

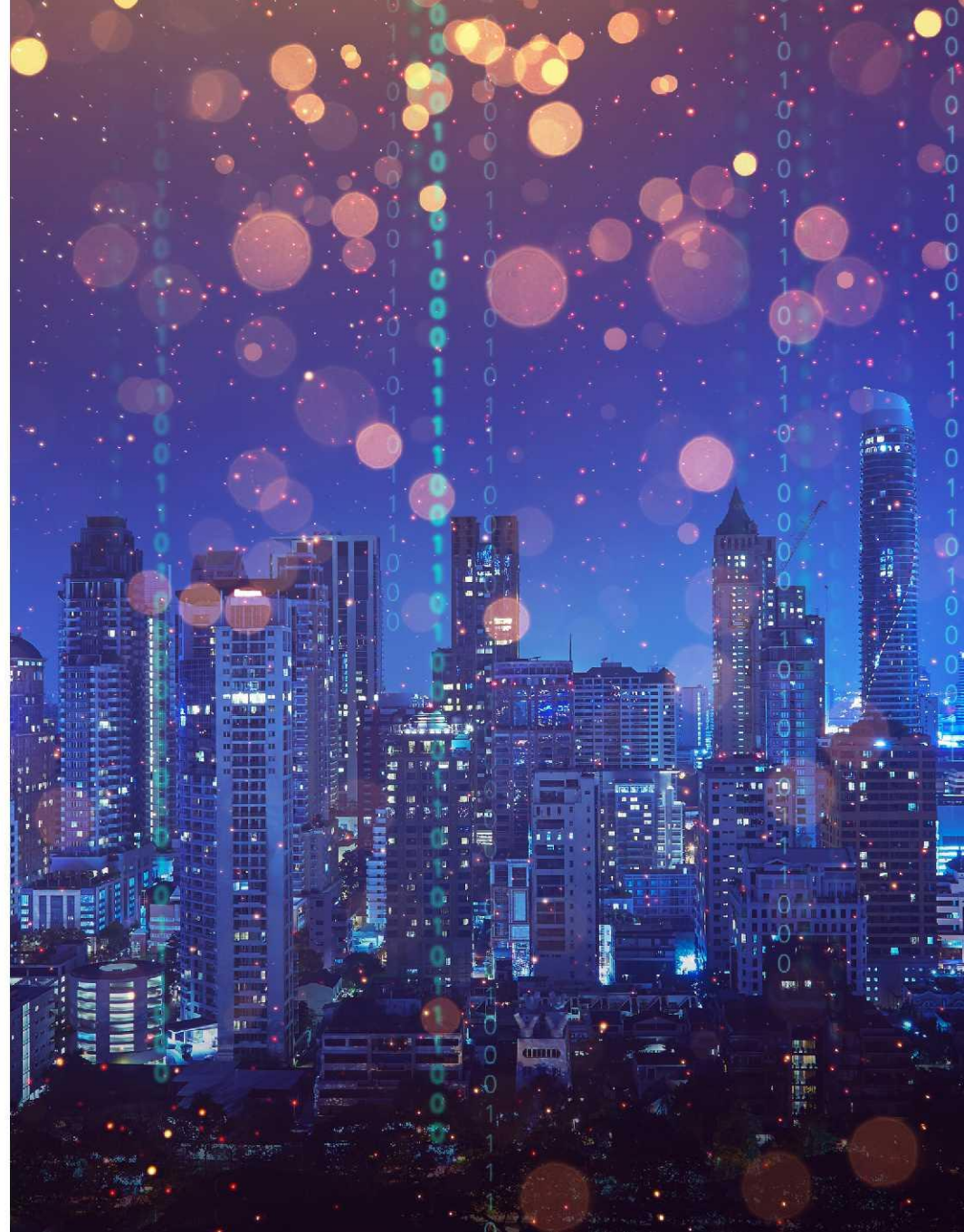


SREホールディングス

2025年3月期 第2四半期決算説明資料

Copyright 2024 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



目次



1

2025年3月期 第2四半期累計業績

P.03

2

業績見通し

P.16

参考

当社の事業概要

P.26

SECTION



2025年3月期 第2四半期累計業績

売上高 **10,152**百万円
- 前年同期比 **+35%**

営業利益 **1,289**百万円
- 前年同期比 **+112%**

① 売上高は、前年同期比+35%成長の10,152百万円

- AIクラウド & コンサルティング(AICC)セグメントは、前年同期比+54%の増収。ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)事業において、ヘルスケア領域で複数施設を運営する大型医療法人との契約を締結し、契約社数は順調に推移。本格的な売上貢献を3Q以降に見込む。

② 営業利益は、前年同期比+112%成長の1,289百万円

- AICCセグメントは、プロップテックソリューション(PT)事業が想定を上回るペースで順調に推移。新プロダクト開発や機能拡充等の成長投資に加え、人材採用等の組織拡大を2Qも引き続き実施しながら増益を維持。LHの事業の単価アップにより1Qから利益率も向上。下期に向けAICC営業利益率改善が四半期ごとに継続。
- ライフ&プロパティソリューション(L&P)セグメントは、アセットマネジメント事業等において1Qでの大型案件影響により大幅増益を維持。来年度の大型案件仕込みが進捗。

前年同期比+35%の増収

営業利益は、同+112%の増益

四半期純利益は、人員増加による

本社オフィス増床工事に伴い、

既存オフィスの内装の一部を除却した影響

がありながら、+80%の増益

単位:百万円

項目	25年3月期 第2四半期実績 (4~9月累計)	24年3月期 第2四半期実績 (4~9月累計)	前年同期比 増減率
売上高	10,152	7,500	+35%
営業利益	1,289	608	+112%
経常利益	1,195	534	+124%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	663	368	+80%

AICCセグメントにおいて、ヘルスケア領域の順調な立ち上がりによりストック収入が着実に積み上がり前年同期比+54%増収。セグメント利益は中長期的な成長に向け、2Qも引き続きプロダクト開発や組織増強等の投資を実施しながら増益維持

L&Pセグメントにおいても、引き続き大幅黒字を確保

単位:百万円

		2025年3月期 第2四半期実績 (4~9月累計)	前年同期比 増減率
Total	売上高	10,152	+35%
	営業利益	1,289	+112%
AICC	売上高	3,287	+54%
	セグメント利益	933	+29%
L&P	売上高	7,226	+26%
	セグメント利益	520	+888%

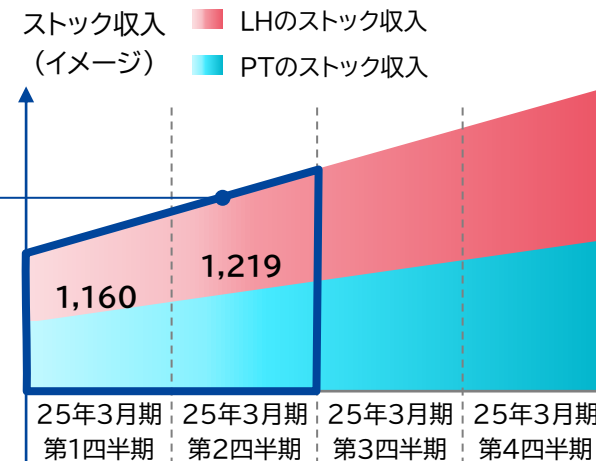
ヘルスケア領域において複数施設を運営する大型医療法人との契約開始により、ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)のストック収入が着実に成長

営業利益率も1Qから2Qで更に改善

課金契約社数はLHでの順調な立ち上がりに加えてプロップテックソリューション(PT)でも着実な顧客獲得が進み、4,402社に伸長。チャーンレートも0.3%と低位安定

項目	AICC事業計	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	3,287	+54%	1,690	1,597
セグメント利益	933	+29%	274	659

ARR (ストック収入) ^{※1}	4,878百万円 (1,219百万円)
直近12か月平均月次解約率 ^{※2}	0.3% (2024年9月末時点)
クラウドソリューション課金契約社数 ^{※3}	4,402 (2024年9月末時点)

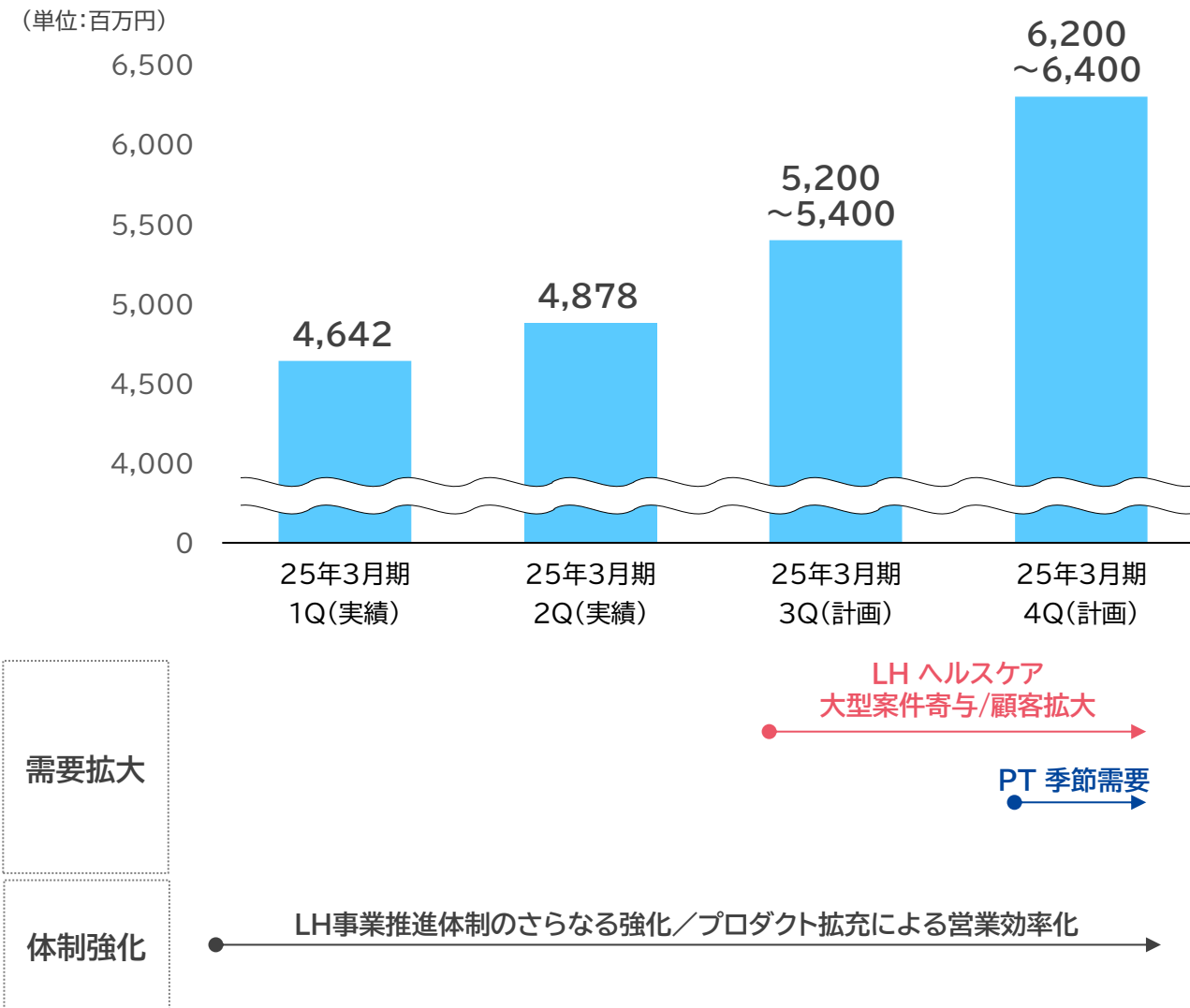


2QベースのARRは、4,878百万円

LHにおいて、2Qに契約したヘルスケア
大型案件のストック収入が3Qから本格寄与

4Qは、LHでヘルスケア領域における
さらなる社数獲得を進めるとともに、
例年の通り、PTにおいて業界の繁忙期に伴
う季節需要を見込む

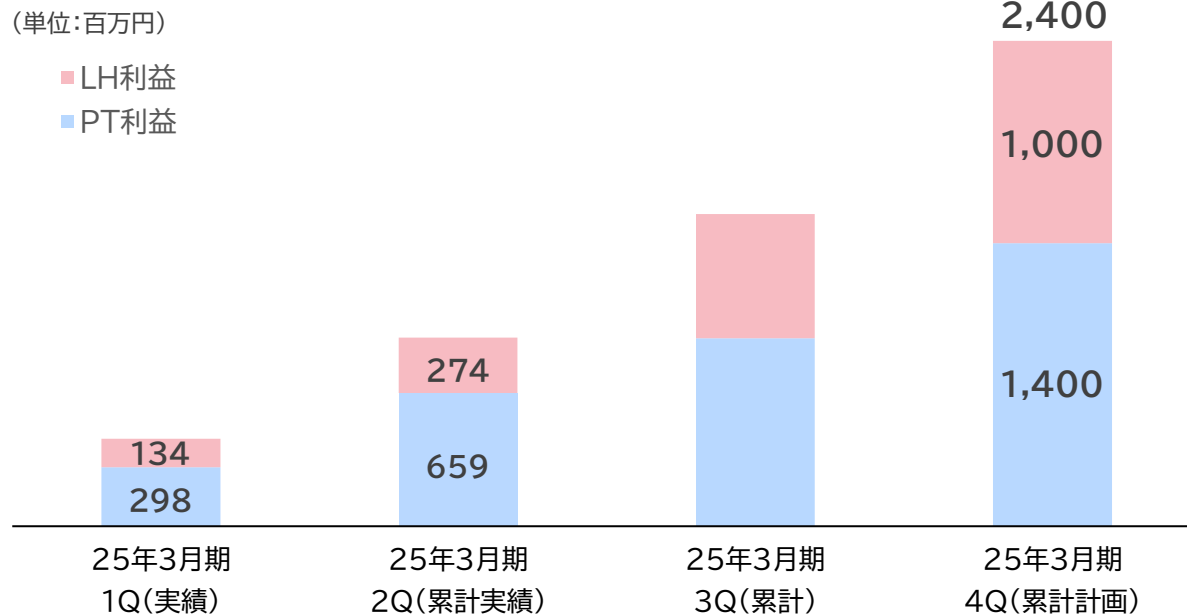
ARR62億円の通期ガイダンスに変更なし



ヘルスケア領域における大型法人との契約は3Q以降に本格的に収益貢献の見込み
 LHにおける高単価ソリューションの着実な販売拡大と体制増強、PTの新プロダクトローンチ等により顧客単価向上/顧客基盤拡大を目指す

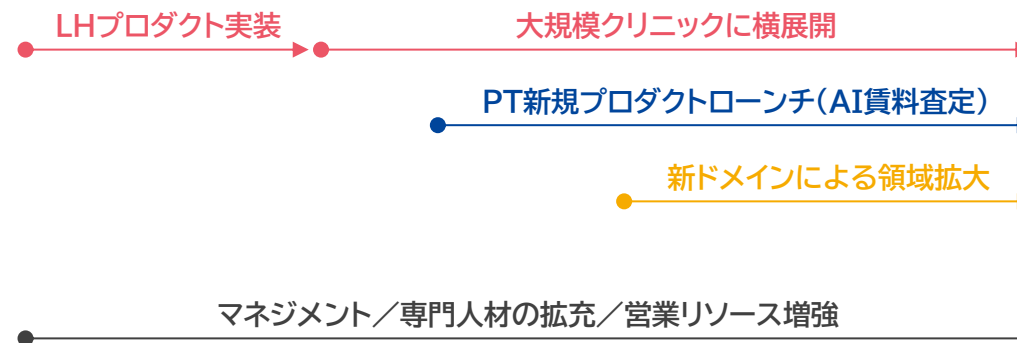
LHのARP向上によりAICC全体の利益率も1Qから2Qで26.8%から30%に改善
 今後も下期に向けて更なる利益率の向上を見込む

セグメント利益24億円の見通しに変更なし



プロダクツ
 拡充

組織増強

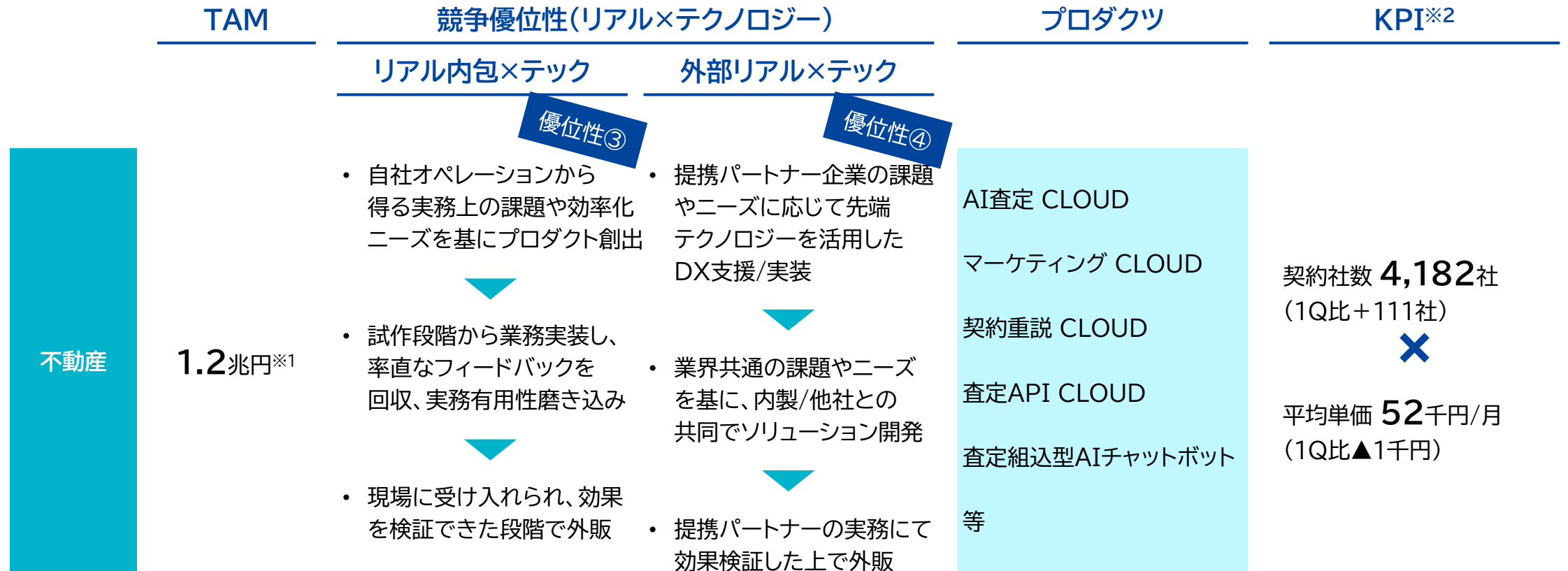


	TAM	競争優位性(リアル×テクノロジー)		プロダクツ	KPI※3		
		リアル内包×テック	外部リアル×テック				
ヘルスケア	約 3兆円 ※1	<p style="text-align: center;">優位性①</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ会社/ヘルスケア施設から得る実務上の課題や効率化ニーズを基にプロダクト創出 	<p style="text-align: center;">優位性②</p> <ul style="list-style-type: none"> 提携パートナー企業/クリニックの課題やニーズに応じて先端テクノロジーを活用したDX支援/実装 	生成AIチャットボット クリニック経営支援ツール デジタルマーケティングソリューション	契約社数 220社 (1Q比+23社) × 平均単価 619 千円/月 (1Q比+4千円)		
IT/他				<ul style="list-style-type: none"> 試作段階から業務実装し、率直なフィードバックを回収、実務有用性磨き込み 		<ul style="list-style-type: none"> 業界共通の課題やニーズを基に、内製/他社との共同でソリューション開発 	セールステックツール アドテックソリューション 飲食店開業支援PF
金融				3.9兆円※2		<ul style="list-style-type: none"> 現場に受け入れられ、効果を検証できた段階で外販 	<ul style="list-style-type: none"> 提携パートナーの実務にて効果検証した上で外販

※1 デスクトップリサーチを基に当社試算

※2 矢野経済研究所「2022 金融機関DX向けソリューション市場の徹底研究」(2022年7月)

※3 平均単価は、LHの第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(メディックス除く)



優位性②

株式会社みずほ銀行と、クラウドサービスの連携を開始

第一弾として、当社の不動産価格推定エンジンを、みずほ銀行のMizuho Insight Portal(Mi-Pot)に搭載
金融業界の顧客基盤を活用した新規顧客の開拓および顧客単価の向上に寄与

クラウドサービス連携イメージ



優位性③

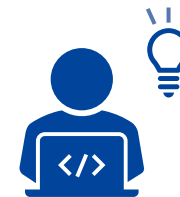
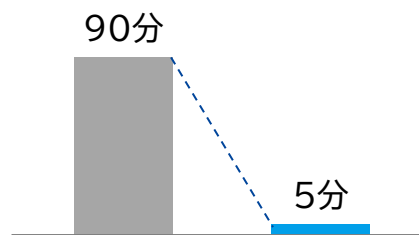


AI賃料査定

賃貸管理業界向けに、不動産賃料の査定書を自動生成するクラウドサービスを2024年9月より提供開始※1

分譲/賃貸マンション・アパートに対応し、「誰でも」「早く」「簡単に」査定書を作成可能であり、設備追加・募集条件の提案も可能

「SRE AI賃料査定 CLOUD」の特徴



作業時間※2を9割超削減

AI賃料推定エンジンにより、賃料相場や設備有無を反映した賃料を瞬時に査定

豊富なデータを含む30頁超の査定書自動生成

マーケットデータ等の様々なコンテンツを含む説得力のある査定書を自動生成

設備追加/賃料改訂・募集条件の提案も可能

直観的なUI/UX設計

直感的なUI/UX設計を採用し、誰でもすぐに操作を覚えることが可能

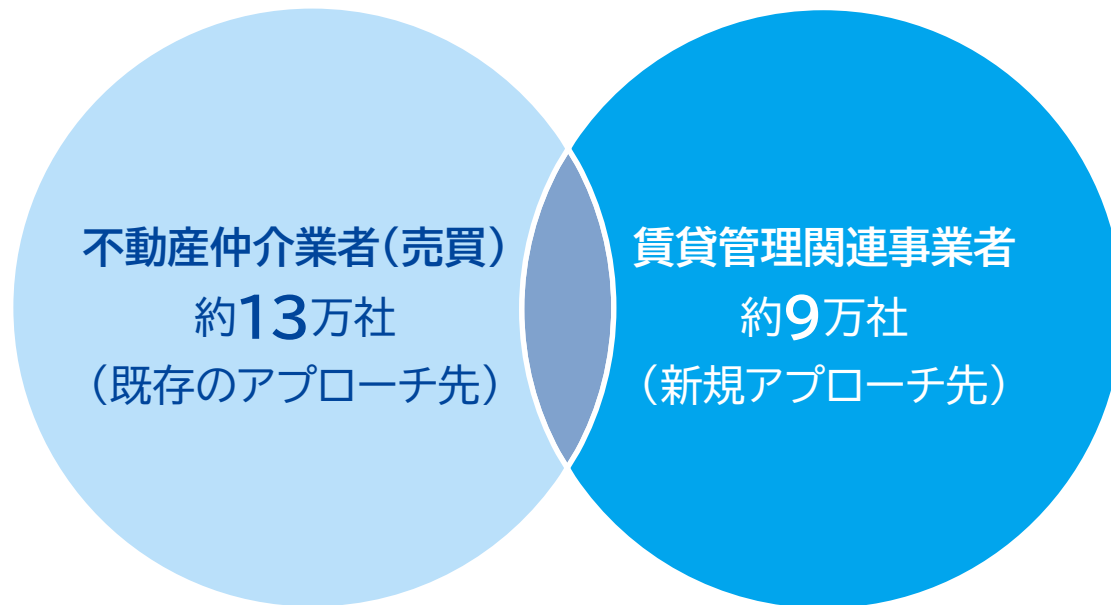
優位性③

SRE AI賃料査定 CLOUD AI賃料査定

従来のアプローチ先である不動産売買仲介業者約13万社※1に加え、約9万※2の賃貸管理関連事業者にリーチ可能となり、顧客基盤が拡大

既存顧客へのクロスセルにより、顧客単価の向上にも寄与する見込み

「SRE AI賃料査定 CLOUD」による顧客基盤の拡大



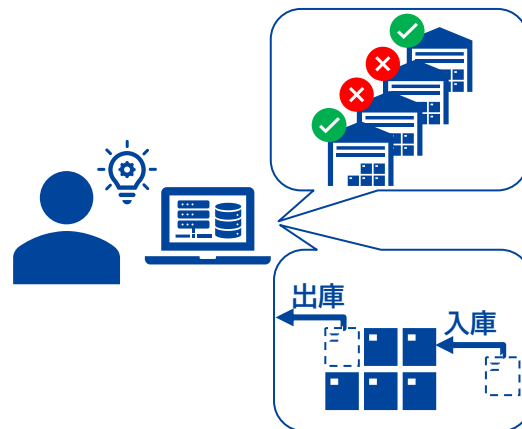
冷凍保管スペースのオンデマンドプラットフォーム「COLD X NETWORK」を2024年10月から提供開始

第一弾として霞ヶ関キャピタル株式会社が企画・開発する冷凍自動倉庫「LOGI FLAG TECH 所沢 I」にサービスを導入

今後は、霞ヶ関キャピタルが展開する冷凍自動倉庫への横展開に加え、外部向けにも順次販売拡大予定

COLD X NETWORK

これまで個別に問い合わせる必要があった複数倉庫の空き状況を、オンラインで一覧把握でき、オンデマンドの利用が可能。
繁忙期の既存倉庫に収まりきれない冷凍荷物等の一時的な保管場所として、パレット単位で利用可能



「LOGI FLAG TECH 所沢 I」を起点に、他地域/外部への横展開を目指す



業績見通し

(2023年5月10日公表 2024年3月期決算説明資料再掲)

収益性の高いヘルスケア/IT領域を主要な成長ドライバーとして、ARRは前年度比+45%と高成長を継続

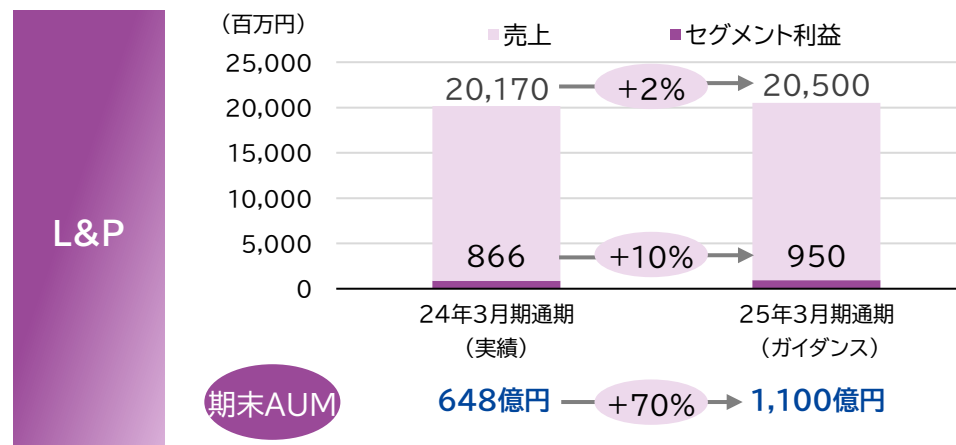
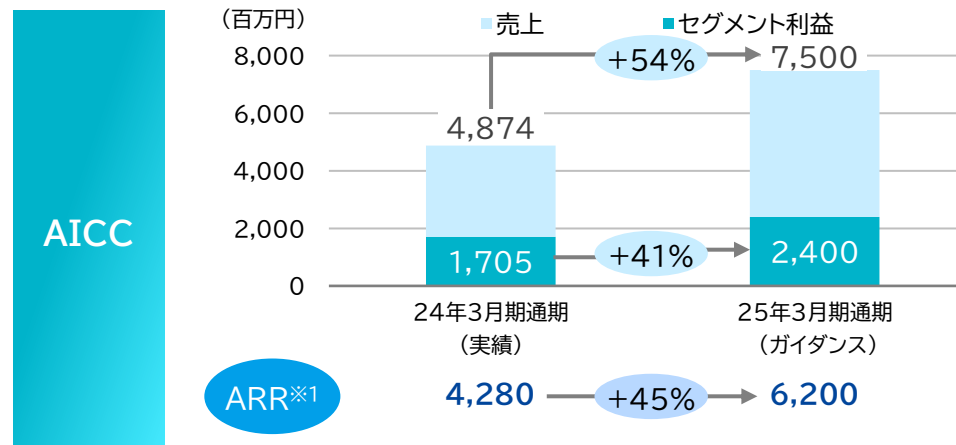
ヘルスケア/IT領域伸長によるAICCセグメントの収益ミックス良化により、全社の営業利益も同+38%と、前年度以上に成長加速(EBITDAでは同+39%)

単位:百万円

項目	24年3月期	25年3月期	
		25年3月期	前年度比
売上高 (うちARR)	24,218 (4,280)	27,000 (6,200)	+11% (+45%)
営業利益 (売上高比率)	2,212 (9.1%)	3,050 (11.3%)	+38%
調整EBITDA※ (売上高比率)	2,586 (10.7%)	3,600 (13.3%)	+39%
経常利益 (売上高比率)	2,058 (8.5%)	2,900 (10.7%)	+41%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比率)	1,388 (5.7%)	1,850 (6.9%)	+33%

AICCセグメントは成長投資の継続により
+54%のトップライン成長を目指しつつ、
利益も+41%と引き続き高い水準での
成長を維持

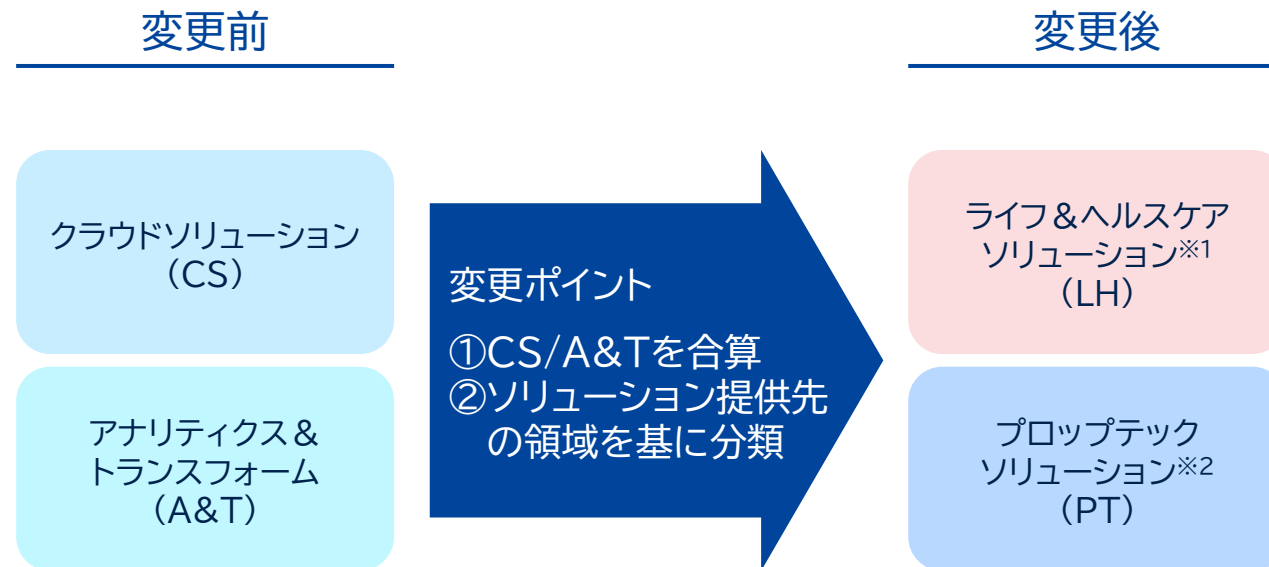
L&Pセグメントはアセットマネジメント事業
によるストック収益を主軸に増益を図り、
営業CF黒字も維持。期末時点のAUMは
+70%の1,100億円を目指す



AICCのサブセグメント区分を変更

A&Tにおいて提携パートナーとのソリューション共同開発が進捗・拡大するとともに、CS/A&T連携による顧客対応や収益確保事例が増加したため、CS/A&Tを一体の事業として認識

一方で、領域に応じてソリューションや開発/営業組織が異なるため、価値提供先の領域を基に、サブセグメントを分類



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)を主要な成長ドライバーとして、トップラインを前年度比+54%と高成長継続

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(メディックスの利益アップサイドは精査中につき、ガイダンス未反映)

単位:百万円

項目	24年3月期	25年3月期	
		25年3月期	前年度比
セグメント売上高	4,874	7,500	+54%
ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	1,911	3,850	+102%
(メディックス社除きLH)	(1,911)	(2,600)	+36%
プロップテックソリューション(PT)	2,964	3,650	+23%
セグメント利益	1,705	2,400	+41%
ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)	495	1,000	+102%
(メディックス社除きLH)	(495)	(930)	+88%
プロップテックソリューション(PT)	1,210	1,400	+16%

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
顧客単価を一定水準で維持しながら、
LH事業の拡販を加速、契約数を倍増させる
ことでストック収入に占める同事業の割合
を4割まで拡大

		24年3月期		25年3月期	
LH※1	課金契約社数※2 (期末時点)	184	 +176(倍増)	360	ストック収入 構成比を 3割⇒4割 に拡大
	平均顧客単価※3 (第4四半期ベース)	615千円/月	高水準維持	550千円/月	
PT	課金契約社数※2 (期末時点)	3,861	 +739(着実伸長)	4,600	
	平均顧客単価※3 (第4四半期ベース)	67千円/月	維持	67千円/月	

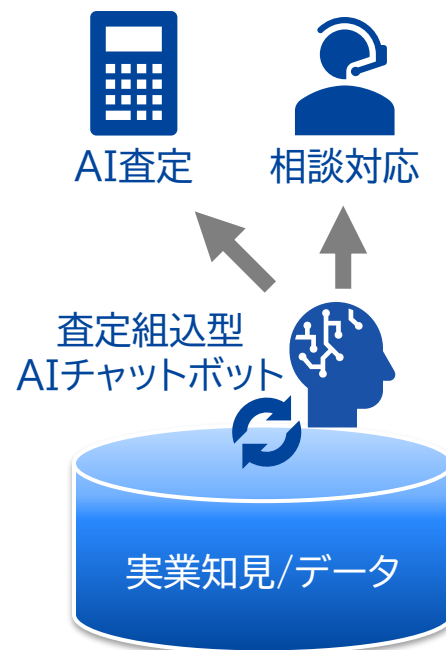
不動産領域特化型生成AIチャットボットをヘルスケア領域に横展開し、クリニック向けに患者接点を強化するAIチャットボットとして提供

質問への自動応答や予約等を行え、顧客(患者)体験改善とスタッフ負荷軽減を両立

モジュール横展開による開発効率化でクイックウィンを積み上げつつ、クリニック特化型の追加機能開発やBPO対応等によりマネタイズポイント拡充を企図

不動産領域特化型AIチャットボット

不動産事業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



クリニック向け生成AIチャットボット



横展開



- ・クリニック特化型追加機能開発
- ・間接業務/MKのBPO対応

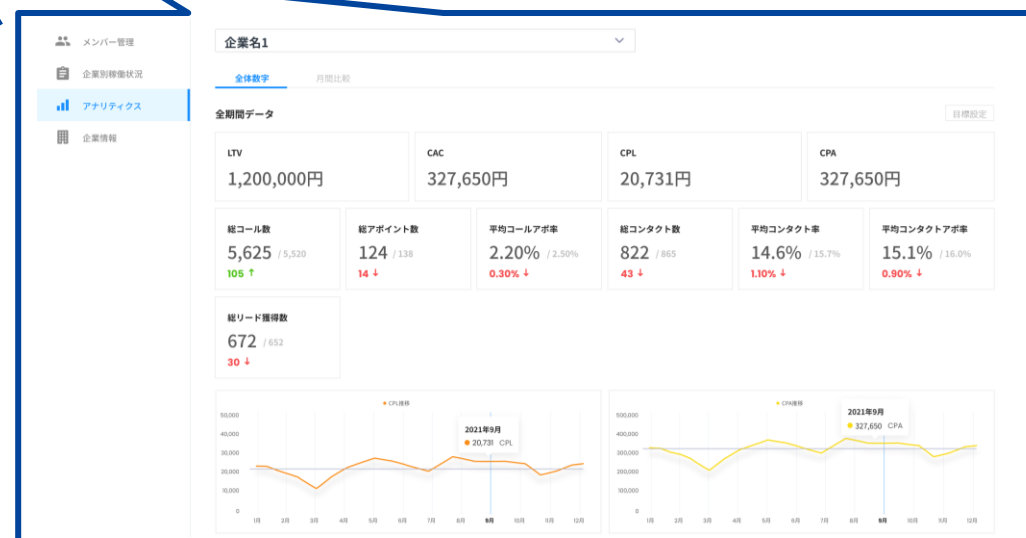
BDR(Business Development Representative)を主軸とする
新規開拓型インサイドセールスの
マネジメント/生産性向上ツールを提供

SaaSの各種KPIや個人別パフォーマンス
のリアルタイムモニタリング/分析が行える
とともに、ターゲットリスト管理が可能

IT業界主軸にインサイドセールスBPOを
行うグループ会社が本ツール+BPOの
セット販売を行うため、トップライン成長の
ニーズが強い業界各社から引合い拡大



- ・KPI/個人別パフォーマンスの随時可視化/分析
- ・ターゲットリスト管理
- ・セールスマネジメント/生産性向上ツール+BPOで
トップライン成長に直接貢献

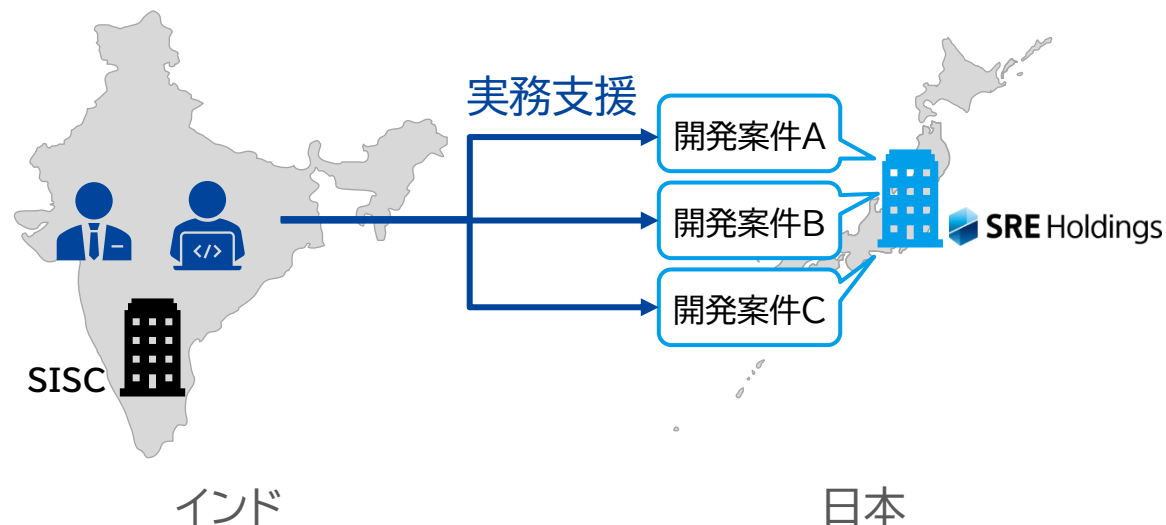


ソニーグループのソフトウェア開発拠点であるSony India Software Centre (SISC)との連携により、インドの優秀なエンジニア/データサイエンティストが一部開発実務を支援

今回、さらに連携を強化し、SISCのSoftware Architecture Division (SARD)内にPM専門チームを組成

上流工程からの実務支援を得て対応プロジェクト件数や規模を拡大可能となり、AICC事業の持続的成長の基盤を強化

SISCとの連携(開発実務支援)による開発力強化



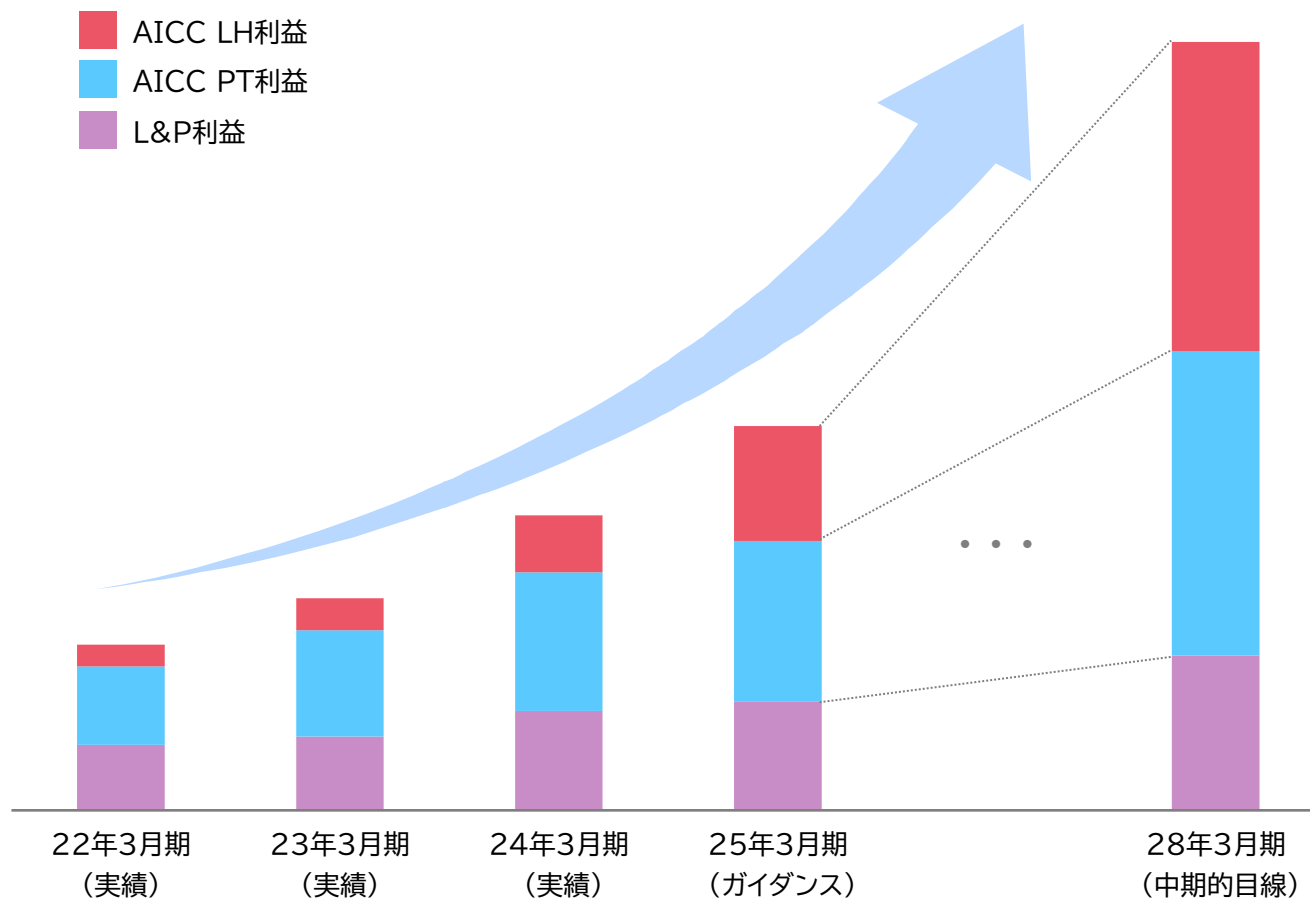
収益性の高いライフ&ヘルスケア
ソリューション事業の飛躍的成長



AICCの収益ミックス良化・高成長



全社の収益ミックス良化・
「ライフテックカンパニー」として持続的成長



SECTION



当社の事業概要

今の先鋭が10年後の当たり前を造る A DECADE AHEAD

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】

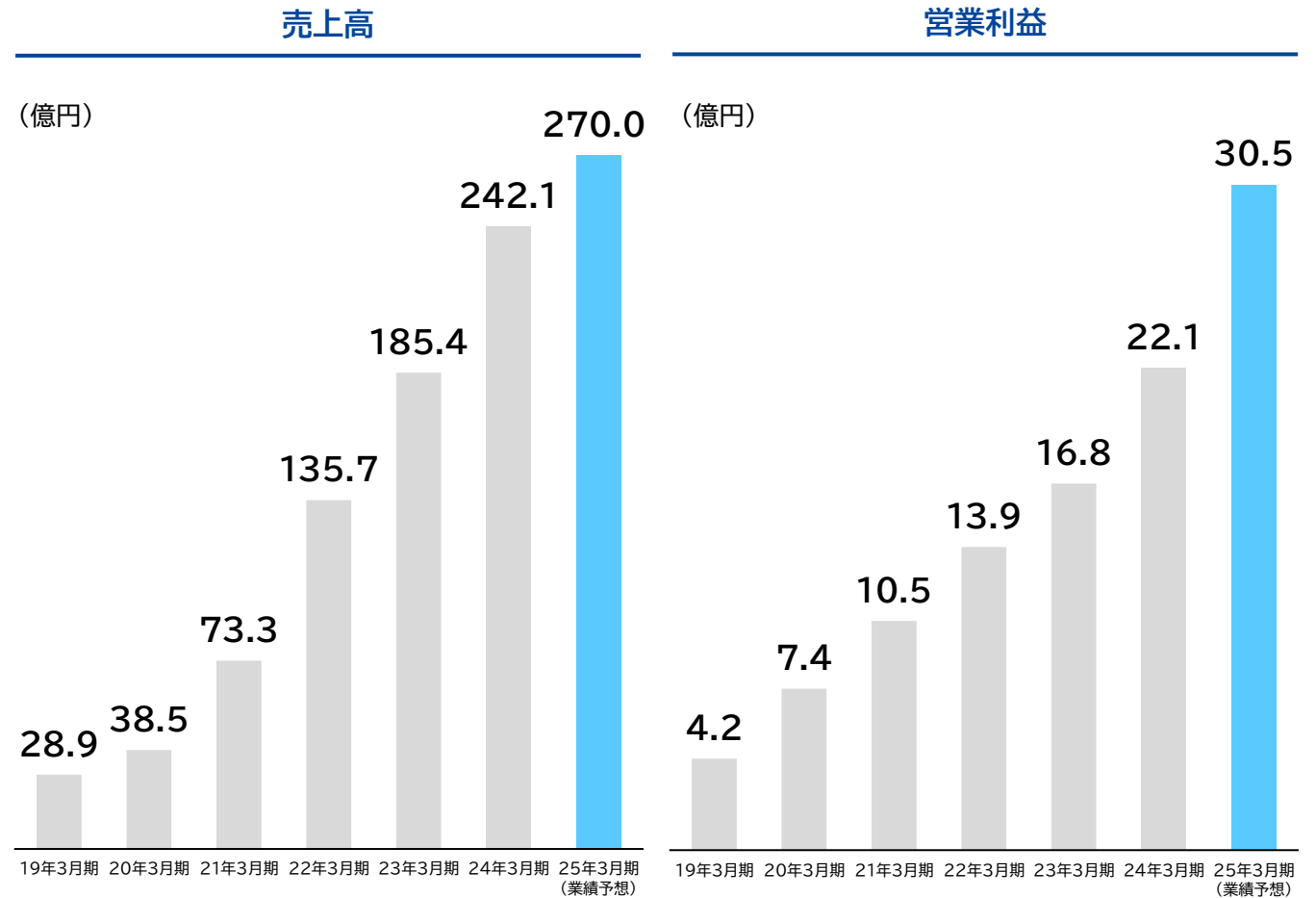
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング ライフ&プロパティソリューション
主要株主	ソニーグループ(36%出資)
役職員数	482名※ (AICC事業従事者:304名※)

【沿革】

Step. 1	テクノロジーを活用した不動産業(=不動産テック会社)
	2014年4月 ソニー不動産 設立 2015年10月 AIを活用した不動産価格推定エンジンを開発
Step. 2	社内の実業オペレーションでUI/UXを磨いたAI SaaSの外販開始
	2018年10月 SRE AI Partners 設立、金融機関提携開始 2019年6月 SREホールディングスに社名を変更 2019年12月 東証マザーズ上場
Step. 3	実業を内包したAI SaaS事業の拡大
	2020年12月 東証市場第一部への市場変更 2021年1月 社長直轄のDX推進部門設置、テック領域の経営陣増強 2021年6月 DX銘柄2021・DXグランプリ2021に選定 2022年4月 東証プライムへの市場変更

2014年の設立以来、順調に売上・利益を
拡大

SaaS事業を中心に大きく事業成長
しながらも、着実な継続利益成長を実現



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」をヘルスケア/金融領域に横展開することで、「少子高齢化」という社会課題=大きな事業機会への対応幅を拡大

ライフテックカンパニー

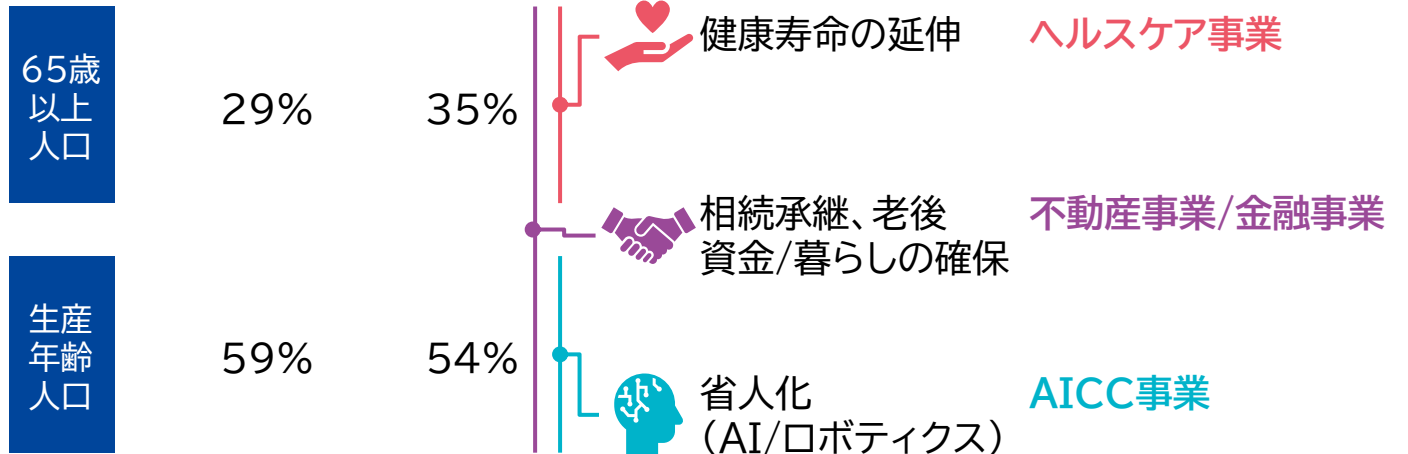
人口分布推移※

解決策

当社の事業展開

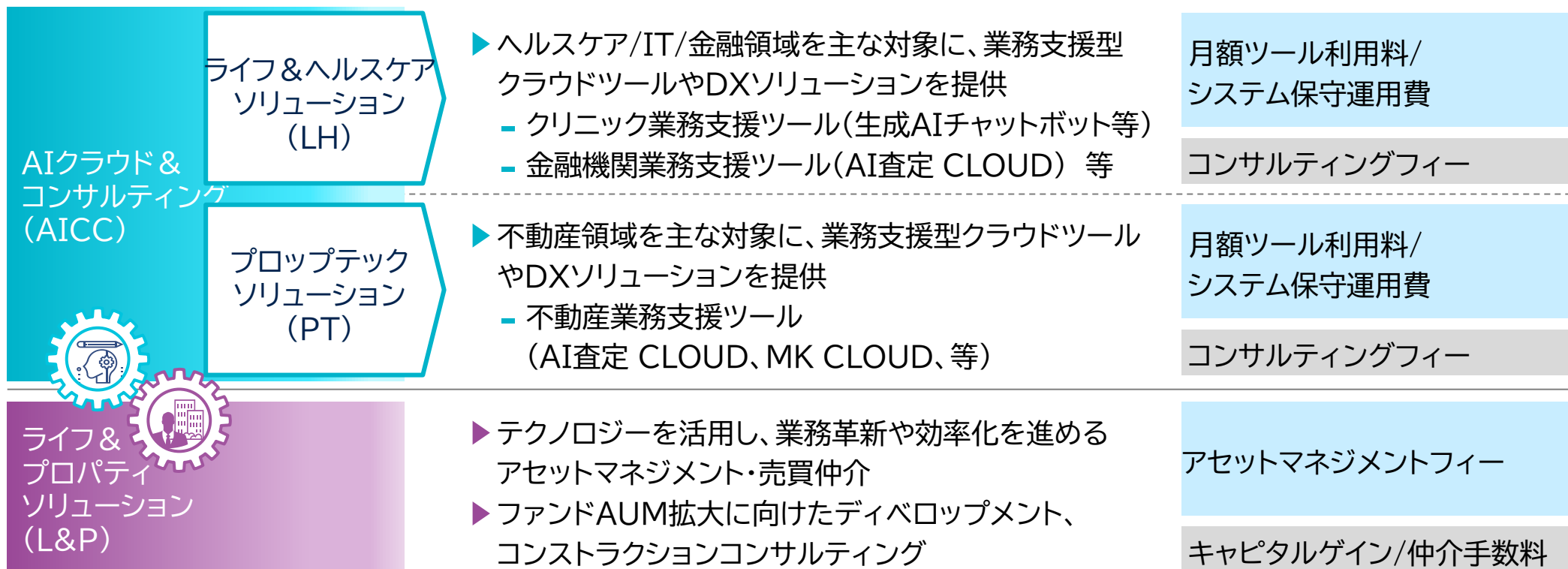
2020年

2040年



事業概要

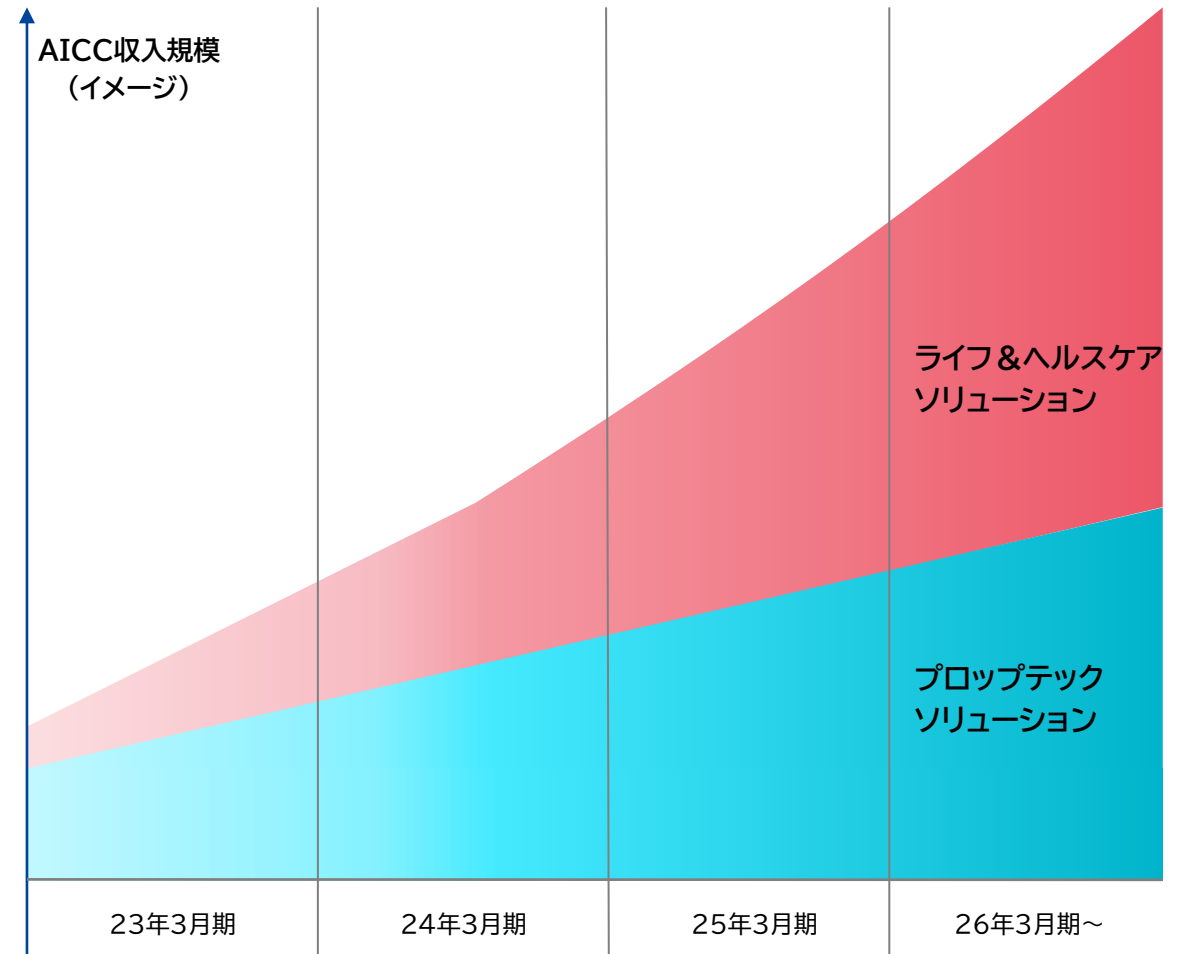
収益モデル



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】

IT/ヘルスケア	約3兆円※1(2025年度予測)
金融	3.9兆円※2(2025年度予測)
不動産	1.2兆円※3(2025年度予測)



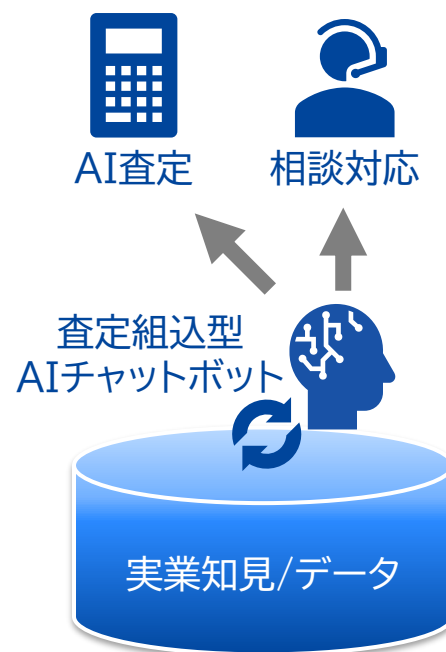
不動産領域特化型生成AIチャットボットをヘルスケア領域に横展開し、クリニック向けに患者接点を強化するAIチャットボットとして提供

質問への自動応答や予約等を行え、顧客(患者)体験改善とスタッフ負荷軽減を両立

モジュール横展開による開発効率化でクイックウィンを積み上げつつ、クリニック特化型の追加機能開発やBPO対応等によりマネタイズポイント拡充を企図

不動産領域特化型AIチャットボット

不動産事業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



クリニック向け生成AIチャットボット



横展開



- ・クリニック特化型追加機能開発
- ・間接業務/MKのBPO対応

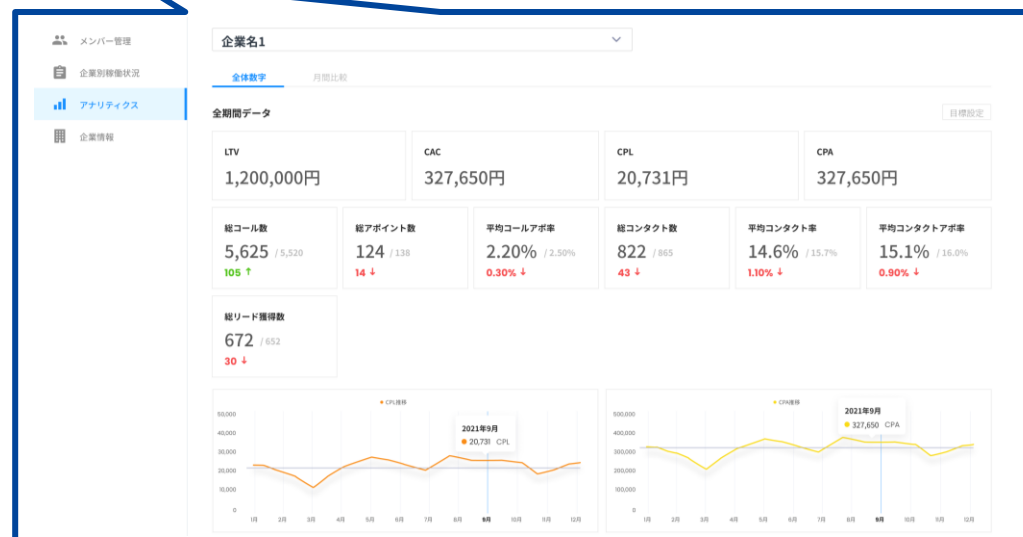
BDR(Business Development Representative)を主軸とする
新規開拓型インサイドセールスの
マネジメント/生産性向上ツールを提供

SaaSの各種KPIや個人別パフォーマンス
のリアルタイムモニタリング/分析が行える
とともに、ターゲットリスト管理が可能

IT業界主軸にインサイドセールスBPOを
行うグループ会社が本ツール+BPOの
セット販売を行うため、トップライン成長の
ニーズが強い業界各社から引合い拡大



- ・KPI/個人別パフォーマンスの随時可視化/分析
- ・ターゲットリスト管理
- ・セールスマネジメント/生産性向上ツール+BPOで
トップライン成長に直接貢献



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

従来型の取引事例比較法の機能を追加し幅広い実務ニーズに対応、他社サービスからのスイッチングを円滑化

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

クラウドソリューション

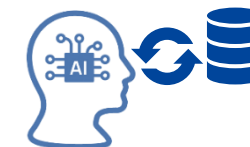
アナリティクス&トランスフォーム

Before

After

プロのエージェントによる類似事例選定・査定

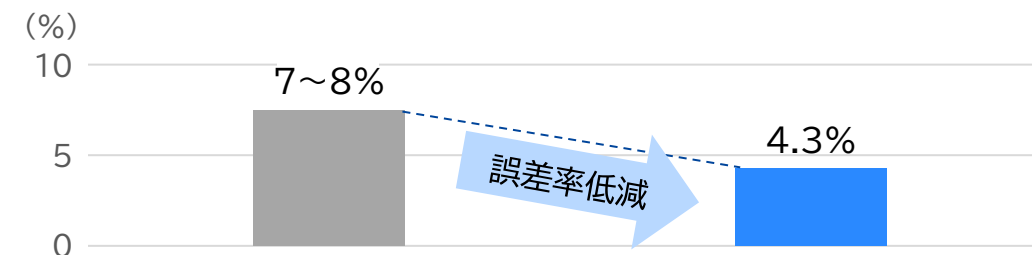
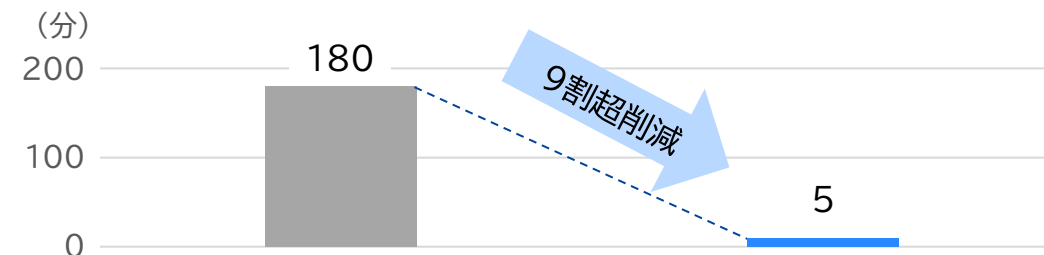
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



業務概要

作業時間※1

査定誤差率※2



ライフ&ヘルスケアソリューションプロダクト

クリニック向け
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、クリニック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

クリニック
経営支援ツール

クリニック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

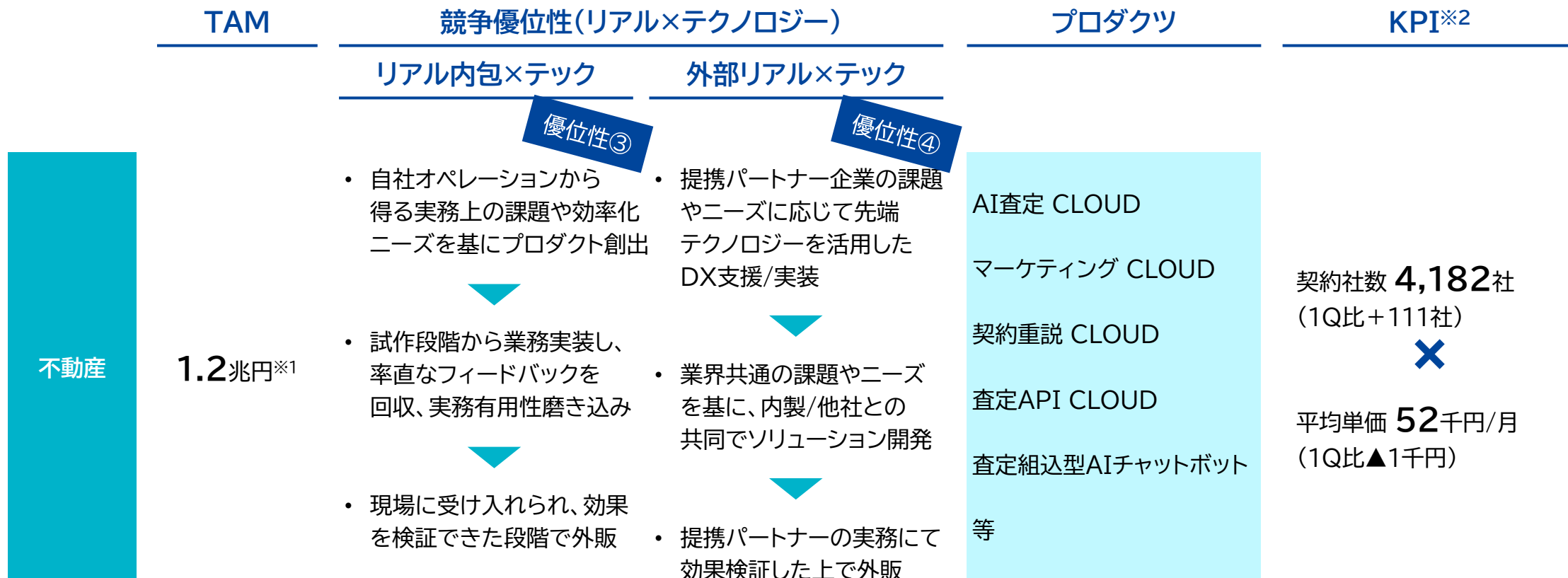
SRE 査定API
CLOUD

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

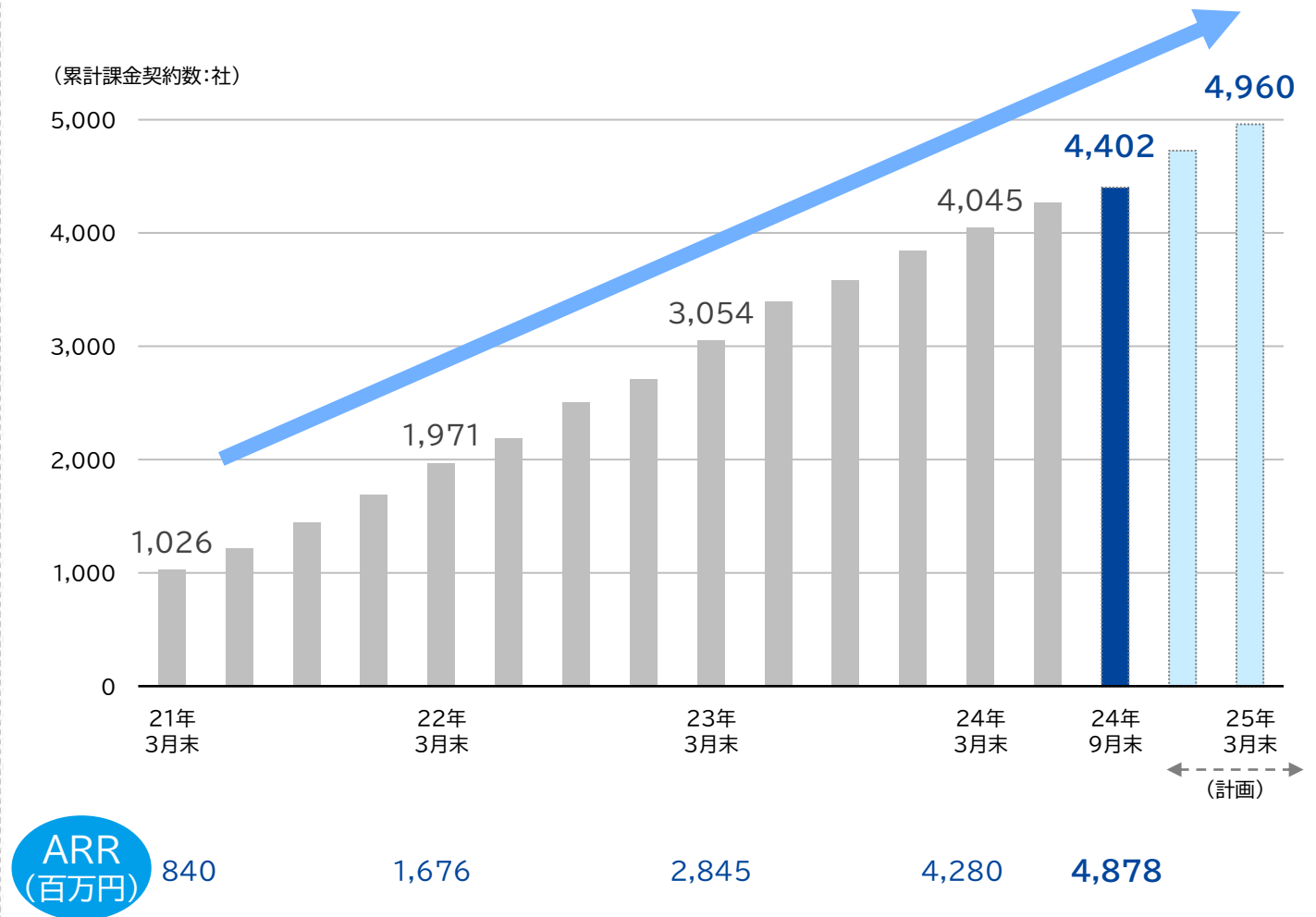
不動産業界初の査定機能を組み込み、専門的内容の対応も可能な生成AIチャットボット

	TAM	競争優位性(リアル×テクノロジー)		プロダクツ	KPI※3		
		リアル内包×テック	外部リアル×テック				
ヘルスケア	約 3兆円 ※1	<p style="text-align: center;">優位性①</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ会社/ヘルスケア施設から得る実務上の課題や効率化ニーズを基にプロダクト創出 	<p style="text-align: center;">優位性②</p> <ul style="list-style-type: none"> 提携パートナー企業/クリニックの課題やニーズに応じて先端テクノロジーを活用したDX支援/実装 	生成AIチャットボット クリニック経営支援ツール デジタルマーケティングソリューション	契約社数 220社 (1Q比+23社) × 平均単価 619 千円/月 (1Q比+4千円)		
IT/他				<ul style="list-style-type: none"> 試作段階から業務実装し、率直なフィードバックを回収、実務有用性磨き込み 		<ul style="list-style-type: none"> 業界共通の課題やニーズを基に、内製/他社との共同でソリューション開発 	セールステックツール アドテックソリューション 飲食店開業支援PF
金融				3.9兆円※2		<ul style="list-style-type: none"> 現場に受け入れられ、効果を検証できた段階で外販 	<ul style="list-style-type: none"> 提携パートナーの実務にて効果検証した上で外販



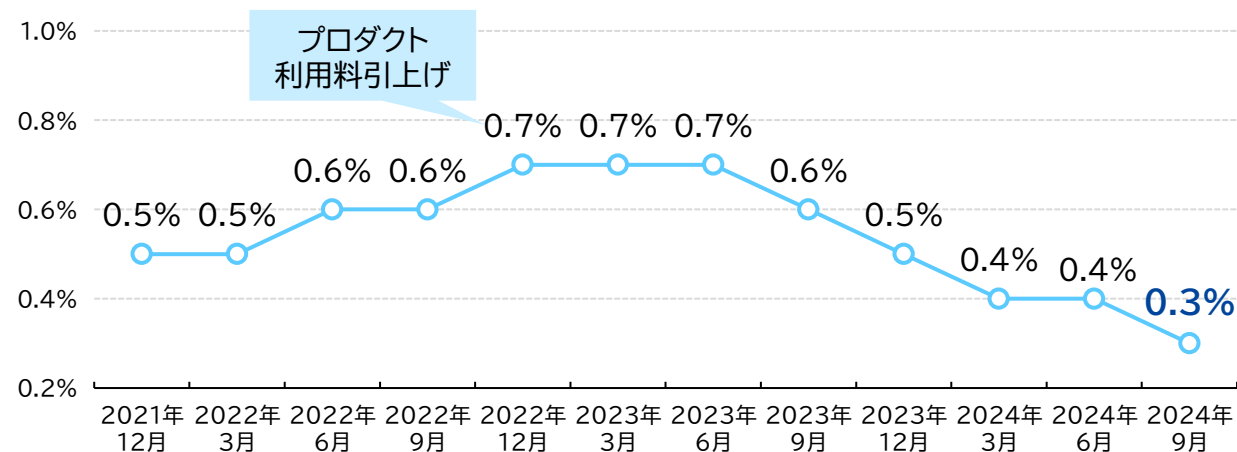
各プロダクトの契約数が順調に伸長し、
9月末時点の課金契約数は4,402社

ARRは第2四半期ベースで4,878百万円
と前年度比+45%の伸長



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
0.3%と低位安定

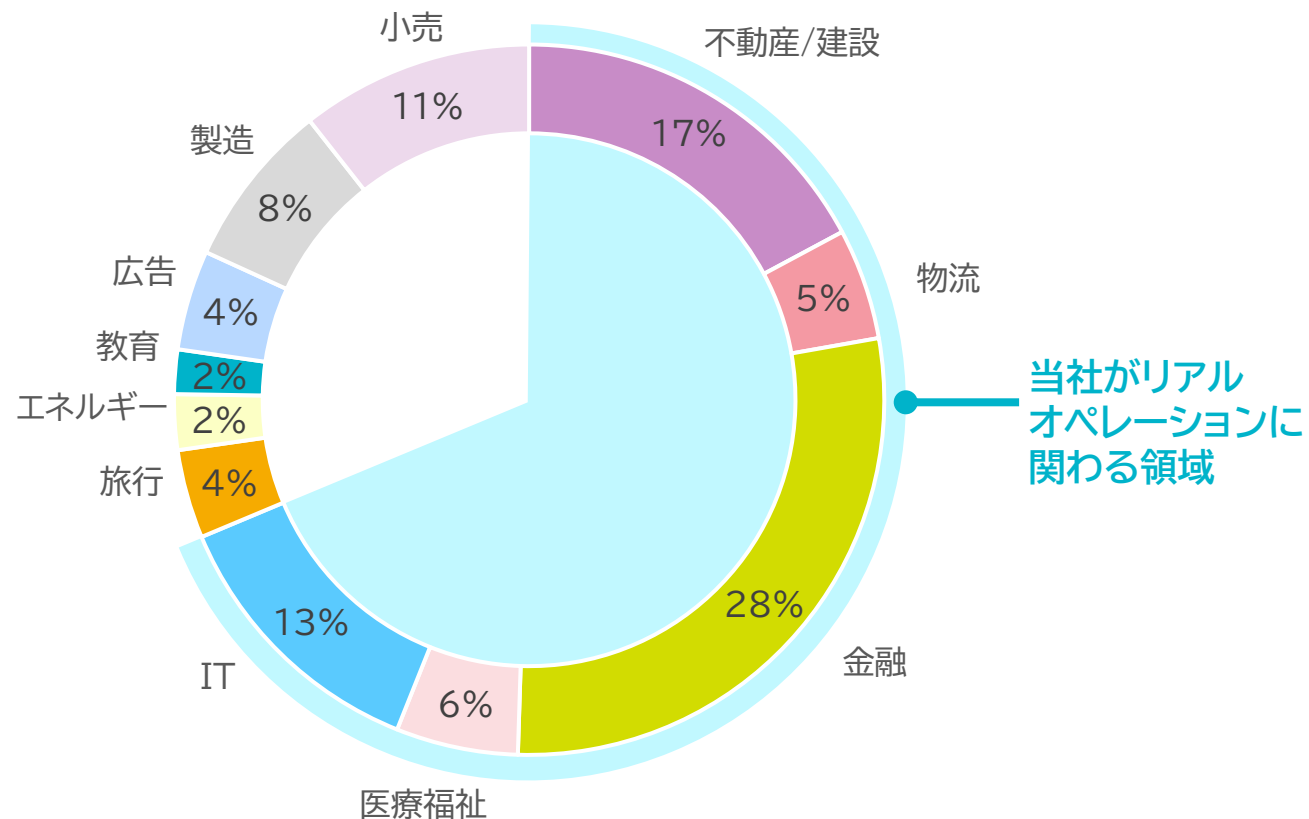
直近12か月 平均月次解約率



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
- ▶ リアルビジネスを内包し、日々のオペレーションにおいて実業メンバーとエンジニアが連携して自社プロダクトの効果検証を行うことで、実務有用性を磨き込み

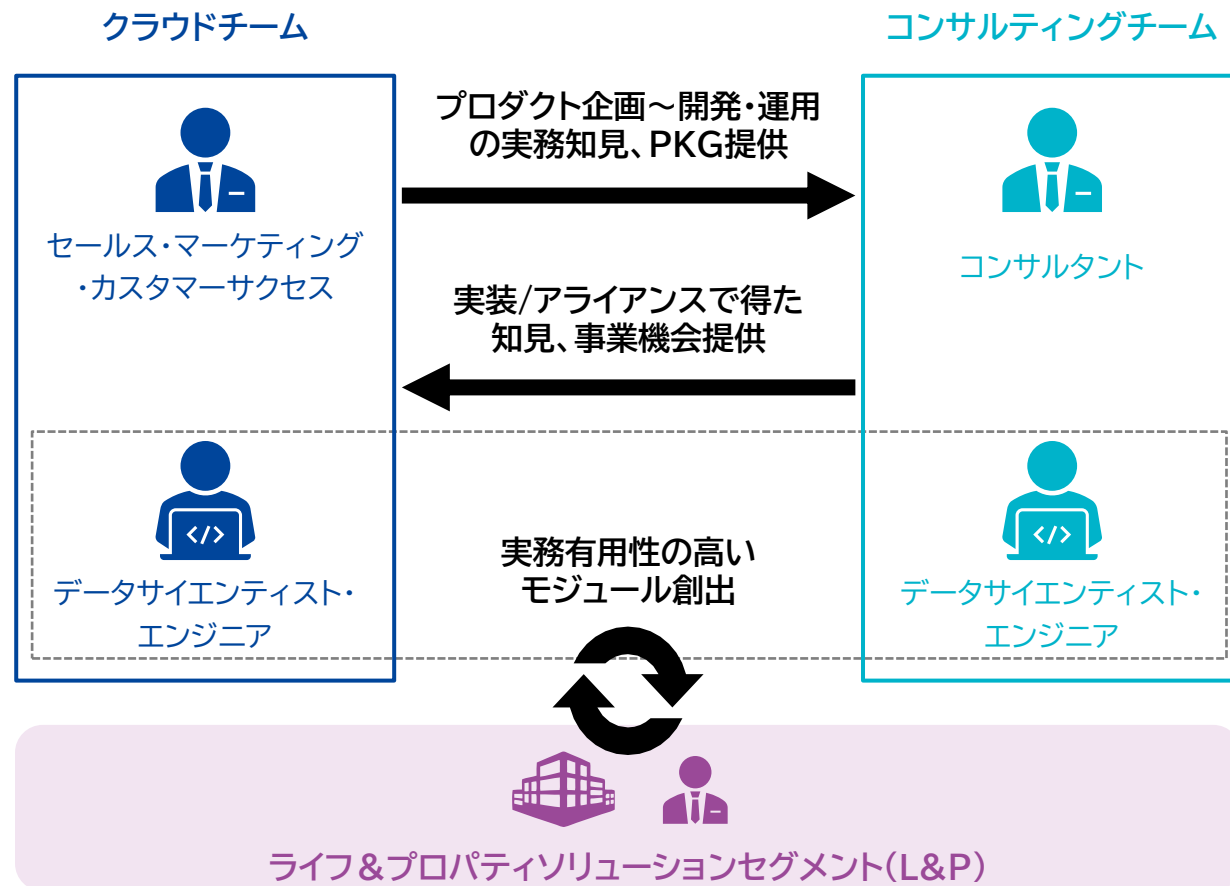
様々な産業知見を持つコンサルタント・データサイエンティストの参画に加えて、独自のデータを活用し差異化されたAIコンサルティングを多くの産業に向けて提供。
IT/ヘルスケア領域においても新たなモジュールを活かしたソリューション提供が継続拡大



クラウドチームは自社プロダクトの企画～開発・運用の内製対応で蓄積した実務知見を社外向けのDXパッケージとして提供

コンサルティングチームはクライアント実装/共同開発案件から新たなソリューションを創出

相互のシナジーにより顧客提供価値向上や効率的なビジネス開発を推進



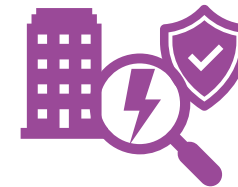
アセットマネジメント&コンサルティング

- ▶ テクノロジーを活用し業務革新や効率化を施したアセットマネジメント/売買仲介サービス
- ▶ 並行してアセットマネジメント・仲介業務のDXユースケースを開拓



スマートプロパティ

- ▶ オフバランスビークルを活用したマンション/オフィス/介護福祉施設/再生エネルギー施設等の開発/投資
- ▶ 開発/取得物件のDXやESG対応により高付加価値化を企図



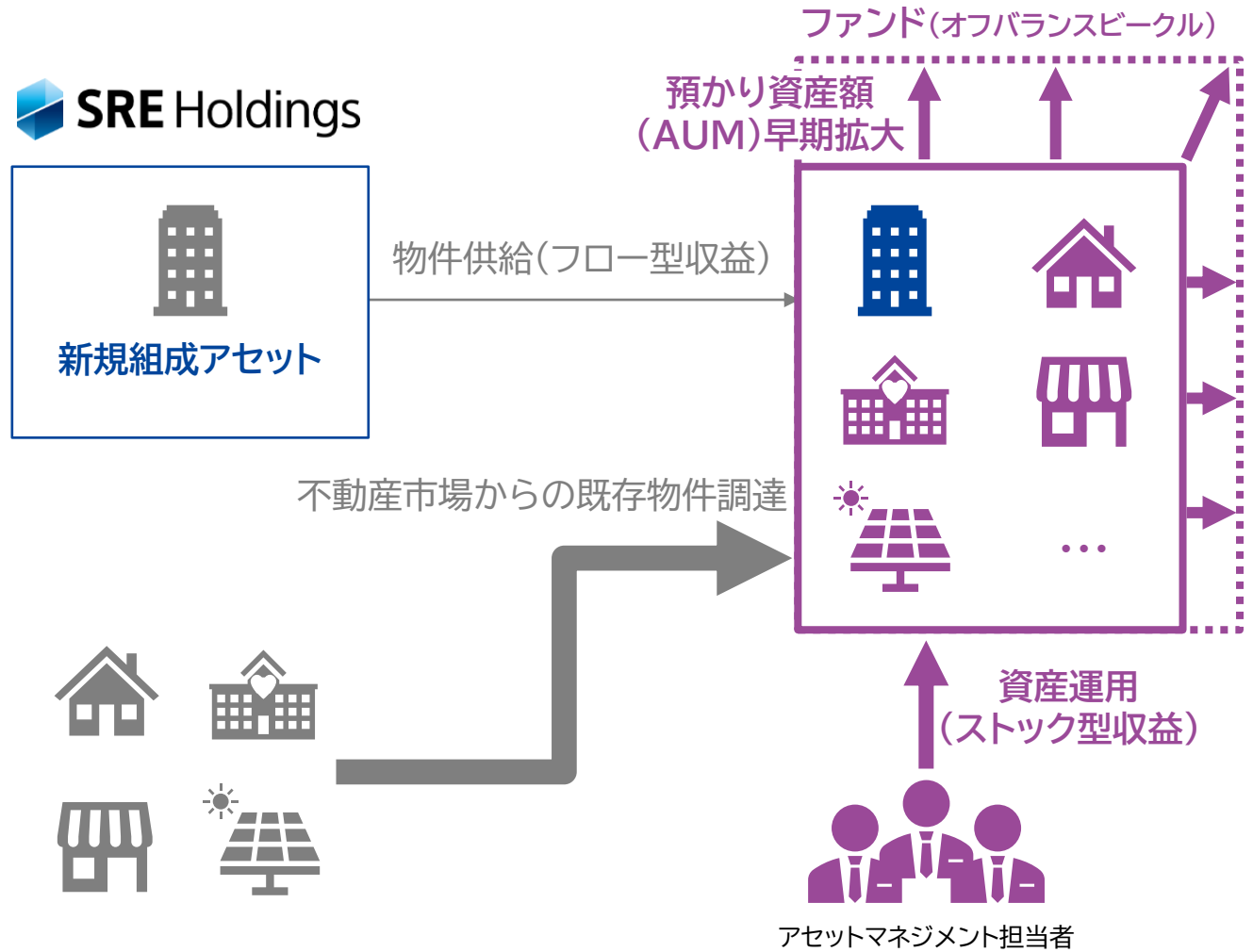
- エネルギー管理システム/防犯ソリューション等のDX導入



- 環境認証取得等のESG対応

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DXにより差別化させた上で、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



- ✓ 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。

