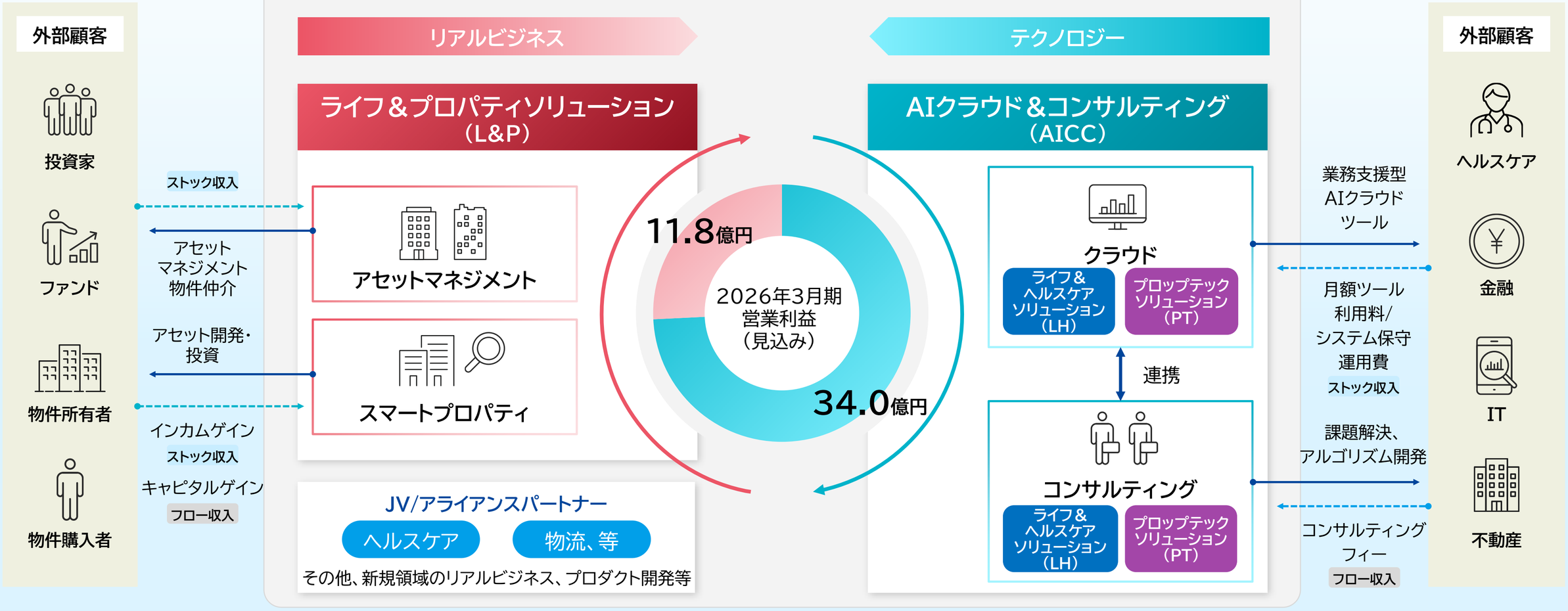
SREホールディングス

2026年3月期第2四半期 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「ライフテックカンパニー」



Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

2026年3月期第2四半期　連結業績

売上高	営業利益	EBITDA
80.9億円	3.0億円	6.8億円
前年同期比 ▲20%	前年同期比 ▲76%	前年同期比 ▲57%

・売上、利益ともに期初見込み通りの着地(参照:P12)

・AICCは今四半期も継続して大幅成長、L&Pセグメントも計画通り着地、順調に進捗

・AICC、L&P両セグメントで単価増、売上増の前倒しにより、3Qで更なる利益成長加速の見込み(参照:P13)

AICCセグメント

売上高	セグメント利益
38.2億円	15.3億円
前年同期比 +16%	前年同期比 +64%

ARR

69.6億円　前年同期比 +43%

- 契約社数獲得の進捗率は堅調に推移
  - LHが55.3%(今期計画+152社に対し+84社)
  - PTが49.2%(同+660社に対し+325社)
- LH領域では関西拠点の開設等の施策を通じた高成長・利益率向上に加えて、PT領域の価格改定効果が利益成長に大きく寄与

L&Pセグメント

- L&Pセグメントは5月に開示した通り今年度については案件が下期に集中する予定から計画赤字
- 当四半期の売上・利益は計画通り、すべてのプロジェクトが順調に進捗

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

（参考）2026年3月期第2四半期決算の詳細説明

分類			今期ガイドライン（以下GL）に対する見通し	YoY	QoQ
営業利益	全体		GL40.5億円に対し3.0億円。 今期は下期偏重の見込みのため計画通り。なお、一部4Qから3Qに利益が前倒し可能となる見込み	AICCは堅調に利益成長しているが、前年度はL&Pが上期に大型案件が入っていたため、前年同期比▲9.8億円	AICCセグメントの堅調な利益向上を主因として前四半期比+134.4%
	AICC	LH	GL13.8億円に対し6.8億円。単価と契約数の増加により、**進捗率は49.8%と計画通りに推移。アップサイドが狙える進捗。**	前年度2Q末の大型契約獲得後の利益成長を主因として、前年同期比+152%	契約社数の増加を主因として、前四半期比＋9.5%
		PT	GL20.1億円に対し8.4億円。進捗率は41.7%だが、**季節性があり、売上・利益ともに毎年度4Qに偏重**するため、計画通りに推移	契約社数の増加および価格改定を主因として、前年同期比+28%	AI査定の価格改定による単価向上を主因として、前四半期比+2.6%
	L&P		GL11.8億円に対し、上半期実績で▲9.4億円。 開発物件の売却を竣工タイミングの影響から本年度は大きな下期偏重としているが一部計画以上に進捗。	前年同期は複数の開発・売却物件があったものの、今期は下期偏重のため、前年同期比▲14.6億円	1Qに続き、開発・売却物件が限定的なため、前四半期比＋0.5億円
ARR			GL86.6億円に対し69.6億円。 **1Qから2Qで23.5%進捗**しており、4Qの季節性も取込み、このペースで達成できる見込み	前年度下期以降に高単価プロダクトであるLHの立ち上がりを行ったことで、前年同期比+43%	LHの契約者数増、PTの単価向上により前四半期比＋8.8%
課金契約社数	LH		449社と進捗率55.3%。ヘルスケア領域を中心に堅調に推移。今後も提供ソリューション↑単価↑オペレーション人員↑解約率↓を見込む。		
	PT		4,950社と進捗率49.2%。値上げにより1Q比でやや足踏みしたが、下期にかけて地合いも良く、契約社数の獲得と単価上昇は加速する見込み		
ARPU	LH		57万円/月とほぼ横ばいだが、ヘルスケア領域の顧客の大型化・商品ラインナップ拡充などにより年度末GL60万円に向けて向上見込	FY24上期は契約単価の大きいメガバンクなど金融機関の比率がまだ大きく、ヘルスケア領域の比率がまだ初期段階で大きくなかったため▲8.7%	契約社数は増加するも、支援先の大口化やプロダクトミックスによる改善の顕在化は下期以降となるためほぼ横ばい
	PT		58千円/月とYoY、QoQともに上昇しており、4Qの季節性も取込み向上見込み	高い満足度を根拠としたAI査定の価格改定が貢献し、前年同期比+11.5%	AI査定の価格改定が貢献し、前四半期比＋9.1%

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

Contents

Section

1 2026年3月期　第2四半期累計業績 ---------- P.06

2 2026年3月期　業績見通し ---------- P.19

参考 当社の事業概要 ---------- P.32

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

Section 1

2026年3月期
第2四半期累計業績

第2四半期ハイライト

売上高

8,095百万円

前年同期比 ▲20%

AICCセグメント

セグメント全体+16%
LHでは+30%増収

ライフ＆ヘルスケアソリューション(LH)における関西地域へのエリア拡大、プロップテックソリューション(PT)における主要プロダクトの価格改定等が寄与

L&Pセグメント

▲28%の減収

今期の開発・売却物件が下期に集中し、2Qにおける売却物件が限定的であることが要因

営業利益

309百万円

前年同期比 ▲76%

AICCセグメント

+64%の増益

ストック収入が着実に積み上がる

L&Pセグメント

計画赤字を計上

EBITDA

683百万円

前年同期比 ▲57%

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

第2四半期業績サマリー

売上高 前年同期比 ▲20%減収

営業利益 前年同期比 ▲76%減益

EBITDA 前年同期比 ▲57%減益

主力のAICCセグメントについては前年同期比+64%の利益成長。一方でL&Pセグメントは当初の開示通り下期偏重のため、2Qについては計画通りの減収減益

一方でL&Pのすべてのプロジェクトは順調に進捗し、ヘルスケア領域の成長加速に向けた取り組みも3Q中に実現する見込みのため、全社の3Q利益は当初計画より良化する見込み

単位:百万円

	2025年3月期 第2四半期(累計)	2026年3月期 第2四半期(累計)	前年同期比 増減率
売上高	10,152	8,095	▲20%
営業利益	1,289	309	▲76%
EBITDA	1,607	683	▲57%
経常利益	1,195	185	▲85%
親会社株主に帰属する中間純利益	663	26	▲96%

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

セグメント別業績概況

AICCセグメント

ヘルスケア領域が引き続き堅調に成長し、
また、PT領域の主要プロダクト価格改定により
増収増益

売上高　　前年同期比 +16%
セグメント利益　　前年同期比 +64%

L&Pセグメント

不動産開発・売却物件の下期への偏り
および前年同期の大型案件が影響

売上高　　前年同期比 ▲28%
セグメント利益　　▲944百万円

単位：百万円

			2026年3月期 第2四半期（累計）	前年同期比 増減率
Total		売上高	8,095	▲20%
		営業利益	309	▲76%
	AICC	売上高	3,825	+16%
		セグメント利益	1,530	+64%
	L&P	売上高	5,225	▲28%
		セグメント利益	▲944	-

※売上高・利益ともにセグメント間取引消去前

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

AICCセグメント 業績の概況

ヘルスケア領域において、前年度下期からの成長が継続し、ストック収入が順調に成長
契約社数は堅調に増加

第2四半期ベースのARRは6,965百万円

課金契約社数は、LHでは引き続きヘルスケア領域を中心に契約社数が増加し、PTでは主要プロダクトの値上げの影響はあるものの、計5,399社に拡大

平均月次解約率はPTの値上げに関わらず0.4%と低位で安定

項目	AICCセグメント計	前年同期比増減率	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	3,825	+16%	2,203	1,622
セグメント利益	1,530	+64%	689	841

ARR(ストック収入)※1

6,965百万円

(1,741百万円)

課金契約社数※2

5,399社

2025年9月末時点

LH 449社(+ 45社)
進捗率 55.3%

PT 4,950社(+155社)
進捗率 49.2%

直近12か月平均月次解約率※3

0.4%

2025年9月末時点

※1 ARRは、第2四半期(2025年7~9月)におけるストック収入に4を乗じることにより算出
※2 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
※3 2026年3月期 第2四半期業績率を当月解約数÷前月末時点累計契約社数で算出した数値の過去12か月間の平均値

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

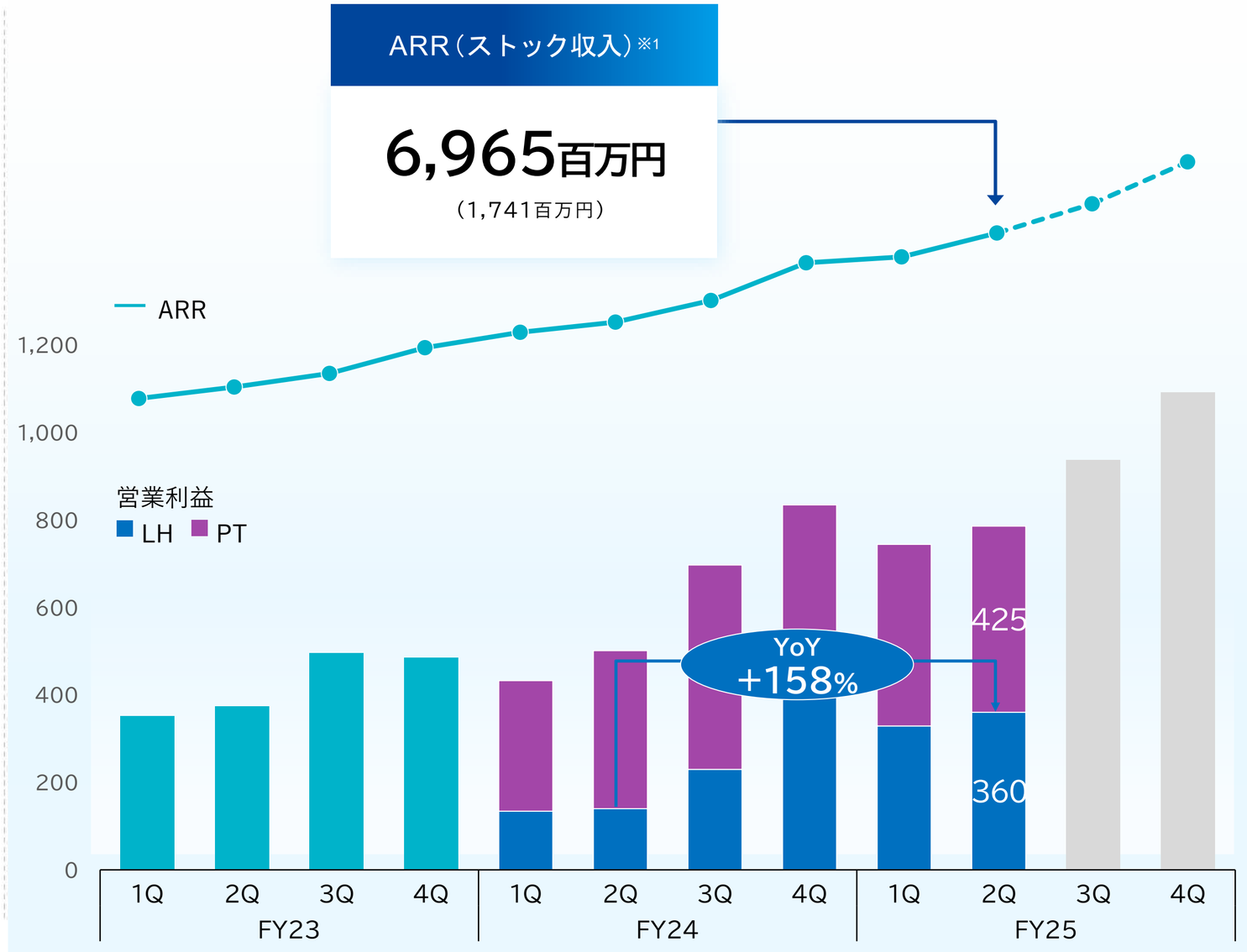
AICCセグメント 業績の概況

第2四半期ベースのARRは6,965百万円と堅調に推移

LHではヘルスケア領域において前年度下期からの成長が継続し、営業利益はYoYで+158%成長

PTの季節性はありつつも通期では堅調に成長

当初ガイドラインで示したポジションよりも収益計上が前倒しできる見込み



※1 ARRは、第2四半期（2025年7～9月）におけるストック収入に4を乗じることにより算出

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

（2025年3月期決算説明資料より）四半期利益推移イメージ

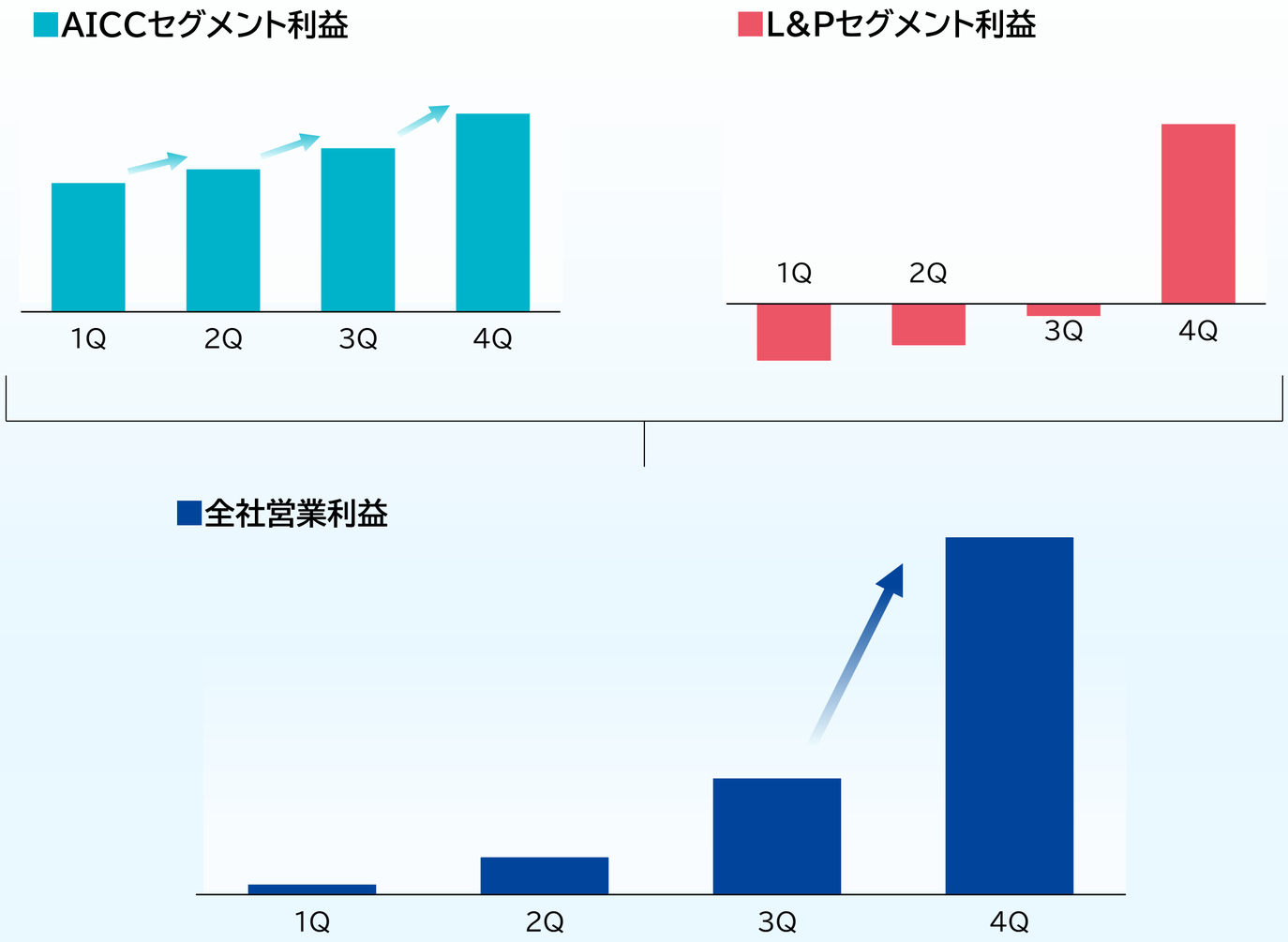
AICCセグメント

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

案件組成スケジュールの関係でFY24同様、売上・利益ともに下期に偏る見込みであり、今期の上半期セグメント利益は赤字となる見込み

セグメント利益推移（四半期毎）



Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

営業利益 四半期推移(累計)

AICCセグメント

LH・PTともに着実に収益を積み上げ、QoQで引き続き増収増益継続となる見込み

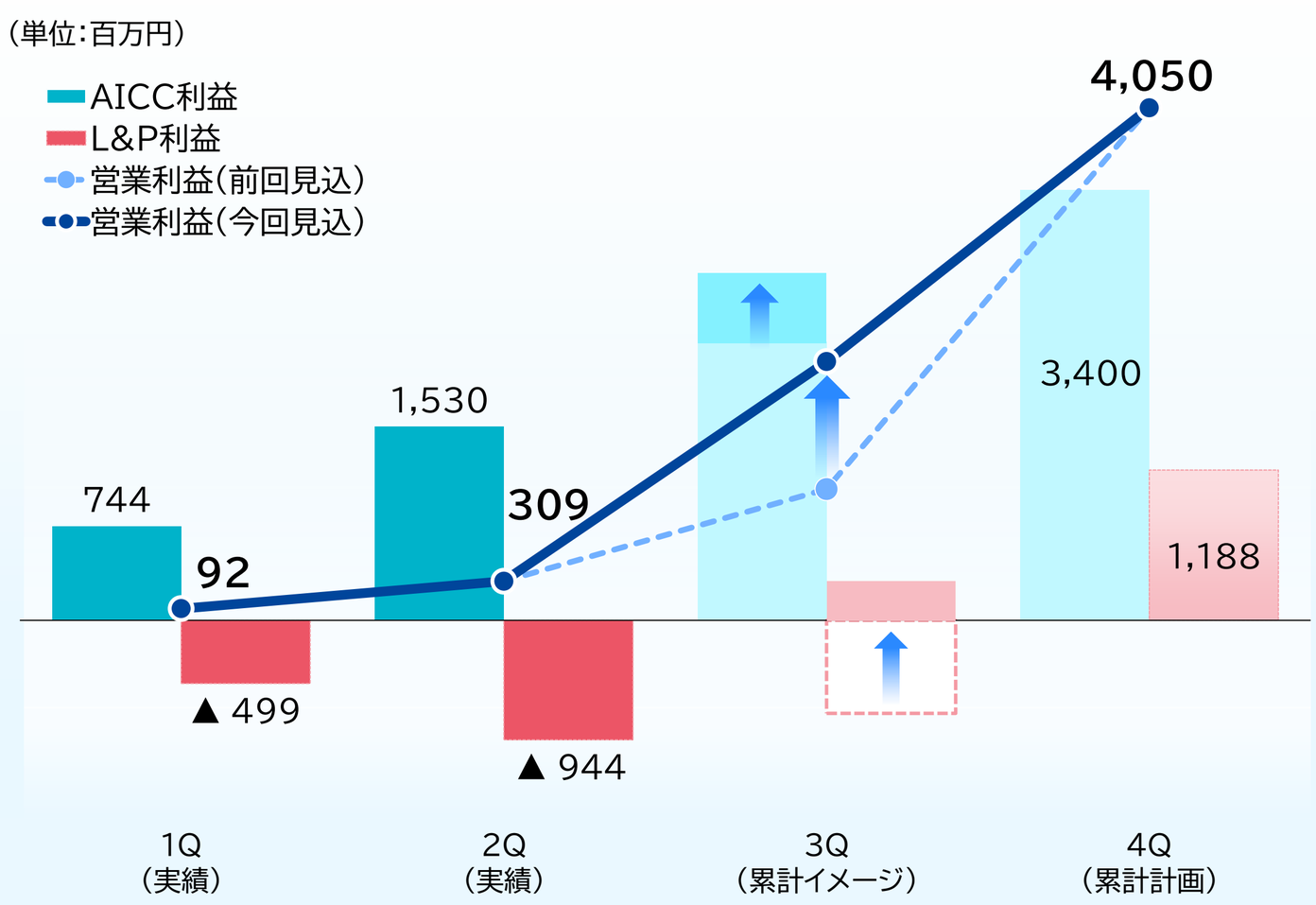
3Q以降で単価アップと売上増により当初ガイドラインより利益改善の見込み

L&Pセグメント

下期のファンド組成に向けた全てのプロジェクトが順調に進捗しており、年間を通じてのセグメント利益は前年度を上回る見込み

3Qにおいて単価アップとプロジェクトの前倒しにより当初ガイドラインより利益が改善する見込み

来年度以降のセグメント利益はリカーリングフィーが増大、上期下期共に利益計上の見込み。上期下期の利益バランスは大きく改善



※営業利益にはその他セグメント等を含む

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

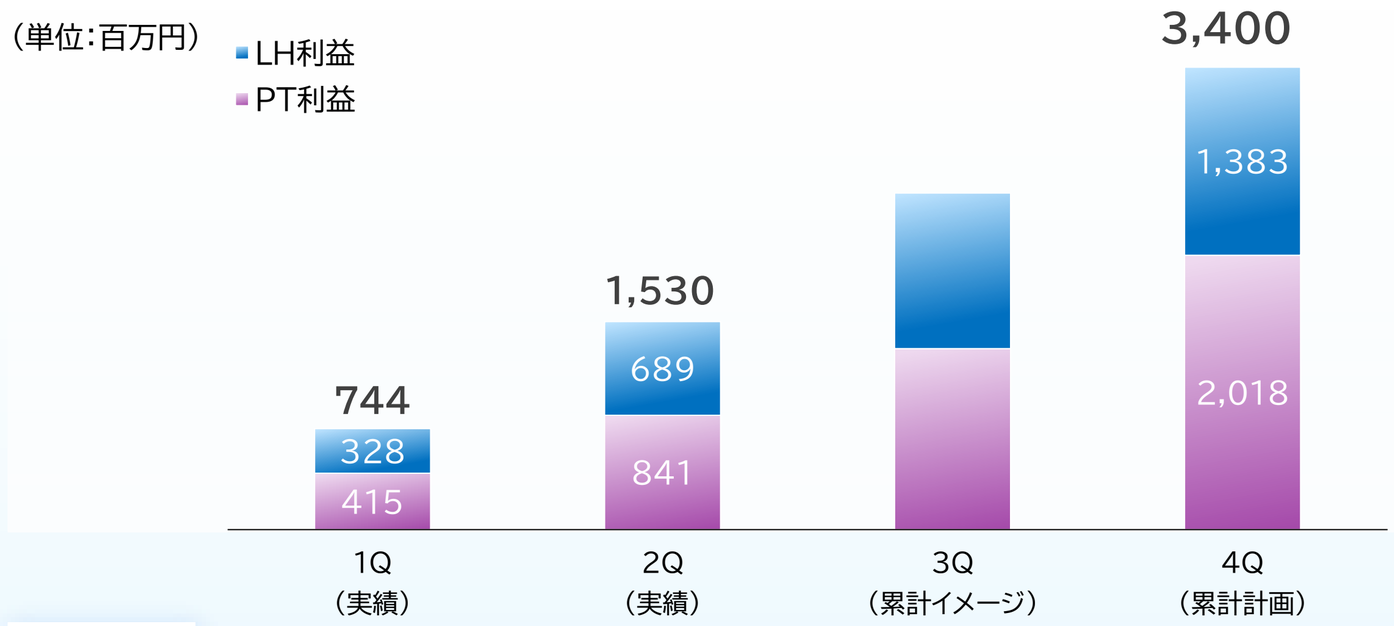
AICCセグメント利益 四半期推移

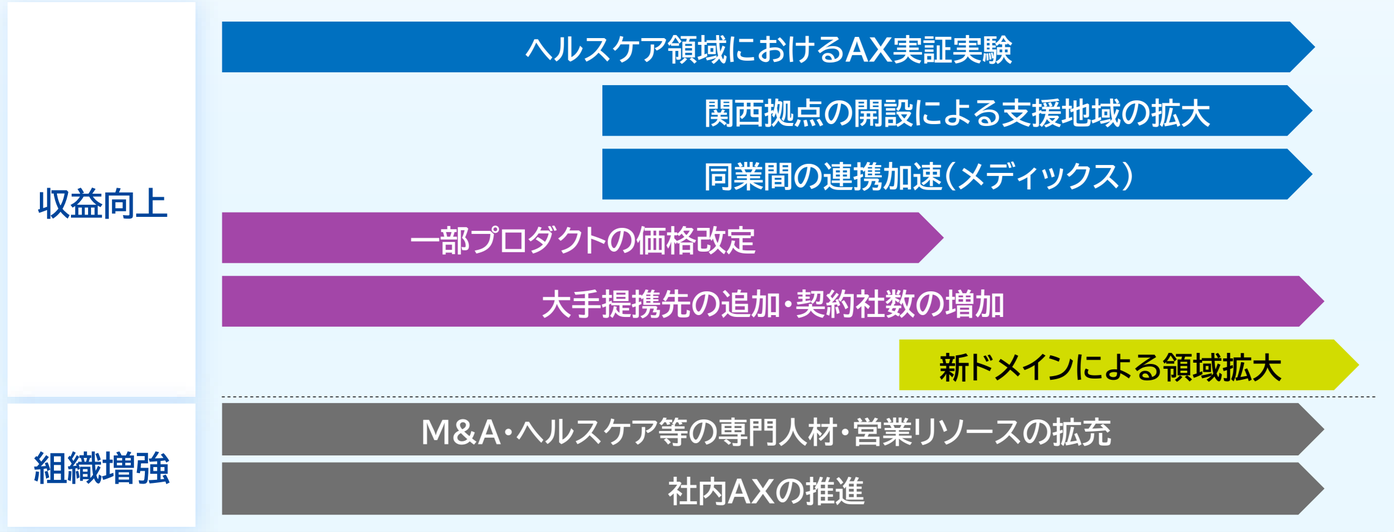
LH

ヘルスケア領域を中心に、関西拠点の開設によるエリア拡大、大型化などにより、QoQで利益を積み上げる見込み。プロダクトの拡充も4Qより効果が出てくる見込み

PT

一部プロダクトの価格改定をはじめ、大手提携先の追加などにより着実に利益を積み上げ、4Qは季節性もあり大きく利益を積み上げる見込み





Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

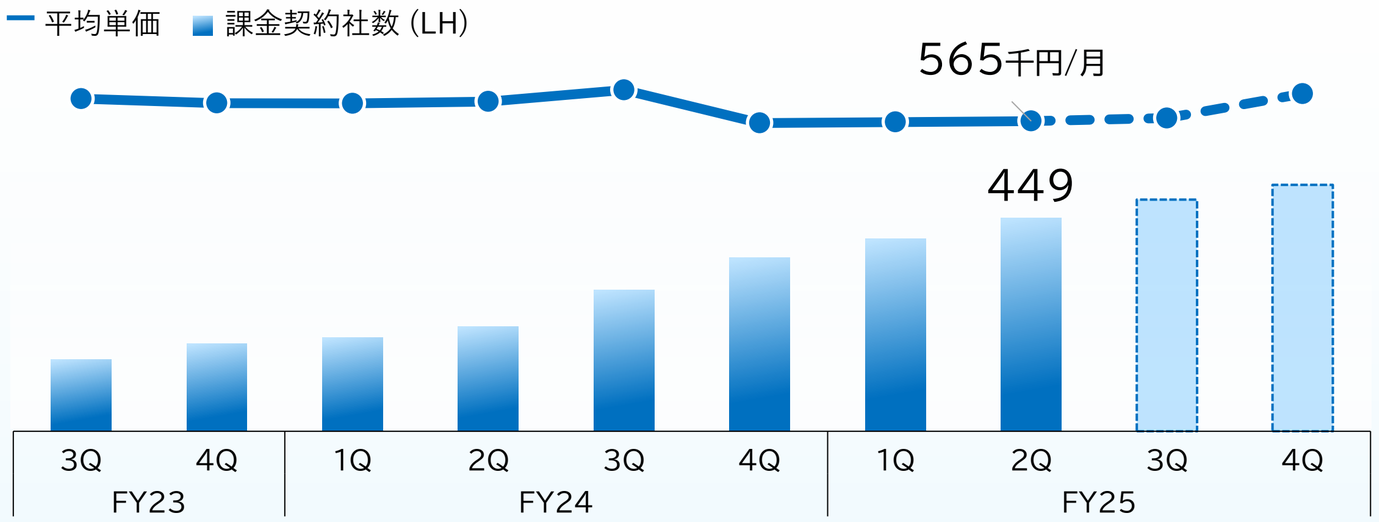
AICCセグメントのKPI進捗

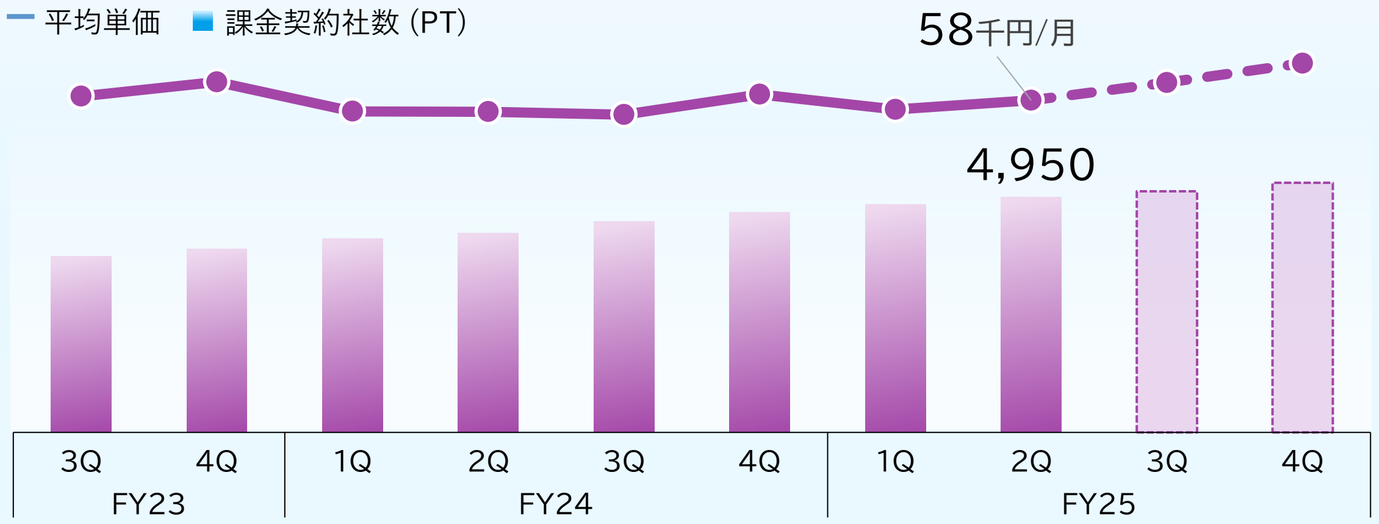
LH

課金契約社数は449社(前四半期比+45社)、平均単価は565千円/月(前四半期比▲2千円/月)

PT

課金契約社数は4,950社(前四半期比+155社)、平均単価は58千円/月(前四半期比+4千円/月)





※ 平均単価は、第2四半期(7～9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

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

トピックス：AI査定CLOUDの価格改定

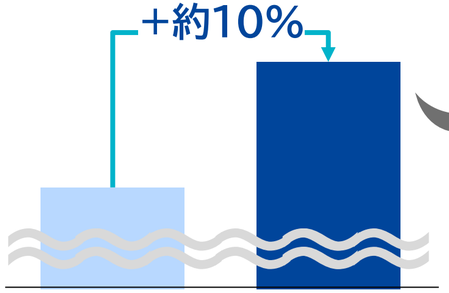
主力プロダクトの一つであるAI査定において価格改定し、同領域の約10%の増収効果を見込む

自社グループ内で実業を手掛けることを活かした実務有用性の高さによる顧客満足度の高さに加えて、受け入れやすい価格改定幅の設定により、価格改定起因の解約率は当初想定の1/5程度の水準で達成

AI査定CLOUDの価格改定

SRE AI査定 CLOUD

不動産の売買価格査定、査定書自動作成をする
クラウドサービス



AI査定CLOUD価格改定の成功要因

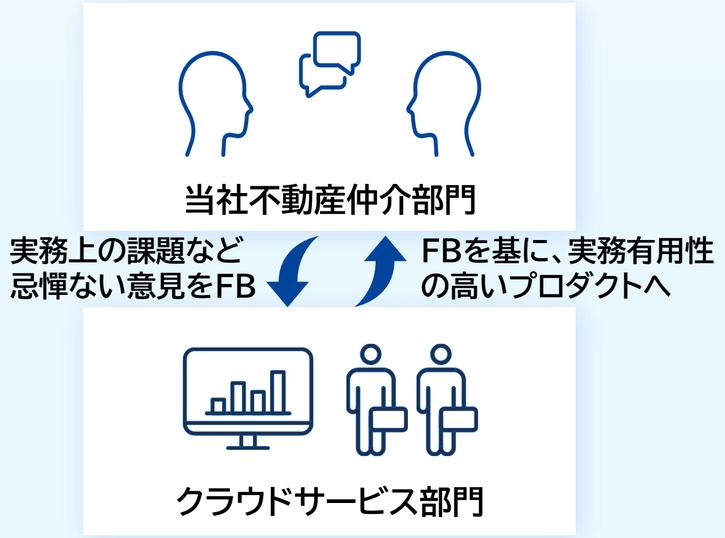
当社不動産仲介部門との
密なコミュニケーションを通じた
実務有用性の高いプロダクト

↓

高い顧客満足度

＋

市場環境も踏まえた価格改定



Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

トピックス：高市政権における重点政策と当社事業領域との親和性

当社AICC事業の展開領域が高市政権が掲げる重点投資対象に該当し、今後も当社の事業成長にとって良好なビジネス環境が継続する見通し

重点投資対象17分野

- 「経済安全保障」「技術自立」の実現狙う分野
- 国家プロジェクトとしての側面も強くなり、中長期の成長を見込む分野

当社AICC事業の展開領域

- LH・PTにおける実業領域/クライアント業界

高市政権における重点投資対象17分野（※）と当社事業の関連領域

- AI・半導体
- 造船
- 量子
- 合成生物学・バイオ
- 航空・宇宙
- デジタル・サイバーセキュリティ―
- コンテンツ
- フードテック
- 資源・エネルギー安全保障・GX
- 防災・国土強靭化
- 創薬・先端医療
- フュージョンエネルギー（核融合）
- マテリアル（重要鉱物・部素材）
- 港湾ロジスティクス（物流）
- 防衛産業
- 情報通信（通信インフラ等）
- 海洋

7分野/17分野

※内閣官房より発表された17の戦略分野

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

経営陣による経営・株価へのコミット

業績・株価へのコミットメントを更に向上させるため、創業社長を中心に当社役職員にストックオプションを付与し、株価・業績向上へのインセンティブを高める

当社役職員の持株比率は5%以下と創業社長下の東証プライム上場企業対比で相対的に低く、よりコミットメントを促すために、業績達成条件付き有償ストックオプションが適切と判断

付与に際しては中長期にわたり株主の皆様とアラインすることを目的として、3トランシェに分けた業績目標を設定

株主構成

現状		業績達成後
取締役（社外除く）持分比率 **2.3%**	取締役・執行役員・アッパーマネジメントの保有比率を引上げ、業績・株価へのコミットメント向上	取締役（社外除く）持分比率 **6.1%**
（参考）潜在株式 **2.7**万株 （1.65%）		（参考）潜在株式 **2.7**万株 （1.58%）

発行概要

割当先	株数	概要
①当社取締役 **2**名 ②当社役職員 **11**名	**73.15**万株 （希薄化率4.5%） ①67.08万株 ② 6.07万株	3トランシェ設定 ①5年以内に営業利益 **77.5**億円：33%行使可能 ②7年以内に営業利益 **87.5**億円：66%行使可能 ③10年以内に営業利益 **100**億円：100%行使可能

＊営業利益はのれん償却額を加算した金額
＊本SO発行による希薄化については対応を検討中

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

Section 2

2026年3月期業績 見通し

（2025年5月13日公表　2025年3月決算説明資料再掲）

通期業績見通しサマリー

売上高 前年同期比 +31% 350億円

営業利益 同 +30% 40.5億円

当期純利益 足許の金利の先高観を見込み
同 +31% 22.2億円を見込む

※未確定のM&Aによる収益は含まない

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

単位：百万円

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

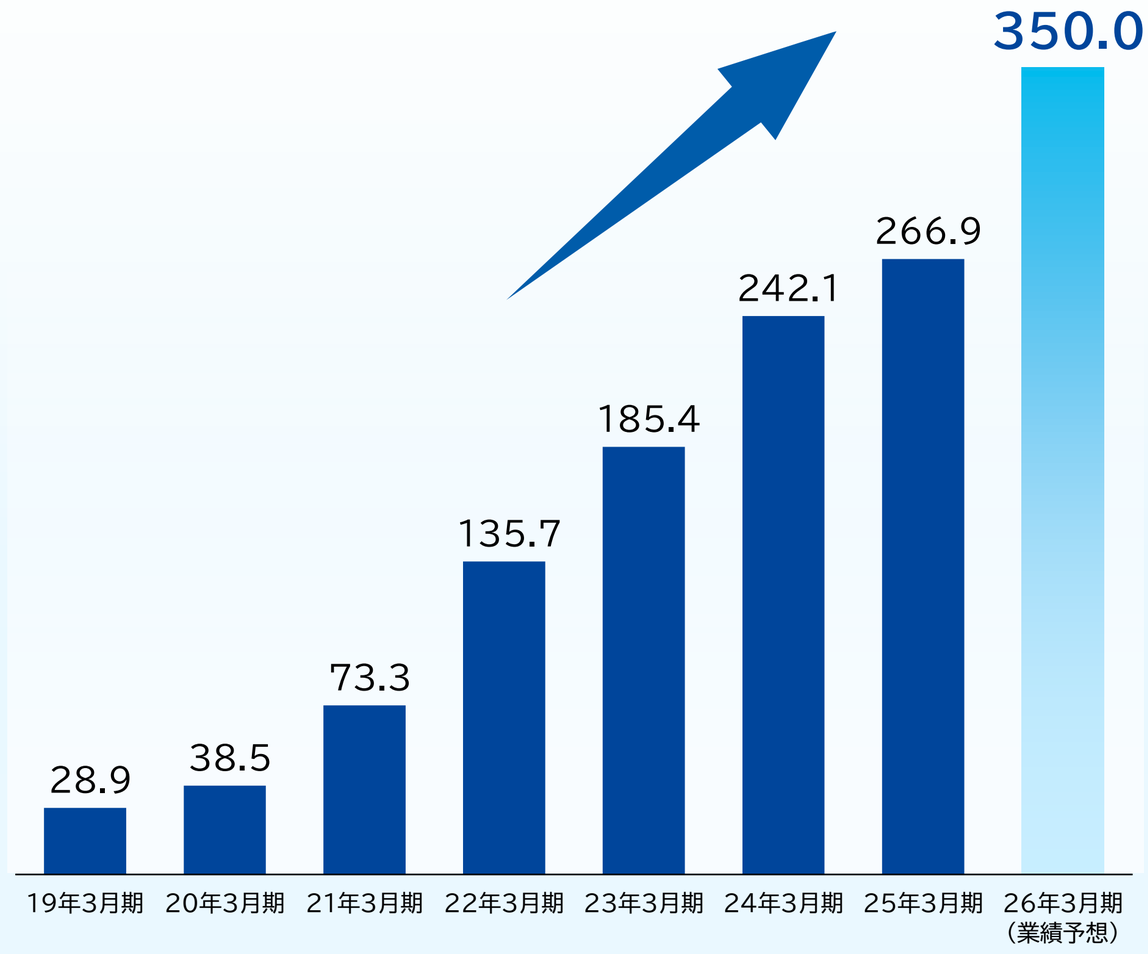
1株あたり配当金
18.0円（予定）

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

2026年3月期 連結業績予想

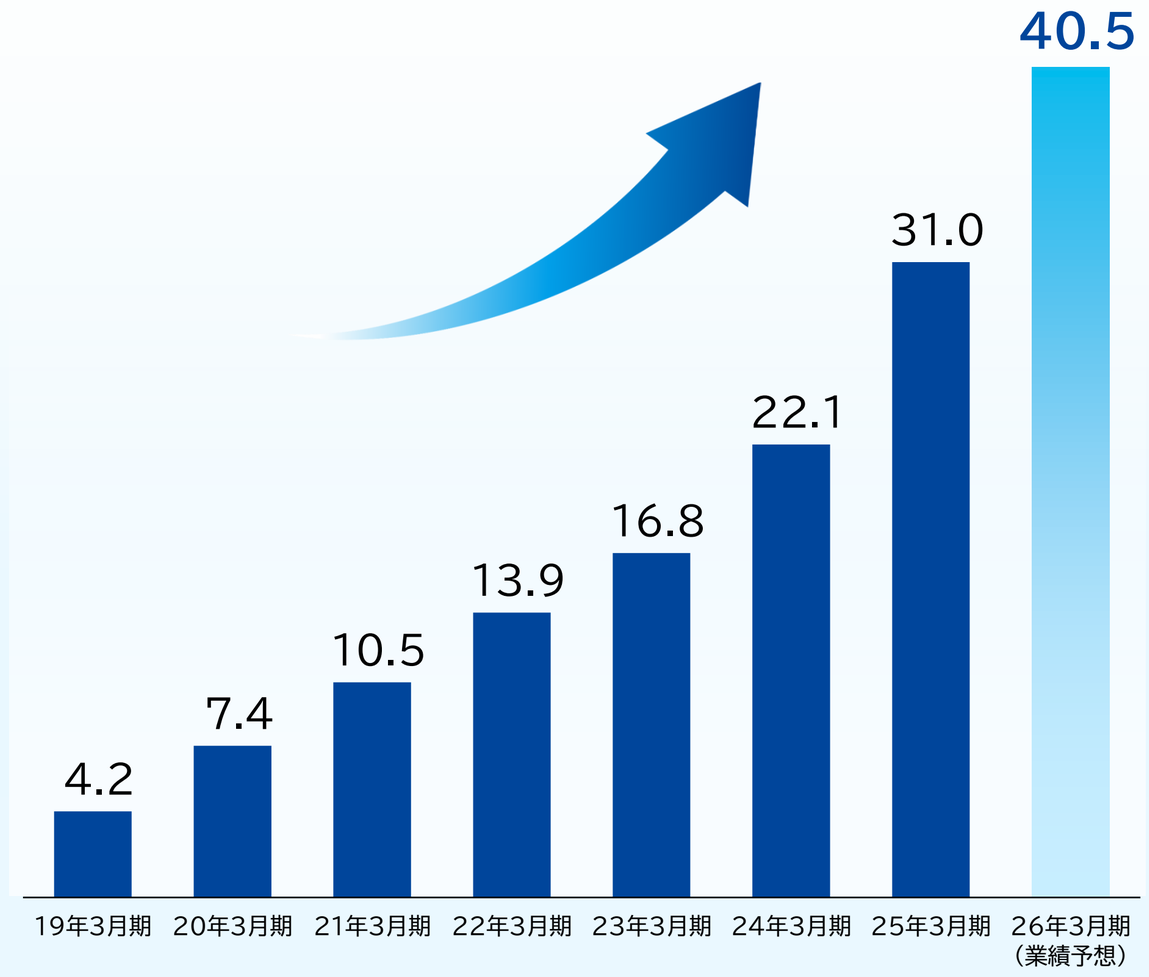
売上高

(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)

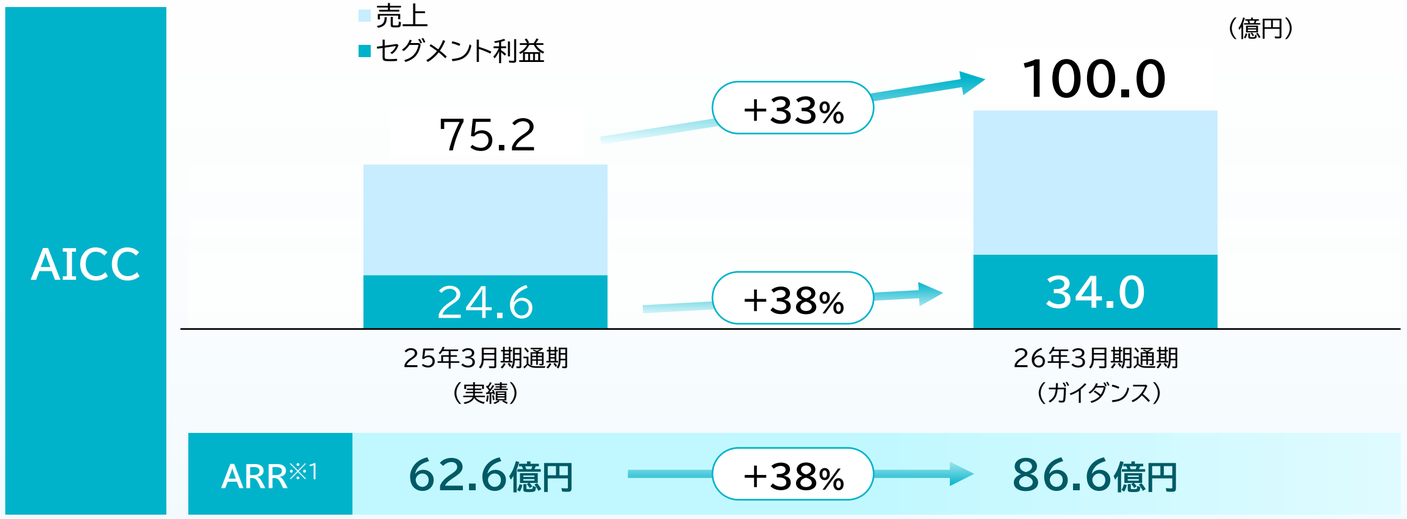


Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

セグメント別の業績ガイダンス

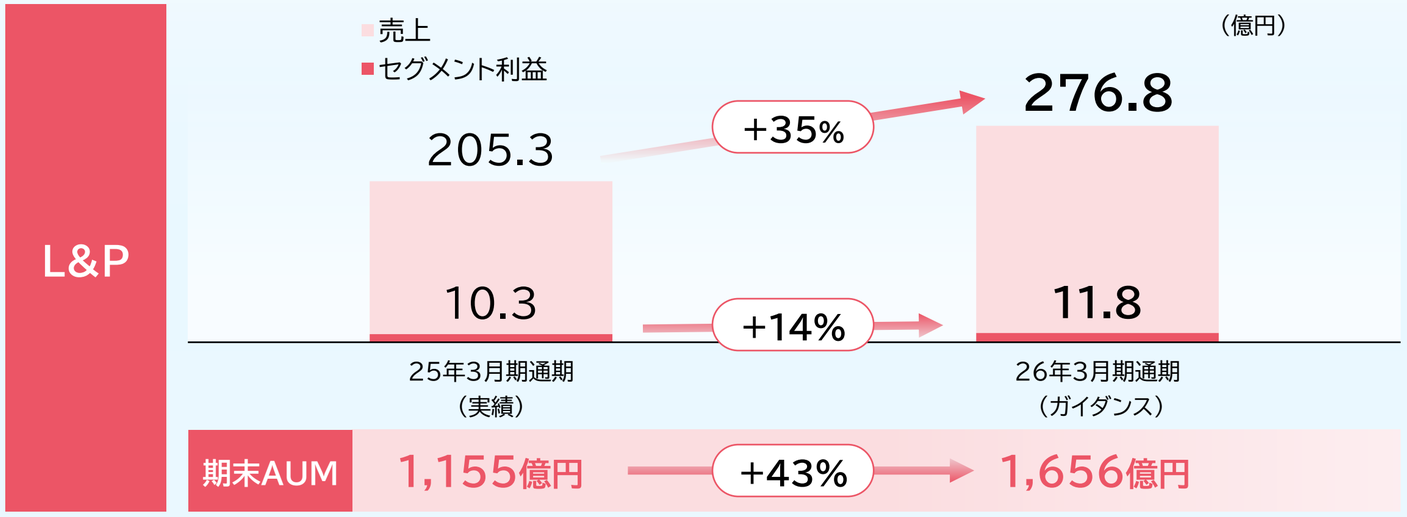
AICCセグメント

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

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

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

四半期利益推移（イメージ）

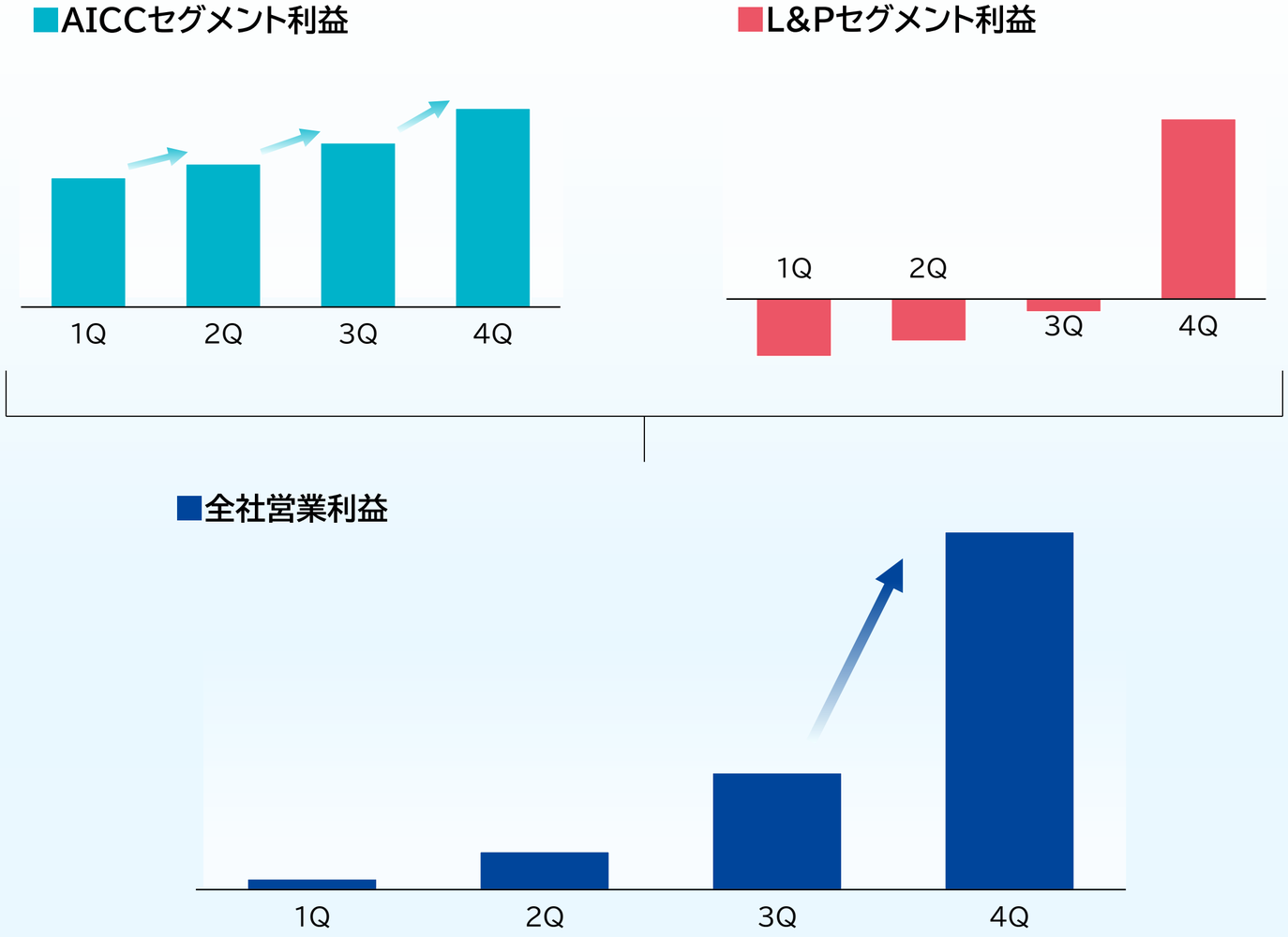
AICCセグメント

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

案件組成スケジュールの関係でFY24同様、売上・利益ともに下期に偏る見込みであり、今期の上半期セグメント利益は赤字となる見込み

セグメント利益推移（四半期毎）

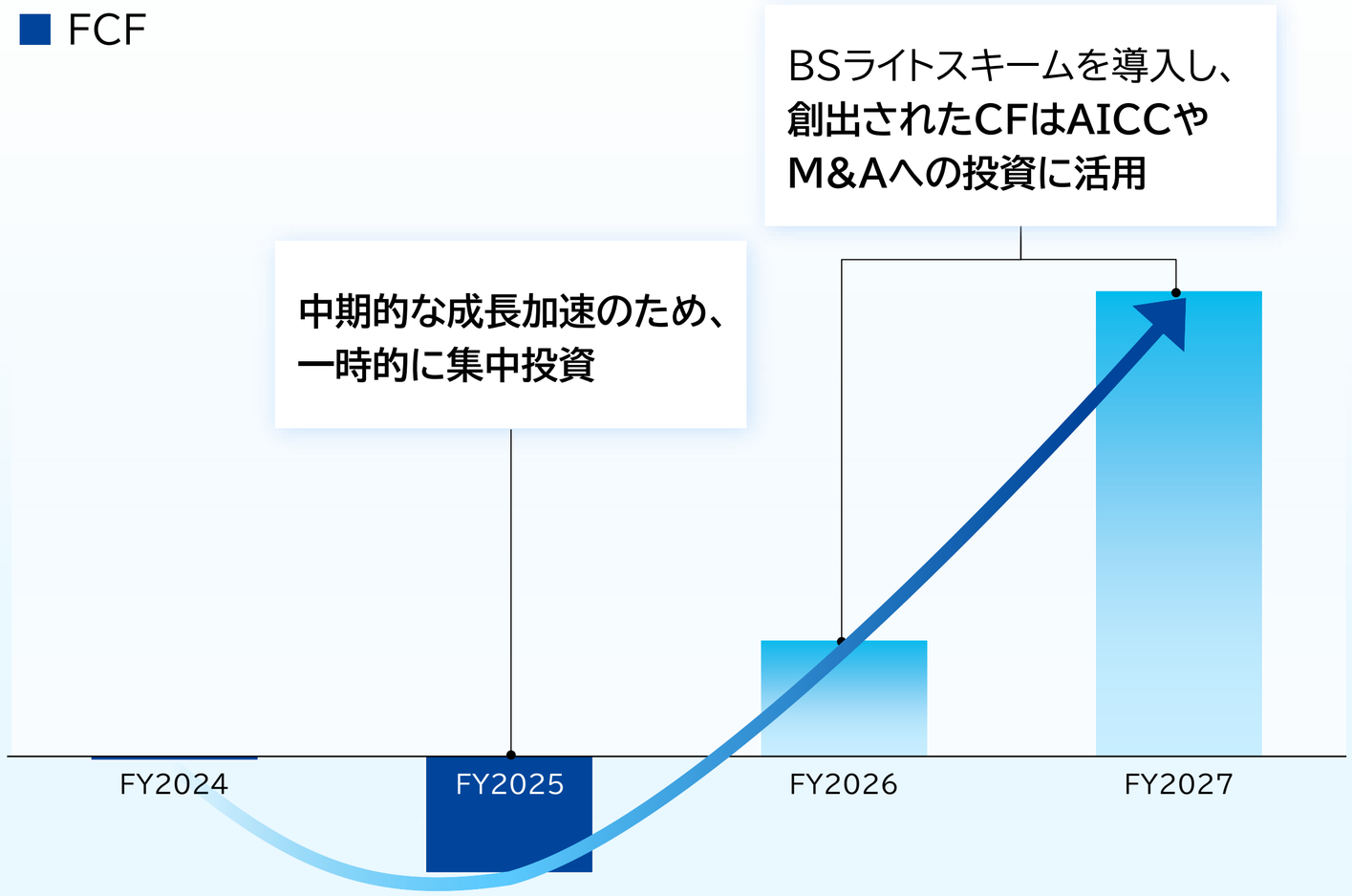


Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

FY2025-2027の投資戦略

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



Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

AICCセグメントの業績ガイダンス

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
前年同期比+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	前年同期比
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

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

AICCセグメントのKPIガイダンス

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	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

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

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

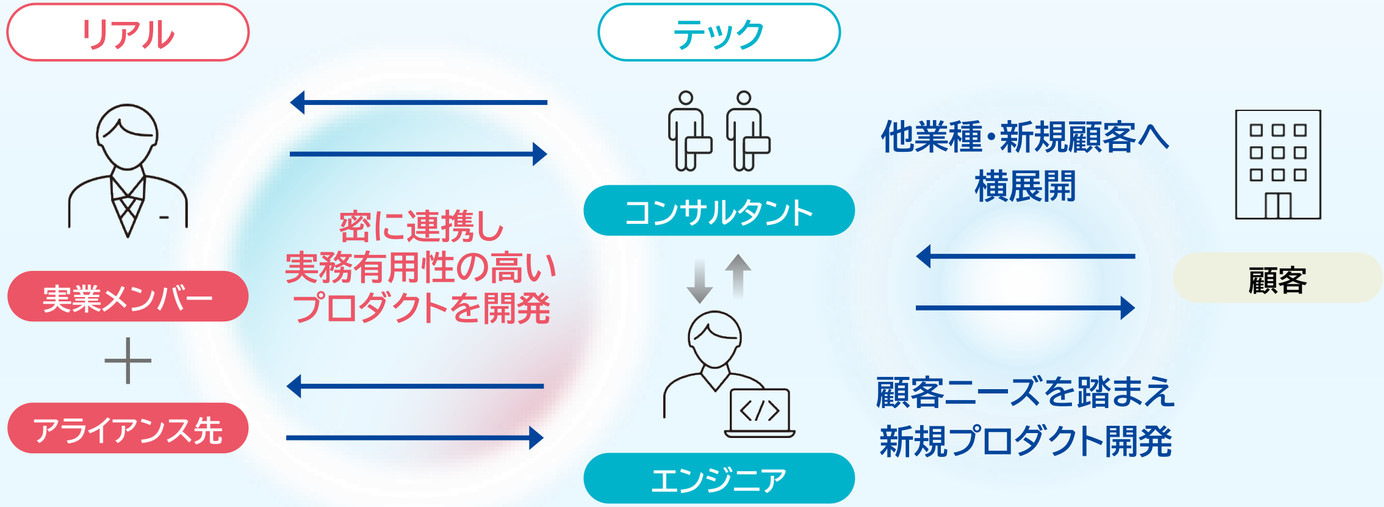
ライフ＆ヘルスケアソリューションでは、
ヘルスケア領域にてターゲット顧客の
治療院への拡大を推進

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



Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

成長戦略② AIエージェントの導入・生成AIネイティブ組織へのAX推進

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

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

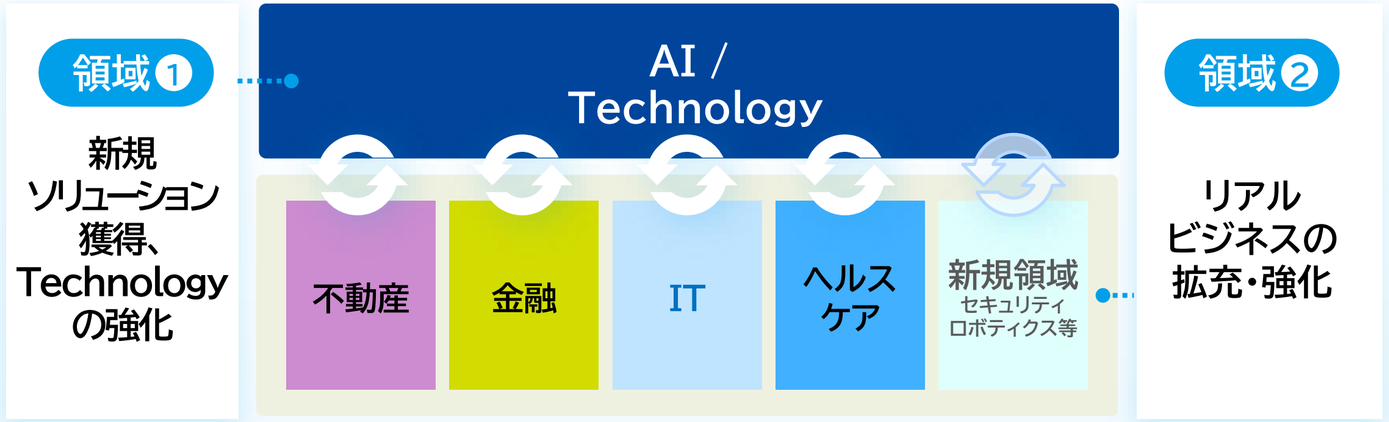
Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

成長戦略③ M&Aの活用による成長の加速

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

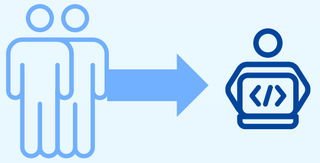
M&Aの対象領域



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

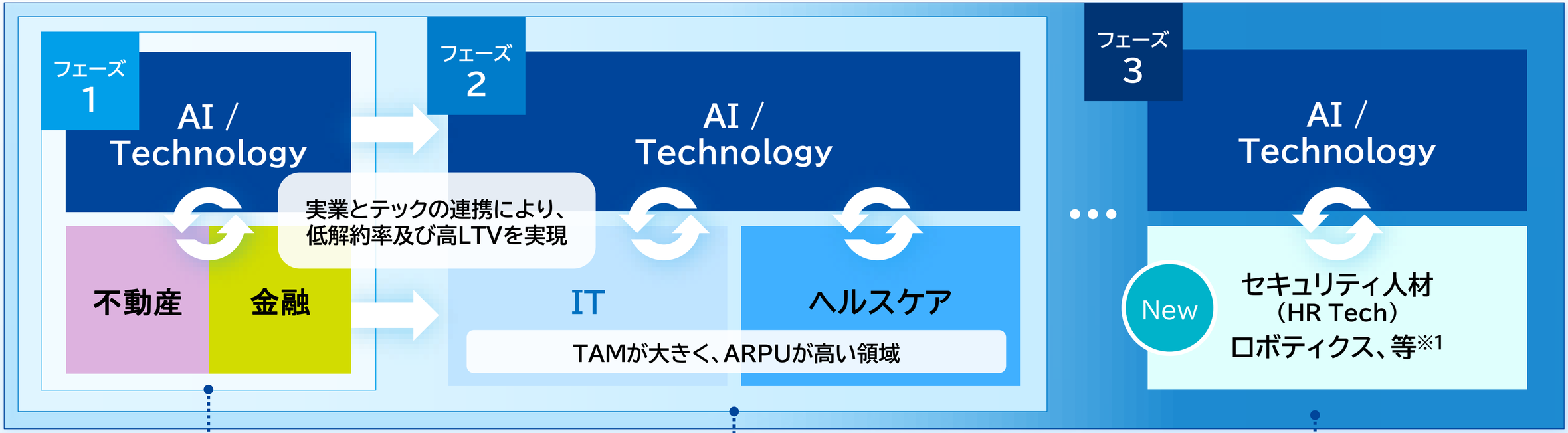


AIエージェントの導入など、
DX化・AI実装/AX能力による対象会社のバリューアップが可能

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

当社の成長方向性

「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」



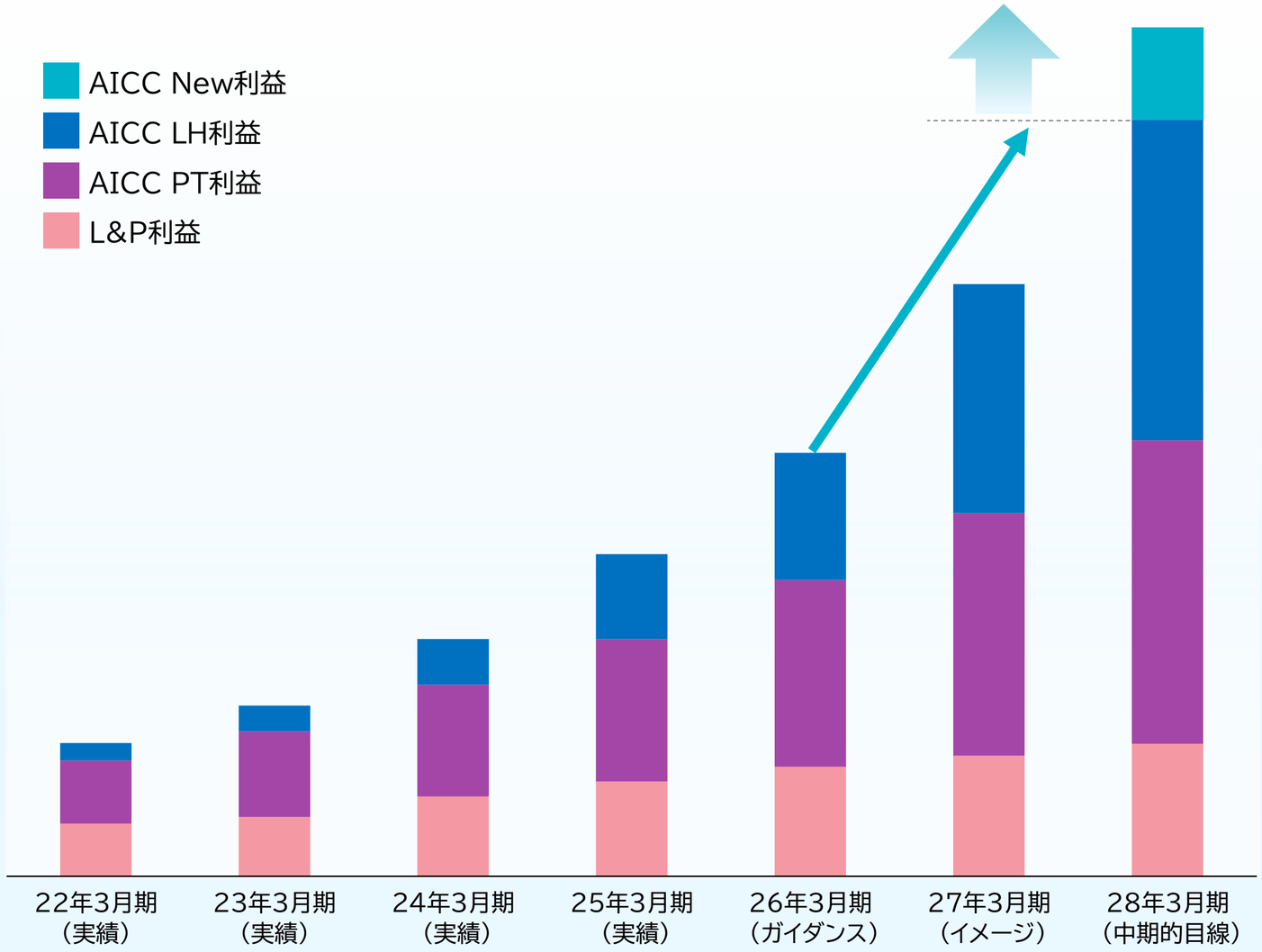
※1 当社における中長期的な成長イメージの一例を示したもの

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

中期的な全社収益性向上

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



Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

Section 参考

当社の事業概要

SREホールディングスの創業からの歩み

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 01

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 02

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 03

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 04

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

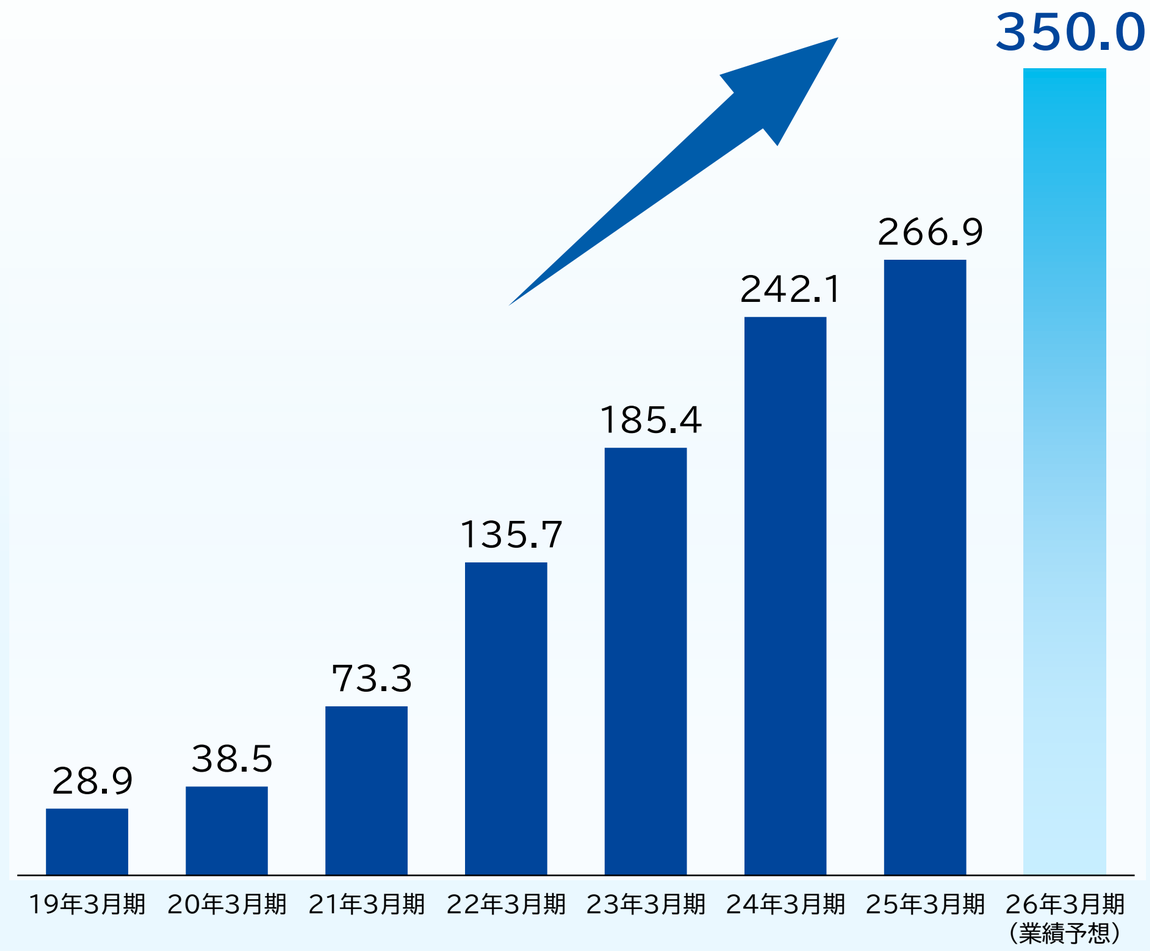
※ 役職員数は受け入れ出向や契約/派遣社員、臨時雇用人員を含む（2025年3月末時点）
※ AICC事業従事者は、同事業に従事する役職員数（2025年3月末時点）

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

（再掲）業績の推移（FY2018～FY2025（予想））

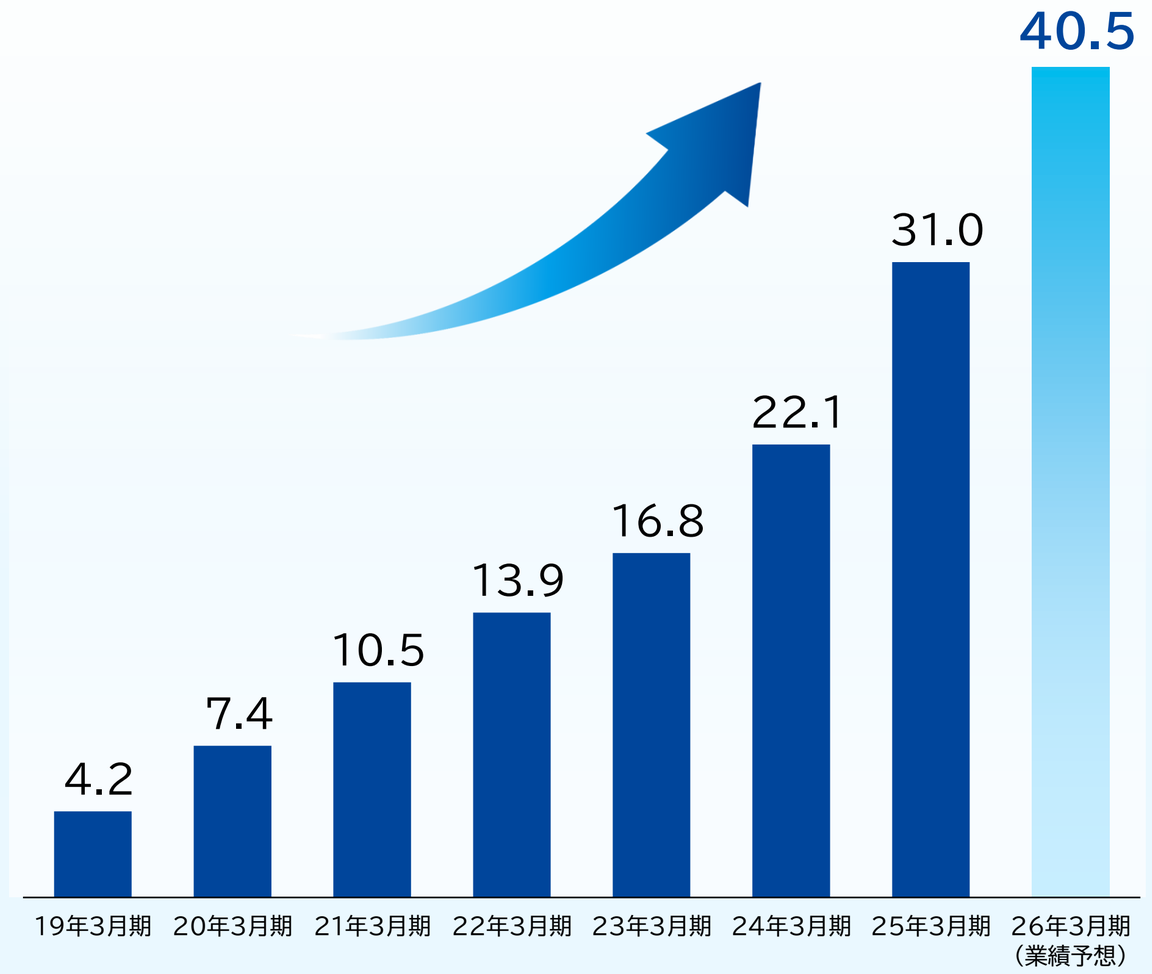
売上高

（単位：億円）



営業利益

（単位：億円）



Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

社会課題を機会と捉えた持続的事業成長

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

人口分布推移※	2020年	2040年	解決策	当社の事業展開
65歳以上人口	29%	35%	健康寿命の延伸	ヘルスケア事業
			相続承継、老後資金/暮らしの確保	不動産事業/金融事業
生産年齢人口	59%	54%	省人化（AI/ロボティクス）	AICC事業

※ 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

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

当社事業の全体像

	事業概要		収益モデル
AIクラウド＆コンサルティング（AICC）	■ 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	ライフ＆ヘルスケアソリューション（LH） 主な対象：ヘルスケア/IT領域 例）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）	ストック収入 月額ツール利用料/システム保守運用費 フロー収入 コンサルティングフィー
		プロップテックソリューション（PT） 主な対象：不動産領域 例）不動産業務支援クラウド（AI査定CLOUD、MK CLOUD）	
ライフ＆プロパティソリューション（L&P）	■ 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		ストック収入 アセットマネジメントフィー フロー収入 キャピタルゲイン/仲介手数料

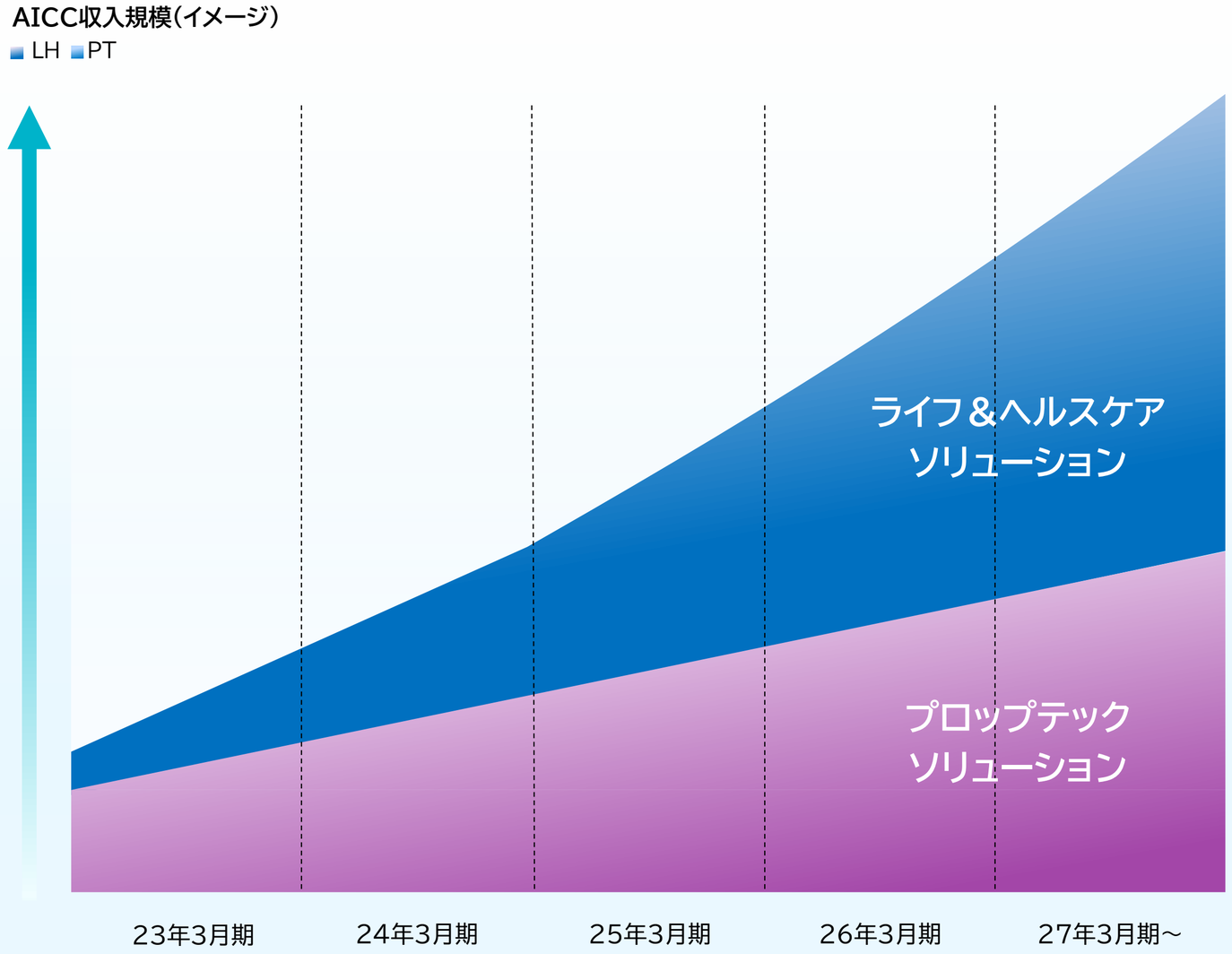
Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

LH事業を主軸にしたAICC収益成長

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（2026年度予測）※

ヘルスケアDX	3.3兆円※
AI	2.2兆円※
金融DX	4.0兆円※
不動産	1.7兆円※



※ 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

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

プロダクト一覧

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

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

リアル×テクノロジーの横展開

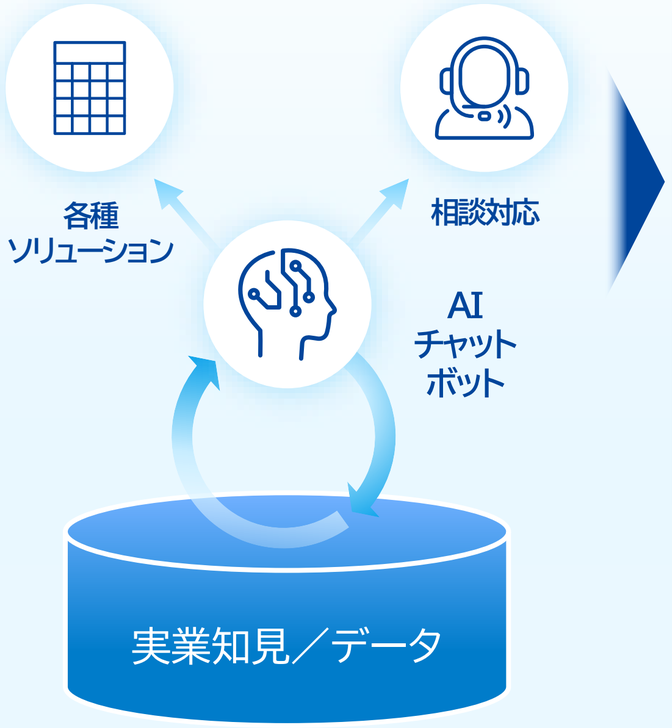
不動産領域特化型生成AIチャットボットを含むソリューション提供をヘルスケア領域に横展開

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

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

ヘルスケア領域におけるアプローチ

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

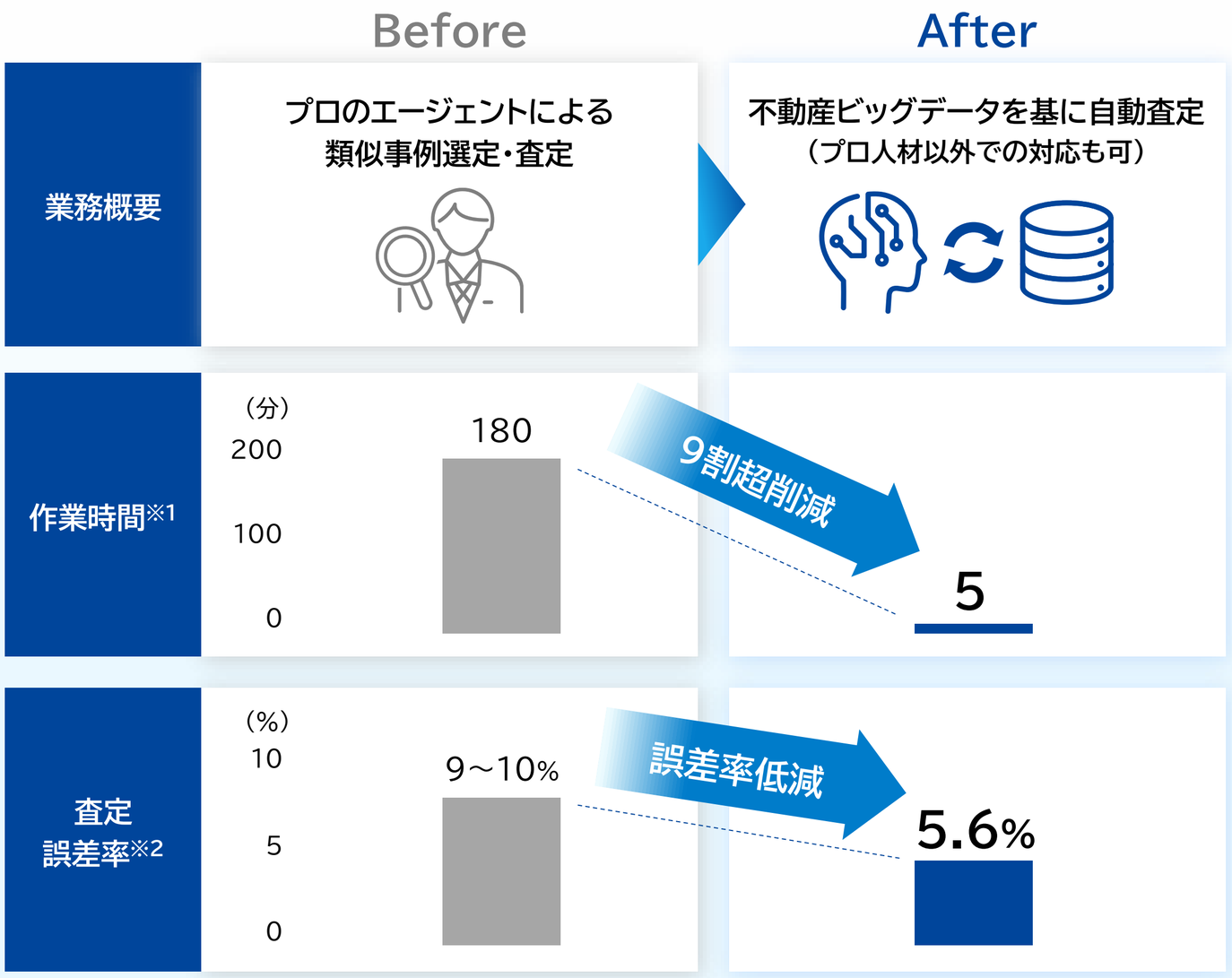
Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

AI査定 CLOUDの概要

AI査定

AI査定 CLOUDでは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

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

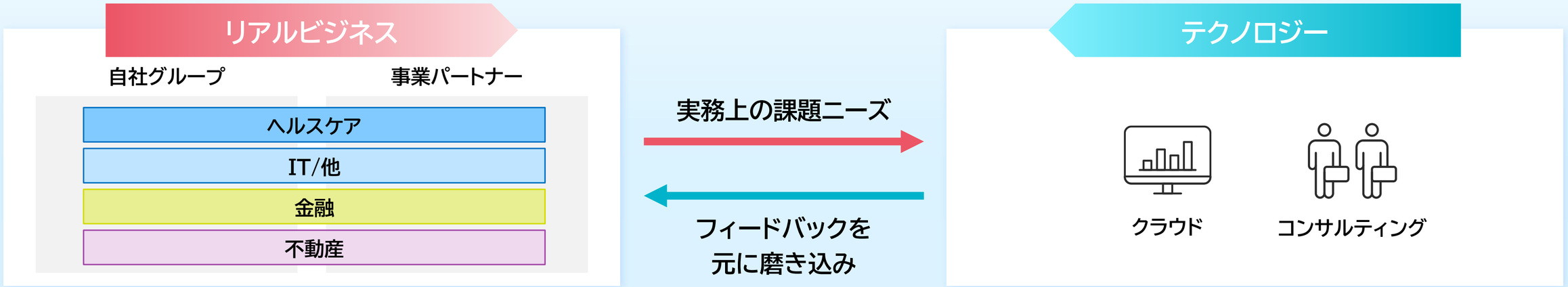


※1 当社オペレーションにおける実測値
※2 査定誤差率は、東京都23区内マンションに関する、当社エージェントによる査定結果又はAI不動産査定ツールによる査定結果と実際の取引価格の乖離率の中央値（2024年12月時点）

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

（再掲）AICCセグメントの競争優位性・KPI進捗

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 404社（前期末比＋39社）	平均単価 567千円/月（前期末比+2千円）
	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 4,798社（前期末比＋173社）	平均単価 53千円/月（前期末比▲8千円）（前年同期比±0千円）

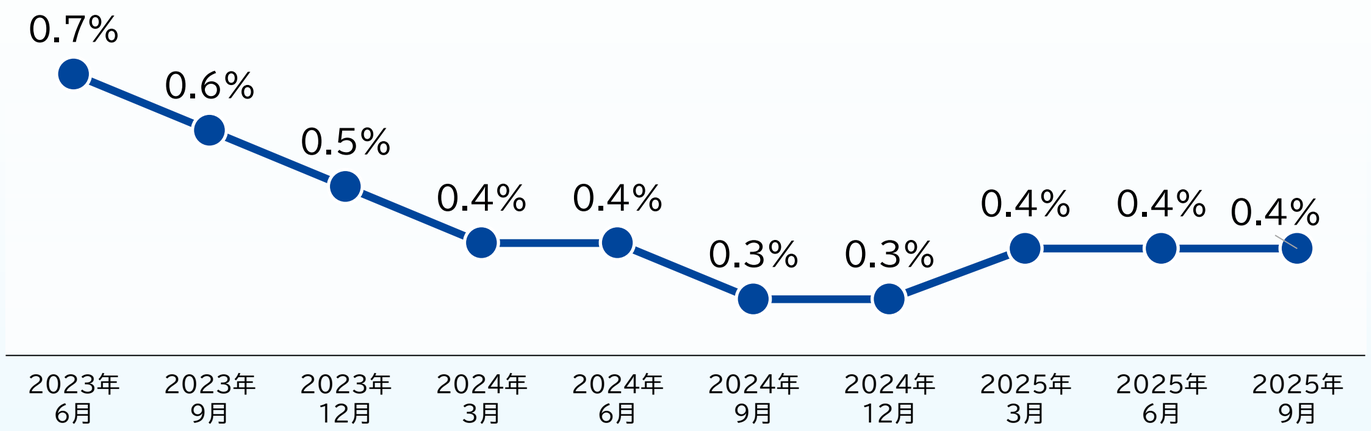
※1 デスクトップリサーチを基に当社試算
※2 平均単価は、第1四半期（4～6月）平均月間ストック収入を同四半期の期中平均契約社数で除して算出

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

（再掲）平均月次解約率

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

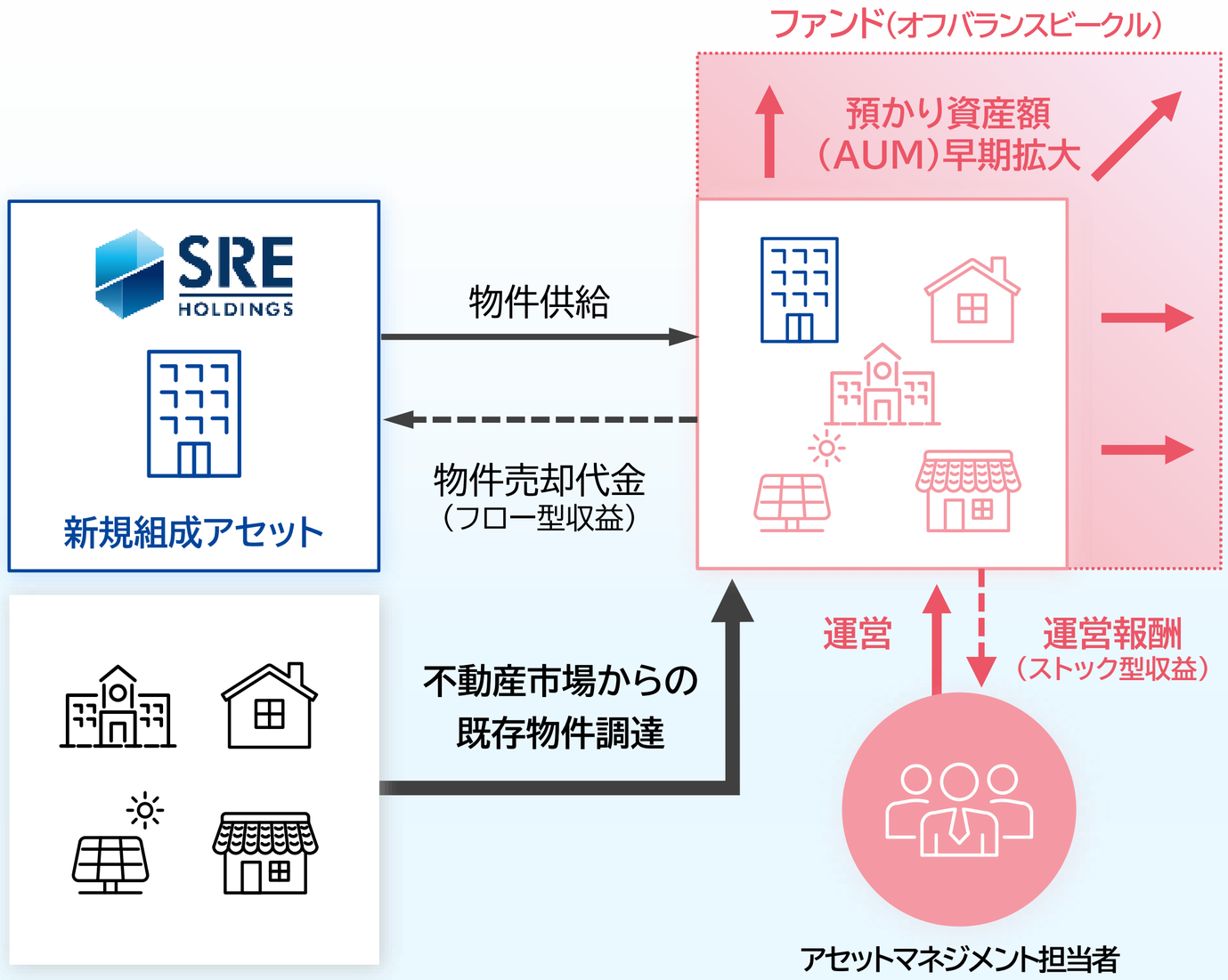
※各月の解約率を当月解約数÷前月末時点累計契約社数で算出した数値の過去12か月間の平均値

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

L&Pセグメントにおけるストック型収益の拡大

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



Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

（参考）オフバランススキーム概要

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）

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

将来見通しに関する注意事項

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。

Copyright 2025 SRE Holdings Corporation

SRE
HOLDINGS