



2024年8月9日

各位

会社名 日本リビング保証株式会社
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 取締役管理本部長 吉川 淳史
(TEL：03-6276-0401)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2024年11月1日に予定する株式会社メディアシーク（以下メディアシークといいます。）との経営統合を踏まえ、中期経営計画（2025年6月期より2027年6月期）を策定し、本日開催の取締役会にて決議いたしましたのでお知らせいたします。

当社は祖業である保証ビジネスを基軸に、金融・BPOといった提供ソリューションの拡大を通じて、上場以来の増収・増益を継続してまいりました。今回の経営統合により、メディアシークの持つシステムコンサルティング・システム開発等の機能が融合することで、さらなる提供ソリューションの強化が実現いたします。

フロー型ビジネスから、ストック型ビジネスへの転換が企業戦略のトレンドとなる中、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」を掲げた企業ブランドへの刷新を行うとともに、経営統合シナジーを活かした既存事業の連続的成長および新規事業の早期確立を通じ、本中期経営計画で掲げる3か年での売上・利益の倍増に向け、経営陣及び従業員一丸となって取り組んで参りますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画の概要につきましては、別添の資料をご確認ください。

以上



経営統合および 中期経営計画に関する説明資料

2025年6月期～2027年6月期
(FY2025) (FY2027)

日本リビング保証株式会社（東証グロース：7320）

2024年08月09日

本資料は、日本リビング保証株式会社(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。

1 これまでの歩み・実績

日本リビング保証・メディアシークそれぞれの歩み・実績をご紹介します。

2 経営統合の背景・目的

なぜ今回の経営統合を決断したか、その背景・目的をご説明します。

3 経営統合スキーム

経営統合スキームおよびグループ経営体制についてご説明します。

4 新企業ブランド/ビジネスコンセプト

経営統合を契機にリニューアルする内容についてご説明します。

5 中期経営計画（FY2025-FY2027）

経営統合を踏まえた3か年の数量計画をご説明します。

6 今後のスケジュール

経営統合に向けた今後のスケジュールについてご説明します。

これまでの歩み・実績

日本リビング保証・メディアシークそれぞれの歩み・実績をご紹介します。

- 1 これまでの歩み・実績
- 2 経営統合の背景・目的
- 3 経営統合スキーム
- 4 新企業ブランド/ビジネスコンセプト
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）
- 6 今後のスケジュール

住宅事業者に対する 幅広い事業拡大支援

2009年に発売した「住宅設備の延長保証」を皮切りに、住宅事業者を支援するソリューションを次々と投入してきました。

現在では、住宅設備・建物・地震・地盤といった保証バリエーションの拡充に留まらず、コンタクトセンター・点検・修繕工事の受託のほかにも住宅オーナー向けポイントアプリやチャットボットなどSaaSの提供など、幅広いサービスラインナップを提供し、住宅事業者の販売促進・CRM強化・アフター業務効率化を支援しています。

大手ハウスメーカー、デベロッパー、パワービルダーのほか、地方工務店も合わせ累計4,000社との取引実績を有します。

※2024年7月より地盤補償も提供開始

Warranty

保証・メンテナンスサービス



建物長期保証



設備長期保証



地震保証



資産価値保証



中古住宅保証



PV機器長期保証

BPO

各種オペレーション提供



第三者点検



コンタクトセンター



有償修理請負

SaaS

汎用型デジタルプロダクト



ポイントアプリ



チャットボット



オンライン
点検ツール

再エネ関連機器/設備への 保証制度提供

住宅設備への保証提供と地続きの形で、2010年から太陽光発電機器への保証制度提供を開始、メーカーの保証制度事務局を数多く担当し、再生可能エネルギーの普及に貢献してまいりました。

近年は、FIT制度の適用期間が過ぎた「卒FIT」後の対応需要から、蓄電機器/設備への保証ニーズが高まり、蓄電機器/設備への保証付帯は業界トップシェアへと成長し、保証付帯物件数は35万物件、発電量にして180GWに相当します。

直近は、産業用蓄電設備への保証提供も本格化し、SII（環境共創イニシアチブ）加盟社との取引も数多く手掛けております。

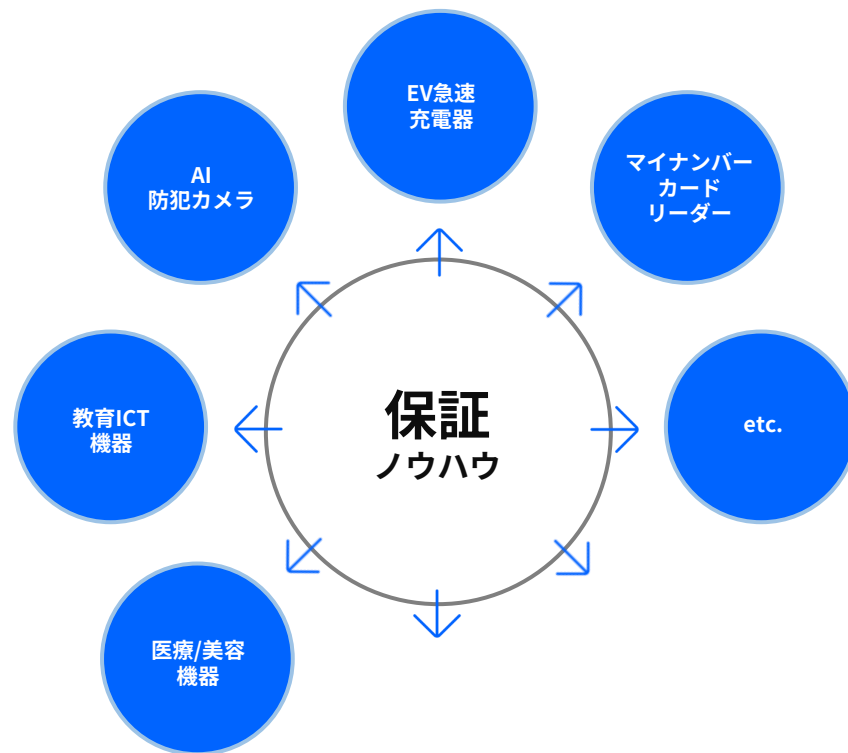


新規領域への保証提供を 続々と推進

保証制度構築のノウハウを活かし、住宅・再エネ以外への領域拡大も積極的に取り組んでいます。

2020年からは、GIGAスクール構想により、小中学校に配備された教育用ICT機器への保証提供を開始しています。

また、新しい技術の社会的普及に貢献する観点からも新たな製品・サービスへの保証提供にも積極的にチャレンジしています。

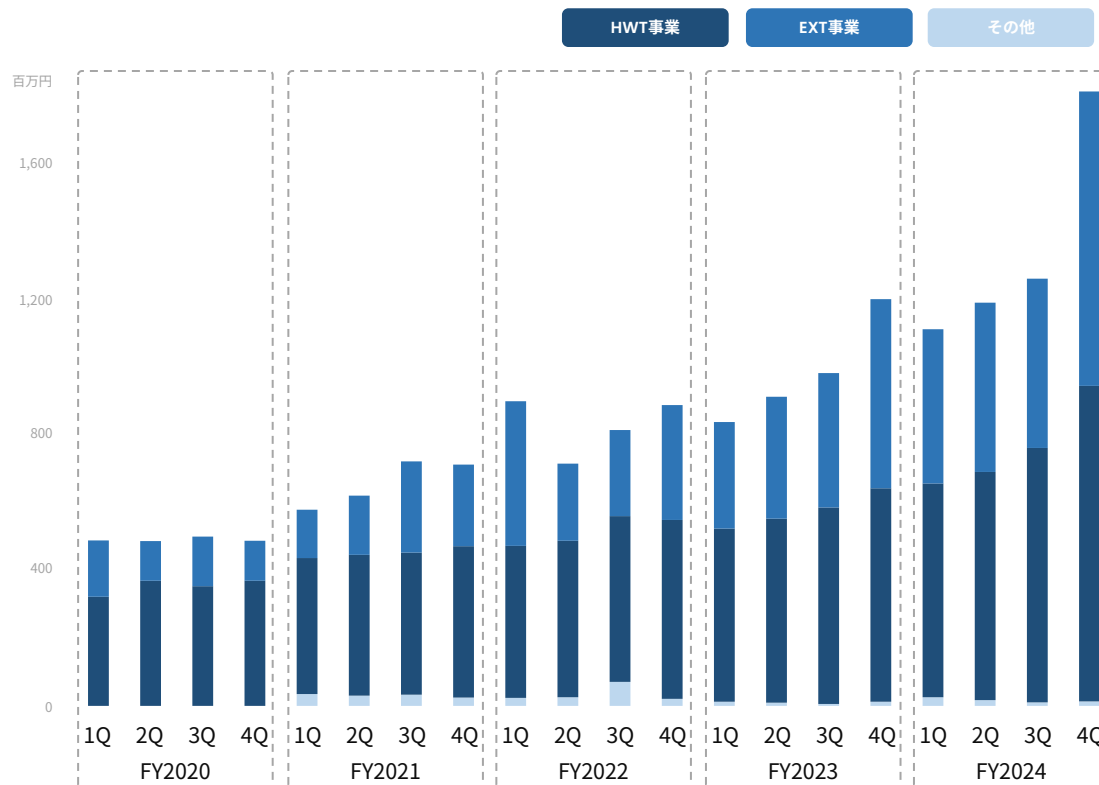


両事業とも連続的な 高成長を継続

HWT事業・EXT事業ともに、連続的な高成長を継続し、上場以来大きく業績を伸ばしてまいりました。

HWT事業では、住宅事業者に対して数々の保証サービスを軸に、アフターサービス業務を支援するリアルサービスやSaaS等のデジタルプロダクトを付加価値として次々と投入することで、マーケットの拡大と深耕を続けてまいりました。

EXT事業については、社会的なニーズの高い再生可能エネルギー関連機器や、GIGAスクール構想に基づく教育ICT機器などへの保証提供を通じて、新たな技術の普及に貢献してまいりました。



高い技術と 豊富な経験を持つ上場SIer

メディアシークは代表取締役社長の西尾をはじめ、現アクセンチュア出身者が創業メンバーであることから、SIコンサルティングに定評があります。

社員の8割を占めるエンジニアを擁しており、スピーディかつ高度なシステム開発力が強みです。

SIコンサルティングを伴う受託開発を行うコーポレートDX事業のほか、世界最高レベルのコード読み取り技術を活かした画像解析/AI事業、ゲームやファンクラブアプリなどの開発を行うライフスタイル事業を主軸とする一方、最先端技術であるブレインテックサービスにおいては国内の草分け的存在として認知されており、今後の事業拡大が期待されます。

また、ベンチャーインキュベーションについても積極的に、投資先への各種支援も通じて、これまでに計6社のIPOも実現させています。

Media Seek

● 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

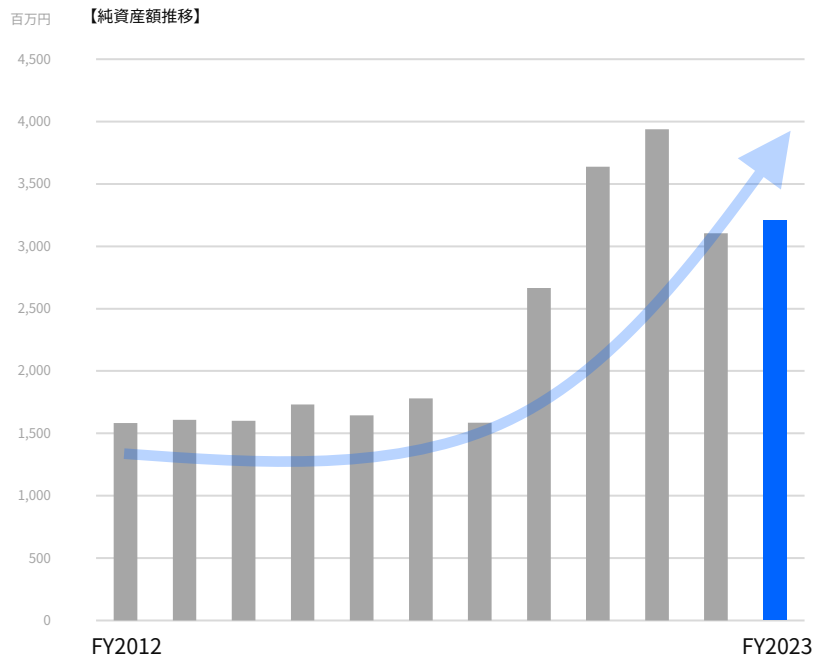
● ベンチャーインキュベーション

安定的な収益基盤で 純資産30億円超

SIコンサルティングを通じた、クライアントとの長期的な取引継続が特長であり、長期安定的な収益を実現しています。

黒字経営を継続することで、30億円を超える純資産額を積み上げており、高い自己資本比率を保持しています。

後述の通り、本経営統合により純資産合計は50億円を超え、東証プライム上場に必要の財政条件を満たすこととなります。



経営統合の背景・目的

なぜ今回の経営統合を決断したか、その背景・目的をご説明します。

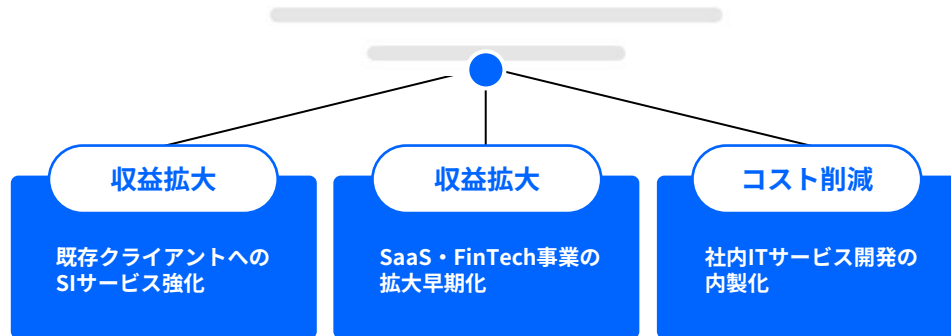
- 1 これまでの歩み・実績
- 2 経営統合の背景・目的
- 3 経営統合スキーム
- 4 新企業ブランド/ビジネスコンセプト
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）
- 6 今後のスケジュール

ITシステム開発体制の強化および内製化

IT人材採用競争が激化する中、本経営統合により、社内ITエンジニア100名体制が実現します。

既存クライアントへのSIサービス提供のほか、成長戦略として掲げるSaaS/FinTech事業の拡大早期化により、収益拡大を企図しています。

また、毎年増加傾向にある社内SIを内製化することでコスト削減効果も見込んでいます。



東証プライム市場に 向けた環境整備

経営統合により、プライム上場に必要な要件の多くにおいて、充足の見通しが立つことから、早期でのステップアップへチャレンジします。

併せて、引き続き持続的な企業成長と株主還元の実現を志向してまいります。

*FY2024本決算を受けての増配については、適時開示および決算説明資料をご覧ください。

	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

※ 2024年6月末時点

01. **JLW** の営業力を活かした

既存クライアントへの
SIサービス提供

(住宅領域／再エネ領域への展開)



ニーズに応えるサービス拡充で
既存領域での収益底上げ

02. **Media Seek** のIT開発力を活かした

SaaSプロダクトの
競争力強化

(おうちマネージャー/おうちbot)



スピーディな機能強化で
リテンション率の維持向上

03. **Media Seek** のIT開発力を活かした

FinTechプロダクトの
早期ローンチ

(住宅領域のファイナンスサービス開発)



前倒しでのローンチで
新規事業収益の創出

04. **Media Seek** の既存プロダクトを活かした

3,600万ユーザーの
マーケティング活用

(アイコンリットアプリユーザーの活用)



デジタルマーケティング
サービスの新規提供へ

05. **JLW** の金融ノウハウ・
営業力を活かした

ブレインテックサービスの
マーケティング/販売強化

(サブスクサービス展開)



新規マーケット開発を通じた
非連続成長への挑戦

06. **JLW** の資金力を活かした

スタートアップインキュベーション
やM&Aを活用した企業価値拡大

(CVC等でメディアシークのノウハウを展開)



資本業務提携や企業買収を通じた
非連続成長への挑戦

01. JLW の営業力を活かした

既存クライアントへの
SIサービス提供

(住宅領域／再エネ領域への展開)



ニーズに応えるサービス拡充で
既存領域での収益底上げ

02. Media Seek のIT開発力を活かした

SaaSプロダクトの
競争力強化

(おうちマネージャー/おうちbot)



スピーディな機能強化で
リテンション率の維持向上

03. Media Seek のIT開発力を活かした

FinTechプロダクトの
早期ローンチ

(住宅領域のファイナンスサービス開発)



前倒しでのローンチで
新規事業収益の創出

04. Media Seek の既存プロダクトを活かした

3,600万ユーザーの
マーケティング活用

(アイコンリットアプリユーザーの活用)



デジタルマーケティング
サービスの新規提供へ

05. JLW の金融ノウハウ・
営業力を活かした

ブレインテックサービスの
マーケティング/販売強化

(サブスクサービス展開)



新規マーケット開発を通じた
非連続成長への挑戦

06. JLW の資金力を活かした

スタートアップインキュベーション
やM&Aを活用した企業価値拡大

(CVC等でメディアシークのノウハウを展開)



資本業務提携や企業買収を通じた
非連続成長への挑戦

大手住宅事業者からの システムコンサルティング 案件を既に獲得

経営統合基本合意当初より、大手クライアントを中心にSIニーズヒアリングや具体的な提案を推進しています。

既に多くの課題やニーズをいただき、複数の案件で受注に至るなど順調に推移しています。

当社の営業力を最大限に活用した、SI案件受託を通じてSaaSの開発・展開も積極的に取り組んでいく方針です。

➔ **メディアシークの参画により、当社クライアント
に対する提供バリューが拡大し、増益に寄与**



01. JLW の営業力を活かした

既存クライアントへの
SIサービス提供

(住宅領域／再エネ領域への展開)



ニーズに応えるサービス拡充で
既存領域での収益底上げ

02. Media Seek のIT開発力を活かした

SaaSプロダクトの
競争力強化

(おうちマネージャー/おうちbot)



スピーディな機能強化で
リテンション率の維持向上

03. Media Seek のIT開発力を活かした

FinTechプロダクトの
早期ローンチ

(住宅領域のファイナンスサービス開発)



前倒しでのローンチで
新規事業収益の創出

04. Media Seek の既存プロダクトを活かした

3,600万ユーザーの
マーケティング活用

(アイコンットアプリユーザーの活用)



デジタルマーケティング
サービスの新規提供へ

05. JLW の金融ノウハウ・
営業力を活かした

ブレインテックサービスの
マーケティング/販売強化

(サブスクサービス展開)



新規マーケット開発を通じた
非連続成長への挑戦

06. JLW の資金力を活かした

スタートアップインキュベーション
やM&Aを活用した企業価値拡大

(CVC等でメディアシークのノウハウを展開)



資本業務提携や企業買収を通じた
非連続成長への挑戦

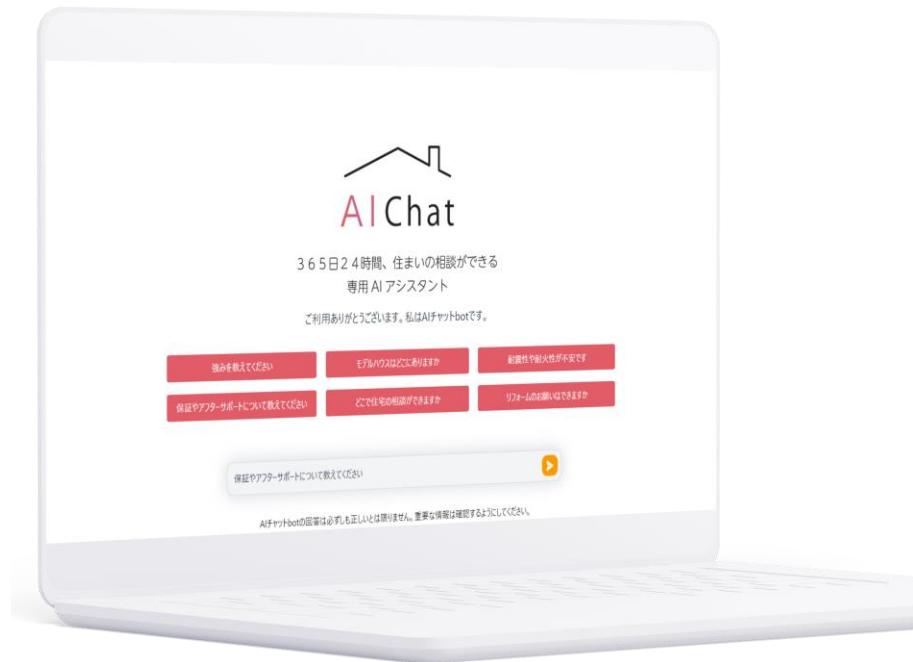
🏠 おうちbot × 生成AIの 新機能を開発中

おうちbotは、住宅事業者の人手不足解消を目的に、住宅オーナーからの様々なお問合せに自動対応する業界特化SaaSとして、メディアシークと共同開発したサービスです。

ローンチ以来、多くの住宅事業者様にご採用いただいております。先進の生成AIとの連携で、より柔軟かつ的確な問い合わせ受付対応を実現するとともに、個社別にカスタマイズ・最適化が可能な新機能の開発を進めています。

※本年秋にサービスローンチ予定

➔ **メディアシークとの経営統合により、
マーケットニーズを捉えた新規事業・サービス開発を実現**



01. JLW の営業力を活かした

既存クライアントへの
SIサービス提供

(住宅領域／再エネ領域への展開)



ニーズに応えるサービス拡充で
既存領域での収益底上げ

02. Media Seek のIT開発力を活かした

SaaSプロダクトの
競争力強化

(おうちマネージャー/おうちbot)



スピーディな機能強化で
リテンション率の維持向上

03. Media Seek のIT開発力を活かした

FinTechプロダクトの
早期ローンチ

(住宅領域のファイナンスサービス開発)



前倒しでのローンチで
新規事業収益の創出

04. Media Seek の既存プロダクトを活かした

3,600万ユーザーの
マーケティング活用

(アイコンットアプリユーザーの活用)



デジタルマーケティング
サービスの新規提供へ

05. JLW の金融ノウハウ・営業力を活かした

ブレインテックサービスの
マーケティング/販売強化

(サブスクサービス展開)



新規マーケット開発を通じた
非連続成長への挑戦

06. JLW の資金力を活かした

スタートアップインキュベーション
やM&Aを活用した企業価値拡大

(CVC等でメディアシークのノウハウを展開)



資本業務提携や企業買収を通じた
非連続成長への挑戦

リフォームビジネスにDXと金融を実装する

新たなV-SaaS KROX をローンチ

住宅領域を熟知する当社グループならではの発想で、リフォーム工事に関する見積・契約・請求業務をWEB完結させるとともに、当該業務とシームレスなカスタマーファイナンスサービスをローンチします。

ご活用いただく事業者様のリフォームビジネスにDXと金融を実装し、業務効率化と収益最大化に貢献するSaaS×FinTechサービスです。



※ファイナンスサービスは100%子会社のリビングファイナンス社が本年12月より提供開始予定

→ メディアシークとの経営統合により、
ファイナンスサービスの早期ローンチを実現

2024年8月9日 プレスリリース



01. JLW の営業力を活かした

既存クライアントへの
SIサービス提供

(住宅領域／再エネ領域への展開)



ニーズに応えるサービス拡充で
既存領域での収益底上げ

02. Media Seek のIT開発力を活かした

SaaSプロダクトの
競争力強化

(おうちマネージャー/おうちbot)



スピーディな機能強化で
リテンション率の維持向上

03. Media Seek のIT開発力を活かした

FinTechプロダクトの
早期ローンチ

(住宅領域のファイナンスサービス開発)



前倒しでのローンチで
新規事業収益の創出

04. Media Seek の既存プロダクトを活かした

3,600万ユーザーの
マーケティング活用

(アイコンリットアプリユーザーの活用)



デジタルマーケティング
サービスの新規提供へ

05. JLW の金融ノウハウ・営業力を活かした

ブレインテックサービスの
マーケティング/販売強化

(サブスクサービス展開)



新規マーケット開発を通じた
非連続成長への挑戦

06. JLW の資金力を活かした

スタートアップインキュベーション
やM&Aを活用した企業価値拡大

(CVC等でメディアシークのノウハウを展開)



資本業務提携や企業買収を通じた
非連続成長への挑戦

デジタルマーケティング サービスの新規提供へ

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ンットアプリはポイ活アプリとしての一面も持ち合わせており、全世界で約3,600万のダウンロードを誇ります。

ユーザーを活用したクイックな市場調査や集客支援スキームなど、クライアントに対して、新たなデジタルマーケティングサービスを提供いたします。



メディアシークとの経営統合により
3,600万ユーザーのビジネス活用や
コンシューマーマーケティングが可能に



01. JLW の営業力を活かした

既存クライアントへの
SIサービス提供

(住宅領域／再エネ領域への展開)



ニーズに応えるサービス拡充で
既存領域での収益底上げ

02. Media Seek のIT開発力を活かした

SaaSプロダクトの
競争力強化

(おうちマネージャー/おうちbot)



スピーディな機能強化で
リテンション率の維持向上

03. Media Seek のIT開発力を活かした

FinTechプロダクトの
早期ローンチ

(住宅領域のファイナンスサービス開発)



前倒しでのローンチで
新規事業収益の創出

04. Media Seek の既存プロダクトを活かした

3,600万ユーザーの
マーケティング活用

(アイコンリットアプリユーザーの活用)



デジタルマーケティング
サービスの新規提供へ

05. JLW の金融ノウハウ・
営業力を活かした

ブレインテックサービスの
マーケティング/販売強化

(サブスクサービス展開)



新規マーケット開発を通じた
非連続成長への挑戦

06. JLW の資金力を活かした

スタートアップインキュベーション
やM&Aを活用した企業価値拡大

(CVC等でメディアシークのノウハウを展開)



資本業務提携や企業買収を通じた
非連続成長への挑戦

サブスク型ブレインテック サービスの本格展開

メディアシークは国内有数のブレインテックに関する技術・知見を有しており、独自プロダクトである「NeuroSwitch」は全国で整骨院やパーソナルケアスタジオを運営するアトラグループの実店舗での提供を既に開始しております。

今後さらなる機能強化とともに、当社が持つ金融や保証ノウハウを活用することで脳波計測機器とトレーニングアプリをセットにしたB-to-Cサブスクリプション型サービスとしての本格展開を予定しています。

当社が持つ営業力を活かし、さらなる拡販を志向します。



→ **メディアシークとの経営統合により、
新規ビジネスのサブスク提供を実現
今後、あらゆるサービスのサブスク化を支援**

01. **JLW** の営業力を活かした

既存クライアントへの
SIサービス提供

(住宅領域／再エネ領域への展開)



ニーズに応えるサービス拡充で
既存領域での収益底上げ

02. **Media Seek** のIT開発力を活かした

SaaSプロダクトの
競争力強化

(おうちマネージャー/おうちbot)



スピーディな機能強化で
リテンション率の維持向上

03. **Media Seek** のIT開発力を活かした

FinTechプロダクトの
早期ローンチ

(住宅領域のファイナンスサービス開発)



前倒しでのローンチで
新規事業収益の創出

04. **Media Seek** の既存プロダクトを活かした

3,600万ユーザーの
マーケティング活用

(アイコンットアプリユーザーの活用)



デジタルマーケティング
サービスの新規提供へ

05. **JLW** の金融ノウハウ・
営業力を活かした

ブレインテックサービスの
マーケティング/販売強化

(サブスクサービス展開)



新規マーケット開発を通じた
非連続成長への挑戦

06. **JLW** の資金力を活かした

スタートアップインキュベーション
やM&Aを活用した企業価値拡大

(CVC等でメディアシークのノウハウを展開)



資本業務提携や企業買収を通じた
非連続成長への挑戦

ノウハウと資金力を 活かしたCVC設立へ

メディアシークはこれまで積極的なベンチャーインキュベーションを実施しており、合計6社のIPOを実現させています。

ファシリティ・インフラ・資本・戦略・テクノロジー・人材・法務・経理財務・採用という幅広いソリューションを基に手厚い支援を行うことが特長です。

同社が持つノウハウと当社の資金力が融合することでスタートアップ支援の強化を通じた資本業務提携やM&Aの積極的展開を志向しており、中期的にはCVCの設立を予定しています、

➔ **メディアシークとの経営統合により、
資金とノウハウの融合により、非連続な成長へ挑戦**

メディアシークによる支援先のIPO実績

- **バンダイネットワークス株式会社**
※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
- **株式会社トラスト**
- **株式会社ダイヤモンドダイニング**
※現在は株式会社DDホールディングス
- **JIG-SAW株式会社**
- **Link-Uグループ株式会社**
- **株式会社デリバリーコンサルティング**

経営統合スキーム

経営統合スキームおよびグループ経営体制についてご説明します。

- 1 これまでの歩み・実績
- 2 経営統合の背景・目的
- 3 経営統合スキーム
- 4 新企業ブランド/ビジネスコンセプト
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）
- 6 今後のスケジュール

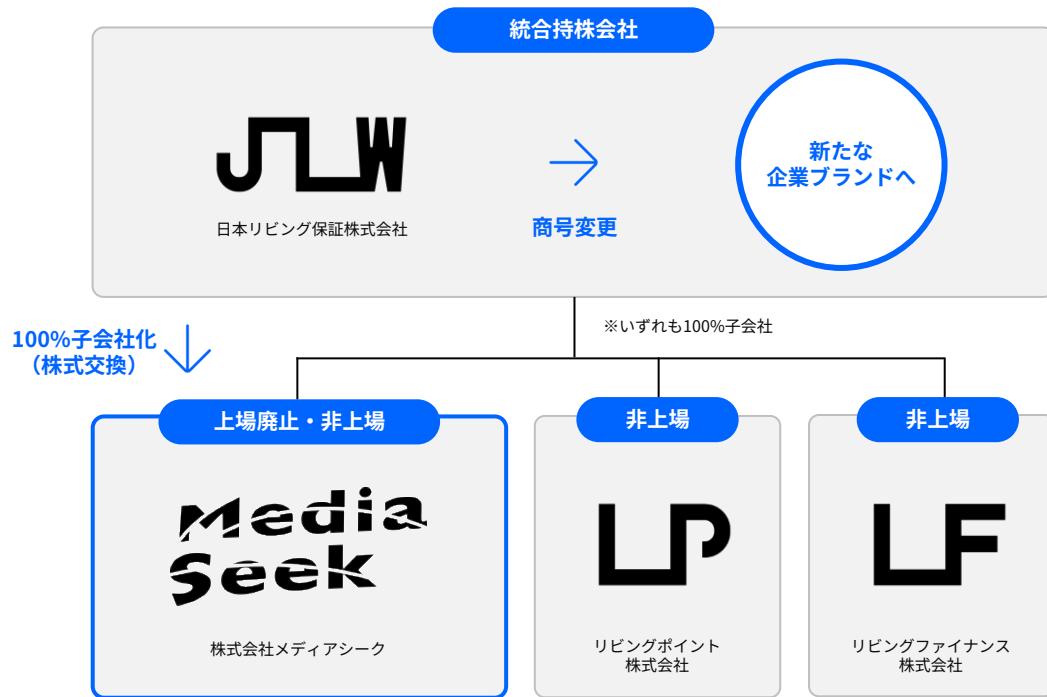
本経営統合に伴い 企業ブランドを刷新

今回の経営統合は、株式交換によりメディアシークを当社の100%子会社とするものです。
※交換比率等の詳細については別途開示の通り

経営統合により、メディアシーク社は上場廃止となり当社が存続会社として上場を維持します。

また、11月1日に予定している本経営統合に伴い、当社は商号の変更をはじめとする新たな企業ブランドへのリニューアルを予定しています。

*経営統合に際しての株式交換比率等の詳細については、2024年8月9日付けの適時開示をご参照ください。



新企業ブランド/ビジネスコンセプト

経営統合を契機にリニューアルする内容についてご説明します。

- 1 これまでの歩み・実績
- 2 経営統合の背景・目的
- 3 経営統合スキーム
- 4 **新企業ブランド/ビジネスコンセプト**
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）
- 6 今後のスケジュール



[2024年11月1日] 日本リビング保証とメディアシークは Solvvyへ

(社名に込めた想い)

Solve=「解決」にもう1つ「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

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す。

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。

ストックビジネス コンサルティング

フロー型ビジネスから、ストック型ビジネスへの転換が企業戦略のトレンドとなる中、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」が強みです。

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。

[住宅領域での支援事例]



当社独自の SAaaSメソッド

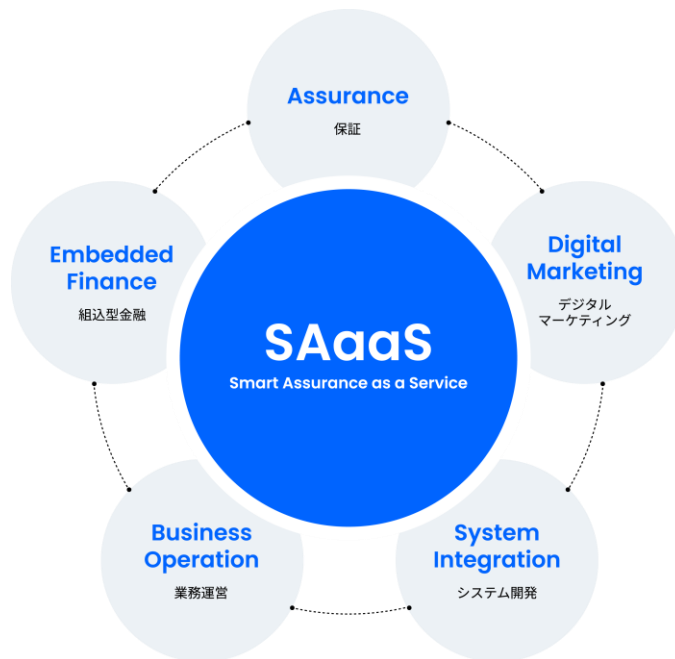
今回の経営統合により、保証×テクノロジーで独自のSAaaSメソッドが完成します。

SAaaS

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。

コンサルファームに 比肩する課題解決力

今回の経営統合のみならず、今後も積極的なM&Aや業務提携も駆使する中で、ソリューションの拡充を図り、コンサルティングファームに比肩する課題解決力を有する企業へと、進化を続けてまいります。

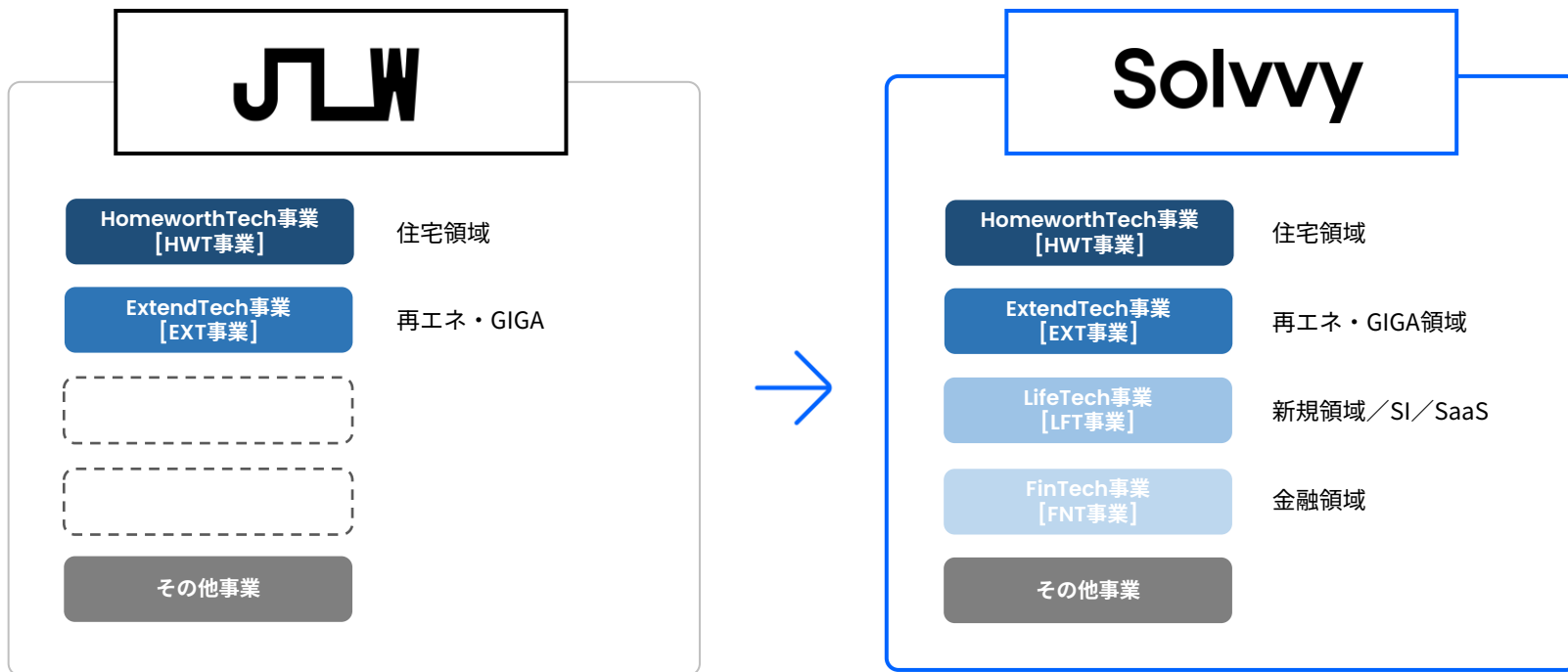
	一般的な保証会社	Solvvy	コンサルティングファーム
戦略コンサルティング	--	○	◎
保証	○	◎	--
デジタルマーケティング	--	○	◎
システム開発	--	◎	◎
業務運営	○	◎	○
エンベデッドファイナンス	--	○	○

◎ 対応 ○ 一部対応 ○ 今後対応

中期経営計画（FY2025-FY2027）

経営統合を踏まえた3ヶ年の数量計画をご説明します。

- 1 これまでの歩み・実績
- 2 経営統合の背景・目的
- 3 経営統合スキーム
- 4 新企業ブランド/ビジネスコンセプト
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）
- 6 今後のスケジュール



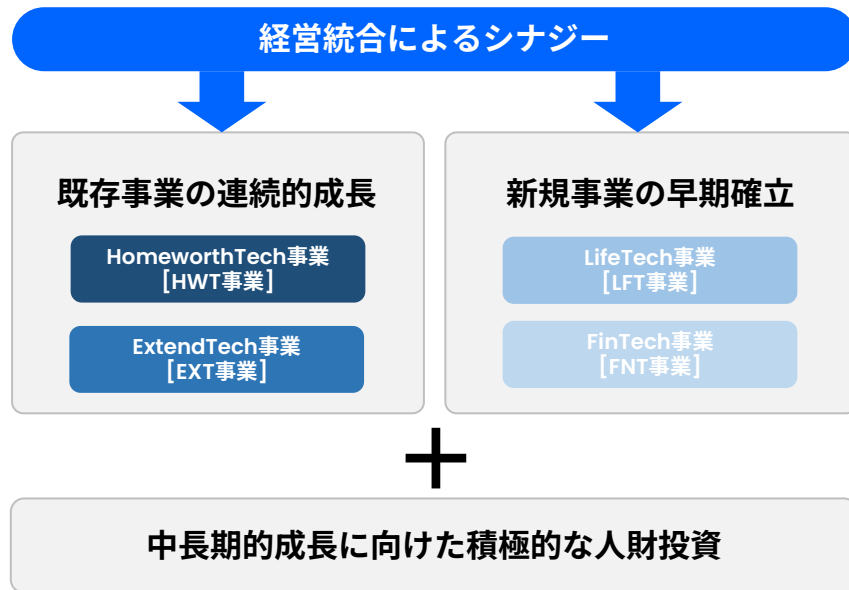
上場以来の増収増益および 売上高/営業利益の倍増へ

前述の経営統合によるシナジーを最大限に活用する中で、住宅・再エネ領域を中心とする既存事業の連続的成長を実現するとともに、システムコンサルティング/SaaS販売や金融サービス提供を通じて新規事業の早期確立を志向しています。

一方で、中長期的成長を見据えた積極的な人財投資を実行することで経営基盤の強化にも取り組む方針です。

上記の両立を通じて、上場以来の増収増益および売上高/営業利益の倍増を計画しています。

[売上/利益増加]



[原価/販管費増加]

経営統合シナジーにより 売上高倍増へ

【HWT事業】

サービスラインナップ拡充による総合的課題解決により建物保証の獲得件数の大幅増加を見込みます。また、設備保証に関する前受収益のP/L寄与度が向上します。

【EXT事業】

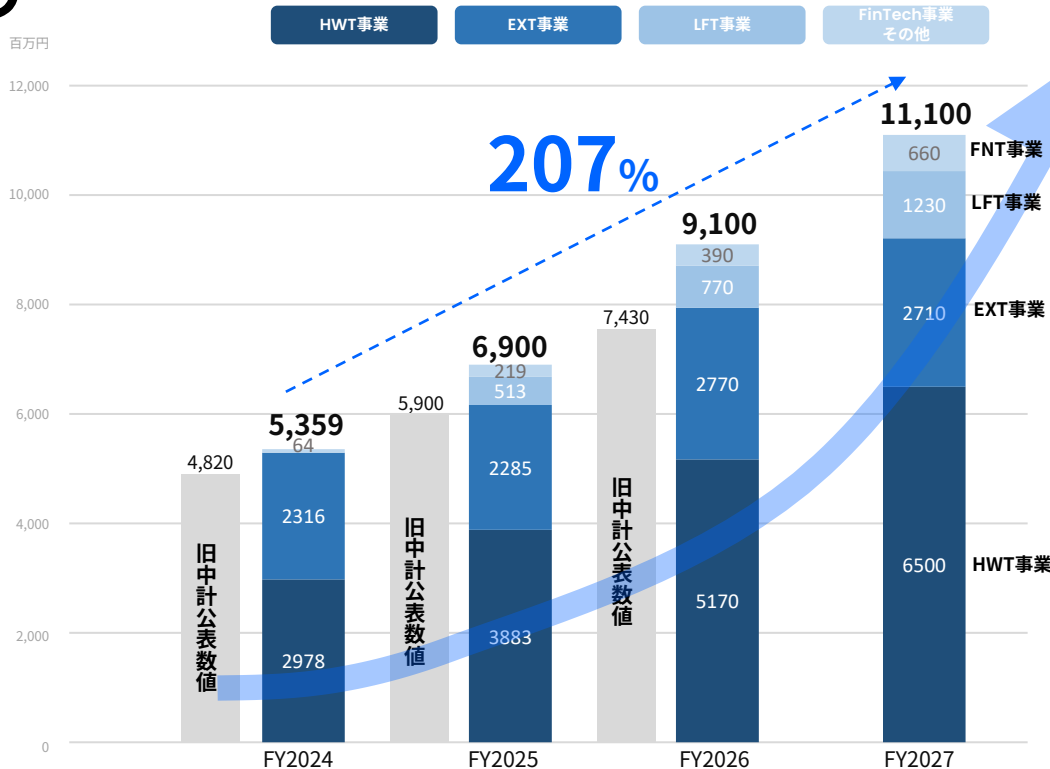
売上高に関する計上方針の見直し(分割計上比率の変更)や本来的にFY2025に予定していた売上の一部が、FY2024/4Qに先行して計上されたことを受け、FY2025こそ保守的な計画となるものの、3ヶ年では再生可能エネルギー関連機器保証の引き続き堅調な進展やGIGAスクール構想に基づく教育ICT機器の入替時期の到来などにより大きく進展する見通しです。

【LFT事業】

経営統合によるシステム開発リソースの拡充により、システムコンサルティングおよびSaaS販売の大幅な進展を見込んでいます。加えて、新規領域へのSaaS×ソッドの展開により、第3の事業としての本格化を見通します。

【FNT事業】

「KROX」を通じたリフォームローン提供の開始に伴い、今期より売上貢献の見通し。新たな事業として確立するとともに領域横断的な展開を志向しています。



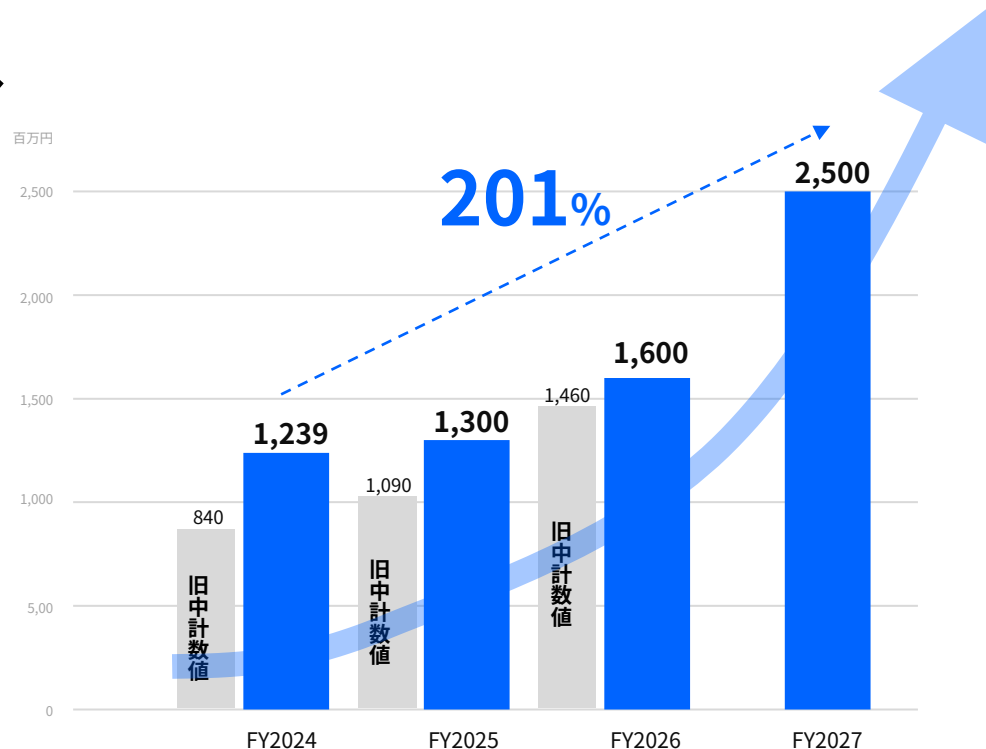
中長期を見据えた人財投資と 増益継続/利益倍増の両立へ

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・進化を契機に、中長期的成長に向けた高い素養を持つ人材の採用に注力。

コンサルタント・企画推進人材・組織マネジメント人材・スペシャリスト人材・システムエンジニアなど中期経営計画の完遂に必要な組織基盤の拡充をとりわけFY2025～FY2026に集中して実行する方針。

また、これまで外部ベンダー利用により、システム開発コストについては減価償却対象であったのに対し、経営統合・内製化に伴い、エンジニア人件費が原価計上となることで一時的に利益を圧迫する見通し。

しかし、FY2025についても過去最高の営業利益を見通すとともに、中期経営計画期間においてはFY2024比で倍増の25億円を計画。



今後のスケジュール

経営統合に向けた今後のスケジュールについてご説明します。

- 1 これまでの歩み・実績
- 2 経営統合の背景・目的
- 3 経営統合スキーム
- 4 新企業ブランド/ビジネスコンセプト
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）
- 6 今後のスケジュール

2024年11月1日より Solvvyとして始動

8月9日

経営統合関連契約の締結

9月25日

日本リビング保証株式会社 定時株主総会

9月26日

株式会社メディアシーク 定時株主総会

11月1日

Solvvy株式会社として始動

(経営統合関連契約の効力発生日)



Corporate site

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

*2024年10月末までティザーサイトとして運用

