2022年9月期 第3四半期 連結決算 説明資料

株式会社くふうカンパニー

2022.8.12

くふうカンパニー

目次

1. 2022年9月期 第3四半期 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3四半期 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

zaim
家計簿サービス

kids star
知育アプリ

地域情報領域

SHIZUOKA ONLINE
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

オウチーノ
住宅・不動産専門メディア

おうちのくふう
買取再販サービス

SEVEN SIGNATURES INTERNATIONAL
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

保険のくふう
保険販売代理

くふう少額短期保険
保険商品開発・販売

その他

デザイン領域
テクノロジー領域

Da Vinci Studio
開発・研究

投資・起業家支援領域
経営管理領域

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

actindi
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3四半期（2022年4-6月）のEBITDAは488百万円、対前年比197.0%（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126.2%）となり、通期業績見通しに対して順調に推移。

毎日の暮らし事業

（日常生活領域）　計画に対して堅調に推移。トクバイ事業は新業態の開拓が順調に進み、トライアル掲載が増加。

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、計画に対して順調に推移。2022年7月28日付で特設注意市場銘柄指定が解除。その他の3社は、買取再販事業の貢献もあり、対前年比で増収増益。

（結婚領域）　メディア及びプロデュースの両事業が低調に推移するも、結婚式プロデュースの受注が増加。人材及び開発投資を継続し、当四半期は赤字となるも、通期は黒字の見通し。

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	Q3 累計	進捗率
売上高	6,042	11,256	18,000	159.9%	13,303	73.9%
営業利益	604	1,000	1,300	129.9%	1,006	77.4%
EBITDA	890	1,617	2,300	142.2%	1,773	77.1%

※ 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

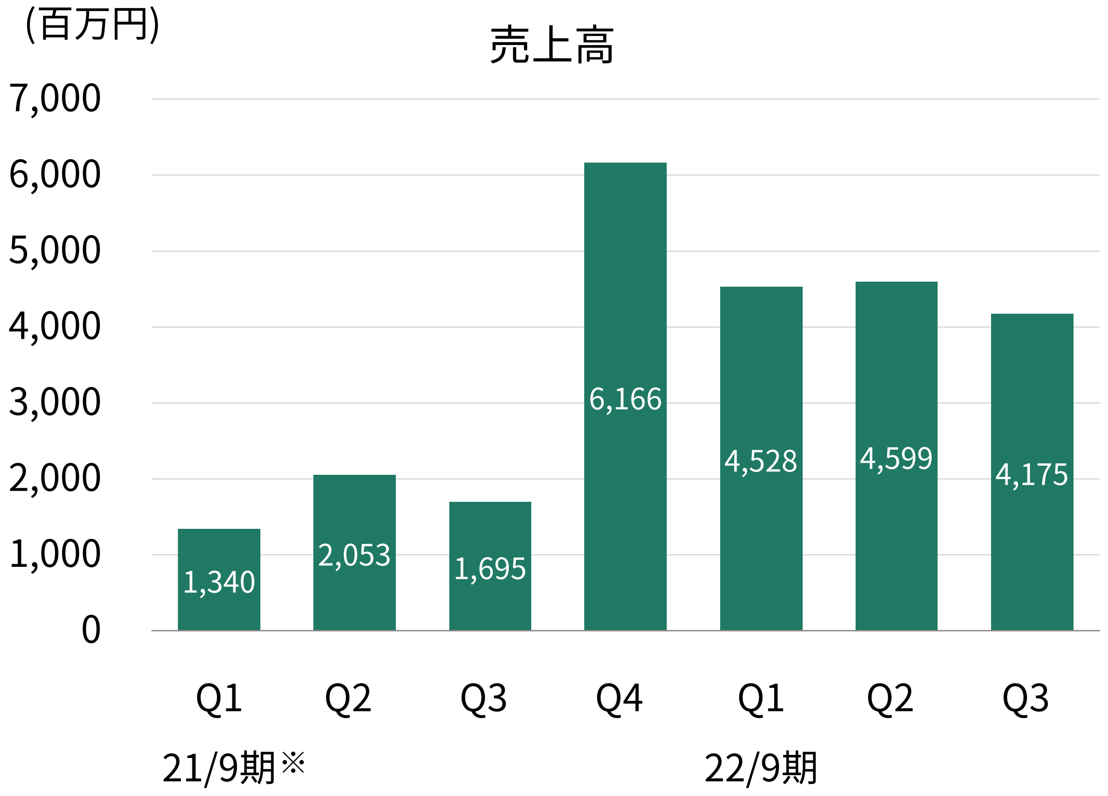
■ 前四半期比で減収減益となるも、通期業績見通しに対して順調に推移
■ 前年同四半期比で大幅な増収増益を実現

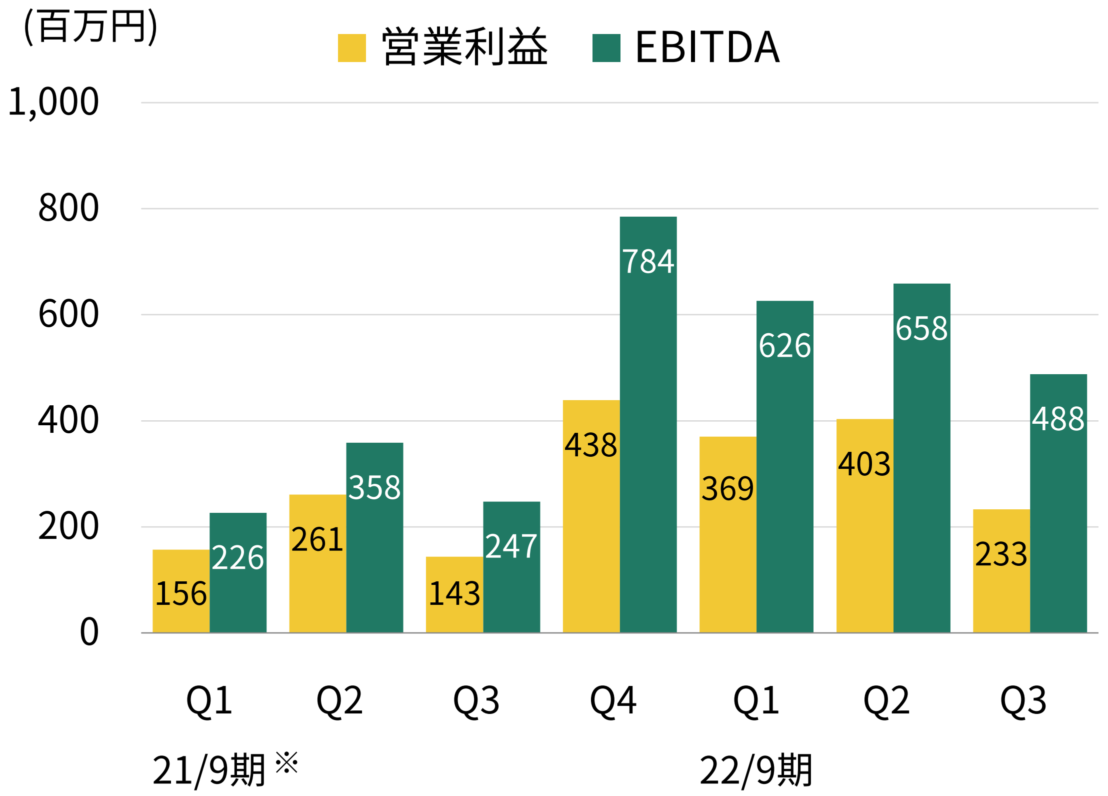
(単位:百万円)	21/9期※				22/9期				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	前年同四半期比	前四半期比
売上高	1,340	2,053	1,695	6,166	4,528	4,599	4,175	246.2%	90.8%
営業利益	156	261	143	438	369	403	233	162.1%	57.9%
EBITDA	226	358	247	784	626	658	488	197.0%	74.1%

※ 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）。
(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

■ 前四半期比で減収減益となるも、通期業績見通しに対して順調に推移
■ 前年同四半期比で大幅な増収増益を実現

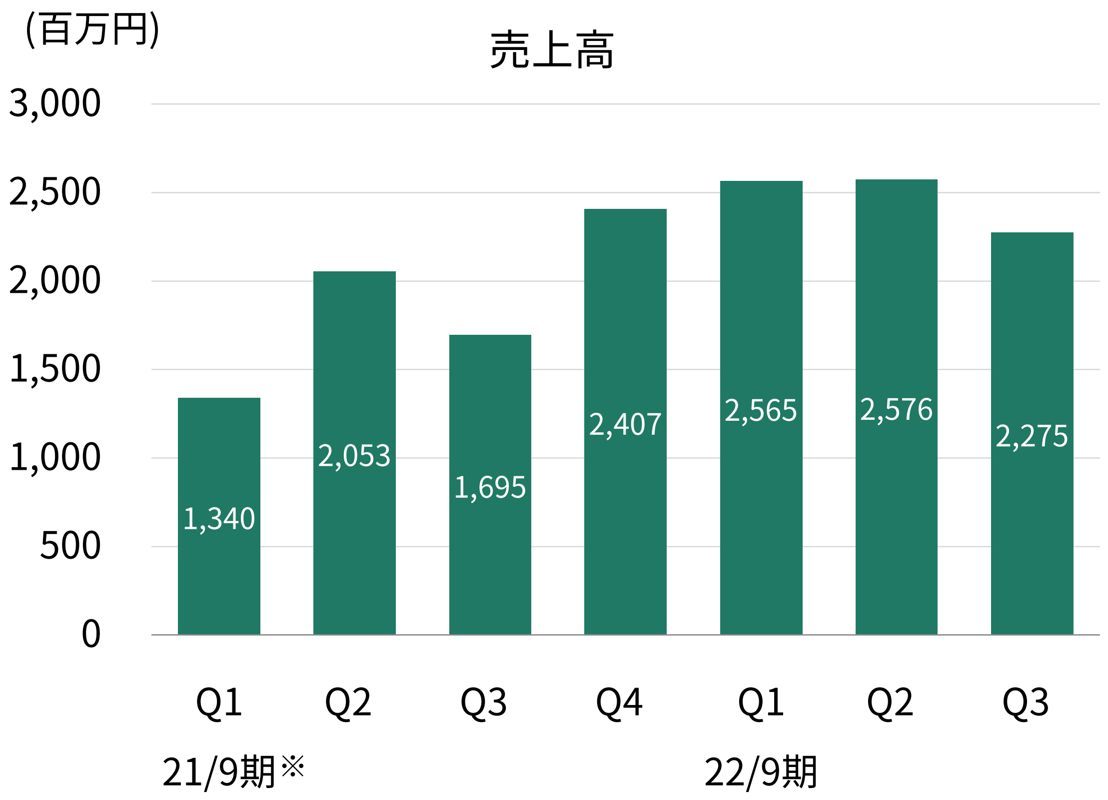


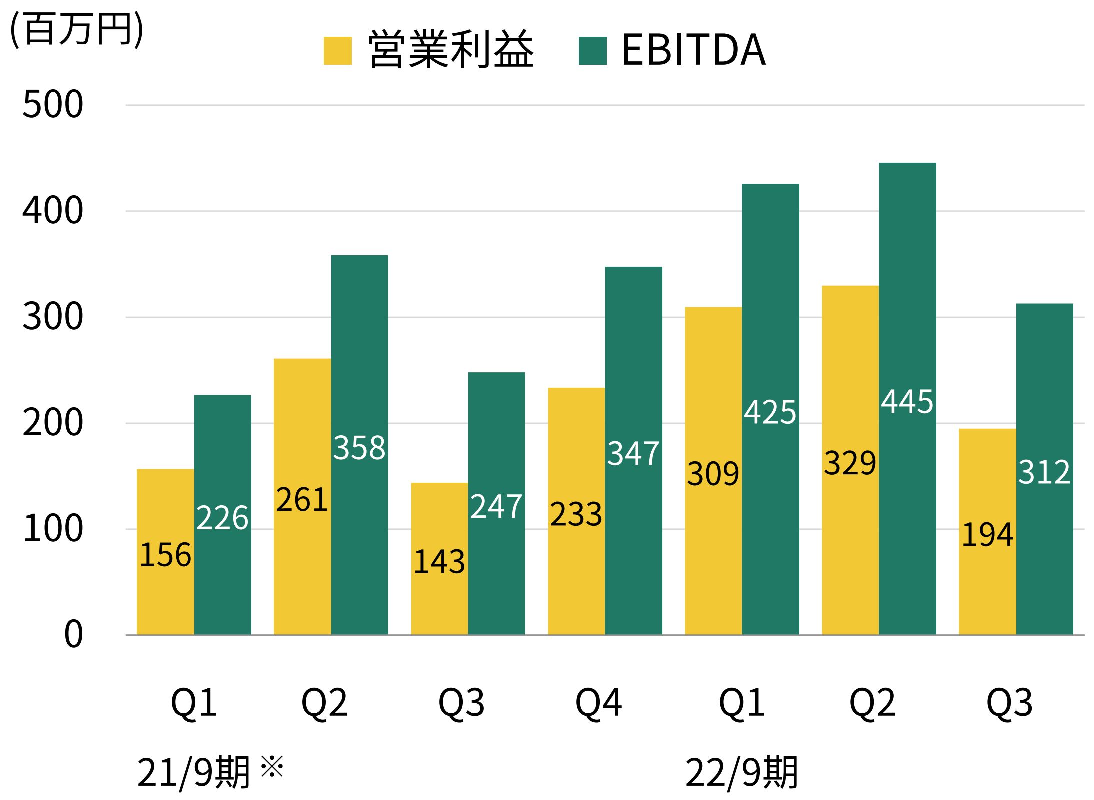


※ 2021年9月期（2020年10月～2021年9月）の実績は、旧(株)くふうカンパニー及び(株)ロコガイドの連結業績を単純合算した金額（非監査）。
(株)キッズスターの損益を2021年9月期第2四半期連結会計期間より、(株)しずおかオンライン及びハイアス・アンド・カンパニー(株)の損益を2021年9月期第4四半期連結会計期間より連結。
ハイアス・アンド・カンパニー(株)の決算期変更に伴い、 同社損益は2021年9月期第4四半期に2021年5月～9月までの5か月分を計上 。

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においても、前四半期比で減収減益となるも、前年同四半期比で増収増益を実現





※ 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、自治体事業の季節性と、しずおかオンラインの減収を主因に前四半期比減収
■ ライフイベント事業は、住まい領域において前四半期に計上したスポット案件の反動減等により前四半期比減収

(単位:百万円)		21/9期※1 Q1	21/9期※1 Q2	21/9期※1 Q3	21/9期※1 Q4	22/9期 Q1	22/9期 Q2	22/9期 Q3	22/9期 前年同四半期比	22/9期 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	1,056	137.3%	95.9%
	ライフイベント事業※3	694	933	908	5,190	3,426	3,489	3,114	342.8%	89.3%
	その他	61	450	50	43	36	39	30	61.0%	78.1%
	調整額	▲30	▲44	▲31	▲27	▲35	▲30	▲26	-	-

※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、しずおかオンラインの季節性費用とトクバイ事業の開発・採用費用を計上
■ ライフイベント事業は、前述の住まい領域における売上の反動減等により、前四半期比減益

	(単位:百万円)	21/9期※1				22/9期				
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	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	278	134.0%	79.3%
	ライフイベント事業※3	83	112	91	410	243	280	198	217.3%	70.8%
	その他	▲16	62	▲22	▲29	▲31	▲27	▲34	-	-
	調整額	▲86	▲100	▲133	▲161	▲207	▲202	▲210	-	-
EBITDA	毎日の暮らし事業※2	185	206	234	257	397	383	310	132.4%	81.2%
	ライフイベント事業※3	97	126	105	587	328	365	281	266.2%	77.2%
	その他	▲16	62	▲22	▲29	▲31	▲26	▲34	-	-
	調整額	▲40	▲37	▲70	▲30	▲67	▲62	▲70	-	-

※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6月末	増減額	増減要因
流動資産	**15,613**	**14,958**	**▲655**	・営業活動により資金を獲得した一方、投資有価証券の取得等により現金及び預金が255百万円減少 ・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1,341百万円減少 ・投資有価証券の取得等により投資その他の資産が714百万円増加
（現金及び預金）	7,780	7,525	▲255	
（営業投資有価証券）	3,335	1,993	▲1,341	
（販売用不動産）	2,412	2,714	301	
固定資産	**6,374**	**6,490**	**116**	
（のれん）	4,190	3,692	▲498	
（投資その他の資産）	1,096	1,810	714	
資産	**22,000**	**21,456**	**▲544**	
負債	**10,460**	**10,818**	**358**	・短期借入金及び長期借入金が651百万円増加 ・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1,078百万円減少
（短期借入金及び長期借入金）	6,432	7,084	651	
純資産	**11,540**	**10,637**	**▲903**	
（利益剰余金）	738	972	234	
（その他有価証券評価差額金）	455	▲622	▲1,078	
負債及び純資産	**22,000**	**21,456**	**▲544**	

※ ( ) 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6月末時点）

ユーザー

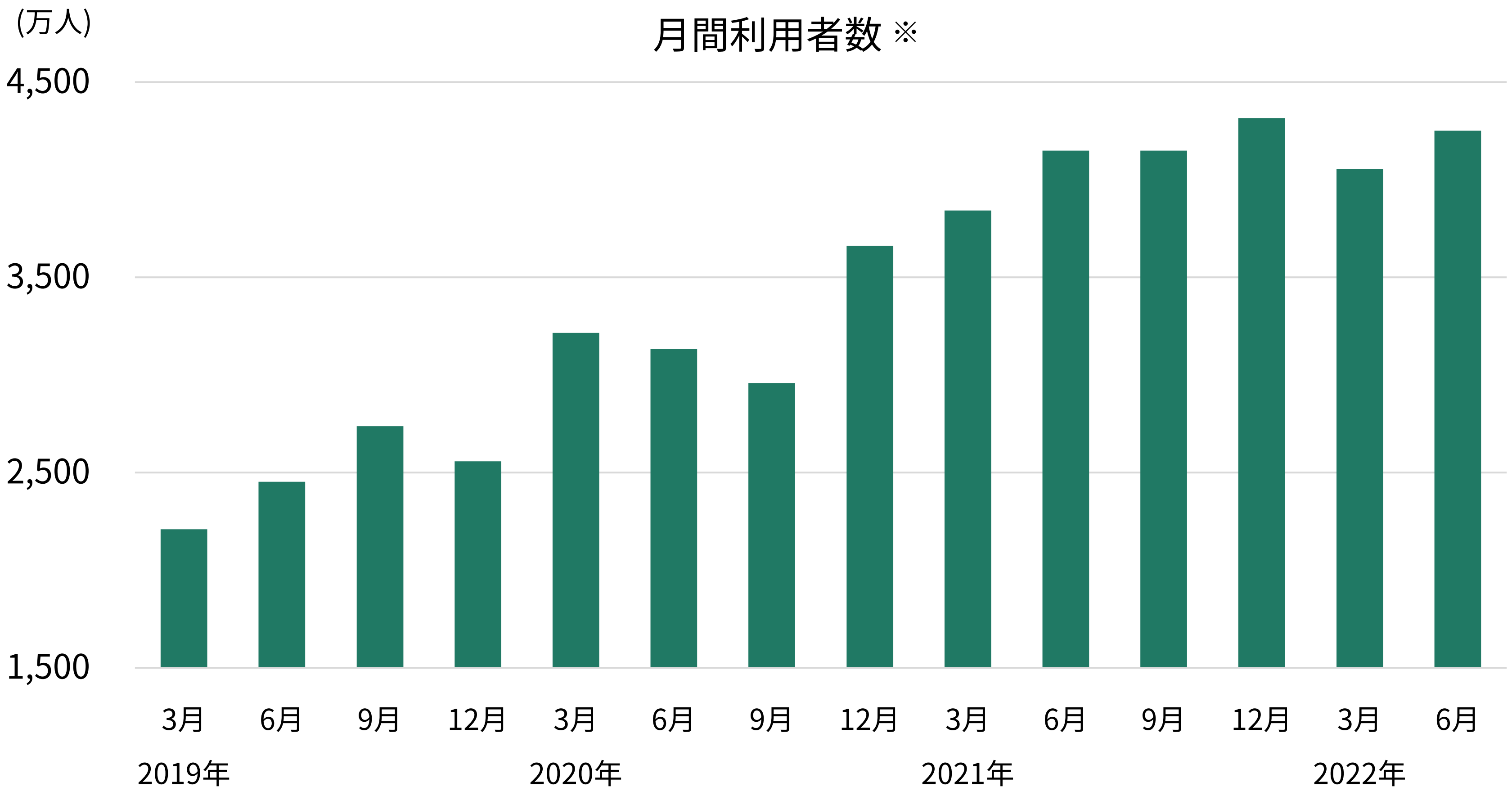
３つのユーザー接点により、ユーザーの行動を支援

Media	×	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4,200万人※1		契約アカウント数 約62,400※2		ツール累計DL数 約2,400万※3 年間サービス提供数 約3,800※4

※1：2022年6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6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。
※3：2022年6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6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、住まい領域（ハイアス・アンド・カンパニー(株) を除く）の直近1年間におけるサービス提供数、(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

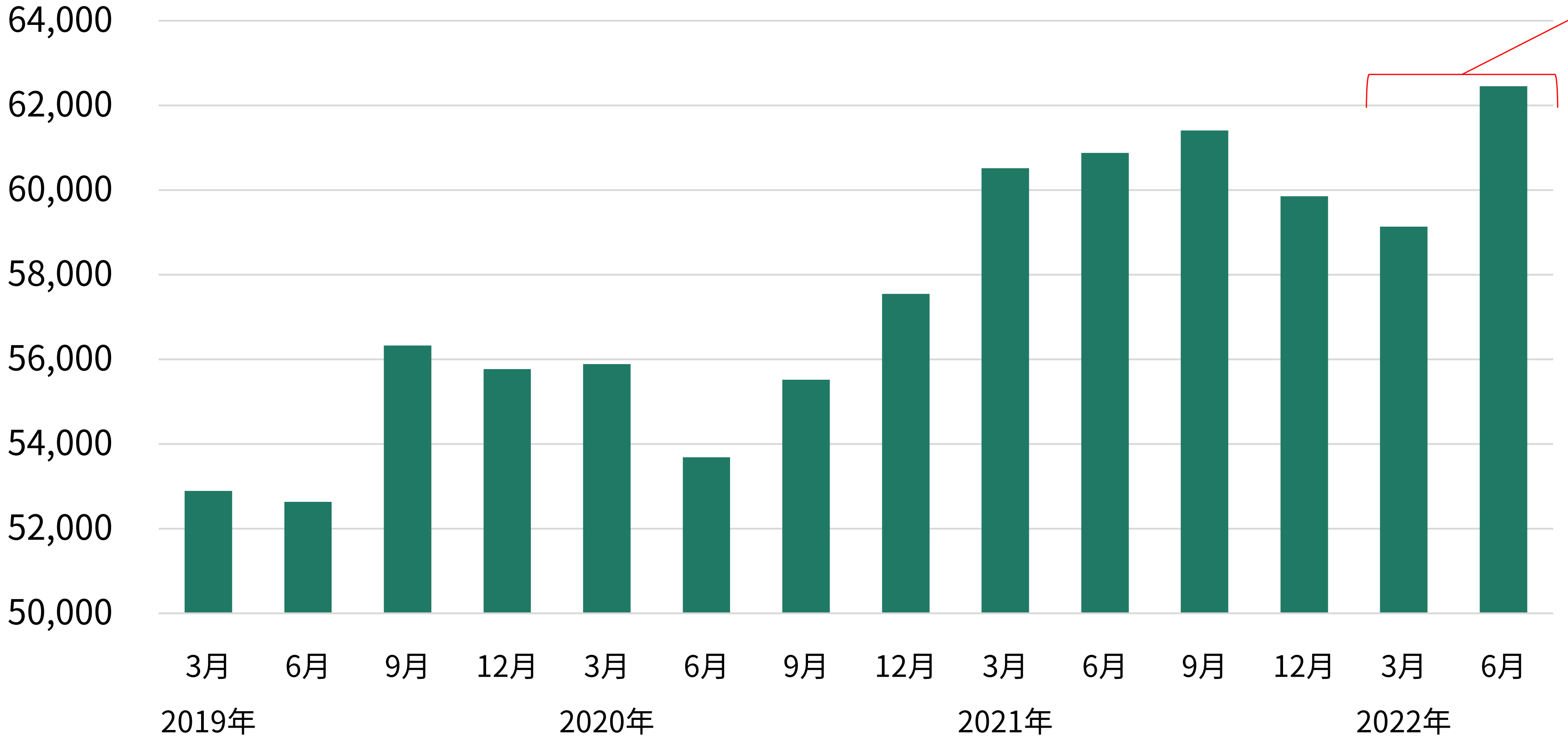


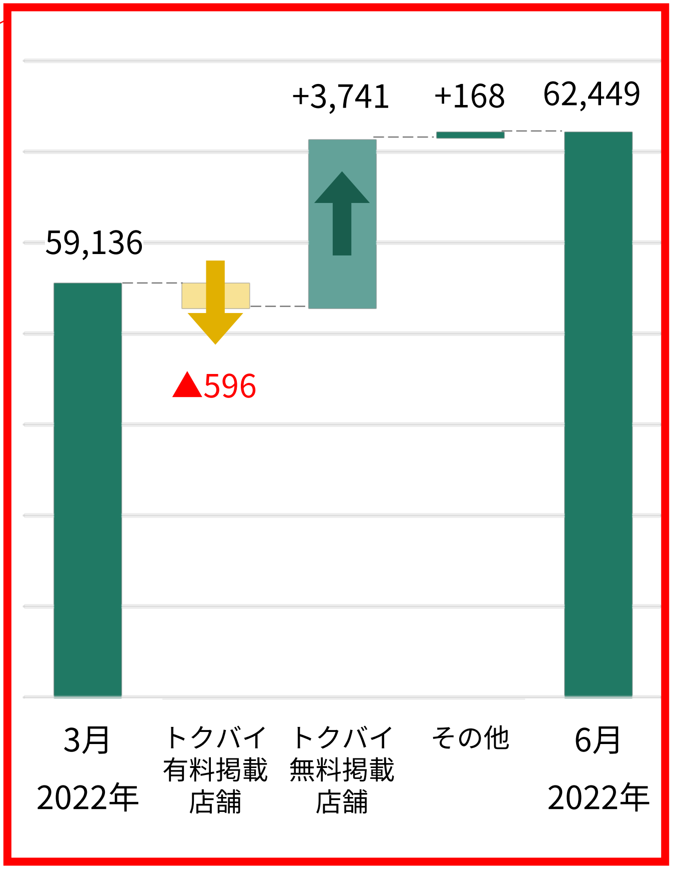
※ 日常生活領域、地域情報領域、住まい領域、結婚領域の主要メディア及びツール利用者数合計（ブラウザベースまたは端末ベース）。
複数メディアまたはツール利用者の重複は考慮しない単純合算ベース。

グループ全体の契約アカウント数推移

- ■ トクバイの有料掲載店舗は成果報酬店舗の減少により純減となるも、定額課金店舗は営業注力により増加
- ■ トクバイは飲食店をはじめとする新領域でのトライアルが増加し、無料掲載店舗が増加

契約アカウント数 ※





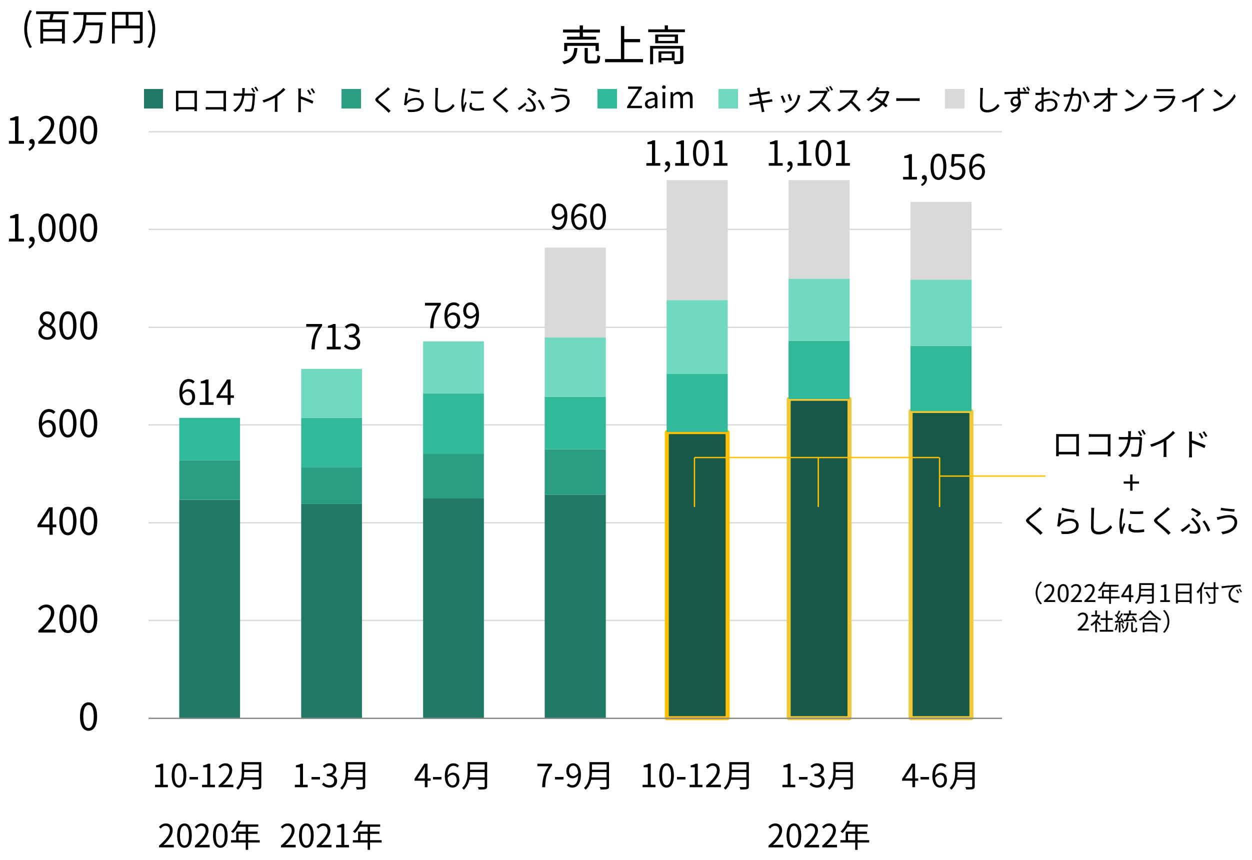
※「トクバイ」掲載店舗数（有料及び無料）、(株)オウチーノが提供する広告掲載及び業務支援ツールサービスの利用店舗数、ハイアス・アンド・カンパニー(株)が提供するサービスの会員企業数、(株)エニマリの取引先会場数合計。

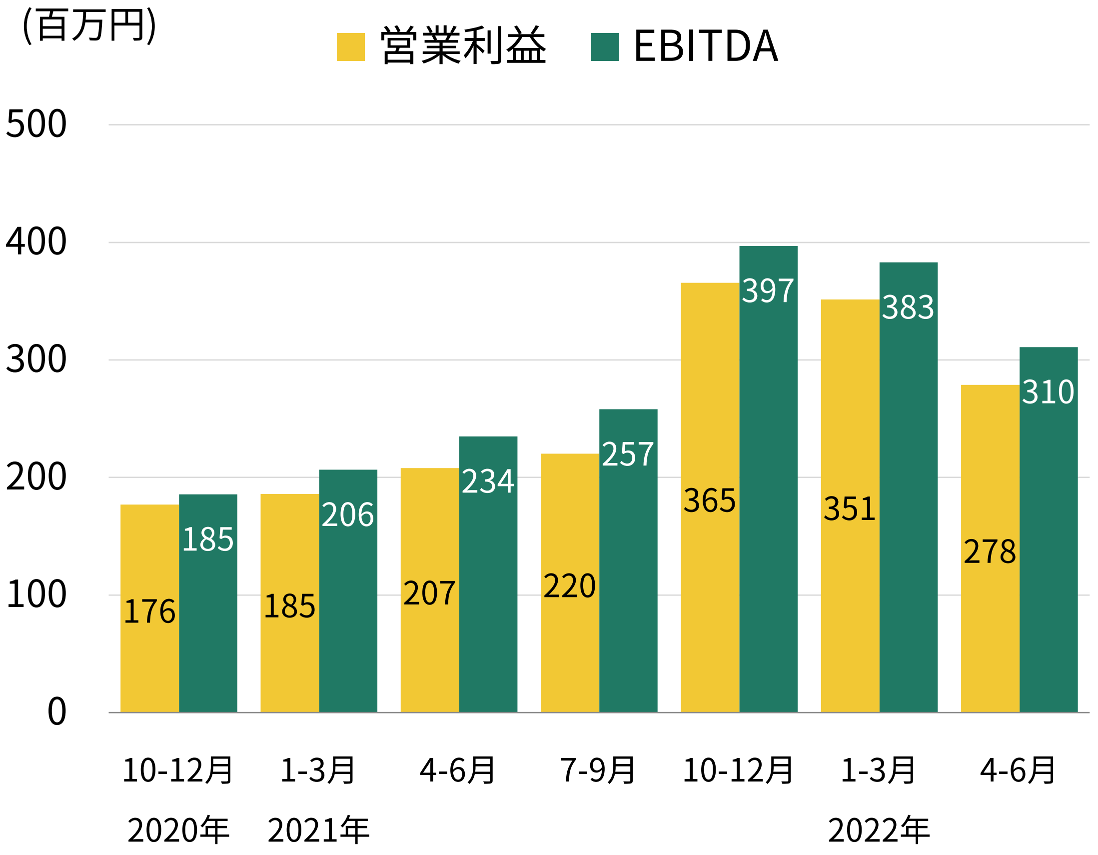
2. 各事業セグメントの概況

毎日の暮らし事業

毎日の暮らし事業　業績　四半期推移

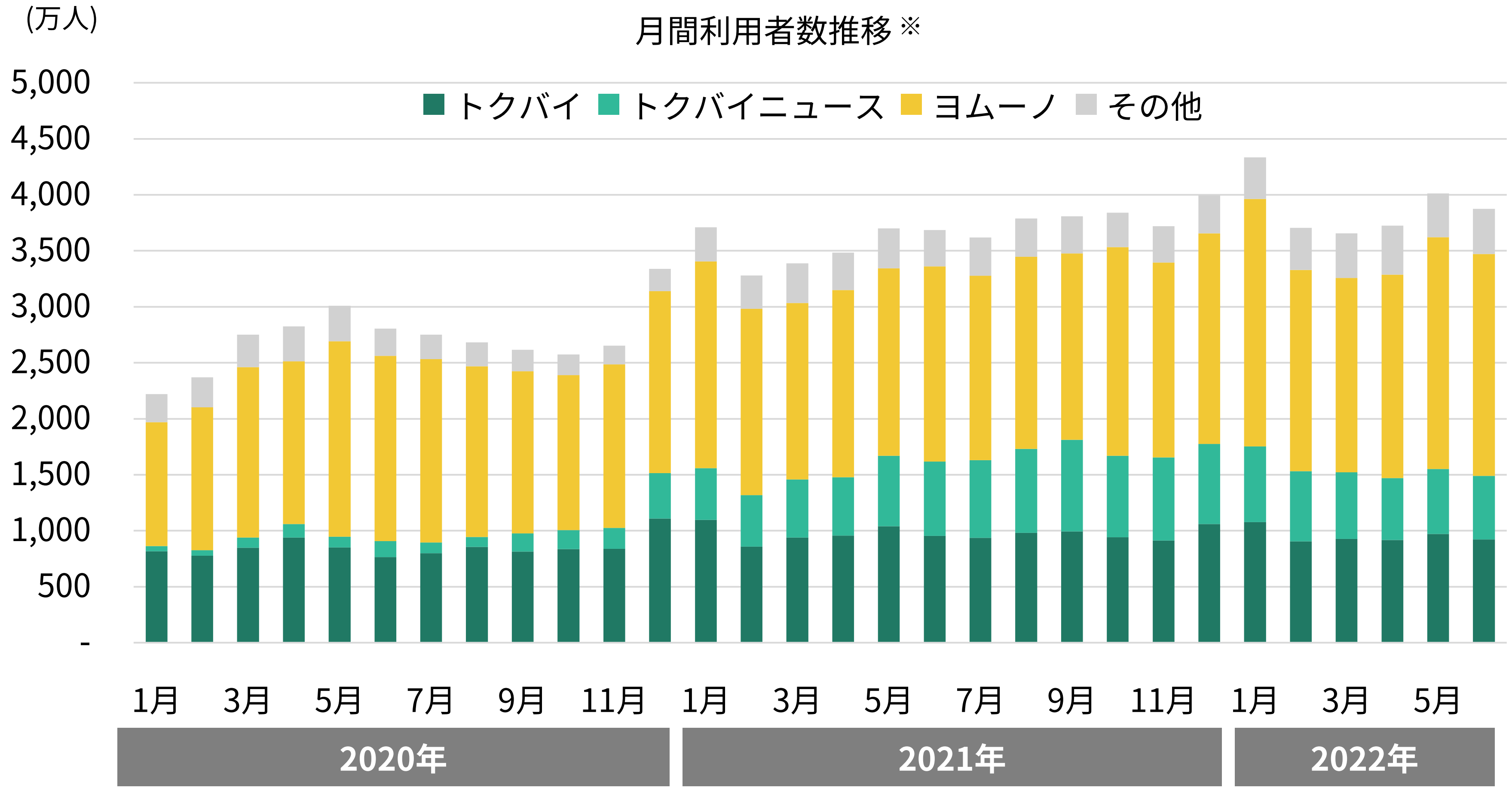
■ トクバイ事業が順調に推移した一方、自治体事業の季節性と、しずおかオンラインの減収等を主因に、
前四半期比で減収減益となるも、通期見通しに対して順調に推移





日常生活領域　月間利用者数推移

■ 足元の物価高等を背景に、ヨムーノを中心とした節約関連ニーズを捉えたコンテンツ利用者が増加

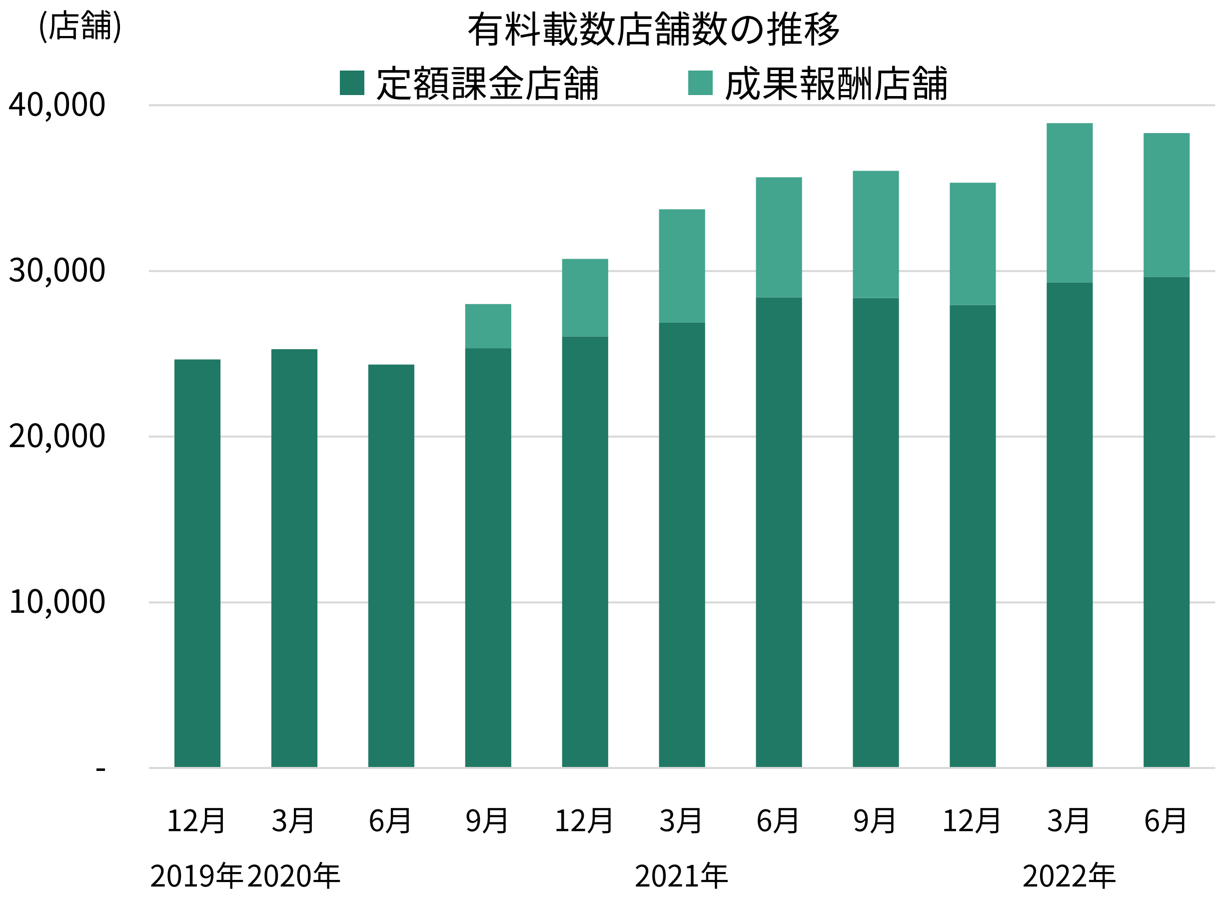


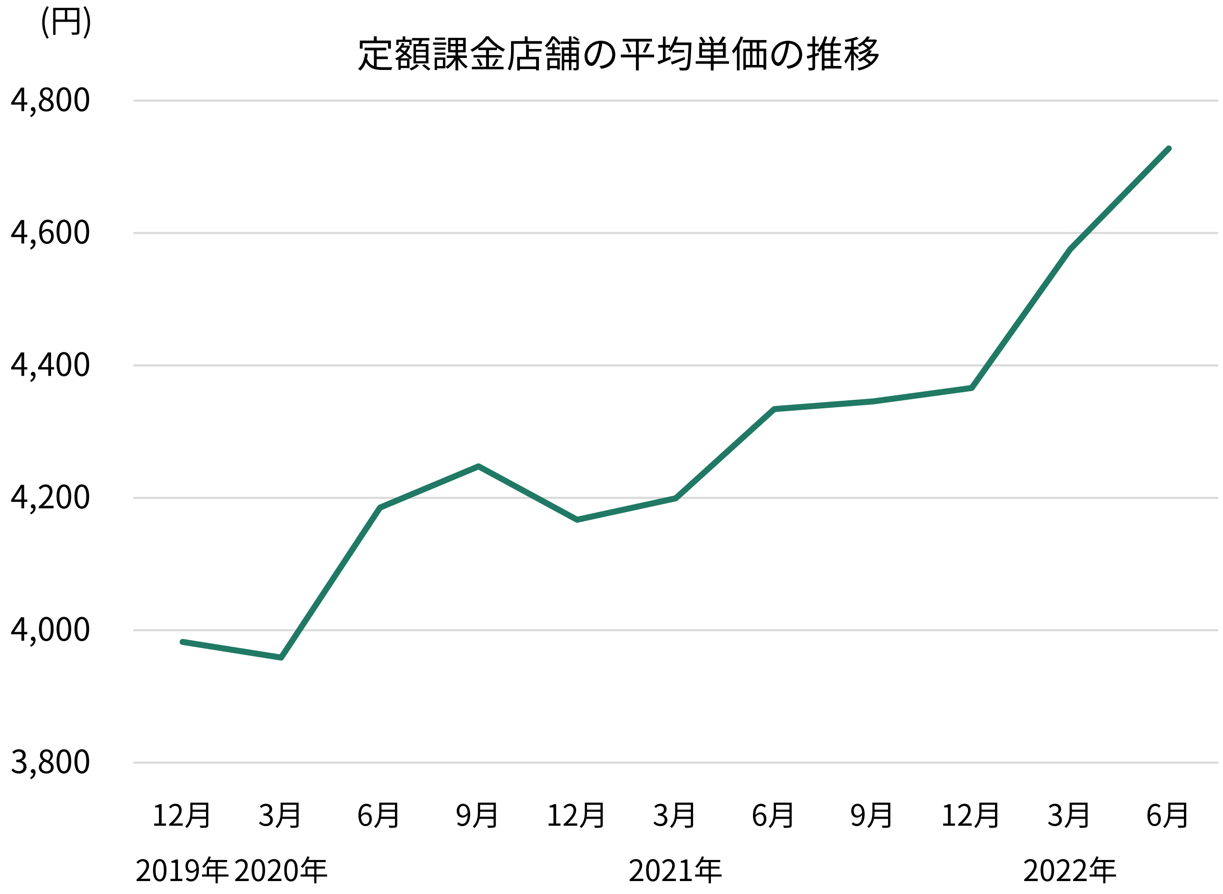
※ 日常生活領域内主要メディア及びツール利用者数合計（ブラウザベースまたは端末ベース）。複数メディアまたはツール利用者の重複は考慮しない単純合算ベース。

トクバイサービス有料掲載店舗数と平均単価の推移

■ 2022年6月末時点の有料掲載店舗数は38,328店舗（定額課金店舗数は前年同月比+4.3%の29,643店舗）

・定額課金店舗はドラッグストア、スーパーマーケットを中心に増加、平均単価は堅調に向上





beaconでの来店調査によって、高い費用対効果を確認

■ 粗利ベースでトクバイ利用料金の約**14**倍と高い費用対効果が確認されている

beaconでの来店調査と費用対効果分析

店舗に設置したbeaconで、トクバイ閲覧後の来店客数を計測。
チェーンの粗利率などをもとに、トクバイ利用料金の何倍の
費用対効果があるかを算出。

beacon調査

店舗にbeaconを設置し、
来店を計測

費用対効果算出

$$\frac{\text{トクバイ閲覧 客数（人）} \times \text{1客あたり 粗利（¥）}}{\text{トクバイ利用料金（¥）}}$$

→ トクバイ利用料金の **X倍**

生活三業態全体での結果

チェーン	業態	費用対効果
チェーンA	スーパーマーケット	77 倍
チェーンB		193 倍
チェーンC		9 倍
チェーンD		40 倍
チェーンE	ドラッグストア	21 倍
チェーンF		5 倍
チェーンG		17 倍
チェーンH		10 倍
チェーンI	ホームセンター	18 倍
全体平均		**14 倍**

2022年6月の生活三業態調査 n=1,130店

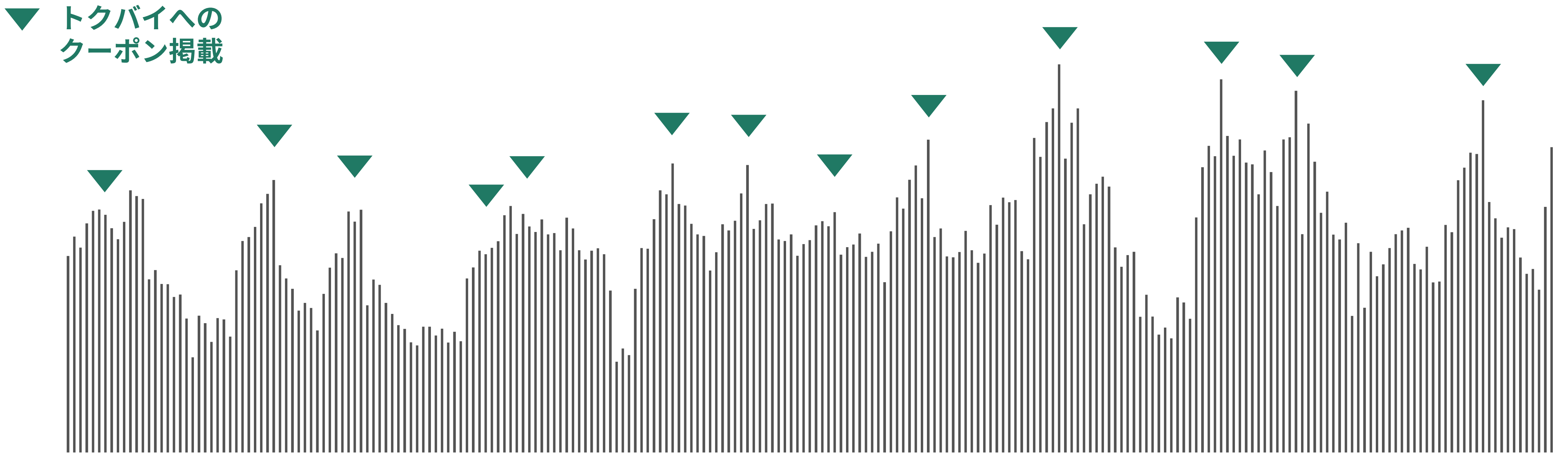
beaconでの来店調査の事例（チェーンX）

■ 継続的な活用で、クーポン掲載タイミングで来店数が大きく伸長

■ 費用対効果（前ページ参照）も向上し、粗利貢献が利用料金の16.7倍（2022年6月）まで上昇

■ 平均の月額粗利貢献も、￥50,000,000を超え、紙チラシを削減する中、主力の販促手段となっている

beacon調査 日別来店数推移（2021年10月～2022年5月）



トクバイ内での動画マーケティングが活性（掲載実績の一例）

maruetsu マルエツ

スマホでラクラク！レジを通らずスピード会計
Scan&Go！

イトーヨーカドー

お得がいっぱい♪アプリ祭開催中！

DCM

DCMマルチポット・マルチパン

コーナン

厳選「推し」アイテム！
今月のおすすめ商品をご紹介！
6月8日～7月4日まで

SEIMS ドラッグセイムス

セイムススーパーサマーセール実施中
8月4日～31日まで

Kirindo Health & Beauty

＼お得いっぱいの7日間／食品の期間限定超厳選品！
食品の2月21日（月）～27日（日）の7日間限定の超厳選のお買い...
2月21日～27日まで

スギ薬局

【8月新発売】バイヤーオススメ３品ご紹介！

眼鏡市場 MEGANE ICHIBA

大好評！新nosefree
鼻に感じる重量感、メガネの跡。
7月15日～31日まで

トクバイとヨムーノを組み合わせたマーケティング事例

ヨムーノメイトを活用した動画製作

ヨムーノメイトのインサイトを元に、動画を製作

トクバイ内店舗ページ

店舗ページでの動画展開

ヨムーノタイアップ広告

詳細記事をメディアで展開

こんにちは、ヨムーノメイト（公式インスタグラマー）で時短節約家のくぅちゃんです。

子育てや家事・仕事との両立で多忙を極める毎日。効率よく、賢く時間を使いたいですよね。

私は、時間もお金も同時に節約する"時短節約術"として、日用品のお得な買い方や家事の時短アイデアなどを発信しています。

日用品のお買い物こそ、効率化できるポイントがいっぱい。お買い物の工夫で、暮らしをちょっとでもラクにしてみませんか？

新たなサービスオプションとして、Googleビジネスプロフィールとの連携機能をローンチ

トクバイに投稿されたチラシをGoogleビジネスプロフィールに連携

連携により、運用負荷なく、Google上で新たな露出を創出

トクバイへチラシの配信

自動でGoogle上の店舗ページに
最新のチラシが掲出される

現状のオペレーションのまま連携が可能、追加工数"ゼロ"

トクバイ店舗ページ

リンクから新たなユーザーを獲得

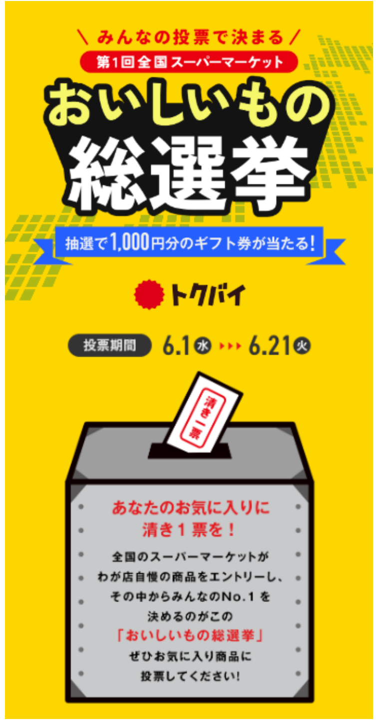
トクバイが独自の販促機会を提供、売上増につながり顧客からも好評

■ 第1回 全国スーパーマーケット「おいしいもの総選挙」を開催、全国のスーパーマーケット全67社（計123商品）が参加

「おいしいもの総選挙」概要

エントリー企業数：食料品を取り扱っている全国のスーパーマーケット全67社（計123商品）
投票期間：2022年6月1日（水）～2022年6月21日（火）
投票方法：「トクバイ」ユーザーをはじめとする一般生活者の方々によるインターネット投票

▼投票ページ



▼エントリー商品詳細ページ

▼結果発表ページ

カスタマーの販売増に貢献

ヤマナカ 様

東海道について、
昨年と比較すると
数字は伸び上がってます。
TV放映後2日間は、
売上比185％となってます。

▼スイーツ部門金賞 商品
ヤマナカ 様 「東海道」

入賞商品	売上前年比		
	企画前	企画中	受賞後
東海道	116 %	127 %	131 %
ミニお好み焼き	110 %	114 %	108%

（エントリ商品の売上個数について）
ダントツの最高値です。
総てコンテストと各媒体への
リリースのおかげだと考えております。

綿半魚類 一宮漁港 様

発表後、
一人当たりの販売個数が
増えている。

肉のひみつ基地 様

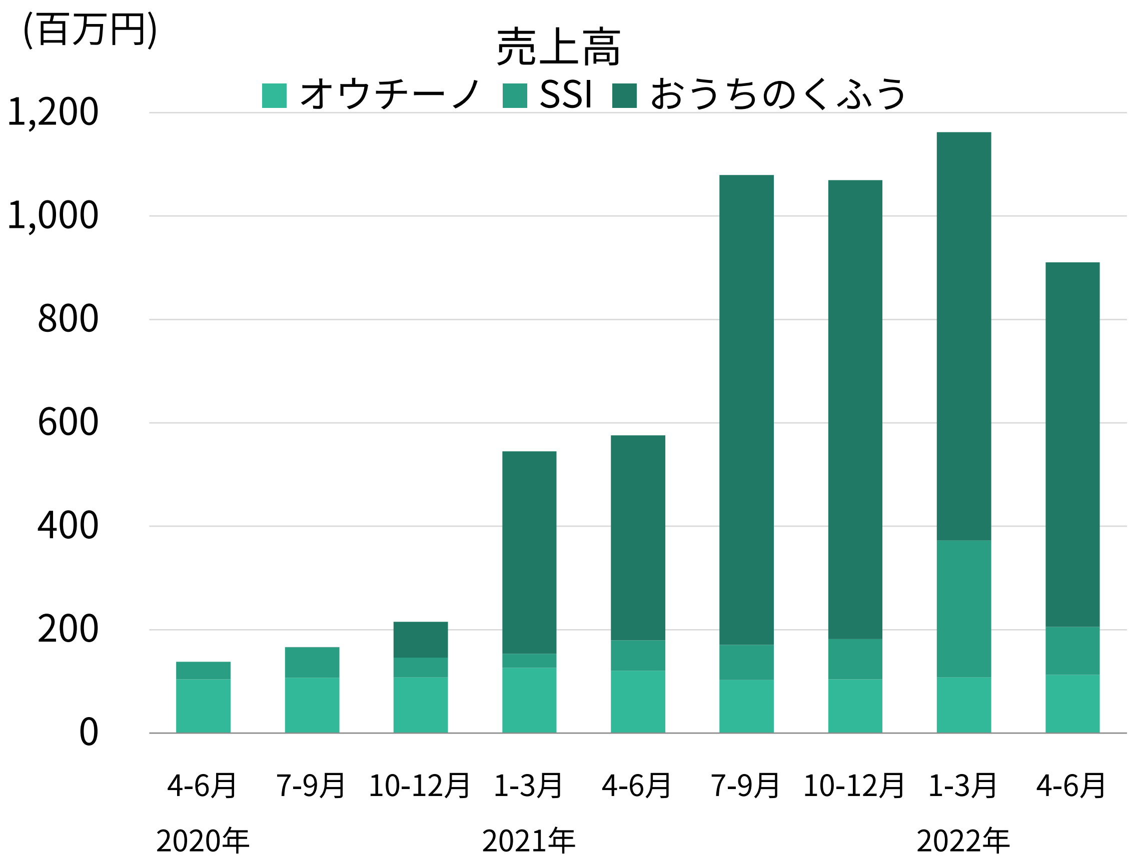
ライフイベント事業

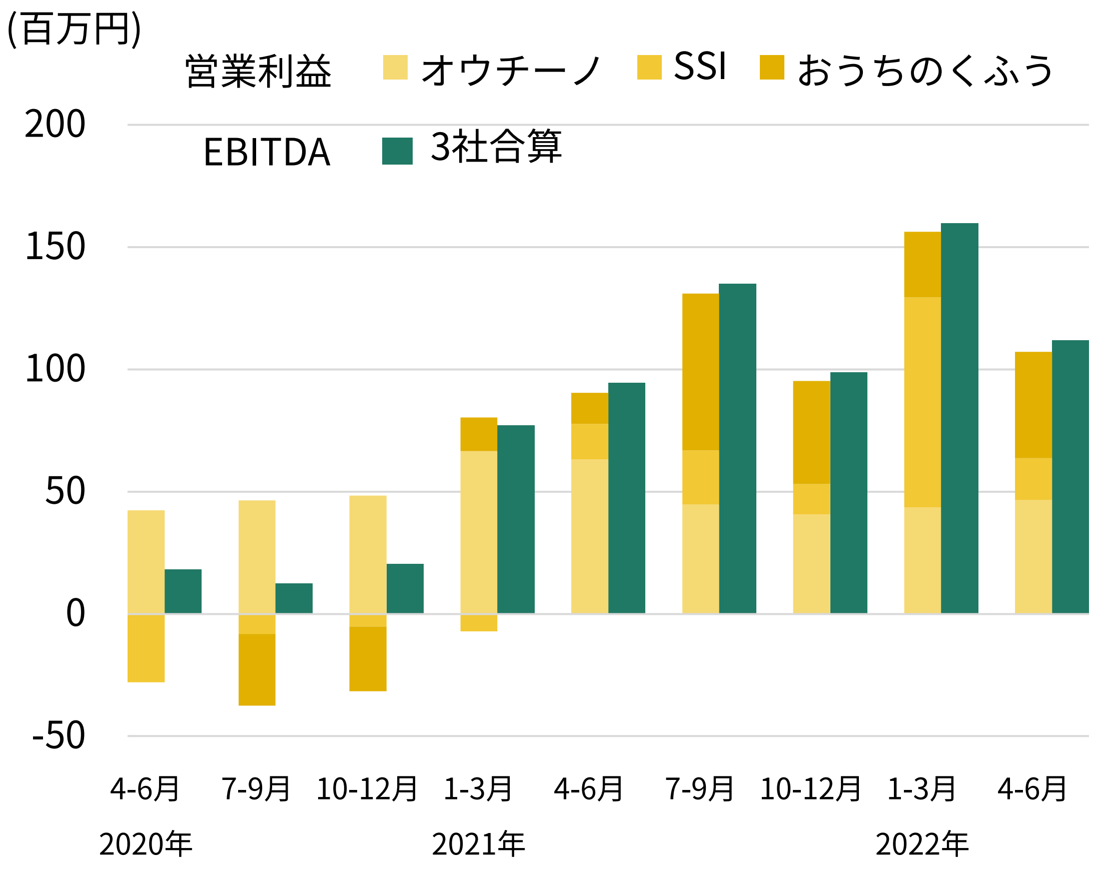
住まい領域(ハイアスを除く) 業績※ 四半期推移

■ オウチーノはツールの販売伸長により前四半期比 増収増益

■ SSIは前四半期に計上したハワイのリゾート開発案件の反動減により、前四半期比 減収減益

■ おうちのくふうの買取再販事業は販売物件数が前四半期比でやや減るも、粗利益率の向上により増益



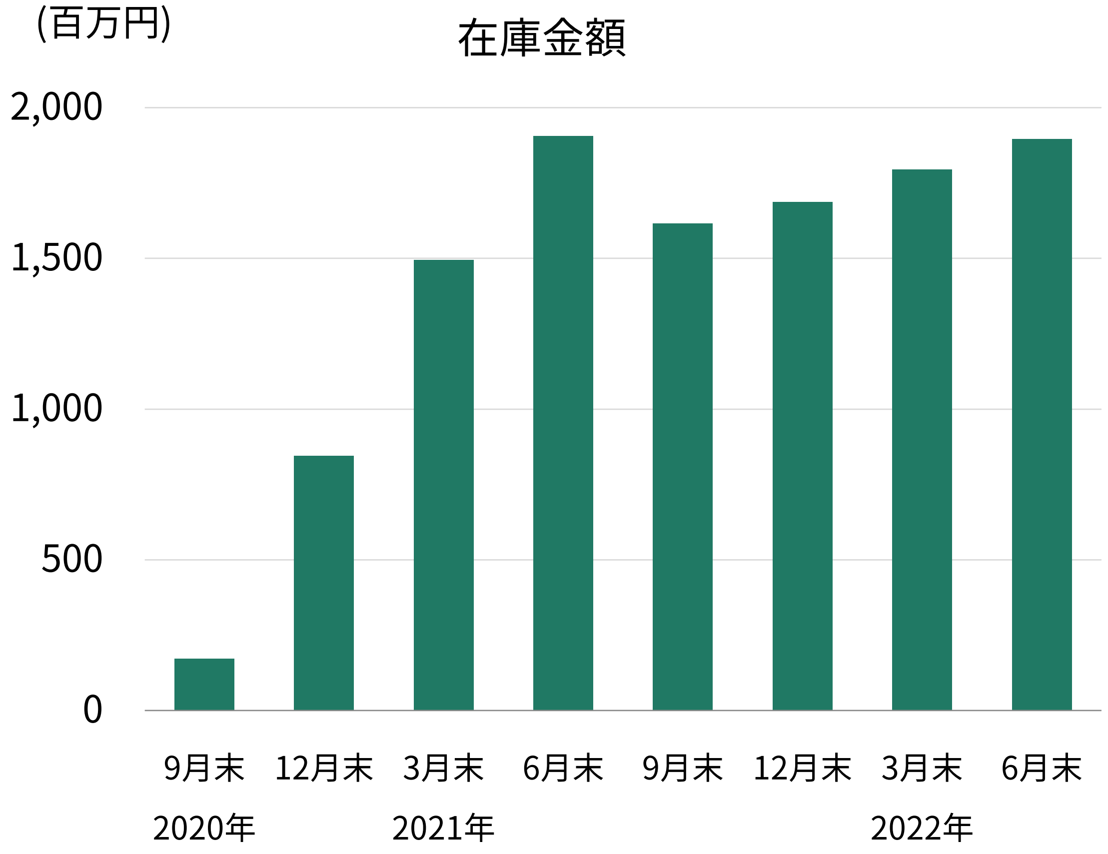


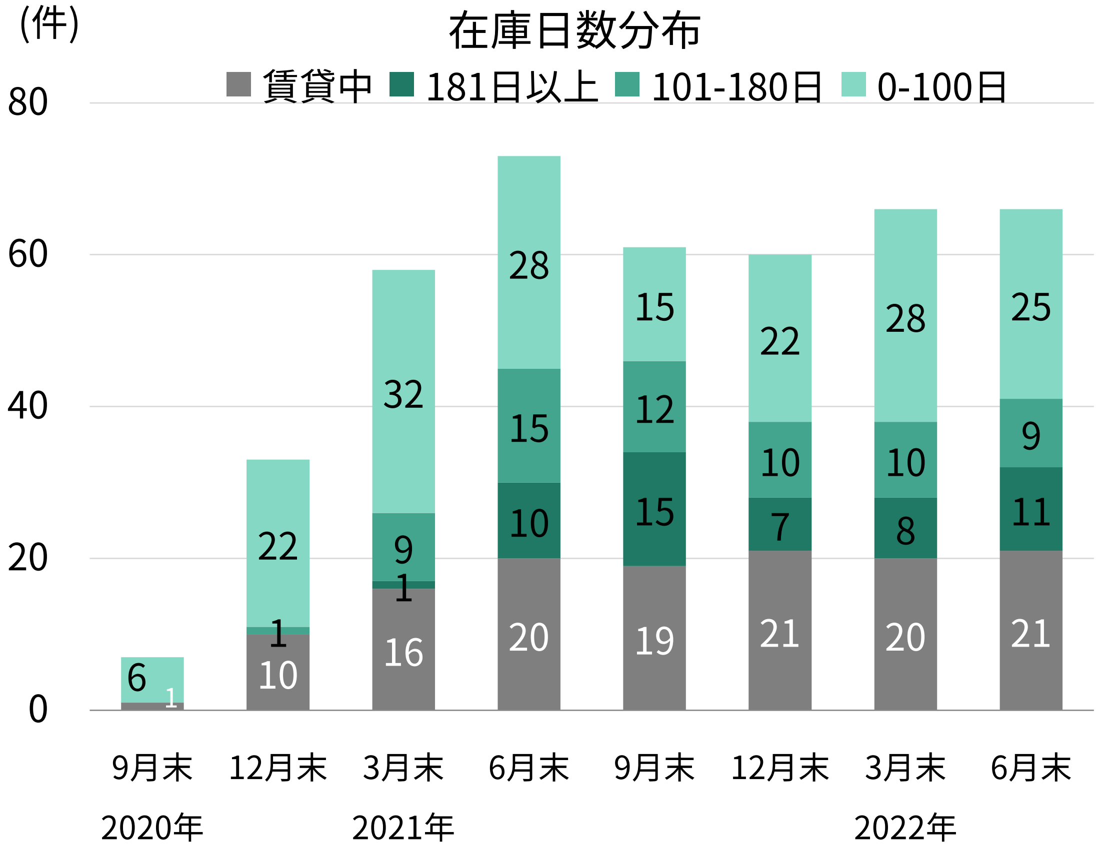
※ (株)オウチーノ、 (株)SSI、 (株)おうちのくふうの3社単純合算ベース（一部、グループ内取引含む）。

買取再販事業の在庫保有状況

■ 4-6月の粗利益率は13.2%（ 1-3月は10.7 %）、6月末時点の在庫回転日数※ は173日（3月末時点は141日）

■ 在庫金額は20億円を目安として仕入れを継続、7-9月の販売が見込まれるリフォーム完了物件が増加



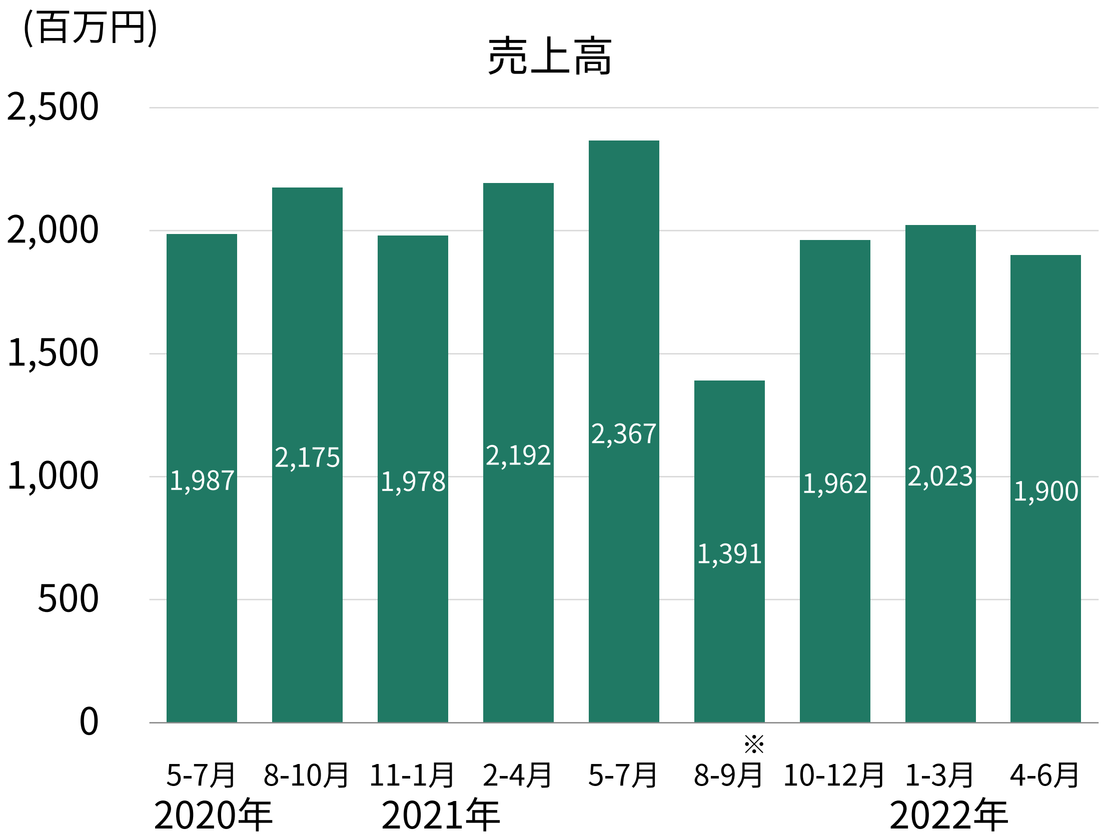


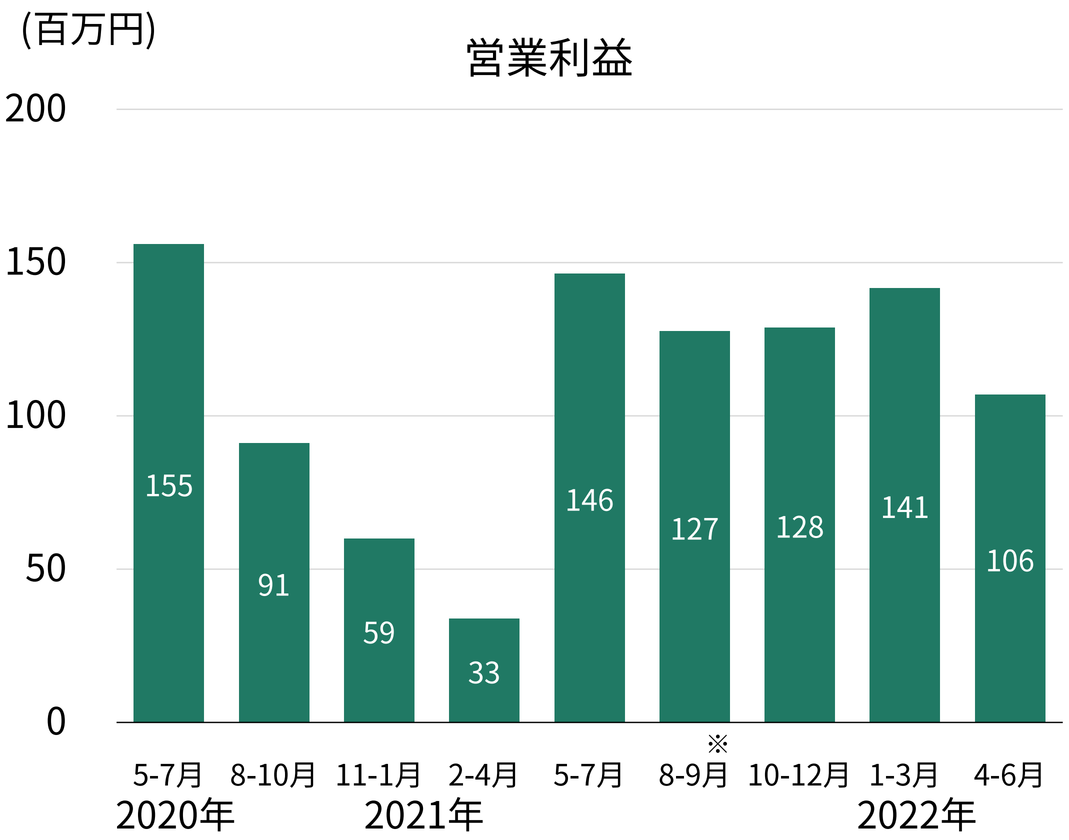
※ 2022年9月期より従来の開示（平均在庫回転期間=当該期間に販売した物件の平均保有期間）から算出方法を下記に変更。
在庫回転日数＝平均在庫金額／物件販売金額（賃貸物件に係る金額を除く。物件販売金額は当四半期の日割り金額）

ハイアス・アンド・カンパニー　連結業績　四半期推移

■ 前四半期と比較して季節性のあるスポット商材の売上、利益が減少したものの、通期見通しに対して順調に推移

■ 2022年7月28日付で特設注意市場銘柄指定が解除





※ 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。

住まい領域の取り組み

■ 営業支援ツールサービス『オウチーノ くらすマッチ』に CRM機能を付加した「くらすマッチ 自動追客」を開発

- ユーザーの不動産売買検討は数か月以上かかる一方、業者側のフォローは通常1-2週間とミスマッチが存在
- 物件掲載事業で得られるデータを活用して近隣の相場や売出物件を継続的に自動発信、ユーザーの検討をサポート

■ 今後4年間で500店舗以上への導入を目指すと共に、グループ会社での直接取引推進にも活用

- 買取再販事業での直接仕入を目指し、おうちのくふうでの運用を開始

■ オウチーノとおうちのくふうを2022年内を目途に統合予定

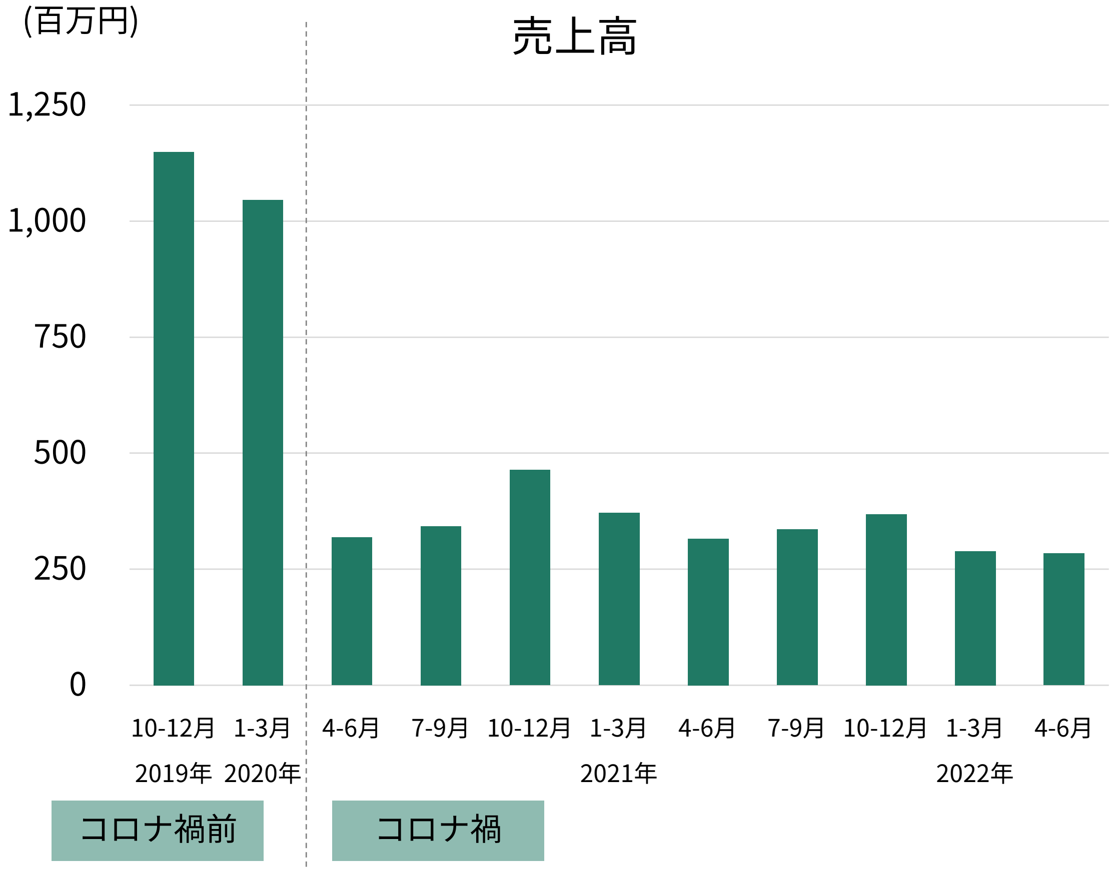
- データ連携により、売り手と買い手の「直接取引」の実現へ
- ブランド統合を推進し、サービスの認知拡大へ

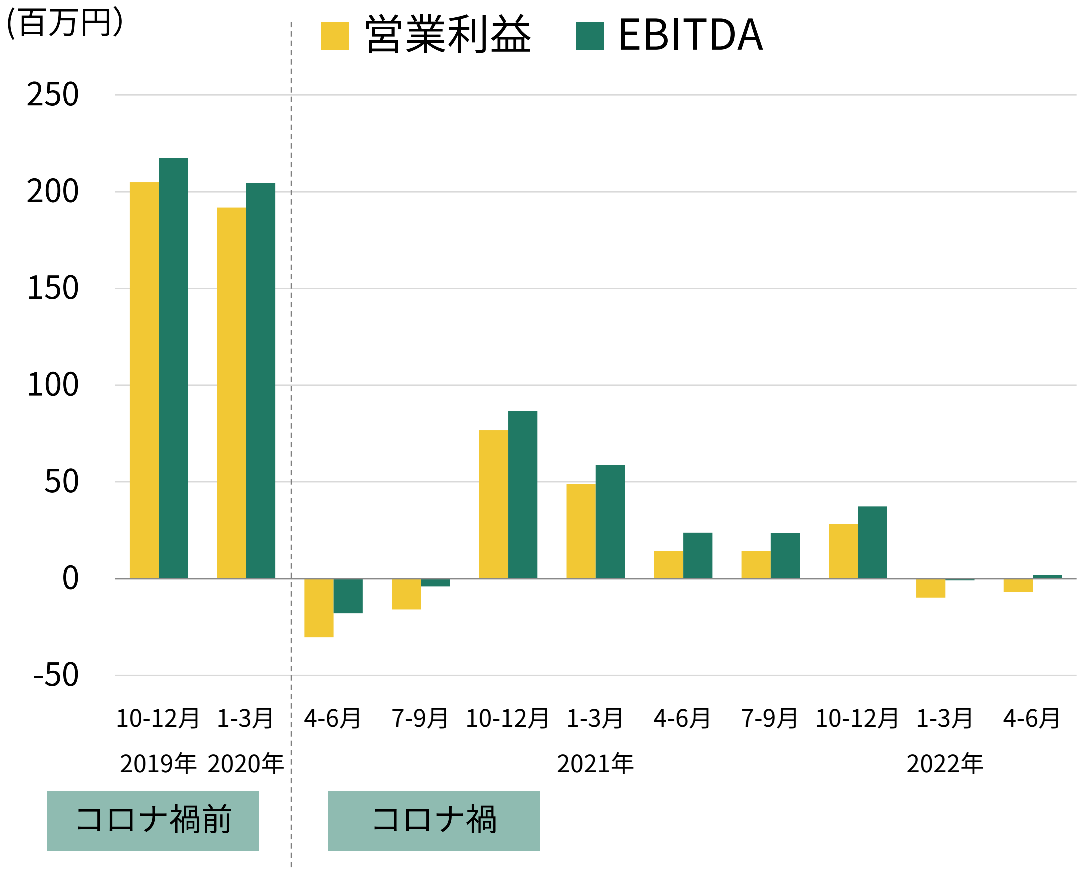
ユーザー個別に最適な追客タスクを自動生成し、
ダッシュボードで一元管理

▼「くらすマッチ 自動追客」の画面イメージ

結婚領域　業績　四半期推移

- メディア及びプロデュースの両事業が低調に推移するも、結婚式プロデュースの受注が増加
- 人材及び開発投資を継続し、当四半期は赤字となるも、通期は黒字の見通し

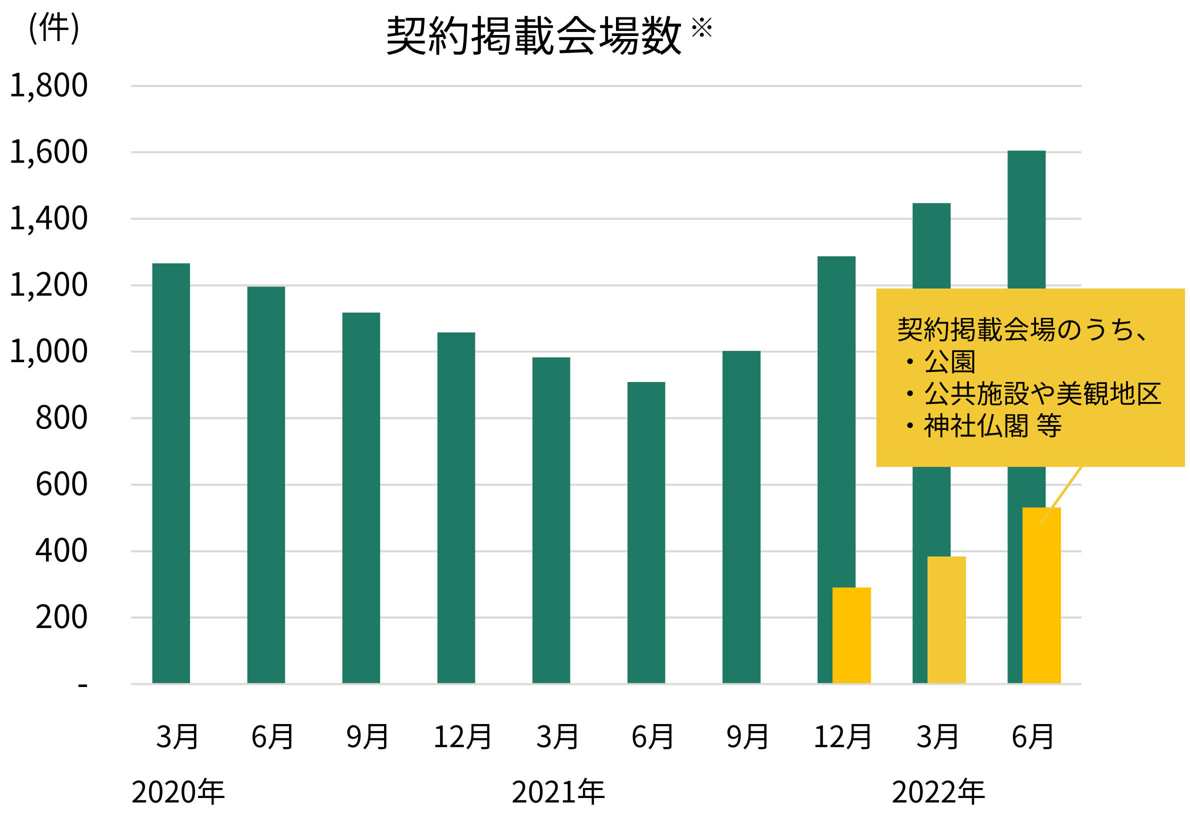




結婚領域の取り組み

■ 「Any place」「Any plan」をコンセプトに、
会場とプランの多様化による新しい結婚式プランをメディアとプロデュースで拡充

いわゆる結婚式場“以外”の会場も増強



※ 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）。

新しい結婚式プランを拡充

「夫婦滝」で
フォトウェディング

出会った場所（大学）で
婚姻届けフォト

幻想的な竹林で
フォトウェディング

仲間と演奏会ウェディング

御前浜公園でカジュアルに
家族と挙式

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　HP：https://kufu.co.jp/