

# 株式会社くふうカンパニー

## 2020年9月期 第3四半期 連結決算 説明資料

2020.8.12



1. 業績サマリーとコロナの影響及び今後の戦略について
2. 2020年9月期 第3四半期 連結業績
3. 結婚関連事業
4. 不動産関連事業
5. 金融関連事業
6. メディア関連事業



---

# 1.業績サマリーとコロナの影響及び 今後の戦略について

# 2020年9月期 第3四半期 連結業績サマリー



当第3四半期の連結業績（4月-6月）は、コロナの影響によりグループの成長に足止め

(単位:百万円)		20/9期	19/9期		20/9期	
		Q3	Q3	前年同四半期比	Q2	前四半期比
売上高	結婚関連事業	318	942	33.8%	1,046	30.4%
	不動産関連事業	136	244	55.9%	216	63.3%
	その他	204	69	292.3%	165	123.2%
	調整額	△12	△4	-	△5	-
	<b>連結</b>	<b>646</b>	<b>1,252</b>	<b>51.6%</b>	<b>1,422</b>	<b>45.4%</b>
営業利益	結婚関連事業	△30	148	-	191	-
	不動産関連事業	15	35	43.1%	26	58.2%
	その他	28	△5	-	16	170.7%
	調整額	△79	△81	-	△91	-
	<b>連結</b>	<b>△66</b>	<b>96</b>	<b>-</b>	<b>143</b>	<b>-</b>
EBITDA	結婚関連事業	△17	160	-	204	-
	不動産関連事業	18	37	48.6%	28	63.5%
	その他	32	△2	-	21	152.2%
	調整額	△33	△32	-	△41	-
	<b>連結</b>	<b>0</b>	<b>163</b>	<b>0.1%</b>	<b>213</b>	<b>0.1%</b>

# コロナによるグループ業績への影響



緊急事態宣言が解除され、経済活動が再開されつつある中、  
結婚式の施行は延期または中止が続くなど、コロナによる当社グループ業績への影響は継続

## ➤ 結婚関連事業

- ・ 結婚式の開催が見合わされる中、サイト利用者数及び有料掲載式場数が減少
- ・ 4月-6月に予定されていた結婚式の施行は、330件中237件が延期、90件が中止
- ・ ドレス販売は百貨店催事9会場のうち8会場が中止、4月-5月は直営店2店舗を営業休止

## ➤ 不動産関連事業

米国ハワイ州における富裕層向け事業は、渡航規制等により事業活動に制約のある状態が継続

## ➤ その他

金融関連事業、メディア関連事業においては、引き続きマイナスの影響はみられず、  
ユーザー支援サービスの取組みを積極的に展開

# 2020年9月期 連結業績見通し



コロナによる業績への影響は依然として不透明であり、  
2020年9月期の当社グループの事業活動は引き続きコロナによる大きな影響が続くと判断

(単位:百万円)	20/9期	19/9期	前期比
	通期業績予想	通期	
売上高	4,500	4,493	100.2%
営業利益	200	270	74.0%
EBITDA	470	464	101.2%



## 【グループの事業方針】

コロナによる社会変化や先の見通せない将来に対する不安が広がる中、  
生活者の行動変容を踏まえた新たな課題 に向き合い、  
くらしを豊かにするサービス の創出に集中

- 「メディア + サービス」のビジネスモデルの継続強化
- コロナによる生活者の行動変容に応じたメディア接点の創出
- 「非対面」「非接触」「非密集」に対応するオンライン完結型サービスの提供



## 【結婚関連事業における中長期ビジョン】

### 結婚式の多様な選択肢の提供

→ 「メディア+サービス」モデルによる、ユーザーの潜在的なニーズに見合った多様な機会の提供

コロナで従来型結婚式が激減、  
結婚式および結婚周辺領域におけるニーズの多様化が加速

#### 「結婚式」のパラダイムシフト

- ・結婚式の形態変様を先取りし、「新たな結婚のシーン」のサービス開発を推進
- ・「結婚式」の周辺事業への積極的な進出・強化を視野に事業領域を拡大

#### メディアとサービスの融合

- ・2機能の融合によりユーザーニーズを機敏に捉えた事業創出をスピードアップ
- ・ユーザーニーズからサービスを開発する「結婚のコンシェルジュ」への転換

#### オンライン完結型サービスの提供

- ・「非対面」「非接触」「非密集」での面談や見学から結婚式開催までを実現するオンラインサービスやツールの開発

メディアとサービスを併せ持つ競争優位性をテコに、  
これからの「結婚」の在り方をユーザー視点から創出していく



# 結婚関連事業におけるユーザー支援サービスの多様化



「結婚」するすべての人に向けて、安心して心に残る「新たな結婚シーン」を提案

今まで通り結婚式を挙げたい人へ  
**安心・安全な式場結婚式**  
式場への非接触の接客支援サービスなど、コロナ禍での安心・安全な結婚式開催を支援

結婚式をあきらめていた人へ  
**新たな結婚式**  
オンライン挙式やフォトウェディング、ふたり挙式など、多種多様な結婚式を提案

次世代の結婚するすべての人へ  
**新たな結婚シーン**  
プロポーズ、結婚報告、婚姻届の提出など、「結婚」にまつわる様々なシーンの在り方を提案

6月よりアフターコロナを見据えたサービスの提供を開始

【ふたりへ贈る結婚式】  
(6/18リリース)



家族・友人・同僚などからカップルに「結婚式」を贈るサービス

【ふたり挙式】  
(6/25リリース)



少人数の結婚式向けに、ドレスなど必要なものを揃えたサービス

【オンライン結婚報告】  
(7/21リリース)



ビデオ通話アプリZoomを使用し、セレモニーのような結婚報告を演出

【フォトウェディング】  
(7/30リリース)



100着以上のドレスと80以上の会場から選べるフォトウェディング



新たな「結婚」の在り方への挑戦に向けて、  
メディアとサービスの2機能を融合した組織の構築を目的に、3社の統合を予定

## 3社統合の狙い

### 1. ウィズ/アフターコロナ時代の新しい結婚価値を創出するためのブランド展開

従来の結婚式の在り方から、新しい多様な「結婚」の価値創出に注力

### 2. 意思決定のスピードアップ

アールキューブ社のプロデュースサービス開発力とみんなのウェディング社のインターネットメディア開発力を融合し、コロナに対応するオンライン完結型サービス開発などをスピードアップ

### 3. リソースの最適化に伴う固定費の削減

施設の共同利用、マーケティングコストの削減、人件費の削減などを実施することで、経営リソースを最適化



## 【不動産関連事業における中長期ビジョン】

すまいをくふうで賢く楽しく

→ 情報格差を解消し、不動産の売買を一気通貫サポートするサービスの提供

コロナで生活者の「働き方」と「くらし方」が変化、  
「在宅時間」の増加に伴い「住まい」の在り方が多様化

### 売り方の支援

- ・従来の一括査定に加え、買取機能を自ら保有することで、仲介では売りにくい物件も含めて買取を支援

### 買い方の支援

- ・メディアでの物件選好と共に、物件購入までの流れにおけるオンライン化を支援

### メディアの固有性獲得

- ・固有物件（保証、生活サービスの付帯）の掲載による独自在庫の保有促進により、メディアカを強化

中古市場の活性化を事業拡大のタイミングと捉え  
買取再販事業を本格稼働



# 生活領域でコロナ後も見据えた様々なサービスを提供

## 生活を賢く・楽しくする「くふう」を各生活領域で展開

### (新しい) 働き方

#### 【LOCAL WORK BASE】

軽井沢の元保養所など3棟をリノベーションし、「ワーケーション」用途としてSSI社が販売



#### 【リモートワークのくふう】

リモートワークに必要な「場所探し」と、新しい働き方の「くふう」等に関する情報を提供する新しい働き方支援サイト



### (新しい) 暮らし

#### 家計改善【Zaim】

#### 定額サービスチェッカー機能

サブスクリプション利用を家計簿から一覧化

#### 手当・支援金シミュレータ機能

コロナによる休業の手当/支援金額を自動算出



#### 買い物【買えるヨムーノ】

数あるECサイトから、暮らしに関する「マニア」のおすすめ商品を紹介



### (新しい) 子育て

#### 【おやこのくふう】

3歳からの子育てサポートメディア「おやこのくふう」を近日公開予定

## おやこのくふう

### (新しい) 価値創出

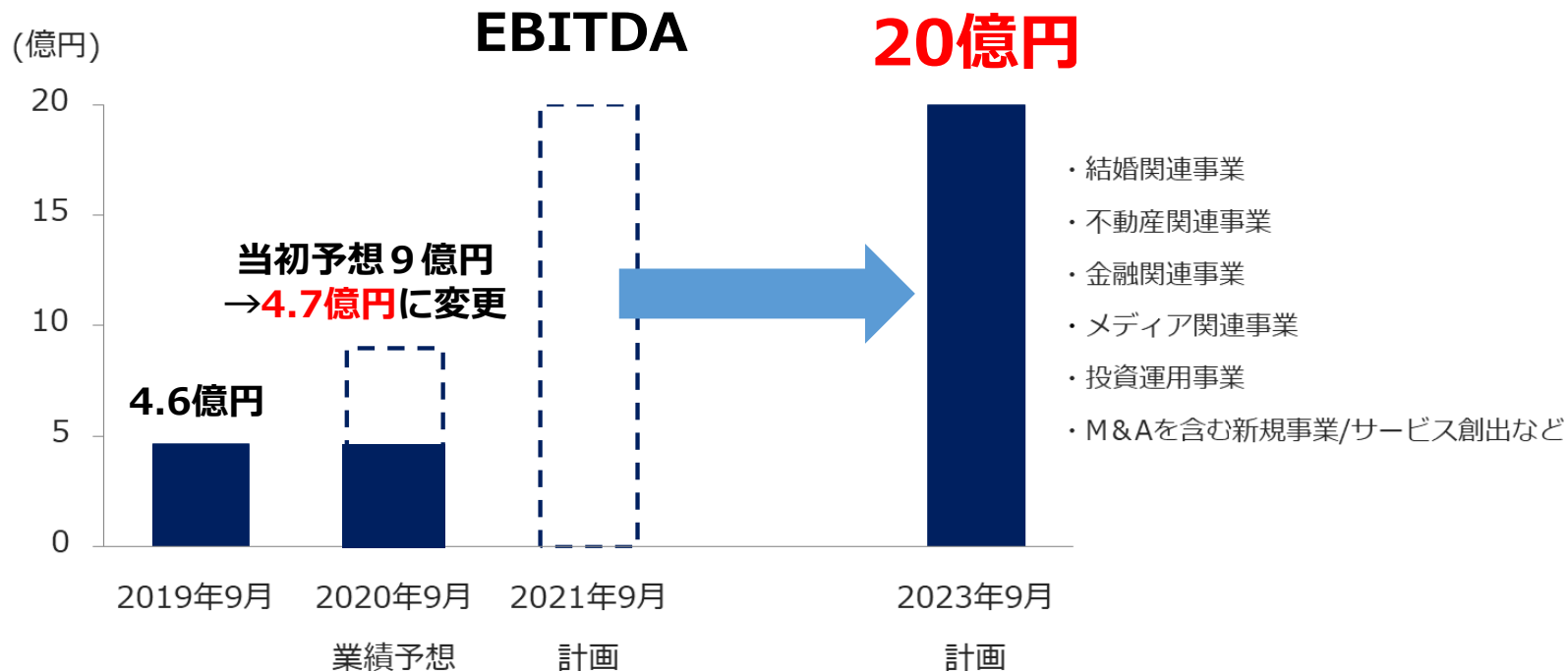
#### 【投資を通じた新規事業】

既存の事業領域にとらわれることなく、暮らしを豊かにするサービスの提供に向けて、投資事業も積極的に展開

# 新たな中期の経営定量目標を設定



コロナ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





## 2. 2020年9月期 第3四半期 連結業績

# グループ構成



2020年6月、(株)おうちのアドバイザー から (株)おうちのくふう に商号変更





当第3四半期の連結業績（4月-6月）は、売上高 646百万円 (YoY 51.6%)、  
営業利益 △66百万円 (YoY -%)、EBITDA 0百万円 (YoY 0.1%) で着地

## 【各事業の進捗】

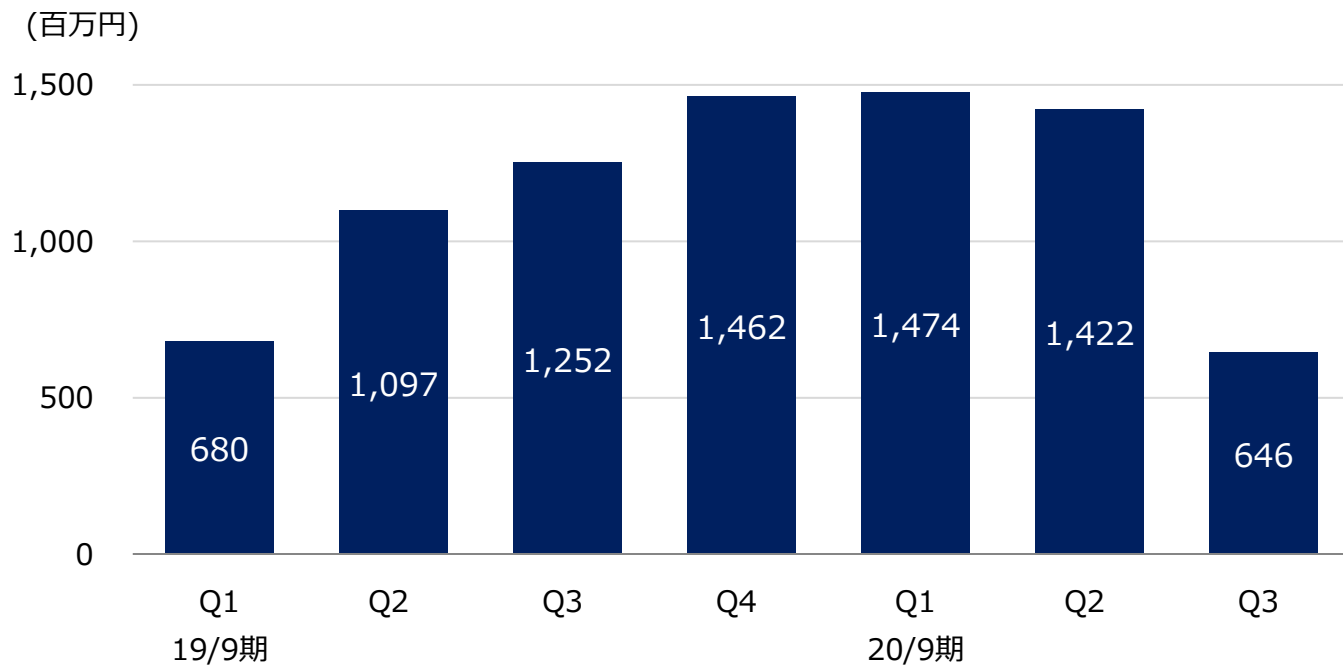
- 結婚関連事業：コロナの影響で結婚式施行はほぼ全て延期または中止となり当四半期は赤字化、コロナに対応する各サービスの非対面・非接触化を推進
- 不動産関連事業：不動産会社向けツールサービスの販売が引き続き堅調に推移、富裕層向け事業はハワイにおける事業活動に制約のある状態が継続、国内事業を本格始動
- 金融関連事業：家計簿サービスの改正銀行法対応はすべての対象銀行との接続維持見込みとなり9月未完了に向けて進捗、コロナで高まる家計管理ニーズに応えるサービス開発を推進
- メディア関連事業：暮らし情報メディア「ヨムーノ」が牽引して利用者数は堅調に推移、コロナによる社会変化に応じた新メディア開発やグループメディア支援を強化

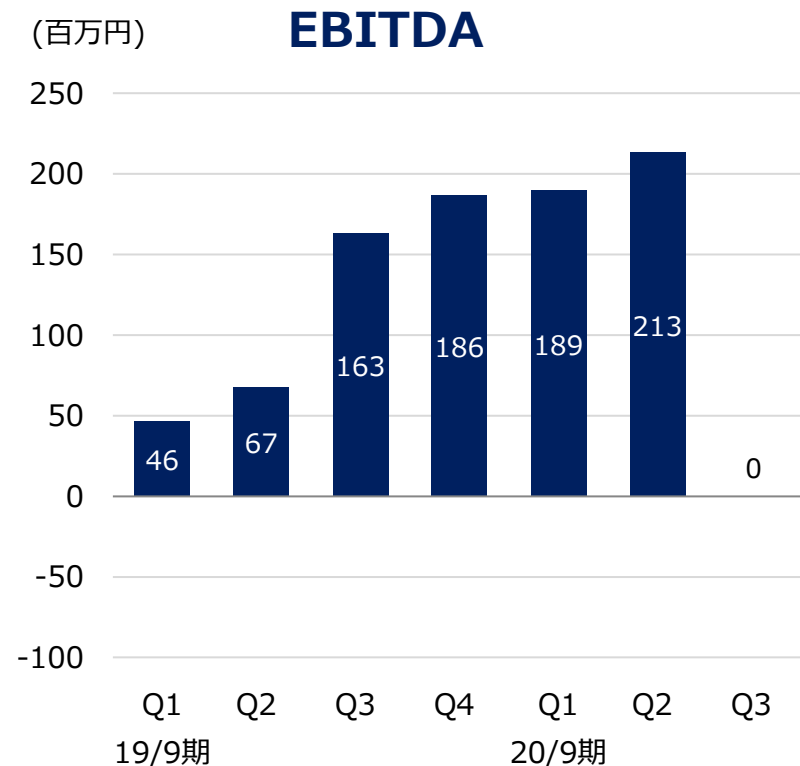
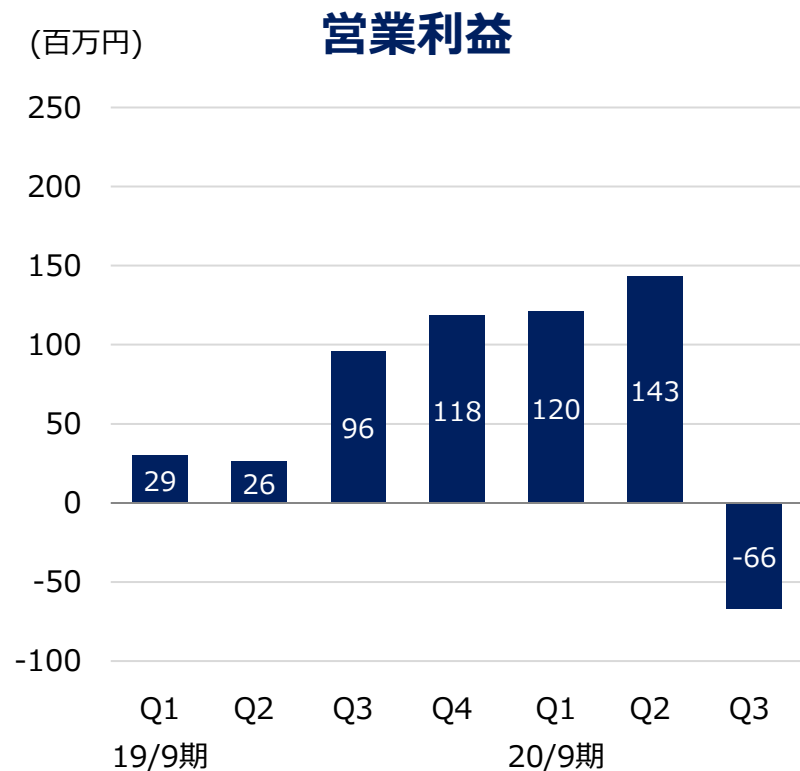




前四半期比で売上高は半減、営業利益は赤字化

(単位:百万円)	20/9期	19/9期	前年同四半期比	20/9期	前四半期比
	Q3	Q3		Q2	
売上高	646	1,252	51.6%	1,422	45.4%
営業利益	△66	96	-	143	-
EBITDA	0	163	0.1%	213	0.1%





# 連結業績 セグメント別 売上高



結婚関連事業、不動産関連事業は前四半期比減収、  
その他はメディア関連事業の広告売上等の伸長により増収基調を維持

		20/9期	19/9期	前年同四半期比	20/9期	前四半期比
		Q3	Q3		Q2	
売上高	結婚関連事業	318	942	33.8%	1,046	30.4%
	不動産関連事業	136	244	55.9%	216	63.3%
	その他	204	69	292.3%	165	123.2%
	調整額	△12	△4	-	△5	-

# 連結業績 セグメント別 営業利益・EBITDA



結婚関連事業は赤転、不動産関連事業は減益となるも黒字を維持、  
 その他はメディア関連事業の好調が寄与し前四半期比増益

		20/9期 Q3	19/9期 Q3	前年同四半期比	20/9期 Q2	前四半期比
営業利益	結婚関連事業	△30	148	-	191	-
	不動産関連事業	15	35	43.1%	26	58.2%
	その他	28	△5	-	16	170.7%
	調整額	△79	△81	-	△91	-
EBITDA	結婚関連事業	△17	160	-	204	-
	不動産関連事業	18	37	48.6%	28	63.5%
	その他	32	△2	-	21	152.2%
	調整額	△33	△32	-	△41	-

# 連結業績 BS



(単位:百万円)		2020年6月末	2019年9月末	増減額	増減要因
<b>流動資産</b>		<b>2,928</b>	<b>2,631</b>	<b>+ 296</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現預金が404百万円減少</li> <li>・ くふうカンパニーの投資活動により、営業投資有価証券が317百万円増加</li> <li>・ 販売用不動産の増加等により、その他流動資産が433百万円増加</li> <li>・ Q2でのれんの減損130百万円計上</li> </ul>
(現金及び預金)		1,566	1,970	△404	
(営業投資有価証券)		317	0	+ 317	
(その他流動資産)		661	228	+ 433	
<b>固定資産</b>		<b>3,076</b>	<b>3,211</b>	<b>△ 134</b>	
(のれん)		2,538	2,738	△199	
<b>資産</b>		<b>6,005</b>	<b>5,842</b>	<b>+ 162</b>	
<b>負債</b>		<b>1,537</b>	<b>959</b>	<b>+ 577</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コロナの影響による事業活動の一時的な抑制により、買掛金が212百万円減少</li> <li>・ 短期借入金及び長期借入金が853百万円増加</li> <li>・ フルスロットルズ社株式の追加取得等により、資本剰余金360百万円減少</li> </ul>
(買掛金)		14	226	△212	
(短期借入金及び長期借入金)		1,035	182	+ 853	
<b>純資産</b>		<b>4,467</b>	<b>4,882</b>	<b>△ 415</b>	
(資本剰余金)		4,308	4,668	△360	
<b>負債および純資産</b>		<b>6,005</b>	<b>5,842</b>	<b>+ 162</b>	

\* ( ) で記載している項目の金額は内書を表示



## 3. 結婚関連事業



## コロナの影響で結婚式施行はほぼ全て延期または中止となり当四半期は赤字化、 コロナに対応する各サービスの非対面・非接触化を推進

### メディア

- 影響：結婚式の開催が見合わされる中、サイト利用者数及び有料掲載式場数が減少
- 対策：コロナ禍での安心・安全な結婚式準備に向けてオンラインのブライダルイベント開催や、式場のオンライン接客支援に注力

### 結婚式プロデュースサービス

- 影響：4月-6月に予定されていた結婚式の施行は、330件中237件が延期、90件が中止
- 対策：6月よりアフターコロナを見据えたサービスの提供を開始

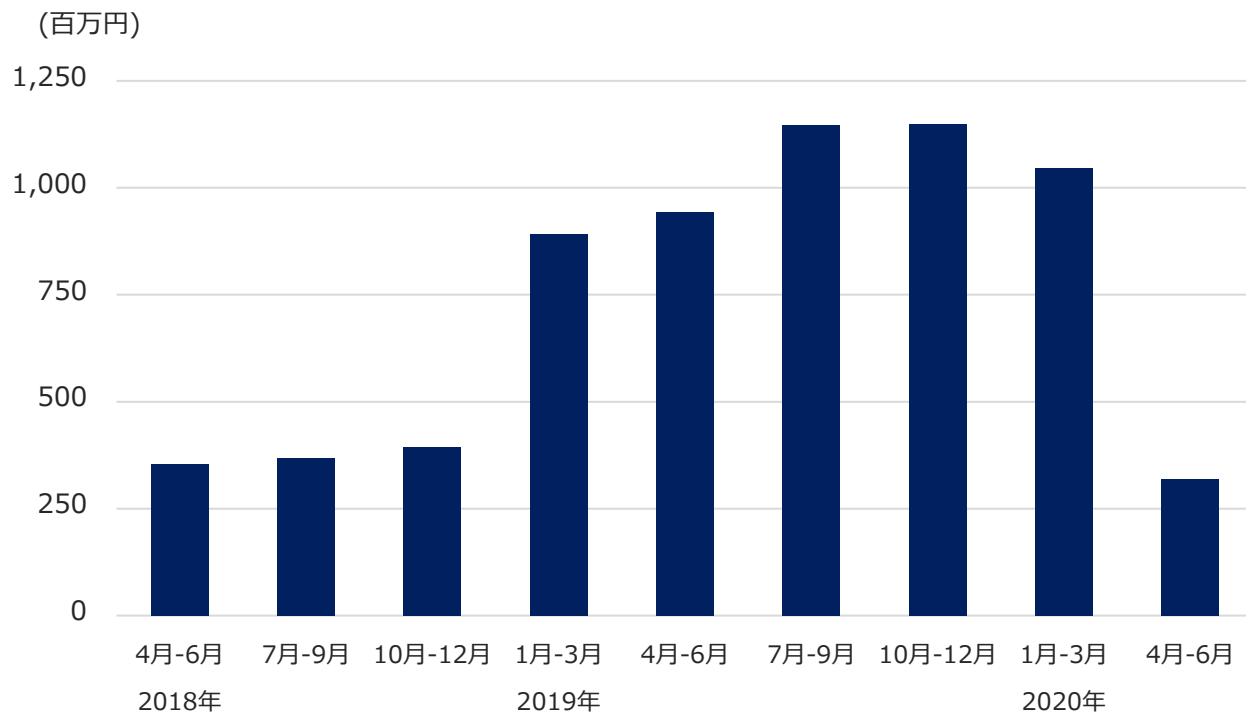
### ドレス販売

- 影響：予定していた百貨店催事9会場のうち8会場が中止、4月-5月は直営店2店舗を営業休止
- 対策：新しい販路獲得に向けて、オンライン接客を開始





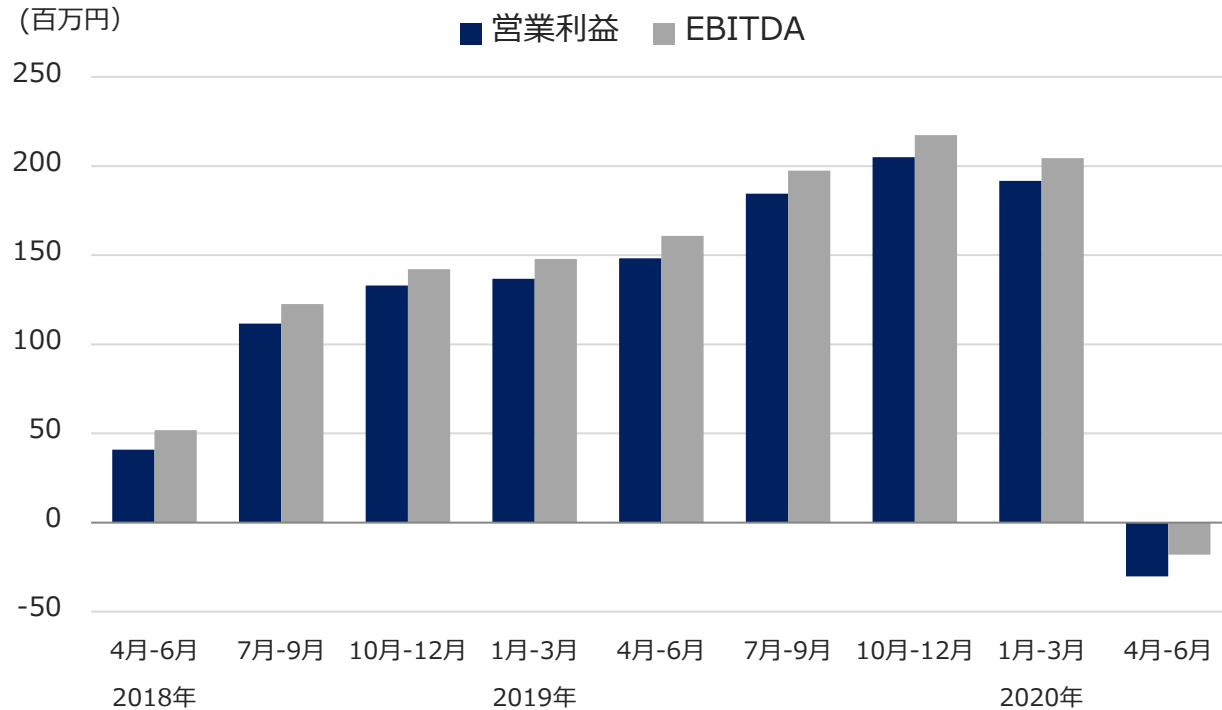
結婚式プロデュースサービスは結婚式施行がほぼ全て延期または中止、  
領域内3社すべてが減収に



# 結婚関連事業 営業利益・EBITDA推移



各社でコストを削減するも、結婚式プロデュースサービスの大幅減益に伴い赤字化





## 4. 不動産関連事業

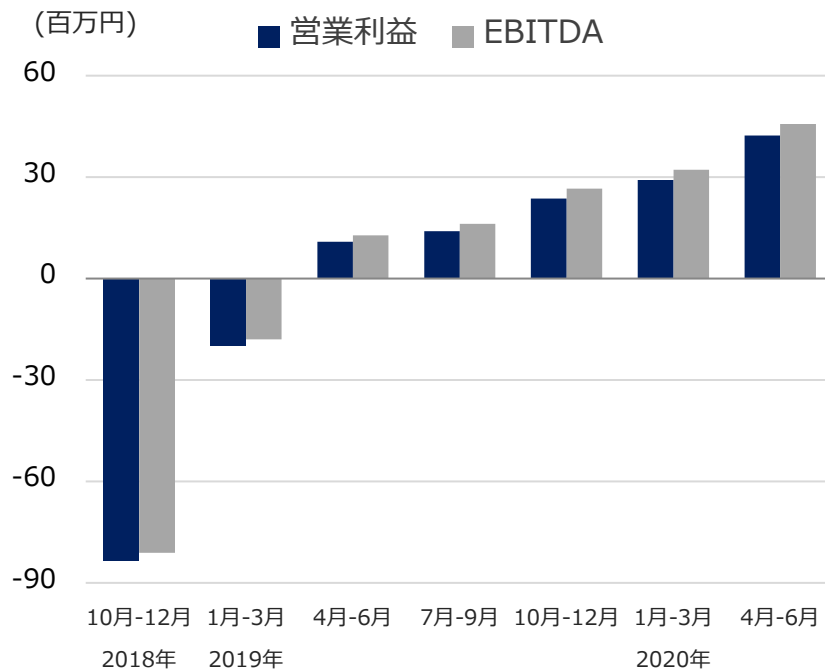
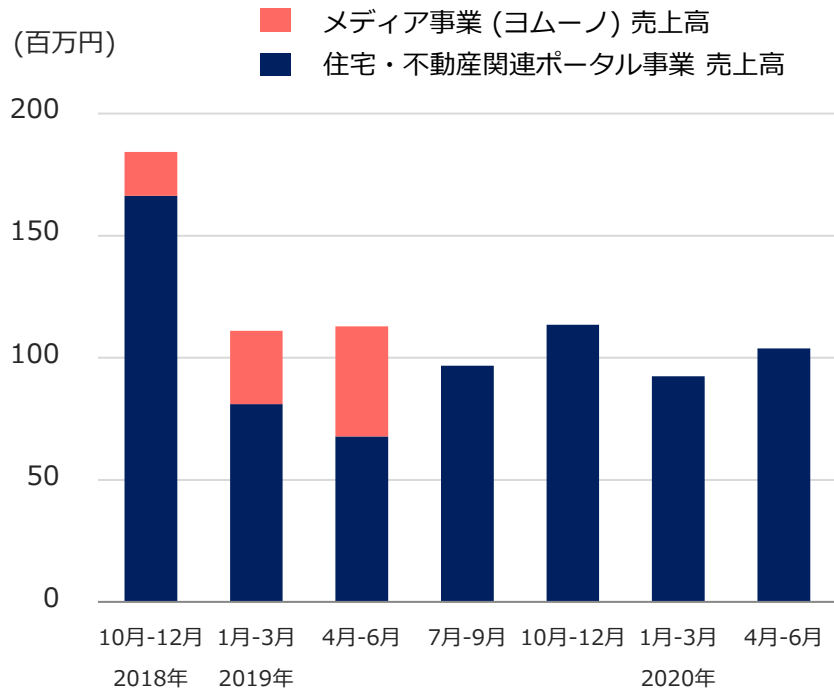


**不動産会社向けツールサービスの販売が引き続き堅調に推移、  
富裕層向け事業はハワイの事業活動に制約のある状態が継続、国内事業を本格始動**

- 不動産会社向け営業支援ツールサービス「オウチーノ くらすマッチ」は非接触・非対面で物件周辺情報を提供できるツールとして販売拡大、ビデオ通話やチャット等のオンライン接客機能も追加し、リモートでの住まい探しニーズ対応を推進
- 富裕層向け事業は、渡航規制等により米国ハワイ州での事業活動に制約のある状態が継続、国内ではコロナを機に高まるワーケーション需要を捉えた物件販売プロジェクトを始動



## 「オウチーノ くらすマッチ」の販売伸長やコスト削減等により増益

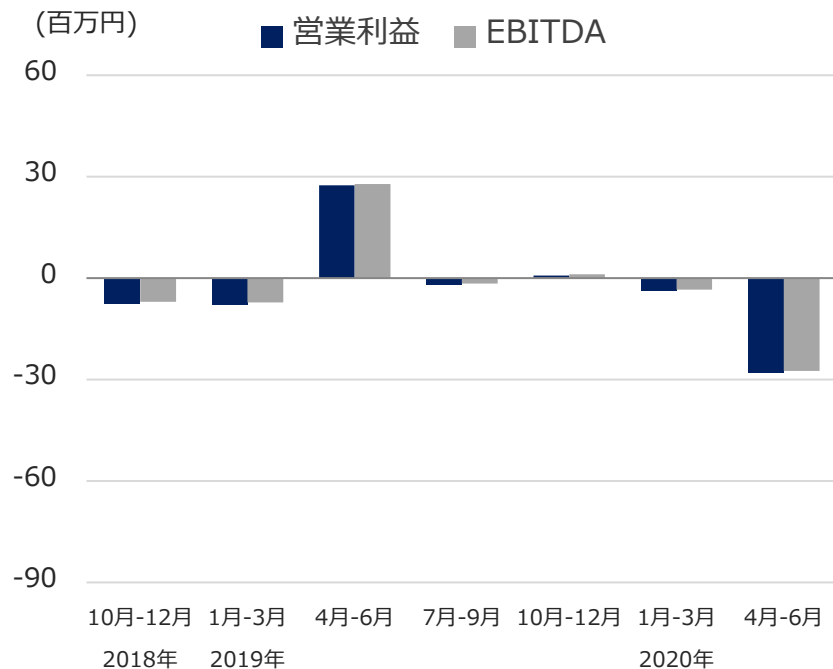
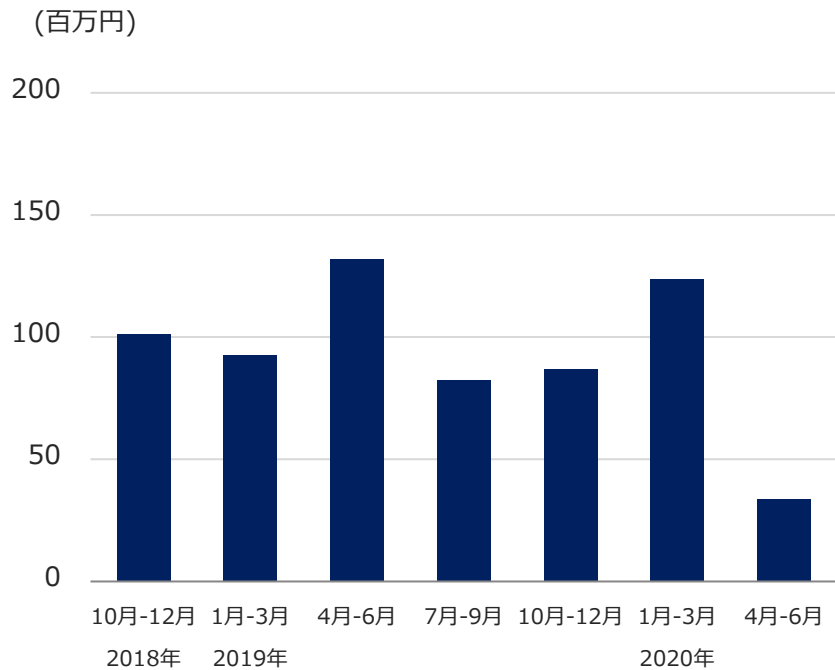


\* 2019年7月1日付で、株式会社オウチーノのメディア事業である「ヨムーノ」を会社分割し、新設会社である株式会社くらしにくふうに承継（同社はセグメント分類上「その他」区分に計上）

# 不動産関連事業 (SSI社) 業績推移



取扱い物件の大半を占める米国ハワイ州における事業が稼働できず減収、赤字拡大





## 5. 金融関連事業



## 家計簿サービスの改正銀行法対応はすべての対象銀行との接続維持見込み、 コロナによる家計変化や将来に対する不安の高まりに応えるサービス開発に注力

- 家計簿サービスは従前より連携していたすべての銀行と、期限である9月末までに改正銀行法に基づいた個別契約を締結できる見込み
- 購買データ分析を基に、コロナ禍で利用者が増加傾向にあるサブスクリプションサービスを家計簿から自動で一覧化する「Zaim 定額サービスチェッカー」などを開発





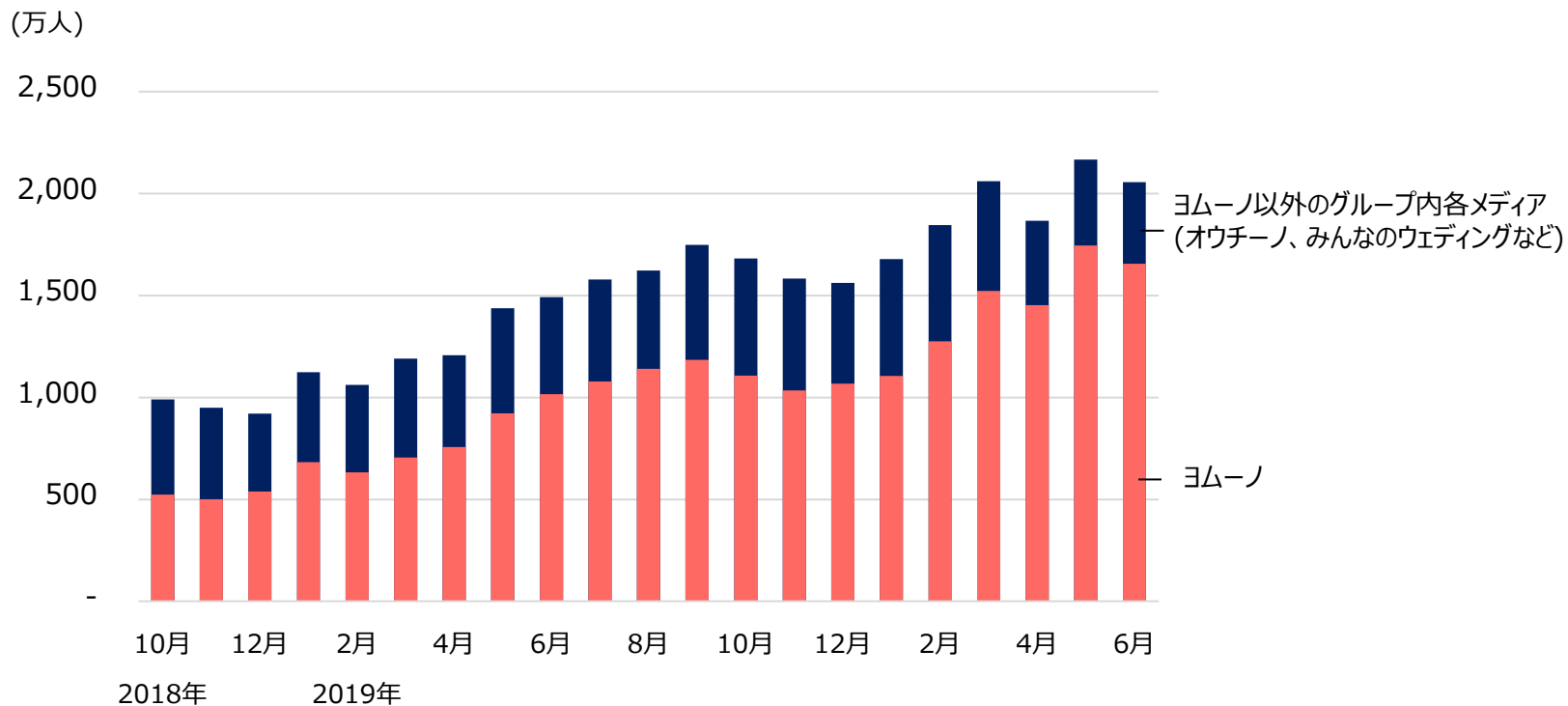


## 6. メディア関連事業

# グループメディアの月間利用者数推移



引き続きくらし情報メディア「ヨムーン」が牽引し、利用者数は堅調に推移



\* 「ヨムーン」「みんなのウェディング」「オウチーノ」「Zaim (アプリ)」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



3歳からの子育てサポートメディア「おやこのくふう」を近日公開予定、  
自宅時間の増加などで変化する親子コミュニケーションの課題解決を支援

## おやこのくふう

「まなぶ・運動・食べる」を軸に  
3～6歳のお子さまをもつすべての方に向けて  
この時期ならではのコンテンツを凝縮した情報メディア

- ☑ 専門家による取材、監修を徹底
- ☑ 子育て中の親の気持ちに寄り沿った記事づくり



# 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](mailto:ir@kufu.co.jp)

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

