

くふうカンパニー

2023年9月期 第1四半期 連結決算 説明資料

2023年2月14日



目次

1. 2023年9月期 第1四半期 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



1. 2023年9月期 第1四半期 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

結婚領域

エニマリ

結婚情報メディア・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

※2022年10月1日付で(株)オウチーノ及び(株)おうちのくふうを統合

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）

- 当第1四半期の EBITDA は685百万円、通期業績予想に対して概ね順調に進捗

	20/9期 ※	21/9期 ※	22/9期	23/9期			
	実績	実績	実績	通期 予想	前期比	Q1 実績	進捗率
売上高	6,042	11,256	18,625	21,000	112.8 %	4,883	23.3 %
営業利益	604	1,000	1,558	2,000	128.4 %	433	21.7 %
EBITDA	890	1,617	2,581	3,100	120.1 %	685	22.1 %

(単位：百万円)

※ 2020年9月期（2019年10月～2020年9月）及び2021年9月期（2020年10月～2021年9月）の実績は、それぞれの期間における旧(株)くふうカンパニー及び(株)ロコガイドの連結業績を単純合算した金額（非監査）。

- 当第1四半期の EBITDA は685百万円、通期業績予想に対して概ね順調に進捗

各事業の進捗

毎日の暮らし事業	日常・地域生活領域 <ul style="list-style-type: none">トクバイ事業が計画通りに推移。3月以降の価格改定に向けた提案活動に注力。しずおかオンラインの減収を主因に、前年同期比、前四半期比ともに減益となるも、その他は各社概ね順調に推移。
ライフイベント事業	住まい領域 <ul style="list-style-type: none">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今後の市況悪化を見据えて様子見、富裕層向けサービスは案件の成約が順調に進み業績に寄与。ハイアス社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、前四半期比ともに減収減益。太陽熱利用システムの開発・販売を行うOMソーラー社株式を取得し、同社を連結子会社化（Q1はB/Sのみ連結）。 結婚領域 <ul style="list-style-type: none">メディア事業において季節性広告商品が業績に寄与、ドレス販売は催事事業の停止により取り扱いが減少。
投資・インキュベーション事業	投資・事業開発領域 <ul style="list-style-type: none">旅行・おでかけサービス「RETRIP」運営会社の株式を取得し、同社を連結子会社化（Q1はB/Sのみ連結）。投資事業は営業投資有価証券の一部売却益を計上。

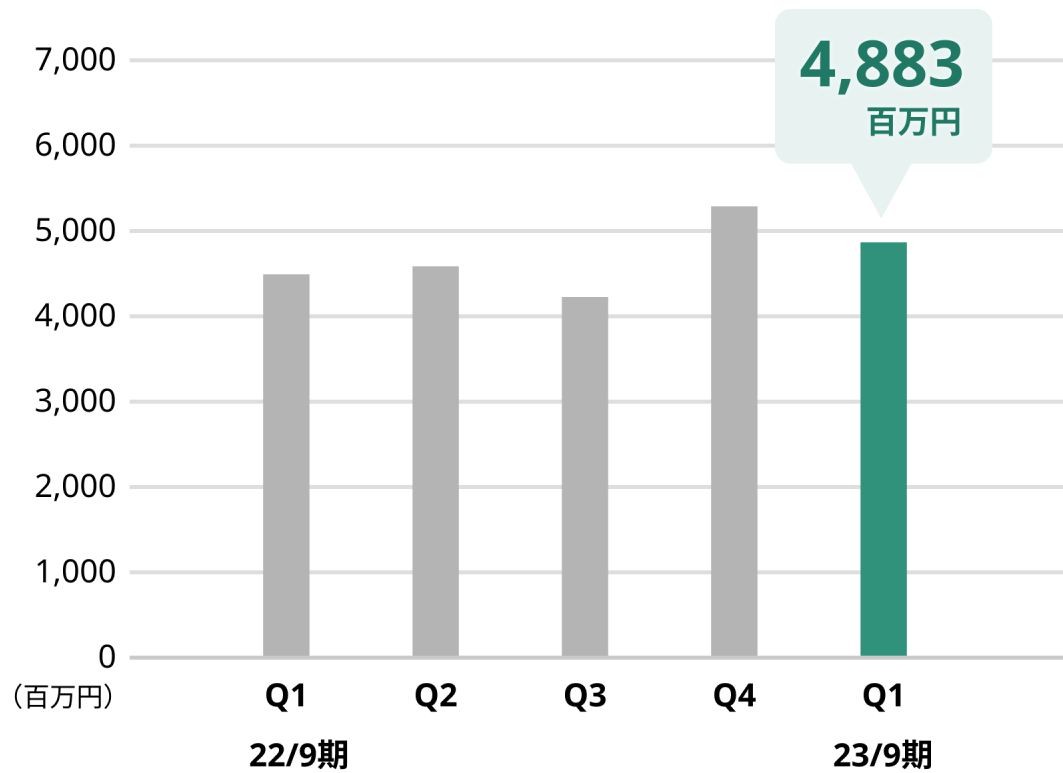
- 前年同期比で増収増益

	22/9期				23/9期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前年同期比	前四半期比
売上高	4,528	4,599	4,175	5,321	4,883	107.8 %	91.8 %
営業利益	369	403	233	551	433	117.3 %	78.6 %
EBITDA	626	658	488	808	685	109.5 %	84.8 %

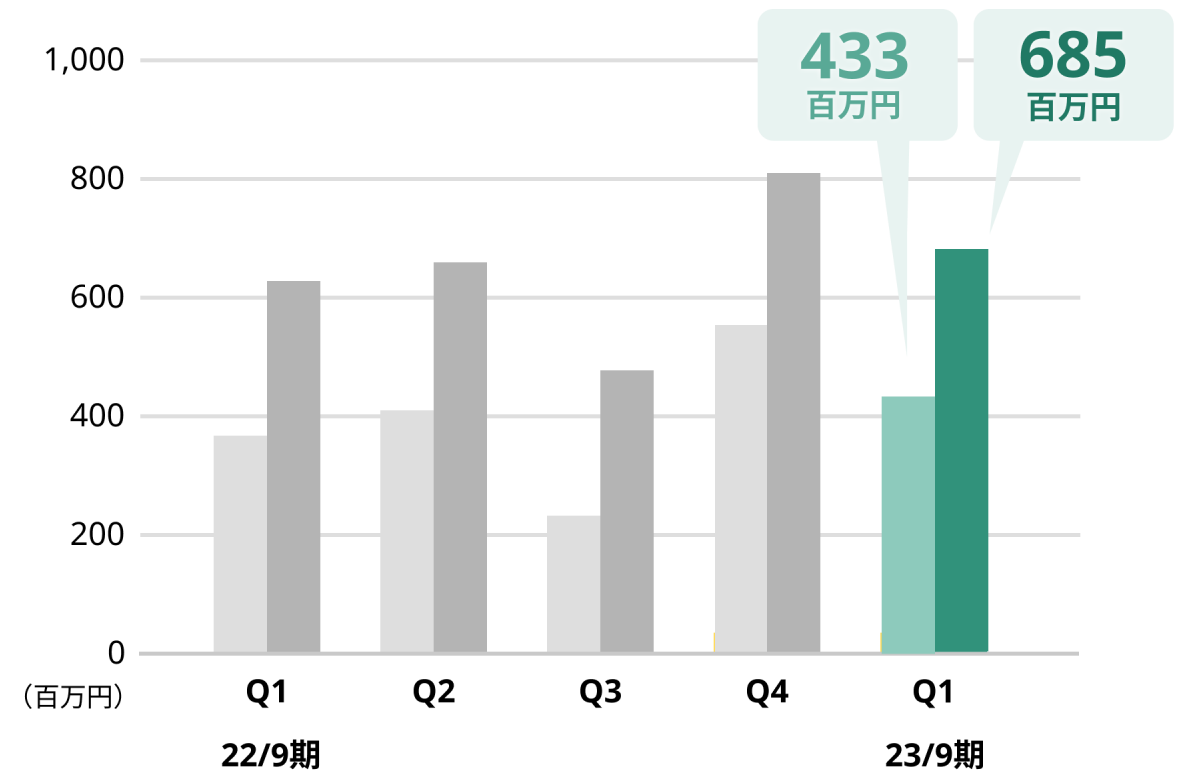
(単位：百万円)

- 前年同期比で増収増益

売上高



営業利益 EBITDA



連結業績 セグメント別 売上高（四半期）

- ・不動産市況の変動を背景に、ライフイベント事業における住まい領域が減収
- ・営業投資有価証券の一部売却に伴う売上高を計上

		22/9期				23/9期		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	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	100.8%	97.1%
	ライフイベント事業	3,401	3,473	3,092	3,675	2,938	86.4%	79.9%
	投資・ インキュベーション事業	25	16	24	495	828	3,242.8%	167.2%
	その他	36	39	30	39	50	137.9%	128.1%
	調整額	▲36	▲31	▲28	▲32	▲43	-	-

(単位：百万円)

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、しずおかオンラインの減収を主因に、前年同期比、前四半期比ともに減益となるも、その他は各社概ね順調に推移
- ライフイベント事業は、住まい領域の減収を主因に減益
- 営業投資有価証券の一部売却に伴う利益を計上

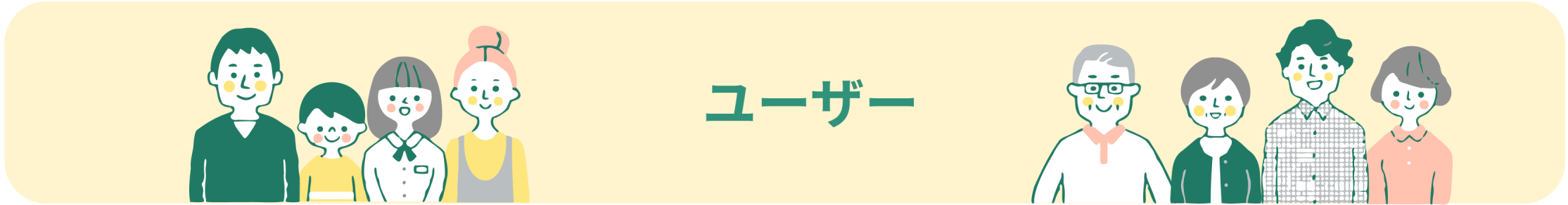
	22/9期				23/9期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前年同期比	前四半期比
毎日の暮らし事業	365	351	278	282	259	71.0%	91.7%
ライフイベント事業	251	287	206	302	191	75.9%	63.1%
営業利益 投資・ インキュベーション事業	▲8	▲6	▲5	202	313	-	155.4%
その他	▲31	▲27	▲34	▲31	▲61	-	-
調整額	▲208	▲202	▲211	▲204	▲269	-	-

(単位：百万円)

	2022年9月末	2022年12月末	増減額	増減要因
流動資産	14,826	14,784	▲42	・ 営業活動及び借入により資金を獲得した一方、子会社株式の取得等により、現金及び預金が352百万円減少
（現金及び預金）	7,269	6,916	▲352	
（営業投資有価証券）	2,979	2,948	▲30	
（販売用不動産）	2,758	2,516	▲241	・ RETRIP社及びOMソーラー社の連結開始に伴い、のれんが554百万円増加
固定資産	6,498	7,677	1,179	
（のれん）	3,526	4,080	554	・ 販売用不動産は在庫縮小に伴い、241百万円減少
（投資その他の資産）	2,047	2,220	173	
資産	21,329	22,464	1,134	
負債	9,666	10,602	935	・ 短期借入金及び長期借入金が267百万円増加
（短期借入金及び長期借入金）	5,856	6,123	267	
純資産	11,663	11,862	199	
（利益余剰金）	1,191	1,404	213	
（自己株式）	▲443	▲443	0	
（その他有価証券評価差額金）	399	367	▲31	
負債及び純資産	21,329	22,464	1,134	

※ () 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 **5,200** 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 **2,580** 万 約 **4,300**

※1：2022年12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。

※2：2022年12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。

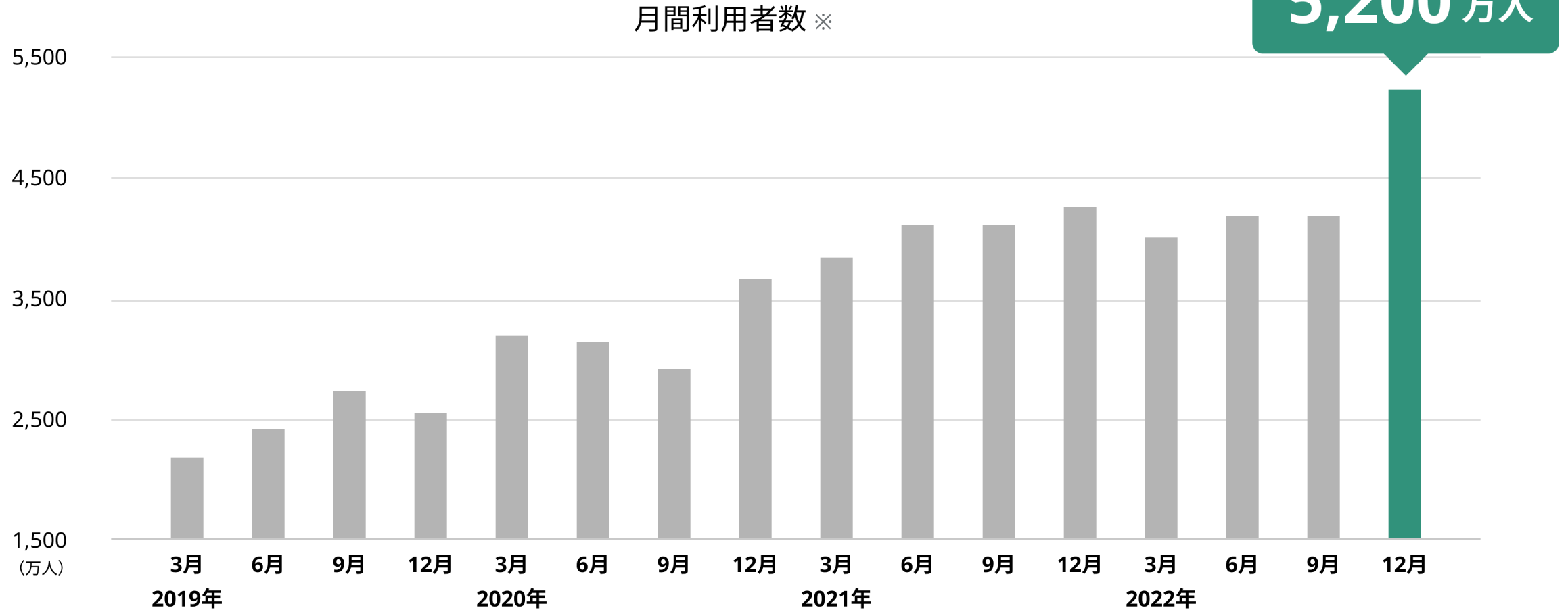
※3：2022年12月末時点における「トクバイ」「Zaim」「ごっこランド」の累計アプリDL数合計。

※4：2022年12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

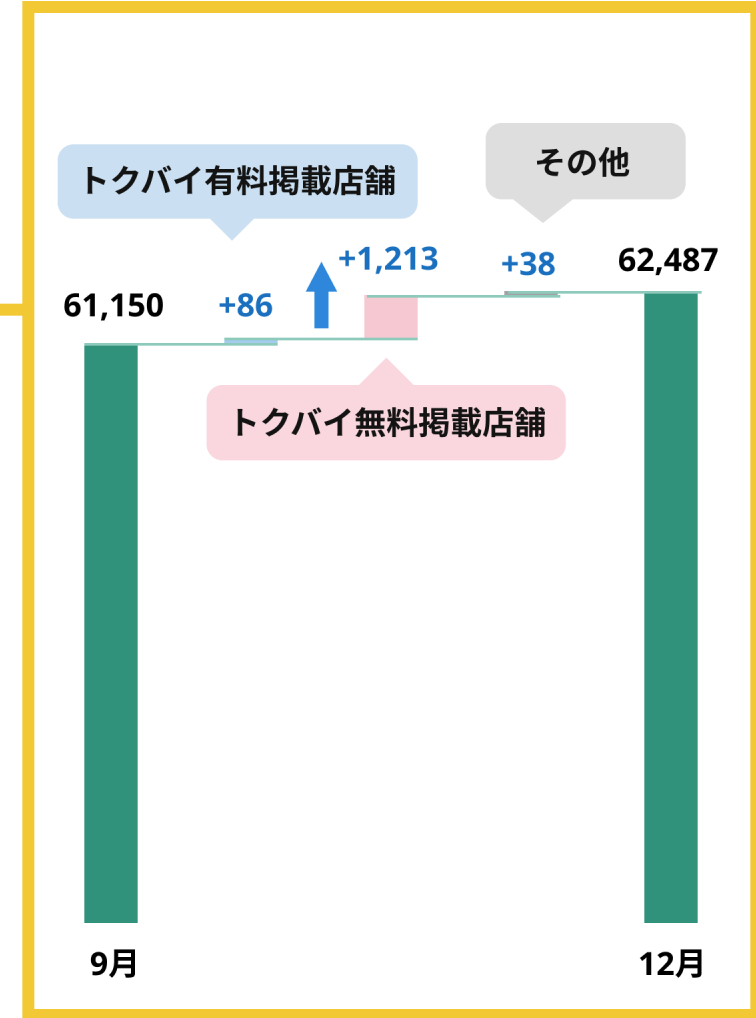
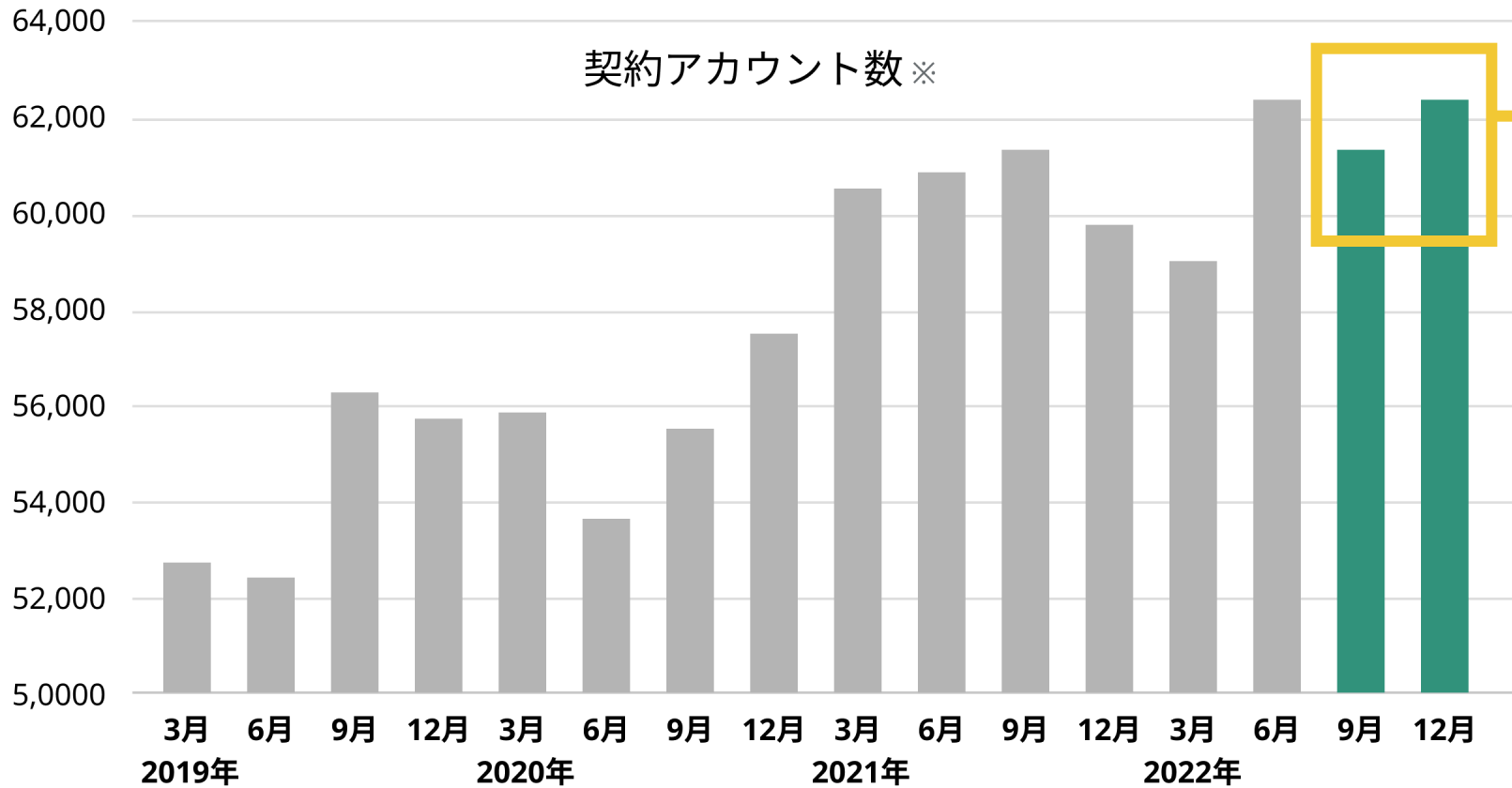
- グループ参画に伴い、旅行・おでかけサービス「RETRIP」の利用者数を2022年12月より合算
- グループ全体のメディアの月間利用者数は、単純合算ベースで約5,200万人



※ 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。

グループ全体の契約アカウント数推移

- トクバイは3月以降の料金改定に向けて、営業活動を強化中



※ 「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EBITDA^{※1}

100億円^{※2}

主要事業の構成割合^{※3}

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^{※4}



※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。

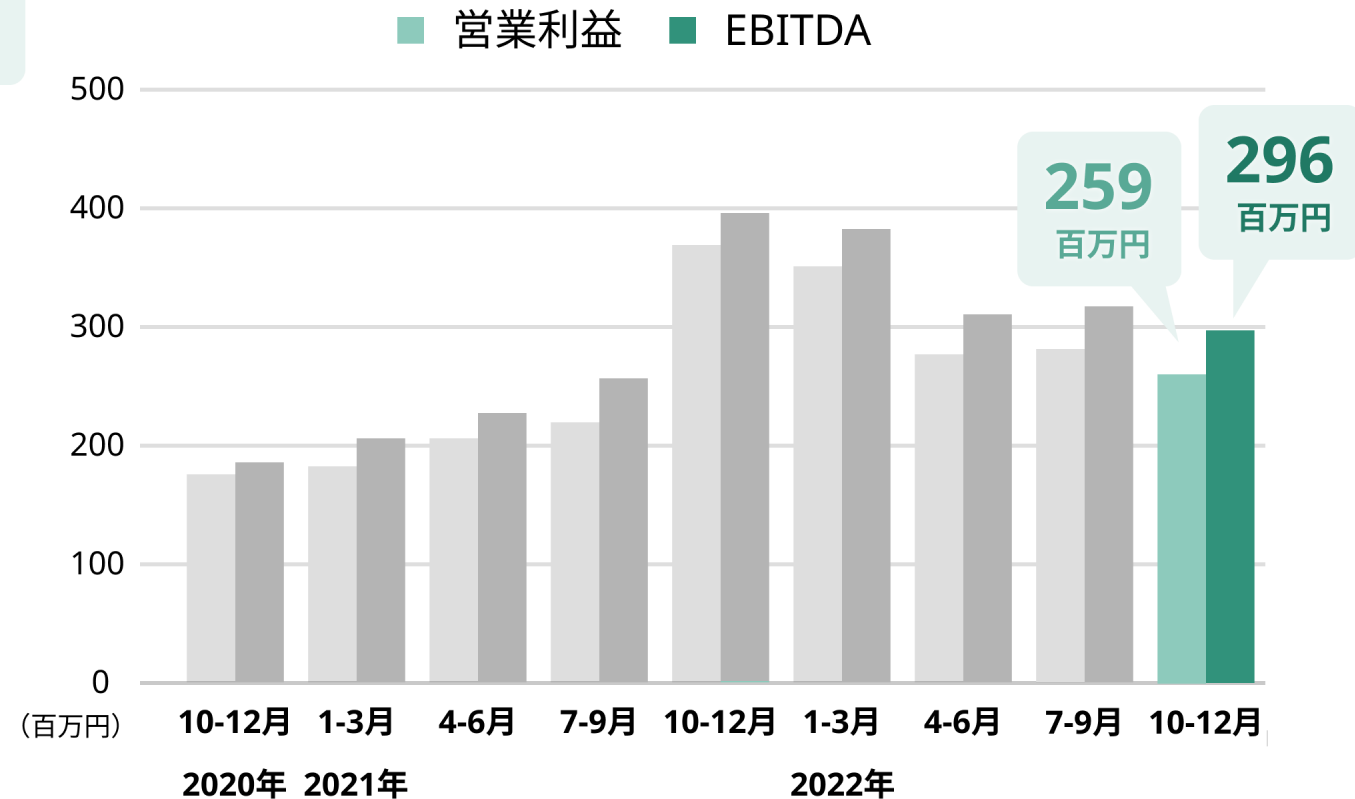
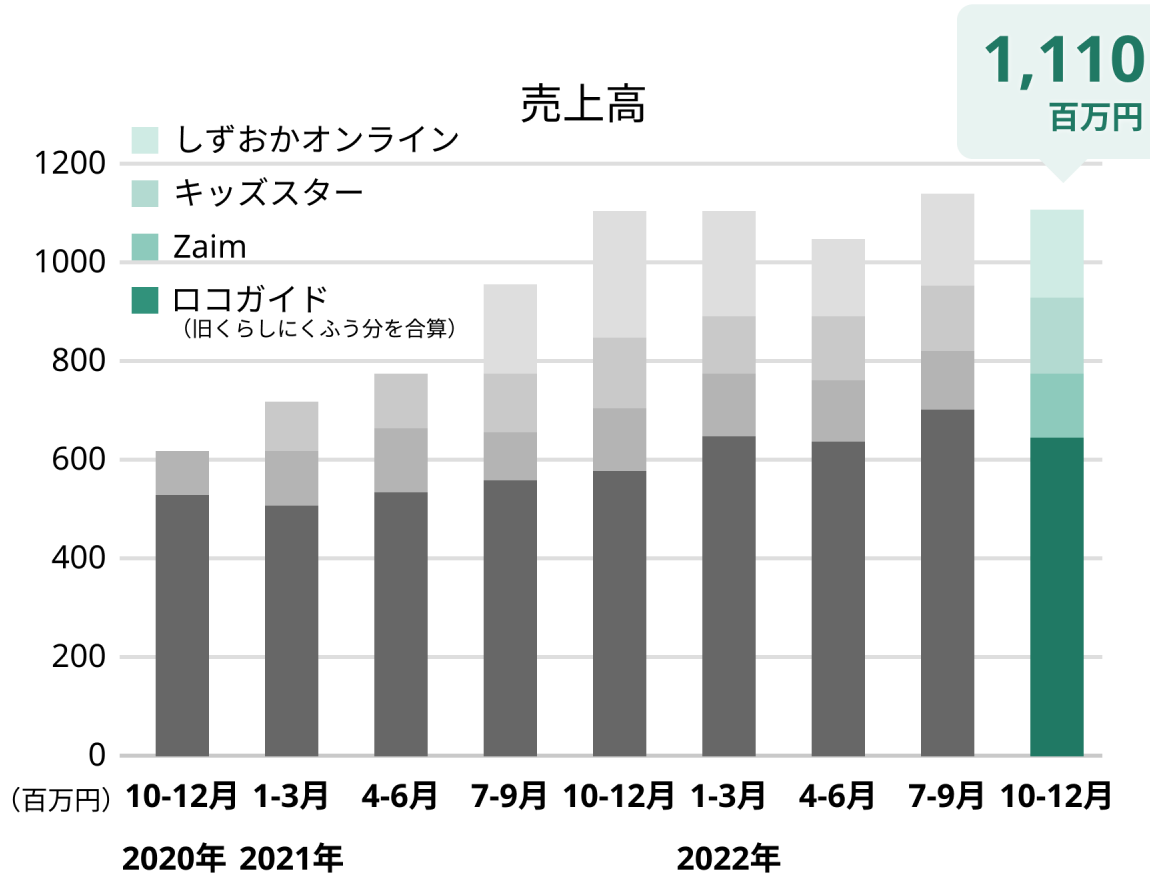
※4：住まい領域にハイアス・アンド・カンパニー(株)を含む。

2. 各事業セグメントの概況

毎日の暮らし事業



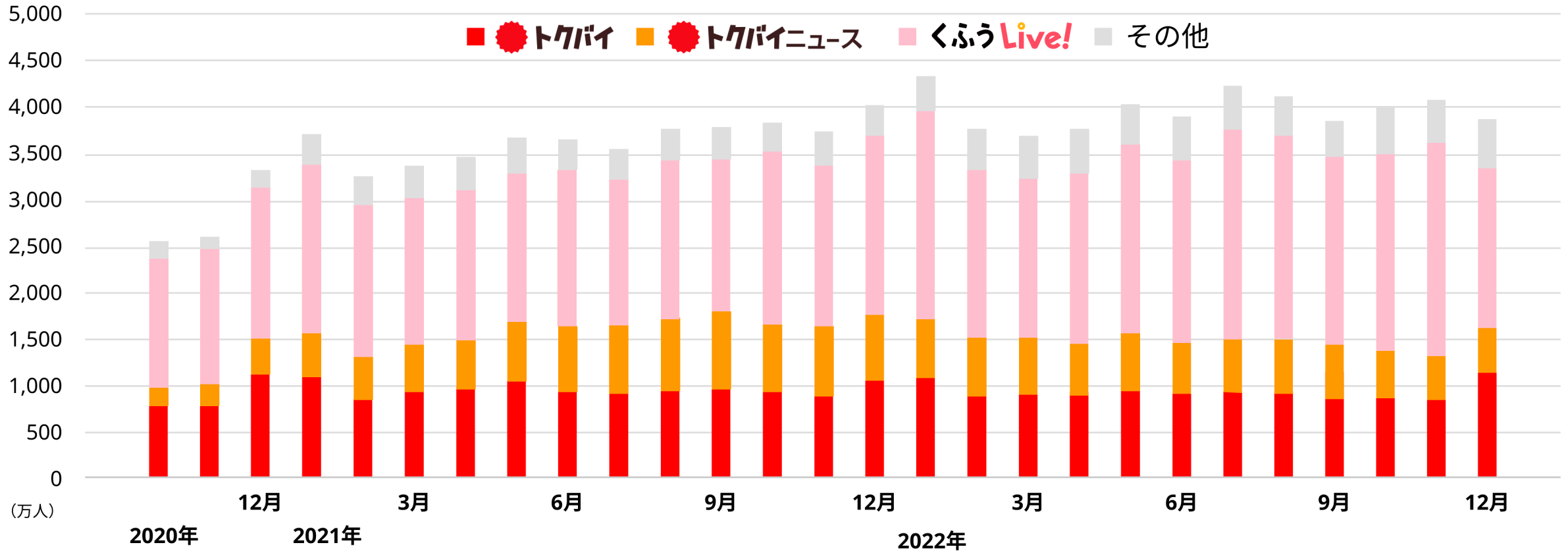
- ・ ロコガイドは、前四半期に計上したリテール総合研究所（ロコガイド子会社）におけるイベント収益の反動減等はあるものの、トクバイ事業が順調に推移
- ・ しずおかオンラインの減収を主因に、前年同期比、前四半期比ともに減益となるも、その他は各社概ね順調に推移



日常・地域生活領域 月間利用者数推移

- ・ 年末年始の店舗営業時間検索ニーズに応える施策等によりトクバイ利用者数が増加
- ・ 12月に「ヨムーノ」から「くふうLive!」へのブランド名変更と共にドメインを変更、一時的にサイトへのアクセス数が減少するも、1月以降は好調に推移

月間利用者数推移 ※



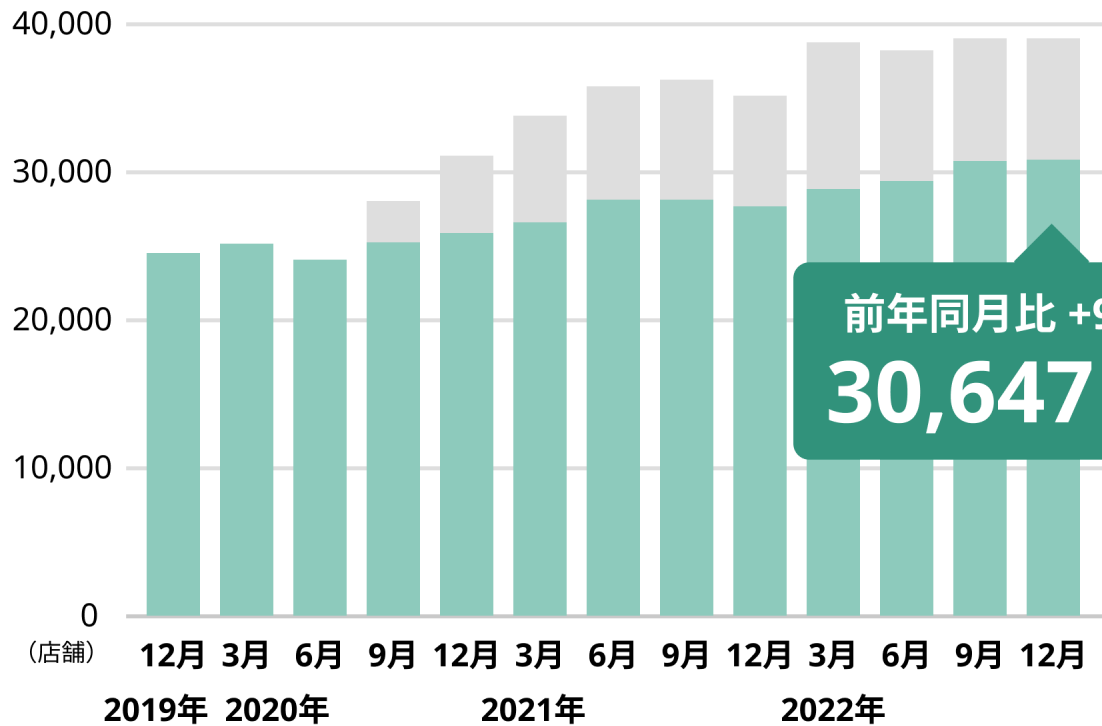
※ 日常・地域生活領域内主要メディア及びツール利用者数合計（ブラウザベースまたは端末ベース）。複数メディアまたはツール利用者の重複は考慮しない単純合算ベース。

トクバイサービス有料掲載店舗数と平均単価の推移

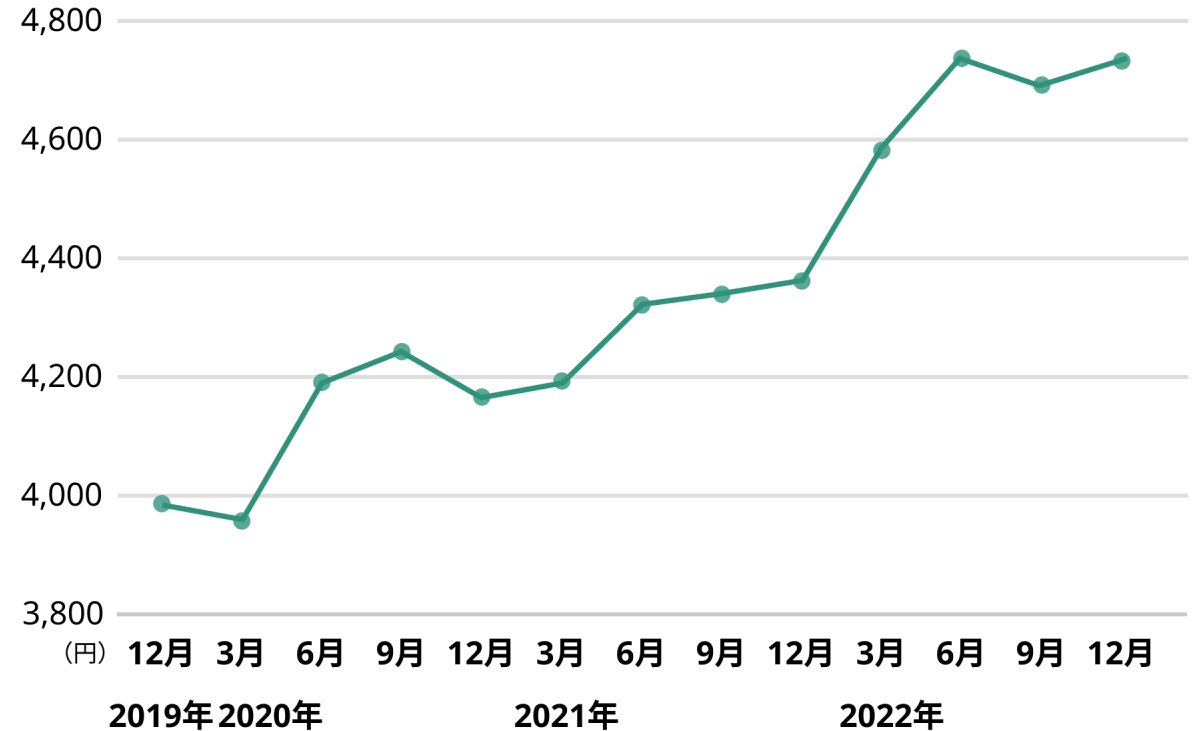
- 2022年12月末時点の有料掲載店舗数は39,309店舗（定額課金店舗数は前年同月比+9.7%の30,647店舗）
- 大手小売りによるサービスオプションの採用等により、平均単価が上昇

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



- 12月よりヤマダデンキ全780店舗において「Googleビジネスプロフィール自動連携サービス」を導入開始
- 家電量販チェーン等、新領域の開拓とともに、サービスオプションの導入企業も拡大

「トクバイ」にチラシ情報を投稿するだけで、
Googleビジネスプロフィールに自動連携！

全国のヤマダデンキ各店舗と連携スタート

 トクバイ × 



ライフイベント事業

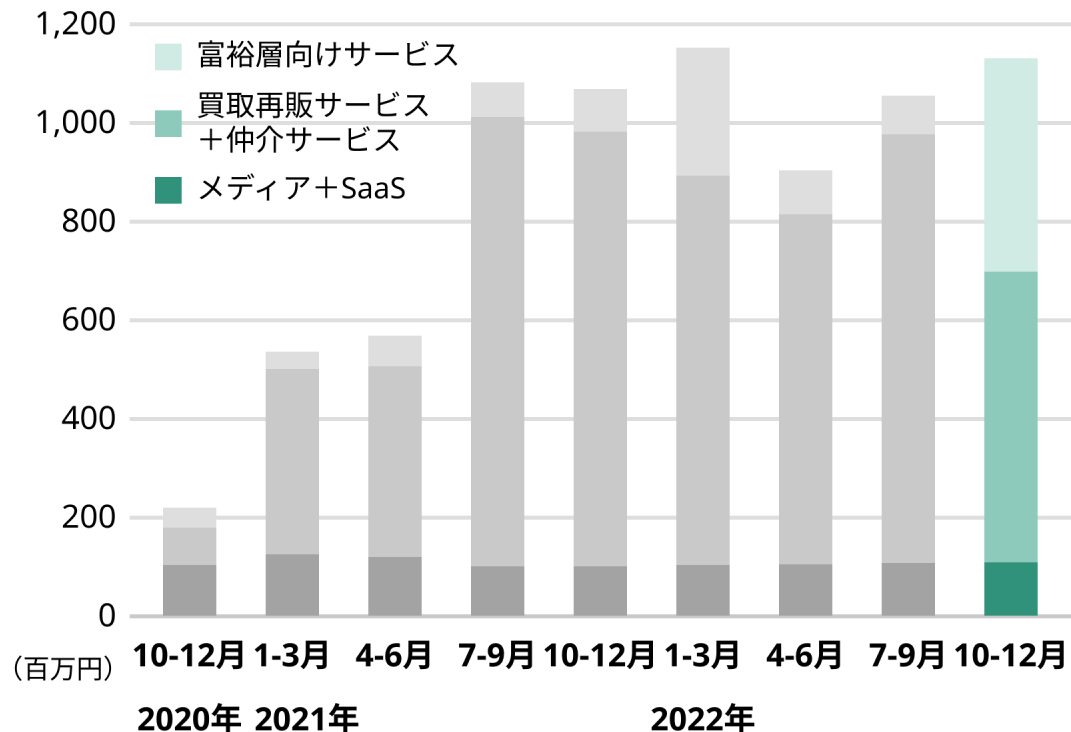


住まい領域（ハイアスを除く） 業績 ※1 四半期推移

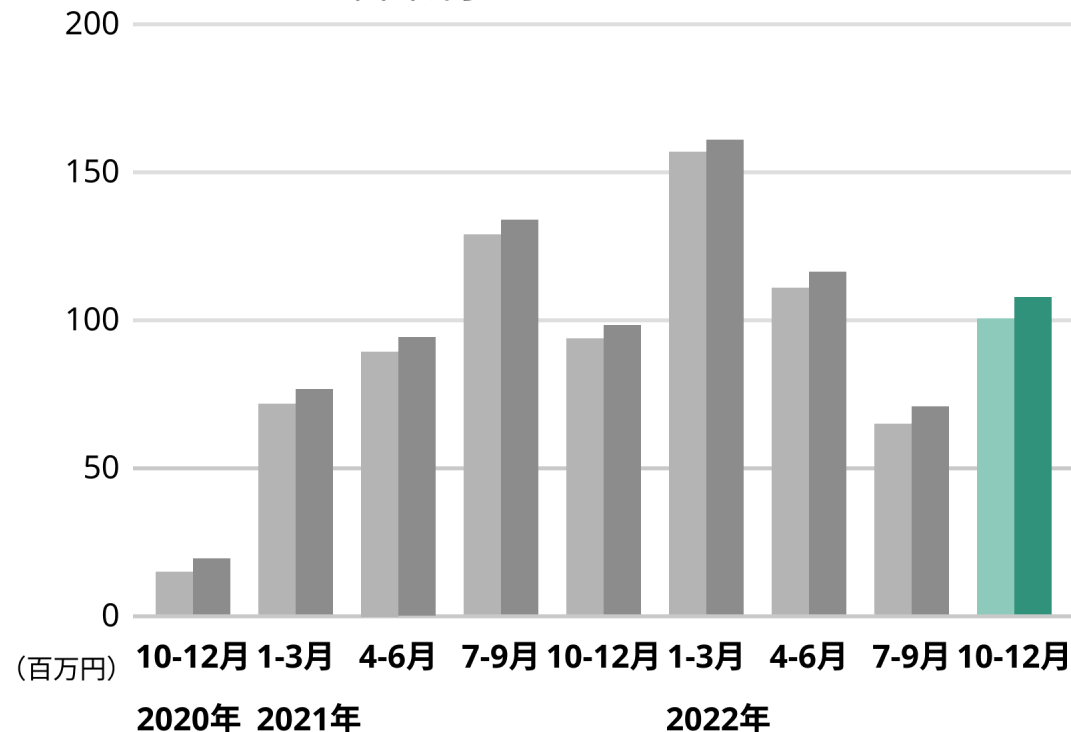
くふうカンパニー

- SaaSツールの販売が堅調に推移。メディアはコンテンツ強化により月間利用者数が復調傾向、今後の業績寄与に期待
- 買取再販サービスは今後の市況悪化を見据えて様子見
- 富裕層向けサービスは案件の成約が順調に進み、業績に寄与

売上高 ※2



営業利益 EBITDA



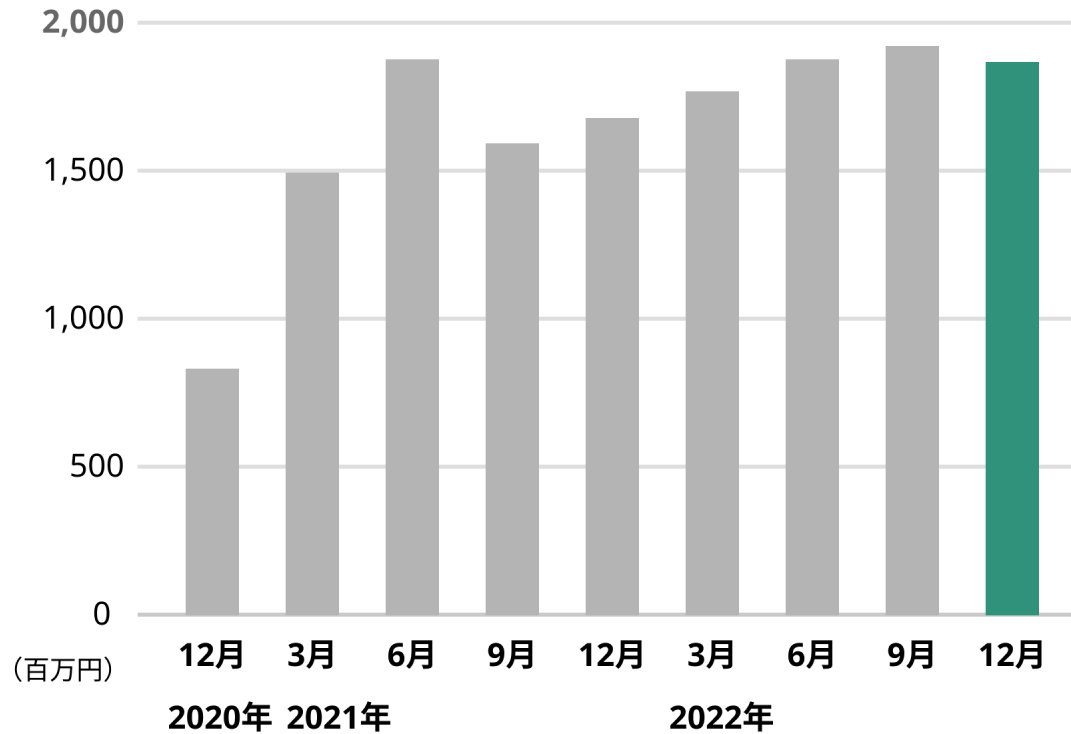
※1：(株)くふう住まい、(株)SSIの単純合算ベース（一部、グループ内取引含む）。なお、2022年10月1日付で(株)オウチーノ及び(株)おうちのくふうを(株)くふう中間持株会社に統合し、(株)くふう住まいへ商号を変更。

※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。

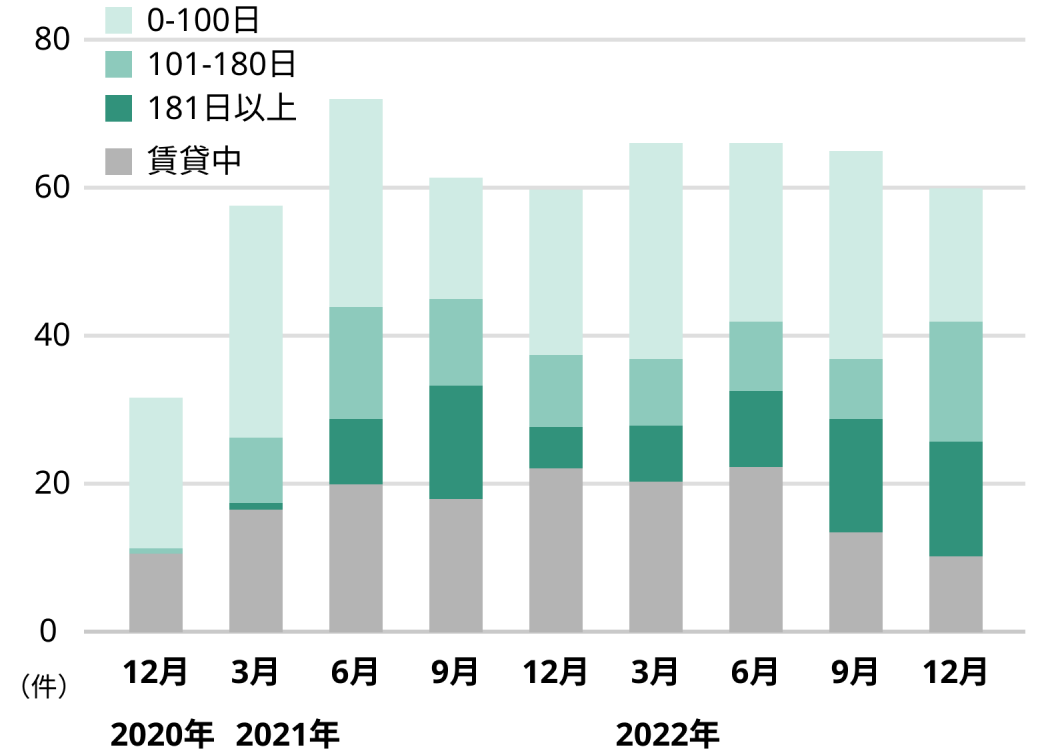
買取再販事業の在庫保有状況

- 10-12月の粗利益率は6.9%（7-9月は9.8%）、12月末時点の在庫回転日数※は260日（9月末時点は160日）
- 市況を鑑みて仕入れを抑制、手元資金の拡充に向けて値下げを実施、在庫金額は微減

在庫金額

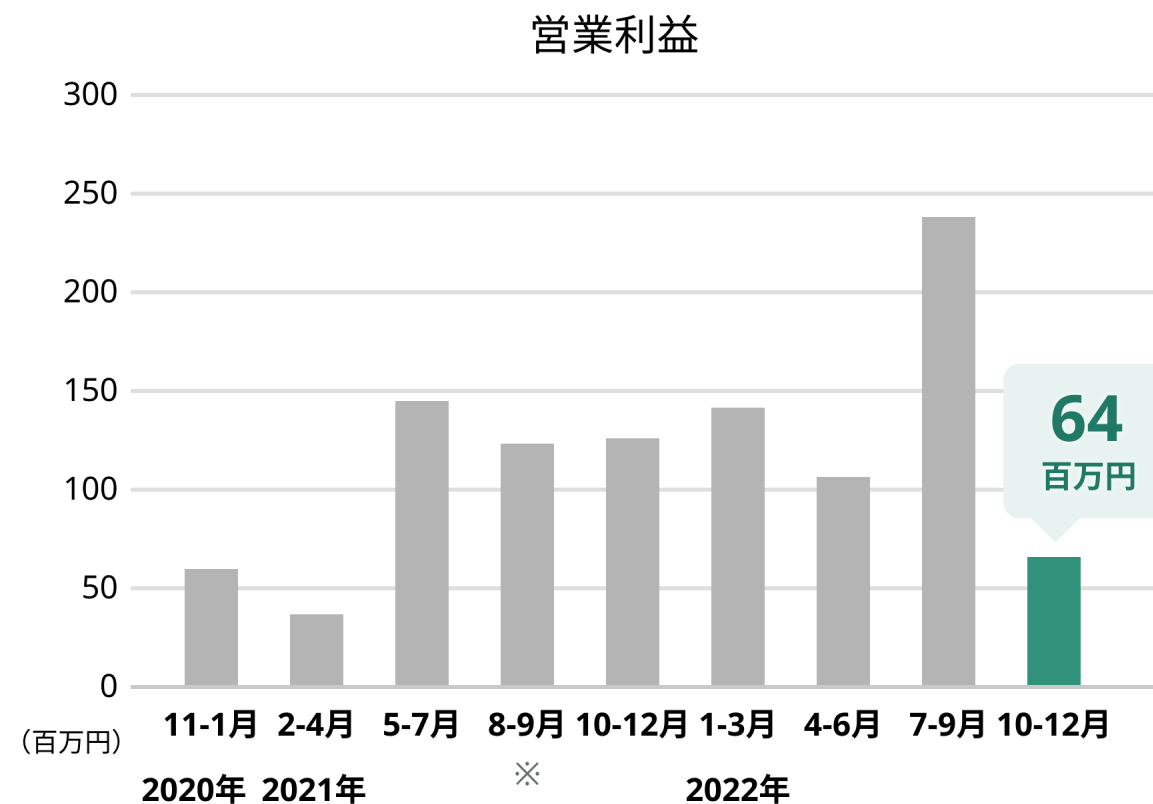
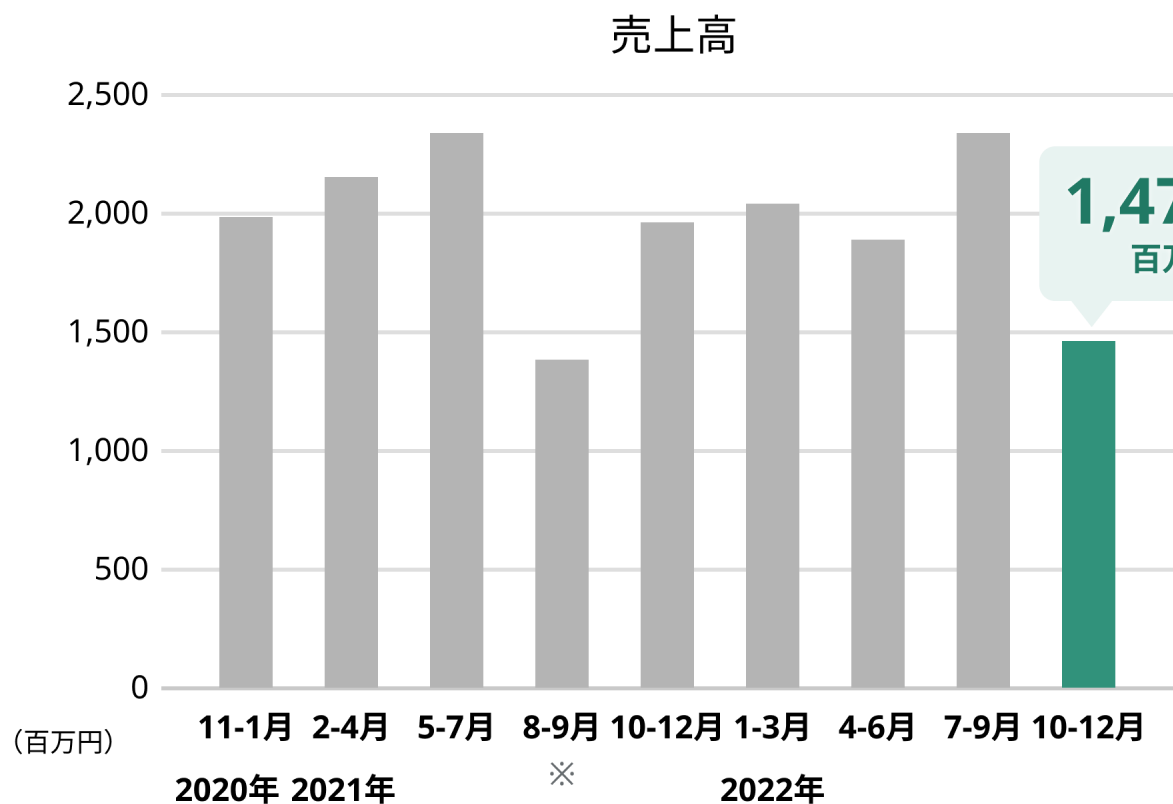


在庫日数分布



※ 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）

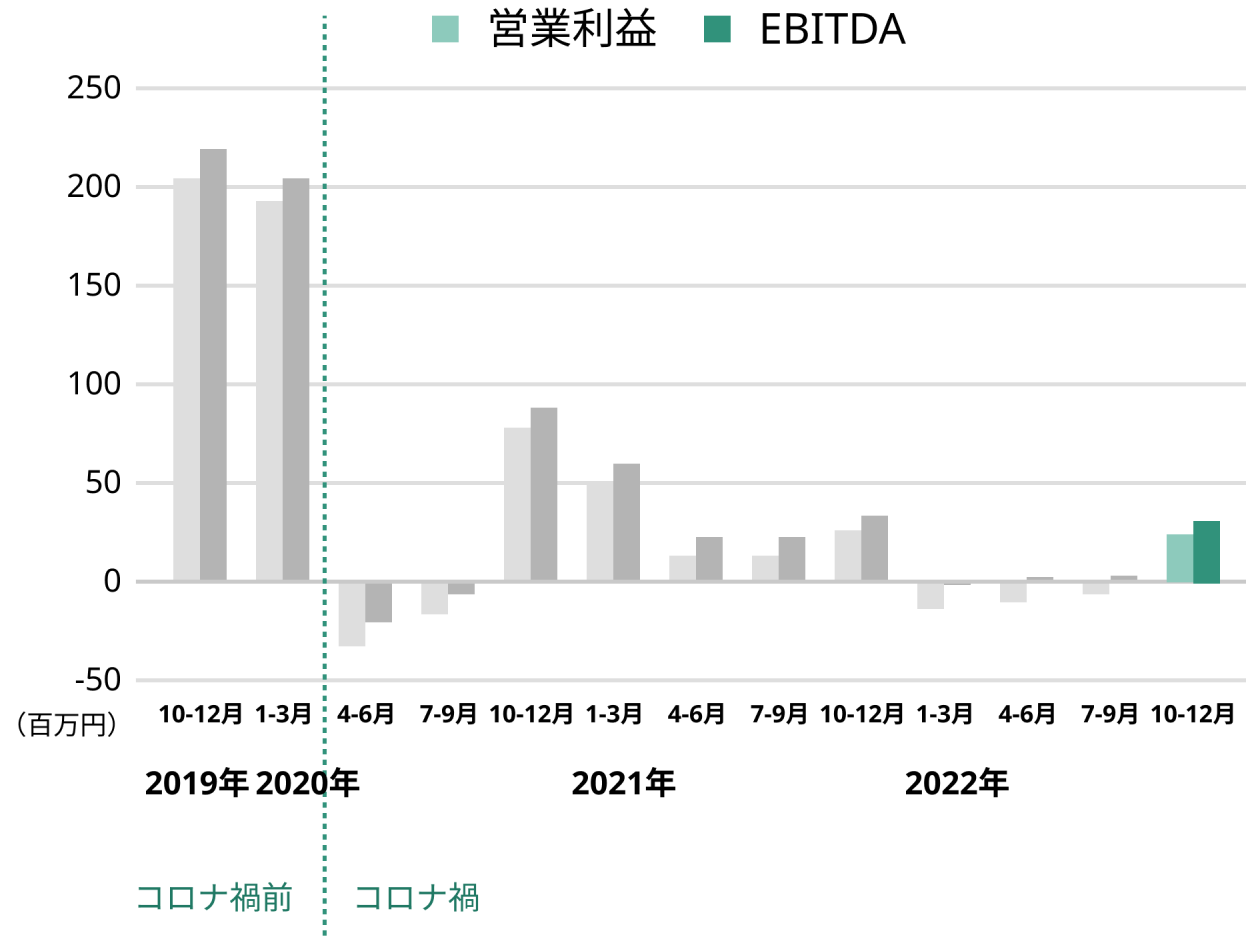
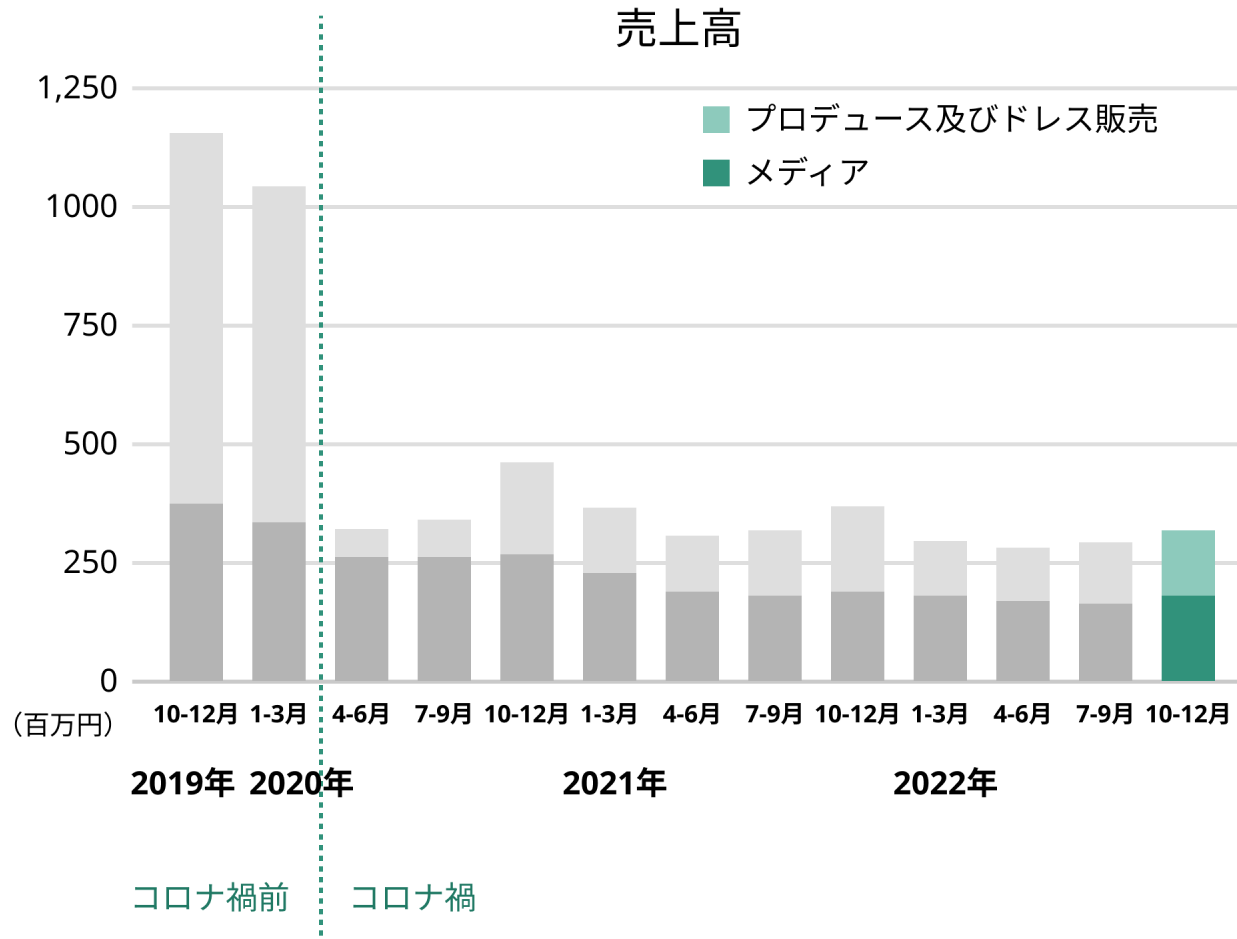
- 「R+house」事業における新規受注数は伸び悩んだが、加盟店企業に対する各種支援活動を推進
- 建築施工事業は効率的・効果的な運営体制の構築を進めたものの、住宅の引き渡しは下期に集中する見込み
- OMソーラー社の連結子会社化に伴い、通期業績見通しを売上高82億円、営業利益5.2億円に修正



※ 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。

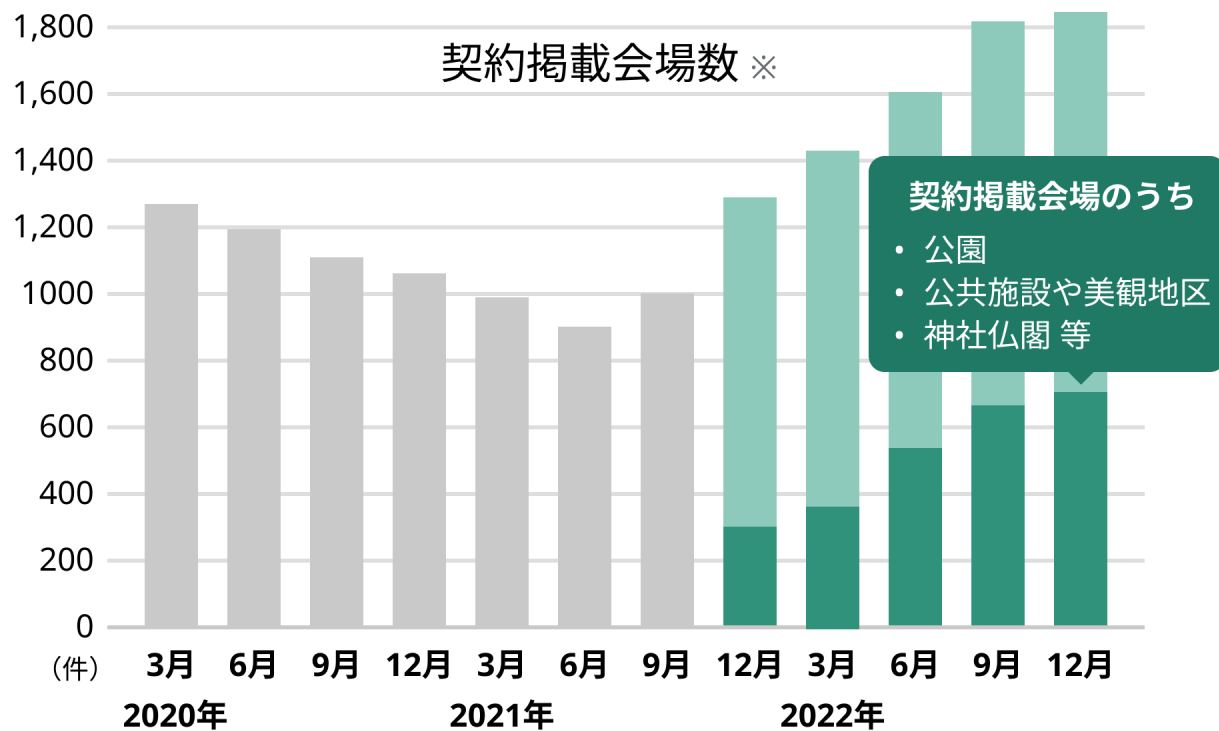
結婚領域 業績 四半期推移

- メディア事業において季節性広告商品が業績に寄与、ドレス販売は催事事業の停止により取り扱いが減少



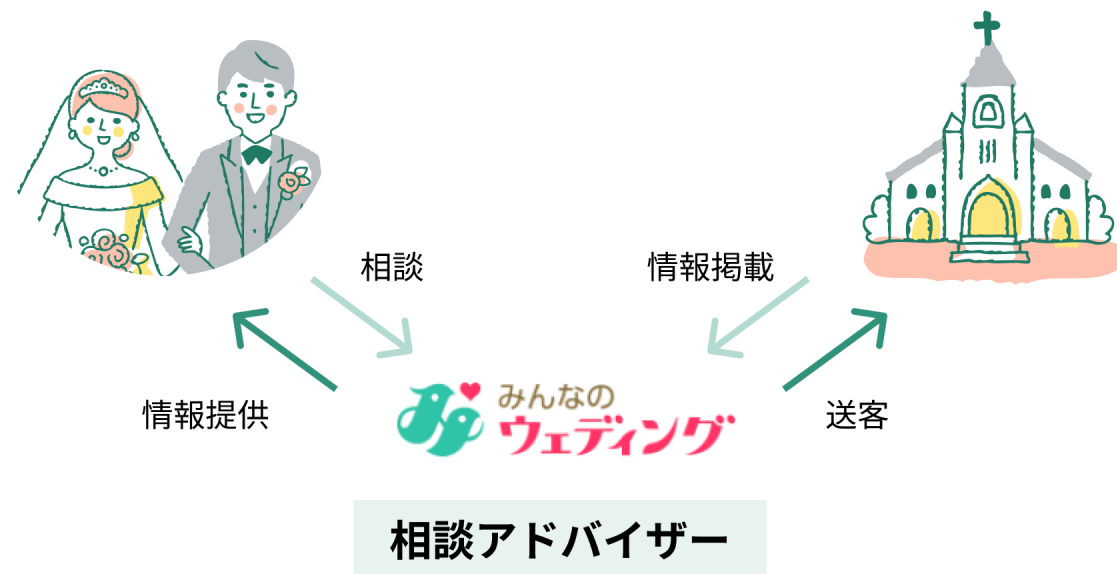
- プロデュース契約会場数の増強は前期で一服、今年度は新たな結婚式の提案に注力
- 当四半期は、事例コンテンツの拡充に加え、新たにオンラインを中心とした相談アドバイザー機能の強化に着手

いわゆる結婚式場“以外”の会場も増強



相談アドバイザー機能を強化

メディアでの情報提供に加え、相談アドバイザーが知見を提供し、ユーザーの「後悔しない結婚式選び」を支援



※ 有料広告掲載会場またはプロデュース契約会場の合計（重複契約会場は1カウントとする会場ユニーク数）。

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 HP : <https://kufu.company/>