

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2四半期決算説明資料

株式会社 交換できるくん
[東証グロース：7695]

2025年3月期 2Q

2024年7月～2024年9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2四半期業績
2. 会社概要
3. 住設DX事業のご紹介
4. ソリューション事業のご紹介
5. よくいただくご質問

1

2025年3月期 第2四半期業績

[単位：百万円]

連結売上高は順調に伸長し、 対前年同期比42.7%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で1Qと同水準
- ・営業利益のマイナス着地は、M&Aによる一時的コスト増加および、住設DX事業のブランディング投資、ソリューション事業の季節性が要因。通期業績予想に影響なし

備考

- ・内部取引相殺消去額（売上高） 38百万円
- ・のれん消去額 20百万円

	2024/3期 20累計実績	2025/3期 20累計実績	増減額	増減率
売上高	3,318	4,733	+1,415	+42.7%
売上総利益	784	1,065	+281	+35.8%
売上総利益率	23.6%	22.5%	△1.1pt	—
営業利益	77	△25	△102	—
営業利益率	2.3%	△0.5%	△2.8pt	—
経常利益	78	△23	△101	—
当期純利益	51	△30	△81	—

セグメント業績は、 両事業ともに計画通り推移

- ・住設DX事業は累計売上高 26.5%増（前年比）、売上総利益率においても、前年を上回る水準で推移

※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

※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	33百万円
交換できるくん	アイピーエス経営指導料	3百万円
クリエイション	ハマノテクニカルワークスシステム利用料	2百万円

[単位：百万円]

住設DX事業	2024/3期 20累計実績	2025/3期 20累計実績	増減額	増減率
売上高	3,318	4,197	+879	+26.5%
売上総利益	784	1,032	+248	+31.5%
売上総利益率	23.6%	24.5%	0.9pt	—
営業利益	77	11	△66	△85.5%
営業利益率	2.3%	0.2%	△2.1pt	—

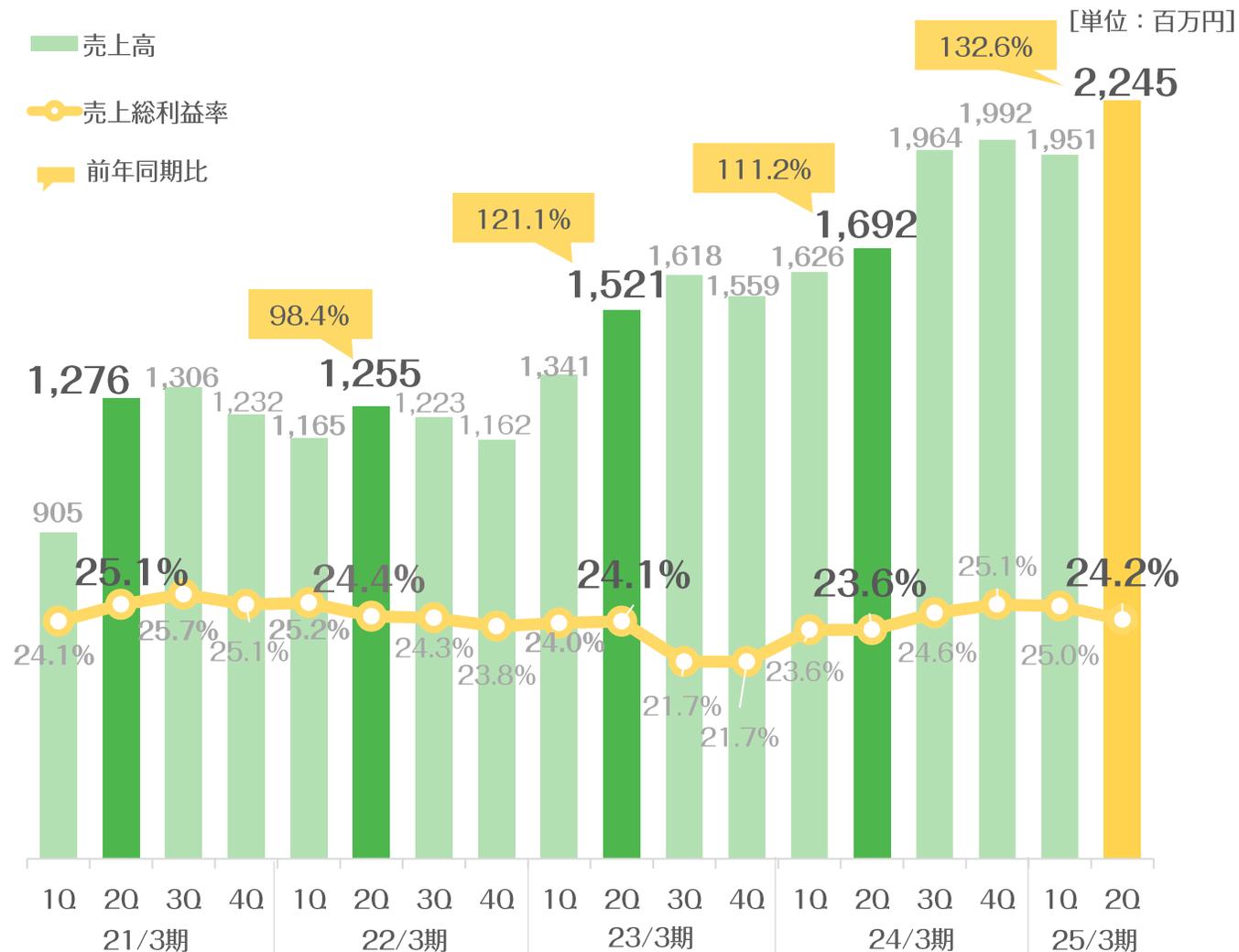
ソリューション 事業	2024/3期 20累計実績	2025/3期 20累計実績	増減額	増減率
売上高	—	575	—	—
売上総利益	—	72	—	—
売上総利益率	—	12.6%	—	—
営業利益	—	3	—	—
営業利益率	—	0.6%	—	—

* 内部取引相殺前のセグメント業績

売上高と売上総利益率の推移 (四半期)

住設DX事業 2Q売上高 前年同期比32.6%増

- 売上高は順調につき、四半期売上高で過去最高を更新
- 売上総利益率も引き続き計画内で推移



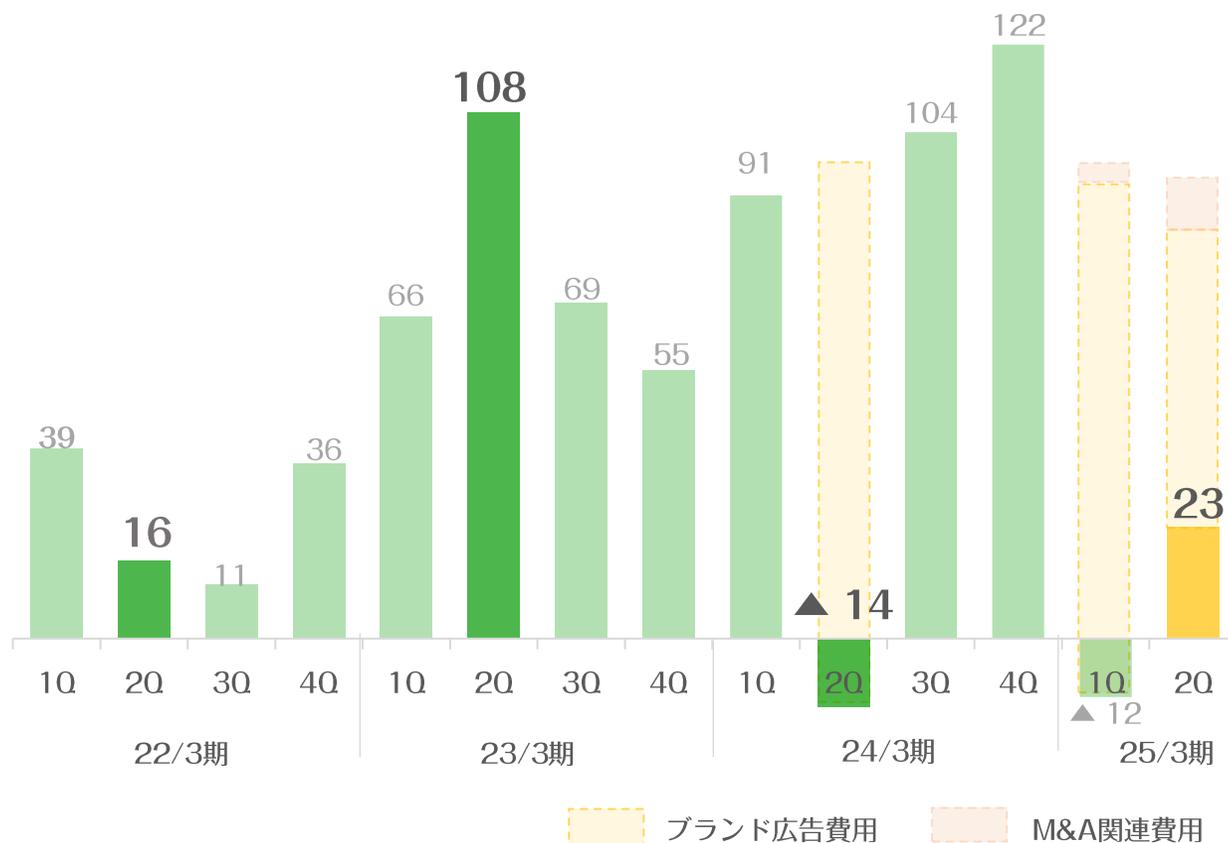
営業利益の推移 (四半期)

M&A関連で一時的に販管費が増加したものの、営業利益は計画の範囲内

- ・ 1Qに引き続き積極的なブランディング投資を継続

◆M&A関連費用内訳	
1Q デューデリジェンス費用など	540万円
2Q 仲介料	1500万円

[単位：百万円]

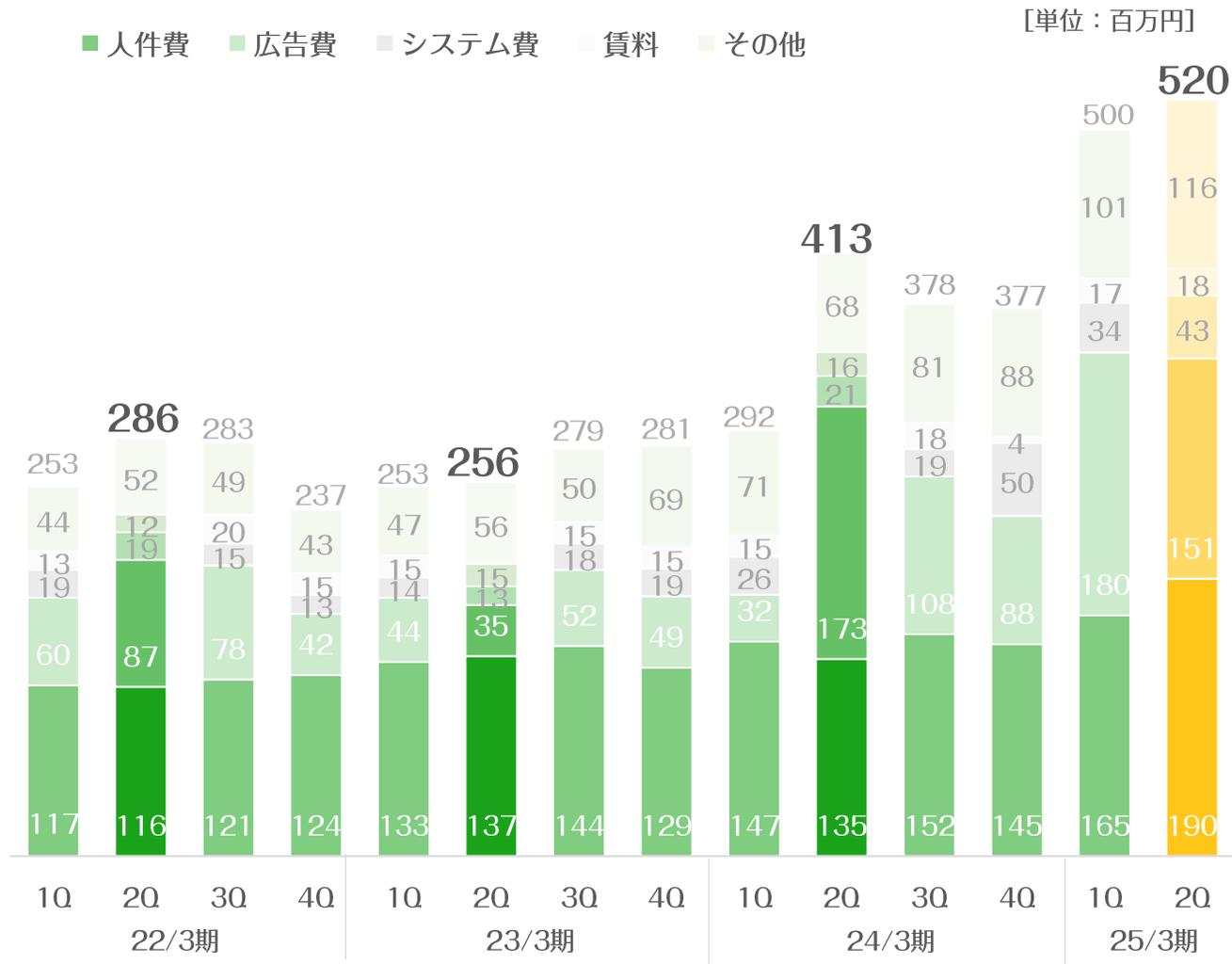


* 内部取引相殺前のセグメント業績

販管費の推移 (四半期)

販管費は前年同期比25.9%増

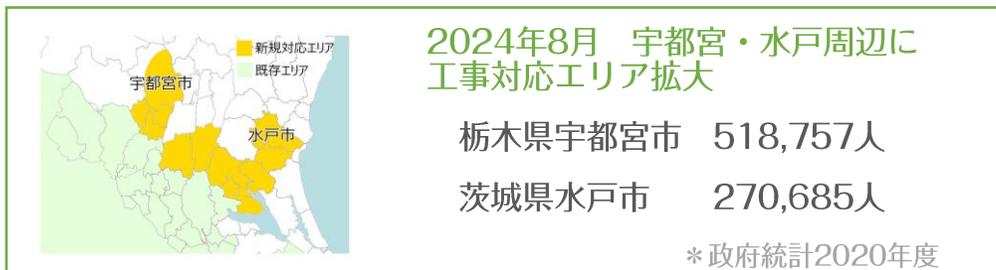
- ・ブランディング投資継続やM&A関連の費用増に加えて、好調な受注に対応する人件費やアウトソーシング費用が増加したものの、販管費全体では売上成長率を下回る水準で着地



2025年3月期3Qの見通し

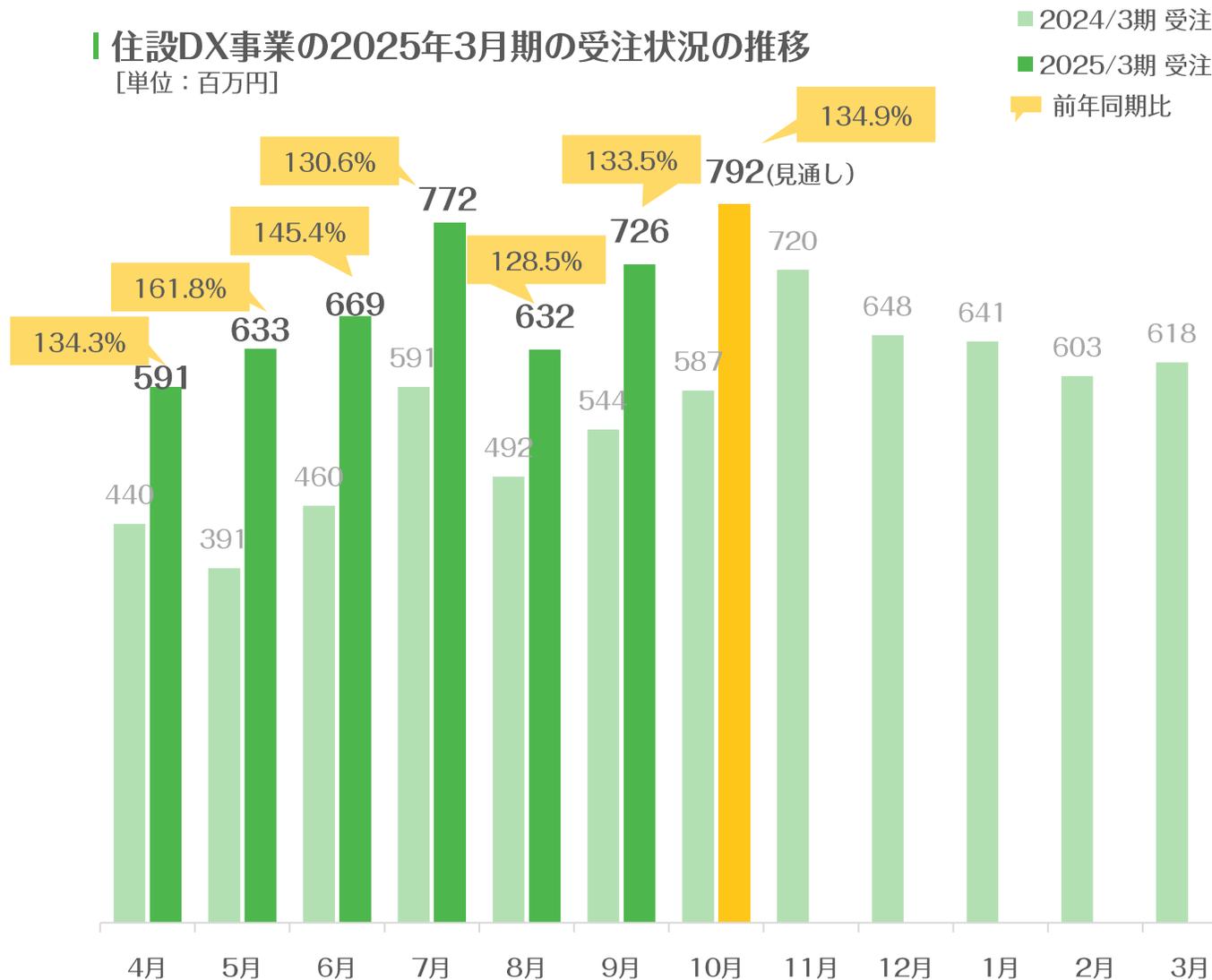
住設DX事業の受注は、引き続き順調の見通し

- ・住設DX事業の受注は引き続き順調に推移する見通し
- ・ブランド認知効果、エリア拡大に加えて、季節商材への対応強化で受注増を目指す
- ・3Q以降のブランディング投資は、通期計画利益を意識した限定的運用を予定



住設DX事業の2025年3月期の受注状況の推移

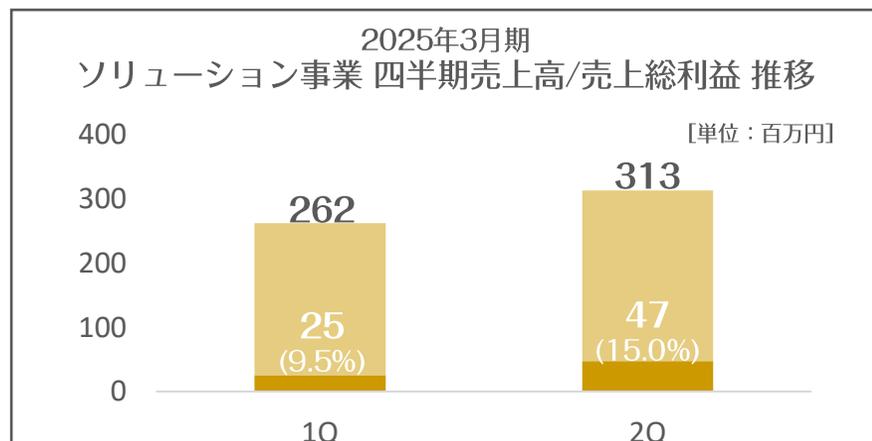
[単位：百万円]



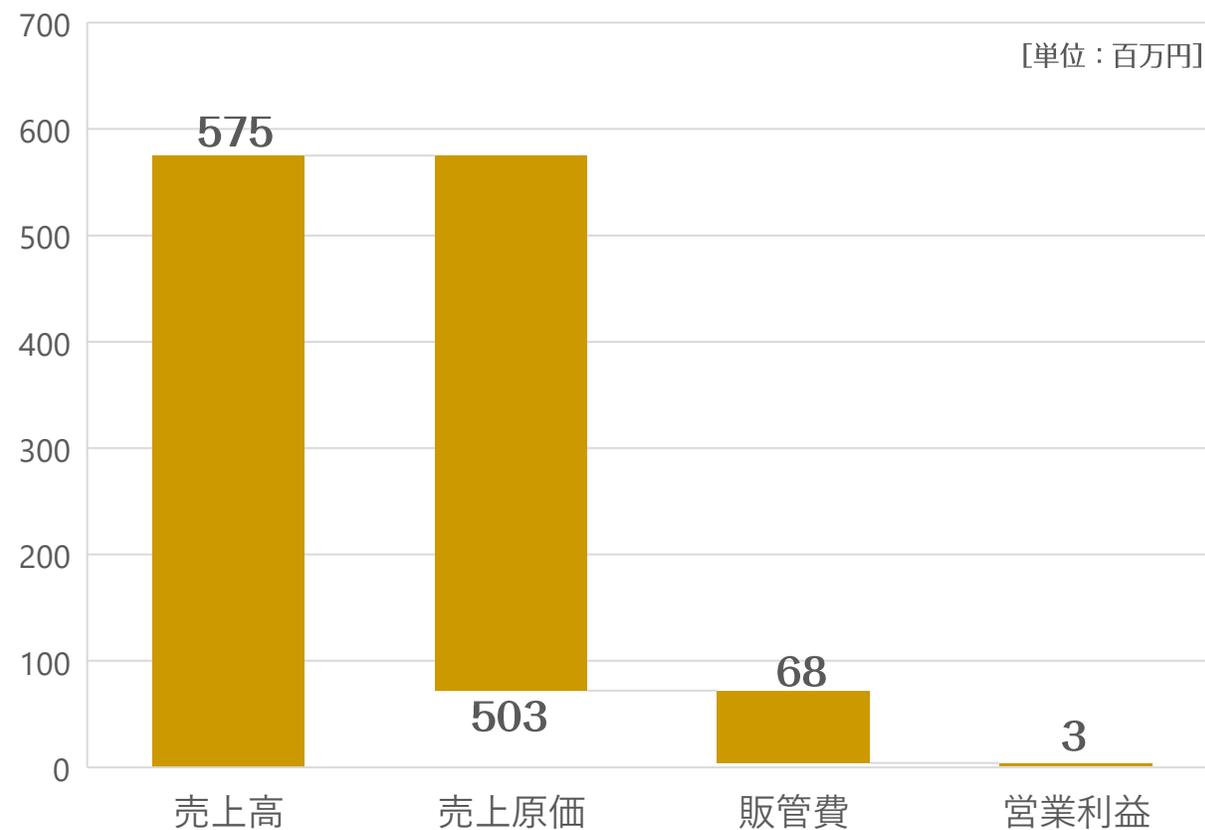
売上高と営業利益 (2Q累計)

システム開発事業は堅調

- ・「交換できるくん」システム開発に主軸ベンダーとして参画開始
- ・M&Aで取得した住設メンテナンス業務システム「RequestWise」の商材化に向けた取り組み開始



2025年3月期2Qソリューション事業業績(累計)



* 内部取引相殺前のセグメント業績

M&Aによる株式取得や、システム開発への積極的投資を反映

- ・在庫は月商の50%以下と効率的な回転で運用中
- ・資産、負債のその他増分は、営業活動に起因

[単位：百万円]

		2024/3期 実績	2025/3期 20実績	増減	
資産	流動資産	現金及び預金	975	478	△496
		商品	327	337	10
		その他	696	841	143
	固定資産	1,187	1,578	391	
資産合計		3,186	3,234	48	
負債	有利子負債	573	474	△99	
	その他	1,334	1,511	177	
純資産	資本金〔資本剰余金含む〕	457	457	0	
	利益剰余金	821	790	△30	
	自己株式	△0	△0	△0	
負債・純資産合計		3,186	3,234	48	
自己資本比率		40.1%	38.6%	△1.5%	

前年同期比で現金及び 現金同等物の残高は減少

営業CF：

ブランディング投資等の広告費に起因

投資CF：

M&A及び基幹システム開発投資に起因

財務CF：

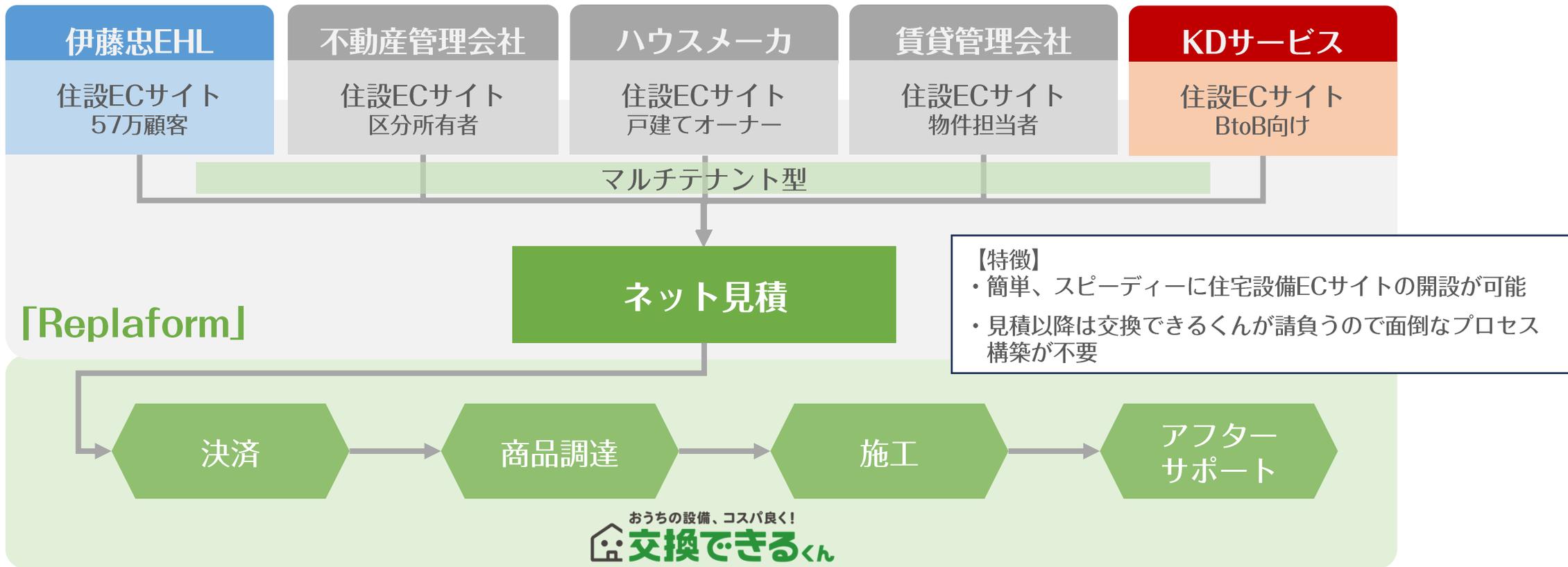
借入金の返済に起因

[単位：百万円]

	2024/3期 2Q実績	2025/3期 2Q実績	増減
営業CF	△21	△91	△70
投資CF	△81	△320	△239
財務CF	10	△84	△94
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—
現金及び現金同等物の増減額	△92	△496	△404
現金及び現金同等物の期首残高	1,132	975	△157
現金及び現金同等物の期末残高	1,040	478	△562

住宅設備ECクラウドサービス「Replaform」 開発スタート

LPガス販売大手 伊藤忠エネクスホームライフ株式会社と共同開発で合意



「Replaform」の事業により、BtoBおよび、BtoBtoCの住宅設備販売が加速するほか、

ソリューション事業としてクラウドプラットフォーム利用料収入を見込む

交換技能アカデミー開校

<https://koukanshi.com/academy/>



2024年11月1日 横浜に開校



プロフェッショナル交換士とは？

「職人」のブランドイメージを刷新、多様な若者に可能性を広げる

ネット完結の当社で唯一お客様と対面する当社の顔

電気・ガス・水回りの高度な専門性をマルチに扱う

誇り高き士業

プロフェッショナル交換士

お客様と接する社会的マナー、コミュニケーション力

自身の取り組み姿勢次第で高額報酬も可能



プロフェッショナル交換士を育成

「交換できるくん」20年のノウハウを活用し、未経験でも短期間でマルチスキルを習得し即戦力として活躍できる実践型の学校



住設メーカー各社から賛同

業界全体の大きな課題である職人不足解消のための取り組みとして、住設メーカー各社からも賛同を得ています



※五十音順にて掲載しています

グループ会社間の経営統合

2025年1月 ハマノテクニカルワークスおよび、その関連会社2社を当社グループ会社と経営統合

完全子会社間の吸収合併に関するお知らせ

当社は、本日10月18日開催の取締役会において、完全子会社である株式会社KDサービスを存続会社とし、同じく完全子会社である株式会社ハマノテクニカルワークス、有限会社エボリューションを消滅会社とする吸収合併（以下、「本合併①」といいます。）を実施すること、及び完全子会社である株式会社アイピーエスを存続会社とし、同じく完全子会社である有限会社クリエイションを消滅会社とする吸収合併（以下、「本合併②」といいます。）を実施することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、本合併は当社の完全子会社間における吸収合併であるため、開示事項・内容を一部省略して開示しております。

1. 本合併の目的

当社グループにおける経営資源の有効活用を目的に、グループの組織体制見直しを行い、組織運営のさらなる効率化を図るために行うものであります。

(1) 本合併①

住設DX事業のBtoB向けサービスの集約により、事業の拡大と運営の効率化を図るために行うものであります。

(2) 本合併②

ソリューション事業の集約により、事業の拡大と運営の効率化を図るために行うものであります。

2. 本合併の要旨

(1) 本合併①

①合併の日程

取締役会決議日（当社）	2024年10月18日
取締役会決議日（本合併当事会社）	2024年10月18日
吸収合併契約締結日	2024年10月18日
合併契約承認株主総会（本合併当事会社）	2024年12月中旬（予定）
効力発生日	2025年1月1日（予定）

◆住宅DX事業統合（メーカー向け修理請負サービスの集約）



◆ソリューション事業統合（DX関連サービスの集約）



2 | 会社概要

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9月末時点(連結)]

従業員：208名 / 契約パートナー：195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。

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 63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

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 78名
 その他 東証グロース上場 (7695)

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向け住宅設備機器販売および施工サービスの提供

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

BtoB向け業務系システム開発サービスの提供



新規事業

新規事業

法人向け住宅設備機器交換等

住設DXソリューション提供

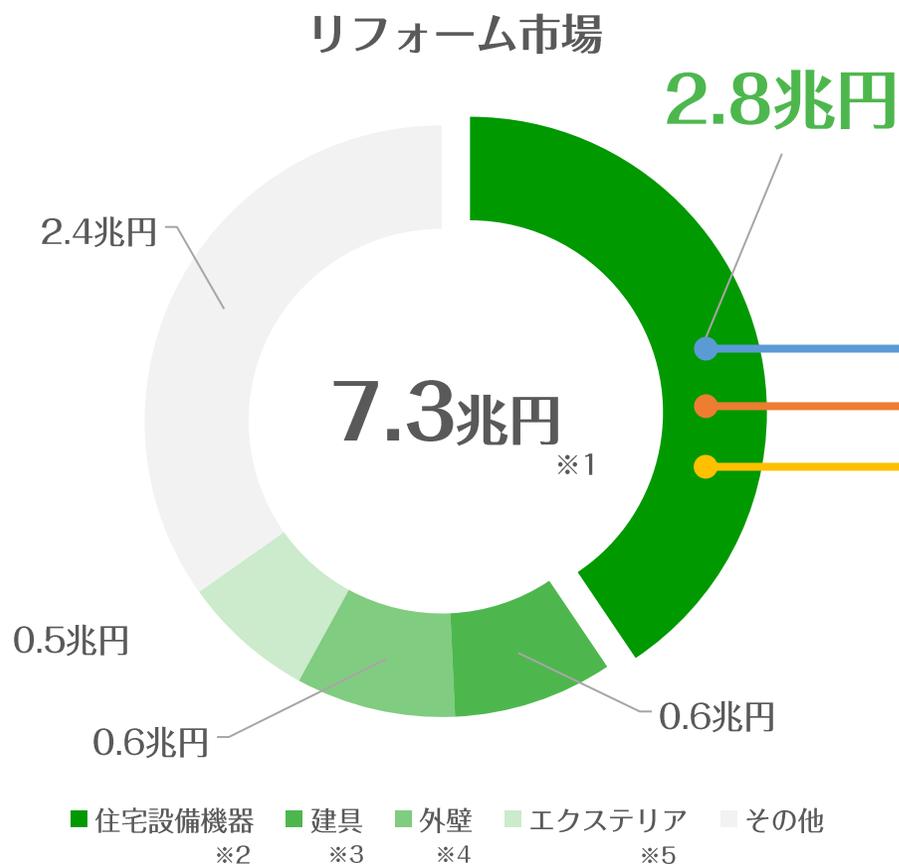


3 | 住設DX事業のご紹介

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

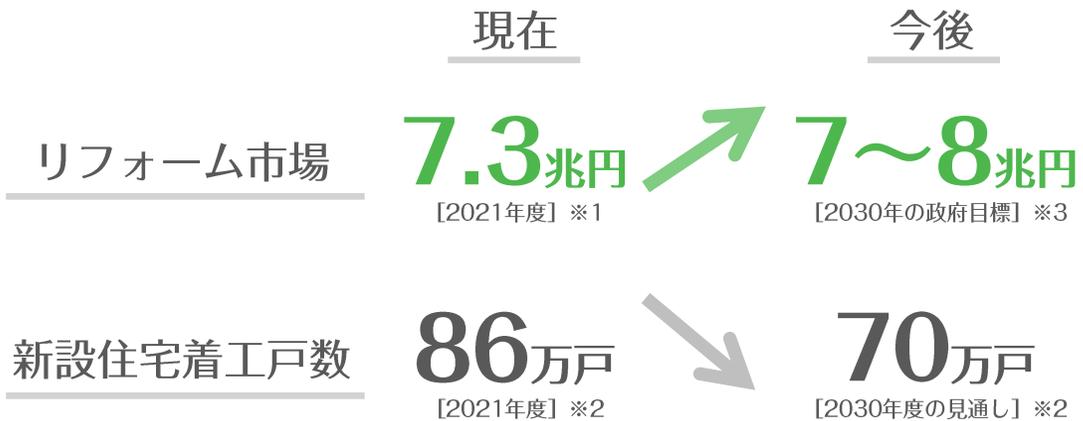


【出所】
 ※1 (株)矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成
 ※2 (株)富士経済：2020年7月16日プレスリリース「住設建材&住生活サービス市場の国内市場を調査」をもとに当社作成
 ※3 (株)富士経済：2019年7月18日プレスリリース「住宅設備・建材100品目の国内市場を調査」をもとに当社作成
 ※4 (株)タカショー：「2021年1月期第2四半期決算説明資料」をもとに当社作成

※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

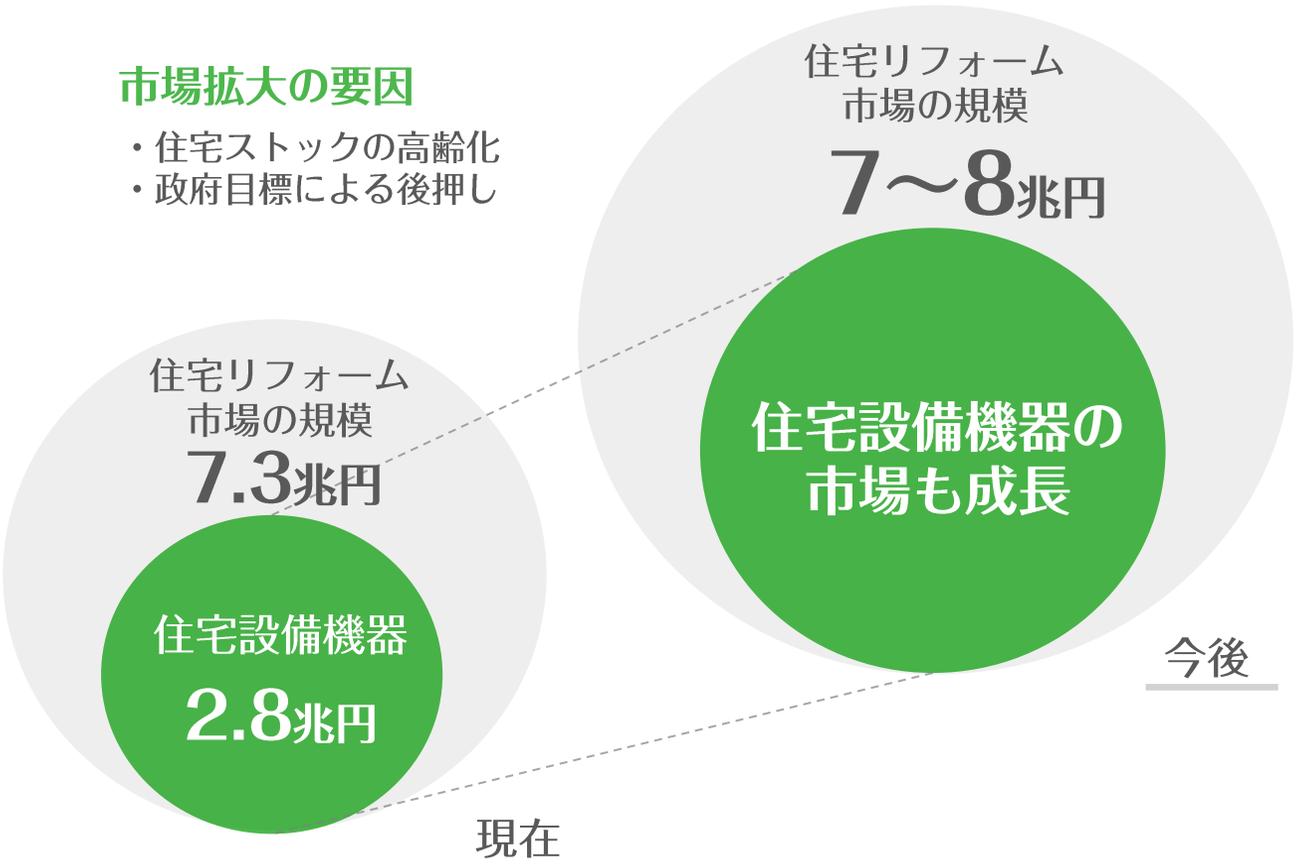
リフォーム市場の広大な市場機会

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

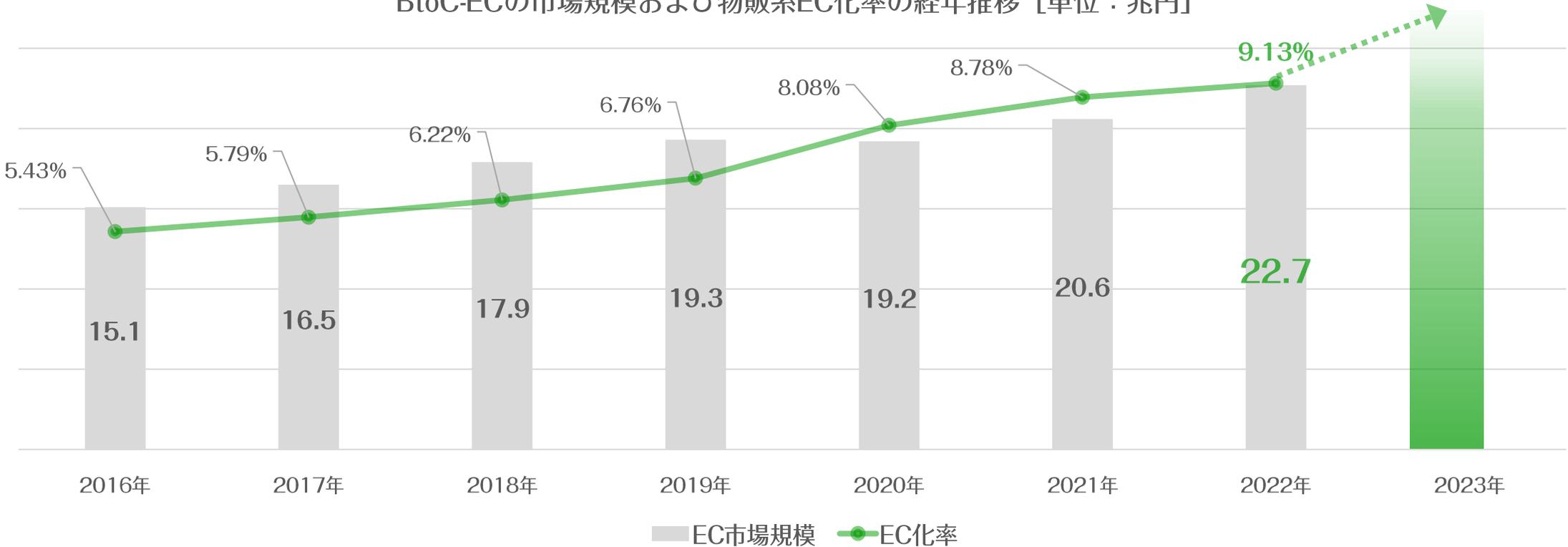


【出所】
 ※1 (株)矢野経済研究所: 「住宅リフォーム市場に関する調査を実施 (2023年)」をもとに当社作成
 ※2 (株)野村総合研究所: 「2040年の住宅市場と課題」をもとに当社作成
 ※3 (株)矢野経済研究所: 「2022年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」をもとに当社作成

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"> ・リノベーション ・デザインリフォーム ・増改築 	 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	 <ul style="list-style-type: none"> ・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	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"> ・ハウスメーカー ・リノベーション会社 	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム会社 ・家電量販店 	マーケットリーダー不在	<ul style="list-style-type: none"> ・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  <ul style="list-style-type: none"> ・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  <ul style="list-style-type: none"> ・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  <ul style="list-style-type: none"> ・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  <ul style="list-style-type: none"> ・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
マーケットリーダー	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウスメーカー ・リノベーション会社 	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム会社 ・家電量販店 	 <p>おうちの設備、コスバ良く!</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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

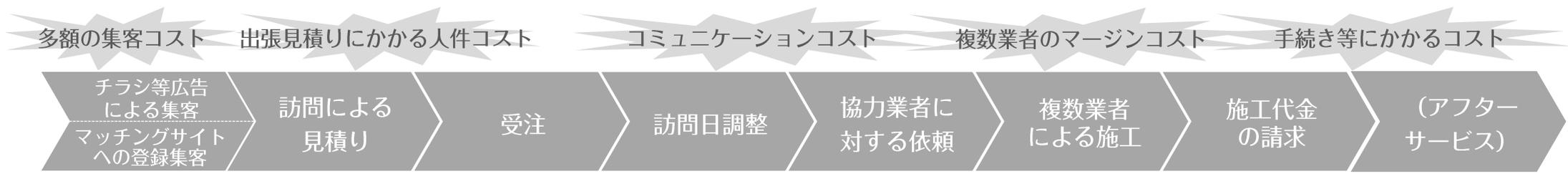
立会いは工事当日のみ



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



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

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 2.5万件超
- ・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



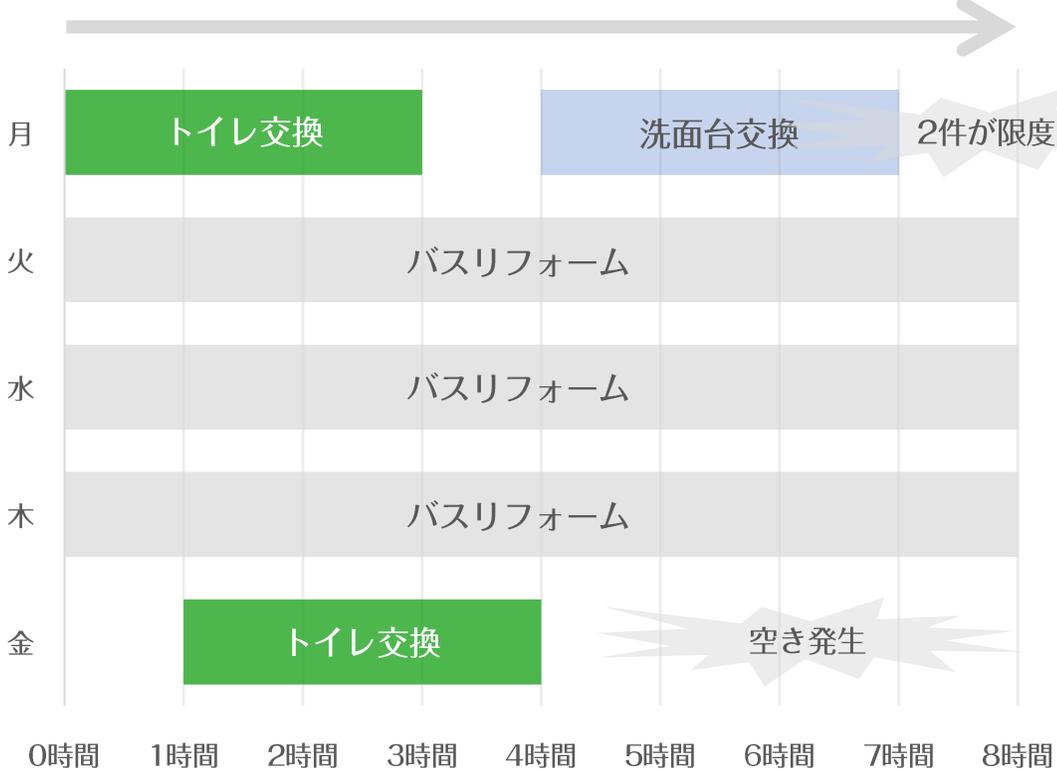
20年超の
トライ&エラーによる
**精度の高い
見積ノウハウ**

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



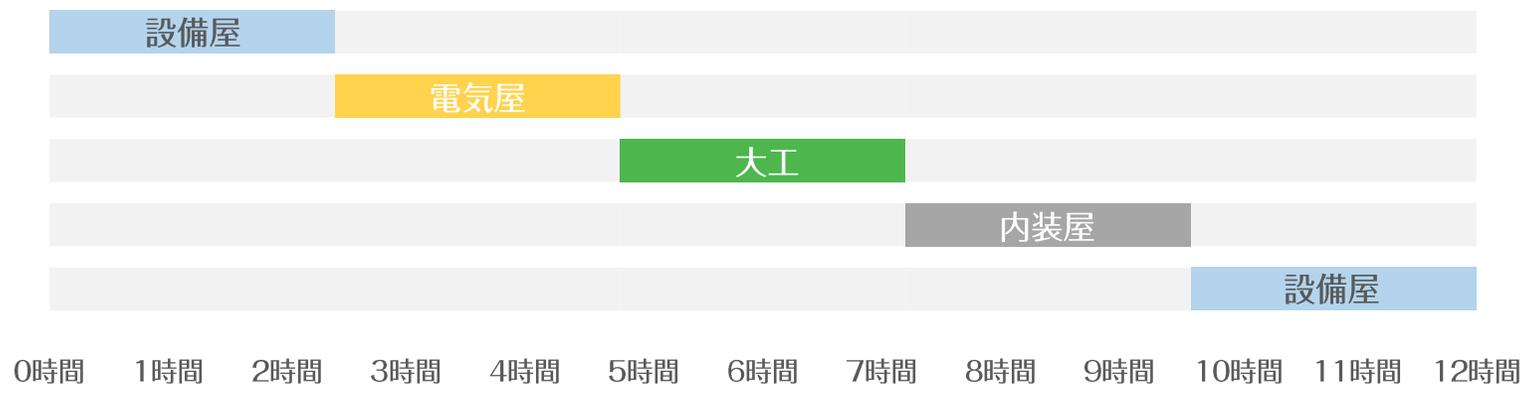
Ⅱ 交換できるくんのスケジュールイメージ



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

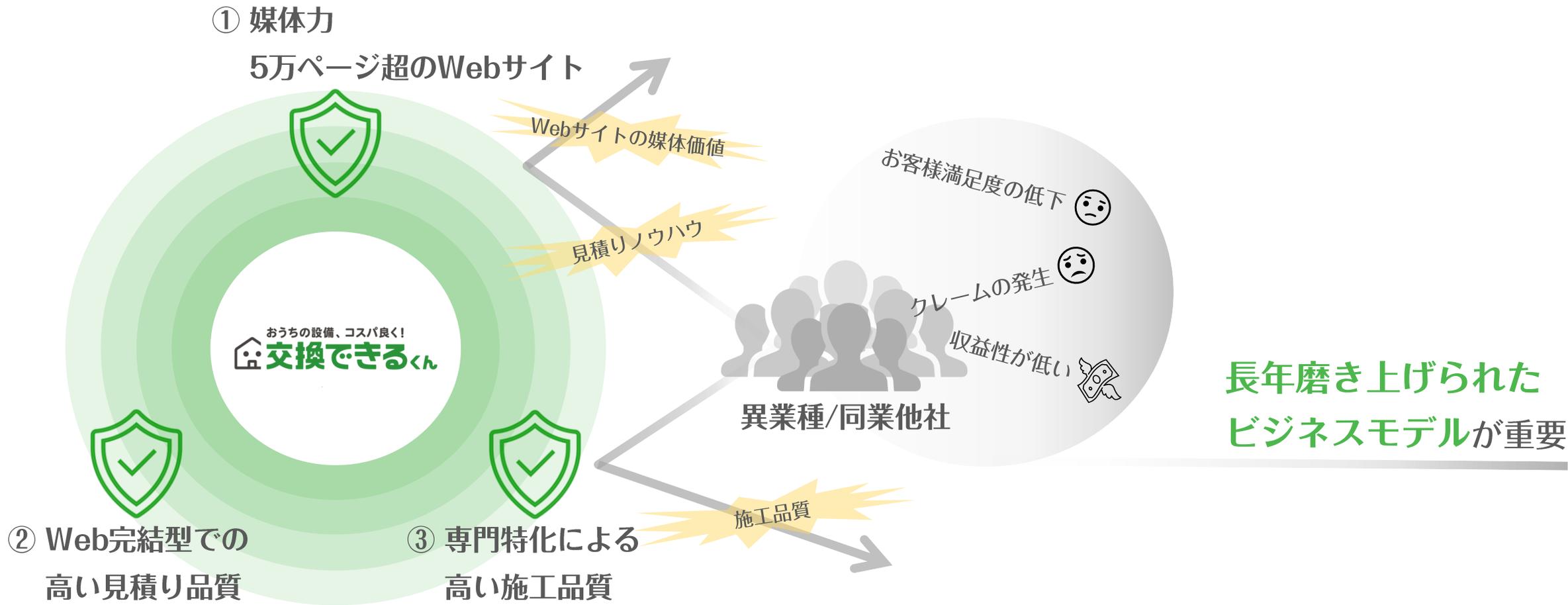


優秀な1人の職人が
6時間で完成

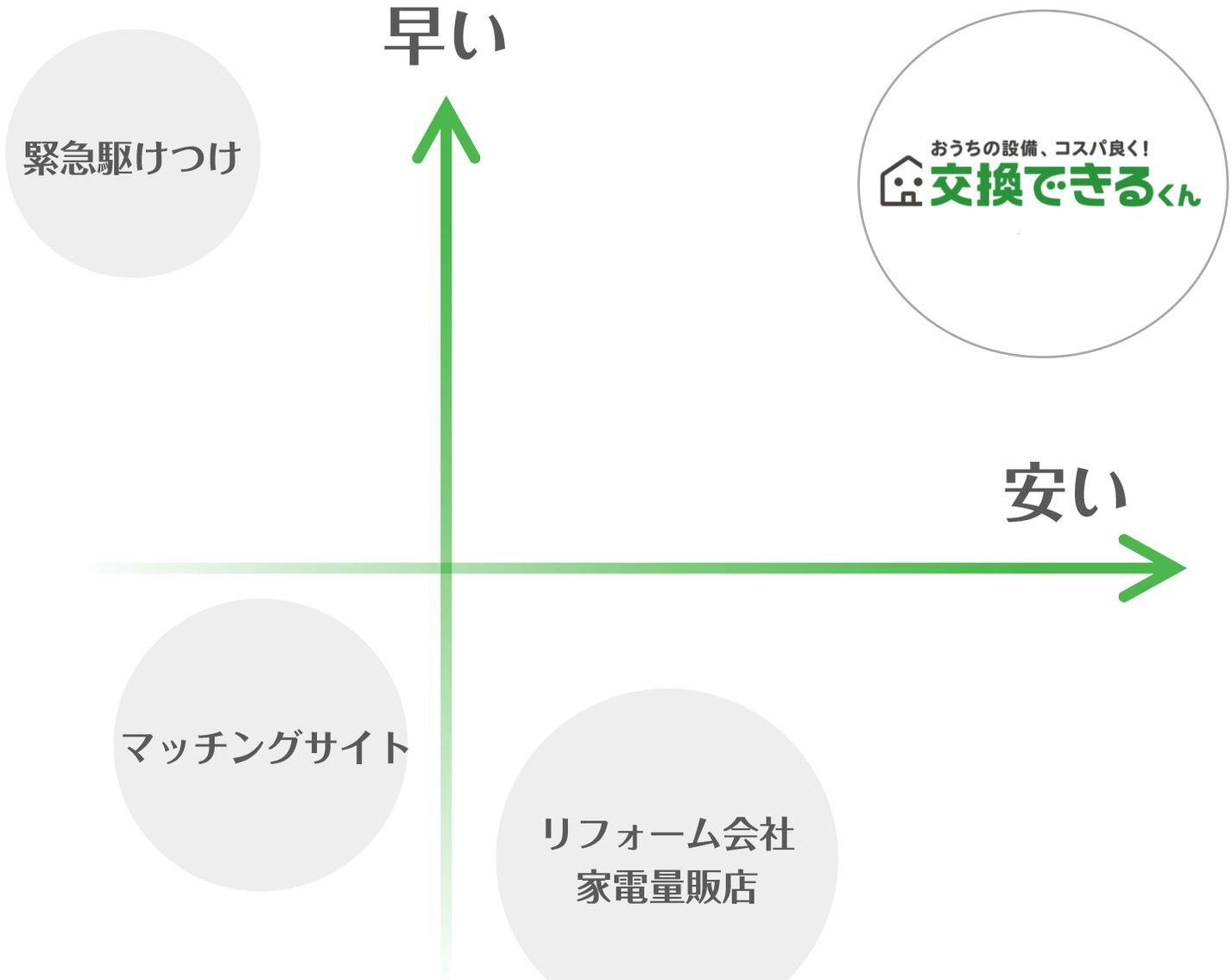
専門特化による熟練の施工
安く・早く・高い品質を実現

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



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

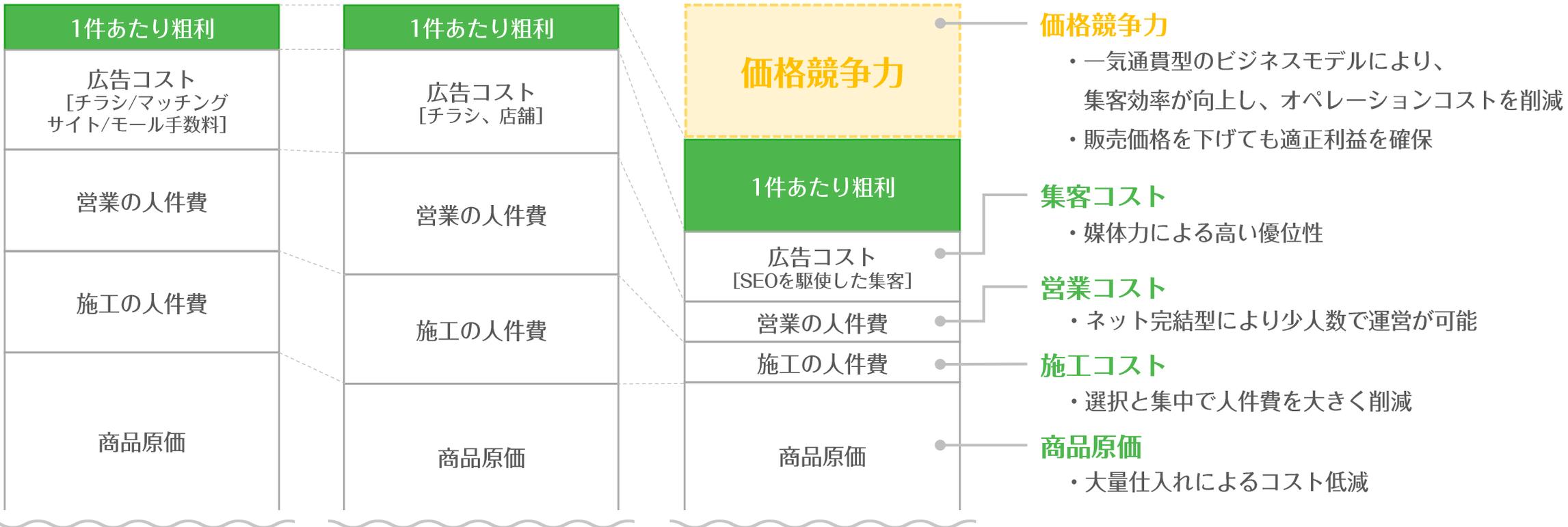
施工は自社管理

- ・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**

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 person 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10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
税込合計		163,000

約 **2/3** の価格

さらに

商品も工事も **無料10年保証** つき

成長イメージ

③住宅設備/リフォーム業界 DX推進の事業化



ノウハウ



デリバリー



DX化・運用

実効性の高い
住設DXソリューション

ソリューション事業
市場：業界のDX化遅れ

住設DXソリューションとして提供

②暮らし関連企業との戦略的協業



賃貸物件管理会社

マンション
デベロッパー

ハウスメーカー

住宅設備メーカー

エネルギー
インフラ

小売業

DX×住宅設備単品交換でスマートなリフォーム事業の実現支援

住宅DX事業 BtoB領域
市場：新築着工件数減少見通し→暮らし関連企業のリフォーム事業強化

①ブランド力強化

代名詞化「住宅設備交換=交換できるくん」

住宅DX事業
BtoC「交換できるくん」領域 市場：住宅設備市場2.8兆円→当社シェア1%未満

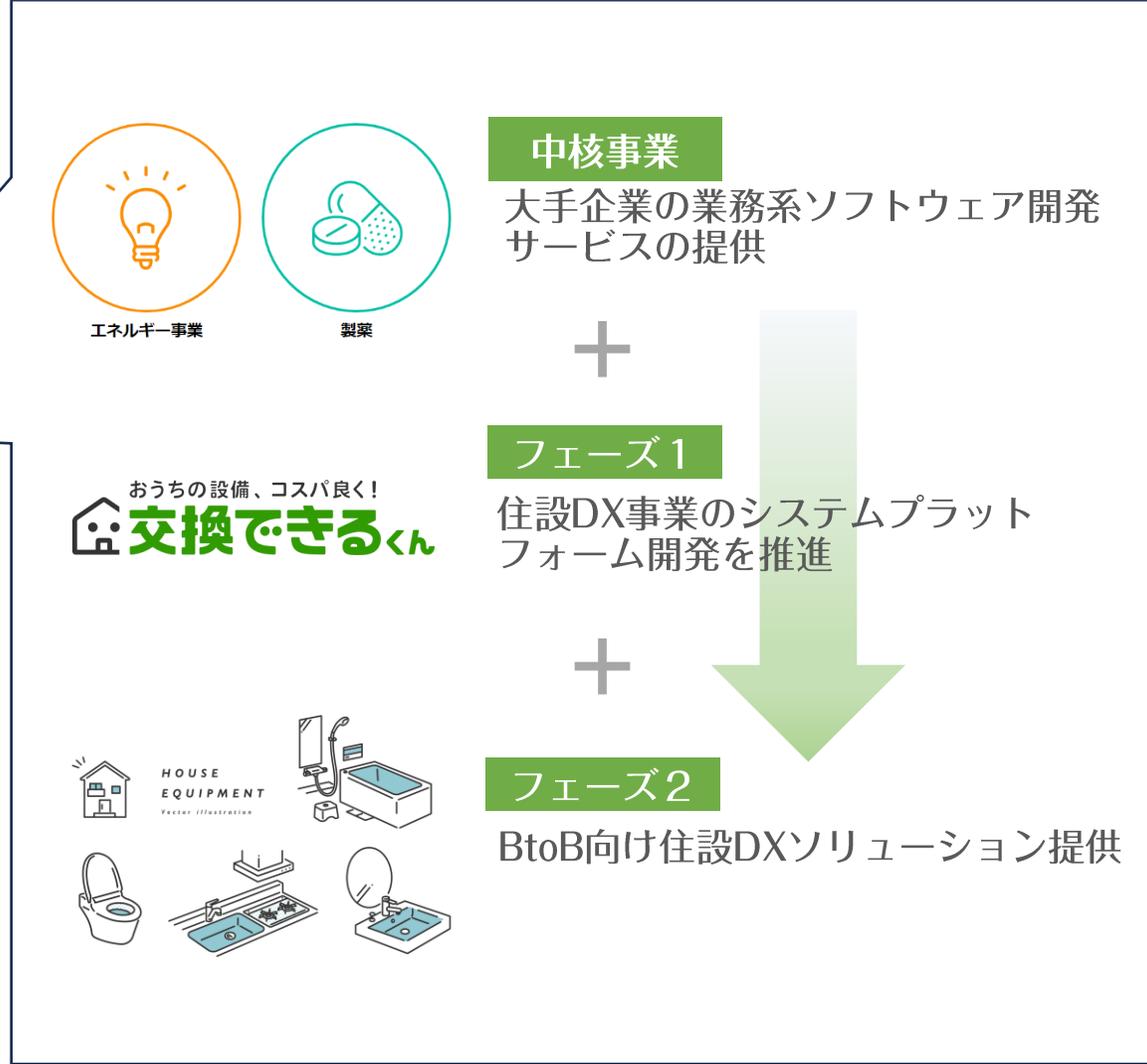
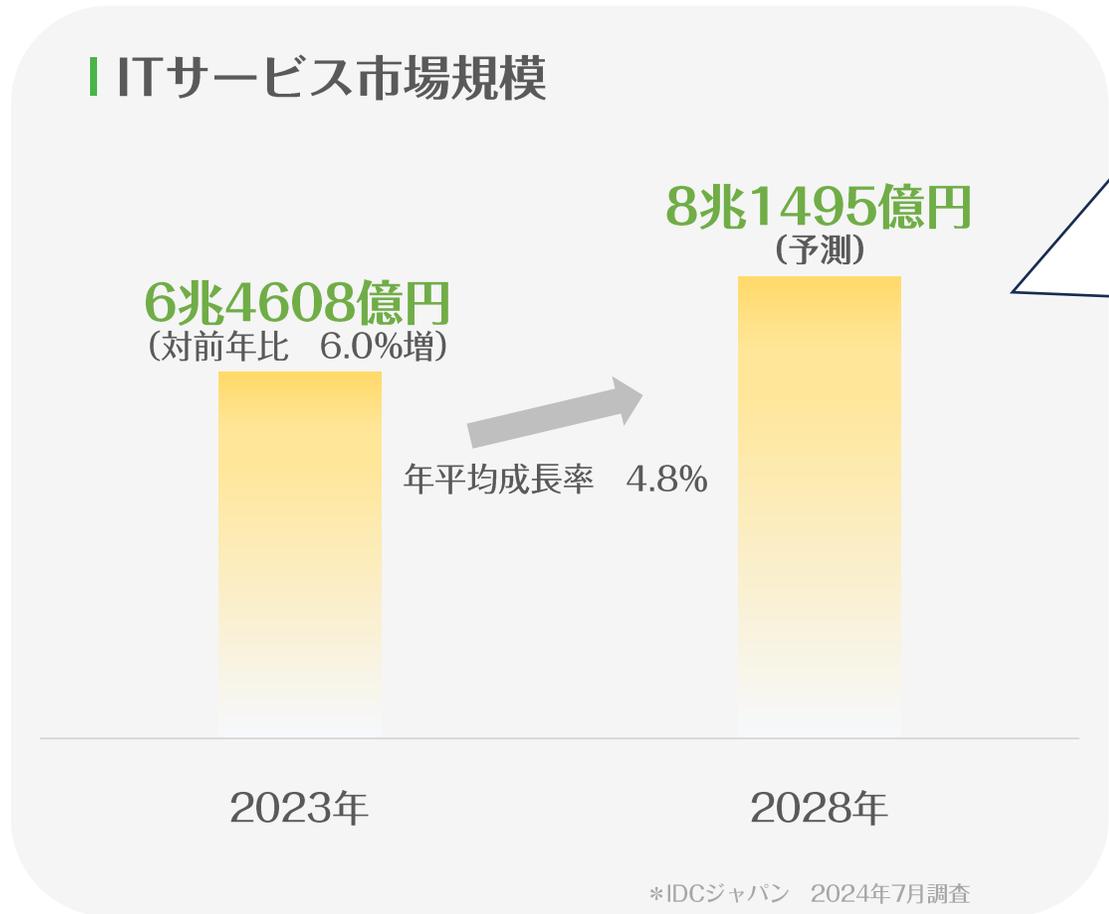
サービス品質/DX強化/施工体制

4 | 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



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9月末時点におきまして、連結で従業員数208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195名で合計210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