

決算説明資料

2026年6月期 (FY2026)

Solvvy株式会社 (東証グロス：7320)

2026年8月14日

1 【業績】 過去最高の売上/利益を達成／経常利益は通期計画25億円を超過達成 . . . P.4

- ・ 主要2領域（住宅/再エネ）での事業展開が業績を牽引し、第4四半期および通期として過去最高の売上/利益を達成
- ・ GIGA保証対応の影響で上期に生じた遅れを下期業績で挽回、通期計画には一部未達も対前年比で大幅な増収/増益を達成

2 【戦略】 長期安定成長を志向した新規領域への戦略的展開 . . . P.10

- ・ 主要2領域のさらなる深耕とともに、今後の成長エンジンとなりうる新領域への事業展開にチャレンジ
- ・ 株式会社ジャックスとの資本業務提携を通じた住宅リフォーム領域への本格展開が開始

3 【株主還元】 配当性向30%に向けた累進配当方針に基づき、50%増配を予定 . . . P.22

- ・ 2026年6月期においては、配当金は従前の予想通り1株あたり年間20円を維持
- ・ 2027年6月期においては、中間配当を実施のうえ年間30円の配当予想とする

01

2026年6月期決算

2026年6月期決算についてご説明いたします。

過去最高の売上/利益を達成／経常利益は通期計画25億円を超過達成

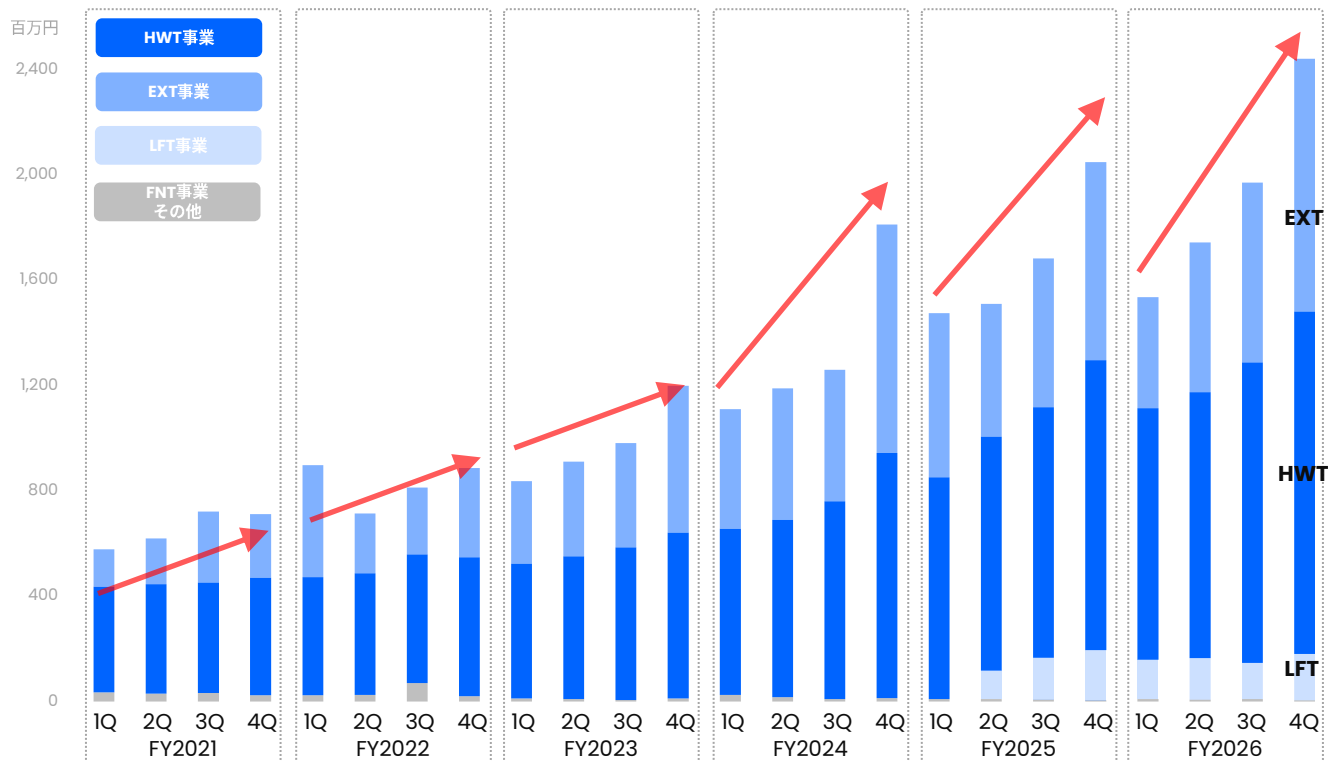
- 第4四半期においても、主要2領域（住宅・再エネ）双方での事業展開が好調で、四半期および通期において過去最高の売上/利益を達成
- GIGA保証対応の影響で上期に生じた遅れを下期業績で取り戻し、通期計画には一部未達も対前年比で大幅な増収/増益を達成

単位：百万円

	FY2026.6 第4四半期期間 (2026.4-2026.6)		FY2026.6 実績 (2025.7-2026.6)		通期計画 (2025.7-2026.6)	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	通期計画	通期計画達成率
売上高	2,437 過去最高	119.1%	7,679 過去最高	114.5%	8,200	93.6%
営業利益	791 過去最高	138.2%	1,860 過去最高	114.8%	2,100	88.6%
経常利益	929 過去最高	150.6%	2,552 過去最高	129.1%	2,500	102.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	664 過去最高	—	1,743 過去最高	—	1,625	107.3%

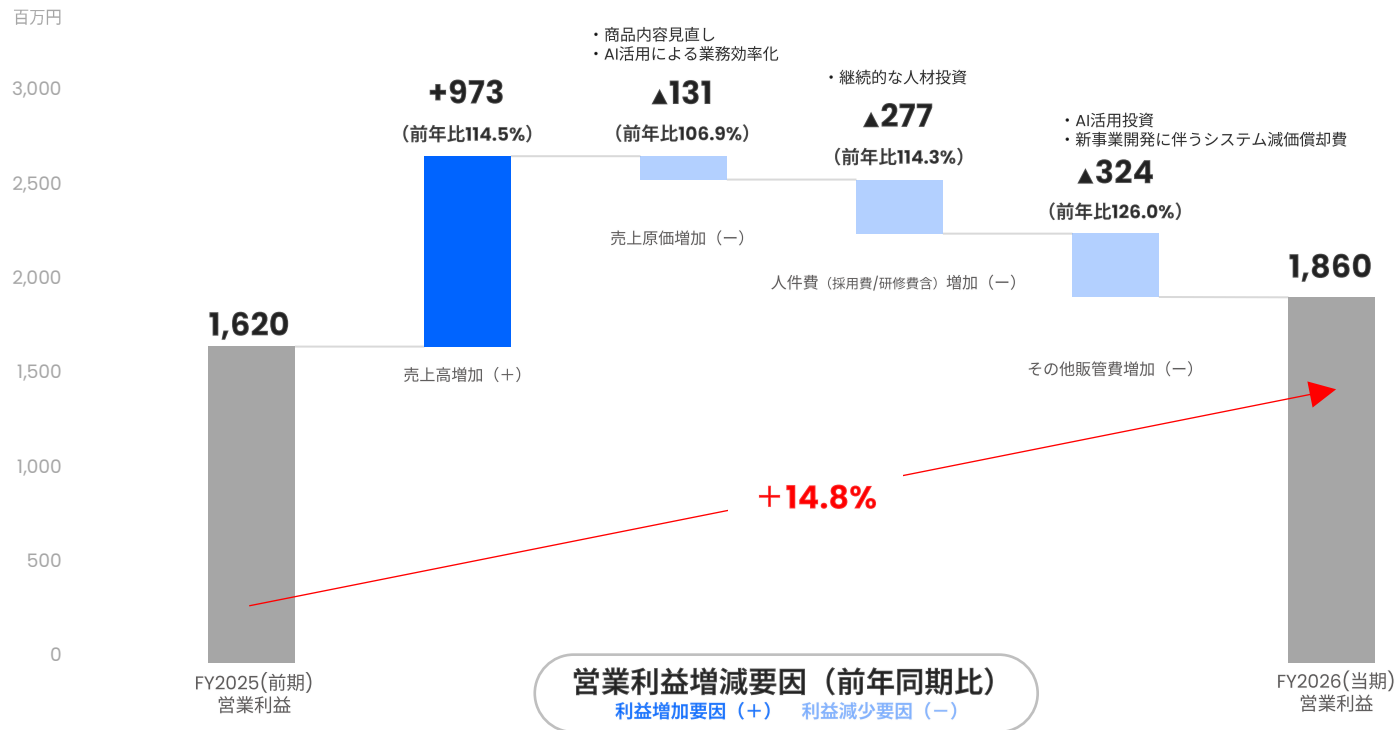
主要2領域での事業展開が好調、四半期および通期として過去最高の売上高を達成

- 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
- 主要2領域（住宅・再エネ）での事業展開が好調で、毎年の下期偏重トレンドに沿った形で四半期および通期として過去最高の売上高を達成



中長期の安定成長に向けた先行投資を継続しつつも、2桁増益を達成

- ・ 主要2領域の深耕および新領域開拓によるさらなる業績拡大や東証プライム市場への市場変更に向けた各種先行投資を引き続き継続中
- ・ 人的資本強化/AI活用によるデジタル化を中心とした先行投資を計画的に実行し、当期の営業利益進捗に影響した一方、次期以降の成長基盤を整備



主要2領域での事業展開が好調に推移、各事業とも増収/増益を達成

- 住宅領域では、好調な事業展開に加え、過去の保証料収入（前受収益）が売上高/営業利益に順次寄与しており、長期安定的な高収益フェーズへ
- 非住宅領域では、上期での遅れの影響がありつつも、第4四半期期間で前年同期比売上高127.4%/営業利益140.0%と大きく伸長し、通期業績でも増収/増益を達成

単位：百万円	FY2026.6 第4四半期期間 (2026.4~2026.6)		FY2026.6 実績 (2025.7~2026.6)		通期計画 (2025.7~2026.6)	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	通期計画	通期計画達成率
売上高	2,437	119.1%	7,679	114.5%	8,200	93.6%
HomeworthTech事業（住宅）	1,298	118.3%	4,399	116.5%	4,491	98.0%
ExtendTech事業（非住宅）	957	127.4%	2,626	107.6%	2,777	94.6%
LifeTech事業（SI他）	175	92.2%	620	135.6%	929	66.8%
FinTech・その他事業	5	101.1%	31	103.6%	2	1595.6%
本社	-	-	-	-	-	-
営業利益	791	138.2%	1,860	114.8%	2,100	88.6%
HomeworthTech事業（住宅）	594	122.1%	1,880	127.5%	2,062	91.2%
ExtendTech事業（非住宅）	737	140.0%	1,832	106.6%	1,923	95.3%
LifeTech事業（SI他）	53	71.6%	172	127.1%	248	69.7%
FinTech・その他事業	2	-	10	-	▲72	-
本社	▲595	-	▲2,037	-	▲2,061	-

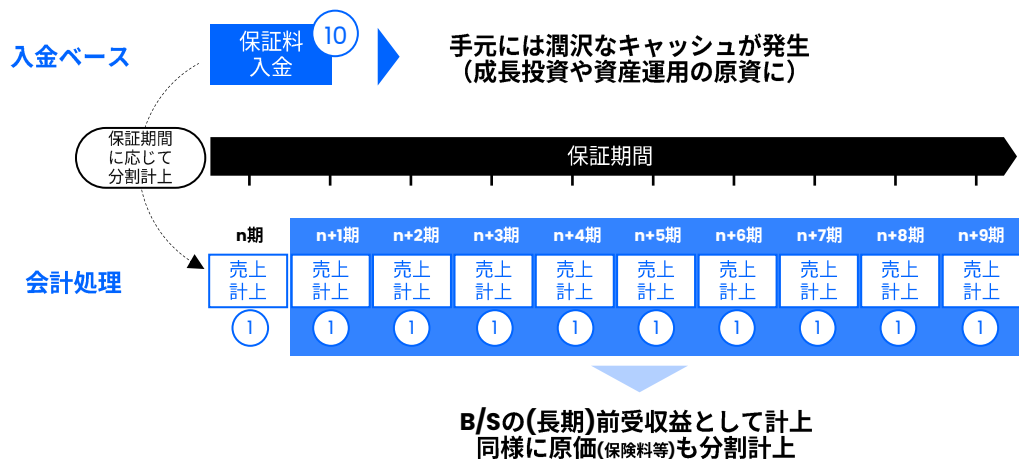
長期保証契約にかかる保証料が分割計上されることで 前受収益が積み上がり、安定的な収益構造を実現

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173億円*を突破

*HWT事業において主要KPIと位置付ける
未計売上高にあたる「前受収益+長期前受収益」の合計

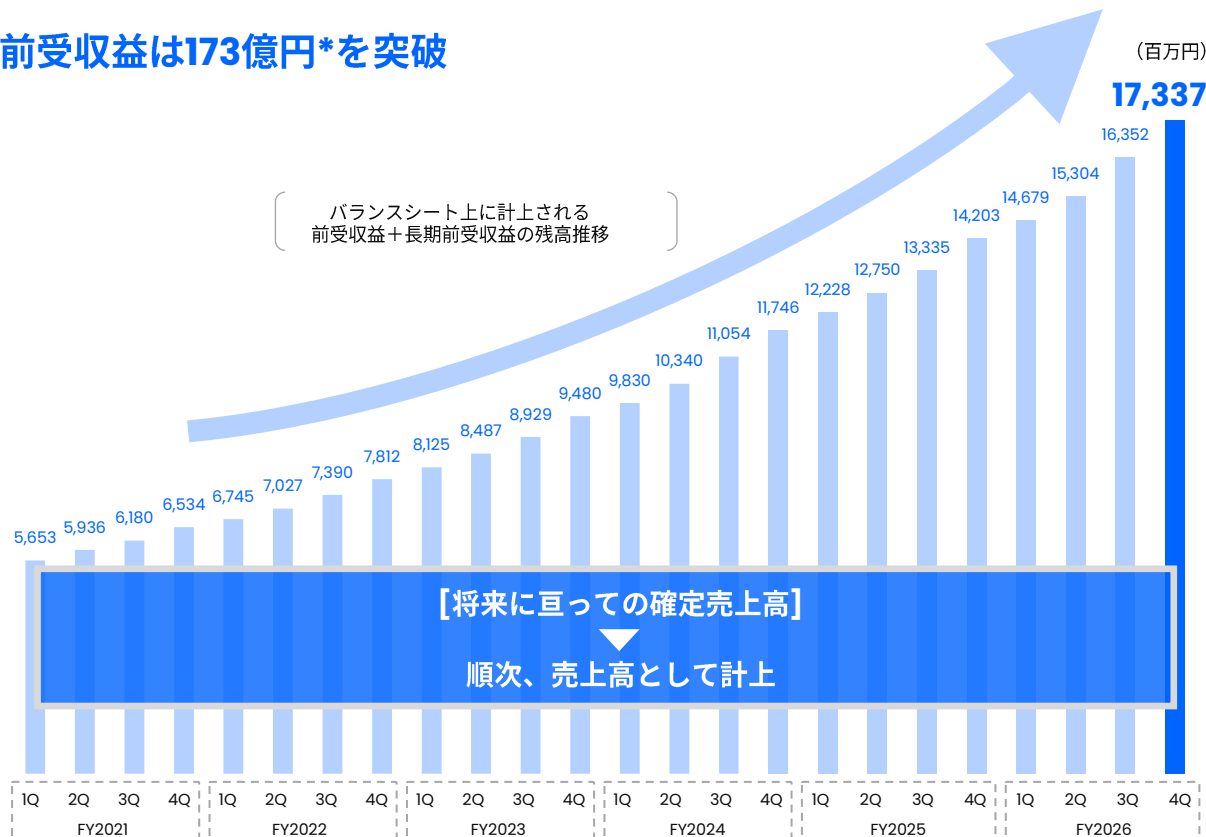
当社は保証料収入のうち、期間未経過分をバランスシート上の「前受収益および長期前受収益」に計上しております。

これらは将来の売上が確定している「収益のストック」であり、順次売上高として計上されることで、中長期的な収益を支える強固な基盤となります。

なお、当社の自己資本比率は約16%と一般的な事業会社と比較して低位にありますが、これは当該前受収益を負債に計上するという保証ビジネス固有の会計処理に起因するものです。

この負債は有利子負債とは異なり、将来のキャッシュアウトを伴わない一方で、積極的な成長投資の原資（手元流動性）となります。

この「キャッシュ先行型」のビジネスモデルこそが当社の持続的な成長を牽引する源泉であると認識しております。

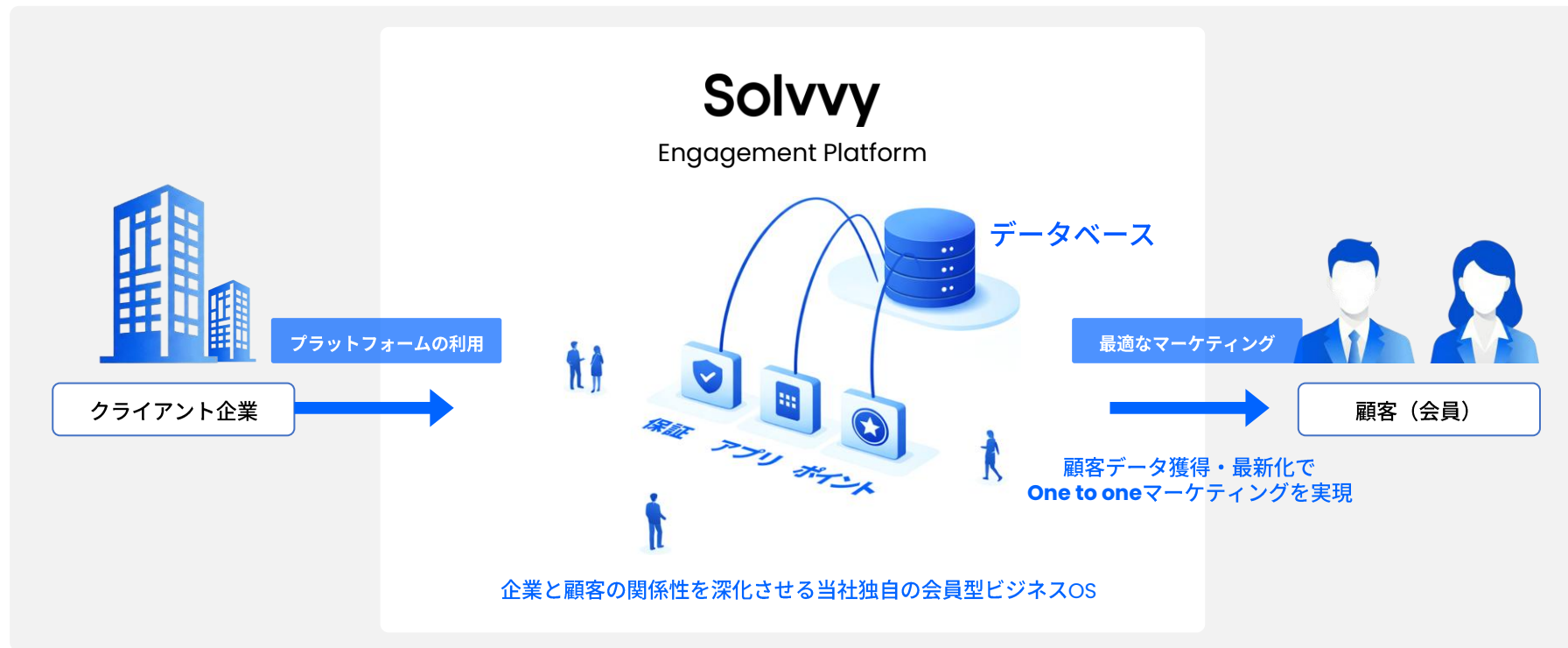


02

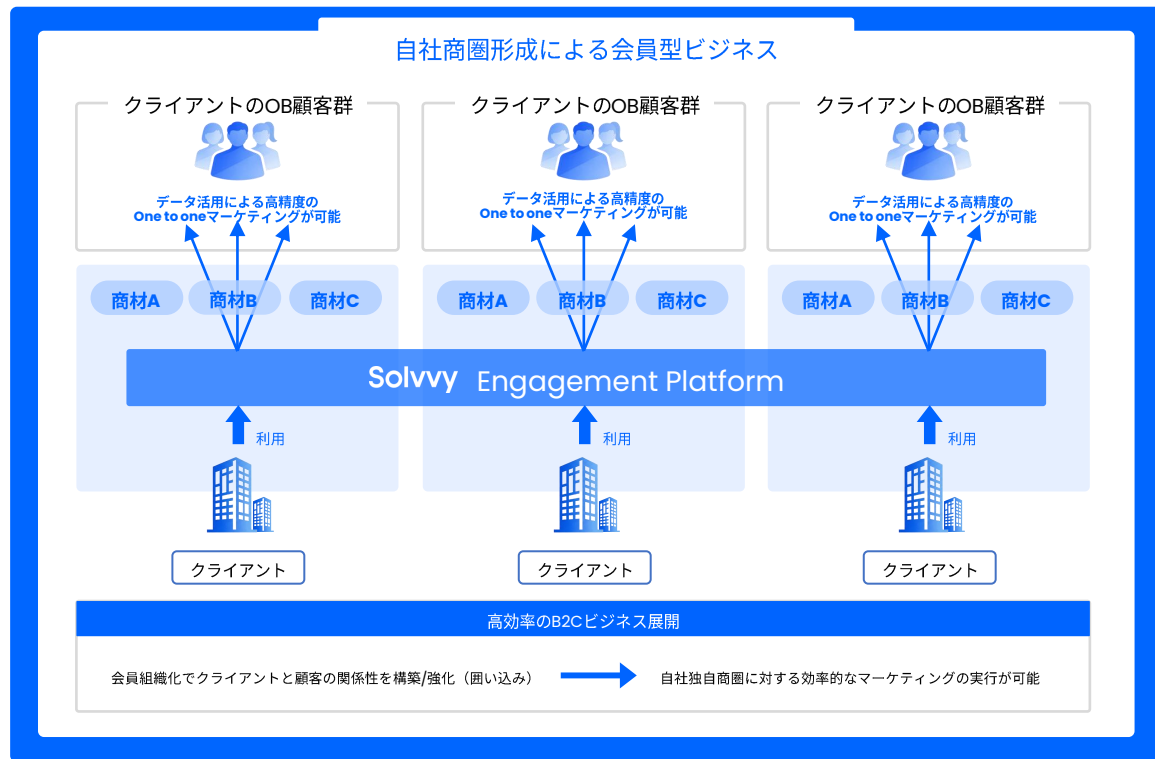
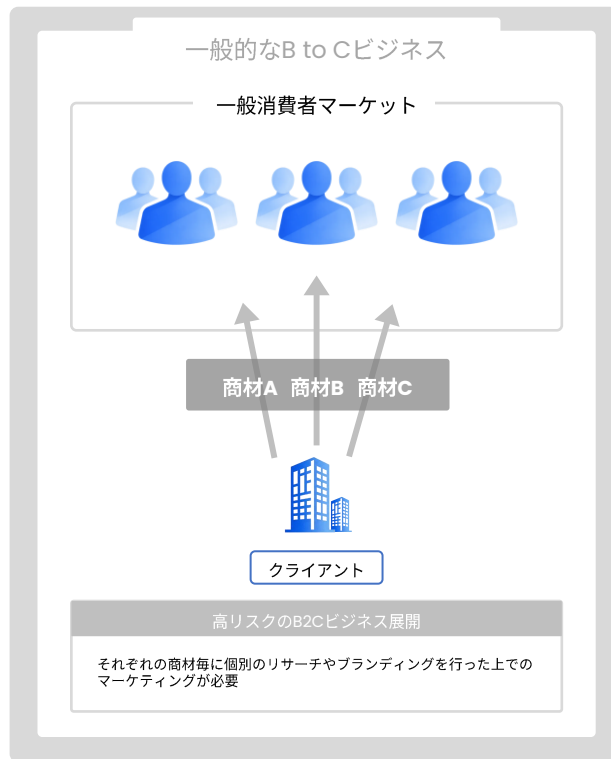
今後の成長戦略

成長戦略の概要についてご説明します。

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）の販売・運用



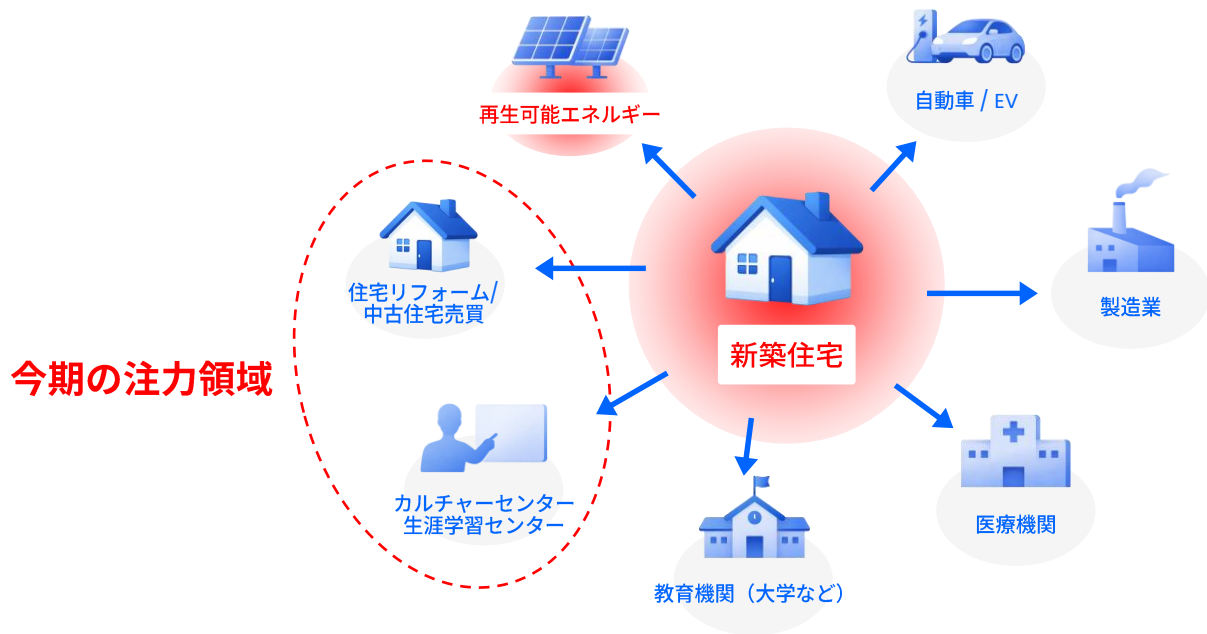
クライアント自社商圏の形成支援により、低リスク・高精度なクローズドマーケティングを実現



アフターサービスを切り口に、住宅事業者と住宅オーナーの接点集約を実現し、
保証サービスのマーケティング機会を創出



主要2領域の深耕とともに、新たな領域への事業展開に引き続きチャレンジ

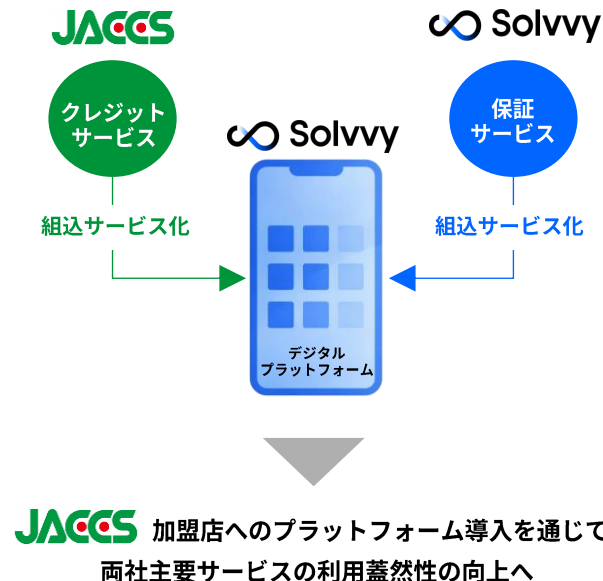


当社の強みである法人向けマーケティング機能を活用し、高速PDCAを通じた新規事業（領域）探索が可能

<契約締結予定>

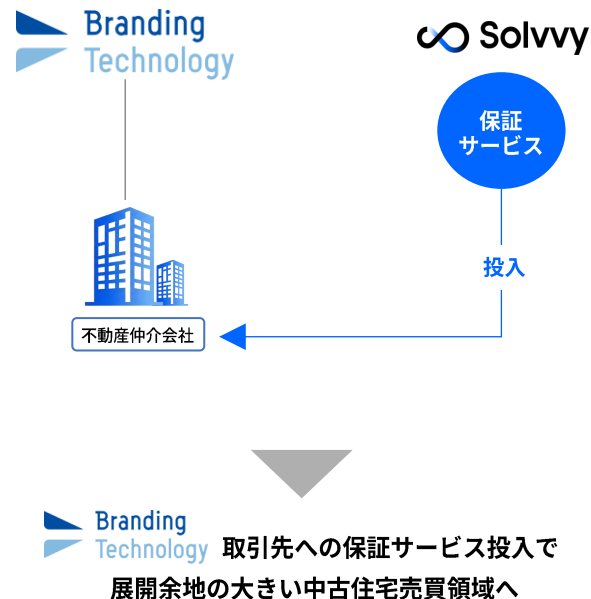
株式会社ジャックスとの資本業務提携を通じ、リフォーム契約業務のDXプラットフォームを投入

- ・ 住宅リフォーム領域におけるデジタルプラットフォームを共同開発し、同社加盟店を通じて、住宅リフォーム契約業務に金融・保証サービスのシームレスな実装を志向
- ・ 住宅領域での高いシェアを誇る同社との提携を通じて、新築住宅の価格高騰に伴い社会的ニーズの高まる住宅リフォーム領域でのスピーディな事業展開へ



ブランディングテクノロジー株式会社との業務提携を通じ、不動産仲介事業者を開拓へ

- ・ 中小不動産仲介事業者のマーケティングを支援する同社との提携を通じて、アカウント開拓を志向
- ・ 不動産仲介事業者と連携した買主向けアフターサービスのプロモーション強化を推進



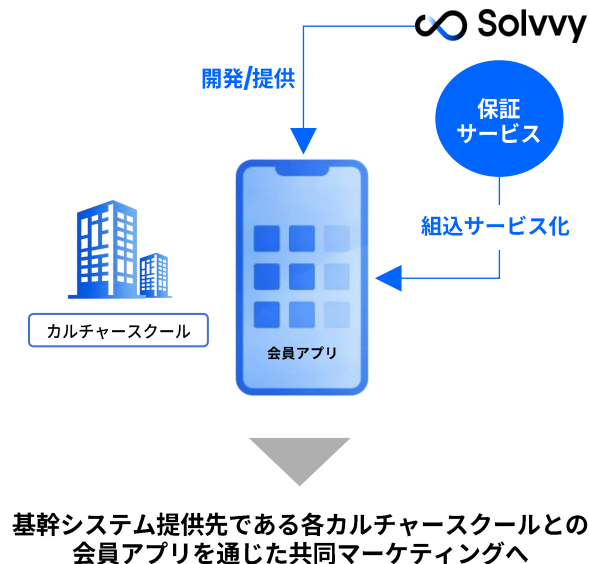
カルチャースクール向け会員アプリの提供を通じ、カルチャースクールへのSBC展開へ

- ・メディアシーク社が国内トップシェアを誇るカルチャースクール向け基幹システム「マイクラス」をベースに、会員向けアプリを新規展開
- ・住宅領域同様にストックビジネスコンサルティングを通じ、クライアントと共同で会員データベースへのマーケティングを今後本格化
- ・既に複数の大手カルチャーセンターにおいて、会員アプリ導入内諾を獲得

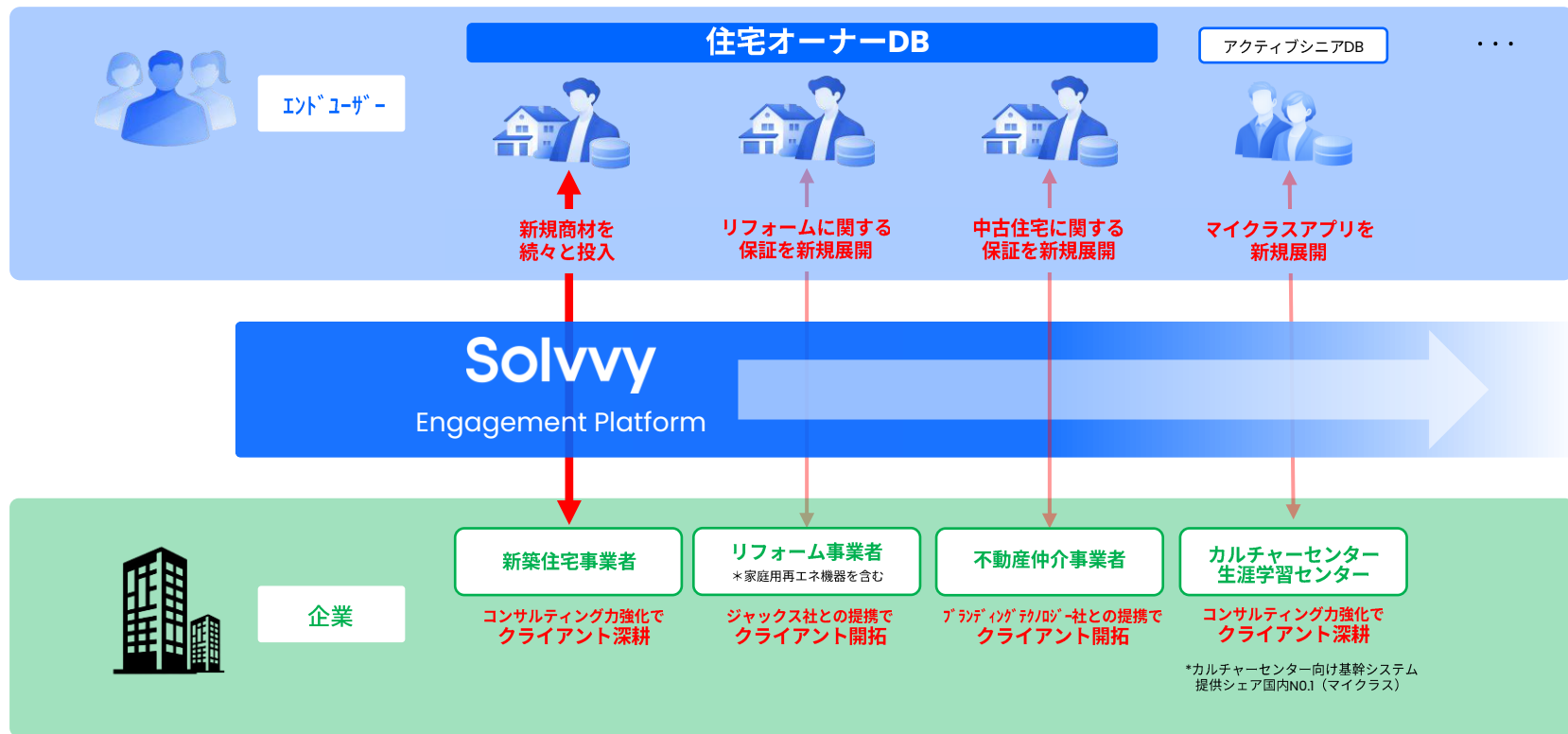


**カルチャースクール向け会員アプリ
「マイクラスアプリ」
を提供開始**

受講生との継続的な関係構築とマーケティングを支援



各領域でのストックビジネスコンサルティングを通じて、幅広い顧客DBへのアクセスを志向



ストックビジネスコンサルティングを通じた今後の成長イメージ

<中長期成長のポイント>

**B to B / B to C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**

全体売上高

当社の業績構造

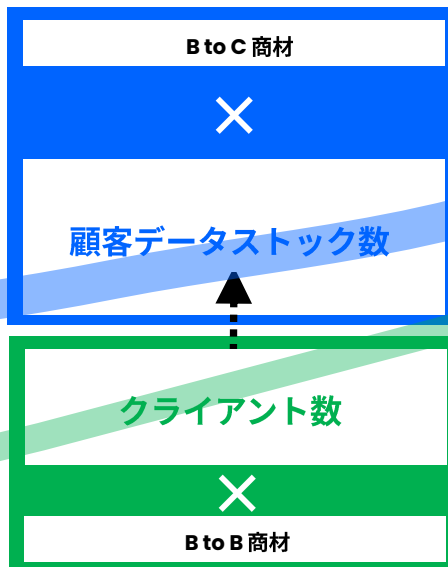
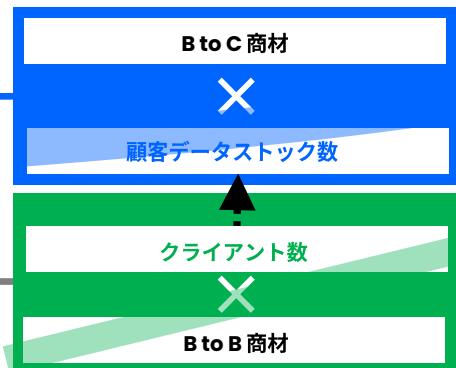
収益第2層

BtoCビジネス
[プロフィットシェア型]



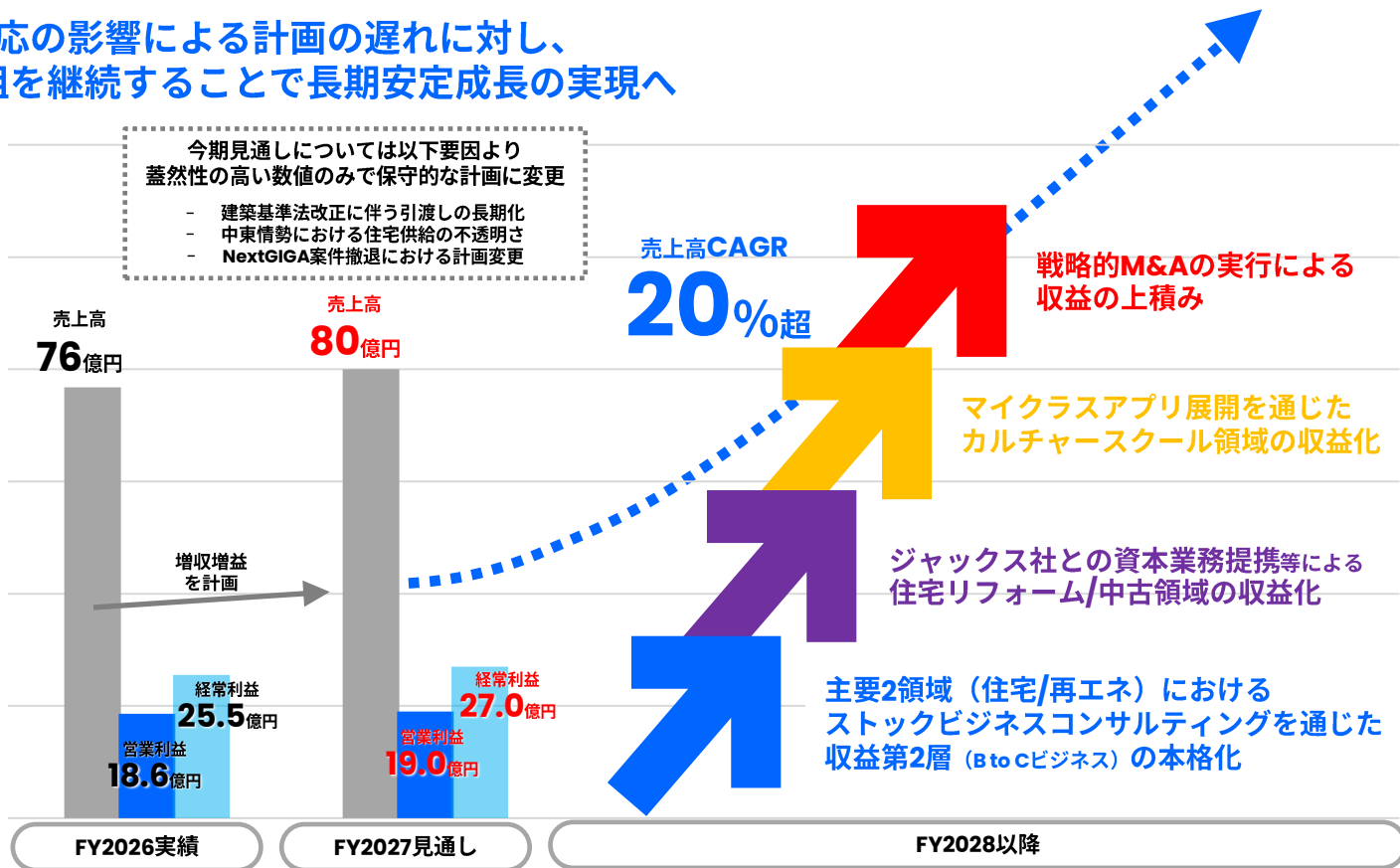
収益第1層

BtoBビジネス
[業務委託型]



顧客データ

GIGA案件対応の影響による計画の遅れに対し、
各種戦略取組を継続することで長期安定成長の実現へ



今期見通しについては蓋然性の高い数値のみで保守的な計画に変更

- ・ 建築基準法改正に伴う引渡しの長期化／中東情勢における住宅供給の不透明さ／NextGIGA案件撤退における計画変更により保守的な計画に変更

単位：百万円	FY2026.6 実績 (2025.7-2026.6)	FY2027.6 計画 (2026.7-2027.6)						
	通期実績	第1四半期期間	第2四半期期間	第3四半期期間	第4四半期期間	通期計画	前年同期比	
売上高	7,679	1,500	1,850	2,150	2,500	8,000	+320	104.2%
営業利益	1,860	160	520	500	720	1,900	+39	102.1%
経常利益	2,552	340	740	670	950	2,700	+147	105.8%

03

株主還元方針

今後の株主還元方針についてご説明いたします。

持続的成長と株主還元を両立／ 配当予想は20円を維持し2027年6月期は50%増配を予定

- ・ 2026年6月期においては、配当金は従前の予想通り1株あたり年間20円を維持
- ・ 2027年6月期においては、中間配当を実施のうえ年間30円の配当予想とし、50%の増配を予定

<<中長期を見据えた配当政策>>

- ①配当性向**30**%を目標とし、段階的な配当額の引き上げを図ります
- ②累進配当（持続的な増配）を実現します

<配当予想>

当期の配当予想を維持するとともに、来期も累進配当を実現

	1株当たり配当金（株式分割後ベースで表記）			配当性向
	中間	期末	年間	
2027年6月期	15円	15円	30円	19.3%
2026年6月期	10円	10円	20円	13.0%
2025年6月期	—	14円	14円	— (最終赤字)

増配率: 2025→2026: +43%, 2026→2027: +50%
配当性向増加分: 2025→2026: +6.3pt, 2026→2027: +6.3pt

※当社は2025年7月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2024年6月期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり配当額を算定しております。

04

Solvvyについて

当社概要・ビジネス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.	資本金	212,336千円（*2026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350名（*2026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

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



創業来連続増収

17 年連続

*2026年6月末時点



電子マネー発行残高

約 **29** 億円

*2026年6月末時点



従業員平均年齢

約 **34** 歳

*2026年6月末時点



執行役員への最年少就任記録

32 歳

*2026年6月末時点



売上高年平均成長率

20 %超

*2026年6月末時点、過去10年



スタートアップ投資におけるIPO実績

6 社

*2026年6月末時点／グループ実績



女性従業員比率

約 **42** %

*2026年6月末時点



マネージャーへの最年少昇格記録

24 歳

*2026年6月末時点



累計お取引会社数

約 **4,000** 社

*2026年6月末時点



累計アプリダウンロード数

3,700 万件

*2026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** .06 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。