

株式会社 **SRAホールディングス**
第36回定時株主総会

2026年6月25日

株式会社SRAホールディングス 第36回定時株主総会

会議の目的事項

■ 報告事項

1. 第36期(2025年4月1日から2026年3月31日まで)事業報告、
連結計算書類並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類
監査結果報告の件
2. 第36期(2025年4月1日から2026年3月31日まで)計算書類報告の件

■ 決議事項

- 第1号議案 取締役9名選任の件
- 第2号議案 監査役3名選任の件
- 第3号議案 補欠監査役1名選任の件

監查報告

事業報告

連結計算書類・計算書類

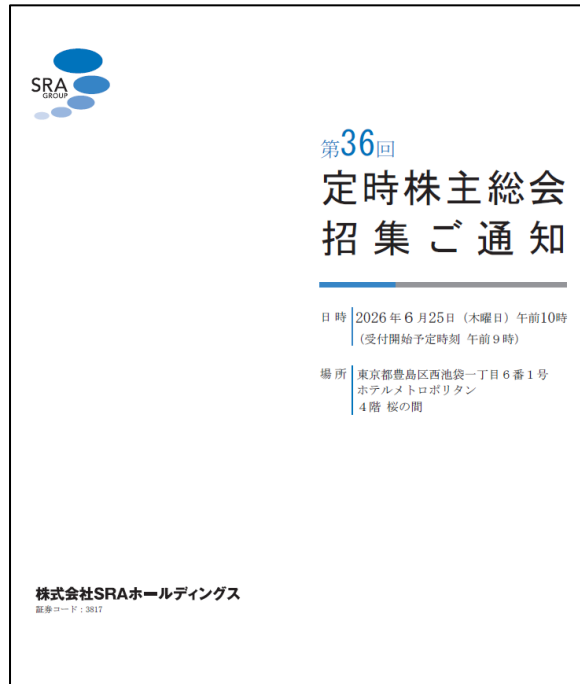
事業報告

連結計算書類・計算書類

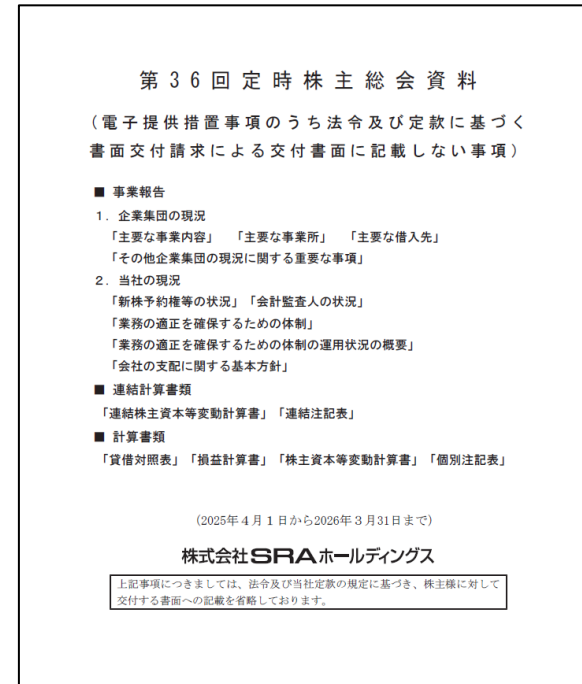
- 金額は百万円未満を切り捨てております。
- 「当連結会計年度」は「当期」、「前連結会計年度」は「前期」、「2026年度」は「次期」と読み替えてご報告いたします。
- 「親会社株主に帰属する当期純利益」は、「当期純利益」と読み替えてご報告いたします。

報告事項

当社ウェブサイトに掲載しております株主総会の資料は
以下のように読み替えてご報告いたします。



「WEB版招集ご通知」



「本総会資料」

事業報告

お手元の「招集ご通知」、
「WEB版招集ご通知」、「本総会資料」に記載

連結計算書類・計算書類

「WEB版招集ご通知」、「本総会資料」に記載

当期（2025年度）の連結業績 の状況

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

経営方針

- 1 既存顧客との取引拡大
- 2 ビジネスモデルの変革
- 3 自社IP製品・グローバルビジネスの推進

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

1 既存顧客との取引拡大

- 当社グループ各社の得意分野を活かし
グループ会社間の連携を強化
 - ▶ お客様へのご提案の幅を広げる
- 既存のお客様のプロジェクトにおける
採算性のさらなる向上

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

1 既存顧客との取引拡大

■ 取り組みの効果

- グループ内で幅広いサービスが提供できる点をお客様に評価いただく
 - ▶ 「連携ビジネス」を通じてさらなるグループ収益の拡大を実現

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

1 既存顧客との取引拡大

■ 採算性の向上

- 継続的な単価の改善交渉や
ビジネスパートナーを効率的に活用
 - ▶ 売上の拡大と同時に収益性の向上にも寄与

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

2 ビジネスモデルの変革

コンサルティング業務の強化

クラウドビジネスの強化

ソリューションビジネスの推進

AI活用の推進

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

2 ビジネスモデルの変革

コンサルティング業務の強化

- Oracle ERP Cloudの自社利用を一層推進
 - ▶ 得られた知見を顧客取引に有効活用
- 利用者の立場で「使い勝手」や「機能性」を向上
 - ▶ 「Ora Boost」を試行する中で諸課題を解決しお客様の利便性向上に寄与

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

2 ビジネスモデルの変革

クラウドビジネスの強化

- アマゾンウェブサービスに加えAzureのサービス化に着手
- マルチクラウドやハイブリッドクラウド対応の推進
- クラウドインフラビジネスでは
外部向けに上流工程から下流工程に至るまで
ワンストップで提供できるサービスを展開中

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

2 ビジネスモデルの変革

ソリューションビジネスの推進

■ セキュリティサービス

- IDCサービスメニューにCavirinレポートを標準で組み込み販売強化
- 運用サービスと診断サービスを情報セキュリティ10大脅威に紐付けてサービス展開予定

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

2 ビジネスモデルの変革

ソリューションビジネスの推進

■ ローコスト開発

- OutSystems、ServiceNowを得意とするSRAのビジネスモデルをグループ内で展開
- 自動車部品・電機メーカー向けシステム開発プロジェクトを推進

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

2 ビジネスモデルの変革

AI活用の推進

- 複数のプロジェクトで生成AIの活用を開始
 - ▶ 利用ガイドラインを制定し、リスクを避けながら生産性向上を目指す
 - ▶ 社内勉強会等で、技術・ノウハウを共有

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

3 自社IP製品・グローバルビジネスの推進

- 文教ソリューションである「UniVision」では後継製品の開発を推進し、UniVision Metaverseをリリース
- P-CONは金融業界以外にも拡大中
- ウェアラブル(WIS)は海外2社での販売実績もあり国内大手自動車メーカーでも導入検討
- 新自社IP製品開発では位置情報取得機能のついた安否確認システムの開発完了に目途

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

3 自社IP製品・グローバルビジネスの推進

■ オープンソースソフトウェア(OSS)

- データベース・PostgreSQL関連サービス販売が順調に拡大
- Apache Kafkaの技術蓄積が進行

当期の連結業績の状況

当期(2025年度)の取り組み

3 自社IP製品・グローバルビジネスの推進

■ グローバルビジネス

- ベトナムのNAL社を東南アジア圏でのハブ拠点と位置づけ
東南アジア市場で生産・販売を推進
- ▶ 中国に代わるオフショアの開発拠点としての役割が
より一層拡大

当期の連結業績の状況

売上高

- 「開発」「運用・構築」「販売」の、すべてのセグメントが増加、特に販売事業が好調

売上高

532億79百万円



(前期比 3.2%増)

過去最高

当期の連結業績の状況

(百万円)	前 期	当 期	前期比
売上高	51,617	53,279	+3.2%
売上総利益	13,179	13,743	+4.3%
営業利益	7,940	8,244	+3.8%
経常利益	8,126	9,500	+16.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,377	5,601	+65.8%

いずれも過去最高に

当期の連結業績の状況

売上高

532億79百万円



(前期比 3.2%増)

営業利益

82億44百万円



(前期比 3.8%増)

経常利益

95億円



(前期比 16.9%増)

親会社株主に帰属する

当期純利益

56億1百万円



(前期比 65.8%増)

配当の状況

	1株当たり配当金			配当性向 (連結)
	中間	期末	年間	
前期 (2025年3月期)	80円	100円	180円	67.3%
当期 (2026年3月期)	90円	110円	200円	45.1%

■ 当期の配当

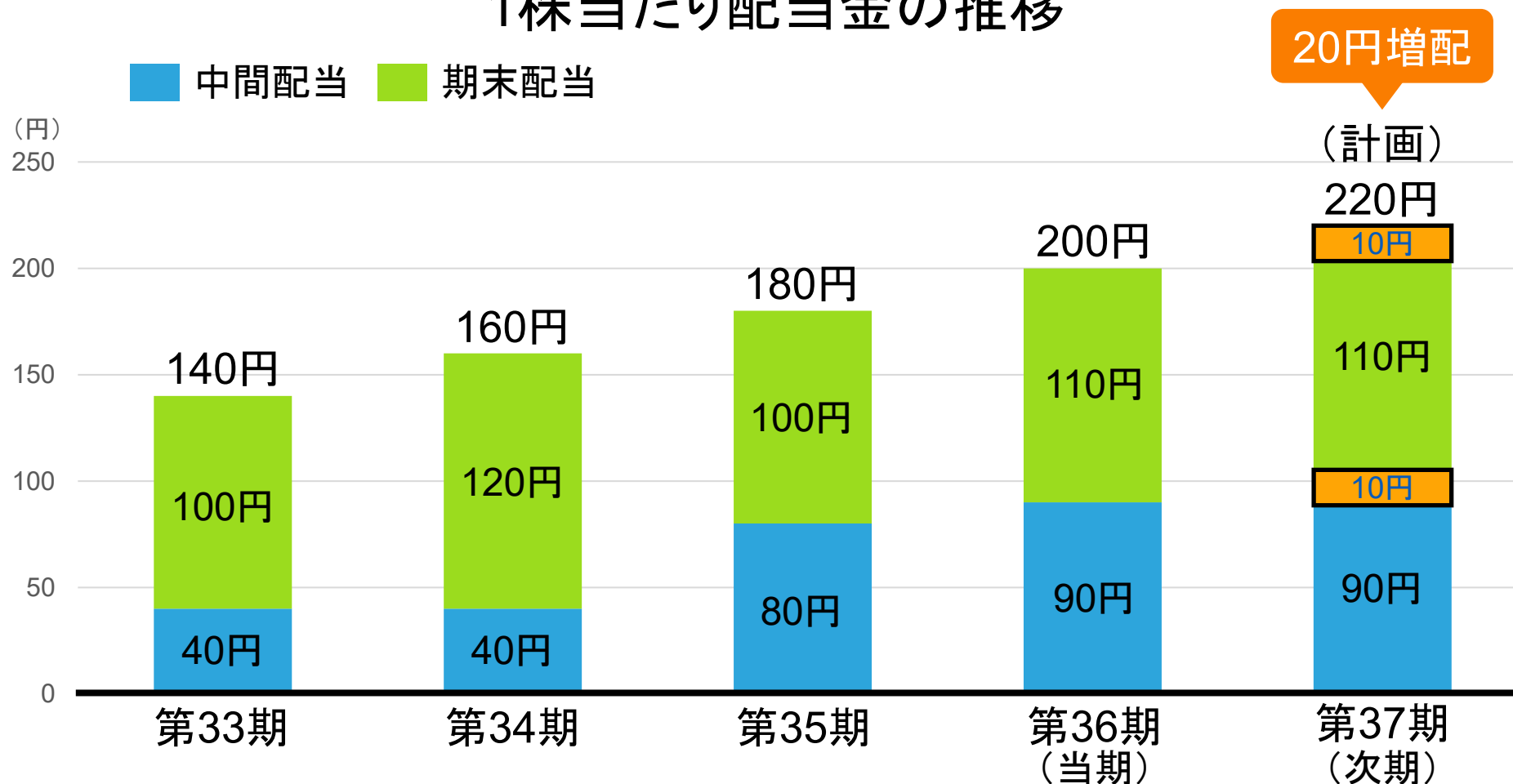
- ▶ 期末配当 1株当たり110円(当初計画に対し20円増配)
- ▶ 年間配当 1株当たり200円(前期比20円増配)

■ 次期以降も配当性向50%目途に安定的な高配当を目指す

次期(2026年度)配当計画

第37期 年間配当計画 220円 (配当性向 50.5%)

1株当たり配当金の推移



対処すべき課題

次期(2026年度)の環境認識

- 米中摩擦・ウクライナ問題の長期化
- 物価高・不安定な為替や金利といった引き続き不透明感が拭えない状況が継続
- イラン紛争のような新たな地政学リスクの顕在化にも注視が必要

対処すべき課題

今後の経営方針・成長戦略

1 既存顧客との取引拡大

2 ビジネスモデルの変革

3 AI活用

4 自社IP製品・グローバルビジネスの推進

今後の経営方針・成長戦略

1 既存顧客との取引拡大

- お客様のビジネスの成長・成功に貢献
 - ▶ 業界知見のさらなる向上・コミュニケーションの深化
- 「グループシナジー推進本部」が有効に機能
 - ▶ 組織を通じたグループ連携・シナジーをさらに加速

今後の経営方針・成長戦略

2 ビジネスモデルの変革

1. コンサルティング業務の強化

2. クラウドビジネスの強化

3. ソリューションビジネスの推進

今後の経営方針・成長戦略

2 ビジネスモデルの変革

①コンサルティング業務の強化

- Oracle ERP CloudやSalesforce等のビジネスをさらに強化
(Oracle ERP Cloudについては
SRAでの自社導入によって得た知見を有効活用)
- 自社IP製品によるさらなる付加価値の提供
 - ▶ コンサルティングサービスを拡充し、提案・売上拡大へ

今後の経営方針・成長戦略

2 ビジネスモデルの変革

②クラウドビジネスの強化

- マルチクラウドやハイブリッドクラウド対応の充実
- 自社IP製品のSaaS化のさらなる推進
- クラウドインフラビジネスの強化
- クラウドベンダーとのさらなる連携強化

今後の経営方針・成長戦略

2 ビジネスモデルの変革

③ソリューションビジネスの推進

- 各種のセキュリティサービス
- ローコスト開発
(ローコード開発プラットフォームのOutSystems、
クラウドプラットフォームのServiceNow等を活用)

今後の経営方針・成長戦略

3 AI活用

- 自社IP製品サービスへの導入
- AIを活用したお客様向けサービスの提供
- 既存業務の生産性向上に向けたAIの更なる活用
- AI活用人材の育成

今後の経営方針・成長戦略

3 AI活用

- AI活用人材の育成
 - ▶ G検定合格者・E資格取得者をさらに増やす
当期末：G検定資格保持者 150名以上
 ：E資格取得者 10名以上
 - ▶ 最新技術に対応できる人材の育成と
知見の共有を推進

今後の経営方針・成長戦略

4 自社IP製品・グローバルビジネスの推進

■ 既存の自社IP製品の商品力向上と販売強化

- Proxim、MailDepotに加え、新UniVision、P-CON、ウェアブル端末、Cavirin等の複数の製品が対象

■ 新たな自社IPビジネスの開発

- 製造工程の見える化ソリューションの開発
- B2B2C領域でのスマホ・タブレット向けのビジネス開拓

今後の経営方針・成長戦略

4 自社IP製品・グローバルビジネスの推進

■ オープンソースソフトウェア（OSS）の取り組み

- ▶ OSSプロフェッショナルサポートサービスを通じたさらなる提供を拡大（NTTデータグループと協働）

■ 海外市場

- ▶ 成長力のある東南アジア市場の開拓を継続

次期の連結業績予想

売上高

555億円



(当期比 4.2%増)

営業利益

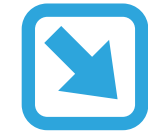
86億円



(当期比 4.3%増)

経常利益

90億円



(当期比 5.3%減)

親会社株主に帰属する

当期純利益

55億円



(当期比 1.8%減)

※経常利益以下は、為替の要因を除けば増益の見込

Topics

Topics 1

配当への取り組み

Topics 2

AI関連への取り組み

配当への取り組み

	1株当たり配当金			配当性向 (連結)
	中間	期末	年間	
前期 (2025年3月期)	80円	100円	180円	67.3%
当期 (2026年3月期)	90円	110円	200円	45.1%

■ 次期の年間配当金予想

▶ 1株当たり 220円

当期に対し **20円増配**
中間100円、期末120円

配当性向(連結) 50.5%

配当方針

- 「配当性向50%を目途に安定的に高配当を維持」する
- 「株主資本の効率的活用の指標であるROEを継続的に10%以上確保」する

ROEはさらに上を目指し、安定的な高配当の持続により株主の期待に応える

Topics2

AI関連への取組み

- ①Anthropicショックに対する当社の見解
- ②AI活用の現状
- ③AI活用による今後の展開
- ④目指す姿

①Anthropicショックに対する当社の見解

■ Anthropic社が高度な自律型AIを発表

- ▶ 当社に大きなチャンスが到来
- ▶ AIを活用したシステム需要によりエンジニアの需要が拡大
- ▶ 高度なAI活用人材が必要（AIを監督、適切に修正、品質を担保）
- ▶ 外部環境や時代の変化に順応し、成長できる企業に変化

②AI活用の現状

【次期経営方針の重要テーマ】 「AIの積極的活用」

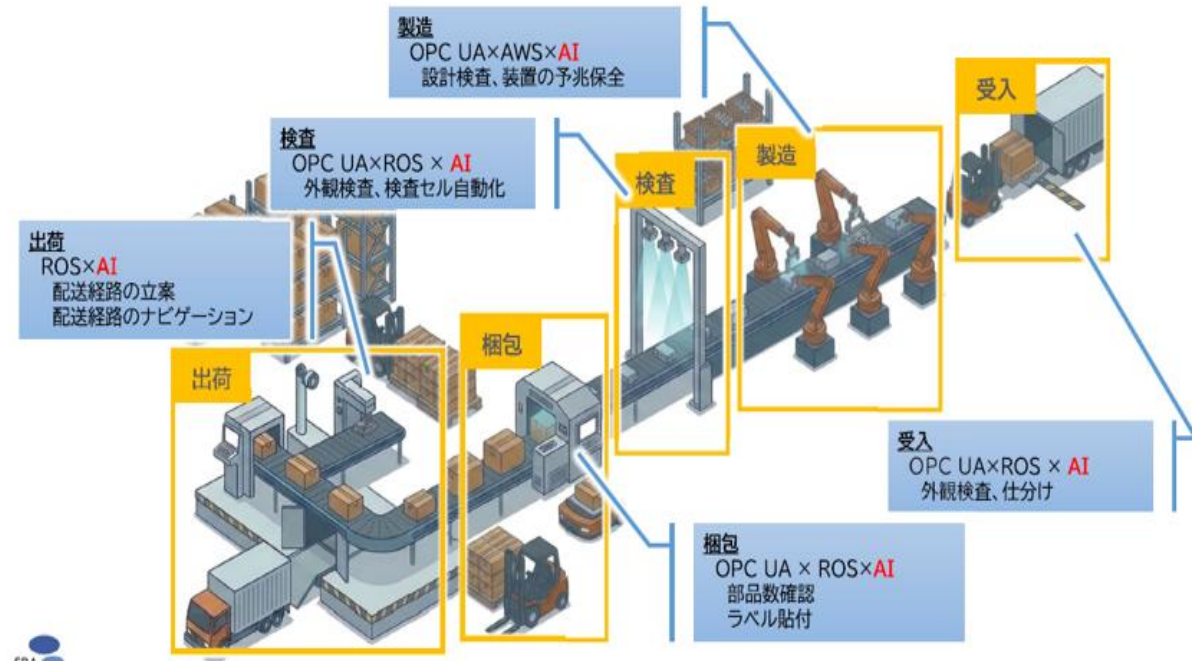
「AI」 × 「SRAの強み」 = 「新たな価値創出」

急速に進展するAIに、「オープンソース」や「現場での知見」といった「SRAの強み」を掛け合わせることで、お客さまにとって真の付加価値を提供していく

⇒AIを上手に活用し、AIを更なる成長のドライバーとして積極的に取り込む

FA領域におけるAIの活用（SRA）

- IT(AWS、アプリ開発)やOT(OPC UAやQt等の制御・運用技術)といった、SRAが強みを持つ技術にAIを掛け合わせる
- 受入⇒製造⇒検査⇒梱包⇒出荷といったFA(Factory Automation)領域において、ダウンタイムの最小化メンテナンスコスト削減、ミス低減、搬送効率の向上を実現



AIを活用した点検ソリューション WIS (SRA)

- カメラによる画像診断によって得られた点検作業の正誤判断結果や、その他製造工程で必要な情報を、AIを活用しつつ、作業者が装着するスマートグラスの画面に映し出す
→作業の正確性や効率性を大幅に改善
- 国内大手自動車メーカーでも実証実験(PoC)進行中
- 職業訓練校での作業の適否表示やアドバイスに実利用

点検管理ソリューション

「製造」「点検」「ピッキング」などの作業支援、「機器」「装置」などの稼働状況、「指示」「異常解消」などのコミュニケーションの課題を解決するスマートグラスを活用した点検管理ソリューション



Wearable Inspection Service

- 1 点検デジタル化
Wearable Inspection Service
点検作業の効率化を目指し、スマートグラスへの点検項目の表示と、スマホアプリとWEBによる点検項目の管理。
- 2 作業品質向上
QR Match Viewer
ピッキングの精度向上を目指し、カメラで読み取ったQRコードをスマホアプリで照合し、正誤結果をスマートグラスに表示。
- 3 コミュニケーション支援
Silent Instructor Viewer
騒がしい環境での確実な情報伝達を目指し、作業指示者のメッセージをチャットアプリを介してスマートグラスに表示。
- 4 生産性向上
Fault Alert Viewer
生産性向上のため設備や機械の停止時間を短くすることを目指し、機械の状態をリアルタイムにスマートグラスに表示。

大型リプレイス案件におけるAIの活用（SRA）

- ECサイト構築案件を通じ、各フェーズでAI活用を実施
- 「開発作業支援」「プロジェクト推進・品質向上支援」の2つの観点から活用を推進
- 要件定義ドキュメントのドラフト生成、自然言語記述からのプロトタイプコード生成、自動レビュー（Lint + LLMチェック）単体テスト・UIテストの自動生成など

現行システム
画面機能仕様書
Excel



次期システム
画面設計仕様書の
見直し



現行システム
画面機能仕様書
MarkDown



GitHub Copilot

次期システム
画面設計書
レビュー

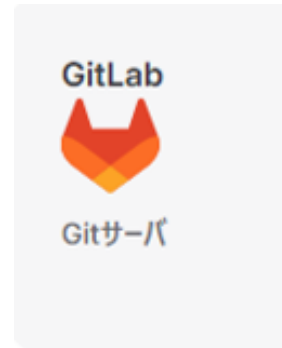


VitePress
Vite & Vue Powered
Static Site Generator
Markdown to Beautiful Docs in Minutes

h. hypothes.is

大手金融機関における開発工程へのAIの活用（SRA）

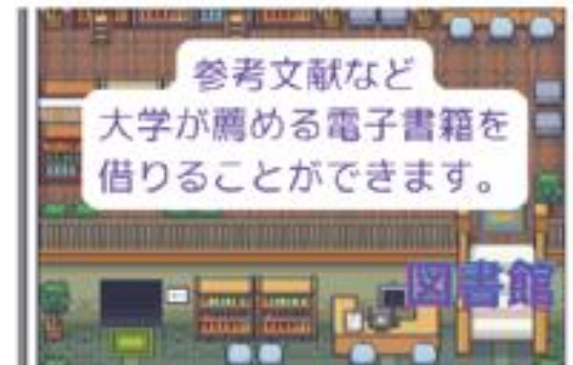
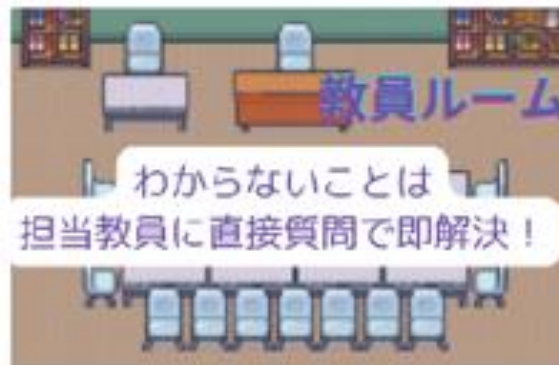
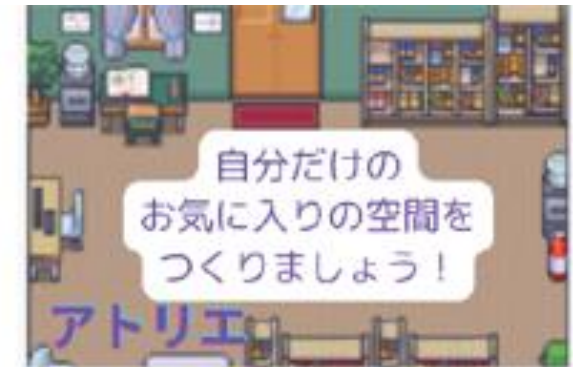
- AIDE (Claude系) を利用するほか、Qwen、Mistralなど、SRAが強みを持つ「オープンソースモデル」を活用
- プログラムマージの際もAIでレビューを実施
- 大規模開発案件における、生産性向上と品質維持、コスト削減を実現



UniVision Metaverse (SRA)

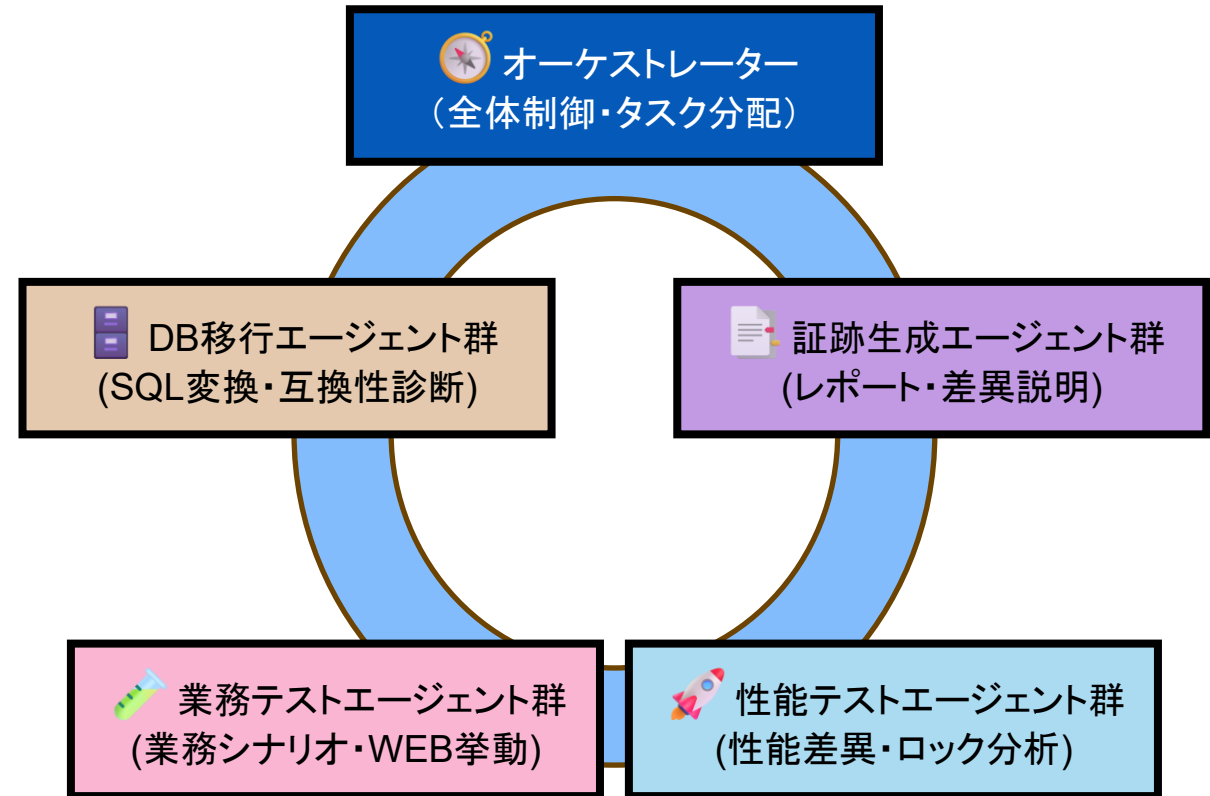
- 通信教育課程に、新しいコミュニケーションプラットフォームを設置
- 新たなキャンパスライフを提供
- 新たなコミュニティの形成が可能
 - 学生: 学習意欲の向上
 - 職員: 業務効率化など働きやすさ改善

- 大学業務を支え、学生対応を止めない AI Staff Assistant (略称 AI SA)
- 教員の知見をいつでも届ける AI Teaching Assistant (略称 AI TA)



Oracle to PostgreSQLマイグレーションビジネス (SRA)

- OracleからPostgreSQLへの移行を複数のエージェントが協調するマルチエージェントシステムを構築
- 併せて「業務の振る舞い」が同じになることを証明(書)付きで保証するサービス
- これにより、従来は人手で行っていた変換・検証・性能確認・証跡作成を一貫したワークフローとして効率化



AIエージェント・AI駆動開発領域のビジネスを拡大（AIT）

- 2025年度はIBMのAIエージェント事業ならびにAI駆動開発事業を開始
- 2026年度はAIエージェント人材育成ビジネスやAI駆動開発ツール活用支援サービスも開始、AI遺伝カウンセリングシステムの商用化を検証

～IBM watsonx Orchestrate & IBM Bob～



2025年度

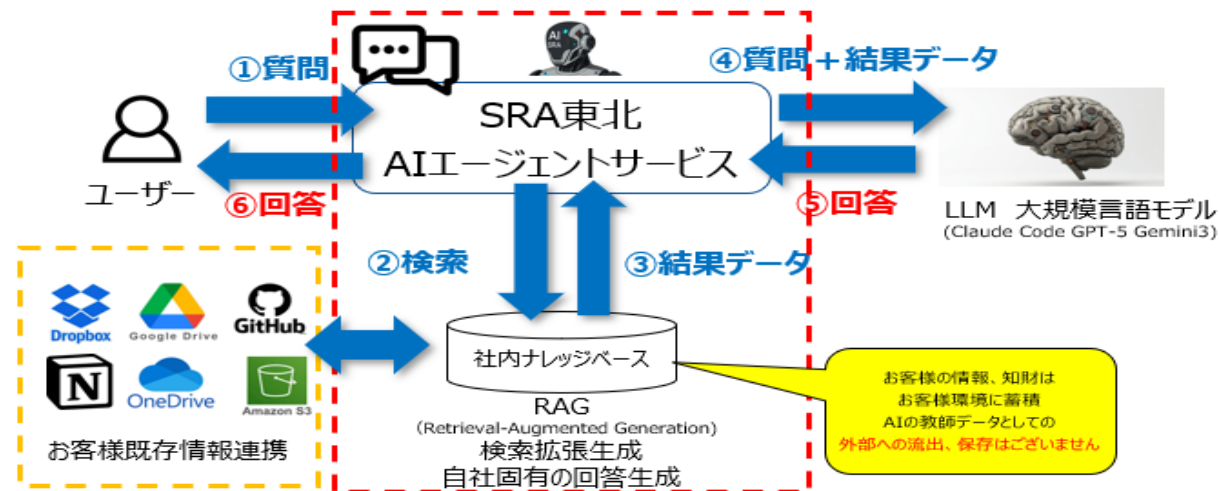
- ① IBM社AIエージェント事業開始
(実績) ライセンス+デリバリー受注
- ② IBM社AI駆動開発事業開始
(実績) AI駆動開発ツール受注

2026年度

- ① AIエージェント事業拡大
(実績) IBM watsonx以外の主要AIモデル対応
(計画) AIエージェント人材育成ビジネス開始
- ② AI駆動開発事業拡大
(計画) AI駆動開発ツール活用支援サービス開始
- ③ AI遺伝カウンセリングシステム商用化検証
(2026.4-12)

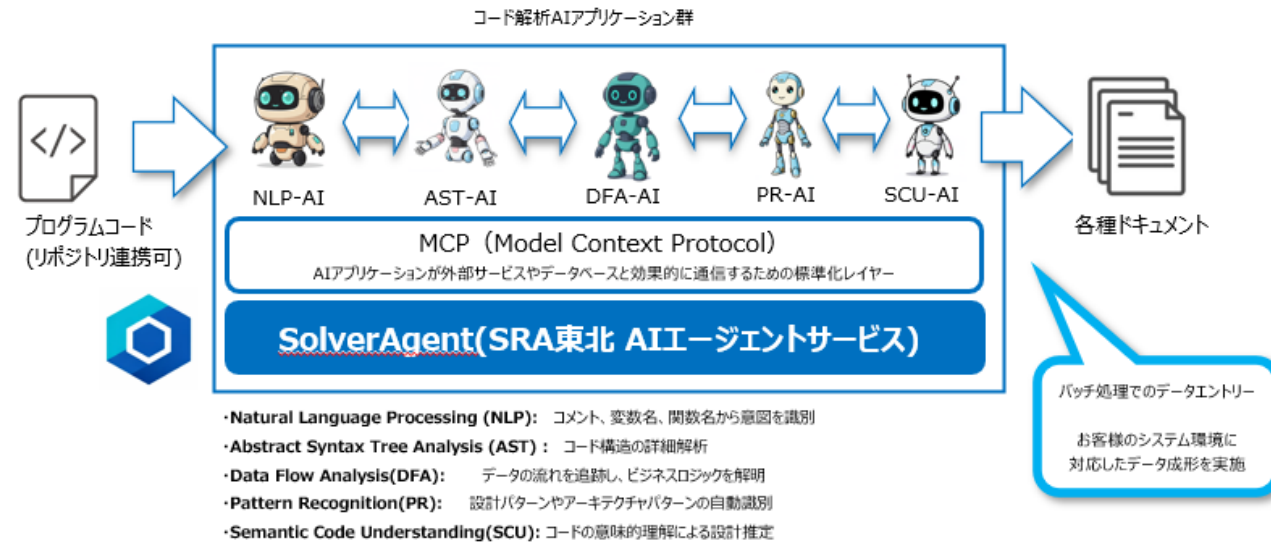
AIエージェントサービス Solver Agent (SRA東北)

- Difyをプラットフォーム基盤としたAIエージェントサービス
お客様の業務フローを「ミニAIアプリ」として個別に設計・提供することで、AIに関する専門知識がなくても、直感的操作でAIエージェントの業務利用が可能
- RAG(検索拡張生成)により社内固有ファイルや各種ドキュメントを参照し、高精度の回答が可能
- 他クラウドサービスとの柔軟な連携も可



リバースエンジニアリングサービス（SRA東北）

- 当社独自のリバースエンジニアリング技術に基づくAI分析アプローチ
- 機能に特化したAIエンジン「SystemScope AI」が、互いに連携・協調動作し、単体AIでは成し得ない深度の解析を実現
- マルチエージェント構成で、複雑なシステムやレガシー資産の分析でも、高精度かつ効率的なアウトプットを提供



AIを活用したセキュリティ対策自動化ツール（Cavirin Systems）

- （予測モデル）機器の「設定状況」をチェックしてスコアを出す際に、AIを用いてプロアクティブにそのスコアの将来予測を実施
- （アドバイス）検出した設定の不備状況から、AIを用いて脅威を予測して改善方法をアドバイス

リアクティブ型 ⇒ プロアクティブ型

LLM (Gen-AI) Integration with Chatbot – Sample Q&A

The screenshot displays four chatbot windows from the Cavirin Virtual Assistant (CVA). Each window shows a user question and a detailed AI-generated response. The responses include information about CIS (Center for Internet Security), NIST (National Institute of Standards and Technology), license renewal procedures, and steps for adding a cloud account. The Cavirin logo and 'AN SRA COMPANY' text are visible in the top right corner of the interface.

Window 1: User: "What is CIS?"
CVA: "CIS stands for the Center for Internet Security. They provide security benchmarks that are applied by Cavirin to assess and improve cybersecurity posture."

Window 2: User: "What is NIST?"
CVA: "NIST stands for the National Institute of Standards and Technology. It is an organization that develops and publishes standards and guidelines to promote security and best practices in various industries, including cybersecurity."

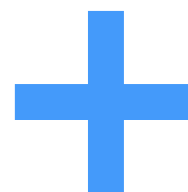
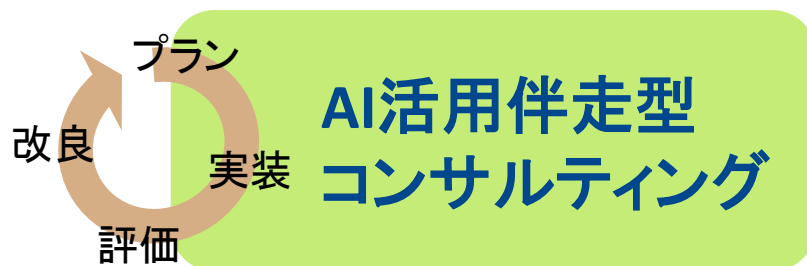
Window 3: User: "How to renew the license?"
CVA: "To renew the license, you can click on the 'Renew License' button on the top right section of the page. This will redirect you to Cavirin's License Upgrade page where you can fill in all the required fields and submit the renewal request. Additionally, you can also upgrade the current license by clicking on the..."

Window 4: User: "How to add cloud account?"
CVA: "To add a cloud account, follow these general steps:
1. Log into the cloud account you intend to add (e.g., AWS Console for AWS, Azure Management Portal for Azure).
2. Navigate to the section where you can manage IAM or access control settings."

③AI活用による今後の展開

AIを活用した開発事業の改革

開発事業の価値向上と生産性向上にAIをフル活用



AI活用高速PoCで価値を向上

- AIを活用し、顧客とともに実際に動くプロトタイプを何度も作りながら、真の要望を引き出す
- コンサルティング終了時には顧客は完成形を正しくイメージできる

全工程でAIを活用し生産性を向上

- 開発はAIに任せて、人間は業務知見と技術力でAIを管理監督
- AIの作成物を評価・レビュー・改善して成果物の品質・安全性・性能を担保

④ 目指す姿

新たなビジネスモデルへの展開

従来型の開発案件 (粗利率 20~30%)

AI活用伴走型コンサルティング+AI駆動開発による
個別開発案件 (粗利率 50%前後)

多くの顧客に共通する課題

案件個別対応の必要性: 大

案件個別対応の必要性: 小

特定課題向けソリューション
として提供 (粗利率 60~70%)

自社IP製品・サービス
として提供 (粗利率 80%~)

AI関連への取り組み

【次期経営方針の重要テーマ】 「AIの積極的活用」

「AI」 × 「SRAの強み」 = 「新たな価値創出」

急速に進展するAIに、「オープンソース」や「現場での知見」といった「SRAの強み」を掛け合わせることで、お客さまにとって真の付加価値を提供していく

⇒AIを上手に活用し、AIを更なる成長のドライバーとして積極的に取り込む