

# 2022年9月期 第2四半期 連結決算 説明資料

---

株式会社くふうカンパニー

2022.5.13

くふうカンパニー

## 1. 2022年9月期 第2四半期 連結業績

## 2. 各事業セグメントの概況

- 毎日の暮らし事業
- ライフイベント事業

# **1. 2022年9月期 第2四半期 連結業績**

# グループ構成 (主要グループ会社を抜粋)

## 毎日の暮らし事業

### 日常生活領域

ロコガイド

買い物情報サービス・生活情報メディア



家計簿サービス



知育アプリ

### 地域情報領域



地域情報メディア

## ライフイベント事業

### 住まい領域

HyAS&Co.  
Hyper Asset Solutions

経営コンサルティングサービス



買取再販サービス

オウチン

住宅・不動産専門メディア



富裕層向け  
コンサルティングサービス

### 結婚領域

エニマリ

結婚情報メディア・サービス

### 保険領域



保険販売代理



保険商品開発・販売

## その他

### デザイン領域

Da Vinci Studio

開発・研究

### テクノロジー領域

### 投資・起業家支援領域

くふうカンパニー

持株会社・事業会社支援

くふうキャピタル

投資運用

### 関連会社



子どもとおでかけ情報サイト

# ハイライト

## グループ全体

当第2四半期（2022年1-3月）のEBITDAは658百万円、対前年比183.7%（ハイアス・アンド・カンパニーの連結による影響を除いたベースは同124.3%）となり、通期業績見通しに対して堅調に推移。

## 毎日の暮らし事業

（日常生活領域） トクバイ事業の業績は、計画に対して堅調に推移。

今年度に予定していた法人向けプランの料金改定は、来年度にサービスアップデートと同時の実施に変更。

新業態の獲得と単価向上に向け、スポット課金モデル導入など大型のサービスアップデートをスタート。

## ライフイベント事業

（住まい領域） ハイアス・アンド・カンパニーの業績は、計画に対して堅調に推移。

富裕層向けコンサルティング事業が、住まい領域全体の増収増益に寄与。

（結婚領域） 今後に向けて引き続きメディア強化のため人材及び開発投資を継続するも、

コロナ禍の影響等によりプロデュース事業において結婚式開催件数が減少したことを主因に減収、利益は赤字に。

# 連結業績

## ■ 通期業績見通しに対して順調に推移

(単位:百万円)	20/9期	21/9期	22/9期			
	通期 ※	通期 ※	通期見通し	前期比	Q2 累計	進捗率
売上高	6,042	11,256	18,000	159.9%	9,127	50.7%
営業利益	604	1,000	1,300	129.9%	773	59.5%
EBITDA	890	1,617	2,300	142.2%	1,284	55.9%

※ 2020年9月期（2019年10月～2020年9月）及び2021年9月期（2020年10月～2021年9月）の実績は、それぞれの期間における旧(株)くふうカンパニー及び(株)ロコガイドの連結業績を単純合算した金額（非監査）。

# 連結業績 四半期

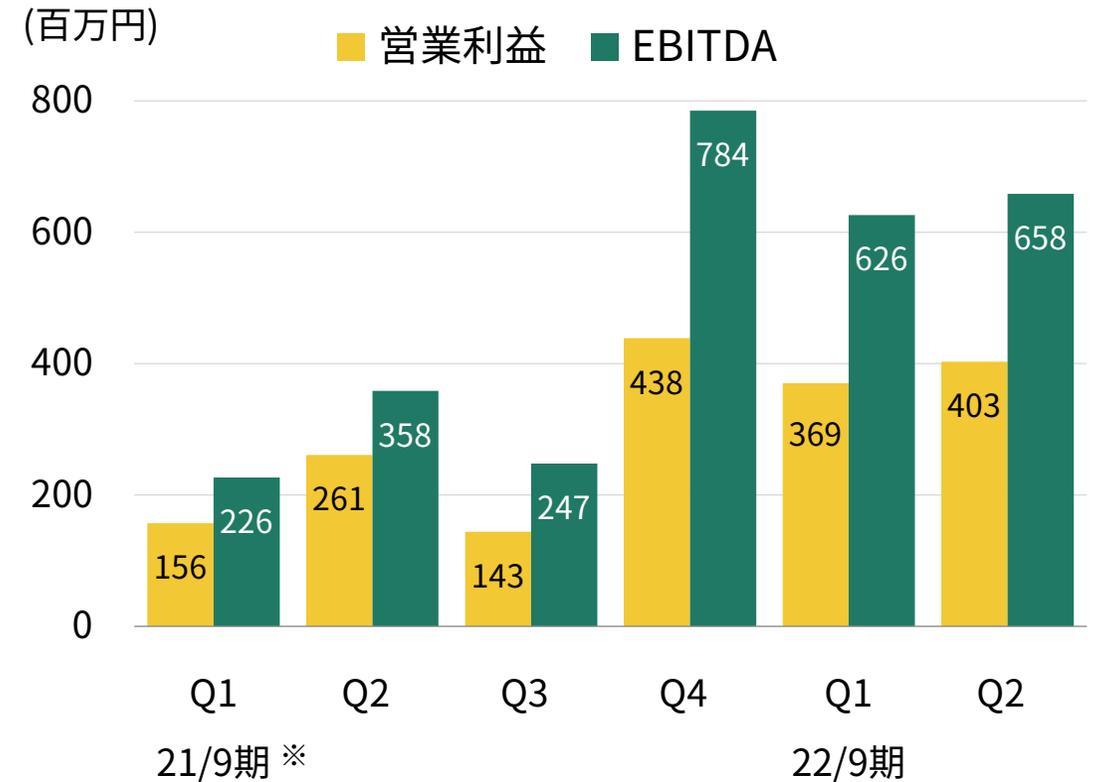
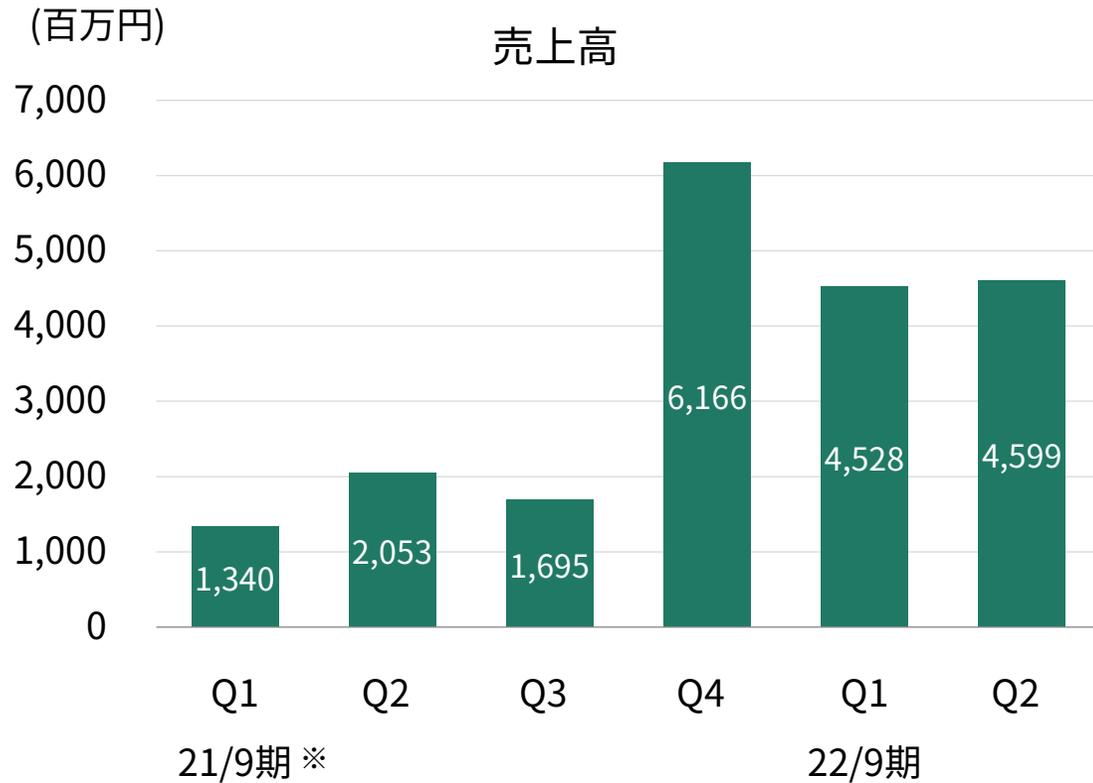
- 前年同四半期比で大幅な増収増益を実現、前四半期比でも堅調に増収増益

(単位:百万円)	21/9期 ※				22/9期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	前年 同四半期比	前四半期比
売上高	1,340	2,053	1,695	6,166	4,528	4,599	224.0%	101.6%
営業利益	156	261	143	438	369	403	154.4%	109.0%
EBITDA	226	358	247	784	626	658	183.7%	105.2%

※ 2021年9月期（2020年10月～2021年9月）の実績は、旧(株)くふうカンパニー及び(株)ロコガイドの連結業績を単純合算した金額（非監査）。  
 (株)キッズスターの損益を2021年9月期第2四半期連結会計期間より、(株)しずおかオンライン及びハイアス・アンド・カンパニー(株)の損益を2021年9月期第4四半期連結会計期間より連結。  
 ハイアス・アンド・カンパニー(株)の決算期変更に伴い、同社損益は2021年9月期第4四半期に2021年5月～9月までの5か月分を計上。

# 連結業績 四半期推移

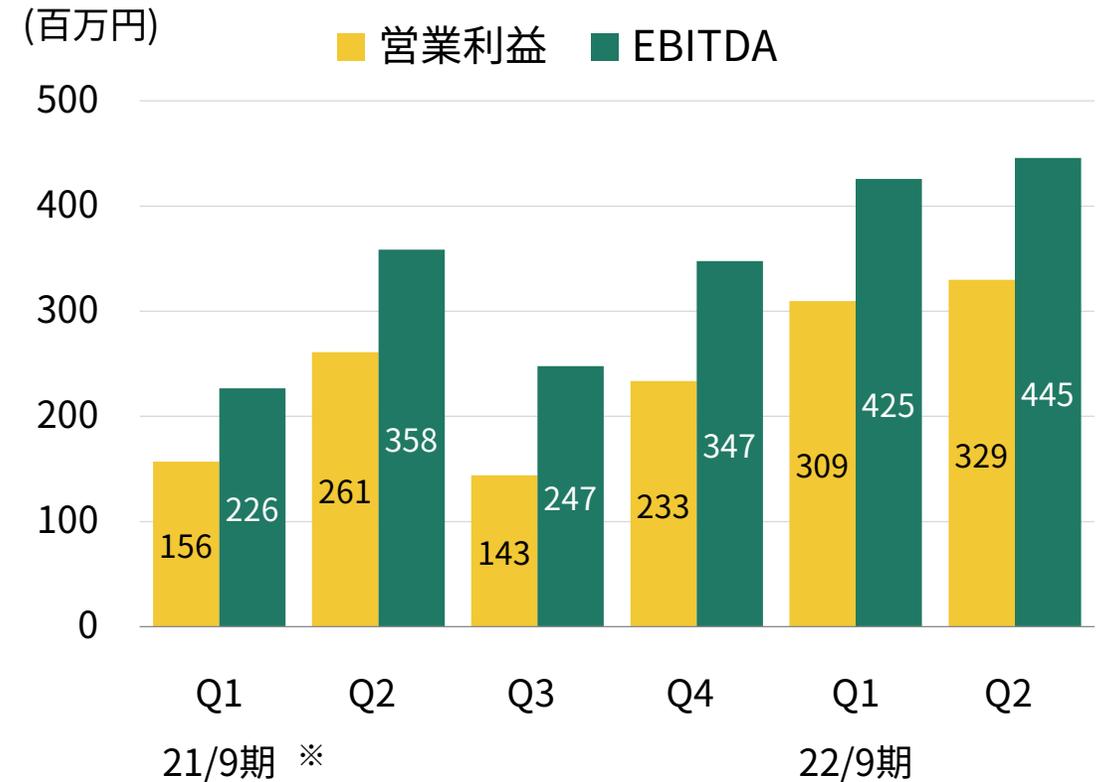
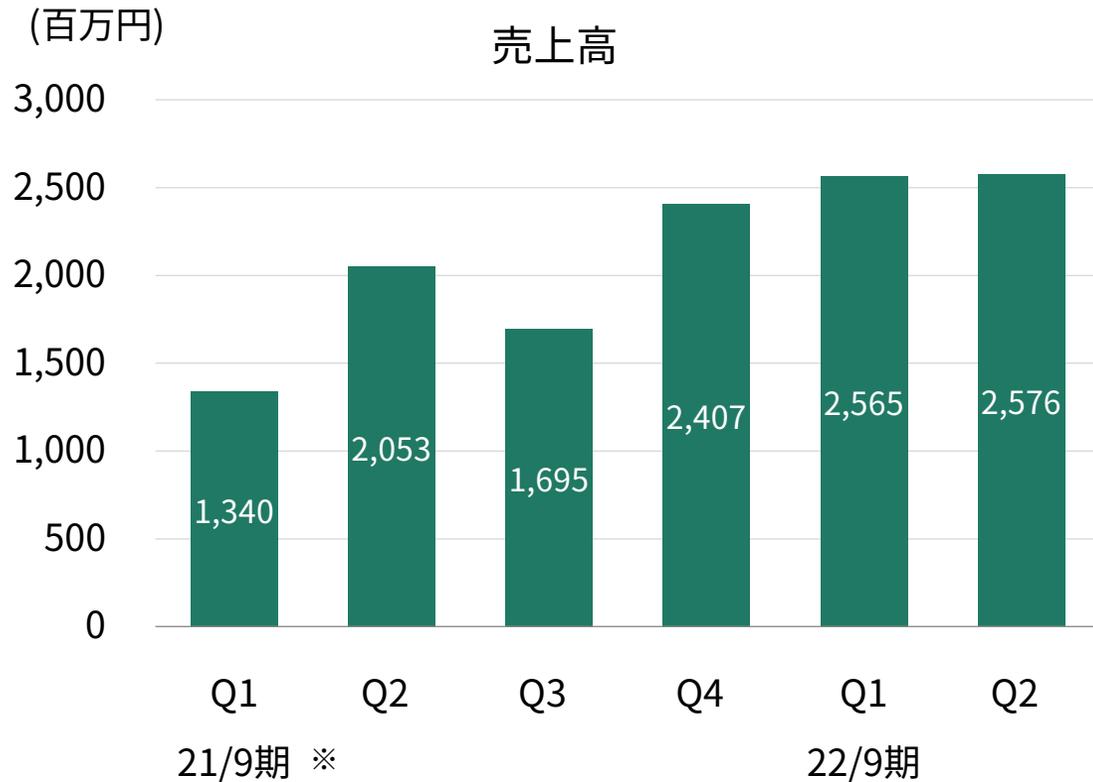
■ 前年同四半期比で大幅な増収増益を実現、前四半期比でも堅調に増収増益



※ 2021年9月期（2020年10月～2021年9月）の実績は、旧(株)くふうカンパニー及び(株)ロコガイドの連結業績を単純合算した金額（非監査）。  
 (株)キッズスターの損益を2021年9月期第2四半期連結会計期間より、(株)しずおかオンライン及びハイアス・アンド・カンパニー(株)の損益を2021年9月期第4四半期連結会計期間より連結。  
 ハイアス・アンド・カンパニー(株)の決算期変更に伴い、同社損益は2021年9月期第4四半期に2021年5月～9月までの5か月分を計上。

# 連結業績 四半期推移（ハイアスを除く）

■ ハイアス・アンド・カンパニーの連結による影響を除いた業績は増収増益トレンドを継続



※ 2021年9月期（2020年10月～2021年9月）の実績は、旧(株)くふうカンパニー及び(株)ロコガイドの連結業績を単純合算した金額（非監査）。  
 (株)キッズスターの損益を2021年9月期第2四半期連結会計期間より、(株)しずおかオンラインの損益を2021年9月期第4四半期連結会計期間より連結。

# 連結業績 セグメント別売上高（四半期）

- 毎日の暮らし事業は、トクバイ事業が順調に増収となるも、他事業の減収により前四半期の水準にとどまる
- ライフイベント事業は、住まい領域の売上拡大が他領域の減収を補い前四半期比増収

(単位:百万円)		21/9期 ※1				22/9期			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	前年 同四半期比	前四半期比
売上高	毎日の暮らし事業 ※2	614	713	769	960	1,101	1,101	154.3%	100.0%
	ライフイベント事業 ※3	694	933	908	5,190	3,426	3,489	373.9%	101.9%
	その他	61	450	50	43	36	39	8.7%	105.9%
	調整額	▲30	▲44	▲31	▲27	▲35	▲30	-	-

※1：2021年9月期（2020年10月～2021年9月）の実績は、旧(株)くふうカンパニー及び(株)ロコガイドの連結業績を単純合算した金額（非監査）。

※2：「毎日の暮らし事業」区分において、(株)キッズスターの損益を2021年9月期第2四半期連結会計期間より、(株)しずおかオンラインの損益を2021年9月期第4四半期連結会計期間より連結。

※3：「ライフイベント事業」区分において、ハイアス・アンド・カンパニー(株)の損益を2021年9月期第4四半期連結会計期間より連結。

同社の決算期変更に伴い、同社損益は2021年9月期第4四半期に2021年5月～9月までの5か月分を計上。

# 連結業績 セグメント別 営業利益・EBITDA（四半期）

- 毎日の暮らし事業は、トクバイ事業が順調に増益を実現するも、他事業を含む事業全体は前四半期比減益
- ライフイベント事業は、住まい領域が前四半期比で3割超の増益となり、他領域は赤字となるも事業全体は増益

(単位:百万円)		21/9期 ※1				22/9期			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	前年 同四半期比	前四半期比
営業利益	毎日の暮らし事業 ※2	176	185	207	220	365	351	189.0%	96.2%
	ライフイベント事業 ※3	83	112	91	410	243	280	248.9%	115.3%
	その他	▲16	62	▲22	▲29	▲31	▲27	-	-
	調整額	▲86	▲100	▲133	▲161	▲207	▲202	-	-
EBITDA	毎日の暮らし事業 ※2	185	206	234	257	397	383	185.4%	96.5%
	ライフイベント事業 ※3	97	126	105	587	328	365	287.5%	111.1%
	その他	▲16	62	▲22	▲29	▲31	▲26	-	-
	調整額	▲40	▲37	▲70	▲30	▲67	▲62	-	-

※1：2021年9月期（2020年10月～2021年9月）の実績は、旧(株)くふうカンパニー及び(株)ロコガイドの連結業績を単純合算した金額（非監査）。

※2：「毎日の暮らし事業」区分において、(株)キッズスターの損益を2021年9月期第2四半期連結会計期間より、(株)しずおかオンラインの損益を2021年9月期第4四半期連結会計期間より連結。

※3：「ライフイベント事業」区分において、ハイアス・アンド・カンパニー(株)の損益を2021年9月期第4四半期連結会計期間より連結。

同社の決算期変更に伴い、同社損益は2021年9月期第4四半期に2021年5月～9月までの5か月分を計上。

# 連結業績 B/S

(単位:百万円)		2021年10月 設立時点	2022年3月末	増減額	増減要因
		<b>流動資産</b>	<b>15,613</b>	<b>13,725</b>	<b>▲1,888</b>
(現金及び預金)	7,780	7,120	▲660		
(営業投資有価証券)	3,335	1,759	▲1,575		
(販売用不動産)	2,412	2,595	182	・ 時価のある有価証券の時価変動及び配当金の受領による簿価修正等により、営業投資有価証券が1,575百万円減少	
<b>固定資産</b>	<b>6,374</b>	<b>6,745</b>	<b>371</b>		
(のれん)	4,190	3,858	▲332	・ 投資有価証券の取得等により投資その他の資産が747百万円増加	
(投資その他の資産)	1,096	1,844	747		
<b>資産</b>	<b>22,000</b>	<b>20,479</b>	<b>▲1,521</b>		
<b>負債</b>	<b>10,460</b>	<b>9,940</b>	<b>▲520</b>	・ 短期借入金及び長期借入金 <sup>が</sup> 返済等により386百万円減少	
(短期借入金及び長期借入金)	6,432	6,046	▲386		
<b>純資産</b>	<b>11,540</b>	<b>10,539</b>	<b>▲1,001</b>	・ 時価のある有価証券の時価変動等により その他有価証券評価差額金が1,312百万円減少	
(利益剰余金)	738	980	241		
(その他有価証券評価差額金)	455	▲856	▲1,312		
<b>負債及び純資産</b>	<b>22,000</b>	<b>20,479</b>	<b>▲1,521</b>		

※ ( ) 記載している項目の金額は内書を表示。

# グループの事業基盤（2022年3月末時点）

## 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

ユーザー接点の最大化

月間利用者数  
約4,100万人<sup>※1</sup>



SaaS

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

契約アカウント数  
約59,100<sup>※2</sup>



Tool/Agent

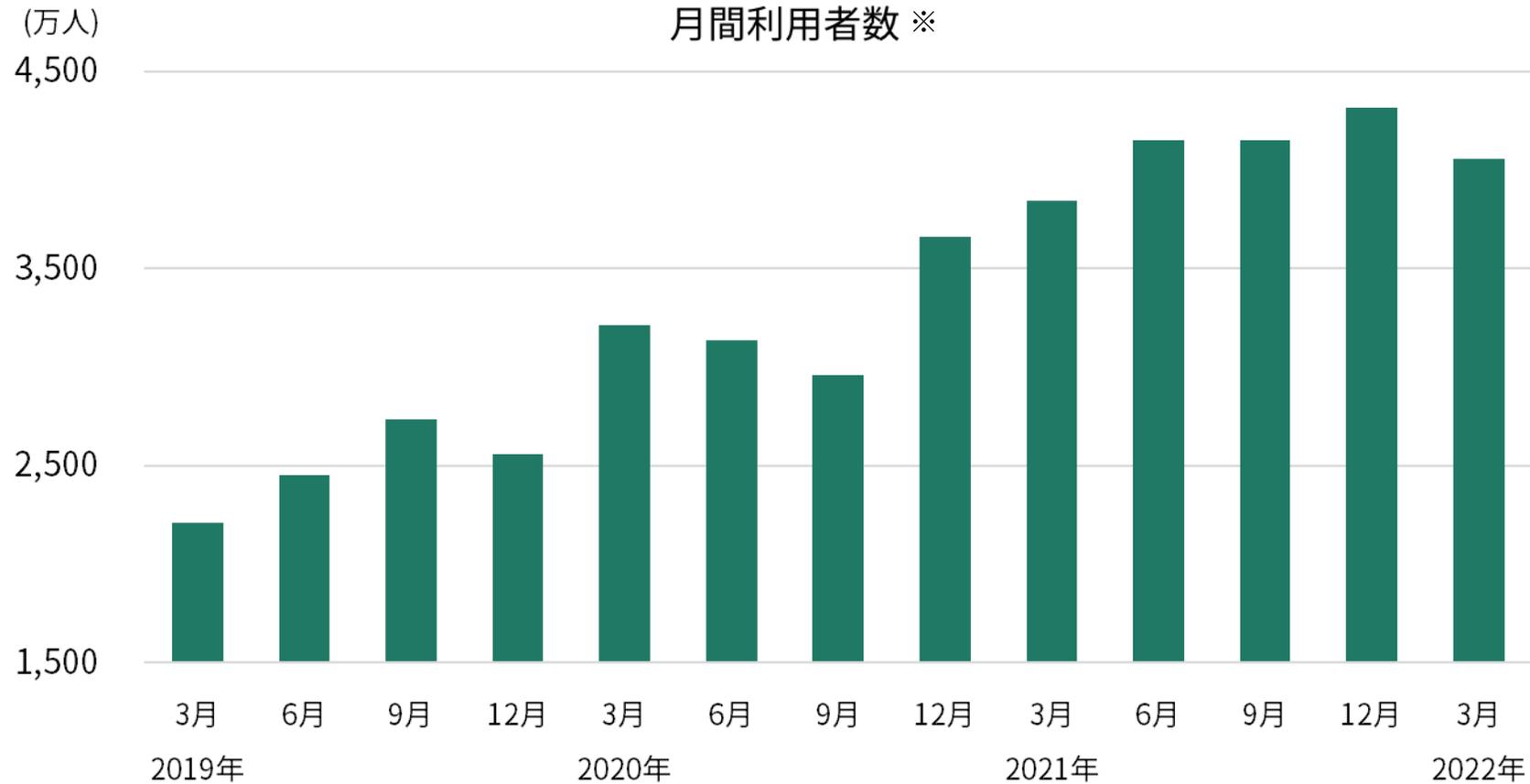
毎日の暮らしに役立つツールと、  
ライフイベントの専門サービスを提供

ツール累計DL数  
約2,330万<sup>※3</sup>  
年間サービス提供数  
約4,300<sup>※4</sup>

※1：2022年3月末時点における日常生活領域、地域情報領域、住まい領域、結婚領域の主要メディア及びツール利用者数合計（ブラウザベースまたは端末ベース）。複数メディアまたはツール利用者の重複は考慮しない単純合算ベース。  
※2：2022年3月末時点における「トクバイ」利用（有料及び無料）店舗数、(株)オウチーン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・アンド・カンパニー(株)が提供するサービスの会員企業数、(株)エニマリの取引先会場数合計。  
※3：2022年3月末時点における「トクバイ」、「Zaim」、「ごっこランド」の累計アプリDL数合計。  
※4：2022年3月時点を基準とした(株)エニマリの結婚式プロデュース件数年間概算値、2022年3月時点を基準とした住まい領域（ハイアス・アンド・カンパニー(株)を除く）におけるサービス提供数年間概算値、(株)しずおかオンラインの直近1年間における「イエタテ相談カウンター」相談数合計。

# グループ全体のメディアの月間利用者数推移

■ グループ全体のメディアの月間利用者数は、単純合算ベースで4,000万人超

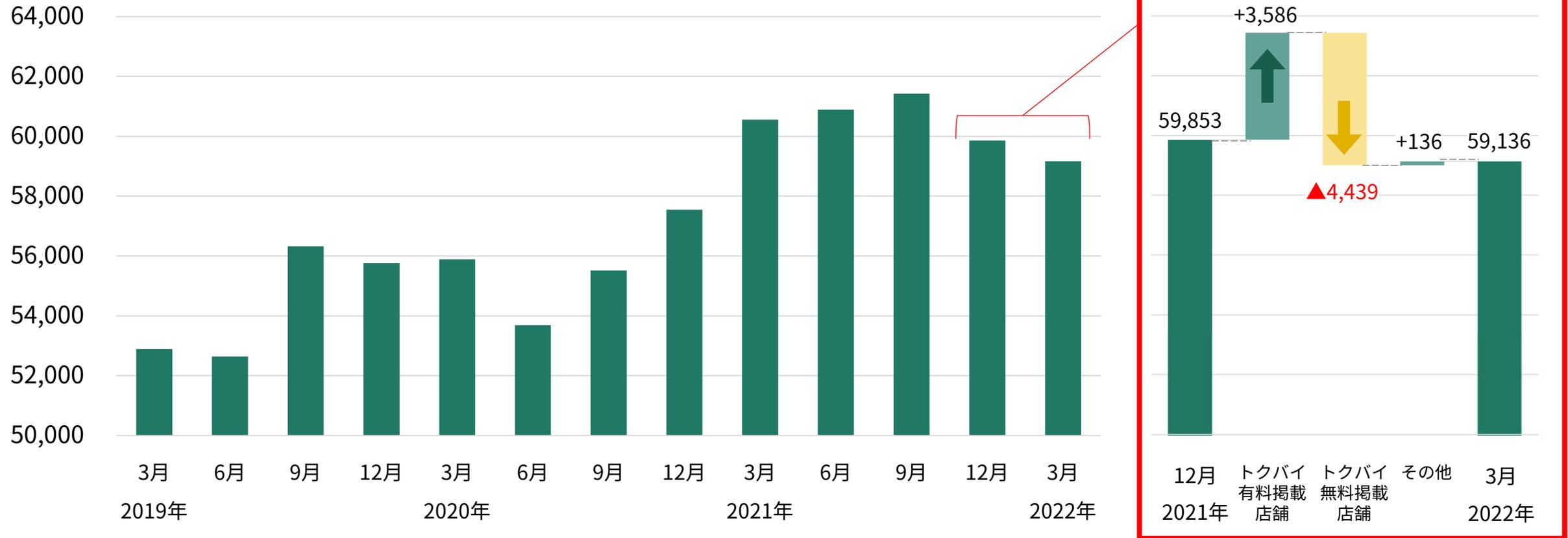


※ 日常生活領域、地域情報領域、住まい領域、結婚領域の主要メディア及びツール利用者数合計（ブラウザベースまたは端末ベース）。  
複数メディアまたはツール利用者の重複は考慮しない単純合算ベース。

# グループ全体の契約アカウント数推移

■ トクバイはサービス利用店舗の有償化への営業注力により無料掲載店舗数が減少、有料掲載店舗数が増加

契約アカウント数※



※ 「トクバイ」掲載店舗数（有料及び無料）、(株)オウチーノ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・アンド・カンパニー(株)が提供するサービスの会員企業数、(株)エニマリの取引先会場数合計。

# 自己株式取得を決議

## ■ 2022年5月13日付で有償ストック・オプション発行と併せて自己株式取得を決議

- ・ 2026年9月期におけるEBITDA 100億円※の実現を行使条件とし、  
当社グループ役職員を対象とする有償ストック・オプションの発行を決議
- ・ 割安と考える水準で推移している当社の株価動向と当社の財務状況等を総合的に勘案し、有償ストック・オプションの発行による株式の希薄化を抑制すると共に、将来の機動的な資本戦略に備えて、自己株式を取得予定

取得株式総数	(発行済株式総数 (自己株式を除く) の1.7%) 上限 1,000,000株
株式の取得価額の総額	上限 850,000,000円
取得期間	2022年5月16日～2022年12月31日

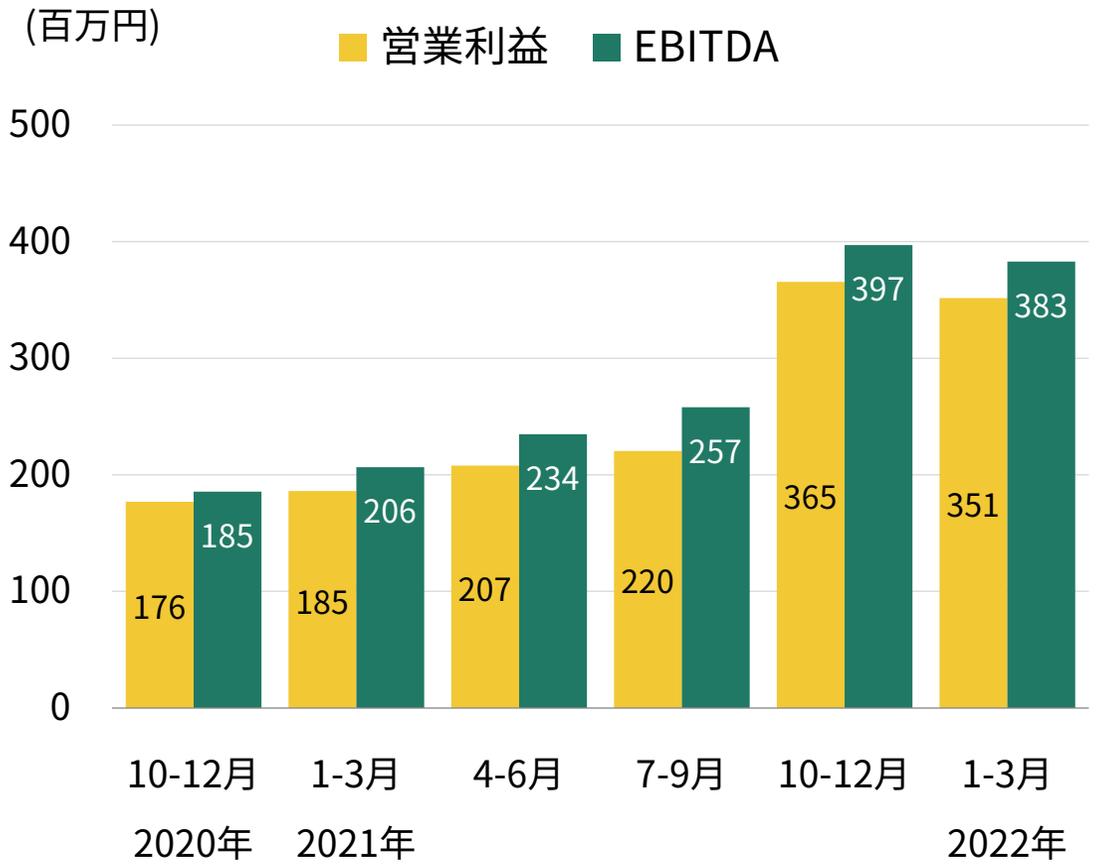
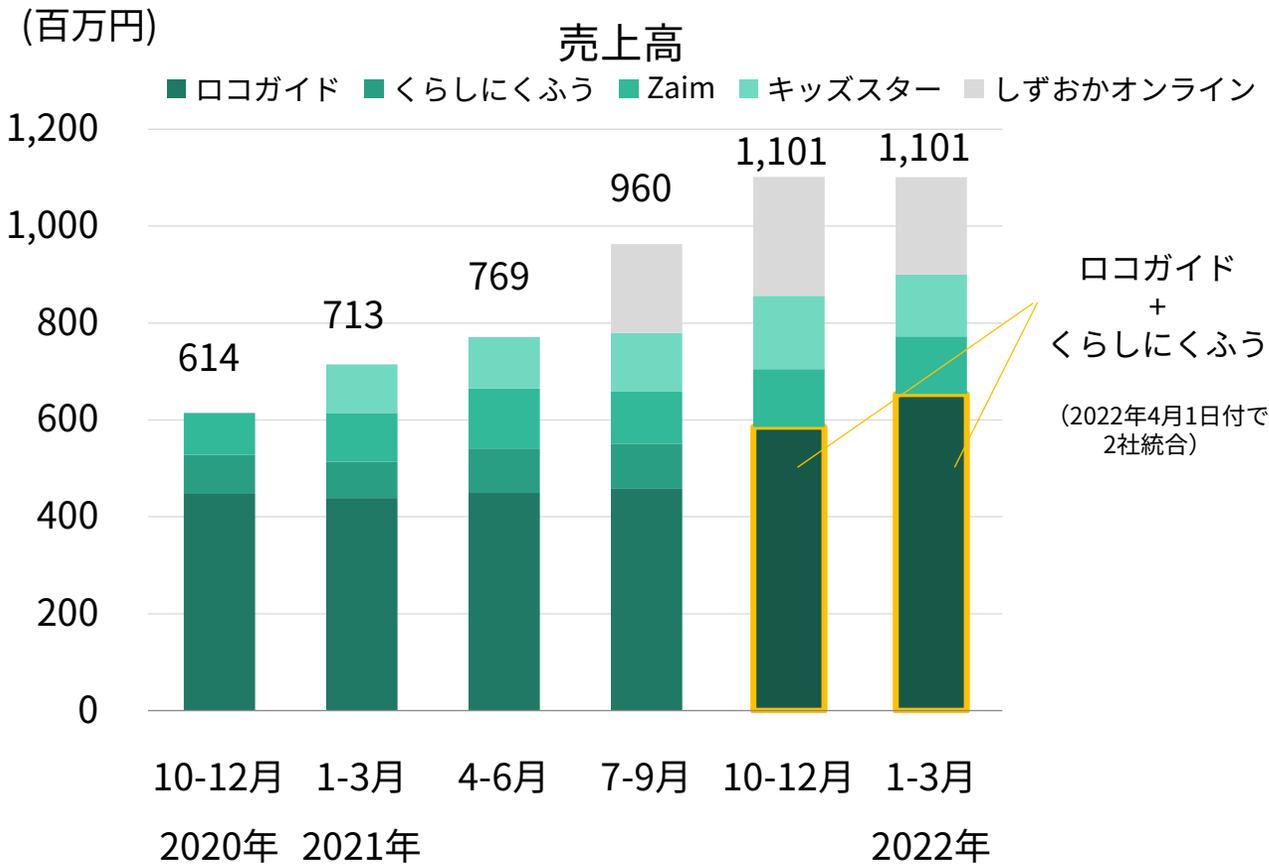
※ EBITDA及び株式報酬費用の合計額。

## 2. 各事業セグメントの概況

# 毎日の暮らし事業

# 毎日の暮らし事業 業績 四半期推移

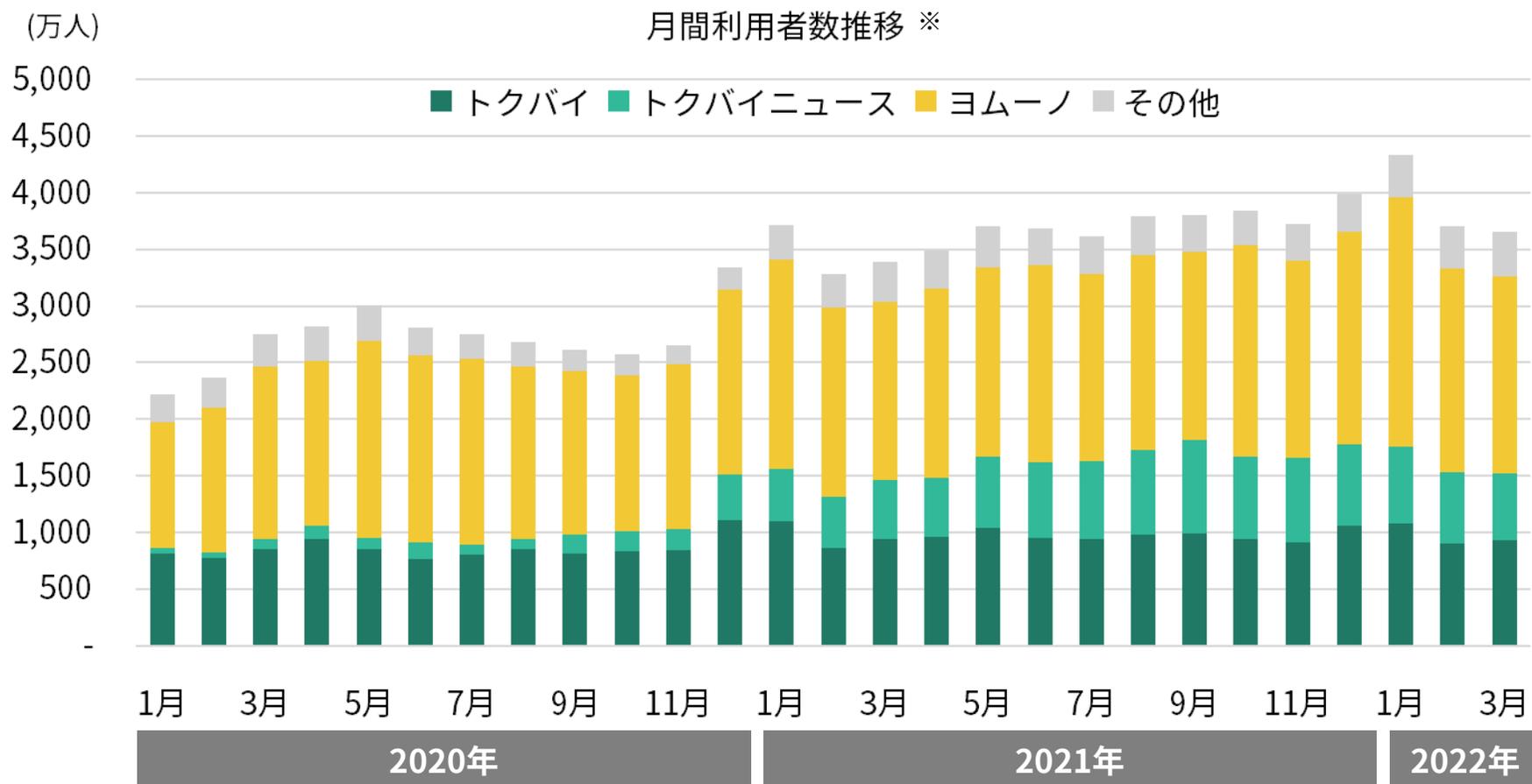
- トクバイ事業の有料掲載店舗数の増加により、ロコガイドの売上高が拡大
- ロコガイドは売上拡大により増益となるも、前四半期に季節性により拡大したしずおかオンラインや納品案件が寄与したキッズスターの反動減を補いきれず、事業全体の利益は前四半期比で微減益



# 日常生活領域 月間利用者数推移

■ 年末年始にトクバイやヨムーノの利用者数が増加、季節性需要は落ち着くも、引き続き堅調に推移

・ ヨムーノは2022年1月に月間利用者数2,200万人を突破

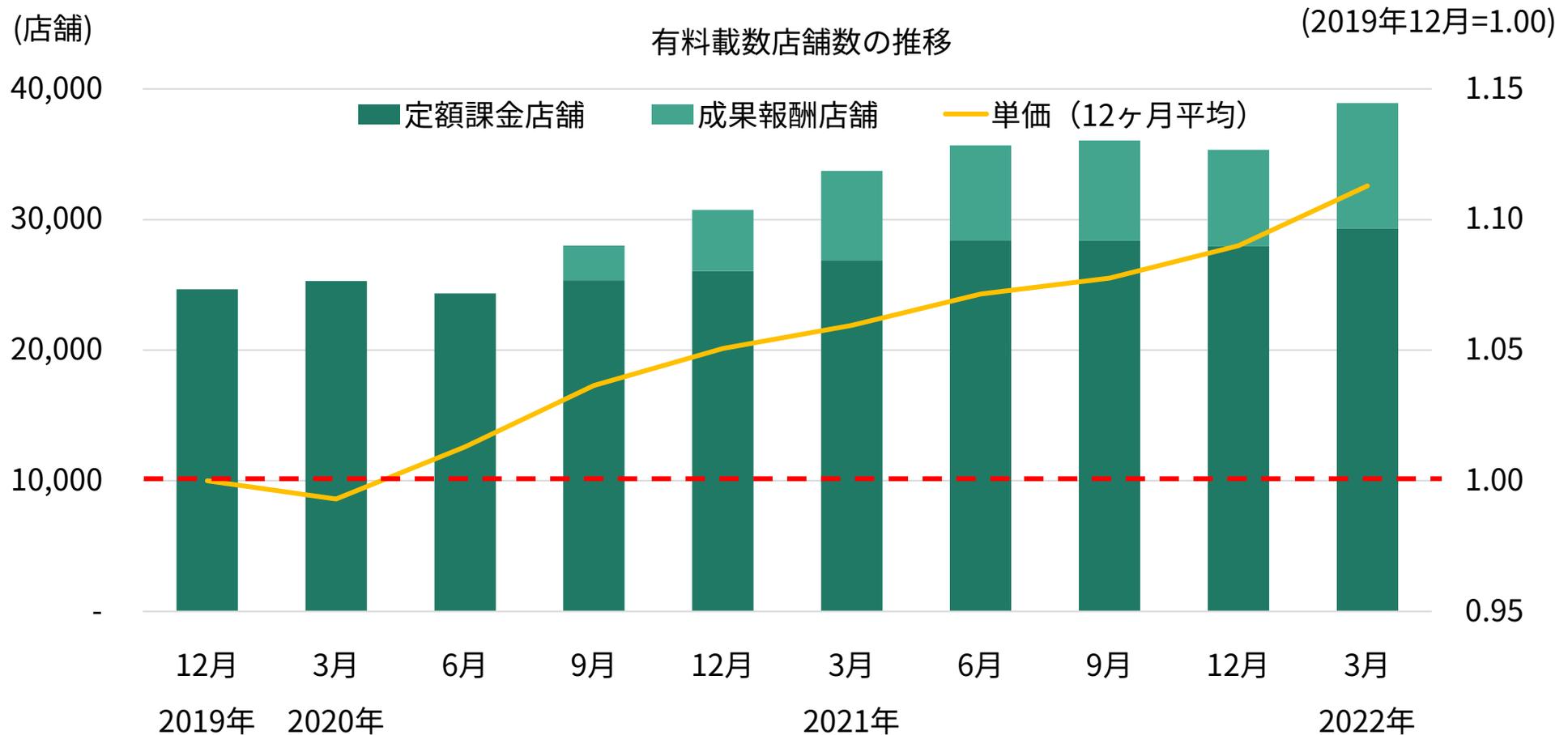


※ 日常生活領域内主要メディア及びツール利用者数合計（ブラウザベースまたは端末ベース）。複数メディアまたはツール利用者の重複は考慮しない単純合算ベース。

# トクバイサービス有料掲載店舗数推移

■ 2022年3月末時点の有料掲載店舗数は38,924店舗

- ・ 定額課金店舗数はホームセンター、ドラッグストアを中心に増加、単価も上昇
- ・ 成果報酬店舗数は携帯ショップでの導入により増加



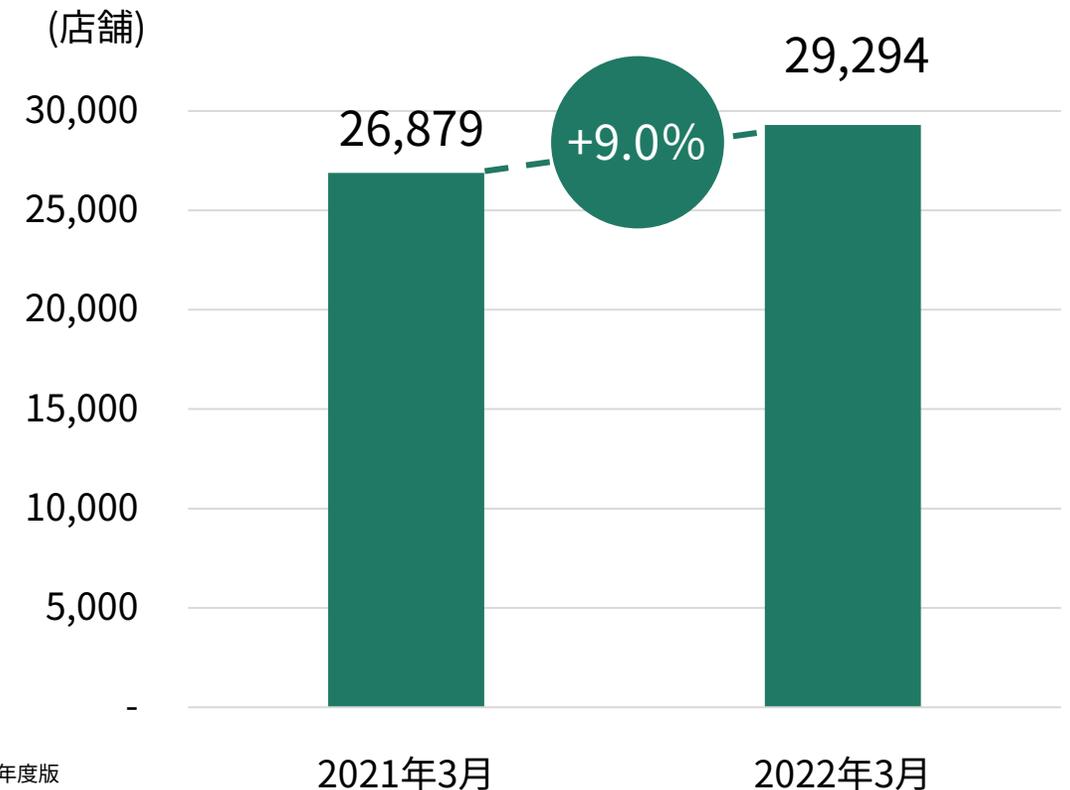
# トクバイサービスの取り組み：定額課金店舗の拡大

- DCM社の有料掲載を3月より開始、ホームセンター業界TOP 3企業がトクバイに出そろう
- 昨年から掲載を見合わせていた外食チェーンの有料掲載が再開
- 新業態の掲載拡充に向けて外食チェーンを中心に複数の企業とのトライアル掲載等を開始

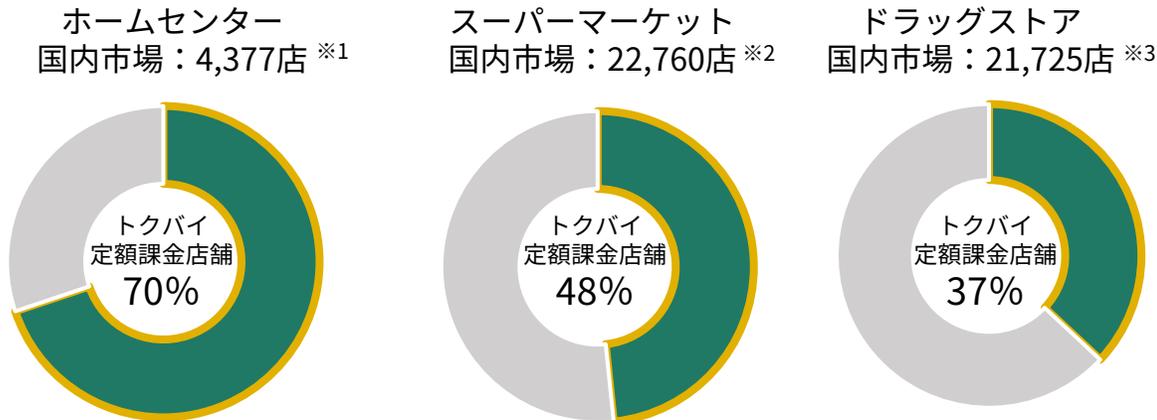
## 新規契約店舗の一例



## 定額課金店舗数



## 定額課金店舗数の業態別市場シェア



※1：経産省「商業動態統計」（2021年）

※2：統計・データでみるスーパーマーケット  
<http://www.j-sosm.jp/> 2022年3月

※3：日本チェーンドラッグストア協会 2021年度版  
 日本のドラッグストア実態調査

# トクバイサービスの取り組み：メディア力の強化

## ■ ユーザーの利用頻度向上に向けたコンテンツ増強のため、サービスリニューアルを段階的に実施

チラシや特売情報・クーポン・レシピ・特集等のユーザーニーズの高い情報をアプリトップページに集約（3/8リリース）

アプリのクーポン機能をリニューアル、「近くのお店」「よくいくお店」のクーポン配信を強化（4/12リリース）

Webサイトのクーポン検索機能強化や決済方法・営業時間等の条件による絞り込み検索機能搭載を実施（4/22リリース）



## ■ 創業以来初となる「トクバイ」ロゴデザインのリニューアルを実施



# トクバイサービスの取り組み：トクバイとヨムーノの連携

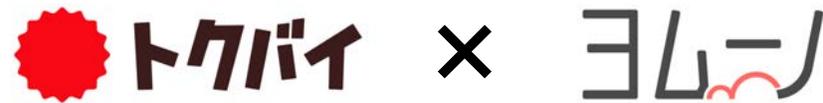
## ■ トクバイとヨムーノのコラボ広告商品を提供開始

- ・ トクバイアプリでの販促キャンペーンとヨムーノでのタイアップ記事を連動し、ユーザー接点を増加
- ・ トクバイとヨムーノの相乗効果による単なる広告にとどまらない付加価値を提供

### オタフクソース様の事例



キャンペーン期間 2022.1.1e » 1.31e ▶ 詳しくはこちら



- ・ トクバイアプリ上での販促キャンペーン等を実施
- ・ 店頭告知やGPSプッシュ通知等の販促支援も提供

- ・ ヨムーノメイト（公式インスタグラマー）による商品を使用したメニュー開発
- ・ 実際のユーザー目線による商品訴求を記事を通して実施

# 【参考】 トクバイユーザーアンケート

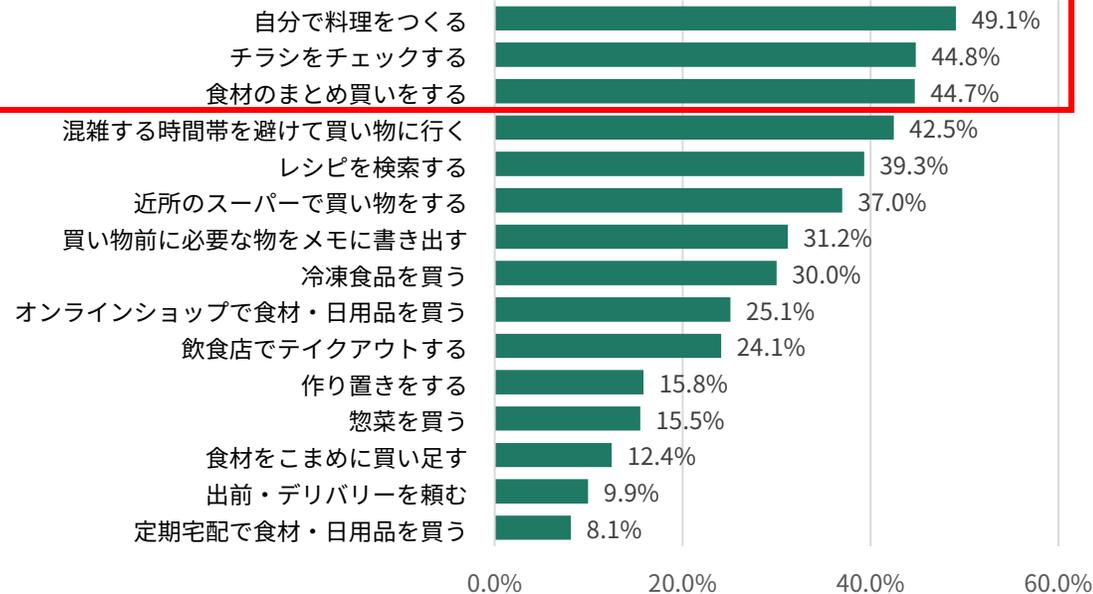
## ■ コロナ禍の長期化や足元の物価高騰による家計不安から、ユーザーの生活防衛意識が上昇

コロナ感染拡大前に比べて「料理」「チラシのチェック」「まとめ買い」が増えた人は4割以上

値上げラッシュ対策として「無駄な買い物をやめる」「買い物前にチラシで特売品をチェックする」に加え、「クーポン」の活用ニーズが高まる

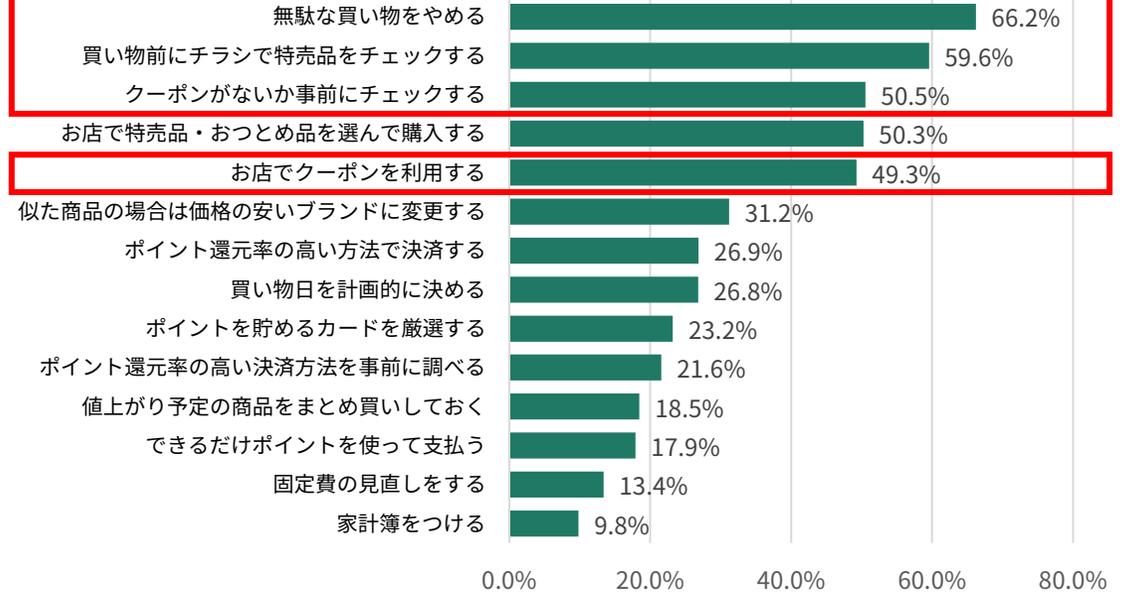
【参考：トクバイユーザーアンケート（2022年2月24日～2022年3月3日）】

コロナ感染拡大前（2020年2月以前）と現在を比較して、日常生活で増えたと感じている行動について教えてください。（複数回答、n=5,510）



【参考：トクバイユーザーアンケート（2022年4月15日～2022年4月21日）】

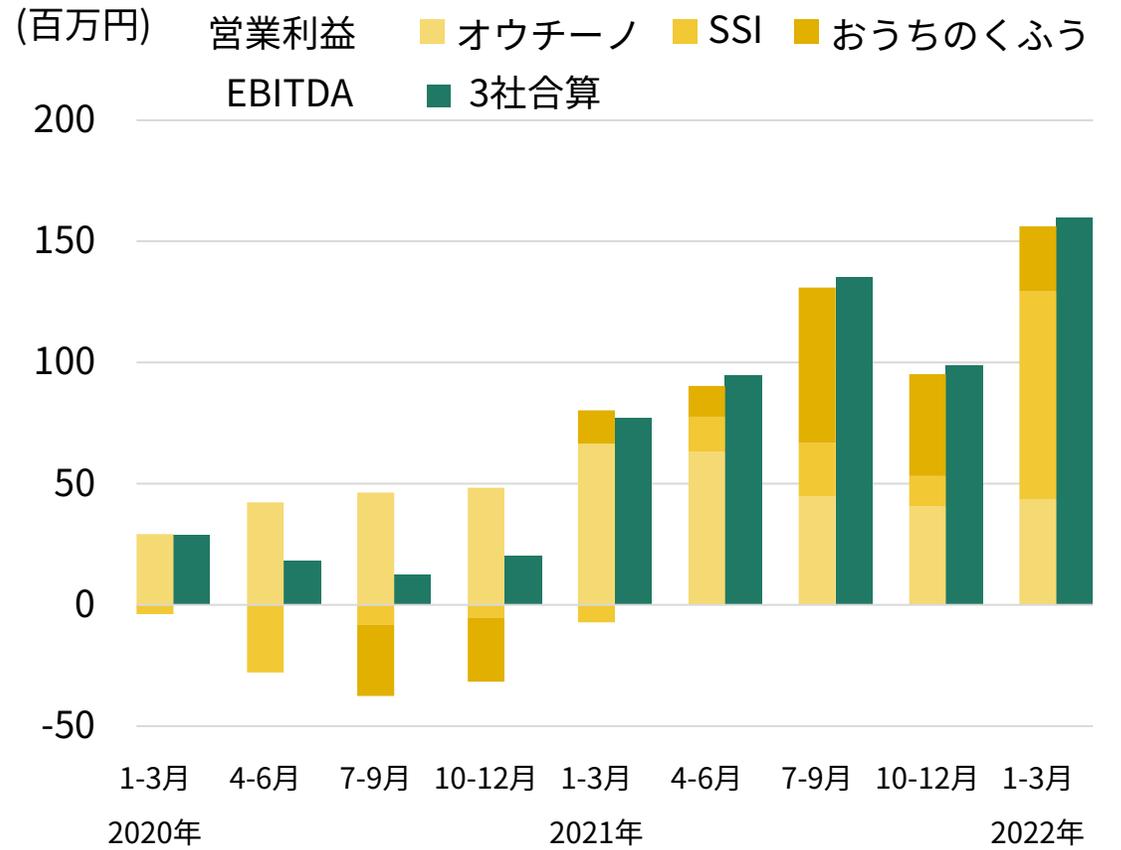
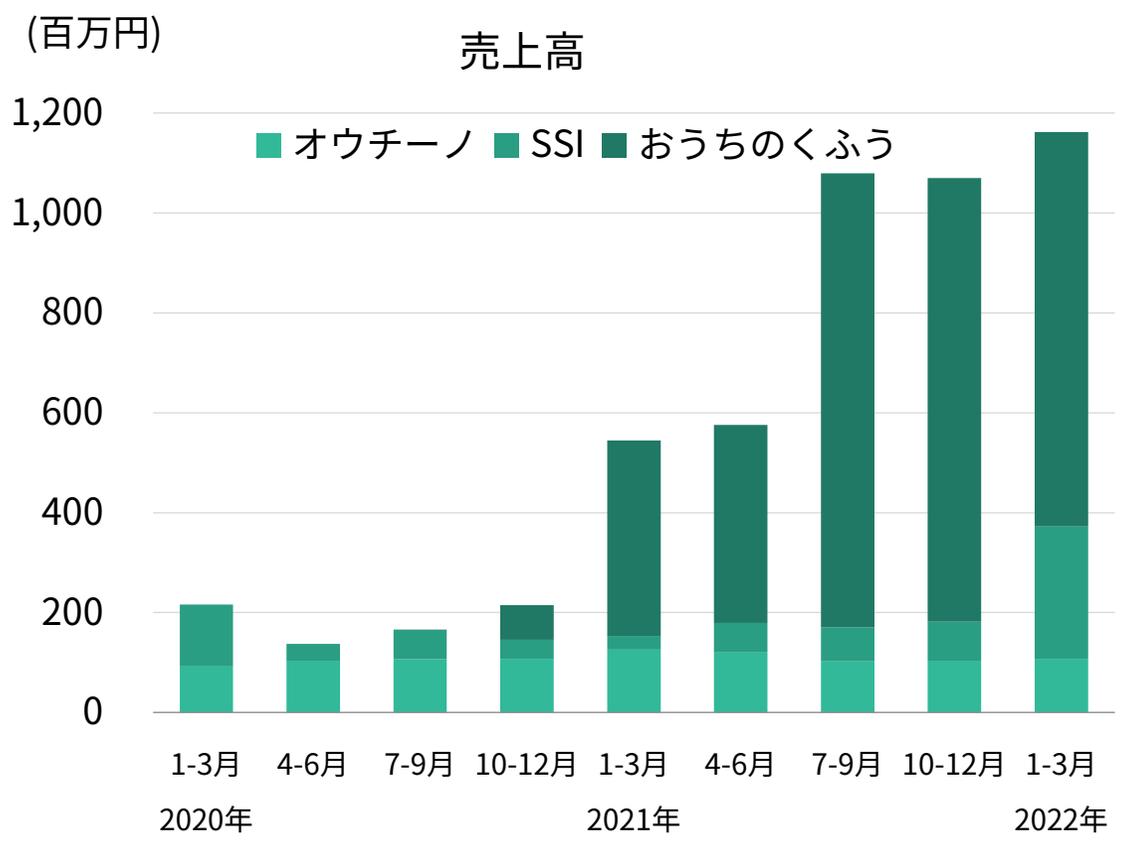
値上げラッシュに伴い、工夫しようと思っていることを教えてください。（複数回答、n=5,015）



# ライフイベント事業

# 住まい領域(ハイアスを除く) 業績※ 四半期推移

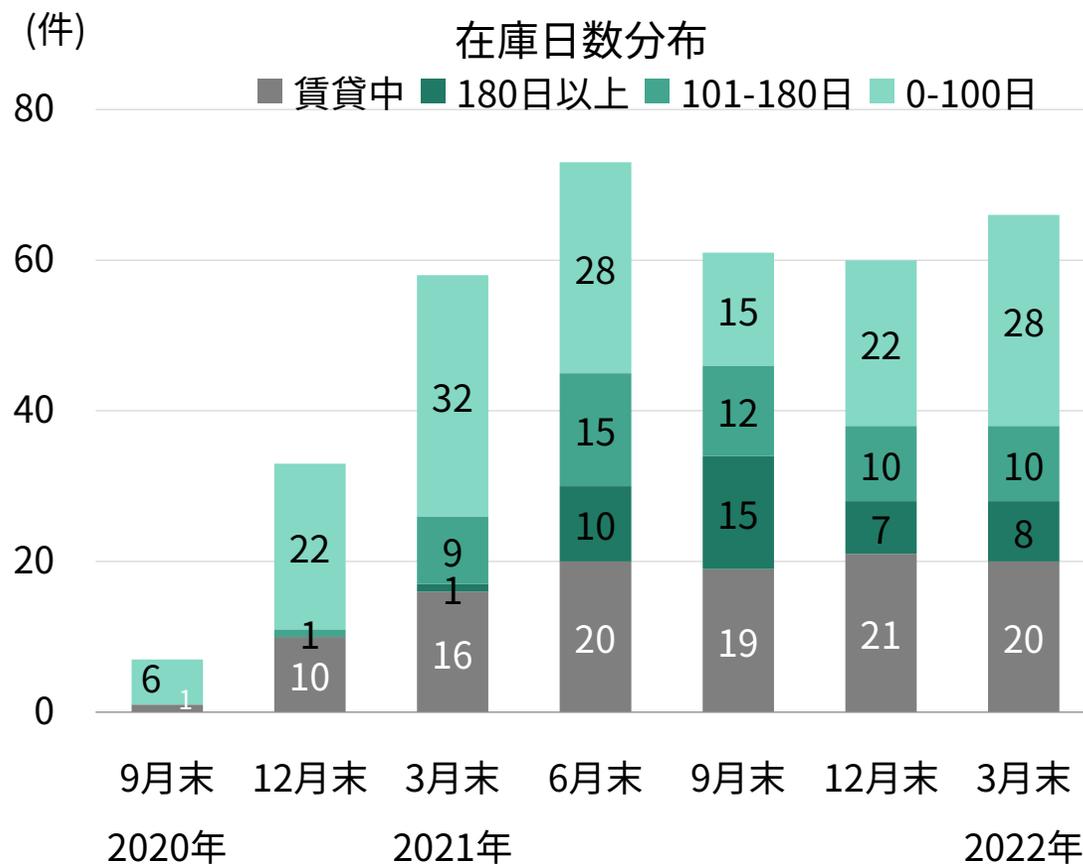
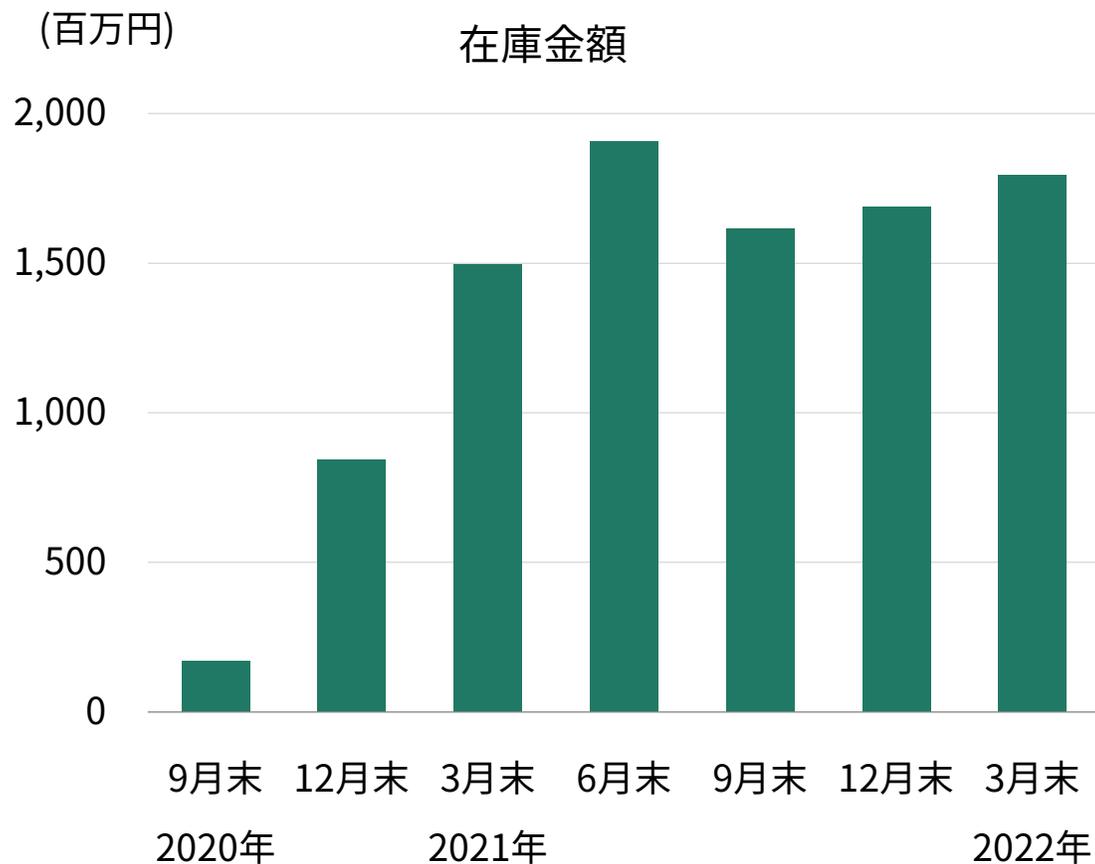
- オウチーノは機能開発に取り組んでいるツールの販売伸長により前四半期比 増収増益
- SSIはハワイのリゾート開発案件に係る売上計上により、大幅増収増益
- おうちのくふうの買取再販事業は販売物件数の減少により前四半期比 減収減益



※ (株)オウチーノ、(株)おうちのくふう、(株)SSIの3社単純合算ベース (一部、グループ内取引含む)。

# 買取再販事業の在庫保有状況

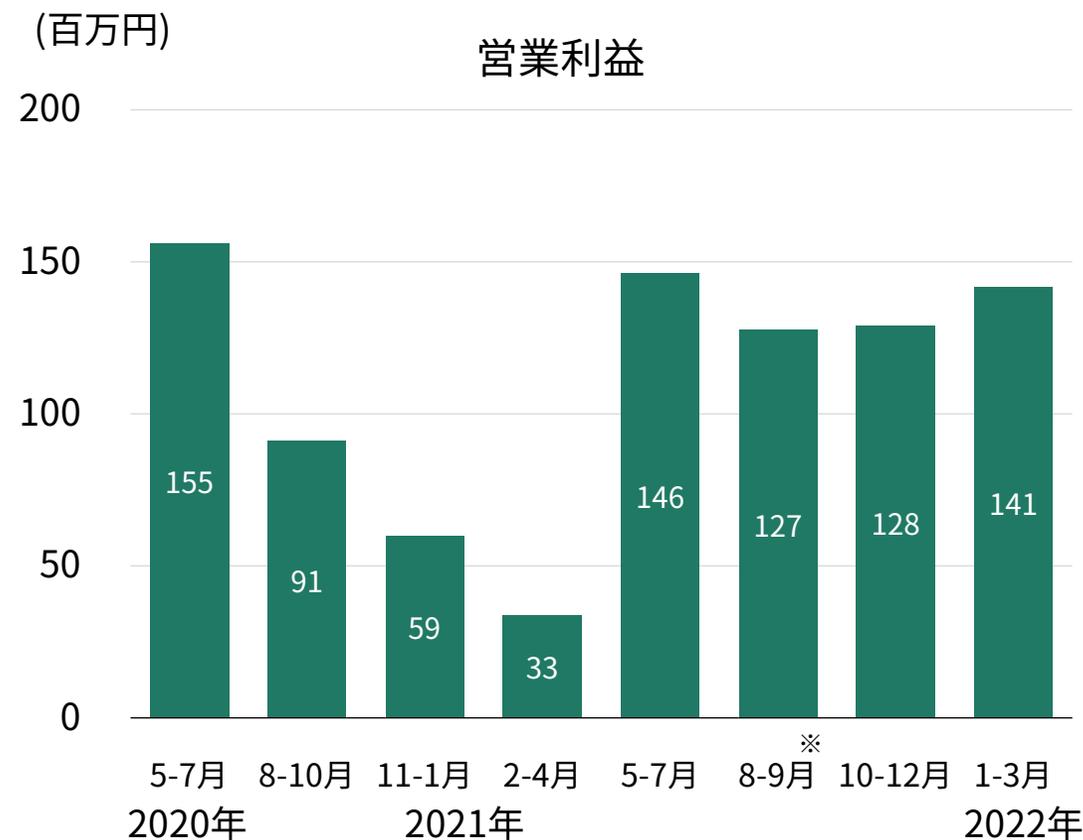
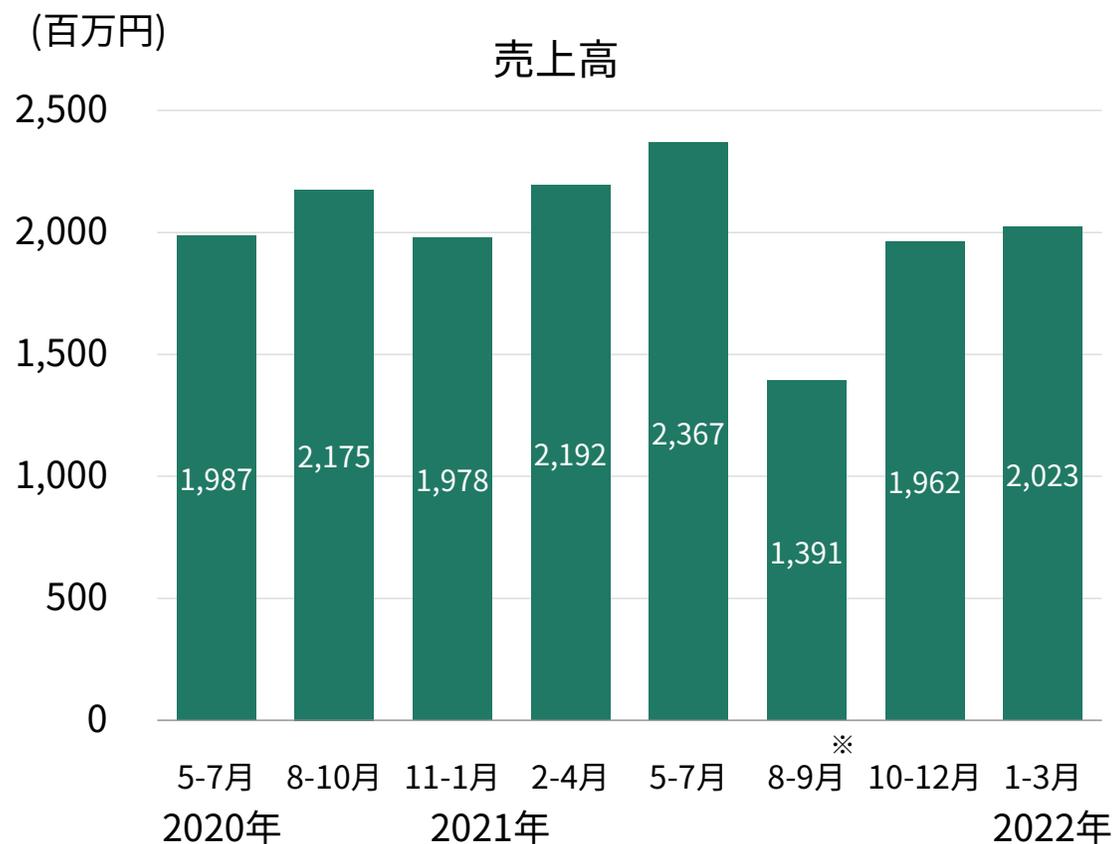
- 1-3月の粗利益率は10.7%（10-12月は11.4%）、3月末時点の在庫回転日数※は141日（12月末時点は123日）
- 健全な在庫構成を維持しながら、下期以降の販売に向けて物件の仕入れを強化



※ 2022年9月期より従来の開示（平均在庫回転期間=当該期間に販売した物件の平均保有期間）から算出方法を下記に変更。  
 在庫回転日数=平均在庫金額/物件販売金額（賃貸物件に係る金額を除く。物件販売金額は当四半期の日割り金額）

# ハイアス・アンド・カンパニー 連結業績 四半期推移

■ 事業及びハイアスグループの再編に目途がたち、堅調に営業利益が推移



※ 決算期変更に伴う変則決算のため、2021年8月1日～2021年9月30日(2ヶ月間)の実績。

# ハイアス・アンド・カンパニー 改善状況について

## ・特設注意市場銘柄に指定（2020年11月27日）

- ・特設注意市場銘柄の指定の継続が決定（2022年1月26日付）
- ・当該指定から1年6ヶ月を経過した日（2022年5月27日）以後に、ハイアス・アンド・カンパニーが再提出する内部管理体制確認書の内容等につき東京証券取引所の審査を受ける

## ・改善状況

- ・2022年2月28日  
「（開示事項の経過）改善計画・状況報告書（原因の総括と再発防止策の進捗状況）に関するお知らせ」を開示
- ・2022年3月31日  
「（開示事項の経過）改善計画・状況報告書に関するお知らせ」を開示
- ・2022年4月19日  
「（開示事項の経過）改善計画・状況報告書に関するお知らせ」を開示

## ・今後の予定

- ・2022年5月26日開催予定の臨時株主総会において新たな取締役を選任予定
- ・2022年5月27日以後に、内部管理体制確認書を再提出予定

# 住まい領域の取り組み

- ユーザーの「住まいにまつわる後悔をなくす」ため、ユーザー目線で売り手と買い手の「直接取引」実現に注力

トライアルとして、未公開物件をマッチングするサービスを物件限定で開始

- グループ各社の機能をフル活用し、検討段階から売買完了までユーザーをサポート

- ・メディアでの情報収集、物件選定（査定/鑑定）、リフォーム施工、各種保険保証など、中古住宅売買に必要な一連の機能をワンストップで提供
- ・領域内メディア/サービスの統合も視野に、個別最適ではなく取引全体でのUX向上を目指す



サイトから未公開物件の購入オファーが可能

ご希望の物件が  
売り出されていない場合は  
広さ・間取りなど詳しい条件を伺い  
物件オーナー様へ  
売却の提案をいたします。

**未公開物件をリクエストする**

東京ツインパークス

未公開物件 募集中

駐車場 空き複数台 管理状態 非常に良好

2002年09月(築19年) 47階建 1,000戸  
都営大江戸線「汐留」徒歩2分  
東京都港区東新橋1丁目10-1

売出中の物件 6件

FOR SALE

1億7,500万円 79.55㎡ 2SLDK 23階 詳しく見る	1億6,200万円 89.77㎡ 3L 詳しく見る
--	---------------------------------

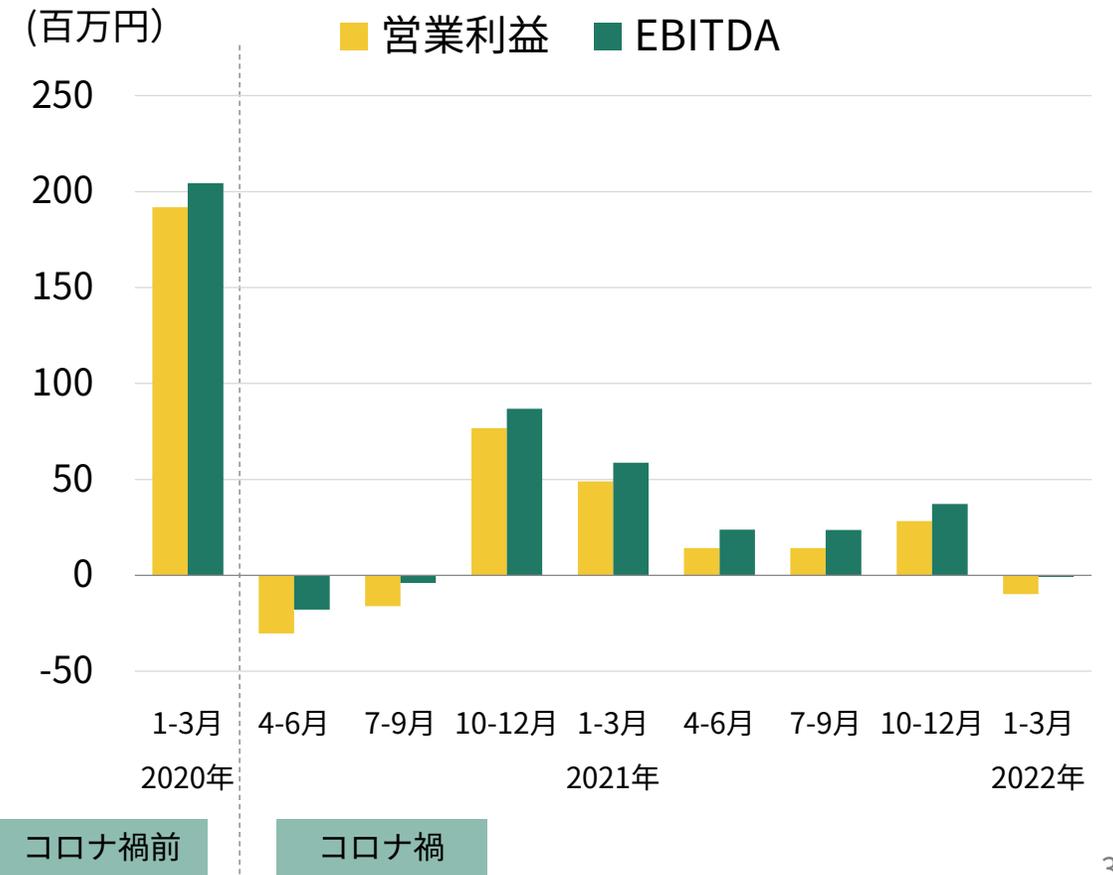
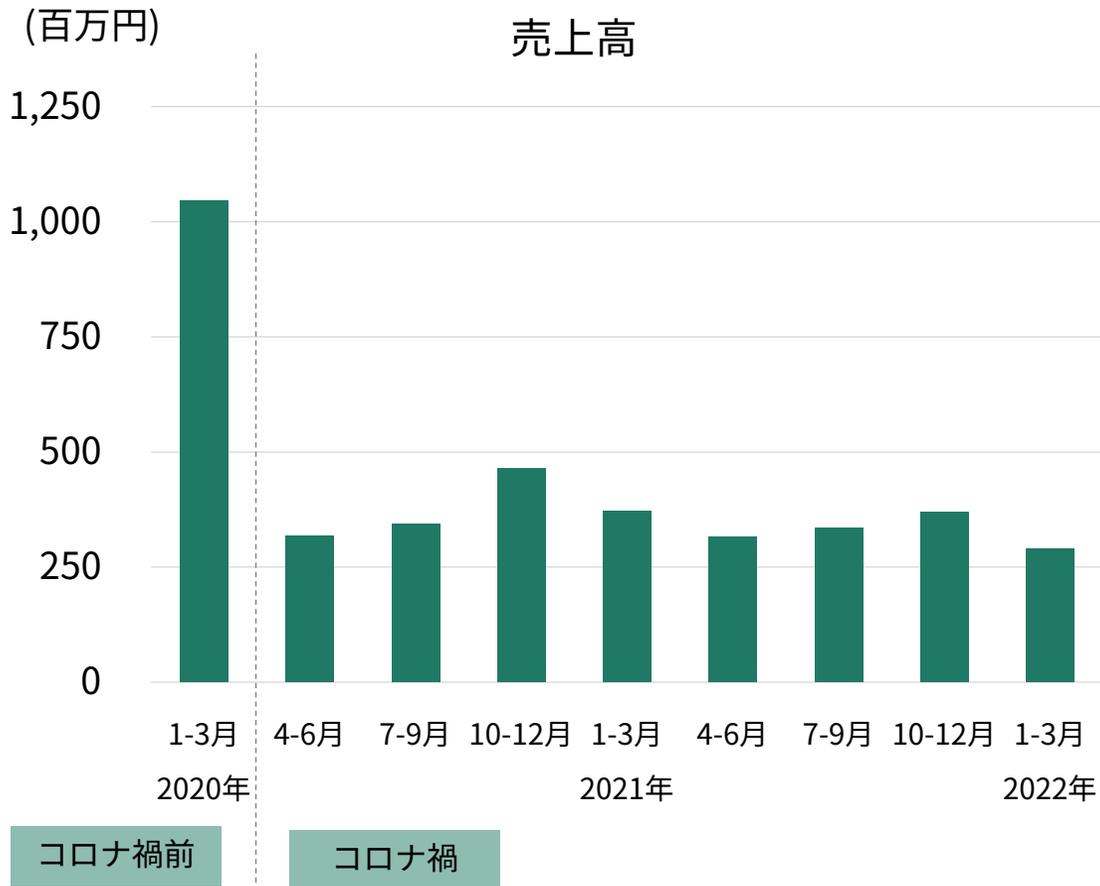
ご希望の物件が  
売り出されていない場合は  
広さ・間取りなど詳しい条件を伺い  
物件オーナー様へ  
売却の提案をいたします。

**未公開物件をリクエストする**

このマンションのご売却をお考えの方はこちら

# 結婚領域 業績 四半期推移

- 今後に向けて引き続きメディア強化のため人材及び開発投資を継続するも、  
コロナ禍の影響等によりプロデュース事業において結婚式開催件数が減少したことを主因に減収減益

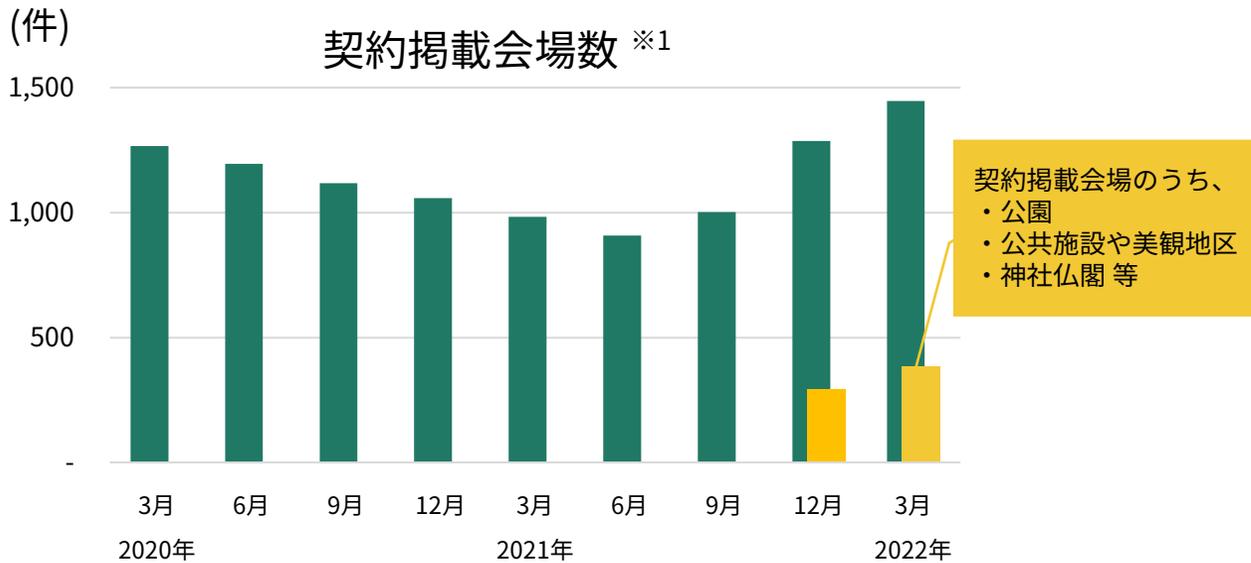


# 結婚領域の取り組み

- 「Any place」「Any plan」をコンセプトに、「みんなのウェディング」のメディア力強化と合わせて、メディアを通じたプロデュース事業の集客を推進

## いわゆる結婚式場“以外”の会場を増強

結婚式プラン掲載会場数 1,400件突破  
 ブライダル総合メディアで国内No.1に※2



※1：有料広告掲載会場またはプロデュース契約会場の合計（重複契約会場は1カウントとする会場ユニーク数）。  
 ※2：2022年2月 自社調べ。「結婚式プラン」を掲載している会場を集計対象とし、各メディアの公開情報に基づき比較。

## メディアの各種コンテンツ増強を加速

(事例) 「みんなのウェディング」に  
 「エニマリ」がプロデュース可能な会場とプランの掲載を拡充



◁ 「みんなのウェディング」内に広告掲載会場以外に「エニマリ」がプロデュース可能な会場も掲載

▽ 会場ページに「エニマリ」のプランや問合せを設置

この会場についてお問い合わせする

お問い合わせは **エニマリ** にて承ります。

この会場についてお問い合わせする

お問い合わせは **エニマリ** にて承ります。

「メディア力」と  
 「プロデュース事業の集客力」  
 を同時に強化

# 免責事項

---

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

=お問合せ=

コーポレート・コミュニケーション部 IR担当

E-mail : [ir@kufu.co.jp](mailto:ir@kufu.co.jp)    HP : <https://kufu.co.jp/>