



決算説明資料

2026年6月期 (FY2026) 第1四半期

Solvvy株式会社（東証グロース：7320）

2025年11月12日

© Solvvy Inc.

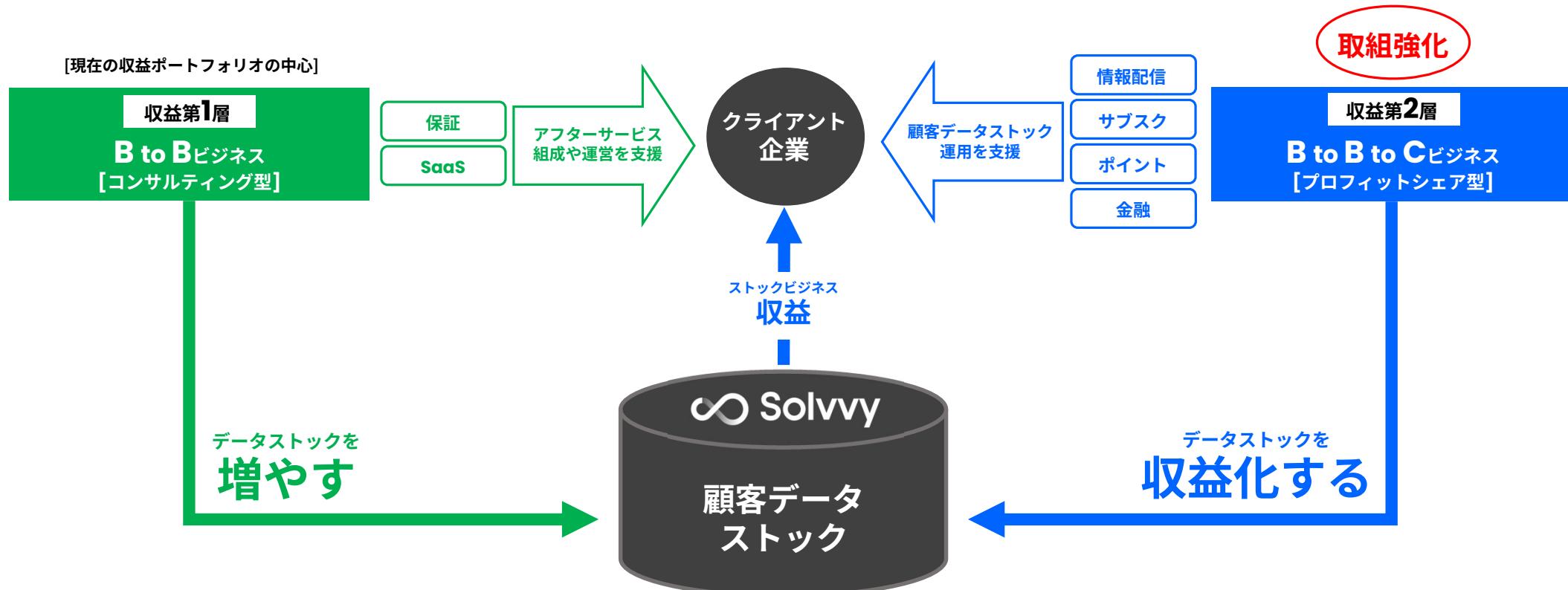
01

当社ビジネスモデルと現在の取組進捗

改めて当社ビジネスモデル/成長戦略に照らし、現在の取組状況をご説明します。

アフターサービスを起点に、売り切りの「モノ」から、継続的な「コト（サービス）」化を支援

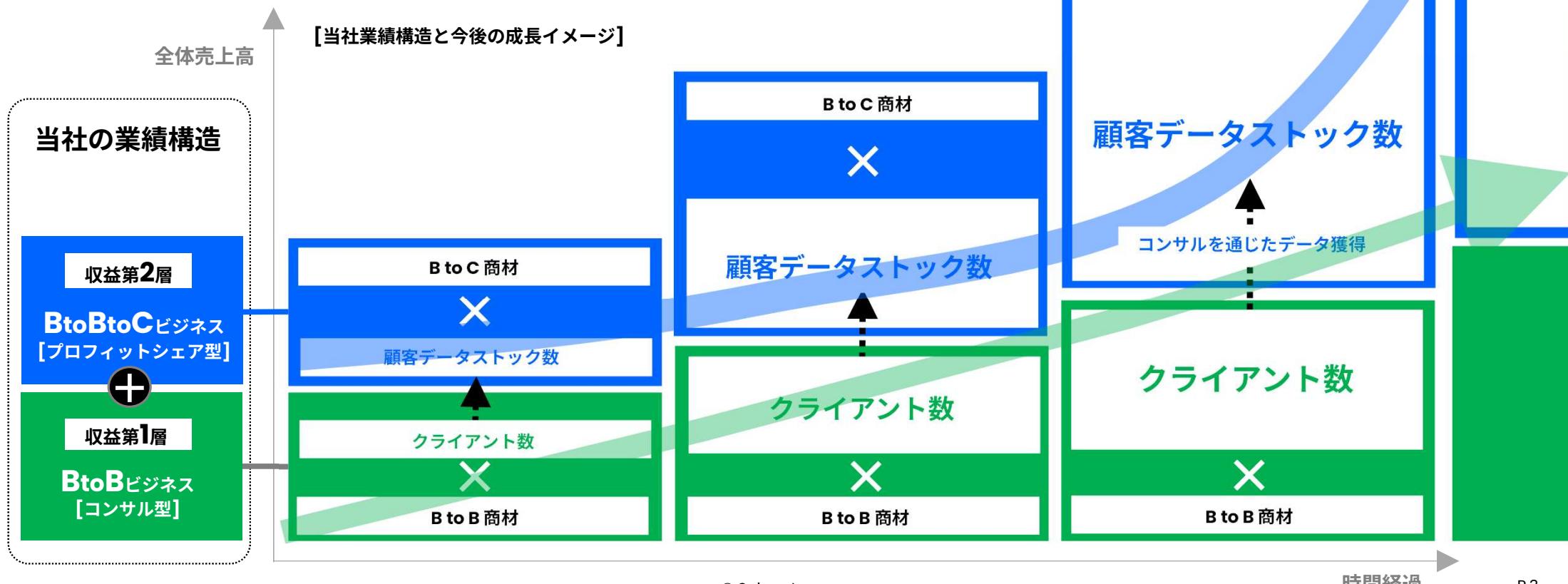
- ・ 保証/保険に精通したノウハウ、法人開拓力、IT開発力などの強みを併せ持つことで、独自のストックビジネスコンサルティングを展開
- ・ 「B to Bとしての第1層」、「B to B to Cとしての第2層」とビジネスモデルが2階層に分かれていることが特徴的



ビジネスモデル・成長戦略

ビジネスモデルの一大転換を経て、加速度的な事業成長実現へ

- ・ メディアシークとの経営統合を経て、保証会社からのビジネスモデルの一大転換期を迎えており、中長期を見据えた先行投資（人材採用・商品開発など）を継続中
- ・ 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



① 第1四半期として過去最高売上も、GIGA保証関連業務対応が一部影響

- ・ 住宅領域での事業展開が収益に大きく貢献し、第1四半期として過去最高の売上を達成
- ・ 一方、GIGAスクール関連保証の運営正常化対応に影響を受け、再エネ領域での営業活動に遅れが発生（ビジネスモデル転換の過程）
- ・ **但し、下期での順調な進捗を見込み、通期の業績見通しについては変更せず**

② 保証に続く第2の柱：SaaSでの新規領域展開が順調に進行

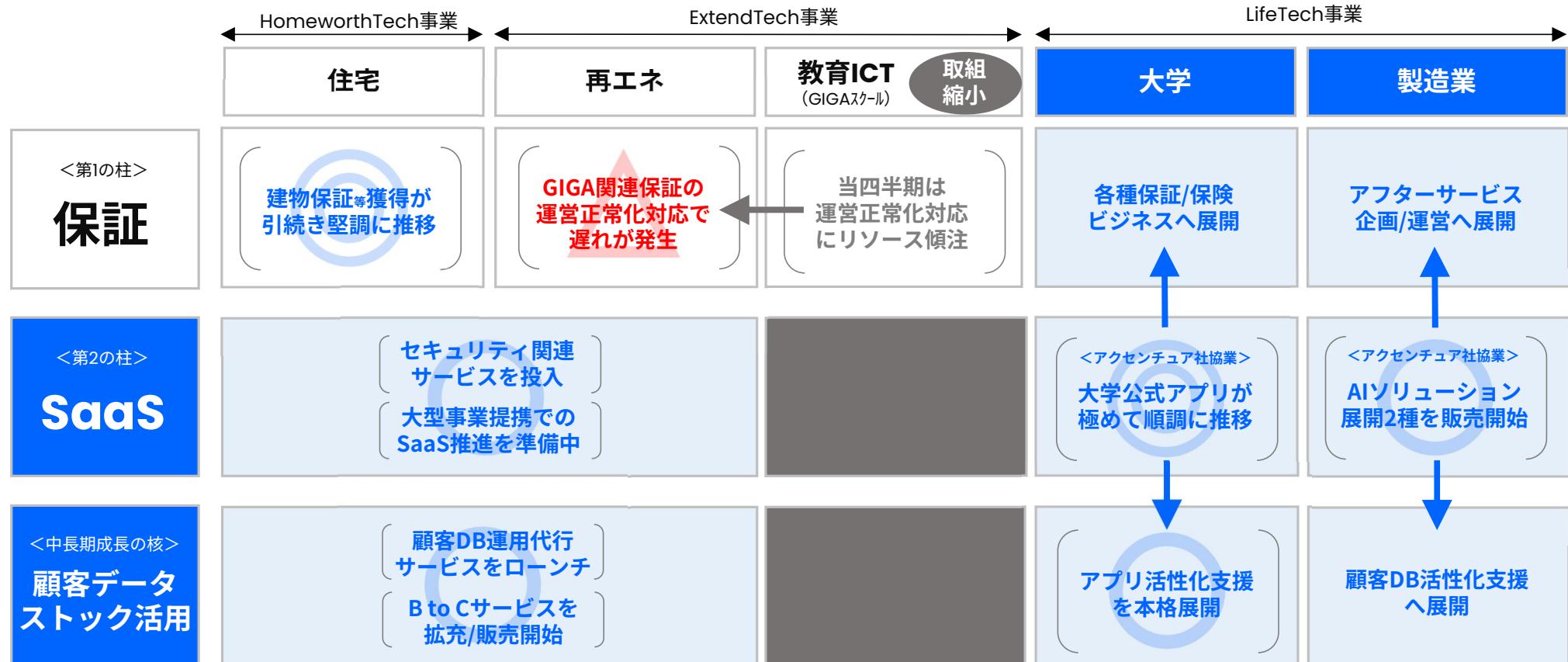
- ・ アクセンチュア社とのパートナーシップを軸としたSaaS事業は、大学領域 / 製造業への展開を強化
- ・ 当社の強みである中小法人開拓力を活かし、新たな領域やターゲットへの効果的な展開が実現
- ・ 自社開発に加え、他社協業を通じて、AIやセキュリティなど社会的ニーズに高いサービスを機動的に提供していく方針

③ ストックビジネスコンサルティングの本格化を通じた収益力向上へ

- ・ 保証やSaaS提供を通じたクライアント企業数の拡大に加え、共同でのB to Cマーケティングを推進
- ・ B to Cの独自商材として、保証やセキュリティ関連サービスを中心にサブスクリプションサービスを続々投入
- ・ 金融などより幅広いB to Cサービス拡充を目的として、大型事業提携の検討も進行

領域/サービス別の取組状況

Solvvy



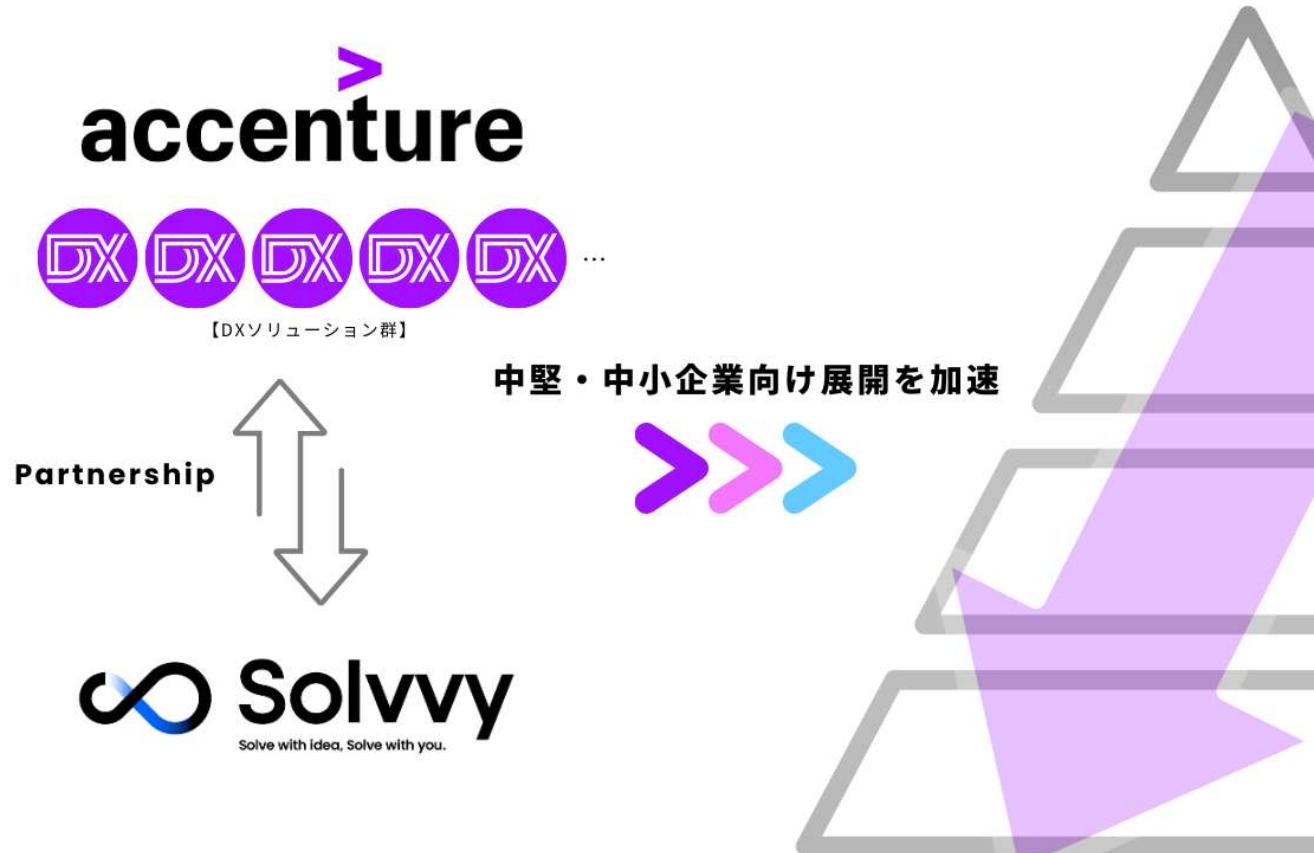
GIGAスクール関連保証の運営正常化対応が当四半期業績に影響が発生も、その収束を見通すとともに
下期にかけて各領域で大幅な業績進展が見込まれるため、通期の業績見通しに変更なし

【トピックス①】 アクセンチュア社との販売代理店パートナーシップ

Solvvy

当社の法人開拓力を活かし、先進的なソフトウェアの中堅・中小企業への展開を加速

- ・ アクセンチュア社が保有または使用権を有する先進的なソフトウェアを、当社の強みである法人開拓力や導入コンサルティング力を通じて拡販
- ・ 当社としてはSaaS販売収益のみならず、ストックビジネスコンサルティングの新規領域展開を企図し、大学、製造業領域で順調に協業が進捗



【トピックス②】 セキュリティ関連サービスの投入 <B to B>

Solvvy

AironWorks社との協業でセキュリティ関連サービスを新たに投入

- Agentic AIによる次世代型サイバーセキュリティプラットフォームを提供するAironWorks株式会社と業務提携
- 法人向けにAI駆動型次世代メールセキュリティ技術を活用したフィッシング攻撃対策ソリューション「PhishDetectAI」の共同展開を開始
- 詳細は2025年11月4日付「AironWorks株式会社と業務提携、AI駆動型次世代メールセキュリティサービスの共同展開を開始」参照



02

Solvvy

2026年6月期第1四半期業績ハイライト

2026年6月期第1四半期の業績ハイライトについてご説明いたします。

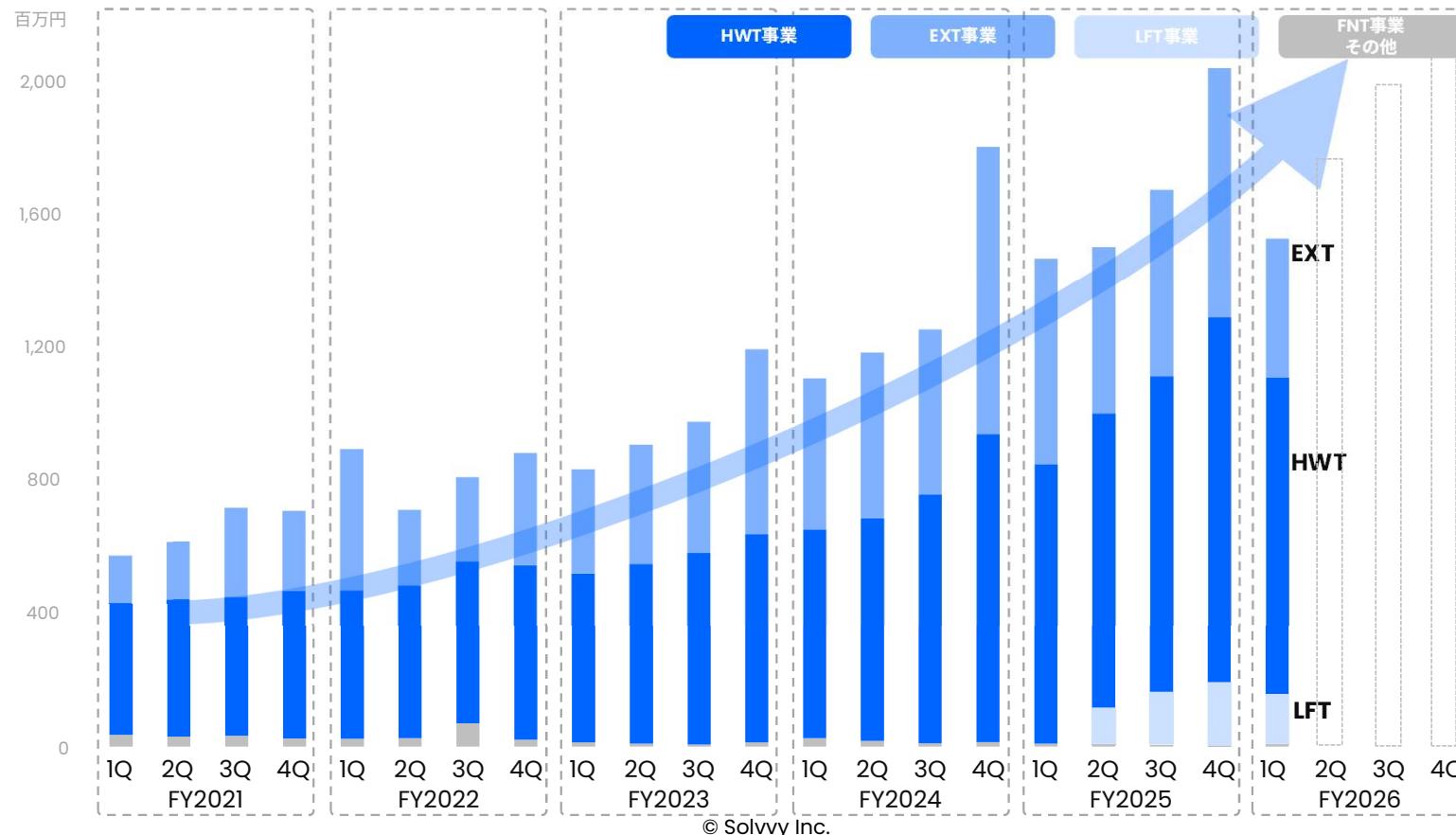
下期にかけて各領域で大幅な業績進展が見込まれており、通期の業績見通しに変更なし

- ・ GIGA保証の運営正常化取組に影響を受け、再エネ領域での営業活動に遅れが発生
- ・ 中期経営計画にも掲げている、アクセント・チャウ社とのパートナーシップを軸としたSaaS事業の展開、およびストックビジネスコンサルティングの本格化も順調に推移し、下期業績への貢献を見込む

単位：百万円	FY2026.6 1Q 実績			通期計画 変更なし
		前年同期比	半期計画進捗率	
売上高	1,534	104.1%	42.6%	8,200
営業利益	201	51.1%	24.9%	2,100
経常利益	377	78.5%	36.3%	2,500
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	247	75.8%	35.6%	1,625

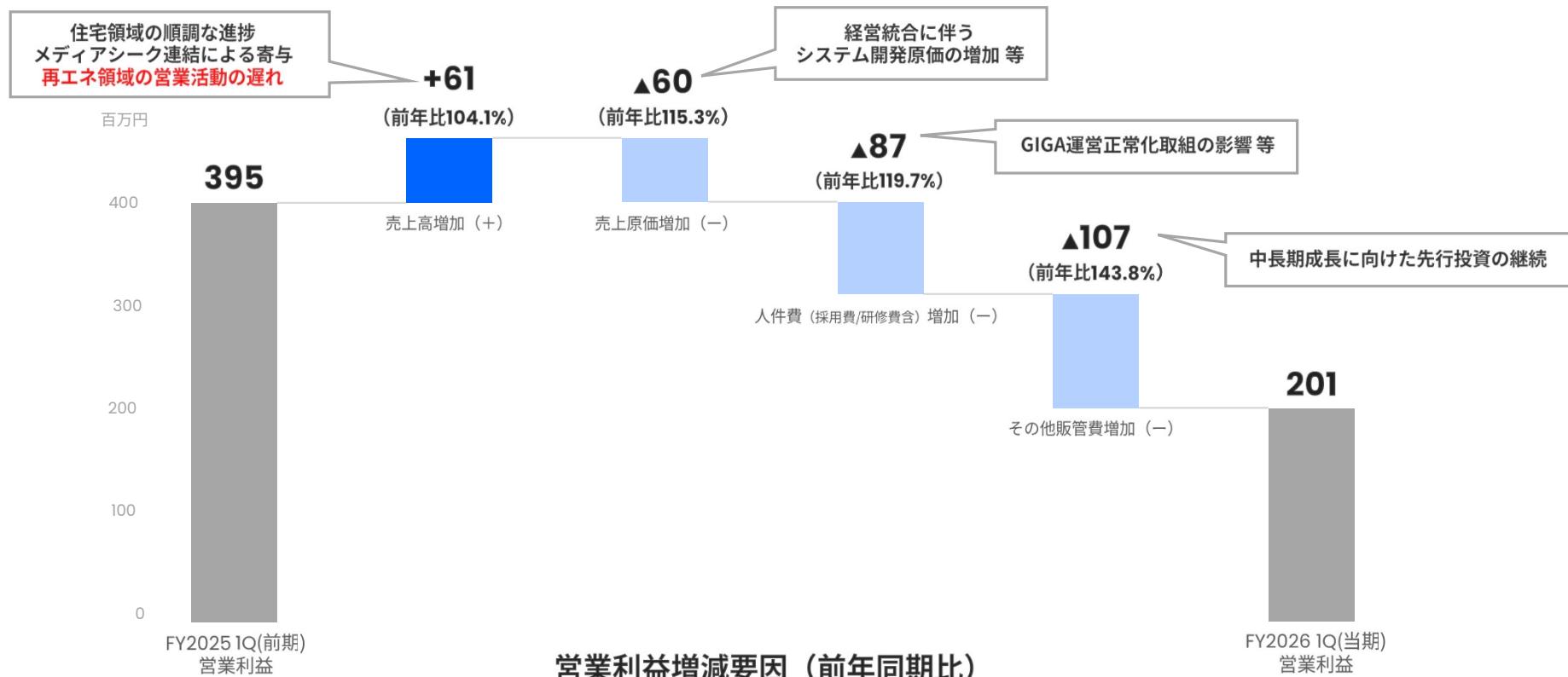
中長期成長への先行投資を継続する中で、第1四半期として過去最高

- ・ 住宅の引渡し時期等に起因して下期偏重型の業績傾向が当社の特徴
- ・ 先行投資を継続する中でも、住宅領域の堅調な成長もあり、第1四半期として過去最高の売上を達成



経費増加は計画通りに推移、中長期成長に向けて先行投資を継続

- ・ 売上高：前述の通り、GIGA保証関連業務対応で再エネ領域の営業活動の遅れが影響も、住宅領域の堅調な成長もあり、第1四半期として過去最高の売上を達成
- ・ 売上原価：経営統合によるシステム開発原価増加が影響
- ・ 販管費：SaaS / ストックビジネスコンサルティングなど中長期成長に向けた先行投資やGIGA運営正常化取組が影響も、当初計画の範囲内



営業利益増減要因（前年同期比）

利益増加要因 (+) / 利益減少要因 (-)

© Solvvy Inc.

FY2026 1Q 連結決算 セグメント別

Solvvy

- ・ HWT事業：建物保証等の新規契約獲得、前受収益の売上貢献（P.14参照）、業務DXによる効率化が進み利益率が向上
- ・ EXT事業：前述の通り、GIGA保証関連業務対応で再エネ領域の営業活動の遅れが影響したほか、前年同期の一過性の売上計上も影響
- ・ LFT事業：下期での增收増益に向けてSaaSプロダクト強化等の先行投資に注力

単位：百万円	FY2026.6 1Q 実績	前年同期比	半期計画	半期計画進捗率	通期計画
売上高	1,534	104.1%	3,600	42.6%	8,200
HomeworthTech事業（住宅）	953	113.2%	1,991	47.9%	4,491
ExtendTech事業（再エネ/教育ICT）	420	67.6%	1,261	33.3%	2,777
LifeTech事業（SI・SaaS等）	150	-	347	43.2%	929
FinTech・その他事業	9	103.3%	1	931.3%	2
本社	-	-	-	-	-
営業利益	201	51.1%	810	24.9%	2,100
HomeworthTech事業（住宅）	370	125.9%	825	44.9%	2,062
ExtendTech事業（再エネ/教育ICT）	239	50.9%	924	25.9%	1,923
LifeTech事業（SI・SaaS等）	53	-	110	49.0%	248
FinTech・その他事業	4	-	▲35	-	▲72
本社	▲465	-	▲1,013	-	▲2,061

※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。

© Solvvy Inc.

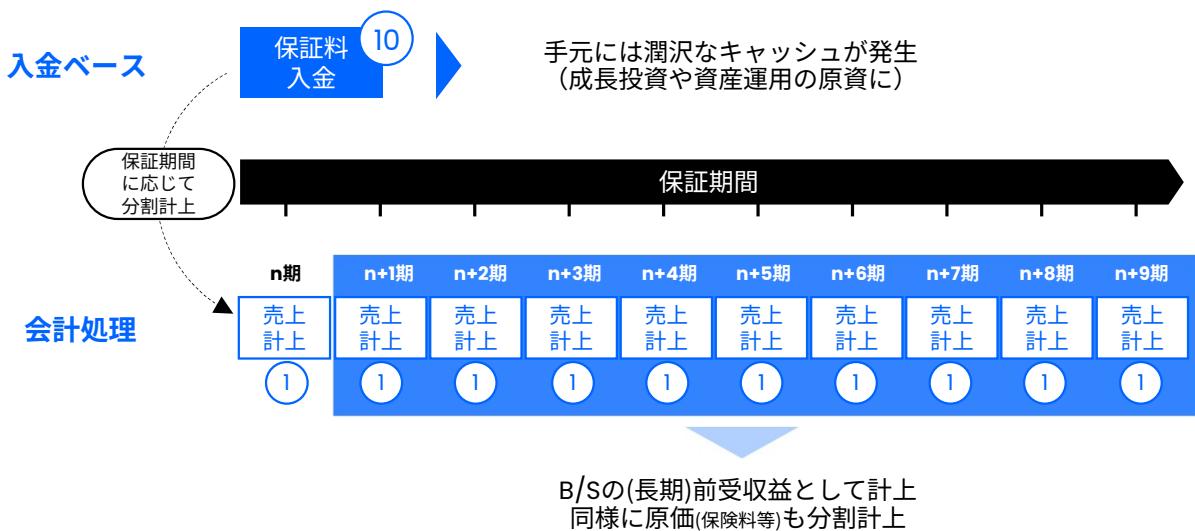
長期保証サービスは 保証期間に応じ按分計上

HWT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収益構造です。

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。

長期保証契約については、加入時一括にて保証料収入を得るため、潤沢な手元資金が発生し、積極的な成長投資や資産運用が可能となります。

（例）第n期に10年間の設備保証料を一括領収した場合



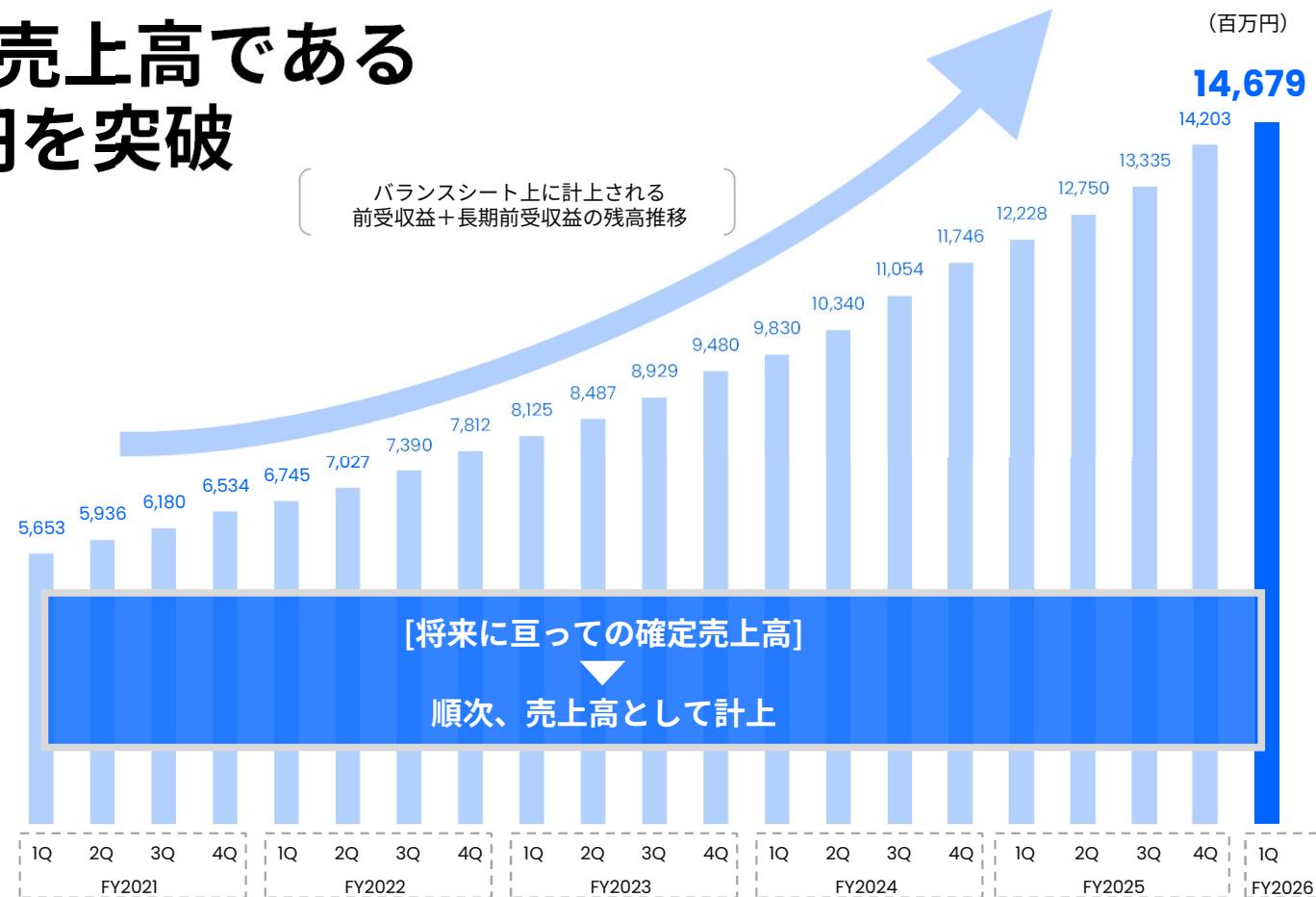
将来に亘っての確定売上高である 前受収益※は146億円を突破

※HWT事業の未計上売上にあたる「前受収益+長期前受収益」の合計

HWT事業において主要KPIと位置付ける前受収益に関して、2025年9月末の残高は146億円を突破しました。

保証料収入のうち、売上未計上分がバランスシート上の前受収益+長期前受収益に計上されます。

当該前受収益は将来に亘っての確定売上であり、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。



03

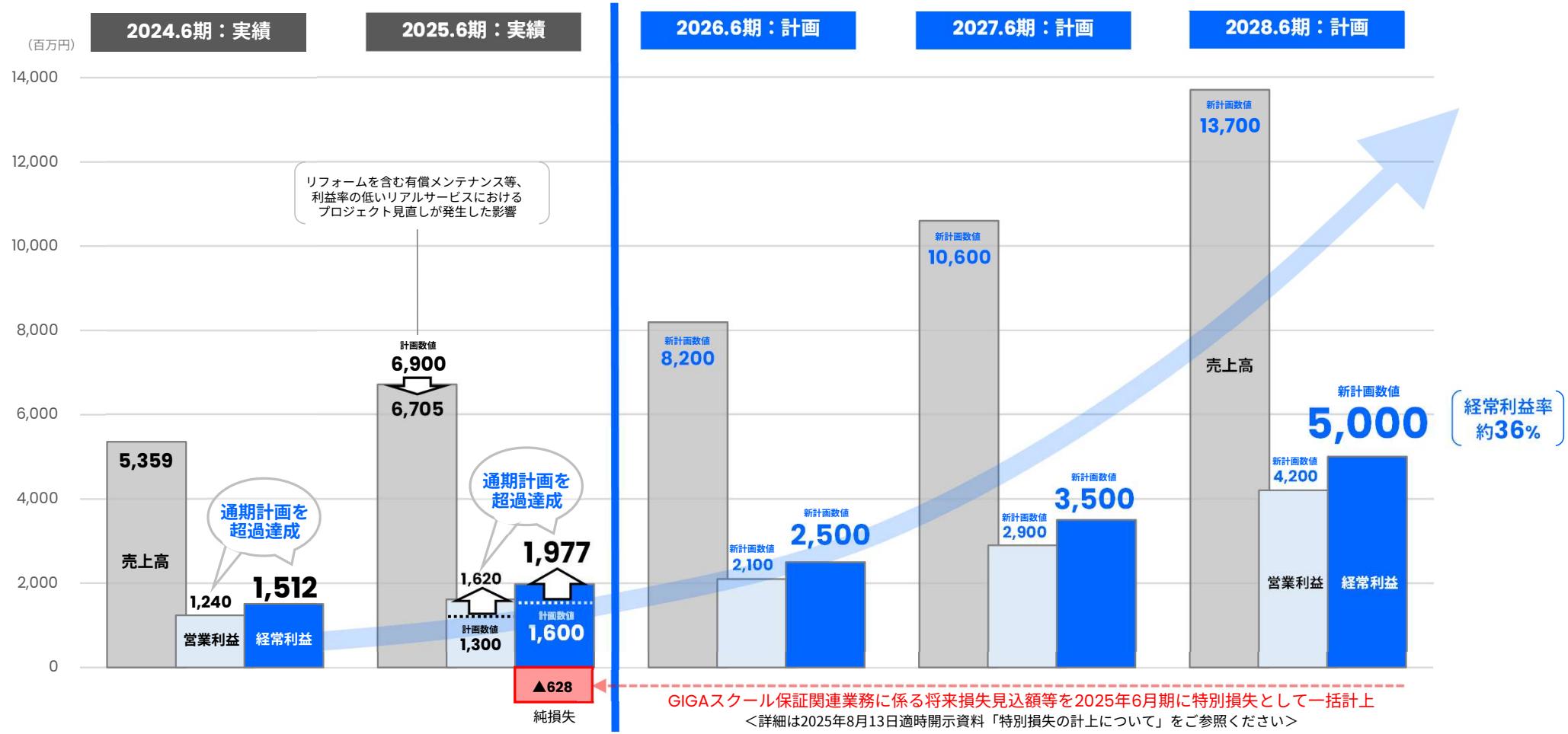
[再掲]：中期経営計画

2026.6期～2028.6期 中期経営計画および成長戦略についてご説明いたします

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



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

継続的かつ飛躍的な 企業成長と 株主還元の両立へ

SaaSプロダクト の強化

保証サービスに次ぐ
B to Bの中核サービス
として育成

ストックビジネス コンサルティング の本格化

クライアント企業の
顧客データを活用した
収益化モデルの確立

戦略的M&A の実行

提供機能強化および
非連続な成長に資する
M&Aの実行

資産運用 の継続強化

保証ビジネスで発生する
キャッシュを活用した
資産運用を継続強化

人的資本 の継続拡充

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

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

Solvvy

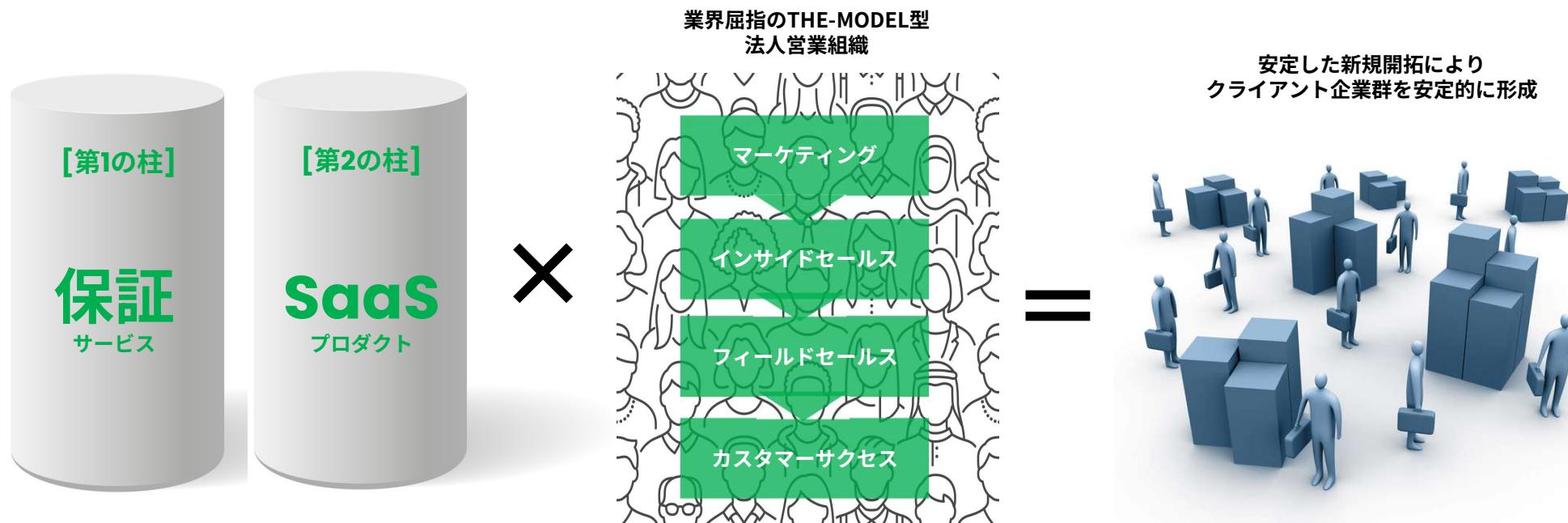
- ITシステム開発体制の大幅な増強でスピーディーなSaaS開発が可能となり、今後、保証サービスに続くB to Bの中核商材へ育成
- 今後、他社商材も積極的に取り入れ、当社ソリューションを組み合わせることで収益性を向上させる方針



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 | ストック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
- 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 | 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

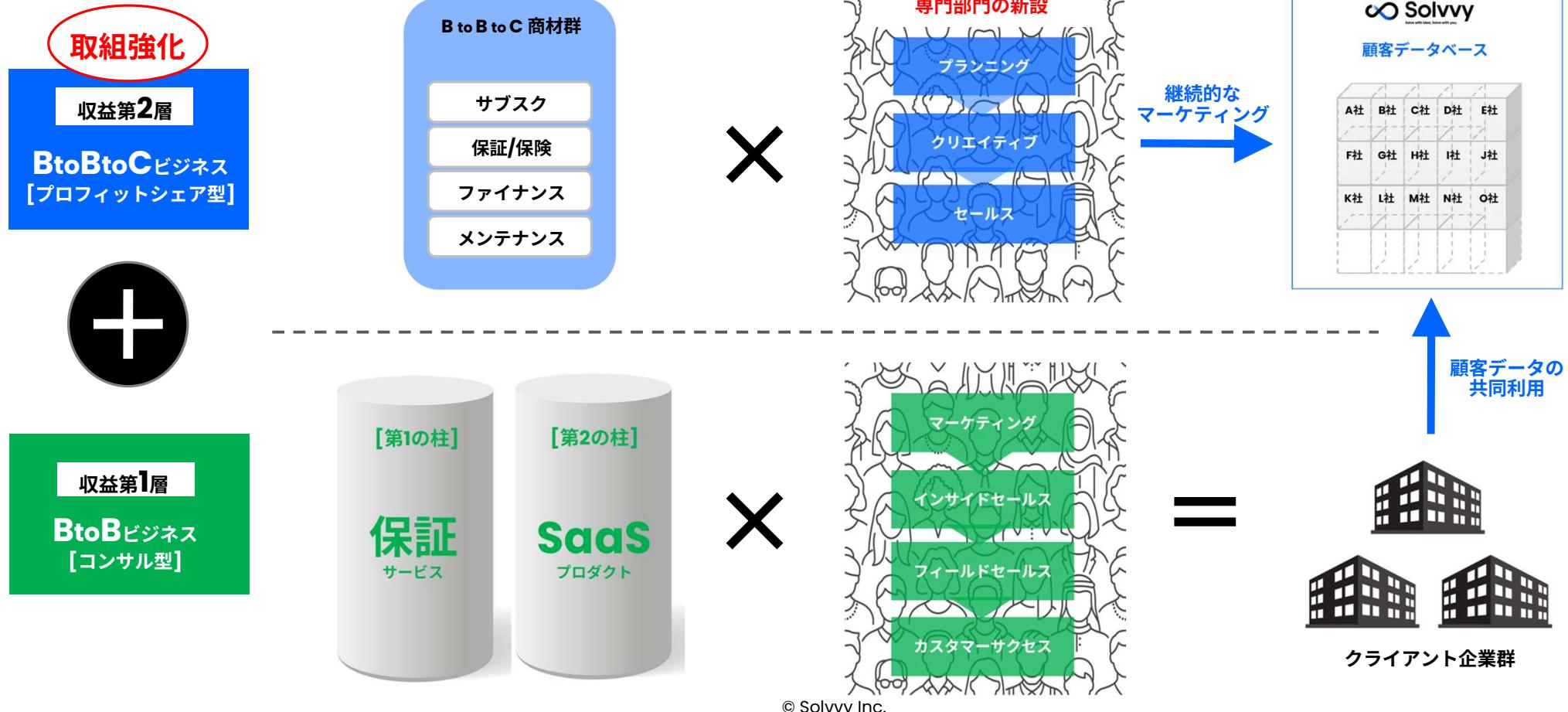


© Solvvy Inc.

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 | 戦略的M&Aの実行

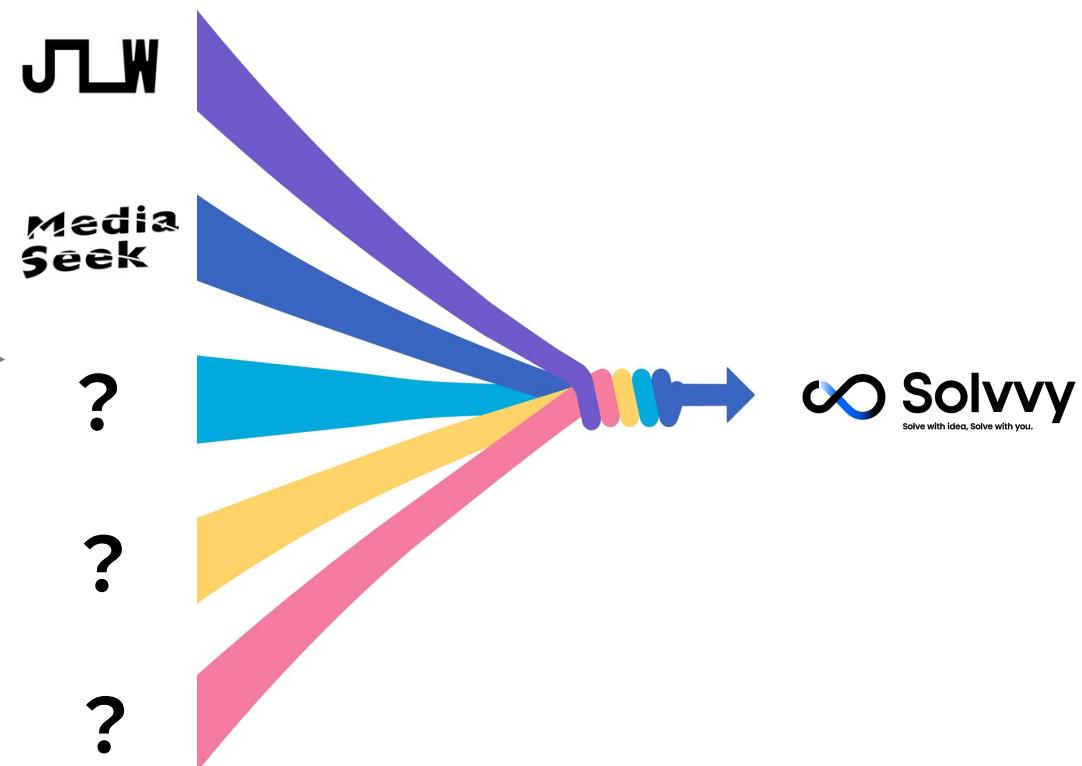
Solvvy

- 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 | 戰略的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

Solvvy

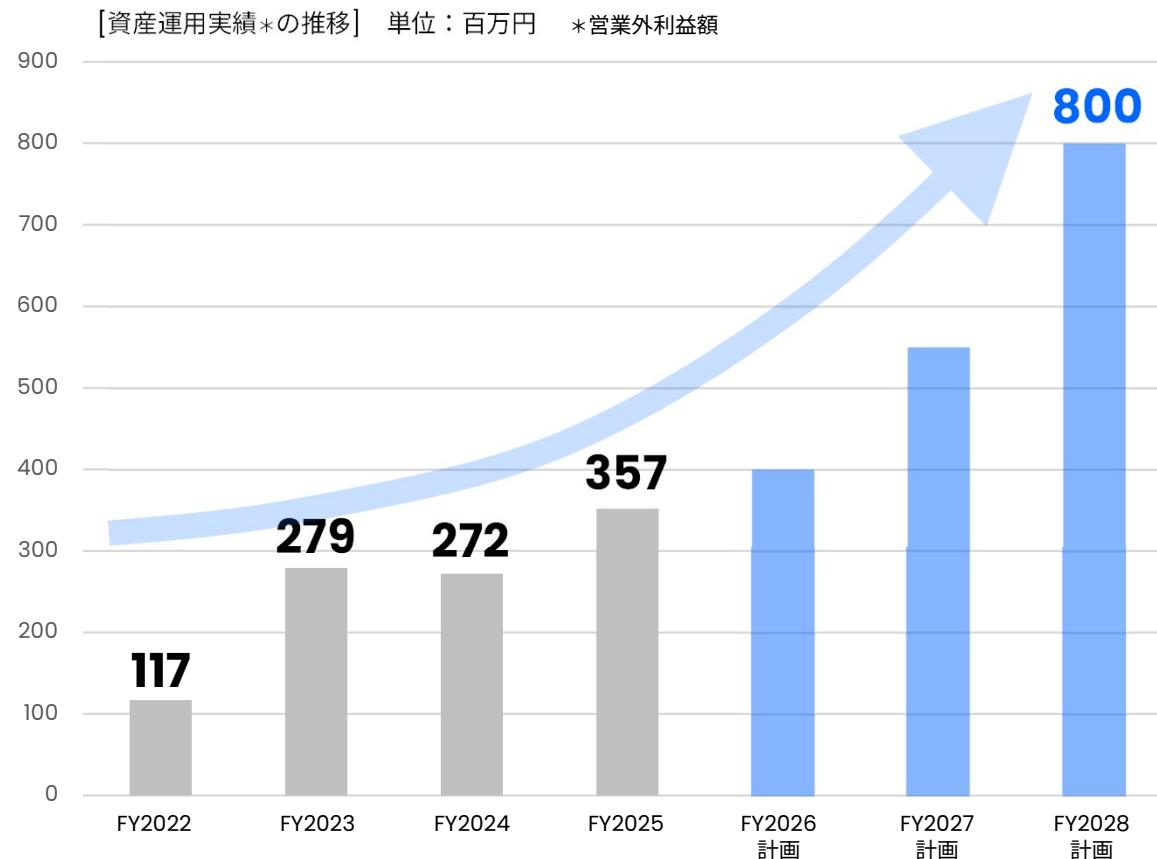
- 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向



今後の成長戦略 | 資産運用の継続強化

Solvvy

- 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、これまでに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



[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

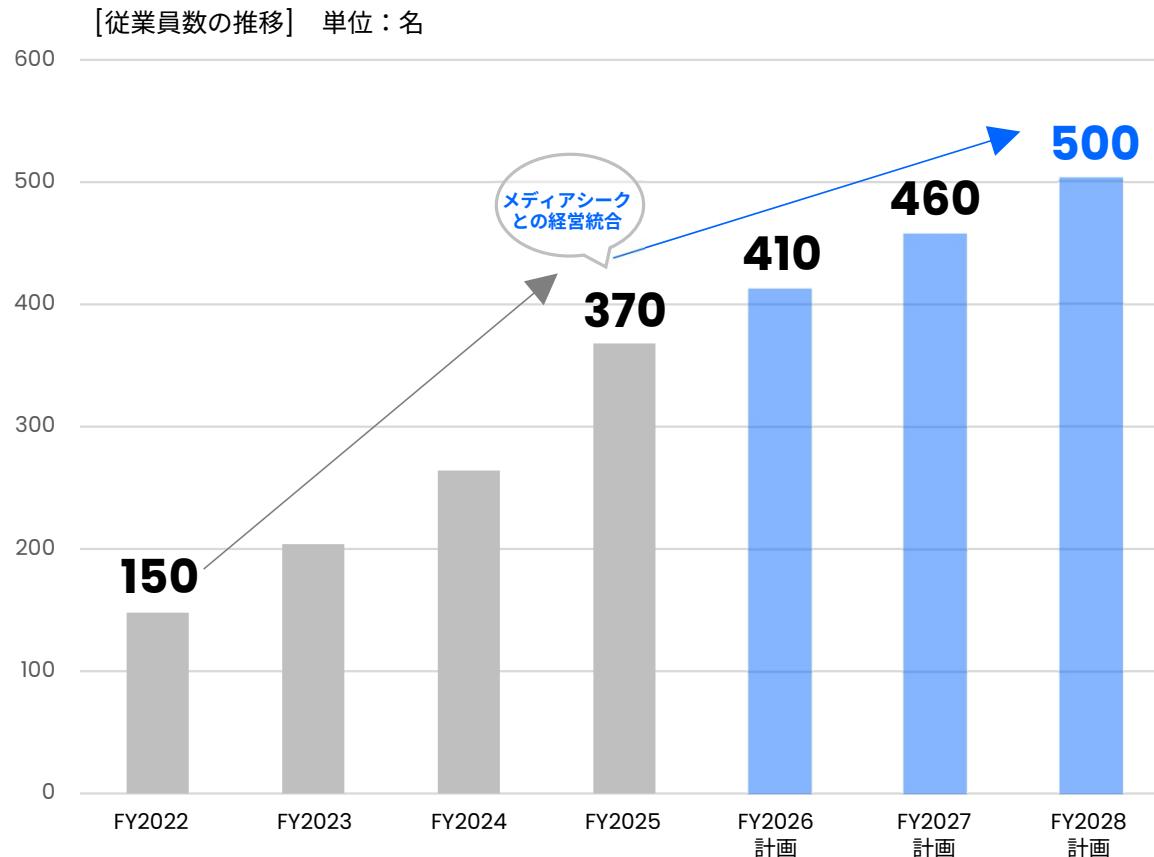
- 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向



今後の成長戦略 | 人的資本の継続拡充

Solvvy

- 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



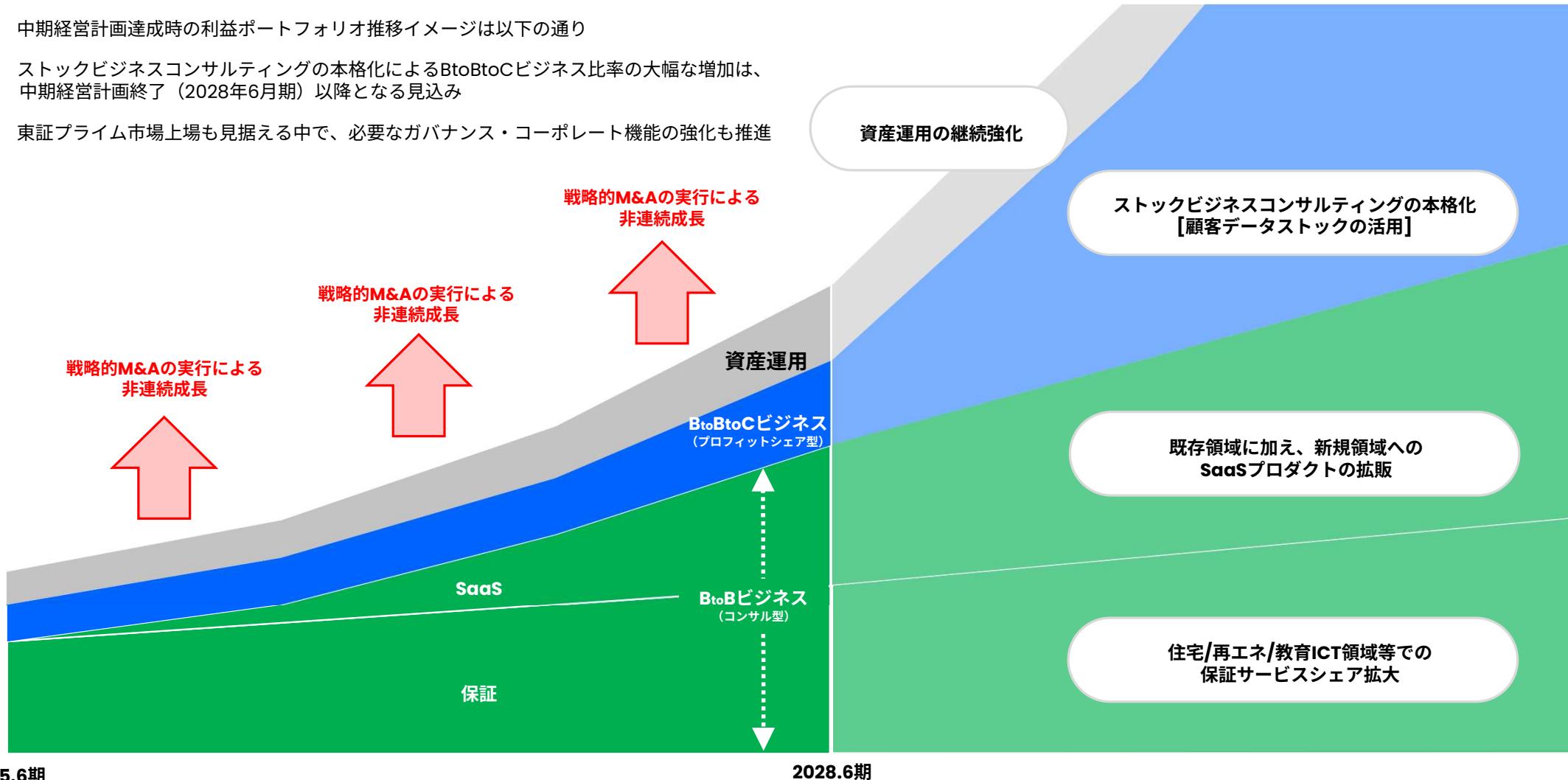
[今後の方針]

- 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）

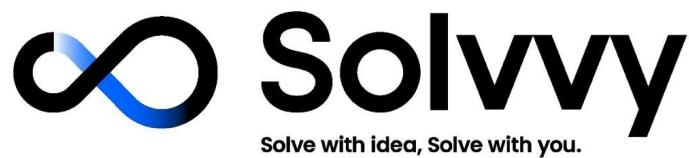
Solvvy

- 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
- ストック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



Solvvyについて

当社概要についてご説明いたします



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

社名	Solvvy 株式会社／Solvvy Inc.	資金	212,336千円 (*2025年9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	<ul style="list-style-type: none">・みずほ銀行・三井住友銀行・三菱UFJ銀行・千葉銀行・三井住友信託銀行
従業員数	約370名 (*2025年9月末時点)	保有ライセンス ※子会社保有を含む	<ul style="list-style-type: none">・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 

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 

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 

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



- **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「うちもキーピング」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応対業務を支援する「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



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おります。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。