

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



2025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]

# 2025年3月期 1Q

2024年4月～2024年6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. 2025年3月期 第1四半期業績
2. 住設DX事業のご紹介
3. ソリューション事業のご紹介
4. 参考情報
5. よくいただくご質問

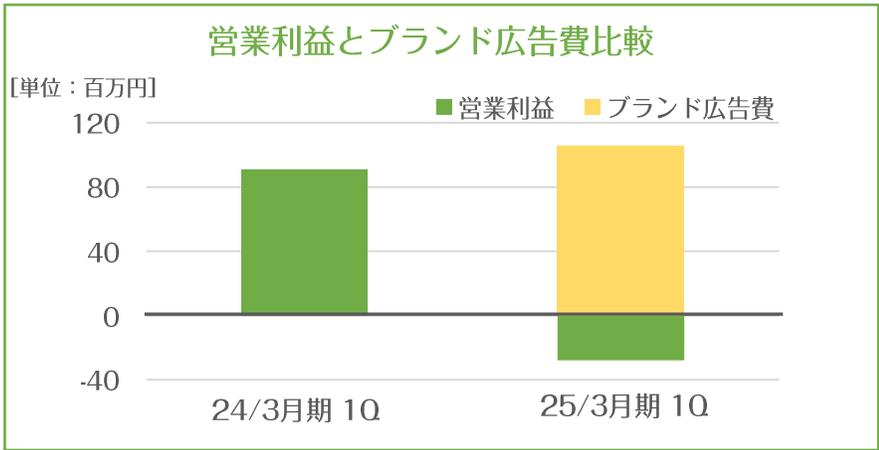
1

# 2025年3月期 第1四半期業績

# 連結業績の概要 (損益計算書)

## 売上は順調に推移し35.2%増

- 売上総利益率は、原価分配率が高いソリューション事業の影響により若干の減
- 営業利益減は、住設DX事業の積極的なブランディング投資およびソリューション事業の季節性が要因で、現時点で通期業績予想に影響なし



[単位：百万円]

	2024/3期 1Q累計実績	2025/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	1,626	<b>2,198</b>	+572	<b>+35.2%</b>
売上総利益	383	<b>496</b>	+112	<b>+29.2%</b>
売上総利益率	23.6%	<b>22.6%</b>	△1.0pt	-
営業利益	91	<b>△28</b>	△120	-
営業利益率	5.7%	<b>△1.3%</b>	△6.9pt	-
経常利益	93	<b>△22</b>	△116	-
当期純利益	62	<b>△18</b>	△81	-

\* 内部取引相殺消去額 (売上高15百万円)、のれん償却額6百万円

[単位：百万円]

## 住設DX事業においては、 売上高20.0%増

- ・住設DX事業は増収と合わせて、売上総利益率も前年同期比で1.4ポイント上昇
- ・ソリューション事業は、季節性としてコストが先行するため、2Q以降で利益創出見込み

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

住設DX事業	2024/3期 10累計実績	2025/3期 10累計実績	増減額	増減率
売上高	1,626	1,951	325	20.0%
売上総利益	383	487	103	27.0%
売上総利益率	23.6%	25.0%	+1.4pt	—
営業利益	91	△12	△104	—
営業利益率	5.6%	△6.5%	△12.1pt	—
ソリューション 事業	2024/3期 10累計実績	2025/3期 10累計実績	増減額	増減率
売上高	—	262	—	—
売上総利益	—	25	—	—
売上総利益率	—	9.6%	—	—
営業利益	—	△9	—	—
営業利益率	—	△3.5%	—	—

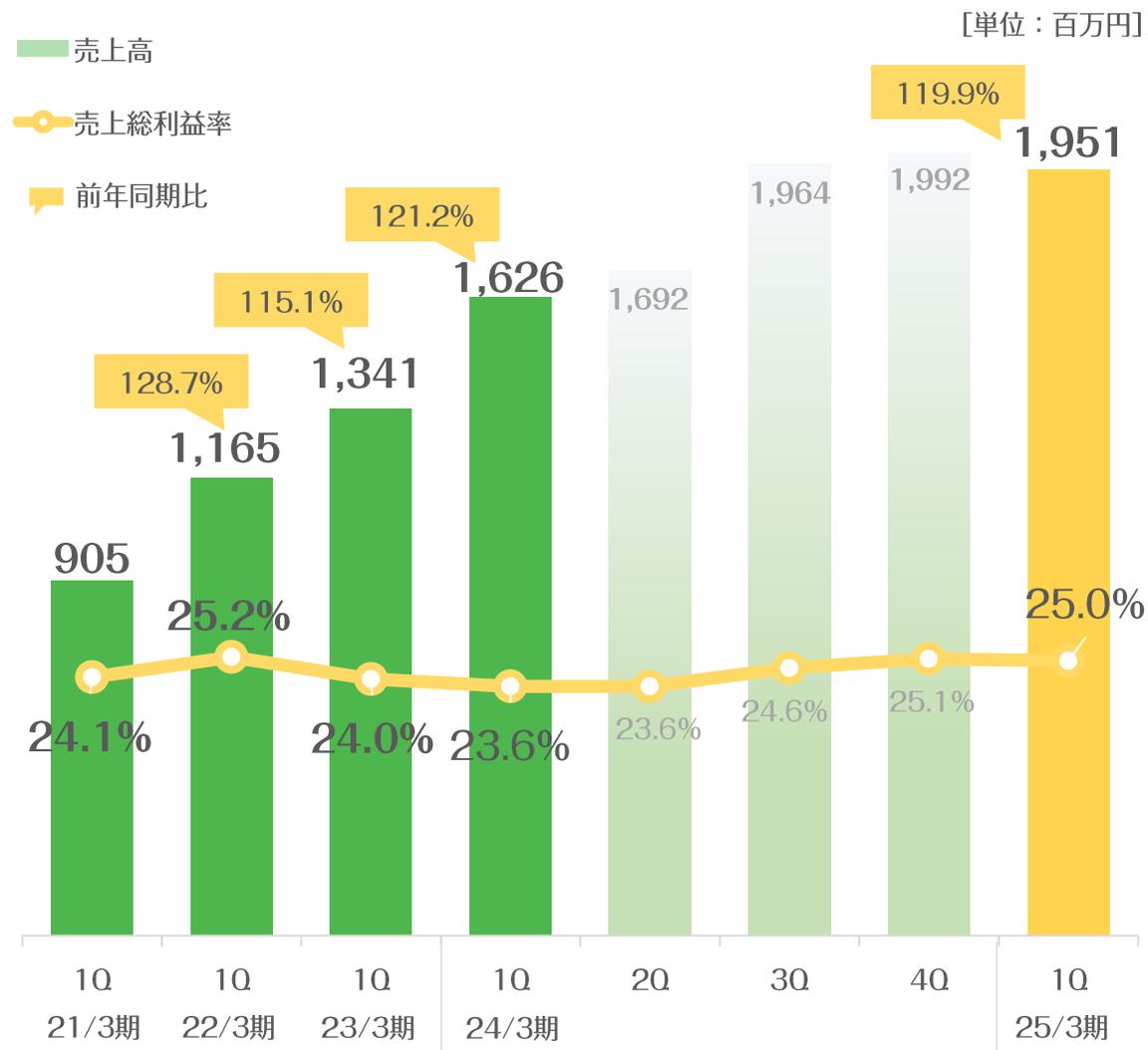
\* 内部取引相殺前のセグメント業績

# セグメント業績（住設DX事業）

## 売上高と売上総利益率の推移（四半期）

### 住設DX事業は売上高の四半期推移においても高水準を維持

- ・ 好調な受注状況を受け売上高は順調に推移
- ・ 売上総利益率もコントロール下で着地

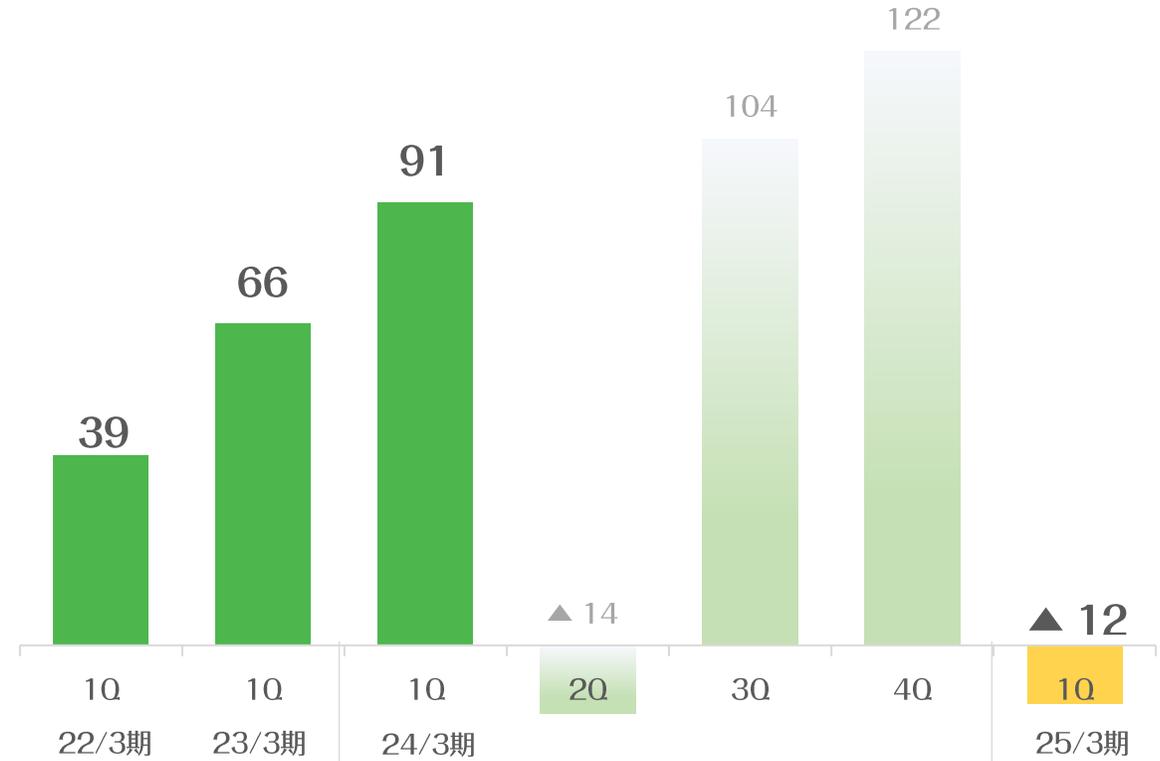


## 営業利益の推移（四半期）

### ブランディング投資の継続で、 営業利益はマイナス着地

[単位：百万円]

- ・ 1Qマイナス着地は計画の範囲内
- ・ 中長期の成長投資であるブランディング投資を除くと、1Q営業利益の実力値は107百万となり前年同期比17.6%増



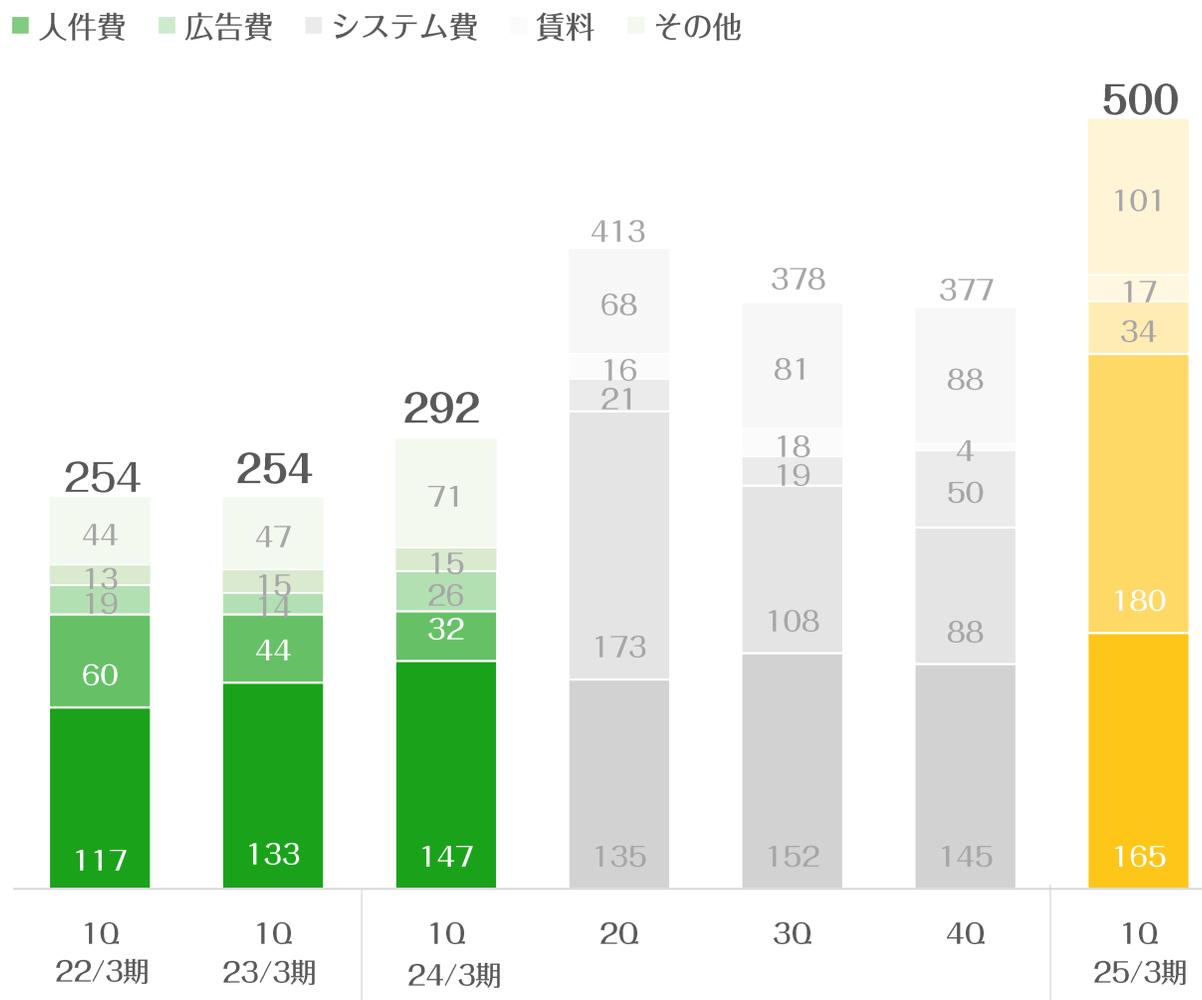
\* 内部取引相殺前のセグメント業績

## 販管費の推移（四半期）

[単位：百万円]

### 過去最大の広告宣伝費を投下

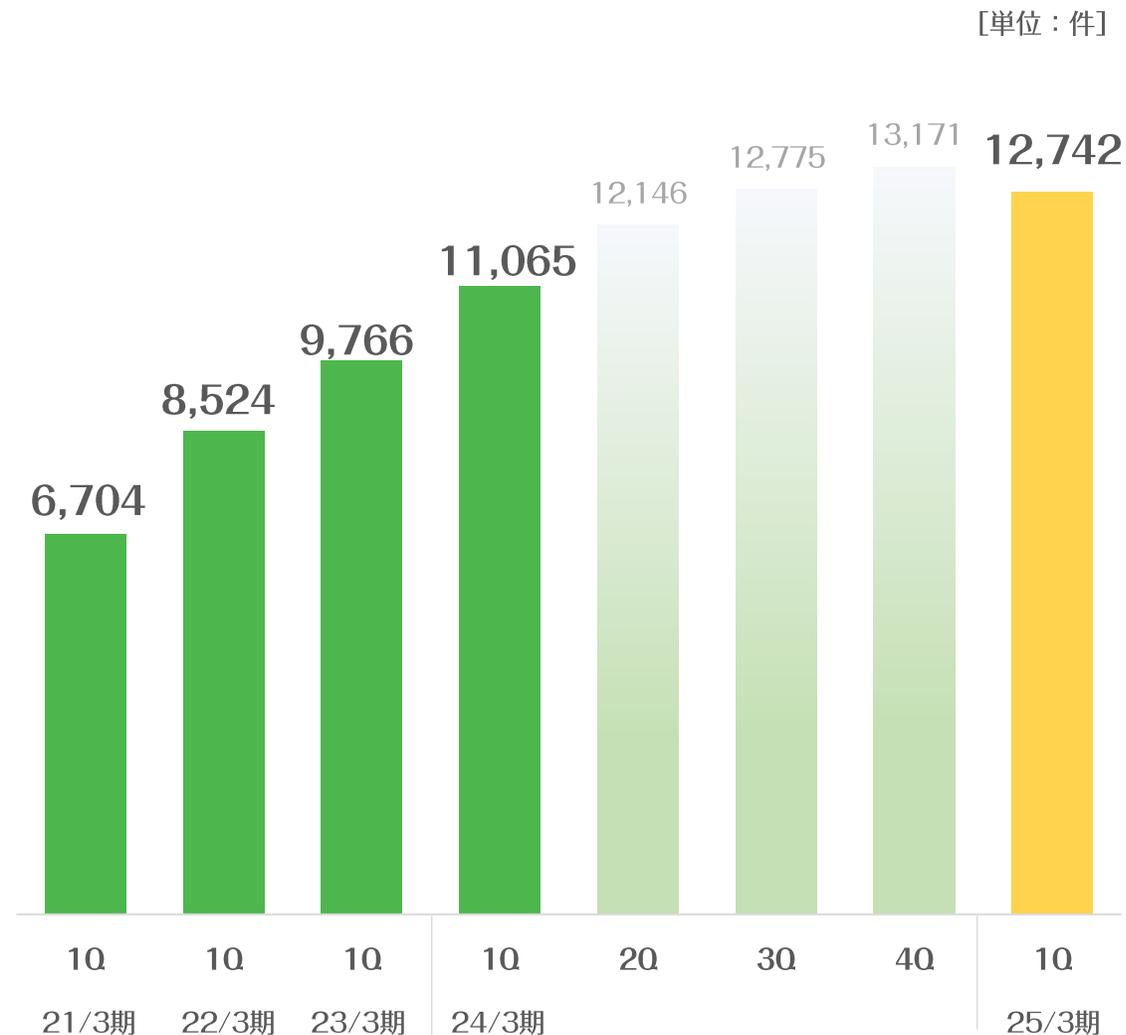
- 1QからTV CMなど積極的にブランディング広告に費用投下
- その他費用の増加は、M&A関連費用や受注好調に伴う業務量増加に対応するアウトソーシング費用の増加等が要因



## 工事件数の推移（四半期）

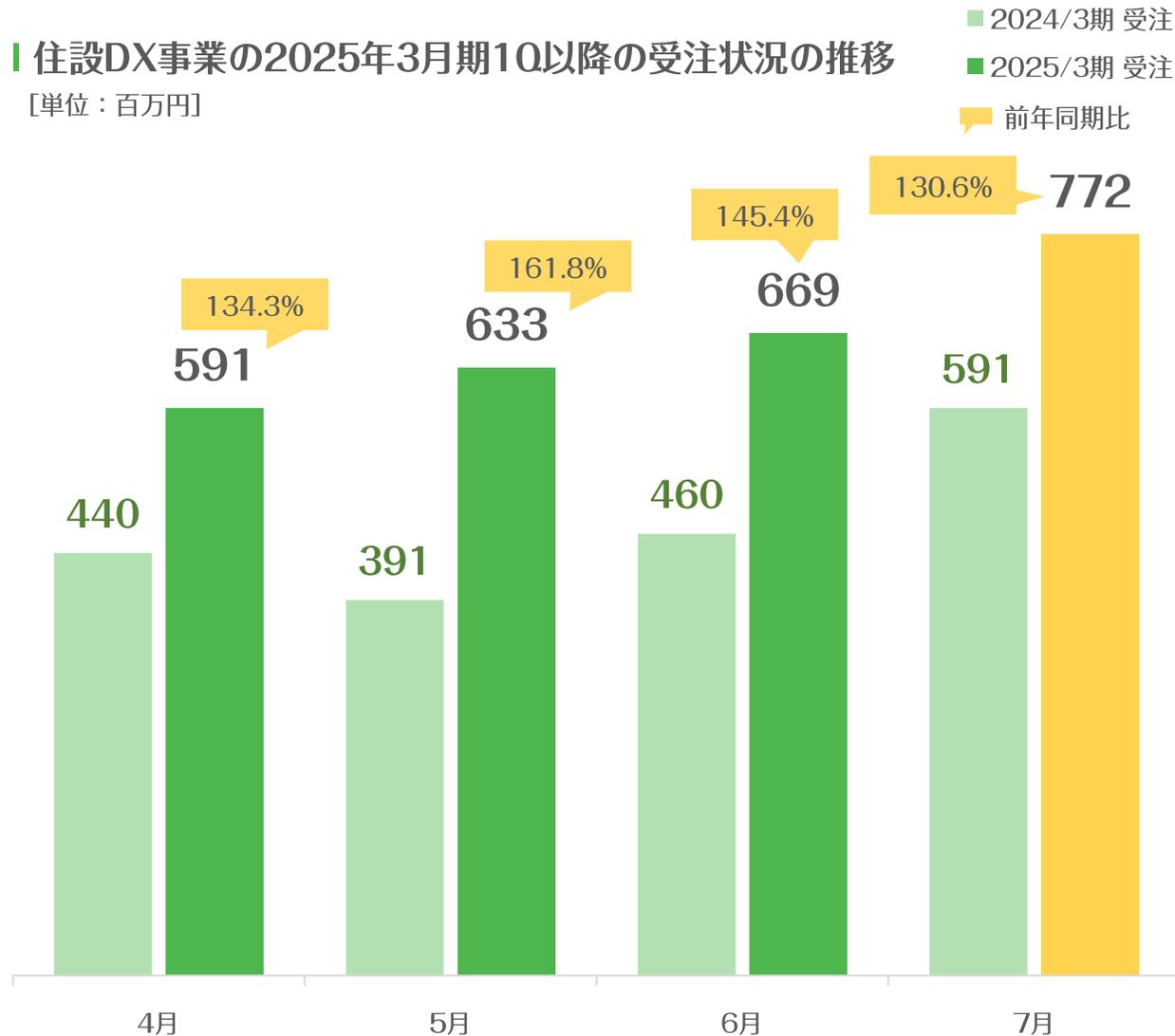
## 前年同期比で15.1%増 2Q以降施工体制が大幅増強

- ・ 順調な契約職人の採用に加え、7月のM&Aにより、電気工事士有資格の契約職人が55名増



### 引き続き住設DX事業の受注は前年対比で好調を継続

- ・ 住設DX事業は引き続き受注状況が好調、1Q以降も対前年同期比130%超を継続
- ・ ブランド認知効果に合わせて、順調なエリア拡大など住設DX事業は堅調な事業運営を継続予定
- ・ 2Q以降、住設機器修理事業のM&A効果を見込む



2024年7月 浜松・豊橋エリアに工事対応エリア拡大

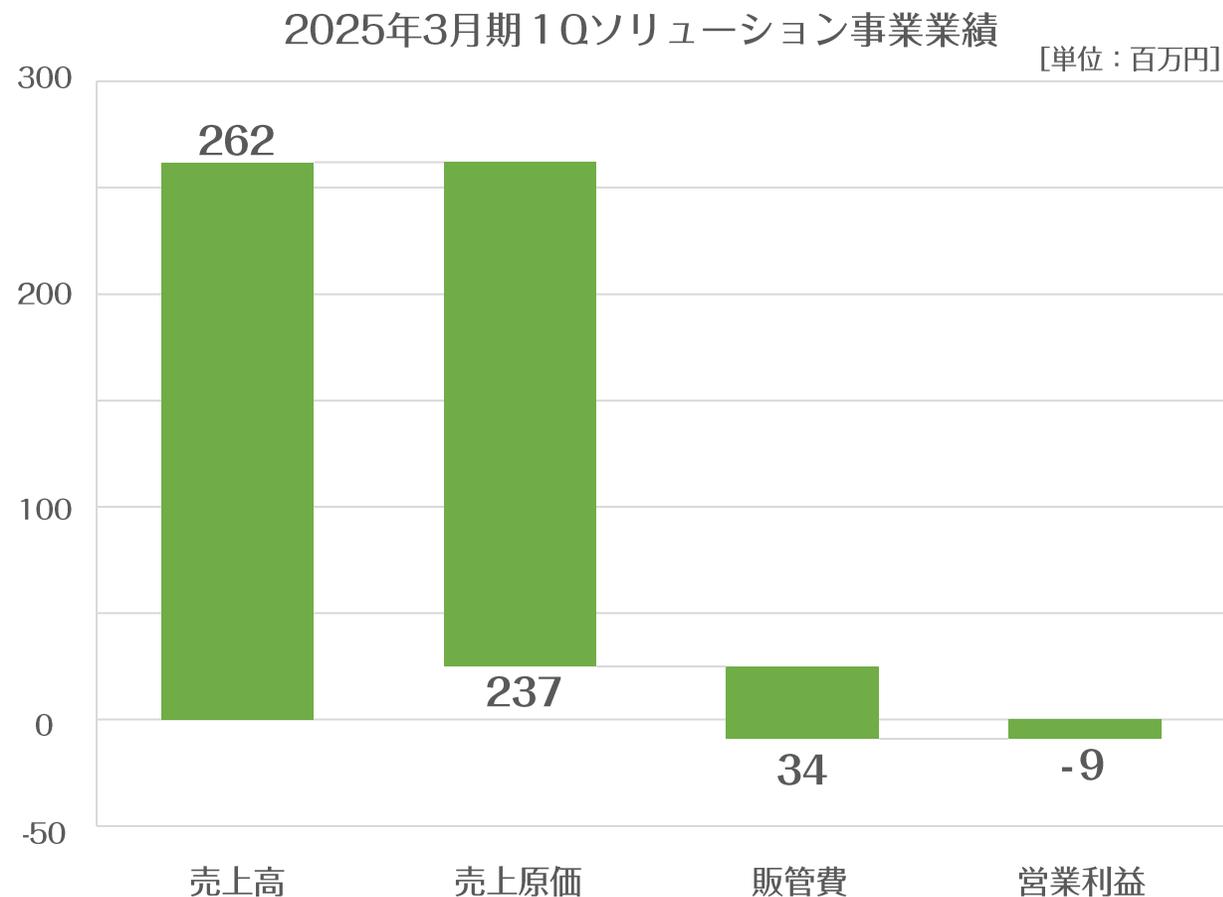
静岡県浜松市 790,718人  
愛知県豊橋市 371,920人

\* 政府統計2020年度

## 売上高と営業利益 (1Q)

## 1Qは売上に対してコスト比率が高まるものの、業績計画の進捗としては順調

- 原価へのコスト分配率が高いため、コスト構造上売上総利益率が低い
- BtoB特有の期初にコストが先行するとともに、1Qにおいては、新入社員研修等の先行投資費用が利益を抑えた要因
- 機軸顧客との長期継続プロジェクトや新規受注は順調に推移



\* 内部取引相殺前のセグメント業績

## 住設DX事業のシステム開発 およびブランド認知向上への積極投資を反映

- 春夏に向けて一部積み増していた在庫品の販売が進んだため商品在庫が減少

[単位：百万円]

		2024/3期 実績	2025/3期 10実績	増減	
資産	流動資産	現金及び預金	975	893	△81
		商品	327	255	△72
		その他	696	730	33
	固定資産	1,187	1,229	42	
資産合計		3,186	3,108	△77	
負債	有利子負債	573	527	△45	
	その他	1,334	1,321	△13	
純資産	資本金〔資本剰余金含む〕	457	457	0	
	利益剰余金	821	802	△18	
	自己株式	△0	△0	△0	
負債・純資産合計		3,186	3,108	△77	
自己資本比率		40.1%	40.5%	0.4%	

# トピックス

住設メーカーの修理を請負う株式会社ハマノテクニカルワークス社M&A

## 住設機器修理事業への新規参入と住設DXソリューションの提供が可能に

### ハマノテクニカルワークスグループの特徴

社員6人で年間3万件超の修理手配に対応する優れた自社開発システムを運用

メーカー指定システムとして  
SaaSモデルで他社へも提供

電気工事士の有資格の修理技術者  
55名を全国にネットワーク化

お客様への接遇を含めた施工対応  
品質を高める研修制度を構築



### BtoB事業の成長加速

(住設メーカー、ハウスメーカー、マンションデベロッパー等)

### 住設DXソリューション



### 住設機器修理



## PR・IR関連ダイジェスト

### □ メディア掲載

- ・ 業界誌への記事掲載

低EC化率のリフォーム業界に革命? 「交換できるくん」躍進の裏側

2024/06/19 05:59 デジタルマーケティング

松岡 由希子 (フリーランスライター)

クリップ B1 8 16% 1:1 シェアする ポスト Pocket

トイレ、蛇口、洗面台、ガスコンロ、給湯器といった住宅設備機器の交換サービスにおいて、近年めざましい躍進を遂げている企業がある。住宅設備機器専門のB2C型ECサイトを運営する交換できるくん(東京都/栗原将社長)だ。長らくマーケットリーダーが不在だった住宅設備機器の単品交換において、同社はどのようにビジネスモデルを確立したのだろうか。



2020年に新規上場、足元業績は絶好調

交換できるくんは、ECサイト「交換できるくん」を通じて住宅設備機器の交換サービスを展開するEC専業リフォーム会社だ。

### □ メーカーリレーションシップ強化

- ・ 販売実績に対するアワード



交換できるくん セールス本部副本部長 池田 株式会社ノーリツ 営業本部 関東支社 白波瀬支社長

株式会社ノーリツ



株式会社パロマ

### □ IR活動

- ・ 公式IR note 開設 [https://note.com/dekirukun\\_7695/](https://note.com/dekirukun_7695/)



- ・ 第3回資産運用EXPO[夏]出展

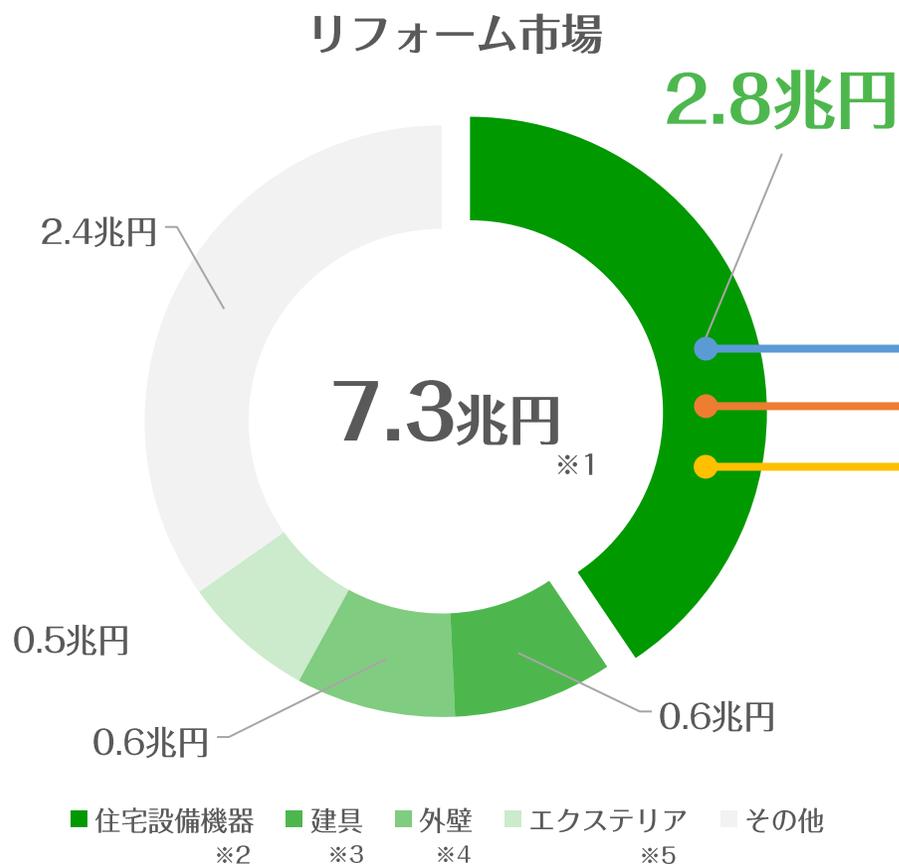


# 2 | 住設DX事業のご紹介

# 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

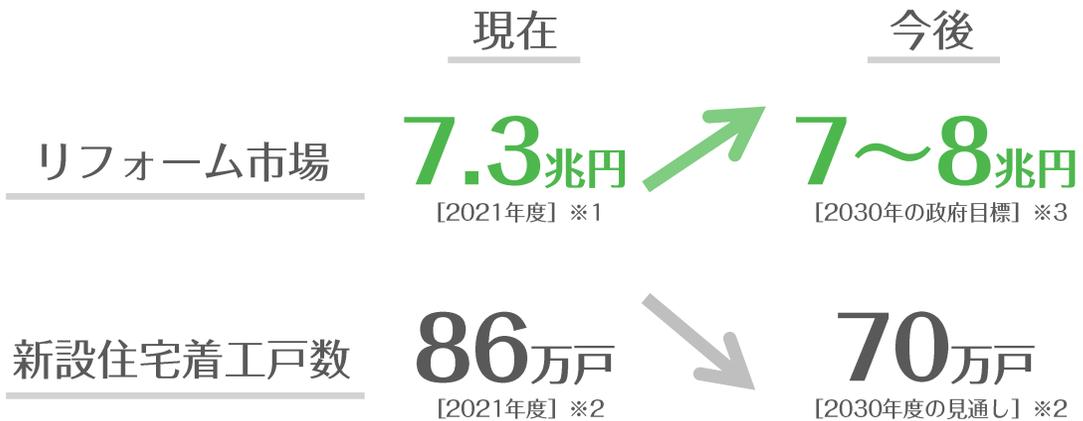


【出所】  
 ※1 (株)矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成  
 ※2 (株)富士経済：2020年7月16日プレスリリース「住設建材&住生活サービス市場の国内市場を調査」をもとに当社作成  
 ※3 (株)富士経済：2019年7月18日プレスリリース「住宅設備・建材100品目の国内市場を調査」をもとに当社作成  
 ※4 (株)タカショー：「2021年1月期第2四半期決算説明資料」をもとに当社作成

※5 (株)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

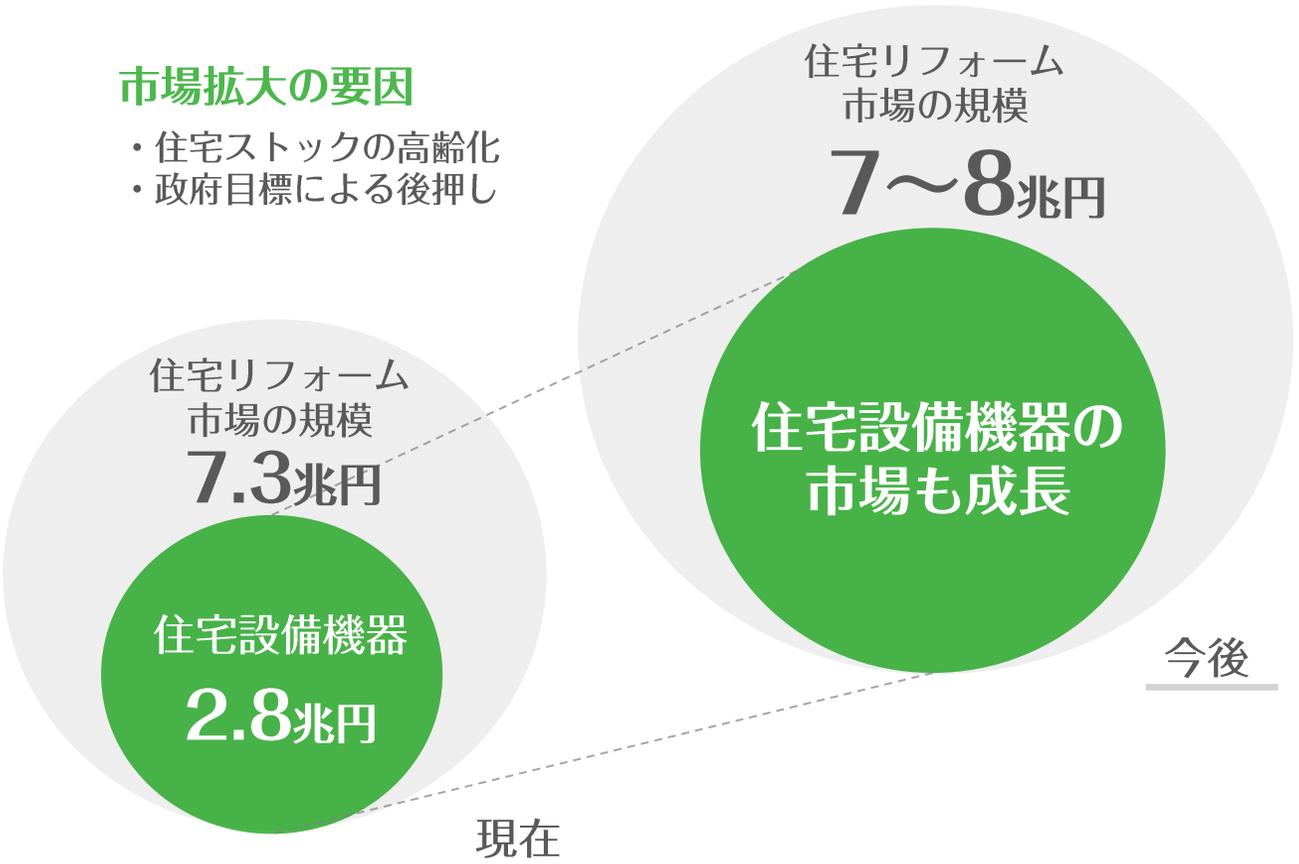
# リフォーム市場の広大な市場機会

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  
**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



### 市場拡大の要因

- ・住宅ストックの高齢化
- ・政府目標による後押し

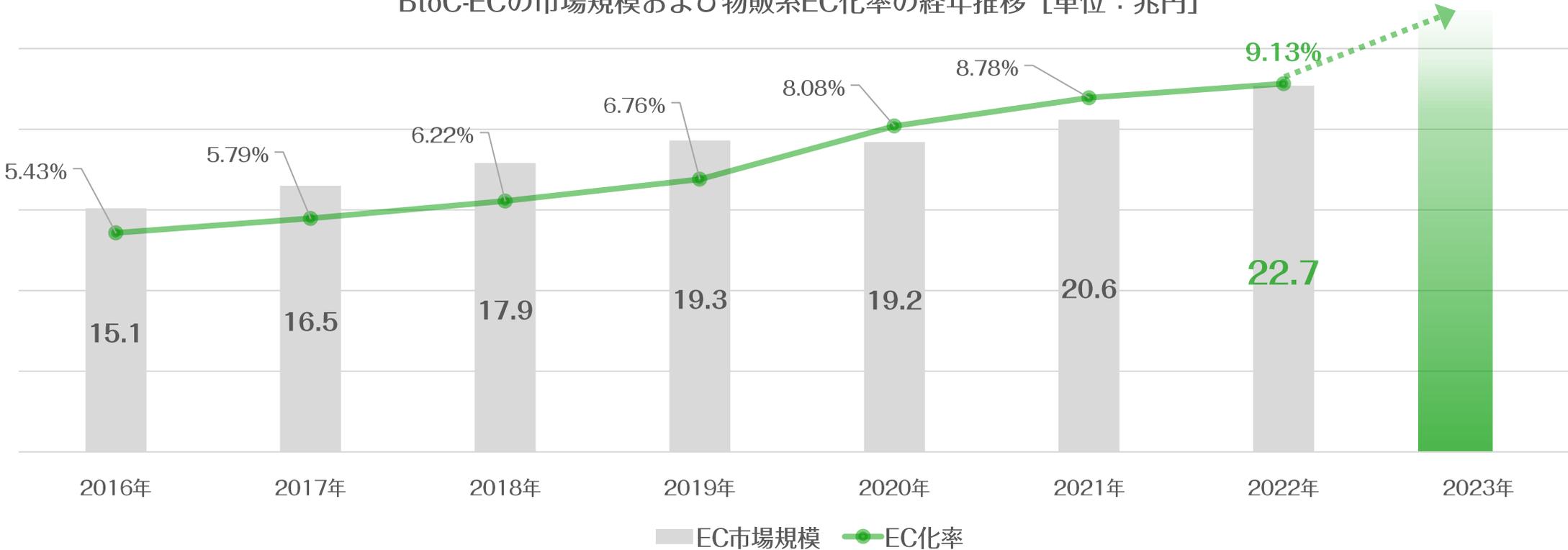


【出所】  
 ※1 (株)矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成  
 ※2 (株)野村総合研究所：「2040年の住宅市場と課題」をもとに当社作成  
 ※3 (株)矢野経済研究所：「2022年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」をもとに当社作成

# 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、2022年のBtoCのEC市場規模は**22兆円**  
EC化率については**9%**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4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

## 業者のホンネ

### 1 内容

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

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**

### 2 金額

**工事価格が不明瞭**でわかりにくい…

単価の小さい工事は赤字になるので  
**工事価格に上乘せ**してコストを回収するしかない

### 3 不便

**どこに頼めばいいか**わからない

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



	大規模リフォーム	一般リフォーム	住宅設備機器の交換	修理・小工事
工事の種類	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・リノベーション</li> <li>・デザインリフォーム</li> <li>・増改築</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・システムキッチン</li> <li>・ユニットバス</li> <li>・外壁塗装</li> <li>・フローリング内装</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビルトイン食洗機</li> <li>・ビルトインコンロ</li> <li>・レンジフード</li> <li>・トイレ</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・トイレ水漏れ修理</li> <li>・パイプのつまり</li> <li>・住宅設備の修理</li> <li>・壁紙の補修工事</li> </ul>
費用イメージ	300万円～	50～300万円	ブラックボックス化	1～5万円
マーケットリーダー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ハウスメーカー</li> <li>・リノベーション会社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リフォーム会社</li> <li>・家電量販店</li> </ul>	マーケットリーダー不在	<ul style="list-style-type: none"> <li>・水道修理店</li> <li>・表具店、便利屋</li> </ul>

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	<b>大規模リフォーム</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>・リノベーション</li> <li>・デザインリフォーム</li> <li>・増改築</li> </ul>	<b>一般リフォーム</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>・システムキッチン</li> <li>・ユニットバス</li> <li>・外壁塗装</li> <li>・フローリング内装</li> </ul>	<b>住宅設備機器の交換</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビルトイン食洗機</li> <li>・ビルトインコンロ</li> <li>・レンジフード</li> <li>・トイレ</li> </ul>	<b>修理・小工事</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>・トイレ水漏れ修理</li> <li>・パイプのつまり</li> <li>・住宅設備の修理</li> <li>・壁紙の補修工事</li> </ul>
	費用イメージ	300万円～	50～300万円	<b>5～50万円</b>
マーケットリーダー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ハウスメーカー</li> <li>・リノベーション会社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リフォーム会社</li> <li>・家電量販店</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・水道修理店</li> <li>・表具店、便利屋</li> </ul>

# 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



## 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 2.5万件超
- ・ユーザーレビュー 1.8万件超

**PV数：3,000万超** (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1.4万件** (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9.7万件** (年間)

### ③ 自社で施工まで完結

- ・100%出資子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4.8万件** (年間)



## 圧倒的な情報量

- ・5万ページ超 のユニークコンテンツ
- ・ユーザーレビュー1.8万件以上蓄積
- ・施工事例 2.5万件以上蓄積

## サイト流入数の増加

- ・年間のPV閲覧数**3,000万超**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**



**お見積り**


**パナソニック**  
 XCH3013WS(CH3010WS+CH323WS+CH301F)  
 パナソニック NewアラウーノV 専用トワレ新S3 [床排水芯200mm(120mm)固定] [専用便座セット] [手洗い無し] [カラー: WSホワイト][OS] ※泡洗浄機能の激落ちバブルは搭載されていません

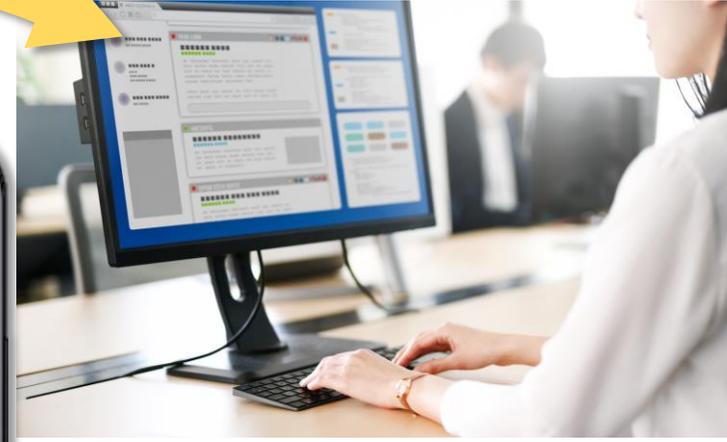
メーカー希望小売価格: 233,200円  
 割引額: -135,256円  
 交換できるくん特価: 97,944円  
 数量: 1  
**小計: 97,944円**

**トイレ基本工事費**

工事費価格: 37,800円  
 数量: 1  
**小計: 37,800円**

見積有効期限: 2023年03月08日まで

**商品及び部材代合計: 97,944円**  
**工事費合計: 37,800円**  
**合計金額: 135,744円**



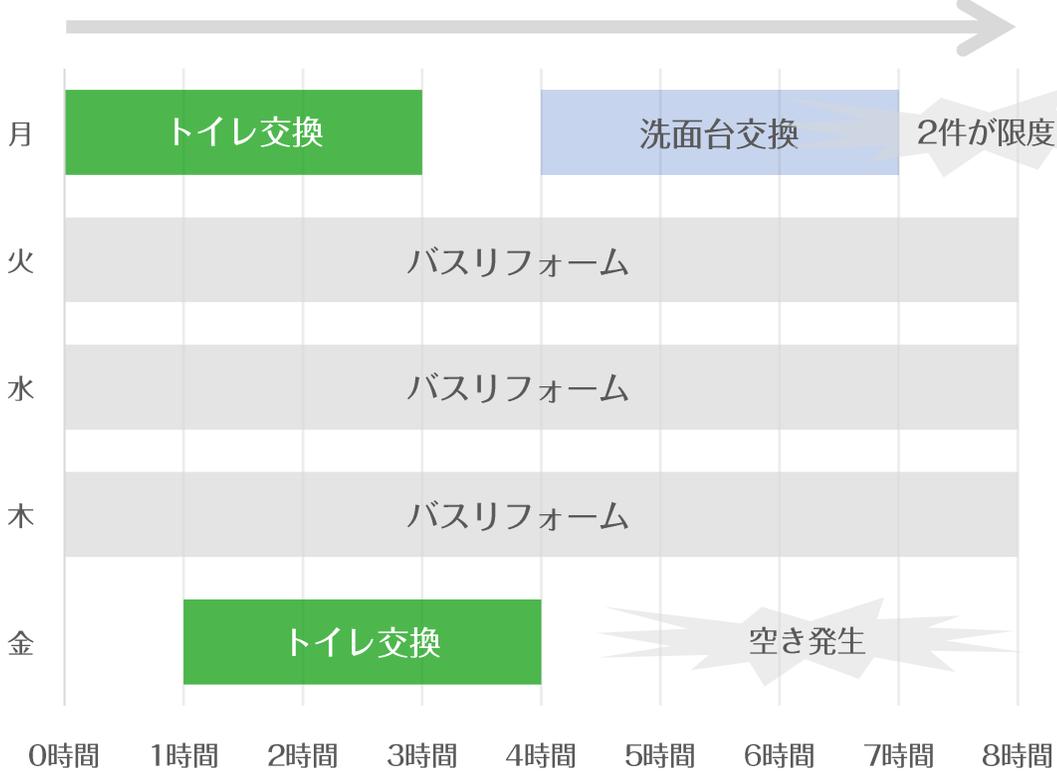
20年超の  
トライ&エラーによる  
**精度の高い  
見積ノウハウ**

# 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**



Ⅰ 一般リフォーム業者のスケジュールイメージ



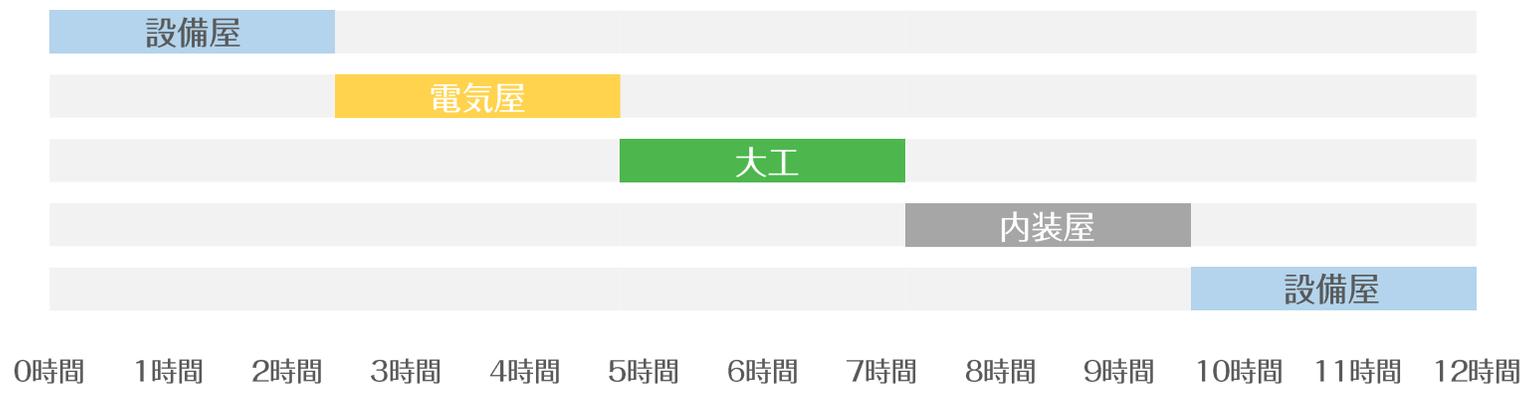
Ⅱ 交換できるくんのスケジュールイメージ



# 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

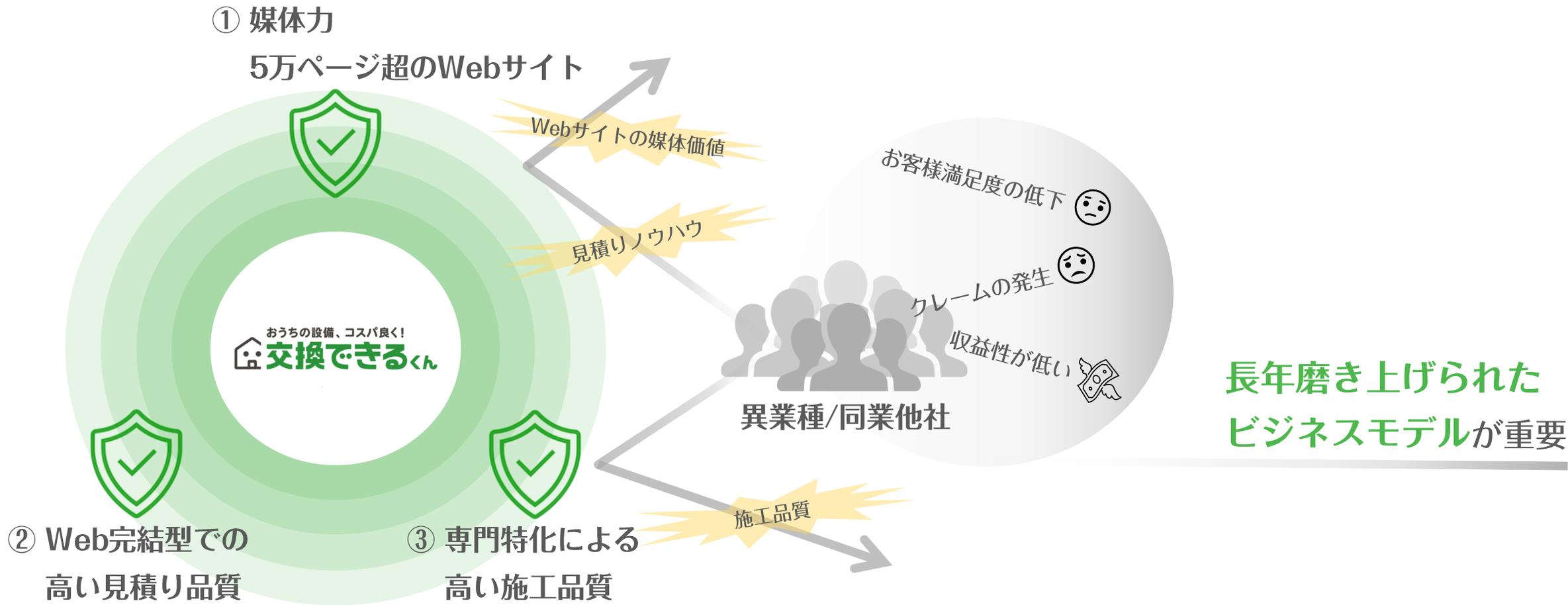


### 優秀な1人の職人が6時間で完成

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



早い



緊急駆けつけ

おうちの設備、コスパ良く!  
交換できるくん

安い



マッチングサイト

リフォーム会社  
家電量販店

## 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

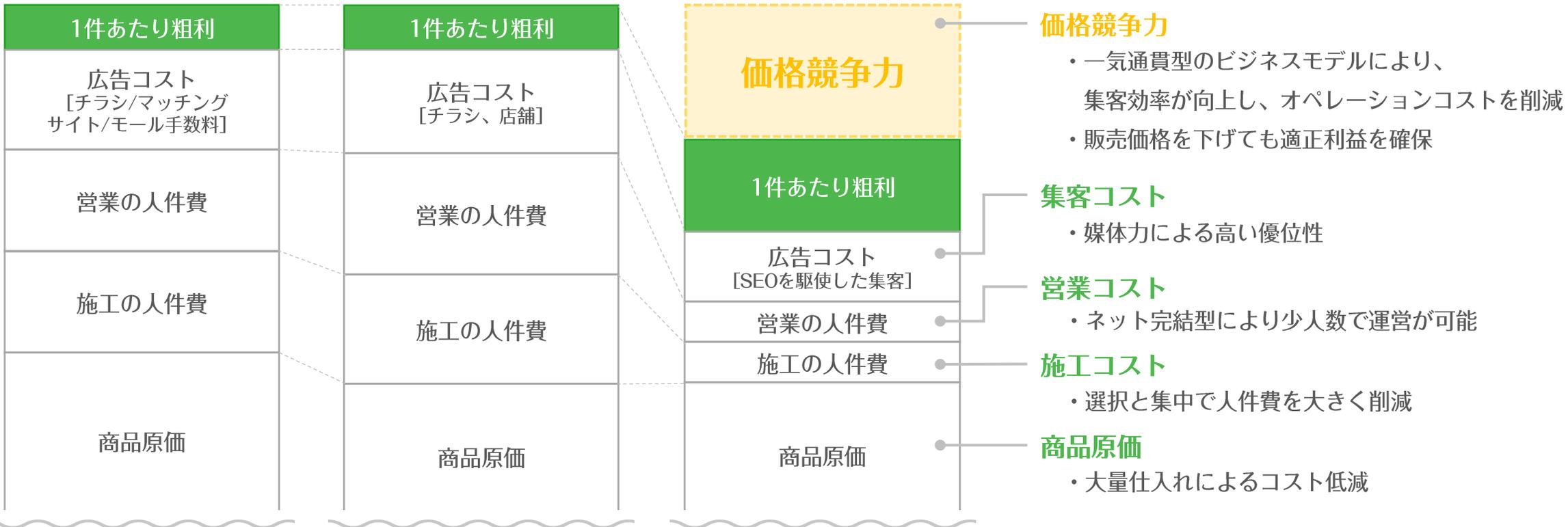
## 施工は自社管理

- ・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**

## I 利益・コスト構造の比較イメージ



- 価格競争力**
  - ・ 一気通貫型のビジネスモデルにより、集客効率が向上し、オペレーションコストを削減
  - ・ 販売価格を下げても適正利益を確保
- 集客コスト**
  - ・ 媒体力による高い優位性
- 営業コスト**
  - ・ ネット完結型により少人数で運営が可能
- 施工コスト**
  - ・ 選択と集中で人件費を大きく削減
- 商品原価**
  - ・ 大量仕入れによるコスト低減

# 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-45MD9S 希望小売価格：税込 246,400円 30%OFF	172,480
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 238,480

### 交換できるくんの見積り

※2024年7月31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 246,400円 50%OFF	123,200
基本工事	まるごとサービスパック (食洗機) ※	39,800
<b>税込合計</b>		<b>163,000</b>

約 **2/3** の価格

さらに

商品も工事も **無料10年保証** つき

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

おうちの設備、コスパ良く!  
交換できるくん

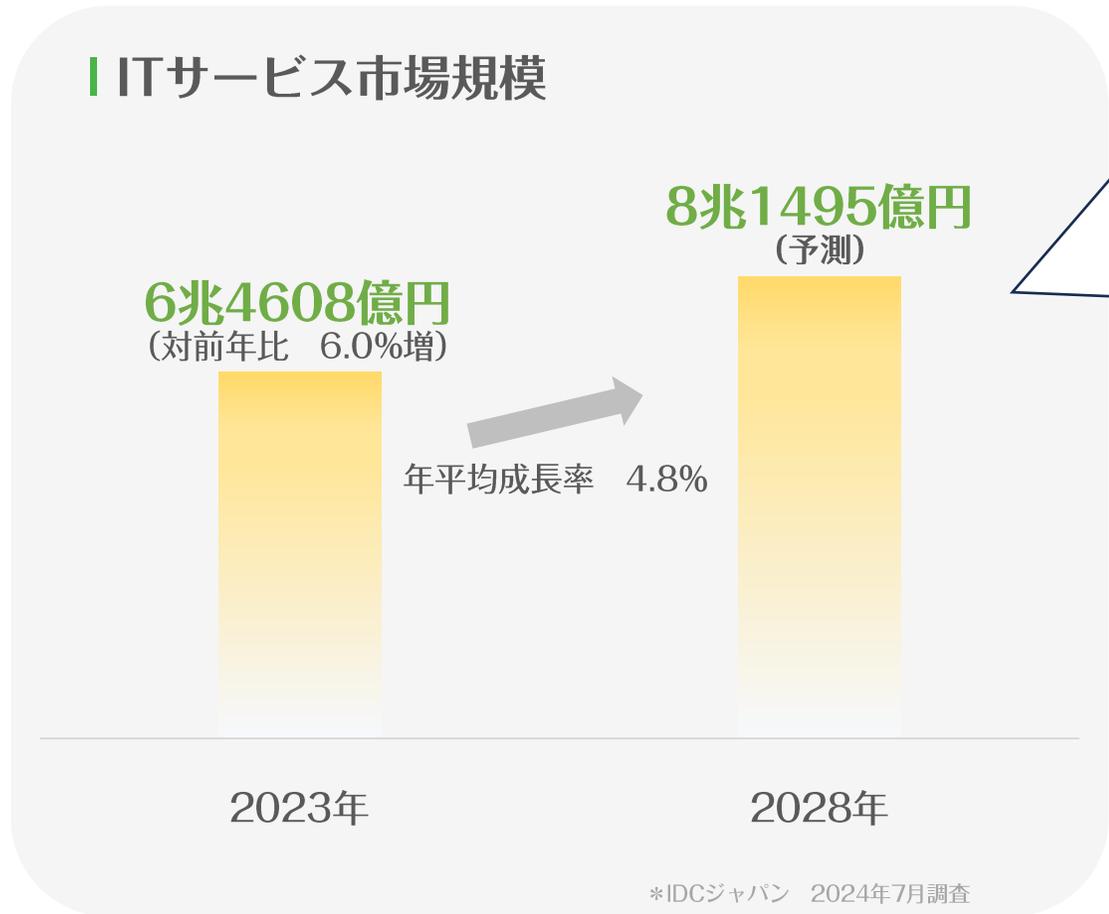
EC/リフォーム市場の規模拡大

# 3 | ソリューション事業のご紹介

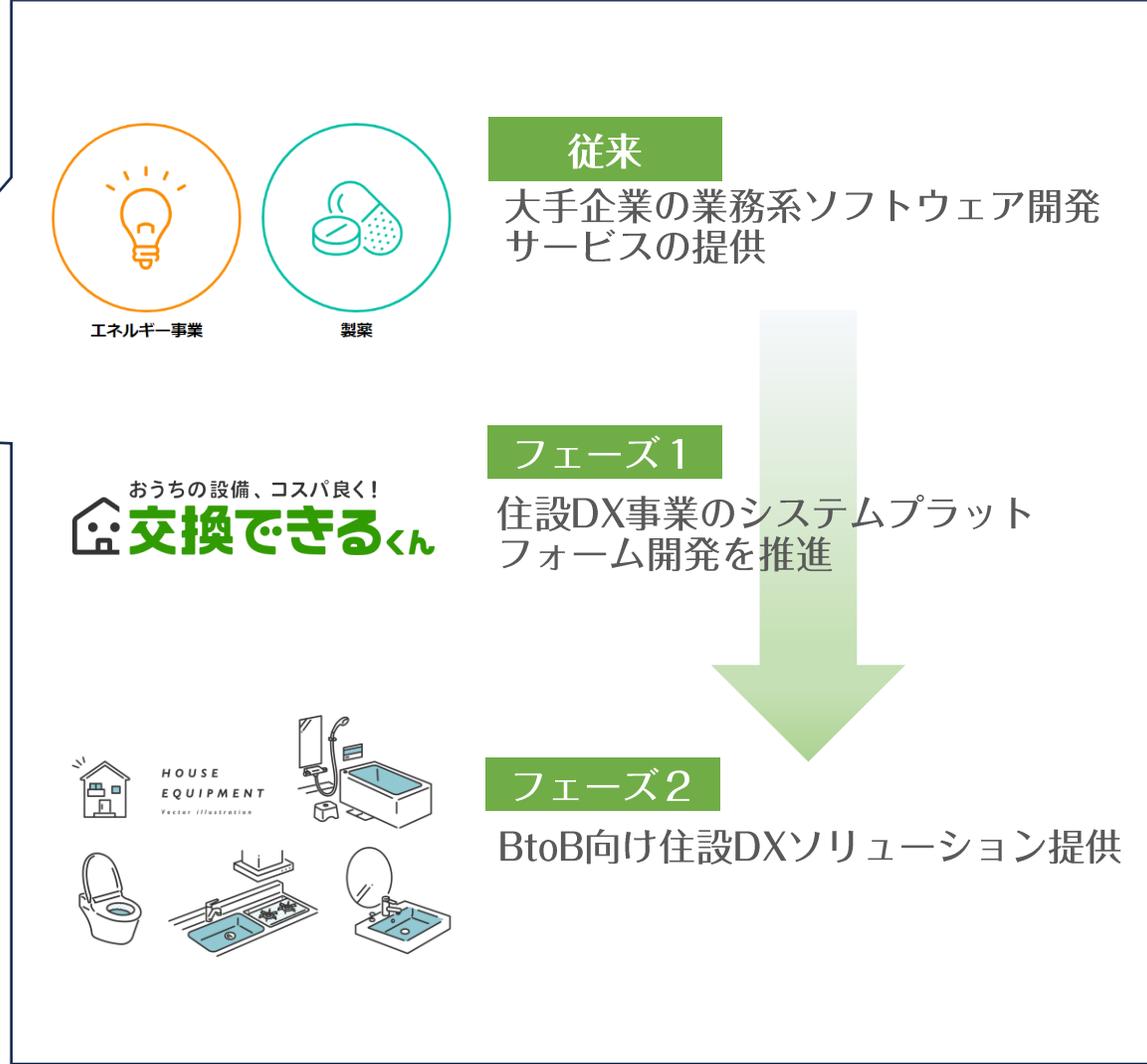
## ソフトウェア開発サービスと 住設DXソリューションの提供



### ITサービス市場規模



\*IDCジャパン 2024年7月調査



# 4 | 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7F

## 設立日

1998年11月13日

## 経営陣

代表取締役社長	栗原 将	[監査等委員]		
取締役副社長	佐藤 浩二	社外取締役	鈴木 謙吾	
取締役	吉田 正弘	社外取締役	野田 優子	
社外取締役	吉野 登	社外取締役	服部 道子	

## スタッフ数 [2024年6月末時点(連結) ]

従業員：195名 / 契約パートナー：194名

## 証券コード

7695 [東証グロース]

## 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。

# 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  
 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  
 2024年のM&Aを機に多角化による更なる急成長を目指す

## 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。

おうちの設備、コスバ良く!

**交換できるくん**

2025年3月期 第1四半期決算説明資料 © 2024 Koukandekirukun, Inc.

# グループ概要



**設立** 2021年7月1日  
**資本金** 5,000万円  
**代表** 代表取締役 吉田正弘  
**本社** 東京都渋谷区東1丁目-26-20  
**従業員数** 58名、契約職人194名  
**その他** 株式会社交換できるくん100%出資  
 商品センター 全国9か所

BtoB向け住宅設備機器販売および施工サービスの提供

**設立** 1998年11月13日  
**資本金** 2億6,145万円  
**代表** 代表取締役社長 栗原将  
**本社** 東京都渋谷区東1丁目-26-20  
**従業員数** 76名  
**その他** 東証グロース上場 (7695)

インターネットによるBtoC向け住宅設備機器の工事付き販売



**設立** 1985年3月14日  
**資本金** 1,500万円  
**代表** 代表取締役 原田幹雄  
**本社** 東京都北区田端6丁目-1-1  
**従業員数** 61名  
**その他** 株式会社交換できるくん100%出資

BtoB向け業務系システム開発サービスの提供



**新規事業**

法人向け住宅設備機器交換等

**新規事業**

住設DXソリューション提供



# 5 | よくいただくご質問

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	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。	2024年6月末時点におきまして、連結で従業員数195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194名で合計209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。

# 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