



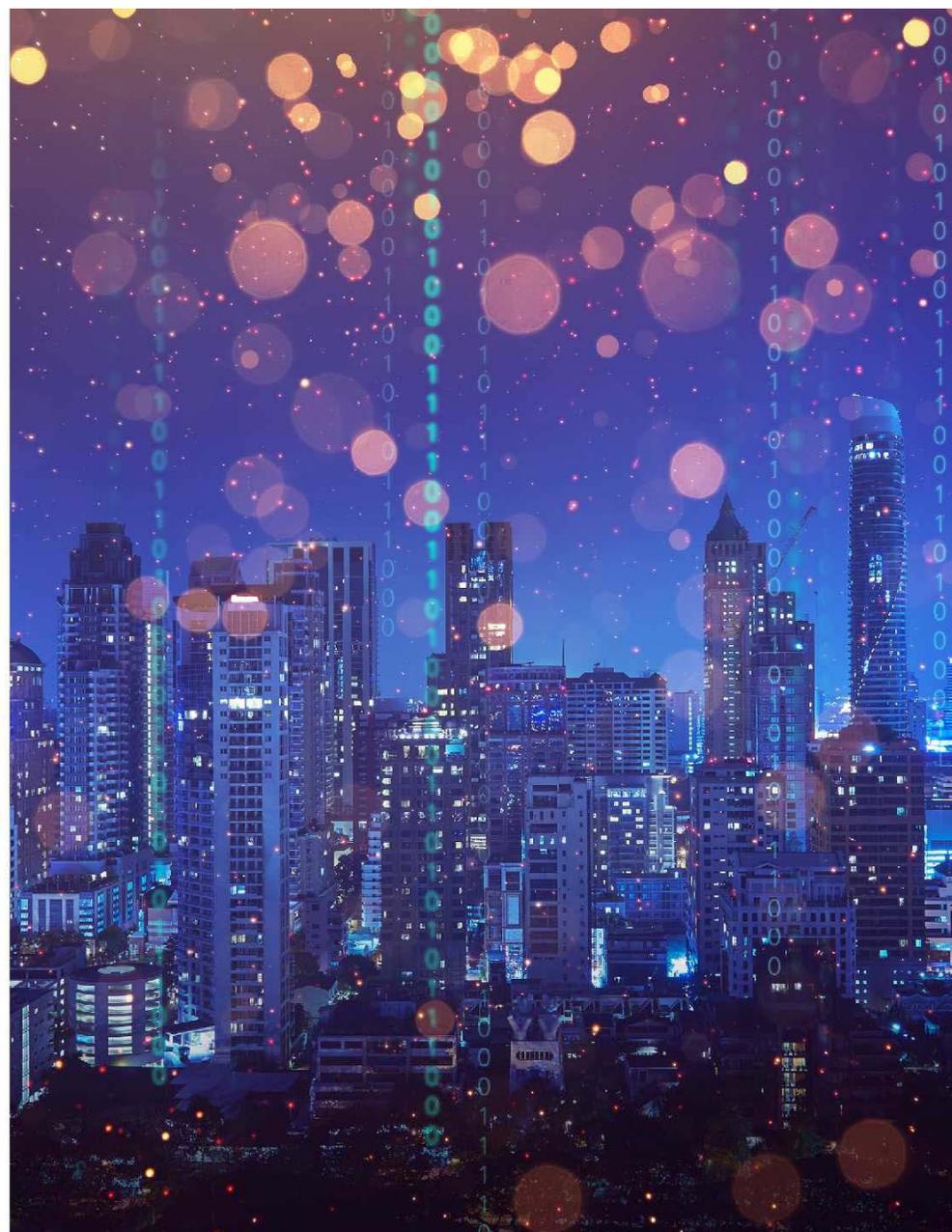
SREホールディングス

個人投資家向け会社説明資料

2021年1月6日

Copyright 2020 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

自己紹介

P.03

2

会社概要

P.06

3

事業戦略

P.25

4

当社の強み

P.31

5

株主還元の方針

P.37

参考

2021年3月期 第2四半期累計業績

P.39

SECTION



自己紹介

にしやま かずお
代表取締役社長 西山 和良



1998年3月 一橋大学商学部卒業

2003年7月 ソニー中途入社。

2005年4月 マイクロシステムズネットワークカンパニー・レコーディングメディア&
デバイス事業本部・テープストレージ事業部統括課長

2007年4月 ケミカル&エナジー事業本部・事業戦略室長

2012年4月 コーポレート企画推進部門・担当部長

2014年2月 SRE事業準備室長

2014年4月 ソニー不動産を設立し社長就任

2019年6月 SREホールディングスへ社名変更し同年12月に設立から5年で上場へ導く。
ソニー(株)子会社として設立から最短期間での上場を実現。



市場規模

- ✓ 不動産市場は約32兆円※



顧客体験に改善余地

- ✓ 消費者は仲介業者に比べて情報アクセスが限定的
- ✓ 業界全体のDX化が進みづらく、顧客サービスの効率化・高度化が難しい



自社の強み

- ✓ 先端技術を活用した仲介業のスマート化により、顧客体験の改善および業界全体のDX化を目指す

SECTION

2

会社概要

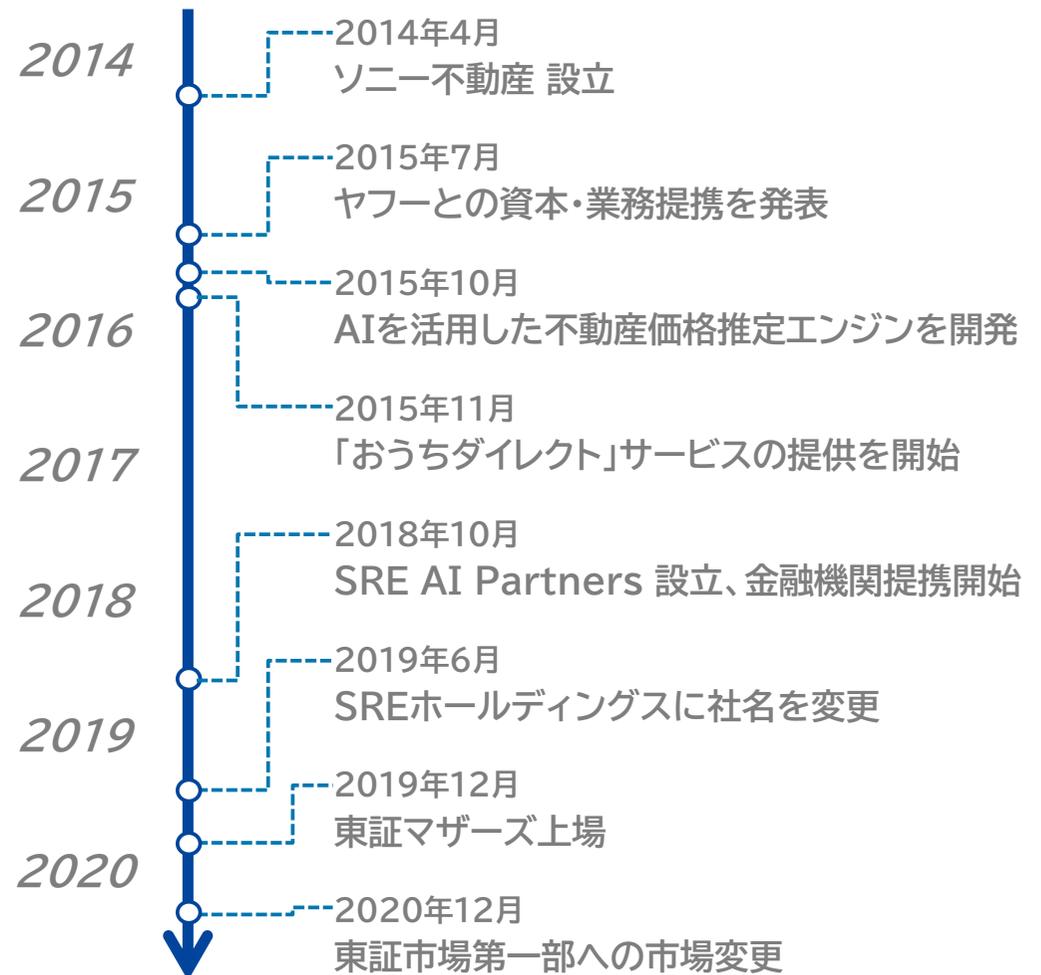
A DECADE AHEAD

「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】

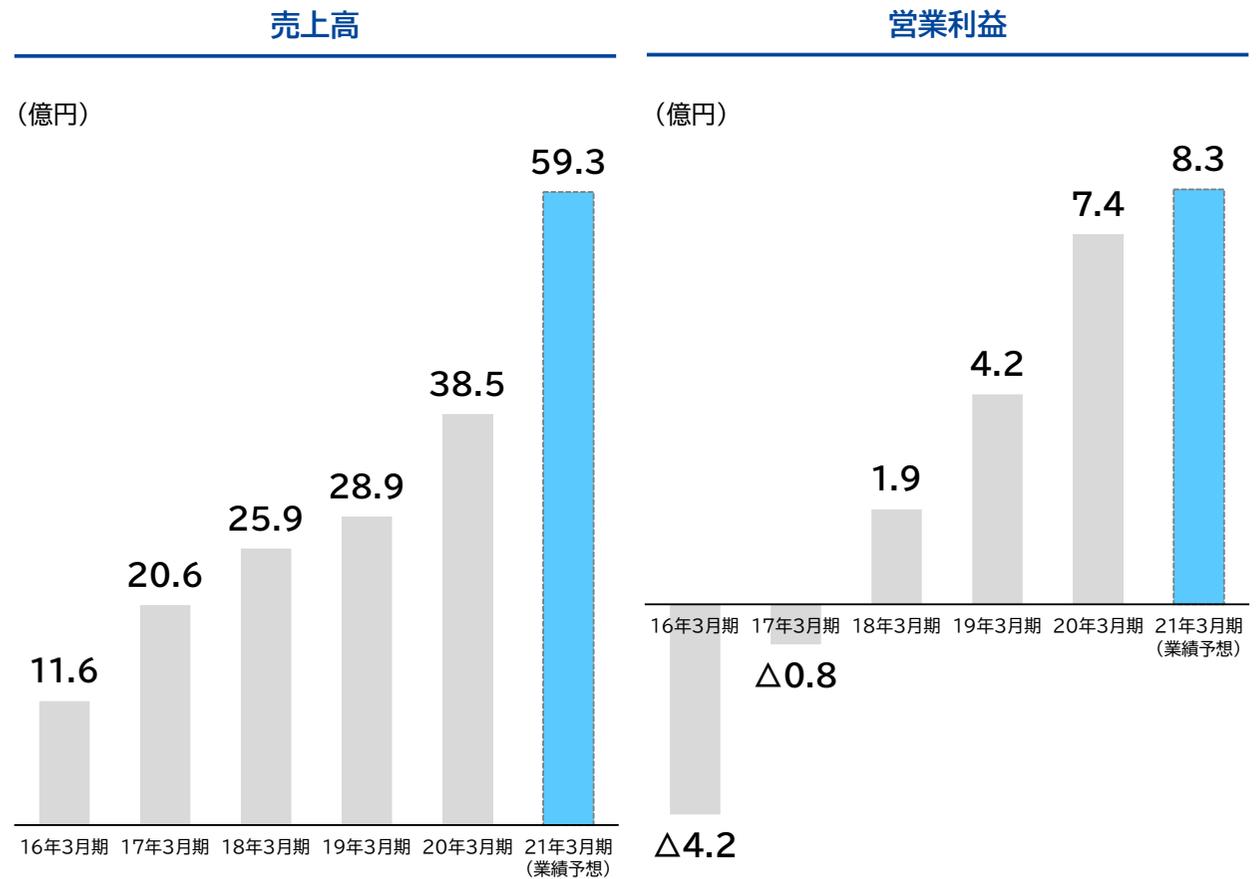
主要株主	ソニー(39%出資) Zホールディングス(22%出資)
時価総額	604億円
PER	122倍
PBR	8倍
EPS	32円



エムスリーと比較しても遜色ないスピードで
東証一部市場変更

	会社設立	新規上場	東証一部へ 市場変更
 SRE Holdings SREホールディングス	— (2014年 4月)	5年8か月 (2019年12月)	6年8か月 (2020年12月)
エムスリー	— (2000年 9月)	4年0か月 (2004年 9月)	6年6か月 (2007年 3月)

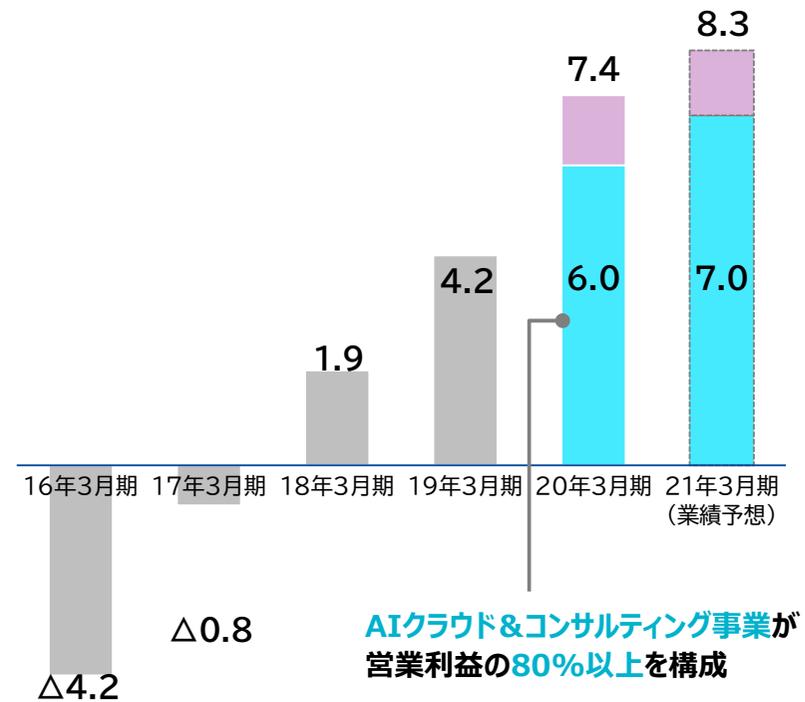
2014年の設立後4年で通期黒字化を
達成し、順調に売上・利益を拡大



AIクラウド&コンサルティング事業を、
主な収益ドライバーとして成長

営業利益

(億円)



		事業概要	収益モデル	2021年3月期 営業利益(予想) ^{※3}	方向性
			■ スtock収入 ■ フロー収入	(百万円)	
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	ツール利用料	700	● 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システム開発、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	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	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	160	● テック導入 ● 安定収益確保 ● オフバランス ● 新たな収益 機会創出
	スマートホーム AIFLAT	▶ 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、投資家向け販売	不動産売却益 アセットマネジメント フィー(将来)		
			合計	831	

※1 売手側と買手側に別々のエージェントがつく片手取引

※2 Proof of Conceptの略称で、試作開発の前段階における検証やデモンストレーションを指す

※3 各セグメントの営業利益(予想)については、セグメント間取引消去前

		事業概要	収益モデル	2021年3月期 営業利益(予想) ^{※3}	方向性
			■ ストック収入 ■ フロー収入	(百万円)	
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	700	<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システム開発、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	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	160	<ul style="list-style-type: none"> ● テック導入 ● 安定収益確保
	スマートホーム AIFLAT	<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、投資家向け販売 	不動産売却益 アセットマネジメント フィー(将来)		
			合計	831	

	AIクラウドサービス	AIコンサルティングサービス
サービス概要	クラウドを通じて、パッケージ化されたAIツールを提供 (不動産価格推定エンジン、担保評価エンジン等)	企業の課題や目的、予算等に応じた、 最適なAIの活用方法の提案および導入サポート
契約形態	SaaS型月額固定契約	PoC※ + (システム開発) + ライセンス/保守運用型定額契約
ビジネスモデル	<p>SRE AI Partners</p> <p>パッケージ化されたAI (SaaS型)提供</p> <p>ライセンス料</p> <p>法人クライアント 不動産・金融系をはじめとする事業会社</p>	<p>SRE AI Partners</p> <p>PoC → AIによる将来予測ツール提供 PoC費用 + ライセンス料</p> <p>PoC → アプリ開発 PoC費用 + 開発費 + ライセンス料</p> <p>PoC → サーバー構築モデル開発 → システム組込み PoC費用 + 開発費 + 保守運用費</p> <p>法人クライアント 他業界を含む事業会社</p>
活用データ	自社で収集した不動産ビッグデータ	クライアントの社内データ + (当社不動産ビッグデータ)

※ Proof of Conceptの略称で、試作開発の前段階における検証やデモンストレーションを指す

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

おうち  ダイレクト

不動産売買プラットフォーム
「おうちダイレクト」を通じて、
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



AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

物件の査定に当たり、従来人手をかけて行っていた類似事例調査や事例を基にした価格査定等の業務について、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・高精度で自動査定

業務概要

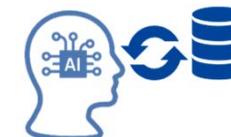
従来の査定業務

人手による類似事例選定・査定

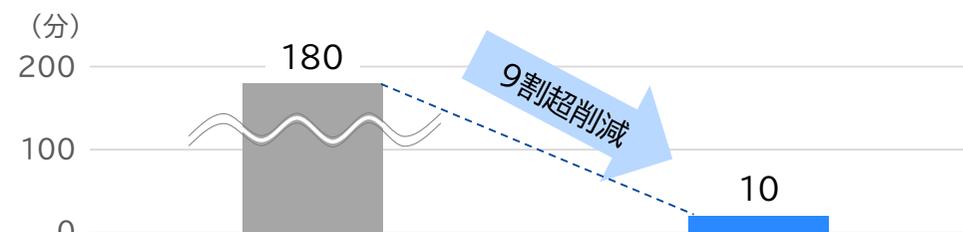


AI不動産査定ツール

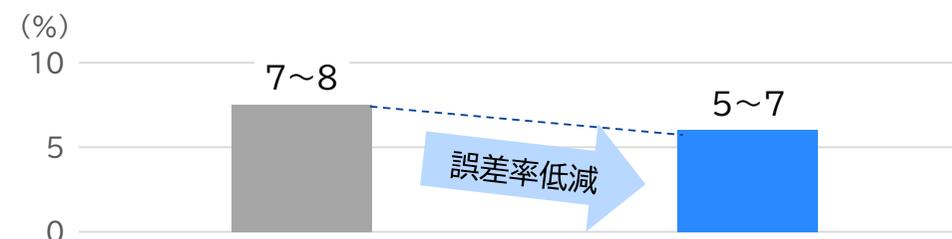
膨大な不動産リアルタイムデータの機械学習を基に、AIが自動査定



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

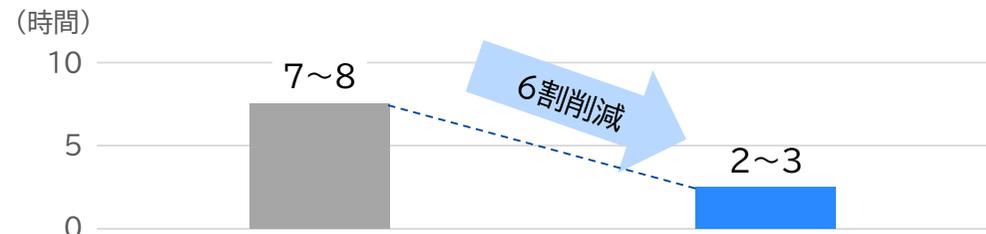


不動産売買契約書類作成クラウド

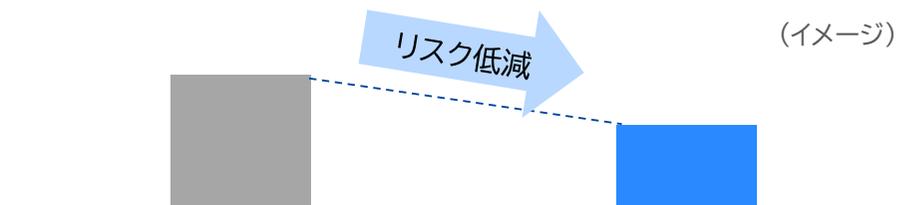
過去データ等の蓄積・引用により、定型テキストを選択・半自動生成



作業時間



記載漏れリスク



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AIクラウドサービスは、高い成長性と継続安定性を備えた、将来の収益ポテンシャルの大きい事業を展開

成長性

対象事業がどの程度のペースで成長しているか？

- ▶ ストック収入
- ▶ 契約数 等

×

継続安定性

対象事業がどの程度安定した収益基盤を築けているか？

- ▶ ストック収入比率
- ▶ 解約率 等

=

将来の収益力

評価の観点・指標例

当社のKPI

課金契約数^{※1}: **773**
(前年同期比+90%)

月次解約率^{※2}: **0.5%**
(業界内で非常に低い水準)

情報技術、ソフトウェア技術、
AI/機械学習を核に、さまざまな業界の
企業向けにテーラーメイド型の
AIコンサルティングサービスを提供

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス



マーケティング

- ▶ 顧客行動の予測
- ▶ 広告の個人化/ターゲティング
- ▶ ダイレクトメールの最適化



営業

- ▶ 有望な顧客を予測し、訪問する顧客を最適化



人事

- ▶ 成績を予測し、採用を効率化
- ▶ 不正行動を検出
- ▶ 離職を予測し、未然防止



リスク推定、審査

- ▶ 与信審査の高精度化
- ▶ 各種市場リスクの見積もり



コールセンター

- ▶ 入電数予測によるオペレーターリソース配分最適化
- ▶ コール対象者の優先順位付け



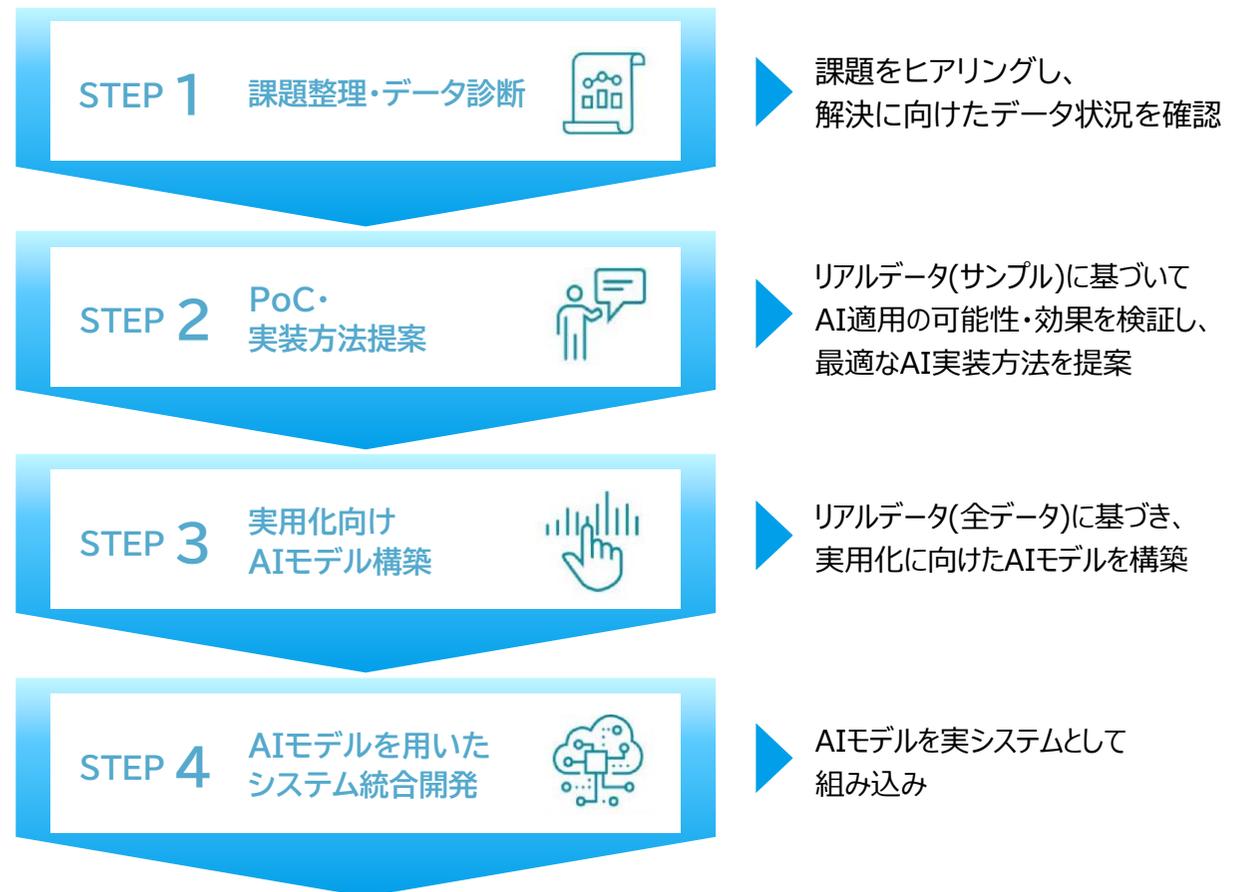
オペレーション

- ▶ 需要/供給予測による在庫最適化、リードタイム削減
- ▶ 故障確率予測によるメンテナンスロスの削減

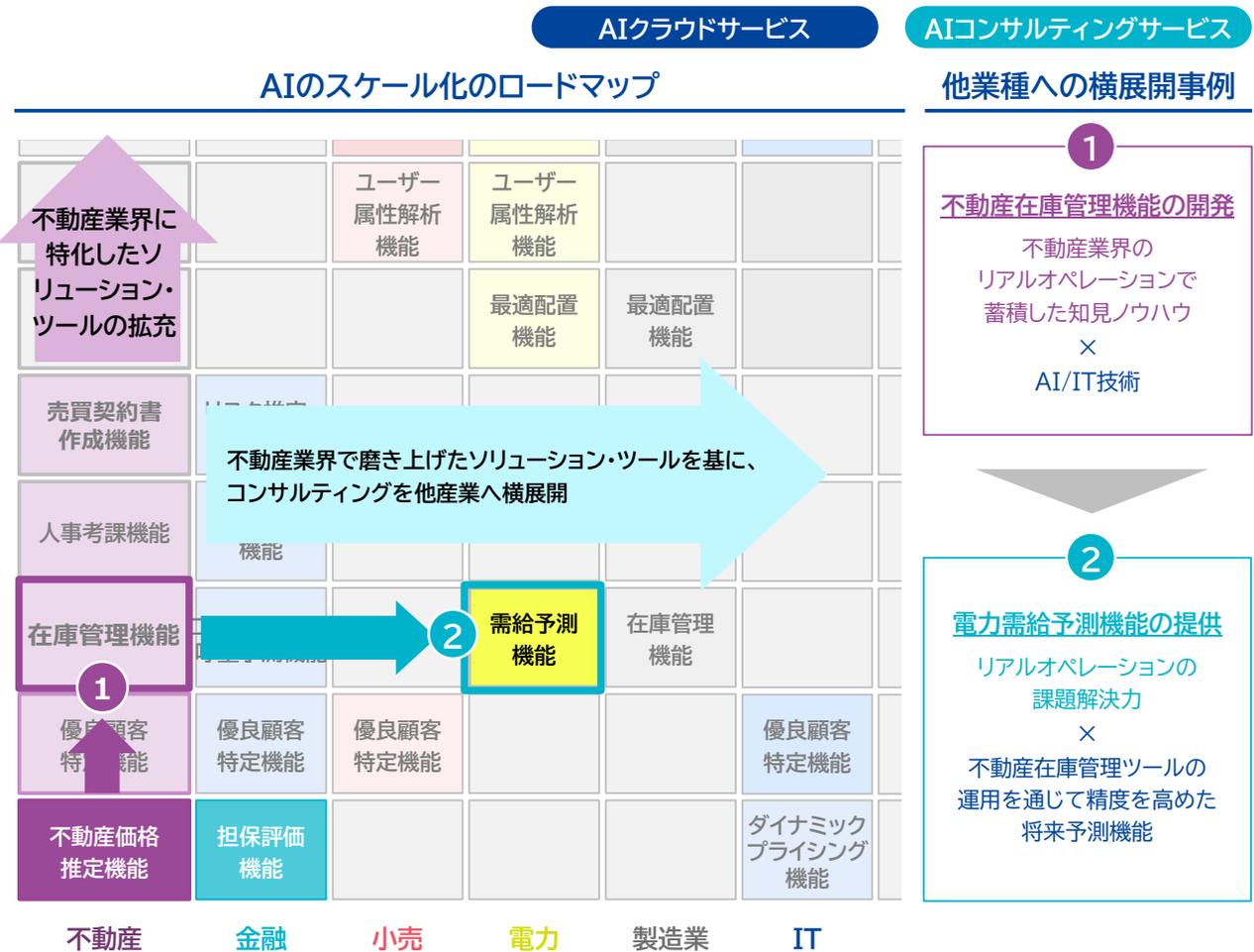
AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

企業が抱える課題とその背景を把握し、
目的や予算に応じた、最適なAIの活用
方法のご提案と導入をサポート



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



		事業概要	収益モデル	2021年3月期 営業利益(予想) ^{※3}	方向性
			■ストック収入 ■フロー収入	(百万円)	
AI クラウド& コンサル ディング	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	ツール利用料	700	● 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システム開発、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	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	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	160	● テック導入 ● 安定収益確保
	スマートホーム AIFLAT	▶ 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、投資家向け販売	不動産売却益 アセットマネジメント フィー(将来)		
			合計	831	

不動産仲介サービス

AI/ITの活用

- 不動産仲介フィーを獲得
 - 売手側と買手側に別々のエージェントがつく、**エージェント制**を採用
- 注: 売主、買主共に弊社所属のエージェント(但し、別の社員)がつく可能性有り



AIFLATサービス

AI/ITの活用

- 高付加価値IoTマンション“**AIFLAT**”の販売
 - 今期開発物件: 浅草、目白、板橋、中目黒
- 段階的に、私募ファンドから投資法人を組成し、**オフバランス化を推進することで、B/Sライトなフィービジネスを展開**

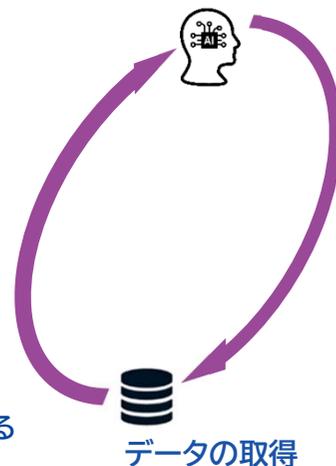
MANOMA スマートホームサービス

MANOMAは、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社が提供するサービスです。

セキュリティ・オートメーション・ニューライフスタイル



AIによるスマート化



大型不動産仲介サービス

AI/ITの活用を今後探索

- 不動産信託受益権の仲介フィーを獲得



セルフ売却(C2C)サービス

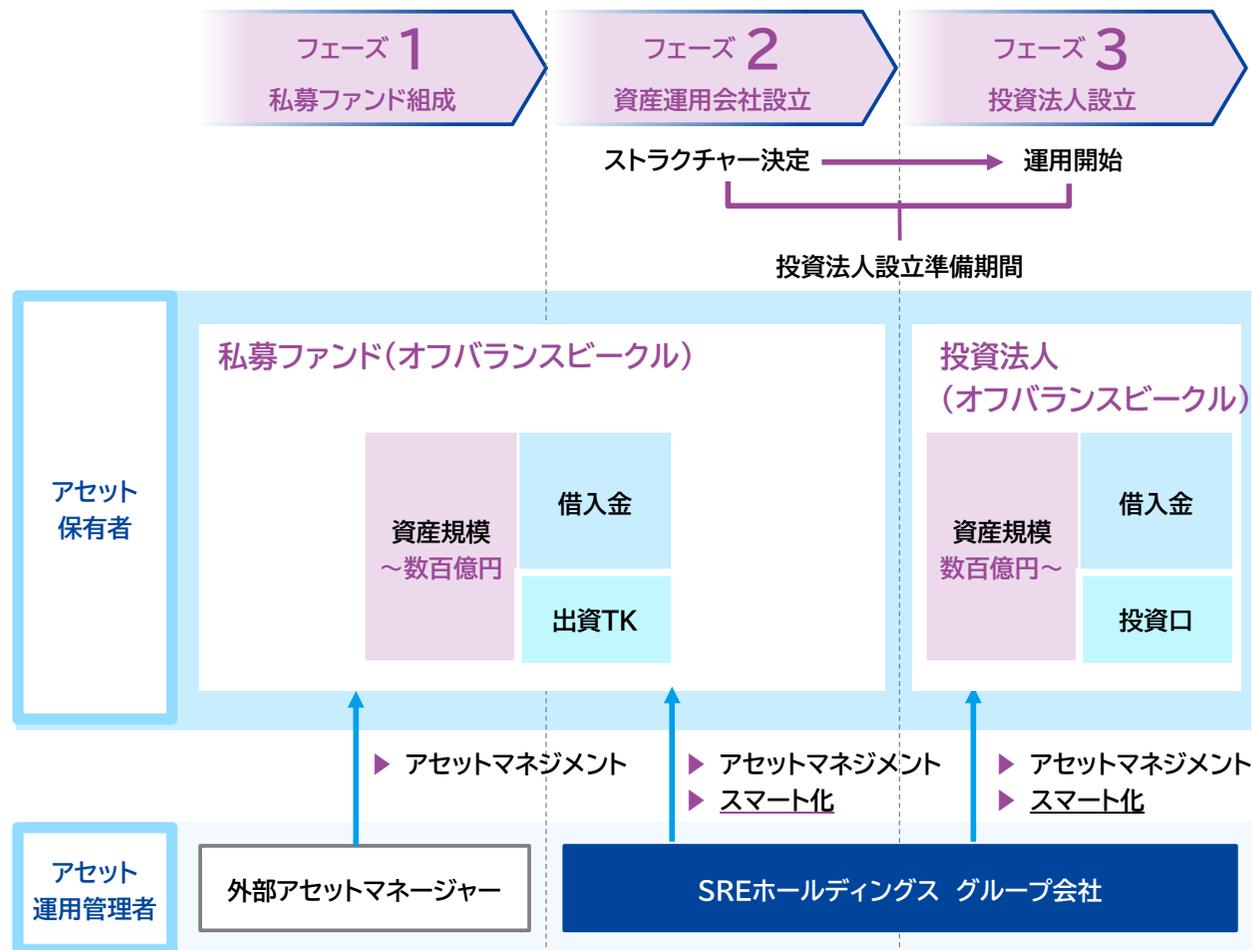
AI/ITの活用

- 個人が自らインターネット上でマンション売却をできる
- 販売手数料**0円**



年度内に私募ファンド
(オフバランスビークル)を組成

当社グループ開発物件のオフバランス化を
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の獲得、
スマート化ノウハウ獲得を目指す



SECTION

3

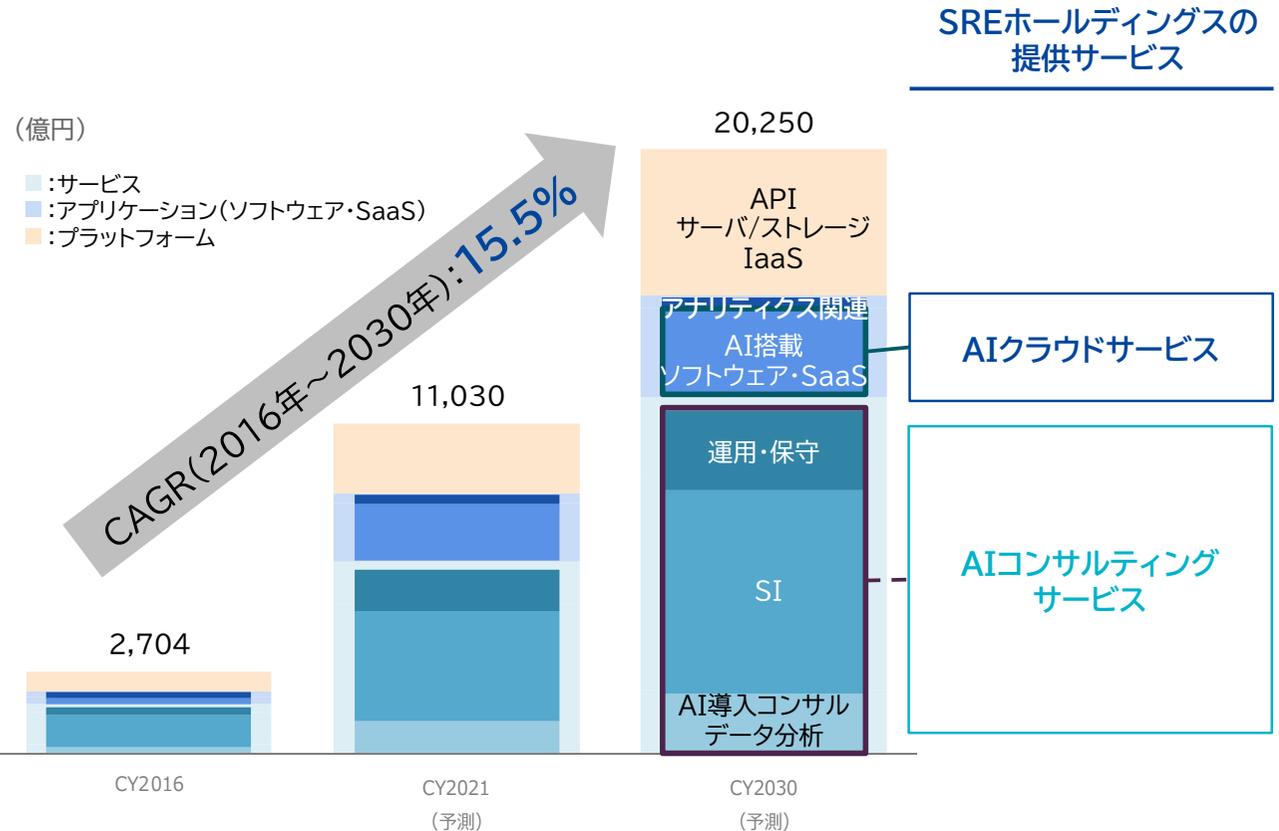
事業戦略

不動産業界のDXが先行する米国では、
主要な不動産テック企業が大きく躍進

相対株価推移（2017年12月1日～2020年11月30日）



AIソリューション市場は2016年～2030年までのCAGRが15.5%と、中長期的な市場規模の拡大が予想される成長ビジネス



日本政府は、不動産売買に関しても今後
重要事項説明等のデジタル化・オンライン化
を推進する方針を表明

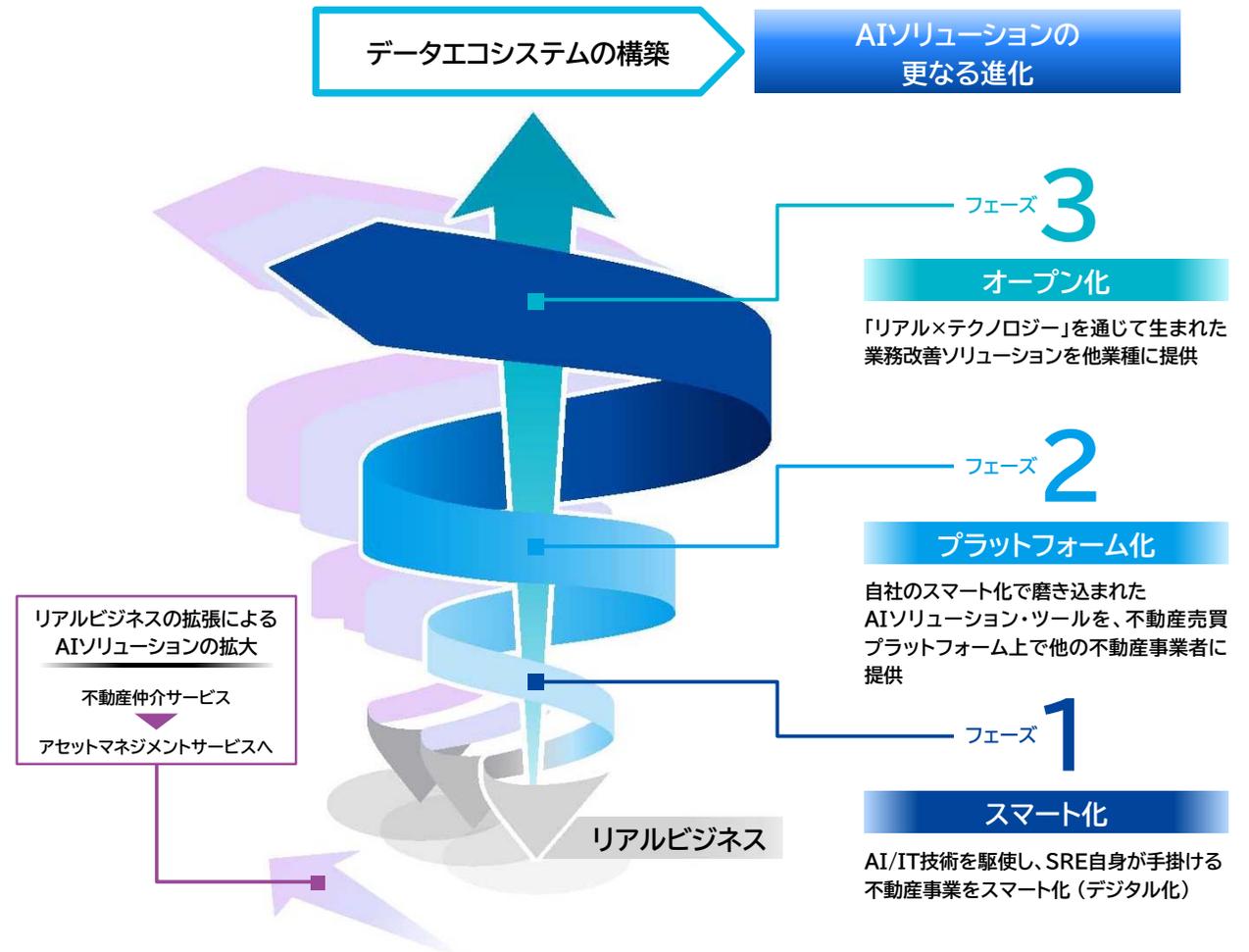
回答

- ① 不動産の賃貸・売買・媒介の契約を締結した際に宅地建物取引業者が交付することとなっている書面及び重要事項説明書等について、電磁的方法による提供を可能とするよう、宅地建物取引業法の関連規定について、直近の法改正の機会を捉えて速やかに改正措置を講じる。
- ② 売買取引におけるITを活用した重要事項説明については、現在、社会実験を実施中であり、今年度中に結果をとりまとめ、検証検討会を開催した上で、特段の問題等がなければ、早急にガイドラインを改定し、テレビ会議等による非対面の説明が可能である旨を明らかにする。

(2020年10月12日 規制改革推進会議における国交省説明資料抜粋)

➡ 2020年10月13日 日本経済新聞にも記事掲載

リアルビジネスのスマート化・
プラットフォーム化・オープン化を通じて
データエコシステムを構築し、
AIソリューションを進化



創業以来、AI/IT技術を拡充するとともに
展開先を拡げてきた



SECTION

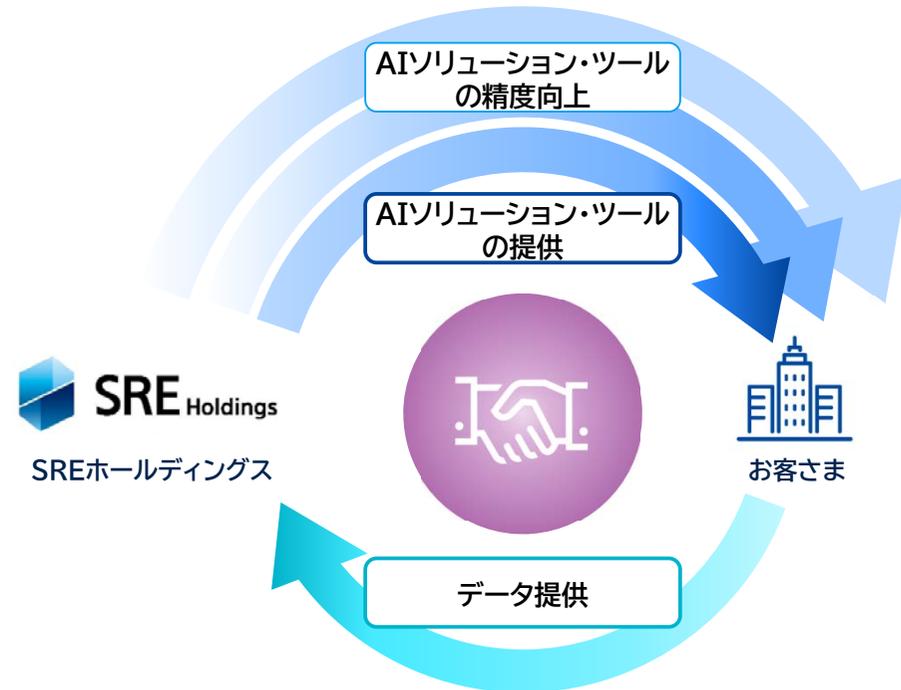
4

当社の強み

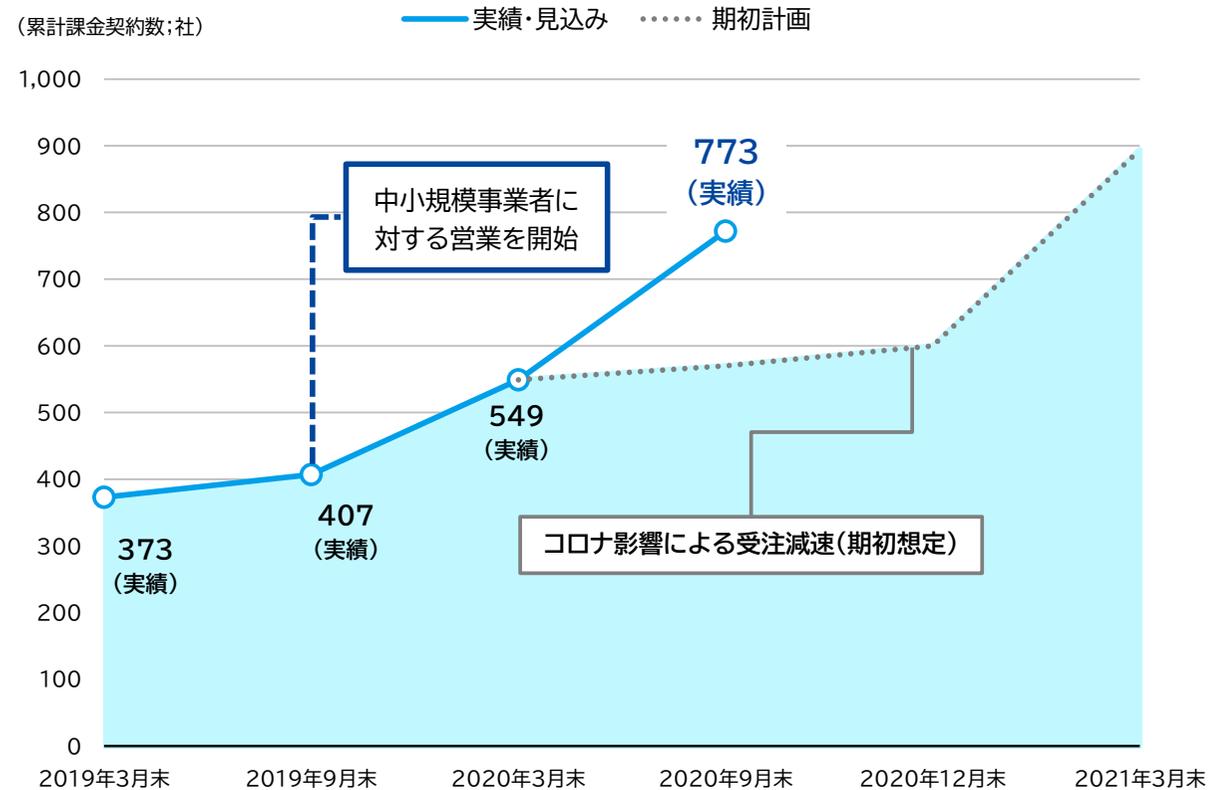
不動産事業(リアルビジネス)と、
AIクラウド&コンサルティング事業を有し、
双方のシナジーを活かして価値提供する
ことで、不動産領域を中心とした
Only Oneの「リアル×テクノロジー」企業
のポジショニングを確立



データの蓄積によりAIソリューション・
ツールの精度を高め、付加価値を
向上する好循環を創出



実務有用性の高いサービスを提供し、
9月末時点で773と、当初想定を大幅に
上回るペースで契約数を拡大



直近12か月平均解約率は0.5%と、
SaaSビジネスとして非常に低い水準を
堅持しており、安定した収益基盤を実現

当社の強み

- ▶ 独自のデータエコシステムと高いAI/IT技術力により、高い顧客満足度を維持
- ▶ 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

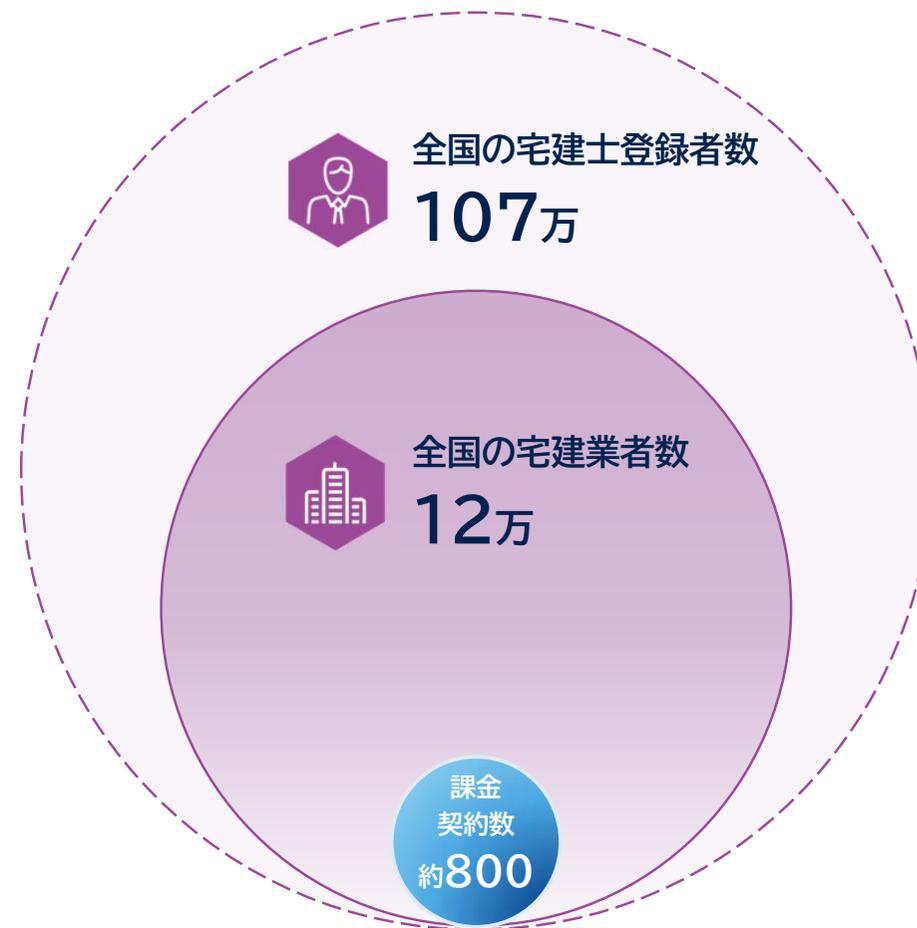


直近12か月
平均月次解約率

0.5%

コロナ影響の大きかった4～6月においても低水準を維持

現在の累計課金契約社数に対して
大きな市場開拓余地が存在



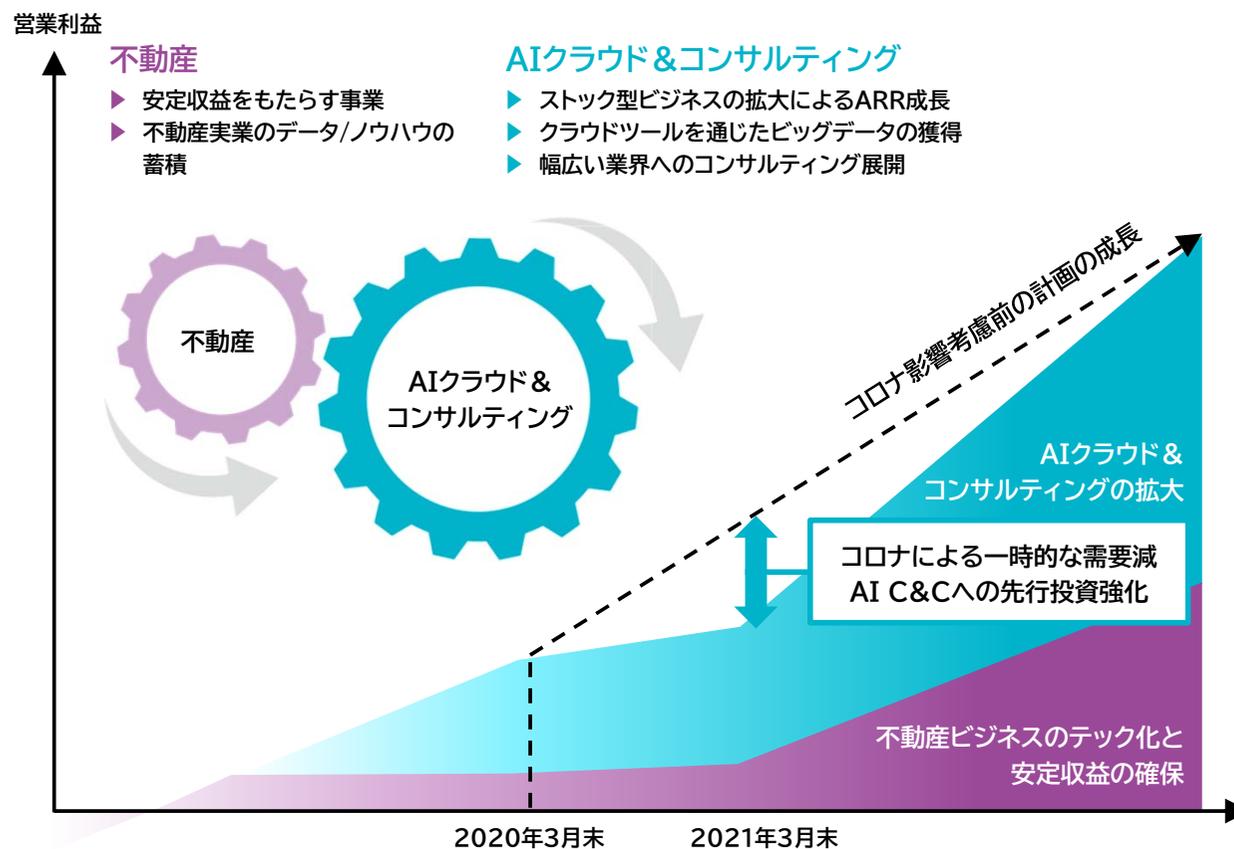
SECTION

5

株主還元の方針

現時点では、株主配当は行わず、
持続的成長に向けた投資を実施

中長期的な企業価値向上の形で株主に
還元する方針



SECTION



2021年3月期 第2四半期累計業績

コロナ影響により不動産仲介サービスで
営業損失を喫したものの、AI C&C事業に
おけるストック利益の積み上げにより、
最終利益が前回開示業績予想をさらに
上回って着地

単位:百万円

項目	21年3月期 上期実績 (4~9月累計)	21年3月期 7/30見直し後 上期予想	上期予想 達成率	20年3月期 上期実績 (4~9月累計)	前年同期比 増減率
売上高	2,267	2,400	94%	1,389	+63%
営業利益	231	200	116%	260	▲11%
経常利益	233	204	114%	263	▲11%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	131	113	116%	168	▲22%

AI C&C事業が利益を下支え

ストック型ビジネスが着実に拡大したため、コンサルティングサービスがコロナ禍での一時的な活動自粛および商談停滞により前年同期比減収となったものの、事業全体の売上・利益は前年同期比 +17%

単位:百万円

項目	連結 (4~9月累計)	前年同期比 増減率	AI C&C	前年同期比 増減率	不動産	前年同期比 増減率
売上高	2,267	+63%	403	+17%	1,980	+79%
セグメント利益又は損失	231	▲11%	304	+17%	▲39	—

足許、コンサルティング/クラウドサービスや不動産仲介サービスにおけるニーズが拡大/復調してきており、下期に向けては事業全体でポジティブな状況を見込む

		第1四半期での影響	第2四半期での影響	下期の影響見立て
AI C&C	クラウド	↗	↗	↗
	クライアントニーズが拡大（解約率も低位推移）			
	コンサルティング	↓	→	↗
		活動自粛・一時的な商談停滞	商談の停滞は一服（売上の復調は下期以降）	商談遅れの反動もあり、拡大の見込み
不動産	不動産仲介	↓	↗	↗
	ニーズは復調の傾向（売上の復調は下期以降）			
	スマートホーム AIFLAT	↗	↗	↗
	居住用不動産に対する投資ニーズの高まり（商業施設やホテル等に対する投資が避けられ、レジデンスに投資資金が流入）			

7月30日公表の第1四半期決算時に、 連結業績予想を上方修正

下半期については、新型コロナウイルスの
流行再拡大の可能性もあることから、
現時点では通期の見通しは据え置き

2021年3月期 連結業績予想の見直し

期初(2020/5/19)公表の業績予想を上回る上期業績を予想
上期は不透明な環境下で期初予想を据え置くも、見直し後の通期業績は前年度比で増収増益

単位:百万円

項目	20年3月期	5/19公表 21年3月期 (上期 / 下期)	7/30見直し 21年3月期 (上期 / 下期)		前年度比
売上高	3,850	5,802 (2,266 / 3,535)	5,936 (2,400 / 3,535)		+54%
営業利益	746	680 (49 / 630)	831 (200 / 630)		+11%
経常利益	717	628 (51 / 577)	781 (204 / 577)		+9%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	473	411 (33 / 378)	491 (113 / 378)		+4%

- ✓ 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。

