

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



2026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]

2026年3月期 1Q

2025年4月～2025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. 2026年3月期 第1四半期業績

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

2026年3月期 第1四半期業績

連結売上高は対前年比15.9%増

- ・ エアコンの戦略的販売、住設DX事業の売上総利益率は一時的に減少
- ・ ブランド広告費の先行投下により、販管費は増加

[単位：百万円]				
	2025/3期 1Q累計実績	2026/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	2,198	2,548	+350	+15.9%
売上総利益	496	521	+25	+19.2%
売上総利益率	22.6%	20.5%	△2.1pt	－
営業利益	△28	△131	△103	－
営業利益率	△1.3%	△5.2%	△3.9pt	－
経常利益	△22	△128	△106	－
当期純利益	△18	△88	△70	－

* 内部取引相殺消去額（売上高）
* のれん償却額

390百万円
14百万円

住設DX事業売上は堅調に推移
前年比19.4%増

・ソリューション事業の1Q営業利益マイナスは季節性

※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	38百万円
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	2025/3期 1Q累計実績	2026/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	1,951	2,330	+379	+19.4%
売上総利益	487	515	+27	+5.7%
売上総利益率	25.0%	22.1%	△2.9%	—
営業利益	△12	△106	△93	—
営業利益率	—	—	—	—

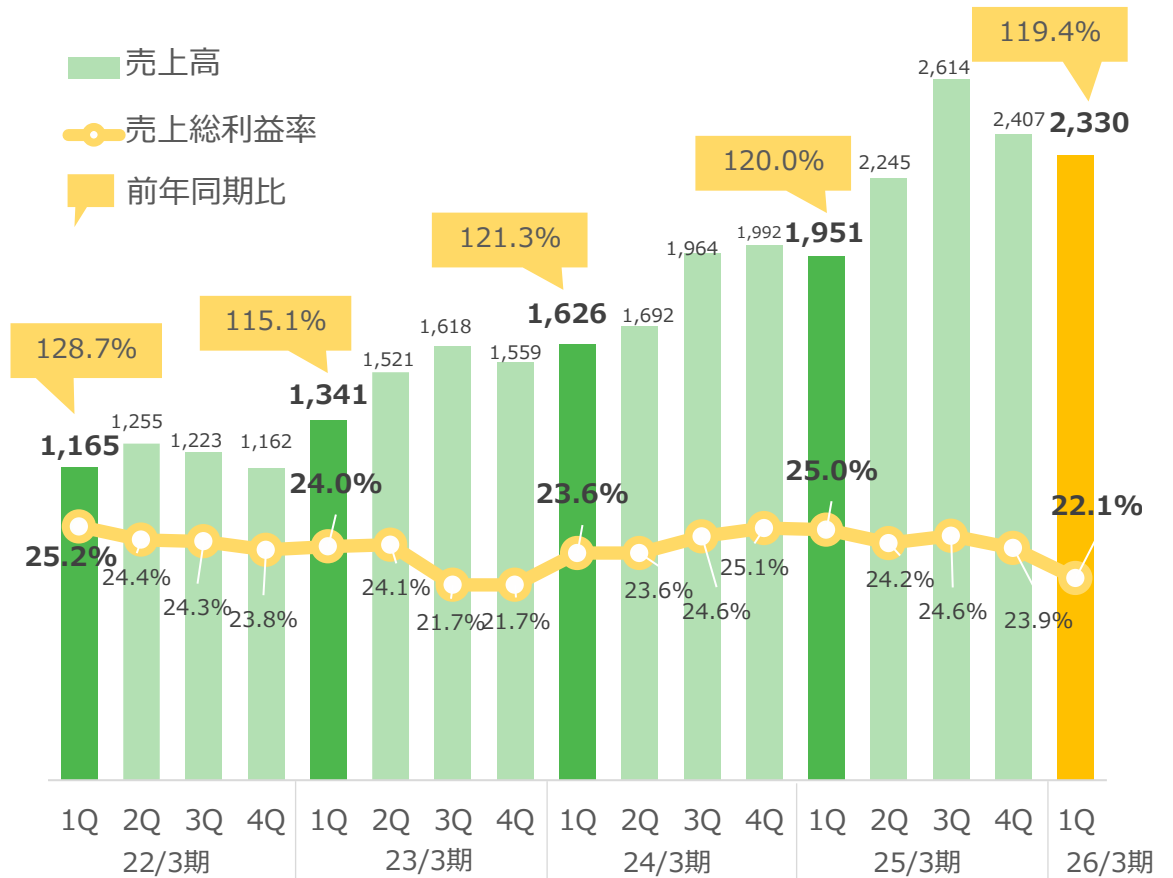
ソリューション事業	2025/3期 1Q累計実績	2026/3期 1Q累計実績	増減額	増減率
売上高	262	259	△2	△0.9%
売上総利益	25	34	+9	+37.3%
売上総利益率	9.7%	13.4%	+3.7%	—
営業利益	△15	△18	△3	—
営業利益率	—	—	—	—

* 内部取引相殺前のセグメント業績
* 当連結会計年度よりのれん償却を各セグメントにて計上、
前連結会計年度以前の数値ものれん償却を計上した数値に変更

売上高と売上総利益率の推移（四半期）

住設DX事業 1Q売上高として、
過去最高で着地

- ・エアコンの販売促進や施工体制強化のため、一時的に売上総利益率は減少



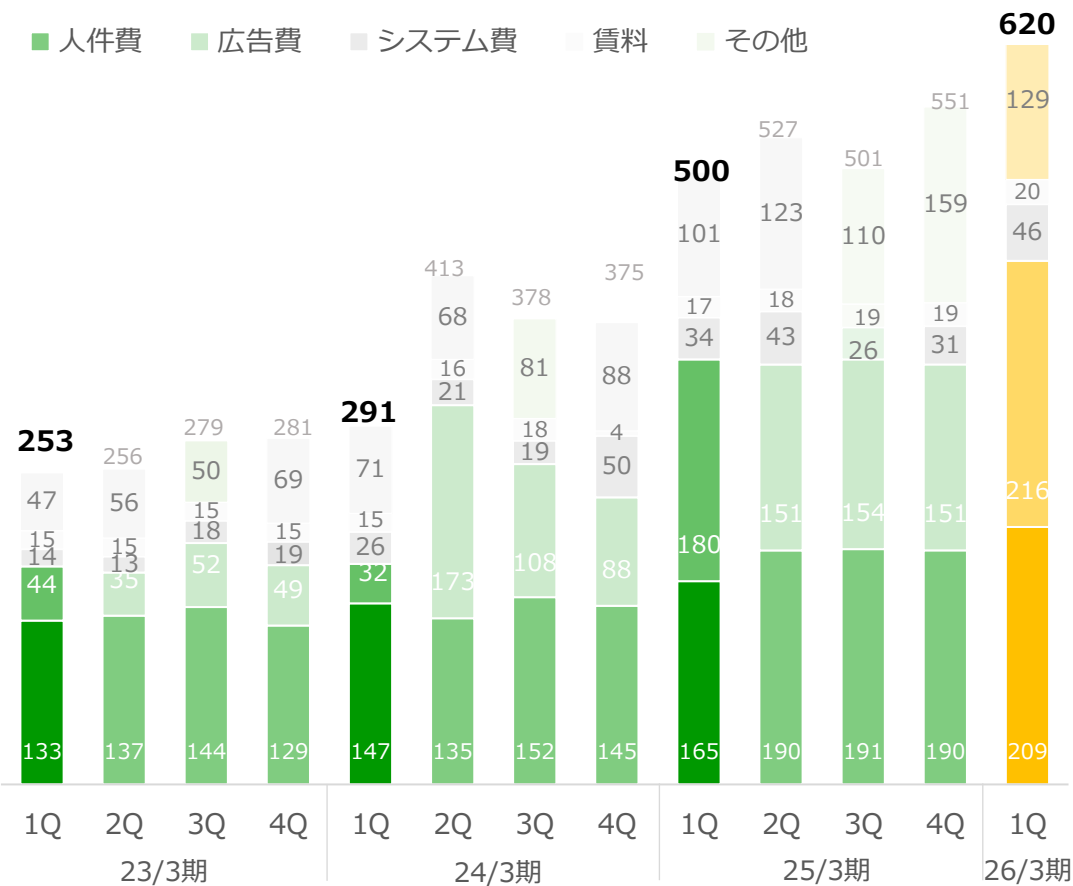
[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績

販管費の推移（四半期）

計画を前倒して費用投下

- ・ブランディング広告の先行投下により販管費が増加

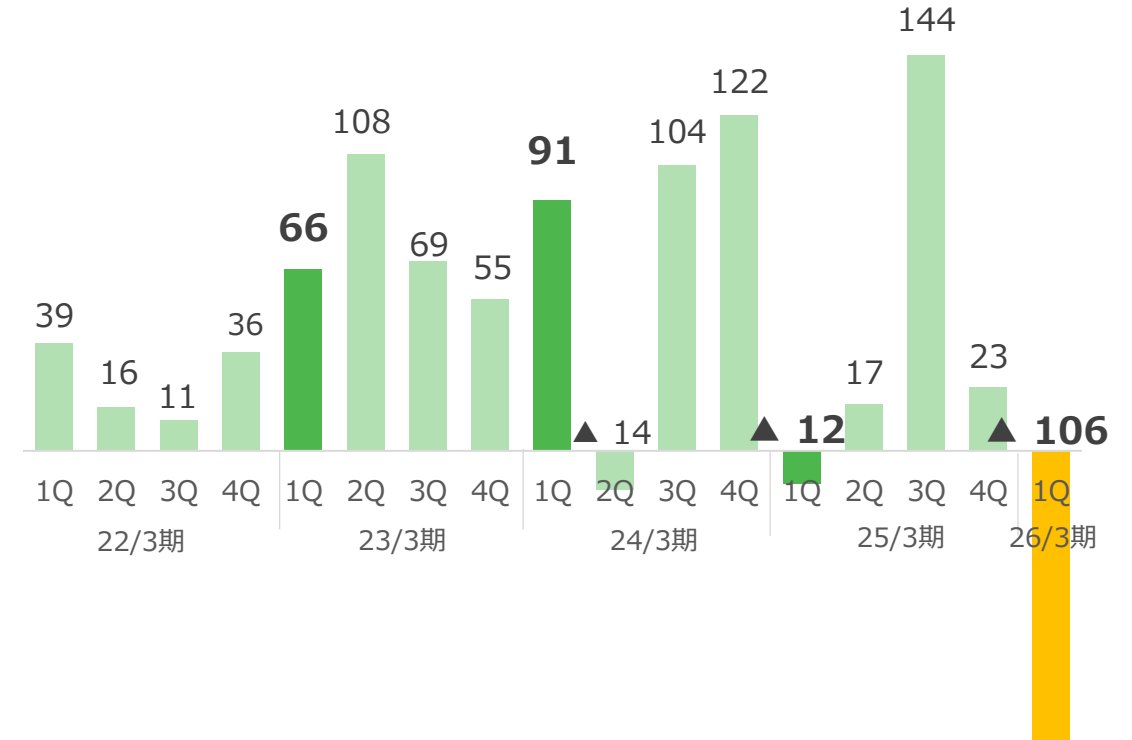


[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績
* 当連結会計年度よりのれん償却を各セグメントにて計上、
前連結会計年度以前の数値ものれん償却を計上した数値に変更

営業利益の推移（四半期）

成長に向けた戦略的施策の実施
により営業利益はマイナス着地



[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績
* 当連結会計年度よりのれん償却を各セグメントにて計上、
前連結会計年度以前の数値ものれん償却を計上した数値に変更

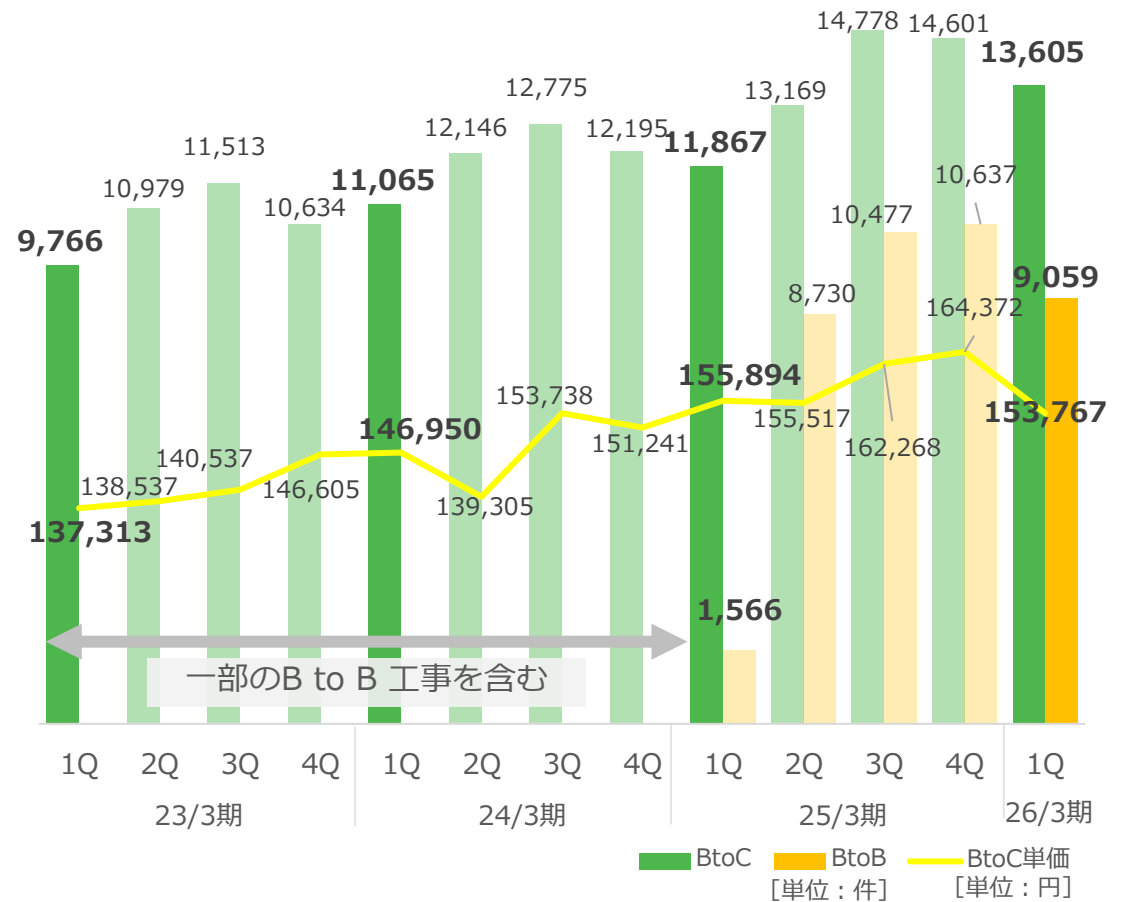
工事件数の推移（四半期）

施工体制の拡充が進み、工事完了は
懸念なし

※2025年3月期より、B to C とB to B の工事件数を区分して表記しております。
B to B の件数には、商品販売を伴わない施工のみ案件、および修理請負の件数も
含んでおります。

※交換できるくんを利用する法人のお客様や、1棟丸ごと工事など、正確に 工事
を区別できないケースがあるため、多少の誤差が生じる場合がございますので、
ご了承ください。

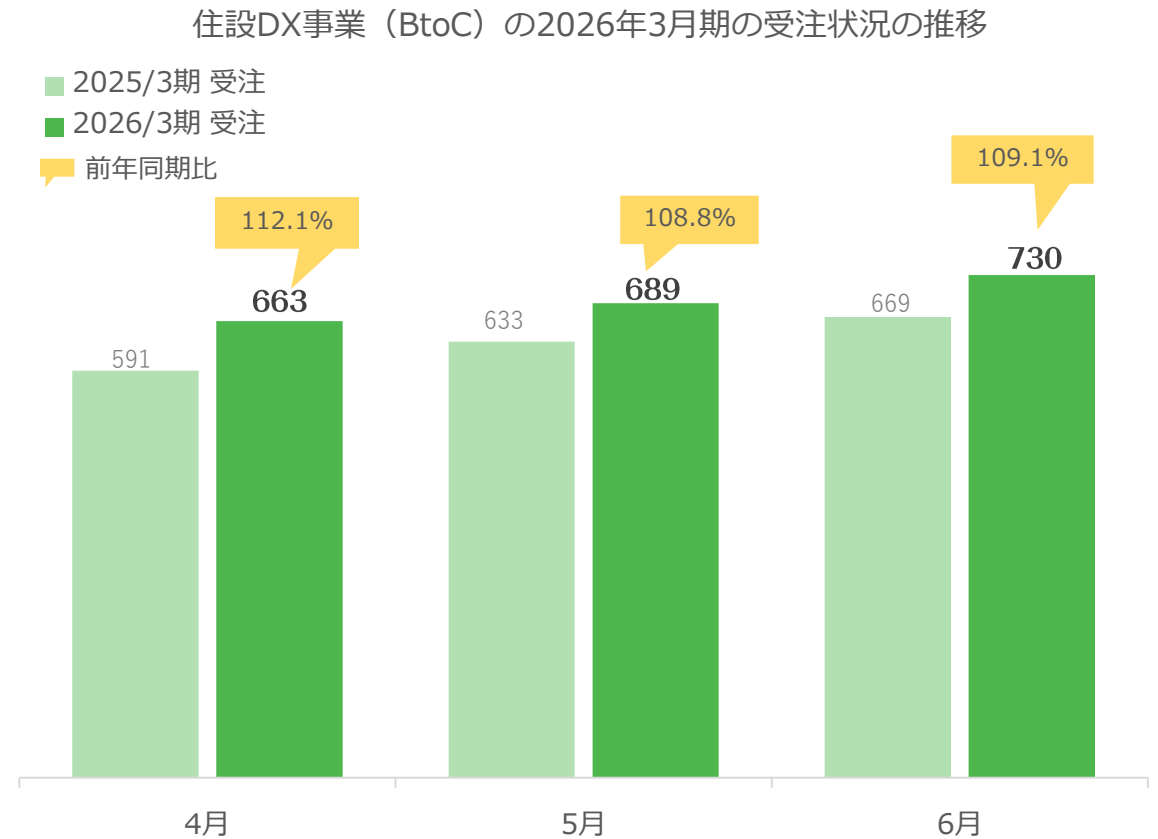
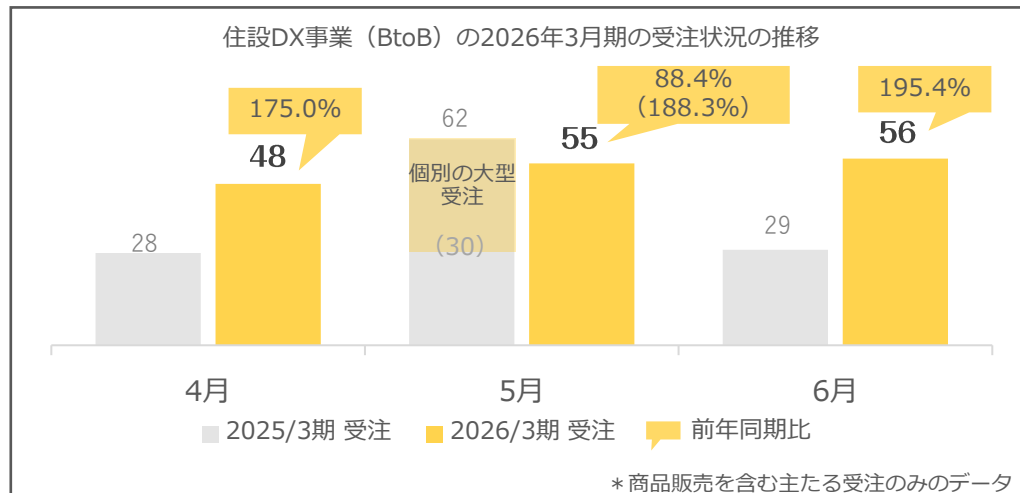
工事件数と工事あたり売上単価（BtoC）の推移



2026年3月期 2Qの見通し

住設DX事業(BtoC)の受注は
前期比10%前後の増加で推移

- ・ 景況感を考慮するとBtoCの受注状況は堅調、
BtoBの受注は着実に伸長



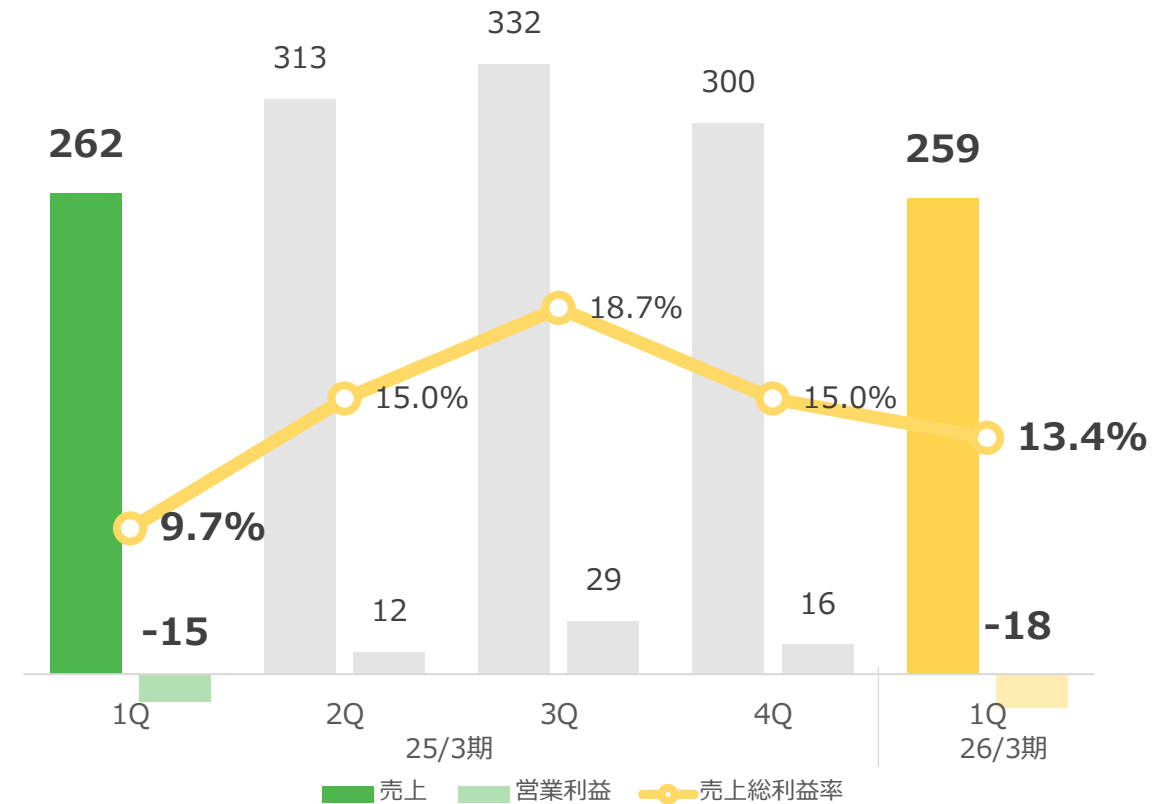
[単位：百万円]

* 受注と工事完了売上計上の時期は必ずしも一致しませんので、
見通しのひとつの目安として、ご参考になしてください

売上高と営業利益、売上総利益率の推移

ソリューション事業は 計画通り進捗

- ・ 2 Q以降の成長加速に向けて体制強化中



[単位：百万円]

* 内部取引相殺前のセグメント業績

ソフトウェア資産増により
固定資産は増加

- ・ 継続して実施しているシステム開発への投資により固定資産が増加(一部償却開始)

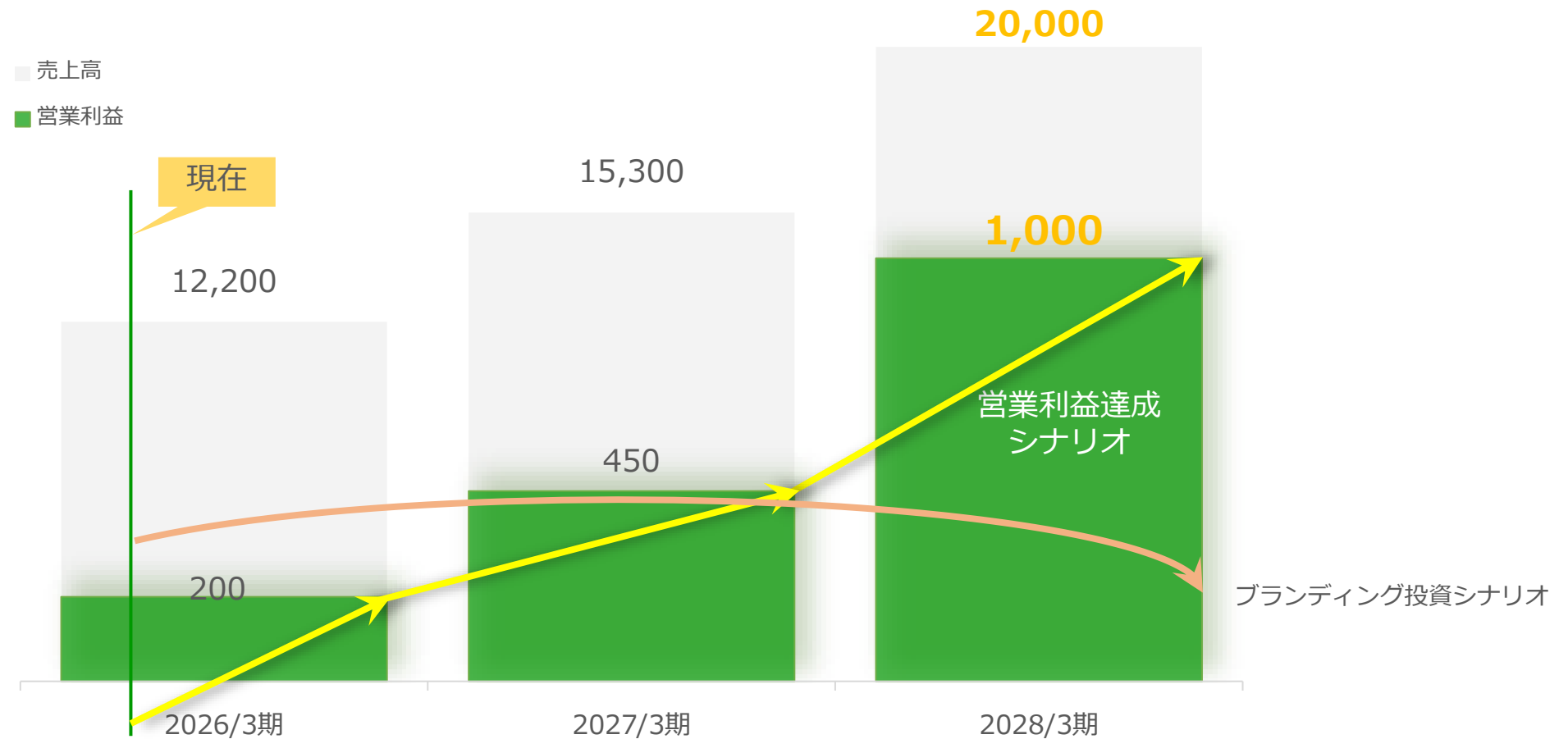
[単位：百万円]

			2025/3期 実績	2026/3期 1Q実績	増減
資産	流動資産	現金及び預金	832	698	△134
		商品	358	368	10
		その他	930	846	△84
	固定資産		1,854	1,920	65
資産合計			3,975	3,834	△141
負債	有利子負債		590	550	△40
	その他		1,694	1,676	△18
純資産	資本金〔資本剰余金含む〕		771	774	2
	利益剰余金		912	823	△88
	自己株式		△0	△0	△0
	その他		7	11	4
負債・純資産合計			3,975	3,834	△141
自己資本比率			42.3%	41.6%	△0.7%

中期3カ年連結業績計画と営業利益達成シナリオ

特に当1Qは中期計画スタートの最初の期でブランディング投資の売上高比率が高い
中期計画進捗の過程で利益創出への転換を見込む

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

Replaform サービス開始

Replaformを利用したサービスサイト第一弾 伊藤忠エネクスホームライフ株式会社「eコトもーる！」オープン



「eコトもーる！」サイト <https://ekotomall.jp>
「Replaform」サイト <https://replaform.net>

第二弾は、KDサービス運営の「法人会員向け
工事付き住宅設備機器EC販売サイト」を予定

B to B 関連の業務提携加速

パナソニックホームズ業務提携

パナソニックホームズ様がお客様にリフォーム提案する際に、それに伴って生じる住宅設備単品交換ニーズをKDサービスが対応



住設交換のリーディングカンパニー

- 交換できるくんのブランド確立
- 大手企業とのコラボレーション
- 住宅設備業界をDXでリード

住設交換マーケットDXの活性化

+ Replaform

各業界大手との業務提携/包括契約

◆住設交換・リフォームのDXによるスマート化を支援

- 賃貸物件の設備交換
- 分譲戸建てリフォームの小工事案件
- 住設メーカーの施工、修理業務



B to B 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)

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 [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。

グループ概要

「交換できるくん」で培ったノウハウをベースにグループ間相乗効果を最大化、
その強みを活かしグループ各社が独自の成長を目指す



設立
資本金
代表
本社
従業員数
市場

1998年11月13日
4億2,714万円
代表取締役社長 栗原将
東京都渋谷区東1丁目-26-20
90名
東証グロース上場 (7695)

インターネットによる
B to C 向け住宅設備機器の
工事付き販売

業務提携

施工提携

開発提携



設立
資本金
代表
本社
株主
登録

2015年11月25日
1,000万円
代表取締役 厚木勝之
東京都中央区八丁堀4-4-13-1B
株式会社交換できるくん100%出資
損害保険代理店登録:20825014804



設立
資本金
代表
本社
従業員数
株主
拠点

2021年7月1日
5,000万円
代表取締役 吉田正弘
東京都渋谷区東1丁目-26-20
74名、契約職人249名
株式会社交換できるくん100%出資
商品センター 全国9カ所



設立
資本金
代表
本社
従業員数
株主

1985年3月14日
1,500万円
代表取締役 小竹裕之
東京都北区田端6丁目-1-1
66名
株式会社交換できるくん100%出資

住宅設備機器等の長期保証サービス

販売提携

住宅設備機器の施工請負および
BtoB向け住設DXサービス

新規事業
(Replaform)

業務系システム開発

グループ外企業

グループ外企業

グループ外企業

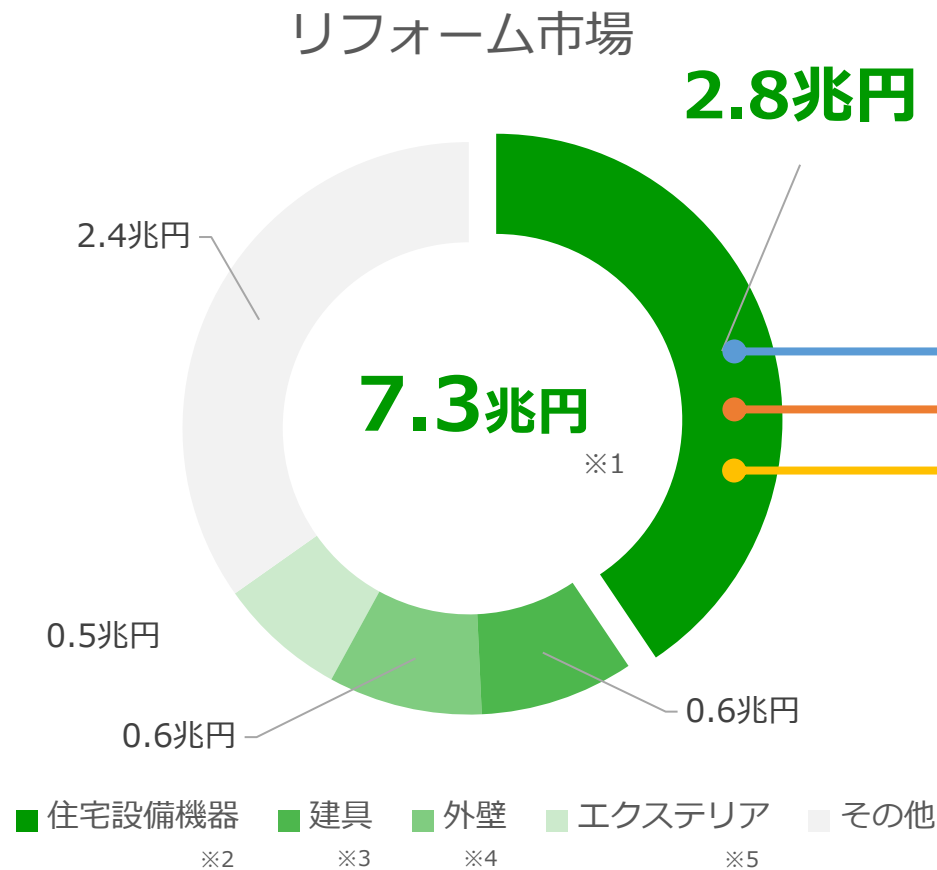
3 | 住設DX事業のご紹介

住宅設備機器の交換をネットで注文！



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**

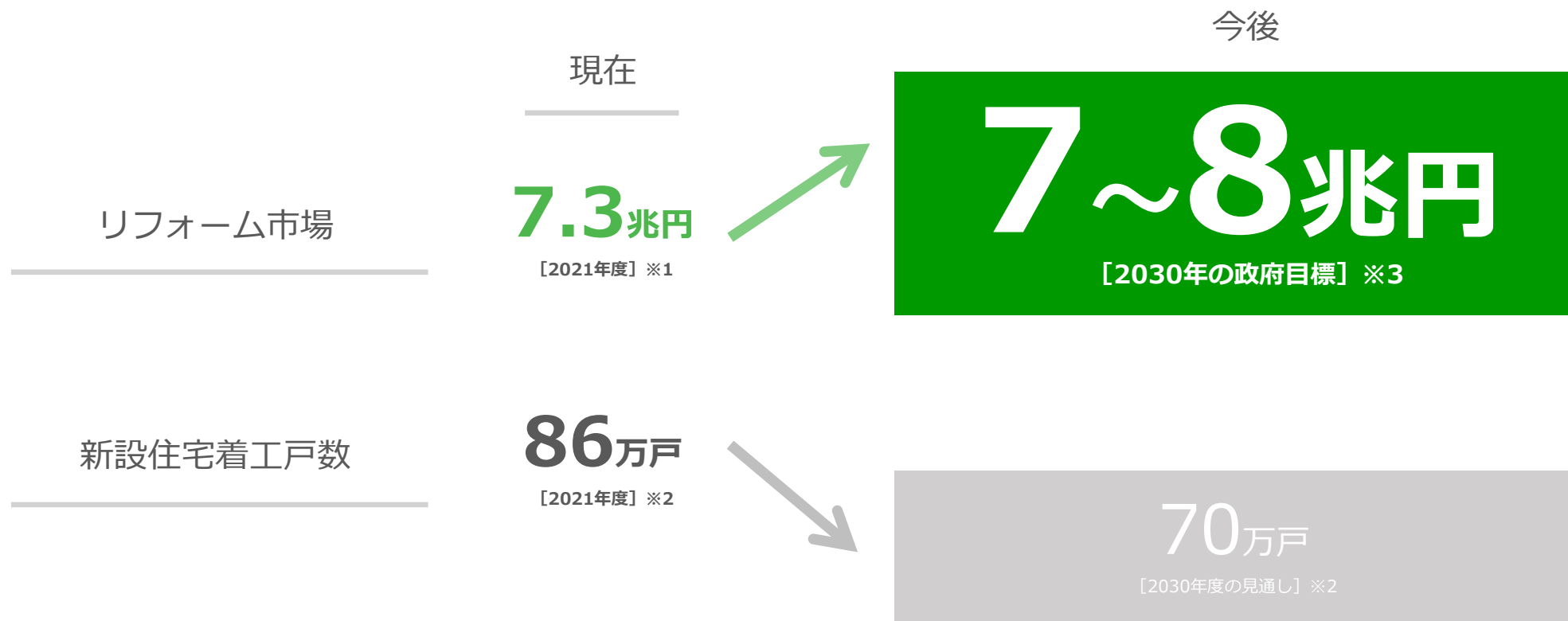


【出所】
※1 (株)矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成
※3 (株)富士経済：2019年7月18日プレスリリース「住宅設備・建材100品目の国内市場を調査」をもとに当社作成
※5 (株)タカショー：「2021年1月期第2四半期決算説明資料」をもとに当社作成

※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】

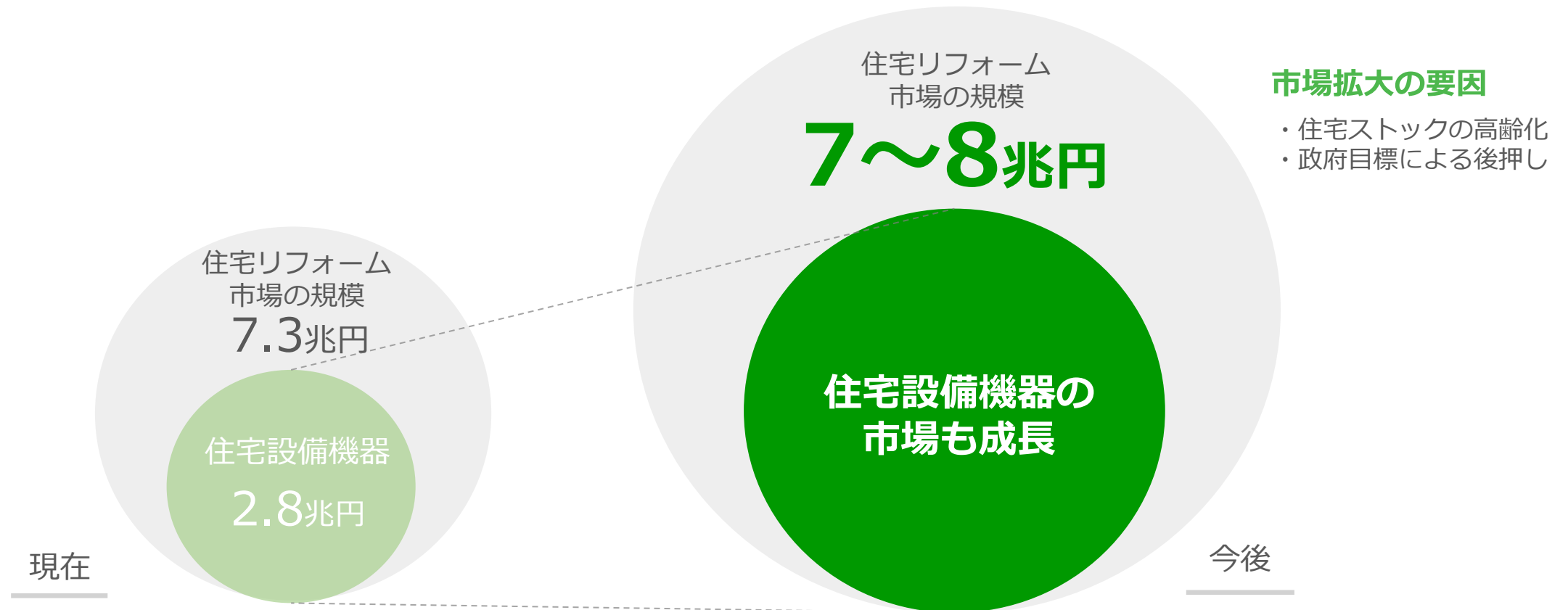
※1 ㈩矢野経済研究所：「住宅リフォーム市場に関する調査を実施（2023年）」をもとに当社作成

※2 ㈩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 ㈩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 ㈱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

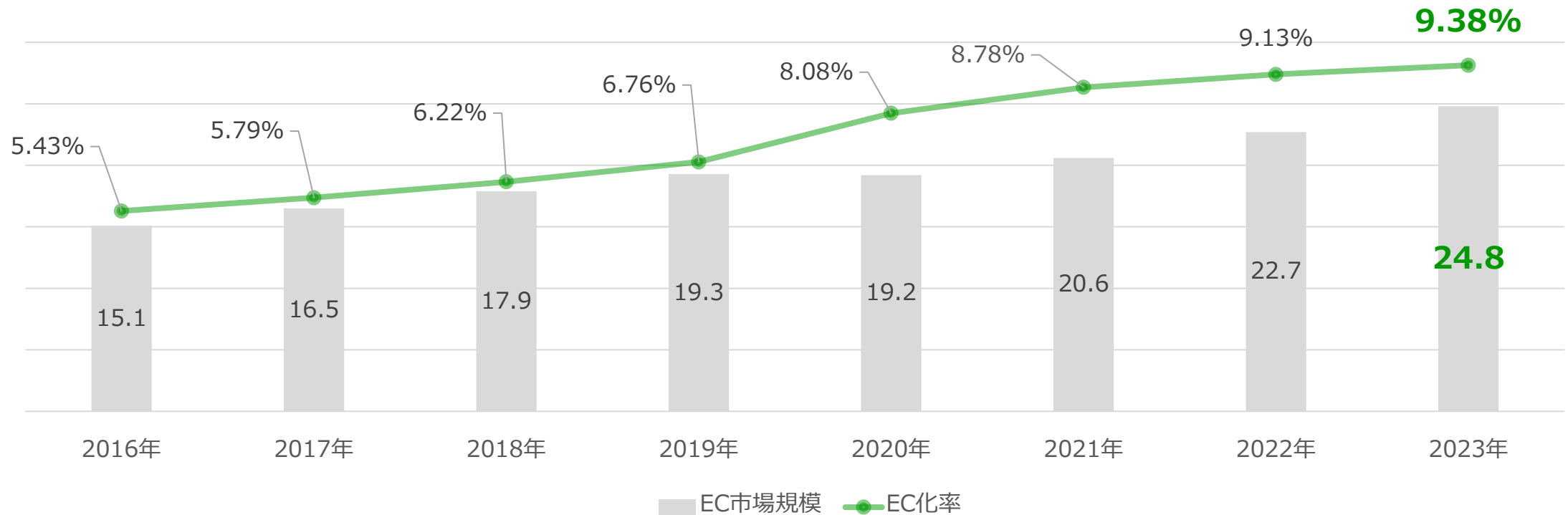
※2 ㈱野村総合研究所：「2040年の住宅市場と課題」をもとに当社作成

※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

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	 ・リノベーション ・デザインリフォーム ・増改築	 ・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	 ・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	 ・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	・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	マーケットリーダー不在	・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
	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	 ・リノベーション ・デザインリフォーム ・増改築	 ・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	 ・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	 ・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		・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

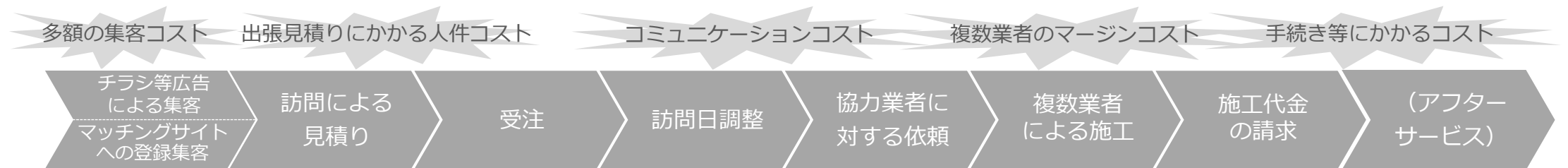
立会いは工事当日のみ



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

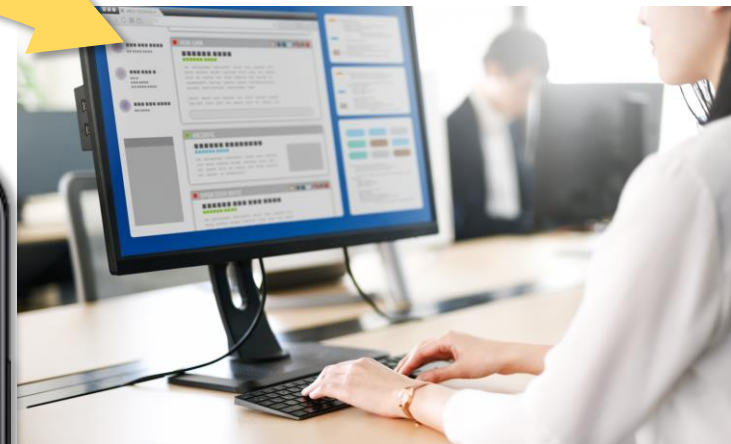
サイト流入数の増加

- ・ 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**



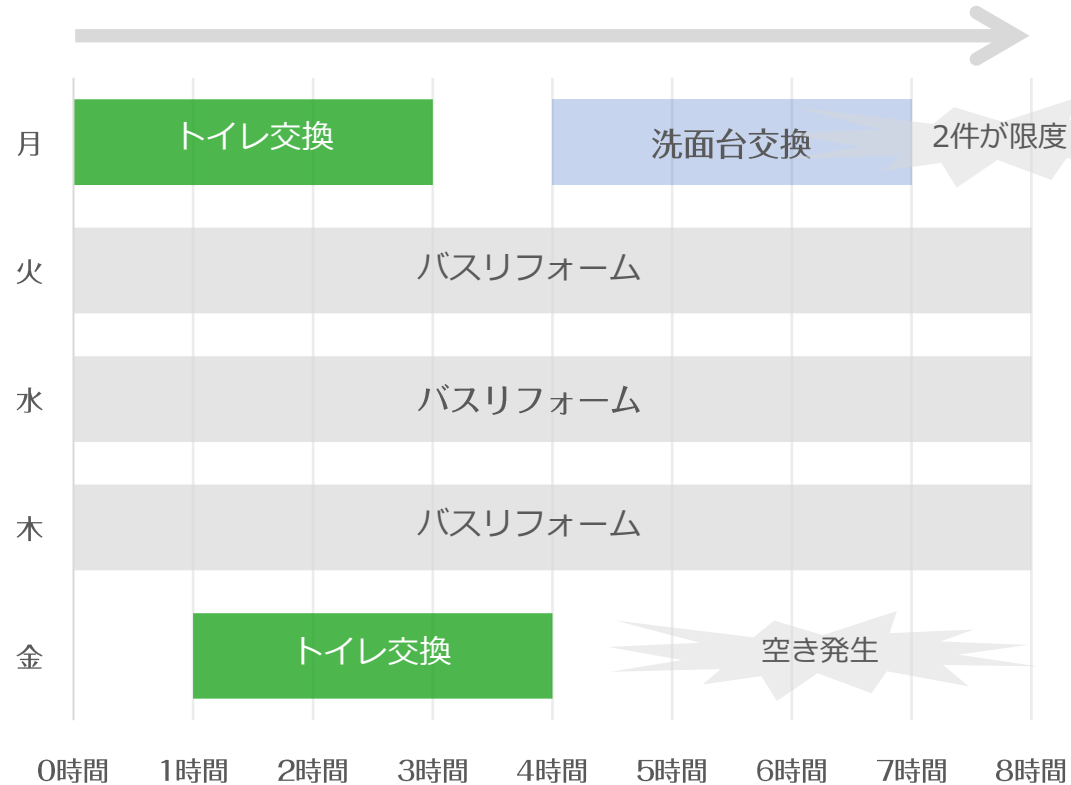
20年超の
トライ&エラーによる
**精度の高い
見積ノウハウ**

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



一般リフォーム業者のスケジュールイメージ



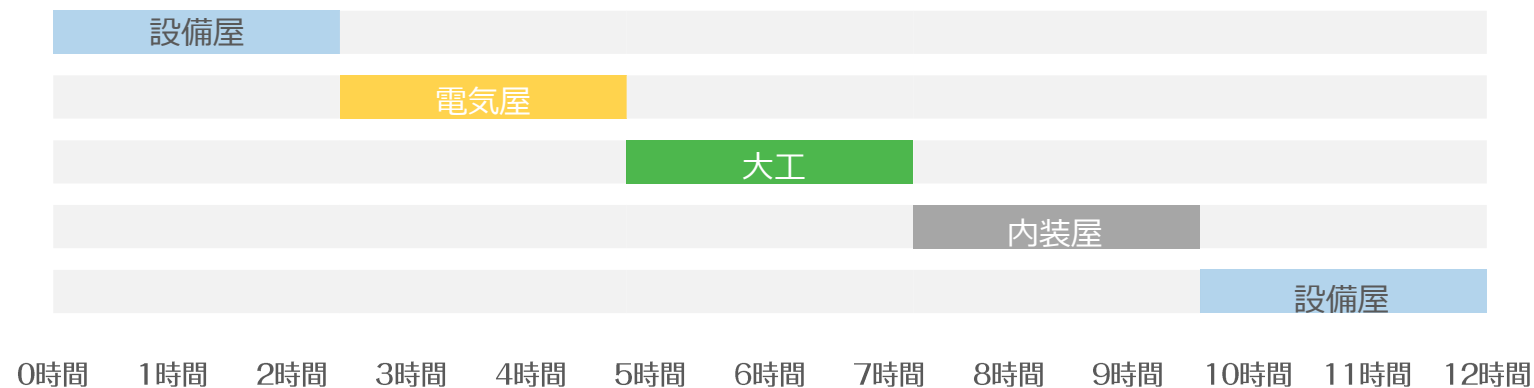
交換できるくんのスケジュールイメージ



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



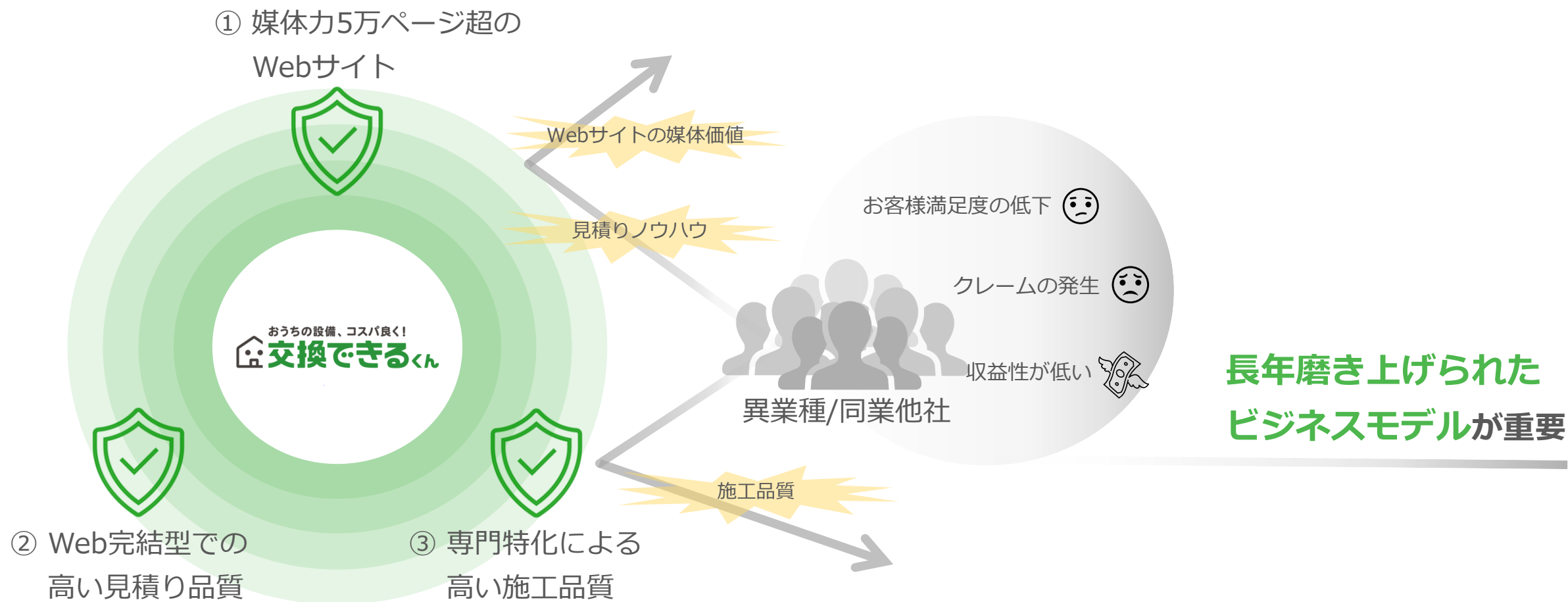
おうちの設備、コスト良く！
交換できるくん

優秀な1人の職人が
6時間で完成

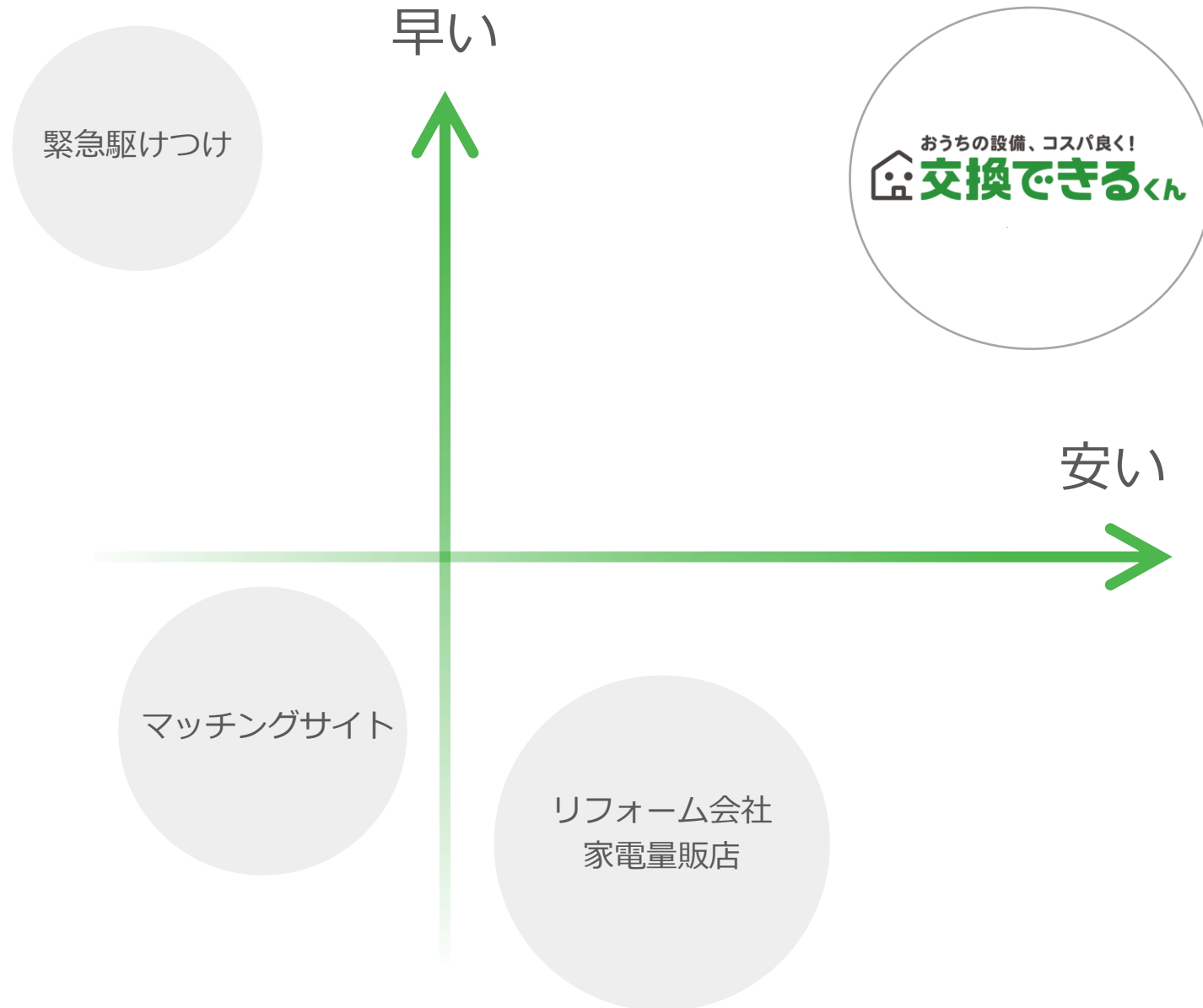
専門特化による熟練の施工
安く・早く・高い品質を実現

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

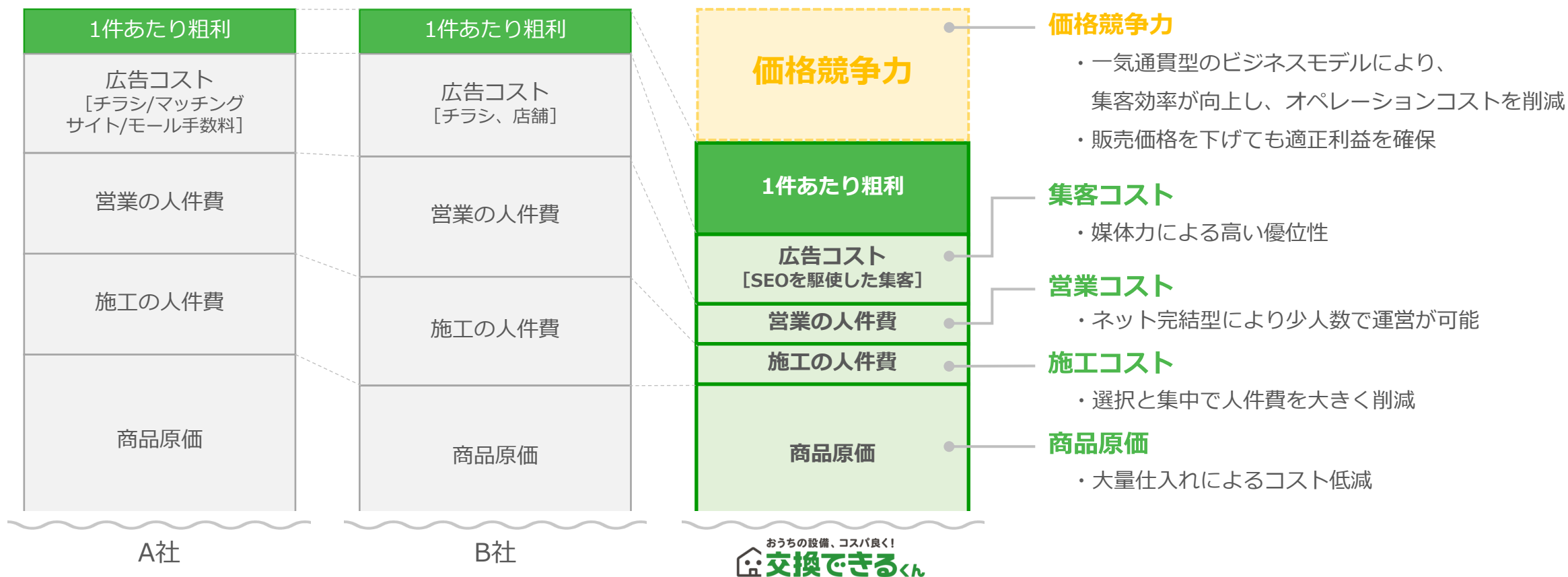
施工は自社管理

- ・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



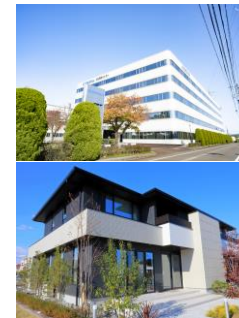
ソリューション事業

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

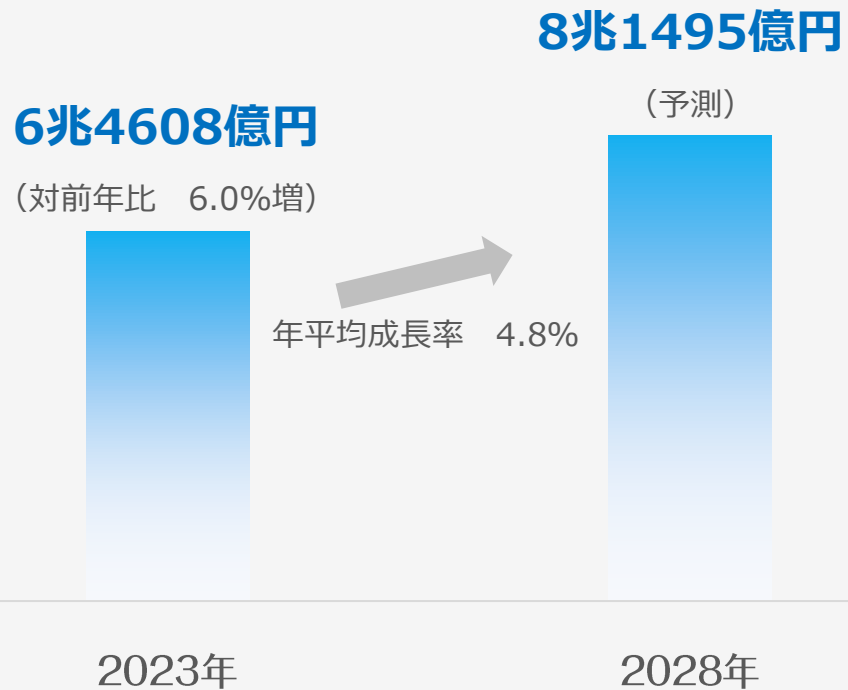
サービス品質/DX強化/施工体制

4 | ソリューション事業のご紹介

アイピーエス株式会社の事業モデル

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



事業の特徴と今後の方向性



エネルギー事業



製薬

中核事業

大手企業の業務系ソフトウェア開発サービスの提供

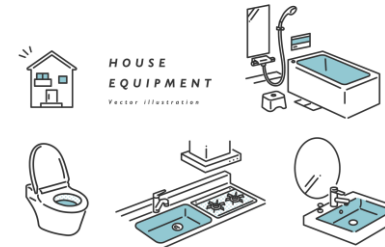
+



フェーズ1

住設DX事業のシステムプラットフォーム開発を推進

+



フェーズ2

B to B 向け住設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 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、余力は十分にございます。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、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いておりますが、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