



# 決算説明資料

2026年6月期 (FY2026) 第3四半期

Solvvy株式会社 (東証グロース：7320)

2026年5月15日

© Solvvy Inc.

- 1 【業績進捗】 第3四半期として過去最高売上 / 利益を達成** ... P.4
  - 第3四半期として過去最高の売上 / 利益を達成
  - 特に営業利益では第3四半期単独で5億円超を達成し、通期計画達成に向けてラストスパート
- 2 【住宅領域】 スtockビジネスコンサルティングが本格化** ... P.5
  - クライアントと共同で、各住宅オーナーデータベースへのマーケティングを通じた収益創出が本格化
  - 特に、中古住宅向けの新規商材が好調で下期業績を牽引中
- 3 【新規領域】 株式会社ジャックスとの資本業務提携について基本合意書を締結** ... P.14
  - 住宅リフォーム工事の決済DXを推進するプラットフォームを共同開発し、同社加盟店へ展開
  - エンベデッドファイナンス（組込型金融）の提供により、住宅リフォーム市場の規模拡大へ
- 4 【財務戦略】 最大3億円の自己株式取得を進行中** ... P.18
  - 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」にて公表の通り取得進行

01

# 2026年6月期第3四半期業績ハイライト

2026年6月期第3四半期の業績ハイライトについてご説明いたします。

第3四半期として過去最高売上 / 利益を達成、通期計画達成に向け大きく前進

- ・ 住宅領域でのストックビジネスコンサルティングの順調な進展、非住宅領域での営業活動の回復があり、第3四半期として過去最高の売上を達成
- ・ 保証ビジネスの特性を活かした資産運用も順調に進展し、営業外収益として利益貢献度が向上
- ・ 例年以上に下期偏重の計画であり、第4四半期期間では新規投入商材も含めてさらなる業績伸展を見込むため、通期計画に変更なし

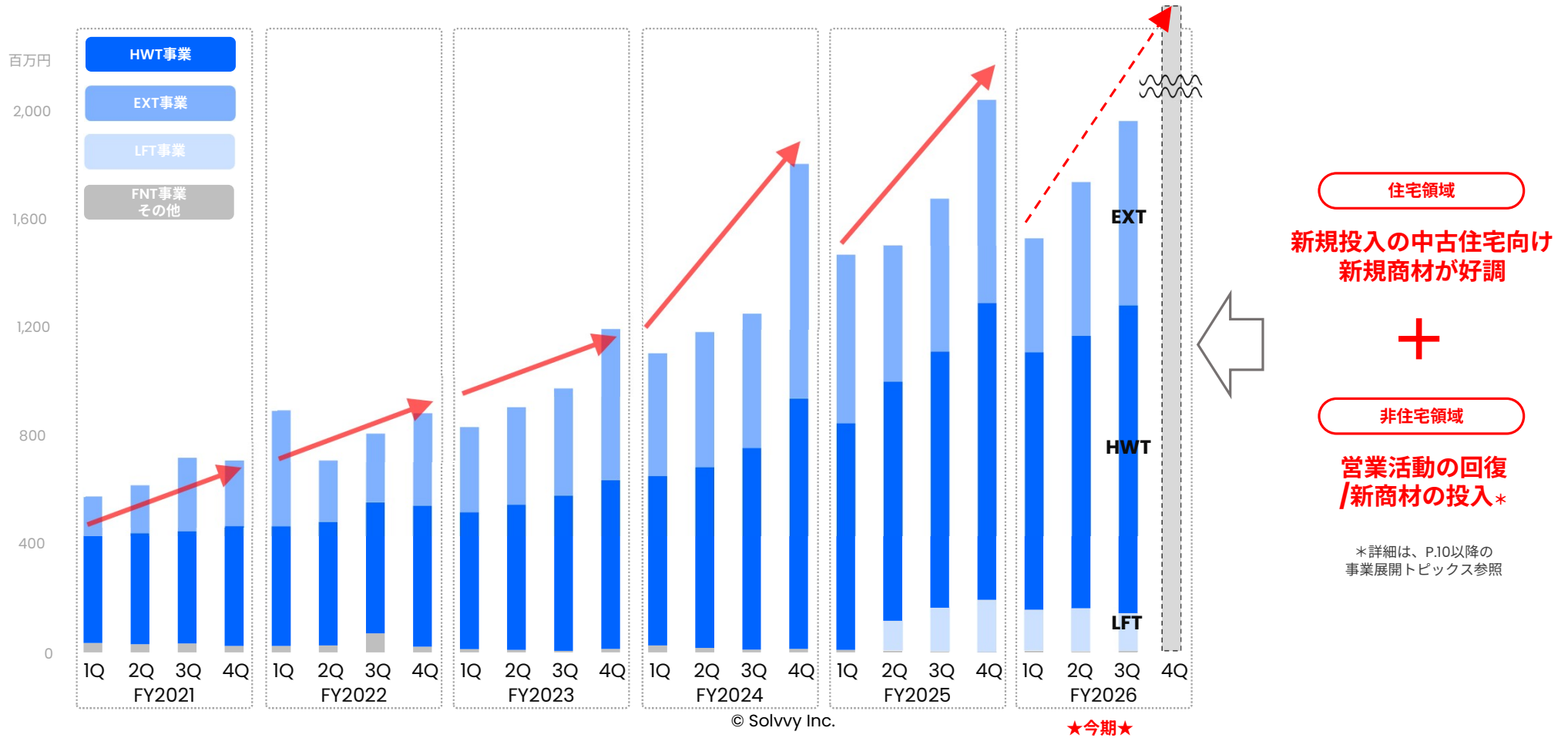
単位：百万円

	FY2026.6 第3四半期期間 (2026.1-2026.3)		FY2026.6 第3四半期累計 (2025.7-2026.3)		通期計画 (2025.7-2026.6)	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	通期計画	通期計画進捗率
売上高	<b>1,965</b>	117.1%	<b>5,241</b>	112.5%	<b>8,200</b>	63.9%
営業利益	<b>511</b>	134.8%	<b>1,068</b>	102.0%	<b>2,100</b>	50.9%
経常利益	<b>577</b>	114.9%	<b>1,622</b>	119.3%	<b>2,500</b>	64.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	<b>380</b>	-	<b>1,079</b>	391.0%	<b>1,625</b>	66.4%

四半期ごとの売上高推移

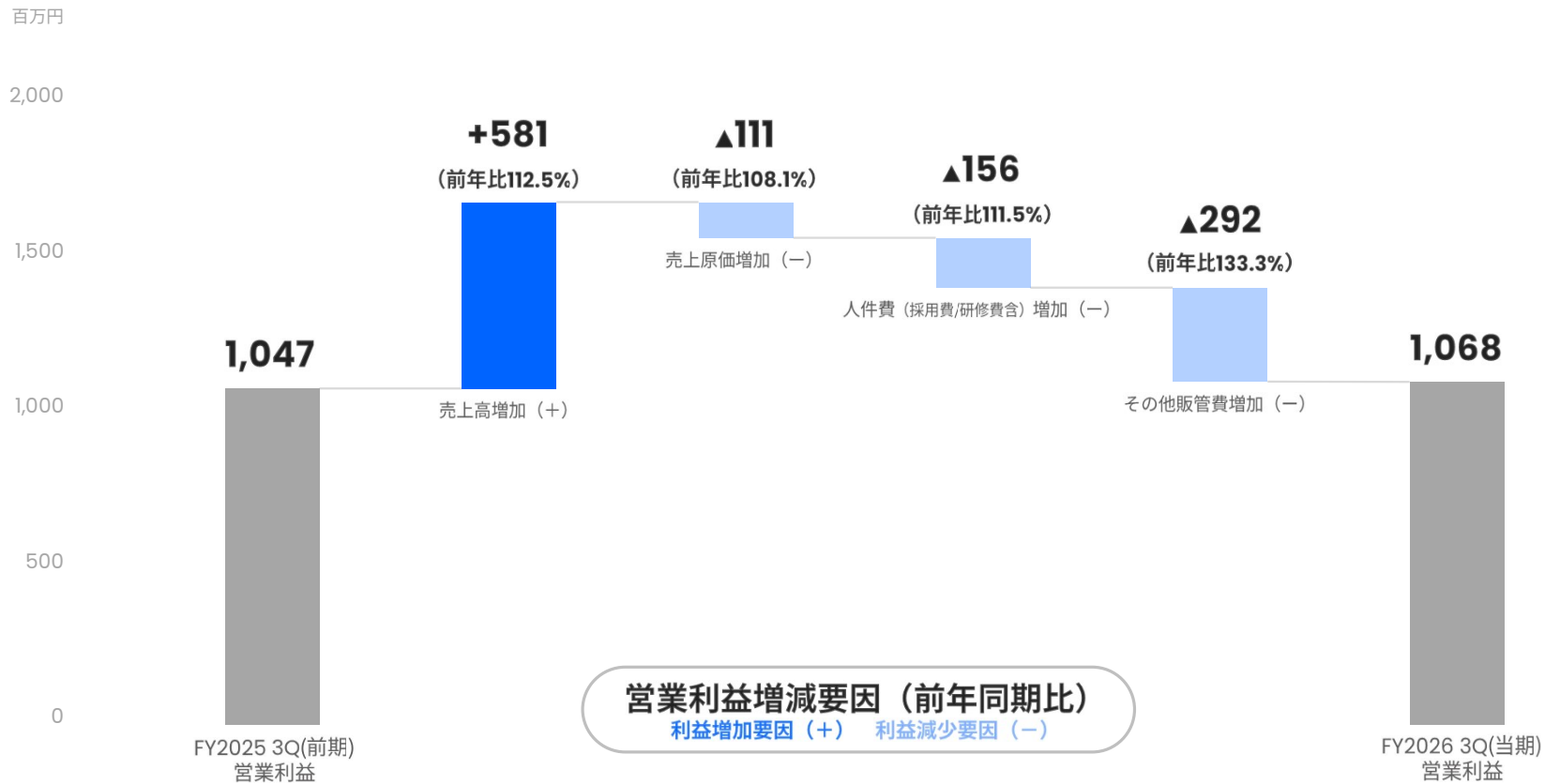
今期も下期偏重トレンドで通期の業績計画達成を見通す

- 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第4四半期業績を牽引する見通し



人材/システムを中心に、中長期成長に向けた先行投資を継続

- 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引き続き継続中



## 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へ

- 住宅領域においては好調な事業展開に加え、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しており、長期安定的な高収益フェーズへ ＊詳細は次頁以降参照
- 非住宅領域においても、営業活動の回復により成長トレンドを回復、第1四半期期間での遅れを挽回中

単位：百万円	FY2026.6 第3四半期期間 (2026.1-2026.3)		FY2026.6 第3四半期累計 (2025.7-2026.3)		通期計画 (2025.7-2026.6)	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	通期計画	通期計画進捗率
<b>売上高</b>	<b>1,965</b>	<b>117.1%</b>	<b>5,241</b>	<b>112.5%</b>	<b>8,200</b>	<b>63.9%</b>
HomeworthTech事業 (住宅)	<b>1,139</b>	<b>120.0%</b>	<b>3,100</b>	<b>115.8%</b>	<b>4,491</b>	<b>69.0%</b>
ExtendTech事業 (非住宅)	<b>680</b>	<b>120.7%</b>	<b>1,669</b>	<b>98.8%</b>	<b>2,777</b>	<b>60.1%</b>
LifeTech事業 (SI他)	<b>136</b>	<b>85.8%</b>	<b>445</b>	<b>166.4%</b>	<b>929</b>	<b>47.9%</b>
FinTech・その他事業	<b>9</b>	<b>135.6%</b>	<b>26</b>	<b>104.2%</b>	<b>2</b>	<b>1311.5%</b>
本社	-	-	-	-	-	-
<b>営業利益</b>	<b>511</b>	<b>134.8%</b>	<b>1,068</b>	<b>102.0%</b>	<b>2,100</b>	<b>50.9%</b>
HomeworthTech事業 (住宅)	<b>507</b>	<b>134.4%</b>	<b>1,286</b>	<b>130.1%</b>	<b>2,062</b>	<b>62.4%</b>
ExtendTech事業 (非住宅)	<b>464</b>	<b>126.5%</b>	<b>1,095</b>	<b>91.8%</b>	<b>1,923</b>	<b>57.0%</b>
LifeTech事業 (SI他)	<b>20</b>	<b>38.7%</b>	<b>119</b>	<b>193.9%</b>	<b>248</b>	<b>48.2%</b>
FinTech・その他事業	<b>2</b>	-	<b>8</b>	-	<b>▲72</b>	-
本社	<b>▲483</b>	-	<b>▲1,441</b>	-	<b>▲2,061</b>	-

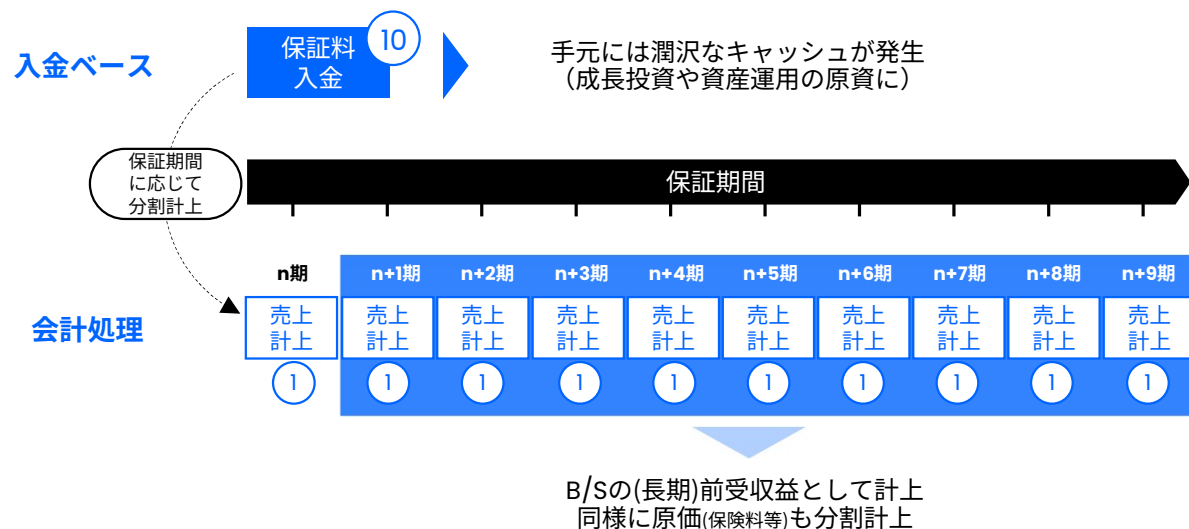
# 長期保証サービスは 保証期間に応じ按分計上

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



# 将来に亘っての確定売上高である 前受収益※は163億円を突破

※HWT事業の未計売上にあたる「前受収益+長期前受収益」の合計

〔 バランスシート上に計上される  
前受収益+長期前受収益の残高推移 〕

HWT事業の重要KPIである前受収益は、2026年3月末時点で163億円を突破いたしました。

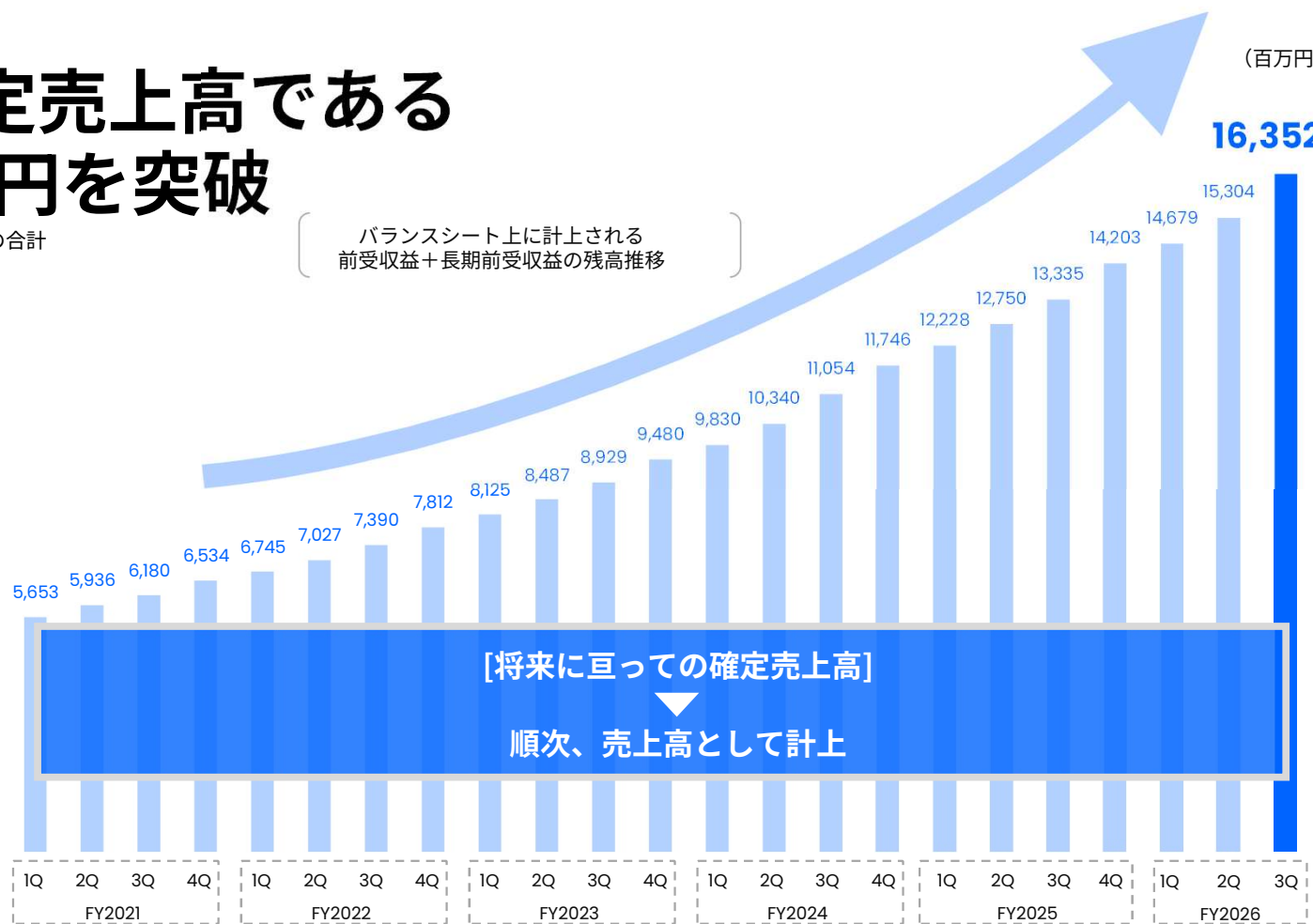
当社は保証料収入のうち、期間未経過分をバランスシート上の「前受収益および長期前受収益」に計上しております。

これらは将来の売上が確定している「収益のストック」であり、順次売上高として計上されることで、中長期的な収益を下支えする強固な基盤となります。

なお、当社の自己資本比率は約15%と一般的な事業会社と比較して低位にありますが、これは当該前受収益を負債に計上するという保証ビジネス固有の会計処理に起因するものです。

この負債は有利子負債とは異なり、将来のキャッシュアウトを伴わない一方で、積極的な成長投資の原資（手元流動性）となります。

この「キャッシュ先行型」のビジネスモデルこそが当社の持続的な成長を牽引する源泉であると認識しております。

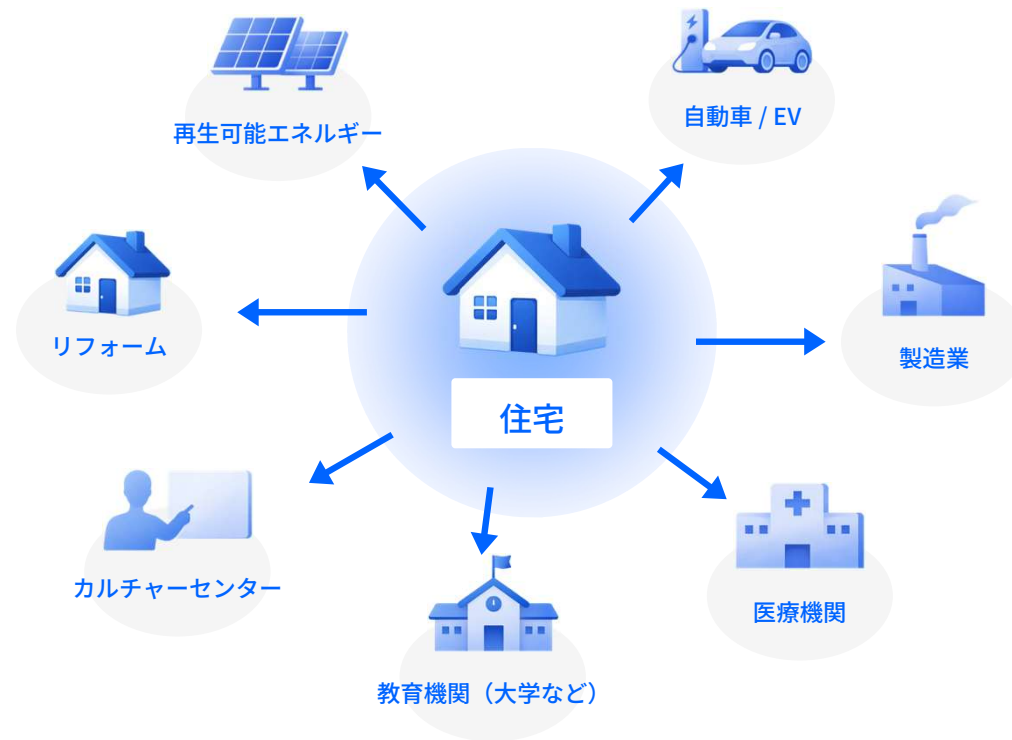


02

## 事業展開トピックス

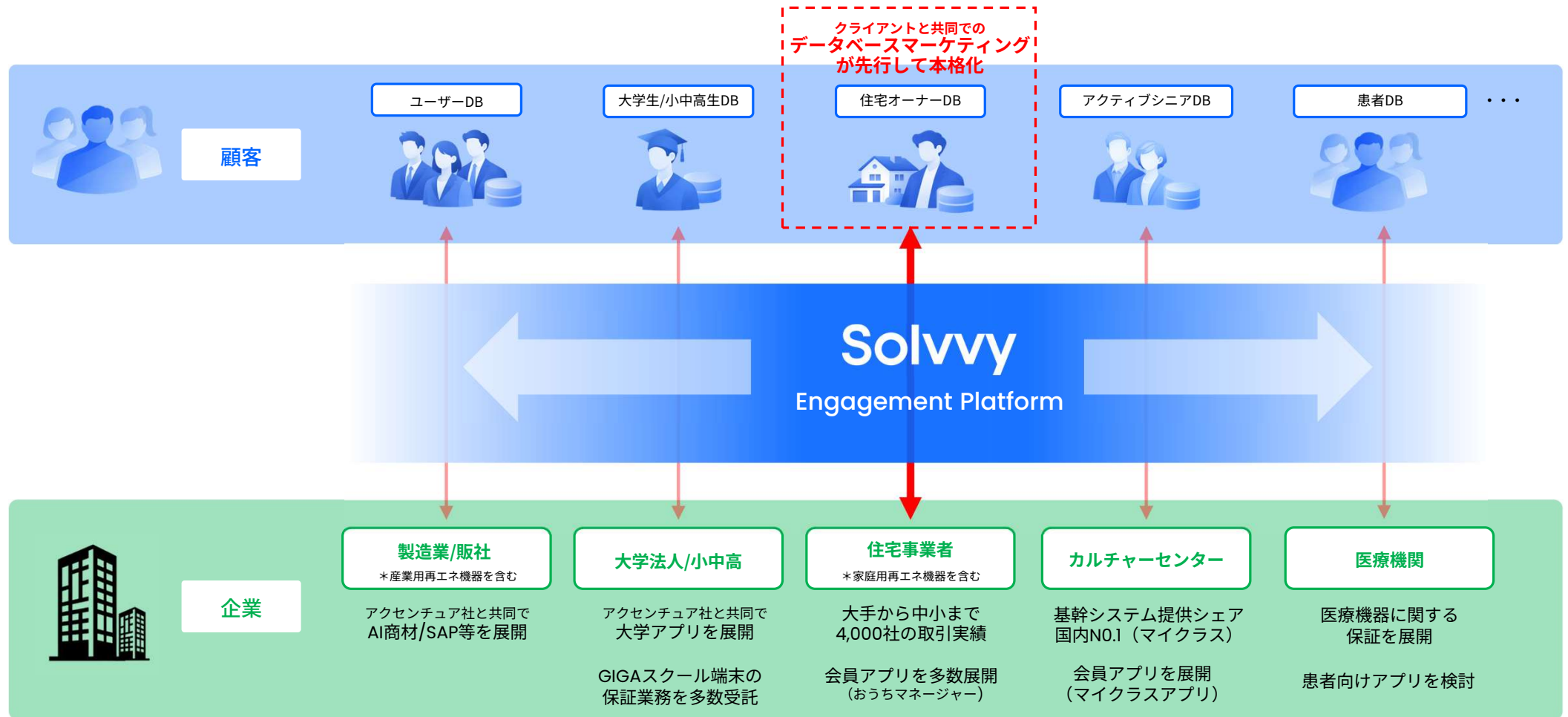
直近の取り組みについてご説明いたします。

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

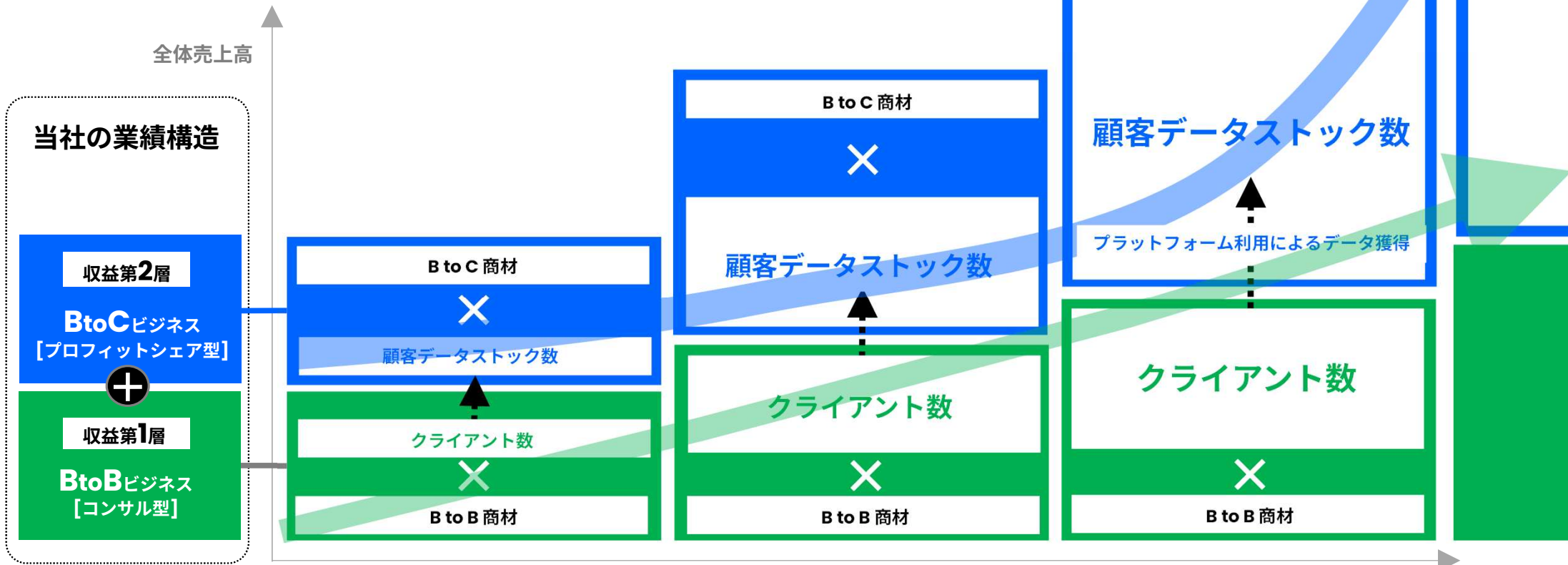
各領域でのプラットフォーム導入を通じて、幅広い顧客DBへのアクセスを志向



# 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>

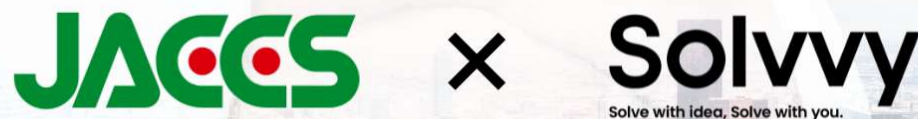
**B to B / B to C双方の商材充実を通じた  
クライアント数・顧客データストック数の増大**



## 株式会社ジャックスと資本業務提携に向けた基本合意書を締結 住宅リフォーム領域へのエンベデッドファイナンス（組込型金融）を展開へ

- ・ 2026年5月15日、全国の住宅リフォーム事業者と連携してリフォームローンを提供する大手信販会社の株式会社ジャックスと資本業務提携に向けた基本合意書を締結
- ・ 当社が開発・運用するリフォームビジネス向けプラットフォームを共同で開発し、住宅リフォームの見積／受発注／決済の完全オンライン化を実現
- ・ 本プラットフォーム展開により、住宅リフォーム市場の拡大を企図するとともに、リフォーム関連保証などの各種ソリューションの展開も視野

### 資本業務提携に向けて基本合意



住宅リフォーム領域での決済サービス組込へ

**DXプラットフォームを共同開発**

詳細は、2026年5月15日の適時開示をご覧ください

## 中小企業向けサイバーセキュリティ対策パッケージを新規に提供開始（2026/4～）

- ・ AironWorks Co., Ltd.とSolvvy株式会社が共同で開発したサービスパッケージ
- ・ 不審メールに対する「実践訓練」・「AIサポート」に加え、「サイバー保険」をセットにし中小企業向けに最適化
- ・ 株式会社センチュリー21・ジャパンと共同で、同社に加盟する全国900店超の加盟店向けに展開することが決定

**「従業員リテラシー向上」×「AIサポート」で実現する  
中小企業に最適化したサイバーセキュリティ対策**

従業員自身の判断力を  
継続的に養う

不審メールに対する  
**教育・訓練**  
(実践練習)

+

不審メールの即時判断を  
サポートする

不審メールの  
**AIスキャン・報告**  
(判断サポート)

+

有事の際に必要な  
原因調査・復旧作業費を補填

**サイバー保険  
自動付帯**  
\*専門家紹介まで可能

イスラエル国防軍のサイバーセキュリティ手法を取り入れた、  
次世代型のセキュリティ訓練・教育プラットフォームを提供するAironWorks Co., Ltd.と共同開発

<https://solvvy.co.jp/news/20260408/>

## カルチャースクール向け会員アプリ「マイクラスアプリ」を新規に提供開始（2026/6～）

- ・ メディアシーク社が開発・提供するカルチャースクール向け基幹システム「マイクラス」をベースに、会員向けアプリを新規展開
- ・ 住宅領域同様にストックビジネスコンサルティングを通じ、クライアントと共同で会員データベースへのマーケティングを今後本格化



\*画面は開発中のものであり予告なく変更の可能性があります。

大学領域

大学公式アプリを展開

 accenture

2025年6月 販売代理店パートナーシップ

住宅リフォーム領域

決済プラットフォームを展開

 JACCS

2026年5月 資本業務提携に関する基本合意

カルチャースクール領域

マイクラスアプリを展開

 Media  
Seek

2024年11月 経営統合

領域共通

サイバーセキュリティ対策パッケージを展開

2025年11月 業務提携

 AIRONWORKS



今後も新規商材投入を通じた新規領域開拓にチャレンジ

03

## 自己株式取得・株主還元方針

直近の取り組みについてご説明いたします。

### 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、自己株式の取得を進行中

- 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実施
- 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	<b>220,000株</b> （上限） 【発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.88%】
取得しうる株式価額の総額	<b>300,000,000円</b> （上限）
取得した株式の総数 (2026年4月30日時点)	55,900株
株式の取得価額の総額 (2026年4月30日時点)	87,860,300円
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。

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	<b>20円</b>
2025年6月期	—	14円	<b>14円</b>
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。

04

# Solvvyについて

当社概要・ビジネス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 (*2026年3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"> <li>みずほ銀行</li> <li>三菱UFJ銀行</li> <li>三井住友信託銀行</li> <li>三井住友銀行</li> <li>千葉銀行</li> </ul>
従業員数	約350名 (*2026年3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"> <li>一般建設業許可</li> <li>一級建築士事務所登録</li> <li>前払式支払手段(第三者型)発行者</li> </ul>
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

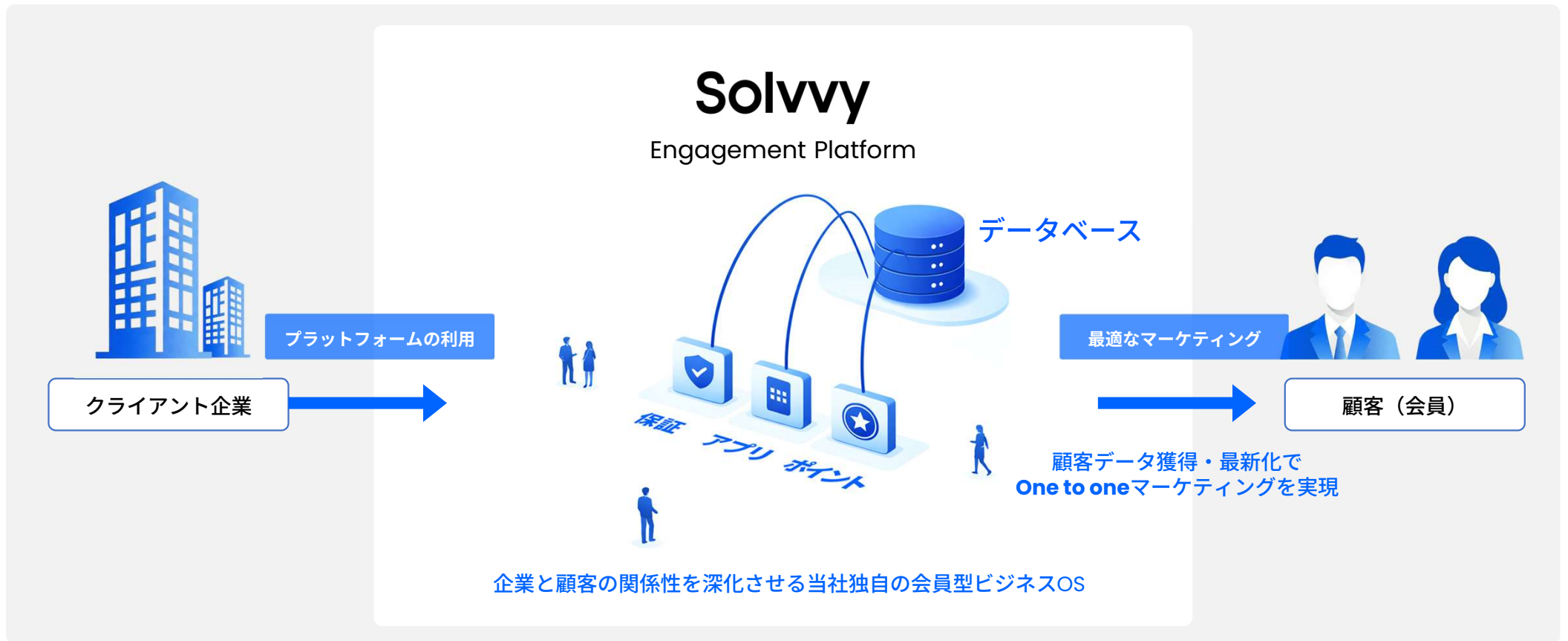
クライアントの持つ資産の価値を高め、活性化・収益化するコンサルティングサービス



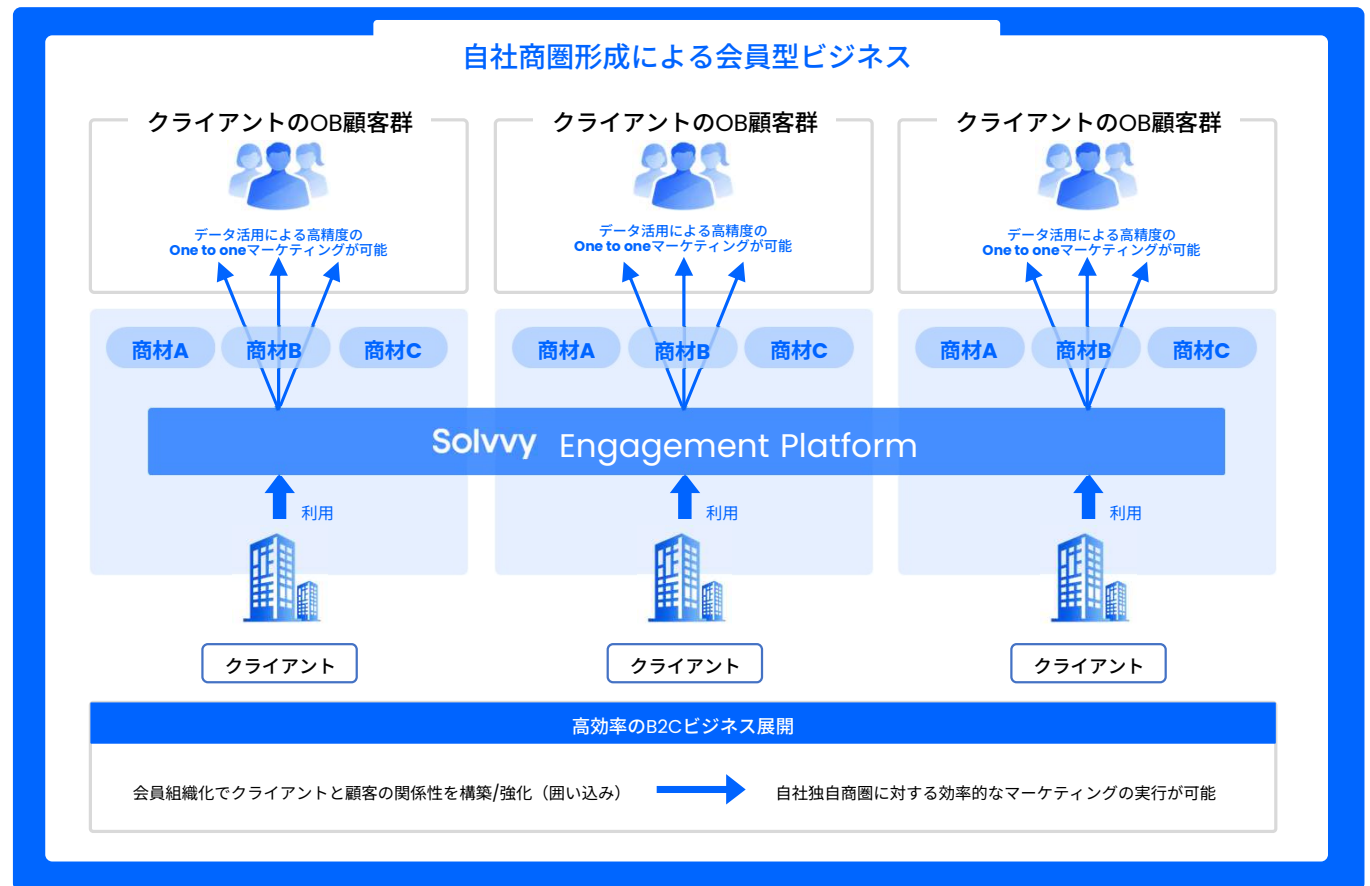
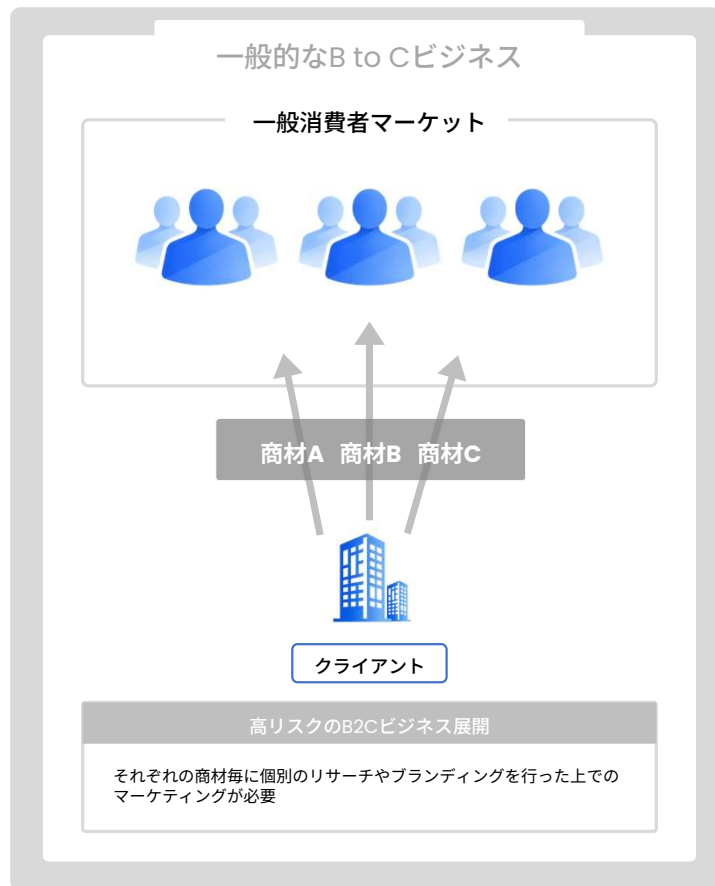
一過性の売上から脱却し、LTVを最大化する会員型ビジネスの構築を実現



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



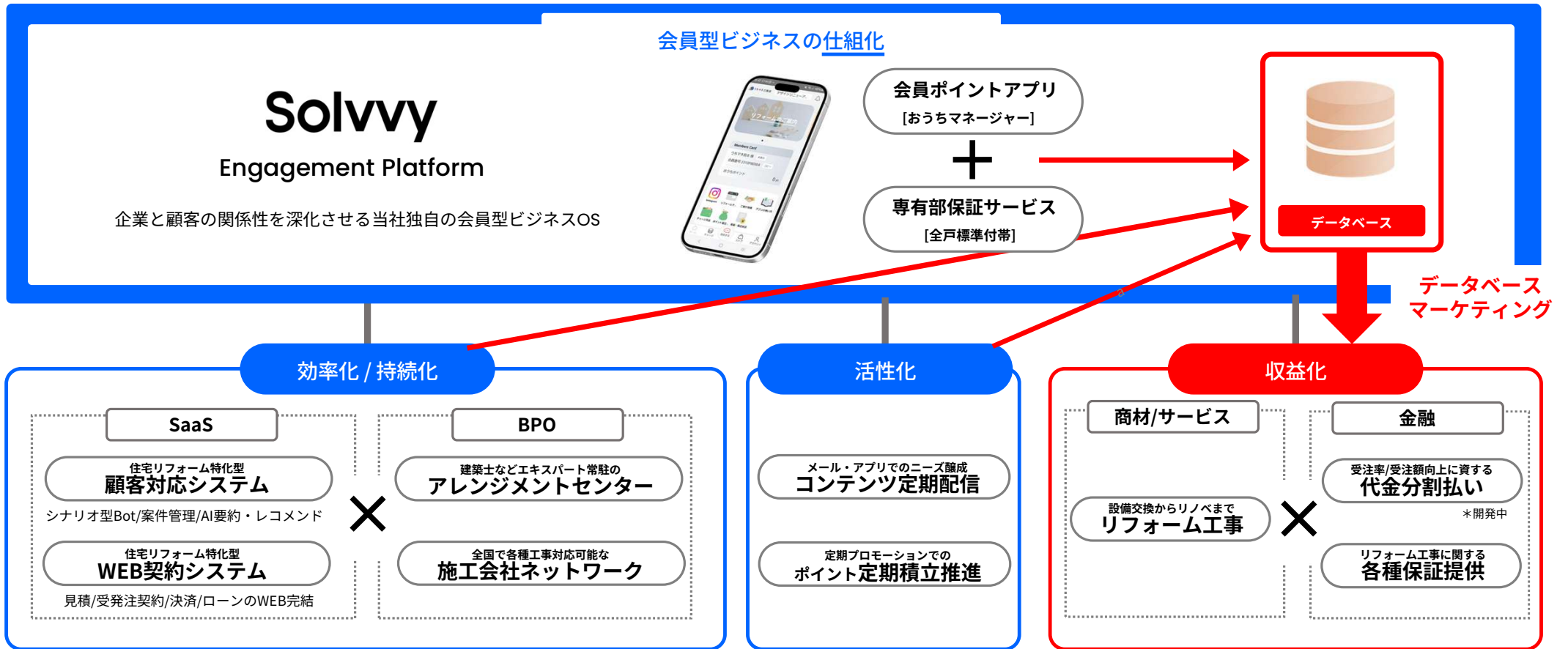
(クライアントと共同での)  
独自データベースに情報集約し、データベースマーケティングの収益を新たな柱に

<クライアントにて費用負担>



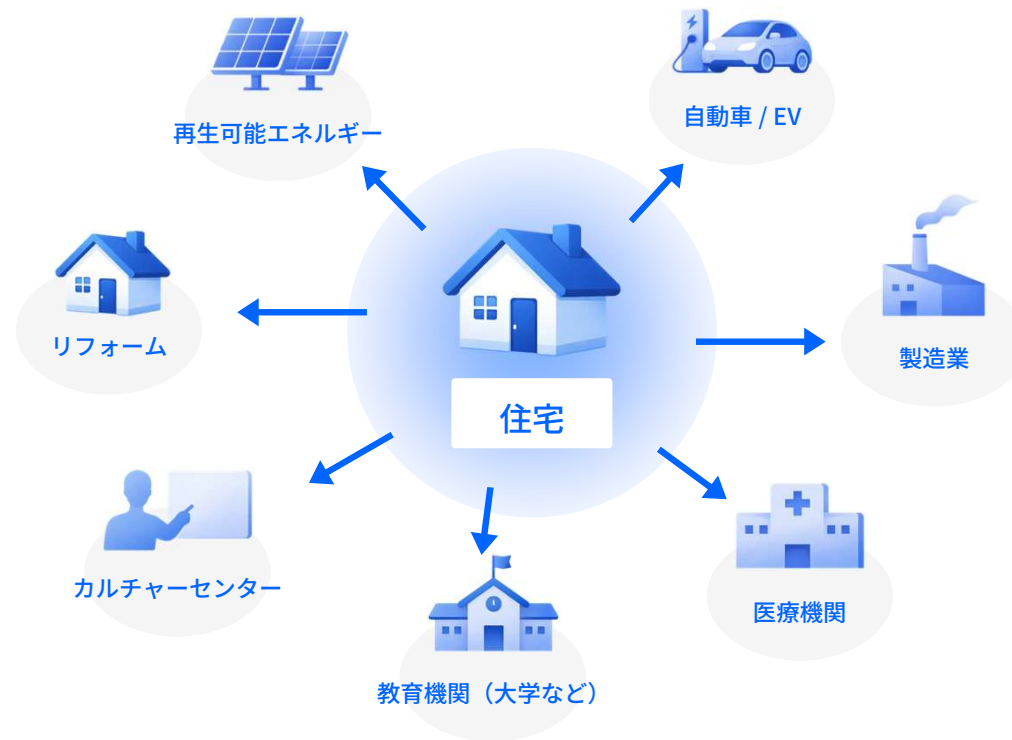
# 大手マンションデベロッパーのオーナーズクラブ組織運営およびリフォーム事業運営を支援

<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>



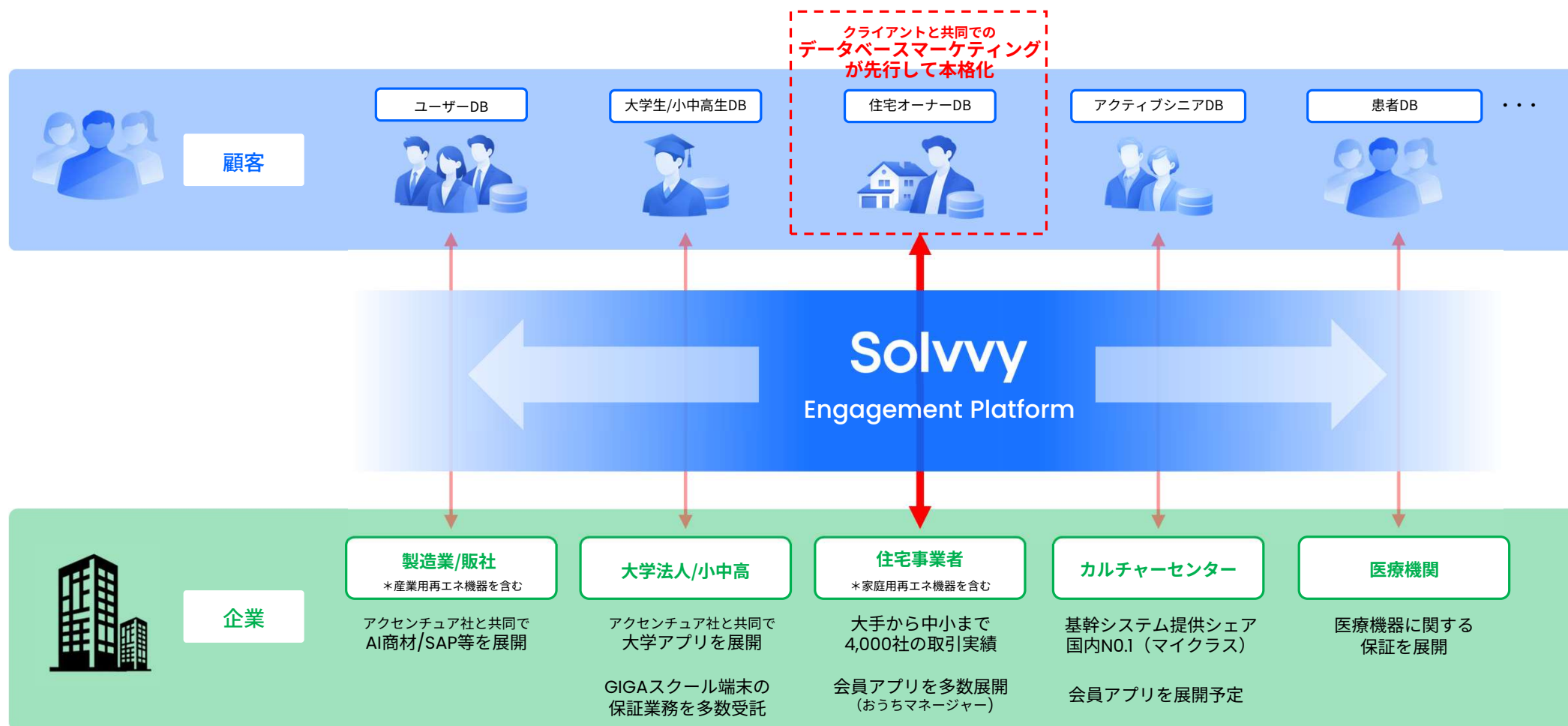
<クライアントと収益配分>

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

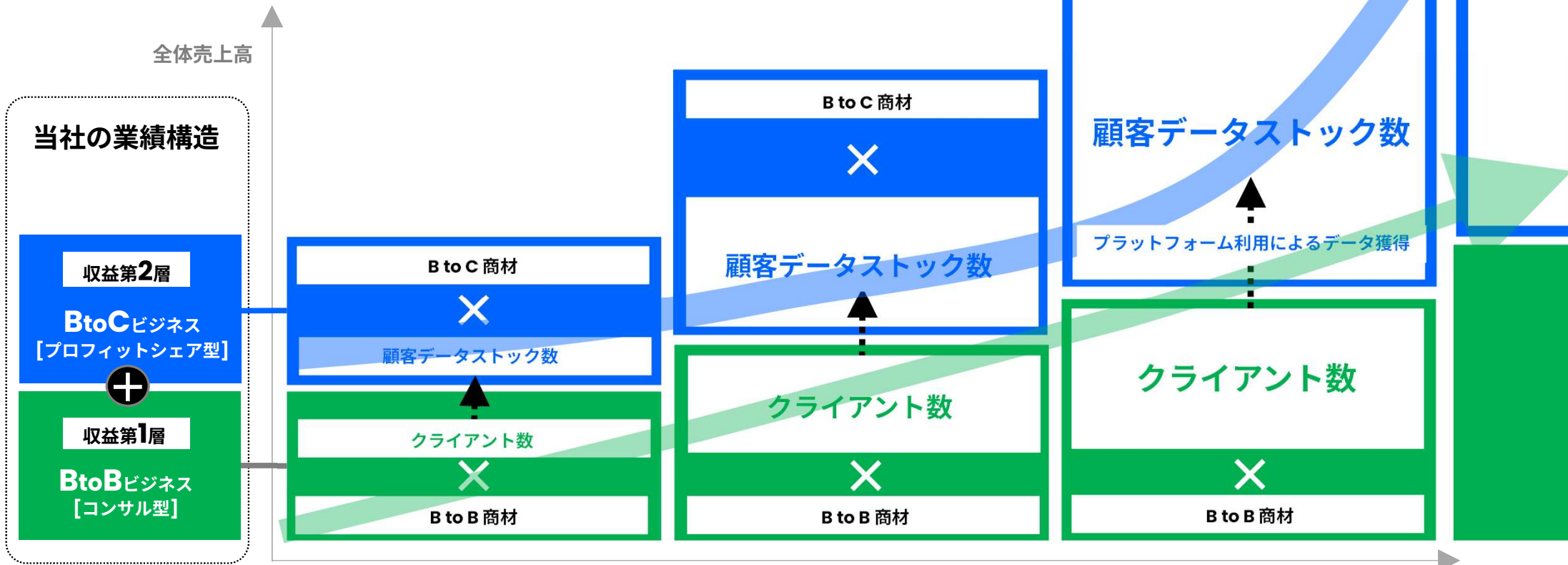
各領域でのプラットフォーム導入を通じて、幅広い顧客DBへのアクセスを志向



# 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**







- **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** .06 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。