



決算説明資料

2026年6月期 (FY2026) 第2四半期

Solvvy株式会社 (東証グロース：7320)

2026年2月13日

© Solvvy Inc.

1 【業績】 第2四半期として過去最高売上を達成

- ・ 住宅領域における事業展開が順調に進展し、第2四半期として過去最高の売上を達成
- ・ GIGA保証の運営正常化対応は一定収束したことで、非住宅領域についても業績回復トレンドへ

2 【業績】 経常利益は10億円超で半期計画達成、通期業績見通しは据え置き

- ・ 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た資産運用が奏功
- ・ 新商材の投入が好調な住宅領域に加え、非住宅領域への展開も順調に進捗し、通期計画達成を見込む

3 【成長戦略】 住宅領域での成功モデルを通じた新規領域展開

- ・ 住宅領域で成功モデルを確立したビジネスモデルの標準化を通じて、非住宅領域への展開を加速
- ・ 特に住宅同様に人口減少に伴うビジネスの課題を抱える大学 / カルチャーセンターなどへの支援を開始

4 【財務戦略】 3億円の自己株式取得を決定

- ・ 経営環境の変化に対応した機動的な資本政策遂行のため3億円の自己株式取得を決定

01

2026年6月期第2四半期業績ハイライト

2026年6月期第2四半期の業績ハイライトについてご説明いたします。

第2四半期として過去最高売上を達成するとともに、経常利益は10億円超で半期計画を達成

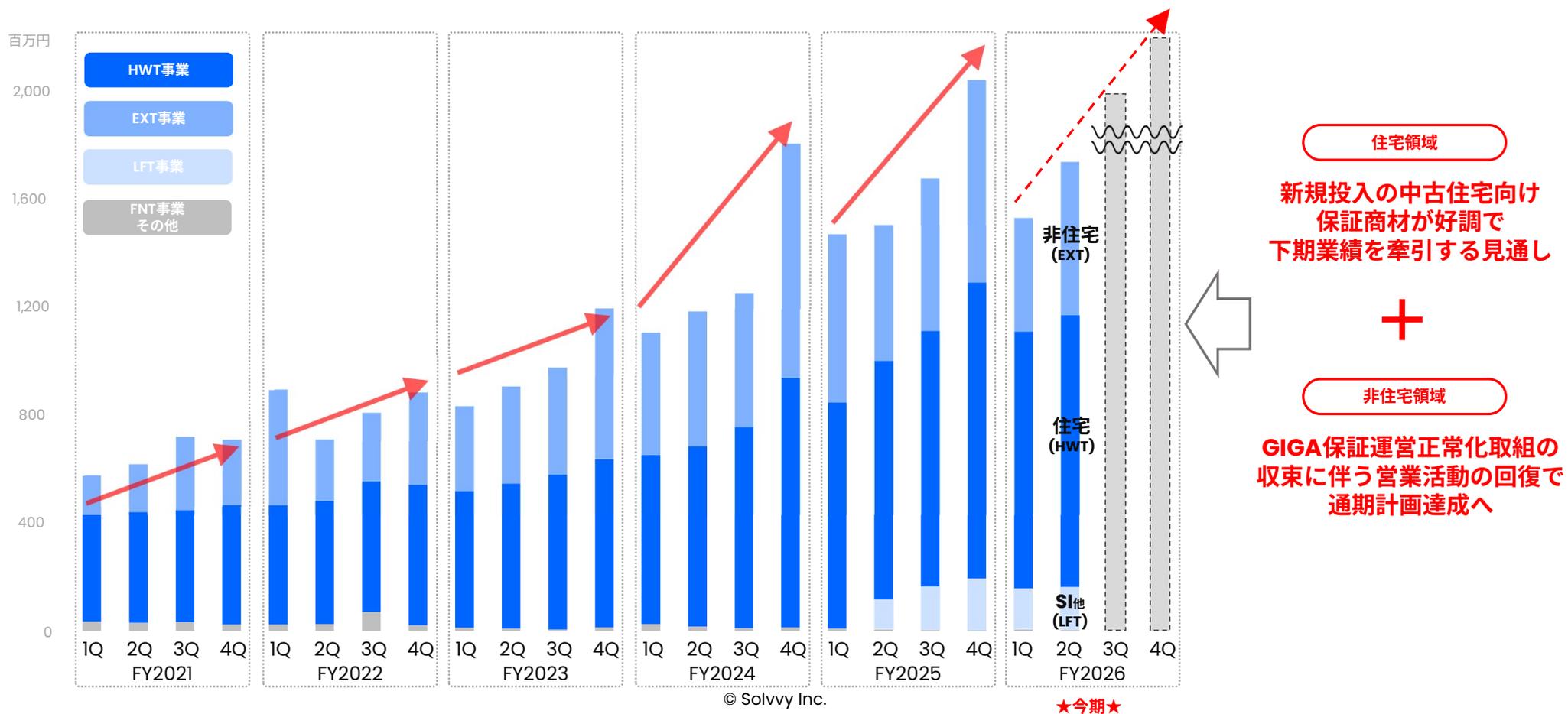
- 第1四半期の業績遅れの要因となったGIGA保証の運営正常化対応については一定収束
- 先行投資を継続する中でも、住宅領域の順調な事業成長や非住宅領域での営業活動の回復もあり、第2四半期として過去最高の売上を達成
- 一方で、累計業績においては第1四半期の遅れが響き、売上高/営業利益は半期計画には未達も、経常利益/純利益については半期計画を達成

単位：百万円

	FY2026.6 第2四半期期間 (2025.10-2025.12)		FY2026.6 第2四半期累計 (2025.7-2025.12)			通期計画 (2025.7-2026.6)
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	半期計画達成率	
売上高	1,741	115.5%	3,276	109.9%	91.0%	8,200
営業利益	355	130.2%	557	83.4%	68.8%	2,100
経常利益	667	177.3%	1,044	121.9%	100.5%	2,500
親会社株主に 帰属する 半期純利益	450	-	698	232.3%	100.5%	1,625

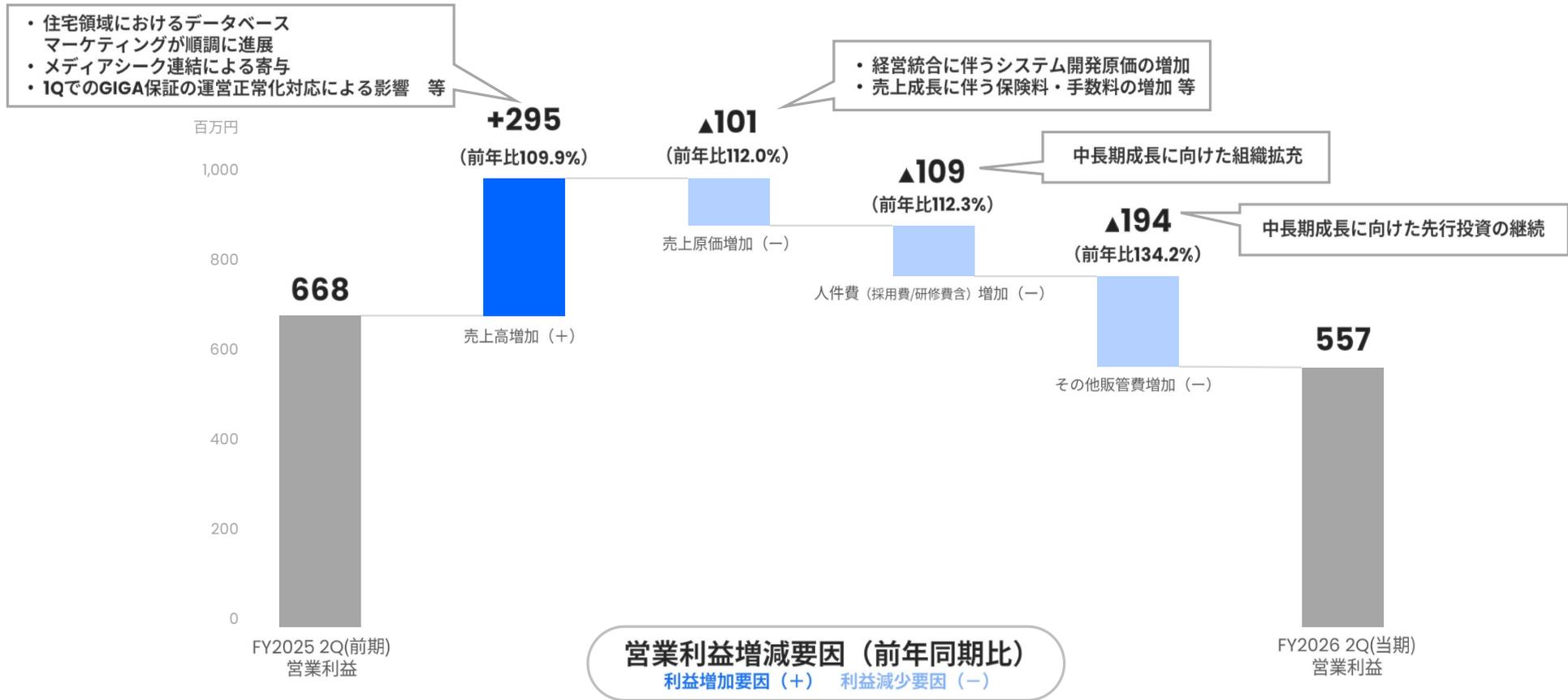
今期も下期偏重トレンドで通期の業績計画達成を見通す

- 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
- 非住宅領域での営業活動の回復に加え、新規投入の中古住宅向け保証商材が好調で、住宅領域における事業成長が下期業績を牽引する見通し



中長期成長に向けた各種先行投資についても、計画通りに遂行中

- 2025年8月公表の中期経営計画の達成および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継続



住宅領域での事業展開が好調に推移、非住宅領域も成長トレンドを回復

- 住宅領域（HWT事業）においては、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することで安定的な事業収支を下支え ※詳細は次頁以降参照

単位：百万円	FY2026.6 第2四半期期間 (2025.10-2025.12)		FY2026.6 第2四半期累計 (2025.7-2025.12)				通期計画 (2025.7-2026.6)
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	半期計画	半期計画達成率	
売上高	1,741	115.5%	3,276	109.9%	3,600	91.0%	8,200
HomeworthTech事業 (住宅)	1,008	113.8%	1,961	113.5%	1,991	98.5%	4,491
ExtendTech事業 (非住宅)	568	112.7%	988	87.8%	1,261	78.4%	2,777
LifeTech事業 (SI他)	157	145.7%	308	285.4%	347	88.9%	929
FinTech・その他事業	7	82.3%	17	92.6%	1	1701.6%	2
本社	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	355	130.2%	557	83.4%	810	68.8%	2,100
HomeworthTech事業 (住宅)	408	129.0%	778	127.5%	825	94.4%	2,062
ExtendTech事業 (非住宅)	391	110.1%	631	76.4%	924	68.3%	1,923
LifeTech事業 (SI他)	45	461.1%	99	1005.3%	110	90.5%	248
FinTech・その他事業	1	-	5	-	▲35	-	▲72
本社	▲492	-	▲957	-	▲1,013	-	▲2,061

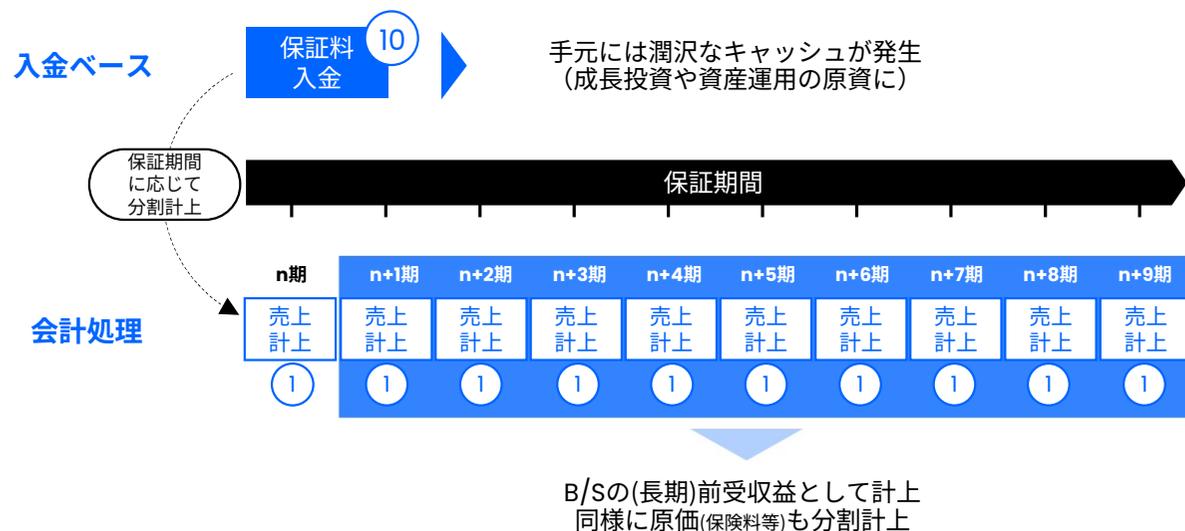
長期保証サービスは 保証期間に応じ按分計上

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



02

ビジネスモデルと成長戦略

今後目指すビジネスモデル/成長戦略についてご説明します。

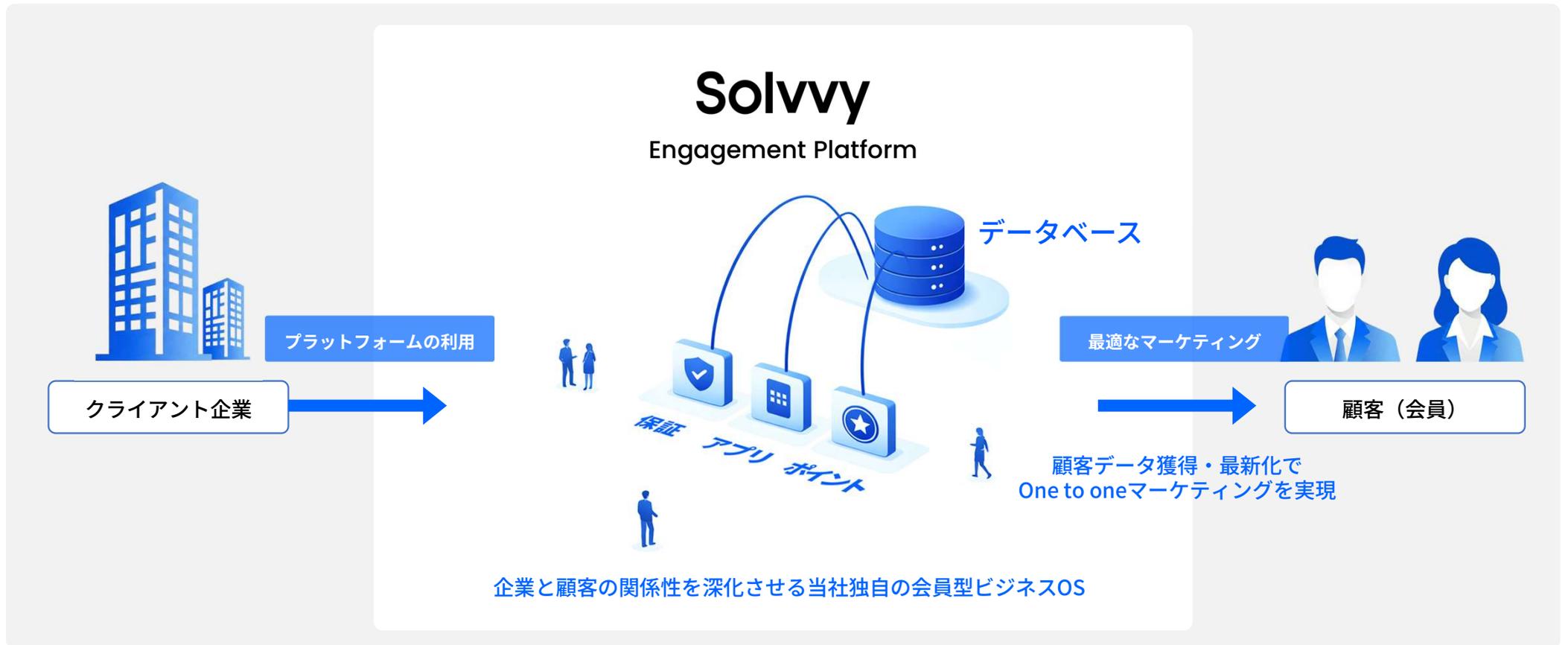
クライアントの持つ資産の価値を高め、活性化・収益化するコンサルティングサービス



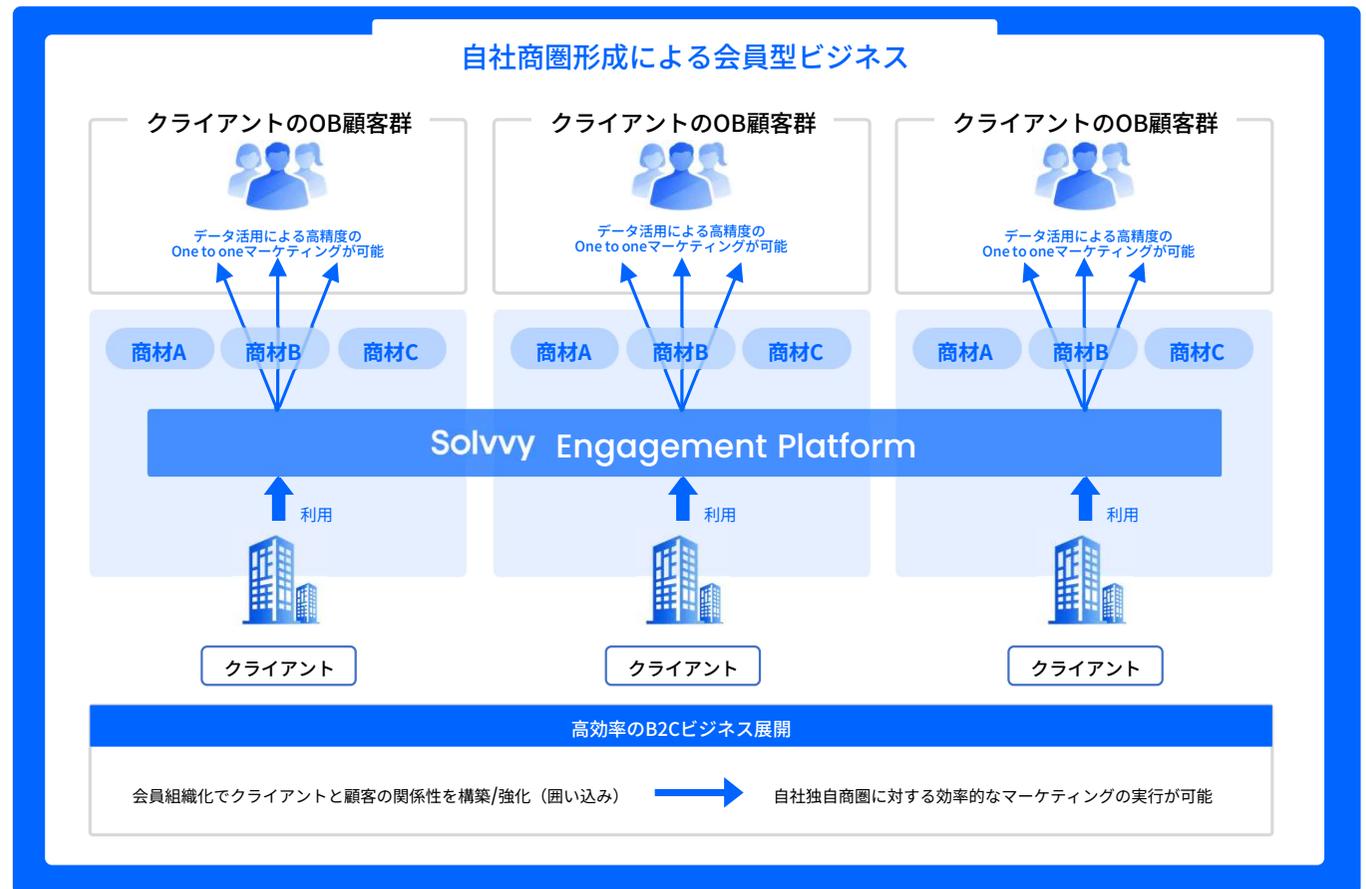
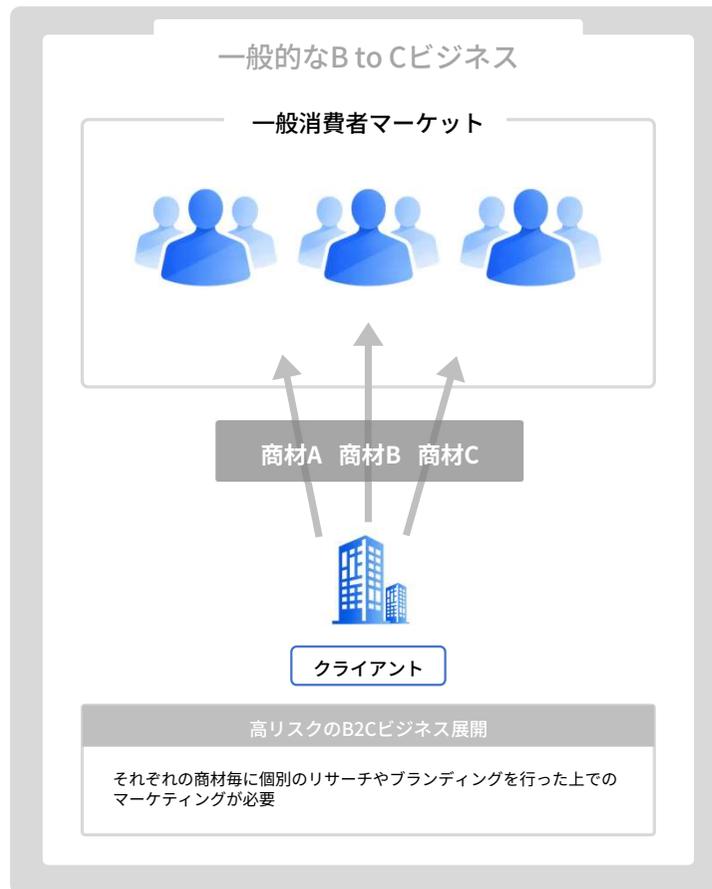
一過性の売上から脱却し、LTVを最大化する会員型ビジネスの構築を実現



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

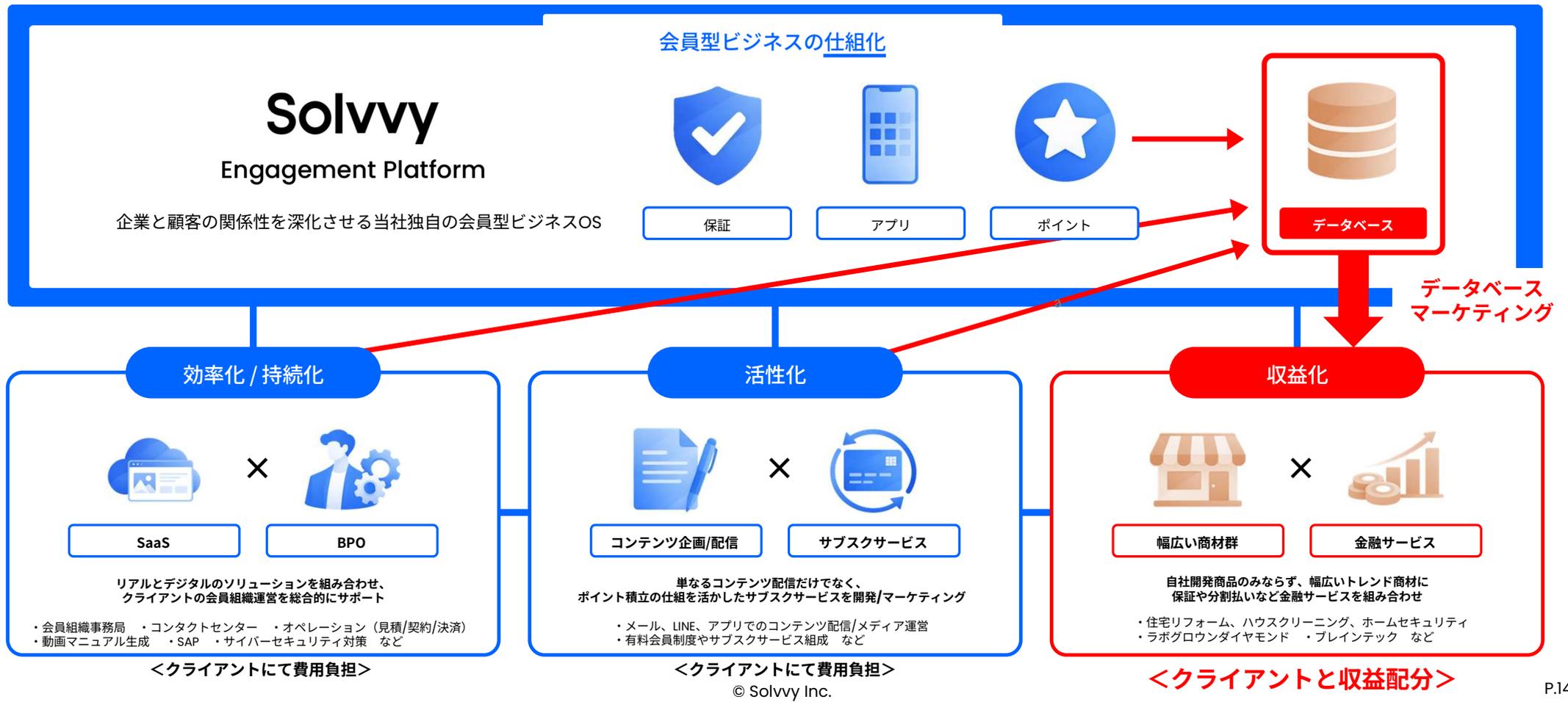


エンゲージメントプラットフォームと連携する、幅広い“伴走型支援ソリューション”を提供



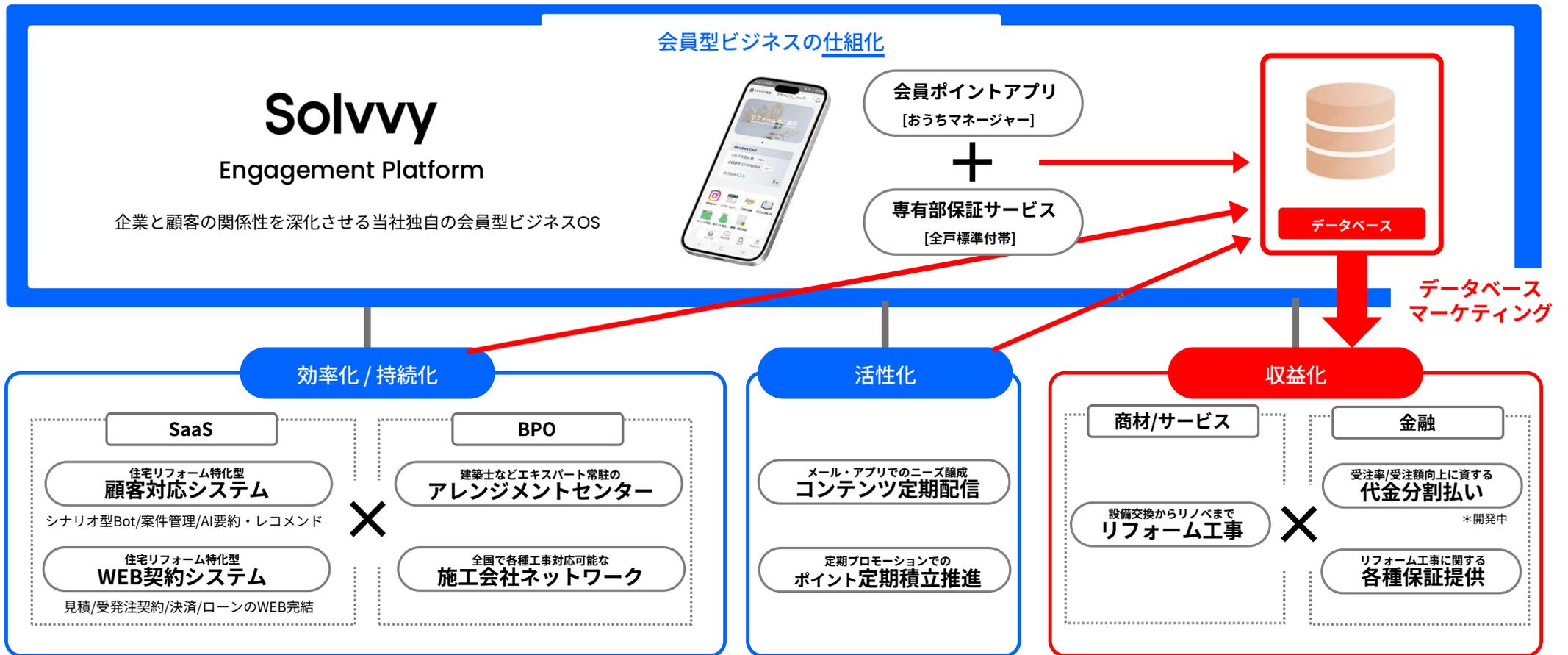
(クライアントと共同での)
独自データベースに情報集約し、データベースマーケティングの収益を新たな柱に

<クライアントにて費用負担>



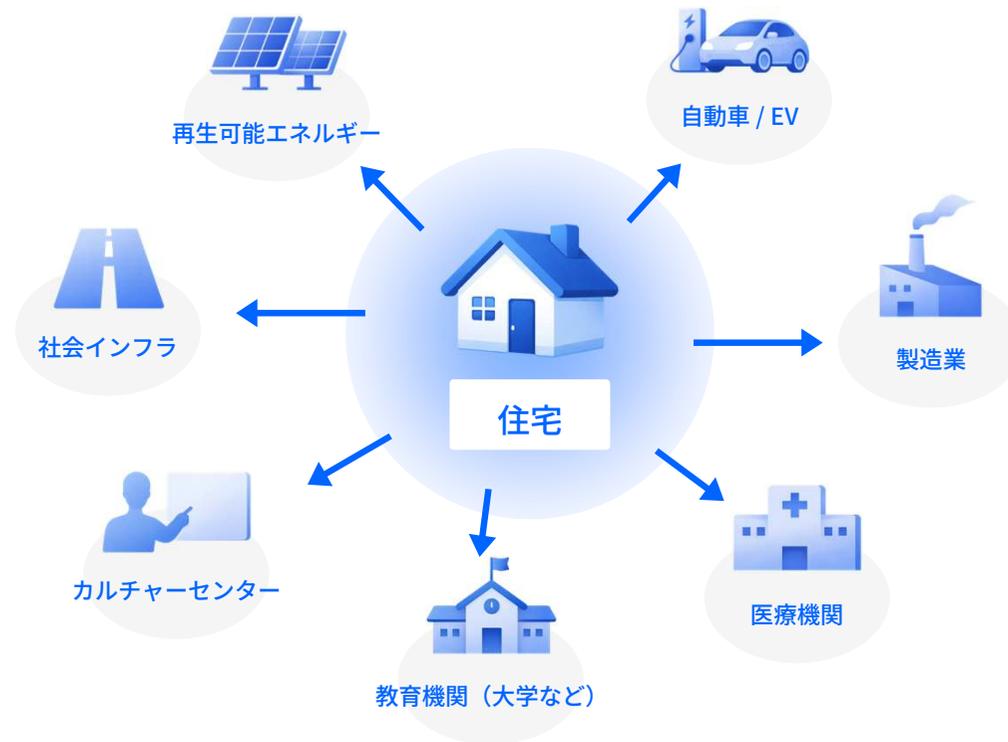
大手マンションデベロッパーのオーナーズクラブ組織運営およびリフォーム事業運営を支援

<今後、大手事業者に対する横展開や中小事業者に対する汎用展開を志向>



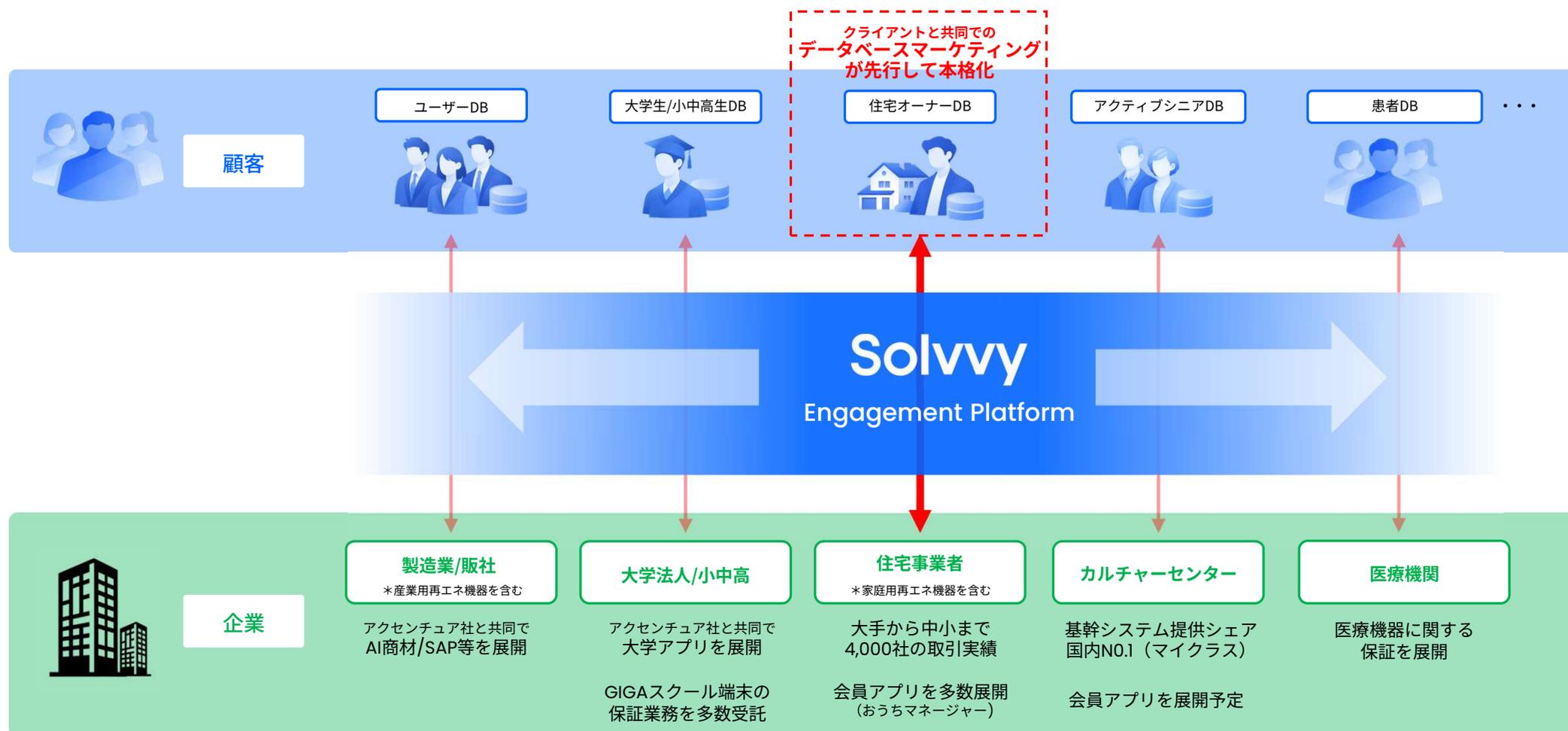
<クライアントと収益配分>

住宅領域で証明された成功モデルをもって、あらゆる業界に展開を志向



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

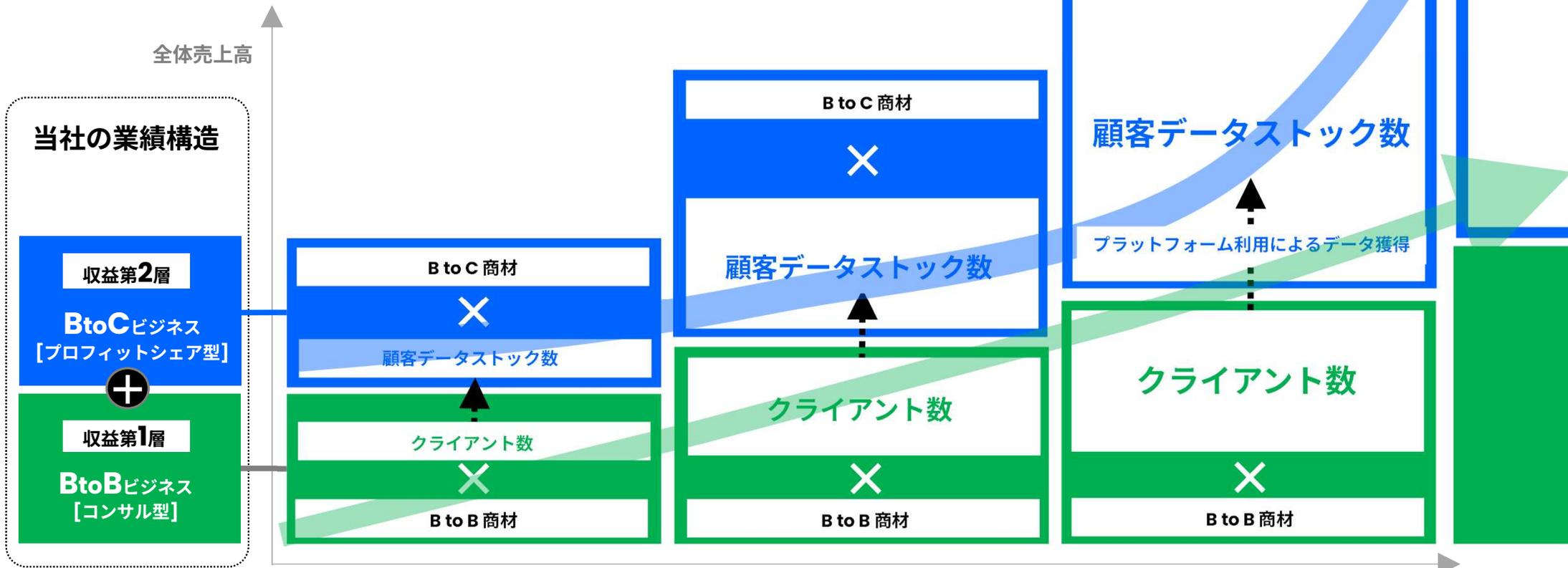
各領域でのプラットフォーム導入を通じて、幅広い顧客DBへのアクセスを志向



当社業績構造と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**



03

事業展開トピックス

直近の取り組みについてご説明します

B to B / B to Cの双方で、社会的ニーズの高いセキュリティ関係商材を投入

<B to B 商材>



この広告は、SolvvyとAIRONWORKSの共同展開に関するものです。背景には地球儀と盾のイメージが描かれています。

Solvvy
Solve with Idea. Solve with you.

AIRONWORKS

AI駆動型次世代メールセキュリティサービス
PhishDetectAI

法人向け共同展開を開始

AIが検知し、人の判断を支える時代へ

住宅領域のみならず、新規領域でのドアロック商材として活用

<B to C 商材>



この広告は、スマートセキュリティAIの販売開始に関するものです。背景にはスマートフォンの画面とカメラが写っています。

月額1,980円から始める
次世代型ホームセキュリティサブスク

世界基準の「安全」を提供する
ALARM.COM® と提携で

スマートセキュリティ AI
販売開始

Solvvy
Solve with Idea. Solve with you.

住宅領域クライアントのデータベースを活用したマーケティングを実行

トレンド性の高い商材を開発・発掘し、今後もラインナップ拡充を加速

<B to B 商材>

Solvvy × RUN.EDGE
Solve with Idea. Solve with you.

動画マニュアル生成AI
TAGURU
法人向け共同展開を開始

説明しながら動画を撮影するだけで **AIが動画マニュアルを自動生成**

外国人材の活用が進む住宅・建築業界を中心に
多言語対応が可能なマニュアル作成ツールとして提案

<B to C 商材>

New Trend

”実験室（ラボ）”で育ったサステナブルな
ラボグラウンダイヤモンドジュエリー

LUMERA
Powered by Solvvy

ブランドローンチ/販売展開

3ct ブラチナ ソリティアダイヤモンド・リング 【Gratia】
¥702,900 (税込)
アメリカ宝石学会(GIA)鑑定書付き

投資でもステータスでもない **これからの時代の新しいジュエリーの選択肢へ**

クライアントの顧客データベースに対するマーケティングを
実行するとともに、研究用・産業用への応用を検討中

04

自社株式取得・株主還元方針

直近の取り組みについてご説明します

自己株式の取得

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行のため、自己株式の取得を決定

- 資本効率の向上と株主価値創出に向けた施策として自己株式の取得を決定
- 詳細は、2026年2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」にて公表

<<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	220,000株 (上限) 【発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.88%】
株式の取得価額の総額	300,000,000円 (上限)
取得期間	2026年2月16日～2026年5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) 2026年1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)	11,683,594株
自己株式数	313,660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。

持続的成長と株主還元を両立 / 2026年6月期も増配を予定

- 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

<<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>

2026年6月期は中間配当を実施、年間配当予想も変更なし

	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	—	14円	14円
2024年6月期	—	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。

05

Solvvyについて

当社概要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 (*2025年12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	<ul style="list-style-type: none"> 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370名 (*2025年12月末時点)	保有ライセンス ※子会社保有を含む	<ul style="list-style-type: none"> 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



- **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** .05 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。