



# SREホールディングス

2026年3月期通期 決算説明資料

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



## 実績数値

## 売上高

32,858百万円

(前年比 +23.1%)

## 親会社株主に帰属する当期純利益

1,840百万円

(前年比 +8.5%)

## 営業利益

4,180百万円

(前年比 +34.5%)

## 1株当たり配当

18.0円

(前年比 +3.0円)

## EBITDA

4,964百万円

(前年比 +30.2%)

## ROE

12.7%

(前年比 ▲0.4%)

## ポイント

- ▶ 売上高：利益率を重視した受注拡大を進めながら、上場来7年連続の過去最高売上を達成
- ▶ 営業利益：上記運営に加えAX(AI実装)の徹底により収益性が改善、期初ガイダンスを達成
- ▶ EBITDA：本業の力強い成長が資金創出力拡大に繋がり、50億円規模へ拡大
- ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益：事業ポートフォリオ再編による減損損失を本業の稼ぐ力で吸収し、+8.5%の成長を実現
- ▶ 1株当たり配当：L&Pの安定的な利益を原資とし、18.0円への増配(対前年+3.0円)を実施
- ▶ ROE：経営資源の最適配分とコスト最適化による利益率の追求により、12%の高水準を維持

## 計画数値

## 売上高

41,800百万円

(前年比 +27.2%)

## 親会社株主に帰属する当期純利益

2,830百万円

(前年比 +53.8%)

## 営業利益

5,230百万円

(前年比 +25.1%)

## 1株当たり配当

20.0円

(前年比 +2.0円)

## EBITDA

6,150百万円

(前年比 +23.9%)

## ROE

約12%

(高水準維持)

## ポイント

- ▶ 売上高：高収益体質を維持しつつ事業拡大を進め、上場来8年連続の過去最高売上を更新見込
- ▶ 営業利益：AXの新規投資を行いながら利益率の改善も進め、50億円の大台を突破する大幅増益を計画
- ▶ EBITDA：投資効率の最大化で資金創出力を一段と強化し、約60億円規模へ拡大
- ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益：前期の減損影響一巡と本業の高収益化により、前年から+53.8%の飛躍的な成長を予定
- ▶ 1株当たり配当：L&Pの安定的成長を背景に株主還元をさらに強化し、20.0円への増配(対前年+2.0円)を予定
- ▶ ROE：資本効率を意識した経営を継続し、約12%の高水準を維持

# Contents

# Section



1	2026年3月期 通期業績	P.5
2	2027年3月期 業績見通し	P.14
参考	当社の事業概要	P.30

Section 1

2026年3月期 通期業績

## 利益率を重視した受注と生産性向上により、今期も大幅な増収増益を達成

### ・売上高:

AICCでは利益率を重視した受注を徹底  
L&Pは一部の大型物件の売却タイミングを3  
月から翌期4月以降へ戦略的にシフト  
**結果として前年比+23.1%増収で着地**

### ・営業利益:

主にAICCの高収益化が貢献、**売上成長を  
大きく上回る+34.5%増益**となり、高収益  
フェーズへ本格移行

### ・純利益:

中長期的なROE向上に向けた事業ポートフォ  
リオの再編による減損損失により特別損失を  
計上したものの、**前年比+8.5%の増益で着地**

単位:百万円

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前年比 増減率
売上高	26,690	<b>32,858</b>	+23.1%
営業利益	3,107	<b>4,180</b>	+34.5%
EBITDA	3,813	<b>4,964</b>	+30.2%
経常利益	2,903	<b>3,841</b>	+32.3%
親会社株主に帰属する 純利益	1,697	<b>1,840</b>	+8.5%

AICC・L&Pの両セグメント共に成長、特にAICCの利益成長が全社の収益性を大きく底上げ

単位:百万円

### AI&クラウドコンサルティング(AICC)

- 売上高成長+15.5%に対し、セグメント利益は+41.0%と拡大。SaaSと実務支援(コンサル・BPO)を融合させた高付加価値ソリューションの提供により、高収益体質が定着

### ライフ&プロパティ(L&P)

- 賃料向上の施策を背景とした開発不動産の利益見込みが当初計画を上回ったため、大型物件の売却タイミングを一部翌期にシフトしたものの利益はガイダンスを超過

### シナジー

- AICCの「リアル×テック」による利益成長。さらに不動産テックと現場オペレーション(不動産仲介)の組織的融合を見据え、次なる体制への進化を準備

		2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前年比 増減率
Total	売上高	26,690	32,858	+23.1%
	営業利益	3,107	4,180	+34.5%
AICC	売上高	7,525	8,689	+15.5%
	セグメント利益	2,464	3,474	+41.0%
L&P	売上高	20,532	26,272	+28.0%
	セグメント利益	1,039	1,196	+15.1%

※ 売上高・利益ともに連結内部取引およびセグメント間取引消去前数値

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

7

LHの急成長とPTの効率化により、利益率40.0%と強固な利益基盤を確立

### ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)

- **成長牽引:** ヘルスケア領域等での新規獲得が加速し、売上高+44.3%・利益+87.1%とセグメントのトップライン成長を強力に牽引
- **ストック化:** 新規顧客の獲得とアップセルが順調に進捗し、継続的なARR積み上げに貢献

### プロップテックソリューション(PT)

- **質への転換:** 外部環境の変化に早期に対応し、ネット広告等への過度な投資による集客を抑制。利益率を重視した運営へ戦略的にシフトした結果、売上は減少(▲10.9%)となった。一方、セグメント利益は+13.5%の増益を達成し、高収益体質への構造転換に成功
- **生産性向上:** 自社開発のAIツールや業務効率化システム(DX)を徹底活用しコストを最適化、セグメント利益率は49.9%という極めて高い水準に到達

単位:百万円

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前年比 増減率
<b>AICCセグメント売上高</b>	7,525	<b>8,689</b>	+15.5%
ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	3,590	<b>5,181</b>	+44.3%
プロップテックソリューション(PT)	3,935	<b>3,508</b>	▲10.9%
<b>AICCセグメント利益 (利益率)</b>	2,464 (32.7%)	<b>3,474</b> (40.0%)	+41.0%
ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	921 (25.7%)	<b>1,724</b> (33.3%)	+87.1%
プロップテックソリューション(PT)	1,543 (39.2%)	<b>1,750</b> (49.9%)	+13.5%

LH,PTともに顧客開拓が進展し契約社数が順調に拡大、裾野の広がりにより強固なストック基盤を構築

### ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)

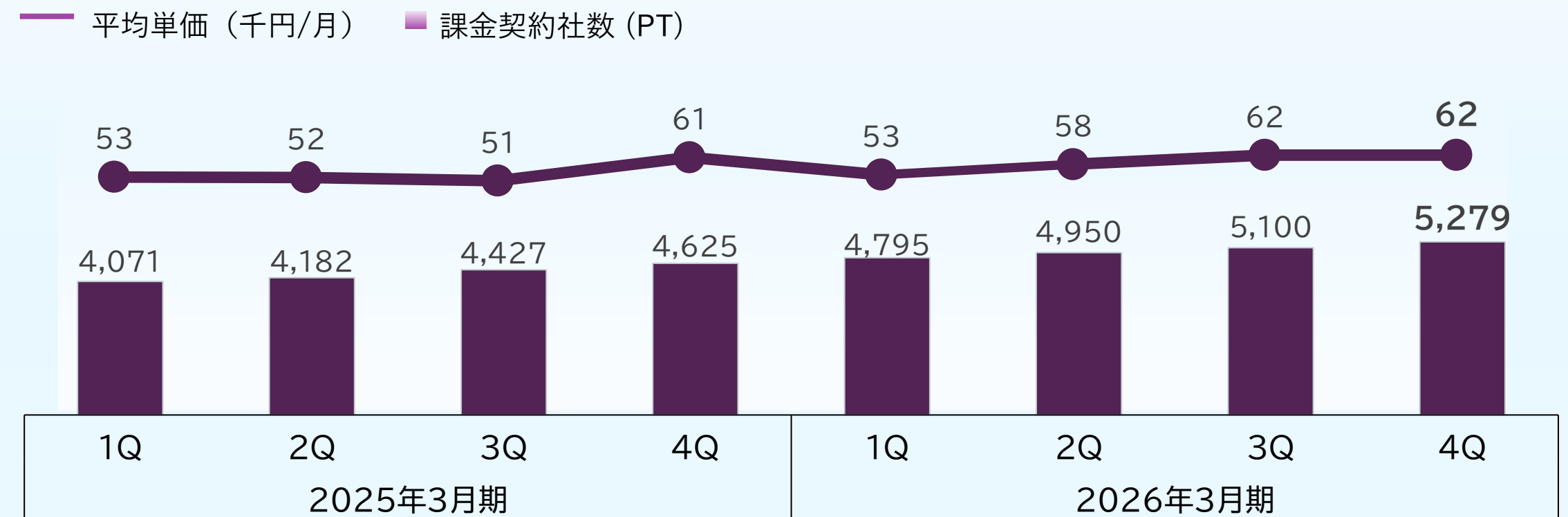
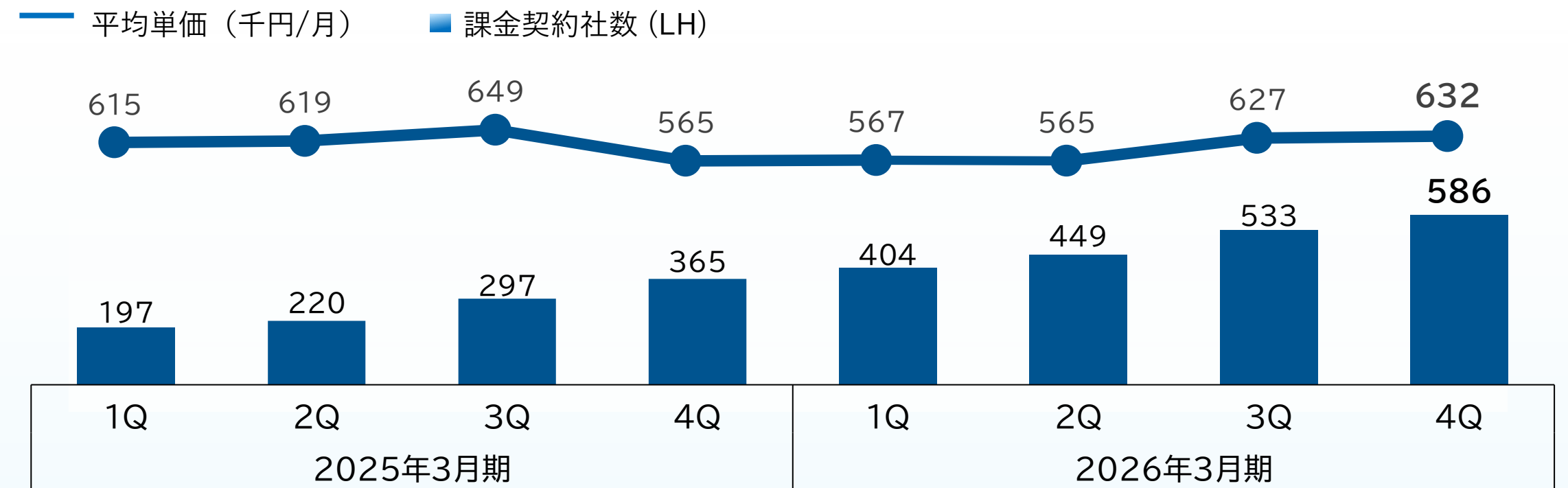
契約社数は586社と順調に拡大

- **社数:** 新規開拓が順調に進捗し、前期末比+221社と当初ガイダンス+152社を大きく上回る達成
- **単価:** 3Qからの大口顧客の影響が継続し、632千円/月に増加

### プロップテックソリューション(PT)

契約社数は5,279社へ到達

- **社数:** 安定した需要を背景に、前期末比+654社と着実な積み上げを継続、ガイダンス+660社には僅かに届かずも着実に増加
- **単価:** Q2の値上げ後安定して推移し、62千円/月で着地



今期にメディックス社のKPIを含めた場合は、LHセグメント全体の顧客基盤は2,426社

## ■ KPI統合の背景と意図

- 買収直後(2024年4月以降)は価格帯の異なる既存事業と区別するため別開示としたが、事業状態を正しく表示するために、セグメント全体のKPIを一体表示へ移行

## ■ 契約社数と平均単価の推移(変動要因)

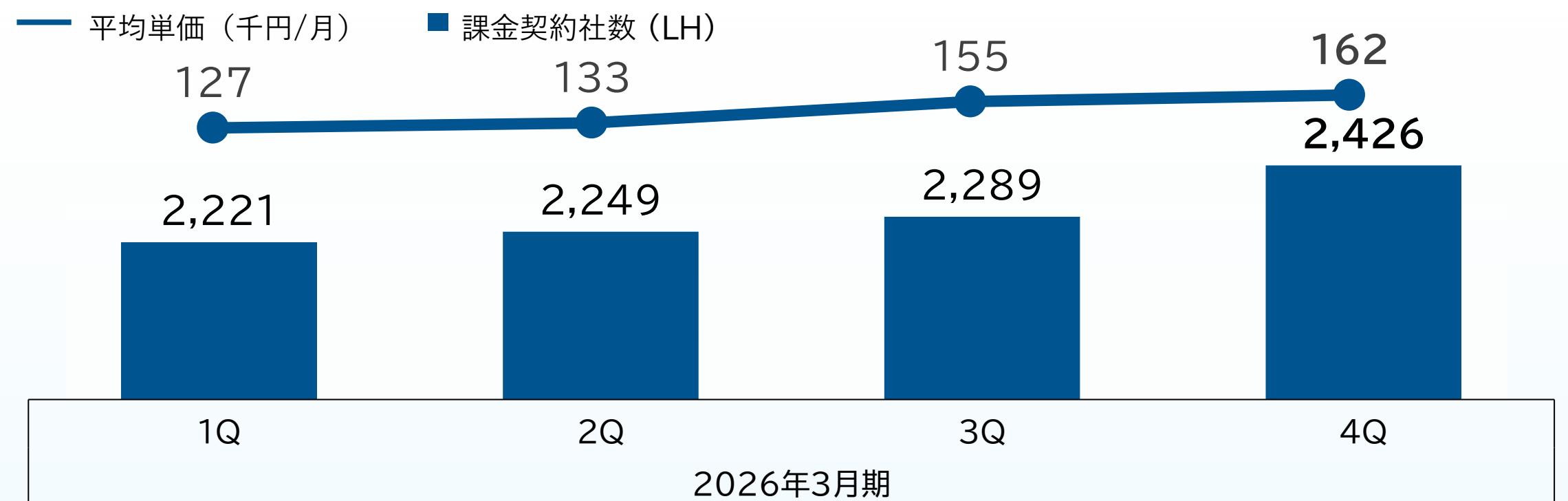
### 社数の増加(4Q: 586社→2,426社)

- メディックス社が持つ小口・広範な治療院等の顧客基盤合算によるもの

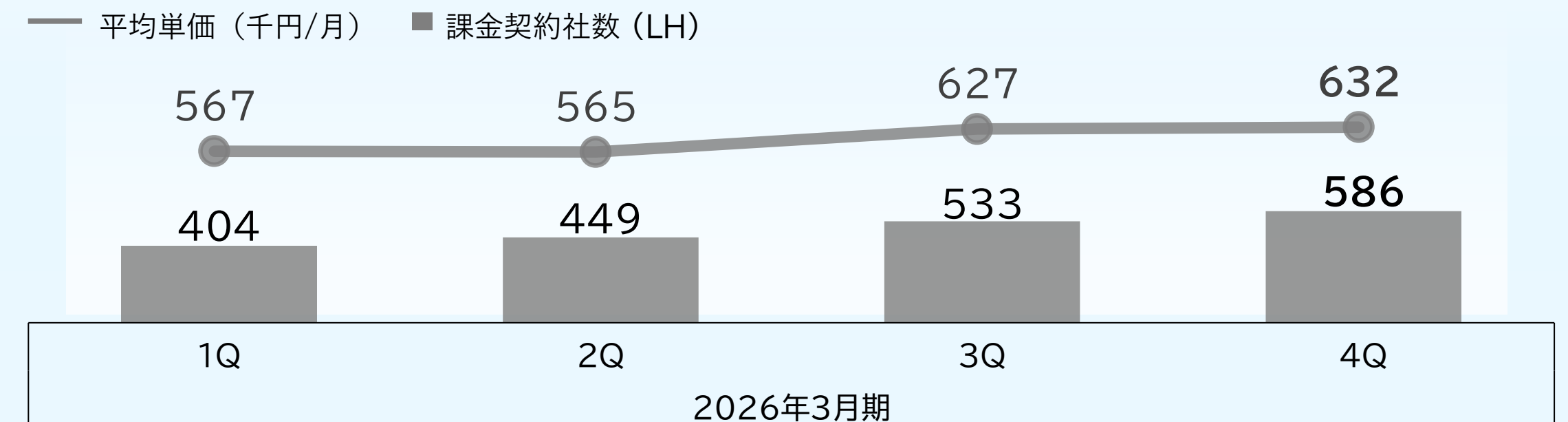
### 単価の希釈化と上昇トレンド

- 小口顧客の合算で全体の単価は一時希釈化(4Q: 632千円→162千円)

ライフ&ヘルスケアソリューションKPI(メディックス含)



参考:従来のKPI(メディックス除)



AUMは直近では年平均成長率55%と高成長を続け、強固な安定収益基盤と増配原資を確立

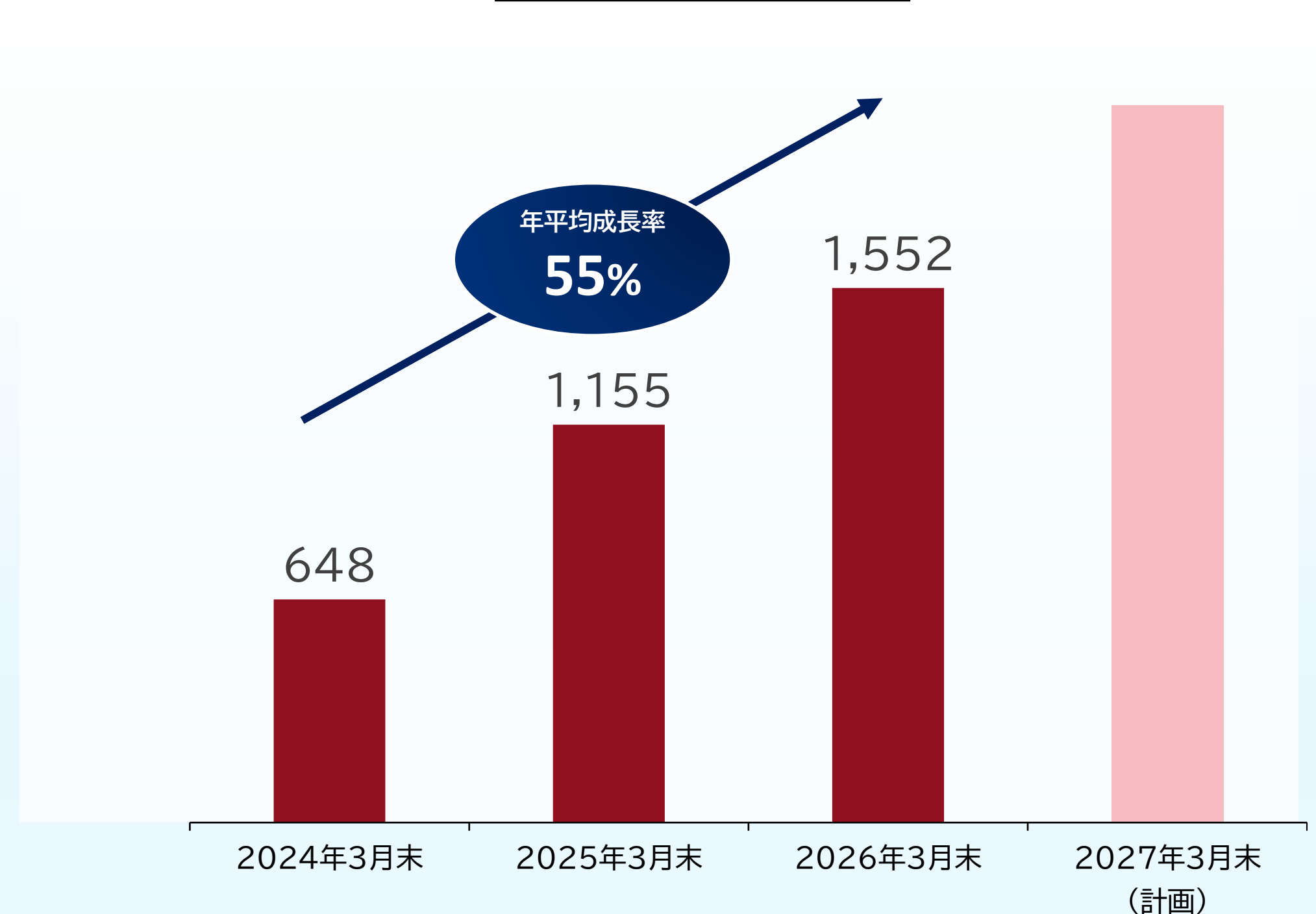
## ■ AUMの飛躍的な拡大

- **残高推移:** 開発不動産の売却(ファンド組入)が順調に進捗し、AUMは26年3月末時点で1,552億円へ到達。直近のCAGR(年平均成長率)は約55%と高成長を実現

## ■ ストック収益の確立と配当への寄与

- **収益構造:** 景気変動耐性のあるヘルスケア施設も含むAUM増大が継続的なアセットマネジメントフィーの積み上げに直結
- **新規開拓:** ソニーグループとの連携による新規ビジネスのパイプラインも順調に拡大
- **株主還元:** L&Pセグメントから創出される強固なキャッシュフローは、当社の「安定増配」を支える原資として機能

AUMの推移(億円)



セグメントの特性に応じたキャピタルアロケーション方針により、高い成長性と安定増配を両立

## キャピタルアロケーションの基本方針

- **成長と還元の両立:** 高成長のAICCセグメントの利益は全額再投資し、安定収益のL&P利益を配当原資に充当
- **独自の還元モデル:** テック企業と同等の「高い成長性」と、不動産アセットマネジメント由来の「強固な配当力」を1社で提供

## 配当の決定ロジックと増配方針

- **透明性の高い配当基準:** L&Pセグメント利益からみなし税金を除外した「L&Pみなし純利益」の約35%を配当
- **連続増配のコミットメント:** 25年3月期の初配当から増配を継続。26年3月期は前期比+3.0円の18.0円/株を実施

## セグメント特性に応じた活用方針

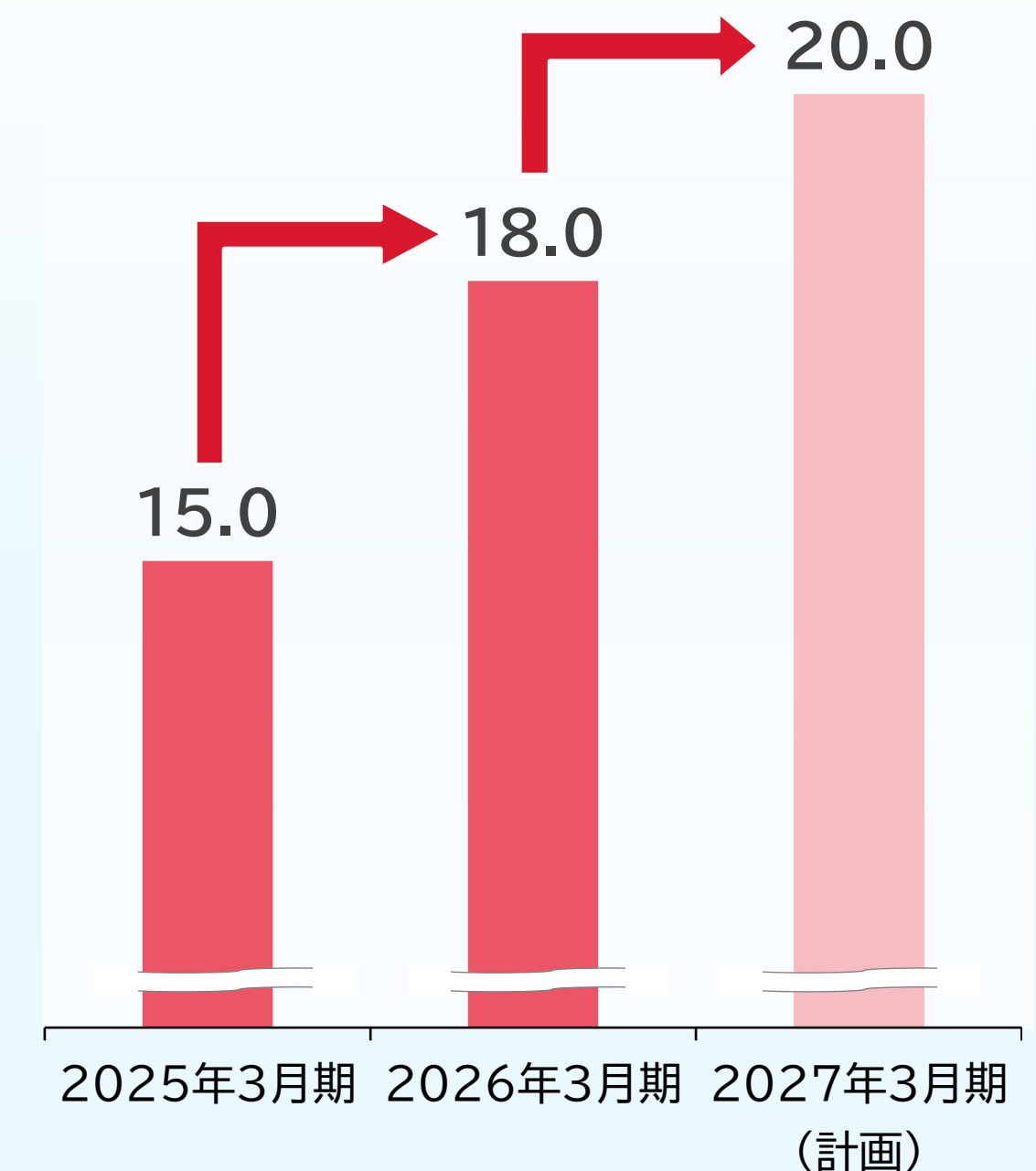
### AIクラウド&コンサルティング

- 引き続き成長フェーズにあるため、再投資を優先
- 利益は成長投資に優先投下

### ライフ&プロパティソリューション

- アセットマネジメント子会社のAUM増加など、安定的な収益が増加
- 株主の皆様へ配当として還元

## 1株あたり配当額(円/株)



※ 配当総額は「L&Pセグメント利益 × (1 - みなし税率) × 35%」で算出。みなし税率は法定実効税率を使用

# (参考)2026年3月期通期決算の詳細説明

分類		今期ガイドライン(以下GL)に対する着地	YoY(第4四半期累積)	QoQ	
営業利益	全体	GL40.5億円に対し41.8億円(+1.3億円)で着地。AICCにてLH・PTともに収益性が想定以上に改善した他、L&Pにて賃料改善により売却価格が上昇	FY24に獲得したLHの大型案件が通年で寄与した他、AICCの利益率向上により前期比+34.5%(31.0→41.8億円)	AICCのストック収益の積み上がり、L&Pの物件売却により増益継続	
	AICC	LH	GL13.8億円に対し17.2億円(+3.4億円)と大幅超過。ヘルスケア領域の大型案件獲得が寄与。	大型案件の通年寄与を主因として、前期比+87.1%(9.2→17.2億円)	契約社数増加を中心としたストック収益の積み上げ等により増益継続
		PT	GL20.1億円に対し17.5億円(▲2.6億円)。利益率重視の運営への戦略的シフト(ネット広告投資の抑制等)により、高収益体質化に成功	価格改定と利益率重視の運営へのシフトにより、前期比+13.5%(15.4→17.5億円)	4Qにおける契約社数の純増によるストック収益の積み上がりにより安定成長
	L&P	GL11.8億円に対し11.9億円(+0.1億円)とGL達成。想定どおりの物件売却と賃料改善が寄与	賃料改善が功を奏し、影響物件の収益性が向上、前期比+15.1%(10.3→11.9億円)	3Qへの一部物件の売却前倒し、大型物件の売却を一部翌期にシフトしたことでQoQは減益だが着実に利益を積み上げ	
課金契約社数	LH*	GL517社に対し、586社と大幅に超過。新領域への拡大と関西拠点開設による営業カバレッジの拡大などが寄与し、3Q比+53社と高い増加ペースを維持			
	PT	GL5,285社に対し、5,279社と僅かに未達。主力商品のAI査定CLOUDは堅調に推移したものの、利益率を重視した顧客獲得を進めた影響により、社数は期初想定を若干下回った			
平均単価	LH*	632千円/月と、期初想定水準を達成。高単価契約の獲得が進展し、単価は想定レンジ内で推移	立ち上げ初期の前期から、今期は高単価案件の増加・提供範囲拡大により+11.9%(565千円→632千円)	3Q比+5千円/月。Q3の大口顧客増加による増加影響が継続	
	PT	GL69千円/月に対し62千円/月(▲7千円/月)。価格改定効果はあるも、不動産購入需要が3Qに大きく前倒しされ、例年4Qの季節性がやや減少	不動産購入需要の3Q前倒しにより、4Qに偏る季節性が減少したものの価格改定効果により+2.0%(61千円→62千円)	不動産購入需要の3Q前倒しにより、4Qに偏る季節性が減少し同額で着地	

\* KPIはメディックス社を除く数値

Section  2

# 2027年3月期業績 見通し

本業の力強い成長により、4億円の戦略的再投資を吸収しつつ各利益段階で過去最高を更新

単位:百万円

### ■ 売上高/営業利益

- AICCの業界特化型AIを主軸とした高成長とL&Pの安定成長を両立し、**対前年+27.2%の力強いトップライン成長を実現**

### ■ 営業利益

- 次世代AIオペレーション構築等へ4億円の戦略的再投資を実行しつつも、**52億円を突破する大幅増益を計画し、高収益フェーズが定着**
- **戦略的投資とバッファを除いた実力値の営業利益成長率は+38%(P24参照)**

### ■ 純利益/配当

- 前期は事業ポートフォリオ再編に伴う一時的損失を計上したが、**本業の強い稼ぐ力が寄与し、今期の純利益は28.3億円を見込み、前期と比較して+53.8%成長**

	26年3月期 通期	27年3月期 通期	前年比 増減率
売上高	32,858	<b>41,800</b>	+27.2%
営業利益	4,180	<b>5,230</b>	+25.1%
EBITDA	4,964	<b>6,150</b>	+23.9%
経常利益	3,841	<b>4,500</b>	+17.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,840	<b>2,830</b>	+53.8%
			1株あたり配当金 20.0円(予定)

中長期成長のための「戦略的再投資」を吸収しつつ、両事業の力強いけん引で全社+25%超の増益へ

単位:百万円

### AI&クラウドコンサルティング(AICC)

- 大型顧客の獲得進捗と、次世代AIオペレーション構築等によるBPaaS展開により(P25参照)、トップラインは引き続き力強い高成長(+26.6%)を見込む
- 中長期の非連続な成長に向けた「戦略的再投資(AI人材獲得等)」を吸収しながらも、セグメント利益は+26.1%の二桁増益を確保

### ライフ&プロパティ(L&P)

- 独自のソーシング・ネットワークを源泉とした、高収益物件の安定的なパイプライン確保と戦略的リーシングによる、アセットポテンシャルの最大化

### シナジー

- AIおよびBPaaSへの戦略的投資を継続し、実業で得られるデータとテクノロジーの循環を高度化

		2026年3月期 通期	2027年3月期 通期	前年比 増減率
Total	売上高	32,858	41,800	+27.2%
	営業利益	4,180	5,230	+25.1%
AICC	売上高	8,689	11,000	+26.6%
	セグメント利益	3,474	4,380	+26.1%
L&P	売上高	26,272	30,800	+17.2%
	セグメント利益	1,196	1,500	+25.4%

※ AICCセグメントの売上高/セグメント利益にはM&Aの数値は含まれていない  
 ※ 連結内部取引およびセグメント間取引消去前。なお、業績内訳は未監査

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

## 成長ドライバーのLHと収益基盤のPTが役割分担し、AICCの利益成長が加速

単位:百万円

## ライフ&amp;ヘルスケアソリューション(LH)

## 事業拡張フェーズへの移行

- ・医療福祉施設向け支援の大型契約獲得の本格化により、対応可能な顧客レンジが拡大
- ・新製品のリリースにより高付加価値なサービスを提供、AIとBPaaSへの先行投資を実施

## プロップテックソリューション(PT)

## 安定成長による利益の下支え

- ・費用対効果を重視した運営を継続。顧客基盤は着実に拡大
- ・独自のAIエージェント開発と磨きこみ、BPaaSへの先行投資を実施

	26年3月期 通期	27年3月期 通期	前年比 増減率
<b>AICCセグメント売上高</b>	8,689	<b>11,000</b>	+26.6%
ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	5,181	<b>7,100</b>	+37.0%
プロップテックソリューション(PT)	3,508	<b>3,900</b>	+11.2%
<b>AICCセグメント利益 (利益率)</b>	3,474 (40.0%)	<b>4,380</b> (39.8%)	+26.1%
ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	1,724 (33.3%)	<b>2,430</b> (34.2%)	+41.0%
プロップテックソリューション(PT)	1,750 (49.9%)	<b>1,950</b> (50.0%)	+11.4%

## ARPUの着実な上昇と顧客基盤の拡大により、ストック収益の成長確度を高める

### ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)

#### 高付加価値化による単価の持続的上昇

- 支援先の大型契約増加により、単価水準は段階的に引き上がる構造

#### 顧客基盤の安定的な積み上げ

- 支援体制の拡充と実績の蓄積により、支援先数も安定的な拡大を見込む

### プロップテックソリューション(PT)

#### BPaaS提供による単価向上

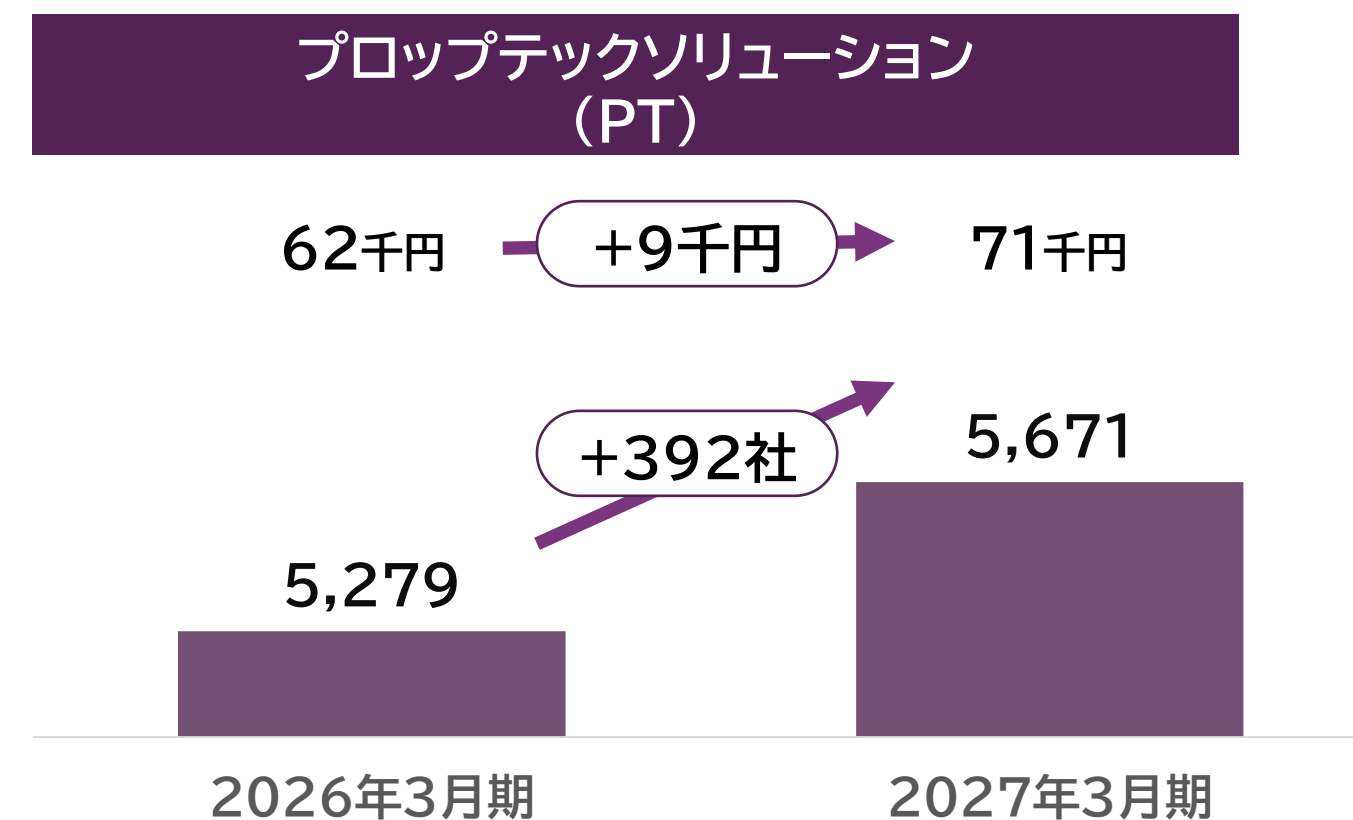
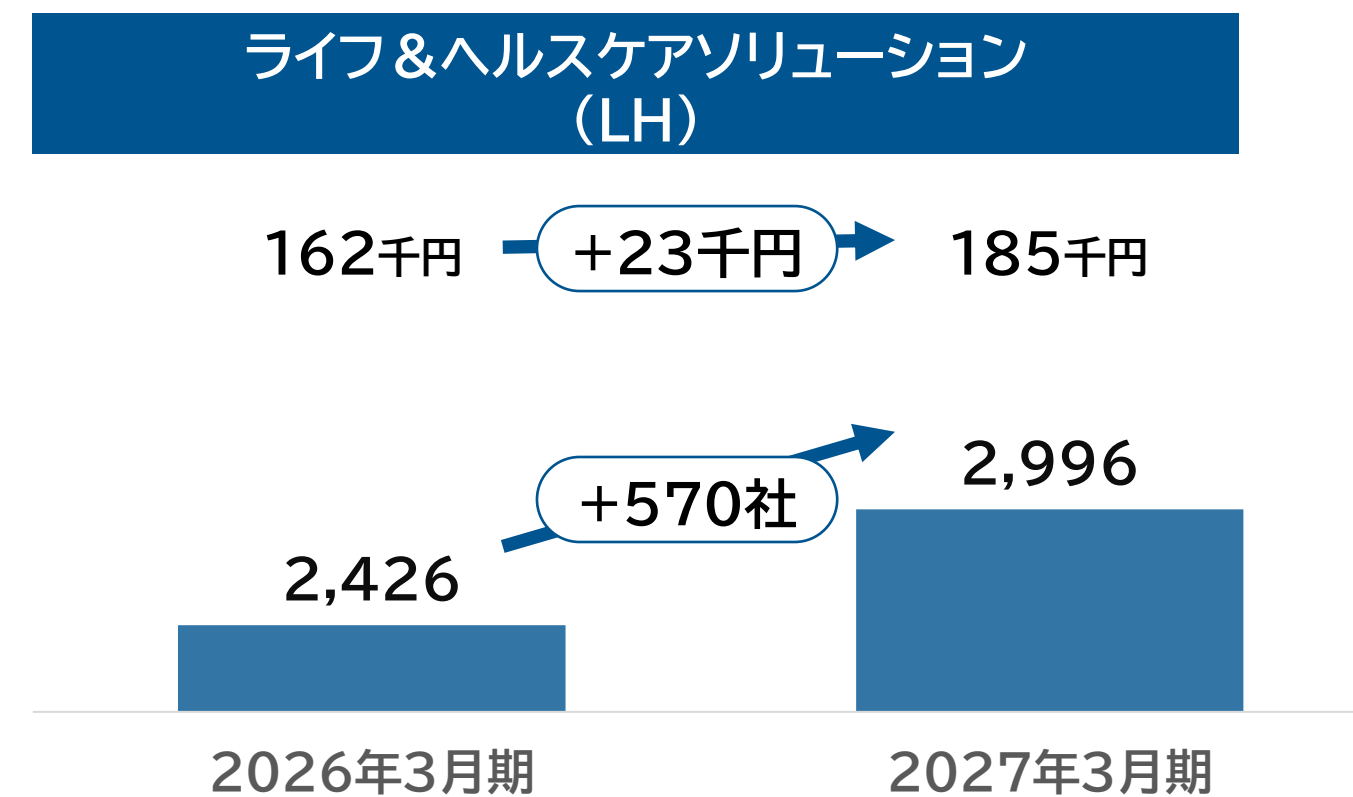
- 組織変更を契機に実業とテックの融合を進め、BPaaSサービスを提供し高付加価値化、単価向上を見込む

#### シェア拡大を伴う顧客基盤の成長

- 生成AIの急速な普及による影響に鑑み、費用対効果を重視しながら着実に392社の増加を見込む

ARPU※1 (単価)
課金 契約社数※2,3

ARPU※1 (単価)
課金 契約社数※2



医療・介護・ヘルスケア複合型レジデンス  
(企画)

現役-シニア世代の新たなアクティブライフスタイルを創造する  
医療・介護・ヘルスケア複合型レジデンスの開発を企画

企画



複合エリア内イメージ

個別指導や  
リハビリプログラム



自立支援や  
予防医療プログラム

フィットネスジム



サービス付き  
高齢者向け住宅

最先端  
ヘルスチェック

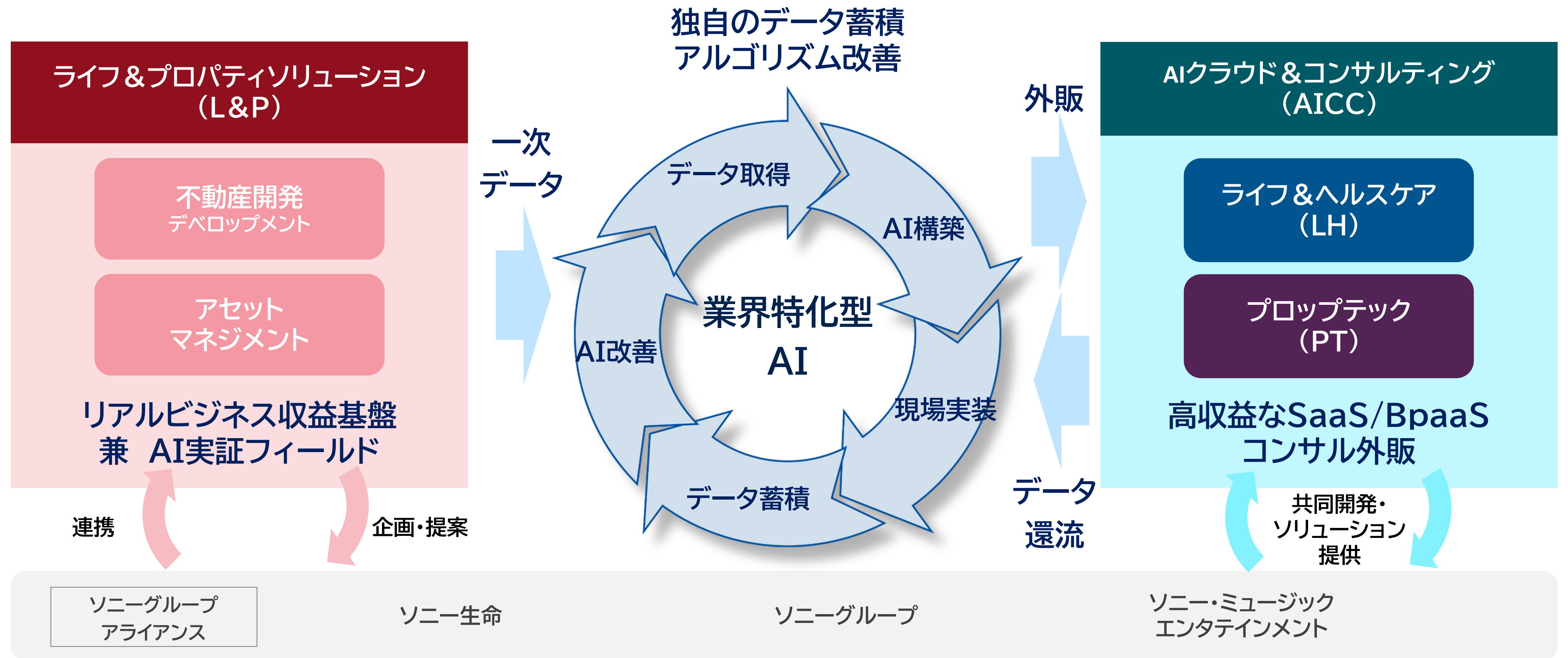


クリニック等

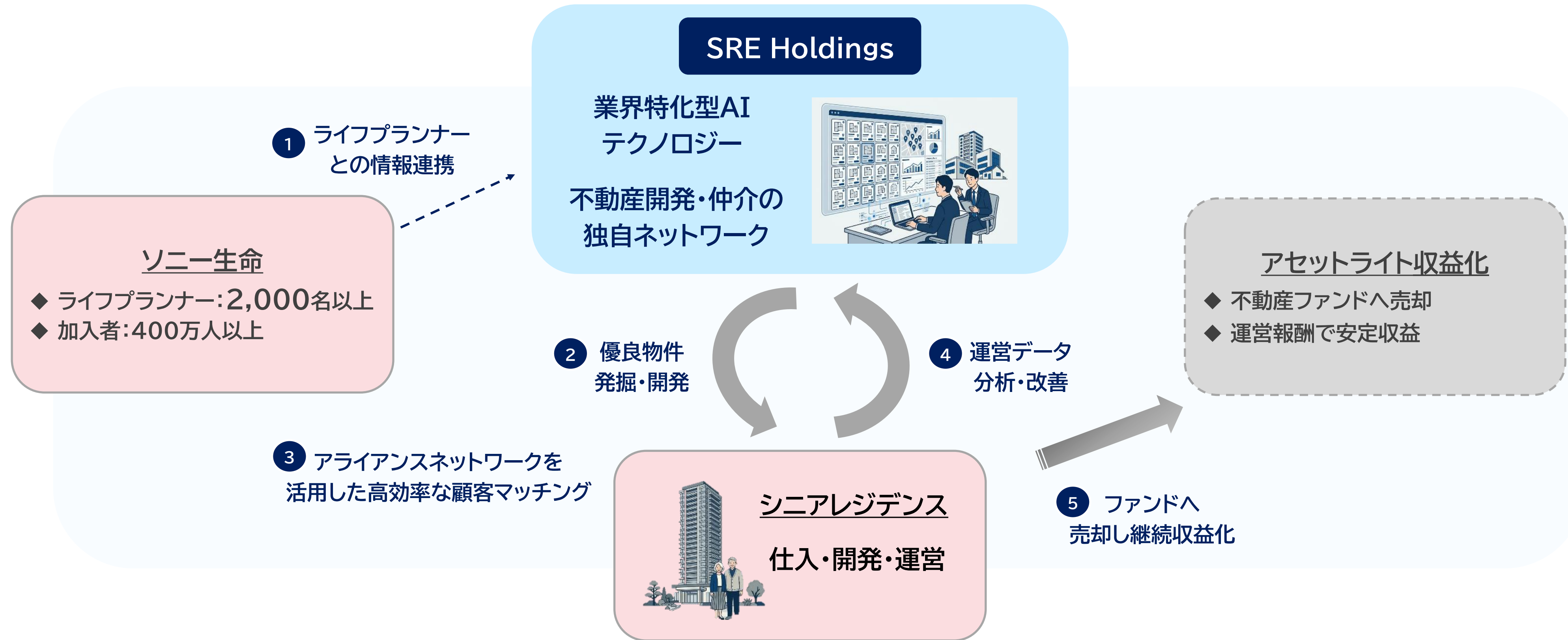


※ 現時点における見込みのため、スケジュールに変更が起こる可能性あり

実業から得る「一次データ」がAIを深化させ、高収益なBPaaS事業を牽引する模倣困難なエコシステム



ソニーGのアライアンス基盤と独自ネットワークによる企画開発で差別化された物件価値の創出を狙う

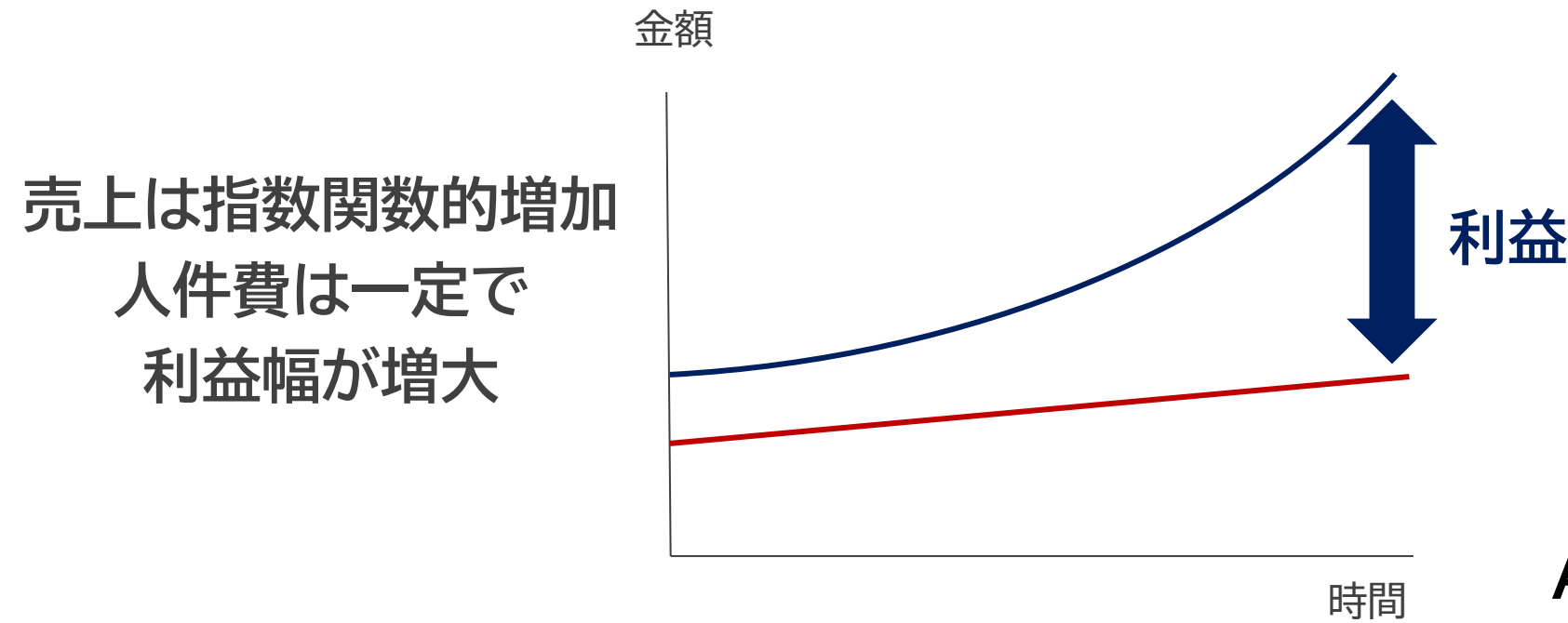


※ ソニー生命との連携は、法令等に基づき適切な情報提供・顧客紹介の範囲内で行われており、ソニー生命が不動産開発事業の主体となるものではありません。

生成AIによる「SaaSのコモディティ化」を逆手に取り、当社のBPaaSはAI実装で非連続な利益拡大へ

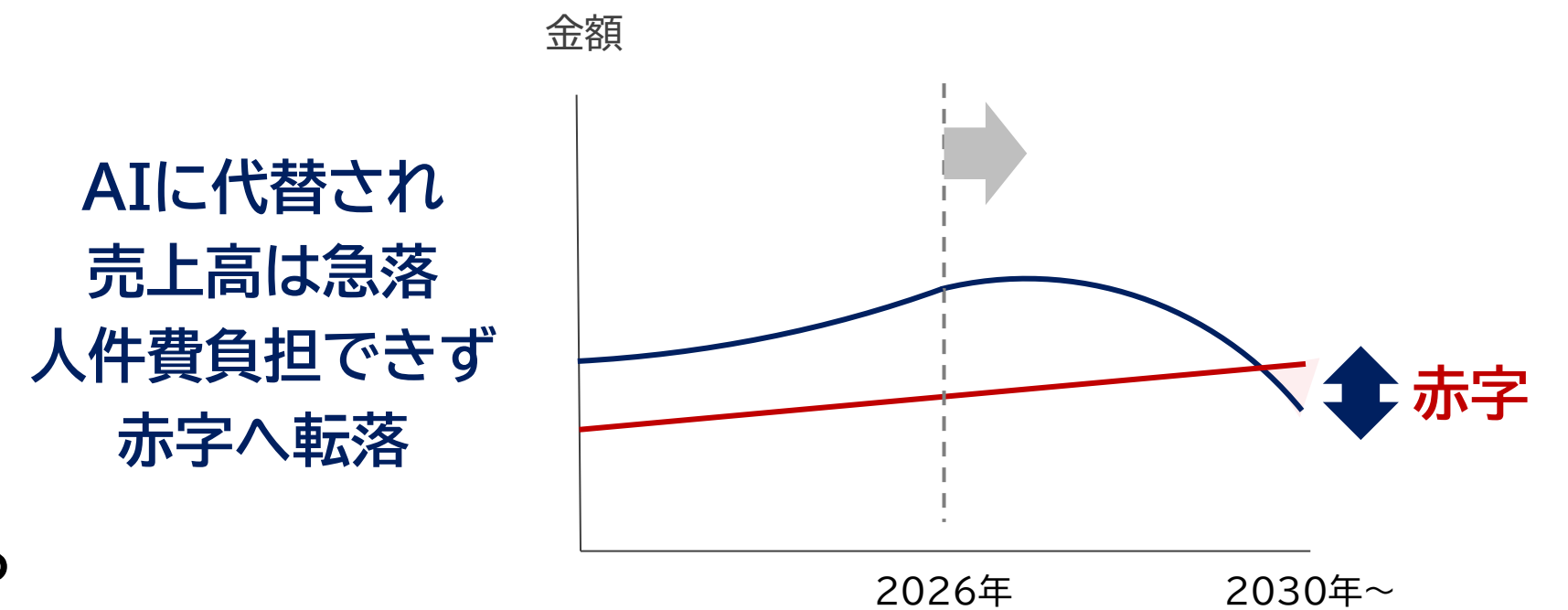
— 売上高  
— 人件費

Before(～2025年): SaaS全盛期

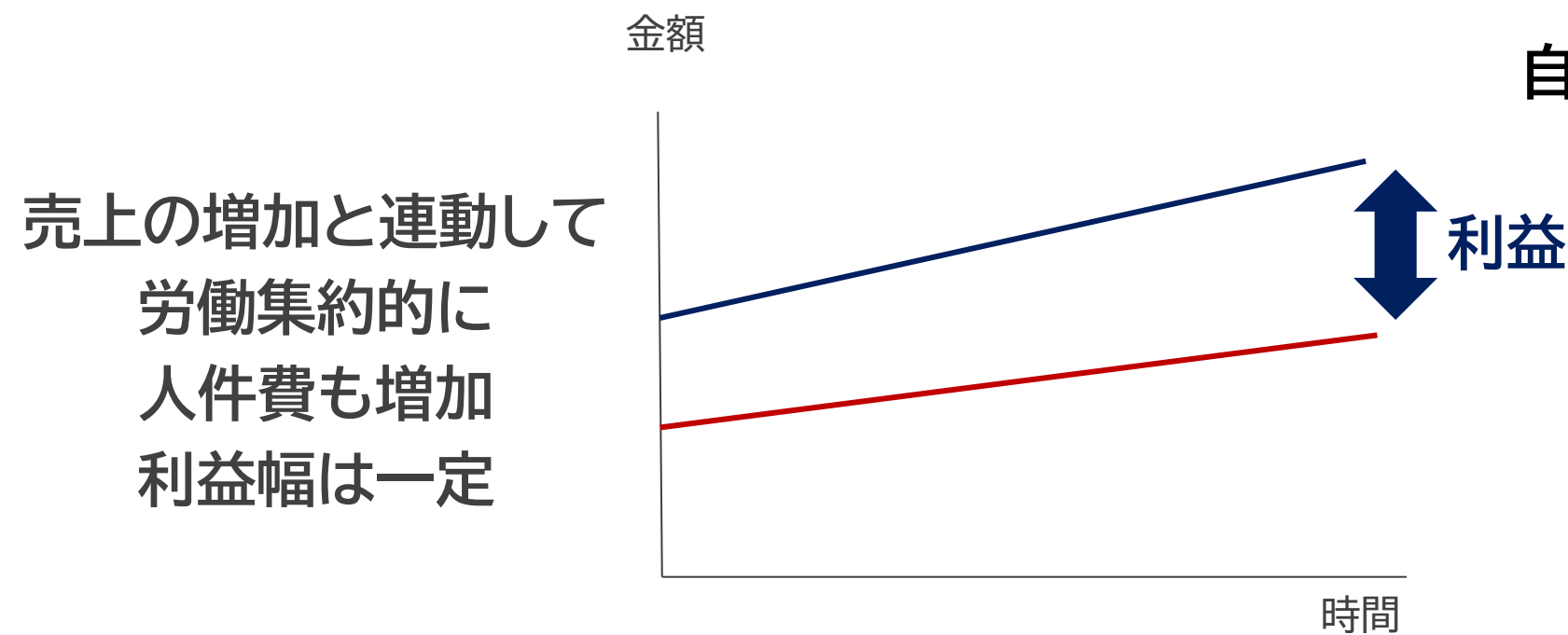


従来型  
SaaS

After(2026年～): 生成AIの劇的進化  
(Anthropicショック等)によるパラダイムシフト

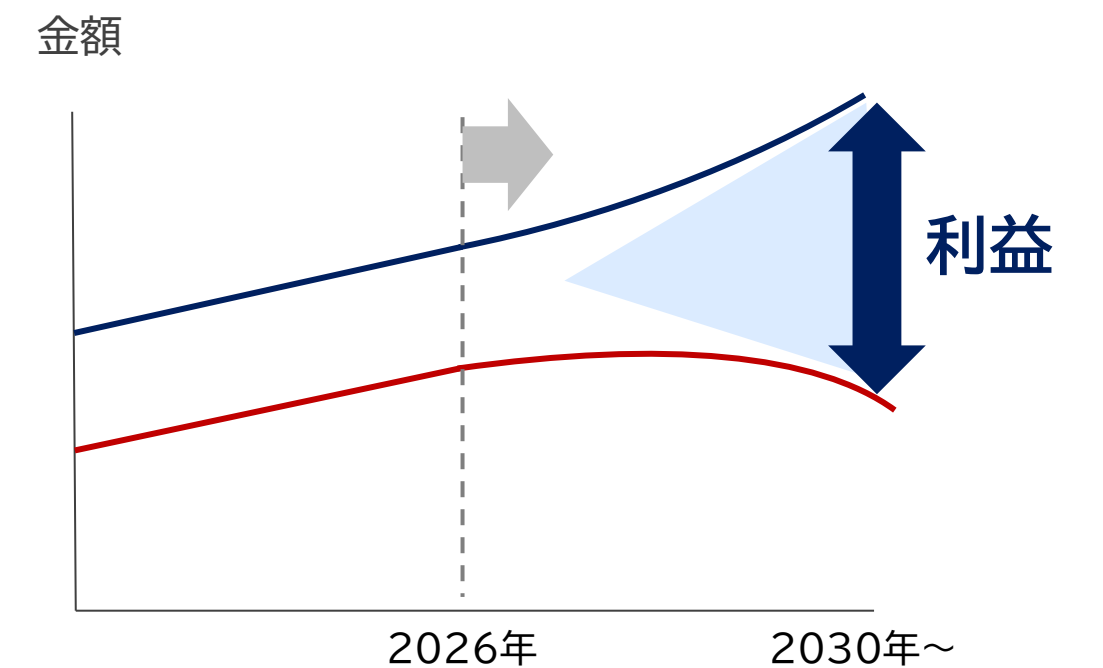


AIによる  
劇的な  
自動化の波

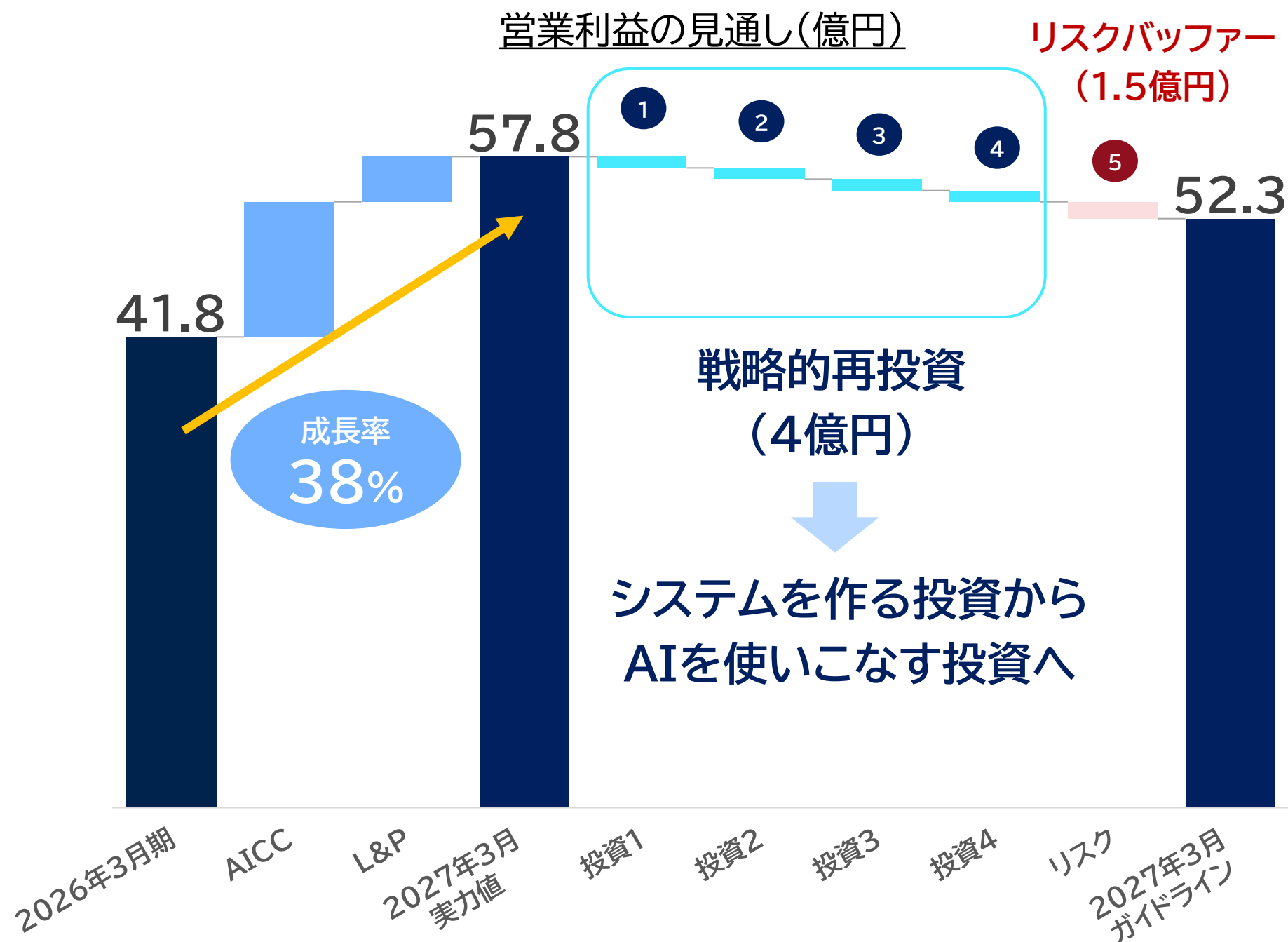


当社の  
BPaaS  
モデル

AI活用で処理能力  
増加し売上増加  
業務効率も向上し  
人件費低減  
利益率大幅増



次世代AIオペレーション構築へ戦略的な再投資を実施し、中長期的な高収益化をけん引



上記投資が遅延またはリスクが発現しない場合は  
営業利益は短期的に上振れ(アップサイド)

- 1 トップタレント獲得(1.2億)**  
CTO、FDE\*人材の獲得

  - ・ 点在する最新AIモデルを組み合わせ、レガシー産業の業務プロセスを根底から再構築(BPR)できるテック人材への投資
- 2 ヘルスケア/AICC(1.0億)**  
AI装備型オペレーション構築

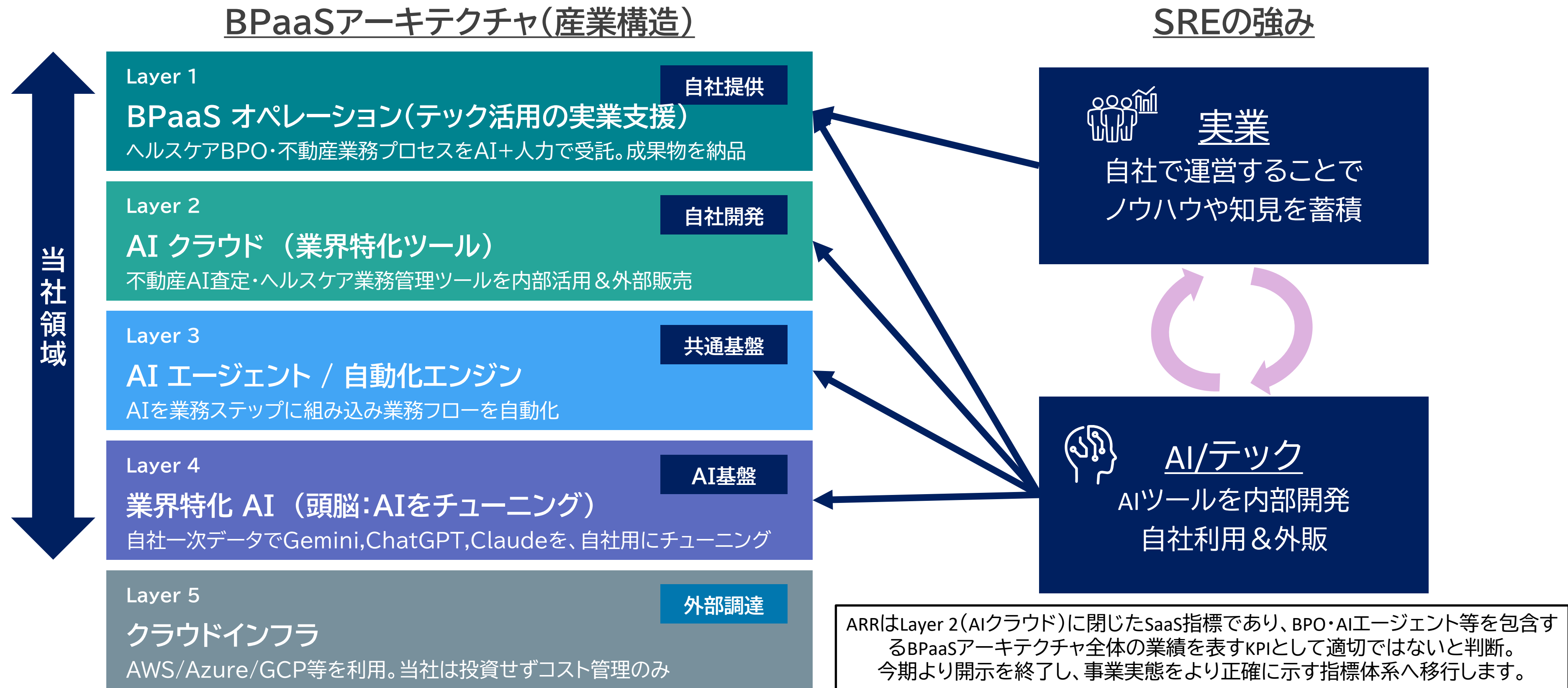
  - ・ 医療施設側のシステム利用を前提とせず、当社BPaaSチームが最新AIエージェントを駆使し、少人数で非連続なスケールと高利益率を実現
- 3 不動産仲介/L&P (1.0億)**  
不動産業務のBPaaS化

  - ・ 不動産特化型AIの導入から運用までを受託する、BPaaSサービスの構築により、AIをより差別化されたサービスへ進化
- 4 フィジカルAI布石(0.8億)**  
次世代実空間データ獲得基盤

  - ・ ソフトウェアを超えた現実世界(ロボティクス連携等)でのAI実証を推進。次世代プラットフォームとしての一次データ基盤を構築
- 5 中東リスク影響(バッファ)(1.5億)**

  - ・ ホルムズ海峡封鎖による資材調達の遅延により、L&P事業の開発物件の竣工が遅延するリスクを見込み。

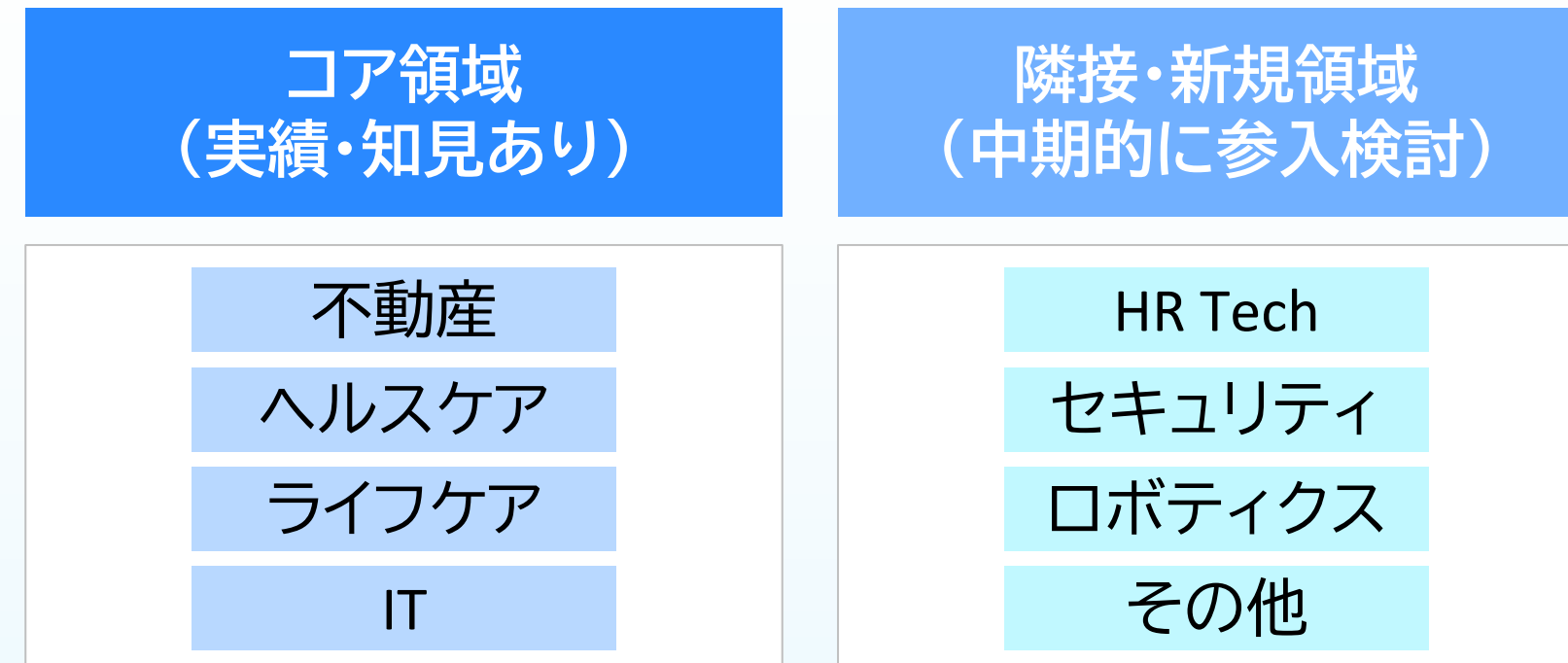
単なるIT提供に留まらない「実業×AI」の自社一気通貫モデルで模倣困難なBPaaSを実現



当社のM&Aは「買収後に自社の収益モデルを移植し、高収益体質へ転換する」独自の成長エンジンが特徴

- ターゲット領域: 「AI×実業」で実績・知見のあるコア領域に加え、隣接・新規領域も対象**
  - 実績と深い業務知見もとに対象会社を精緻に選定
- 勝ち筋: 当社が自社事業で実証した収益モデルを、買収先に段階的に移植**
  - 自社の業務設計・テクノロジーを被買収先に実装しPMI中から収益改善
- 価値創造: 当社収益モデルの移植による、被買収企業の企業価値創出**
  - 実証済みのBPaaSモデルを段階的に実装し、PMIで被買収企業の収益水準を引き上げ

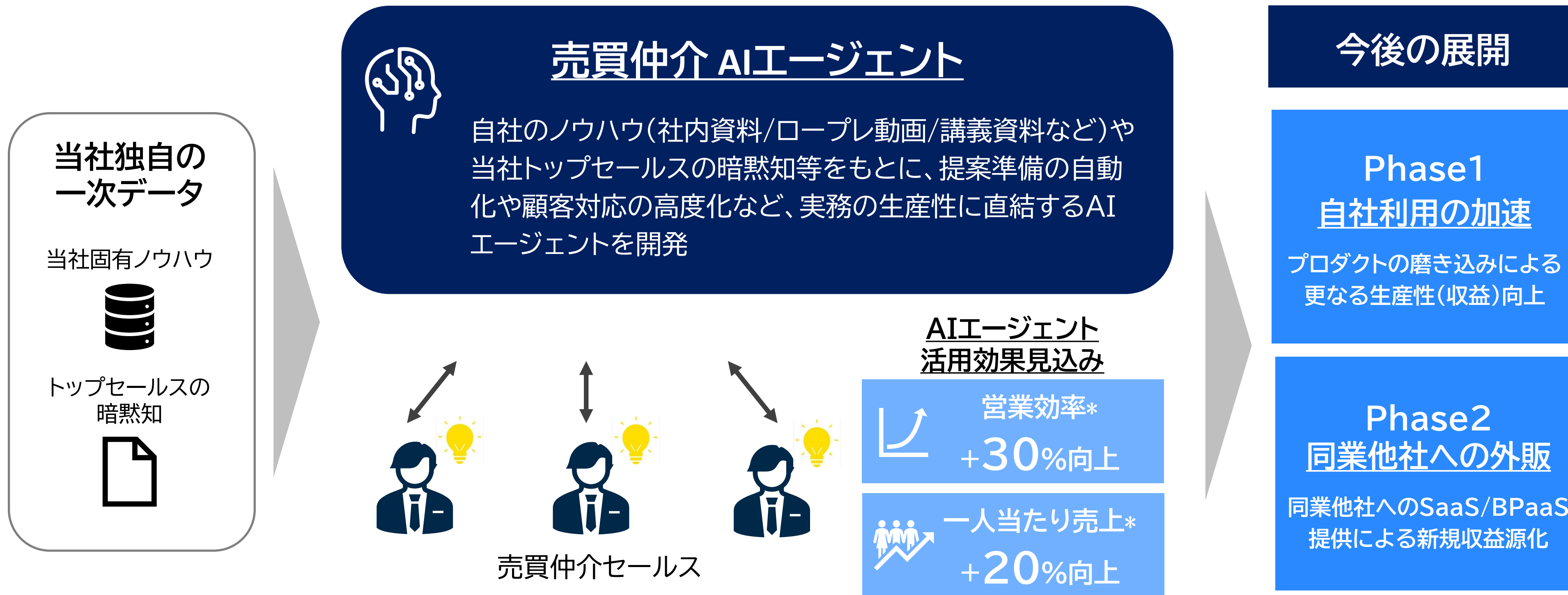
### M&Aの対象領域



### 収益モデル移植のPMIプロセス



当社独自のトップセールス暗黙知をAI化。自社の生産性向上(実証)を経て、不動産業界全体への外販(SaaS/BPaaS化)を見据える



\* 当社内実証テストにより測定

## KyoHAが開発第一弾となる検証機「SEIMEI」を発表

当社が設立メンバーとして参画している  
京都ヒューマノイドアソシエーション(KyoHA)にて、  
構成部品から完成品まで国産で実施した  
検証機「SEIMEI」を短期間で試作し、純国産開発  
に向け技術検証フェーズへ移行

リアルビジネス×Techの拡張領域として、  
フィジカルAIの社会実装機会を探索し、当社の  
「実業×AI」およびAI/Robotics領域へ展開

中長期では、ハードウェア・AI・データが融合する  
新たな事業機会の創出を目指す

### 検証機「SEIMEI」



- **短期間での施策・検証**
  - 約4か月で設計着手から組立まで完了
- **全てが国産**
  - 構成部品から完成品まで全て国産

- **今後の予定**
  - 今回の検証機を起点に、データ/AIも全て国産で実現することを目標
  - パワーモデルを優先しつつ、俊敏・機能モデルも並行して開発

<関連プレスリリース>

[「KyoHA（京都ヒューマノイドアソシエーション）」～日本発・純国産ヒューマノイド開発 第一次報告会実施～](#)

[「KyoHA（京都ヒューマノイドアソシエーション）」～日本発・純国産ヒューマノイドロボット開発に向けたモノづくり体制と製作ロボット内容を発表～ | ニュースリリース | SREホールディングス株式会社](#)

中期成長方針

AI進化を捉えたBPaaSシフトで成長を加速

- AIの急速な発展に合わせ、既存成長事業の拡大に加え、BPaaSシフトで新たな付加価値創出を進める

AIへの戦略的投資は

今後の生き残り成長に不可欠

- 人材・基盤・新規領域への投資を今実行することが、BPaaS時代の競争力確保と中長期成長の最重要テーマ

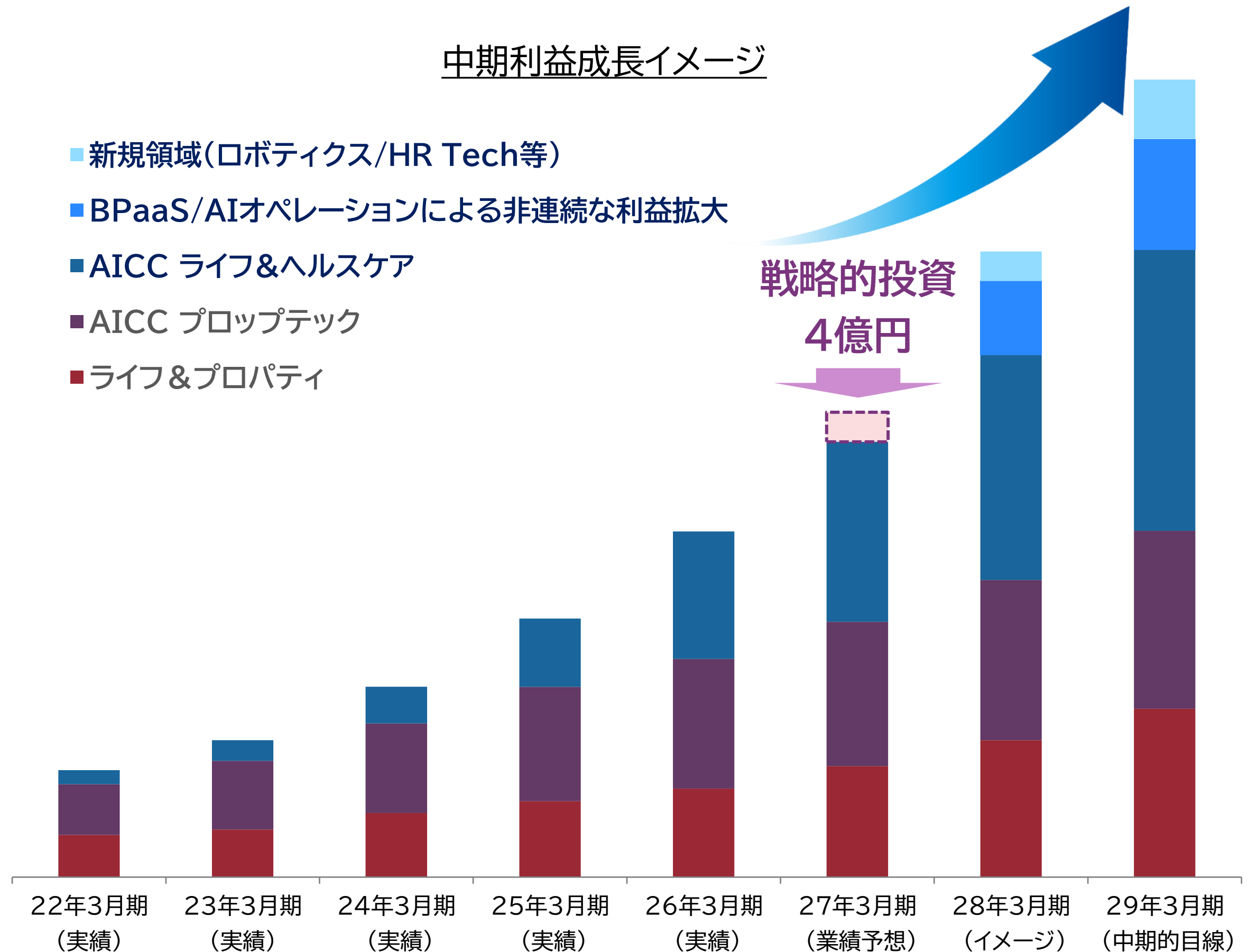
既存成長の加速と新規領域創出で

企業価値を拡大

- L&P、AICCの成長を伸ばしながら新規領域を創出し、持続的な利益成長と企業価値拡大を実現

中期利益成長イメージ

- 新規領域(ロボティクス/HR Tech等)
- BPaaS/AIオペレーションによる非連続な利益拡大
- AICC ライフ&ヘルスケア
- AICC プロップテック
- ライフ&プロパティ



Section 

# 当社の事業概要

## 実業を内包した

### 「業界特化型ライフテックカンパニー」

ソニーグループの知見とリアル実業を融合し、

不動産・ヘルスケア・金融領域において

「AI × 実務支援(BPO・コンサル)」の

一気通貫モデルを展開

#### 概要

設立/上場/現在	2014年設立⇒2019年上場 ⇒連続増収増益
主要株主	ソニーグループ(23%)
顧客基盤	6,000社超 (不動産・ヘルスケア・金融)
従業員数	533名

## 沿革

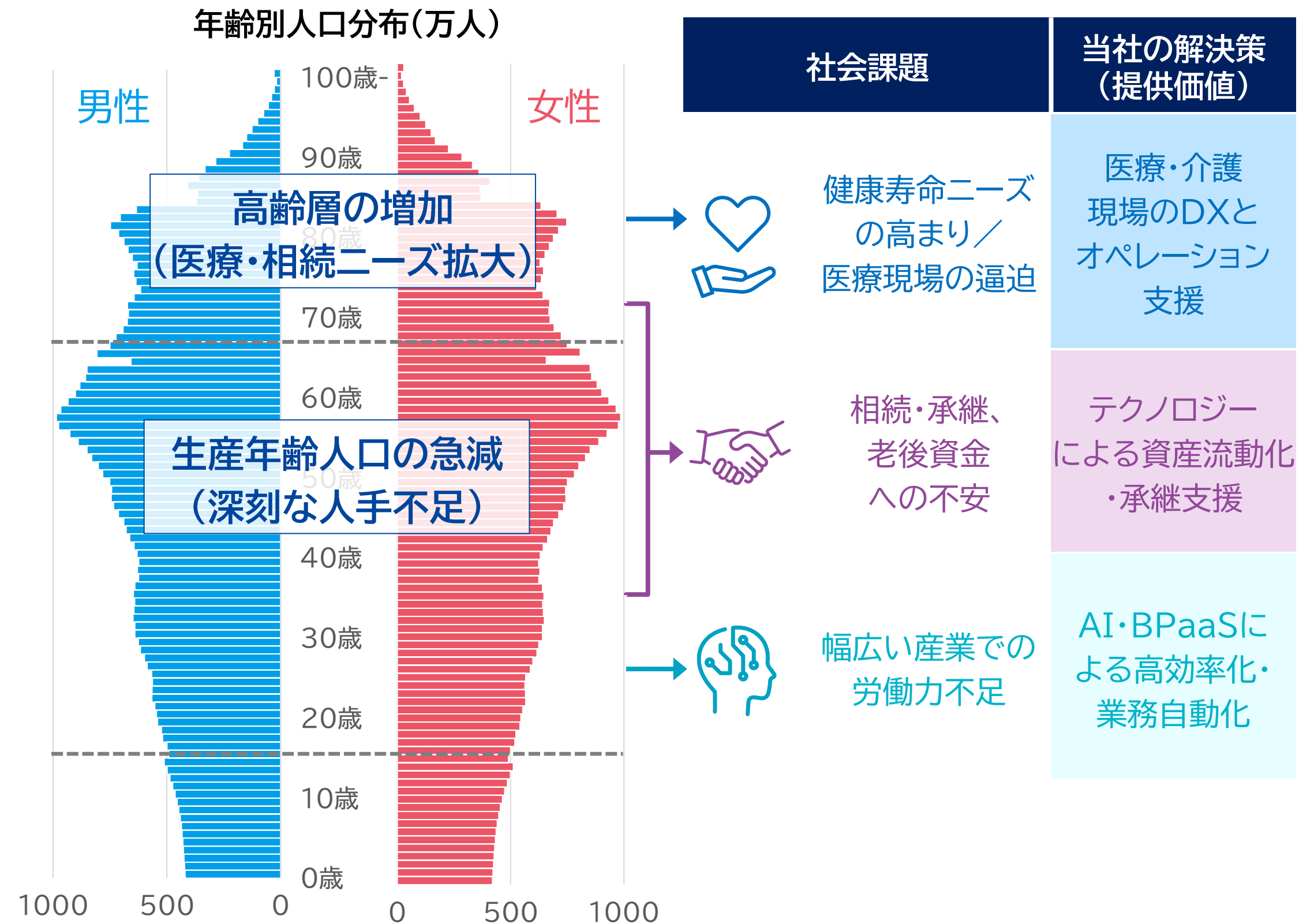
Step 01	テクノロジーを活用した不動産業(=不動産テック会社) 2014年4月 ソニー不動産 設立 2015年10月 AIを活用した不動産価格推定エンジンを開発
Step 02	社内の実業オペレーションでUI/UXを磨いたAI SaaSの外販開始 2018年10月 SRE AI Partners 設立、金融機関提携開始 2019年6月 SREホールディングスに社名を変更 2019年12月 東証マザーズ上場
Step 03	実業を内包したAI SaaS事業の拡大 2020年12月 東証市場第一部への市場変更 2021年6月 DX銘柄2021・DXグランプリ2021に選定 2022年4月 東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、業界特化型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 2025年4月 業界特化型AIの本格強化、新事業領域(ライフケア等)へのM&A加速 2026年～ 業界特化型AIとBPaaSの垂直統合で、ライフステージ全体へ拡大

少子高齢化を背景に、労働力不足と医療・相続ニーズの拡大が進行

当社は、不動産で培った「リアル×テクノロジー」をヘルスケア・金融などの社会インフラ領域へ展開し、社会課題の解決を成長機会へ転換

AI×リアルで  
人口減少時代の社会課題を解決

人手不足と医療・暮らしの課題に、リアル×テクノロジーで解決策を提供



出典 ※ 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

不動産からヘルスケアまで幅広い実業とテック事業とを抱えるライフテックカンパニー

事業概要

収益モデル

提供ソリューション

主なターゲット層

AIクラウド  
&  
コンサルティング  
(AICC)

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)

ライフ&プロパティ  
ソリューション  
(L&P)

- 医療福祉施設向けBPaaS
- 業務支援システム提供

- 不動産業務支援クラウド (AI査定 CLOUD、MK CLOUD、AI賃料査定 CLOUD など)

- テックを活用した仲介、ヘルスケア施設などの開発
- ファンドAUM拡大に向けた開発

- 医療福祉施設(約10万施設)
- 治療院(接骨院・鍼灸院等)(約15万施設)
- 金融機関(約1,080機関)\*1

- 不動産仲介業者(約13万件)\*2

- (toC)不動産の購入、販売をする一般の消費者
- (toB)機関投資家、ファンド、事業会社



出典: \*1:「金融庁『免許・許可・登録を受けている業者一覧(預金取扱等金融機関)』より当社作成」

\*2:国土交通省「令和6年度宅地建物取引業法の施行状況調査結果について」

## SREのBPaaSが現場の負担を解放し、顧客成長と安定収益を同時に実現

## 導入イメージ

## ① 構造的課題

慢性的な人材不足に加え、専門性不足のため  
AIの導入・運用も単独では困難な状況

## ② 当社の支援開始

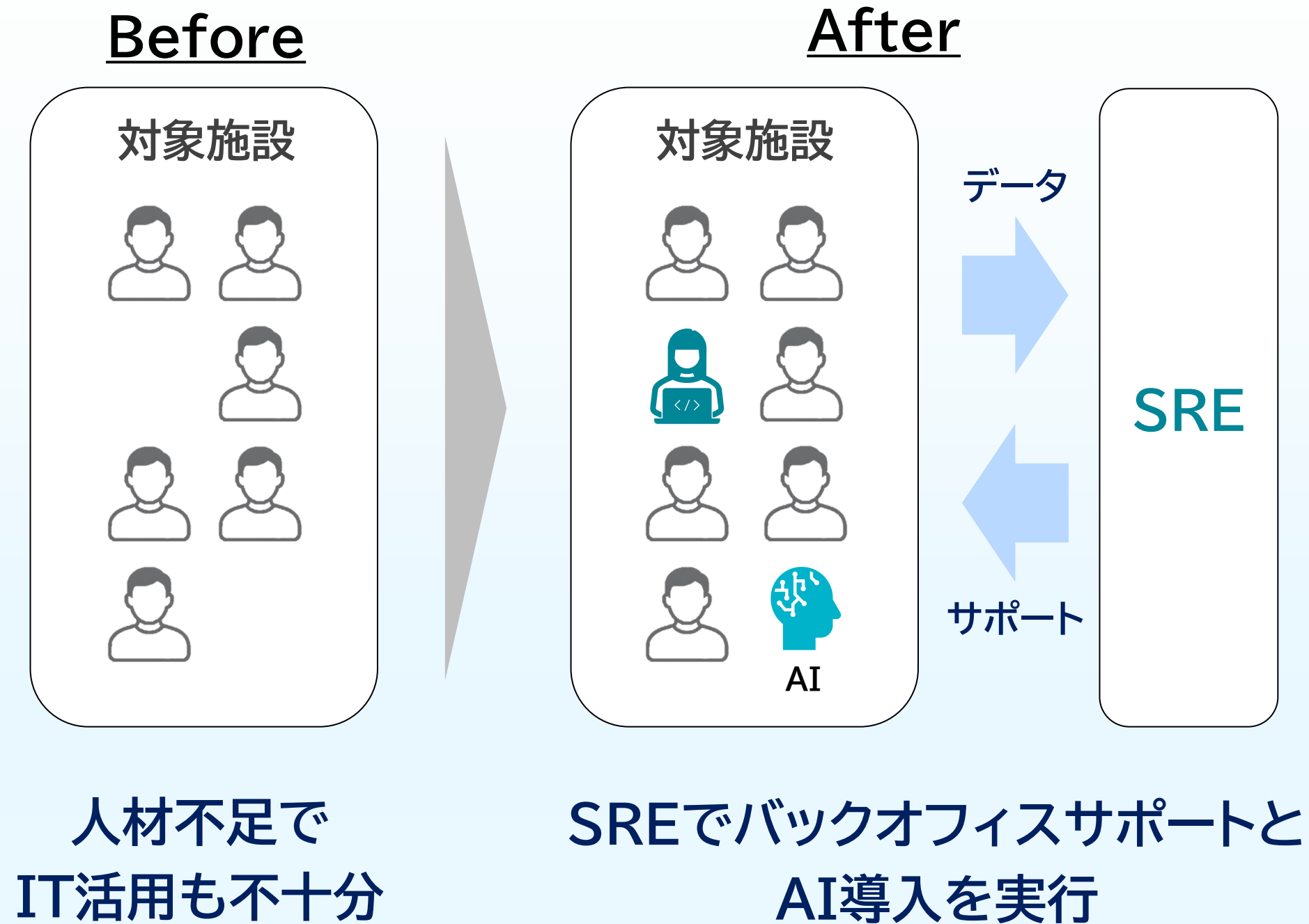
SREが受託し、業務サポートと生産性向上を推進

## ③ 顧客側の変化

施設スタッフは本業に専念でき、バックオフィス  
はBPO×SaaSを活用し当社主導で運営

## ④ 当社側の優位性

業務依存度が高まるほど解約率は低位で推移  
当社ではAI化により提供コスト低減し利益増  
(参照P23)

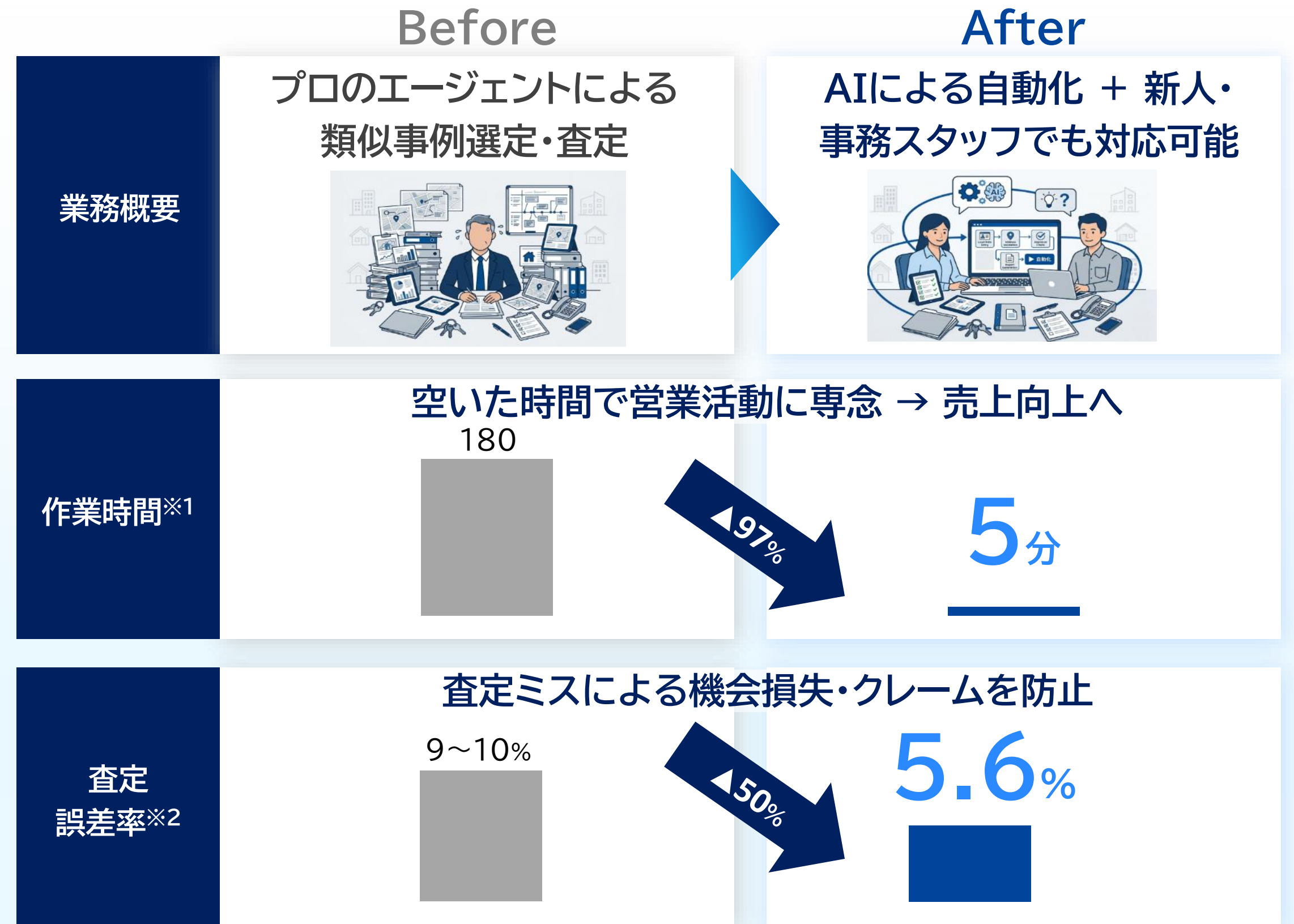


一次データに基づく高水準のAIが「圧倒的な時短」と「属人化の排除」を実現。金融機関への導入も拡大中

**SRE CLOUD AI 査定**

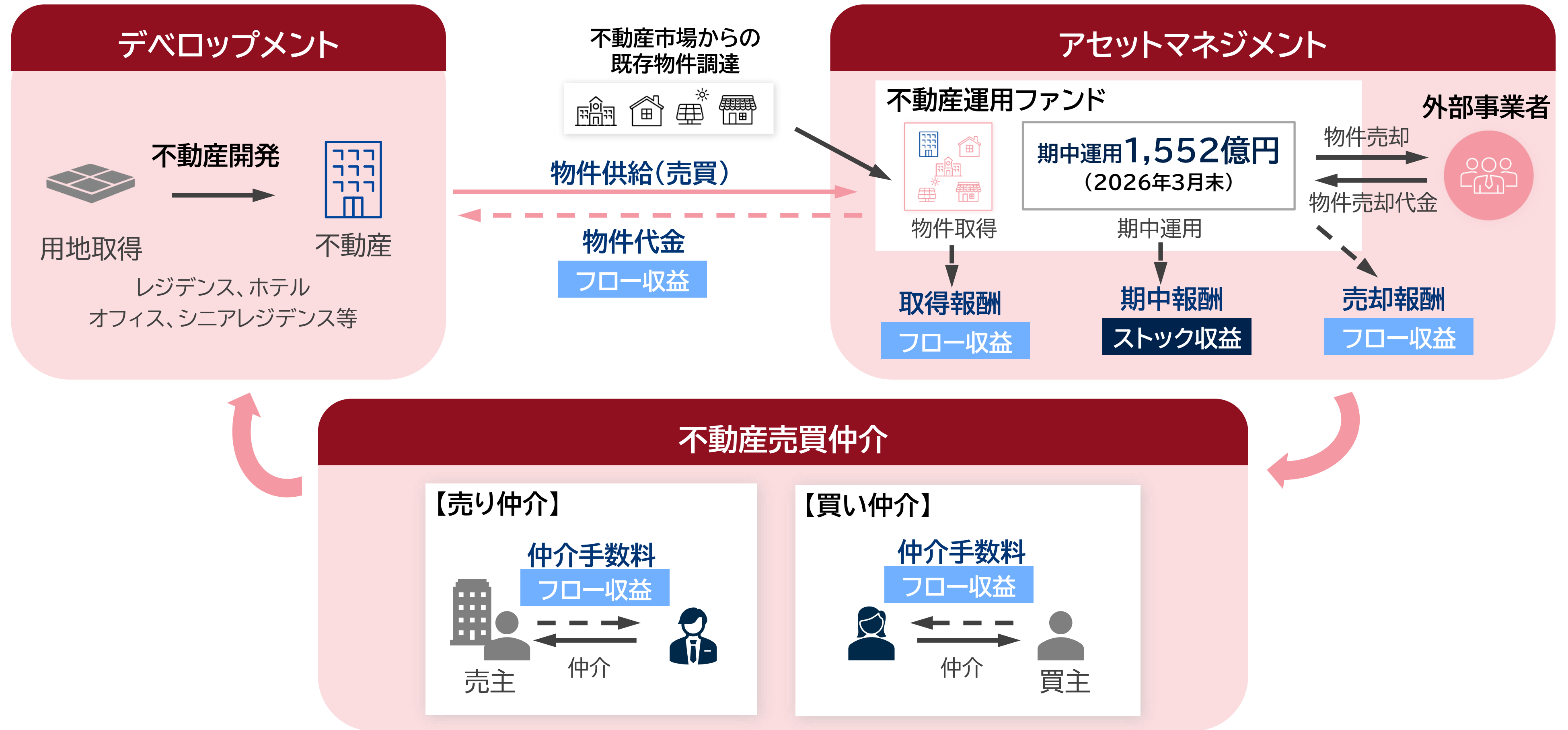
実業運営で蓄積した膨大な一次データを基に、AIが短時間・高精度で不動産査定を実行  
属人的な査定業務を標準化し、圧倒的な業務効率化と精度向上を両立

導入ハードルの低さと高いROIが評価され、不動産会社から大手金融機関(銀行・保険)まで、エンタープライズ顧客を中心に導入が急拡大



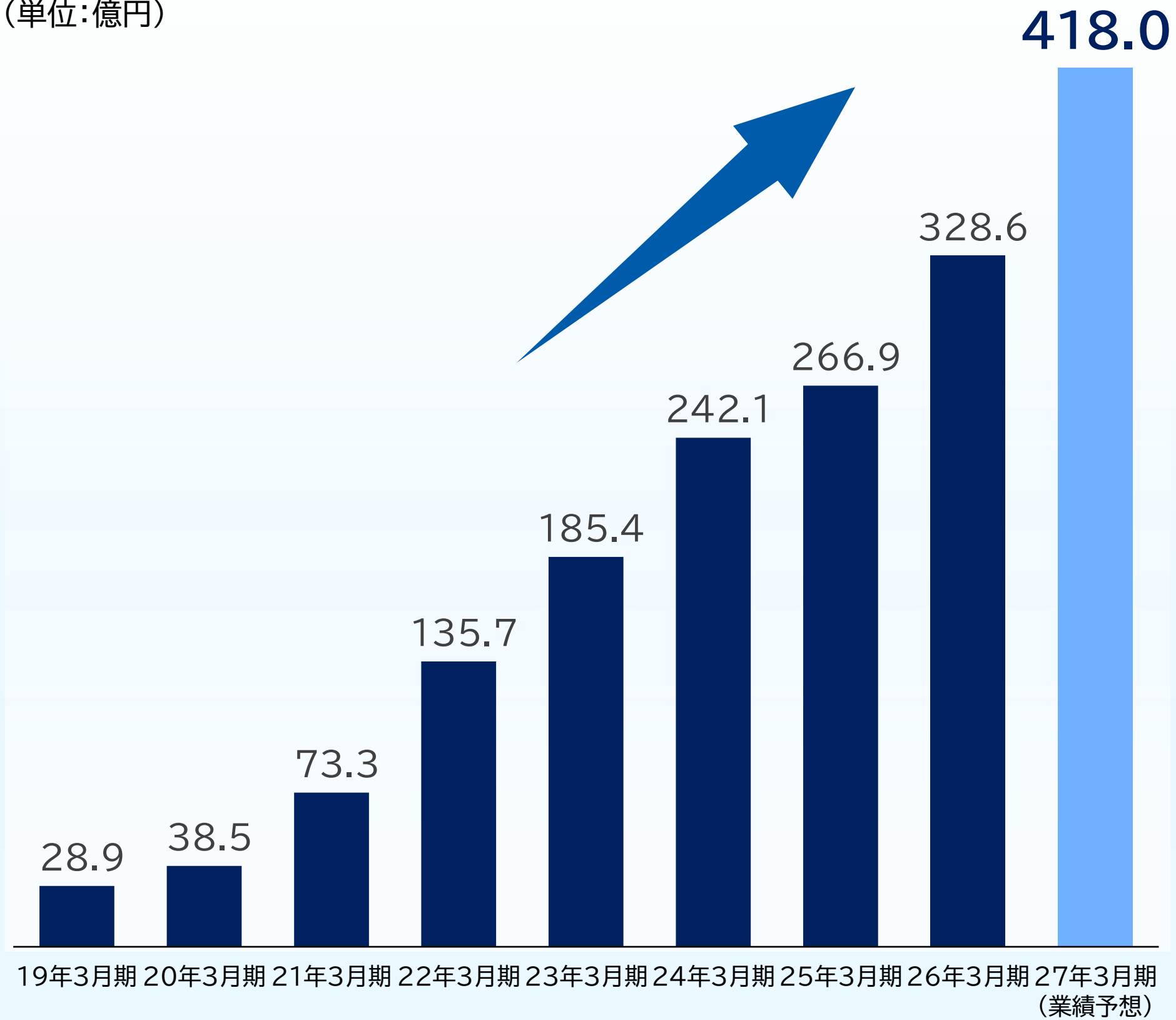
※1 当社オペレーションにおける実測値

※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)



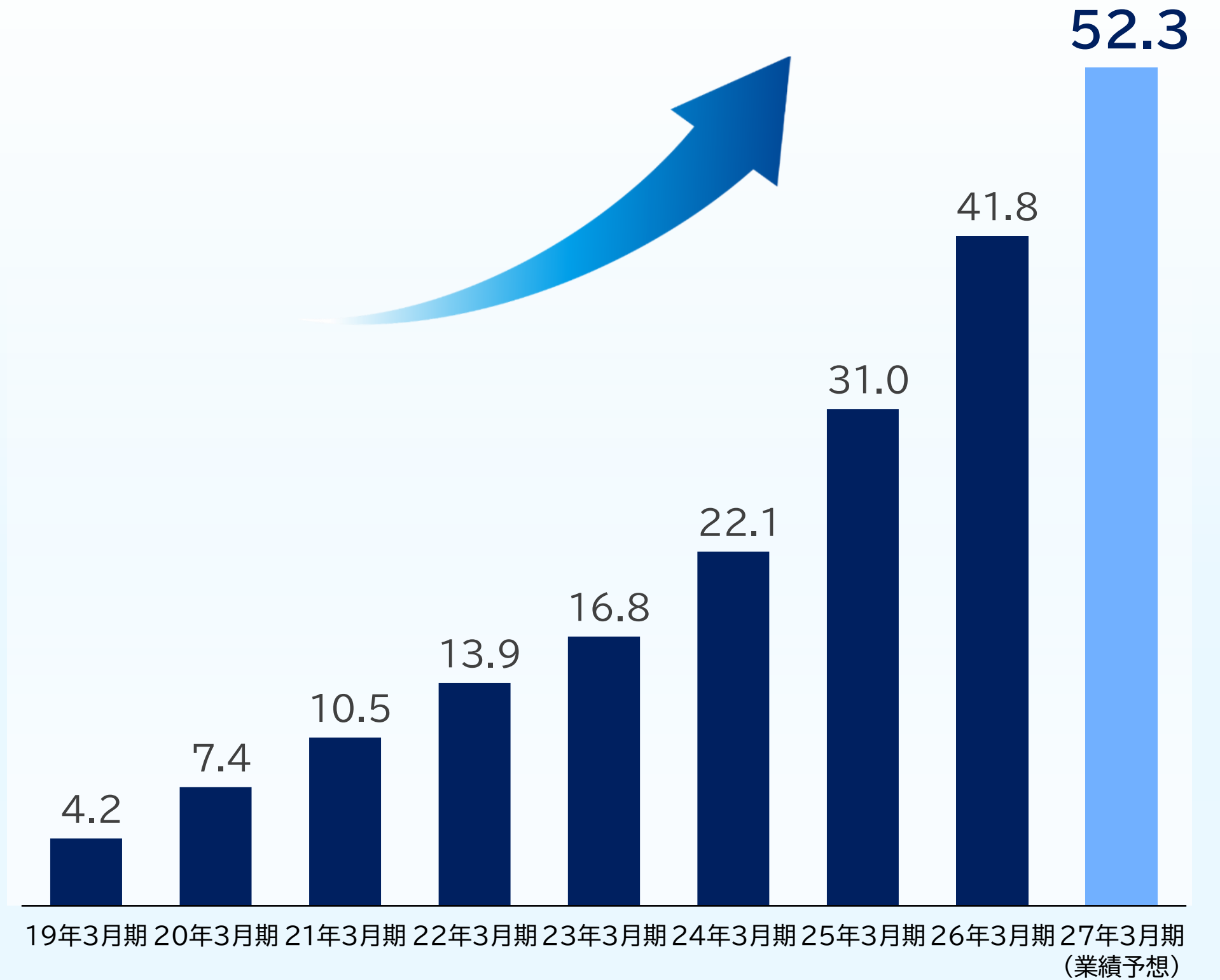
売上高

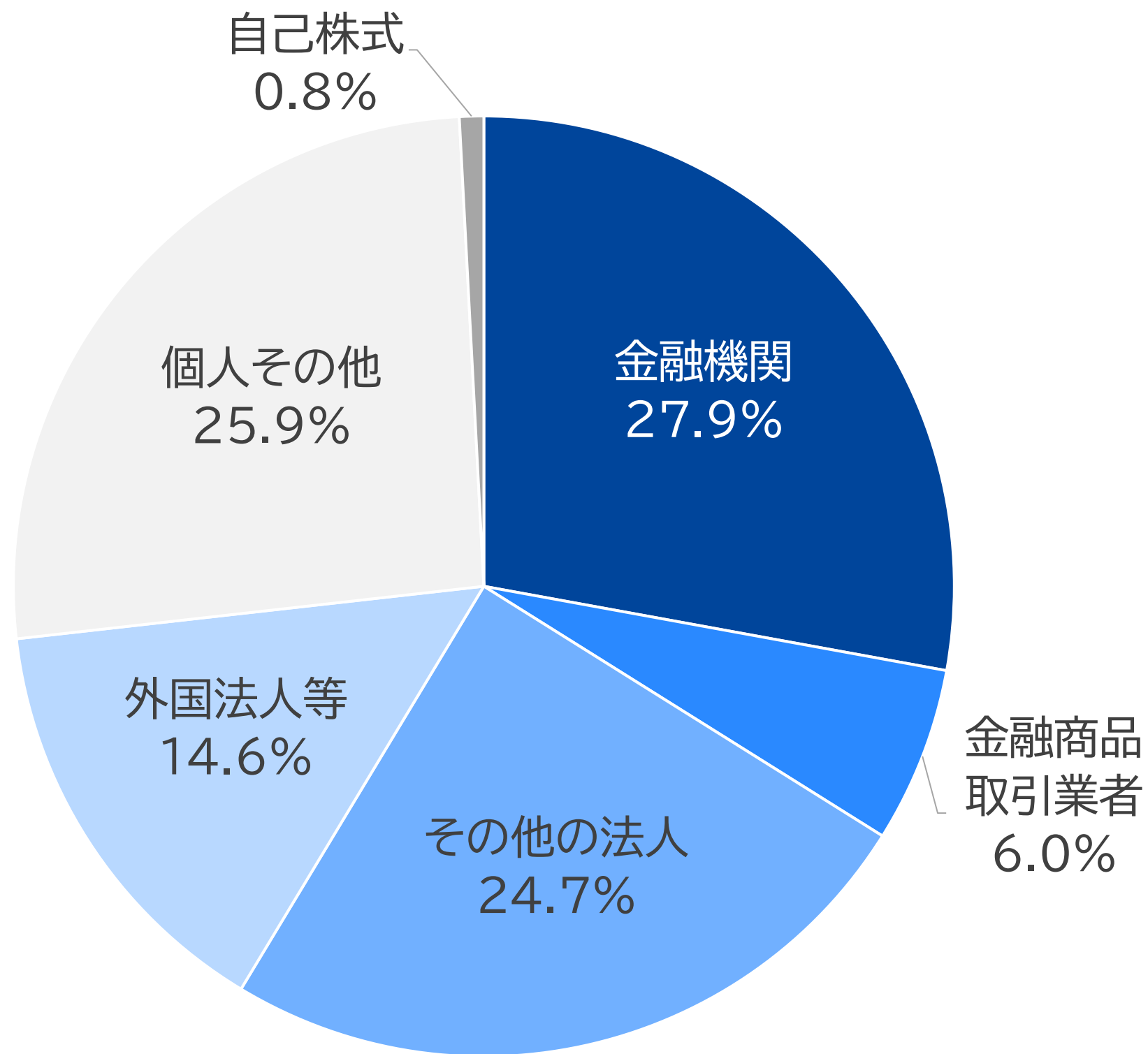
(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)





順位	株主名	保有株式数 (千株)	持株比率 (%)
1	ソニーグループ株式会社	3,748.6	23.06
2	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2,681.7	16.50
3	日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	1,387.9	8.54
4	個人株主	384.5	2.36
5	西山 和良	353.8	2.17
6	日本証券金融株式会社	225.2	1.38
7	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	209.9	1.29
8	NOMURA INTERNATIONAL PLC A/C JAPAN FLOW	196.3	1.20
9	MSIP CLIENT SECURITIES	181.3	1.11
10	三菱UFJeスマート証券株式会社	181.2	1.11

※ 2026年3月末時点の株主名簿に基づく2026年度有価証券報告書に記載予定の内容



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。

