



独立行政法人 経済産業研究所(RIETI)
BBLセミナー

SREホールディングスのDX展開と バーティカルSaaSの創出

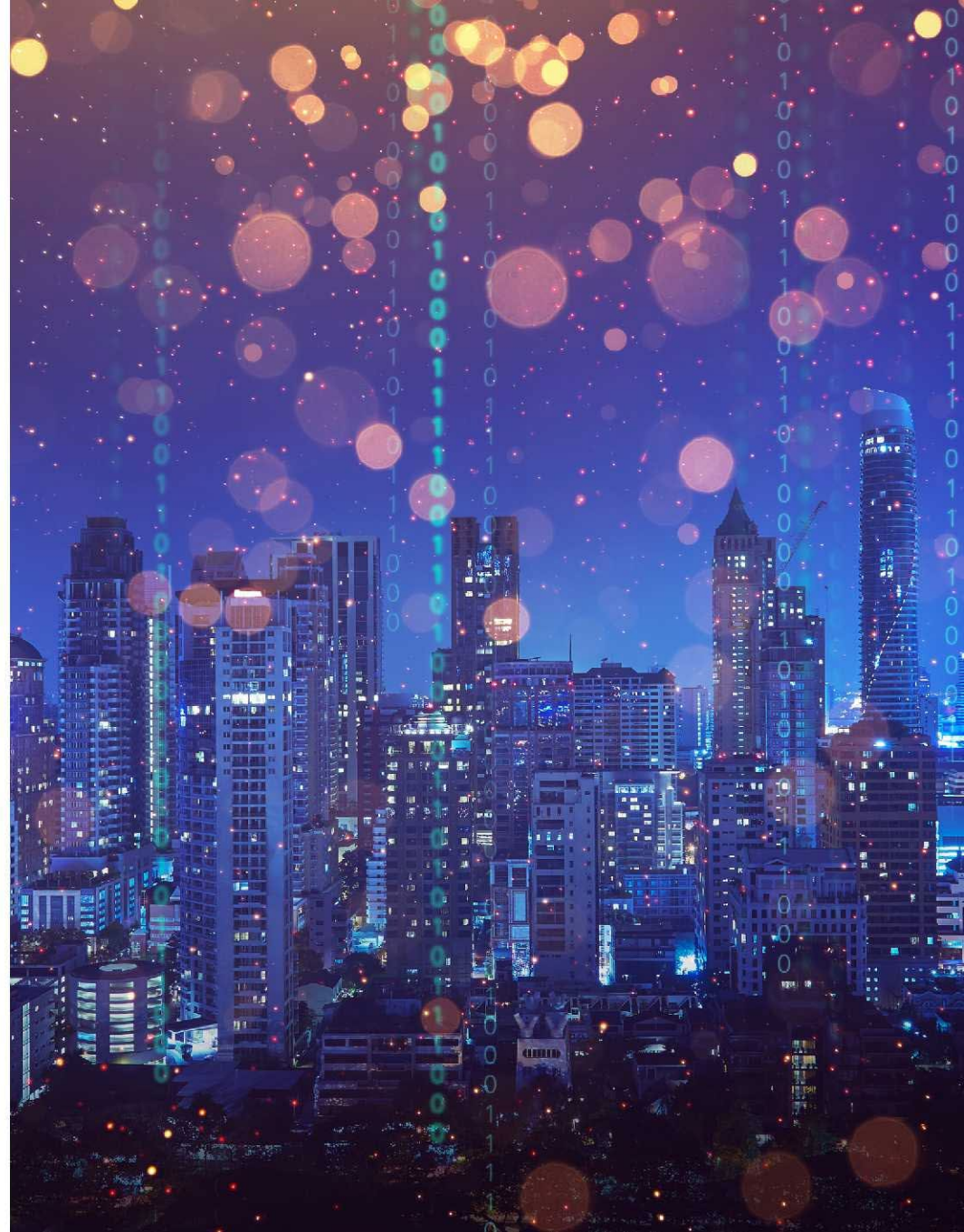
~SRE Holdings' DX Deployment and Creation of Vertical SasS~

2022年2月

SREホールディングス株式会社 取締役
テクノロジーソリューション事業本部長
角田 智弘

Copyright 2022 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

自己紹介

P.03

2

SREホールディングス 会社概要

P.05

3

日本のDXにおける課題とSREの取組み

P.18

4

SREのDX実現までの道のりとキーポイント
「リアル×テクノロジー」

P.26

5

不動産領域におけるバーティカルSaaS事例のご紹介

P.38

6

まとめ:不動産DXの社会的意義とSREの展望

P.48

SECTION



自己紹介



角田 智弘
(つのだ ともひろ)

SREホールディングス 取締役

テクノロジーソリューション事業本部 本部長

SRE AI Partners 取締役

略歴

- 東京大学大学院工学系研究科情報工学専攻修了('98)
- **ソニー株式会社 入社 ('98)**
- スタンフォード大学 CSLI^{注1} 客員研究員 ('01~'02)
- 豪 ボンド大学 経営学修士 (MBA) 修了 ('05)
- ソニー株式会社 基幹技術研修HMI講座
「パーソナライゼーション技術」講師 ('08~'12)
- **ソニー Distinguished Engineer ('10~'14)**
- **ソニー不動産 執行役員 ('14)**
- **SREホールディングス 取締役 ('19~)**

主な実績

- **第1回 ソニーMVP受賞**
- 国際学会 User Modeling 2006 (Session Chair)
- ソニーユニバーシティー Silver Award受賞
- ソニー(株) IT研究所 優秀発明賞

注1 : Center for the Study of Language and Information (言語情報研究センター) の略語

SREホールディングス 会社概要

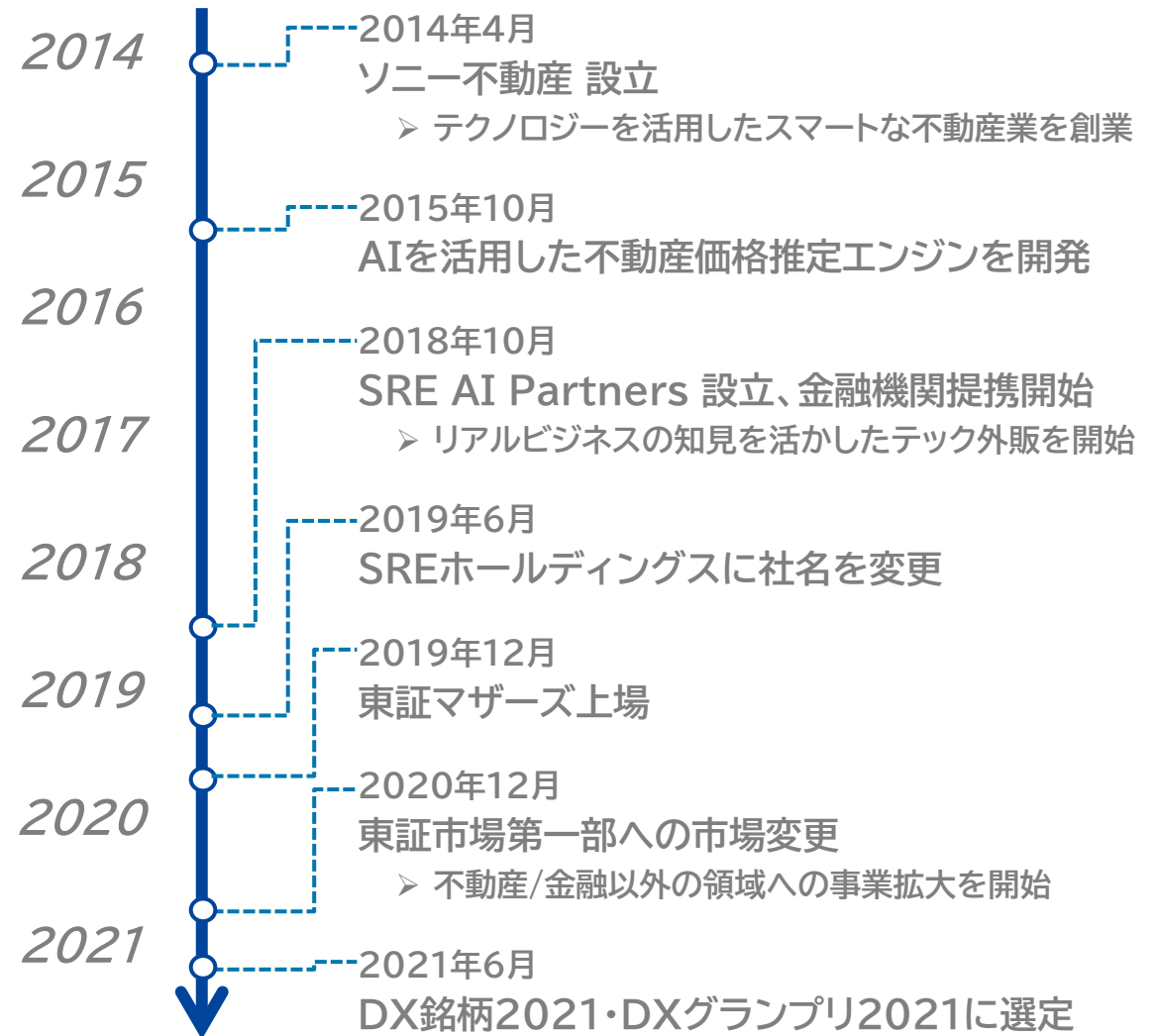
A DECADE AHEAD

「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	ソニーグループ(38%出資) Zホールディングス(22%出資)
時価総額	1,265億円
PER	151倍
PSR	10.7倍
役職員数	179名

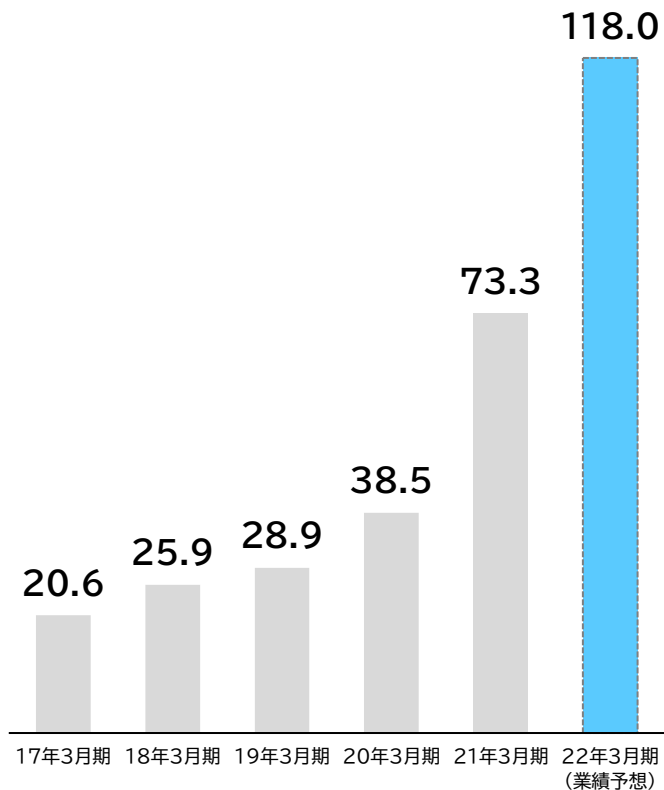


	事業概要	収益モデル	方向性	
AIクラウド & コンサルティング	AIクラウド	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 不動産仲介事業者や金融機関向けに、パッケージ化された業務支援型クラウドツールの提供 <ul style="list-style-type: none"> - AI不動産査定ツール - 不動産売買契約書類作成クラウド 等 	■ スtock収入 ■ フロー収入 ツール利用料	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上・利益成長 ● SaaSビジネス拡大
	AIコンサルティング	<ul style="list-style-type: 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アルゴリズム開発、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	
不動産テック	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	<ul style="list-style-type: none"> ● テック導入 ● 安定収益確保
	スマートホーム	<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、オフバランス化/ 売却、およびインベストメント事業 	不動産売却益 オフバランスビークルからの収入 アセットマネジメントフィー(将来)	<ul style="list-style-type: none"> ● 財務規律維持 ● 新たな収益機会創出

2014年の設立以来、順調に売上・利益を
拡大

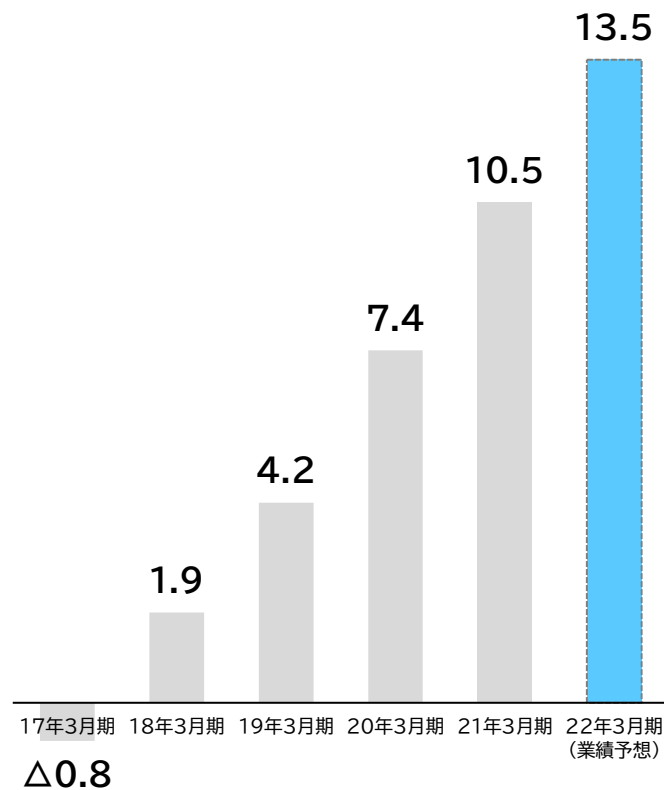
売上高

(億円)



営業利益

(億円)





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

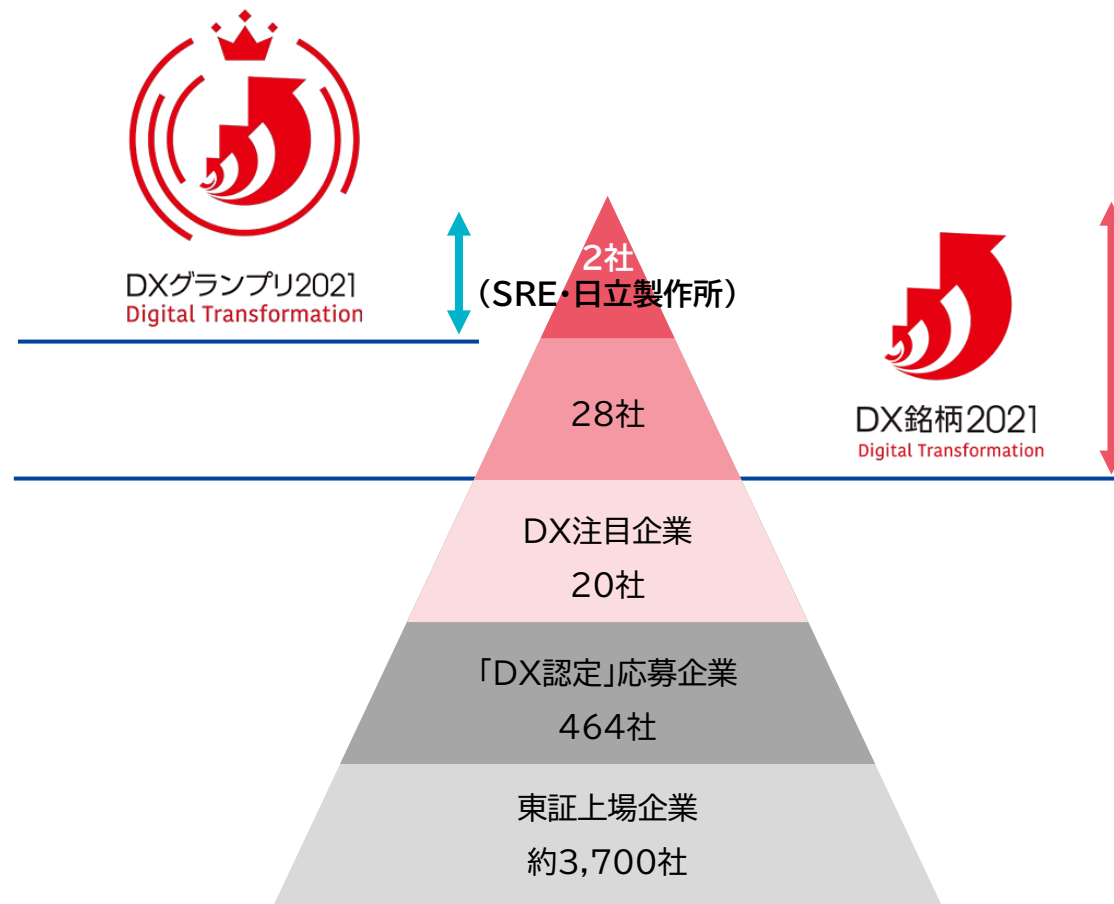
2021年6月7日、経済産業省と東京証券取引所より「DX銘柄2021」、および全産業から2社のみ選定された「DXグランプリ2021」を受賞

<受賞の背景>

- 不動産というDXが進んでこなかった領域への積極的な取り組み
- 自社不動産事業のスマート化から外に展開するという事業モデル
- 上記を実現することでの企業価値の向上を実現

制度概要

経済産業省と東京証券取引所が、企業価値向上につながるDX推進の仕組みを構築し実績が表れている企業を、上場企業の中から毎年選定



DXグランプリ企業

DXグランプリ2021
Digital Transformation

2019	ANAホールディングス	(設立1952年)
2020	コマツ製作所	(設立1921年)
	トラスコ中山	(設立1964年)
2021	日立製作所	(設立1920年)
	SREホールディングス	(設立2014年)

ANA

KOMATSU

TRUSCO

HITACHI
Inspire the Next

設立10年以内の会社では初のグランプリ受賞

DX銘柄連続選定企業 ※

DX銘柄2021
Digital Transformation

2015～	アサヒグループホールディングス	(設立1949年)
	ブリヂストン	(設立1931年)
	JFEホールディングス	(設立2002年)
	東日本旅客鉄道	(設立1987年)
	東京センチュリー	(設立1969年)

Asahi

BRIDGESTONE
Solutions for your journey

JFE

JR

Tokyo Century

※2015～旧DX銘柄(攻めのIT経営銘柄)、2020～DX銘柄

事業概要

収益モデル

方向性

		収益モデル		方向性
		ストック収入	フロー収入	
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	<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	▶ 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アルゴリズム開発、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	
不動産テック	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	<ul style="list-style-type: none"> ● テック導入 ● 安定収益確保
	スマートホーム	▶ 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、オフバランス化/ 売却、およびインベストメント事業	不動産売却益 オフバランスビークルからの収入 アセットマネジメントフィー(将来)	<ul style="list-style-type: none"> ● 財務規律維持 ● 新たな収益機会創出

AIクラウドサービス



リアルビジネスの知見

広範な不動産実務経験に基づいて、実用性の高いAIを追求



不動産ビッグデータ

プラットフォームを通して、売買プロセス全体のトランザクションデータを蓄積・活用することで、サービスを磨き続ける

AIコンサルティングサービス



課題解決力

日々の実業のオペレーション改善により、現場の課題を解決する力を保有



サーバー開発・運用能力

自社サービスの開発・運用実績を基に、顧客サーバーシステムに合わせたシステムの開発・運用が可能



機械学習技術

ソニーグループや業界各社から集った精鋭のデータサイエンティストチームを抱える

米不動産テック筆頭企業であるZillow社と
比肩する、世界最高水準の精度を誇る

Zillow社の概要

設立: 2004年

年間売上:M\$ 2,743 (FY2019)

時価総額:M\$ 19,580 (2021年5月12日時点)

ビジネスモデル

- 仲介+賃貸の不動産ポータル
- 不動産エージェント/仲介会社に広告課金し、反響提供
- 契約管理やローンといった周辺領域に加え、iBuyer(買取再販)事業にも進出

成約価格予測精度の比較※

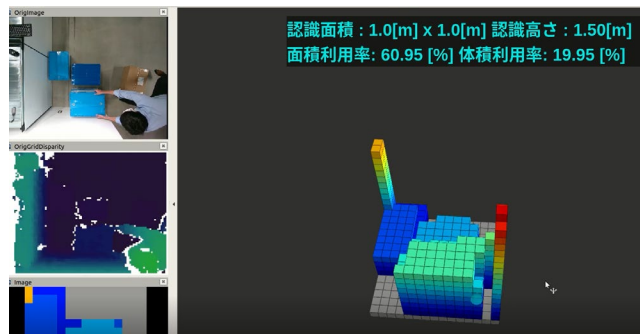
	Zillow	SRE
誤差<5% の割合	49.1%	50.19%
誤差<10% の割合	70.5%	78.53%
誤差中央値 (低い=良い)	5.1%	4.95%

高価な専用機器や学習データの事前準備を必要とせず、データ通信量も大幅に抑制可能な3次元空間認識エンジンを開発

物流/交通/ヘルスケア等の幅広い実環境へのAIソリューション・ツール提供を目指す

共同開発した3次元空間認識技術

- ▶ 高価な専用機器や学習データの事前準備なく、倉庫等の監視/見守りにAI導入可能
- ▶ 3次元の画像処理技術と深度センサー活用により、データ通信量を1/100以下※に削減しながらモニタリング性能向上も実現



AIソリューション・ツール提供の可能性



倉庫やトラック荷台の充填率可視化による物流オペレーションの最適化



転倒検知/見守りによる事後の即時対応



具体的事例を次ページ紹介

AIコンサルティングにおいて、三井不動産向けに3次元空間認識エンジンを活用した倉庫充填率可視化ソリューションを提供

その他、複数企業への物流ソリューションを推進中

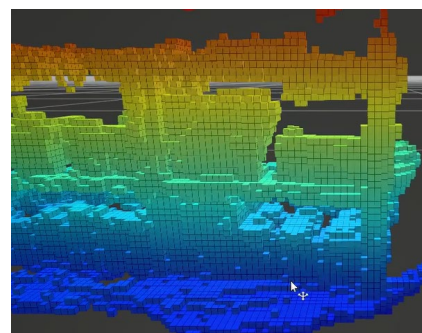
三井不動産向けの倉庫充填率可視化ソリューション概要

倉庫内の平置き、保管什器エリアをロボットに搭載したカメラで取得した画像を元に庫内状況を可視化、充填率をリアルタイムで提示することで、庫内業務の効率化やスペースの有効活用を図る

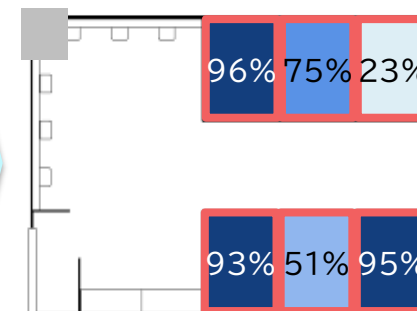
庫内のカメラ撮影



3次元空間認識エンジン



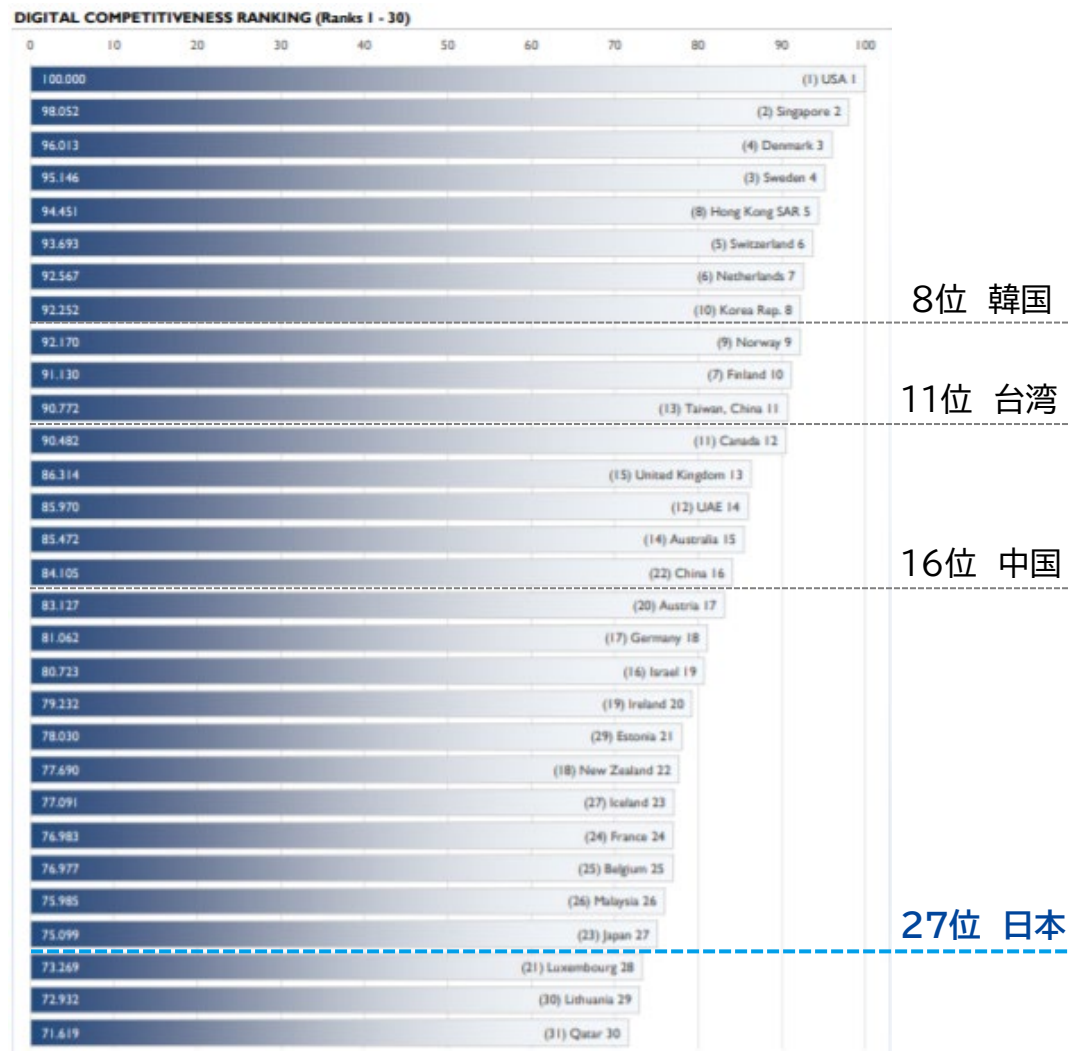
庫内の充填率



日本のDXにおける課題とSREの取組み

日本のデジタル競争力は調査対象63か国
の中で27位

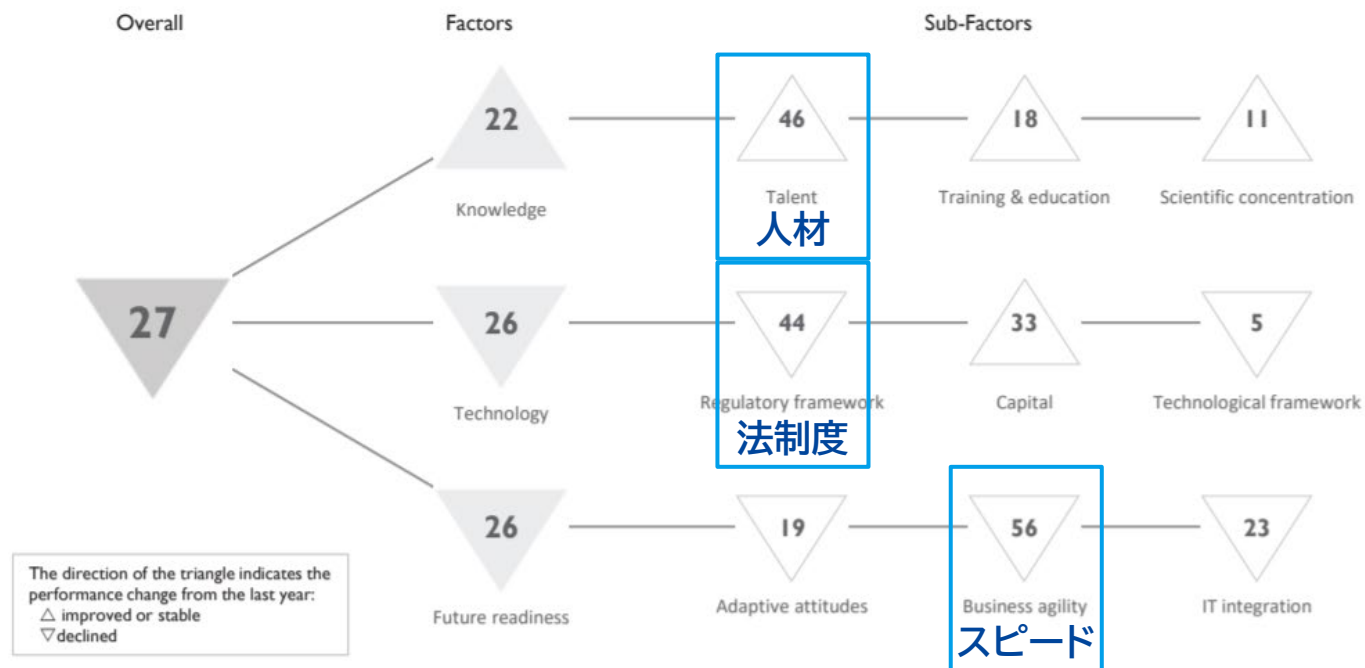
アジア圏において8位の韓国、11位の台湾、
16位の中国に劣後



デジタル競争力の構成要素を分解すると、
ビジネススピード、デジタル人材の確保、
法制度の整備の課題が顕著

日本のデジタル競争力構成要素別ランキング

OVERALL PERFORMANCE (63 countries)



「リアル×テクノロジー」を基本戦略に据え、組織間連携や週次のPDCAを実行するとともに、戦略に沿った採用・人事評価を行うことでDXを実現

	課題の分解	SREの取組み
ビジネス スピード	経営戦略におけるDXの定義づけ	1 「リアル×テクノロジー」のユニークなビジネスモデルを基本戦略に据える
	縦割り文化を超えた組織間連携	2 トップ自らがリードしてエンジニア・不動産メンバー間の連携を推進
	データに基づく高速PDCA	3 KPIを整理し、週次でPDCA実行
デジタル 人材の確保	外部のデジタル人材の積極登用	4 エンジニア・コンサルタントの積極的な中途採用をトップがけん引
	DXの取組みにインセンティブをもたせる人事評価体系	5 DX貢献度に基づきCEOアワードを決定するなど人事評価への組み込み
法制度の 整備	デジタル化/オンライン化に関する既存規制の緩和、精度による後押し	<ul style="list-style-type: none"> 行政・大学等との連携

実業(リアルビジネス)である不動産事業を手掛けることで、お客様・業界のニーズや改善余地を自ら把握し、不動産/金融業界などへ実務有用性の高いAIソリューション・ツールを提供する「リアル×テクノロジー」のユニークなビジネスモデルを構築



トップ自らが組織間連携を積極的に働きかけることで、不動産事業の現場メンバーとエンジニアが日常的に業務効率化に連携して取り組み、現場のノウハウ・ニーズを取り込んだ実務有用性の高いスマート化ツールを創出

組織間連携推進の工夫

トップ自らの働きかけによる不動産現場メンバーとエンジニアの日常的なコラボレーション

- 折に触れて全社員メッセージ
- 不動産メンバー、エンジニア双方への連携のアイデア提供
- 組織を超えた連携によりDX貢献を行った人材をCEOアワードとして表彰(後述)

成果事例:不動産価格推定エンジン

- マンション名/物件情報の入力のみで、数十ページの査定書を自動生成
- 査定業務の作業時間を9割以上削減するとともにプロの人間以上の査定精度を実現



社内外のDXそれぞれにおいてKPIを整理、
モニタリングを仕組み化することで、
週次でのPDCAを実行

社内DX(不動産仲介)のKPI例

集客后面談件数

仲介契約獲得率

業務所要時間

⋮

社外DX(AIクラウド)のKPI例

アクティブ化率

作業工程完了時間

不動産価格査定誤差率

⋮

外部の優秀なデジタル人材を採用するとともに、スキルアップ・モチベートできる育成・人事評価の仕組みを構築

とくに、デジタル人材育成においてはノウハウを磨き込むことで、大手金融機関をはじめとする外部に提供できるレベルに昇華

4 デジタル人材の採用・育成

- トップ自らが優秀なエンジニア・コンサルタントの採用をけん引することで、毎年1.6～2倍のペースで体制を拡大
- デジタル人材育成のノウハウを磨き込み、研修パッケージとして大手金融機関に提供するレベルに昇華

5 DX貢献度の人事評価

- 組織を超えた連携により、DXの成果を創出した人材をCEOアワードとして表彰
- 全社員の人事評価においてDXへの貢献度合いも加味
- 各部門からDXのアイデアを出し、トップにプレゼンし通れば予算が下り、実行できる仕組みを構築

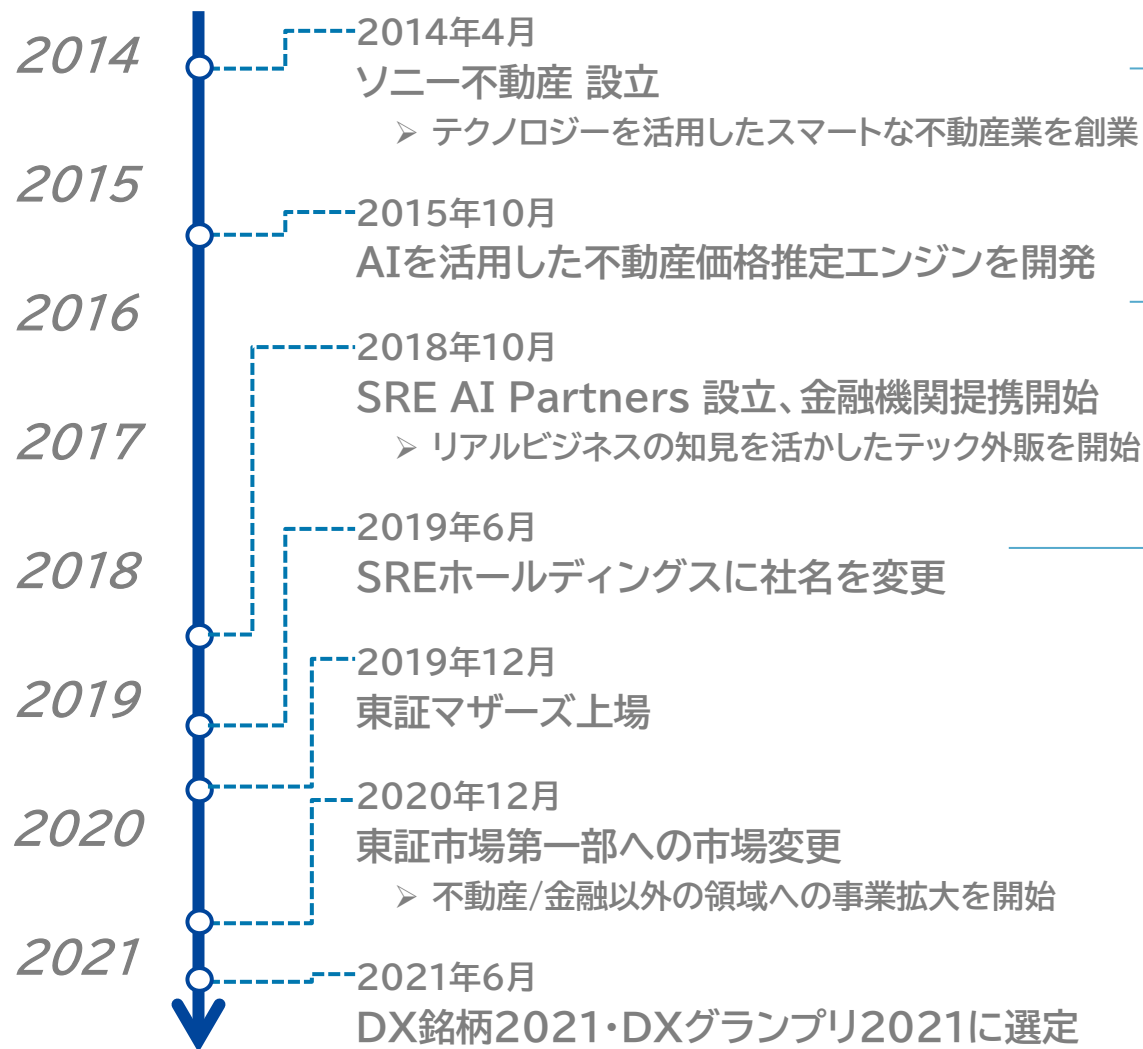
SREのDX実現までの道のりとキーポイント 「リアル×テクノロジー」

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。

リアルビジネスのテクノロジーによる自社スマート化を通じ、
プラットフォーム（データエコシステム）を構築し、DXで事業拡大を実現





① Phase1 = スマート化： 不動産業界にIT化を本格的に導入したトップランナー

- ✓ 「リアル」= 大手不動産会社出身の専門性の高いエージェント集団
- ✓ 「テクノロジー」= ITリテラシーの自社メンバー×ソニーテクノロジー
- ✓ 不動産仲介業に
エージェント制を導入した先駆者



② Phase2 = プラットフォーム化 自社のテクノロジーを業界他社へ展開

- ✓ 不動産DXプラットフォーム（おうちダイレクト）の構築
- ✓ 設立後、僅か4年で通期黒字化を達成
- ✓ 1000社以上の有償法人契約数 ⇒ データ獲得とマーケットイン

③ Phase3 = スケール化 DX事業を不動産だけでなく他業種へも展開

- ✓ ソニーのAI技術をコアとし、各種DXサービスを提供
- ✓ 不動産業界に限定せず、他業界へも横展開
- ✓ 近年では、複数のパートナー企業との業務提携を開始



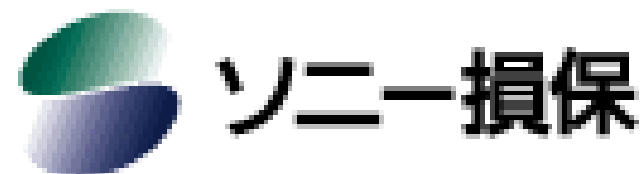
不動産業界



金融業界



その他業界へ



旧態依然とした業界であり、テクノロジー（プラットフォーム）で解決できる課題を持った領域に着目

→単なるテクノロジープレイヤーでなく、“自ら”が「リアル事業」を行い、テクノロジーで「課題解決」することがポイント

不動産業界の課題

① 不透明

情報の非対称性
法律の規制

② 非合理的

人海戦術のオペレーション

③ 人の姿勢

必ずしも一般消費者利益と向き合っていない

Key Word

- ◆ 公平性・透明性
- ◆ IT化・合理化
- ◆ 専門性・信頼性

新しい価値と選択肢の提供



成約価格の納得度NO.1

顧客志向NO.1

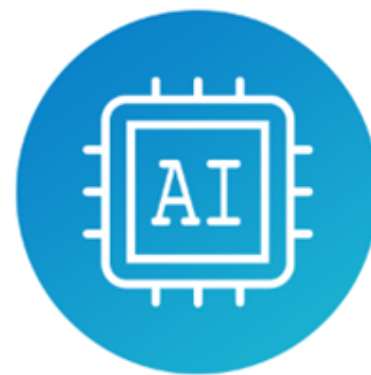
サービスの先進性No.1

※調査会社：GMOリサーチ株式会社／調査対象：一部三県に居住している30-60代の男女のうち、過去に不動産の売却経験がある方／調査方法：インターネット調査／調査期間：2018年 10/26-30／サンプル数：20,133



エージェント制度

当社では専門のエージェント（代理人）が100%お客様の立場で不動産に関するコンサルティングを行う、「エージェント制度」を導入しています。



AIの活用

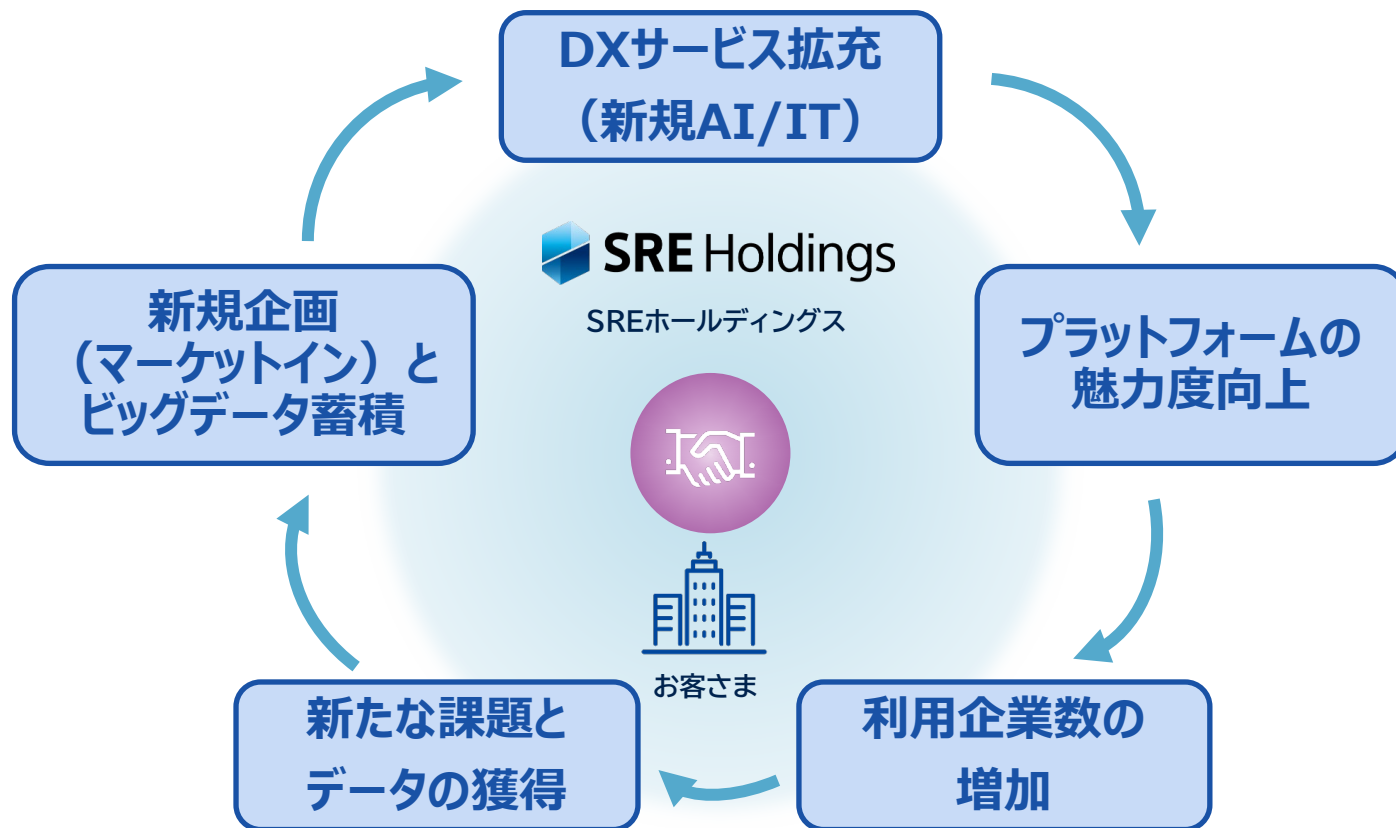
ソニー（株）R&Dのディープラーニング（深層学習）技術を核とし、当社が持つ不動産査定ノウハウや不動産取引に特有の知識を導入して、ソニーと新たに共同開発した機械学習ソリューションを有しています。



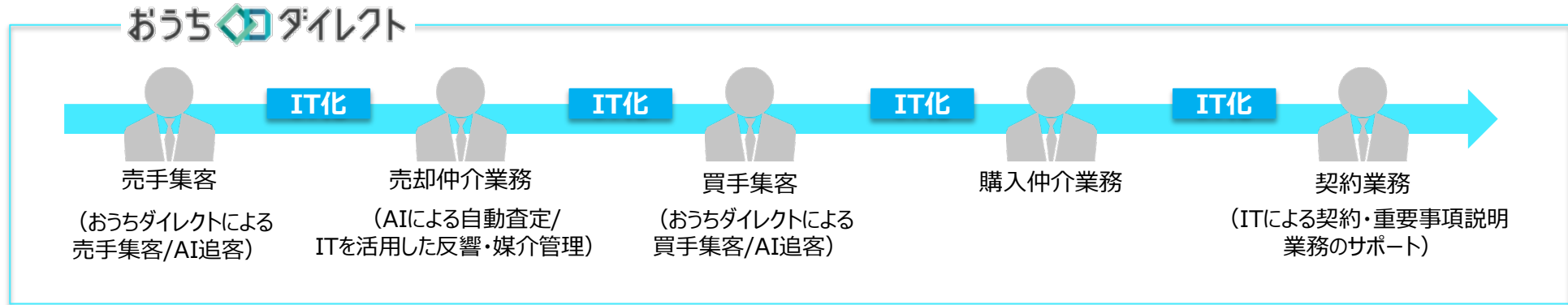
信頼のソニーグループ

ソニー株式会社をはじめ、ソニー銀行株式会社、ソニー生命保険株式会社、ソニー損害保険株式会社等が属するソニーグループの一員です。

プラットフォーム化により、業界全体のDXを加速
マーケットインによるソリューションのブラッシュアップと、データトラフィックを生成する好循環を確立



不動産実業務で活用していた技術を外部に提供



売却集客支援
サービス



不動産AI
査定ツール



不動産AI
マーケティング
オートメーションツール



契約重説クラウド
(ContraNavi)

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

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

AIのスケール化のロードマップ

他業種への横展開事例

		ユーザー属性解析機能	ユーザー属性解析機能		
不動産業界に特化したソリューション・ツールの拡充			最適配置機能	最適配置機能	
売買契約書作成機能					
人事考課機能					
在庫管理機能	コールセンター呼量予測機能	販売数予測機能	需給予測機能	在庫管理機能	
優良顧客特定機能	優良顧客特定機能	優良顧客特定機能			優良顧客特定機能
不動産価格推定機能	担保評価機能	広告配信分析機能			ダイナミックプライシング機能
不動産	金融	小売/広告	電力	製造業	IT

不動産業界で磨き上げたソリューション・ツールを基に、コンサルティングを他産業へ横展開

1

優良顧客特定エンジンの開発

不動産業界のリアルオペレーションで蓄積した知見ノウハウ × AI/IT技術

2

金融向け優良顧客特定機能の提供

リアルオペレーションの課題解決力 × 優良顧客特定エンジンの運用を通じて精度を高めた将来予測機能



金融

投資銀行部門向け レコメンドAI開発

投資銀行・証券会社の投資銀行部門様向けに、社債の取引履歴データから投資家へ債権購入レコメンドAIを構築。

VIEW MORE >



金融

投資銀行部門向け 債券市場状況可視化

投資銀行・証券会社の投資銀行部門様向けに、社債の取引履歴データから債券市場の可視化を行う。

VIEW MORE >



サービス業

価格自動設定AIによる 収益の最大化

ホテルや旅館運営者をはじめとするサービス提供者向けに、最適なプラン・料金設定を推定するAIを構築。

VIEW MORE >



金融

金融会社様のコールセンターの 呼量予測

金融会社様にて、過去の呼量データから将来のコールセンターの呼量数を予測。

VIEW MORE >



金融

証券会社様における 高額利用者推定 (5億以上)

証券会社様にて、過去の取引データから、将来の高額利用見込みの高いお客様を推定。

VIEW MORE >



不動産

中途採用における 営業人材の活躍予測

不動産会社様の営業担当の採用活動において、将来活躍する可能性の高い人材を推定するAIを構築。

VIEW MORE >



IT

インターネットサービスに おける非優良顧客 (不正ユーザー) の判別

インターネットサービス提供者様のアクセスユーザーに関して、非優良顧客(不正ユーザー)を推定するAIを構築。

VIEW MORE >



金融

クレジットカード会社様の リボ・分割利用者推定

クレジットカード会社様にて、過去の取引データから将来のリボ払い、分割払い利用見込みの高いお客様を推定。

VIEW MORE >



金融

アフィリエイトの カテゴリレコメンド

金融会社様にて、過去の取引データから将来のアフィリエイトカテゴリの利用見込みの高いお客様を推定。

VIEW MORE >



不動産

営業活動における 成約可能性の高い お客様の予測

不動産会社様の営業活動において、過去にお問い合わせのあったお客様リストの中から、成約に至る可能性の高いお客様を推定・抽出するAIを構築。

VIEW MORE >



電力

消費電力の需給予測

電力小売事業者様に対して、過去の消費電力データから将来の電力需給を推定するAIを構築。

VIEW MORE >



金融

証券商品のレコメンドと 優良顧客ターゲット

証券会社様にて、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。

VIEW MORE >

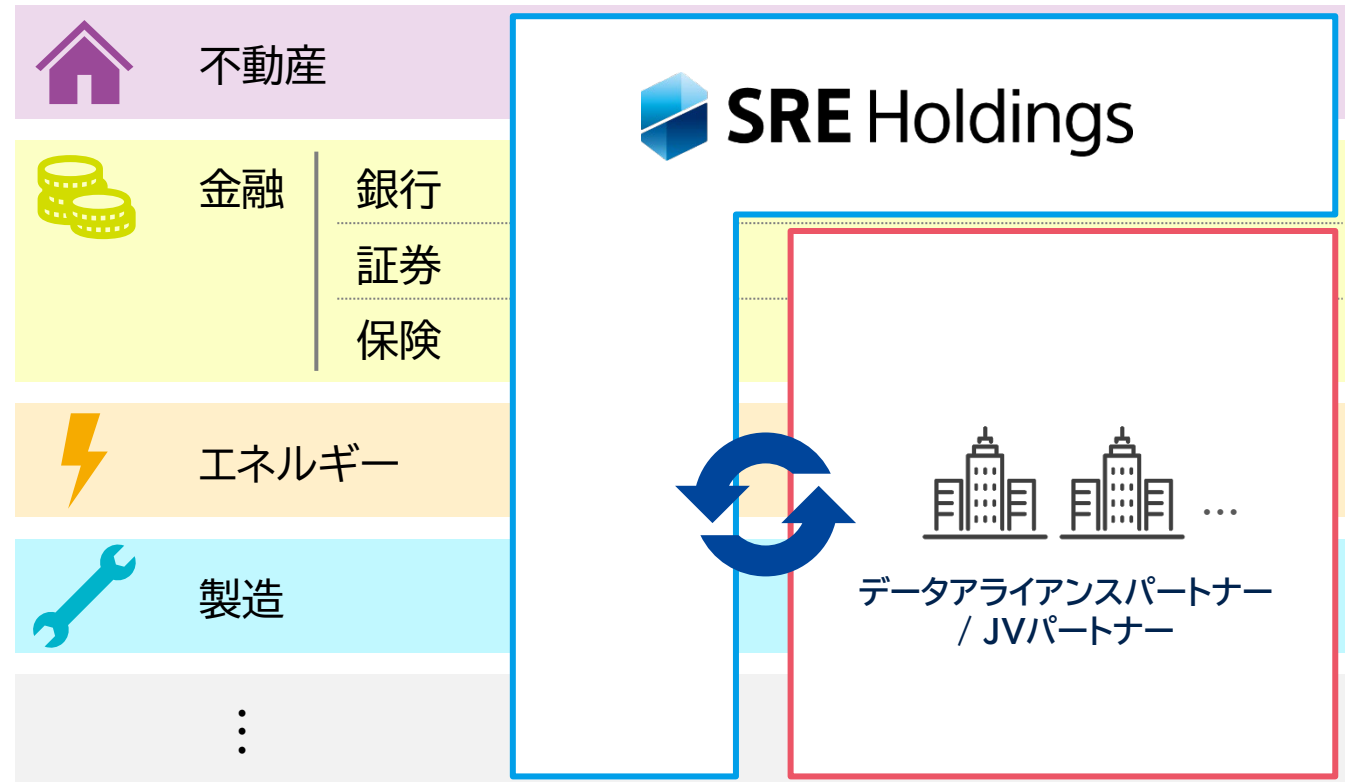
データと業界ノウハウを保有する
パートナーとの協業を拡大していくことで、
不動産領域を超えた多様な産業向けの
DXを展開

AIモジュールのキーファクターカバレッジ

アルゴリズム

データ

業界知見



不動産領域におけるバーティカルSaaS事例のご紹介 ～不動産AI査定とFintechへの応用と課題～





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

クラウドサービス 売手集客 売却仲介業務 買手集客 購入仲介業務 契約業務

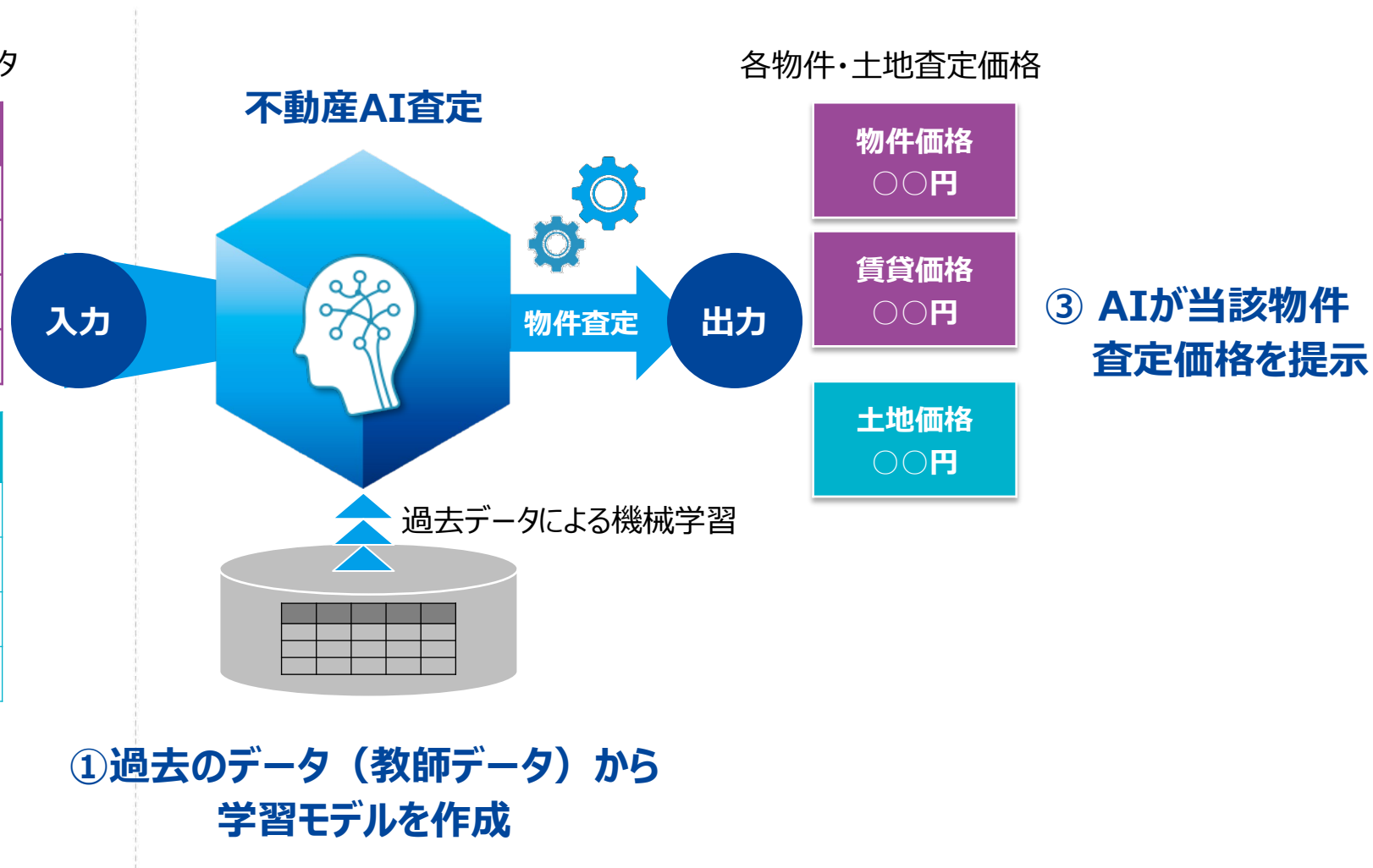
 AI不動産査定 ツール/API/DM	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
 AIマーケティング オートメーション	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
 デジタルマーケ ティング支援	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
 不動産売買契約 書類作成クラウド					<input checked="" type="checkbox"/>

② 査定対象物件
情報を入力

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
...	...



AI査定結果

[← 条件を編集する](#)[📄 システム推定価格・賃料について](#)システム推定価格 (坪単価/m²単価)

6,340 万円 (279.6万円/84.6万円)

システム推定賃料

23.5 万円

システム推定価格帯

5,817 ~ 6,855 万円

システム推定賃料帯

19.9 ~ 27.4 万円

営業活動に活用頂ける「価格査定」を提供。

テスト 様

不動産価格査定報告書
(エルザ世田谷 2005号案)

2019年10月22日
ソニー不動産
銀座オフィス
担当：三浦 泰光
電話：0120-213-919
〒104-0061
東京都中央区銀座7丁目2-22 銀

ご提案価格

エルザ世田谷
東京都世田谷区北島山6丁目
駅徒歩：京王線「千歳山駅」徒歩6分、構造：鉄筋コンクリート
築年月：2006年2月
間取り：3LDK
専有面積：95㎡
所在地：20階/29階

AI査定価格 6,870万円
(坪単価/㎡単価) (239.1万円/72.3万円)

AI査定料 26.4万円
AI査定価格帯 6,980~7,380万円
AI査定料帯 22.2~31.3万円

+ 物件評価ポイント

カテゴリ	内容	評価	調整金額	備考
特	交通の便	+1	+100万円	-
特	生活利便性	+1	+100万円	-
特	外観・共用部のグレード	+1	+100万円	-
特	分譲会社のブランド	+3	+300万円	-
合計			600万円	

成約想定価格
7,470万円 (坪単価/㎡単価) (259.9万円/78.6万円)

売出国提案価格
7,580万円~7,980万円 (坪単価/㎡単価) (263.8万円~277.7万円/79.8万円)

周辺事例マップ

No.	マンション名 (仮称)
1	エルザ世田谷フォレストレジデンス (東京都世田谷区北島山6丁目)
2	オーベル麗花公園 (東京都世田谷区箱根2丁目)
3	グロリアオ麗花公園ヴィラ種 (東京都世田谷区北島山3丁目)
4	グロリアオ麗花公園 (東京都世田谷区北島山3丁目)
5	グロリアオ麗花公園プラス (東京都世田谷区北島山3丁目)
6	久我山ガーデンヒルズ+書齋 (東京都世田谷区北島山7丁目)
7	アルテュロス千歳山 (東京都世田谷区箱根1丁目)
8	アルテュロス千歳山 (東京都世田谷区箱根1丁目)

エルザ世田谷のマーケットデータ

エルザ世田谷の売出事例の分布 #1

エルザ世田谷周辺の売相場推移 #2

エルザ世田谷の間取り別平均売却価格の内

間取り	1K1K	1DK~1LDK	2K~2LDK	3K~3DK
~4,000	0	0	0	0
~4,500	0	0	0	0
~5,000	0	0	7	1
~4,000	0	1	7	6
~7,000	0	0	0	10
~8,000	0	0	0	0
~9,000	0	0	0	0
~10,000	0	0	0	0
~12,000	0	0	0	0

間取りにおける割合
49%
3K~3DK 2K~2LDK 4K~4LDK

グラフ説明
※1: 過去3年間のエルザ世田谷の売出事例の平均売却価格・坪単価を間取り別にグラフ化
※2: 過去3年間のエルザ世田谷、千歳山駅、世田谷区北島山の売相場を母集団の構成としてグラフ (弊社独自のデータに基づいて算出しておりますので、実際の売相場と乖離する場合がございます)

千歳山駅のマーケットデータ

千歳山駅周辺の築年数別売却価格の分布 #2

築年数	平均売却価格 (万円)	坪単価 (万円/㎡)
1	ドルチェカスト 6床/3DK 16.66㎡/床 119.2万円/坪	
2	扇形南住宅 7床/3DK 182.6万円/坪	
3	サンデュエル西 7床/3DK 63.34㎡/床 219.2万円/坪	
4	ソレータ世田谷 7床/3DK 88.94㎡/床 196万円/坪	
5	パークホームズ 千歳山駅前 7床/3DK 219.2万円/坪	

千歳山駅周辺の築年数別売却価格の内訳 #2

築年数	~	5	10	15	20	25	30	35	40	45
~4,000	0	2	0	4	5	3	15	5	2	10
~4,500	2	2	1	5	0	1	1	0	0	0
~5,000	1	5	9	1	1	0	0	0	0	0
~4,000	0	4	7	0	0	0	0	0	0	0
~7,000	1	1	3	0	0	0	0	0	0	0
~4,000	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
~5,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
~10,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
~12,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
~12,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

築年数における割合
23% 17% 15% 11% 33%
10~15 10~15 5~10 15~20 その他

グラフ説明
※1: 過去3ヶ月の千歳山駅周辺の売出事例の平均売却価格を築年数別にグラフ化
※2: 過去3ヶ月の千歳山駅周辺の売出事例の平均売却価格を築年数別にグラフ化

AIクラウドサービス

AIコンサルティングサービス

不動産査定において、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

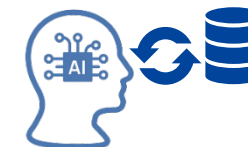
不動産会社に加えて、銀行や保険会社等の
金融機関にも展開

従来の査定業務

人手による類似事例選定・査定



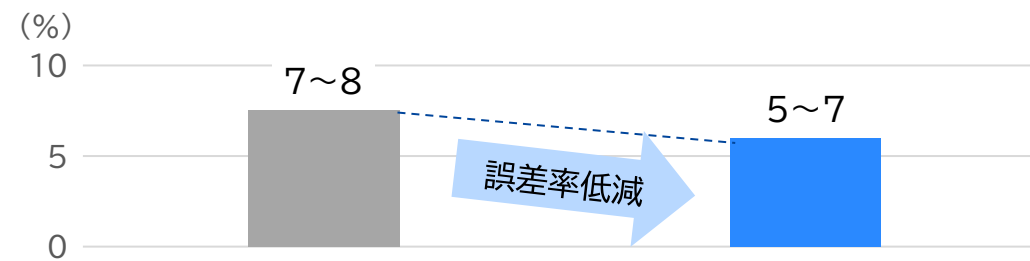
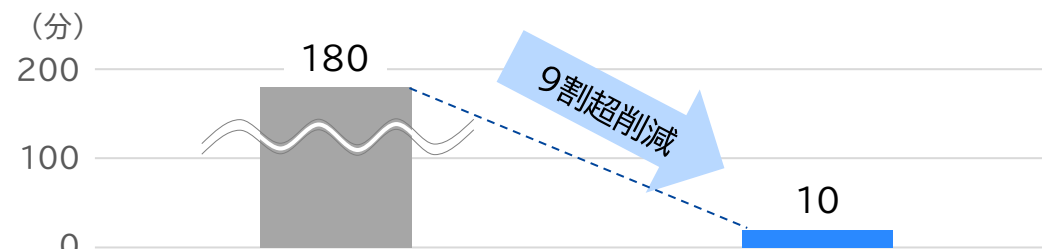
AI不動産査定ツール

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

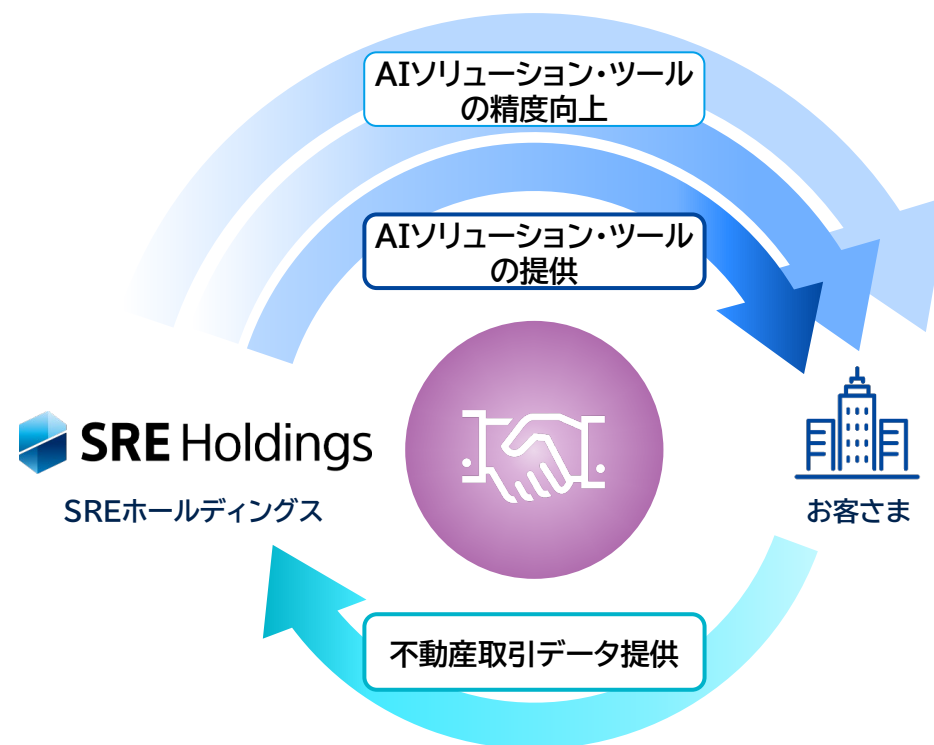
業務概要

作業時間

査定誤差率



不動産領域において、独自のデータエコシステムを構築し、データ蓄積により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



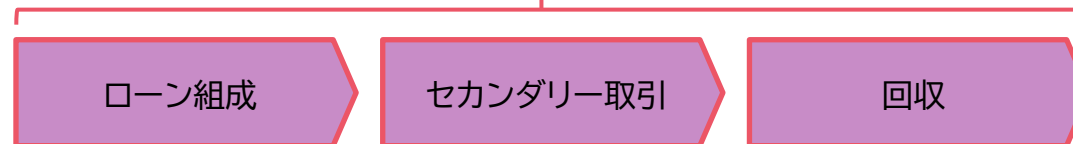
独自のデータエコシステムを通じた付加価値向上

不動産流通のうちローン以降のバリューチェーンにおいてFintechサービスが展開されており、とくにローン組成の領域で様々なサービスが台頭している

不動産流通のバリューチェーン



住宅ローンのビジネスフロー



台頭するFintechサービス

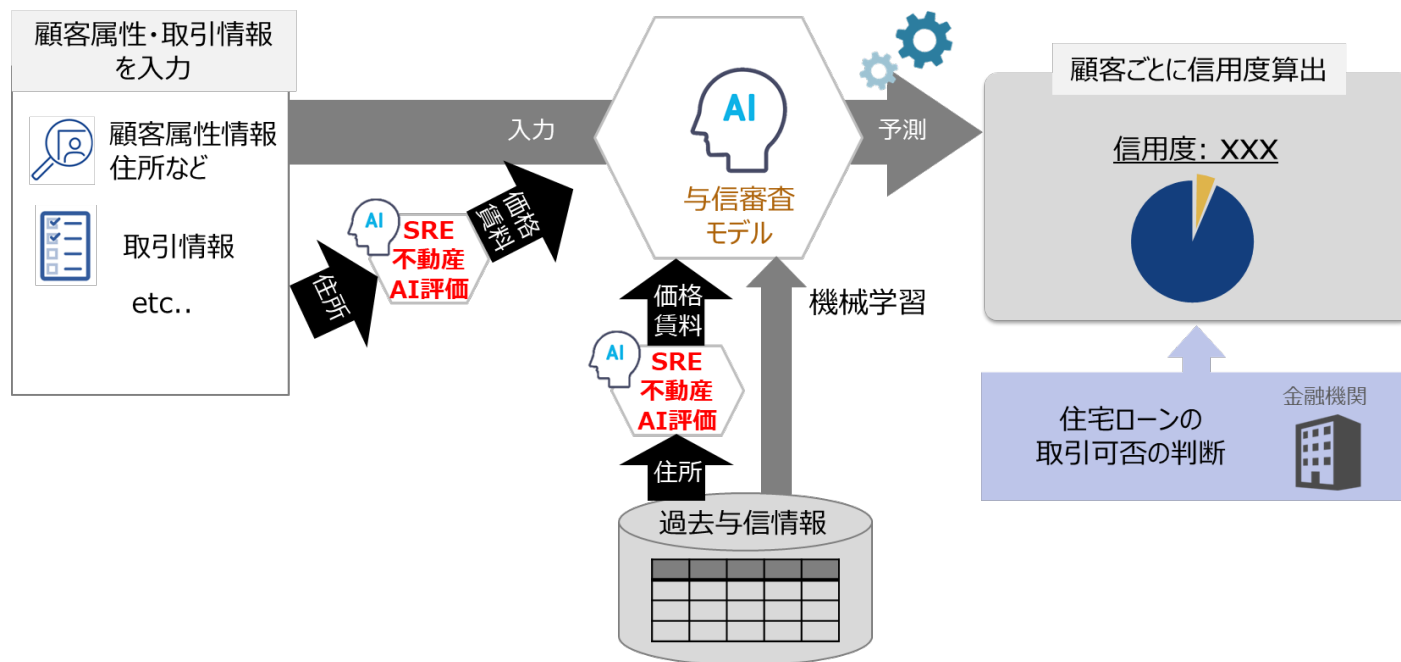
- フロントエンド：
借り手が住宅ローンの情報収集、比較検討、申込みを行えるPF
- バックエンド：
事業者にも事務処理のデジタル化やプロセス分析等のソリューション提供
- フルスタック：
自社がレンダーとしてローン組成
- 住宅ローン債権のトレーディングPF
- 回収管理をデジタル化/プロセス分析するソフトウェア

顧客の住所情報を用いて、当社の
不動産価格推定エンジンにより不動産価格
や賃料を推定

不動産価格/賃料と顧客属性、取引情報を
組み合わせて学習し、顧客ごとに取引可否
判断のための信用度を算出

AI技術を活用したローン審査高度化の仕組み

当社の不動産価格推定エンジンと顧客属性、取引情報を組み合わせて信用度を算出

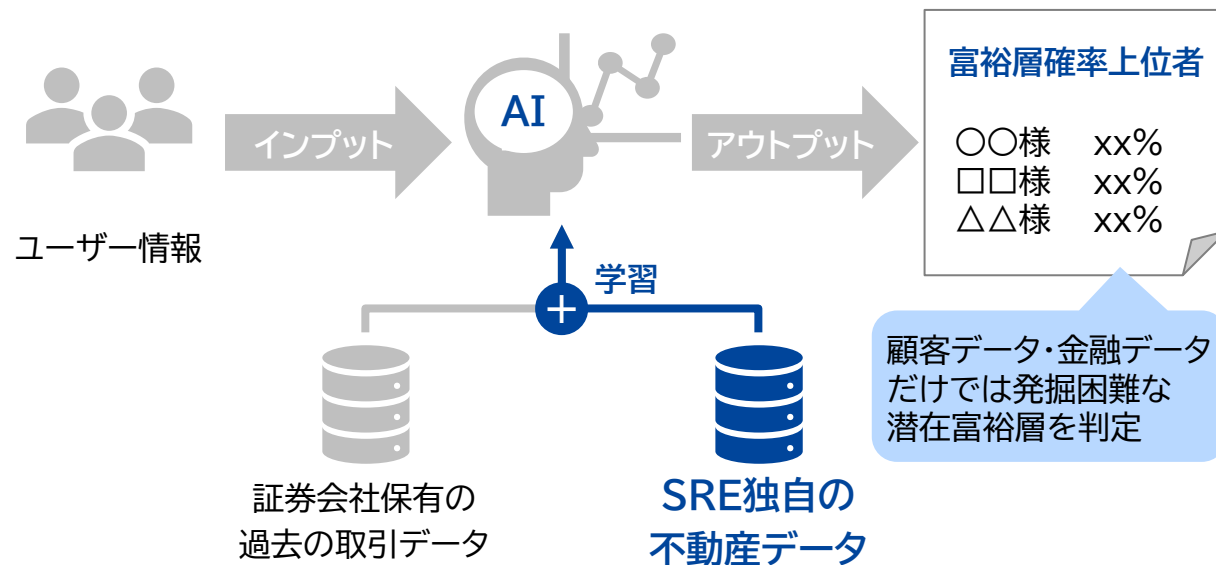


過去の取引データと、ユーザー情報に加え、お客様の住所情報に基づく不動産資産価値を加味することで、顧客の富裕度を判定

顧客情報が正確でない場合であっても、不動産資産価値を加味することで、精度の高い推定を実現

証券会社向けの富裕層判定の仕組み

証券会社保有の過去の取引データに、居住物件等の不動産データを独自に加味することで、取引データ・金融データだけでは発掘困難な潜在富裕層を判定



まとめ

不動産DXの社会的意義とSREの展望

- 日本の不動産業は、産業別GDP構成比において11%を占め、その発展は日本経済の発展にとっても重要
- 国民の生活面においても、住宅ローン返済の家計に占める割合は2割弱と、QOLに与える影響が大きい
- 経済全体および国民一人ひとりの生活の双方の観点で、不動産業の効率化や提供価値向上は重要な課題であり、そのためのデジタル化は社会的意義が大きい取り組みといえる
- 業界の各種課題に根差したバーティカルSaaSの創出が今後も引き続き求められている。SREとしても、更なるDX推進を不動産領域を軸としつつ、展開していく

「リアル」×「テクノロジー」を軸とした
バーティカルSaaSの展開

