

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

2025年3月期
第4四半期決算説明資料

株式会社 交換できるくん
[東証グロース：7695]

2025年3月期 4Q

2025年1月～2025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事業と定義しております

1. 2025年3月期 第4四半期業績
2. 2026年3月期 通期業績予想
3. よくいただくご質問

1

2025年3月期 第4四半期業績

連結業績の概要（損益計算書）

連結売上高は計画より上振れ、 対前年比36.1%増

- ・コスト計上構造が異なるアイピーエス業績を通年で取り込んだことにより、売上総利益率が1.4%減少

| | 業績予想 (2024年5月15日) | 業績予想 (2025年3月21日) | 実績 | 達成率 (対修正予想) |
|------|----------------------|----------------------|--------|----------------|
| 売上高 | 10,000 | 10,000 | 10,292 | +2.9% |
| 営業利益 | 330 | 145 | 163 | +12.4% |
| 経常利益 | 330 | 155 | 174 | +12.3% |
| 純利益 | 210 | 70 | 90 | +28.6% |

[単位：百万円]

| | 2024/3期 累計実績 | 2025/3期 累計実績 | 増減額 | 増減率 |
|--------|-----------------|-----------------|--------|--------|
| 売上高 | 7,565 | 10,292 | +2,727 | +36.1% |
| 売上総利益 | 1,843 | 2,371 | +528 | +28.7% |
| 売上総利益率 | 24.4% | 23.0% | △1.4pt | - |
| 営業利益 | 328 | 163 | △165 | △50.3% |
| 営業利益率 | 4.3% | 1.5% | △2.8pt | - |
| 経常利益 | 335 | 174 | △160 | △47.9% |
| 当期純利益 | 230 | 90 | △139 | △60.5% |

* 内部取引相殺消去額（売上高）
* のれん償却額

135百万円
48百万円

セグメント業績概要

住設DX事業売上は堅調に成長、 前年比26.7%増

- ソリューション事業は、売上・利益ともに計画を上回り着地

※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事業と定義しております。

※各セグメント業績は内部取引相殺前となります。

◆内部取引内訳

| | | |
|---------|--------------------------|--------|
| アイピーエス | 交換できるくん開発受託 | 123百万円 |
| アイピーエス | Requestwise（修理管理システム利用料） | 6百万円 |
| 交換できるくん | アイピーエス経営指導料 | 6百万円 |

[単位：百万円]

| 住設DX事業 | 2024/3期 累計実績 | 2025/3期 累計実績 | 増減額 | 増減率 |
|--------|-----------------|-----------------|--------|--------|
| 売上高 | 7,274 | 9,219 | +1,945 | +26.7% |
| 売上総利益 | 1,768 | 2,253 | +485 | +27.4% |
| 売上総利益率 | 24.3% | 24.4% | +0.1pt | - |

| | | | | |
|-------|------|-------------|--------|--------|
| 営業利益 | 283 | 193 | △90 | △68.1% |
| 営業利益率 | 3.8% | 2.1% | △1.7pt | - |

| ソリューション事業 | 2024/3期 累計実績 | 2025/3期 累計実績 | 増減額 | 増減率 |
|-----------|-----------------|-----------------|--------|---------|
| 売上高 | 290 | 1,209 | +919 | +316.7% |
| 売上総利益 | 75 | 180 | +105 | +140.1% |
| 売上総利益率 | 25.8% | 14.9% | △11.0% | - |

| | | | | |
|-------|-------|-------------|--------|-------|
| 営業利益 | 45 | 48 | +3 | +6.7% |
| 営業利益率 | 15.6% | 4.2% | △11.4% | - |

*内部取引相殺前のセグメント業績

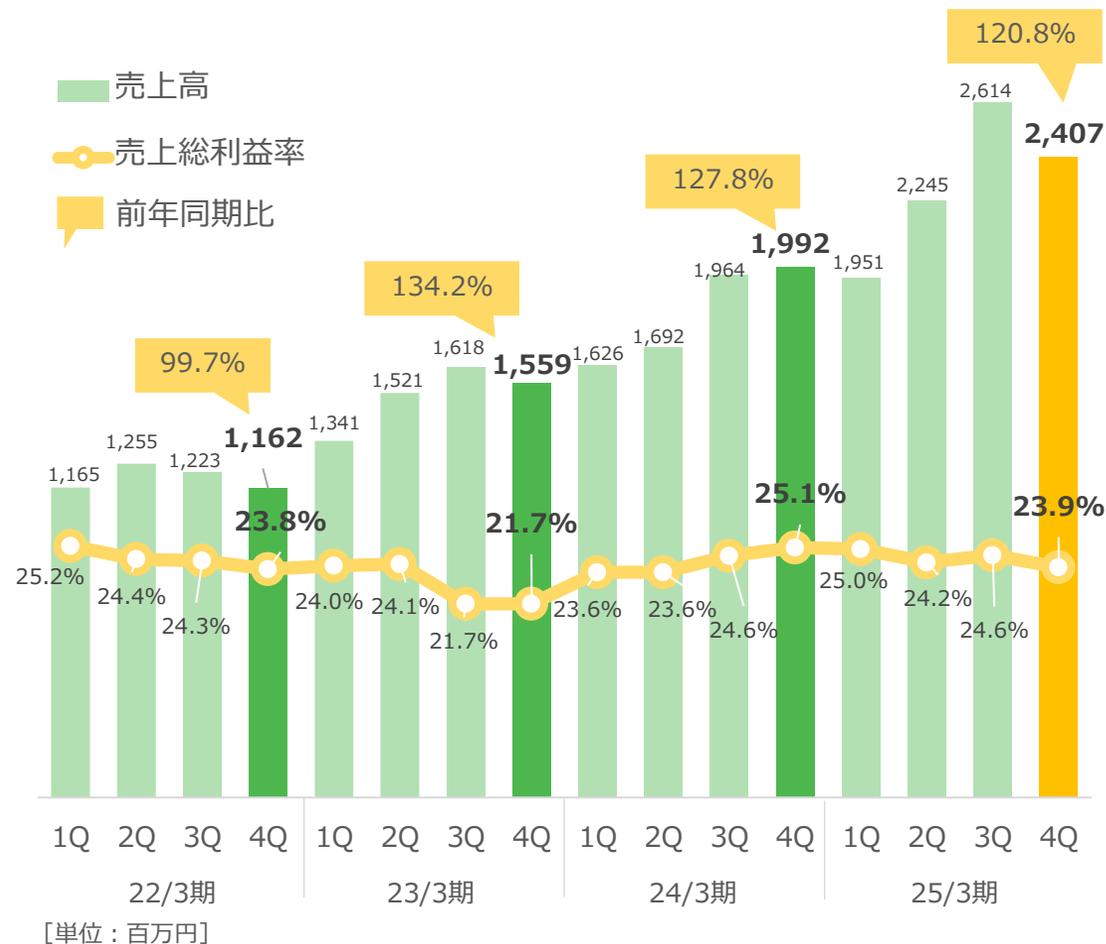
*ソリューション事業の2024年3月期は1月～3月の3か月業績（アイピーエスの株式取得が2024年1月のため）

売上高と売上総利益率の推移（四半期）

住設DX事業 4Q売上高は、 前年同期比20.8%増

- ・ 四半期売上推移は年間では季節性通り
- ・ 売上総利益率は期末の会計処理の見直しにより、一時的に微減

（商品評価損対象範囲の変更、今後は差分計上となるため売上総利益率への影響なし）

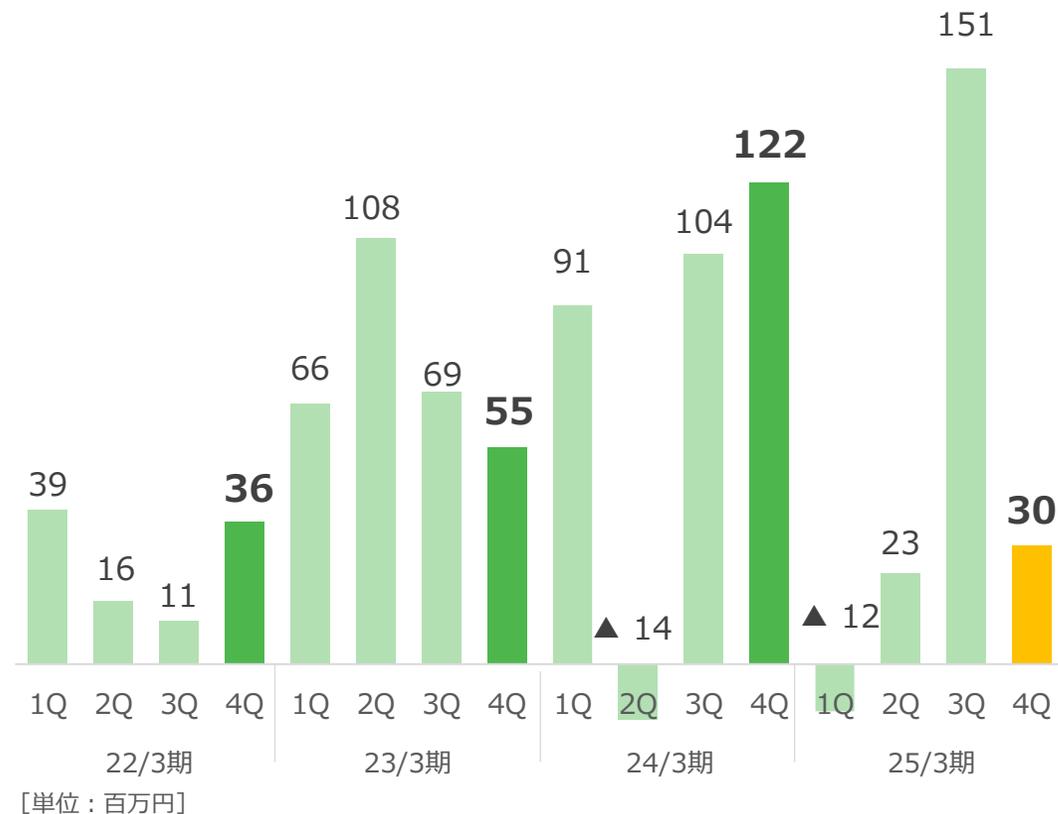
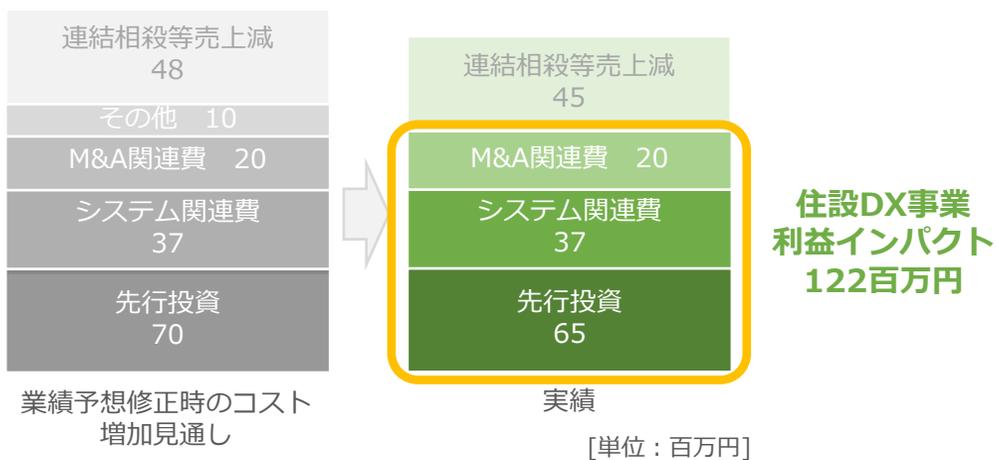


* 内部取引相殺前のセグメント業績

営業利益の推移（四半期）

4Q事業方針は先行投資を優先

- 4Qは来期以降の事業成長を重視し費用投下



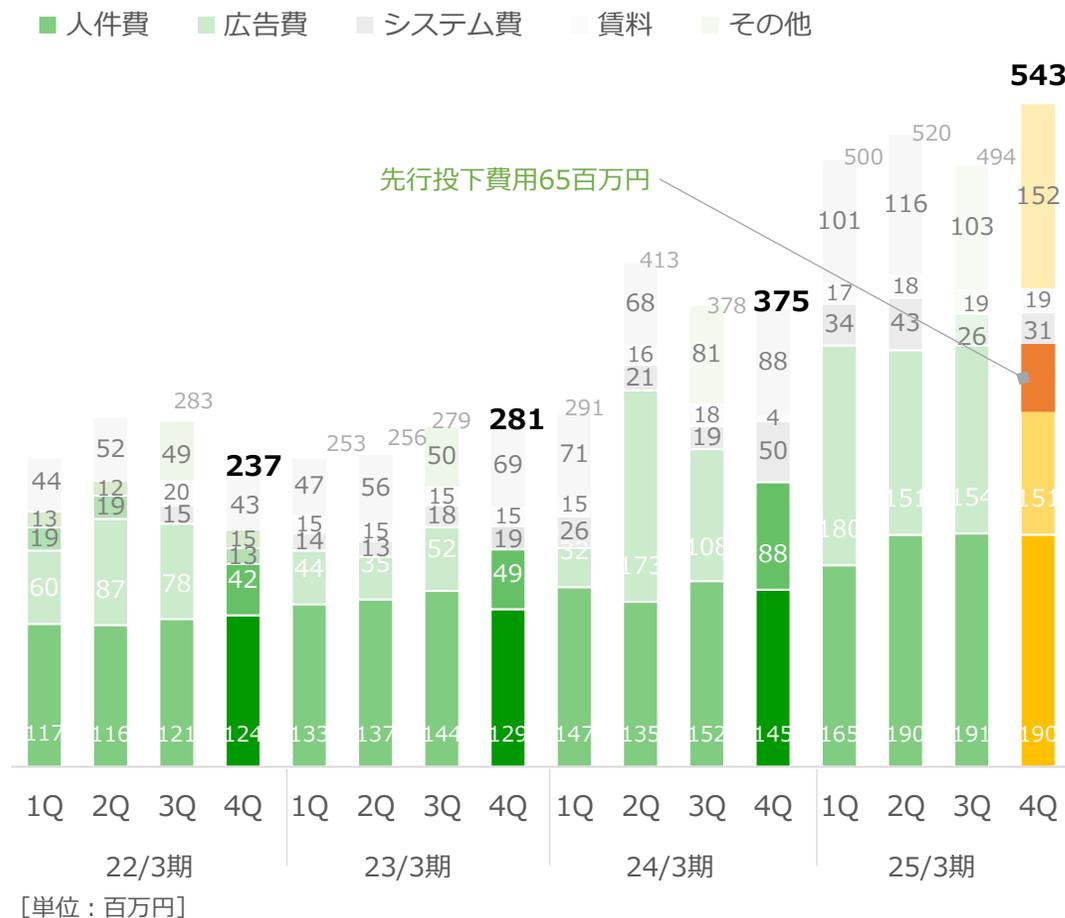
* 内部取引相殺前のセグメント業績

セグメント業績（住設DX事業）

販管費の推移（四半期）

先行投資以外は、
通年の販管費水準を維持

- ・ 4Qもブランディング投資の水準を落とさず維持



* 内部取引相殺前のセグメント業績

工事件数の推移（四半期）

BtoB工事件数が堅調に増加

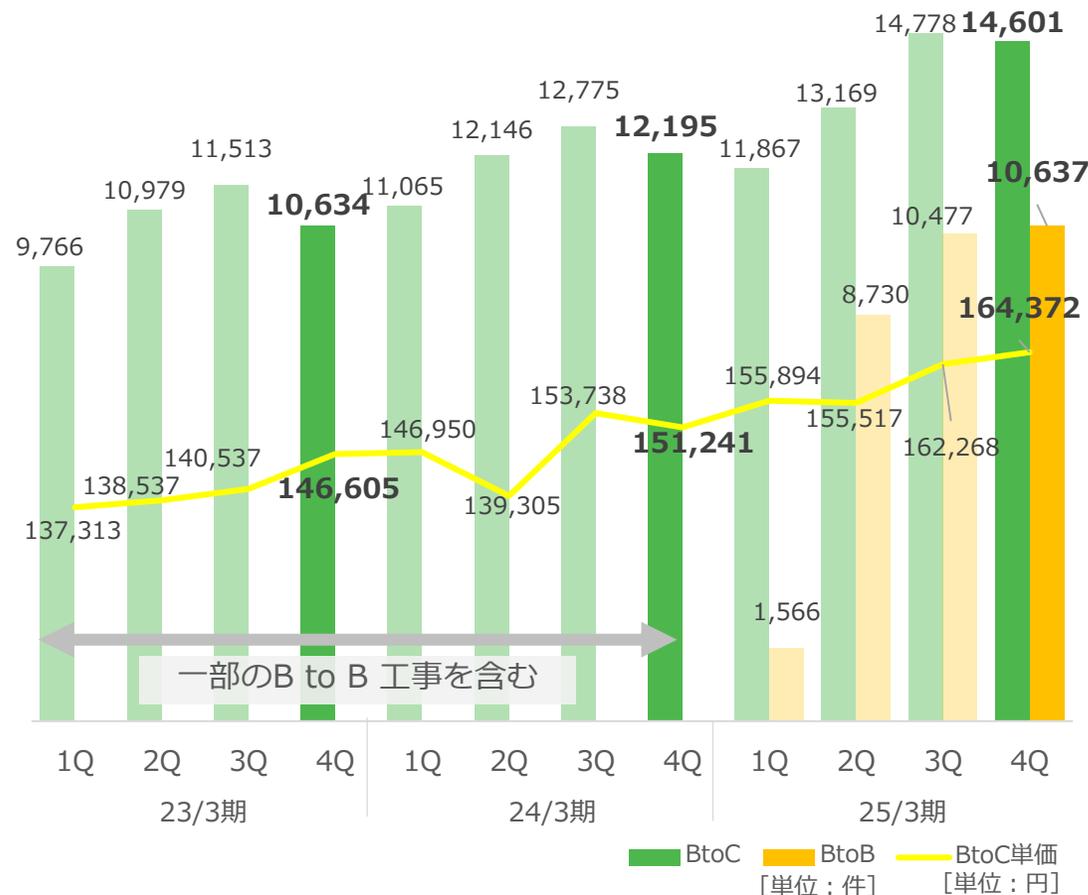
- ・ 交換できるくんサイト経由の工事件数は対前年同期比19.7%増、工事あたりの売上単価は8.6%増

※ 3Qより、B to C と B to B の工事件数を区分して表記しております。B to B の件数には、商品販売を伴わない施工のみ案件、および修理請負の件数も含んでおります。

※ 2025年3月期第一四半期決算説明資料では、2025年3月期1Qの件数が12,742件となっており、今回の件数と差異があります。2025年第一四半期以前に公表した工事件数には、B to B 工事の一部だけを含んでいたためとなっております。

※ 交換できるくんを利用する法人のお客様や、1棟丸ごと工事など、正確に 工事を区分けできないケースがあるため、多少の誤差が生じる場合がございますので、ご了承ください。

工事件数と工事あたり売上単価（BtoC）の推移



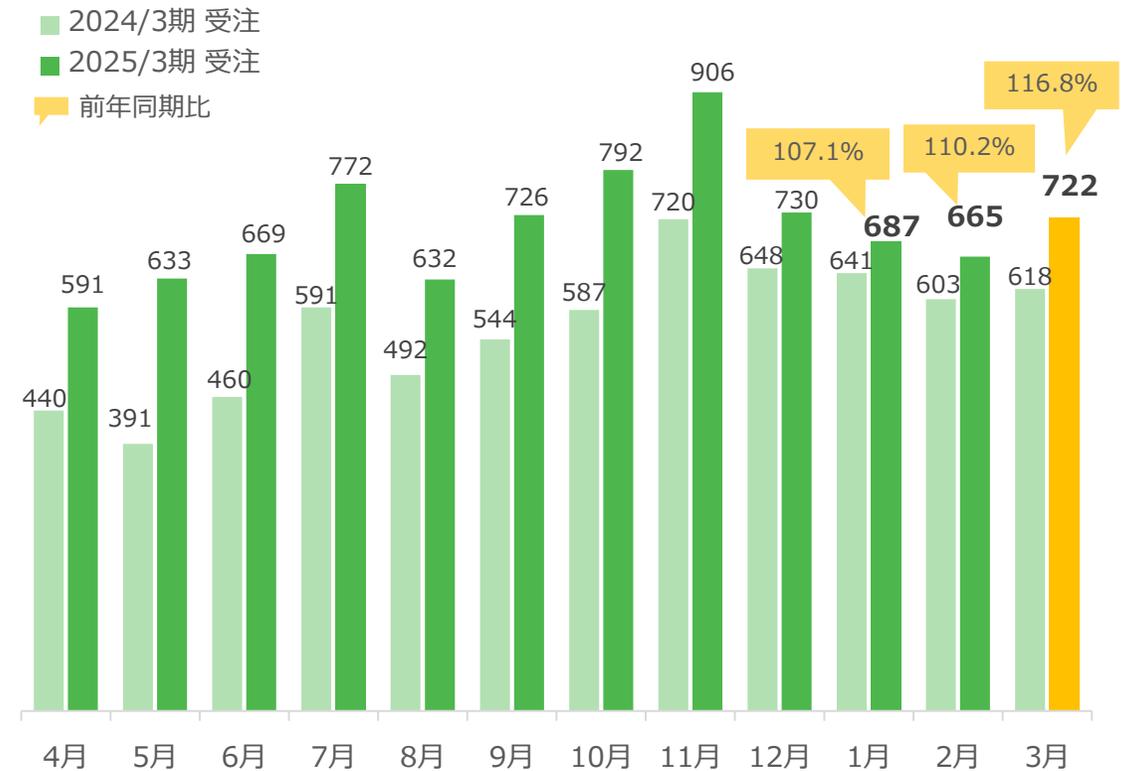
2026年3月期 1Qの見通し

住設DX事業の受注は回復基調

- ・一時的に季節商材の落ち込みがみられたが、販売戦略の軌道修正効果もあり、受注の勢いは復調傾向

※本資料より、進行期（本資料の場合、2025年4月）の受注データに関しては、会計処理上未精査の段階のものとなることから、開示に不適と判断し非開示とさせていただきます。
 ※受注と工事完了の時期は必ずしも一致しませんので、見通しのひとつの目安で、ご参考となります。

住設DX事業の2025年3月期の受注状況の推移

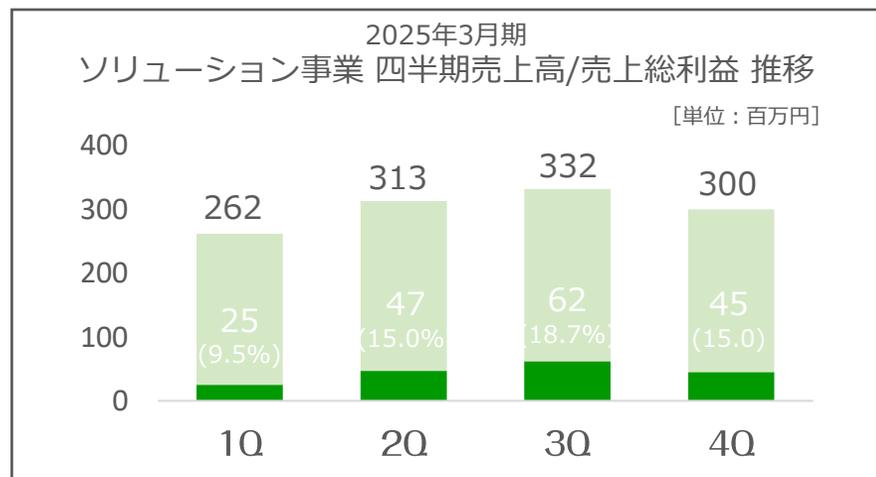


[単位：百万円]

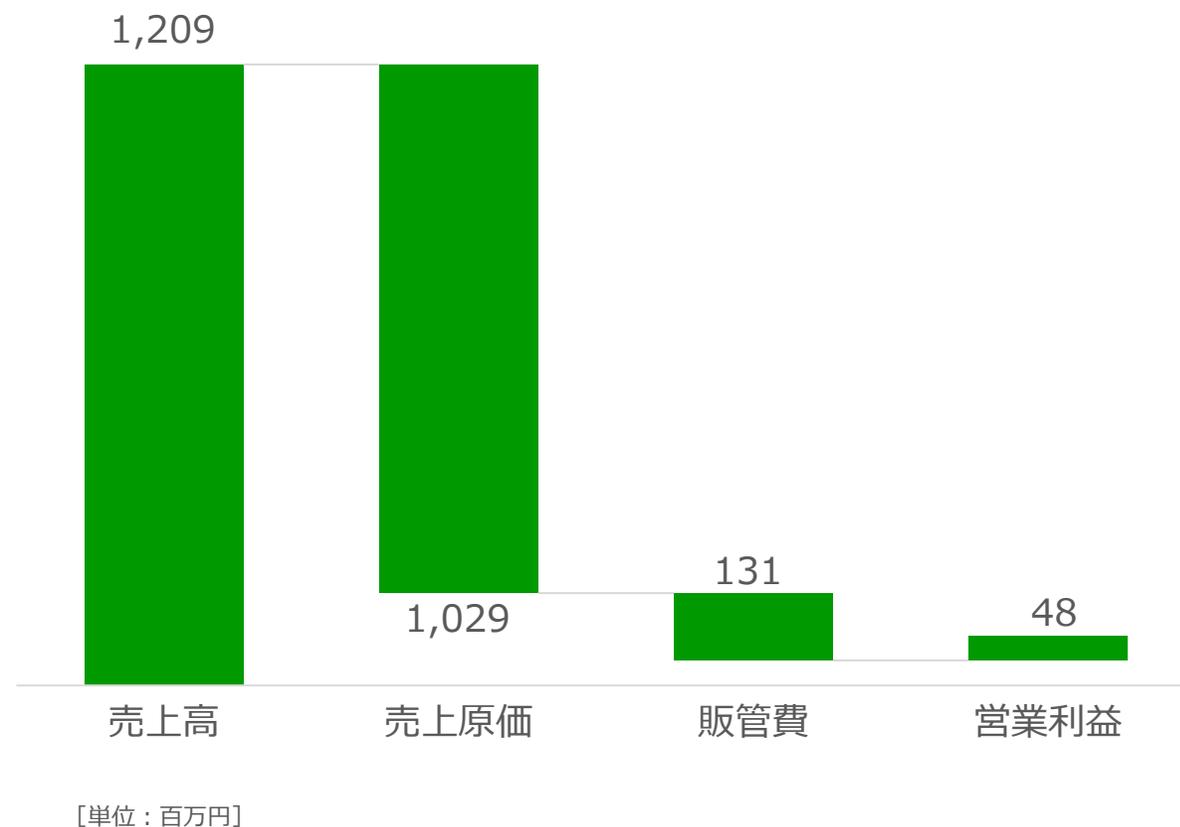
売上高と営業利益

システム開発事業は計画通り

- ・企業価値向上に向けて事業推進体制を強化中



2025年3月期4Qソリューション事業業績(累計)



* 内部取引相殺前のセグメント業績

第三者割当増資により資本金が増加

- ・ 継続して実施しているシステム開発への投資により固定資産が増加
- ・ 資産、負債のその他増分は、売上拡大に伴う営業債権債務の増加

[単位：百万円]

| | | 2024/3期 実績 | 2025/3期 実績 | 増減 | |
|----------|---------------|---------------|---------------|------|------|
| 資産 | 流動資産 | 現金及び預金 | 975 | 832 | △142 |
| | | 商品 | 327 | 358 | 31 |
| | | その他 | 696 | 930 | 233 |
| | 固定資産 | 1,187 | 1,854 | 667 | |
| 資産合計 | | 3,186 | 3,975 | 789 | |
| 負債 | 有利子負債 | 573 | 590 | 17 | |
| | その他 | 1,334 | 1,694 | 359 | |
| 純資産 | 資本金 [資本剰余金含む] | 457 | 771 | 314 | |
| | 利益剰余金 | 821 | 912 | 90 | |
| | 自己株式 | △0 | △0 | △0 | |
| 負債・純資産合計 | | 3,186 | 3,975 | 789 | |
| 自己資本比率 | | 40.1% | 42.3% | 2.2% | |

前年同期比で現金及び 現金同等物の残高は微減

- ・ 投資CF
M&Aおよび基幹システム開発への投資による支出が
主な資金減少要因
- ・ 財務CF
伊藤忠エネクスホームライフ社への第三者割当増資
により資金が増加

[単位：百万円]

| | 2024/3期 実績 | 2025/3期 実績 | 増減 |
|------------------|---------------|---------------|------|
| 営業CF | 149 | 51 | △97 |
| 投資CF | △587 | △526 | 61 |
| 財務CF | 281 | 331 | 50 |
| 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 | △157 | △142 | 14 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 1132 | 975 | △157 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 975 | 832 | △142 |

B to B 関連の業務提携加速

野村不動産業務提携（第二弾）

野村不動産グループが運営する暮らしと住まいに関する総合情報サイト「野村のクラスマ」リニューアルを支援



住設交換のリーディングカンパニー

- 交換できるくんのブランド確立
- 大手企業とのコラボレーション
- 住宅設備業界をDXでリード

住設交換マーケットDXの活性化

+ Replaform

各業界大手との業務提携/包括契約

- ◆住設交換・リフォームのDXによるスマート化を支援
 - 賃貸物件の設備交換
 - 分譲戸建てリフォームの小工事案件
 - 住設メーカーの施工、修理業務



B to B 事業の成長加速

(住設メーカー、ハウスメーカー、マンションデベロッパー等)

株主優待制度のリニューアル

- より多くの株主様に当社サービス利用の機会増
- 当社の工事対応エリア外にお住まいの株主様への配慮

◆ 優待内容の変更

| 保有株式数 | 優待内容 |
|--------|---|
| 200株以上 | ECサイト「交換できるくん」で ご利用可能なポイント引換券 10,000円相当 |



| 保有株式数 | 優待内容 |
|----------------|---|
| 100株以上200株未満 | ECサイト「交換できるくん」で ご利用可能なポイント引換券 10,000円相当 または クオカード5,000円分 |
| 200株以上500株未満 | ECサイト「交換できるくん」で ご利用可能なポイント引換券 20,000円相当 または クオカード10,000円分 |
| 500株以上1,000株未満 | ECサイト「交換できるくん」で ご利用可能なポイント引換券 50,000円相当 または クオカード25,000円分 |
| 1,000株以上 | ECサイト「交換できるくん」で ご利用可能なポイント引換券 100,000円相当 または クオカード50,000円分 |

◆ 優待券見本

おうちの設備、コスバ良く!



2025年3月31日基準

交換できるくん株主優待引換券
交換できるくんポイント10,000円分
またはQUOカード5,000円

2025年6月
株式会社 交換できるくん

【株主優待 ご案内券】

申込期間：2025年6月9日～2026年3月31日

※上記の期日までが優待利用期間となります。
※株主優待の申込には交換できるくんサイトの「会員登録」が必要です。

● 株主番号 _____

● 引換番号 _____

上記QRコードはパスワード
印字工程管理に使用している
QRコードとなります。



https://www.dekirukun.co.jp/co/ir/benefits/
※詳しくは、上記URLの「株主優待」ページをご参照ください
左記のQRコードからもアクセスできます

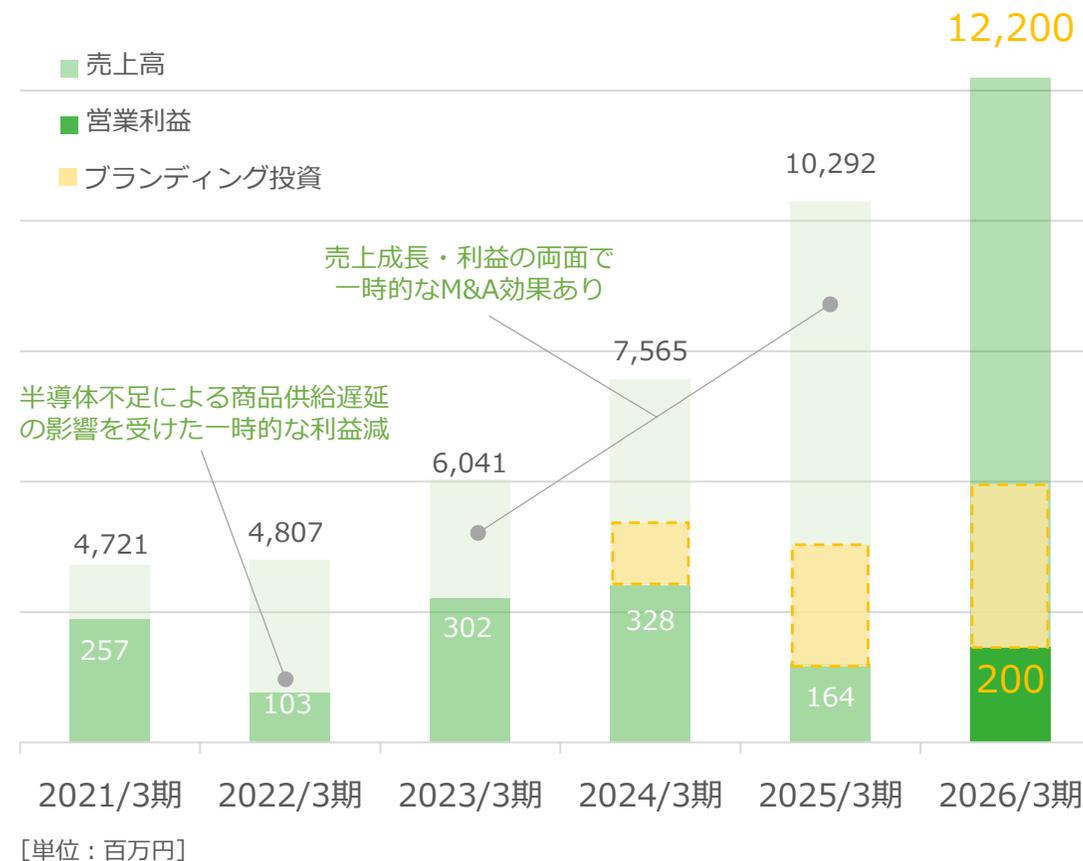
2

2026年3月期 通期業績予想

連結売上高122億円 対前年比18.5%成長を目指す

- ・ 新規事業や大規模M&A案件などを考慮しない売上見通しで計画策定
- ・ 中期計画の戦略の柱となるブランディング投資は積極的に継続

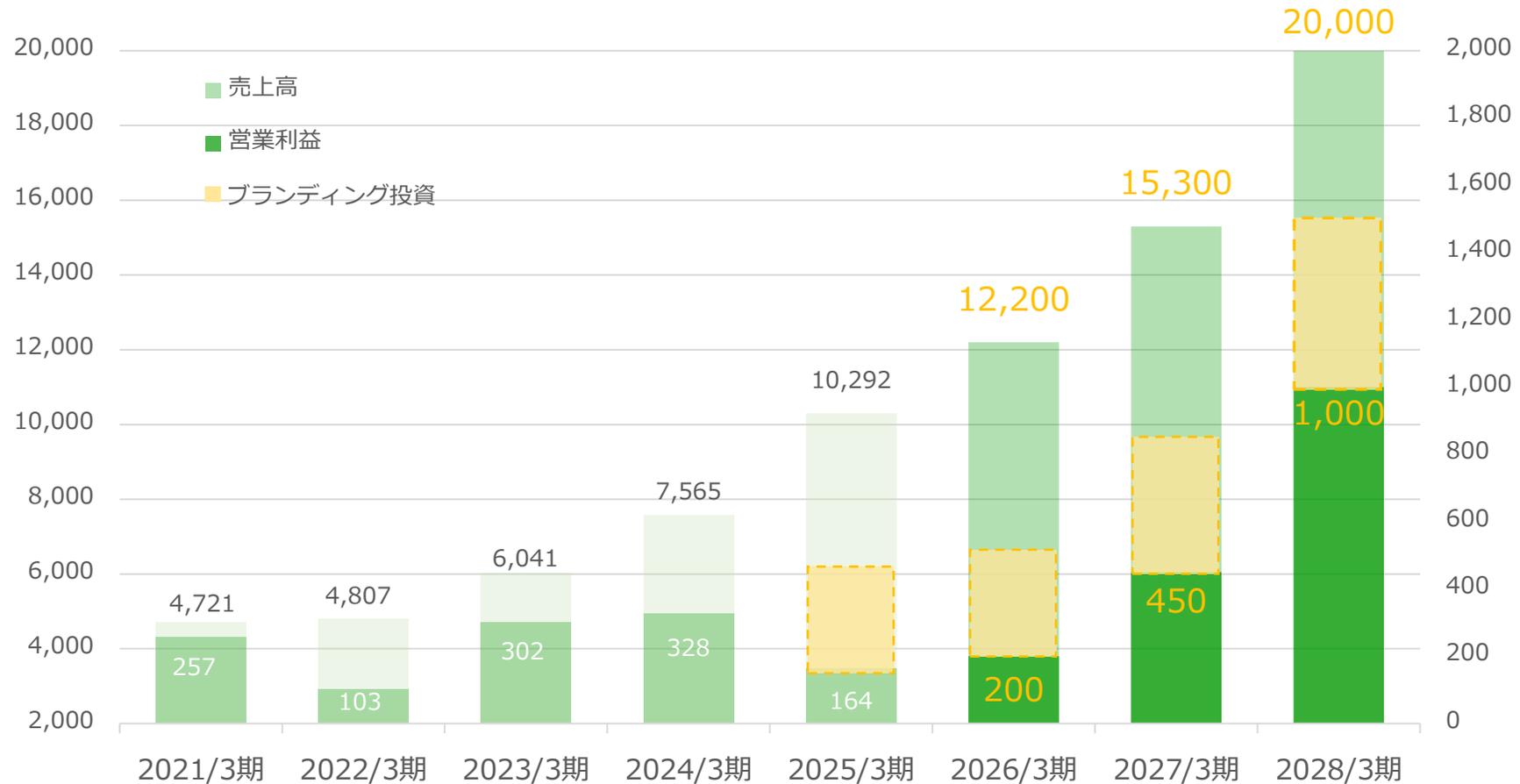
2026年3月期通期業績予想と上場以降の業績推移



中期3カ年連結業績計画

ブランディング投資を継続し、認知度向上により、**2028年3月期連結売上200億円、営業利益10億円**を目指す

2025年度中期3カ年連結売上・営業利益計画

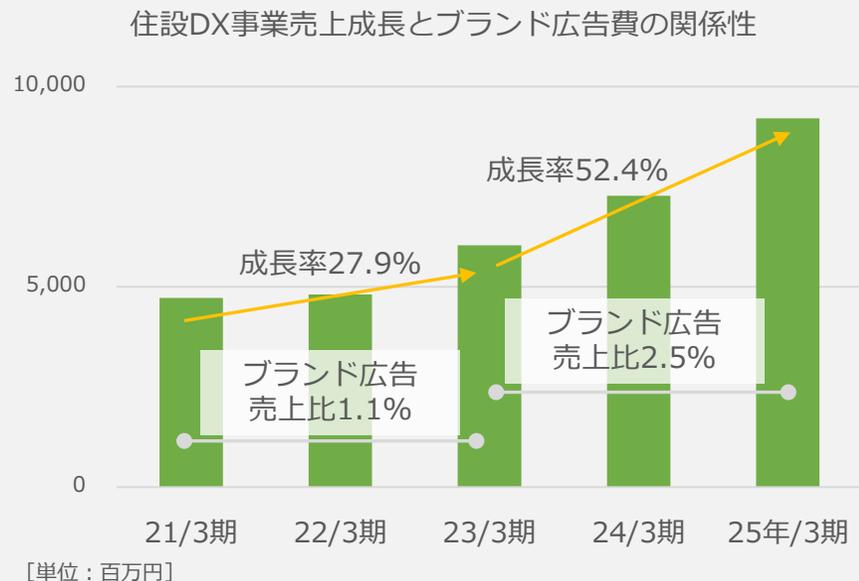


[単位：百万円]

ブランディング投資に対する考え方

中期3カ年計画の実現、その先の売上成長のため売上比3%以上のブランド広告費の投下を継続

■売上成長の加速においてブランド広告は有効



■同業種企業との認知差に課題

| 一都三県社名認知度 | |
|------------|-------|
| 当社 | 17.9% |
| 暮らしサービス企業A | 53.8% |
| 暮らしサービス企業B | 77.8% |
| 暮らしサービス企業C | 56.4% |

■一都三県社名認知度の推移とブランド広告費

| | 2022年12月調査 | 2025年3月調査 |
|----------------|------------|-----------|
| 当社社名認知度 | 6.2% | 17.1% |
| 認知度アップ | 10.9% | |
| 投下ブランド広告費 | 513百万円 | |
| ブランド広告費/認知度 1% | 47百万円 | |



2028年3月期までに一都三県の社名認知度40%実現

2026年3月期から3カ年で10億円以上のブランド広告費を投下

※社名認知度は当社にて調査機関を通じて実施、30代～69歳男女2000名を対象としたインターネット調査結果

成長シナリオにおける中期計画の位置づけ

既存事業をベースにした業績見通しが中期計画の前提

2025年度中期計画（連結売上）と従来公表の成長見通し売上との比較



[単位：百万円]

※成長イメージは2024年3月期4Q決算説明資料（事業計画および成長可能性に関する事項）に記載したものです。
 ※折れ線は説明の補助として成長カーブの違いを模式化したものです。

③成長イメージ

（従来の成長イメージ）

※2024年3月期4Q決算説明資料にて記載の成長イメージ



前提：積極的M&Aの実現

②業績連動SOの業績達成条件

前提：
 現在進行中の新規事業、提携が堅調に業績貢献した場合

①今回の中期計画

前提：
 既存事業をベースとした業績見通し

3 | よくいただくご質問

よくいただくご質問 ①

| 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、大型連休等の兼ねいもあり、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 ②

| 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7月に、豊橋・浜松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ありでしょうか？ | 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9月末時点におきまして、連結で従業員数215名〔社員職人18名含む〕となっております。また、職人の人数は社員職人18名と契約パートナー236名で合計254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