



事業計画及び 成長可能性に関する事項

Solvvy株式会社（東証グロース市場：7320）

東京都新宿区西新宿4-33-4

TEL：03-6276-0401

<https://solvvy.co.jp/>

2025年09月30日

© Solvvy Inc.

01

中期経営計画（FY2026-FY2028）

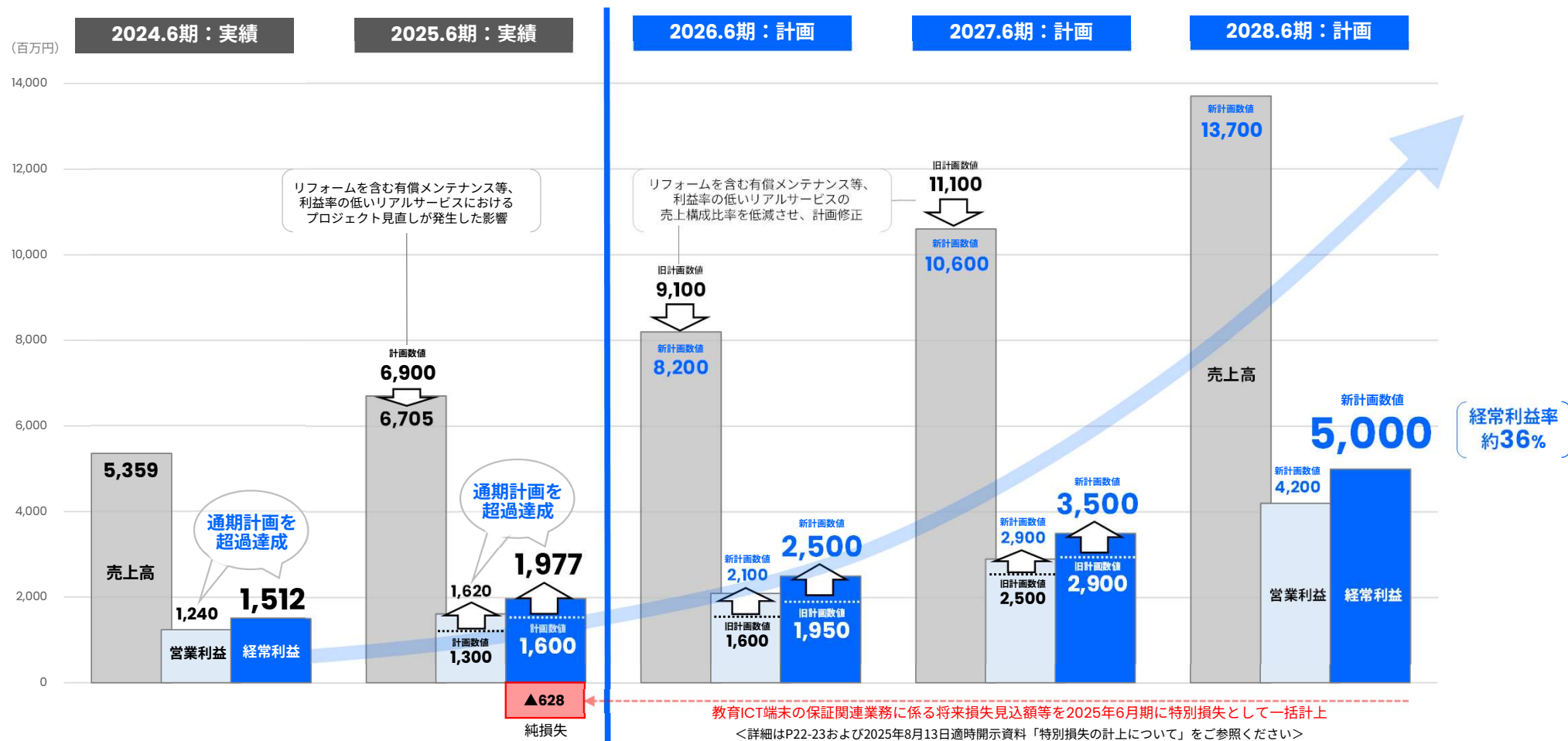
3ヶ年の売上高・営業利益についてご説明いたします。

- 1 中期経営計画（FY2026-FY2028）
- 2 今後の成長戦略
- 3 業績ハイライト
- 4 Appendix

中期経営計画 [2026.6期～2028.6期]

Solvvy

- 経営環境を踏まえた売上ポートフォリオの見直しにより、利益計画を上方修正し、新たに今期を初年度とする3ヶ年計画を公表
- 前期の特別損失計上による純損失の発生は一過性であり、中期的な業績計画および遂行に与える影響は軽微



02

今後の成長戦略

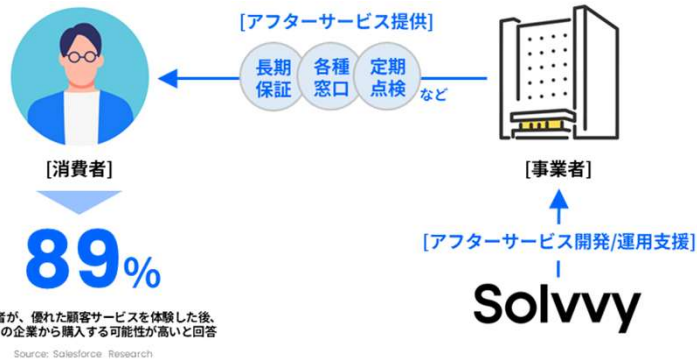
今後の成長の柱となる事業やサービスについてご説明いたします。

- ① 中期経営計画（FY2026-FY2028）
- ② 今後の成長戦略
- ③ 業績ハイライト
- ④ Appendix

事業紹介 | ビジネスモデル

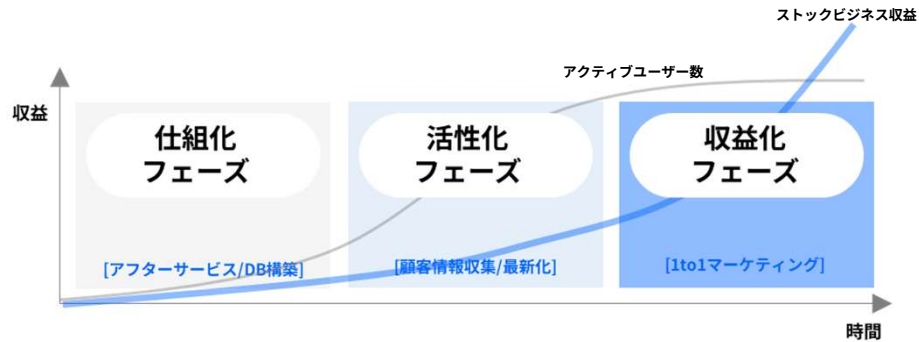
1 企業と顧客の絆を深めるアフターサービス開発/運営支援

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

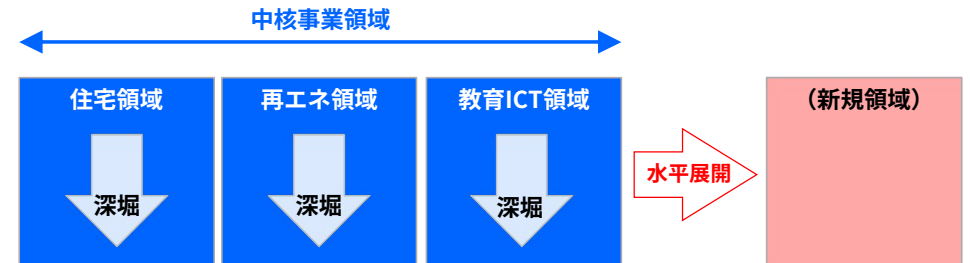
一度きりの接点で終わらず、アフターサービスを通じたお客様との絆から生み出す継続的なビジネス。
これが私たちが考える『ストックビジネス』です。私たちは独自のメソッドにより、アフターサービス
組成から、ストックビジネスでの継続的な収益創出まで企業を支援し、成功に導きます。



Solvvy

【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。



今後の成長戦略

- ・ 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速的に進行し、事業基盤が安定化
- ・ 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、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向



今後の成長戦略 | SaaSプロダクトの強化

Solvvy

- ・ 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ・ 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、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向



今後の成長戦略 | SaaSプロダクトの強化

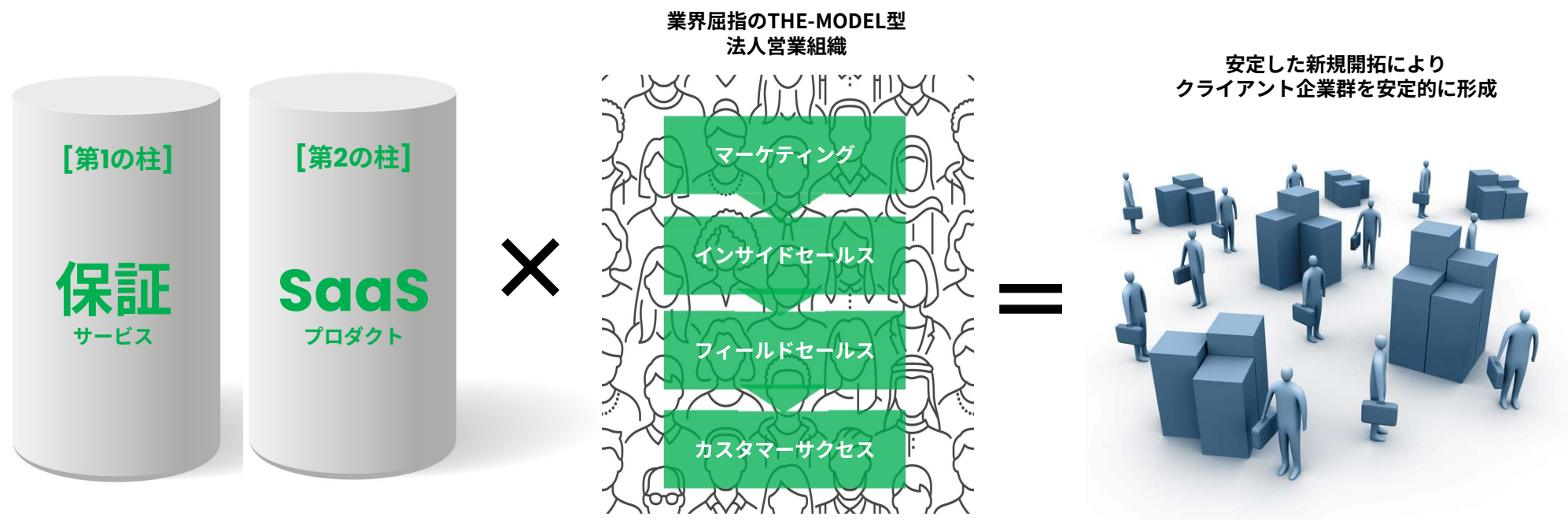
- ITシステム開発体制の大幅な増強でスピーディーなSaaS開発が可能となり、今後、保証サービスに続くB to Bの中核商材へ育成
- 今後、他社商材も積極的に取り入れ、当社ソリューションを組み合わせることで収益性を向上させる方針



今後の成長戦略 | SaaSプロダクトの強化

Solvvy

- ・ 各業界や領域ごとにアジャストした保証とSaaSを武器に、業界屈指のTHE-MODEL型 法人営業組織でクライアント企業群を安定的に形成
- ・ アクセンチュア社と共同で取組を進める大学アプリについても、営業開始以来のアポイント獲得が非常に好調で、早期の成約事例が見込まれる状況



今後の成長戦略 | スtockビジネスコンサルティングの本格化

Solvvy

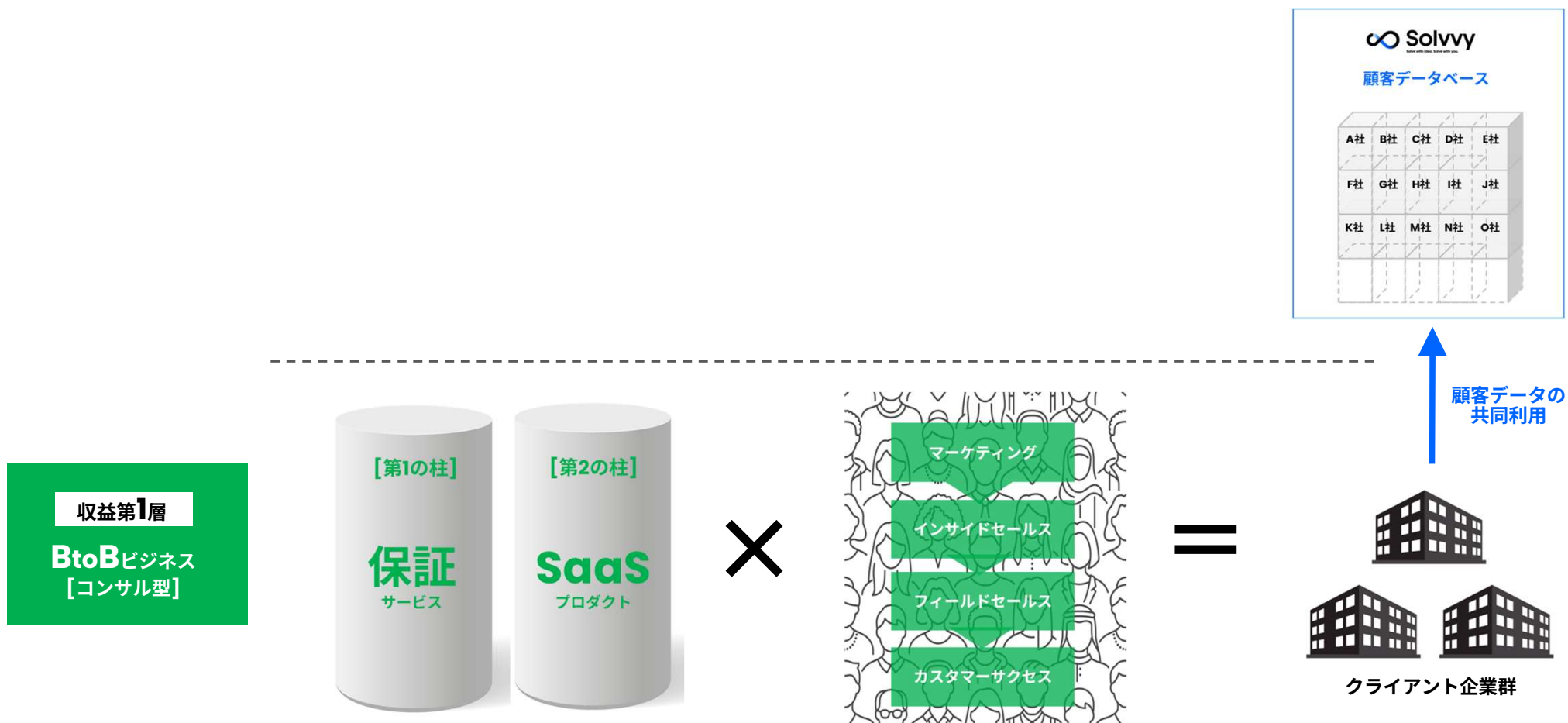
- ・ 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ・ Stockビジネスコンサルティングの深化を図ることで、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向



今後の成長戦略 | ストックビジネスコンサルティングの本格化

Solvvy

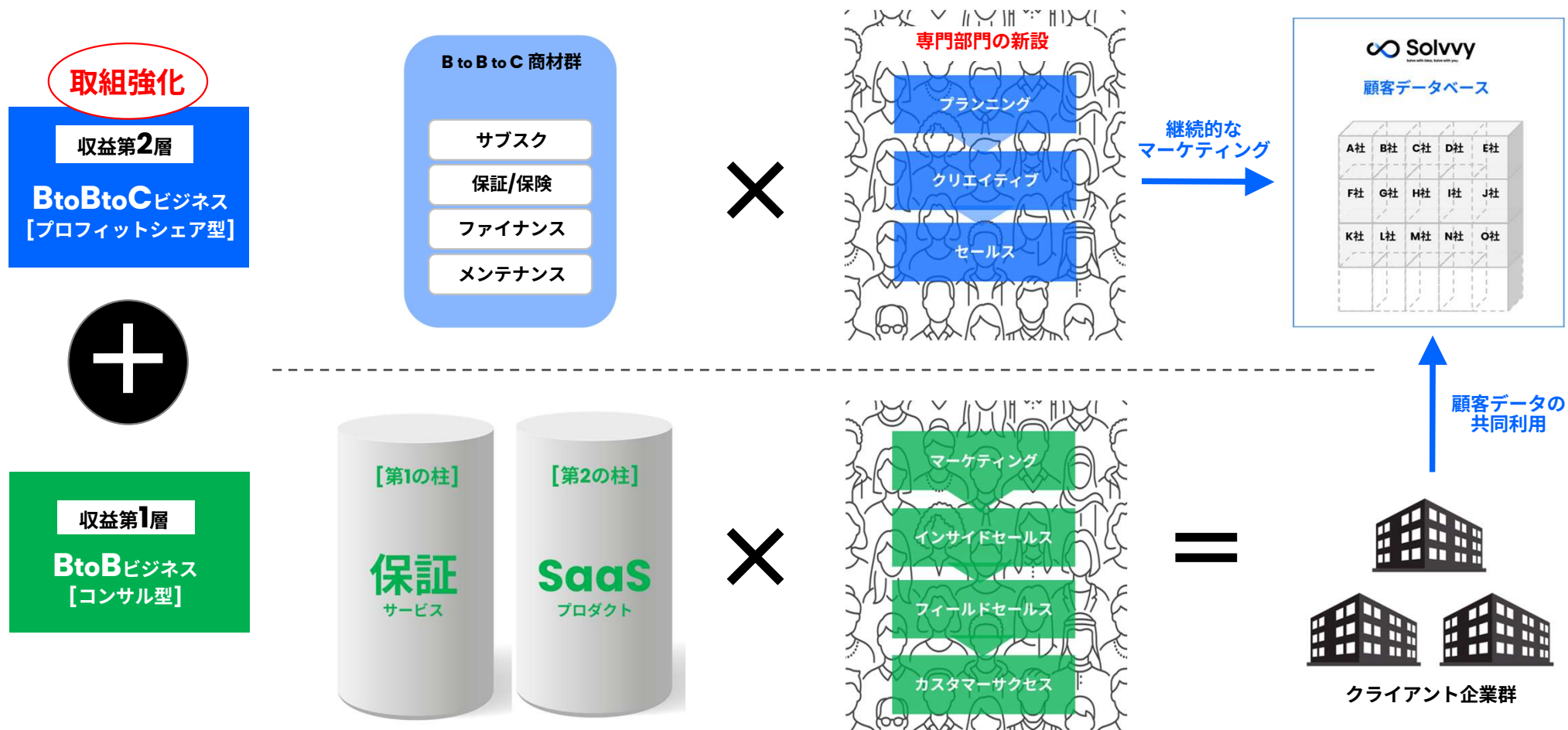
- ・ ストックビジネスコンサルティングを通じた複層的な収益獲得に向けて、BtoBtoCビジネスの取組を本格化
- ・ 【収益第1層】 保証/SaaSの提供を中心としたB to Bビジネスを通じて、クライアント企業の顧客データの共同利用を推進



今後の成長戦略 | スtockビジネスコンサルティングの本格化

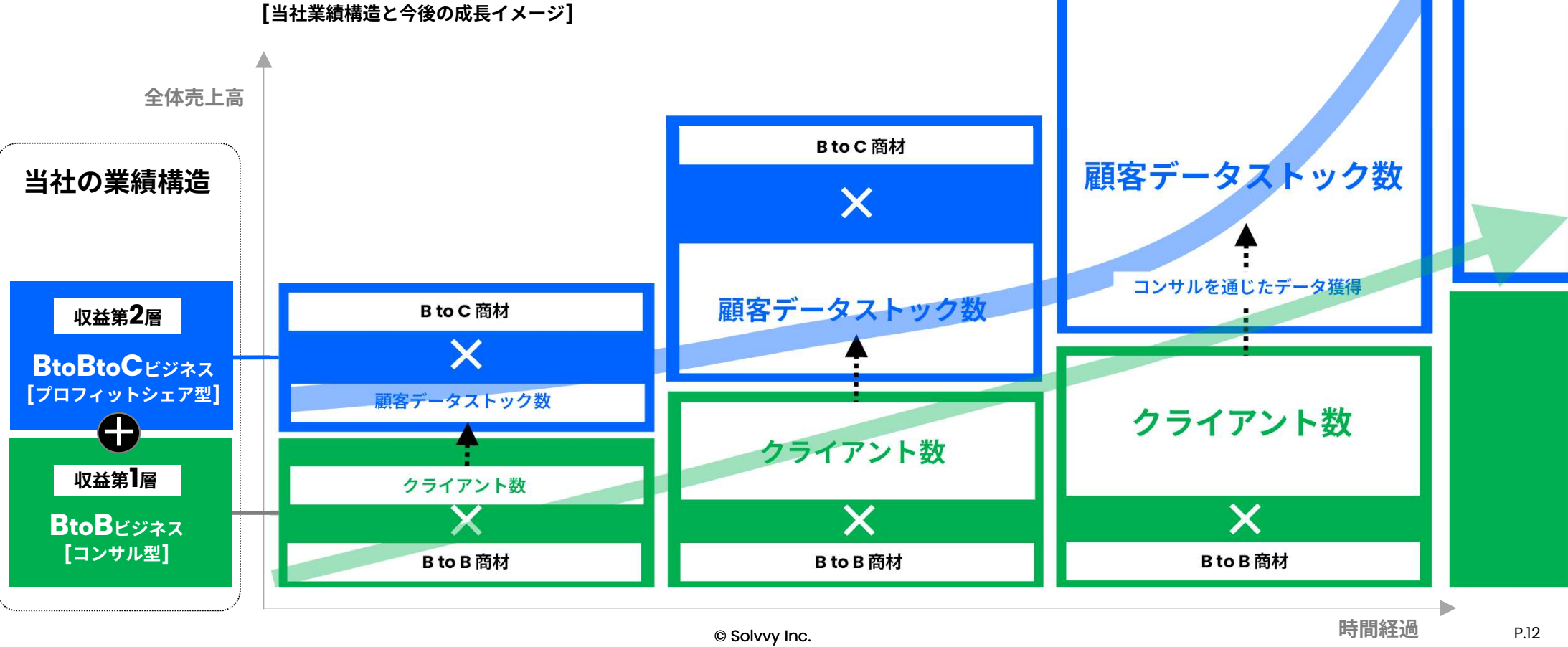
Solvvy

- ・ スtockビジネスコンサルティングを通じた複層的な収益獲得に向けて、BtoBtoCビジネスの取組を本格化
- ・ 【収益第2層】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組を強化する方針



今後の成長戦略 | スtockビジネスコンサルティングの本格化

- ・ 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実現へ
- ・ 2025年11月の第1四半期決算発表時に、事業区分の再編と非財務KPIを公表予定



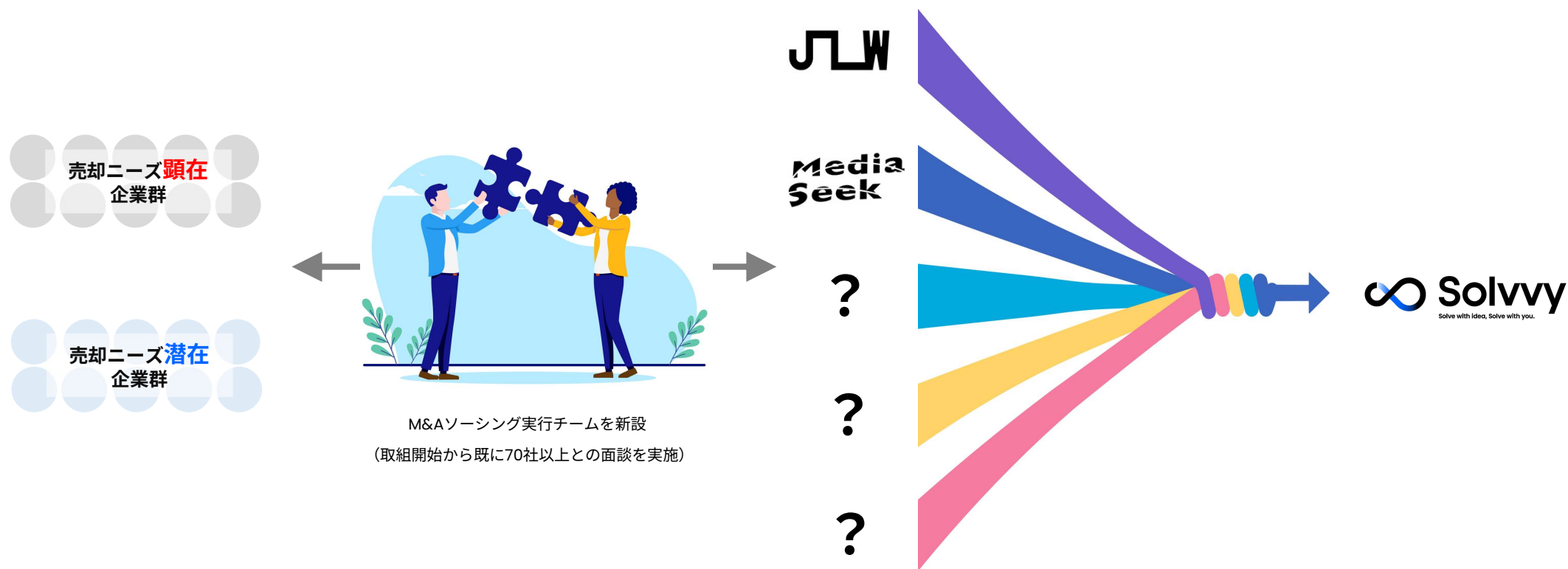
今後の成長戦略 | 戦略的M&Aの実行

- ・ 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ・ 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、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向



今後の成長戦略 | 戦略的M&Aの実行

- ・ メディアシークとの経営統合に続き、ストックビジネスコンサルティングの進化や新たなSaaS提供に資する企業のM&Aについて本格的に検討
- ・ メディアシーク同様の高度な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が主なターゲット
- ・ グループ連結業績への寄与を前提に、非連続成長の実現を志向



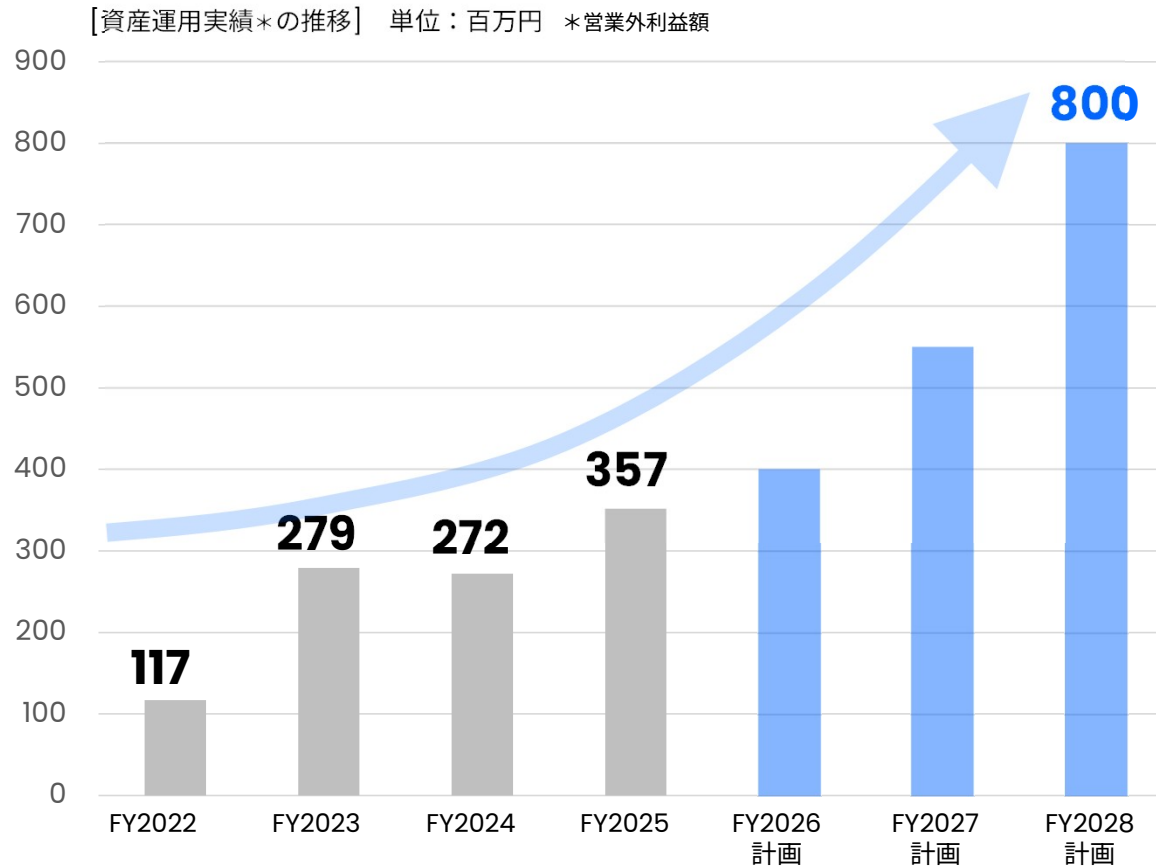
今後の成長戦略 | 資産運用の継続強化

- ・ 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ・ 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、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向



今後の成長戦略 | 資産運用の継続強化

- 保証ビジネスで生み出される潤沢なキャッシュを活かし、これまでも不動産投資を中心とした安定的な資産運用を実行
- 今後もキャッシュは積みあがることが想定されることを踏まえ、資産運用を継続的に強化していく方針



© Solvvy Inc.

【今後の方針】

- 1 インフレの次の変化を見据えたポートフォリオの修正
- 2 環境変化への多面的検討と資金特性（流動性等）を活かした運用
- 3 デジタルインフラ時代の到来に向けた準備
(オルタナティブ投資および暗号資産含む)

今後の成長戦略 | 人的資本の継続拡充

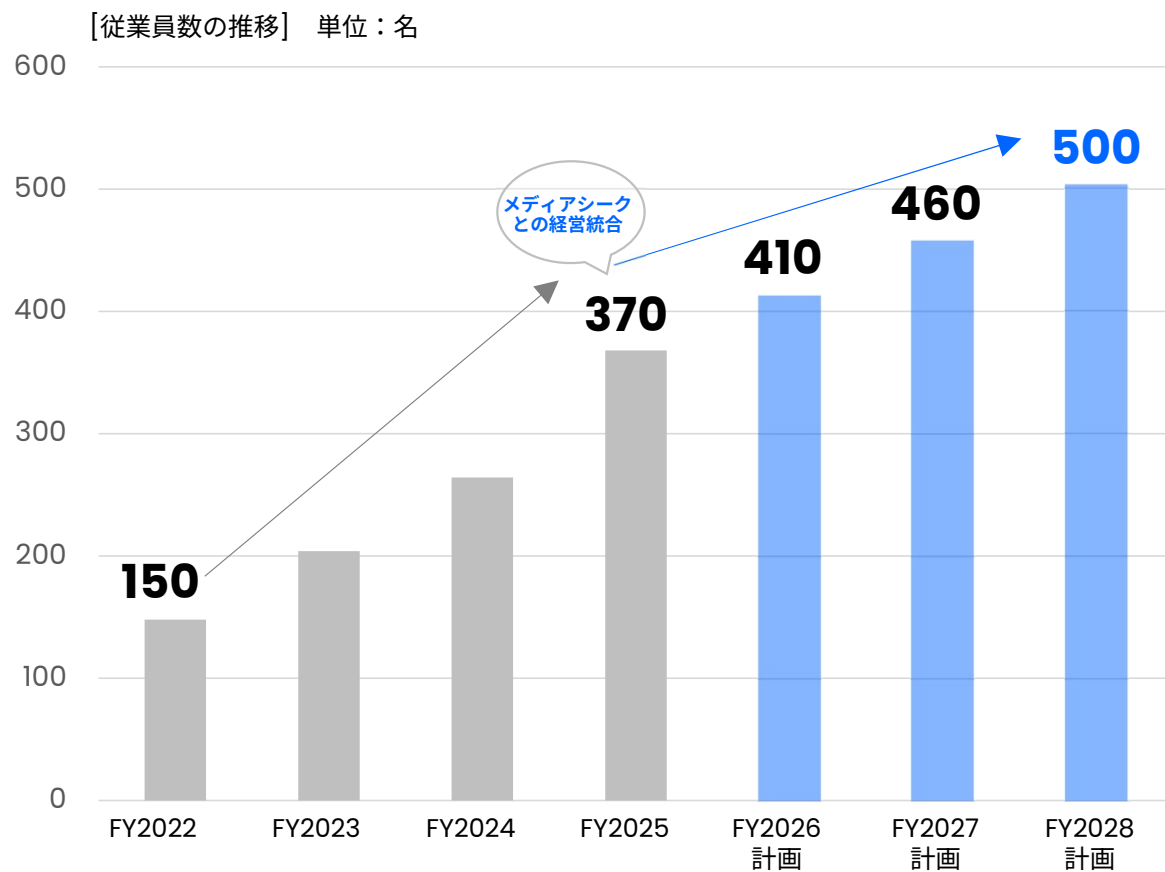
Solvvy

- ・ 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ・ 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、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向



今後の成長戦略 | 人的資本の継続拡充

- ・ 中期経営計画最終年度での従業員数目標を500名に設定し、各種人事取組を推進する中で長期安定的な組織拡充を志向
- ・ 東証プライム市場上場も見据える中で、必要なガバナンス・コーポレート機能の強化も推進



© Solvvy Inc.

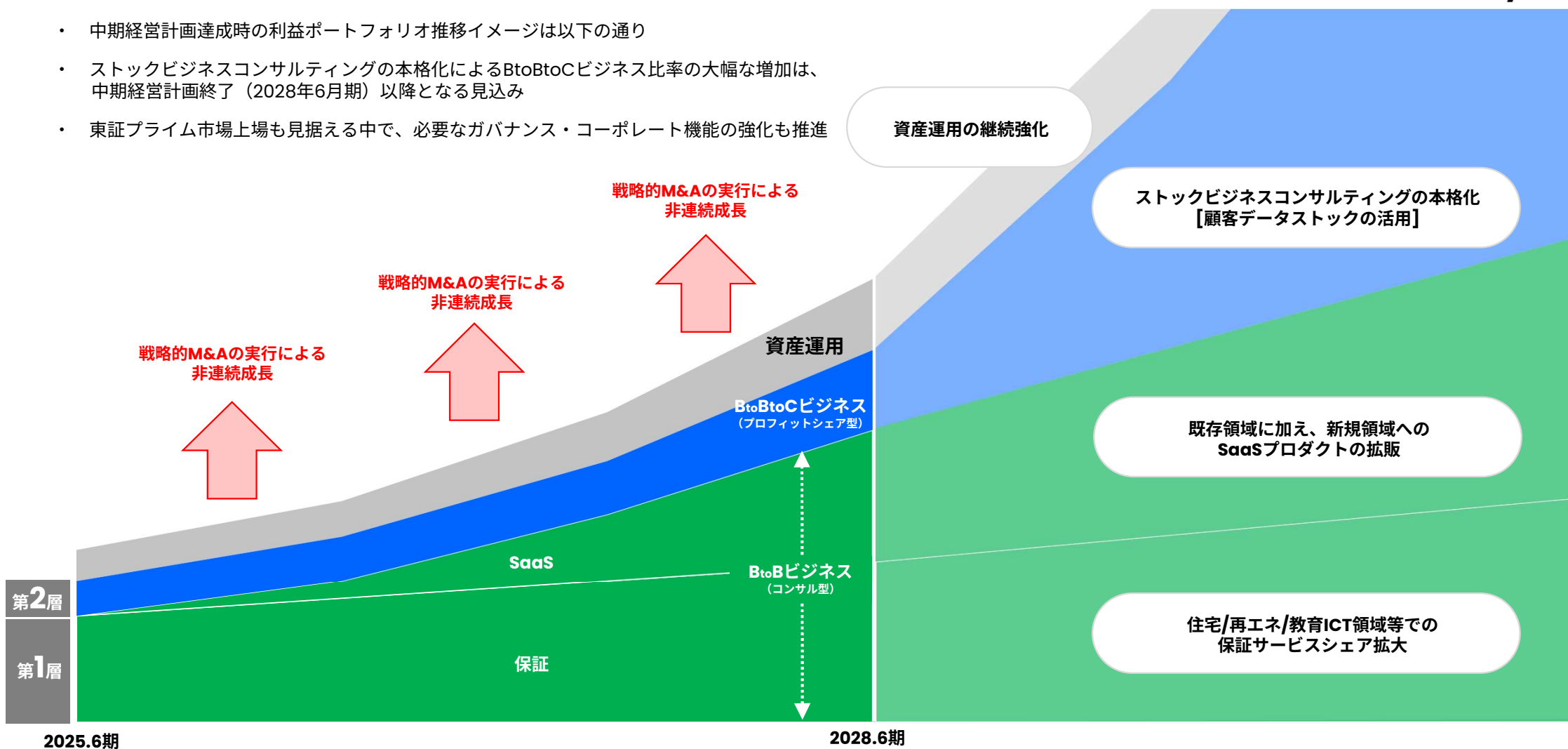
[今後の方針]

- 1** 新卒/第2新卒の計画採用に転換
(年間30-45名程度の採用継続)
- 2** 社内業務のデジタルシフトによる
業務効率化を推進
- 3** コンサルティング力強化に向けた
社内教育体制の整備
- 4** 東証プライム市場昇格に向けた
コーポレート機能強化

今後の成長戦略 | 利益ポートフォリオの推移（イメージ）

Solvvy

- ・ 中期経営計画達成時の利益ポートフォリオ推移イメージは以下の通り
- ・ スtockビジネスコンサルティングの本格化によるBtoBtoCビジネス比率の大幅な増加は、中期経営計画終了（2028年6月期）以降となる見込み
- ・ 東証プライム市場上場も見据える中で、必要なガバナンス・コーポレート機能の強化も推進



03

業績ハイライト

2025年6月期の業績についてご説明いたします。

- 1 中期経営計画（FY2026-FY2028）
- 2 今後の成長戦略
- 3 業績ハイライト**
- 4 Appendix

売上高・営業利益・経常利益とも前年同期比で大幅成長、営業利益・経常利益は通期計画を超過達成

親会社株主に帰属する当期純利益については、EXT事業における教育ICT分野での保証関連業務受託サービスにおいて特別損失を約28億円計上したことにより、前年同期および通期計画を大きく下回りました。詳しくは、次ページをご覧ください。

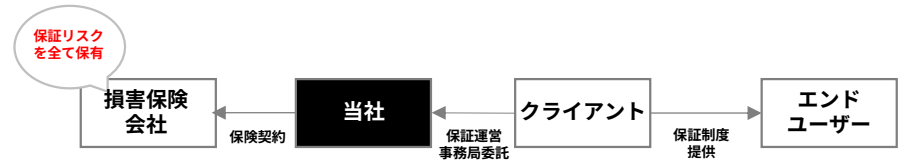
単位：百万円	FY2024.6実績	FY2025.6実績	前年同期比	通期計画	通期計画 達成率
売上高	5,359	6,705	125.1%	6,900	97.2%
営業利益	1,240	1,620	130.7%	1,300	124.7%
経常利益	1,512	1,977	130.7%	1,600	123.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	973	▲628	-	1,176	-

※2024年11月1日付で当社を株式交換完全親会社、株式会社メディアシークを株式交換完全子会社とする株式交換を実施したことに伴い、当中間連結会計期間において、同社及び同社の子会社であるスタートメディアジャパン株式会社及び株式会社メディアシークキャピタルを連結の範囲に含めております。

業績ハイライト | 特別損失発生に至った経緯および原因

- 「GIGAスクール構想」での小中学校に配備されたタブレット端末における各種報道の通りの高い故障発生率と、当社の契約締結プロセスが損失発生の主因
- 当社の手元資金は潤沢であり、営業キャッシュフローおよび業績も順調に推移しているため、今後の経営に対して与える影響は軽微

ExtendTech事業における保証制度提供では、**当社で保証リスクは保有せず**、延長保証サービスの運営事務業務として、修理受付や実施の役務提供や各種事務代行のほか、当社が条件交渉を行う前提での損害保険締結・維持管理について受託することを原則・前提としております。

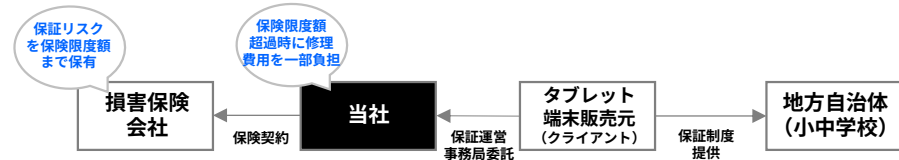


2020年4月

しかし、GIGAスクール構想開始当初のタブレット保証については、損害保険会社により持ち込まれた案件であり、持ち込まれた時点で既にクライアントの意向が汲まれた保証制度スキーム*が組成されておりました。

*保険金支払限度額設定や当社の保証リスク一部保有などが織り込まれたスキーム

本来、当該時点で保険金支払限度額を超える修理費用が発生した場合のリスクについて、評価・精査を行った上で契約締結判断をすべきところ、事業部判断にてリスクヘッジが不十分な内容にて契約締結に至っておりました。



保証制度運用開始後、故障発生率が突出して高い自治体を中心に、製品欠陥端末の全件免責化、修理可否判定の厳格化、非正規修理の活用などにより修理件数・単価の削減を実行し、保険金支払限度額超過分の負担について、保険会社や全国の地方自治体・学校、端末販売元企業との協議*を継続してまいりました。*保証再判定や修理費用低減策の実施、債権債務関係の交渉

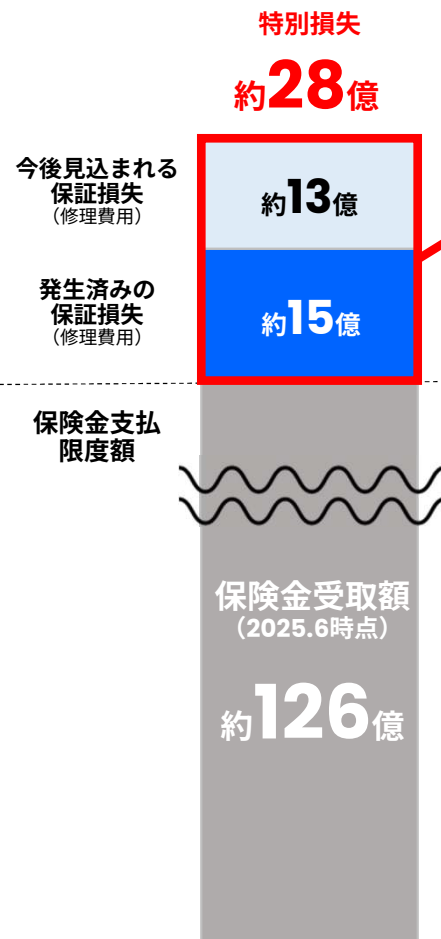
2025年6月期

当事業年度において、修理費用の累計金額が保険金支払限度額を超過するに至ったため、これまでに発生した支払限度額を超過した修理費用のうち、債権債務関係が確定しておらず、現時点で回収不可能と判断した修理費用、および今後発生が見込まれる保険金支払限度額超過分の修理費用について見込金額の算定を行い、当事業年度の特別損失として計上いたしました。
***詳細は次ページを参照ください。**

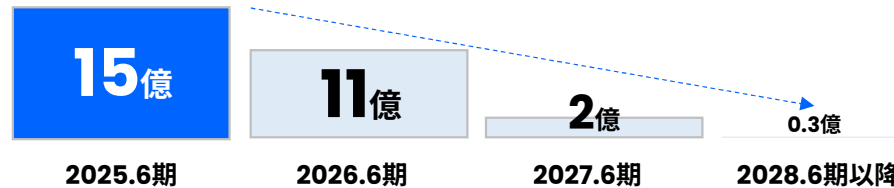
業績ハイライト | 特別損失の詳細および今後の見通し

Solvvy

- 特別損失の詳細および今後の見通しについては以下の通り



- 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に関する今後の保証損失（修理費用発生）は修理費用高騰を十分に考慮し算定しており、今後増減の可能性は残すものの、保証期間が最大6年であることから、概ね2027年6月期末で影響はなくなる見通しです。



【当初想定 of 故障発生率を遥かに上回る故障発生により、保険金支払限度額を超過】

(GIGAタブレット故障に関する各種報道・レポート等)

- 一小中学校に配備の端末、故障率1〜44%と格差 20政令市調査【朝日新聞 2025年4月9日】
- 一小中学校タブレット端末 修理費6億円超 自治体が負担 埼玉【NHK首都圏 NEWS WEB】
- 一26%が故障、名古屋市配布の学校タブレット 児童『イライラ』、原因は？【中日新聞Web】
- 一徳島の『学校タブレット大量故障』にみる、GIGAスクールの“想定外” なぜそんなに壊れるのか【ITmedia NEWS】
- 一GIGAスクール端末の適切な使用に向けたユーザー調査結果について【東京海上日動火災保険】

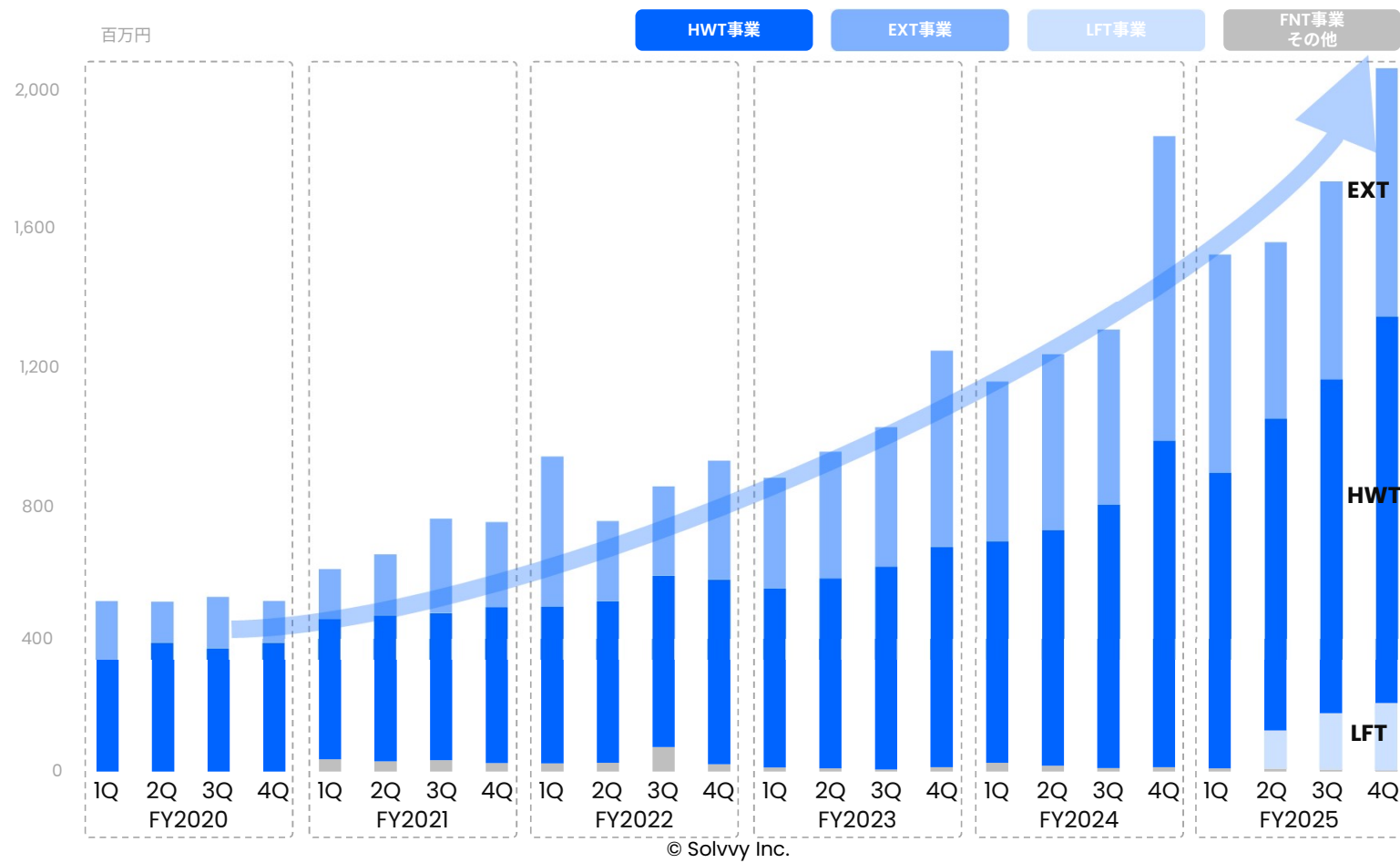
対象となる2020年6月期及び2021年6月期に締結した保証契約に関する修理費用イメージ

HWTは前年同期比で大幅な増収・増益を達成／EXTは組織拡充を図りつつ増収を継続

単位：百万円	FY2024.6 実績	FY2025.6 実績	前年同期比
売上高	5,359	6,705	125.1%
HomeworthTech事業（住宅）	2,978	3,775	126.8%
ExtendTech事業（再エネ/教育ICT）	2,316	2,441	105.4%
LifeTech事業（SI等）	-	457	-
FinTech・その他事業	64	30	48.1%
本社	-	-	-
営業利益	1,240	1,620	130.7%
HomeworthTech事業（住宅）	676	1,475	218.0%
ExtendTech事業（再エネ/教育ICT）	1,825	1,720	94.3%
LifeTech事業（SI等）	-	135	-
FinTech・その他事業	56	▲26	-
本社	▲1,318	▲1,684	-

※経営統合に伴い、報告セグメントごとの業績をより適正に評価管理するため、全社費用の配賦基準を見直し、事業セグメントの利益又は損失の算定方法の変更を行っております。これに伴い、前期のセグメント情報については変更後の報告セグメントの区分および算定方法に基づき作成したものを開示しております。

各事業の継続的な成長により、四半期として過去最高の売上高を達成



HomeworthTech事業

単位：百万円	FY2025.6 実績	前年 同期比
売上高	3,775	126.8%
営業利益	1,475	218.0%
新規契約獲得金額	5,421	120.3%
前受収益・ 長期前受収益残高	14,203	120.9%
発行済電子マネー 未使用残高	2,604	110.2%

ExtendTech事業

単位：百万円	FY2025.6 実績	前年 同期比
売上高	2,441	105.4%
営業利益	1,720	94.3%
再生可能 エネルギー	1,880	104.8%
家電・その他	561	107.6%

LifeTech事業

単位：百万円	FY2025.6 実績	前年 同期比
売上高	457	-
営業利益	135	-
コーポレートDX	172	-
ライフスタイルDX	285	-

04

Appendix

当社についての補足情報をご紹介します。

- 1 中期経営計画（FY2026-FY2028）
- 2 今後の成長戦略
- 3 業績ハイライト
- 4 **Appendix**

2024年11月、経営統合を機に 新たな「コンサルティングファーム」として始動しました。

2024年11月1日、日本リビング保証株式会社は
株式会社メディアシークとの経営統合により、
「Solvvy（ソルヴィー）株式会社」として生まれ変わりました。

暮らしやビジネスの在り方、人々の価値観までもが
加速度的に変化するこの時代。

企業が抱える課題はますます複雑さを増しています。

自社で持つアイデアやリソースだけでは対応できない様々な
課題に対し、Solvvyは新たな課題解決の形を提案します。

“ Solve with idea, Solve with you.”

様々な課題に対応する豊富なアイデアで、ともに考え、ともに解
決することが私たちの使命であり、アイデンティティです。

上から目線のコンサルティングでもなく、ビジネスライクな下請
けでもない。共創パートナーとして、喜怒哀楽をともにする存在
でありたいと考えています。





まだ世界になかった答えを、ともに。

進化しながら複雑化していくこの社会。
ビジネスの現場でも、新たな課題解決が求められています。

あらゆる課題に対して、独創的なアイデアで応えたい。
私たちSolvvyはパートナー企業によりそい、
ともに解決します。

たとえば、ストックビジネスの創出。
仕組化から収益化までを包括的に支援することで、
ビジネスの持続性を高めます。

課題解決の先に見据えるのは、
ともに考え、解決する社会。

Solvvyとまだ世界になかった答えを、ともに。

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

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」

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、そして顧客アプローチを通じた活性化および収益化を支援します。

とりわけ、住宅領域においては大手ハウスメーカーやマンションデベロッパーから中小工務店までを支援し、先進的な支援事例を数多く有しています。

● 住宅事業者への支援事例



当社独自のSAaaSメソッド Smart Assurance as a Service

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に進化したSolvvy独自のメソッドです。

保証をはじめとした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に加え、顧客アプローチを通じた活性化および収益化を支援します。



Assurance

保証

製品（モノ）だけでなく、サービス/ビジネス（コト）まで保証の提供範囲・手法を拡張し、制度を構築します。

Digital Marketing

デジタルマーケティング

顧客データベースの構築と徹底した鮮度向上により1to1マーケティングを実現します。

System Integration

システム開発

既存システム改修から最先端技術開発まであらゆるシステムの課題・要望に対応します。

Business Operation

業務運営

ビジネス遂行に欠かせない各種業務運営についてリアルとデジタルの両面からサポートします。

Embedded Finance

組込型金融

ポイント/電子マネー発行・クレジット機能提供などの最先端のエンベデッドファイナンスを提供します。

有力コンサルファームに比肩する課題解決力へ

株式会社メディアシークとの経営統合のみならず、今後も積極的なM&Aや業務提携も駆使する中で、ソリューションの拡充を図ります。

集客支援をはじめとしたデジタルマーケティングや、分割払い・ポイント制度をはじめとしたエンベデッドファイナンスといったソリューションを拡充するとともに、ストックビジネス創出に向けた戦略コンサルティングを提供していくことで、コンサルティングファームに比肩する課題解決力を有する企業へと、進化を続けてまいります。

	一般的な保証会社	▶ Solvvy	コンサルティングファーム
戦略コンサルティング	--	○	◎
保証	○	◎	--
デジタルマーケティング	--	○	◎
システム開発	--	◎	◎
業務運営	○	◎	○
エンベデッドファイナンス	--	○	○

◎ 対応 ○ 一部対応 ○ 今後対応

住宅事業者に対する幅広い事業拡大支援

2009年に発売した「住宅設備の延長保証」を皮切りに、住宅事業者を支援するソリューションを次々と投入してきました。

現在では、住宅設備・建物・地震・地盤といった保証バリエーションの拡充に留まらず、コンタクトセンター・点検・修繕工事の受託のほかにも住宅オーナー向けポイントアプリや住宅メンテナンス特化型AIエージェント、リフォーム契約プラットフォームといったSaaSの提供など、幅広いサービスラインナップを提供し、住宅事業者の販売促進・CRM強化・アフター業務効率化を支援しています。

大手ハウスメーカー、デベロッパー、パワービルダーのほか、地方工務店も合わせ累計4,000社との取引実績を有します。

Assurance 保証



建物長期保証



設備長期保証



地震保証



地盤補償



中古住宅保証



PV機器長期保証

Business Operation 業務運営



第三者点検



コンタクトセンター



有償修理請負

System Integration システム開発



ポイントアプリ



AIエージェント

オンライン
点検ツールリフォーム契約
プラットフォーム

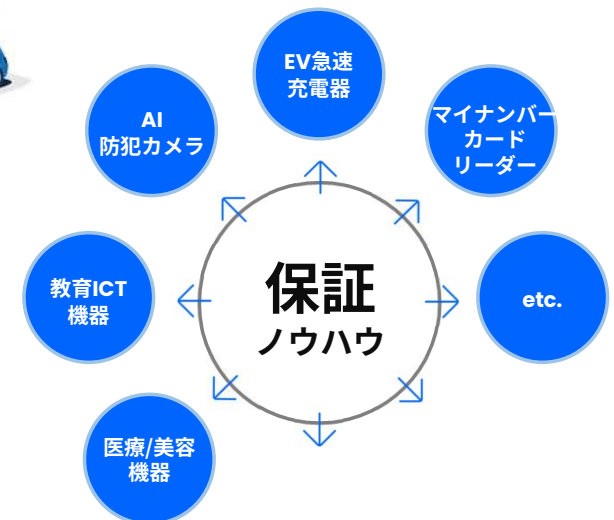
再エネ関連機器/設備への保証制度提供 新規領域への保証提供を続々と推進

住宅設備への保証提供と地続きの形で、2010年から太陽光発電機器への保証制度提供を開始、メーカーの保証制度事務局を数多く担当し、再生可能エネルギーの普及に貢献してまいりました。

近年は、FIT制度の適用期間が過ぎた「卒FIT」後の対応需要から、蓄電機器/設備への保証ニーズが高まり、蓄電機器/設備への保証付帯は業界トップシェアへと成長しております。

直近は、産業用蓄電設備への保証提供も本格化し、SII（環境共創イニシアチブ）加盟社との取引も数多く手掛けております。

また、保証制度構築のノウハウを活かし、新しい技術の社会的普及に貢献する観点から、住宅・再エネ以外への領域拡大も積極的に取り組んでいます。

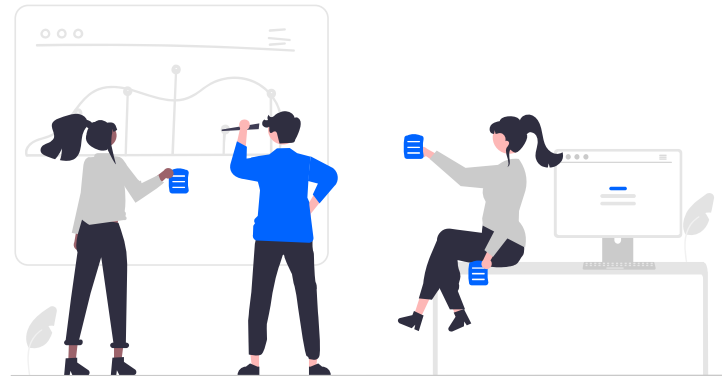


法人向けシステムコンサルティングサービスを提供 システム開発力 × 営業力で事業拡大を志向

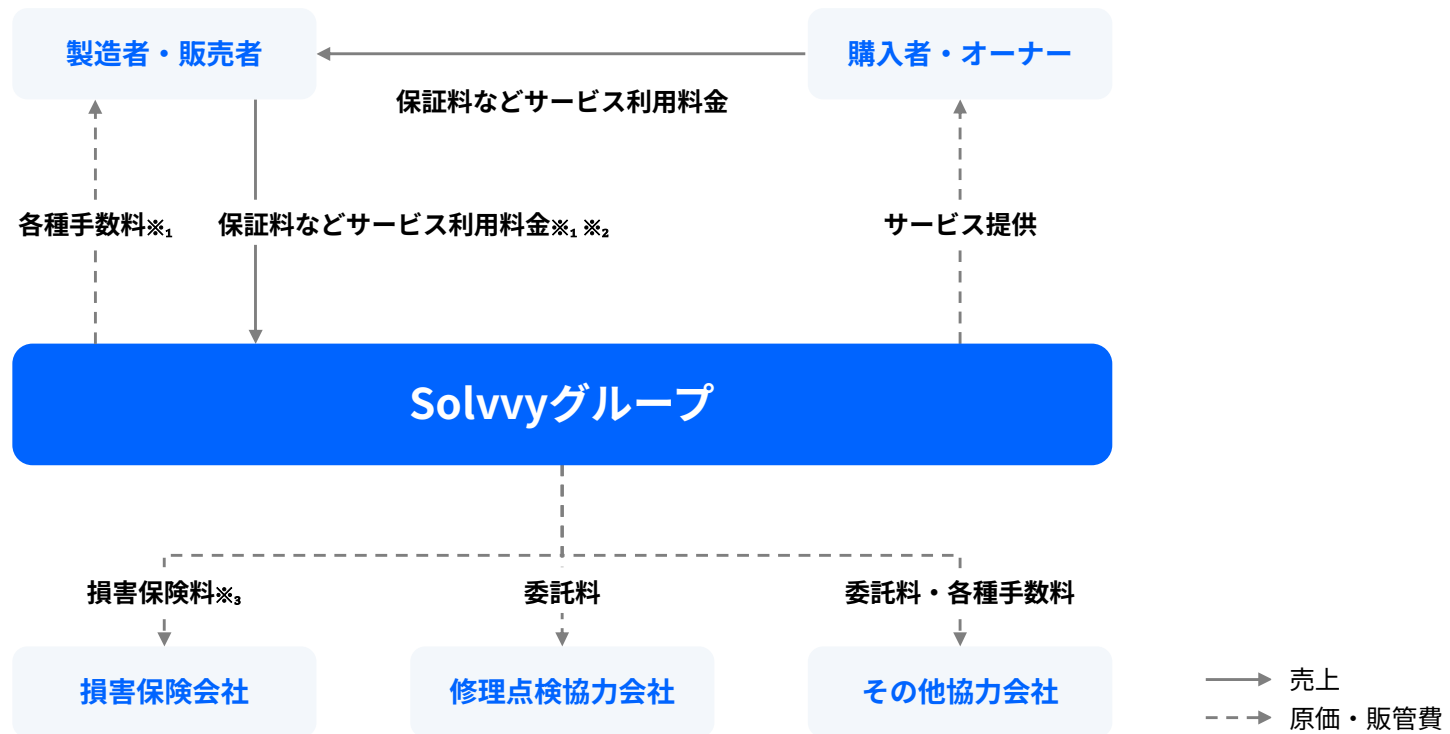
メディアシークの高度なITシステム開発機能や、高いマーケティング・コンサルティング機能を基盤として、保守・準委任契約をベースに法人向けシステムコンサルティングサービスを提供しております。

業務システム・大規模ECシステムなどの企業様向けのシステムや、一般消費者様向けのモバイルアプリやエンターテインメント系サービスシステムなどの大型SI案件を中心に、ITコンサルティング、システム構築、システムサポートなどを提供しております。

当社の営業力を最大限に活用し、SI案件受託のみならず、パートナー企業と協業した先進ソフトウェアの導入支援にも積極的に取り組んでおります。



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、ビジネス拡張期において利益が圧迫されますが、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します。

※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します。

※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ります。

社名	Solvvy 株式会社 / Solvvy Inc.	資本金	212,336千円（*2025年6月末時点）
設立	2009年3月	上場証券取引所 （証券コード）	東京証券取引所 グロース市場（7320）
代表者	代表取締役社長 安達 慶高	取引銀行	・みずほ銀行 ・三菱UFJ銀行 ・三井住友信託銀行 ・三井住友銀行 ・千葉銀行
従業員数	約370名（*2025年6月末時点）	保有ライセンス ※子会社保有を含む	・一般建設業許可 ・一級建築士事務所登録 ・前払式支払手段(第三者型)発行者
本社所在地	東京都新宿区西新宿4-33-4		
その他拠点	大阪・福岡・仙台		



[写真中央]

代表取締役社長 **安達慶高** JLW

東京工業大学工学部卒業後、三和銀行（現三菱UFJ銀行）に入行し、外国為替のトレーディング、デリバティブ商品のマーケティングを担当
Marsh Inc.日本法人（マーシュ・ジャパン）に入社後、大手医療機器メーカー
PLリスク対策やキャプティブ投資案件のコンサルティング等を手掛ける

[写真右]

代表取締役副社長 **荒川拓也** JLW

早稲田大学法学部卒業後、日本火災海上保険（現損害保険ジャパン）を経て、
Marsh Inc.日本法人（現マーシュ・ジャパン）にて上場REIT等のリスク
マネジメントや商業物件の地震保険手配等の特殊な保険手配を数多く手掛ける

[写真左]

代表取締役副社長 **西尾直紀** Media Seek

東京理科大学理工学部卒業後、アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア
株式会社）での経験を経て株式会社メディアシークを設立。デジタル領域での
コンサルティングや新規事業開拓を通じて様々なベンチャー企業をIPOに導く



創業来連続増収

16年連続

*2025年6月末時点



電子マネー発行残高

約 **26** 億円

*2025年6月末時点



従業員平均年齢

約 **34** 歳

*2025年6月末時点



執行役員への最年少就任記録

32 歳

*2025年6月末時点



売上高成長率

30%超

*2025年6月末時点、過去11年平均



スタートアップ投資におけるIPO実績

6 社

*2025年6月末時点／グループ実績



女性従業員比率

約 **45**%

*2025年6月末時点



マネージャーへの最年少昇格記録

24 歳

*2025年6月末時点



累計お取引会社数

約 **4,000** 社

*2025年6月末時点



累計アプリダウンロード数

3,600 万件

*2025年6月末時点、ICONIT(アイコニット)／グループ実績

- **2009** .03 日本リビング保証株式会社設立
.09 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** .08 リビングポイント株式会社（完全子会社）設立
- **2015** .11 プライバシーマーク（P マーク）取得
- **2016** .06 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** .04 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
.08 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** .03 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** .07 大阪支社開設
.08 おうちのトータルサポートサービス「うちもキープिंग」お申し込み受付開始
- **2020** .03 福岡支社開設
.04 「GIGAスクール構想向けPC・タブレット保証」提供開始
.07 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** .01 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
.04 リビングファイナンス株式会社（完全子会社）設立
.09 「蓄電システム機器20年保証」提供開始
.10 「おうちマネージャー」提供開始
- **2022** .07 「地震あんしんサポート」提供開始
.11 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** .09 「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
.12 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** .07 仙台支社開設
.07 「地盤補償」の取扱開始
.08 SaaS×Fintechの新サービス「KROX」を提供開始
.11 株式会社メディアシークを完全子会社化
.11 Solvvy（ソルヴィー）株式会社へ商号変更
- **2025** .05 アクセンチュア株式会社とのパートナーシップ契約締結

事業等のリスク	リスク要因となる主な事項	対応策
(1)外部経営環境による影響について	・住宅/不動産市況 ・太陽光発電/蓄電システム機器の需要	・新サービスの提供 ・新規事業領域への展開
(2)競合について	・競争激化による収益性低下 ・競合の模倣による独自性の消失	・他社の模倣が困難なストックビジネスコンサルティングの提供
(3)損害保険会社との契約及び提携関係について	・想定を超えた故障率 ・提携の解消	・正確な故障率の把握 ・保険料増加時の価格への反映 ・顧客開拓手段の多角化
(4)検査補修サービスの外注について	・委託先との契約解除 ・委託先の経営破綻	・委託先の分散 ・内製化
(5)法的規制について	・法令違反の事象の発生	・リスク・コンプライアンス委員会の設置 ・役職員に対するコンプライアンス教育の徹底
(6)個人情報の流出可能性及び流出した際の影響について	・情報の外部流出 (不正アクセス/管理体制の瑕疵)	・プライバシーポリシー/社内規程/Pマークに従った取扱い
(7)風評等のリスク	・業界に対する否定的な風評 ・他社の不祥事/経営破綻による業界評判悪化	・経営の健全性の維持 ・業界の社会的価値の啓蒙
(8)システム障害について	・システム不良/動作不能 (自然災害/事故/不正アクセス)	・セキュリティ強化 ・データサーバの多重管理 ・その他あらゆるシステム上の体制構築
(9)人材の確保・育成について	・必要な人材が確保できない ・重要な人材の流出	・採用体制の強化 ・魅力的な職場づくり ・働きやすい環境づくり
(10)内部管理体制の強化について	・内部管理体制の構築不足	・リスク・コンプライアンス委員会の設置 ・ガバナンス体系の整備
(11)自然災害等による影響について	・自然災害による人的/物的被害	・地方拠点を活用したBCP体制の強化
(12)サステナビリティ推進への対応について	・社会課題への対応不足	・全社横断的な施策の実施



Solvvy株式会社

<https://solvvy.co.jp/>

本資料は、Solvvy株式会社(以下、当社)についての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。本資料に記載される当社の実績・計画・見積もり・予測・その他将来情報については、現時点で入手可能な情報や現時点における判断・考えであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでいます。また、本資料は、現時点で一般的に認識されている経済・社会等の情勢に基づいて作成しているものですが、経済情勢の変化等の事由により予告なしに変更される可能性があります。掲載内容に関して、細心の注意を払い作成しておりますが、不可抗力により情報誤伝を生ずる可能性もありますのでご注意ください。本資料は2026年9月に更新する予定です。