

|| 企業調査レポート ||

メディアシーク

4824 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年9月24日(火)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年6月期の連結業績概要	01
2. 2025年6月期の連結業績見通し	01
3. 今後の展望	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
■ 業績動向	09
1. 2024年6月期の連結業績概要	09
2. 財務状況	11
3. 経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2025年6月期の連結業績見通し	15
2. 成長戦略	15
3. 中期経営計画	18
■ 株主還元策	20

■ 要約

日本リビング保証と経営統合し、新会社「Solvvy 株式会社」へ。 2024年10月30日上場廃止予定

メディアシーク<4824>は、2000年に設立されたシステム開発の専門企業で、長年にわたり特定の領域で高い実績を誇っている。市場のニーズに応じて5つの事業ポートフォリオを策定している。5つの事業ポートフォリオとは、法人向けのシステムコンサルティングサービス「コーポレート DX」、バーコードとQRコードの読み取り機能を搭載したアプリケーションとAI技術の研究開発に焦点を当てた「画像解析・AI」、教育やヘルスケア、エンターテインメントを含む様々なオンラインサービスを提供する「ライフスタイル DX」、治療用アプリの研究開発とブレインテック技術の民間利用を進める「ブレインテック・DTx※」、そしてスタートアップ企業を支援しIPOに至るまでのプロセスを顧客とともに歩む「ベンチャーインキュベーション」である。「コーポレート DX」「画像解析・AI」「ライフスタイル DX」を拡大する一方で、新しい技術の研究開発にも力を入れており、特に社会に良い影響を与える新技術に注力している。加えて、スタートアップ企業との協業を積極的に進めることで、常に最先端の技術領域に挑戦し続けている。2024年8月9日、日本リビング保証<7320>と同社は、株式交換による経営統合を決議し、2024年11月1日に効力が発生する予定である。これに伴い、同社の株式は2024年10月30日に東証グロース市場で上市廃止となり、日本リビング保証は「Solvvy 株式会社」へ商号を変更する。この経営統合により、両社はシナジーを最大限に引き出し、新たな成長を目指す方針である。

※「デジタルセラピューテックス」の略で、デジタル技術による治療を指すが、明確な定義はまだない。

1. 2024年6月期の連結業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比0.6%減の864百万円、営業利益で同48.7%増の61百万円、経常利益で同158.6%増の202百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同98.5%増の119百万円と、利益面では大幅な増益となった。2024年6月期の期初予想では、売上高で前期比1.7%減の855百万円、営業利益で同17.1%減の34百万円、経常利益で同133.3%増の182百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同90.0%増の114百万円であったものの、これを上回る結果となった。「コーポレート DX」「画像解析・AI」「ライフスタイル DX」のビジネスユニットが売上増に寄与し、特に「マイクラス」の成長が安定している。なお、2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11ヶ月である。

2. 2025年6月期の連結業績見通し

同社は、日本リビング保証との株式交換による経営統合を決議し、2024年11月1日に効力発生予定である。これに伴い、同社株式は2024年10月30日に上市廃止となる見込みで、2025年6月期の業績及び配当予想は発表を控えている。経営統合により、両社のシナジーによる成長が期待されている。

要約

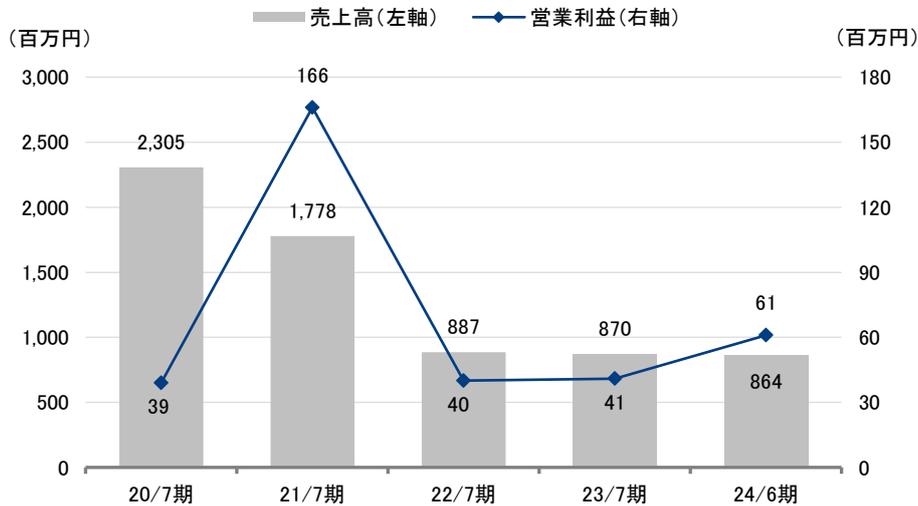
3. 今後の展望

日本リビング保証と同社は、2024年4月26日に締結した基本合意書に基づき、株式交換による経営統合を決議し、2024年11月1日に効力を発生させる予定である。この統合により、新会社「Solvvy」はITシステム開発体制を強化し、社内ITエンジニア100名体制を構築することで、既存クライアントへのSIサービス提供やSaaS/FinTech事業の拡大を加速させる。同時に、社内SIの内製化によるコスト削減効果も期待されている。さらに、日本リビング保証の保証・金融・BPO機能と同社のシステムインテグレーション機能を融合させることで、顧客企業に対して「ストックビジネスコンサルティング」を提供する計画である。「Solvvy」では、増収増益と2027年6月期に売上高及び営業利益の倍増を目指す中期経営計画を策定し、既存事業の成長と新規事業の早期確立を両立させ、持続的な成長を実現することを目指している。

Key Points

- ・2024年6月期は大幅な増益。「コーポレートDX」「画像解析・AI」「ライフスタイルDX」が売上増に寄与し、特に「マイクラス」の成長が安定
- ・日本リビング保証との経営統合により、2024年10月30日に上場廃止予定
- ・2024年11月1日より新会社「Solvvy株式会社」体制で、2027年6月期に売上高及び営業利益の倍増を目指す

業績推移



注：2021年1月にデリバリーコンサルティングが連結除外となったため、21/7期下期以降は、デリバリーコンサルティングの業績を含まない。

注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11ヶ月

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

安定した財務基盤を土台に、新しい技術分野へ積極的に進出

1. 会社概要

同社は、2000年に創業し、20年以上にわたってシステムインテグレーション分野で実績を築いてきた。「善いものを生みだし続ける」を経営理念に、企業価値の拡大を目指している。同社のサービスには、20周年を迎えた需要拡大中のスクール管理システム「マイクラス」、10年以上の実績で累計3,600万ダウンロードを記録したバーコードアプリ「アイコニット」がある。これらは同社の技術とサービスの歴史を象徴しており、今後もその伝統を守りつつ発展させる予定である。近年ではベンチャー企業の創出にも力を入れ、優れたシステムとサービスに加えて、良質なビジネスと企業を生み出すことを目指している。変化する社会環境のなか、安定した財務基盤を土台に、ブレインテック・DTxなど、新しい技術分野へ積極的に進出している。同社グループは、親会社であるメディアシーク（同社）、スタートメディアジャパン（株）、（株）メディアシークキャピタルの3社で構成されている。

2. 沿革

同社は、2000年3月に東京都港区にて設立され、9ヶ月後の2000年12月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に上場した。2003年6月には、モバイル機器への組込み型バーコードリーダー・ソフトウェアを開発した。その後、2003年7月には現在の子会社であるスタートメディアジャパンを設立した。2005年4月には「プライバシーマーク」を取得し、2005年6月には携帯電話向けの組込みプログラムで世界最高レベルの評価となる「BREW 2005 Developer Awards」を受賞した。2005年12月には携帯電話でQRコードが作成できる「バーコードリーダー & メーカー」の出荷を開始した。2007年3月には出資先の（株）ダイヤモンドダイニング（現 DDグループ<3073>）が大阪証券取引所へラクレス市場へ上場した。2008年6月には、スクール事業者向けのパッケージ商品である「マイクラス」を開発し販売開始した。2012年1月には新型バーコードリーダー「アイコニット」を開発し、無料ダウンロードを開始した。2019年には現在の子会社であるメディアシークキャピタルを設立し、2022年4月には東証の市場区分の見直しにより、東証マザーズ市場からグロース市場へ移行した。

メディアシーク | 2024年9月24日(火)
 4824 東証グロース市場 | <https://www.mediaseek.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
2000年 3月	東京都港区麻布台に設立
2000年 7月	iモード公式サイト「爆釣チャンネル」を開始
2000年12月	東証マザーズ上場
2003年 6月	モバイル機器組み込み型バーコードリーダー・ソフトウェアを開発
2003年 7月	子会社「スタートメディアジャパン」を設立
2003年12月	2次元コードリーダー・エクステンション「CamReader for BREW」開発。メディアシーク製バーコードリーダーを au 携帯電話に標準搭載開始
2004年 1月	事業セグメントを変更。4つの事業セグメントに再編
2005年 4月	個人情報保護体制を強化。「プライバシーマーク」取得
2005年 6月	携帯電話向け組み込みプログラムで世界最高レベルの評価「BREW 2005 Developer Awards」受賞
2005年 8月	第三者割当増資により「(株)デリバリー」を子会社化
2005年12月	携帯電話で QR コード作成できる「バーコードリーダー & メーカー」出荷開始
2006年 5月	カラーコードに対応した「ハイブリッドコードリーダー」開発
2007年 3月	出資先の(株)ダイヤモンドダイニング(現(株)DDグループ)が、大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」に株式を上場
2007年 7月	「高速同期通信技術」に関する特許を取得
2008年 4月	QR コードを読み取るだけで音が聞こえる「ボイス QR」提供開始
2008年 6月	スクール事業者向けパッケージ「マイクラス」を開発・販売開始
2009年12月	スマートフォン向け QR コードリーダーアプリ「QR Look (くるっく)」発売
2010年11月	「高速同期通信技術」に関する米国特許 (US 7840711 B2) を取得
2011年 1月	東京都港区南麻布に本社移転
2011年 4月	電子カルテシステム端末に Android 用バーコードリーダーを提供
2012年 1月	新型バーコードリーダー「アイコニット」を開発、無料ダウンロード開始
2019年 2月	キャッシュレス決済向け「セキュア QR コードリーダー」提供開始
2019年 5月	電子マネーから現金決済まで対応可能な「QR セルフレジ」発売
2019年 7月	出資先の(株)Link-U が東京証券取引所マザーズに株式を上場
2019年 8月	子会社「(株)メディアシークキャピタル」を設立
2020年 2月	スポーツ分析プラットフォームを提供する RUN.EDGE(株)が実施した第三者割当増資を(株)メディアシークキャピタルを通して引き受け
2021年 1月	(株)デリバリーコンサルティングが連結子会社から持分法適用関連会社へ異動
2021年 7月	出資先の(株)デリバリーコンサルティングが東京証券取引所マザーズに株式を上場。これに伴い、保有していた同社株式の一部を売却し、同社が持分法適用関連会社から離脱
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所マザーズからグロース市場に移行
2022年 5月	QR コード / バーコードリーダーアプリ「アイコニット Lite」を全世界に向けて提供開始
2022年 9月	医療機器プログラムの受託開発事業を開始
2023年 3月	アトラグループ(株)と接骨院向けヘルステック事業のサービス開発において連携を開始
2023年 5月	継続課金対応のクレジットカード決済サービス「エスコレ」の提供を開始
2023年 9月	瞑想アプリ「RussellIME」をリニューアルローンチ
2024年 3月	研究用試薬・機器販売のコスモ・バイオ(株)と業務提携、ブレインテックトレーニングプログラムの提供を開始
2024年 3月	ファンサイトパッケージ「Fankuru」の提供を開始
2024年 4月	カナダの InteraXon Inc. が開発するバンド型の脳波計測デバイス「MuseS」の技術基準適合証明の取得に協力し、国内での販売を開始
2024年 4月	日本リビング保証と株式交換による経営統合に関する基本合意書を締結

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

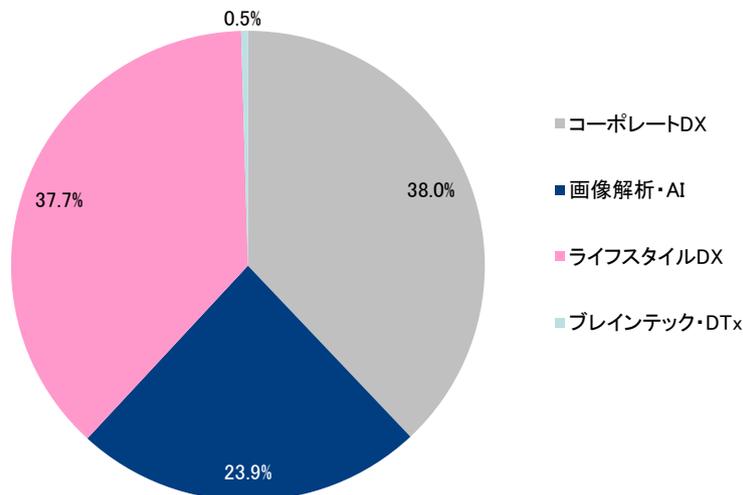
会社概要

3. 事業内容

同社は、法人事業とコンシューマー事業の2つの事業を中心にシステム開発事業を展開してきたが、2022年7月期に将来に向け成長を最大化する目的で事業ポートフォリオを見直し、「コーポレートDX」「画像解析・AI」「ライフスタイルDX」「ブレインテック・DTx」「ベンチャーインキュベーション」の5つの事業領域にターゲットを絞った事業再編を行った。

2024年6月期の事業ポートフォリオでは、売上構成比は「コーポレートDX」は38.0%、「画像解析・AI」は23.9%、「ライフスタイルDX」は37.7%、「ブレインテック・DTx」は0.5%である。

事業ポートフォリオ(2024年6月期)



注：メディアシークキャピタルで発生する「ベンチャーインキュベーション」での売上は、「コーポレートDX」で発生した売上と切り分けが困難なため、「コーポレートDX」に含まれる。

注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11ヶ月

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) コーポレートDX

「コーポレートDX」では、教育関連企業やサービス企業などの既存顧客に対し支援を行う。同社の主力事業であり、市場トレンドに合わせ、デジタル技術を活用した新しい教育スタイルである「EdTech」や「法人向け業務ソリューション」「法人向けDXサポート」といった新規領域を拡大している。同社は、高い技術力、幅広い分野への対応力、モバイル端末の知見等を強みとして、顧客に対し、コンサルティング、システム設計・開発、システム運用などをワンストップで提供し、その報酬を受け取る。

会社概要

(2) 画像解析・AI

「画像解析・AI」では、バーコードやQRコード読み取りアプリ「アイコニット」を中心に、高度な画像解析能力とAI技術の研究開発を融合させ、多岐にわたる応用可能性を追求している。同アプリは、3,600万回以上のダウンロードを記録（2024年4月）し、主要なアドネットワークとの提携による安定した広告収益を実現している。非接触で安心・安全に利用できるユーザーフレンドリーな機能が特徴で、豊富なユーザーデータベースを基にBtoB市場へも展開しているほか、医療領域での利用拡大や、読み取り対象のバーコードの種類拡充にも力を入れている。AI技術に関しては、SNSのテキストデータからトレンド予測や感情分析、異常検知などを行う研究開発に注力しており、読み取れないバーコードのAI解析やニューロフィードバック※への応用も探求している。これらの活動を通じて、自社サービス向けの研究開発実績を積み重ね、その成果を基にAIエンジンの外部への提供も視野に入れている。

※ 瞑想などを行うときに脳波を調べることにより、自身の脳の状態を可視化し、自身で脳のリラックスした状態や集中した状態を制御する活動のこと。発達障害やうつ病の改善などに利用されている。

(3) ライフスタイル DX

「ライフスタイル DX」では、多種多様なライフスタイル分野のなかの4つにターゲットを絞り、「EdTech」のほか、ファンとスポーツ選手、アーティスト、クリエイターなどと新しい関係を生み出す「FanTech」、テクノロジーを活用して予防や治療などを提供する「HealthTech」、テクノロジーを活用して金融サービスの効率性やアクセス性を高める「FinTech」を展開している。

(a) EdTech

「EdTech」は教育（Education）と技術（Technology）を組み合わせた造語である。デジタル技術を用いて教育の方法や内容などのシステムを革新し、教育産業に変化をもたらしている。企業は教育業界への参入が容易になり、学校教育だけでなく、企業研修や趣味・資格取得の学習など、多様な教育関連のビジネスやアイデアが生まれている。主力のスクール事業者向けプラットフォーム「マイクラス」と「マイクラスリモート」は、（株）リーふねっこの「Lesson」やTECHNOPIANの「TechnoSMS」などのサービスと競合している。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で、従来の対面教育に加え、オンラインを通じた自由な学習スタイルが普及した。この流れを受けて、「マイクラス」では、受講生の活動データを分析し、個別に対応する学習提案を行う「AIレコメンド」機能を含むサービスの強化を進めている。

会社概要

(b) FanTech

「FanTech」は、ファン (Fan) と技術 (Technology) を組み合わせた造語で、ファン向けにテクノロジー製品を提供する。スマートフォンアプリや SNS を利用してアーティストやスポーツ選手の最新情報をファンに届けることでエンゲージメントを高めたり、VR や AR を用いてイベントや試合の臨場感を増したり、ファンの好みや行動を分析してマーケティングを最適化するなどの手法を展開している。具体的には「S-applico」と「Scenario HARU」のサービスを提供している。「S-applico」はクリエイターがファンに動画コンテンツを提供するためのアプリで、サブスクリプションや広告収入を通じて収益化を図る。同社はレベニューシェアパートナー※として機能する。2023年9月には、マインドフルネス瞑想アプリ「RussellME」をリニューアルリリースした。「Scenario HARU」は、恋愛シミュレーションゲームを含む、タレントやアーティストとの交流をテーマにしたコンテンツの制作支援を行うパッケージで、運営と制作に関する豊富な経験とシステムを提供している。

※レベニュー (収入) をシェア (共有) するパートナーを意味し、相互に報酬・リスクを共有し、成功報酬型で報酬を分け合う契約を締結したパートナーのこと。

2023年3月に、タイの人気俳優5名を起用した新コンテンツ「BOYS MEETING from Thailand」をローンチした。同コンテンツでは、ブラウザゲーム、LINE スタンプ、及び Google Play で1位を獲得したカメラアプリ等を提供している。

(c) HealthTech

「HealthTech」は、健康 (Health) と技術 (Technology) を組み合わせた造語で、最新技術を活用した効率的で高品質な医療サービスを提供する。遠隔地からの医療サービス「テレヘルス」、健康状態を管理する「ウェアラブルデバイス」、医療データの「ビッグデータ解析」、手術や教育用の「VR・AR技術」などがある。同社の「HealthTech」に関する製品として、「宅トレ」「美尻サロン」等がある。「宅トレ」は、運動不足の解消や体形変化に対して自宅でできる本格的なトレーニングプログラムを提供し、「美尻サロン」は、理想の美尻を目指す9週間のトレーニングプログラムを通じて、利用者のフィットネス目標達成を支援している。これらは、健康と美容の維持を目的とし、プロのトレーナーの指導の下、自宅で実践できるように設計されている。

(d) FinTech

「FinTech」とは、金融 (Finance) と技術 (Technology) を組み合わせた造語で、最新テクノロジーを活用して、効率性とアクセス性を高めた金融サービスを提供する。IT、デジタル技術、暗号通貨、ブロックチェーン、ビッグデータ、人工知能 (AI)、機械学習、クラウドコンピューティング、モバイルテクノロジーなどが活用されている。同社が提供する製品は2023年5月に発表した「エスコレ」である。後払い機能を持つクレジット継続課金システムであり、顧客の個人情報や申込情報、請求や売上の管理、毎月の継続課金、コンビニ支払いなどを一元管理するワンストップソリューションを提供している。

会社概要

ライフスタイル DX の主なサービス



出所：決算説明資料より掲載

(4) ブレインテック・DTx

「脳 (Brain)」と「技術 (Technology)」を掛け合わせた造語である「ブレインテック」は、脳神経科学と IT を融合し、脳計測や検査によるデータを解析し、脳の機能や活動を分析して新しい技術を開発し応用する。ソフトウェアとしての医療機器 (SaMD) の開発や、スマートフォンアプリの開発に重点を置いており、特に慢性疼痛治療のためのエビデンスに基づいたプログラム開発に取り組んでいる。加えて、整骨院やフィットネスジムで使用される自社開発のニューロフィードバックサービスを展開している。ブレインテックは、認知症やうつ病などの中枢神経系の疾患の予防と治療に焦点を当て、医療とヘルスケアへ向けて技術の応用を進めている。同社は2016年からブレインテック領域に積極的に取り組み、「ALPHA SWITCH」及び企業向け「ALPHA SWITCH PRO」などのアプリを開発し、同分野で競合他社との競争を展開している。2022年に医療機器製造業者として認可されたことで、大学や製薬会社との連携を強化し、慢性疼痛、てんかん、認知症、パーキンソン病、うつ病、ALS※などの中枢神経系疾患をターゲットに研究を重ねている。最終的には、治療用アプリの薬事承認と保険適用を目指している。

※ 筋萎縮性側索硬化症のこと。筋肉そのものではなく運動系の神経に障害をきたす病気で、手足などの筋肉や呼吸に必要な筋肉がやせ細っていく。

(5) ベンチャーインキュベーション

同社は、出資したスタートアップ企業やベンチャー企業に対し、投資だけでなく、財務、人材、システム構築などあらゆる必要な支援を行う。厳しいスクリーニングを行ったうえで、年間1、2社に絞って投資を行っている。独自技術を持つ有望なスタートアップ企業やベンチャー企業に対し、IPO 実現まで一緒に取り組む支援体制を整えたインキュベーションサービスを提供し、最終的に IPO 実現によるキャピタルゲインで収益を得る。

これまで同社グループは、バンダイネットワークス(株)(現在は(株)バンダイナムコエンターテインメントに吸収合併)、トラスト<3347>、ダイヤモンドダイニング(現 DD グループ)、JIG-SAW(ジグソー)<3914>、Link-U グループ<4446>、デリバリーコンサルティング<9240>の6社を上場へと導き、うち1社をバイアウトした実績がある。

業績動向

2024年6月期は利益面で大幅な増益。「マイクラス」が安定して成長

1. 2024年6月期の連結業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高で864百万円（前期比0.6%減）、営業利益で61百万円（同48.7%増）、経常利益で202百万円（同158.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で119百万円（同98.5%増）と、利益面では大幅な増益となった。2024年6月期の期初予想では、売上高が855百万円（前期比1.7%減）、営業利益が34百万円（同17.1%減）、経常利益が182百万円（同133.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が114百万円（同90.0%増）であったものの、これを上回る結果となった。営業利益は予想を大きく上回った。これは、外注費や諸経費の削減及び資本金の減少による外形標準課税の適用除外が主な要因である。なお、2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11ヶ月である。

売上高は前期比で微減したものの、利益面は大幅増を達成した。また、親会社株主に帰属する当期純利益も大幅な増加になり、全体として収益性の向上が顕著である。これは「コーポレートDX」におけるシステムコンサルティング業務の売上や、「画像解析・AI」のスマートフォン向け広告収入が寄与した結果である。加えて、「ライフスタイルDX」のオンラインプラットフォーム「マイクラス」関連の売上が安定した成長を見せたことも要因である。一方、「ブレインテック・DTx」では、研究開発や新規事業構築が進行中であるが、これが今後の成長の原動力となる可能性がある。「ベンチャーインキュベーション」によるインキュベーション活動も、長期的には企業成長に寄与することが期待されている。なお、2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間となっている。2023年7月期は12か月間であったため、比較期間が異なるが、参考として増減額及び増減率を記載している。

2024年6月期の連結業績概要

(単位：百万円)

	23/7期 実績	24/6期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	870	864	-5	-0.6%
売上総利益	338	342	3	1.0%
販管費	297	280	-16	-5.6%
営業利益	41	61	20	48.7%
経常利益	78	202	123	158.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	60	119	59	98.5%

注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) セグメント別売上高

2024年6月期のセグメント別売上高は、「コーポレートDX」が前期比13.6%増の328百万円、「画像解析・AI」が同27.3%減の206百万円、「ライフスタイルDX」が同10.0%増の325百万円、「ブレインテック・DTx」が同229.1%増の3百万円となった。

業績動向

2024年6月期は決算期変更に伴い11か月間での集計となったものの、全体として前期比で堅調に推移した。まず、「コーポレート DX」も堅調な売上を維持し、前年同期比で13.6%の増加を記録した。また、「ライフスタイル DX」では「マイクラス」の新規受注が引き続き好調であり、2期連続の増収を達成している。特に、このセグメントは前期比で10.0%の増加を見せたことが注目される。一方、「画像解析・AI」に関しては、広告単価の下落が影響したため、広告売上が減少し前年同期比で27.3%の減少となった。「ブレインテック・DTx」はまだ事業立ち上げ段階にあり、売上は限定的であるが、今後の売上拡大に期待がかかる。全体として、主力セグメントは堅調な成長を続けており、今後の更なる事業展開に期待が持てる状況である。

2024年6月期のセグメント別売上高

(単位：百万円)

	23/7期		24/6期		前期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
コーポレート DX	289	33.2%	328	38.0%	39	13.6%
画像解析・AI	283	32.6%	206	23.9%	-77	-27.3%
ライフスタイル DX	296	34.0%	325	37.7%	29	10.0%
ブレインテック・DTx	1	0.1%	3	0.5%	2	229.1%
売上高合計	870	100.0%	864	100.0%	-5	-0.6%

注：メディアシークキャピタルで発生する「ベンチャーインキュベーション」での売上は、「コーポレート DX」で発生した売上と切り分けが困難なため、「コーポレート DX」に含まれる。

注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント利益

セグメント別の利益は、「コーポレート DX」が前期比52.4%増の151百万円、「画像解析・AI」が同62.5%減の38百万円、「ライフスタイル DX」が同23.1%増の111百万円、「ブレインテック・DTx」が46百万円の損失（前期は41百万円の損失）となった。

全体では、前期比で大幅な増益を達成した。特に、利益率の高い「マイクラス」が好調に推移したことで、「ライフスタイル DX」の利益増加に大きく貢献している。また、「コーポレート DX」も大幅な利益増加を見せており、このセグメントの成長が全体の利益拡大を支えている。一方、「画像解析・AI」及び「ブレインテック・DTx」においては、新規事業への積極的な投資が続いているため、利益貢献は限定的であるが、これらの分野は将来的な成長エンジンとして期待されている。全体として、主要セグメントの堅調な利益成長が、今期の大幅な増益に寄与したと言える。

業績動向

2024年6月期のセグメント別利益

(単位：百万円)

	23/7期		24/6期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
セグメント利益合計	250	100.0%	254	100.0%	3	1.4%
コーポレート DX	99	39.5%	151	59.4%	51	52.4%
画像解析・AI	102	40.8%	38	15.1%	-63	-62.5%
ライフスタイル DX	90	36.2%	111	44.0%	20	23.1%
ブレインテック・DTx	-41	-16.5%	-46	-18.5%	-	-
研究開発部門	-21	-	-18	-	-	-
管理部門	-188	-	-173	-	-	-

注：メディアシークキャピタルで発生する「ベンチャーインキュベーション」でのセグメント利益は、一部管理部門及び「コーポレート DX」で発生したセグメント利益と切り分けが困難なため、「コーポレート DX」に含まれる。

注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況

(1) 財務状況について

2024年6月期末の財務状況を見ると、資産は3,926百万円で、前期末から70百万円増加した。現金及び預金は127百万円増加し、一方で、売掛金及び契約資産は33百万円減少し流動資産は841百万円に達した。固定資産は減少で3,085百万円となり、特に投資有価証券が42百万円減少している。流動負債は248百万円に増加し、主に1年内返済予定の長期借入金18百万円増加したことが影響している。また、固定負債は、550百万円に増加し、繰延税金負債が11百万円増加したことが影響している。これらの結果、純資産は38百万円減少の3,127百万円となったものの、現金及び預金の増加や流動資産の改善が見られ、全体として健全な財務状況が維持されている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/7期	24/6期末	増減額
流動資産	723	841	117
現金及び預金	440	568	127
売掛金及び契約資産	215	181	-33
固定資産	3,133	3,085	-47
有形固定資産	29	25	-4
投資有価証券	3,031	2,988	-42
資産合計	3,856	3,926	70
流動負債	158	248	89
1年内返済予定の長期借入金	69	87	18
固定負債	531	550	19
長期借入金	70	78	7
繰延税金負債	453	465	11
純資産	3,166	3,127	-38

注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) キャッシュ・フロー

2024年6月期末における現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比166百万円増の632百万円となった(前期末は465百万円)。営業活動によるキャッシュ・フローは138百万円の収入となり、前期の15百万円の支出から大幅な改善が見られた。これは、主に税金等調整前当期純利益として192百万円を計上し、売掛金及び契約資産が33百万円減少したことが要因である。投資活動によるキャッシュ・フローは7百万円の収入となり、前期の132百万円の支出からプラスに転じた。これは、投資有価証券の取得・売却による差引127百万円の収入が主な理由である。さらに、財務活動によるキャッシュ・フローも16百万円の収入となり、前期の7百万円の支出から改善した。この増加は、配当金の支払いが9百万円であった一方、長期借入金の借入れ及び返済による差引25百万円の収入が寄与した結果である。全体として、2024年6月期は営業、投資、財務の各活動においてキャッシュ・フローがプラスに転じ、財務基盤の強化が確認できる。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/7期	24/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-15	138
投資活動によるキャッシュ・フロー	-132	7
財務活動によるキャッシュ・フロー	-7	16
現金及び現金同等物の期末残高	465	632

注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 株主資本及び自己資本比率

同社の株主資本は2020年7月期末の1,637百万円から、2024年6月期末には2,214百万円にまで増加しており、この期間において安定した成長を遂げていることが確認できる。自己資本比率も、2020年7月期末の67.3%から2022年7月期末には81.7%まで上昇し、その後わずかに低下したものの、2024年6月期末時点で79.1%と、依然として高い水準を維持している。このデータは、同社が財務の健全性を保ちながら、事業を着実に成長させていることを示している。

同社の強みは、事業収益と「ベンチャーインキュベーション」による投資収益から形成された潤沢な自己資本にある。将来に向けて、既存事業の持続的な成長を追求しつつ、確かな自己資本を活用して「ブレインテック・DTx」などの新規事業分野への投資、ベンチャー企業の支援、新技術の開発に注力している。同社は、日本リビング保証との統合後も既存事業の推進を継続する方針である。特に、「ベンチャーインキュベーション」では、日本リビング保証の投資額と合わせて増額し、スピードと質に重点を置いて展開していく予定である。これにより、さらなる事業成長を目指す計画である。

株主資本及び自己資本比率の推移

(単位：百万円)

	20/7期	21/7期	22/7期	23/7期	24/6期
株主資本	1,637	2,008	2,054	2,104	2,214
自己資本比率 (%)	67.3%	77.0%	81.7%	81.6%	79.1%

注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間
 出所：決算短信よりフィスコ作成

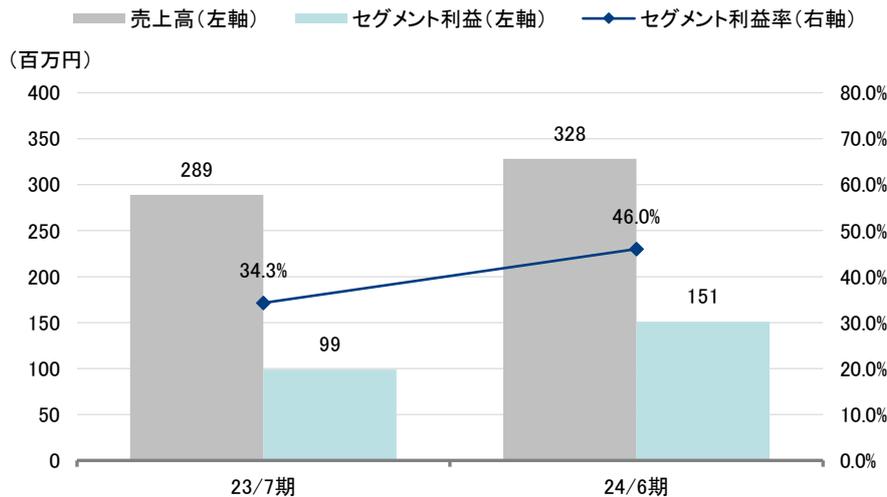
3. 経営指標

同社は、経営指標として「コーポレート DX」におけるセグメント利益率、「画像解析・AI」における「アイコンット」のダウンロード数、「ライフスタイル DX」における「マイクラス」の顧客数・利用料の3つの指標をあげている。

(1) 「コーポレート DX」におけるセグメント利益率

コーポレート DX セグメントにおける売上高と利益の推移を見ると、2023年7月期の売上高は289百万円で、セグメント利益は99百万円、利益率は34.3%であったが、2024年6月期には売上高が328百万円に増加し、セグメント利益も151百万円と大幅に向上している。これにより、セグメント利益率は46.0%へと上昇した。この利益率の大幅な向上は、多様な働き方を取り入れた人材活用が奏功した結果であり、今後も時代に合わせた柔軟な働き方を積極的に取り入れていく方針である。業績の拡大と収益性の向上が続いており、効率的な事業運営が進んでいることが評価される。

コーポレートDXセグメントの売上高と利益の推移



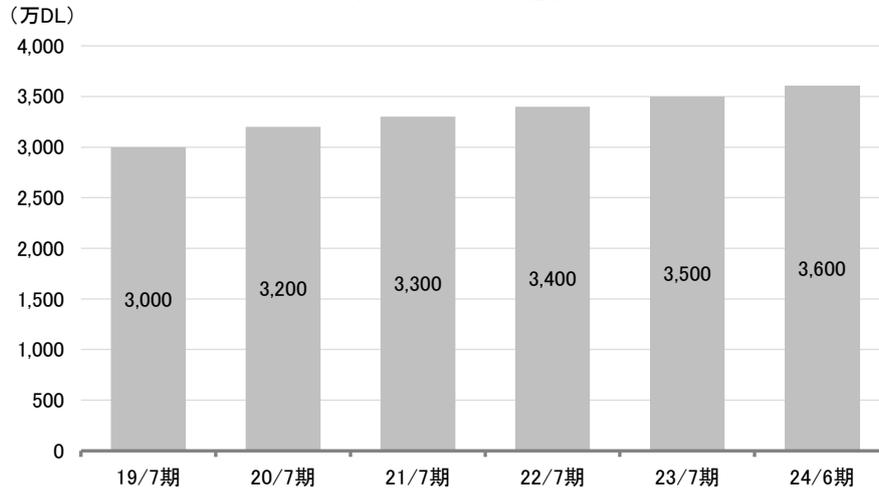
注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 「画像解析・AI」における「アイコンット」のダウンロード数

「アイコンット」アプリのダウンロード数は、リリースから10年以上経過した現在も順調に増加しており、2024年4月には3,600万ダウンロードを達成している。この持続的な成長は、アプリの利用価値とユーザーの信頼を示しており、広告収入は安定した収益基盤となっている。さらに、豊富なアプリユーザー数と蓄積されたデータベースを基に、今後はBtoB領域への展開を図ることで、新たな収益源の確保と事業拡大を目指す方針である。この戦略は、同社の長期的な成長に寄与するものと評価できる。

業績動向

アイコンットDL数の推移

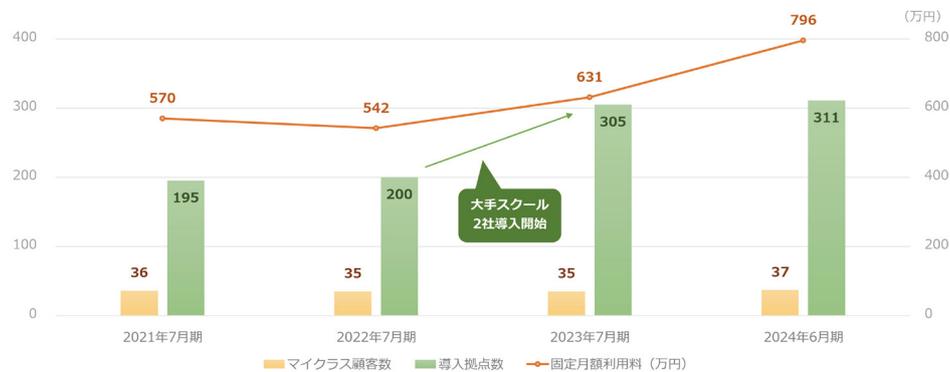


注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間
出所：決算説明資料、ホームページよりフィスコ作成

(3) 「ライフスタイル DX」における「マイクラス」の顧客数・利用料

「マイクラス」の顧客数、導入拠点数及び固定月額利用料の推移を見ると、2021年7月期の「マイクラス」顧客数は36社、導入拠点数は195拠点、固定月額利用料金は570万円となったが、2022年7月期は「マイクラス」顧客数は35社、導入拠点数は200拠点、固定月額利用料金は542万円と拠点導入数はやや伸びたものの、「マイクラス」顧客数・固定月各利用料はやや下がった。しかし、2023年7月期は「マイクラス」顧客数は35社、導入拠点数は305拠点、固定月額利用料金は631万円、2024年6月期は「マイクラス」顧客数は37社、導入拠点数は311拠点、固定月額利用料金は796万円といずれも上昇した。特に、2022年7月期から2023年7月期に導入拠点数が105拠点増と伸びたのは大手スクール2社が導入したためである。固定月額利用料も89万円増と好調に増加した。今後も顧客基盤の拡大と収益の増加が期待される。

「マイクラス」の顧客数・導入拠点数・固定月額利用料の推移



注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11か月間
出所：決算説明資料より掲載

■ 今後の見通し

日本リビング保証と経営統合し、 両社のシナジーを最大限に引き出し、新たな成長を目指す

1. 2025年6月期の連結業績見通し

同社は、2024年8月9日に開催された取締役会において、日本リビング保証を株式交換完全親会社、同社を株式交換完全子会社とする経営統合を決議した。この株式交換の効力は2024年11月1日に発生予定であり、これに伴い、同社の普通株式は2024年10月30日に上場廃止となる見込みである。このため、2025年6月期の業績予想及び配当予想の発表は控えている。今後の経営統合により、両社のシナジーを最大限に引き出し、成長を加速させることが期待されているが、業績見通しの発表においては新会社に集約されている。

2. 成長戦略

2024年8月9日、日本リビング保証と同社は、2024年4月26日に締結した基本合意書に基づき、それぞれの取締役会において、株式交換による経営統合を行うことを決議した。本経営統合は、2024年9月に予定される両社の株主総会で承認を得た上で、2024年11月1日に効力が発生する予定である。また、同社の普通株式は、2024年10月30日に東証グロース市場で上場廃止となる予定であり、最終売買日は10月29日である。さらに、日本リビング保証は、経営統合に伴い、同日付で商号を「Solvvy 株式会社」に変更することも決議しており、この商号変更は2024年9月25日の定時株主総会での承認を経て実施される予定である。この経営統合により、両社のシナジーを最大限に引き出し、新たな成長を目指す。

経営統合後の経営体制

(統合持株会社)



出所：同社 IR 資料より掲載

(1) 経営統合の目的

本経営統合の目的は、IT システム開発体制の強化及び内製化である。社内 IT エンジニア 100 名体制を実現することで、既存クライアントへの SI サービス提供と SaaS/FinTech 事業の拡大を加速させ、収益の拡大を狙っている。また、社内 SI の内製化によるコスト削減効果も見込んでいる。日本リビング保証の保証・金融・BPO 機能と、同社のシステムインテグレーション受託やデジタルコンテンツ開発機能を組み合わせることで、独自のメソッドを通じて顧客企業に対する「ストックビジネスコンサルティング」を提供する。この統合により、両社の強みを融合させ、新たな価値を創出することが期待されている。

また、経営統合によって純資産要件などの東証プライム市場の新規上場に関する形式要件が充足されるため、早期での東証プライム市場へのステップアップを目指すことも目的の一つである。

(2) 経営統合によるシナジー

両社の経営統合により、6 つのシナジーが期待されている。既存クライアントへの SI サービス提供、新たな SaaS プロダクトの競争力強化、FinTech プロダクトの早期ローンチ、3,600 万ユーザーをターゲットとしたマーケティング戦略の展開、ブレインテックサービスの販売強化、そしてスタートアップ支援や M&A を通じた企業価値拡大が進められ、これらが統合の最大の強みとなる。

a) 既存クライアントへの SI サービス提供

経営統合基本合意以降、大手クライアントを中心に SI ニーズのヒアリングや具体的な提案を積極的に進め、多くの課題やニーズに対応し、複数の案件で受注を達成している。これにより、日本リビング保証の営業力を活かして SI 案件を受託し、SaaS の開発・展開にも注力している。さらに、同社の参画により、クライアントへの提供価値が拡大し、同社の増益に寄与している。

b) SaaS プロダクトの競争力強化

「おうち bot」は、住宅事業者の人手不足解消を目的とし、住宅オーナーからの問い合わせに自動対応する業界特化型 SaaS であり、両社の共同開発によるものである。ローンチ以来、多くの住宅事業者を採用され、好評を博している。さらに、先進の生成 AI との連携により、柔軟かつ的確な対応を実現し、個社別のカスタマイズ・最適化が可能な新機能の開発も進行中である。同社は、経営統合を通じて、マーケットニーズを捉えた新規事業・サービス開発を一層加速している。

c) FinTech プロダクトの早期ローンチ

両社は、リフォームビジネスに DX と金融を組み合わせた新たな V-SaaS 「KROX」をローンチした。これは、リフォーム工事に関する見積、契約、請求業務を WEB 上で完結させ、シームレスなカスタマーファイナンスサービスを提供するものである。このサービスは、事業者の業務効率化と収益最大化を支援する SaaS × FinTech の革新的なソリューションである。同社は、経営統合により、ファイナンスサービスの早期ローンチを実現し、さらに競争力を強化している。

今後の見通し

d) 3,600万ユーザーのマーケティング活用

同社は、世界最高レベルのコード読み取り技術を搭載した「アイコニット」アプリを活用し、新たなデジタルマーケティングサービスの提供を開始する。アイコニットは約3,600万のダウンロードを誇り、ポイ活アプリとしても機能している。このユーザーベースを活かし、クライアントに対してクイックな市場調査や集客支援スキームを提供する。同社は、経営統合により、3,600万ユーザーを活用したビジネス展開やコンシューマーマーケティングが可能となり、さらなる価値提供が実現する。

e) ブレインテックサービスのマーケティング・販売強化

両社は、経営統合により、新規ビジネスとしてサブスク型ブレインテックサービスの本格展開を開始する。同社が有する国内有数のブレインテック技術を基盤に、独自プロダクト「NeuroSwitch」を既にアトラグループの実店舗で提供しており、今後さらに機能強化を進める予定である。日本リビング保証の金融や保証ノウハウを活用し、脳波計測機器とトレーニングアプリを組み合わせた B-to-C サブスクリプションサービスとして市場に展開する計画であり、営業力を活かしてさらなる拡販を目指している。

f) スタートアップ提携や M&A の積極展開

両社は、経営統合を通じて、ノウハウと資金力を融合し、スタートアップ支援を強化することで、資本業務提携や M&A の積極的展開を目指している。同社はこれまでに6社の IPO を成功させており、幅広いソリューションを提供する強みを持つ。このノウハウと同社の資金力が組み合わせることで、中期的には CVC (コーポレートベンチャーキャピタル) の設立を計画しており、非連続な成長への挑戦を進める方針である。

(3) 独自のメソッド「SAaaS」

新会社独自の「SAaaS」メソッドは、保証とテクノロジーを融合させた独自のソリューションであり、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開発された。保証範囲を製品（モノ）だけでなく、サービスやビジネス（コト）にまで拡張し、顧客の収益化を支援する。また、システムインテグレーションでは既存システムの改修から最先端技術の開発まで対応し、業務運営をリアルとデジタルの両面からサポートする。さらに、エンベデッドファイナンスを活用し、ポイントや電子マネー、クレジット機能を提供することで、企業のストックビジネスの構築と成長を促進する。



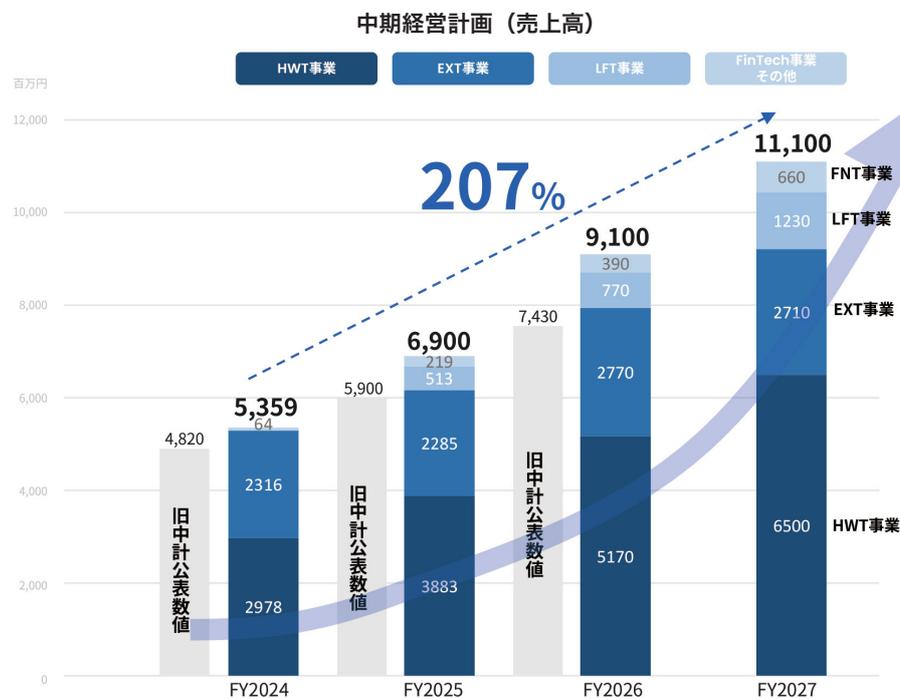
出所：経営統合及び中期経営計画に関する説明資料より掲載

3. 中期経営計画

同社と日本リビング保証が経営統合した新会社「Solvy」では、上場以来の増収増益と売上高及び営業利益の倍増を目指す中期経営計画を策定している。経営統合によるシナジーを最大限に活用し、住宅・再エネ領域を中心とした既存事業の成長を継続しながら、システムコンサルティングやSaaS販売、金融サービスの新規事業を早期に確立する方針である。また、中長期的な成長を見据えた人財投資を積極的に行い、経営基盤の強化にも取り組む。この両立により、持続的な成長を実現する計画である。

新会社「Solvy」は、事業セグメントを再編する。従来の住宅領域のHomeworthTech事業(HWT事業)、再エネ・GIGA関連のExtendTech事業(EXT事業)、その他事業の3つのセグメントに加え、新たに同社との経営統合により、LifeTech事業(LFT事業)とFinTech事業(FNT事業)の2つのセグメントを設立し、5つのセグメント体制で展開する。この再編により、より幅広い課題に対応し、顧客とともに解決策を追求する企業としての使命とアイデンティティを強化している。

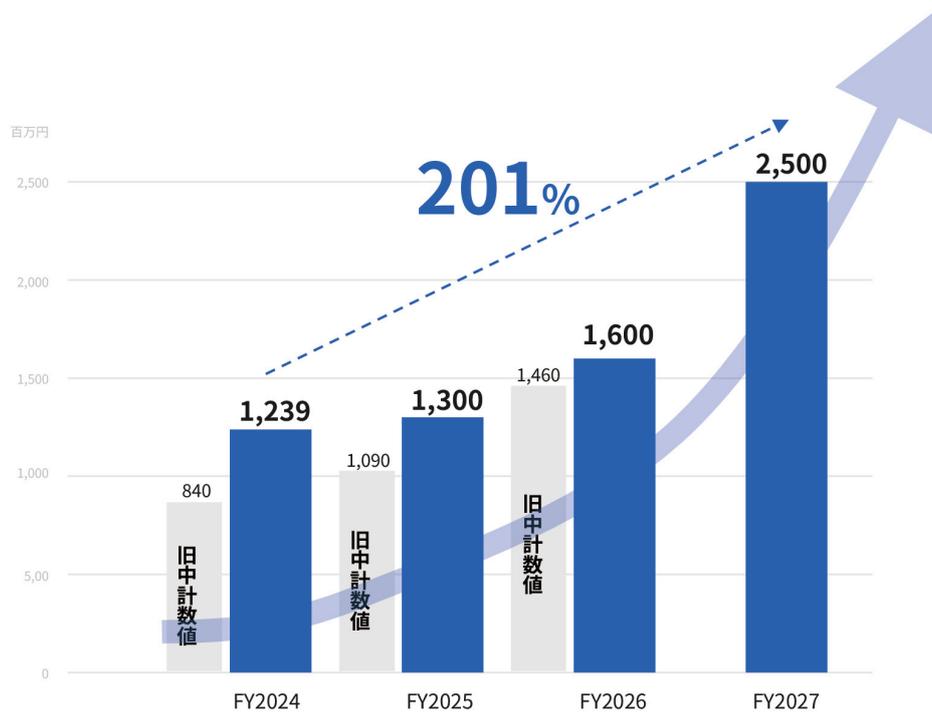
HWT事業では、サービスラインナップの拡充により建物保証の獲得件数が大幅に増加し、設備保証に関する前受収益のP/L寄与度も向上する見込みである。EXT事業では、売上高計上方針の見直しにより2025年6月期は保守的な計画となるが、再生可能エネルギー関連機器保証や教育ICT機器の入替による成長が見込まれる。LFT事業では、経営統合によるシステム開発リソースの拡充でシステムコンサルティングとSaaS販売が大幅に進展し、新規領域への展開が期待される。FNT事業では、「KROX」を通じたリフォームローン提供が今期より売上に貢献し、領域横断的な展開を志向する新たな事業として確立される見通しである。



今後の見通し

新会社「Solvvy」は、保証会社からストックビジネスコンサルティング企業への転換を契機に、中長期的な成長に向けて、高い素養を持つ人材の採用に注力している。特に2025年6月期～2026年6月期において、組織基盤の拡充を集中的に実行する計画である。経営統合とシステム開発の内製化により、一時的に利益が圧迫される見通しだが、2025年6月期には過去最高の営業利益を見込んでおり、中期経営計画期間内において、2024年6月期比で営業利益を倍増させ、25億円を達成する計画である。

中期経営計画（営業利益）



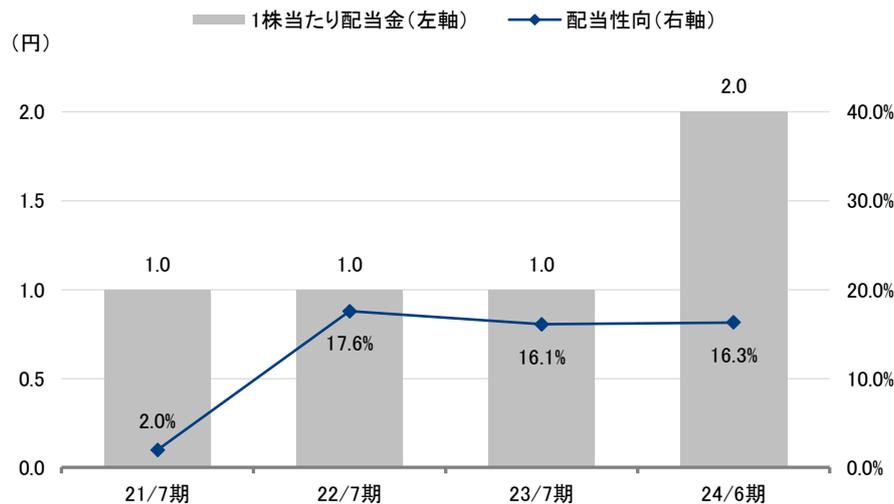
出所：経営統合及び中期経営計画に関する資料より掲載

株主還元策

2024年6月期の配当は1株当たり1円増配の2円に上方修正

2024年8月、同社は2024年6月期の修正予想に伴い、配当予想も修正を行った。同社は、経営基盤の強化と事業展開のための内部留保の確保を重視しつつ、株主に対する利益還元も重要な課題と認識している。そのため、2024年6月期の業績予想及び財務状況を総合的に判断した結果、期末配当予想を1円増配し、1株当たり2円に修正することを決定した。この増配は、株主に対する還元策の一環として、企業の持続的成長と株主価値の向上を目指す姿勢を反映している。今後も株主への適切な還元を維持しつつ、経営の安定と成長を図っていく方針である。

1株当たり配当金及び配当性向



注：2024年6月期は、決算期の変更により、2023年8月1日から2024年6月30日までの11ヶ月
 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