

2026年3月31日

各位

会社名 Solvvy 株式会社
代表者名 代表取締役社長 安達 慶高
(コード番号：7320 東証グロース)
問合せ先 上席執行役員
経営管理本部長 吉川 淳史
(TEL：03-6276-0401)

2026年6月期 第2四半期 決算発表後に投資家の 皆さまより寄せられたご質問及び回答内容公開のお知らせ

平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

投資家の皆さまよりお寄せいただいた多数のご質問につきまして、当社の方針に基づく回答を以下のとおり公開いたします。ご質問の時点と回答内容に若干の差異が生じる場合がございますが、直近の回答内容を最新の当社方針としております。

なお、当社では決算情報の漏洩防止および情報の公平性確保を目的として、各四半期決算期末日の翌日から決算発表日までの期間を「サイレント期間」と定めております。この期間中は、決算に関するご質問の回答やコメントを控えさせていただきますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

ただし、サイレント期間中であっても、投資判断に影響を及ぼす重要事象が発生または決定された場合には、適時開示規則に則り、公平かつ迅速に情報開示を行ってまいります。

【注意事項】

当社ウェブサイト等を通じていただいたご質問には順次ご回答しておりますが、以下に該当するお問い合わせ等につきましては、誠に恐縮ながら回答を差し控えていただく場合がございますことをご了承ください。

・非公開情報に関するお問い合わせ

例：足元の業績動向、将来の開示内容・開示予定、個別の商談状況など

・金融商品取引法 第166条「重要事実」に該当する可能性のあるお問い合わせ

・株価動向等株式市場の値動に関するお問い合わせ

・誹謗中傷が含まれるお問い合わせ

・ご意見やご感想

当社からご提供する回答内容につきましては、当社の許可なく、その一部または全部を転用・二次利用し、お問い合わせいただいたご本人以外に開示することは、固くお断りいたします。

【ご質問及び回答内容】

Q1: 第 1 四半期の業績が計画を下回った要因と、その後の回復状況はどうなっていますか？

A1: 第 1 四半期の業績未達は、主に Extendtech 事業において、GIGA 保証の運営正常化対応に人員などのリソースを割かれ、本来の営業活動が停滞したことが主な要因です。しかし、事後処理の工数が正常化した第 2 四半期には、売上および営業利益ともに概ね計画通りの水準まで回復しています。

Q2: GIGA スクール関連の保守対応で修理が増加した背景と、今後の対策について教えてください。

A2: 5 年前の契約当時は、子供たちが使用するタブレット端末の修理頻度を業界全体で予測しきれず、想定をはるかに超える頻度で故障が発生したため、修理費が膨らみました。この経験を踏まえ、次回の「第 2 期 GIGA スクール」などでは損失が出ないよう保証料率を適切な価格に値上げし、リスク管理を徹底して展開する方針です。

Q3: 通期計画の達成に向けた、下期（第 3・第 4 四半期）の業績見通しを教えてください。

A3: 当社は例年、住宅業界の引き渡しが集まる 3 月や、期末に向けた自社キャンペーンの影響により、第 4 四半期に売上が大きく偏重する傾向があります。今期も例年以上に第 4 四半期に伸びる計画となっており、下期の繁忙期に向けてしっかりと施策を打つことで通期目標の達成を目指しています。

Q4: 営業利益が未達である一方で、経常利益が計画通りに進捗している要因は何ですか？

A4: 資産運用のポートフォリオ見直しの一環として、保有していた賃貸用マンションなどの不動産を好条件で売却でき、数億円規模の売却益（営業外収益）が発生したことが経常利益を下支えしました。これは特定の数字を合わせにいったものではなく、市況を見ながら適宜資産の入れ替えを行った結果です。

Q5: Extendtech 事業の主力である、再生可能エネルギー（家庭用蓄電池など）関連の販売状況はどうなっていますか？

A5: 第 1 四半期は GIGA 保証の運営正常化対応にリソースが割かれた影響で一時的に営業活動が鈍化し、伸び悩みました。しかし、第 2 四半期以降は正常化して順調に獲得が進んでおり、例年通り下期（特に第 4 四半期）に向けたキャンペーン等を実施することで、さらなる売上・利益の拡大を見込んでいます。

Q6: 生成 AI などのテクノロジーは、事業にどのような影響をもたらしていますか？

A6: 非常にポジティブな機会と捉えています。社内の業務効率化に加え、特に「修理の査定業務」において、過去数万件の修理履歴を学習させた AI による判定を活用し始めています。これにより、ベテランスタッフと同等以上の精度で 24 時間受付・査定が可能となり、サービス品質の向上や人件費の抑制につながると期待しています。

Q7: 旧メディアシーク社と統合した Lifetech 事業の現状と、今後のシナジーについて教えてください。

A7: 現状は、旧メディアシーク社から引き継いだシステム受託や SaaS 展開（カルチャーセンター向け基幹システムなど）が中心であり、業績は概ね横ばいで推移しています。シナジーとしては、同社のエンジニアリソースを活用した保証アプリの強化や開発スピードの向上を図っているほか、セキュリティ関連などの新領域への展開も進めています。

Q8: 配当や自社株買いなど、株主還元に対する方針を教えてください。

A8: 現在の実績としての配当性向は 10% 台ですが、人材やシステムへの成長投資とのバランスを取りながら、数年かけて配当性向 30% まで累進的に引き上げていく計画です。また、自社株買いについては、現在の株価が当社の成長計画に対して割安であるとの判断や、従業員向けインセンティブ制度への活用を目的として機動的に実施しています。

以上