SREホールディングス

2027年3月期第2四半期（中間期）
決算説明資料



Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980

2027年3月期　第2四半期(中間期)決算実績サマリー

実績数値

売上高

(前年同期) 8,095 → **13,708百万円** (+5,612)

営業利益

(前年同期) 309 → **1,947百万円** (+1,638)

EBITDA

(前年同期) 683 → **2,322百万円** (+1,638)

親会社株主に帰属する中間純利益

(前年同期) 26 → **1,054百万円** (+1,028)

期初計画

1株当たり配当

20.0円

ROE

約12%

ポイント

- **売上高**：L&Pの物件売却が進捗したことに加え、AI&LSはクラウド・医療福祉施設向けサービス等が伸長したこともあり、前年同期比+56.1億円(+69.3%)の増収
- **営業利益**：L&Pの売却益に加え、LHの増収やクラウドの利益率改善で前年同期比+16.3億円の増益
- **EBITDA**：営業利益の拡大に伴い、前年同期比+16.3億円
- **親会社株主に帰属する中間純利益**：前年同期の0.2億円から+10.2億円
- **1株当たり配当**：期初計画の20.0円を維持

※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

Contents

Section

1 2027年3月期　第2四半期（中間期）実績 P.4

2 成長戦略と第2四半期の主な取り組み P.12

3 業績見通し・会社概要 P.25
（過去の決算説明資料より再掲）

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

Section 1

2027年3月期
第2四半期（中間期）実績

業績サマリー

中間期は売上高13,708百万円、営業利益1,947百万円と、前年中間期から大幅な増収増益
LH全般及びPTのクラウド事業がAI＆LSをけん引、AXのさらなる推進とヘルスケア領域の拡大で下期成長加速へ

業績のポイント

- トップライン:**L＆Pの物件売却に加え、LHの医療福祉施設向けサービスとPTのクラウド事業が伸長**したことなどにより、中間期の売上高は前年中間期比+69.3%
- 収益・コスト:売上増による粗利増と**AI活用などにより人件費の伸びを抑え大幅増益。**前年中間期比+530%。今後もリアル×AIで既存事業の伸長と周辺領域への横展開で継続成長を続けていく

成長基盤の強化

- AI Native化:全社員がAIエージェントをつくる体制へ。PTの一部領域であるコンサルティング事業だけでも、非エンジニアが77個のツールを作成し、うち12個のWebアプリで同事業の総所定労働時間の約5%を削減(2026年10月)、**社内で磨いたAIを顧客にも展開していくエコシステムの継続**
- M&A:10月1日に介護サービス企業を買収し、**ヘルスケアのカバー領域を拡大。下期から収益に寄与。LH領域で他にも複数のM&Aを検討中**

単位:百万円

	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	前年比 増減率
売上高	8,095	13,708	+69.3%
営業利益	309	1,947	+530.1%
EBITDA	683	2,322	+239.7%
経常利益	185	1,674	+804.8%
中間純利益	59	1,087	―
親会社株主に帰属する中間純利益	26	1,054	―

※ 検討中のM＆Aに関して、現時点で決定した事実はない

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

セグメント別業績概況

LHは売上高・利益ともに前年中間期比で3割超の伸び、PTはAI査定CLOUDなどのクラウド事業がけん引

ライフ＆ヘルスケアソリューション(LH)

- **医療福祉施設向けサービスの伸長**に加え、昨年度に実施したM＆Aの連結寄与もあり、前年中間期比で売上高+44.0%、利益+37.5%

プロップテックソリューション(PT)

- **AI査定CLOUDなどのクラウド事業が好調**で、契約数・単価ともに大きく伸長し、クラウド事業の中間期の売上が大きく躍進
- コンサルティング事業は、金利上昇の影響で都心を中心に中古不動産市況がスローに。都心以外への注力やAI活用による生産性改善などでリカバリーを実行中。**半年で77個の特化型AI/エージェントを作成**

ライフ＆プロパティ(L&P)

- 物件売却により、中間期の売上高は前年中間期比2.7倍、セグメント利益は917百万円
- 下期については投資家の要求利回り上昇は見られるものの計画どおりに進捗見込み。来年度の仕込みも完了
- **インバウンド向けホテルは計画以上の好調が続く**

単位:百万円

				2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	前年比 増減率
AI&LS		ライフ＆ヘルスケア ソリューション(LH)	売上高	2,207	3,178	+44.0%
			セグメント利益	642	883	+37.5%
		プロップテック ソリューション(PT)	売上高	3,643	3,656	+0.4%
			セグメント利益	238	362	+52.1%
	ライフ＆プロパティ (L&P)		売上高	2,696	7,331	+171.9%
			セグメント利益	▲505	917	―
TOTAL		売上高		8,095	13,708	+69.3%
		営業利益		309	1,947	+530.1%

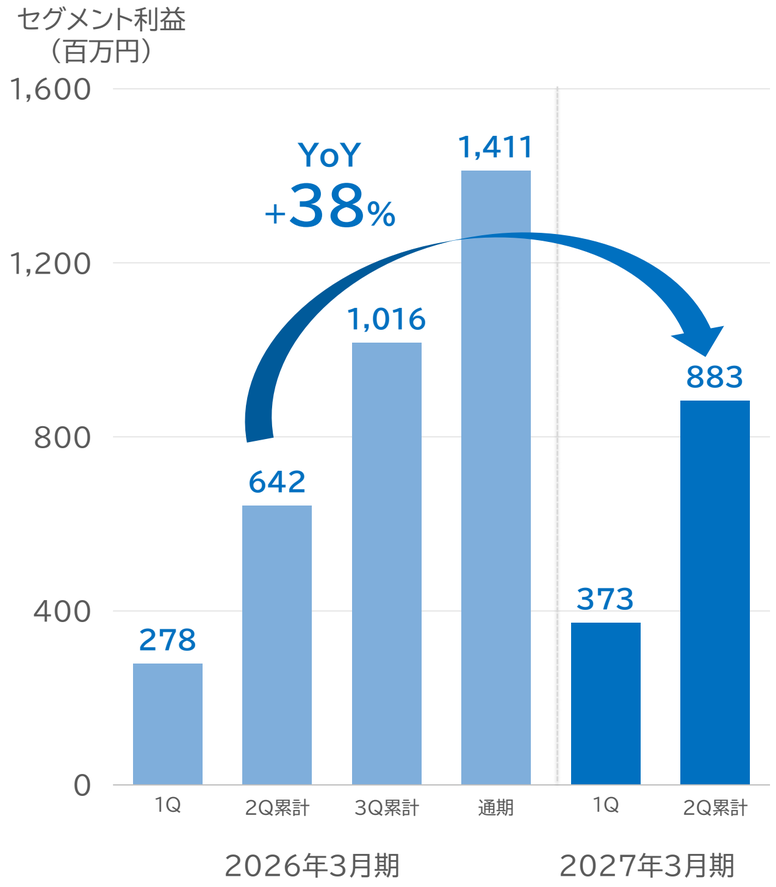
※ 売上高・利益ともに連結内部取引およびセグメント間取引消去前数値
※ AI&LSのその他は表示していない。合計(TOTAL)は連結消去後の金額を記載
※ PTのクラウド事業は中間期(4～9月)累計同士の比較
※ セグメント間取引消去差額は非表示(売上高の差457・営業利益の差215はAI&LSのその他および連結消去による)

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

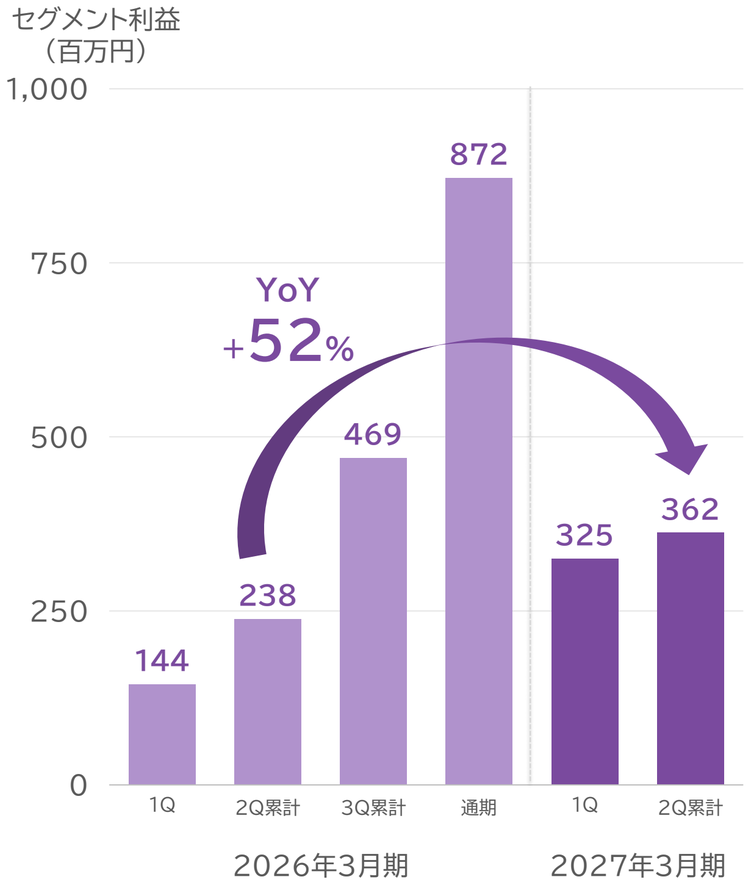
四半期累計P/L推移(セグメント別)

各事業ともに前年同期を上回って推移、LHとPTは下期の積み上げで通期ガイダンスの達成を目指す
PTはコンサルティング事業が市況の影響を受けたが、AI査定などのクラウドソリューションは計画以上に推移

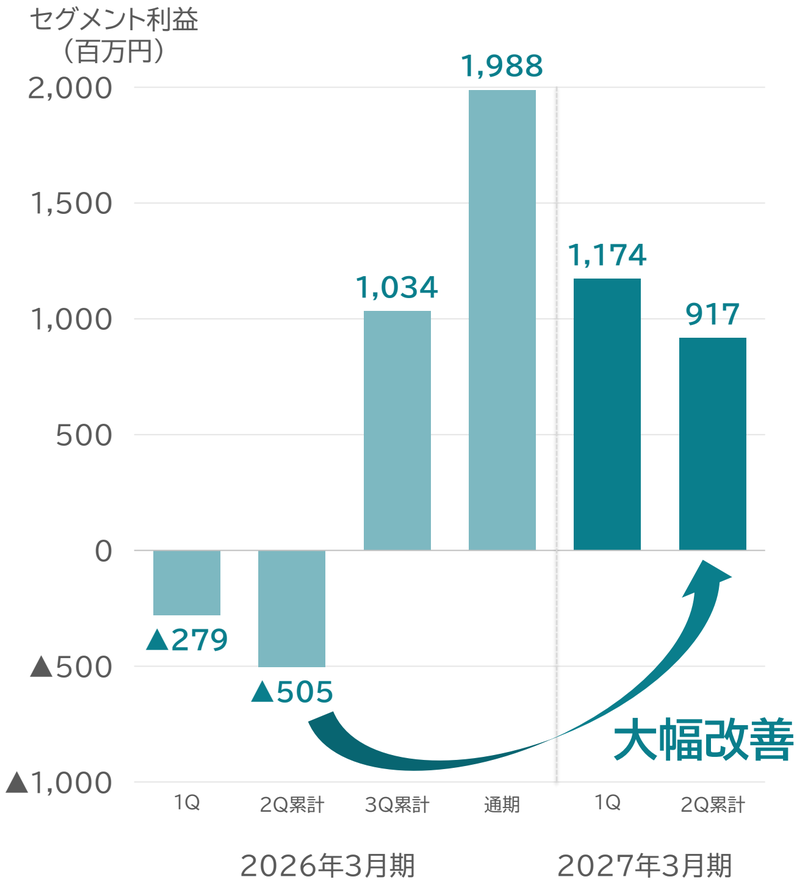
ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)



プロップテックソリューション(PT)



ライフ&プロパティ(L&P)



※ 利益は連結内部取引およびセグメント間取引消去前数値。AI&LSのその他、調整額および連結消去後の全社営業利益は表示していない
※ 2026年3月期は新セグメント区分へ組替えた参考値。単位未満切り捨てのため、各四半期の合計と通期は一致しない場合がある

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

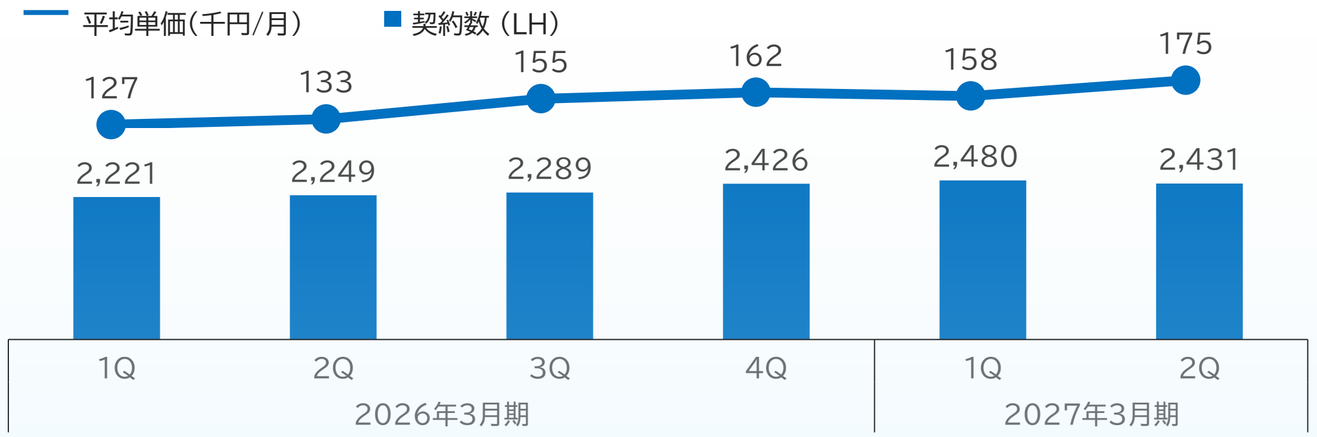
AI&LSセグメント KPI推移

LHは単価が上昇し契約数は一時的に減少、PTはクラウドの伸長で契約数が拡大し単価はミックスの影響で下落
一方で3Q以降はLH/PTともに季節性・新規ソリューション投下・大型案件で単価ガイドラインを上回る見込み

ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)

サービスミックスによる影響で単価が上昇

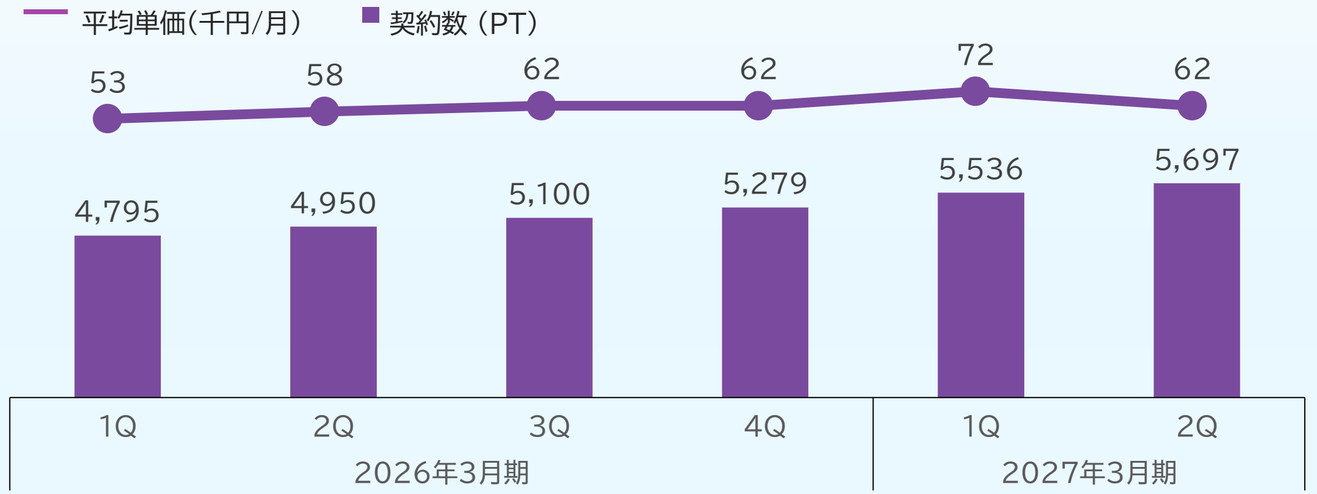
- 契約数:医療福祉施設向けの契約数は伸長するものの、周辺領域の小口契約が一部解約されたことで前四半期比▲49件の2,431件と微減。収益への影響はほぼなし
- 単価:高単価案件の効果で前四半期比+17千円の175千円/月。3Q以降は契約済の大型案件の取込みと継続成長でガイドラインを上回る見込み



プロップテックソリューション(PT)

クラウドが好調に推移し契約数が拡大

- 契約数:AI査定CLOUDの好調により、前四半期比+161件の5,697件
- 単価:前四半期比▲10千円の62千円/月。AI査定CLOUDの契約数が大きく伸びた一方で、コンサルティング事業がスローだったためミックスによる単価ダウンが発生
- 下期はコンサルティング事業が伸びる季節性があり、再度単価上昇に転じる見込み



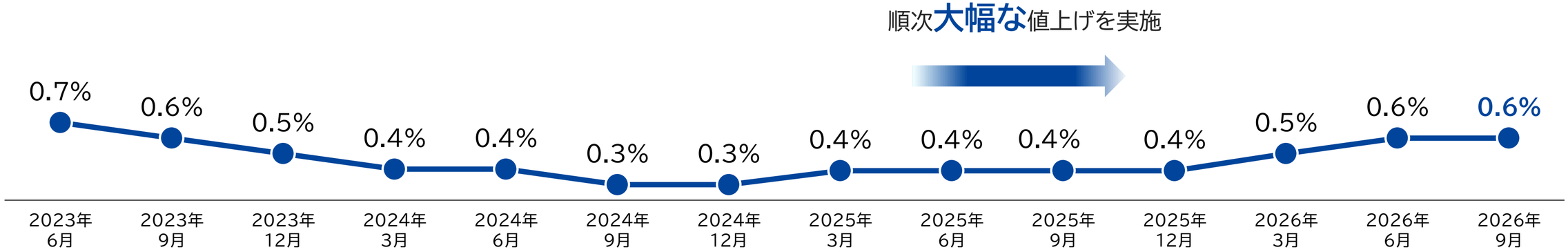
※ 2027年3月期は、セグメント変更の影響を反映
※ ストック収入に関しては期末の契約数、フロー収入に関しては期間の合計契約数を記載

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

平均月次解約率

前期の値上げ以降、平均月次解約率は0.4%から0.6%へ微増し、直近は0.6%で横ばい
新規獲得が解約を上回り、契約数は純増を維持

■ 平均月次解約率(不動産業務関連クラウド、直近12か月の平均)



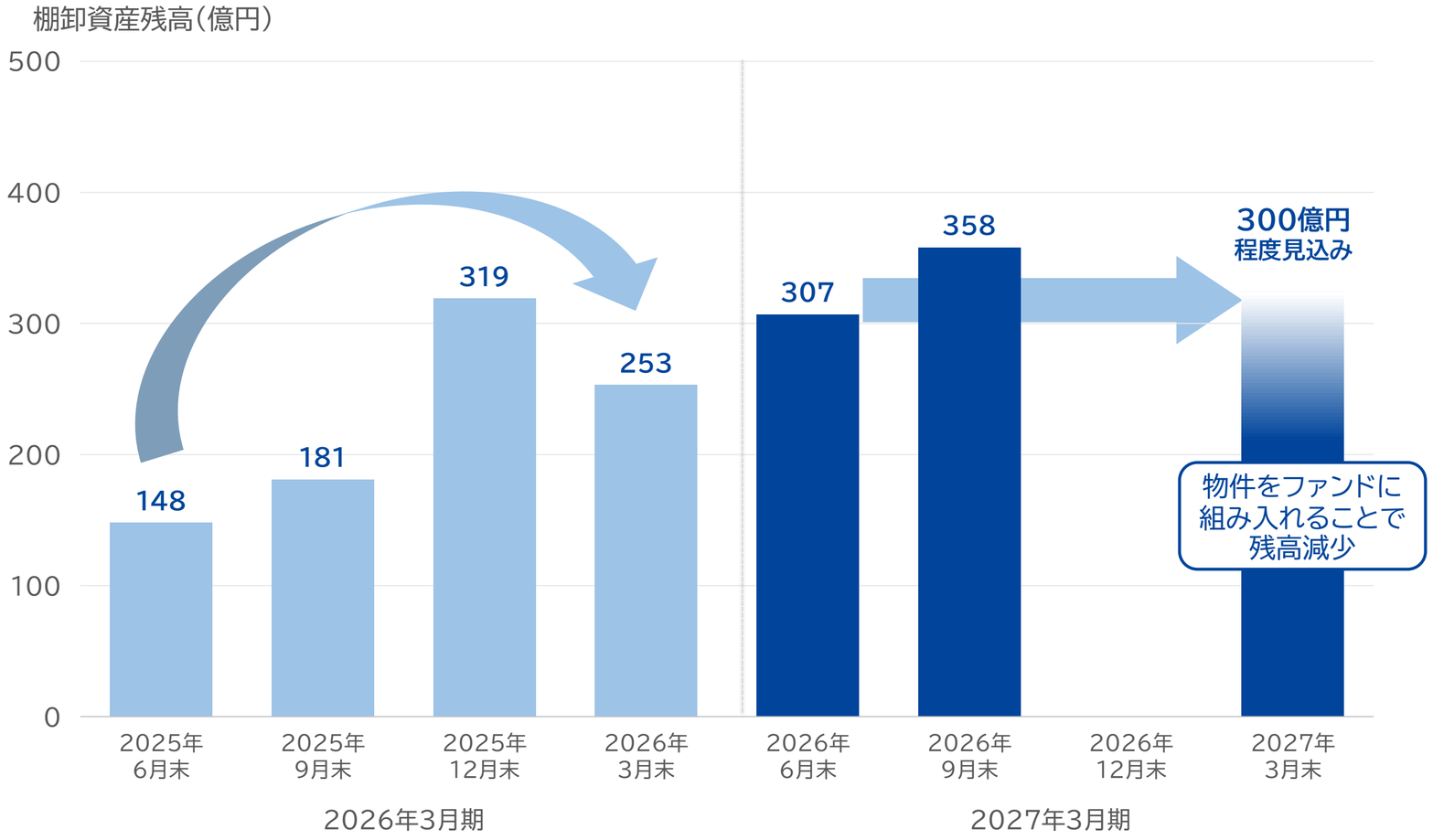
当社の競争優位性	• 独自のデータエコシステムにより付加価値を継続的に向上 • グループ内に内包するオペレーションのテクノロジー実装、システム化を通じて蓄積した知見・データをソリューションの開発に活用

※ 不動産業務関連クラウドの各月の解約率を当月解約数÷前月末時点累計契約数で算出した数値の過去12か月間の平均値

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

棚卸資産の四半期推移と今後の見通し

棚卸資産は358億円に増加したが、年度途中に積み上がり、期末にかけて当社子会社がアセットマネジメントする外部ファンドに組み入れるサイクル。1Qガイダンスから変わらず、1Q末と同程度にコントロール予定



年度途中に積み上がり、期末にかけて減る理由

① 年度途中に竣工
工事代金を支払い、物件を引き取る(棚卸資産が増える)

② リーシング
入居者を集め、賃料の実績をつくる

③ ファンド・外部へ売却
賃料実績のある物件として売る(棚卸資産が減る)

投下資金の回収効率を考えると、構造的にこの形になる
前期も12月末をピークに、3月末にかけて売却で減少

※ 各四半期末の連結貸借対照表に計上した棚卸資産の金額(億円未満切り捨て)
※ 2027年3月末の棒の大きさはイメージ

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

(参考)2027年3月期第2四半期(中間期)決算の詳細説明

分類			今期ガイドライン(GL)に対する見通し	前年同期比(YoY)
営業利益	全体		通期GL5,230百万円(前年比+25.1%)に対し進捗率37.2%。AI&LSは合算進捗28.4%、L&Pは物件売却の上期先行で61.1%。AI&LSの成長とAXによる生産性改善が進み、収益性が大きく改善。	1,947百万円(前年同期309百万円、+530.1%／+1,638百万円)。3セグメントが揃って増益。
	AI&LS	LH	【ヘルスケアの成長エンジン】通期GL2,430百万円(前年比+72.2%)に対し進捗率36.3%。契約数の増加と平均単価の上昇(YoY+31.6%)で売上・利益がともに伸長。実施済みのM&Aの効果もあり、GLを上回る見込み。	883百万円(前年同期642百万円、+37.5%)。契約数の増加と高単価契約の構成比上昇が利益を押し上げ。
		PT	【不動産テックの高収益SaaS】通期GL1,950百万円(前年比+123.6%)に対し進捗率18.6%。主力AI査定CLOUDの契約数増等がけん引。BPaaS化・AXによる効率化で引き続きGL達成を目指す。	362百万円(前年同期238百万円、+52.1%)。AI査定CLOUDの契約数増・価格改定による。
	L&P		【配当原資の安定基盤】通期GL1,500百万円(前年比▲24.6%)に対し進捗率61.1%。優良物件の売却が上期に先行し安定収益を計上。下期も引き続き需要は堅調で計画どおりの利益確保を見込む。	917百万円(前年同期▲505百万円、大幅改善／+1,422百万円)。物件売却が上期に先行し、利益を押し上げた。
契約数	LH		通期GL(期末)2,996件に対し2Q末2,431件(期初からの純増の進捗率0.9%)。前四半期比▲49件(周辺領域の小口契約の一部解約による)。3Q以降は契約済の大型案件の取込み等でGL達成を目指す。	+8.1%(前年同期2,249件→2,431件)。既存ヘルスケアの新規開拓等がけん引。
	PT		通期GL(期末)5,671件に対し2Q末5,697件(期初からの純増の進捗率106.6%、前四半期比+161件)。2Q時点で通期GLを上回る。	+15.1%(前年同期4,950件→5,697件)。クラウド事業の寄与度が大きく、AI査定CLOUD等がけん引。
平均単価	LH		通期GL185千円/月(期末4Q平均)に対し2Q 175千円/月。高単価案件の獲得等で前四半期比+17千円と上昇、上半期獲得分の寄与と新規商品の投下もありGLを上回る見込み。	+31.6%(前年同期133千円/月→175千円/月)。高単価契約の構成比上昇。
	PT		2Q実績62千円/月(1Q 72千円/月から、単価の低いクラウド等の伸長と不動産取引のスローダウンによるミックスの影響で低下)。3Q以降は季節性もあり、通期GL71千円/月を上回る見込み。	+6.9%(前年同期58千円/月→62千円/月)。前期のクラウドの値上げ効果が寄与。

※ 2027年3月期の契約数・平均単価はセグメント変更の影響を反映しており、前年同期比・進捗率にはその影響を含む

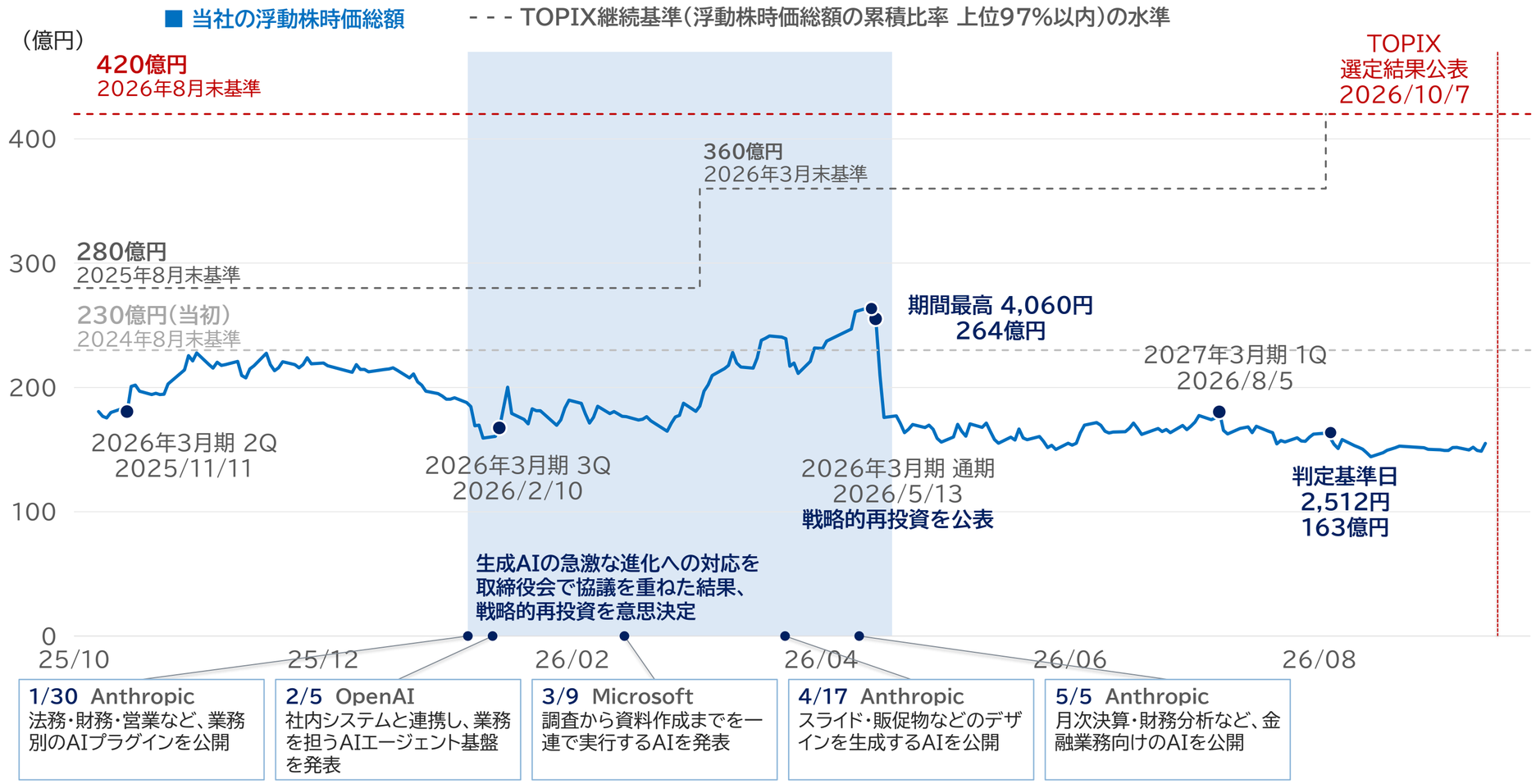
Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

Section 2

成長戦略と第2四半期の主な取り組み

浮動株時価総額の推移とTOPIX継続基準

TOPIX継続基準水準が1年間で約1.5倍に上昇、加えて生成AIの急激な進化への対応も必要となった
戦略的再投資による中長期的な利益成長を軸に、資本政策や報酬制度の見直し等を通じて株主価値向上を目指す



株価向上に向けた施策

1 戦略的再投資によるEPSの向上

再投資の成果を利益成長につなげ、中長期的にEPSを高める

2 株主還元・資本政策の在り方の検討（自己株式取得を含む）

資本効率を意識し、最適な株主還元の形を検討

3 時価総額・株価連動型のインセンティブの強化

役員報酬に占める株式報酬の比率を引き上げ、評価指標に時価総額・株価上昇率を追加し、経営陣の報酬と株主リターンを連動させる

4 開示内容の充実

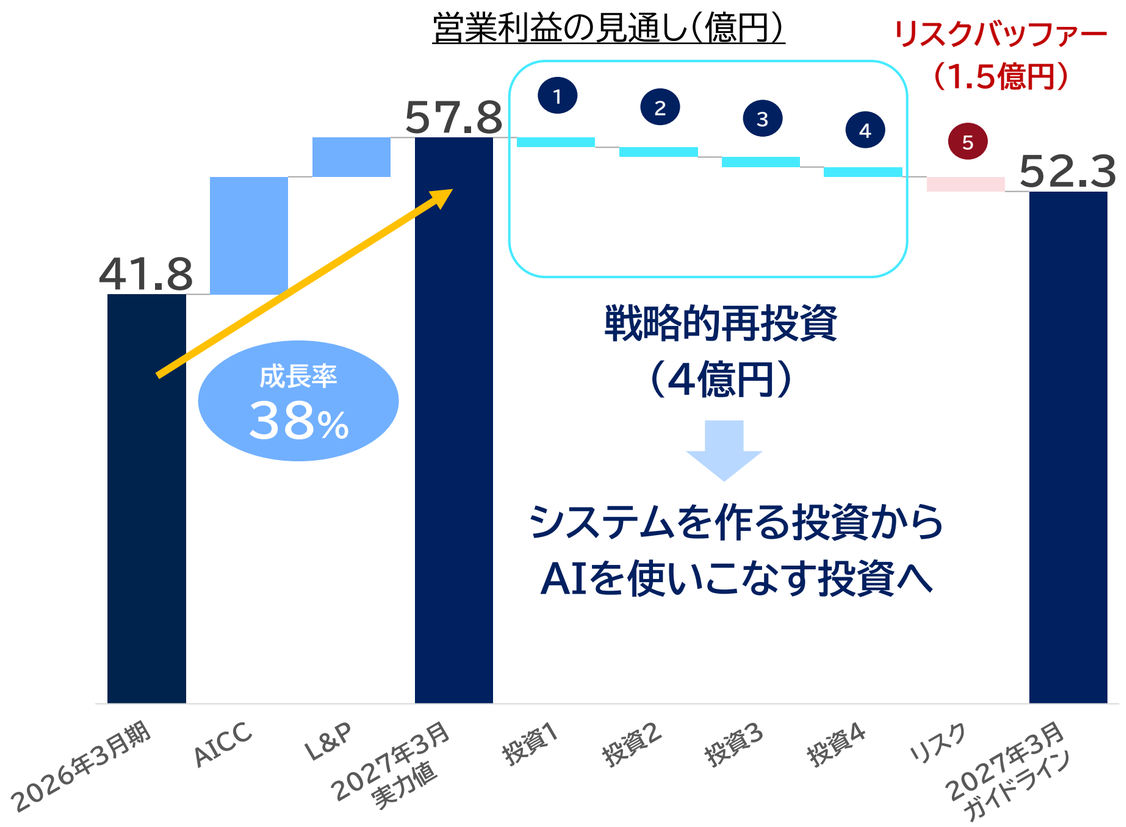
ヘルスケアやBPaaS・AI関連の進捗など、定性情報も積極的に開示

※ 浮動株時価総額＝日次終値 × 浮動株式数6,500,494株（2026年3月末の発行済株式数16,251,235株 × 浮動株比率40%）で試算
※ 継続基準の水準：JPX総研及び大和総研、株価：SPEEDA、各水準は当該基準日時点の値であり、期間を通じて一定ではない、AI関連の日付は各社の公式発表日
※ ②の施策（自己株式取得を含む）は、選択肢の一つとして検討対象としているものであり、現時点で実施の有無、内容、規模、時期等について決定した事実はなく、実施を約束するものではない（決定した場合は速やかに開示する）
※ ③は2026年11月11日開催の取締役会において、取締役及び執行役員の報酬に関する方針として決議したものであり、具体的な手法・規模・時期等は未定、新株式・新株予約権の発行等について決定した事実はない

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

成長戦略：中期的な全社収益性向上

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（1.2億円）

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/AI＆LS（1.0億円）

AI装備型オペレーション構築

- 医療福祉施設等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（1.0億円）

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（0.8億円）

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マーとしての一次データ基盤を構築

5 中東リスク影響（バッファー）（1.5億円）

- 地政学リスク（中東情勢）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。

＊FDE（Forward Deployed Engineer）、顧客の現場に入り込み、AIやシステムを実際に使える形にして導入まで責任を持つエンジニア

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

生成AI時代の差別化と、当社の2つの型

生成AIの進化で、個社のニーズやウリにどれだけクイックに・柔軟に応えられるかが肝要に
当社は①個社のウリを乗せる、②個社のニーズに柔軟に対応するの2つの型で成長を目指す

これまで

つくる工程と業務の理解、
両方のプロセスが重要

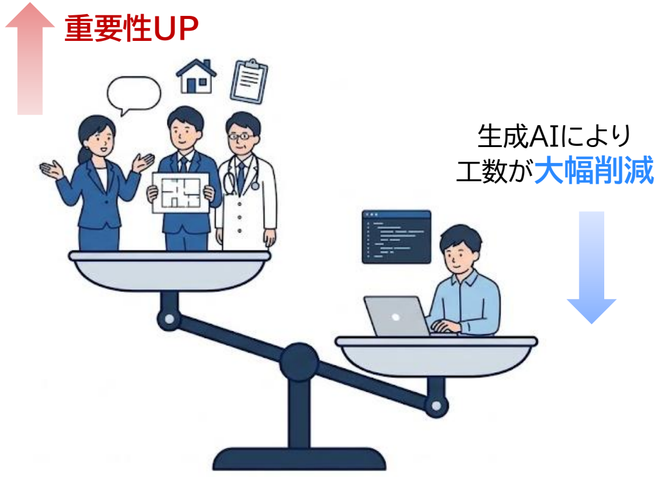


生成AI以降

生成AIで、つくる工数が
大きく下がる

だから、個社ごとに
クイックにつくれる

差がつくのは
「何を乗せるか」



① ウリを乗せる

個社にカスタマイズしたプロダクト

個社対応の深さが単価になり、売上を伸ばす

- 各社のノウハウや作法をAIに学習させる
- 各社のウリを、汎用AIには出せない形で返す
- 共通の基盤のまま、個社の部分だけを速く作り分ける

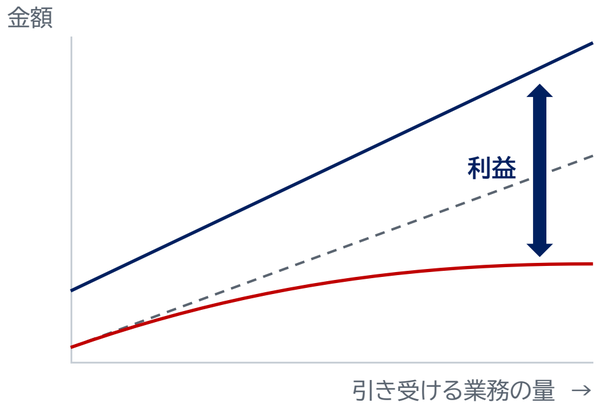
② ニーズに応える（BPaaS）

人が個社に合わせて対応し、テックでコストを下げる

- 個社のニーズは、当社の担当者が受ける
- 担当者が、小さなツールとAIをすぐに組み込む
- 人が入るから、業務ごと引き受けられる

DX・AXが進むほど、担当できる社数が増える

業務量が増えても、人件費はほぼ横ばい



※ ②のグラフは構造を示したイメージであり、実績値を示すものではない

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

プロップテックの成果と、個社ごとのAIエージェント

現場が生成AIでつくったAI/エージェントは77個、うちWebアプリ12個で部門の総所定労働時間の約5%を削減
営業のノウハウを土台に、各社のエッセンスを乗せた個社ごとのAIエージェントもつくる

反響から媒介獲得まで、現場が各工程のツールをクイックにつくっていく（工程をつなぐAIエージェントは構想段階）

反響入電	資料収集	査定書の作成	メール文面の作成	訪問・媒介獲得	チラシの作成
検討中	取引事例分析	AI査定（既存）	検討中	Super-Agent-AI	Listing-Flyer-Studio

非エンジニアが作成したAI/エージェント	うち業務用Webアプリ	コンサルティング事業に従事する約100名
77個	12個	総所定労働時間の約5%を削減（月約950時間）

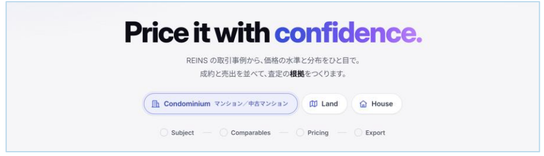
非エンジニアが作成した事例　77個のうち2例を紹介

現場の非エンジニアが制作

取引事例分析

事例を貼るだけで、集計から帳票まで自動で作成

事例の整理　30〜60分　→　数分



現場の非エンジニアが制作

販促ツール自動生成

物件データを入れるだけで、投函用の両面チラシを自動で作成

チラシの作成
90分　→　約20秒



個社ごとのAIエージェント　Super-Agent-AI

A社のエッセンス A社のエージェント
B社のエッセンス B社のエージェント
C社のエッセンス C社のエージェント

ベースのAIエージェント
各社のエッセンスを乗せて個社ごとにつくる

土台：営業のノウハウ

- トップセールスの型
- 物件・地域の情報
- 話法・作法

※　作業時間は当社オペレーションにおける実測値
※　AI/エージェント数は2026年10月末時点。削減割合＝Webアプリ12個による2026年10月の削減時間952時間÷コンサルティング事業に従事する約100名の総所定労働時間17,600時間（100名×8時間×22日で試算）≒5.4%

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

ヘルスケア施設の現場の課題と診療補助ツール

医師が診療のかたわらでシステム対応まで抱える現場に対し、様々なツールを提供
診療補助ツールは、診察の音声からSOAP形式の記録を作成し、記録の負担を減らす

医療現場の課題

91.9%
ICTに対応できる人材が不足している

カルテ記録
診察後に記録の作成が残り、記載の様式も揃いにくい

請求
記録の不備や漏れが、請求の返戻にもつながる

診療補助ツール ― 診察の音声から、SOAP形式の記録を作成

① 話者を識別して、リアルタイムに文字起こし
② S・O・A・Pに整理した下書きを自動生成



SOAP形式の記録

- **S 主観的情報** 患者の訴え・症状
- **O 客観的情報** 所見・測定値
- **A 評価** 医師の判断
- **P 計画** 検査・治療の方針

ポイント
- 院長が定めた記載ルールに沿って作成
- 録音の終了と同時に、下書きを自動生成
- 独自プロンプトで、院内会議にも転用可能

記録の負担を減らし、医師ごとの記録の品質差を縮め、請求の返戻リスクも下げる

※ 医療現場の数値は日本医師会総合政策研究機構 ワーキングペーパー No.486「診療所における医療DXに係る調査」（2024年11月26日公表）
※ 画面は開発中のものを含み、表示内容はサンプル
※ 診療補助ツールは院内業務の支援を目的とするツールであり、医療機器には該当しない。診断等の医行為は医師の責任及び判断の下で行われる
※ 診察音声等に含まれる個人情報は、医療機関からの委託に基づき、個人情報保護法その他の法令及び関係ガイドラインに従って取り扱う

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

ヘルスケア施設の現場の課題とBIツール

実績の把握が月次の締め後になりがちな現場に対し、業績を可視化するBIツールを提供
売上・初診率・再診率などの指標を、医療機関側での追加入力なしで把握できる

医療現場の課題

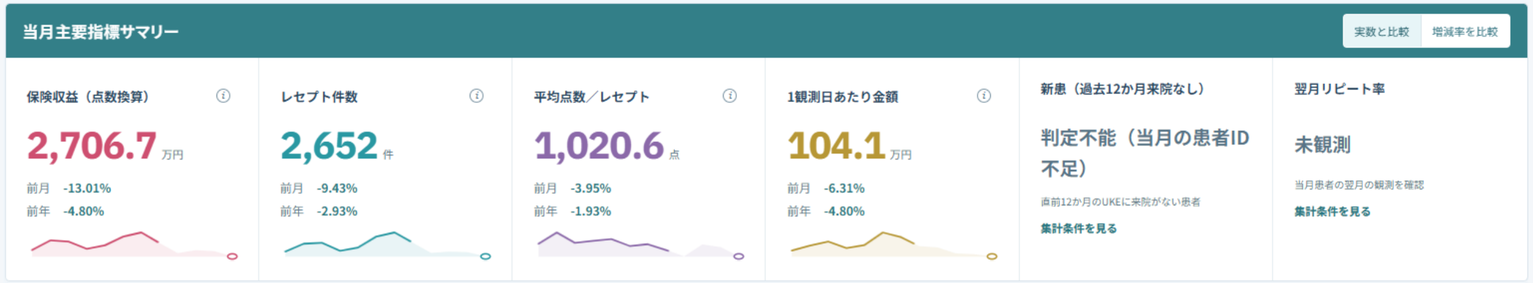
64.1%
医師自身がシステム対応を行っている

運営
実績の把握は月次の締め後。人員配置や稼働率の見直しは後回し

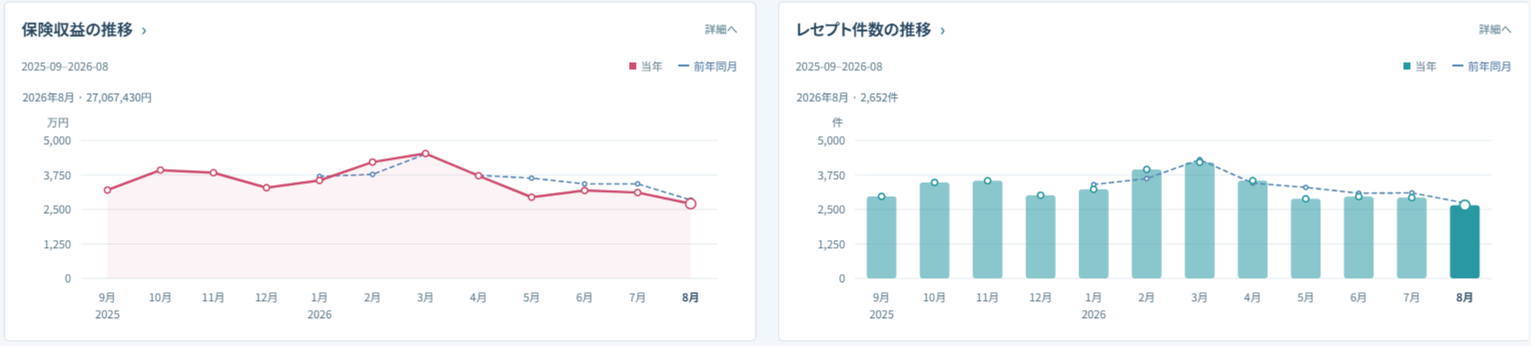
システム
カルテ・レセコン・予約が別々。選定も定着も医師や事務長が担う

BIツール ― 業績の把握を効率化

① 当月の主要指標を、前月・前年と並べて表示



② 指標の推移を、前年同月と重ねて表示



医療機関側での追加入力は不要 ― 業績の把握を早め、改善の打ち手につなげる

※ 医療現場の数値は日本医師会総合政策研究機構 ワーキングペーパー No.486「診療所における医療DXに係る調査」（2024年11月26日公表）
※ 画面は開発中のものを含み、表示内容はサンプル
※ 当社は医療機関の開設者から指標その他の情報の提供を受け、業績の改善・向上等に関する施策の提案を行う。医療機関の業務執行に関する決定は、当社の提案を受けた医療機関の開設者が行う

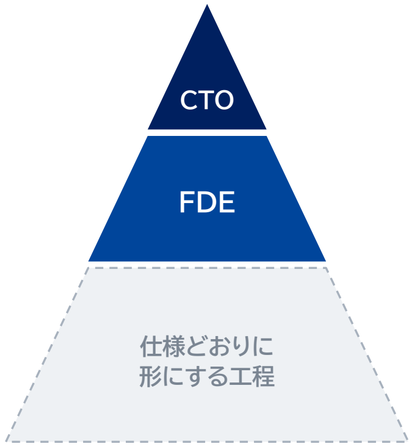
Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

戦略的再投資の進捗

2026年5月に公表した戦略的再投資のひとつとしてヘルスケア系CTOなど中核人材3名の採用が進捗
AIの最前線にいる3名だからこそ、リアル現場を持つ当社は「社会実装できる特化型AI」を創ることができ、「より良き社会を創ることができる企業」となると判断いただいた

① 人材｜ヘルスケア・AI領域の中核人材の採用 ― 採用の背景と入社予定者

生成AIで、エンジニアに求められる役割が変わる



重要性が高まる
技術戦略と全体の設計を担う

顧客の現場に入り込み、AIを実装・定着させる

AIが担う領域が拡大
コーディングの工数は生成AIで大きく下がる

FDEが、AIと顧客の現場をつなぐ

AI・プロダクト	FDEが橋渡し	顧客の現場
当社のテック	実装・定着まで伴走	既存システム・独自の業務

グループ内のリアルな現場で磨き、BPaaSの拡大と新規サービスにつなげる

ヘルスケア・AI領域の中核人材

3名が参画（一部予定）

2026年11月 入社

ヘルスケア系 CTO

前職
ヘルスケアテック企業の取締役CTO・COOとしてAIによる事業改革やBPaaSプロジェクトのけん引を得意とする

2026年12月 入社予定

ヘルスケア系 開発部長

前職
上場ヘルスケアテック企業のGM
Web開発会社の執行役員を歴任

2027年2月 入社予定

AI事業会社の事業責任者

前職
上場AI企業の事業責任者
担当事業を2年で約3倍に成長

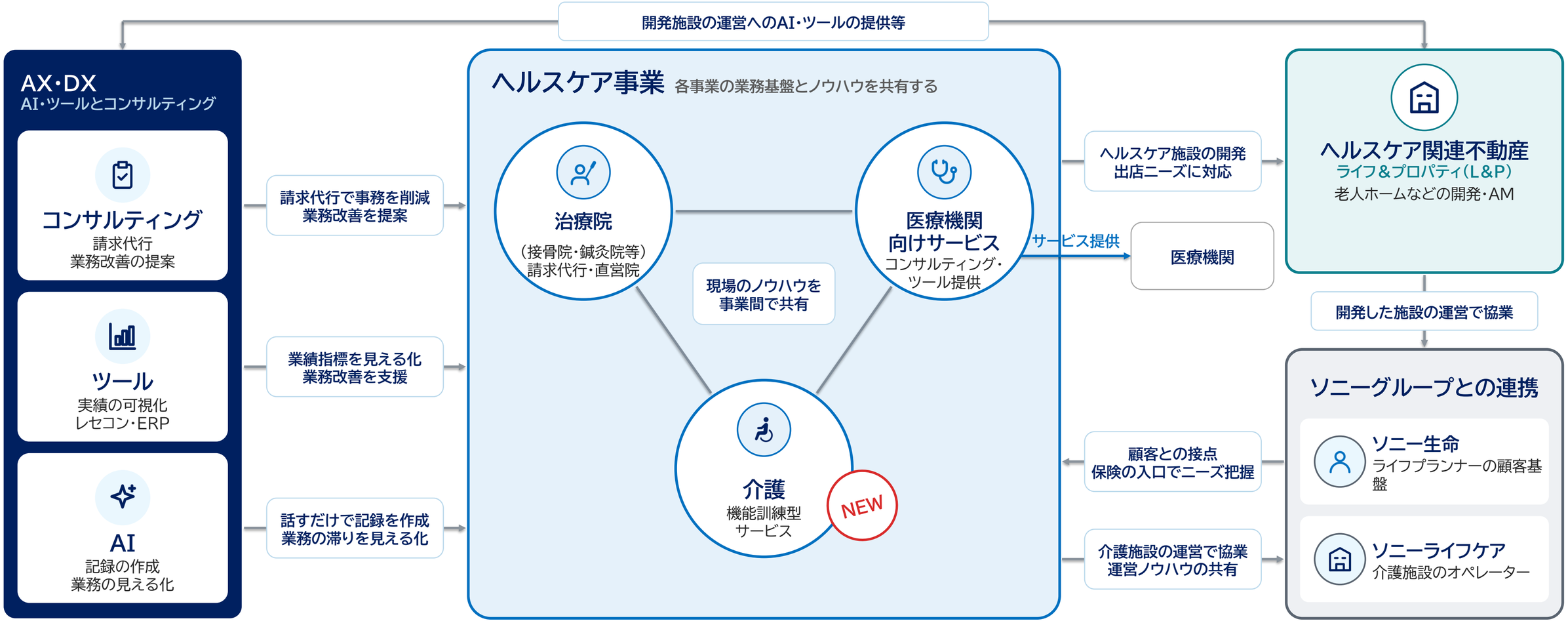
生成AIの進化に対応し、人材の面からAIの実装力を高める

※ FDE：Forward Deployed Engineer（顧客の現場に入り込み、AIプロダクトの導入・定着までを担うエンジニア）

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

当社のヘルスケア戦略

ヘルスケア事業を中心に、コンサルティング・AX・DX、関連不動産、ソニーグループがつながる
共通の業務基盤とノウハウで、ヘルスケアの面を広げていく



※ シナジーには、現時点で検討中・取り組み中のものを含む
※ 治療院とは接骨院・鍼灸院等を意味するものであり、当社が医療機関を開設・運営するものではない
※ ソニーグループとの連携は、療養担当規則その他の法令の範囲内の情報提供・顧客紹介として適切に行われている

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

ヘルスケア領域における当社のカバレッジとnCSの買収

医療機関・治療院・介護事業所を、BPaaS（サービス×AX・DX）とリアルビジネスで支える nCSの参入で、介護の面が新たに加わった

		医療機関	治療院・訪問マッサージ（接骨院・鍼灸院等）	NEW 介護事業所
BPaaS	① サービス コンサルティング・請求代行	医療福祉施設向けのコンサルティング	療養費の請求代行	加盟店などへのシステム提供や管理業務の提供 検討中
BPaaS	② AX・DX AIとツールで効率を上げる	診療補助ツール・BIツール等の開発 記録作成の補助・業績の可視化・タスク管理	レセコン ERPは開発中	介護記録の作成補助 各種計画書等の作成補助 業務の見える化 画像による歩行・動作等の解析 検討中
	③ リアルビジネス 現場運営と商材の連携	医療機関専売化粧品・サプリメントの仕入れ	治療院の直営	機能訓練型デイサービスの直営・FC展開、経営コンサルティング

展開中　nCSの参入で加わった領域　開発中・検討中

今回参入したnCSの概要

会社名	株式会社nCS
事業内容	機能訓練型デイサービス「nagomi」等の運営・FC展開、介護・医療・障害福祉の経営コンサルティング
本社	東京都豊島区

- ノウハウと仕組みで、FC加盟企業の運営を支援
- 機能訓練を軸に、半日型と1日型を展開
- 「健康的なシニアライフの創造」を掲げる





大きな地図のなかの一つのパーツを埋めた買収 ― 空いている面を、BPaaSとリアルビジネスで順に埋めていく

※ 介護現場へのAIの組み込み、加盟店などへのシステム・管理業務の提供は、現時点で検討中のもの
※ 治療院とは接骨院・鍼灸院等を意味するものであり、当社が医療機関を開設・運営するものではない

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

AIに関する技術開発

人物生成AIを基礎に、撮影が難しい場面の学習データセットの生成に応用
様々な現場での検知AIの開発に活用を進め、ヘルスケアへの展開も検討

① 基礎技術：人物を自在に生成

広告・EC向けに提供している人物生成AI



- 権利許諾済みのモデル・インフルエンサー500名以上を生成AIで再現
- 線画やポーズから人物を生成し、服装・表情を変えた画像や動画まで一貫して生成
- 広告制作やアパレルECのビジュアル制作に活用

主な生成機能

人物生成 / オーディション生成 / ポーズ生成 / 着画生成 / 表情生成 / 動画生成

② 応用：検知AIの学習データセットを生成

撮影できない危険シーンを、狙いどおりに生成

現場写真 → ストーリーボード → 3Dモデル → 動画生成 → 学習データ



倒れた作業員に駆け寄り、かがみ込む場面

- カメラ位置・人の動き・光の条件まで細かく設計
- 3Dモデルと組み合わせ、狙ったシーンを再現
- 正解ラベル付きの学習・検証データとして活用

③ 将来：ヘルスケアへの展開

当社の実業を起点に、ヘルスケアへ



- 介護施設での転倒や離床などの見守りへの応用を検討
- 当社が開発するシニアレジデンス等の物件への設置も視野
- 実業の現場で磨いた検知AIを、外部の施設へも展開

当社ならではの強み

施設の開発（L&P）と検知AIの開発（AI&LS）を、グループ内で一体的に進められる

想定する活用領域

広告・アパレル / 観光・レジャー / 工場・物流 / 小売店舗 / 建設・インフラ / 介護・医療

人物生成AIを軸に、広告から現場の安全、ヘルスケアまで応用領域を広げる

※ ①の画像は機能説明のために作成したイメージであり、当社サービスによる出力画像ではない
※ 掲載の画像は、実在の人物を撮影・再現したものではない

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

インフレ下におけるL&Pの戦略

日々価格を見直せるホテルは、インフレ局面で最も強いアセット
当社は数多くのホテルの開発・投資実績を持ち、「ダブルツリーbyヒルトン東京有明」もその一つ

インフレ局面で選ばれるアセット（当社の見立て）

賃料・価格を見直せる頻度が高いアセットほど、インフレに強い

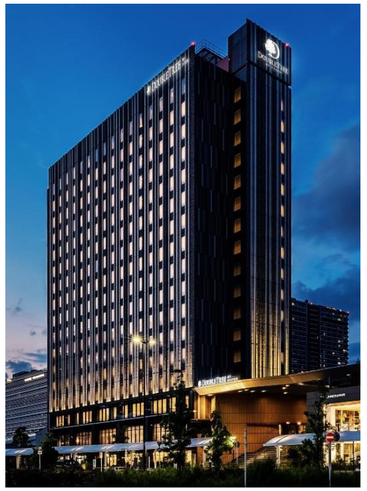
ホテル	レジデンス	長期固定賃料のアセット
見直し：毎日	見直し：年1回程度	見直し：長期間固定
インフレ耐性 ◎	インフレ耐性 ○	インフレ耐性 △
インバウンド需要と円安を背景に、客室単価が大きく上昇	好立地の物件には根強い需要	物価上昇を賃料に反映しにくい

インフレに強い ← → インフレに弱い

足元の不動産市況

- 個人向けの分譲マンションは調整が大きい一方、プロが扱うオフィスや一棟物件の調整は限定的
- 円安・インバウンドを背景に、ホテルは最も選好されるアセットに

開発・投資実績の一例：ダブルツリーbyヒルトン東京有明



所在地	東京都江東区有明（ゆりかもめ「有明駅」・りんかい線「国際展示場駅」徒歩約1分）
客室数	363室
ブランド	「ダブルツリーbyヒルトン」の東京初進出
開業	2024年度下半期（既存ホテルをリブランド）
当社の役割	当社グループのSREアセットマネジメントがアセットマネジメントを担当し、当社も出資者として参画

当社はこれまで数多くのホテルの開発・投資に携わっており、本件はその一例
当社も一部出資・開発・投資に関わっており、持ち分価値は継続的に向上

本件のポイント

ブランド
ヒルトンとの協業で、既存ホテルを東京初のブランドへリブランド

立地・需要
空港・都心へのアクセスを生かし、国内外の旅行需要を取り込む

運用
AUM拡大に貢献し、出資者として価値向上の果実も享受

ホテルの開発・投資で培った実績を生かし、インフレに強いアセットで成長を目指す

※ アセットタイプ別の評価は当社の見立て。物件概要は2024年6月7日付ニュースリリースより

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

成長戦略：EPSを継続的に伸ばす2つの循環

リアル×AIで、EPSの継続成長へ

稼いだ利益とストック収益を資本として積み上げ、M&AでAX・DXの余地がある企業を迎え、EPSを継続的に成長させる

② 一次データの獲得

現場で日々生まれる一次データを蓄積し、AIの学習データセットに活かす



① リアルを自社に

ヘルスケア・不動産・金融など、多様な実業の現場を自ら運営する



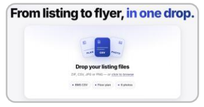
MDX メディックス



③ AI・プロダクト実装

AI・プロダクトを現場に実装し、業務を効率化して利益を拡大する





稼ぐ循環（P/L）

リアルビジネス

ヘルスケア　不動産

金融　フィジカルAI

事業間シナジーでさらに進化

EPSの継続成長

資本の循環（B/S）

⑥ M&A

AX・DXの余地がある企業をグループに

資本が積み上がる

利益とAM報酬などのストック収益を再投資の原資に

資本を配分

投資リターン基準で厳選し、M&Aなどの成長投資へ

⑤ ストック収益を積み上げ

リアルとテックの両輪で、継続的に積み上がる収益を厚くする

リアルビジネス → AI・BPaaS

不動産開発 → AM

④ AI・BPaaSなどの外販

現場で磨いた仕組みを外販し、コンサルで得た知見も横展開する

SRE CLOUD AI査定

AI BPaaS

※ 事業間の関係を示したイメージ図であり、検討中・取り組み中のものを含む
※ ヘルスケアの実業とは、治療院（接骨院・鍼灸院等）及び介護事業所の運営、医療機関の支援事業等を意味するものであり、当社が医療機関を開設・運営するものではない
※ データの活用は、個人情報保護法その他の法令及び契約の範囲内で行う

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

Section 3

業績見通し・会社概要

（過去の決算説明資料より再掲／
新セグメント表記に一部変更）

通期業績見通しサマリー

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

■ 売上高

- AI＆LS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%**

■ 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**

単位：百万円

	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	41,800	+27.2%
営業利益	4,180	5,230	+25.1%
EBITDA	4,964	6,150	+23.9%
経常利益	3,841	4,500	+17.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,840	2,830	+53.8%

1株あたり配当金
20.0円（予定）

※ 開示KPIの変更：BPaaSへの事業拡大に伴い、SaaS指標であるARRの開示を今期より終了

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

AI＆LSの既存事業の成長とAI活用の加速により全社営業利益+25%

ライフ＆ヘルスケアソリューション（LH）

- 既存のヘルスケア領域事業での新規顧客獲得やAI導入による生産性向上により、事業全体が伸長。売上高+37.3%・利益+72.2%と大幅に伸長見込み

プロップテックソリューション（PT）

- 主力のAI査定CLOUD等が堅調に推移していることに加え、事業統合によるAXの推進により、生産性向上なども寄与し、売上高+56.3%・利益+123.6%とLH同様、大幅に伸長見込み

ライフ＆プロパティ（L&P）

- 前期は個別物件の影響で利益が上振れたことの反動などにより減益見通し
  在庫高に関しては、年度末水準を1Q末と同程度にコントロール

単位：百万円

			2026年3月期 通期	2027年3月期 通期	前年比 増減率
AI&LS	ライフ＆ヘルスケアソリューション（LH）	売上高	5,173	7,100	+37.3%
		セグメント利益	1,411	2,430	+72.2%
	プロップテックソリューション（PT）	売上高	8,572	13,400	+56.3%
		セグメント利益	872	1,950	+123.6%
	ライフ＆プロパティ（L&P）	売上高	20,100	21,300	+6.0%
		セグメント利益	1,988	1,500	▲24.6%
TOTAL	売上高		32,858	41,800	+27.2%
	営業利益		4,180	5,230	+25.1%

※ AI＆LSセグメントの2027年3月期予想においては、売上高/セグメント利益には将来の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
※ AI＆LS内のその他（新規事業投資）は表示していない
※ 合計金額は連結消去後の金額を記載
※ 2026年3月期は新区分へ組替えた参考値

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

AI＆LSセグメントのKPIガイダンス

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

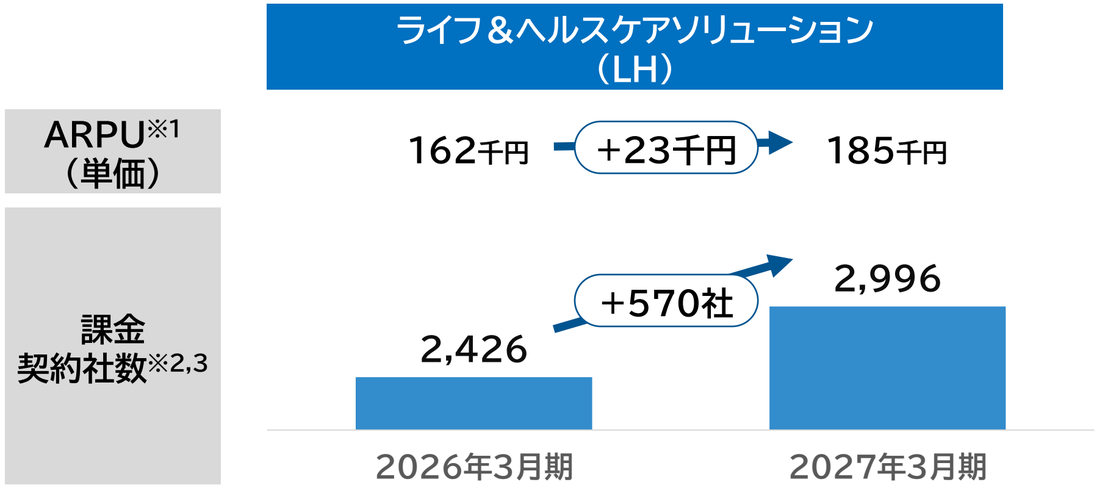
ライフ＆ヘルスケアソリューション（LH）

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



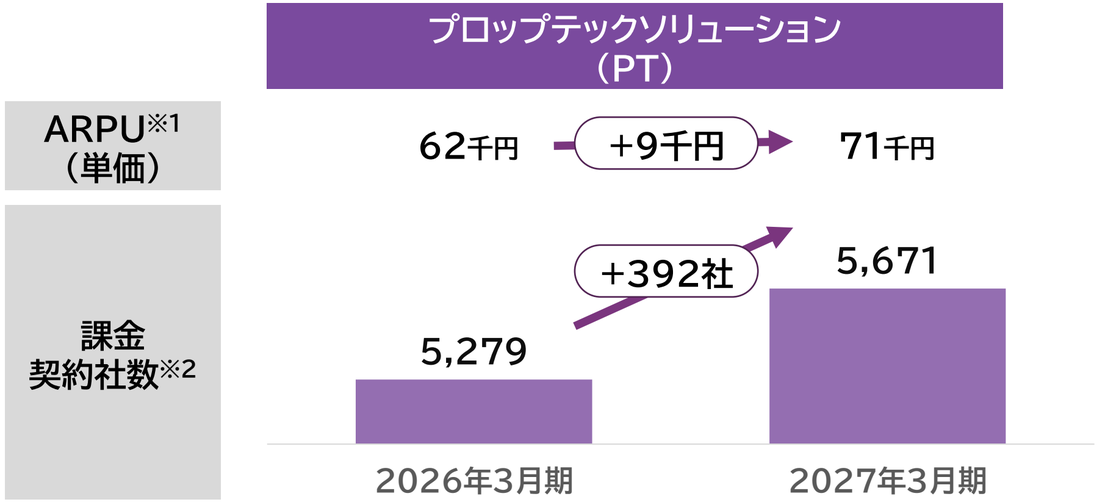
プロップテックソリューション（PT）

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



※1 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数で除した数値
※2 月末時点累計契約数から、初期導入キャンペーン期間中の非課金の契約数を除外した数値
※3 LHのKPIはメディックス社を含む数値

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

（参考）不動産開発事業の開発主要物件の売却時期見込み

開発物件	2027年3月期		2028年3月期		2029年3月期	
	1H	2H	1H	2H	1H	2H
梅田PJ						
明大前PJ						
高井戸PJ						
府中PJ						
舞鶴PJ						
福住PJ						
駒込PJ						
春吉PJ						
名古屋駅PJ						
亀戸PJ						
渋谷本町PJ						





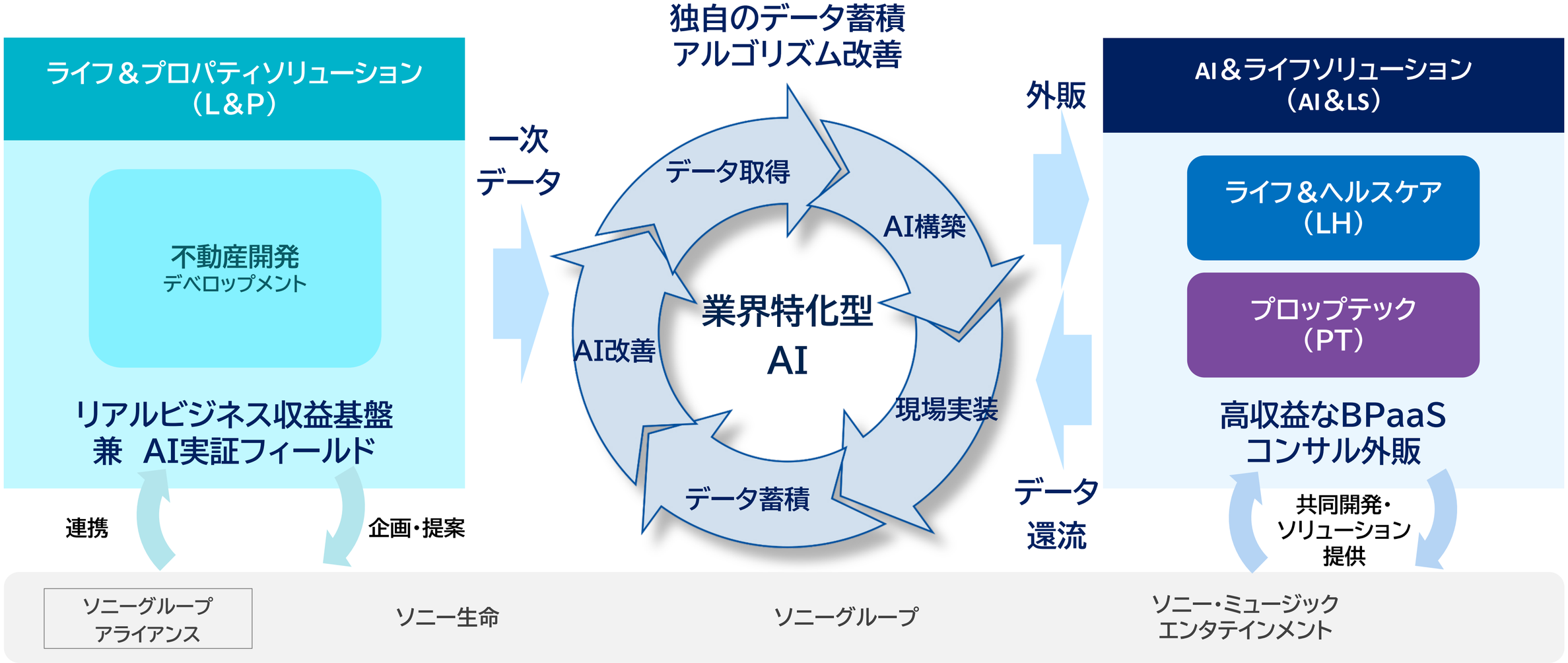


※ 2026年3月期決算発表時点における見込みのため、スケジュールに変更が起こる可能性あり
※ 2027年3月期1Hの案件は計画通りに売却済

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

成長戦略：業界特化型AIを軸に価値を循環させるプラットフォーム企業

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



Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

成長戦略：アライアンスによる効率的な物件開発

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

SRE Holdings

業界特化型AI
テクノロジー

不動産開発・仲介の
独自ネットワーク



1 ライフプランナー
との情報連携

ソニー生命

- ライフプランナー：2,000名以上
- 加入者：400万人以上

2 優良物件
発掘・開発

3 アライアンスネットワークを
活用した高効率な顧客マッチング

4 運営データ
分析・改善

シニアレジデンス



仕入・開発・運営

5 ファンドへ
売却し継続収益化

アセットライト収益化

- 不動産ファンドへ売却
- 運営報酬で安定収益

※ 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。

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

成長戦略：BPaaSアーキテクチャと当社の強み

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

BPaaSアーキテクチャ（産業構造）

当社領域

Layer 1 自社提供
BPaaS オペレーション（テック活用の実業支援）
ヘルスケアBPO・不動産業務プロセスをAI+人力で受託。成果物を納品

Layer 2 自社開発
AI クラウド （業界特化ツール）
不動産AI査定・ヘルスケア業務管理ツールを内部活用＆外部販売

Layer 3 共通基盤
AI エージェント / 自動化エンジン
AIを業務ステップに組み込み業務フローを自動化

Layer 4 AI基盤
業界特化 AI （頭脳：AIをチューニング）
自社一次データでGemini,ChatGPT,Claudeを、自社用にチューニング

Layer 5 外部調達
クラウドインフラ
AWS/Azure/GCP等を利用。当社は投資せずコスト管理のみ

SREの強み

実業
自社で運営することで
ノウハウや知見を蓄積

AI/テック
AIツールを内部開発
自社利用＆外販

ARRはLayer 2（AIクラウド）に閉じたSaaS指標であり、BPO・AIエージェント等を包含するBPaaSアーキテクチャ全体の業績を表すKPIとして適切ではないと判断。
今期より開示を終了し、事業実態をより正確に示す指標体系へ移行します。

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

SREホールディングスの進化

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

※ 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（2026年3月末時点）

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

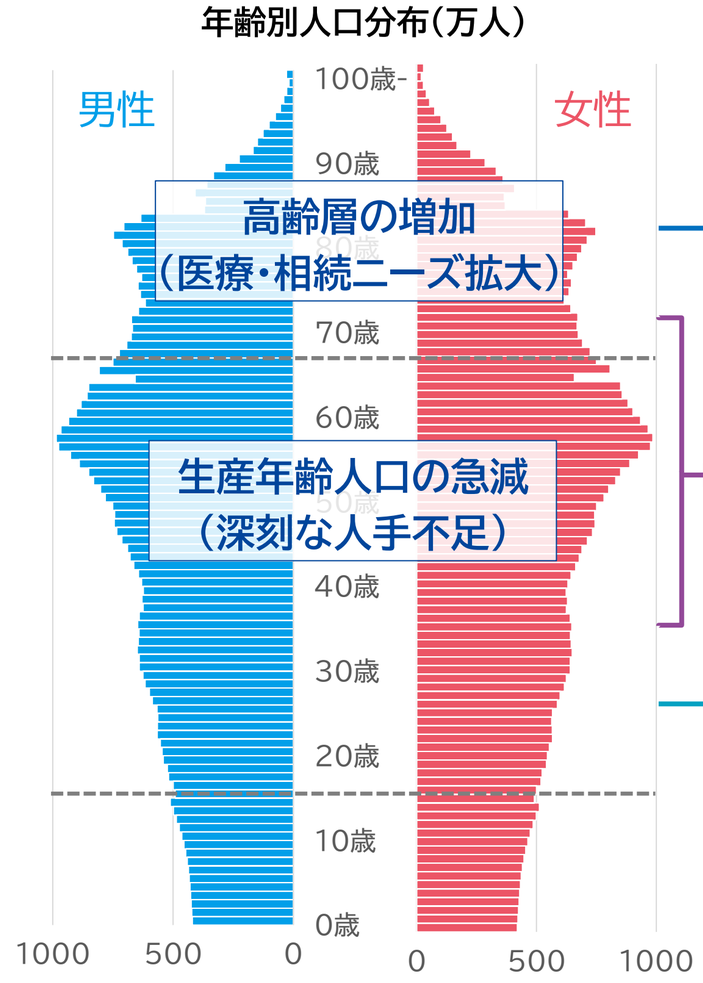
社会課題の解決を成長機会に転換

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



社会課題	当社の解決策（提供価値）
健康寿命ニーズの高まり／医療現場の逼迫	医療・介護現場のDXとオペレーション支援
相続・承継、老後資金への不安	テクノロジーによる資産流動化・承継支援
幅広い産業での労働力不足	AI・BPaaSによる高効率化・業務自動化

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

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

当社の収益モデル

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&ライフソリューション(AI&LS)	ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	• 医療福祉施設向けAIクラウド • 医療福祉施設向けBPaaS • 業務支援システム提供	• 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	ストック収入(定期契約) フロー収入(コンサルティング)
	プロップテックソリューション(PT)	• 不動産業務支援クラウド(AI査定CLOUD、AI賃料査定CLOUD など) • 不動産コンサルティング	• 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	
ライフ&プロパティソリューション(L&P)		• テックを活用したホテル・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 • オペレーション改善のためのAIソリューション開発	• (toB)機関投資家、ファンド、事業会社	ストック収入(ファンド運営報酬) フロー収入(開発物件販売)

出典:*1:「金融庁『免許・許可・登録等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」

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

AI&LSのBPaaSモデル

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

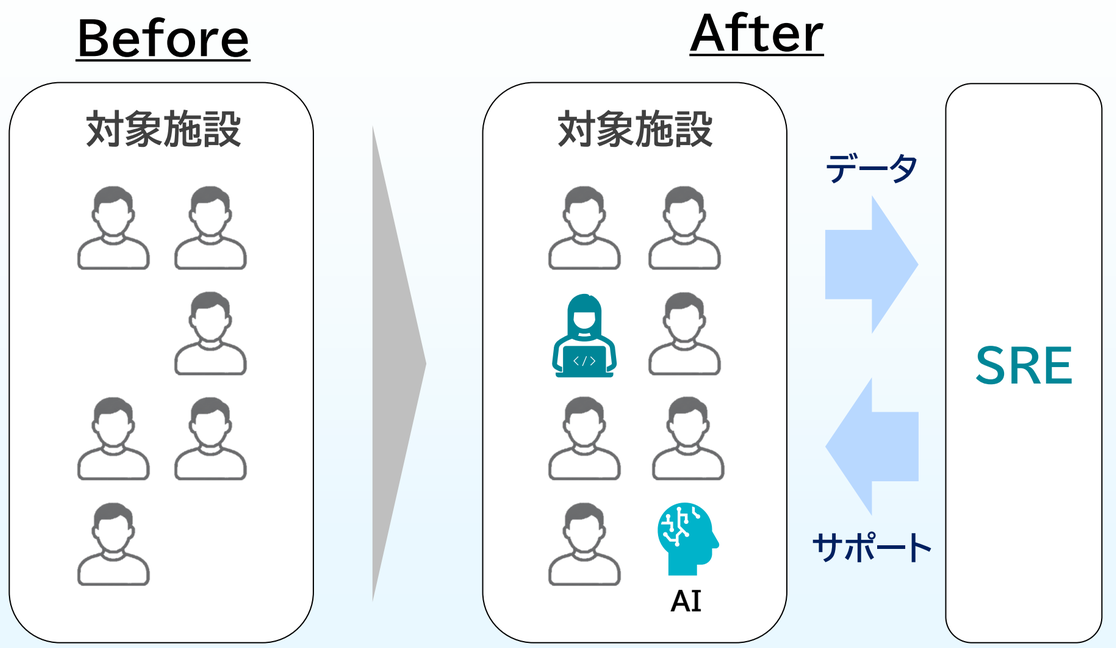
① 構造的課題
慢性的な人材不足に加え、専門性不足のため
AIの導入・運用も単独では困難な状況

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

導入イメージ



人材不足で
IT活用も不十分

SREでバックオフィスサポートと
AI導入を実行

※ 当社は対象施設からの委託に基づきバックオフィス業務を行うものであり、施設の運営に関する決定は各施設の開設者・運営者が行う

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

AI&LSのプロダクト実績

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**

	Before	After
業務概要	プロのエージェントによる類似事例選定・査定 	AIによる自動化 ＋ 新人・事務スタッフでも対応可能 
作業時間※1	180	空いた時間で営業活動に専念 → 売上向上へ ▲97% 5分
査定誤差率※2	9～10%	査定ミスによる機会損失・クレームを防止 ▲50% 5.6%

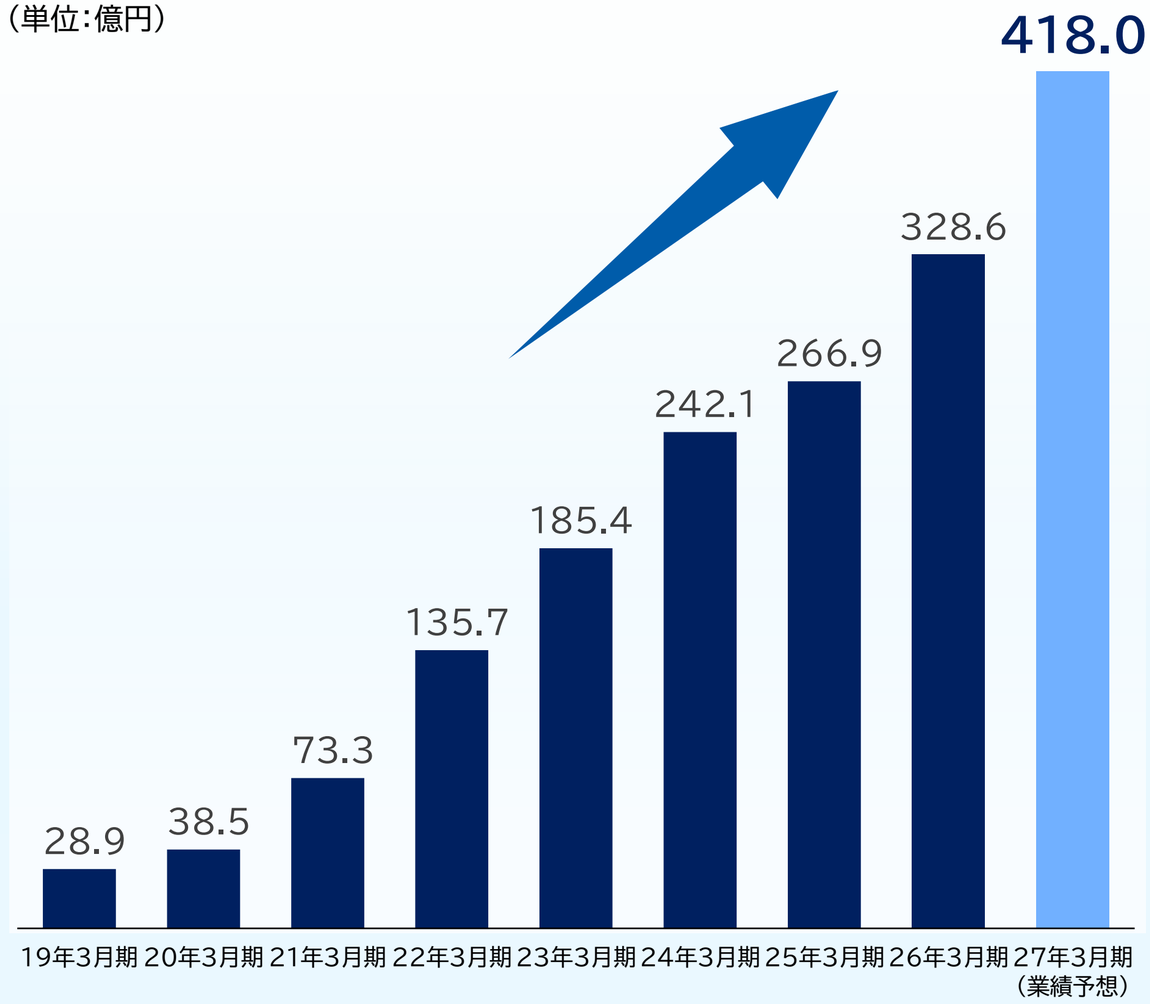
※1 当社オペレーションにおける実測値
※2 査定誤差率は、東京都23区内マンションに関する、当社エージェントによる査定結果又はAI不動産査定ツールによる査定結果と実際の取引価格の乖離率の中央値（2024年12月時点）

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

業績の推移（2019年3月期～2027年3月期（予想））

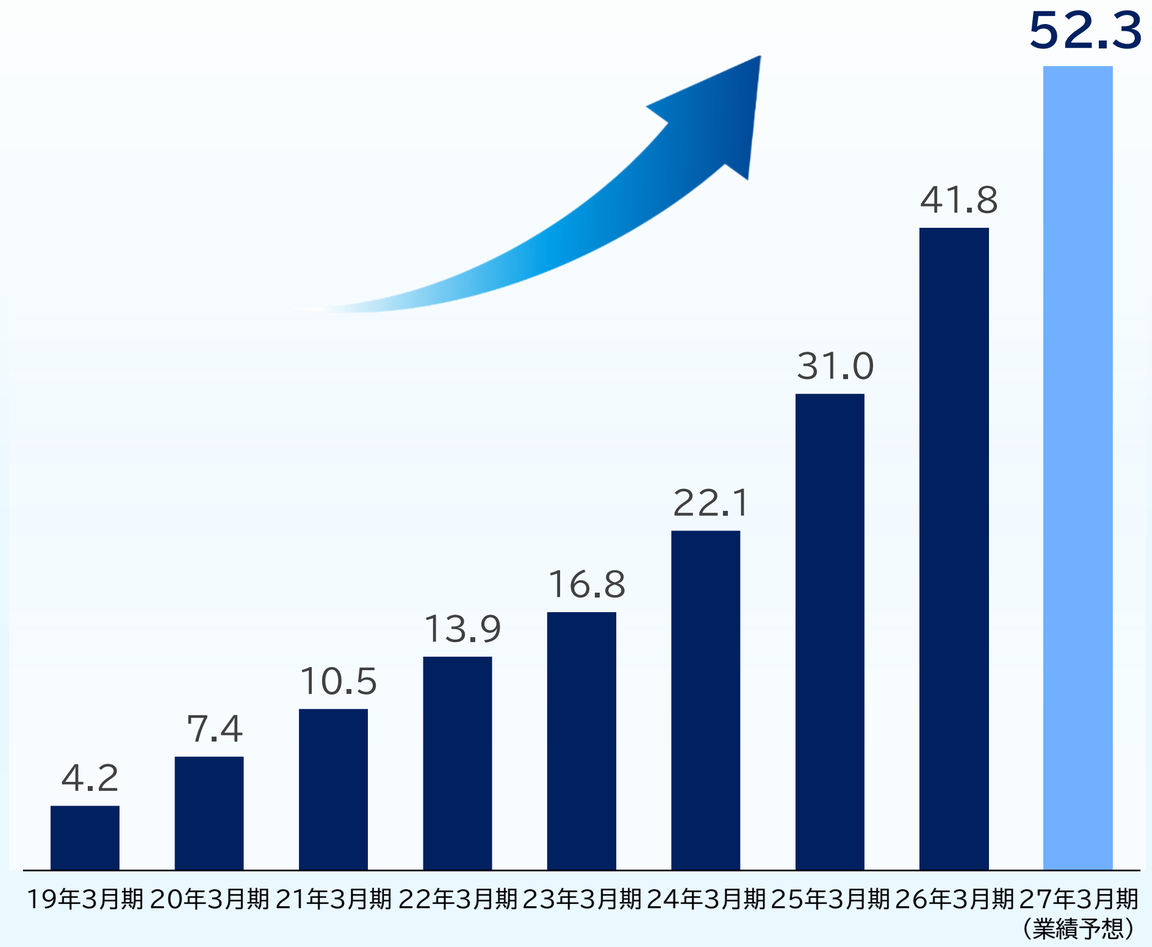
売上高

（単位：億円）



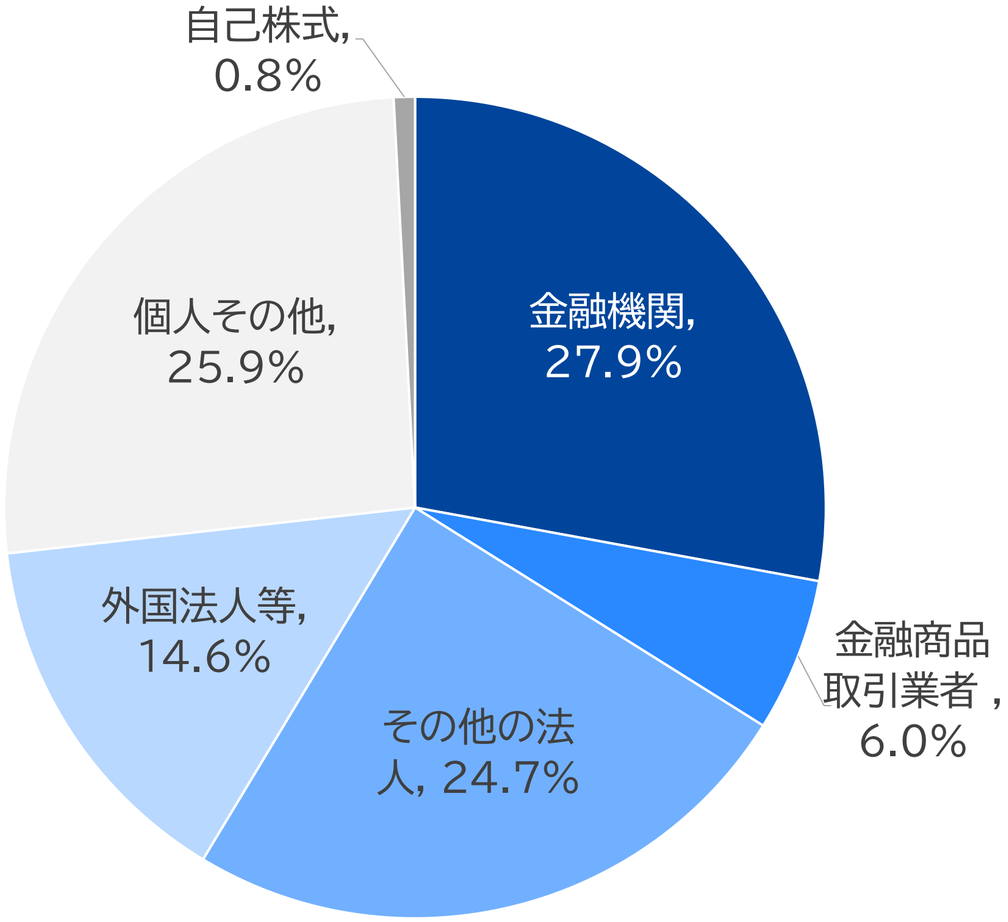
営業利益

（単位：億円）



Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

株主情報



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3月期有価証券報告書に記載の内容

Copyright 2026 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 2026 SRE Holdings Corporation