



2024年11月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社交換できるくん
代表者名 代表取締役社長 栗原 将
(コード：東証グロース7695)
取締役副社長コーポレート本部長
問合せ先 佐藤 浩二
(TEL. 03-6427-5381)

伊藤忠エネクスホームライフ株式会社との業務提携に関するお知らせ

当社は、以下のとおり、伊藤忠エネクスホームライフ株式会社との間で、不動産・生活関連企業向けに住宅設備のECプラットフォーム「Replaform（リプラフォーム）」の共同開発に関する業務提携に関して合意いたしましたので、お知らせいたします。

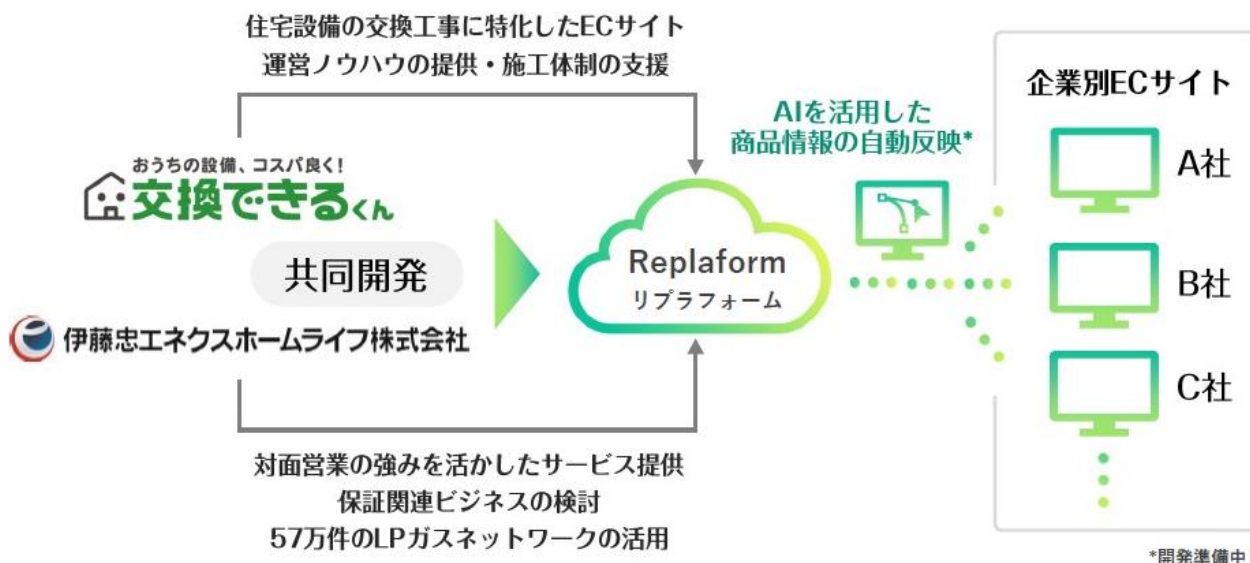
1. 業務提携の内容と目的

(1) 業務提携の内容

住宅設備機器をECで簡単に販売・施工できるクラウドサービスプラットフォーム「Replaform（リプラフォーム）」を両社出資の上、共同開発し、来春のサービス提供開始を目指します。

「Replaform」は、サブスクリプション形式でECシステムを提供し、住宅設備機器の販売からスムーズな設置施工までをワンストップで実現する新しいビジネスモデルです。不動産関連企業や住まい関連企業が少ない投資でリフォーム市場に参入できる手段として、今後の需要拡大を見込んでいます。

【「Replaform」の構成】



【サービスの強み】

①ECサイトのスピーディーな立ち上げ

利用企業が自社ブランドのECサイトを迅速に構築可能となります。

②AIを活用した商品情報の自動反映（予定）

メーカーサイトから最新の商品情報を自動取得し、在庫や価格情報もリアルタイムで更新されます。

③競争力のある価格設定

伊藤忠エネクスホームライフと交換できるくんの強みを生かし、商品調達力によるコスト抑制を見込んでおります。

(2) 業務提携の目的

株式会社野村総合研究所によりますと、新設住宅着工戸数は、2023年度の80万戸から、2030年度には77万戸、2040年度には58万戸と減少していく見込みです。※1 人口の減少や工事原価の上昇など複数の要因が挙げられ、住宅業界全体に厳しい状況が続くことが予測されています。※1 参考：野村総合研究所ニュースリリースより

一方で、経年劣化による修繕需要や、住空間を改善するリフォーム需要は今後も堅調に推移すると予想されています。そのため、多くの住まい関連企業は既存顧客との関係性維持の一環としてリフォーム事業への参入を検討していますが、採算の不透明さから積極的な投資に慎重な姿勢をとるケースも多く見られます。

このような背景を受け、当社と伊藤忠エネクスホームライフ株式会社は、不動産や住まい関連企業が少ない投資でリフォーム市場に参入できる手段として、ECプラットフォームを活用した「Replaform（リプラフォーム）」を開発する運びとなりました。同プラットフォームでは、サブスクリプション形式でECシステムを提供し、住宅設備機器の販売からスムーズな設置施工までをワンストップで実現することで、企業の負担軽減を図ります。

両社は2025年春のサービス開始後、企業のニーズに合わせたカスタマイズや、新たな機能の追加も検討し、住宅リフォーム市場の拡大を支援していきます。

2. 業務提携の相手先の概要

(1) 名称	伊藤忠エネクスホームライフ株式会社	
(2) 所在地	東京都千代田区霞が関3丁目2番5号 霞が関ビルディング27階	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 若松 京介	
(4) 事業内容	LPガス、石油製品および周辺機器、電力、新エネルギーに関する商品販売やサービス提供	
(5) 資本金	450百万円	
(6) 設立年月日	1967年8月26日	
(7) 大株主及び持株比率	伊藤忠エネクス株式会社 100%	
(8) 上場会社と当該会社との関係	資本関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。

3. 日程

(1) 契約締結日	2024年11月7日
(2) 業務提携開始日	2024年11月7日

4. 今後の見通し

当社の2025年3月期以後の連結会計期間において短期的には連結業績に与える重要な影響はないと考えておりますが、中長期的には当社の業績及び企業価値の向上に資するものと考えております。

今後、開示すべき事項が発生した場合には、速やかに開示し、お知らせさせていただきます。

以上