2025年8月13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　上席執行役員管理本部長　吉川 淳史
（TEL：03－6276－0401）

中期経営計画の変更に関するお知らせ

当社は、2024年8月9日に公表しました中期経営計画（2025年6月期より2027年6月期）の最終年度を1年間延長して2028年6月期に変更し、中期経営計画の名称を中期経営計画（2026年6月期より2028年6月期）に修正することといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1．修正の内容

【変更前：中期経営計画（2025年6月期より2027年6月期）】※経常利益は非公表

	2025年6月期計画	2026年6月期計画	2027年6月期計画
売上高	百万円 6,900	百万円 9,100	百万円 11,100
営業利益	1,300	1,600	2,500
経常利益	－	－	－

【変更後：中期経営計画（2026年6月期より2028年6月期）】

	2026年6月期計画	2027年6月期計画	2028年6月期計画
売上高	百万円 8,200	百万円 10,600	百万円 13,700
営業利益	2,100	2,900	4,200
経常利益	2,500	3,500	5,000

２．修正の理由

増収を継続しながら収益性の改善と資本効率の向上を重視した計画への修正を実施いたしました。売上ポートフォリオの見直しおよび業務 DX の推進や株式会社メディアシークとの経営統合シナジーにより、当初計画策定時の営業利益目標を上回る見通しとなっております。こうした状況を考慮し、当初計画で示した各年度の計画を１年ずつ繰り延べ、最終年度を１年間延長することとし、連結業績目標を上記の通り修正いたします。

また、経常利益につきましては、当初計画では非公表でございましたが、当社の収益性を評価するうえで重要な指標であると判断し、中期経営計画（2026 年６月期より 2028 年６月期）より公表することとしております。

（注）本資料は、現時点において入手可能な情報に基づき合理的に判断して作成したものでありますが、今後さまざまな要因によって変動する可能性があることをご承知おきください。

以 上

新中期経営計画に関する説明資料
[2026.6期～2028.6期]

2025年8月13日

Solvvy株式会社（東証グロース市場：7320）
東京都新宿区西新宿4-33-4
TEL：03-6276-0401
https://solvvy.co.jp/

01

数量計画

1 数量計画

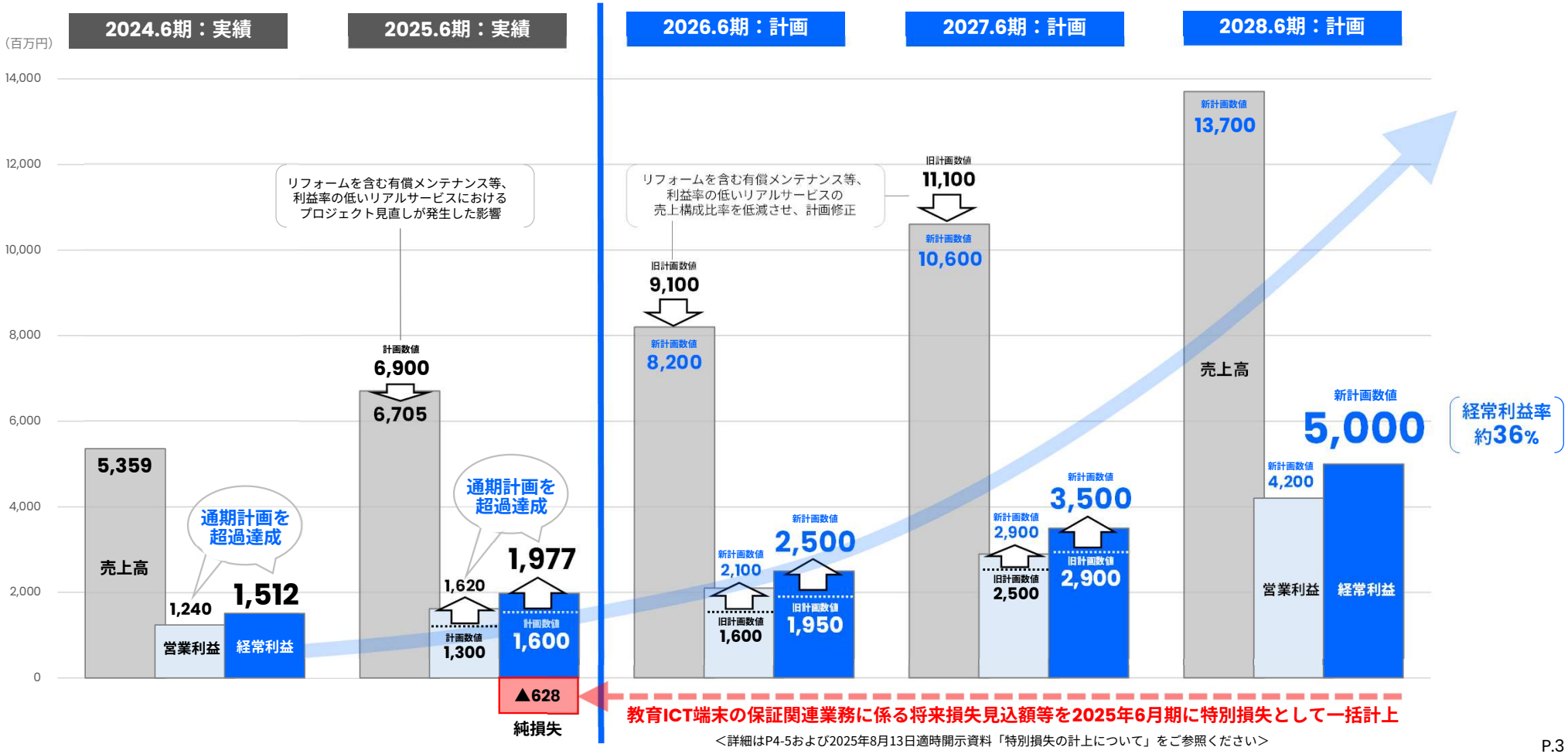
2 新中期経営計画達成のポイント

3 株主還元方針

4 Appendix ［当社概要］

新中期経営計画　[2026.6期～2028.6期]

- 経営環境を踏まえた売上ポートフォリオの見直しにより、利益計画を上方修正し、新たに今期を初年度とする3ヶ年計画を公表
- 前期の特別損失計上による純損失の発生は一過性であり、中期的な業績計画および遂行に与える影響は軽微

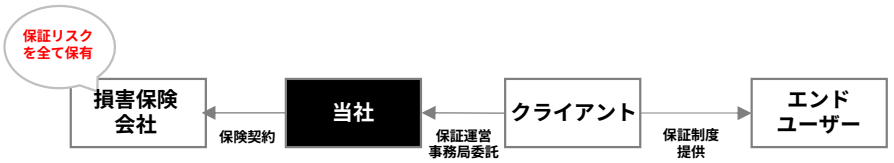


<詳細はP4-5および2025年8月13日適時開示資料「特別損失の計上について」をご参照ください>

特別損失発生に至った経緯および原因

- 「GIGAスクール構想」で小中学校に配備されたタブレット端末における各種報道の通りの高い故障発生率と、当社の契約締結プロセスが損失発生の主因
- ただし、当社の手元資金は潤沢であり、営業キャッシュフローおよび業績も順調に推移しているため、今後の経営に対して与える影響は軽微

ExtendTech事業における保証制度提供では、**<u>当社で保証リスクは保有せず</u>**、
延長保証サービスの運営事務業務として、修理受付や実施の役務提供や各種事務代行のほか、当社が条件交渉を行う前提での損害保険締結・維持管理について受託することを原則・前提としている

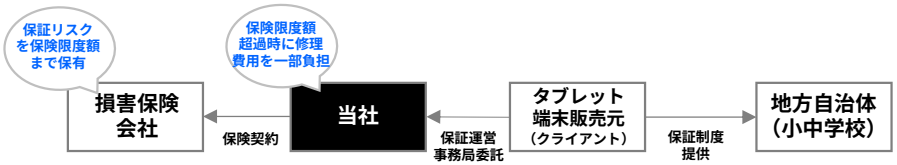


2020年4月

しかし、GIGAスクール構想開始当初のタブレット保証については、損害保険会社により持ち込まれた案件であり、持ち込まれた時点で既にクライアントの意向が汲まれた保証制度スキーム*が組成されていた状況

＊保険金支払限度額設定や当社の保証リスク一部保有などが織り込まれたスキーム

本来、当該時点で保険金支払限度額を超える修理費用が発生した場合のリスクについて、評価・精査を行った上で契約締結判断をすべきところ、事業部判断にてリスクヘッジが不十分な内容にて契約締結に至った



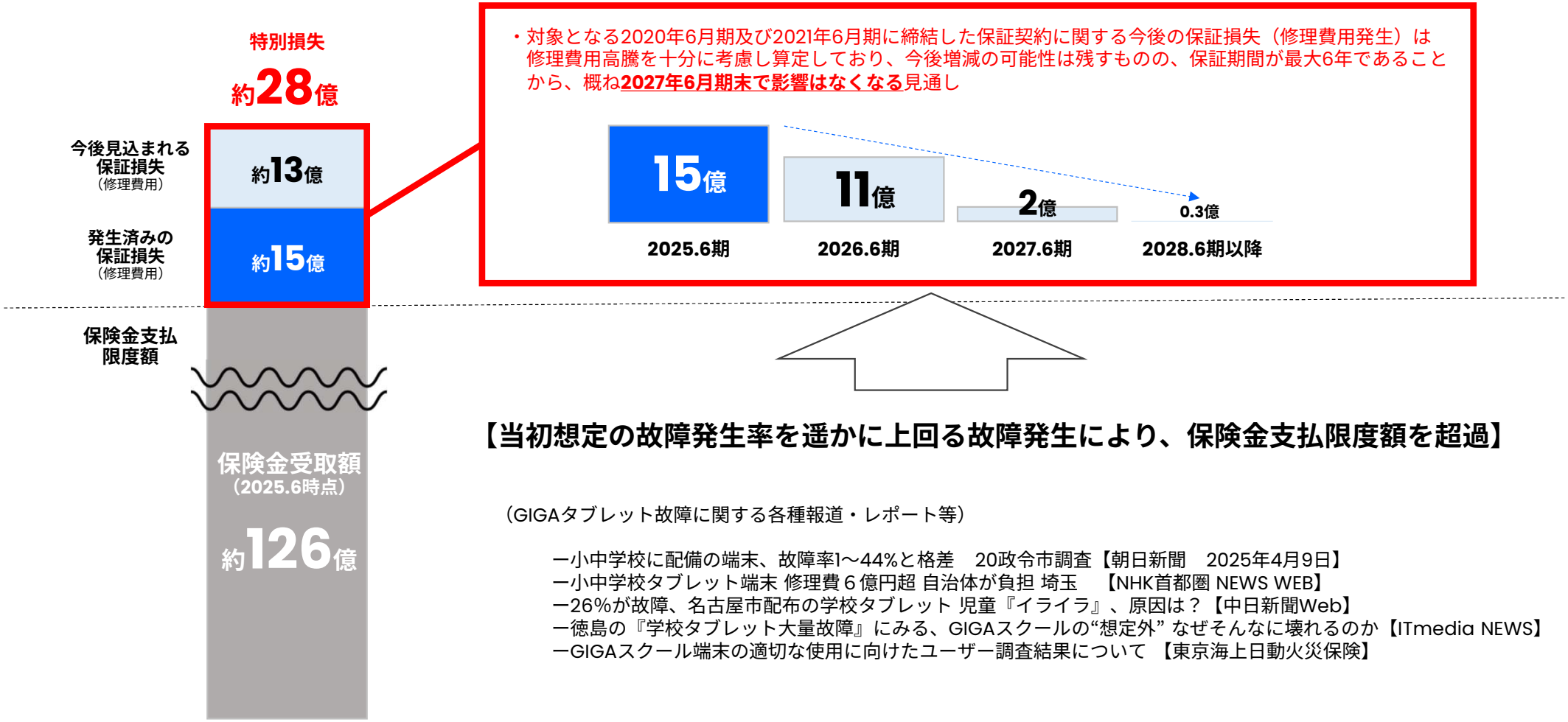
保証制度運用開始後、故障発生率が突出して高い自治体を中心に、製品欠陥端末の全件免責化、修理可否判定の厳格化、非正規修理の活用などにより修理件数・単価の削減を実行
保険金支払限度額超過分の負担について、保険会社や全国の地方自治体・学校、端末販売元企業との協議*を継続　＊保証再判定や修理費用低減策の実施、債権債務関係の交渉

2025年8月13日

当事業年度において、修理費用の累計金額が保険金支払限度額を超過するに至ったため、これまでに発生した支払限度額を超過した修理費用のうち、債権債務関係が確定しておらず現時点で回収不可能と判断した修理費用、および今後発生が見込まれる保険金支払限度額超過分の修理費用について見込金額の算定を行い、一括で当事業年度の特別損失として計上
＊詳細は次ページ参照

特別損失の詳細および今後の見通し

- 特別損失の詳細および今後の見通しについては以下の通り



対象となる2020年6月期及び2021年6月期に
締結した保証契約に関する修理費用イメージ

【当初想定の故障発生率を遥かに上回る故障発生により、保険金支払限度額を超過】

（GIGAタブレット故障に関する各種報道・レポート等）

ー小中学校に配備の端末、故障率1～44%と格差　20政令市調査【朝日新聞　2025年4月9日】
ー小中学校タブレット端末 修理費６億円超 自治体が負担 埼玉　【NHK首都圏 NEWS WEB】
ー26%が故障、名古屋市配布の学校タブレット 児童『イライラ』、原因は？【中日新聞Web】
ー徳島の『学校タブレット大量故障』にみる、GIGAスクールの“想定外” なぜそんなに壊れるのか【ITmedia NEWS】
ーGIGAスクール端末の適切な使用に向けたユーザー調査結果について 【東京海上日動火災保険】

02

新中期経営計画達成のポイント

1 数量計画

2 新中期経営計画達成のポイント

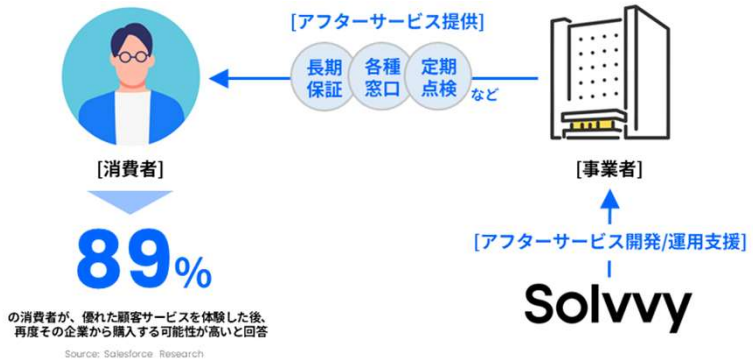
3 株主還元方針

4 Appendix ［当社概要］

当社ビジネスモデルについて

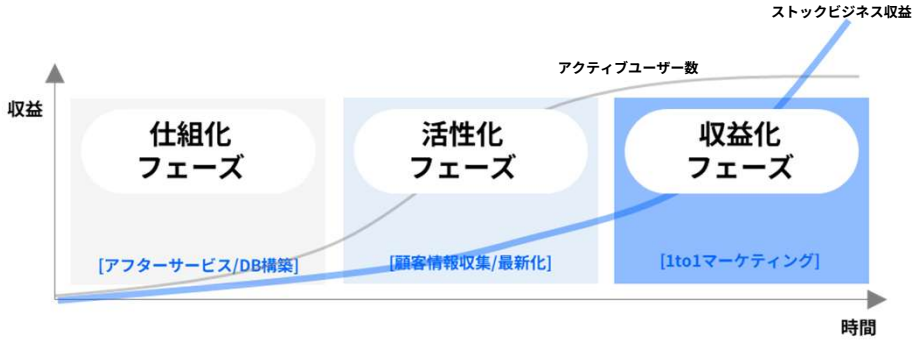
1 企業と顧客の絆を深めるアフターサービス開発/運営支援

私たちの便利な日常を支える、様々なモノやサービス。
困ったときに相談に乗ってくれたり、壊れた時に直してくれたり、安心を提供するアフターサービス。
実は、企業と顧客の『絆』を深め、未来のビジネスを創る、大きな可能性を秘めています。



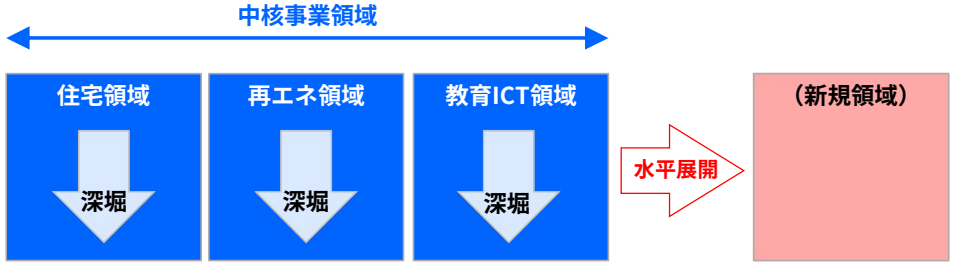
2 ストックビジネス開発に向けた伴走型コンサルティング

一度きりの接点で終わらせず、アフターサービスを通じたお客様との絆から生み出す継続的なビジネス。
これが私たちが考える『ストックビジネス』です。私たちは独自のメソッドにより、アフターサービス
組成から、ストックビジネスでの継続的な収益創出まで企業を支援し、成功に導きます。



[事業展開領域]

当社では住宅・再生可能エネルギー・教育ICTという３つの事業領域を中核にストックビジネスコンサルティングを展開するとともに、新規事業領域の拡大に向けた取り組みにも注力しています。



[住宅領域での支援事例]

当社では創業より住宅領域でのビジネス展開を行っており、4,000社を超える支援実績があります。
オリジナルアプリを通じたアフターサービスのDX化やデジタルマーケティングを展開し、収益創出に貢献しています。

新中期経営計画　[2026.6期～2028.6期]　達成のポイント

- 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向

新中期経営計画　[2026.6期～2028.6期]　達成のポイント

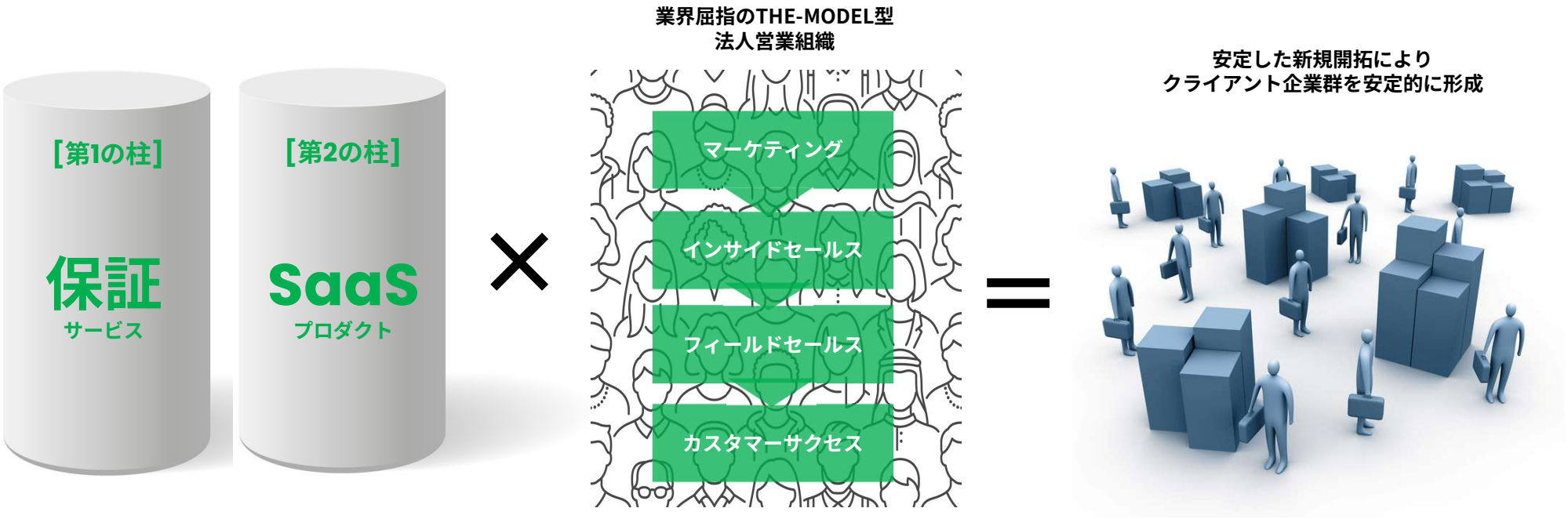
- 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向

01　SaaSプロダクトの強化

- ITシステム開発体制の大幅な増強でスピーディーなSaaS開発が可能となり、今後、保証サービスに続くB to Bの中核商材へ育成
- 今後、他社商材も積極的に取り入れ、当社ソリューションを組み合わせることで収益性を向上させる方針

01　SaaSプロダクトの強化

- 各業界や領域ごとにアジャストした保証とSaaSを武器に、業界屈指のTHE-MODEL型 法人営業組織でクライアント企業群を安定的に形成
- アクセンチュア社と共同で取組を進める大学アプリについても、営業開始以来のアポイント獲得が非常に好調で、早期の成約事例が見込まれる状況



新中期経営計画　[2026.6期～2028.6期]　達成のポイント

- 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向

02　ストックビジネスコンサルティングの本格化

- ストックビジネスコンサルティングを通じた複層的な収益獲得に向けて、BtoBtoCビジネスの取組を本格化
- 【収益第1層】保証/SaaSの提供を中心としたB to Bビジネスを通じて、クライアント企業の顧客データの共同利用を推進

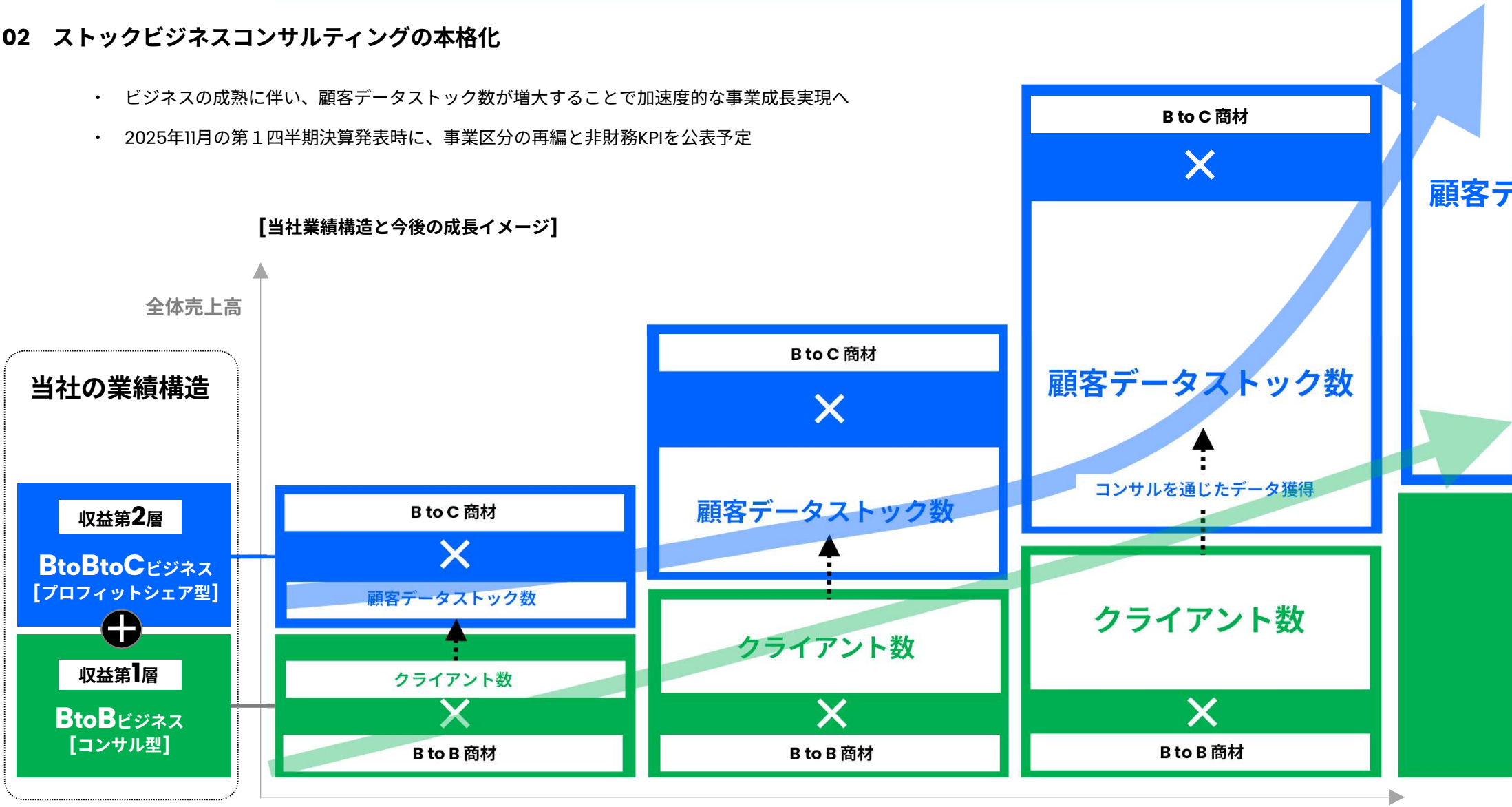
02　ストックビジネスコンサルティングの本格化

- ストックビジネスコンサルティングを通じた複層的な収益獲得に向けて、BtoBtoCビジネスの取組を本格化
- 【収益第2層】獲得したクライアント企業の顧客データを活用したプロフィットシェア型ビジネスへの取組を強化する方針

02　ストックビジネスコンサルティングの本格化

- ビジネスの成熟に伴い、顧客データストック数が増大することで加速度的な事業成長実現へ
- 2025年11月の第１四半期決算発表時に、事業区分の再編と非財務KPIを公表予定

[当社業績構造と今後の成長イメージ]



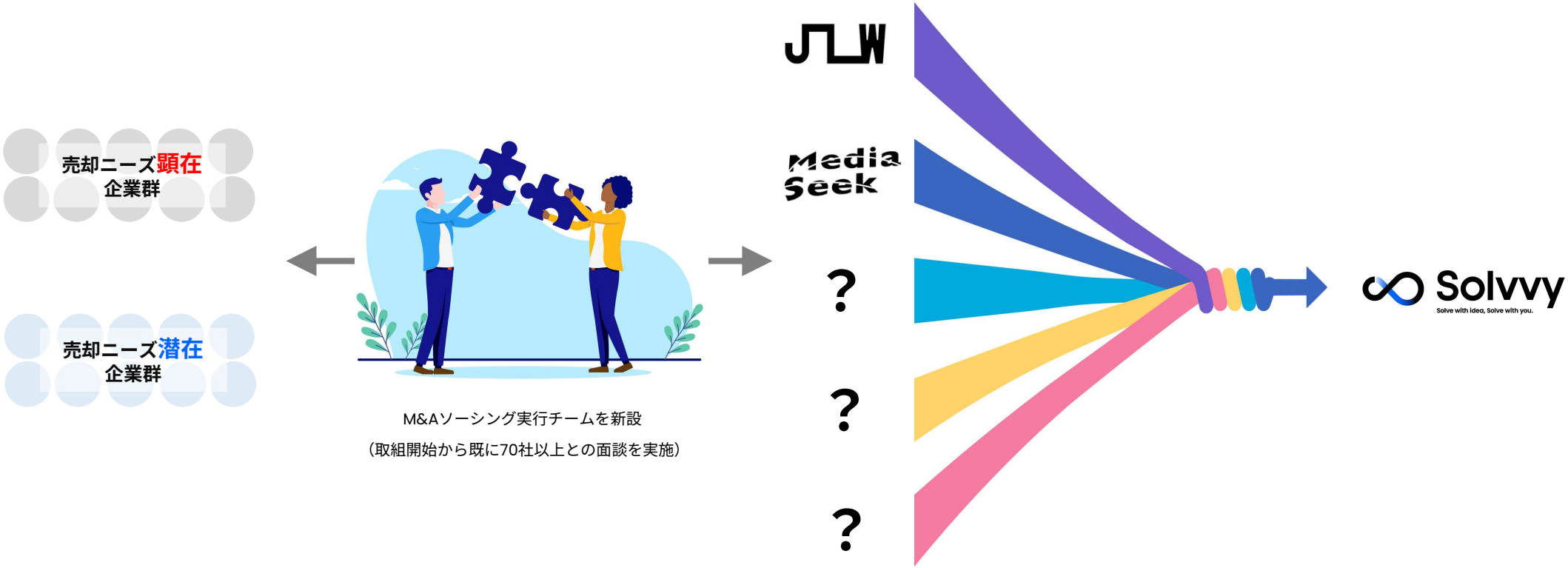
© Solvvy Inc.

新中期経営計画　[2026.6期～2028.6期]　達成のポイント

- 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向

03　戦略的M&Aの実行

- メディアシークとの経営統合に続き、ストックビジネスコンサルティングの進化や新たなSaaS提供に資する企業のM&Aについて本格的に検討
- メディアシーク同様の高度なITシステム開発機能や、高いマーケティング・コンサルティング機能を持つ企業が主なターゲット
- グループ連結業績への寄与を前提に、非連続成長の実現を志向



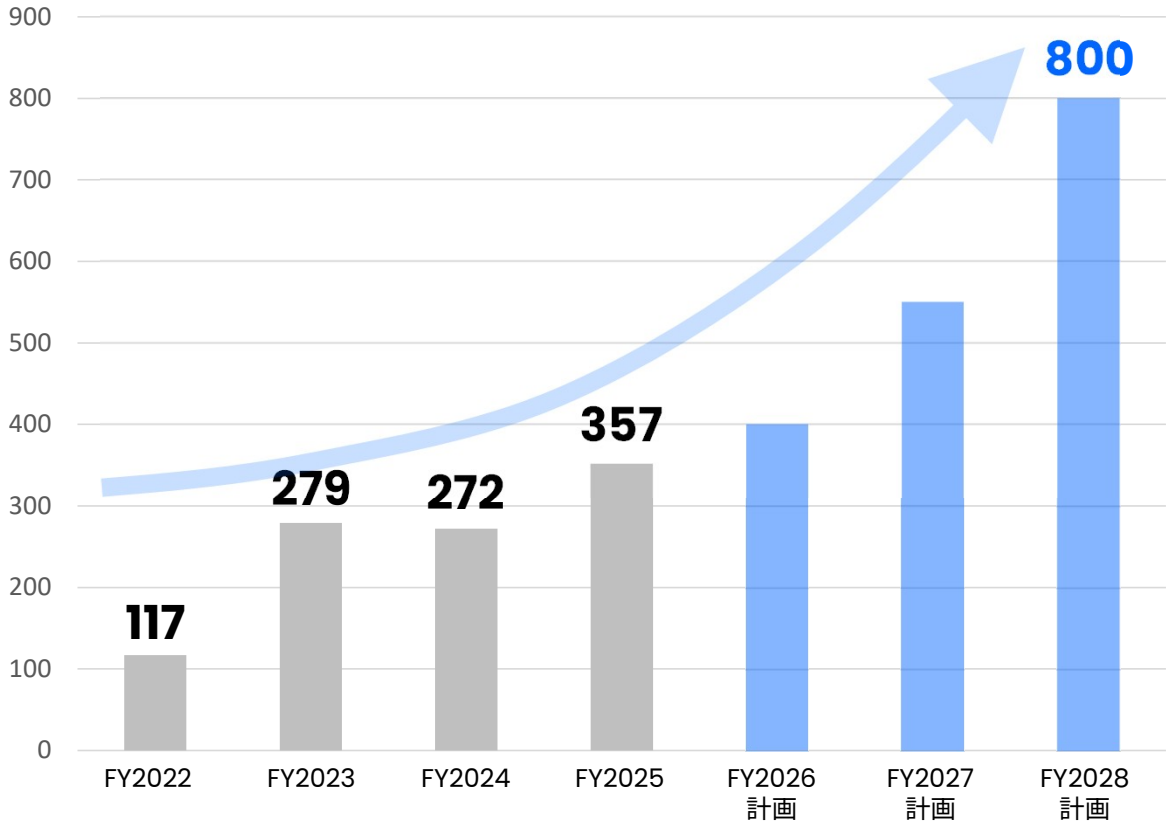
新中期経営計画　[2026.6期～2028.6期]　達成のポイント

- 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向

04　資産運用の継続強化

- 保証ビジネスで生み出される潤沢なキャッシュを活かし、これまでも不動産投資を中心とした安定的な資産運用を実行
- 今後もキャッシュは積みあがることが想定されることを踏まえ、資産運用を継続的に強化していく方針

［資産運用実績＊の推移］　単位：百万　＊営業外利益額



［今後の方針］

1　インフレの次の変化を見据えた ポートフォリオの修正

2　環境変化への多面的検討と 資金特性（流動性等）を活かした運用

3　デジタルインフラ時代の 到来に向けた準備 （オルタナティブ投資および暗号資産含む）

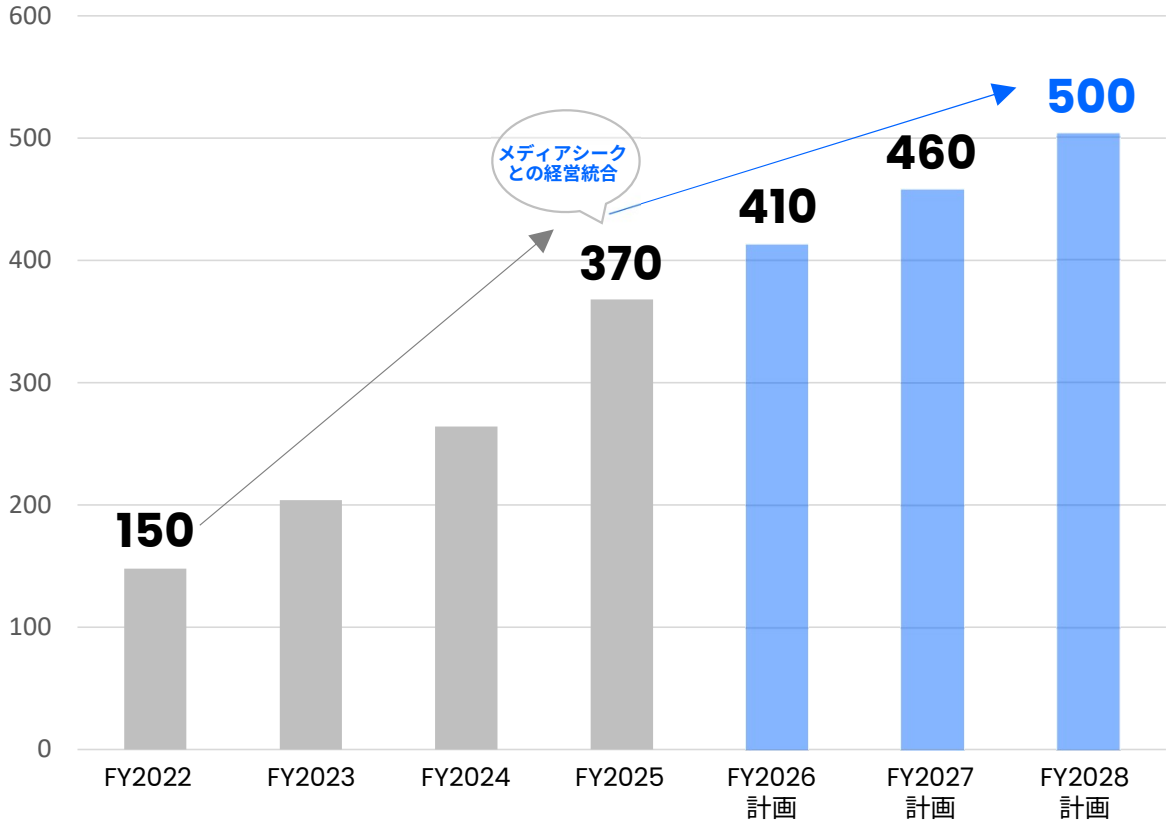
新中期経営計画　[2026.6期～2028.6期]　達成のポイント

- 2024年11月の株式会社メディアシークとの経営統合により、提供サービスや社内業務のデジタルシフトが加速度的に進行し、事業基盤が安定化
- ストックビジネスコンサルティングの深化を図ることで、単なるB to Bビジネスにとどまらない事業展開で継続的かつ飛躍的な企業成長を志向

05　人的資本の継続拡充

- 中期経営計画最終年度での従業員数目標を500名に設定し、各種人事取組を推進する中で長期安定的な組織拡充を志向
- 東証プライム市場上場も見据える中で、必要なガバナンス・コーポレート機能の強化も推進

[従業員数の推移]　単位：名



[今後の方針]

1　新卒/第2新卒の計画採用に転換
（年間30-45名程度の採用継続）

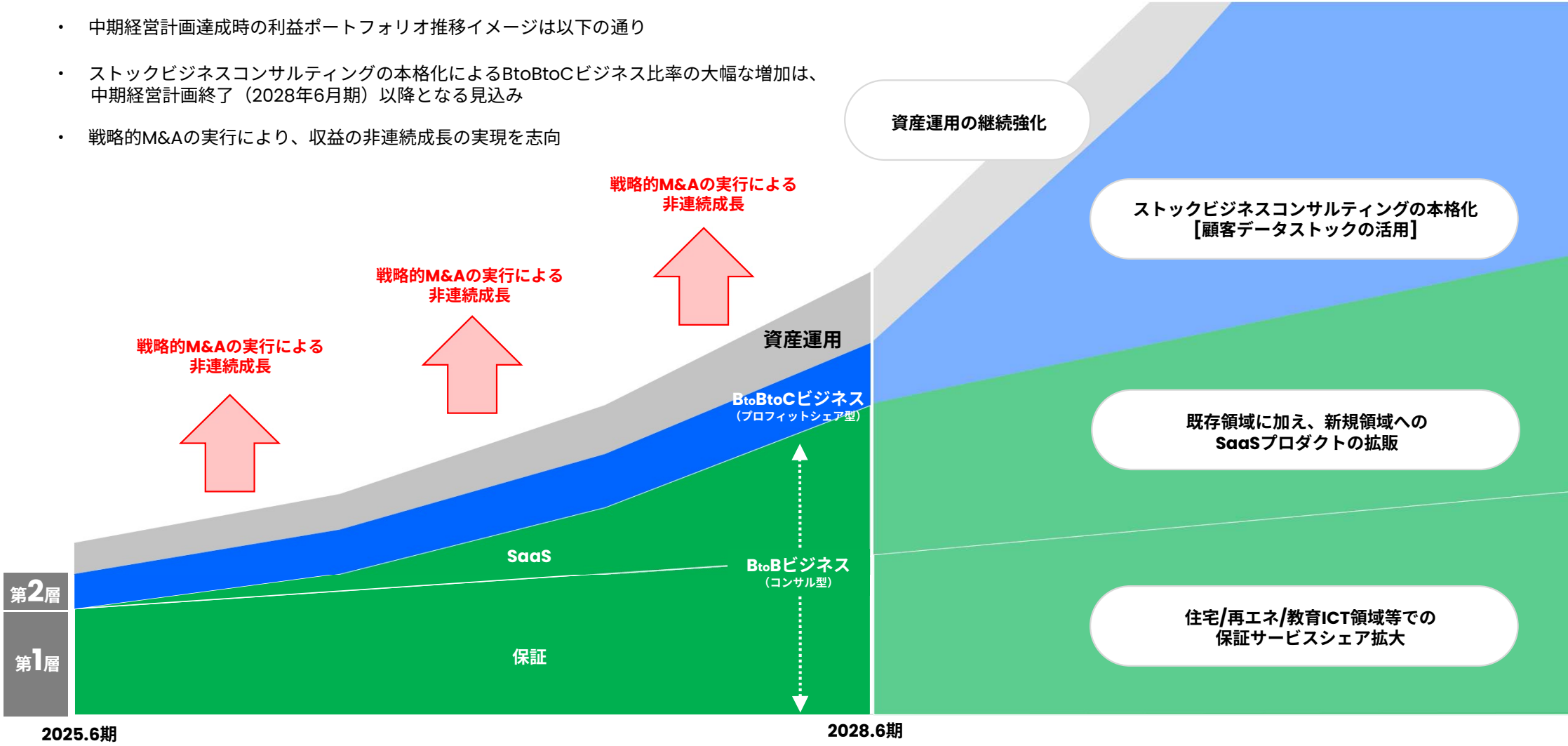
2　社内業務のデジタルシフトによる業務効率化を推進

3　コンサルティング力強化に向けた社内教育体制の整備

4　東証プライム市場昇格に向けたコーポレート機能強化

利益ポートフォリオの推移（イメージ）

- 中期経営計画達成時の利益ポートフォリオ推移イメージは以下の通り
- ストックビジネスコンサルティングの本格化によるBtoBtoCビジネス比率の大幅な増加は、中期経営計画終了（2028年6月期）以降となる見込み
- 戦略的M&Aの実行により、収益の非連続成長の実現を志向



03

株主還元方針

1 数量計画

2 新中期経営計画達成のポイント

3 株主還元方針

4 Appendix ［当社概要］

Solvvy

持続的成長と株主還元を両立　／　配当予想は28円（株式分割前）を維持し2026年6月期も増配を予定

過去からの利益剰余金の積み上げと健全な財務基盤を背景に、特別損失を計上した2025年6月期においても、配当金は従前の予想通り1株あたり28円を維持します。安定的かつ継続的な株主還元を重視する当社の配当方針を明確に示すものであり、株主の皆様に対し、高い透明性と将来の配当水準に関する予見性を提供いたします。株式分割実施後の2026年6月期においては、中間配当を実施のうえ、年間20円の配当予想とし、4割超の増配を予定しております。

＜＜中長期を見据えた配当政策＞＞

＊2025年5月13日公表の内容を再掲

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

＜株式分割の実施＞

＊2025年7月1日に効力発生済み

流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的に株式分割を実施

分割の方法	2025/6/30を基準日とし、**普通株式１株につき２株の割合**をもって分割	
増加する株式	株式分割前の発行済株式数	5,998,627株
	今回の分割により増加する株式数	5,998,627株
	株式分割後の発行済株式総数	**11,997,254株**
分割の日程	基準公告日	2025年6月 13日（金）
	分割の基準日	**2025年6月30日（月）**
	分割の効力発生日	2025年7月　1 日（火）

＜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）		
	中間	期末	年間
2026年6月期	10円	10円	**20円**
2025年6月期	ー	14円	**14円**
2024年6月期	ー	7.5円	7.5円

+43%　**+87%**

※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。

© Solvvy Inc.

今回新たに実施する自己株式の取得について

- 経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するために自社株式の取得を決定
- 詳細は、2025年8月13日の適時開示「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご覧ください

＜＜自己株式取得の概要＞＞

取得対象株式の種類	普通株式
取得し得る株式の総数	**250,000株** 【発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.1%】
株式の取得価額の総額	**500,000,000円**
取得期間	2025年8月14日～2025年8月31日

※市場動向等により、全部または一部の取得が行われない可能性があります。

（参考）2025年7月31日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数 （自己株式を除く）	11,934,754株
自己株式数	62,500株

※自己株式数には、連結子会社が保有する当社株式を含めていません。

04

Appendix

1. 数量計画
2. 新中期経営計画達成のポイント
3. 株主還元方針
4. **Appendix ［当社概要］**

© Solvvy Inc.

2024年11月、経営統合を機に
新たな「コンサルティングファーム」として始動しました。

2024年11月1日、日本リビング保証株式会社は
株式会社メディアシークとの経営統合により、
「Solvvy（ソルヴィー）株式会社」として生まれ変わりました。

暮らしやビジネスの在り方、人々の価値観までもが
加速度的に変化するこの時代。

企業が抱える課題はますます複雑さを増しています。

自社で持つアイデアやリソースだけでは対応できない様々な
課題に対し、Solvvyは新たな課題解決の形を提案します。

“ Solve with idea, Solve with you.”

様々な課題に対応する豊富なアイデアで、ともに考え、ともに解決することが私たちの使命であり、アイデンティティです。

上から目線のコンサルティングでもなく、ビジネスライクな下請けでもない。共創パートナーとして、喜怒哀楽をともにする存在でありたいと考えています。

© Solvvy Inc.

Solvvy
Solve with idea, Solve with you.

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。

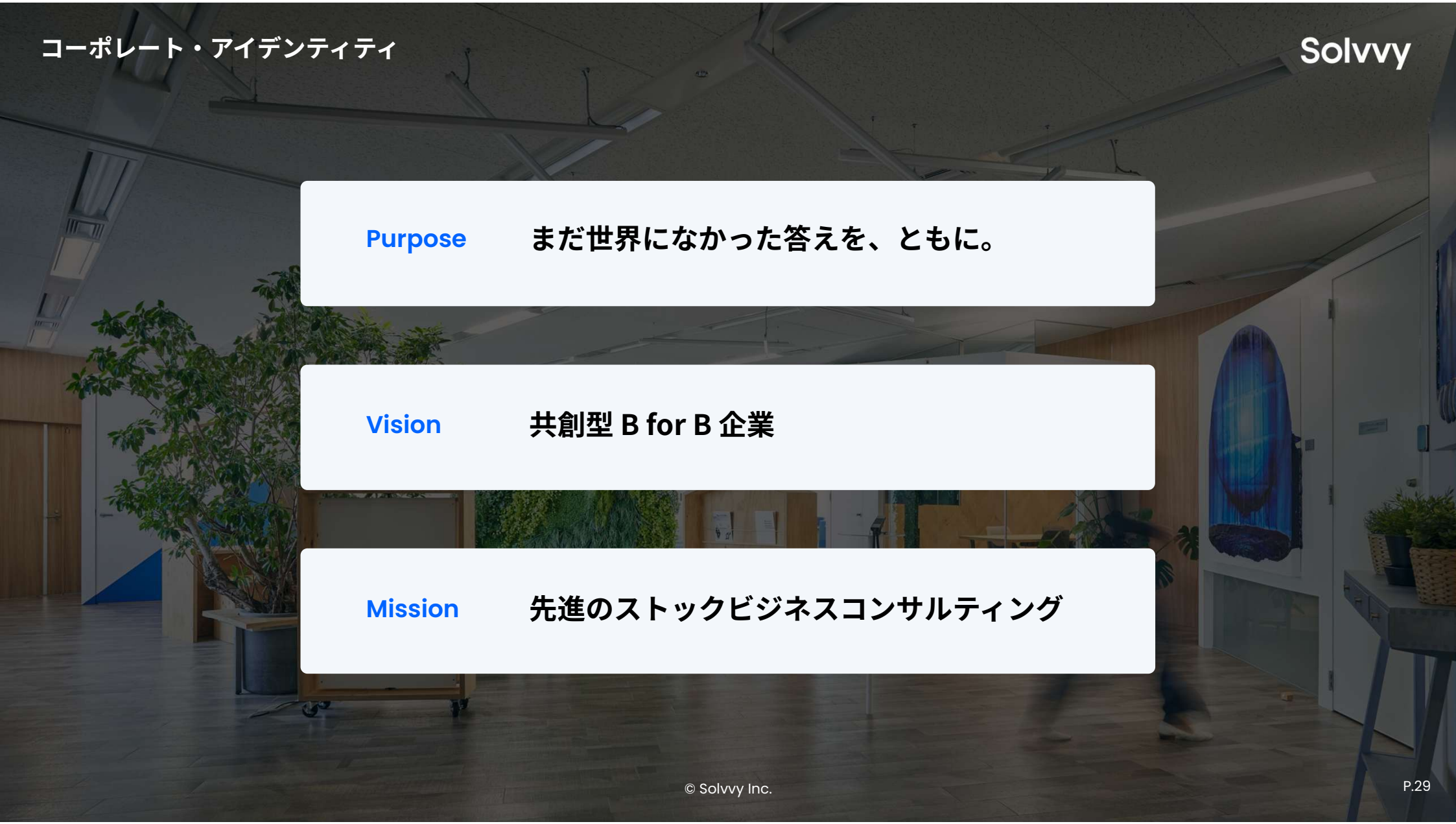
たとえば、ストックビジネスの創出。
仕組化から収益化までを包括的に支援することで、
ビジネスの持続性を高めます。

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。

© Solvvy Inc.

Solvvy



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

© Solvvy Inc.

Solvvy

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」

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、そして顧客アプローチを通じた活性化および収益化を支援します。

とりわけ、住宅領域においては大手ハウスメーカーやマンションデベロッパーから中小工務店までを支援し、先進的な支援事例を数多く有しています。

● 住宅事業者への支援事例

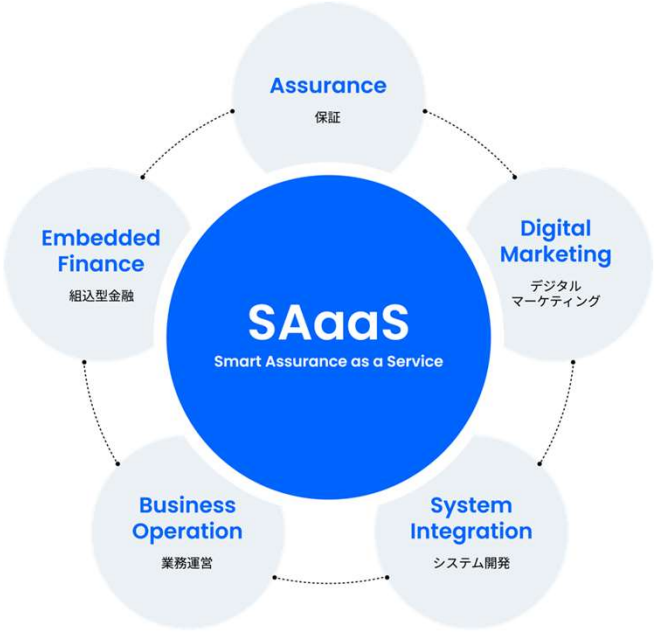
© Solvvy Inc.

Solvvy

当社独自のSAaaSメソッド
Smart Assurance as a Service

企業におけるストックビジネスの成長を包括的に
サポートするために進化したSolvvy独自のメソッドです。

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および収益化を支援します。



Assurance
保証

製品（モノ）だけでなく、サービス/ビジネス（コト）まで保証の提供範囲・手法を拡張し、制度を構築します。

Digital Marketing
デジタルマーケティング

顧客データベースの構築と徹底した鮮度向上により1to1マーケティングを実現します。

System Integration
システム開発

既存システム改修から最先端技術開発まであらゆるシステムの課題・要望に対応します。

Business Operation
業務運営

ビジネス遂行に欠かせない各種業務運営についてリアルとデジタルの両面からサポートします。

Embedded Finance
組込型金融

ポイント/電子マネー発行・クレジット機能提供などの最先端のエンベデッドファイナンスを提供します。

© Solvvy Inc.

会社概要

Solvvy

社名	Solvvy 株式会社 ／ Solvvy Inc.
設立	2009年3月
代表者	代表取締役社長　安達 慶高
従業員数	約370名（*2025年6月末時点）
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

資本金	212,336千円 （*2025年6月末時点）
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）
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
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 ・個別信用購入あっせん業

© Solvvy Inc.

代表取締役ご紹介

［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

データでみるSolvvy

Solvvy

創業来連続増収

16年連続

*2025年6月末時点

電子マネー発行残高

約26億円

*2025年6月末時点

従業員平均年齢

約34歳

*2025年6月末時点

執行役員への最年少就任記録

32歳

*2025年6月末時点

売上高成長率

30%超

*2025年6月末時点、過去11年平均

スタートアップ投資におけるIPO実績

6社

*2025年6月末時点／グループ実績

女性従業員比率

約45%

*2025年6月末時点

マネージャーへの最年少昇格記録

24歳

*2025年6月末時点

累計お取引会社数

約4,000社

*2025年6月末時点

累計アプリダウンロード数

3,600万件

*2025年6月末時点、ICONIT(アイコニット)／グループ実績

© Solvvy Inc.

沿革

Solvvy

- **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応対業務を支援する「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** .02 分割払い決済サービスの提供開始

© Solvvy Inc.

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ございません。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おります。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。

© Solvvy Inc.