

おうちの設備、コスパ良く！
交換できるくん

着替えるように、
くらしをかえよう

2024年3月期
通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社 交換できるくん
[東証グロース：7695]

2024年3月期 4Q

2023年4月～2024年3月

2024年1月に100%株式を取得し連結対象となった株式会社アイピーエス社のIT関連事業をソリューション事業、従来の交換できるくん事業を住設DX事業と表記しております

1. 2024年3月期 通期連結業績
2. 2025年3月期 通期業績予想
3. 事業内容のご紹介
4. 市場の動向・成長イメージ
5. 参考情報
6. よくいただくご質問

1

2024年3月期 通期連結業績

[単位：百万円]

売上、利益ともに 通期業績過去最高を達成

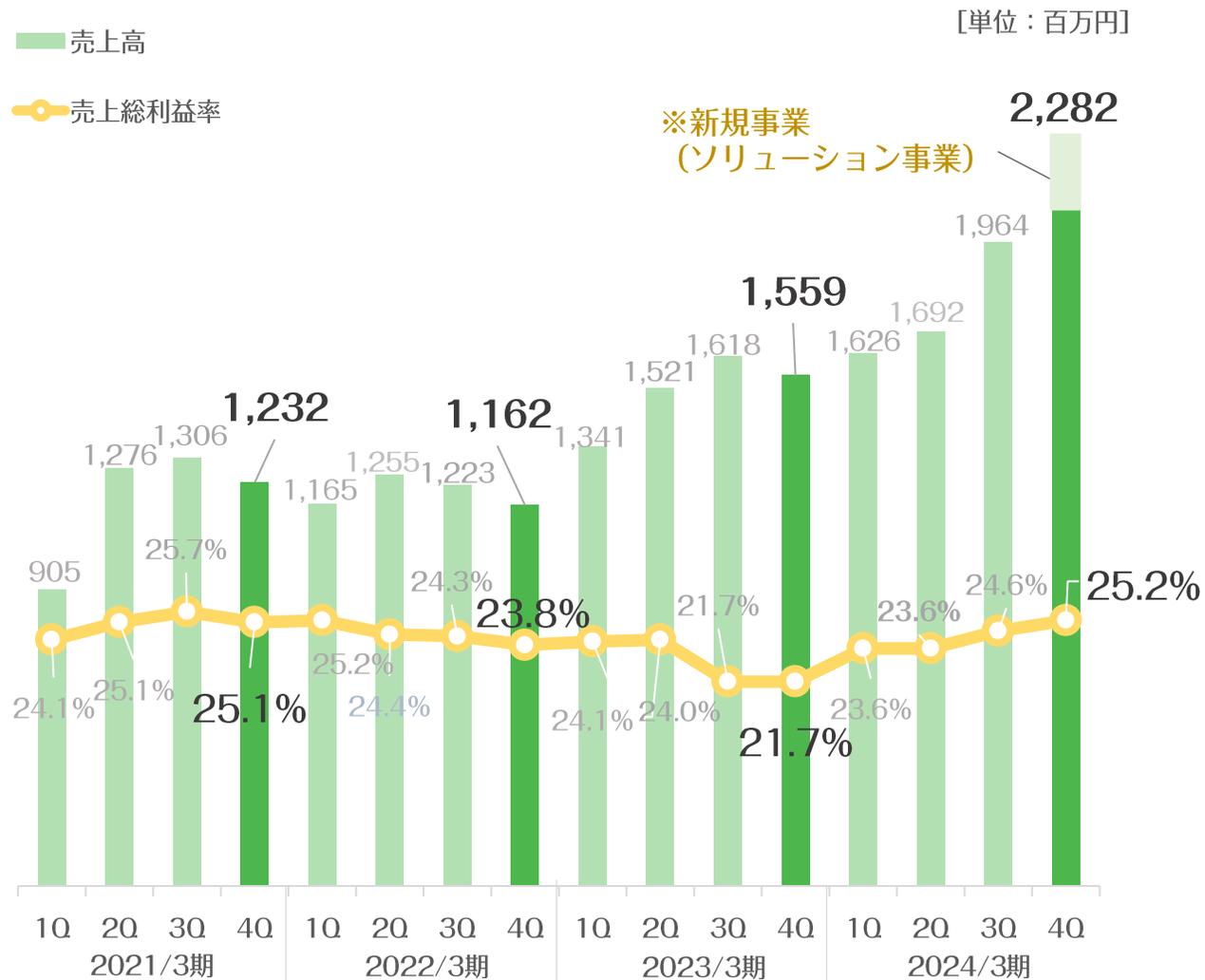
- ・売上高は、アフターコロナの巣ごもり需要一服による上半期の受注抑制の影響を受けたものの下期の需要回復とM&Aの効果もあり売上高は計画通り（計画比△0.4%）にて着地
- ・営業利益はTV CM投資を加味して前年同水準を見込んでいたが、機動的価格コントロールや原価管理の徹底により売上総利益率が増加し対前年比+9.0%、計画比+6.0%で着地

	2023/3期 累計実績	2024/3期 累計実績	増減額	増減率
売上高	6,041	7,565	+1,523	+25.2%
売上総利益	1,380	1,843	+463	+33.6%
売上総利益率	22.8%	24.4%	+1.6pt	—
営業利益	301	328	+27	+9.0%
営業利益率	5.0%	4.3%	△ 0.7pt	—
経常利益	302	335	+33	+11.1%
当期純利益	185	230	+44	+24.3%

*前期の課題であったバックオーダーに関しては完全解消しております。
そのためデータの掲載に関しても割愛しております。

四半期売上高に関しても 過去最高を大幅に更新

- ソリューション事業への新規参入による売上貢献を除いた従来の住設DX事業においても、四半期売上高1,992百万円で過去最高を更新
- 住設DX事業においては、例年の季節性として4Q売上は3Q売上を下回ってきたが、ブランド認知の浸透や戦略的マーケティングの効果、BtoB売上の貢献などが重なり、季節性を超えた事業の底上げが進んでいる
- 社会的にインフレ傾向が加速しコストアップ要因が増加する中、販売ボリューム増や仕入れ管理の徹底により売上総利益率は上向きを維持

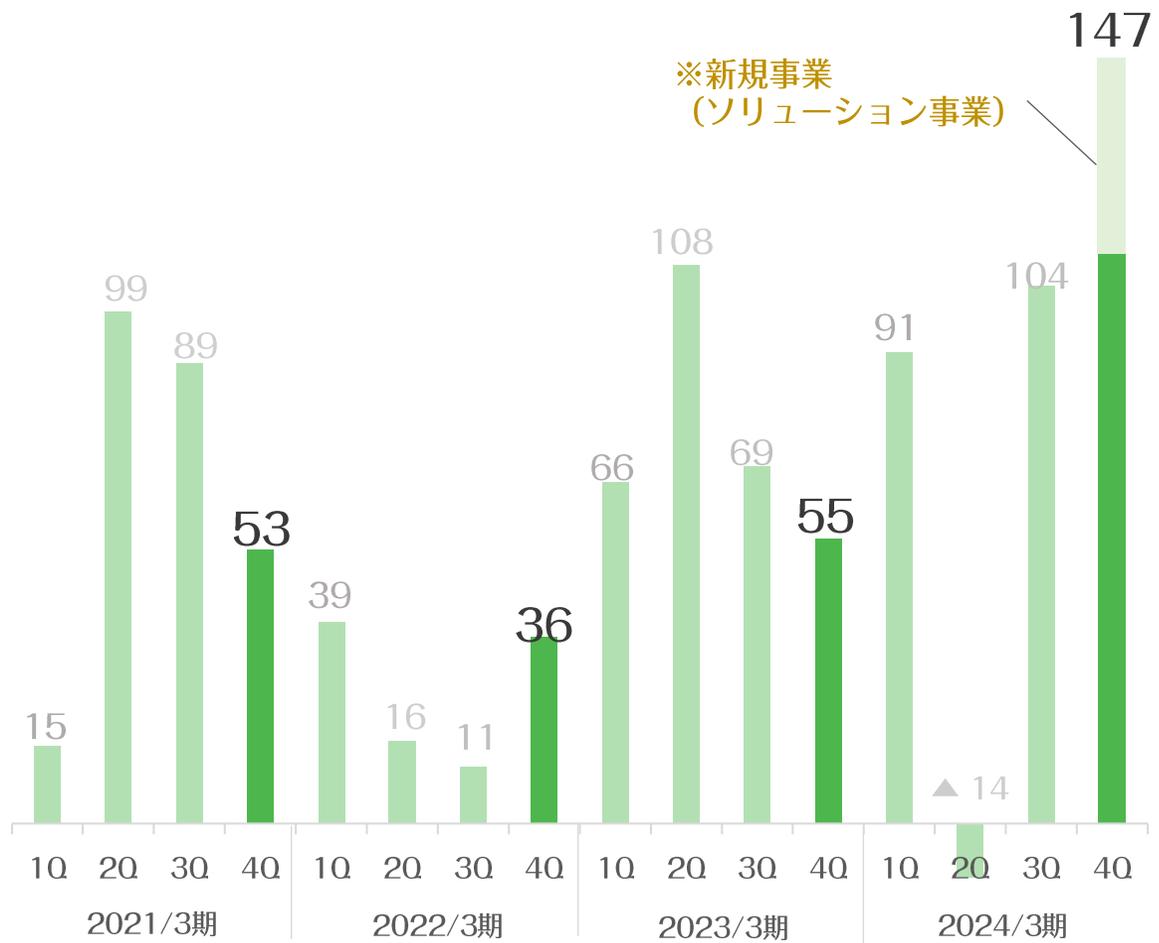
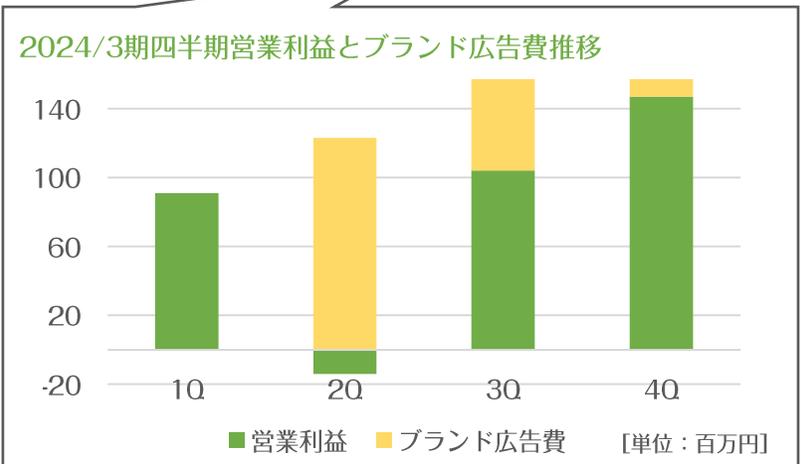


※ソリューション事業業績は2024年1月に100%株式を取得した株式会社アイピーエス社 2024年1月～3月業績（売上290百万円、営業利益40百万円）

新規事業 (ソリューション事業) の業績貢献で4Q営業利益が伸長

- 年度末に利益偏重の傾向が強いBtoB向けソリューション事業をグループに加えたことにより4Q営業利益が伸長
- 中長期の成長投資であるブランディング投資を除くと通期営業利益の実力値は、514百万 (6.8%相当)

[単位：百万円]



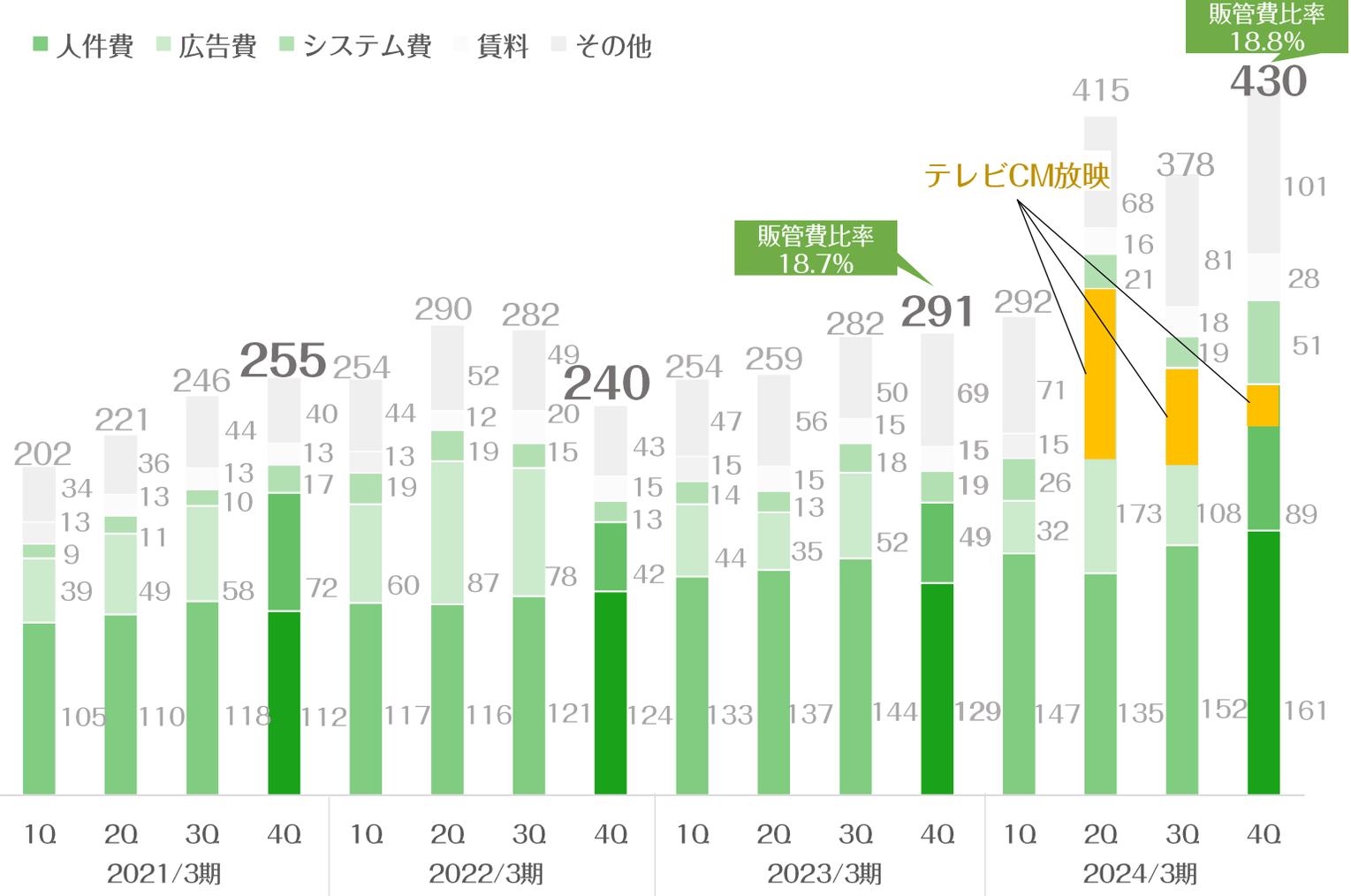
※ソリューション事業業績は2024年1月に100%株式を取得した株式会社アイピーエス社 2024年1月～3月業績 (売上290百万円、営業利益40百万円)

販管費の推移 (四半期)

[単位：百万円]

4Q販管費の売上比率は前年同期水準

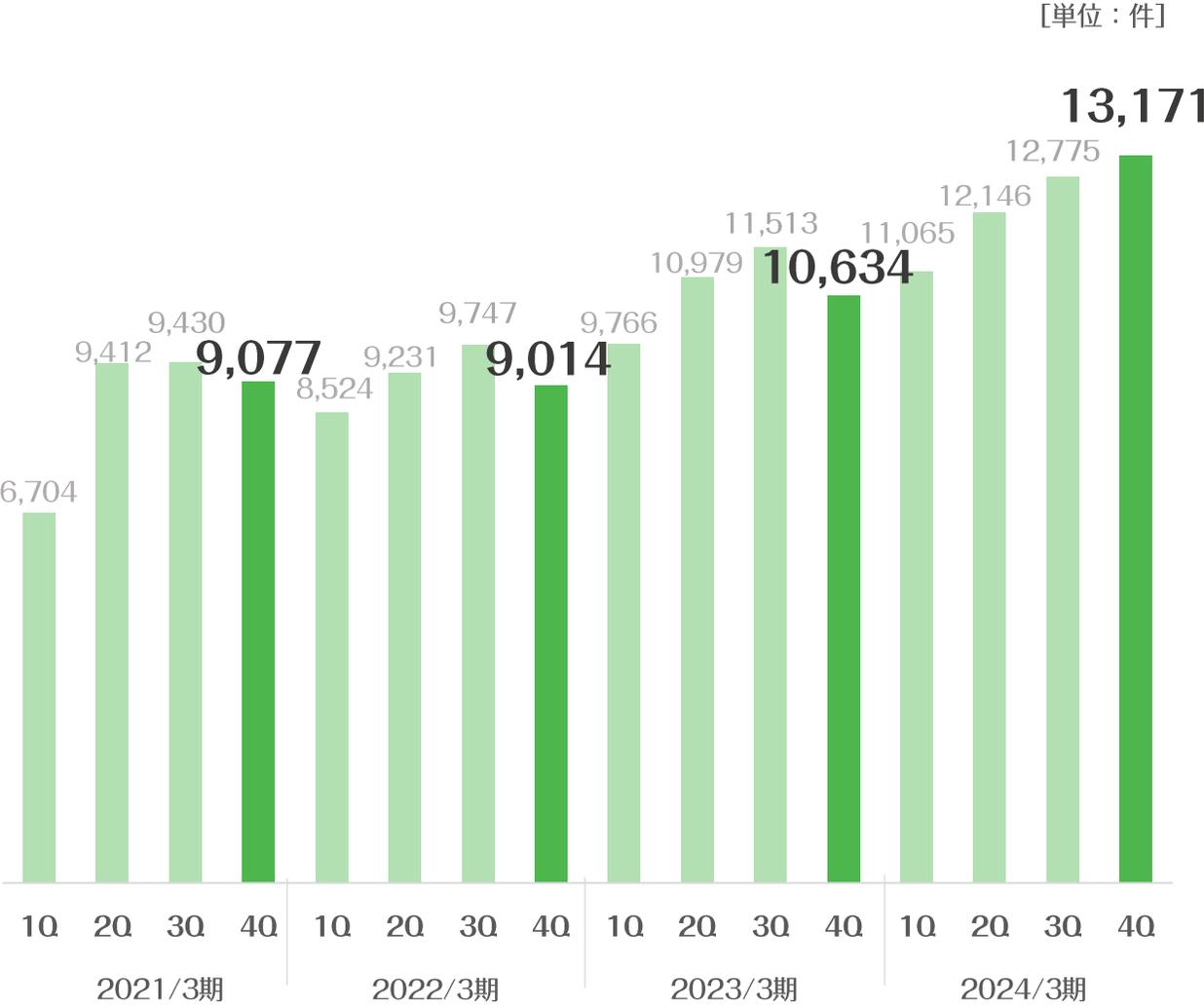
- TV CMIは2Q、3Qの放映結果から高い効果が期待できる番組に絞り放映
- M&Aや次世代基幹システム開発など積極投資によって費用についても増加したものの、売上に占める販管費比率としては前年同期並みに推移



工事件数の推移 (四半期)

前年同期比で23.8%増

- ・売上と同様に、4Qに工事件数は過去最高受注拡大を上回る施工体制を確保



バランスシートの主要な増減要因はM&A関連が主体

・主要な増減要因

	項目	金額 (百万円)
資産	保険積立金 (IPS)	322
資産	のれん (IPS)	246
資産	ソフトウェア	122
負債	資金調達	300
負債	退職給付引当金 (IPS)	129

[単位：百万円]

		2023/3期 実績	2024/3期 実績	増減	
資産	流動資産	現金及び預金	1,132	975	△157
		商品	304	327	22
		その他	429	696	266
	固定資産	347	1,187	840	
資産合計		2,214	3,186	972	
負債	有利子負債	238	573	334	
	その他	927	1,334	406	
純資産	資本金 [資本剰余金含む]	456	457	0	
	利益剰余金	591	821	230	
	自己株式	△0	△0	△0	
負債・純資産合計		2,214	3,186	972	
自己資本比率		47.3%	40.1%	△7.2%	

事業成長に向けた積極投資によってキャッシュの流動性が高まる

営業CF：

法人税等の支払額の増加

投資CF：

アイピーエス社株式取得および次世代基幹システム開発投資により投資支出が増加

財務CF：

長期借入300百万円の資金調達を実施

[単位：百万円]

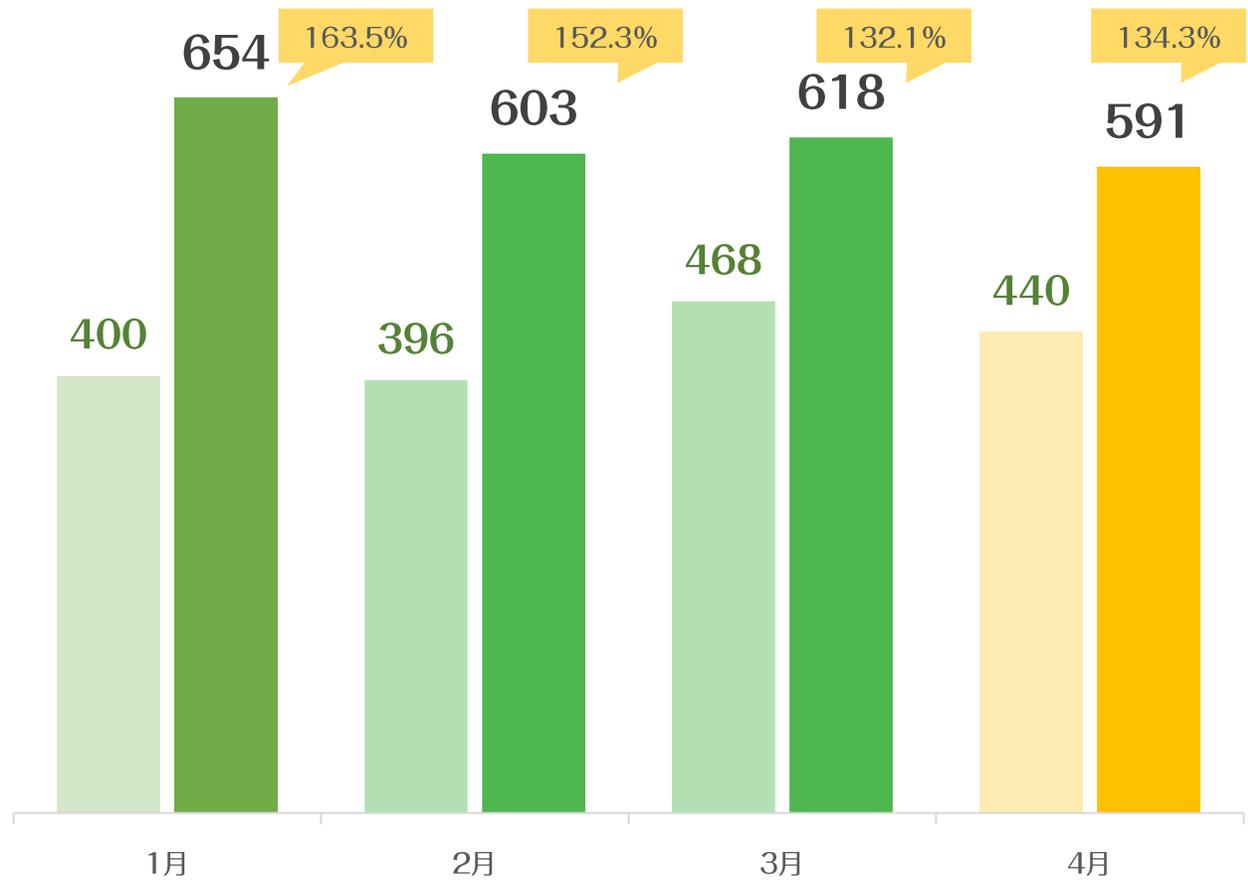
	2023/3期 実績	2024/3期 実績	増減
営業CF	327	149	△178
投資CF	△82	△587	△505
財務CF	147	281	134
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—
現金及び現金同等物の増減額	392	△157	△549
現金及び現金同等物の期首残高	740	1,132	392
現金及び現金同等物の期末残高	1,132	975	△157

引き続き住設DX事業の受注は前年対比で好調を維持

- ・ 住設DX事業は引き続き受注状況が好調で、例年の閑散期となる4月も対前年比130%超を維持見込み
- ・ 消費環境や商品供給に大きな懸念要因は見当たらず住設DX事業は堅調な事業運営を想定
- ・ ソリューション事業は機軸顧客との長期継続プロジェクトが業績基盤となるため安定見込み

住設DX事業の2024年3月期4Q以降の受注状況の推移
[単位：百万円]

- 2023/3期 受注
- 2024/3期 受注
- 前年同期比



* 2024年4月は見込値

住設DX事業 受注拡大に向けた取り組み

□ TV CM放映 (4月中旬)



- 継続したブランド認知向上
- 閑散期における需要喚起

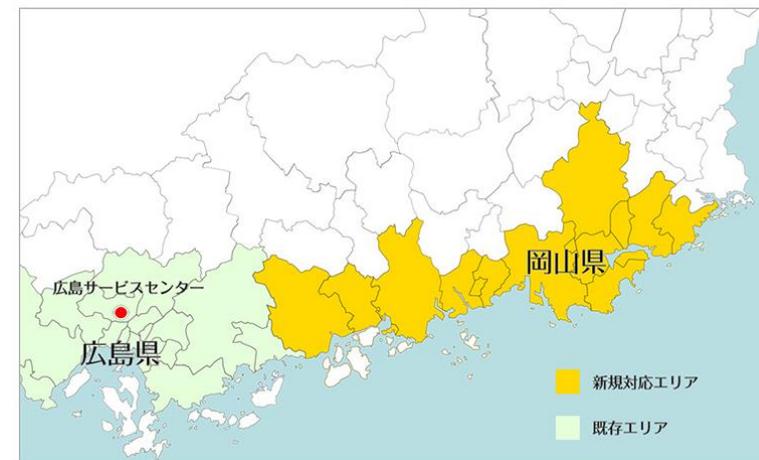
□ 省エネ補助金利用支援



住宅省エネ2024キャンペーンの概要について、わかりやすくまとめました。ご検討されている住宅設備の交換が対象となるのかを、本ページでご確認ください。

子育てエコホーム 支援事業	給湯省エネ 2024事業	賃貸集合給湯省エネ 2024事業
予算 2,100 億円	予算 580 億円	予算 185 億円
子育て世帯が対象のような印象を受けますが、リフォーム（機器交換）においてはそれ以外の世帯も対象となっています。給湯省エネ2024事業との併用も可能です。	エコキュート、ハイブリッド給湯器、燃料電池（エネファーム）などの高効率給湯器の導入を促進し、一般家庭の省エネルギー化を目的とした事業です。	既存賃貸住宅の給湯器を高効率タイプへ交換することで賃貸住宅の省エネルギー化を目的としています。賃貸物件の所有者様が補助金受給対象となります。
管轄：国土交通省	管轄：経済産業省	管轄：経済産業省

□ 工事対応エリア拡大



◇新たに拡大した主な工事エリア人口

岡山県岡山市	724,691人
倉敷市	474,592人
広島県福山市	460,930人

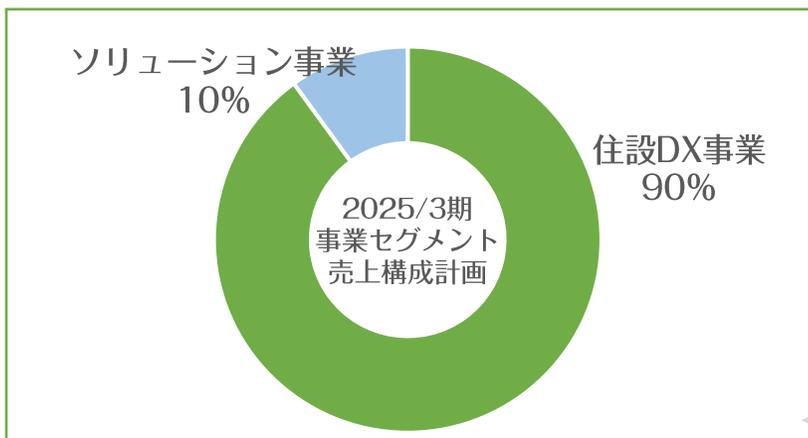
* 政府統計2020年度

2

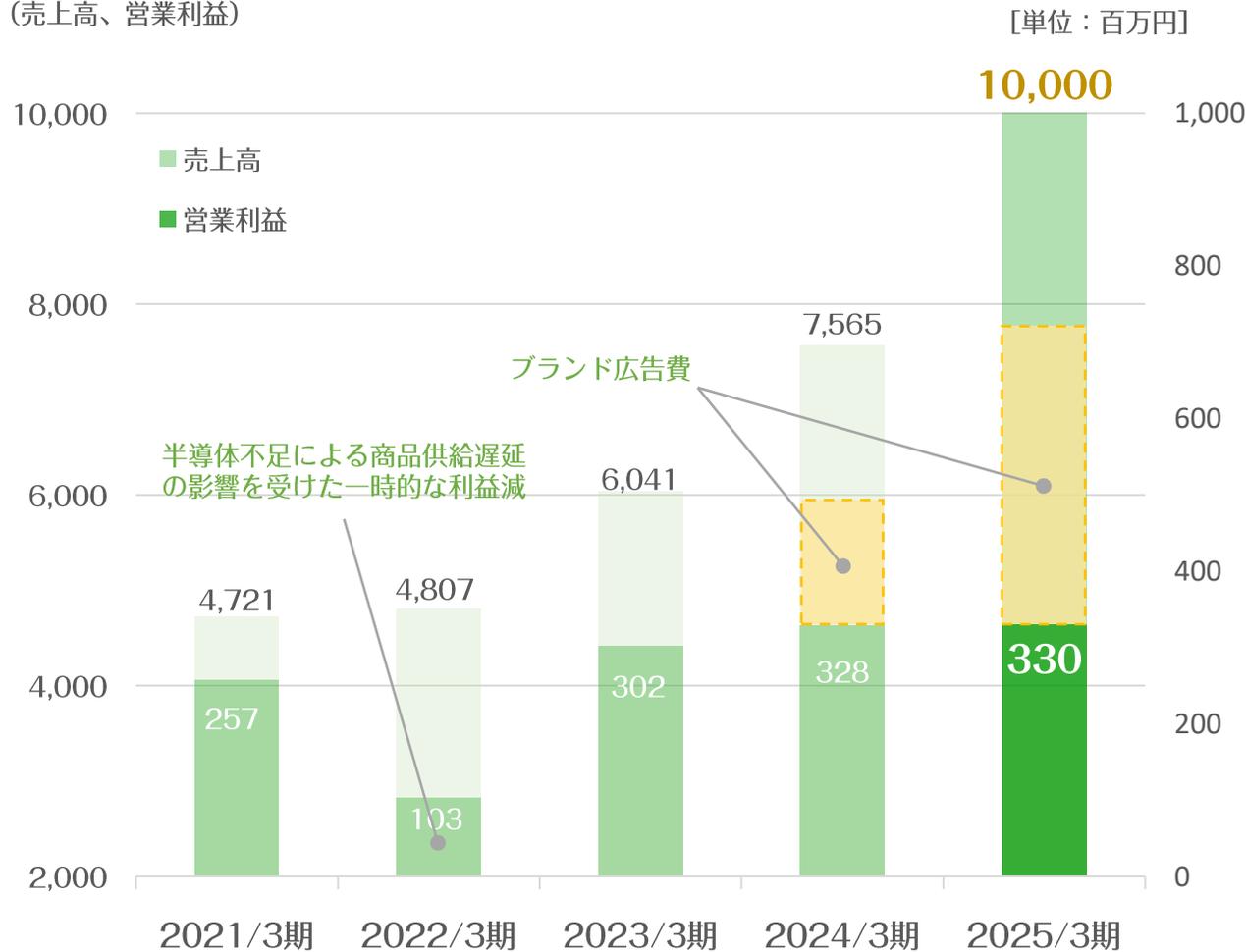
2025年3月期 通期業績予想

売上高100億円 対前年比32%成長を目指す

- 引き続き中長期の事業成長を見据え、ブランディング投資を継続するため営業利益は前年同水準を維持する方針
- 今期から本格的に取り組むソリューション事業は、売上構成比で10%を見込む



2025年3月期通期業績予想と上場以降の業績推移
(売上高、営業利益)



ブランディング投資の継続

季節商材の販売強化

BtoB事業の売上シェア10%達成

住設DXソリューション開発



TV CM + タクシー広告



エアコン販売の強化



大手管理会社様を中心とした
BtoB提携加速 (交換+DX)

*前期の重点施策 (TV CM、エアコン販売、メーカーアライアンス) は一定の成果を出しておりますので、基本的には今期の重点施策に踏襲しております

I 新規事業への投資

重点方針	実施のタイミング			実施施策
	2024/3期	2025/3期	2026/3期以降	
住設DXの競争力強化 「ソリューション事業への参入」				<ul style="list-style-type: none"> 交換できるくんのノウハウを活かしたソリューション提供 交換できるくんBtoB顧客向けDXシナジーソリューションの提供
		ソリューション提供モデルへの転換を加速し高収益事業体を構築		

I 成長を支える事業基盤構築のための投資

重点方針	実施のタイミング			実施施策
	2024/3期	2025/3期	2026/3期以降	
ブランド力・知名度の成長				・TV CMを中心としたブランド認知向上策の継続
	TV/ラジオ CM実施	TV/ラジオ/タクシーCM継続予定		
加速する事業成長を支える業務体制				・アウトソーシングを活用する業務範囲の拡大
	アウトソーシング活用拡大			
継続的事業強化施策				<ul style="list-style-type: none"> メーカー/大手管理会社等とのアライアンス展開が順調に進捗、継続して拡大を狙う 個人向けエアコン販売を開始、販売量拡大に向けて季節性に応じた販売施策の展開
	個人向けエアコン販売開始→販売強化		BtoB事業の継続展開	
テクノロジー投資				<ul style="list-style-type: none"> システム開発会社の子会社化による開発体制の内製化 顧客体験の最大化を狙った交換できるくんサービス系システムリニューアルプロジェクトに着手
	基幹システムリニューアル	サービス系システムリニューアル		

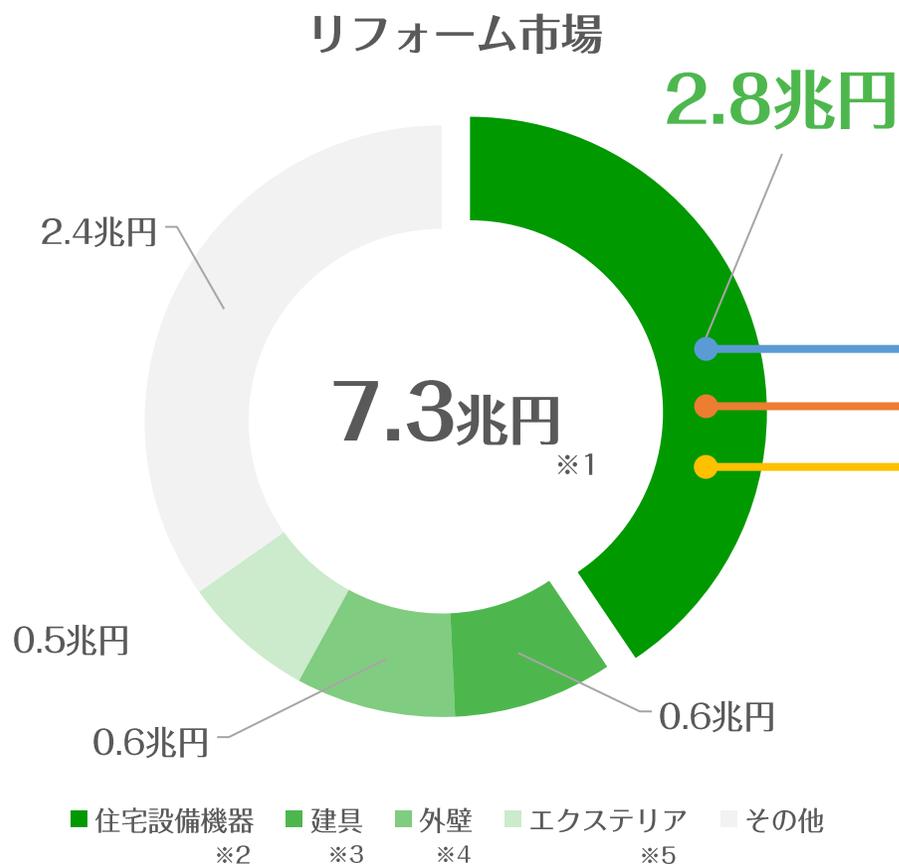
システム開発会社子会社化

3 | 事業内容のご紹介

住宅設備機器の交換をネットで注文！



住宅設備機器は7.3兆円リフォーム産業における最大市場



【出所】
 ※1 (株)矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成
 ※2 (株)富士経済：2020年7月16日プレスリリース「住設建材&住生活サービス市場の国内市場を調査」をもとに当社作成
 ※3 (株)富士経済：2019年7月18日プレスリリース「住宅設備・建材100品目の国内市場を調査」をもとに当社作成
 ※4 (株)タカショー：「2021年1月期第2四半期決算説明資料」をもとに当社作成

※5 (株)富士経済：2020年10月19日プレスリリース「外壁材市場に関する調査」をもとに当社作成

ギャップが存在し、マーケットが未確立

お客様のニーズ・不安

業者のホンネ

1 内容

大がかりな工事はせずに
住宅設備機器の単品だけを手軽に交換したい

単価の小さい工事は赤字になるので
風呂やキッチンのリフォームを受注したい

2 金額

工事価格が不明瞭でわかりにくい…

単価の小さい工事は赤字になるので
工事価格に上乗せしてコストを回収するしかない

3 不便

どこに頼めばいいかわからない

単価の小さい工事は赤字になるので
できることなら仕事を引き受けたくない

リフォーム業界

住宅設備単品交換を専門で取り扱う会社がほぼ無く、**周辺事業者が消極的に対応**する領域
工事価格のブラックボックス化が業界不信を助長

リフォーム領域

修理領域

	大規模リフォーム	一般リフォーム	住宅設備機器の交換	修理・小工事
工事の種類	 <ul style="list-style-type: none"> ・リノベーション ・デザインリフォーム ・増改築 	 <ul style="list-style-type: none"> ・システムキッチン ・ユニットバス ・外壁塗装 ・フローリング内装 	 <ul style="list-style-type: none"> ・ビルトイン食洗機 ・ビルトインコンロ ・レンジフード ・トイレ 	 <ul style="list-style-type: none"> ・トイレ水漏れ修理 ・パイプのつまり ・住宅設備の修理 ・壁紙の補修工事
費用イメージ	300万円～	50～300万円	ブラックボックス化	1～5万円
マーケットリーダー	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウスメーカー ・リノベーション会社 	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム会社 ・家電量販店 	マーケットリーダー不在	<ul style="list-style-type: none"> ・水道修理店 ・表具店、便利屋

交換できるくんは、**チェンジ領域**を開拓し、**マーケットリーダー**を目指す

	リフォーム領域		チェンジ領域	修理領域
工事の種類	大規模リフォーム  <ul style="list-style-type: none"> ・リノベーション ・デザインリフォーム ・増改築 	一般リフォーム  <ul style="list-style-type: none"> ・システムキッチン ・ユニットバス ・外壁塗装 ・フローリング内装 	住宅設備機器の交換  <ul style="list-style-type: none"> ・ビルトイン食洗機 ・ビルトインコンロ ・レンジフード ・トイレ 	修理・小工事  <ul style="list-style-type: none"> ・トイレ水漏れ修理 ・パイプのつまり ・住宅設備の修理 ・壁紙の補修工事
	費用イメージ	300万円～	50～300万円	5～50万円
マーケットリーダー	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウスメーカー ・リノベーション会社 	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム会社 ・家電量販店 		<ul style="list-style-type: none"> ・水道修理店 ・表具店、便利屋

Web完結型の見積りで交換工事のDX

営業マンが出張しない**Web見積り**で、お客様は手軽に依頼でき、事業者としても積極姿勢を可能に！

① 見積り依頼

機器の型番や採寸状況の写真を送信

② デジタル見積り

出張見積り不要！

③ ご注文

24時間/365日、オンライン上で注文可能

④ 交換工事

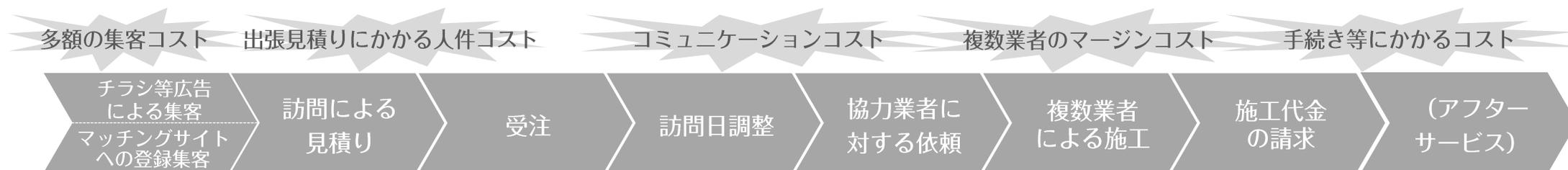
立会いは工事当日のみ



ワンストップ住設オーダーを実現

住宅設備機器単品オーダーに徹したビジネスフローを構築し、**収益化を実現**

I 従来型のビジネスフロー



I 交換できるくんのビジネスフロー



ITを駆使することにより
プロセスを短縮 & 効率化



当社事業の強み

ユーザーに有益な情報を提供し、サイト訪問者が増加。結果、受注が増えることでコンテンツ力が拡大。
さらにサイト流入が増加、というメディアの成長サイクルによる**高い収益性と広告コスト削減を実現**

① 交換できるくんWebサイト

- ・国内主要メーカー最新商品を取扱い
- ・売れ筋ランキング
- ・施工事例集 2.5万件超
- ・ユーザーレビュー 1.8万件超

PV数：3,000万超 (年間)

④ 充実したカスタマーサクセス体制

- ・機器の使用方法のお問合せ等、きめ細かい対応
- ・万一の商品、工事不具合に当社が一括して即時対応
- ・全商品10年無償保証付帯で、その間の修理費不要

カスタマーサクセス対応：
約1.4万件 (年間)



② 現地調査をせず高い見積精度

- ・お客様に手間の掛からないスピード見積
- ・明瞭価格、工事の際の追加費用一切なし

見積数：約9.7万件 (年間)

③ 自社で施工まで完結

- ・100%出資子会社による責任施工
- ・多能工職人の施工で、複数の専門職人が必要な工事を短時間で完了

工事件数：約4.8万件 (年間)



圧倒的な情報量

- ・5万ページ超 のユニークコンテンツ
- ・ユーザーレビュー1.8万件以上蓄積
- ・施工事例 2.5万件以上蓄積

サイト流入数の増加

- ・年間のPV閲覧数**3,000万超**の大規模サイト
- ・訪問者数は今後も**増加を見込む**



出張見積り無し！見積りはネット完結！

- ✔ 出張見積り不要！写真を添付してネットで送るだけ！
だから手間の掛からないスピード見積
- ✔ 商品代 + まるごとサービスパック = お支払い額
お客様によって価格を変えないワンプライス
- ✔ 明朗会計で **工事当日の追加費用一切なし**



お見積り


 パナソニック
 XCH3013WS(CH3010WS+CH3
 23WS+CH301F)

パナソニック NewアラウーノV 専
 用トワレ新S3 [床排水芯
 200mm(120mm)固定] [専用使
 座セット] [手洗い無し] [カラー：
 WSホワイト][OS] ※泡洗浄機能
 の激落ちバブルは搭載されていま
 せん

メーカー希望小売価格： 233,200円
 割引額： -135,256円
 交換できるくん特価： 97,944円
 数量： 1
小計： 97,944円

トイレ基本工事費
 工事費価格： 37,800円
 数量： 1
小計： 37,800円

見積有効期限：2023年03月08日まで

商品及び部材代合計： 97,944円
工事費合計： 37,800円
合計金額： 135,744円



20年超の
トライ&エラーによる
**精度の高い
見積ノウハウ**

施工はスケジュール管理で生産性向上

住宅設備機器の **単品交換に専門特化** することで、**品質が向上し作業時間も短縮**。スケジュール管理の内製化による**無駄のないスケジュール組み**で**生産性を向上**



Ⅰ 一般リフォーム業者のスケジュールイメージ



Ⅱ 交換できるくんのスケジュールイメージ



多能工化による生産性向上

トイレ単体リフォームなど、1人の職人が1時間で済むにも関わらず、何人も現場に入らなければならなかった従来の工事を、大工を多能工化させる**独自の育成プログラム**により、**1人が1日間で工事可能**スケジュールが組みやすく、原価も抑えることができるため、価格競争力は高く、**職人への報酬も高い**

システムトイレ & トイレ内装工事の現場イメージ



各職人が
入替わり立替わり工事

大型工事の一部ならなんとか採算が合うが、トイレ単体工事では、それぞれ職人に空き時間が発生してしまい、コストに見合わず工期も長期化してしまう

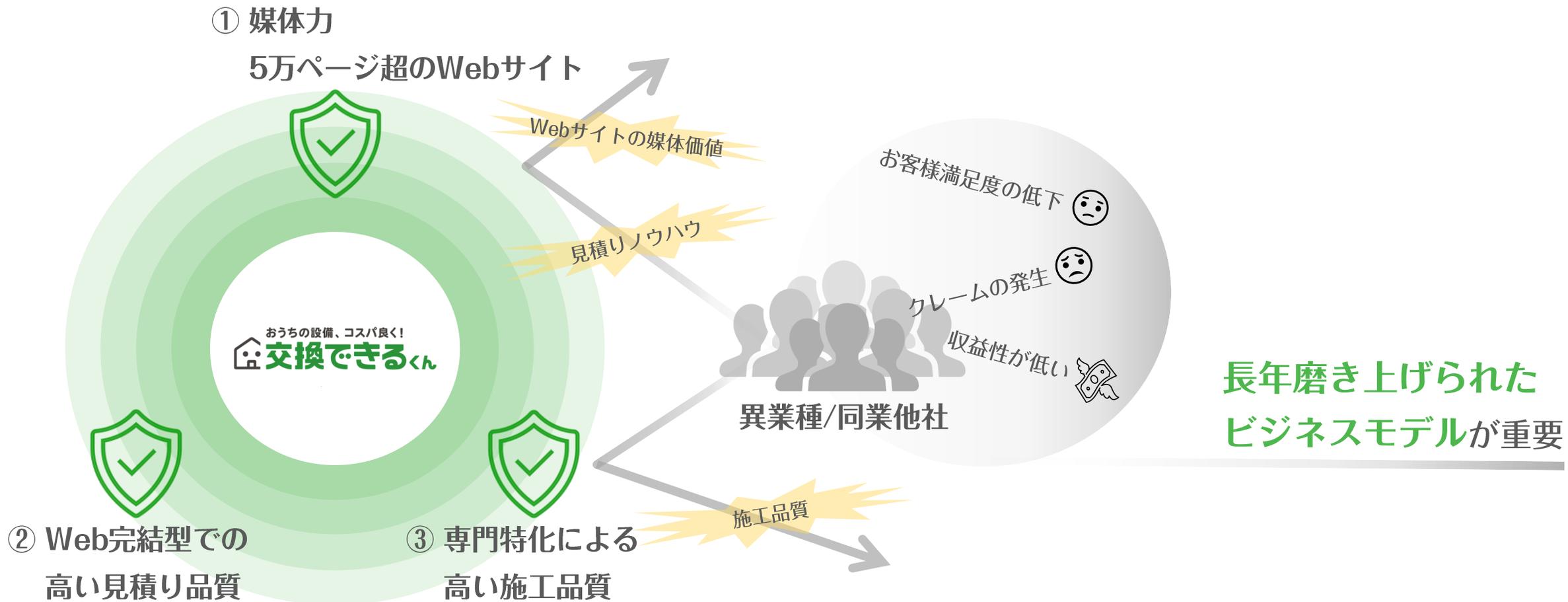


優秀な1人の職人が
6時間で完成

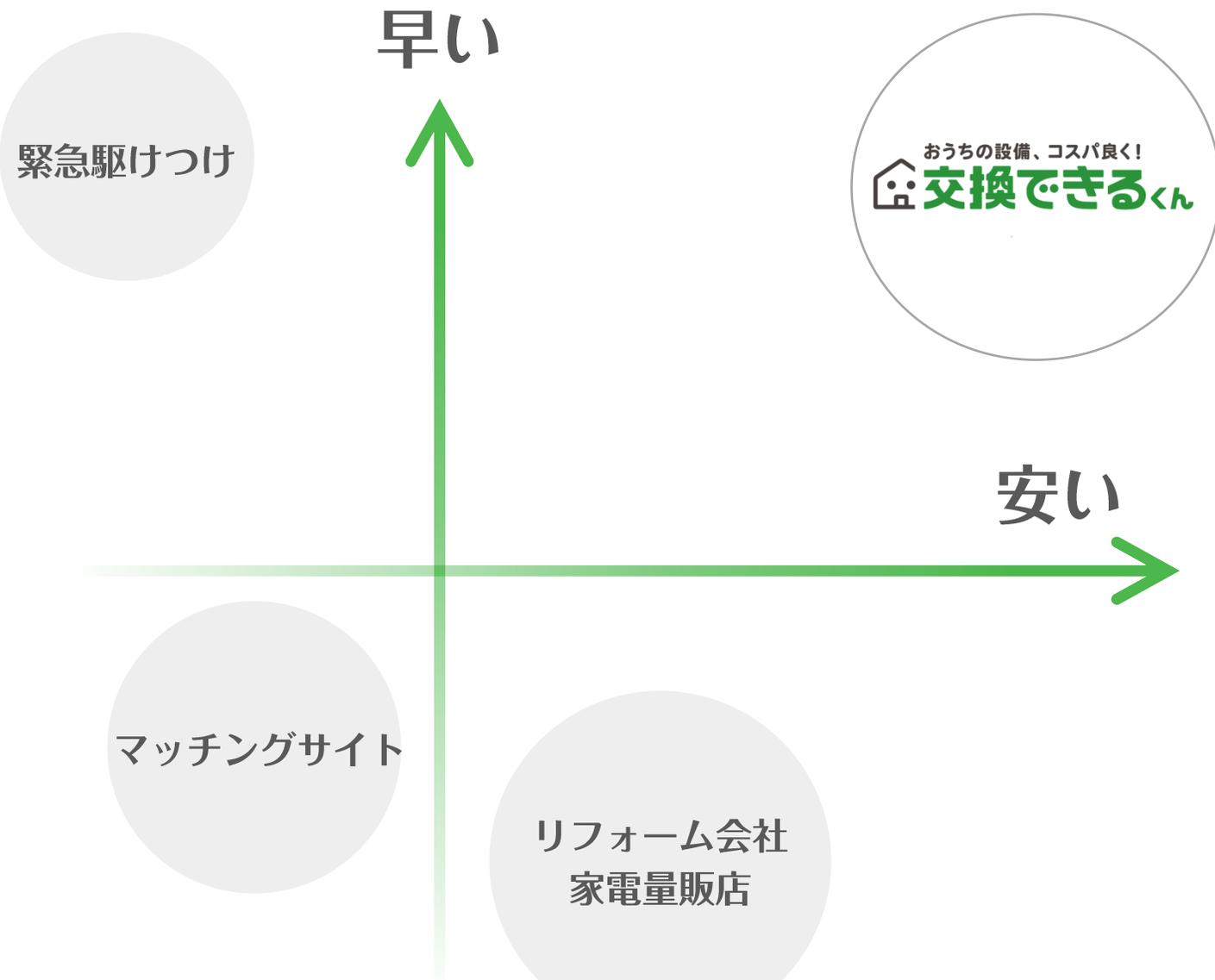
専門特化による熟練の施工
安く・早く・高い品質を実現

IT × 住宅設備機器の単品交換市場の参入障壁

コストがかさみ、**収益化が難しい領域**である「住宅設備機器の単品交換」といった市場に、ITを駆使しながらあえて専門特化してきたことで、**一朝一夕には真似できない参入障壁**を構築



ユニークなポジションを確立



ユニークなポジション

- ・住宅設備工事を**高い品質で、安く、早く提供できる**ユニークなポジションを確立
- ・オンライン/住宅設備機器に特化
- ・オンライン販売の安さとスピード/利便性

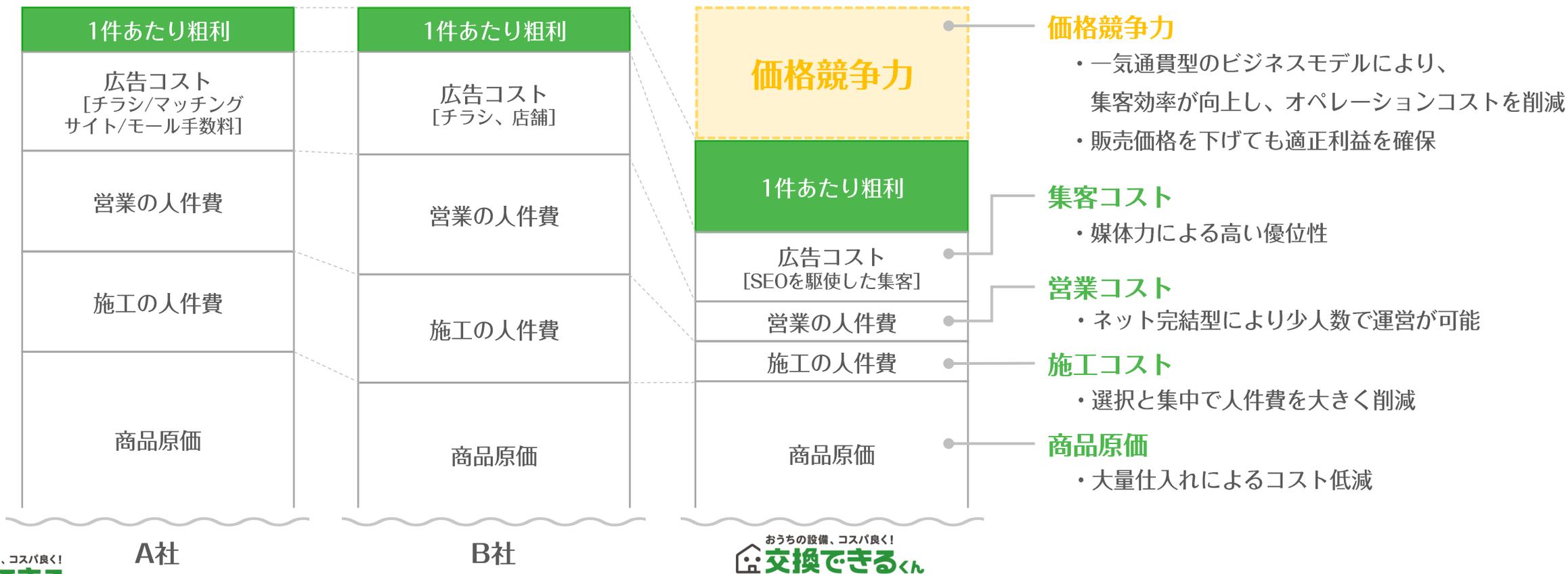
施工は自社管理

- ・施工は**丸投げせずに自社管理**
- ・アフターサービスまで自社管理することで、**カスタマーサクセスを強化し、常にサービス品質を向上できる**

コスト優位性

一般リフォーム領域やリペア領域の取扱いをせず、見積り注文プロセスをデジタル化し、**最大市場規模の住宅設備機器の交換に特化**することでオペレーションコストを最適化
 収益化が難しくマーケットが確立されていなかった**チェンジ領域において収益化を実現**

I 利益・コスト構造の比較イメージ



ビルトイン食洗機の交換

| 交換イメージ



| 他社見積りイメージ

項目	詳細	金額 (円)
商品	パナソニック ビルトイン食洗機 NP-45MD9S 希望小売価格：税込 246,400円 30%OFF	172,480
解体撤去	既存ビルトイン食洗機撤去	8,800
設備工事	給排水配管改修	22,000
設置工事	ビルトイン食洗機設置工事	13,200
処分費	既存食洗機及び発生材処分	11,000
その他	諸経費 (現場養生費/現場管理費)	11,000

税込合計 238,480

| 交換できるくんの見積り

※2024年4月30日時点

項目	詳細	金額 (円)
商品	パナソニック ビルトイン食洗機 NP-45MD9S 希望小売価格：税込 246,400円 50%OFF	123,200
基本工事	まるごとサービスパック (食洗機) ※	39,800
税込合計		163,000

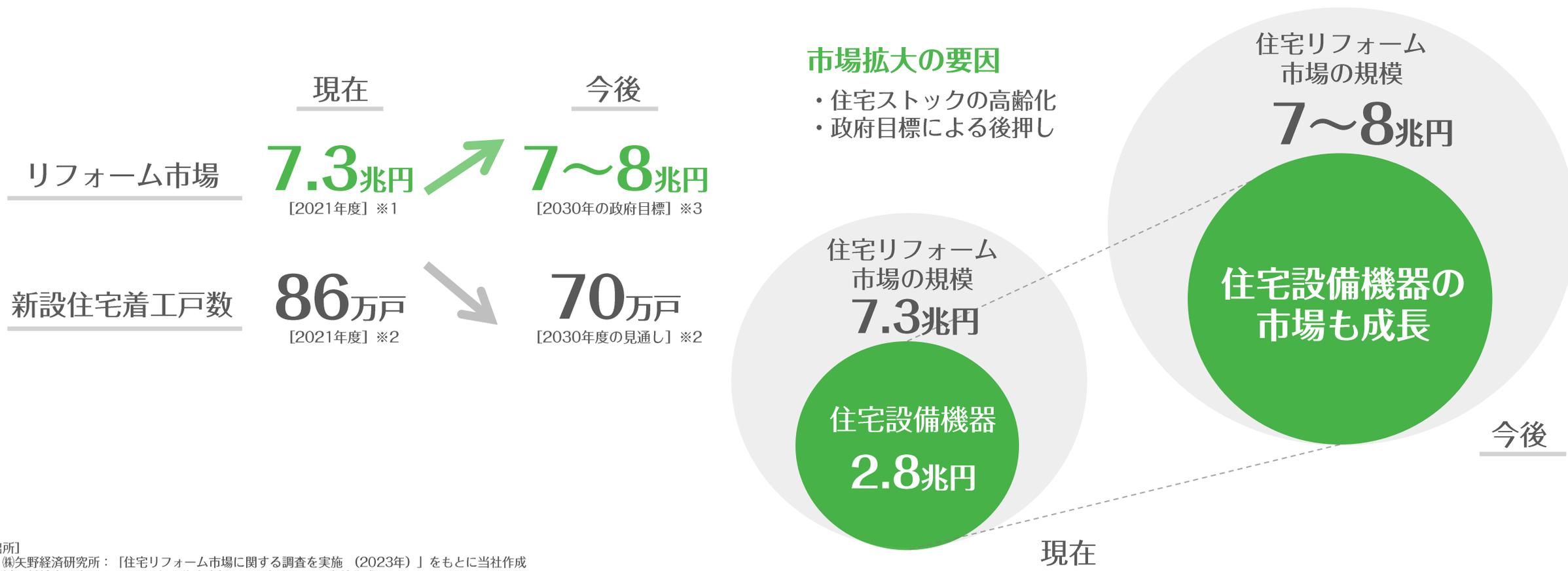
約 **2/3** の価格

さらに

4 | 市場の動向・成長イメージ

リフォーム市場の広大な市場機会

新設住宅着工戸数は今後減少が予測される一方、**リフォーム市場は長期的な拡大**が予測される市場
新築からストック住宅へとシフトしていく中で、さらなる事業機会の増加が見込まれる



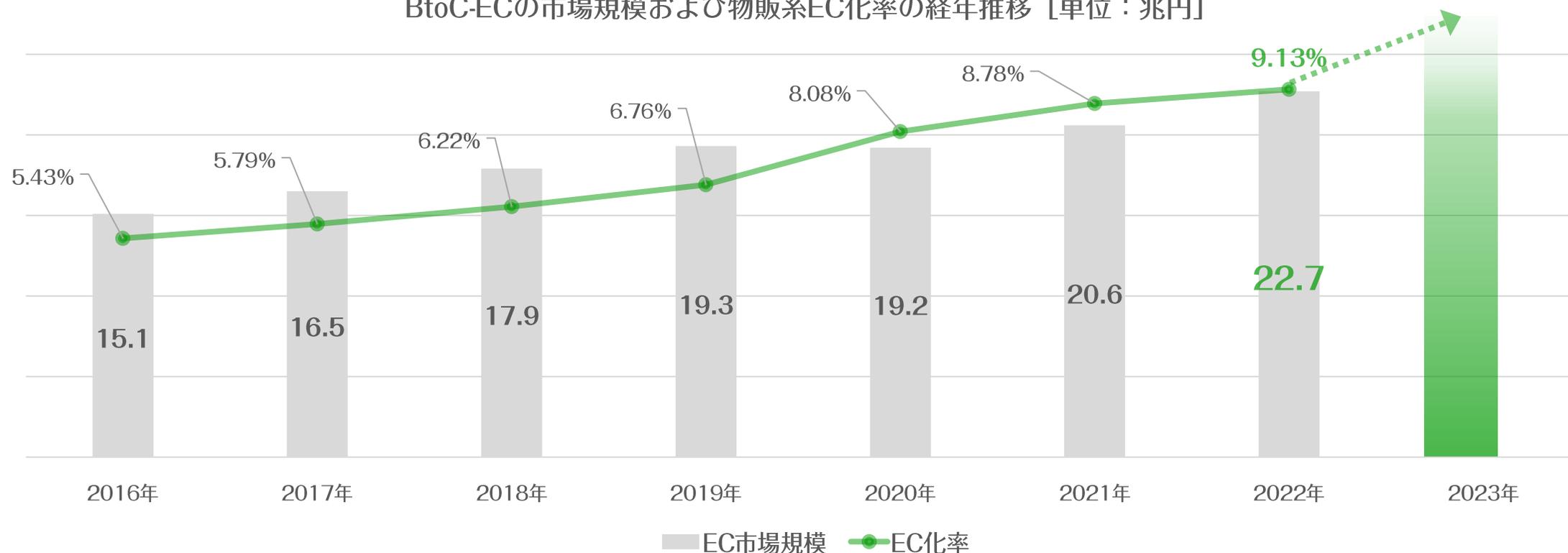
市場拡大の要因

- ・住宅ストックの高齢化
- ・政府目標による後押し

【出所】
 ※1 (株)矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成
 ※2 (株)野村総合研究所：「2040年の住宅市場と課題」をもとに当社作成
 ※3 (株)矢野経済研究所：「2022年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」をもとに当社作成

コロナ禍において一部縮小した分野もあるものの、2022年のBtoCのEC市場規模は**22兆円**
 EC化率については**9%**まで上昇しており、今後も成長が見込まれる

BtoC-ECの市場規模および物販系EC化率の経年推移 [単位：兆円]



【出所】
 ※ 経済産業省：「令和4年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」をもとに当社作成

EC・リフォーム市場規模の拡大を背景に

テクノロジー投資とブランド力向上

を柱とすることで巨大市場のマーケットリーダーを目指します

ブランド力向上

テクノロジー投資

おうちの設備、コスパ良く!
交換できるくん

EC/リフォーム市場の規模拡大

ブランド認知度向上および 新規事業参入 (M&A) により 売上成長スピードの加速を狙う

- 成長途上の住宅設備EC市場において、競争優位な状況下で、ブランド力を高め短期間にシェア獲得を狙うことを重視。2026年3月期以降、ブランド認知の浸透により、反響、成約の大幅アップの効果を想定。
- 住設DX事業の周辺領域に新規事業参入を図り、更に成長の底上げを目指す。

売上成長のイメージ

[単位：百万円]



次のステージを見据えた準備段階

- ・TV向け新CMコンテンツ制作
- ・次世代基幹システム設計
- ・業務体制の抜本的見直し
- ・中核人材強化
- ・BtoBを軸とした新事業開発

社会で存在感を示す企業体制

- ・大きく利益を創出するための業務生産性への投資
- ・企業持続性の担保
- ・社会貢献やグローバル化への取り組み

成長を支える事業基盤構築

- ・大規模トランザクション処理を可能とするITシステム導入
- ・アウトソースを活用した可変性のある業務体制
- ・TV CMによる、ブランド力・知名度の成長
- ・M&Aや新規事業による事業ポートフォリオの拡充

ビジネスモデル確立

- ・強固なサービスサイトの成長サイクル
- ・サービス品質の徹底追求
- ・組織の基礎固め、教育
- ・商材、施工エリア拡充
- ・ブランド構築



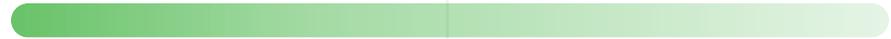
住宅設備、ネットで注文
交換できるくん

- ✓ ブランド認知の浸透・定着
- ✓ 期待を超える顧客体験を提供
- ✓ サービスの持続的価値向上



成長戦略の進捗（前期レビュー）

成長を支える事業基盤構築のための投資

重点方針	実施のタイミング		実施施策
	2024/3期	2025/3期以降	
事業エリア拡大	 <p>拠点開設：大阪支店、船橋商品センター 施工エリア拡大：和歌山、岡山</p>		<ul style="list-style-type: none"> 成長に応じて随時対応する施策となるため、成長戦略から通常の事業施策に変更。今期以降は発生ベースのアナウンスで対応。
新規商材	 <p>個人向け壁掛けエアコンの取り扱い開始</p>		<ul style="list-style-type: none"> 成長に応じて随時対応する施策となるため、成長戦略から通常の事業施策に変更。今期以降は発生ベースのアナウンスで対応。
BtoB領域強化	 <p>メーカーアライアンス、大手賃貸管理会社とのアライアンス協議は順調</p>		<ul style="list-style-type: none"> 成長に応じて随時対応する施策となるため、成長戦略から通常の事業施策に変更。今期以降は発生ベースのアナウンスで対応。
ブランド力・知名度の成長	 <p>TV CMの継続放映実施</p>		<ul style="list-style-type: none"> 重点施策として継続 [P15~P16]
加速する事業成長を支える業務体制	 <p>アウトソーシング活用拡大</p>		<ul style="list-style-type: none"> 成長に応じて業務範囲の拡大 [当資料 P.16]

- 開発は順調に進捗
- 外販に向けた取組みにも着手 [P16]

テクノロジー投資

投資項目		2023/3期注力ポイント	進捗	2024/3期ポイント
Webサイト改修やCRM	売上拡大施策	基幹システム改修/SEO対策強化	基幹システム全面リニューアル開発着手	<ul style="list-style-type: none"> 基幹システム全面リニューアルプロジェクトの進行管理 顧客向けサービス向上領域への開発着手
データ活用・AIによる経営の効率化・業務改善	利益率拡大施策	スケジューリング業務のオートメーション化、在庫管理システム強化検討	基幹システム全面リニューアル開発内で対応する方針	<ul style="list-style-type: none"> スケジューリング業務、在庫管理システム運用開始

5 | 参考情報

事業遂行上の主要なリスクと対応方針

事業遂行上の主要リスク	顕在化 可能性/影響度		リスクへの対応方針
サイトへの集客における外部検索エンジンについて			
<p>当社が運営する「交換できるくん」への集客は、検索サイトを経由したものが大半を占めております。当社は、SEO（検索エンジン最適化）対策を実施することにより、検索結果において上位に表示されるような対策を講じておりますが、今後、検索エンジン運営者が検索結果を表示するロジックを変更するなどして、それまで有効であったSEO対策が十分に機能しなくなった場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低	大	<p>検索エンジン運営者による検索ロジック変更に対応べく当社では日々情報収集に努めております。検索ロジック変更は競合を含めたすべてのWebサイトに影響する事象であるため、他社に先駆けて対応・最適化を行うことができれば、競争力強化につながるものと見込んでおります。</p>
情報セキュリティについて			
<p>当社では、日々高度化するサイバー攻撃などの脅威に備え、ファイアウォールやWebアプリケーションファイアウォールの導入、PCやスマートフォンなどのデバイスとWebサーバー間の通信データを暗号化、接続元IPアドレス制限、アクセス権管理など必要な対策に努めています。しかしながら、想定以上にサイバー攻撃などの脅威が高度化し発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低	大	<p>当社では、継続的なシステム投資及び人材補強等によるシステム強化に取り組んでおります。サイバー攻撃などの情報セキュリティのリスクに対しては、ファイアウォールやアクセス制限による予防的対策のみならず、予兆検知による早期収束・被害範囲の最小化もリスクコントロールに資するものと考え、情報セキュリティ体制を強化しております。</p>
自然災害等について			
<p>当社は、有事に備えた危機管理体制の整備に努め対策を講じておりますが、自然災害が想定を大きく上回る規模で発生した場合には、当社又は当社の取引先の事業活動に影響を及ぼし、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低	中	<p>当社では社会活動が継続できる状況下において、事業継続できる体制を構築しております。自然災害発生時は当社サービスの需要が高まる可能性が高いため、災害復興への貢献も見据え、更に高度な事業継続体制の構築を進めていく予定であります。</p>

上記は、成長の実現や事業計画に影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

会社概要

株式会社 交換できるくん

東京都渋谷区東一丁目26番20号 東京建物東渋谷ビル7F

設立日

1998年11月13日

経営陣

代表取締役社長	栗原 将	常勤監査役	松澤 修
取締役副社長	佐藤 浩二	社外監査役	鈴木 謙吾
取締役	吉田 正弘	社外監査役	村木 達也
社外取締役	吉野 登		

スタッフ数 [2024年3月末時点(連結)]

従業員：187名 / 契約パートナー：171名

証券コード

7695 [東証グロース]

企業理念

「出会えてよかった！」のために

交換できるくんは、社会で必要とされる存在であり続けるため

「心から頼んで良かった」「心から働いて良かった」
という会社であることを目指しています。

そのために、
お客様に嘘をつかない、お客様をがっかりさせないことを
何より大切にしています。

そして私たちは、そのことに誇りを持っています。

会社沿革

工事付きEC事業にリソースを集約した2013年3月期以降、売上高は大きく伸長
 EC市場の拡大を背景に交換工事メディアとしての媒体力が成長
 2024年のM&Aを機に多角化による更なる急成長を目指す

I 売上高の推移と主要沿革 [単位：百万円]



※ 2013年3月期より決算期を9月から3月に変更したため、翌期上半期の実績を反映のうえ12ヶ月分を表示しております。

6 | よくいただくご質問

よくいただくご質問	ご回答
足元の業績について教えてください。	当社ディスクロージャーポリシーにより、投資家の皆様への情報の公平性を確保する観点から、公開前の決算に関する回答を差し控えさせていただいております。次回の決算発表までお待ちください。
四半期毎の売上に季節性はありますか？	売上高につきましては、例年であれば、過去のトレンドから上半期【4月～9月】と下半期【10月～3月】で概ね45：55の割合となっております。特に1Q【4月～6月】におきましては、大型連休等の兼合いもあり、四半期別では需要が弱くなる傾向があります。
工事のリソース【職人の数】は十分に確保できているのですか？	現状の職人の人数であれば、計画値をこなせる人数を配置しており、余力は十分でございます。当社では、さらに今後を見据え、売上高の拡大に併せて適宜採用活動を行っております。
どのようなユーザー層が「交換できるくん」を利用しているのですか？また、リピート率はどのくらいでしょうか？	持ち家世帯の全世代のお客様からご利用いただいております。その中でも40～50代のお客様がボリュームゾーンとなっております。リピート率の具体的な数値は非開示とさせていただきますが、一度当社サービスをご利用いただいたお客様の多くは、サービスの手軽さと品質の良さを実感いただいております。そういったお客様が別の機器の故障または新しい機器に取替えたいといった交換需要が出てきた際に、再度サービスをご利用いただいております。自然とリピーターになっていただけることが多いのが現状です。
さまざまな会社がある中で、「交換できるくん」に依頼するメリットは何ですか？	価格面はもとより、住宅設備機器の交換に特化している当社だからこそできる、長年の施工実績による正確な見積りと確かな施工技術・カスタマーサポートにより、お客様に安心してご利用いただける点でございます。
今後、リフォーム業者のEC化やEC業者などの異業種参入を考えた場合の参入障壁や当社の強みについて教えてください。	当社は、業界ではコストがかさみ、収益化が難しい領域である「住宅設備機器の単品交換」といった市場にあえて専門特化してきたことで、一朝一夕には真似できない、①媒体力【5万ページ超のサイト】、②Web完結型での高い見積り品質・対応品質、③専門特化による高い施工品質といった3つの強みがございます。これらをきめ細やかなところまで追求し、20年以上トライアル&エラーを繰返して蓄積してきたノウハウにより、当社はリフォーム業者様や量販店様よりも割安な価格で、かつ適正利益を確保することを実現させております。今後、参入される業者様はこのプロセスを辿る必要があることを考えると、当社は大きく先行しているものと考えております。

よくいただくご質問	ご回答
地方都市への進出はお考えでしょうか？	関東、東海、関西の他、札幌、仙台、広島、福岡を含めた7大都市圏で工事対応しておりますが、このエリアにおきましては、まだまだ発展余地がございますので深掘りに注力することを基本としております。2024年3月期は、和歌山エリアや岡山エリアに拡大を図っておりますとおり、7大都市圏の周辺で人口の多い地方都市へのエリア拡大は今後も継続して進めていく予定にしております。
創業者である代表取締役社長は現場経験がおりでしょうか？	当社代表は、創業時から10年ほどは自ら現場に出て施工や現場管理を行い、現場の指揮を執っておりました。加えて、現場を熟知しながらもマーケティング領域も得意としているため、全方位で経営の舵取りを行っております。
従業員数と職人の人数を教えてください。	2024年3月末時点におきまして、連結で従業員数187名〔社員職人15名含む〕となっております。また、職人の人数は社員職人15名と契約パートナー171名で合計186名の体制となっております。
配当方針について教えてください。	当社は設立以来、業績向上のための人的投資やシステム投資の強化ならびに財務基盤を強固にすることが重要であると考え、配当を実施しておりません。株主様への利益還元については、重要な経営課題の一つであると認識しており、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、配当を検討する所存ではありますが、現時点において配当実施の可能性およびその実施時期については未定です。

本資料の取扱いについて

本資料は、当社の四半期毎の決算発表に関する説明資料とともに、グロース市場における「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示を併せて行うものであります。事業計画や成長可能性に関する内容のアップデート時期につきましては、基本的に年度での見直し/更新となるため、本決算後の2025年5月頃を目途として開示を行う予定です。

また、本資料において提供される情報は、いわゆる見通し情報 [forward-looking statements] を含みます。これらは、現時点における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

おうちの設備、コスパ良く！
 **交換できる**くん