

|| 企業調査レポート ||

日本リビング保証

7320 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年9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. 2024年6月期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績予想	01
3. メディアシークとの経営統合で成長加速	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	08
3. セグメント別の推移	10
4. リスク要因と課題・対策	12
■ 業績動向	12
1. 2024年6月期連結業績の概要	12
2. セグメント別の動向	13
3. 財務の状況	15
■ 今後の見通し	17
■ 成長戦略	18
1. 新中期経営計画	18
2. サステナビリティ経営	20
3. アナリストの視点	20
■ 株主還元策	21

要約

2024年11月1日付で商号を Solvvy に変更予定

日本リビング保証 <7320> は住宅設備領域を中心に展開する企業であり、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、資財価値最大化ソリューションを展開する「WorthTech Company (ワーステックカンパニー)」である。同社は、2024年11月1日付でメディアシーク <4824> を完全子会社化するとともに、商号を Solvvy (ソルヴィー) に変更する。

1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上が前期比 36.7% 増の 5,359 百万円、営業利益が同 67.2% 増の 1,240 百万円、経常利益が同 48.1% 増の 1,512 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 29.6% 増の 973 百万円となった。前回予想 (2024年2月9日付で上方修正) を上回る大幅増収増益、過去最高業績で着地した。HomeworthTech (ホームワーステック) 事業、ExtendTech (エクステンドテック) 事業ともに売上が大幅伸長し、利益率の高いサービスの伸長や業務効率化効果なども寄与した。売上総利益率は同 3.6 ポイント上昇して 74.7%、販管費比率は同 0.7 ポイント低下して 51.5% となった。この結果、営業利益率は同 4.2 ポイント上昇し、高収益化が一段と進展した。経常利益率は同 2.1 ポイント上昇した。営業外収益で投資不動産賃貸料が増加したことも寄与した。セグメント別では、住宅領域を対象とする HomeworthTech 事業は売上が同 32.0% 増の 2,978 百万円、営業利益が同 21.4% 増の 146 百万円、非住宅領域を対象とする ExtendTech 事業は売上が同 42.6% 増の 2,316 百万円、営業利益が同 74.9% 増の 1,153 百万円となった。

2. 2025年6月期の業績予想

2025年6月期の業績予想は、売上が前期比 28.8% 増の 6,900 百万円、営業利益が同 4.8% 増の 1,300 百万円、経常利益が同 5.8% 増の 1,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 20.8% 増の 1,176 百万円と増収増益となり、過去最高業績の更新を見込んでいる。売上面は HomeworthTech 事業、ExtendTech 事業とも高成長を継続し、メディアシークも寄与する。営業利益・経常利益は、人財投資に伴う人件費増加や商号変更・企業ブランド刷新に伴う費用発生などを考慮して、小幅増益を予想している。親会社株主に帰属する当期純利益は、2024年6月期に計上した投資有価証券評価損の一巡も寄与して大幅増益予想としている。重点施策として、メディアシークとの経営統合シナジーを生かし、既存事業の連続的成長や新規事業の早期確立を推進する。

要約

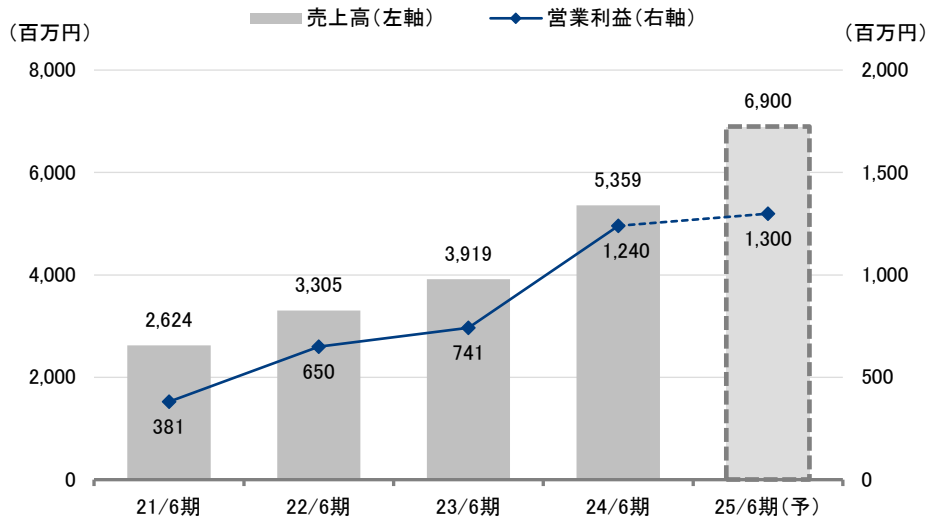
3. メディアシークとの経営統合で成長加速

同社はメディアシークとの経営統合を踏まえて、2024年8月に3ヶ年の新中期経営計画を策定し、最終年度2027年6月期の目標値として売上高11,100百万円、営業利益2,500百万円を掲げている。売上高は経営統合シナジーにより、2024年6月期比約2倍増、営業利益は人財投資を継続しつつ、約2倍増を目指す。なお、経営統合後の報告セグメントはHomeworthTech事業、ExtendTech事業、新規領域/SI/SaaS分野のLifeTech事業、金融領域のFinTech事業、その他事業の5つとする。2027年6月期の売上高目標の内訳はHomeworthTech事業が6,500百万円、ExtendTech事業が2,710百万円、LifeTech事業が1,230百万円、FinTech事業が660百万円としている。経営統合によって成長を加速する方針だ。なお同社は現在東証グロース市場に上場しているが、メディアシークとの経営統合に伴い、東証プライム市場に上場するために必要な要件の多くにおいて充足の見通しが立つため、早期に東証プライム市場上場を目指す方針である。

Key Points

- ・2024年11月1日付で商号をSolvvyに変更
- ・2024年6月期は前回予想を上回る大幅増収増益、過去最高業績で着地
- ・2025年6月期も増収増益予想、メディアシークを完全子会社化
- ・新中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）を策定。メディアシークとの経営統合により成長加速

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

資財価値最大化ソリューションを提供

1. 会社概要

同社は、スローガンに「To worthwhile life ~価値あふれる暮らしへ~」、ミッションに「独創的なリアルとデジタルのサービスで、暮らしの資財価値を最大化する」、ビジョンに「変わらない価値を、暮らしのすべてに」を掲げ、住宅領域を中心に、設備延長保証サービス等の資財価値最大化ソリューションを提供する「WorthTech Company」である。

2024年6月期末時点の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）、名古屋支社（名古屋市中村区）となっている。2024年7月には仙台支社（仙台市青葉区）を開設した。またグループは同社、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）の3社で構成される。連結ベースの資産合計は24,593百万円、純資産は3,005百万円、自己資本比率は12.2%、発行済株式数は5,118,300株（自己株式93,974株を含む）である。なお2024年11月1日付で、株式交換によってメディアシークを完全子会社化するとともに、商号をSolvvy（ソルヴィー）に変更する。

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8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、2012年8月に子会社リビングポイントを設立、2013年6月に太陽光発電機器メーカー向け保証業務の開始、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ている。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。

日本リビング保証 | 2024年9月18日(水)
7320 東証グロース市場 | <https://jlw.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
2009年 3月	日本リビング保証(株)を設立
2009年 8月	「住設あんしんサポート(住宅設備メンテナンス保証)」を提供開始
2012年 5月	中古住宅の売買を仲介する不動産仲介事業者向けの「売買あんしんサポート」を提供開始
2012年 8月	100%子会社のリビングポイント(株)を設立
2012年10月	一般建設業許可取得
2013年 6月	太陽光発電機器メーカー向け保証業務を開始
2013年12月	一級建築士事務所登録
2015年 5月	リビングポイントが前払式支払手段(第三者型)発行者登録
2015年11月	プライバシーマーク取得
2016年 6月	「住設あんしんサポートプレミアム(ポイント付住宅設備メンテナンス保証)」を提供開始
2017年 8月	住宅事業者のアフターサービスを一括受注する「長期メンテナンスシステム」を販売開始
2018年 3月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2019年 7月	大阪市中央区に大阪支社開設
2019年 8月	住宅オーナー向けおうちのトータルサポートサービス「うちもキーピング」を販売開始
2020年 3月	福岡市博多区に福岡サービスセンター(現福岡支社)開設
2020年 4月	名古屋市中村区に名古屋サービスセンター(現名古屋支社)開設 「GIGA スクール構想向けPC・タブレット保証」を提供開始
2020年 5月	本社オフィスを東京都新宿区に移転
2020年 7月	「建物20年保証バックアップサービス」を本格展開開始
2021年 4月	100%子会社のリビングファイナンス(株)を設立
2021年 6月	「資産価値保証プログラム」を提供開始
2021年 9月	「蓄電システム機器20年保証」を提供開始
2021年10月	「おうちマネージャー」アプリを提供開始
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しによりグロース市場へ移行
2022年 7月	「地震あんしんサポート」を提供開始
2022年11月	「おうちアルバム」を提供開始 「EV Charger Warranty」を提供開始
2023年 2月	「おうちLiveアシスト」を提供開始
2023年 6月	保証業務DXアプリ「My 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 トヨタ自動車<7203>が運営する中古車両整備機器の売買Webサービス「メカコミ」へ保証サービス提供開始
2023年10月	三井不動産レジデンシャル(株)の「三井のすまいLOOP」会員向け住宅メンテナンスサービス「sumamori」を提供開始
2023年12月	EVリユースバッテリーを活用した産業用太陽光自家消費蓄電池システムへ国内初の10年保証サービス提供開始 住宅事業者のお客様対応業務支援「おうちbot」を提供開始
2024年 4月	非住宅木造建築向け長期保証サービスを提供開始 メディアシーク<4824>と経営統合に関する基本合意書締結 国際航業(株)と業務提携。太陽光発電・蓄電システム「経済効果シミュレーション保証」を提供開始
2024年 7月	仙台市青葉区に仙台支社開設 地盤ネットホールディングス<6072>の子会社、地盤ネットと業務提携して「地盤補償」の取り扱い開始 住宅事業者向け「おうちbot」新プランを提供開始
2024年 8月	リフォームビジネス向け「KROX」を提供開始
2024年11月 (予)	メディアシークを完全子会社化 商号を「Solvvy」に変更

出所：有価証券報告書、本社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

保証サービスを中心に住宅領域及び非住宅領域の事業を展開

1. 事業概要

(1) ビジネスモデルと特徴・強み

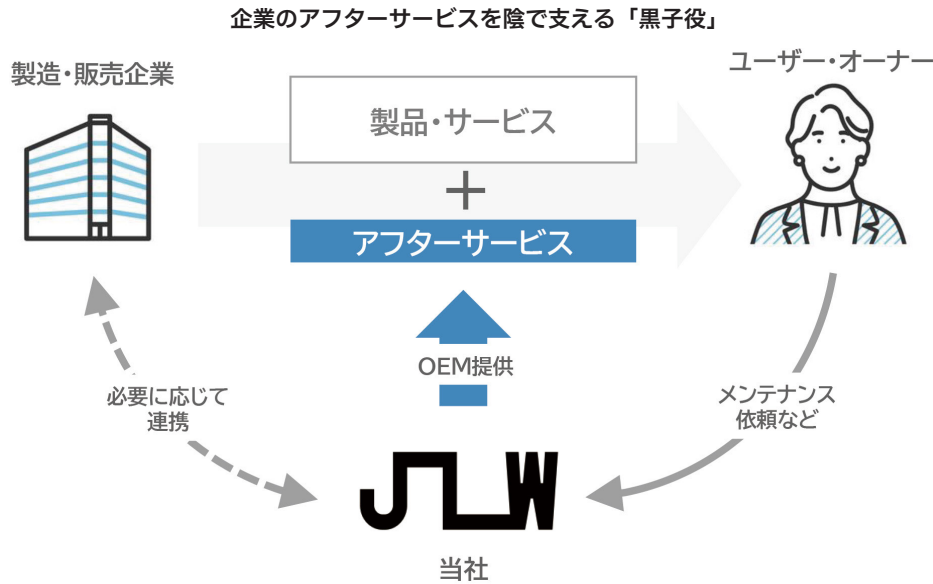
同社は、戸建・マンション等の住宅建物、水回り等の住宅設備機器、太陽光発電・蓄電機器、教育用 PC・タブレット端末、EV（電気自動車）、家電等の顧客企業へ、設備延長保証サービスの提供、点検・修繕工事の受託、業務効率化を支援する SaaS プロダクトの提供など、金融やオペレーションを組み合わせた資財価値最大化ソリューションを提供している。

一般的に設備・機器のメーカー保証は1～2年程度に設定されることが多いが、製品を使用する最終ユーザー（住宅オーナー等）側には「故障や破損等のトラブルは一般的なメーカー保証期間を経過した後に発生することが多いため、もっと長期の保証が欲しい」という要望が強く、こうしたニーズに応えたのが同社の設備延長保証サービスである。なお設備延長保証サービスについては、保証コストを事業者が負担して初期標準保証期間を長期に引き延ばすケースと、保証コストを消費者が負担して任意加入とするケースに大別される。同社の場合は工務店・住宅販売会社と設備保証の契約を行い、購入時から延長保証サービスが付帯される「設備保証付き住宅」などとして販売することが多い。保証期間中は所定の不具合が発生した際に、無料で修理・交換等のサービスを受取できる。

報告セグメント区分は、住宅領域を対象とする HomeworthTech 事業、及び HomeworthTech 事業の知見・ノウハウを活用して非住宅領域に展開する ExtendTech 事業としている。ビジネスモデル（サービス提供の仕組み）は、両事業とも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。この販売契約には、製品価格に保証料が含まれているケースや、オプションとして保証を付けるケースなどがある。保証サービスの対象となる設備・機器に故障・破損等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（外注の協力的会社等）を手配・派遣し、点検・修理・交換等を行う。同社の売上は、顧客企業から契約に基づく保証料やアフターサービスにかかわる利用料等を計上する。

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がるなどのメリットがある。保証サービスや業務効率化を支援する SaaS プロダクト等により、BtoBtoC 形で顧客企業のアフターサービスを陰で支える“黒子役”のビジネスモデルである。

事業概要



出所：「事業計画および成長可能性に関する事項について」より掲載

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であるが、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の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が提供できる。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

HomeworthTech 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、地方工務店等向けに、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」「住設あんしんサポートプレミアム」「建物 20 年保証バックアップサービス」「資産価値保証プログラム」「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」、最終ユーザー向けの「うちもキーピング」「うちもウォレット」、住宅点検・修繕履歴管理アプリ「おうちアルバム」、リアルタイム遠隔サポートアプリ「おうち Live アシスト」、保証申込から保証書発行や修理受付まで保証業務がシームレスに完結する DX アプリ「My Warranty」、住宅事業者のお客様対応業務を支援する問い合わせ自動対応アプリ「おうち bot」などがある。

日本リビング保証 | 2024年9月18日(水)
7320 東証グロース市場 | <https://jtw.jp/ir/>

事業概要

HomeworthTech 事業では、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。サービスバリエーション拡充戦略において、直近では 2023 年 10 月に三井不動産レジデンシャル（株）が運営する「三井のすまい LOOP」会員向けに、業界初の住宅メンテナンスサービス「sumamori」を提供開始した。加えて 2024 年 4 月には非住宅木造建築を対象とした長期保証サービスを提供開始し、同年 5 月には（株）ADDIX と、住宅事業者向けデジタルマーケティングサービスの共同開発を決定した。同年 7 月には、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」及び自動対応アプリ「おうち bot」の新プランをそれぞれ提供開始した。同年 8 月には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」を提供開始した。

ExtendTech 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・タブレット端末等）向け保証サービス、家電領域向け保証サービス、音楽領域向け保証サービス、事業者向け倉庫管理デジタルプラットフォーム「Warranty Logistics Technology」、保証業務 DX アプリの「My Warranty」などがある。

ExtendTech 事業では、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 2023 年 9 月に産業用・系統用大規模蓄電池の保証サービス「ESS Warranty System」を、トヨタ自動車 <7203> が運営する中古車両整備機器の売買 Web サービス「メカコミ」へ保証サービスを、同年 12 月には EV リユースバッテリーを活用した産業用太陽光自家消費蓄電池システムへ、国内初となる 10 年保証サービスをそれぞれ提供開始した。2024 年 4 月には国際航業と業務提携し、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」シリーズにおいて、国内初となる「経済効果シミュレーション保証」を提供開始した。

なお、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の 100% 相当の金額（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）を発行保証金として供託しており、未使用残高は 2024 年 6 月期末時点で 2,362 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。

事業概要

ストック型ビジネスとフロー型ビジネスのハイブリッド経営を行う

2. 収益特性

同社の売上高は、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販売手数料などとなる。収益認識方法については HomeworthTech 事業と ExtendTech 事業に違いがあり、共同保証主体となるケースが多い HomeworthTech 事業は、保証期間に応じた売上と原価の期間按分計上を中心のストック型ビジネス、制度構築・アドミ業務が主体となる ExtendTech 事業は、売上と原価の一括計上を中心のフロー型ビジネスである。ストック型とフロー型のハイブリッド経営により、短期的収益と中長期的成長のバランスが取れた経営を可能としていることも特徴である。

ストック型とフロー型のハイブリッド型経営が特色

	HWT事業	EXT事業
主な取引先	住宅事業者 ハウスメーカー・マンションデベロッパー 工務店・仲介会社など	各種メーカー・販売店 現在は再エネ関連機器、教育ICT機器 および家電が中心
主力商品	建物・設備に関する 長期保証 ↓ 期間按分計上を中心	保証制度構築コンサル + アドミ業務 ↓ 当期一括計上を中心

ストック型ビジネス

フロー型ビジネス

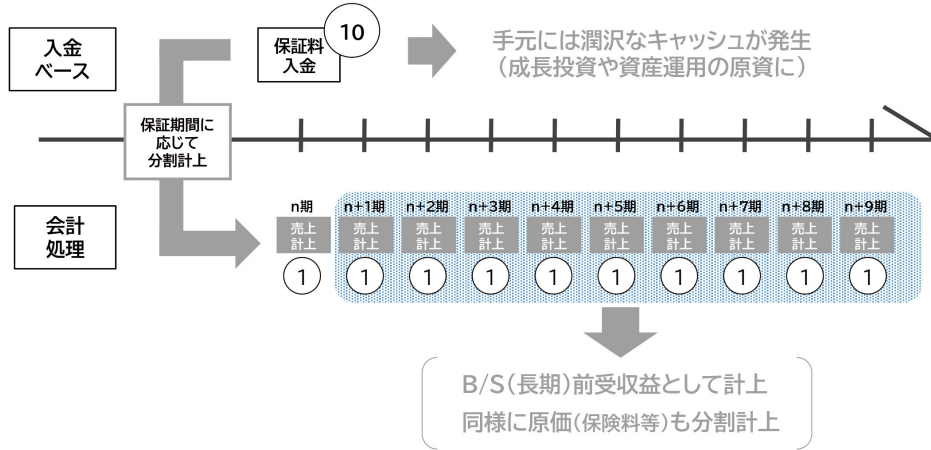
出所：「事業計画および成長可能性に関する事項について」より掲載

HomeworthTech 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、販管費を吸収して長期安定的な収益構造へと変化する特性がある。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て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等）を行っている。

事業概要

長期保証契約の会計処理構造 (HomeworthTech 事業)

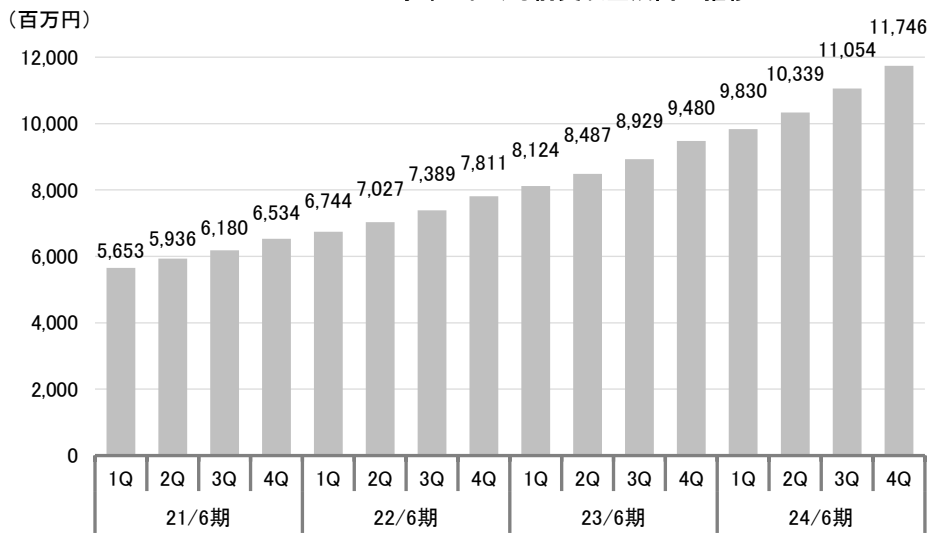
(例) 第n期に10年間の設備保証料を一括領収した場合



出所：決算説明資料より掲載

なお、HomeworthTech 事業の保証料収入のうち、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。前受収益残高の四半期別推移（2021年6月期第1四半期～2024年6月期第4四半期）は、2021年6月期第1四半期の5,653百万円から右肩上がり、2024年6月期第4四半期時点で11,746百万円まで拡大した。

HomeworthTech事業における前受収益残高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

近年は両事業ともに拡大基調。特に ExtendTech 事業は大幅伸長

3. セグメント別の推移

セグメント別業績及び主要 KPI の過去 4 期（2021 年 6 月期～2024 年 6 月期、2022 年 6 月期より「収益認識に関する会計基準」を適用して 2021 年 6 月期は遡及適用後）の推移は、売上高は両事業とも順調に右肩上がりであり拡大した。HomeworthTech 事業は 2021 年 6 月期 1,679 百万円から 2024 年 6 月期 2,978 百万円へ、ExtendTech 事業は同 825 百万円から同 2,316 百万円へ、それぞれ伸長した。特に ExtendTech 事業の売上高は 2021 年 6 月期から 2024 年 6 月期に 1,491 百万円（180.7%）増と大幅伸長したことから、ExtendTech 事業の売上高構成比も上昇した。営業利益・営業利益率は、フロー型ビジネスで利益率の高い ExtendTech 事業の営業利益が、売上高増加に伴って 2021 年 6 月期は 276 百万円から 2024 年 6 月期は 1,153 百万円へ大幅に伸長し、全体をけん引する形となっている。HomeworthTech 事業の営業利益は、2021 年 6 月期は 114 百万円、2022 年 6 月期は 111 百万円、2023 年 6 月期は 120 百万円、2024 年 6 月期は 146 百万円とやや横ばいの傾向だが、これは期間按分計上するストック型ビジネスとして拡大期にあるためである。ただし、HomeworthTech 事業の前受収益残高は新規契約獲得によって増加基調であるため、今後も安定的に売上高の伸長が期待されるだけでなく、徐々に販管費負担が軽減して営業利益の伸長や営業利益率の上昇も期待される。

また各セグメントの売上高のサービス・分野別内訳は、HomeworthTech 事業が保証サービス、検査補修サービス、その他（顧客企業の業務効率化支援など）、ExtendTech 事業が再生可能エネルギー分野（再生可能エネルギー領域向け保証サービス）、家電・その他分野（教育 ICT 領域・家電領域・その他領域向け保証サービス）としている。HomeworthTech 事業では保証サービスが 2021 年 6 月期は 1,196 百万円から 2024 年 6 月期は 2,335 百万円と、ExtendTech 事業では再生可能エネルギーが 2021 年 6 月期は 602 百万円から 2024 年 6 月期は 1,794 百万円と、ともに右肩上がりであり順調に伸長した。

日本リビング保証 | 2024年9月18日(水)
7320 東証グロース市場 | <https://jtw.jp/ir/>

事業概要

セグメント別の推移

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期
連結売上高	2,624	3,305	3,919	5,359
HomeworthTech 事業	1,679	1,922	2,256	2,978
ExtendTech 事業	825	1,244	1,624	2,316
その他	120	138	38	64
構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
HomeworthTech 事業	64.0%	58.2%	57.6%	55.6%
ExtendTech 事業	31.4%	37.6%	41.4%	43.2%
その他	4.6%	4.2%	1.0%	1.2%
連結営業利益	381	650	741	1,240
HomeworthTech 事業	114	111	120	146
ExtendTech 事業	276	541	659	1,153
その他	-9	-3	-38	-60
構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
HomeworthTech 事業	30.1%	17.2%	16.3%	11.8%
ExtendTech 事業	72.5%	83.3%	89.0%	93.0%
その他	-2.6%	-0.5%	-5.2%	-4.8%
連結営業利益率	14.5%	19.7%	18.9%	23.1%
HomeworthTech 事業	6.8%	5.8%	5.3%	4.9%
ExtendTech 事業	33.5%	43.5%	40.6%	49.8%
その他	-	-	-	-

注1：22/6期より収益認識に関する会計基準適用、21/6期は遡及適用後の数値

注2：23/6期よりセグメント名称を変更

出所：決算短信よりフィスコ作成

主要 KPI の推移

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期
HomeworthTech 事業				
新規契約獲得金額	2,191	2,611	3,316	4,508
前受収益・長期前受収益残高	6,534	7,811	9,480	11,746
売上高内訳				
保証サービス	1,196	1,447	1,768	2,335
検査補修サービス	351	330	307	429
その他	131	147	180	213
電子マネー				
累計導入社数(社)	71	78	101	120
未使用残高	1,606	1,880	2,097	2,362
ExtendTech 事業				
売上高内訳				
再生可能エネルギー	602	755	1,145	1,794
家電・その他	219	488	479	522

注1：22/6期より収益認識に関する会計基準適用、21/6期は遡及適用後の数値

注2：23/6期よりセグメント名称を変更

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 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。これらに対して同社は、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生かし、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する方針としている。

業績動向

2024年6月期は前回予想を上回る大幅増収増益、過去最高業績で着地

1. 2024年6月期連結業績の概要

2024年6月期の連結業績は、売上高が前期比36.7%増の5,359百万円、営業利益が同67.2%増の1,240百万円、経常利益が同48.1%増の1,512百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.6%増の973百万円となった。前回予想（2024年2月9日付で売上高を110百万円上方修正、営業利益を160百万円上方修正、経常利益を160百万円上方修正、親会社株主に帰属する当期純利益を117百万円上方修正し、売上高4,930百万円、営業利益1,000百万円、経常利益1,220百万円、親会社株主に帰属する当期純利益896百万円）を上回る大幅増収増益、過去最高業績で着地した。HomeworthTech事業、ExtendTech事業とも売上高が大幅伸長し、利益率の高いサービスの伸長や業務効率化効果なども寄与した。

売上総利益は前期比43.5%と増加し、売上総利益率は同3.6ポイント上昇して74.7%となった。販管費は賞与引当金を含む人件費の増加などで同35.0%増加したが、販管費比率は同0.7ポイント低下して51.5%となった。この結果、営業利益率は同4.2ポイント上昇して23.1%となり、高収益化が一段と進展した。

営業利益を増減分析すると、それぞれ前期比で、売上高増加により1,439百万円増、売上原価額の増加により224百万円減、人件費（採用費・研修費を含む）の増加により549百万円減、その他販管費の増加により167百万円減となった。

経常利益率は前期比2.1ポイント上昇して28.2%となった。営業利益の増加に加え、営業外収益で投資不動産賃貸料が44百万円増加したことも寄与した。特別損失では投資有価証券評価損206百万円を計上した。

業績動向

2024年6月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,919	100.0%	5,359	100.0%	1,439	36.7%
売上総利益	2,788	71.1%	4,002	74.7%	1,214	43.5%
販売費・一般管理費	2,046	52.2%	2,762	51.5%	715	35.0%
(採用費・研修費含む人件費)	1,366	34.9%	1,915	35.7%	549	40.2%
営業利益	741	18.9%	1,240	23.1%	498	67.2%
営業外収益	435	11.1%	466	8.7%	31	7.2%
(投資不動産賃貸料)	264	6.7%	308	5.8%	44	16.8%
営業外費用	155	4.0%	194	3.6%	39	25.2%
(投資不動産賃貸費用)	128	3.3%	164	3.1%	35	27.9%
経常利益	1,021	26.1%	1,512	28.2%	490	48.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	751	19.2%	973	18.2%	222	29.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

HomeworthTech 事業、ExtendTech 事業とも大幅伸長

2. セグメント別の動向

セグメント別では、HomeworthTech 事業は売上高が前期比 32.0% 増の 2,978 百万円、営業利益が同 21.4% 増の 146 百万円となった。売上高の内訳は保証サービスが同 32.0% 増の 2,335 百万円、検査補修サービスが同 39.6% 増の 429 百万円、その他が同 18.4% 増の 213 百万円となった。保証サービスを中心に大幅増収となり、利益面では「建物 20 年保証バックアップサービス」など利益率の高いサービスの伸長も寄与した。新規契約獲得金額は同 36.0% 増の 4,508 百万円で、前受収益・長期前受収益残高は同 23.9% 増の 11,746 百万円となった。電子マネーの導入社数は累計 120 社となり、未使用残高は 2,362 百万円となった。

ExtendTech 事業は売上高が前期比 42.6% 増の 2,316 百万円、営業利益が同 74.9% 増の 1,153 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 56.7% 増の 1,794 百万円、家電・その他分野が同 9.0% 増の 522 百万円となった。社会的ニーズの高い蓄電池をはじめとする再生可能エネルギー分野が急拡大し、計画以上の利益となった。

また四半期別の売上高推移を見ると HomeworthTech 事業、ExtendTech 事業とも拡大基調であり、特に 2024 年 6 月期第 4 四半期は HomeworthTech 事業、ExtendTech 事業とも過去最高の売上高となった。

日本リビング保証 | 2024年9月18日(水)
7320 東証グロース市場 | <https://jtw.jp/ir/>

業績動向

2024年6月期セグメント別及び主要 KPI の動向

(単位：百万円)

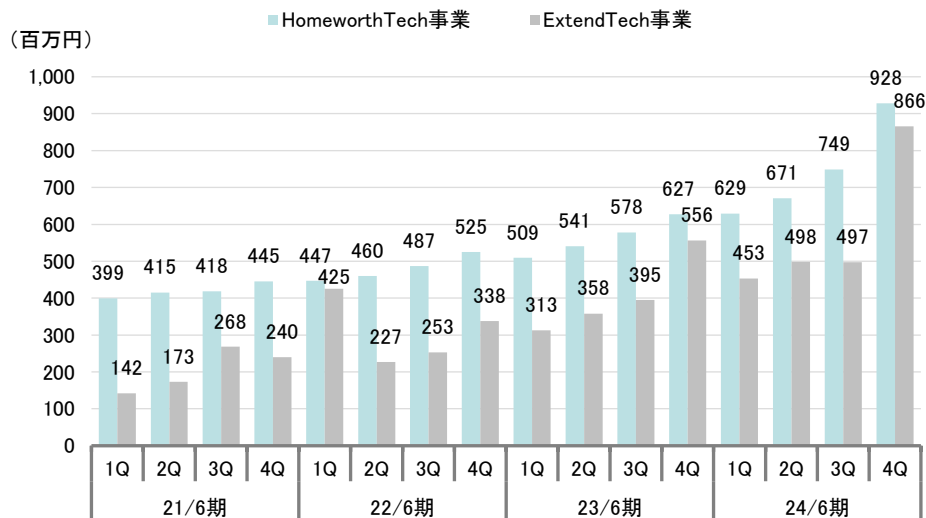
	23/6期		24/6期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
連結売上高	3,919	100.0%	5,359	100.0%	1,439	36.7%
HomeworthTech 事業	2,256	57.6%	2,978	55.6%	721	32.0%
ExtendTech 事業	1,624	41.4%	2,316	43.2%	692	42.6%
その他	38	1.0%	64	1.2%	25	65.3%
連結営業利益	741	18.9%	1,240	23.1%	498	67.2%
HomeworthTech 事業	120	5.3%	146	4.9%	25	21.4%
ExtendTech 事業	659	40.6%	1,153	49.8%	494	74.9%
その他	-38	-	-60	-	-21	-
HomeworthTech 事業						
新規契約獲得金額	3,316	-	4,508	-	1,192	36.0%
前受収益・長期前受収益残高	9,480	-	11,746	-	2,266	23.9%
売上高内訳						
保証サービス	1,768	-	2,335	-	567	32.0%
検査補修サービス	307	-	429	-	122	39.6%
その他	180	-	213	-	33	18.4%
電子マネー						
累計導入社数(社)	101	-	120	-	19	18.8%
未使用残高	2,097	-	2,362	-	265	12.6%
ExtendTech 事業						
売上高内訳						
再生可能エネルギー	1,145	-	1,794	-	649	56.7%
家電・その他	479	-	522	-	43	9.0%

注1：セグメント売上高の売上比は調整前合計に対する割合

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

四半期別売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

実質的な財務の健全性は高い

3. 財務の状況

財務状況は、2024年6月期末の資産合計は前期末比4,490百万円増加の24,593百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が同1,548百万円減、固定資産で差入保証金が同658百万円減となった一方で、流動資産で売掛金が同922百万円増、立替金が同1,585百万円増、固定資産では投資有価証券が同1,924百万円増、長期前払費用が同772百万円増、投資不動産（純額）が同810百万円増となった。負債合計は同3,430百万円増加して21,588百万円となった。主に長期前受収益が同1,990百万円増、長期預り金が同445百万円増となった。純資産合計は同1,059百万円増加して3,005百万円となった。主に当期純利益の計上により利益剰余金が同923百万円増となった。この結果、自己資本比率は前期比2.5ポイント上昇して12.2%となった。

なお同社の自己資本比率は12.2%と低水準の形だが、これはサービス提供前に保証料を受け取る同社のビジネスモデルに起因するものである。HomeworthTech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。しかし有利子負債残高は2,498百万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または長期前受収益が58.6%、預り金または長期預り金が24.1%、有利子負債が11.6%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判断している。

日本リビング保証 | 2024年9月18日(水)
 7320 東証グロース市場 | <https://jlv.jp/ir/>

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)

	21/6 期末	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期末	増減
資産合計	14,469	16,219	20,103	24,593	4,490
流動資産	7,313	6,231	7,493	8,587	1,094
(現金及び預金)	5,547	3,399	4,175	2,626	-1,548
(前払費用)	346	460	550	684	133
(立替金)	751	1,694	1,929	3,515	1,585
固定資産	7,155	9,987	12,609	16,005	3,395
(投資有価証券)	964	1,097	1,585	3,509	1,924
(長期前払費用)	2,111	2,337	3,049	3,821	772
(投資不動産 (純額))	1,900	3,956	5,130	5,940	810
負債合計	13,690	14,975	18,157	21,588	3,430
流動負債	3,457	2,675	3,266	4,012	746
(前受収益)	1,193	1,496	1,830	2,146	315
(預り金)	1,508	498	631	638	7
固定負債	10,232	12,300	14,891	17,576	2,684
(長期前受収益)	5,693	7,071	8,518	10,508	1,990
(長期預り金)	3,873	3,798	4,127	4,572	445
純資産合計	779	1,243	1,946	3,005	1,059
株主資本	724	1,172	1,871	2,818	946
自己資本比率 (%)	5.4%	7.7%	9.7%	12.2%	2.5pt

	21/6 期	22/6 期	23/6 期	24/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,120	292	1,861	922
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,631	-3,169	-1,902	-2,086
財務活動によるキャッシュ・フロー	420	748	783	167
現金及び現金同等物の期末残高	5,172	3,058	3,799	2,804

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期も増収増益予想、メディアシークを完全子会社化

2025年6月期の連結業績予想は、売上高が前期比28.8%増の6,900百万円、営業利益が同4.8%増の1,300百万円、経常利益が同5.8%増の1,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同20.8%増の1,176百万円としている。業績は過去最高を更新する予想である。なお2024年11月1日付でメディアシークを完全子会社化する。売上面はHomeworthTech事業、ExtendTech事業とも高成長を継続し、メディアシークも寄与する。営業利益・経常利益は人財投資に伴う人件費増加や商号変更・企業ブランド刷新に伴う費用発生などを考慮して小幅増益の予想となっている。親会社株主に帰属する当期純利益は2024年6月期に計上した投資有価証券評価損の一巡も寄与して大幅増益予想としている。

2025年6月期の業績予想を半期別に見ると、上期は売上高3,179百万円、営業利益558百万円、経常利益729百万円、親会社株主に帰属する当期純利益535百万円、下期は売上高3,721百万円、営業利益742百万円、経常利益871百万円、親会社株主に帰属する当期純利益641百万円で、下期偏重の計画としている。重点施策として、メディアシークとの経営統合シナジーを生かし、既存事業の連続的成長や新規事業の早期確立を推進する。

2025年6月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,359	100.0%	6,900	100.0%	1,541	28.8%
営業利益	1,240	23.1%	1,300	18.8%	60	4.8%
経常利益	1,512	28.2%	1,600	23.2%	88	5.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	973	18.2%	1,176	17.0%	203	20.8%

注：2024年11月1日付でメディアシークを子会社化予定

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

新中期経営計画を策定。メディアシークとの経営統合により成長加速

1. 新中期経営計画

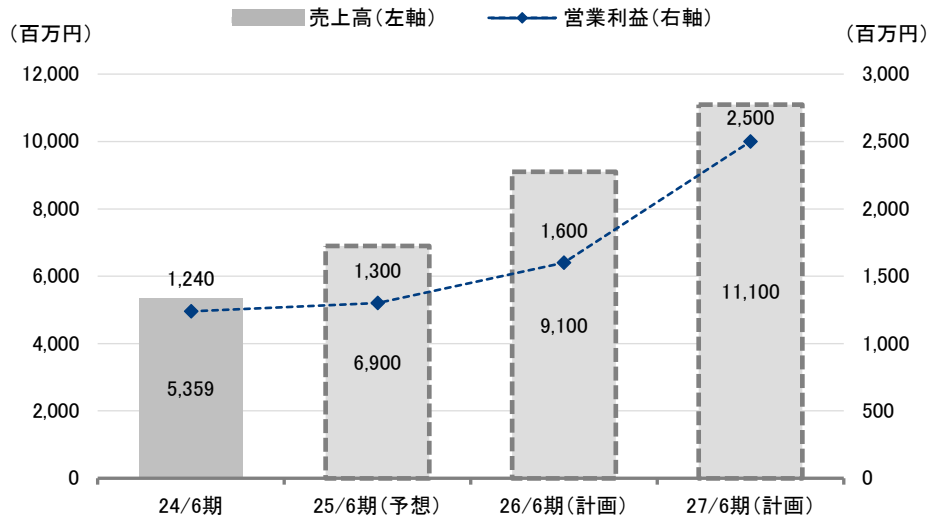
同社は2024年8月に新中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）を策定した。そして2024年11月1日付の経営統合に伴って商号をSolvvyに変更、スローガンを「Solve with idea, Solve with you.」に変更するとともに、企業ブランドやビジネスコンセプトのリニューアルを予定している。新商号は、Solve = 「解決」にもう1つの「v」を加え、2つの「v」で「w」を表すことで、「with you = パートナーとともに」という想いを表現している。さらに、アフターサービスを基点とした「ストックビジネスコンサルティング」を強みとして、企業におけるストックビジネスの成長を包括的にサポートするため、独自のSAaaSメソッド（SAaaSはSmart Assurance as a Serviceの頭文字）を掲げた。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及び収益化を支援する。

新中期経営計画では、最終年度2027年6月期の目標値として売上高11,100百万円、営業利益2,500百万円を掲げている。売上高は経営統合シナジーにより2024年6月期比の約2倍増、営業利益も人財投資を継続しつつ約2倍増を目指す。なお経営統合後の報告セグメントは、HomeworthTech事業、ExtendTech事業、LifeTech事業、FinTech事業、その他事業となる。2027年6月期の売上高目標の内訳はHomeworthTech事業が6,500百万円、ExtendTech事業が2,710百万円、LifeTech事業が1,230百万円、FinTech事業が660百万円としている。経営統合によって成長を加速する方針だ。

HomeworthTech事業は、サービスラインナップ拡充により、建物保証獲得件数の大幅増加や前受収益の損益貢献度向上を計画している。ExtendTech事業は、「収益認識に関する会計基準」の適用による売上計上方針の見直し（分割計上比率の変更）の影響や、2025年6月期に予定していた案件が2024年6月期へ前倒しで計上したことからの反動などにより、2025年6月期については保守的な計画としている。ただし、2026年6月期以降は再生可能エネルギー分野の需要拡大、GIGAスクール構想による教育ICT機器の入替時期の到来などで高成長を見込んでいる。LifeTech事業は、経営統合によるシステム開発リソース拡充で、システムコンサルティング及びSaaS販売の大幅な増加を見込むほか、新規領域へのSAaaSメソッドの展開により第3の事業としての本格化を見込んでいる。FinTech事業は、2024年8月に提供開始したSaaS×Fintechの新サービス「KROX」によるリフォームローンの売上貢献を見込み、領域横断的な事業展開を推進する。

成長戦略

新中期経営計画における業績推移



出所：新中期経営計画よりフィスコ作成

メディアシークとの経営統合によるシナジーとして、社内 IT エンジニア 100 名体制が実現し、IT システム開発体制が強化されることにより、既存顧客への SI サービスの強化や SaaS・FinTech 事業の拡大早期化による収益拡大、社内 IT サービス開発の内製化によるコスト削減が叶うと社は考えている。具体的には、同社の営業力を生かした既存クライアントへの SI サービス提供、メディアシークの IT 開発力を生かした SaaS プロダクトの競争力強化や FinTech プロダクトの早期ローンチ、メディアシークの既存プロダクトを生かしたマーケティング強化、同社の金融ノウハウや営業力を生かしたブレインテックサービスのマーケティング・販売強化、同社の資金力を生かしたスタートアップインキュベーションや M&A の活用などを挙げている。

既存クライアントへの SI サービス提供では既に大手住宅事業者からシステムコンサルティング案件を獲得した。SaaS プロダクトの競争力強化では「おうち bot × 生成 AI」の新機能を開発中である。FinTech プロダクトの早期ローンチでは、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 2024 年 8 月に提供開始した。既存プロダクトを生かしたマーケティング強化では、デジタルマーケティングサービスの新規提供を推進する。ブレインテックサービスのマーケティング・販売強化では、さらなる機能強化とともに、BtoC サブスク型ブレインテックサービスを本格展開する。スタートアップインキュベーションや M&A の活用では、メディアシークのノウハウと同社の資金力を融合した CVC の設立を予定している。

なお社は現在東証グロース市場に上場しているが、メディアシークとの経営統合に伴い、東証プライム市場に上場するために必要な要件の多くにおいて充足の見通しが立つため、早期に東証プライム市場上場を目指すとしている。

東証プライム市場に向けた環境整備 (2024年6月末時点)

東証プライム市場 新規上場基準		同社	メディアシーク
株主数	800人以上	1,466人	5,968人
時価総額	250億円以上	約154億円	約33億円
経営成績	直近2期の経常利益総額25億円以上	25.33億円	2.80億円
財務状況	総資産50億円以上	30.05億円	31.27億円

出所：新中期経営計画よりフィスコ作成

2. 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SDGs推進室を中心に取り組みを強化する方針としている。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。

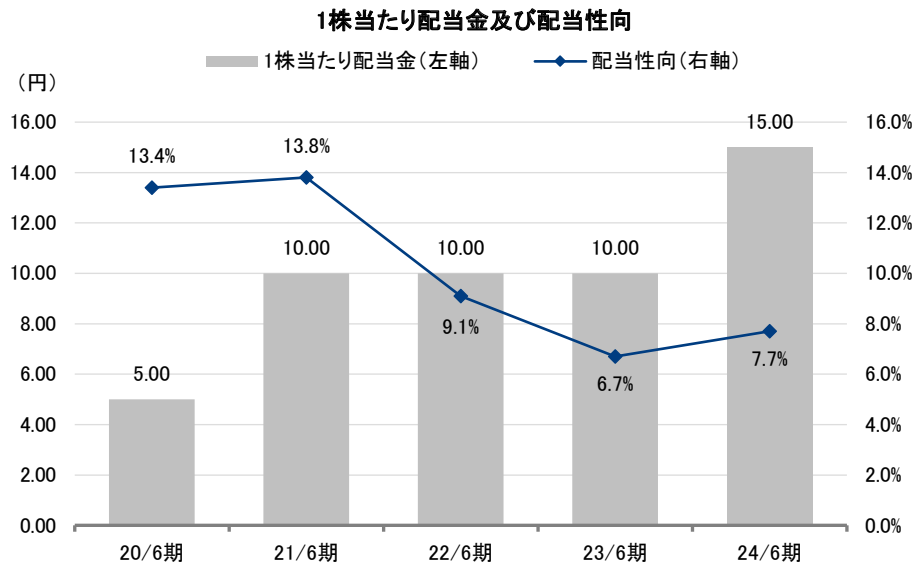
経営統合シナジーの進捗状況に注目
3. アナリストの視点

同社は住宅領域のHomeworthTech事業を中心に設備延長保証サービス等の資財価値最大化ソリューションを提供し、幅広いサービスバリエーションとDXによる業務支援などを強みとして、再生可能エネルギー分野をはじめとする非住宅領域のExtendTech事業においても収益を大幅に拡大させている。利益率の高さも特徴であり、付加価値の高いソリューションというビジネスモデルによって独自のポジションを確立している点を弊社では高く評価している。さらに新中期経営計画で売上高・営業利益ともに2倍にする計画を打ち出すなど、メディアシークとの経営統合によって成長を加速する方針だ。2025年6月期は一過性要因で利益率が低下するものの、同社にとって中長期的に市場シェア拡大余地や事業領域拡大余地が大きいだけに、成長加速に向けた経営統合シナジーの進捗状況に注目したいと弊社では考えている。

株主還元策

株主還元は安定した配当を継続

株主への利益還元については、経営環境の変化に対応した経営基盤の強化と将来の事業展開のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続することを基本方針としている。この基本方針に基づいて、2024年6月期の配当は2023年6月期5.00円増配の15.00円(期末一括)とした。配当性向は7.7%である。2025年6月期の配当予想については未定で、配当予想が可能となった時点で速やかに開示するとしている。今後は業績の拡大に伴って配当金の増加や配当性向の引き上げも期待できると弊社では考えている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したのですが、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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

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て作成されていますが、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、配布等することは堅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