

事業計画及び 成長可能性に関する事項

日本リビング保証株式会社（東証グロース：7320）

2024年09月30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。本資料は2025年9月に更新する予定です。

1 会社概要

当社の基本的な情報についてご説明いたします。

2 事業紹介

当社のビジネスモデルや、展開する事業についてご説明いたします。

3 業績ハイライト

2024年6月期の業績についてご説明いたします。

4 今後の成長戦略

今後の成長の柱となる事業やサービスについてご説明いたします。

5 中期経営計画（FY2025-FY2027）

3ヶ年の売上高・営業利益についてご説明いたします。

6 Appendix

当社についての補足情報をご紹介します。

会社概要

当社の基本的な情報について、ご説明いたします。

- 1 会社概要
- 2 事業紹介
- 3 業績ハイライト
- 4 今後の成長戦略
- 5 中期経営計画 (FY2025-FY2027)
- 6 Appendix



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 (経営統合後の想定)
本社所在地	東京都新宿区西新宿4-33-4
その他拠点	白金高輪・大阪・名古屋・福岡・仙台
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・個別信用購入あっせん業

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）に入社し、外国為替のトレーディング、デリバティブ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



※上記は現日本リビング保証(株)の取締役および執行役員／メディアシーク社との経営統合後の役員構成は今後決定予定



[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。

私たちはストックビジネス コンサルティングを得意としています。

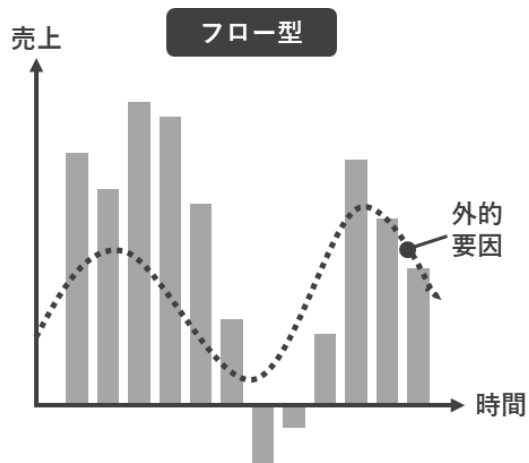
フロー型ビジネスから、ストック型ビジネスへの転換が企業戦略のトレンドとなる中、アフターサービスを基点として、顧客のストックビジネス創出を支援する「ストックビジネスコンサルティング」が強みです。

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]

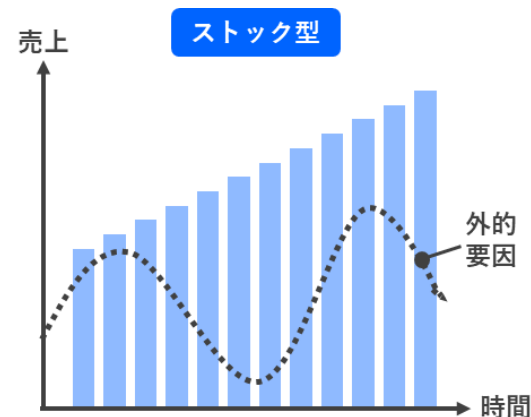


国内市場の縮小や顧客ニーズの多様化により、 企業戦略のトレンドとなっているビジネス手法



外的要因に左右されやすく
経営が安定しない

ストックビジネスへの
転換をサポート



外的要因に左右されにくく
事業の成長が見込める

当社独自のSAaaSメソッド

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。

有力コンサルファームに比肩する課題解決力へ

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ます。

集客支援をはじめとしたデジタルマーケティングや、分割払い・ポイント制度をはじめとしたエンベデッドファイナンスといったソリューションを拡充するとともに、ストックビジネス創出に向けた戦略コンサルティングを提供していくことで、コンサル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

事業紹介

当社のビジネスモデルや、展開する事業についてご説明いたします。

メディアシークの事業内容については、当社が開示する事業計画及び成長可能性に関する事項もご参照ください。

- 1 会社概要
- 2 事業紹介
- 3 業績ハイライト
- 4 今後の成長戦略
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）
- 6 Appendix

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。

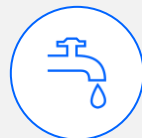
※2024年7月より地盤補償も提供開始

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。

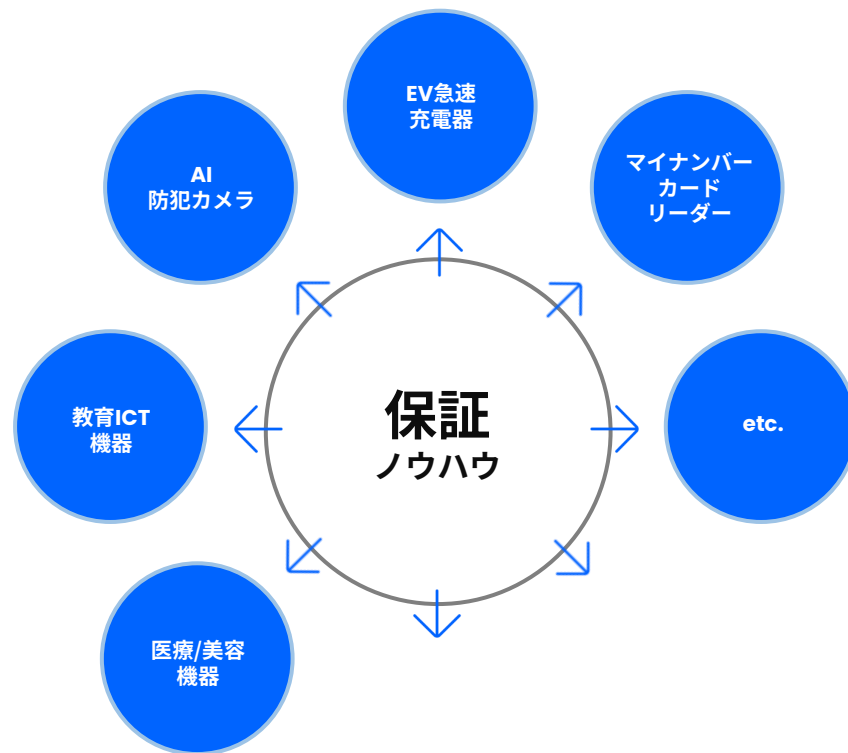


新規領域への保証提供を 続々と推進

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。



リアル×デジタルで幅広いソリューションで クライアントのストックビジネス確立を支援

Assurance	住宅関連保証					
	建物保証	設備保証	地震保証	地盤保証	資産価値保証	中古検査保証
	再エネ関連保証				その他各種 機器/サービス保証	
	家庭用機器保証	産業用機器保証	シミュレーション保証	ケーブル盗難保証		
Digital Marketing	クイック 市場調査	SEO/リスティング 集客支援	顧客データベース 構築・管理	デジタル会報誌 企画・配信		
System Integration	システム開発 コンサルティング	デジタルアプリ 開発	業務システム 改修/切替	各種SaaS 提供		
Business Operation	オペレーション 企画	コンタクトセンター 運営	点検/検査 実施	修繕工事 実施		
Embedded Finance	デジタル 電子マネー発行	デジタル ポイント発行	個別信用購入 あっせん	各種決済 システム提供		

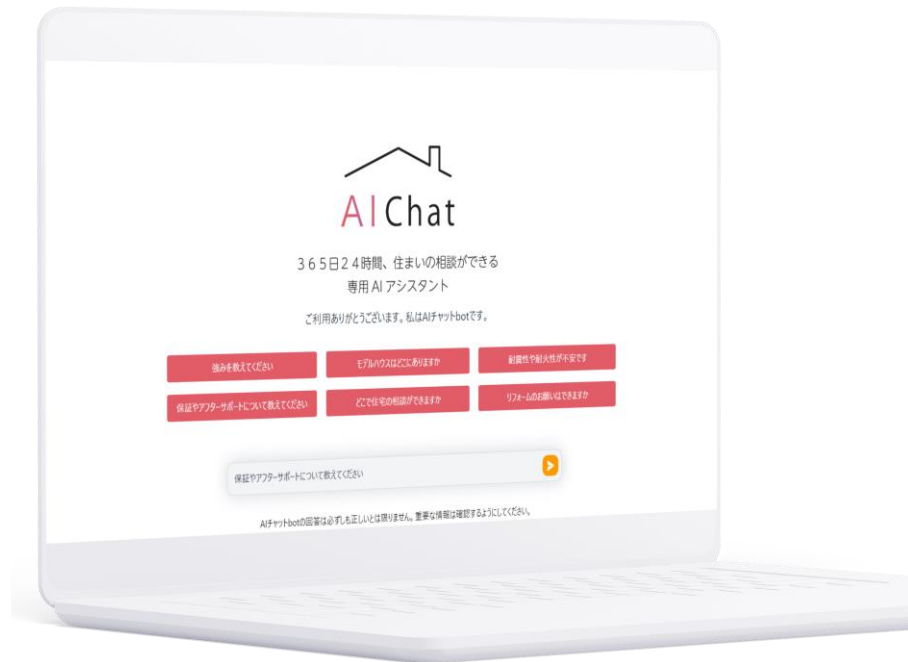
自社でのプロダクト開発が
Solvvyの強み



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。



リフォームビジネスにDXと金融を実装する

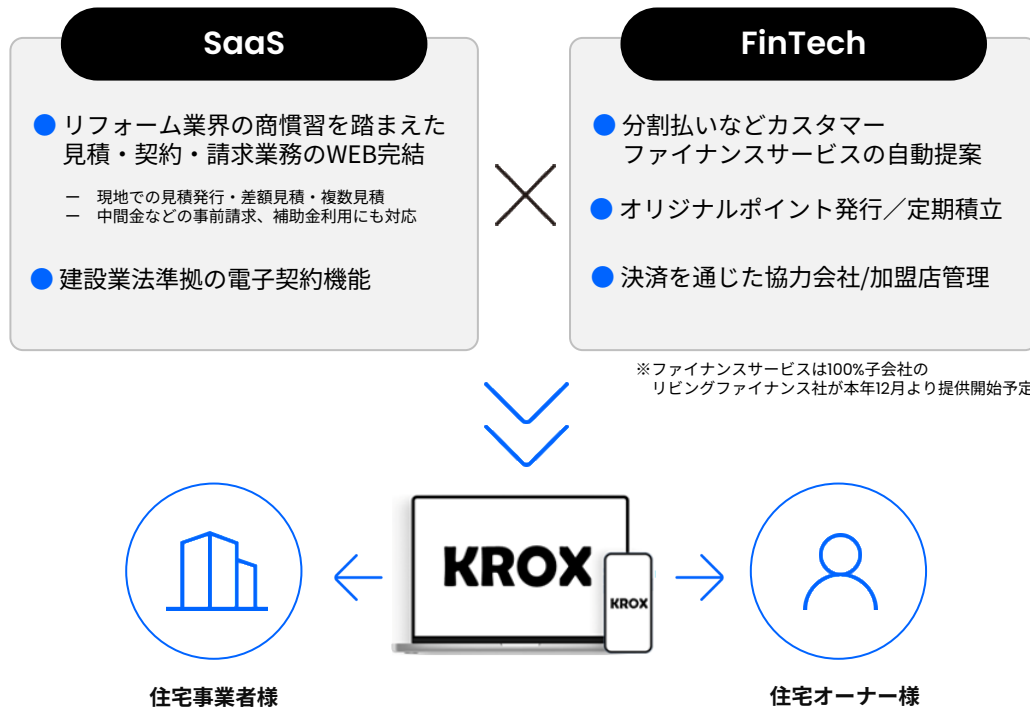
新たなV-SaaS

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。

2024年8月9日 プレスリリース



業績ハイライト

2024年6月期の業績について、サマリでご説明いたします。

- 1 会社概要
- 2 事業紹介
- 3 業績ハイライト
- 4 今後の成長戦略
- 5 中期経営計画 (FY2025-FY2027)
- 6 Appendix

上場後も連続増収増益で高い成長率を維持

単位：百万円	FY2023.6 実績	FY2024.6 期初計画	FY2024.6 実績	前期比	計画達成率
売上高	3,919	4,820	5,359	136.7%	108.7%
営業利益	741	840	1,240	167.2%	124.0%
経常利益	1,021	1,060	1,512	148.1%	123.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	751	779	973	129.6%	108.6%

主要2事業とも、高い成長を継続

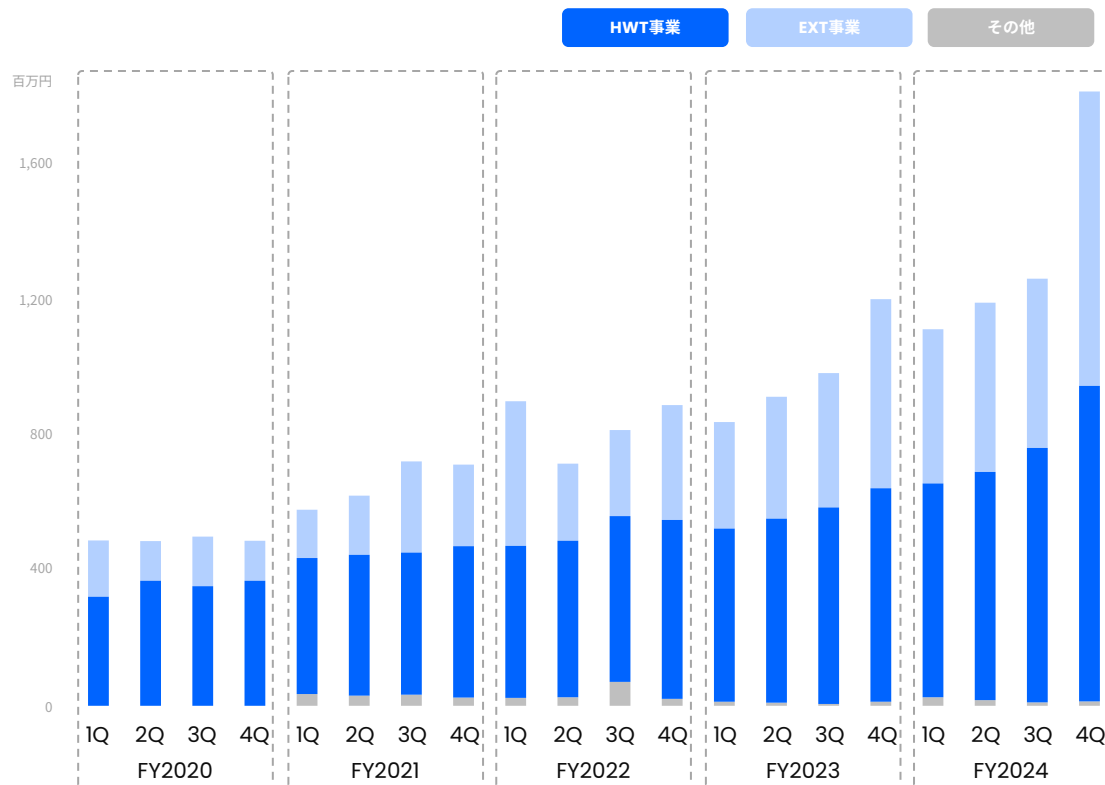
単位：百万円	FY2023.6 実績	FY2024.6 期初計画	FY2024.6 実績	前期比	期初計画 達成率
売上高	3,919	4,820	5,359	136.7%	111.2%
Homeworth Tech事業	2,256	2,871	2,978	132.0%	103.7%
ExtendTech 事業	1,624	1,929	2,316	142.6%	120.1%
その他 事業	38	19	64	165.3%	338.0%

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。



両事業とも高い成長率を維持

単位：百万円	FY2023.6 実績	FY2024.6 実績	前期比
営業利益	741	1,240	167.2%
Homeworth Tech事業	120	146	121.4%
ExtendTech 事業	659	1,153	174.9%
その他 事業	▲38	▲60	-

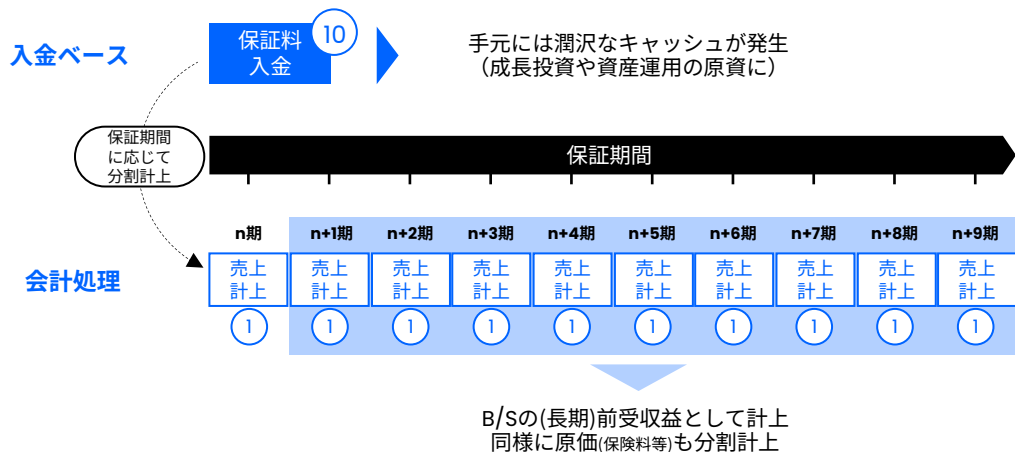
長期保証サービスは拡大 期に利益が圧迫される

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



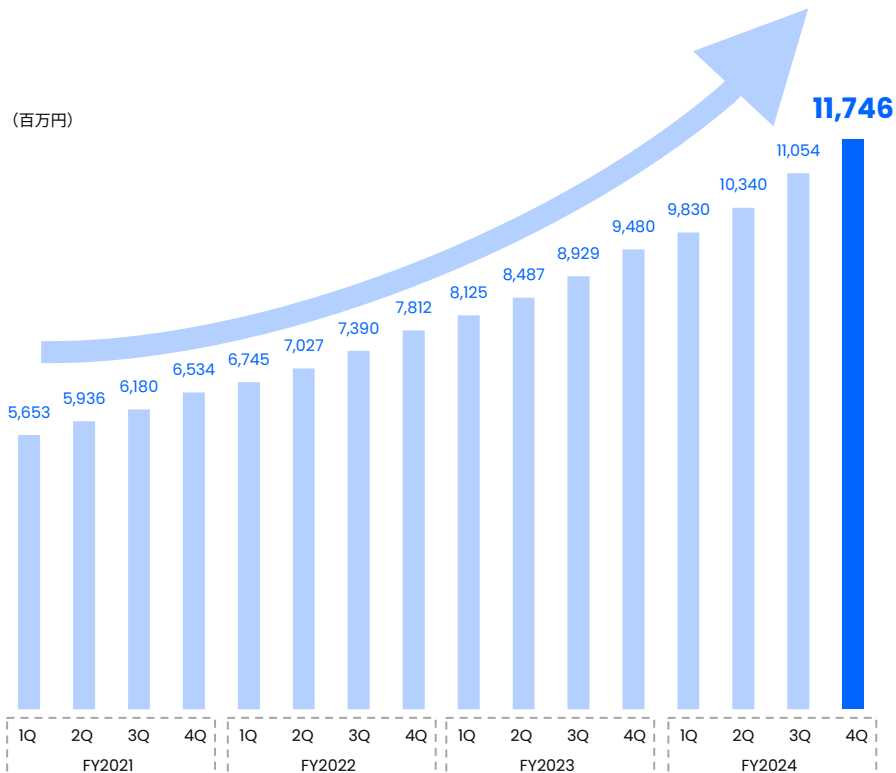
未計上売上にあたる前受収益※は117億円を突破

※HWT事業の未計上売上にあたる「前受収益+長期前受収益」の合計

HWT事業において主要KPIと位置付ける前受収益に関して、2024年6月期末の残高は117億円を突破しました。

保証料収入のうち、売上未計上分が、バランスシート上の前受収益+長期前受収益に計上されません。

前受収益は将来に亘っての確定売上であり、当該残高が順次、売上高として計上されることで将来の収益を下支えします。

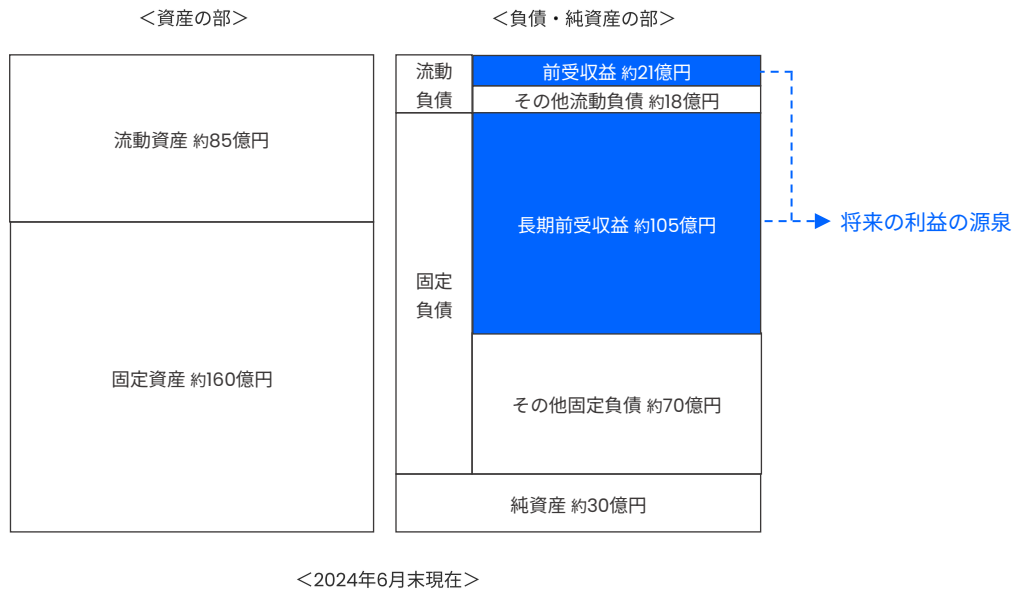


ビジネスモデル起因の 財務健全性がB/Sに表出

設備保証のビジネスモデル（保証料一括收受）により、保証契約残高が積み上がることで、総資産に占める有利子負債の割合が減少します。

潤沢なキャッシュを用いて、積極的な成長投資や資産運用が可能になります。

自己資本比率は低いが、これはビジネスモデル上、前受収益および長期前受収益が積み上がることによるものです。積極的な成長投資を実施できる当バランスシートは当社ビジネスにおける大きな強みになります。



HomeworthTech事業			
売上高	29億円	営業利益	1.4億円
前期比	132%	前期比	121%

ExtendTech事業			
売上高	23億円	営業利益	11億円
前期比	142%	前期比	175%

新規契約獲得金額	
売上高	45億円
前期比	136%

前受収益・長期前受収益残高	
売上高	117億円
前期比	124%

発行済電子マネー未使用残高	
売上高	23億円
前期比	113%

再生可能エネルギー領域	
売上高	17億円
前期比	157%

家電・その他領域	
売上高	5億円
前期比	109%

今後の成長戦略

今後の成長の柱となる事業やサービスについてご説明いたします。

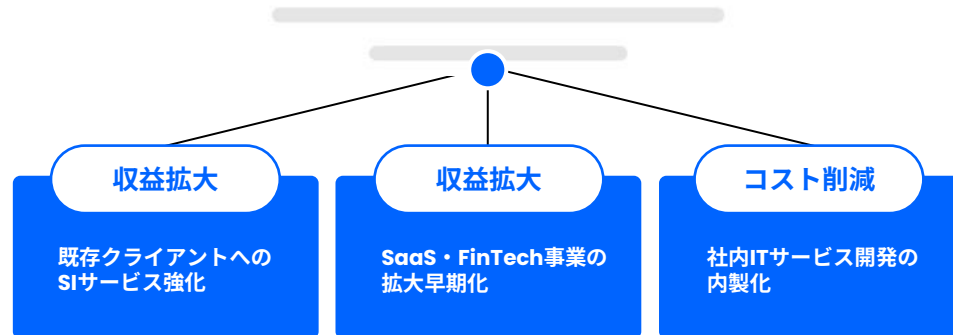
- 1 会社概要
- 2 事業紹介
- 3 業績ハイライト
- 4 今後の成長戦略
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）
- 6 Appendix

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。



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

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

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

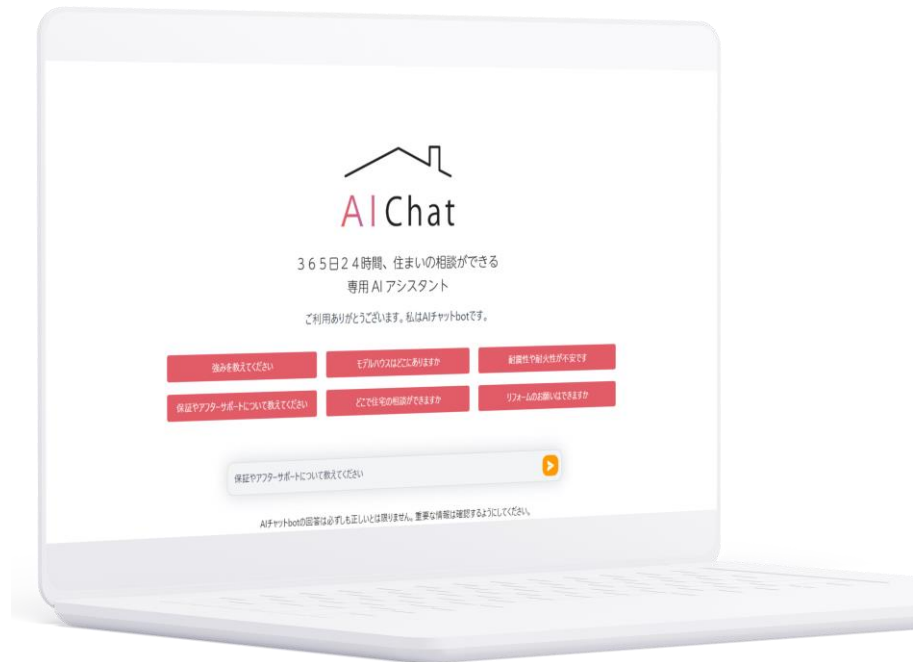
🏠 おうちbot × 生成AIの 新機能を開発中

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

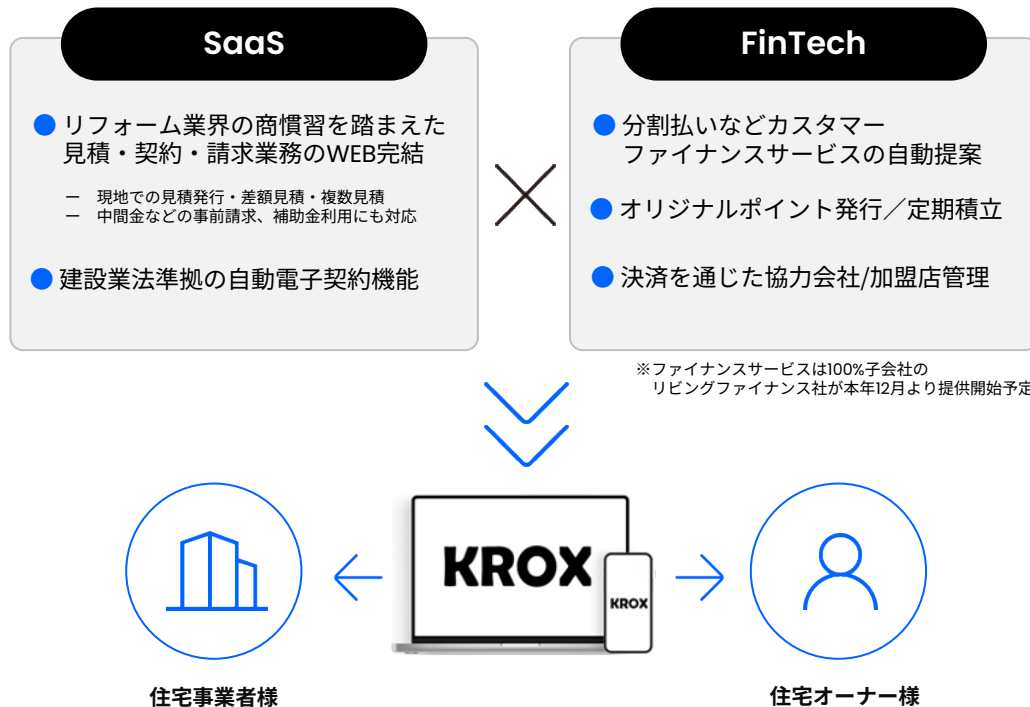
KROX をローンチ

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。

→ **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ビ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**

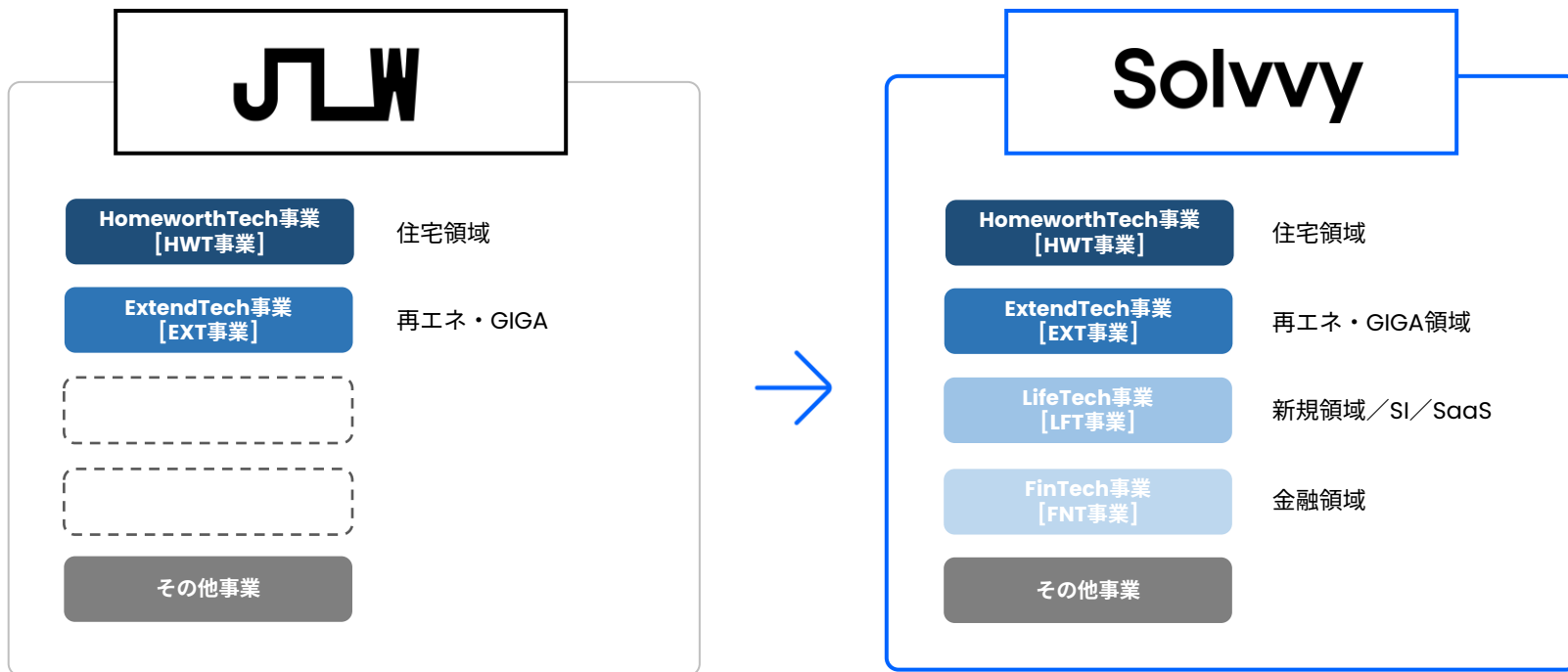
メディアシークによる支援先のIPO実績

- **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**

中期経営計画（FY2025-FY2027）

3ヶ年の売上高・営業利益についてご説明いたします。

- 1 会社概要
- 2 事業紹介
- 3 業績ハイライト
- 4 今後の成長戦略
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）**
- 6 Appendix



上場以来の増収増益および 売上高/営業利益の倍増へ

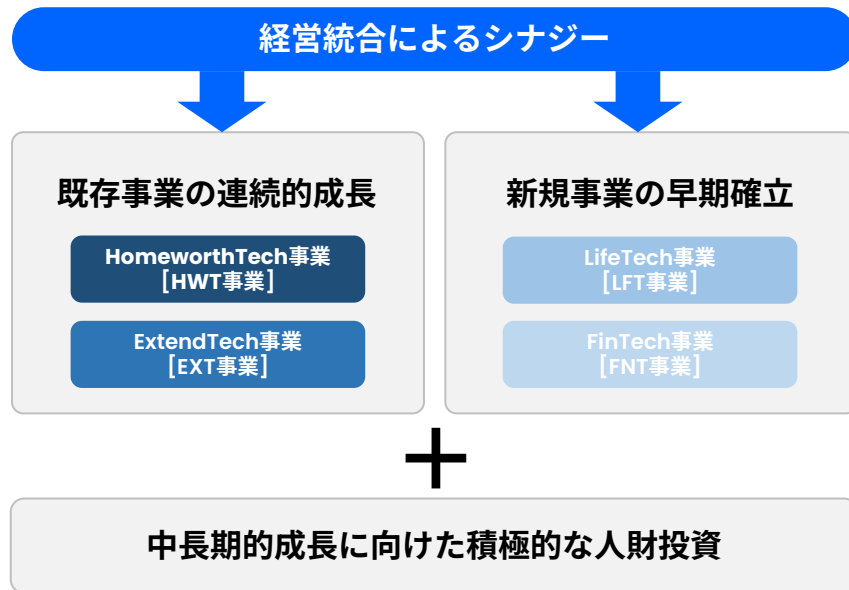
前述の経営統合によるシナジーを最大限に活用する中で、住宅・再エネ領域を中心とする既存事業の連続的成長を実現するとともに、システムコンサルティング/SaaS販売や金融サービス提供を通じて新規事業の早期確立を志向しています。

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】

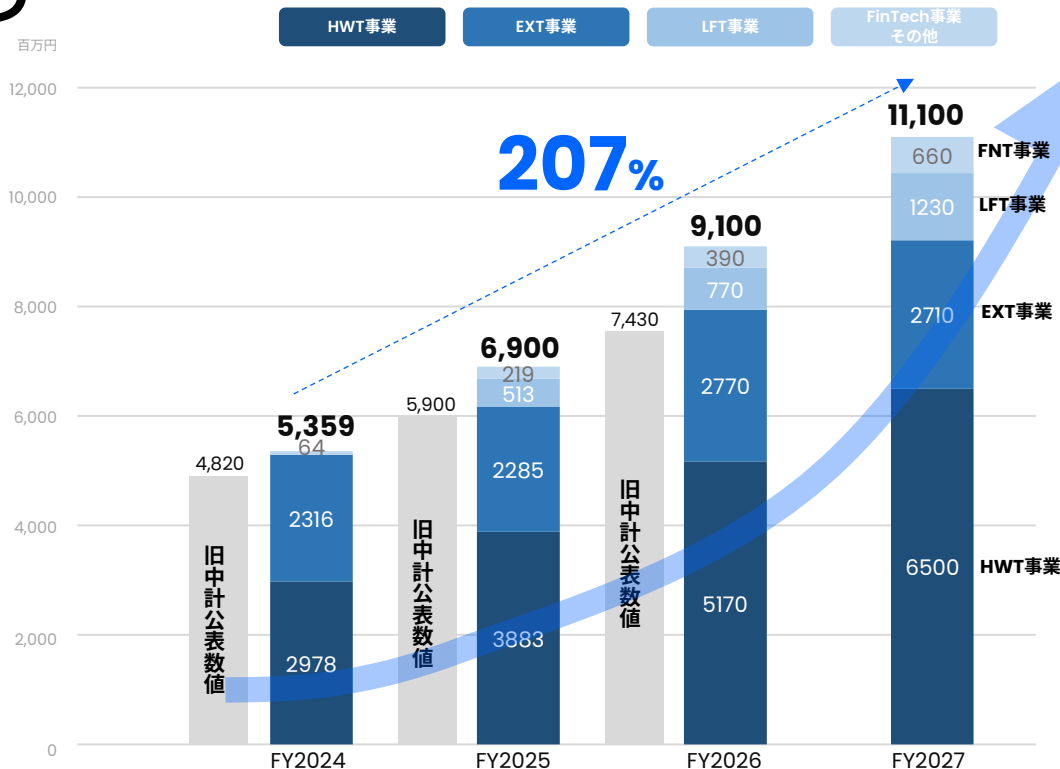
売上高に関する計上方針の見直し(分割計上比率の変更)や本来的にFY2025に予定していた売上の一部が、FY2024/4Qに先行して計上されたことを受け、FY2025こそ保守的な計画となるものの、3ヶ年では再生可能エネルギー関連機器保証の引き続き堅調な進展やGIGAスクール構想に基づく教育ICT機器の入替時期の到来などにより大きく進展する見通しです。

【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メ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。



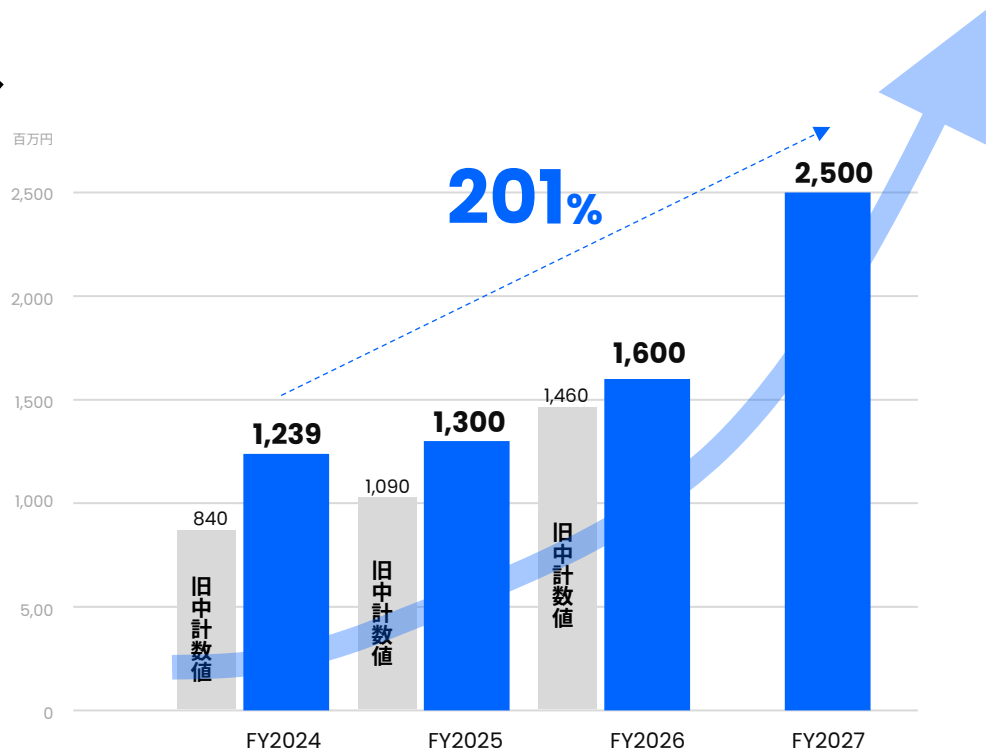
中長期を見据えた人財投資と 増益継続/利益倍増の両立へ

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。



Appendix

当社についての補足情報をご紹介します。

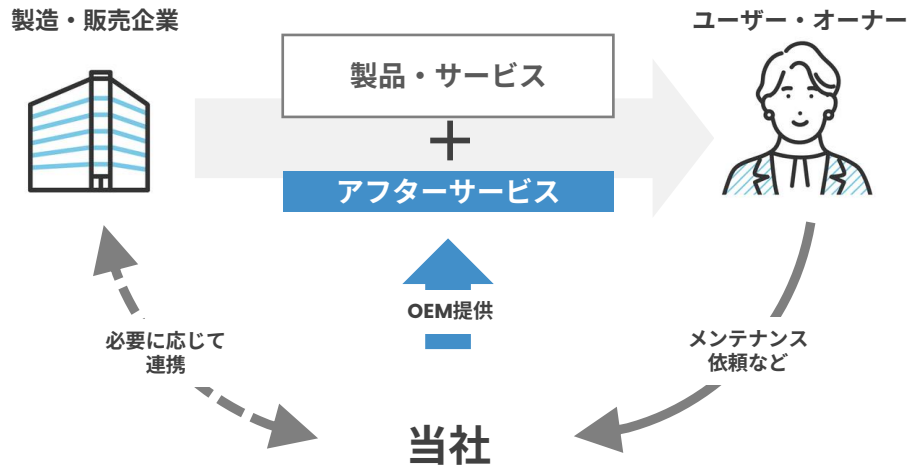
- 1 会社概要
- 2 事業紹介
- 3 業績ハイライト
- 4 今後の成長戦略
- 5 中期経営計画（FY2025-FY2027）
- 6 **Appendix**

企業のアフターサービスを 陰で支える「黒子役」

保証ソリューションの提供については専門的な知見と大手損害保険会社との連携により最適な制度設計・運営を得意としています。

各種製品・サービスを製造・販売する企業に対して、保証を中心としたアフターサービスをOEM提供しています。

アフターサービスの企画・設計から各種オペレーション運営まで、トータルでのソリューション提供をできることが大きな強みです。



保証サービスの目的および概要

事業者の販促と顧客接点を。 消費者に安心体験を。

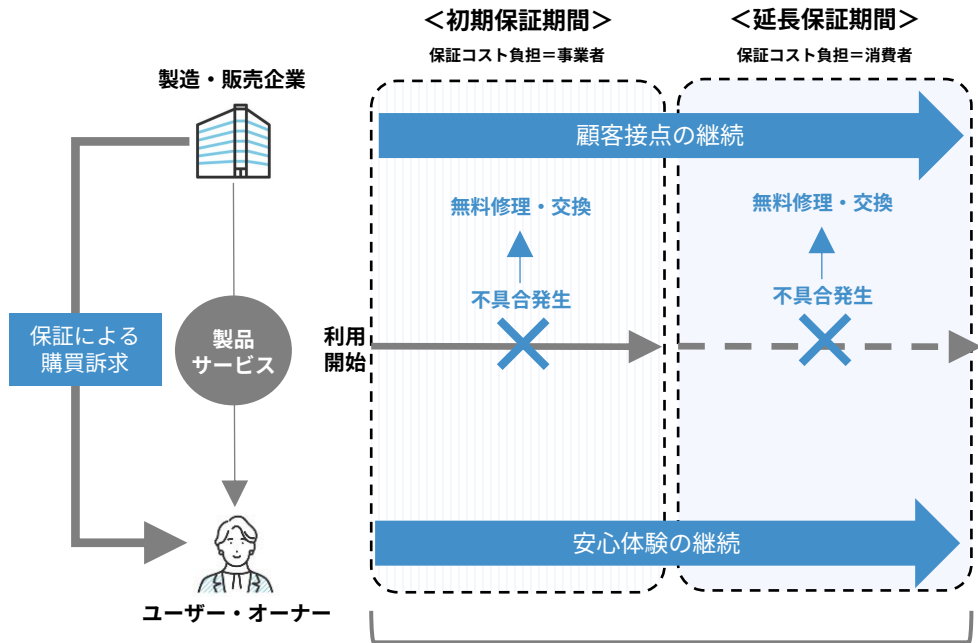
製品・サービスに保証を付帯することで、消費者は所定の不具合が発生した際に無料で修理や交換といったサービスを楽しむことができます。

保証サービスは以下2つに大別されます。

- ◎保証コストを事業者が負担し、初期標準保証の期間を長期に引き延ばすケース
- ◎保証コストを消費者が負担し、任意加入とするケース

当社は、保証制度導入を検討する事業者のニーズを把握し、適切な保証制度構築および業務オペレーションの代行・サポートを実施いたします。

保証制度運営は、バックアップ損害保険締結・運用やオペレーションが特殊であり、非常に高度な専門性を有することが特徴になります。とりわけ、当社が損害保険会社との連携を通じて査定業務をサポートする機能を有することで、安定・継続的な制度運用が可能になります。



- 企業の持つニーズに応じて、保証制度を設計・構築
例：製造者、販売者負担にて初期保証を長期化する
例：消費者負担の延長保証サービスを提供する
- 業務オペレーションの請負やCRM支援を実施

主要 2 事業の特徴

売上の分割計上 / 一括計上を 組合せたハイブリッド経営

共同保証主体となるケースが多いHomeworthTech事業については、売上は保証期間に応じた期間按分計上
が中心です。

制度構築・アドミ業務が主体となるExtendTech事業に
ついては、売上は当期一括計上
が中心です。

収益構造の異なる 2 事業をハイブリッドで展開するこ
とで、短期的収益と中長期的成長投資のバランスが取
れた企業経営が可能になります。

	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

連結財務諸表 (B/S)



(百万円)	FY2022	FY2023	FY2024
流動資産	6,231	7,493	8,587
内、現金及び預金	3,399	4,175	2,626
固定資産	9,987	12,609	16,005
有形固定資産	978	808	804
無形固定資産	214	318	483
投資その他の資産	8,794	11,482	14,717
資産合計	16,219	20,103	24,593
負債合計	14,975	18,157	21,588
流動負債	2,675	3,266	4,012
固定負債	12,300	14,891	17,576
純資産合計	1,243	1,946	3,005
負債・純資産合計	16,219	20,103	24,593

(百万円)	FY2022	FY2023	FY2024
売上高	3,305	3,919	5,359
売上総利益	2,189	2,788	4,002
営業利益	650	741	1,240
経常利益	767	1,021	1,512
親会社株主に帰属する当期純利益	546	751	973

事業等のリスク	リスク要因となる主な事項	対応策
(1)外部経営環境による影響について	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅/不動産市況 ・太陽光発電/蓄電システム機器の需要 	<ul style="list-style-type: none"> ・新サービスの提供 ・新規事業領域への展開
(2)競合について	<ul style="list-style-type: none"> ・競争激化による収益性低下 ・競合の模倣による独自性の消失 	<ul style="list-style-type: none"> ・他社の模倣が困難なアフターサービスDXの提供 (保証/金融/オペレーションにデジタルを組合わせたソリューションの提供)
(3)損害保険会社との契約及び提携関係について	<ul style="list-style-type: none"> ・想定を超えた故障率 ・提携の解消 	<ul style="list-style-type: none"> ・正確な故障率の把握 ・保険料増加時の価格への反映 ・顧客開拓手段の多角化
(4)検査補修サービスの外注について	<ul style="list-style-type: none"> ・委託先との契約解除 ・委託先の経営破綻 	<ul style="list-style-type: none"> ・委託先の分散 ・内製化
(5)法的規制について	<ul style="list-style-type: none"> ・法令違反の事象の発生 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス委員会の設置 ・役職員に対するコンプライアンス教育の徹底
(6)個人情報の流出可能性及び流出した際の影響について	<ul style="list-style-type: none"> ・情報の外部流出 (不正アクセス/管理体制の瑕疵) 	<ul style="list-style-type: none"> ・プライバシーポリシー/社内規程に従った取扱い
(7)風評等のリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・業界に対する否定的な風評 ・他社の不祥事/経営破綻による業界評判悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営の健全性の維持 ・業界の社会的価値の啓蒙
(8)システム障害について	<ul style="list-style-type: none"> ・社内システム不良/動作不能 (自然災害/事故/不正アクセス) 	<ul style="list-style-type: none"> ・セキュリティ強化 ・データサーバの多重管理 ・その他あらゆるシステム上の体制構築
(9)人材の確保・育成について	<ul style="list-style-type: none"> ・必要な人材が確保できない ・重要な人材の流出 	<ul style="list-style-type: none"> ・採用体制の強化 ・魅力的な職場づくり ・働きやすい環境づくり
(10)内部管理体制の強化について	<ul style="list-style-type: none"> ・内部管理体制の構築不足 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス委員会の設置 ・ガバナンス体系の整備
(11)自然災害等による影響について	<ul style="list-style-type: none"> ・自然災害による人的/物的被害 	<ul style="list-style-type: none"> ・地方拠点を活用したBCP体制の強化
(12)サステナビリティ推進への対応について	<ul style="list-style-type: none"> ・社会課題への対応不足 	<ul style="list-style-type: none"> ・SDGs推進室の設置 ・全社横断的な施策の実施