

着替えるように、  
くらしをかえよう

住宅設備、ネットで注文  
 **交換できるくん**

2021年3月期  
第3四半期決算説明資料

株式会社 交換できるくん  
【東証マザーズ：7695】

# 2021年3月期 3Q

2020年10月～2020年12月

1. 2021年3月期 第3四半期業績
2. 2021年3月期 通期業績見通し
3. 事業内容のご紹介
4. 成長イメージ
5. 市場の動向
6. 参考情報

1

## 2021年3月期 第3四半期業績

## 業績概況

- ・ 売上高： **3,488** 百万円 [前年同期比： **12.1%** 増]
- ・ 営業利益： **204** 百万円 [前年同期比： **35.7%** 増]
- ・ 四半期会計期間では **過去最高の売上高を更新**

## 収益性

- ・ 売上総利益率： **25.1%** [前年同期実績： 22.5%]
- ・ 営業利益率： **5.9%** [前年同期実績： 4.8%]

売上高・利益ともに**業績は順調に推移**

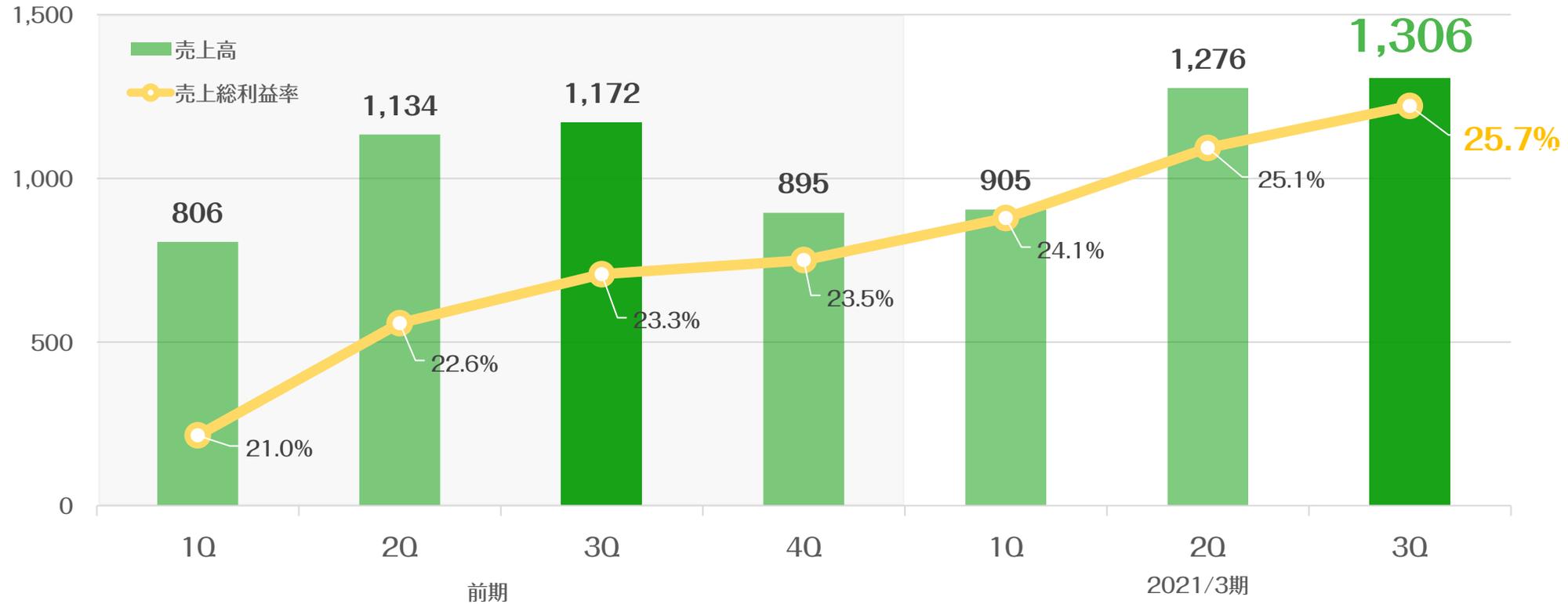
[単位：百万円]

	前期 3Q累計実績	2021/3期 3Q累計実績	増減額	増減率
売上高	3,113	<b>3,488</b>	375	<b>+12.1%</b>
売上総利益	699	<b>875</b>	175	+25.1%
売上総利益率	22.5%	<b>25.1%</b>	+2.6pt	—
営業利益	150	<b>204</b>	53	<b>+35.7%</b>
営業利益率	4.8%	<b>5.9%</b>	+1.1pt	—
経常利益	156	<b>203</b>	46	+29.9%
四半期純利益	120	<b>167</b>	47	+39.1%

当四半期は**過去最高の売上高を更新**

売上高の成長とともに四半期の売上総利益率も**25.7%**と継続的に向上

[単位：百万円]

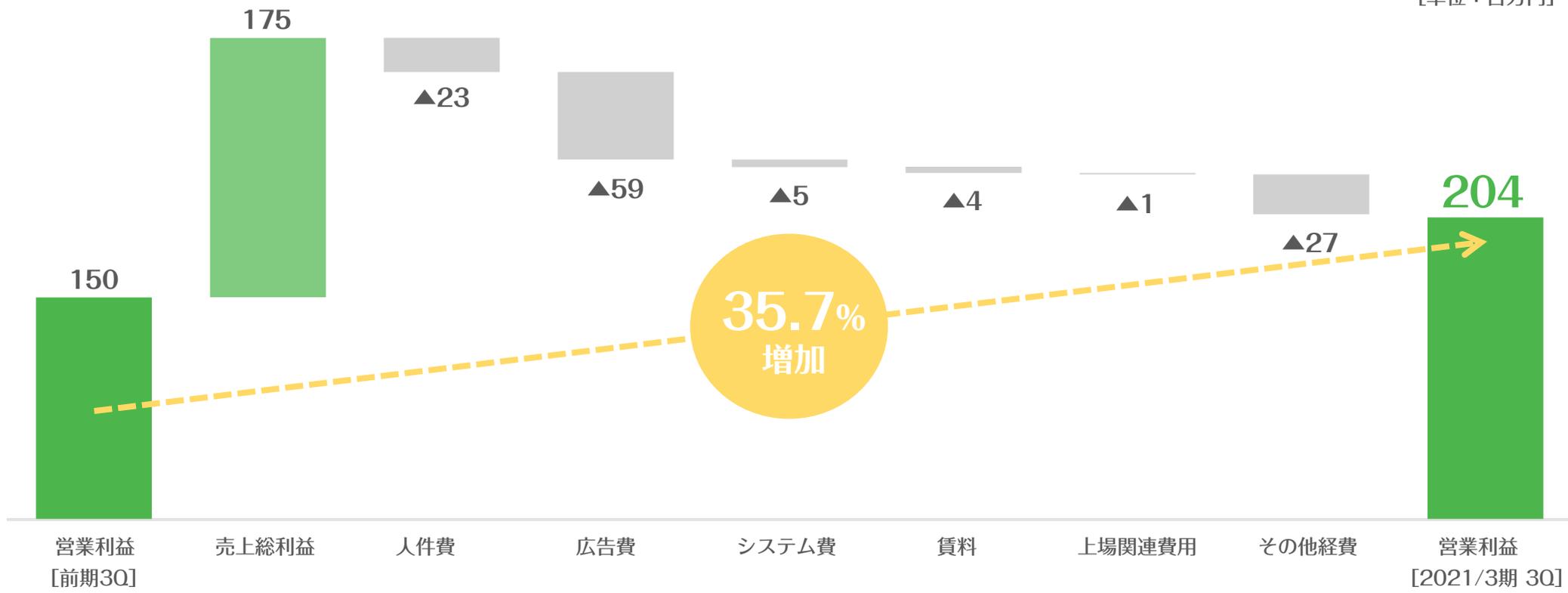


売上総利益の拡大に対して販管費は前期水準を維持

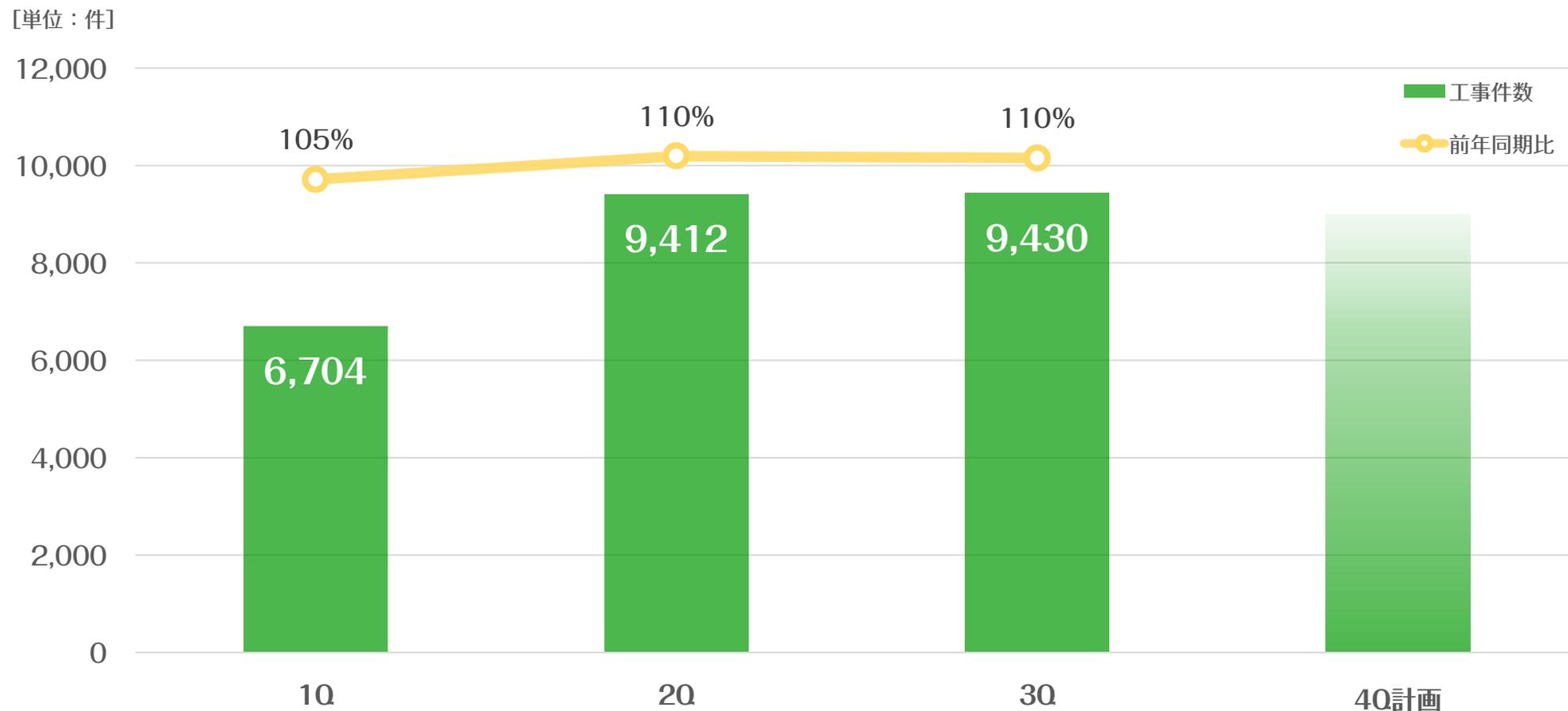
生産性の向上により、**売上総利益とともに営業利益も向上**

## 営業利益の対前年同期比較

[単位：百万円]



コロナ禍においても生活必需品である住宅設備機器の需要は底堅く、  
工事件数は**各四半期で着実に前期を上回り成長**



株式上場に伴う公募増資と営業キャッシュの増加により、キャッシュポジションは大幅に上昇  
一方、在庫金額は2020年3月末を下回ること成功、より健全な財務基盤に

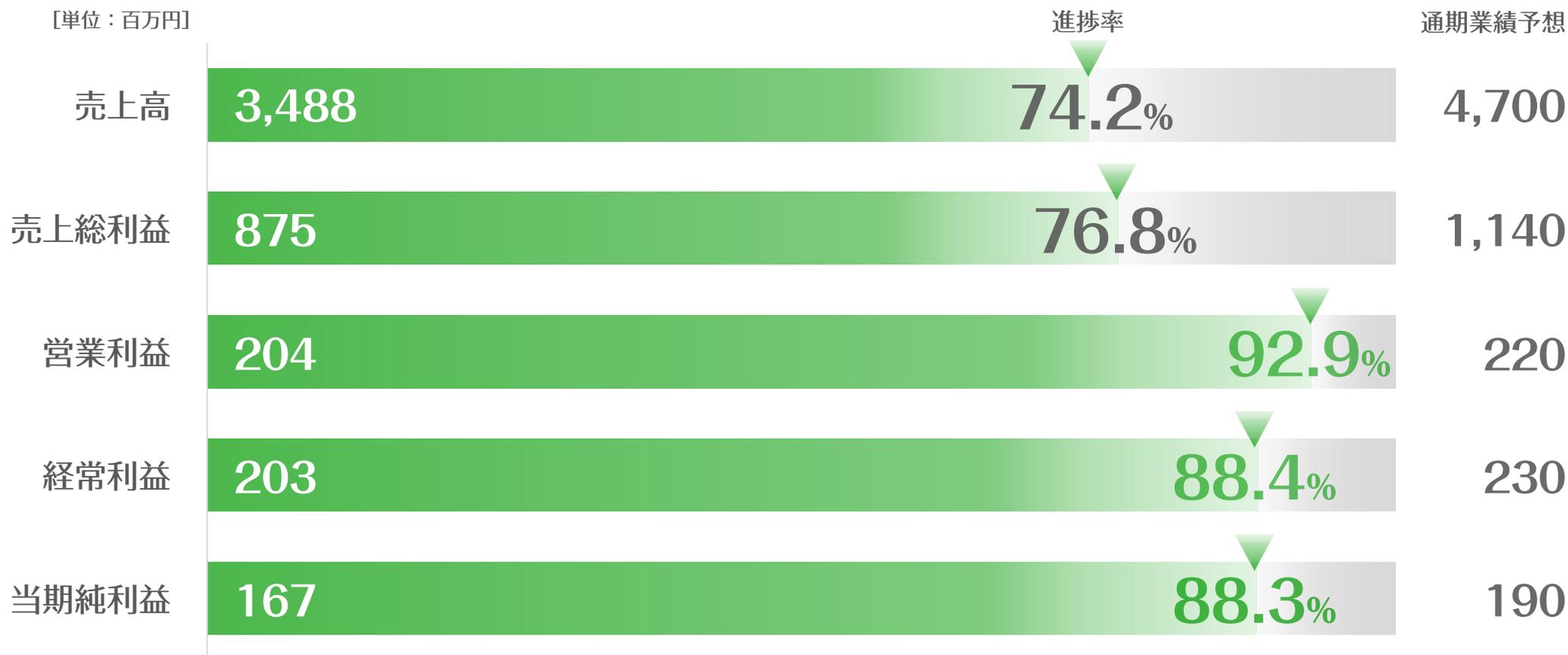
[単位：百万円]

		2020/3期 期末	2021/3期 3Q末	増減額	増減率	
資産	流動資産	現金及び預金	344	<b>848</b>	503	+146.1%
		商品	179	<b>161</b>	△18	△10.1%
		その他	217	<b>276</b>	59	+27.5%
	固定資産	114	<b>134</b>	20	+17.6%	
資産合計		855	<b>1,420</b>	565	+66.0%	
負債	有利子負債	119	<b>181</b>	61	+51.6%	
	その他	447	<b>588</b>	140	+31.4%	
純資産	資本金 [資本剰余金含む]	146	<b>341</b>	195	+133.2%	
	利益剰余金	141	<b>309</b>	167	+118.1%	
負債・純資産合計		855	<b>1,420</b>	565	+66.0%	

2

## 2021年3月期 通期業績見通し

売上高の進捗率は計画どおり推移しており、**各段階利益は過去最高**を見込む  
4Qにおいて、予想利益の範囲内でブランド認知拡大に向けた積極的な広告投資を予定



2020年4月の緊急事態宣言においては、一過性の受注減少はあったものの、非対面・非接触で工事発注できるビジネスモデルが支持され、着実に増収増益を実現  
2021年1月8日の緊急事態宣言が**当期の業績に与える影響は軽微**であると想定

### Ⅰ コロナ禍における各指標の推移

	1Q実績 2020年4月～6月	2Q実績 2020年7月～9月	3Q実績 2020年10月～12月
工事件数 [件]	6,704	9,412	9,430
売上高 [百万円]	905	1,276	1,306
営業利益 [百万円]	15	99	89

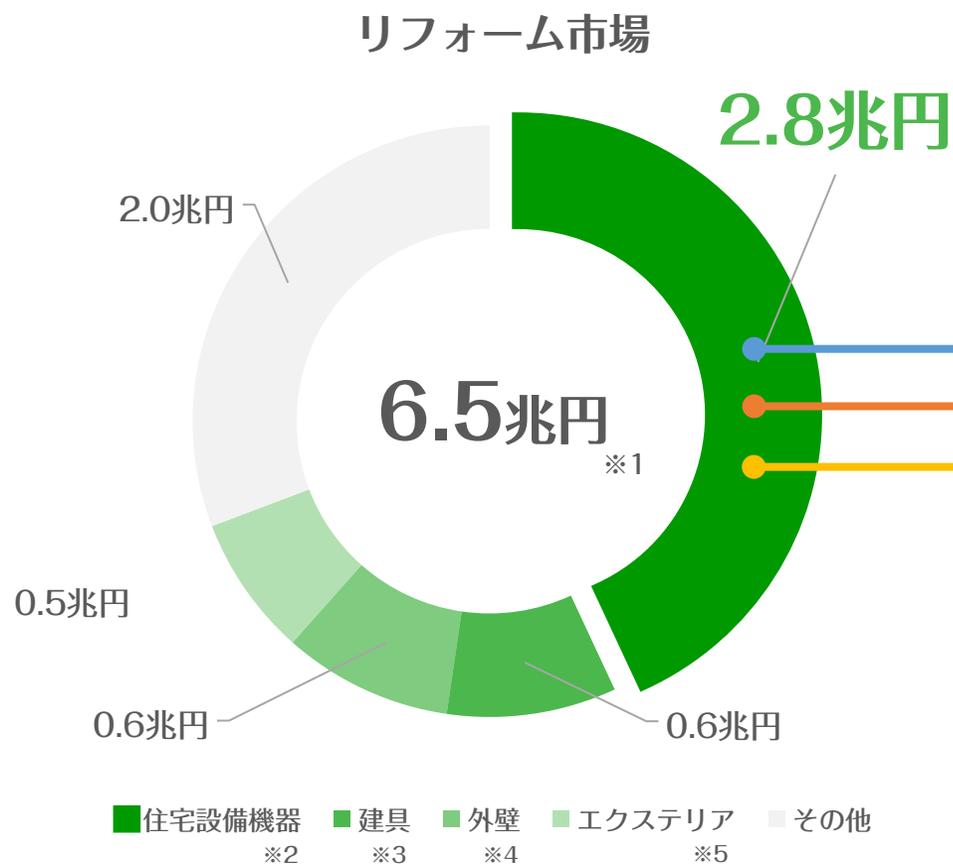
# 3

## 事業内容のご紹介

# 主な取扱い商品



住宅設備機器は**6.5兆円**と言われるリフォーム産業における**最大市場**



[出所]

※1 ㈱矢野経済研究所：2020年8月21日プレスリリース「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2020年）」をもとに当社作成  
 ※3 ㈱富士経済：2019年7月18日プレスリリース「住宅設備・建材100品目の国内市場を調査」をもとに当社作成  
 ※5 ㈱タカショー：2020年9月9日リリース「2021年1月期第2四半期決算説明資料」をもとに当社作成

※2 ㈱富士経済：2020年7月16日プレスリリース「住設建材&住生活サービス市場の国内市場を調査」をもとに当社作成  
 ※4 ㈱矢野経済研究所：2020年10月19日プレスリリース「外壁材市場に関する調査」をもとに当社作成

交換できるくんは、専門マーケットが開拓されておらず、

マーケットリーダーが不在であった**チェンジ領域**を開拓し、**マーケットリーダーを目指す**

	リペア領域	チェンジ領域	リフォーム領域	
工事の種類	補修・小工事 	住宅設備機器の交換 	一般リフォーム 	大規模リフォーム 
	<ul style="list-style-type: none"> <li>水漏れ修理</li> <li>ふすま張替え</li> <li>壁紙の補修工事</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>トイレ</li> <li>ガスコンロ</li> <li>レンジフード</li> <li>食洗機</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外壁/外構工事</li> <li>フローリング内装</li> <li>システムキッチン</li> <li>浴室/ユニットバス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リノベーション</li> <li>デザインリフォーム</li> <li>改築リフォーム</li> </ul>
費用イメージ	~5万円	5~50万円	50~300万円	300万円~
マーケットリーダー	<ul style="list-style-type: none"> <li>水道修理店</li> <li>便利屋</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>リフォーム会社</li> <li>家電量販店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハウスメーカー</li> <li>リノベーション会社</li> </ul>



単価がリフォームほど高くはなく、補修・小工事とも異なる住宅設備機器の単品交換は、リフォーム業者・リペア業者がその側面を担っているものの、専業で収益化を実現させることが難しく、あくまで大規模工事を受注するためのきっかけとして取扱いをしているのが現状であり、

**チェンジ領域に特化したマーケット**は存在していなかった

### I お客様の思考

- 大がかりな工事はせずに**住宅設備機器の単品だけ**を手軽に交換したい
- **工事価格が不明瞭**でわかりにくい、だまされていないか？
- **どこに頼めばいいかわからない**

### I 交換できるくんの事業領域

リフォームほどではなく、リペアでもない、お客様ニーズに沿った**住宅設備機器の交換マーケットを開拓**

補修・小工事	住宅設備機器の交換	一般リフォーム
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 水漏れ修理</li> <li>• ふすま張替え</li> <li>• 壁紙の補修工事</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• トイレ</li> <li>• ガスコンロ</li> <li>• レンジフード</li> <li>• 食洗機</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 外壁/外構工事</li> <li>• フローリング内装</li> <li>• システムキッチン</li> <li>• 浴室/ユニットバス</li> </ul>
~5万円	<b>5~50万円</b>	50~300万円
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 水道修理店</li> <li>• 便利屋</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• リフォーム会社</li> <li>• 家電量販店</li> </ul>

住宅設備、ネットで注文  
**交換できるくん**

## ネット見積りから、交換工事、 アフターサービスまで**ワンストップ**

PCやスマホから気軽に住宅設備機器交換のお見積り・注文ができ、  
優秀な設備エンジニアが責任を持って交換工事を担当するのが「交換できるくん」の特徴です。  
また、メンテナンス等のアフターサービスまでを一貫して自社管理することで、  
お客様に満足していただけるサービスの提供に取り組んでいます。



従来の商習慣で生じていたコストやエンドユーザーへの負担を解消する

## ITを駆使したシンプルかつ一気通貫のビジネスモデルで収益化を実現

### 従来型の ビジネスフロー



### 交換できるくんの ビジネスフロー



## ネット完結型の見積りにより出張営業マンの人件費が不要

比較的単価が小さい住宅設備機器の工事で、優位性のある価格設定にもかかわらず、**収益化を実現**

### 手軽なネット見積り

- ・「交換できるくん」サイトから、お客様がご希望の商品を選び、専用見積りフォームに沿って入力/送信するだけで見積り依頼が完了
- ・最短当日で正確なデジタル見積りが届き、そのままオンライン上で、24時間365日ご注文が可能

### 豊富なノウハウ・データ

- ・20年間、30万件以上の施工実績の中で、トライアル&エラーを繰り返し、品質を高め上げた見積りシステムにより、現地調査なしでも正確で高品質な見積りが可能
- ・正確な見積り技術は、施工体制と一体を成すことで実現しているため、参入障壁が高い

### 立会いは工事当日のみ

- ・ウィズコロナに適したビジネスモデル



ユーザーに有益な情報の蓄積・提供により、サイト訪問者が増加・コンテンツ力が拡大し、

## さらにサイト流入が増加する**交換工事メディアの成長サイクル**

この成長サイクルにより、高い集客性と広告コストの削減を実現し、経営効率が向上

### ① データベース構築

- ・国内主要メーカー最新商品を取扱い
- ・売れ筋ランキング
- ・施工事例集 2万件超
- ・ユーザーレビュー 計1万件超



### ④ 施工完了まで管理

- ・交換工事
- ・ユーザーレビュー
- ・顧客情報の蓄積
- ・ノウハウの蓄積



### ② サイト流入

- ・強固なSEO※
- ・コンテンツ閲覧

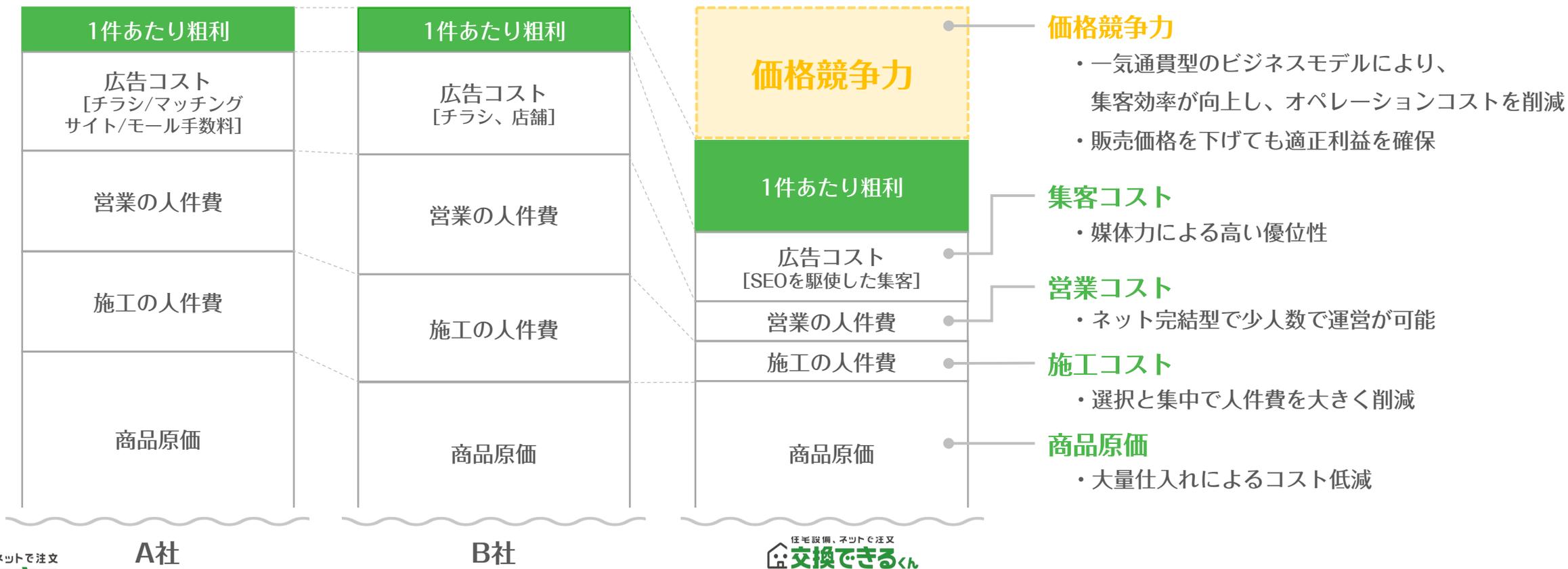
### ③ ユーザーアクション

- ・見積り依頼
- ・注文

※ SEOとは、検索エンジン最適化(Search Engine Optimization)の略称で、GoogleやYahoo!の検索結果で自社Webサイトを上位に表示させるために様々なアプローチでWebサイトを最適化する手法です。

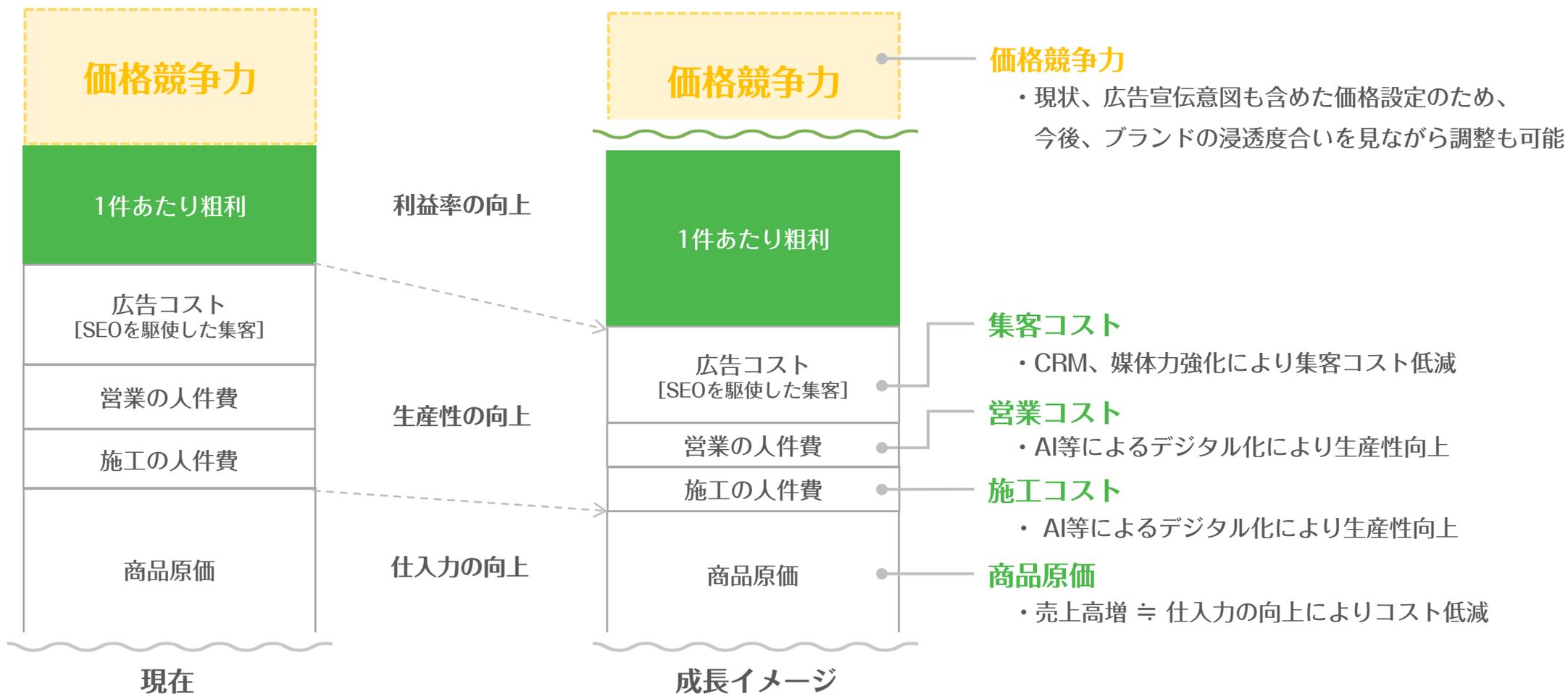
一般リフォーム領域やリペア領域の取扱いをせず、見積り注文プロセスをデジタル化し、  
**最大市場規模の住宅設備機器の交換に特化**することでオペレーションコストを最適化  
 収益化が難しくマーケットが確立されていなかった**チェンジ領域において収益化を実現**

## I 利益・コスト構造の比較イメージ



# 4 | 成長イメージ

## 売上と利益率の両面においてさらなる拡大の余地



オーナーズサービスソリューションにより、お客様のあらゆる住宅設備機器の情報を取得  
 機器交換時期に合わせて**交換促進のアプローチ**を図り、**LTV<sup>※</sup>の向上**へ

### I サービスのイメージ



工事訪問時に様々な住宅設備機器の  
 写真や型番の**情報を取得**

住宅設備、ネットで注文  
**交換できるくん**



取得した情報をオーナーズサービス  
 で**お客様と共有**

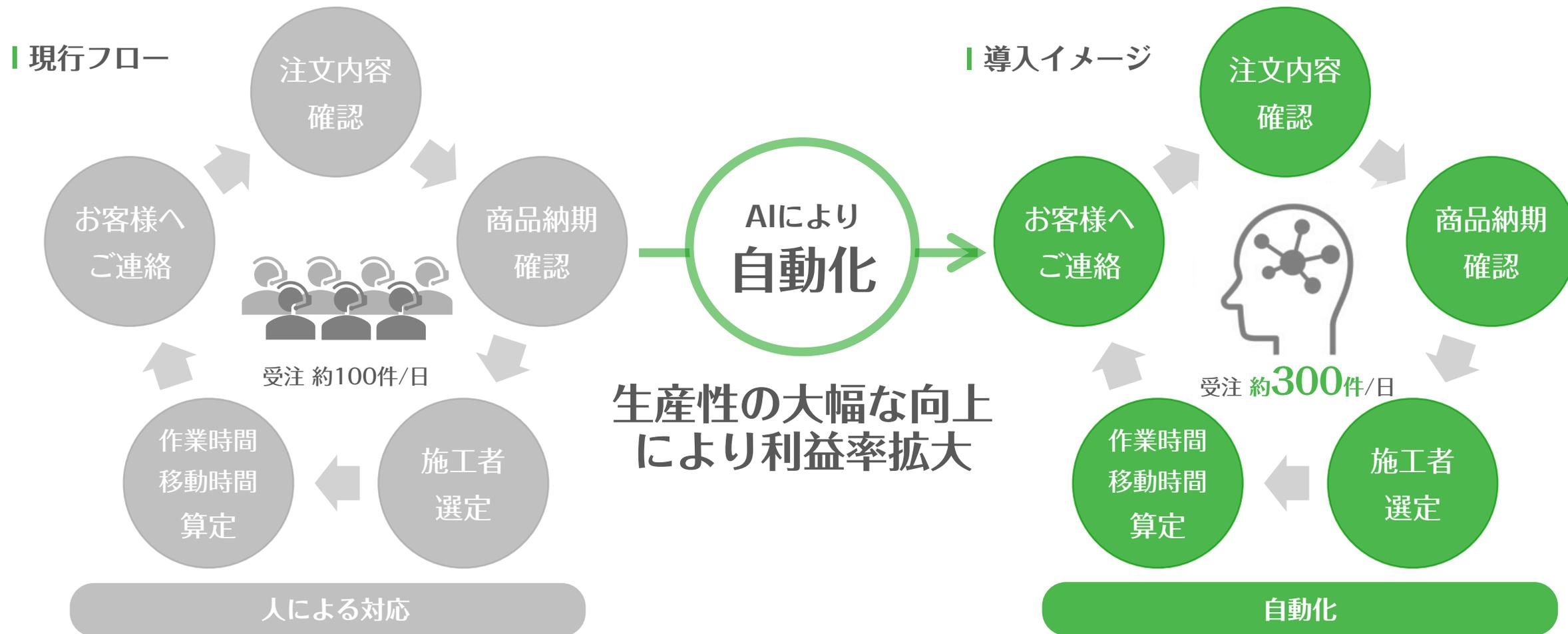


交換時期に合わせてお客様にご案内、  
 すでに写真などの情報があるため  
**手軽にスピード見積り**が可能

※ LTVとは、顧客生涯価値(Life Time Value)の略称で、顧客が生涯を通じて企業にもたらす利益のことを指します。

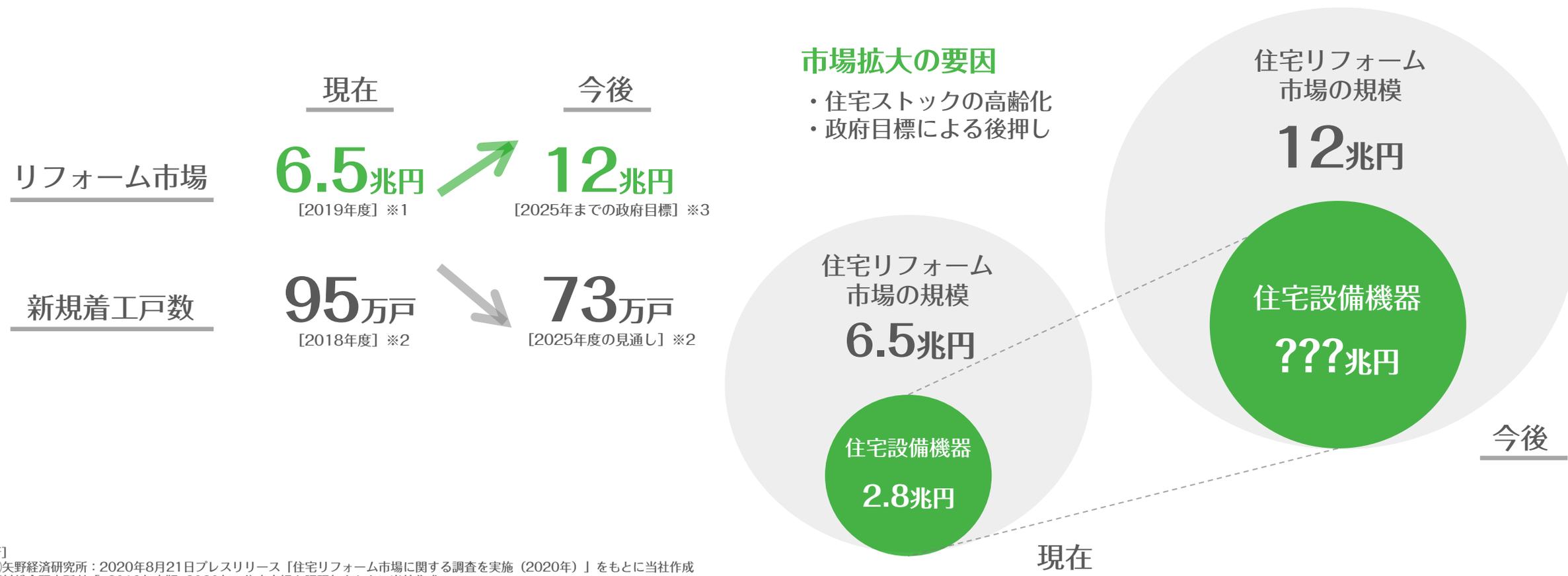
さらなるユーザー体験の向上、効率運用を目指し、

## エンジニア決定・日程調整プロセスを自動化



# 5 | 市場の動向

新規住宅着工戸数は今後減少が予測される一方、**リフォーム市場は長期的な拡大**が予測される市場  
**新築からストック住宅へとシフト**していく中で、さらなる事業機会の増加が見込まれる



【出所】

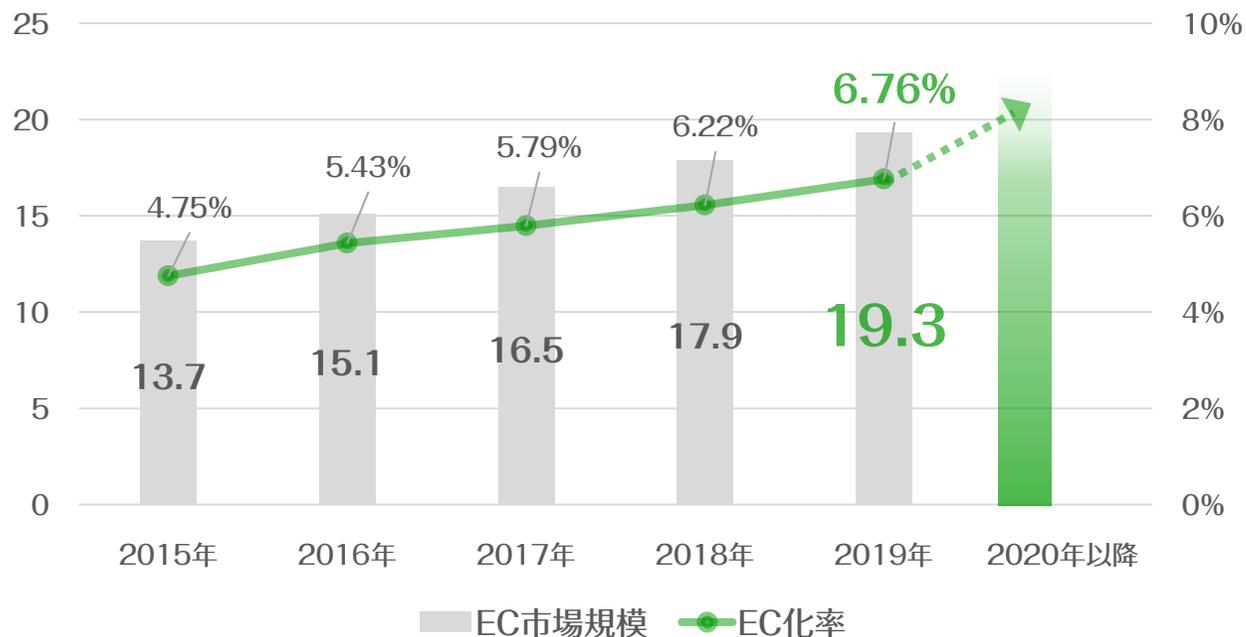
※1 株式会社野村総合研究所：2020年8月21日プレスリリース「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2020年）」をもとに当社作成

※2 野村総合研究所「&lt;2019年度版&gt;2030年の住宅市場と課題」をもとに当社作成

※3 内閣府：「未来投資戦略2017」をもとに当社作成（なお、当該目標は2021年3月の国土交通省による住生活基本計画の改定を踏まえ、「未来投資戦略2021」において見直し予定）

2019年にEC市場全体は**19兆円**まで拡大、EC化率は**7%弱**まで上昇しており、今後も成長が見込まれる  
また、住宅関連サービス分野においても市場は毎年拡大しており、成長余地は膨大

BtoC-ECの市場規模および物販系EC化率の経年推移 [単位：兆円]



サービス系分野のBtoC-ECの市場規模

分類	2018年 市場規模 ※下段：昨年比	2019年 市場規模 ※下段：昨年比
①旅行サービス	3兆7,186億円 [10.27%]	3兆8,971億円 [4.80%]
②飲食サービス	6,375億円 [41.61%]	7,290億円 [14.34%]
③チケット販売	4,887億円 [6.34%]	5,583億円 [14.25%]
④金融サービス	6,025億円 [▲0.79%]	5,911億円 [▲1.90%]
⑤理美容サービス	4,928億円 [17.67%]	6,212億円 [26.06%]
⑥その他 [医療、保険、住居関連、教育等]	7,070億円 [9.00%]	7,706億円 [9.00%]
合計	6兆6,471億円 [11.59%]	7兆1,672億円 [7.82%]

【出所】

※ 経済産業省：「令和元年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」をもとに当社作成

# 6 | 参考情報

## 株式会社 交換できるくん

東京都渋谷区東一丁目26番20号 東京建物東渋谷ビル12F

### 設立日

1998年11月13日

### 経営陣

代表取締役社長	栗原 将	常勤監査役	松澤 修
常務取締役	酒井 克知	社外監査役	鈴木 謙吾
取締役	平山 俊介	社外監査役	村木 達也
社外取締役	吉野 登		

### 証券コード

7695 [東証マザーズ]

工事付きEC事業にリソースを集約した2013年3月期以降、売上高は大きく伸長  
EC市場の拡大を背景に交換工事メディアとしての媒体力が成長

## 売上高の推移と主要沿革



※ 2013年3月期より決算期を9月から3月に変更したため、翌期上半期の実績を反映のうえ12ヶ月分を表示しております。

本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」 [forward-looking statements] を含みます。

これらは、現時点における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、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。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

住宅設備、ネットで注文  
**交換できるくん**