おうちの設備、コスパ良く！

交換できるくん

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年

中期経営計画説明資料

株式会社 交換できるくん

[東証グロース：7695]

中期経営計画

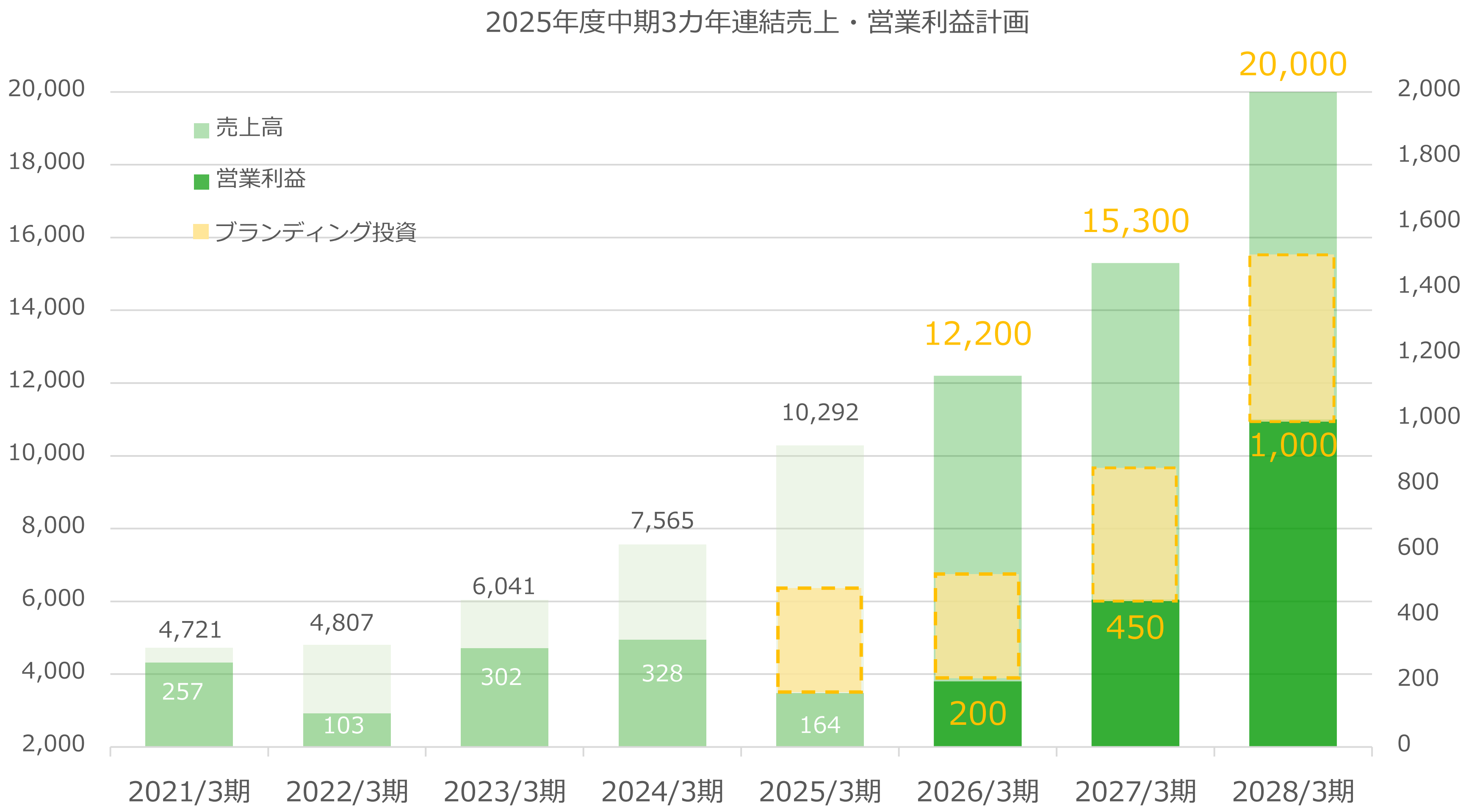
2026年3月期～2028年3月期

1. 中期経営計画
2. 会社概要
3. 住設DX事業のご紹介
4. ソリューション事業のご紹介

1 中期経営計画

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

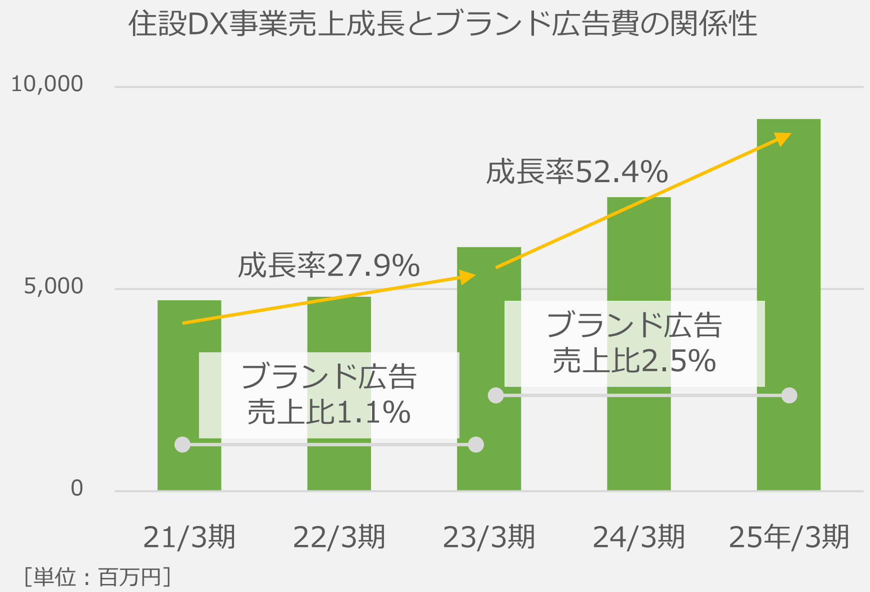


[単位：百万円]

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	17.1%
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

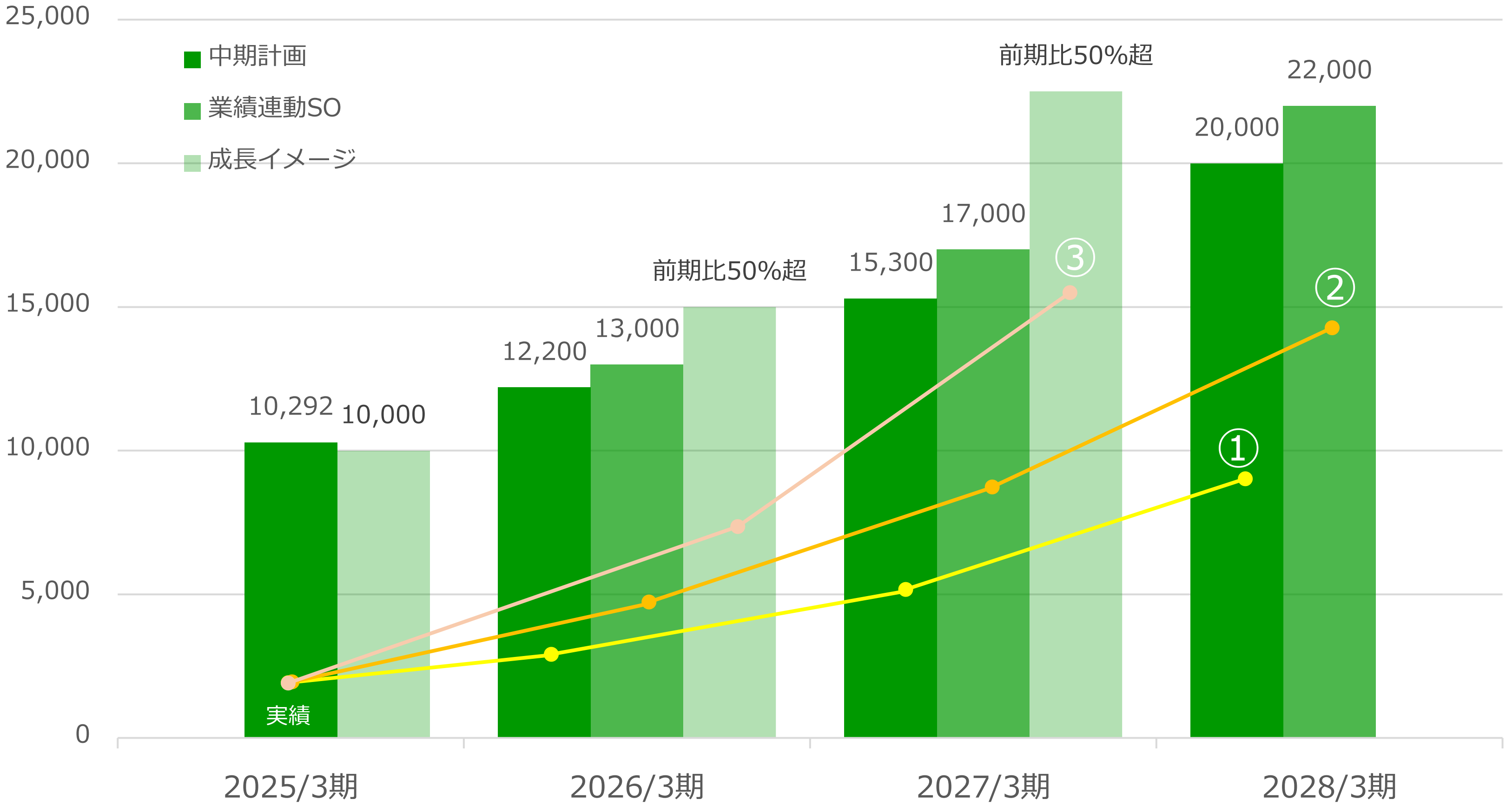
2026年3月期から3カ年で10億円以上のブランド広告費を投下

※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。

①今回の中期計画

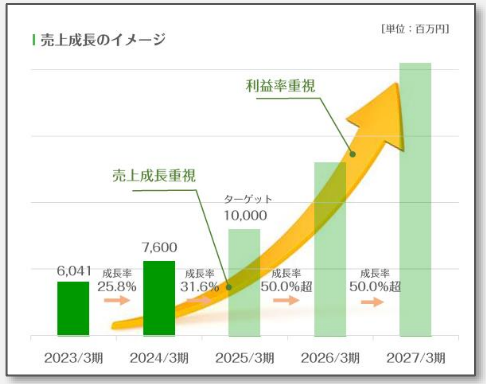
前提：
既存事業をベースとした業績見通し

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

③成長イメージ

（従来の成長目線）
※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

成長に向けた施策

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
- 企業永続性の担保
- 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

JPX
東証上場

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）

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」	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			・システム開発会社アイピーエスの子会社化 ・住設ECクラウドサービスプラットフォーム「Replaform」開発スタート

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/ラジオ CM実施	TV/ラジオ/タクシーCM継続予定		・TV CMを中心としたブランド認知向上策の継続
加速する事業成長を支える業務体制	アウトソーシング活用拡大			・あらゆる業務でアウトソーシングを活用が定着、完了
継続的事業強化施策	個人向けエアコン販売開始→販売強化		BtoB事業の継続展開	・伊藤忠エネクスホームライフ社との資本業務提携など順調に進捗 ・個人向けエアコン販売の本格化、主力季節商材として定着、完了
テクノロジー投資	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		・セキュリティー対策やReplaform開発など優先度の高いプロジェクトを先行着手 ・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継続

システム開発会社子会社化

Replaform開発スタート

成長戦略の進捗

新規事業への投資

重点方針	実施のタイミング			実施施策
	2025/3期	2026/3期	2027/3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」	ソリューション提供モデルへの転換、高収益事業体の構築			・住設ECクラウドサービスプラットフォーム「Replaform」サービス開始、営業強化 ・新規事業への参入調査、検討

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
	2025/3期	2026/3期	2027/3期以降	
ブランド力・知名度の成長	ブランディング投資の継続			・TV CMを中心としたブランド認知向上策の継続
継続的事業強化施策	BtoB事業の継続展開			・BtoB業務提携先の拡大 ・BtoC販売提携の実現
テクノロジー投資	基幹システムリニューアル	Replaformの継続開発		・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継続 ・Replaformの機能強化開発の継続

Replaform開発スタート

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			
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対策が充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ます。	低	大	検索エンジン運営者による検索ロジック変更に迅速に対応す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。
情報セキュリティについて			
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。	低	大	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。
自然災害等について			
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。	低	中	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。

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。

2 会社概要

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	[監査等委員]	
取締役副社長	佐藤　浩二	社外取締役	鈴木　謙吾
取締役	吉田　正弘	社外取締役	野田　優子
社外取締役	吉野　登	社外取締役	服部　道子

スタッフ数［2025年3月末時点(連結）］

従業員：215名 / 契約パートナー：236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

売上高の推移と主要沿革

※ 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ヶ月分で表示しております。

グループ概要

基幹事業会社の「交換できるくん」を中心に、今後、「KD SERVICE」では法人向け住宅設備機器交換、
「IPS」では住設DXソリューション提供を強化することで、DXを武器にB to B 事業領域で戦略的提携を推進

おうちの設備、コスパ良く！
交換できるくん

設立	1998年11月13日
資本金	2億6,145万円
代表	代表取締役社長　栗原将
本社	東京都渋谷区東1丁目-26-20
従業員数	84名
その他	東証グロース上場（7695）

インターネットによる B to C 向け住宅設備機器の 工事付き販売

施工提携

開発提携

KD SERVICE

設立	2021年7月1日
資本金	5,000万円
代表	代表取締役　吉田正弘
本社	東京都渋谷区東1丁目-26-20
従業員数	69名、契約職人236名
その他	株式会社交換できるくん100%出資 商品センター　全国9か所

B to B 向け住宅設備機器販売および 施工サービスの提供

新規事業
(Replaform)

IPS
Information Planning Service

設立	1985年3月14日
資本金	1,500万円
代表	代表取締役　原田幹雄
本社	東京都北区田端6丁目-1-1
従業員数	62名
その他	株式会社交換できるくん100%出資

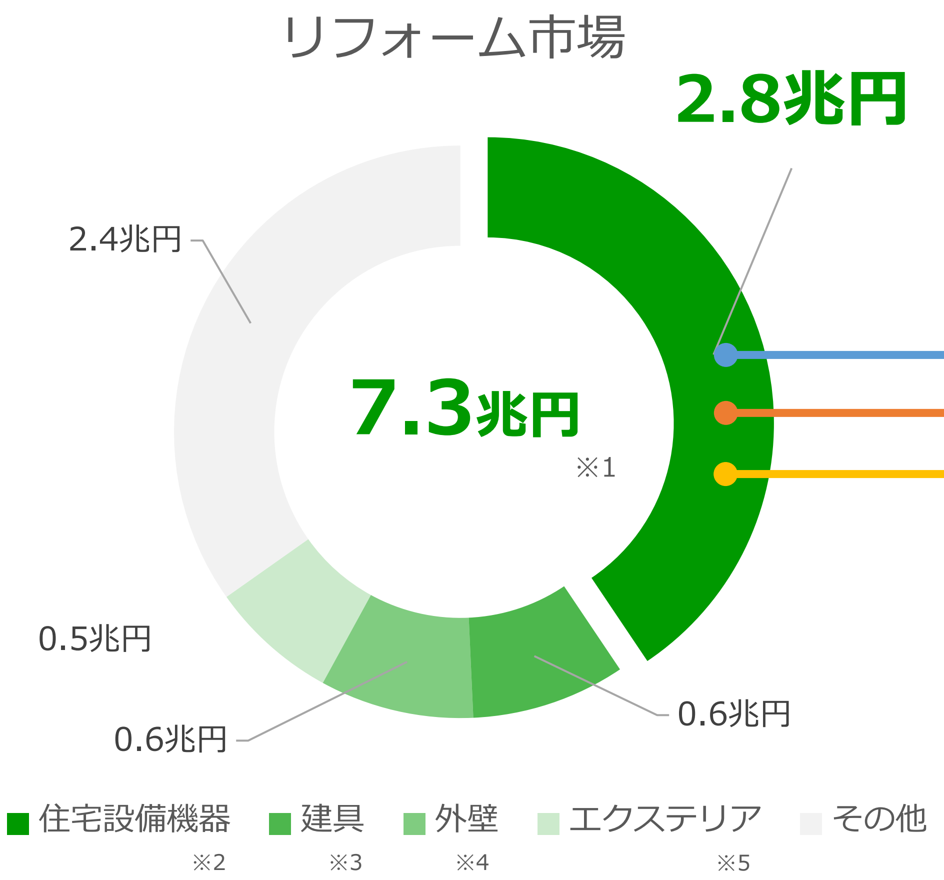
B to B 向け業務系 システム開発サービスの提供

3 住設DX事業のご紹介

住宅設備機器の交換をネットで注文！

市場規模

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 ㈱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
※3 ㈱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
※5 ㈱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
※2 ㈱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
※4 ㈱矢野経済研究所：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

リフォーム市場の広大な市場機会

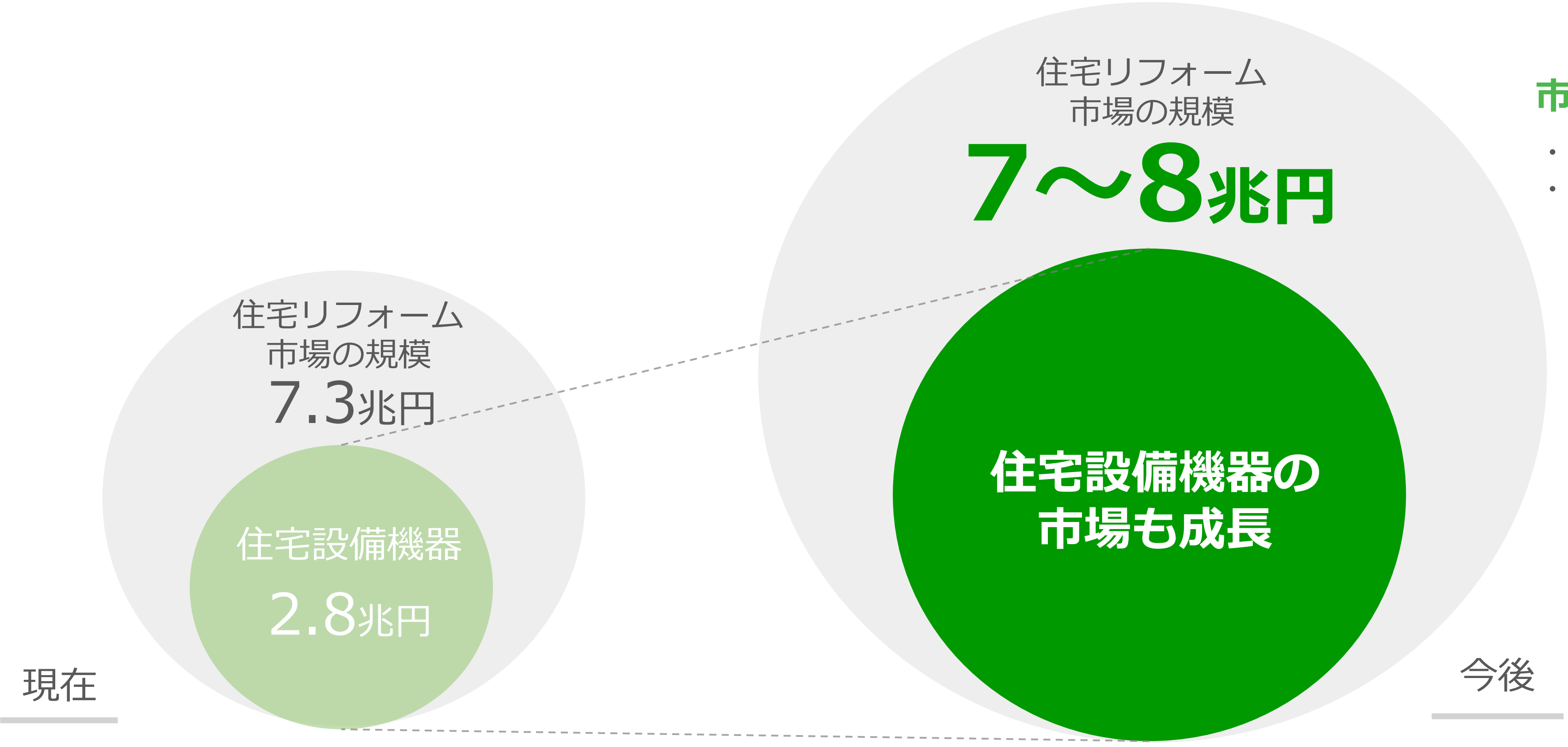
新設住宅着工戸数は今後減少が予測される一方、**リフォーム市場は長期的な拡大**が予測される市場

	現在		今後
リフォーム市場	7.3兆円 ［2021年度］※1	↗	7～8兆円 ［2030年の政府目標］※3
新設住宅着工戸数	86万戸 ［2021年度］※2	↘	70万戸 ［2030年度の見通し］※2

［出所］
※1 ㈱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 ㈱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 ㈱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

リフォーム市場の広大な市場機会

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

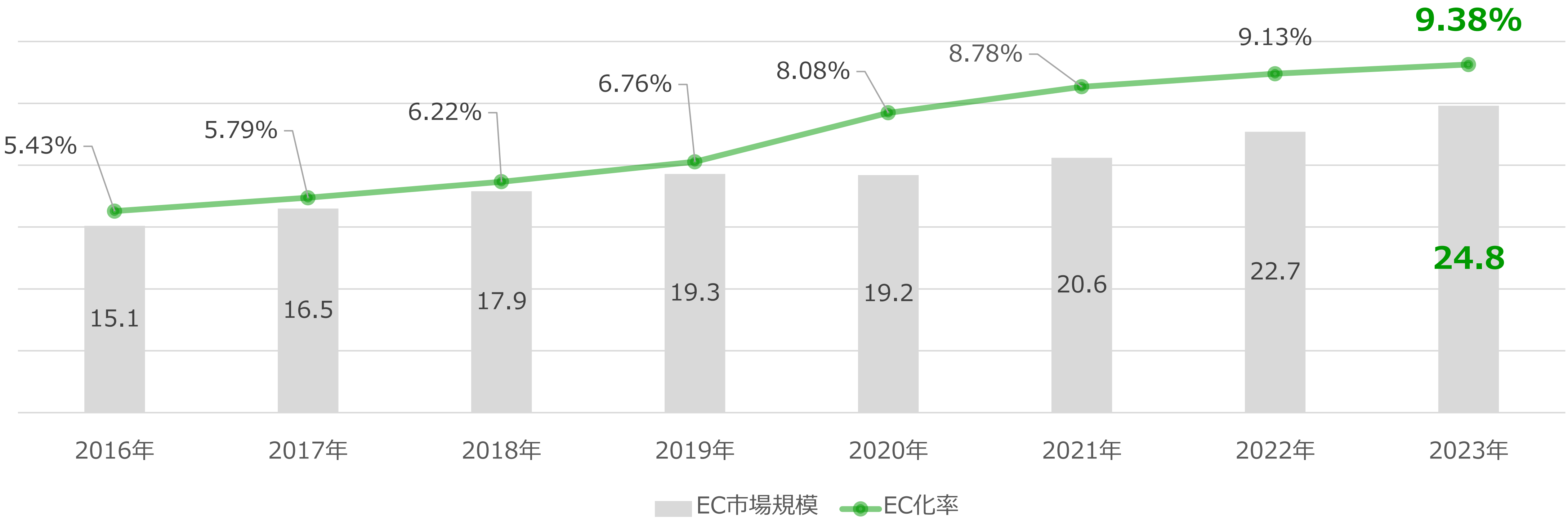
［出所］
※1 ㈱矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施 （2023年）」をもとに当社作成
※2 ㈱野村総合研究所：「2040年の住宅市場と課題」をもとに当社作成
※3 ㈱矢野経済研究所：「2022年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」をもとに当社作成

EC市場の規模拡大

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B to C 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

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
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
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
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	 ・リノベーション ・デザインリフォーム ・増改築	 ・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	 ・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	 ・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	・ハウスメーカー ・リノベーション会社	・リフォーム会社 ・家電量販店	マーケットリーダー不在	・水道修理店 ・表具店、便利屋

事業ドメイン

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
	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	 ・リノベーション ・デザインリフォーム ・増改築	 ・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	 ・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	 ・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**	1～5万円
マーケットリーダー	・ハウスメーカー ・リノベーション会社	・リフォーム会社 ・家電量販店	おうちの設備、コスパ良く！ 交換できるくん	・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**

従来型のビジネスフロー

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）

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）

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）

住宅設備に特化したメガサイトを運営

圧倒的な情報量

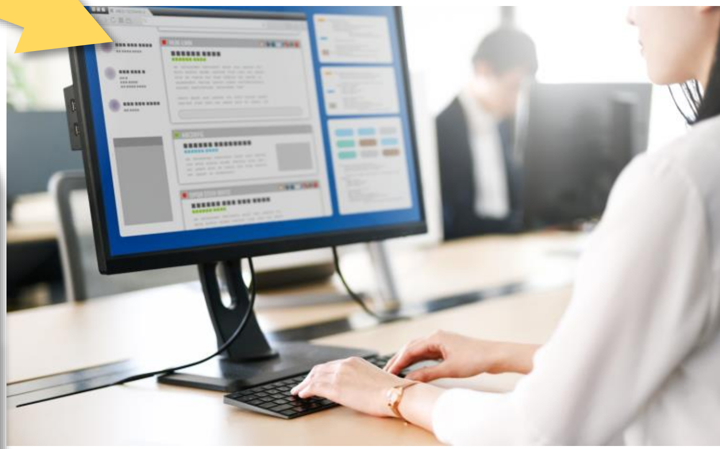
- 5万ページ超 のユニークコンテンツ
- ユーザーレビュー 1.8万件以上蓄積
- 施工事例 2.5万件以上蓄積

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**



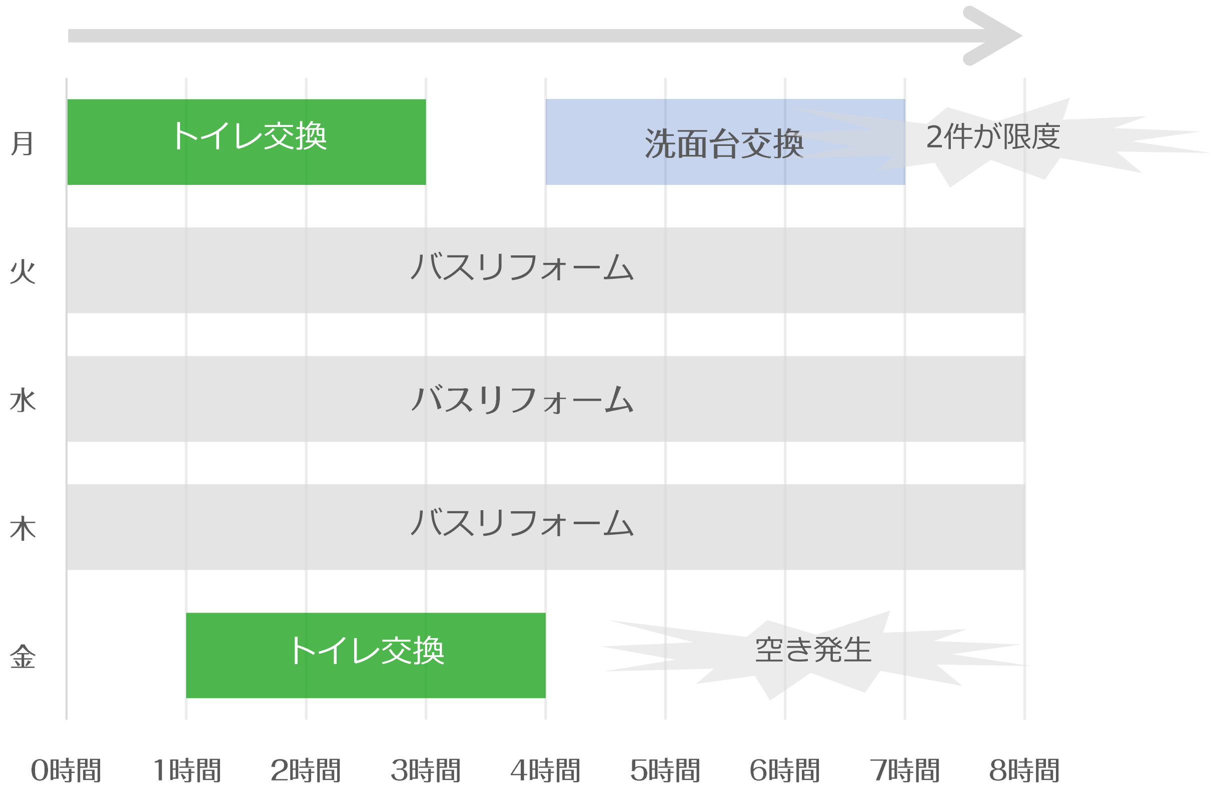
20年超の
トライ＆エラーによる
精度の高い
見積ノウハウ

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**

一般リフォーム業者のスケジュールイメージ



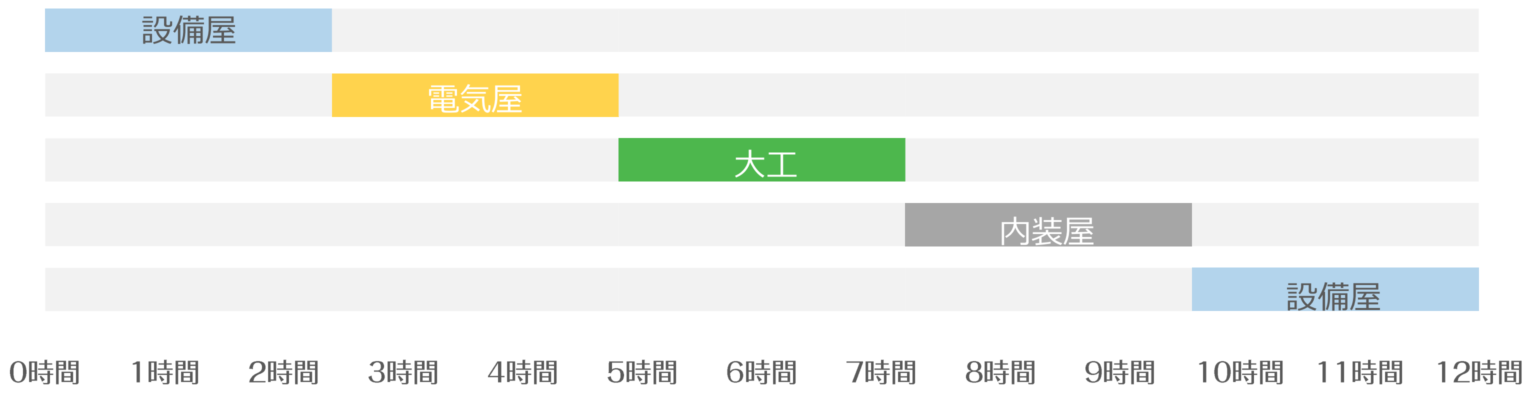
交換できるくんのスケジュールイメージ

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



一般
リフォーム業者

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

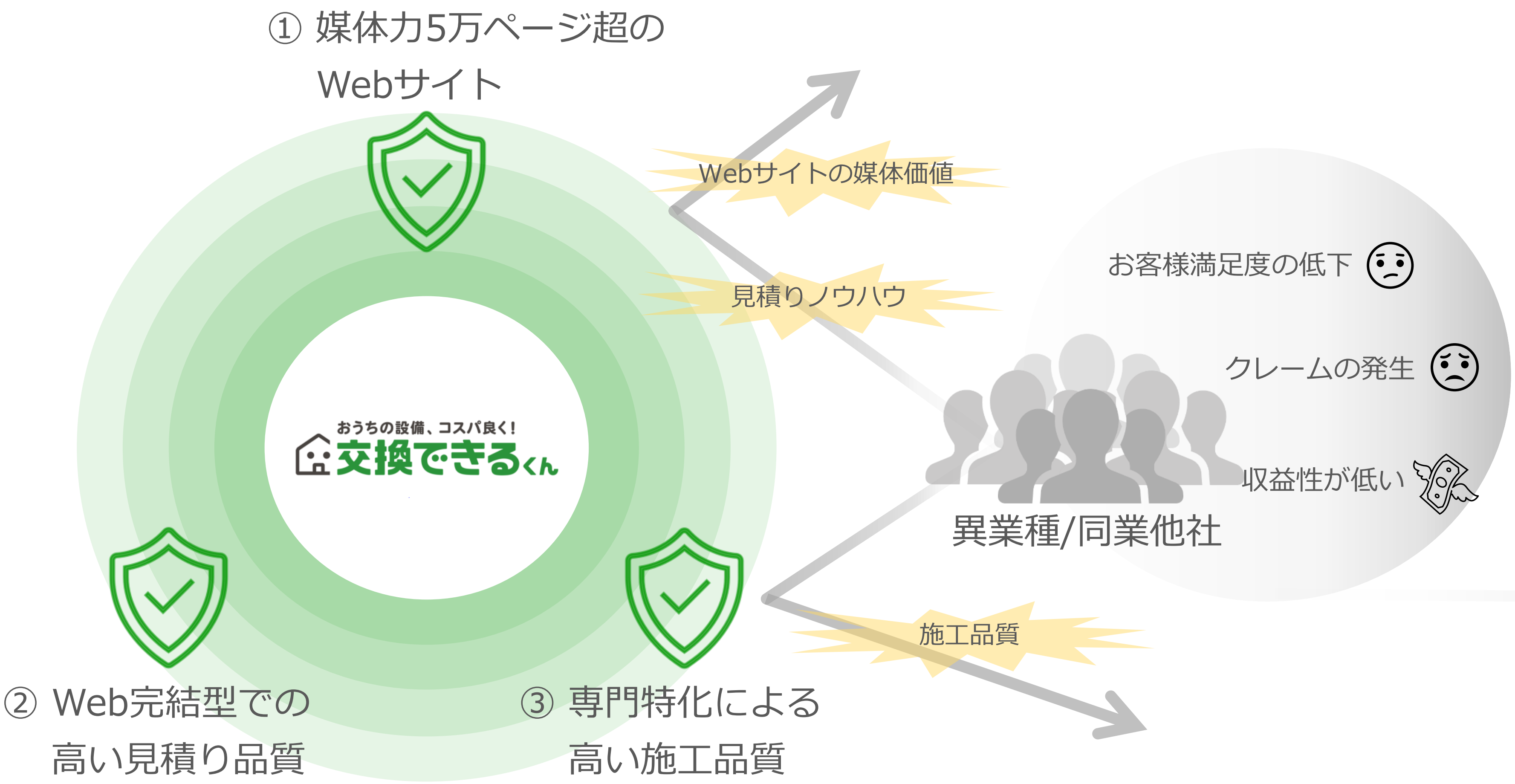
おうちの設備、コスパ良く！
交換できるくん

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

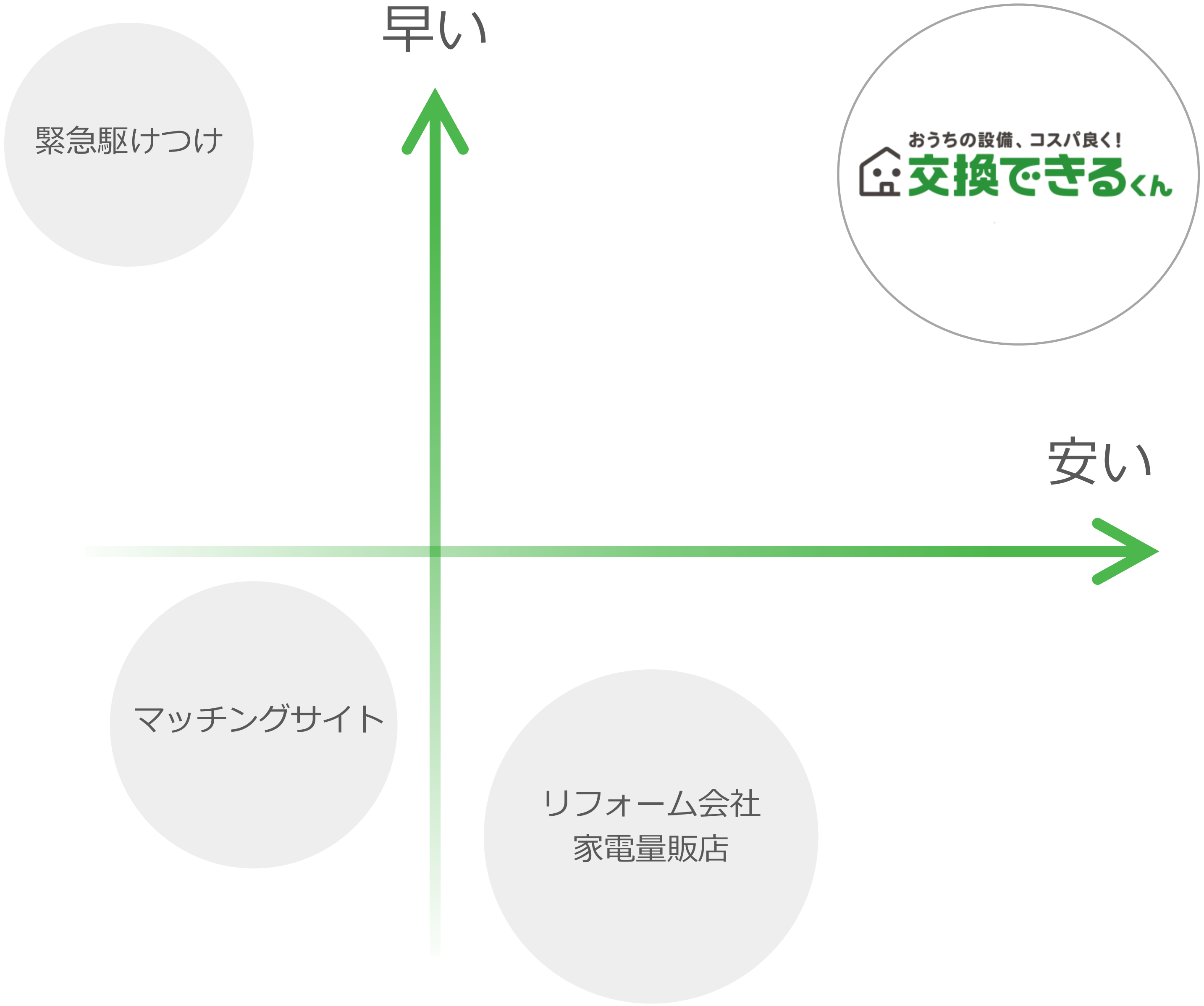
IT × 住宅設備機器の単品交換市場の参入障壁

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



長年磨き上げられたビジネスモデルが重要

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

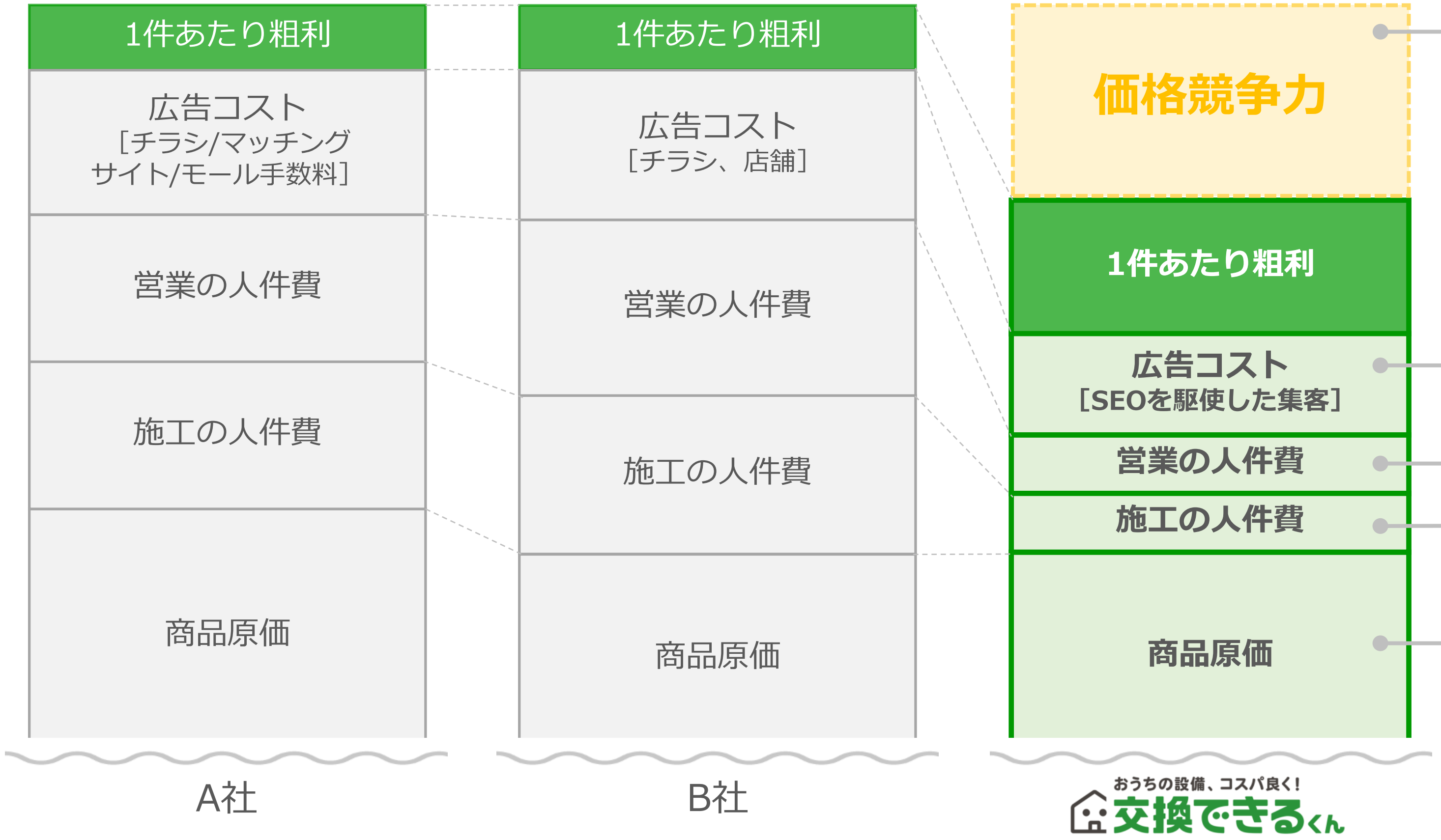
・施工は**丸投げせずに自社管理**

・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**

| 利益・コスト構造の比較イメージ



価格競争力
- 一気通貫型のビジネスモデルにより、
  集客効率が向上し、オペレーションコストを削減
- 販売価格を下げても適正利益を確保

集客コスト
- 媒体力による高い優位性

営業コスト
- ネット完結型により少人数で運営が可能

施工コスト
- 選択と集中で人件費を大きく削減

商品原価
- 大量仕入れによるコスト低減

見積りの比較例

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

※2025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

商品も工事も無料10年保証つき

成長イメージ

③住宅設備/リフォーム業界 DX推進の事業化

おうちの設備、コスパ良く！
交換できるくん
ノウハウ

KD SERVICE
デリバリー

IPS
DX化・運用

実効性の高い
住設DX
ソリューション

住設DXソリューションとして提供

②暮らし関連企業との戦略的協業

- 賃貸物件管理会社
- マンション デベロッパー
- ハウスメーカー
- 住宅設備メーカー
- エネルギーインフラ
- 小売業

DX×住宅設備単品交換でスマートなリフォーム事業の実現支援

①ブランド力強化

代名詞化「住宅設備交換＝交換できるくん」

ソリューション事業

市場：業界のDX化遅れ

住宅DX事業
B to B 領域

市場：新築着工件数減少見通し
→暮らし関連企業のリフォーム事業強化

住宅DX事業
B to C「交換できるくん」領域

市場：住宅設備市場2.8兆円→当社シェア1%未満

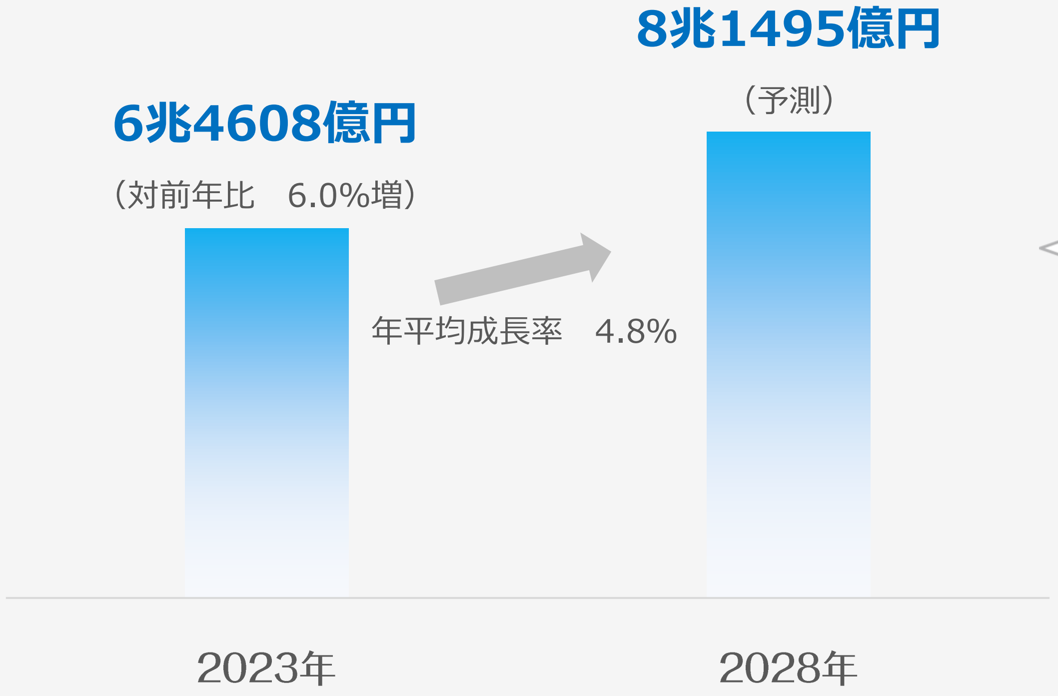
サービス品質/DX強化/施工体制

4 ソリューション事業のご紹介

アイピーエス株式会社の事業モデル

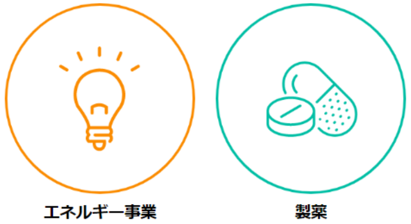
ソフトウェア開発サービスと住設DXソリューションの提供

ITサービス市場規模



＊IDCジャパン　2024年7月調査

IPS Information Planning Service 事業の特徴と今後の方向性



中核事業

大手企業の業務系ソフトウェア開発サービスの提供

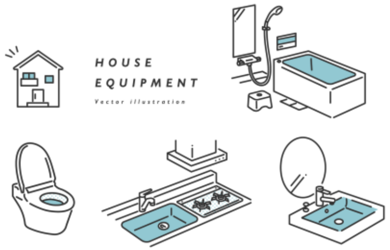
＋

おうちの設備、コスパ良く！ 交換できるくん

フェーズ1

住設DX事業のシステムプラットフォーム開発を推進

＋



フェーズ2

B to B 向け住設DX
ソリューション提供

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2026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