



2025年9月期 連結決算 説明資料

2025年11月14日

株式会社くふうカンパニーホールディングス



目次

1. エグゼクティブ・サマリー

2. 2025年9月期 連結業績

3. 各事業セグメントの概況

- 毎日の暮らし事業
- ライフイベント事業
- 投資・インキュベーション事業



1. エグゼクティブ・サマリー

- 通期業績予想に対する達成率は 売上高 100.8%、営業利益 104.5%、EBITDA 106.2%

	21/9期 ※	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	25/9期		
	実績	実績	実績	実績	予想	実績	前期比	達成率
売上高	11,256	18,625	20,486	15,544	14,000	14,110	90.8 %	100.8 %
営業利益	1,000	1,558	1,882	631	500	522	82.7 %	104.5 %
EBITDA	1,617	2,581	2,926	1,705	1,600	1,699	99.7 %	106.2 %

(単位：百万円)

※ 2021年9月期（2020年10月～2021年9月）の実績は、それぞれの期間における旧 (株)くふうカンパニー及び (株)ロコガイドの連結業績を単純合算した金額（非監査）。

- ・ 売上高、営業利益、EBITDA すべて当初計画していた通期業績予想の金額を達成
- ・ 業績は底打ちし事業基盤の再構築は完了、各事業において再成長に向けた取り組みを推進

各事業の進捗

毎日の暮らし事業

- ・ 主力のトクバイ事業は、事業統廃合とコスト削減効果により、安定的に利益創出できる構造を確立
- ・ 店舗課金による売上拡大は現時点では限定的だが、主要業態での有償化推進と新規業態の開拓により、持続的な売上成長を狙う
 - 主要業態の試用期間中の無償利用は大手ドラッグストアを中心に拡大傾向、今後の有償化に期待
 - 新規業態の積極的な開拓や新サービスの提供により、平均単価の向上を目指す

ライフイベント事業

- ・ 住まいFC事業は売上高・利益ともに安定的に推移
- ・ 住まい相談事業はイエタテ相談カウンターが順調に店舗数を拡大、2025年9月末時点で26店舗の体制
- ・ ウェディング事業は市場環境の厳しさが続く中、事業構成を大幅に見直し、カジュアルウェディング領域への集中に舵を切る

投資・インキュベーション事業

- ・ 各事業子会社は売上高・利益ともに順調に推移し、純投資事業に依存せずグループ全体の業績に貢献
- ・ キッズスターやSSIの業績が寄与、その他の事業子会社の業績も改善

2026年9月期 連結業績予想

- 2026年9月期は 売上高 17,000百万円（前期比 120.5%）、営業利益 1,000百万円（前期比 191.5%）、EBITDA 2,000百万円（前期比 117.7%）。EBITDA 目標を見直し、まずは営業利益の倍増を目指す

	25/9期	26/9期	
	実績	予想	前期比
売上高	14,110	17,000	120.5 %
営業利益	522	1,000	191.5 %
EBITDA	1,699	2,000	117.7 %

（単位：百万円）

- 有償ストック・オプションの発行や役員持株会の設立等を通じて、グループ全体で企業価値を意識した経営を推進

有償ストック・オプションの発行

- 当社の役員等による株主の皆様との株主価値の共有を一層推進し、企業価値増大に対する意欲や士気を高めることを目的として発行
- 以下のいずれかの達成を行使条件とする
 - 2028年9月期から2030年9月期のいずれかの期において、
本新株予約権の株式報酬費控除前の営業利益が50億円を超過した場合
 - 2029年1月1日から2031年12月31日までの間に、当社の時価総額が1,000億円を超過した場合

役員持株会の設立

- 当社の役員等が当社株式購入に際してのインサイダー取引の懸念を回避するとともに、当社株式の継続的な取得及び保有を通じて、株主の皆様との株主価値の共有を一層推進することを目的として設立

くふうカンパニーグループが提供する主要事業において、
オンライン・オフラインのサービスをワンストップで提供し、
No.1のサービスへ

買い物 **2026年9月期中に掲載店舗数※ & ユーザー数 No.1**

住まい **2028年9月期中に住宅関連施工取扱い件数 No.1**

結婚 **2028年9月期中に結婚式取扱い件数 No.1**

2. 2025年9月期 連結業績

- 毎日の暮らし事業を中心としたグループの構築に向けて、組織再編を推進

毎日の暮らし事業

- くふうカンパニー

- ✓ 2024年11月1日付で くふう AI スタジオ が RETRIP を吸収合併
- ✓ 2025年1月1日付で ロコガイド と くふう AI スタジオ を統合し、「株式会社くふうカンパニー」に商号変更
(2024年12月31日付で 持株会社は「株式会社くふうカンパニーホールディングス」に商号変更)

ライフイベント事業

- くふう住まいコンサルティング
- くふう住まい
- くふうウェディング

投資・インキュベーション事業

- くふうしずおか
- キッズスター
- ゴールドエッグス
- Seven Signatures International (SSI)
- くふうキャピタル
- くふうカンパニーホールディングス（投資事業）

- 売上高は 14,110百万円（前期比 90.8%）、通期業績予想を上回り着地

	24/9期	25/9期			
	実績	実績※	前期比	予想	達成率
売上高	15,544	14,110	90.8 %	14,000	100.8 %
毎日の暮らし事業	3,028	2,763	91.3 %	-	-
ライフイベント事業	9,148	8,533	93.3 %	-	-
投資・インキュベーション事業	3,666	2,915	79.5 %	-	-
調整額	▲299	▲102	-	-	-

(単位：百万円)

※ 2024年11月1日付で (株)くふうAIスタジオ（現 (株)くふうカンパニー）が投資・インキュベーション事業を構成していた (株)RETRIP を吸収合併。

連結業績 営業利益※1・EBITDA

- 営業利益は 522百万円（前期比 82.7%）、EBITDA は 1,699百万円（前期比 99.7%）、ともに通期業績予想を上回り、純投資事業に拠らず利益を確保

	24/9期	25/9期			
	実績	実績※2	前期比	通期予想	達成率
営業利益	631	522	82.7 %	500	104.5 %
毎日の暮らし事業	714	740	103.7 %	-	-
ライフイベント事業	760	786	103.4 %	-	-
投資・インキュベーション事業	562	422	75.1 %	-	-
調整額	▲1,405	▲1,427	-	-	-
EBITDA	1,705	1,699	99.7 %	1,600	106.2 %

（単位：百万円）

※1：2025年9月期より本社費用の配分方法を見直したことに伴い、各セグメント利益の計上方法を一部変更。2024年9月期は遡及修正後の数値を反映。

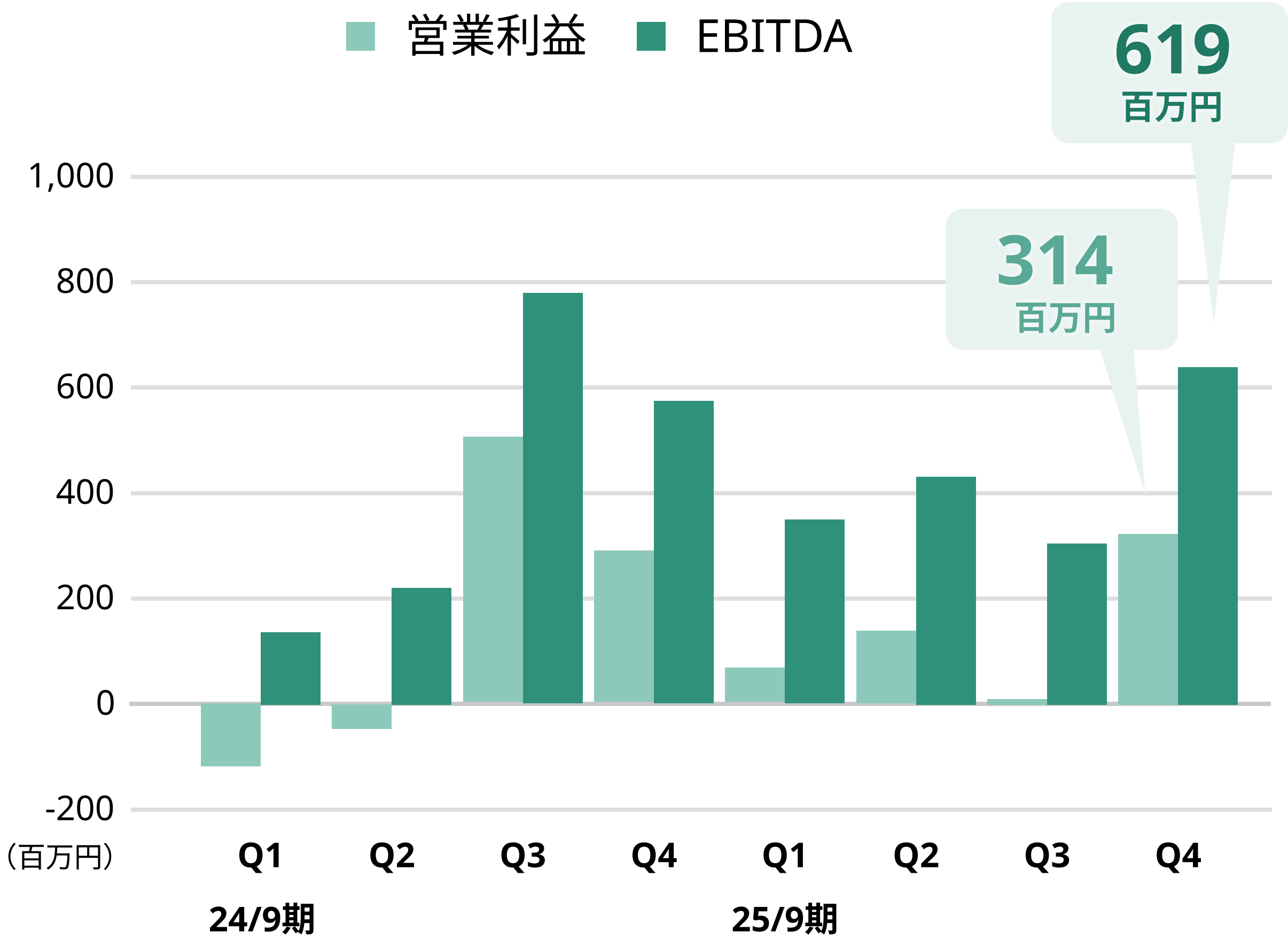
※2：2024年11月1日付で (株)くふうAIスタジオ（現 (株)くふうカンパニー）が投資・インキュベーション事業を構成していた (株)RETRIP を吸収合併。

- 当第4四半期は前年同期比、前四半期比で増収・増益

	24/9期				25/9期					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	前年同期比	前四半期比
売上高	3,263	3,627	4,623	4,028	3,454	3,419	3,064	4,171	103.5%	136.1%
営業利益	▲117	▲47	507	288	63	138	5	314	109.2%	5415.5%
EBITDA	134	219	779	571	346	428	304	619	108.4%	203.3%

(単位：百万円)

- 当第4四半期は前年同期比、前四半期比で増収・増益



連結業績 セグメント別 売上高（四半期）

- 毎日の暮らし事業は、グループ内取引の影響により売上高の総額は減少傾向
- ライフイベント事業は自社施工事業が、投資・インキュベーション事業はSSIの収益計上が売上拡大に寄与

		24/9期				25/9期					
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1 ※	Q2	Q3	Q4	前年同期比	前四半期比
売上高	毎日の暮らし事業	772	764	759	731	715	716	677	654	89.4%	96.6%
	ライフイベント事業	2,150	2,320	2,184	2,492	2,007	1,990	1,929	2,606	104.6%	135.1%
	投資・インキュベーション事業	426	625	1,752	862	763	739	477	933	108.2%	195.3%
	調整額	▲86	▲82	▲72	▲57	▲31	▲27	▲20	▲22	-	-
	合計	3,263	3,627	4,623	4,028	3,454	3,419	3,064	4,171	103.5%	136.1%

（単位：百万円）

※ 2024年11月1日付で (株)くふうAIスタジオ（現 (株)くふうカンパニー）が投資・インキュベーション事業を構成していた (株)RETRIP を吸収合併。

- 毎日の暮らし事業は安定的に利益計上、引き続き更なる利益成長を目指す
- ライフイベント事業、投資・インキュベーション事業ともに前四半期の落ち込みを当第4四半期で取り戻す

		24/9期				25/9期					
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1 ※2	Q2	Q3	Q4	前年同期比	前四半期比
営業利益	毎日の暮らし事業	191	210	172	139	146	197	202	194	139.0%	96.1%
	ライフイベント事業	31	103	254	371	174	166	121	323	87.1%	266.3%
	投資・インキュベーション事業	▲48	▲2	470	143	109	120	45	147	102.6%	326.7%
	調整額	▲291	▲357	▲389	▲366	▲366	▲346	▲363	▲350	-	-
	合計	▲117	▲47	507	288	63	138	5	314	109.2%	5,415.5%

（単位：百万円）

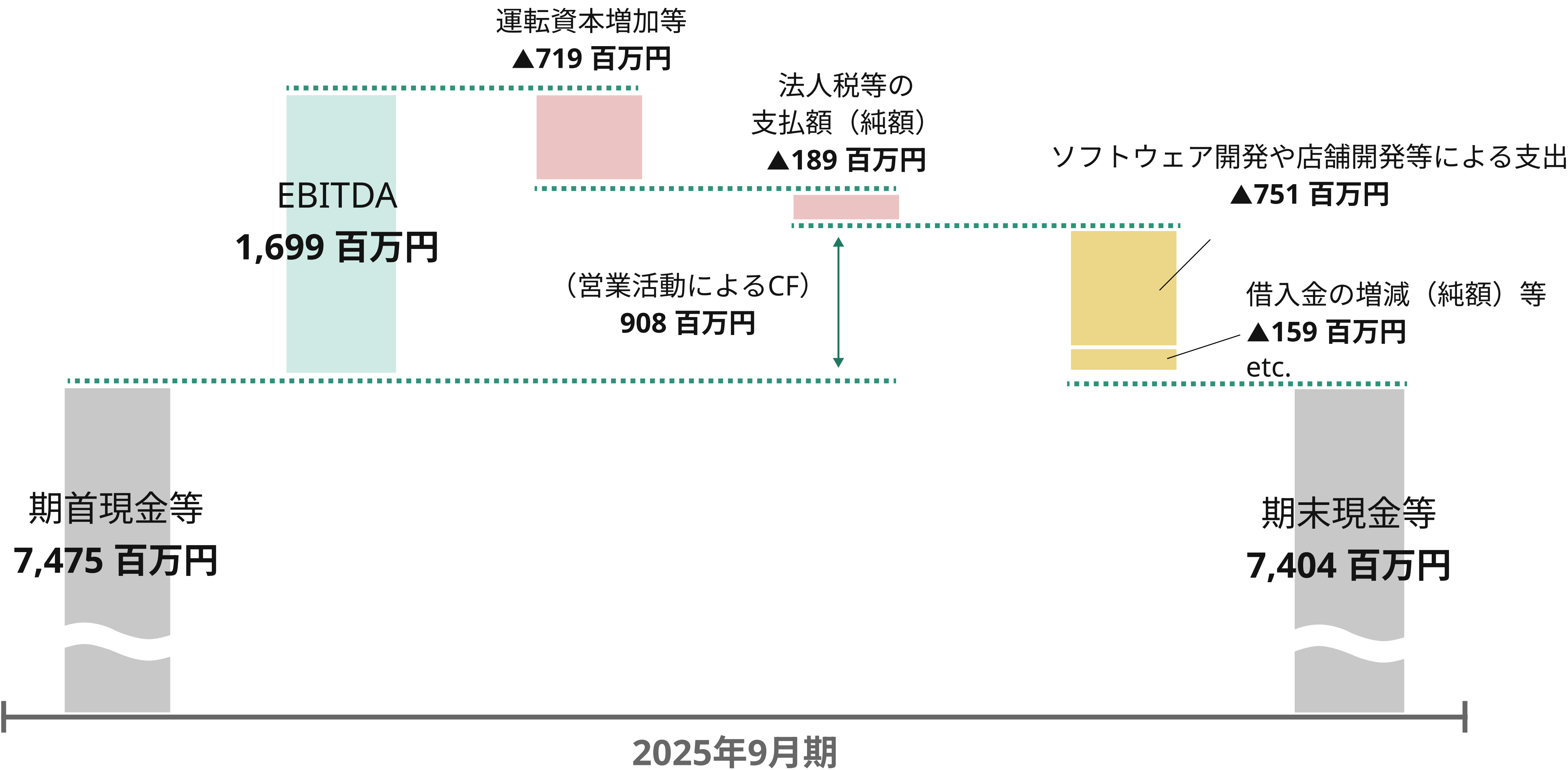
※1：2025年9月期より本社費用の配分方法を見直したことに伴い、各セグメント利益の計上方法を一部変更。2024年9月期は遡及修正後の数値を反映。
※2：2024年11月1日付で (株)くふうAIスタジオ（現 (株)くふうカンパニー）が投資・インキュベーション事業を構成していた (株)RETRIP を吸収合併。

一部事業の方向性見直し等により、2,062百万円の のれんの減損を計上、利益剰余金も大きく減少

	2024年9月末	2025年9月末	増減額	増減要因
流動資産	12,805	12,769	▲36	
（現金及び預金）	7,505	7,434	▲71	・ 期間償却及び減損処理により、のれん計上額は 2,719百万円減少 のれん減損金額（2,062百万円）の内訳 RCUBE： 1,238百万円 ゴールドエッグス： 469百万円 RETRIP： 354百万円
（営業投資有価証券）	1,691	1,889	197	
（販売用不動産）	1,483	1,673	189	
固定資産	6,055	3,706	▲2,349	
（のれん）	3,459	739	▲2,719	
（投資その他の資産）	1,107	1,316	208	
資産	18,875	16,485	▲2,389	
負債	6,705	6,842	136	
（短期借入金及び長期借入金）	3,555	3,396	▲159	
純資産	12,169	9,635	▲2,533	
（資本金）	30	30	-	
（資本剰余金）	8,635	8,620	▲14	・ 減損処理に伴い、利益剰余金は 2,347百万円減少
（利益剰余金）	2,047	▲299	▲2,347	
（自己株式）	▲32	▲32	0	
（その他有価証券評価差額金）	30	▲323	▲354	
（非支配株主持分）	1,451	1,633	181	
負債及び純資産	18,875	16,478	▲2,397	

※（）記載している項目の金額は内書を表示。

- 資金利用の大半は事業投資、借入金の削減も進めているが、期末現金等残高は期首残高と同水準を維持

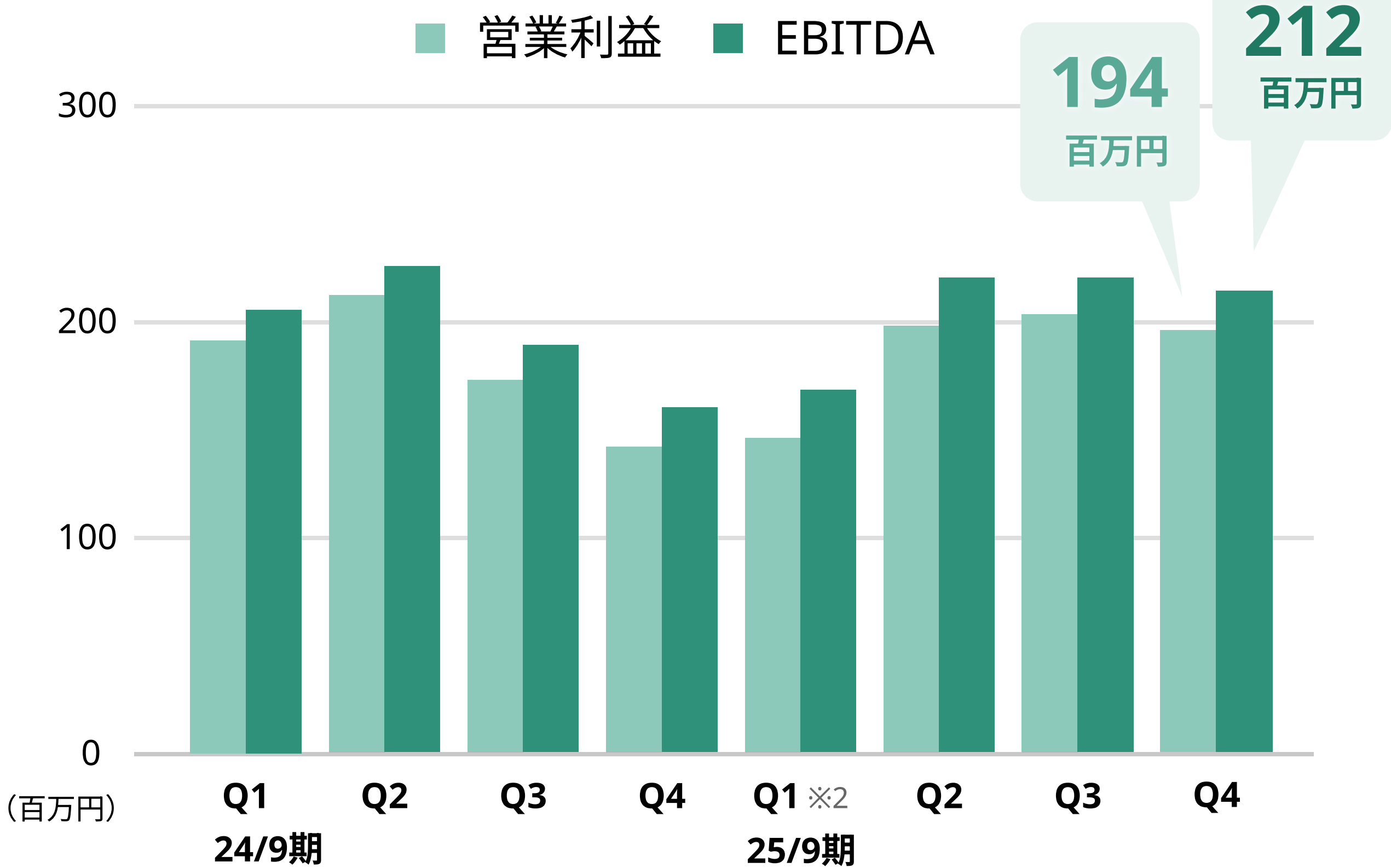
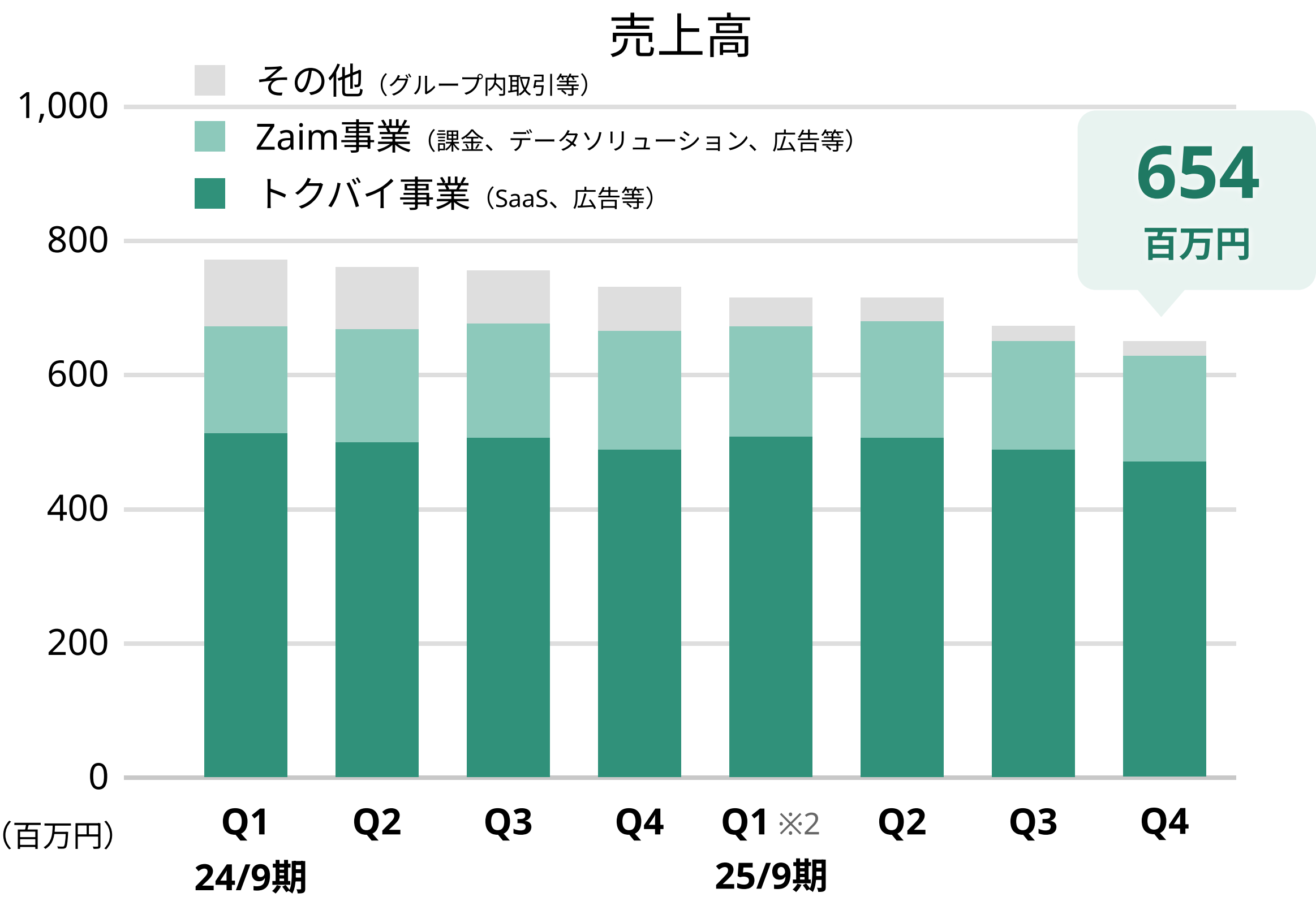


3. 各事業セグメントの概況

毎日の暮らし事業



- 事業の統廃合やコスト削減効果により利益は底打ち、主要業態での有償化推進と新規業態の開拓により、持続的な売上成長を狙う



※1：2025年9月期より本社費用の配分方法を見直したことに伴い、各セグメント利益の計上方法を一部変更。2024年9月期は遡及修正後の数値を反映。

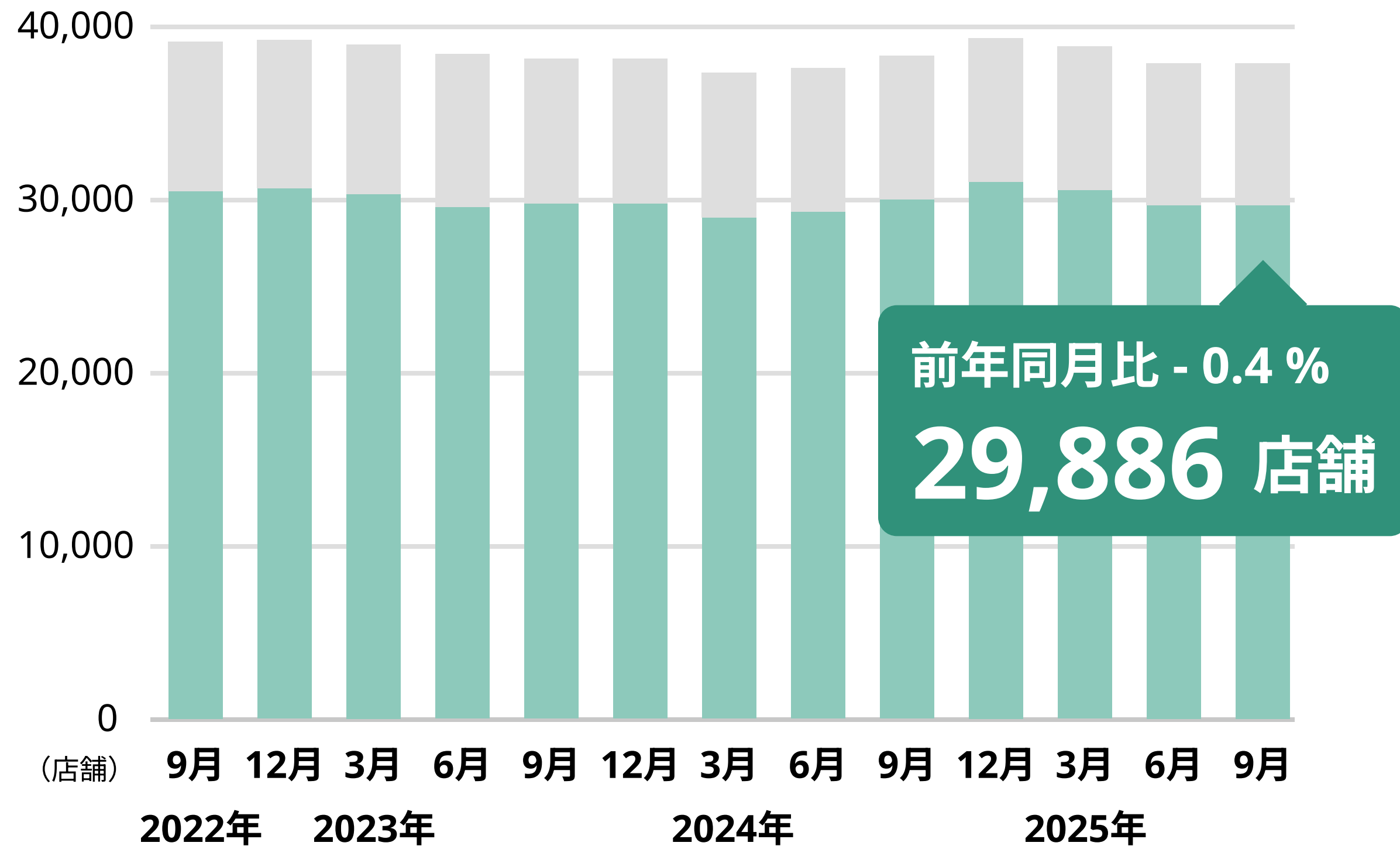
※2：2024年11月1日付で(株)くふうAIスタジオ（現(株)くふうカンパニー）が投資・インキュベーション事業を構成していた(株)RETRIPを吸収合併。

トクバイサービス有料掲載店舗数と平均単価の推移※

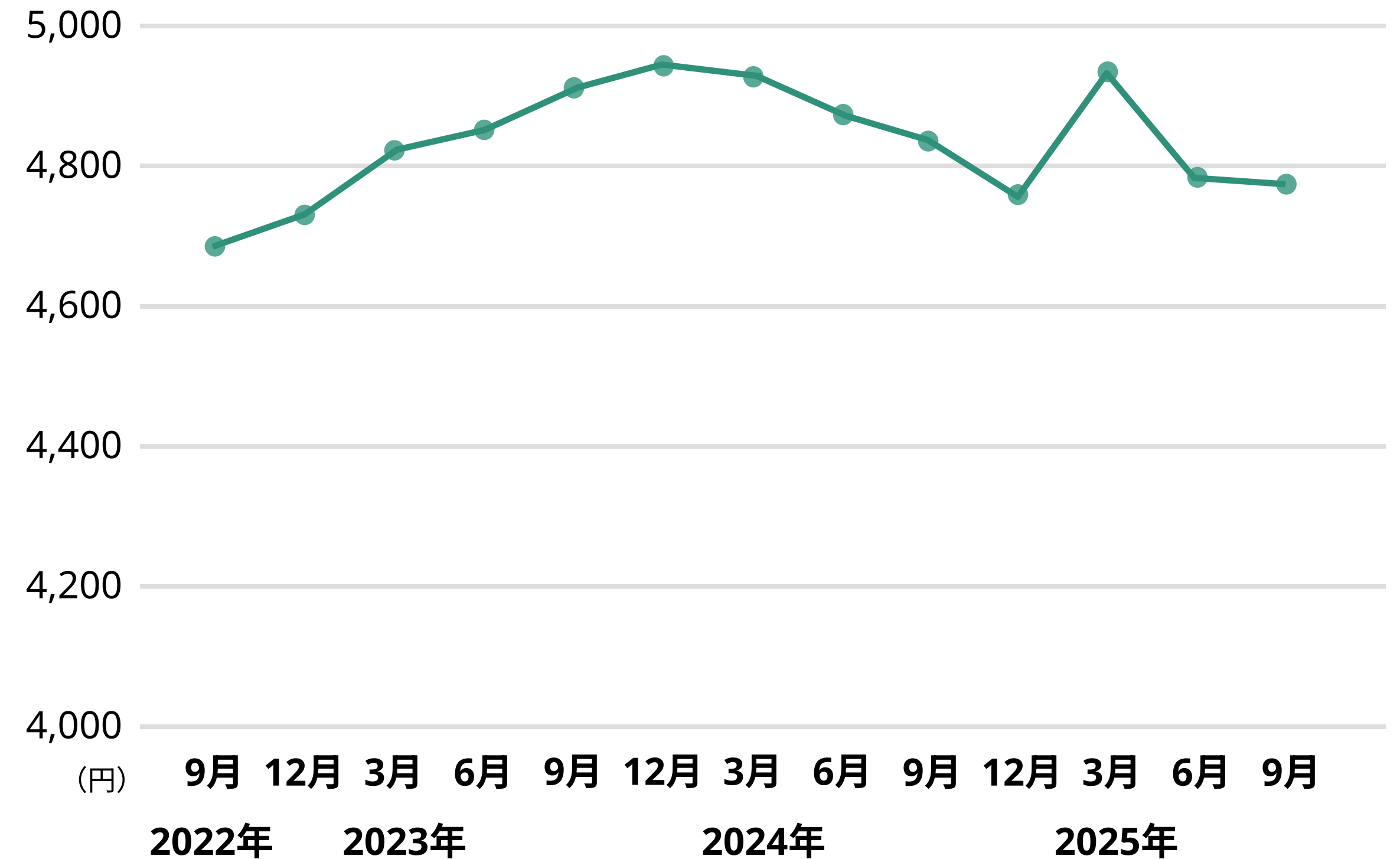
- 2025年9月末時点の有料掲載店舗数は 38,080店舗（定額課金店舗数は前年同月比 - 0.4% の 29,886店舗）

有料掲載店舗数の推移

定額課金店舗 成果報酬店舗

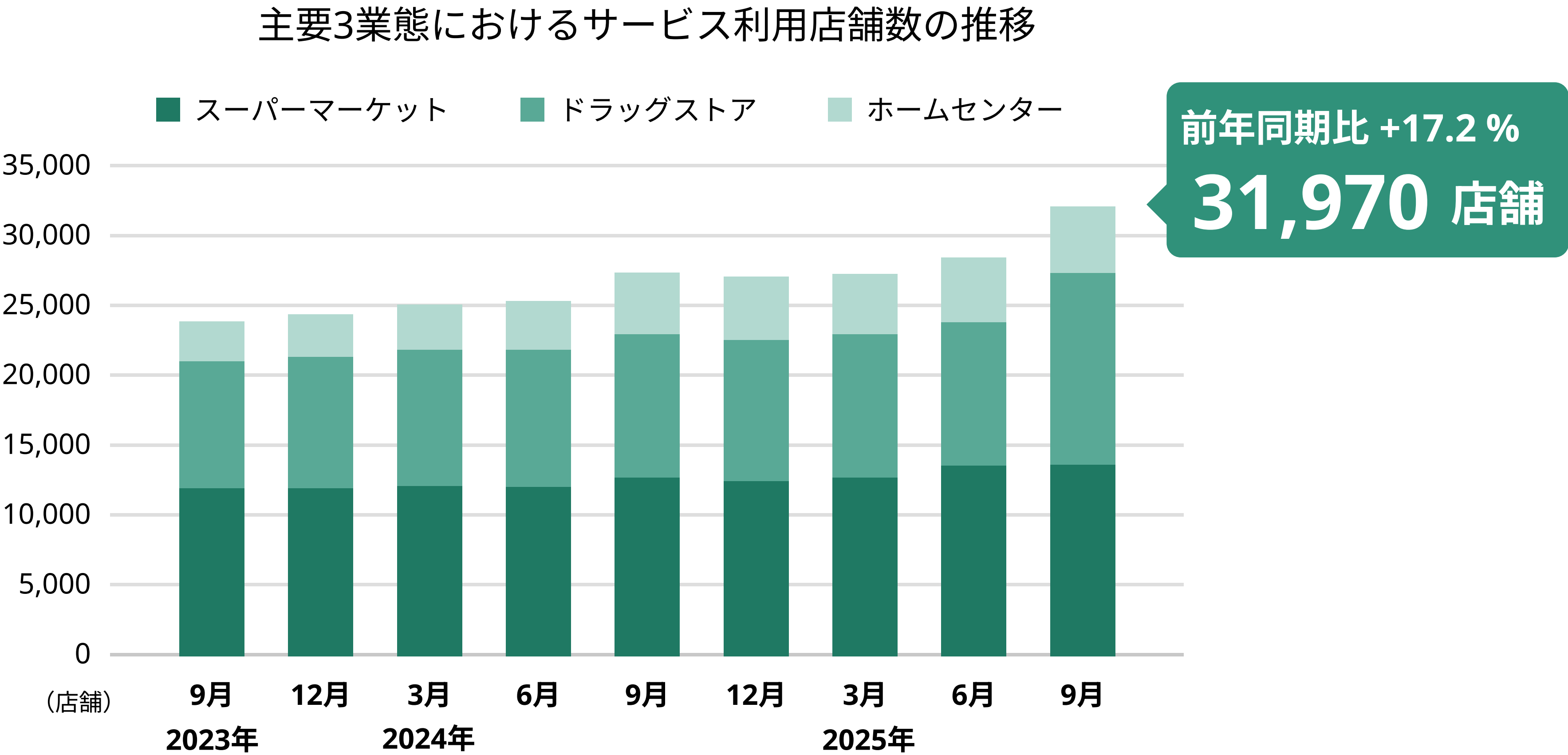


定額課金店舗の平均単価の推移



※ 定額課金店舗の店舗数及び平均単価において、コンビニエンスストア約 16,000 店舗との取り組みについては不算入。

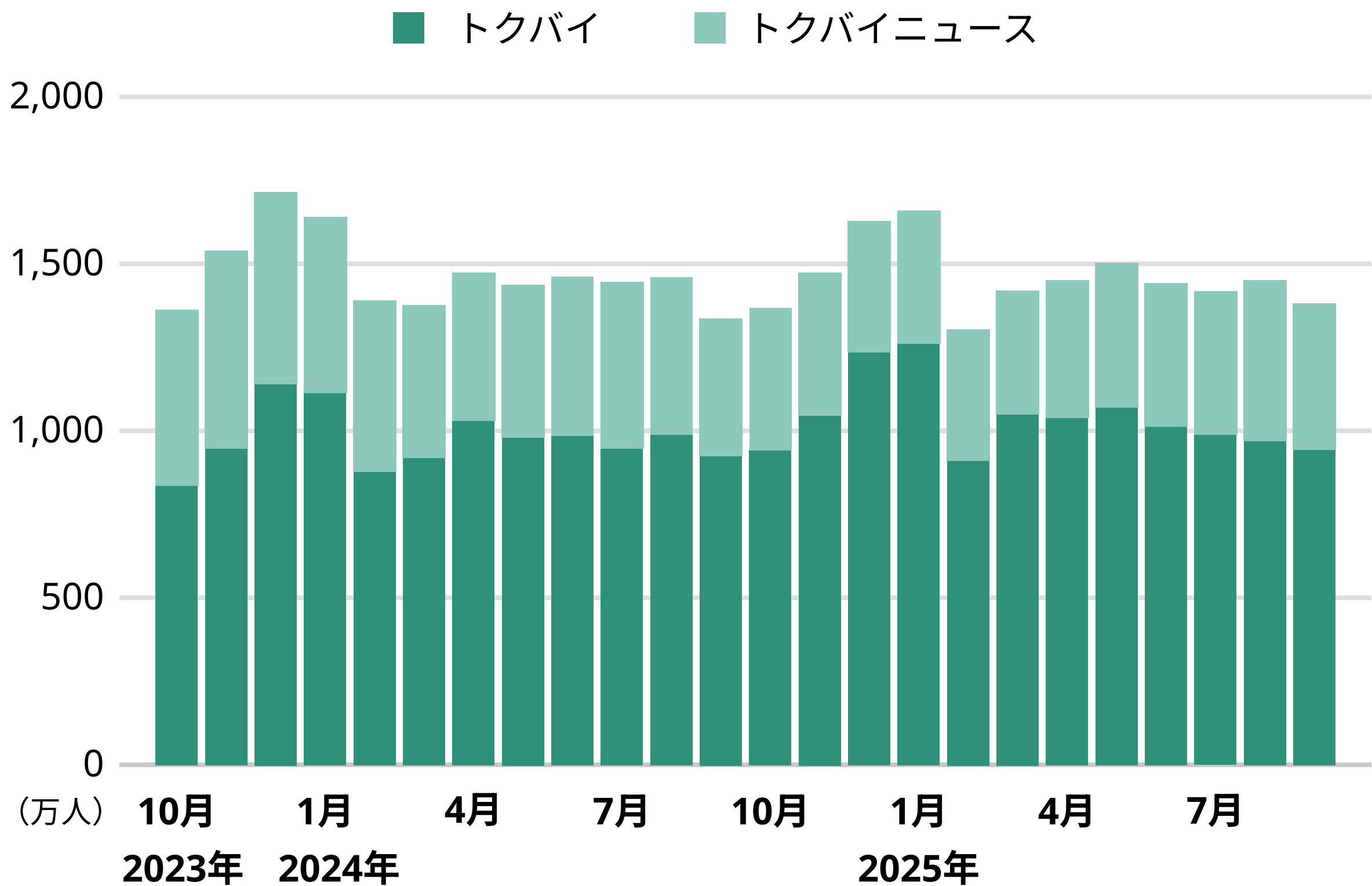
- 大手ドラッグストアを中心に試用導入が進み、サービス利用店舗数は伸長（前年同期比 +17.2%）、有償化・単価向上を目指す



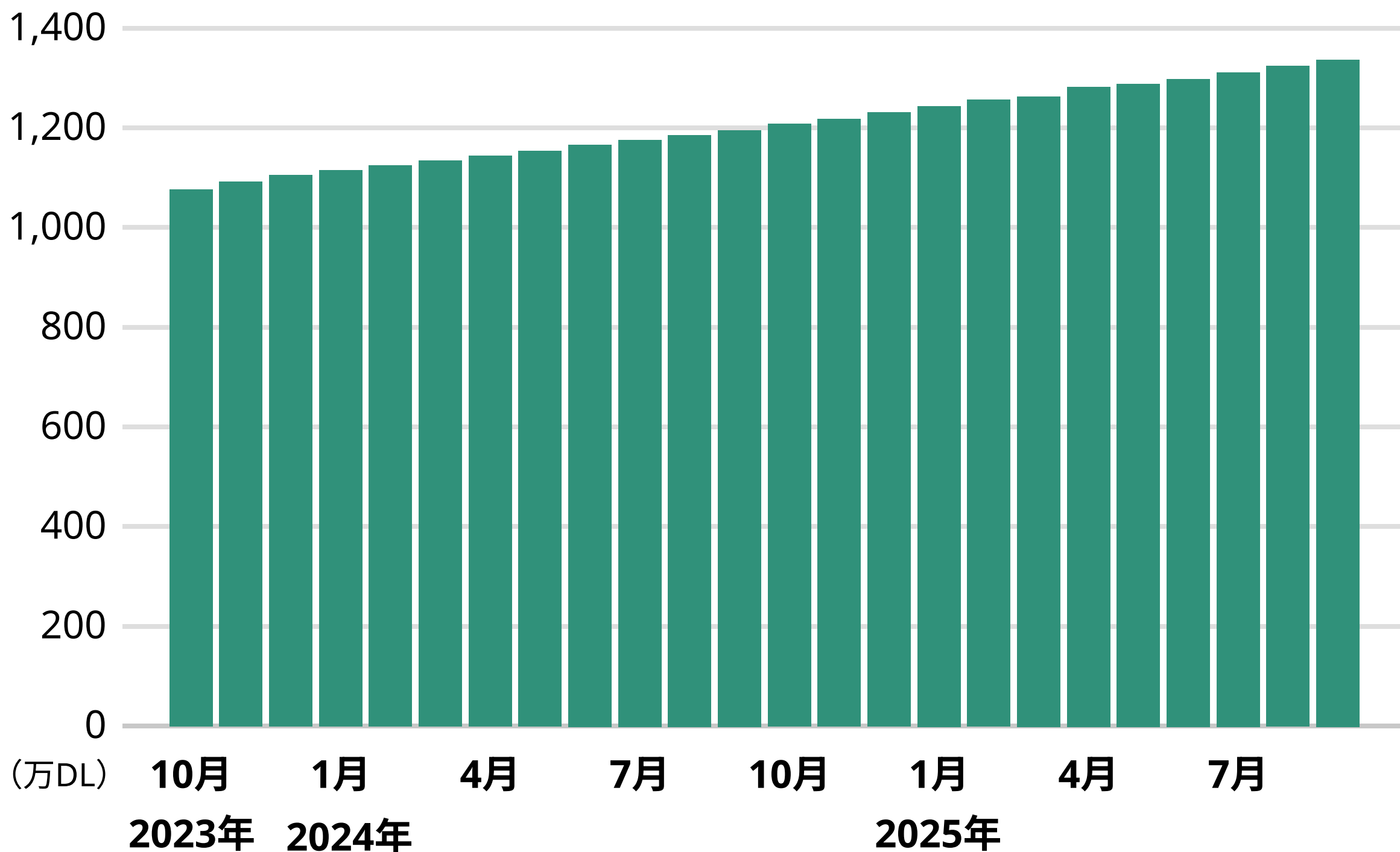
トクバイサービス月間利用者数とアプリDL数の推移

- 2025年9月末時点のトクバイサービス月間利用者数は 約1,400万人、累計アプリDL数は 約1,300万

月間利用者数



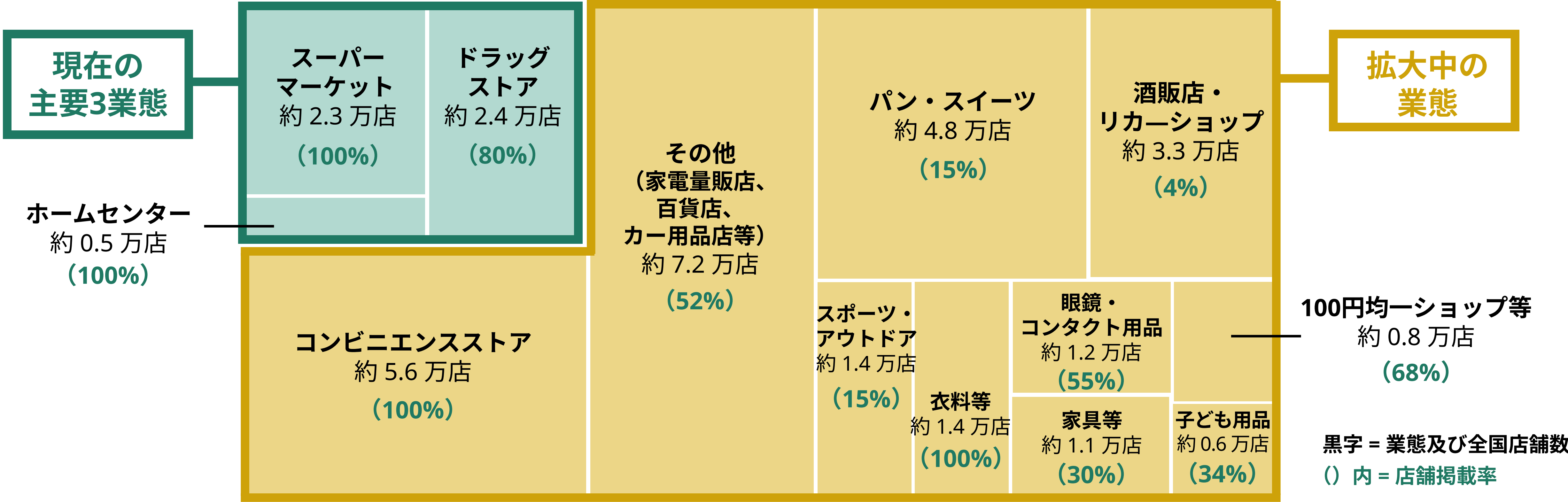
アプリDL数（累計）



- ユーザーの多様な買い物シーンをサポートしていくとともに、各小売業態の販促支援を強化していく

小売における注力業態（約25業態）の市場合計：約 33 万店 ※

2025年9月末時点の小売の掲載店舗数：約 18 万店（掲載率56%）

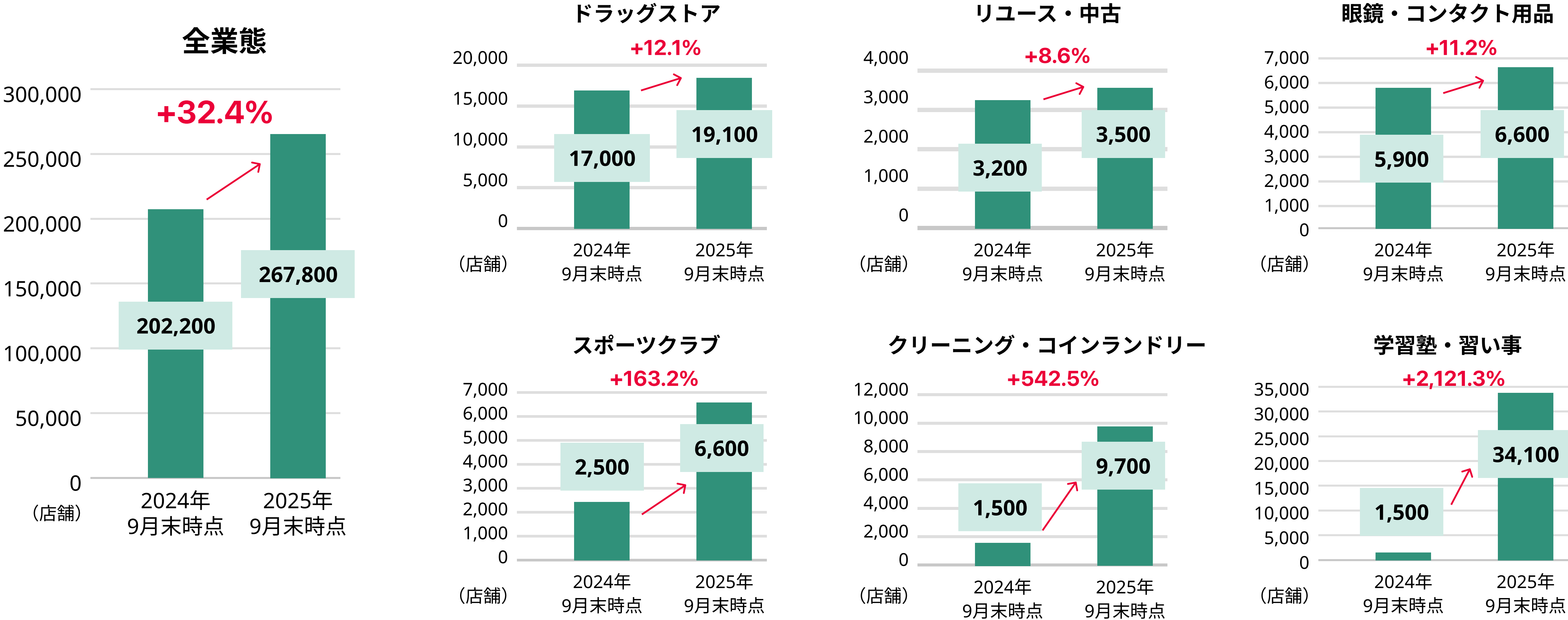


※ 総務省「経済センサス」、各業態の協会による公表値、その他調査会社による公表値等を基に当社集計。

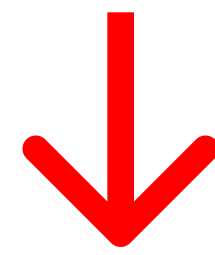
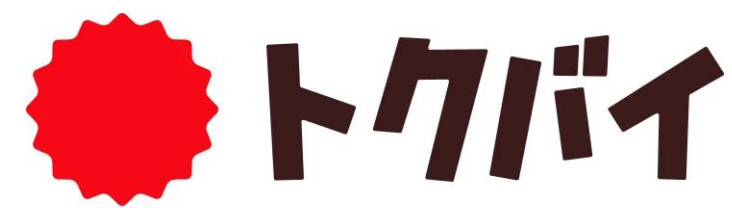
デジタルチラシから地域の生活情報を網羅するサービスへ くふうカンパニー

- ・ チラシ掲載に留まらない幅広い小売業態から地域サービスまで、掲載店舗の対象業態を拡大中
- ・ 小売を超えてトータル200万店舗の網羅を目指していく

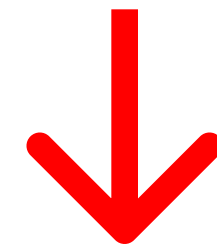
掲載店舗数の推移（前期末との比較）



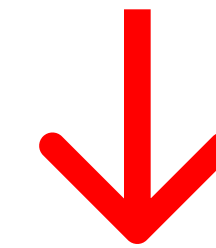
- くふうカンパニーの3サービスの名称を「くふう」に統合、各サービスの機能連携を深めることで、より快適でシームレスな利用環境を実現し、ユーザーの生活に革新的な「くふう」を届けることを目指す



くふう・トクバイ



くふう・zaim

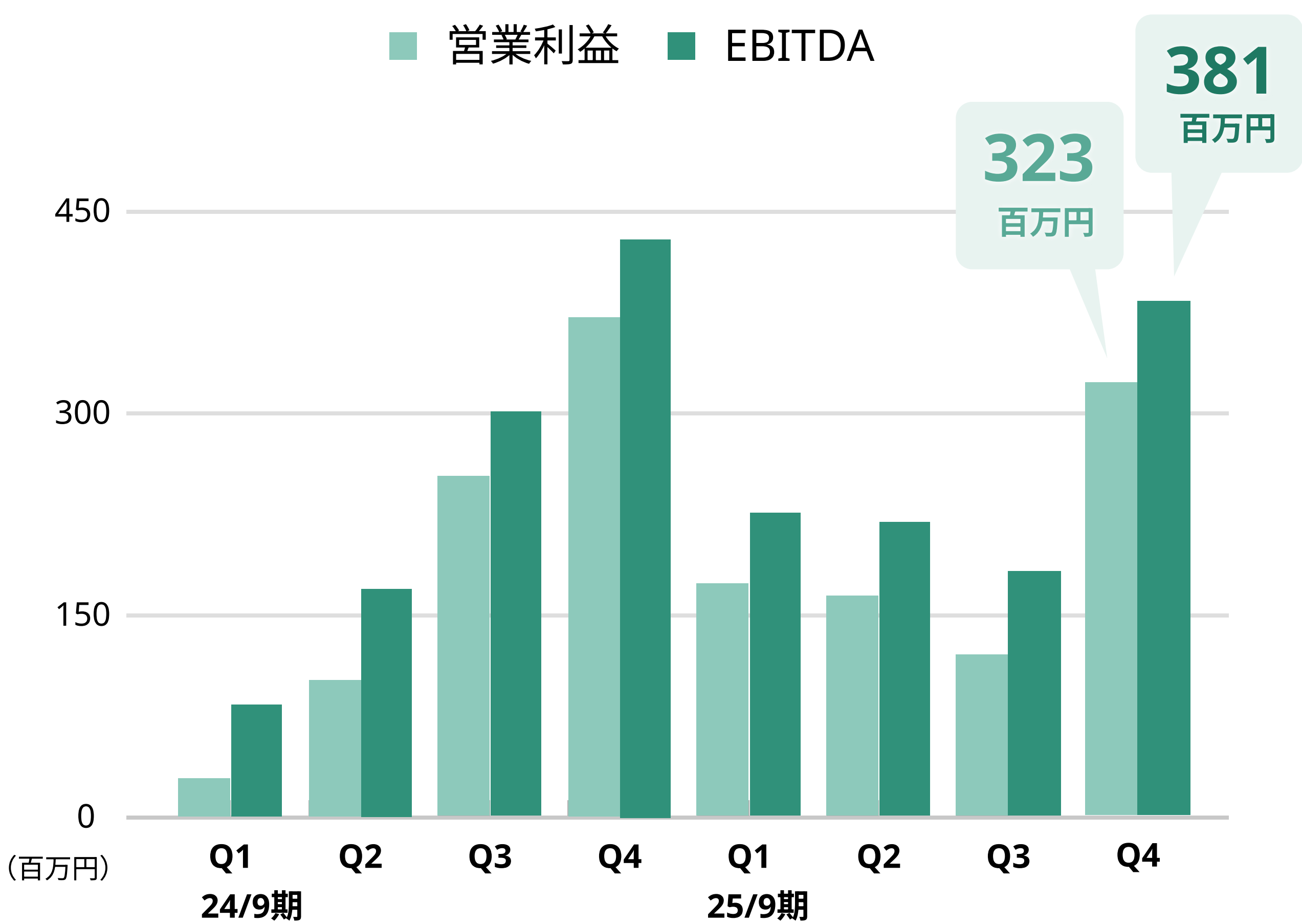
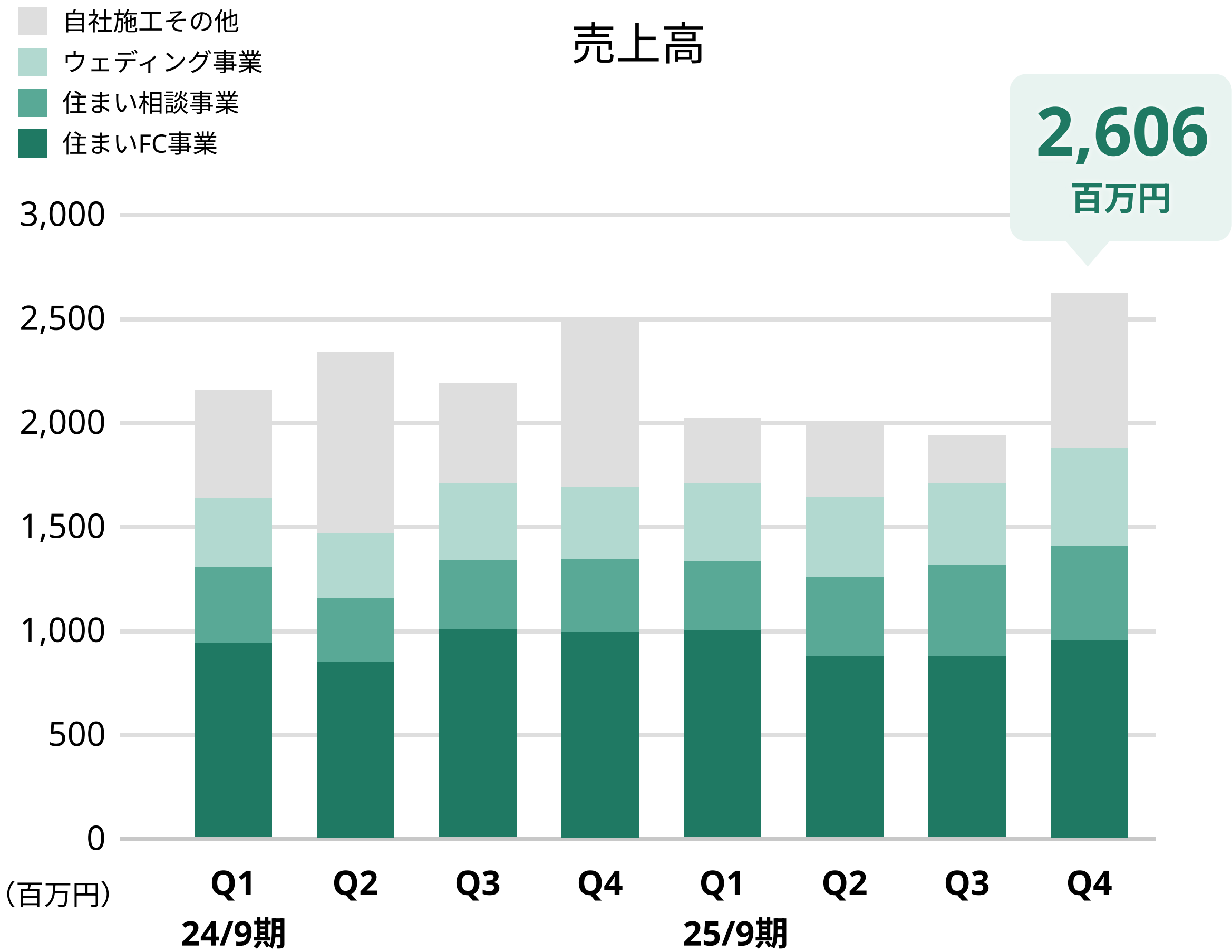


くふう・トリップ※

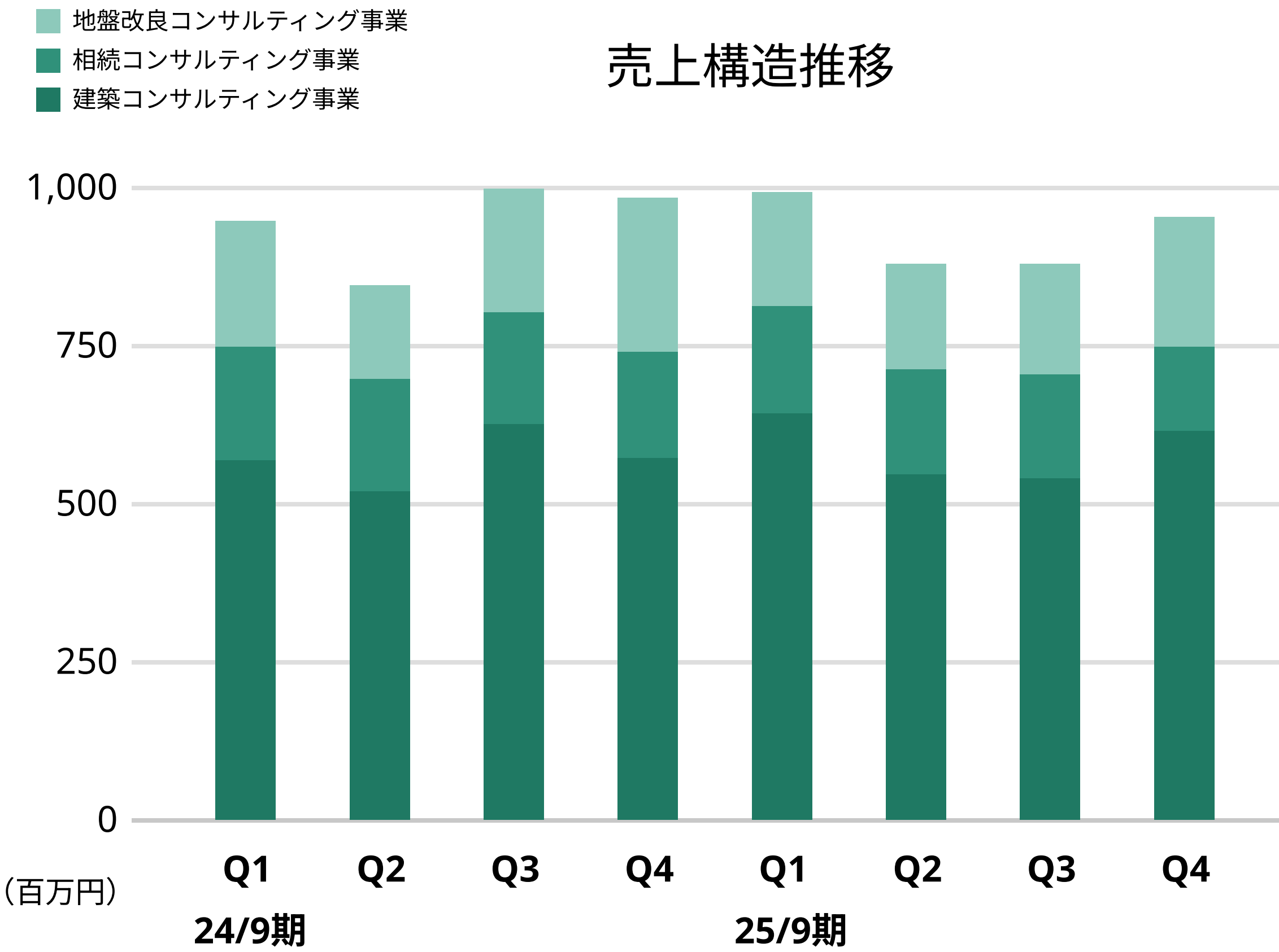
ライフイベント事業



- ・ 自社施工事業の計上時期の振れによる影響は大きいものの、売上高・利益ともに安定的に推移
- ・ 住まい相談事業の店舗展開、ウェディング事業の事業構造変革によって業績成長を目指す



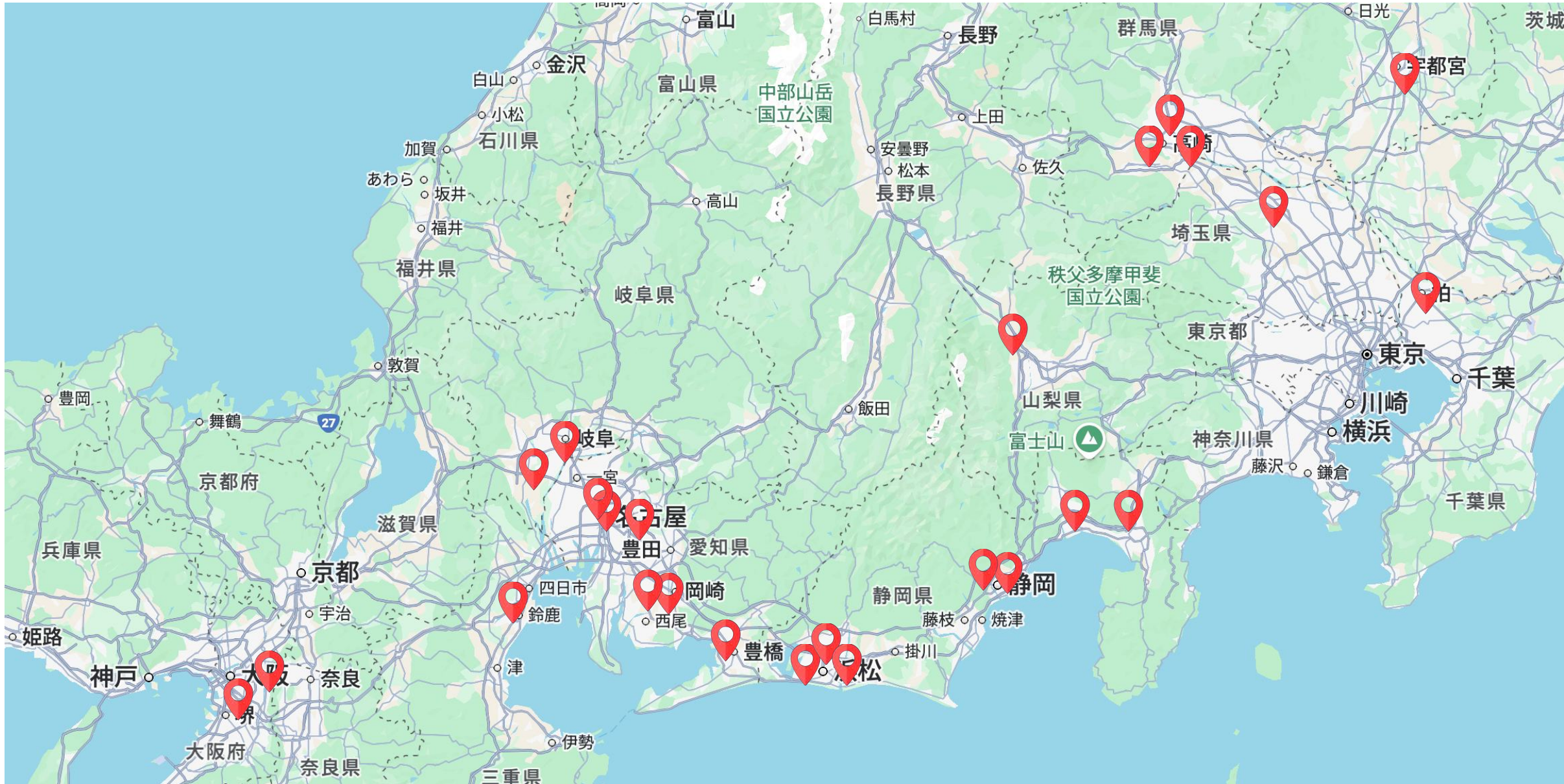
- 主力の建築コンサルティング事業を中心に業績は安定、加盟工務店の受注件数も増加傾向



※ (株)くふう住まいコンサルティング の会員工務店の施工数（新築及びリノベーション）を集計。

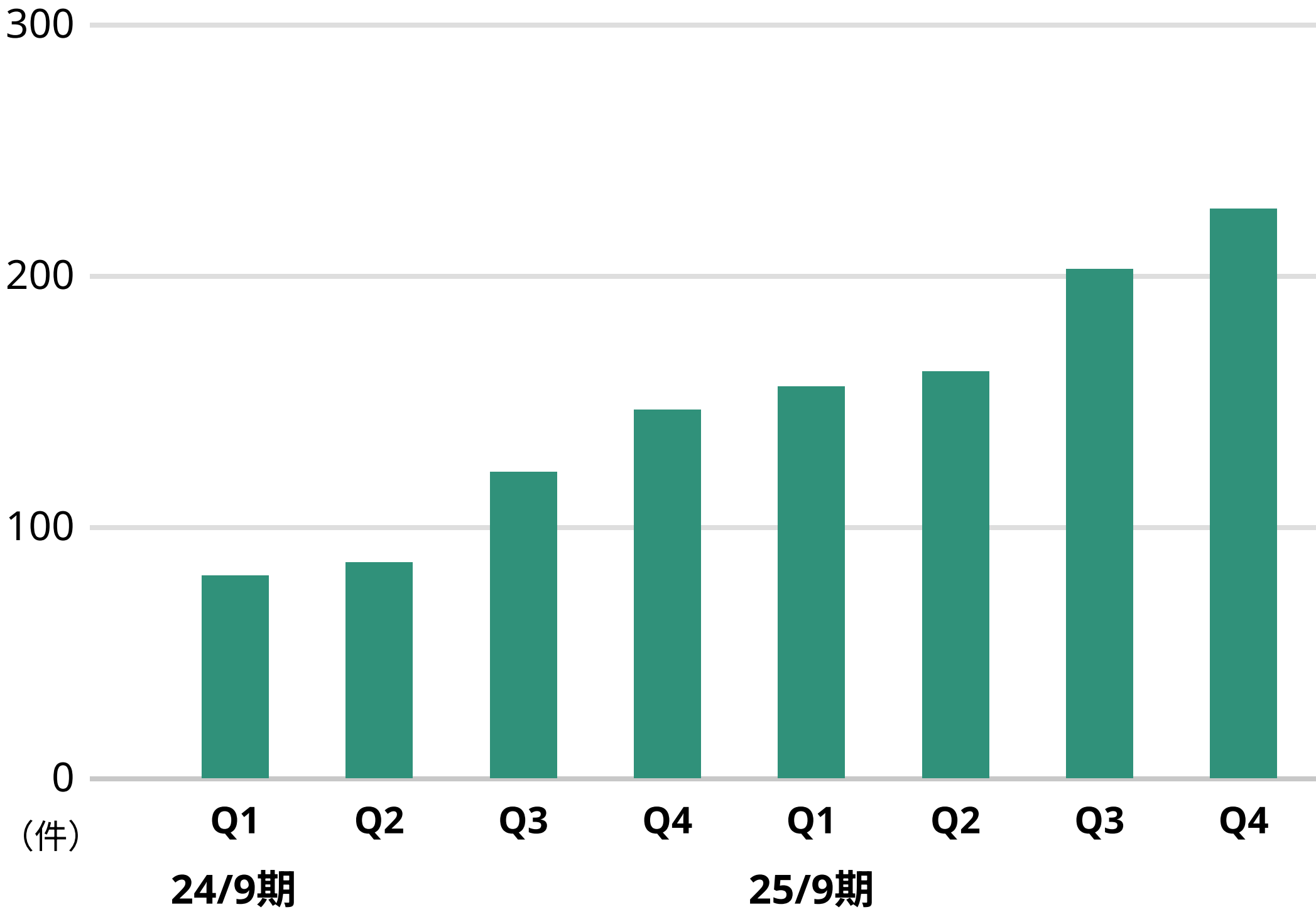
- ・ 相談カウンターは前年度末から15店舗増加し合計26店舗に拡大、相談件数も順調に増加
- ・ 展開エリア内でのシェア拡大とオペレーション改善に注力

くふうイエタテ カウンター出店エリア



(出典：Google マップ)

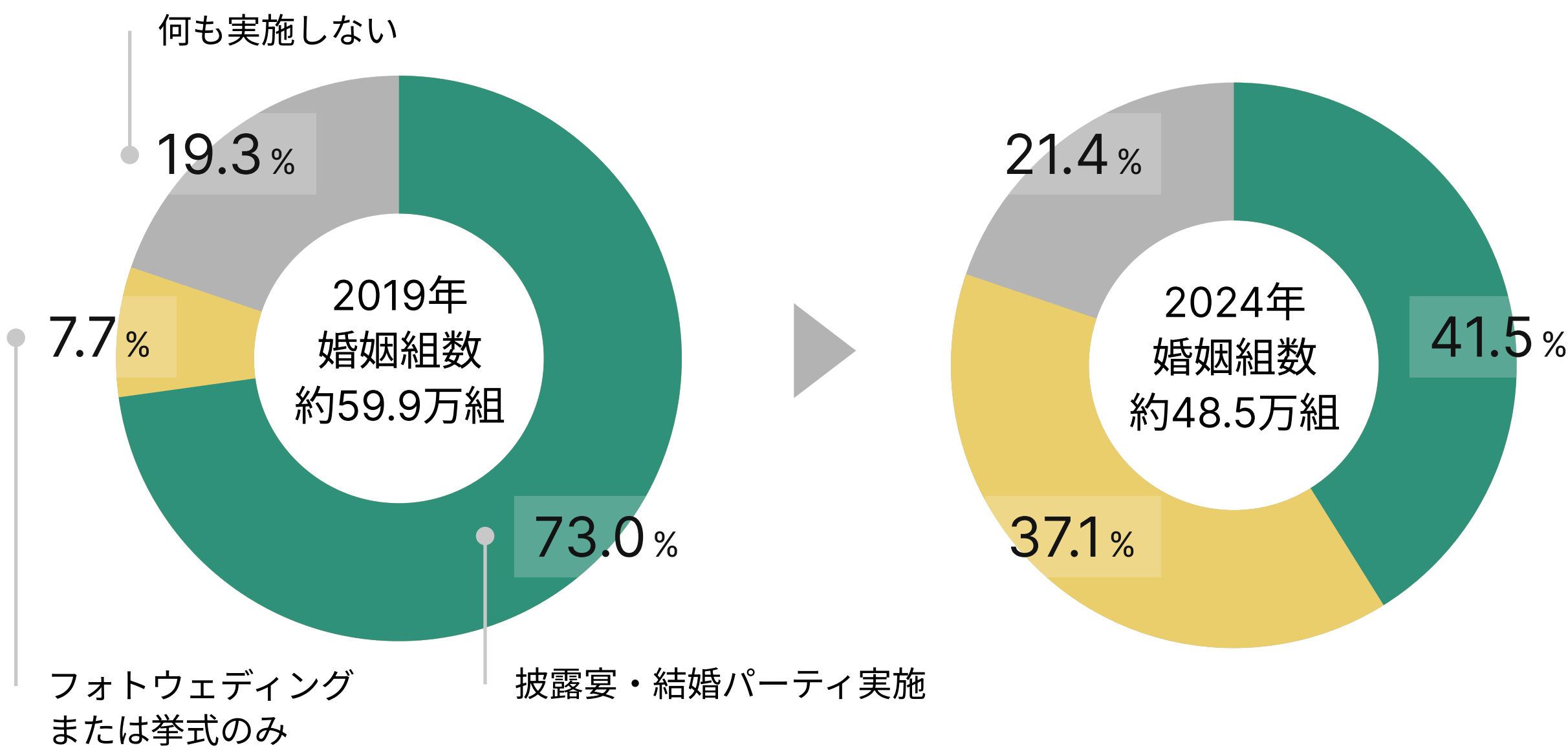
住宅関連施工取扱い件数 ※



※ ローカルの住まい情報メディア「イエタテ」及び家づくりの相談窓口「イエタテ相談カウンター」を通じて成約に至ったことを当社が確認できた件数を集計。

- ・ コロナ禍を境に業界構造は大きく変化、カジュアルウェディング領域に集中すべく事業構成を組み直し

婚姻イベントの実施形態動向※



国内カジュアルウェディング領域へのリソース集中

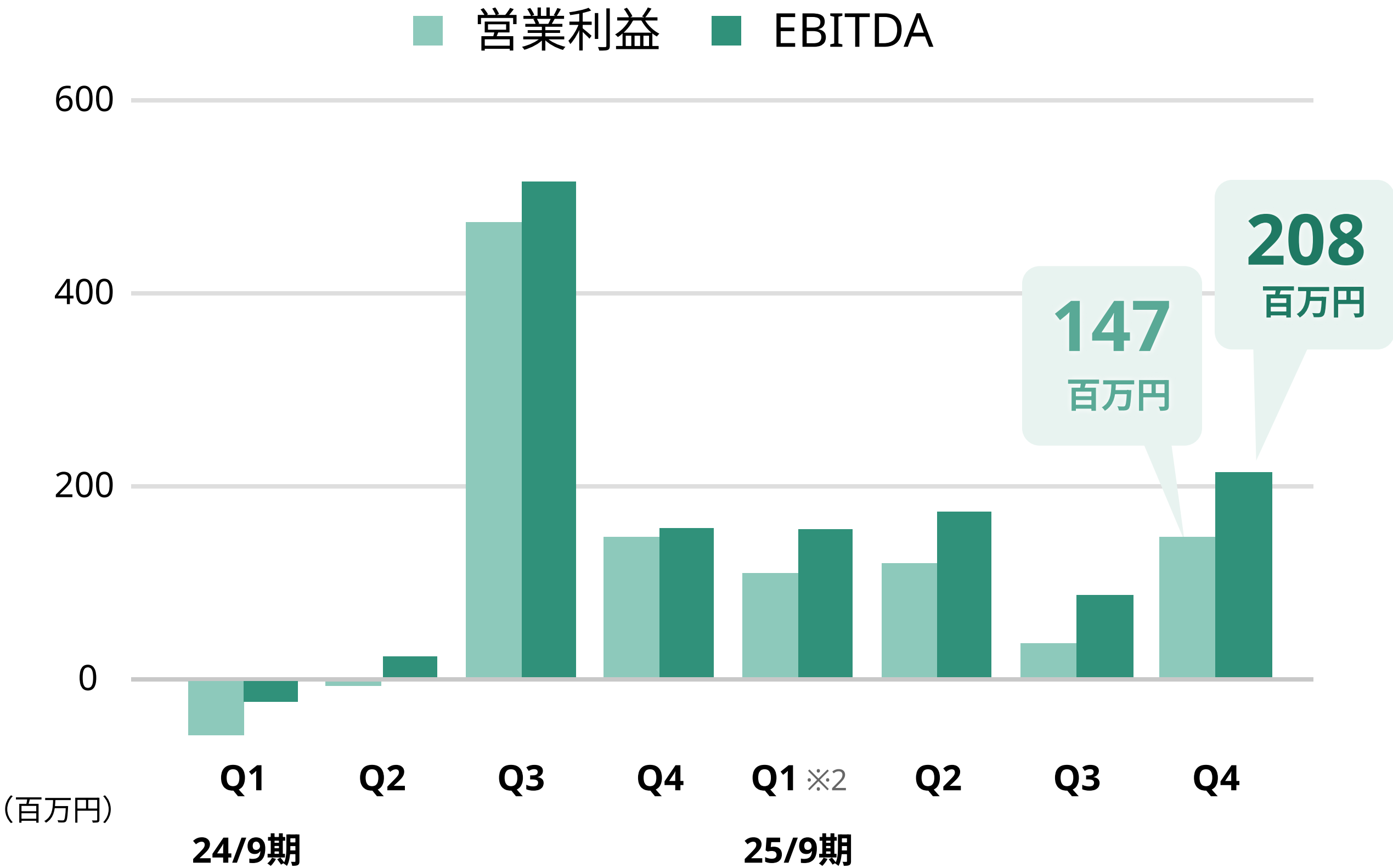
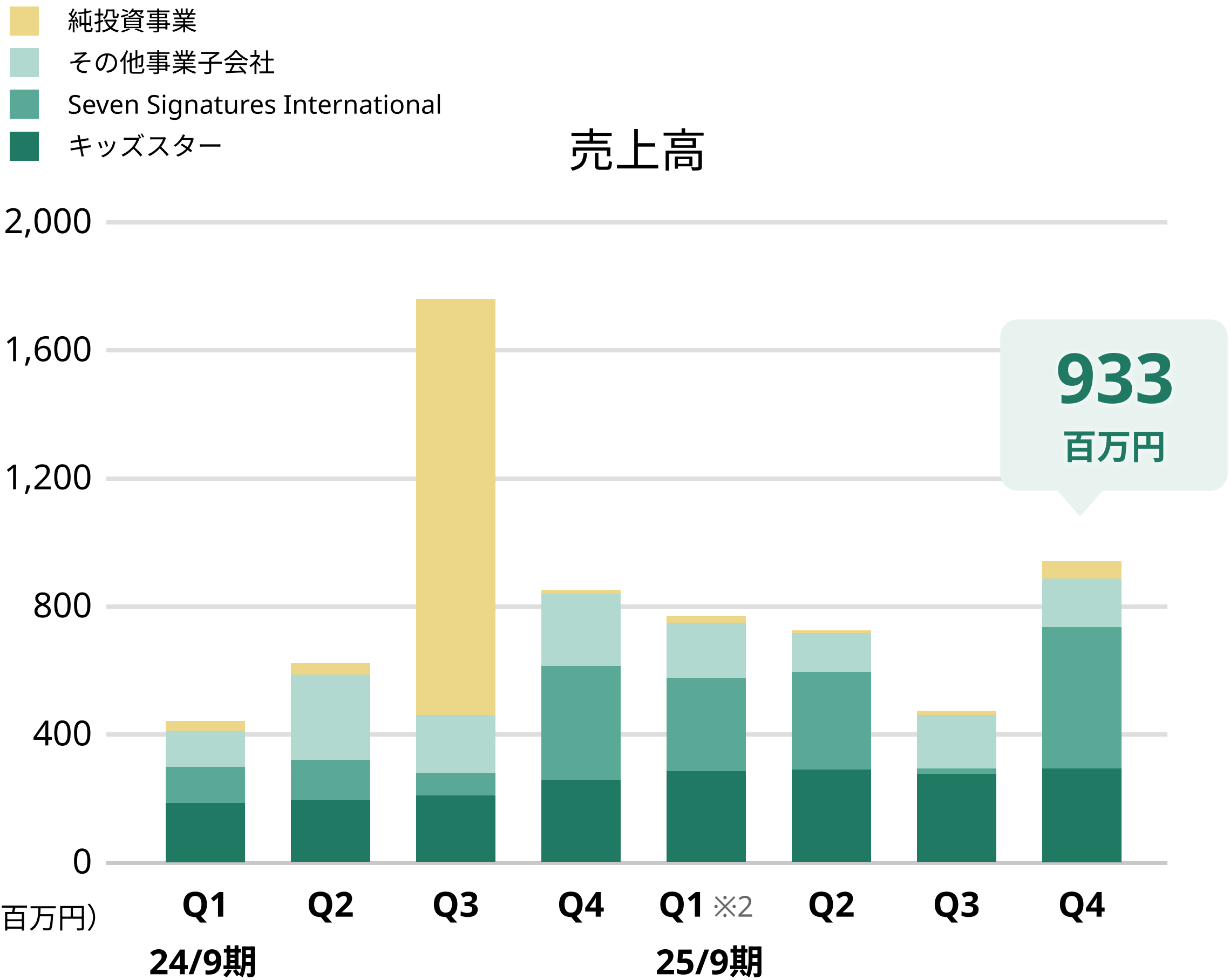
- ・ プロデュース領域において、海外挙式の大幅現象に伴い、従来の主軸であった海外アフターパーティが大幅減少
- ・ 一方で、国内挙式市場においては、1.5次会や会費制結婚式などの自己負担が少ない低価格ウェディングや、式を挙げないフォトウェディングの需要が急増
- ・ 市場構造の大きな変化を捉え、フォトと低価格ウェディングを主体とする「国内カジュアルウェディング事業」の成長に更に注力する
 - 2025年4月: TIG株式会社（レンタルドレスショップ事業）がグループ参画
 - 2025年7月: 株式会社ヤッターホールディングス（ロケーションフォト事業）がグループ参画

※ 厚生労働省「令和元年（2019）人口動態統計(確定数)の概況」「令和6年(2024)人口動態統計(概数)の概況」、リクルートブライダル総研「結婚総合意識調査2023」株式会社ウェディングパーク「フォトウェディング動向調査2024」の結果を参考に当社推計。

投資・ インキュベーション事業



- 各事業子会社は売上高・利益ともに順調に推移し、純投資事業に依存せずグループ全体の業績に貢献
- SSIは前四半期における収益計上の遅れを当第4四半期で取り戻した結果、大幅な増収・増益に



※1：2025年9月期より本社費用の配分方法を見直したことに伴い、各セグメント利益の計上方法を一部変更。2024年9月期は遡及修正後の数値を反映。

※2：2024年11月1日付で(株)くふうAIスタジオ（現(株)くふうカンパニー）が投資・インキュベーション事業を構成していた(株)RETRIPを吸収合併。

- 全国68店舗のネットワークを有するアトリエはるかの45.3%株式取得、2025年12月よりB/S連結開始予定
 - 「美しさのために、できること、ぜんぶ。」をビジョンに掲げる、ヘアメイクを主力とする美容サロン
 - ユーザー層は30~40代女性を中心としており、ハレの日だけでなく、日常美容利用を目指す
 - グループの結婚領域、日常生活領域のサービスとの連携や接点拡大を狙う



株式会社アトリエはるか 会社概要

設立年月日： 2000年12月（有限会社アトリエはるかとして名古屋市で創業）
代表取締役： 西原 良子
本社所在地： 愛知県名古屋市中区錦3丁目4番6号
事業内容： 美容サービスの提供・美容商品の販売
店舗数： 全国に68店舗を展開
年間利用者数： 約70万人



本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものではありません。

お問い合わせ

コーポレート・コミュニケーション部 IR担当

E-mail : ir@kufu.co.jp HP : <https://kufu.co.jp/>