



野村インベスター・リレーション株式会社主催
個人投資家様向けセミナー

株式会社交換できるくん 事業紹介



2025年8月29日

株式会社 交換できるくん

[東証グロース：7695]

アジェンダ

1. 会社概要
2. 住設DX事業のご紹介
3. その他の事業、取り組み
4. FAQ

1

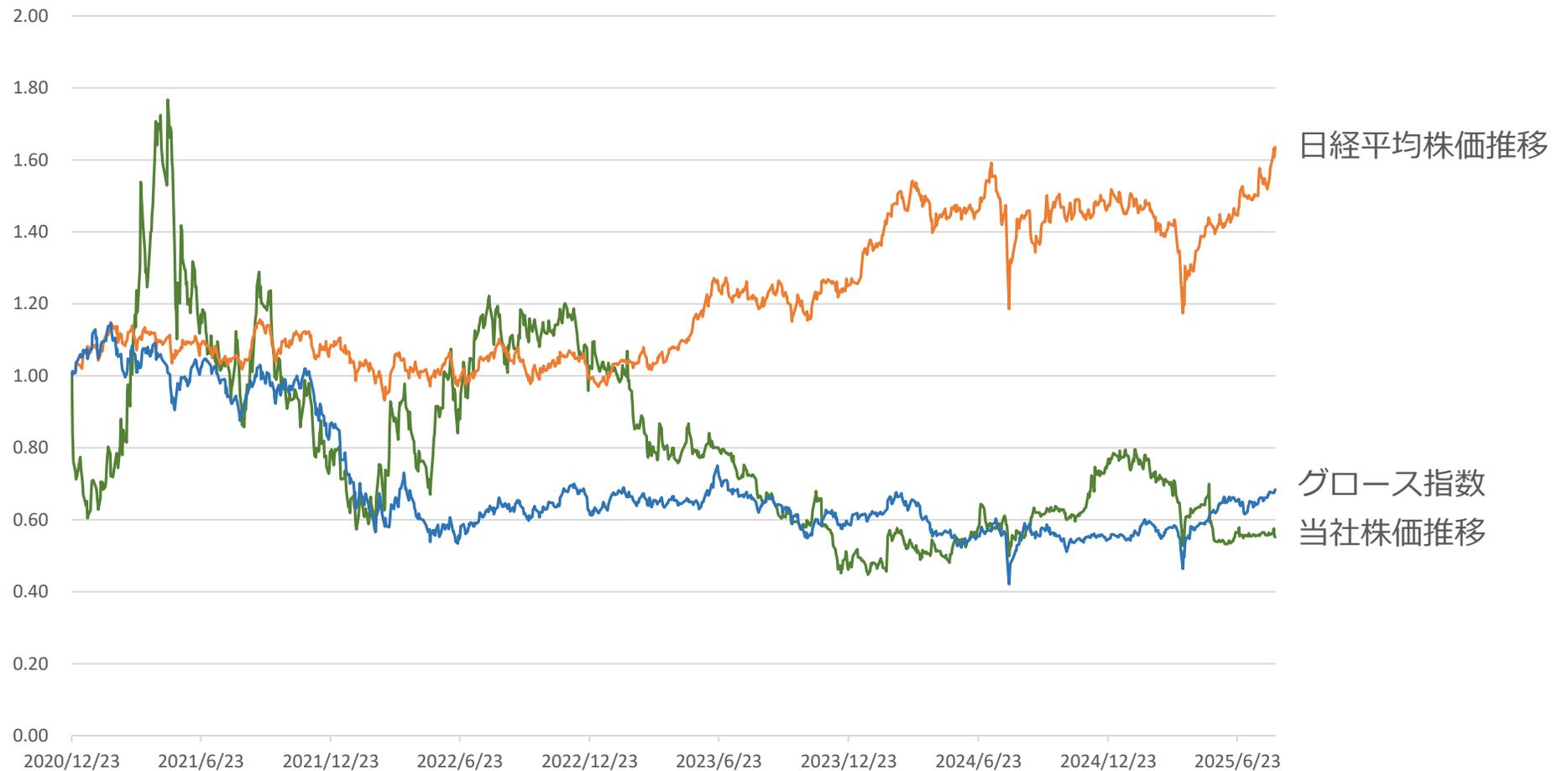


会社概要

株価推移

中期経営計画を超える成長を実現し、投資家の皆様の評価を向上を目指す

2020年12月23日（当社上場日）を1.0としたときの株価推移



株主優待制度

株主の皆様当社サービスをご利用いただく機会を増やす

◆優待内容

保有株式数	優待内容
100株以上200株未満	ECサイト「交換できるくん」で ご利用可能なポイント引換券 10,000円相当 または クオカード5,000円分
200株以上500株未満	ECサイト「交換できるくん」で ご利用可能なポイント引換券 20,000円相当 または クオカード10,000円分
500株以上1,000株未満	ECサイト「交換できるくん」で ご利用可能なポイント引換券 50,000円相当 または クオカード25,000円分
1,000株以上	ECサイト「交換できるくん」で ご利用可能なポイント引換券 100,000円相当 または クオカード50,000円分

◆優待券見本



おうちの設備、コスバ良く!
交換できるくん

2025年3月31日基準

交換できるくん株主優待引換券
交換できるくんポイント10,000円分
またはQUOカード5,000円

2025年6月
株式会社 交換できるくん

【株主優待 ご案内券】

申込期間：2025年6月9日～2026年3月31日

※上記の期日までが優待利用期間となります。
※株主優待の申込には交換できるくんサイトの「会員登録」が必要です。

● 株主番号 _____

● 引換番号 _____

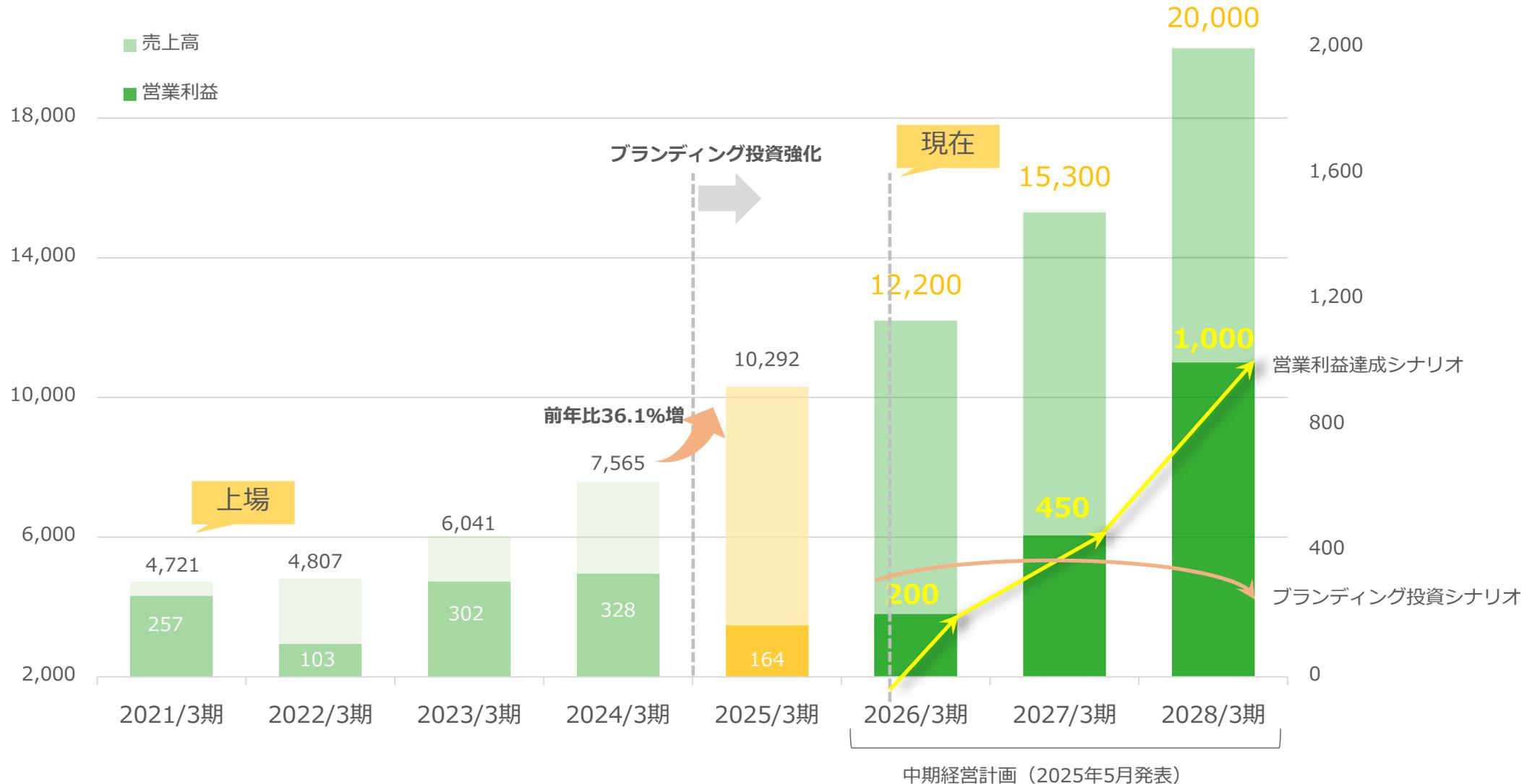
上記QRコードはパスワード
印字工程管理に使用している
QRコードとなります。



<https://www.dekirukun.co.jp/co/ir/benefits/>
※詳しくは、上記URLの「株主優待」ページをご参照ください
左記のQRコードからもアクセスできます

業績推移と中期3カ年連結業績計画

ブランディング投資を中心とした認知度向上により、**2028年3月期連結売上200億円、営業利益10億円**を目指す



[単位：百万円]

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 [2025年6月末時点(連結)]

従業員：230名 / 契約パートナー：249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。

動画をご覧ください



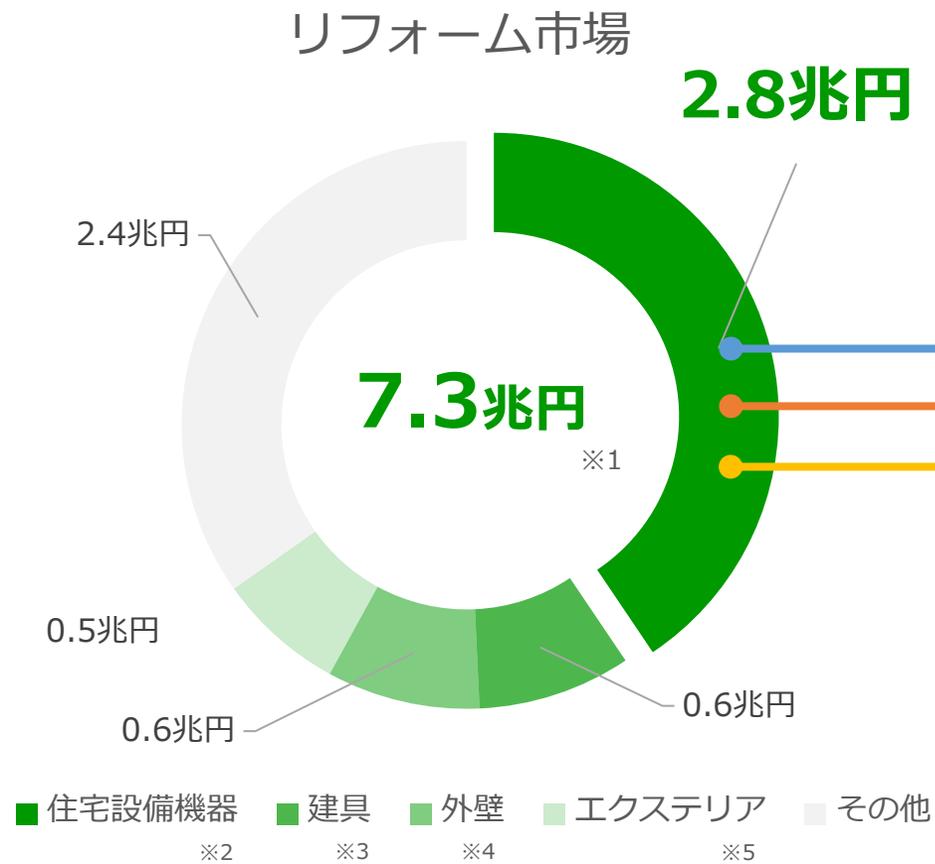
2 | 住設DX事業のご紹介

住宅設備機器の交換をネットで注文！



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**

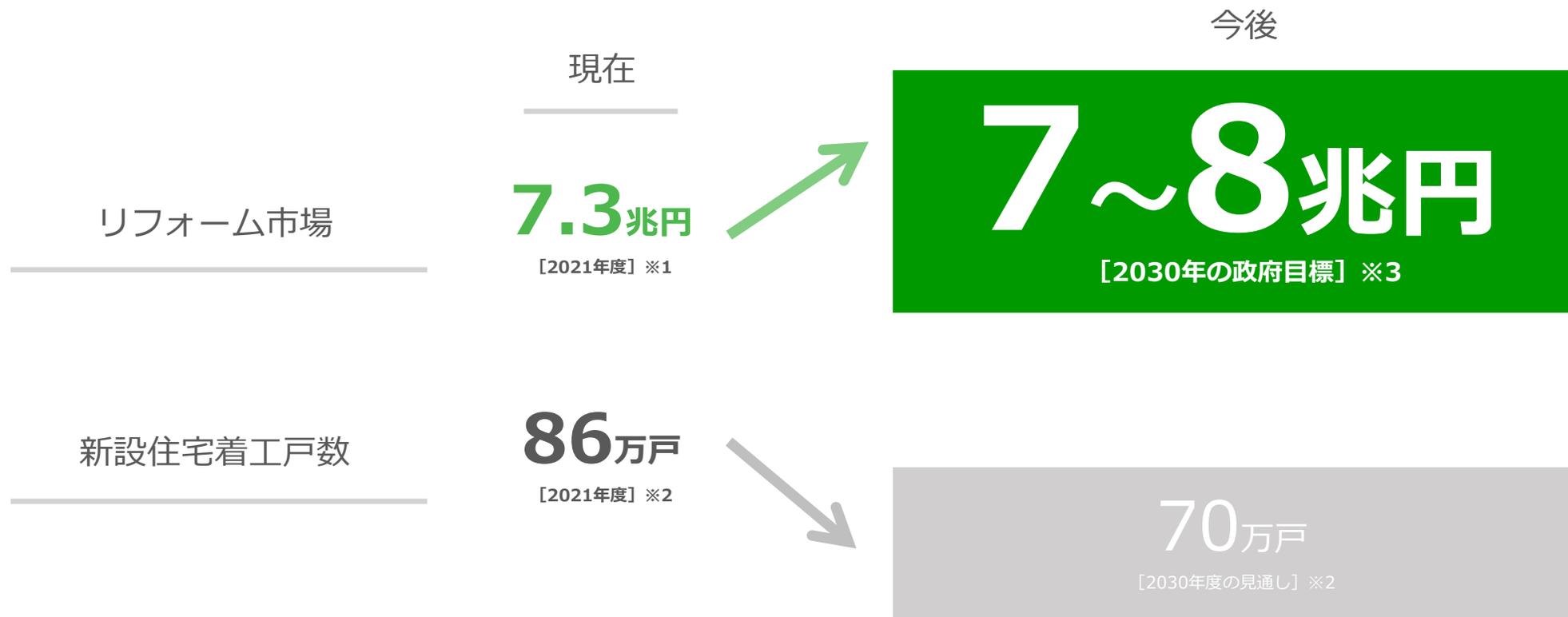


【出所】
※1 (株) 矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成
※2 (株) 富士経済：2020年7月16日プレスリリース「住設建材&住生活サービス市場の国内市場を調査」をもとに当社作成
※3 (株) 富士経済：2019年7月18日プレスリリース「住宅設備・建材100品目の国内市場を調査」をもとに当社作成
※4 (株) タカショー：「2021年1月期第2四半期決算説明資料」をもとに当社作成

※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】

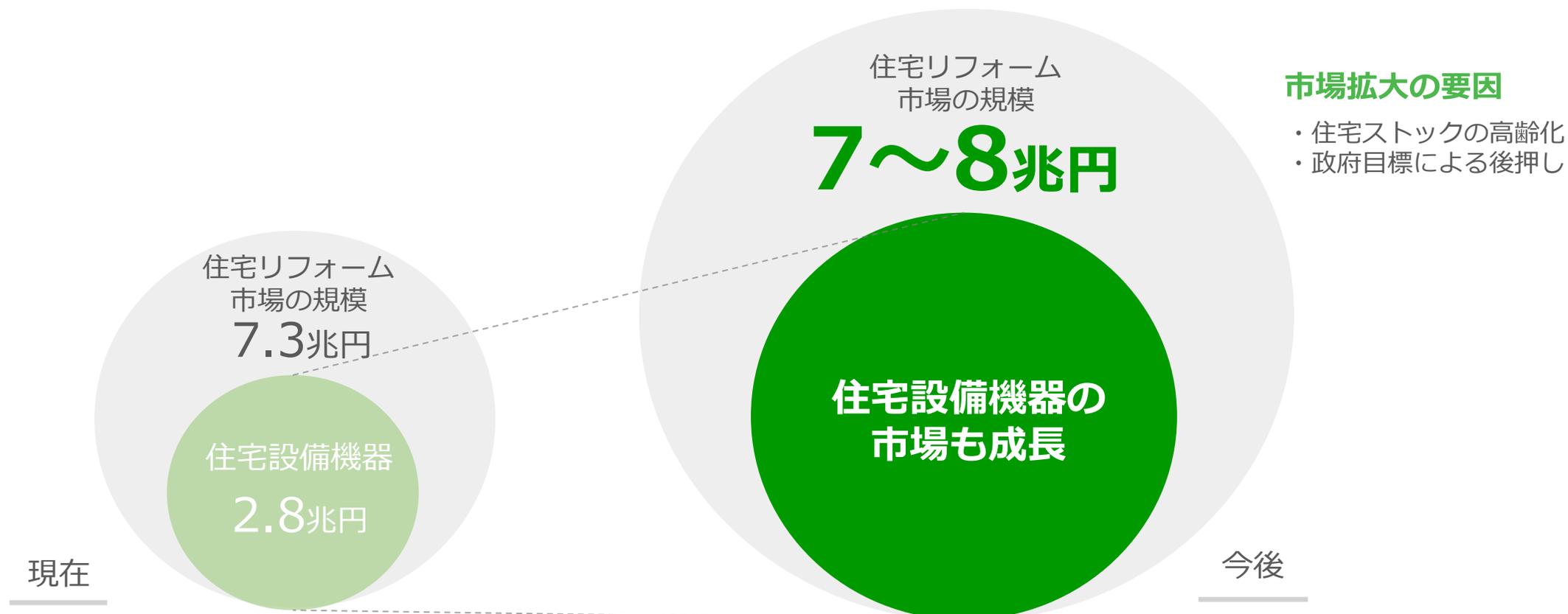
※1 ㈱矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成

※2 ㈱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 ㈱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 (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

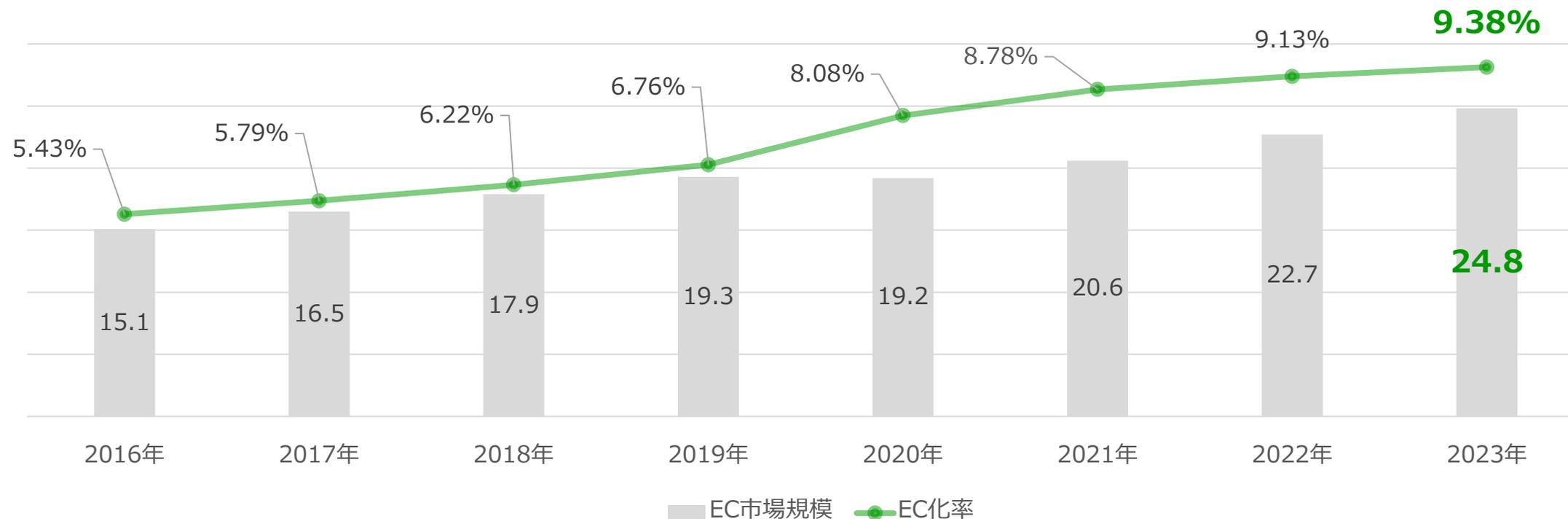
※2 (株)野村総合研究所：「2040年の住宅市場と課題」をもとに当社作成

※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B to C 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5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	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

事業ドメイン

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	<p>大規模リフォーム</p>  <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 	<p>一般リフォーム</p>  <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 	<p>住宅設備機器の交換</p>  <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 	<p>修理・小工事</p>  <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	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 	<p>おうちの設備、コスパ良く!</p> <p>交換できるくん</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

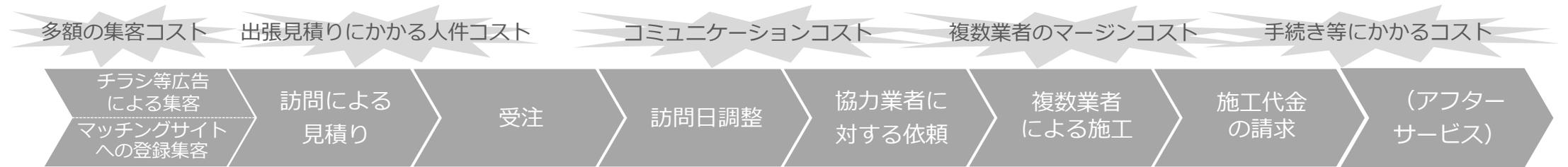
立会いは工事当日のみ



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



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 2.8万件超
- ・ユーザーレビュー 3.3万件超

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1.4万件 (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9.5万件 (年間)

住宅設備に特化したメガサイトを運営



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 3.3万件以上蓄積
- ・施工事例 2.8万件以上蓄積

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**



お見積り

パナソニック
XCH3013WSK(CH3010WS+CH
323WSK+CH301F)

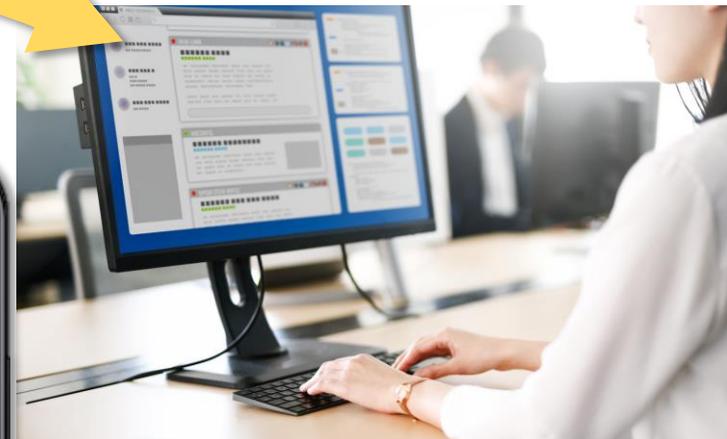
パナソニック NewアラウーノV 専
用トフレS3K [床排水芯
200mm(120mm)固定] [専用便
座セット] [手洗い無し] [カラー：
WSホワイト]

メーカー希望小売価格： 240,900円
割引額： -139,900円
交換できるくん特価： 101,000円
数量： 1
小計： 101,000円

トイレ基本工事費
工事費価格： 38,800円
数量： 1
小計： 38,800円

10years_warranty
交換できるくん無料10年保証の対
象となります

商品及び部材代合計： 101,000円
工事費合計： 38,800円
合計金額： 139,800円



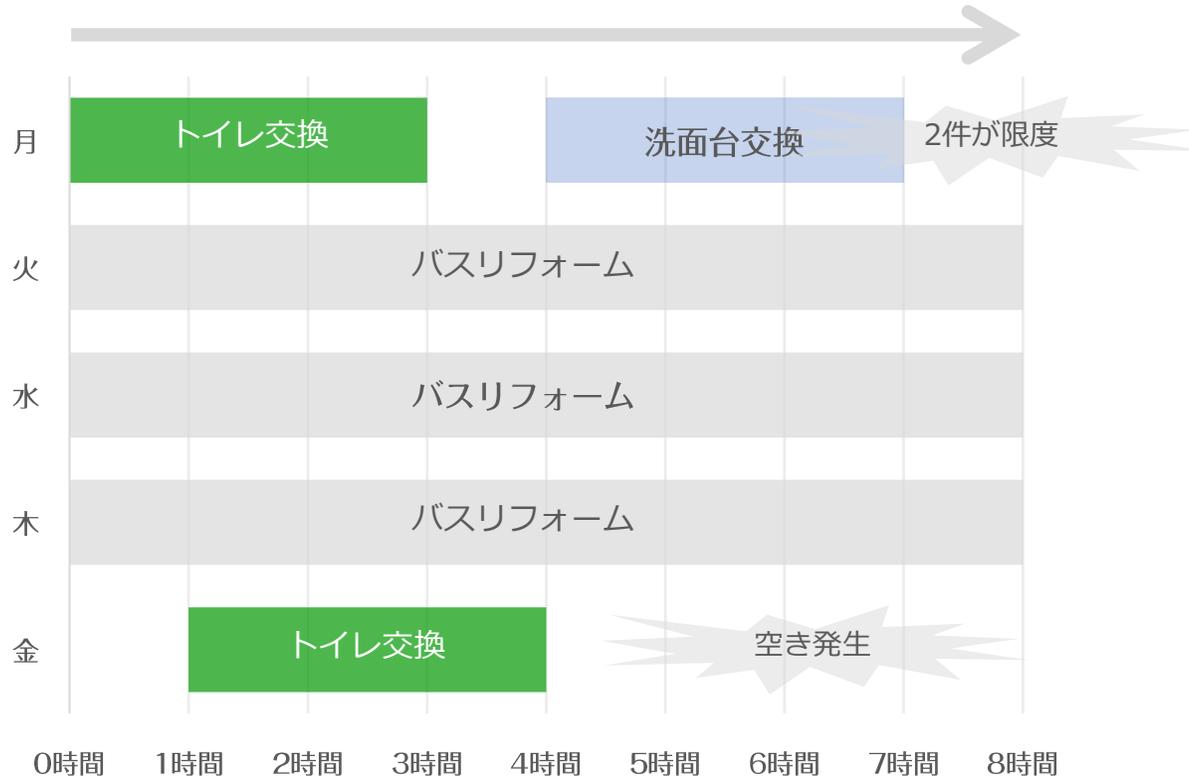
20年超の
トライ&エラーによる
精度の高い
見積ノウハウ

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



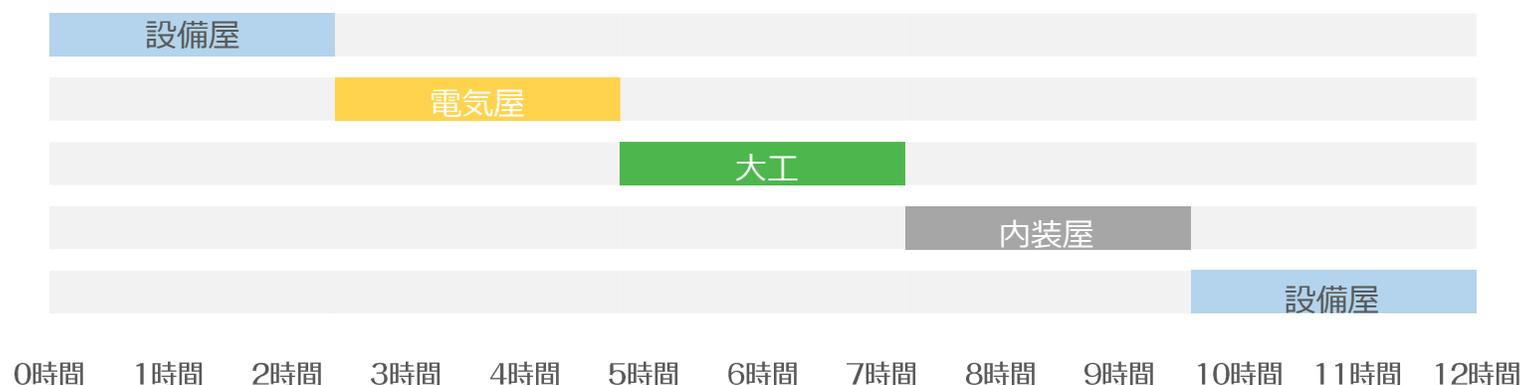
Ⅱ 交換できるくんのスケジュールイメージ



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



一般
リフォーム業者

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



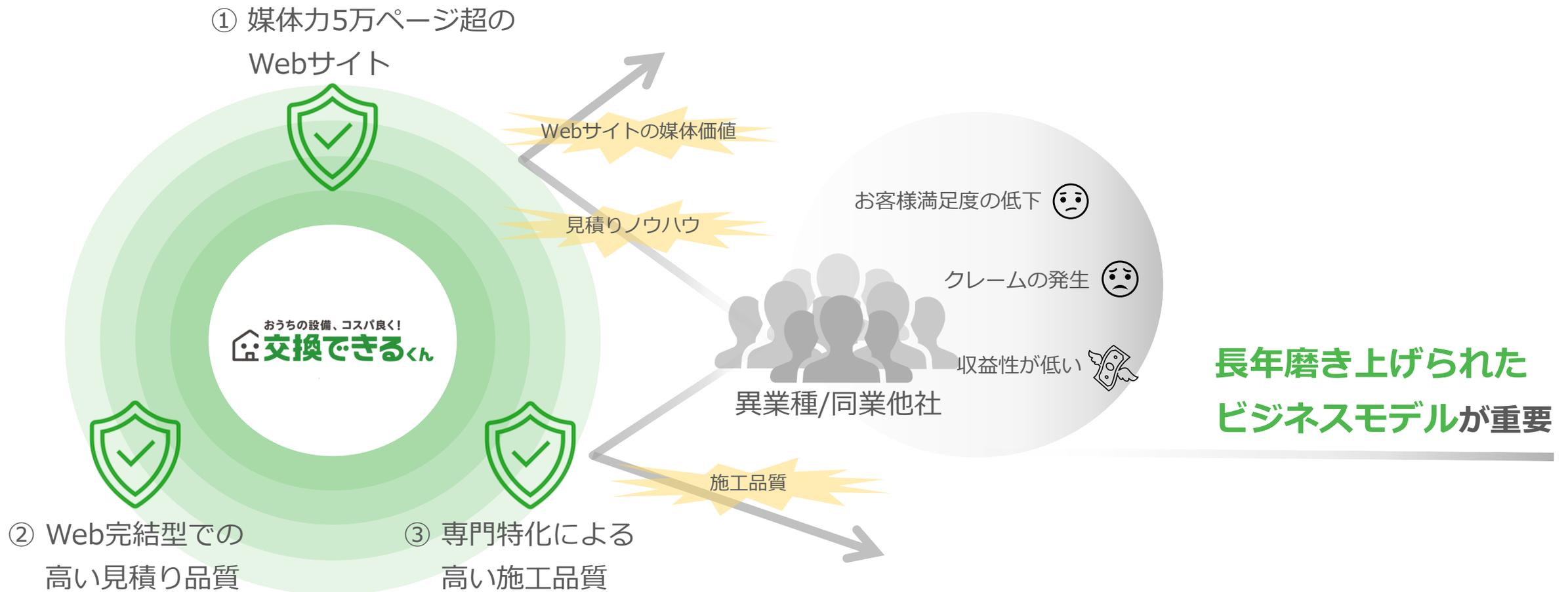
おうちの設備、コスト良く！
交換できるくん

優秀な1人の職人が
6時間で完成

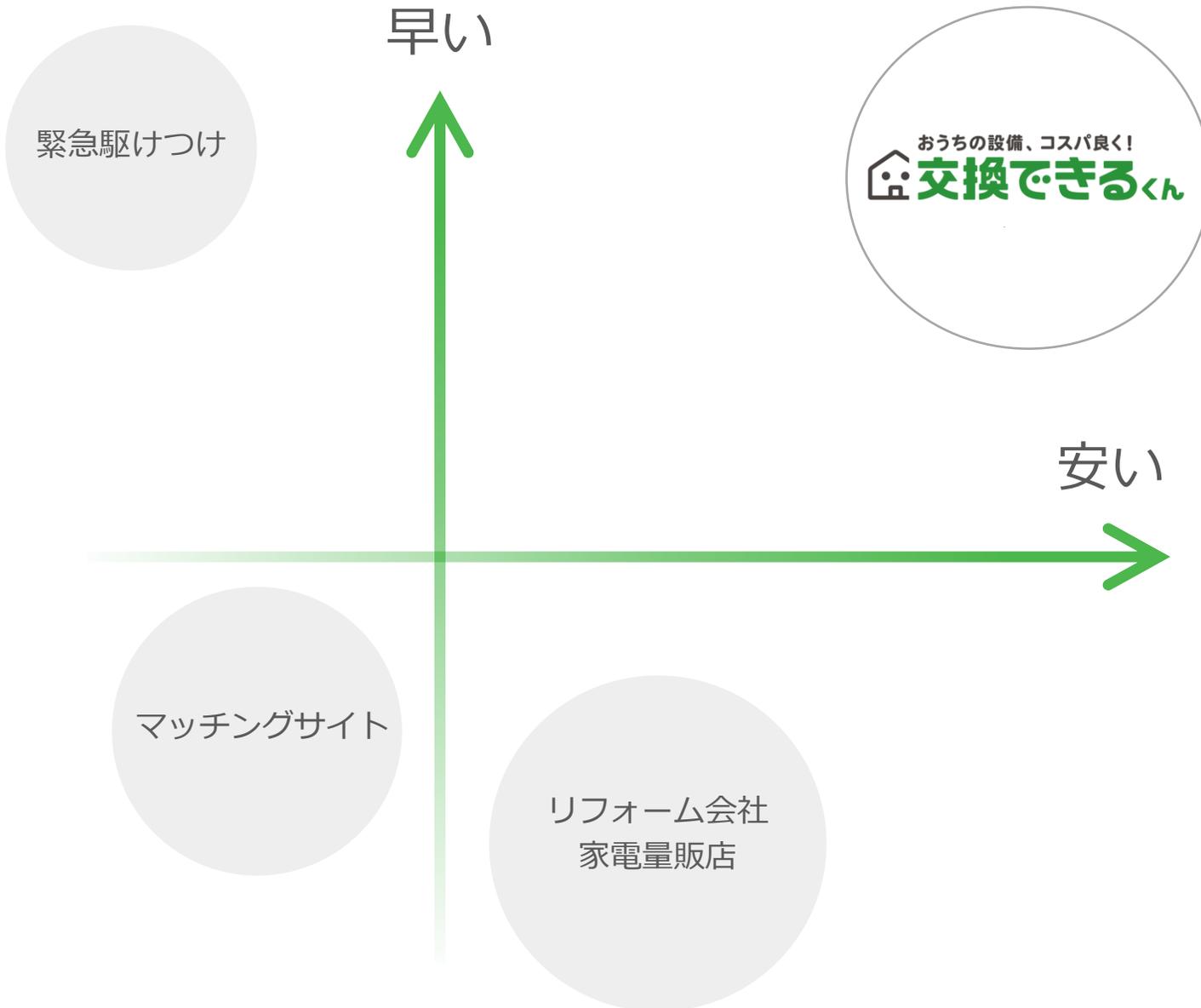
専門特化による熟練の施工
安く・早く・高い品質を実現

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-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

※2025年7月25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



住設DXソリューションとして提供

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

②暮らし関連企業との戦略的協業



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
B to B 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
B to C 「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

3 | その他の事業、取り組み

BtoB向け住設交換事業を強化（2022年1月）

「交換できるくん」で培ったノウハウをBtoB向けに展開を加速

◇ BtoB向け事業を運営する目的で株式会社KDサービスを設立（2022年1月）

◇ 大手不動産（ハウスメーカー、マンションデベロッパー）との提携加速



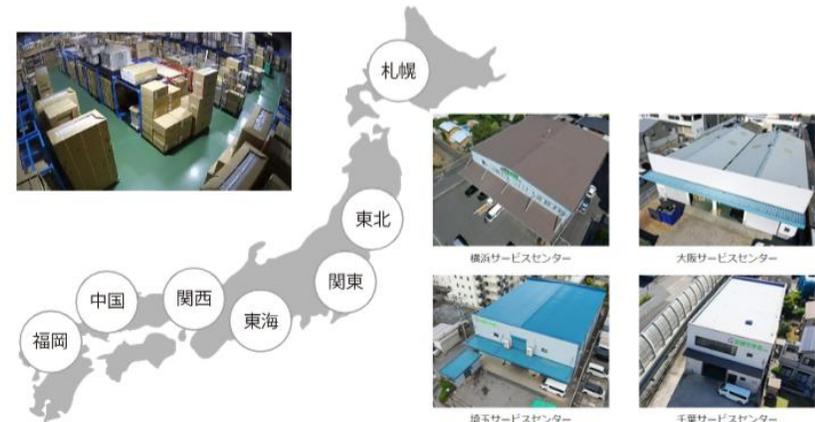
◇ 住宅設備の修理サービス会社を買収（2024年7月）

◇ 施工対応エリアを全国主要都市に保有

ハマノテクニカルワークスビジネスモデルの強み

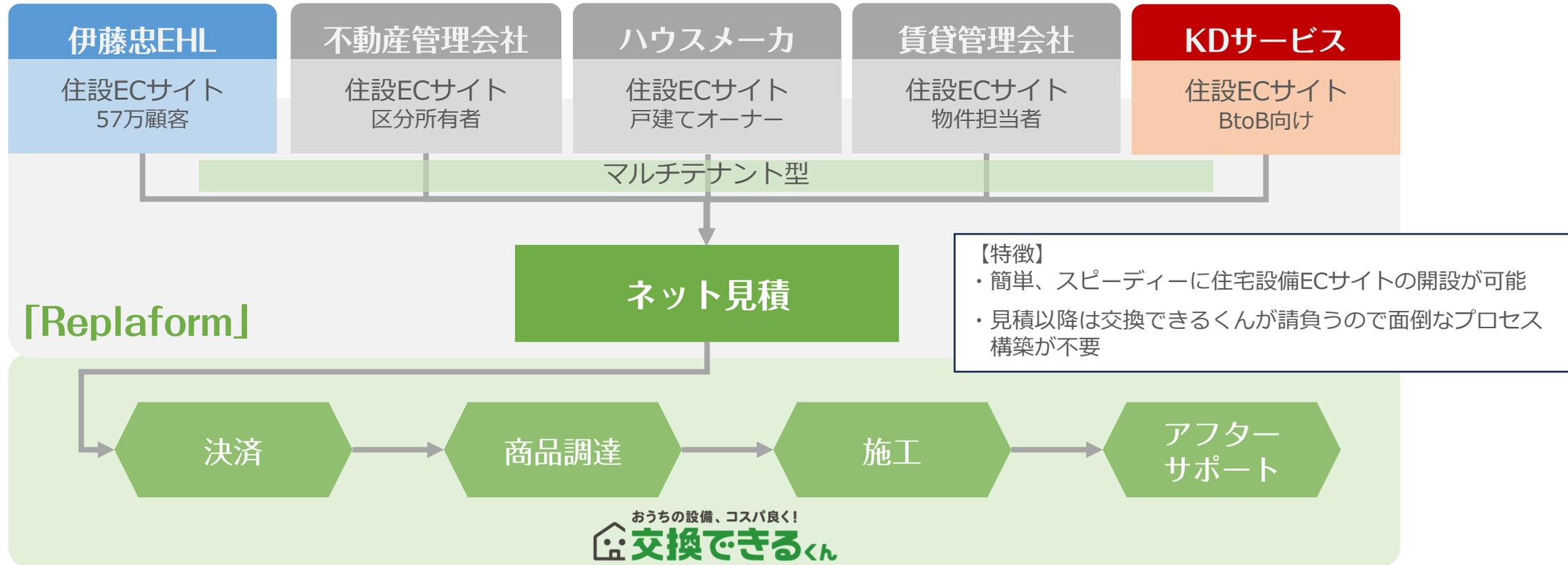
住設DXで業務のスリム化を徹底し、6名の社員で年間3万件以上の修理管理業務を遂行

ハマノテクニカルワークスグループ		
ハマノテクニカルワークス	クリエイション	
<p>職人募集と研修ノウハウ</p> <p>募集 → 研修 → 契約</p> <p>独自の職人ネットワーク体制</p> <p>・自社研修施設で基礎知識から接客まで徹底した研修実施</p>	<p>施工及び接客品質の高さ</p> <p>住宅設備機器メンテナンス</p> <p>・メーカーとの安定取引を継続、修理全体の5割を請負うメーカーもあり</p>	<p>最適化された業務システム</p> <p>CRM 見積り 発注 修理 完了 請求 入金 請求 入金 請求</p> <p>[RequestWise]</p> <p>・自社業務のみならずメーカーや、その修理委託先でも利用される完成度の高さ</p>
<p>効率と品質を兼ね備えたサービス運営でメーカーの厚い信頼を獲得</p>		



Replaformサービス提供開始（2025年7月）

工事付き住宅設備機器をネット完結でオンライン販売するためのクラウド型ECプラットフォーム「Replaform」



伊藤忠エネクスホームライフ株式会社様が開発協力、第一号クライアントは同社が展開する「eコトもーる！」

交換技能アカデミー開校（2024年11月）



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

株式会社アイピーエス (システム開発会社) をグループ化 (2024年1月)

当社の更なるDX強化の開発体制構築と、「交換できるくん」で培ったDXノウハウを外部展開するために株式取得「ソリューション事業」として、当社連結業績のセグメント業績として一翼を担う

ソリューション事業 前期業績

ソリューション事業	2024/3期 累計実績	2025/3期 累計実績	増減額	増減率
売上高	290	1,209	+919	+316.7%
売上総利益	75	180	+105	+140.1%
売上総利益率	25.8%	14.9%	△11.0%	-
営業利益	45	48	+3	+6.7%
営業利益率	15.6%	4.2%	△11.4%	-

* 内部取引相殺前のセグメント業績

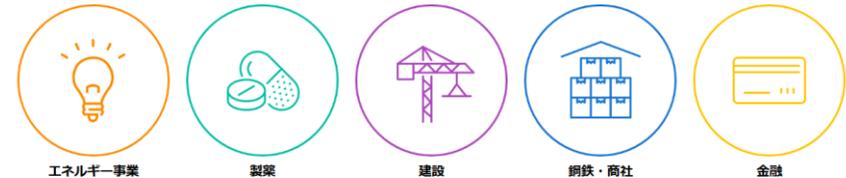
* ソリューション事業の2024年3月期は1月～3月の3か月業績 (アイピーエスの株式取得が2024年1月のため)

高付加価値IT事業の展開を目指す

住宅設備DXソリューション



従来のアイピーエス事業



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企業システムを30年以上に渡り支え続けている会社です。

住宅保証事業への参入（2025年8月）

保証事業会社IMI社の株式を100%取得、グループ会社化

【IMI会社概要】

会社名：株式会社IMI
 代表：代表取締役社長 厚木 勝之
 住所：〒104-0032 東京都中央区八丁堀4-4-13

事業内容：住宅設備機器等の保証事業
 損害保険の代理店事業

URL： <https://imico.jp/>



IMI
Inter Medical Innovation

暮らしに関する保険・保証

生活者の暮らしに安心を提供するメーカー様や販売会社様を
 保険・保証でサポートいたします。

暮らしのサポート メーカー保証期間を超えて安心を提供します。

住宅設備に安心

住宅設備10年延長保証 自然災害10年保証

お客様が、製品や機器を購入される際に、保証料をお支払いになることで、
 一家の備え、安心の保障が受けられます。メーカー保証だけでは不安な
 お客様の安心の保障サービスが提供できます。

10年延長保証 10年間何回でも利用可能！
 自然災害 10年保証

台風などの災害での故障を保証！
 自然災害保証とは、お客様から購入された製品が保証
 期間中に自然災害（火災・地震・台風・暴風雨等）による
 自然災害が原因で発生した故障が原因で修理が必要
 となった場合、安心してご利用いただけます。

住宅設備対象機器一覧 (例)

- 電気温水器
- 浴室乾燥機
- 110Vクッキングヒーター
- 浄水器
- ガス・石油給湯器
- ガスコンロ
- オープンレンジ
- システムバス
- 洗面台
- 洗濯機(乾燥機)
- レンジフード

クルマに安心

タイヤバンク補償(2年)

株式会社IMI (アイエムアイ)

タイヤ1本のバンクでも4年とも新品に交換可能！

- 新品タイヤ4本セット付と交換工賃を軽減。
- 最大10%オフまで割引可能。

交換できるくんにおける施工・保守のノウハウを加え、差別化を狙う

おうちの設備、コスパ良く！
交換できるくん

- 住宅設備機器のDX化でビジネスモデル構築
- 年間85,000件施工実績（修理施工含む）
- 自社で10年無料保証を提供、実績16万件



両社一体で競争優位性を創出、住宅設備機器保証分野におけるトップシェアを目指し、特に利益面での業績貢献を狙う

4 | FAQ

事前にいただいたご質問

事前にいただいたご質問	ご回答
中期ビジョンについて教えてください。	住宅設備機器交換といえば「交換できるくん」という代名詞となるよう目指しております。さらにBtoB向けのサービスや周辺事業による高収益化を狙っております。
円安の影響はありますか？	円安でメーカー各社が値上げを加速したことで、交換需要の低下を招いたことはネガティブ要因となりますが、平均単価があがったという点でいえば相殺という感じです。その他、工事関連などコスト高に、住宅設備はライフラインでもあるため、工事自体がなくなる訳ではないので、価格競争力のある当社にとっては従来モデルの他社から受注を獲得するチャンスでもあります。
5年後の年間施工件数イメージは？ それを達成するための具体的な施策は？	売上成長に応じて施工件数も伸びる予定ですが、その先も見越して交換技能アカデミーを立ち上げ、未経験の若手の育成に着手しておりますので、その卒業生の活躍を想定しております。さらに、その次の将来に備え、交換士（職人）の新たなネットワークモデルにも着手していく予定にしております。
会社名を将来にわたって変えないつもりですか？	社名に関しては、周辺事業への事業拡大を進めていく中で、グループ経営体制などに展開する可能性もあるため、その時の状況に応じて、様々な観点から最適な形を検討していきたいと思っております。
海外展開について教えてください。	海外法人を1社保有しておりますが、市場やベンチャーの動向、新たなテクノロジーやビジネスモデルなどの調査を中心に活動しており、その中でよいものがあれば検討していくというスタンスで取り組んでおります。
一番の強みはなんですか？	ECと施工を一体化させたハイブリットで、価格、品質、安心を兼ね備えた住設DXを体感できるモデルを実現し、業界を強く牽引する立場にあることです。
株主還元、配当の方針を教えてください	成長投資が一定の成果を示した段階で、株主還元を強化したいと考えております。
株価を上げる上で重要な流動性、出来高増について	資本戦略上の大きな課題と認識し、対策を講じていく所存です。

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。	2025年6月末時点におきまして、連結で従業員数230名〔社員職人16名含む〕となっております。また、職人の人数は社員職人16名と契約パートナー249名で合計265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