

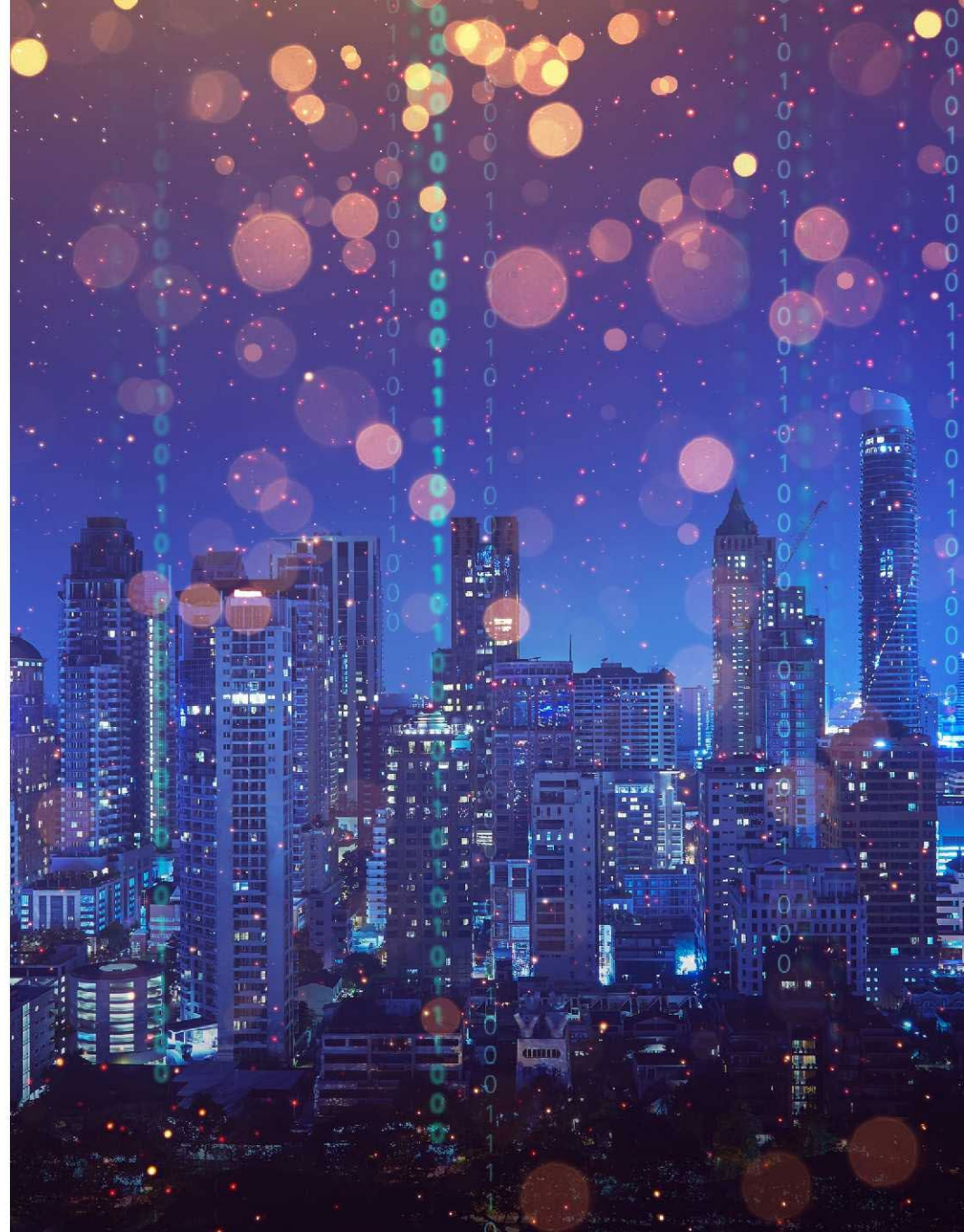


SREホールディングス

会社説明資料

Copyright 2023 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



SECTION



会社概要

今の先鋭が10年後の当たり前を造る

A DECADE AHEAD

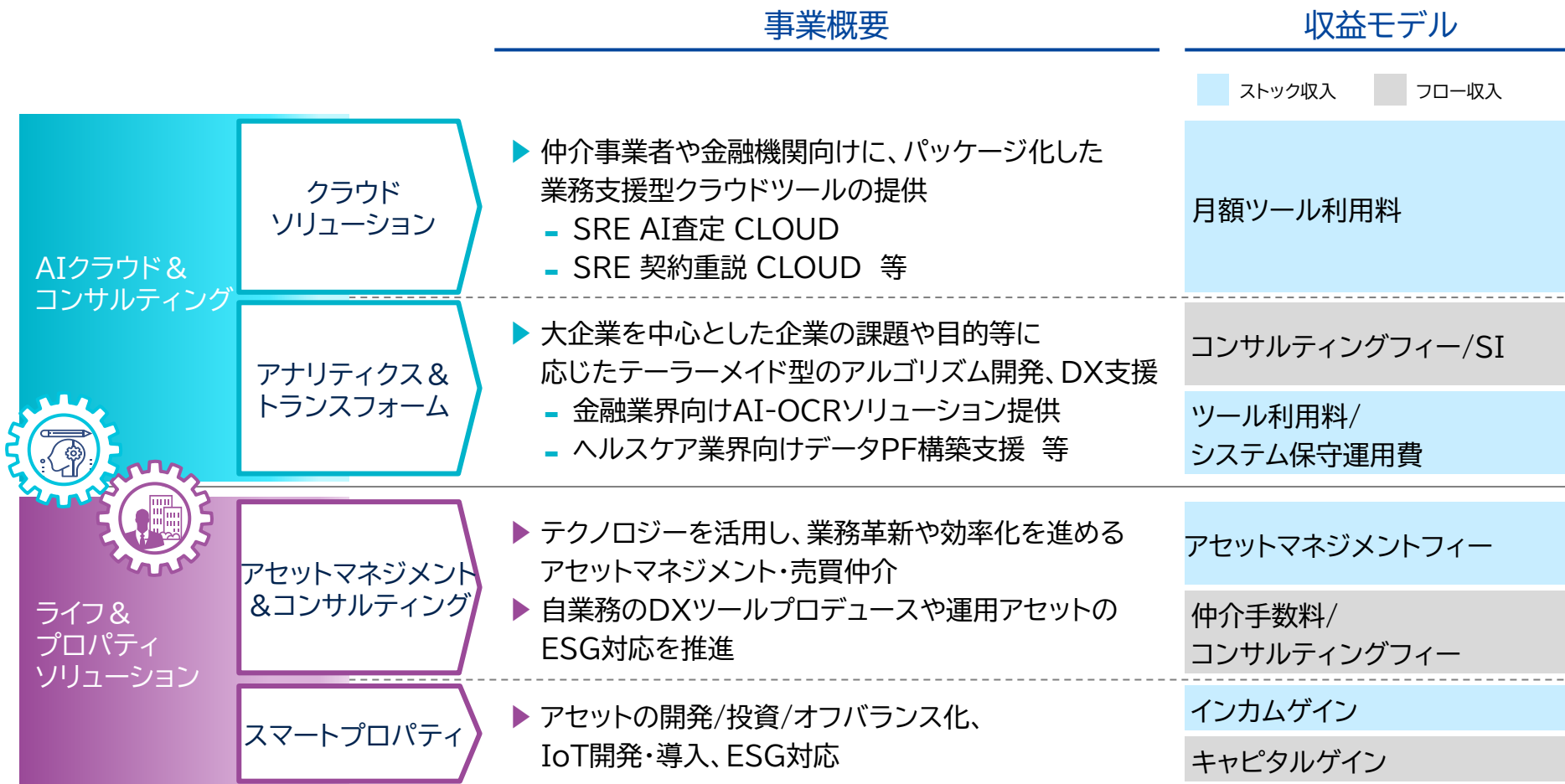
リアルビジネスを内包することで実務有用性の高いテクノロジーソリューションを、不動産/金融/IT・ヘルスケア領域といった幅広いライフステージにおいて展開するライフテックカンパニー

【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※)

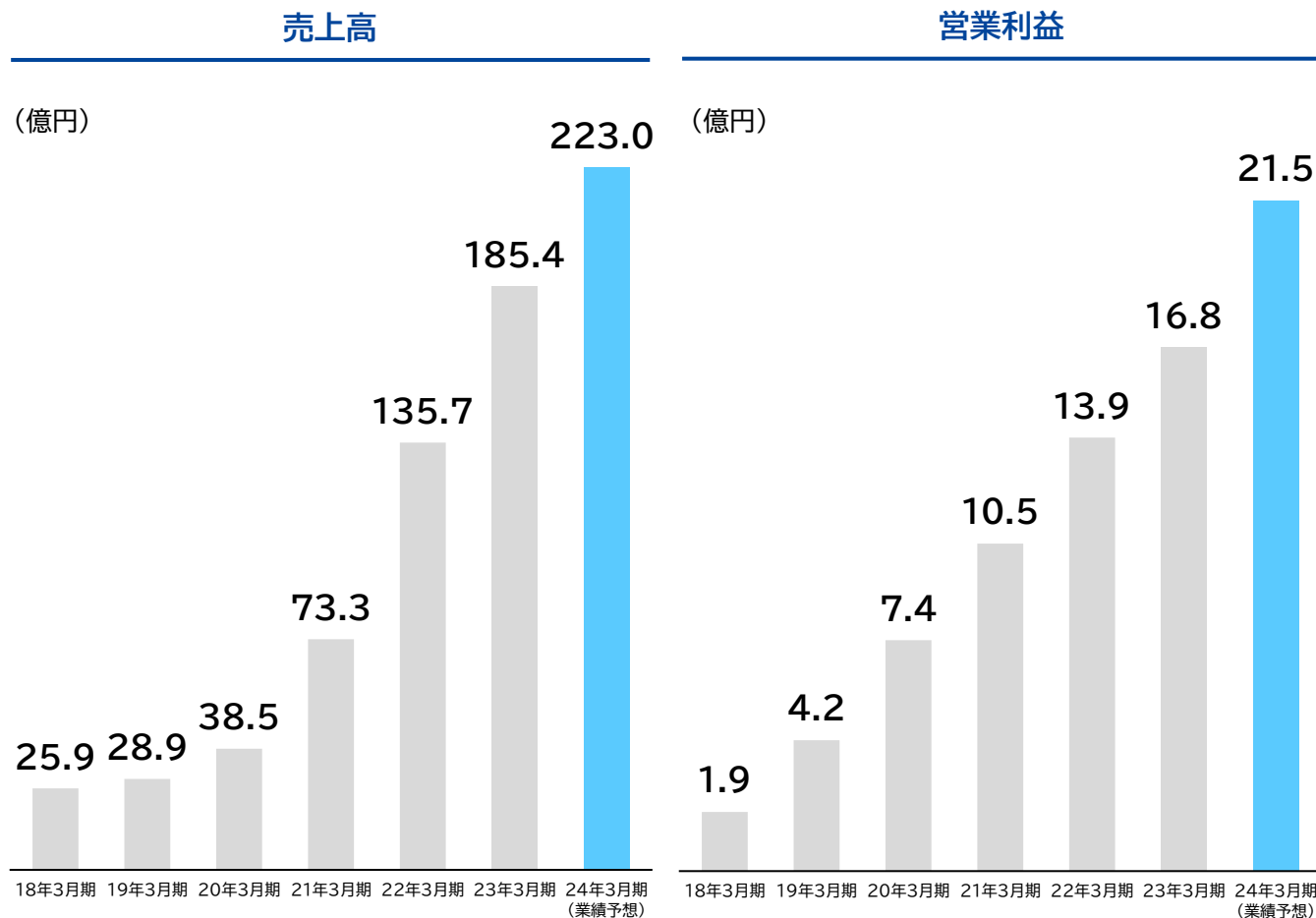
【沿革】

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

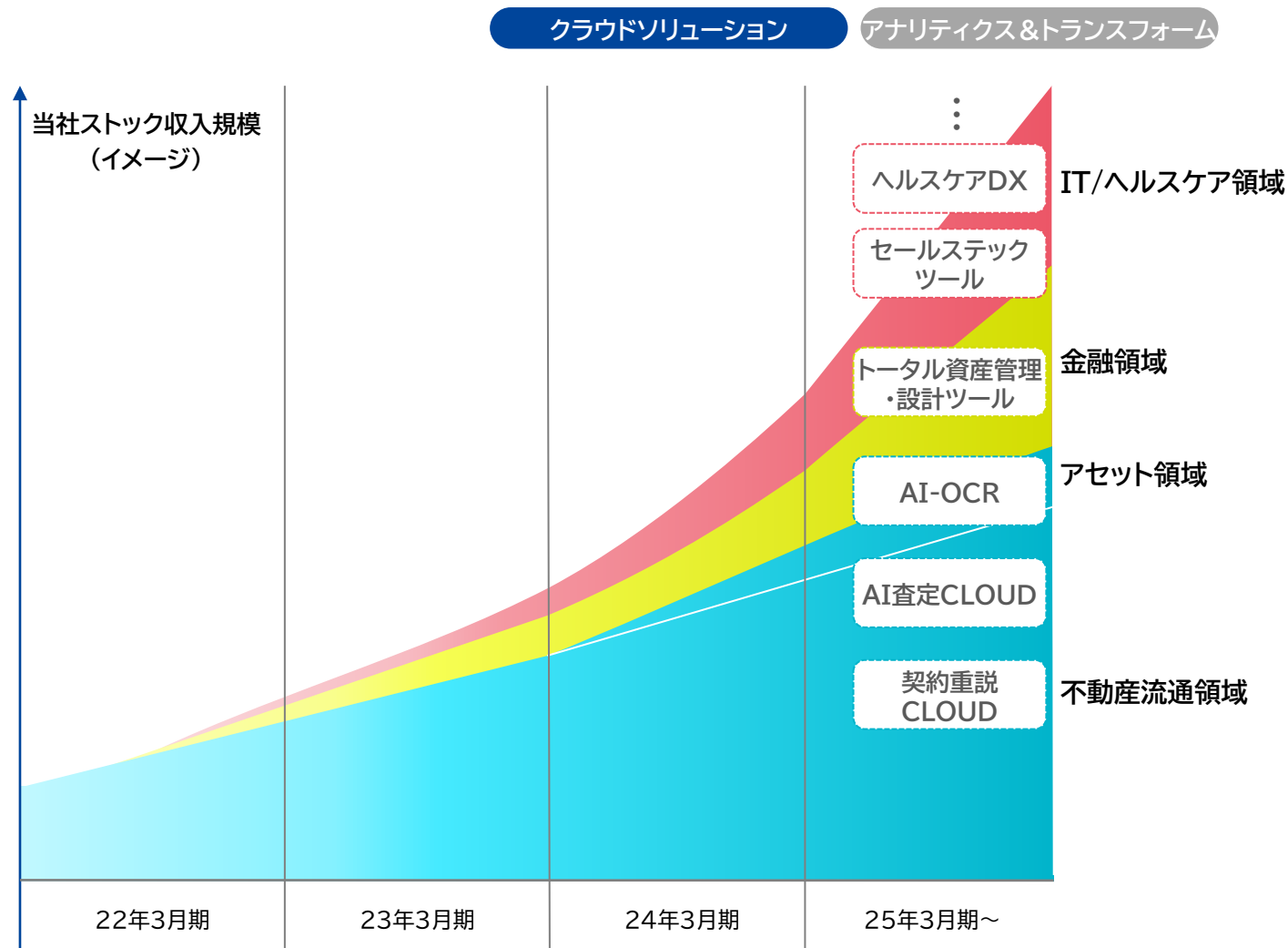


2014年の設立以来、順調に売上・利益を
拡大

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

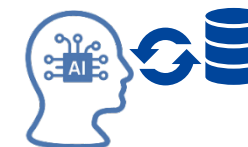
Before

プロのエージェントによる
類似事例選定・査定



After

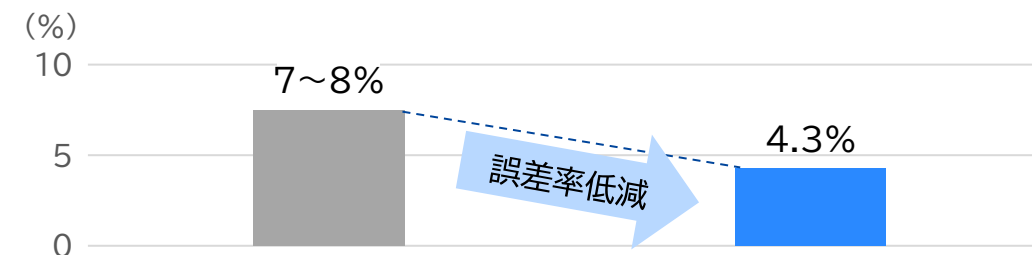
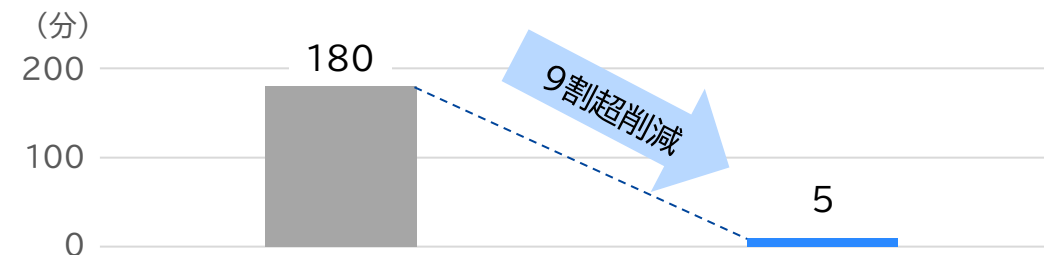
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

査定誤差率※2




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

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

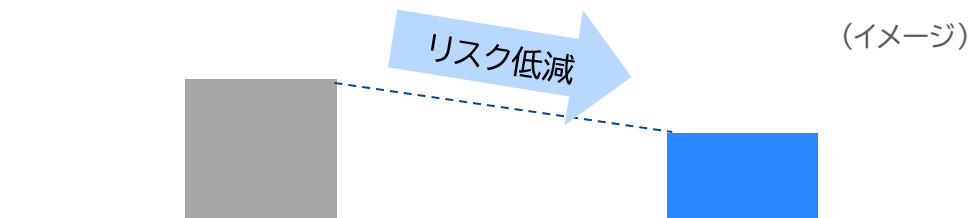
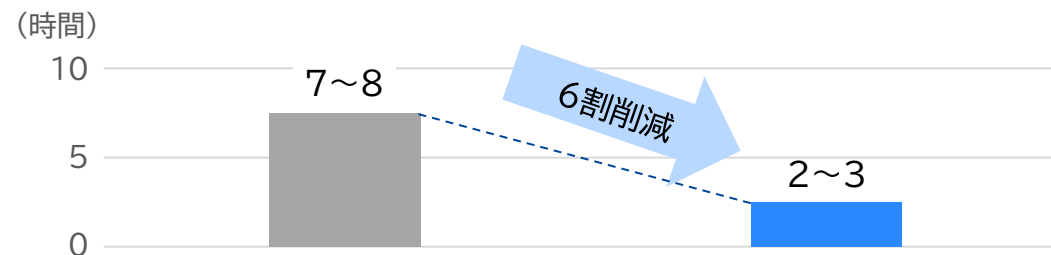
After

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

業務概要

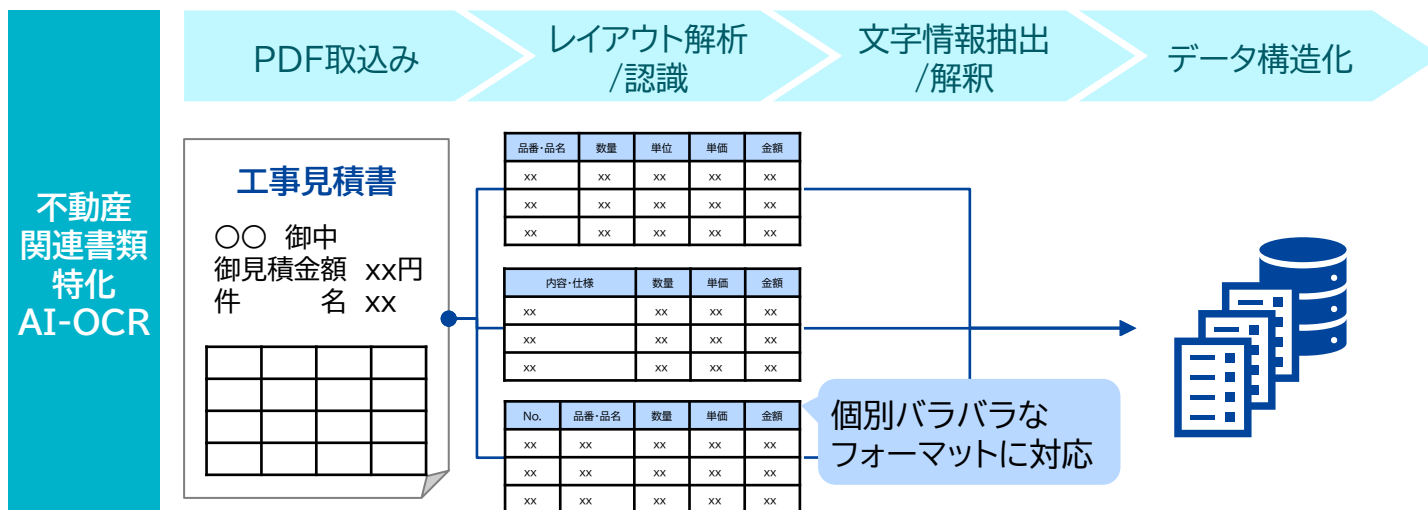
作業時間※

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

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

マンション
管理アプリ
/システム

NEW

マンション
管理会社

お知らせ/チャット

マンション
入居者電力使用状況/
セキュリティ確認

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

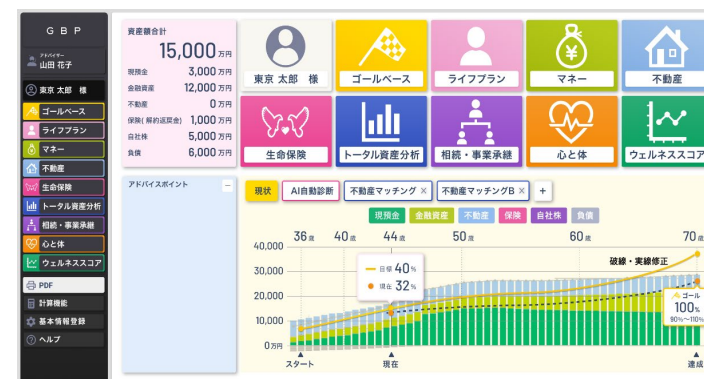
金融機関
向け
AI査定
CLOUD

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

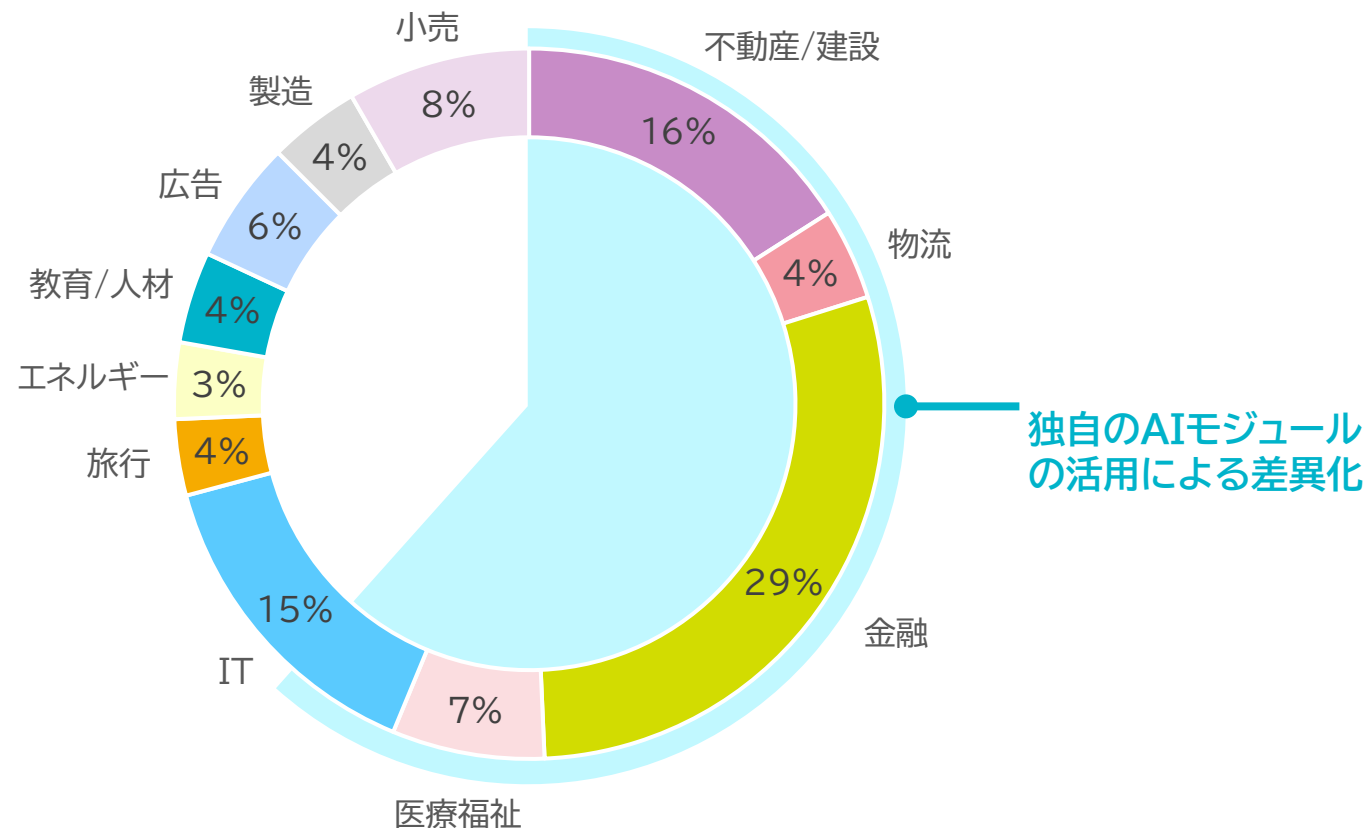
デジタルマーケティング事業会社の知見を活かし、Web広告における
業務最適化/効率化ソリューションの開発に着手

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

クラウドソリューション

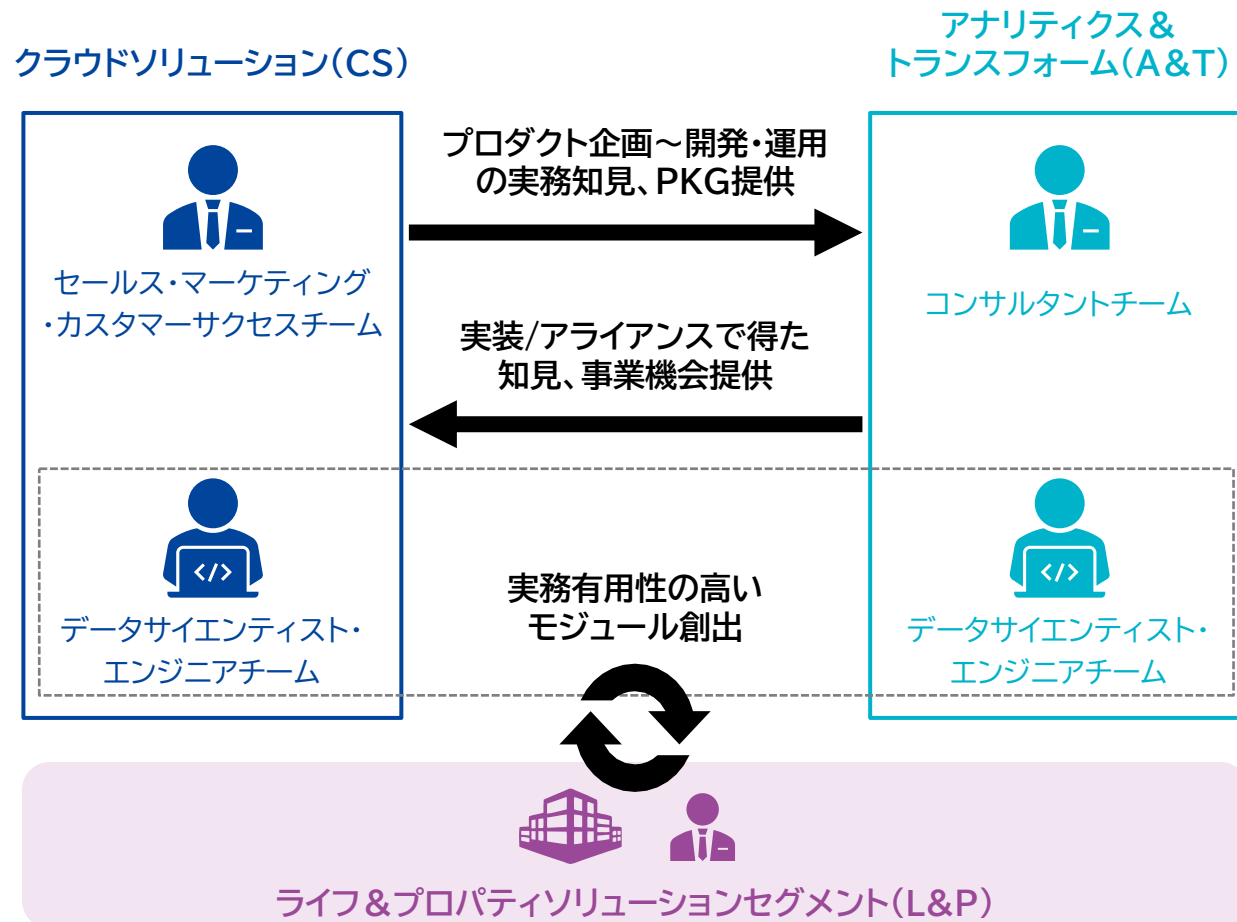
アナリティクス&トランスフォーム



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

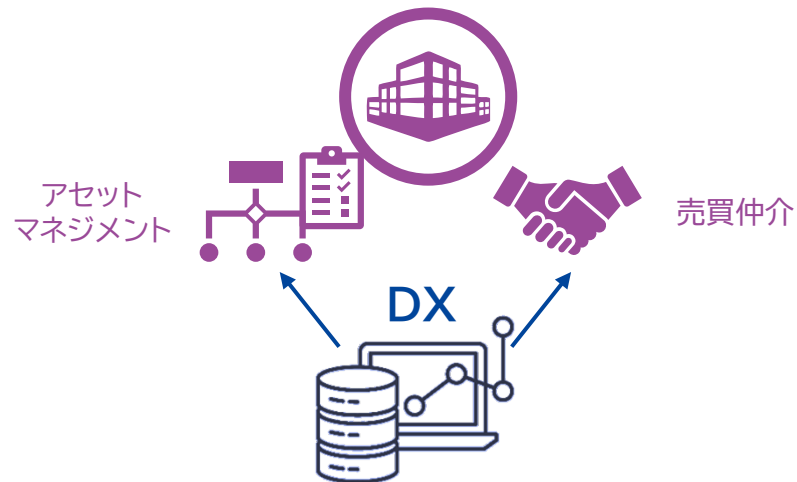
A&Tはクライアント実装/アライアンス案件で得た知見から新たなクラウド事業機会を提供

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



当社の強み・事業戦略

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

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

