。

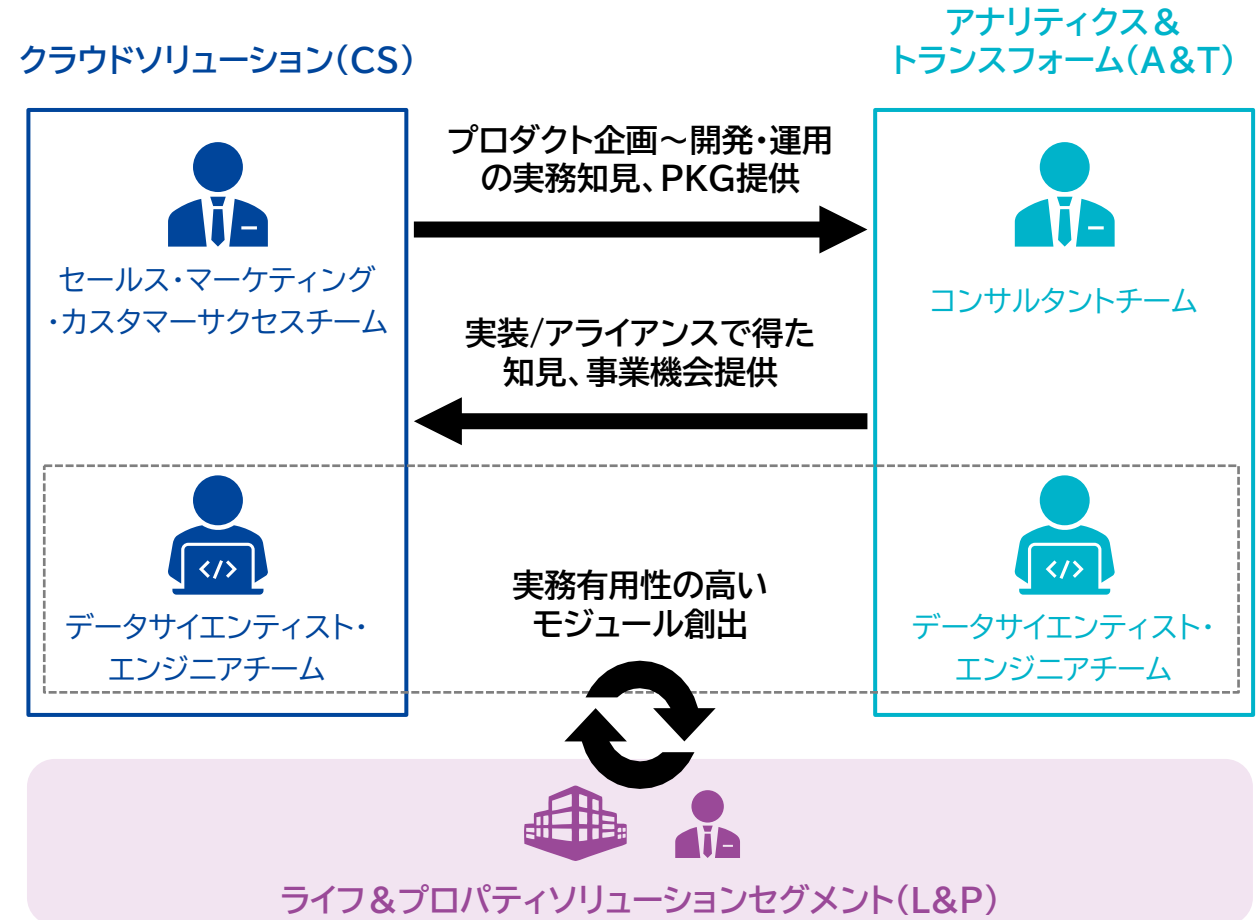
IT/ヘルスケア領域においても新たなモジュールを活かしたソリューション提供が継続拡大



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

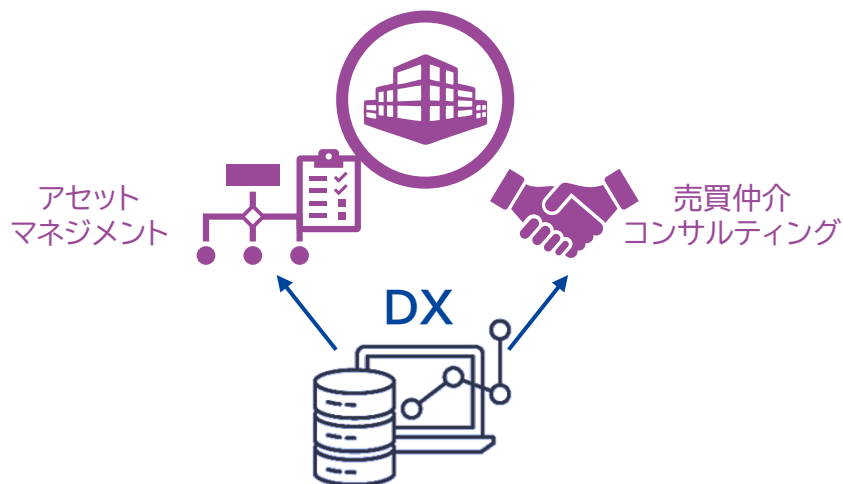
A&Tはクライアント実装/アライアンス案件で得た知見から新たなクラウド事業機会を提供

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



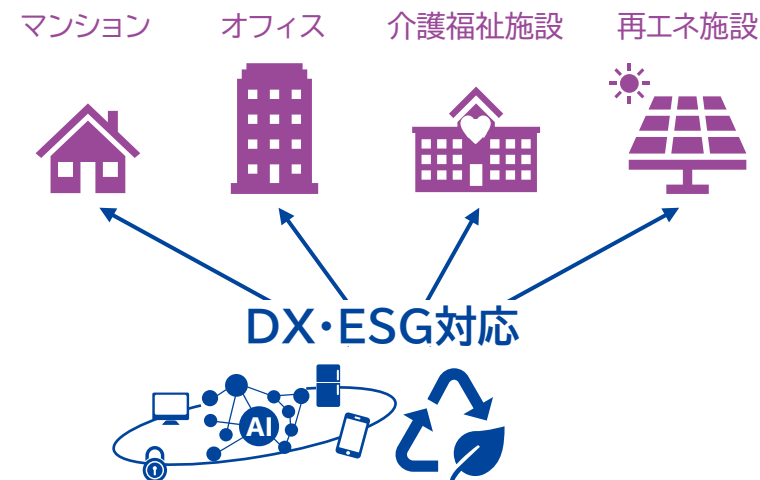
アセットマネジメント&コンサルティング

- ▶ 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



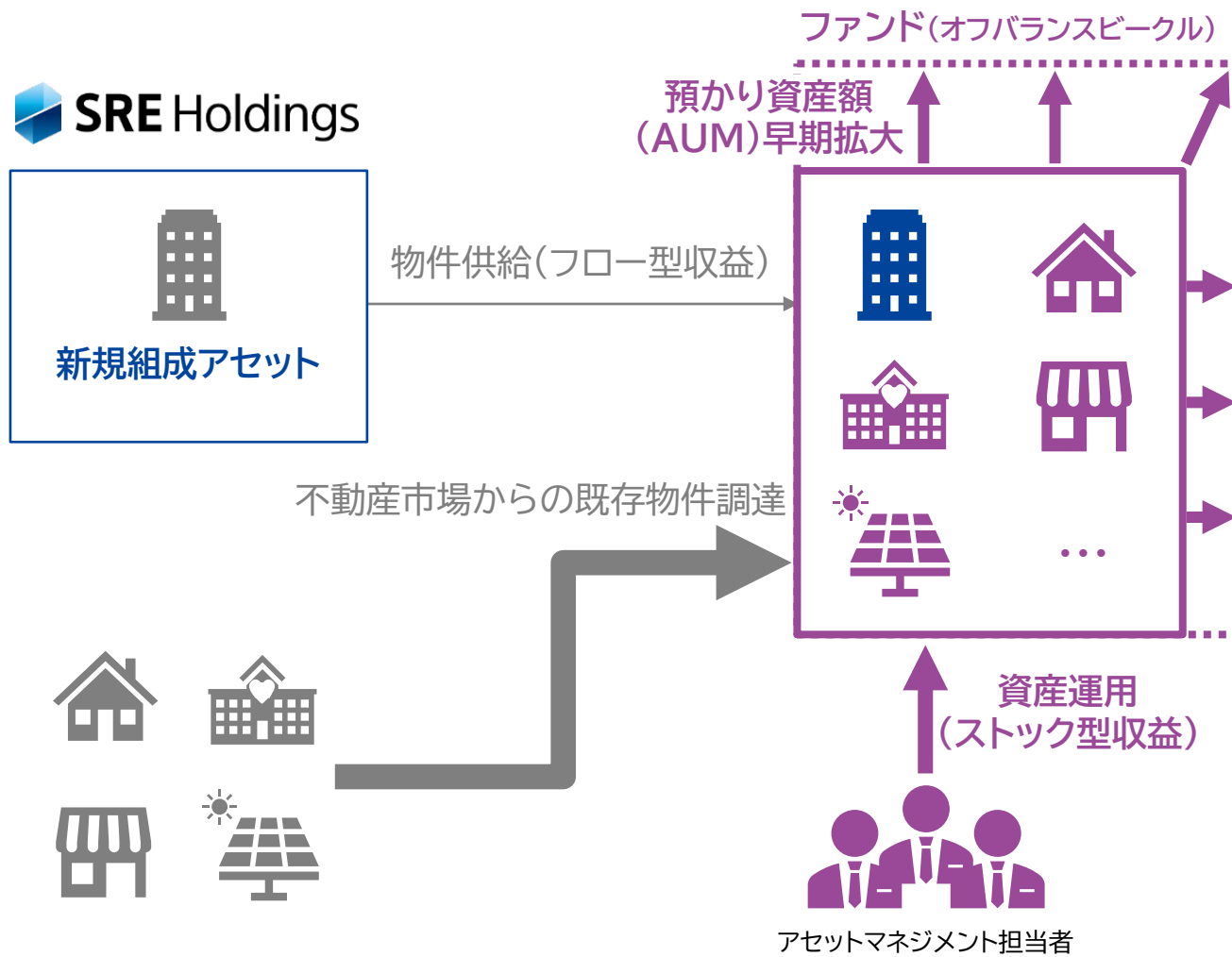
スマートプロパティ

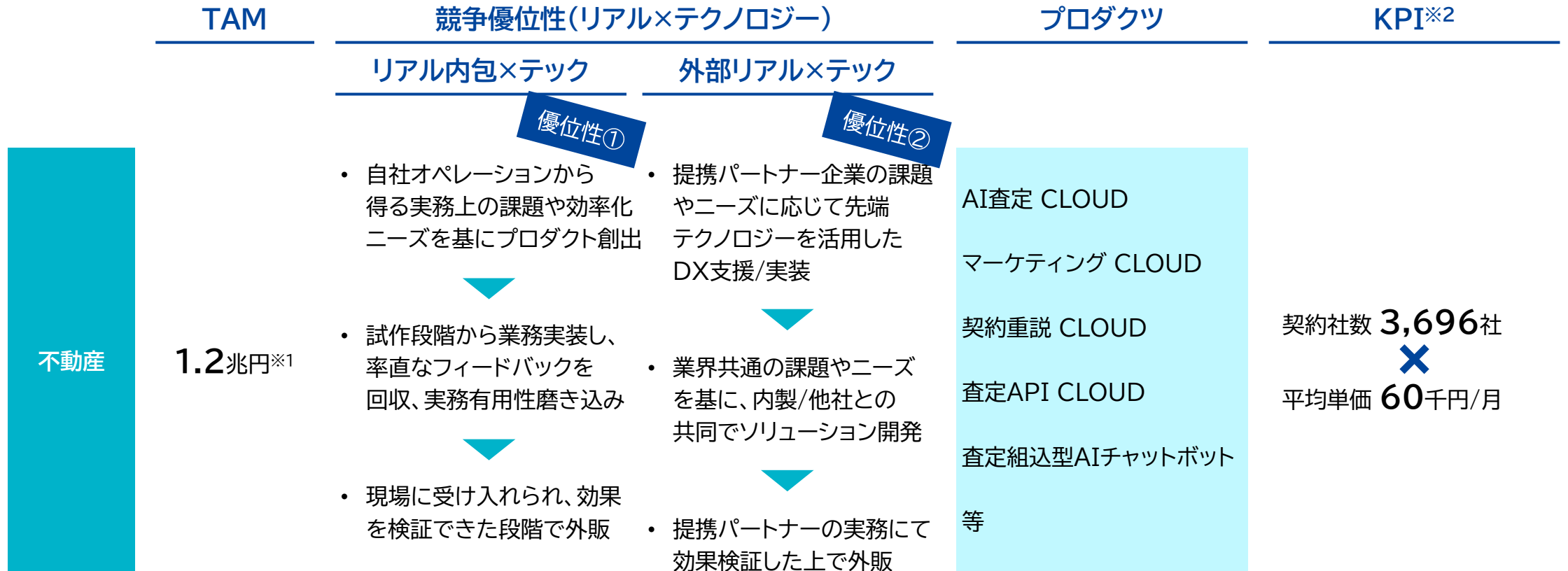
- ▶ オフバランスビークルを活用したマンション/オフィス/介護福祉施設/再生エネルギー施設等の開発/投資
- ▶ 開発/取得物件のDXやESG対応により高付加価値化



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





	TAM	競争優位性(リアル×テクノロジー)		プロダクツ	KPI※3
		リアル内包×テック	外部リアル×テック		
金融	3.9兆円※1	<p>優位性③</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ会社/ヘルスケア施設から得る実務上の課題や効率化ニーズを基にプロダクト創出 	<p>優位性④</p> <ul style="list-style-type: none"> 提携パートナー企業/クリニックの課題やニーズに応じて先端テクノロジーを活用したDX支援/実装 	<p>金融機関向けAI査定CLOUD</p> <p>トータル資産管理・設計ツール</p>	<p>契約社数 151社</p> <p>X</p> <p>平均単価 620千円/月</p>
IT/他	約3兆円※2	<p>▼</p> <ul style="list-style-type: none"> 試作段階から業務実装し、率直なフィードバックを回収、実務有用性磨き込み 	<p>▼</p> <ul style="list-style-type: none"> 業界共通の課題やニーズを基に、内製/他社との共同でソリューション開発 	<p>セールステックツール</p> <p>アドテックソリューション</p> <p>飲食店開業支援PF</p>	
ヘルスケア		<p>▼</p> <ul style="list-style-type: none"> 現場に受け入れられ、効果を検証できた段階で外販 	<p>▼</p> <ul style="list-style-type: none"> 提携パートナーの実務にて効果検証した上で外販 	<p>生成AIチャットボット</p> <p>クリニック経営支援ツール</p> <p>デジタルマーケティングソリューション</p>	

SRE AI査定
CLOUD

豊富な実取引データを基に、AIが不動産価格を査定、類似事例等含む査定書を自動生成。プロ以上の査定精度と作業時間削減(180分⇒5分)を実現

SRE マーケティング
CLOUD

AI査定機能やナーチャリング機能を具備したデジタルマーケティング支援サービス。サイト構築・集客・顧客管理まで一貫対応したワンストップソリューション

SRE 契約重説
CLOUD

売買契約書/重要事項説明書の作成を過去データやテンプレート引用により半自動化。従来7~8時間要した作業時間を6割削減、記載漏れリスクも低減

SRE 査定API
CLOUD

企業のシステム/Webサイトと当社の不動産価格推定エンジンをAPI連携し、高精度のAI査定を希望の用途に応じて活用できるサービス

査定組込型
AIチャットボット

不動産業界初の査定機能を組み込み、専門的内容の対応も可能な生成AIチャットボット

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・提案力に基づく総合的な資産形成コンサルティング支援ツール

金融機関向け
AI査定 CLOUD

AI査定 CLOUDを金融機関向けに調整し、不動産担保評価等を高度化/効率化するツール

セールスステック
ツール

インサイドセールスにおける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

アドテック
ソリューション

Cookie規制を踏まえ、データクリーンルーム構築～マーケティングミックスの最適化まで支援するアドテックソリューション

ヘルスケア領域
生成AI
チャットボット

常時、自然な対話での問合せ対応を実現することで手厚い顧客対応を支援するとともに、再診/再訪の促進等ナーチャリングが可能な生成AIチャットボット

クリニック
経営支援ツール

クリニックの経営や煩雑なバックオフィス業務の効率化/整流化を支援するクラウドツール

デジタル
マーケティング
ソリューション

AIやナーチャリング機能を具備し、クリニックにおける新規集患強化やブランディングを支援するデジタルマーケティングソリューション

- ✓ 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。

