

株式会社くふうカンパニー

2021年9月期 第1四半期 連結決算 説明資料

2021.2.12



1. 2021年9月期 第1四半期 連結業績
2. 結婚関連事業
3. 不動産関連事業
4. 金融関連事業
5. メディア関連事業



1. 2021年9月期 第1四半期 連結業績



グループ構成 (2021年2月現在)

- ・ 2020年10月、結婚関連事業 3 社の統合に向けて (株)エニマリを発足
- ・ 2021年1月、(株)キッズスターが参画、こども関連事業を開始

くふうグループ

結婚関連事業



RCUBE → エニマリ



(株)エニマリ

2020年10月1日付で(株)みんなのウェディングと(株)アールキューブを合併し、(株)エニマリに商号を変更。(株)フルスロットルズは、2021年1月に(株)エニマリへ合併。

不動産関連事業

オウチーノ

(株)オウチーノ

おうちのくふう

(株)おうちのくふう

SEVEN SIGNATURES INTERNATIONAL

(株)Seven Signatures International

金融関連事業

zaim

(株)Zaim

保険のくふう

(株)保険のくふう

くふう少額短期保険

くふう少額短期保険(株)

こども関連事業

kids star

(株)キッズスター

メディア関連事業

くらしにくふう (株)くらしにくふう

Da Vinci Studio (株)Da Vinci Studio

支援機能

くふうカンパニー (株)くふうカンパニー (株)くふうキャピタル



**2021年9月期第1四半期の連結業績は、売上高 893百万円 (YoY 60.6%)、
営業利益 26百万円 (YoY 21.7%)、EBITDA 93百万円 (YoY 49.0%) で着地**

➤ 結婚関連事業

- ・経営リソース最適化に伴う固定費削減などの統合効果が顕在化
- ・メディアとサービスの融合によりユーザー接点の拡大とワンストップの開発に注力

➤ 不動産関連事業

- ・買取再販事業は販売物件の仕入れを計画通りに進行
- ・不動産会社向けツールサービスの販売伸長と富裕層向け事業の赤字縮小により、事業領域全体は前四半期比増益

➤ 金融関連事業

- ・家計簿サービスは、家計簿と連動するライフプラン管理ツール「Zaim 一生黒字プラン」を開発、企業等からのデータ連携ニーズへの対応を強化
- ・保険サービスは、婚姻カップル向けに保険の見直し相談サイトを開設するなど、グループ内連携による保険提案を強化

➤ メディア関連事業

- ・暮らし情報メディア「ヨムーノ」を軸に利用者数が拡大基調
- ・暮らし情報メディア「ヨムーノ」のネットワーク広告売上を基盤に、次の成長メディアの開発やグループ支援、新たな収益源の獲得に向けた事業投資を継続

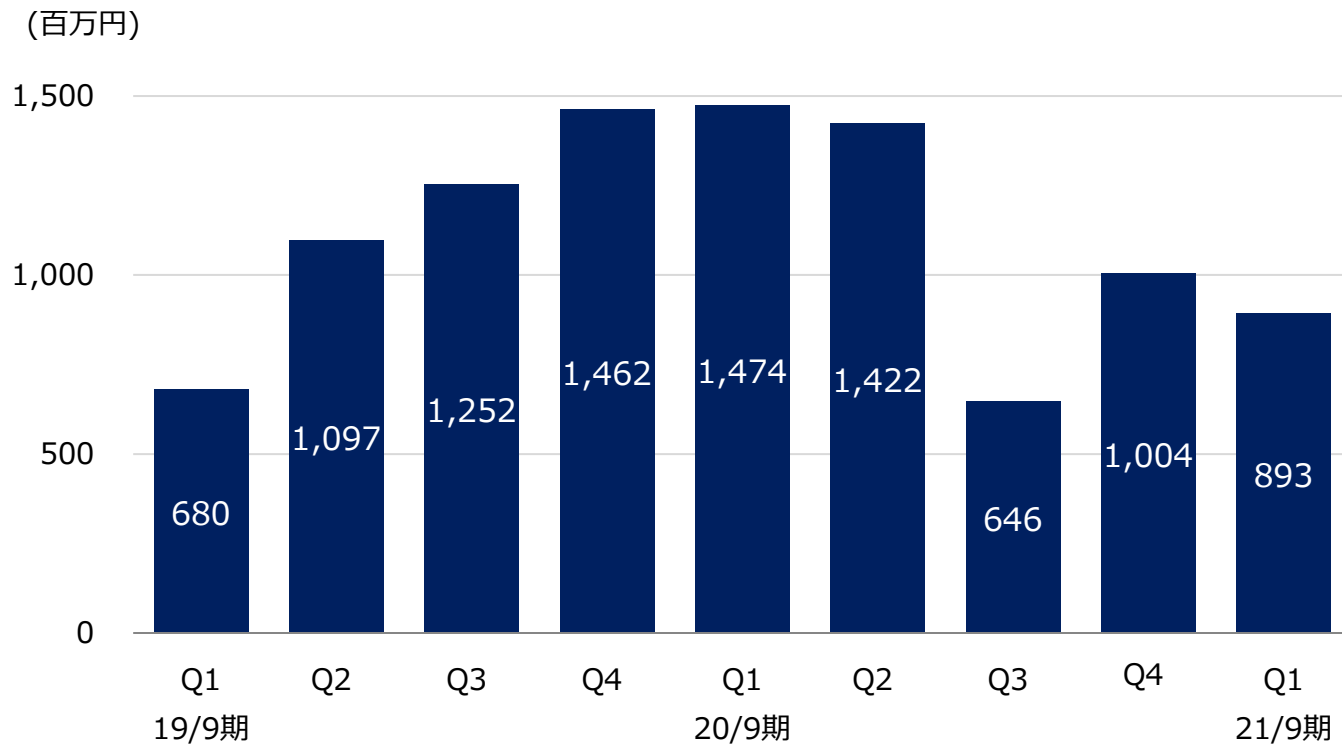
連結業績 PL (四半期)



前四半期比で減収減益、黒字を維持

(単位:百万円)	20/9期				21/9期				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前年同四半期比	前四半期比	通期業績予想	進捗率
売上高	1,474	1,422	646	1,004	893	60.6%	88.9%	6,000	14.9%
営業利益	120	143	△66	38	26	21.7%	67.7%	300	8.7%
EBITDA	189	213	0	106	93	49.0%	87.0%	600	15.5%

連結業績 売上高推移

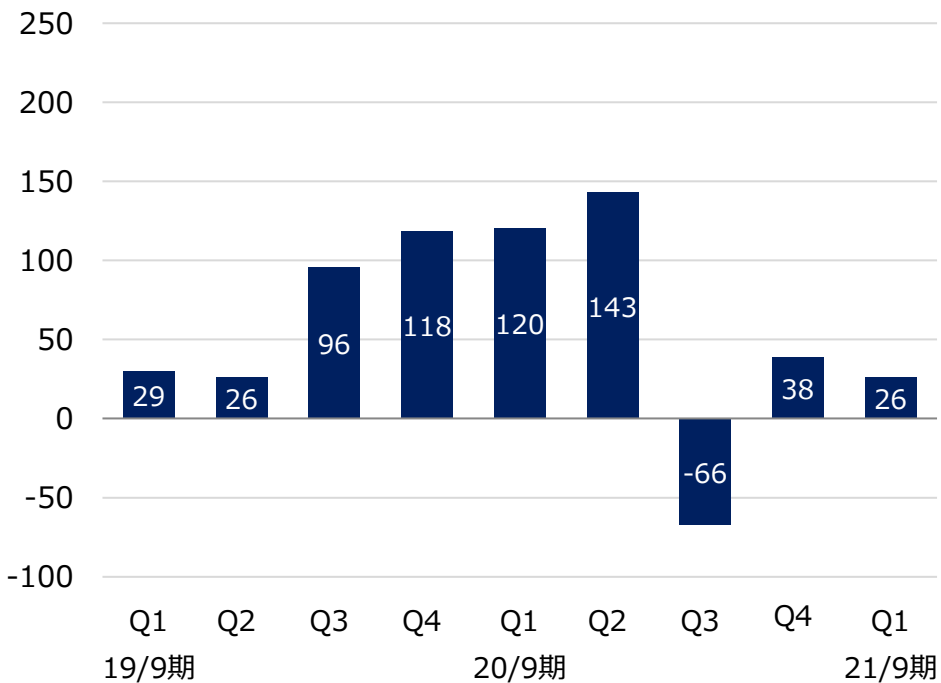


連結業績 営業利益・EBITDA推移



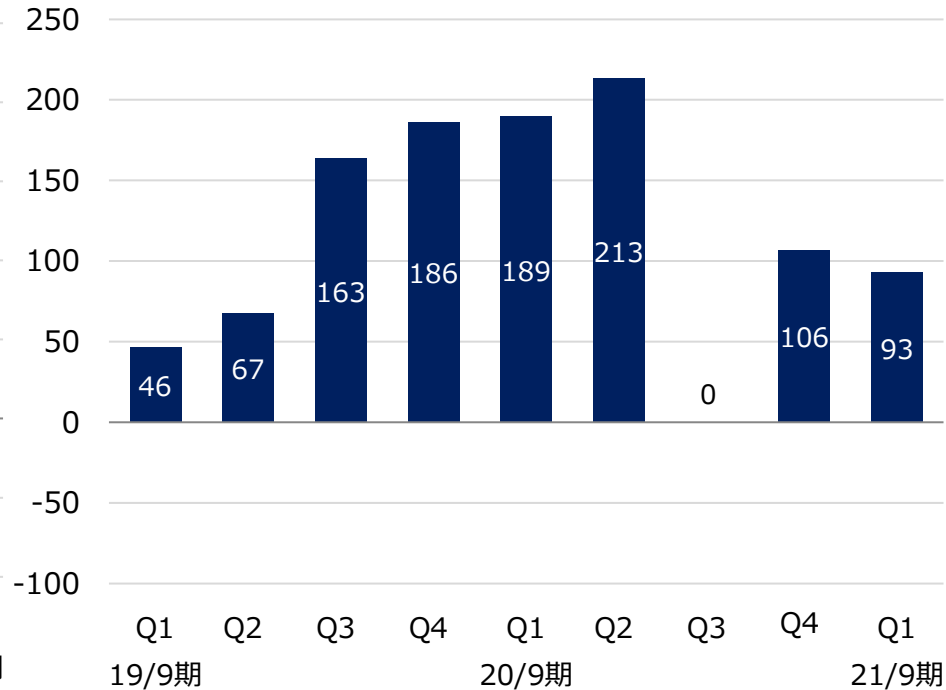
営業利益

(百万円)



EBITDA

(百万円)



連結業績 セグメント別 売上高（四半期）



■ 調整額は前四半期のくふうカンパニー社における投資事業収益計上からの反動減

(単位:百万円)		20/9期				21/9期		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前年同四半期比	前四半期比
売上高	結婚関連事業	1,149	1,046	318	342	463	40.3%	135.4%
	不動産関連事業	200	216	136	165	215	107.3%	129.8%
	金融関連事業	65	72	93	105	103	157.8%	97.6%
	メディア関連事業	50	63	69	78	80	159.4%	102.5%
	その他	19	31	43	43	61	309.6%	141.9%
	調整額	△11	△6	△15	269	△30	-	-

*当第1四半期連結会計期間より、従来「その他」に含まれていた「金融関連事業」、「メディア関連事業」を報告セグメントとして開示。
以下、本資料における前年度の数値は変更後のセグメント区分に組み替えて記載。

連結業績 セグメント別 営業利益・EBITDA (四半期)



- 結婚関連事業は黒字、不動産関連事業における買取再販事業は立上げに伴う費用先行フェーズ
- 金融関連事業は家計簿サービスの成長と保険サービスの赤字縮小により前年度後半から黒字基調

(単位:百万円)		20/9期				21/9期		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前年同四半期比	前四半期比
営業利益	結婚関連事業	204	191	△30	△15	76	37.3%	黒字化
	不動産関連事業	25	26	15	8	16	66.6%	188.5%
	金融関連事業	△13	△12	△0	7	7	-	98.4%
	メディア関連事業	8	25	29	29	26	324.2%	88.2%
	その他	△8	1	△9	△18	△13	-	-
	調整額	△95	△89	△72	26	△86	-	-
EBITDA	結婚関連事業	217	204	△17	△3	86	39.8%	黒字化
	不動産関連事業	27	28	18	12	20	74.1%	164.6%
	金融関連事業	△8	△7	4	12	13	-	102.1%
	メディア関連事業	8	25	29	29	26	325.9%	88.4%
	その他	△8	1	△8	△18	△13	-	-
	調整額	△45	△39	△25	73	△40	-	-



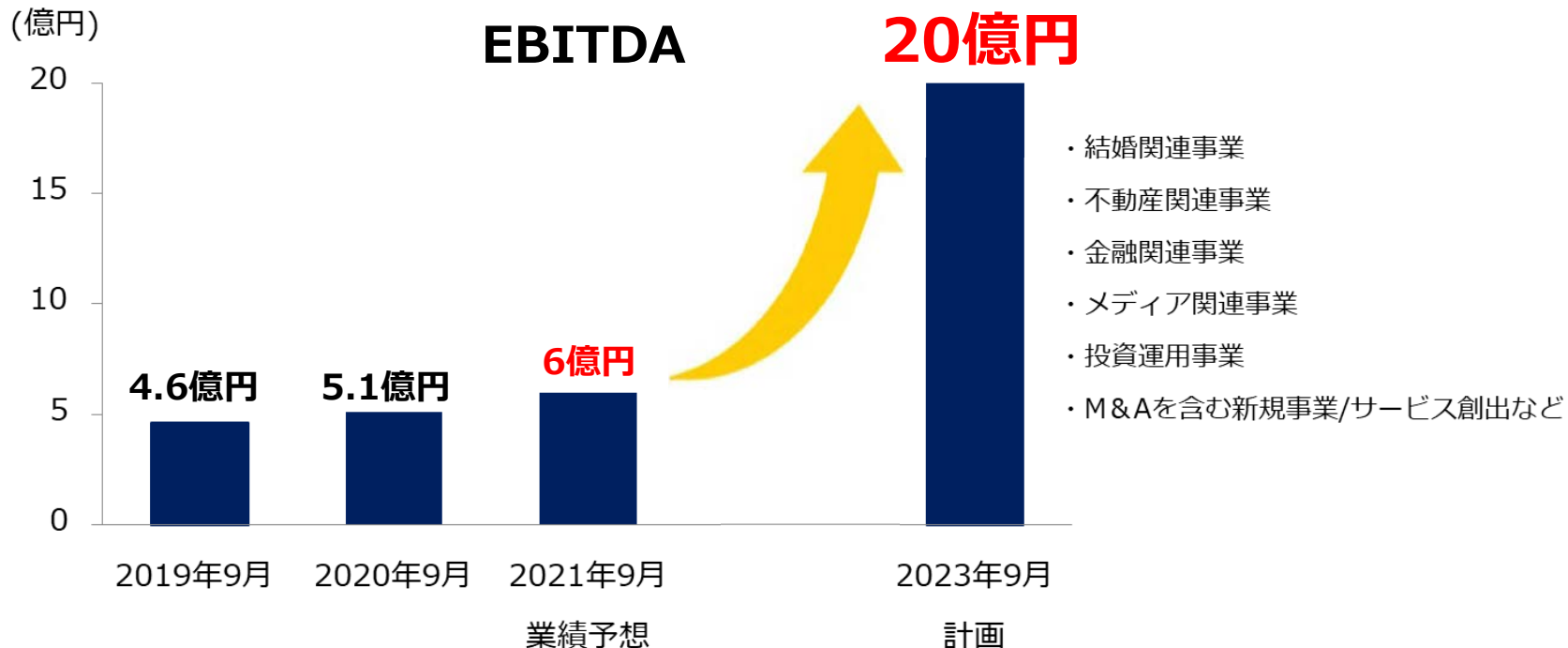
		2020年9月末	2020年12月末	増減額	増減要因
(単位:百万円)					
流動資産	3,272	3,776	+503	・買取再販事業における仕入に伴い 販売用不動産が688百万円増加	
(現金及び預金)	1,989	1,761	△227		
(販売用不動産)	737	1,425	+688		
固定資産	3,101	3,166	+64		
(のれん)	2,492	2,446	△46		
資産	6,374	6,942	+568		
負債	1,943	2,383	+439	・短期借入金及び長期借入金が 398百万円増加	
(短期借入金及び長期借入金)	1,364	1,762	+398		
純資産	4,431	4,559	+128		
(利益剰余金)	△51	58	+110		
負債及び純資産	6,374	6,942	+568		

* () で記載している項目の金額は内書を表示

中期の経営定量目標



コロナ禍に伴う戦略変更により、従来の中期経営計画は2年先送りするも、
早期に成長軌道に乗せ、2023年9月期にEBITDA 20億円* を目指す



* 2020年11月12日付での新株予約権 (有償ストック・オプション) 発行決議に伴い、目標EBITDA金額に株式報酬費用を考慮



2. 結婚関連事業

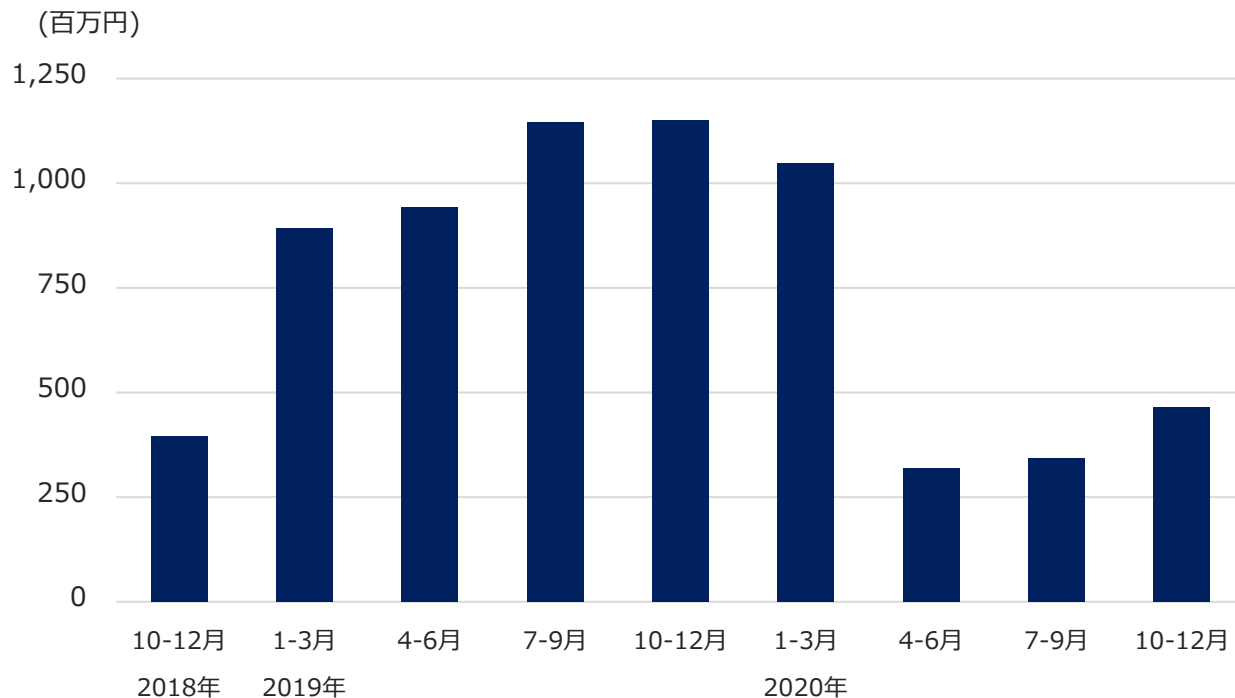


経営リソース最適化に伴う固定費削減などの統合効果が顕在化、メディアとサービスの融合によりユーザー接点の拡大とワンストップの開発に注力

- 『エニマリ』ブランドから「新しい結婚のカタチ」を提案するサービスを複数リリース
 - 少人数婚やフォトウェディングなど、コロナ禍のニーズを捉えたサービスを中心に問合せが増加傾向
 - 婚姻届や結婚報告など、結婚にまつわるオンラインサービスをリリース。婚姻届サービスは提供開始から4ヶ月弱で月間利用者数11万人を突破するなどユーザー接点が拡大
- 結婚式プロデュースサービス『会費婚』は新規受注の苦戦とキャンセル発生により受注残高は減少傾向にあるものの、延期やキャンセルをしたカップルに向けて、少人数婚や前撮りなど新しい提案機会が徐々に拡大
- 結婚業界のDXを推進するオンライン接客ツール『ウェディングボード』をリリース



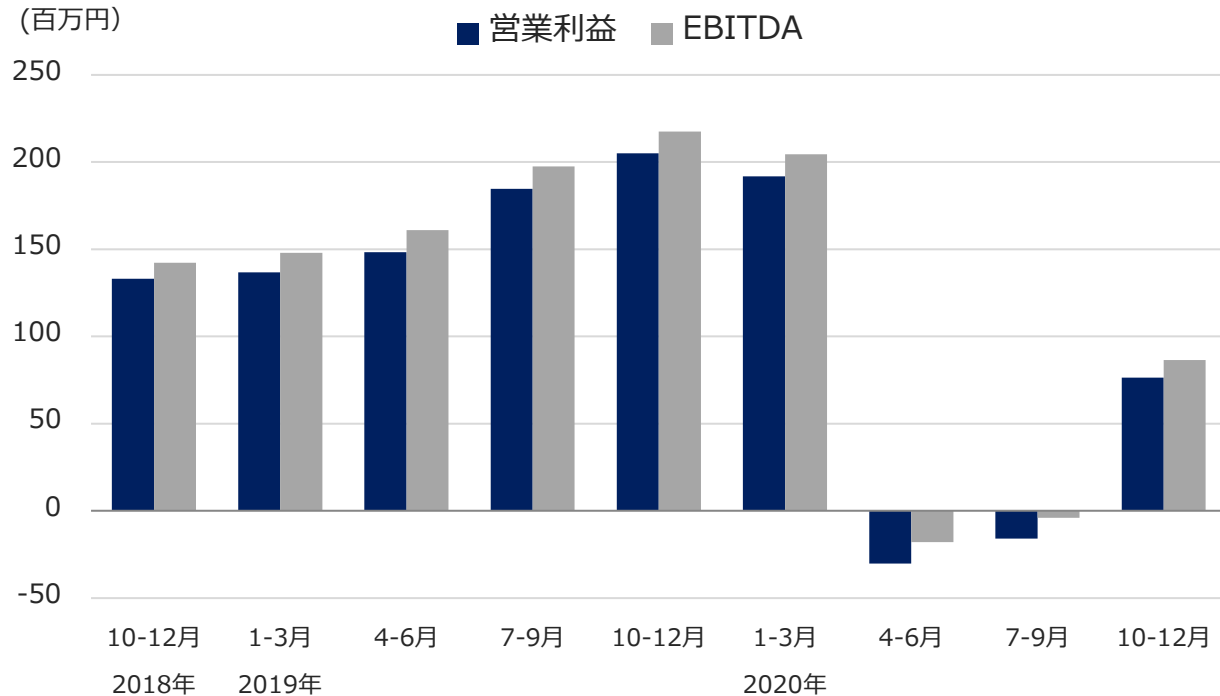
結婚式の施行発生に伴い結婚式プロデュースサービスの売上が前四半期比で増加



結婚関連事業 営業利益・EBITDA推移



統合によるコスト削減に加え、メディアの季節商品の販売等が寄与し黒字





3. 不動産関連事業



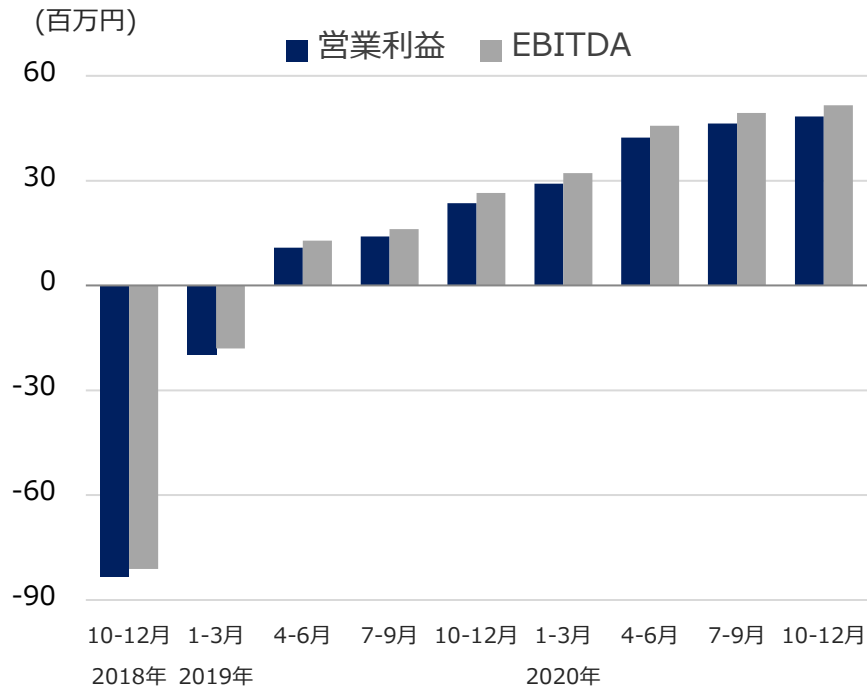
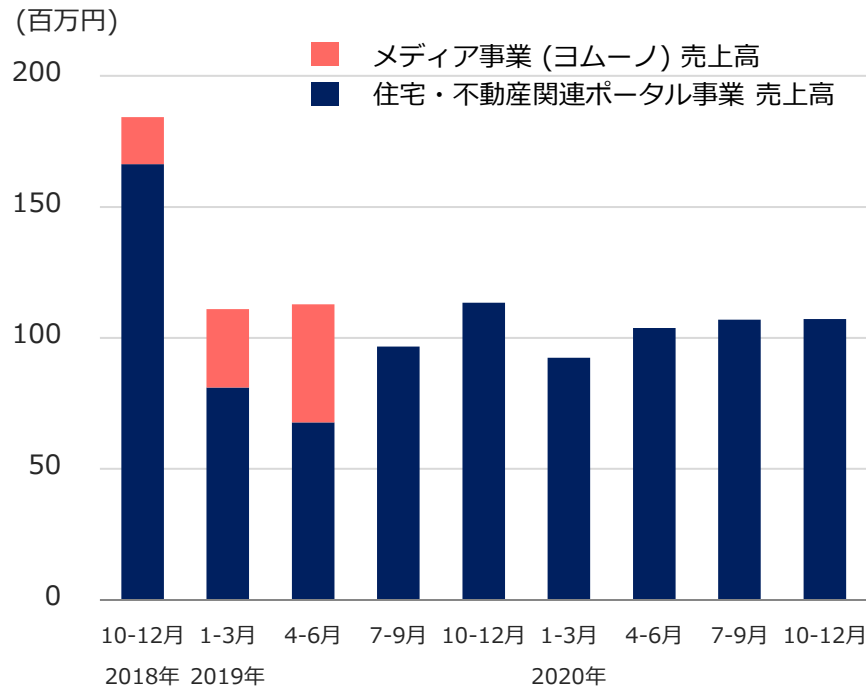
買取再販事業は販売物件の仕入れを計画通りに進行、不動産会社向けツールサービスの販売伸長と富裕層向け事業の赤字縮小により、事業領域全体は前四半期比増益

- 物件掲載サービスでは不動産会社の解約が発生した一方、営業支援ツールサービス「オウチーノくらすマッチ」は査定書作成機能のリリースなど継続的な機能追加により導入店舗が伸長
- 買取再販事業は旺盛な需要を背景に市場の在庫数が減少する中、仕入れを計画通りに進行
- 富裕層向け事業はコロナ禍の移動制限を受けつつも、コスト削減と国内外における顧客ニーズに応えた取引の獲得により、赤字幅を縮小

不動産関連事業（オウチーノ社） 業績推移



物件掲載サービスは一部不動産会社で解約等が発生するも、「オウチーノ くらすマッチ」の販売伸長により増益を維持

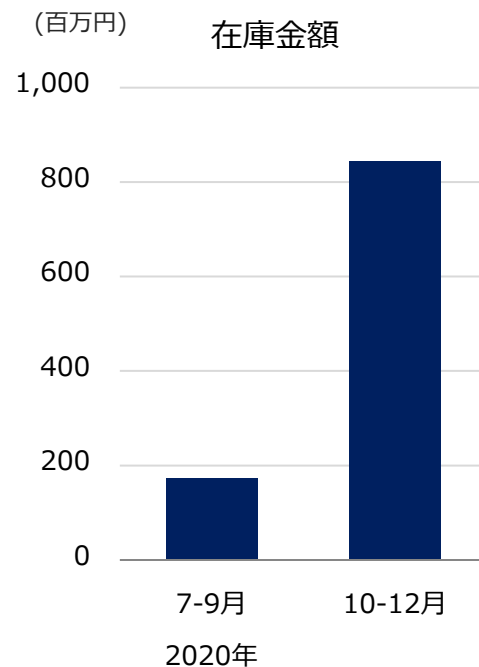
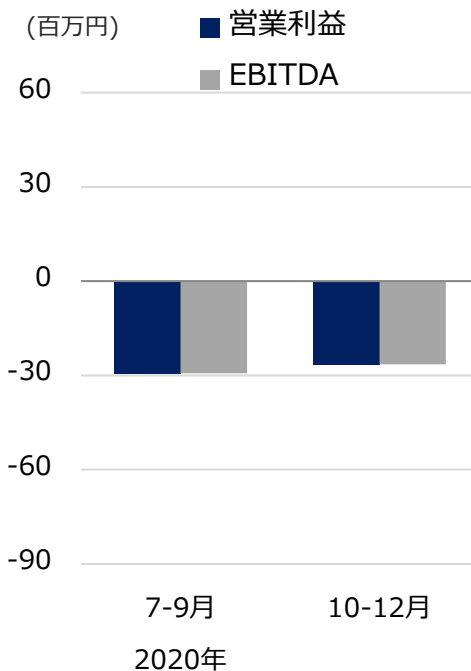
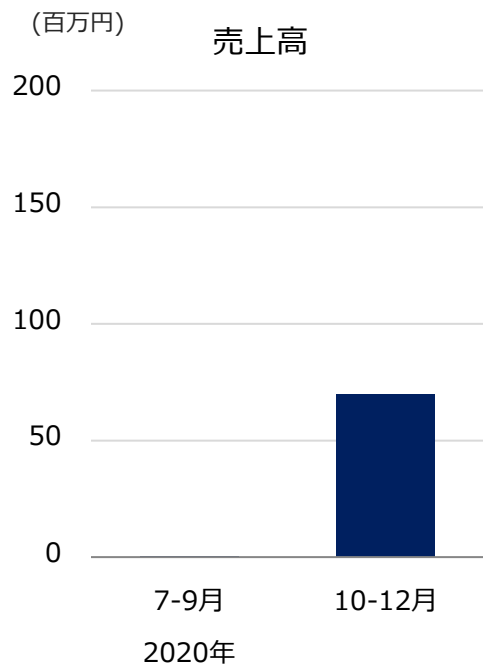


* 2019年7月1日付で、(株)オウチーノのメディア事業である「ヨムーノ」を会社分割し、新設会社である(株)くらしにくふうに承継 (同社はセグメント分類上「メディア関連事業」区分に計上)

不動産関連事業（おうちのくふう社） 業績推移



- 買取再販の経験を積んだ営業チームを採用し、2020年8月より平均7名体制で仕入れを進行
- 「オウチーノ」サイト上での販売にも注力
- 10-12月の販売実績（2件）における平均在庫回転期間は96日、粗利益率は16%





買取再販事業の事業方針

- 事業エリア：1都3県
- 主な取扱物件：ファミリー層向け居住用中古マンション
（駅から徒歩10分圏内、60平米前後）
- 平均販売価格：3,000万円台
- 在庫回転期間は100日、粗利益率は10%が目安
- 人件費等の固定費を賄える規模を目安に賃貸用物件を保有することで、不動産市況の変動に左右されない安定収益を確保

特徴・強み

- 新築同様のフルリノベーション物件を設備保証10年で販売
- リフォームコストを含め、リーズナブルな販売価格を実現

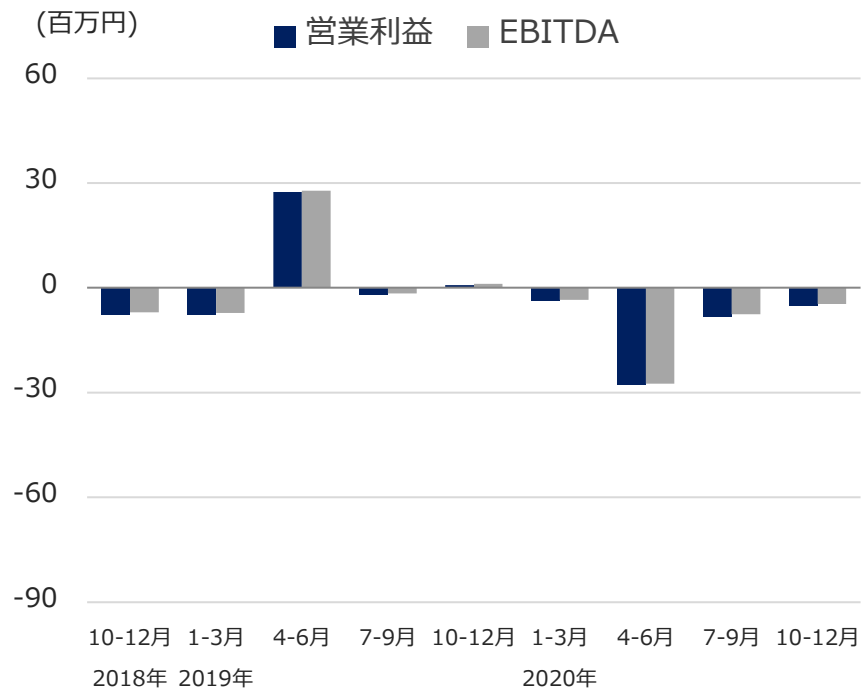
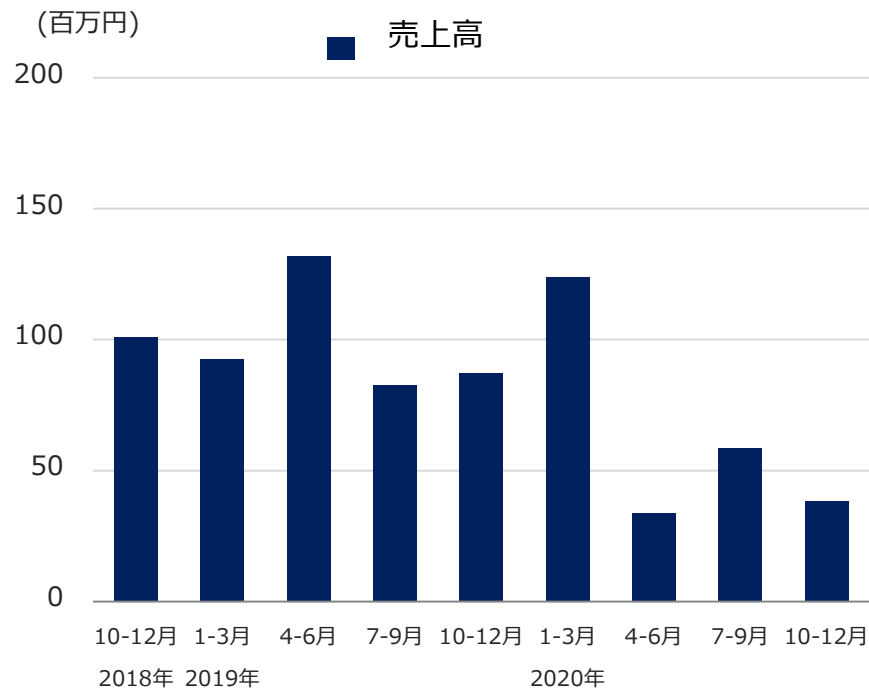
▽リノベーション後の物件事例



不動産関連事業 (SSI社) 業績推移



コロナ禍の移動制限を受けつつも、コスト削減と国内外における取引の獲得により赤字縮小





4. 金融関連事業



家計簿と連動するライフプラン管理ツール「Zaim 一生黒字プラン」を開発、 企業等からのデータ連携ニーズへの対応を強化

- 有料課金ユーザーを対象に長期的な資産形成・ライフスタイルの変化に寄り添う基盤として「Zaim 一生黒字プラン」を開発。家計簿の記録や将来の年金額、資産状況をシミュレーションへ反映
- 格安 SIM や保険などにおいて「利用者が増えたサービス」を家計簿の記録からランキング形式で抽出する「暮らしのサービスアワード 2020」を公開
- 大手企業・官公庁と消費者購買の動向に関する研究・データ連携等の取組が拡大

▽ライフプラン管理ツール
「Zaim 一生黒字プラン」





婚姻カップル向けに保険の見直し相談サイトを開設するなど、 グループ内連携による保険提案を強化

保険のくふう

service company contact

保険のくふう

結婚するなら、
保険の見直しを

- 婚姻カップル向けに保険の見直し相談サイトの開設や、
家計簿サービス「Zaim」内コンテンツとの連携を実施
- 定期保険（無告知型）の商品リニューアルを進行、3月より販売開始予定
- グループ内各事業領域のユーザーニーズを捉えた保険商品の開発を推進



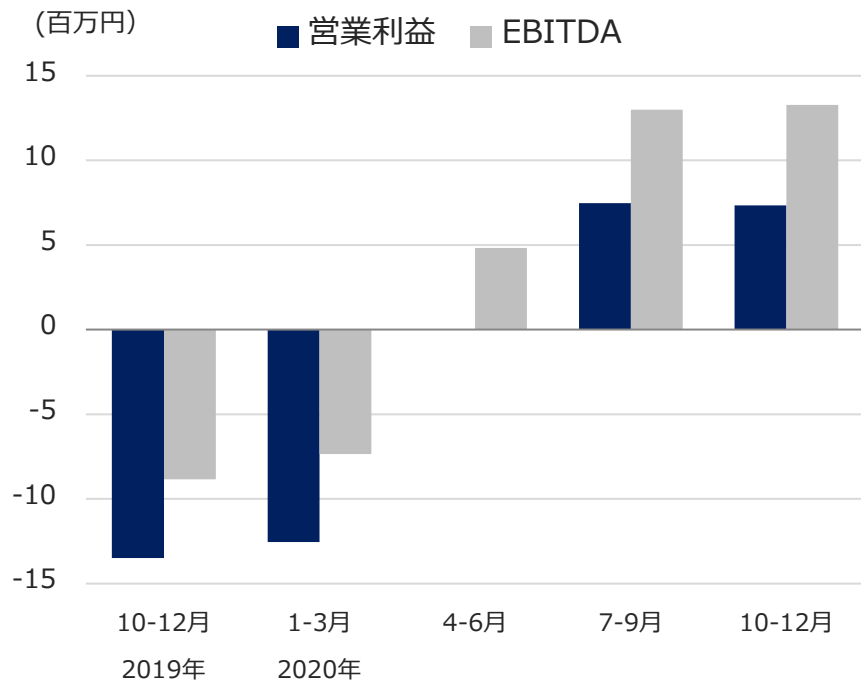
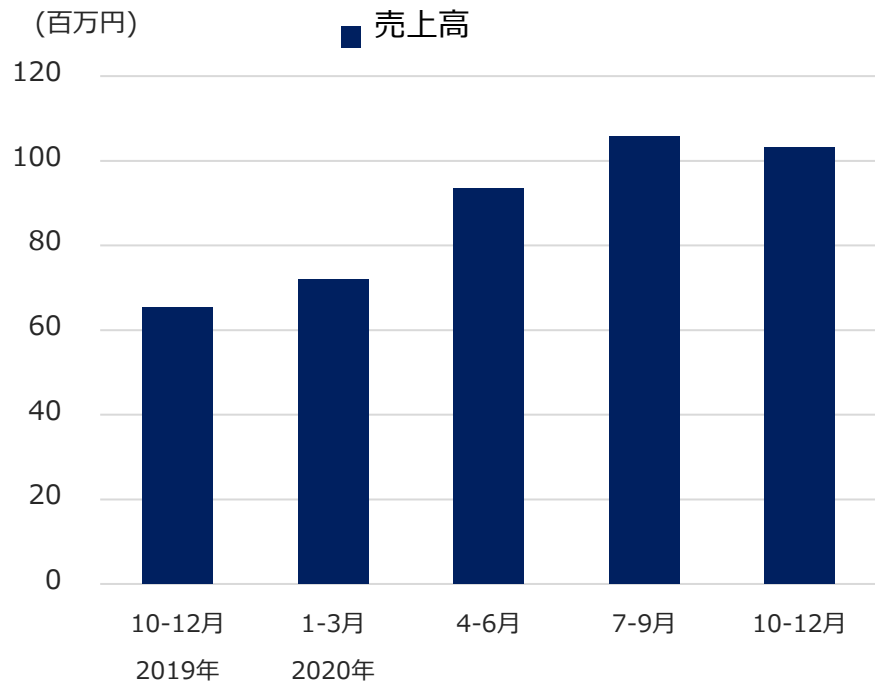
「結婚したら保険を見直す」のはなぜ？

結婚する前から保険に加入している方は、
どんな保険が受けられるのか
ご存じですか？

保険に加入していないという方は、
結婚後にどんな保険に入ればよいか
知っていますか？



家計簿サービスの収益拡大と保険サービスの赤字縮小により、前年度後半から黒字基調



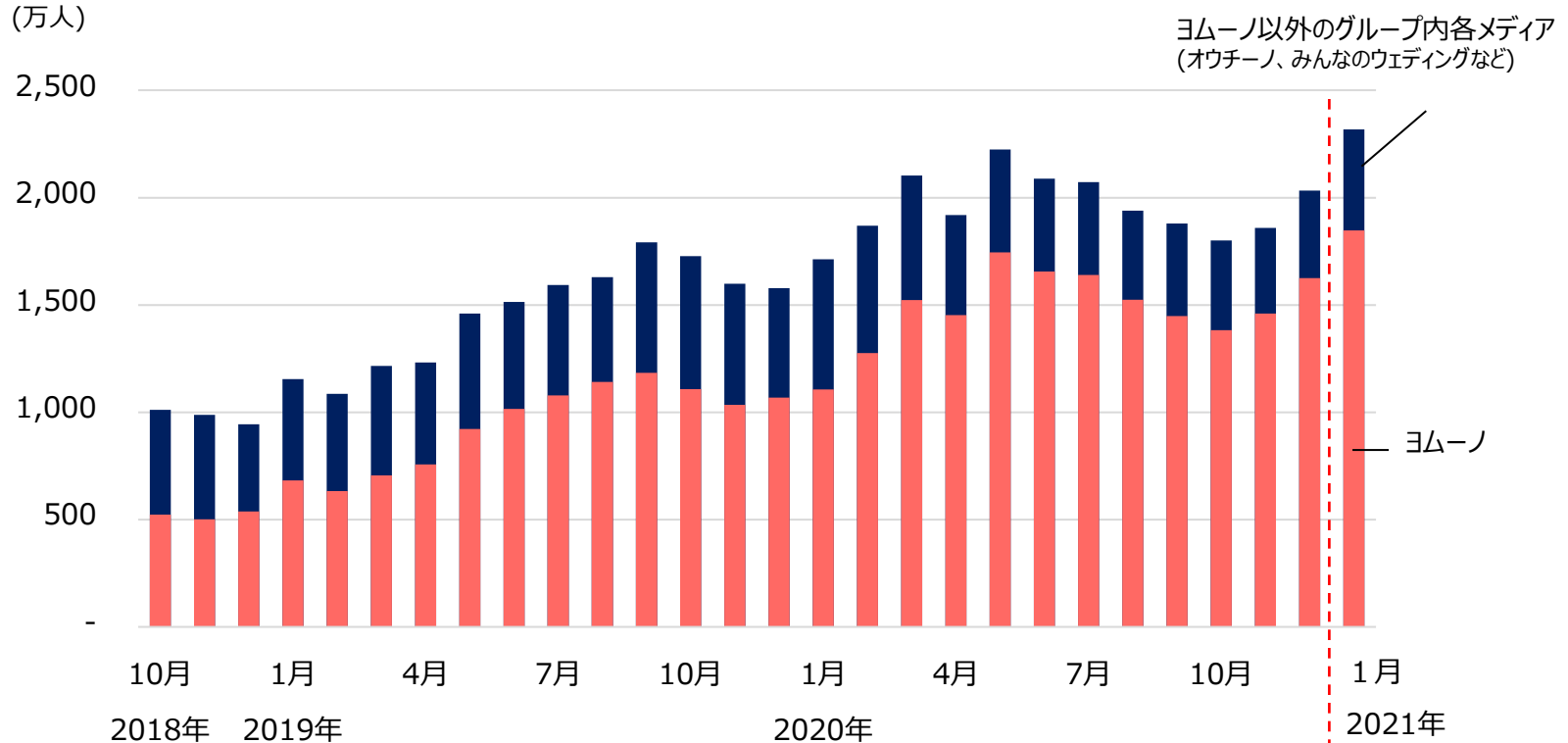


5. メディア関連事業

グループメディアの月間利用者数推移



くらし情報メディア「ヨムーノ」を軸に利用者数が拡大基調

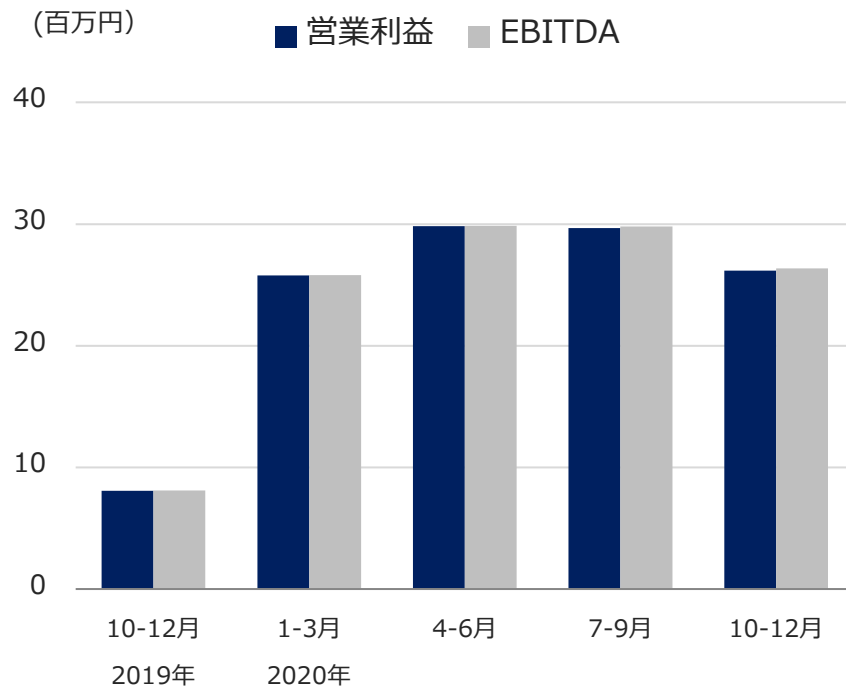
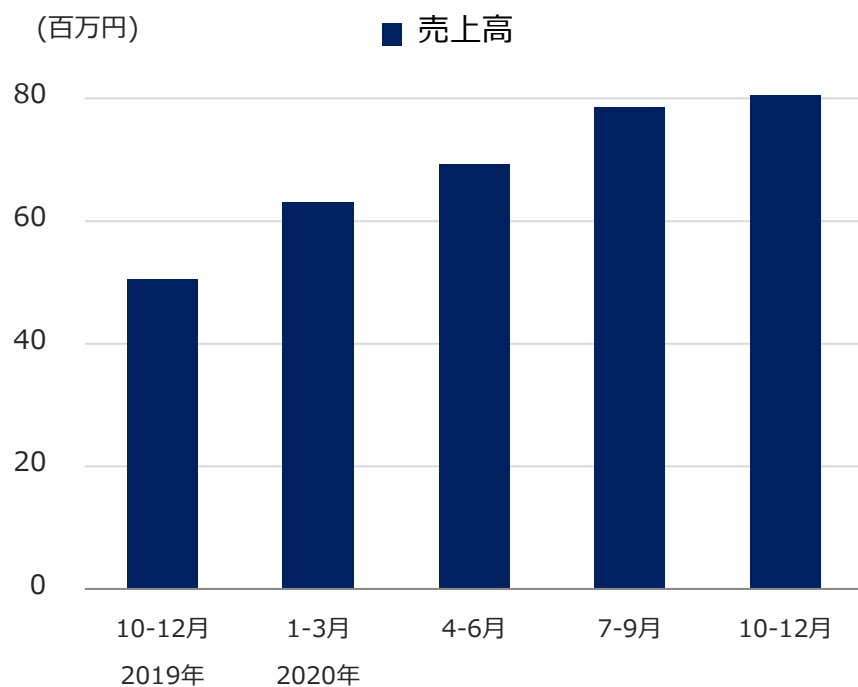


* 「ヨムーノ」「みんなのウェディング」「オウチーノ」「Zaim」の利用者を対象に、ブラウザベースまたは端末ベースにより集計

メディア関連事業 業績推移



くらし情報メディア「ヨムーノ」のネットワーク広告売上を基盤に、
次の成長メディアの開発やグループ支援、新たな収益源の獲得に向けた事業投資を継続



くふうで生活を賢く・楽しく

=お問合せ=

経営管理部 IR担当

E-mail ir@kufu.co.jp

HP <https://kufu.co.jp>

