

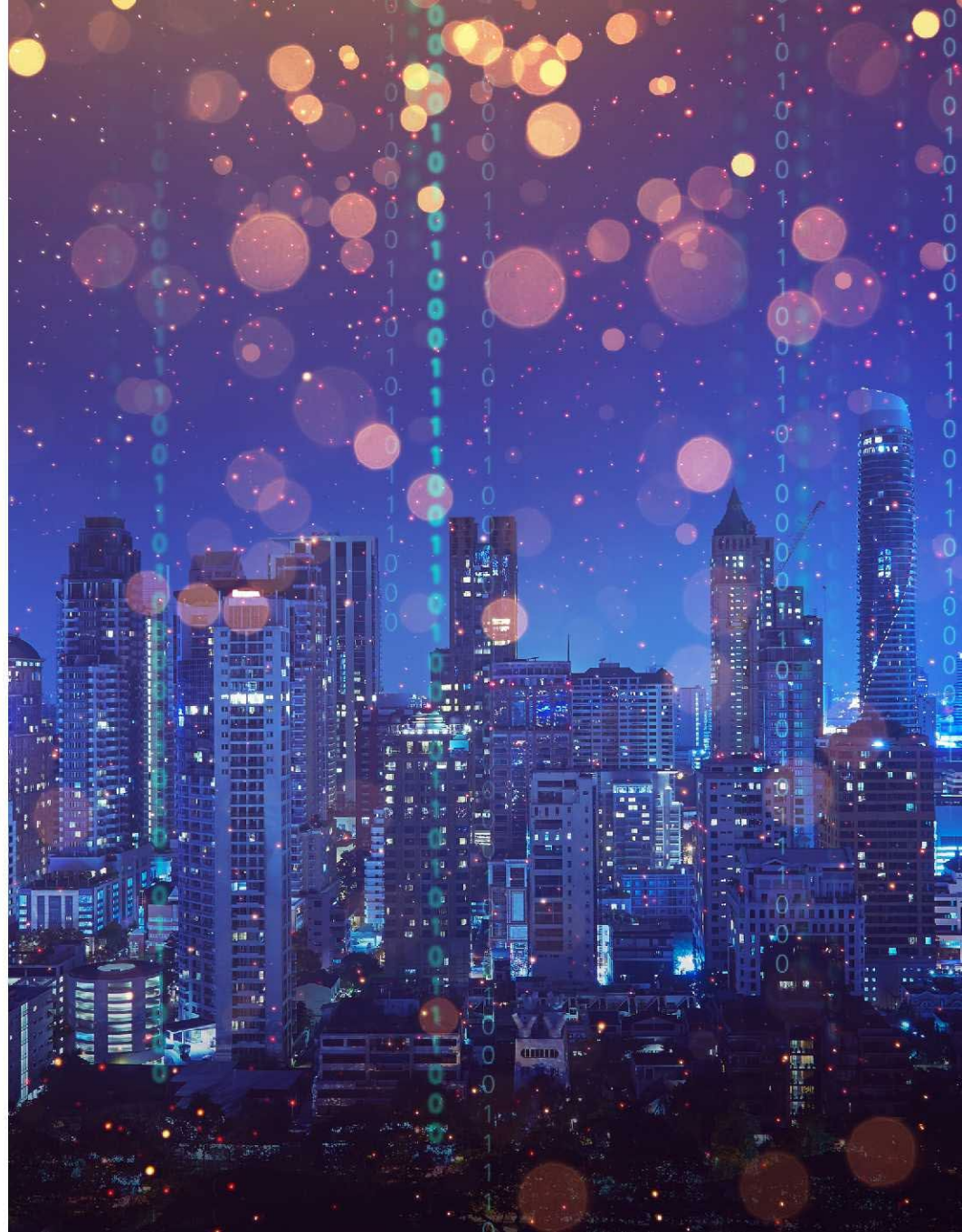


SREホールディングス

2023年3月期 決算説明資料

Copyright 2023 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



- ▶ 2023年3月期の連結業績は、売上高が185億円(前年度比+37%)、営業利益が16.8億円(同+21%)の増収増益で着地するとともに、ARR[※]が28.4億円(同+70%)の大幅成長
- ▶ 成長戦略として、不動産に加えて金融やIT/ヘルスケア領域において「リアルビジネスを内包した実務有用性の高いテクノロジー」を創出し、人々の暮らしを中心としたDX余地の大きい産業へのAI活用等のデジタル化を進める「ライフテックカンパニー」への進化を目指す
- ▶ 2024年3月期の連結業績は、サステナブルグロースを最重要テーマとした先行投資を①不動産、②金融、③IT/ヘルスケアの3つの領域に投下・拡大しつつ、売上高223億円(前年度比+20%)、営業利益21.5億円(同+28%)と利益成長をこれまで以上に加速させ、ARRは前年度比+47%成長の41.7億円を目指す

目次



1

2023年3月期 通期業績

P.04

2

成長戦略について

P.14

3

2024年3月期 業績見通し

P.20

参考

当社の事業概要

P.28

SECTION



2023年3月期 通期業績

売上高 **18,541**百万円
- 前年度比 **+37%**

営業利益 **1,686**百万円
- 前年度比 **+21%**

① 売上高は、前年度比+37%成長の18,541百万円

- AIクラウド&コンサルティング(AICC)セグメントは、利益水準を意識したクラウドソリューション(CS)のオペレーション改善や一部プロダクトの値上げが奏功した他、アナリティクス&トランスフォーム(A&T)の案件獲得も計画超過した結果、前年度比+50%と大幅な増収を達成
- 不動産テックセグメントも、AM子会社の不動産私募ファンド組成に伴う当該ファンドへの当社保有アセットの一部売却等により増収を達成

② 営業利益は、AM事業立上げに向けた初期投資の他、人材獲得やプロダクト機能/ラインナップ拡充への投資を継続拡大しながら、前年度比+21%成長の1,686百万円

- AICCセグメント・不動産テックセグメントの大幅増収に伴う利益増および開発/販売面でのオペレーション効率の改善により増益を達成

AICCセグメントにおいて、CSの収益性を向上させるとともに、CS・A&Tの顧客獲得も順調に伸長

不動産テックセグメントも、スマートプロパティ案件の着実な売却とともに、アセットマネジメント事業立上げを完遂

結果として、前年度比+37%の増収、持続的なリカーリング売上成長に向けたプロダクトの機能追加、ラインナップ拡充、専門人材獲得等の投資を継続、加速しながら営業利益も同+21%の増益

単位:百万円

項目	23年3月期 通期実績	22年3月期 通期実績	前年度比 増減率
売上高 (ARR)	18,541 (2,845)	13,572 (1,676)	+37% (+70%)
営業利益	1,686	1,391	+21%
経常利益	1,540	1,300	+18%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,148	892	+29%

AICCセグメントは前期からの体制強化の効果が発揮され、売上が前年度比+50%の大幅増収、一部CSプロダクトの利用料引上げ等により収益力が向上したことで、先行投資を拡大しながらセグメント利益も同+38%の増益

不動産テックセグメントもスマートプロパティ案件の着実な売却等により、AM事業立上げに向けた人的先行投資を行った上で増収増益を実現

単位:百万円

項目	連結	前年度比増減率	AICC	前年度比増減率	不動産テック	前年度比増減率
売上高	18,541	+37%	3,025	+50%	16,243	+35%
セグメント利益	1,686	+21%	1,207	+38%	643	+13%

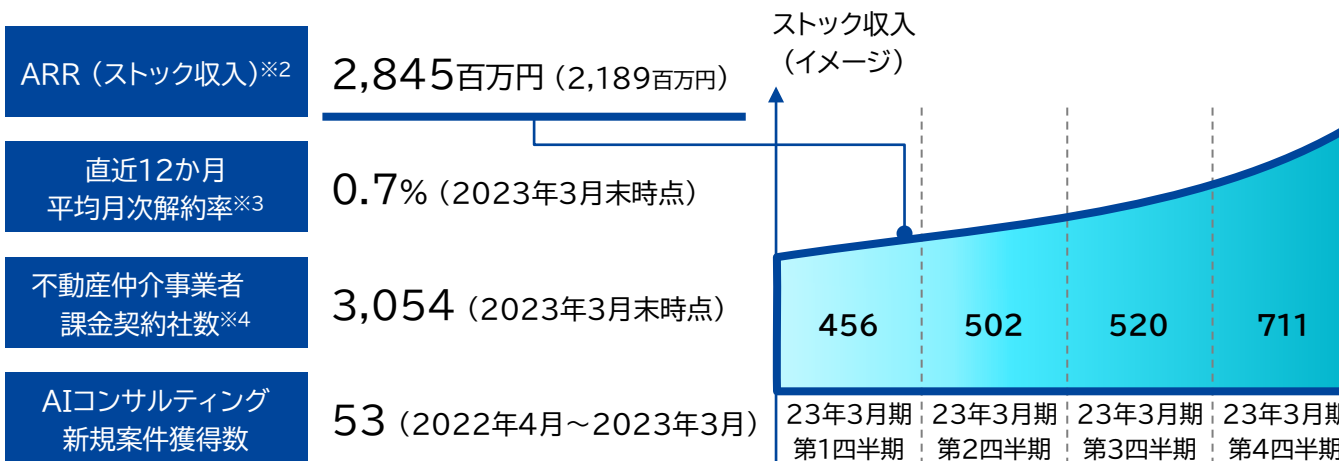
CSはプロダクト/オペレーションの高収益
体質化を進めながら、機動的なセールス
強化を実施。

結果として前年度比+69%、利益も
同+58%の大幅増収増益を達成

A&Tは案件獲得が順調に伸長し、売上が
前年度比+26%、採用拡大しながらも
増益を維持

単位:百万円

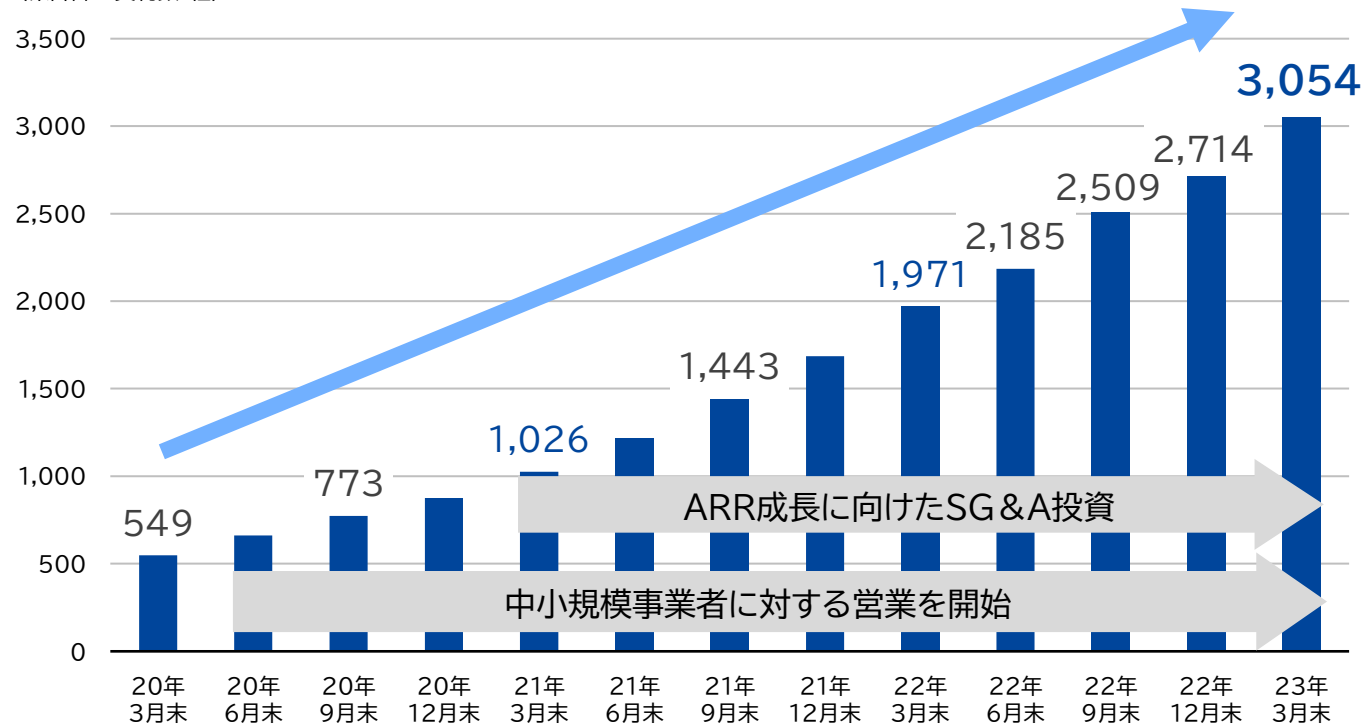
項目	AICC 事業計	前年度比 増減率	クラウド ソリューション (CS)	前年度比 増減率	アナリティクス& トランスフォーム (A&T)	前年度比 増減率
売上高	3,025	+50%	1,898	+69%	1,127	+26%
セグメント利益	1,207	+38%	845	+58%	362	+7%



販売オペレーション強化により、3月末時点の課金契約数は3,054社

一部プロダクトの利用料引上げ等により、ARRも第4四半期ベースで2,845百万円と前年度比+70%の高成長を実現

(累計課金契約数:社)



ARR
(百万円)

—

840

1,676

2,009

2,845

直近12か月平均解約率は0.7%と、
一部プロダクトの利用料引上げ後に
おいても引き続き非常に低い水準を維持

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改善に実業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



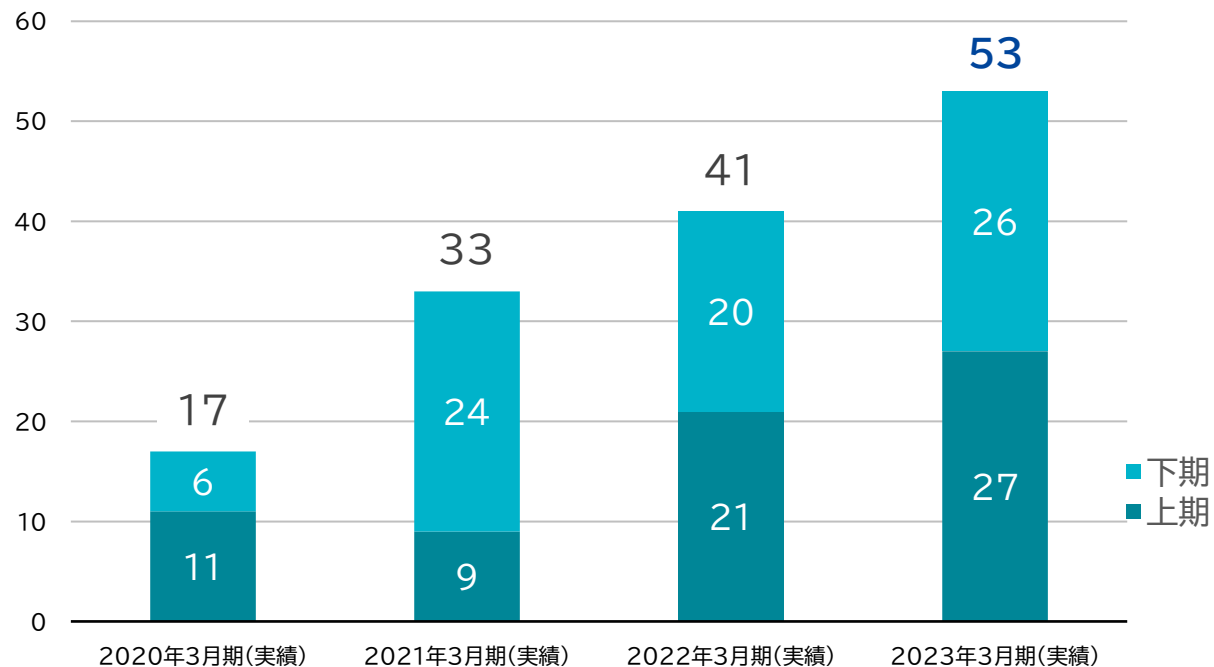
直近12か月
平均月次解約率

0.7%

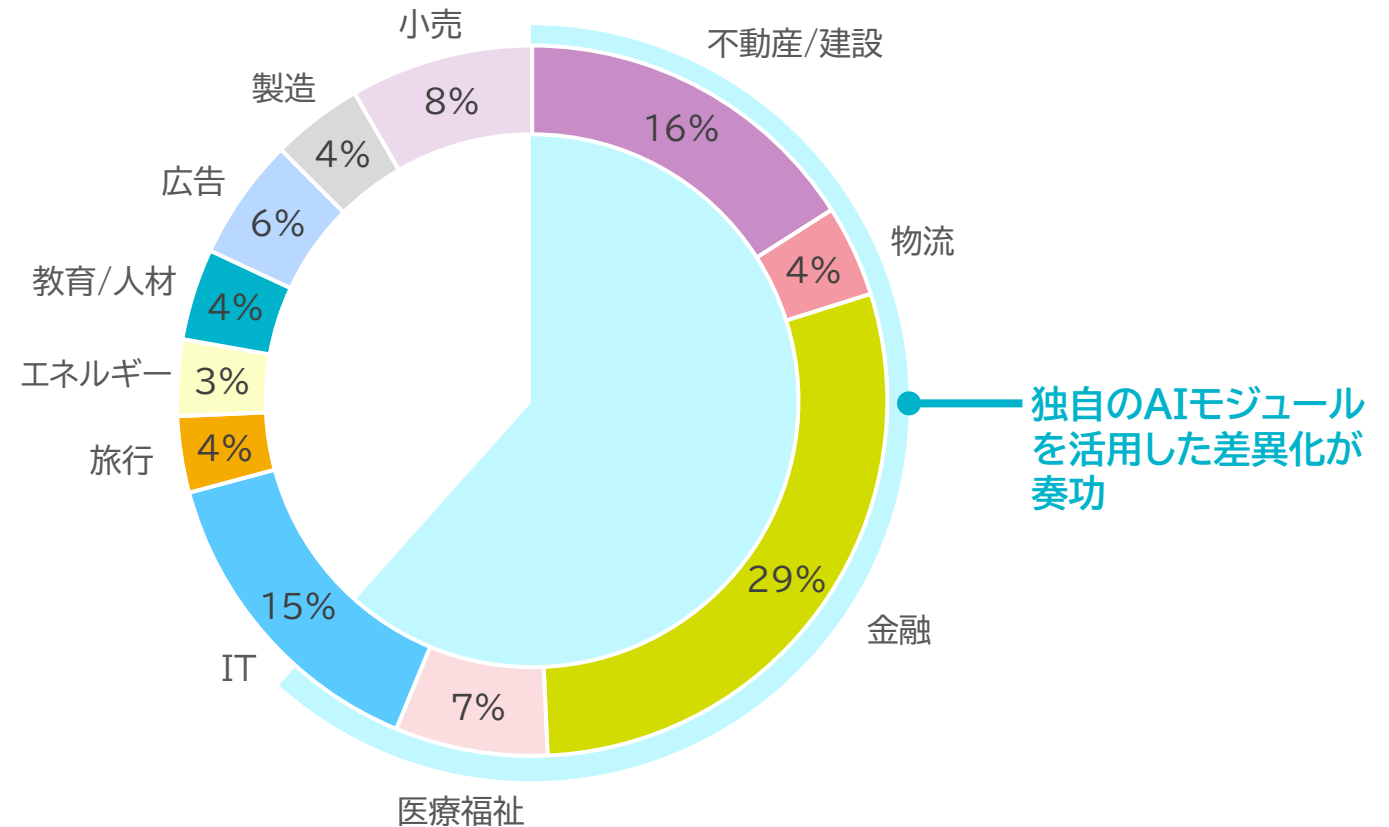
産業横断のAI/DX需要に対応し、期初計画を上回る53件の新規案件獲得を達成

業界横断的な知見を蓄積するとともに、一部ロイヤルカスタマー※のリピート案件獲得や、共同開発による新規クラウドソリューションの開発も進捗

(新規案件獲得数)



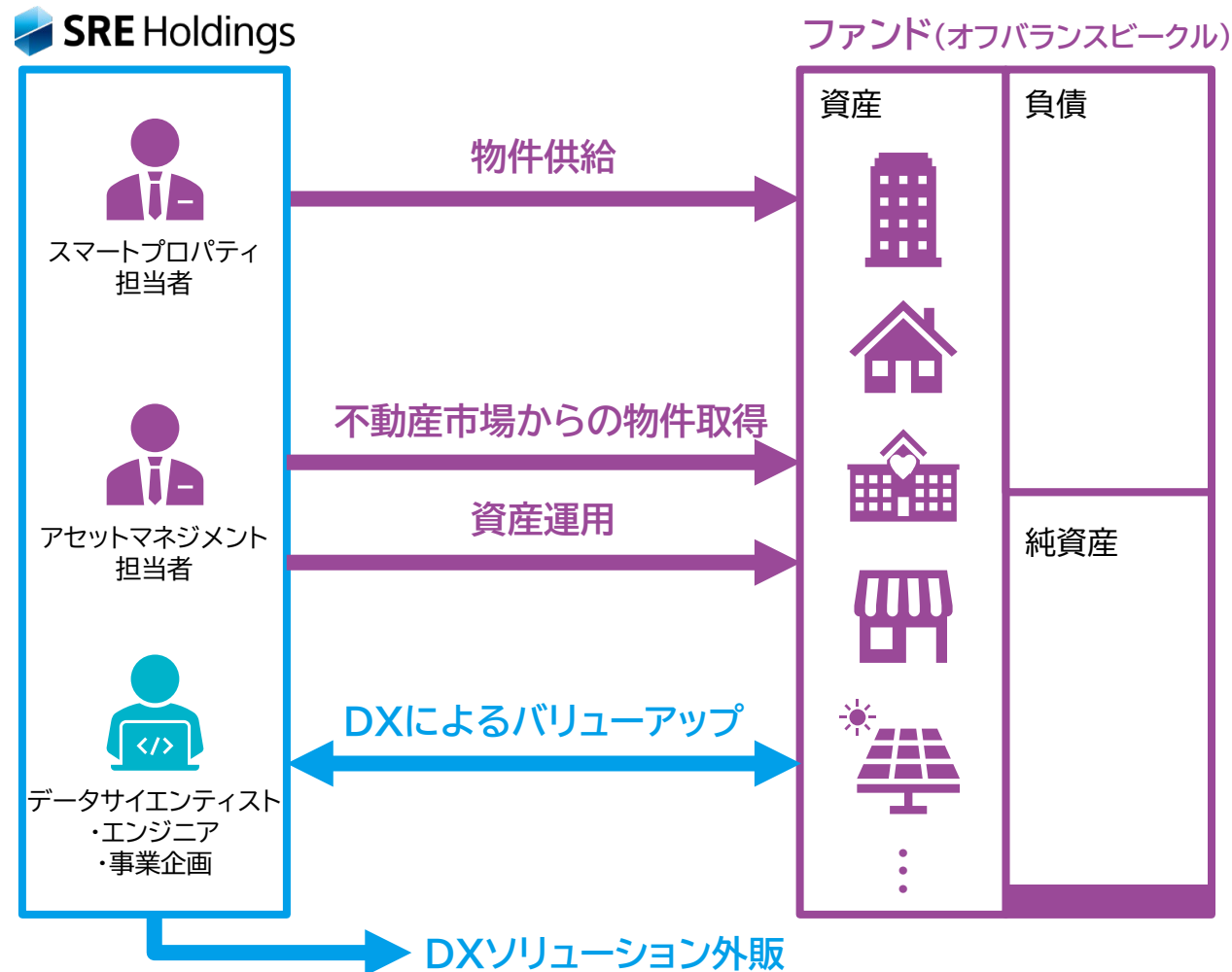
様々な産業知見を持つコンサルタント・データサイエンティストの参画に加えて、独自のデータを活用し差異化されたAIコンサルティングを多くの産業に向けて提供。
IT/ヘルスケア領域においても新たなモジュールを活かしたソリューション提供が継続拡大



2023年3月、子会社のSREアセット
マネジメントにて預かり資産額(AUM)
約400億円規模の不動産ファンドを組成

当社からの物件供給+市場からの厳選取得
により、AUM 1,000億円を通過点として
早期拡大を目指す

また、デジタル化によるアセットの
バリューアップを進め、実務有用性の高い
DXソリューションを創出するとともに、
ファンド自体の差別化も追求

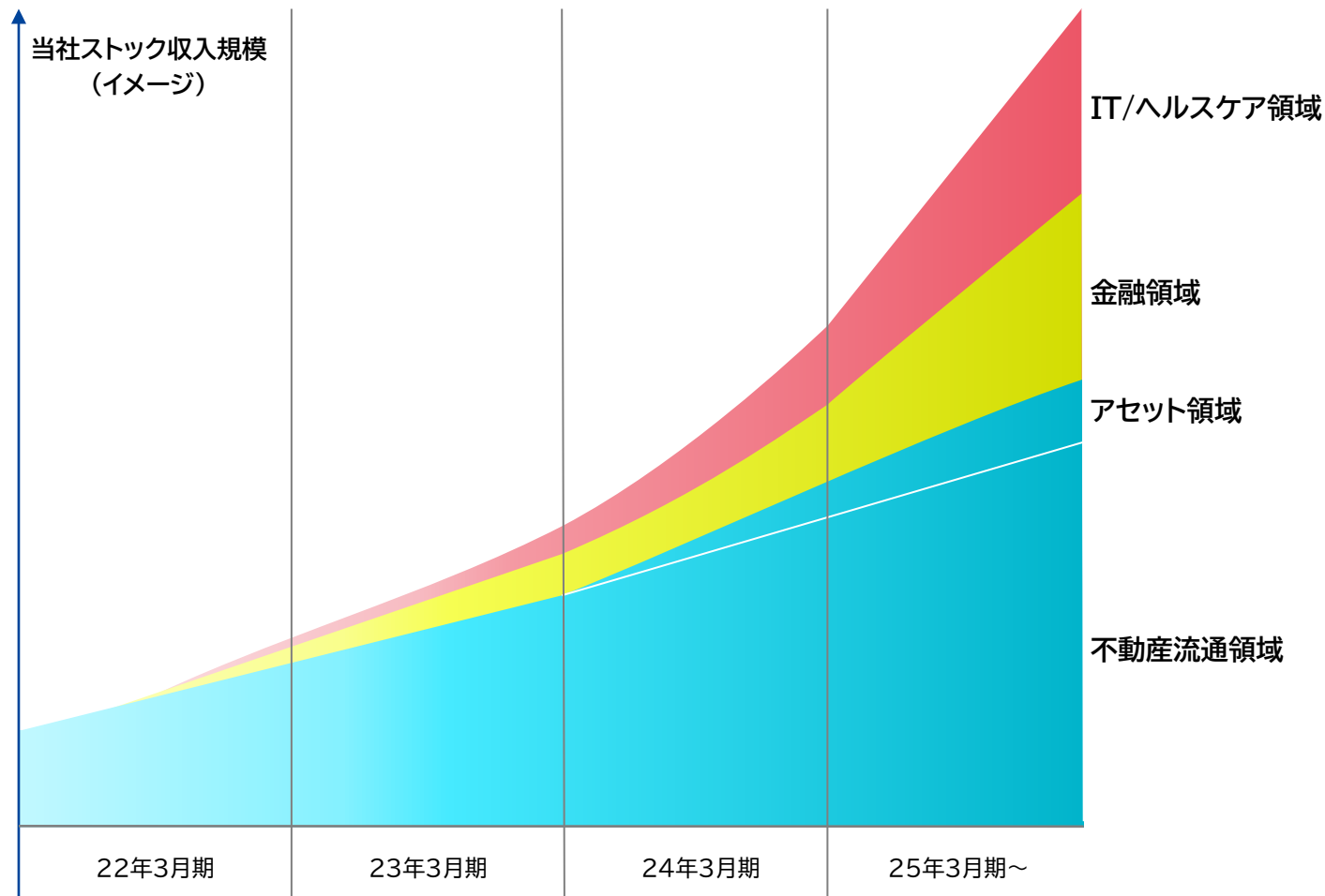


成長戦略について

サステナブル成長に向けて、既存の不動産流通業界向けクラウドソリューションに加え、アセットマネジメントや金融、IT/ヘルスケア領域でのプロダクト創出とM&Aに注力

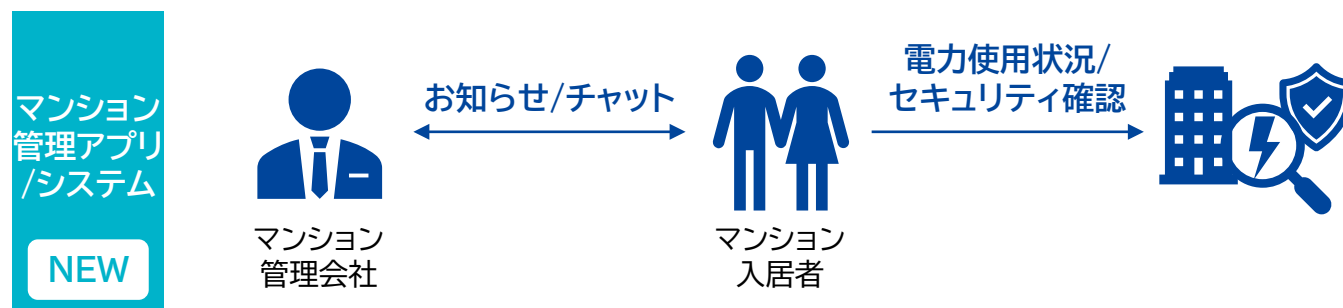
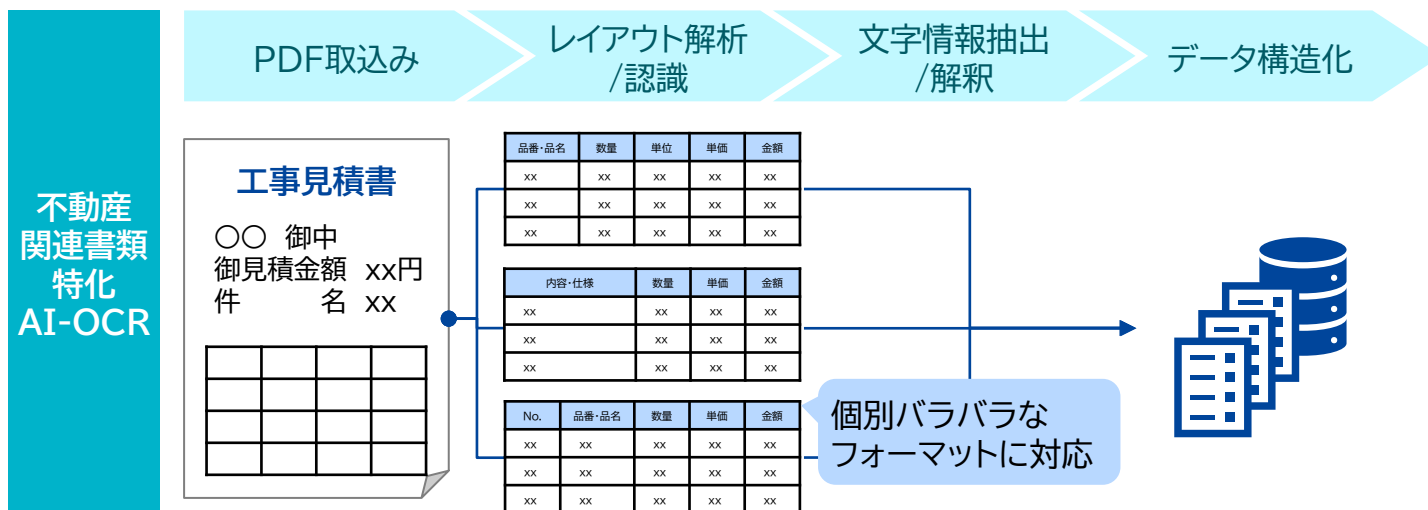
【各領域のTAM】

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



金融

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を開始

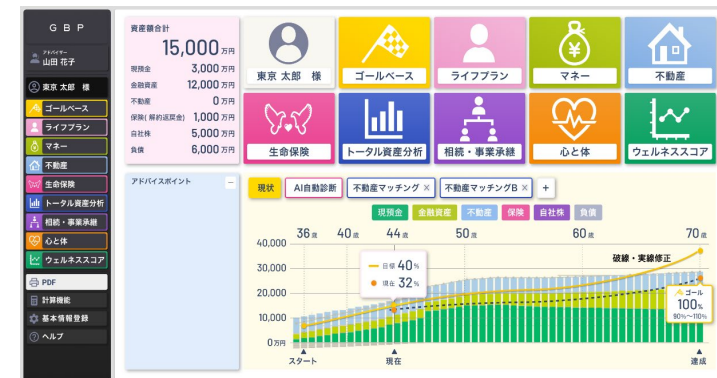
金融機関
向け
AI査定
CLOUD

複数の金融機関にAI査定 CLOUDを提供
(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

NEW

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、グループ内でリアルビジネスの軸を拡張

シナジーの大きい隣接のリアルビジネスを自ら手掛けることで業界理解・オペレーション知見を深め、実務有用性の高いDXソリューションの追加創出を推進

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

ヘルスケア
DX

NEW

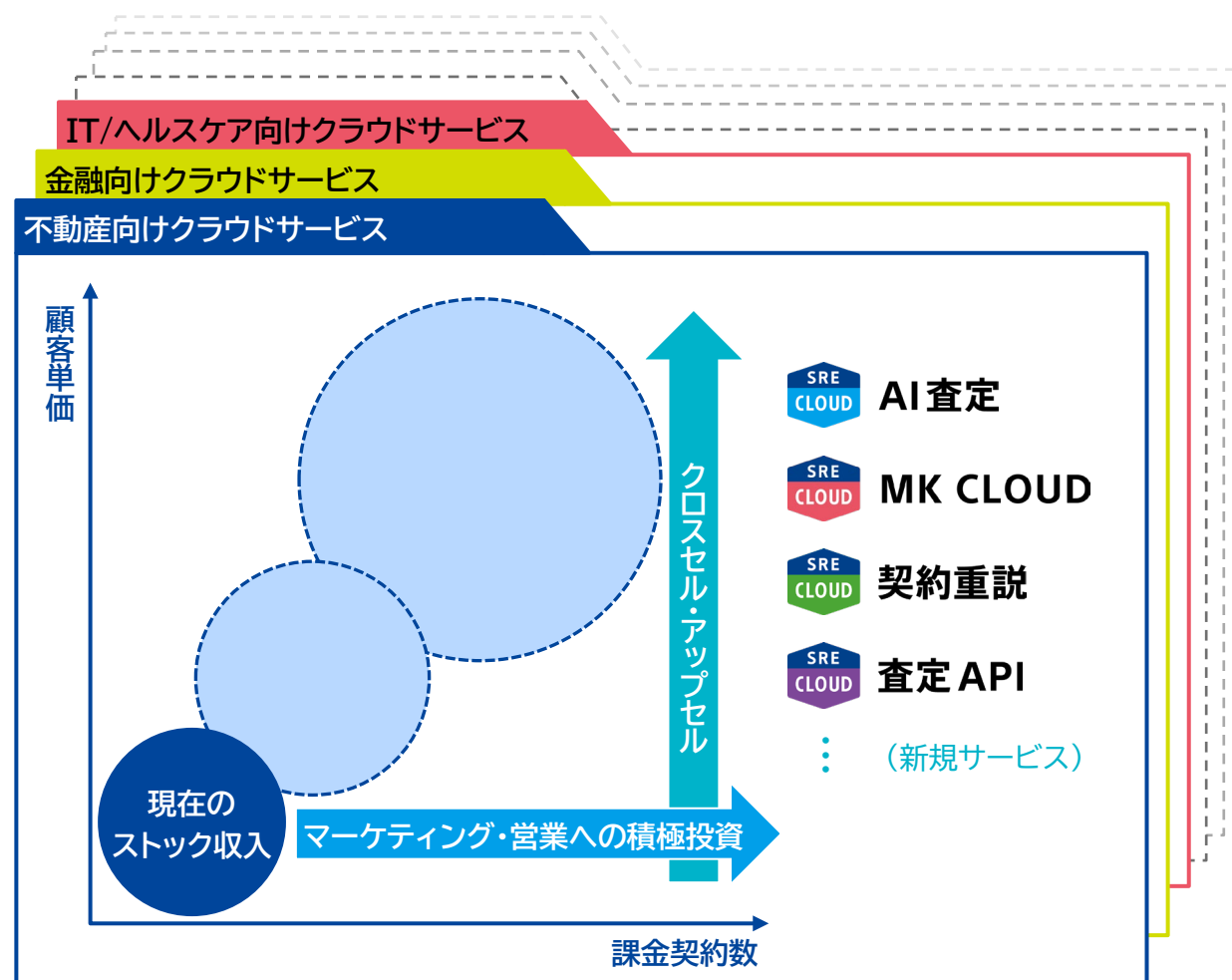
ヘルスケア領域のリアルビジネスを手掛けることで、利用者/事業者のニーズや改善余地を自ら把握し、施設オペレーションの効率化やバイタル情報取得によるヘルスケアサービス高度化を実現するソリューションの開発に着手

アド
テック

NEW

デジタルマーケティング事業会社の知見を活かし、Web広告における業務最適化/効率化ソリューションの開発に着手

課金契約数拡大 × 顧客単価向上
に資する投資を大胆に進め、不動産に
加えて隣接領域におけるストック収入も
着実に成長させることで、中長期的な
サステナブルグロースを目指す



SECTION

3

2024年3月期 業績見通し

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

変更前

AIクラウド&コンサルティング

変更後

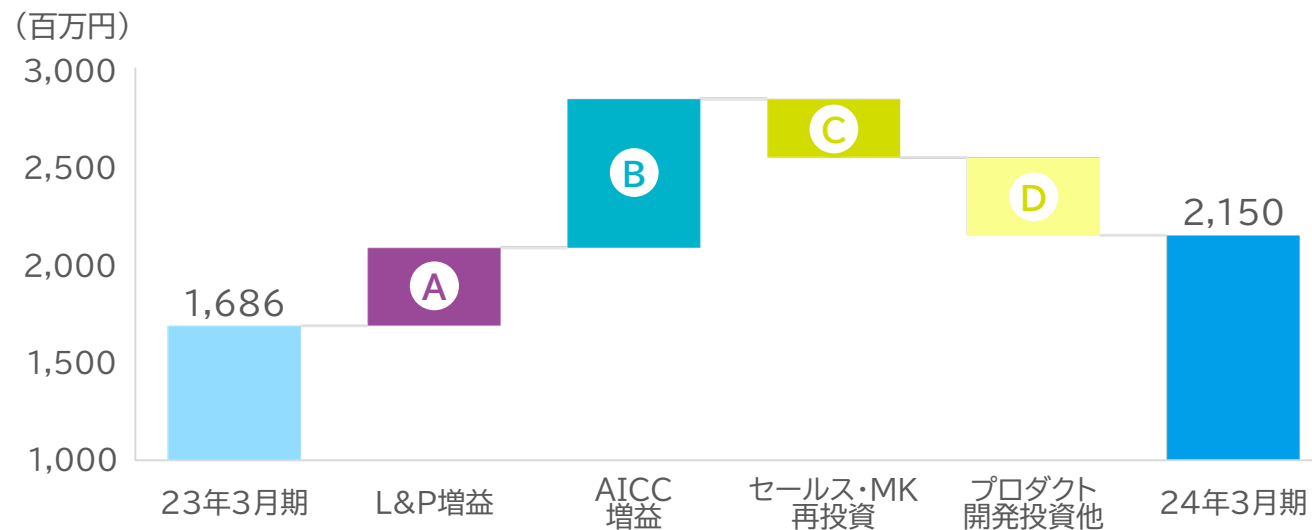
AIクラウド&コンサルティング

不動産テック

ライフ&プロパティ
ソリューション

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

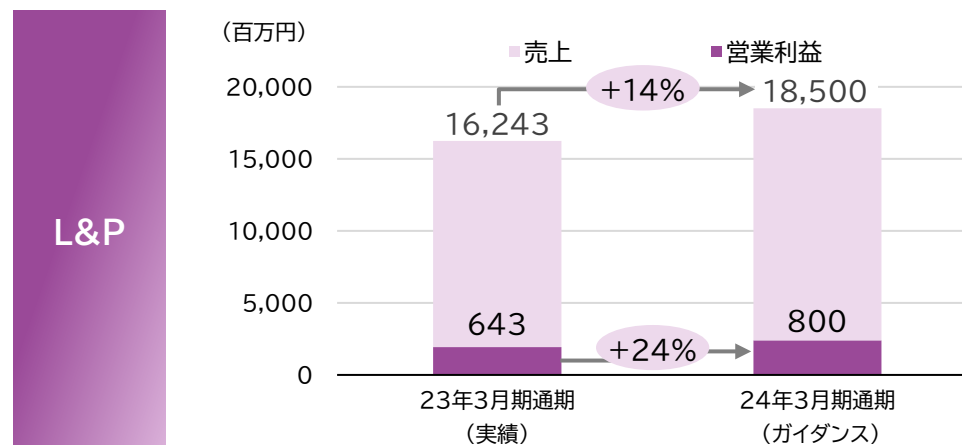
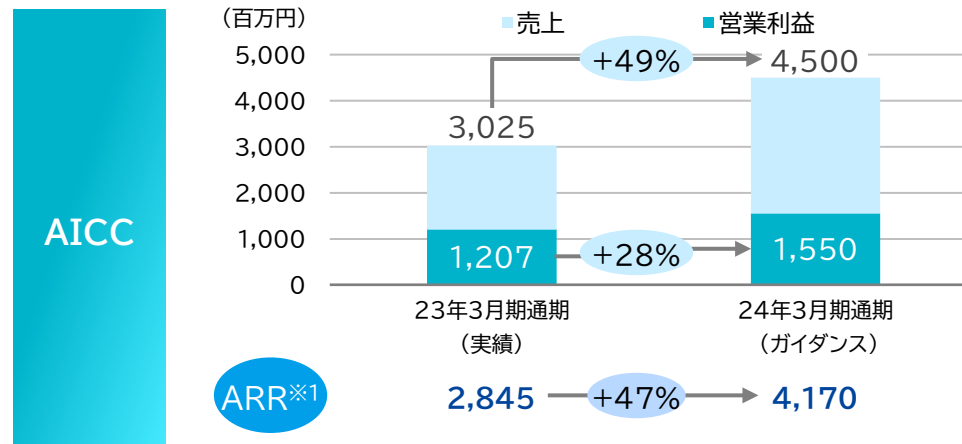
ARR拡大を中心とする持続的成長の実現に向けた新規プロダクツ開発等への投資を大きく拡大しながらも前年度比+28%の大幅増益を目指す



- (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

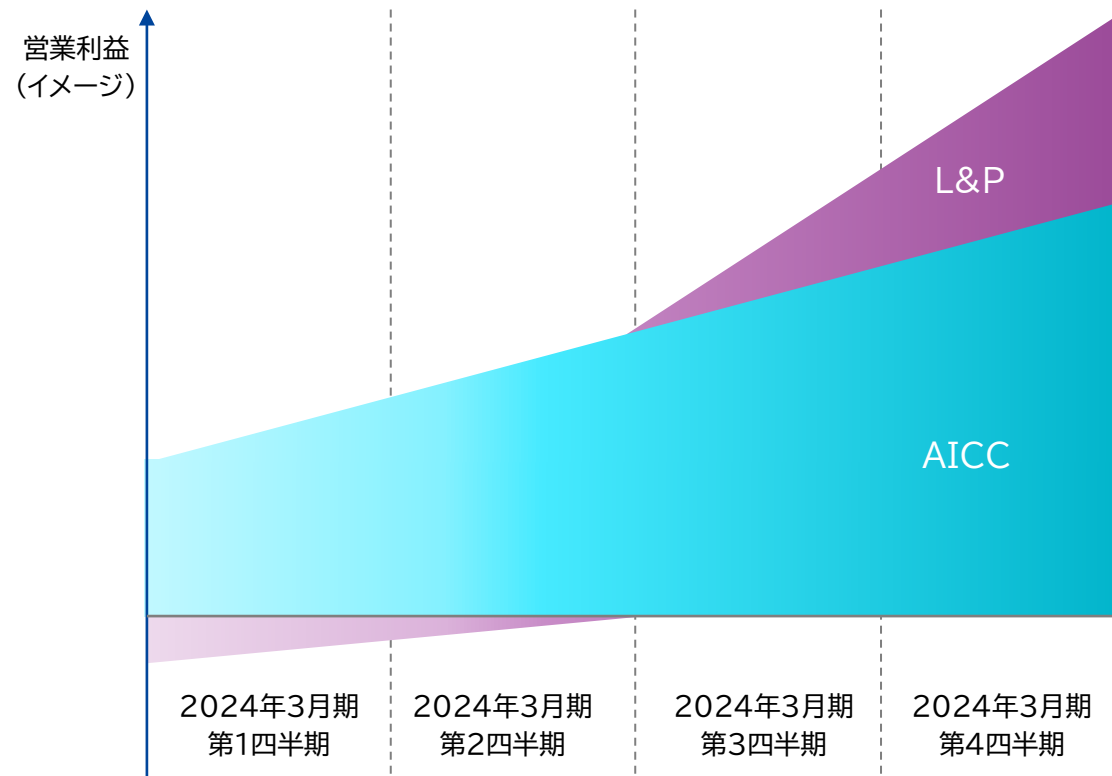
4,000 (2024年3月末時点)

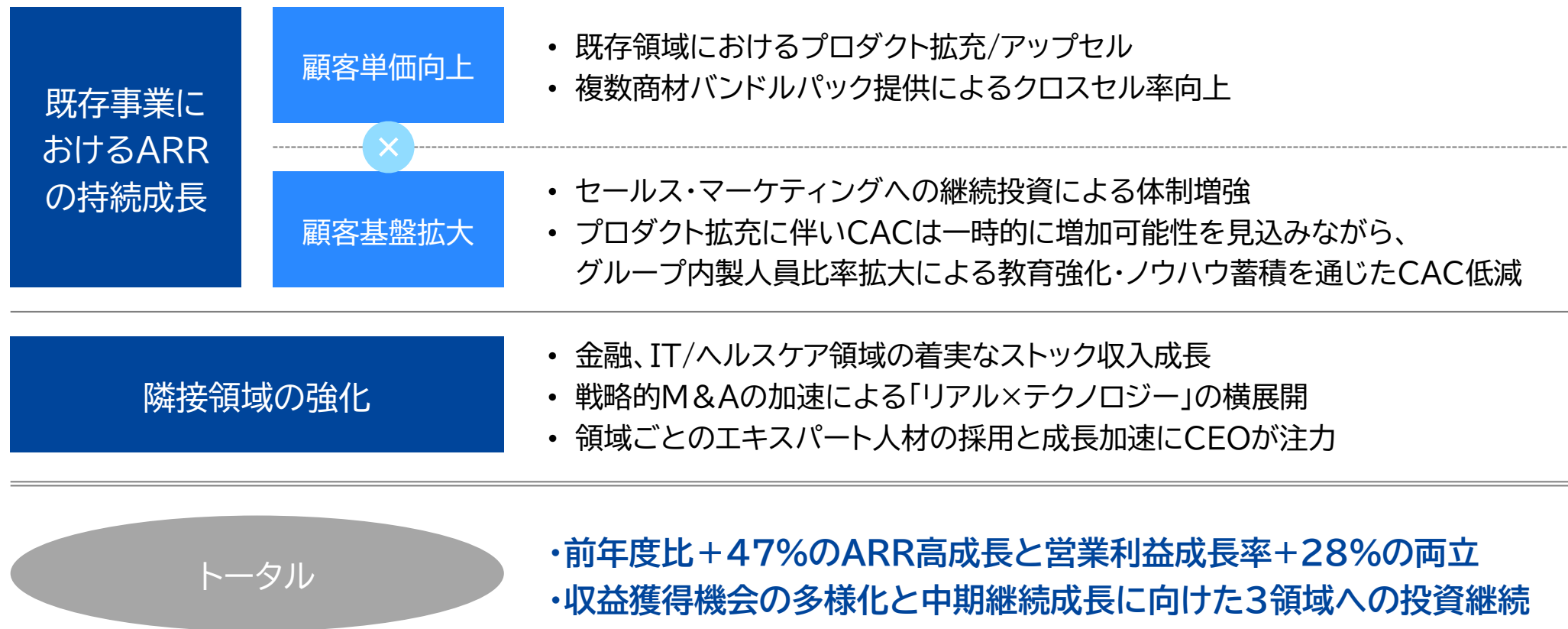
コンサルティング
新規案件獲得数

60 (2023年4月~2024年3月)

セグメント別の営業利益はAICCが
四半期ごとに着実に増加

L&Pは前年度の2Qに大型案件の上振れが
あったため、上期は前年度の利益水準に
至らない見込みながら、下期に着実に利益
を積み上げ、通期では利益成長を加速





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、不動産/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】

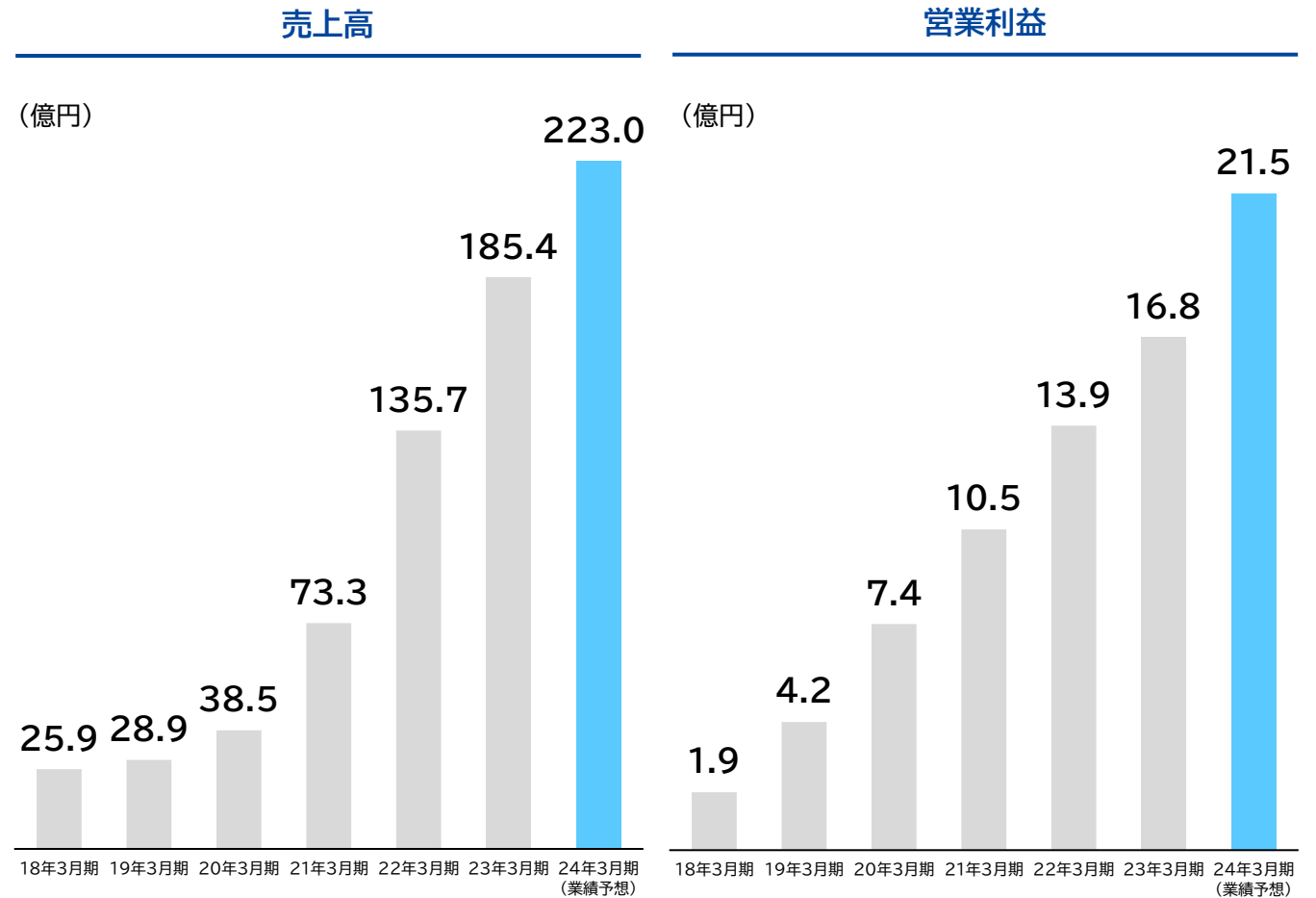
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング ライフ&プロパティソリューション
主要株主	ソニーグループ(36%出資)
役職員数	310名※ (AICC事業従事者:198名※)

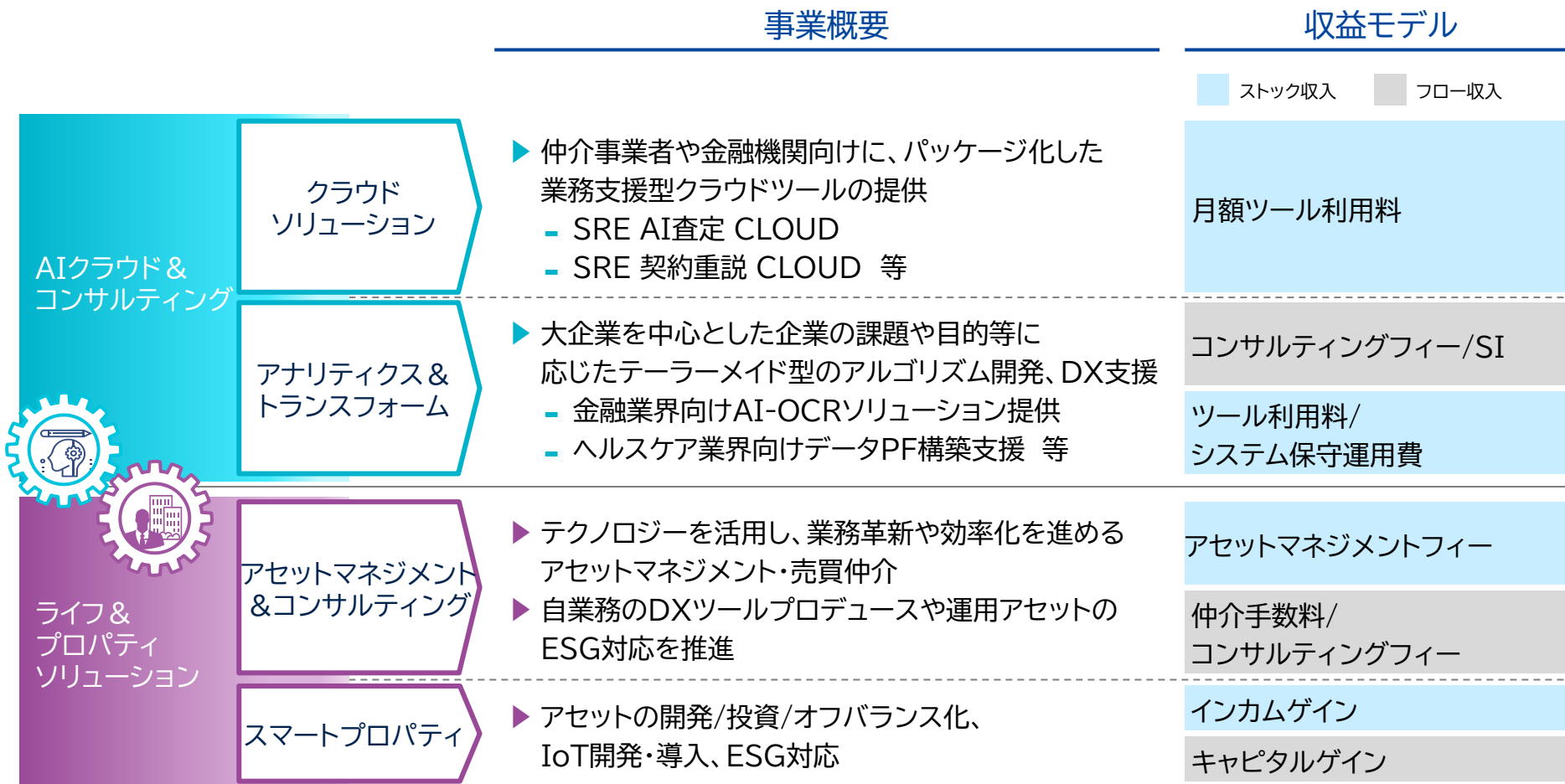
【沿革】

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

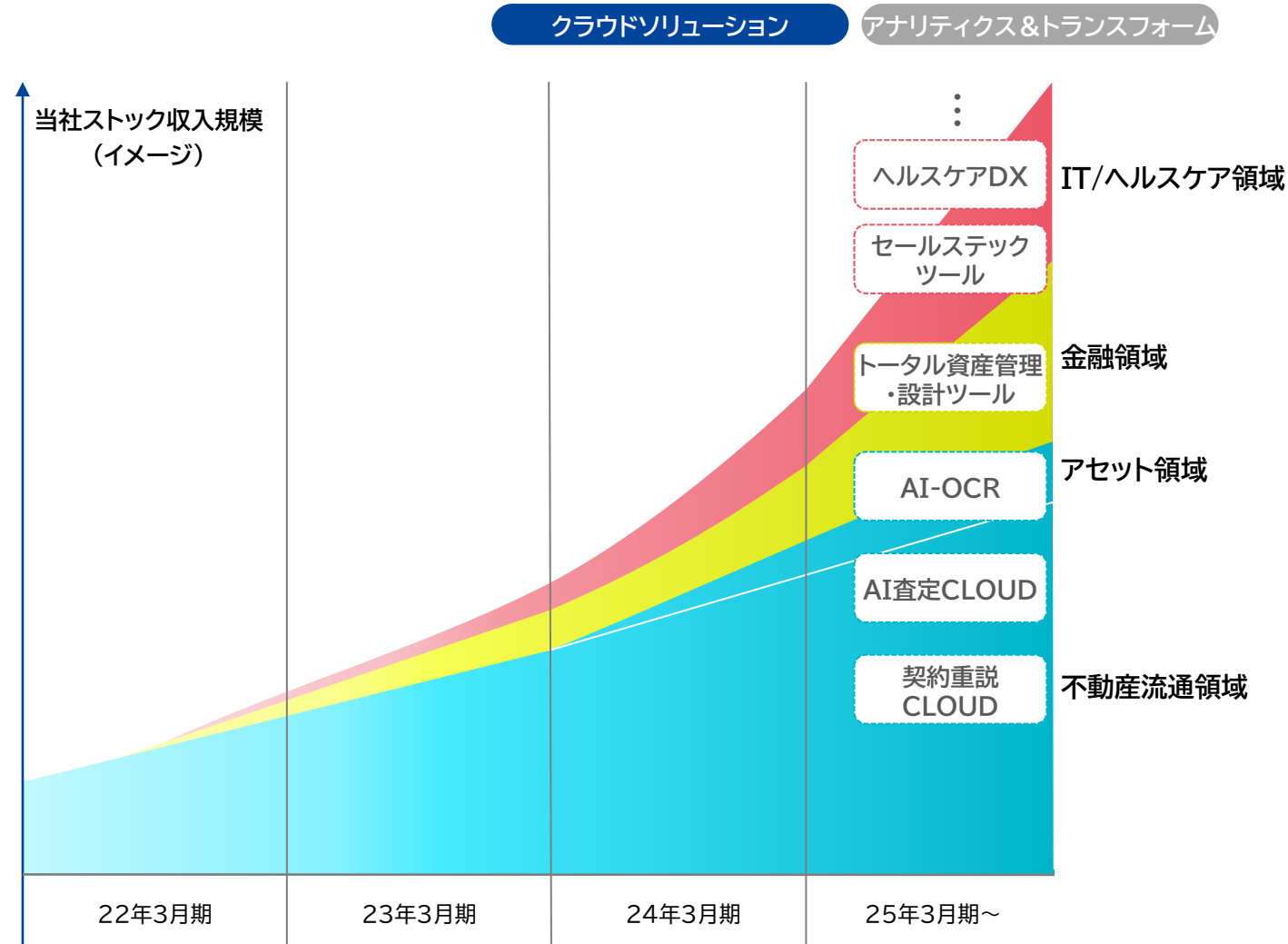
2014年の設立以来、順調に売上・利益を
拡大

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



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

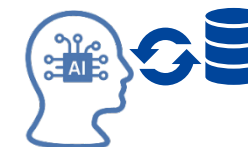
Before

プロのエージェントによる
類似事例選定・査定



After

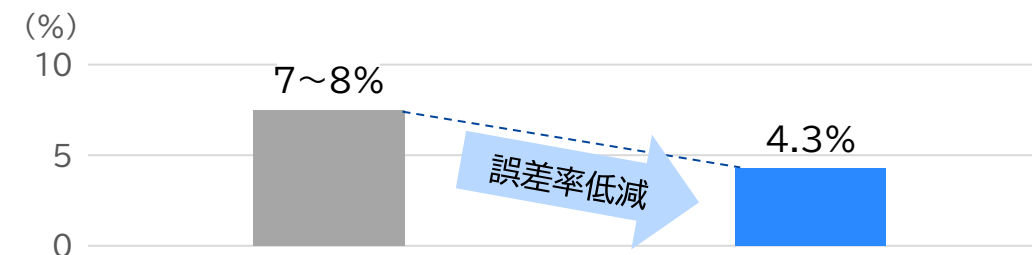
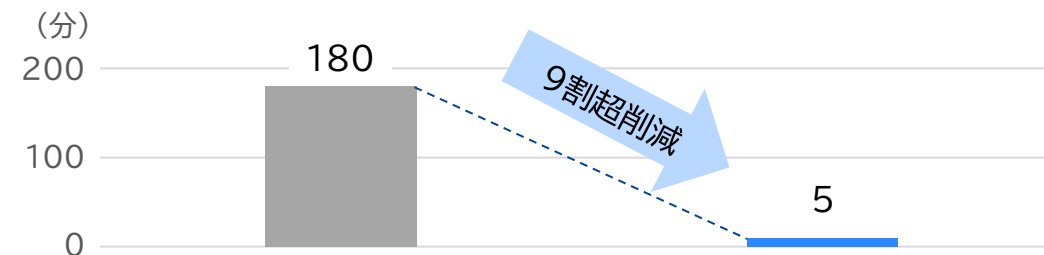
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

査定誤差率※2



SRE CLOUD 契約重説

売買契約書/重要事項説明書の作成時に
必要な調査やテキスト入力を
過去データに基づいたフォーマット/定型文
の引用によって半自動化

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

作業時間※

記載漏れ
リスク※

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

After

人手による調査・テキスト入力

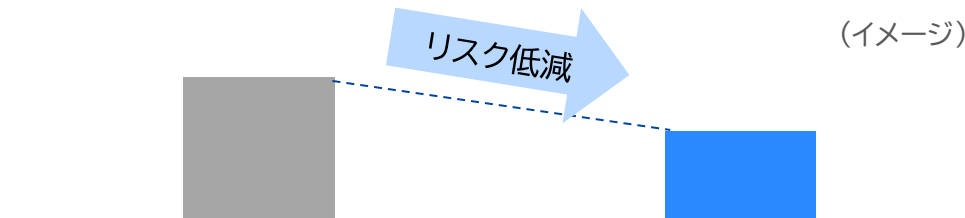
過去データ等の蓄積・引用により、
定型テキストを選択・半自動生成

(時間)



リスク低減

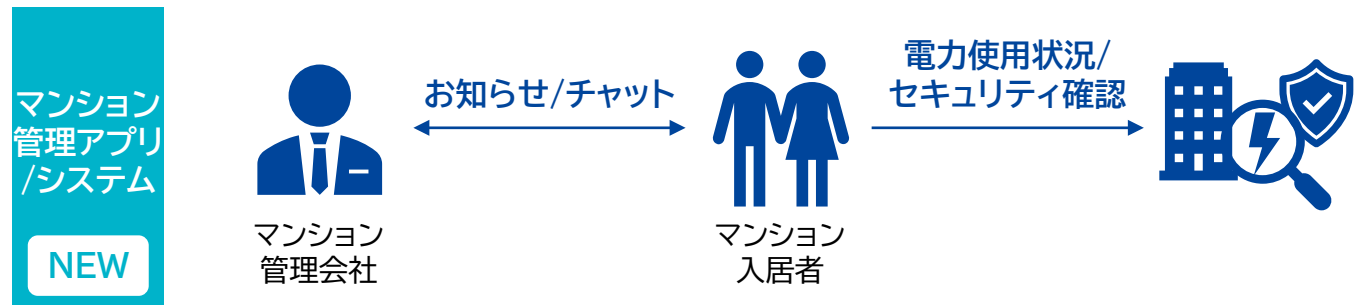
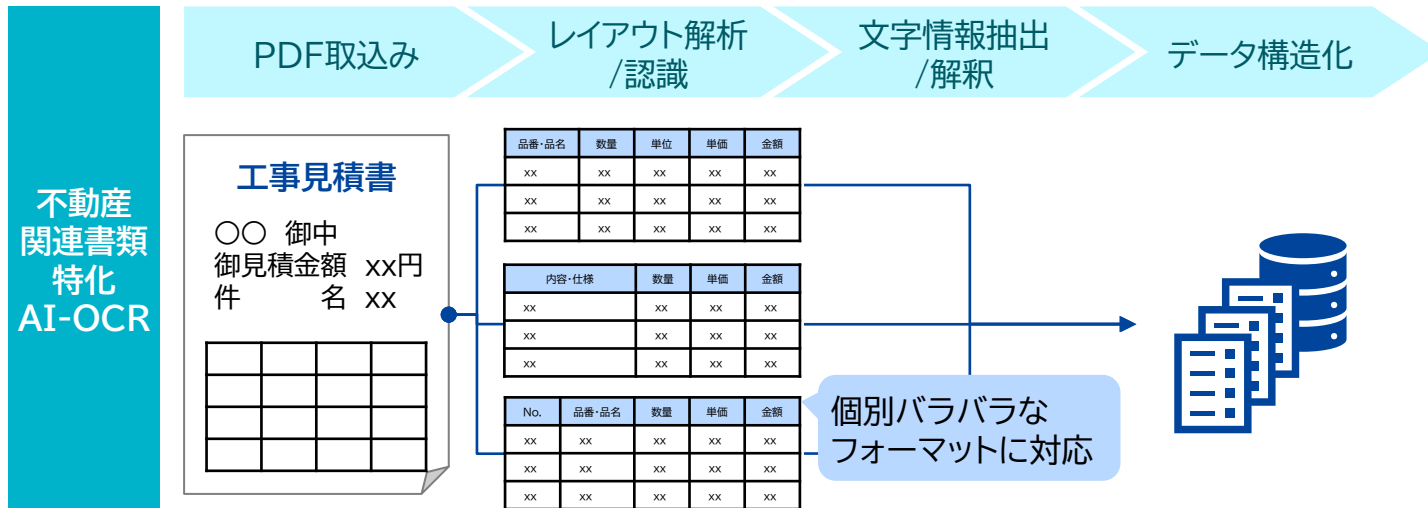
(イメージ)



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



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

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を開始

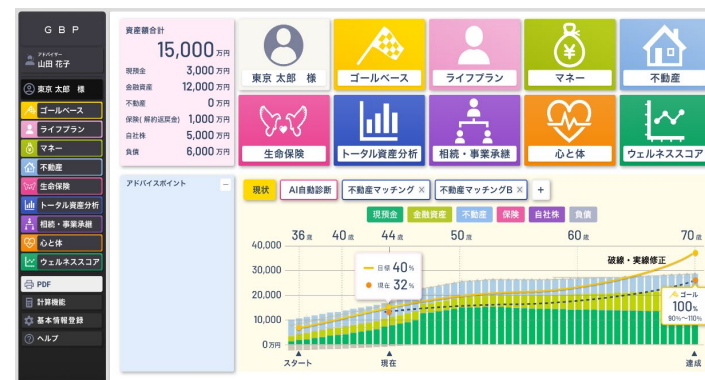
金融機関
向け
AI査定
CLOUD

複数の金融機関にAI査定 CLOUDを提供
(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

NEW

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、グループ
内でリアルビジネスの軸を拡張

シナジーの大きい隣接のリアルビジネスを
自ら手掛けることで業界理解・
オペレーション知見を深め、実務有用性の
高いDXソリューションの追加創出を推進

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

ヘルスケア
DX

NEW

ヘルスケア領域のリアルビジネスを手掛けることで、利用者/事業者のニーズ
や改善余地を自ら把握し、施設オペレーションの効率化やバイタル情報取得
によるヘルスケアサービス高度化を実現するソリューションの開発に着手

アド
テック

NEW

デジタルマーケティング事業会社の知見を活かし、Web広告における
業務最適化/効率化ソリューションの開発に着手

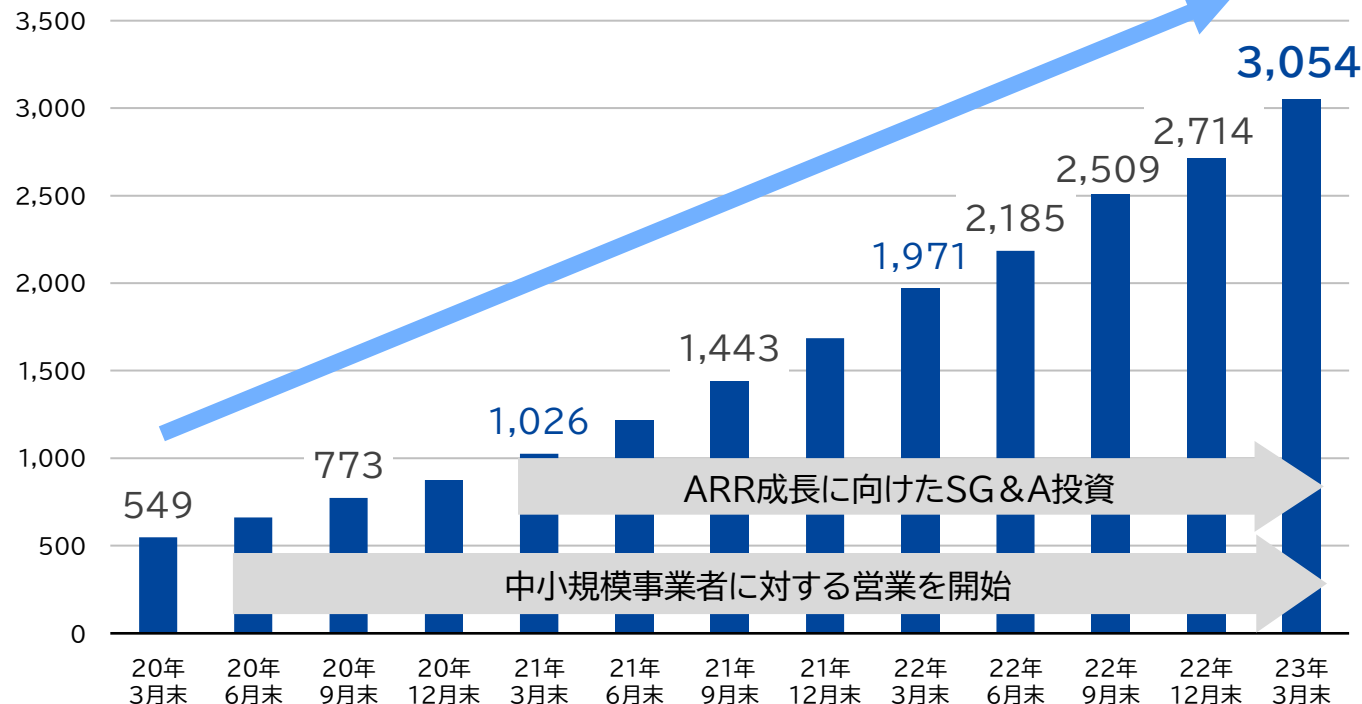
クラウドソリューション

アナリティクス&トランスフォーム

販売オペレーション強化により、3月末時点
の課金契約数は3,054社

一部プロダクトの利用料引上げ等により、
ARRも第4四半期ベースで2,845百万円
と前年度比+70%の高成長を実現

(累計課金契約数:社)

ARR
(百万円)

—

840

1,676

2,009

2,845

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

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改善に実業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

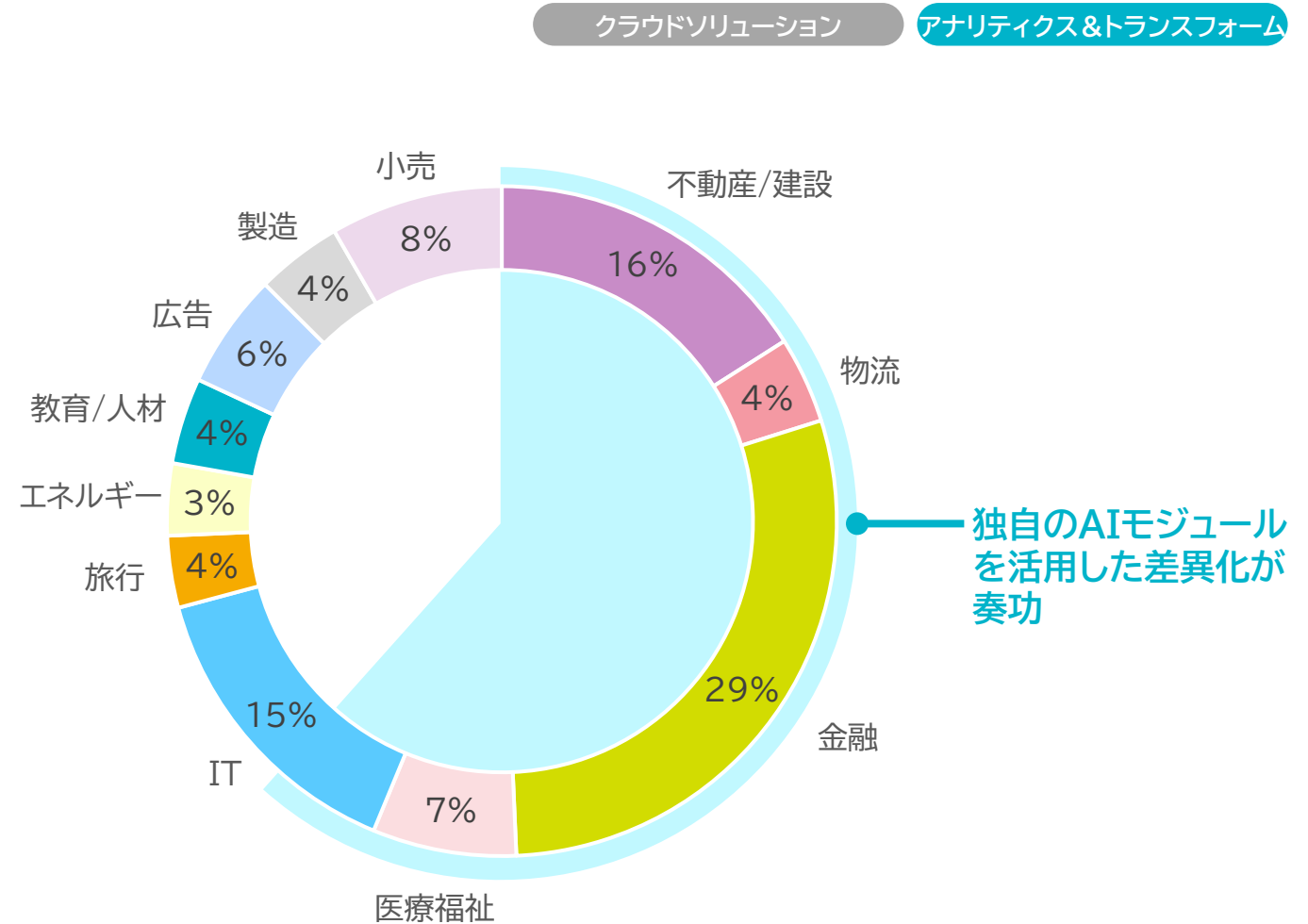
直近12か月平均解約率は0.7%と、一部プロダクトの利用料引上げ後においても引き続き非常に低い水準を維持

直近12か月
平均月次解約率

0.7%

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。

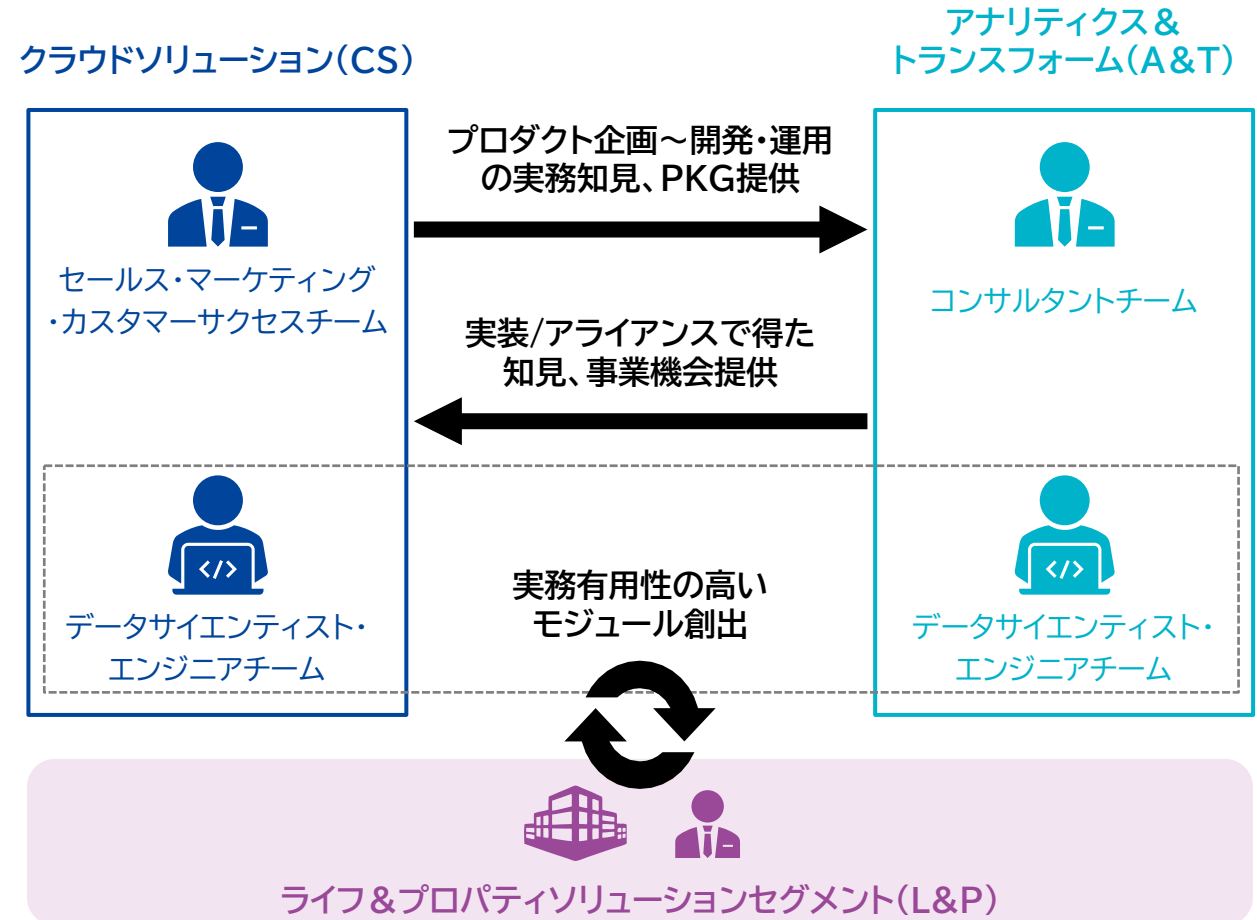
IT/ヘルスケア領域においても新たなモジュールを活かしたソリューション提供が継続拡大



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

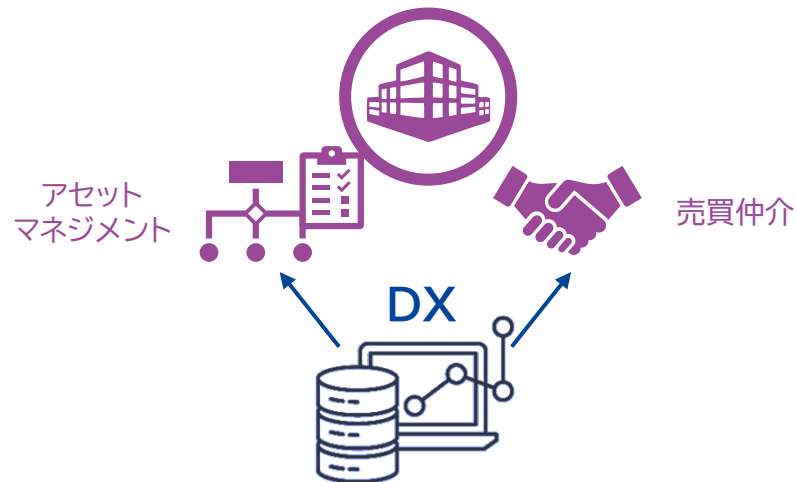
A&Tはクライアント実装/アライアンス案件で得た知見から新たなクラウド事業機会を提供

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

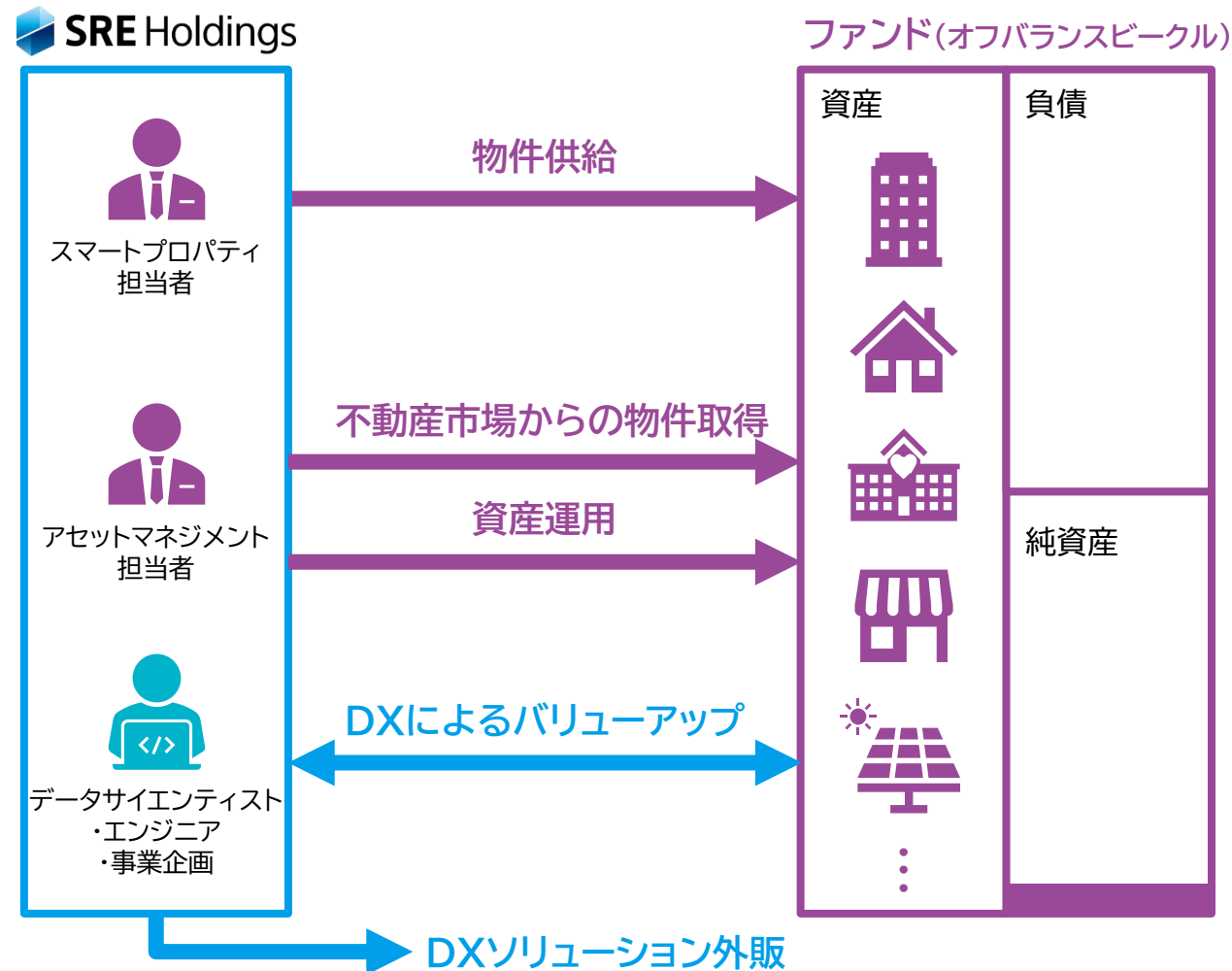
- ▶ オフバランスビークルを活用したマンション/オフィス/介護福祉施設/再生エネルギー施設等の開発/投資
- ▶ 開発/取得物件のDXやESG対応により高付加価値化



2023年3月、子会社のSREアセット
マネジメントにて預かり資産額(AUM)
約400億円規模の不動産ファンドを組成

当社からの物件供給+市場からの厳選取得
により、AUM 1,000億円を通過点として
早期拡大を目指す

また、デジタル化によるアセットのバリュー
アップを進め、実務有用性の高いDXソ
リューションを創出するとともに、ファンド
自体の差別化も両追



実業(リアルビジネス)である不動産や金融、IT事業等を手掛けることで、お客様・業界のニーズや改善余地を自ら把握

社内実業においてプロトタイプの効果検証・磨き込みを行うことで、実務有用性の高いDXソリューションを創出、業界各社に拡販

同時にリアルビジネスのDXを進めることで収益性を向上させるユニークなビジネスモデルを構築

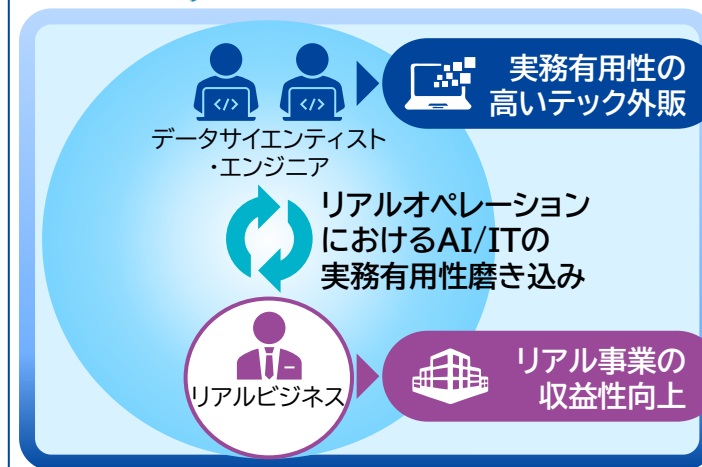
テック
特化

リアル ×
テクノロジー



プロダクト提供に当たり、事前調査・プレセールスを行うものの、付加価値に繋がるVoC収集は困難

SRE Holdings



リアルビジネスのキーパーソンがDXプロデューサーとして、業界のニーズや改善余地をテックチームに提供。自らプロトタイプを試用しフィードバックを行うことで、DXツールの実務有用性追求が可能

- ✓ 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。

