



SREホールディングス

2026年3月期第1四半期 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



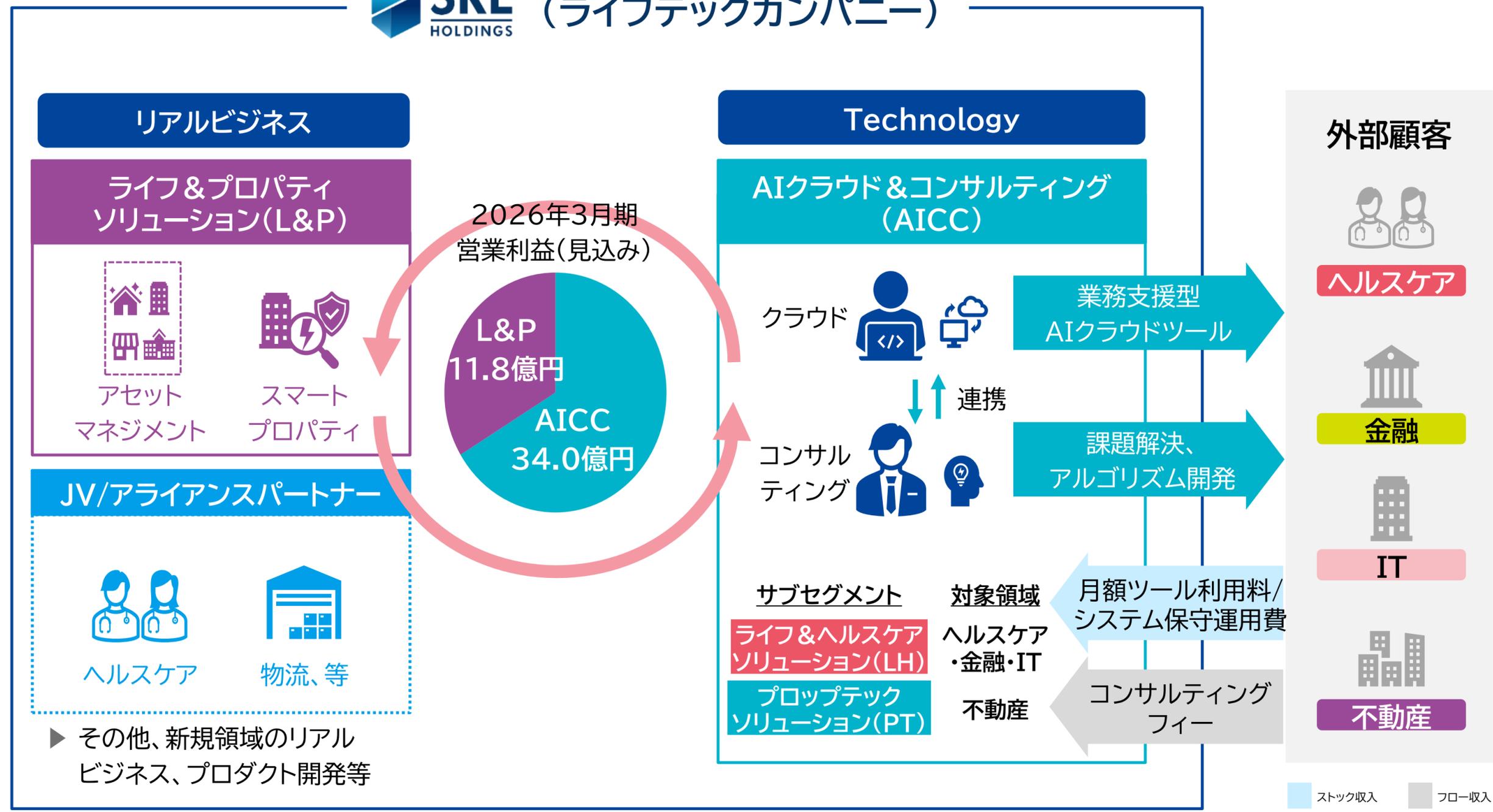
リアルビジネスのAIテクノロジー実装を通じ、蓄積した知見やデータを商品開発に活用



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



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」



□ 2026年3月期第1四半期 連結業績

- 売上高42.4億円(前年同期比▲16%)、営業利益0.9億円(同▲89%)、EBITDA2.8億円(同▲72%)となり、期初見込み通りの着地 (参照:P12)
- AICCセグメントはヘルスケア領域を中心に順調に推移
- L&Pセグメントは5月に開示した通りファンド組成が下期に集中する予定
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

□ 同 AICCセグメント業績

- 売上高18.5億円(前年同期比+15%)、セグメント利益7.4億円(同+72%)となり、今期も継続的な成長を見込む
- ARRは64.0億円(同+38%)と大幅に成長
- 契約社数獲得の進捗率はLHが25.7%(404社)、PTが26.2%(4,798社)と堅調に推移
- ヘルスケア領域を中心にAICCセグメントが高成長、利益率向上を実現し、全社成長を牽引
ヘルスケアのサービス展開先を関西圏にまで拡張

Contents

Section

1

2026年3月期 第1四半期業績 P.06

2

2026年3月期 業績見通し P.22

参考

当社の事業概要 P.35

Section



2026年3月期 第1四半期業績

売上高	4,240百万円
- 前年同期比	▲16%
営業利益	92百万円
- 前年同期比	▲89%
EBITDA	281百万円
- 前年同期比	▲72%

① 売上高は、前年同期比▲16%の4,240百万円

- 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、ヘルスケア事業が着実に立ち上がったことやエリア拡大を通じて、AICCセグメント全体では+15%、LHでは+33%の増収
- L&Pセグメントは、今期の開発・売却物件が下期に集中し1Qにおける売却物件が限定的なこと、および前年同期の大型案件の影響もあり、▲22%の減収

② 営業利益は、前年同期比▲89%の92百万円

- AICCセグメントは、ストック収入が着実に積み上がり、AICCセグメント全体では+72%、LHでは+145%の増益

売上高は前年同期比▲16%の減収

営業利益は同▲89%の減益

EBITDAは同▲72%の減益

前回決算説明資料で開示した通り

今年度はL&Pセグメントにおける

開発・売却物件が下期に偏ること、および

前年同期は大型案件があったこともあり、

全社業績は減収減益

単位:百万円

	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	前年同期比 増減率
売上高	5,067	4,240	▲16%
営業利益	851	92	▲89%
EBITDA	1,006	281	▲72%
経常利益	815	31	▲96%
四半期純利益	539	10	▲98%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	497	▲19	-

AICCセグメント

ヘルスケア領域が引き続き堅調に成長し、
前年同期比+15%の増収
セグメント利益は同+72%の増益

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の影響により
前年同期比▲22%の減収
セグメント利益は499百万円の赤字

単位:百万円

		2026年3月期 第1四半期	前年同期比 増減率
Total	売上高	4,240	▲16%
	営業利益	92	▲89%
AICC	売上高	1,855	+15%
	セグメント利益	744	+72%
L&P	売上高	2,839	▲22%
	セグメント利益	▲499	-

※ 売上高・利益ともにセグメント間取引消去前

ヘルスケア領域において、前年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1四半期ベースのARRは6,404百万円

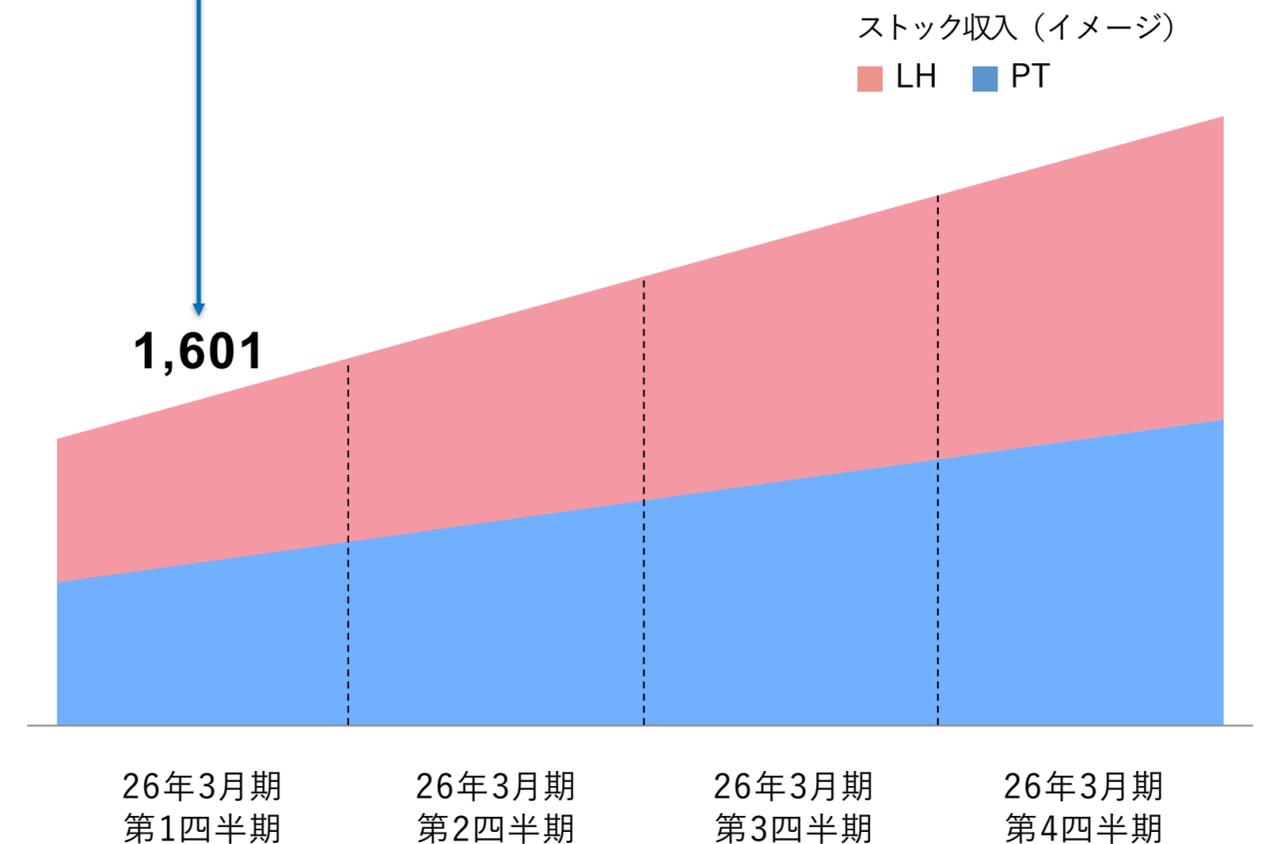
課金契約社数は、LHは継続的に成長し、PTは一部プロダクトの値上げにも関わらず、計5,202社に拡大
チャーンレートは0.4%と低位で安定

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	1,855	+15%	1,094	760
セグメント利益	744	+72%	328	415

ARR(ストック収入)※1
6,404百万円
(1,601百万円)

直近12か月平均月次解約率※2
0.4%
2025年6月末時点

課金契約社数※3
5,202社
2025年6月末時点

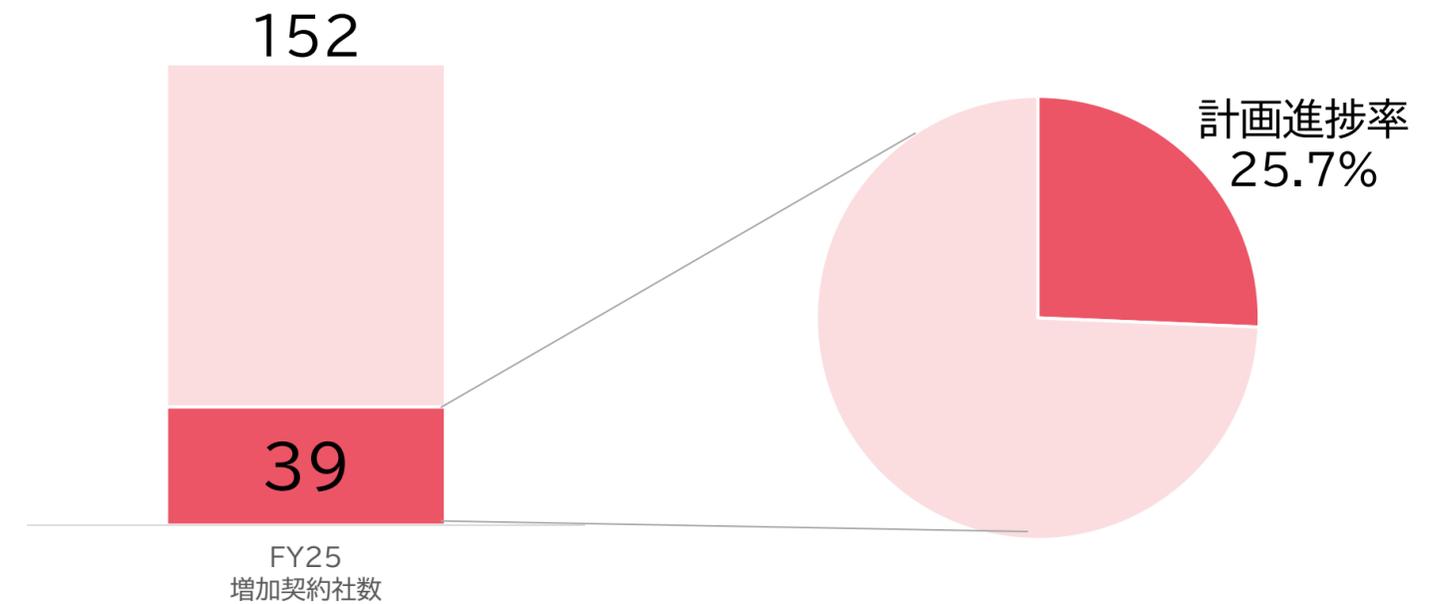


※1 ARRは、第1四半期(2025年4~6月)におけるストック収入に4を乗じることにより算出
 ※2 各月の解約率を当月解約数÷前月末時点累計契約社数で算出した数値の過去12か月間の平均値
 ※3 月末時点累計契約社数から、初期導入キャンペーン期間中の非課金の契約社数を除外した数値

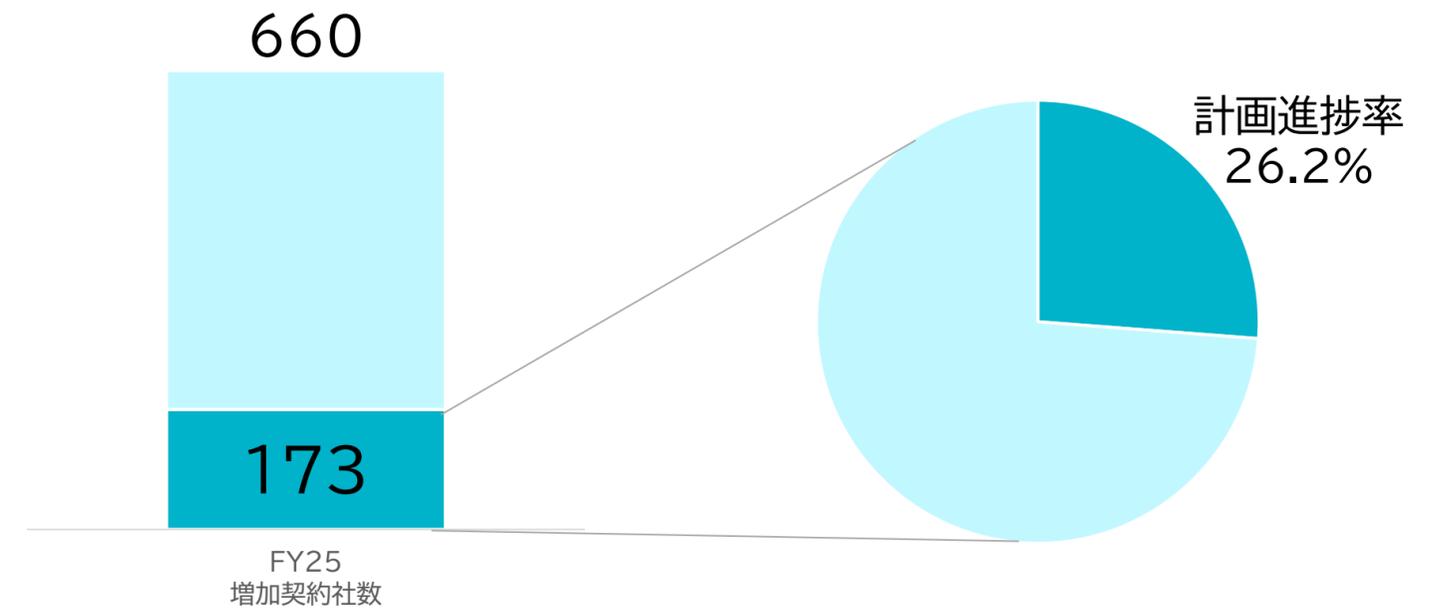
今期獲得見込みの課金契約社数に対して、LH、PTともに計画進捗率26%と概ね計画通りのペースで契約を獲得

PTはプロダクトの価格改定対応などにリソースを一部割いていたが、着実に契約を獲得

LH課金契約増加数(社)



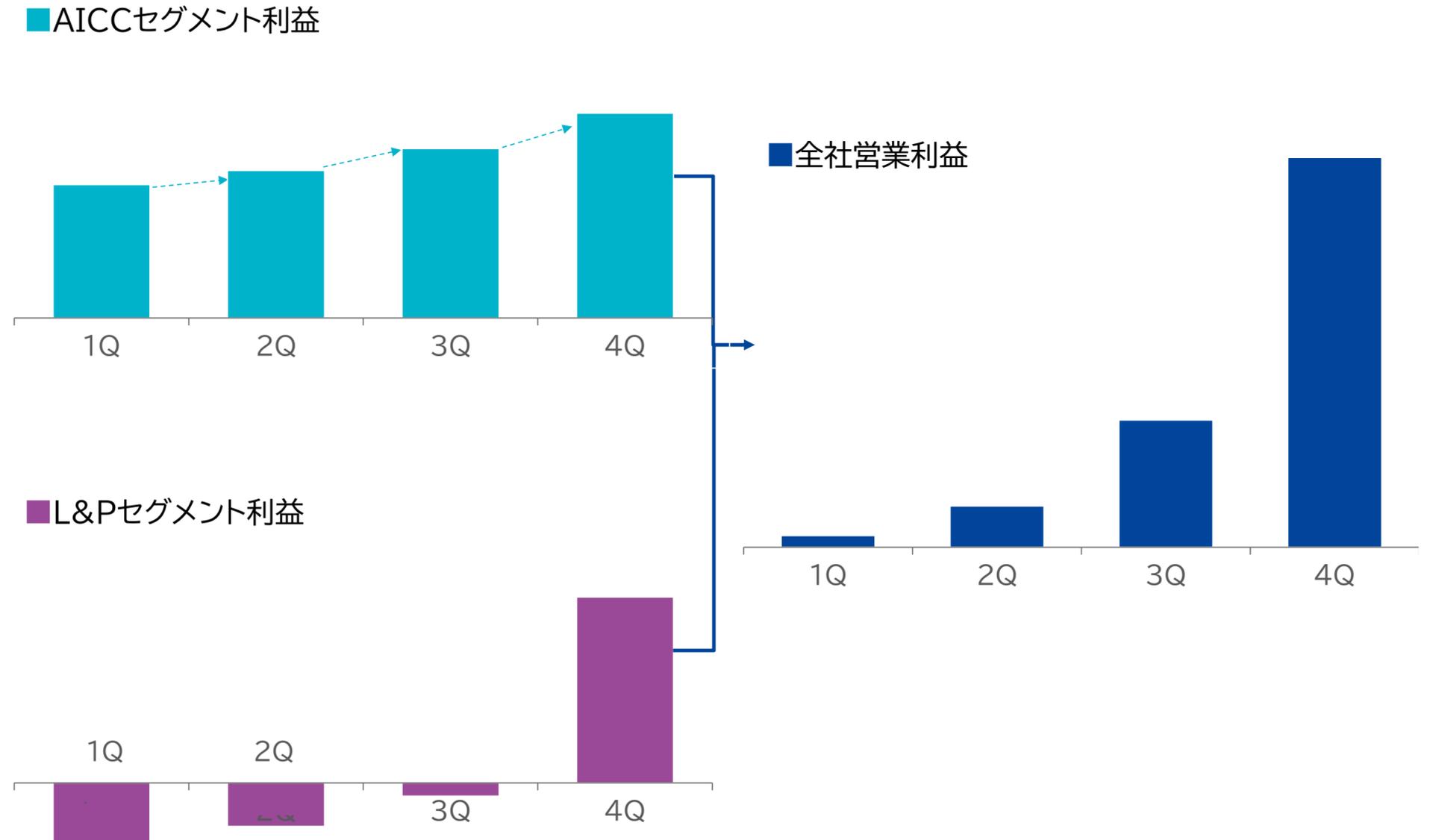
PT課金契約増加数(社)



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

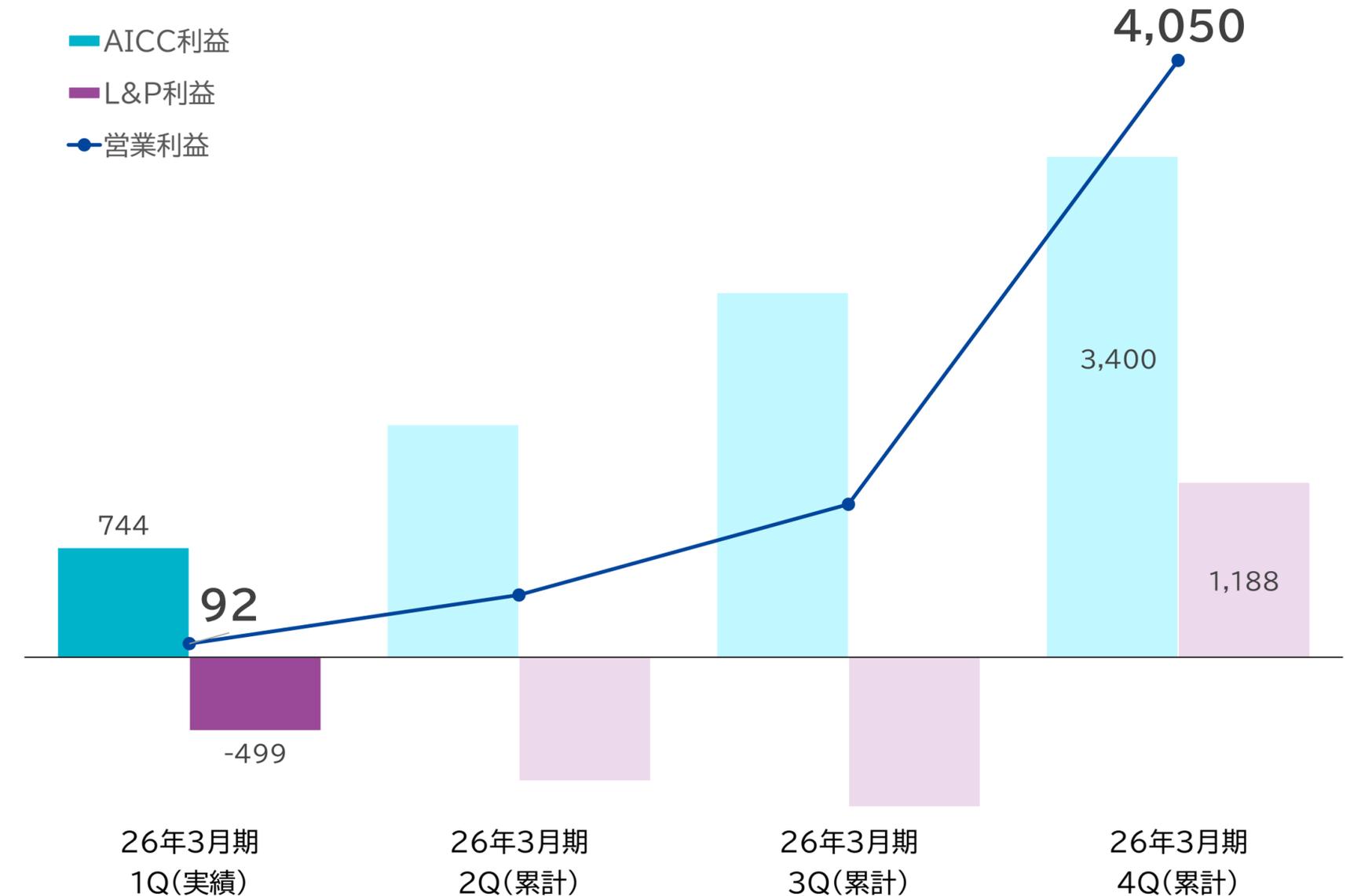
セグメント利益推移(四半期毎)



AICCセグメントはLH・PTともに着実に収益を積み上げ、QoQで増収増益となる見込み

L&Pセグメントは開発・売却物件の下期への偏りや不動産仲介業界の季節性の観点から下期に売上・利益ともに偏るものの、年間を通じてセグメント利益は昨年度を上回る見込み

(単位:百万円)



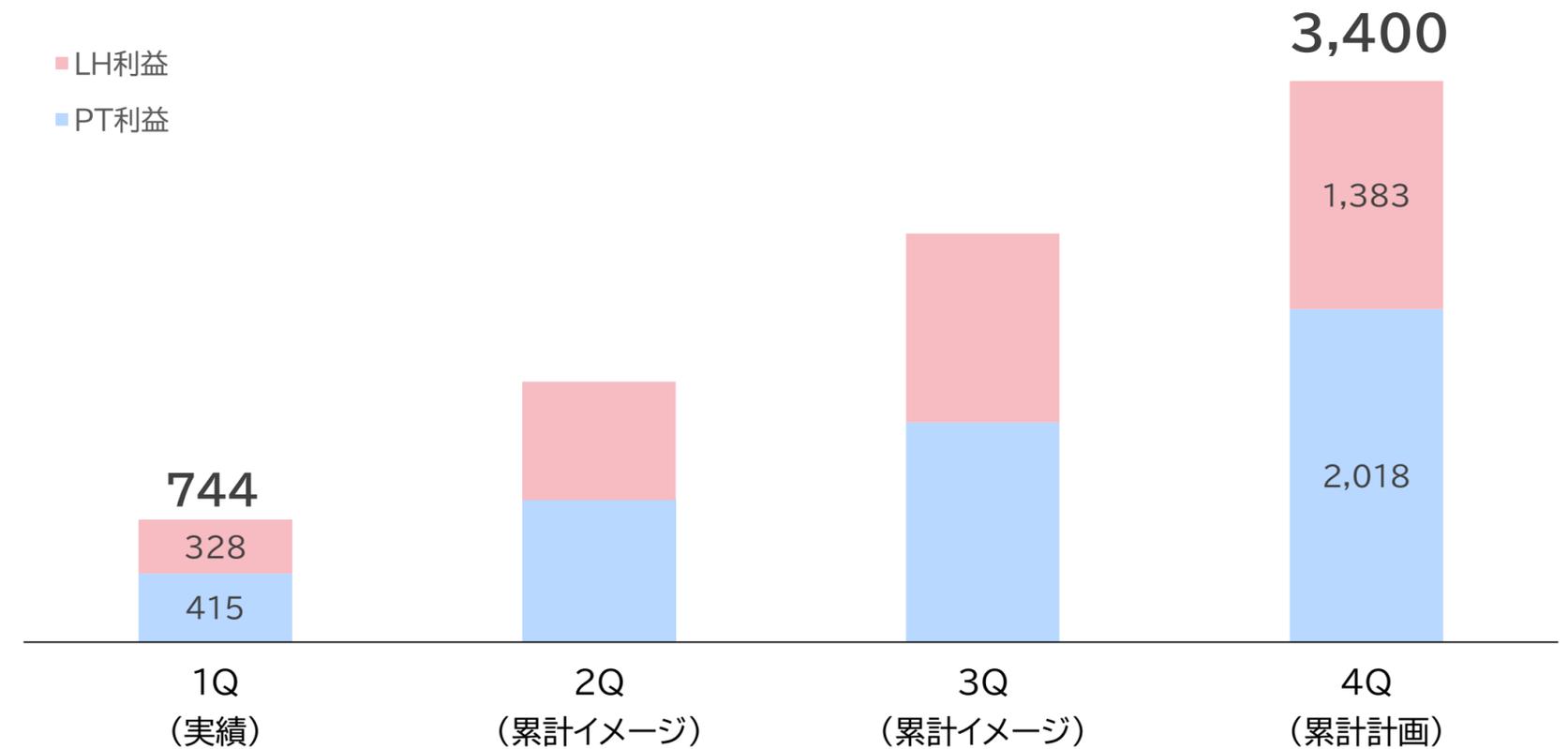
※営業利益にはその他セグメント等を含む

LHはヘルスケア領域を中心に支援先の拡大などにより、QoQで利益を積み上げる見込み

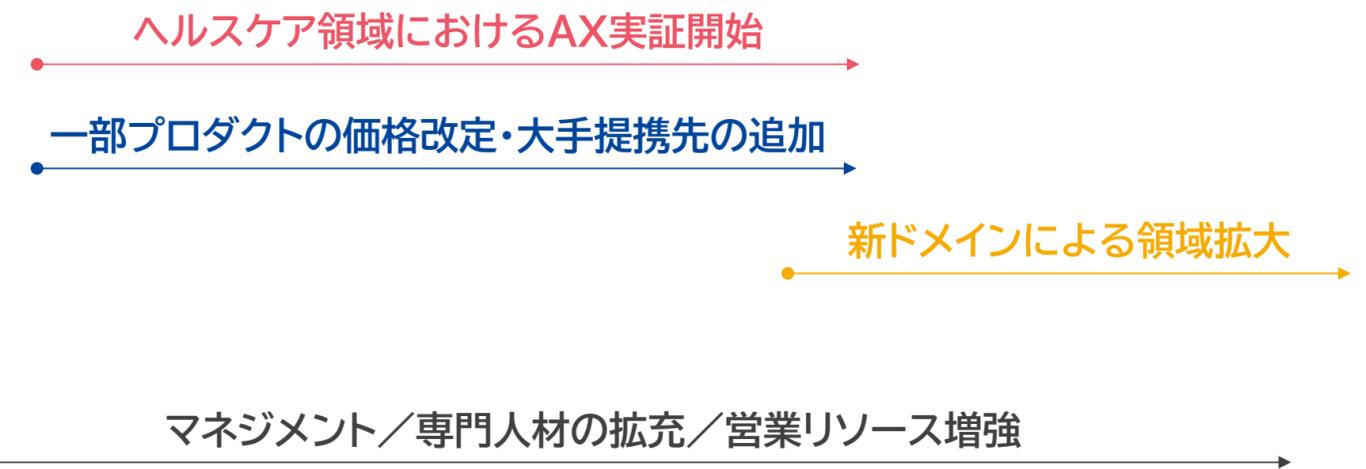
PTも一部製品の価格改定をはじめ、大手提携先の追加などにより着実に利益を積み上げ、4Qは季節性もあり大きく利益を積み上げる見込み

(単位:百万円)

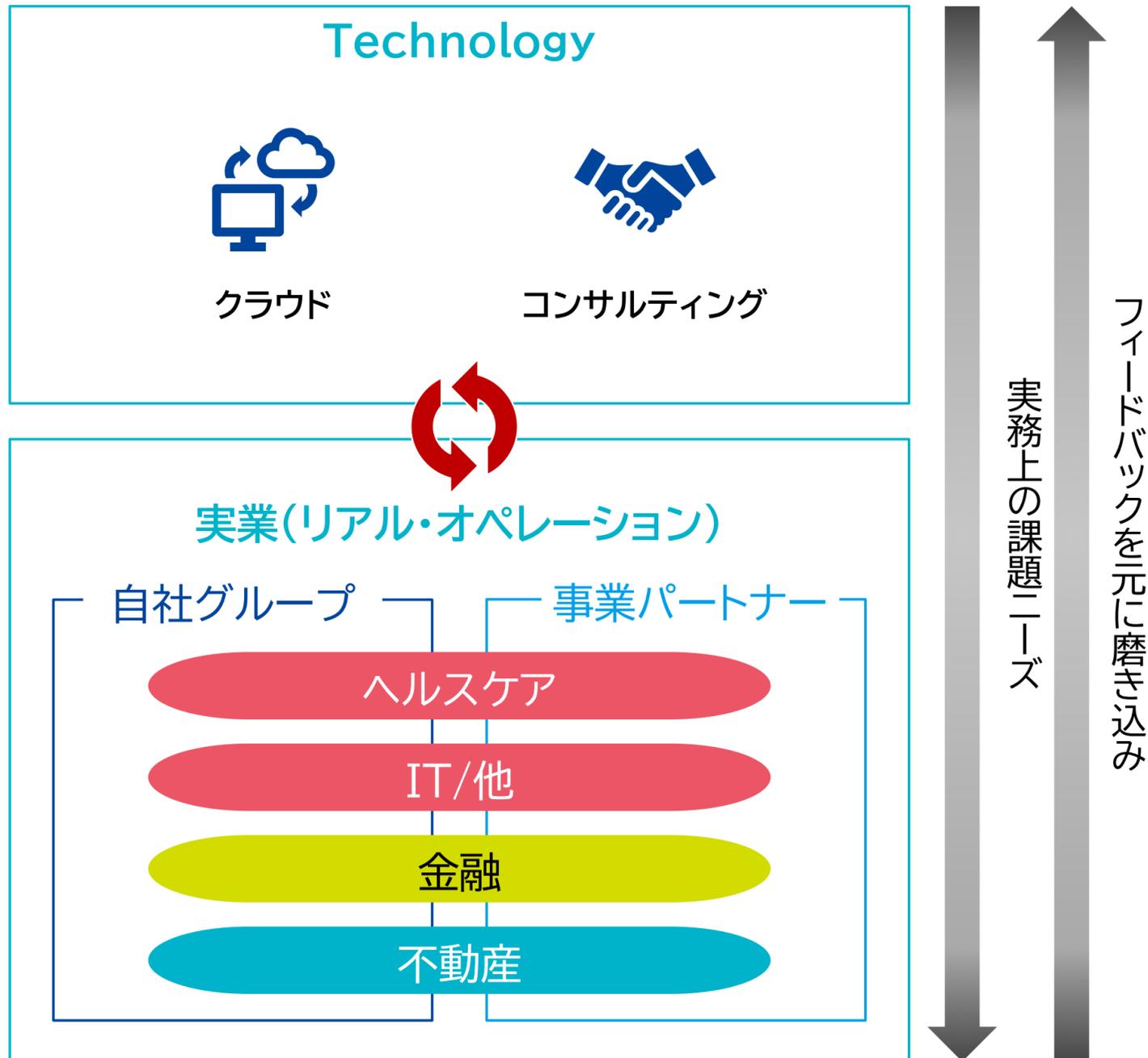
■ LH利益
■ PT利益



収益向上
組織増強



競争優位性(リアル×テクノロジー)



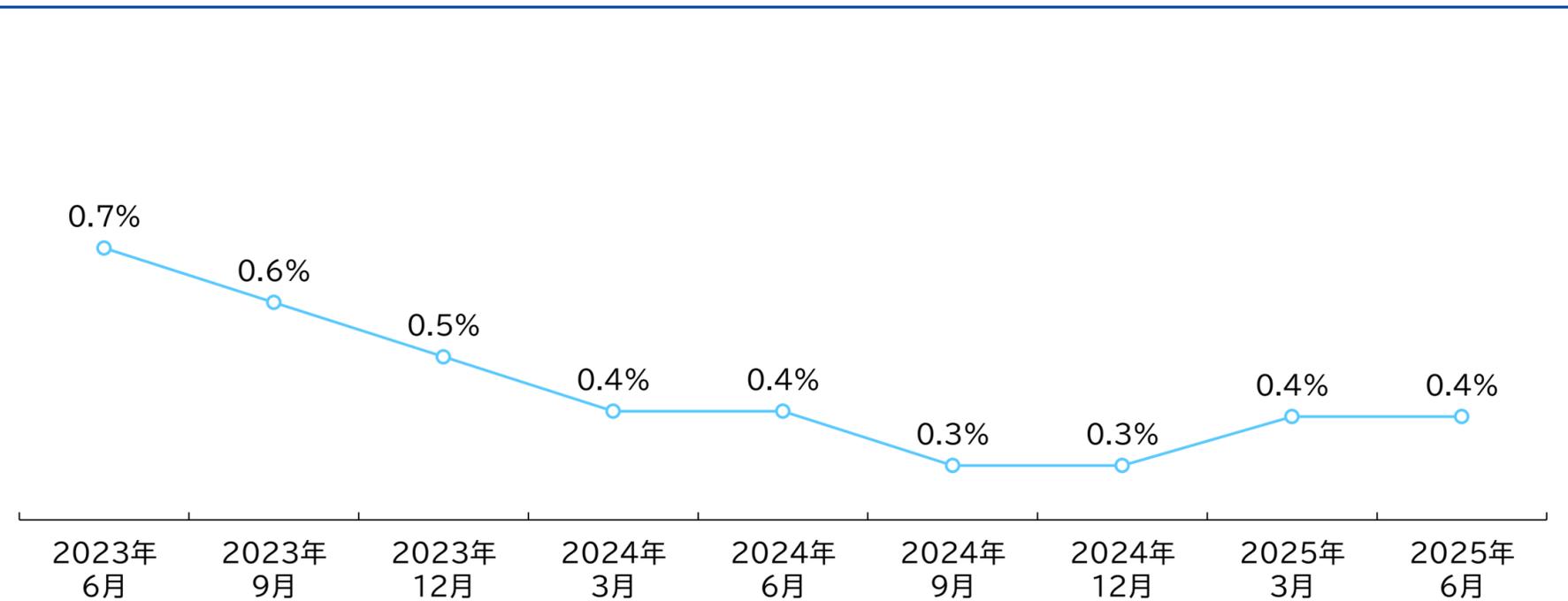
		TAM	KPI※2
LH	ヘルスケア	約3.3兆円※1	契約社数 404 社 (前期末比+39社) 平均単価 567 千円/月 (前期末比+2千円)
	IT/他	約2.2兆円※1	
PT	金融	4.0兆円※1	契約社数 4,798 社 (前期末比+173社) 平均単価 53 千円/月 (前期末比▲8千円) (前年同期比±0千円)
	不動産	1.7兆円※1	

※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

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

2024年4月より当社グループとなった
メディックス社は、当社から経営者・コーポ
レート人材を派遣し、双方一体運営で迅速に
成長戦略を実行できる体制を構築

本体テクノロジーとマンパワーの導入に
より、既存商品の付加価値向上および新規
プロダクトリリース
経営体制も迅速にアップデートすることで、
大きな成長が継続できる企業体へ

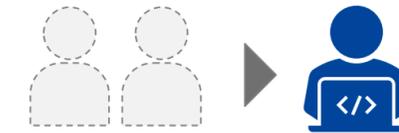
M&A活用における当社の強み



「ライフテックカンパニー」
という共感されやすい
Vision



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/
による対象会社の
バリューアップが可能

メディックス※のPMIにおけるトピックス

経営者・コーポレート人材の派遣
により、双方一体となった成長
実行体制を迅速に構築



一体運営で
成長実行体制を構築

AI、DXを活用し、
既存商品の付加価値向上、
新規プロダクトリリースで
企業価値も向上



Tech導入と
企業価値の向上

決算や管理会計、
評価システムを本社
レベルまで引き上げ、
高度化

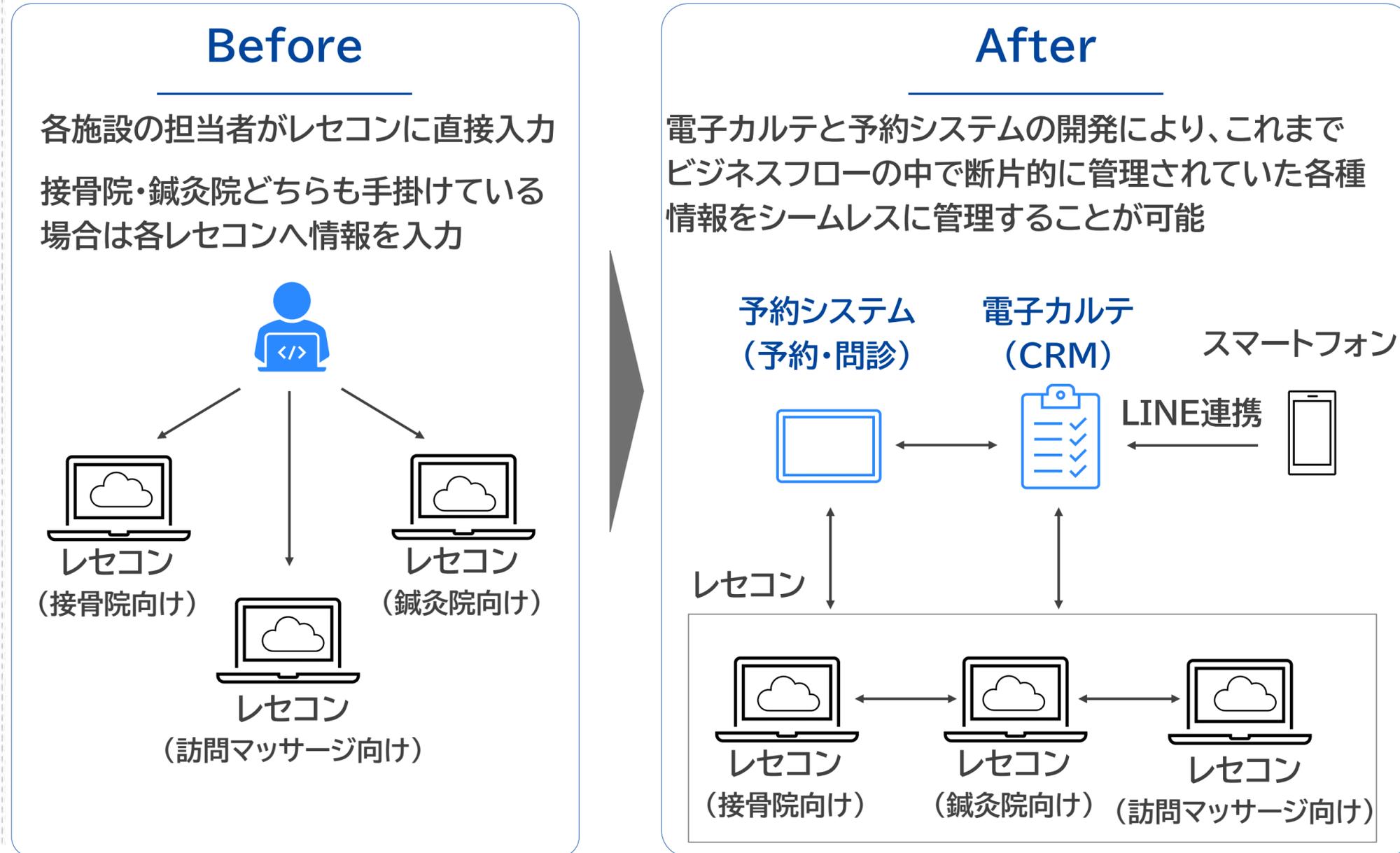


高速マネジメント
サイクルの確立

現在もアナログ業務が多い接骨院や鍼灸院の間接業務の負荷軽減(生産性の向上)を目的に、電子カルテや予約システムの開発により、これまで断片的に管理されていた各種情報をシームレスに管理することができるプロダクトを開発

メディックスが開発中の新プロダクト

【電子カルテ／予約システム】

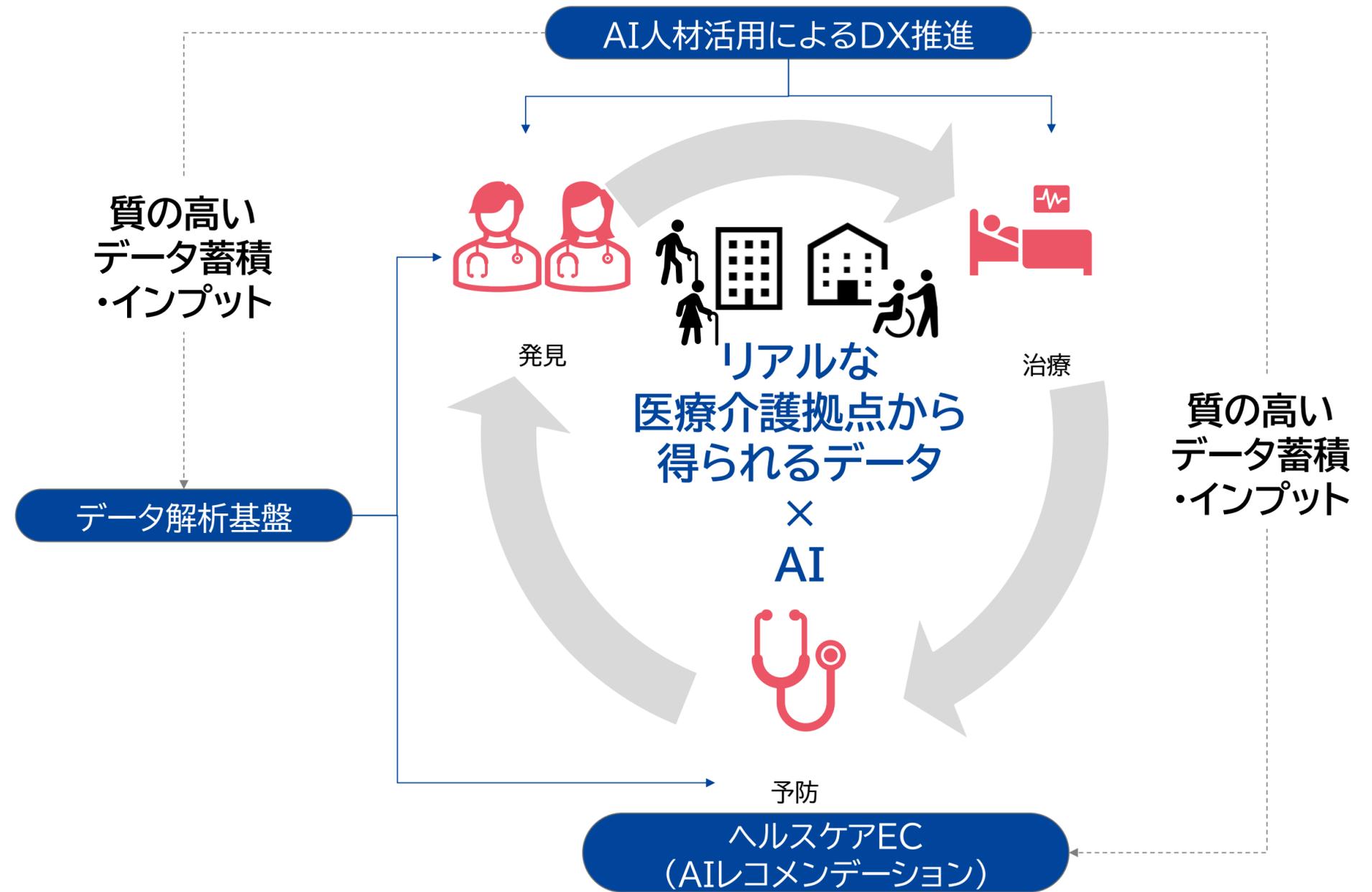


※レセコン…レセプト(診療報酬明細書)を作成するためのコンピュータシステム

当社が支援している医療福祉施設、およびソニーフィナンシャルグループ株式会社とのサ高住※・介護老人福祉施設に対する取組みにより、医療および介護双方の拠点のデータを取得

このような顧客先/共同事業先から得られる質の高いデータと当社のコア技術であるAIを掛け合わせ、病気の「発見」、「治療」だけでなく、個々人に最適化された「予防」と「ウェルビーイングの向上」にも事業の軸足を移していく

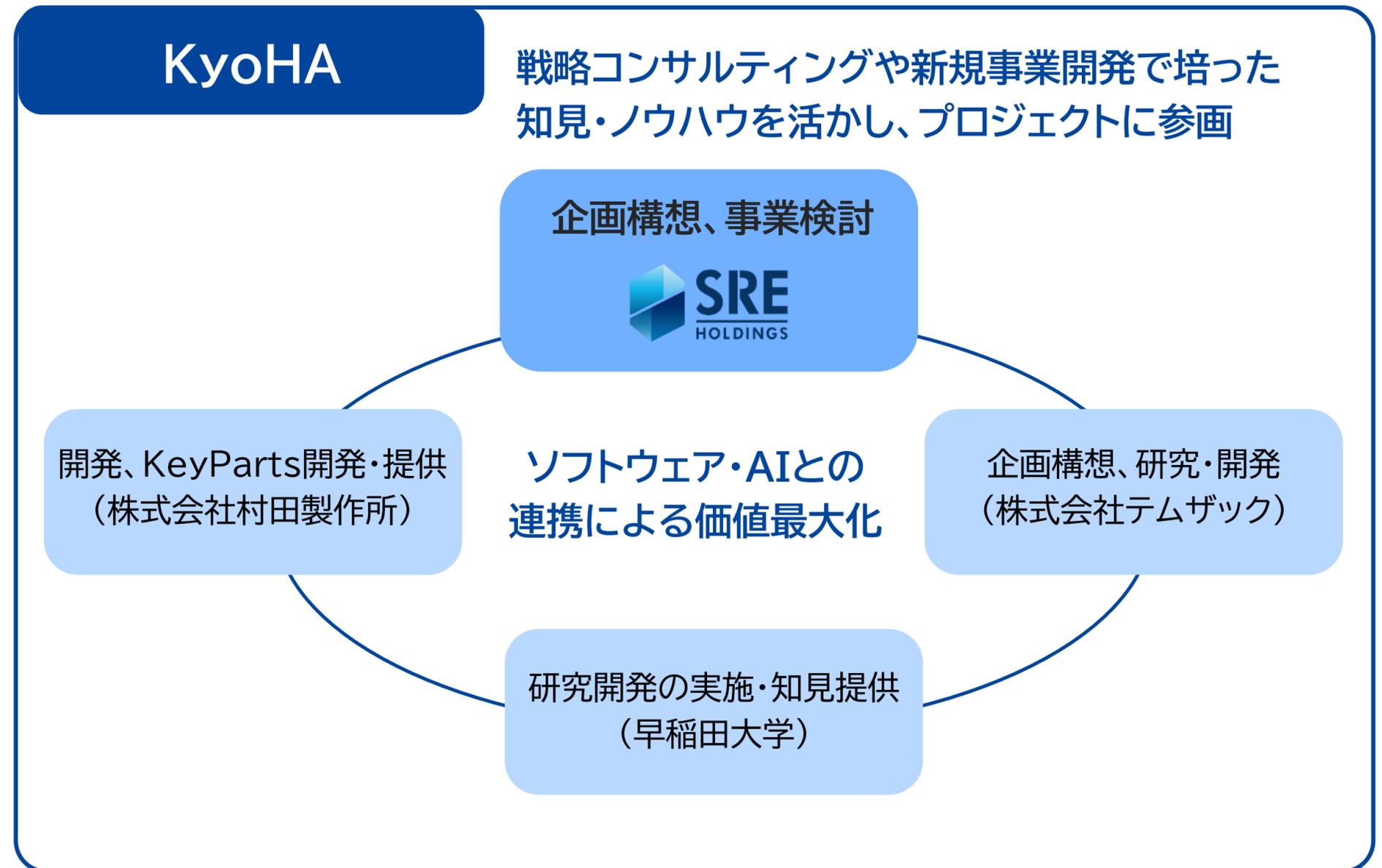
※サービス付き高齢者向け住宅



まずは情報の量と質の拡充を目的として顧客の拡大を図り、
そのうえで各領域におけるAI活用を進めることを検討

早稲田大学・株式会社テムザック・株式会社村田製作所とともに、日本のヒューマノイドロボット産業の再興を目指す新団体「京都ヒューマノイドアソシエーション(KyoHA)」を設立し、純国産ヒューマノイドロボット開発に本格着手

レスキューロボットの開発や、ハードと連携するAI・制御技術の進化により、柔軟で賢く動けるヒューマノイドの実現を目指し取組中



Section



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)

単位:百万円

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

売上高は前年同期比+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

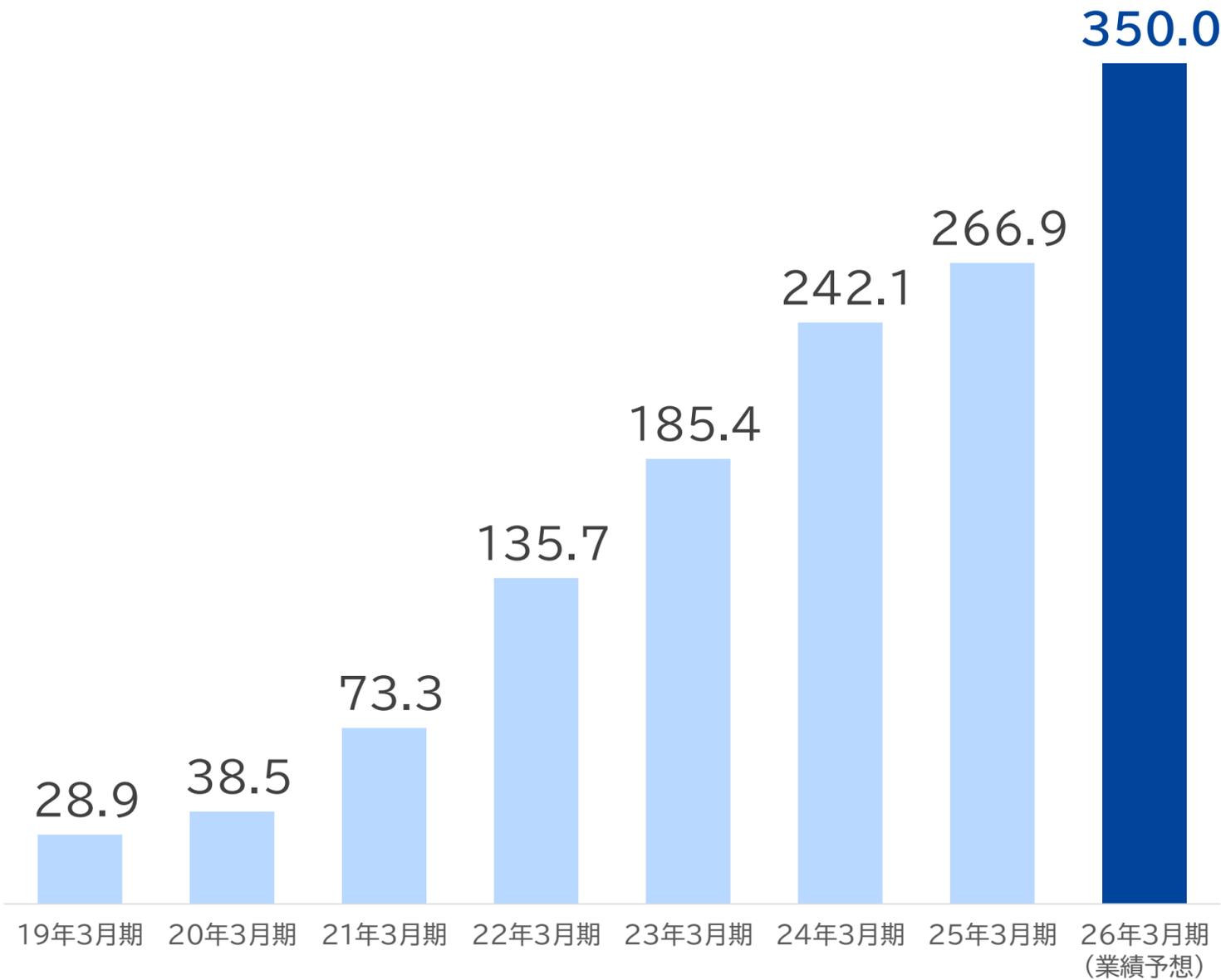
※未確定のM&Aによる収益は含まない

	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)

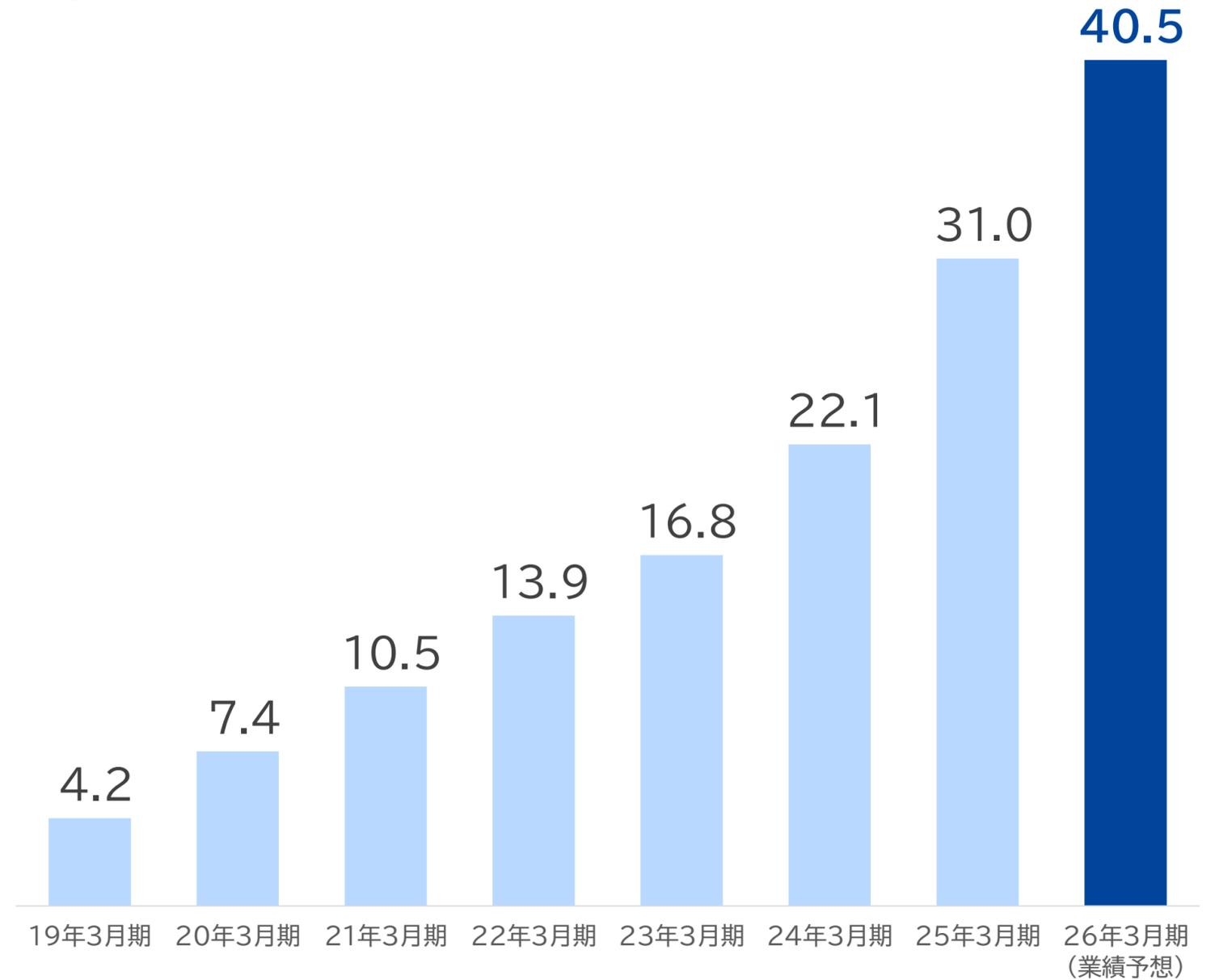
売上高

(億円)



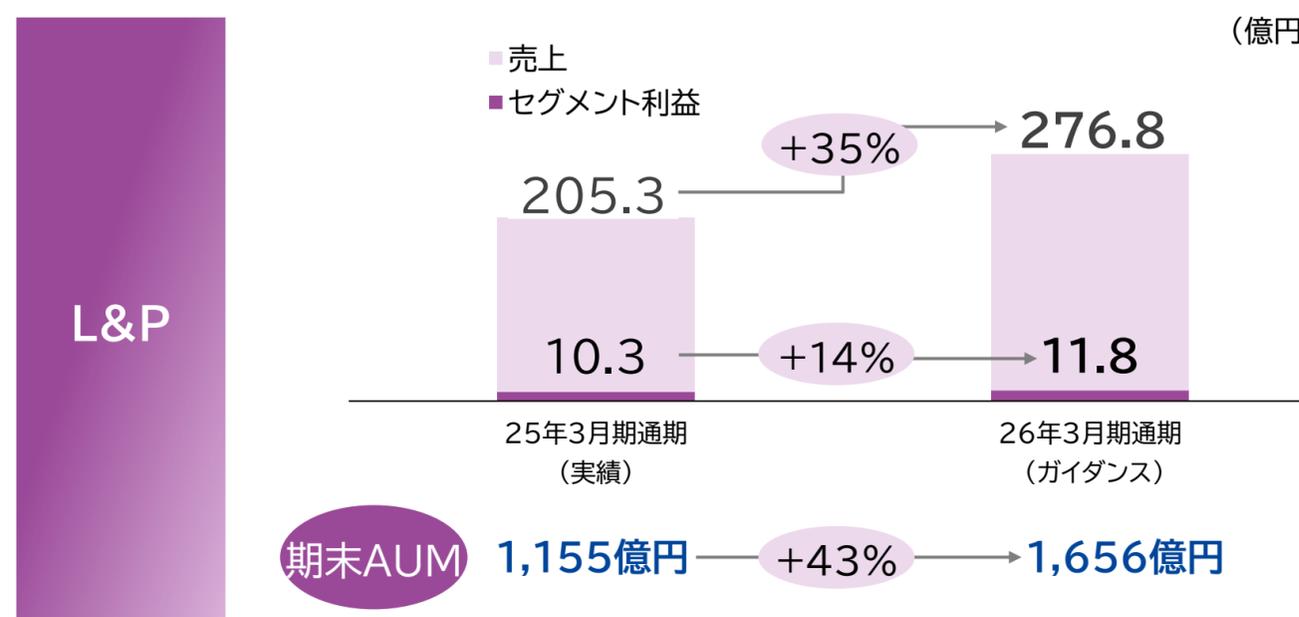
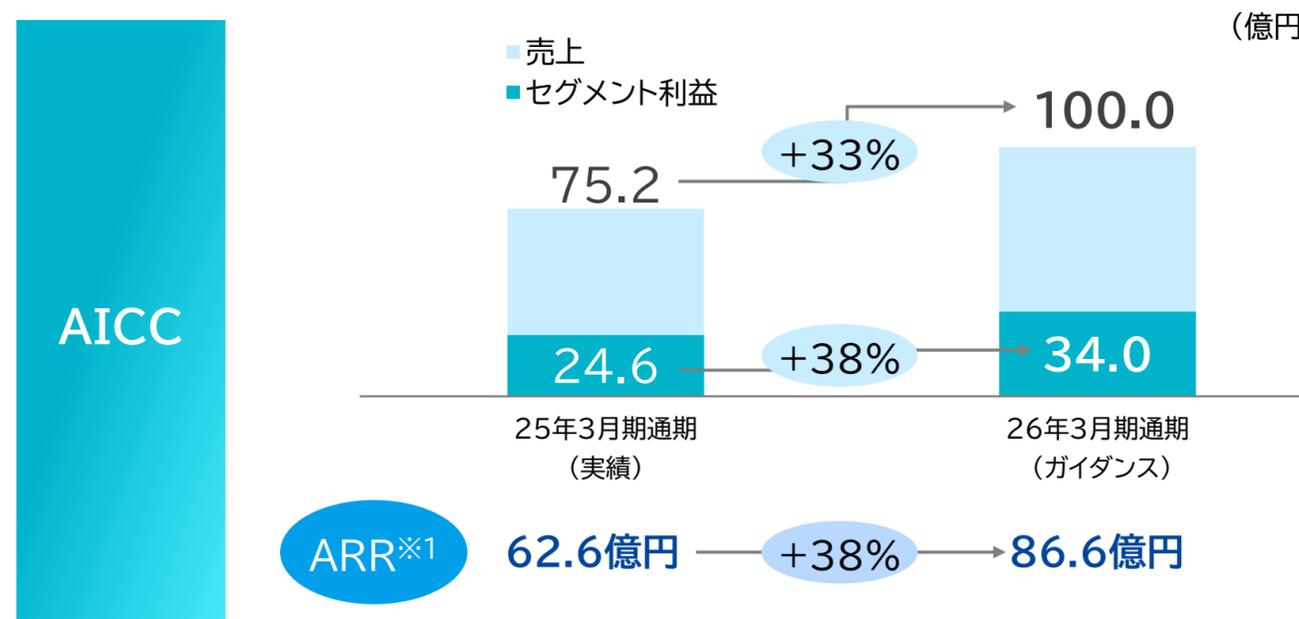
営業利益

(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

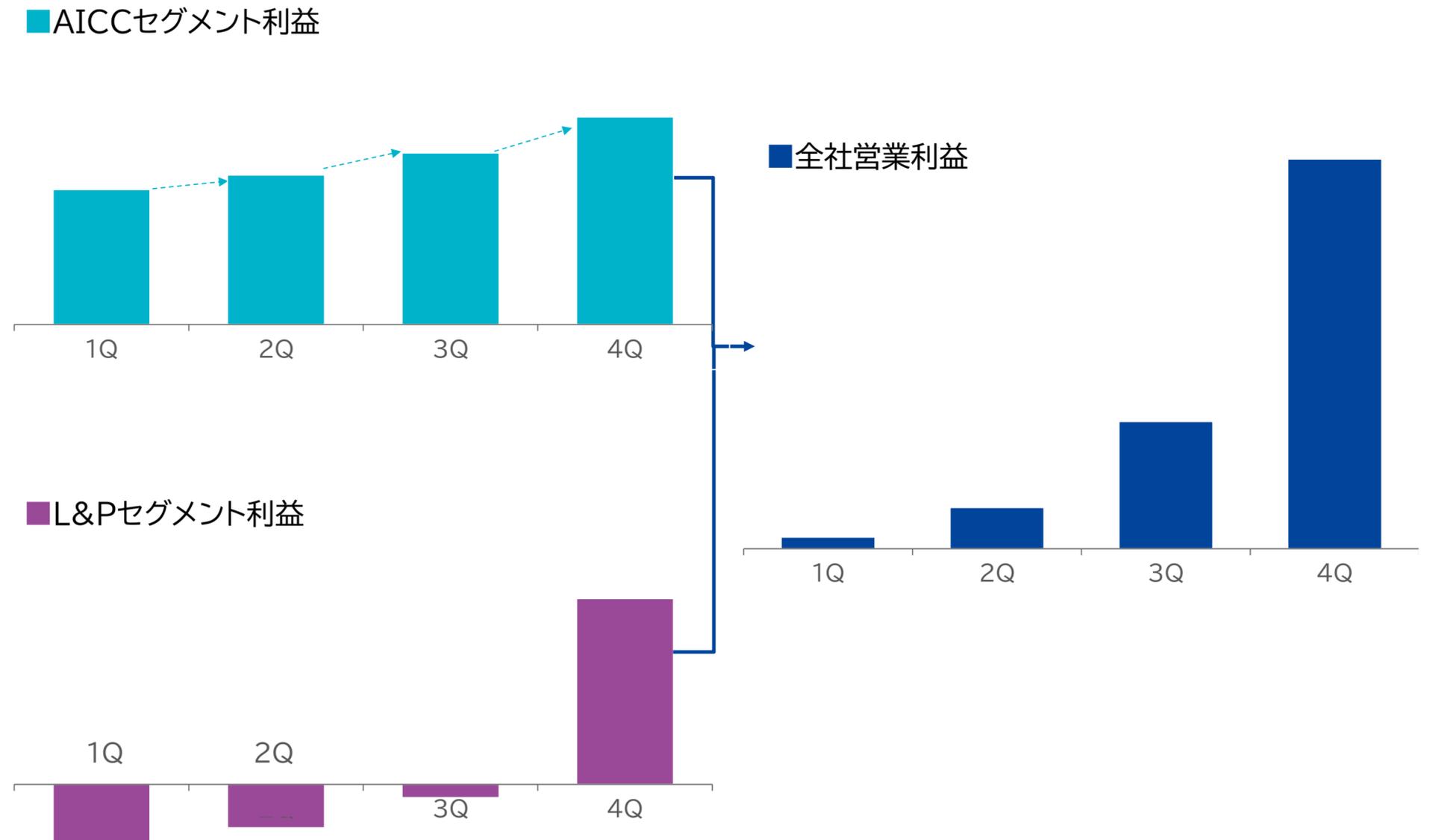


※1 ARRは、各年第4四半期決算(1~3月)におけるストック収入に4を乗じることにより算出

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

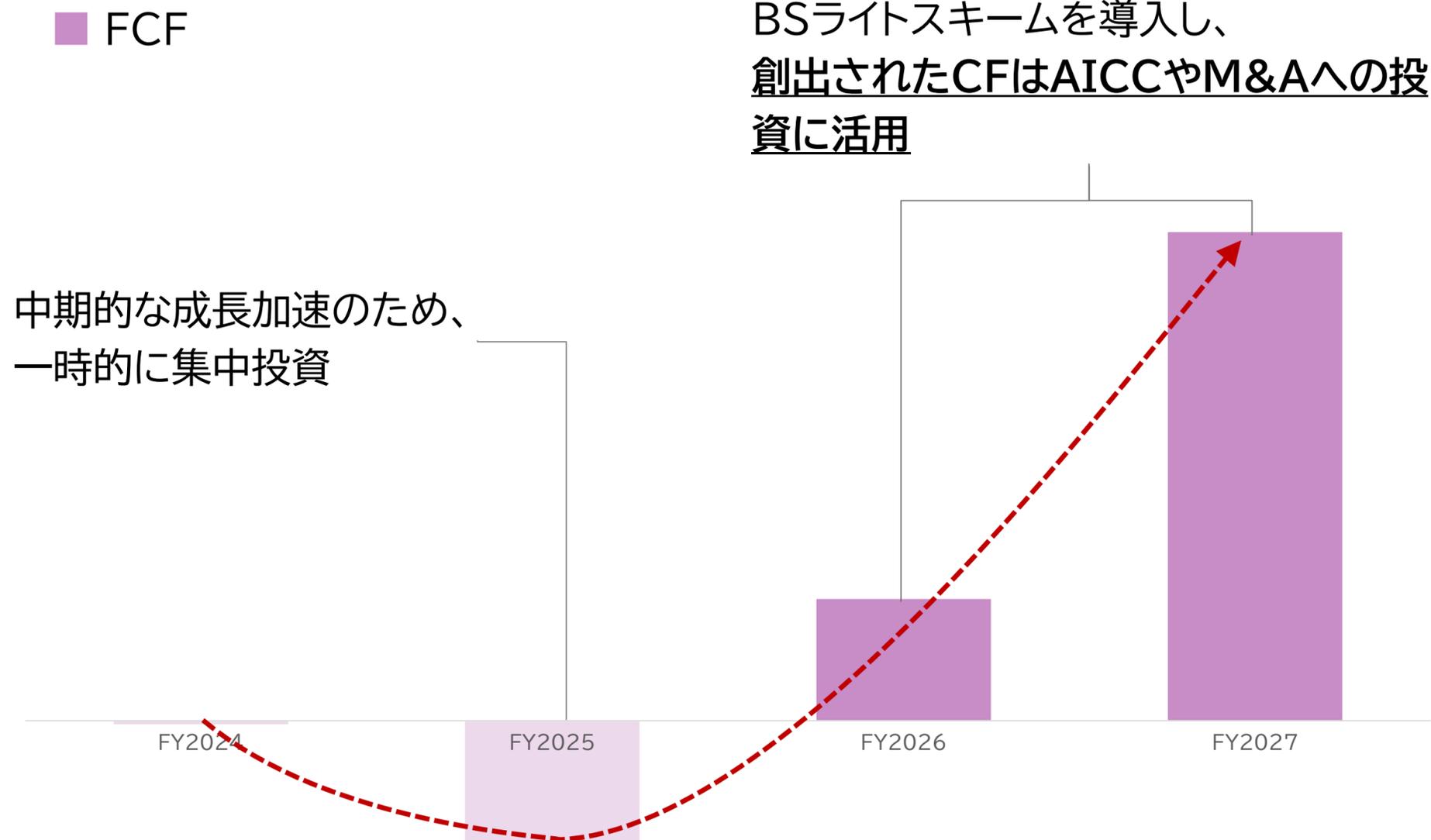
L&Pセグメントは、案件組成スケジュールの
関係でFY24同様、売上・利益ともに下期に
偏る見込みであり、今期の上半期は営業
赤字となる見込み

セグメント利益推移(四半期毎)



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

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

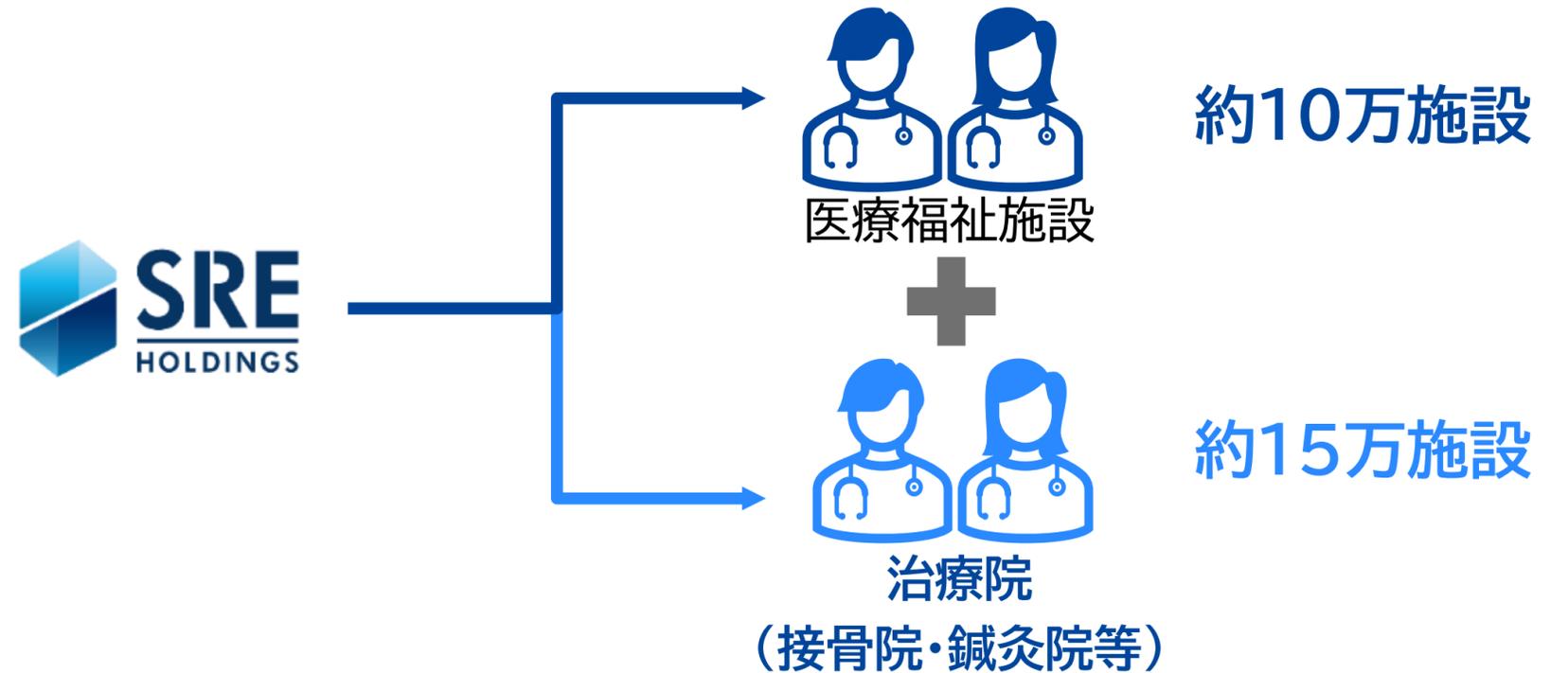
※1 月末時点累計契約社数から、初期導入キャンペーン期間中の非課金の契約社数を除外した数値
 ※2 平均単価は、第4四半期(1~3月)平均月間ストック収入を同四半期の期中平均契約社数で除した数値

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

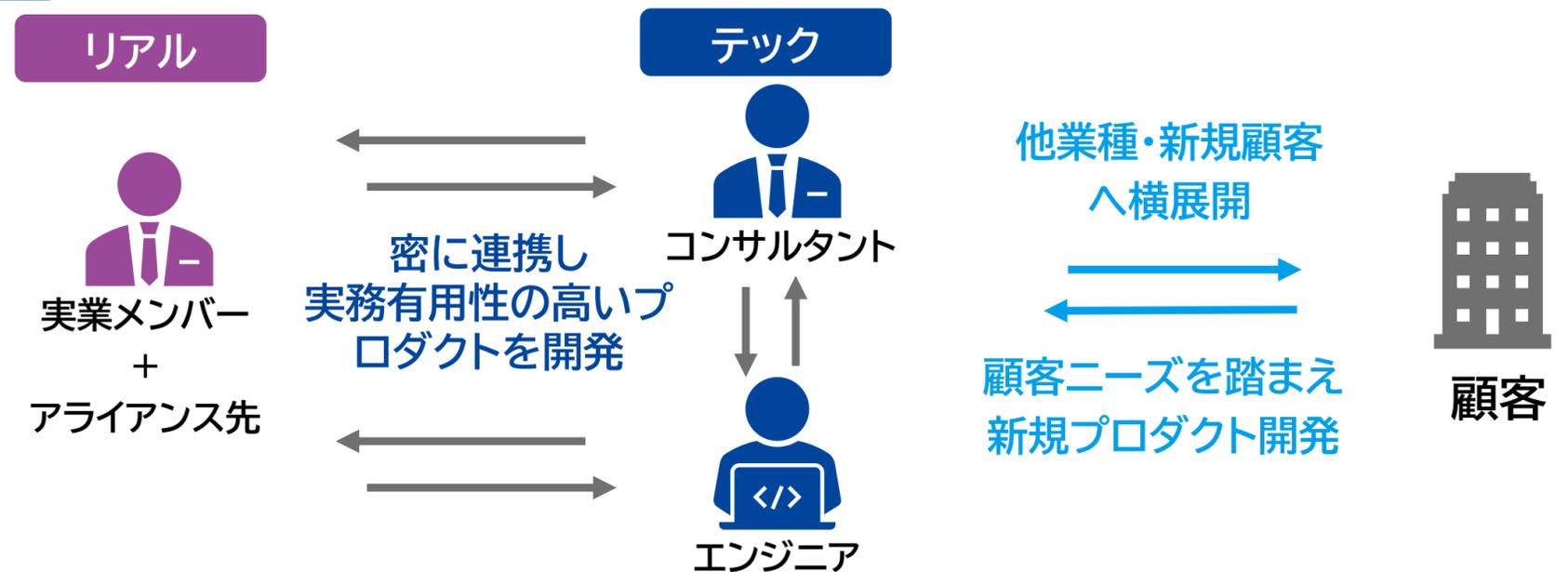
他業種・新規顧客への拡大においては、祖業である不動産で培った、実業メンバーとの密な連携を通じた実務有用性の高いプロダクト開発が可能

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)

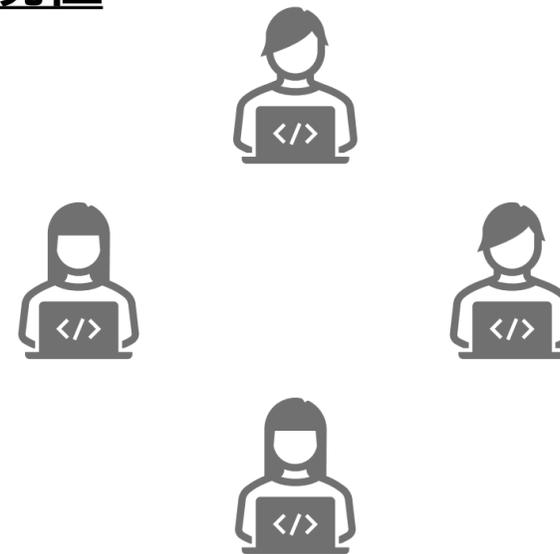


2 開発の優位性

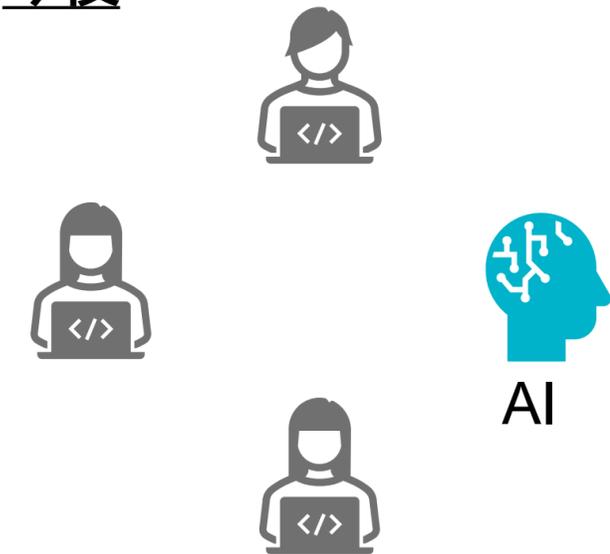


社内の業務生産性向上および当社事業領域におけるプロダクト開発への活用促進を目的として、AIエージェントの導入および生成AIネイティブ組織への全社トランスフォーメーション(AX)を推進

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)

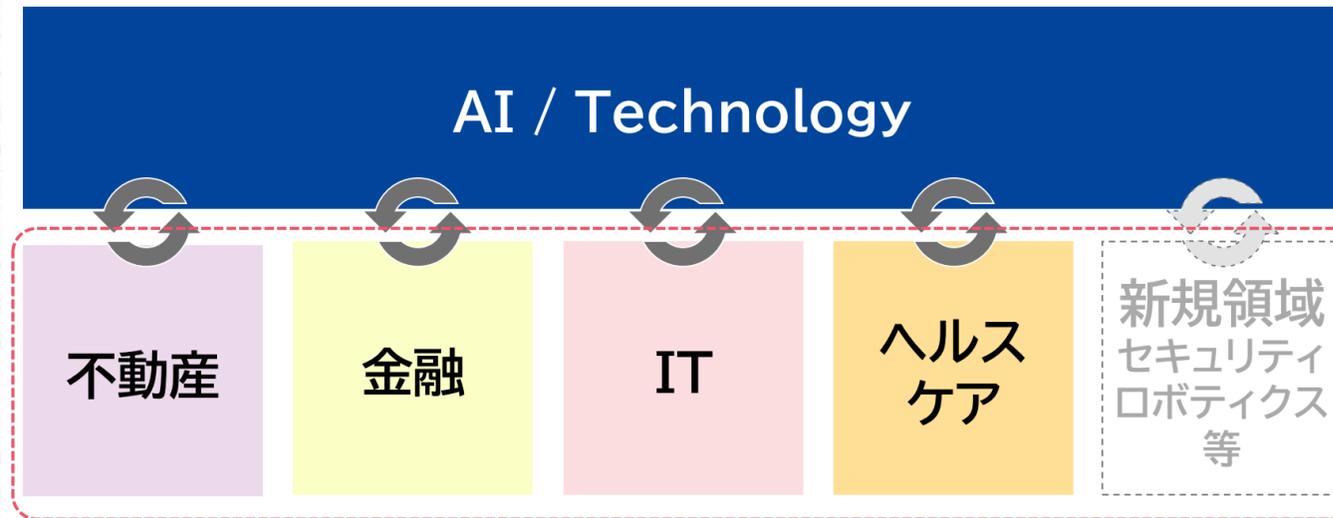
期待される効果

- 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



1 新規ソリューション
獲得、Technology
の強化

2 リアルビジネスの
拡充・強化

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

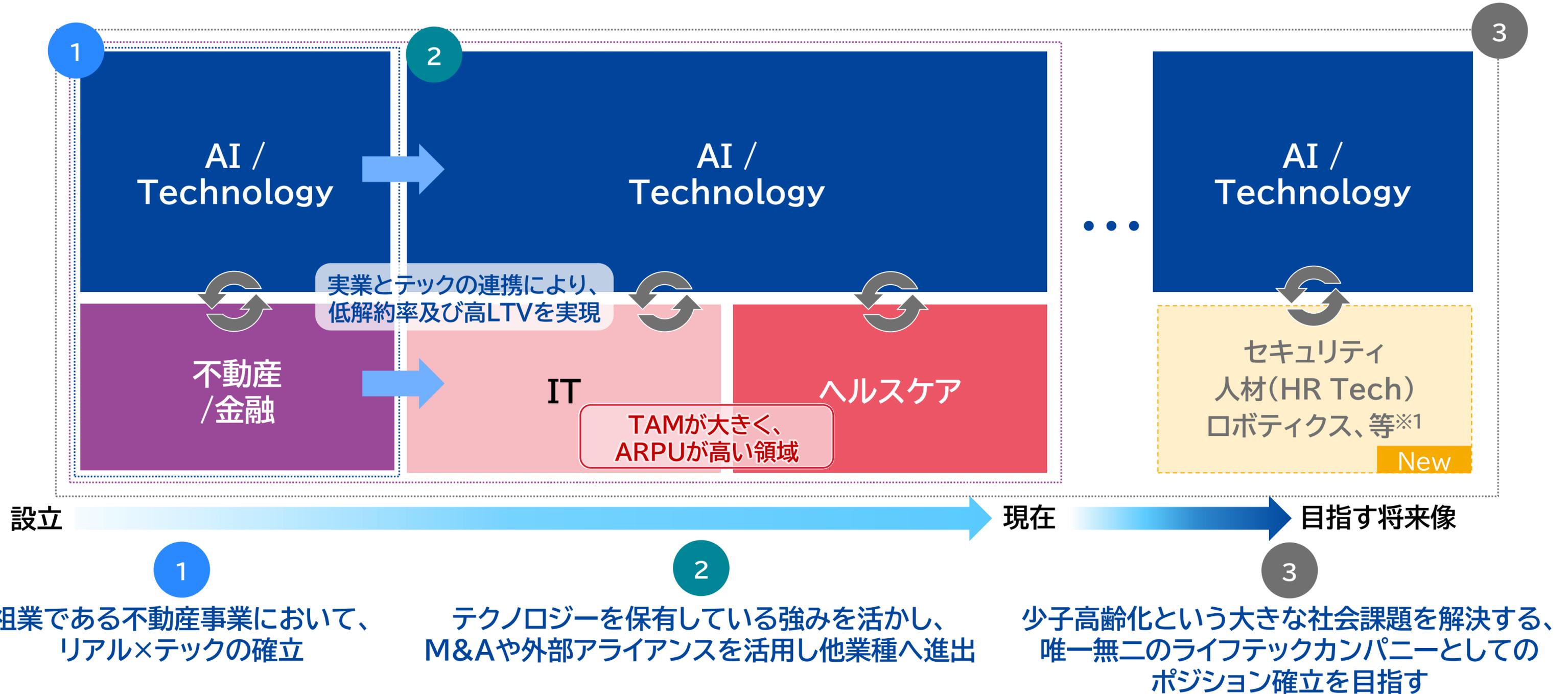


社内のM&Aチームに
より、優良案件情報を
早期に多数入手



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」

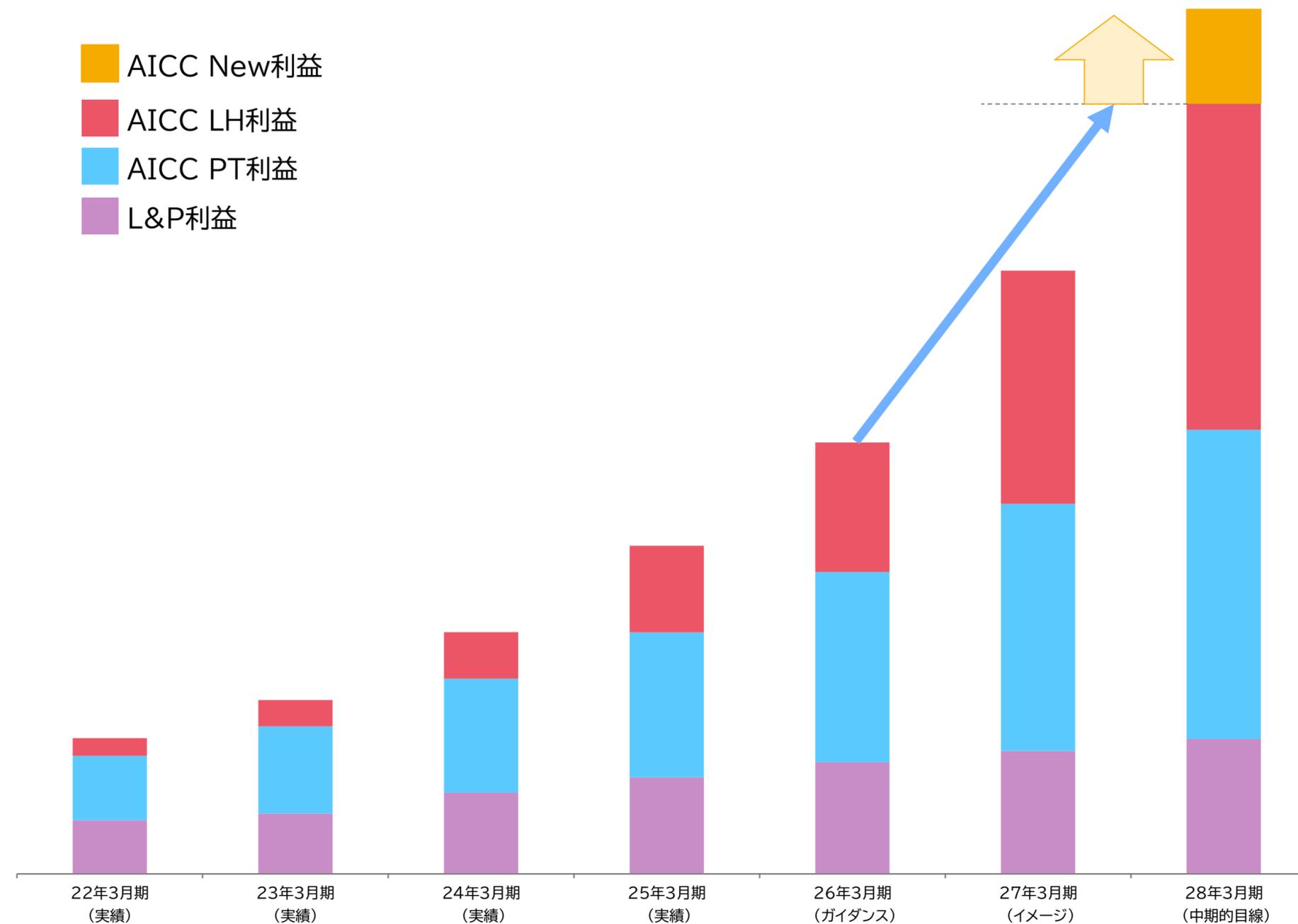


※1 当社における中長期的な成長イメージの一例を示したもの

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



Section



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 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

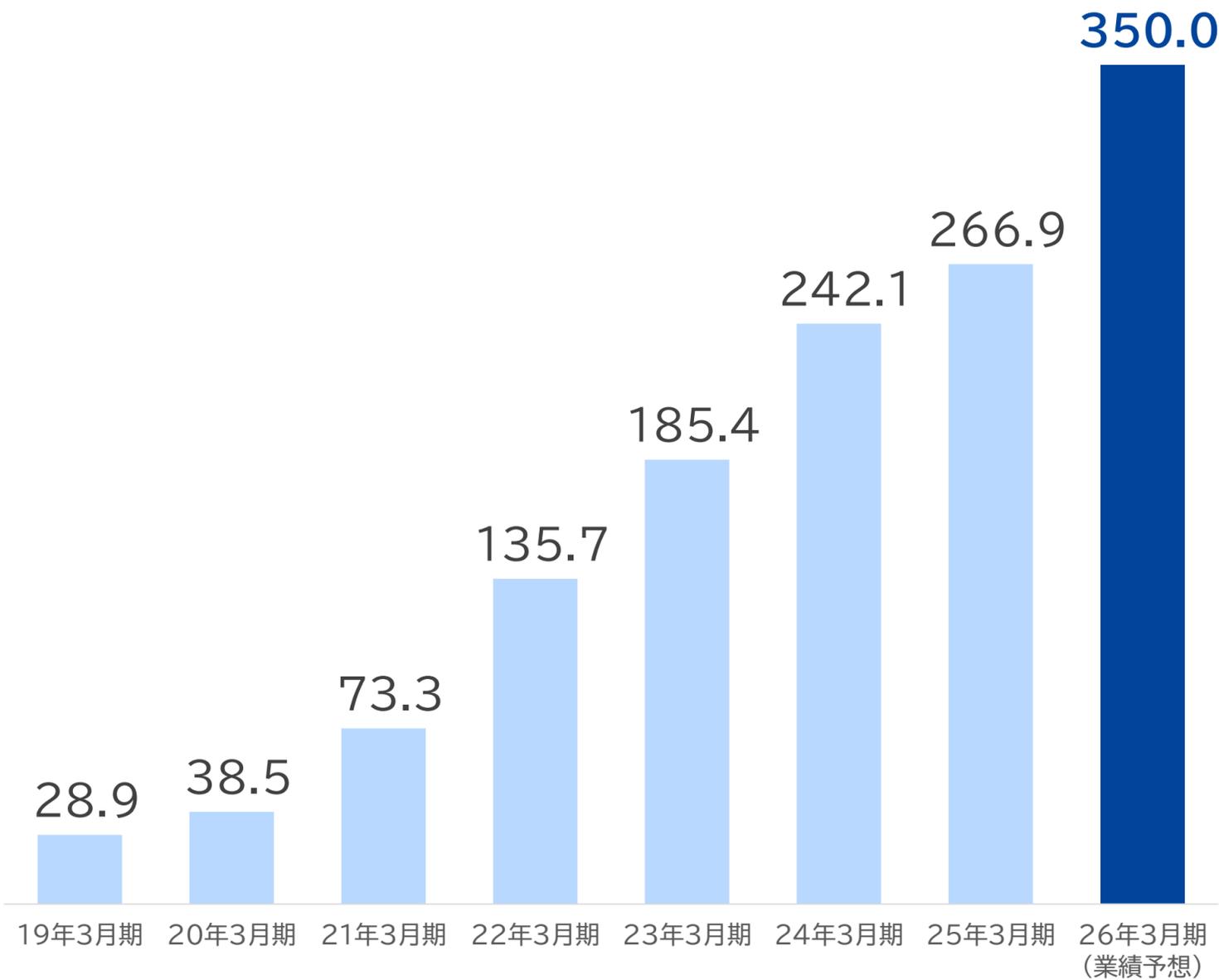
Step 04

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

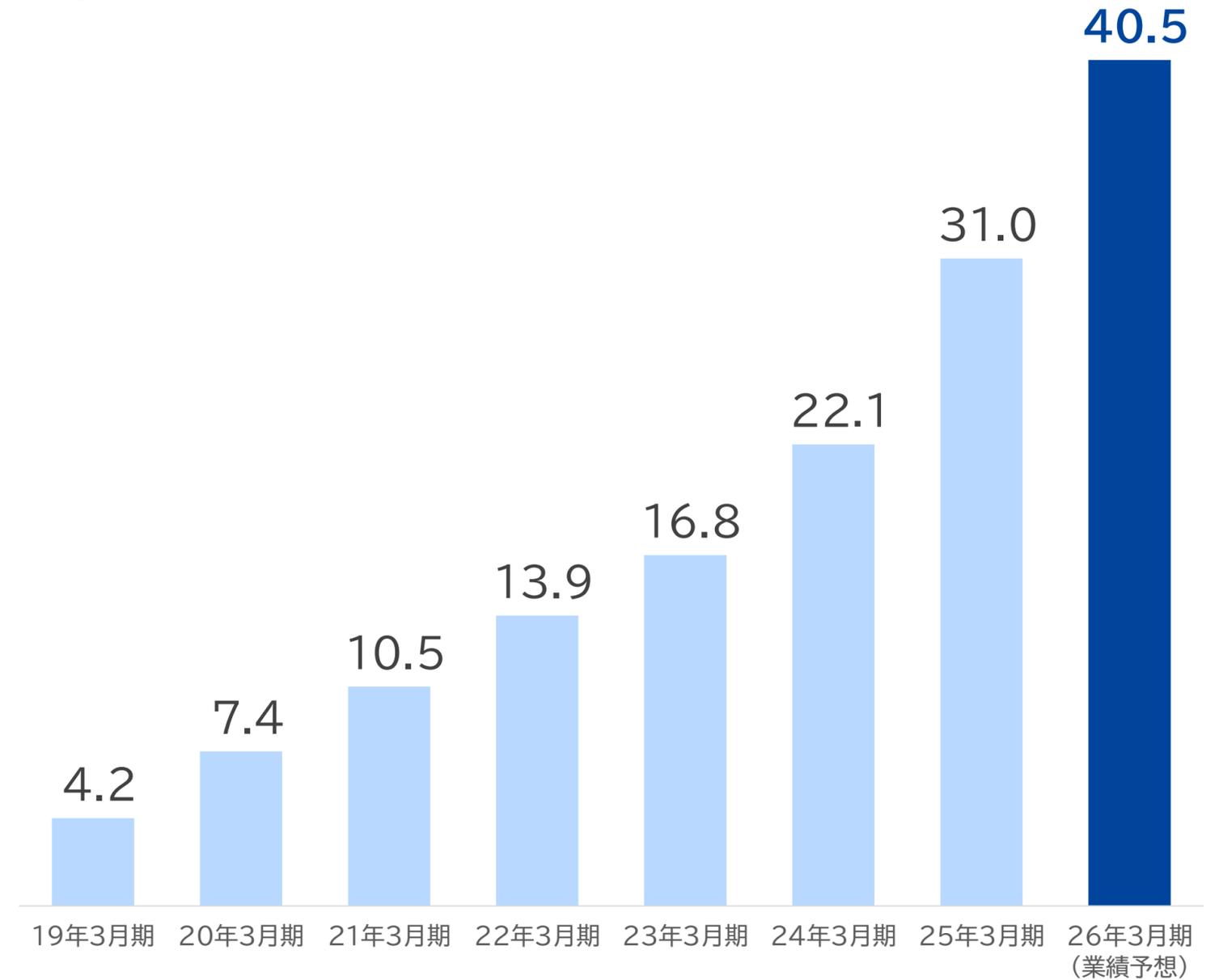
売上高

(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

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

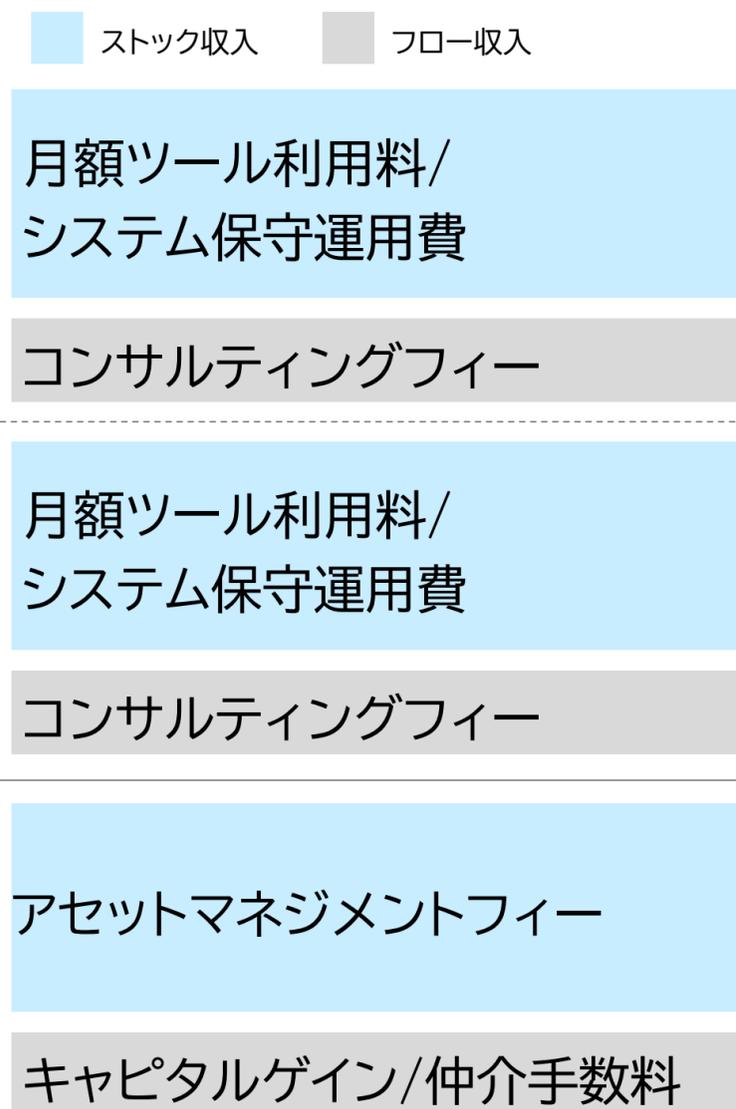
※ 国立社会保障・人口問題研究所 人口ピラミッドデータを基に当社作成

事業概要

収益モデル



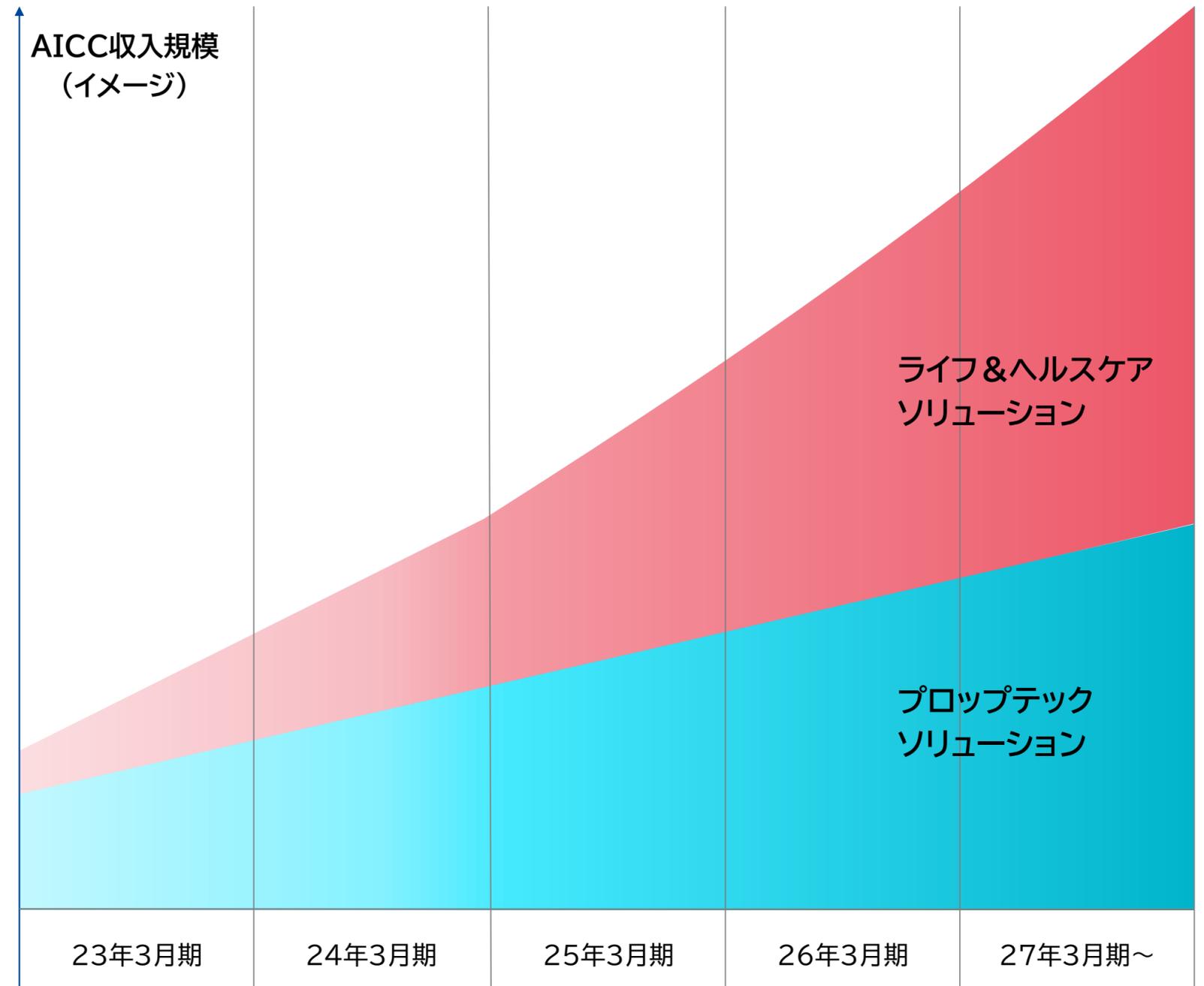
- ▶ ヘルスケア/IT領域を主な対象に、業務支援型クラウドツールやAX/DXソリューションを提供
 - 医療福祉施設向け支援クラウド/コンサルティング(生成AIチャットボット、経営支援ツール)
- ▶ 不動産領域を主な対象に、業務支援型クラウドツールやAX/DXソリューションを提供
 - 不動産業務支援クラウド(AI査定CLOUD、MK CLOUD)
- ▶ テクノロジーを活用し、業務革新や効率化を進めるアセットマネジメント・売買仲介コンサルティング
- ▶ ファンドAUM拡大に向けたディベロップメント、コンストラクションコンサルティング



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

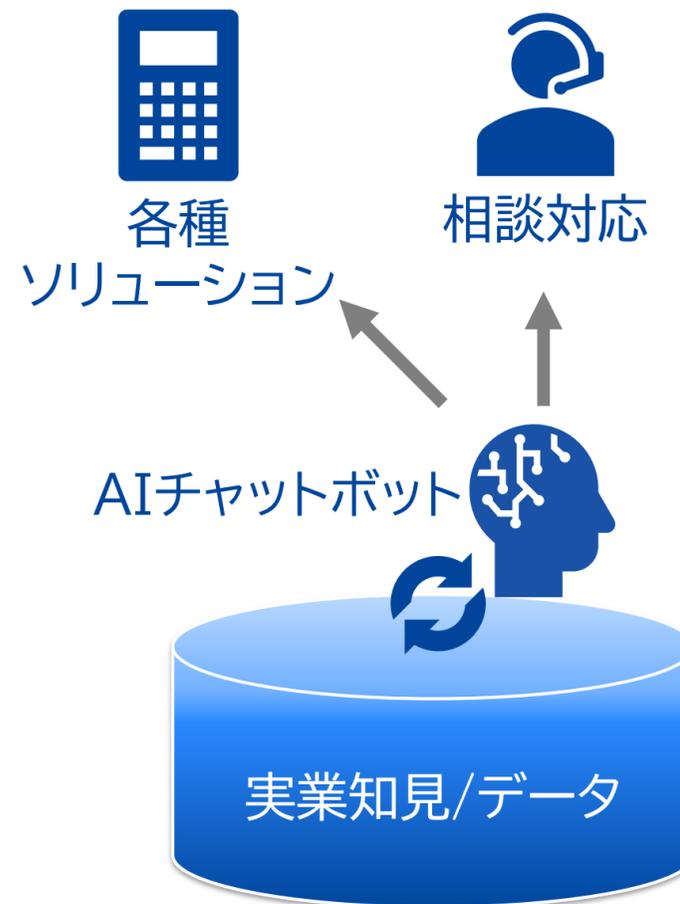
不動産領域特化型生成AIチャットボットを含むソリューション提供をヘルスケア領域に横展開

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

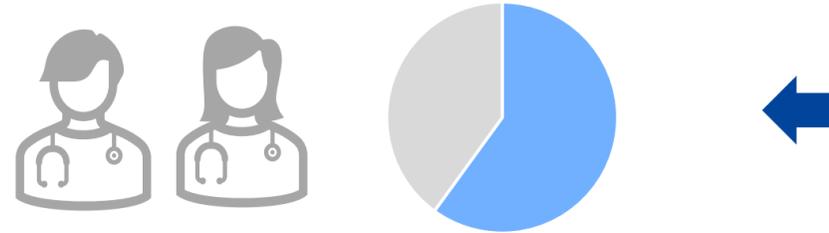
不動産領域向けの
プロダクト・ソリューションを
ヘルスケア領域向けに再構成・横展開

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

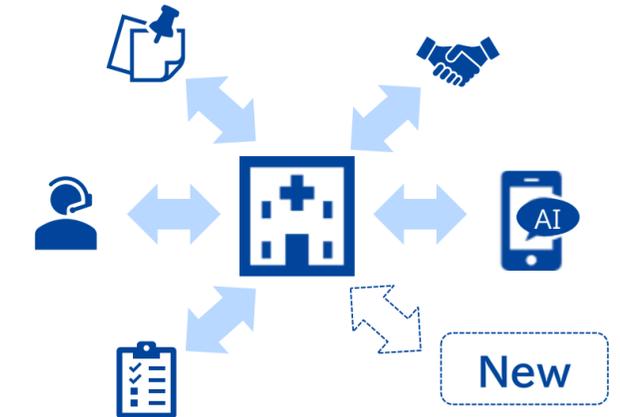


今後も新規プロダクトを開発し、クロスセル強化

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

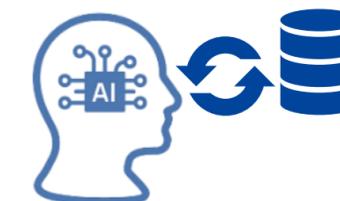
Before

プロのエージェントによる類似事例選定・査定

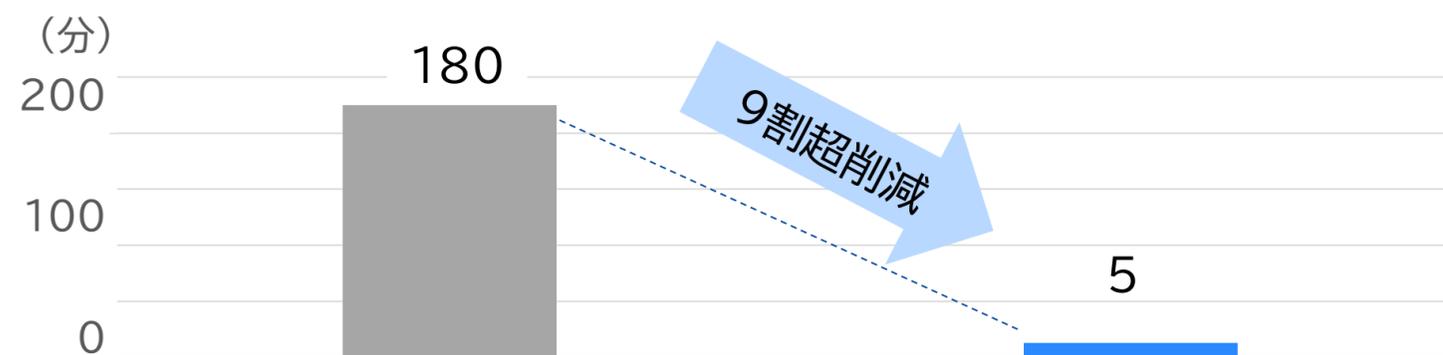


After

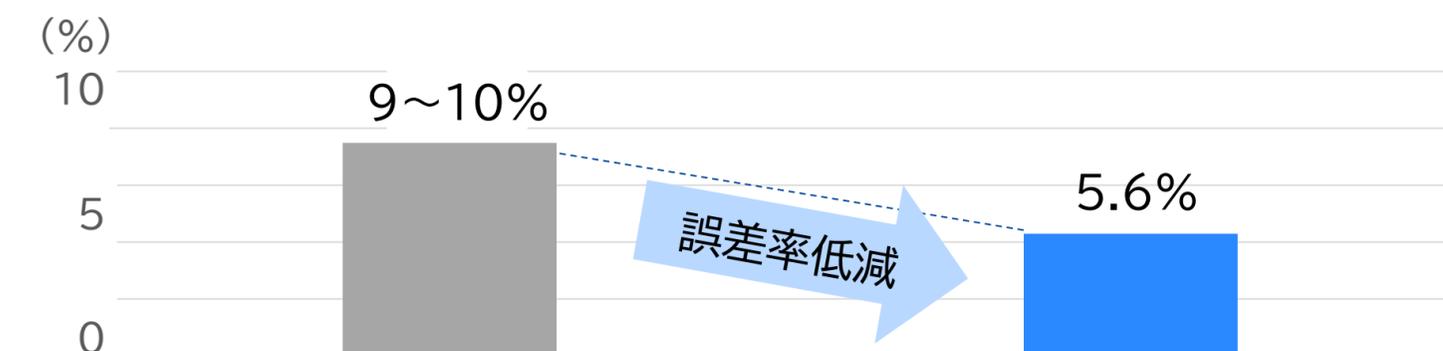
不動産ビッグデータを基に自動査定（プロ人材以外での対応も可）



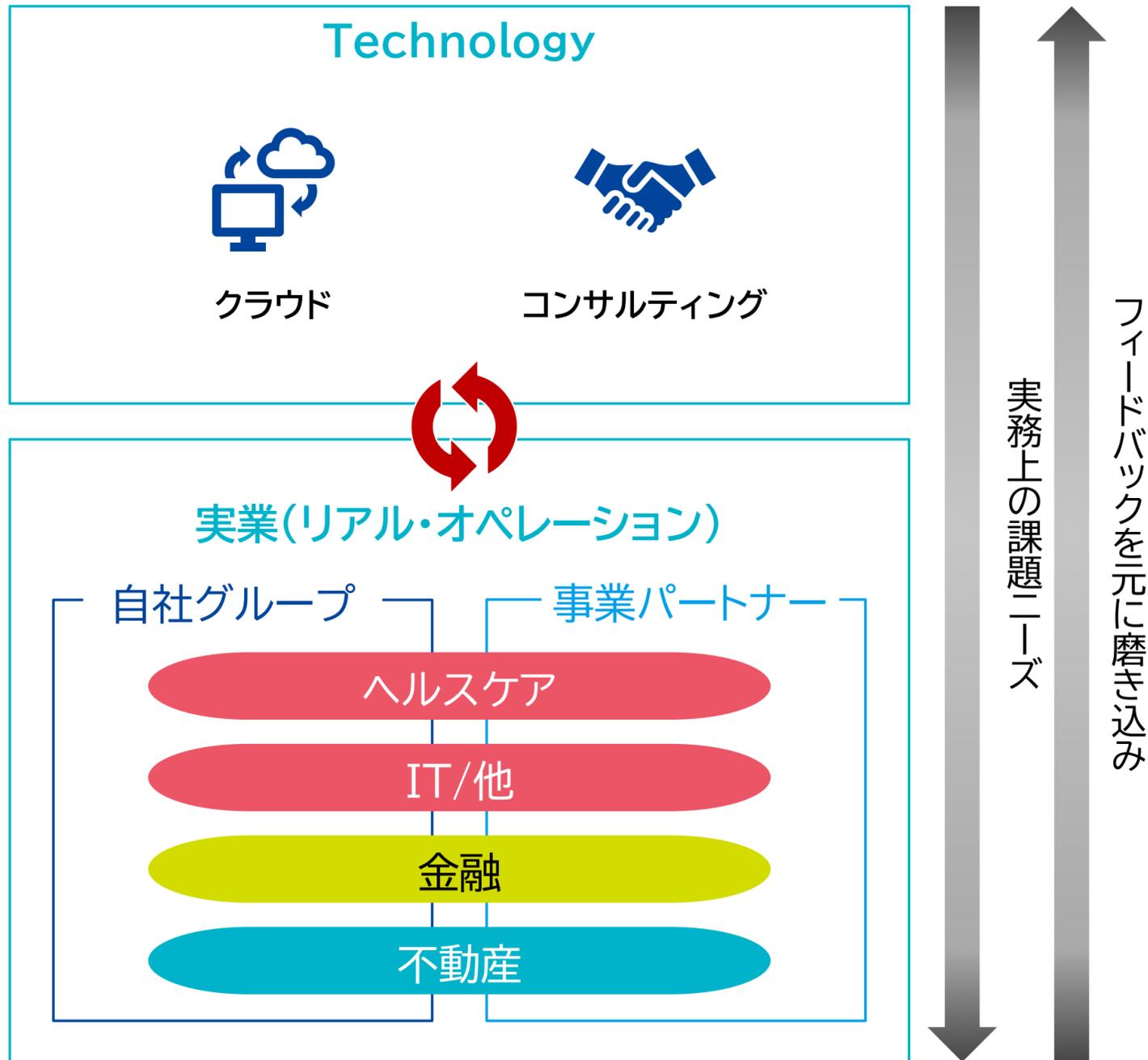
作業時間※1



査定誤差率※2



競争優位性(リアル×テクノロジー)



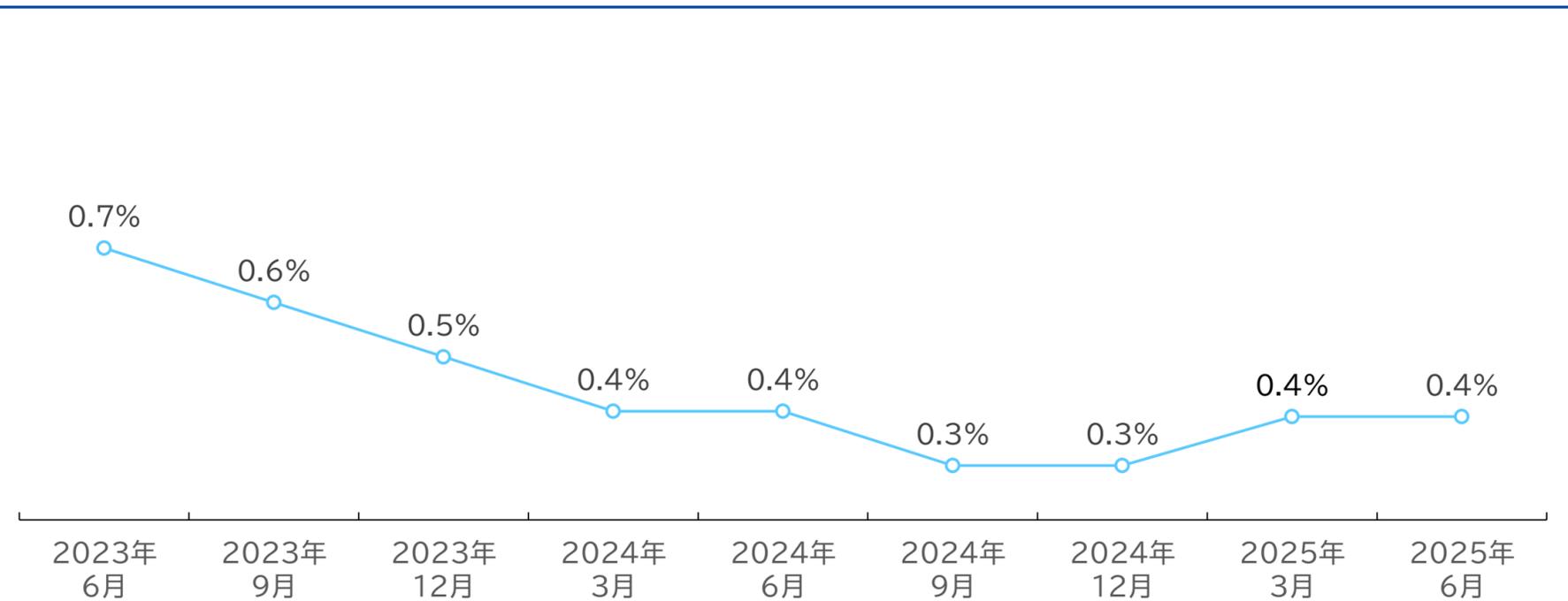
		TAM	KPI※2
LH	ヘルスケア	約3.3兆円※1	契約社数 404 社 (前年度末比+39社) 平均単価 567 千円/月 (前年度末比+2千円)
	IT/他	約2.2兆円※1	
	金融	4.0兆円※1	
PT	不動産	1.7兆円※1	契約社数 4,798 社 (前年度末比+173社) 平均単価 53 千円/月 (前年度末比▲8千円) (前年同期比±0千円)

※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

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



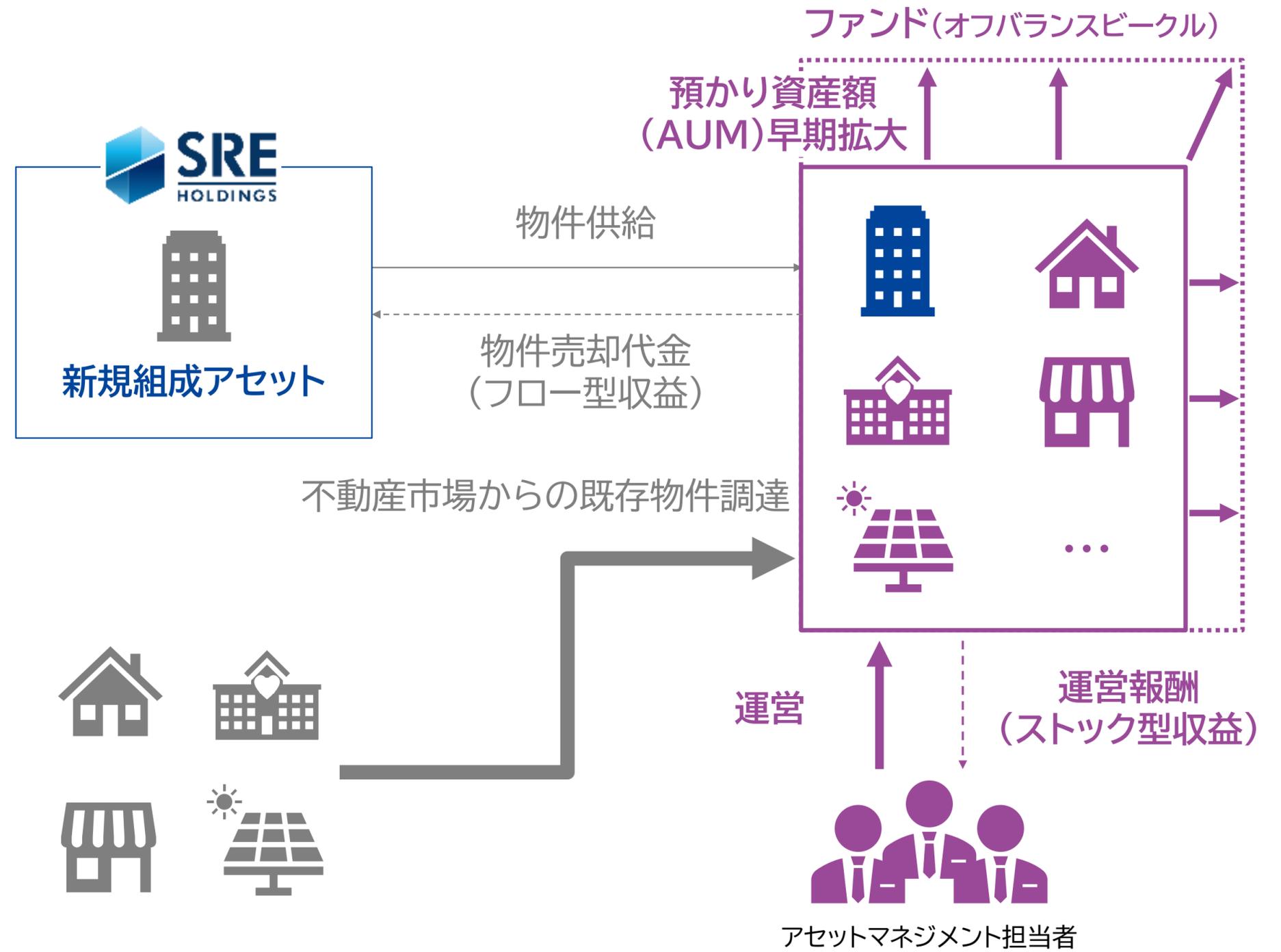
当社の
競争優位性

- ▶ 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

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

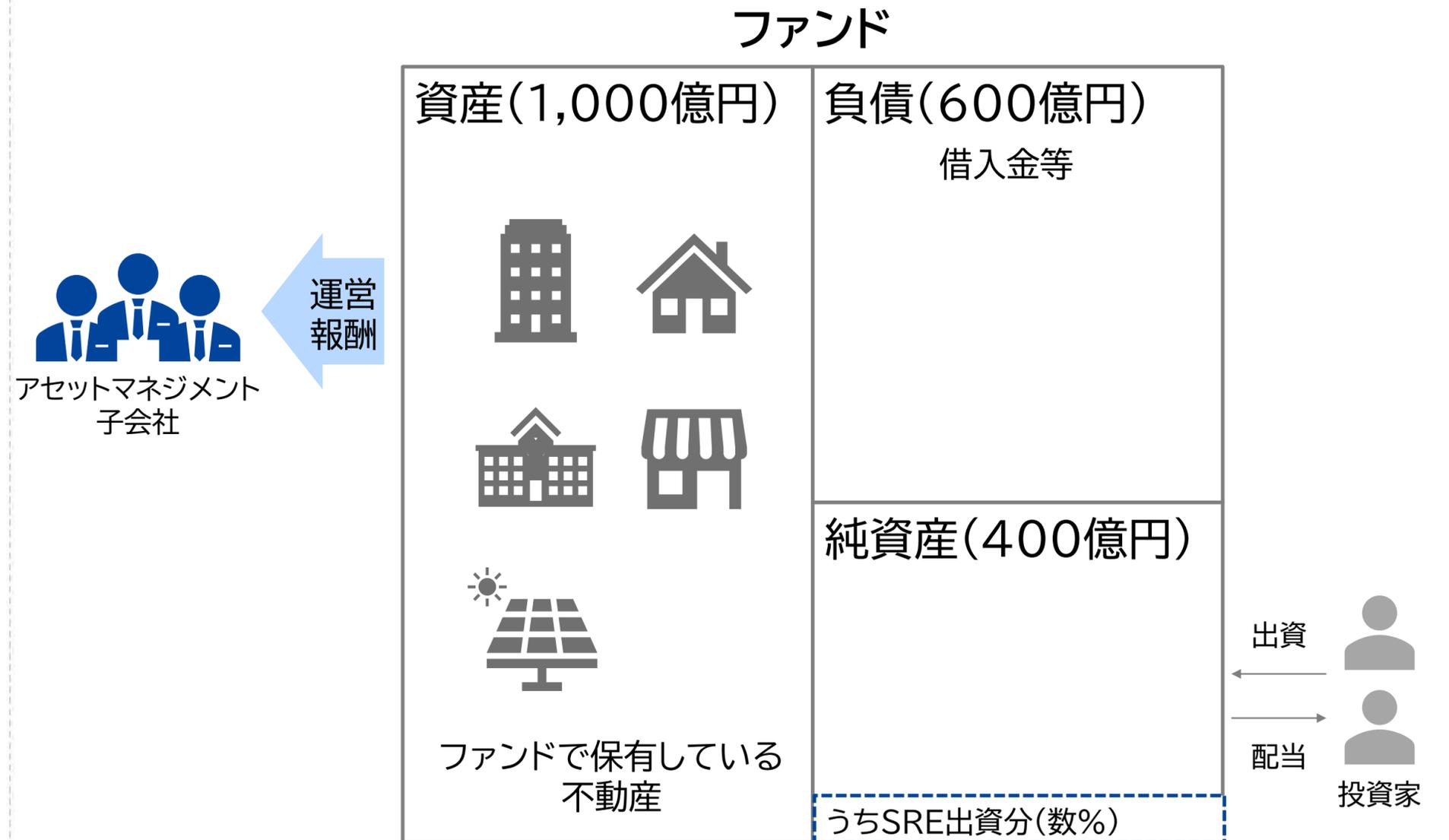
預かり資産額(AUM)拡大に比して
人員数増は緩やかであるため、中長期に亘って収益性を継続的に向上



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。

