



SREホールディングス

2027年3月期第1四半期 決算説明資料

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

証券コード:2980

実績数値

売上高	営業利益	EBITDA
(前年同期) 4,240 → 8,488 百万円 (+4,248)	(前年同期) 92 → 1,812 百万円 (+1,720)	(前年同期) 281 → 1,996 百万円 (+1,715)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1株当たり配当	ROE
(前年同期) ▲19 → 1,113 百万円 (+1,132)	20.0 円	約 12 %

期初計画

ポイント

- ▶ **売上高** : AI&LS・L&Pの双方で売上が拡大し、前年同期比+42.4億円(+100.2%)の増収
- ▶ **営業利益** : L&Pの物件売却に加え、既存プロダクトの成長やAXの推進により、前年同期比+17.2億円の増益
- ▶ **EBITDA** : 営業利益の拡大に伴い、前年同期比+17.1億円の伸長を確保
- ▶ **親会社株主に帰属する四半期純利益** : 前年同期の損失から一転、+11.3億円の増益で黒字転換
- ▶ **1株当たり配当** : 期初計画の20.0円を維持し、株主還元方針を継続
- ▶ **ROE** : 資本効率を意識した運営により、期初計画の約12%に向け順調に進捗

Contents

Section



セグメント変更に関する説明 P.4

2027年3月期 第1四半期業績 P.7

2027年3月期 業績見通し P.15

当社の事業概要 P.26

Section 1

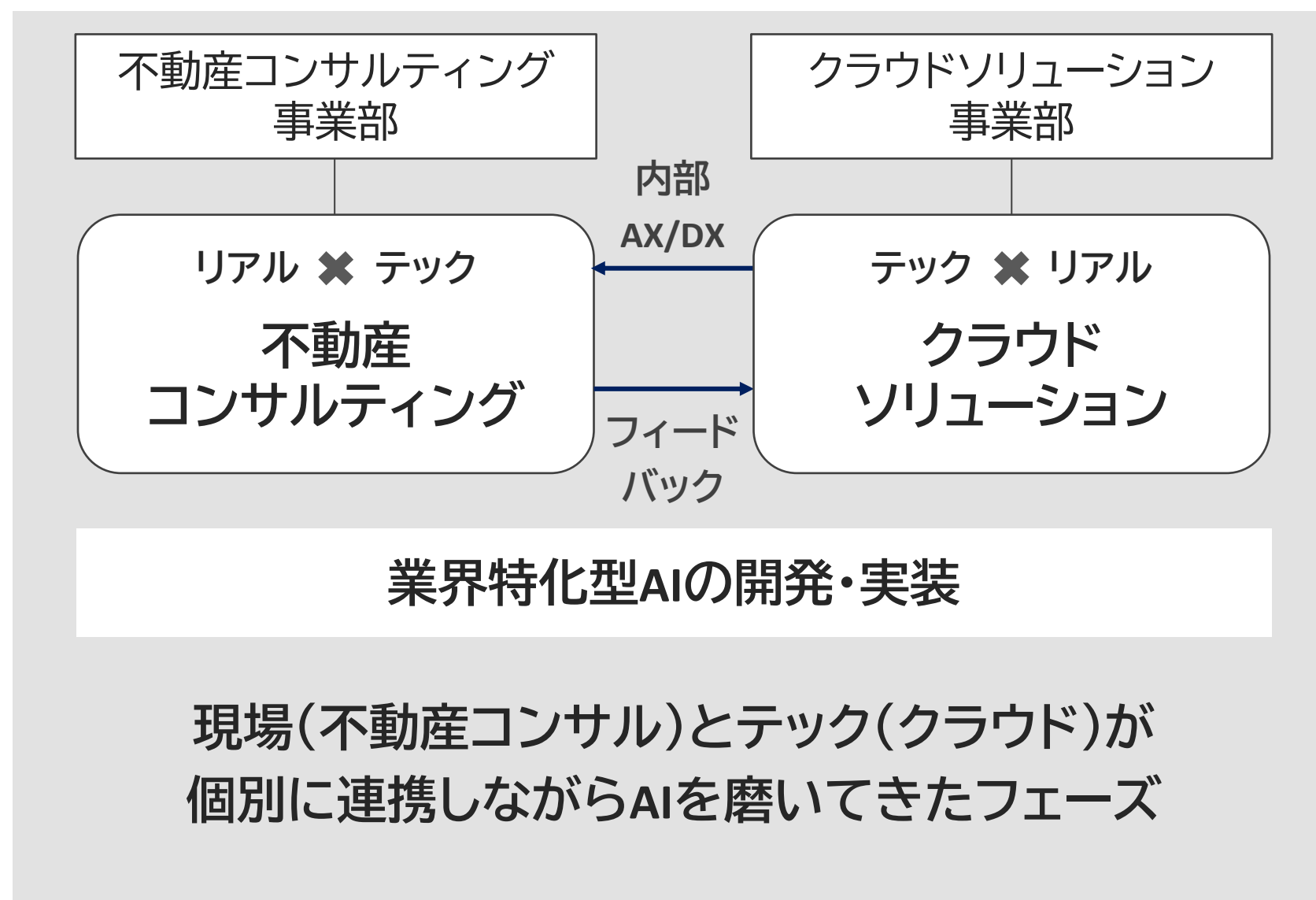
セグメント変更に関する説明

～ リアルとテックを束ね、AI事業を強化する再編 ～

不動産コンサルティング事業とクラウドソリューション事業を統合し、報告セグメントも変更

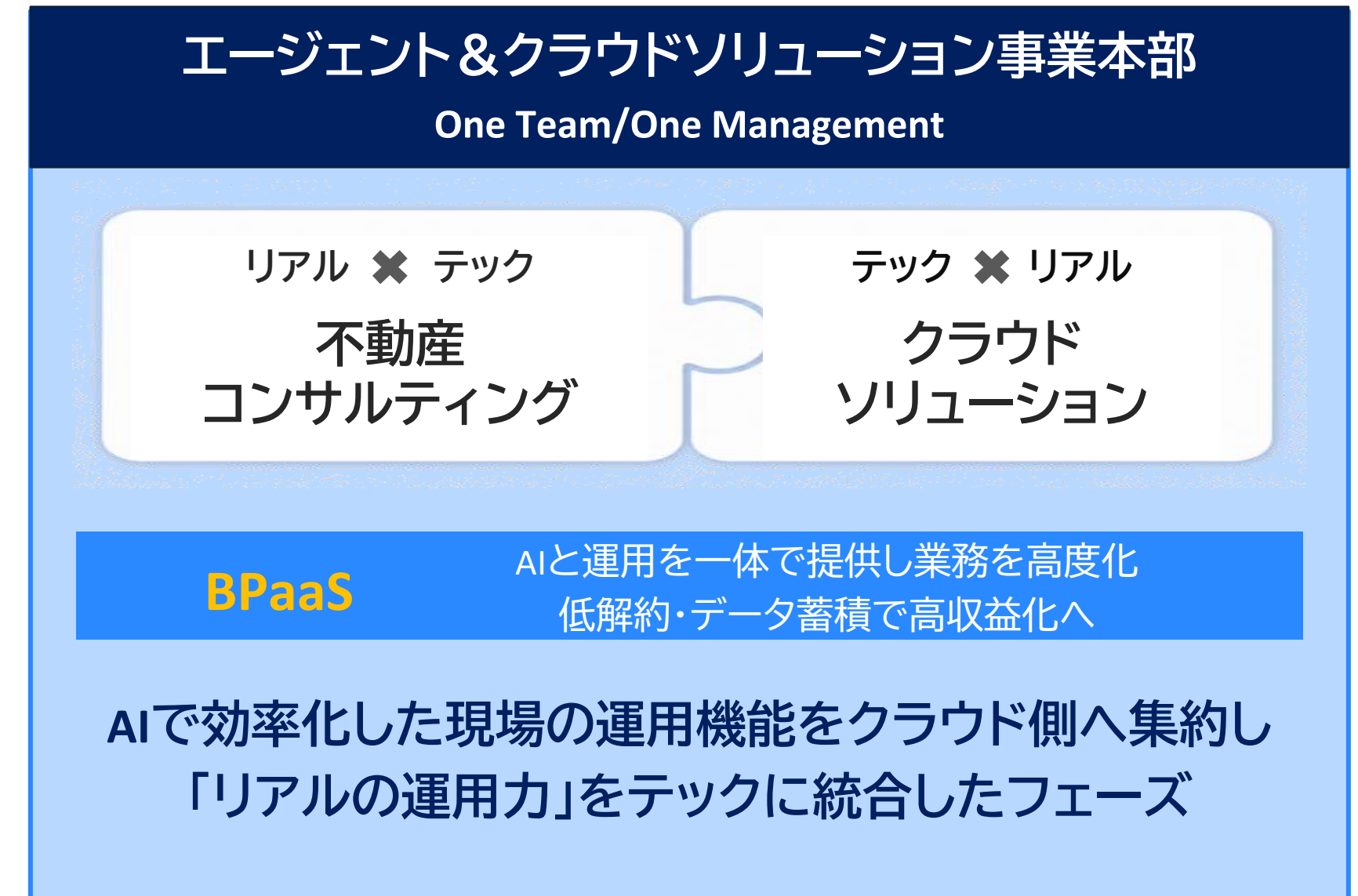
(2026年7月23日発表のプレスリリースと同内容 <https://sre-group.co.jp/news/>)

Before: 個別連携



2026.4.1
統合

After: 一体運営



AIとBPaaSを両輪に、さらなる成長を目指す

業界特化型AIプラットフォームへの進化を加速

組織統合による戦略推進により、AI & LSがさらに会社の成長ドライバーに

旧セグメント		2027年3月期 通期	
AICC	ライフ&ヘルスケア ソリューション(LH)	売上高	7,100
		セグメント 利益	2,430
	プロップテック ソリューション(PT)	売上高	3,900
		セグメント 利益	1,950
	ライフ&プロパティ (L&P)	売上高	30,800
		セグメント 利益	1,500
	その他(新規事業投資)	セグメント 利益	▲400
	TOTAL	売上高	41,800
	営業利益	5,230	

新セグメント		2027年3月期 通期	
AI&LS	ライフ&ヘルスケア ソリューション(LH)	売上高	7,100
		セグメント 利益	2,430
	プロップテック ソリューション(PT)	売上高	13,400
		セグメント 利益	1,950
	その他 (新規事業投資)	セグメント 利益	▲400
	ライフ&プロパティ (L&P)	売上高	21,300
		セグメント 利益	1,500
	TOTAL	売上高	41,800
	営業利益	5,230	

Section 2

2027年3月期
第1四半期業績
(新セグメントによる表示)

LH・PTの既存事業の進捗とL&Pの収益貢献により大幅増益・黒字転換、AXが中長期の成長基盤を構築

- **トップライン**: LH・PTの既存事業(AI査定・ヘルスケア既存サービス等)がいずれも順調に進捗、L&Pの物件売却もあり、**全社で前年同期比+100.2%の増収を実現。**
- **収益・コスト**: 既存事業の増収に加え、全社AXの進展で当初計画対比では人件費等を効率的に抑制できたことも寄与し、収益性が改善。**営業利益は前年の92百万円から1,812百万円へ大幅増益。**
- **定性ポイント**: 全社AXにより生産性が向上し、増員を抑制しつつ成長できる収益体質への転換が進展(P.12~14参照)。あわせて、**物件売却タイミングの平準化により、下期偏重も改善見込み。**
- 引き続き、開発不動産で取得するデータやAI実装を通じて、L&PとAI&LSを結ぶ循環型エコシステム(P.20参照)の構築を進め、さらなる成長を目指す。

単位:百万円

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年比 増減率
売上高	4,240	8,488	+100.2%
営業利益	92	1,812	+1,869.6%
EBITDA	281	1,996	+610.3%
経常利益	31	1,681	+5,322.6%
四半期純利益	10	1,131	+11,210.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲19	1,113	—

L&Pの物件売却による増収増益に加え、AI & LSの両事業も40%超の増収・大幅増益を達成

ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)

- ヘルスケア領域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+40.4%・セグメント利益+34.2%と増収増益

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、売上高+42.4%・セグメント利益+125.7%と大幅増益。組織統合により、他社が持てないデータを核にBPaaSを磨きこみさらなる成長へ

ライフ&プロパティ(L&P)

- 物件売却の進捗やAI導入による生産性向上により、大幅な黒字化を達成
- 通期計画達成に向けて順調に推移

単位:百万円

				2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	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	1,059	1,487	+40.4%
			セグメント 利益	278	373	+34.2%
		プロップテック ソリューション(PT)	売上高	1,556	2,215	+42.4%
			セグメント 利益	144	325	+125.7%
	ライフ&プロパティ (L&P)		売上高	1,855	4,978	+168.3%
			セグメント 利益	▲279	1,174	—
TOTAL		売上高	4,240	8,488	+100.2%	
		営業利益	92	1,812	+1,869.6%	

※ 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
※ セグメント間取引消去差額は非表示(売上高の差192・営業利益の差60はAI&LSのその他および連結消去による)

LH・PTともに契約数が順調に伸長し、BPaaS拡大に向けた裾野が着実に広がっている

ライフ&ヘルスケアソリューション(LH)

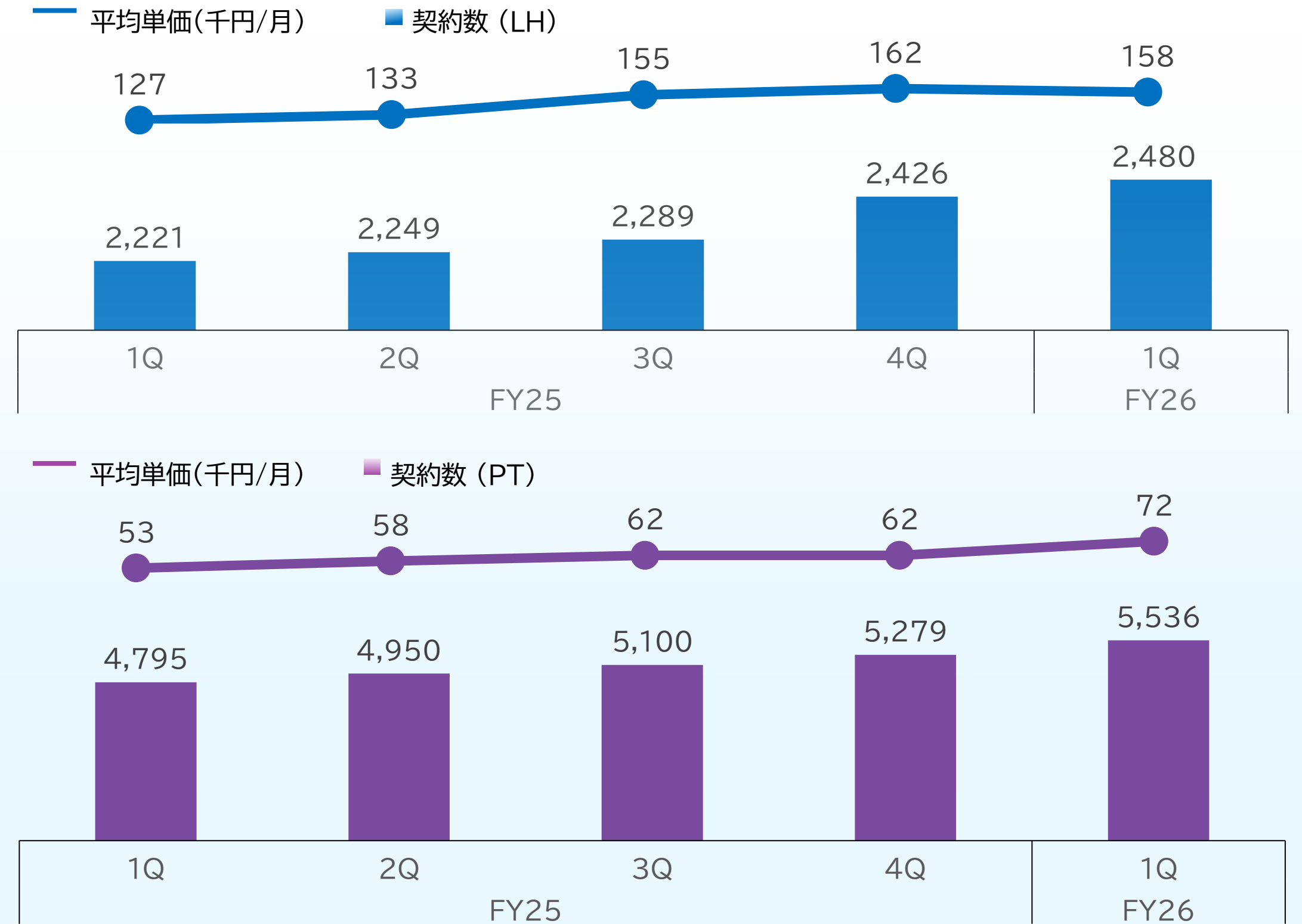
契約数が着実に進捗、単価は前年比+24%を達成

- ・ 契約数: 既存ヘルスケア事業での新規開拓が順調に進捗し、前四半期比+54件を達成
- ・ 単価: 獲得案件のMixの影響等で、単価は前四半期比ではやや減少したものの、2Q以降で案件獲得が見えており、通期の見通しに対して計画線上で推移

プロップテックソリューション(PT)

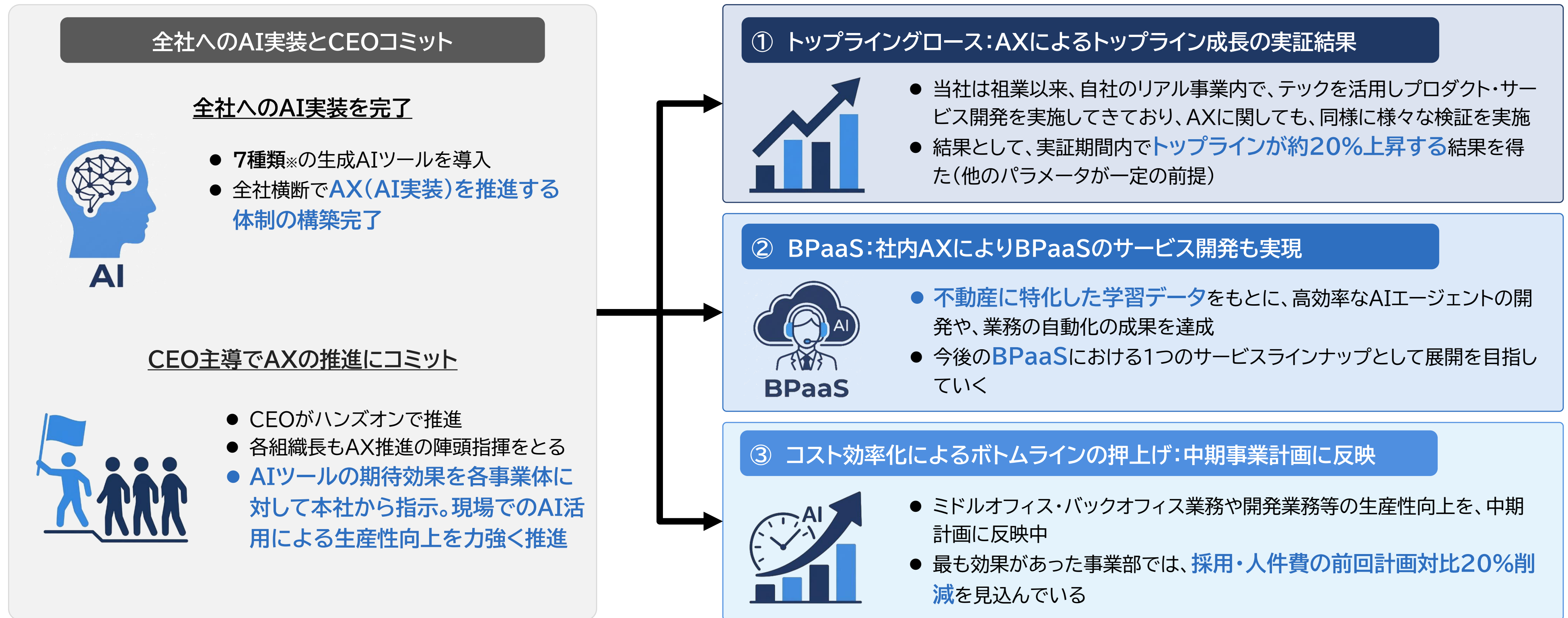
AI査定を中心に契約数が大きく伸長

- ・ 契約数: セグメント変更の影響に加え、AI査定等の契約数が順調に進捗したことで、前四半期比257件増加
- ・ 単価: セグメント変更にともない不動産コンサルティング事業が追加になり、平均単価が上昇
- ・ セグメント変更の影響は、契約数+100-200件、単価で+約10千円



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34.6%と順調に推移。AI & LSは合算進捗16.1%、L & Pは物件売却の上期先行で78.3%と前倒し。AI & LSの高収益成長・AX(AI実装)による生産性改善・L & Pの安定収益が同時に進み、1Qベースは前年の低水準から収益性が大きく改善。	1,812百万円(前年92百万円、+1,869.6%／+1,720百万円)。3セグメントが揃って改善し、大幅増益・黒字基調を確立。	
	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15.3%。契約数の増加と平均単価の上昇(YoY+24.4%)で売上・利益がともに伸長。新規案件獲得も見えており、GL達成を引き続き目指す。	373百万円(前年278百万円、+34.2%)。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+事業統合】通期GL1,950百万円(前年比+123.6%)に対し進捗率16.7%。主力AI査定CLOUDの契約数増等が牽引。事業統合効果であるBPaaS化・AXによる効率化が中長期的に寄与してくる見込み。	325百万円(前年144百万円、+125.7%)。AI査定CLOUDの契約数増・価格改定に、統合した不動産コンサルティング事業の収益貢献が加わる。
	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78.3%。独自ソーシングによる優良物件の売却が上期に先行し、安定収益を計上。減益計画は前期の個別物件による上振れの反動等。	1,174百万円(前年▲279百万円、黒字転換／+1,453百万円)。課題であった物件売却タイミングの平準化も進んだ。
	契約数	LH	通期GL(期末)2,996件に対し1Q末2,480件。オーガニック獲得で着実に積み上がり(前四半期比+54件)、2Q以降で新規案件獲得も見えており、通期の見通しは十分達成可能な見込み。	+11.7%(前年同期2,221件→2,480件)。既存ヘルスケアの新規開拓等が牽引。
PT		通期GL(期末)5,671件(対前期末+392件)に対し1Q末5,536件(前四半期比+257件、うちセグメント変更影響+100～200件)。セグメント変更を除いても順調に進捗。	+15.5%(前年同期4,795件→5,536件)。AI査定CLOUD等が牽引。うちセグメント変更影響+100～200件を含む。	
平均単価	LH	通期GL185千円/月(期末4Q平均)に対し1Q 158千円/月。獲得案件のMixの影響等で、単価は前四半期比ではやや減少したものの、2Q以降で新規案件獲得も見えており、通期の見通しは十分達成可能な見込み。	+24.4%(前年同期127千円/月→158千円/月)。高単価契約の構成比上昇。	
	PT	1Q実績72千円/月(うちセグメント変更＝組替影響約10千円、実質62千円/月)。通期GL71千円/月は既に達成したものの、セグメント変更の効果も大きいことから、さらなる向上を目指す。	+35.8%(前年同期53千円/月→72千円/月)。前期の値上げの効果に加え、組替により約10千円影響。	

生成AIを全社実装し、CEO主導でAX推進、トップライン成長・BPaaS開発・コスト効率化の3点で成果



不動産AIエージェントの実証で売上高+20%・営業利益+30%を確認、BPaaSへ展開

不動産AIエージェント

実務の生産性向上に直結する
AIエージェント

- 1 営業活動の標準化**
暗黙知や社内資料を学習し、商談前の論点整理とトーク設計を標準化
- 2 商談評価学習**
録音データから独自基準で評価と改善指示を自動生成
- 3 人材育成ポータル**
ログを一元管理し、利用状況と営業成績(生産性)の相関を分析

実証結果①

営業ファネル

反響

訪問

媒介

契約

約1.2倍

訪問媒介率が約1.2倍向上し、
最終的に契約数が増加

実証結果②

一人当たり生産性の向上により
追加採用を抑制

成果

売上高
+20%

人件費
▲10%

営業利益
+30%

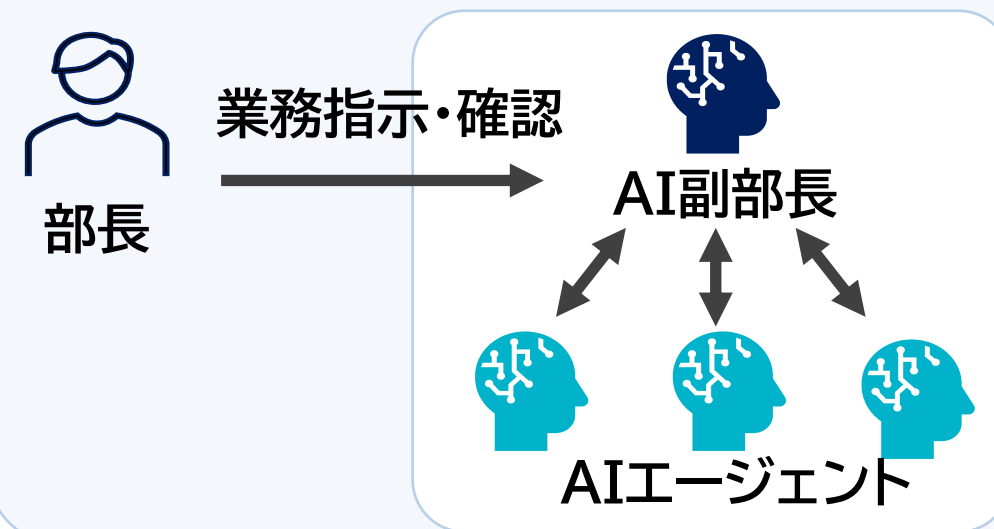
実務の生産性が向上し、
売上・営業利益ともに増加

「実業ノウハウ」→「AI化して社内実装(生産性向上)」→「外販」は当社の勝ちパターン

AX/DXによりミドルオフィス業務を抜本的に改善。生産性向上と業務効率化により人件費・採用費を抑制

AX/DX取組み事例

事例1 AI協働型組織への変革

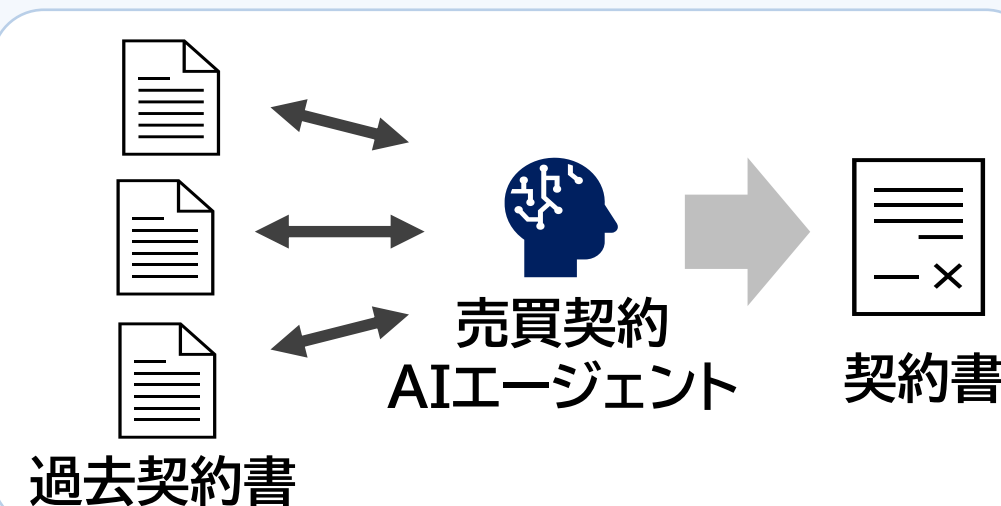


部長のパートナーとなるAI副部長・AIエージェントを導入。
資料作成/マニュアル作成/資料チェックなど、4人分の業務をAIが代替し部長1名で5人分の業務を遂行できるフローを構築

効果

生産性 **5倍**

事例2 契約書の自動作成・修正



過去の契約書ノウハウを学習したAIエージェントが、物件毎の契約書作成と相手方案の修正を自動化し、関連業務が半減。BPaaSの提供サービスの一つとして組み込み予定

効果

業務効率化 **50%**

Section 3

2027年3月期業績 見通し
(2026年5月13日発表決算説明資料再掲
新セグメント表記に一部変更)

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

- 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**

	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)

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

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

ライフ＆ヘルスケアソリューション (LH)

162千円 → +23千円 → 185千円

2,426 → +570社 → 2,996

2026年3月期

2027年3月期

プロップテックソリューション (PT)

62千円 → +9千円 → 71千円

5,279 → +392社 → 5,671

2026年3月期

2027年3月期

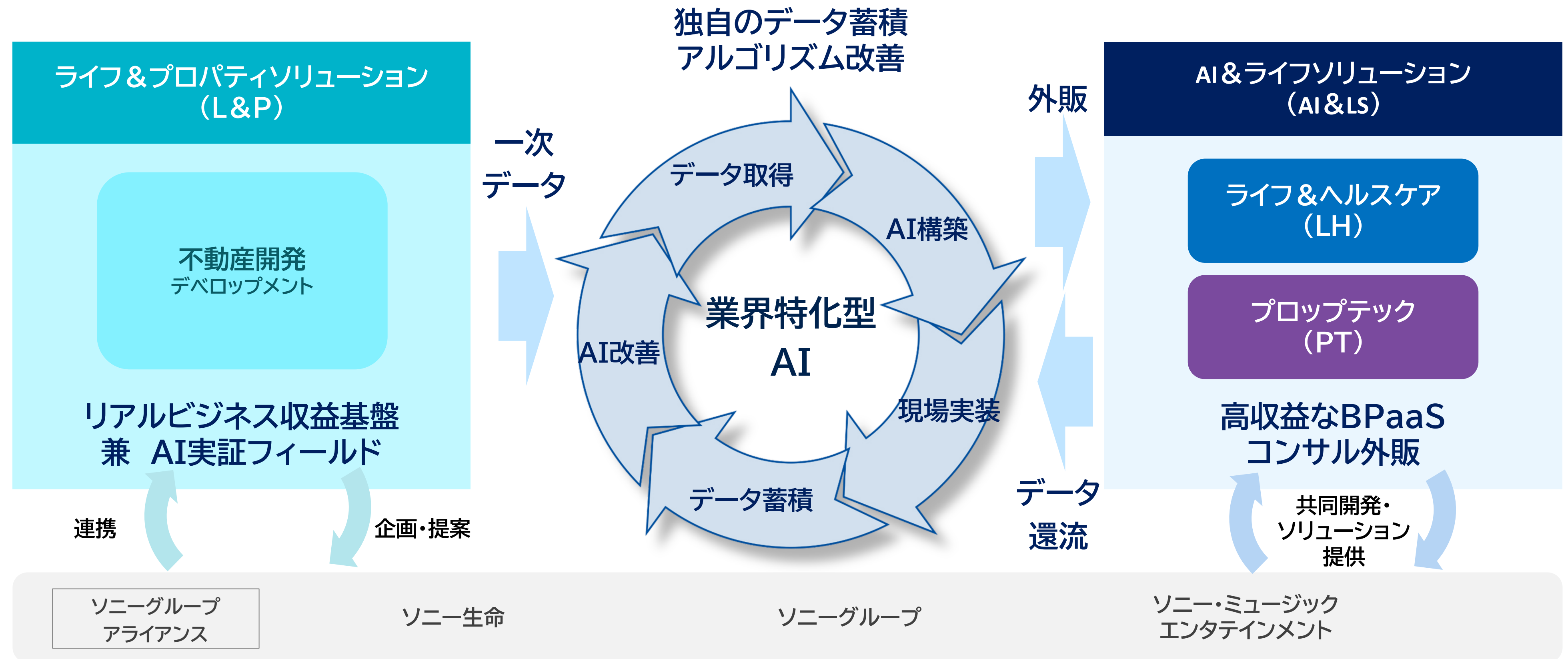
(参考)不動産開発事業の開発主要物件の売却時期見込み



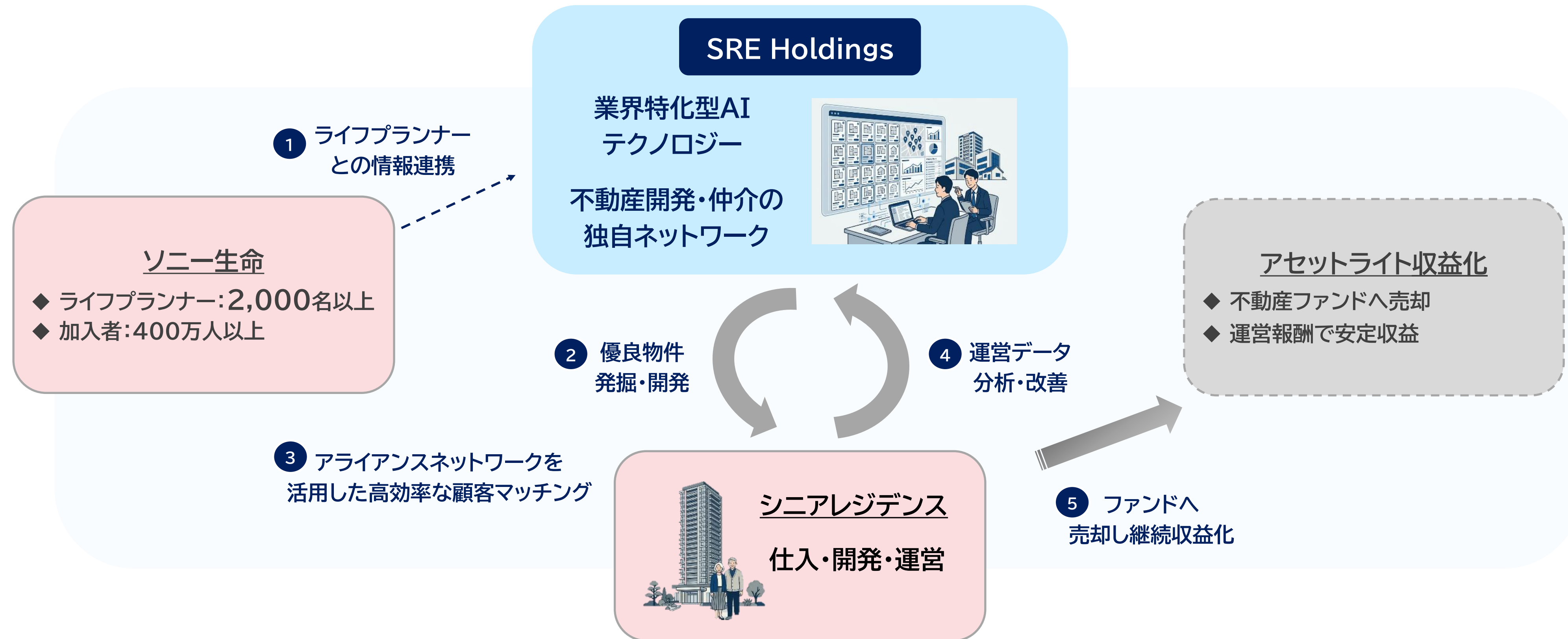
※ 2026年3月期決算発表時点における見込みのため、スケジュールに変更が起こる可能性あり

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



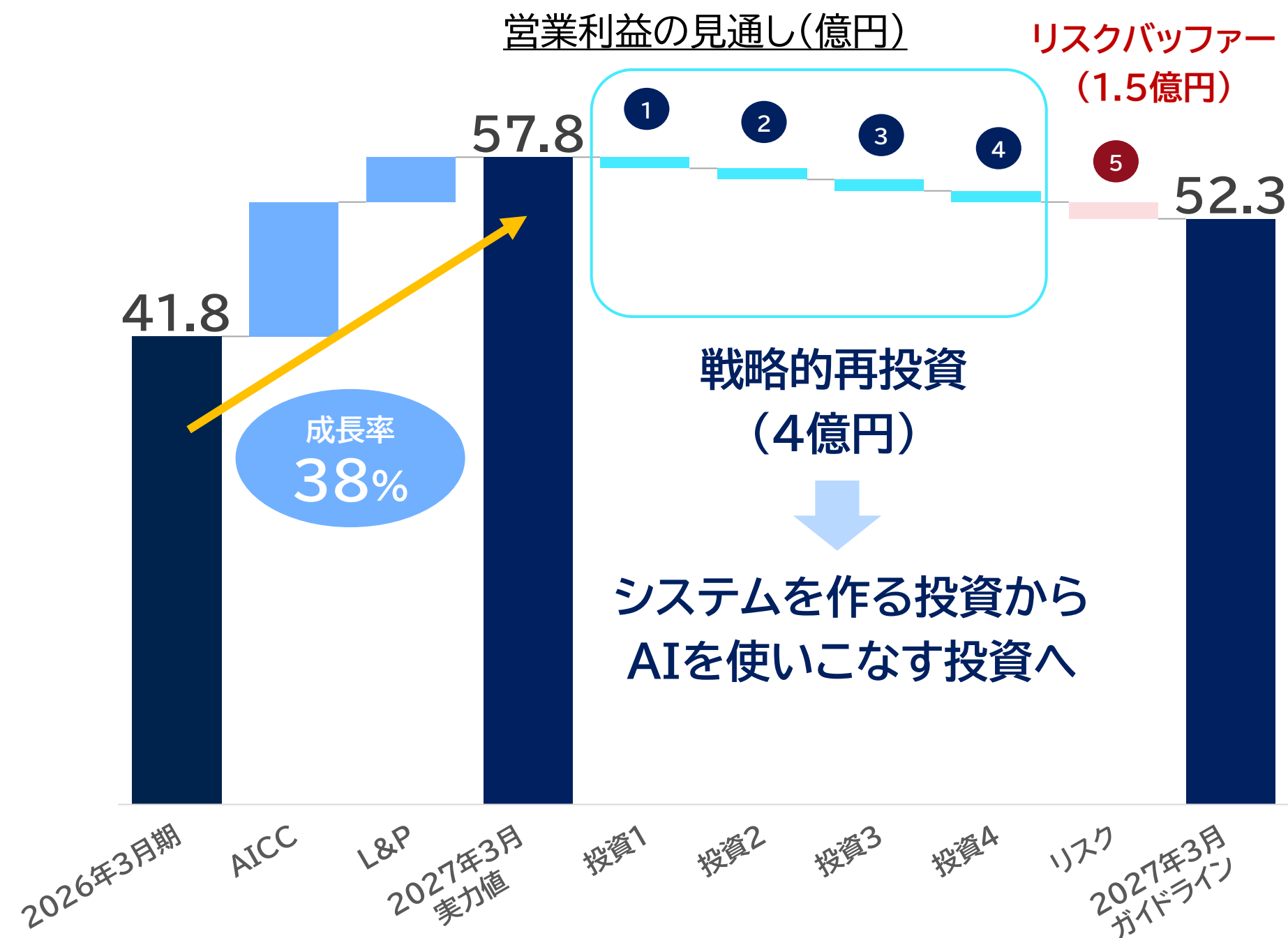
ソニーGのアライアンス基盤と独自ネットワークによる企画開発で差別化された物件価値の創出を狙う



※ 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。

Copyright 2026 SRE Holdings Corporation

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/AI&LS(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)

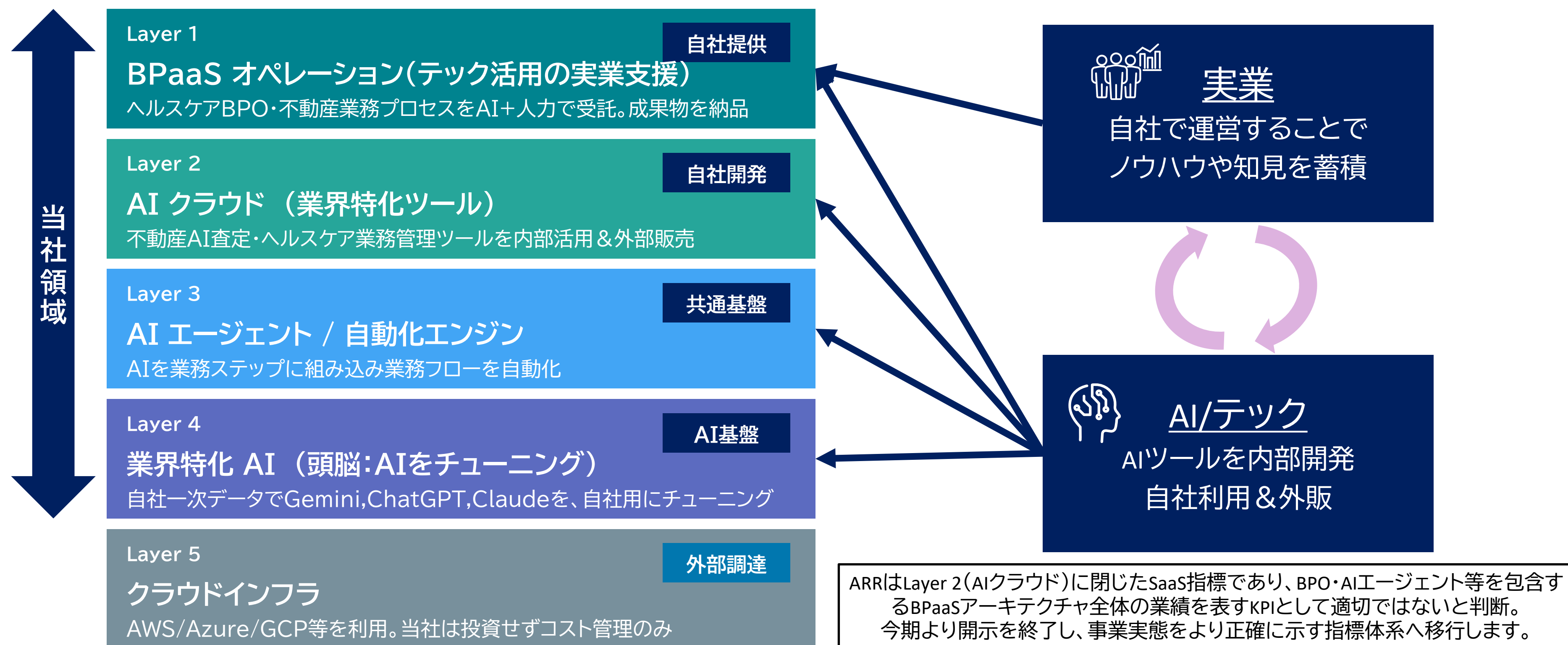
- ・ 地政学リスク(中東情勢)による資材調達の遅延により、L&P事業の開発物件の竣工が遅延するリスクを見込み。

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)

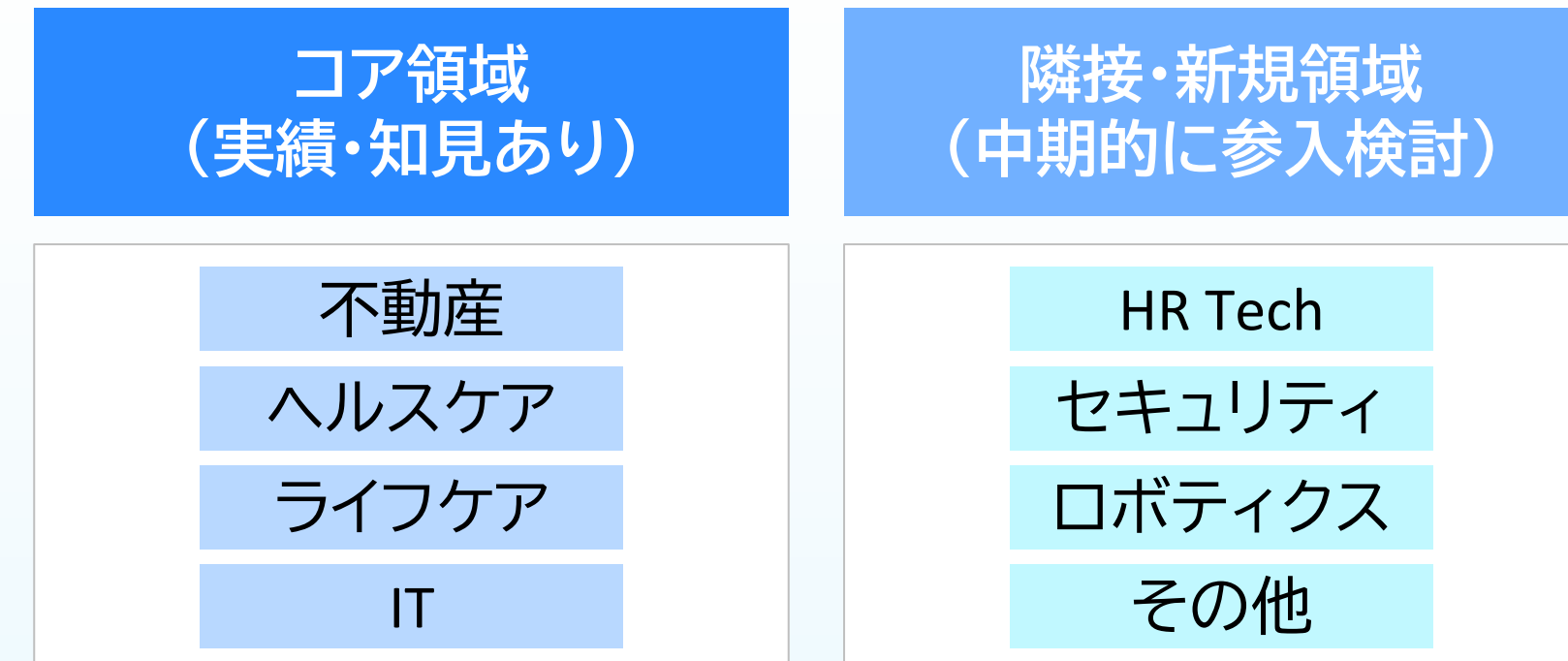
SREの強み



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

1. **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
2. **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
3. **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



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

今後の生き残りと成長に不可欠

- 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

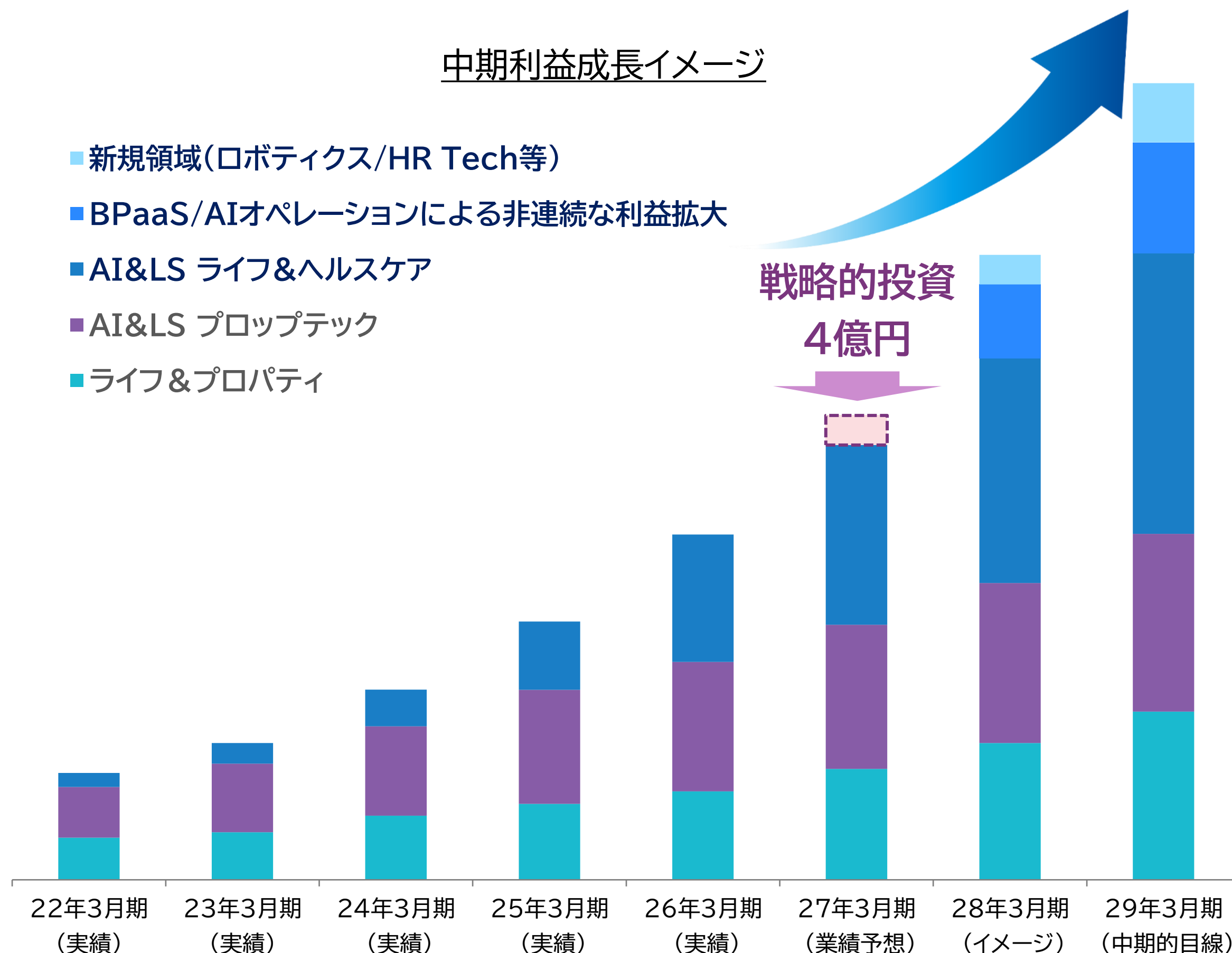
既存成長の加速と新規領域創出で
企業価値を拡大

- L&P、AI&LS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
- AI&LS ライフ&ヘルスケア
- AI&LS プロップテック
- ライフ&プロパティ

戦略的投資
4億円



Section 参考

当社の事業概要
(2026年5月13日発表決算説明資料再掲
新セグメント表記に一部変更)

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

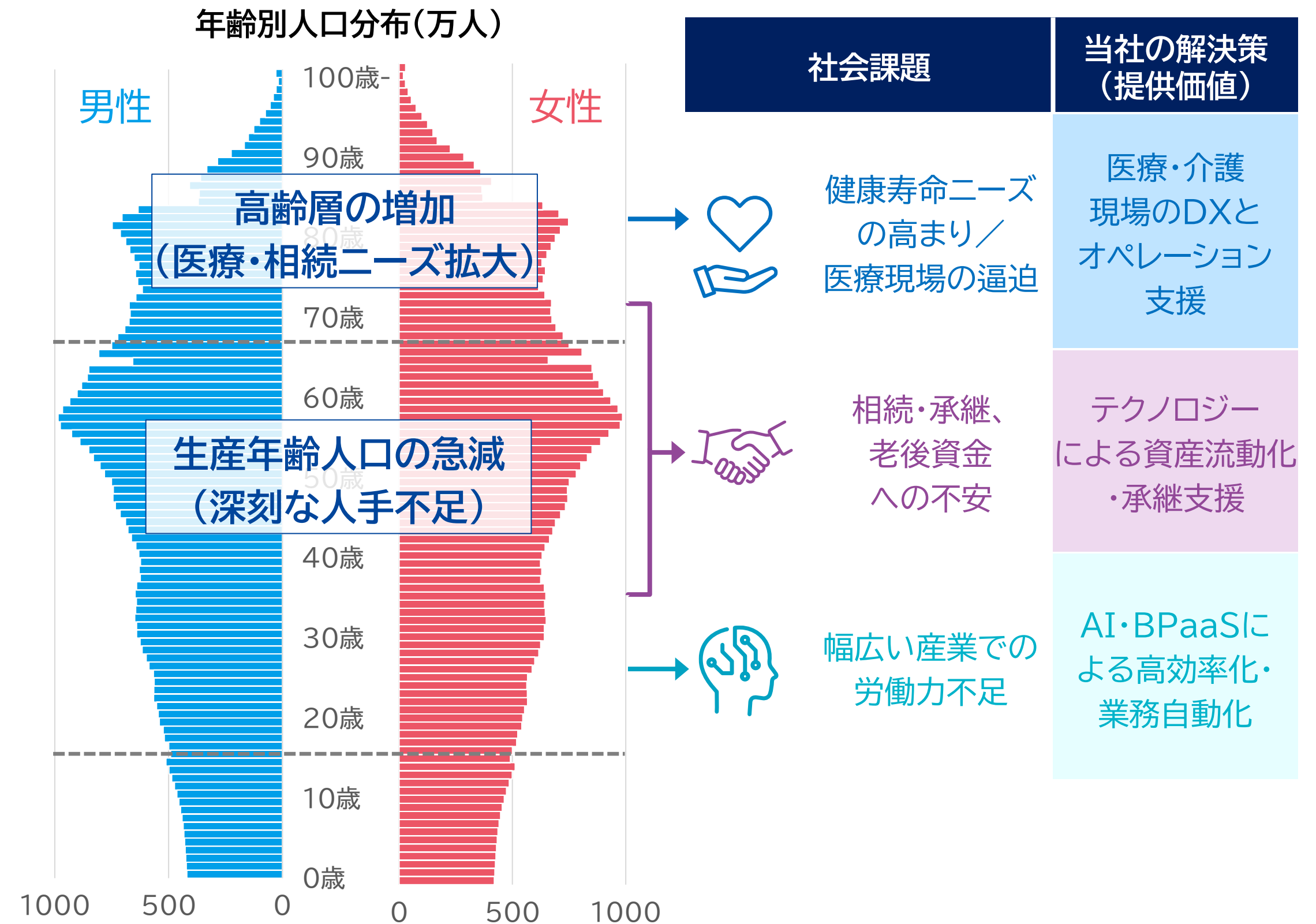
Step 01	テクノロジーを活用した不動産業(＝不動産テック会社) 2014年4月 ソニー不動産 設立 2015年10月 AIを活用した不動産価格推定エンジンを開発
Step 02	社内の実業オペレーションでUI/UXを磨いたAI SaaSの外販開始 2018年10月 SRE AI Partners 設立、金融機関提携開始 2019年6月 SREホールディングスに社名を変更 2019年12月 東証マザーズ上場
Step 03	実業を内包したAI SaaS事業の拡大 2020年12月 東証市場第一部への市場変更 2021年6月 DX銘柄2021・DXグランプリ2021に選定 2022年4月 東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



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



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

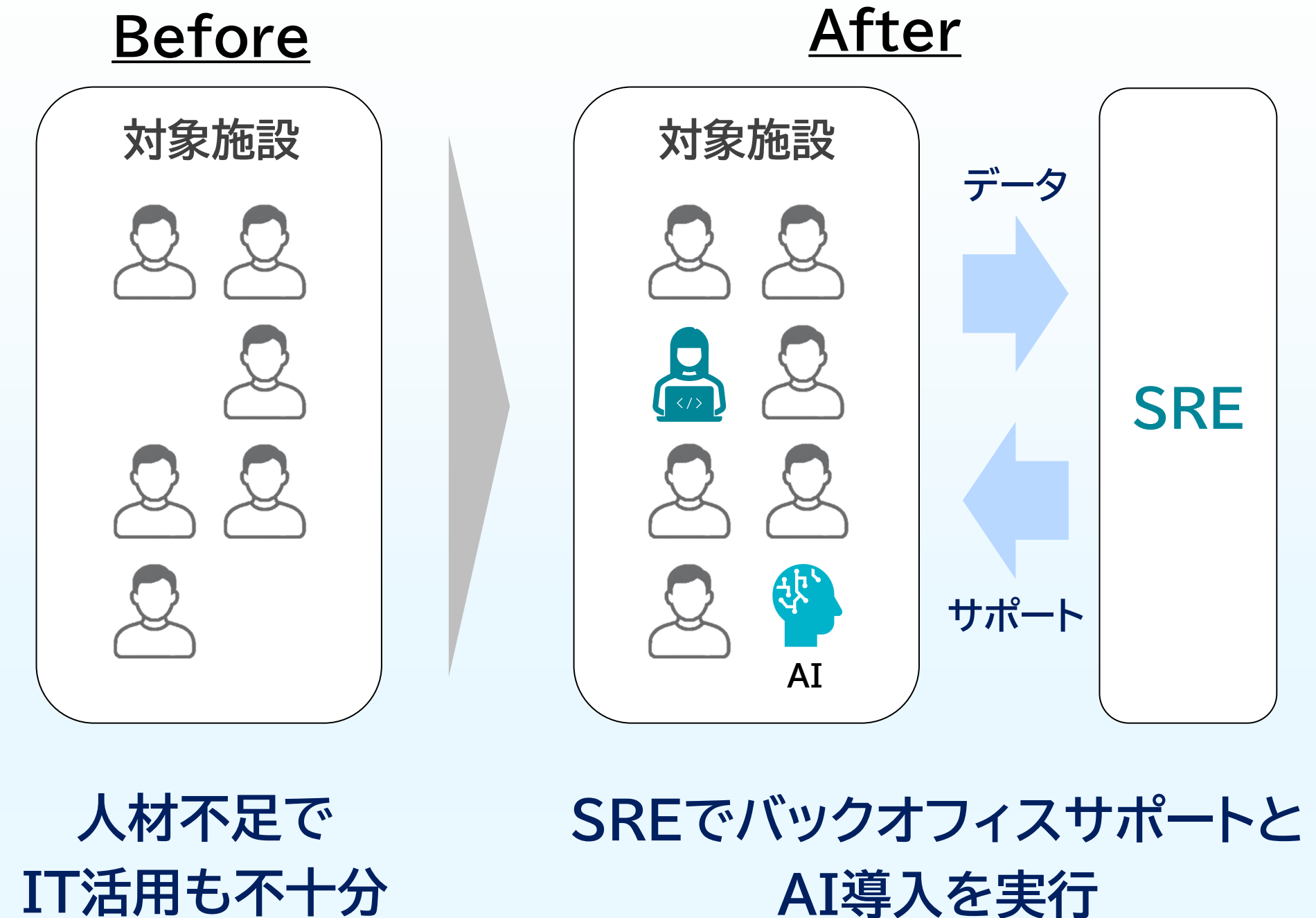
SREが受託し、業務サポートと生産性向上を推進

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

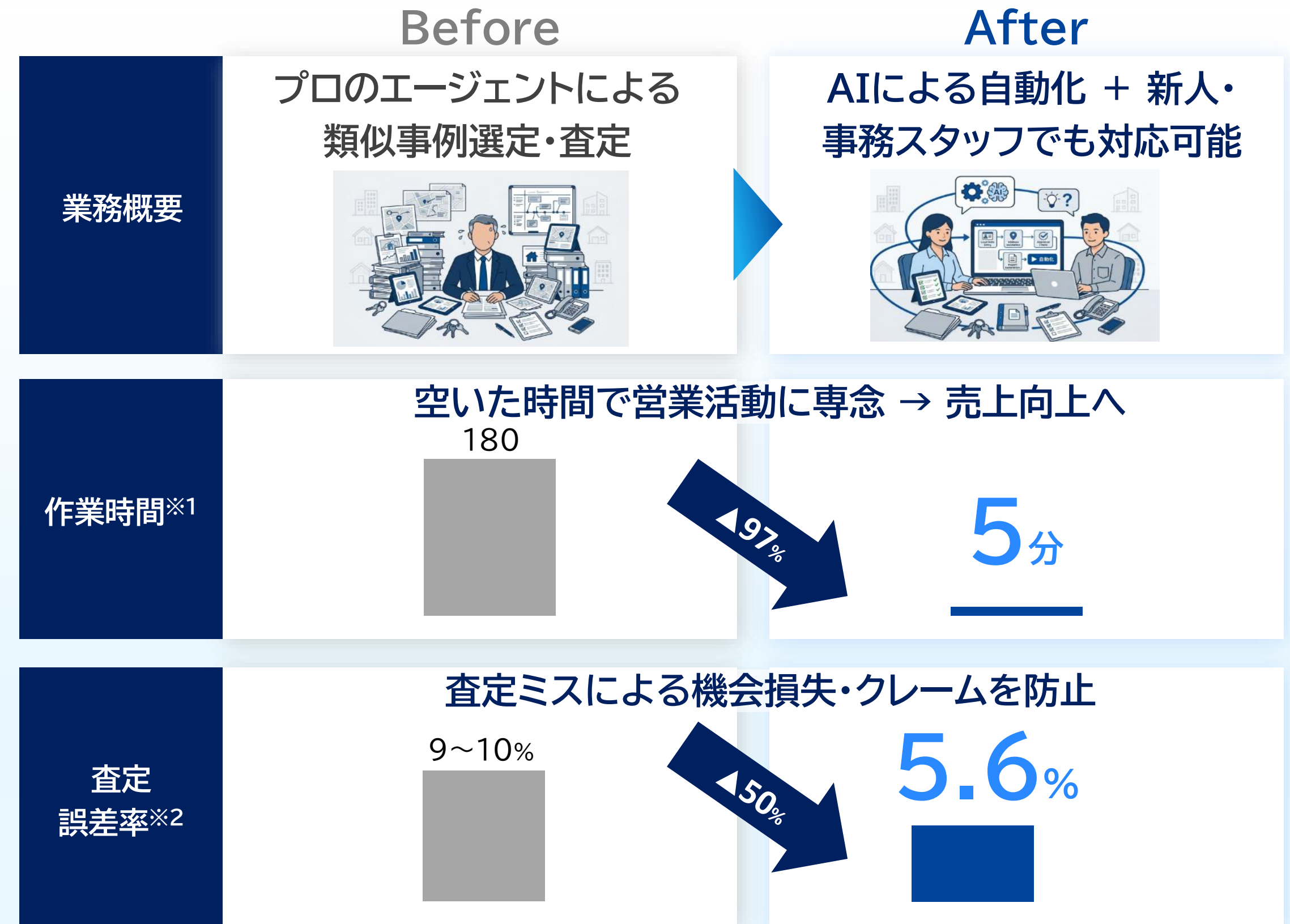


一次データに基づく高水準のAIが「圧倒的な時短」と「属人化の排除」を実現。金融機関への導入も拡大中

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

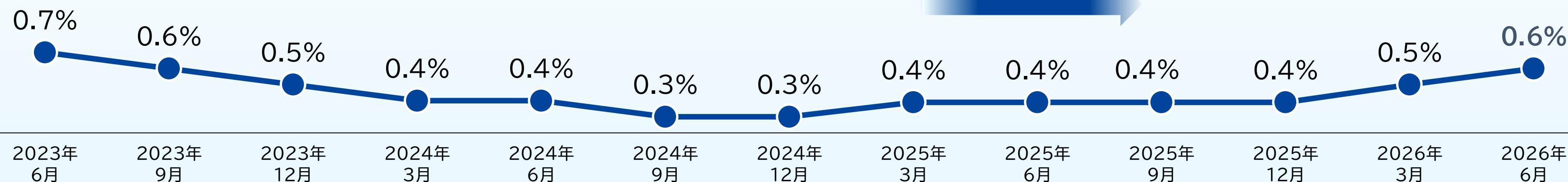


※1 当社オペレーションにおける実測値

※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)

前期、不動産AIプロダクトの値上げを実施したものの、解約率の上昇率は限定的
新規獲得も順調に進捗しており、AI&LSの売上向上に寄与している

直近12か月 平均月次解約率

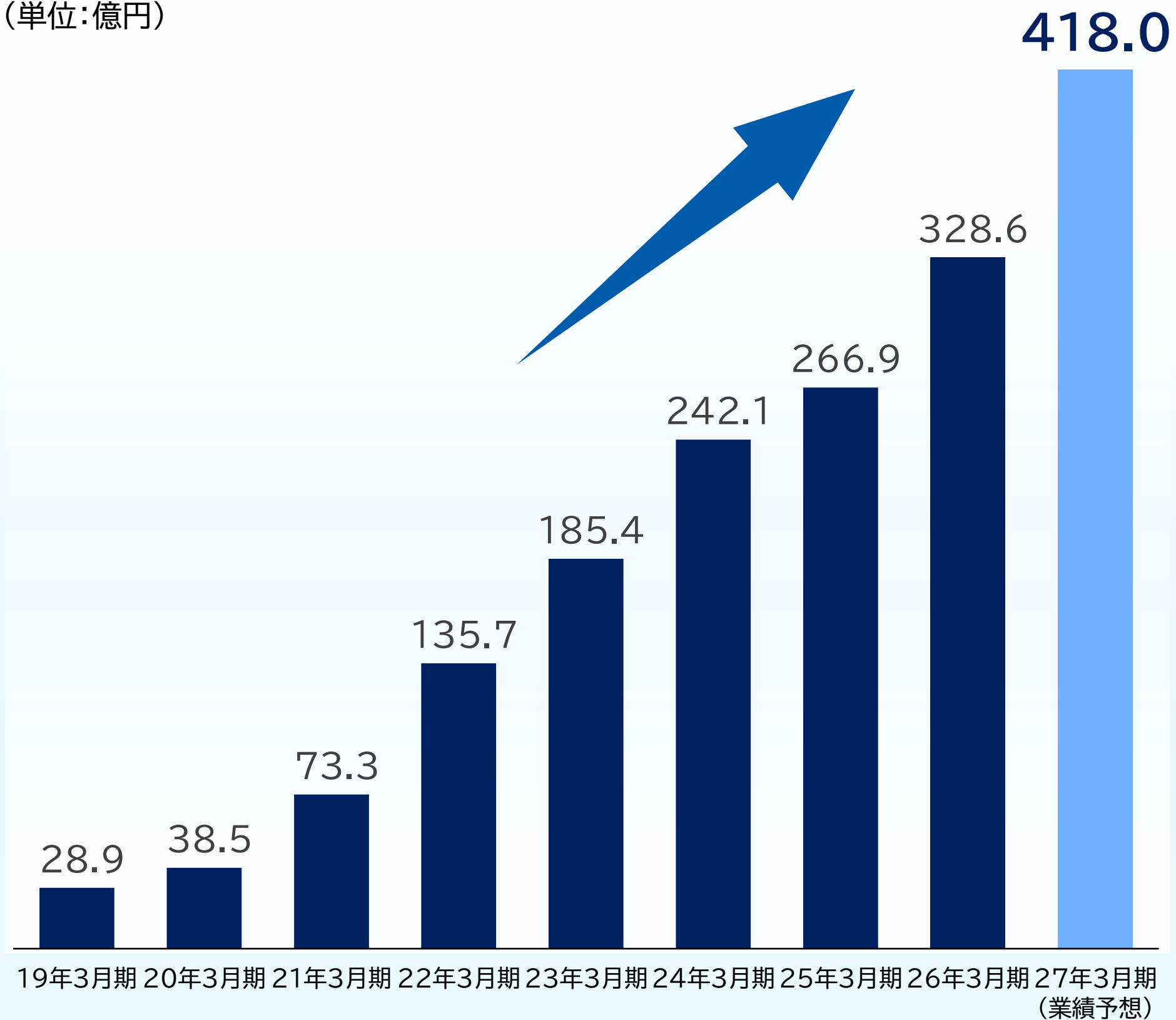
順次**大幅な**値上げを実施当社の
競争
優位性

- 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

業績の推移(2019年3月期～2027年3月期(予想))

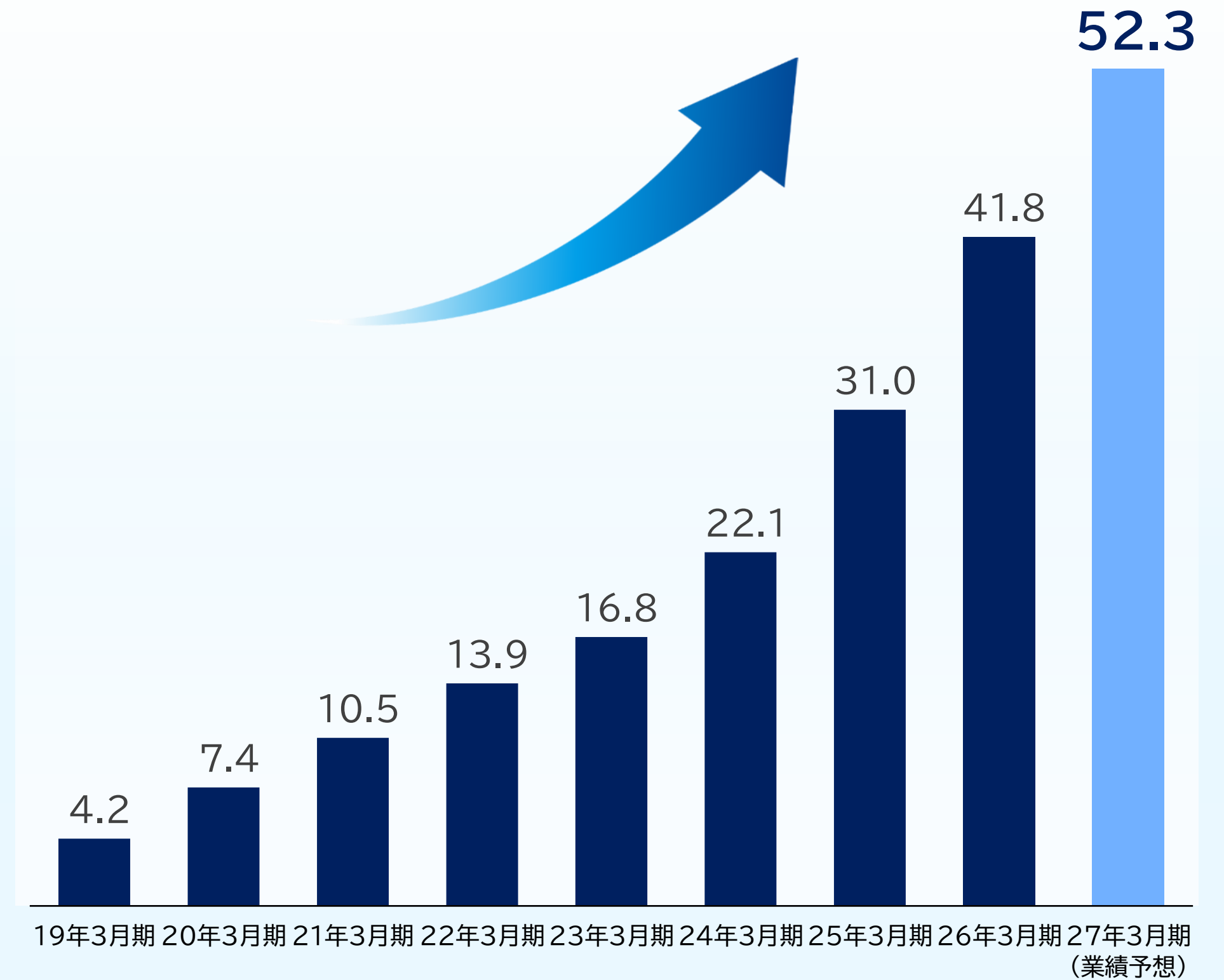
売上高

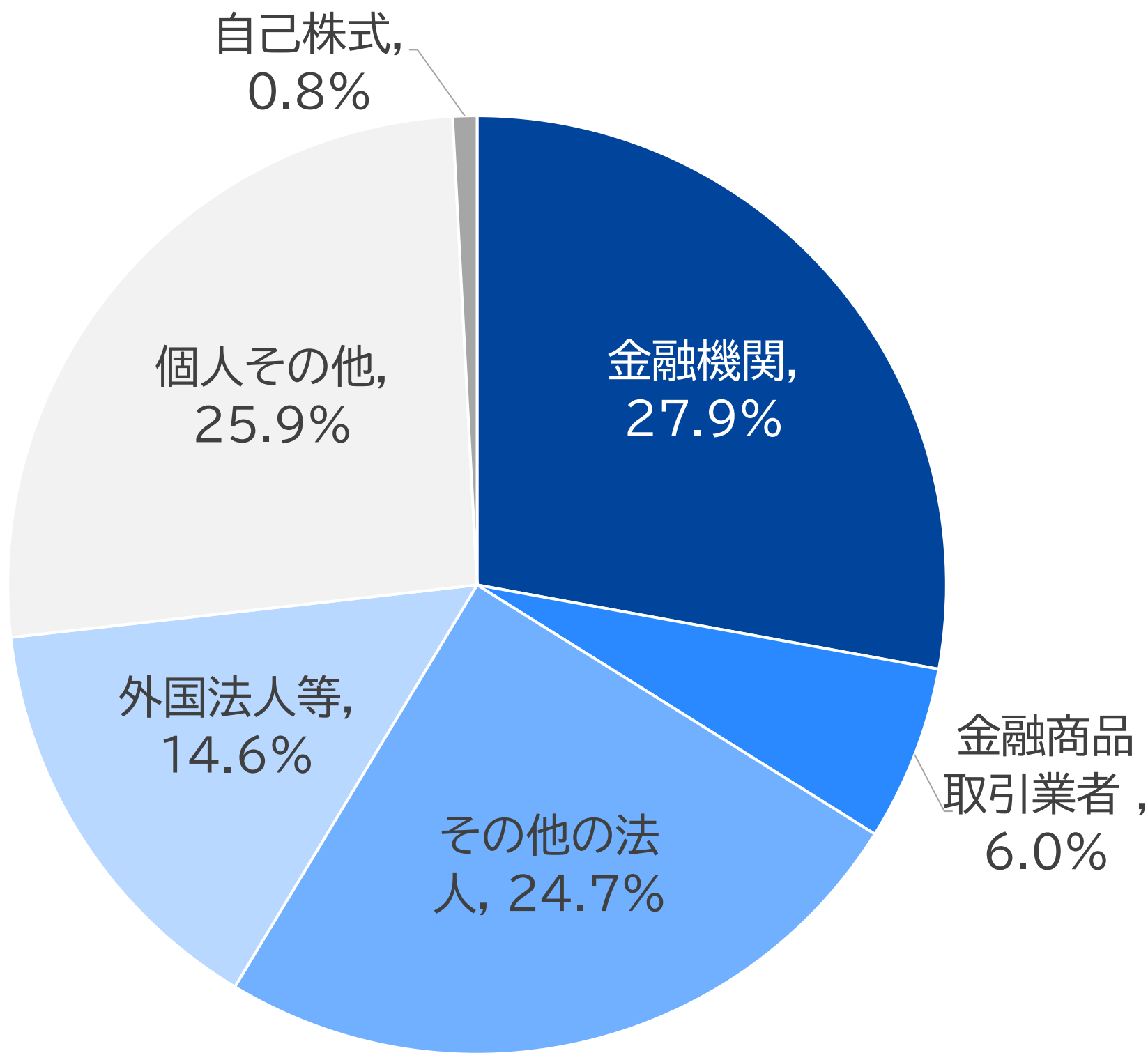
(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)





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



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。