



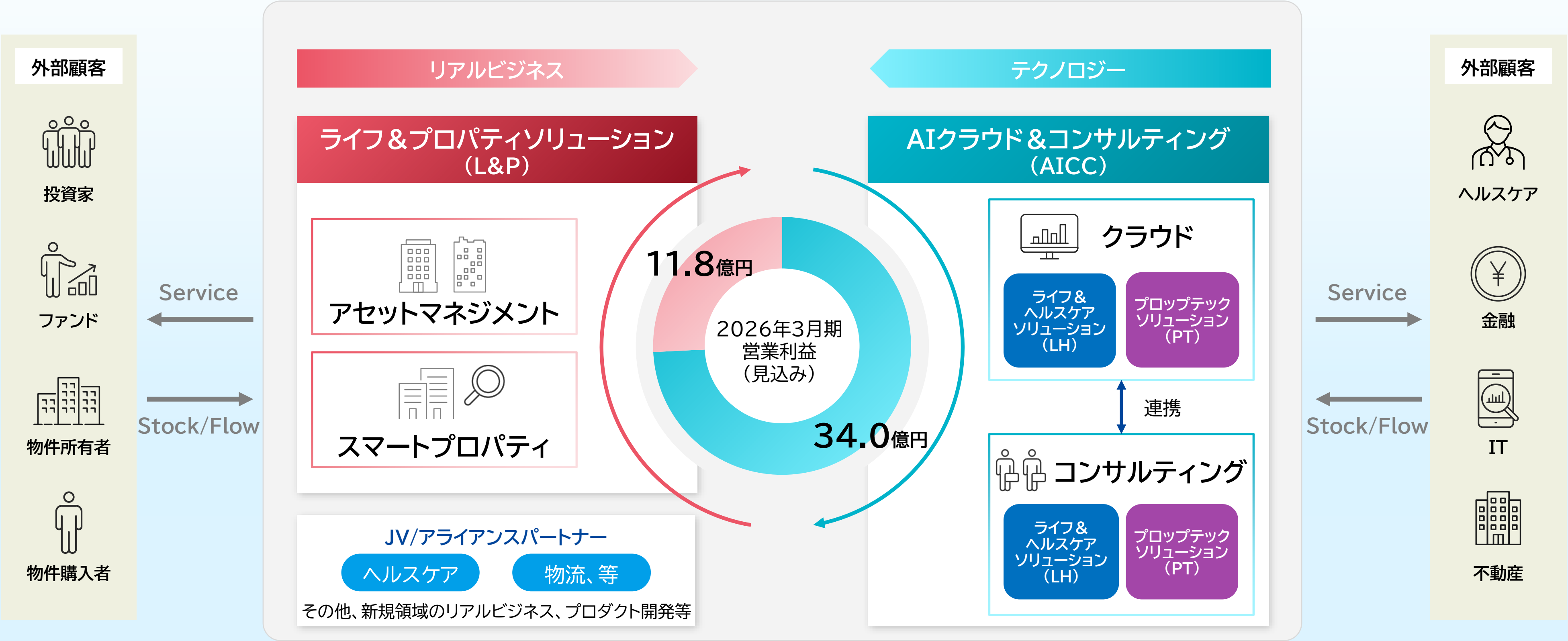
SREホールディングス

2026年3月期第3四半期 決算説明資料

Copyright 2026 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」



2026年3月期第3四半期(累計) 連結業績

売上高	営業利益	EBITDA
175.7億円	24.3億円	30.1億円
前年同期比 +22%	前年同期比 +69%	前年同期比 +55%

四半期ベースの過去最高益達成

- 生成AIの台頭により汎用的なAIの差別化余地は相対的に縮小する一方、特定の業界知見や課題に根差した当社の業界特化型AIはより差別化され、競争優位性が深化
- 営業利益は大幅進捗し、累計で前年同期比+69%の着地
四半期ベースで過去最高益達成

AICCセグメント

売上高	セグメント利益
61.1億円	24.8億円
前年同期比 +20%	前年同期比 +52%
ARR	
75.8億円	前年同期比 +41%

- セグメント利益は前年比+52%と大幅伸長
- 契約獲得は堅調に進捗
 - LHが110.5%(今期計画+152社に対し+168社)
 - PTが72.0%(同+660社に対し+475社)
- LHは、契約社数と平均単価が増加
- PTは、第2四半期の主要プロダクトの価格改定影響も少なく、着実に契約社数が増加

L&Pセグメント

売上高	セグメント利益
129.6億円	3.4億円
前年同期比 +31%	前年同期比 +191%
<ul style="list-style-type: none"> インフレ進行局面における不動産物件価格の上昇傾向は継続 L&Pは四半期ベースの最高益達成で計画比大幅増益 	

Contents

Section

1

2026年3月期 第3四半期累計業績 P.5

2

2026年3月期 業績見通し P.21

参考

当社の事業概要 P.34

Section



2026年3月期 第3四半期累計業績

売上高

17,573百万円
前年同期比 +22%

AICCセグメント

セグメント全体+20%
LHでは+37%増収

特定の業界知見や課題に根差した当社の業界特化型AIの導入と普及が、業界特殊性の高いLHとPTの領域で一層進み、特にLH領域で成長が加速

L&Pセグメント

31%の増収

賃料向上施策の継続的な奏功に加え、インフレ影響による単価向上、プロジェクトの前倒しにより、前回開示時の見込みを上回る着地

営業利益

2,436百万円
前年同期比 +69%

AICCセグメント

+52%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

+191%の増益

開発物件の売却進捗
およびAUM※の増加

EBITDA

3,018百万円
前年同期比 +55%

営業利益は大幅進捗し前年同期比+69%
四半期ベースで過去最高益達成

売上高 前年同期比 +22%増収
営業利益 前年同期比 +69%増益
EBITDA 前年同期比 +55%増益

業界特化型AIを活用したAICCの成長と
L&Pの物件売却が順調に進行した結果、
計画を上回る売上高と純利益を計上

単位:百万円

	2025年3月期 第3四半期(累計)	2026年3月期 第3四半期(累計)	前年同期比 増減率
売上高	14,413	17,573	+22%
営業利益	1,444	2,436	+69%
EBITDA	1,942	3,018	+55%
経常利益	1,300	2,211	+70%
親会社株主に帰属する 純利益	636	1,395	+119%

単位:百万円

		2026年3月期 第3四半期(累計)	前年同期比 増減率
Total	売上高	17,573	+22%
	営業利益	2,436	+69%
AICC	売上高	6,110	+20%
	セグメント利益	2,481	+52%
L&P	売上高	12,969	+31%
	セグメント利益	343	+191%

AICCセグメント

新規獲得の施策が奏功し、顧客数は順調に増加
高単価プロダクトの導入により単価も増加
今後も高成長を継続見込み

売上高 前年同期比 +20%
セグメント利益 前年同期比 +52%

L&Pセグメント

賃料向上の施策により開発不動産の売却が
当初計画を上回り実現。それに伴いAUMも
増大したことで増収増益

売上高 前年同期比 +31%
セグメント利益 前年同期比 +191%

(単位:百万円)

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	6,110	+20%	3,557	2,552
セグメント 利益	2,481	+52%	1,191	1,290

ARR(ストック収入)※1	課金契約社数※2	直近12か月 平均月次解約率※3
7,581百万円 (1,895百万円)	5,633社 2025年12月末時点 LH 533社(+84社) 進捗率 110.5% PT 5,100社(+150社) 進捗率 72.0%	0.4% 2025年12月末時点

3QベースのARRは7,581百万円まで増加

課金契約社数は計5,633社に拡大
LHではヘルスケア領域を中心に契約社数が増
加し、**ガイドラインを大幅達成**
PTでは主要プロダクトの値上げにより単価増
年間ガイドラインは達成見通し

当社のAIは汎用生成AIと異なり業界特化の
業務要件に合わせ、深くチューニングされて
いるためPTの値上げの影響は想定よりも軽微
平均月次解約率は0.4%と低位安定

ARRは安定して増加しており、
特にLHのヘルスケア領域が全体の成長をけん引

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+137%成長

PTは季節性があるものの、2Qの価格改定効果と
着実な契約社数獲得により通期では堅調に成長

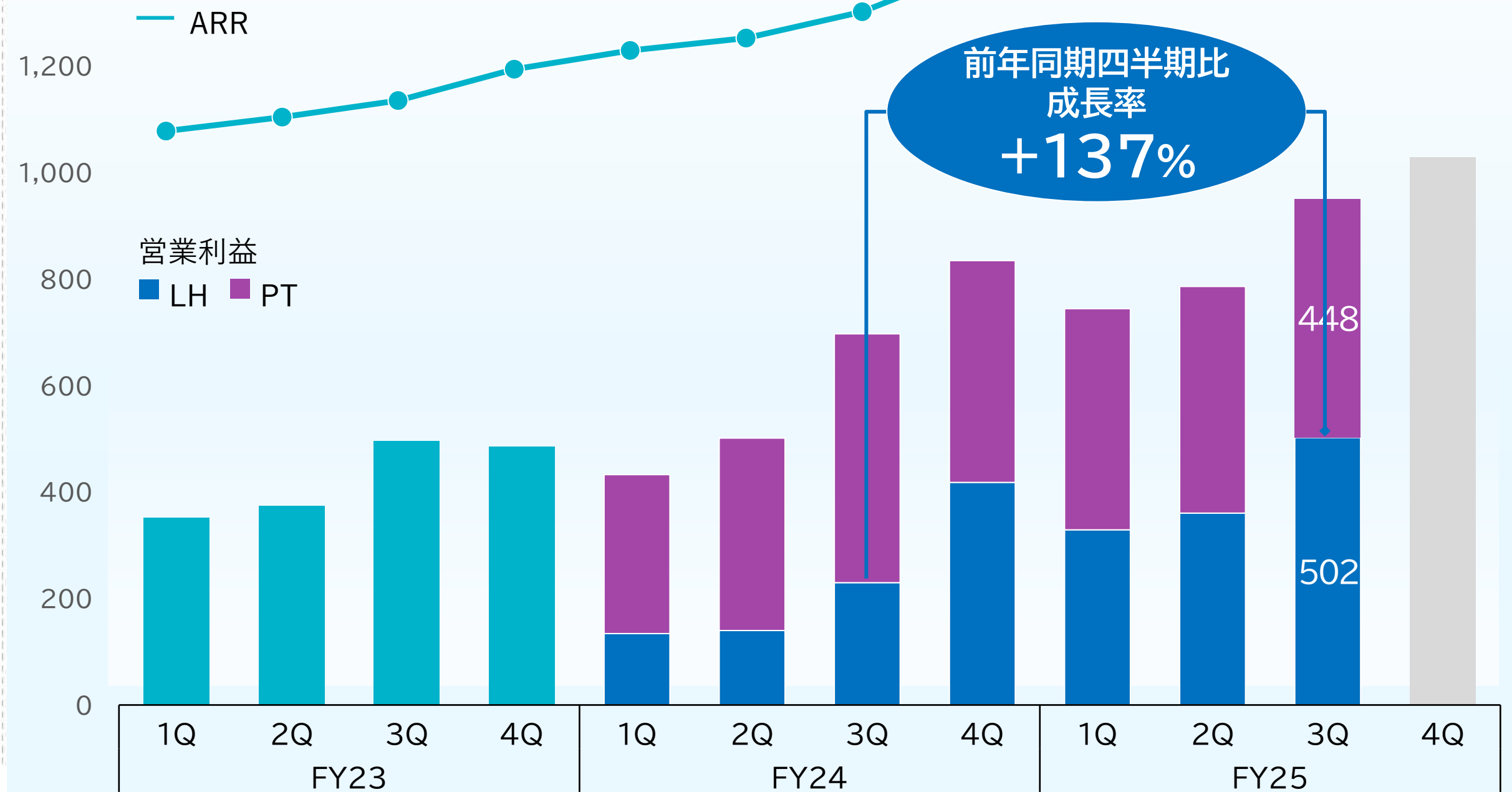
当初ガイドラインで示したポジションを上回る
着地を見込む

(単位:百万円)

ARR(ストック収入)^(※1)

7,581百万円

(1,895百万円)



AICCセグメント

LH・PTともに着実に収益を積み上げ、QoQ・YoYともに引き続き増収増益を継続

3Qは単価アップを主因に当初ガイドライン比で増益にて着地。4Q以降もアップサイド傾向

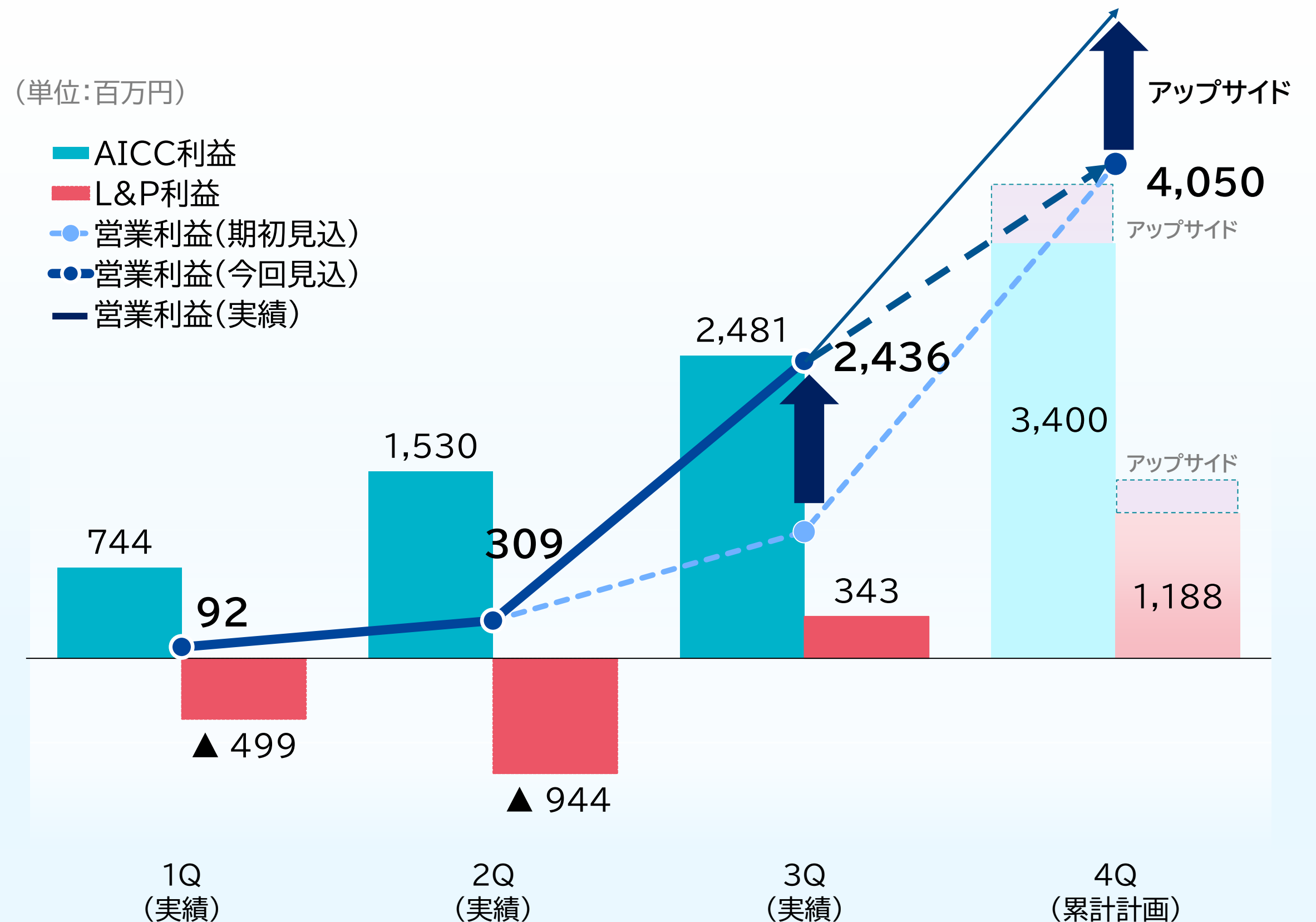
L&Pセグメント

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大きく上方に着地

4Q以降も引き続き賃料向上継続と運用額増加が寄与しアップサイド傾向が続く見込み

期末利益は現時点では
ガイドラインを据え置くものの
アップサイド見込み

(単位:百万円)



LH

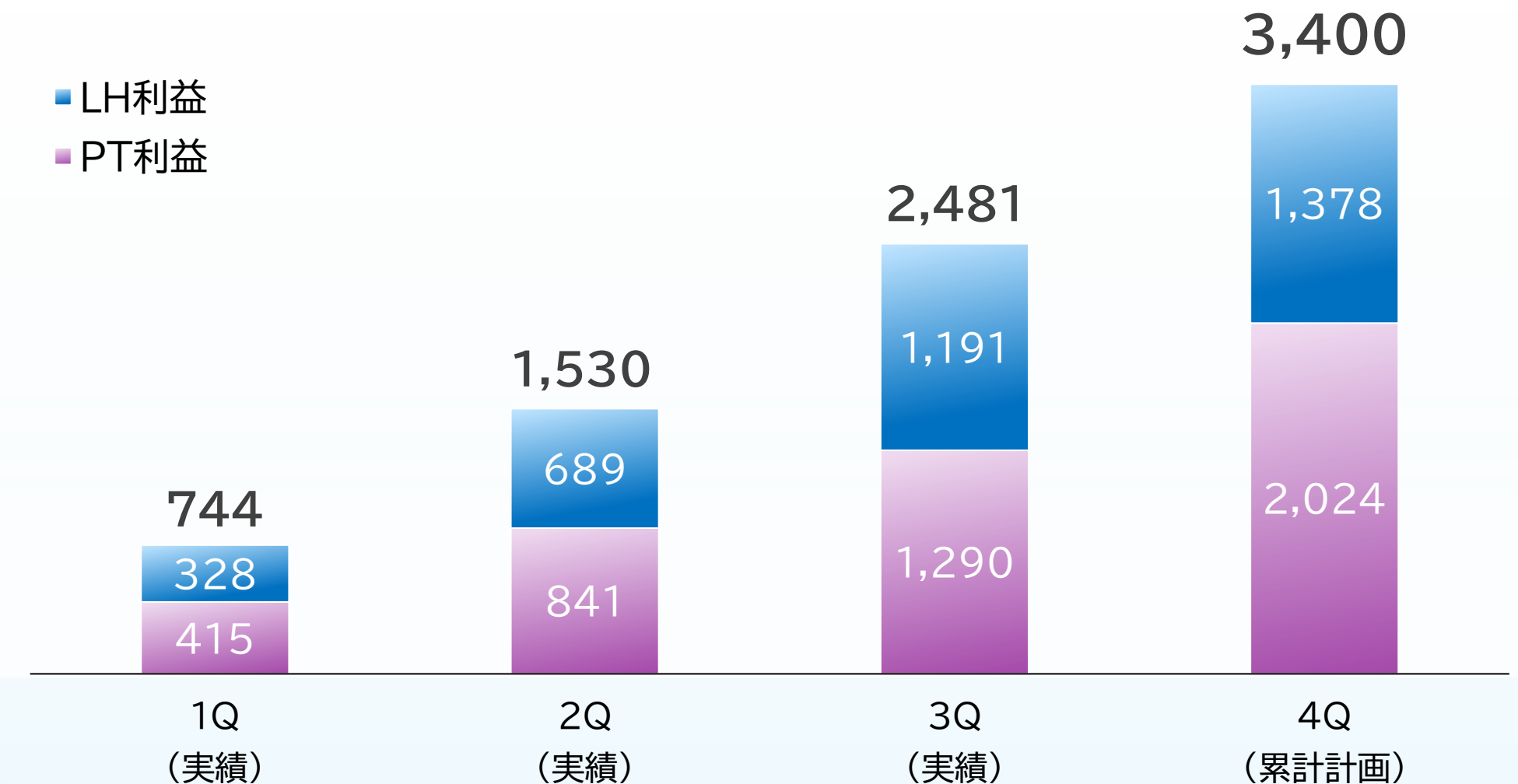
ヘルスケア領域を中心に、顧客数の着実な増加とプロダクト拡充などにより、QoQで利益を積み上げる見込み

4Q以降もプロダクトの強化・拡充が順次計画されており、成長が継続予定

PT

2Qの価格改定後も着実に契約社数を増加収益性の更なる向上に向けた取り組みにも着手しており、4Q以降に効果が発現する見込み

(単位:百万円)

■ LH利益
■ PT利益

収益向上

ヘルスケア領域におけるAX実証実験

関西拠点の開設による支援地域の拡大

同業間の連携加速(メディックス)

新プロダクトによる領域拡大

一部プロダクトの価格改定

大手提携先の追加・契約社数の増加

組織増強

M&A・ヘルスケア等の専門人材・営業リソースの拡充

社内AXの推進

LH

課金契約社数は533社(前四半期比+84社)、
平均単価は627千円/月

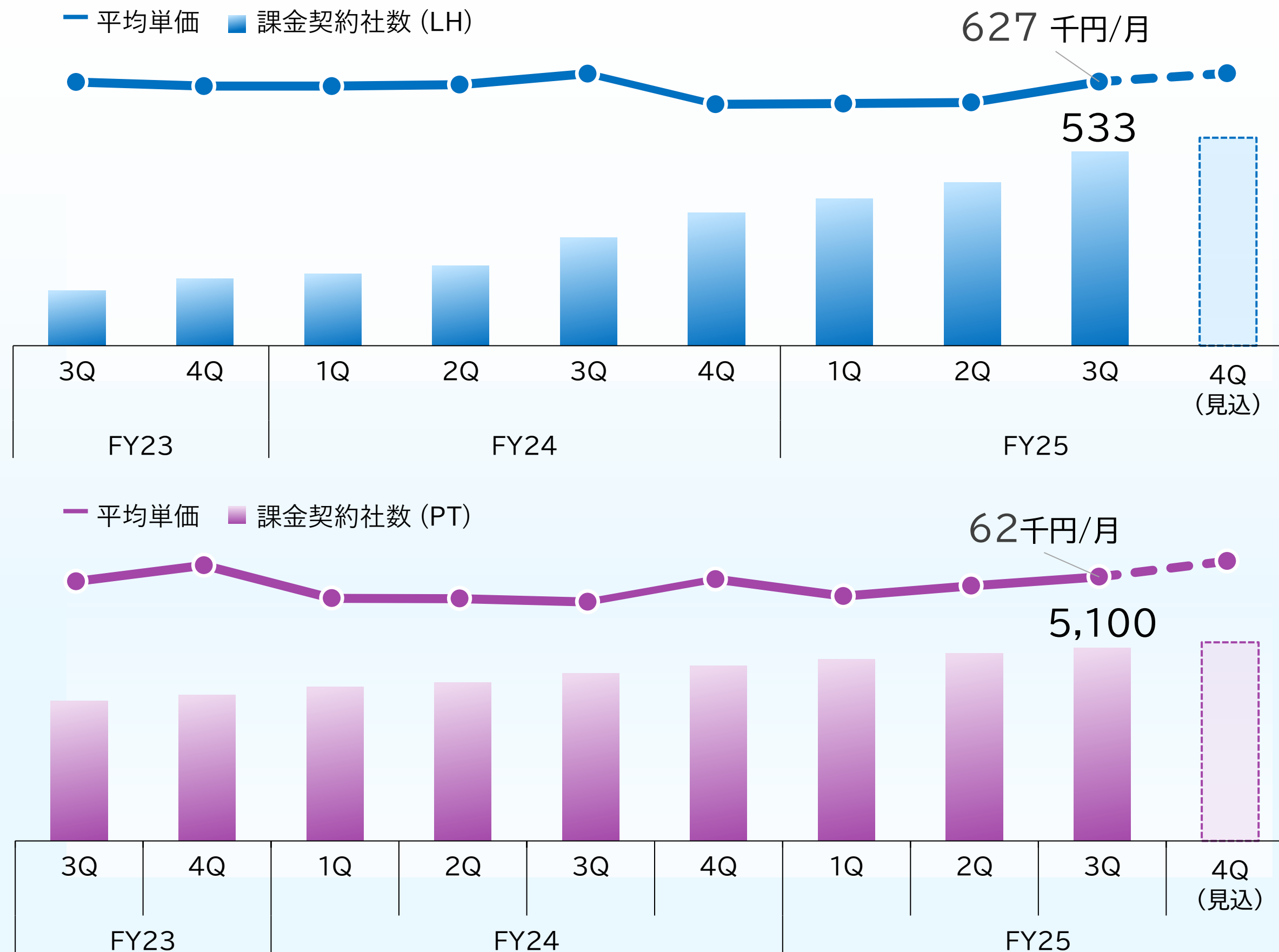
(前四半期比+62千円/月)

新プロダクトの導入が計画通り進捗し、
課金単価は向上

PT

課金契約社数は5,100社(前四半期比+150
社)、平均単価は62千円/月(前四半期比+4千
円/月)

主要プロダクトの価格改定で平均単価が向上、
業界特性に合わせ深くチューニングされている
ため値上げ後の解約は想定未満にとどまり、
新規獲得も順調に進み顧客数は増加傾向



リアルビジネス運営からの知見で業界特化型AIを磨き、成長事業を拡大



ひと目で分かる比較：汎用生成AI vs 業界特化型AI

汎用的なAIと異なり、なぜ業界特化型が「高収益・高参入障壁」なのか

戦略的優位
SREのモデル

業界特化型AI

独自データと業務連携で差別化

DATA	実業に基づく 固有・非公開データ
FUNCTION	特定産業に特化した 業務最適化・自動化
BARRIER	参入障壁は極めて高い (ワークフローと連携)
MARKET	高付加価値による 高い収益性を確保

汎用生成AI

広く浅く、競争は激化

DATA	インターネット上の 公開データが中心
FUNCTION	汎用的なコンテンツ生成 (テキスト・画像)
BARRIER	参入障壁は低い (乗り換えが容易)
MARKET	コモディティ化しやすく 寡占化が進む

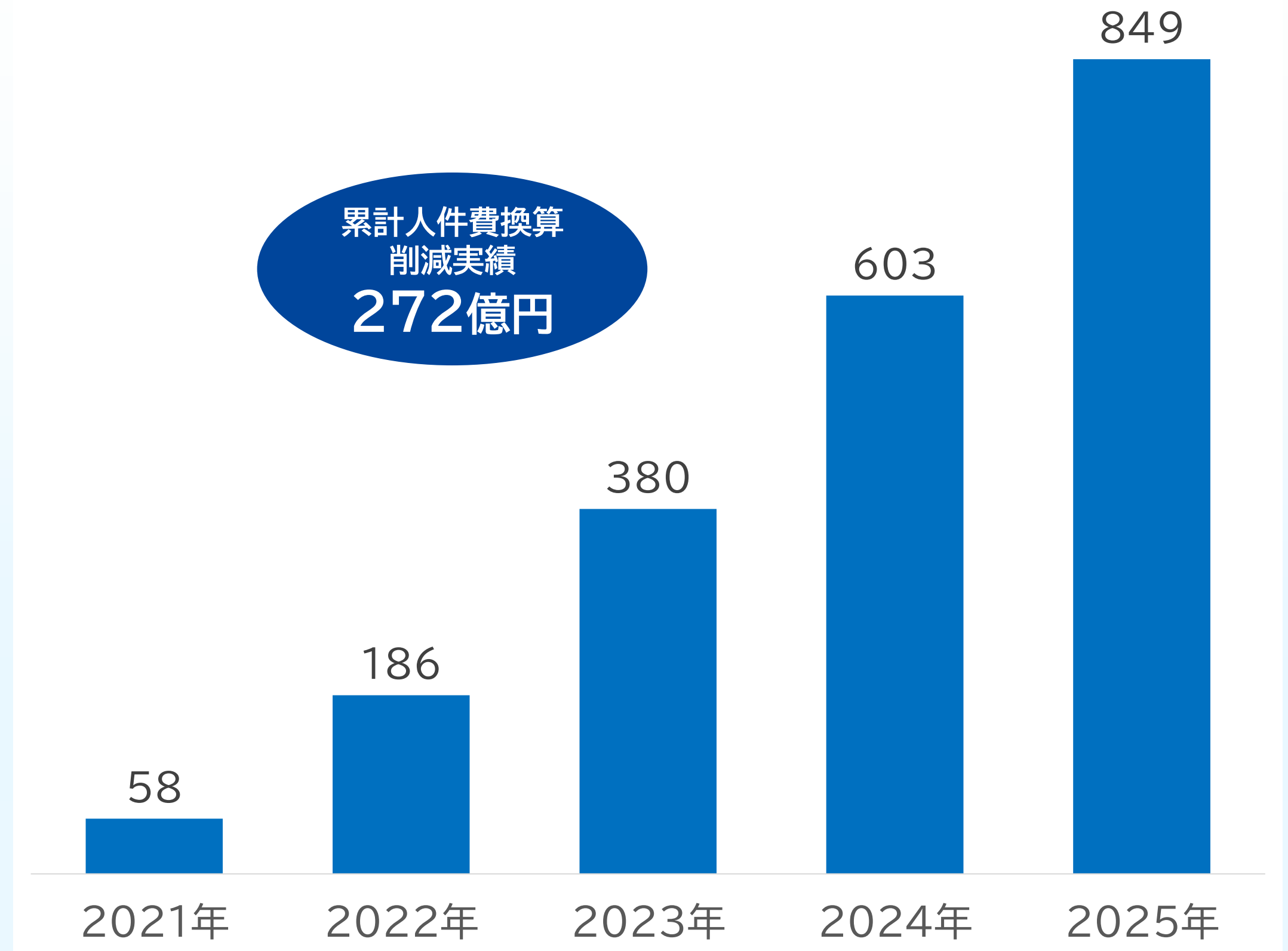
実業がディスカウント要素から、プレミアム要素に

当社のAI査定CLOUDは不動産仲介業界の業務効率化に大きく貢献しており、2021年以降でも累積で約850万時間の業務効率化

人件費換算で272億円の削減効果

労働力不足という社会課題を
業界特化型AIで解決している確固たる実績

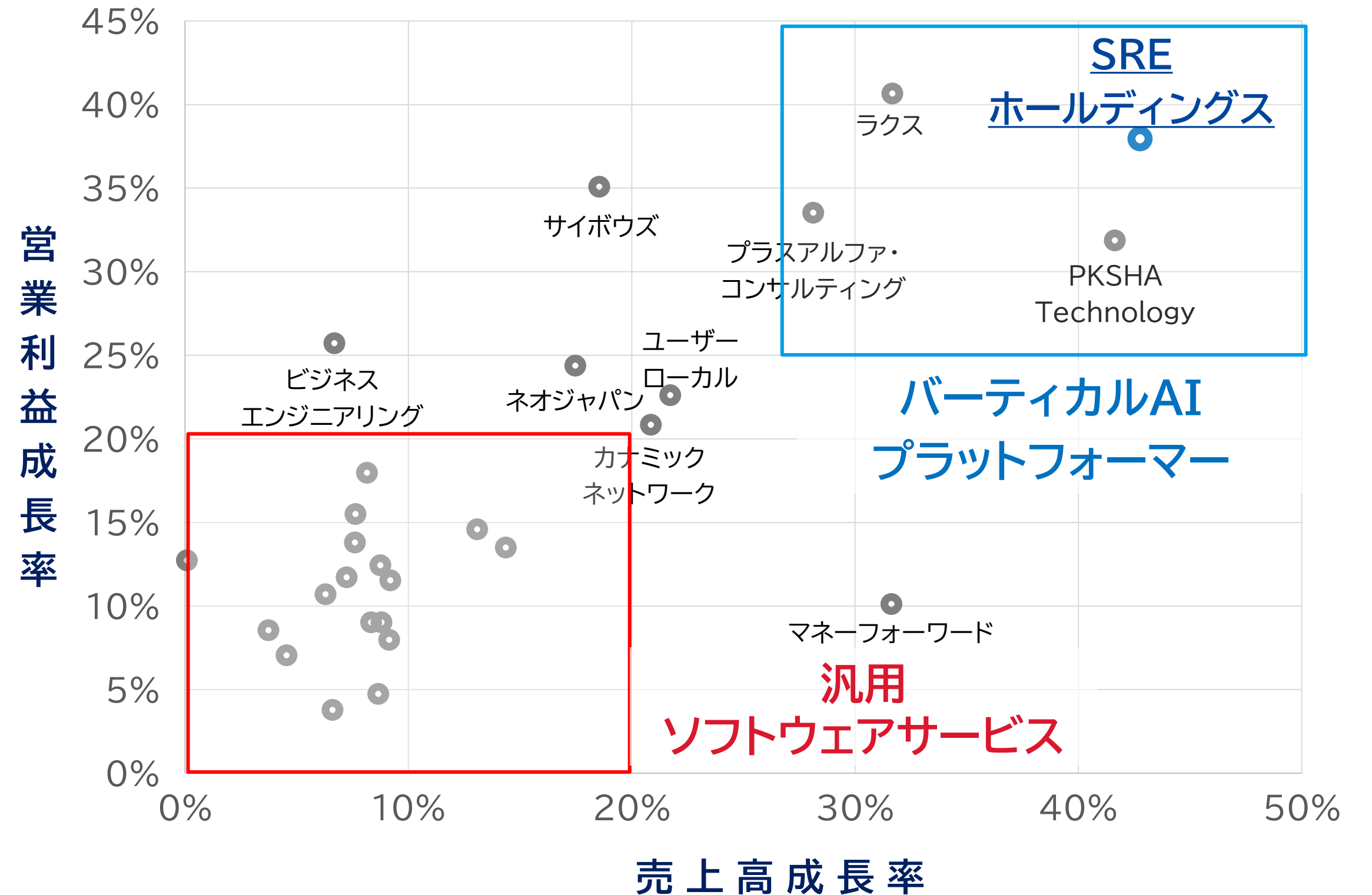
AI査定CLOUDによる業務効率化時間(累積: 万時間)



当社上場の2018年度から今期までの年平均成長率は、売上高+42.8%/年、営業利益+37.9%/年と、東証プライム上場企業の情報・通信業の企業群と比較しても大きく上回る水準
当社は東証プライム上場企業全1,595社のうち同期間の売上高と営業利益の成長率上位第7位※2

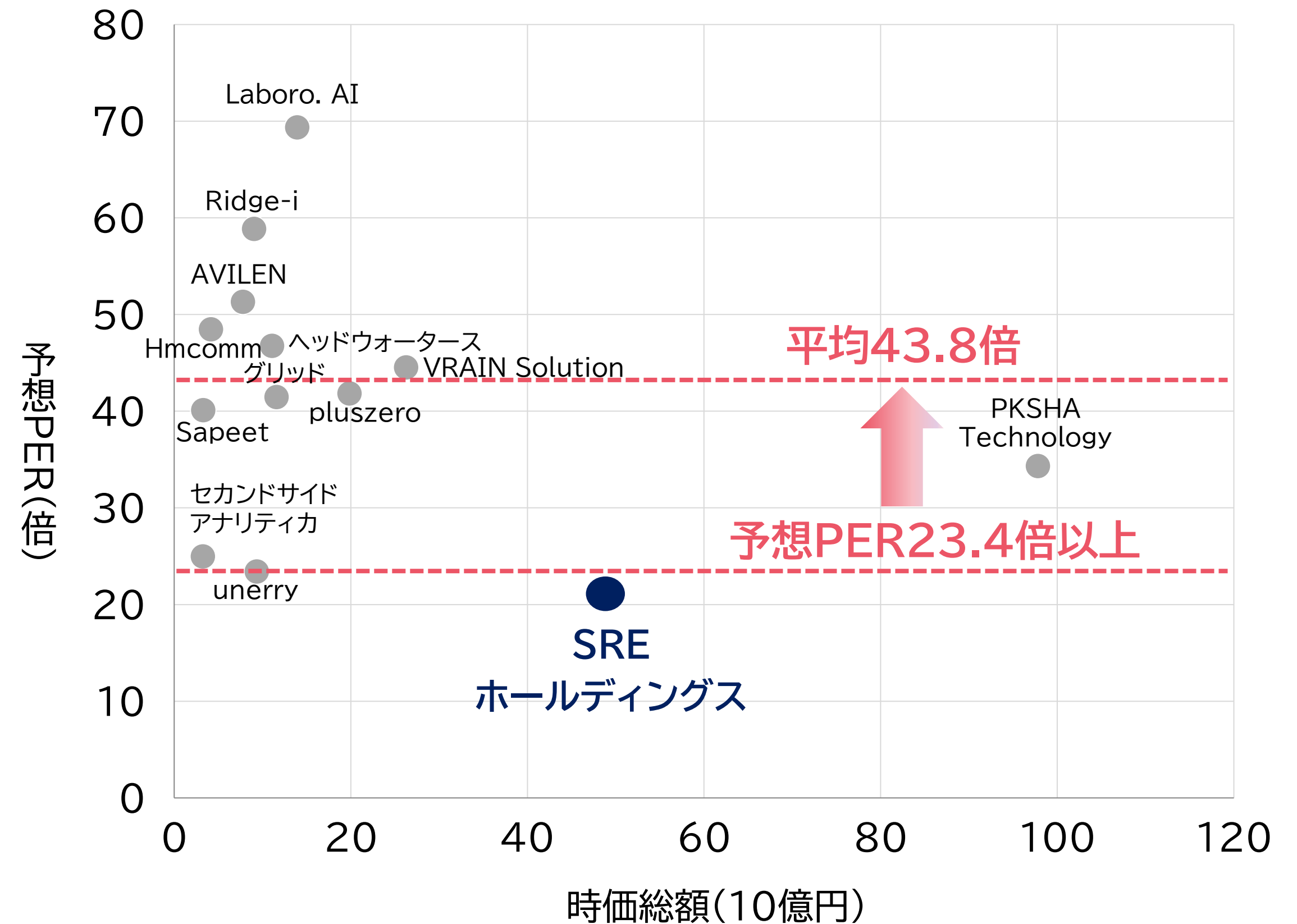
高成長率×高利益率の
 バーティカルプラットフォーマーの中でも
 トップクラスのポジショニング

情報・通信業における企業との成長率比較※1
 (2018年度-2025年度(会社予想) 年平均成長率)



情報通信業のうち、AIソリューション提供企業はまだ利益水準が1億円台の企業が多数であるものの、高い成長期待からPERは高水準

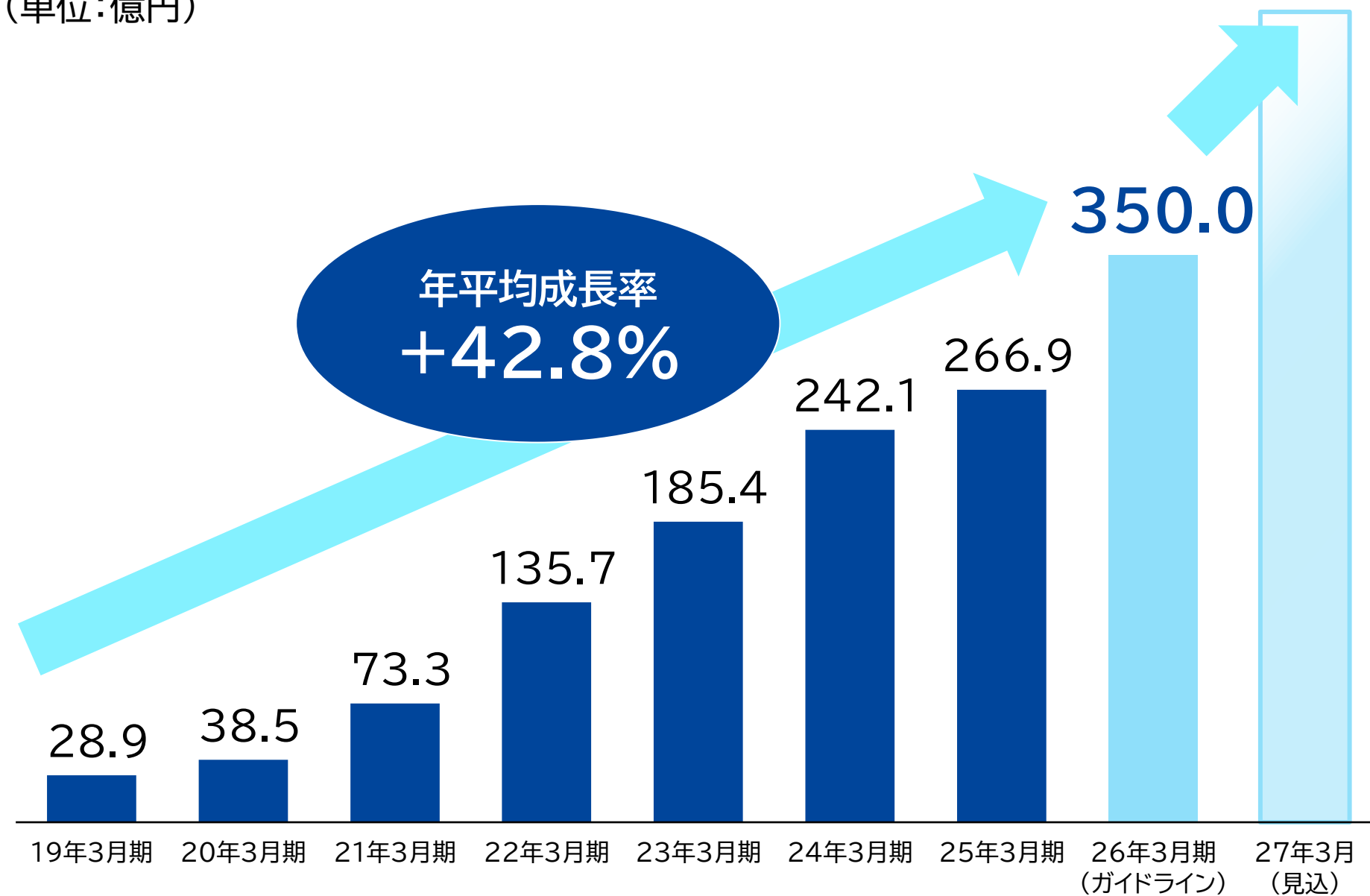
実業に深く組み込まれた業界特化型AIを提供する当社の成長余地は依然大きく
PERは大きな伸びしろがある状況



- ✓ 特定の業界知見や課題に根差した当社の業界特化型AIはより差別化され、競争優位性が深化
- ✓ インフレ進行局面における賃料向上施策と、ヘルスケア領域における物件価値向上施策を継続
- ✓ 業界特化型AIと実業の相乗効果により、来期以降の売上/利益の成長が加速

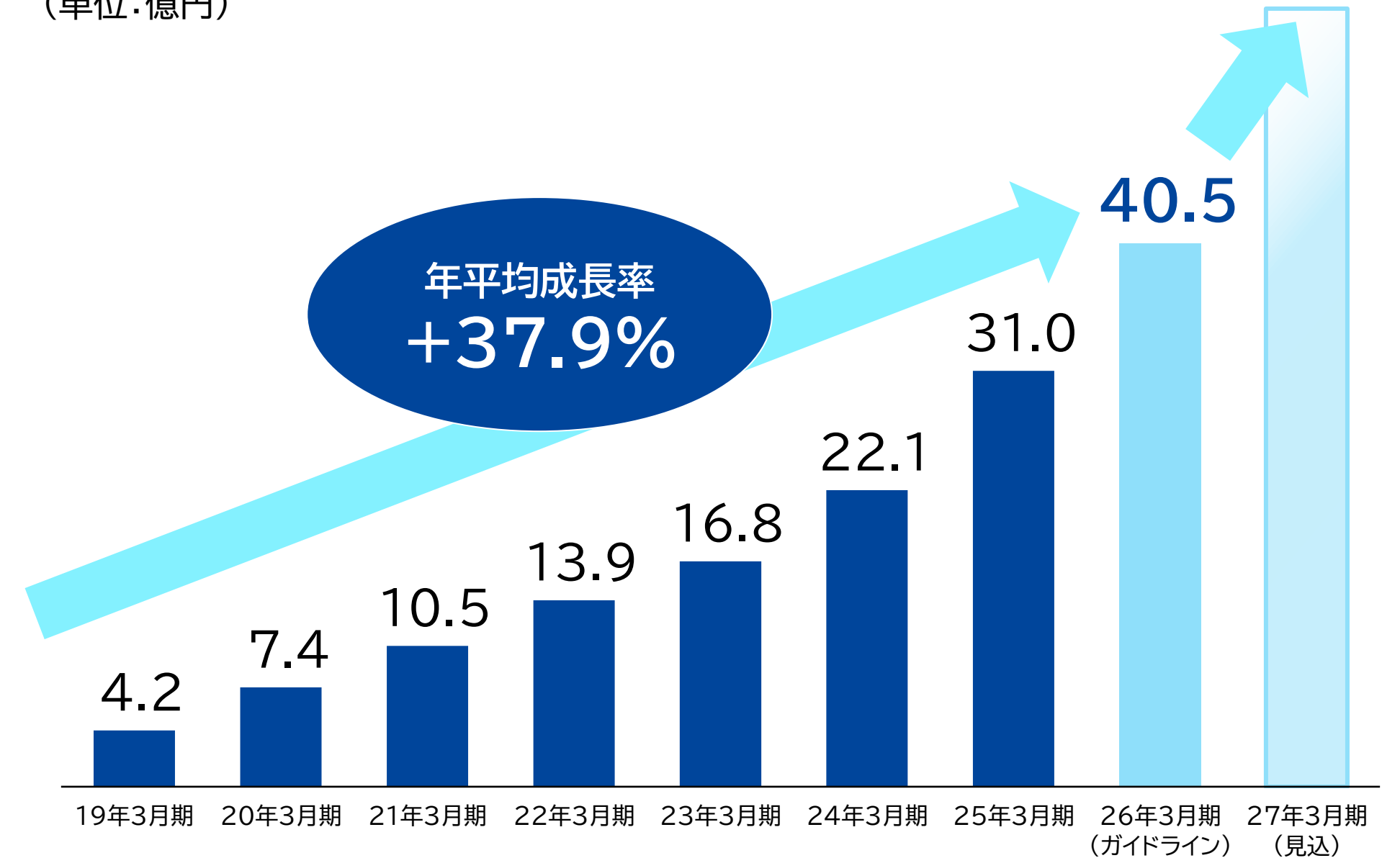
売上高

(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)



(参考)2026年3月期第3四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(第3四半期累積)	QoQ
営業利益	全体	GL40.5億円に対し24.3億円。 前期決算開示の通り、3Qの利益が上振れ。通期ではGLからの上振れを見込む	AICCの堅調な利益成長とL&Pにおける3Qの売却価格の上振れにより、前年同期比+9.9億円	AICCセグメントの堅調な利益成長とL&Pにおける売却価格の上振れを主因として前四半期比+882%
	AICC	LH GL13.8億円に対し11.9億円。契約数の増加と新プロダクトにより、進捗率は86.5%と計画を上回る。通期での大幅なアップサイドが狙える状況	契約社数の増加と新プロダクトによる単価向上により+136.6%	契約社数の増加と新プロダクトによる単価向上を主因として、前四半期比+39.5%
		PT GL20.2億円に対し12.9億円。進捗率は63.7%、4Qは例年の繁忙期に合わせて拡販施策を実施し利益向上を画策	契約社数の増加と価格改定効果により前年同期比+14.5%	前四半期同様、価格改定による単価向上を主因として、前四半期比+5.4%
	L&P	GL11.8億円に対し、3.4億円。インフレ影響と保有不動産の賃料向上施策により、開発物件の売却価額増加およびAUM増加等が進捗。GLからの上振れを見込む	今期は下期偏重計画ではあったものの、単価アップとプロジェクトの前倒しにより4Qを待たずして前年同期比+2.2億円	3Qより開発不動産の売却が実現・加速し、前四半期比+17.3億円
ARR		GL86.6億円に対し75.8億円。 2Qから3Qで25.7%進捗しており、4QはPTの季節性も取込み、GL達成を見込む	LHの契約社数増、新プロダクト提供による単価向上、PTの価格改定による単価向上により、前年同期比+41%	LHの契約社数増、新プロダクト提供による単価向上を主因として+8.6%
課金契約社数	LH	533社と進捗率110.5%。ヘルスケア領域を中心に堅調に推移し、3QGLを達成。4Q以降もプロダクトの強化・拡充を順次計画。実績の積み上がりと合わせ当社の運営体制も強化、年間GLからの上振れを見込む。		
	PT	5,100社と進捗率72.0%。価格改定後のフォロー対応によりやや足踏みしているが、不動産業界が活発になる4Qは例年契約者数が伸びる傾向にあり、契約社数の獲得は加速する見込みで年間GLは達成を見込む		
平均単価	LH	62.7万円/月とQoQで上昇しており、プロダクト拡充などによりGL60.4万円を超過。引き続き維持・向上を図る	FY24の3Qは契約単価の高い金融機関の比率がまだ大きく▲3.2%	新プロダクトによる単価向上により、前四半期比+11.1%
	PT	62千円/月と2Q比で+4千円、4Qは季節性も取込みGL69千円/月に向けて向上を見込む	AI査定クラウドの価格改定が貢献し、前年同期比+23.6%	前四半期の価格改定効果が継続し、前四半期比+7.8%

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)

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 同 足許の金利の先高観を見込み
+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

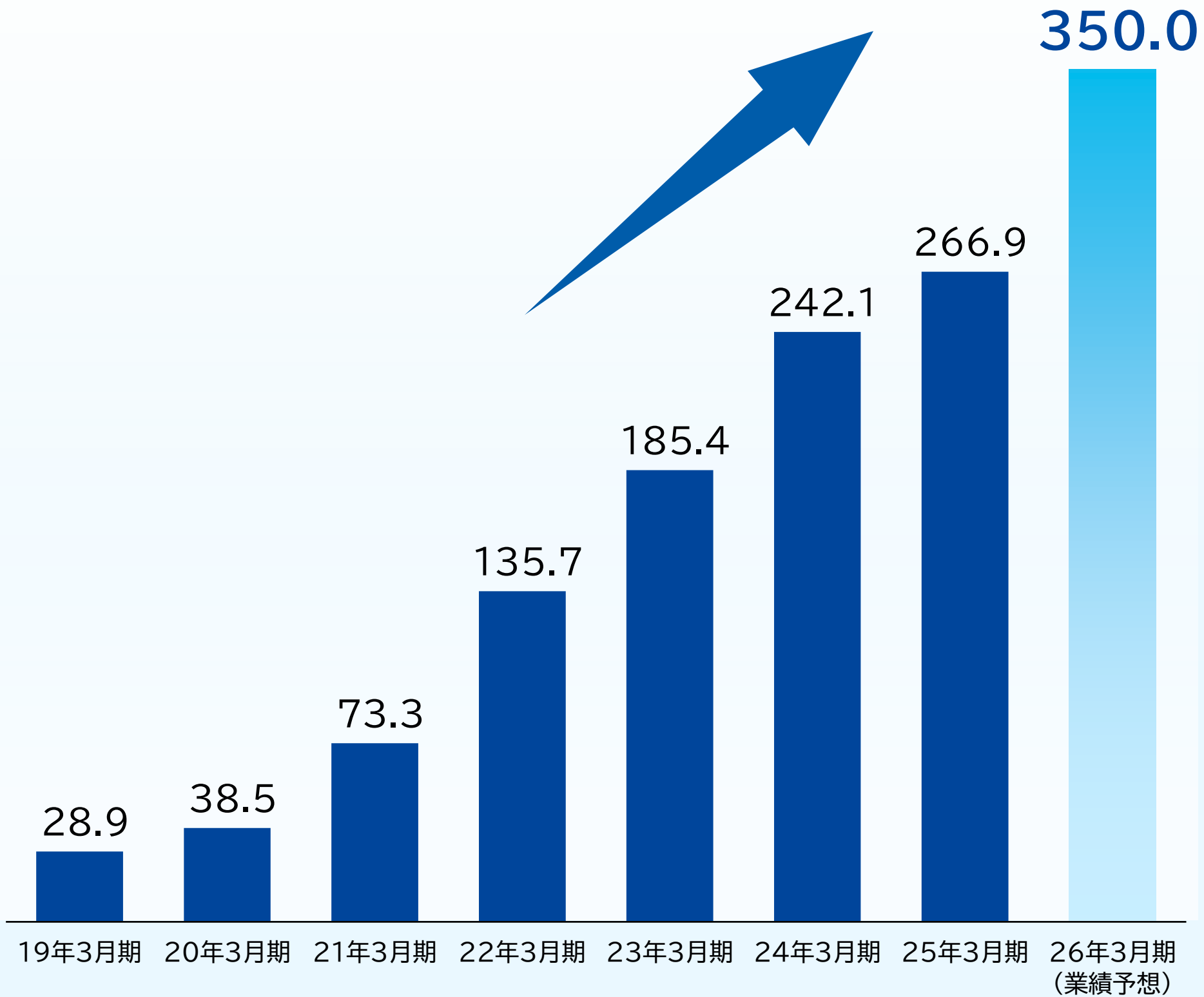
単位:百万円

	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)

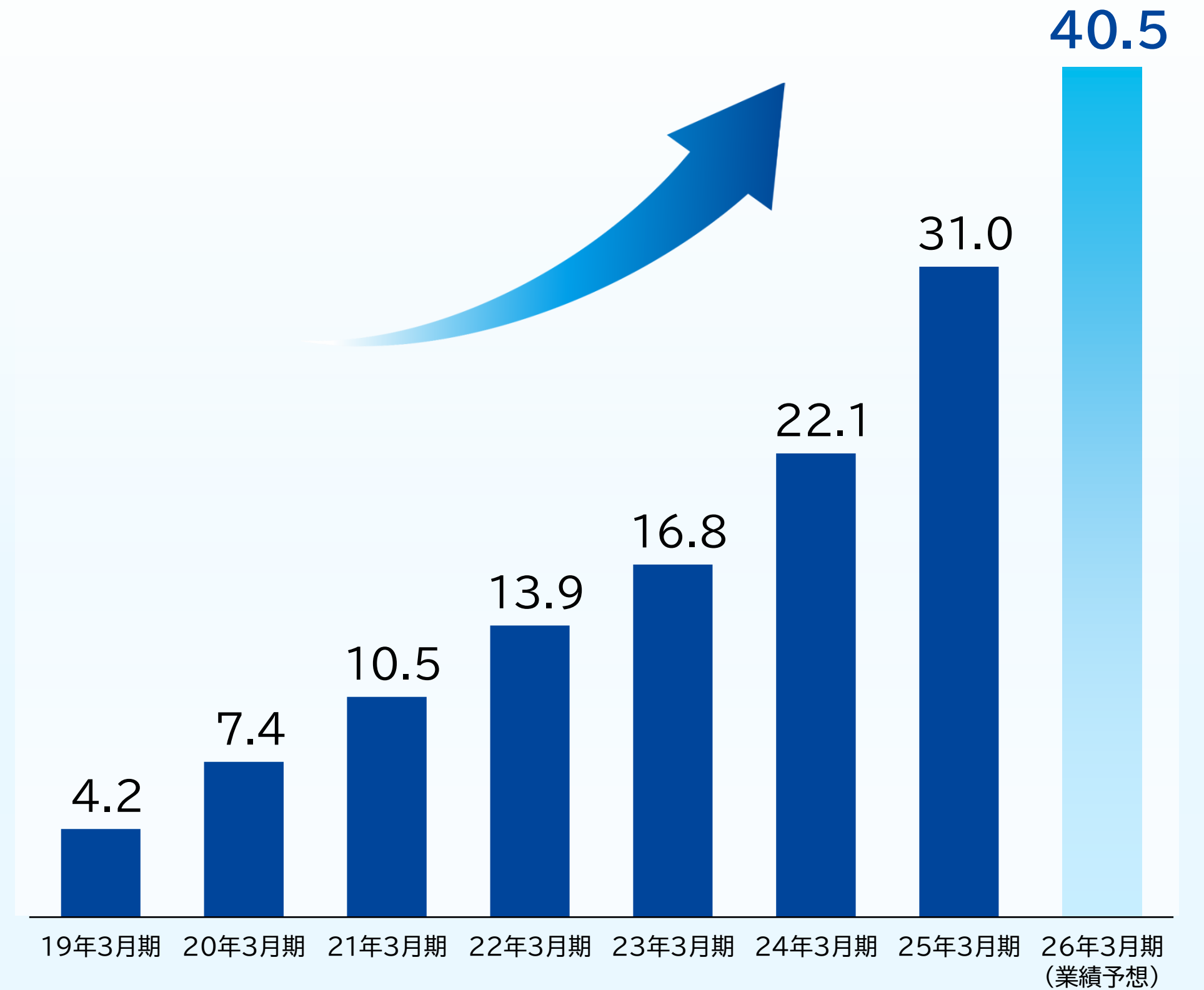
売上高

(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)

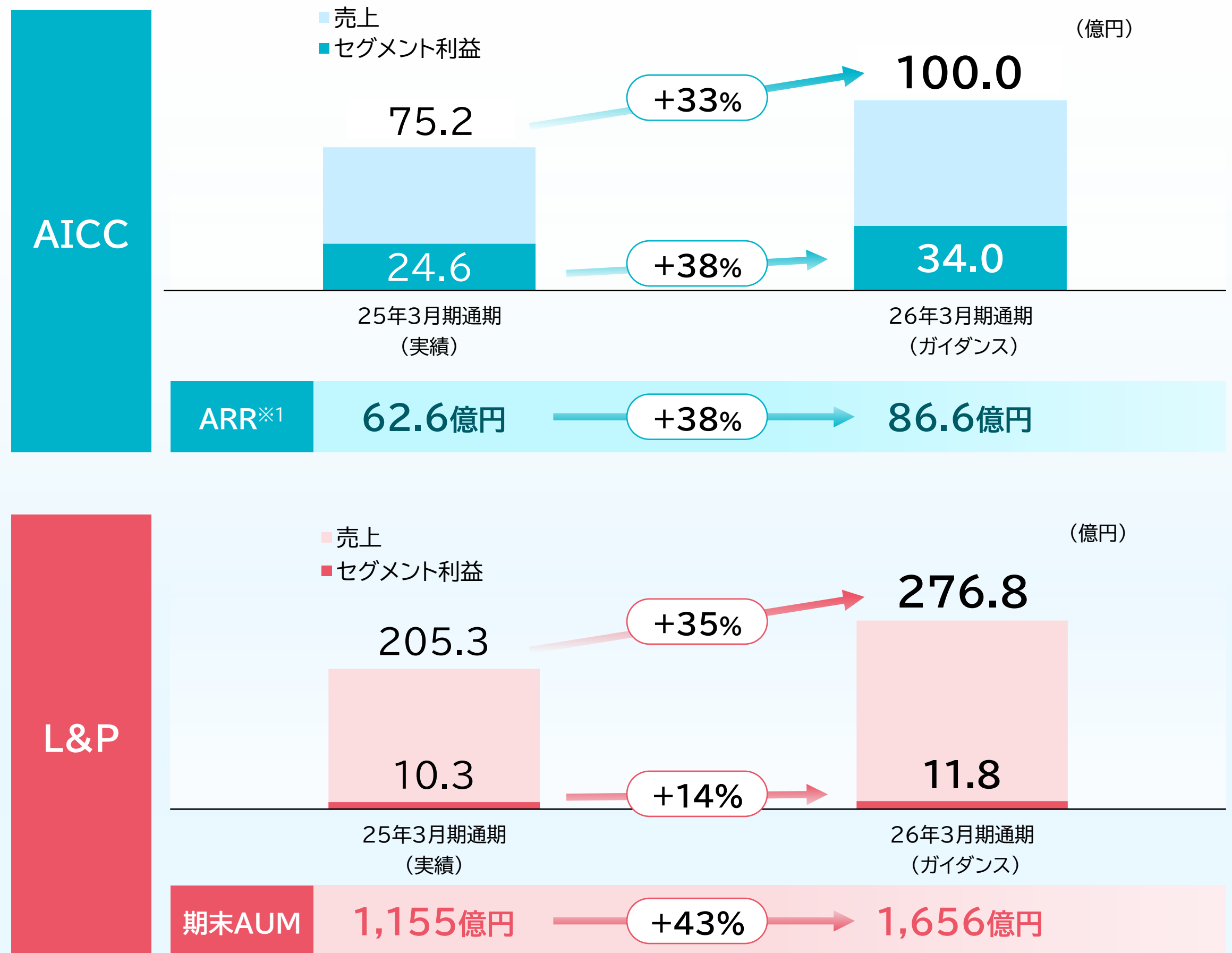


AICCセグメント

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



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

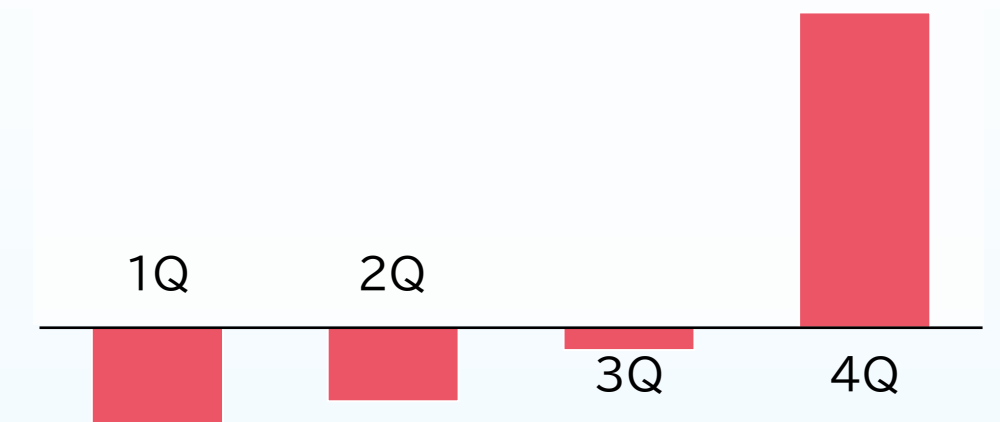
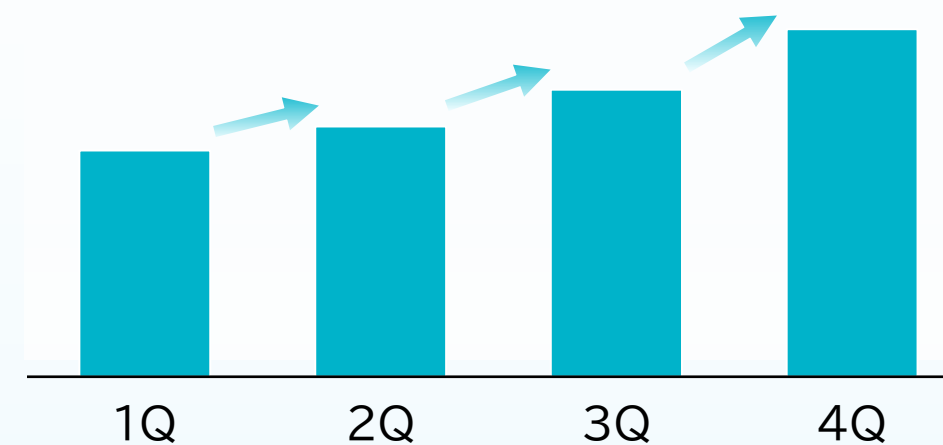
L&Pセグメント

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

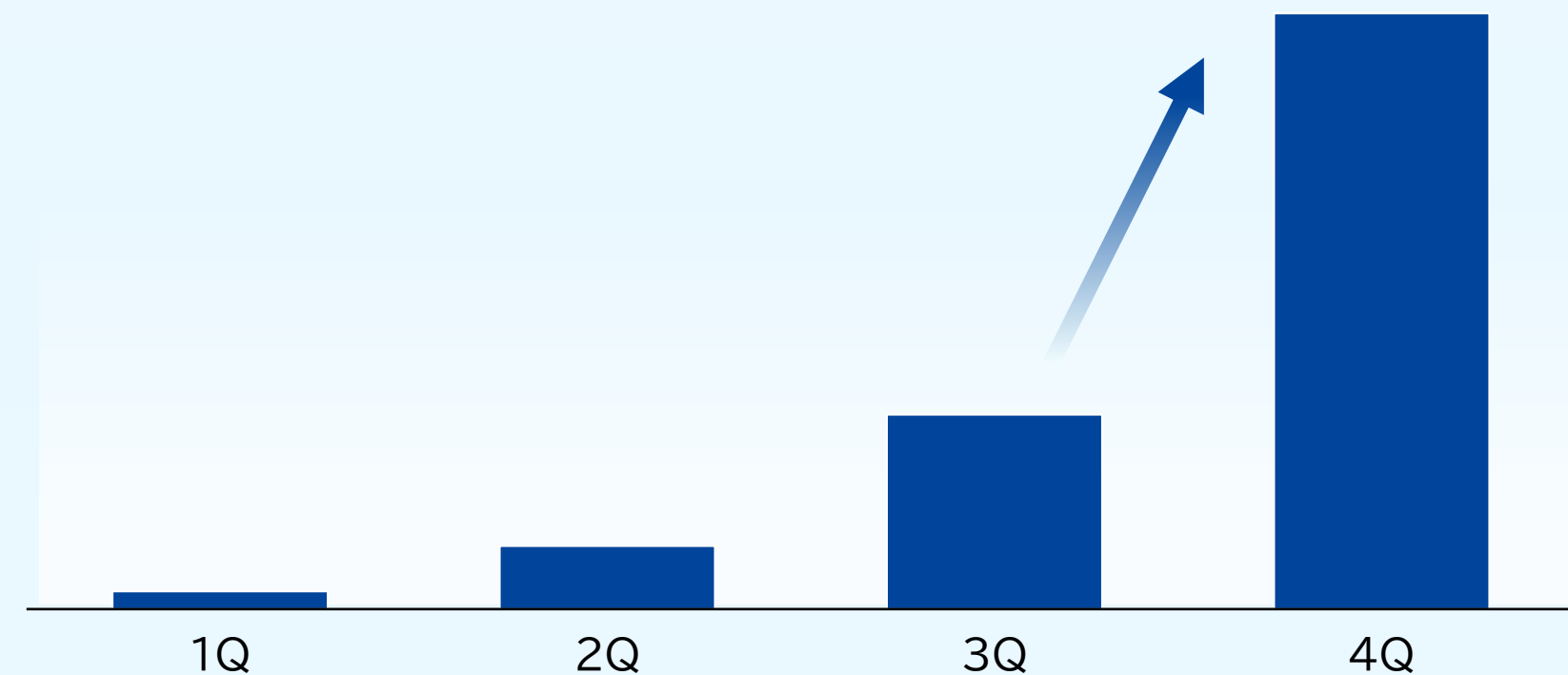
セグメント利益推移(四半期毎)

■AICCセグメント利益

■L&Pセグメント利益



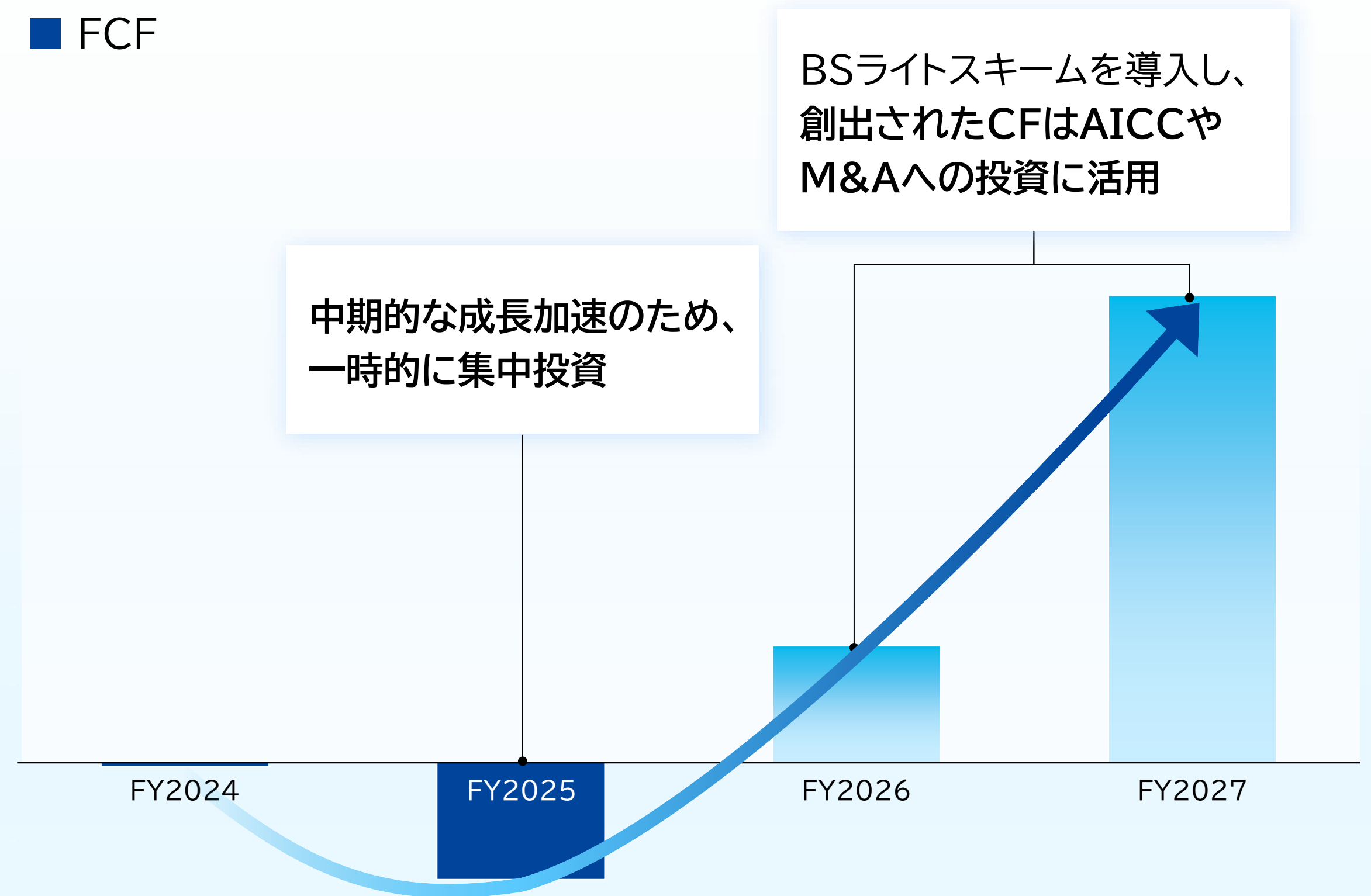
■全社営業利益



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

■ FCF



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%

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

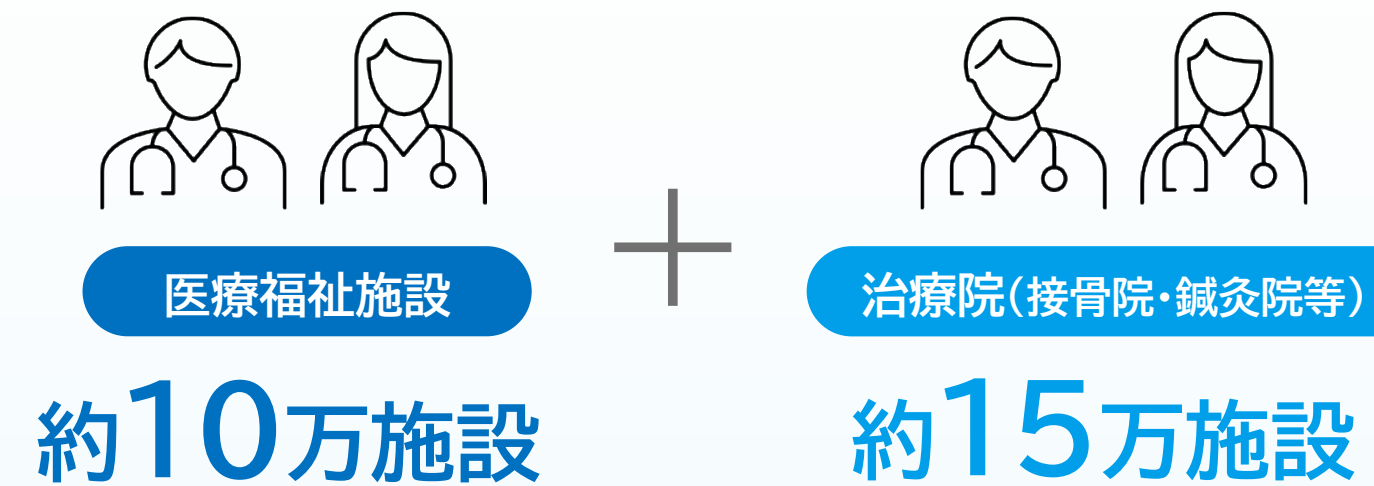
		25年3月期		26年3月期
LH	課金契約社数※1 (期末時点)	365	↑ +152(+42%)	517
	平均顧客単価※2 (第4四半期ベース)	565千円/月	プロダクトミックス による単価上昇	604千円/月
PT	課金契約社数※1 (期末時点)	4,625	➡ +660(+14%)	5,285
	平均顧客単価※2 (第4四半期ベース)	61千円/月	付加価値向上 による単価上昇	69千円/月

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

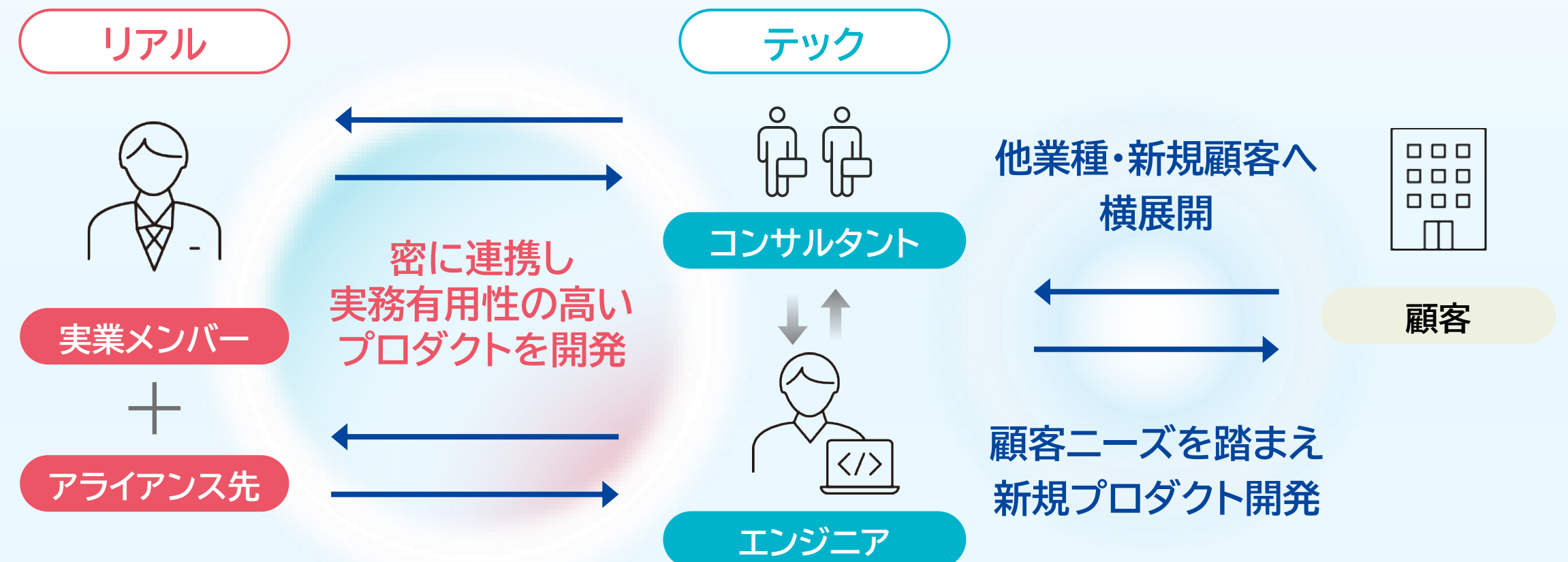
他業種・新規顧客への拡大においては、祖業である不動産で培った、実業メンバーとの密な連携を通じた実務有用性の高いプロダクト開発が可能

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

AIと協働することを当たり前
(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

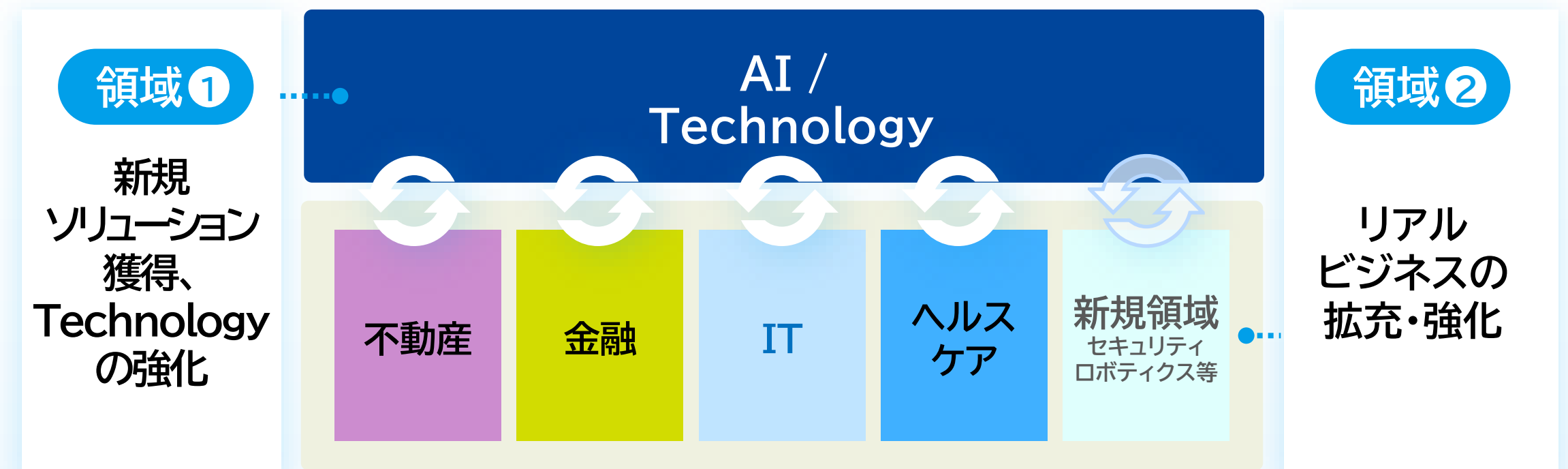
+

- ・ 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

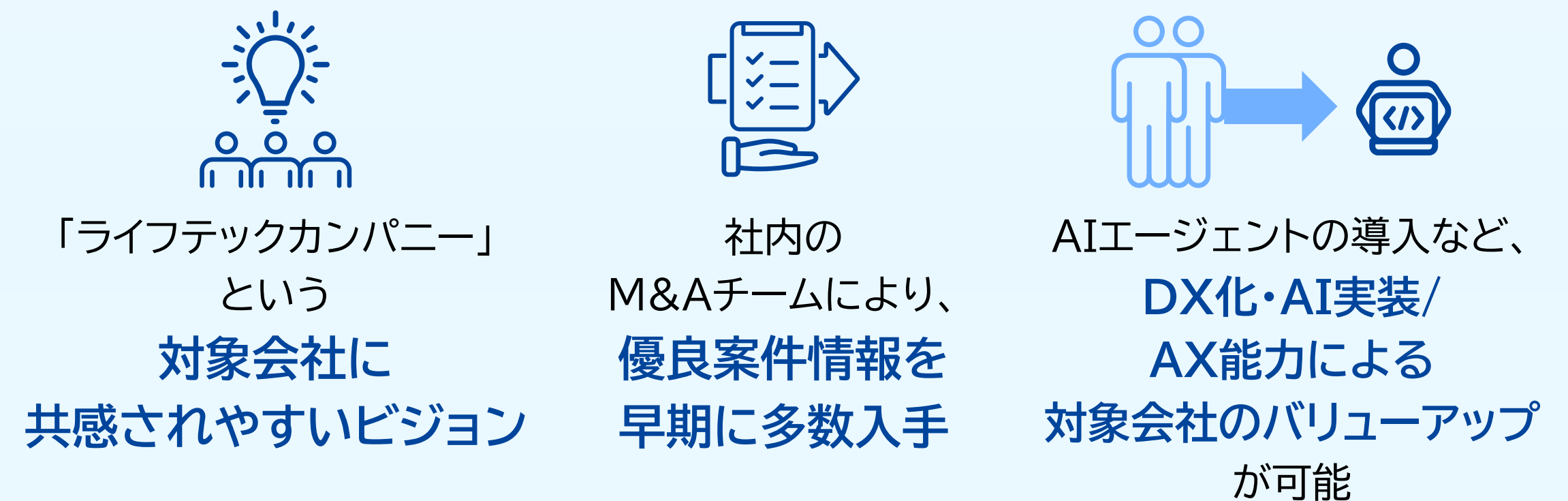
インオーガニック成長を加速させるため、
当社のリアル×テクノロジーを発展させる企
業を主な対象として、M&Aも活用

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

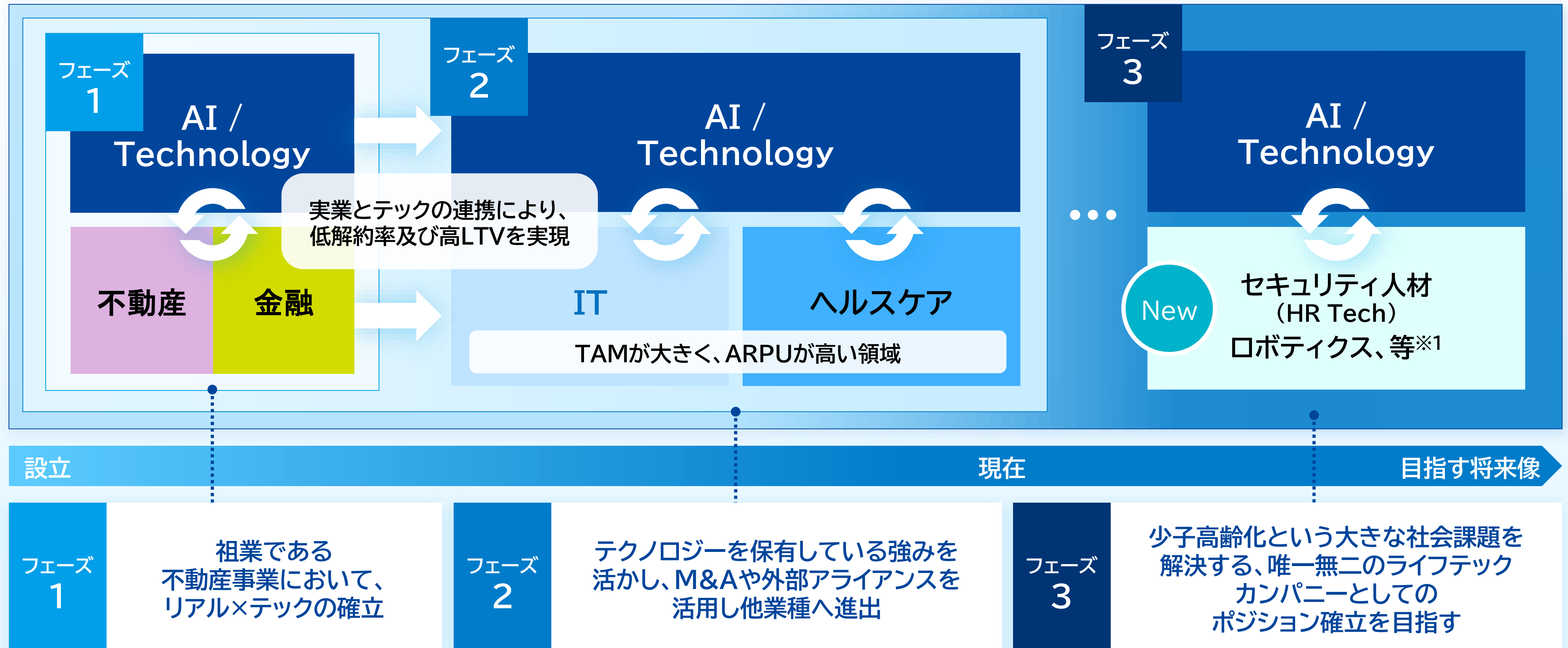
M&Aの対象領域



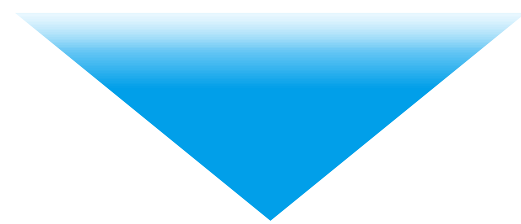
M&A活用における当社の強み



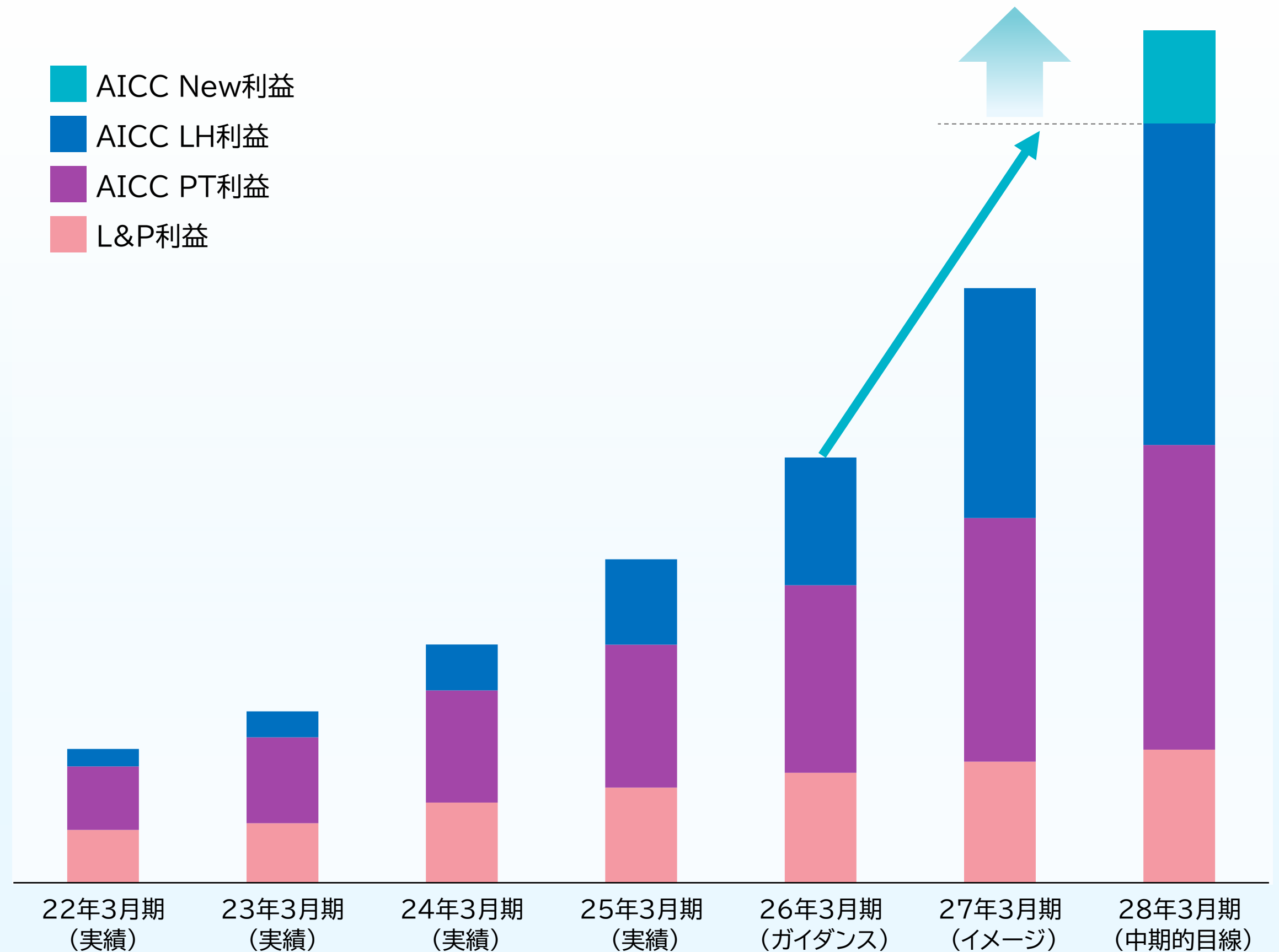
「リアルビジネスを内包した実務有用性の高いテクノロジー」×「両利きの経営」



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



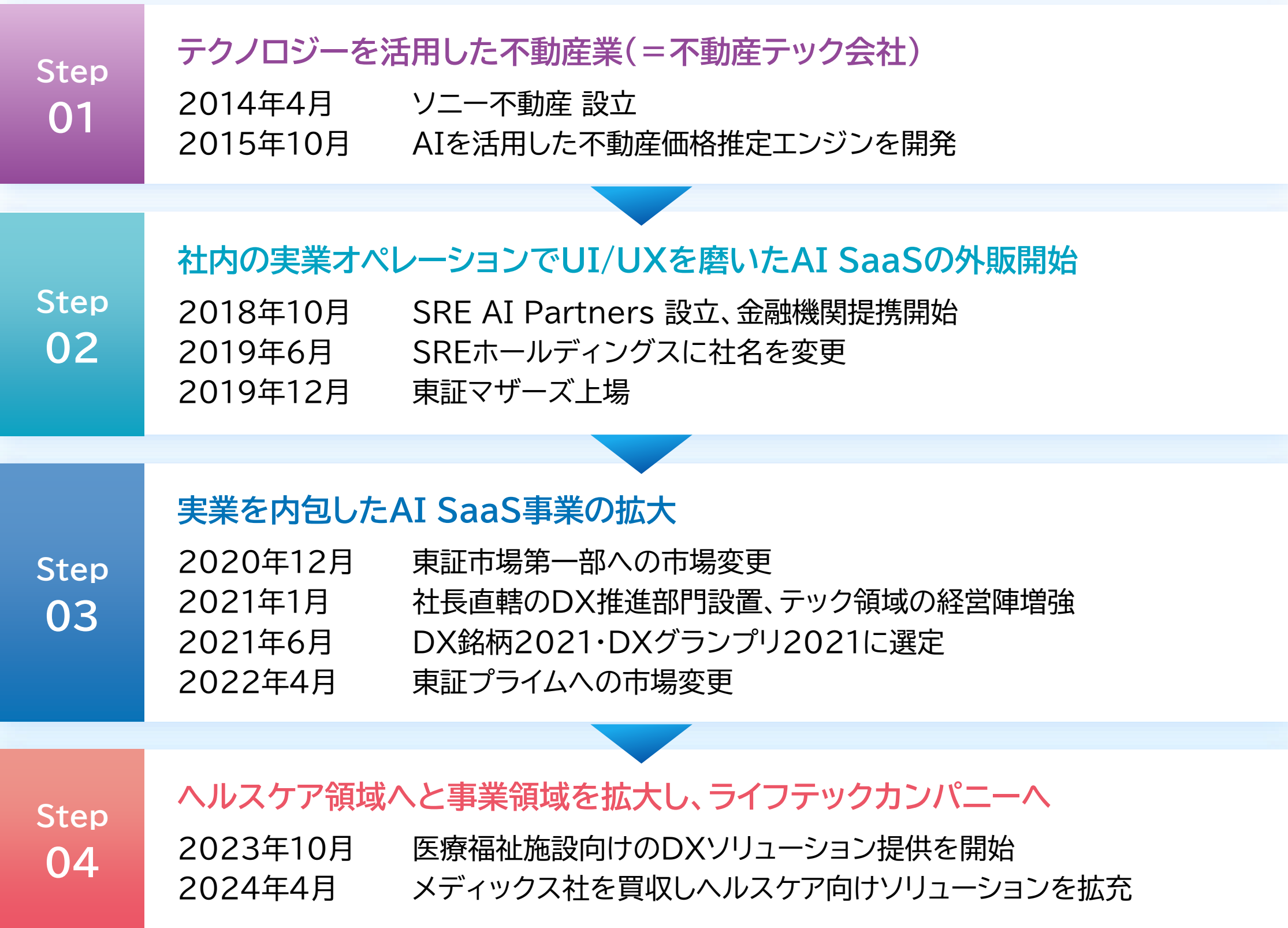
当社の事業概要

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

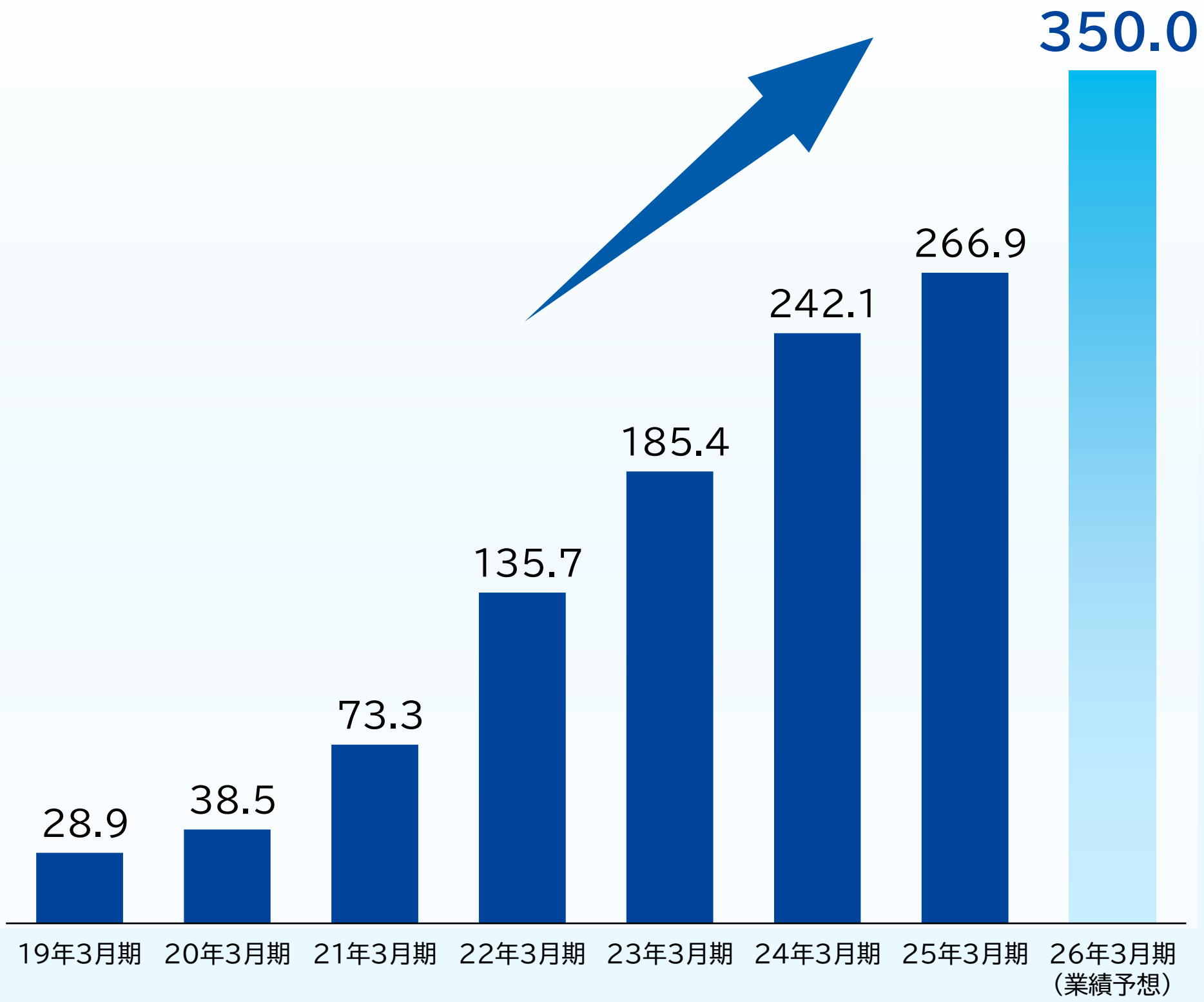
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング ライフ&プロパティソリューション
主要株主	ソニーグループ(23%出資)
役職員数	555名※（AICC事業従事者:336名※）

沿革



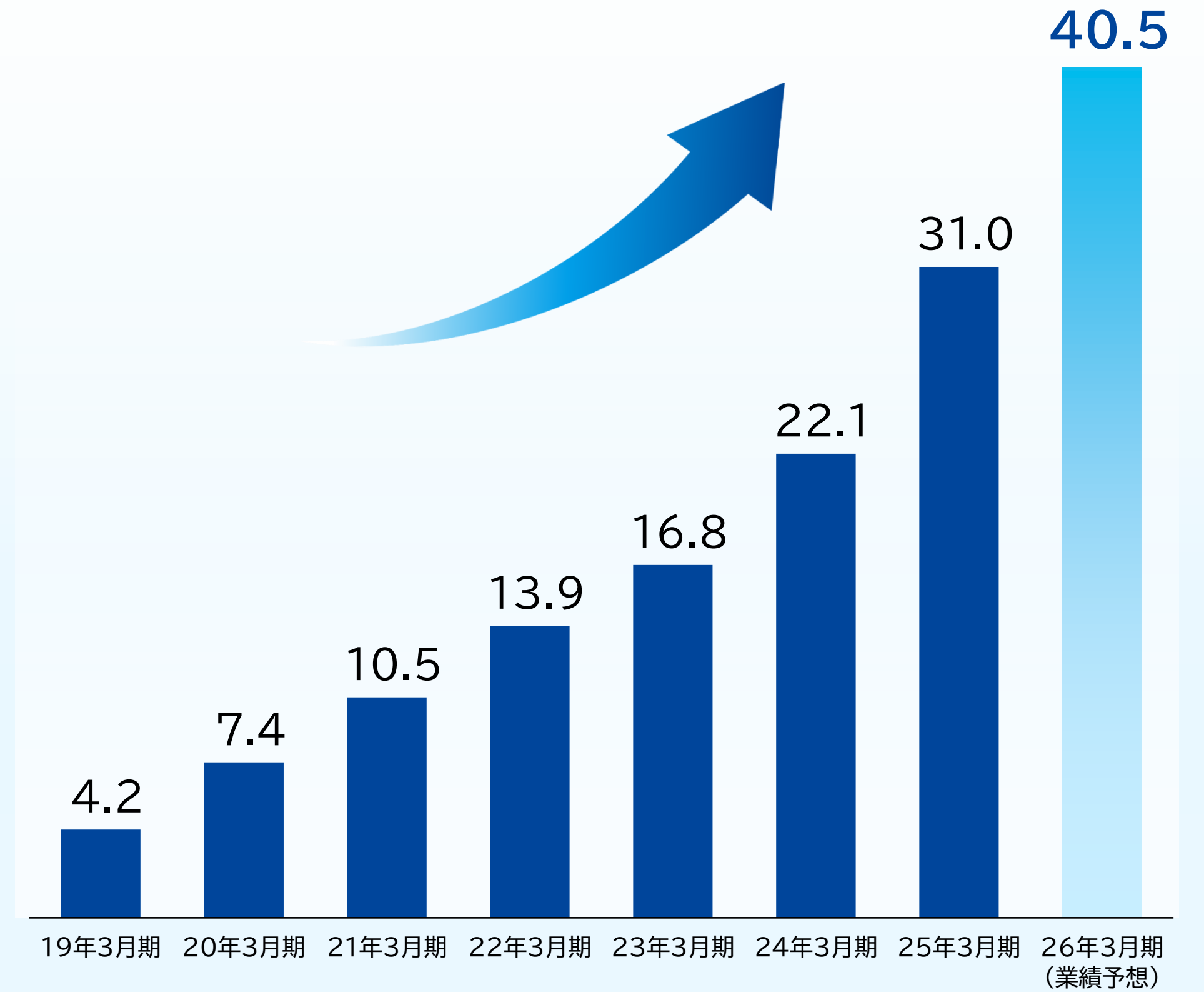
売上高

(単位:億円)






営業利益

(単位:億円)



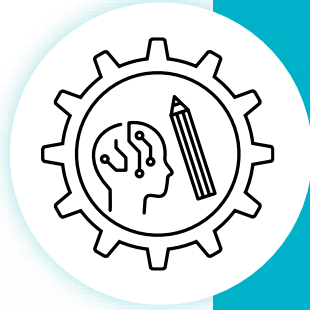
少子高齢化が進む中、これまでの不動産
領域を中心とする「リアル×テクノロジー」の
ヘルスケア/金融領域への横展開、および自
社で推進するAXを外部にも提供することで、
「少子高齢化」「労働力不足」という社会課題
=大きな事業機会への対応幅を拡大

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

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)

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)

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



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

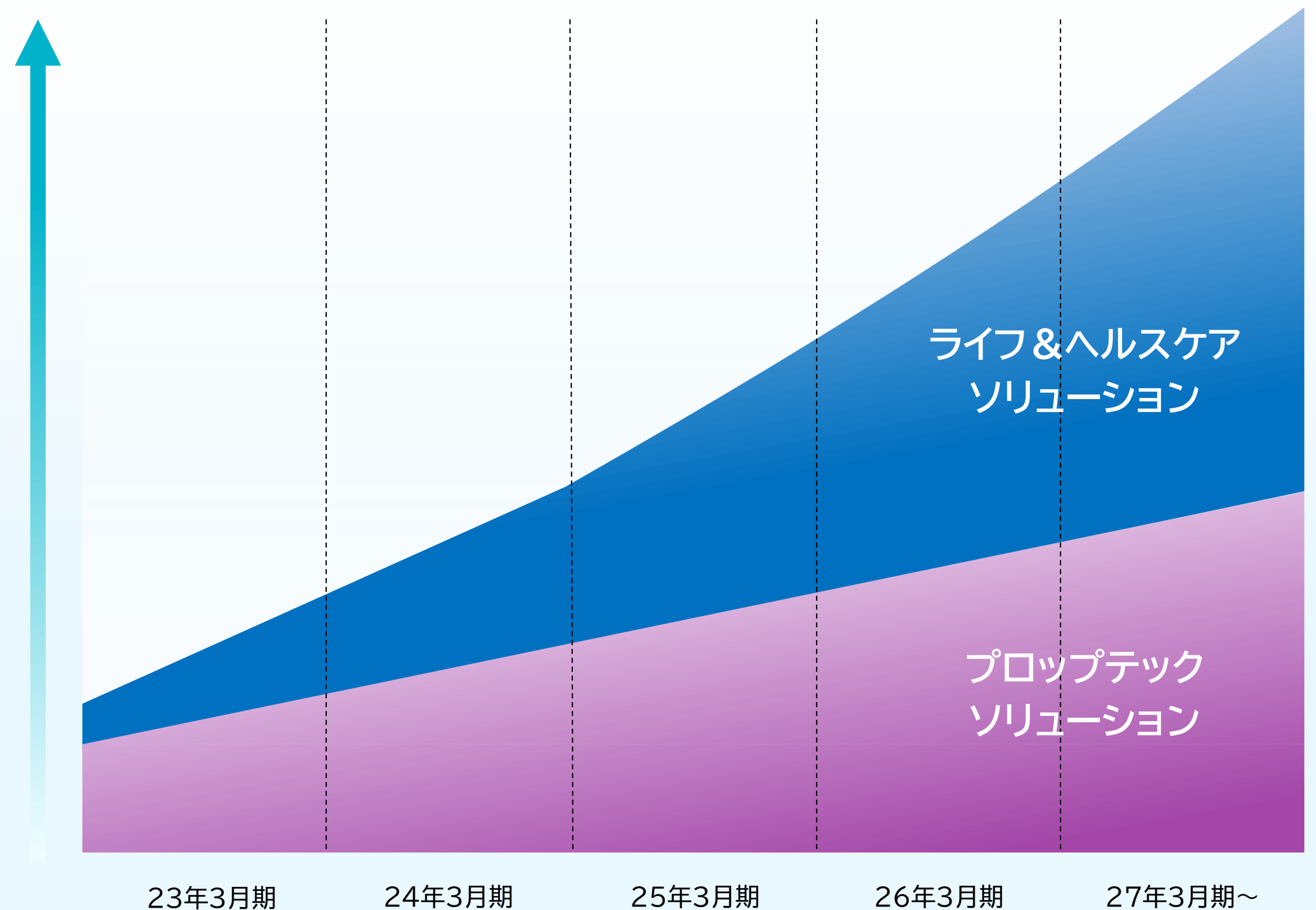
顧客単価および収益性の高いライフ＆ヘルスケアソリューション(LH)を主軸に、「リアル×テクノロジー」による実務有用性の高いプロダクト拡充・拡販を進め、収益の持続的成長を推進

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※

AICC収入規模(イメージ)

■ LH ■ PT



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

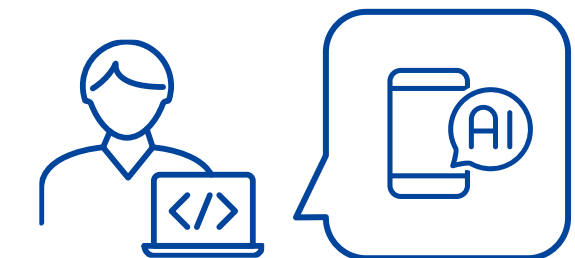
実業(リアルビジネス)を通じて蓄積した
知見／データを学習させた生成AIにより、
専門的内容の回答も可能。営業時間外の
顧客対応やテックタッチの顧客管理を実
現



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)



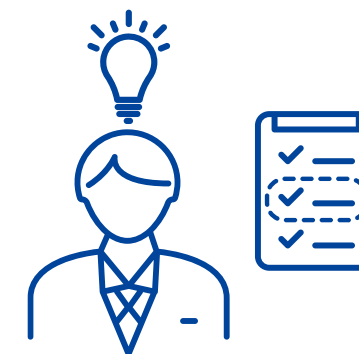
医療・治療院等、専門性が高い領域では、高度専門人材がそれ以外の業務に相応にリソースを割かれている状況

プロダクトをパッケージで提供

- 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



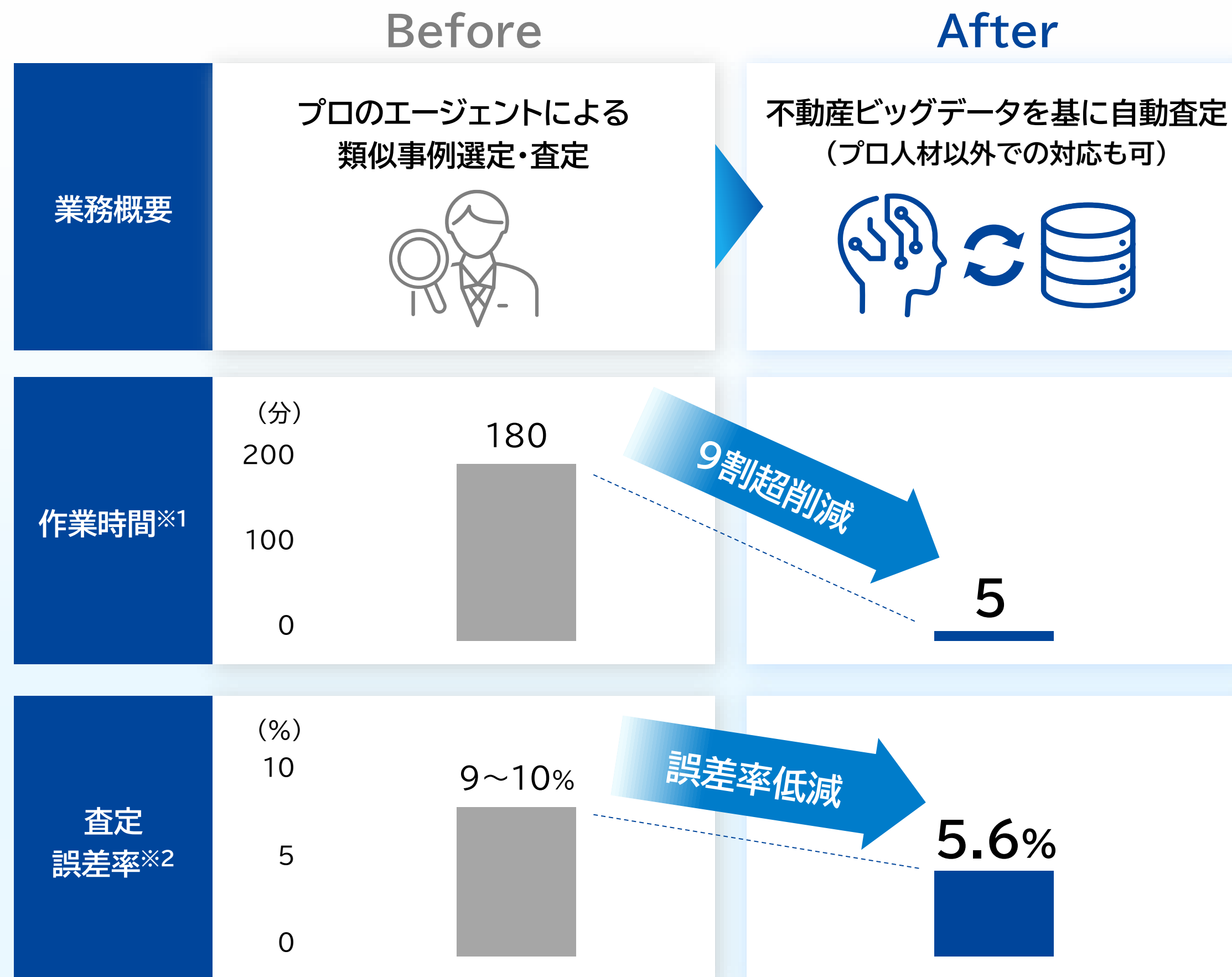
課題を把握・解決し得られるデータによりBPaaSソリューションを高付加価値化



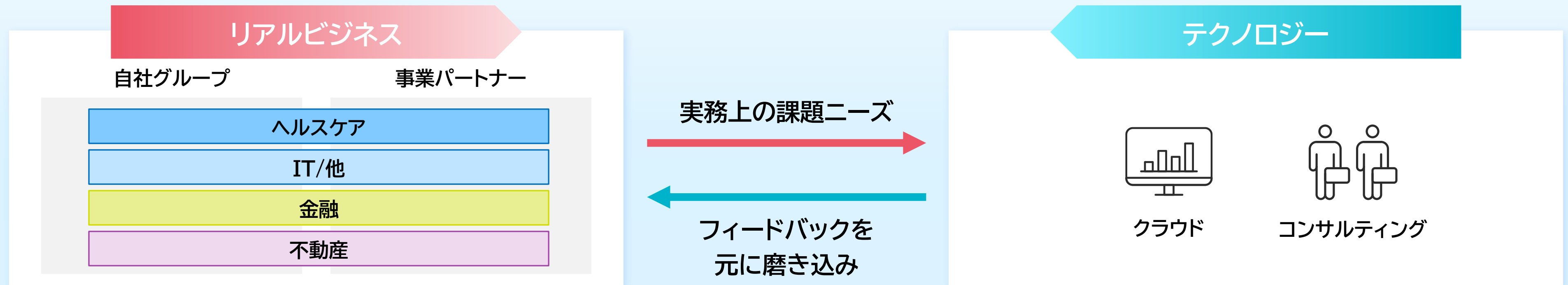
AI 査定

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



競争優位性(リアル×テクノロジー)



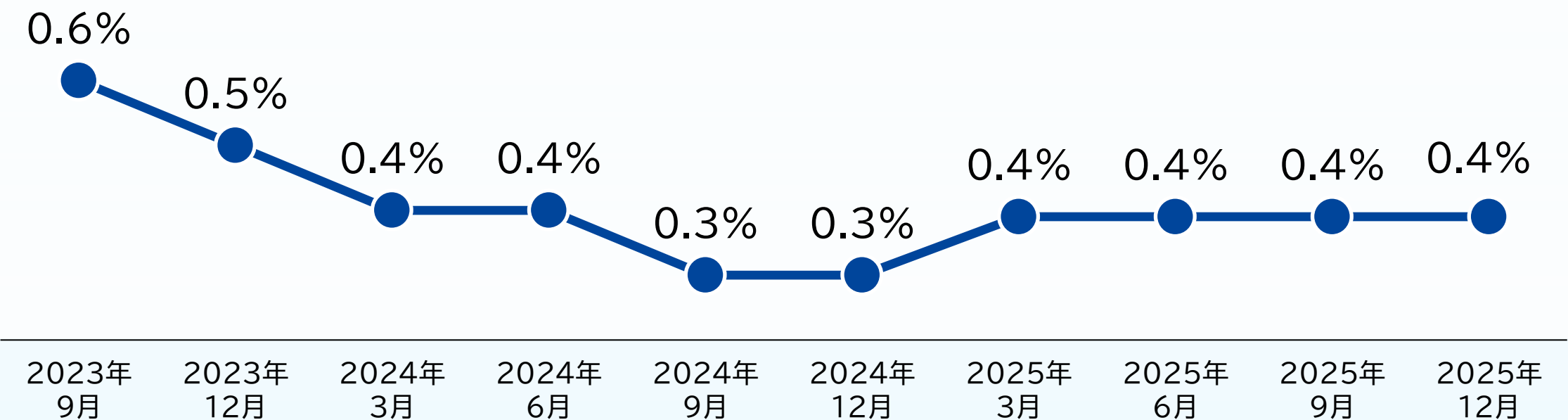
TAM

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)

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

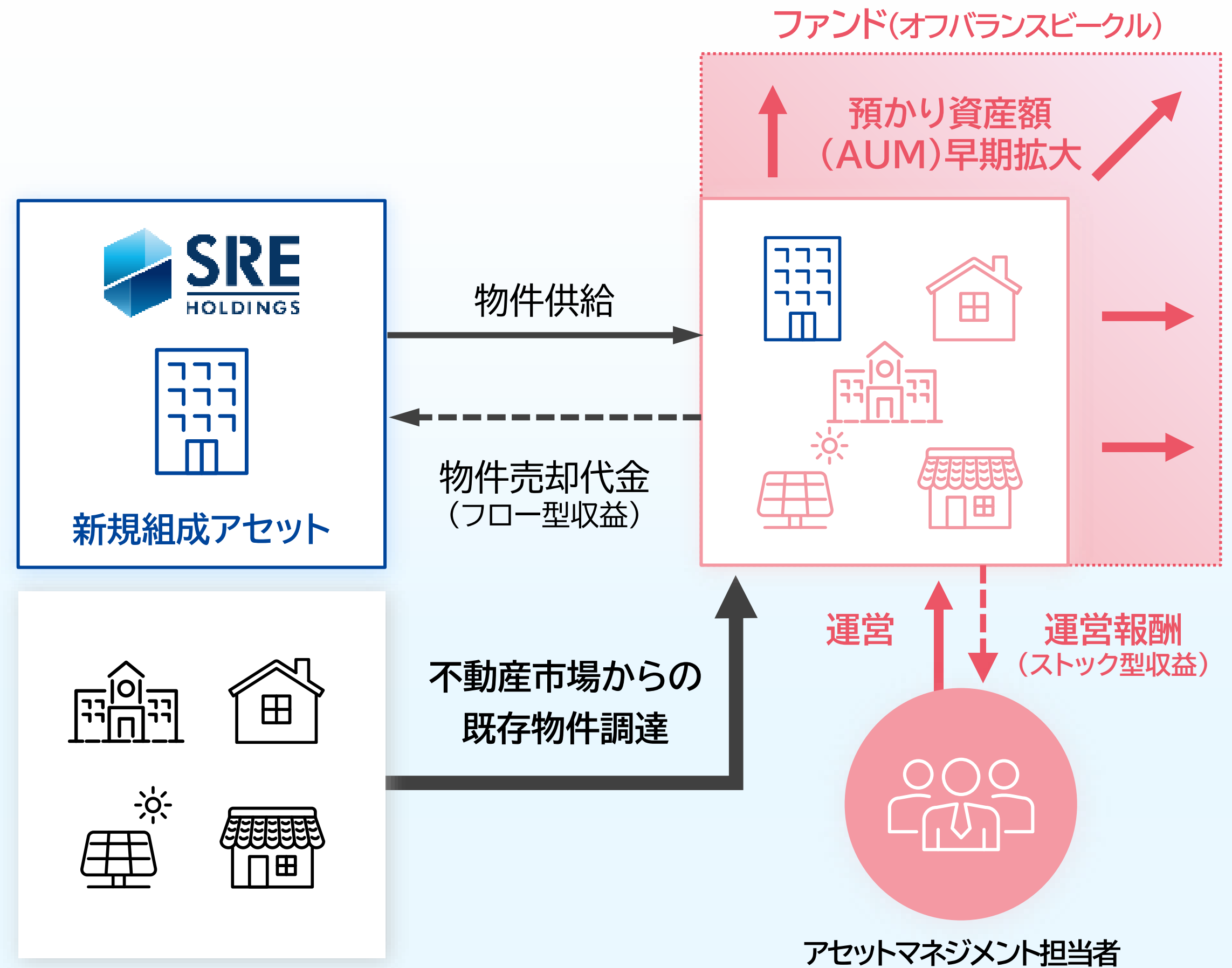
直近12か月 平均月次解約率

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

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。

