

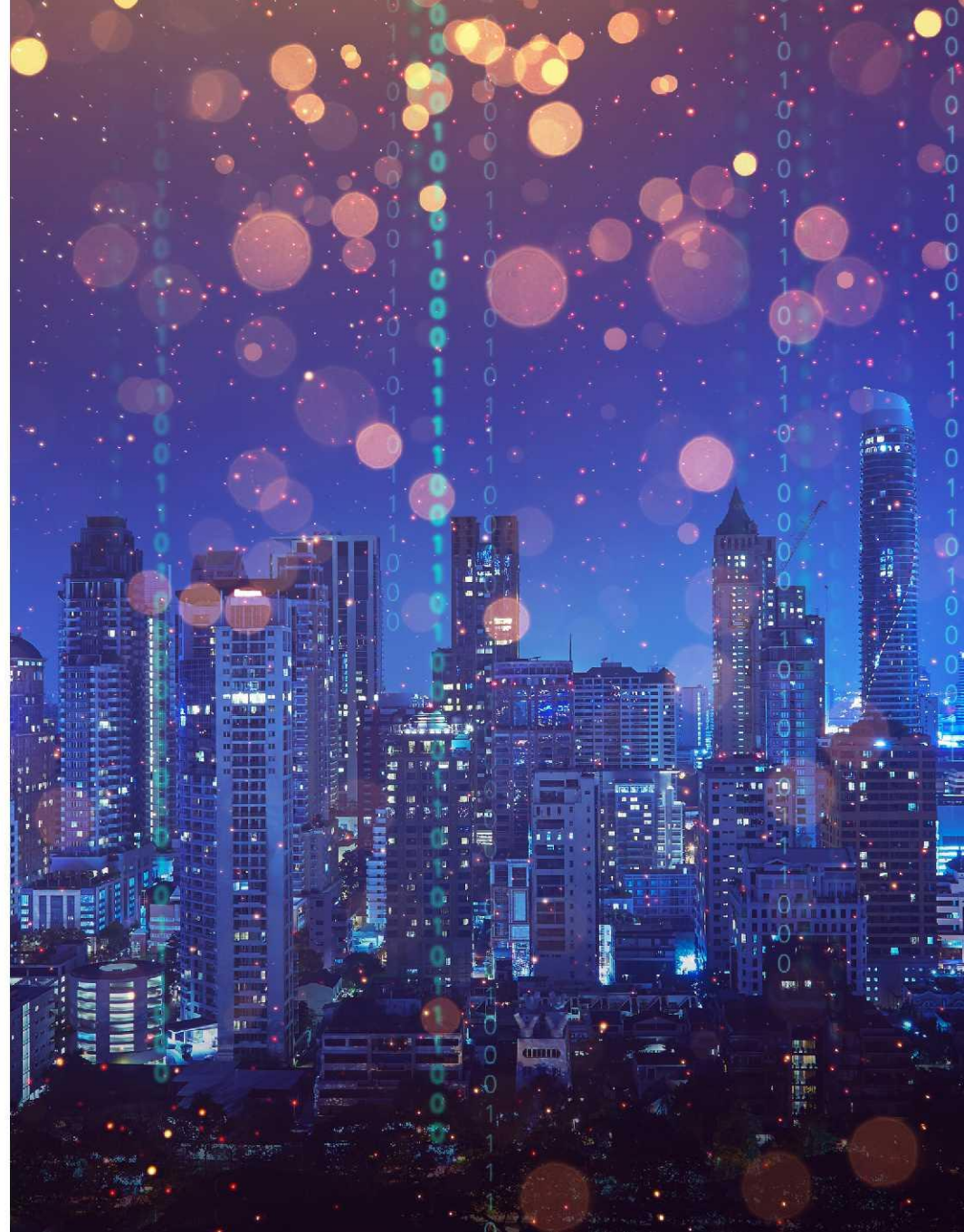


SREホールディングス

2025年3月期 決算説明資料

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980





テクノロジーを用いて
暮らしと医療をアップデートする

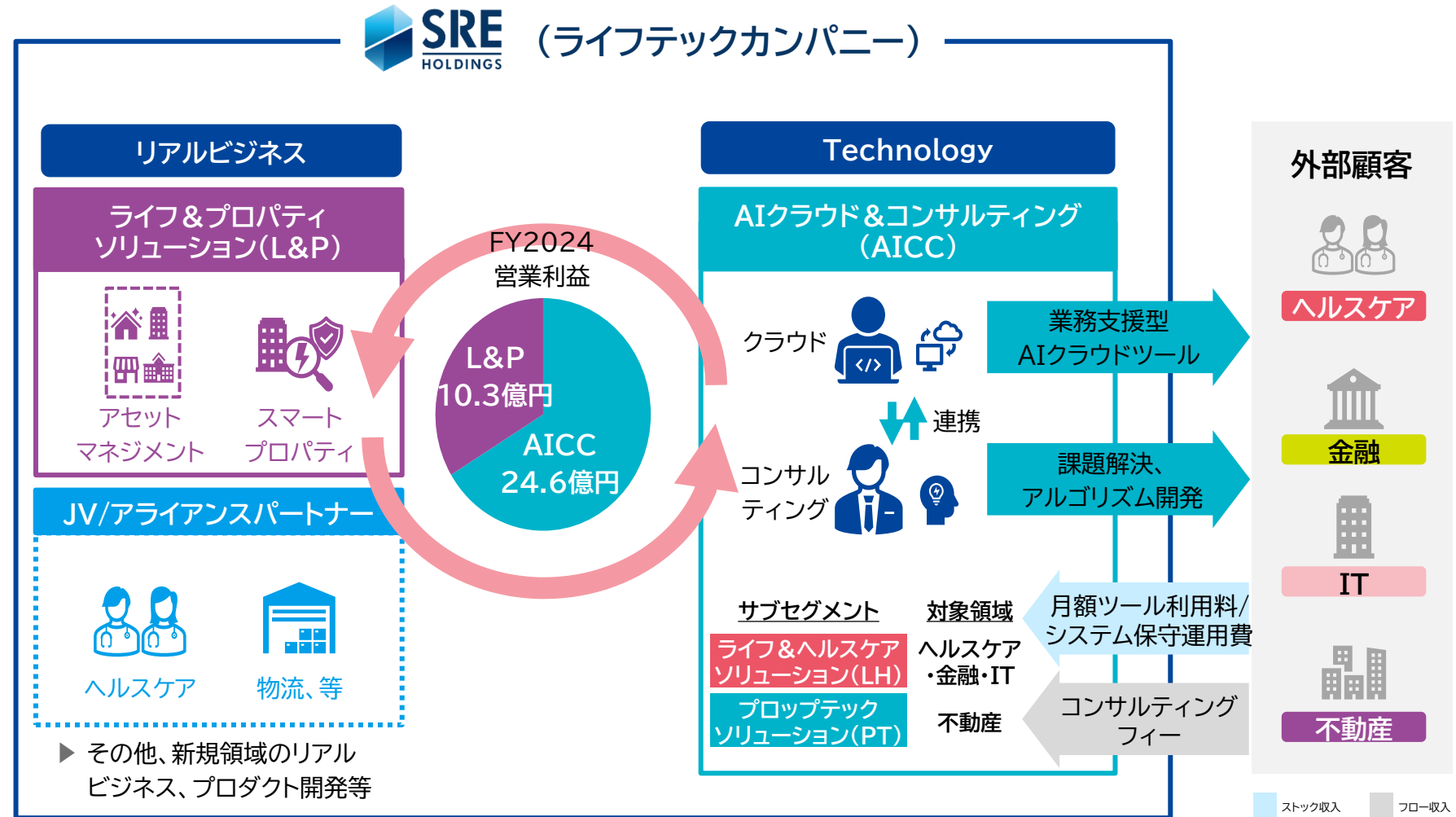
リアルビジネスのAIテクノロジー実装を通じ、蓄積した知見やデータを商品開発に活用



磨き上げた商品をヘルスケア・IT・不動産のフィールドに提供する



医療と暮らしをアップデートする「ライフテックカンパニー」



□ 2025年3月期 実績(連結)

- 売上高266.9億円(前期比+10%)、営業利益31.0億円(同+40%)、EBITDA38.1億円(同+47%)と継続的な増収増益を達成
- ARRは4Qベースで62.6億円(同+46%)と大幅に成長
- オフィス増床等の成長投資、投資有価証券の減損実施などによる特別損失の計上などを行ったものの親会社株主に帰属する当期純利益は16.9億円(同+22%)と増益を確保

□ 2026年3月期 見通し(連結)

- 売上高350億円(同+31%)、営業利益40.5億円(同+30%)、EBITDA48.4億円(同+27%)、親会社株主に帰属する当期純利益22.2億円(同+31%)とこれまでと同様、継続的な成長を目指す
- ARRは4Qベースで86.6億円(同+38%)を見込む
- ヘルスケア領域を中心にAICCセグメントの高成長、利益率向上を実現、全社成長を牽引する
- M&Aをこれまで以上に活用し、自己成長に限らず外部からの取り込みによる成長促進を図る

(未確定M&Aの収益はガイドラインに含めていない)

目次



1

2025年3月期 通期業績

P.06

2

2026年3月期 業績見通し

P.16

参考

当社の事業概要

P.29

2025年3月期 通期業績

売上高 26,690百万円

- 前期比 +10%

営業利益 3,107百万円

- 前期比 +40%

EBITDA 3,813百万円

- 前期比 +47%

① 売上高は、前期比+10%成長の26,690百万円

- AIクラウド & コンサルティング(AICC)セグメントは、ライフ & ヘルスケアソリューション(LH)において、ヘルスケア事業が順調に立ち上がり前期比+88%の増収を実現し、プロップテックソリューション(PT)においても、堅調に契約数を獲得し前期比+33%の増収

② 営業利益は、前期比+40%成長の3,107百万円

- AICCセグメントは、LHにおいて、大型契約の獲得および収益貢献が期初想定より後ろ倒しとなったものの下期で順調に成長し前期比+86%の増益、PTも増収に伴い前期比+28%の増益となり新プロダクトもリリース
- ライフ & プロパティソリューション(L&P)セグメントは、組成案件を計画通りオフバランスファンドに組み入れ、4Qに着実に利益を獲得、前期比+20%の増益

売上高は前期比+10%の増収

営業利益は同+40%の増益

EBITDAは同+47%の増益

当期純利益は、本社オフィスの増床や
営業拠点の集約に伴う固定資産除却損等の
一時的な成長投資の他、東証の上場廃止
基準厳格化を踏まえ、保守的に未上場投資
有価証券の減損を行ったため、同+22%に
て着地

ROEは前年を上回る13.2%

単位:百万円

項目	2025年3月期 通期実績	2024年3月期 通期実績	前期比 増減率
売上高	26,690	24,218	+10%
営業利益	3,107	2,212	+40%
EBITDA	3,813	2,587	+47%
経常利益	2,903	2,058	+41%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,697	1,388	+22%
(参考)特殊要因※除く 調整後純利益	1,856	1,389	+34%

1株あたり配当金

15.0円

AICCセグメント

ヘルスケア領域の順調な立ち上がりにより

前期比+54%の増収

セグメント利益は同+45%の増益

L&Pセグメント

アセットマネジメントの前期比増収および

堅調な不動産仲介コンサルティングにより

前期比+2%の増収

セグメント利益は同+20%の増益

単位:百万円

		2025年3月期	前期比 増減率
Total	売上高	26,690	+10%
	営業利益	3,107	+40%
AICC	売上高	7,525	+54%
	セグメント利益	2,464	+45%
L&P	売上高	20,532	+2%
	セグメント利益	1,039	+20%

ヘルスケア領域において、複数施設を運営する大型医療法人との契約が3Qから寄与し、LHのストック収入が順調に成長
PTでは引き続き契約社数が堅調に増加

第4四半期ベースのARRは6,269百万円と大きく伸長

課金契約社数はLHの好調な立ち上がりに加え、PTでの着実な顧客獲得も進展し、4,990社に拡大
チャーンレートは0.4%と低位で安定

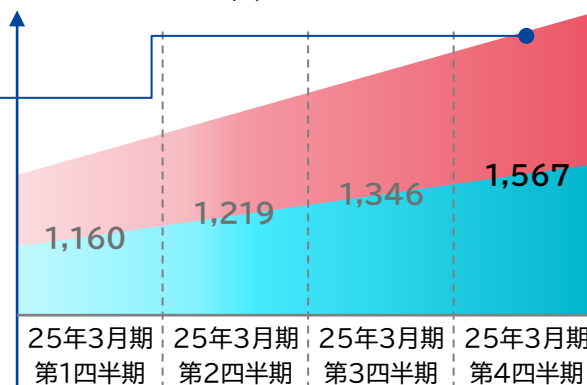
項目	AICC セグメント計	前期比 増減率	ライフ＆ヘルスケア ソリューション(LH)	プロップテック ソリューション(PT)
売上高	7,525	+54%	3,590	3,935
セグメント利益	2,464	+45%	921	1,543

ARR (ストック収入)※1 6,269百万円 (1,567百万円)

直近12か月
平均月次解約率※2 0.4% (2025年3月末時点)

課金契約社数※3 4,990 (2025年3月末時点)

ストック収入
(イメージ) LH
PT



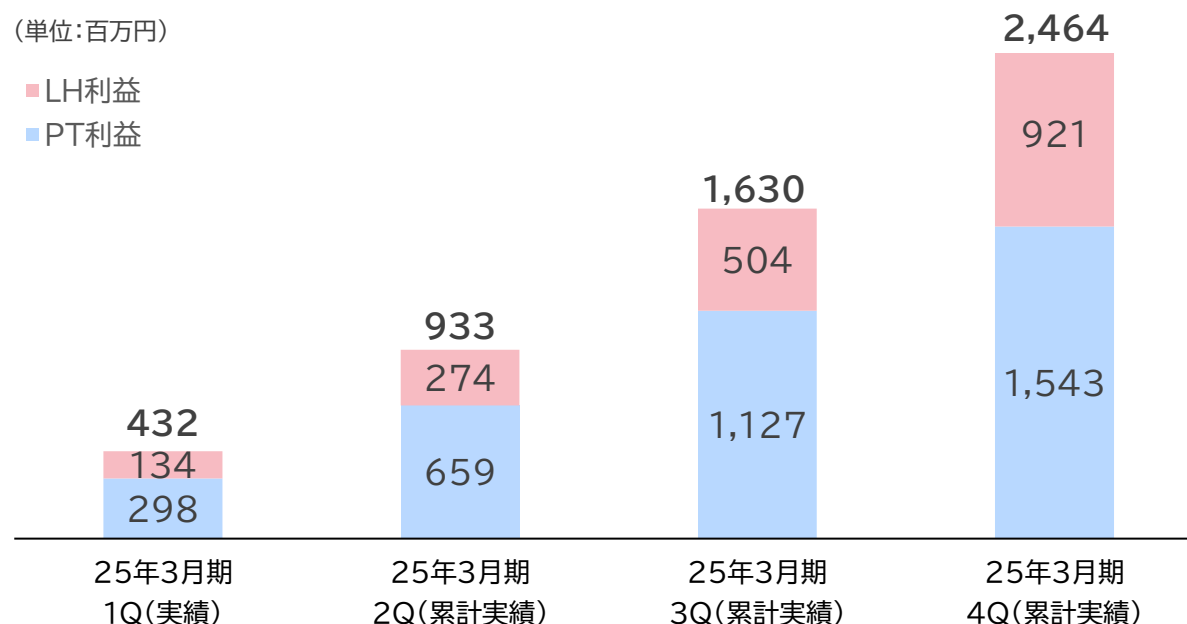
LHでは3Q以降に本格的に収益貢献を開始した大型医療福祉施設との契約に加え、着実に契約社数が増加

PTでは継続的な顧客獲得、新規プロダクトのローンチ等により顧客基盤が順調に拡大

AICC全体の利益率は、4Qでは34.1%と高水準を維持し、年間でも32.7%を実現

(単位:百万円)

■ LH利益
■ PT利益



プロダクト
拡充

組織増強

LHプロダクト実装

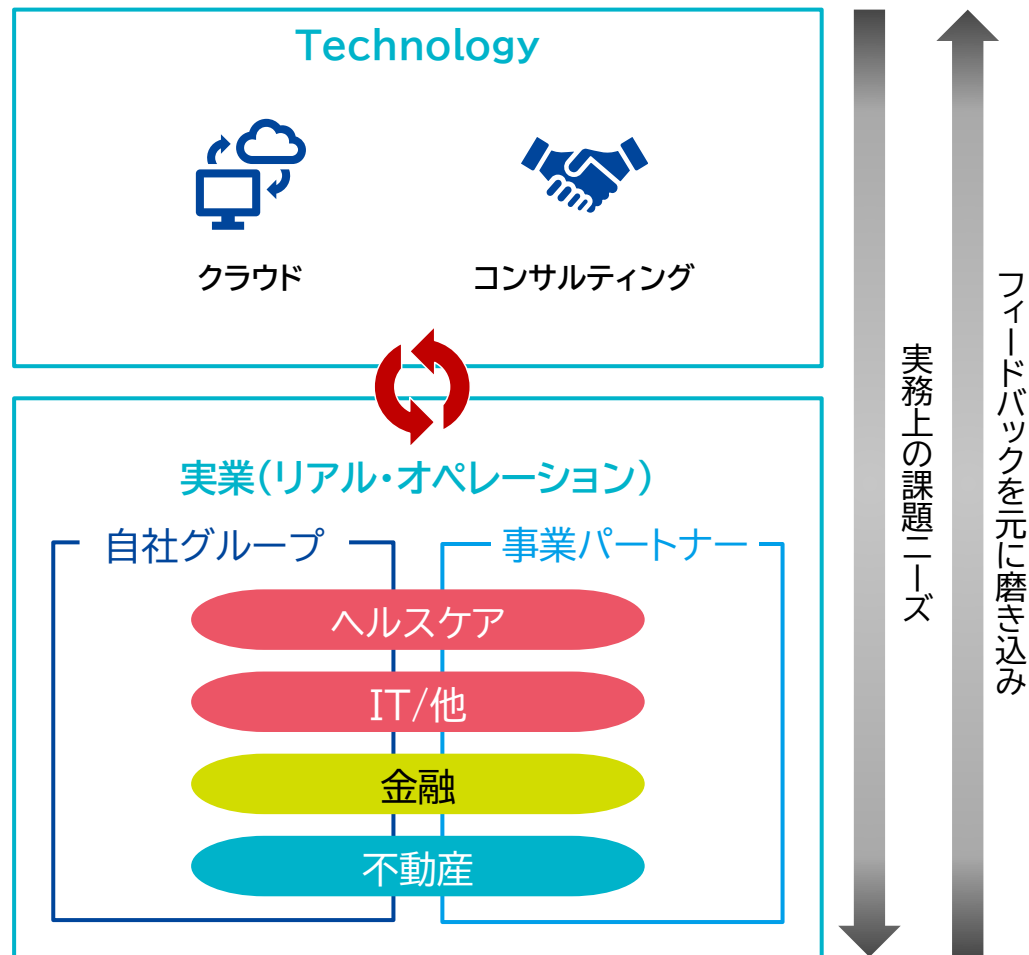
医療福祉施設に展開

PT新規プロダクトローンチ(AI賃料査定)

新ドメインによる領域拡大

マネジメント/専門人材の拡充/営業リソース増強

競争優位性(リアル×テクノロジー)



TAM

KPI※2

LH	ヘルスケア	約3.3兆円※1	契約社数 365 社 (3Q比+68社) 平均単価 565 千円/月 (3Q比▲84千円)
	IT/他	約2.2兆円※1	
	金融	4.0兆円※1	
PT	不動産	1.7兆円※1	契約社数 4,625 社 (3Q比+198社) 平均単価 61 千円/月 (3Q比 +10千円)

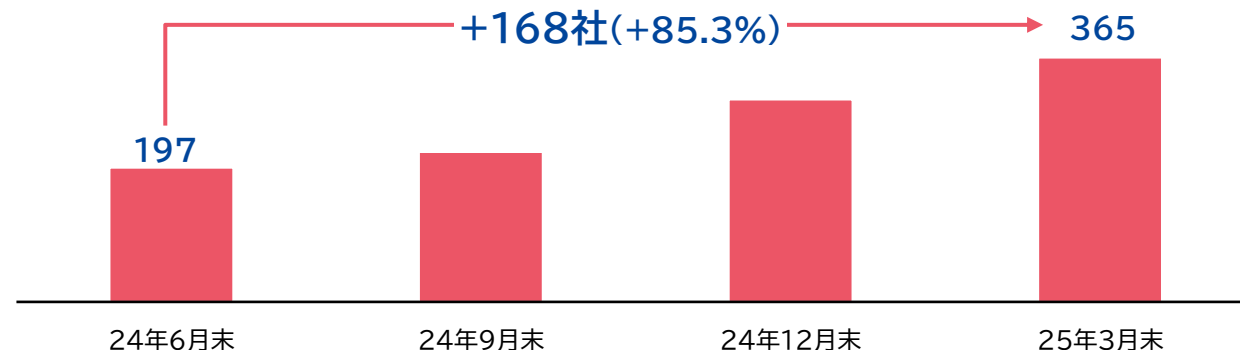
※1 デスクトップリサーチを基に当社試算

※2 平均単価は、第4四半期(1~3月)平均月間ストック収入を同四半期の期中平均契約社数で除して算出

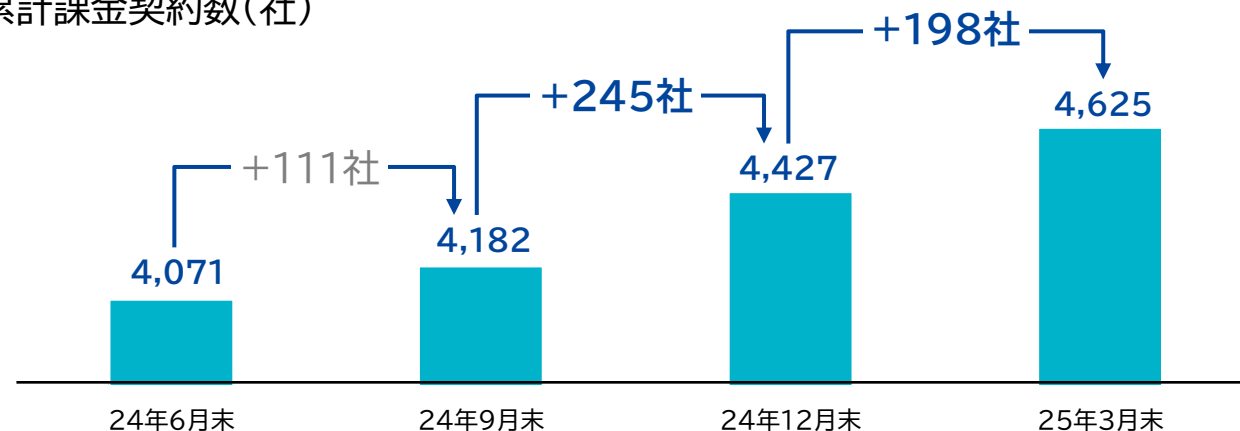
LHセグメントはFY2024期初に立上げがスローペースとなったものの、通年では1Qから4Qにかけて+168社(+85.3%)の顧客を獲得。単価の高いLHの成長に注力。

PTセグメントにおいても、平常通りの顧客数を獲得し、堅調に成長を維持

LH累計課金契約数(社)

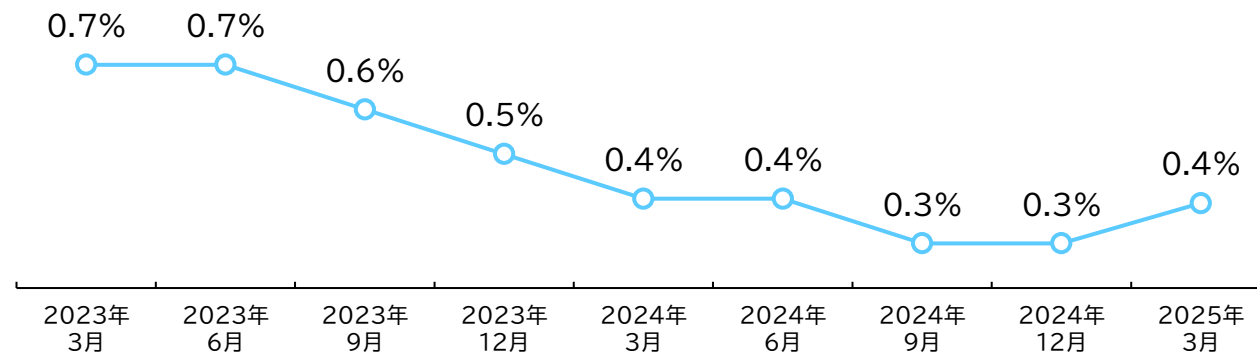


PT累計課金契約数(社)



実務有用性を磨き込んだソリューション
提供により、直近12か月平均解約率は
0.4%と低位安定

直近12か月 平均月次解約率



当社の
競争優位性

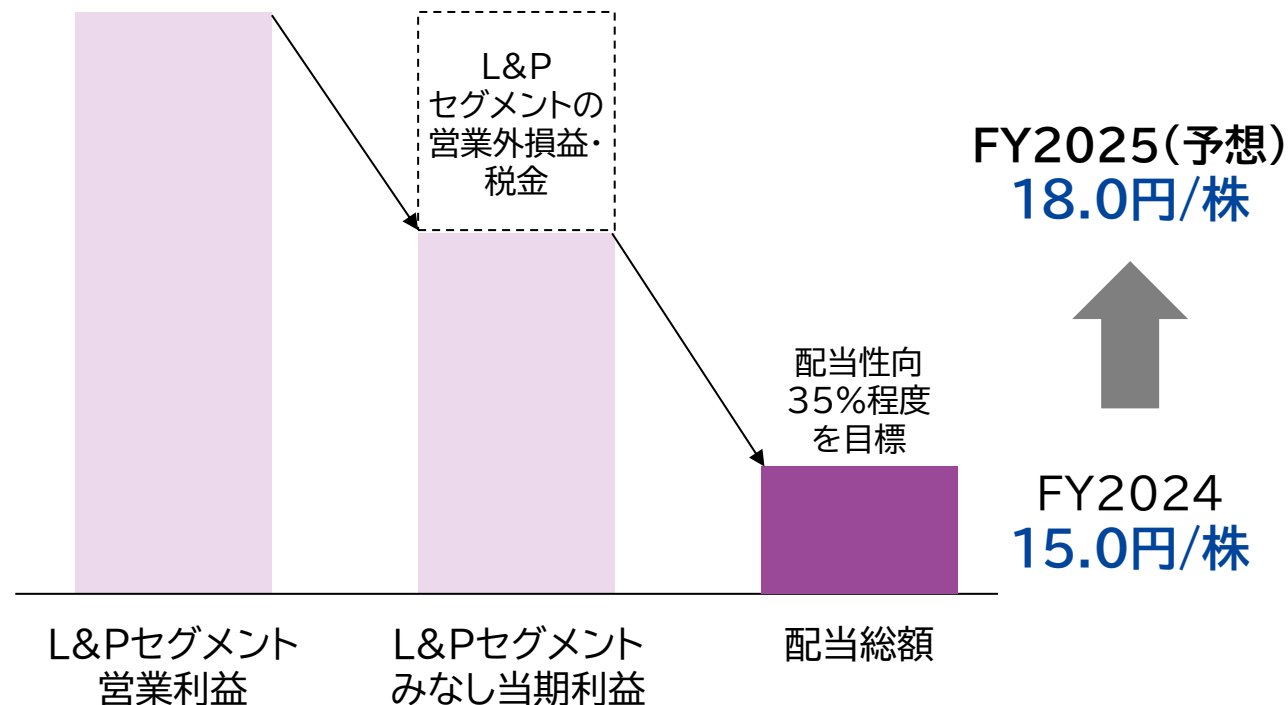
- ▶ 独自のデータエコシステムにより付加価値を継続的に向上
- ▶ グループ内に内包するオペレーションのテクノロジー実装、システム化を通じ蓄積した知見・データをソリューションの開発に活用

L&Pセグメントの安定的な収益を株主の皆様
に還元することを決定

FY2024のL&Pセグメント営業利益
10.3億円のみなし当期利益を基に
15.0円/株を配当

FY2025はL&Pセグメント利益の更なる
成長を見込み、配当は18.0円/株(予想)

配当額の考え方



2026年3月期 業績見通し

2026年3月期は引き続き
LH(ライフ&ヘルスケア)の売上成長および
PT(プロップテックソリューション)の着実
な売上・利益成長が全社成長を牽引

売上高は前期比+31%の350億円、
営業利益は同+30%の40.5億円、
当期純利益は、足許の金利の先高観を見込
み、同+31%の22.2億円を見込む

※未確定のM&Aによる収益は含まない

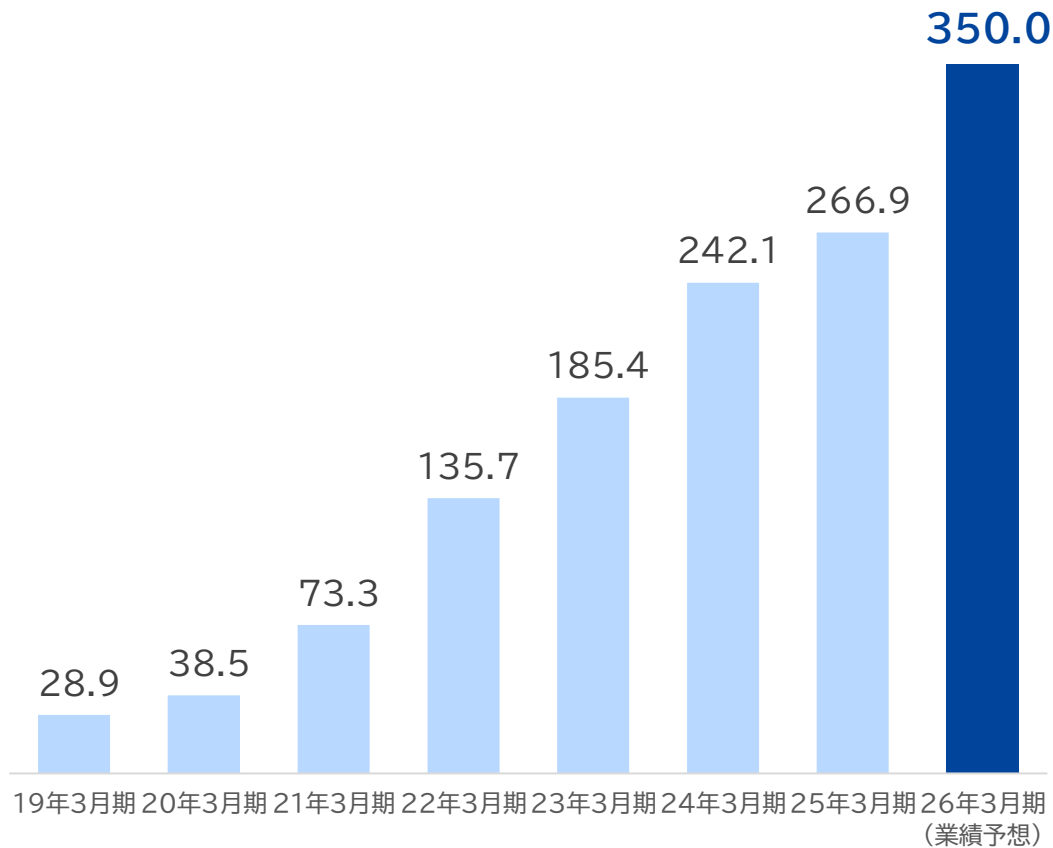
単位:百万円

項目	26年3月期 見通し	25年3月期 通期実績	前期比 増減率
売上高	35,000	26,690	+31%
営業利益	4,050	3,107	+30%
EBITDA	4,842	3,813	+27%
経常利益	3,650	2,903	+26%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,220	1,697	+31%

1株あたり配当金
18.0円(予定)

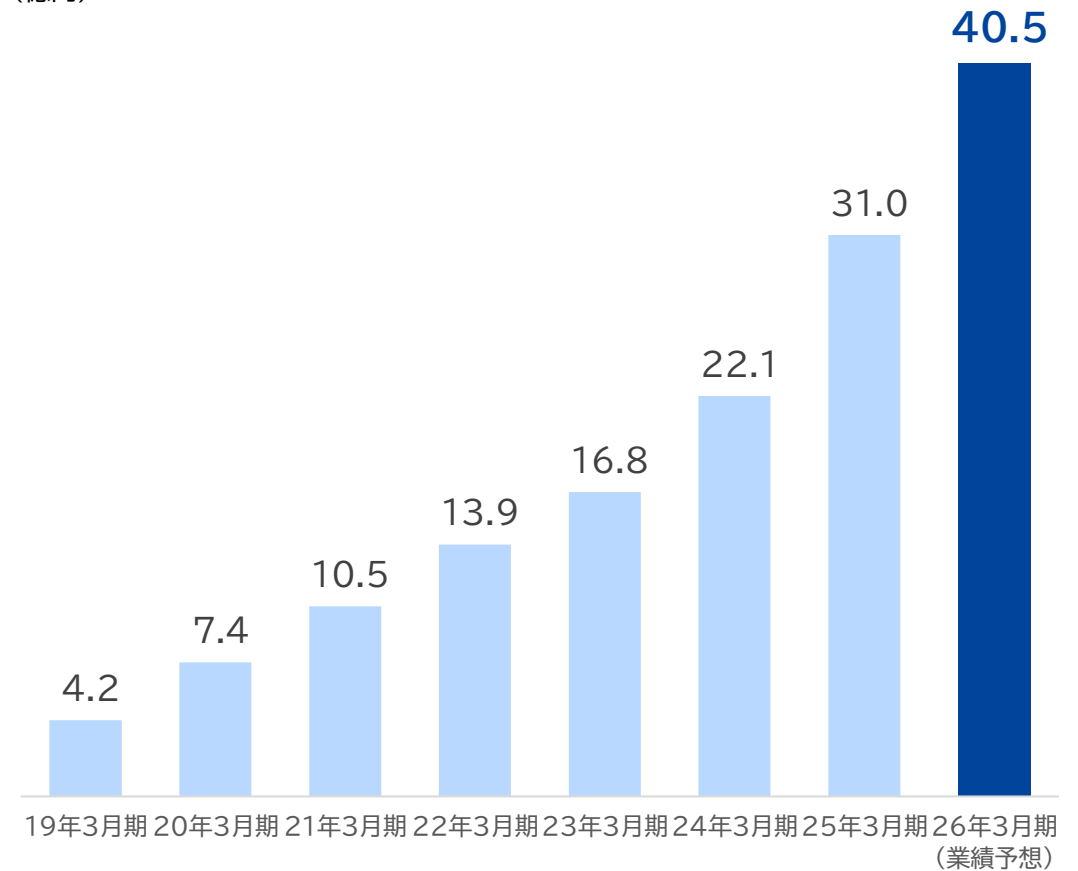
売上高

(億円)



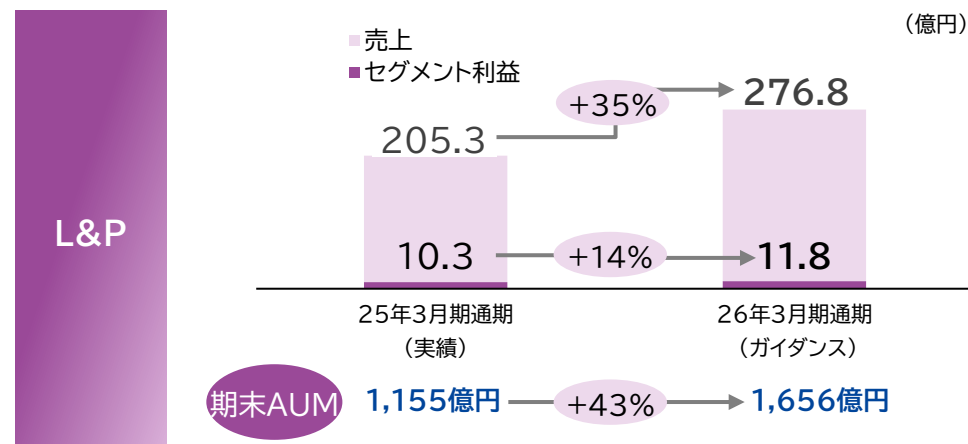
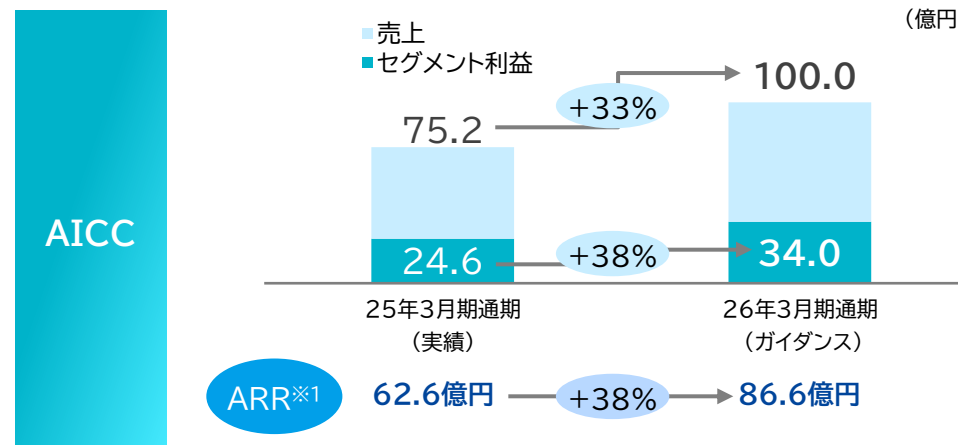
営業利益

(億円)



AICCセグメントは成長投資の継続により
+33%のトップライン成長を目指しつつ、
利益も+38%と引き続き高い水準での
成長を維持

L&Pセグメントはアセットマネジメント事業
によるストック収益を主軸に増益を図る。
期末時点のAUMは+43%の1,656億円
を目指す



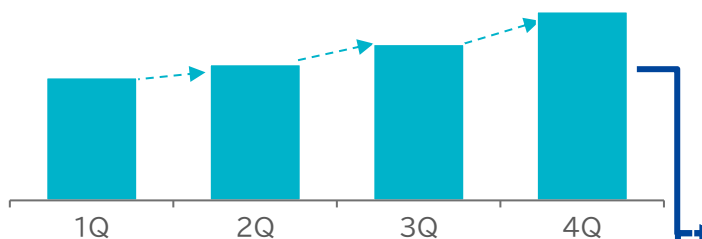
※1 ARRは、各年第4四半期決算(1～3月)におけるストック収入に4を乗じることにより算出

AICCセグメントは売上・利益ともにQoQ
で着実に継続成長していく見込み

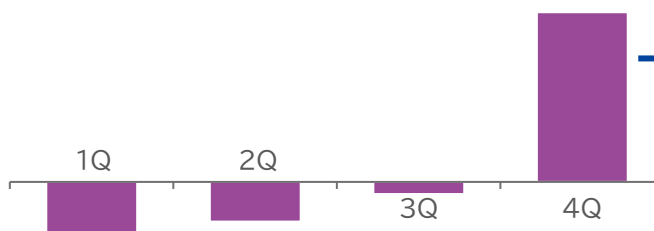
L&Pセグメントは、案件組成スケジュールの
関係でFY24同様、売上・利益ともに4Qに
偏る見込みであり、今期の上半期は営業
赤字となる見込み

セグメント利益推移(四半期毎)

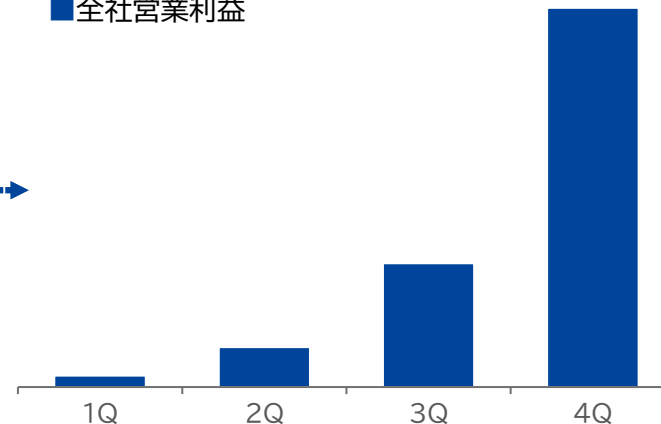
■ AICCセグメント利益



■ L&Pセグメント利益

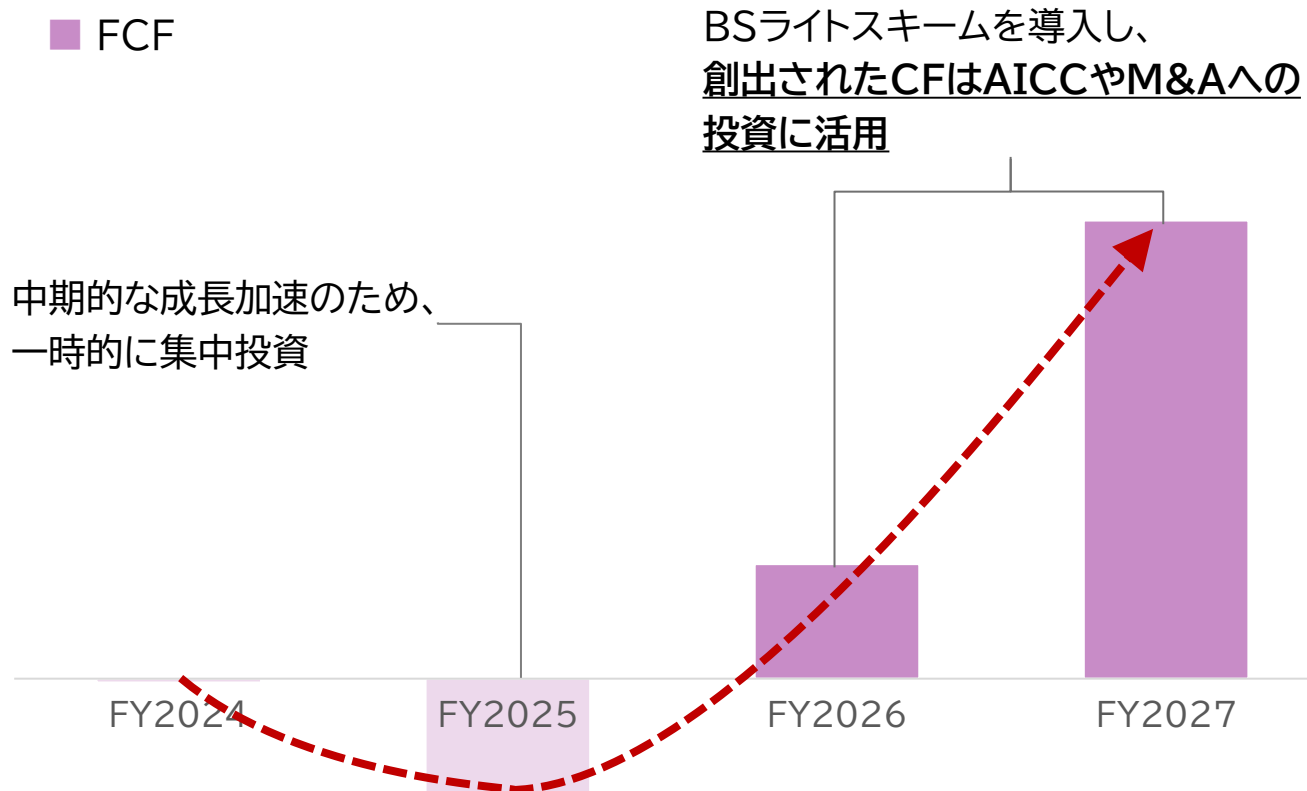


■ 全社営業利益



中期的な成長加速のため、2026年3月期に集中的に投資を行うことから、短期的にはCFが悪化する見込み

但し、2027年3月期以降はさらなるBSライトなスキームも導入していくことで、FCFは大きく改善、伸長する見込み



引き続き、顧客単価・収益性の高いライフ＆ヘルスケアソリューション(LH)を主要成長ドライバーとして、トップラインを前期比+33%と高成長を継続

LH事業伸長によるAICCセグメントの収益ミックス良化により、利益成長も高水準維持

単位:百万円

項目	25年3月期	26年3月期	前期比
セグメント売上高	7,525	10,000	+33%
ライフ＆ヘルスケアソリューション(LH)	3,590	5,315	+48%
プロップテックソリューション(PT)	3,935	4,685	+19%
セグメント利益(利益率)	2,464 (32.7%)	3,400 (34.0%)	+38%
ライフ＆ヘルスケアソリューション(LH)	921 (25.7%)	1,378 (25.9%)	+50%
プロップテックソリューション(PT)	1,543 (39.2%)	2,024 (43.2%)	+31%

※ セグメント間取引消去前。なお、業績内訳は未監査

ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)、
プロップテックソリューション(PT)ともに
顧客単価の上昇を図りながら、
LHでは引き続きヘルスケア領域を中心に
契約社数の増加を図る

		25年3月期		26年3月期
LH※1	課金契約社数※1 (期末時点)	365	 +152(+42%)	517
	平均顧客単価※2 (第4四半期ベース)	565千円/月	プロダクトミックス による単価上昇	604千円/月
PT	課金契約社数※1 (期末時点)	4,625	 +660(+14%)	5,285
	平均顧客単価※2 (第4四半期ベース)	61千円/月	付加価値向上 による単価上昇	69千円/月

※1 月末時点累計契約社数から、初期導入キャンペーン期間中の非課金の契約社数を除外した数値

※2 平均単価は、第4四半期(1～3月)平均月間ストック収入を同四半期の期中平均契約社数で除した数値

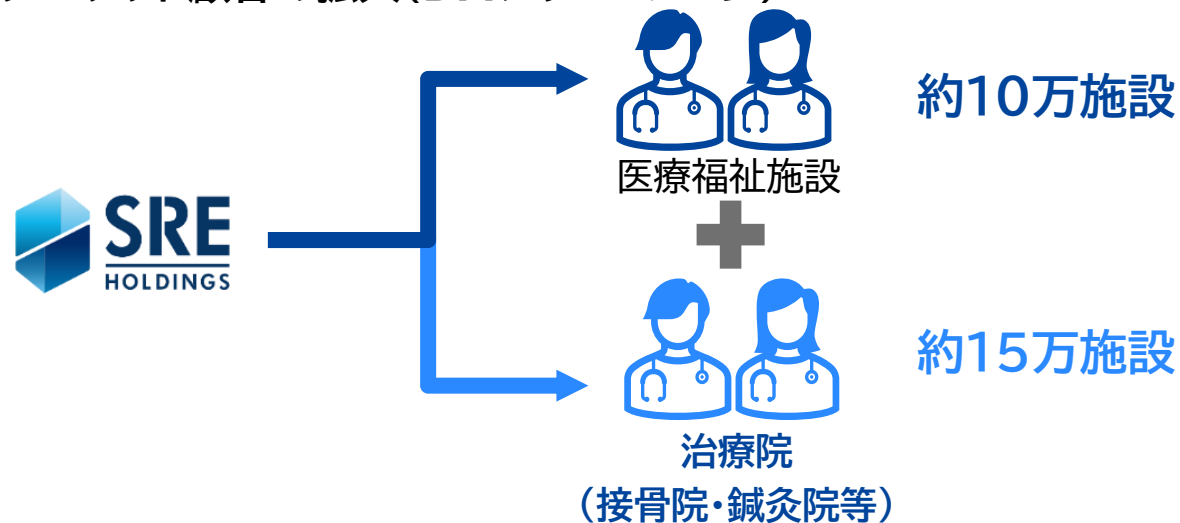
成長戦略① ライフ&ヘルスケアソリューションの成長加速

ライフ&ヘルスケアソリューションでは、ヘルスケア領域にてターゲット顧客の治療院への拡大を推進

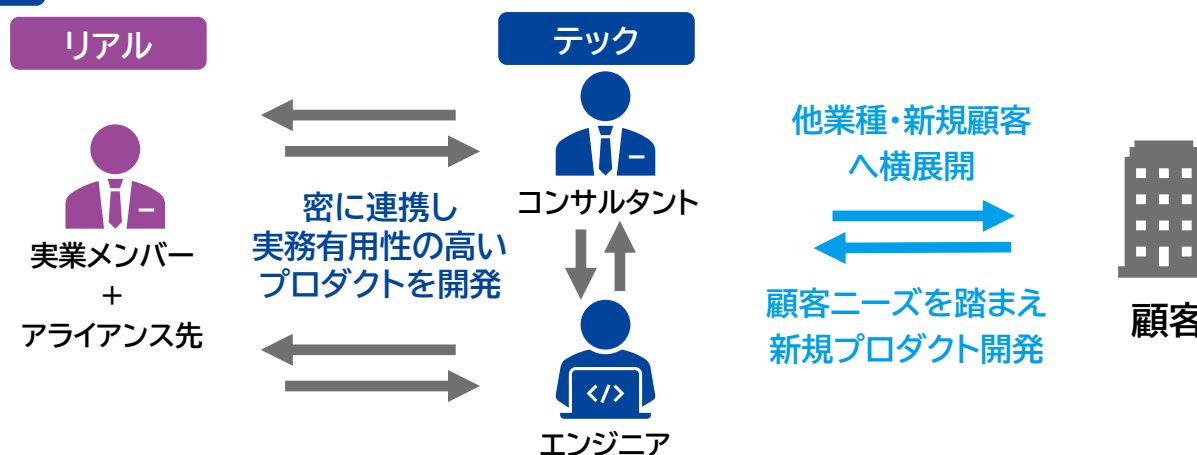
他業種・新規顧客への拡大においては、祖業である不動産で培った、実業メンバーとの密な連携を通じた実務有用性の高いプロダクト開発が可能

SaaS+BPO=BPaaSの展開により単価向上と解約率の極小化を実現

1 ターゲット顧客の拡大(DXソリューション)

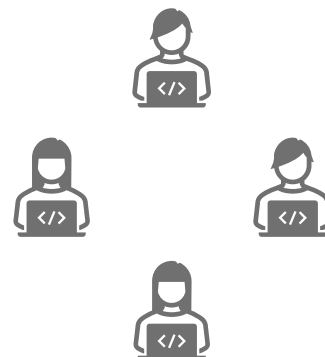


2 開発の優位性

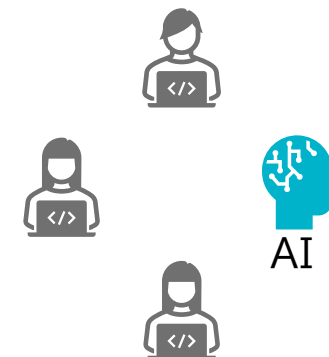


社内の業務生産性向上および当社事業領域におけるプロダクト開発への活用促進を目的として、AIエージェントの導入および生成AIネイティブ組織への全社トランスフォーメーション(AX)を推進

現在



今後



AIと協働することを当たり前に
(エンジニアリング領域・非エンジニアリング領域ともに)

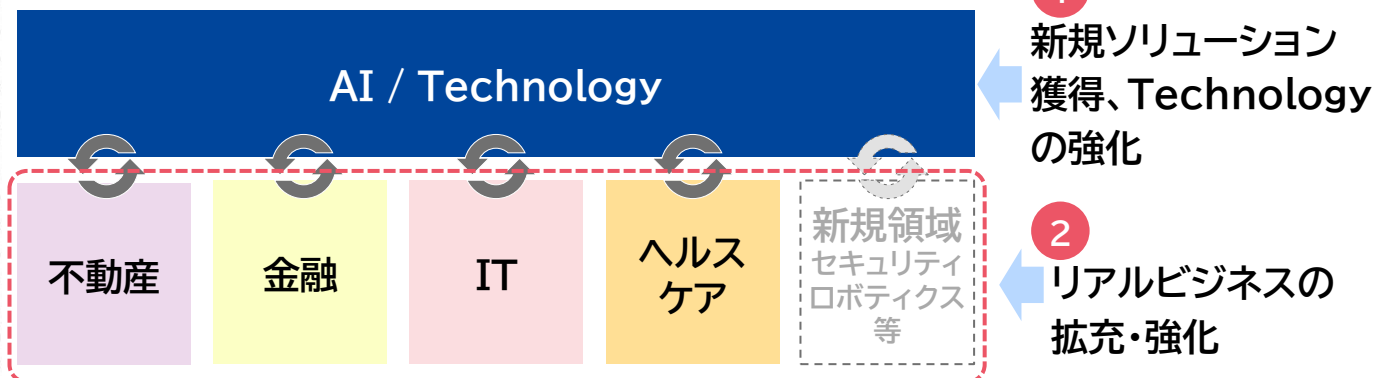
期待される効果

- エンジニアリング領域、非エンジニアリング領域における業務効率化
(業務の代替、ヒトが稼働しない時間帯におけるAIの稼働)
 - エンジニアの業務効率化に伴う高付加価値業務への工数の集中
- +
- 自社グループでのAX(AIトランスフォーメーション)知見を基盤に、ヘルスケア/不動産領域等に向けたソリューション開発

インオーガニック成長を加速させるため、
当社のリアル×テクノロジーを発展させる
企業を主な対象として、M&Aも活用

当社ビジョンは対象会社からの共感を
得やすいことに加えて、優良案件情報の
早期入手、DX化・AI実装/AXによる
対象会社のバリューアップが可能であり、
現在も複数の企業より売却の打診あり

M&Aの対象領域



M&A活用における当社の強み



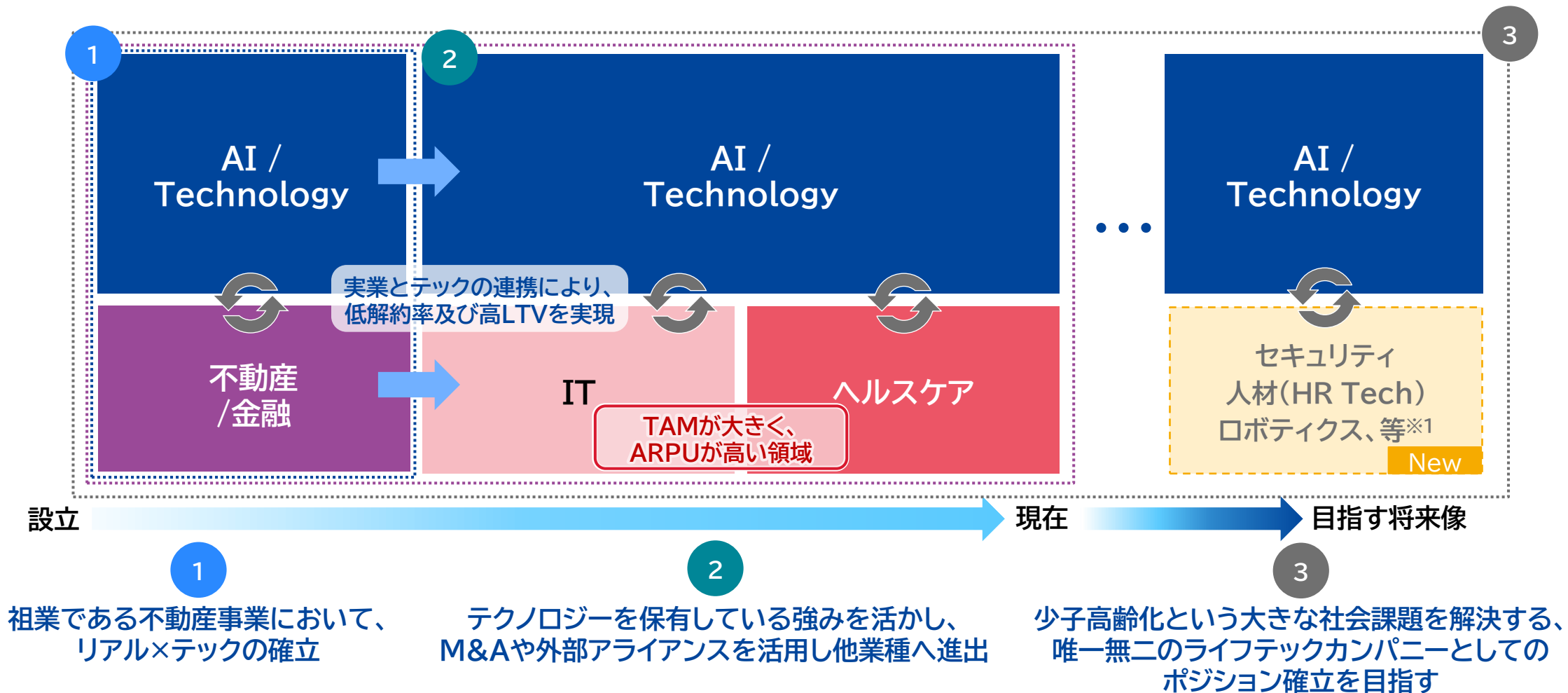
「ライフテックカンパニー」という対象会社
に共感されやすい
ビジョン



社内のM&Aチームにより、優良案件情報を
早期に多数入手



AIエージェントの導入
など、DX化・AI実装
/AX能力による
対象会社のバリュー
アップが可能

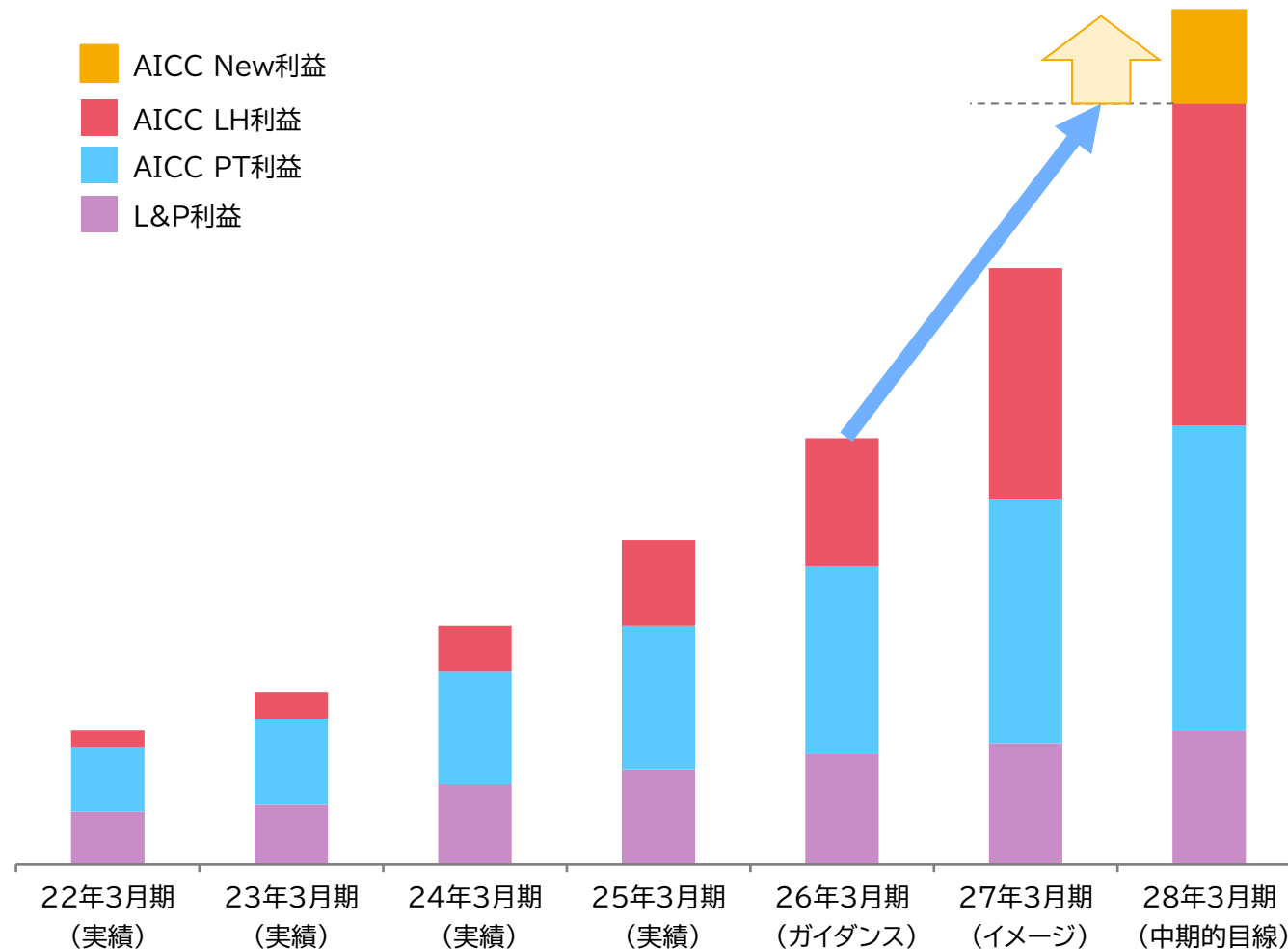
「リアルビジネスを内包した実務有用性の高いテクノロジー」×「両利きの経営」

※1 当社における中長期的な成長イメージの一例を示したもの

収益性の高いライフ＆ヘルスケアソリューション事業の飛躍的成長、AXの推進等から
サステナブルな継続成長



既存サービスの付加価値向上に加え、
M&A、新期ドメイン立ち上げにより、中期
的には更なる成長目線の引き上げをめざす



当社の事業概要

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創出し、不動産や金融、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】

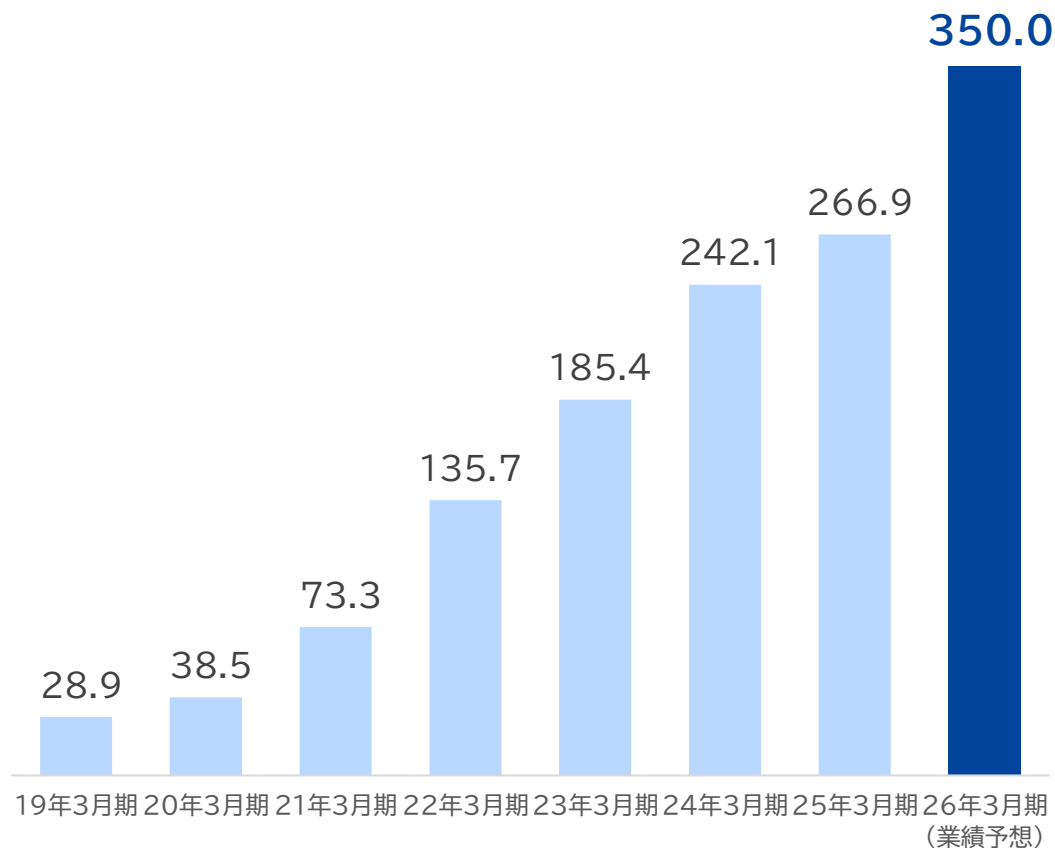
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング ライフ&プロパティソリューション
主要株主	ソニーグループ(23%出資)
役職員数	555名※（AICC事業従事者:336名※）

【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
Step. 4	ヘルスケア領域へと事業領域を拡大し、ライフテックカンパニーへ 2023年10月 医療福祉施設向けのDXソリューション提供を開始 2024年4月 メディックス社を買収しヘルスケア向けソリューションを拡充

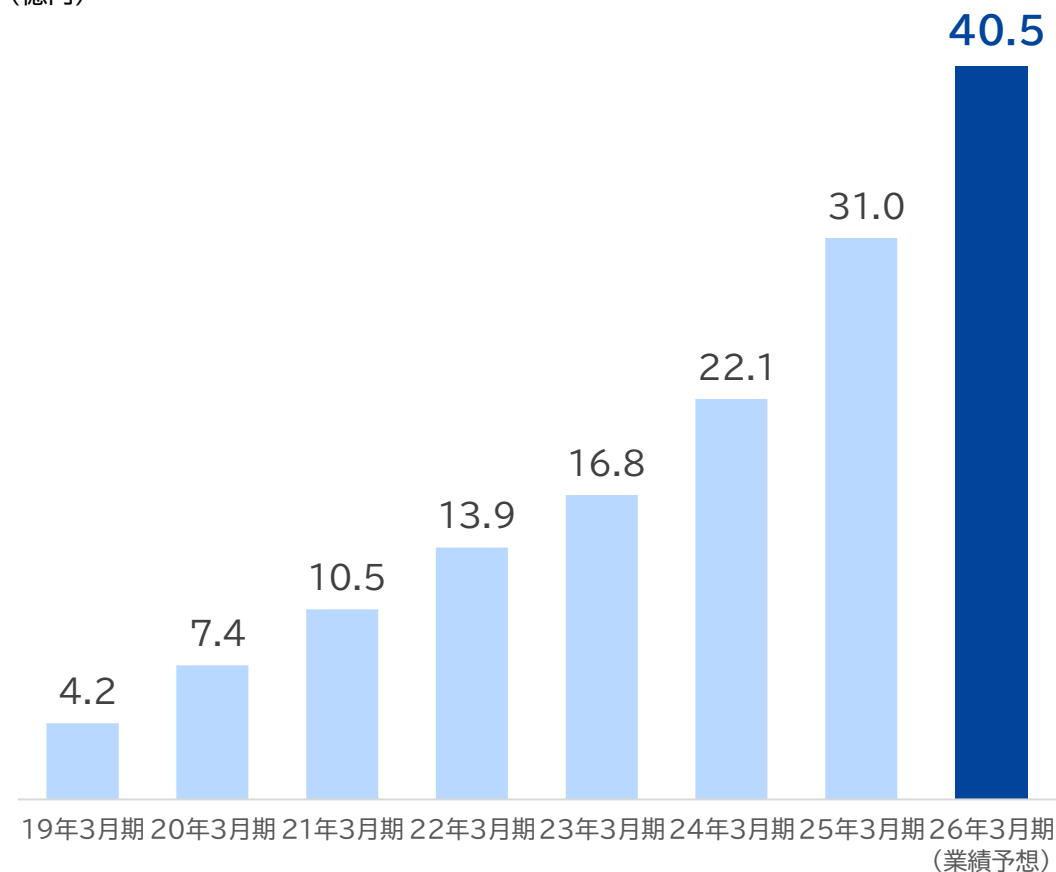
売上高

(億円)



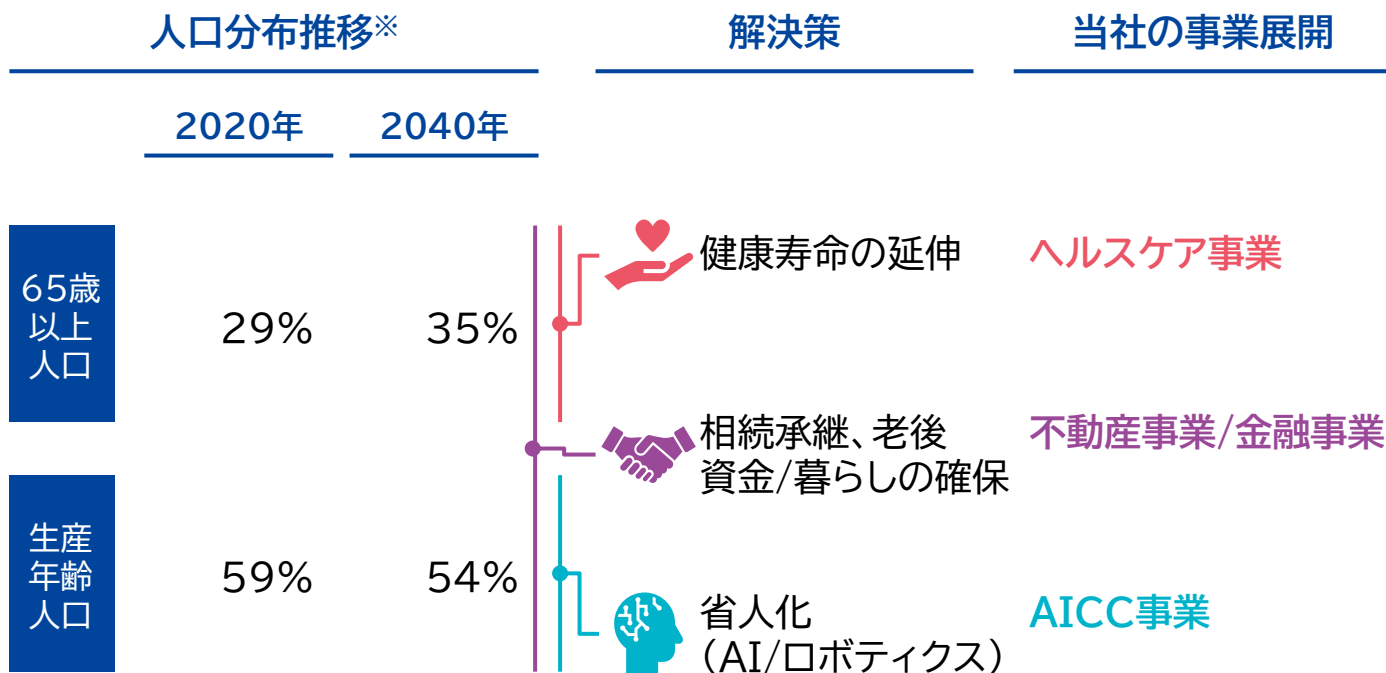
営業利益

(億円)



少子高齢化が進む中、これまでの不動産領域を中心とする「リアル×テクノロジー」のヘルスケア/金融領域への横展開、および自社で推進するAXを外部にも提供することで、「少子高齢化」「労働力不足」という社会課題＝大きな事業機会への対応幅を拡大

AX×ヘルスケア×暮らし を支える
ライフテックカンパニー



※ 国立社会保障・人口問題研究所 人口ピラミッドデータを基に当社作成

事業概要

収益モデル



- ▶ ヘルスケア/IT領域を主な対象に、業務支援型クラウドツールやAX/DXソリューションを提供
 - 医療福祉施設向け支援クラウド/コンサルティング (生成AIチャットボット、経営支援ツール)
- ▶ 不動産領域を主な対象に、業務支援型クラウドツールやAX/DXソリューションを提供
 - 不動産業務支援クラウド (AI査定CLOUD、MK CLOUD)
- ▶ テクノロジーを活用し、業務革新や効率化を進めるアセットマネジメント・売買仲介コンサルティング
- ▶ ファンドAUM拡大に向けたディベロップメント、コンストラクションコンサルティング

■ スtock収入 ■ フロー収入

月額ツール利用料/
システム保守運用費

コンサルティングフィー

月額ツール利用料/
システム保守運用費

コンサルティングフィー

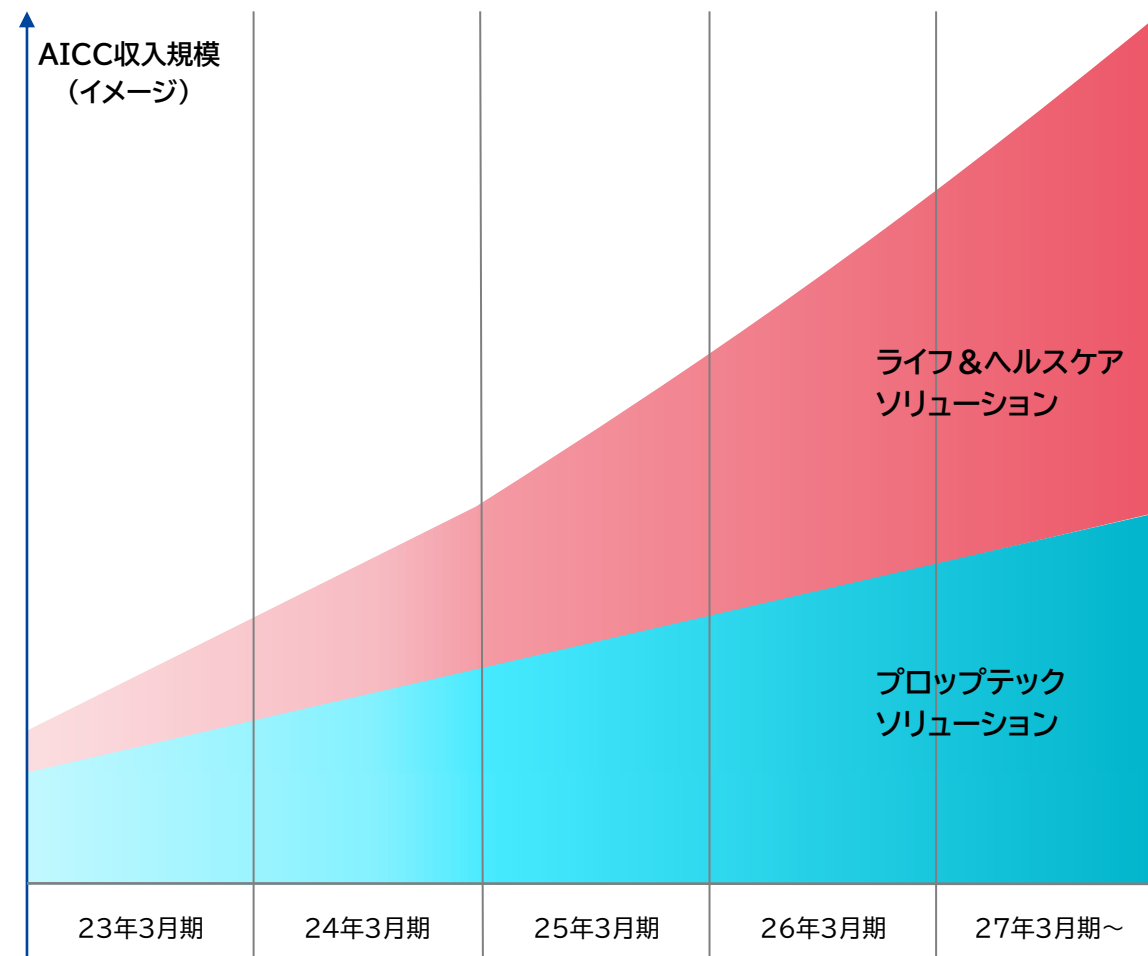
アセットマネジメントフィー

キャピタルゲイン/仲介手数料

顧客単価および収益性の高いライフ＆ヘルスケアソリューション(LH)を主軸に、「リアル×テクノロジー」による実務有用性の高いプロダクト拡充・拡販を進め、収益の持続的成長を推進

【各領域のTAM※】

ヘルスケアDX	3.3兆円※(2026年度予測)
AI	2.2兆円※(2026年度予測)
金融DX	4.0兆円※(2026年度予測)
不動産	1.7兆円※(2026年度予測)



※ デスクトップリサーチ、各種リサーチレポートなどを基に当社試算

ライフ＆ヘルスケアソリューションプロダクト

ヘルスケア施設向け
生成AI
チャットボット

常時、自然な対話での問合せ対応を実現することで、手厚い顧客対応を支援するとともに、再診/再訪の促進等ナーチャリングが可能な生成AIチャットボット

デジタル
マーケティング
ソリューション

AIやナーチャリング機能を具備し、医療福祉施設における新規集患強化やブランディングを支援するデジタルマーケティングソリューション

ヘルスケア施設
経営支援ツール

医療福祉施設の経営や煩雑なバックオフィス業務の効率化/整流化を支援するクラウドツール

セールステック
ツール

インサイドセールスにおける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

金融機関向け
AI査定 CLOUD

AI査定 CLOUDを金融機関向けに調整し、不動産担保評価等を高度化/効率化するツール

プロップテックソリューションプロダクト

SRE AI査定
CLOUD

豊富な実取引データを基に、AIが不動産価格を査定、類似事例等含む査定書を自動生成。プロ以上の査定精度と作業時間削減(180分⇒5分)を実現

SRE マーケティング
CLOUD

AI査定機能やナーチャリング機能を具備したデジタルマーケティング支援サービス。サイト構築・集客・顧客管理まで一貫対応したワンストップソリューション

SRE 契約重説
CLOUD

売買契約書/重要事項説明書の作成を過去データやテンプレート引用により半自動化。従来7～8時間要した作業時間を6割削減、記載漏れリスクも低減

SRE 査定API
CLOUD

企業のシステム/Webサイトと当社の不動産価格推定エンジンをAPI連携し、高精度のAI査定を希望の用途に応じて活用できるサービス

査定組込型
AIチャットボット

不動産業界初の査定機能を組み込み、専門的内容の対応も可能な生成AIチャットボット

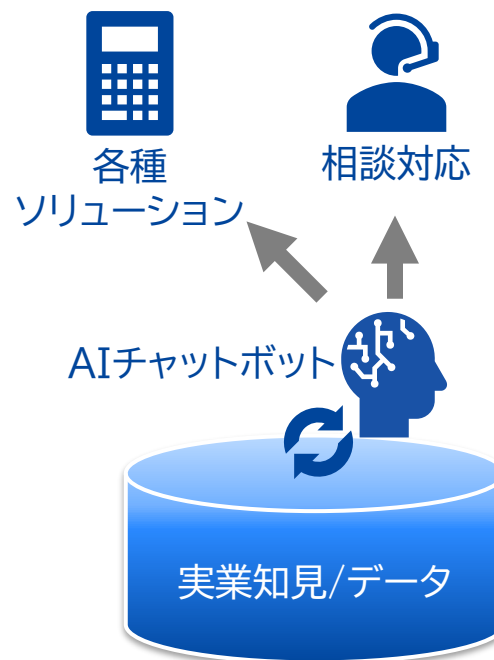
不動産領域特化型生成AIチャットボットを含むソリューション提供をヘルスケア領域に横展開

ヘルスケア領域においてはAIチャットボットに加えて、デジタルマーケティングソリューション、経営支援ツール、一部BPOサービスを提供

SaaS+BPO=BPaaS(ビーパース)展開により単価向上と解約率の極小化を実現

不動産領域特化型AIチャットボット

実業(リアルビジネス)を通じて蓄積した知見/データを学習させた生成AIにより、専門的内容の回答も可能。営業時間外の顧客対応やテックタッチの顧客管理を実現



ヘルスケア領域への展開



ヘルスケア向け生成AIチャットボット



デジタルマーケティングソリューション



ヘルスケア施設向け経営支援ツール

不動産領域向けの
プロダクト・ソリューションを
ヘルスケア領域向けに再構成・横展開

ヘルスケア領域においては高度専門人材が専門性の高い業務に注力できるよう複数のプロダクトをパッケージで提供

当社は顧客のビジネスの現場に入り込み、課題の発見とソリューションの構築を得意としていることに加えて、それら課題の発見・解決を通じて得られるデータと知見によりBPaaSソリューションを生み、さらにそれを継続的に高付加価値化していく

ライフ &ヘルスケアソリューション

◆ ヘルスケア(注力領域)



医療・治療院等、専門性が高い領域では、高度専門人材がそれ以外の業務に相応にリソースを割かれている状況

プロダクトをパッケージで提供

生成AI チャットボット

デジタルマーケティング
ソリューション

ヘルスケア施設向け
経営支援ツール

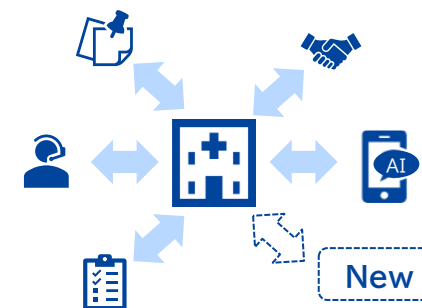
AXソリューション

今後も新規プロダクトを開発し、
クロスセル強化

当社の
競争
優位性



現場に入り込み、課題の発見と
ソリューションの構築を得意とする



課題を把握・解決し得られるデータにより
BPaaSソリューションを高付加価値化

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

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

業務概要

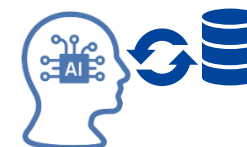
Before

プロのエージェントによる
類似事例選定・査定

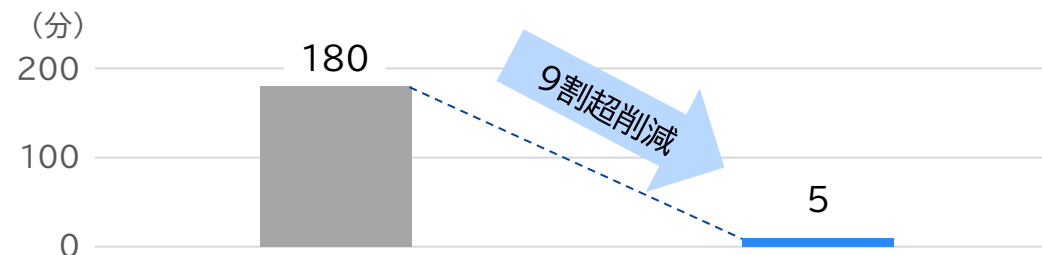


After

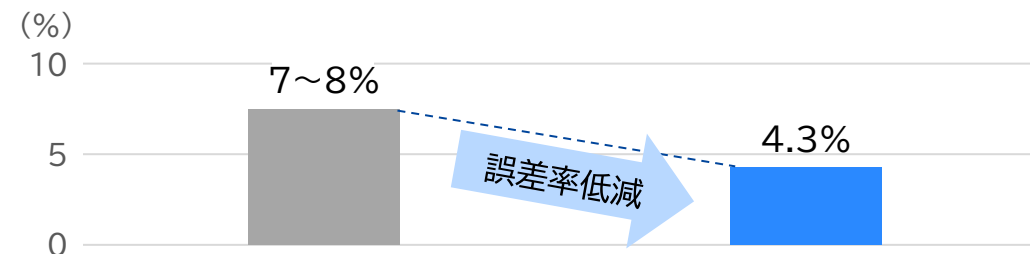
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



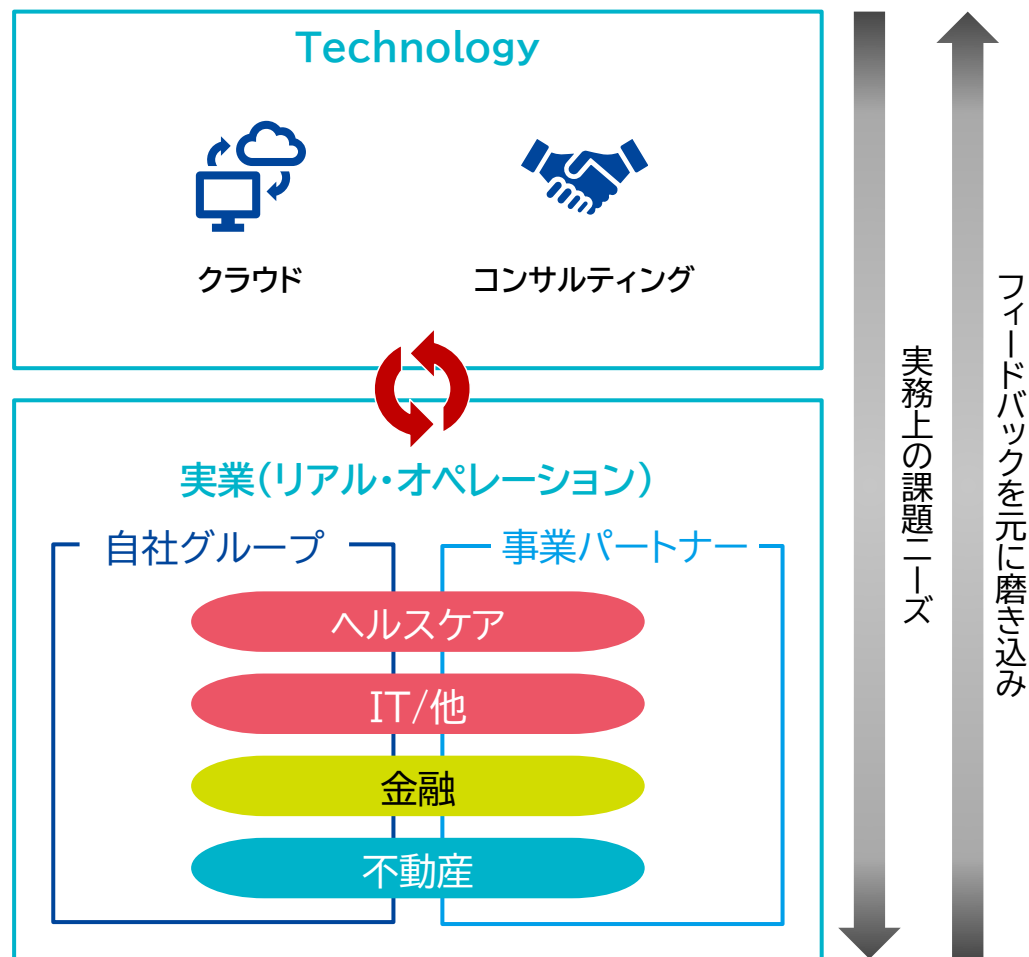
作業時間※1



査定誤差率※2



競争優位性(リアル×テクノロジー)



TAM

KPI※2

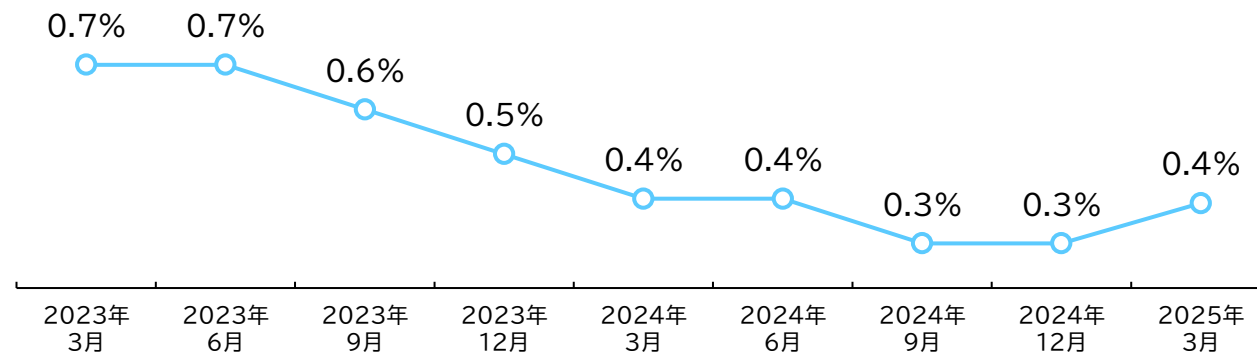
LH	ヘルスケア	約3.3兆円※1	契約社数 365 社 (3Q比+68社) 平均単価 565 千円/月 (3Q比▲84千円)
	IT/他	約2.2兆円※1	
	金融	4.0兆円※1	
PT	不動産	1.7兆円※1	契約社数 4,625 社 (3Q比+198社) 平均単価 61 千円/月 (3Q比 +10千円)

※1 デスクトップリサーチを基に当社試算

※2 平均単価は、第4四半期(1~3月)平均月間ストック収入を同四半期の期中平均契約社数で除して算出

実務有用性を磨き込んだソリューション
提供により、直近12か月平均解約率は
0.4%と低位安定

直近12か月 平均月次解約率

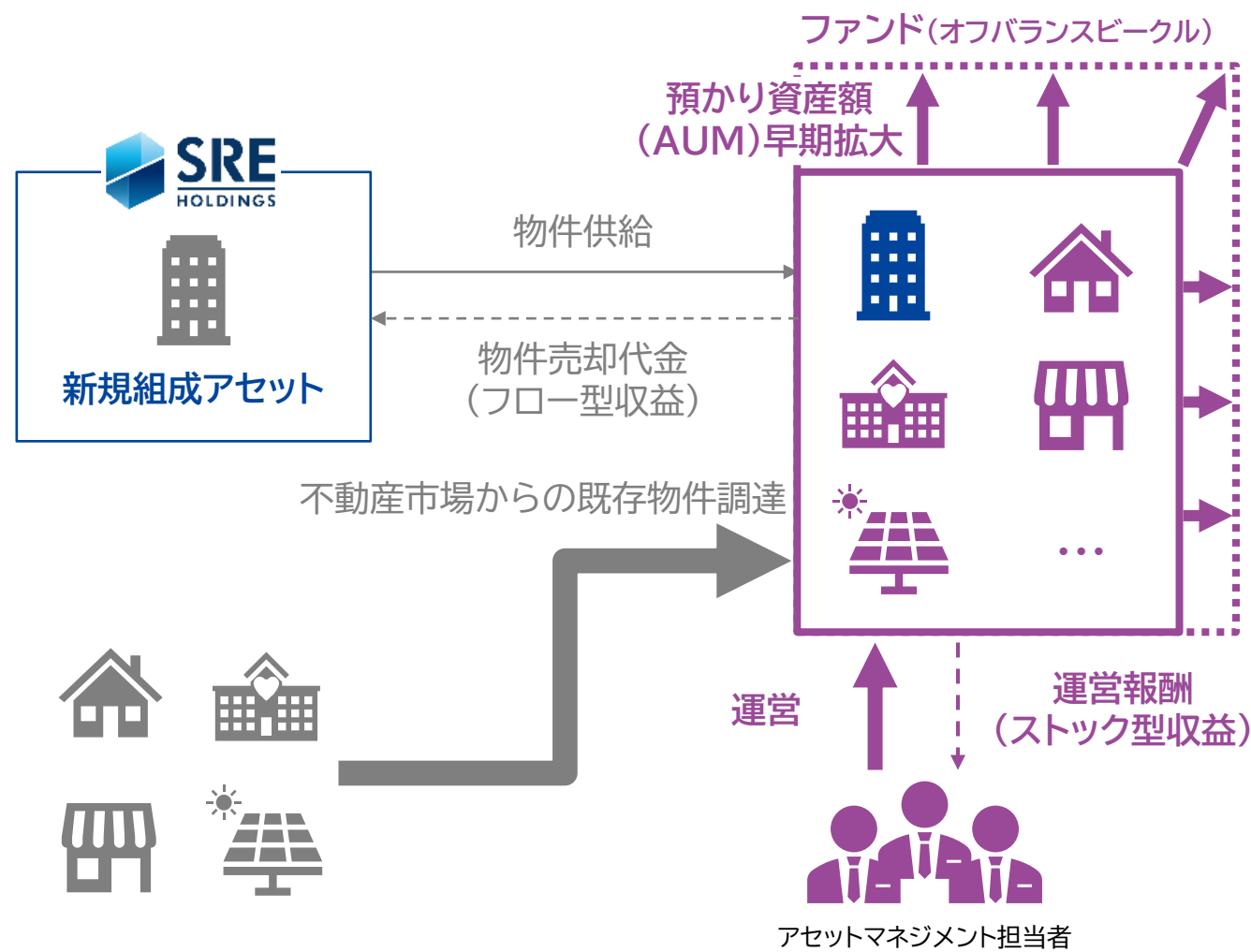


当社の
競争優位性

- ▶ 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
- ▶ グループ内に内包するオペレーションのテクノロジー実装、システム化を通じ蓄積した知見・データをソリューションの開発に活用

L&Pセグメントにおいてもストック型収益を拡大させるため、アセットマネジメント子会社において外部調達を主軸とするファンドスケール化を加速。当社からも収益性を厳選したアセットをファンドに供給

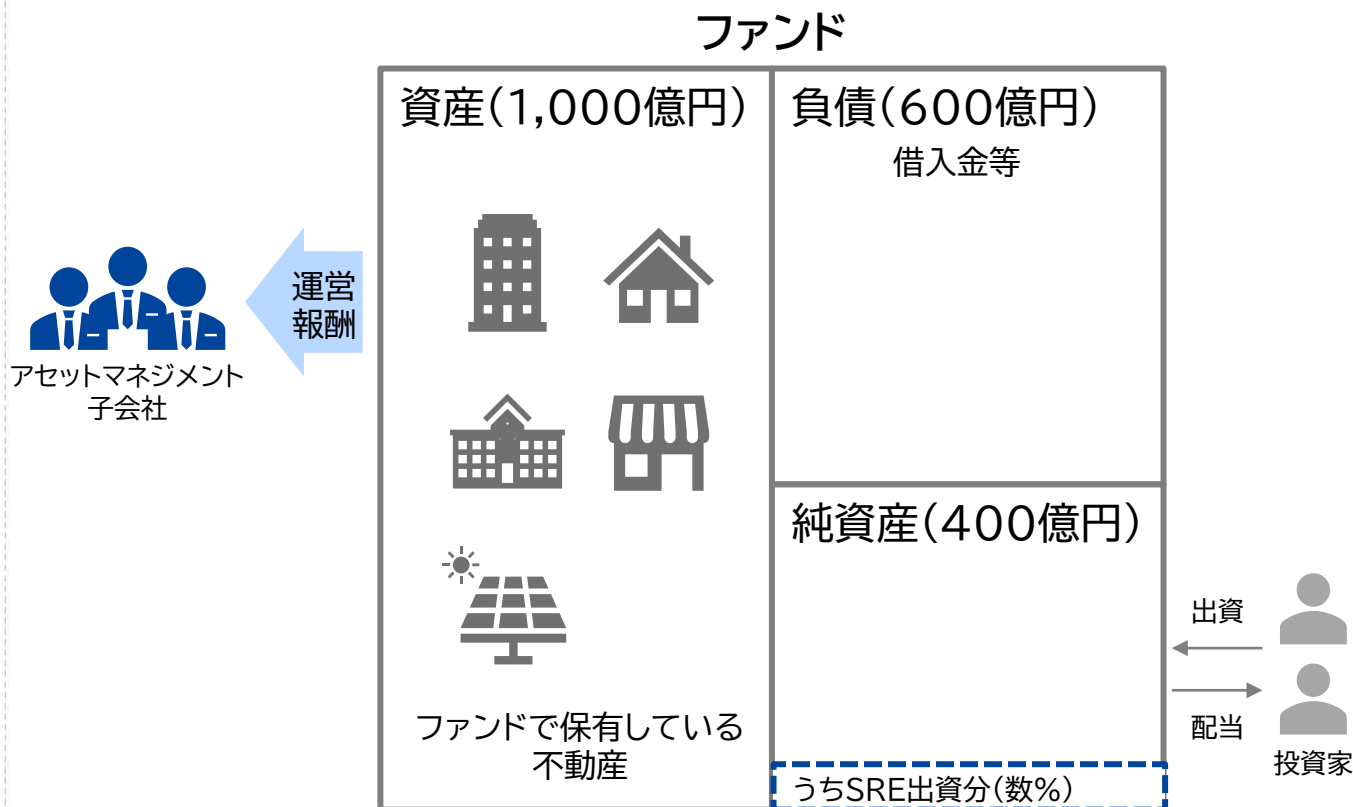
預かり資産額(AUM)拡大に比して
人員数増は緩やかであるため、中長期に
亘って収益性を継続的に向上



自社で開発した不動産を非連結のファンドに売却することで、自社で不動産を保有せず不動産の価格変動リスク等をミニマイズするとともに、アセットマネジメント子会社にて運営報酬を月次のリカーリング報酬として獲得可能

当社はアセットマネジメント子会社が設立するファンドへ数%程度の出資をするが、リスクはその範囲内で限定的

1,000億円のファンド(イメージ)



- ✓ 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。

