

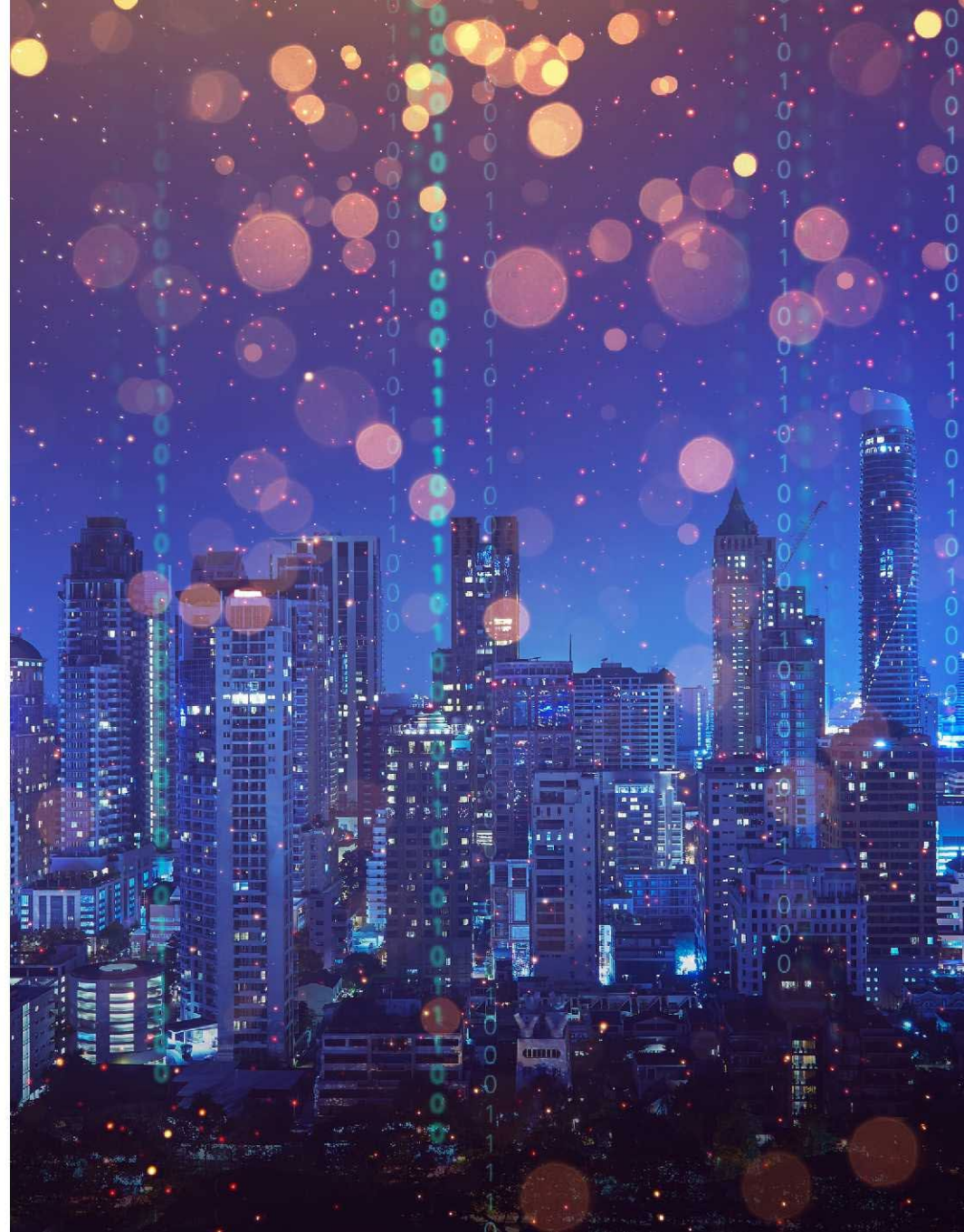


SREホールディングス

2022年3月期 第1四半期決算説明資料

Copyright 2021 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

2022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



2022年3月期 第1四半期業績

売上高 **1,782**百万円
- 前年同期比 **+71%**

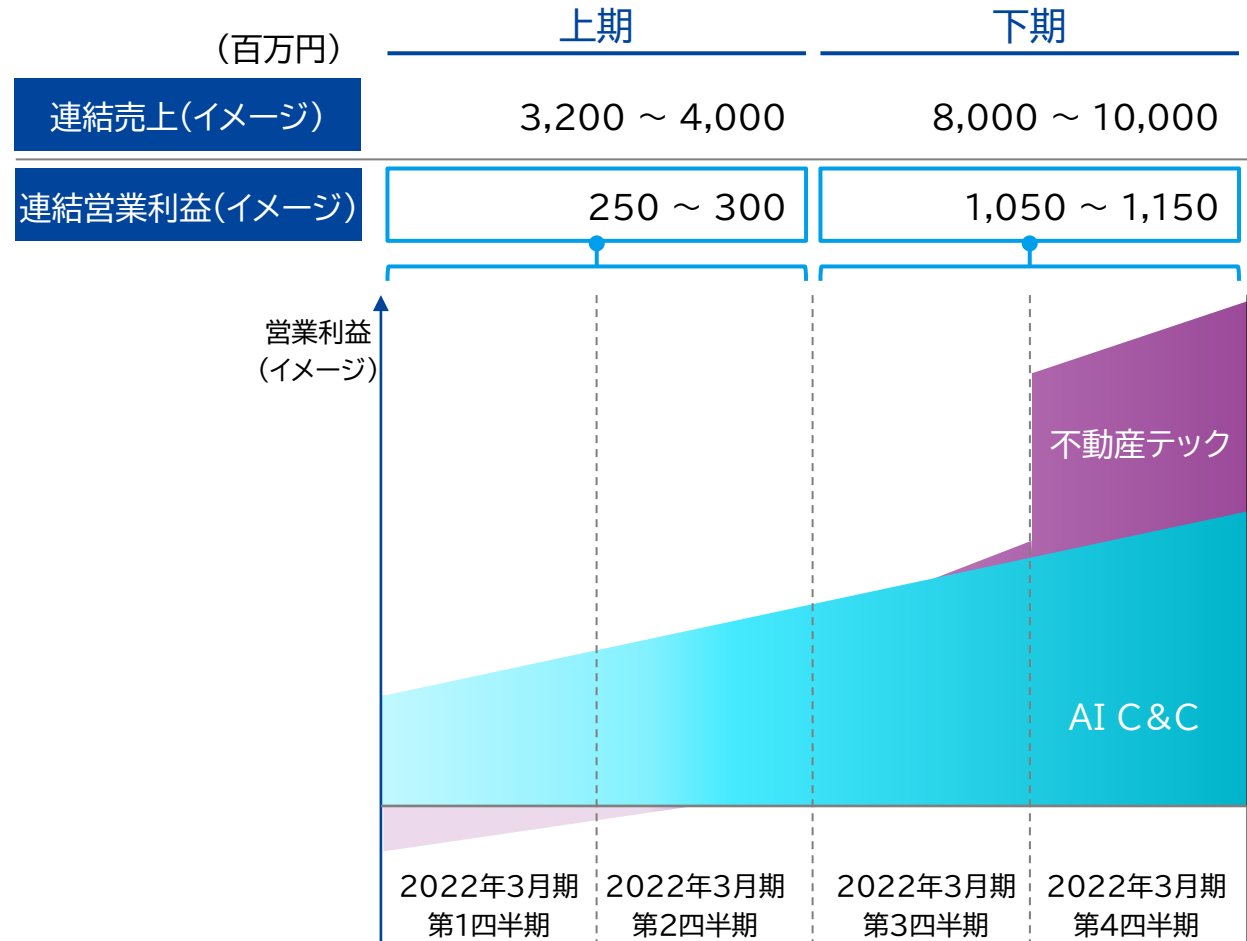
営業利益 **175**百万円
- 前年同期比 **+43%**

- ① 売上高は、前年同期比+71%成長の1,782百万円
 - とくにAIクラウド&コンサルティング(AI C&C)セグメントはDX機運を捉え、クラウドサービス・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したことで、前年同期比+96%の大幅増収
- ② 営業利益は、持続的成長に向けた積極的な先行投資を実施しながらも前年同期比+43%成長の175百万円
 - AI C&Cセグメントの大幅増収に伴う利益増に加え、不動産テックセグメントにおいても新型コロナウイルス感染症の影響を受けた前年上期から復調し黒字化したことで、先行投資を拡大しながらも増益
- ③ 社内外のDXの取組みと実績が評価され、経産省・東証より全産業横断で2社のみ選定された「DXグランプリ2021」を受賞

(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)

事業別の営業利益はAI C&Cが四半期ごとに着実に増加

不動産テックはスマートホームサービスの大型案件を第4四半期に予定



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、不動産仲介サービスにおいてコロナ禍の影響を受けた前年同期から復調

結果として、前年同期比で大幅増収、営業利益も持続的成長に向けた積極的な先行投資を実施しながら+43%の増益

単位:百万円

項目	22年3月期 第1四半期実績 (4~6月累計)	21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	1,782	1,040	+71%
営業利益	175	123	+43%
経常利益	168	125	+35%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	115	61	+88%

AI C&Cセグメントは前年度の先行投資の効果が発揮されはじめ、売上が前年同期比+96%の大幅増収、先行投資を拡大した結果セグメント利益は同+5%

不動産テックセグメントも不動産仲介サービスの復調等により、大幅な増収増益（スマートホームサービス売上割合は約7割）

単位:百万円

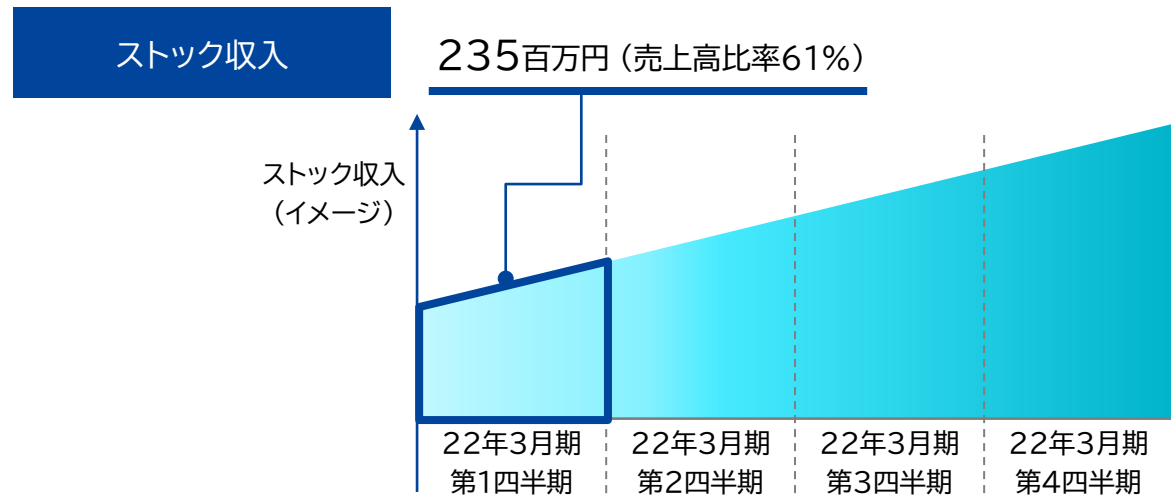
項目	連結	前年同期比 増減率	AI C&C	前年同期比 増減率	不動産テック	前年同期比 増減率
売上高	1,782	+71%	384	+96%	1,468	+63%
セグメント利益	175	+43%	156	+5%	38	(黒字化)

コンサルティングサービス案件獲得数、
クラウドサービス契約者数ともに順調に
伸長

結果、足許のストック収入は235百万円に
拡大

単位:百万円

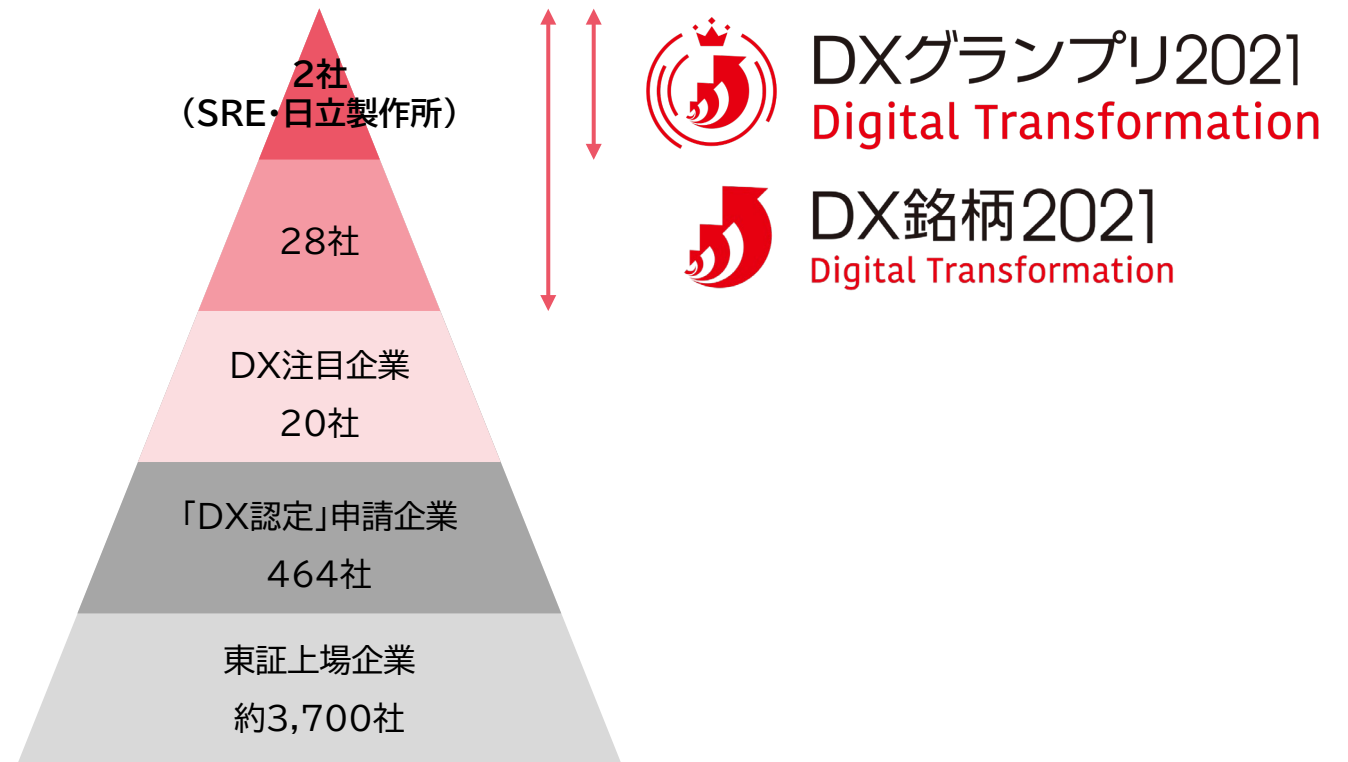
項目	AI C&C事業計	AIクラウドサービス	AIコンサルティングサービス
売上高	384	192	192
セグメント利益	156	110	45



2021年6月7日、経済産業省と東京証券取引所より「DX銘柄2021」、および全産業から2社のみ選定された「DXグランプリ2021」を受賞

制度概要

経済産業省と東京証券取引所が、企業価値向上につながるDX推進の仕組みを構築し実績が表れている企業を、上場企業の中から毎年選定

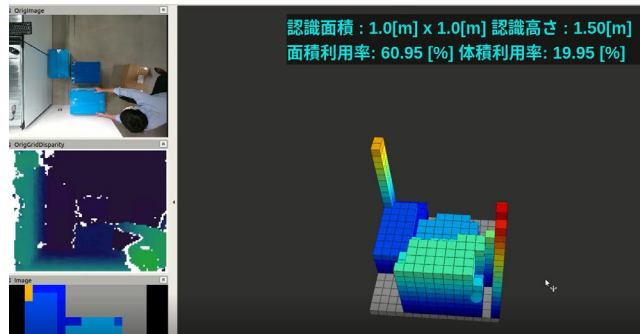


2021年6月、多様な産業向けの 新規AIモジュールとなる3次元空間認識 エンジンをソニーネットワークコミュニ ケーションズスマートプラットフォーム (SNCSP)と共同開発

物流/交通/ヘルスケア等の幅広い実環境
へのAIソリューション・ツール提供を目指す

共同開発した3次元空間認識技術

- ▶ 高価な専用機器や学習データの事前準備なく、倉庫等の監視/見守りにAI導入可能
- ▶ 3次元の画像処理技術と深度センサー活用により、データ通信量を1/100以下※に削減しながらモニタリング性能向上も実現



AIソリューション・ツール提供の可能性



倉庫やトラック荷台の充填率
可視化による物流オペレーション
の最適化



転倒検知/見守りによる事後の
即時対応



具体的事例を次ページ紹介

AIコンサルティングにおいて、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、複数企業への物流ソリューションを推進中

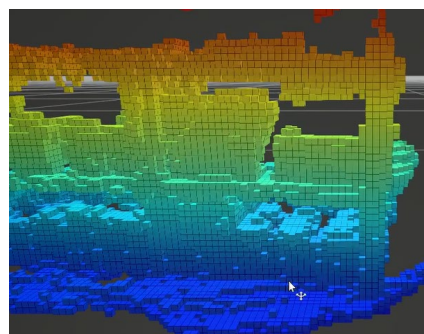
三井不動産向けの倉庫充填率可視化ソリューション概要

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

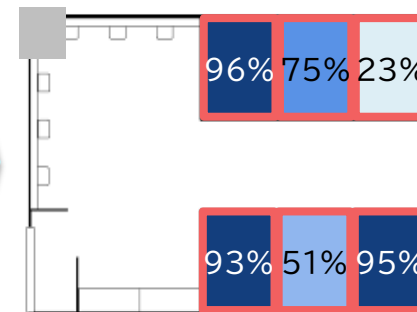
庫内のカメラ撮影



3次元空間認識エンジン



庫内の充填率



業績見通し

(2021年5月14日公表 2021年3月期決算説明資料再掲)

売上高は前年度比+61%と大幅な増収、
営業利益も積極的な成長投資を実施
しながら前年度比+28%と増益を見込む

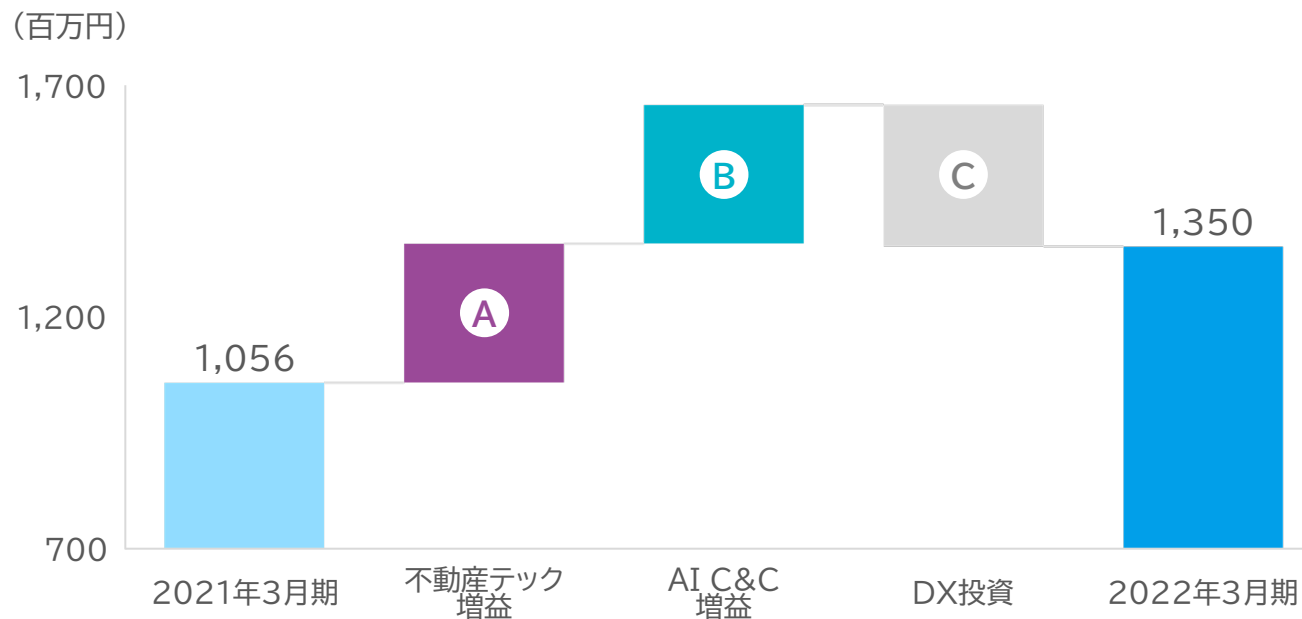
利益の再投資による中長期的なARRの
継続成長とLTV(生涯顧客価値)の最大化を
目指す

単位:百万円

項目	21年3月期 (うちAI C&C)	22年3月期 (うちAI C&C)	前年度比
売上高	7,339 (1,135)	11,800 (1,950)	+61%
営業利益	1,056 (726)	1,350 (850)	+28%
経常利益	1,023	1,280	+25%
親会社株主に帰属する 当期純利益	667	835	+25%

デジタルライゼーション推進機運の高まりなど
事業環境の追い風を受けて、AI C&C事業
・不動産事業ともに業績を伸長

特に成長戦略の中心に据えるARR拡大に
ついては、継続的な成長実現に向け投資も
大きく拡大

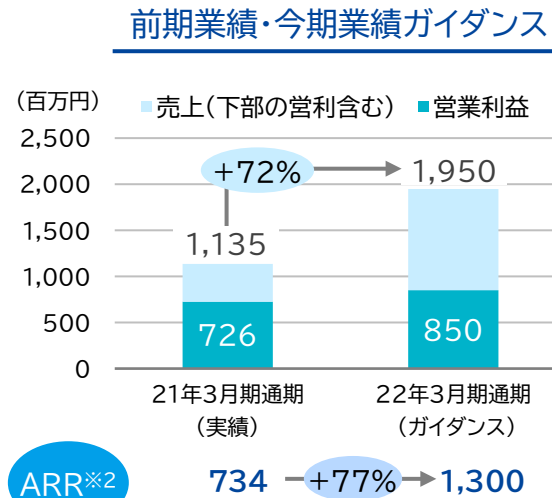


- (A) 商品力の強化と投資ニーズ持続によりAIFLAT事業が伸長、仲介サービスも着実に回復。テック活用についてもさらに加速させ、事業成長を見込む。
- (B) DXニーズの高まりとケイパビリティの拡大により、クラウド・コンサルともに継続成長。顧客獲得効率向上による利益率良化。クロスセルによるARPU向上。
- (C) 2022年3月期以降のARR拡大を中心とした持続可能な事業成長実現に向けて、AIソリューション・ツールの企画・開発・販売体制増強、不動産事業のテック活用・PoCの加速など、社内外のDX予算を前年度比約3倍に拡大。

両セグメントとも前年度比で
増収増益の見込み

とくに、AI C&Cセグメントは売上高、
ARRともに前年度比+70%以上の高成長

AI C&C



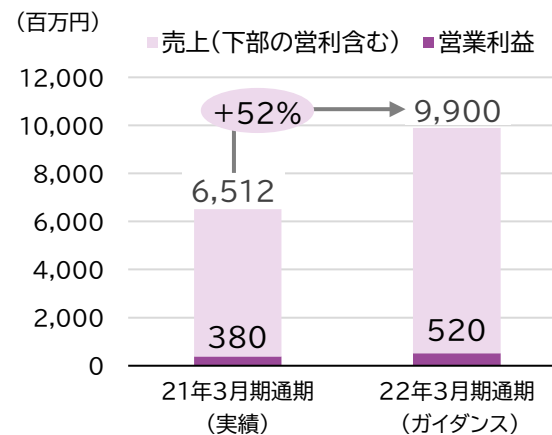
セグメント業績内訳※1/KPI

単位:百万円

項目	AIクラウドサービス	AIコンサルティングサービス
売上高	1,100	850
セグメント利益	500	350

累計課金契約社数※3 1,700

不動産
テック



スマートホームサービス
売上割合 8割

スマート化ツール
創出/機能強化案件 10件

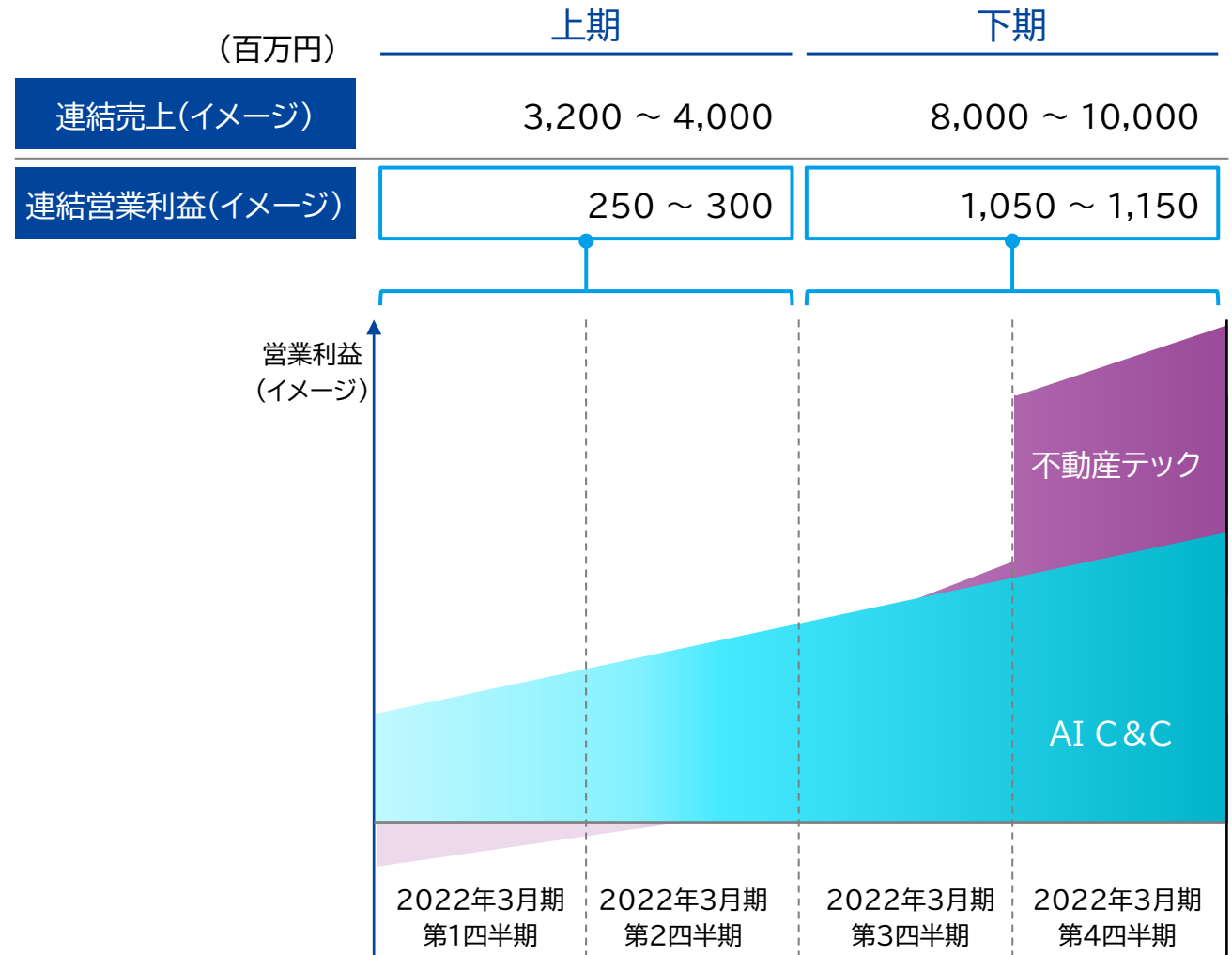
現状の解約率を考慮すると利益を再投資してもARR成長につながると判断

顧客獲得コストとLTVの適切なバランスを確保しながら積極投資を行い、ARR成長を通じた顧客基盤・取得データ拡大を目指し、中期的なキャッシュフローの最大化と事業の堅牢性強化を追求

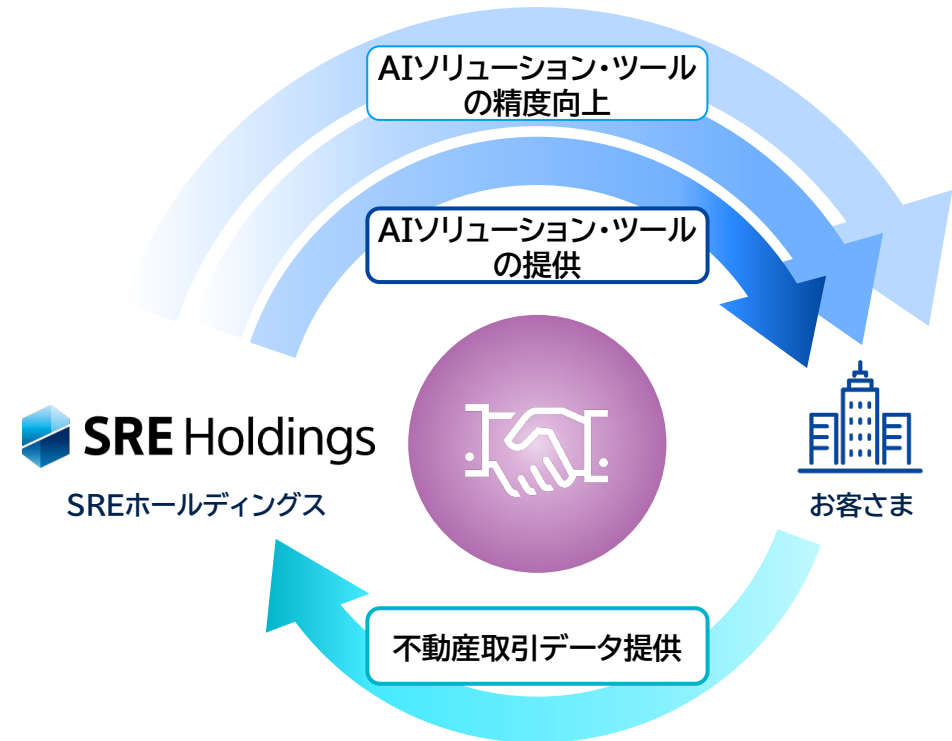
(百万円)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (利益重視の場合)	2022年3月期 (計画:ARR成長重視)	中長期的な 方向性
セグメント 売上	1,135	1,500	1,950	↑
ARR	734	1,000	1,300	↑
原価/ 販管費	430	540	1,100	↗
セグメント 利益	726	960	850	↗
メリット	短期的な利益の確保		<ul style="list-style-type: none"> 中長期的なARR・利益の拡大 顧客基盤・取得データ拡大による事業の堅牢性強化 	
デメリット	中長期的な収益獲得機会の縮小		短期的な利益成長の鈍化 (増益基調は維持)	

事業別の営業利益はAI C&Cが四半期ごとに着実に増加

不動産テックはスマートホームサービスの大型案件を第4四半期に予定



不動産領域では独自のデータエコシステムを拡充することで、AIソリューション・ツールの付加価値を向上する好循環を拡大



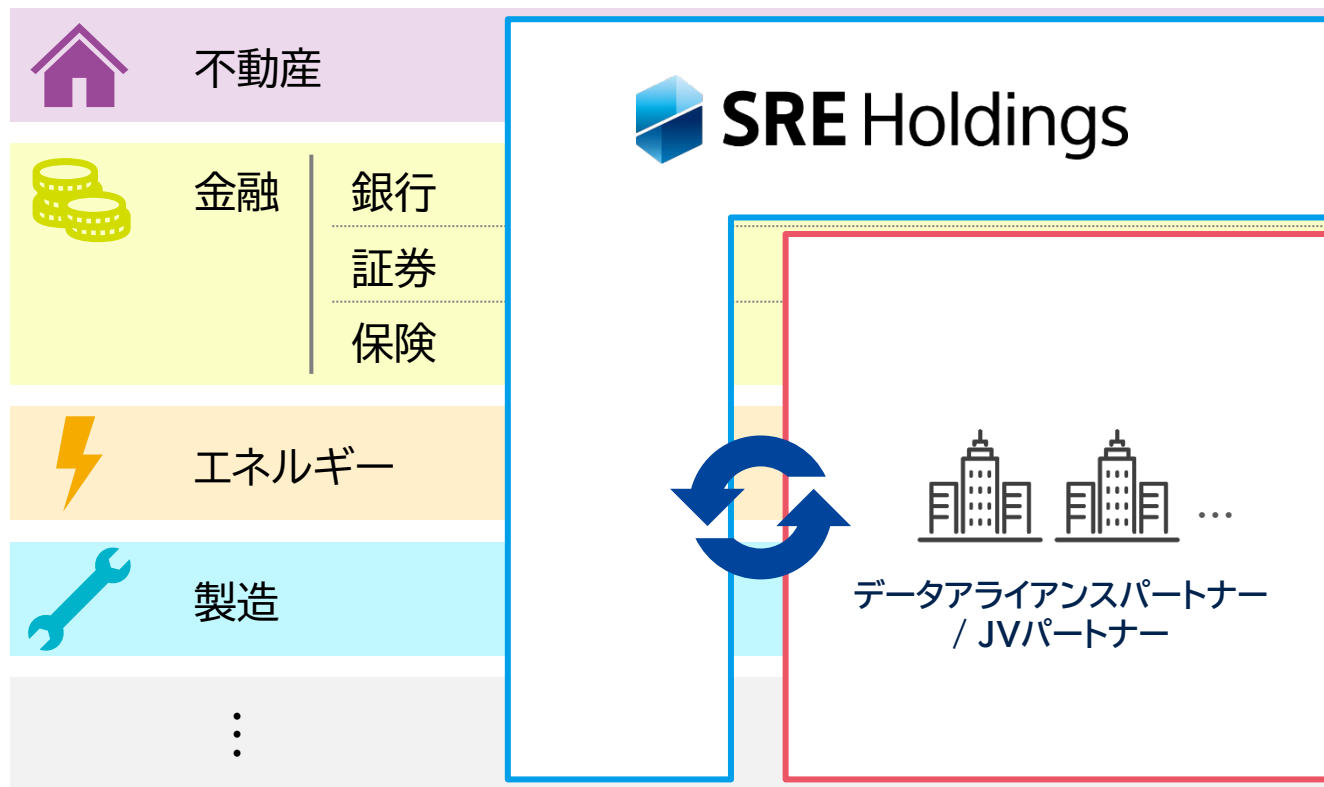
データと業界ノウハウを保有する
 パートナーとの協業を拡大していくことで、
 不動産領域を超えた多様な産業向けの
 AIモジュールを拡充

AIモジュールのキーファクターカバレッジ

アルゴリズム

データ

業界知見



カーボンニュートラルの取組みが重要性を増す中、各企業がCO2削減に取り組む際に専門的な知識や多大な人手・投資を要することが課題

AIによるCO2排出量の可視化や、不動産関連の知見を活かしたソリューション等を企業に広く展開し、CO2削減にリアル×テクノロジーで貢献

企業が抱える課題



専門的な知識がない・・・

現状分析や対策実行に充てる人手や投資のリソースが足りない・・・

ソリューションイメージ



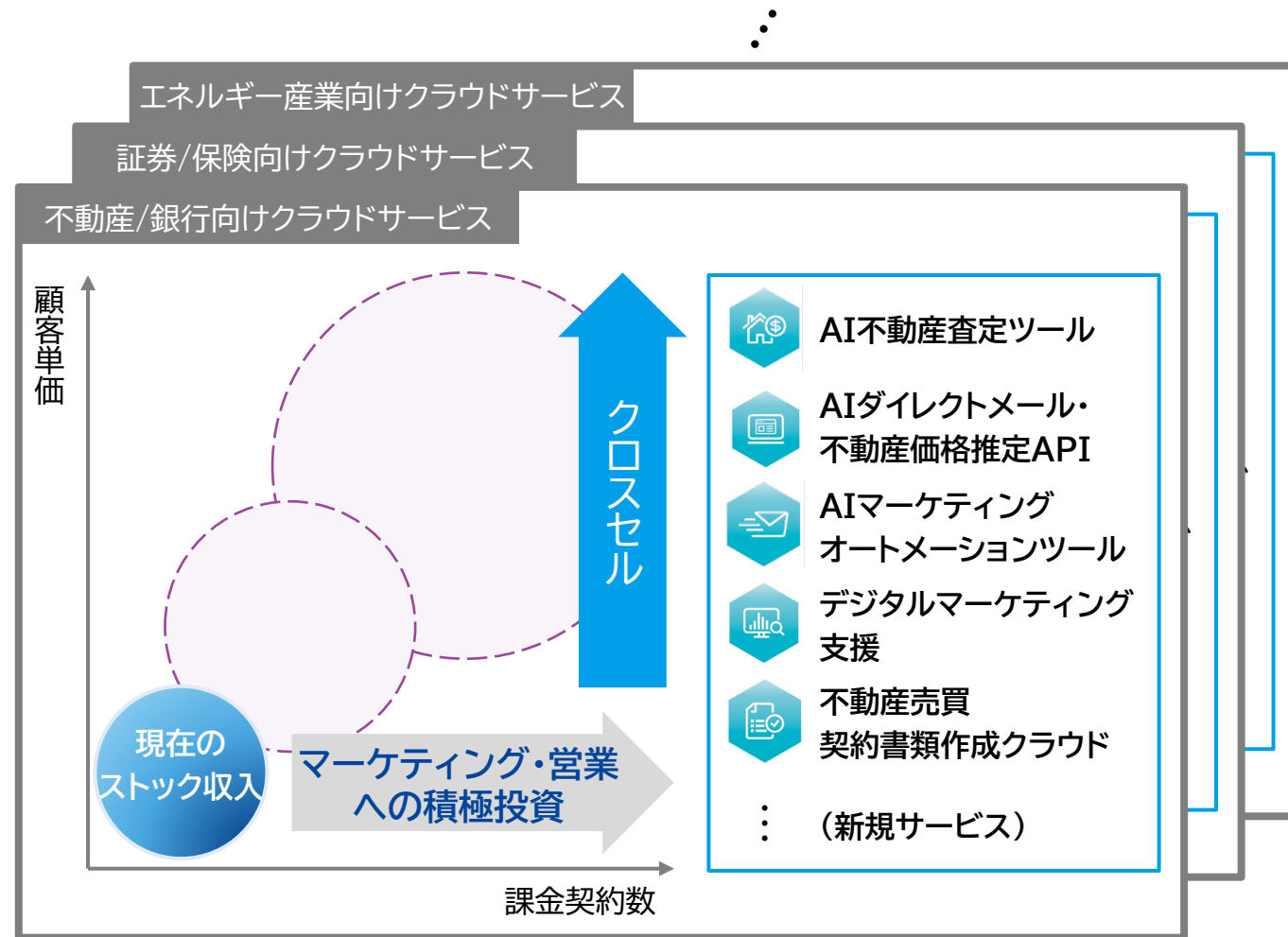
AIによるCO2排出量可視化などテクノロジーでCO2削減に貢献



不動産のオペレーション・アセットマネジメントの知見を活かしたソリューションも検討

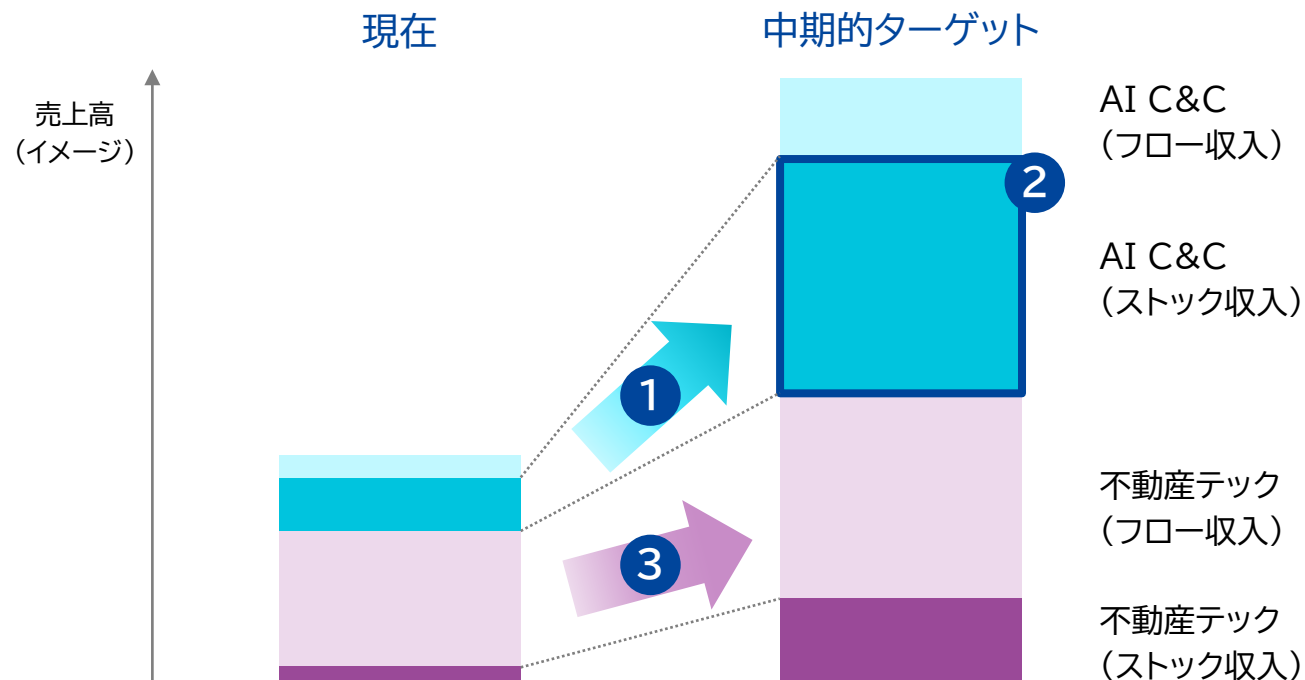
マーケティング・営業への積極投資による
 契約数拡大に加えて、多様な産業に対する
 新しいプロダクトの提供などを通じた
 クロスセル強化

「顧客単価(ARPU)向上×契約数増」を
 通じて、クラウドサービスのARR成長を
 さらに加速



不動産・金融を軸にしながらも、隣接する多様な産業に向けたAI SaaSプロバイダーとしてARR成長を中心にトップライン収益を拡大

不動産テックセグメントにおいてもストック収入を拡大するとともにテック活用・ツール創出の領域を拡大し、安定性と高い収益性を実現



- 1 不動産・金融を軸としつつも「多様な産業向けのAI SaaSプロバイダー」へと進化し、CAGR50%を意識したARR成長を中期的に維持
- 2 その結果として、連結業績に占めるARRの割合はさらに拡大
- 3 アセットマネジメントフィーなどのストック収入を拡大するとともに、テック活用やツール創出の領域を拡大し、安定性と高い収益性を実現

SECTION

参考

当社の事業概要

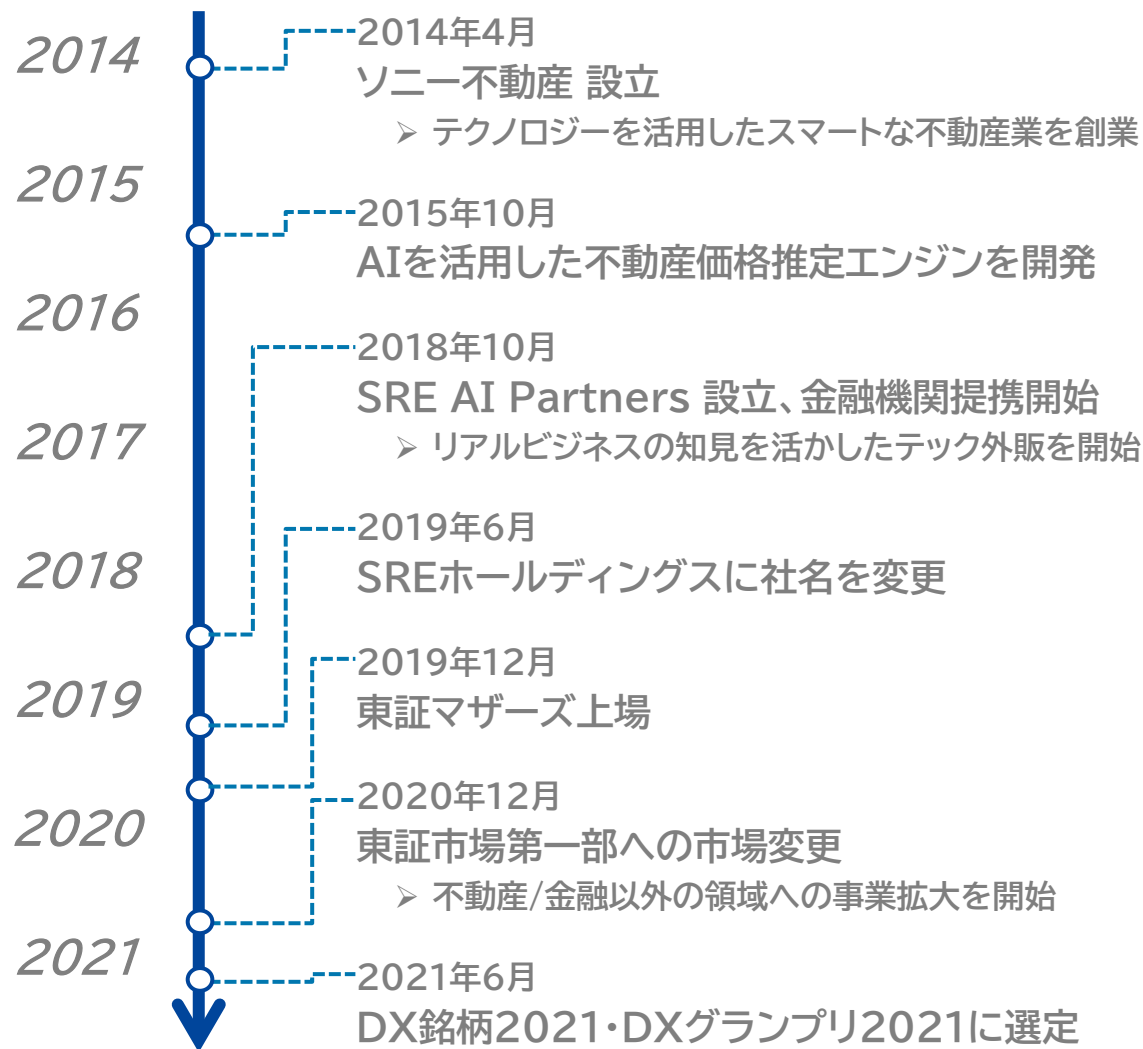
A DECADE AHEAD

「リアル×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。

2014年設立、2020年東証一部上場

【概要】

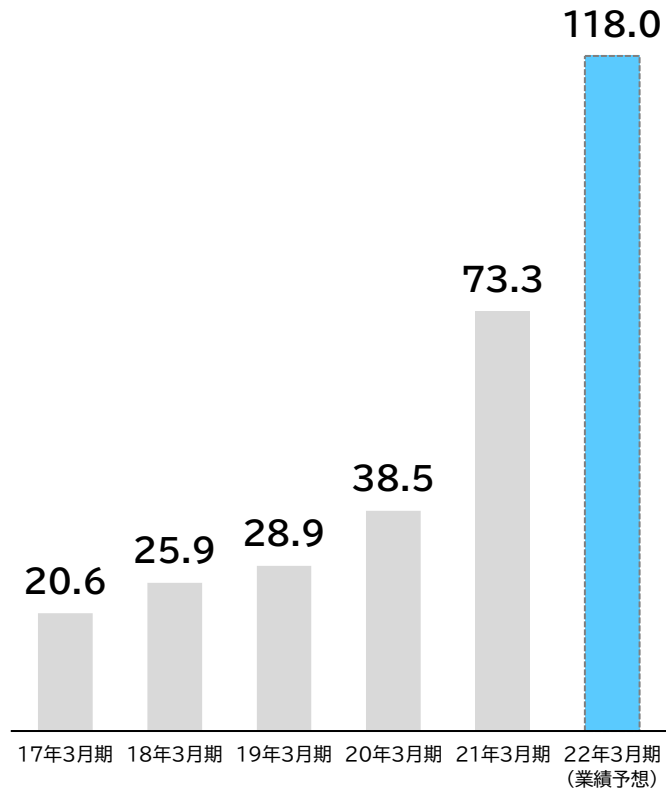
主要株主	ソニーグループ(38%出資) Zホールディングス(22%出資)
時価総額	1,014億円
PER	122倍
PSR	8.6倍
役職員数	179名



2014年の設立以来、順調に売上・利益を
拡大

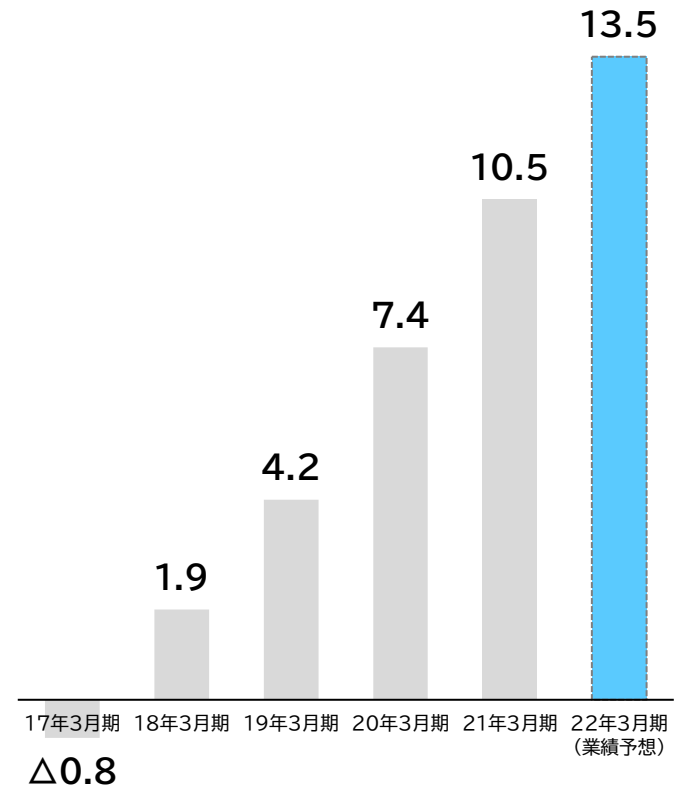
売上高

(億円)

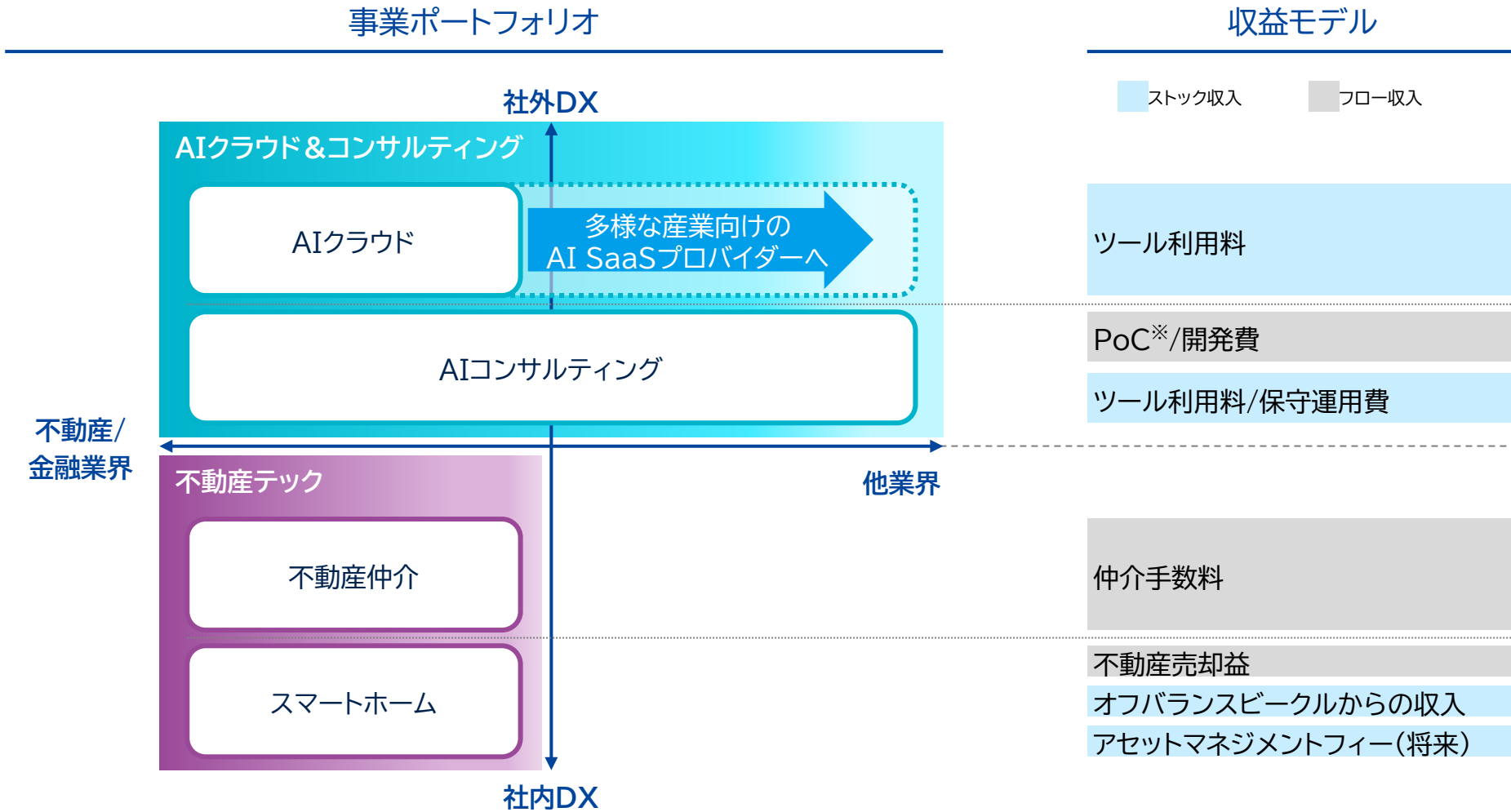


営業利益

(億円)



	事業概要	収益モデル	方向性	
AIクラウド & コンサルティング	AIクラウド	▶ 不動産仲介事業者や金融機関向けに、パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供 - AI不動産査定ツール - 不動産売買契約書類作成クラウド 等	ストック収入 ツール利用料	<ul style="list-style-type: none"> 売上・利益成長 SaaSビジネス拡大
	AIコンサルティング	▶ 様々な業界向けに、企業の課題や目的、予算等に 応じたテーラーメイド型のアルゴリズム開発、提供 - 電力業界向け電力需給予測 - 旅行業界向け自動プライシング 等	フロー収入 PoC ^{※2} /システム開発費 ツール利用料/ システム保守運用費	
不動産テック	不動産仲介	▶ テクノロジー活用とエージェント制 ^{※1} を特徴とした 不動産売買仲介	仲介手数料	<ul style="list-style-type: none"> テック導入 安定収益確保
	スマートホーム	▶ IoT技術等を活用したマンション“AIFLAT”を 中心とした投資用不動産の開発、オフバランス化/ 売却、およびインベストメント事業	不動産売却益 オフバランスビークルからの収入 アセットマネジメントフィー(将来)	<ul style="list-style-type: none"> 財務規律維持 新たな収益 機会創出



	事業概要	収益モデル	方向性	
AIクラウド&コンサルティング	AIクラウド	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 不動産仲介事業者や金融機関向けに、パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供 <ul style="list-style-type: none"> - AI不動産査定ツール - 不動産売買契約書類作成クラウド 等 	■ スtock収入 ■ フロー収入 ツール利用料	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上・利益成長 ● SaaSビジネス拡大
	AIコンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 様々な業界向けに、企業の課題や目的、予算等に 応じたテーラーメイド型のアルゴリズム開発、提供 <ul style="list-style-type: none"> - 電力業界向け電力需給予測 - 旅行業界向け自動プライシング 等 	PoC ^{※2} /システム開発費 ツール利用料/ システム保守運用費	
不動産テック	不動産仲介	<ul style="list-style-type: none"> ▶ テクノロジー活用とエージェント制^{※1}を特徴とした 不動産売買仲介 	仲介手数料	<ul style="list-style-type: none"> ● テック導入 ● 安定収益確保
	スマートホーム	<ul style="list-style-type: none"> ▶ IoT技術等を活用したマンション“AIFLAT”を 中心とした投資用不動産の開発、オフバランス化/ 売却、およびインベストメント事業 	不動産売却益 オフバランスビークルからの収入 アセットマネジメントフィー(将来)	<ul style="list-style-type: none"> ● 財務規律維持 ● 新たな収益機会創出





AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス



不動産仲介事業者向けに
業務プロセス全体をカバーする
AI/ITサービスを提供

クラウドサービス 売手集客 売却仲介業務 買手集客 購入仲介業務 契約業務

 AI不動産査定 ツール/API/DM	✓	✓			
 AIマーケティング オートメーション	✓	✓	✓	✓	
 デジタルマーケ ティング支援	✓		✓		
 不動産売買契約 書類作成クラウド					✓

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

不動産査定において、過去の膨大な
ト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

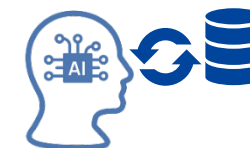
不動産会社に加えて、銀行や保険会社等の
金融機関にも展開

従来の査定業務

人手による類似事例選定・査定



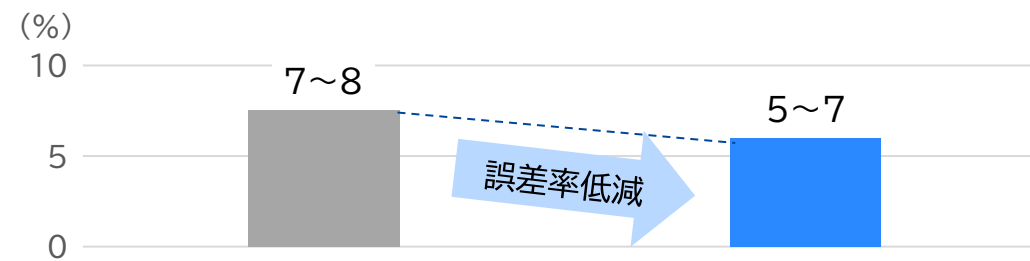
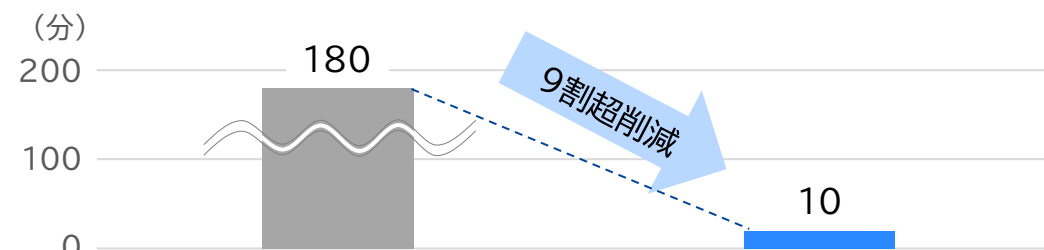
AI不動産査定ツール

膨大な不動産リアルタイムデータの
機械学習を基に、AIが自動査定

業務概要

作業時間

査定誤差率



AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

売買契約書/重要事項説明書の作成に必要な調査やテキスト入力を、データベース化やフォーマット/定型文のシステム化によって半自動化

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

業務概要

従来の書類作成業務

人手による調査・テキスト入力

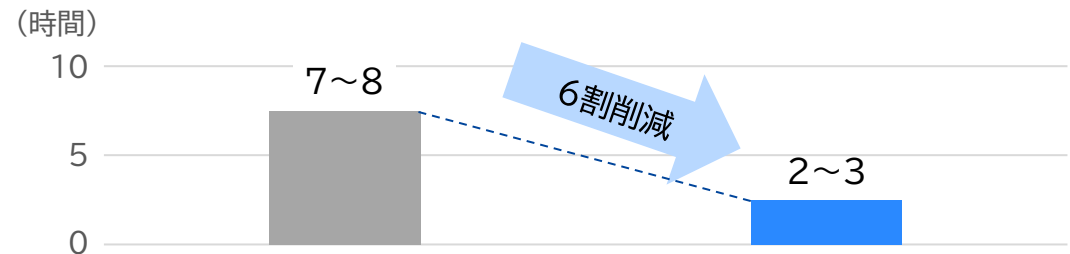


不動産売買契約書類作成クラウド

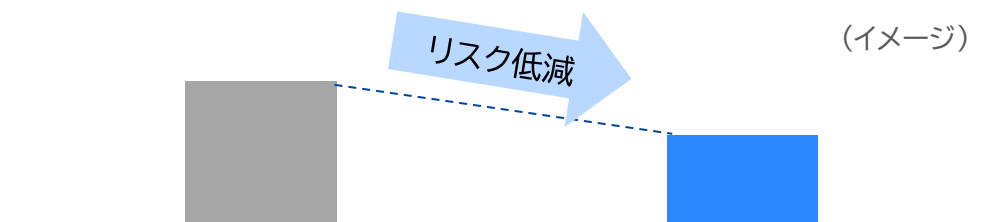
過去データ等の蓄積・引用により、定型テキストを選択・半自動生成



作業時間

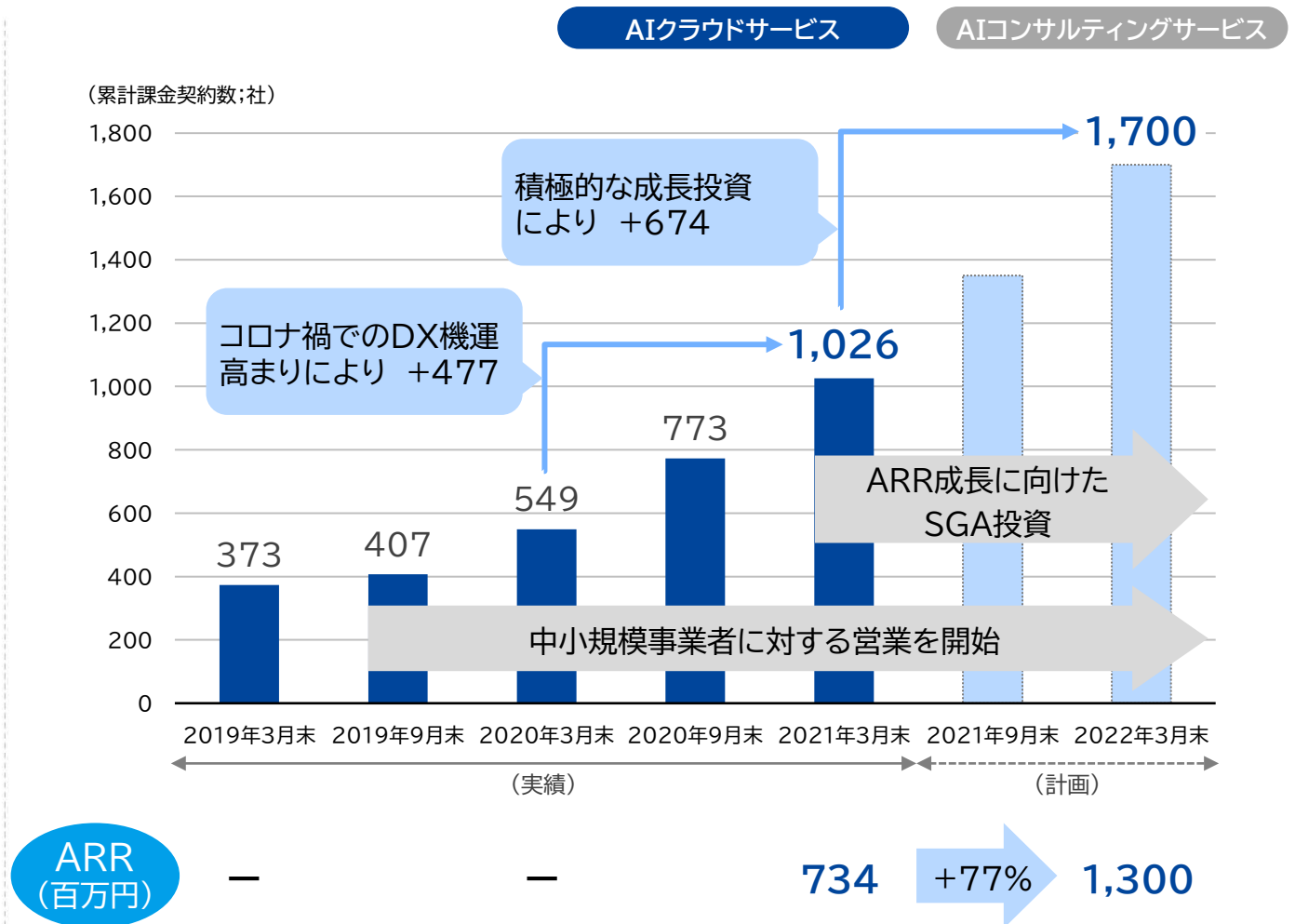


記載漏れリスク



コロナ禍でのDX機運の高まりにより、
2021年3月末時点で1,026と、契約数を
大幅に拡大

2022年3月期においては積極的な
成長投資により、獲得ペースを加速し、
ARR+77%成長を計画



AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

当社の強み

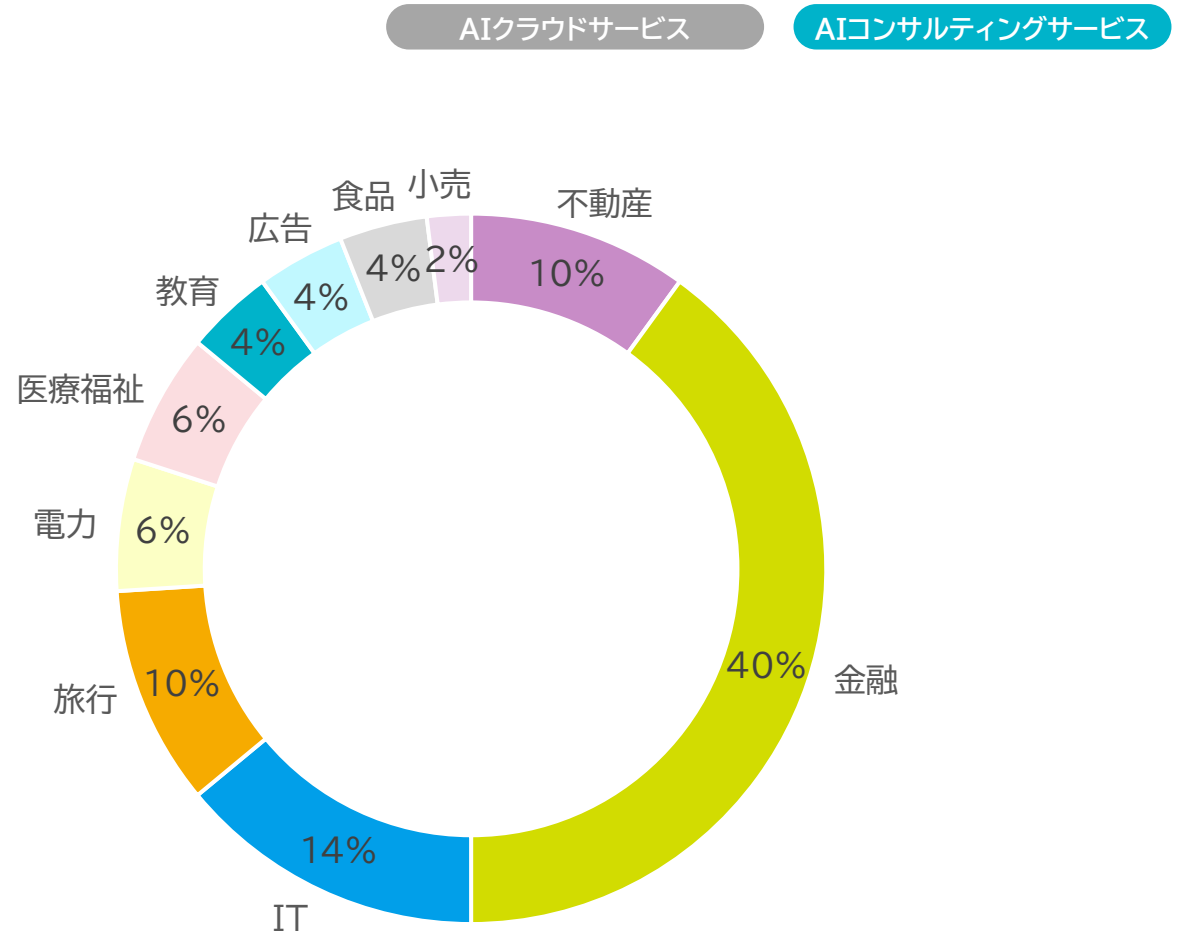
- ▶ 独自のデータエコシステムにより付加価値を継続的に向上
- ▶ リアルビジネスを有し、日々のオペレーション改善に不動産メンバーとエンジニアが連携して取り組むことで、実務有用性の高いAIソリューション・ツールを創出

直近12か月平均解約率は0.4%と、
コロナ禍においても非常に低い水準を維持

直近12か月
平均月次解約率

0.4%

金融/不動産業界を中心に、さまざまな業界にAIコンサルティングを提供。
今後、提供先をさらに拡大予定
(不動産業界占有率はわずか10%)



不動産業界に特化した、実務有用性の高いソリューションを拡充しながら、汎用性を持つAIを機能ベースで他産業にも横展開

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

AIのスケール化のロードマップ



他業種への横展開事例

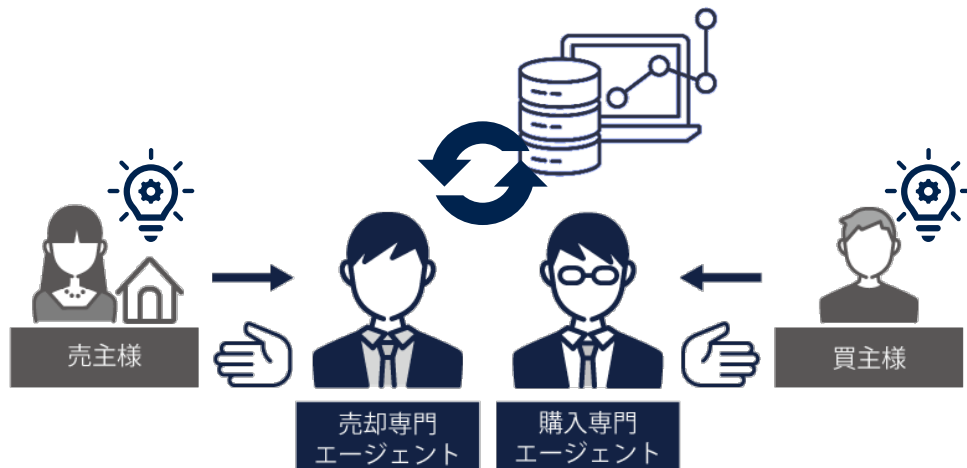
1
優良顧客特定エンジンの開発
 不動産業界のリアルオペレーションで蓄積した知見ノウハウ × AI/IT技術

2
金融向け優良顧客特定機能の提供
 リアルオペレーションの課題解決力 × 優良顧客特定エンジンの運用を通じて精度を高めた将来予測機能

	事業概要	収益モデル	方向性	
AIクラウド & コンサルティング	AIクラウド	<ul style="list-style-type: none"> 不動産仲介事業者や金融機関向けに、パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供 <ul style="list-style-type: none"> AI不動産査定ツール 不動産売買契約書類作成クラウド 等 	ツール利用料 (ストック収入)	<ul style="list-style-type: none"> 売上・利益成長 SaaSビジネス拡大
	AIコンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> 様々な業界向けに、企業の課題や目的、予算等に 応じたテーラーメイド型のアルゴリズム開発、提供 <ul style="list-style-type: none"> 電力業界向け電力需給予測 旅行業界向け自動プライシング 等 	PoC ^{※2} /システム開発費 ツール利用料/ システム保守運用費 (フロー収入)	
不動産テック	不動産仲介	<ul style="list-style-type: none"> テクノロジー活用とエージェント制^{※1}を特徴とした 不動産売買仲介 	仲介手数料	<ul style="list-style-type: none"> テック導入 安定収益確保
	スマートホーム	<ul style="list-style-type: none"> IoT技術等を活用したマンション“AIFLAT”を 中心とした投資用不動産の開発、オフバランス化/ 売却、およびインベストメント事業 	不動産売却益 オフバランスビークルからの収入 アセットマネジメントフィー(将来)	<ul style="list-style-type: none"> 財務規律維持 新たな収益機会創出

不動産仲介サービス

- ▶ エージェント制[※]を特徴とした不動産売買仲介
- ▶ AIソリューション・ツールの活用により生産性を大幅向上



スマートホームサービス

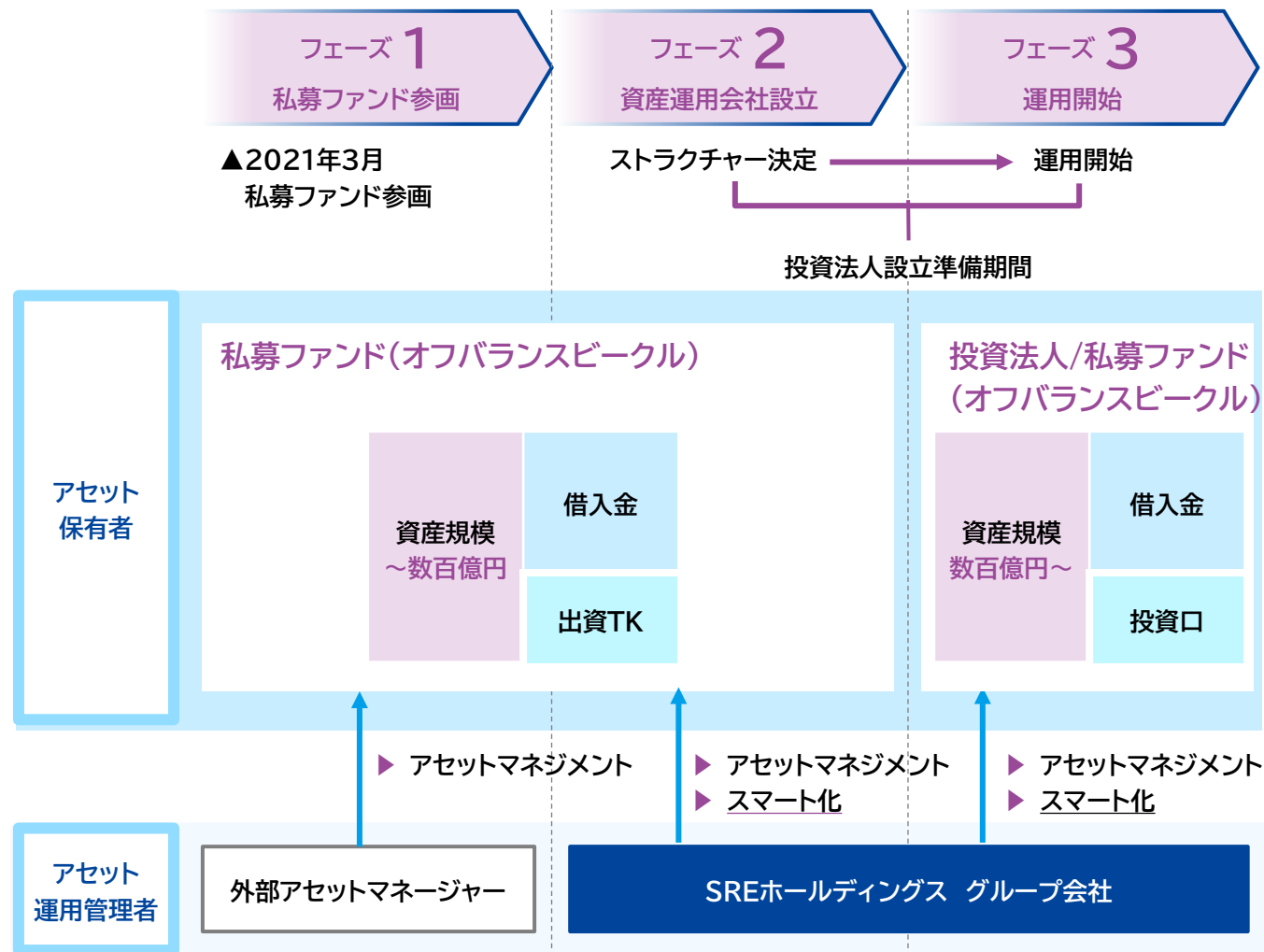
- ▶ オフバランスビークルを活用した投資用不動産の開発・販売、およびインベストメント事業
- ▶ 開発物件へのスマートホームツールの導入や、ESG/アセットマネジメント領域におけるスマート化に取り組み

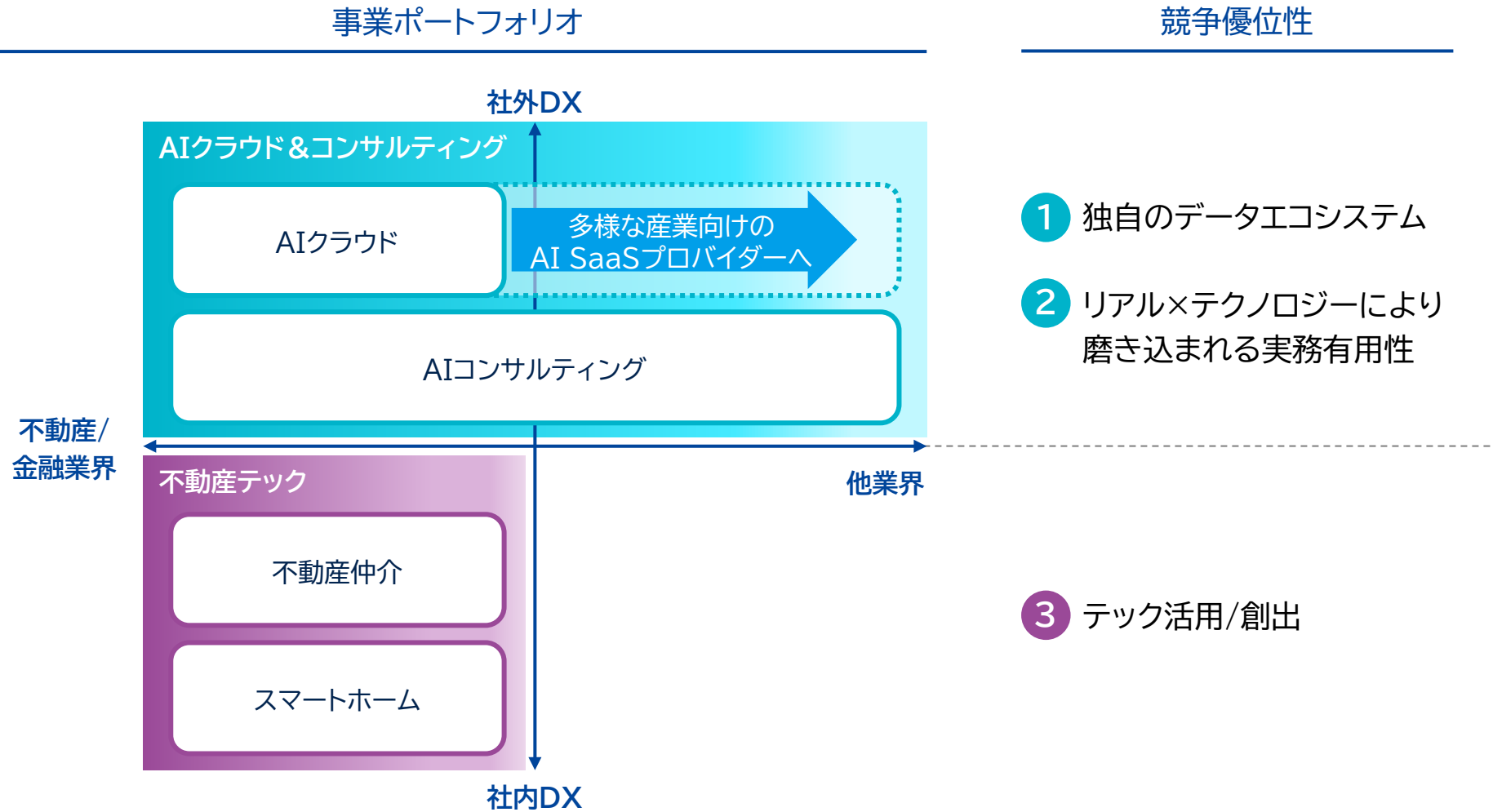


不動産投資運用業のロードマップとファンドストラクチャー

2021年3月に私募ファンド (オフバランスビークル)へ参画

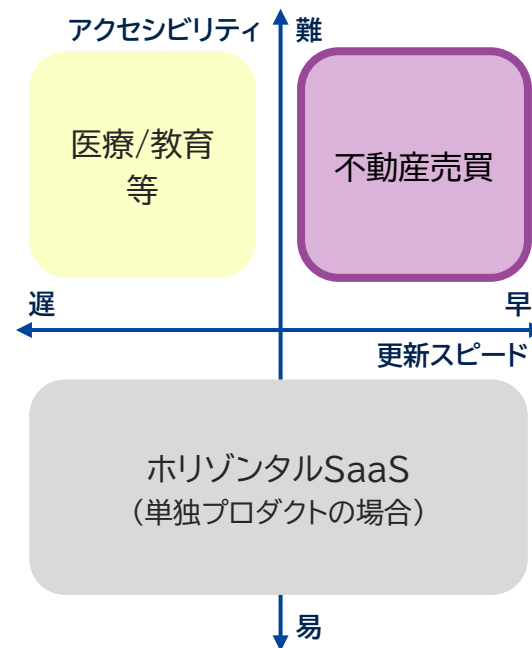
当社グループ開発物件のオフバランス化と運用アセットのESG対応を進めるとともに、新たな収益源であるアセットマネジメントフィー獲得、スマート化ツール創出を目指す



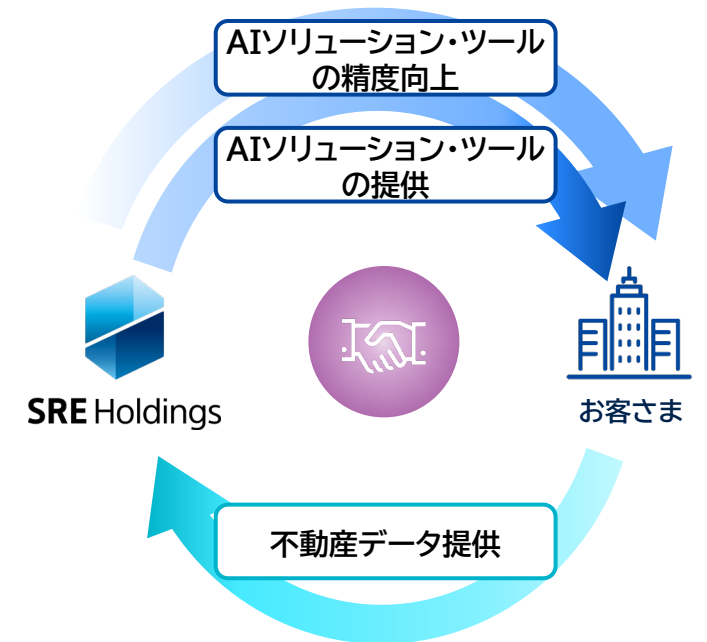


不動産売買領域のデータはアクセス困難、
また短期間で市況変化が生じる特性がある
ため、リアルタイムにデータを蓄積する
独自のエコシステムが、AIモジュールの
競争優位性を創出

マーケット別のデータの特徴



独自のデータエコシステム



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・ツールを提供する「リアル×テクノロジー」の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すことで、
不動産価格推定エンジンや3次元空間認識
技術など、現場における実務有用性を意識
したAIモジュール/技術を開発

(不動産売買向け)
不動産価格推定エンジン

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

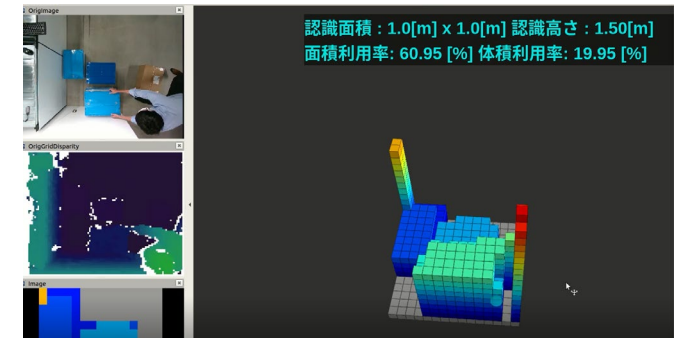
マンション名/物件情報の入力のみで、
数十ページの査定書を自動生成



(物流・倉庫向け)
3次元空間認識技術

物流現場のオペレーションノウハウ・ニーズを
学習し取り込み

高価な専用機器や学習データの事前準備なく、
データ通信量を1/100以下※に削減しながら
AIモニタリング



AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

当社の強み

- ▶ 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

結果として、直近12か月平均解約率は
0.4%と、コロナ禍においても非常に低い
水準を維持

直近12か月
平均月次解約率

0.4%

AIクラウドサービス

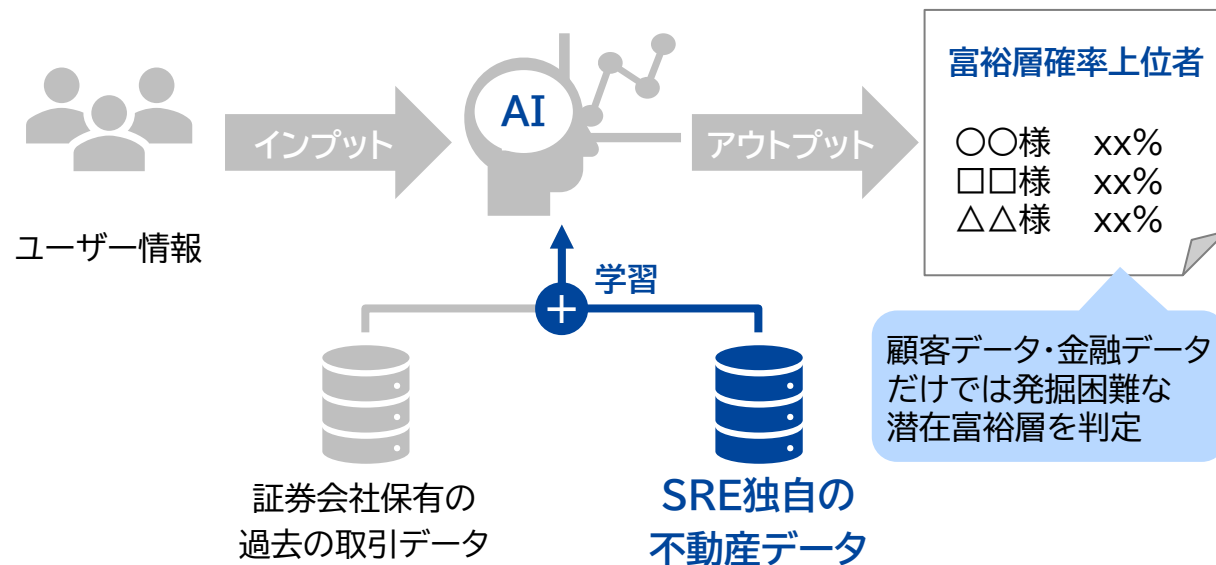
AIコンサルティングサービス

AIコンサルティングにおいて、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



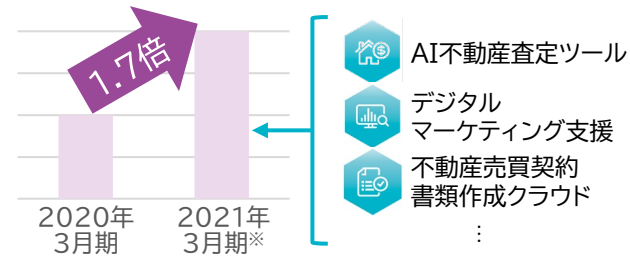
先端技術を活用したスマート化ツールを
アジャイル開発し、積極的に試験導入する
ことで業務を効率化、生産性を向上

不動産事業をスマートな不動産テック事業
に昇華

不動産仲介サービス

AIソリューション・ツールの活用
により、生産性を大幅に向上

(集客からの媒介契約獲得率)



スマートホームサービス

- スマートホームツールの活用と新たな商品ラインナップ作りへの参画
- ESGやアセットマネジメント領域におけるスマート化の取組み

不動産テック市場と
AIビジネス市場規模を合算した、
3.3兆円の大きな市場が当社のターゲット

不動産テック市場
1兆4,000億円※1
(2025年度)



全国の宅建士登録者数
107万※3



全国の宅建業者数
12万※3

合算
3.3兆円

AIビジネス市場
1兆9,357億円※2
(2025年度)



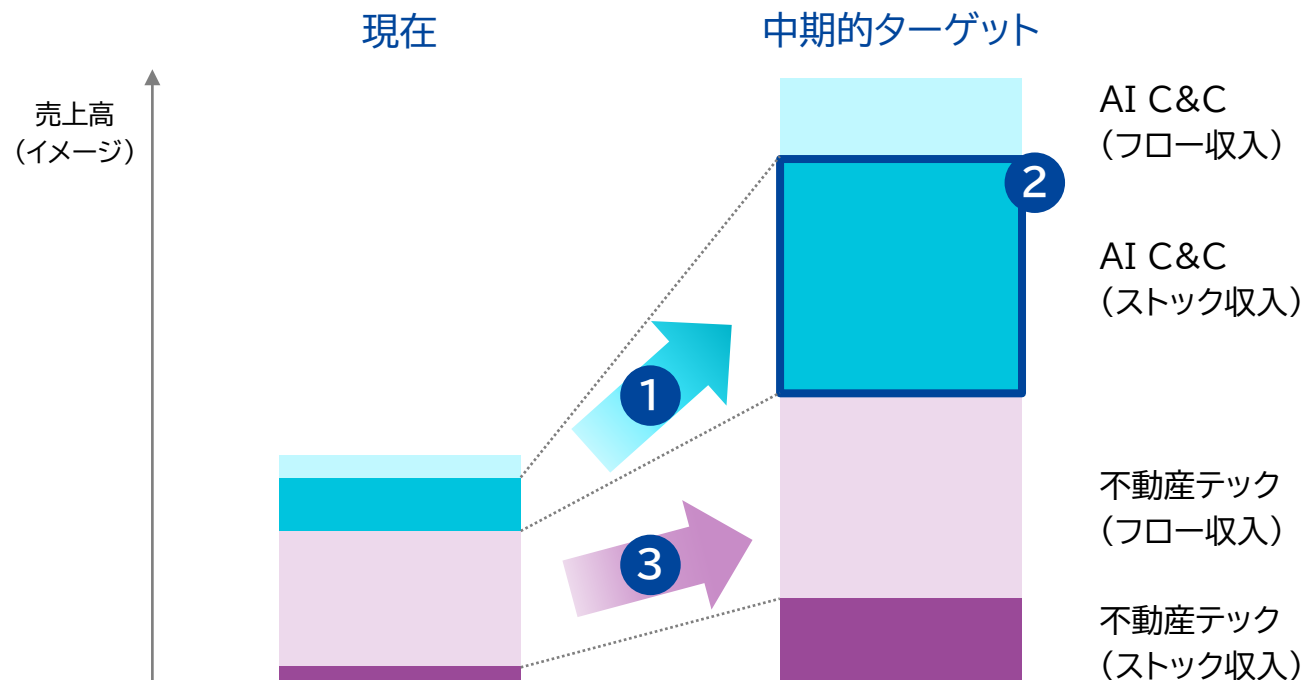
AI搭載ソフトウェア
/プラットフォーム
8,227億円



AIサービス
(分析/構築)
1兆1,130億円

不動産・金融を軸にしながらも、隣接する多様な産業に向けたAI SaaSプロバイダーとしてARR成長を中心にトップライン収益を拡大

不動産テックセグメントにおいてもストック収入を拡大するとともにテック活用・ツール創出の領域を拡大し、安定性と高い収益性を実現



- 1 不動産・金融を軸としつつも「多様な産業向けのAI SaaSプロバイダー」へと進化し、CAGR50%を意識したARR成長を中期的に維持
- 2 その結果として、連結業績に占めるARRの割合はさらに拡大
- 3 アセットマネジメントフィーなどのストック収入を拡大するとともに、テック活用やツール創出の領域を拡大し、安定性と高い収益性を実現

- ✓ 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。

