

住宅設備、ネットで注文
交換できるくん

着替えるように、
くらしをかえよう



2021年3月期

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

2020年4月～2021年3月

1. 2021年3月期 業績
2. 2022年3月期 計画
3. 事業内容のご紹介
4. 市場の動向
5. 成長イメージ
6. 参考情報

1

2021年3月期 業績

前期に引続き増収増益、売上高・営業利益ともに**過去最高を達成**
コロナ禍においても**さらに力強い成長を継続**

業績概況

売上高

前年同期比

4,721 百万円

+17.8 %

営業利益

前年同期比

257 百万円

+60.6 %

収益性

売上総利益率

前年同期比

25.1 %

+2.4 pt

営業利益率

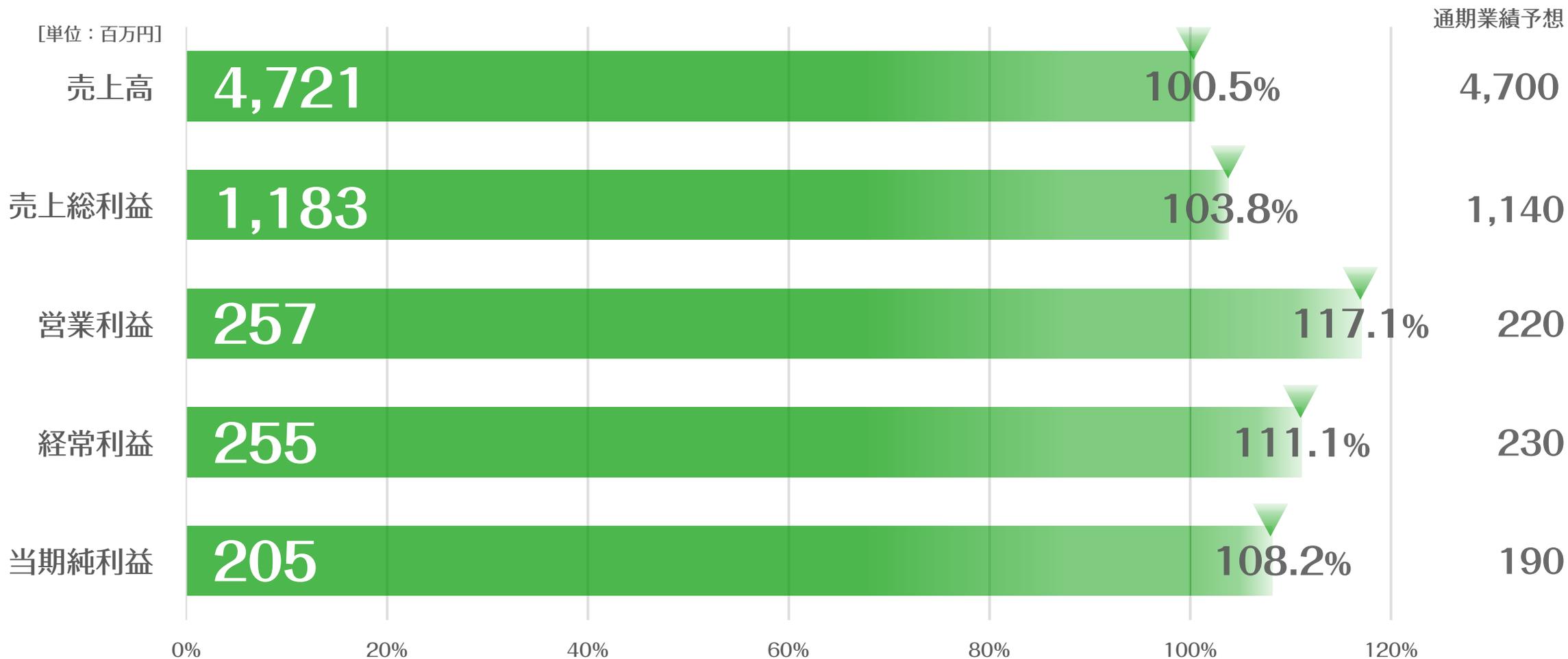
前年同期比

5.5 %

+1.5 pt

売上高は計画どおりに着地

4Qにて積極的な広告投資を行いながらも営業利益は**業績予想を超過**



[単位：百万円]

売上高は順調に拡大

・工事件数は順調に積み上がり、売上成長は順調に継続

高水準の利益成長を記録

・売上総利益率は**25%超**、営業利益率は**5%超**

収益性の向上は着実に進む

	2020/3期 実績	2021/3期 実績	増減額	増減率
売上高	4,008	4,721	713	+17.8%
売上総利益	909	1,183	273	+30.1%
売上総利益率	22.7%	25.1%	+2.4pt	—
営業利益	160	257	97	+60.6%
営業利益率	4.0%	5.5%	+1.5pt	—
経常利益	171	255	83	+48.9%
当期純利益	133	※ 205	72	+53.9%

※ 2021/3期の当期純利益は、繰越欠損金の使用により、法人税の負担が軽減

4Q比較で大幅拡大

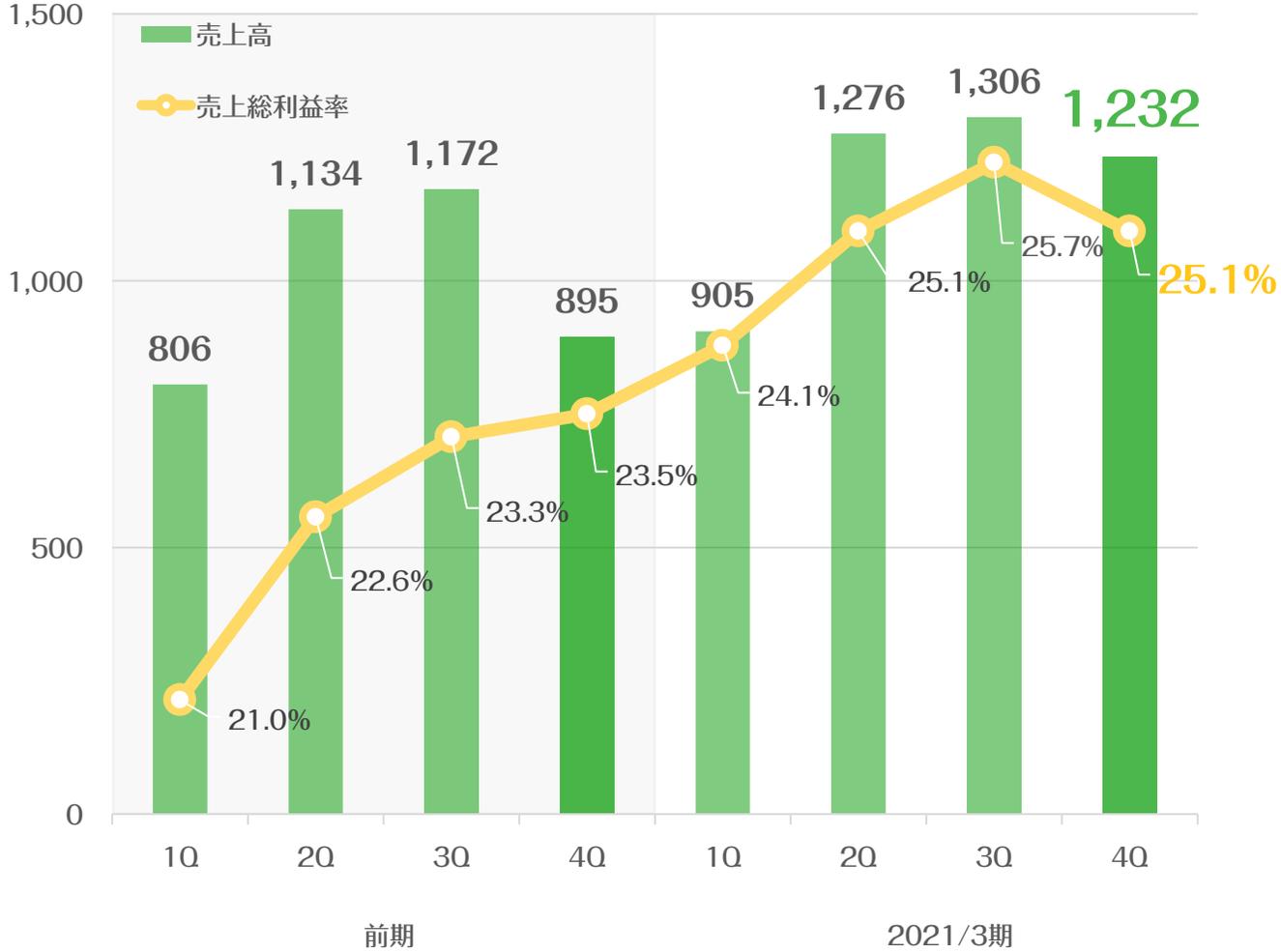
・前期4Qはコロナウイルスの影響により一時的に工事件数の鈍化が見られた

・当期4Qは緊急事態宣言が発令されたものの、**影響は軽微で工事件数が順調に拡大**

売上総利益率の向上を維持

・原価計上している大阪商品センターの増床移転による賃料増加などをこなしながらも**売上総利益率は25%を維持**

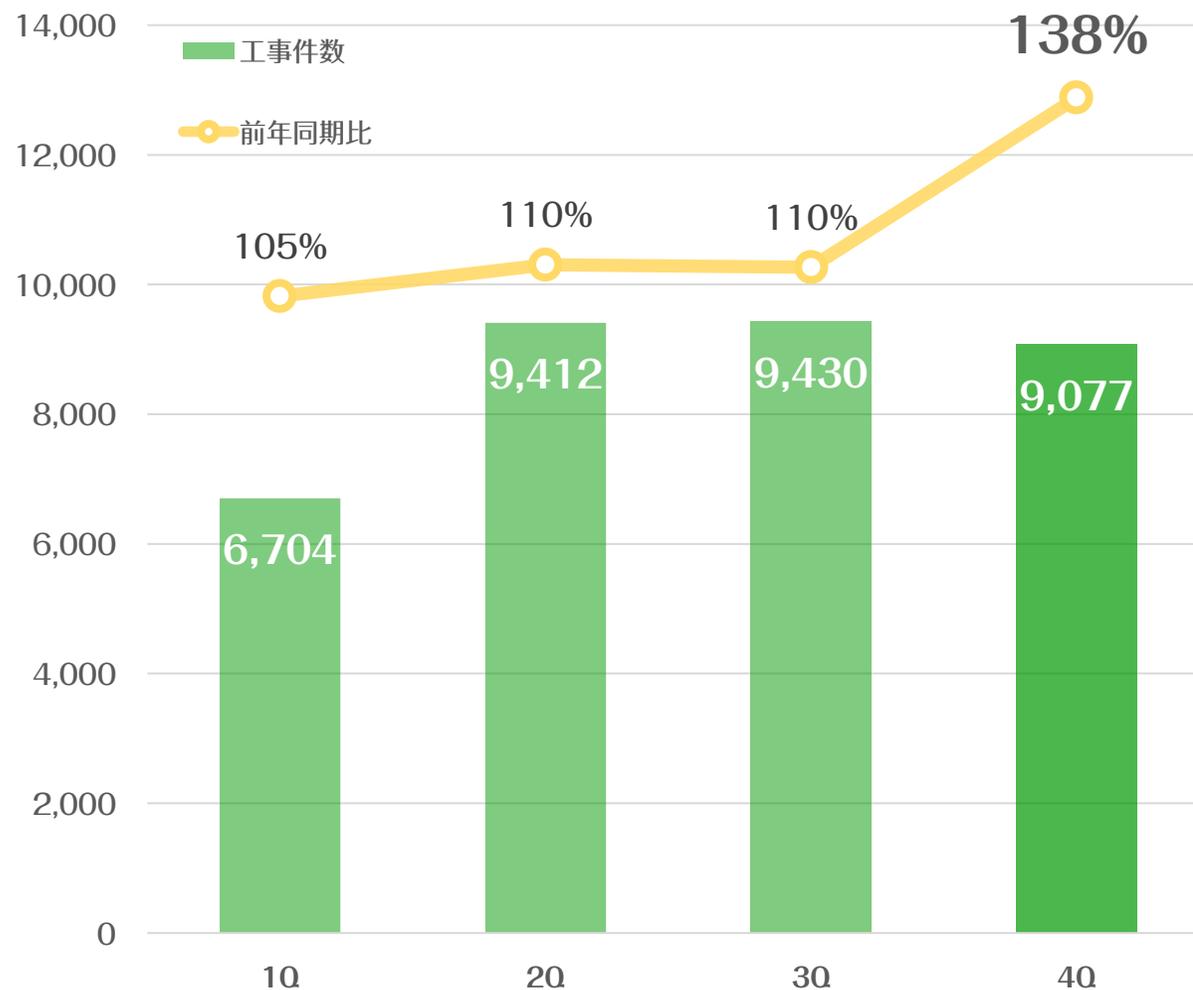
[単位：百万円]



過去最高の工事件数を更新

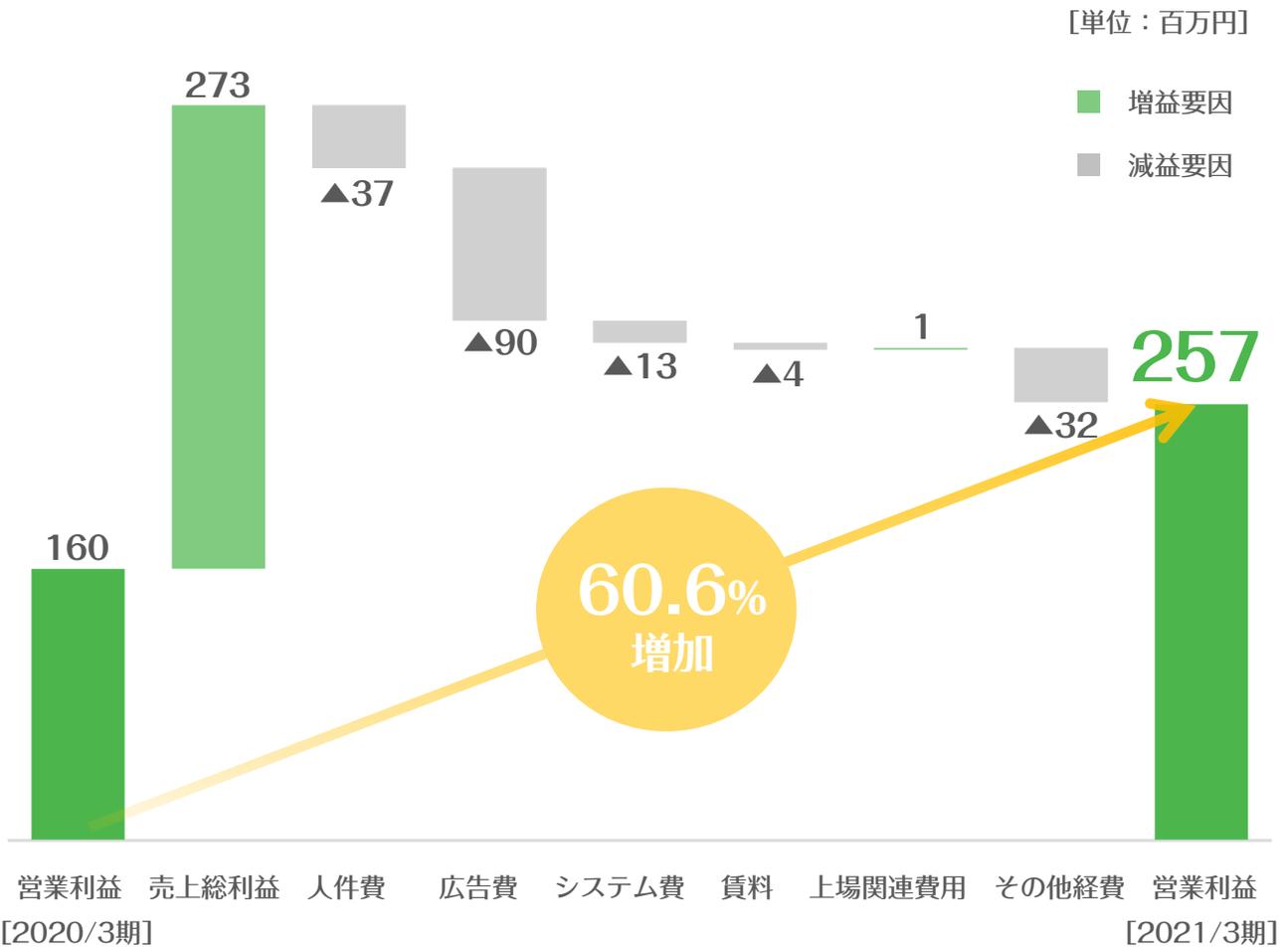
- ・ 4Qの工事件数は9,077件 [前期比：138%] となり、年間工事件数は**34,623件と過去最高を更新**
- ・ 年間工事件数は、前期と比較して**4,562件増加** [前期比：115%]

[単位：件]



営業利益は60%超の成長

- ・売上総利益の拡大に対して、販管費は前期水準を維持しているため、営業利益もともに拡大
- ・広告費については、ブランド力向上のための積極投資も行っているため、前期より90百万円増加



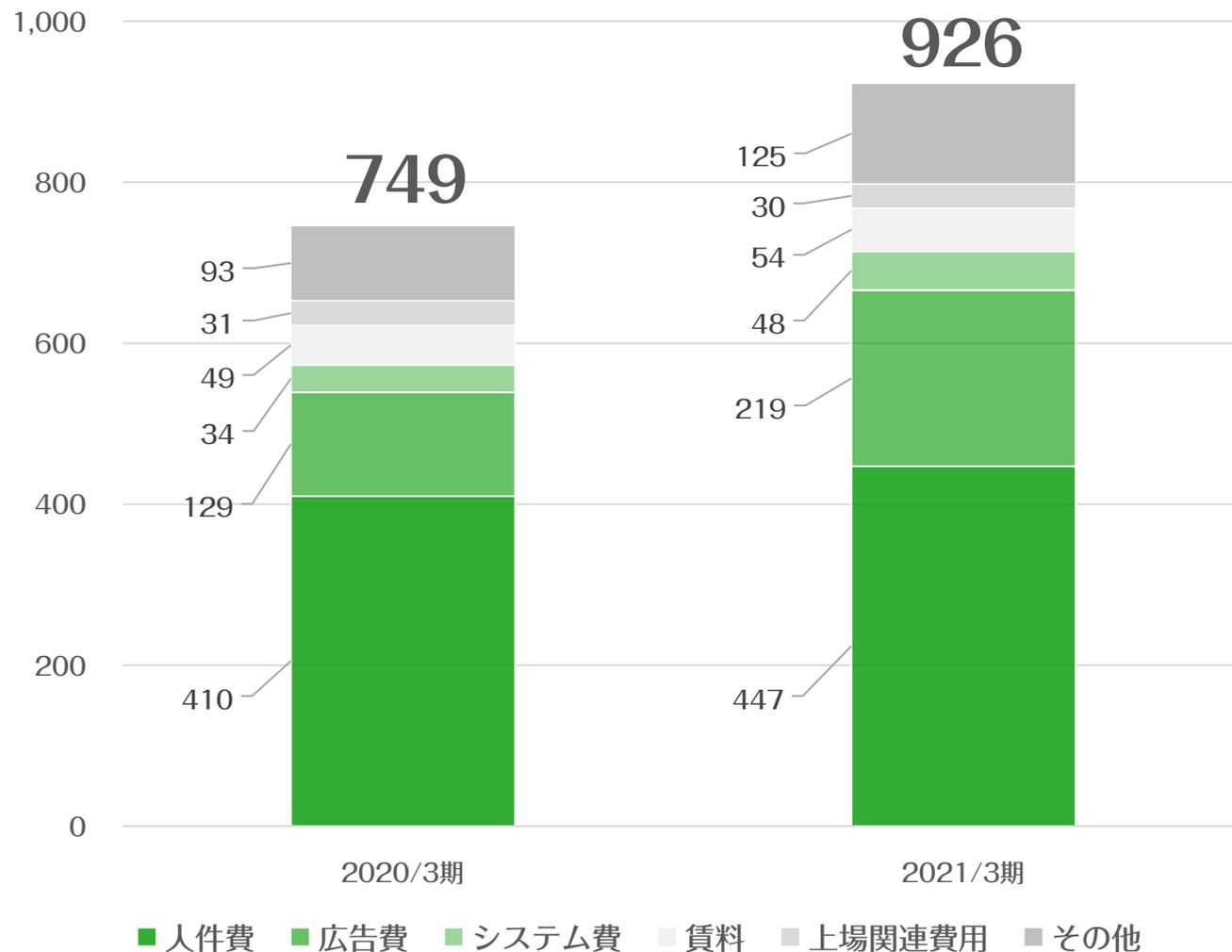
人件費は微増

- ・ 販管費のうち、半分近くを占めている人件費は
前期比 9.1%の増加に抑制、**生産性向上が進む**

広告費への積極投資

- ・ 販管費全体のバランスを保ちながらも
投資効率を踏まえつつ、**ブランディング強化の
ための積極的な広告投資を継続**

[単位：百万円]



[単位：百万円]

キャッシュの大幅増加

- ・ 株式上場に伴う公募増資と営業CFの増加により、
キャッシュポジションは大幅に上昇

商品在庫の削減

- ・ 売上高が拡大している一方で、商品在庫の削減に成功
しており、在庫コストを抑制

自己資本比率の上昇

- ・ 自己資本比率は18.2ポイント上昇し、
さらに健全な財務体質へと成長

		2020/3期	2021/3期	増減	
資産	流動資産	現金及び預金	344	947	602
		商品	179	128	△50
		その他	217	300	82
	固定資産	114	144	30	
資産合計		855	1,520	665	
負債	有利子負債	119	158	39	
	その他	447	573	125	
純資産	資本金 [資本剰余金含む]	146	441	294	
	利益剰余金	141	347	205	
負債・純資産合計		855	1,520	665	
自己資本比率		33.7%	51.9%	+18.2pt	

営業CFは大幅拡大

- ・利益拡大の一方で商品在庫の削減などにより、営業CFは前期の123百万円から**315百万円へと大幅に拡大** [前期比：256%]

IPOにより財務CFも拡大

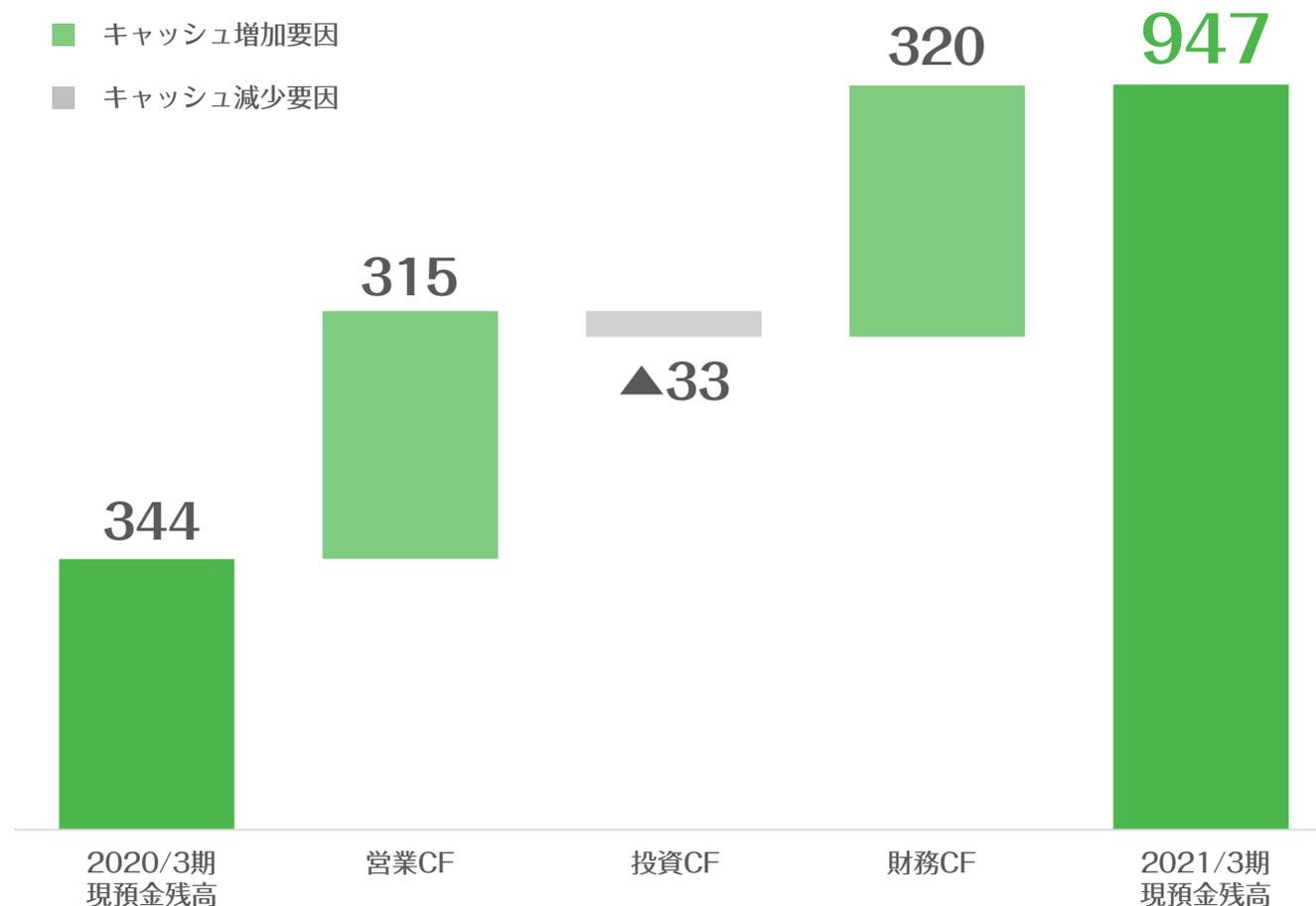
- ・IPOに伴う株式発行により、財務CFは281百万円増加

手元資金は9億円超

- ・手元資金は前期末から**602百万円の増加**

[単位：百万円]

- キャッシュ増加要因
- キャッシュ減少要因



2

2022年3月期 計画

売上高

5,600 百万円 [+18.6%]

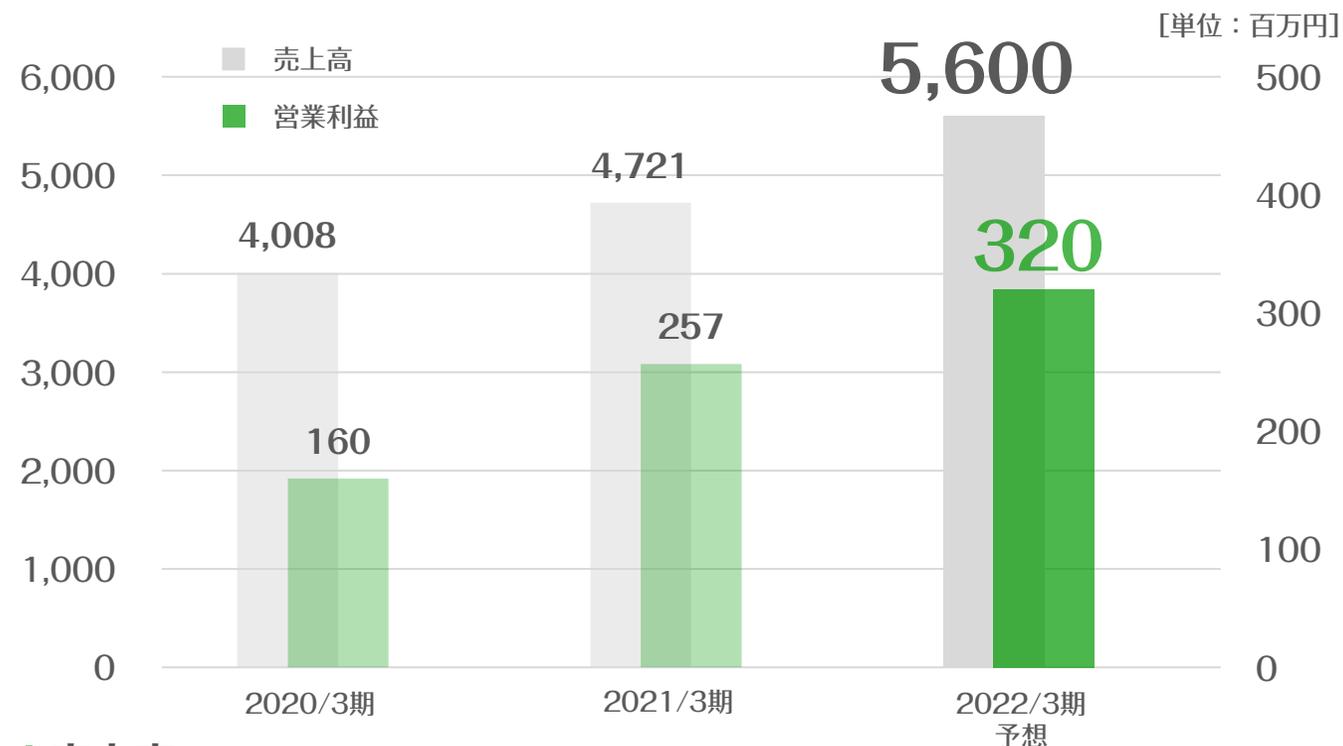
営業利益

320 百万円 [+24.3%]

当期純利益

※ 200 百万円 [▲2.7%]

※ 2021/3期は繰越欠損金の使用により、法人税の負担が軽減されたが、2022/3期以降は通常に戻るため、前期比▲2.7%となるものの、事業そのものは確実に成長



I 売上高

売上高の成長ペースは **今後も順調に伸長していく計画**

工事件数は41,000件 [+18.4%] を見込む

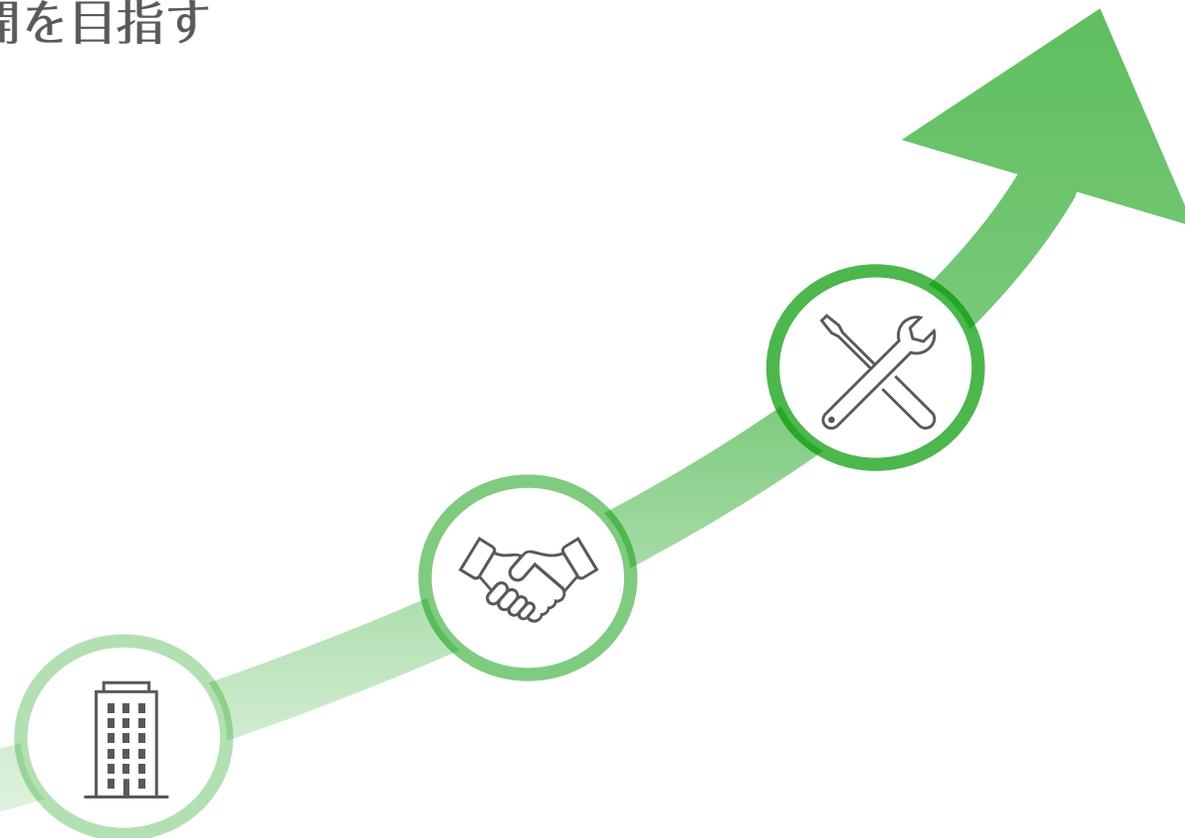
I 営業利益

規律あるコストコントロールにより販管費はしっかりと管理しながら、

営業利益が上振れた場合の増益分の一部は **成長投資への再分配も検討**

以前から引合いの多かった**BtoB / BtoBtoC事業に注力**し、マーケットシェア拡大をさらに加速
グループシナジーを最大限に活用し、住宅設備機器メーカーをはじめ、優良顧客を多数抱えている企業との
新サービスの共同開発など、さまざまな業務提携の展開を目指す

名称	株式会社 KDサービス
事業内容	住宅設備機器ECのアライアンス事業
資本金	50百万円
設立年月日	2021年7月1日 [予定]
株主及び持株比率	株式会社 交換できるくん 100%



※ 詳細につきましては、本日別途開示いたしました「子会社設立に関するお知らせ」をご参照ください。

第23期定時株主総会において、新経営体制へと移行予定

テクノロジー領域やアライアンスの強化を加速

役職	氏名	再任/新任	バックグラウンド
代表取締役社長	栗原 将	再任	創業者 [マーケティング領域]
常務取締役	酒井 克知	再任	施工領域
取締役	佐藤 浩二	新任	テクノロジー領域、M&A領域
社外取締役	吉野 登	再任	コンシューマサービス領域

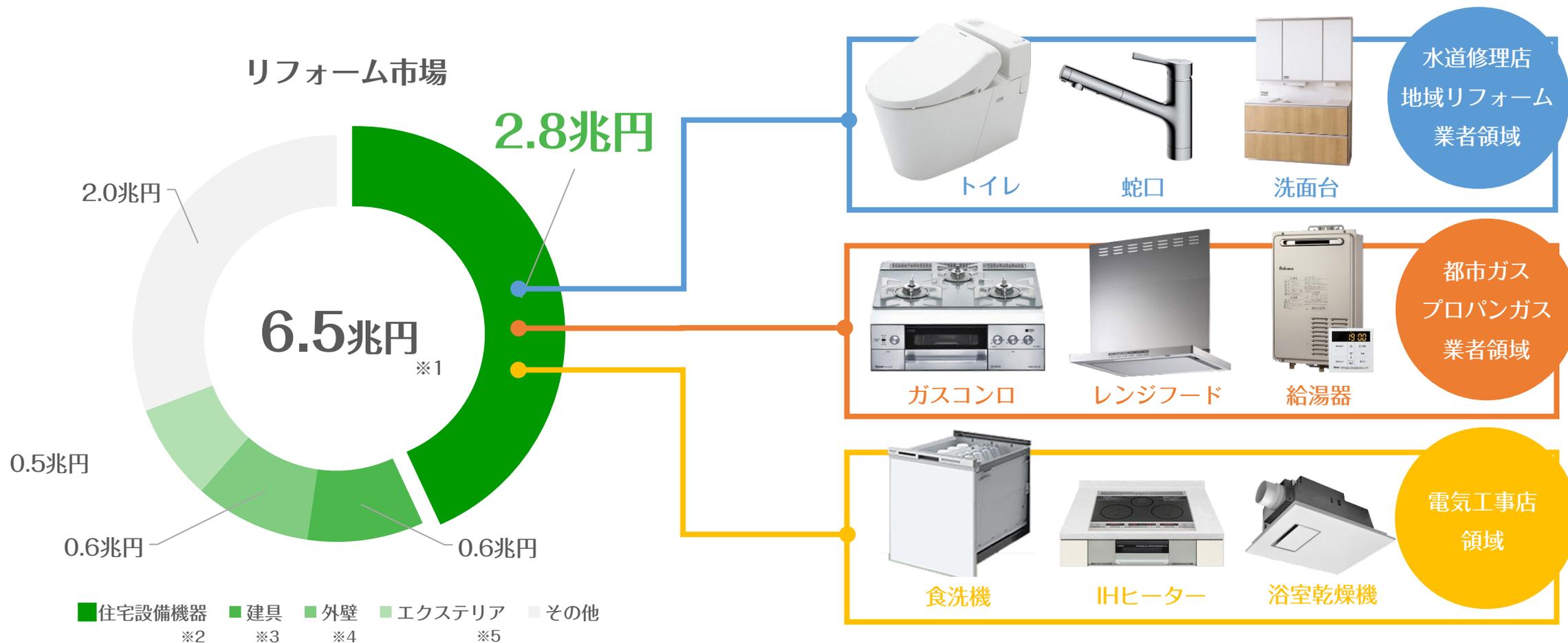
※ 詳細につきましては、本日別途開示いたしました「第24期 経営体制の内定に関するお知らせ」をご参照ください。

3 | 事業内容のご紹介

住宅設備機器の交換をネットで注文！



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
 ※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
 ※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
 ※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
 ※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**

	← リフォーム領域	← チェンジ領域	← リペア領域 →	
工事の種類	<div style="background-color: #cccccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">大規模リフォーム</div>  <ul style="list-style-type: none"> ・リノベーション ・デザインリフォーム ・増改築 	<div style="background-color: #cccccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">一般リフォーム</div>  <ul style="list-style-type: none"> ・外壁/外構工事 ・フローリング内装 ・システムキッチン ・浴室/ユニットバス 	<div style="background-color: #008000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">住宅設備機器の交換</div>  <ul style="list-style-type: none"> ・ビルトイン食洗機 ・ビルトインコンロ ・レンジフード ・トイレ 	<div style="background-color: #cccccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">補修・小工事</div>  <ul style="list-style-type: none"> ・トイレ水漏れ修理 ・パイプのつまり ・住宅設備の修理 ・壁紙の補修工事
費用イメージ	300万円～	50～300万円	5～50万円	～5万円
マーケットリーダー	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウスメーカー ・リノベーション会社 	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム会社 ・家電量販店 	マーケットリーダー不在	<ul style="list-style-type: none"> ・便利屋 ・水道修理店

お客様のニーズ・不安

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…

どのような職人さん
が来るのかわからない

どこに頼めば良いか
わからない!

業者側のホンネ

単価の小さい工事は赤字になるので
風呂やキッチンのリフォームがやりたい

職人不足で単品工事では
優秀な職人が手配できない

見積りは無料と言っても、
実際はタダでは動けない

毎年新しくなる
住宅設備機器の細かい機能までは
よくわからない

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。

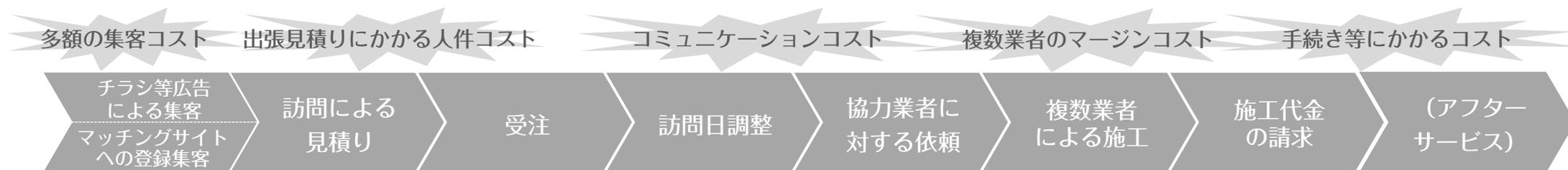
また、**メンテナンス等のアフターサービスまでを一貫して自社管理**することで、
お客様に満足していただけるサービスの提供に取り組んでいます。



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

I 従来型のビジネスフロー

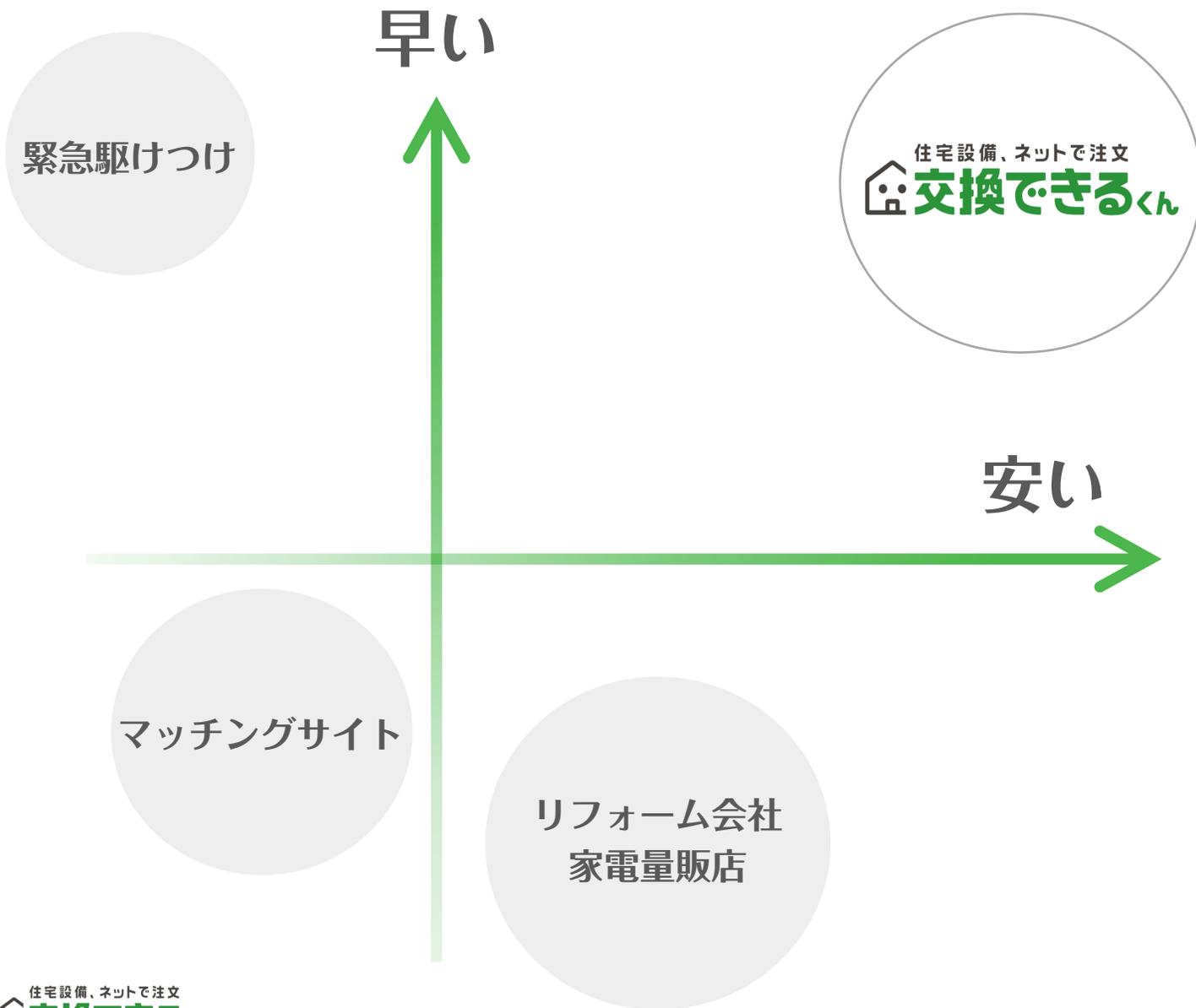


I 交換できるくんのビジネスフロー



ITを駆使することにより
プロセスを短縮 & 効率化





ユニークなポジション

- ・住宅設備工事を高い品質で、安く、早く提供できるユニークなポジションを確立
- ・オンライン/住宅設備機器に特化
- ・オンライン販売の安さとスピード/利便性

施工は自社管理

- ・施工は丸投げせずに自社管理
- ・アフターサービスまで自社管理することで、カスタマーサクセスを強化し、常にサービス品質を向上できる

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 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。

営業マンが出張しない**Web見積り**で、お客様は手軽に依頼でき、事業者としても積極姿勢を可能に！
1件ごとに状況が違う**工事費もシンプルにパッケージ価格で提示**

① 見積り依頼

機器の型番や採寸状況の写真を送信



② デジタル見積り

出張見積り不要！

③ ご注文

24時間/365日、オンライン上で注文可能

④ 交換工事

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



住宅設備機器の**単品交換に専門特化**することで、**品質が向上し、作業時間も短縮**
 スケジュール管理の内製化による**無駄のないスケジュール組み**で生産性を向上

一般リフォーム業者のスケジュールイメージ

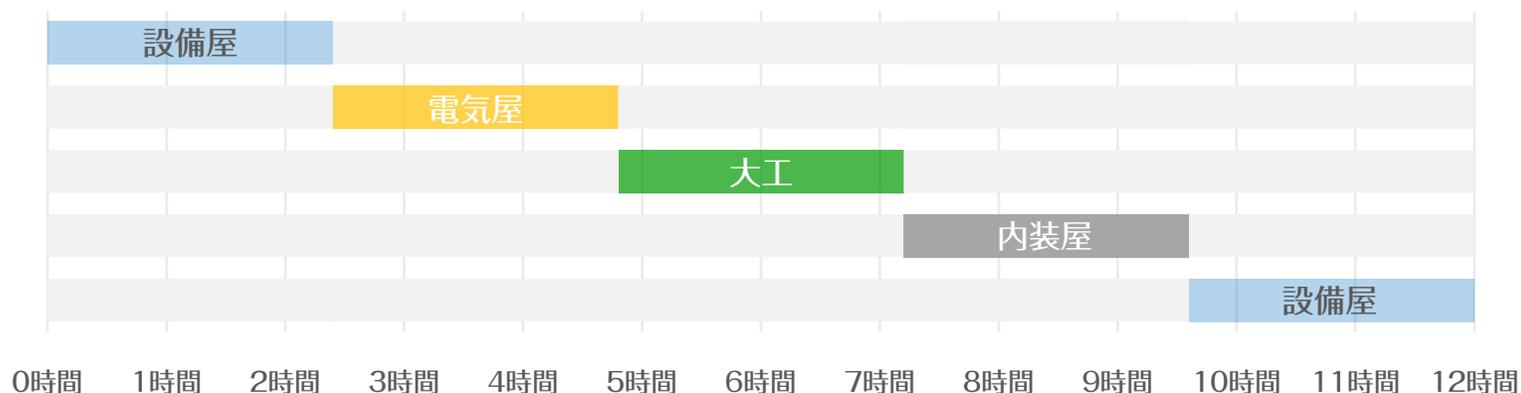


交換できるくんのスケジュールイメージ



トイレ単体リフォームなど、1人の職人が1時間で済むにも関わらず、何人も現場に入らなければならなかった従来の工事を、大工を多能工化させる**独自の育成プログラム**により、**1人が1日間で工事可能**スケジュールが組みやすく、原価も抑えることができるため、価格競争力は高く、**職人への報酬も高い**

システムトイレ & トイレ内装工事の現場イメージ



各職人が 入替わり立替わり工事

大型工事の一部ならなんとか採算が合うが、トイレ単体工事では、それぞれ職人に空き時間が発生してしまい、コストに見合わず工期も長期化してしまう



優秀な1人の職人が 8時間で完成

専門特化による熟練の施工
安く・早く・高い品質を実現

ビルトイン食洗機の交換

| 交換イメージ



| 他社見積りイメージ

項目	詳細	金額 (円)
商品	パナソニック ビルトイン食洗機 NP-45MD8S 希望小売価格：204,000円 30%OFF	142,800
解体撤去	既存ビルトイン食洗機撤去	8,000
設備工事	給排水配管改修	20,000
設置工事	ビルトイン食洗機設置工事	12,000
処分費	既存食洗機及び発生材処分	10,000
その他	諸経費 (現場養生費/現場管理費)	10,000
	税抜合計	202,800
	消費税	20,280
	税込合計	223,080

| 交換できるくんの見積り

※2021年4月8日時点

項目	詳細	金額 (円)
商品	パナソニック ビルトイン食洗機 NP-45MD8S 希望小売価格：税込 224,400円 51%OFF	109,956
基本工事	ビルトイン食洗機交換基本工事	38,500

税込合計 148,456

約 **2/3** の価格

ビルトイン食洗機を新たに設置

| 交換イメージ



| 他社見積りイメージ

項目	詳細	金額 (円)
商品	パナソニック ビルトイン食洗機 NP-45MD8S 希望小売価格：204,000円 30%OFF	142,800
解体撤去	キッチンキャビネット解体撤去	10,000
設備工事	給排水新規配管	30,000
電気工事	100V電源配線工事	18,000
設置工事	ビルトイン食洗機設置工事	12,000
処分費	既存食洗機及び発生材処分	10,000
その他	諸経費 (現場養生費/現場管理費)	10,000
	税抜合計	232,800
	消費税	23,280
	税込合計	256,080

| 交換できるくんの見積り

※2021年4月8日時点

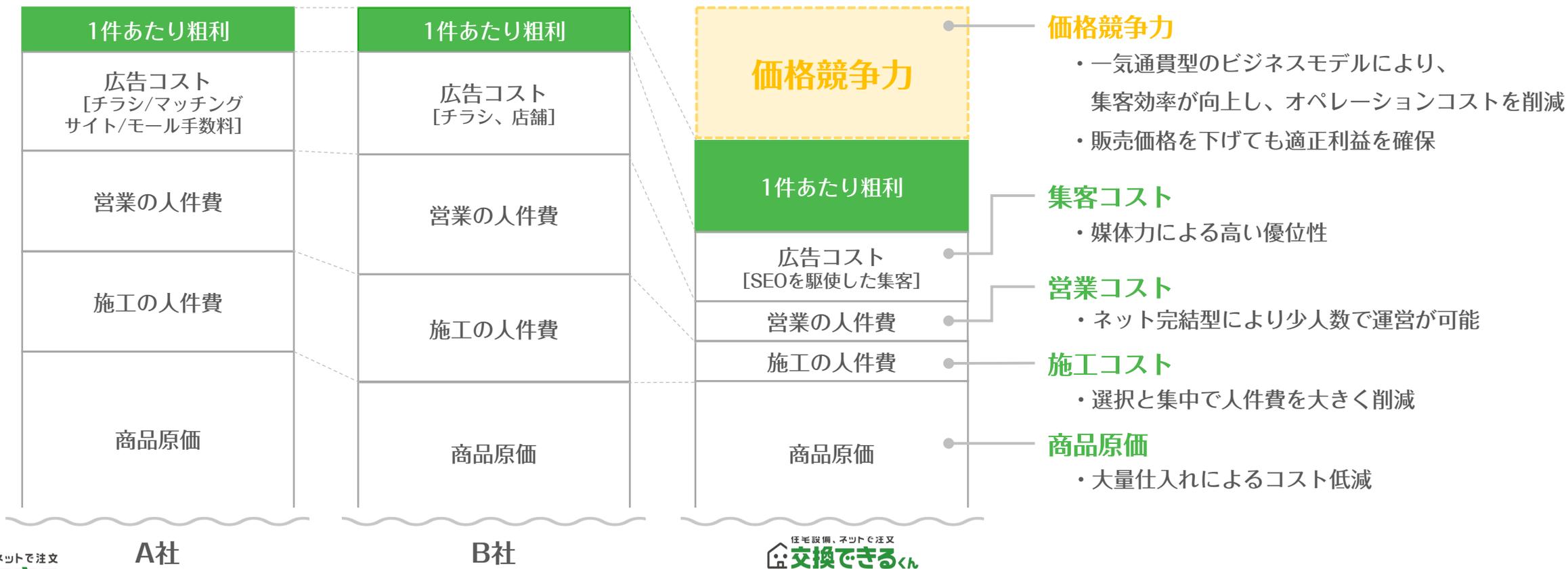
項目	詳細	金額 (円)
商品	パナソニック ビルトイン食洗機 NP-45MD8S 希望小売価格：税込 224,400円 51%OFF	109,956
基本工事	ビルトイン食洗機基本工事	38,500
オプション	給排水分岐配管工事	8,800
オプション	電源分岐配線工事	8,800

税込合計 166,056

約 **2/3** の価格

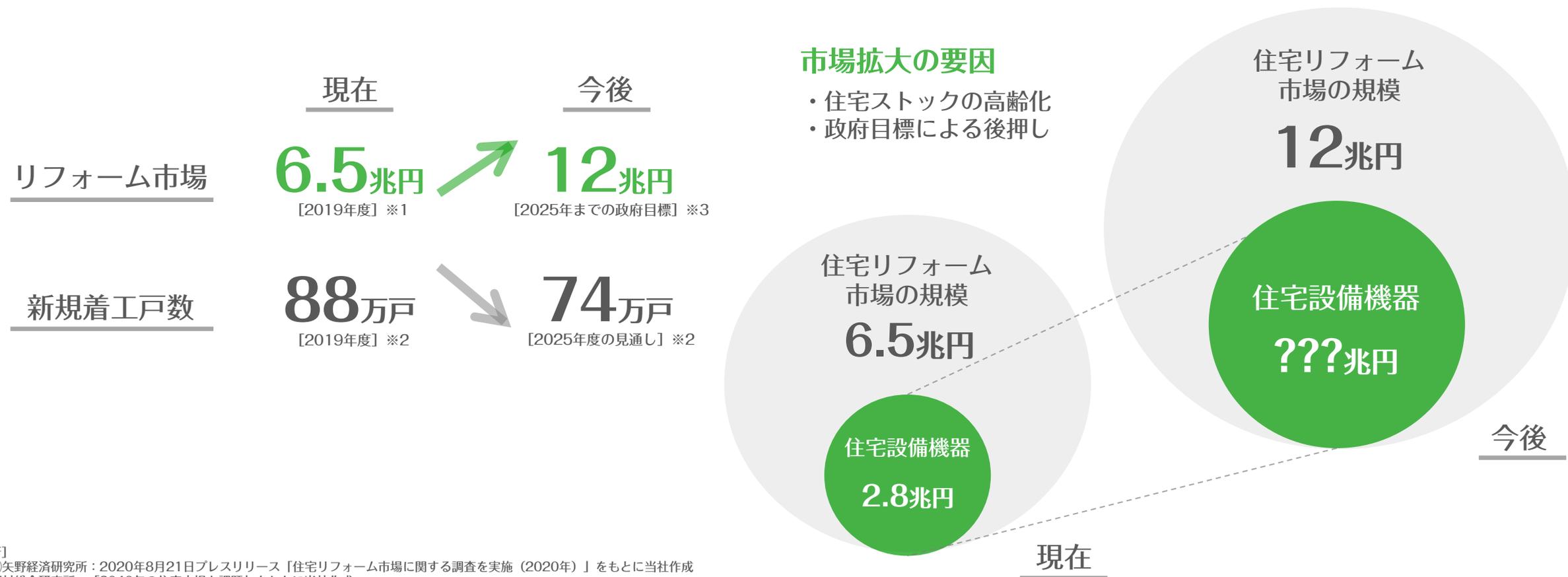
一般リフォーム領域やリペア領域の取扱いをせず、見積り注文プロセスをデジタル化し、
最大市場規模の住宅設備機器の交換に特化することでオペレーションコストを最適化
 収益化が難しくマーケットが確立されていなかった**チェンジ領域において収益化を実現**

I 利益・コスト構造の比較イメージ



4 | 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】

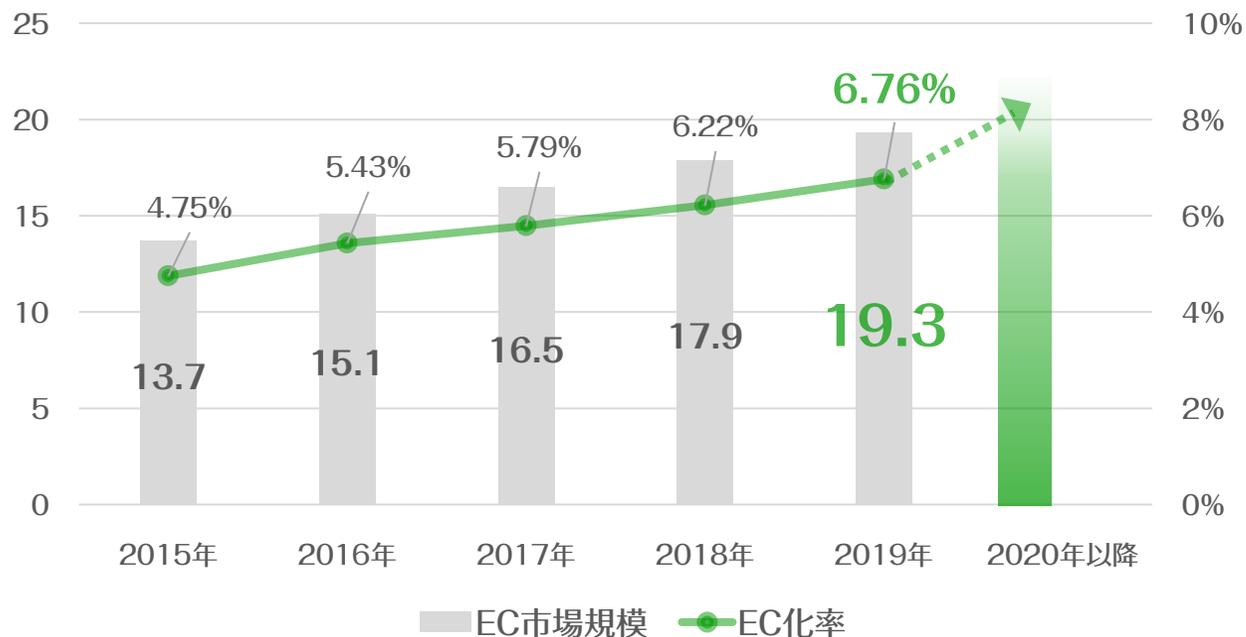
※1 株式会社野村総合研究所：2020年8月21日プレスリリース「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2020年）」をもとに当社作成

※2 野村総合研究所：「2040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%]

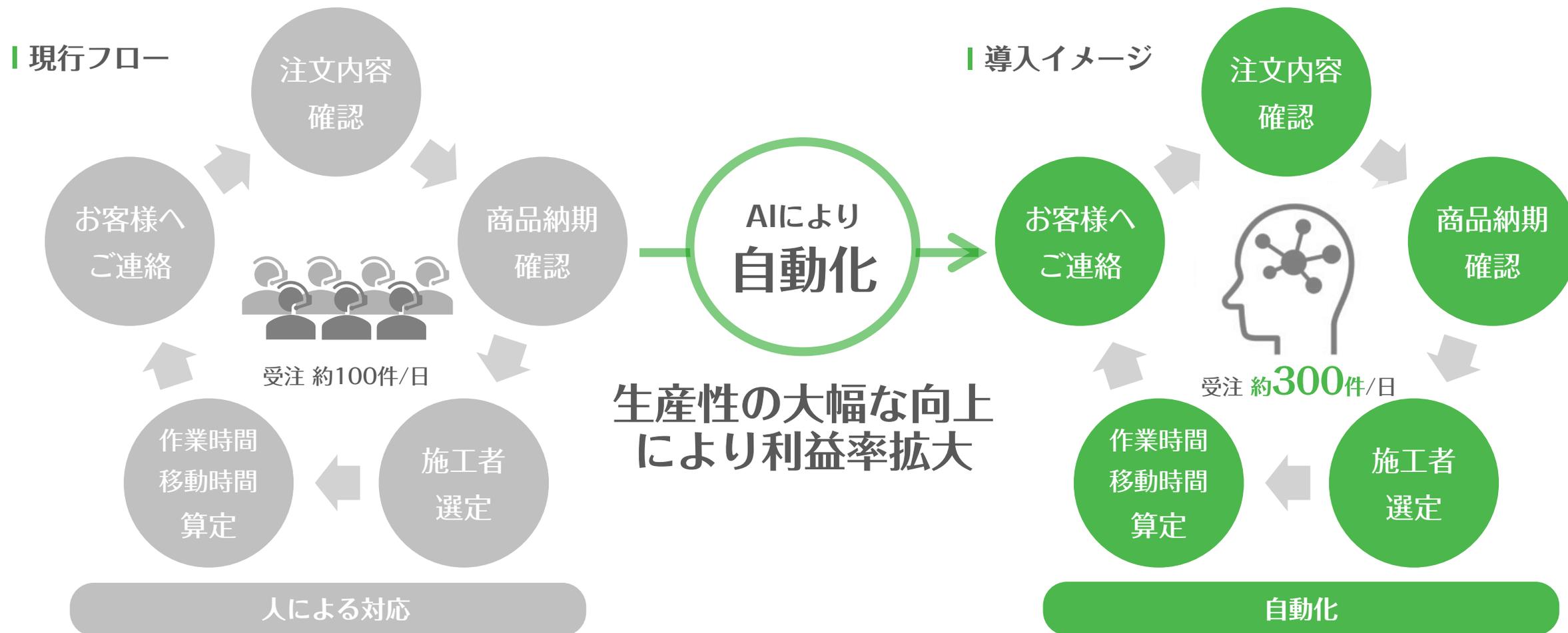
【出所】

※ 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

5 | 成長イメージ

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



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[※]の向上**へ

I サービスのイメージ



工事訪問時にお客様のご了承のもと
 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**

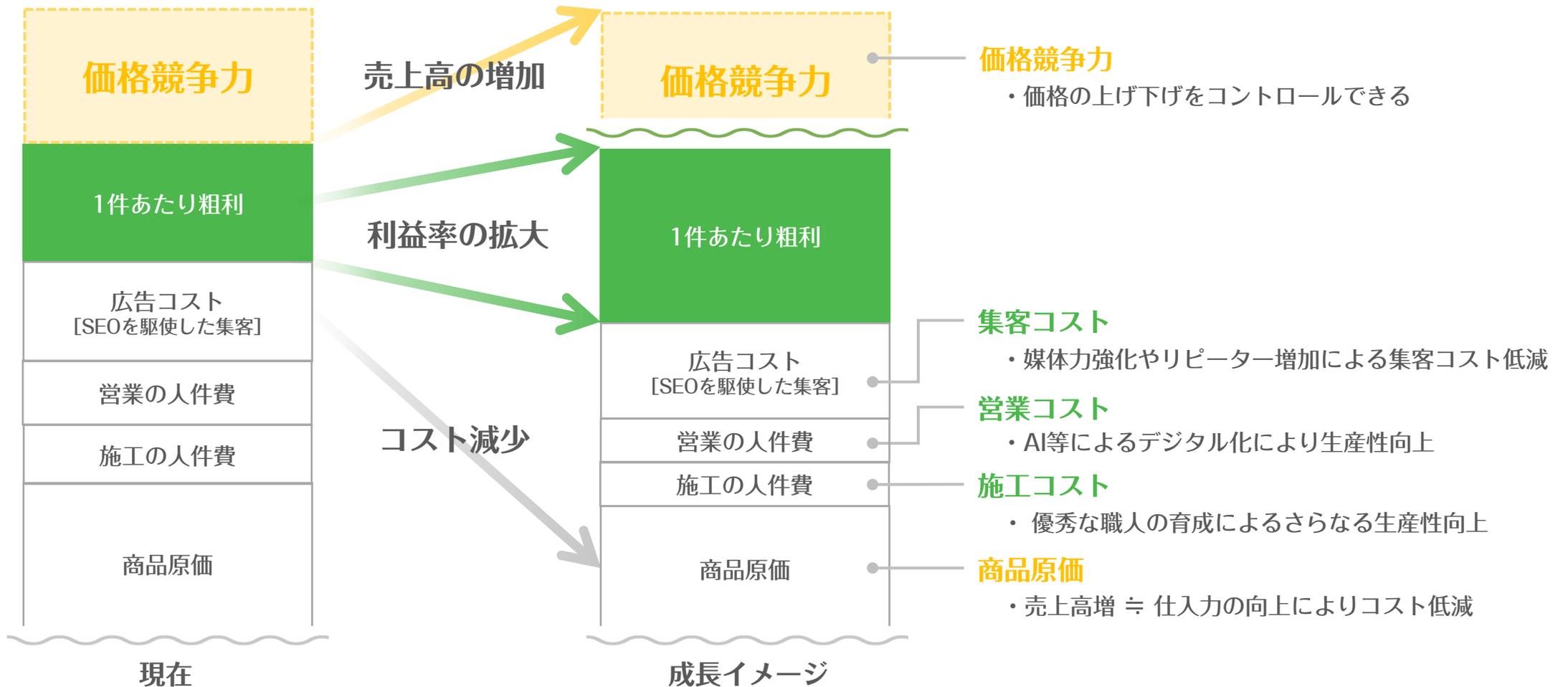


交換時期に合わせてお客様にご案内、
 すでに写真などの情報があるため
手軽にスピード見積りが可能

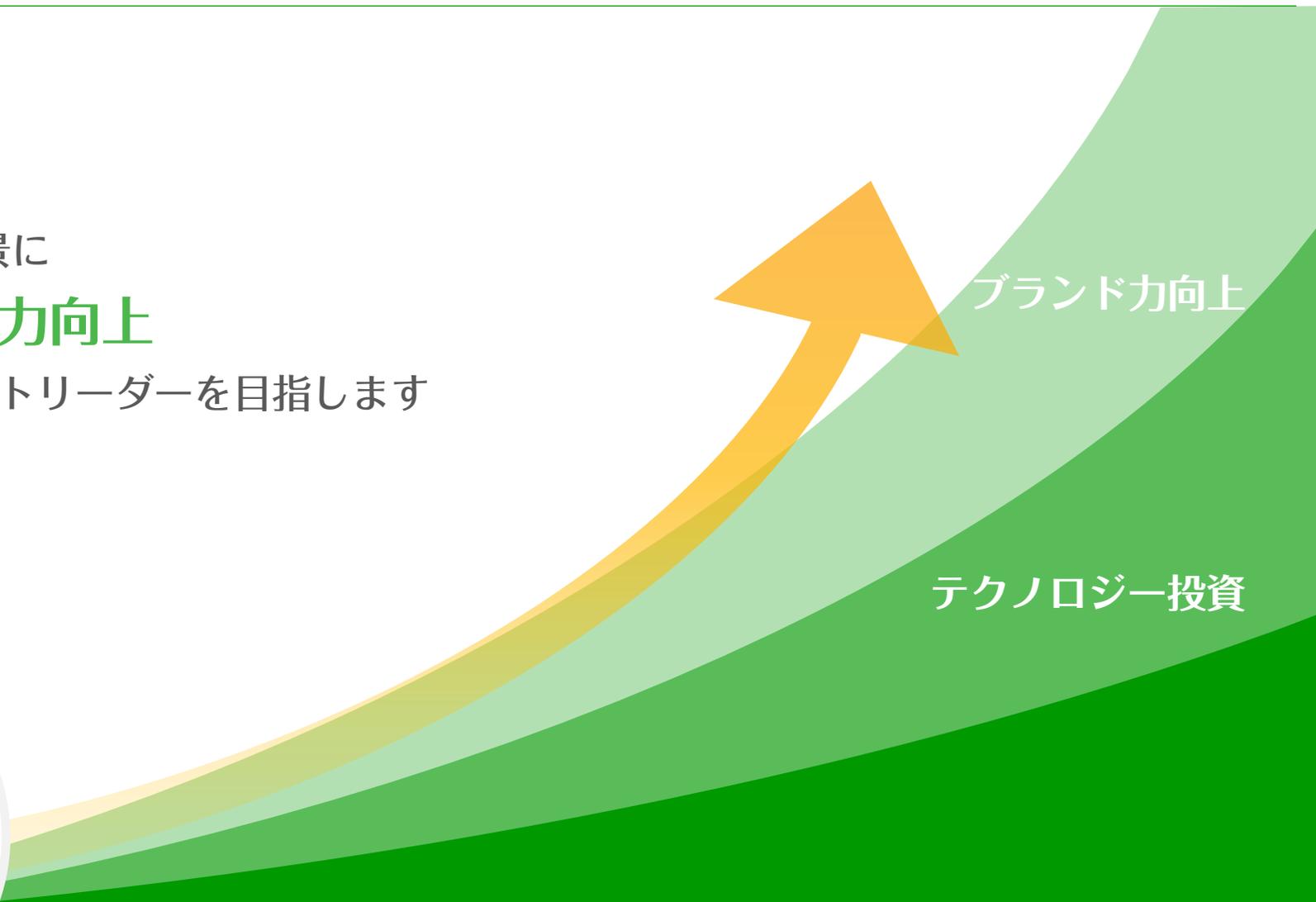
お客様

※ 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。

売上と利益率の両面においてさらなる拡大の余地



EC・リフォーム市場規模の拡大を背景に
テクノロジー投資とブランド力向上
を柱とすることで巨大市場のマーケットリーダーを目指します



ブランド力向上

テクノロジー投資

EC/リフォーム市場の規模拡大

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

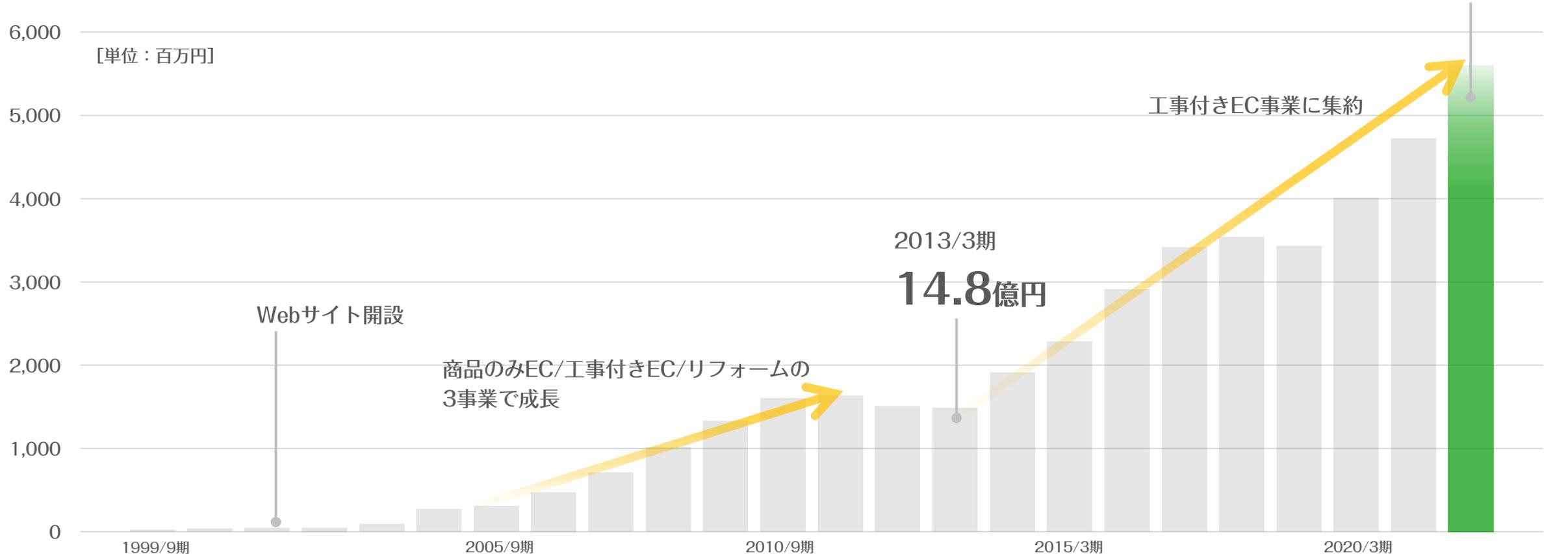
代表取締役社長	栗原 将	常勤監査役	松澤 修
常務取締役	酒井 克知	社外監査役	鈴木 謙吾
取締役	平山 俊介	社外監査役	村木 達也
社外取締役	吉野 登		

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