



SRE Holdings



2020 年 11 月 4 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 11 月 4 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 2021 年 3 月期第 2 四半期決算説明資料

【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

2021年3月期 第2四半期決算説明資料

Copyright 2020 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

事業戦略

P.03

2

2021年3月期 第2四半期累計業績

P.15

3

新型コロナウイルス感染症の影響

P.21

4

2021年3月期 連結業績予想

P.26

5

AI クラウド&コンサルティング事業

P.30

6

不動産事業

P.37

参考

当社の事業概要

P.42

SECTION



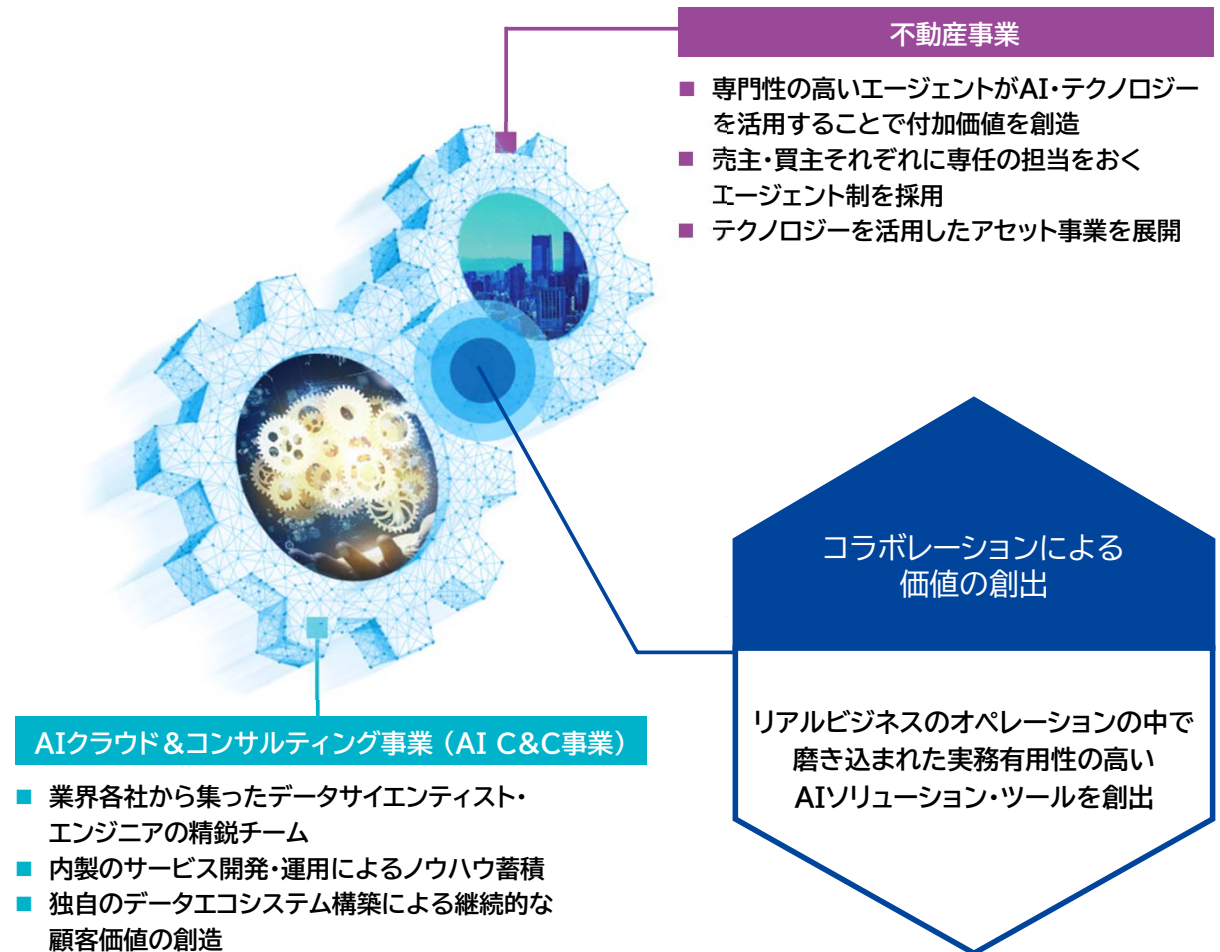
事業戦略

A DECADE AHEAD

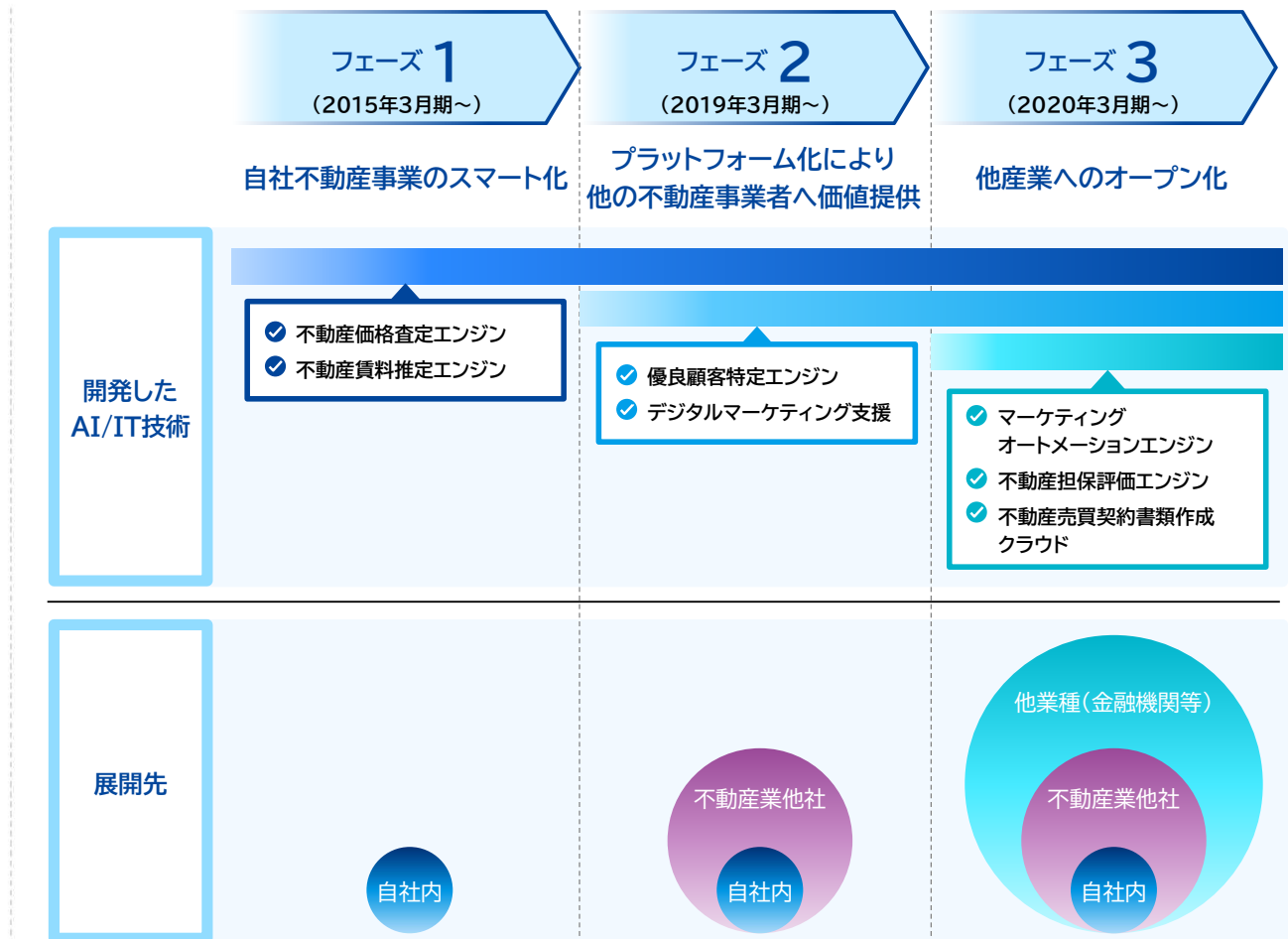
「リアル×テクノロジー」で今の先鋭を追求し、
「10年後の当たり前」を造っていくことが
私たちの使命です。

2つの事業の強みとコラボレーションによるソリューション創出

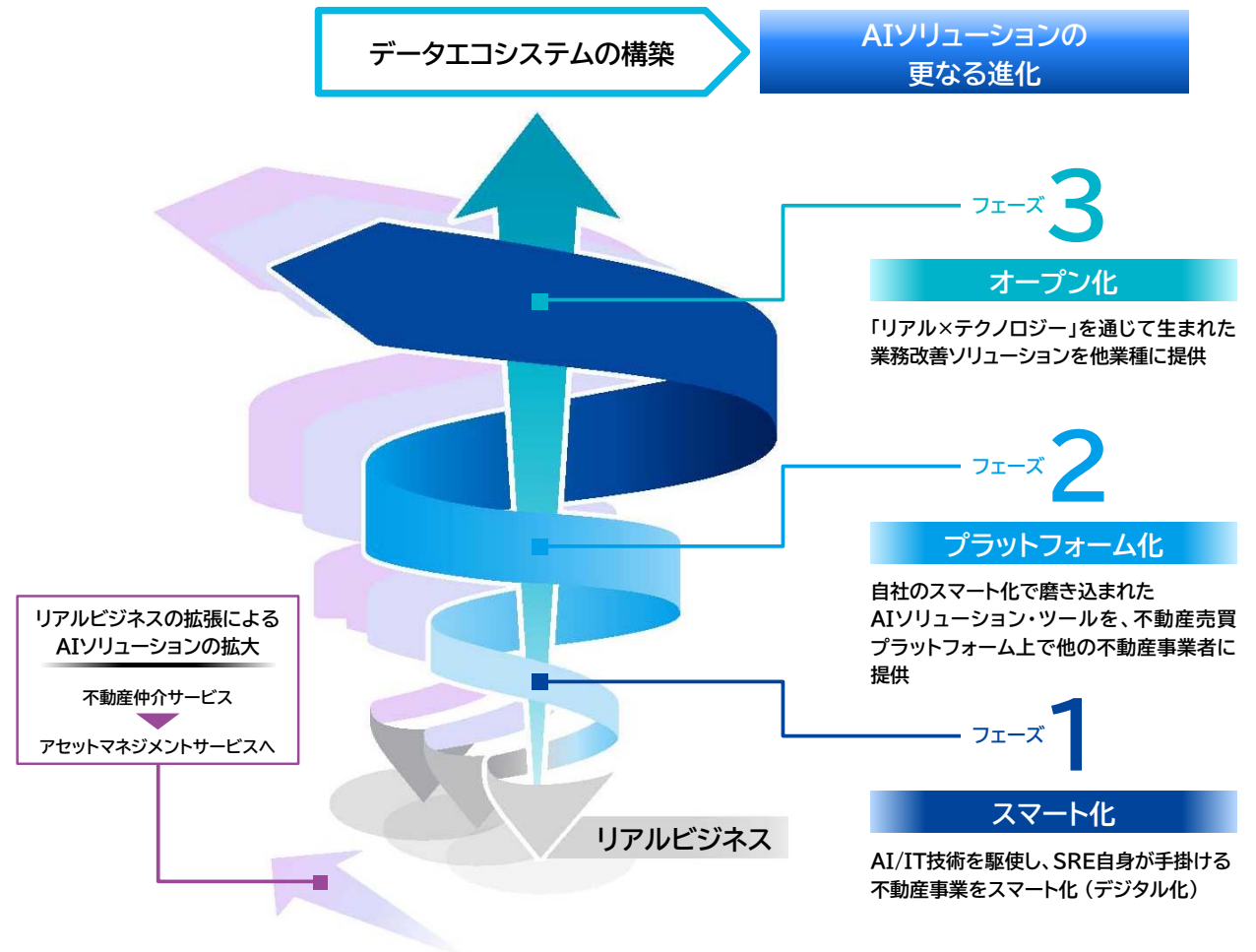
専門性の高いメンバーが事業間で
コラボレーションすることで、実務有用性の
高いAIソリューション・ツールを創出



創業以来、事業戦略を変革・進化

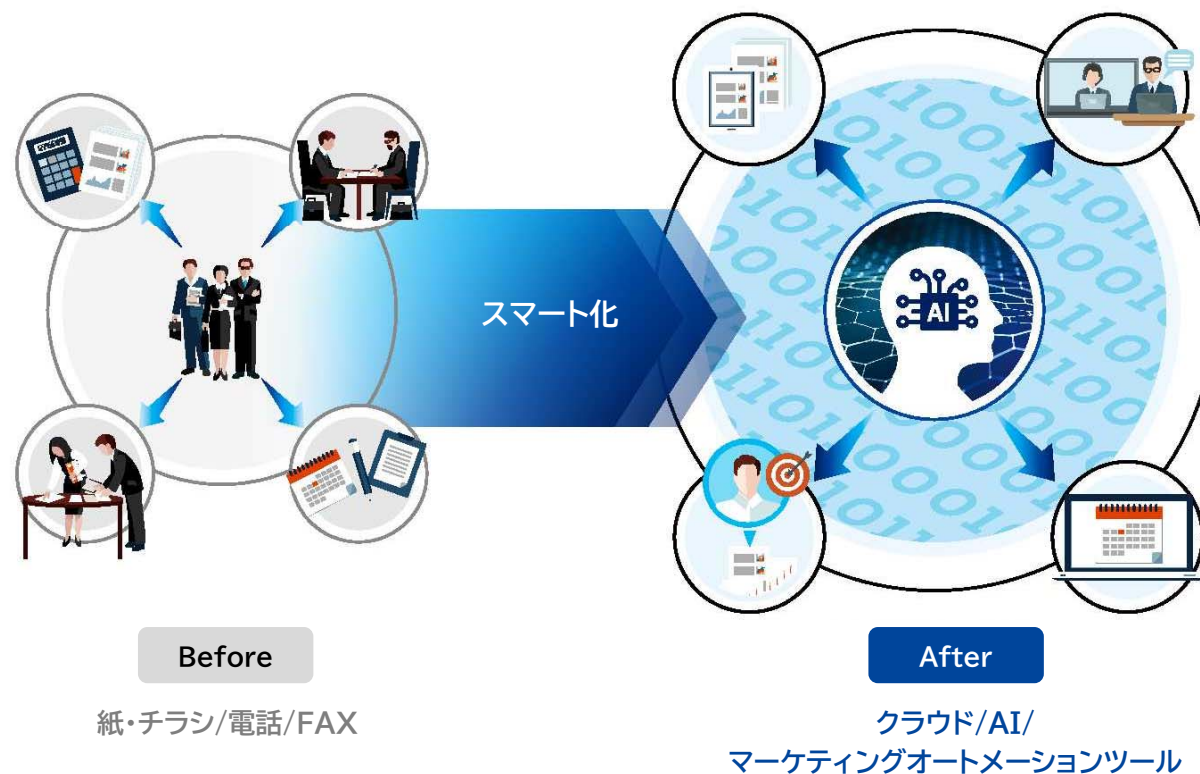


リアルビジネスのスマート化・
プラットフォーム化・オープン化を通じて
データエコシステムを構築し、
AIソリューションを進化



AI/IT技術を駆使し、SRE自身が手掛ける
不動産事業をスマート化（デジタル化）

自社の業務効率改善・実務有用性の深化



自社のスマート化で磨き込まれた
AIソリューション・ツールを、
不動産売買プラットフォーム上で
他の不動産事業者を提供

他不動産会社の事業拡大、生産性改善



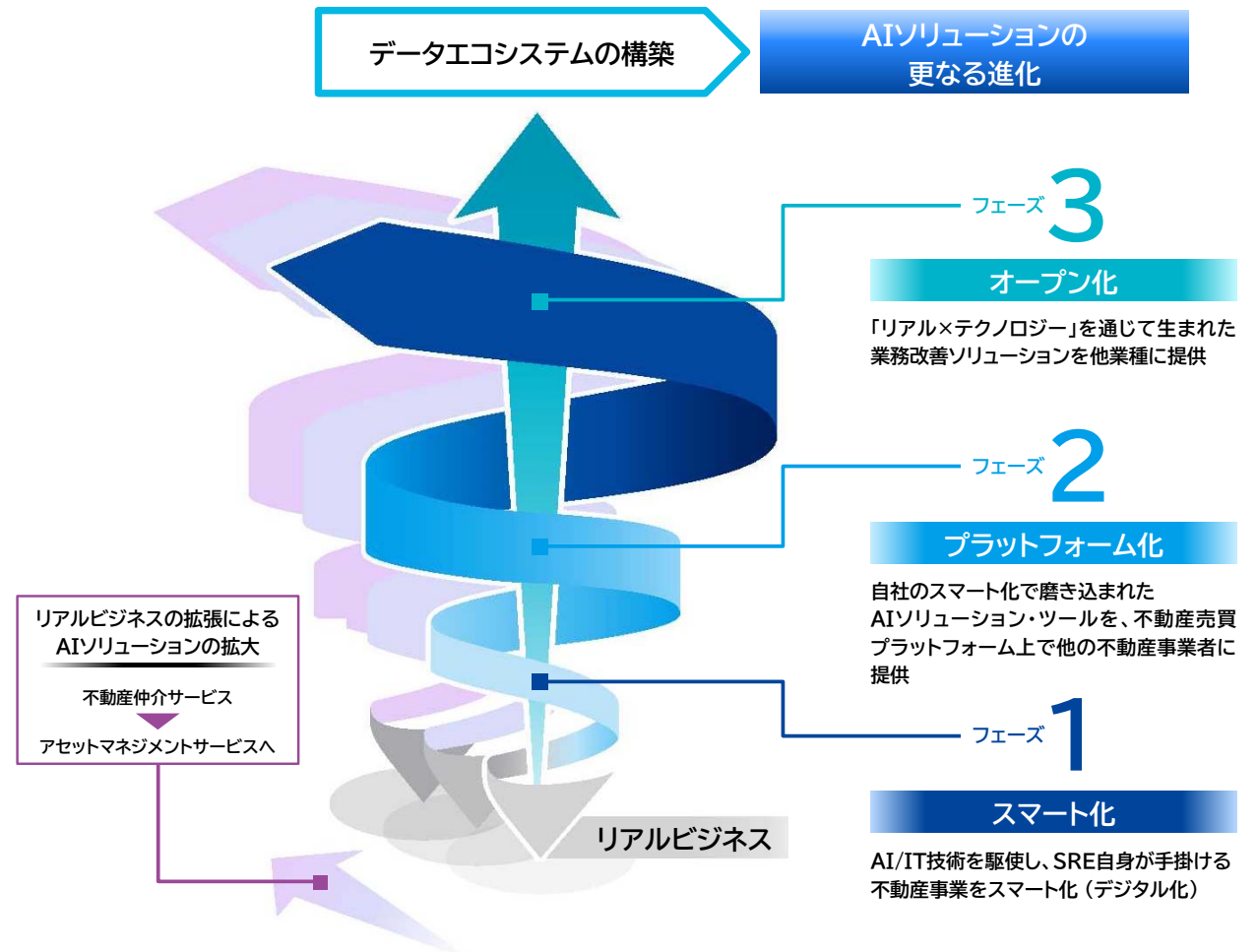
「リアル×テクノロジー」を通じて生まれた
業務改善ソリューションを他業種に提供

例) 不動産AI査定ツール

➡ 金融機関における担保評価



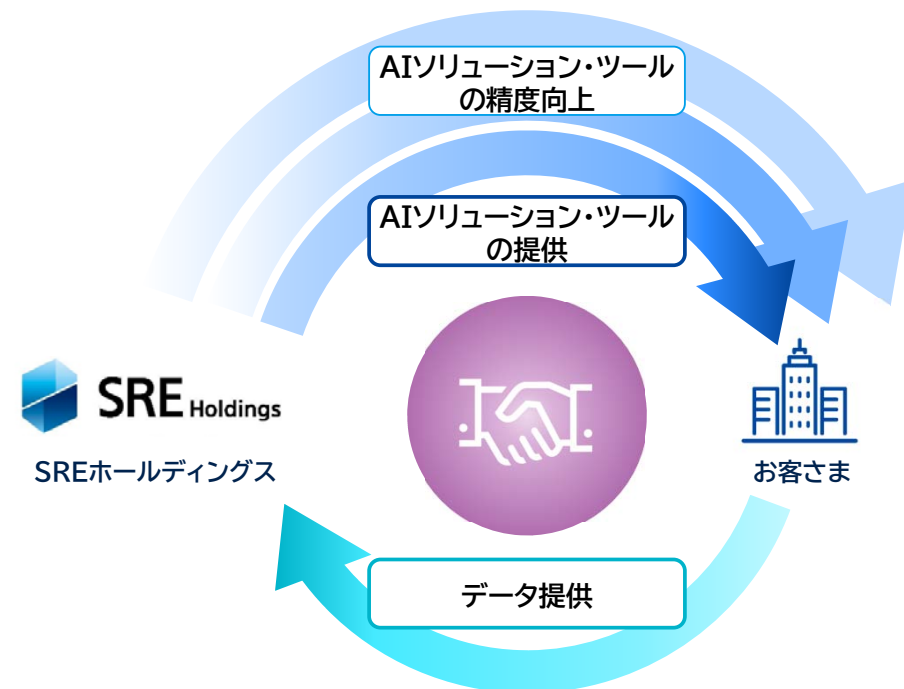
リアルビジネスのスマート化・
プラットフォーム化・オープン化を通じて
データエコシステムを構築し、
AIソリューションを進化



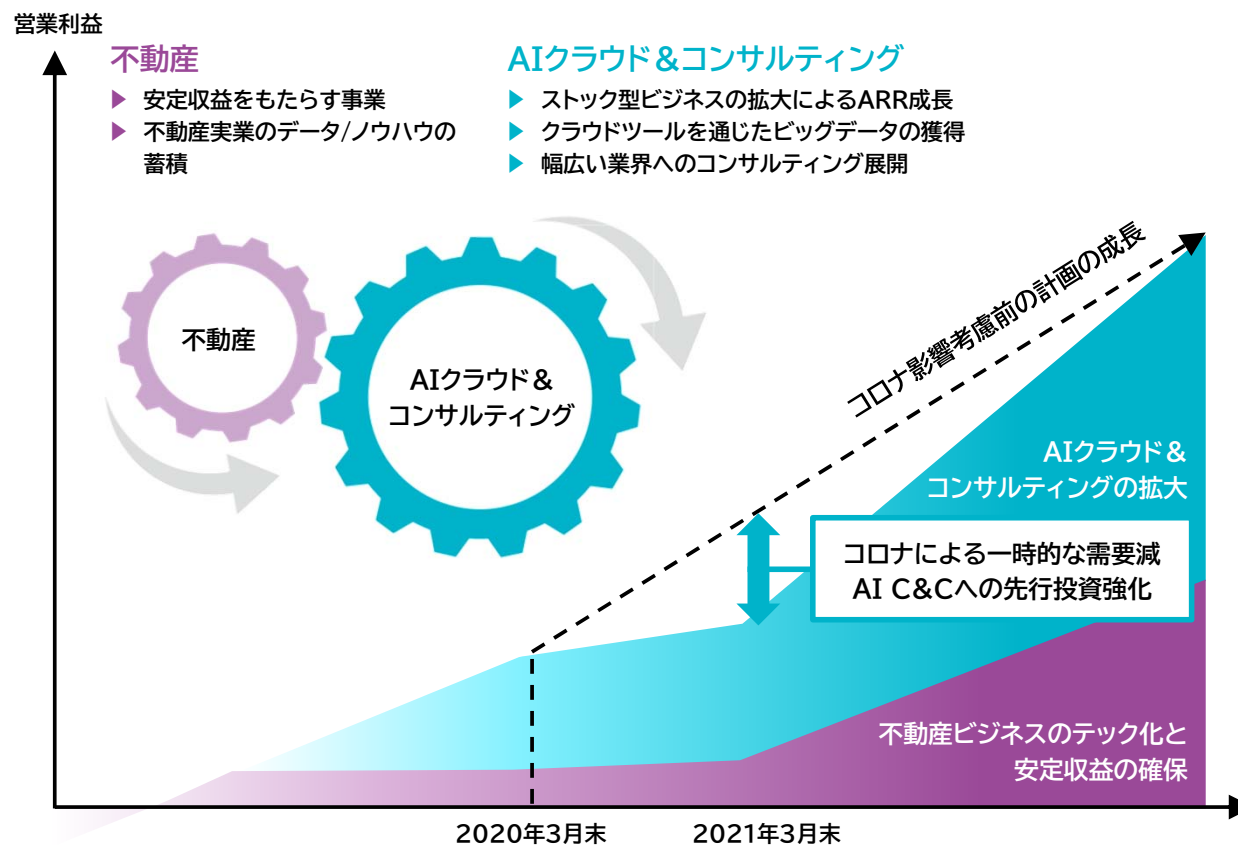
不動産事業(リアルビジネス)と、
AIクラウド&コンサルティング事業を有し、
双方のシナジーを活かして価値提供する
ことで独自のポジショニングを確立



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



リアル×テクノロジーの
Only Oneカンパニーとして
持続的成長を目指す



2021年3月期 第2四半期累計業績

売上高 2,267百万円

- 上期業績予想達成率 94%
- 前年同期比 +63%

営業利益 231百万円

- 上期業績予想達成率 116%
- 前年同期比 ▲11%

① 前年同期比+63%の売上高成長

- 上期業績予想を下回った要因は、スマートホームサービスの売却予定物件の一部後ろ倒しによるもの。通期の業績予想に対しては着実に進捗

② 営業利益は7月30日上方修正値を上回って着地(達成率116%)

- [AI C&C事業]
コンサルティングサービスは、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、ストック型ビジネスの着実な拡大により上期累計で前年同期比増収増益
- [不動産事業]
不動産仲介サービスは、コロナ禍での一時的な活動自粛およびニーズ停滞により、上期累計で135百万円の営業損失となったものの、先行指標の状況から今後復調の見込み

③ AI C&C事業のストック型ビジネスの解約率は0.5%に抑えられており、LTV(ライフタイムバリュー)は高い水準を堅持しているため、下期以降、販管費を追加投下し売上成長の加速を狙う

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%

テクノロジーを外販するAI C&C事業と、
テクノロジーを活用する不動産事業を峻別

2021年3月期より、単一セグメントから
AI C&Cと不動産の2つのセグメントへ



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	—

単位:百万円

ストック型ビジネスである
 アセットマネジメントフィービジネスの
 来期以降の立ち上げに向けて、
 シードアセット（たな卸資産）の積み上げを
 実行

項目	2020年9月末	2020年3月末	2020年3月末比
流動資産	10,080	7,008	+44%
現金及び預金	4,279	3,182	+34%
たな卸資産	4,730	2,677	+77%
固定資産	1,066	1,046	+2%
総資産	11,147	8,054	+38%
流動負債	2,187	820	+167%
固定負債	1,675	142	+1072%
純資産	7,284	7,090	+3%
（他者資本）	22	5	+317%
自己資本比率	65.1%	88.0%	

新型コロナウイルス感染症の影響

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	↓ 活動自粛・ 一時的なニーズ停滞	↗ 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 AI FLAT	↗	↗	↗ 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）

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

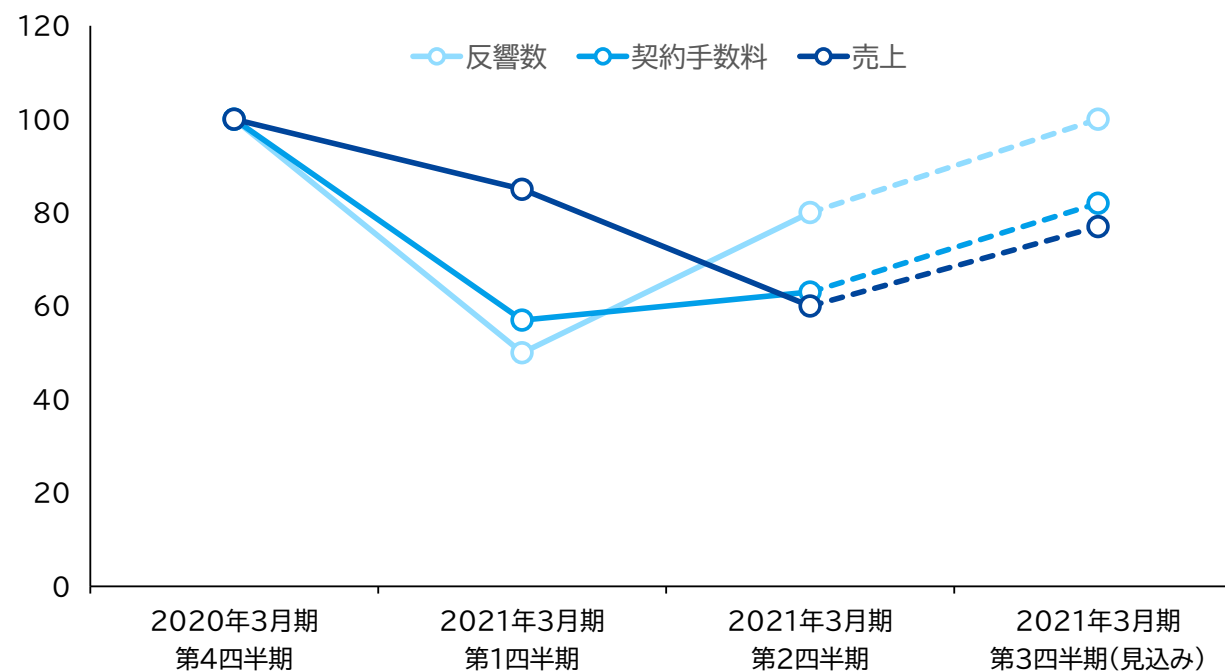
- ① 不動産の賃貸・売買・媒介の契約を締結した際に宅地建物取引業者が交付することとなっている書面及び重要事項説明書等について、電磁的方法による提供を可能とするよう、宅地建物取引業法の関連規定について、直近の法改正の機会を捉えて速やかに改正措置を講じる。
- ② 売買取引における IT を活用した重要事項説明については、現在、社会実験を実施中であり、今年度中に結果をとりまとめ、検証検討会を開催した上で、特段の問題等がなければ、早急にガイドラインを改定し、テレビ会議等による非対面の説明が可能である旨を明らかにする。

(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)

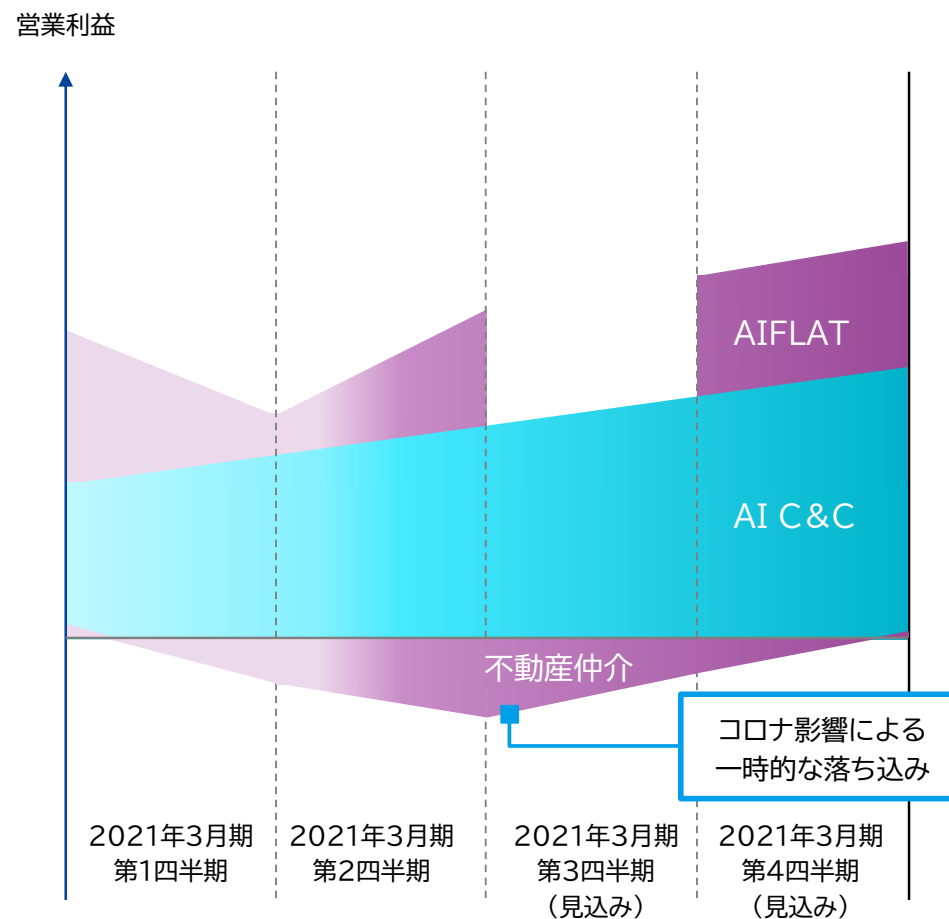
➡ 2020年10月13日 日本経済新聞にも記事掲載

不動産仲介サービスの売上は、第2四半期から第3四半期にかけて底打つ一方、先行指標となるお客さまからの反響数や契約手数料は既に回復

不動産仲介サービスの先行指標・売上の四半期推移イメージ
(各指標2020年3月期 第4四半期を100とした場合)



事業別の営業利益ではAI C&Cが四半期ごとに着実に増加
(第3四半期はAIFLAT売却の予定がなく
営業利益は他四半期対比で減少)



2021年3月期 連結業績予想

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

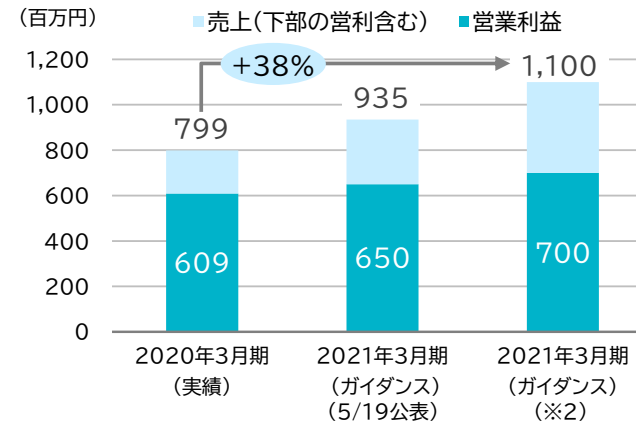
単位:百万円

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%

両セグメントとも前年度比で
増収増益の見込み

AI C&C

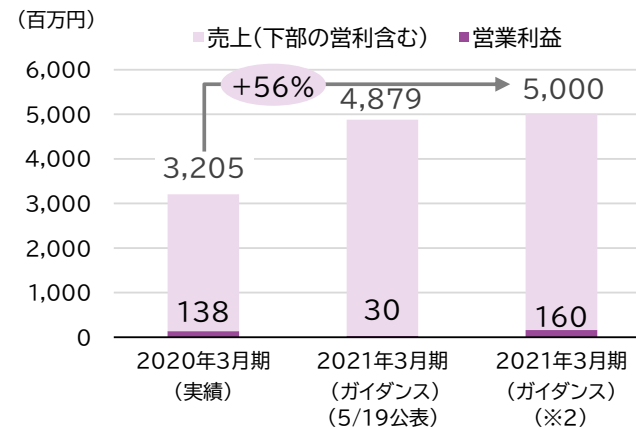
前期業績・今期業績ガイダンス※1



主な見直し要因

コロナ禍においても
ストック型ビジネスの
解約率は低く抑えられ、
契約数も順調に拡大

不動産



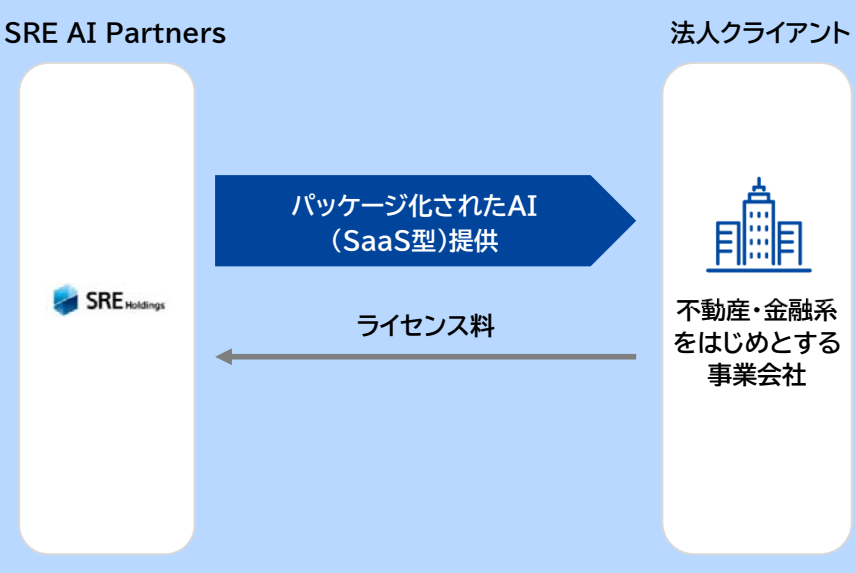
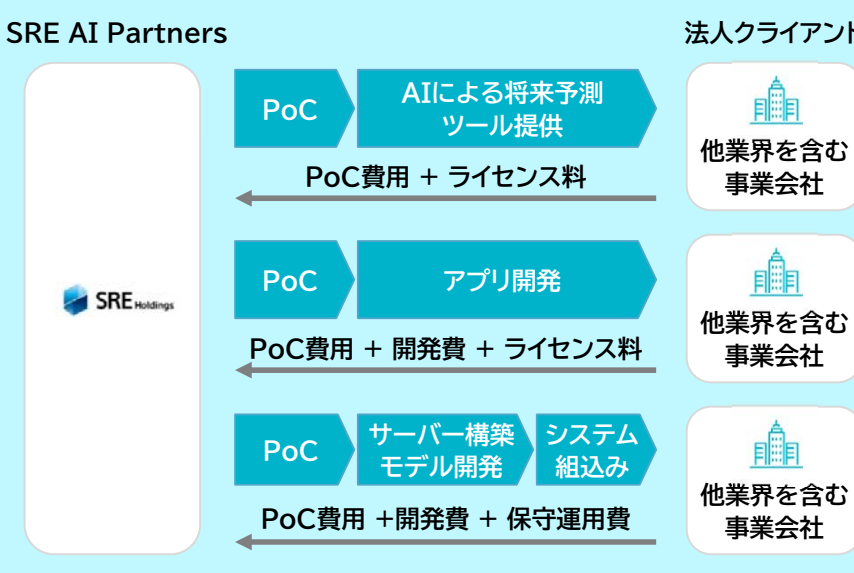
コロナ影響による
不動産仲介サービスの
落ち込みが期初予想より
早期に回復する見込み

上期業績/取り組み内容

下期の経営方針

AI C&C	クラウド	▶ コロナ禍においても解約率が0.5%と非常に低く、当社ツールのLT(ライフタイム)の長さを確認 ▶ コロナ影響によるデジタル化ニーズの高まりを踏まえて、第2四半期以降積極的な営業活動を展開	▶ 高水準のLTV(ライフタイムバリュー)を堅持しつつ、顧客拡大に向けて販売促進等の必要経費を追加投入 ▶ クライアントフィードバックを集積し、AIツールの精度向上等更なる顧客提供価値の増大を図る
	コンサルティング	▶ コロナ禍での活動自粛等により前年同期比で減収 ▶ 下期以降の活動強化に向けて人材を積極的に獲得し、パイプラインを順調に積み上げ	▶ 本格的なコンサルティング活動を再開・強化 ▶ 体制強化を踏まえ、下期売上回復を展望
不動産	不動産仲介	▶ コロナ禍における4～5月の営業自粛等により上期は営業損失を喫したものの、第2四半期以降先行指標(お客さまからの反響・契約手数料)は復調の傾向 ▶ AI C&C事業と連携し、内部のスマート化を加速	▶ 更なるマーケティング手法の高度化、効率化ツールの活用、高価格帯戦略の活動継続を通じて、収益改善を企図 ▶ クラウドツールの更なる磨き込みに向けて、AI C&C事業と連携強化
	スマートホーム AIFLAT	▶ 当社が開発・販売を手掛ける個人向け賃貸マンションに対する投資家ニーズは根強く、計画に沿って販売が進捗 ▶ 来期以降のアセットマネジメントフィービジネス立ち上げに向けてシードアセット(たな卸資産)を計画的に積み上げ	▶ 計画に沿って年度内にプレリートファンド立ち上げを企図(アセットライトビジネスを本格化)

AI クラウド&コンサルティング事業

	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/保守運用型月額固定契約
ビジネスモデル	SRE AI Partners 法人クライアント  パッケージ化されたAI (SaaS型)提供 ライセンス料 不動産・金融系をはじめとする事業会社	SRE AI Partners 法人クライアント  PoC AIによる将来予測ツール提供 PoC費用 + ライセンス料 PoC アプリ開発 PoC費用 + 開発費 + ライセンス料 PoC サーバー構築モデル開発 システム組み込み PoC費用 + 開発費 + 保守運用費 他業界を含む事業会社
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

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

おうちダイレクト



コンサルティングサービスは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、ストック型ビジネスの直近12か月平均解約率は0.5%と、コロナ禍においても非常に低く、順調に売上・営業利益を積み上げ

単位:百万円

項目	AI C&C事業計 (4~9月累計)	AI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
売上高※1	403	183	220
セグメント利益又は損失※1	304	134	170

ストック収入

403百万円の約8割

直近12か月平均月次解約率※2

0.5% (2020年9月末時点)

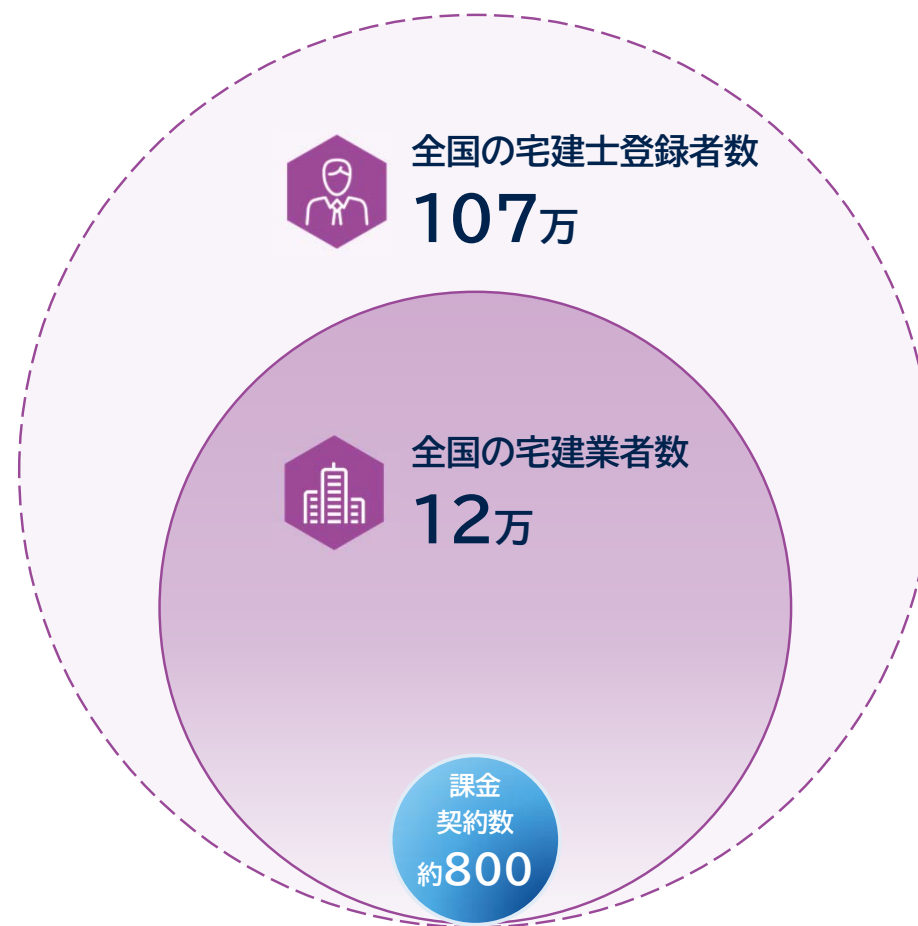
不動産仲介事業者向けサービス
累計課金契約社数※3

773 (2020年9月末時点)

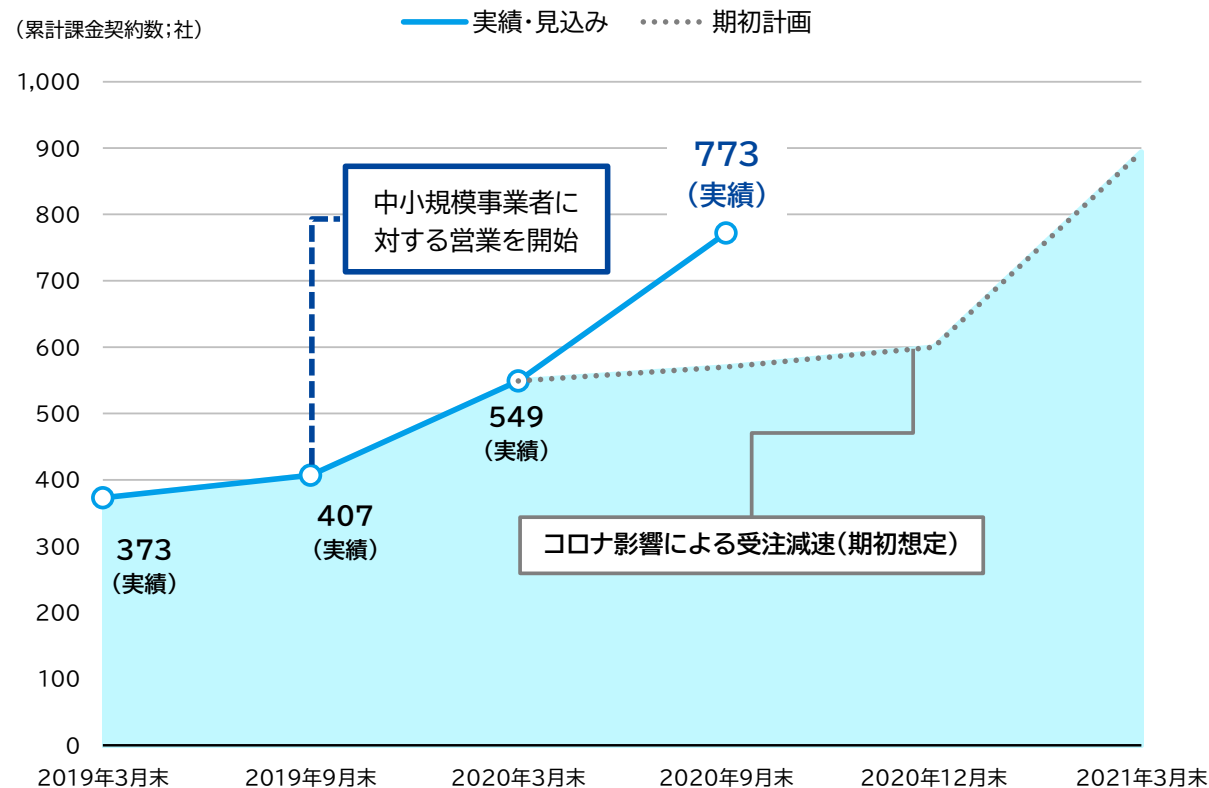
コンサルティング新規案件獲得数

9 (2020年4~9月)

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



積極的なオンライン営業と
低い解約率により、9月末時点で773と、
当初想定を大幅に上回るペースで拡大



直近12か月平均解約率は0.5%と、
コロナ禍においても非常に低い水準

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

SECTION

6

不動産事業

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**

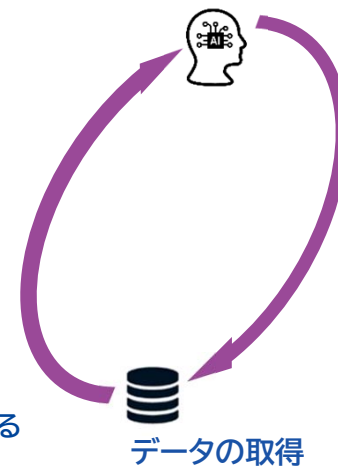
MANOMA スマートホームサービス

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



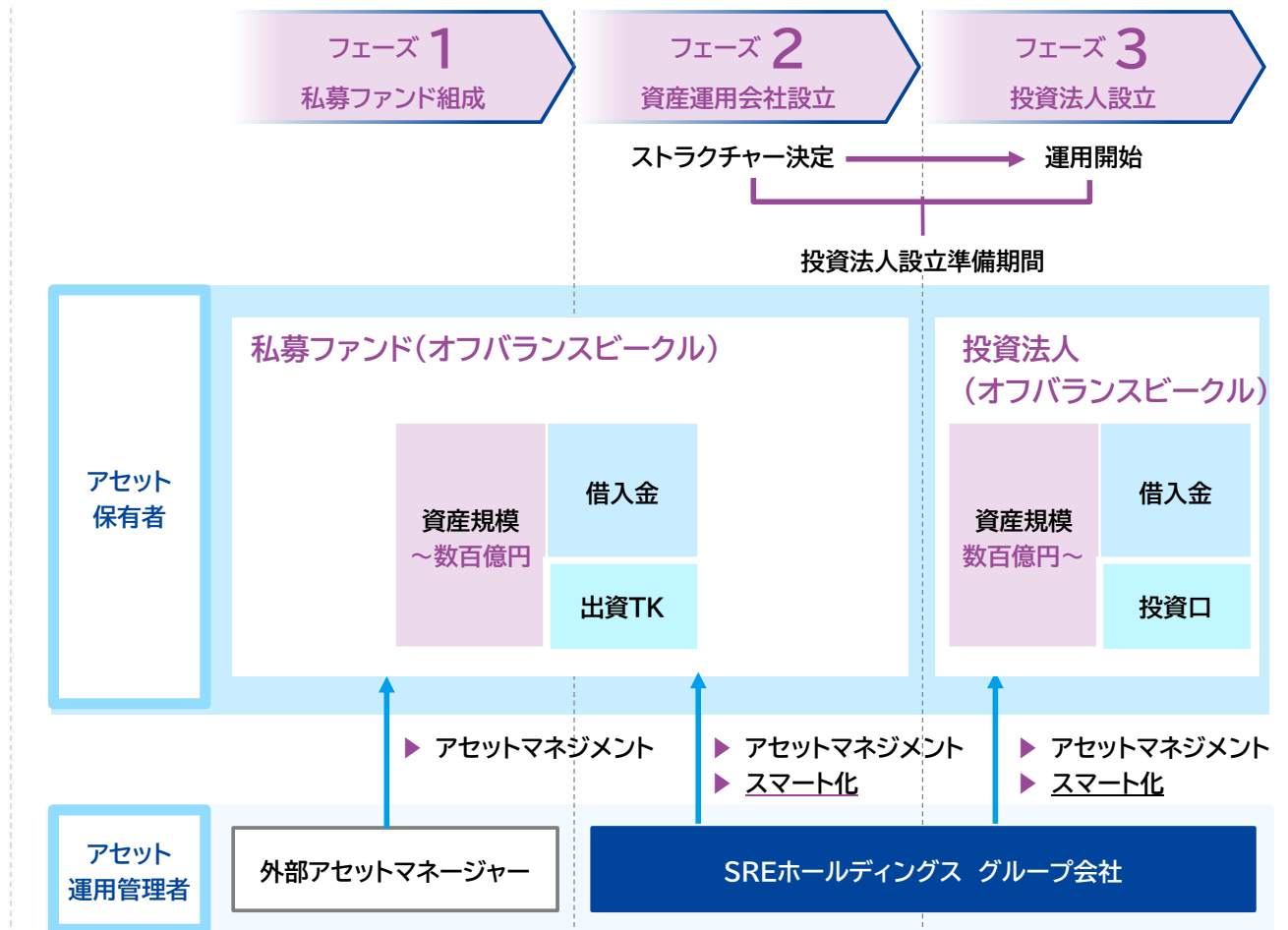
コロナ影響により不動産仲介サービスの
営業利益が落ち込んだものの、足許の
ニーズは回復基調にあり、通期では
不動産事業も前年同期比増収増益を計画

単位:百万円

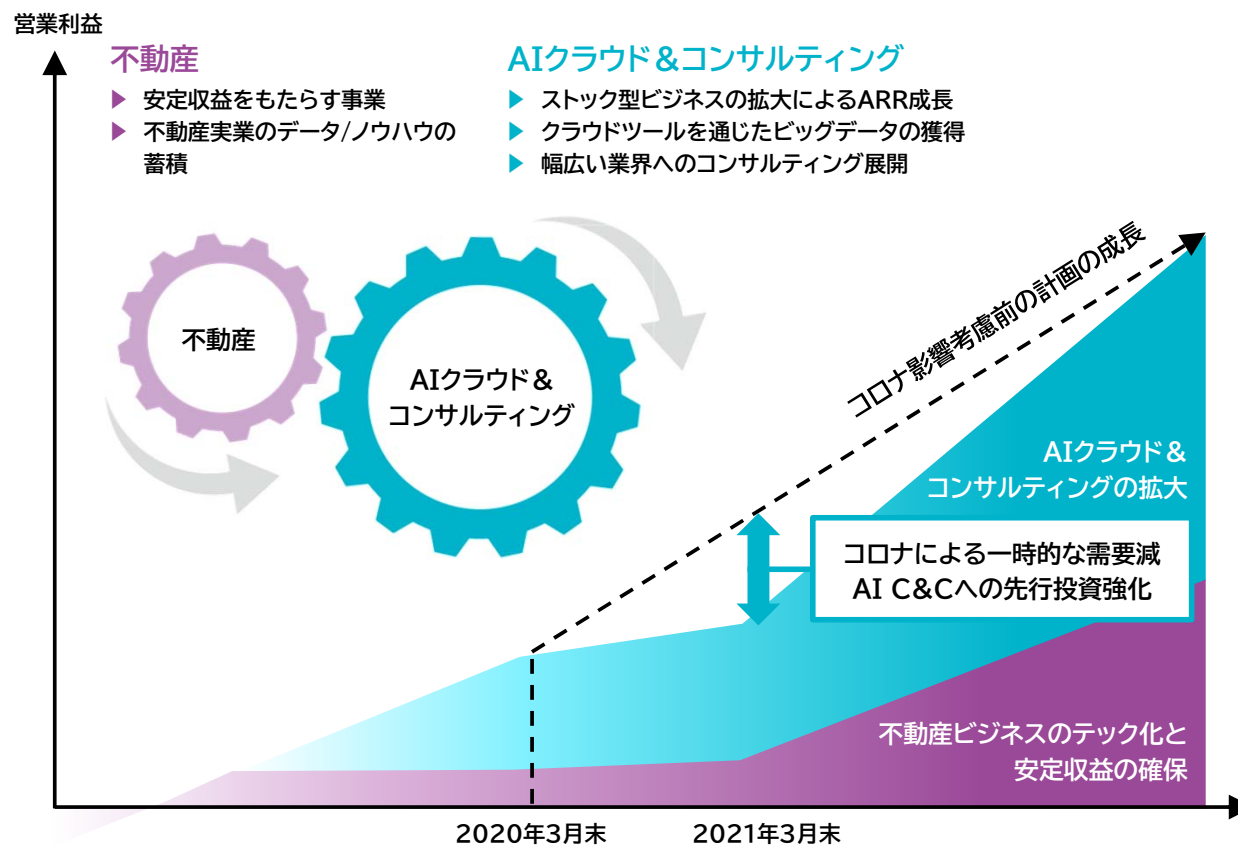
項目	不動産事業計 (4～9月累計)	不動産仲介サービス	スマートホームサービス 「AIFLAT」
売上高	1,980	702	1,277
セグメント利益又は損失	▲39	▲135	96

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
進めるとともにアセットマネジメントフィー
獲得、スマート化ノウハウ獲得を目指す



リアル×テクノロジーの
Only Oneカンパニーとして
持続的成長を目指す

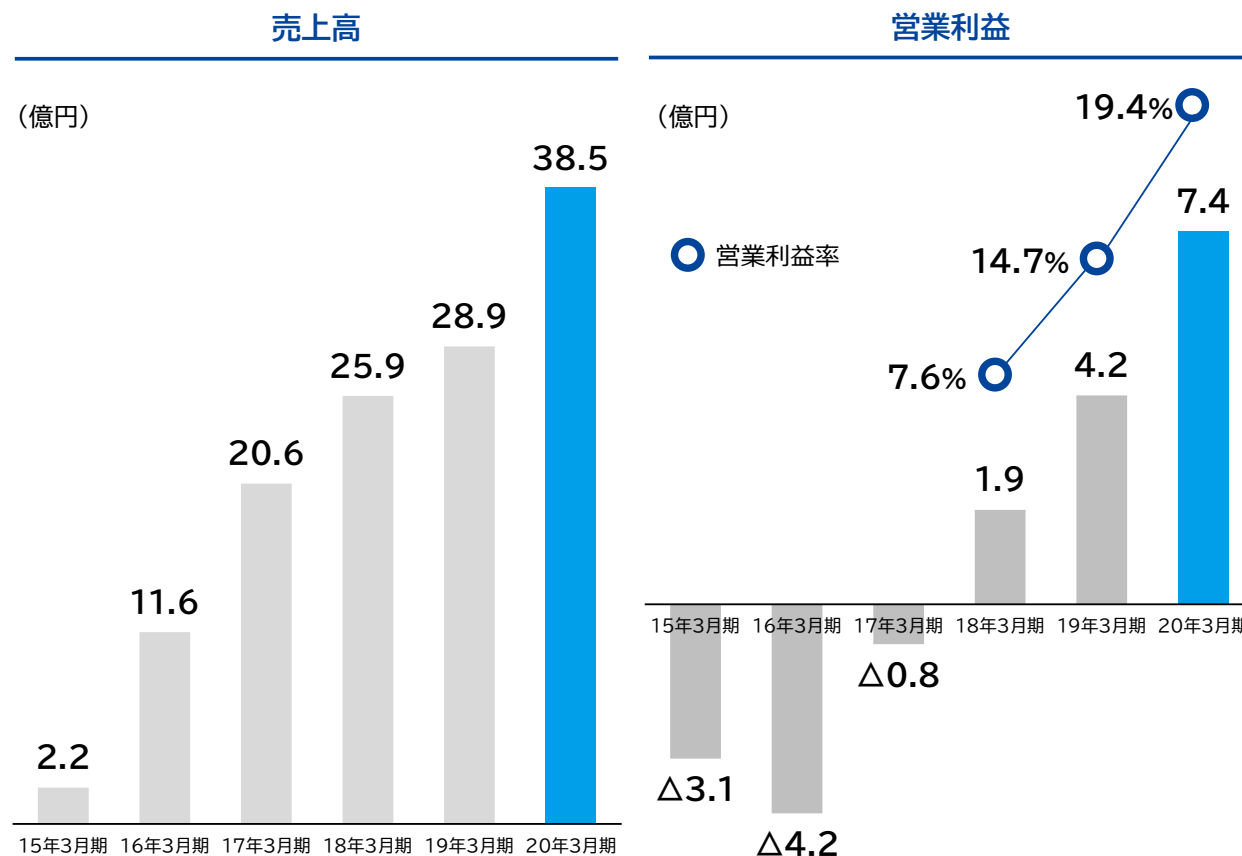


SECTION



当社の事業概要

設立4年で通期黒字化を達成し、
営業利益率も向上



	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/保守運用型月額固定契約
ビジネスモデル	SRE AI Partners 法人クライアント パッケージ化されたAI (SaaS型)提供 ライセンス料 不動産・金融系をはじめとする事業会社	SRE AI Partners 法人クライアント PoC AIによる将来予測ツール提供 PoC費用 + ライセンス料 PoC アプリ開発 PoC費用 + 開発費 + ライセンス料 PoC サーバー構築 モデル開発 システム組み込み PoC費用 + 開発費 + 保守運用費 他業界を含む事業会社 他業界を含む事業会社 他業界を含む事業会社
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

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

不動産業界や金融機関向けに
業務支援型クラウドサービスを提供

	AI不動産査定ツール	AIが自動で不動産の 売買価格を査定	- 業界 - 不動産 金融機関 等
	AIマーケティング オートメーションツール	お客様一人ひとりに合わせた 追客メールをAI が自動で 作成・配信	- 業界 - 不動産 金融機関 等
	デジタルマーケティング 支援	デジタルマーケティングにより 不動産売却を検討されている お客さまを集客	- 業界 - 不動産
	不動産売買 契約書類作成クラウド	売買契約書や重要事項説明書 の作成時間を大幅に削減し 業務効率を向上	- 業界 - 不動産

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

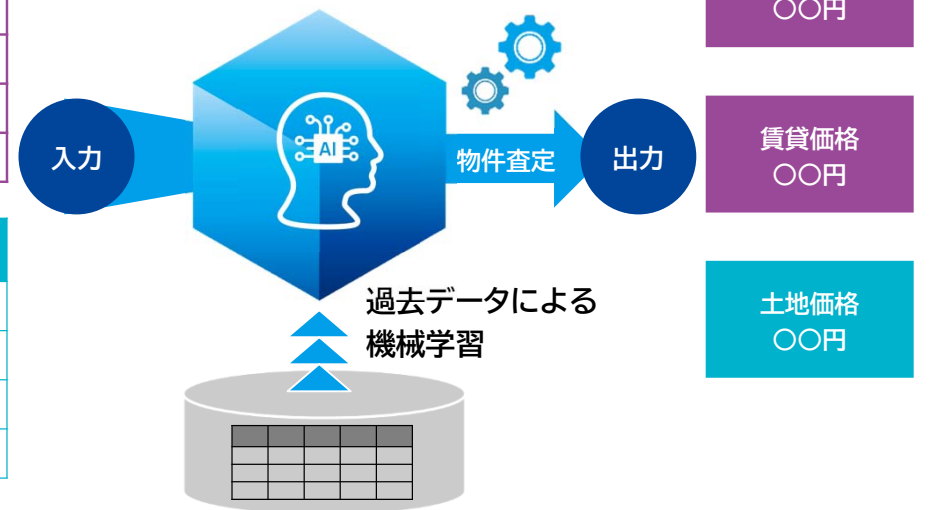
過去の膨大なトランザクションデータを基に
物件を自動査定でき、査定業務の時間を
9割超削減

不動産ポートフォリオ・データ

物件情報	
物件名	〇〇
住所	〇〇
号室	〇〇
...	...

土地情報	
物件名	〇〇
住所	〇〇
面積	〇〇
...	...

不動産AI査定エンジン・API



AI不動産査定ツールの継続的な機能拡充

エリア拡大や物件種別のスピーディーな
拡充を進めるとともに、精度維持やUI/UX
改善を継続的に実施



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



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



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



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



営業

- ▶ 有望な顧客を予測し、訪問する顧客を最適化



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



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

STEP 1 課題整理・データ診断



▶ 課題をヒアリングし、
解決に向けたデータ状況を確認

STEP 2 PoC・
実装方法提案



▶ リアルデータ(サンプル)に基づいて
AI適用の可能性・効果を検証し、
最適なAI実装方法を提案

STEP 3 実用化向け
AIモデル構築



▶ リアルデータ(全データ)に基づき、
実用化に向けたAIモデルを構築

STEP 4 AIモデルを用いた
システム統合開発



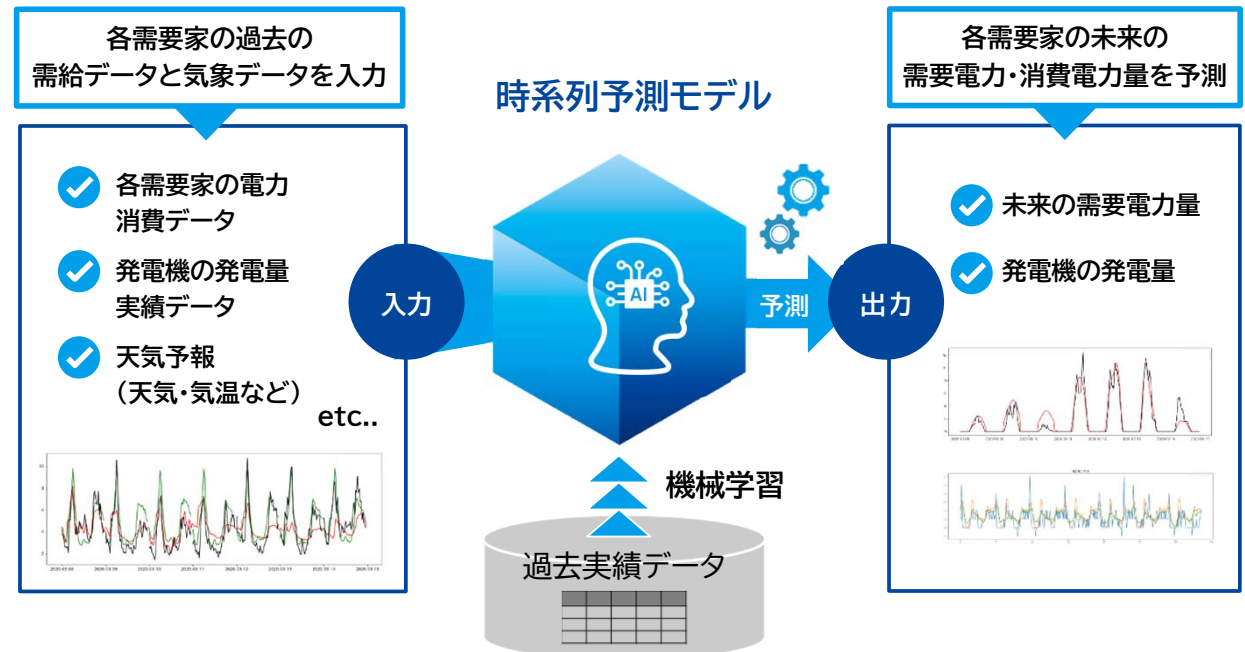
▶ AIモデルを実システムとして
組み込み

ユースケース例：電力小売業界向け電力需給予測システム

AIクラウドサービス

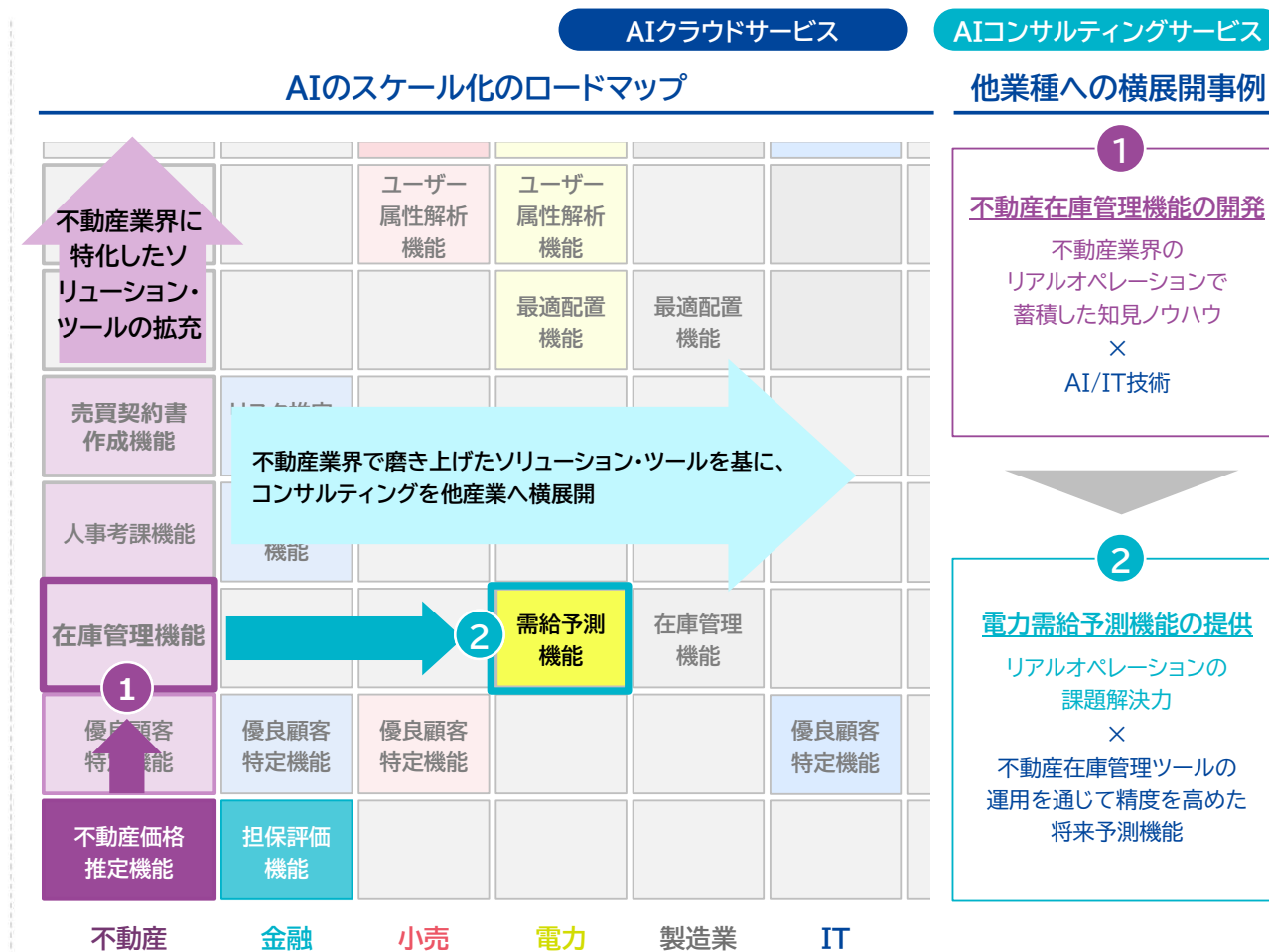
AIコンサルティングサービス

各需要家(家・マンション)において必要となる電力と太陽光発電等の発電量を予測



過去の消費電力・発電量のデータから、
未来の電力の需給を予測する機械学習モデルを開発

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



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**

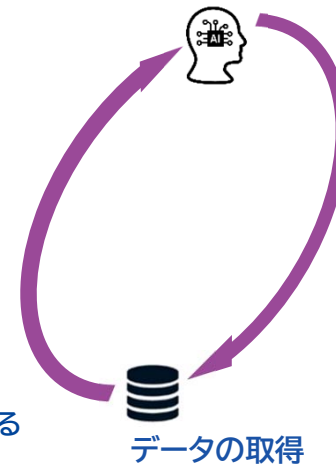
MANOMA スマートホームサービス

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

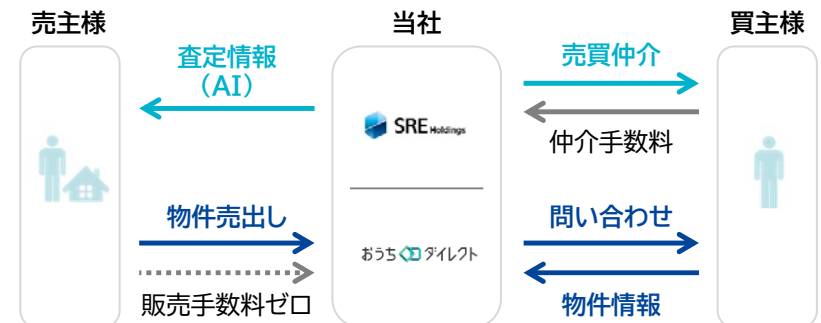
- 不動産信託受益権の仲介フィーを獲得



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**



- ✓ 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。

