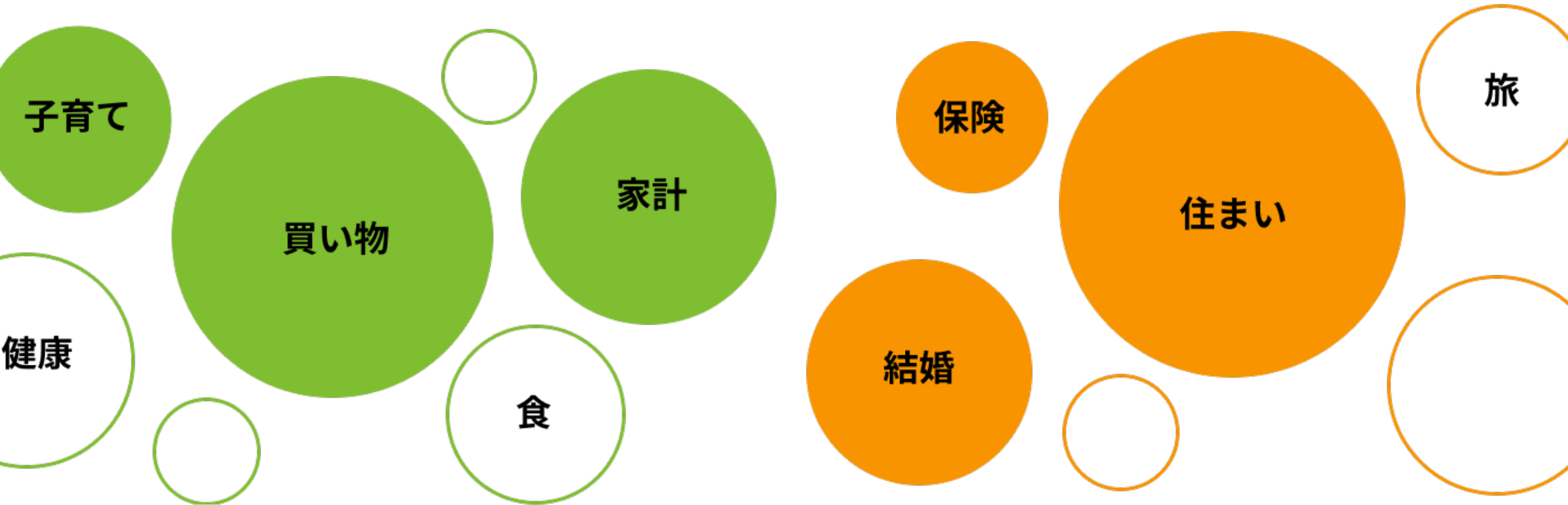


**【2021年10月1日設立予定】  
株式会社くふうカンパニー  
グループ事業方針説明資料**

2021.8.13

**くふうカンパニー**

## くらしを、かしこく、たのしく



# グループ主要会社の構成

## 日常生活領域



## 住まい領域



## 結婚領域

エニマリ

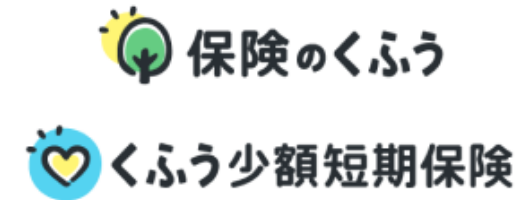
## 地域情報領域



## デザイン領域 テクノロジー領域

Da Vinci Studio

## 保険領域



## 経営管理領域 / 投資・起業家支援領域

くふうカンパニー



**企業価値 = ユーザー数 × 満足度**

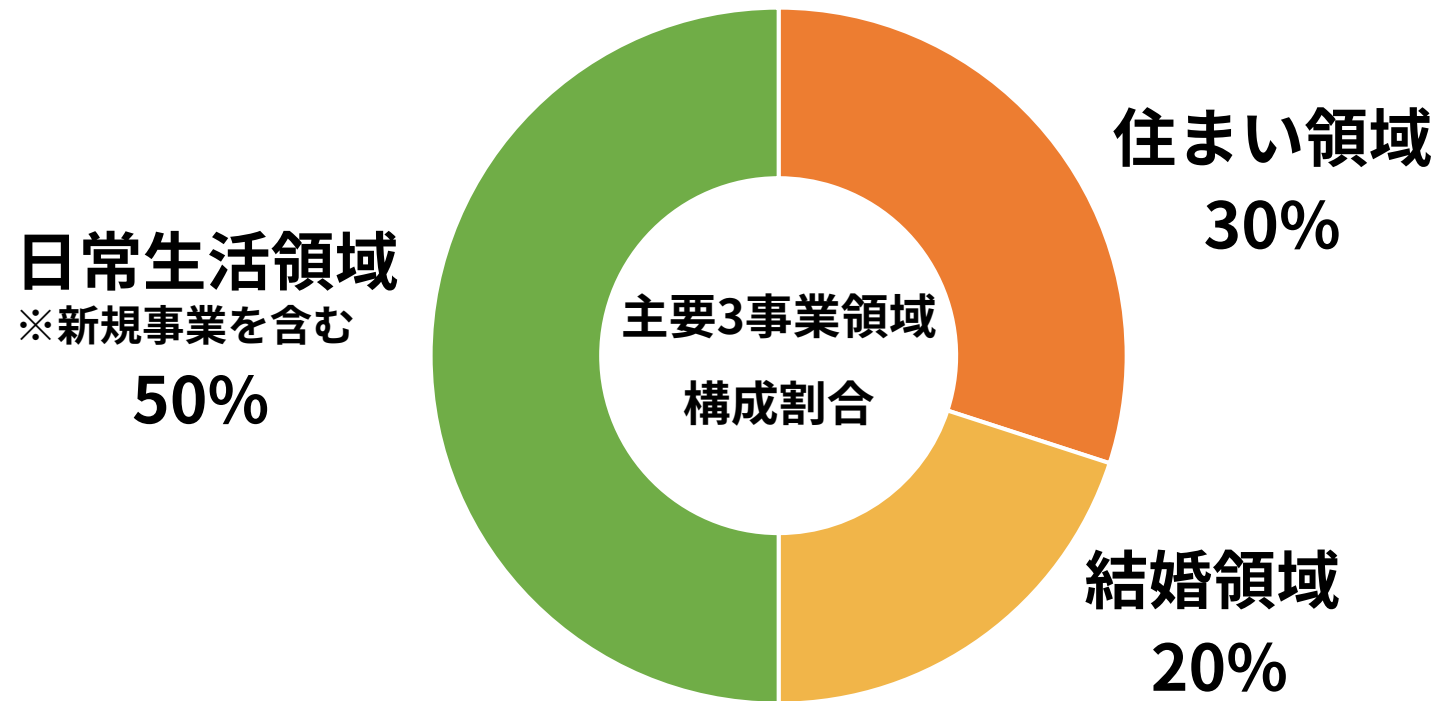
ユーザー課金ビジネス構築へ向けて

- ユーザー数増加のためのメディア強化・ジャンル追加
- ユーザー満足度向上のための専門性向上

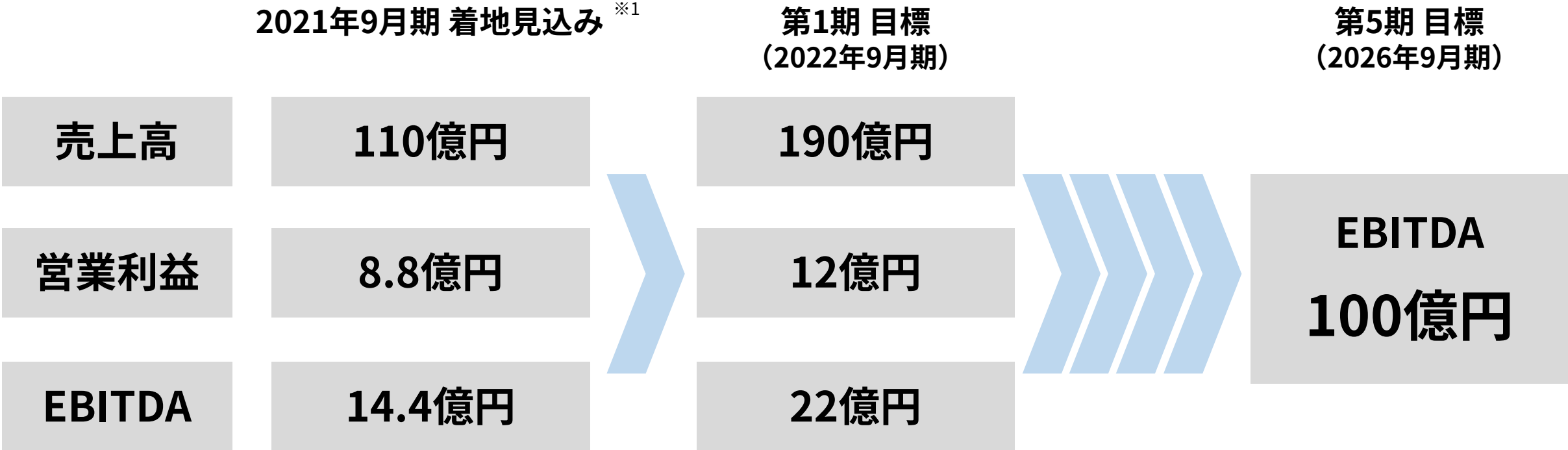
# グループ経営目標

第5期 2026年9月期

## グループEBITDA 100億円



# 統合後の損益目標

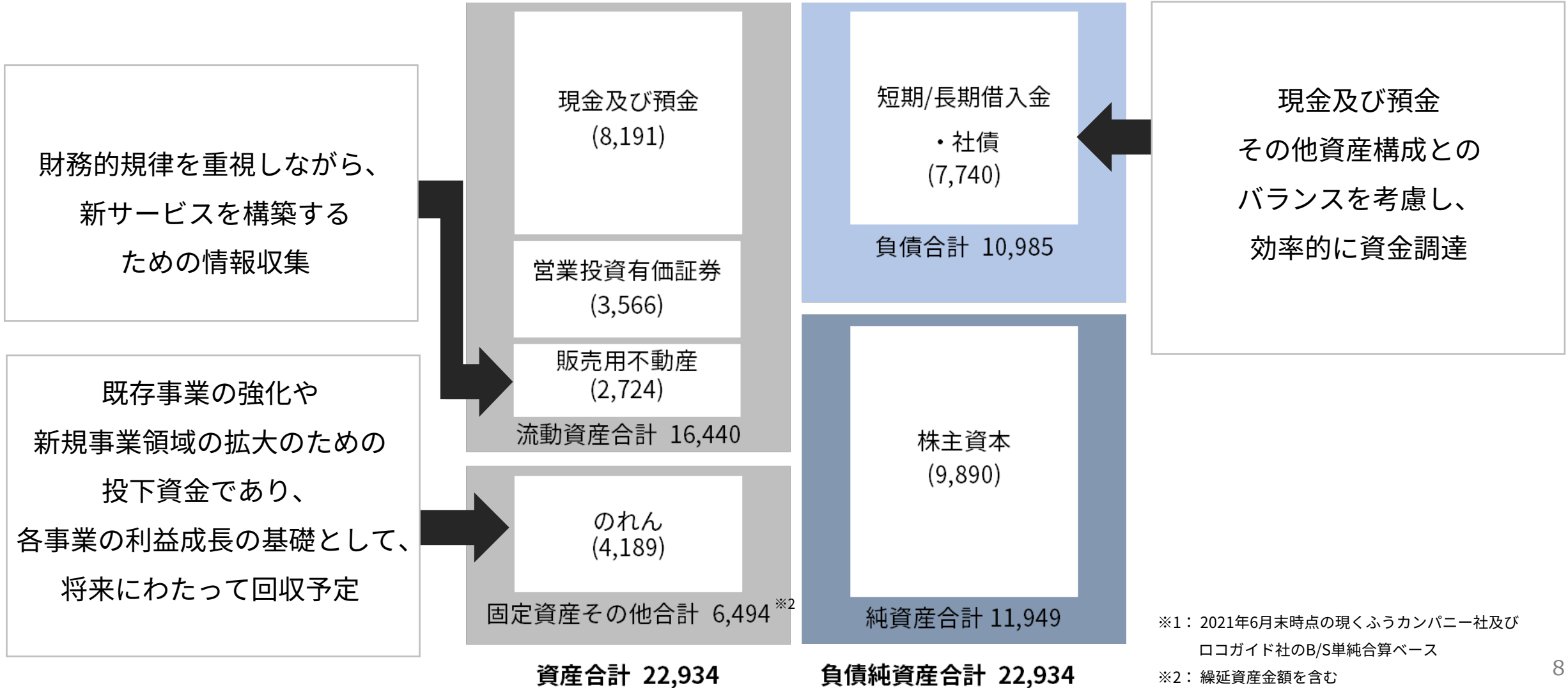


※1： 2020年10月～2021年9月の現くふうカンパニー社及びロコガイド社の連結業績見込み単純合算ベース

# 統合による貸借対照表規模

2021年6月末時点  
 合算貸借対照表推計値<sup>※1</sup>

(単位：百万円)



※1：2021年6月末時点の現くふうカンパニー社及び  
 ロコガイド社のB/S単純合算ベース

※2：繰延資産金額を含む



# 統合後の事業基盤

## ユーザー

3つのユーザー接点により、ユーザーの行動を支援

Media



SaaS



Tool/Agent

ユーザー接点の最大化

事業者支援を通じたユーザーへの  
間接的なサービス提供

毎日の暮らしに役立つツールと、  
ライフイベントの専門サービスを提供

月間利用者数  
約4,000万人<sup>※1</sup>

利用アカウント数  
約40,000<sup>※2</sup>

ツール累計DL数  
約2,120万<sup>※3</sup>  
年間相談件数  
約4,900<sup>※4</sup>

※1：2021年6月末時点における日常生活領域、住まい領域、結婚領域の主要メディア利用者数合計

※2：2021年6月末時点における「トクバイ」有料店舗数、オウチーン社が提供する広告掲載及び業務支援ツールサービスの利用店舗数、ハイアス社グループが提供するサービスの会員企業数、「みんなのウェディング」有料取引先式場数合計

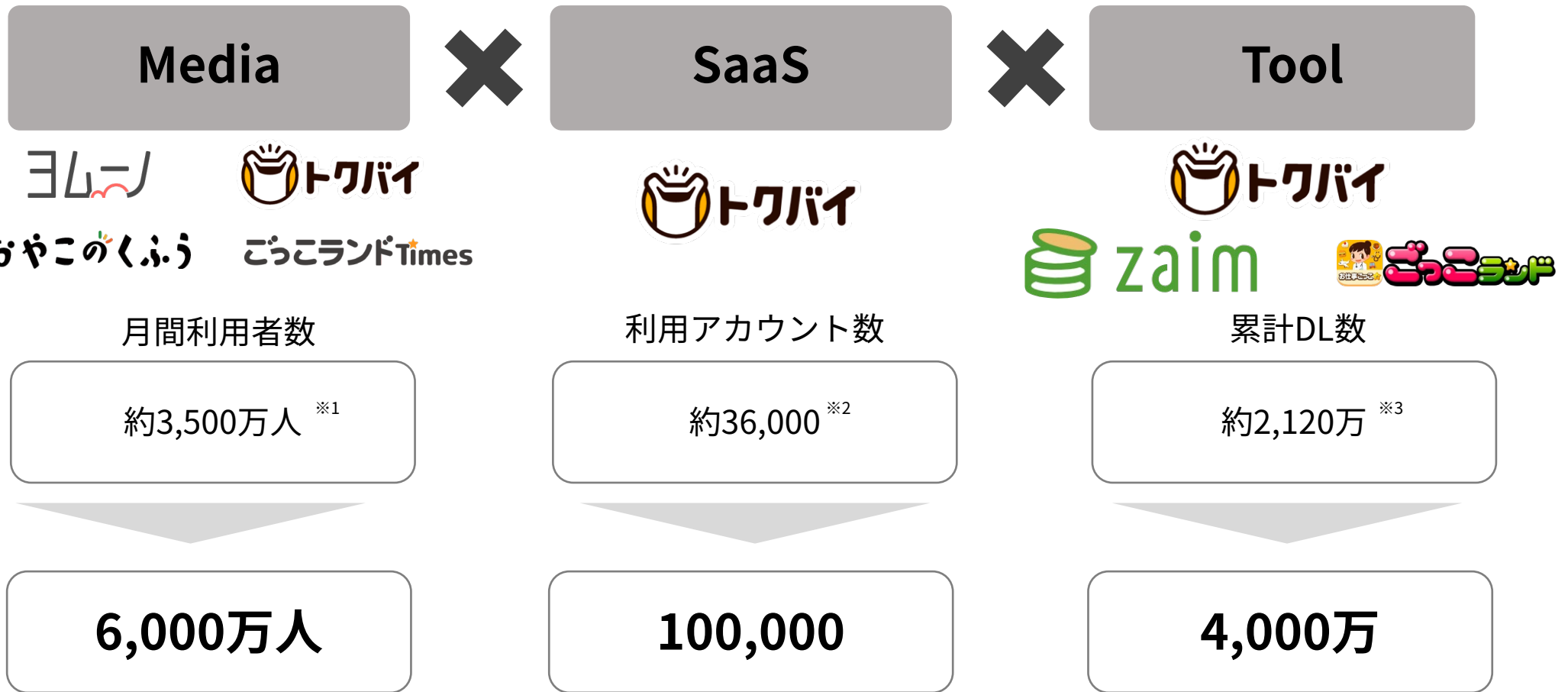
※3：2021年6月時点における「トクバイ」、家計簿サービス「Zaim」、社会体験アプリ「ごっこランド」の累計アプリDL数

※4：ハイアス社グループ各社直近1年間における相談窓口及び勉強会利用組数、2021年6月時点を基準としたエニマリ社の結婚式プロデュース件数年間概算値、しずおかオンライン社の直近1年間における「イエタテ相談カウンター」相談数合計

# 日常生活領域

# 日常生活領域の事業の方向性

## 生活インフラを目指し、メディア・SaaS・ツールの連携を推進



※1：2021年6月時点、「ヨムーノ」「トクバイ」「おやこのくふう」「ごっこランドTimes」等の日常生活領域内主要メディアの利用者数合計

※2：2021年6月時点、「トクバイ」有料店舗数

※3：2021年6月時点、「トクバイ」、家計簿サービス「Zaim」、社会体験アプリ「ごっこランド」の累計アプリDL数

# 日常生活領域の事業の方向性

メディア強化を基に、SaaS事業も質的・量的拡大  
AIを活用した個別化サービス導入で毎日・何回でも使うサービスへ

## Phase 1

### メディア強化

- 「ヨムーノ」と「トクバイ」のメディア連携
- 「Zaim」の購買行動データを活かした新サービスの構築
- 取扱ジャンルの拡充

## Phase 2

### SaaS事業強化

- 小売店舗の更なる網羅
- 小売以外のサービス店舗の開拓
- 提供機能強化による新プランの導入
- 店舗のDX化支援

## Phase 3

### AIを活用した個別化サービスへ

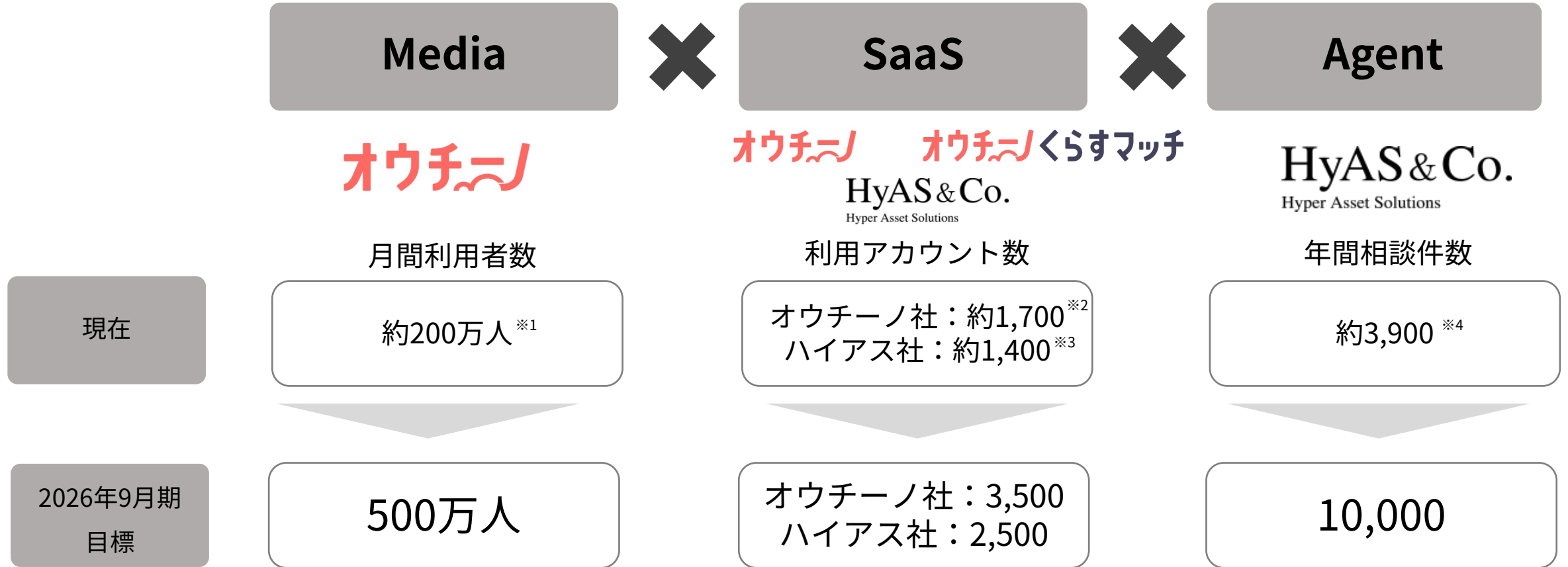
- 毎日様々なシーンで活用することで購買・購買データが蓄積
- データをAI活用することで、各個人に合わせた行動提案を実現

生活者のインフラへ

# 住まい領域

# 住まい領域の事業の方向性

## メディア・SaaS・エージェントの三本柱でより良い不動産売買を実現



※1：2021年6月時点、「オウチーノ」の月間利用者数

※2：2021年6月時点、オウチーノ社が提供する広告掲載及び業務支援ツールサービスの利用店舗数

※3：2021年6月時点、ハイアス社グループが提供するサービスの会員企業数

※4：ハイアス社グループ各社直近1年間における相談窓口及び勉強会利用組数合計

# 住まい領域の事業の方向性

## 不動産取引の情報格差を是正する

### Phase 1

#### ユーザー接点拡大と意識改革

- 「オウチーノ」等のメディア強化
- 記事コンテンツやセミナーなどを通じたユーザーの意識改革
- リアルとオンラインでの相談窓口の拡大

### Phase 2

#### ユーザーの行動変容

- 気軽に専門家に相談できる体制
- 優れた売買事例の共有
- 「売り情報」を優先的に網羅

### Phase 3

#### 電子化・プラットフォーム化

- 売手/買手双方にとって透明性の高い不動産売買の仕組化・電子化の促進
- 不動産取引を納得感の高い取引へ

# 結婚領域



# 結婚領域の事業の方向性

コンテンツ拡充と連動させた、新時代の多様なプロデュースサービスの提供実現へ



※1：2021年6月時点、「みんなのウェディング」の利用者数合計

※2：2021年6月時点、「みんなのウェディング」の有料取引先式場数

※3：2021年6月時点を基準としたエニマリの結婚式プロデュース件数年間概算値

# 結婚領域の事業の方向性

コロナ後の市場急回復に備え、メディア事業とプロデュース事業を強化  
様々なスタイル・予算の結婚式を提案することで年間1万組の結婚式実施へ

## Phase 1 with コロナ

### 会場情報の拡充

- コロナ対策を徹底した会場との連携
- フォトウェディングや少人数結婚式など  
接触の少ない結婚式の拡充
- 式場だけにこだわらない多様な場所対応

## Phase 2

コロナ禍からの回復開始

### 反動消費への備え

- 延期・待機ユーザー対応
- 会場と連携した新様式の結婚式
- 海外挙式後の披露宴需要の取り込み

## Phase 3

Afterコロナ

### 多様な結婚式の提供

- 会場のDX化の推進
- フォトウェディング等を活用して従来結婚式を  
挙げなかった層への訴求

# 参考：統合グループの概要

共同持株会社名	株式会社くふうカンパニー ※現 株式会社くふうカンパニーにつきましては、商号変更の予定です
統合方法	現 株式会社くふうカンパニー 及び 株式会社ロコガイドが共同株式移転により共同持株会社を設立
株式移転比率	現 くふうカンパニー株式 1 株に対して、共同持株会社株式 1 株を、ロコガイド株式 1 株に対して、共同持株会社株式 4.1株を交付
統合期日	2021年10月 1 日 ※現 株式会社くふうカンパニー 及び 株式会社ロコガイドの上場廃止日は2021年 9 月29日の予定です
コーポレート ガバナンス体制	指名委員会等設置会社を予定 ※過半数を社外取締役で構成、すべての社外取締役を独立役員に指定予定です
	代表執行役 穂田 誉輝