

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



2026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]

2026年3月期 4Q

2025年4月～2026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. 2026年3月期 第4四半期業績
2. 2027年3月期 通期業績予想
3. よくいただくご質問

1

2026年3月期 第4四半期業績

M&Aによる事業セグメント構成の変化

2025年8月以降のM&Aにより連結子会社化した事業会社のセグメント業績への連結スケジュール

事業セグメント	従来の事業会社	2026年3月期3Q	2026年3月期4Q
住設DX事業	<p>おうちの設備、コスパ良く!  株式会社交換できるくん 個人向け住宅設備リフォームDX事業</p> <p> 株式会社KDサービス 法人向け住宅設備リフォームDX事業</p>	<p> 株式会社IMI 住設設備エクセレント保証事業</p> <p> 株式会社キッチンワークス 水廻りリフォーム事業</p>	
ソリューション事業	<p> 株式会社アイピーエス 業務系システム開発事業</p>		<p> 株式会社KCS 業務系システム開発事業</p> <p>※2026年4月 株式会社アイピーエスに吸収合併</p>

連結業績の概要（損益計算書）

連結売上高は前年比22.4%増

- ・ 住設DX事業の堅調な営業状況により、4Qで177百万円の連結営業利益を計上
- ・ 累計営業利益は、M&A関連等の一時費用で計画未達

	業績予想	実績	達成率
売上高	12,200	12,600	103.2%
営業利益	200	176	88.0%
経常利益	200	182	91.0%
純利益	110	91	82.7%

[単位：百万円]

	2025/3期 4Q累計実績	2026/3期 4Q累計実績	増減額	増減率
売上高	10,292	12,600	+2,308	+22.4%
売上総利益	2,371	2,826	+455	+19.2%
売上総利益率	23.0%	22.4%	△0.6%	-
営業利益	163	176	+12	+7.8%
営業利益率	1.6%	1.4%	△0.2%	-
経常利益	174	182	+8	+4.6%
当期純利益	90	91	+1	+1.3%

*セグメント間の内部取引消去額(売上高)
*のれん償却額

121百万円
70百万円

セグメント業績概要

住設DX事業売上高は前年比 22.3%増

- ・ソリューション事業売上高は前年比19.4%増、
両事業とも計画通り伸長

※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	107百万円
アイピーエス	Requestwise（修理管理システム利用料）	8百万円
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	2025/3期 4Q累計実績	2026/3期 4Q累計実績	増減額	増減率
売上高	9,219	11,278	+2,059	+22.3%
売上総利益	2,253	2,634	+380	+16.9%
売上総利益率	24.4%	23.4%	△1.0%	-
営業利益	172	162	△10	△5.8%
営業利益率	1.9%	1.4%	△0.5%	-

ソリューション 事業	2025/3期 4Q累計実績	2026/3期 4Q累計実績	増減額	増減率
売上高	1,209	1,443	+234	+19.4%
売上総利益	180	282	+102	+56.7%
売上総利益率	14.9%	19.6%	+4.7%	-
営業利益	20	23	+3	+17.7%
営業利益率	1.7%	1.7%	0.0%	-

* 内部取引相殺前のセグメント業績

* 当連結会計年度よりのれん償却を各セグメントにて計上、
前連結会計年度以前の数値ものれん償却を計上した数値に変更

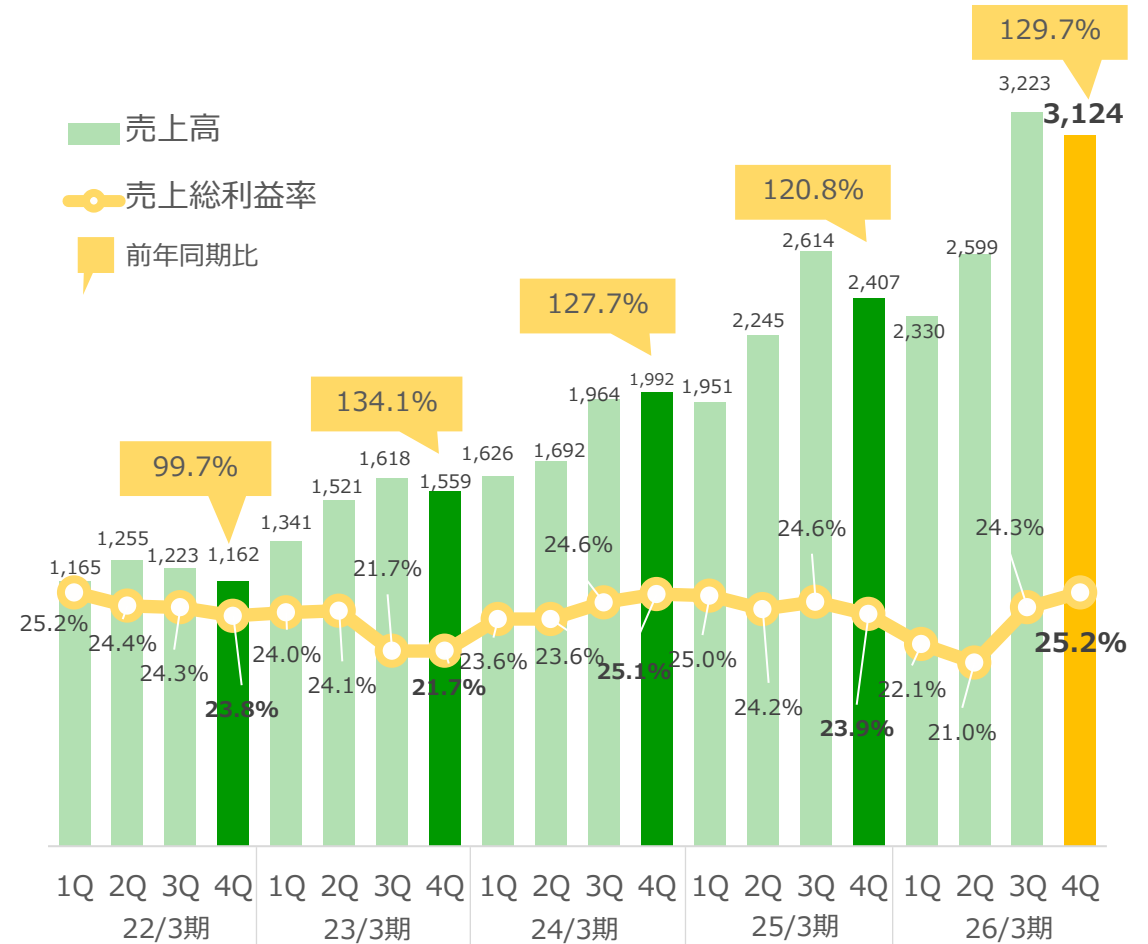
セグメント業績（住設DX事業）

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29.7%増

- ・ 売上総利益率が例年水準に回復

※2026年3月期3Q以降、交換できるくん、KDサービス、IMI、キッチンワークス社の連結業績となります。



[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績

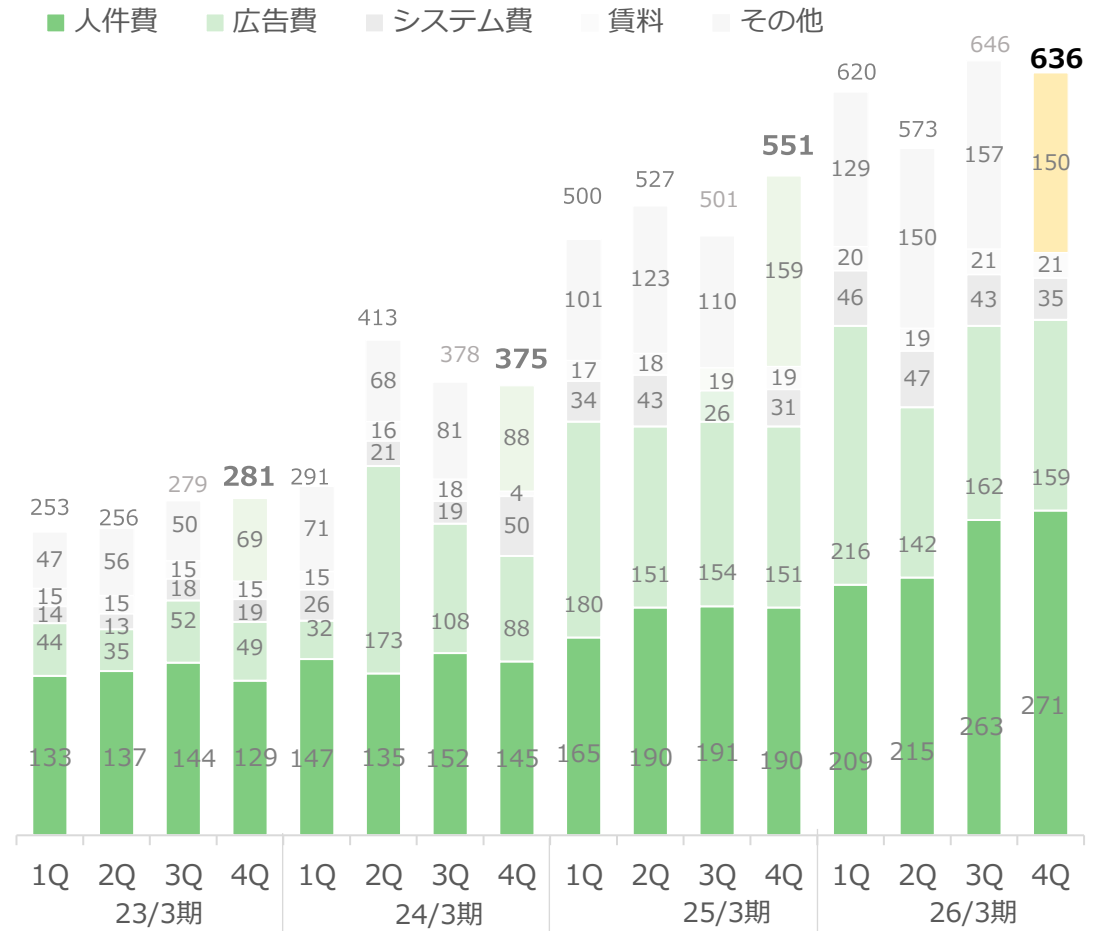
セグメント業績（住設DX事業）

販管費の推移（四半期）

連結子会社増により販管費が増加

- ・ 人件費の増加は、M&Aした子会社連結によるもの
- ・ その他販管費は計画通り

※2026年3月期3Q以降、交換できるくん、KDサービス、IMI、キッチンワークス社の連結業績となります。



[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績
 * 当連結会計年度よりのれん償却を各セグメントにて計上、前連結会計年度以前の数値ものれん償却を計上した数値に変更

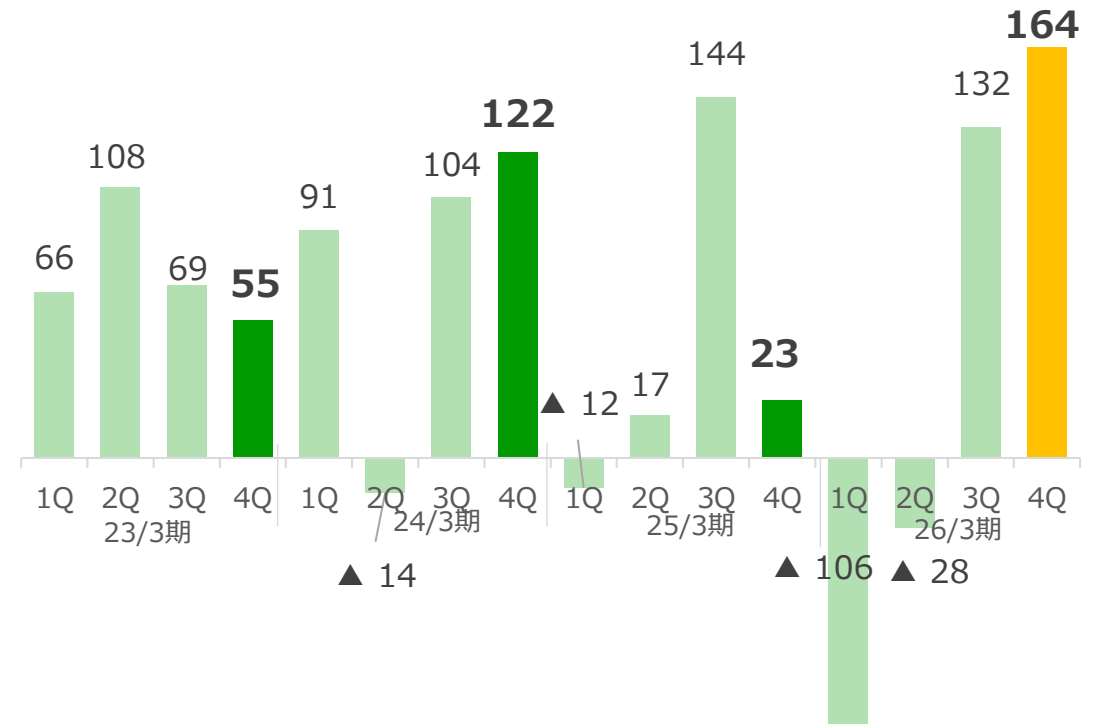
セグメント業績（住設DX事業）

営業利益の推移（四半期）

過去最高の四半期営業利益を計上

- ・ブランディング投資は継続しつつも、M&Aなど一時的費用の発生がなかったため、4Q営業利益率5.2%で着地

※2026年3月期3Q以降、交換できるくん、KDサービス、IMI、キッチンワークス社の連結業績となります。



[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績
* 当連結会計年度よりのれん償却を各セグメントにて計上、前連結会計年度以前の数値ものれん償却を計上した数値に変更

セグメント業績（住設DX事業）

工事件数の推移（四半期）

**BtoCの工事完了件数は、
前年同期比18.3%増**

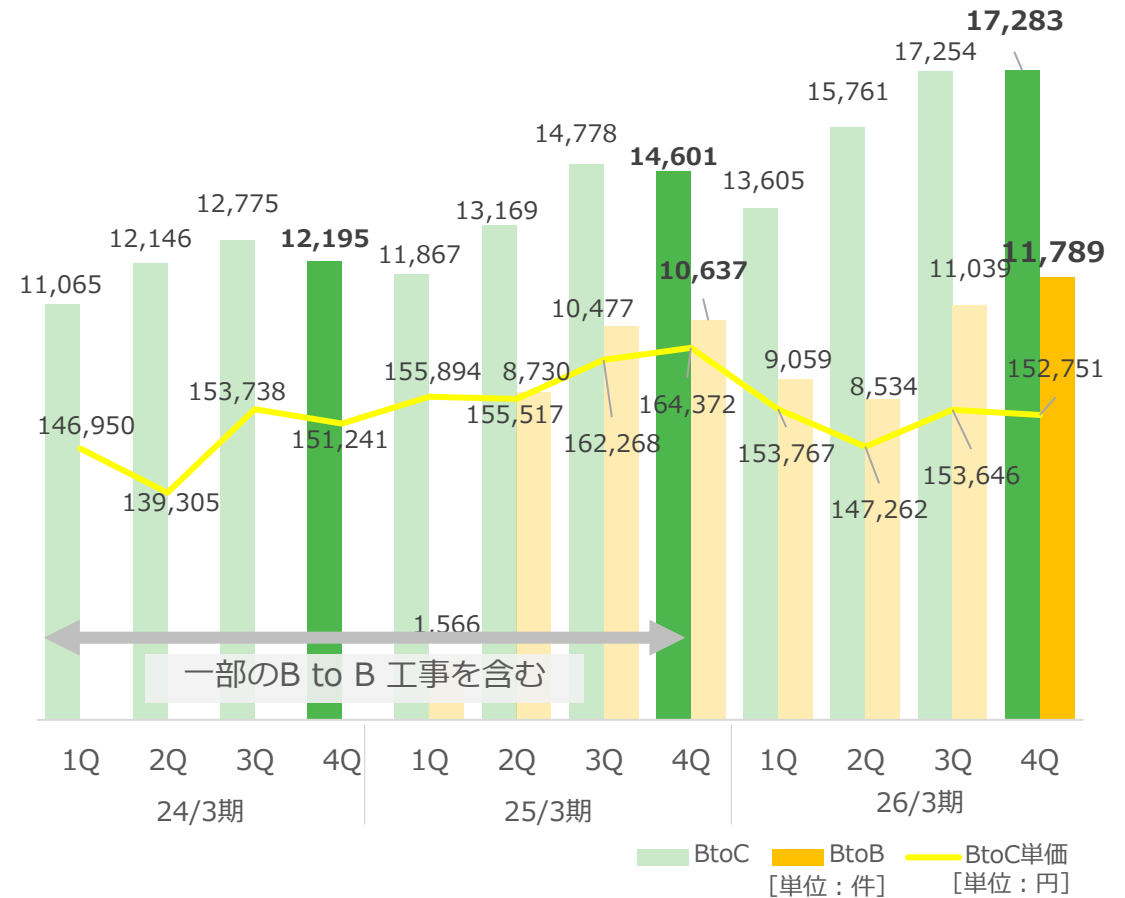
- ・ 受注増に対応する施工体制を整備

※2025年3月期より、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。

※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。

※2026年3月期3Qから連結対象となったキッチンワークス社の工事件数は含んでおりません。

工事件数と工事あたり売上単価（BtoC）の推移



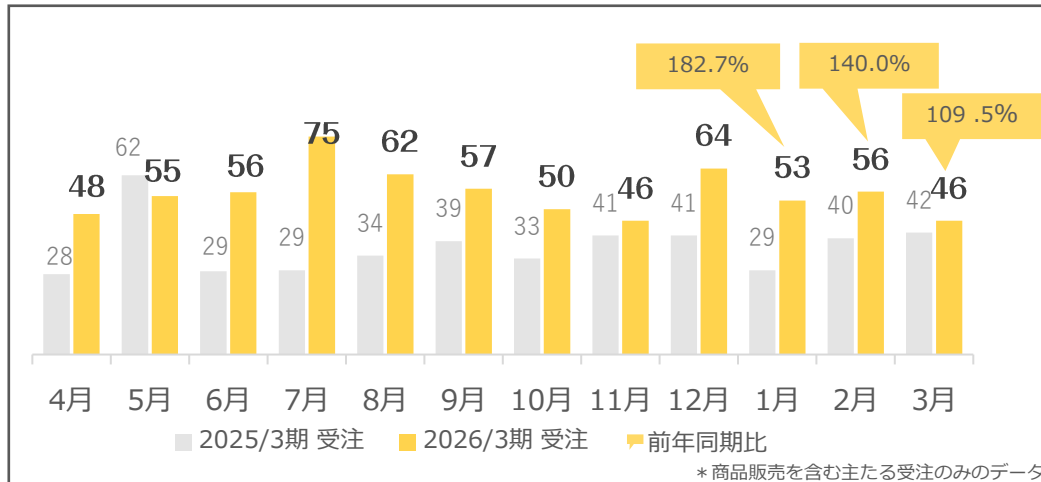
セグメント業績（住設DX事業）

2027年3月期1Q 交換できるくんの事業見通し

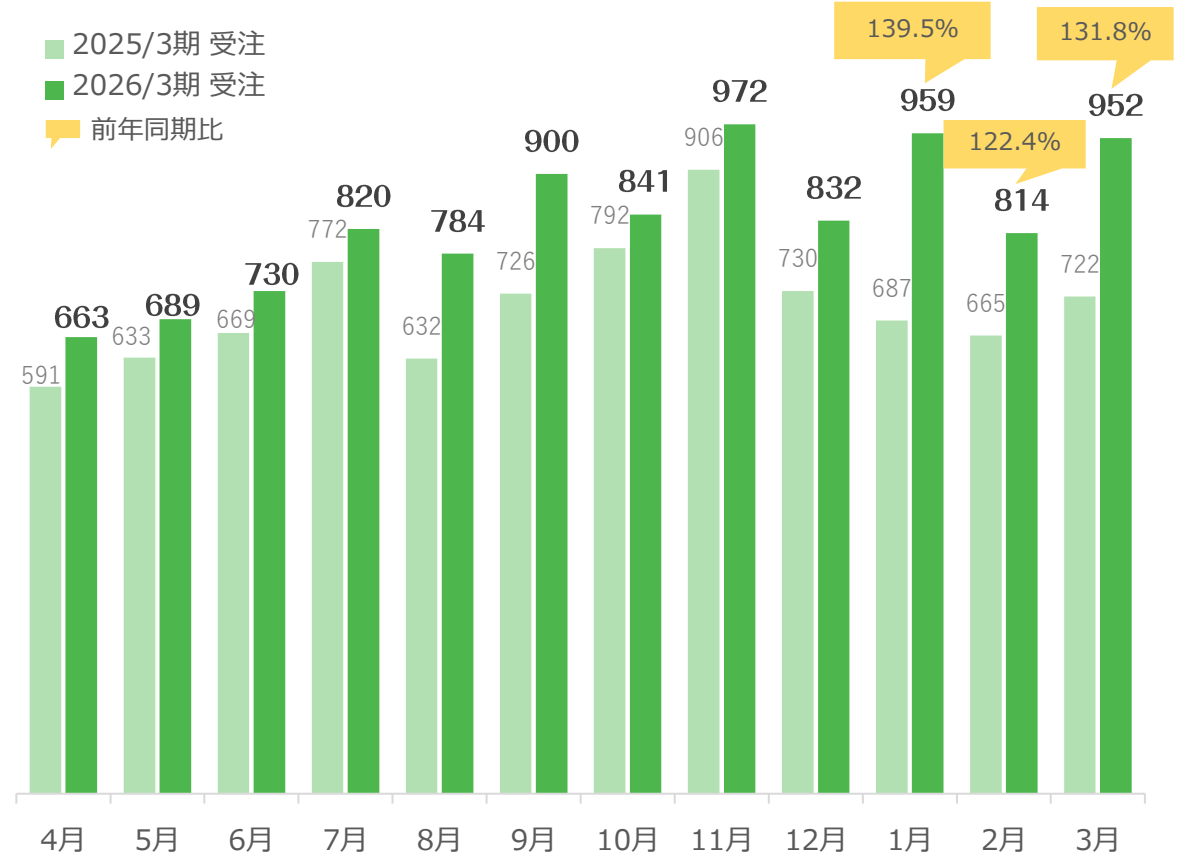
4Q以降、受注が好調な状況

- ・ 交換できるくん事業 4Q受注は前年同期比31.3%増
27年3月期1Qにおいても好調が続く見通し

住設DX事業（KDサービスBtoB）の2026年3月期の受注状況推移



住設DX事業（交換できるくんBtoC）の2026年3月期の受注状況推移



[単位：百万円]

* 受注と工事完了売上計上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として、ご参考にしてください

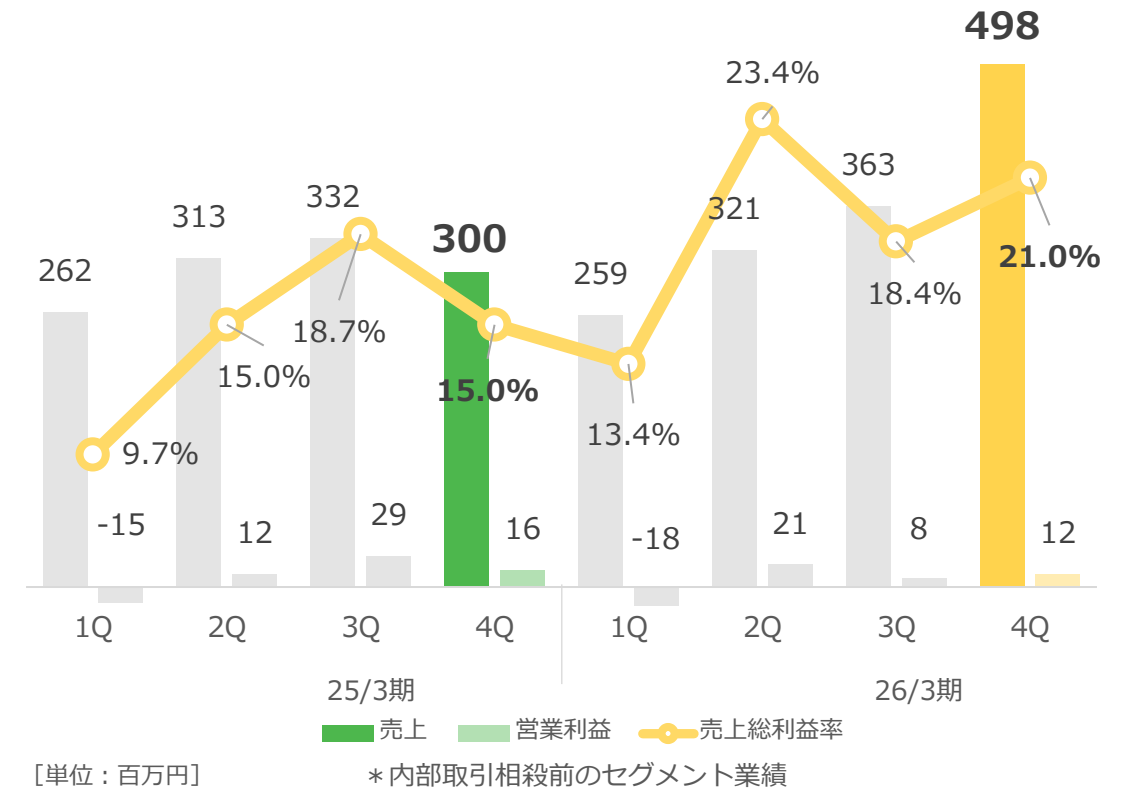
セグメント業績（ソリューション事業）

売上高と営業利益、売上総利益率の推移

ソリューション事業4Q売上高は、前年同期比66%増

- ・システム開発会社のM&Aで売上が大幅増

※2026年3月期4Qから連結対象となったKCS社の業績を含んでおります。



連結業績の概要（貸借対照表）

資金調達により投資資金を増強 システム開発は計画内で推移

- 第三者割当増資や運転資金調達により現預金と有利子負債が増加
- 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(一部期中償却開始)

[単位：百万円]

			2025/3期 実績	2026/3期 実績	増減
資産	流動資産	現金及び預金	832	1,562	730
		商品	358	522	164
		その他	930	1,177	247
	固定資産		1,854	2,428	574
資産合計			3,975	5,690	1,715
負債	有利子負債		590	1,034	444
	その他		1,694	2,581	887
純資産	資本金 [資本剰余金含む]		771	1,042	271
	利益剰余金		912	1,004	92
	自己株式		△0	△0	-
	その他		7	29	22
負債・純資産合計			3,975	5,690	1,715
自己資本比率			42.3%	36.0%	△6.4%

資金調達の実行により 現金及び現金同等物の残高が 増加

- ・ 投資CF
昨年度はM&Aによる株式取得費が投資CFに含まれていたため昨対比では減少
- ・ 財務CF
借入実行、第三者割当増資により資金が増加

[単位：百万円]

	2025/3期 実績	2026/3期 実績	増減
営業CF	51	217	166
投資CF	△526	△128	398
財務CF	331	638	307
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	2	2
現金及び現金同等物の増減額	△142	729	872
現金及び現金同等物の期首残高	975	832	△142
現金及び現金同等物の期末残高	832	1,562	729

トピックス

2026年10月 持株会社体制に移行予定

リフォームテクノロジー株式会社に社名変更、新設分割設立会社が「交換できるくん」事業を継承



リフォームテクノロジー株式会社 役員体制（予定）	
代表取締役社長	佐藤浩二
取締役会長	栗原将
取締役	中川憲亮
監査等委員取締役	金森英之
監査等委員取締役	鈴木謙吾
監査等委員取締役	野田優子

株式会社交換できるくん 役員体制（予定）	
代表取締役	池田順一
取締役	今野愛
取締役	佐藤浩二
取締役	栗原将
取締役	宮嶋宏幸
監査役	金森英之

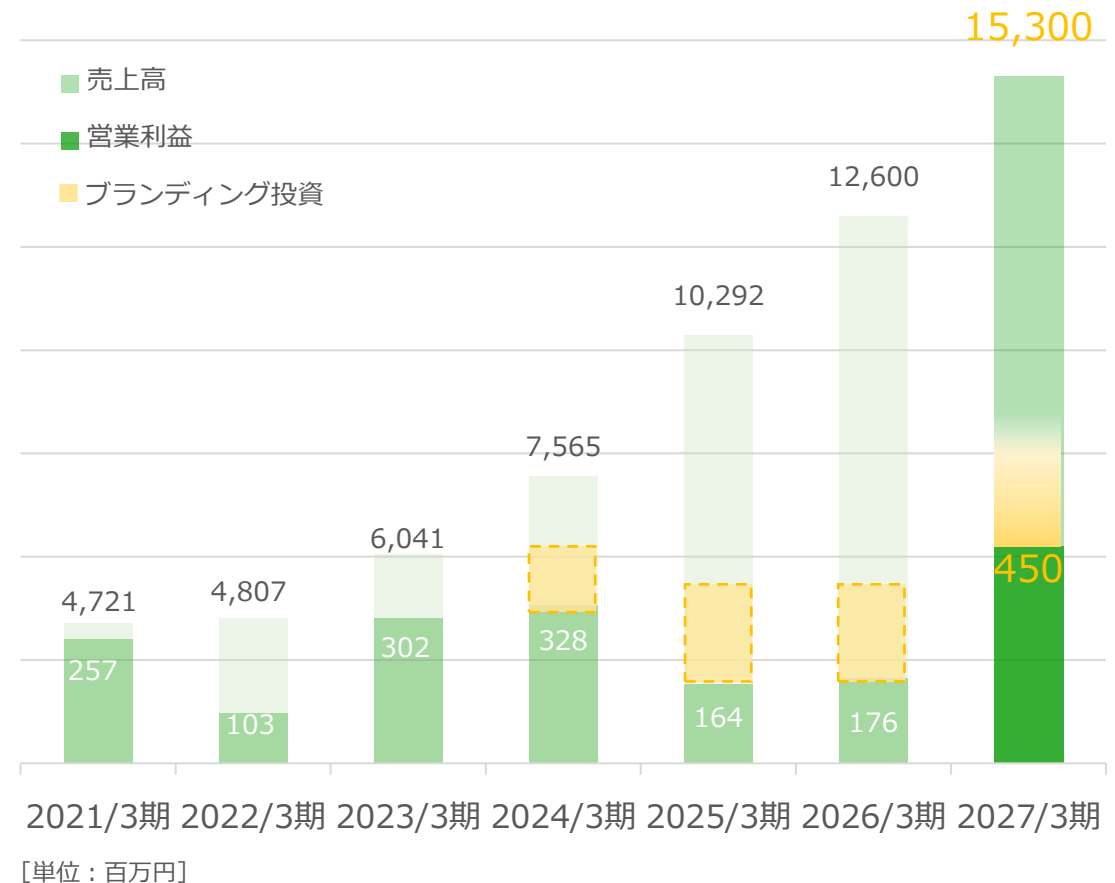
2

2027年3月期 通期業績予想

連結売上高153億円 対前年比21.4%成長を目指す

- ・ 既存グループ体制を前提とした業績計画
- ・ 中期計画の戦略の柱となるブランディング投資は継続予定

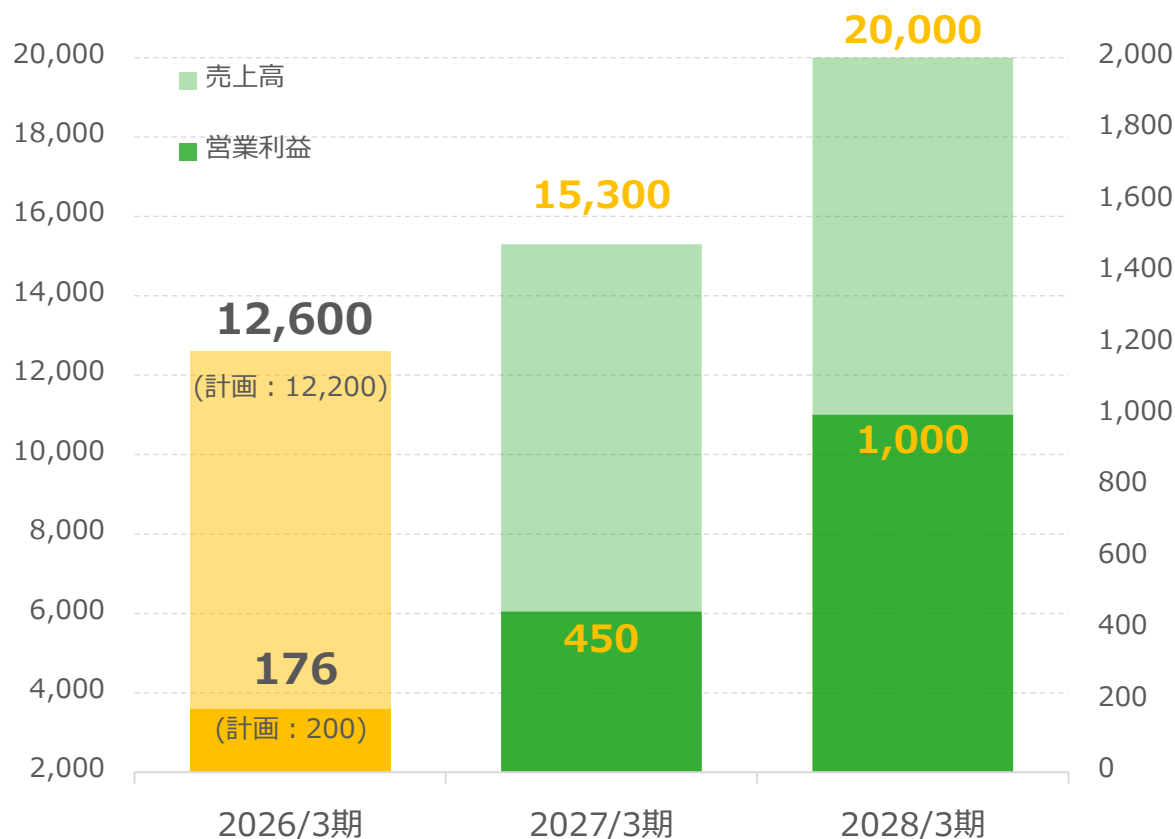
2027年3月期通期業績予想と上場以降の業績推移



中期3カ年連結業績計画の進捗と見通し

中期経営計画の初年度は、計画対比で売上103.2%、営業利益88.0%にて着地
既存事業においては中期計画通り堅調に売上成長

2025年度中期3カ年連結売上・営業利益計画



[単位: 百万円]

【前期の振り返り】

- 住設DX事業、ソリューション事業ともに営業状況は堅調に推移し、売上は計画を上回り着地
- M&A関連の一時費用等によって営業利益は計画未達
- 住設DX事業 (BtoC) のブランディング投資は計画通り実施

【今後の見通し】

既存グループ体制で2027年3月期は計画達成の見込み
さらに、HD化による経営体制強化で、中期経営計画を上回る成長を目指す

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、大型連休等の兼合いもあり、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。	2026年3月末時点におきまして、連結で従業員数340名〔社員職人17名含む〕となっております。また、職人の人数は社員職人17名と契約パートナー258名で合計275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。

当社では、株主・投資家の皆様に向けて、公式IR noteにて定期的な情報発信を行っております。
IR関連情報の他、事業のトピックスなど様々な情報を配信しておりますので、ぜひフォローいただければ幸いです。



[交換できるくん公式IR note](#)

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