

# くふうカンパニー

## 2023年9月期 第2四半期 連結決算 説明資料

2023年5月15日



# 目次

## 1. 2023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

## 3. 経営資源のAIシフトについて



# 1. 2023年9月期 第2四半期 連結業績

## 毎日の暮らし事業

日常・地域生活領域

**ココガイド**

買い物情報サービス・生活情報メディア

**SHIZUOKA ONLINE**

地域情報メディア ※

**zaim**

家計簿サービス

**kids★star**

知育アプリ

## 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

**SEVEN SIGNATURES INTERNATIONAL**

富裕層向け  
コンサルティングサービス

**くふう住まい**

住宅・不動産専門メディア、買取再販サービス ※

結婚領域

**エニマリ**

結婚情報メディア・サービス

## 投資・インキュベーション事業

投資・事業開発領域

**くふうカンパニー**

持株会社（投資事業）

**くふうキャピタル**

投資運用会社

**RETRIP**

旅行・おでかけメディア

**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

(関連会社)  
**actindi**

子どもとおでかけ情報サイト

## その他

デザイン開発領域

**Da Vinci Studio**

開発・研究

テクノロジー開発領域

経営管理領域

**くふうカンパニー**

持株会社（事業会社支援）



- 上期の売上高は9,246百万円、通期業績予想に対する進捗率は44.0%

	22/9期	23/9期			
	上期	上期※	前年同期比	通期 予想	進捗率
<b>売上高</b>	<b>9,127</b>	<b>9,246</b>	101.3%	<b>21,000</b>	44.0%
毎日の暮らし事業	2,202	2,321	105.4%	-	-
ライフイベント事業	6,875	5,975	86.9%	-	-
投資・インキュベーション事業	42	925	2,187.7%	-	-
その他	75	111	146.5%	-	-
調整額	▲67	▲88	-	-	-

(単位：百万円)

# 連結業績 営業利益・EBITDA

- 上期のEBITDAは1,104百万円、通期業績予想に対する進捗率は35.6%

	22/9期	23/9期			
	上期	上期※	前年同期比	通期 予想	進捗率
<b>営業利益</b>	<b>773</b>	<b>585</b>	75.7%	<b>2,000</b>	29.3%
毎日の暮らし事業	717	573	79.9%	-	-
ライフイベント事業	539	309	57.4%	-	-
投資・インキュベーション事業	▲14	317	-	-	-
その他	▲58	▲103	-	-	-
調整額	▲410	▲511	-	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>1,284</b>	<b>1,104</b>	86.0%	<b>3,100</b>	35.6%

(単位：百万円)

※ ライフイベント事業においてOMソーラー(株)を、投資・インキュベーション事業において(株)RETRIPを2023年9月期 第2四半期連結会計期間より損益連結開始。

- 上期のEBITDAは1,104百万円、通期業績予想に対する進捗率は35.6%

## 各事業の進捗

<b>毎日の暮らし事業</b>	<b>日常・地域生活領域</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• ロコガイドは、トクバイ事業が堅調に推移するも、メディア広告売上が減少し、売上高は前年同期比で微増。人件費や開発関連費が増加し、営業利益は減益に。</li><li>• しずおかオンラインは前年同期比で減収減益となるも、その他は各社概ね順調に推移。</li></ul>
<b>ライフイベント事業</b>	<b>住まい領域</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 不動産事業者向けSaaSツールの販売が堅調に推移、買取再販サービスは在庫整理を加速。</li><li>• ハイアスは新規受注の伸び悩みや引き渡し予定時期の下期集中により、前年同期比で減収減益となるも、通期業績予想に対して順調に推移。ハイアスの連結子会社として、OMソーラーをQ2より損益連結開始。</li></ul> <b>結婚領域</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• コロナ禍における対応の遅れが影響し、業績は頭打ち。有料広告掲載式場数および結婚式プロデュース件数は本格回復に至らず。</li></ul>
<b>投資・インキュベーション事業</b>	<b>投資・事業開発領域</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 旅行・おでかけサービスを運営するRETRIPをQ2より損益連結開始。</li><li>• 投資事業は営業投資有価証券の一部売却益をQ1に計上。</li></ul>

- 前年同期比で減収減益

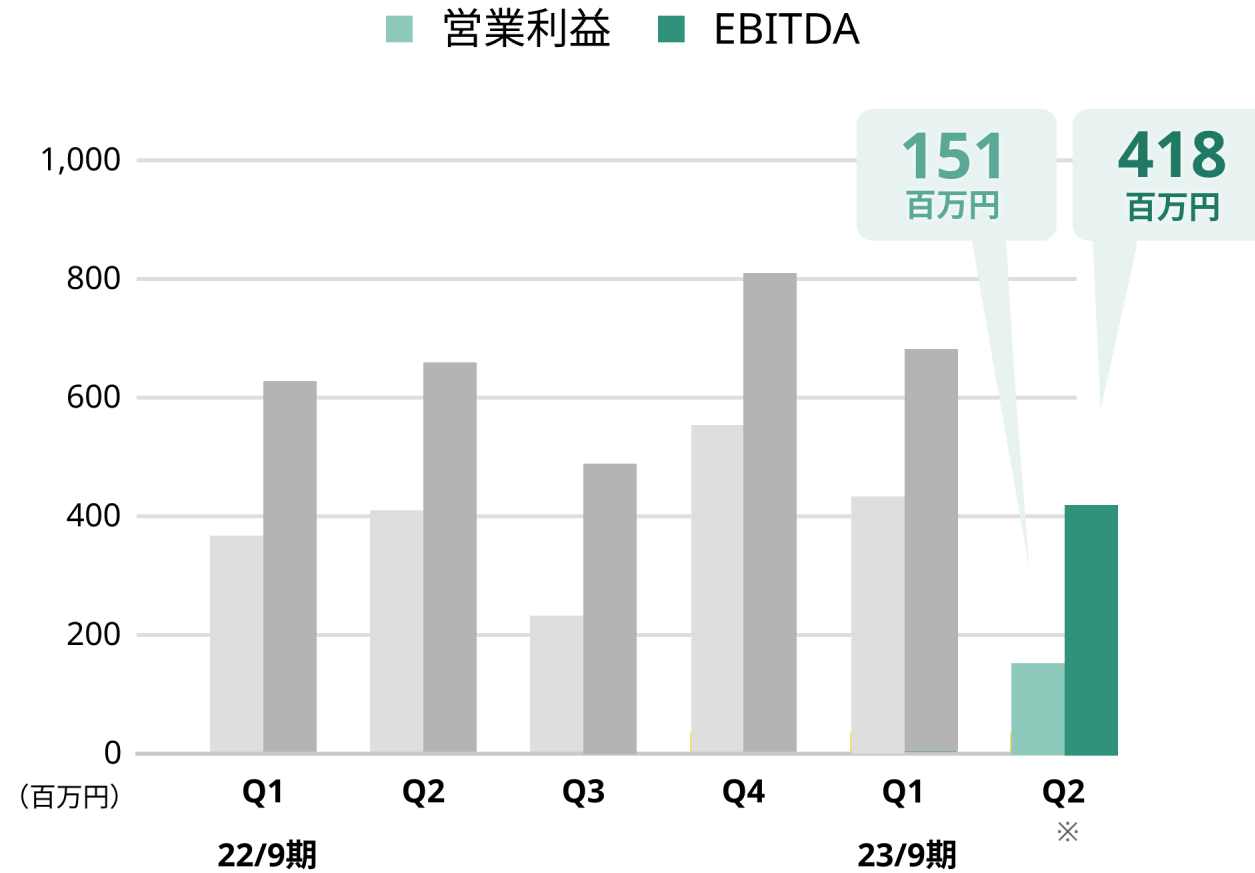
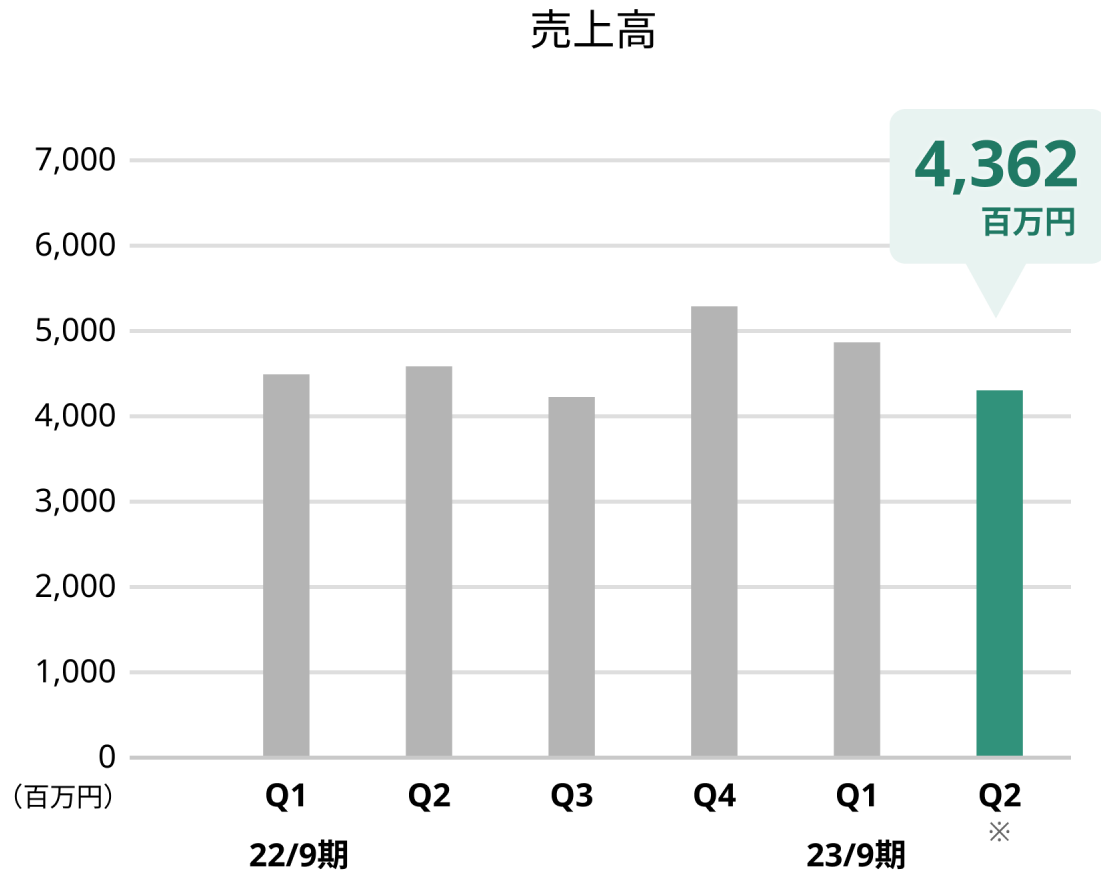
	22/9期				23/9期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2※	前年同期比	前四半期比
<b>売上高</b>	4,528	4,599	4,175	5,321	4,883	4,362	94.9 %	89.3 %
<b>営業利益</b>	369	403	233	551	433	151	37.5 %	34.9 %
<b>EBITDA</b>	626	658	488	808	685	418	63.6 %	61.1 %

(単位：百万円)

※ ライフイベント事業においてOMソーラー(株)を、投資・インキュベーション事業において(株)RETRIPを2023年9月期 第2四半期連結会計期間より損益連結開始。



- 前年同期比で減収減益



※ ライフイベント事業においてOMソーラー(株)を、投資・インキュベーション事業において(株)RETRIPを2023年9月期 第2四半期連結会計期間より損益連結開始。

# 連結業績 セグメント別 売上高（四半期）

- ・ ライフイベント事業は、住まい領域の伸び悩みを主因に前年同期比減収
- ・ 投資・インキュベーション事業は、当第2四半期よりRETRIPの損益連結を開始

		22/9期				23/9期			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2 ※	前年同期比	前四半期比
売上高	毎日の暮らし事業	1,101	1,101	1,056	1,143	1,110	1,211	110.1%	109.2%
	ライフイベント事業	3,401	3,473	3,092	3,675	2,938	3,037	87.4%	103.4%
	投資・インキュベーション事業	25	16	24	495	828	97	580.6%	11.8%
	その他	36	39	30	39	50	60	154.6%	118.6%
	調整額	▲36	▲31	▲28	▲32	▲43	▲44	-	-

(単位：百万円)

※ ライフイベント事業においてOMソーラー(株)を、投資・インキュベーション事業において(株)RETRIPを2023年9月期 第2四半期連結会計期間より損益連結開始。

# 連結業績 セグメント別 営業利益（四半期）

- ・ 毎日の暮らし事業は、ロゴガイドにおいて人件費や開発関連費が増加し、前年同期比減益
- ・ ライフイベント事業は、住まい領域の減収を主因に減益

	22/9期				23/9期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2 ※	前年同期比	前四半期比
毎日の暮らし事業	365	351	278	282	259	313	89.2%	120.8%
ライフイベント事業	251	287	206	302	191	118	41.2%	62.1%
投資・ インキュベーション事業	▲8	▲6	▲5	202	313	3	-	1.2%
その他	▲31	▲27	▲34	▲31	▲61	▲42	-	-
調整額	▲208	▲202	▲211	▲204	▲269	▲242	-	-

(単位：百万円)

※ ライフイベント事業においてOMソーラー(株)を、投資・インキュベーション事業において(株)RETRIPを2023年9月期 第2四半期連結会計期間より損益連結開始。

	2022年9月末	2023年3月末	増減額	増減要因
流動資産	14,826	15,255	429	
（現金及び預金）	7,269	7,621	352	・ 子会社株式の取得等による支出があった一方、営業活動による資金の獲得等により現金及び預金が352百万円増加
（営業投資有価証券）	2,979	2,998	19	
（販売用不動産）	2,758	2,160	▲597	
固定資産	6,498	7,277	779	・ 販売用不動産は在庫縮小に伴い、597百万円減少
（のれん）	3,526	3,913	387	・ RETRIP及びOMソーラーの連結開始と償却により、のれんが387百万円増加
（投資その他の資産）	2,047	1,985	▲61	
<b>資産</b>	<b>21,329</b>	<b>22,535</b>	<b>1,205</b>	
負債	9,666	10,715	1,048	
（短期借入金及び長期借入金）	5,856	6,373	517	・ 短期借入金及び長期借入金が517百万円増加
純資産	11,663	11,820	156	
（利益余剰金）	1,191	1,281	90	
（自己株式）	▲443	▲444	0	
（その他有価証券評価差額金）	399	399	0	
<b>負債及び純資産</b>	<b>21,329</b>	<b>22,535</b>	<b>1,205</b>	

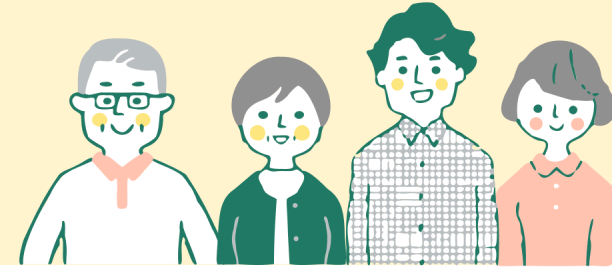
※ ( ) 記載している項目の金額は内書を表示。

(単位：百万円)





## 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 ※1

約 **4,200** 万人



### 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 ※2

約 **62,500**



### 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 ※3      年間サービス提供数 ※4

約 **2,880** 万      約 **4,300**

※1：2023年3月末時点における各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。

※2：2023年3月末時点における「トクバイ」掲載店舗数（有料及び無料）、(株)くふう住まい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。

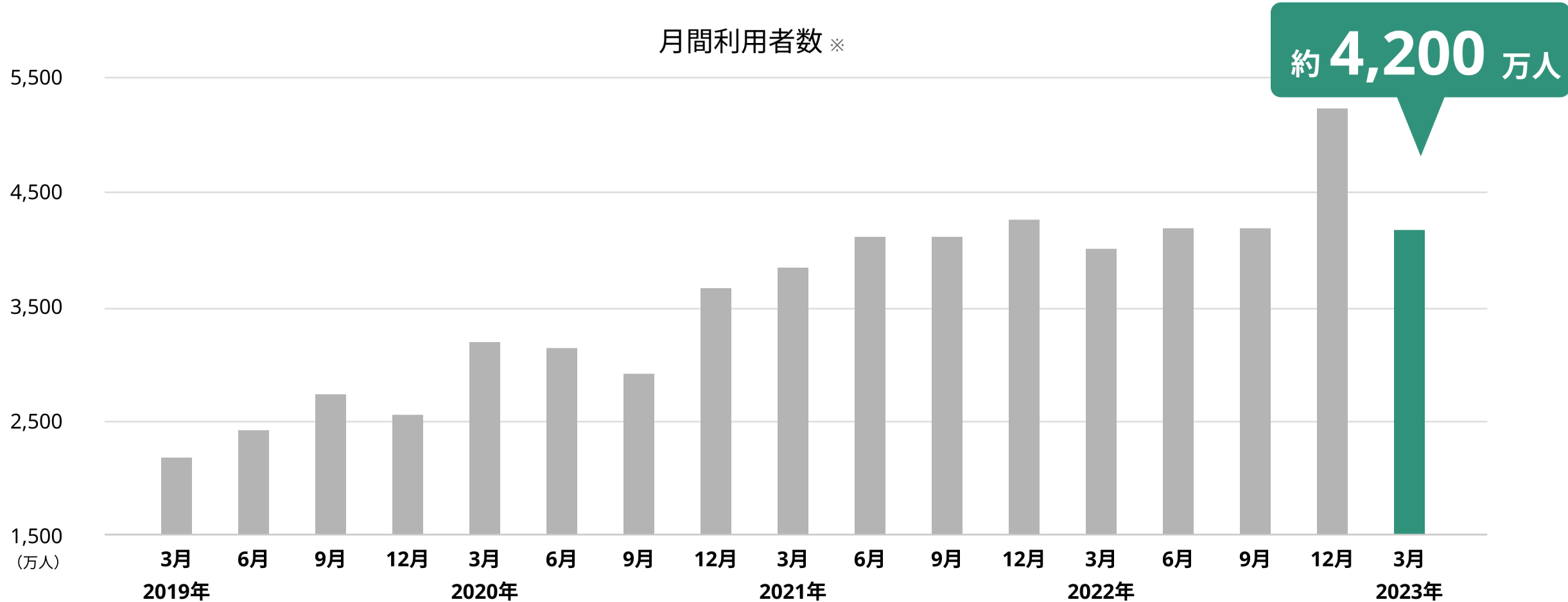
※3：2023年3月末時点における「トクバイ」「Zaim」「ごっこランド」「RETRIP」の累計アプリDL数合計。

※4：2023年3月時点を基準とした(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、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)エニマリの結婚式プロデュース件数年間概算値合計。

# グループ全体のメディアの月間利用者数推移

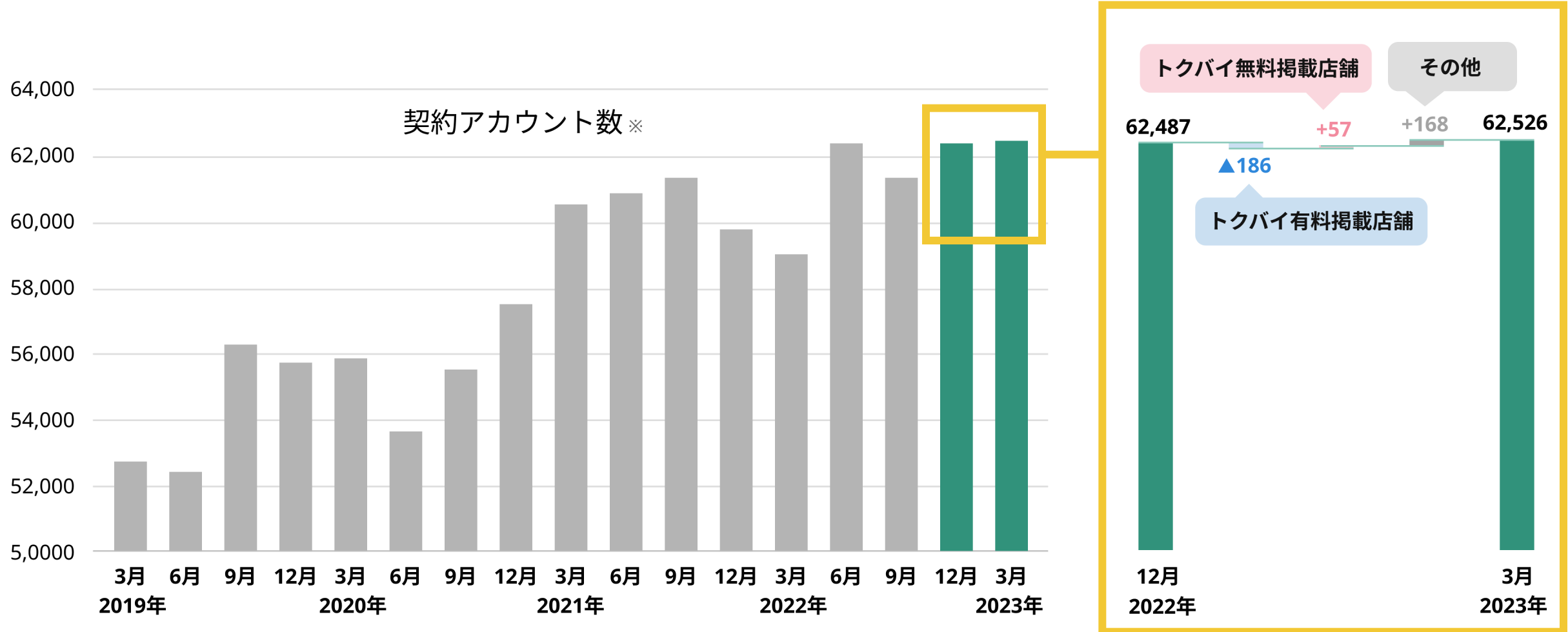
- 「くふうLive!」は検索エンジンのアルゴリズム変更の影響等により、ユーザーの流入が減少
- 2022年12月から「RETRIP」を合算し増加したものの、2023年3月末は単純合算ベースで約4,200万人に



※ 各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）。「RETRIP」の利用者数を2022年12月より合算。  
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

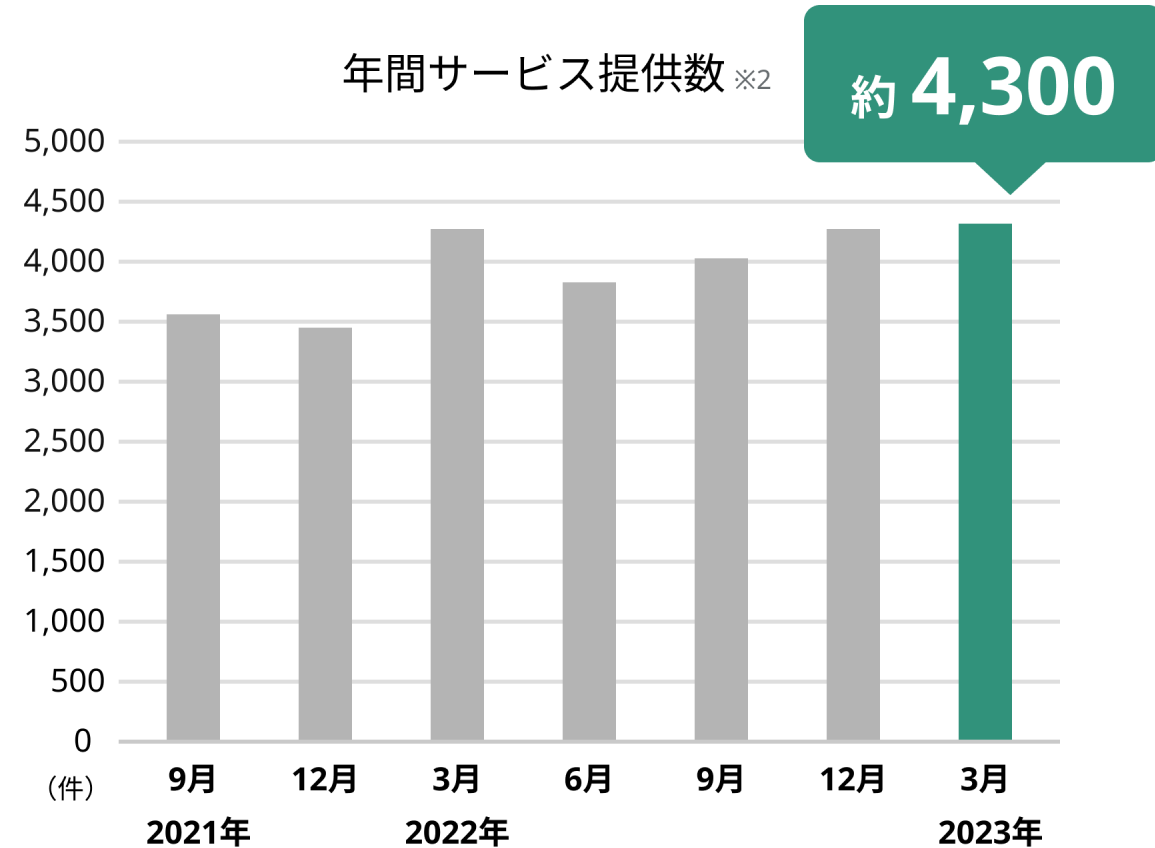
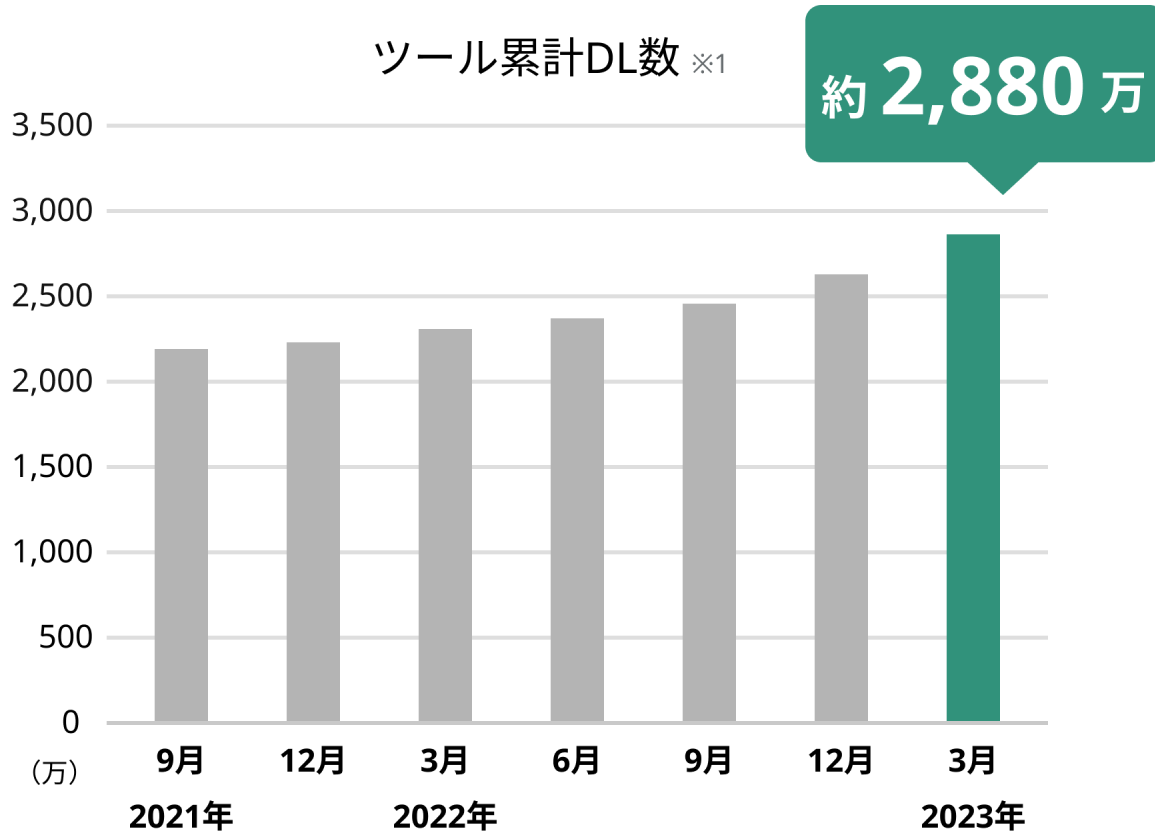
- グループ全体の契約アカウント数は12月からほぼ横ばい



※ 「トクバイ」掲載店舗数（有料及び無料、コンビニエンスストア約16,000店舗との取り組みについては不算入）、(株)くふう住まい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。

# グループ全体のツール累計DL数及び年間サービス提供数推移 くふうカンパニー

- 2023年3月より「RETRIP」の累計アプリDL数を合算



※1：2023年3月末時点における「トクバイ」「Zaim」「ごっこランド」「RETRIP（2023年3月以降）」の累計アプリDL数合計。

※2：2023年3月時点を基準とした(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、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)エニマリの結婚式プロデュース件数年間概算値合計。



## グループEBITDA<sup>※1</sup>

# 100億円<sup>※2</sup>

主要事業の構成割合<sup>※3</sup>

50%

50%

### 毎日の暮らし事業

日常・地域生活領域



### ライフイベント事業

結婚領域

住まい領域<sup>※4</sup>



※1：「EBITDA」は、営業利益に減価償却費及びのれん償却額を加えて算出。

※2：既存のグループ各社の事業成長により達成を目指す目標値。

第8回及び第9回新株予約権（有償ストック・オプション）発行決議に伴い、EBITDAに当該株式報酬費用を加算した額。

※3：毎日の暮らし事業及びライフイベント事業の合計額を母数とした各事業の構成割合。

なお、2022年9月より、事業セグメント及び領域の一部見直しを実施しており、見直し後の金額をベースに構成割合を算出。

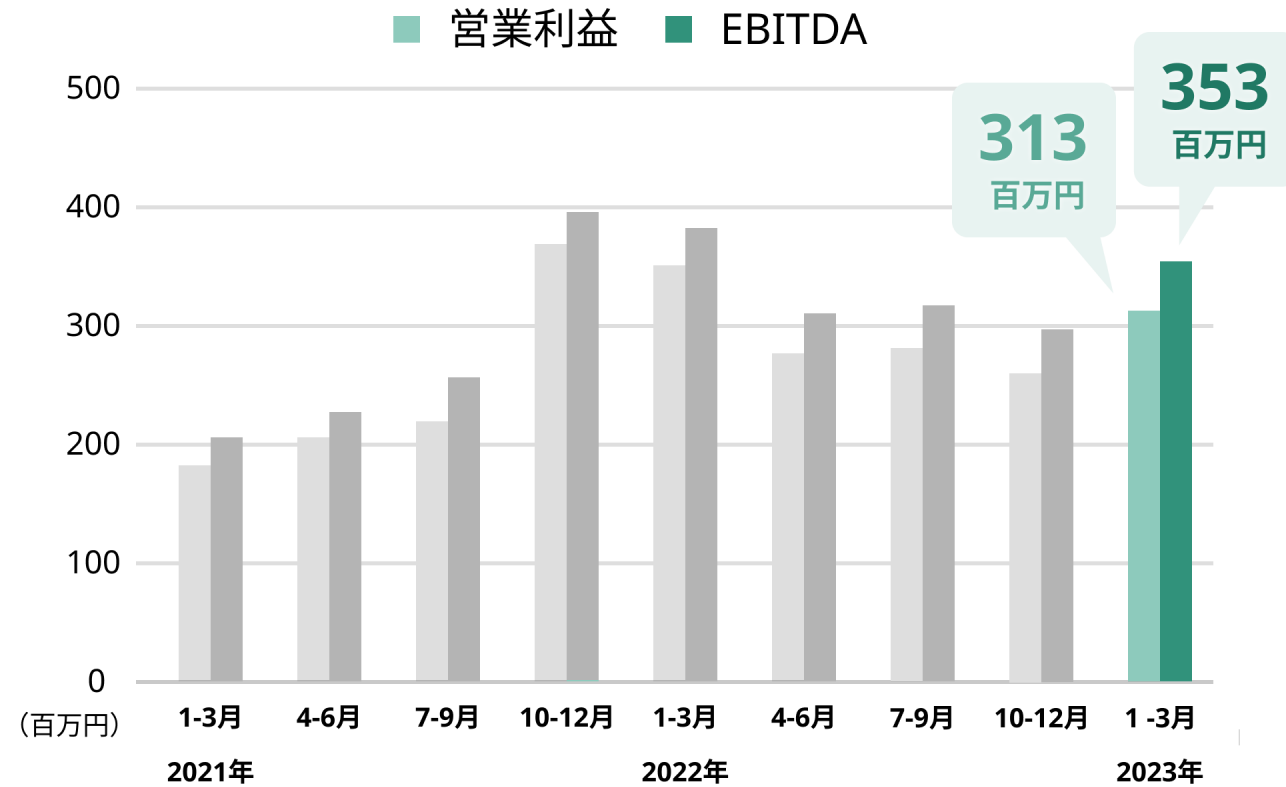
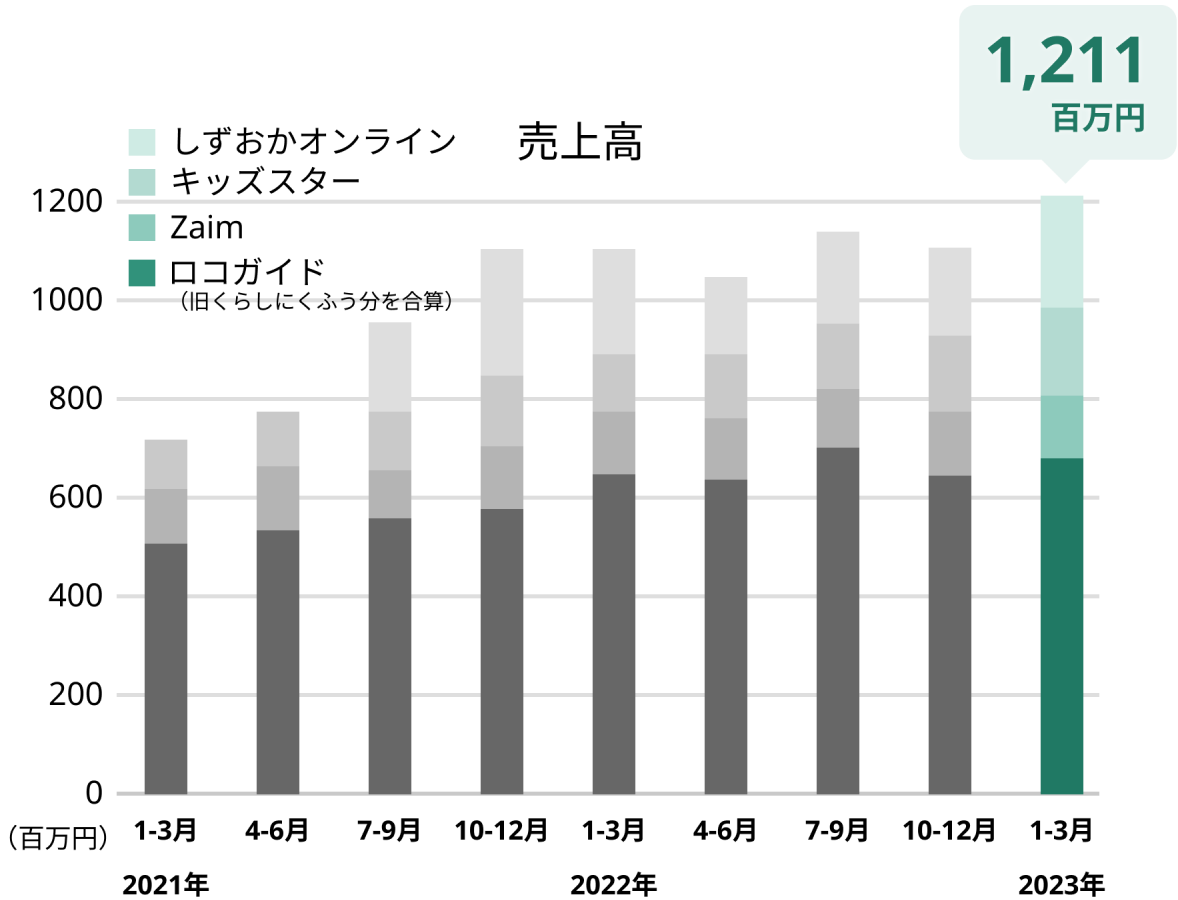
※4：住まい領域にハイアス・アンド・カンパニー(株)を含む。

## 2. 各事業セグメントの概況

# 毎日の暮らし事業



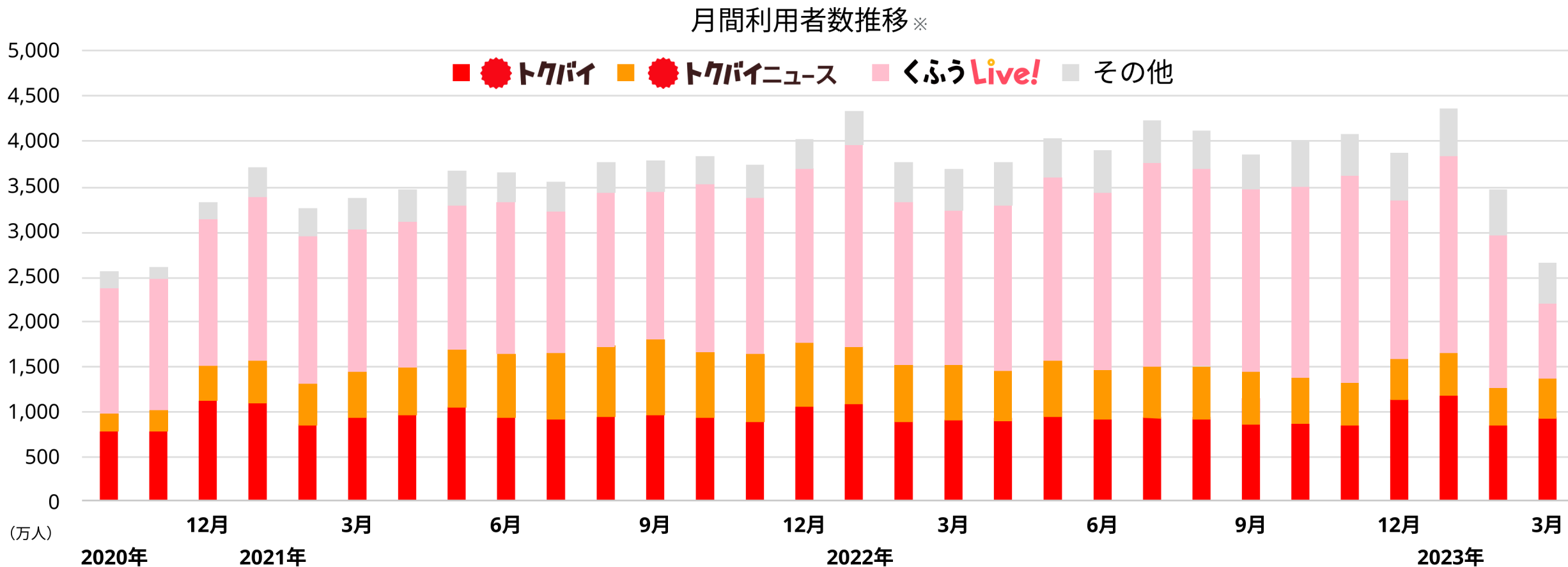
- ロコガイドの上期業績は、トクバイ事業が堅調に推移するも、メディア広告売上が減少し、売上高は前年同期比で微増。人件費や開発関連費が増加し、営業利益は減益に





# 日常・地域生活領域 月間利用者数推移

- 「くふうLive!」は検索エンジンのアルゴリズム変更の影響等により、ユーザーの流入が減少



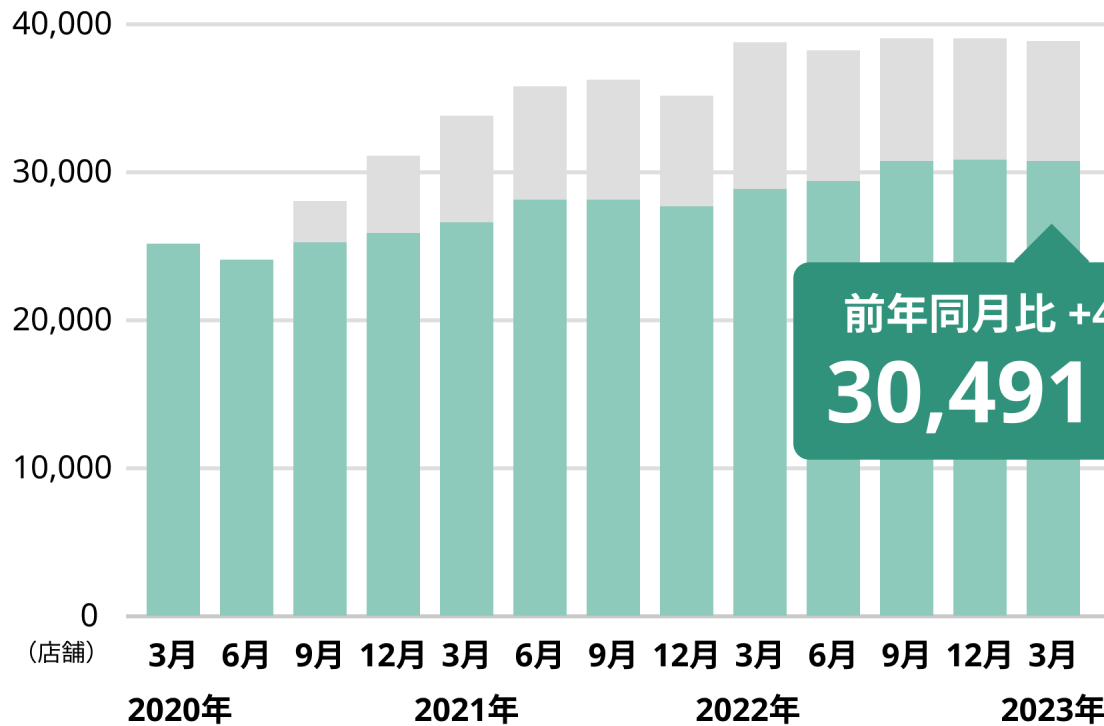
※ 日常・地域生活領域内主要メディア及びツール利用者数合計（ブラウザベースまたは端末ベース）。複数メディアまたはツール利用者の重複は考慮しない単純合算ベース。

# トクバイサービス有料掲載店舗数と平均単価の推移※

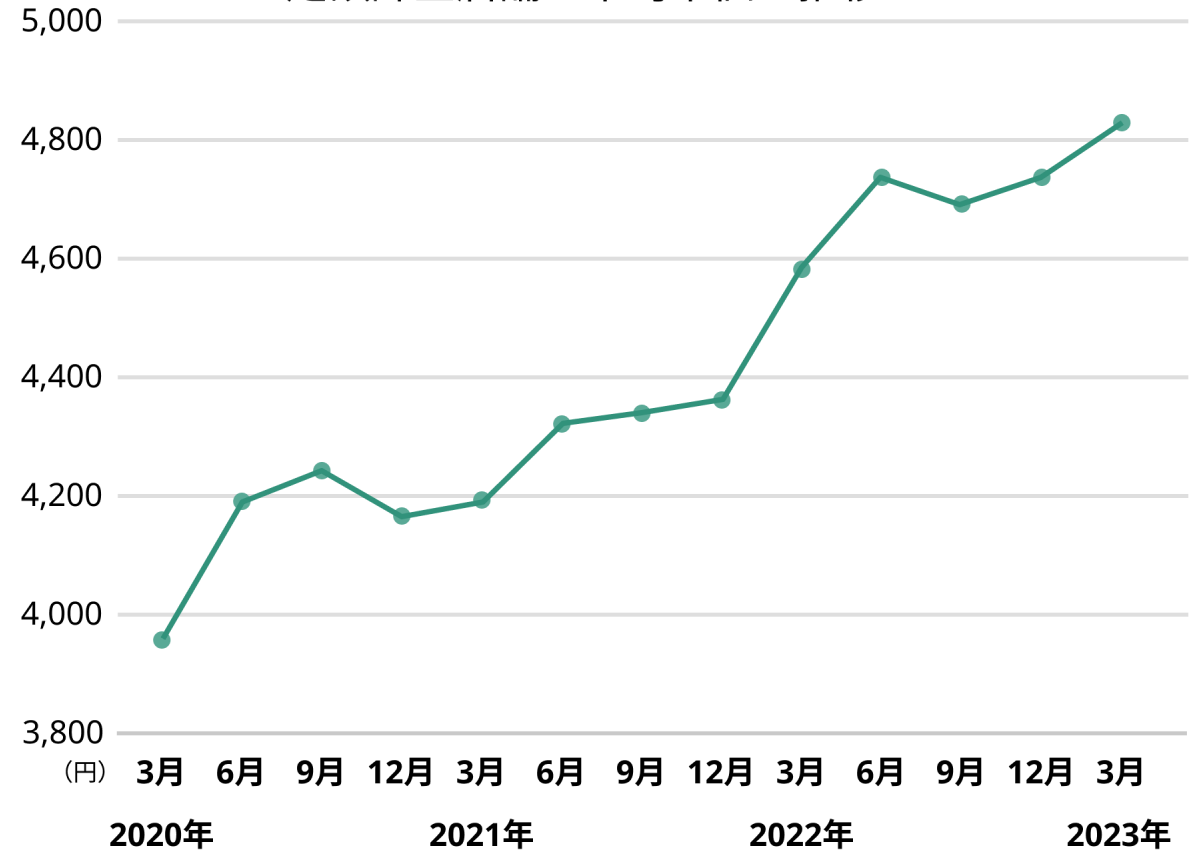
- 2023年3月末時点の有料掲載店舗数は39,123店舗（定額課金店舗数は前年同月比+4.1%の30,491店舗）
- 定額課金店舗数については、新規契約と既存契約チェーンの店舗拡大に伴う増加があったものの、大手外食チェーンやカー用品業態での解約があり、12月から横ばい

有料掲載店舗数の推移

■ 定額課金店舗 ■ 成果報酬店舗



定額課金店舗の平均単価の推移



※ 定額課金店舗の店舗数及び平均単価において、コンビニエンスストア約16,000店舗との取り組みについては不算入。

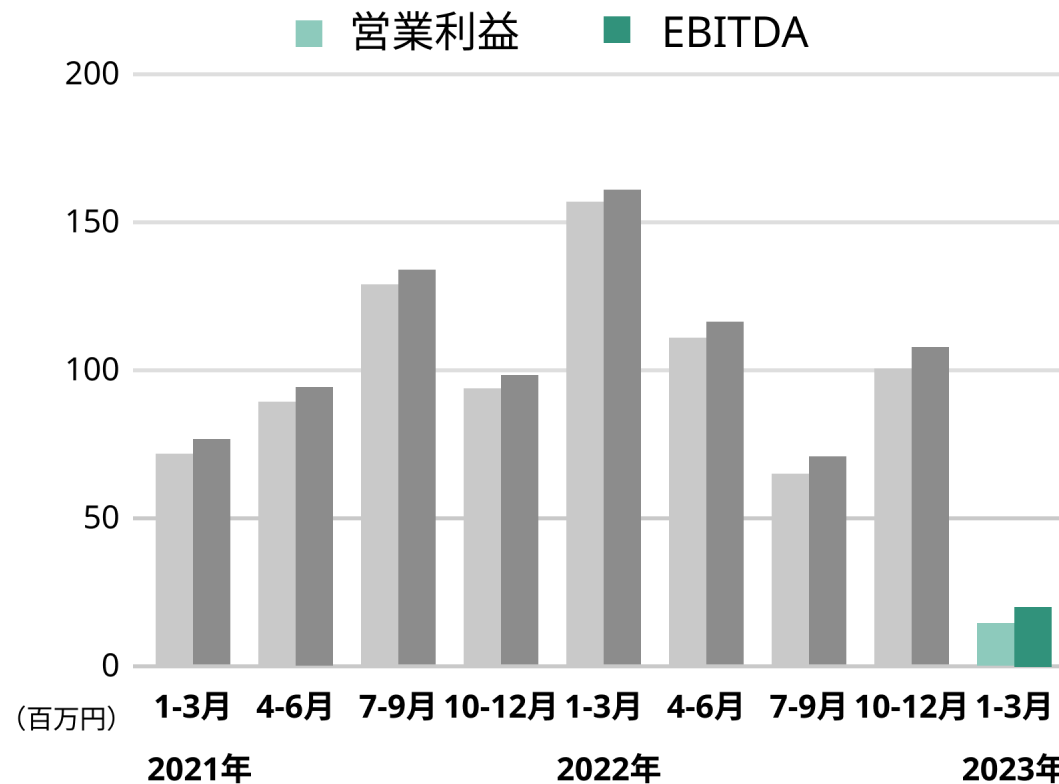
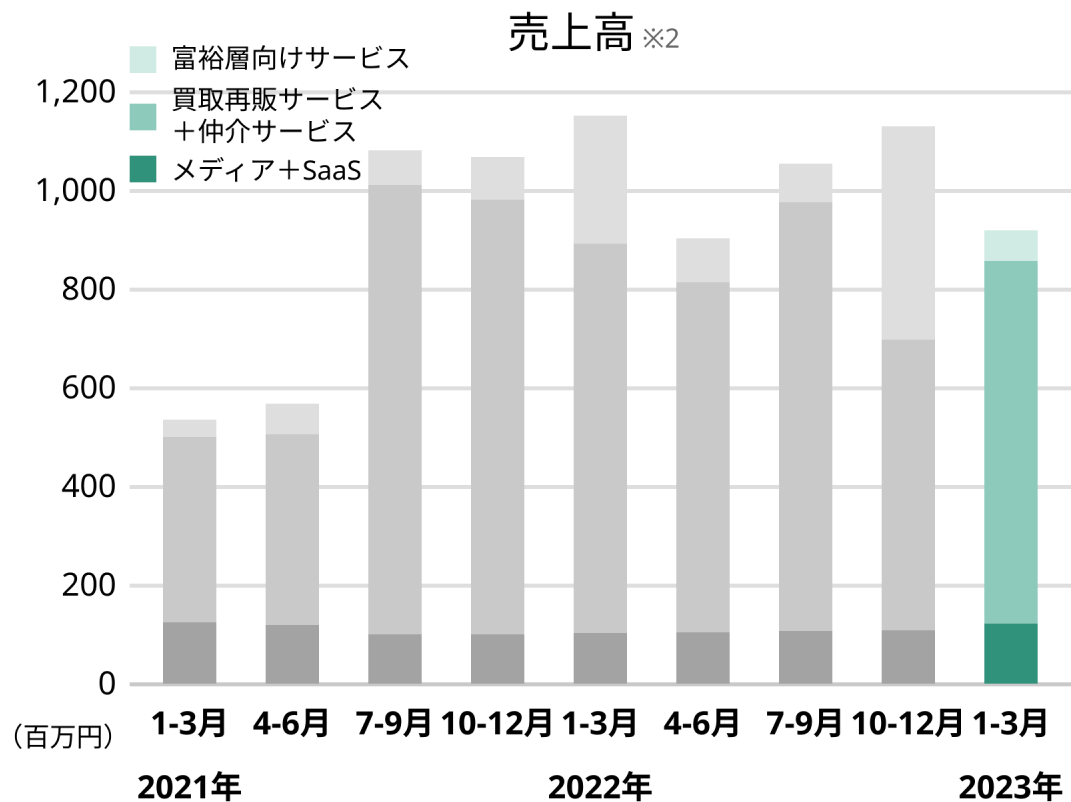
- トクバイ事業は、3月末時点では概ね計画通りの業績。
- 4月以降、価格改定は進んだものの、予定通り進捗せず。店舗数も一部大手チェーンの解約が発生しており、下期は厳しい状況。有料掲載店舗数の増加に向けて、営業強化を図る。
- 店舗のSNS・動画マーケティング支援など、クロスセルサービスが発生しており、今後の注力分野に。
- チラシ情報データにAIを活用したサービスなど、新たな収益の創出にも注力。

# ライフイベント事業



# 住まい領域（ハイアスを除く） 業績<sup>※1</sup> 四半期推移

- SaaSツールの販売が堅調に推移。メディアは引き続きコンテンツ強化に注力、月間利用者数は復調傾向
- 買取再販サービスは在庫整理を加速



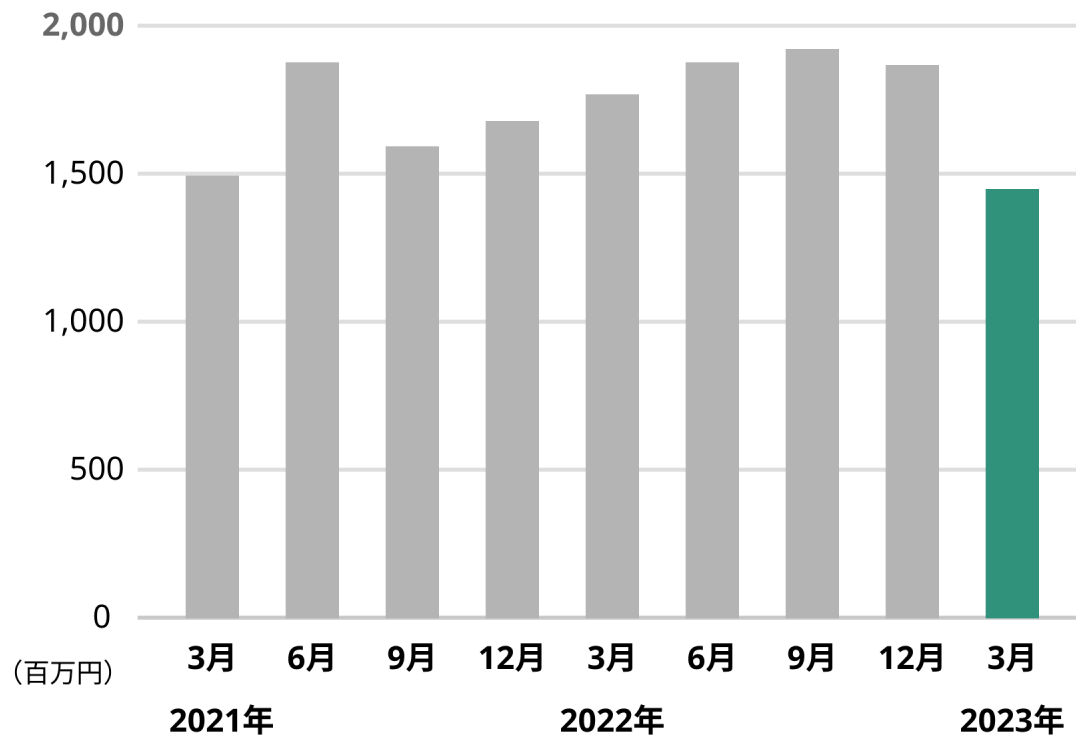
※1：(株)くふう住まい、(株)SSIの単純合算ベース（一部、グループ内取引含む）。なお、2022年10月1日付で(株)オウチーノ及び(株)おうちのくふうを(株)くふう中間持株会社に統合し、(株)くふう住まいへ商号を変更。

※2：「富裕層向けサービス」は(株)SSI、その他は(株)くふう住まいにおける売上高。2022年9月以前の売上高について、「メディア+SaaS」=旧(株)オウチーノ、「買取再販サービス+仲介サービス」=旧(株)おうちのくふう、に該当する業績を表示。

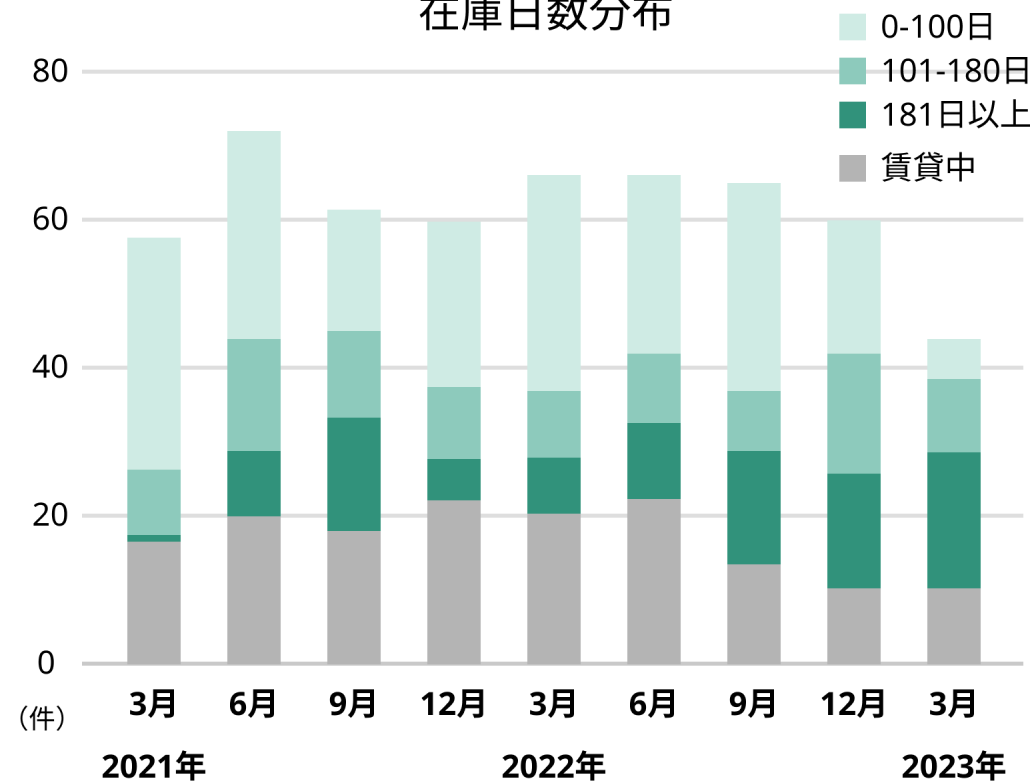
# 買取再販事業の在庫保有状況

- 1-3月の粗利益率は6.8%（10-12月は6.9%）、3月末時点の在庫回転日数※は179日（12月末時点は260日）
- 買取再販事業は在庫整理を加速

在庫金額



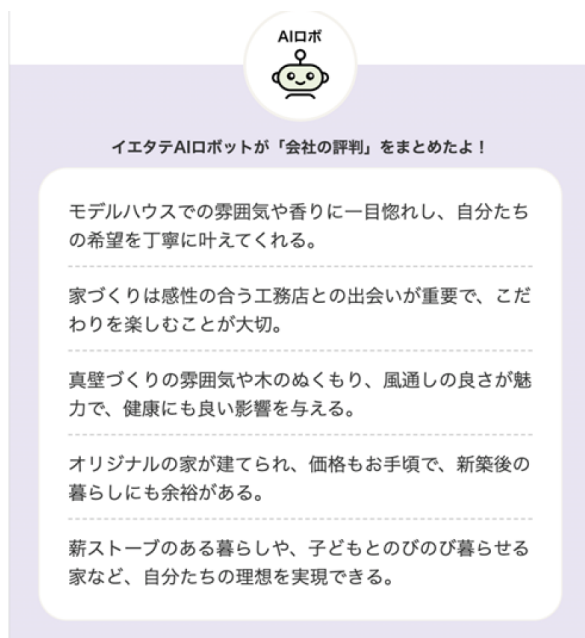
在庫日数分布



※ 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）

- 3月末より「AI対応」を最優先課題とし、4月に7件の生成系AI関連機能をリリース
- 従来、ユーザーや事業者が数十分以上かけていた作業をAI活用により秒単位で実現

## 工務店評判まとめ



住まい情報メディア「イエタテ」掲載工務店の口コミをAIが分かり易く要約※

## 査定コメント自動生成



「くらすマッチ査定書」内の「査定コメント」をAIで自動生成

## AI用語解説



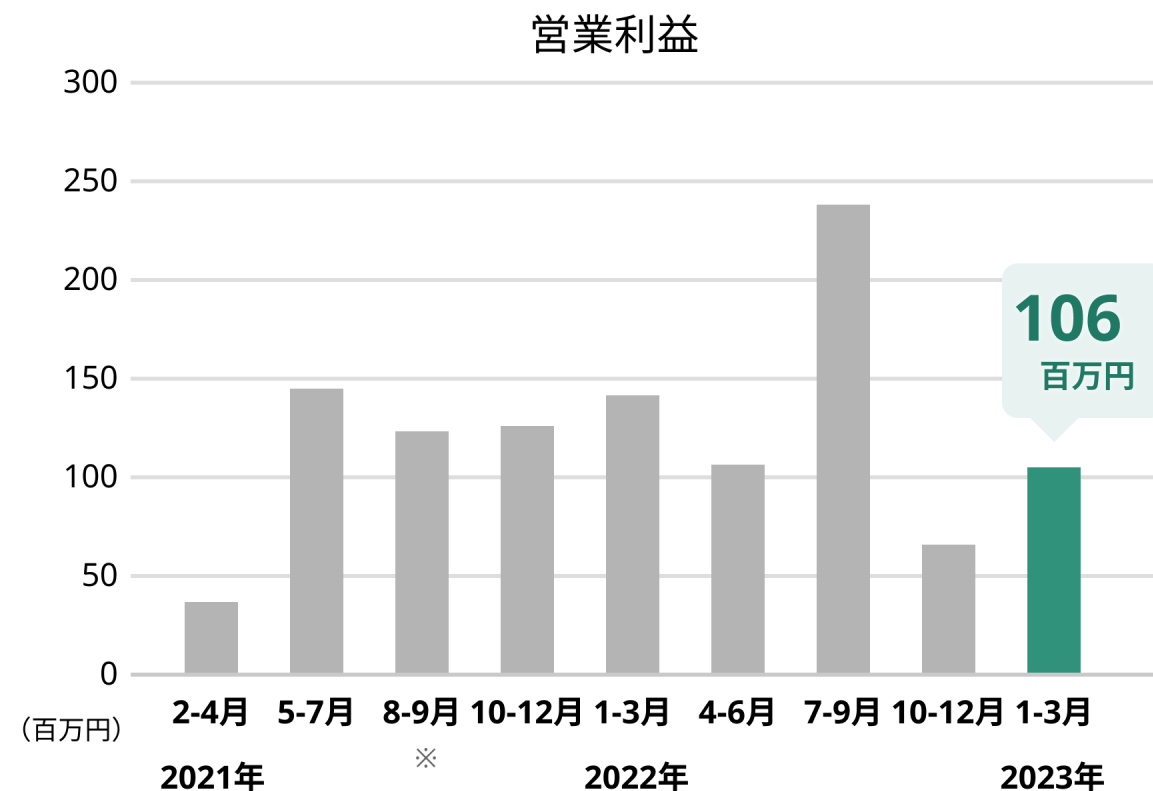
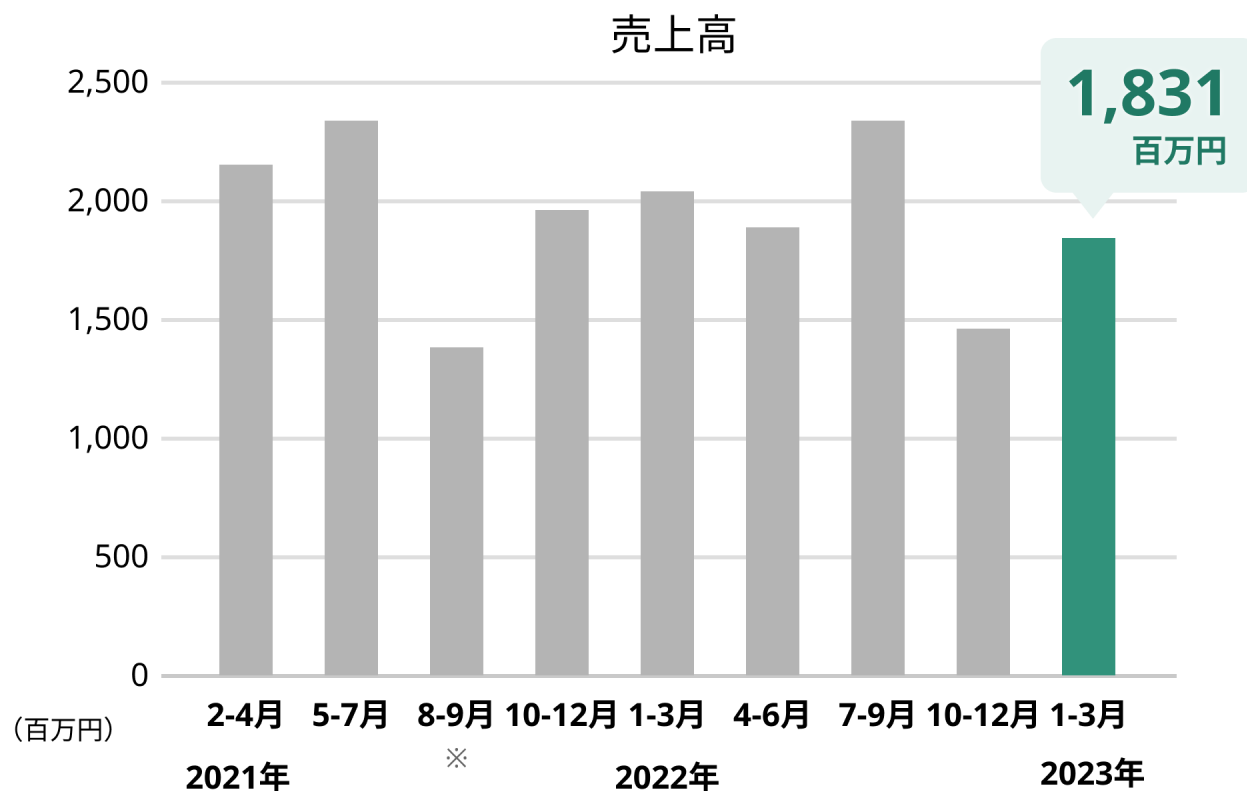
「オウチーノニュース」記事内の専門用語解説をAIで実現

## 下期以降、AI活用によりメディアやサービスの再構築に注力

※ 2023年4月1日付で(株)しずおかオンラインが運営していたイエタテ事業を吸収分割により(株)くふう住まいへ承継。



- コンサルティング事業において主力「R+house」の新規受注数が伸び悩んだが、加盟店企業に対する「モデル住宅建築支援」等を推進
- 建築施工事業は拠点閉鎖による整理を完了、住宅の引き渡しが集中する下期に利益貢献の見込み
- 1-3月よりOMソーラーの損益連結を開始

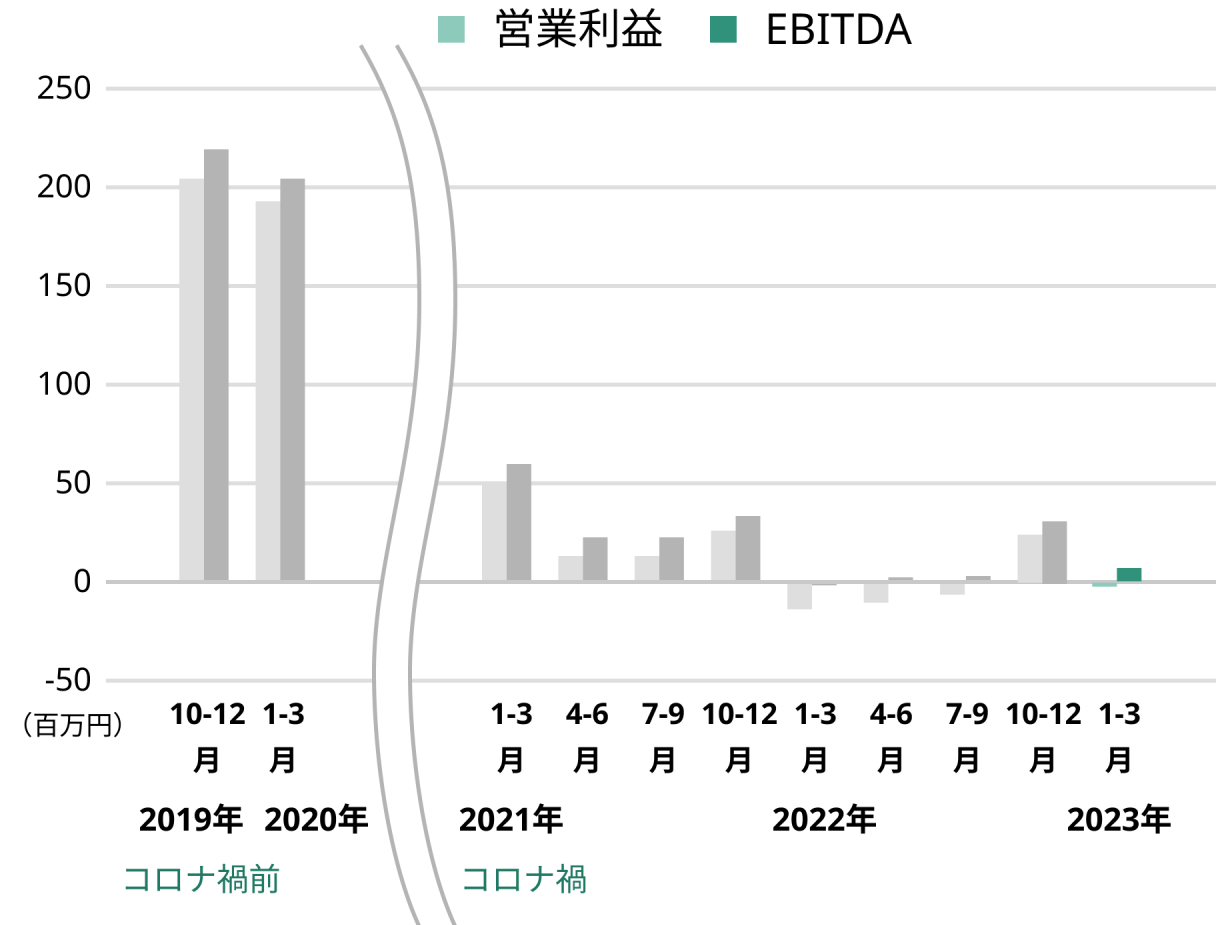
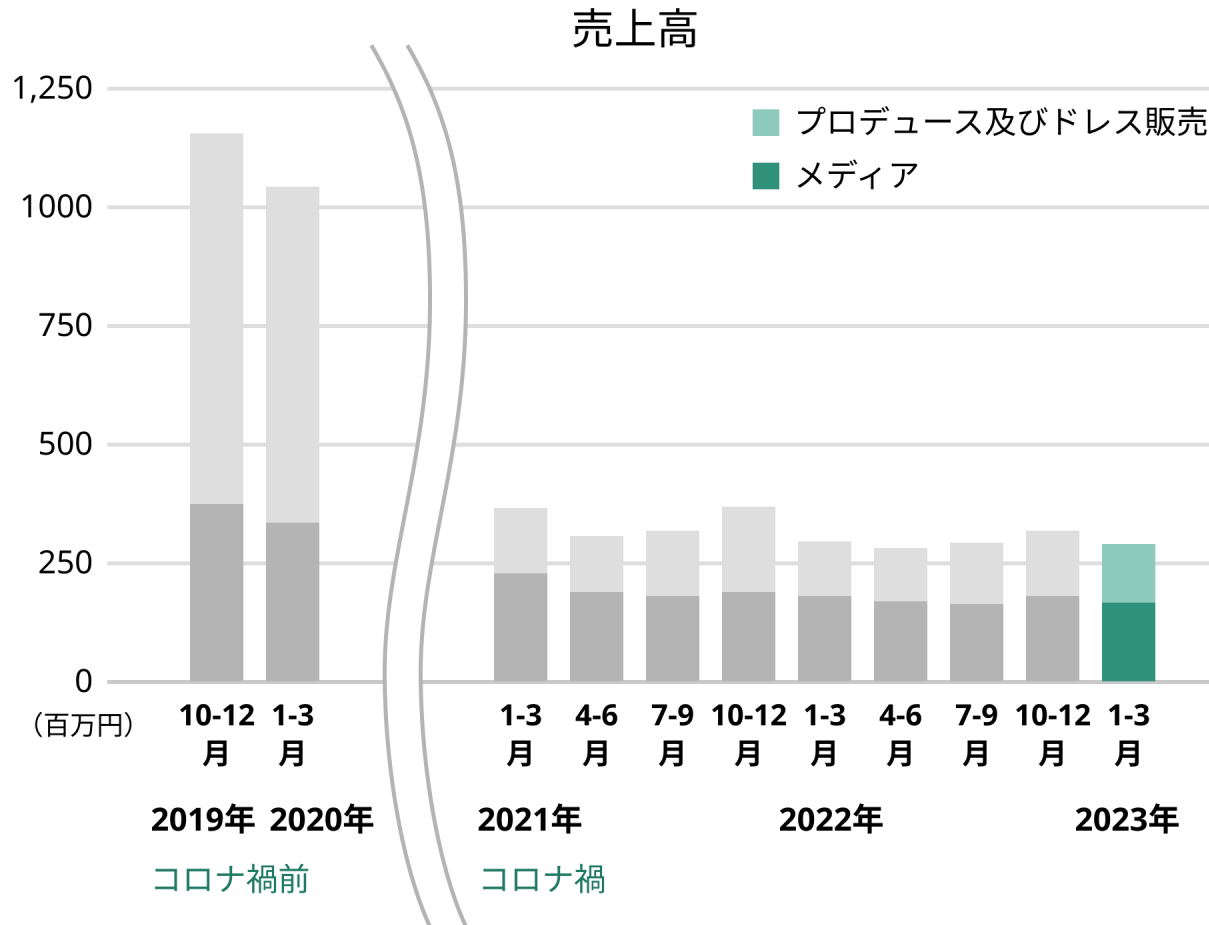


※ 決算期変更に伴う変則決算のため、2021年8月1日～2021年9月30日(2ヶ月間)の実績。



# 結婚領域 業績 四半期推移

- ・ コロナ禍における対応の遅れが影響し、業績は頭打ち
- ・ 有料広告掲載式場数および結婚式プロデュース件数は本格回復に至らず



## 業界経験豊富なウェディングアドバイザーによる 相談サービスを提供開始



### 「みんなのウェディングアドバイザー」

- ・オンライン中心で検討初期のライトな相談から柔軟に対応
- ・会場掲載数No.1のメディアを強みに豊富な提案
- ・専門性に加え、口コミや費用明細などのデータをもとに満足度の高い提案が可能に

## 結婚式の多様性に対応し、 先輩カップルの事例紹介を強化



### 「みんなのウェディングストーリー」

- ・2022年12月、先輩カップルの事例写真を集めた「みんなのウェディングストーリー」をリリース
- ・2023年3月、ストーリー形式で紹介し費用感やアイテムなどの詳細もわかるコンテンツへ大幅拡充
- ・事例紹介数は12月の2,600件から3月に3,600件へ増加

### 3. 経営資源のAIシフトについて

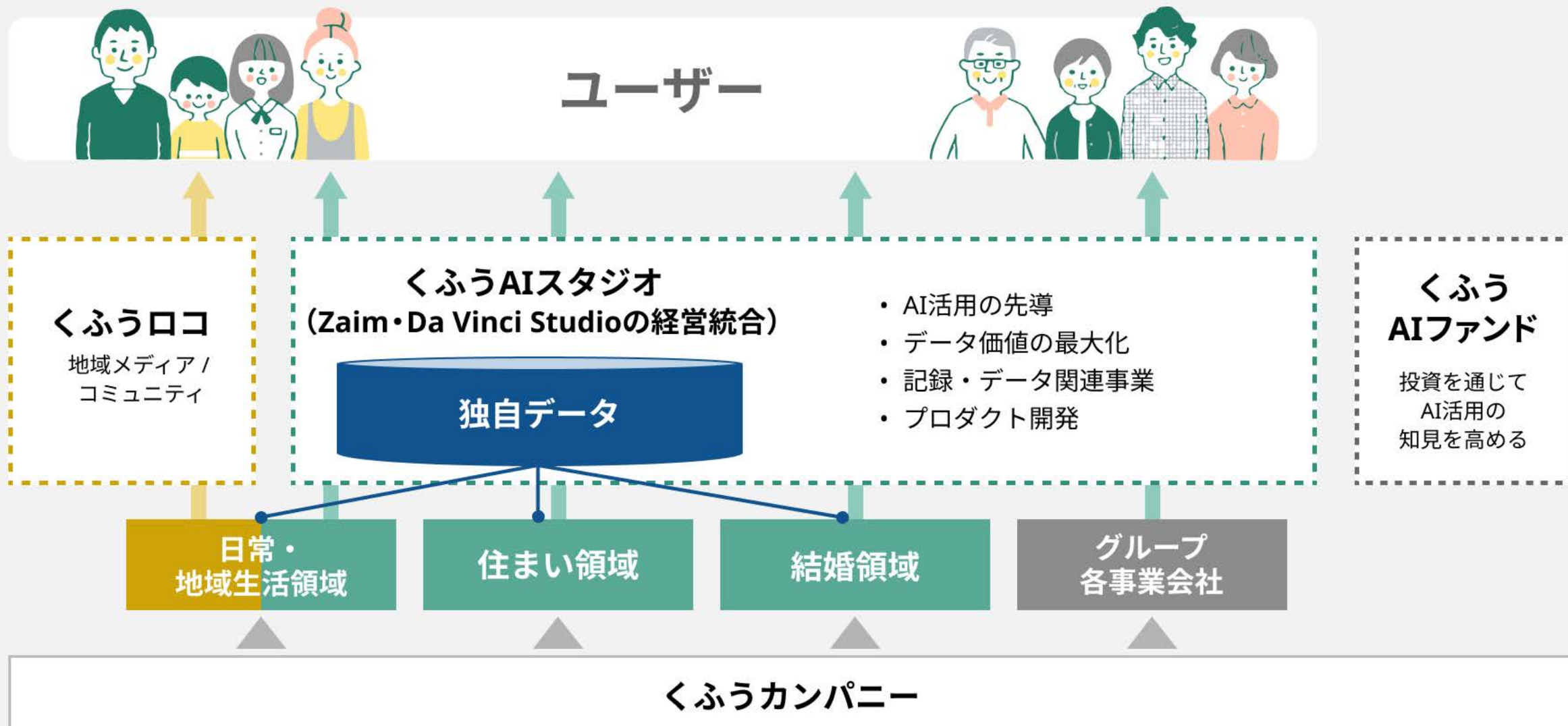
AI活用を軸に全サービスを一新

# AI for User First

- グループ内データを統合、AIを活用することで、ユーザーへ**専門的且つ個別最適化**されたサービスを**無料もしくは低価格**で実現
- 成長戦略の主軸としてきた各種相談業務の**コストを大幅削減**するとともに、**24時間365日**体制でのサービス提供が可能に
- Zaim社代表・閑歳孝子氏を、5月15日付で代表執行役に追加選定。  
穂田との代表2名体制により、AI活用を軸にした事業成長を目指す

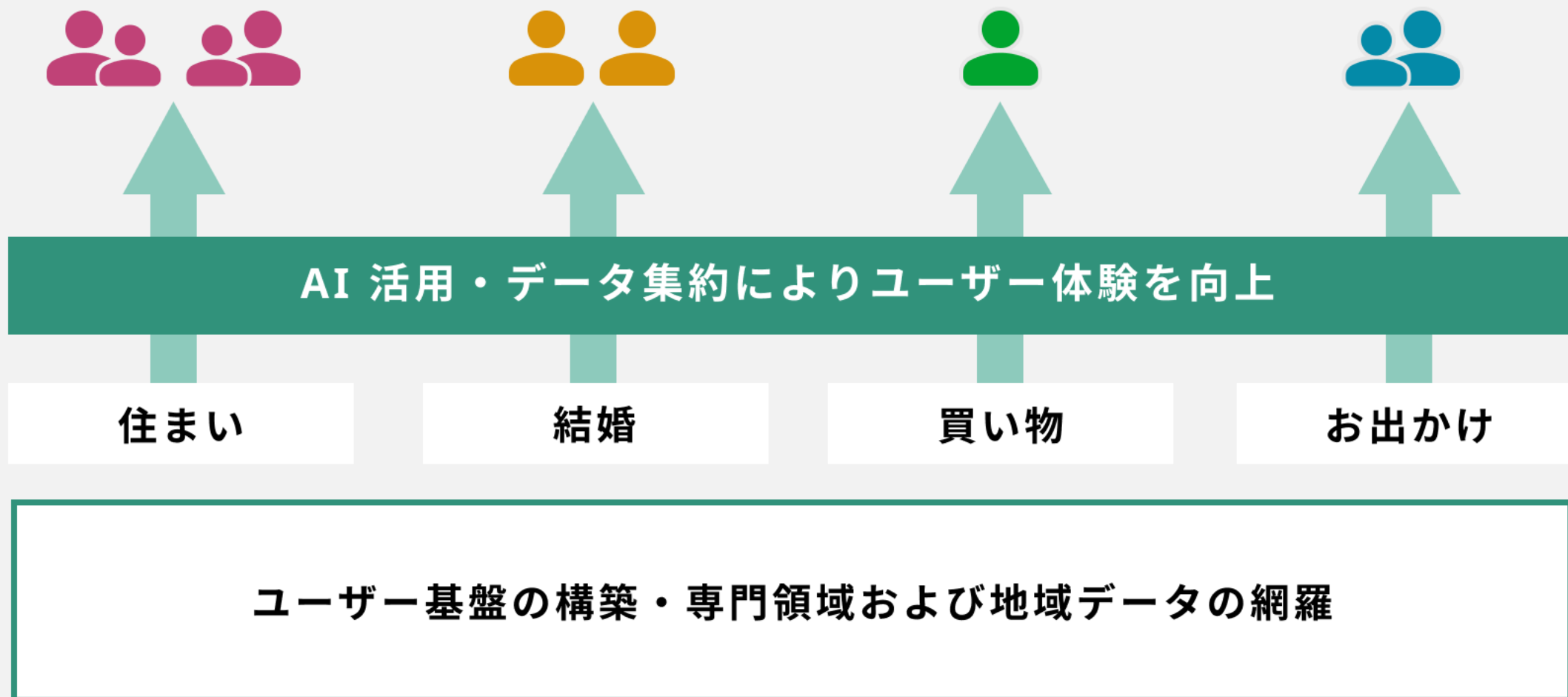
# AI活用を軸にグループの組織再編を推進

- グループ横断でAI活用とデータ集約によるサービス価値の向上を図る
- プロダクト開発の中核組織として「くふうAIスタジオ」がグループのAI活用を推進
- 地域メディア「くふうロコ」が地域固有の情報を収集、グループ全体の成長基盤へ



# AI 活用・データ集約によるサービス価値の向上

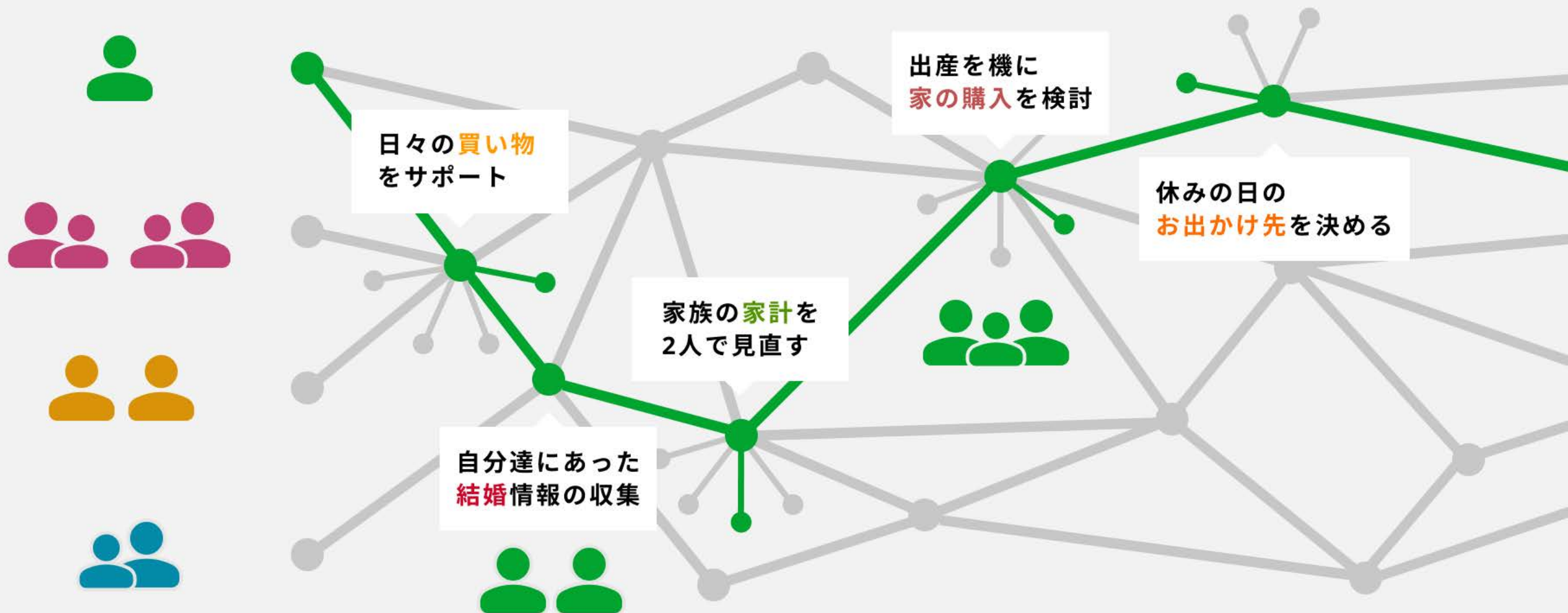
AIによる新たな暮らしにまつわるより良いサービス体験を創出するために、  
ユーザー基盤の構築・専門領域および地域データを網羅し、グループとしての価値向上を目指す。





# ユーザーに寄り添った体験の提供

専門領域ごとに分断された体験ではなく、時間とともに変化するユーザー一人ひとりを軸とし、多様な人生に寄り添った体験をシームレスに提供していく。



新会社

# くふう AI スタジオの設立

Zaim とグループの開発を担う Da Vinci Studio (DVS) を統合し、「株式会社くふう AI スタジオ」に社名変更予定。グループ全体の AI 利活用の推進やデータ価値の最大化、プロダクト開発の中核組織として、以下の役割を担当。また、くふうカンパニー AI 領域管掌執行役として舘野祐一氏を選任。くふう AI スタジオの取締役としても、AI 関連領域全般を担当。

## AI 活用の先導

AI 時代の事業・組織を作り出していく中核となる部署を結成。高難易度の AI 技術を用いた価値を検証・開発するほか、AI 人材の育成・採用および社外へのプレゼンス向上活動などを担う。

## データ価値の最大化

グループの強みを活かした各事業領域のデータを集約し、共通ユーザーID等のデータ基盤の構築を目指す。AI 活用を前提に作成・集約することでデータ価値の最大化を図るとともに、データサイエンス領域も強化することで、さらなるデータ価値を見出していく。

## 記録・データ関連事業

Zaim が手掛けていた、toC 向け家計簿サービスの「Zaim」および toB 向けデータ分析事業を継続して くふう AI スタジオで担う。この事業領域で培った知見、記録価値やデータ分析価値をグループ全体に適用していく。

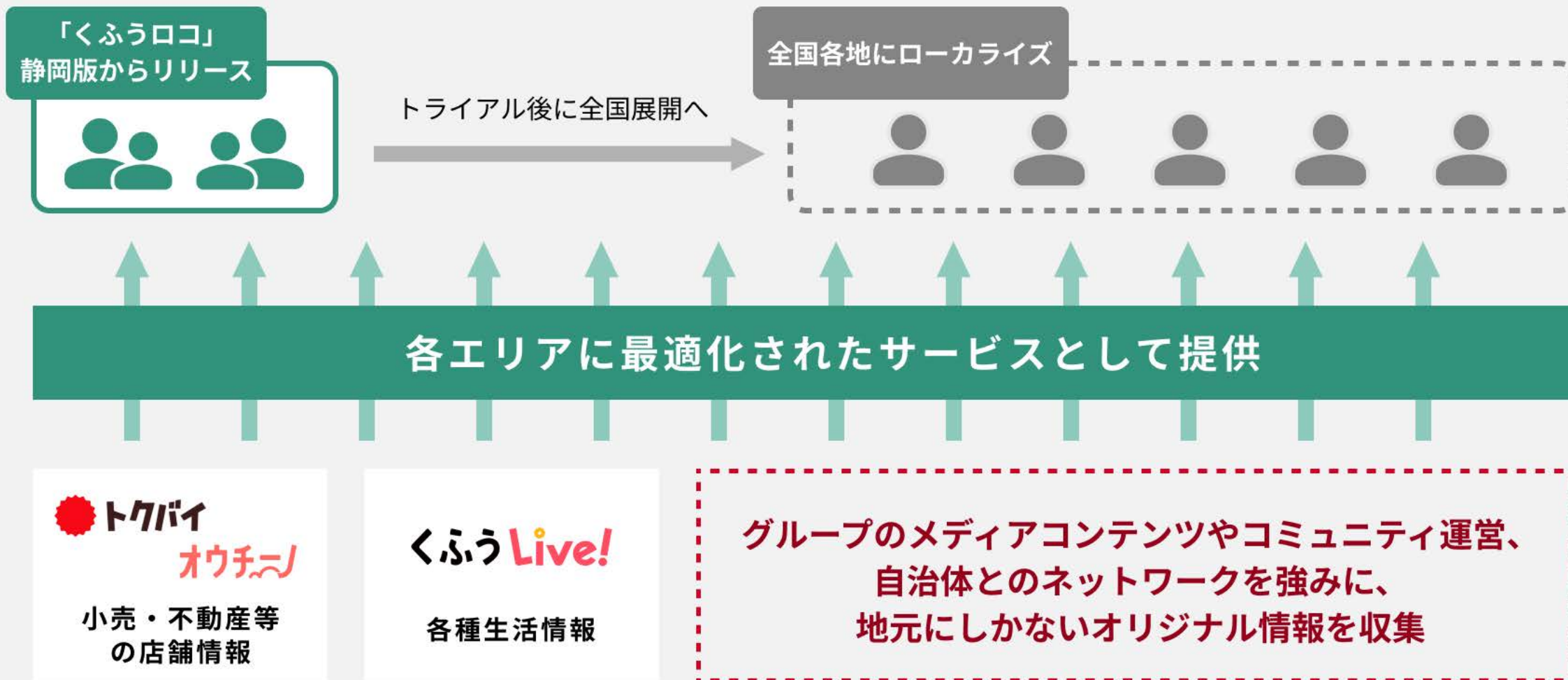
## プロダクト開発

DVS が担っていたグループ各社のプロダクト開発を引き続き継続するとともに、AI 関連技術も取り入れていくことで、プロダクト・サービス価値のさらなる向上に取り組む。また、AI 関連の新規プロダクトの開発にも注力。



# メディアのローカルシフト

各事業領域が保有する情報を地域別に再配置するとともに、地域固有の情報を集めて独自データを形成、グループ全体の成長基盤へ。  
トライアルで複数の地域において立ち上げ後、機能開発を進めながら全国展開へ。



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。

## お問い合わせ

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.company/>