



着替えるように、
くらしをかえよう



2027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
[東証グロース：7695]

2027年3月期 1Q

2026年4月～2026年6月

1. 2027年3月期 第1四半期業績
2. グループ会社のご紹介
3. 交換できるくん事業のご紹介
4. よくいただくご質問

1

2027年3月期 第1四半期業績

1-1 |

連結業績

連結売上高は対前年比47.2%増

- ・ 交換できるくん事業が好調、M&A効果も加わり、売上は順調に伸長
- ・ グループ各社の季節性として営業利益水準の低い1Qでありながらも、121百万円の営業利益を計上

[単位：百万円]

	2026/3期 1Q累計実績	2027/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	2,548	3,753	+1,204	+47.2%
売上総利益	521	810	+288	+55.4%
売上総利益率	20.5%	21.6%	+1.1pt	—
営業利益	△131	121	+252	—
営業利益率	△5.1%	3.2%	+8.3pt	—
経常利益	△128	119	+247	—
当期純利益	△88	65	+154	—

* セグメント間の内部取引消去額(売上高)
* のれん償却額

8百万円
22百万円

連結業績の概要（貸借対照表）

中東情勢による不安定な商品供給を鑑み、在庫を確保したため商品在庫が増加

- ・法人税、消費税等の納税により資金が微減

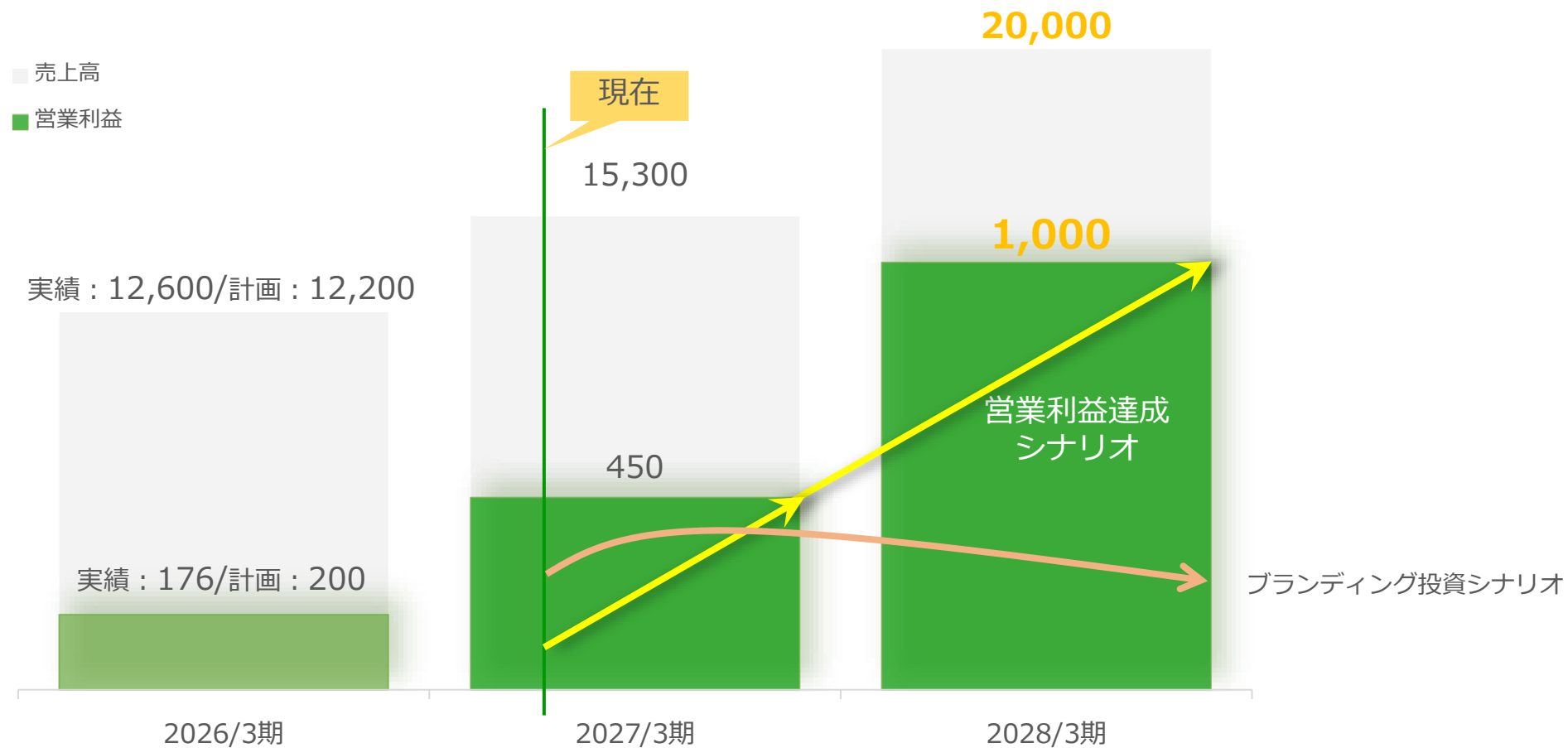
[単位：百万円]

			2026/3期 実績	2027/3期 1Q実績	増減
資産	流動資産	現金及び預金	1,562	1,434	△127
		商品	522	623	+100
		その他	1,177	1,259	+82
	固定資産		2,428	2,326	△101
資産合計			5,690	5,643	△47
負債	有利子負債		1,034	974	△60
	その他		2,580	2,522	△59
純資産	資本金〔資本剰余金含む〕		1,042	1,042	+0
	利益剰余金		1,004	1,069	+65
	自己株式		△0	△0	－
	その他		30	36	+5
負債・純資産合計			5,690	5,643	△47
自己資本比率			36.0%	37.4%	1.5%

中期3カ年連結業績計画と営業利益達成シナリオ

前期は計画外のM&Aコストで営業利益未達ながらも事業売上は計画通り
ブランディング投資は継続しつつも、グループ会社シナジーで利益創出への転換を見込む

中期3カ年連結売上・営業利益計画とブランディング投資/営業利益シナリオ概念図



[単位: 百万円]

* ブランディング投資、営業利益のラインは、あくまでイメージになりますので、四半期毎の計画を示すものではありません

グループ会社と事業セグメント

グループ各社の主な事業において、リフォーム／住設交換および、それらの付加的サービスに関連する事業を住設DX事業とし、リフォーム／住設交換領域以外にもデジタルソリューションを提供する事業をソリューション事業と定義しております。

住設DX事業



住宅設備機器の工事付きEC事業

株式会社キッチンワークス



水廻りリフォーム事業



法人向け住設事業



住宅設備保証事業

ソリューション事業



システム開発事業

BtoC領域

BtoB領域

両事業ともに順調な売上成長

- ・ソリューション事業はM&A効果により売上規模が大幅に拡大

※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	5百万円
アイピーエス	Requestwise（修理管理システム利用料）	2百万円
交換できるくん	アイピーエス経営指導料	1百万円

[単位：百万円]

住設DX事業	2026/3期 1Q累計実績	2027/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	2,330	3,278	+947	+40.7%
売上総利益	515	755	+239	+46.4%
売上総利益率	22.1%	23.0%	+0.9pt	—
営業利益	△106	136	+242	—
営業利益率	△4.6%	4.2%	+8.8pt	—

ソリューション事業	2026/3期 1Q累計実績	2027/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	259	483	+223	+85.8%
売上総利益	34	65	+30	+87.5%
売上総利益率	13.4%	13.5%	+0.1pt	—
営業利益	△18	△15	+2	+15.7%
営業利益率	△7.2%	△3.3%	+3.9pt	—

* 内部取引相殺前のセグメント業績

グループ経営のシナジー効果

交換できるくんとグループ各社とのシナジーにより、リフォーム業界では稀有な高収益企業体を目指す

グループ各社のビジネス成長機会の拡大

おうちの設備、コスパ良く！
交換できるくん

ブランド
ノウハウ
集客

サービスラインナップ



 **KD SERVICE**

法人向けサービス
リプラフォーム
交換技能アカデミー
住宅設備保証
水廻りリフォーム

 **IPS**
Information Planning Service



交換できるくんの競争力強化への貢献

持株会社体制への移行に向けた動き

2026年6月29日 株主総会にて、
持株会社化に向けた新設分割計画、
新たな取締役体制を承認可決

株主総会承認可決事項

1. 新設分割計画
「リフォームテクノロジー株式会社」への商号変更含
2. 定款一部変更
グループ各社の事業目的の反映
3. 役員体制変更

株主総会後の取締役体制

代表取締役社長	佐藤浩二
取締役会長	栗原将
社外取締役	中川憲亮
監査等委員取締役（常勤）	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

1-2

セグメント業績（住設DX事業）

住設DX事業業績

セグメント業績概要

両事業ともに順調な売上成長

- ・ソリューション事業はM&A効果により売上規模が大幅に拡大

※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
 アイビーエス 交換できるくん開発受託 5百万円
 アイビーエス Requestwise（修理管理システム利用料） 2百万円
 交換できるくん アイビーエス経営指導料 1百万円

[単位：百万円]

住設DX事業	2026/3期 1Q累計実績	2027/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	2,330	3,278	+947	+40.7%
売上総利益	515	755	+239	+46.4%
売上総利益率	22.1%	23.0%	+0.9pt	-
営業利益	△106	136	+242	-
営業利益率	△4.6%	4.2%	+8.8pt	-

ソリューション事業	2026/3期 1Q累計実績	2027/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	259	483	+223	+85.8%
売上総利益	34	65	+30	+87.5%
売上総利益率	13.4%	13.5%	+0.1pt	-
営業利益	△18	△15	+2	+15.7%
営業利益率	△7.2%	△3.3%	+3.9pt	-

* 内部取引相殺前のセグメント業績

住設DX事業サマリー

交換できるくん事業を中心に、住宅設備関連の各種サービスを提供

属人性の高いリフォーム業界において、DXによって仕組み化されたビジネスモデルで差別化を目指す

交換できるくん事業（株式会社交換できるくん）

住宅設備機器工事付きEC事業

法人向け住設事業（株式会社KDサービス）

法人向け住宅設備機器関連事業

リプラフォーム販売（住宅設備機器ECプラットフォームのクラウドサービス）

交換技能アカデミー運営

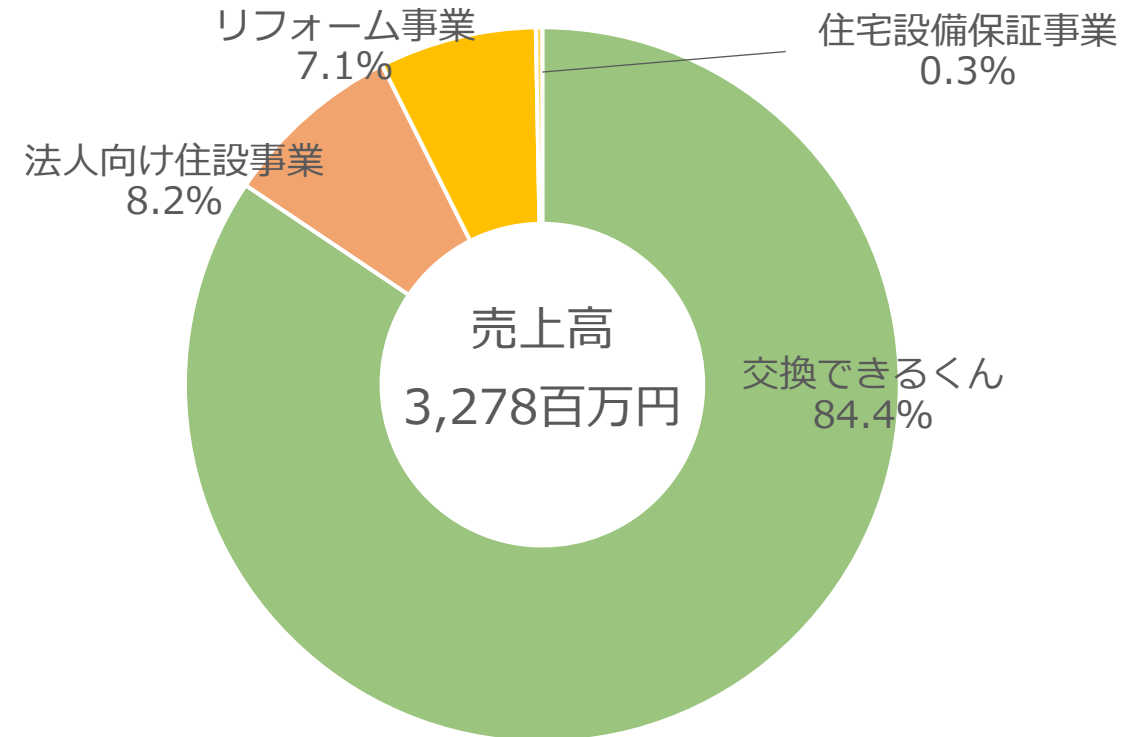
リフォーム事業（株式会社キッチンワークス）

札幌エリアにおける水廻りリフォーム事業

住宅設備保証事業（株式会社IMI）

住宅設備など各種保証サービス事業

事業別売上構成（2027年3月期 1Q実績）



* 住設保証事業は事業の特性上、収益を保証期間で按分するため単年業績は寡少となります

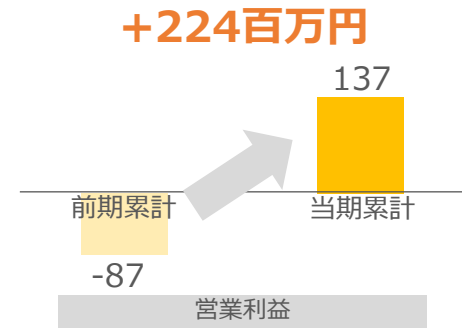
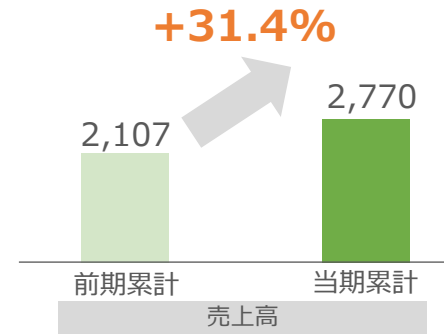
会社別業績ダイジェスト

[単位：百万円]

交換できるくん事業



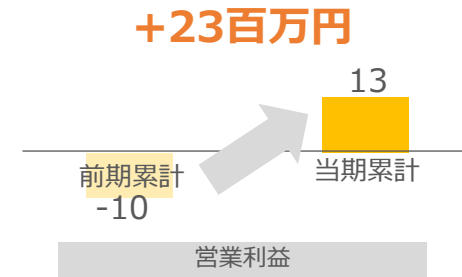
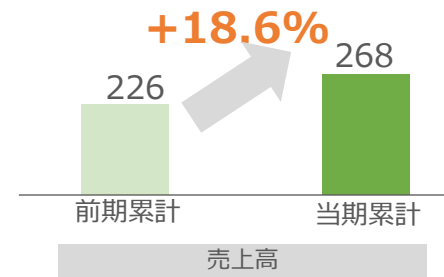
- ・受注好調で堅調に増収
- ・ブランディング広告費の未投下もあり大幅増益



法人向け住設事業



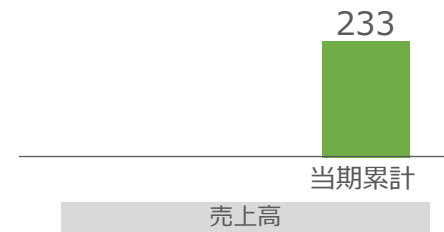
- ・顧客基盤が整い安定した受注を確保
- ・コスト管理の徹底により増益



リフォーム事業



- ・リフォーム相談件数、採用が順調



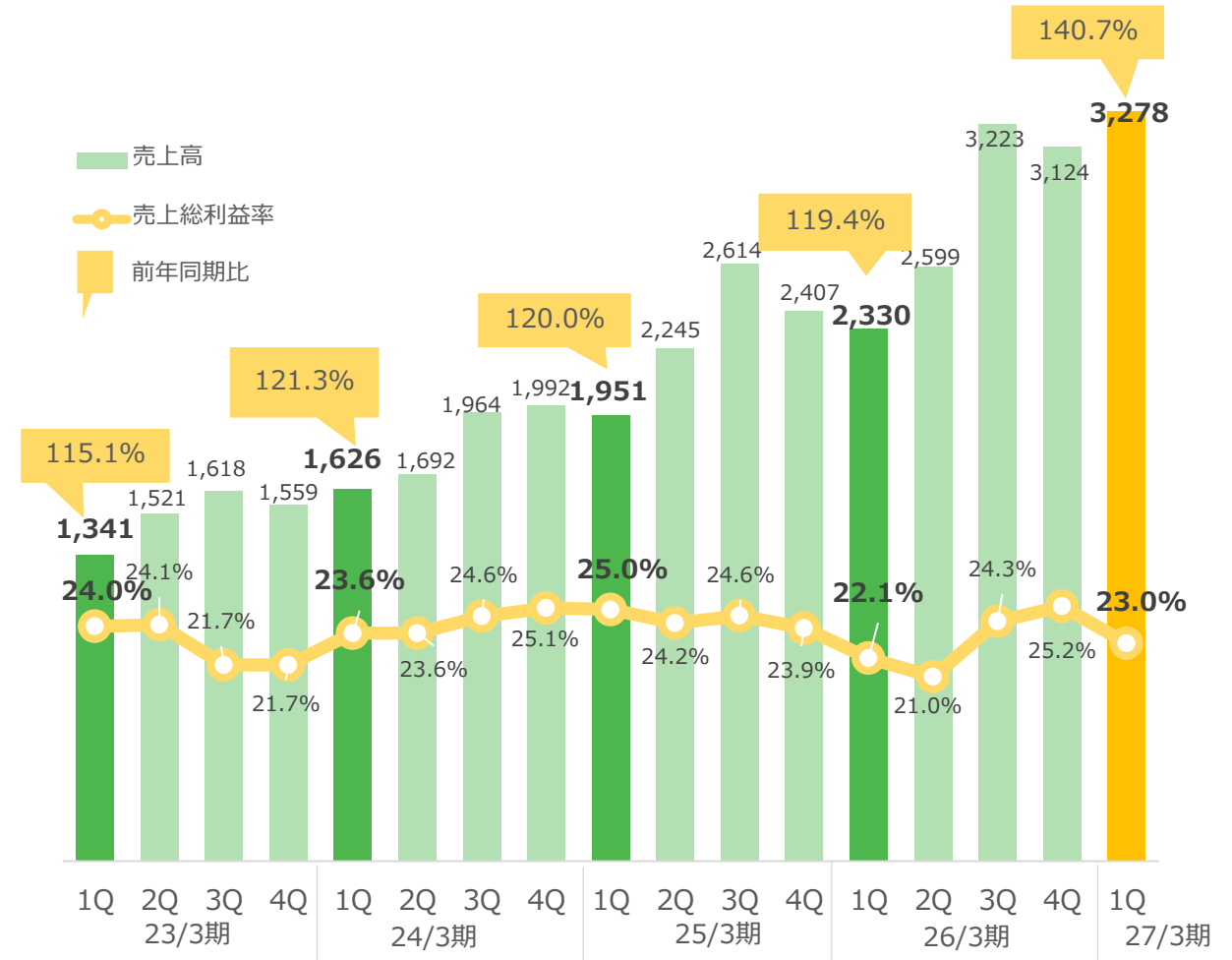
* 四半期の各社の業績に関しては監査法人のレビューは受けておりません。

* 住設保証事業は事業の特性上、収益を保証期間で按分するため単年業績は寡少となります。そのため事業比率も軽微なため掲載を割愛しております。

売上高と売上総利益率の四半期推移

住設DX事業1Q売上高は、
前年同期比40.7%増

- ・交換できるくんの好調な受注にあわせて、キッチンワークスの業績取り込みにより、四半期最高売上を達成



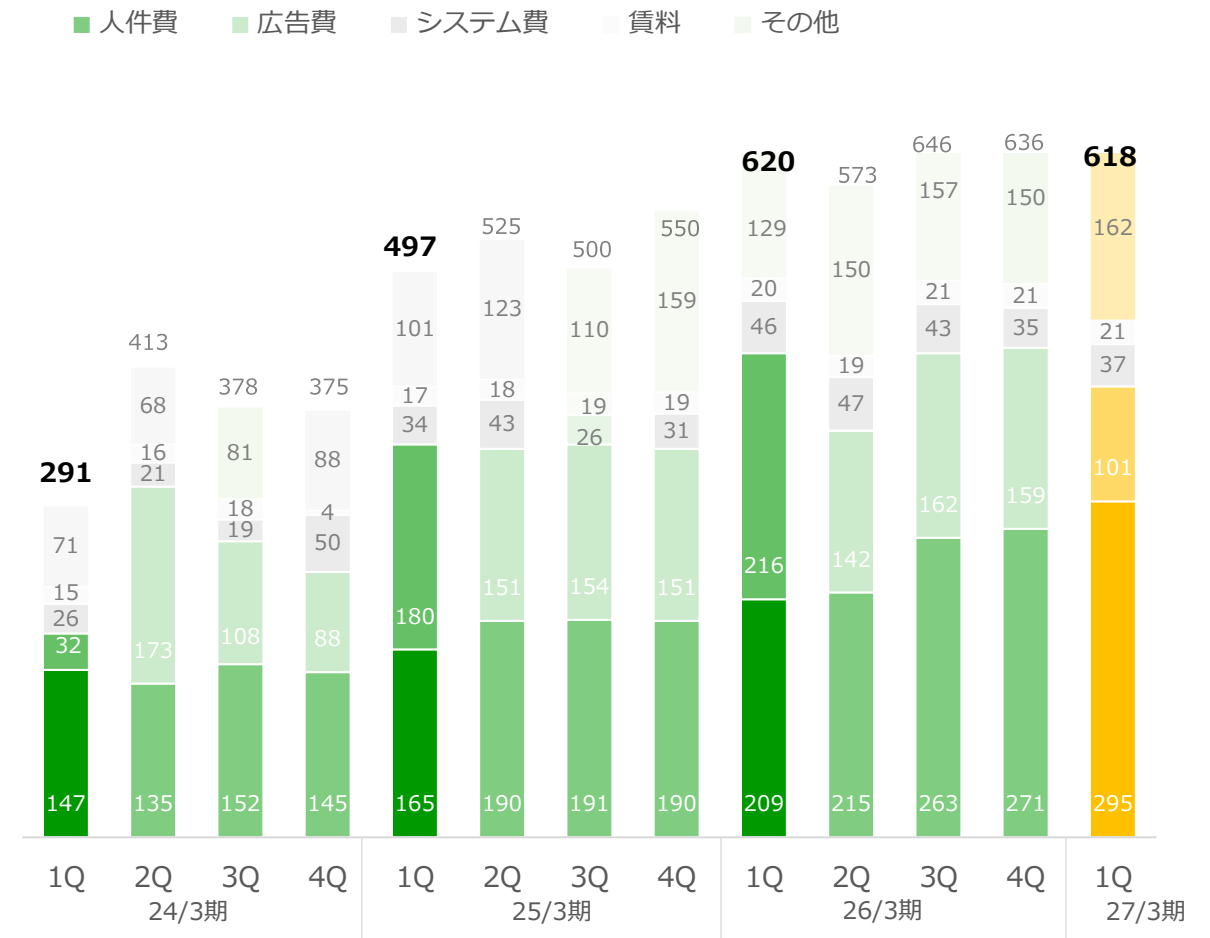
[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績

販管費の四半期推移

販管費は前年同期と同水準を維持

- ・ M & Aや体制強化に伴う人員増により人件費が増加
- ・ 交換できるくん事業のブランディング広告において、効果の最大化を見据え、出稿タイミングを調整したことにより、1QにおいてTV CMなどの広告費を未投下としたため、広告費が対前期比減で着地



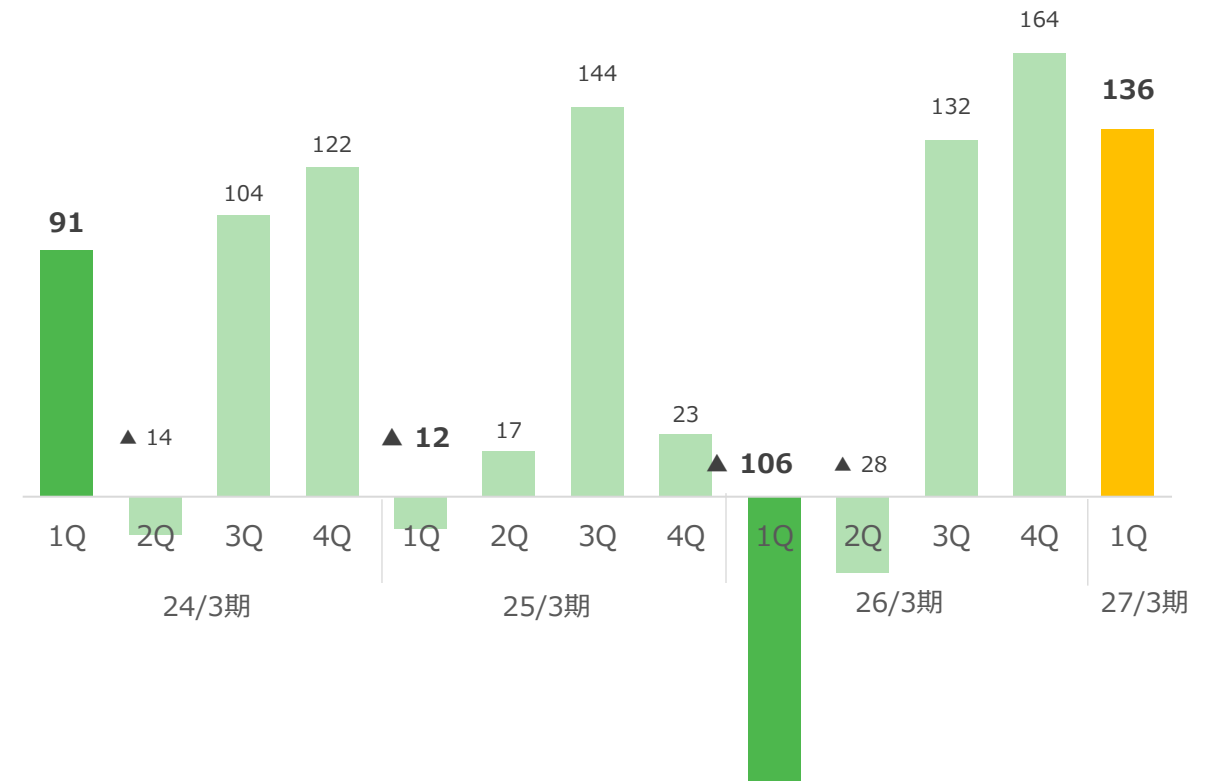
[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績

営業利益の四半期推移

営業利益1.3億円を計上

- ・ 売上の増加と販管費が前年同期水準となったため、
販管費率18.9%に低減



[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績

1-2-1 |

セグメント業績（住設DX事業）
：交換できるくん事業進捗

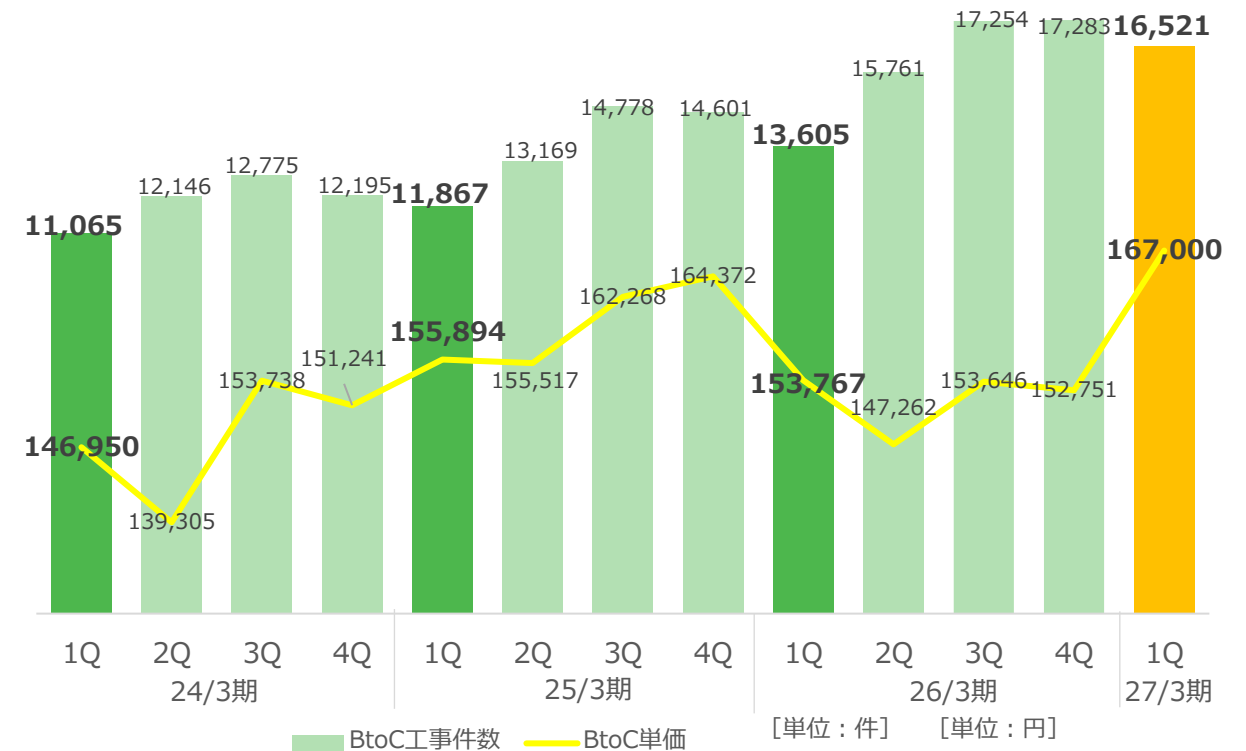
交換できるくん（BtoC）

工事件数の推移（四半期）

**BtoCの工事完了件数は、
前年同期比+21.4%**

- ・ 中東情勢を受け商品供給が不安定な状況があるものの、工事への影響は軽微
- ・ 物価高の外的要因も加わり販売単価は上昇傾向

交換できるくん（BtoC）工事件数と工事あたり売上単価の推移



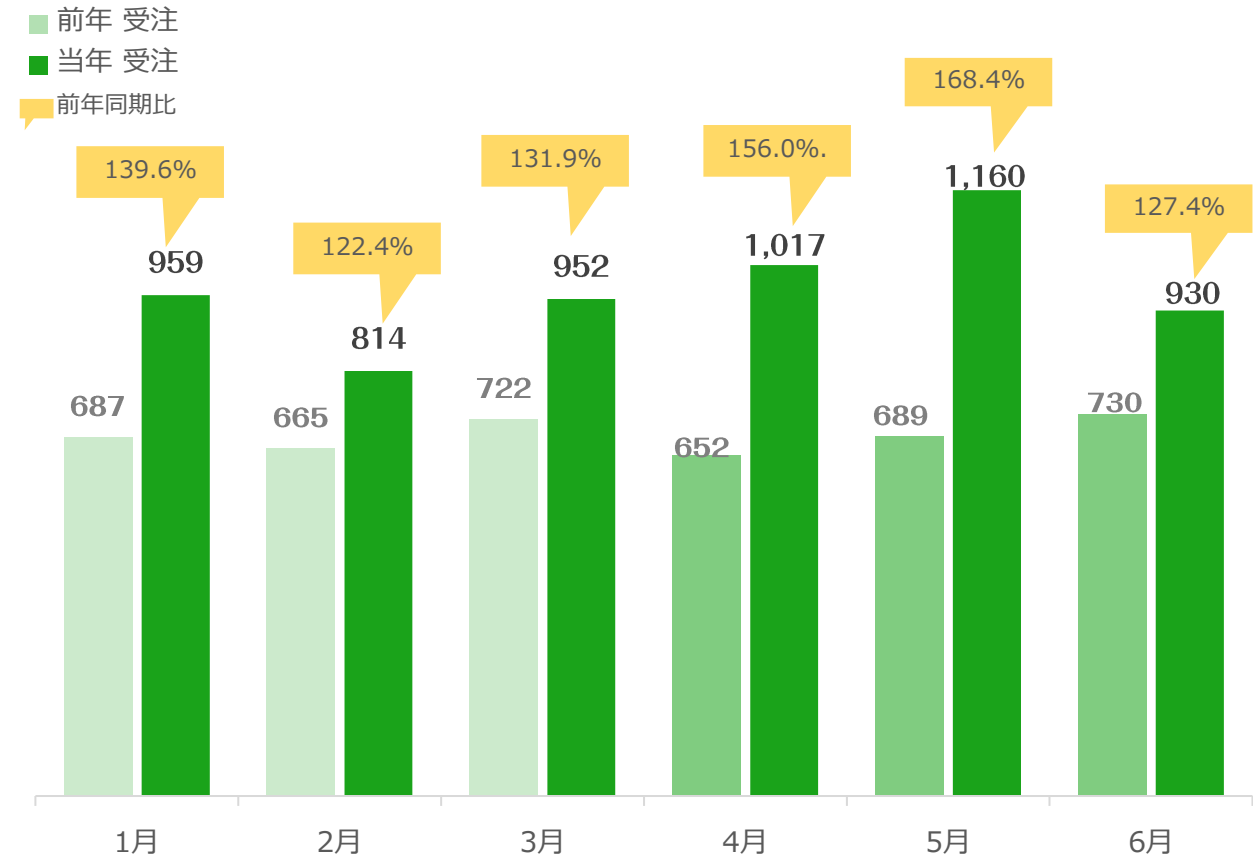
※キッチンワークス社の工事件数は含んでおりません

交換できるくん（BtoC） 受注状況の四半期推移

前年4Q以降、受注は堅調に推移

- ・ 当社のブランド認知の向上に加えて、中東情勢による物価高や商品不足懸念、エアコンの2027年問題など外的需要喚起要因も重なり、受注は堅調に推移

住設DX事業（BtoC）の2027年3月期の受注状況の推移



[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、ご参考になさってください

1-2-2 |

セグメント業績（住設DX事業）
：法人向け住設事業（KDサービス）事業進捗

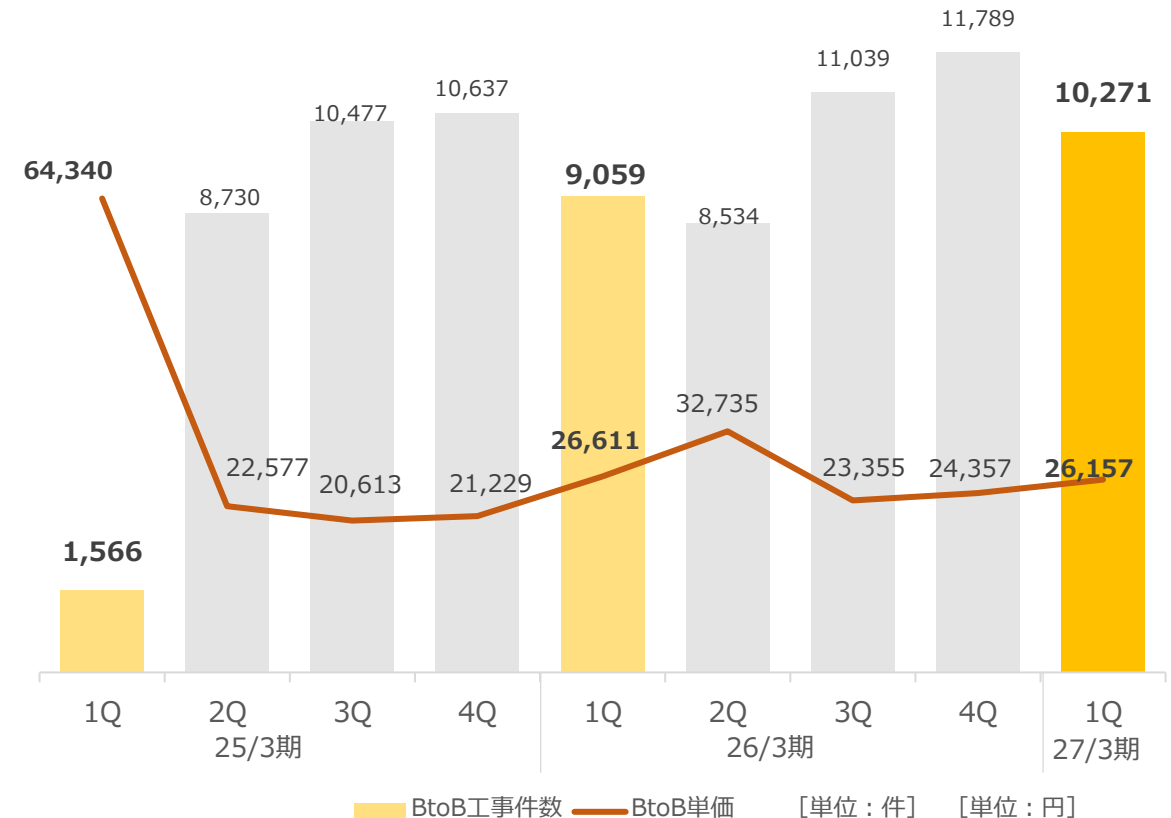
法人向け住設事業（KDサービス） 工事件数の推移（四半期）

**BtoBの工事完了件数は、
前年同期比+13.3%**

・売上規模拡大を見据え、施工体制強化に取り組み中

2025年2Qにハマノテクニカルワークスを吸収合併し、同社の修理請負サービスを事業に取り込んだため、工事件数が大きく増加し、工事あたりの販売単価が減少しております。

KDサービス（BtoB）工事件数の推移

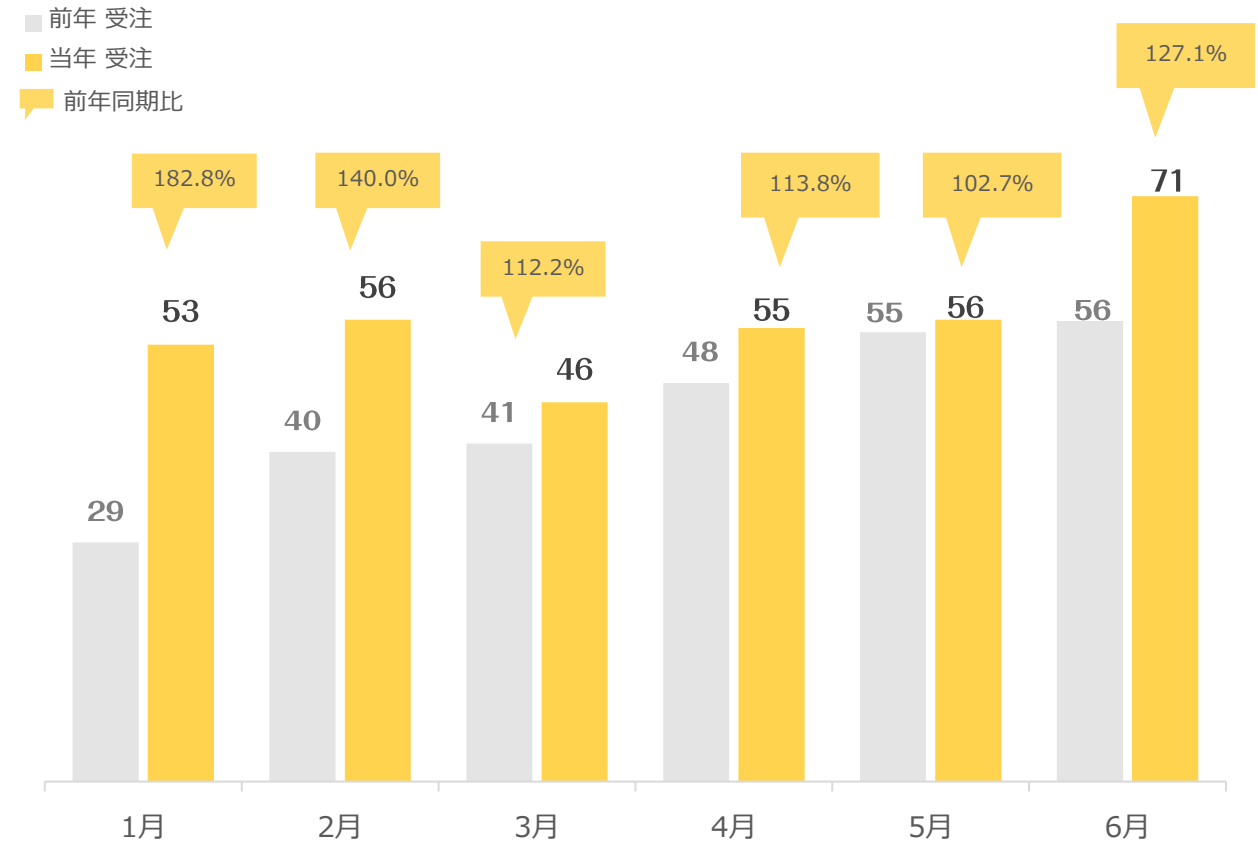


法人向け住設事業（KDサービス） 受注状況の四半期推移

BtoB営業の成果として、安定した受注基盤を確立

- ・分譲マンション管理会社を中心に、安定した受注を見込める顧客基盤を確立
- ・テストマーケティングフェーズではあるもののリプフォーム経由の受注もスタート

住設DX事業（BtoB）の2027年3月期の受注状況の推移



[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、ご参考になさってください

* 商品販売を含む主たる受注のみのデータ

法人向け住設事業（KDサービス） トピックス： 九州電力と業務提携

九州電力 新ブランド「Enebee」発表 (2026年5月20日)

エネルギー利用に関する最適なソリューションを包括的に提供

Press Release

九州電力 Enebee
ずっと先まで、明るくしたい。

2026年5月20日
九州電力株式会社

新たなエネルギーソリューションブランド「Enebee（エネビー）」を立ち上げます
— “わたしの答え” が必要なときに必要なかたちで見つかるブランドへ —

当社は、エネルギー利用に関する最適なソリューションを包括的に提供する新ブランド「Enebee（エネビー）」を立ち上げ、新サービスの提供を含め、エネルギーソリューション事業の取組みを本格化することとしました。

エネルギーを取り巻く環境がこれまでにないスピードで変化している中、私たちが目指すのは、変化するお客さまの思いに寄り添い、課題を見つけ、それらに対する最適な解決策をお届けする「お客さまにとって一番のパートナー」であることです。

そこで今回、従来のビジネスモデルから大きく転換し、電力販売にあわせてエネルギー利用に関する包括的なソリューションサービスを提供する姿勢を明確に示すため、変革の起点として新ブランド「Enebee」を立ち上げます。(公式サイトは[こちら](#))

わたしの答えがある。
Enebee
by 九州電力

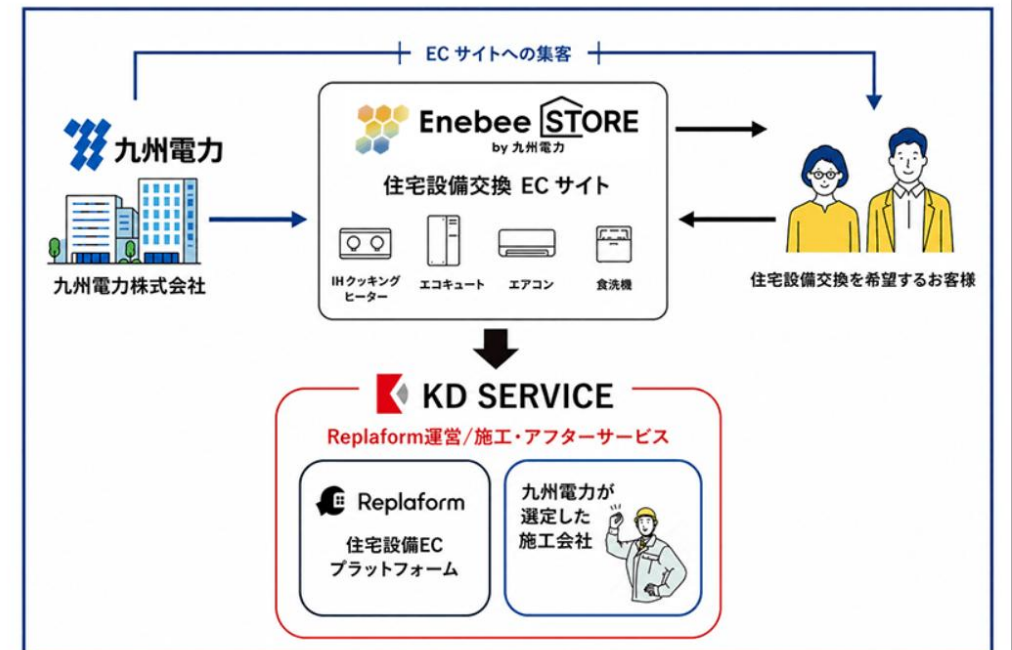
「Enebee」では、エネルギー利用に関するお困りごとや疑問、「もっと便利に・快適になっただけなのに」等の様々な「どうする？」というお客さまの思いに寄り添い、お客さま一人ひとりへ必要なときに必要なかたちで「答え」をお届けします。

九州電力は、「Enebee」を起点に、最適なソリューションを提供し続けることで「お客さまにとって一番のパートナー」となり、九電グループ経営ビジョン2035の実現を目指します。

Enebeeサービス
ラインナップとして

九州電力 「Enebee Store」発表 (2026年6月11日)

「リプラフォーム」を利用した住宅設備交換ECサイト開設



2026年6月11日 共同で記者発表実施

1-3

セグメント業績（ソリューション事業）

セグメント業績（ソリューション事業）

ソリューション事業業績

セグメント業績概要

両事業ともに順調な売上成長

- ・ソリューション事業はM&A効果により売上規模が大幅に拡大

※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
アイビーエス 交換できるくん開発受託 5百万円
アイビーエス Requestwise（修理管理システム利用料） 2百万円
交換できるくん アイビーエス経営指導料 1百万円

[単位：百万円]

住設DX事業	2026/3期 1Q累計実績	2027/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	2,330	3,278	+947	+40.7%
売上総利益	515	755	+239	+46.4%
売上総利益率	22.1%	23.0%	+0.9pt	—
営業利益	△106	136	+242	—
営業利益率	△4.6%	4.2%	+8.8pt	—

ソリューション事業	2026/3期 1Q累計実績	2027/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	259	483	+223	+85.8%
売上総利益	34	65	+30	+87.5%
売上総利益率	13.4%	13.5%	+0.1pt	—
営業利益	△18	△15	+2	+15.7%
営業利益率	△7.2%	△3.3%	+3.9pt	—

* 内部取引相殺前のセグメント業績

ソリューション事業サマリー

創業40年を超えるシステム開発会社アイピーエス社で構成

グループ入り後は交換できるくんのシステム開発や、メーカー向け修理業務管理システムのクラウドサービス提供などに着手

ソリューション事業（株式会社アイピーエス）

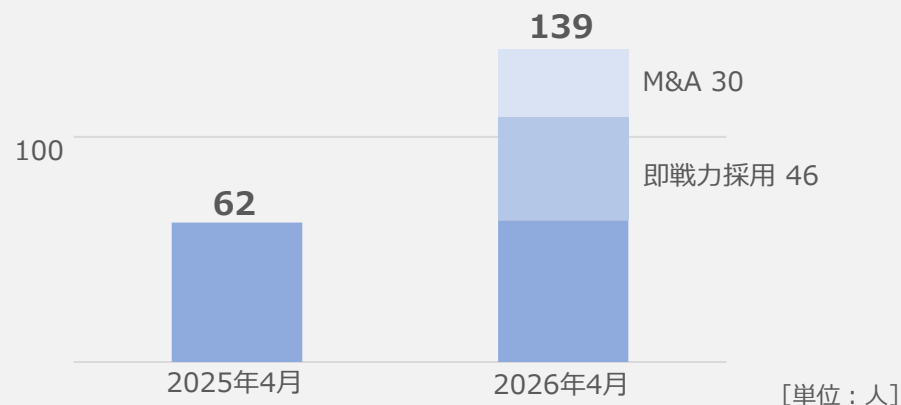
業務系システム開発事業

リクエストワイズ開発／販売（住設メーカー向け修理業務管理システム）

→2024年7月にM&Aしたハマノテクニカルサービスから事業移管

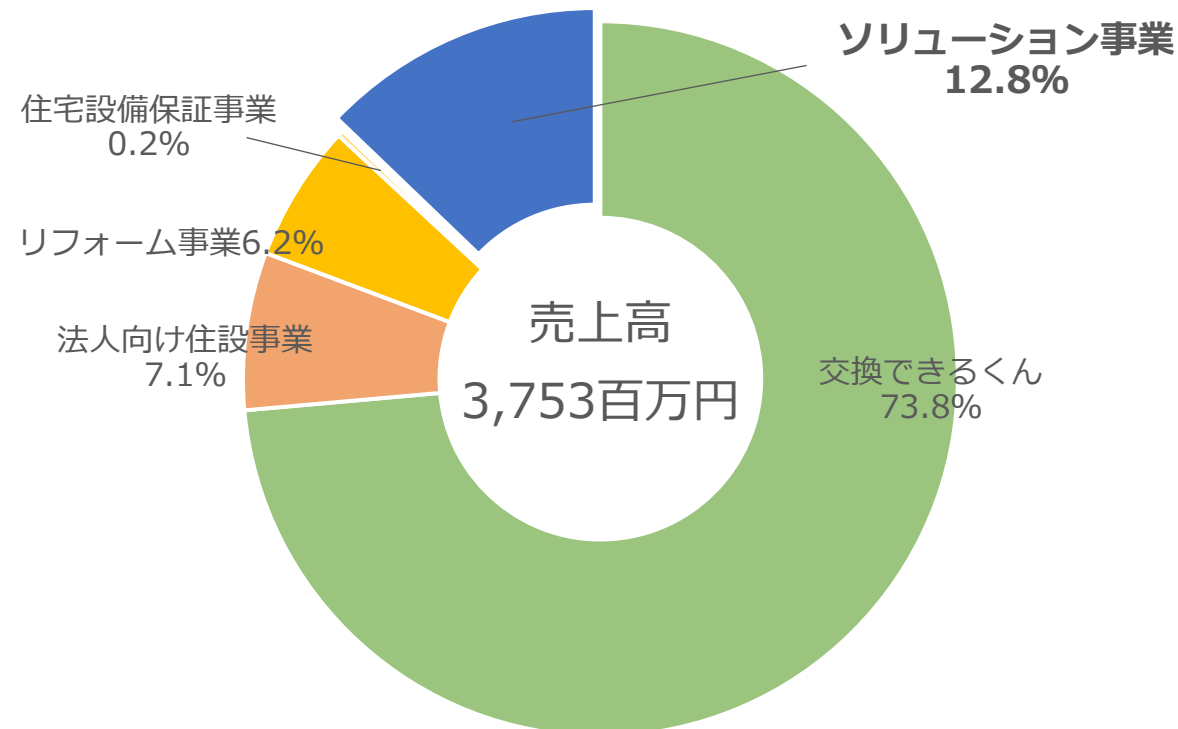
※エンジニア数の前期比較

経営陣のネットワークによるM&Aと即戦力採用によって大幅増員



連結売上に対する事業別売上構成

(2027年3月期 1Q実績)

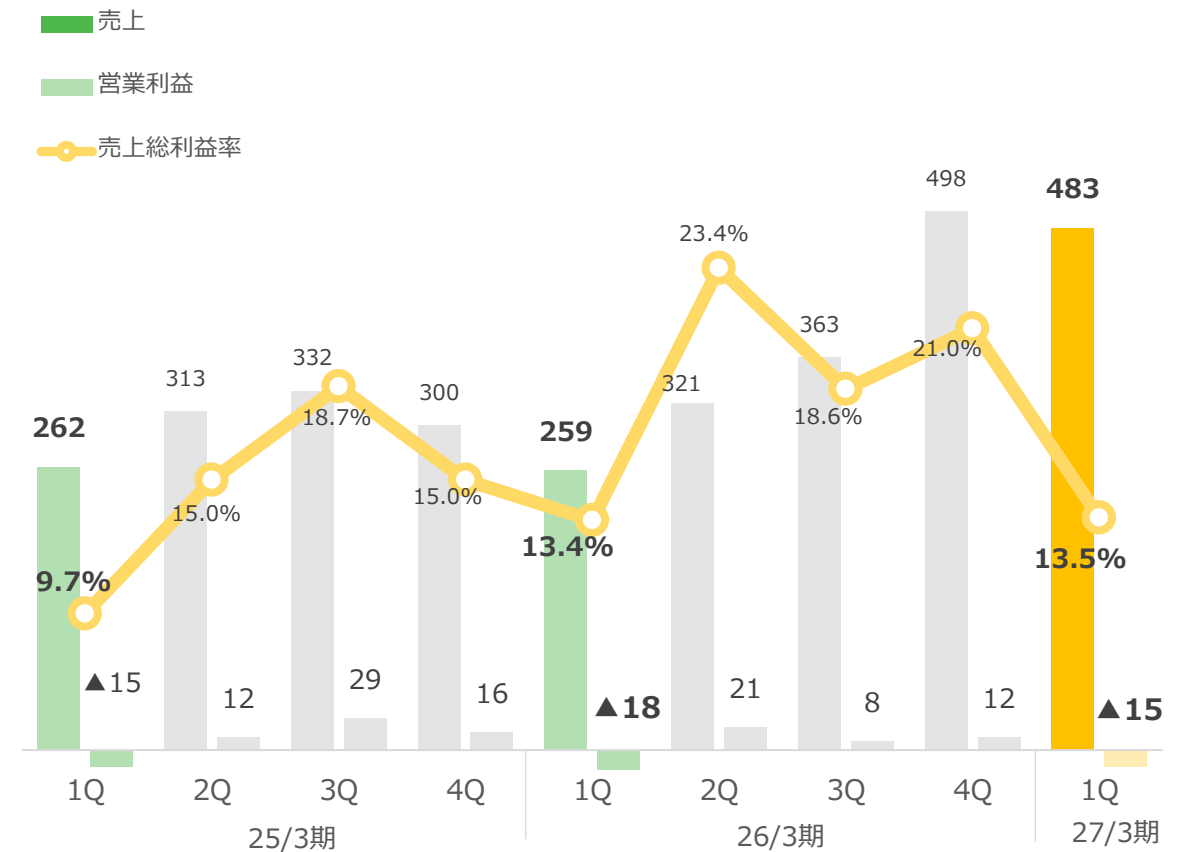


* 住設保証事業は事業の特性上、収益を保証期間で按分するため単年業績は寡少となります

売上高と営業利益、売上総利益率の四半期推移

ソリューション事業1Q売上高
は、前年同期比85.9%増

- ・ M&Aや即戦力エンジニアの増員による体制増強で、売上規模が拡大
- ・ 営業活動の質的転換やAI対応など、収益力向上に取り組み中



[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績

2 | グループ会社のご紹介

株式会社交換できるくん（住設DX事業セグメント）

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	佐藤 浩二
取締役会長	栗原 将
社外取締役	中川 憲亮
監査等委員取締役（常勤）	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

スタッフ数 [2026年6月末時点(連結)]

従業員：373名 / 契約パートナー：267名

証券コード

7695 [東証グロース]



株式会社KDサービス（住設DX事業セグメント）

会社概要

株式会社 KDサービス

<https://kd-service.co.jp/>

本社：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

2021年7月

経営陣

代表取締役社長	吉田	正弘
取締役	池田	峻二
取締役	酒井	克知
取締役	松澤	修
取締役	佐藤	浩二
監査役	金森	英之

スタッフ数 [2026年6月末時点]

従業員：17名

事業内容

法人向け住宅設備交換プラットフォーム提供及び関連業務アウトソーシング

取引先

- ・野村不動産などハウスメーカー、マンションデベロッパー、および管理会社
- ・ミーレ・ジャパンなど住宅設備機器メーカー
- ・九州電力、伊藤忠エネクスホームライフなどエネルギーインフラ系企業

サービス内容

- ・住宅設備機器EC販売プラットフォーム「リプラフォーム」販売
リプラフォームURL：<https://replaform.net/>
- ・交換技能アカデミーの運営
交換技能アカデミーURL：<https://koukanshi.com/academy/>
- ・分譲戸建て、分譲／賃貸マンションの住宅設備交換アウトソーシング
- ・住宅設備機器メーカー向けアフターメンテータルソリューション提供
リクエストワイズURL：<https://requestwise.jp/>

株式会社キッチンワークス（住設DX事業セグメント）

会社概要

株式会社 キッチンワークス

<https://www.ktn-works.com/>

本社：北海道札幌市白石区流通センター一丁目9番31号

設立

2003年7月

経営陣

代表取締役社長	祐川	信也
代表取締役会長	荒井	俊吉
常務取締役	野沢	尚司
取締役	佐藤	浩二
取締役	栗原	将
監査役	金森	英之

スタッフ数 [2026年6月末時点]

従業員：32名

事業内容

札幌エリアを中心とした水廻りリフォーム事業

事業の特徴

- ・ ネット集客を強みとして事業成長
- ・ 木材加工工場を保有し、お客様のニーズに柔軟に対応できるリフォーム提案が可能
- ・ タカラスタANDARD商品の北海道エリアでの販売実績19年連続No.1



株式会社IMI（住設DX事業セグメント）

会社概要

株式会社 IMI

<https://imico.jp/>

本社：東京都中央区八丁堀4-4-13-1B

設立

2015年11月

経営陣

代表取締役社長
取締役
取締役
監査役

厚木 勝之
渡邊 崇
佐藤 浩二
金森 英之

許認可

損害保険代理店登録番号：20825014804

事業内容

住宅設備や歯科医療などのオリジナル保証サービスの提供

サービス内容

- ・暮らし関連企業向け住宅設備延長保証の提供
- ・歯科クリニック向け歯科医療保証の提供
- ・お客様企業の要望に応じた保証サービスの企画、開発



株式会社アイピーエス（ソリューション事業セグメント）

会社概要

株式会社 アイピーエス

<https://www.ips-j.co.jp/>

本社：東京都北区田端6-1-1 田端ASUKAタワー12階

設立

1985年3月

経営陣

代表取締役社長
取締役会長
取締役副社長
取締役
監査役

小竹 裕之
原田 幹雄
添田 新太郎
佐藤 浩二
金森 英之

スタッフ数 [2026年6月末時点]

従業員：158名

事業内容

企業向け業務システム開発および保守

事業の特徴

- ・エネルギーや製薬業界向け業務システム開発実績が豊富
- ・セールスフォース関連インテグレーションサービス
- ・メーカーメンテナンス業務ソフトウェア「リクエストワイズ」開発、販売
リクエストワイズURL:<https://requestwise.jp/>

お取引業種・実績



エネルギー事業



製薬



不動産



鋼鉄・商社



金融

アイピーエスは豊富な知識と経験を活かし、エネルギー事業会社・製薬会社など、人々の暮らしに欠かせない大手上場企業のシステムを30年以上に渡り支え続けている会社です。

3

交換できるくん事業のご紹介

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。



交換できるくん会社沿革

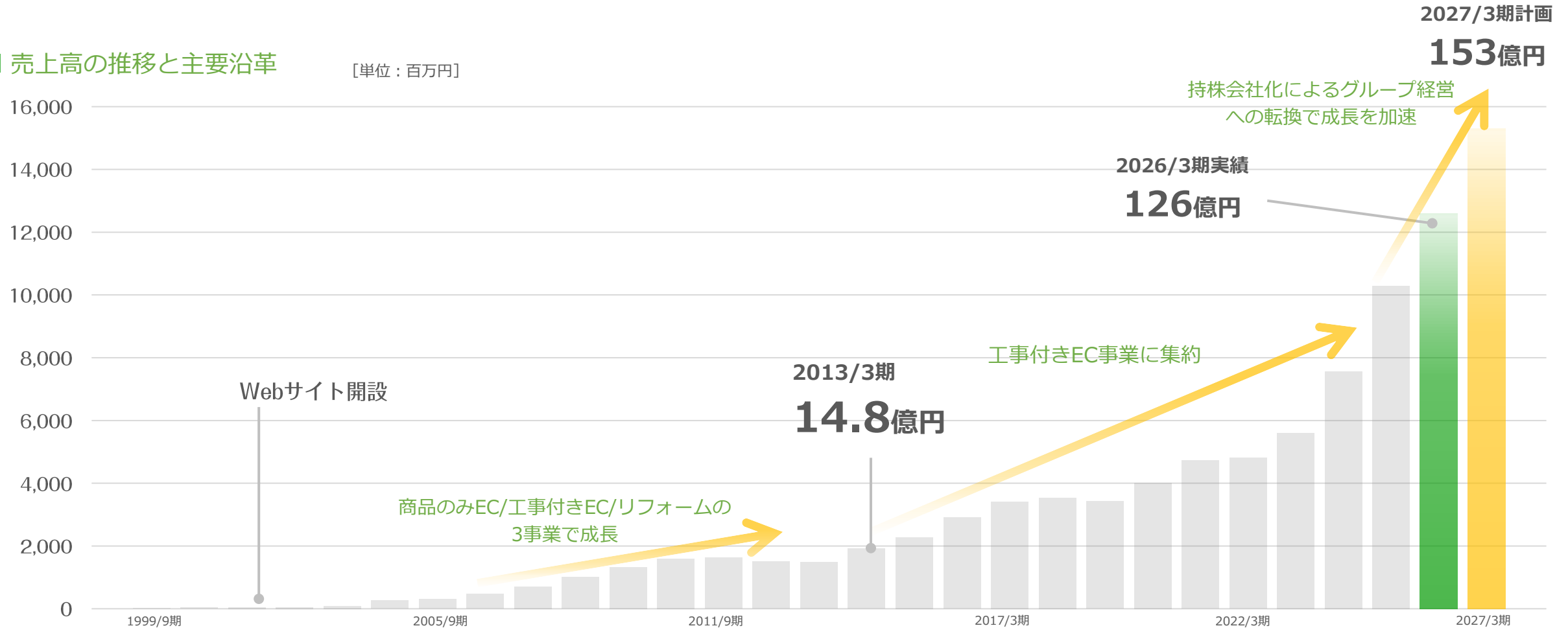
工事付きEC事業にリソースを集約した2013年3月期以降、売上高は大きく伸長

2024年のM&Aを機に多角化によって成長スピードを加速

2026年、持株会社により更なる規模拡大を目指す

I 売上高の推移と主要沿革

[単位：百万円]



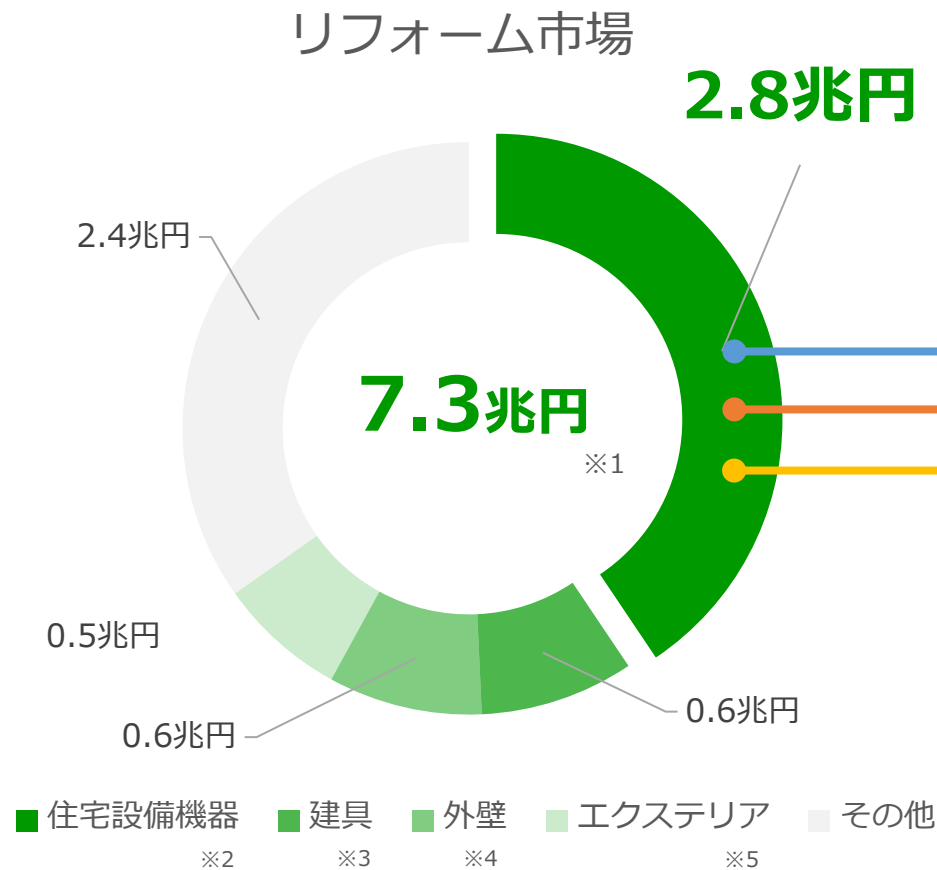
※ 2013年3月期より決算期を9月から3月に変更したため、翌期上半期の実績を反映のうえ12ヶ月分を表示しております。

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**

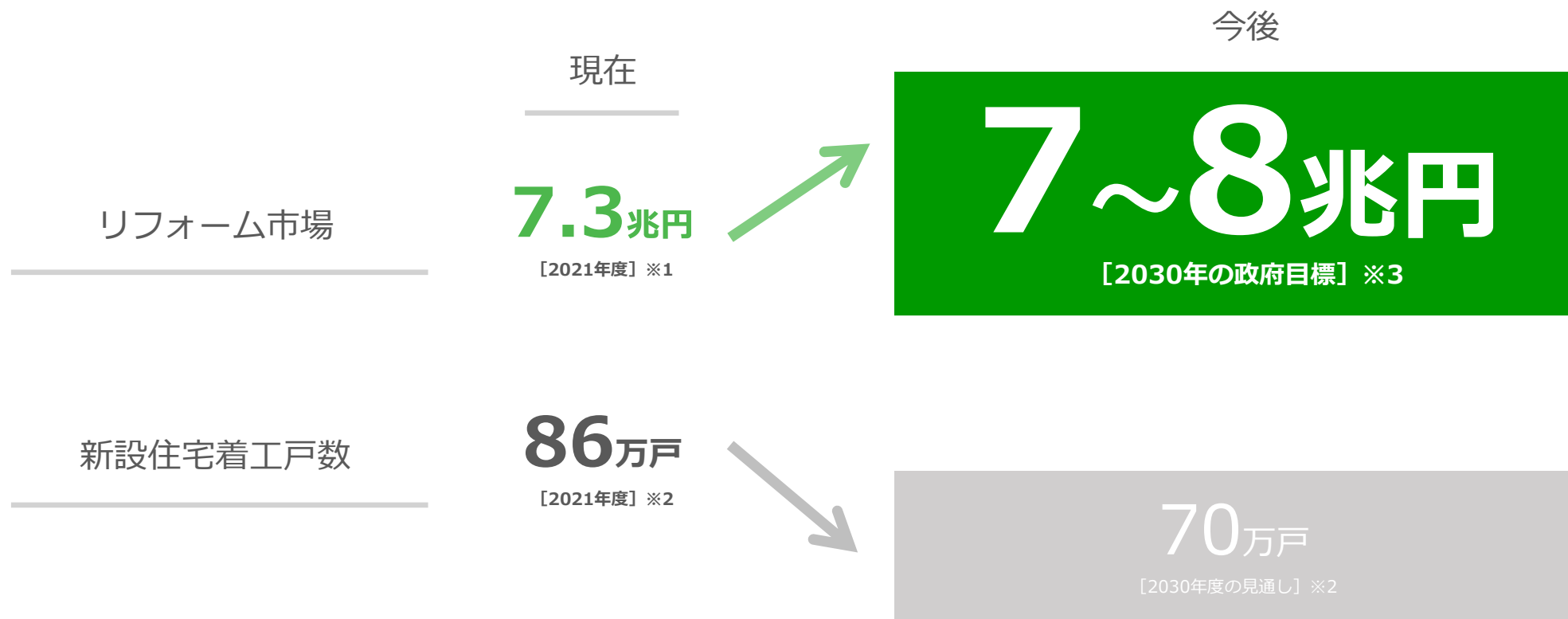


【出所】
※1 (株)矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成
※3 (株)富士経済：2019年7月18日プレスリリース「住宅設備・建材100品目の国内市場を調査」をもとに当社作成
※5 (株)タカショー：「2021年1月期第2四半期決算説明資料」をもとに当社作成

※2 (株)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 (株)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



【出所】

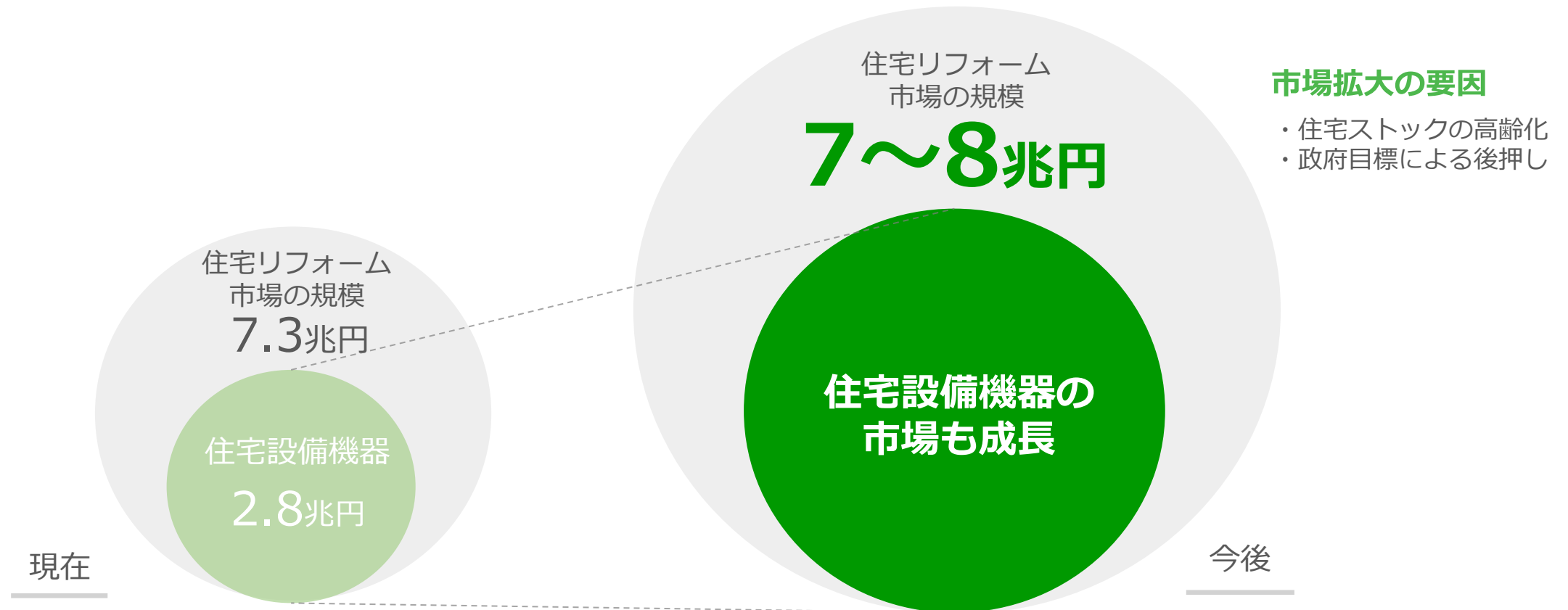
※1 ㈩矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成

※2 ㈩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 ㈩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



【出所】

※1 ㈩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 ㈩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

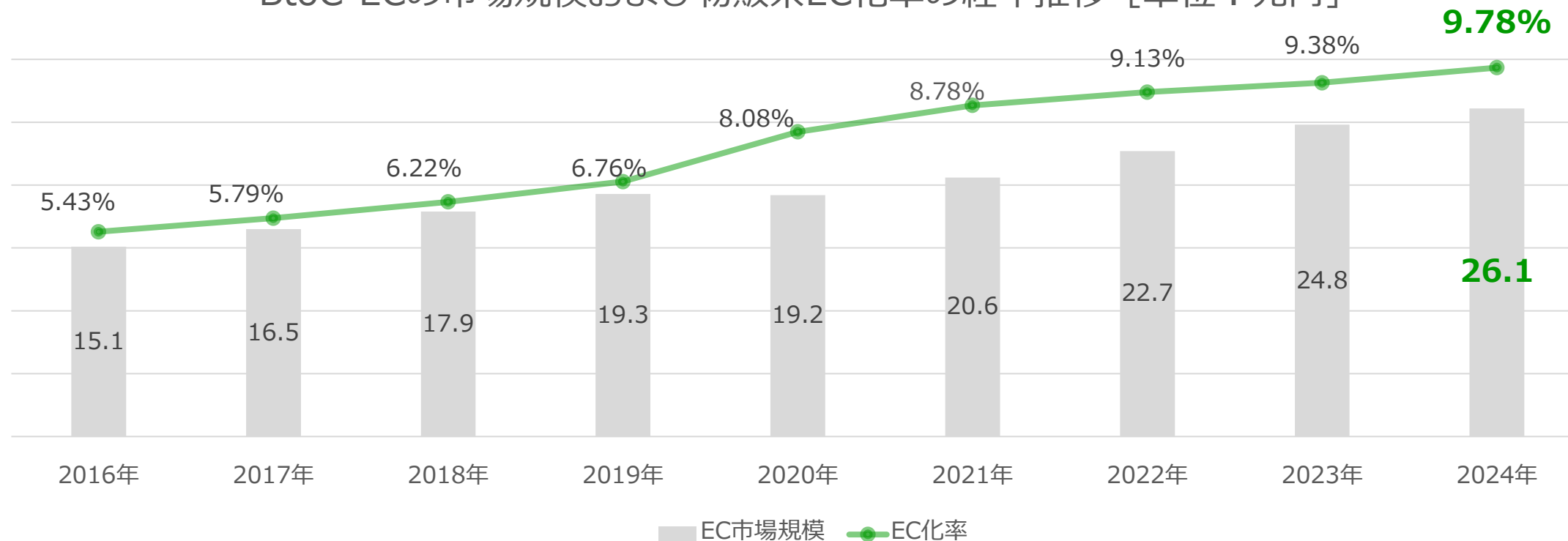
※3 ㈩矢野経済研究所：「2022年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」をもとに当社作成

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、2024年のB to C のEC市場規模は**26兆円**

EC化率については**9.7%**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6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

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…

どこに頼めばいいかわからない

業者のホンネ

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を受注したい

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

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



- ・リノベーション
- ・デザインリフォーム
- ・増改築

一般リフォーム



- ・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

住宅設備機器の交換



- ・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

修理・小工事



- ・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

工事の種類

費用イメージ

マーケット
リーダー

300万円～

50～300万円

ブラックボックス化

1～5万円

- ・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

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
工事の種類	大規模リフォーム  ・リノベーション ・デザインリフォーム ・増改築	一般リフォーム  ・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	住宅設備機器の交換  ・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	修理・小工事  ・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		・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

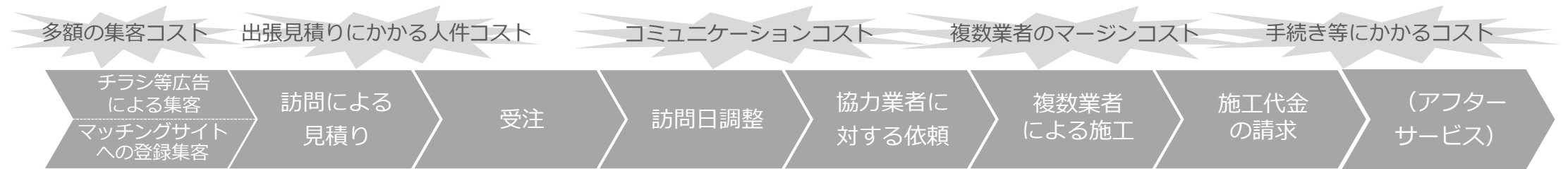
立会いは工事当日のみ



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**

Ⅰ 従来型のビジネスフロー



Ⅱ 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 2.9万件超
- ・ユーザーレビュー 4.2万件超

PV数：3,500万超（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1.5万件（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13.4万件（年間）

③ 自社で施工まで完結

- ・グループ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6.3万件（年間）



圧倒的な情報量

- ・ 6万ページ超 のユニークコンテンツ
- ・ ユーザーレビュー 4.2万件以上蓄積
- ・ 施工事例 2.9万件以上蓄積

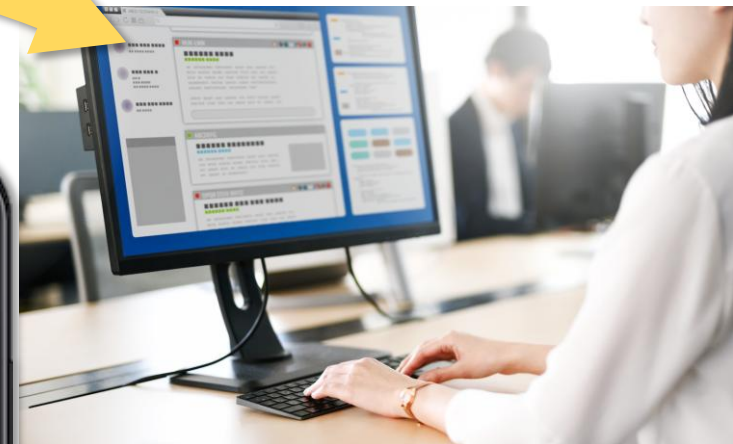
サイト流入数の増加

- ・ 年間のPV閲覧数3,500万超の大規模サイト
- ・ 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**



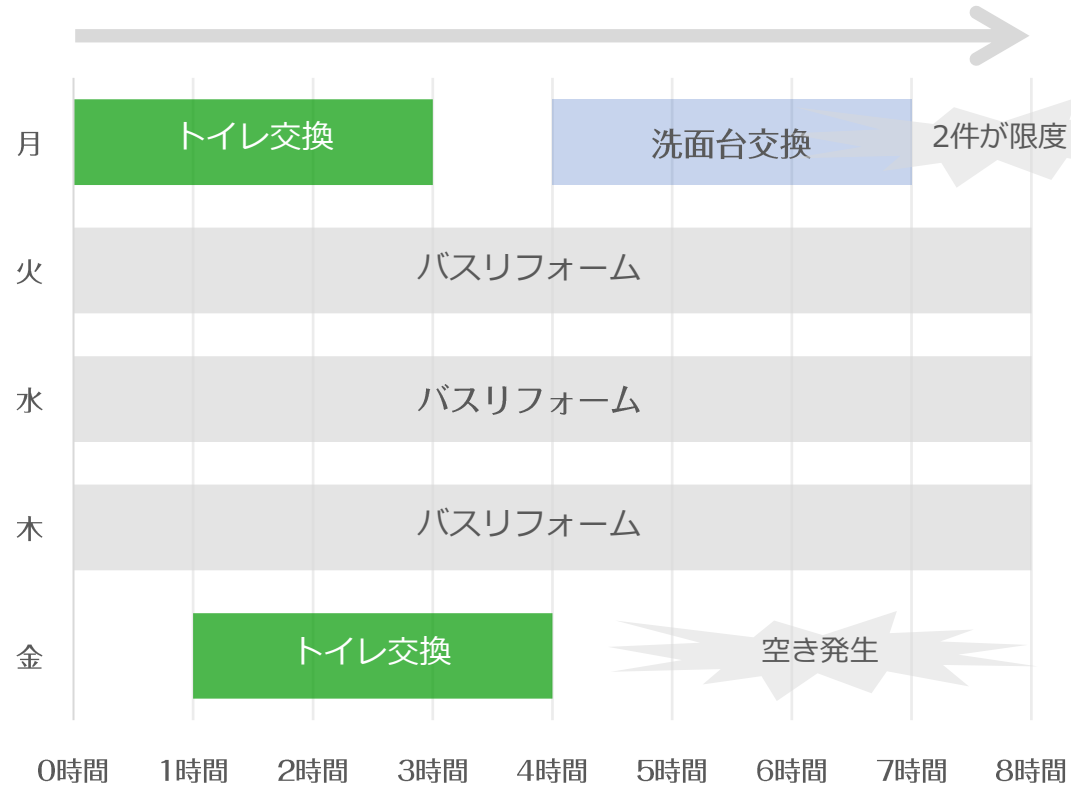
20年超の
トライ&エラーによる
**精度の高い
見積ノウハウ**

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



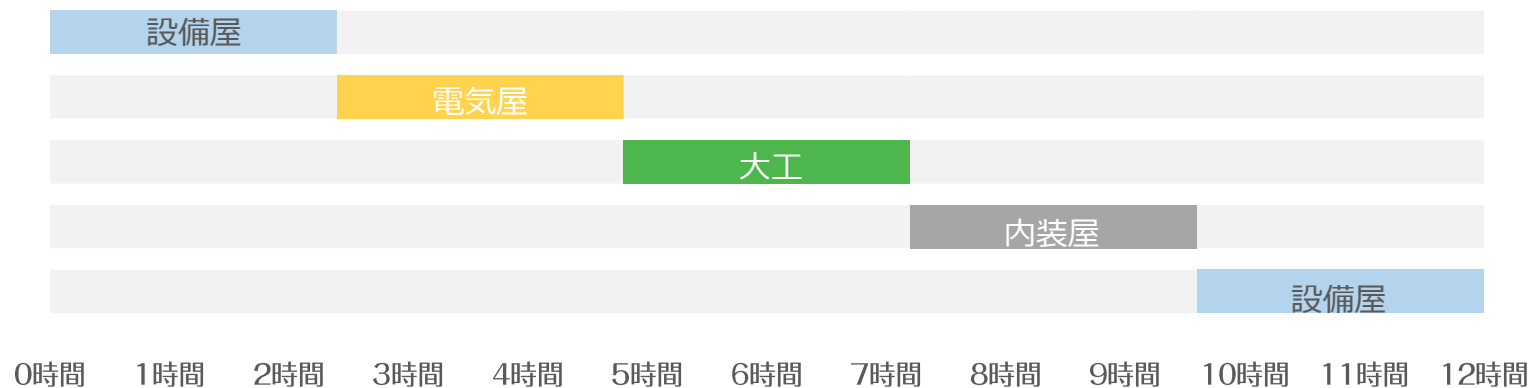
交換できるくんのスケジュールイメージ



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



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

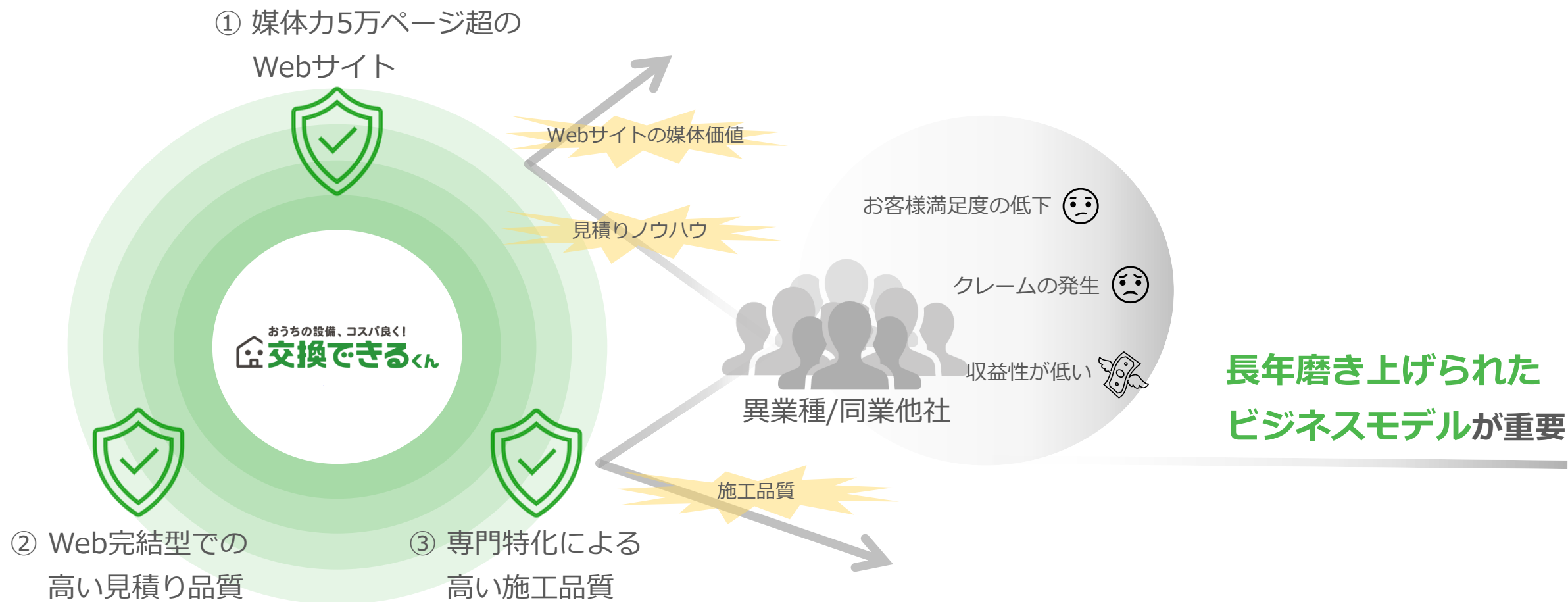


優秀な1人の職人が
6時間で完成

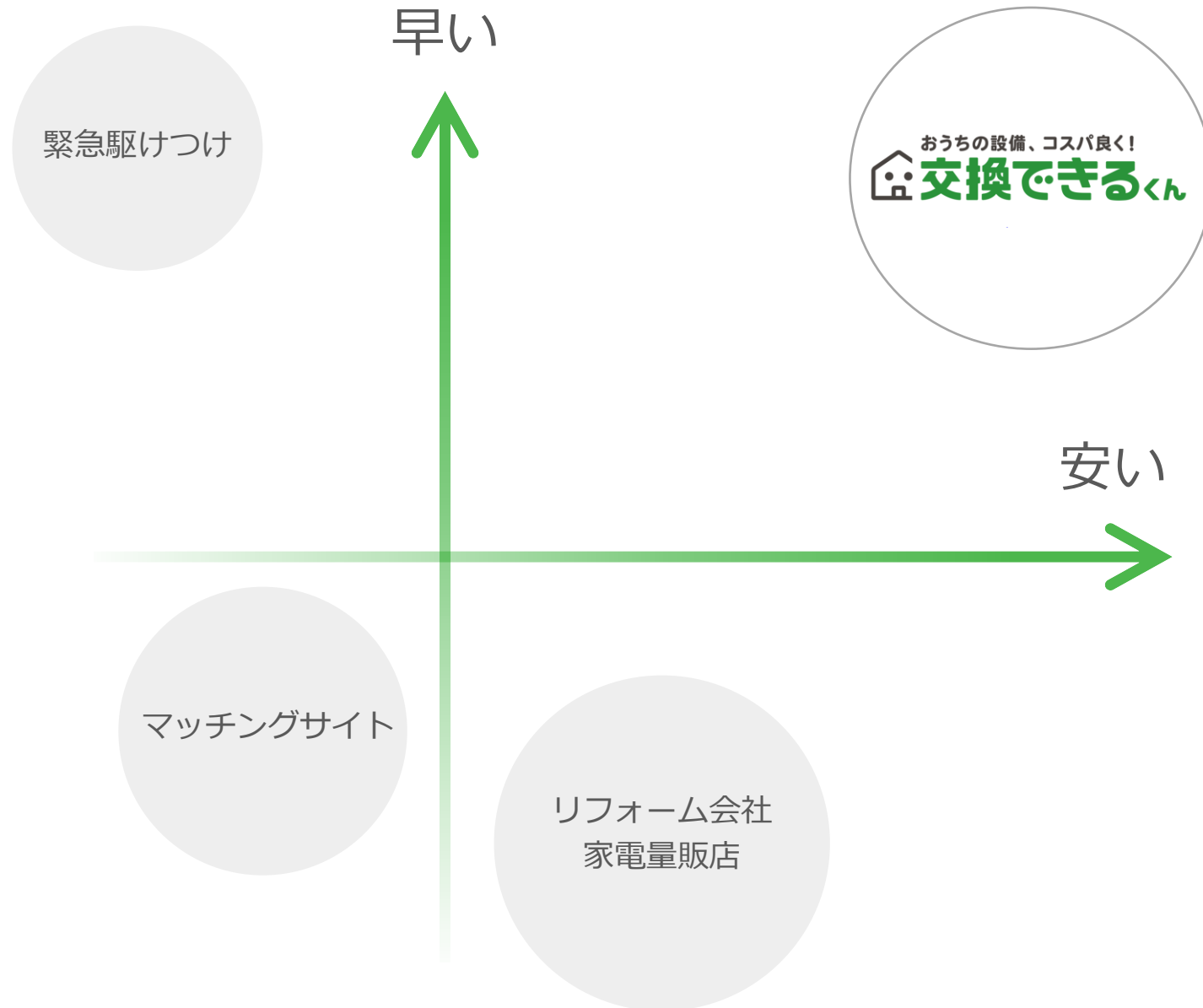
専門特化による熟練の施工
安く・早く・高い品質を実現

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



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



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-45BD1S 希望小売価格：税込 273,900円 30%OFF	191,730
解体撤去	既存ビルトイン食洗機撤去	11,000
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	19,800
保証	オプション10年保証	15,400
処分費	既存食洗機及び発生材処分	13,200
その他	諸経費 (現場養生費/現場管理費)	11,000
税込合計		284,130

交換できるくんの見積り

※2026年6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-45BD1S 希望小売価格： 税込 273,900円 46%OFF	147,906
基本工事	まるごとサービスパック (食洗機)※	40,800

税込合計 188,706

約 2/3 の価格

さらに

商品も工事も 無料10年保証つき

4 | 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、大型連休等の兼ねいもあり、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、余力は十分にございます。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、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いておりますが、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。
創業者である取締役会長は現場経験がおありでしょうか？	当社会長は、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、全方位で経営の一翼を担っております。
従業員数と職人の人数を教えてください。	2026年6月末時点におきまして、連結で従業員数373名〔社員職人18名含む〕となっております。また、職人の人数は社員職人18名と契約パートナー249名で合計267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