

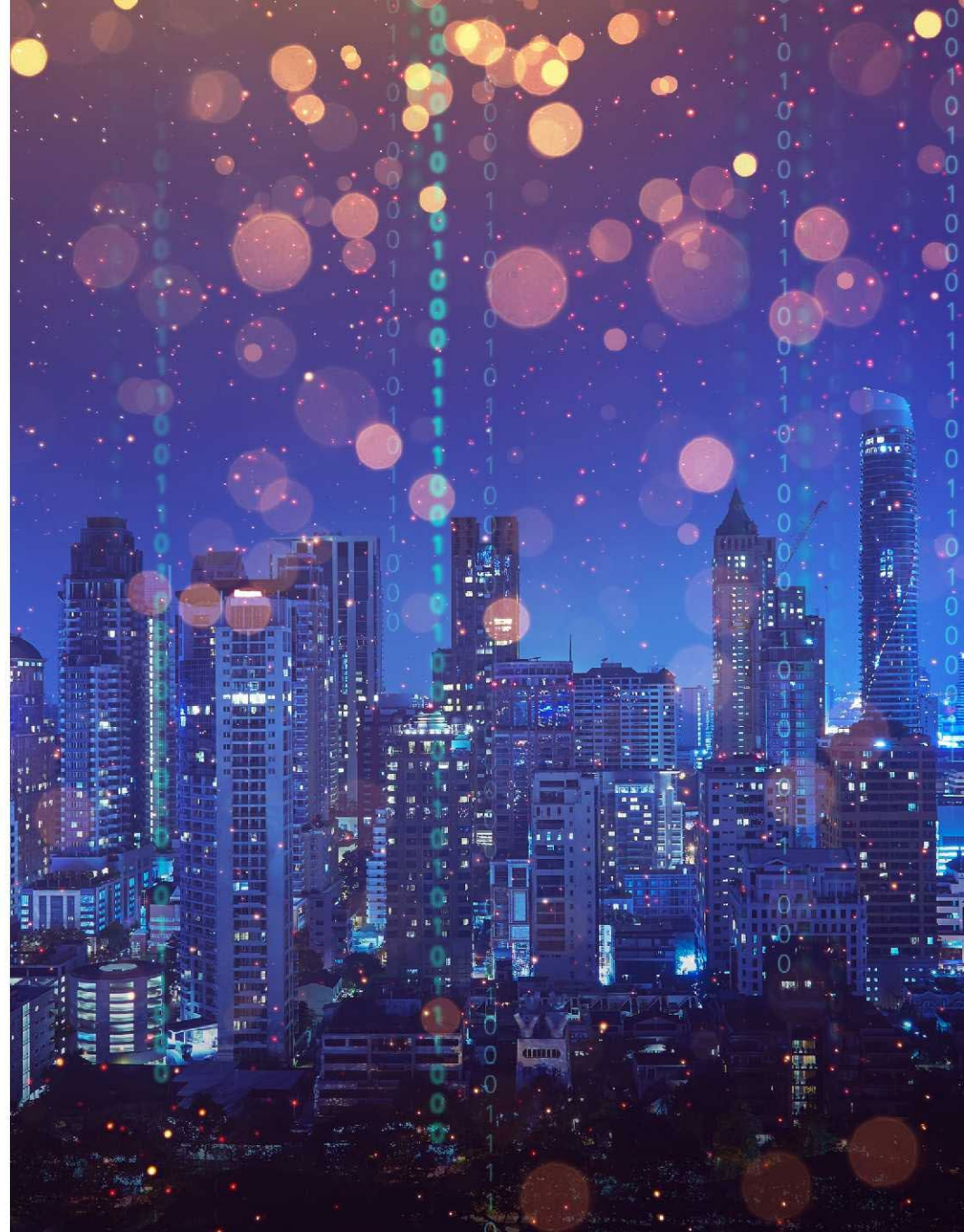


SREホールディングス

2024年3月期 決算説明資料

Copyright 2024 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980



- ▶ 2024年3月期の連結業績は、売上高が242億円(前年度比+31%)、営業利益が22.1億円(同+31%)の増収増益で着地するとともに、ARR[※]が42.8億円(同+50%)の大幅成長
- ▶ 2025年3月期の連結業績は、収益性の高いヘルスケア/IT領域を中心に成長投資を実施し、営業利益30.5億円(同+38%)、EBITDA36億円(同+39%)と前年度を大きく上回る利益成長を実現し、ARRは前年度比+45%成長の62億円を目指す
- ▶ 顧客単価および収益性の高いヘルスケア/IT領域へのリソース優先投下により、AIクラウド&コンサルティング(AICC)セグメント収益におけるヘルスケア/IT領域の構成比を高め、収益ミックスを改善。
高収益のAICCの飛躍的成長により全体収益に占めるAICC構成比が拡大し、全社収益性も向上

目次



1

2024年3月期 通期業績

P.04

2

2025年3月期 業績見通し

P.18

参考

当社の事業概要

P.28

SECTION



2024年3月期 通期業績

売上高 **24,218**百万円
- 前年度比 **+31%**

営業利益 **2,212**百万円
- 前年度比 **+31%**

- ① 売上高は、前年度比+31%成長の24,218百万円
 - AIクラウド&コンサルティング(AICC)セグメントは、クラウドソリューション(CS)における着実な顧客基盤拡大と前期実施した一部プロダクト利用料引上げ効果等により、前年度比+61%の成長
- ② 営業利益は、前年度比+31%成長の2,212百万円
 - AICCセグメントはストック収入成長に伴って、新規プロダクト開発や人材獲得を進めながら前年同期比+41%の増益
 - ライフ&プロパティソリューション(L&P)セグメントは、大型案件の利益上振れとアセットマネジメント収益拡大により同+35%の増益
- ③ 不動産領域よりも平均単価が約10倍高い金融/IT/ヘルスケア領域のストック収入構成比が3割まで伸長。プロダクトミックスが改善し、収益性向上

売上高は前年度比+31%の増収、
営業利益は同+31%の増益

純利益は、前期2Qに連結子会社化に伴う
段階取得差益等の特別損益が計上された
ため、同+21%で着地(上記控除後の
純利益は同+37%)

単位:百万円

項目	24年3月期 通期実績	23年3月期 通期実績	前年度比 増減率
売上高 (ARR)	24,218 (4,280)	18,541 (2,845)	+31% (+50%)
営業利益	2,212	1,686	+31%
経常利益	2,058	1,540	+34%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,388	1,148	+21%
(参考)特殊要因※除く 調整後純利益	1,389	1,014	+37%

AICCセグメントにおいて、ヘルスケア/IT領域の期初計画を上回るペースの立上がり
と、前期のプロダクト利用料引上げ効果
により、売上が前年同期比+61%の増収、
セグメント利益は同+41%の増益

L&Pセグメントにおいては、大型案件の
利益上振れとアセットマネジメント収益拡大
により前年同期比+35%の増益

単位:百万円

		2024年3月期 通期実績	前年同期比 増減率
Total	売上高	24,218	+31%
	営業利益	2,212	+31%
AICC	売上高	4,874	+61%
	セグメント利益	1,705	+41%
L&P	売上高	20,170	+24%
	セグメント利益	866	+35%

CSは前年度比+89%の大幅増収、また新規プロダクト開発や人材獲得を加速させながら同+39%の増益。

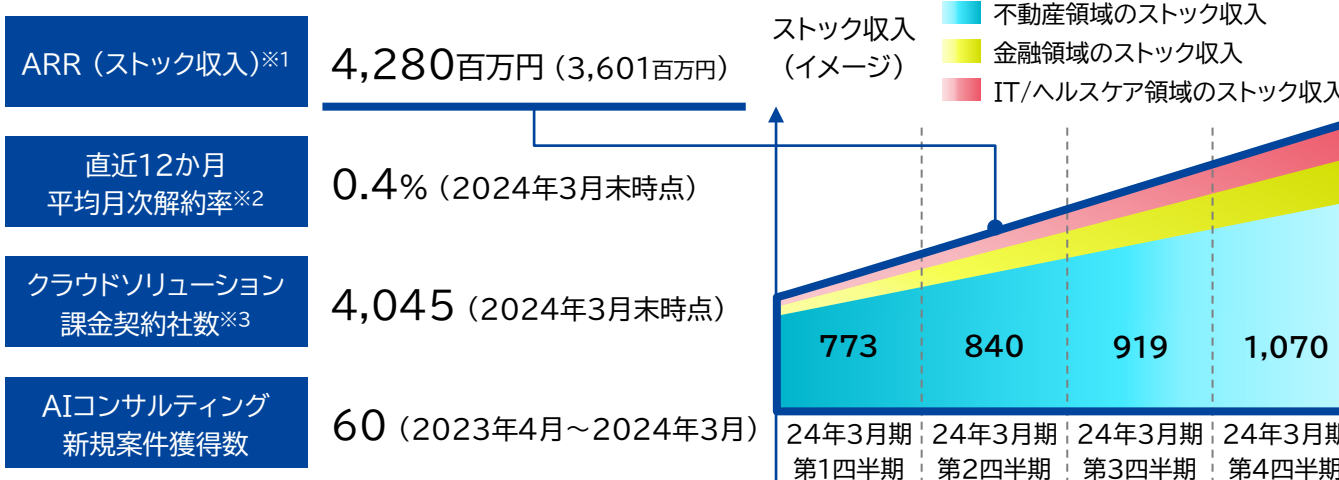
第4四半期ベースのARRは4,280百万円と大きく伸長

(各KPIの実績推移はp.41-43参照)

A&Tはロイヤルカスタマーからのリピート案件を中心に高収益案件が積み上がり、前年度比+45%の増益

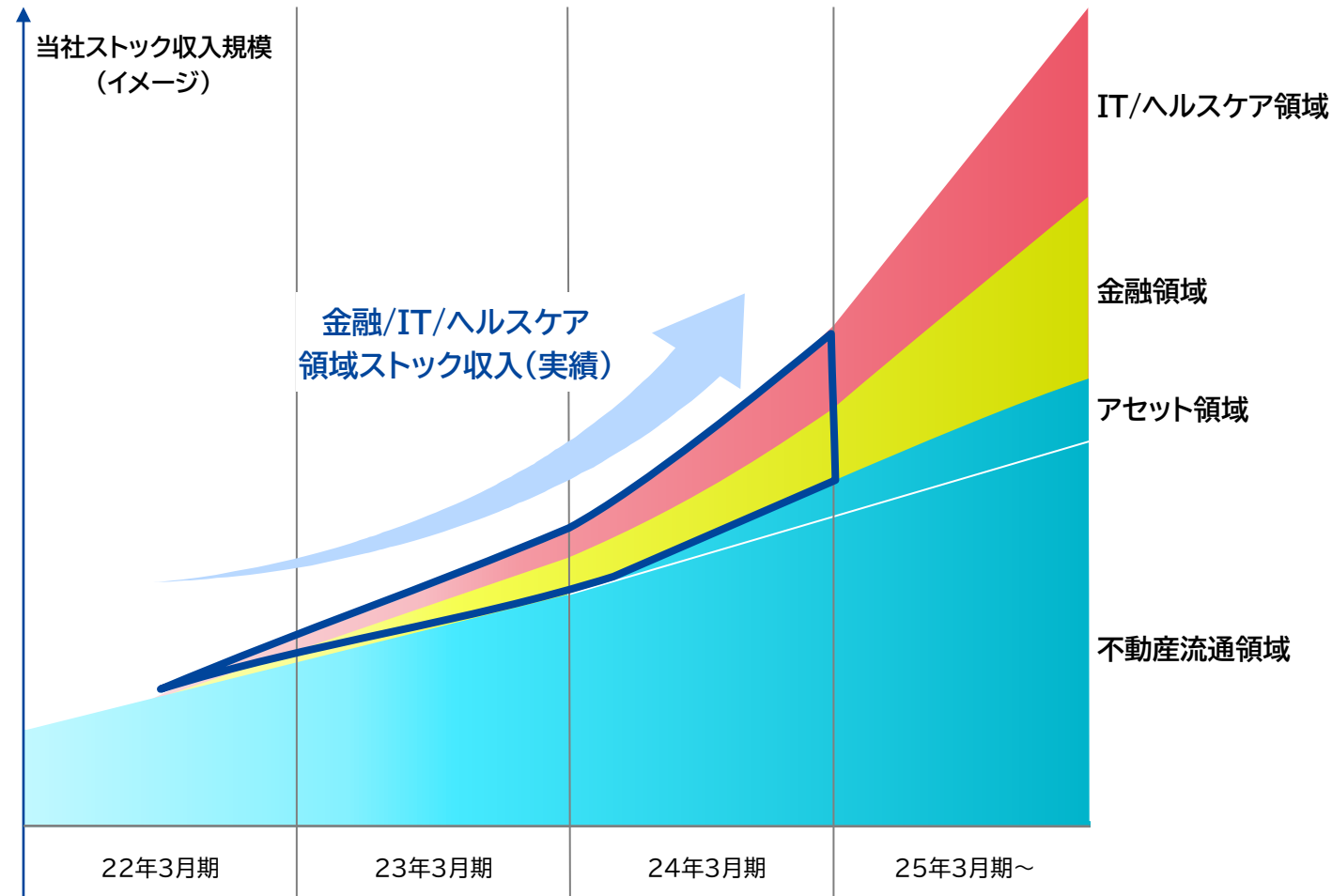
単位:百万円

項目	AICC事業計	前年度比増減率	クラウドソリューション (CS)	前年度比増減率	アナリティクス&トランスフォーム (A&T)	前年度比増減率
売上高	4,874	+61%	3,588	+89%	1,285	+14%
セグメント利益	1,705	+41%	1,178	+39%	526	+45%

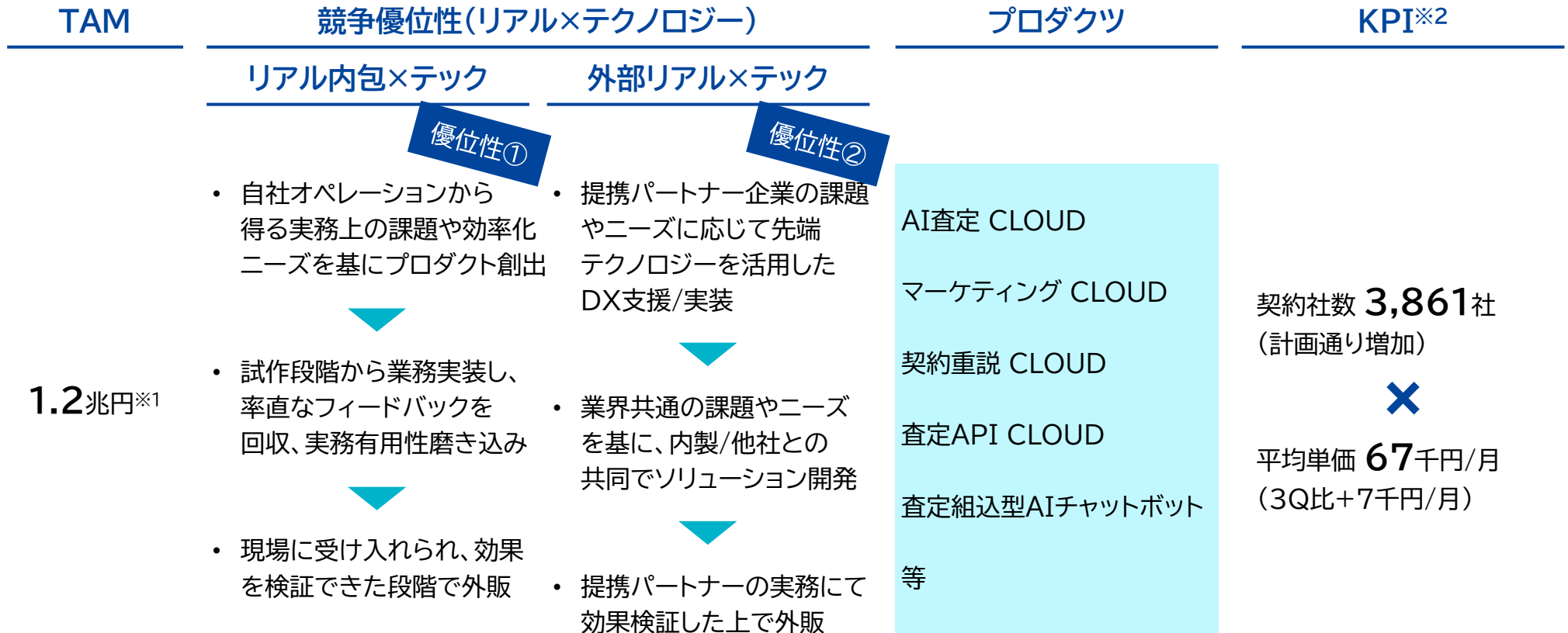


顧客単価および収益性の高いヘルスケア/IT領域が牽引し、ストック収入が期初計画を上回る伸長。

ストック収入全体に占める金融/IT/ヘルスケア領域の構成比は3割まで拡大



不動産



	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		
金融	3.9兆円※1	<p>優位性③</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>優位性④</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 	<p>金融機関向けAI査定CLOUD</p> <p>トータル資産管理・設計ツール</p>	<p>契約社数 184社 (年率換算+87%伸長)</p> <p>×</p> <p>平均単価 615千円/月 (高水準維持)</p>
IT/他	約3兆円※2	<p>▼</p> <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 	<p>▼</p> <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 	<p>セールステックツール</p> <p>アドテックソリューション</p> <p>飲食店開業支援PF</p>	
ヘルスケア		<p>▼</p> <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 	<p>▼</p> <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 	<p>生成AIチャットボット</p> <p>クリニック経営支援ツール</p> <p>デジタルマーケティングソリューション</p>	

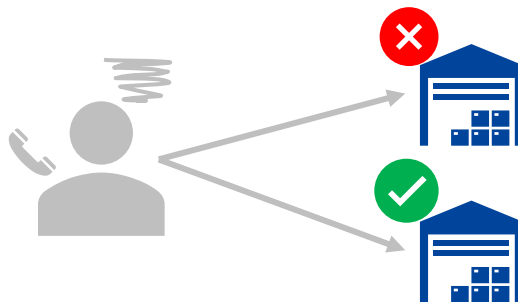
霞ヶ関キャピタルと冷凍保管サービスの提供および関連業務を効率化するシステム開発について基本合意、合併会社を設立

冷凍保管スペースのオンデマンドプラットフォームの提供により、季節性による小口かつ短期の需要に対応。スペース確認/予約や入出荷/在庫管理等の労力も軽減

霞ヶ関キャピタル開発の環境・労働環境配慮型冷凍自動倉庫と、当社が持つDX実装の実績や需要予測技術などのテクノロジーを組み合わせ、物流業界においても「リアル×テクノロジー」による価値創出を推進

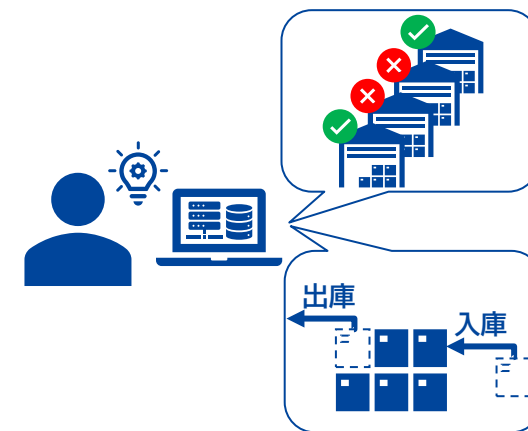
従来の保管スペース手配

倉庫の空き状況や条件などを個別で倉庫に問い合わせる必要があり、また大規模・長期間の契約が必要となるため、多くの労力とコストがかかる



プラットフォーム構築後

オンラインで複数の倉庫から空き状況を一覧把握でき、オンデマンドの利用が可能。さらに、入出荷や在庫管理などのオペレーションも簡便化



繁忙期の既存倉庫に収まりきれない冷凍荷物の保管や、倉庫移転の際の一時的な保管場所として、パレット単位で利用可能

ロイヤルホールディングス株式会社および
双日株式会社と、飲食店開業支援
プラットフォーム「オミセクラフト」を
5月よりサービス開始

ロイヤルHDが長年蓄積した業界ノウハウ、
双日の事業開発力、当社のDX実装・中小
事業者支援経験を組合せ、飲食店開業に
向けた一連の準備をワンストップサポート

今後、開業～運営のノウハウやデータを
蓄積・分析し、「リアル×テクノロジー」による
クラウドサービスを拡充

一連の開業準備をワンストップサポート



- ▶ 開業における初期費用や店舗収支の簡易シミュレーションが可能
- ▶ 店舗コンセプトや計画に即した物件や、飲食店施工実績のある内装業者を選定可能

接骨院/鍼灸院等、治療院向けにクラウドレセコン提供およびレセプト業務支援を行う(株)メディックスの株式を2024年4月に取得、グループ化

【会社概要】

所在地: 東京都千代田区

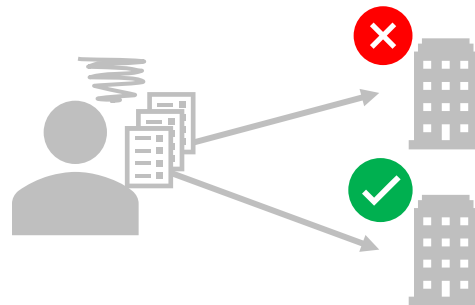
設立年: 1989年

事業内容: クラウドレセコン提供
レセプト業務支援 等

特長: 約2,200院の顧客基盤を保有
実業であるレセプト業務支援も手掛け
実務知見豊富

レセプト(保険請求)業務の一般的な課題

- 請求書の審査に応じて、入金が不定期・分散
 - 入金管理が煩雑、受給漏れのリスク内在
- 保険者ごとに療養費請求ルールが異なる
 - 療養費が支給されない返戻が発生



クラウドレセコン導入後の業務

- クラウド上で入金を一括管理。万が一の返戻も対応支援し、受給漏れを防止
- レセプトの事前機械審査等により、仕分けの手間なく返戻リスクを抑制



手間少なく、着実な療養費受給を実現

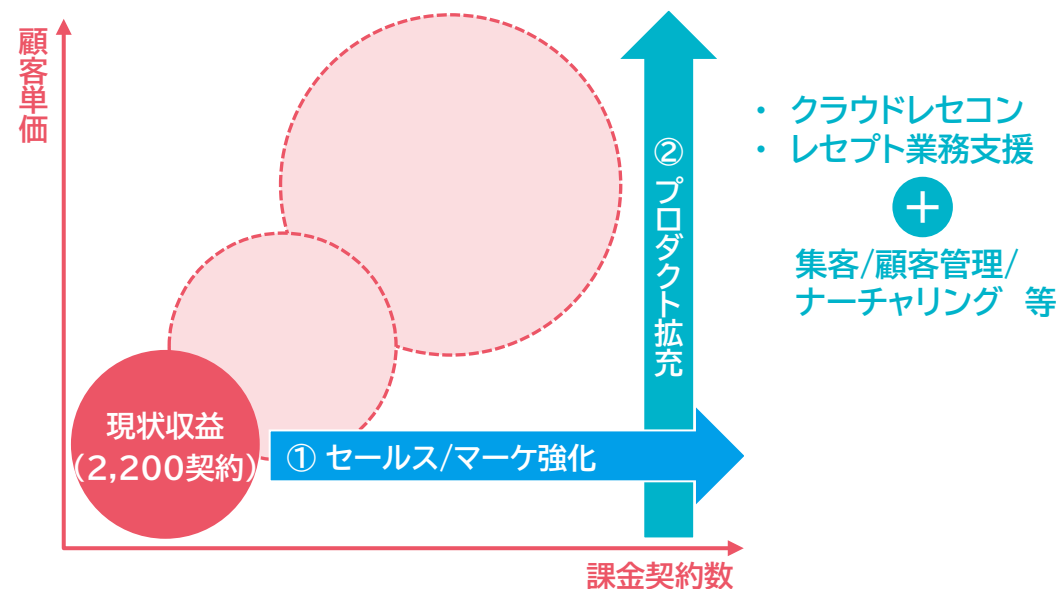
メディックスの顧客基盤およびレセプト業務を中心とする治療院のリアルオペレーション知見と、SREのセールス/マーケティングナレッジおよびAI/ITプロダクト開発力を掛け合わせてシナジー創出



既存プロダクトのブラッシュアップおよび拡販を進め、ヘルスケア領域における非連続成長を企図

メディックス社グループ化の狙い

- ① SREグループにおけるセールス/マーケティングのナレッジおよびリソースを活用し、顧客獲得をリブースト、マーケットリーダーのポジション確保(TAM 5万施設以上)
- ② SREの幅広い業界におけるAI/IT実装知見を活かし、メディックスの顧客に対する既存プロダクトのブラッシュアップや周辺プロダクト新規展開を行い、アップセル/クロスセルとカスタマーロックインを推進(集客/顧客管理/ナーチャリング等)

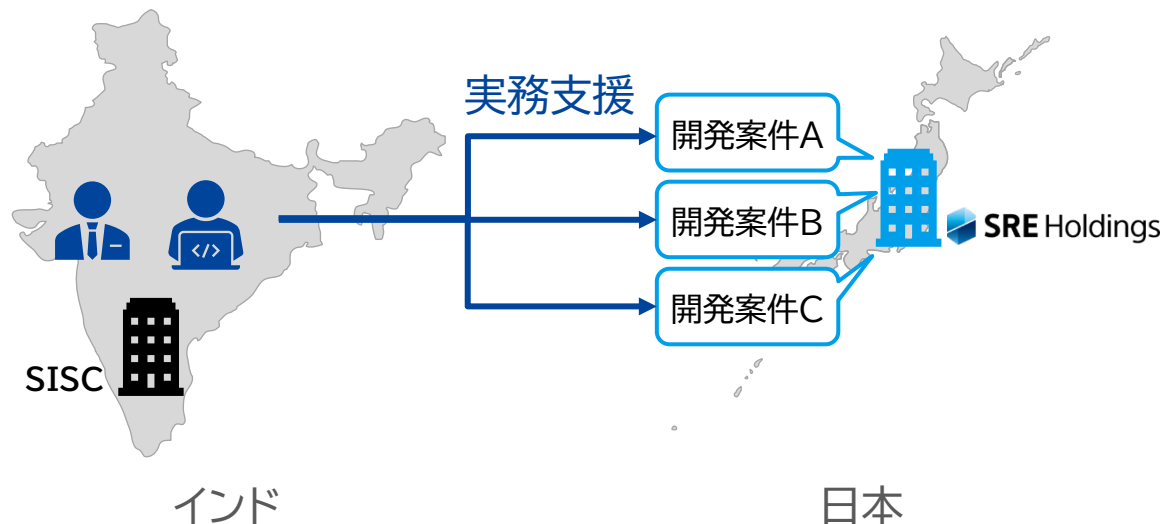


ソニーグループのソフトウェア開発拠点であるSony India Software Centre (SISC)との連携により、インドの優秀なエンジニア/データサイエンティストが一部開発実務を支援

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

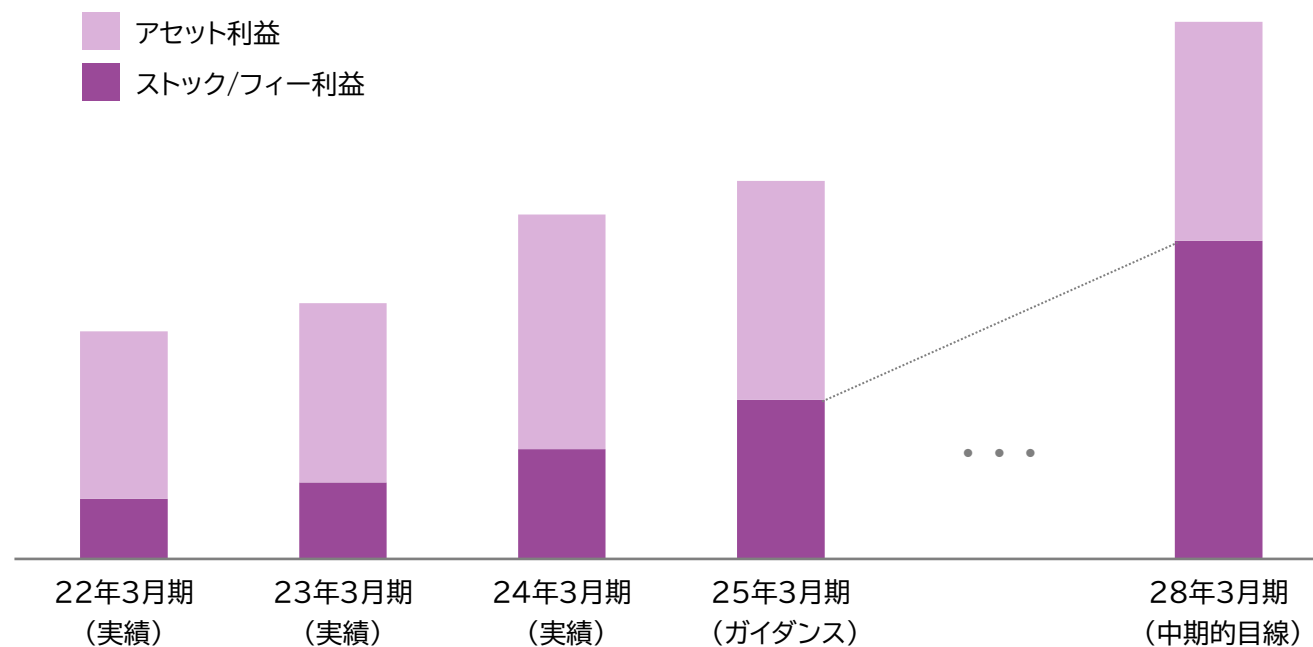
上流工程からの実務支援を得て対応プロジェクト件数や規模を拡大可能となり、AICC事業の持続的成長の基盤を強化

SISCとの連携(開発実務支援)による開発力強化



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(AM)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し、預かり資産額(AUM)が648億円まで拡大

AUM拡大に伴い、中期的にアセットライトのストック/フィー利益がセグメント利益の過半まで伸長し、セグメントの収益性を向上するとともに、営業キャッシュフローの黒字確保を継続



SECTION

2

2025年3月期 業績見通し

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

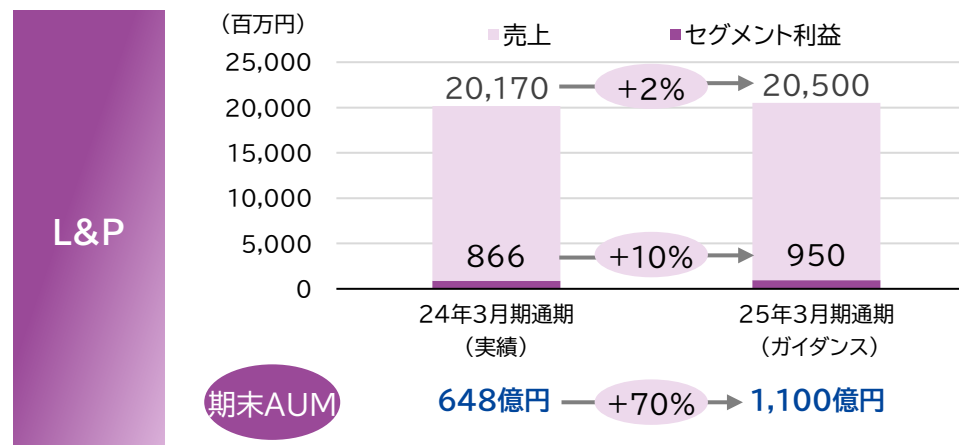
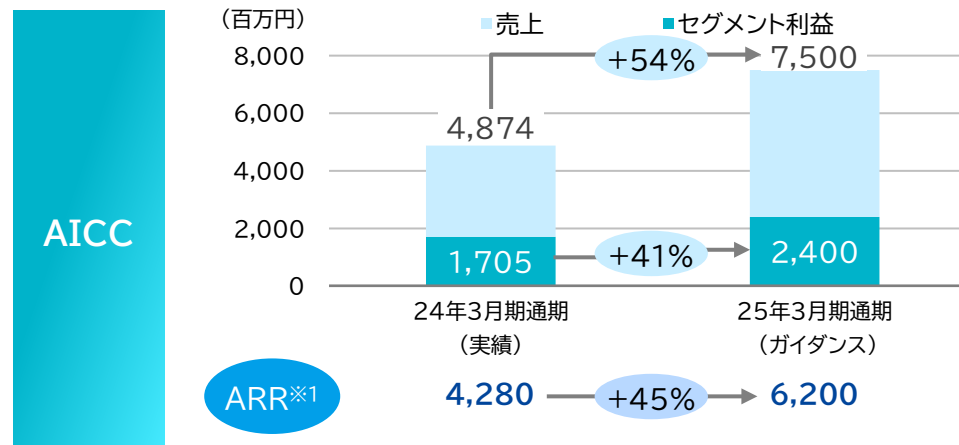
ヘルスケア/IT領域伸長によるAICCセグメントの収益ミックス良化により、全社の営業利益も同+38%と、前年度以上に成長加速(EBITDAでは同+39%)

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	

CSは顧客単価を一定水準で維持しながら顧客基盤の持続的拡大により、売上を前年度比+62%、利益も同+53%の大幅増収増益を目指す

A&Tはクライアントとの共同開発案件拡大により新たなクラウドソリューションの仕込みを進めながら、増収増益を企図

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%
クラウドソリューション (CS)	3,588	5,800	+62%
アナリティクス&トランスフォーム (A&T)	1,285	1,700	+32%
セグメント利益	1,705	2,400	+41%
クラウドソリューション (CS)	1,178	1,800	+53%
アナリティクス&トランスフォーム (A&T)	526	600	+14%

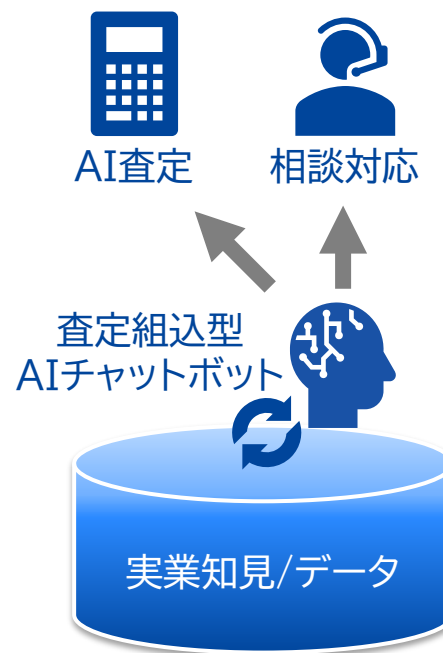
不動産領域特化型生成AIチャットボットをヘルスケア領域に横展開し、クリニック向けに患者接点を強化するAIチャットボットとして提供

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

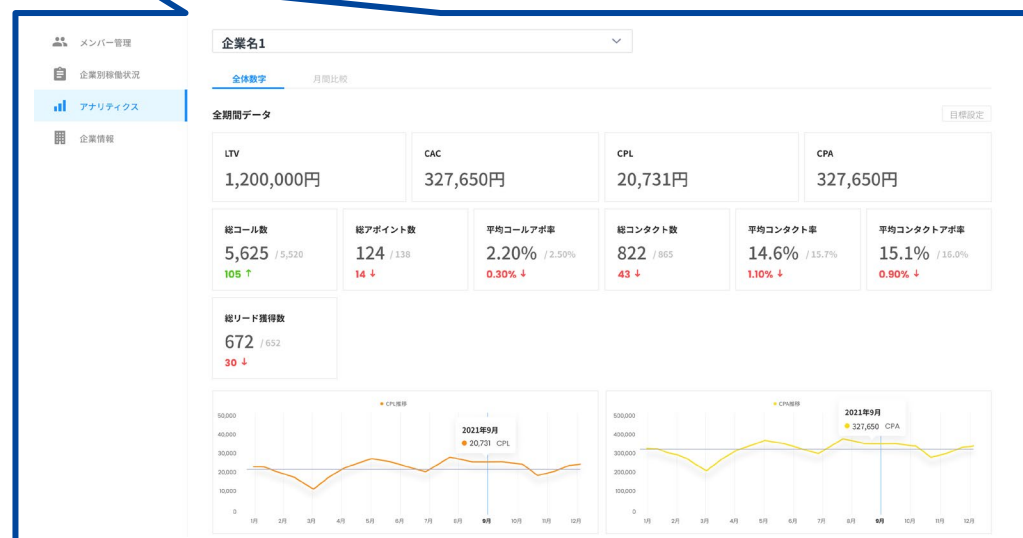
BDR(Business Development Representative)を主軸とする
新規開拓型インサイドセールスの
マネジメント/生産性向上ツールを提供

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



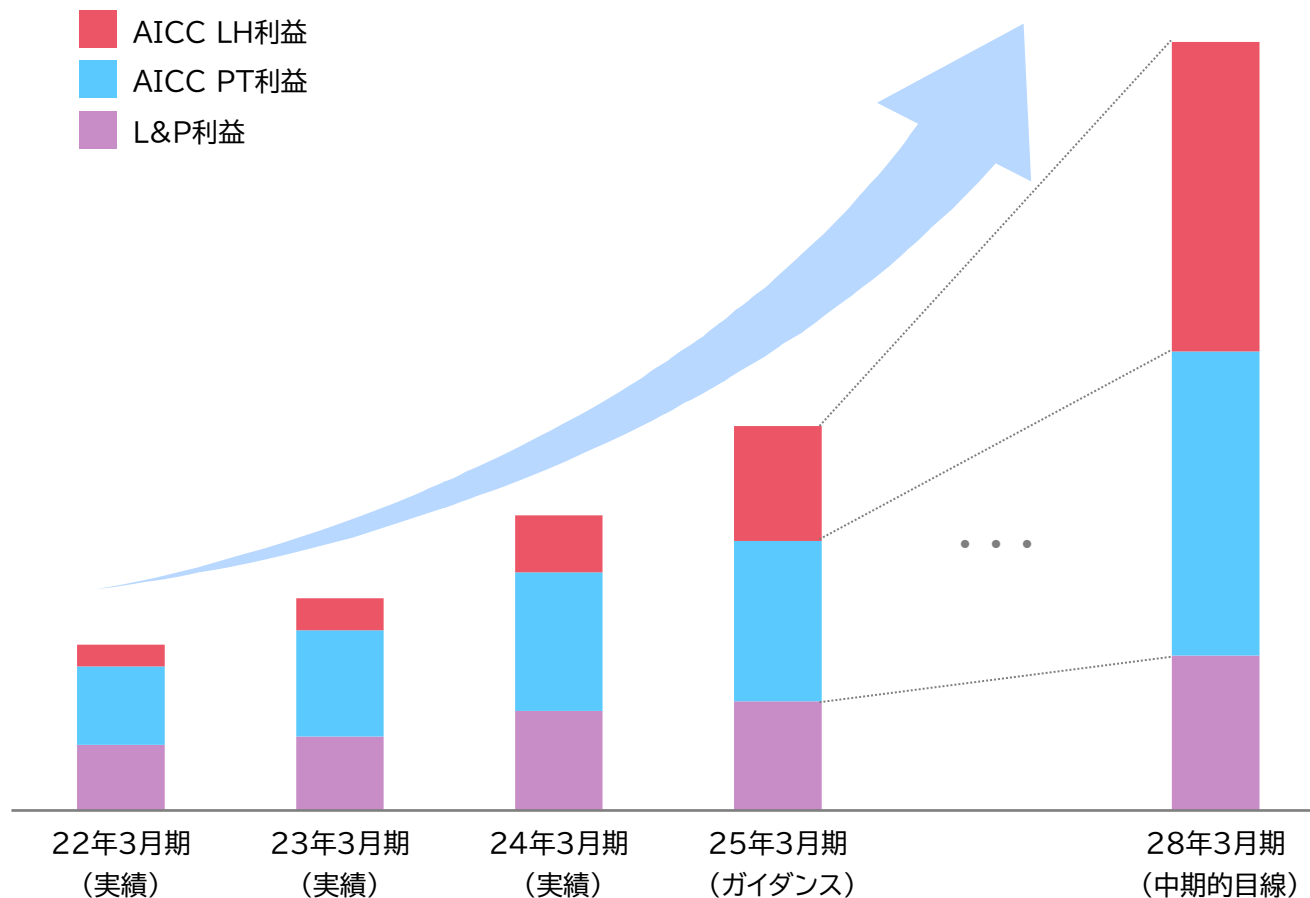
収益性の高いライフ&ヘルスケア
ソリューション事業の飛躍的成長



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

参考

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】

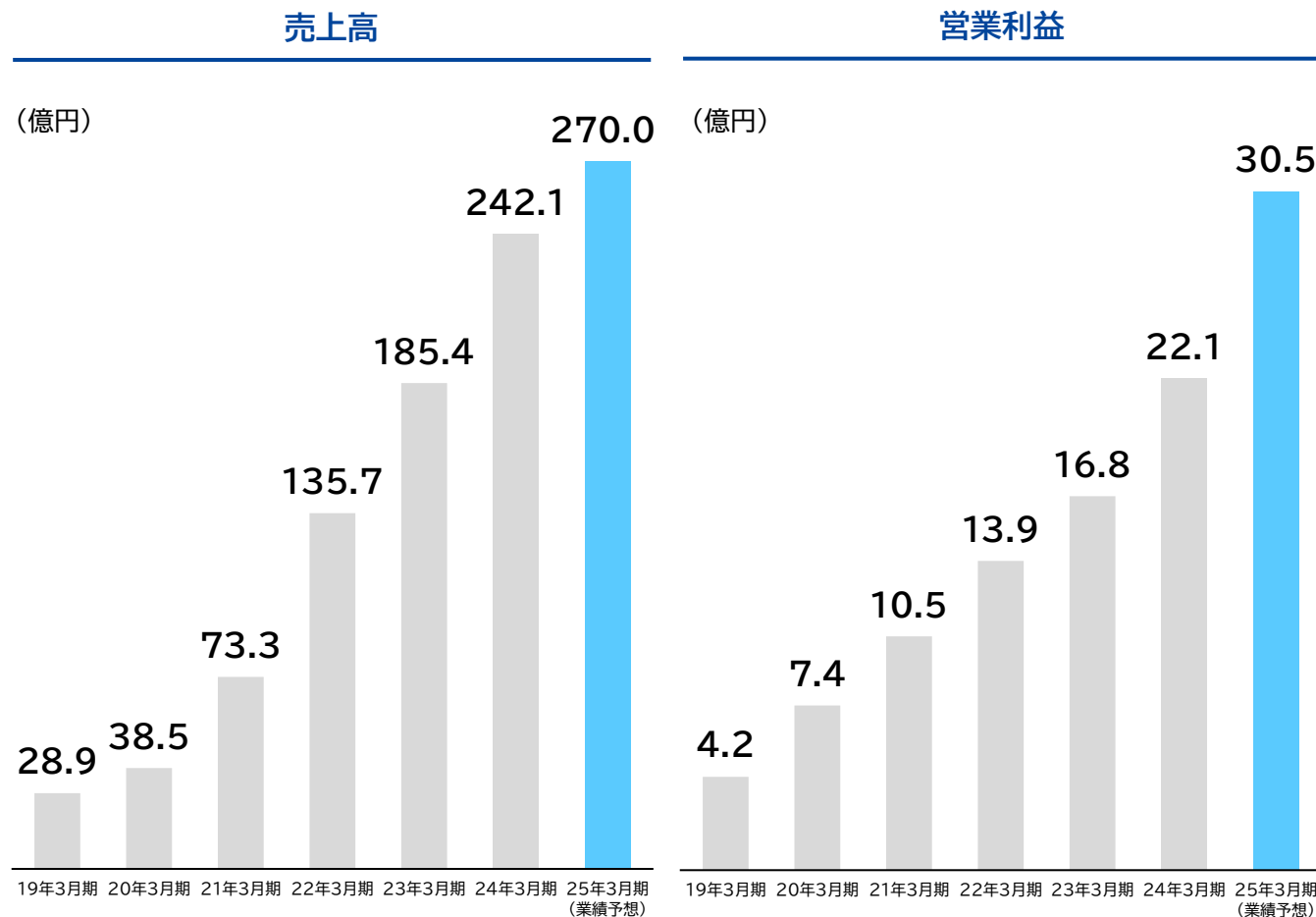
設立	2014年4月
上場区分	東京証券取引所プライム市場
事業セグメント	AIクラウド&コンサルティング ライフ&プロパティソリューション
主要株主	ソニーグループ(36%出資)
役職員数	482名※ (AICC事業従事者:304名※)

【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

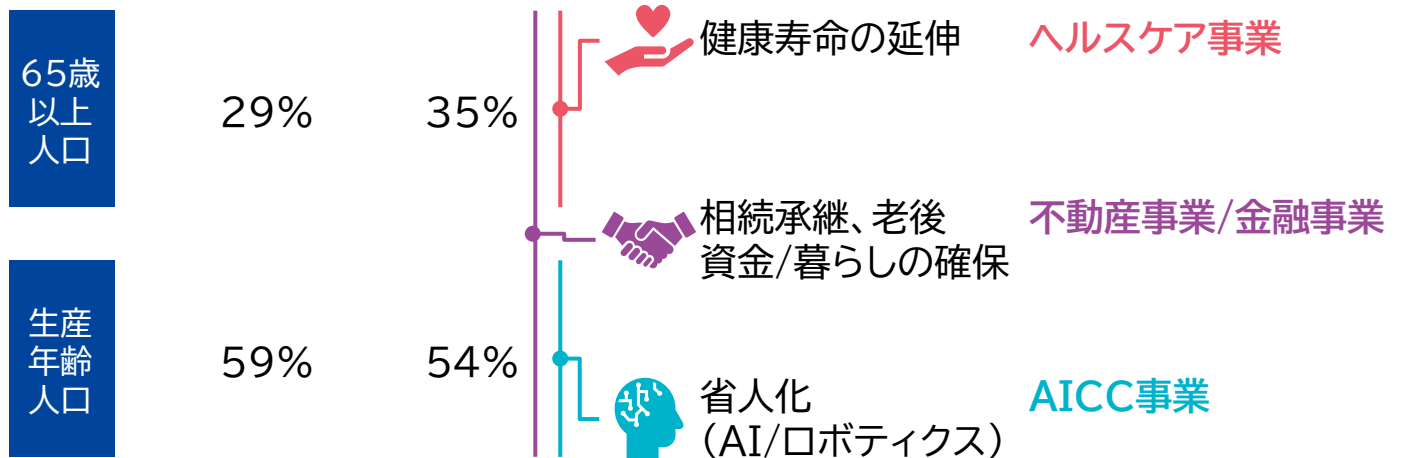
人口分布推移※

解決策

当社の事業展開

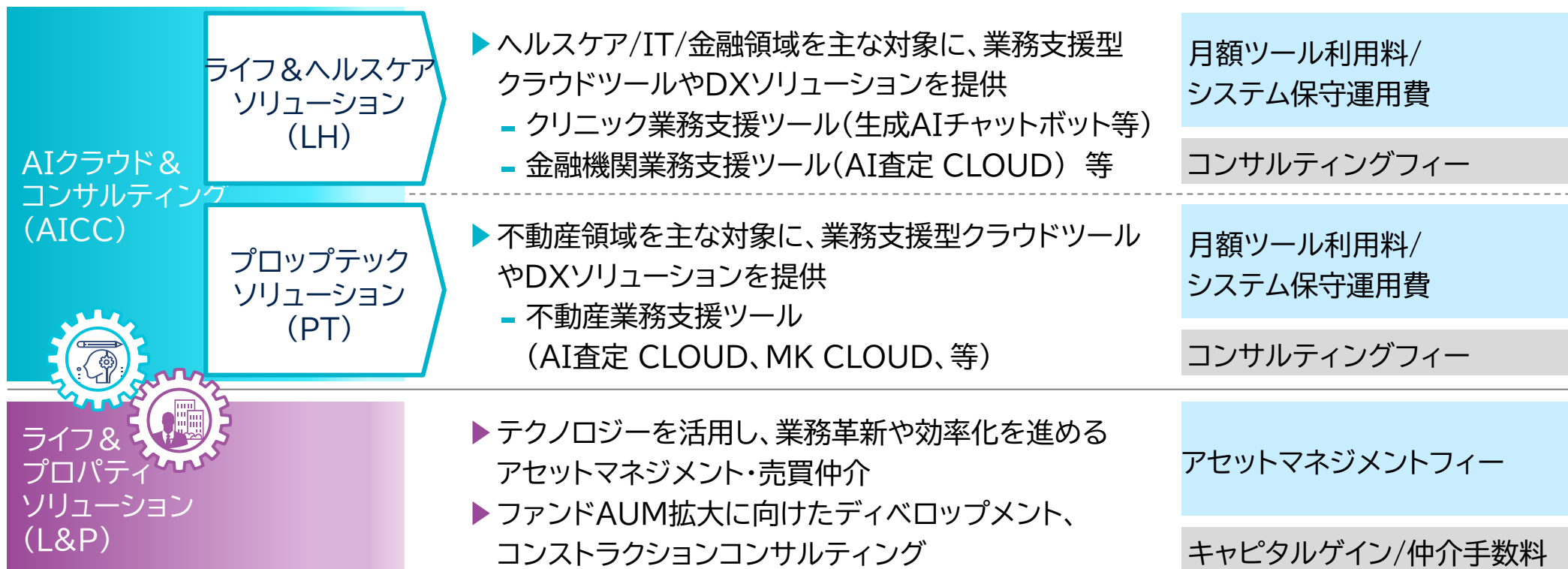
2020年

2040年



事業概要

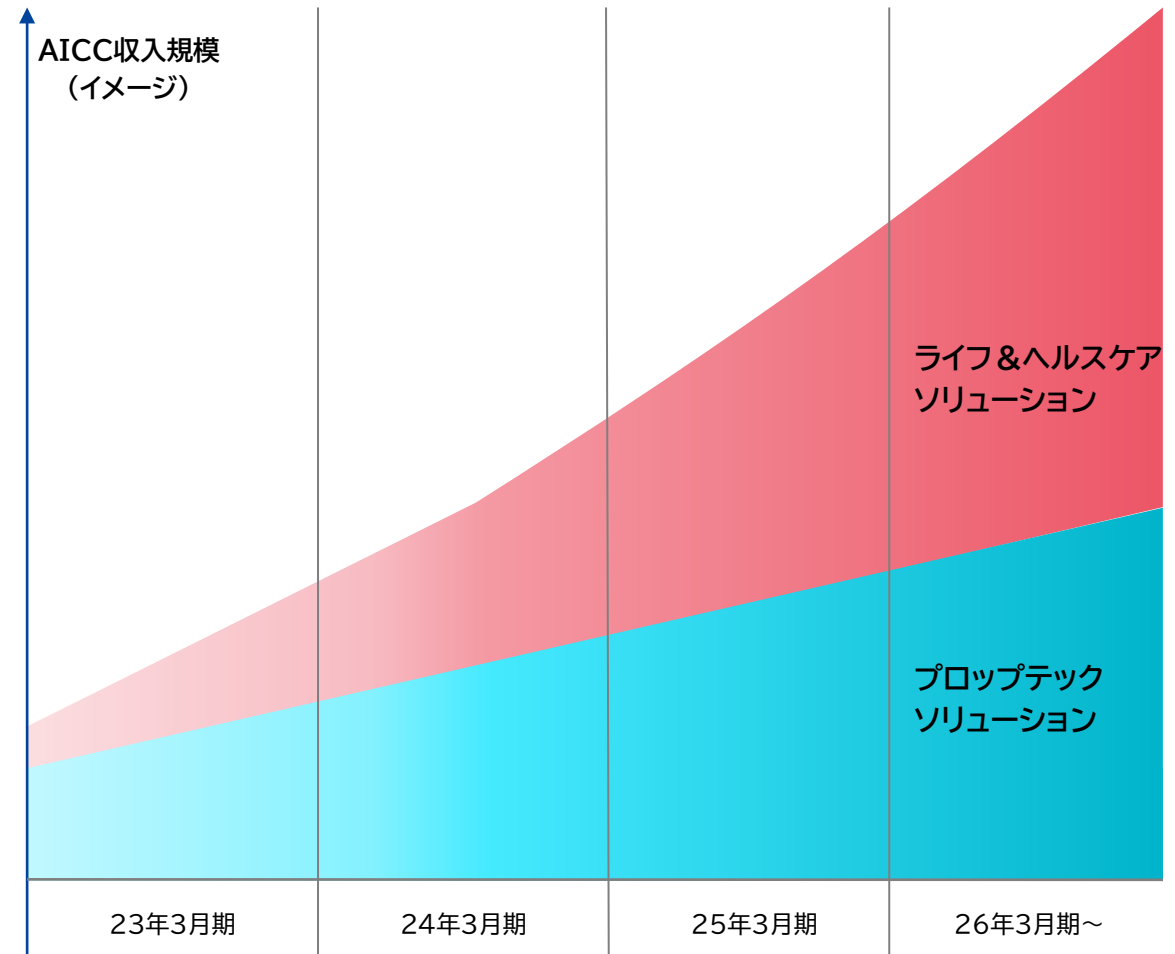
収益モデル



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

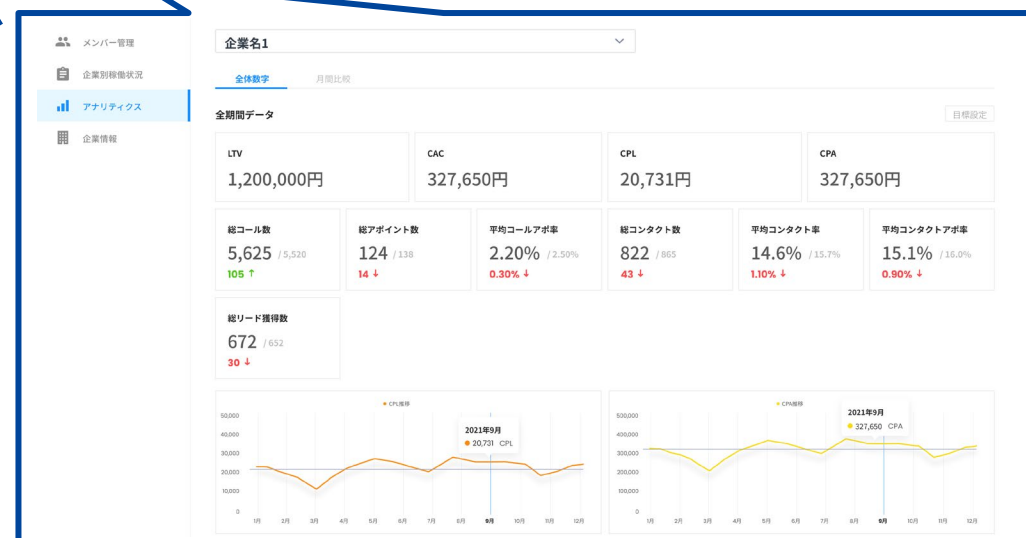
BDR(Business Development Representative)を主軸とする
新規開拓型インサイドセールスの
マネジメント/生産性向上ツールを提供

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

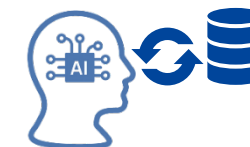
アナリティクス&トランスフォーム

Before

After

プロのエージェントによる
類似事例選定・査定

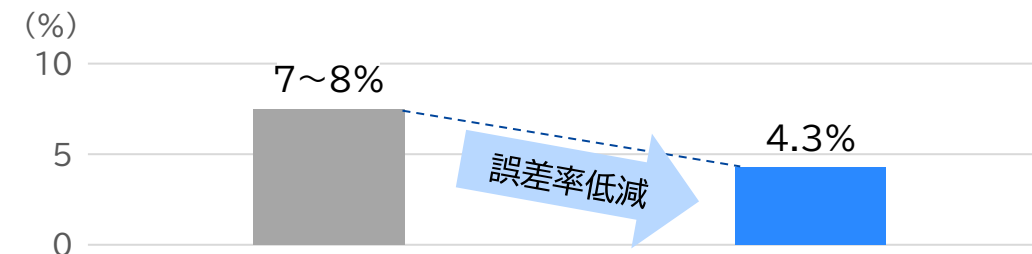
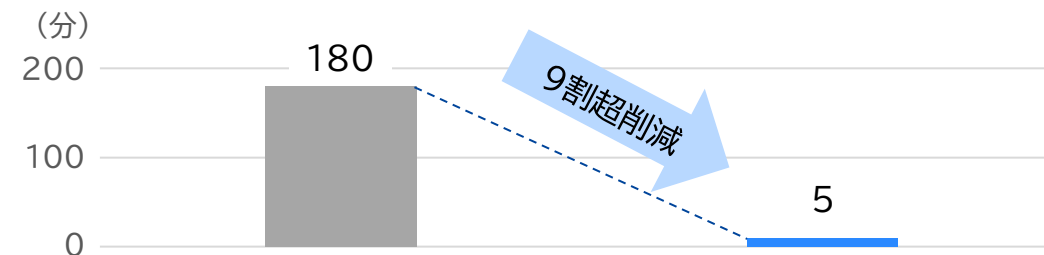
不動産ビッグデータを基に自動査定
(プロ人材以外での対応も可)



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

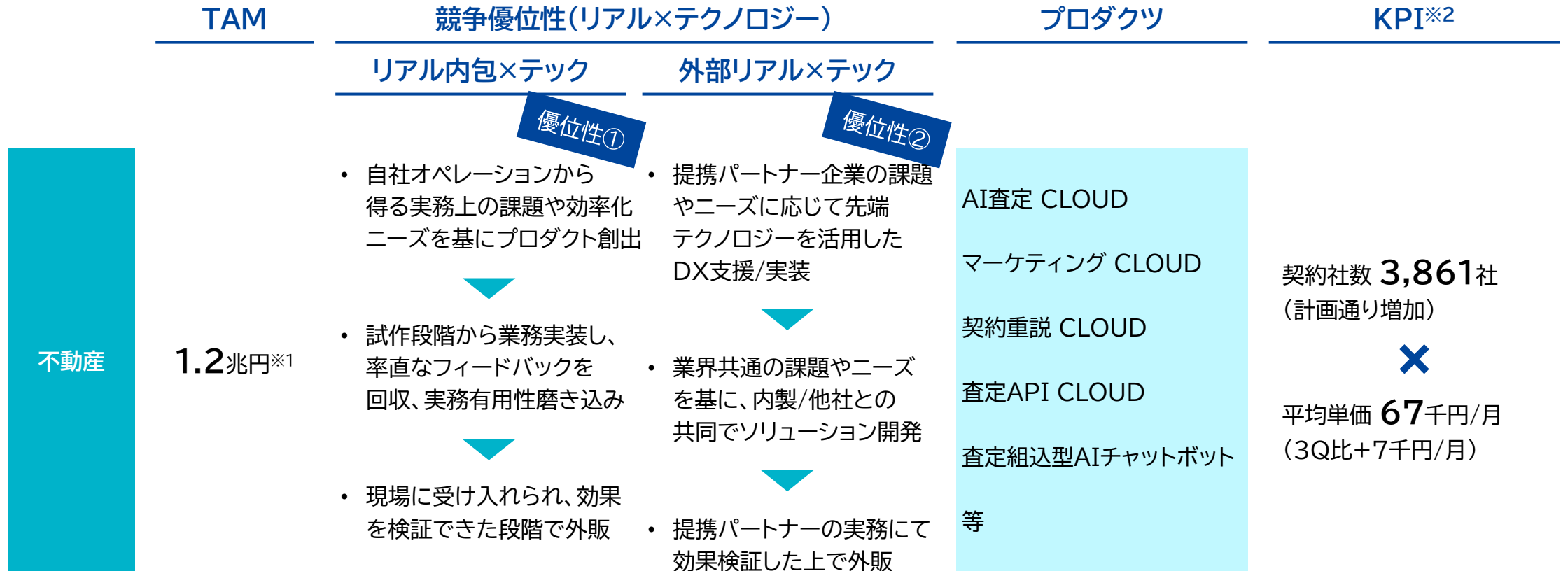
売買契約書/重要事項説明書の作成を過去データやテンプレート引用により半自動化。従来7~8時間要した作業時間を6割削減、記載漏れリスクも低減

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

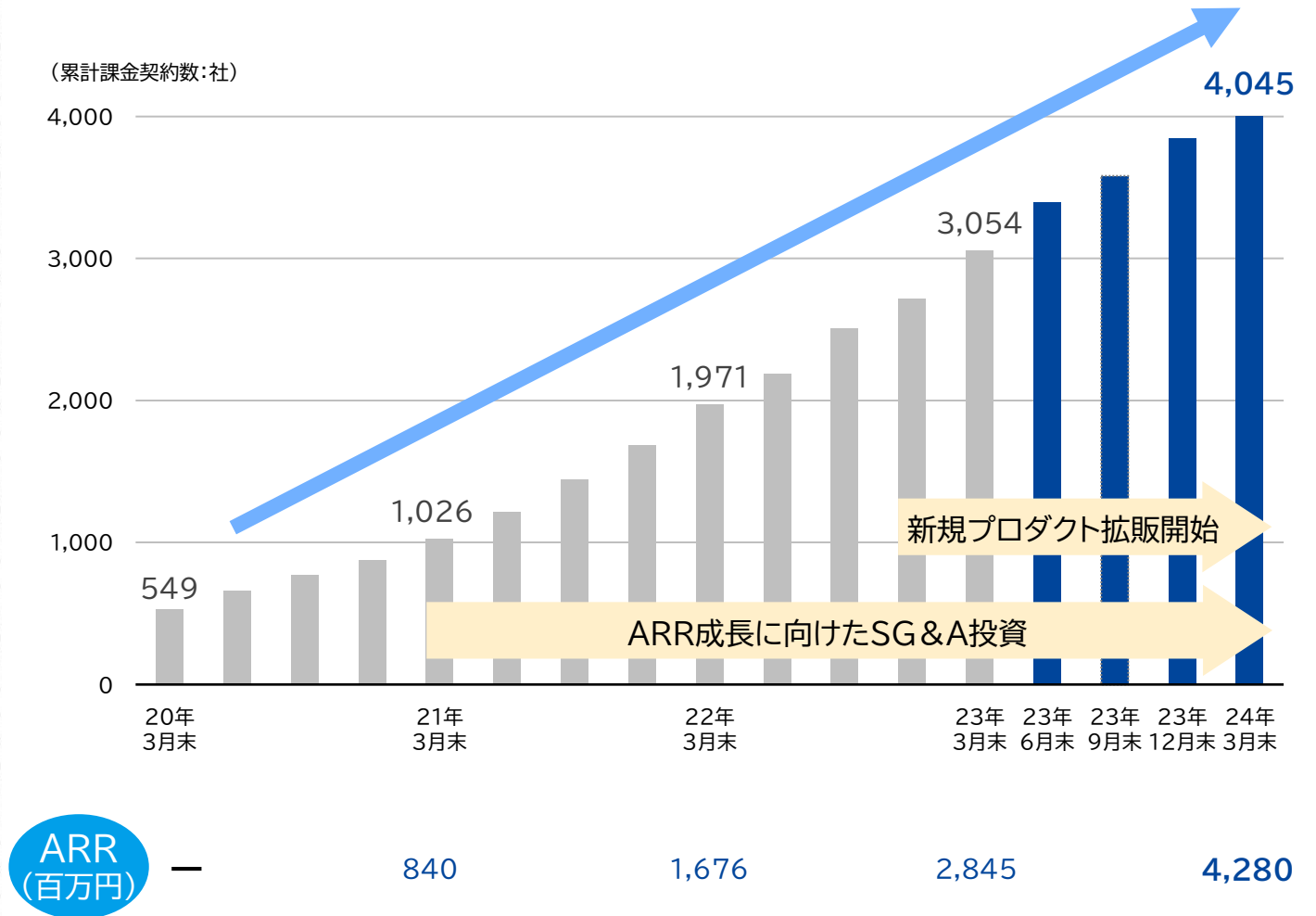
不動産業界初の査定機能を組み込み、専門的内容の対応も可能な生成AIチャットボット



	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		
金融	3.9兆円※1	<p>優位性③</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>優位性④</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 	<p>金融機関向けAI査定CLOUD</p> <p>トータル資産管理・設計ツール</p>	<p>契約社数 184社 (年率換算+87%伸長)</p> <p>×</p> <p>平均単価 615千円/月 (高水準維持)</p>
IT/他	約3兆円※2	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>セールステックツール</p> <p>アドテックソリューション</p> <p>飲食店開業支援PF</p>	
ヘルスケア		<p>現場に受け入れられ、効果を検証できた段階で外販</p>	<p>提携パートナーの実務にて効果検証した上で外販</p>	<p>生成AIチャットボット</p> <p>クリニック経営支援ツール</p> <p>デジタルマーケティングソリューション</p>	

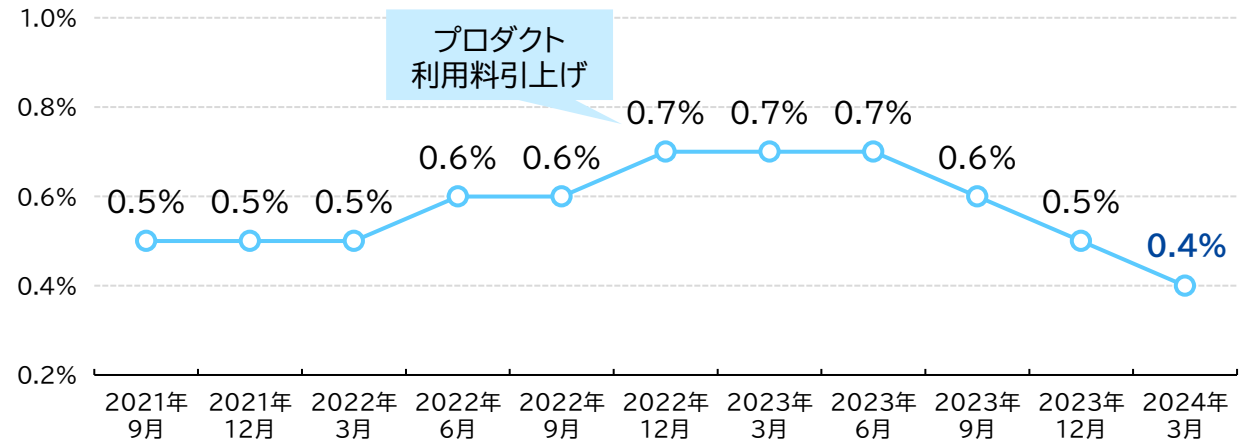
各プロダクトの契約数が順調に伸長し、
3月末時点の課金契約数は4,045社

ヘルスケア/IT領域の期初計画を上回る
ペースでの立上がり等により、ARRは
第4四半期ベースで4,280百万円と
前年度比+50%の伸長



カスタマーサクセス体制強化により、
直近12か月平均解約率は0.4%と良化

直近12か月 平均月次解約率



当社の
競争優位性

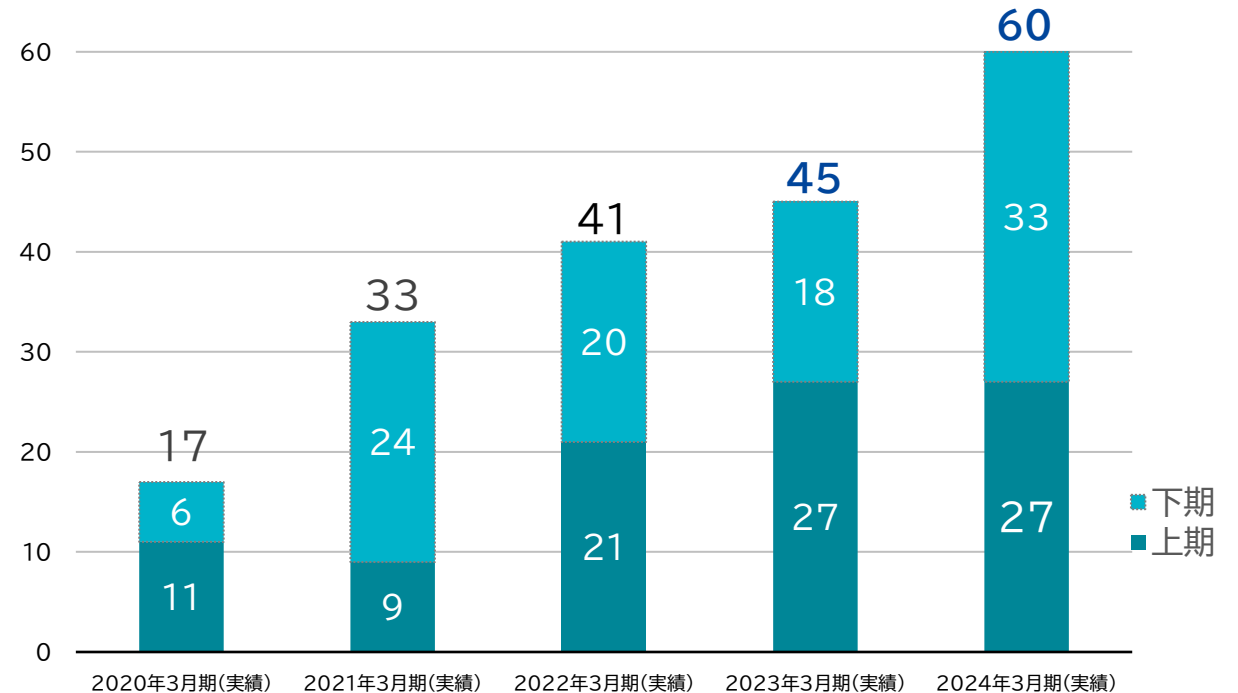
- ▶ 独自のデータエコシステムにより付加価値を継続的に向上
- ▶ リアルビジネスを内包し、日々のオペレーションにおいて実業メンバーとエンジニアが連携して自社プロダクトの効果検証を行うことで、実務有用性を磨き込み

産業横断のAI/DX需要に対応し、新規案件獲得は60件で着地。

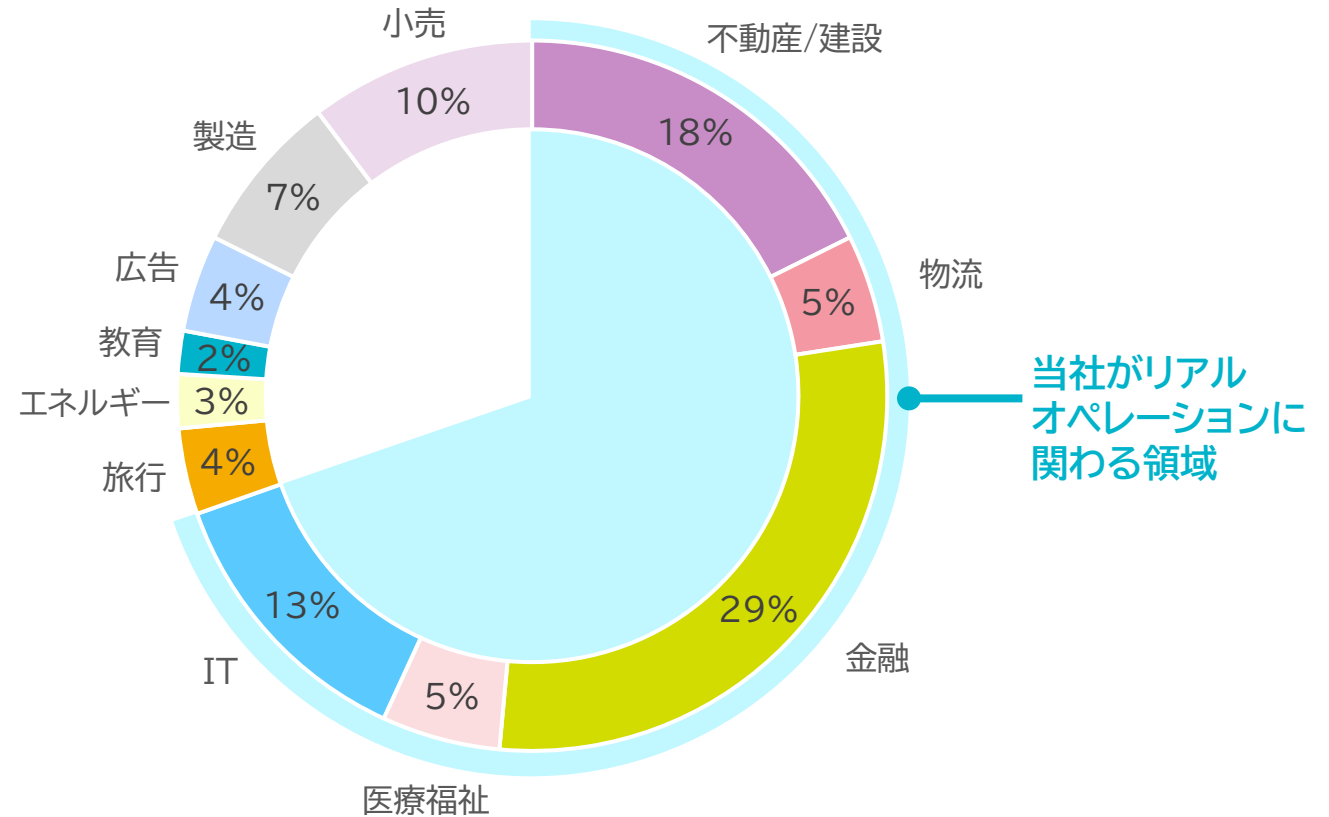
ロイヤルカスタマーのリピート案件獲得を進め、収益性向上を継続

共同開発案件も複数進めており、将来的なクラウドソリューションの仕込みを推進

(新規案件獲得数)



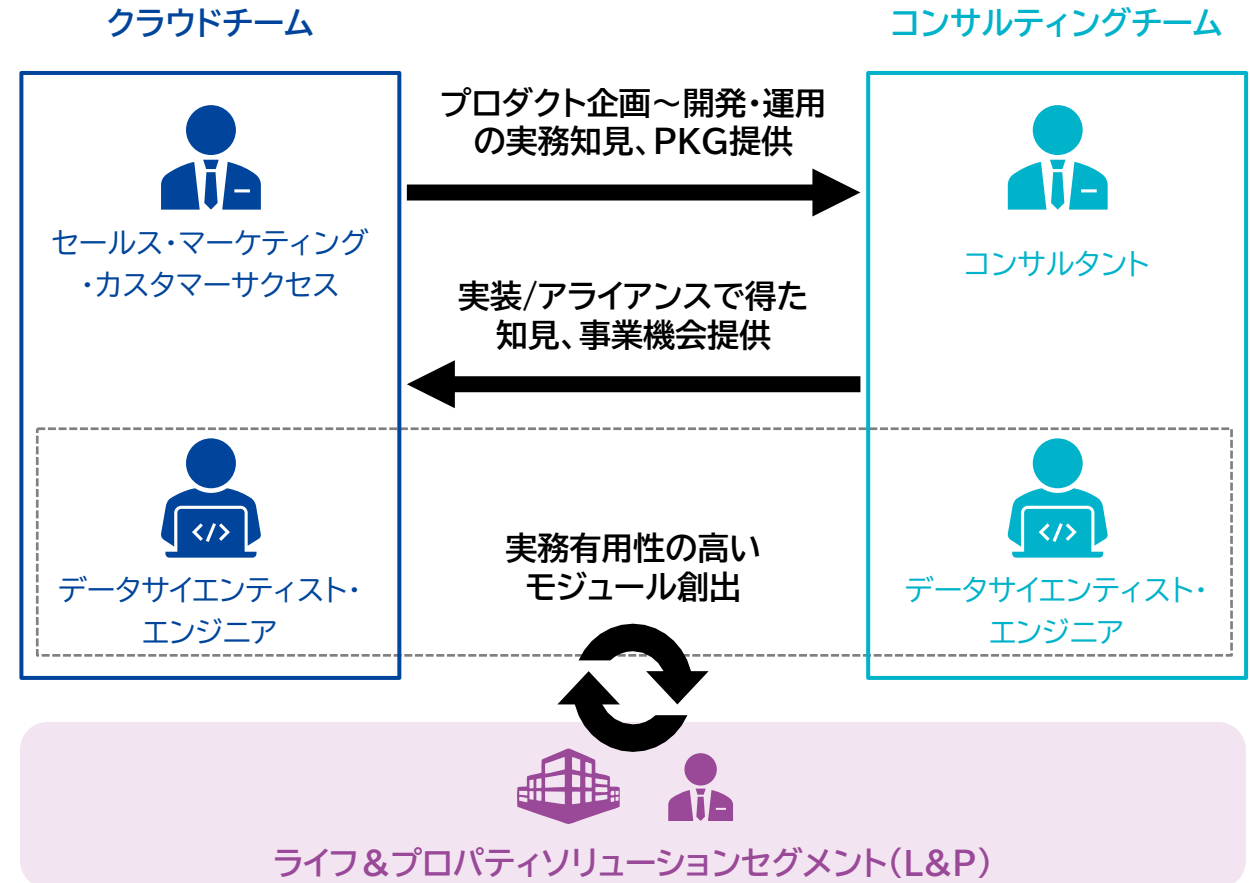
様々な産業知見を持つコンサルタント・データサイエンティストの参画に加えて、独自のデータを活用し差異化されたAIコンサルティングを多くの産業に向けて提供。
IT/ヘルスケア領域においても新たなモジュールを活かしたソリューション提供が継続拡大



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



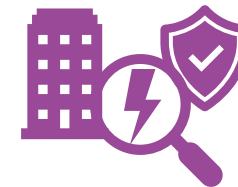
アセットマネジメント&コンサルティング

- ▶ 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



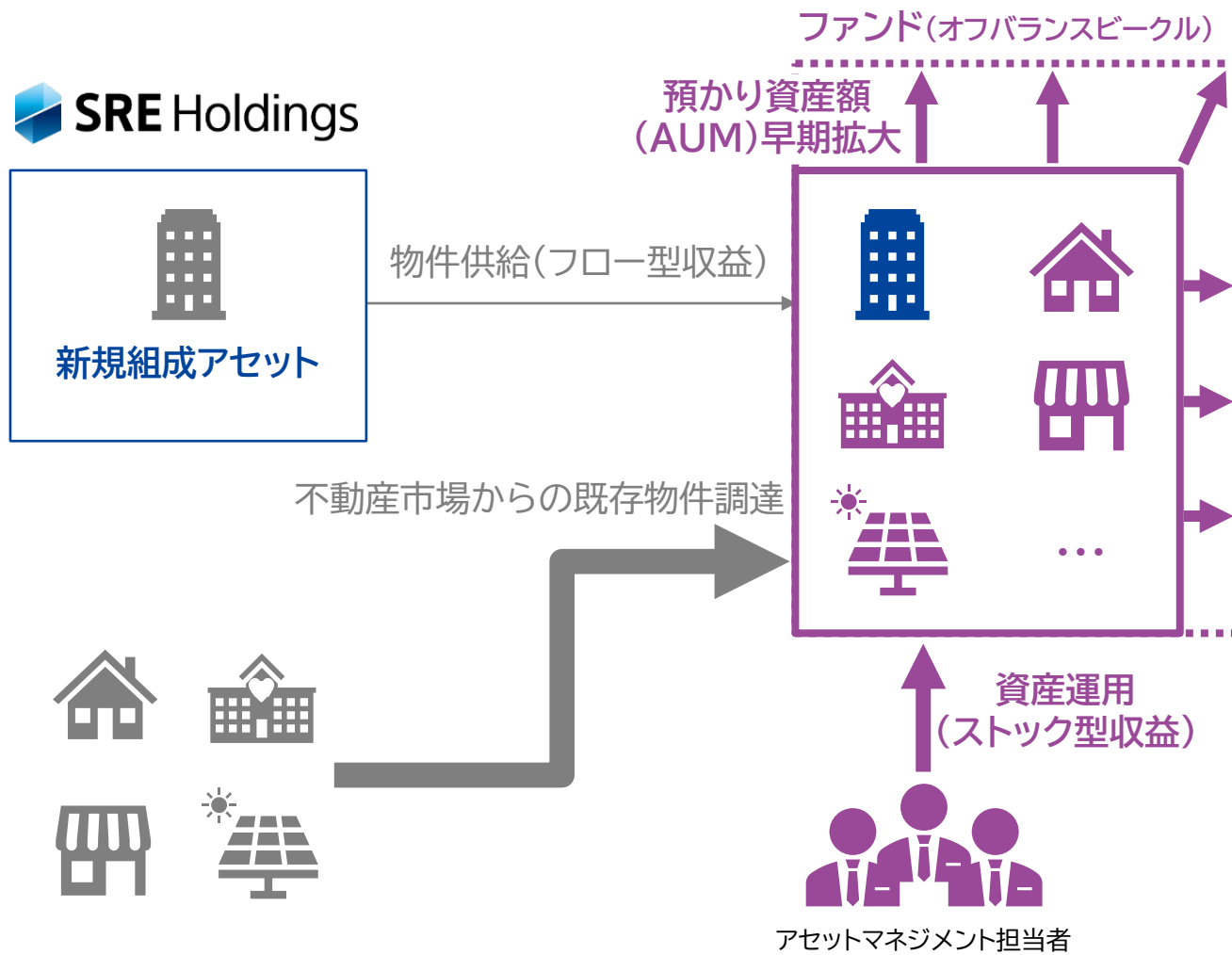
- エネルギー管理システム/防犯ソリューション等のDX導入



- 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。

