



SRE Holdings



2020 年 8 月 17 日

各 位

会 社 名 S R E ホールディングス株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 西 山 和 良
(コード番号：2980 東証マザーズ)
問 合 せ 先 執行役員 CFO 兼コーポレート本部長
益 子 治
(Tel. 03-6274-6550)

〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2020 年 5 月 21 日 11:00～12:00
開催方法 Web 上でのライブ配信及びチャットによる質疑応答
開催場所 東京都港区北青山三丁目 1 番 2 号 青山セント・シオンビル 2F
説明会資料 2020 年 3 月期 決算説明資料

【添付資料】

1. 決算説明会において使用した資料

以 上

SREホールディングス株式会社

2020年3月期 決算説明資料

証券コード:2980

目次

2020年3月期 連結業績

4頁

2021年3月期 見通し

11頁

中期事業戦略

18頁

AI クラウド&コンサルティング セグメント

27頁

不動産 セグメント

38頁

補足資料

42頁

将来見通しに関する注意事項

- 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。

2020年3月期 連結業績

2020年3月期 通期 連結業績サマリー

売上高、利益ともに着実に成長し、20年3月期営業利益については20年2月に
上方修正した過去最高数値に更に利益を上乗せ。最終利益は前年度比+82.4%。

単位：百万円

項 目	2019年3月期 通 期	2020年3月期 通 期	前年度比
売 上 高	2,896	3,850	132.9%
営 業 利 益	426	746	175.2%
経 常 利 益	435	717	164.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	259	473	182.4%

業績の推移（2015年3月期～2020年3月期）

設立4年で通期黒字化を達成し、営業利益率も向上

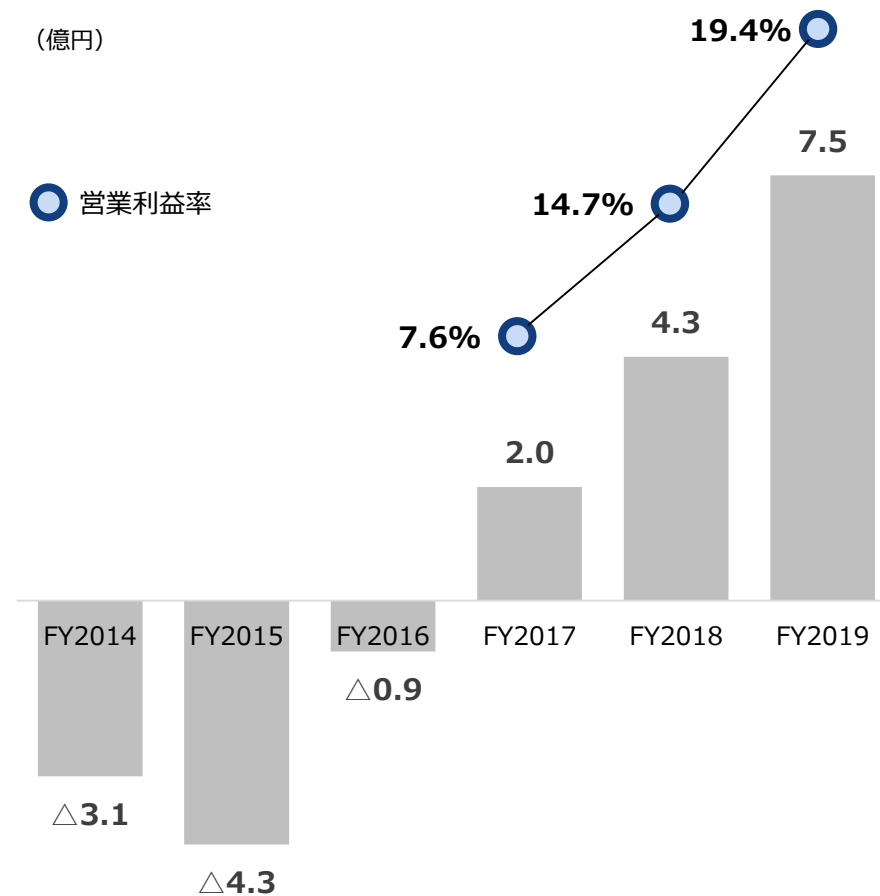
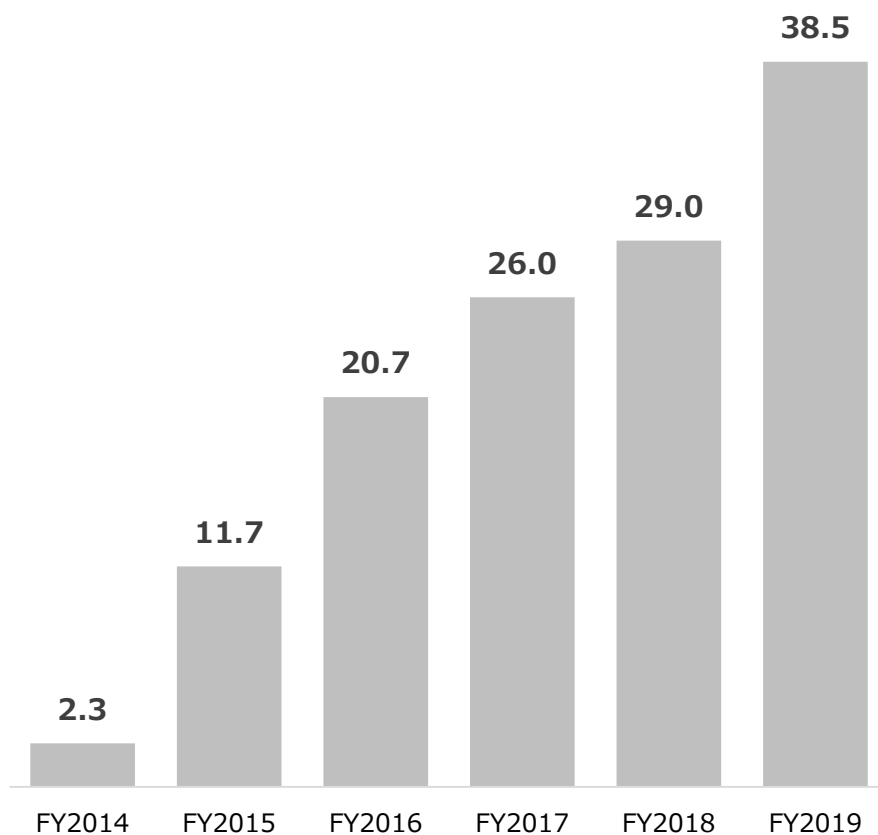
売上高

営業利益

（億円）

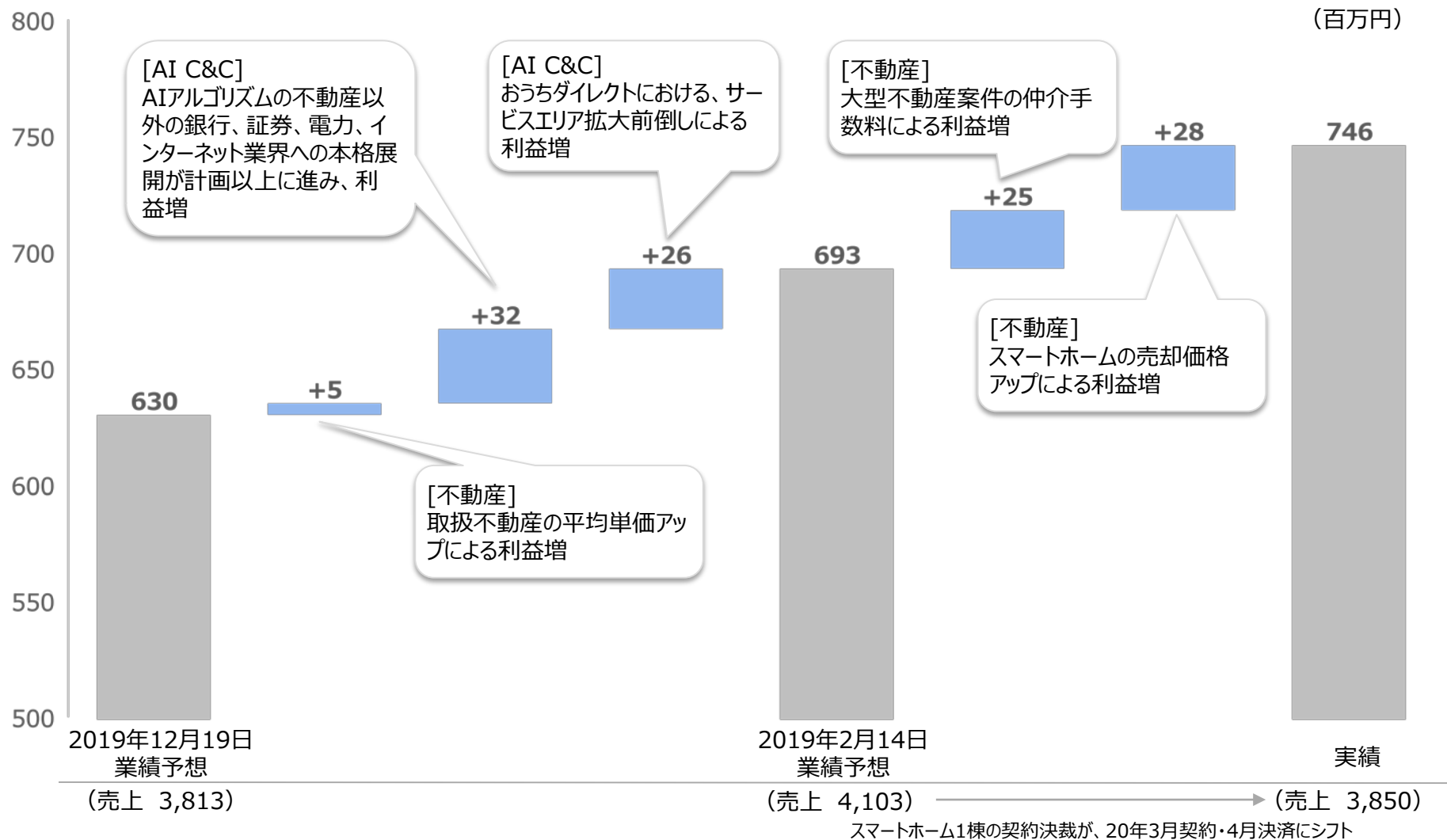
（億円）

● 営業利益率



2020年3月期 連結営業利益の増減要因

前回発表予想（2020/2/14）より、107.6%の営業利益746百万円にて着地



セグメント開示への方針変更

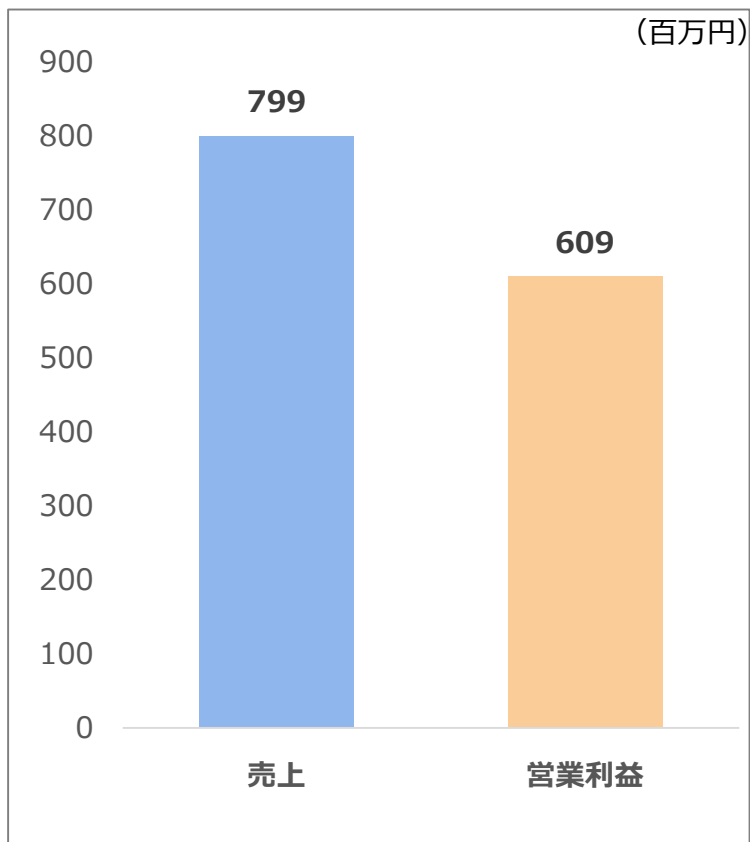
組織改編にともない2021年3月期より、セグメント開示を開始
単一セグメントからAIクラウド&コンサルティング（C&C）と不動産の2つのセグメントへ

2020年3月期まで	2021年3月期から
AIソリューション事業 ITプラットフォーム事業 不動産事業	AIクラウドサービス AIコンサルティングサービス クラウドサービス コンサルティングサービス 不動産仲介業務支援サービス（B2B） AI クラウド＆ コンサルティング 不動産
セルフ売却（C2C） 不動産仲介業務支援サービス（B2B） おうちダイレクト活用による不動産仲介サービス 不動産仲介サービス スマートホームサービス	不動産仲介サービス セルフ売却（C2C） おうちダイレクト活用による不動産仲介サービス スマートホームサービス

2020年3月期 セグメント別実績 AI クラウド&コンサルティング

不動産価格推定エンジンや不動産業務支援サービスなどのクラウドサービスが伸長
2020年3月期に高成長・高収益を達成

実績



コメント

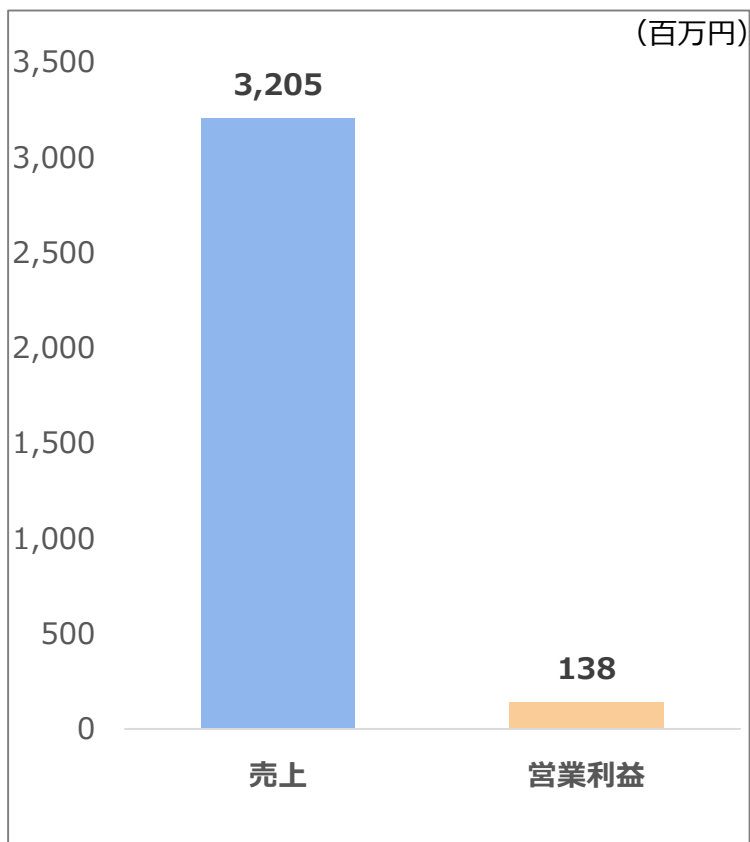
- セグメント営業利益率76.2%
- クラウドサービス、コンサルティングサービス
 - 売上 397百万
 - 営業利益 305百万
 - 営業利益率 76.8%
- 不動産仲介業務支援サービス (B2B)
 - 売上 402百万
 - 営業利益 304百万
 - 営業利益率 75.6%
 - リカーリングモデルのクラウドサービス、不動産仲介業務支援サービス (B2B) から安定収益を獲得
 - クラウドサービス提供会社から新たなコンサルティングの受注も獲得
 - コンサルティングサービスの不動産業界以外のクライアント獲得も、銀行、証券、電力、インターネットの各産業から順調に進捗

(注) 2020年4月より新しいセグメントに基づく開示が開始されておりますので、新セグメントに基づきご説明しております。

2020年3月期 セグメント別実績 不動産

不動産テックサービスであるセルフ売却は先行投資フェーズを継続 不動産仲介、AIFLAT事業も着実に利益創出

実績



コメント

- セグメント営業利益率4.3%
- 不動産仲介サービス、セルフ売却、おうちダイレクト活用による不動産仲介サービス
 - 売上 2,017百万
 - 営業利益 8百万
 - 営業利益率 0.4%
 - 不動産仲介サービス、おうちダイレクト活用による不動産仲介サービスは、利益を創出
 - 不動産テックサービスであるセルフ売却は、将来の収益化に向けた先行投資を継続する中、先行指標である利用者登録数は、YOY132%の成長を実現し、77,473利用者登録で着地
- スマートホームサービス「AIFLAT」
 - 売上 1,187百万
 - 営業利益 130百万
 - 営業利益率 11.0%
 - スマートホームサービスは、付加価値の高い物件を売却することで、10%以上の営業利益率を達成

(注) 2020年4月より新しいセグメントに基づく開示が開始されておりますので、新セグメントに基づきご説明しております。

2021年3月期 見通し

政府による外出自粛要請に協力し、対面営業自粛とオンライン営業推進

AI C&C事業のFY21以降の成長に向け、
サービス開発体制強化のため、人材採用などの先行投資を緩めず継続強化

AI C&Cセグメント、不動産セグメント共に、
既契約の売上利益が下支えし、黒字を堅守

2021年3月期 通期 連結業績ガイダンス

上期は不動産仲介サービスの営業自粛により当該サービスの大きな赤字を見込むも、
下期はオンラインでの案件獲得が進捗、大型案件と合わせ全社で収益率の回復が進む

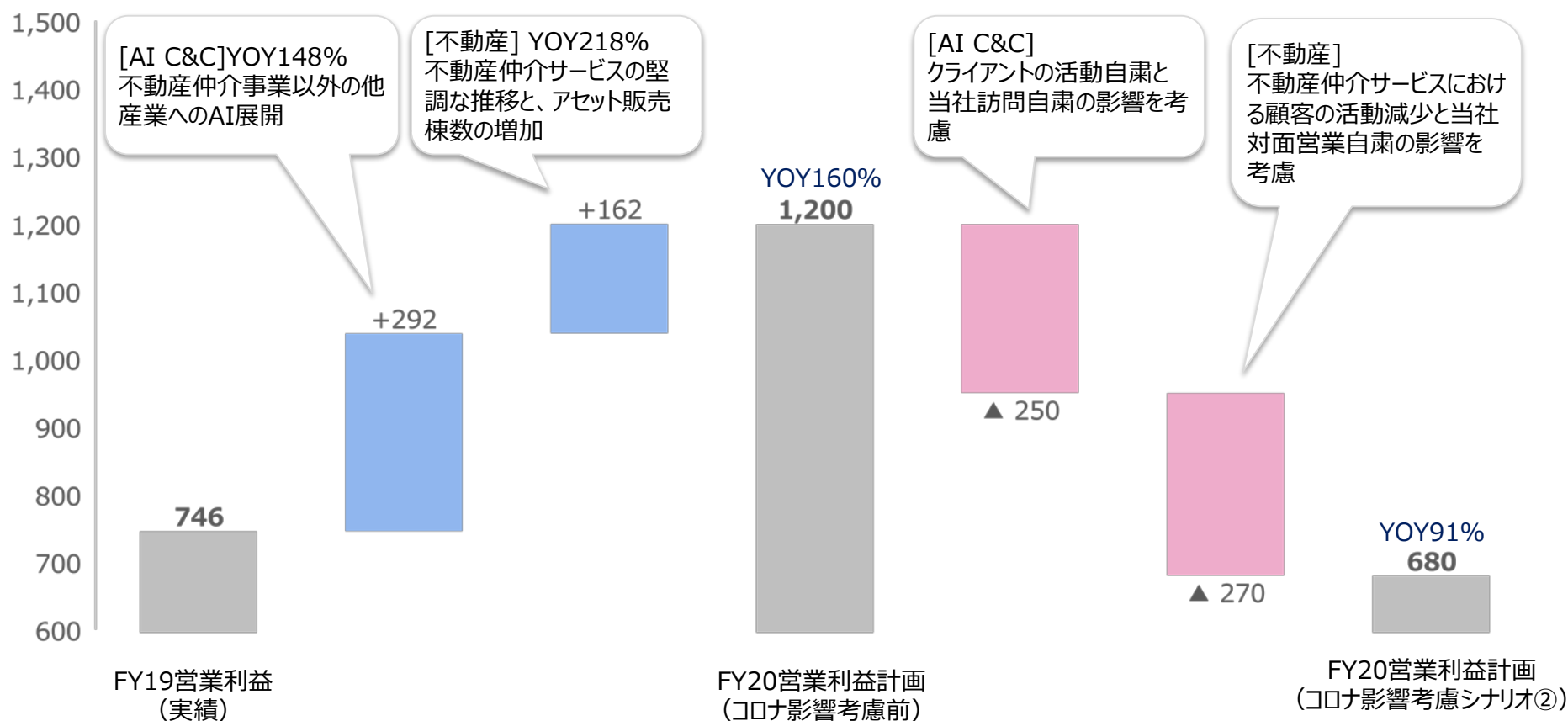
単位：百万円

項 目	2020年3月期 通 期	2021年3月期 通 期 (下段は上期・下期)		前年度比
売 上 高	3,850	5,802		150.7%
		2,266	3,535	
営 業 利 益	746	680		91.1%
		49	630	
経 常 利 益	717	628		87.5%
		51	577	
親会社株主に帰属 する四半期純利益	473	411		86.9%
		33	378	

新型コロナウイルス感染症の「営業利益」業績への影響についての当社見解

経済活動抑制が12月末でピークアウトしそこから徐々に正常化するシナリオのもと、
年間を通じたクライアントの活動自粛と当社営業活動自粛を考慮

(百万円)

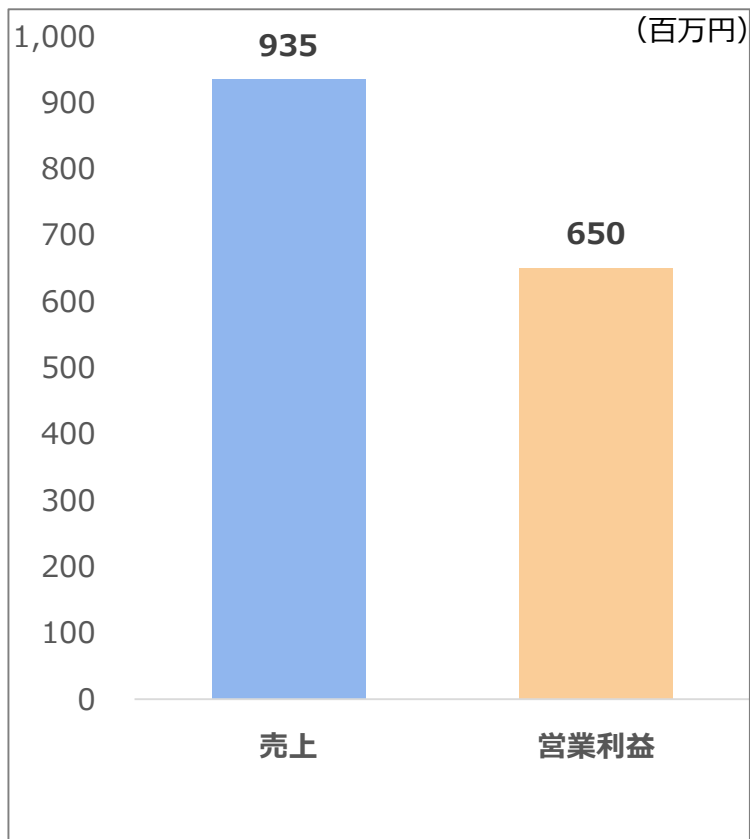


コロナのマクロ環境への影響の検討にあたり、株式会社三菱総合研究所2020年4月13日公表「緊急事態宣言・緊急経済対策を受けた日本経済見通し改定値」を参照。
シナリオ①：経済活動抑制が6月末でピークアウトし、20年7月以降に徐々に正常化
シナリオ②：経済活動抑制が12月末でピークアウトし、21年1月以降に徐々に正常化

2021年3月期 通期 セグメント別ガイダンス AI クラウド&コンサルティング

既契約のSaaS型プロダクトの売上/利益が柱となり、
開発投資は継続強化するものの、新規案件獲得ペースは昨対比で大幅減シナリオを採択

ガイダンス



(注) グラフは、コメント欄のレンジの下限値の合計値を表示

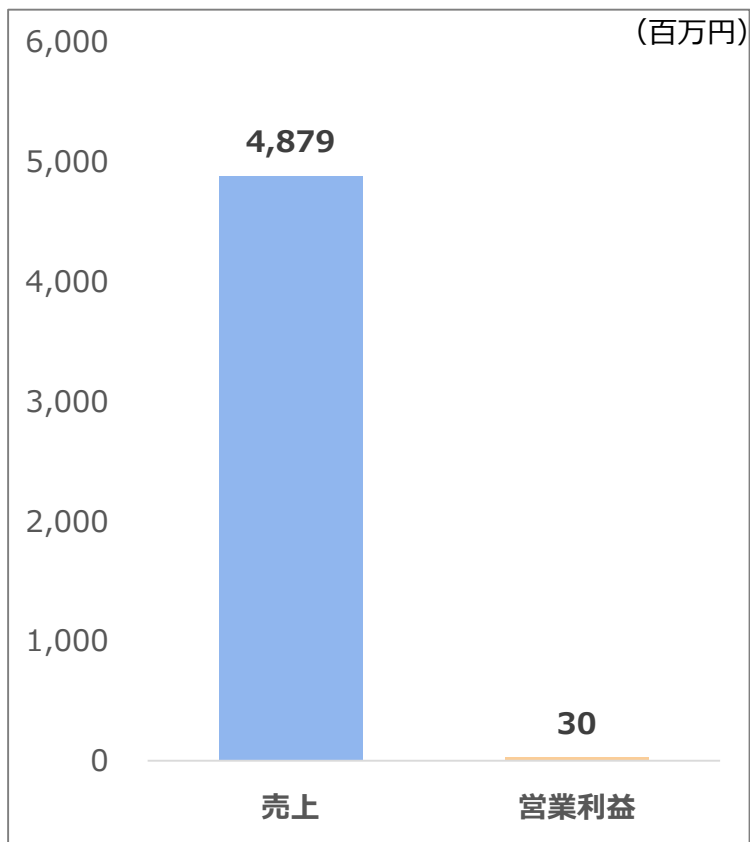
コメント

- セグメント営業利益率69.5%~71.0%
- クラウドサービス、コンサルティングサービス
 - 売上 520百万 (YOY131%) ~600百万 (YOY151%)
 - 営業利益 361百万 (YOY118%) ~425百万 (YOY139%)
 - 営業利益率 69.4% ~70.8%
- 不動産仲介業務支援サービス (B2B)
 - 売上 415百万 (YOY103%) ~484百万 (YOY120%)
 - 営業利益 289百万 (YOY 95%) ~345百万 (YOY113%)
 - 営業利益率 69.6% ~71.3%
 - リカーリングモデルのAIクラウドサービス、不動産仲介業務支援サービス (B2B) から安定収益を継続獲得するも、新規クライアント獲得については、新型コロナウイルス感染症による影響を、通年で保守的に考慮
 - リカーリングモデルのAIクラウドサービス、不動産仲介業務支援サービス (B2B) について、新型コロナウイルス感染症を起因とする解約なし
 - AIコンサルティングにおける、新型コロナウイルス感染症における外出自粛に基づく、クライアント訪問数減少を、通年で保守的に考慮

2021年3月期 通期 セグメント別ガイダンス 不動産

対面営業を基本とした不動産仲介サービスについては昨対比大幅な減収減益、赤字計上を見込む。AIFLATについては既契約も含め利益創出継続。

ガイダンス



(注) グラフは、コメント欄のレンジの下限値の合計値を表示

コメント

- セグメント営業利益率0.6%～6.4%
- 不動産仲介サービス、セルフ売却、おうちダイレクト活用による不動産仲介サービス
 - 売上 1,267百万 (YOY63%) ～ 1,481百万 (YOY73%)
 - 営業利益 ▲414百万 ～ ▲200百万
 - 営業利益率 ▲32.7% ～ ▲13.5%

➢ 不動産仲介サービスは、コロナウィルス感染拡大環境下におけるお客様からの問合せ数減少、当社の対面営業自粛に基づくお客様訪問数減少を、通年で考慮
- スマートホームサービス「AIFLAT」、大型不動産仲介サービス
 - 売上 3,612百万 (YOY304%) ～ 4,000百万 (YOY336%)
 - 営業利益 444百万 (YOY342%) ～ 550百万 (YOY423%)
 - 営業利益率 12.3% ～ 13.8%

➢ スマートホームサービスは、付加価値の高い好立地物件を売却することで、10%以上の営業利益率を予定（昨年度契約済み、今期引き渡しのものを含む）
- 不動産セグメント全体では黒字を維持予定

新型コロナウイルス感染環境下の当社の施策

コロナの環境下だからこそ伝統的なスタイルにテクノロジーを導入するチャンスが拡大

AI クラウド&コンサルティング

■ コンサルティング（法人向けサービス）

テクノロジー導入を通じたパートナー企業の業務効率化、非対面業務の支援

■ クラウド（法人向けサービス）

不動産価格推定エンジン、マーケティングオートメーションエンジン、不動産売買契約書・重要事項説明書の作成支援クラウドサービス導入による、業務効率化、非対面業務の支援

■ テレプレゼンスシステム^(注)（法人向けサービス）

離れた場所同士であっても、“あたかも同じ空間にいるような自然なコミュニケーション”を実現できるテレプレゼンスシステム導入による、業務効率化、非対面業務の支援

(注) テレプレゼンスシステムとは、高品質な音声や高解像度の映像により、遠隔地のメンバーとその場で対面しているかのような臨場感を提供する技術を指します。

不動産

■ 不動産仲介サービスのオンライン面談の実施（個人向けサービス）

顧客と不動産営業社員とが対面せずとも、当社のエージェント制の内容を知り、相談もできるオンラインインフラ構築

■ セルフ売却（C2C、個人向けサービス）

不動産営業社員と対面せずとも、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セルフ売却（C2C）の推進

中期事業戦略

SREホールディングスの2つの事業

AI クラウド&コンサルティングエンジニアと不動産メンバーが同居することで 専門性に裏打ちされた実務有用性のあるソリューションを創る



AIクラウド&コンサルティング事業

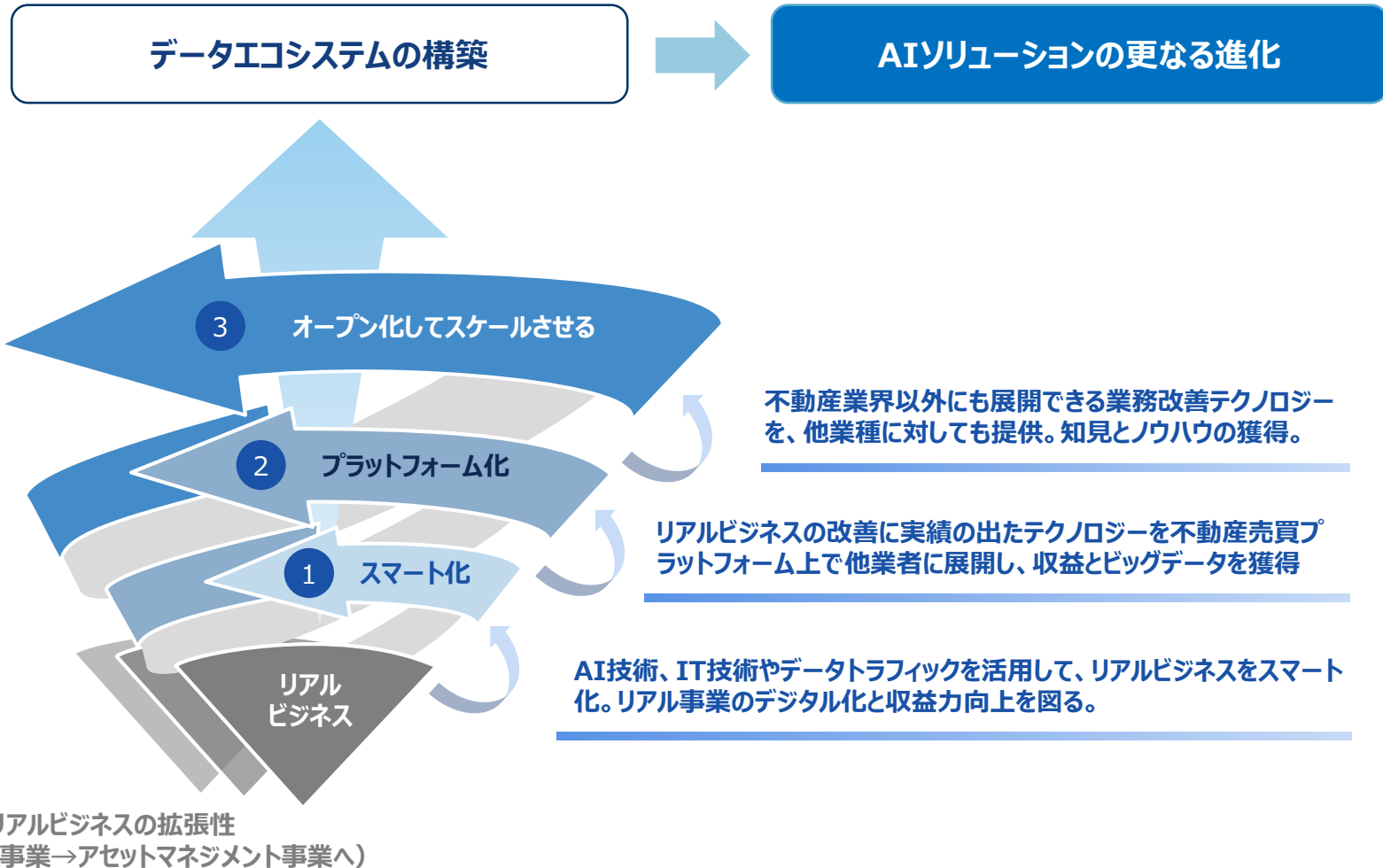
- AIとITを用いたクラウドソリューションやコンサルティング／システムインテグレーションサービスを、不動産業界や金融業界を中心としたクライアント企業様に提供
- 当社が独自に蓄積したアルゴリズム構築技術や機械学習の技術・ノウハウを核に、様々な企業様の業務インテリジェント化・効率化を実現

不動産事業

- 専門性の高いエージェントがテクノロジーを活用するとともに、売主・買主それぞれに専任の担当をおくことで、満足度の高い不動産仲介コンサルティングサービスを提供
- IoTなどの技術を組み合わせたアセットの開発や投資を展開

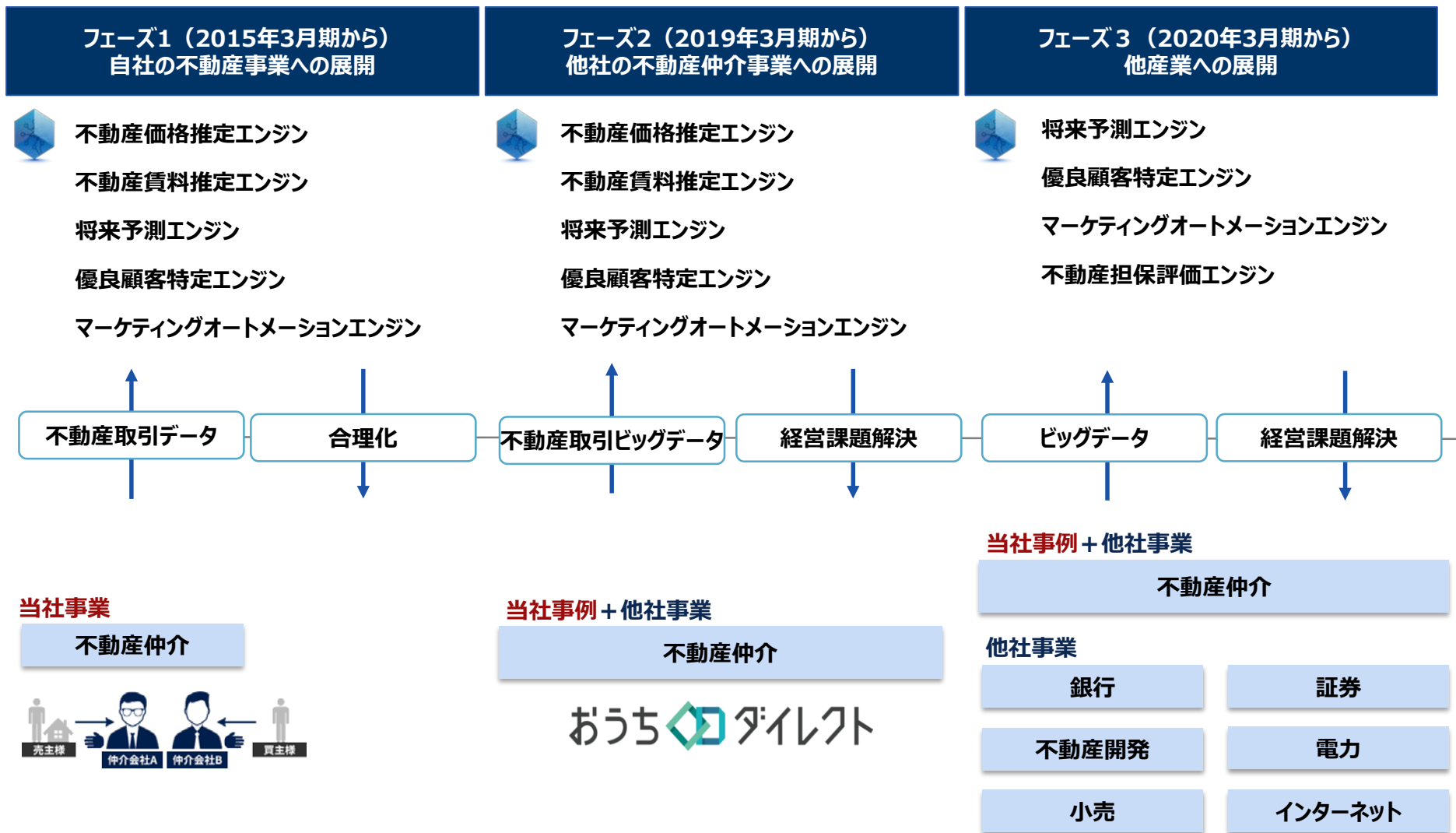
SREホールディングスの事業の方向性

リアルビジネスのスマート化を通じて、データエコシステムを構築し、AIソリューションを進化



「AI×リアル」の進化を3つのフェーズで推進

不動産で培った、AIによる経営課題解決力を、他産業へ展開



※当社AIを導入済みの産業を列記

「AI×リアル」フェーズ1（自社の不動産事業へのAI展開）

AIやIT技術を活用し、不動産仲介業の強みづくりと効率性の追求

フェーズ1（2015年3月期から）
自社の不動産事業へのAI展開



不動産価格推定エンジン

不動産賃料推定エンジン

将来予測エンジン

優良顧客特定エンジン

マーケティングオートメーションエンジン

不動産取引データ

合理化

当社事業

不動産仲介



強み

- 世界でも数少ないDeep Learning Coreを有するグループのAI技術力
- 広範な不動産実務経験に基づく人的ノウハウのAI化

参入障壁

- AIのアルゴリズムを生成するための学習がしにくい領域
 - 免許業
 - 専門性
 - 不動産取引のユーザの行動頻度が少なくデータ取得機会が少ない

「AI×リアル」フェーズ2（他社の不動産仲介事業へのAI展開）

テクノロジーと不動産取引ビッグデータを活用し、不動産仲介のデジタル化とプラットフォーム化

フェーズ2（2019年3月期から）
他社の不動産仲介事業へのAI展開



不動産価格推定エンジン

不動産賃料推定エンジン

将来予測エンジン

優良顧客特定エンジン

マーケティングオートメーションエンジン

不動産取引ビッグデータ

経営課題解決

当社事業 + 他社事業

不動産仲介

おうち  ダイレクト

強み

- 世界でも数少ないDeep Learning Coreを有するグループのAI技術力
- おうちダイレクトを通じた不動産取引ビッグデータの獲得
- 広範な不動産実務経験に基づく人的ノウハウのAI化

参入障壁

- データトラフィック
- AIのアルゴリズムを生成するための学習がしにくい領域
 - 免許業
 - 専門性
 - 不動産取引のユーザの行動頻度が少なくデータ取得機会が少ない

「AI×リアル」フェーズ3（他産業へのAI展開）

不動産で培った、AIによる経営課題解決力を、他産業へ展開

フェーズ3（2020年3月期から） 他産業へのAI展開

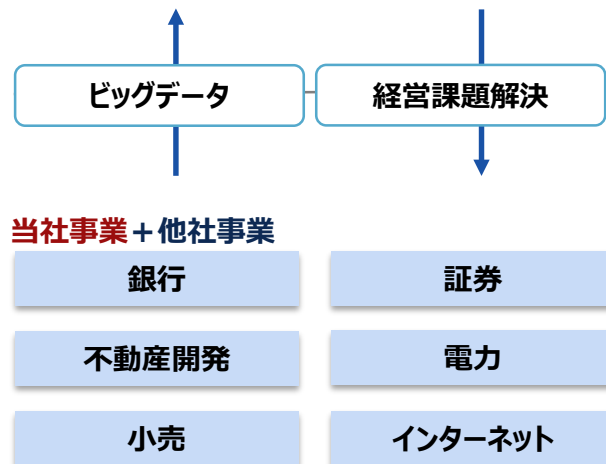


将来予測エンジン

優良顧客特定エンジン

マーケティングオートメーションエンジン

不動産担保評価エンジン



※当社AIを導入済みの産業を列記

強み

- 世界でも数少ないDeep Learning Coreを有するグループのAI技術力
- 不動産オペレーションの改善に取り組むAIエンジニアの高い課題解決力
- AIクラウドサービスの提供によるサーバー開発・運用実績

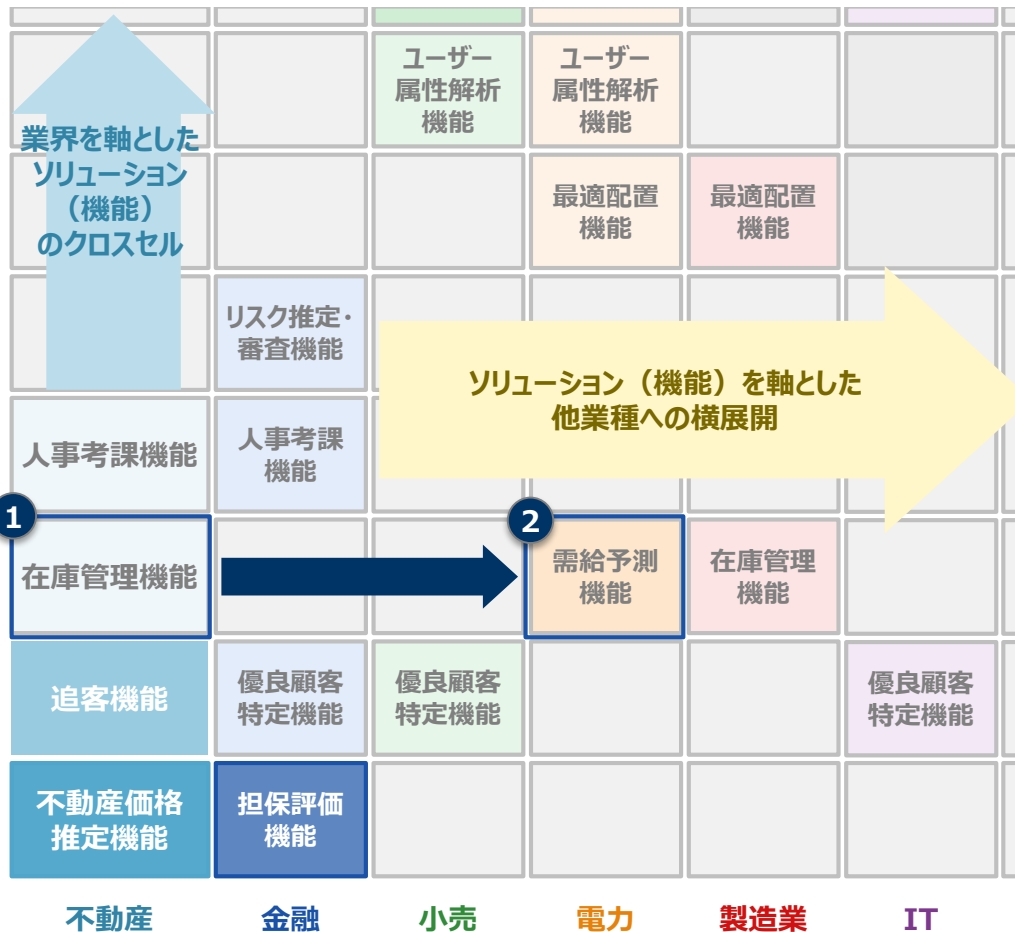
参入障壁

- 各産業の大手に導入済みの実績
(大手金融機関、大手証券会社、財閥系総合デベロッパー、大手電力インフラ会社、大手総合デパート、大手インターネットポータル会社等)
- 経営チーム陣の人脈及びマーケティング力

「AI×リアル」フェーズ3（他産業へのスケール化のロードマップ）

共通のニーズを特定し、汎用性を持つAIを機能ベースで展開

AIのスケール化のロードマップ



具体的な他業種への横展開事例

1

不動産業界のリアルオペレーションのコンサルティング
×
不動産在庫管理機能を開発

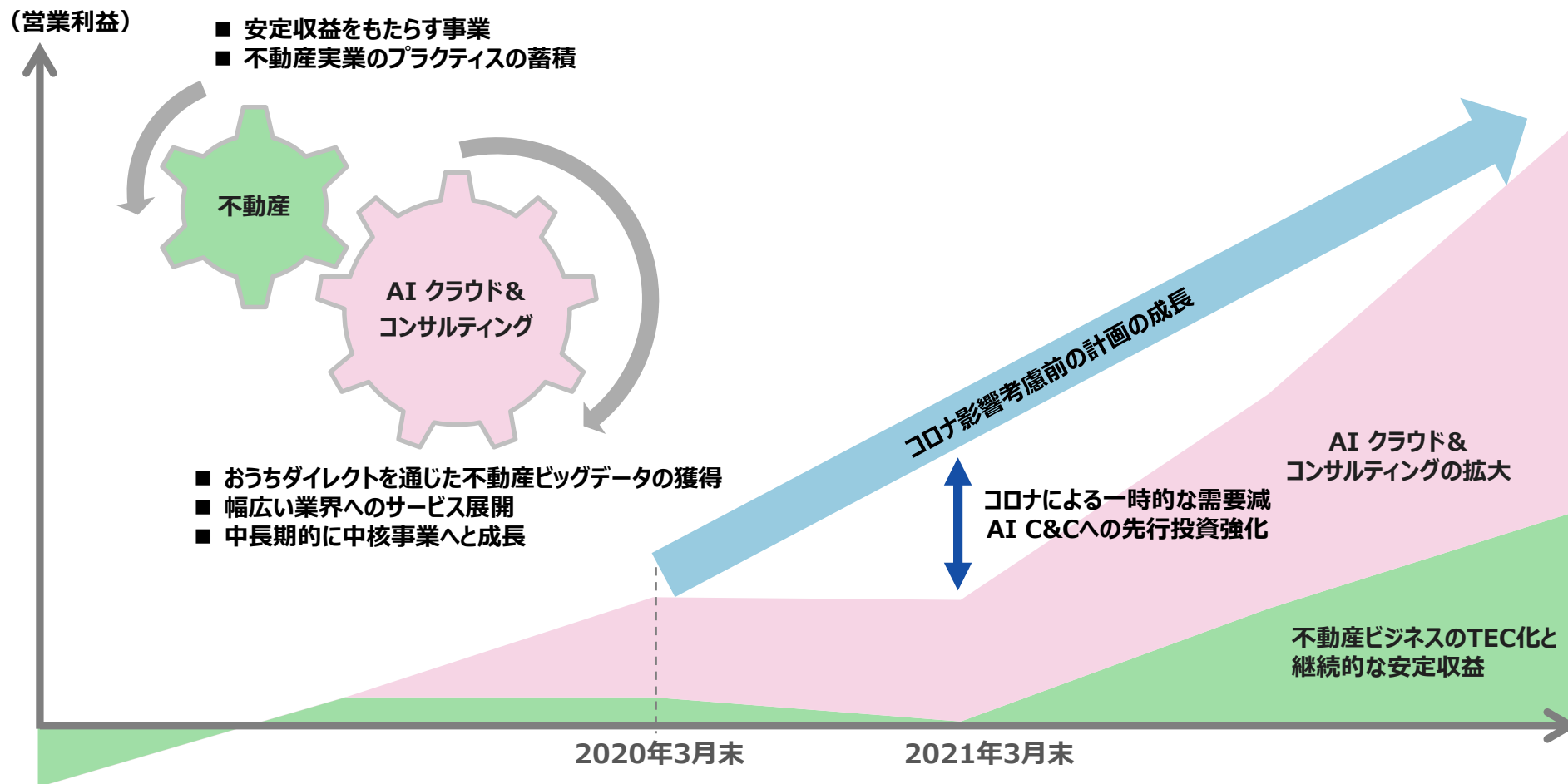
2

電力業界へのリアルオペレーションのコンサルティング
×
電力需給予測機能の提供

実績のあるAIソリューションの横展開

中期的な営業利益見通し

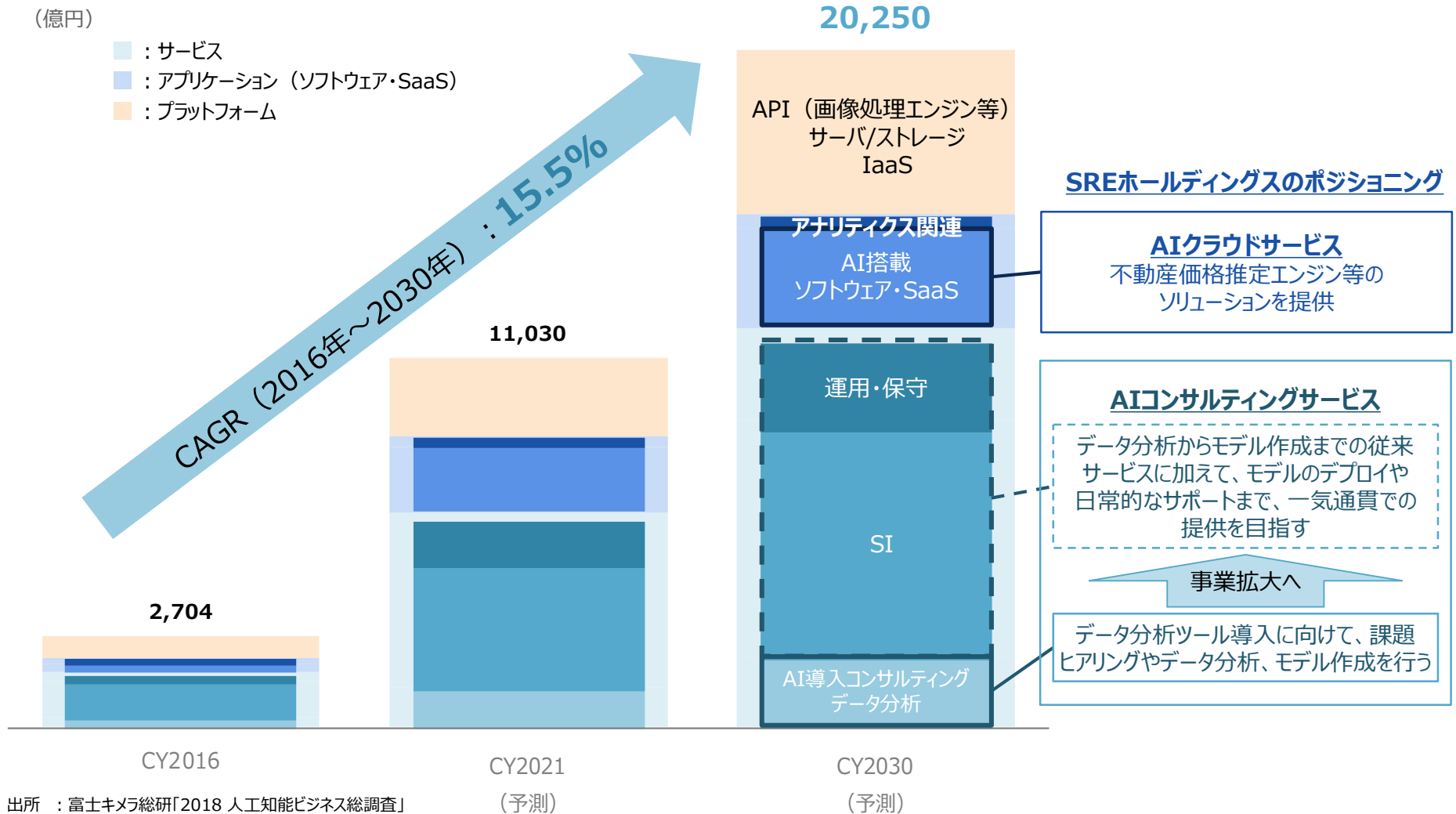
AI×リアルのOnly Oneカンパニーとして高成長を目指す



AI クラウド&コンサルティング セグメント

AI市場の成長ポテンシャル

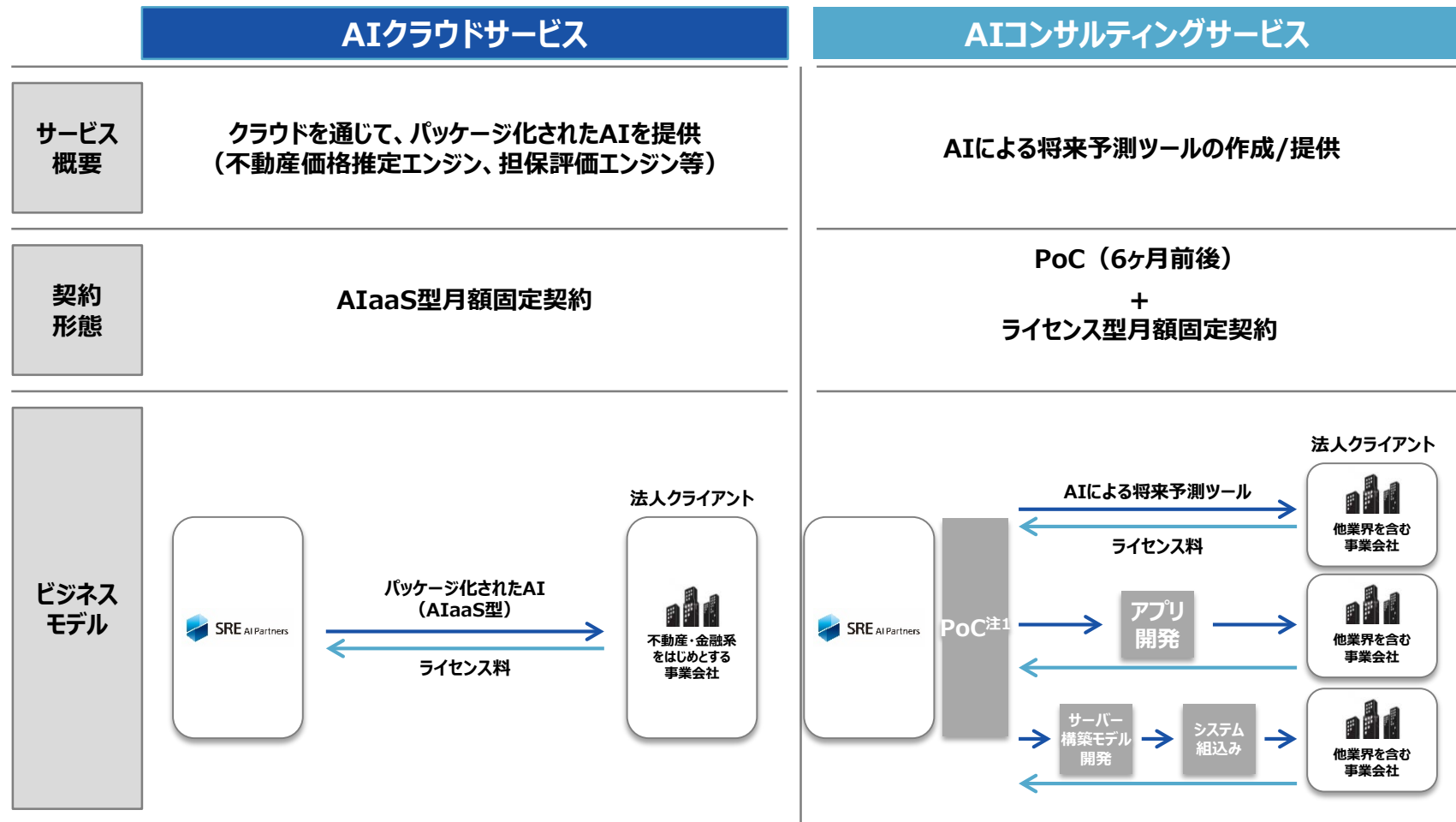
国内AIソリューション市場規模の推移



出所 : 富士キメラ総研「2018 人工知能ビジネス総調査」

ユニークな2つのAIサービス

不動産業界で培った課題解決力を駆使し、AIソリューション分野で豊富な収益機会を確保



注1 : PoCは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クラウド提供サービス例①：AI不動産査定サービス

全住宅用不動産（マンション・土地・戸建）への対応が可能

クライアント

- 不動産売買仲介会社

クライアントの課題

- 「不動産を売りたいから机上査定をしてほしい」という顧客からの問い合わせに、機械学習を用いて正確かつスピーディーに対応する

AIクラウドサービス内容

- 首都圏エリア（東京・神奈川・埼玉・千葉）、関西圏エリア（大阪・京都・兵庫・奈良）、愛知県、福岡県に加え、北海道、宮城県、広島県がサービス対象となり、全国七大都市圏に対応し、対象エリアは日本の全人口カバー率の61.6%に
- マーケットデータ表示においては、査定対象マンションの属する都道府県や市区町村単位の情報や、最寄り駅周辺の情報だけでなく、当該物件にフォーカスした情報提示が可能
- 地図表示においては、査定対象物件の周辺売買事例を地図上にプロット表示をすることで、直感的に事例を理解することが可能

AIクラウド提供サービス例②：AIマーケティングオートメーションツール

AIがパーソナライズしたメールを自動で顧客に配信

クライアント

- 不動産売買仲介会社（他の業界でも応用可能）

クライアントの課題

- メール作成や管理に費やしていた業務時間を大幅に削減したい
- ただ大量にメールを配信するだけでなく、これまで以上に効果的に顧客を獲得したい

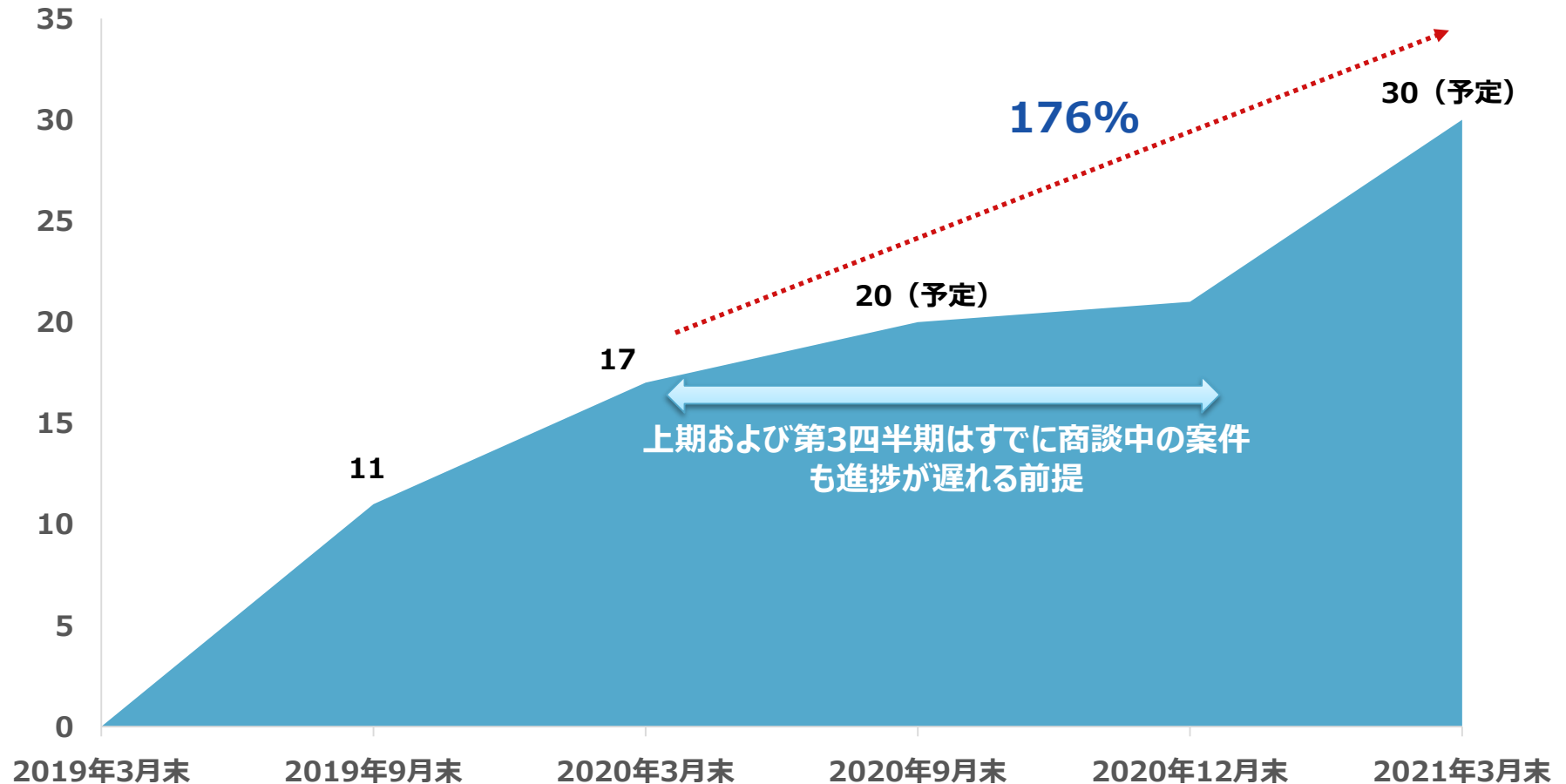
AIクラウドサービス内容

- 不動産業においてはAIがお客様の希望する物件を的確に探し出し、お客様へ定期的に物件を紹介する追客メールを配信することが可能
- メールの送信状況や開封状況をグラフでより簡単に把握でき、送信したメールの内容をワンタッチで確認ができるなど、情報管理・顧客管理機能が可能
- メール作成や管理に費やしていた業務時間を大幅に削減することができ、当社の例では営業担当者1名あたり年間600時間の短縮が実現

AIコンサルティングサービスの累計契約数 伸長見込み

20年3月期には、開始1年で契約数を17社に積み上げ
21年3月期の累計契約数は、1Q-3Qは成長鈍化も年間176%伸長見込み

累計契約数



AIコンサルティング提供サービス例①：証券商品レコメンドと優良顧客ターゲティング

過去の取引データから商品をレコメンド、将来の購入見込みの高いお客様を推定

クライアント

- 大手証券会社

クライアントの課題

- 営業社員が、顧客毎に適した商品のご提案ができていなかった
- 優良顧客へのアプローチが甘く、本来であれば獲得ができる売上を失っていた

AIコンサルティングサービス内容

- 顧客ごとに個別商品を提案するため、金融商品、取引データ、顧客属性、マーケット情報など、別々に管理されていた過去の多様なデータをもとに、機械学習を行い、将来、関連する商品を購入する可能性の高い顧客の特徴を推定
- 顧客にマッチしたおすすめ商品を自動抽出（レコメンド）し、販売活動に活用する業務フローを作成
- 既存顧客の利用を活性化だけでなく、新規顧客の獲得効率の向上など、マーケティング活動の高度化、営業活動の効率化の実現が可能

AIコンサルティング提供サービス例②：消費電力の需給予測

高度なエネルギーマネジメントによる効率的な電力利用の実現を支援

クライアント

- 電力小売事業者に業務支援ツールを提供するプラットフォーム

クライアントの課題

- 個人や企業による電力取引の自由化が進んでいるが、電力の需給マネジメントにおける予測精度が上がらない

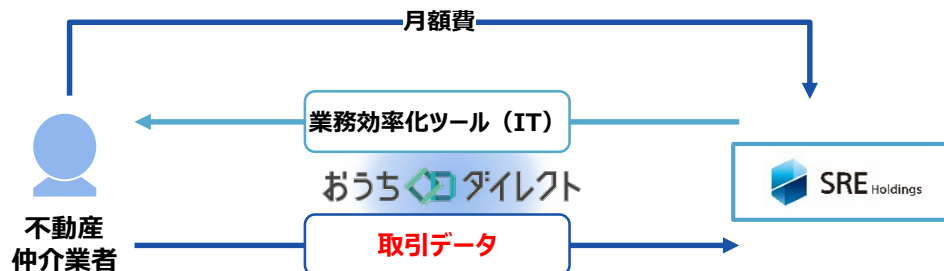
AIコンサルティングサービス内容

- 天候や人の活動パターンなどを踏まえ、過去の消費電力データから将来の消費電力を予測
- 利用可能な情報だけでなく、データを時系列に組み合わせることによって予測精度を向上させることに成功
- 消費電力量と同様に、太陽光パネルによる発電力量の予測も可能

不動産仲介業務支援サービスの提供機能

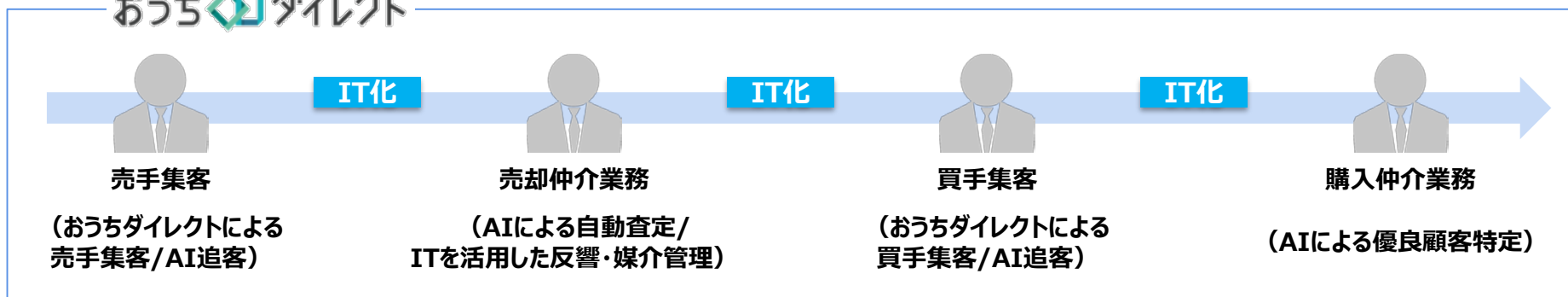
“おうちダイレクト”を通じて、不動産仲介業務支援サービスを提供

不動産仲介業務支援サービス（B2B）



AI/ITを活用した一気通貫のワンストップサービスを提供、顧客の業務効率化を実現

おうちダイレクト

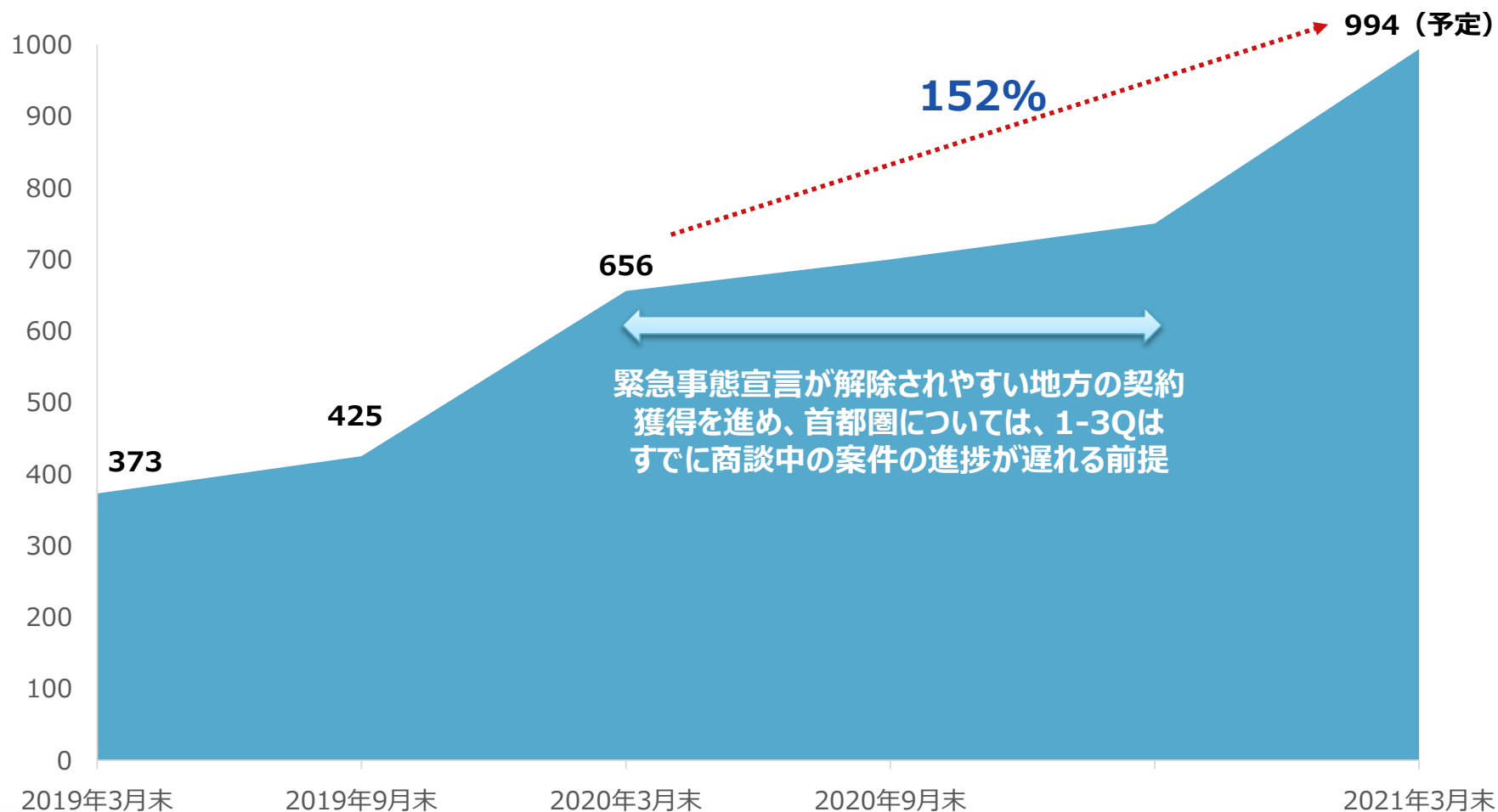


不動産仲介業務支援サービスの累計契約数 伸長見込み

2020年3月期には、656社まで順調に積み上げ

2021年3月期の累計契約数は、1Q-3Qは成長鈍化も152%伸長し994社を予定

不動産仲介業務支援サービス（B2B）における各プロダクトの延べ利用店舗 累計契約数



不動産仲介業務支援サービス例①：不動産売買契約書類作成クラウド

1契約あたりの売買契約書・重要事項説明書の作成所要時間を60%削減

クライアント

- 不動産売買仲介会社

クライアントの課題

- 売買契約書・重要事項説明書を、準備・作成するのに1売買契約あたり平均で7時間以上を費やしていた

不動産仲介業務支援サービス内容

- 統一化されたドキュメントフォーマットと定型文言でドキュメント作成の生産性と品質の向上が図れる
- 自社内で作成した過去データを共有データベース化して利用可能となるため、営業担当者は同一マンションや類似物件の過去データを取得し、それらの過去データがプリセットされた状態から効率的に書類を作成することが可能
- OCR（光学的文字認識）によるデータ取り込み機能を有しているので、契約書類を作成する担当者の方が紙で保有している書類（登記事項証明書、重要事項調査報告書等）を閲覧しながらデータを入力する際に、手で一から入力することなく、ITを用いて半自動でデータ取り込みをすることが可能
- 作業効率を大幅にアップ（従来は平均7.38時間かかっていた作業が、本システムの利用により2.93時間に短縮）注1され、所要時間を60%削減することが可能

注1：自社調べ

不動産 セグメント

「不動産」セグメントの戦略的な位置づけ

B/Sライトなフィービジネスを中心に展開し AIアルゴリズムを生成する豊富なオペレーションデータの獲得機会の存在

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：売主様、買主様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



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



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
- 段階的に、私募ファンドから投資法人を組成し、**当社グループ開発物件を、当社グループB/Sからオフバランスし、B/Sライトなフィービジネスを展開**（詳細次頁）



AIFLAT 第1号
IoTマンション

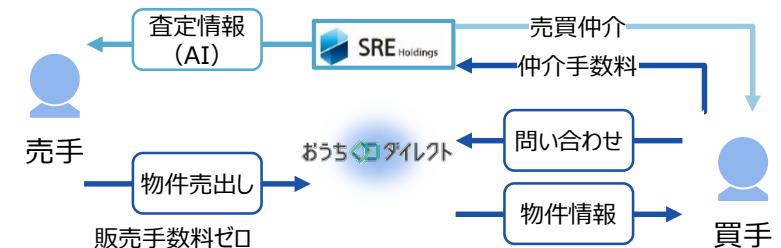


MANOMAは、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社が提供するサービスです。

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ができる
- 販売手数料0円



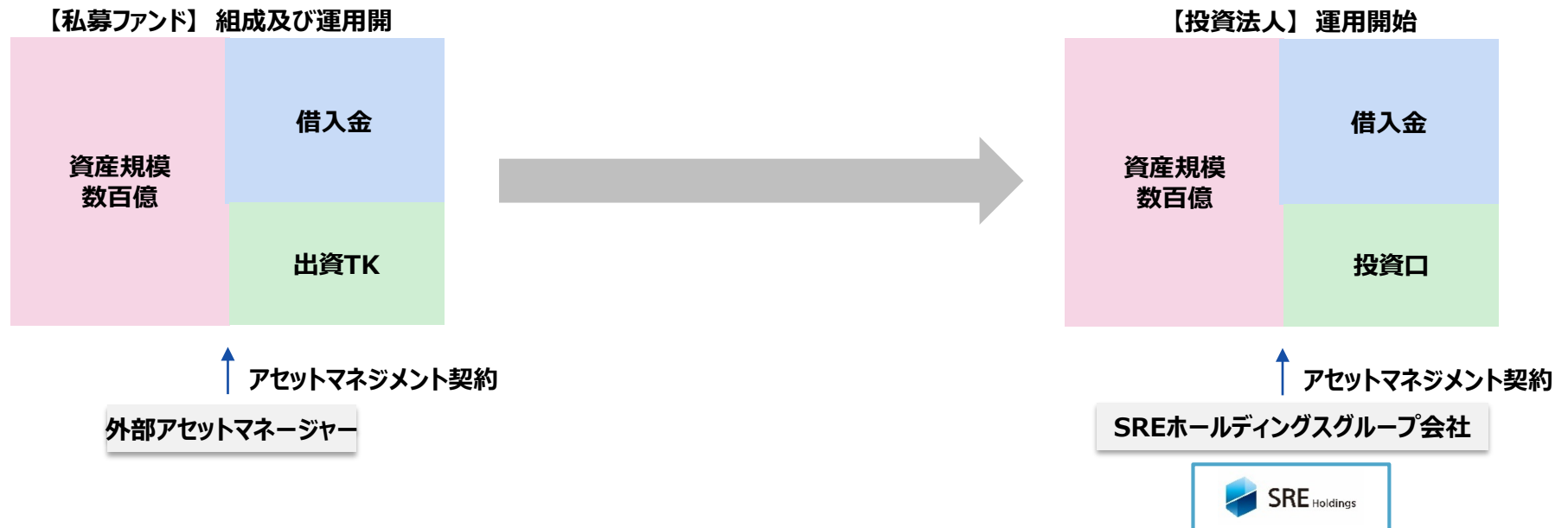
投資運用業 ロードマップとファンドストラクチャー

1年以内を目処に私募ファンド組成（オフバランスビークル）を予定



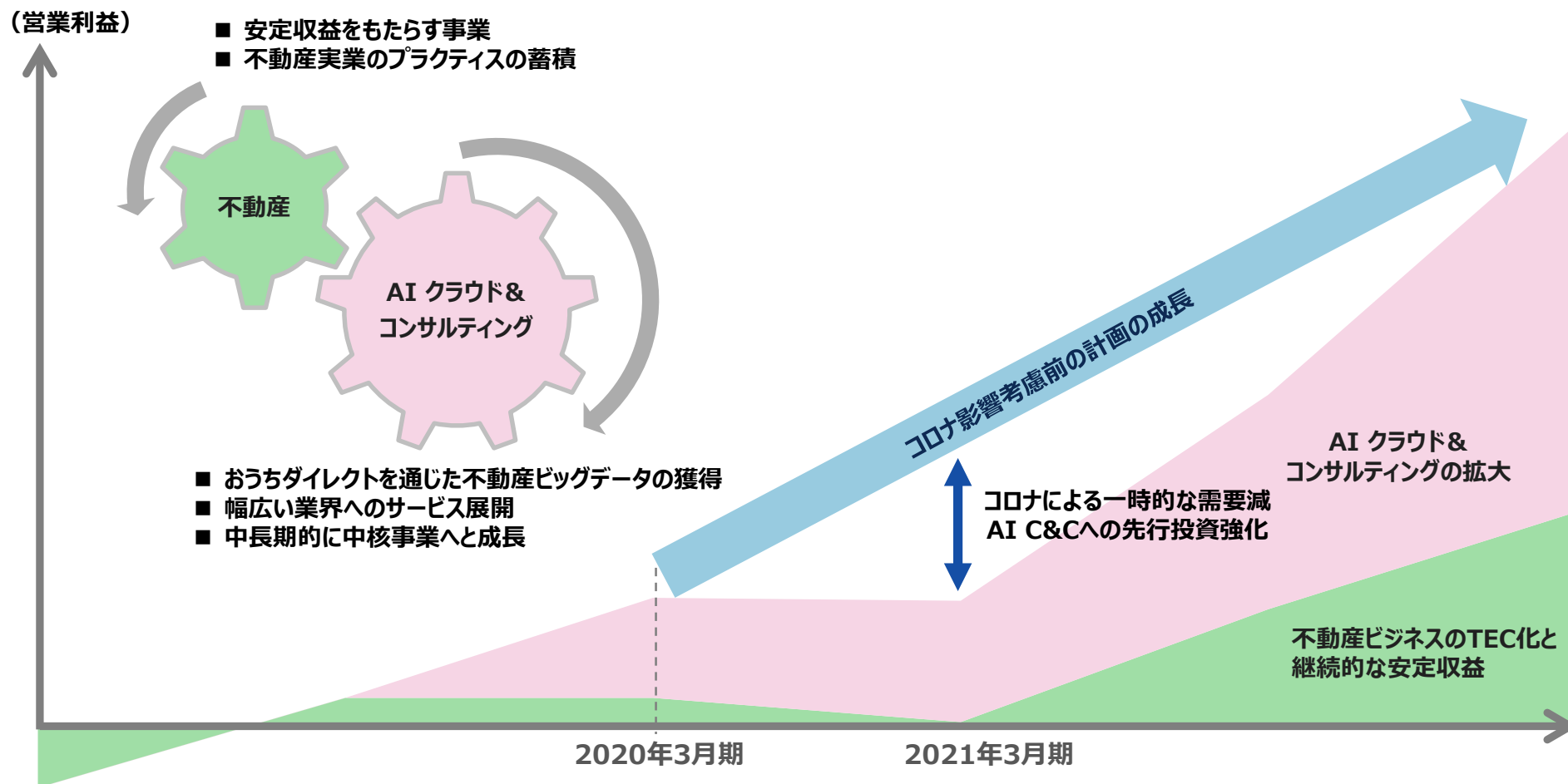
ストラクチャー決定 → 運用開始

準備期間（運用会社・投資法人設立等）



本年度および中期の見通し

コロナ環境下でも成長投資は緩めずに利益創出は継続
引き続きAI×リアルのみ Oneカンパニーとして高成長を目指す



補足資料

2020年3月期 第4四半期 連結業績サマリー

3Q累計で、昨年度2019年3月期通期の営業利益・純利益を達成

単位：百万円

項 目	2020年3月期 3Q累計	2020年3月期 4Q累計	(ご参考) 2019年3月期 通期
売 上 高	2,217	3,850	2,896
営 業 利 益	439	746	426
経 常 利 益	439	717	435
親会社株主に帰属 する四半期純利益	266	473	259

「土地・戸建対応AI不動産価格推定エンジン」開発 全住宅用不動産（マンション・土地・戸建）への対応が可能に

クライアント

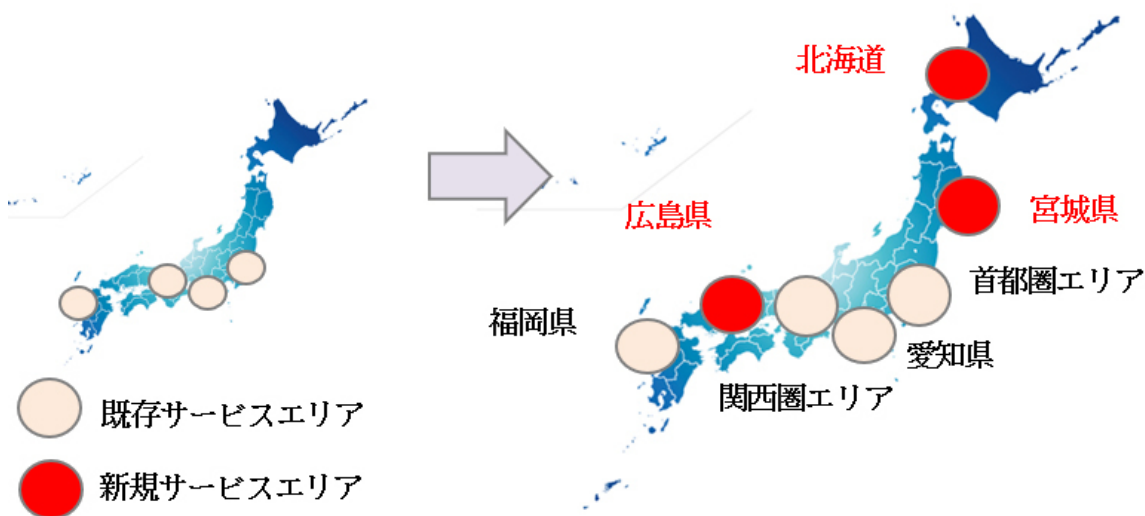
- 不動産売買仲介会社

サービス内容

- 首都圏エリア（東京・神奈川・埼玉・千葉）、関西圏エリア（大阪・京都・兵庫・奈良）、愛知県、福岡県に加え、北海道、宮城県、広島県がサービス対象となり、全国七大都市圏に対応し、対象エリアは日本の全人口カバー率の61.6%に

四大都市圏対応

七大都市圏対応



金融商品取引業（第二種）登録

- 第二種金融商品取引業者として、不動産信託受益権の売買、媒介・代理、私募の取扱いを行うことが可能に
- 当該事業へのAI/ITの導入やそこから得られるノウハウのフィードバックにより、これまで以上に幅広いサービスを提供し利便性を高め、事業の拡大を図る

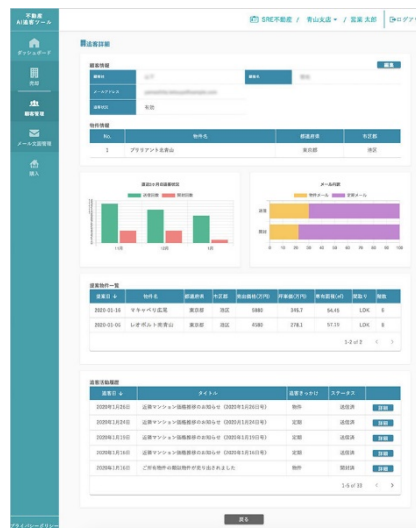
AIがパーソナライズしたメールを自動で顧客に配信

クライアント

- 不動産売買仲介会社（他の業界でも応用可能）

サービス内容

- 不動産業においてはAIがお客様の希望する物件を的確に探し出し、お客様へ定期的に物件を紹介する追客メールを配信することが可能
- メールを送信状況や開封状況をグラフでより簡単に把握でき、送信したメールの内容をワンタッチで確認ができるなど、情報管理・顧客管理機能が可能
- メール作成や管理に費やしていた業務時間を大幅に削減することができ、当社の例では営業担当者1名あたり年間600時間の短縮が実現



会社概要

会社名	SREホールディングス株式会社
本社所在地	東京都港区北青山三丁目1番2号
設立	2014年4月14日
代表者	西山 和良（代表取締役社長）
株主	ソニー株式会社 Zホールディングス株式会社 等
従業員数	122名（連結ベース）注
子会社・関連会社	SRE AI Partners株式会社（AIソリューション事業） 株式会社マネジメント・シェルパ・ソリューション（ホテルテック事業）
資本金	35億3,985万円
監査法人	PwCあらた有限責任監査法人

注：2020年3月31日時点。従業員数は取締役、執行役員、正社員、契約社員、出向者の累計、派遣社員は含まず



SRE Holdings

私たちはソニーグループです