

個人投資家様向け 会社説明会

野村インベスター・リレーションズ（株）運営

2026年10月1日

リフォームテクノロジー株式会社

（旧社名：株式会社交換できるくん）

〔東証グロース：7695〕

目次

1. リフォームテクノロジーのご紹介
2. グループ業績と各社のご紹介
3. 交換できるくん事業のご紹介
4. 成長戦略



01

リフォームテクノロジーのご紹介

株式会社交換できるくんは、2026年10月1日に「株式会社交換できるくん」から「リフォームテクノロジー株式会社」に商号変更し、持株会社体制に移行いたしました。

持株会社体制への移行に伴い、新たに設立した当社100%子会社「株式会社交換できるくん」が、「交換できるくん」事業を継承いたしました。

引き続き、リフォームテクノロジー株式会社が上場維持していきますので、変わらぬご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。





7兆円を超える市場と言われるリフォーム業界には、限りない可能性があります。
お客様がリフォームを楽しめる、リフォームに従事する人々が笑顔になる、ビジネス市場として
魅力ある世界を実現するため、業界の常識にとらわれずチャレンジし続けます。

リフォームテクノロジー株式会社

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10月1日時点(連結)]

正社員数：11名（連結従業員数359名）

証券コード

7695 [東証グロース]

事業内容

- ・住宅設備機器の工事付きEC事業を展開する株式会社交換できるくんを中心としたリフォームおよびデジタル関連企業の持株会社
- ・グループ各社の事業として、EC事業、プラットフォーム事業、リフォーム事業、保証事業、システム開発事業などを運営

グループ会社

株式会社交換できるくん
株式会社KDサービス
株式会社アイピーエス
株式会社IMI
株式会社キッチンワークス
KOUKANDEKIRUKUN ASIA PTE. LTD.

経営陣のご紹介（監査等委員取締役除く）



代表取締役社長

佐藤 浩二

日本ユニシス株式会社（現BIPROGY株式会社）、日本ヒューレット・パッカ
ード株式会社（現日本ヒューレット・パッカード合同会社）を経て、IT
関連企業各社の経営に従事。

株式会社オープンストリーム代表取締役会長、株式会社豆蔵ホールディン
グス代表取締役社長などを歴任し、2021年6月より当社取締役、2022年6
月より当社取締役副社長、2026年6月より当社代表取締役社長に就任。



取締役会長

栗原 将

1998年、水道修理業を営む目的にて当社を設立、当時23歳。設立当時から
ウェブサイトを開設し、営業、現場作業を行いながら、水道修理業から
総合リフォーム業へ業態変換。

当時黎明期だったコマース（EC）に可能性を感じ、2001年に住宅設備機
器の通販サイト「サンリフレプラザ」（現「交換できるくん」）を開設。
2012年に事業をECに一本化したのち、2020年、東証マザーズに株式公
開。創業以来一貫して当社代表取締役を務め、2026年6月より当社会長に
就任。



社外取締役

中川 憲亮

松下電工株式会社（現パナソニック株式会社）に1981年入社。その後、パ
ナソニックグループの住建部門の要職を歴任。

2018年に住設・建材の販売子会社であるパナソニックリビング株式会社に
て代表取締役社長に就任。2023年よりサッシメーカー・エクセルシャノン
の副社長執行役員。2026年6月より当社社外取締役。

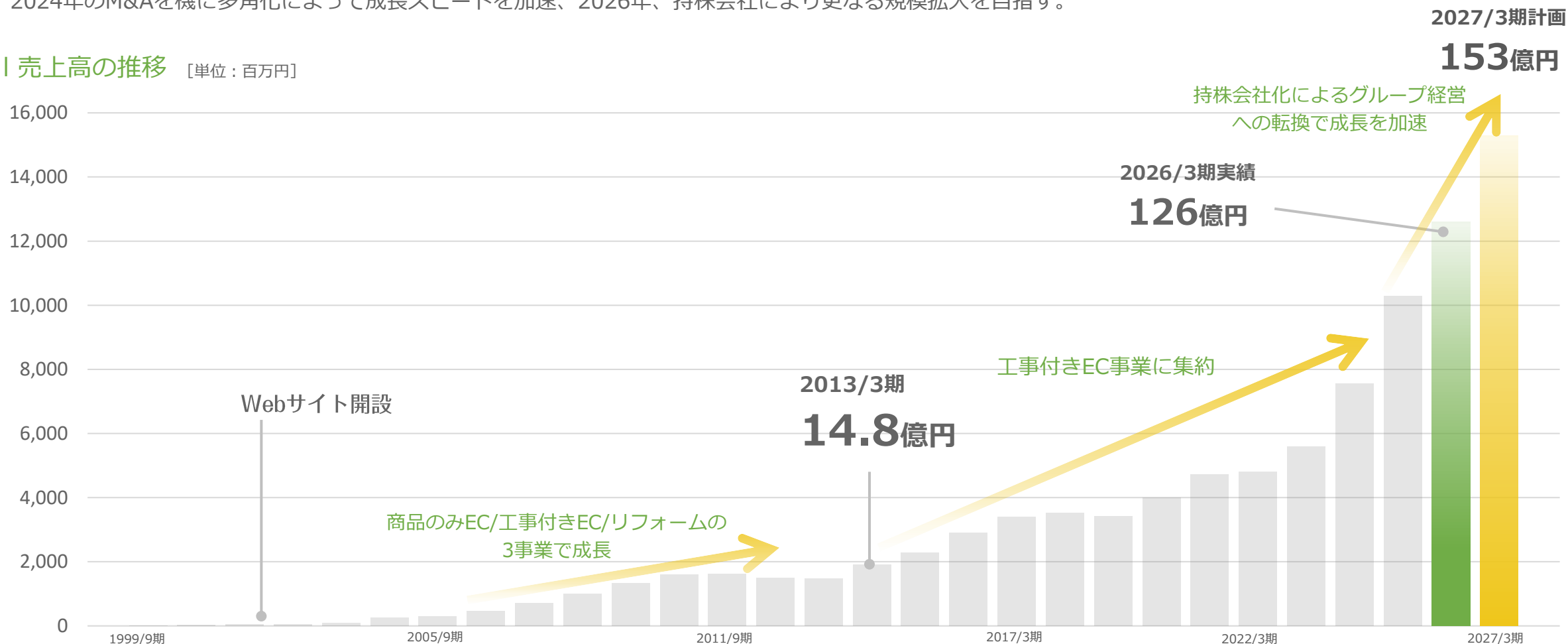
売上高推移（株式会社交換できるくんとしての売上推移）

1998年に現会長の栗原が設立。水道修理やリフォーム事業と並行して、ネット黎明期の2001年から現在のEC事業をスタート。

2013年に工事付きEC事業に事業を集約以降、売上は大きく伸長。

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。

売上高の推移 [単位：百万円]

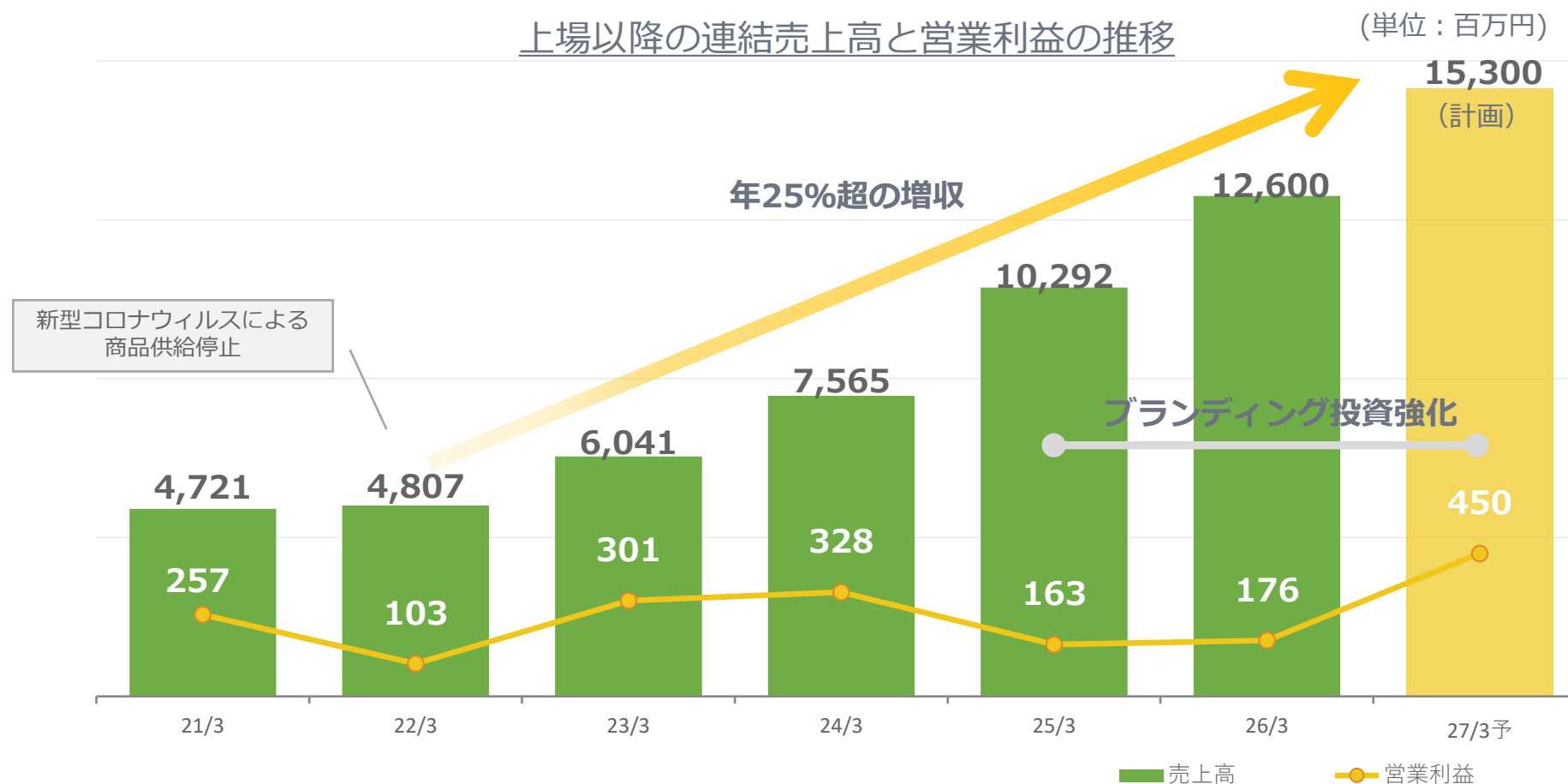


※ 2013年3月期より決算期を9月から3月に変更したため、翌期上半期の実績を反映のうえ12ヶ月分を表示しております。

02

グループ業績と各社のご紹介

上場以降、連結売上高は年25%超の成長率で伸長、中長期成長の土台を形成するための戦略的ブランディング投資（テレビCM等）で利益水準は一時的に低下させているが、今後の売上成長に沿って利益率を大きく伸長させる計画



[単位：百万円]

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

	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

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%

直近業績（2027年3月期第一四半期 セグメント業績）

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

ソリューション事業



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



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

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

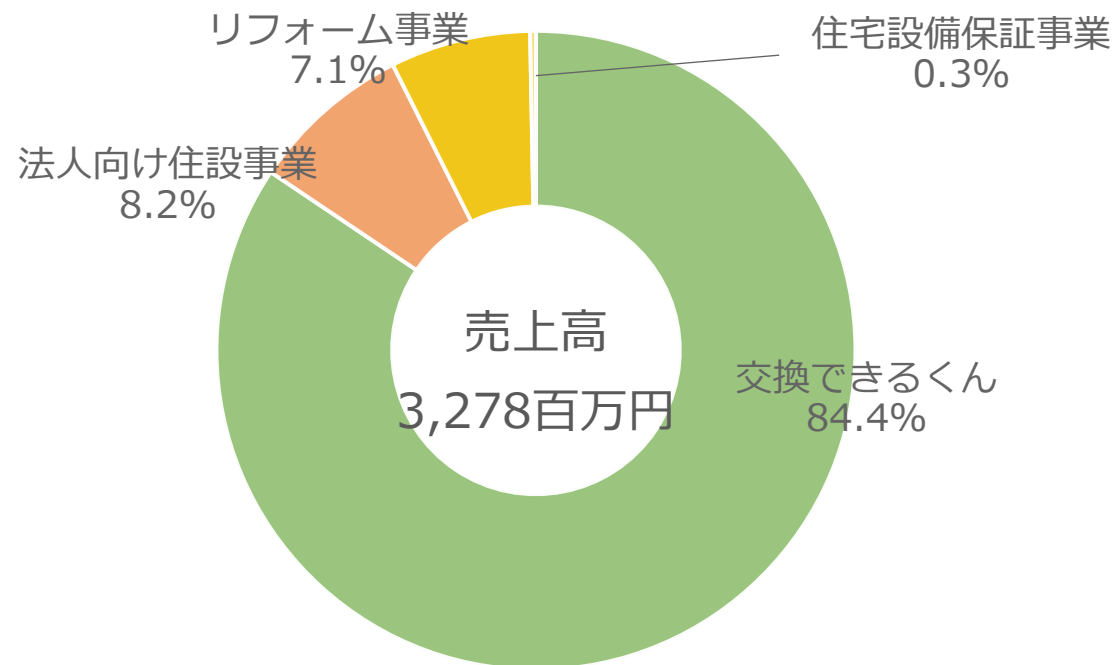
リフォーム事業（株式会社キッチンワークス）

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

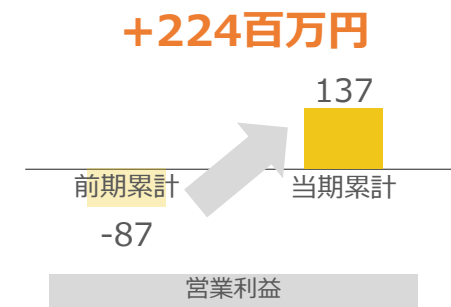
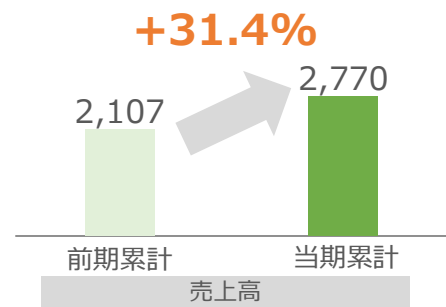
直近業績（2027年3月期第一四半期 セグメント業績：住設DX事業）

[単位：百万円]

交換できるくん事業



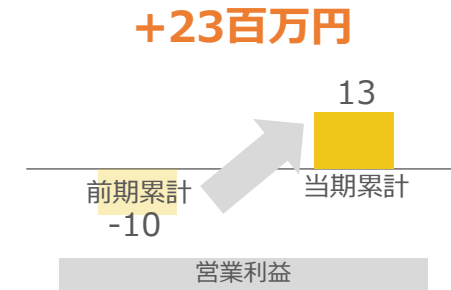
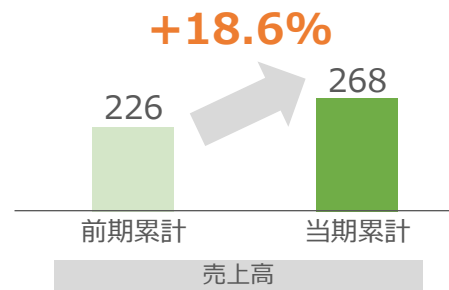
- ・受注好調で堅調に増収
- ・ブランディング広告費の未投下もあり大幅増益



法人向け住設事業



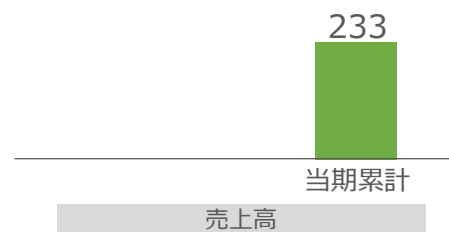
- ・顧客基盤が整い安定した受注を確保
- ・コスト管理の徹底により増益



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。

直近業績（2027年3月期第一四半期 セグメント業績：ソリューション事業）



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）

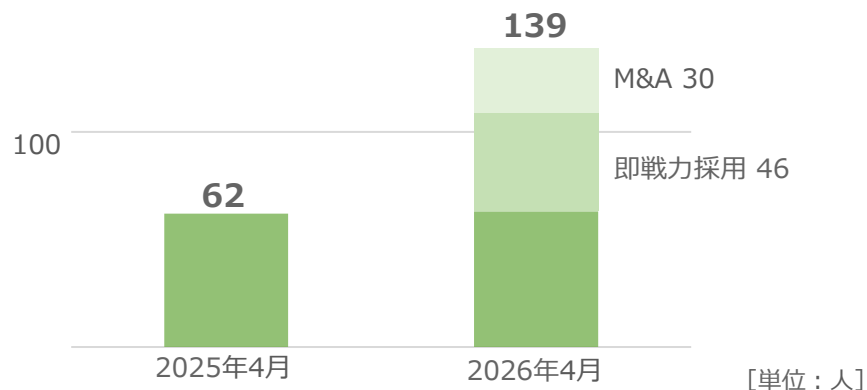
業務系システム開発事業

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

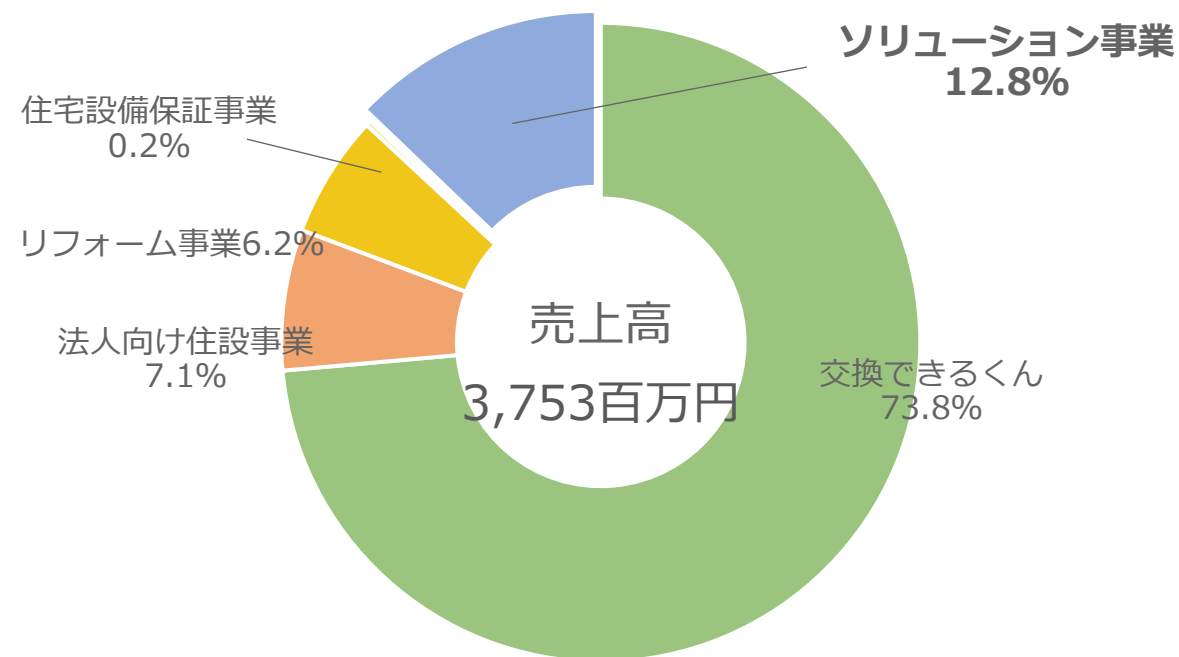
※エンジニア数の前期比較

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

グループ会社のご紹介（住設DX事業：株式会社交換できるくん）

会社概要

株式会社 交換できるくん

<https://www.sunrefre.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

2026年10月1日

経営陣

代表取締役社長

取締役

取締役

取締役

社外取締役

監査役

池田 順一

今野 愛

佐藤 浩二

栗原 将

宮崎 宏幸

金森 英之

スタッフ数 [2026年10月1日時点(連結)]

正社員数：69名



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10月1日時点]

正社員数：36名（契約パートナー 283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/>

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
代表取締役会長
常務取締役
取締役
取締役
監査役

祐川 信也
荒井 俊吉
野沢 尚司
佐藤 浩二
栗原 将
金森 英之

スタッフ数 [2026年10月1日時点]

正社員数：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



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



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10月1日時点]

従業員：144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/](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。

グループシナジー効果

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



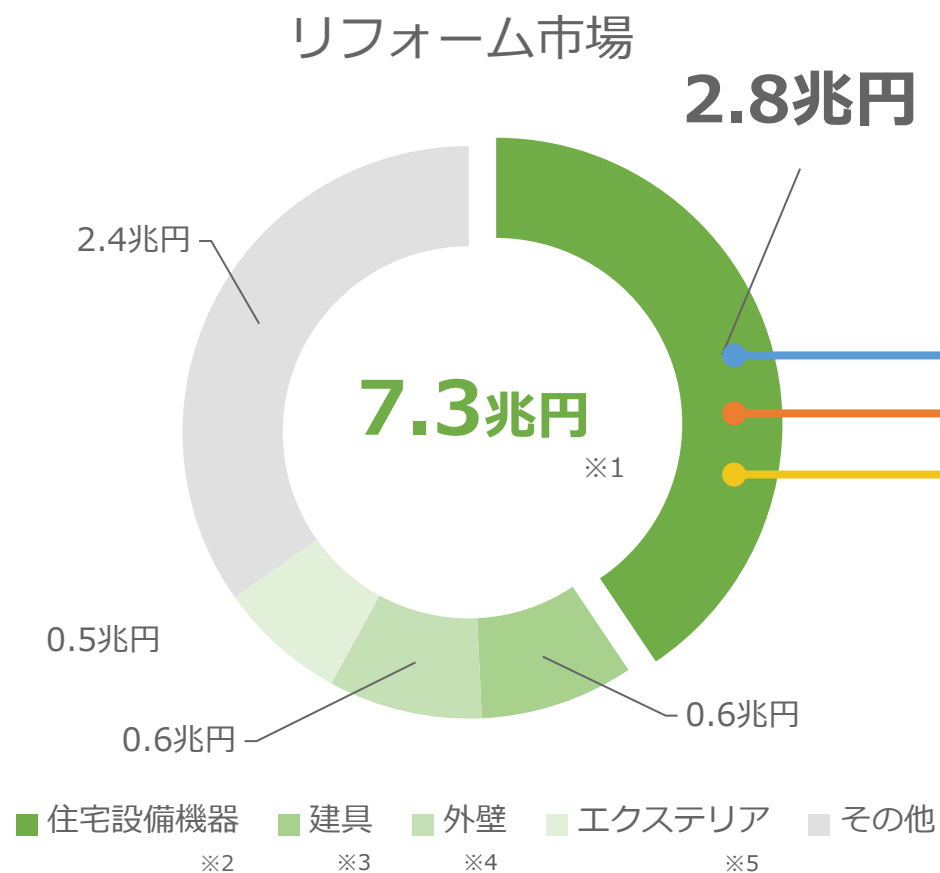
交換できるくんの競争力強化への貢献

03

交換できるくん事業のご紹介

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 ㈱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 ㈱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 ㈱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 ㈱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 ㈱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

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
工場の種類	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	おうちの設備、コスパ良く！ 交換できるくん	・水道修理店 ・表具店、便利屋

事業の特徴（住宅設備機器の交換をネットで注文！）



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



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

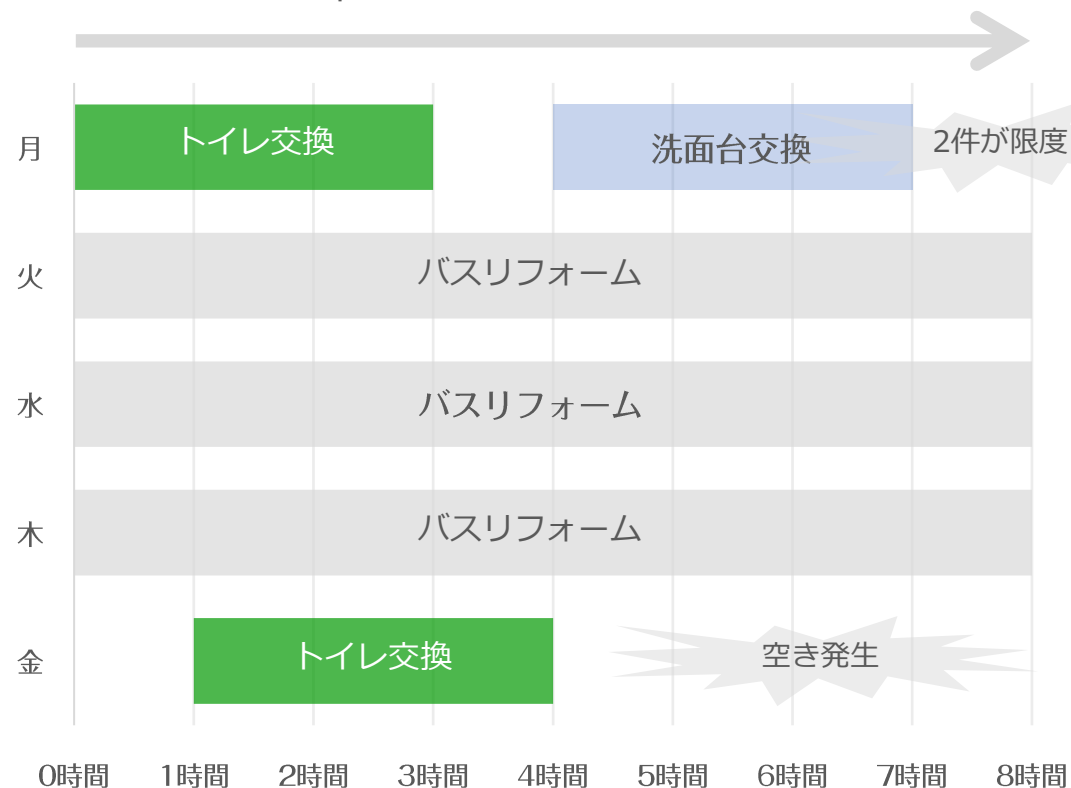
工事件数：約6.3万件 (年間)



事業の強み

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



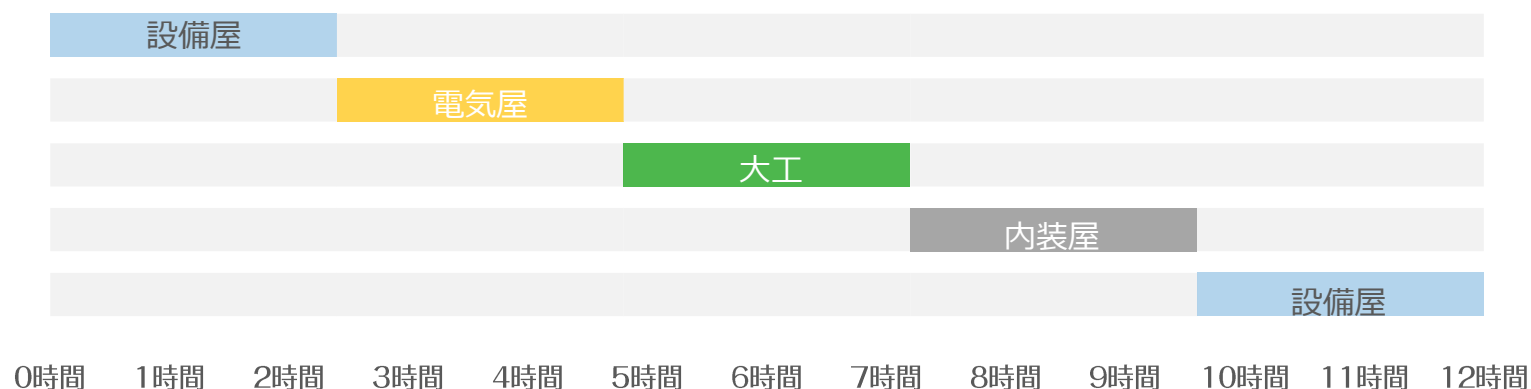
交換できるくんのスケジュールイメージ



事業の強み

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

04

成長戦略

7兆円の市場規模でありながら未成熟なリフォーム業界において、交換できるくんの実績を有する当社は、デジタルテクノロジー活用とビジネスモデルの仕組化により、圧倒的な競争優位性を生み出せると確信しております。

多様なニーズへの対応や細分化された専門性が求められるリフォーム事業においては、一企業の大規模化ではなく、専門性を有する事業会社を強化し、束ねることで、高収益な事業体の実現が可能と考えております。

交換できるくんで培ったノウハウと企業間連携によって、収益性の高いビジネスモデルの構築をめざします。



リフォーム業界の常識を超える ダイナミックな進化



◆テクノロジー投資

- ・ AI利活用、業界内のIT化促進

◆ブランディング投資

- ・ 広告、認知度向上策の最適化

◆企業間連携の推進

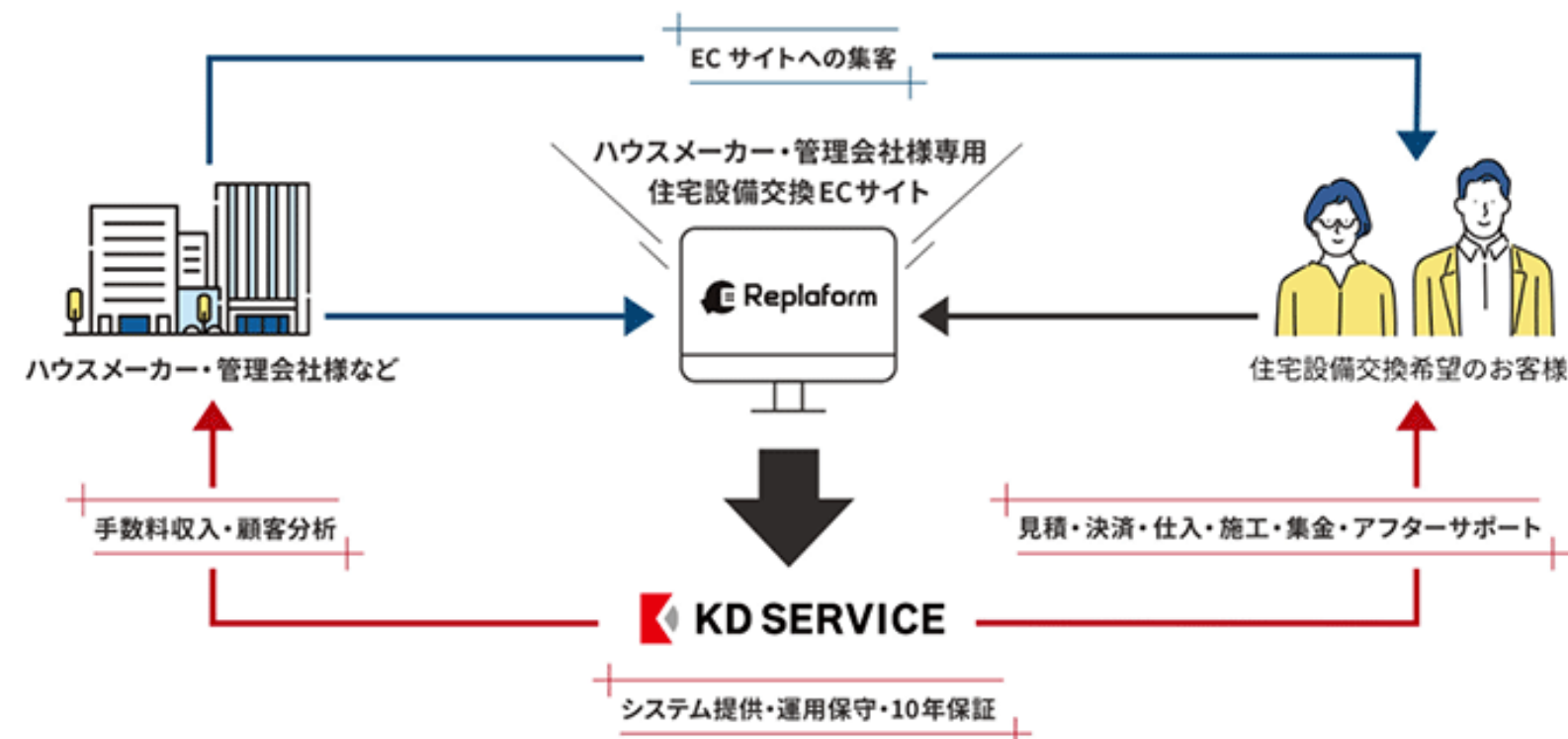
- ・ 多様な企業と一体となった仕組み作り

◆ガバナンス体制の強化

- ・ お客様と株主に対するフェアネス

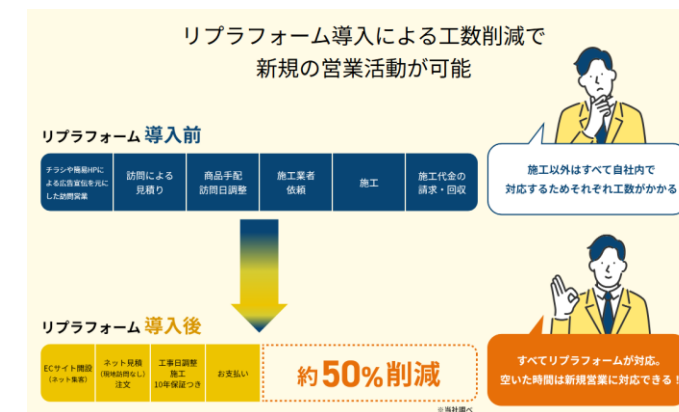
事業成長に向けた取組み（リプラフォーム）

交換できるくんと同様の仕組みで、住宅設備機器のEC販売を実現するクラウド型プラットフォーム



導入効果

工数削減 → 新規営業に使える時間を創出



利用実績

伊藤忠エネクスホームライフ株式会社
株式会社カインズ
九州電力株式会社
日本ハウズイング株式会社

事業成長に向けた取組み（交換技能アカデミー）

お客様対応力に優れた交換士育成を目的とした教育制度

業界未経験者の交換士への転換を可能にするハンズオン型研修プログラム

「交換技能アカデミー」の様子



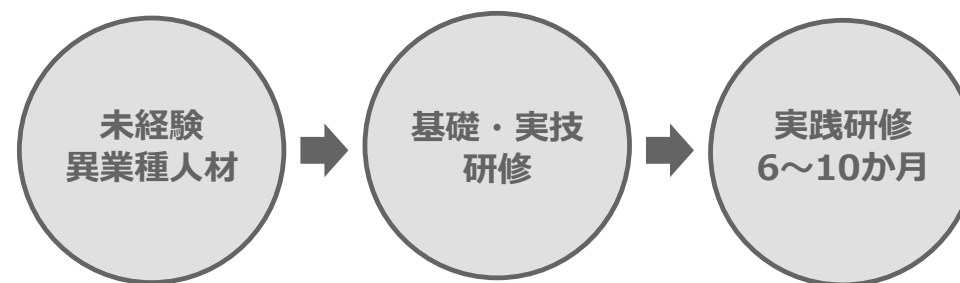
交換技能アカデミー 横浜本校



実習の様子



未経験 → 研修 → 独立 → 継続案件



研修から独立まで

基礎演習 10日

実技研修 1か月

実践研修 6～10か月

交換士モデル年収：1,020万円

研修修了後は個人事業主として独立

週休2日・残業ナシ、年8時間/日想定で年収1,000万円規模を得ることが可能
年間休日110日＋有給別途



事業成長に向けた取組み (ボランティアチェーン構想)

全国の優良リフォーム会社のネットワーク化により、交換できるくんの集客力を活かした
品質が均一化されたリフォームサービスの提供

年間6万件超の工事实績



「キッチン・ユニットバスも頼みたい」

一方、リフォーム会社は
ネット広告等の集客コストが上昇

そこで「送客 × 調達 × DX」を提供

案件送客

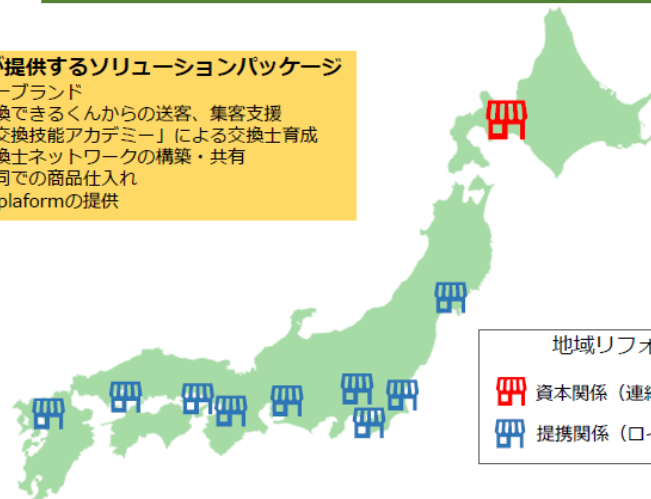
調達支援

DX・
人材支援

「交換できるくん」水廻りリフォームサービス構想

当社が提供するソリューションパッケージ

- ・ 統一ブランド
- ・ 交換できるくんからの送客、集客支援
- ・ 「交換技能アカデミー」による交換士育成
- ・ 交換士ネットワークの構築・共有
- ・ 共同での商品仕入れ
- ・ Replaformの提供



地域リフォーム会社

- 資本関係（連結業績）* 本部機能
- 提携関係（ロイヤリティ収入）

全国ネットワーク

品質基準を満たす
地域リフォーム会社と提携

第1号提携（予定）



北海道札幌市・創業22年
システムキッチン・ユニットバス販売施工。
自社職人体制と木材加工工場、ネット集客に強み

システムキッチン 約100台
ユニットバス 約150台/年

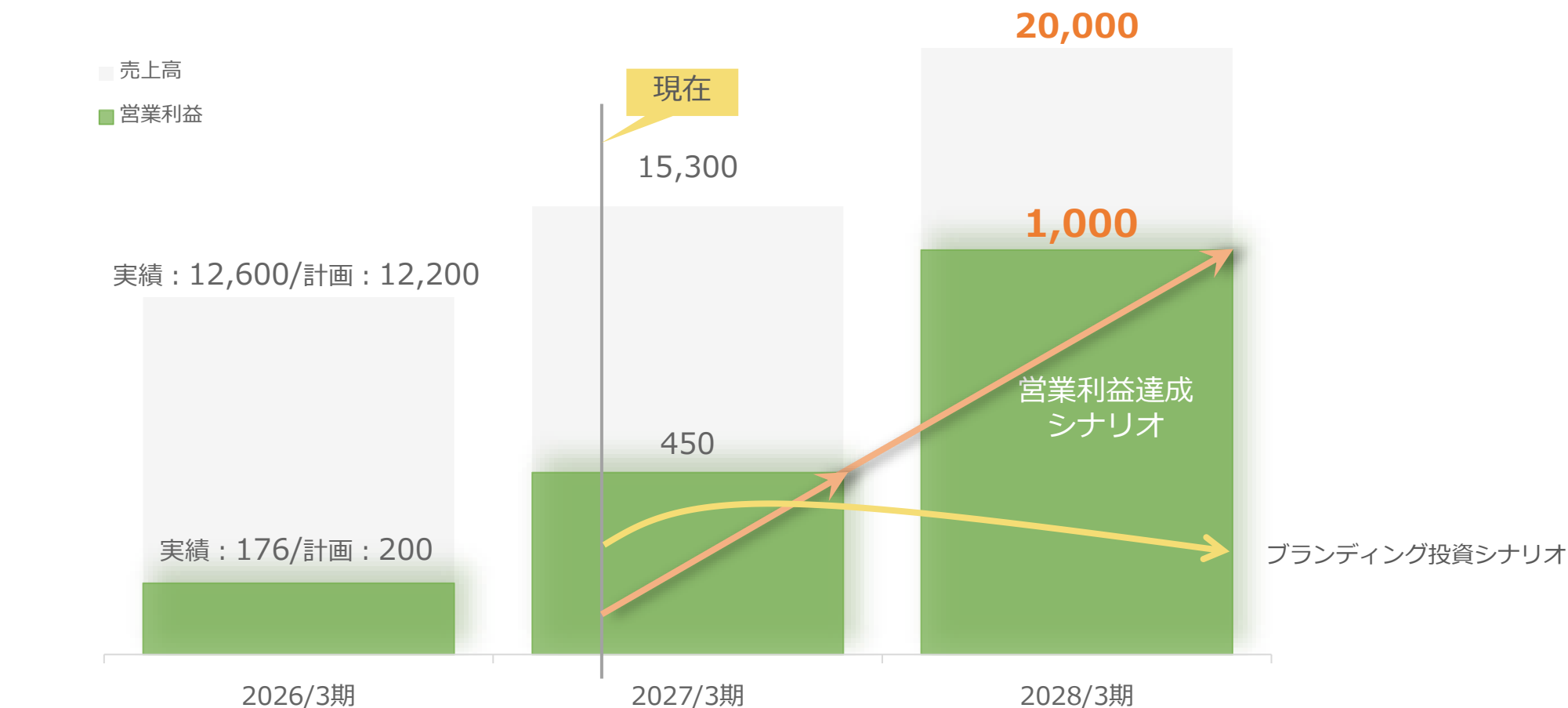


全国的な優良地域リフォーム店ネットワークを構築

中期3カ年業績計画

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図る

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

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。

