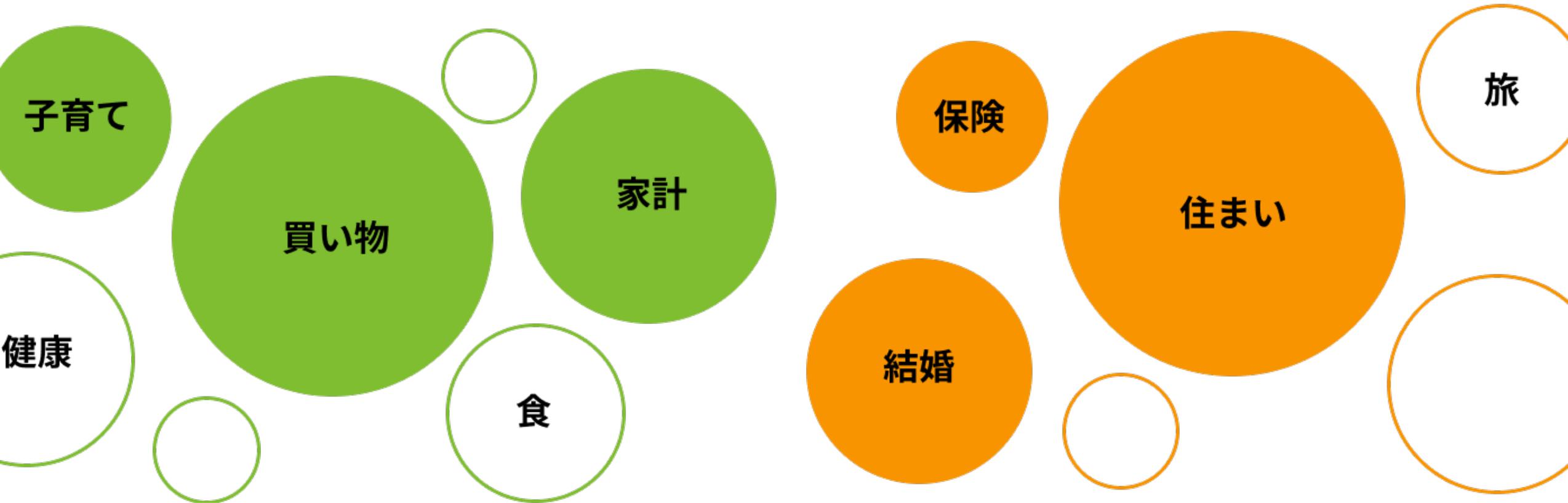


**【2021年10月1日設立予定】  
株式会社くふうカンパニー  
グループ事業方針説明資料**

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

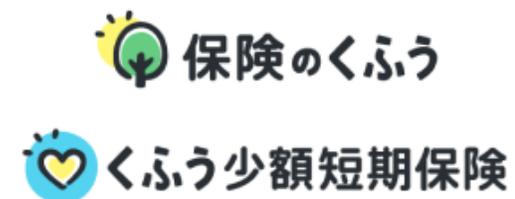
## 地域情報領域



## 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**

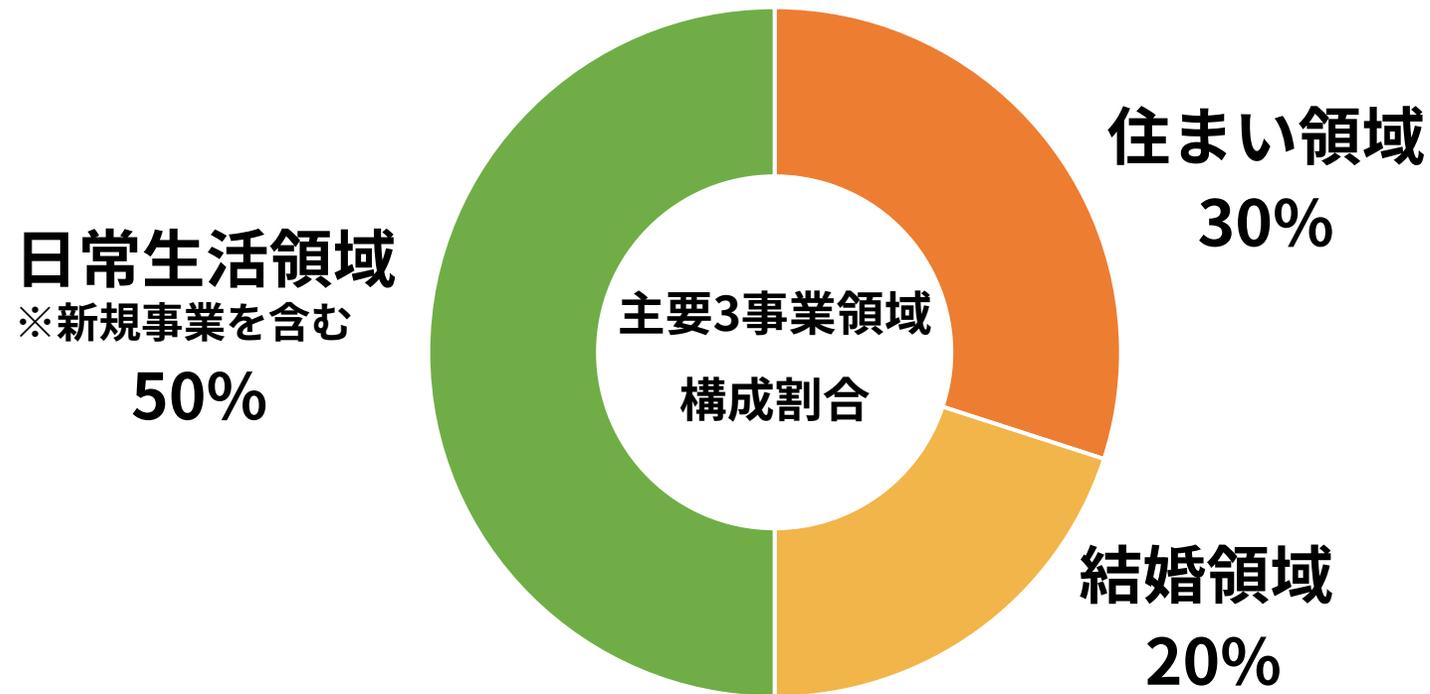
ユーザー課金ビジネス構築へ向けて

- 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

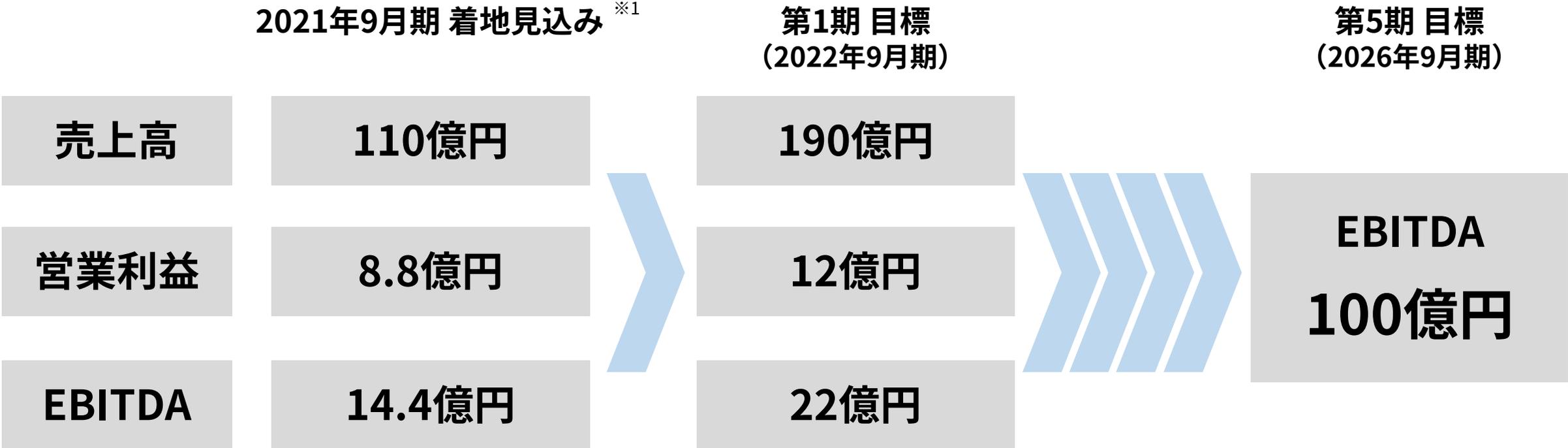
# グループ経営目標

第5期 2026年9月期

## グループEBITDA 100億円



# 統合後の損益目標

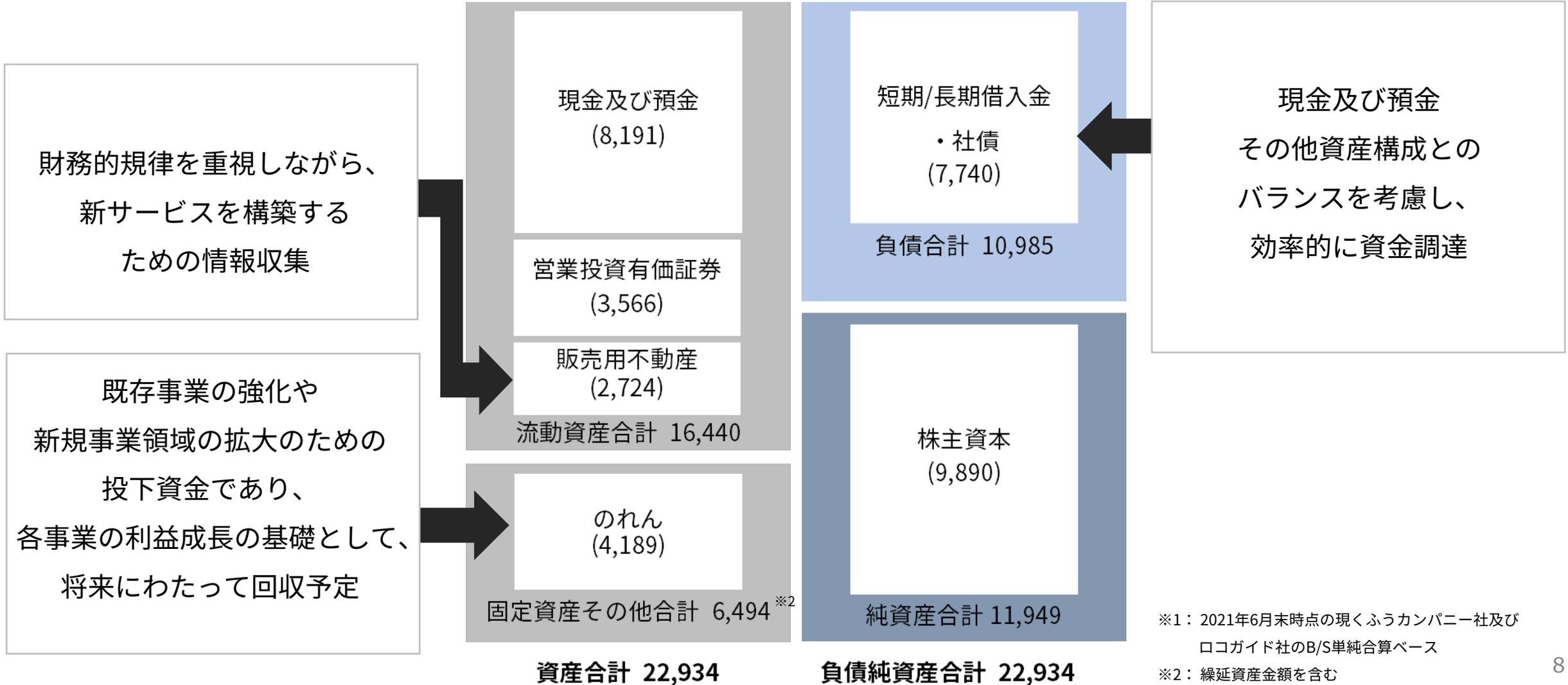


※1： 2020年10月～2021年9月の現くふうカンパニー社及びロコガイド社の連結業績見込み単純合算ベース

# 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

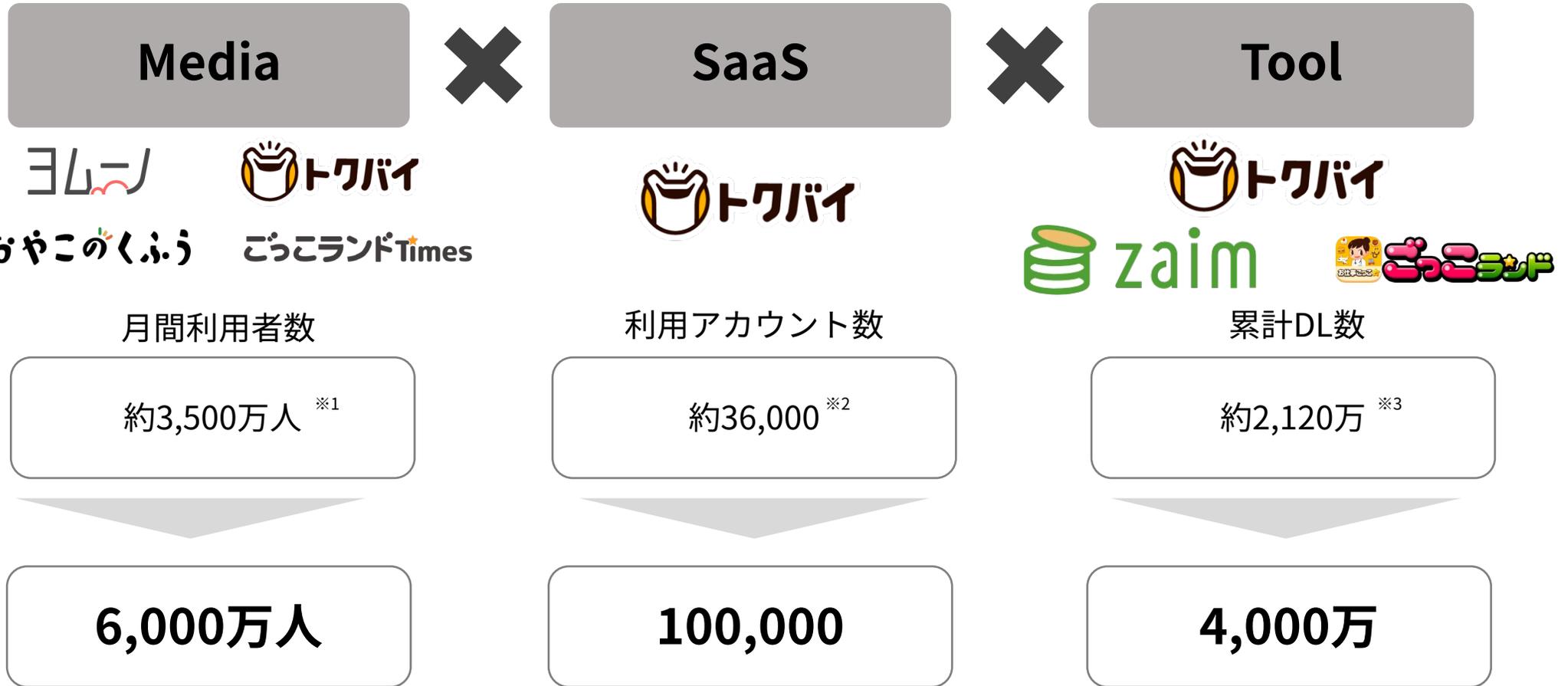
※3：2021年6月時点における「トクバイ」、家計簿サービス「Zaim」、社会体験アプリ「ごっこランド」の累計アプリDL数

※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

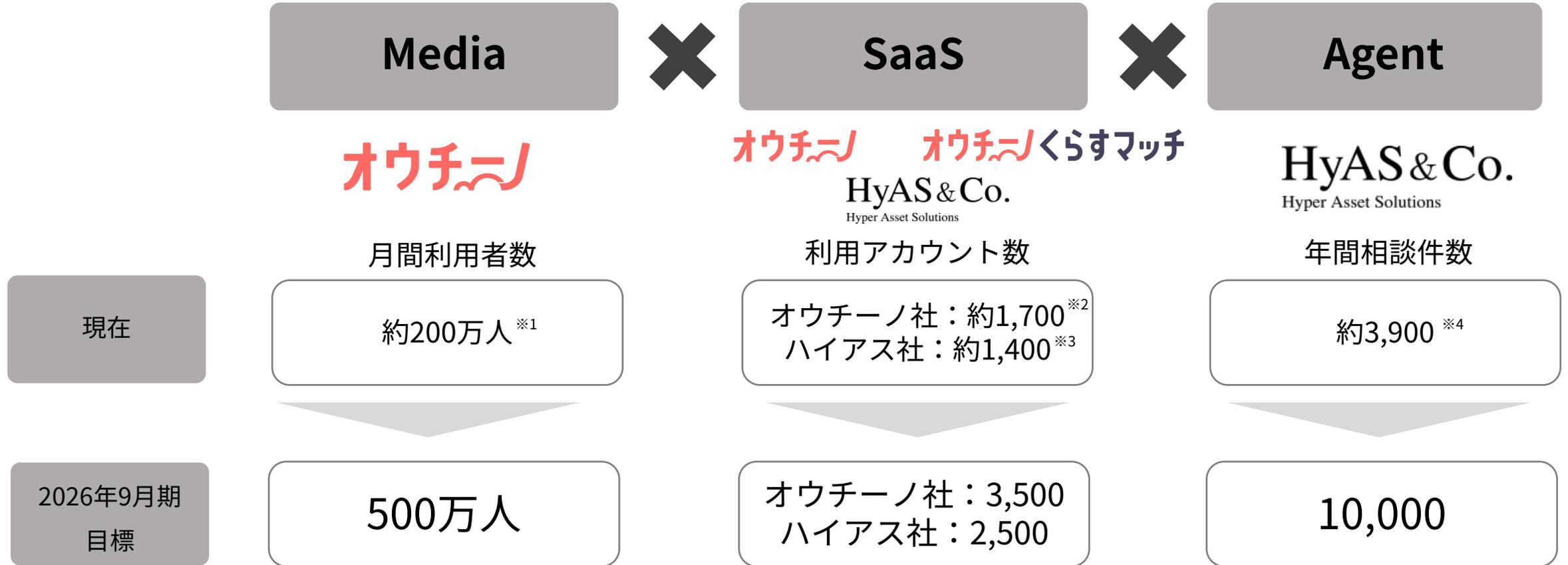
- 毎日様々なシーンで活用することで購買・購買データが蓄積
- データをAI活用することで、各個人に合わせた行動提案を実現

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

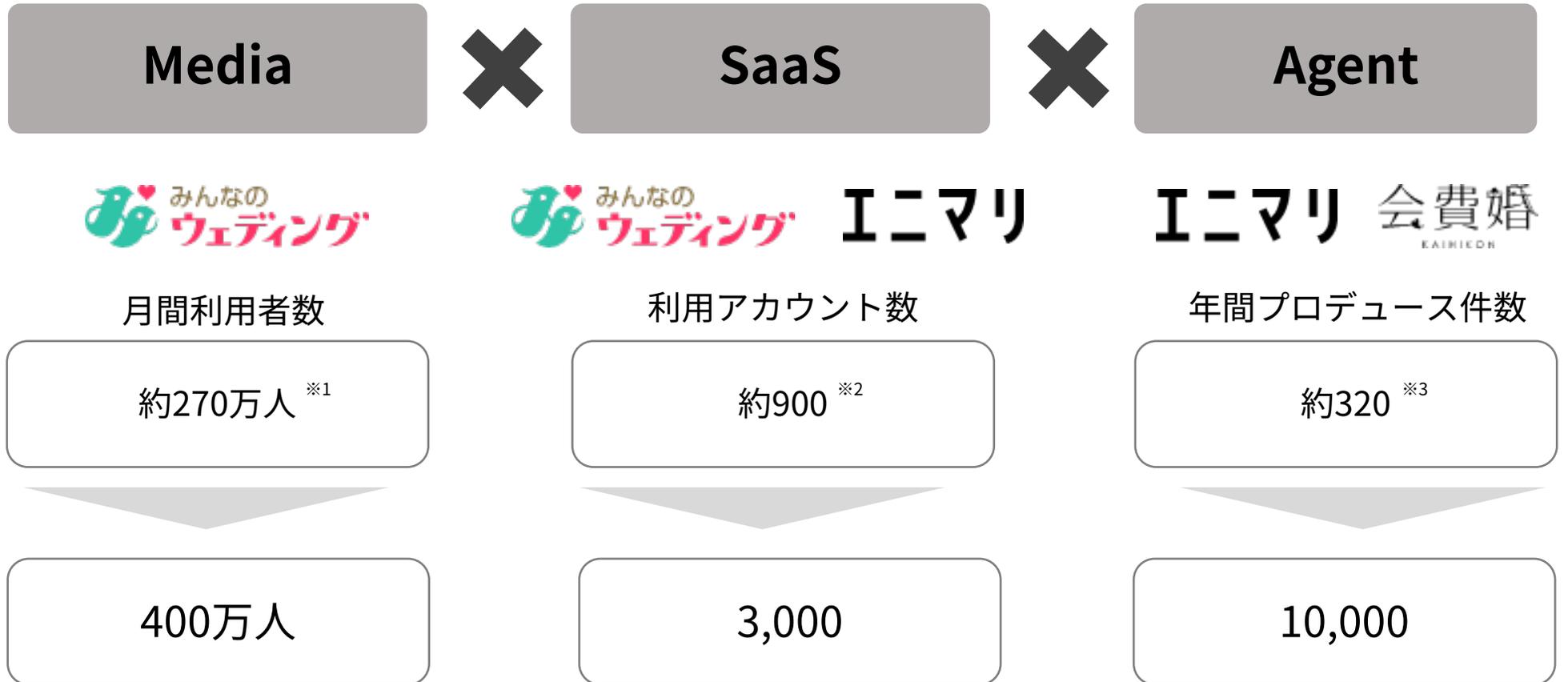
#### 電子化・プラットフォーム化

- 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식을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