

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

Solvvy

7320 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 10 月 16 日 (木)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. アフターサービスを基点としたストックビジネスコンサルティングを提供	01
2. 2025 年 6 月期は一過性要因により純利益は減少も、営業利益と経常利益は大幅増加	01
3. 2026 年 6 月期は大幅な増収増益を見込む	01
4. 継続的かつ飛躍的な企業成長と株主還元の両立を目指す	02
5. 累進配当政策の導入により 2026 年 6 月期は大幅増配を予定	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 収益特性	08
3. リスク要因と課題・対策	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 6 月期の業績概要	10
2. セグメント別の動向	11
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
● 2026 年 6 月期の業績見通し	15
■ 成長戦略	16
1. 新・中期経営計画（2026 年 6 月期～2028 年 6 月期）	16
2. 株主還元策	17
3. サステナビリティ経営	18
4. 弊社の視点	18

要約

2026 年 6 月期は大幅な増収増益を見込み、大幅増配を予定

Solvvy<7320> は、旧日本リビング保証が 2024 年 11 月 1 日付で（株）メディアシークを完全子会社化するとともに商号を変更し、企業が自社で持つアイデアやリソースだけでは解決できない様々な課題に対して新たな課題解決の形を提案する新たな「コンサルティングファーム」として始動した。

1. アフターサービスを基点としたストックビジネスコンサルティングを提供

同社はセグメント区分（2025 年 6 月期中間期より変更）を、住宅領域を対象に長期保証をはじめとした各種アフターサービスソリューションを提供する HomeworthTech（以下、HWT）事業、HWT 事業の知見・ノウハウを活用して再エネ・GIGA・新規領域など非住宅領域に展開する ExtendTech（以下、EXT）事業、メディアシークが展開する SI 案件受託等を中心とする LifeTech（以下、LFT）事業、及び各種金融サービスの FinTech（以下、FNT）事業・その他としている。HWT 事業と EXT 事業が主力で、各種ソリューションを組み合わせ、ストックビジネス創出に必要な仕組化・活性化・収益化を支援していることや、ストックビジネスコンサルティングにおいて発生する潤沢な手元資金によって、積極的な成長投資や資産運用が可能であることが特長である。

2. 2025 年 6 月期は一過性要因により純利益は減少も、営業利益と経常利益は大幅増加

2025 年 6 月期の連結業績（2024 年 11 月よりメディアシークを新規連結）は、売上高が前期比 25.1% 増の 6,705 百万円、営業利益が同 30.7% 増の 1,620 百万円、経常利益が同 30.7% 増の 1,977 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 628 百万円の損失（前期は 973 百万円）となった。親会社株主に帰属する当期純利益は EXT 事業の教育 ICT 分野における一過性の特別損失計上（保証損失 2,797 百万円を計上）が影響したが、HWT 事業の大幅伸長がけん引して売上高は大幅増収、営業利益と経常利益は大幅増益となり過去最高だった。営業利益と経常利益は計画（2024 年 8 月 9 日付の期初公表値）を大幅に超過達成した。

3. 2026 年 6 月期は大幅な増収増益を見込む

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 22.3% 増の 8,200 百万円、営業利益が同 29.6% 増の 2,100 百万円、経常利益が同 26.4% 増の 2,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,625 百万円（前期は 628 百万円の損失）を見込んでいる。大幅な増収増益（親会社株主に帰属する当期純利益は前期計上の特別損失一巡により黒字転換）で過去最高の更新予想である。主力の HWT 事業と EXT 事業が高成長を継続し、利益率の低いリアルサービスの売上構成比低下、メディアシークの通期連結、経営統合によるシナジー効果、DX による業務効率化、前期のコーポレートサイト改修・社名変更関連費用の一巡なども寄与する見込みだ。

Solvvy
7320 東証グロース市場

2025 年 10 月 16 日 (木)
<https://solvvy.co.jp/ir/>

要約

4. 継続的かつ飛躍的な企業成長と株主還元の両立を目指す

同社は 2025 年 8 月に新・中期経営計画（2026 年 6 月期～2028 年 6 月期）を策定し、目標値として最終年度となる 2028 年 6 月期は売上高 13,700 百万円、営業利益 4,200 百万円、経常利益 5,000 百万円を掲げた。営業利益については前回計画に対して上方修正した。基本方針として増収を継続しながら収益性の改善と資本効率の向上を重視し、成長に向けた基本戦略としては、ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、継続的かつ飛躍的な企業成長と株主還元の両立を目指す。

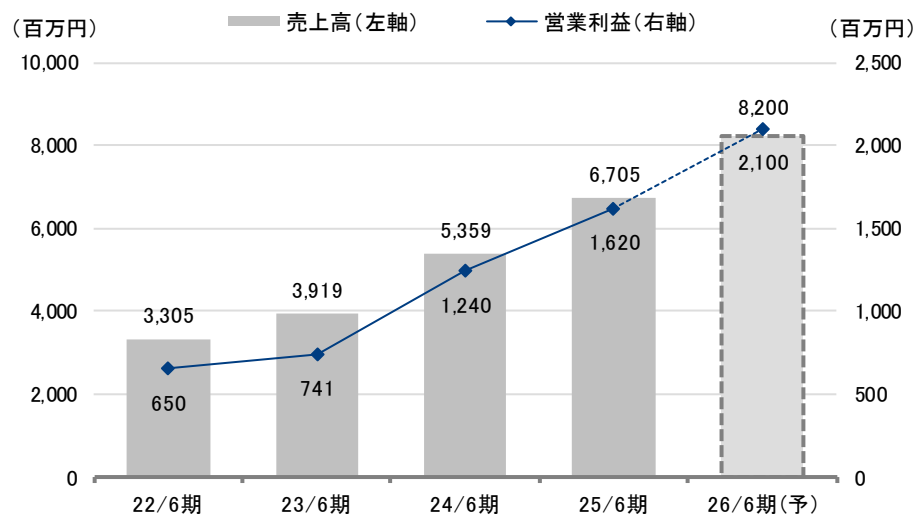
5. 累進配当政策の導入により 2026 年 6 月期は大幅増配を予定

株主還元については 2025 年 6 月期より基本方針を変更し、連結配当性向 30% を目標として累進配当政策を導入するとした。この方針に基づいて、2026 年 6 月期の配当は 2025 年 7 月 1 日付の株式 2 分割遡及換算後で、前期の 14.0 円（普通配当 11.5 円＋記念配当 2.5 円）に対して 6.0 円増配の 20.0 円（中間配当 10.0 円、期末配当 10.0 円）を予定している。また自己株式取得（取得期間 2025 年 8 月 14 日～2025 年 12 月 31 日）も実施した。

Key Points

- ・アフターサービスを基点としたストックビジネスコンサルティングを提供
- ・2025 年 6 月期は大幅な営業利益・経常利益の増益で着地
- ・2026 年 6 月期は大幅な増収増益を見込む
- ・継続的かつ飛躍的な企業成長と株主還元の両立を目指す
- ・株主還元は累進配当政策を導入し、2026 年 6 月期は大幅な増配を予定

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

Solvvy
7320 東証グロース市場

2025 年 10 月 16 日 (木)
<https://solvvy.co.jp/ir/>

■ 会社概要

Philosophy は「Solve with idea, Solve with you.」

1. 会社概要

同社は、旧日本リビング保証が 2024 年 11 月 1 日付でメディアシークを完全子会社化するとともに商号を変更し、企業が自社で持つアイデアやリソースだけでは解決できない様々な課題に対して新たな課題解決の形を提案する新たな「コンサルティングファーム」として始動した。商号の「Solvvy（ソルヴィー）」は「Solve = 解決」にもう一つの「v」を加え、2 つの「v」で「w」を表すことで「with you = パートナーとともに」という想いを表現した。そして Philosophy を「Solve with idea, Solve with you.」に変更し、コーポレートアイデンティティには Purpose「まだ世界になかった答えを、ともに。」、Vision「共創型 B for B 企業」、Mission「先進のストックビジネスコンサルティング」を掲げた。

2025 年 6 月期末時点で本社は東京都新宿区、支社は大阪支社（大阪市中央区）、福岡支社（福岡市博多区）、仙台支社（仙台市青葉区）に展開している。グループは同社、連結子会社のリビングポイント（株）、リビングファイナンス（株）、メディアシーク、及びメディアシークの子会社であるスタートメディアジャパン（株）、メディアシークキャピタル（株）の 6 社で構成されている。連結ベースの総資産は 29,619 百万円、純資産は 4,190 百万円、自己資本比率は 14.1%、発行済株式数は 11,997,254 株（自己株式 476,500 株を含む）である。なお同社株式の流動性向上や投資家層の一層の拡大などを目的として、2025 年 7 月 1 日付で株式 2 分割を行った。

2. 沿革

同社は 2009 年 3 月に住宅設備の延長保証会社として設立し、同年 8 月に「住設あんしんサポート（住宅設備メンテナンス保証）」の提供を開始した。その後、2010 年に太陽光発電機器メーカー向け保証業務を開始、2012 年 8 月に子会社リビングポイントを設立、2021 年 4 月に子会社リビングファイナンスを設立するなどサービスバリエーション拡充戦略や事業領域拡大戦略を推進し、2024 年 11 月にメディアシークを完全子会社化した。株式関係では 2018 年 3 月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に株式上場、2022 年 4 月に東証の市場区分見直しによりグロース市場へ移行した。

会社概要

沿革

年月	項目
2009年 3月	日本リビング保証（株）設立
2009年 9月	住設あんしんサポート（住宅設備のメンテナンス保証）を提供開始
2012年 8月	リビングポイント（株）（完全子会社）設立
2015年11月	プライバシーマーク（P マーク）取得
2016年 6月	住設あんしんサポートプレミアム（住宅設備のメンテナンス保証×おうちポイント）を提供開始
2017年 4月	売買あんしんサポート（中古住宅売買時の検査保証サービス）を提供開始
2017年 8月	長期メンテナンスシステム（アフター業務一括サポートプラン）を提供開始
2018年 3月	東京証券取引所グロース市場（旧マザーズ市場）に新規上場
2019年 7月	大阪支社開設
2019年 8月	おうちのトータルサポートサービス「うちもキープिंग」申し込み受付開始
2020年 3月	福岡支社開設
2020年 4月	「GIGA スクール構想向け PC・タブレット保証」提供開始
2020年 7月	建物 20 年保証バックアップサービス（長期の建物保証）を本格展開開始
2021年 1月	保証サービス申し込みのデジタルプラットフォーム「アフタマイズプラットフォーム」をリリース
2021年 4月	リビングファイナンス（株）（完全子会社）設立
2021年 9月	「蓄電システム機器 20 年保証」提供開始
2021年10月	「おうちマネージャー」提供開始
2022年 7月	「地震あんしんサポート」提供開始
2022年11月	EV（電気自動車）充電設備に関する長期保証サービス「EV Charger Warranty」を提供開始
2023年 9月	「産業用・系統用大規模蓄電池」の保証サービス「ESS Warranty System」を提供開始
2023年12月	住宅事業者のお客様対応業務を支援する「おうち bot」を提供開始
2024年 7月	仙台支社開設 「地盤補償」の取り扱い開始
2024年 8月	SaaS × Fintech の新サービス「KROX」を提供開始
2024年11月	（株）メディアシークを完全子会社化 Solvvy（ソルヴィー）（株）へ商号変更
2025年 5月	アクセンチュア（株）とのパートナーシップ契約締結

出所：有価証券報告書、会社リリース等よりフィスコ作成

事業概要

アフターサービスを基点とした ストックビジネスコンサルティングを提供

1. 事業概要

(1) ビジネスモデルと特徴・強み

同社は、セグメント区分（メディアシークとの経営統合に伴い 2025 年 6 月期中間期より変更）を、住宅領域を対象に長期保証をはじめとした各種アフターサービスソリューションを提供する HWT 事業、HWT 事業の知見・ノウハウを活用して再エネ・GIGA・新規領域など非住宅領域に展開する EXT 事業、メディアシークが展開する SI 案件受託等を中心とする LFT 事業、及び各種金融サービスの FNT 事業・その他としている。HWT 事業と EXT 事業が主力で、戸建・マンションなどの住宅建物、水回りなどの住宅設備機器、太陽光発電・蓄電機器、教育用 PC・タブレット端末、EV、家電などの顧客企業に対して、設備延長保証サービスの提供、点検・修繕工事の受託、業務効率化を支援する SaaS プロダクトの提供などを中心に、保証・デジタルマーケティング・システム開発・業務運営・組込型金融といった各種ソリューションを組み合わせ、ストックビジネスでの継続的な収益創出まで企業を支援するストックビジネスコンサルティングを提供している。

主力の HWT 事業と EXT 事業のビジネスモデルは基本的には同じである。各種製品・サービスを製造・販売する顧客企業に対して、保証サービスや SaaS プロダクトを中心とする各種アフターサービスソリューションを提供する。顧客企業は最終ユーザーとの間で販売契約を結んで代金を受け取る際に、同社の任意加入の延長保証サービスを付加した場合は同社に支払う保証料を含めて代金を受け取る。対象となる設備・機器に故障・破損などのトラブルが発生した場合は、最終ユーザーからの依頼又は顧客企業からの依頼に基づいて、同社が顧客企業を代行する形で修理事業者（外注の協力会社など）を手配・派遣し、点検・修理・交換などを行う。保証料やアフターサービスに係る利用料などは顧客企業から同社に支払われる。

最終ユーザーにとっては保証期間延長によって安心感が得られるメリットがあり、顧客企業にとっては同社のサービスを利用することで延長保証にかかる運営コストを負担することなく、最終ユーザーとの接点が長期化することで販売促進につなげるなどのメリットがある。

アフターサービス組成や SaaS プロダクトの導入などを中心とするストックビジネス創出に必要な仕組化に加え、オリジナルアプリを通じたアフターサービスの DX 化やデジタルマーケティング、組込型金融といった各種ソリューションを組み合わせることで、最終ユーザーへのアプローチを通じた活性化及び収益化を支援するビジネスモデルである。

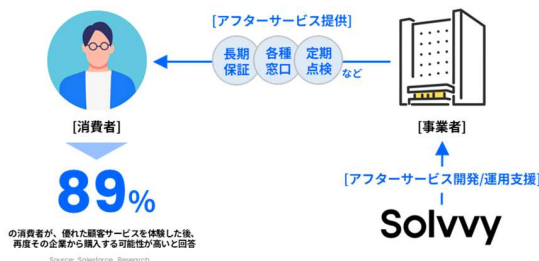
Solvvy | 2025 年 10 月 16 日 (木)
7320 東証グロース市場 | https://solvvy.co.jp/ir/

事業概要

事業紹介 | ビジネスモデル

1 企業と顧客の絆を深めるアフターサービス開発/運営支援

私たちの便利な日常を支える、様々なモノやサービス。困ったときに相談に乗ってくれたり、壊れた時に直してくれたり、安心を提供するアフターサービス。実は、企業と顧客の「絆」を深め、未来のビジネスを創る、大きな可能性を秘めています。



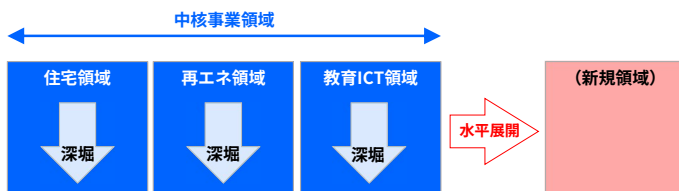
2 スtockビジネス開発に向けた伴走型コンサルティング

一度きりの接点で終わらず、アフターサービスを通じたお客様との絆から生み出す継続的なビジネス。これが私たちが考える「ストックビジネス」です。私たちは独自のメソッドにより、アフターサービス組成から、ストックビジネスでの継続的な収益創出まで企業を支援し、成功に導きます。



【事業展開領域】

当社では住宅・再生可能エネルギー・教育ICTという3つの事業領域を中核にストックビジネスコンサルティングを展開するとともに、新規事業領域の拡大に向けた取り組みにも注力しています。



【住宅領域での支援事例】

当社では創業より住宅領域でのビジネス展開を行っており、4,000社を超える支援実績があります。オリジナルアプリを通じたアフターサービスのDX化やデジタルマーケティングを展開し、収益創出に貢献しています。



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

事業概要

保証制度の運営はバックアップ損害保険締結・運用やオペレーションなどが特殊であるため、高度な専門性が必要となるが、それに対応できることが同社の強みである。社内に保険・オペレーション・金融の各領域で経験豊富な人材を揃え、保証制度導入を検討する顧客企業に対し、大手損害保険会社とも連携しながら顧客企業負担の初期保証期間延長や最終ユーザー負担の延長保証サービスの提供が可能であるほか、ニーズに合わせて適切な保証制度を設計・構築するノウハウを持ち、業務オペレーション代行・サポートまでトータルでソリューションを提供できる。そして創業以来のコアマーケットである住宅領域においては、大手ハウスメーカー、マンションデベロッパー、地方工務店など累計 4,000 社以上の顧客に幅広いソリューションを提供している。

(2) 主要サービス・プロダクト

HWT 事業は、住宅領域において大手ハウスメーカー、マンションデベロッパー、地方工務店など向けに、保証サービスや SaaS プロダクトを中心とする各種アフターサービスソリューションを提供している。主要サービス・プロダクトとしては、新築住宅向け設備保証サービスの「住設あんしんサポート」「建物 20 年保証バックアップサービス」「地震あんしんサポート」など、中古住宅向け設備保証サービスの「住設あんしんサポート 5」「建物あんしんサポート」「売買あんしんサポート」「既存設備サポート」など、アフターサービス業務受託サービスの「長期メンテナンスシステム」「メンテナンスサポートデスク」など、住宅事業者専用のポイント積立・決済制度の「おうちポイント制度」及びこの利用を促進するためのアプリ「おうちマネージャー」、リアルタイム遠隔サポートアプリ「Genba Assist」などがある。

HWT 事業の基本戦略としては、保証サービス契約残高積み上げに向けたサービスバリエーション拡充戦略や営業エリア拡大戦略を推進している。直近では 2024 年 7 月に地盤ネットホールディングス <6072> の子会社である地盤ネット（株）と業務提携して「地盤補償」を提供開始、同年 8 月にリフォームビジネスに DX と金融を実装する SaaS × Fintech の新サービス「KROX」を提供開始、2025 年 7 月に住宅メンテナンス特化の先進 AI エージェントサービス「Lead Make AI」を住宅事業者向けに提供開始した。

EXT 事業は、非住宅領域において保証サービスや SaaS プロダクトを中心とする各種アフターサービスソリューションを提供している。主要サービス・プロダクトとしては、太陽光発電・蓄電システム機器向け保証サービス、風力発電施設向け保証サービス、教育 ICT 機器（PC・タブレット端末など）向け保証サービス、家電領域向け保証サービスなどがある。

EXT 事業の基本戦略としては、事業領域拡大戦略やサービスバリエーション拡充戦略に注力している。直近では 2024 年 4 月に国際航業と業務提携して国際航業が再生可能エネルギー事業者向けに提供する太陽光・蓄電池経済効果シミュレーションサービス「エネがえる」シリーズに国内初となる「経済効果シミュレーション保証」を提供開始、同年 10 月に太陽光発電システムケーブルの盗難対策サポート「つよしくん」を提供開始した。

なお子会社のリビングポイントは、資金決済法における前払式支払手段（第三者型）発行者として「おうちポイント」を発行している。これは通常の電子マネーと同様に少額決済に対応できるほか、有効期間を 15 年に設定しており将来の大規模修繕費用の積み立てとしても活用できる。リビングポイントは、ポイント未使用残高を発行保証金（資金決済法では未使用残高の 2 分の 1 以上の供託を義務付け）として供託しており、未使用残高は 2025 年 6 月期末時点で 2,604 百万円となった。子会社のリビングファイナンスはファクタリング事業やエスクロー事業などを展開している。

事業概要

LFT 事業はメディアシークが、法人向けシステムコンサルティングサービスなどのコーポレート DX、バーコード / QR コード読み取りアプリや AI 技術開発・販売などの画像解析・AI、教育・ヘルスケア・エンターテインメントなどへのオンラインサービス提供のライフスタイル DX、治療用アプリ研究・開発とブレインテック民生応用のブレインテック・DTx の 4 つの事業ポートフォリオを構築している。

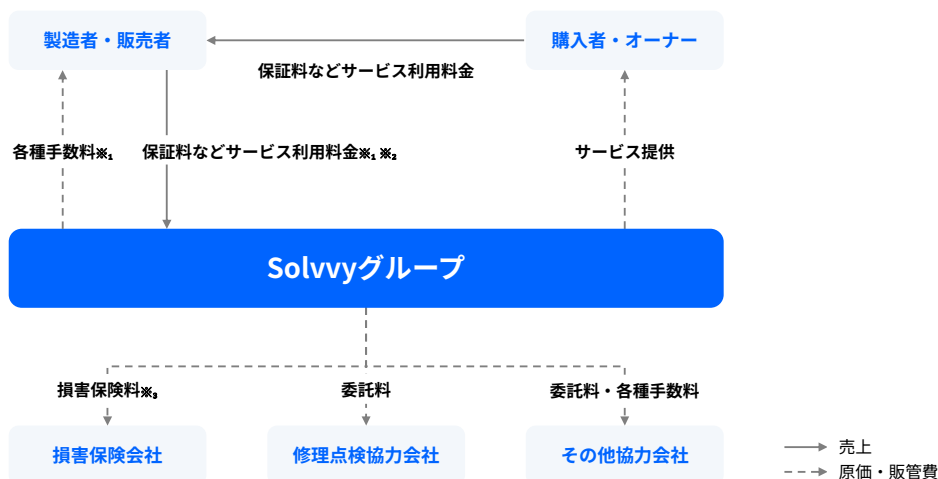
潤沢な手元資金による積極的な成長投資と資産運用

2. 収益特性

売上高は、顧客企業から受け取るサービス利用料（保証料、点検・修理・交換に係る料金など）となる。売上原価は、主に損害保険会社に支払う損害保険料、修理点検協力会社に支払う委託料、その他委託会社に支払う委託料や各種手数料、顧客企業に支払う各種手数料などである。

HWT 事業の長期保証契約においては売上と原価が期間按分計上される一方で、販管費は当期に一括計上されるためビジネス拡大期には販管費が利益圧迫要因となる。ただし毎期の保証契約の積み上げに伴って売上も増加するため、ビジネスの成熟（保証契約残高の増加）に伴い販管費を吸収して長期安定的な収益構造へと変化する。また会計処理上は売上と原価を期間按分して計上するが、保証料は顧客企業より加入時に一括して受け取るため潤沢な手元資金が発生することになる。同社はこの長期保証契約による潤沢な資金を活用し、積極的な成長投資や資産運用（賃貸マンションからの賃貸収入など）を行っている。

事業内容 | 収益構造



※ 1 HomeworthTech 事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫されるが、ビジネスの成熟（保証契約残高の増加）に伴い、長期安定的な収益構造へと変化する。

※ 2 保証料収入のうち、売上未計上分はバランスシート上の前受収益＋長期前受収益に計上され、当該残高が順次、売上高として計上されることで将来の収益を下支えする。

※ 3 ExtendTech 事業においては、製造者・販売者が損害保険契約者となるケースが多く、損害保険料部分については預り金計上となる。

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

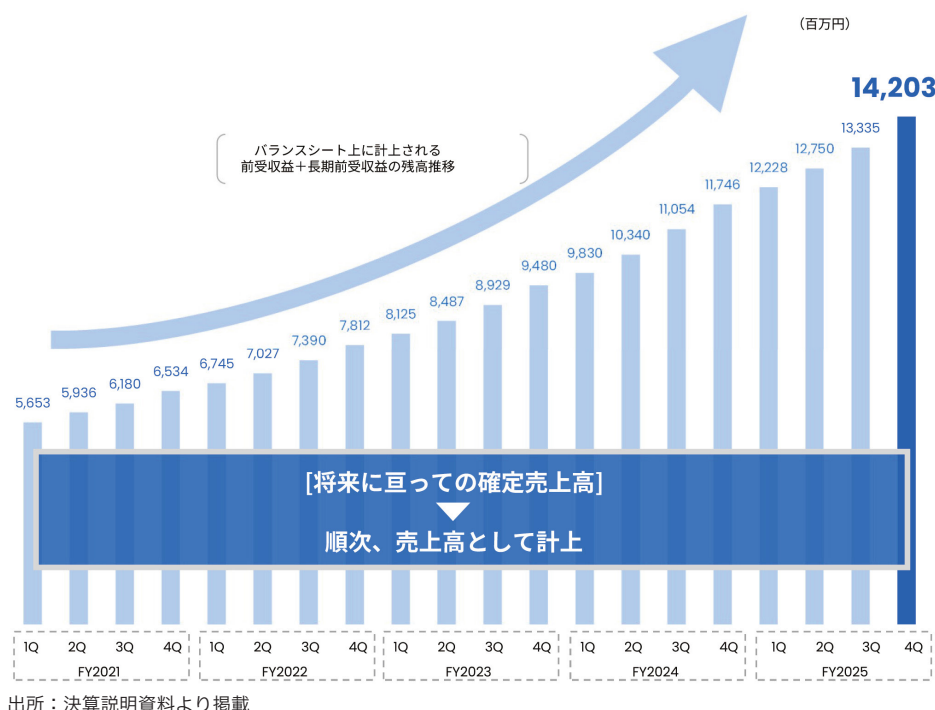
Solvvy
7320 東証グロース市場

2025 年 10 月 16 日 (木)
<https://solvvy.co.jp/ir/>

事業概要

なお HWT 事業の保証料収入のうち、売上未計上分は前受収益（1 年以内に収益化される予定の保証料）及び長期前受収益（収益化が 1 年を超える予定の保証料）として貸借対照表に計上され、前受収益残高（前受収益残高と長期前受収益残高の合計）が将来の売上高となる。前受収益残高は契約増加に伴い 2021 年 6 月期末 6,534 百万円、2022 年 6 月期末 7,811 百万円、2023 年 6 月期末 9,480 百万円、2024 年 6 月期末 11,746 百万円、2025 年 6 月期末 14,203 百万円と拡大基調である。

前受収益の推移（HWT 事業）



競合優位性の維持・強化を推進

3. リスク要因と課題・対策

一般的なリスク要因としては、住宅・不動産市況や再生可能エネルギー関連機器需要など事業環境の変化、競合激化による収益性低下、損害保険会社との契約及び提携関係の変化、法令違反事業の発生や法的規制、システム障害、自然災害などがある。これに対して同社は、幅広いサービスバリエーションと DX による業務支援という強みを生かし、新サービス開発・提供、新事業領域への展開、保険料増加時の価格への反映などにより、競合優位性の維持・強化、事業環境変化への対応、収益性の向上を推進している。

Solvvy
7320 東証グロース市場

2025 年 10 月 16 日 (木)
<https://solvvy.co.jp/ir/>

業績動向

2025 年 6 月期は増収、大幅な営業・経常増益。 純利益は一過性要因により減益

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の連結業績(2024 年 11 月よりメディアシークを新規連結)は、売上高が前期比 25.1% 増の 6,705 百万円、営業利益が同 30.7% 増の 1,620 百万円、経常利益が同 30.7% 増の 1,977 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 628 百万円の損失(前期は 973 百万円)となった。親会社株主に帰属する当期純利益は EXT 事業の教育 ICT 分野における一過性の特別損失計上が影響したが、HWT 事業の大幅伸長がけん引して売上高は大幅増収、営業利益と経常利益は大幅増益となり過去最高だった。計画(2024 年 8 月 9 日付の期初公表値、売上高 6,900 百万円、営業利益 1,300 百万円、経常利益 1,600 百万円、親会社株主帰属に帰属する当期純利益 1,176 百万円)に対しては、売上高はリアルサービス(リフォームを含む有償メンテナンスなど)におけるプロジェクト見直しにより計画をやや下回ったものの、営業利益と経常利益は計画を大幅に超過達成した。

2025 年 6 月期の連結業績概要

(単位: 百万円)

	24/6 期		25/6 期		前期比		計画	計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		超過額	達成率
売上高	5,359	100.0%	6,705	100.0%	1,346	25.1%	6,900	-194	97.2%
売上総利益	4,002	74.7%	4,807	71.7%	805	20.1%	-	-	-
販管費	2,762	51.5%	3,187	47.5%	424	15.4%	-	-	-
営業利益	1,240	23.1%	1,620	24.2%	380	30.7%	1,300	320	124.7%
営業外収益	466	8.7%	619	9.2%	152	32.7%	-	-	-
(投資不動産賃貸料)	308	5.8%	322	4.8%	14	4.6%	-	-	-
営業外費用	194	3.6%	262	3.9%	67	34.8%	-	-	-
(投資不動産賃貸費用)	164	3.1%	199	3.0%	35	21.6%	-	-	-
経常利益	1,512	28.2%	1,977	29.5%	464	30.7%	1,600	377	123.6%
(保証損失)	-	-	2,797	-	-2,797	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	973	18.2%	-628	-	-1,601	-	1,176	-1,804	-

注 1: 2024 年 11 月よりメディアシークを新規連結

注 2: 計画は 2024 年 8 月 9 日付の期初公表値

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

売上面は HWT 事業が大幅に伸長したほか、EXT 事業の堅調推移やメディアシークの新規連結も寄与した。営業利益は、コスト面でメディアシークの SI 事業のシステム開発原価が増加したほか、人件費や社名変更関連費用などが増加したものの、HWT 事業の利益率上昇効果に加え、DX による業務効率化効果やメディアシークとの経営統合による経費圧縮効果が想定以上だったことも寄与した。全体の売上総利益は前期比 20.1% 増加したが、売上総利益率はメディアシークのエンジニア費用計上により同 3.0 ポイント低下して 71.7% となった。販管費は同 15.4% 増加したが、販管費率は経費圧縮効果などにより同 4.0 ポイント低下して 47.5% となった。この結果、営業利益率は同 1.1 ポイント上昇して 24.2% となった。営業利益の同 380 百万円増加の要因は、売上高増加で 1,346 百万円増加、原価増加で 541 百万円減少、人件費（採用費・研修費を含む）増加で 100 百万円減少、その他販管費増加（売上成長に伴う販管費増加、コーポレートサイト改修・社名変更関連費用など）で 324 百万円減少だった。経常利益については豊富な資金力を活用して営業外で計上している投資不動産賃借料も寄与した。経常利益率は同 1.3 ポイント上昇して 29.5% となった。

なお特別損失に保証損失 2,797 百万円を計上した。これは EXT 事業の教育 ICT 分野において 2020 年 4 月より損害保険会社からの紹介案件として、GIGA スクール構想のタブレット端末の延長保証サービスを端末販売元企業から受託しているが、保険金支払限度額などのスキームが損害保険会社と端末販売元企業の間で決定済みであり、同社に保証リスクが内包される契約となっていた。児童・生徒による持ち運びの影響などにより一般的な PC 端末の故障発生率を大きく上回り、メーカー修理費用の相次ぐ値上げも相まって修理件数・修理費用が急増し、当期において修理費用の累計金額が保険金支払限度額を超過した。このため対象となる 2020 年 6 月期及び 2021 年 6 月期に締結した保証契約（保証期間は最大 6 年）のうち、期間末時点で債権債務関係が確定していない修理費用について、2025 年 6 月期に発生済みの保証損失（修理費用）として 1,460 百万円、及び将来見込まれる保証損失（修理費用）の引当金として 1,336 百万円（2026 年 6 月期 1,099 百万円、2027 年 6 月期 213 百万円、2028 年 6 月期以降 25 百万円）、合計 2,797 百万円を特別損失に一括計上したものである。2022 年 6 月期以降に締結した保証契約については損失計上を要する案件が存在しないことを確認している。また同様事案の再発防止に向けた社内調査も継続している。

HWT 事業が大幅伸長

2. セグメント別の動向

HWT 事業は売上高が前期比 26.8% 増の 3,775 百万円で営業利益が同 118.0% 増の 1,475 百万円だった。売上高の内訳は保証サービスが同 36.2% 増の 3,181 百万円、検査補修サービスが同 5.4% 減の 406 百万円、その他が同 12.2% 減の 187 百万円だった。新規契約獲得により保証サービスが大幅増収となり、粗利率の高いサービス（建物保証サービスなど）の売上構成比上昇や DX による業務効率化も寄与して利益率が大幅に上昇した。新規契約獲得金額は同 20.3% 増の 5,421 百万円、前受収益・長期前受収益残高は同 20.9% 増の 14,203 百万円となった。電子マネー発行サービス導入社数（累計）は同 31.7% 増の 158 社となり、未使用残高は同 10.2% 増の 2,604 百万円となった。

業績動向

EXT 事業は売上高が前期比 5.4% 増の 2,441 百万円で営業利益が同 5.8% 減の 1,720 百万円だった。分野別売上高は再生可能エネルギー分野が同 4.8% 増の 1,880 百万円、家電・その他分野が同 7.5% 増の 561 百万円だった。売上面は社会的ニーズの高まりを背景に蓄電システムをはじめとする住宅用再生可能エネルギー設備が伸長したほか、オペレーション業務受託拡大により教育 ICT 領域も好調だった。利益面は Next GIGA マーケット（教育 ICT 端末の大規模更新）におけるシェア獲得を見据えた組織拡充など先行投資の影響で減益だった。

LFT 事業は売上高が 457 百万円で営業利益が 135 百万円だった。売上高の内訳はコーポレート DX が 172 百万円、ライフスタイル DX が 285 百万円だった。システム受託開発が堅調に推移した。FNT 事業・その他は売上高が前期比 52.0% 減の 30 百万円で営業利益が 26 百万円の損失（前期は 56 百万円）だった。

2025 年 6 期セグメント別及び主要 KPI の動向

(単位：百万円)

	24/6 期		25/6 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
連結売上高	5,359	100.0%	6,705	100.0%	1,346	25.1%
HWT 事業	2,978	55.6%	3,775	56.3%	796	26.8%
保証サービス	2,335	43.6%	3,181	47.4%	846	36.2%
検査補修サービス	429	8.0%	406	6.1%	-23	-5.4%
その他	213	4.0%	187	2.8%	-26	-12.2%
EXT 事業	2,316	43.2%	2,441	36.4%	125	5.4%
再生可能エネルギー	1,794	33.5%	1,880	28.0%	86	4.8%
家電・その他	522	9.7%	561	8.4%	39	7.5%
LFT 事業	-	-	457	6.8%	457	-
コーポレート DX	-	-	172	2.6%	172	-
ライフスタイル DX	-	-	285	4.3%	285	-
FNT 事業・その他	64	1.2%	30	0.4%	-33	-52.0%
連結営業利益	1,240	23.1%	1,620	24.2%	380	30.7%
HWT 事業	676	22.7%	1,475	39.1%	798	118.0%
EXT 事業	1,825	78.8%	1,720	70.4%	-104	-5.8%
LFT 事業	-	-	135	29.7%	135	-
FNT 事業・その他	56	87.8%	-26	-	-82	-
報告セグメント合計	2,558	-	3,305	-	746	29.2%
調整額（全社費用）	-1,318	-	-1,684	-	-	-

< 主要 KPI >	24/6 期		25/6 期		前期比	
	実績		実績		増減	増減率
HWT 事業						
新規契約獲得金額	4,508		5,421		913	20.3%
前受収益・長期前受収益残高	11,746		14,203		2,457	20.9%
電子マネー						
累計導入社数（社）	120		158		38	31.7%
未使用残高	2,362		2,604		242	10.2%

注 1：セグメント売上高は外部顧客への売上高

注 2：セグメント営業利益の売上比は各セグメント売上高に対する営業利益率

出所：決算短信よりフィスコ作成

実質的な財務の健全性は高い

3. 財務状況

財務面を見ると、2025 年 6 月期末の資産合計は前期末比 5,025 百万円増加して 29,616 百万円となった。主に立替金が同 1,240 百万円減少した一方で、売掛金が同 1,326 百万円増加、投資有価証券が同 2,697 百万円増加、投資不動産（純額）が同 1,074 百万円増加した。負債合計は同 3,840 百万円増加して 25,428 百万円となった。主に保証損失引当金が 1,336 百万円、長期前受収益が 2,104 百万円それぞれ増加した。純資産合計は同 1,185 百万円増加して 4,190 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純損失の計上により利益剰余金が同 703 百万円減少した一方で、株式交換により資本剰余金が同 2,572 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 1.9 ポイント上昇して 14.1% となった。

なお自己資本比率は 14.1% と低水準だが、これはサービス提供前に保証料を収受する同社のビジネスモデルに起因するものである。HWT 事業において期間按分される売上と原価については、売上未計上分は負債の前受収益（1 年以内に収益化される予定の保証料）または長期前受収益（1 年を超える予定の保証料）、取扱店・代理店に支払う販売手数料は資産の前払費用又は長期前払費用、損害保険会社に支払う損害保険料や電子マネーの未使用残高は負債の預り金または長期預り金として計上されるため、貸借対照表が膨らむ形となっている。しかし長短借入金合計残高は 2,273 百万円（前期末比 225 百万円減少）にとどまっており、負債の内訳は将来の利益の源泉となる前受収益及び長期前受収益が 59.2%、預り金及び長期預り金（主に現金及び預金）が 21.9%、有利子負債が 9.0% となっている。キャッシュ・フローの状況にも特に懸念材料は見当たらず、実質的な財務の健全性は高いと弊社では見ている。

Solvvy | 2025 年 10 月 16 日 (木)
7320 東証グロース市場 | <https://solvvy.co.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期末	25/6 期末	増減
資産合計	16,219	20,103	24,593	29,619	5,025
流動資産	6,231	7,493	8,587	9,694	1,106
（現金及び預金）	3,399	4,175	2,626	3,298	672
（前払費用）	460	550	684	908	224
（立替金）	1,694	1,929	3,515	2,274	-1,240
固定資産	9,987	12,609	16,005	19,924	3,919
（投資有価証券）	1,097	1,585	3,509	6,207	2,697
（長期前払費用）	2,337	3,049	3,821	4,382	561
（投資不動産（純額））	3,956	5,130	5,940	7,015	1,074
負債合計	14,975	18,157	21,588	25,428	3,840
流動負債	2,675	3,266	4,012	5,597	1,585
（前受収益）	1,496	1,830	2,146	2,429	282
（預り金）	498	631	638	511	-127
固定負債	12,300	14,891	17,576	19,830	2,254
（長期前受収益）	7,071	8,518	10,508	12,612	2,104
（長期預り金）	3,798	4,127	4,572	5,062	490
純資産合計	1,243	1,946	3,005	4,190	1,185
株主資本	1,172	1,871	2,818	4,174	1,355
自己資本比率	7.7%	9.7%	12.2%	14.1%	1.9pp

	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	292	1,861	922	2,099
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,169	-1,902	-2,086	-1,342
財務活動によるキャッシュ・フロー	748	783	167	-549
現金及び現金同等物の期末残高	3,058	3,799	2,804	3,413

出所：決算短信よりフィスコ作成

Solvvy
7320 東証グロース市場

2025 年 10 月 16 日 (木)
<https://solvvy.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2026 年 6 月期は大幅な増収増益で、過去最高更新を見込む

● 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績は売上高が前期比 22.3% 増の 8,200 百万円、営業利益が同 29.6% 増の 2,100 百万円、経常利益が同 26.4% 増の 2,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,625 百万円（前期は 628 百万円の損失）を見込んでいる。大幅な増収増益（親会社株主に帰属する当期純利益は前期計上の特別損失一巡により黒字転換）で過去最高更新を見込む。主力の HWT 事業と EXT 事業が高成長を継続し、利益率の低いリアルサービスの売上構成比低下、メディアシークの通期連結、経営統合によるシナジー効果、DX による業務効率化、前期のコポレートサイト改修・社名変更関連費用の一巡なども寄与する見込みだ。

半期別の計画は、上期が売上高 3,600 百万円、営業利益 810 百万円、経常利益 1,040 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 695 百万円、下期が売上高 4,600 百万円、営業利益 1,290 百万円、経常利益 1,460 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 930 百万円である。HWT 事業のストック収益が積み上がる収益構造のため下期の構成が高い。新規契約獲得が増加基調であり、好業績が期待できると弊社では見ている。

2026 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/6 期		26/6 期				前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	上期	下期	増減額	増減率
売上高	6,705	100.0%	8,200	100.0%	3,600	4,600	1,494	22.3%
営業利益	1,620	24.2%	2,100	25.6%	810	1,290	479	29.6%
経常利益	1,977	29.5%	2,500	30.5%	1,040	1,460	522	26.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-628	-	1,625	19.8%	695	930	2,253	-

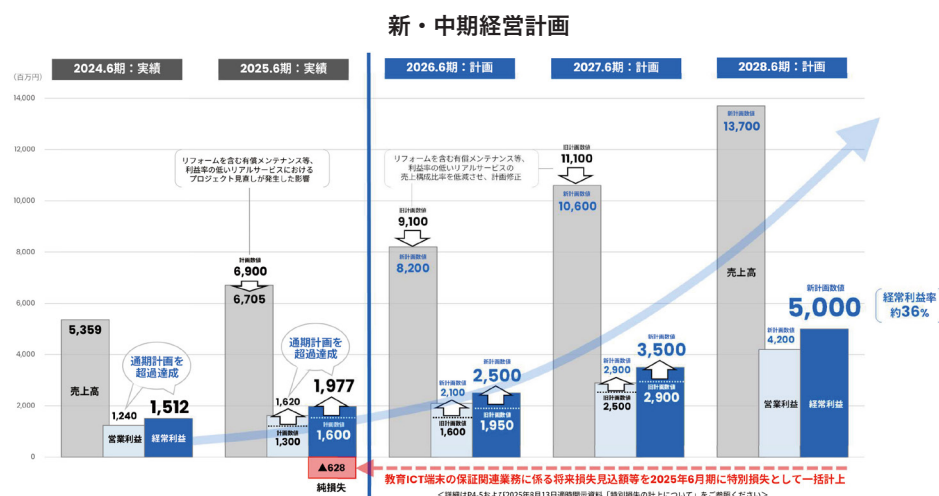
出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

継続的かつ飛躍的な企業成長と株主還元の両立を目指す

1. 新・中期経営計画（2026 年 6 月期～2028 年 6 月期）

同社は 2025 年 8 月に新・中期経営計画（2026 年 6 月期～2028 年 6 月期）を策定した。目標値として 2026 年 6 月期は売上高 8,200 百万円、営業利益 2,100 百万円、経常利益 2,500 百万円、2027 年 6 月期は売上高 10,600 百万円、営業利益 2,900 百万円、経常利益 3,500 百万円、最終年度となる 2028 年 6 月期は売上高 13,700 百万円、営業利益 4,200 百万円、経常利益 5,000 百万円を掲げた。基本方針として増収を継続しながら収益性の改善と資本効率の向上を重視し、利益率の低いリアルサービスの売上構成比を低減させるため、売上高については前・中期経営計画（2025 年 6 月期～2027 年 6 月期）に対して下方修正したが、営業利益については売上ポートフォリオの見直し、業務 DX の推進、経営統合シナジーなどにより上方修正した。また前・中期経営計画では非公表だった経常利益については新たに公表した。



成長に向けた基本戦略としては、ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、継続的かつ飛躍的な企業成長と株主還元の両立を目指す。そして企業におけるストックビジネスの成長を包括的にサポートするため、独自の SAaaS（Smart Assurance as a Service の頭文字）メソッドを掲げている。計画達成に向けた重点施策としては SaaS プロダクトの強化、ストックビジネスコンサルティングの本格化、戦略的 M&A の実行、資産運用の継続強化、人的資本の継続活用（新卒採用を中心とした計画採用への転換を通じた長期安定的な組織拡充）を推進する。

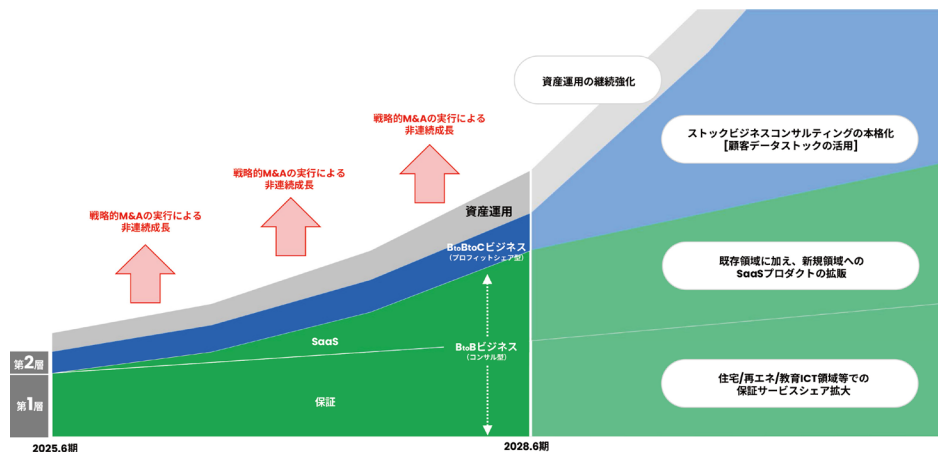
SaaS プロダクトの強化では、メディアシークとの経営統合により IT システム開発体制が大幅に増強されたため、スピーディーな SaaS 開発が可能となった。今後、保証サービスに続く BtoB の中核商材を育成するとともに、同社のソリューションや他社商材を組み合わせることで収益性の向上を図る。

成長戦略

ストックビジネスコンサルティングの本格化では、複層的な収益獲得に向けて BtoBtoC ビジネスの取り組みを本格化する。収益第 1 層では保証 /SaaS 提供を中心とした BtoB ビジネスを通じてクライアント企業の顧客データの共同利用を推進、収益第 2 層では獲得したクライアント企業の顧客データを活用したプロフィットシェア型ビジネスへの取り組みを強化し、ビジネスの成熟に伴い顧客データストック数が増大することで加速度的な事業成長の実現を目指す。なおストックビジネスコンサルティングの本格的な業績貢献は中期経営計画終了以降となる見込みだ。また 2026 年 6 月期第 1 四半期決算発表時に事業区分再編と非財務 KPI を公表予定である。

戦略的 M&A の実行では、高度な IT システム開発機能や高いマーケティング・コンサルティング機能を持つ企業をターゲットに、提供機能強化及び非連続な成長に資する M&A の実行を検討する。資産運用の継続強化では、保証ビジネスで発生する潤沢なキャッシュを活用し、不動産投資を中心とする資産運用を継続強化する。人的資本の継続活用では、中期経営計画の最終年度となる 2028 年 6 月期における従業員数目標を 500 名（2025 年 6 月期実績 370 名）に設定し、新卒採用を中心とした計画採用への転換を通じた長期安定的な組織拡充を推進する。また東証プライム市場も見据えて必要なガバナンス・コーポレート機能を強化する。

利益ポートフォリオの推移（イメージ）



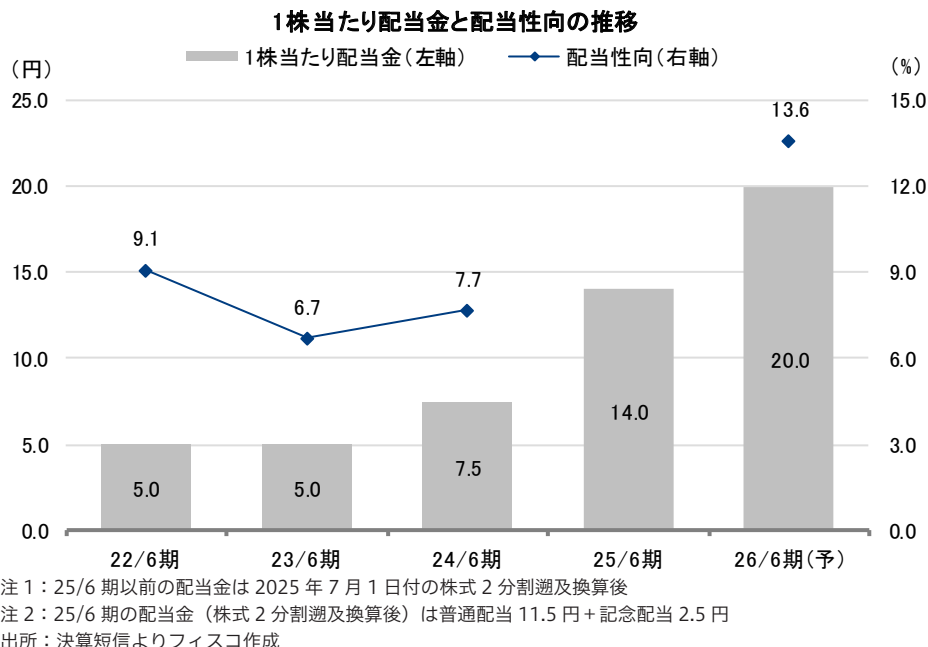
出所：新中期経営計画に関する説明資料より掲載

株主還元は連結配当性向 30% を目標として累進配当政策を導入

2. 株主還元策

株主還元については 2025 年 6 月期より基本方針を変更し、経営体質の強化と将来に向けた投資を優先事項としつつ、連結配当性向 30% を目標として累進配当政策を導入するとした。この方針に基づいて 2025 年 6 月期の配当は記念配当 5.0 円を含めて前期比 13.0 円増配の 28.0 円（普通配当 23.00 円 + 記念配当 5.00 円、期末一括）とした。2026 年 6 月期の配当は、2025 年 7 月 1 日付の株式 2 分割遡及換算後で、前期の 14.0 円（普通配当 11.5 円 + 記念配当 2.5 円）に対して 6.0 円増配の 20.0 円（中間配当 10.0 円、期末配当 10.0 円）を予定している。予想配当性向は 13.6% となる。また同社は 2025 年 8 月 13 日付で自己株式取得（上限は 250,000 株又は 500 百万円、取得期間は 2025 年 8 月 14 日～ 2025 年 8 月 31 日）を発表し、同年 8 月 26 日付で自己株式取得期間の延長（変更後は 2025 年 8 月 14 日～ 2025 年 12 月 31 日）を発表した。今後は業績の拡大に伴って株主還元の一層の充実が期待できると弊社では見ている。

成長戦略



3. サステナビリティ経営

同社はサステナビリティに関する事項について、現時点では「指標と目標」を設定していないが、今後サステナビリティ経営への取り組みを強化する。人的資本に関する事項については、女性管理職比率、有給休暇の平均取得率、育休からの復職率といった項目について、厚生労働省による全国の企業平均を上回ることを目標として環境整備を進めている。

新たな成長ステージに向かう可能性

4. 弊社の視点

同社はアフターサービスを基点としたストックビジネスコンサルティングを提供、及び保証サービスによって得られる潤沢なキャッシュを活用した資産運用により、高成長の継続と高利益率の維持を実現してきた。この点を弊社では高く評価している。また同社にとって中長期的に市場シェア拡大や事業領域拡大の余地は大きく、今後はメディアシークとの経営統合によるシナジー創出や新たな M&A の活用などにより、SaaS プロダクトの強化やストックビジネスコンサルティングの本格展開を推進する方針だ。こうした戦略により保証サービスを収益基盤として高利益率を維持しながら新たな成長ステージに向かう可能性があり、その成果として株主還元のための充実も期待できると弊社では見ている。中期経営計画で掲げた重点施策の進捗状況に注目したい。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp