

住宅設備、ネットで注文
交換できるくん

着替えるように、
くらしをかえよう

2022年3月期

第1四半期決算説明資料

株式会社 交換できるくん

【東証マザーズ：7695】

2022年3月期 1Q

2021年4月～2021年6月

1. 2022年3月期 第1四半期業績
2. トピックス
3. 事業内容のご紹介
4. 市場の動向
5. 成長イメージ
6. 参考情報

1

2022年3月期 第1四半期業績

1Qは順調な着地

- ・売上高は前年同期比 +28.7%の成長
営業利益は前年同期比 +161.2%の成長

段階利益も成長

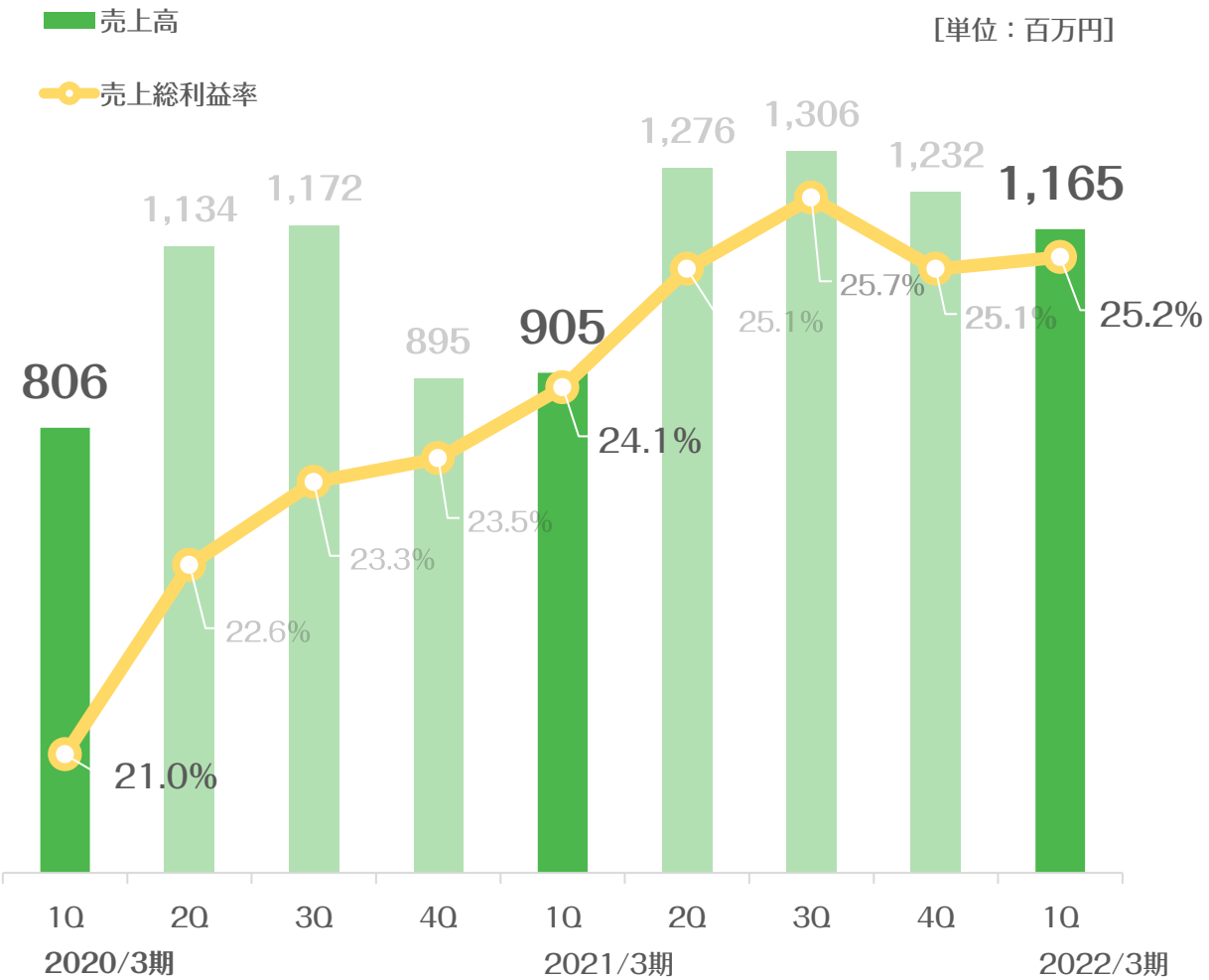
- ・売上総利益率は**25%超** [前年同期比：+1.1pt]
営業利益の伸びも堅調で収益性の向上は着実に進む

[単位：百万円]

	前期 1Q累計実績	2022/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	905	1,165	259	+28.7%
売上総利益	217	293	75	+34.8%
売上総利益率	24.1%	25.2%	+1.1pt	—
営業利益	15	39	24	+161.2%
営業利益率	1.7%	3.4%	+1.7pt	—
経常利益	23	39	16	+72.0%
四半期純利益	17	25	7	+42.4%

1Qでは過去最高の売上高

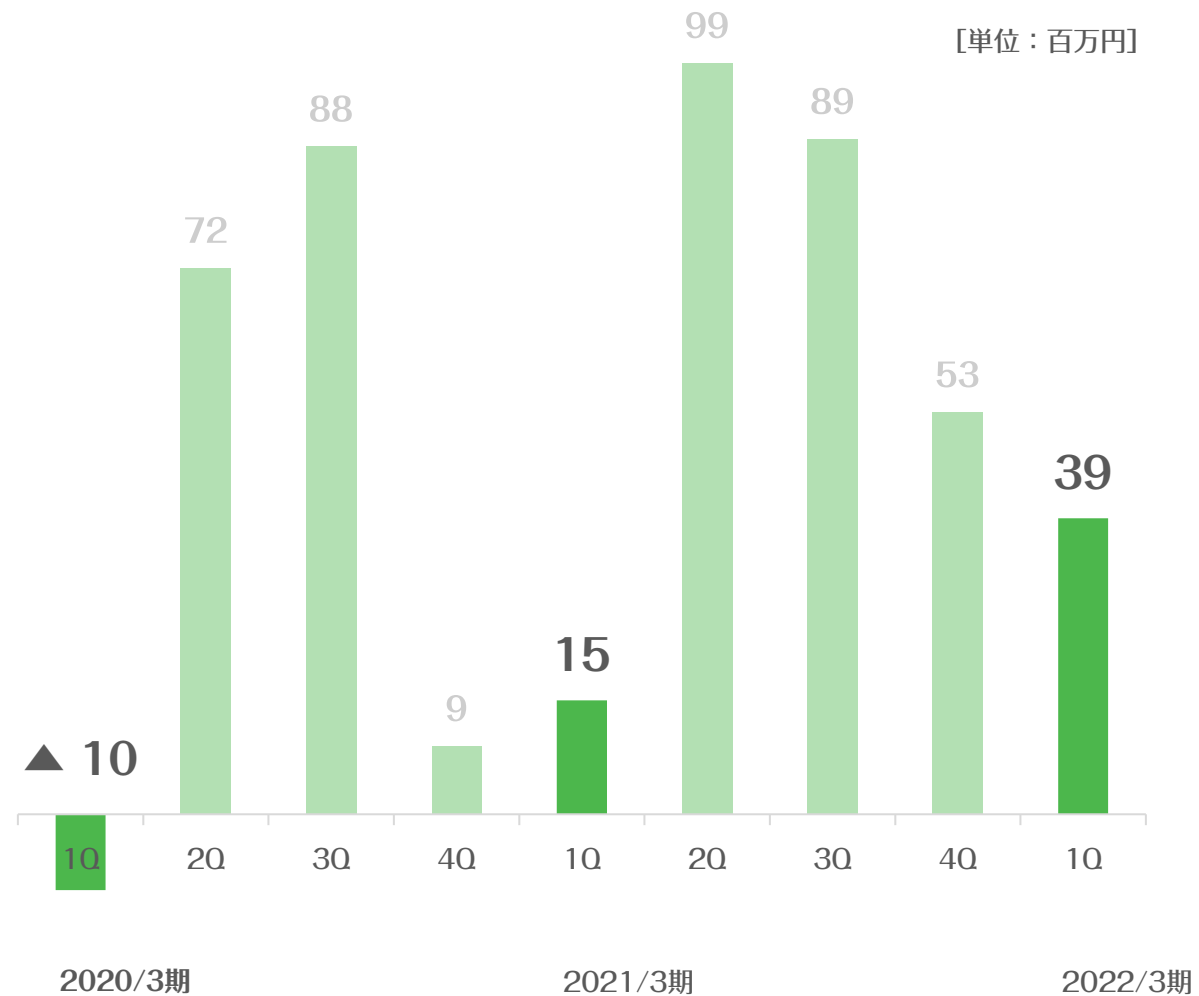
・売上高は1,165百万円 [前年同期比：+28.7%] となり、
1Qでの売上高は過去最高を達成



営業利益も1Qでは過去最高

・営業利益は39百万円 [前年同期比: +161.2%] を記録

収益力はさらに向上

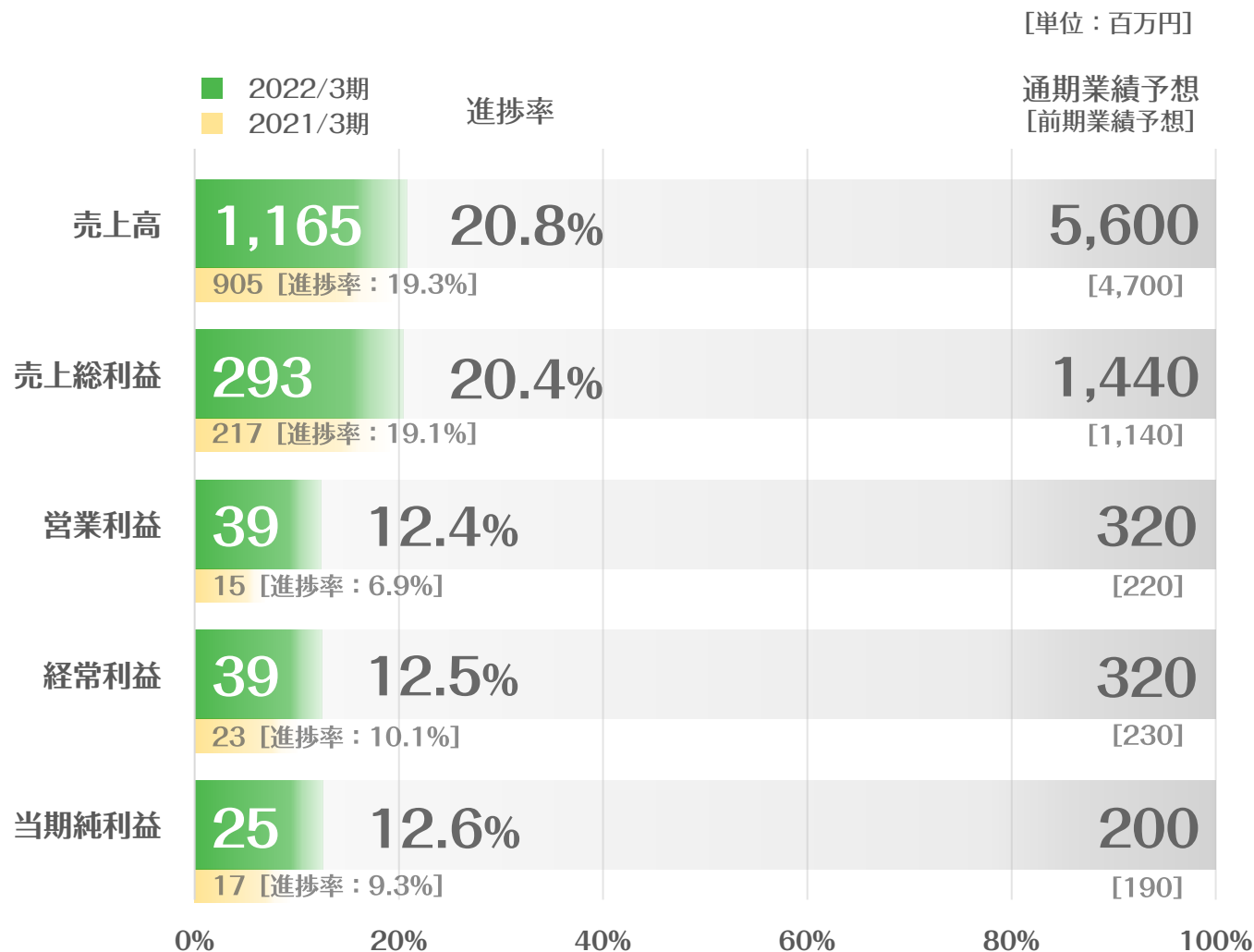


閑散期ながら順調に推移

- ・例年**1Qは季節要因**により出遅れて見えるが、
通期業績予想に対して**計画どおり推移**

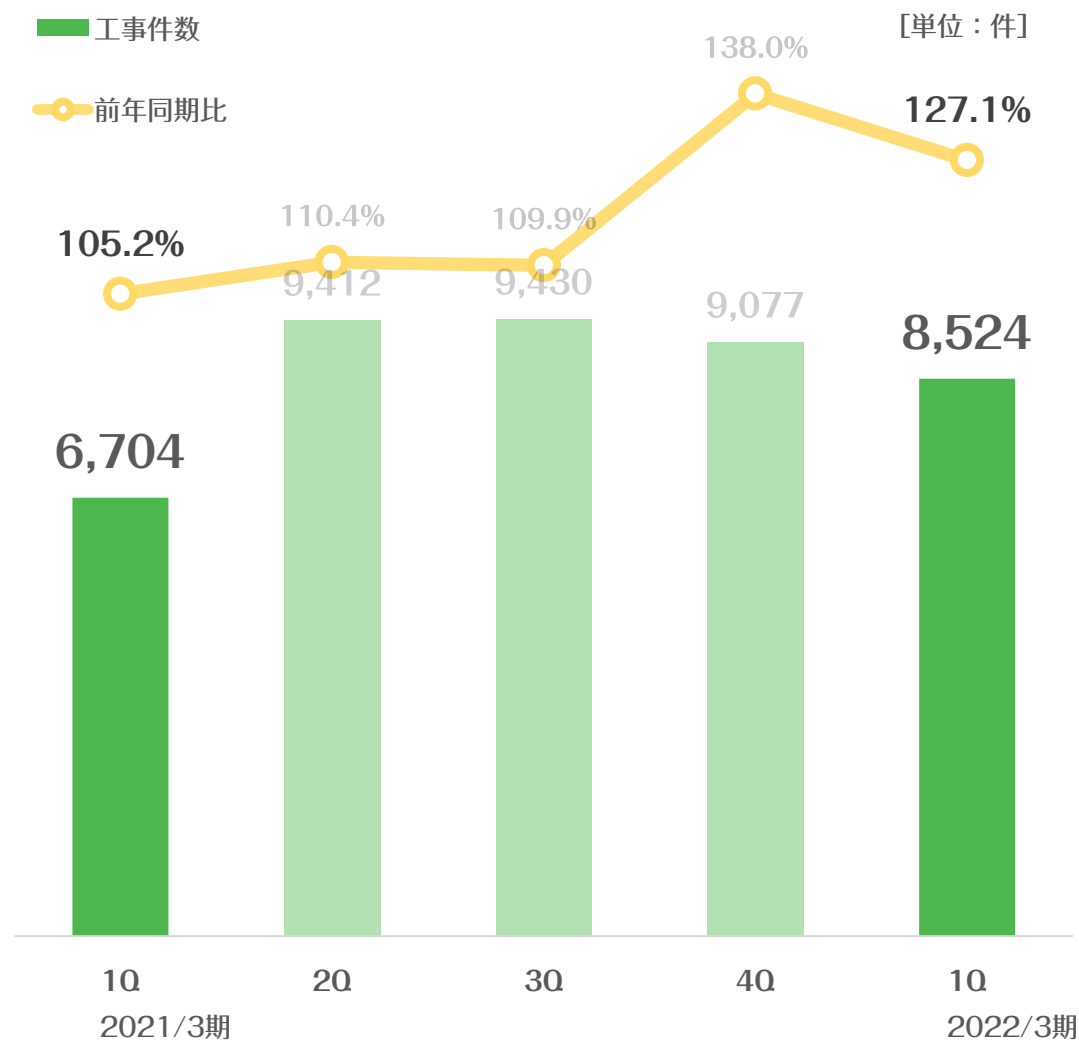
前期から着実に成長

- ・前期との比較においても業績進捗は着実に上回る



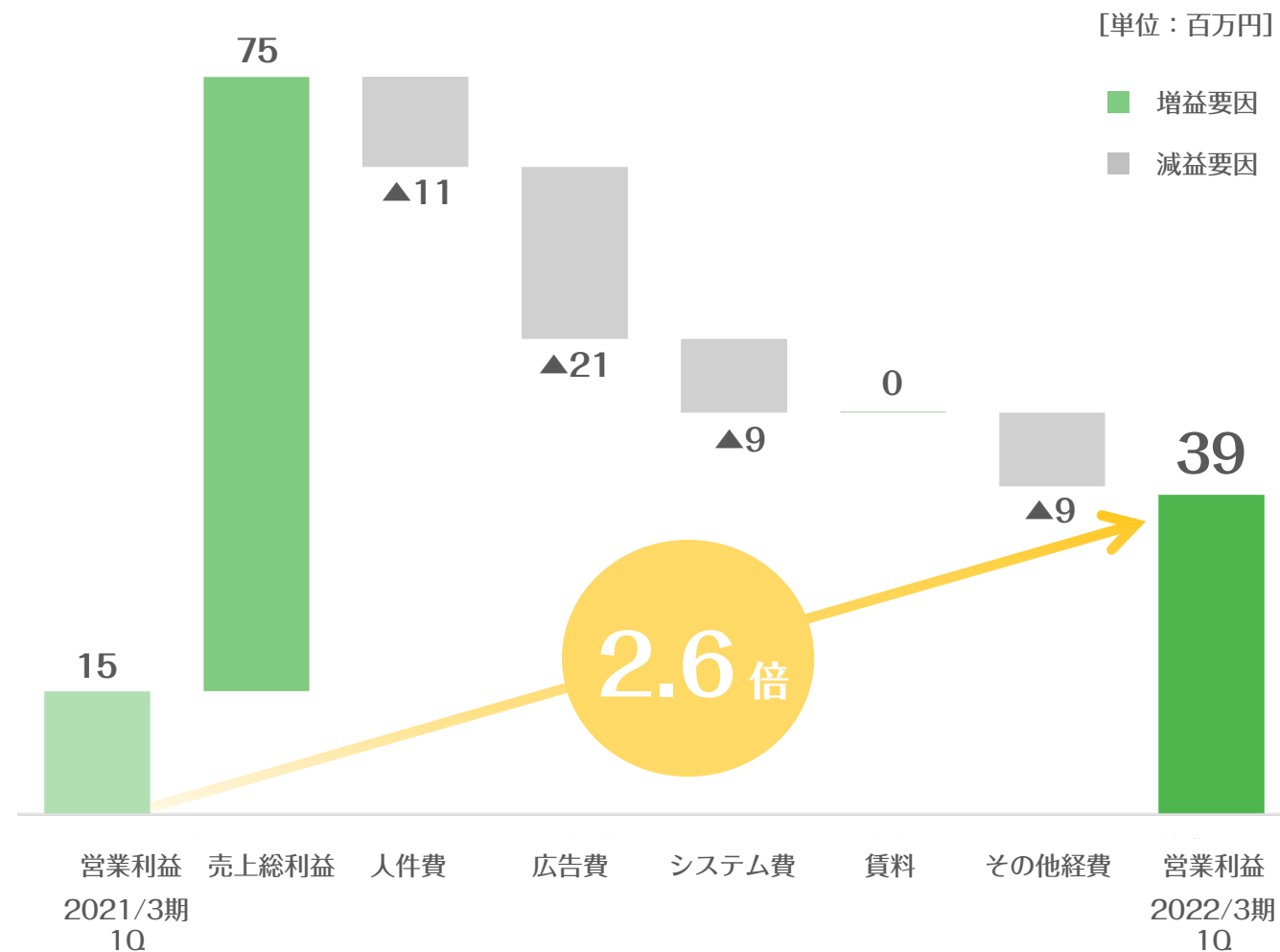
工事件数の伸びは堅調

- 1Qの工事件数は8,524件となり、前期1Qからは1,820件の増加 [前年同期比：+127.1%]
通期計画 41,000件の達成に向け前進
- 度重なる緊急事態宣言下においても
受注獲得は順調、工事件数を着実に積上げ



営業利益は拡大

- ・ 広告費は前年同期比で21百万円増加しているものの、売上総利益の拡大を背景に着実に営業利益を創出
- 営業利益は24百万円増加 [前年同期比：+161.2%]

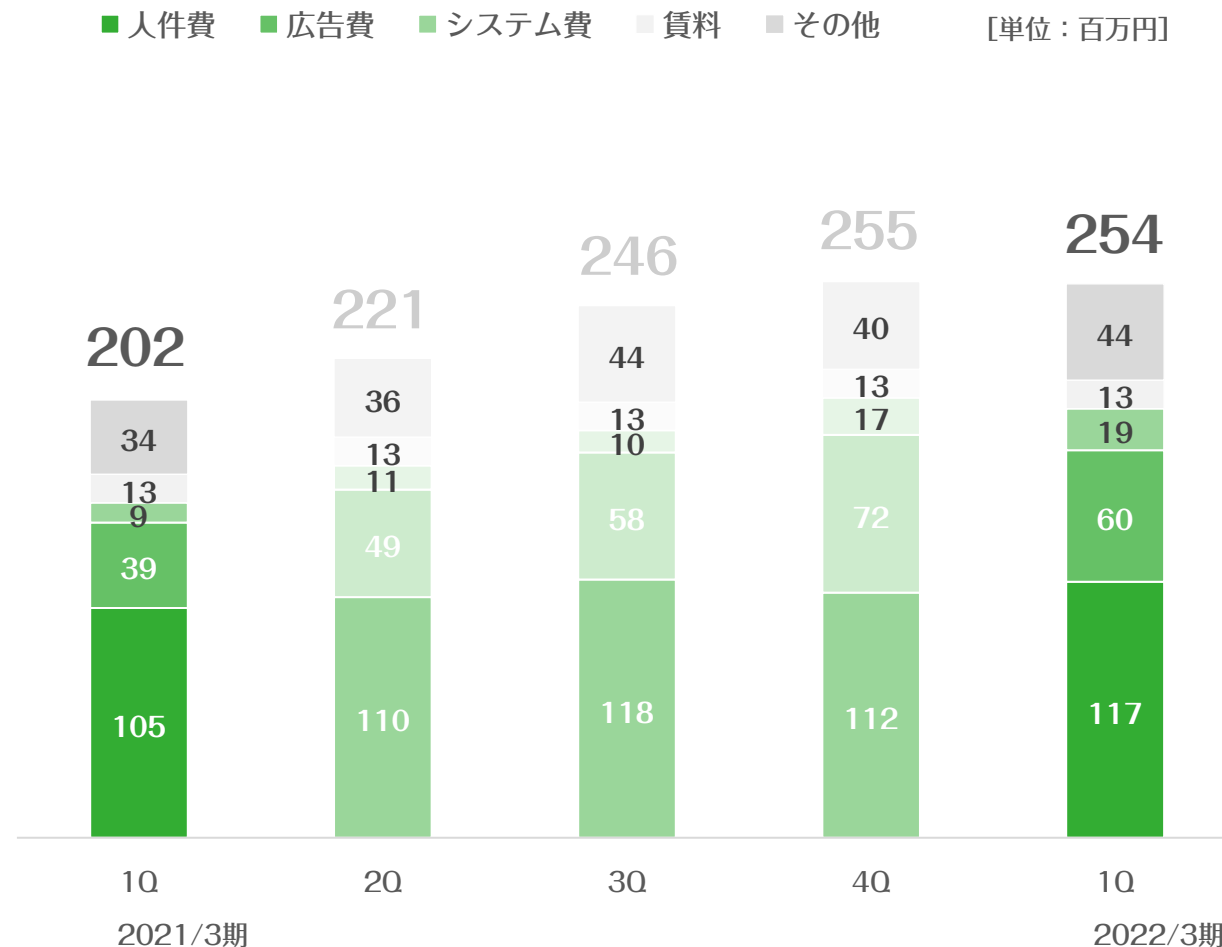


コスト構造に変化なし

・ 販管費のうち、半分近くを占めている人件費は
ほぼ横ばいで推移しており、**生産性は向上**

・ 投資と利益のバランスを見ながらも
知名度向上に向けた広告投資は継続中

■ 人件費 ■ 広告費 ■ システム費 ■ 賃料 ■ その他 [単位：百万円]



2 | トピックス

2021年4月に取扱いを開始したディスプレイに続き、6月より**天井埋込み型エアコン**の取扱いを開始
 リフォーム会社や工務店でも扱わないニッチ市場をターゲットに**交換需要を一斉に獲得**
 見積りや施工にノウハウが必要で**ネット見積りでは難易度が高い商材を今後も拡大予定**

1 天井埋込み型エアコンとは



天井に埋込まれたエアコンで、家庭用の埋込み型エアコンは、タワーマンションなどハイグレードな分譲住宅の標準設備としての採用が増加

当社では家庭用に特化しており、工事費込みの平均単価は約30万円で取扱い

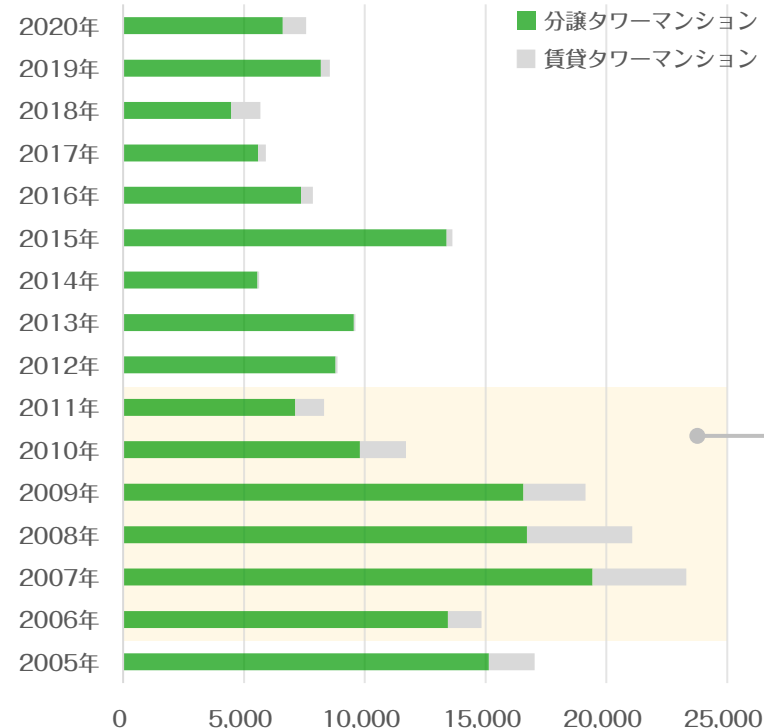
※ 2021年8月13日時点

【出所】

※ (株)不動産経済研究所：「一超高層マンション動向 2021-1」をもとに当社作成

1 天井埋込み型エアコンの寿命と交換時期

【単位：戸】 超高層マンション竣工数 [首都圏] ※



天井埋込み型のエアコンの**寿命は10～15年程**と言われており、家庭用として急速に普及したのは2005～2009年でタワーマンションブームが追い風となる

天井埋込み型エアコンは取扱店が少なく、交換業者探しに苦労される方が増える一方で、**家電量販店での取扱いが少なく、リフォーム会社や工務店でも扱わない「家電と住宅設備の中間」にあるニッチ市場**

首都圏で寿命の到来が見込まれるボリュームは約9.8万戸

5大都市圏（関東/関西/東海/札幌/九州北部）に加えて、新たに**中国地方でのサービス開始**を決定
 今回の新規エリア進出により中国地方中西部から北九州北部を商圈とすることが可能に
 事業エリアの拡大は今後も継続的に検討し、さらなるシェア拡大を目指す

I 新拠点の詳細

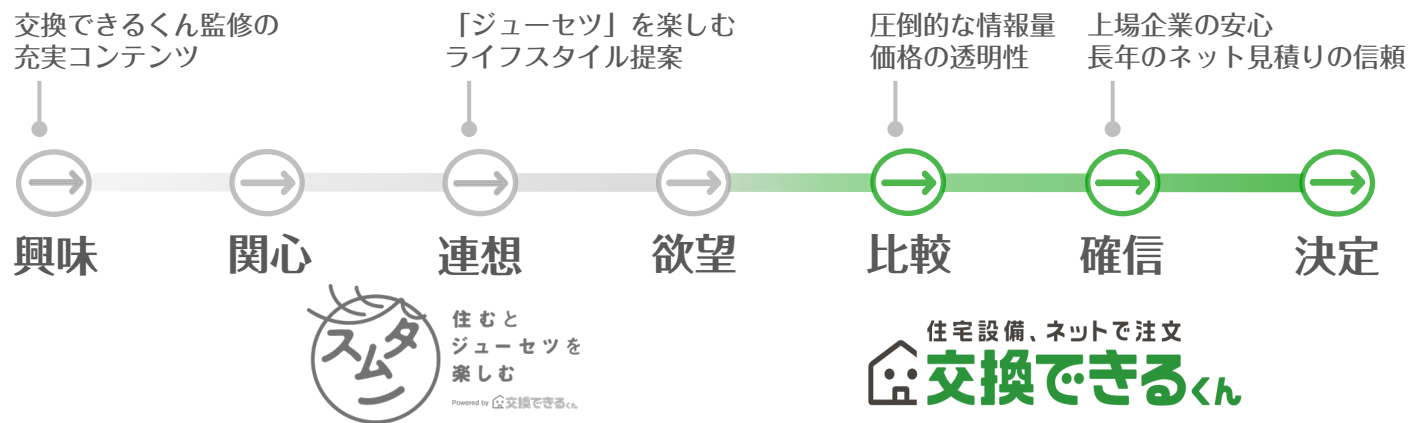
営業開始日	2021年9月（予定）
拠点開設場所	広島県広島市安佐南区
対応予定エリア	広島県広島市周辺から山口県東部
リフォーム市場規模 ※	広島県全体：約 1,692 億円 山口県全体：約 1,180 億円



【出所】
 ※ リフォーム産業新聞社：「市区町村別 住宅リフォーム市場統計 2021」をもとに当社作成

交換できるくんによる運営・監修を通じて、「着替えるように、くらしをかえよう」を浸透させ、住宅設備機器交換の**潜在ニーズを掘り起こすとともに、マーケット創出を加速**させる

Ⅰ 購買心理フローにおける「スムタノ」の位置づけ



Ⅰ スムタノ



<https://sumutano.jp/>

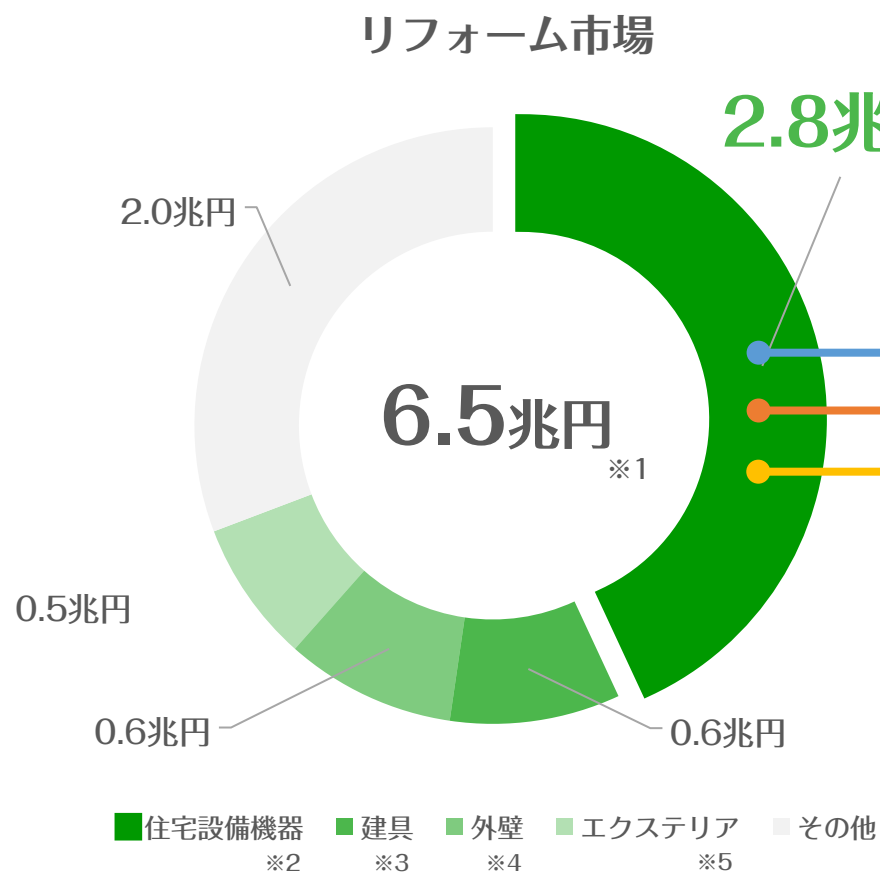
3

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**6.5兆円**と言われるリフォーム産業における**最大市場**




[出所]
 ※1 株式会社経済研究所：「2021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
 ※2 株式会社富士経済：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 株式会社富士経済：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 株式会社タカショー：2020年9月9日リリース「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 株式会社富士経済：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

交換できるくんは、専門マーケットが開拓されておらず、

マーケットリーダーが不在であった**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	← リペア領域 →	
工事の種類	<div style="background-color: #cccccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">大規模リフォーム</div>  <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 	<div style="background-color: #cccccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">一般リフォーム</div>  <ul style="list-style-type: none"> ・外壁/外構工事 ・フローリング内装 ・システムキッチン ・浴室/ユニットバス 	<div style="background-color: #008000; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">住宅設備機器の交換</div>  <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 	<div style="background-color: #cccccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">補修・小工事</div>  <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	～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"> ・便利屋 ・水道修理店

住宅設備、ネットで注文
交換できるくん

お客様のニーズ・不安

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

工事価格が不明瞭
でわかりにくい…

どのような職人さん
が来るのかわからない

どこに頼めば良いか
わからない!

業者側のホンネ

単価の小さい工事は赤字になるので
**風呂やキッチンの
リフォームがやりたい**

職人不足で単品工事では
優秀な職人が手配できない

見積りは無料と言っても、
実際はタダでは動けない

毎年新しくなる
住宅設備機器の細かい機能までは
よくわからない

ネット見積りから、交換工事、 アフターサービスまで**ワンストップ**

PCやスマホから気軽に住宅設備機器交換のお見積り・注文ができ、

優秀な職人が責任を持って交換工事を担当するのが「交換できるくん」の特徴です。

また、**メンテナンス等のアフターサービスまでを一貫して自社管理**することで、

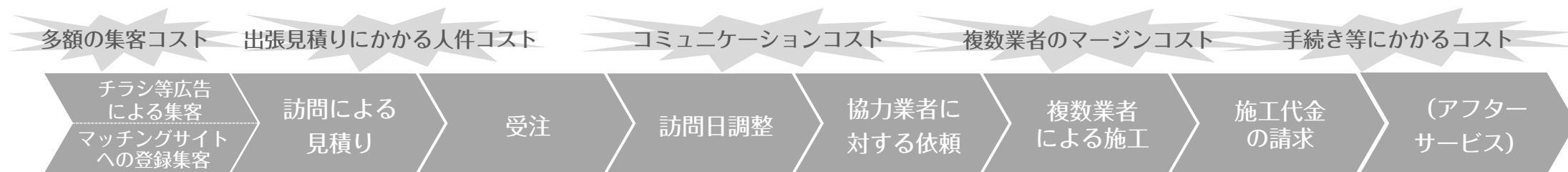
お客様に満足していただけるサービスの提供に取り組んでいます。



従来の商習慣で生じていたコストやエンドユーザーへの負担を解消する

ITを駆使したシンプルかつ一気通貫のビジネスモデルで収益化を実現

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



ユーザーに有益な情報の蓄積・提供により、サイト訪問者が増加・コンテンツ力が拡大し、

さらにサイト流入が増加する**交換工事メディアの成長サイクル**

この成長サイクルにより、高い集客性と広告コストの削減を実現し、経営効率が向上

① データベース構築

- ・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 2万件超
- ・ユーザーレビュー 1万件超



④ 施工完了まで管理

- ・交換工事
- ・ユーザーレビュー
- ・顧客情報の蓄積
- ・ノウハウの蓄積



② サイト流入

- ・強固なSEO※
- ・コンテンツ閲覧



③ ユーザーアクション

- ・見積り依頼
- ・注文



※ SEOとは、検索エンジン最適化(Search Engine Optimization)の略称で、GoogleやYahoo!の検索結果で自社Webサイトを上位に表示させるために様々なアプローチでWebサイトを最適化する手法です。

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件ごとに状況が違う**工事費もシンプルにパッケージ価格で提示**

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

ウィズコロナに適したビジネスモデル



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

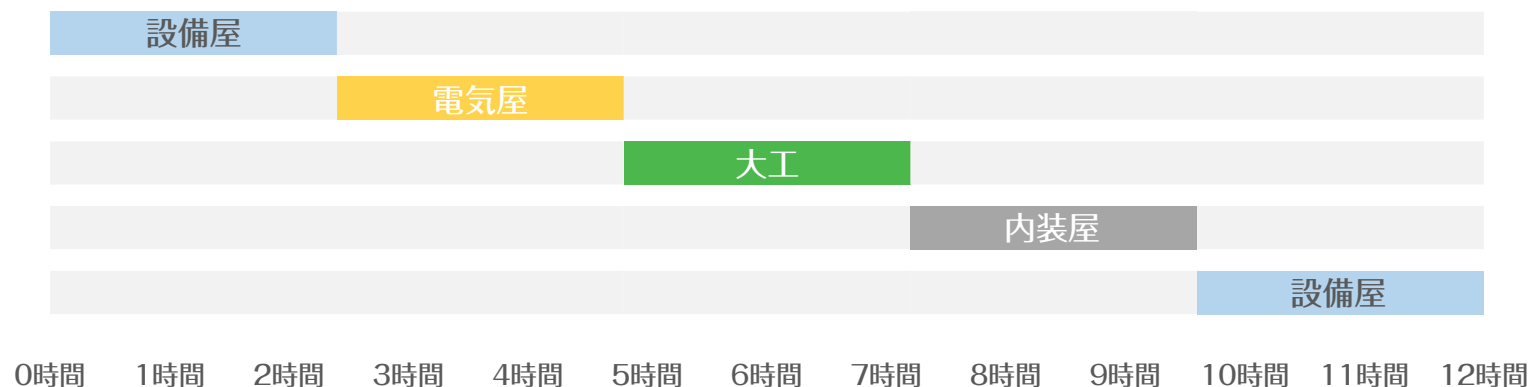


交換できるくんのスケジュールイメージ



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

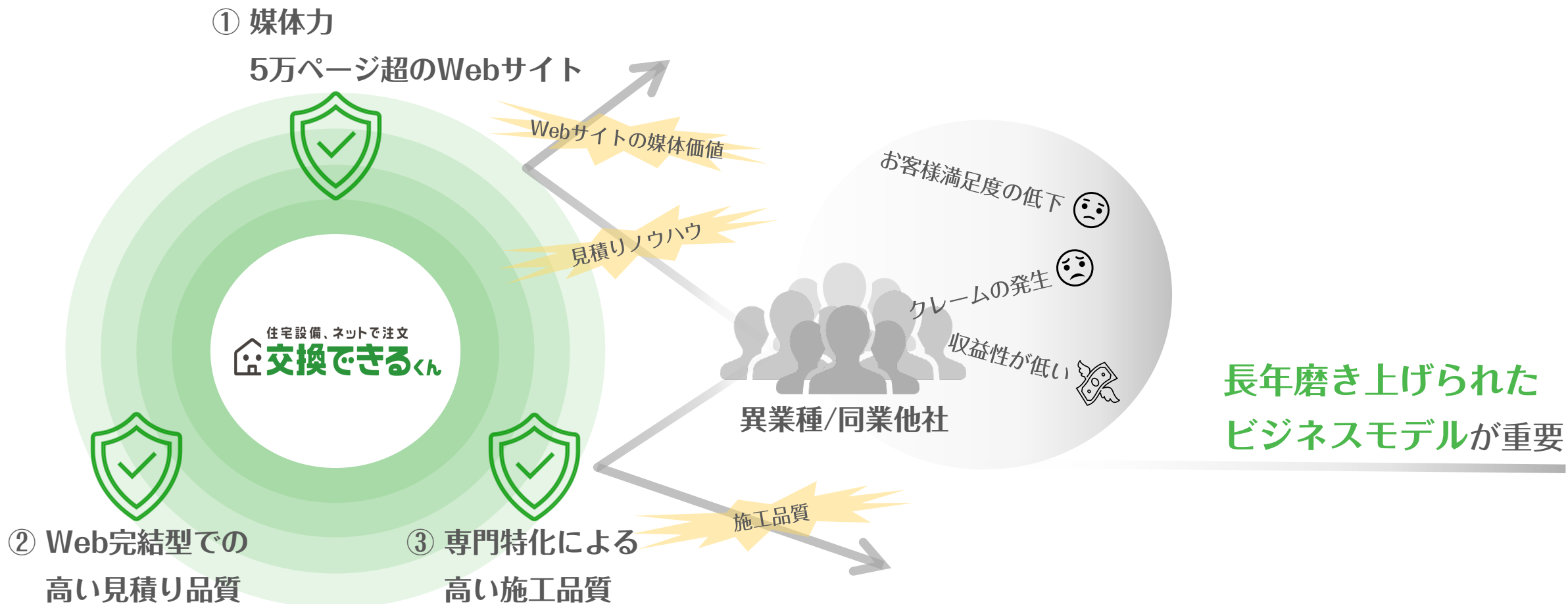
大型工事の一部ならなんとか採算が合うが、トイレ単体工事では、それぞれ職人に空き時間が発生してしまい、コストに見合わず工期も長期化してしまう

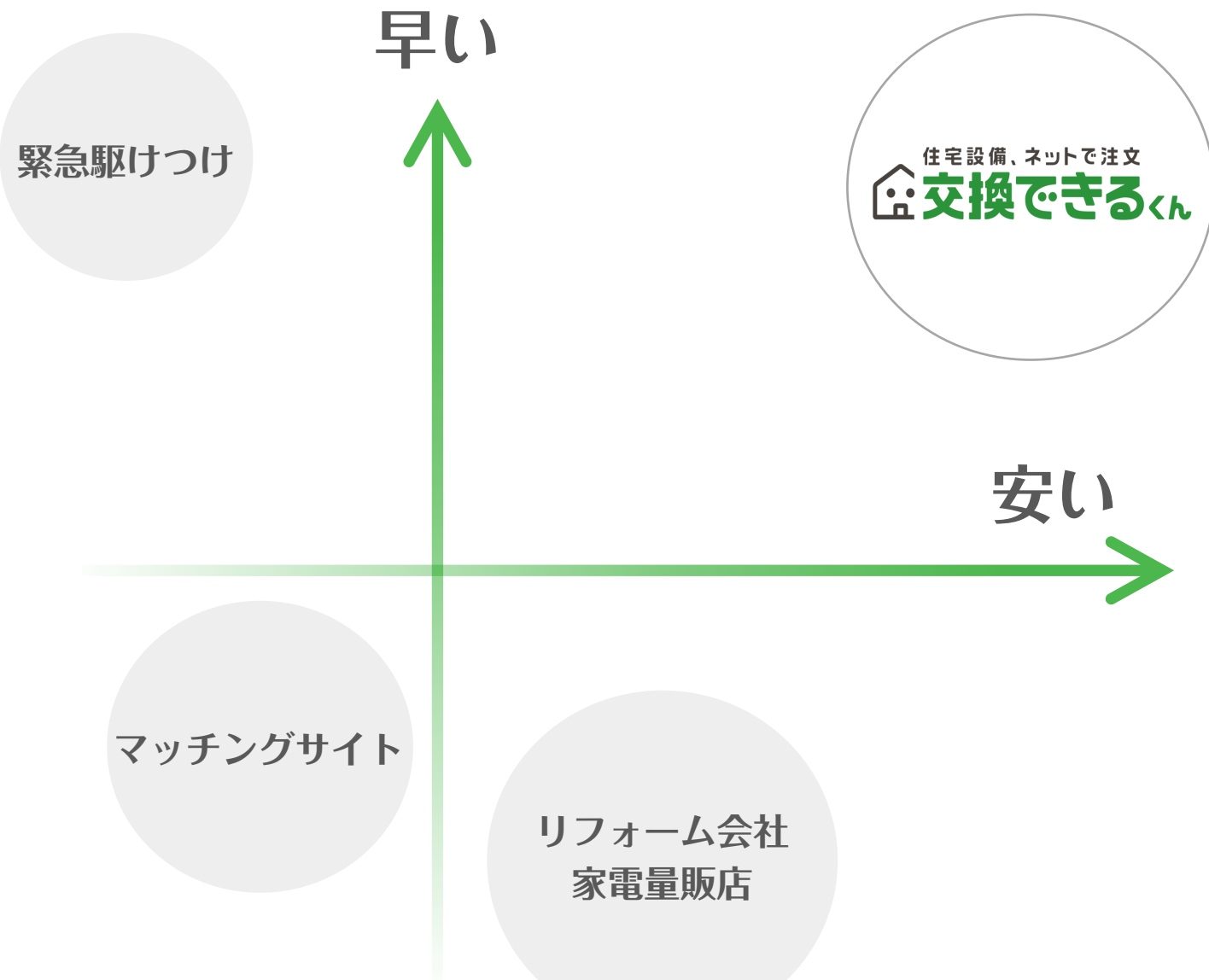


優秀な1人の職人が 6時間で完成

専門特化による熟練の施工
安く・早く・高い品質を実現

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

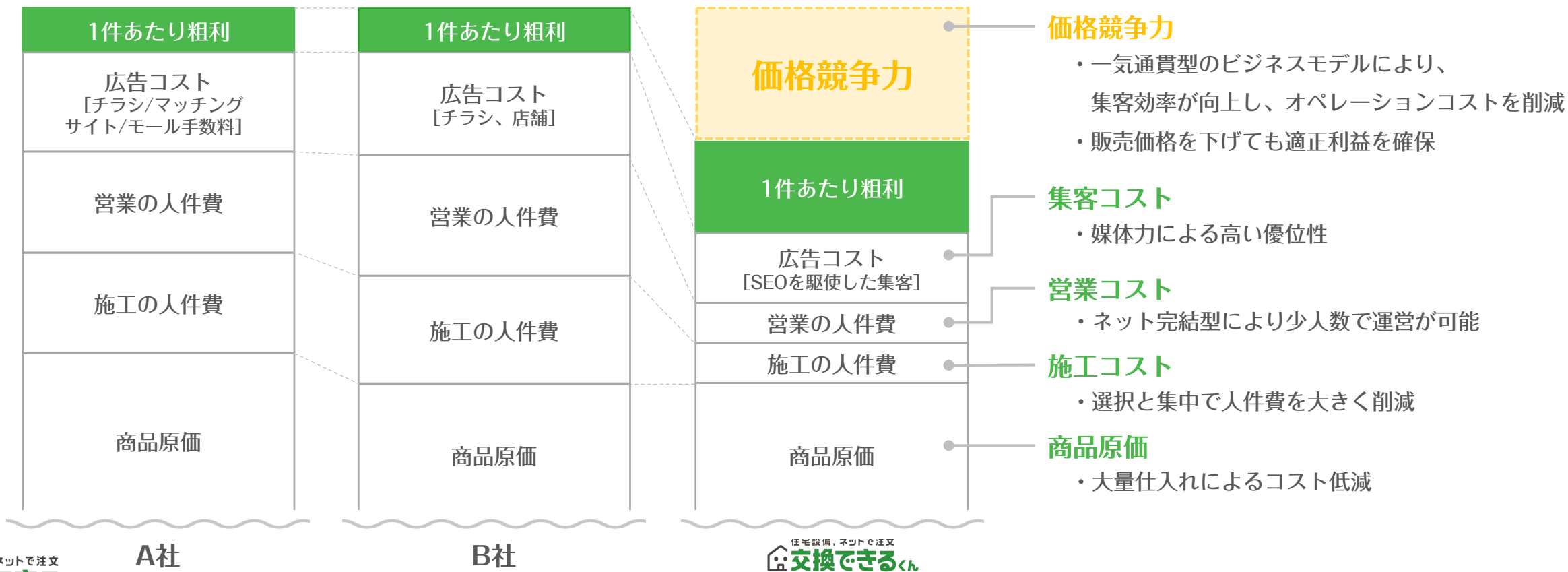
- ・住宅設備工事を**高い品質で、安く、早く提供できる**ユニークなポジションを確立
- ・オンライン/住宅設備機器に特化
- ・オンライン販売の安さとスピード/利便性

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**

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 224,400円 30%OFF	157,080
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 223,080

| 交換できるくんの見積り

※2021年8月13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 224,400円 47%OFF	118,932
基本工事	ビルトイン食洗機交換基本工事	38,500

税込合計 157,432

約 **2/3** の価格

ビルトイン食洗機を新たに設置

| 設置イメージ



| 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 224,400円 30%OFF	157,080
解体撤去	キッチンキャビネット解体撤去	11,000
設備工事	給排水新規配管	33,000
電気工事	100V電源配線工事	19,800
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		256,080

| 交換できるくんの見積り

※2021年8月13日時点

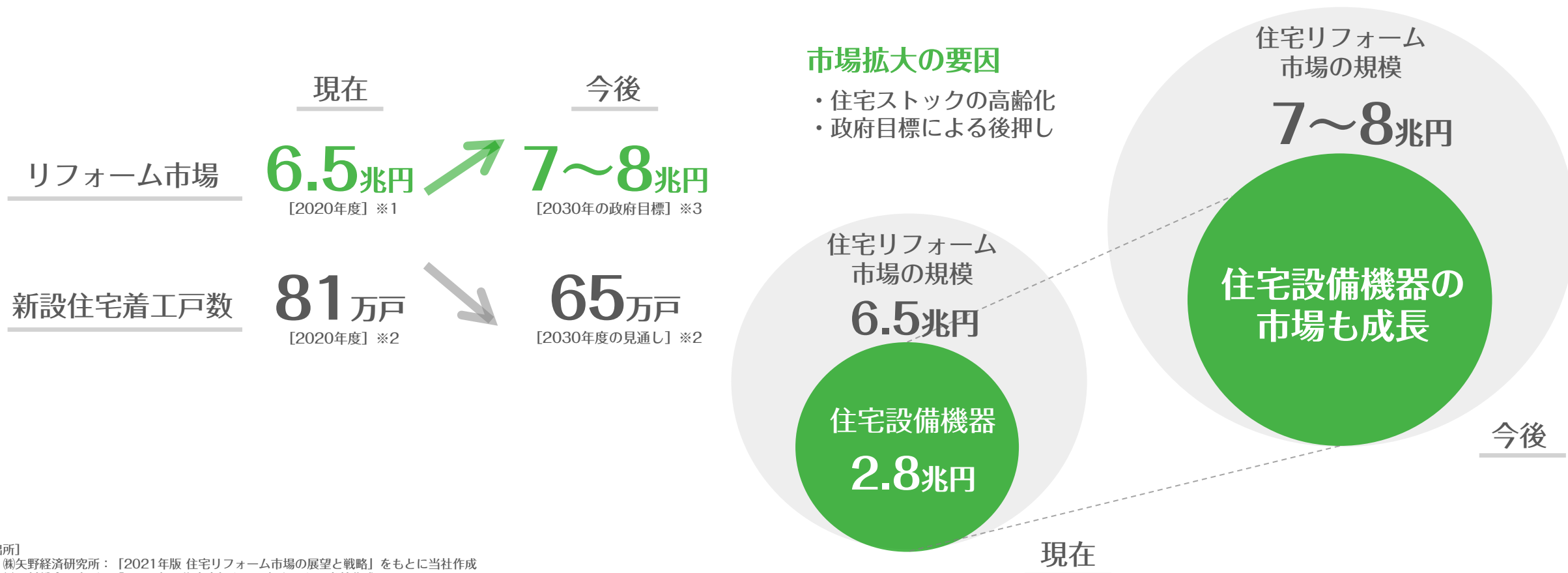
項目	詳細	金額 (円)
商品	パナソニック ビルトイン食洗機 NP-45MD9S 希望小売価格：税込 224,400円 47%OFF	118,932
基本工事	ビルトイン食洗機基本工事	38,500
オプション	給排水分岐配管工事	8,800
オプション	電源分岐配線工事	8,800

税込合計 175,032

約 2/3 の価格

4 | 市場の動向

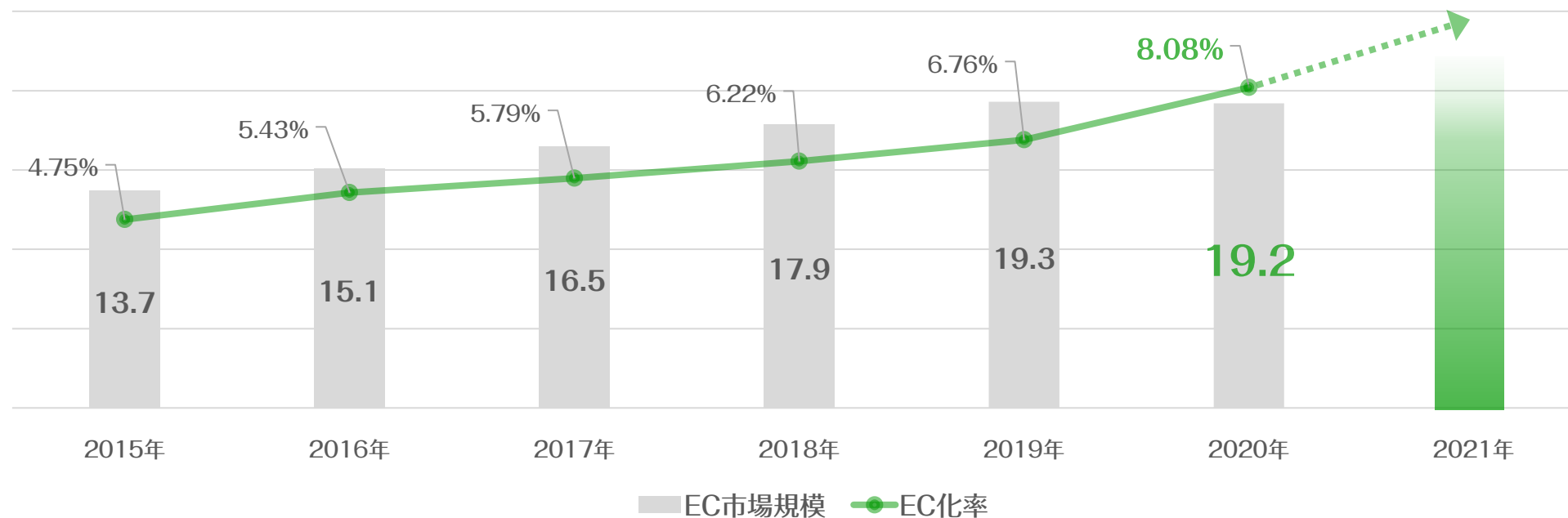
新設住宅着工戸数は今後減少が予測される一方、**リフォーム市場は長期的な拡大**が予測される市場
新築からストック住宅へとシフトしていく中で、さらなる事業機会の増加が見込まれる



【出所】
 ※1 株式会社経済研究所：「2021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
 ※2 株式会社野村総合研究所：「2040年の住宅市場と課題」をもとに当社作成
 ※3 株式会社経済研究所：「2021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、2020年のBtoCのEC市場規模は**19兆円**
EC化率については**8%**まで上昇しており、今後も成長が見込まれる

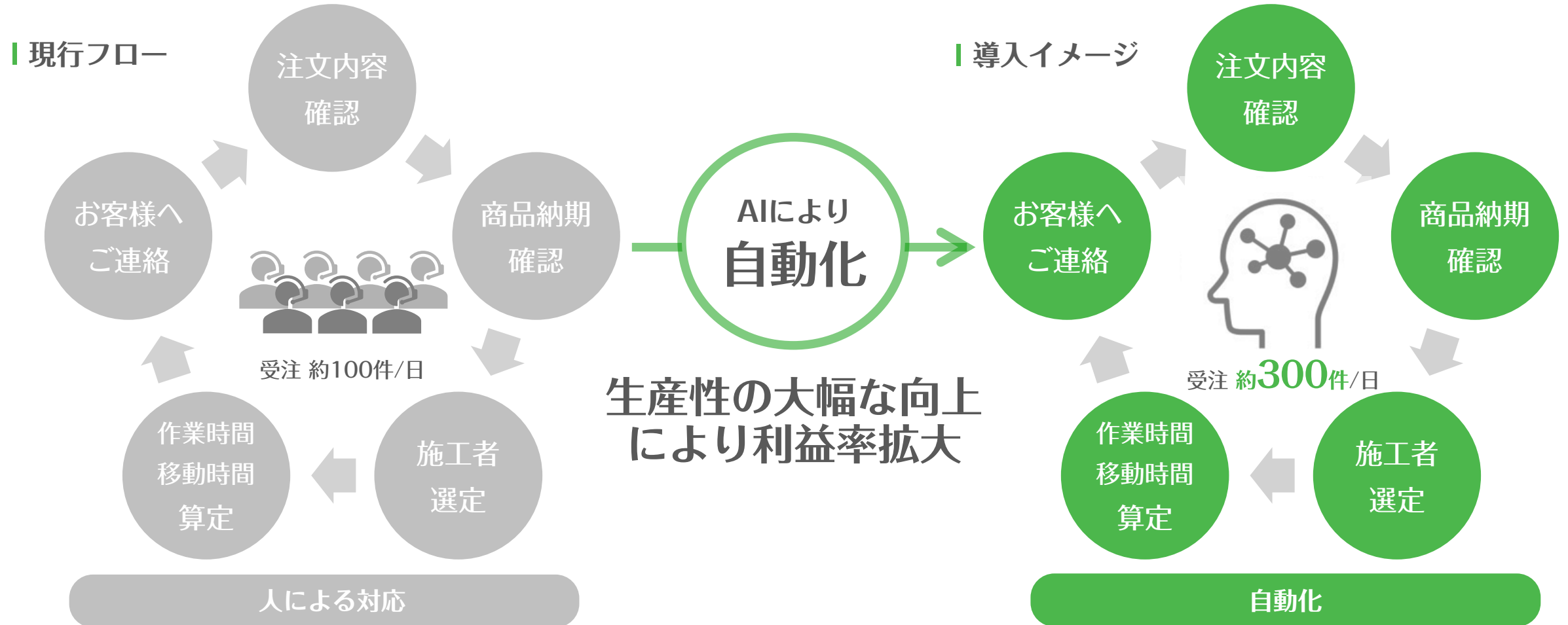
BtoC-ECの市場規模および物販系EC化率の経年推移 [単位：兆円]



【出所】
※ 経済産業省：「令和2年度 産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」をもとに当社作成

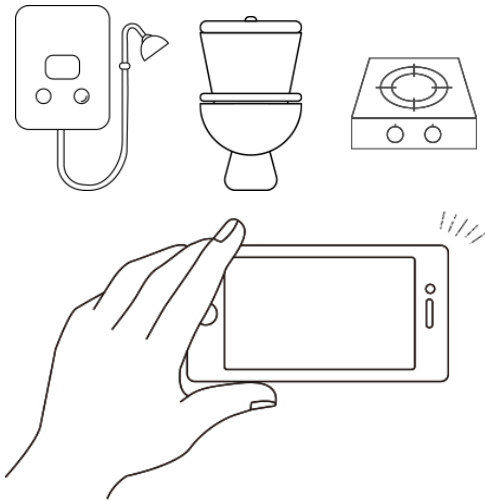
5 | 成長イメージ

さらなるユーザー体験の向上、効率運用を目指し、
職人の決定・日程調整プロセスを自動化



オーナーズサービスソリューションにより、お客様のあらゆる住宅設備機器の情報を取得
 機器交換時期に合わせて**交換促進のアプローチ**を図り、**LTV[※]の向上**へ

I サービスのイメージ



工事訪問時にお客様のご了承のもと
 様々な住宅設備機器の写真や型番の
情報を取得

住宅設備、ネットで注文
交換できるくん



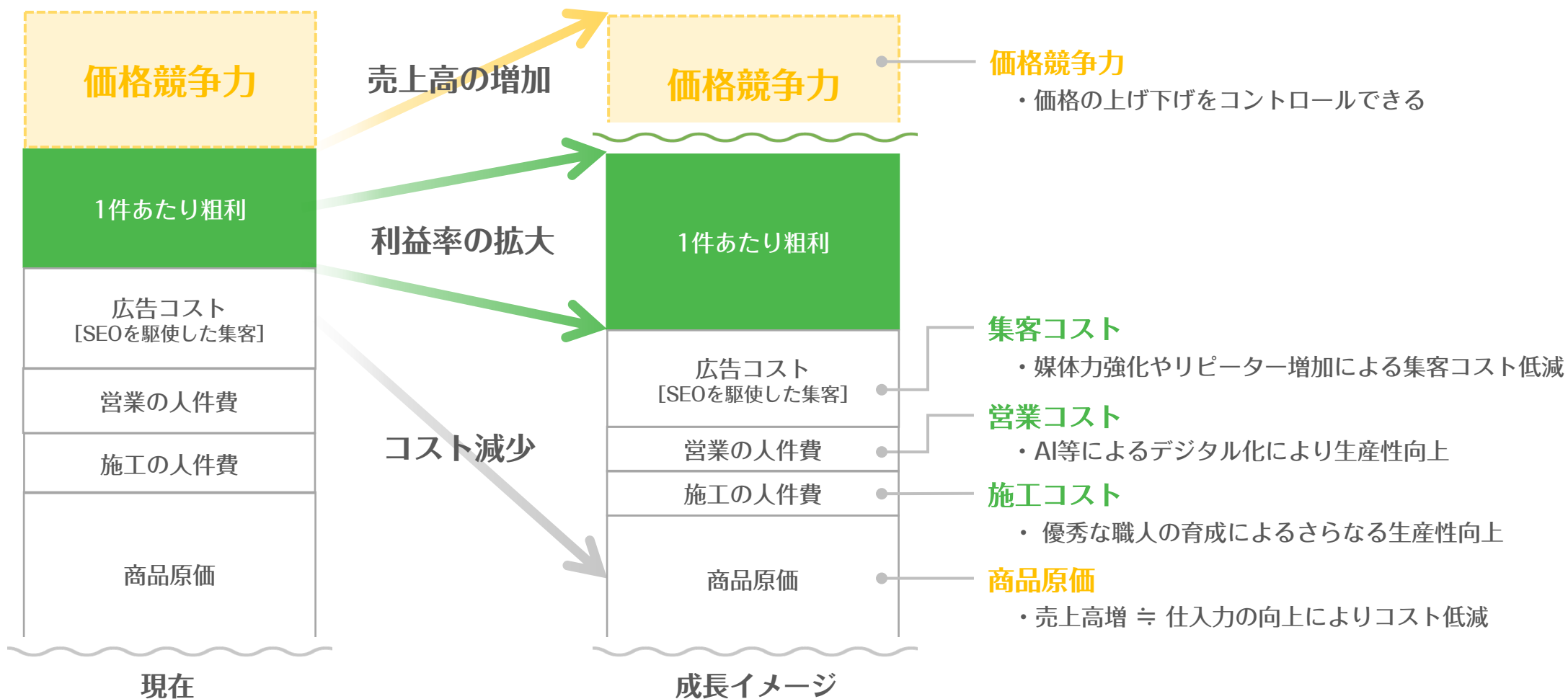
取得した情報をオーナーズサービス
 で**お客様と共有**



交換時期に合わせてお客様にご案内、
 すでに写真などの情報があるため
手軽にスピード見積りが可能

※ LTVとは、顧客生涯価値(Life Time Value)の略称で、顧客が生涯を通じて企業にもたらす利益のことを指します。

売上と利益率の両面においてさらなる拡大の余地



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

EC/リフォーム市場の規模拡大

6 | 参考情報

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12F

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
常務取締役	酒井 克知	社外監査役	鈴木 謙吾
取締役	佐藤 浩二	社外監査役	村木 達也
社外取締役	吉野 登		

スタッフ数 [2021年3月末時点]

従業員：102名 / 契約パートナー：83名

証券コード

7695 [東証マザーズ]

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

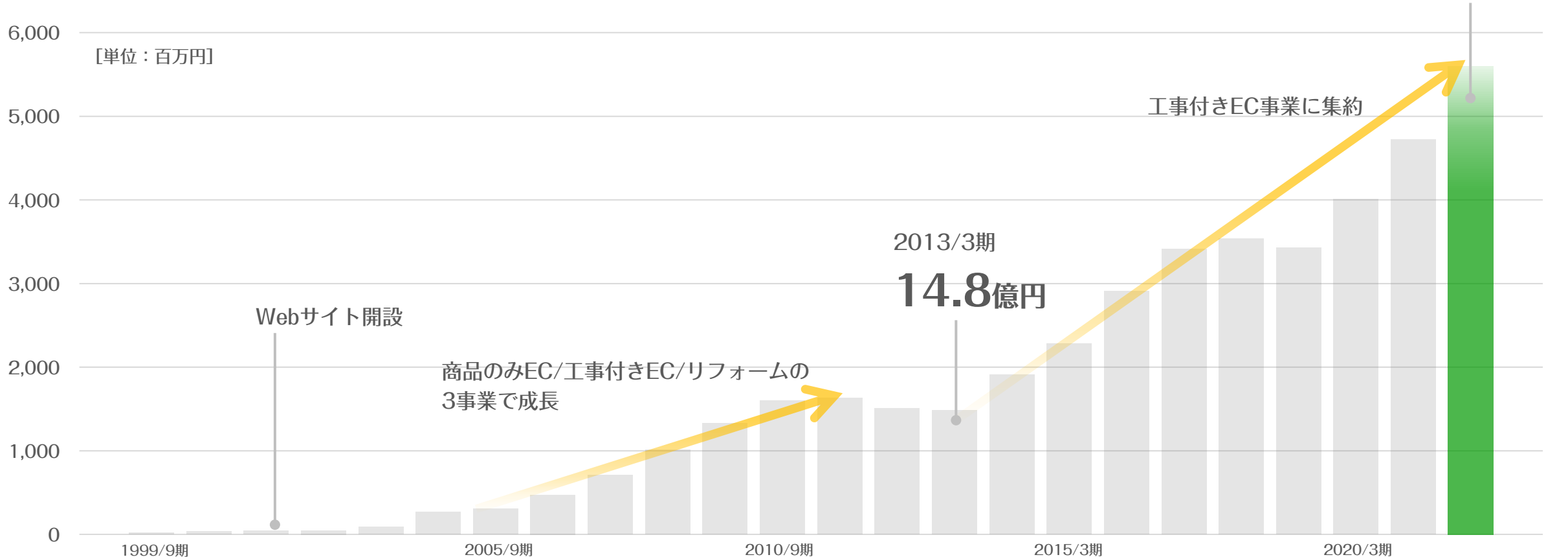
「心から頼んで良かった」「心から働いて良かった」
という会社であることを目指しています。

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。

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

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ヶ月分を表示しております。

社会のDX化が進む中においても、**社会と共存できる、時代にマッチしたビジネスモデル**

Environment

- ・交換できるくんでは、住宅設備の部分交換により、**長く使える住宅環境を提供**
- ・大がかりな工事を減少させ、**廃棄物の削減にも貢献**

Social

- ・女性従業員の比率は**47%**、**能力に応じた人事評価制度への取組み**を重視
- ・リフォーム業界の労働環境を見直し、男女問わず、**長く働きやすい職場環境**を実現

Governance

- ・ビジネスの成長に応じたガバナンス体制の構築に継続して取組む

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、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期間と捉えております。
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。
知名度向上に向けてテレビCMは実施しないのですか？	テレビCMにつきましては、各対応エリアにおいてスポットで試験的に実施しております。今後もSNSでの配信なども併せまして効果的なものを見極めながらマーケティングを実施してまいります。
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。	P.26にも記載しておりますが、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
子会社設立により、これからBtoBビジネスが開始されるのですが、本格的に業績に表れてくるのはいつごろでしょうか？	子会社の業績につきましては、事業の拡大までにある程度の時間を要すると見込んでおりますので、2022/3期の業績には折込んでおりませんが、今後、連結ベースで予想を大きく上回る場合は、速やかに開示させていただきます。なお、当社では、2022/3期2Qより連結決算への移行を予定しております。
地方都市への進出はお考えでしょうか？	5大都市圏での展開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が、2021年7月15日付「事業エリア拡大のお知らせ」にて公表させていただきましたとおり、人口の多い地方都市へのエリア拡大は今後も継続して検討してまいります。
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。	2021年3月末時点におきまして、従業員数は102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83名で合計98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。
主要株主の株式売却の理由について教えてください。	当社の株式資本政策において流動株比率を高めるため、実施させていただいたものであります。
新市場区分はどの市場を選択されるのでしょうか？	当社は、2021年7月9日付で東京証券取引所より通知された新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定の結果、グロース市場の上場維持基準への適合を確認しており、2022年4月の新市場への移行に向け、東京証券取引所が定める申請スケジュールに従い、今後手続きを進める予定です。

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。

住宅設備、ネットで注文
交換できるくん