

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

Solvvy

7320 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月14日(金)

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. 保証サービスを中心に資財価値最大化ソリューションを提供	01
2. 2025年6月期中間期は大幅増収増益と順調	01
3. 2025年6月期の増収増益予想を据え置き、中間期の進捗率は順調	01
4. 保証会社からストックビジネスコンサルティング事業への転換・進化を目指す	02
5. 経営統合シナジーの進捗状況に注目	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 収益特性	09
3. リスク要因と課題・対策	11
■ 業績動向	12
1. 2025年6月期中間期の連結業績概要	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	16
● 2025年6月期の連結業績予想概要	16
■ 成長戦略	18
1. 新・中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）	18
2. 株主還元策	21
3. サステナビリティ経営	21
4. 弊社の視点	22

■ 要約

新たな「コンサルティングファーム」として始動

Solvvy<7320>は、旧日本リビング保証が2024年11月1日付で(株)メディアシークを完全子会社化するとともに商号を変更し、新たな「コンサルティングファーム」として始動した。企業が自社で持つアイデアやリソースだけでは解決できない様々な課題に対して、同社は新たな課題解決の形を提案する。

1. 保証サービスを中心に資財価値最大化ソリューションを提供

同社は、戸建・マンションなどの住宅建物、水回りなどの住宅設備機器、太陽光発電・蓄電機器、教育用PC・タブレット端末、EV、家電などの顧客企業に対して、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も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。セグメント区分については2025年6月期中間期より変更し、住宅領域を対象とするHomeworthTech(以下、HWT)事業、HWT事業の知見・ノウハウを活用して再エネ・GIGA・新規領域の非住宅領域に展開するExtendTech(以下、EXT)事業、SI・SaaS領域のLifeTech(以下、LFT)事業、及び金融・その他領域のFinTech(以下、FNT)事業としている。保証制度の運営は高度な専門性が必要となるが、それに対応できることが同社の強みである。

2. 2025年6月期中間期は大幅増収増益と順調

2025年6月期中間期の連結業績(2024年11月よりメディアシークを新規連結)は、売上高が前年同期比29.9%増の2,980百万円、営業利益が同24.4%増の668百万円、経常利益が同31.5%増の857百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同29.1%増の573百万円となり、大幅増収増益で着地と順調だった。前回予想(2024年8月9日付の期初計画値)の比較で、売上高は計画をやや下回ったものの中間期としては過去最高となった。各利益は計画を超過達成した。売上面はHWT事業、EXT事業とも順調に伸長し、利益面は増収効果やHWT事業の利益率改善により、人件費増加や経営統合関連費用などを吸収した。経常利益については、営業利益の増加に加え、営業外収益での投資不動産賃貸料の増加も寄与した。

3. 2025年6月期の増収増益予想を据え置き、中間期の進捗率は順調

2025年6月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が2024年6月期比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。増収増益で過去最高更新予想である。営業利益と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予想だが、売上面はHWT事業、EXT事業とも高成長を継続する見込みだ。親会社株主に帰属する当期純利益は前期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。中間期の進捗率は売上高が43.2%、営業利益が51.4%、経常利益が53.6%、親会社株主に帰属する当期純利益が48.8%である。同社の売上高は期末に向けて積み上がるビジネスモデルであり、期初時点で下期偏重の計画だったことを勘案すれば中間期の進捗率は順調であり、通期ベースでも好業績が期待できるだろうと弊社では考えている。

要約

4. 保証会社からストックビジネスコンサルティング事業への転換・進化を目指す

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、保証会社からストックビジネスコンサルティング事業への転換・進化を目指す方針を掲げた。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。目標値には最終年度2027年6月期の売上高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、営業利益も人財投資を継続しつつ約2倍増を目指す。なお同社は現在東京証券取引所（以下、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、東証プライム市場上場を目指す方針としている。

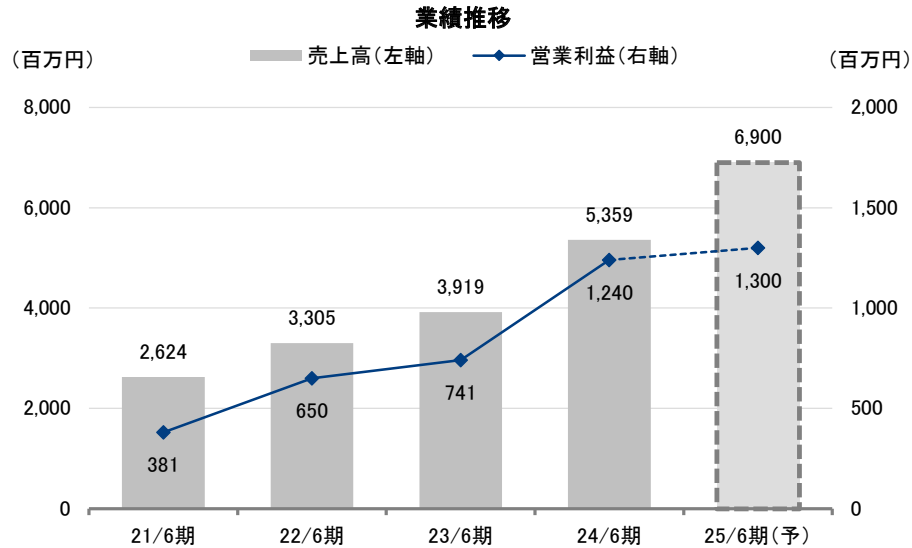
5. 経営統合シナジーの進捗状況に注目

同社は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・中期経営計画では、保証会社からストックビジネスコンサルティング事業への転換・進化を目指す方針を打ち出し、さらに売上高、営業利益とも倍増計画という意欲的な目標を掲げている。メディアシークとの経営統合によって成長を加速させる方針だ。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、引き続き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。

Key Points

- ・新たな「コンサルティングファーム」として始動、資財価値最大化ソリューションを展開
- ・2025年6月期中間期は大幅増収増益と順調
- ・2025年6月期増収増益予想を据え置き、中間期の進捗率は順調
- ・保証会社からストックビジネスコンサルティング事業への転換・進化を目指す
- ・経営統合シナジーの進捗状況に注目

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

Philosophy は「Solve with idea, Solve with you.」

1. 会社概要

同社は、旧日本リビング保証が2024年11月1日付でメディアシークを完全子会社化するとともに商号を変更し、新たな「コンサルティングファーム」として始動した。新商号の「Solvvy(ソルヴィー)」は、「Solve=解決」にもう一つの「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た。そしてPhilosophyを「Solve with idea, Solve with you.」に変更し、コーポレートアイデンティティには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」を掲げた。企業が自社で持つアイデアやリソースだけでは解決できない様々な課題に対して、同社は新たな課題解決の形を提案する。

2025年6月期中間期末時点で、本社は東京都新宿区、支社は大阪支社(大阪市中区)、福岡支社(福岡市博多区)、名古屋支社(名古屋市中区)、仙台支社(仙台市青葉区)に展開している。グループは同社、及び連結子会社のメディアシーク、同社の子会社である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及びリビングポイント(株)、リビングファイナンス(株)の6社で構成されている。連結ベースの資産合計は28,041百万円、純資産は5,368百万円、自己資本比率は19.1%、発行済株式数は5,998,627株(自己株式237,810株を含む)である。

会社概要

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を開始、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、2024年11月にメディシークを完全子会社化した。株式関係では2018年3月に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。

Solvvy | 2025年3月14日(金)
 7320 東証グロース市場 | <https://solvvy.co.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」を提供開始
2018年 3月	東京証券取引所(以下、東証)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	住宅メーカ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」を提供開始
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	東証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 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	(株)メディアシークを完全子会社化 商号をSolvvy(株)に変更

出所:有価証券報告書、会社リリース等よりフィスコ作成

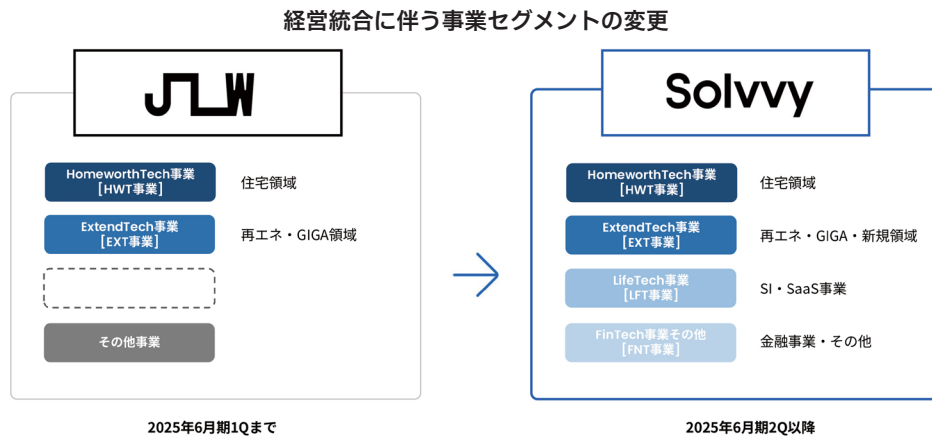
■ 事業概要

保証サービスを中心に資財価値最大化ソリューションを提供

1. 事業概要

(1) ビジネスモデルと特徴・強み

同社は、戸建・マンションなどの住宅建物、水回りなどの住宅設備機器、太陽光発電・蓄電機器、教育用PC・タブレット端末、EV、家電などの顧客企業に対して、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も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。セグメント区分については2025年6月期第2四半期より変更し、住宅領域を対象とするHWT事業、HWT事業の知見・ノウハウを活用して再エネ・GIGA・新規領域の非住宅領域に展開するEXT事業、SI・SaaS領域のLFT事業、及び金融・その他領域のFNT事業としている。HWT事業とEXT事業が主力である。

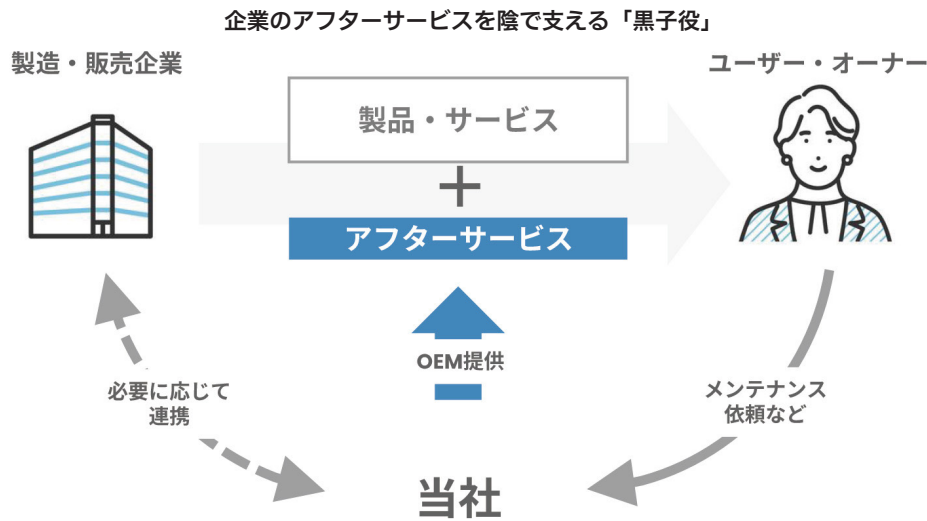


出所：決算説明資料より掲載

ビジネスモデル（サービス提供の仕組）はHWT事業、EXT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際に、同社の任意加入の延長保証サービスを付加した場合は同社に支払う保証料を含めて代金を受け取る。対象となる設備・機器に故障・破損などのトラブルが発生した場合は、最終ユーザーからの依頼又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（外注の協力会社等）を手配・派遣し、点検・修理・交換などを行う。保証料やアフターサービスにかかる利用料などは顧客企業から同社に支払われる。

事業概要

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「故障や破損など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。なお延長保証サービスは任意加入であり、延長保証期間の保証料は最終ユーザー負担となるが、保証期間中は所定の不具合が発生した際に無料で修理・交換などのサービスを受取できる。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げ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プロダクトなどにより、BtoBtoC型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。



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

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となるが、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負担の初期保証期間延長や最終ユーザー負担の延長保証サービスの提供が可能であるほか、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を提供できる。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。

事業概要

(2) 主要サービス・プロダクト

HWT 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、地方工務店など向けに、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。

さらに HWT 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としては、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、2024 年 4 月に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、同年 5 月に(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、同年 7 月に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、同年 8 月に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。

EXT 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・プロダクトとしては、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。

EXT 事業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」を提供開始、トヨタ自動車<7203>が運営する中古車両整備機器売買 WEB サービス「メカコミ」へ保証サービスを提供開始、同年 12 月に 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 年保証サービスを提供開始、2024 年 4 月に国際航業と業務提携して国際興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。

事業概要

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を発行保証金（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）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。

メディアシークのLFT事業は、法人向けシステムコンサルティングサービスなどのコーポレートDX、バーコード/QRコード読み取りアプリやAI技術開発・販売などの画像解析・AI、教育・ヘルスケア・エンターテインメントなどへのオンラインサービス提供のライフスタイルDX、治療用アプリ研究・開発とブレインテック民生応用のブレインテック・DTx、及びベンチャーインキュベーションの5つの事業ポートフォリオを構築している。バーコード/QRコード読み取りアプリ「アイコニット」は2024年4月に累計3,600万ダウンロードを達成した。ライフスタイルDXではスクール管理システム「マイクラス」などを提供している。またベンチャーインキュベーションでは2024年までにIPO6社、パイアウト1社を実現した。

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

2. 収益特性

同社のHWT事業とEXT事業の売上高は、顧客企業から受け取るサービス利用料（保証料、点検・修理・交換にかかる料金など）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HWT事業とEXT事業に違いがあり、共同保証主体となるケースが多いHWT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EXT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。

事業概要

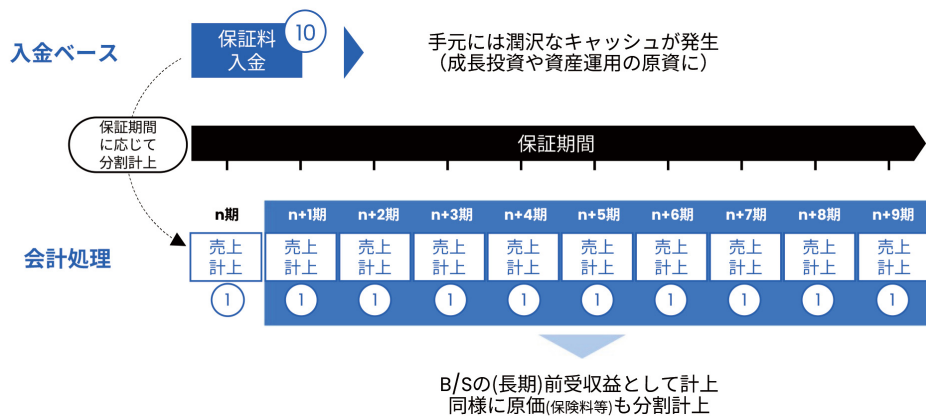
売上の分割計上 / 一括計上を組み合わせたハイブリッド経営

	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 が中心	保証制度構築コンサル + アドミ業務 ↓ 当期一括計上 が中心

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

HWT 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、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。

長期保証契約の会計処理構造（HWT 事業）

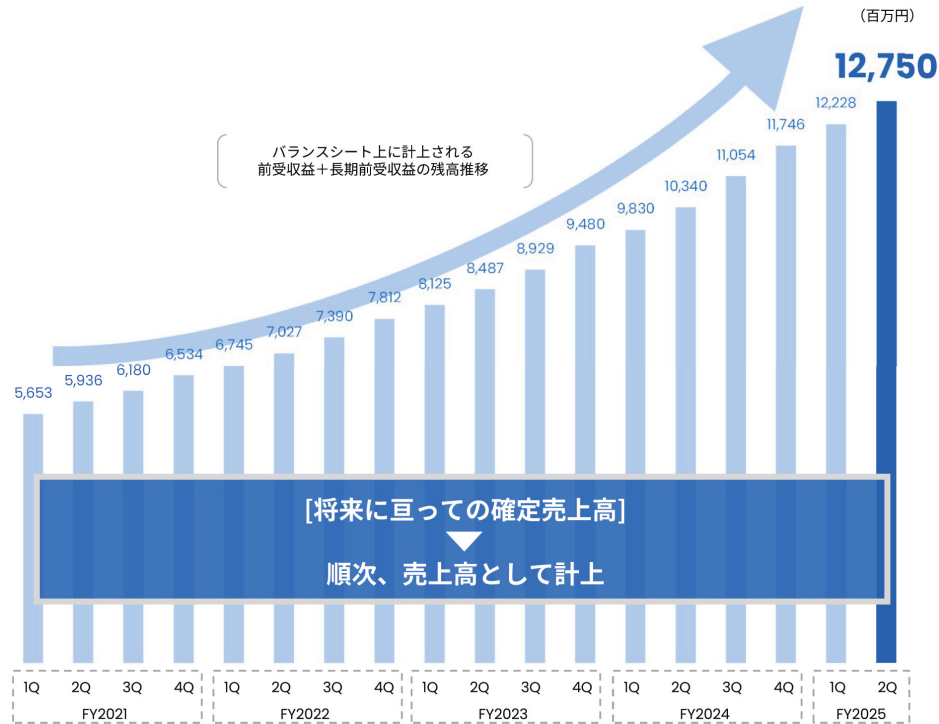


出所：決算説明資料より掲載

なお HWT 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。前受収益残高は拡大基調で2025年6月期第2四半期末時点では12,750百万円となった。

事業概要

前受収益の推移 (HWT 事業)



出所：決算説明資料より掲載

競合優位性の維持・強化を推進

3. 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

2025年6月期中間期は大幅増収増益で着地と順調

1. 2025年6月期中間期の連結業績概要

2025年6月期中間期の連結業績（2024年11月よりメディアシークを新規連結）は、売上高が前年同期比29.9%増の2,980百万円、営業利益が同24.4%増の668百万円、経常利益が同31.5%増の857百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同29.1%増の573百万円となり、大幅増収増益で着地と順調だった。前回予想（2024年8月9日付の期初計画値、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中間純利益535百万円）の比較で、売上高は計画をやや下回ったものの中間期としては過去最高となった。各利益は計画を超過達成した。

売上面はHWT事業、EXT事業とも順調に伸長し、メディアシークの新規連結も寄与した。利益面は増収効果やHWT事業の利益率改善により、人件費増加や経営統合関連費用などを吸収した。売上総利益は同25.8%増加したが、売上総利益率は同2.3ポイント低下して71.6%となった。売上総利益率については、メディアシークのエンジニア費用が原価計上となる影響で低下した。販管費は同26.4%増加したが、販管費比率は同1.4ポイント低下して49.1%となった。人件費などが増加したが、DXによる業務効率化が想定以上に進展したことも寄与して販管費比率が低下した。この結果、営業利益率は同1.0ポイント低下して22.4%となった。営業利益131百万円増加の分析は売上高増加で同685百万円増加、原価増加で同248百万円減少、人件費（採用費・研修費を含む）増加で同157百万円減少、その他販管費増加（経営統合関連費用等）で同148百万円減少だった。経常利益率は同0.4ポイント上昇して28.8%となった。経常利益については、営業利益の増加に加え、営業外収益での投資不動産賃貸料の増加も寄与した。なお特別損失では組織再編費用14百万円等を計上した。

2025年6月期中間期の連結業績概要

(単位：百万円)

	24/6 期中間		25/6 期中間		前年同期比		前回予想	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	達成額	達成率
売上高	2,295	100.0%	2,980	100.0%	685	29.9%	3,179	-198	-6.2%
売上総利益	1,696	73.9%	2,133	71.6%	437	25.8%	-	-	-
販管費	1,158	50.5%	1,464	49.1%	305	26.4%	-	-	-
営業利益	537	23.4%	668	22.4%	131	24.4%	558	110	19.8%
営業外収益	208	9.1%	309	10.4%	100	48.4%	-	-	-
(投資不動産賃貸料)	145	6.3%	158	5.3%	13	9.0%	-	-	-
営業外費用	94	4.1%	120	4.1%	26	28.5%	-	-	-
(投資不動産賃貸費用)	84	3.7%	86	2.9%	1	2.2%	-	-	-
経常利益	651	28.4%	857	28.8%	205	31.5%	729	128	17.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	444	19.4%	573	19.3%	129	29.1%	535	38	7.3%

注1：2024年11月よりメディアシークを新規連結

注2：前回予想は2024年8月9日付の期初計画値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

HWT 事業、EXT 事業とも順調に伸長

2. セグメント別の動向

HWT 事業は売上高が前年同期比 32.9% 増の 1,727 百万円で営業利益が同 111.3% 増の 610 百万円だった。売上高の内訳は保証サービスが同 40.4% 増の 1,408 百万円、検査補修サービスが同 14.6% 増の 220 百万円、その他が同 5.8% 減の 97 百万円だった。売上面は保証サービスを中心に大幅増収となり、利益面は粗利率の高いサービス（建物保証サービスなど）の売上構成比上昇も寄与した。新規契約獲得金額は同 25.9% 増の 2,309 百万円で、前受収益・長期前受収益残高は同 23.3% 増の 12,750 百万円となった。電子マネー発行サービス導入社数（累計）は同 18.4% 増の 135 社となり、未使用残高は同 12.4% 増の 2,504 百万円となった。

EXT 事業は売上高が同 18.3% 増の 1,126 百万円で営業利益が同 8.0% 増の 826 百万円だった。分野別売上高は再生可能エネルギー分野が同 18.9% 増の 819 百万円、家電・その他分野が同 16.9% 増の 305 百万円だった。社会的ニーズの高まりを背景に蓄電システムをはじめとする住宅用再生可能エネルギー設備が伸長したほか、オペレーション業務受託拡大により教育 ICT 領域も好調だった。

LFT 事業は売上高が 108 百万円で営業利益が 9 百万円だった。売上高の内訳はコーポレート DX が 30 百万円、ライフスタイル DX が 77 百万円だった。FNT 事業・その他は売上高が同 56.0% 減の 18 百万円で営業利益が 3 百万円の損失（前年同期は 38 百万円）だった。

業績動向

2025年6月期中間期セグメント別及び主要 KPI の動向

(単位：百万円)

	24/6 期中間期		25/6 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
連結売上高	2,295	100.0%	2,980	100.0%	685	29.9%
HWT 事業	1,300	56.7%	1,727	58.0%	427	32.9%
EXT 事業	952	41.5%	1,126	37.8%	173	18.3%
LFT 事業	-	-	108	3.6%	-	-
FNT 事業・その他	41	1.8%	18	0.6%	-23	-56.0%
連結営業利益	537	23.4%	668	22.4%	131	24.4%
HWT 事業	289	22.2%	610	35.4%	321	111.3%
EXT 事業	764	80.3%	826	73.3%	61	8.0%
LFT 事業	-	-	9	9.2%	-	-
FNT 事業・その他	38	92.4%	-3	-	-42	-
合計	1,092	47.6%	1,443	48.4%	351	32.1%
調整額 (全社費用)	-555	-	-774	-	-	-
HWT 事業						
新規契約獲得金額	1,834	-	2,309	-	475	25.9%
前受収益・長期前受収益残高	10,339	-	12,750	-	2,411	23.3%
売上高内訳						
保証サービス	1,003	-	1,408	-	405	40.4%
検査補修サービス	192	-	220	-	28	14.6%
その他	103	-	97	-	-6	-5.8%
電子マネー						
累計導入社数 (社)	114	-	135	-	21	18.4%
未使用残高	2,229	-	2,504	-	275	12.4%
EXT 事業						
売上高内訳						
再生可能エネルギー	689	-	819	-	130	18.9%
家電・その他	261	-	305	-	44	16.9%
LFT 事業						
売上高内訳						
コーポレート DX	-	-	30	-	-	-
ライフスタイル DX	-	-	77	-	-	-

注1：セグメント区分変更に伴い全社費用配賦基準を見直し、前年同期も変更後に基づいて作成

注2：セグメント売上高は外部顧客への売上高

注3：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、決算説明資料よりフィスコ作成

実質的な財務の健全性は高い

3. 財務の状況

財務面で見ると、2025年6月期中間期末の資産合計は2024年6月期末との比較で3,447百万円増加して28,041百万円となった。主に差入保証金が511百万円減少した一方で、現金及び預金が1,215百万円増加、投資有価証券が2,371百万円増加した。負債合計は1,084百万円増加して22,673百万円となった。主に長期前受収益が910百万円増加した。純資産合計は2,362百万円増加して5,368百万円となった。株式交換による新株の発行及び自己株式の処分に伴い資本剰余金が2,572百万円増加したほか、親会社株主に帰属する中間純利益の計上により利益剰余金が413百万円増加した。この結果、自己資本比率は6.9ポイント上昇して19.1%となった。

なお同社の自己資本比率は19.1%と低水準の形だが、これはサービス提供前に保証料を収受する同社のビジネスモデルに起因するものである。HWT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。しかし長期借入金合計は2,558百万円（2024年6月期末比60百万円増加）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及び長期前受収益が60.5%、預り金及び長期預り金が23.1%、有利子負債が11.3%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。

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）

項目	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期末	25/6 中間期末	増減
資産合計	16,219	20,103	24,593	28,041	3,447
流動資産	6,231	7,493	8,587	9,882	1,294
（現金及び預金）	3,399	4,175	2,626	3,841	1,215
（前払費用）	460	550	684	760	76
（立替金）	1,694	1,929	3,515	3,109	-405
固定資産	9,987	12,609	16,005	18,158	2,153
（投資有価証券）	1,097	1,585	3,509	5,881	2,371
（長期前払費用）	2,337	3,049	3,821	4,078	257
（投資不動産（純額））	3,956	5,130	5,940	6,223	282
負債合計	14,975	18,157	21,588	22,673	1,084
流動負債	2,675	3,266	4,012	4,170	157
（前受収益）	1,496	1,830	2,146	2,287	141
（預り金）	498	631	638	591	-47
固定負債	12,300	14,891	17,576	18,503	927
（長期前受収益）	7,071	8,518	10,508	11,418	910
（長期預り金）	3,798	4,127	4,572	4,645	72
純資産合計	1,243	1,946	3,005	5,368	2,362
株主資本	1,172	1,871	2,818	5,292	2,474
自己資本比率	7.7%	9.7%	12.2%	19.1%	6.9pp

項目	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	292	1,861	922	1,235
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,169	-1,902	-2,086	-68
財務活動によるキャッシュ・フロー	748	783	167	-260
現金及び現金同等物の期末残高	3,058	3,799	2,804	4,117

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期通期増収増益予想を据え置き、中間期の進捗率は順調

● 2025年6月期の連結業績予想概要

2025年6月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が2024年6月期比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。増収増益で過去最高更新予想である。営業利益と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予想だが、売上面はHWT事業、EXT事業とも高成長を継続し、新規連結のメディアシークも寄与する見込みだ。親会社株主に帰属する当期純利益は前期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。

今後の見通し

2025年6月期の連結業績予想概要

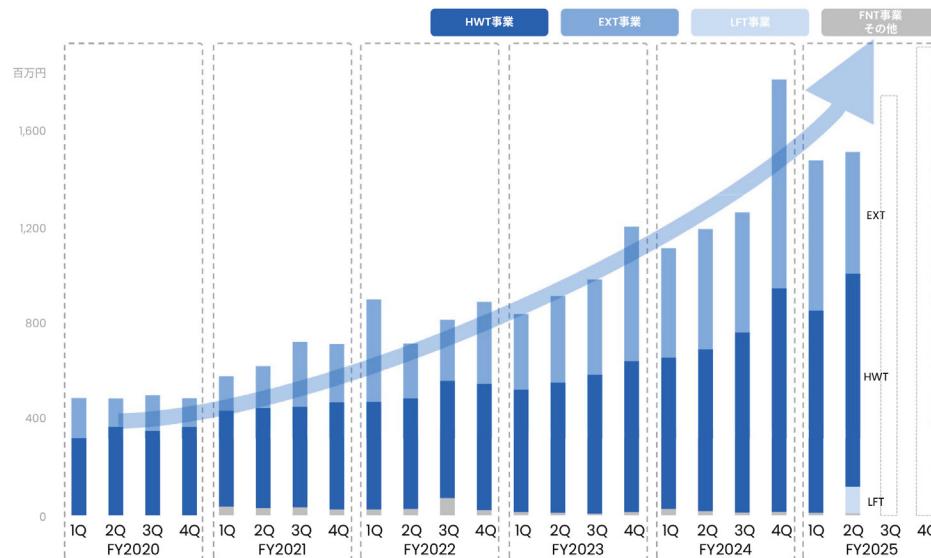
(単位：百万円)

	24/6 期通期		25/6 期通期		前期比		中間期	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	5,359	100.0%	6,900	100.0%	1,540	28.8%	2,980	43.2%
営業利益	1,240	23.1%	1,300	18.8%	59	4.8%	668	51.4%
経常利益	1,512	28.2%	1,600	23.2%	87	5.8%	857	53.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	973	18.2%	1,176	17.0%	202	20.8%	573	48.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

中間期の進捗率は売上高が43.2%、営業利益が51.4%、経常利益が53.6%、親会社株主に帰属する当期純利益が48.8%である。同社の売上高は期末に向けて積み上がるビジネスモデルであり、期初時点で下期偏重の計画(期初時点の計画は上期が売上高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中間純利益535百万円、下期が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中間純利益641百万円)だったことを勘案すれば、中間期の進捗率は順調であり、通期ベースでも好業績が期待できると弊社では考えている。

四半期ごとの売上高推移

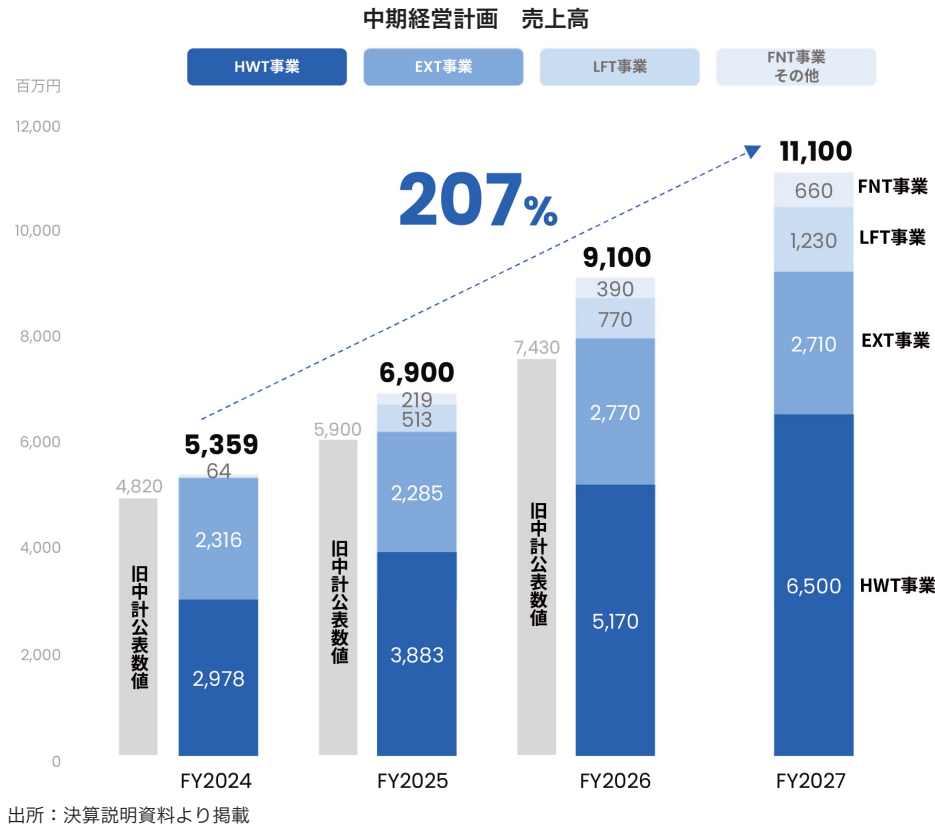


■ 成長戦略

保証会社からストックビジネスコンサルティング事業への 転換・進化を目指す

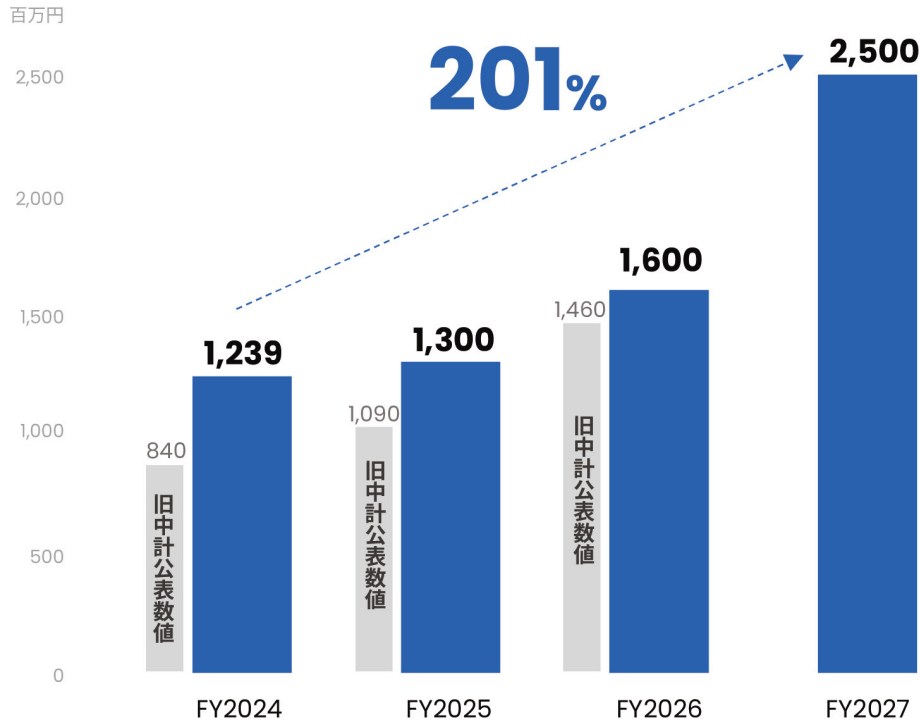
1. 新・中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）

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、保証会社からストックビジネスコンサルティング事業への転換・進化を目指す方針を掲げた。また、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（Smart Assurance as a Serviceの頭文字）メソッドを掲げた。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。目標値には最終年度2027年6月期の売上高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、営業利益も人財投資を継続しつつ約2倍増を目指す。



成長戦略

中期経営計画 営業利益



出所：決算説明資料より掲載

売上高目標の内訳は HWT 事業が 6,500 百万円、EXT 事業が 2,710 百万円、LFT 事業が 1,230 百万円、FNT 事業が 660 百万円としている。HWT 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。EXT 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。LFT 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。FNT 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。営業利益については、人材採用強化や組織基盤拡充に向けた投資のほか、経営統合に伴うシステム開発コストの発生（エンジニア人件費を原価に計上）が一時的な利益圧迫要因となるが、増収効果やサービスの高付加価値化などで吸収する。

成長戦略

メディアシークとの経営統合によるシナジーとしては、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を見込んでいる。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。

成長戦略の 2025 年 6 月期中間期時点の進捗状況の一例として、SI サービス提供では同社の既存顧客である大手住宅事業者からメディアシークがシステムコンサルティング案件を獲得した。またメディアシークが展開するスクール管理システム「マイクラス」について、同社が強みとするインサイドセールスをはじめとする BtoB マーケティング機能の活用を通じて、2024 年 12 月に有名私立大学との大型契約の受注が決定した。FinTech プロダクトでは、住宅リフォーム工事向け SaaS × Fintech の新サービス「KROX」（2024 年 8 月に提供開始）で、メディアシークの開発リソースを活用し、リフォーム工事代金分割払い決済機能の提供を開始した。また同社の潤沢な資金力、幅広いソリューション力、メディアシークのベンチャーインキュベーション実績に基づいたノウハウを活用し、新たに CVC を設立することも予定している。

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、東証プライム市場上場を目指す方針としている。

東証プライム市場に向けた環境整備

	プライム市場 新規上場基準	JLW	Media Seek
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	最近2年間の 経常利益総額25億円以上	25.33億円	2.80億円
財政状態	純資産が50億円以上	30.05億円	31.27億円

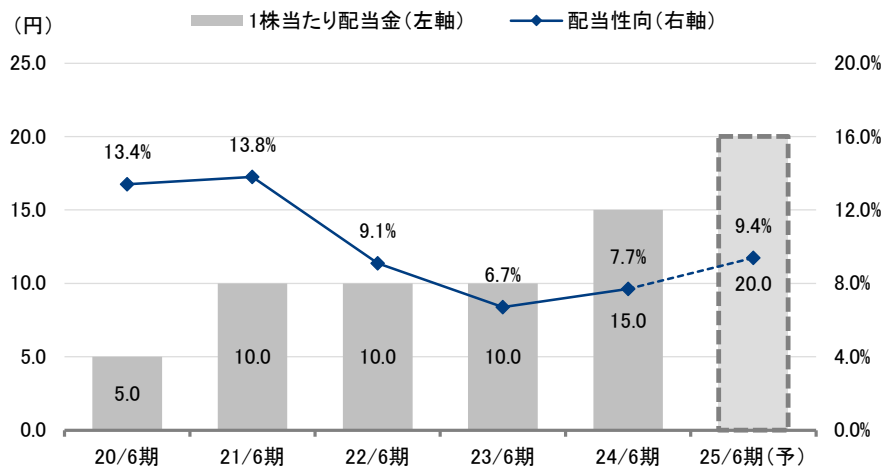
出所：中期経営計画策定に関するお知らせより掲載

株主還元は安定した配当を継続、2025年6月期は増配予想

2. 株主還元策

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、2025年6月期の配当予想については2024年6月期比5.0円増配の20.0円(期末一括)としている。予想配当性向は9.4%となる。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。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

SDGs 推進室を中心にサステナビリティ経営への取り組みを強化

3. 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推進室を中心にサステナビリティ経営への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

4. 弊社の視点

同社は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・中期経営計画では、保証会社からストックビジネスコンサルティング事業への転換・進化を目指す方針を打ち出し、さらに売上高、営業利益とも倍増計画という意欲的な目標を掲げている。メディアシークとの経営統合によって成長を加速させる方針だ。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、引き続き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。

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