

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 >>>](#)

2026年3月18日 (水)

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. 2026年6月期中間期は営業減益だが、経常・最終増益	01
3. 2026年6月期通期の大幅増収増益・過去最高予想を据え置き	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
■ 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	07
3. リスク要因と課題・対策	10
■ 業績動向	10
1. 2026年6月期中間期連結業績の概要	10
2. セグメント別の動向	12
3. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	16
● 2026年6月期通期連結業績予想の概要	16
■ 成長戦略	17
1. 新中期経営計画 (2026年6月期～2028年6月期)	17
2. 株主還元策	19
3. サステナビリティ経営	20
4. 弊社の視点	20

■ 要約

2026年6月期通期の大幅増収増益・過去最高予想を据え置き

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課題に対し、新たな課題解決の形を提案する「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している。保証をはじめとした各種ソリューションを組み合わせ、企業がストックビジネスで継続的な収益創出を実現するまで支援する。セグメント区分は、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。また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も特長である。

2. 2026年6月期中間期は営業減益だが、経常・最終増益

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比9.9%増の3,276百万円、営業利益が同16.6%減の557百万円、経常利益が同21.9%増の1,044百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同132.3%増の698百万円となった。営業利益について、HWT事業は順調に拡大したものの、EXT事業において第1四半期にGIGAスクール関連保証の運営正常化対応の影響で営業活動に遅れが発生したことなどにより減益となった。経常利益と親会社株主に帰属する中間純利益については、潤沢な手元資金を活用した資産運用益の増加により増益となった。経常利益率は同3.1ポイント上昇して31.9%となった。なお主要KPIとして、HWT事業の将来収益につながる新規契約獲得金額は同15.2%増の2,660百万円、期末時点の前受収益・長期前受収益残高は同20.0%増の15,304百万円となった。

3. 2026年6月期通期の大幅増収増益・過去最高予想を据え置き

2026年6月期通期の連結業績は期初計画を据え置いて、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)を予想している。大幅増収増益(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んでいる。HWT事業の成長がけん引し、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。中間期の進捗率は売上高、各利益とも50%に満たないが、HWT事業は期末に向けて収益が積み上がる収益構造である。また、第1四半期は低調だったEXT事業はGIGAスクール関連保証の運営正常化取り組みの収束によって第2四半期から回復傾向である。これらの点を勘案すれば、通期会社予想の達成は可能だろうと弊社では考えている。

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)を策定した。目標値として、最終年度となる2028年6月期に売上高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。

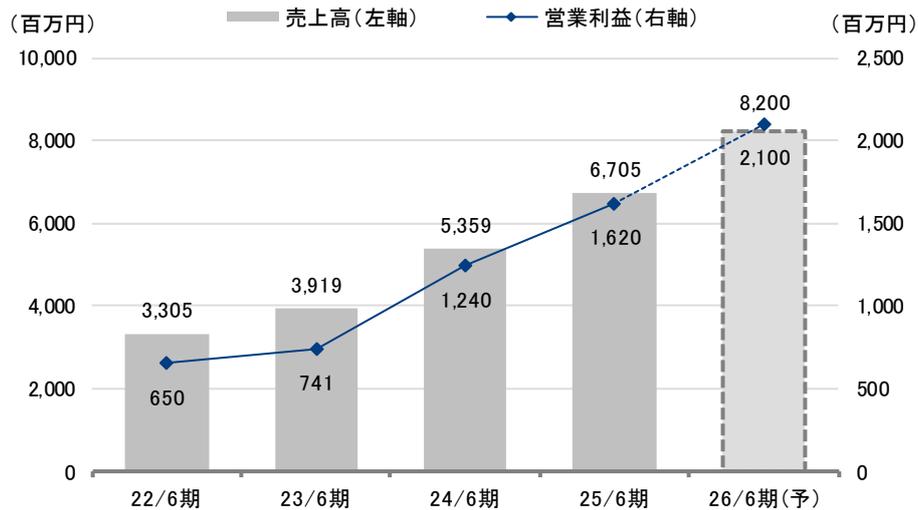
また、ビジネスモデル・成長戦略として、ストックビジネスコンサルティングを深化させ、一過性の売上から脱却してLTVを最大化する会員型ビジネスの構築を目指す。同社のストックビジネスコンサルティングは、顧客の持つ資産の価値を高め、活性化・収益化するコンサルティングサービスである。独自のエンゲージメントプラットフォーム(会員型ビジネスOS)をベースとして幅広い伴走型支援ソリューションを提供することで顧客自身の商圏の形成を支援する。

そして、今後は従来の保証サービスにとどまらず、データベースマーケティングの収益を新たな柱に育成することで、継続的かつ飛躍的な企業成長と株主還元を両立を目指す。なお、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している。

Key Points

- ・アフターサービスを基点にストックビジネスコンサルティングを提供
- ・2026年6月期中間期は営業減益だが、経常・最終増益
- ・2026年6月期通期大幅増収増益・過去最高予想を据え置き
- ・継続的かつ飛躍的な企業成長と株主還元を両立を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

新たな課題解決の形を提案する「コンサルティングファーム」

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「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。

2026年6月期中間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31,327百万円、純資産は4,993百万円、自己資本比率は15.9%、発行済株式数は11,997,254株（自己株式727,660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9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「うちもキーピング」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
2025年 7月	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」を提供開始

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長・強み

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している。保証をはじめとした各種ソリューションを組み合わせ、企業がストックビジネスで継続的な収益創出を実現するまで支援する。具体的には、同社独自のエンゲージメントプラットフォームと連携し、アフターサービス組成やSaaSプロダクト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を支援する。また、オリジナルアプリを通じたアフターサービスのDX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、エンドユーザーへのアプローチを支援し、活性化及び収益化を伴走するビジネスモデルである。



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)は、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。アフターサービスを基点に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。

事業概要

収益の柱はHWT事業とEXT事業で、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。

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また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。

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。

事業概要

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(株)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。

LFT事業はメディアシークが、1) 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、2) バーコード/登録商標読み取りアプリやAI技術開発・販売などの画像解析・AI、3) 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、4) 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、といった4つの事業ポートフォリオを構築している。

また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2026年6月期中間期末時点で2,740百万円となった。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。

なお2026年6月期中間期に投入した新商材としては、BtoB商材ではAI駆動型次世代メールセキュリティサービス「PhishDetectAI」(AironWorks(株)と提携)、BtoC商材ではAIカメラ技術を活用した次世代型ホームセキュリティサブスク「スマートセキュアAI」(米国Alam.com Holdings Incと提携)などがある。

潤沢な手元資金による積極的な成長投資と資産運用

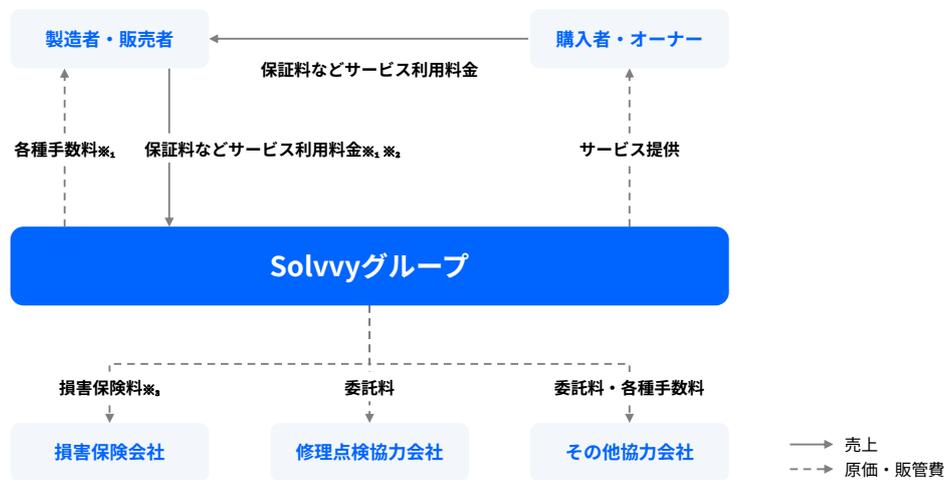
2. 収益特性

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。

事業概要

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。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も特長である。

事業内容・収益構造 潤沢な手元資金により積極的な成長投資や資産運用が可能



※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。

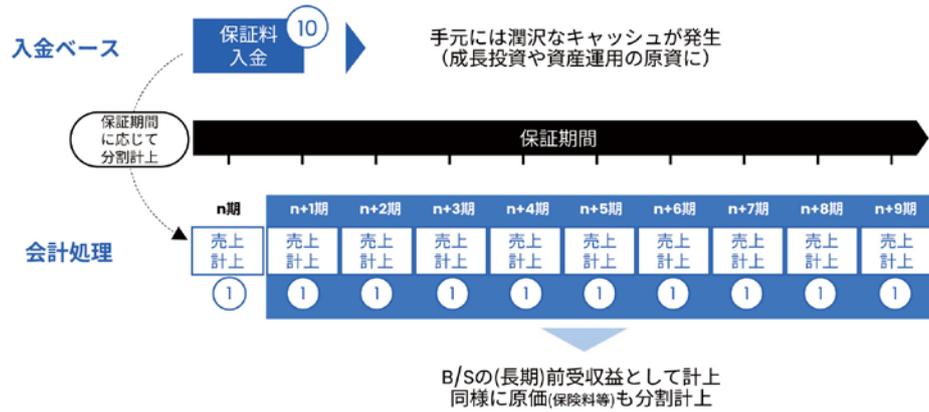
出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

なおHWT事業の会計処理構造として、長期保証サービスは保証期間に応じて按分計上される。そして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、2026年6月期中間期末15,304百万円と拡大基調である。

事業概要

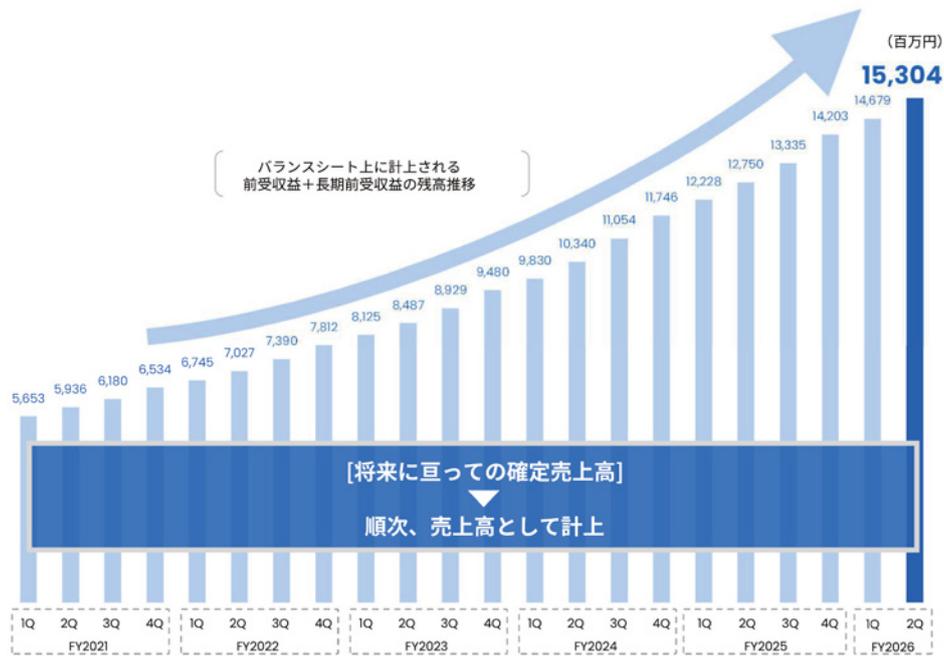
長期保証契約の会計処理構造 (HWT事業)

(例) 第n期に10年間の設備保証料を一括領収した場合



出所: 決算説明資料より掲載

前受収益の推移 (HWT事業)



出所: 決算説明資料より掲載

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活かし、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。

業績動向

2026年6月期中間期は営業減益だが、経常・最終増益

1. 2026年6月期中間期連結業績の概要

2026年6月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比9.9%増の3,276百万円、営業利益が同16.6%減の557百万円、経常利益が同21.9%増の1,044百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同132.3%増の698百万円となった。営業利益について、HWT事業は順調に拡大したものの、EXT事業は第1四半期にGIGAスクール関連保証の運営正常化対応の影響で営業活動に遅れが発生したことなどにより減益となった。経常利益と親会社株主に帰属する中間純利益は営業外収益で資産運用益が増加したため増益となった。なお期初計画(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中間純利益695百万円)に対しては、売上高が323百万円、営業利益も252百万円、それぞれ下回ったが、経常利益は4百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は3百万円、それぞれ上回った。

業績動向

2026年6月期中間期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/6期中間期		26/6期中間期		前年同期比		計画比		
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	2,980	100.0%	3,600	3,276	100.0%	295	9.9%	-323	-9.0%
売上総利益	2,133	71.6%	-	2,326	71.0%	193	9.1%	-	-
販管費	1,464	49.1%	-	1,768	54.0%	304	20.8%	-	-
営業利益	668	22.4%	810	557	17.0%	-111	-16.6%	-252	-31.2%
営業外収益	309	10.4%	-	594	18.1%	285	92.2%	-	-
(有価証券売却益)	28	1.0%	-	105	3.2%	77	271.1%	-	-
(投資不動産賃貸料)	158	5.3%	-	154	4.7%	-3	-2.2%	-	-
(投資不動産売却益)	67	2.3%	-	157	4.8%	90	133.1%	-	-
営業外費用	120	4.1%	-	107	3.3%	-13	-11.1%	-	-
(投資不動産賃貸費用)	86	2.9%	-	88	2.7%	1	1.6%	-	-
経常利益	857	28.8%	1,040	1,044	31.9%	187	21.9%	4	0.5%
(保証損失)	393	-	-	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	300	10.1%	695	698	21.3%	397	132.3%	3	0.5%

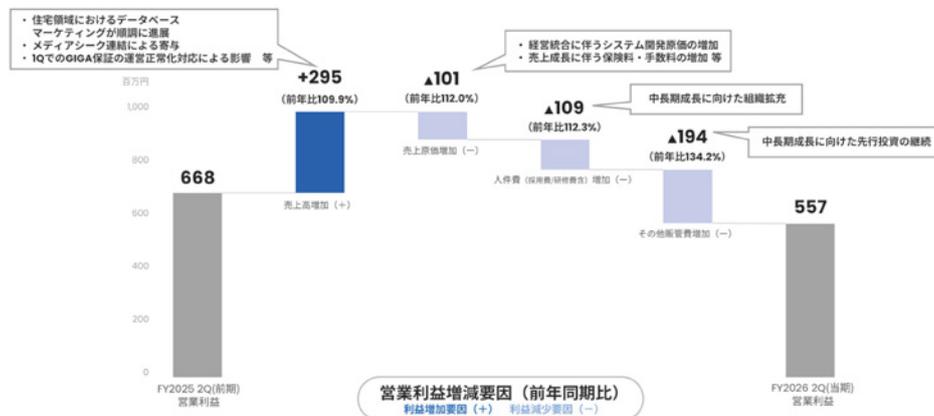
注1：2024年11月よりメディアシークを連結

注2：計画は2025年8月13日公表の期初予想値

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益は前年同期比9.1%増加したが、売上総利益率は同0.6ポイント低下して71.0%となった。販管費は同20.8%増加し、販管費比率は同4.9ポイント上昇して54.0%となった。この結果、営業利益率は同5.4ポイント低下して17.0%となった。営業利益が前年同期比111百万円減益となった要因は、売上高の増加で同295百万円増加、原価の増加（経営統合に伴うシステム開発原価の増加、売上成長に伴う保険料・手数料の増加など）で同101百万円減少、人件費（採用費・研修費を含む）の増加で同109百万円減少、その他販管費の増加（中長期成長に向けた先行投資など）で同194百万円減少である。経常利益と親会社株主に帰属する中間純利益については、潤沢な手元資金を活用した資産運用益の増加（有価証券売却益が同77百万円増の105百万円、投資不動産賃貸料が同3百万円減の154百万円、投資不動産売却益が同90百万円増の157百万円）により増益となった。経常利益率は同3.1ポイント上昇して31.9%となった。

営業利益分析



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

HWT事業は増収増益、 EXT事業は減収減益だが第2四半期より回復傾向

2. セグメント別の動向

HWT事業は売上高が前年同期比13.5%増の1,961百万円で営業利益(全社費用等調整前)が同27.5%増の778百万円となった。売上高の内訳は保証サービスが同22.2%増の1,720百万円、検査補修サービスが同30.0%減の154百万円、その他が同13.4%減の84百万円となった。売上高、営業利益とも計画をやや下回ったが、過去の保証料収入(前受収益)が順次寄与して増収増益となった。新規投入の中古住宅向け保証商材も好調である。主要KPIとして、新規契約獲得金額は同15.2%増の2,660百万円、期末時点の前受収益・長期前受収益残高は同20.0%増の15,304百万円となった。電子マネー発行サービス導入社数(累計)は同23.0%増の166社、期末時点の未使用残高は同9.4%増の2,740百万円となった。

EXT事業は売上高が同12.2%減の988百万円で営業利益が同23.6%減の631百万円となった。分野別売上高は再生可能エネルギー分野が同11.2%減の727百万円、家電・その他分野が同14.8%減の260百万円で減収減益となった。第1四半期にGIGAスクール関連保証の運営正常化対応の影響で営業活動に遅れが発生したほか、成長に向けた先行投資なども影響した。ただし第2四半期の売上高は回復傾向(売上高は第1四半期が420百万円、第2四半期が567百万円)となった。

LFT事業(メディアシークを2024年11月より連結のため前年同期は2ヶ月分)は、売上高が同185.4%増の308百万円で営業利益が同905.3%増の99百万円となった。売上高の内訳はコーポレートDXが同253.3%増の106百万円、ライフスタイルDXが同161.0%増の201百万円で、システムインテグレーションが堅調に推移した。FNT事業・その他は売上高が同7.4%減の17百万円で営業利益が5百万円(前年同期は3百万円の損失)となった。

業績動向

2026年6月期中間期セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/6期中間期		26/6期中間期			前年同期比		計画比	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
連結売上高	2,980	100.0%	3,600	3,276	100.0%	295	9.9%	-323	-9.0%
HWT事業	1,727	58.0%	1,991	1,961	59.9%	233	13.5%	-29	-1.5%
保証サービス	1,408	47.2%	-	1,720	52.5%	312	22.2%	-	-
検査補修サービス	220	7.4%	-	154	4.7%	-66	-30.0%	-	-
その他	97	3.3%	-	84	2.6%	-13	-13.4%	-	-
EXT事業	1,126	37.8%	1,261	988	30.2%	-137	-12.2%	-272	-21.6%
再生可能エネルギー	819	27.5%	-	727	22.2%	-92	-11.2%	-	-
家電・その他	305	10.2%	-	260	7.9%	-45	-14.8%	-	-
LFT事業	108	3.6%	347	308	9.4%	200	185.4%	-38	-11.1%
コーポレートDX	30	1.0%	-	106	3.2%	76	253.3%	-	-
ライフスタイルDX	77	2.6%	-	201	6.1%	124	161.0%	-	-
FNT事業・その他	18	0.6%	1	17	0.5%	-1	-7.4%	16	1601.6%
連結営業利益	668	22.4%	810	557	17.0%	-111	-16.6%	-252	-31.2%
HWT事業	610	35.4%	825	778	39.7%	167	27.5%	-46	-5.6%
EXT事業	826	73.3%	924	631	63.8%	-194	-23.6%	-292	-31.7%
LFT事業	9	9.2%	110	99	32.3%	89	905.3%	-10	-9.5%
FNT事業・その他	-3	-	-35	5	34.8%	9	-	40	-
報告セグメント合計	1,443	-	1,823	1,515	-	71	5.0%	-307	-
調整額(全社費用)	-774	-	-1,013	-957	-	-	-	-	-

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

2026年6月期中間期主要KPIの動向

(単位：百万円)

<主要KPI>	25/6期中間期	26/6期中間期	前年同期比	
	実績	実績	増減	増減率
HWT事業				
新規契約獲得金額	2,309	2,660	351	15.2%
前受収益・長期前受収益残高	12,750	15,304	2,554	20.0%
電子マネー				
導入社数(社)	135	166	31	23.0%
未使用残高	2,504	2,740	236	9.4%

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. 財務の状況

財務面を見ると、2026年6月期中間期末の資産合計は前期末比1,707百万円増加して31,327百万円となった。主に売掛金が同371百万円増加、立替金が同394百万円増加、投資有価証券が同579百万円増加、長期前払費用が同357百万円増加した。負債合計は同905百万円増加して26,333百万円となった。主に保証損失引当金が787百万円減少した一方で、未払法人税等が同360百万円増加、長期前受収益が同910百万円増加、長期預り金が同212百万円増加した。長短借入金残高合計は同77百万円減少して2,195百万円となった。純資産合計は同802百万円増加して4,993百万円となった。自己株式(減算)が388百万円増加した一方で、利益剰余金が同537百万円増加、その他有価証券評価差額金が653百万円増加した。この結果、自己資本比率は同1.8ポイント上昇して15.9%となった。

なお自己資本比率は15.9%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または長期前払費用、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2,195百万円にとどまっており、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61.0%、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8.4%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。

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	26/6期 中間期末	増減
資産合計	16,219	20,103	24,593	29,619	31,327	1,707
流動資産	6,231	7,493	8,587	9,694	10,352	658
(現金及び預金)	3,399	4,175	2,626	3,298	3,397	98
(前払費用)	460	550	684	908	930	21
(立替金)	1,694	1,929	3,515	2,274	2,669	394
固定資産	9,987	12,609	16,005	19,924	20,974	1,049
(投資有価証券)	1,097	1,585	3,509	6,207	6,786	579
(長期前払費用)	2,337	3,049	3,821	4,382	4,740	357
(投資不動産(純額))	3,956	5,130	5,940	7,015	6,994	-21
負債合計	14,975	18,157	21,588	25,428	26,333	905
流動負債	2,675	3,266	4,012	5,597	4,833	-764
(前受収益)	1,496	1,830	2,146	2,429	2,547	118
(預り金)	498	631	638	511	495	-16
固定負債	12,300	14,891	17,576	19,830	21,500	1,669
(長期前受収益)	7,071	8,518	10,508	12,612	13,523	910
(長期預り金)	3,798	4,127	4,572	5,062	5,275	212
純資産合計	1,243	1,946	3,005	4,190	4,993	802
株主資本	1,172	1,871	2,818	4,174	4,322	148
自己資本比率	7.7%	9.7%	12.2%	14.1%	15.9%	1.8pp

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期 中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	292	1,861	922	2,099	279
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,169	-1,902	-2,086	-1,342	380
財務活動によるキャッシュ・フロー	748	783	167	-549	-629
現金及び現金同等物の(中間)期末残高	3,058	3,799	2,804	3,413	3,456

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年6月期通期増益・過去最高更新予想を据え置き

● 2026年6月期通期連結業績予想の概要

2026年6月期通期の連結業績は期初計画を据え置いて、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)を予想している。大幅増収増益(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んでいる。HWT事業の成長がけん引し、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。

セグメント別の計画は、HWT事業の売上高が同19.0%増の4,491百万円で営業利益(全社費用等調整前)が同39.8%増の2,062百万円、EXT事業の売上高が同13.8%増の2,777百万円で営業利益が同11.8%増の1,923百万円、LFT事業の売上高が同103.3%増の929百万円で営業利益が同83.7%増の248百万円、FNT事業・その他の売上高が同93.3%減の2百万円で営業利益が72百万円の損失(前期は26百万円の損失)としている。

中間期の進捗率は売上高が40.0%、営業利益が26.5%、経常利益が41.8%、親会社株主に帰属する当期純利益が43.0%と50%に満たないが、HWT事業は期末に向けて収益が積み上がる収益構造であり、第1四半期が低調だったEXT事業はGIGAスクール関連保証の運営正常化取り組みの収束によって第2四半期から回復傾向である。これらの点を勘案すれば、通期会社予想の達成は可能だろうと弊社では考えている。

2026年6月期通期連結業績予想の概要

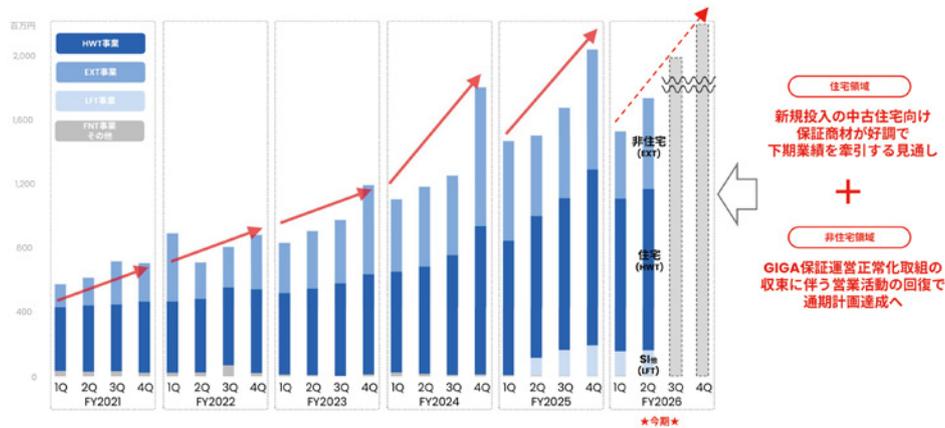
(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		26/6期中間期	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	6,705	100.0%	8,200	100.0%	1,495	22.3%	3,276	40.0%
営業利益	1,620	24.2%	2,100	25.6%	480	29.6%	557	26.5%
経常利益	1,977	29.5%	2,500	30.5%	523	26.4%	1,044	41.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	-628	-	1,625	19.8%	2,253	-	698	43.0%
セグメント別売上高								
HWT事業	3,775	56.3%	4,491	54.8%	716	19.0%	1,961	43.7%
EXT事業	2,441	36.4%	2,777	33.9%	336	13.8%	988	35.6%
LFT事業	457	6.8%	929	11.3%	472	103.3%	308	33.2%
FNT事業・その他	30	0.5%	2	0.0%	-28	-93.3%	17	750.0%
セグメント別営業利益								
HWT事業	1,475	39.1%	2,062	45.9%	587	39.8%	778	37.7%
EXT事業	1,720	70.4%	1,923	69.2%	203	11.8%	631	32.8%
LFT事業	135	29.7%	248	26.7%	113	83.7%	99	39.9%
FNT事業・その他	-26	-	-72	-	-46	-	5	-
報告セグメント合計	3,305	-	4,161	-	856	25.9%	1,515	36.4%
調整額(全社費用)	-1,684	-	-2,061	-	-	-	-957	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

四半期毎の売上高推移



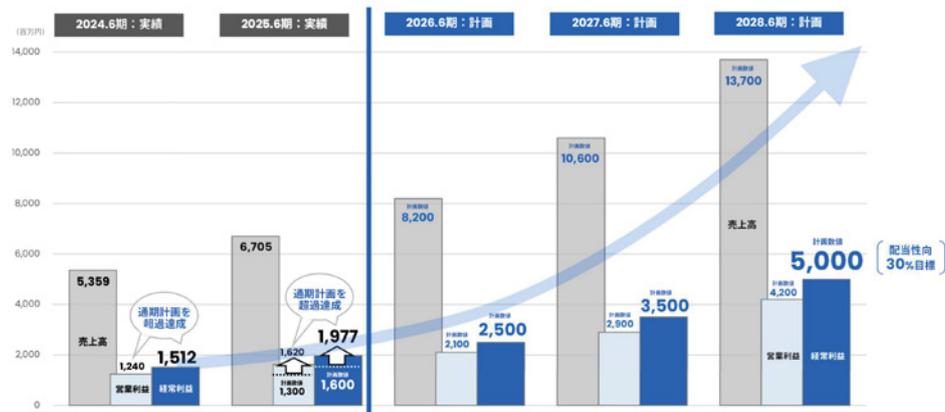
成長戦略

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。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。

新中期経営計画 (2026年6月期～2028年6月期)



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

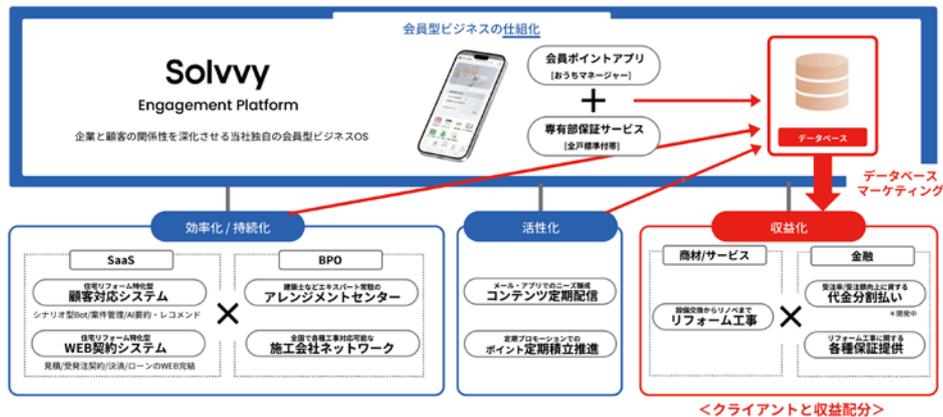
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

また、今後目指すビジネスモデル・成長戦略として、ストックビジネスコンサルティングを深化させ、一過性の売上から脱却してLTVを最大化する会員型ビジネスの構築を目指す。同社のストックビジネスコンサルティングは、顧客の持つ資産の価値を高め、活性化・収益化するコンサルティングサービスである。独自のエンゲージメントプラットフォーム(会員型ビジネスOS)をベースとして幅広い伴走型支援ソリューションを提供して顧客自身の商圏の形成を支援する。

そして今後は従来の保証サービスにとどまらず、データベースマーケティングの収益を新たな柱に育成することで、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。直近の事例として大手マンションデベロッパーのオーナーズクラブ組織運営及びリフォーム事業運営を支援しており、今後、大手事業者に対する横展開や中小事業者に対する汎用展開を推進する。

クライアント支援事例

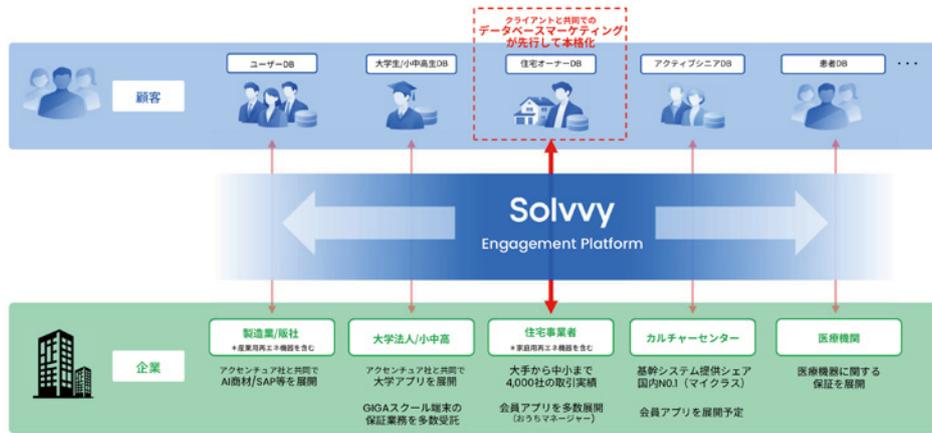


出所：決算説明資料より掲載

事業領域については住宅領域での成功モデルをベースに、幅広くあらゆる業界への展開を志向する。主力の住宅事業者領域(家庭用再エネ危機を含む)では、すでに大手から中小まで4,000社の取引があり、会員アプリ(おうちマネージャー)も展開している。住宅事業者以外の展開領域として、製造業/販社領域(産業用再エネ機器を含む)では、アクセンチュア(株)と共同(2025年6月に販売代理店パートナー契約締結、同年10月にソフトウェアのライセンス販売対象を追加して契約更新)で、AI商材/SAP等を展開する。大学法人/小中高領域では、すでにGIGAスクール端末の保証業務を多数受託しており、今後はアクセンチュアと共同で大学アプリの展開も強化する。カルチャーセンター領域では、メディアシークが提供する「マイクラス」がカルチャースクールの基幹業務システムにおいて高シェアを獲得しており、今後は会員アプリの展開を強化する。医療機関については、現在は未開拓の領域だが、医療機器に関する保証サービスを展開する。

成長戦略

今後のビジネス展開 幅広い顧客DBへのアクセスを志向



出所：決算説明資料より掲載

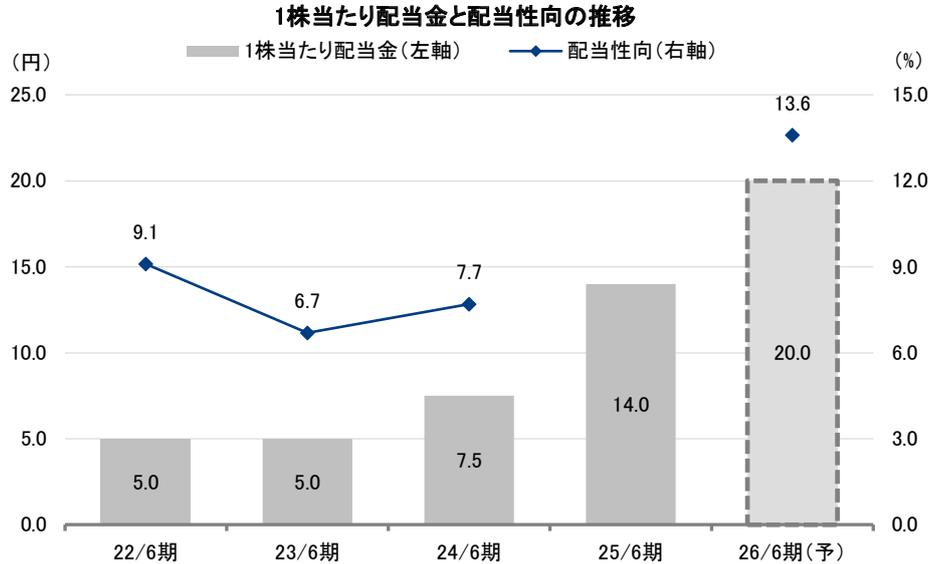
同社の業績構造は、BtoB/BtoC (双方の商材充実を通じたクライアント数・顧客データストック数の増大で決定される。収益第1層(コンサル型のBtoBビジネス)では保証/SaaS提供を中心としたBtoBビジネスを通じてクライアント企業の顧客データの共同利用を推進し、収益第2層(プロフィットシェア型のBtoCビジネス)では獲得したクライアント企業の顧客データを活用した取り組みを強化する。そしてビジネスの成熟に伴い、顧客データストック数が増大することで加速度的な事業成長の実現を目指す。

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2026年6月期の配当については、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(期末一括=普通配当20.0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14日~同年12月5日に自己株式250,000株を取得した。また2026年2月13日付で新たな自己株式取得(上限220,000株または300百万円、取得期間2026年2月16日~同年5月31日)を発表した。今後も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考えている。

成長戦略



注1：25/6期以前の配当金は2025年7月1日付の株式2分割遡及換算後
 注2：25/6期の配当金(株式2分割遡及換算後)は普通配当11.50円+記念配当2.50円
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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、今後は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するとともに、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。2026年6月期中間期は一過性要因で営業減益となったものの、中長期的にはメディアシークとの経営統合によるシナジー創出や、独自のエンゲージメントプラットフォームによるデータベースマーケティングの収益化なども含めて、事業領域拡大余地は大きいと考えられる。したがって、保証サービスを安定的な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さらなる充実も期待できると弊社では考えている。

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、理由のいかなを問わず、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