くふうカンパニー



2026年9月期
連結決算 説明資料



2026年11月16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. 2026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

連結業績

くふうカンパニー

- 2026年9月期は前期比で増収・増益、特に営業利益は前期の倍を超える水準
- 通期業績予想に対する達成率は 売上高 95.0%、営業利益 125.1%、EBITDA 111.4%

	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	26/9期	26/9期		
	実績	実績	実績	実績	予想	実績	前期比	達成率
売上高	18,625	20,486	15,544	14,110	17,000	16,145	114.4 %	95.0 %
営業利益	1,558	1,882	631	522	1,000	1,250	239.4 %	125.1 %
EBITDA	2,581	2,926	1,705	1,699	2,000	2,227	131.1 %	111.4 %

（単位：百万円）

連結業績 通期 ハイライト

くふうカンパニー

- 2026年9月期は前期比で大幅な増収・増益を達成、通期業績予想に対する達成率も順調な結果
- くふうトクバイの定額課金収入の伸長やアトリエはるかの連結が寄与、再成長に向けた施策を推進

各事業の進捗

毎日の暮らし事業	• 主力のくふうトクバイ事業は、主要4業態での定額課金店舗数の増加を推進し増収傾向に、利益も引き続き増益を維持
ライフイベント事業	• セグメント全体としては年度末に向けて売上高・利益共に増加 • 特に住まい相談事業はオペレーション最適化の効果が出始め、セグメント売上高及び利益に寄与
投資・インキュベーション事業	• 第2四半期よりP/L連結を開始したアトリエはるかの寄与により、前年同期比で大幅な増収 • 純投資事業や四半期変動のある大型案件に依存しない収益構造へ転換

2027年9月期 連結業績予想

くふうカンパニー

- 2027年9月期は 売上高 18,000百万円、営業利益 1,700百万円、EBITDA 2,400百万円、引き続き売上高の増加と営業利益の継続的な成長を見込む

	26/9期	27/9期	
	実績	予想	前期比
売上高	16,145	18,000	111.5 %
営業利益	1,250	1,700	135.9 %
EBITDA	2,227	2,400	107.8 %

（単位：百万円）

目指す方向性

くふうカンパニー

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月期中にユーザー数＆掲載店舗数 No.1 → これからは「1億総くふうユーザー」を目指す	達成
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月期中に結婚イベント取扱い件数※ No.1	

※ 近年の婚姻イベントの多様化・低価格化に対応した事業展開に注力していることから、「結婚式」に限定せず、フォトウェディングや会費制パーティー等、
結婚をお祝いするイベント全般での提供サービスNo.1を目指し、目標とする指標を「結婚式取扱い件数」から「結婚イベント取扱い件数」に変更。

2. 2026年9月期 連結業績

グループ構成（主要グループ会社を抜粋）

くふうカンパニー

- 毎日の暮らし事業をグループ成長の中心とし、ライフイベント事業や
  投資・インキュベーション事業といった多様なユーザーサービスを提供するグループ構成

毎日の暮らし事業

- くふうカンパニー ※1

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

- キッズスター
- Seven Signatures International（SSI）
- ゴールドエッグス
- アトリエはるか ※2
- 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）

※1 2026年9月期 第3四半期連結会計期間(Q3)より、(株)くふうしずおかの全事業を(株)くふうカンパニーに統合。
※2 (株)アトリエはるかを2026年9月期 第1四半期連結会計期間(Q1)末にB/S連結、第2四半期連結会計期間(Q2)よりP/L連結開始。

連結業績 売上高

くふうカンパニー

- 売上高は 16,145百万円（前期比 114.4%）、通期業績予想に対する達成率は 95.0%

	25/9期	26/9期			
	実績	実績※	前期比	予想	達成率
売上高	**14,110**	**16,145**	114.4 %	**17,000**	95.0 %
毎日の暮らし事業	2,763	2,808	101.6 %	-	-
ライフイベント事業	8,533	8,665	101.5 %	-	-
投資・インキュベーション事業	2,915	4,753	163.1 %	-	-
調整額	▲102	▲81	-	-	-

（単位：百万円）

※ 投資・インキュベーション事業において(株)アトリエはるかを2026年9月期 第2四半期連結会計期間(Q2)よりP/L連結開始。
2026年9月期 第3四半期連結会計期間(Q3)より、(株)くふうしずおかの全事業を(株)くふうカンパニーに統合し、投資・インキュベーション事業から毎日の暮らし事業に区分変更。

連結業績 営業利益・EBITDA

くふうカンパニー

- 営業利益は 1,250百万円（前期比 239.4%）、EBITDA は 2,227百万円（前期比 131.1%）、営業利益・EBITDAともに通期業績予想を上回って着地

	25/9期	26/9期			
	実績	実績※	前期比	予想	達成率
営業利益	**522**	**1,250**	239.4 %	**1,000**	125.1 %
毎日の暮らし事業	740	**996**	134.5 %	-	-
ライフイベント事業	786	**700**	89.0 %	-	-
投資・インキュベーション事業	422	**341**	80.8 %	-	-
調整額	▲1,427	**▲787**	-	-	-
EBITDA	**1,699**	**2,227**	131.1 %	**2,000**	111.4 %

（単位：百万円）

※ 投資・インキュベーション事業において(株)アトリエはるかを2026年9月期 第2四半期連結会計期間(Q2)よりP/L連結開始。
2026年9月期 第3四半期連結会計期間(Q3)より、(株)くふうしずおかの全事業を(株)くふうカンパニーに統合し、投資・インキュベーション事業から毎日の暮らし事業に区分変更。

連結業績 四半期

くふうカンパニー

- 当第4四半期は売上高・営業利益・EBITDAの全てにおいて前年同期比・前四半期比で増収・増益、業績の四半期推移では年度を通じた増収・増益基調

	25/9期				26/9期					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2※	Q3	Q4	前年同期比	前四半期比
売上高	3,454	3,419	3,064	4,171	3,182	4,179	4,131	4,652	111.5%	112.6%
営業利益	63	138	5	314	138	247	286	578	183.6%	201.8%
EBITDA	346	428	304	619	387	512	552	773	124.9%	140.0%

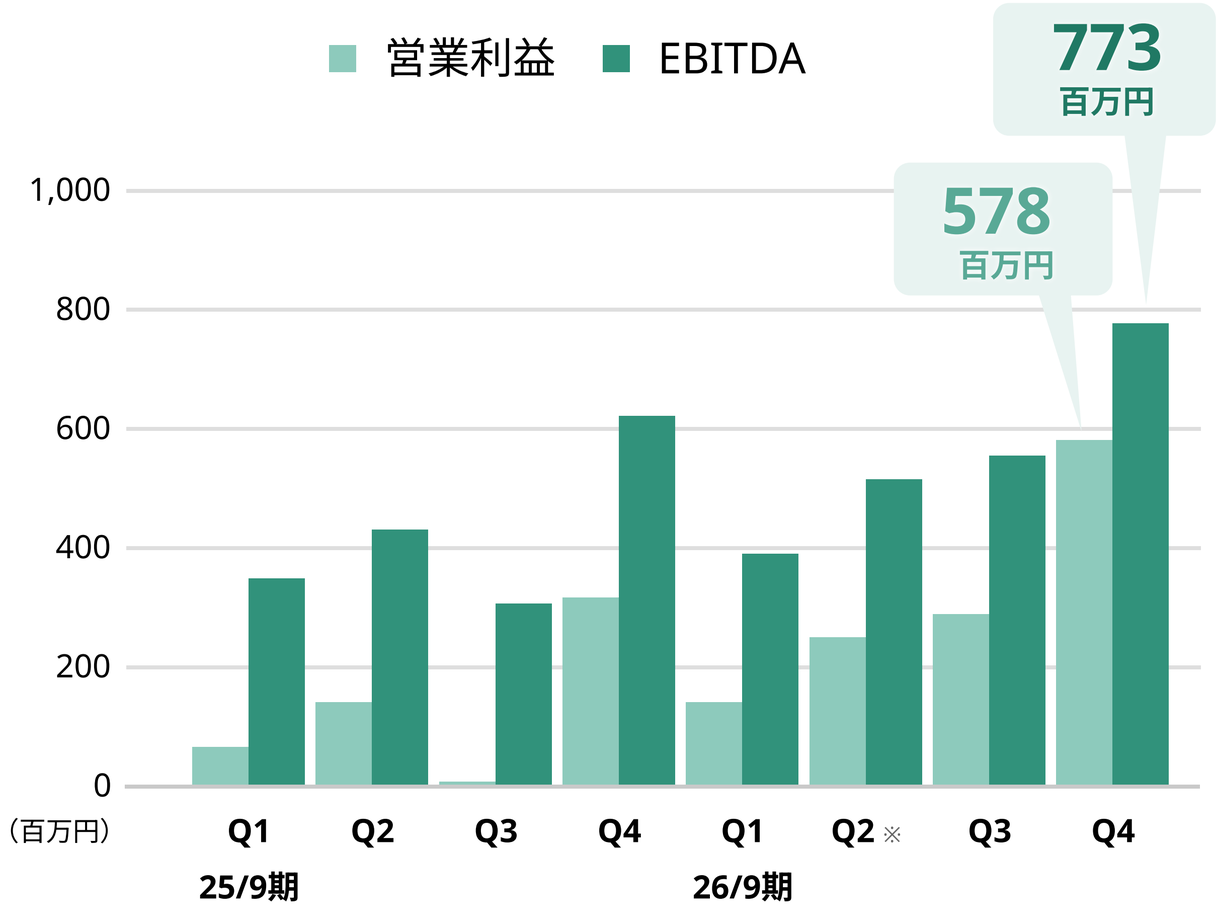
（単位：百万円）

※ 投資・インキュベーション事業において(株)アトリエはるかを2026年9月期 第2四半期連結会計期間(Q2)よりP/L連結開始。

連結業績 四半期推移

- 当第4四半期は売上高・営業利益・EBITDAの全てにおいて前年同期比・前四半期比で増収・増益、業績の四半期推移では年度を通じた増収・増益基調





※ 投資・インキュベーション事業において(株)アトリエはるかを2026年9月期 第2四半期連結会計期間(Q2)よりP/L連結開始。

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増収基調を維持、ライフイベント事業は前四半期比で増収
- 投資・インキュベーション事業はアトリエはるかの寄与により前年同期比で大幅な増収

		25/9期				26/9期					
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2 ※1	Q3 ※2	Q4	前年同期比	前四半期比
売上高	毎日の暮らし事業	715	716	677	654	692	691	710	713	109.0%	100.4%
	ライフイベント事業	2,007	1,990	1,929	2,606	2,023	2,109	2,160	2,372	91.0%	109.8%
	投資・インキュベーション事業	763	739	477	933	488	1,398	1,280	1,586	169.9%	123.9%
	調整額	▲31	▲27	▲20	▲22	▲20	▲20	▲20	▲19	-	-
	合計	3,454	3,419	3,064	4,171	3,182	4,179	4,131	4,652	111.5%	112.6%

（単位：百万円）

※1 投資・インキュベーション事業において(株)アトリエはるかを2026年9月期 第2四半期連結会計期間(Q2)よりP/L連結開始。
※2 2026年9月期 第3四半期連結会計期間(Q3)より、(株)くふうしずおかの全事業を(株)くふうカンパニーに統合し、投資・インキュベーション事業から毎日の暮らし事業に区分変更。

連結業績 セグメント別 営業利益（四半期）

- 毎日の暮らし事業は順調に利益を伸ばし、ライフイベント事業も第4四半期に利益が拡大
- 投資・インキュベーション事業はアトリエはるかの寄与により安定的に利益を計上

		25/9期				26/9期					
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2 ※1	Q3 ※2	Q4	前年同期比	前四半期比
営業利益	毎日の暮らし事業	146	197	202	194	224	244	257	269	138.8%	104.7%
	ライフイベント事業	174	166	121	323	114	116	168	299	92.6%	177.6%
	投資・インキュベーション事業	109	120	45	147	9	103	79	148	100.7%	186.6%
	調整額	▲366	▲346	▲363	▲350	▲209	▲217	▲219	▲140	-	-
	合計	63	138	5	314	138	247	286	578	183.6%	201.8%

（単位：百万円）

※1 投資・インキュベーション事業において(株)アトリエはるかを2026年9月期 第2四半期連結会計期間(Q2)よりP/L連結開始。
※2 2026年9月期 第3四半期連結会計期間(Q3)より、(株)くふうしずおかの全事業を(株)くふうカンパニーに統合し、投資・インキュベーション事業から毎日の暮らし事業に区分変更。

連結業績 B/S

くふうカンパニー

- 着実な利益獲得により利益剰余金はプラスに転換、純資産は10,812百万円となり、1,176百万円の増加

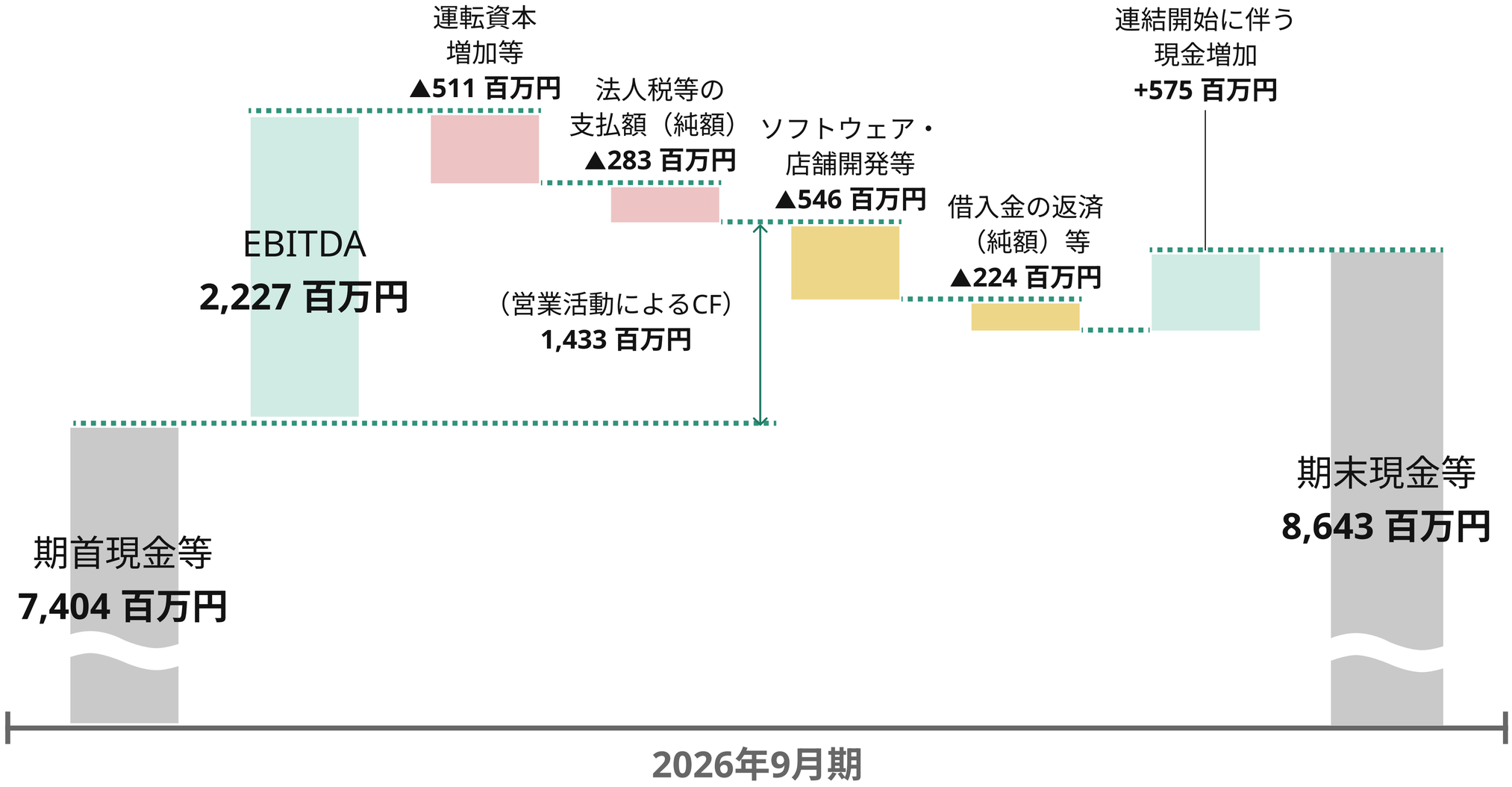
	2025年9月末	2026年9月末	増減額	増減要因
流動資産	12,769	14,879	2,110	
（現金及び預金）	7,434	8,673	1,238	・アトリエはるかのB/S連結や利益獲得等により、現預金は1,238百万円増加
（営業投資有価証券）	1,889	2,001	111	
（販売用不動産）	1,673	1,437	▲235	
固定資産	3,706	3,717	10	・のれんは期間償却により247百万円減少
（のれん）	739	492	▲247	
資産	16,485	18,601	2,115	
負債	6,849	7,789	939	
（短期借入金及び長期借入金）	3,396	4,062	666	
純資産	9,635	10,812	1,176	・アトリエはるかのB/S連結等により、短期借入金及び長期借入金は666百万円増加
（資本金）	30	77	47	
（資本剰余金）	8,620	8,225	▲395	
（利益剰余金）	▲299	756	1,056	・資本剰余金の取崩しや当期純利益の計上により、利益剰余金は1,056百万円増加しプラスに転換
（自己株式）	▲32	▲32	0	
（その他有価証券評価差額金）	▲323	▲254	68	
（非支配株主持分）	1,631	2,017	386	
負債及び純資産	16,485	18,601	2,115	

（単位：百万円）

※（）記載している項目の金額は内書を表示。(株)アトリエはるかを2026年9月期 第1四半期連結会計期間(Q1)末にB/S連結開始。

連結業績 キャッシュフロー分析

- 営業CFで1,433百万円を創出、設備投資や借入金返済等を経て期末現金等は前期末比1,238百万円増の8,643百万円



3. 各事業セグメントの概況

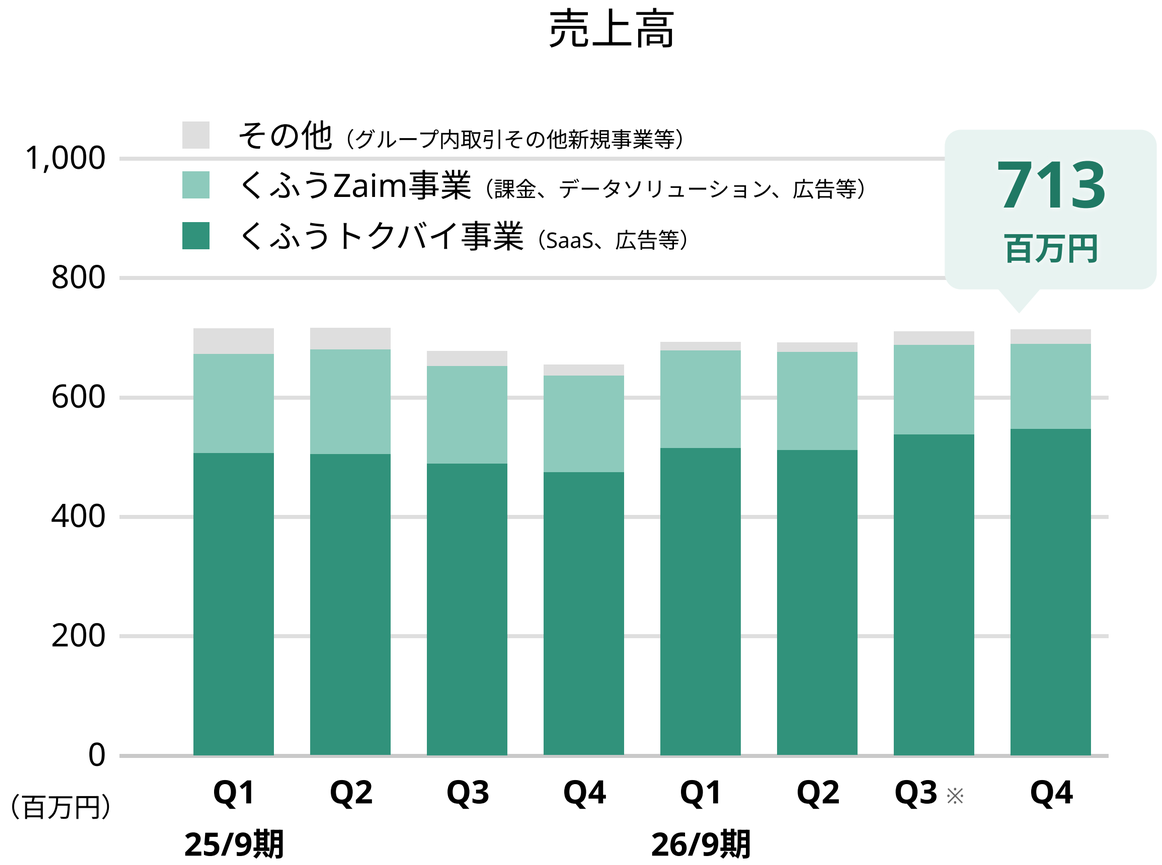
毎日の暮らし事業



毎日の暮らし事業　業績 四半期推移

くふうカンパニー

- 主力のくふうトクバイ事業は、主要4業態での定額課金店舗数の増加を推進し増収傾向に、利益も引き続き増益を維持





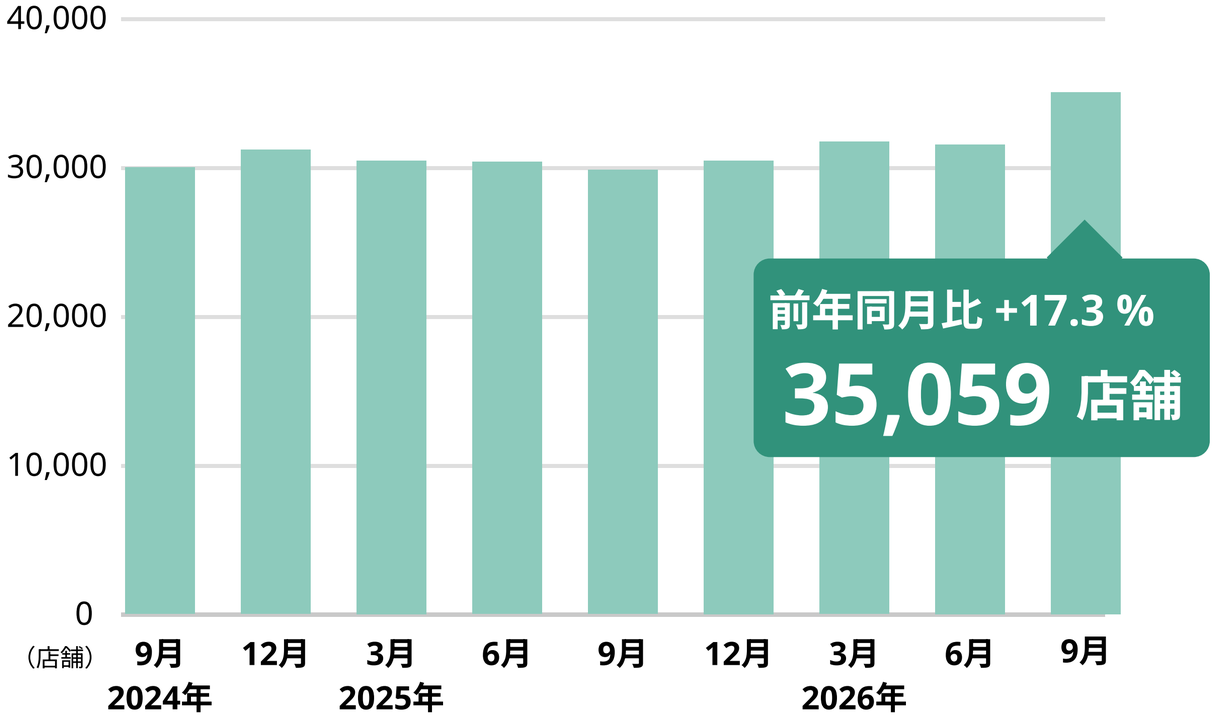
※ 2026年9月期 第3四半期連結会計期間(Q3)より、(株)くふうしずおかの全事業を(株)くふうカンパニーに統合し、投資・インキュベーション事業から毎日の暮らし事業に区分変更。

くふうトクバイ 定額課金店舗数と主要4業態のシェア

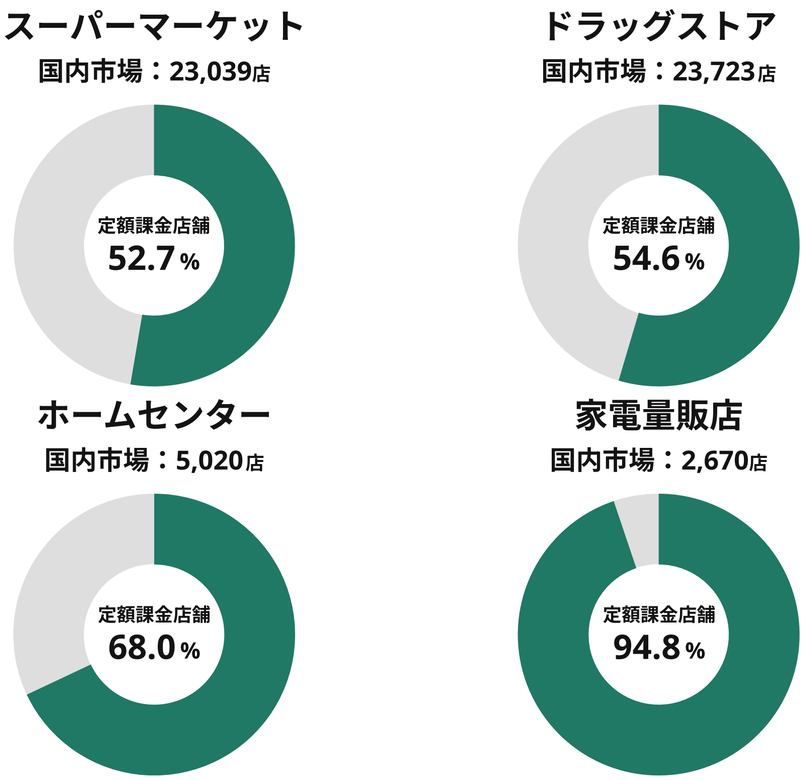
くふうカンパニー

- 2026年9月末時点の定額課金店舗数は前年同月比 +17.3% の 35,059店舗と、第4四半期に大きく伸長
- 今期に進めていた主要4業態の有償化シェア拡大が順調、特にドラッグストア大手顧客の課金が増加

定額課金店舗数の推移 ※1



主要4業態における業態別シェア ※2



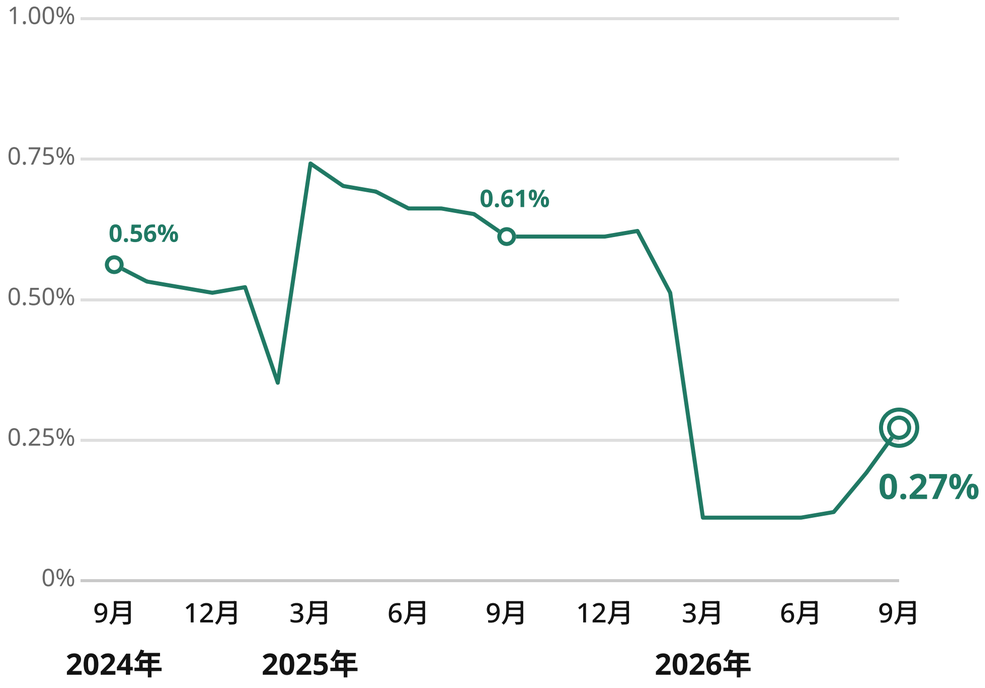
※1 成果報酬型の掲載店舗は定額課金型への移行を進めており、今後は定額課金店舗数を主要KPIとして開示。コンビニエンスストア約16,000店舗との取り組みは不算入。

※2 シェアは2026年9月末時点の定額課金店舗数を各業態の国内店舗数で除して算出。国内店舗数は各業界団体の公表資料及び経済産業省「商業動態統計調査」より当社作成（2024年または2024年度ベース）。

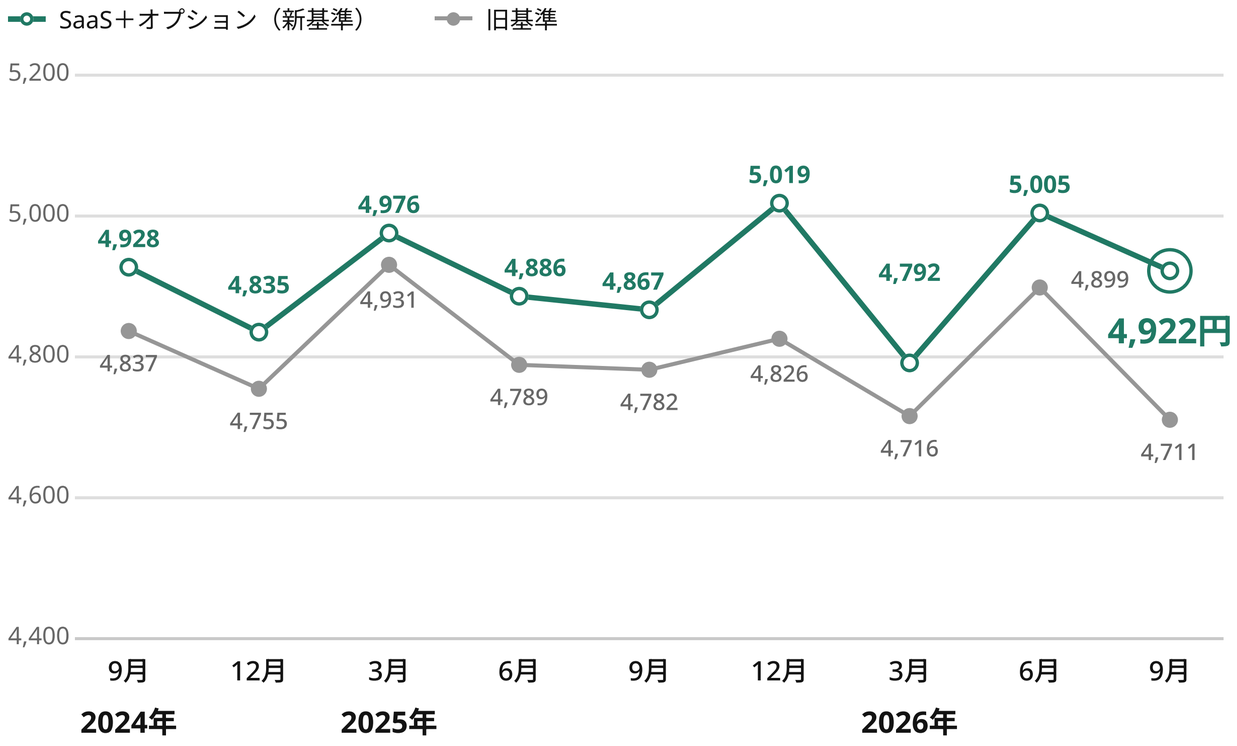
くふうトクバイ チャーンレートと平均単価

- 営業体制強化によりチャーンレートは前年度から大きく改善し、9月は0.27%で着地
- 平均単価は算出基準を見直し、SaaS＋オプション金額は2026年9月時点で4,922円

12ヶ月平均 月次解約率の推移（売上ベース・解約のみ）※1



定額課金店舗の平均単価の推移（四半期末・円）※2



※1 チャーンレートは直近12ヶ月の月次解約率（解約により減少した月額売上の割合）の平均。減額による減少は含まない。
※2 平均単価は2026年9月期より算出基準を変更。新基準は期中の店舗の開閉による平均単価の変動に対する影響を除外し、かつSaaS以外のサービスオプションを加えた単価。

くふうトクバイ 買い物領域における No.1達成

くふうカンパニー

- 目標に掲げた買い物領域での「ユーザー数＆掲載店舗数 No.1」をくふうトクバイで達成

買い物　2026年9月期中にユーザー数＆掲載店舗数 No.1　達成

ユーザー数（月間利用者数）

チラシ買い物サービス利用者数 No.1

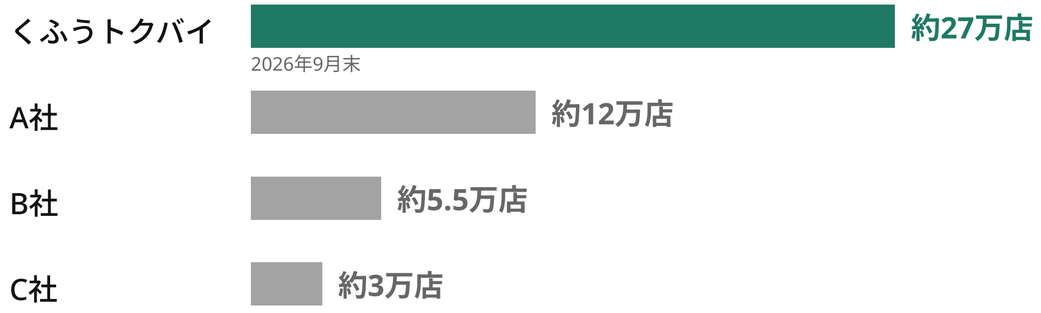
2026年9月末時点。Web・アプリともに第三者データで競合を上回ることを確認 ※1

Web	月間利用者数	アプリ	月間利用者数
No.1		No.1	

掲載店舗数

約27万店

2026年9月末時点 全業態の掲載店舗数合計（うち小売 約18.6万店）※2

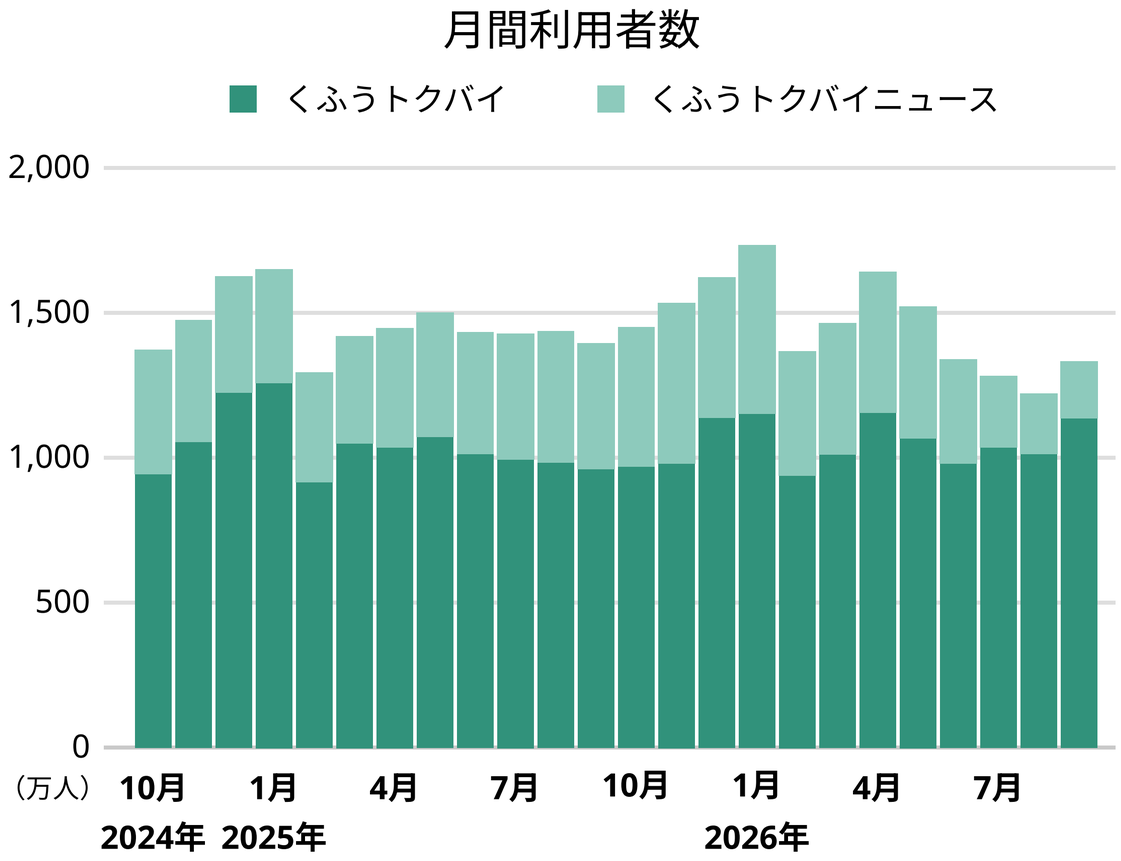


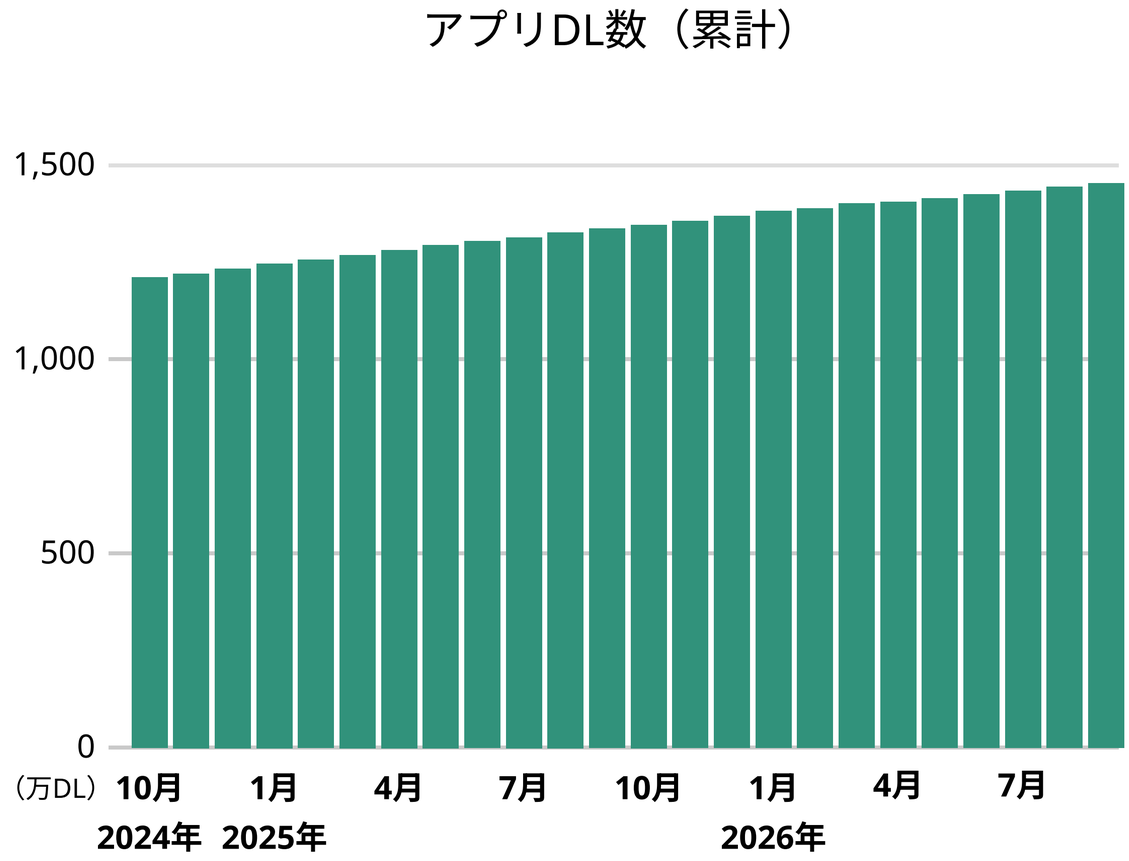
※1 ユーザー数は2026年9月末時点の月間利用者数。WebはSimilarweb、アプリはApp Apeの第三者データ（いずれも2026年9月期）に基づき競合各社と比較し、いずれも当社が上回ることを確認。
当社公表の月間利用者数（くふうトクバイ（Web・アプリ）及びくふうトクバイニュース等の合計）とは集計基準が異なる。
※2 掲載店舗数は小売・飲食・サービス等を含む全業態の合計。競合各社の店舗数は各社公表資料に基づく当社調べ（2026年9月に公表数値を確認）。

くふうトクバイ月間利用者数とアプリDL数の推移

くふうカンパニー

- 2026年9月末時点のくふうトクバイ月間利用者数は 約1,330万人、累計アプリDL数は 約1,450万DL





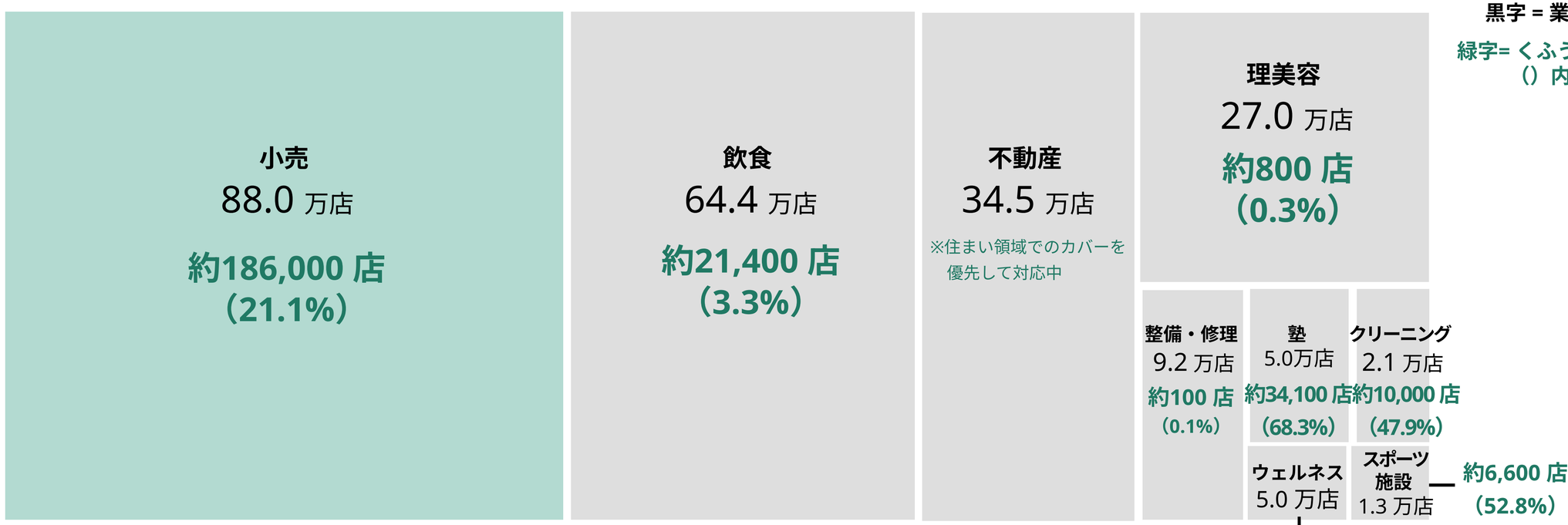
掲載店舗数の状況

くふうカンパニー

- 2026年9月末時点のくふうトクバイの掲載店舗数は約27万店、
  ターゲット市場全体に対する掲載率は 12.3%

ターゲット市場合計：約220 万店 ※1

2026年9月末時点のくふうトクバイ掲載店舗数：約 27 万店（掲載率12.3%） ※2



※1 全国店舗数は総務省「令和3年経済センサス-活動調査」等の業態別事業所数を基にした当社推計。
※2 くふうトクバイ掲載店舗数は2026年9月末時点の当社集計、掲載率は掲載店舗数÷全国店舗数。

くふうトクバイの今後の方向性

くふうカンパニー

- 買い物領域でのNo.1達成を踏まえ、現在の主婦中心のユーザー層から新たなユーザー層の拡大を通じ、「1億総くふうユーザー」を目指す

ユーザーへの提供情報やサービス機能の方向性

既存の取り組みを強化　→ チラシを利用する主婦層

チラシ掲載の網羅性をより高める

主要4業態を中心に、チラシを活用する小売店舗が発信するチラシ情報を、
くふうトクバイ上でより網羅的に掲載・提供し、ユーザーの日々の買い物シーンで利便性の高いツールへ

新たな買い物サービス展開　→ 子育て世代等の若い家族層

ユーザーの意思決定に寄与する機能・情報を提供していく

小売店舗のチラシ情報だけではなく、提供情報の内容やサービス機能を拡張し、
ユーザーの日々の買い物シーンにおける意思決定を支えるツールへ

買い物情報を超えたサービス開発　→ チラシを利用しない若年層

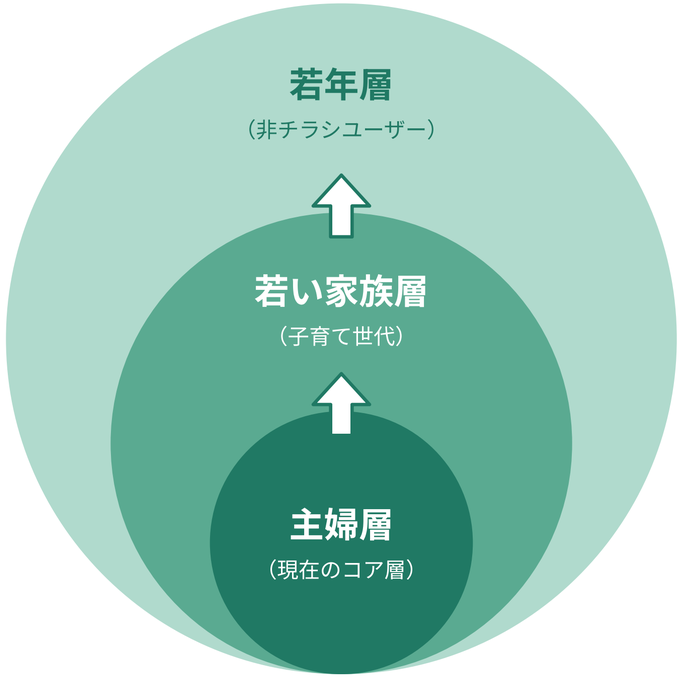
店舗情報の網羅性を他業態へ拡大

チラシを利用していない小売店舗やサービス提供店舗の情報も網羅的に取り扱い、
ユーザーの店舗での購買支出行動を最適化できるツールへ

1億総くふうユーザー

日本の総人口をカバーする生活インフラとして、ユーザーの「毎日の暮らし」において
あらゆる「くふう」を支えるサービスとなる

ユーザー層の拡大

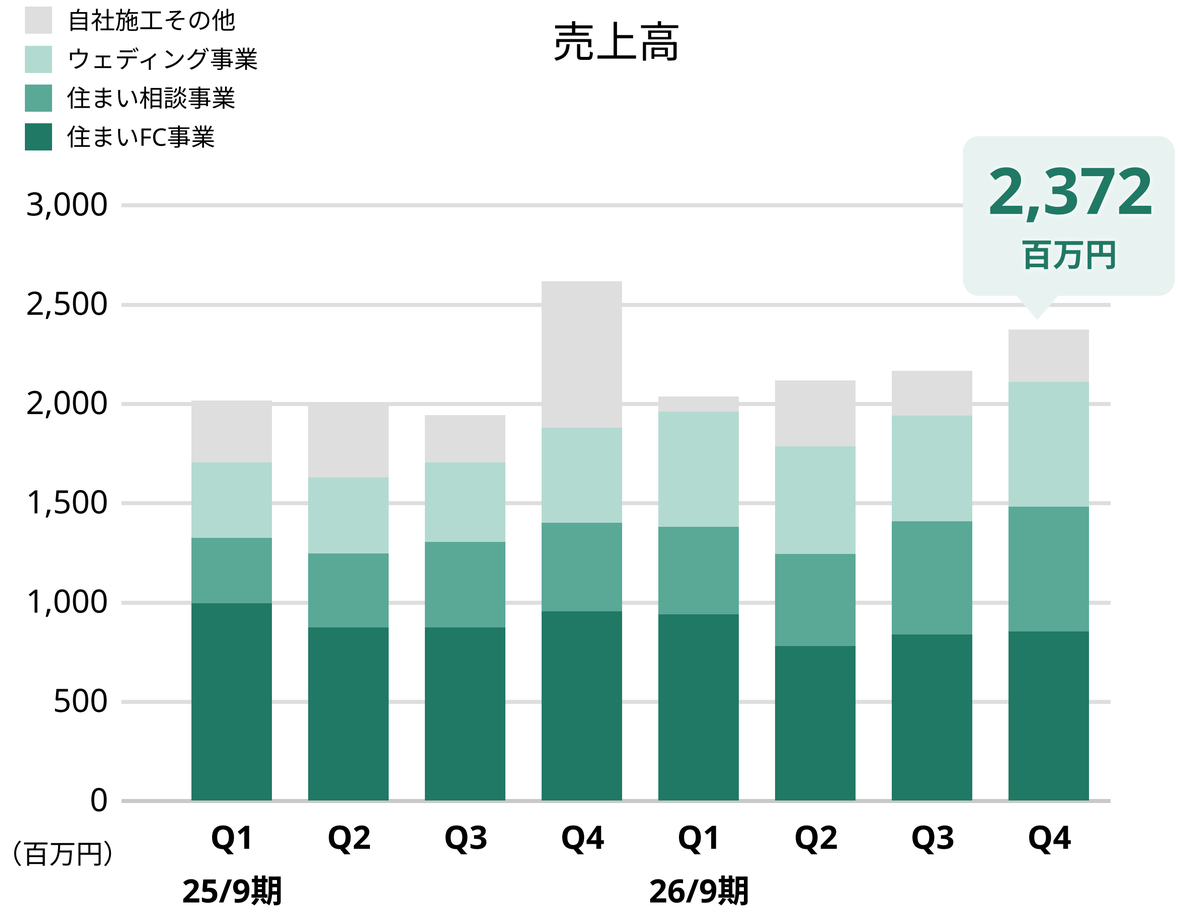


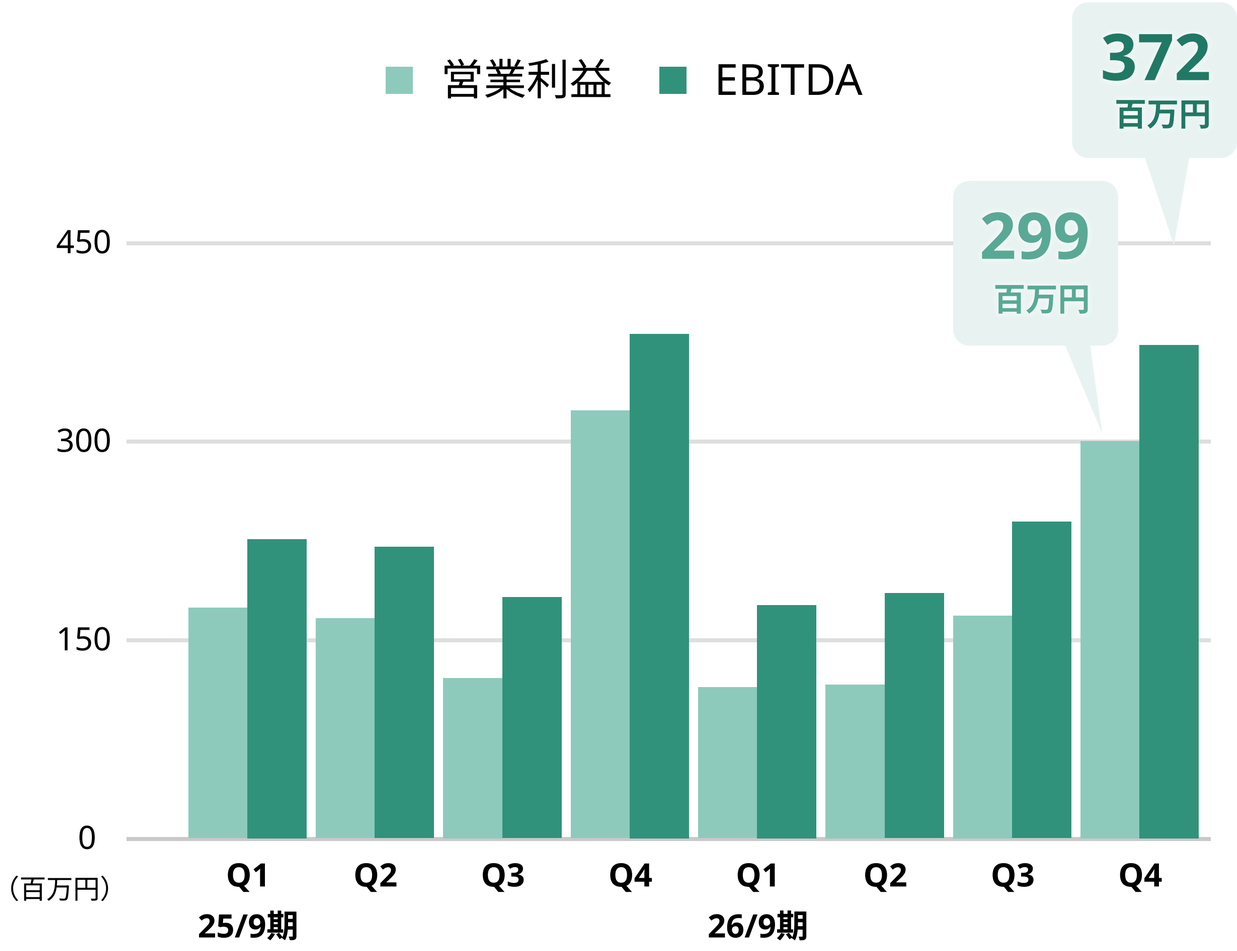
ライフイベント事業



ライフイベント事業　業績 四半期推移

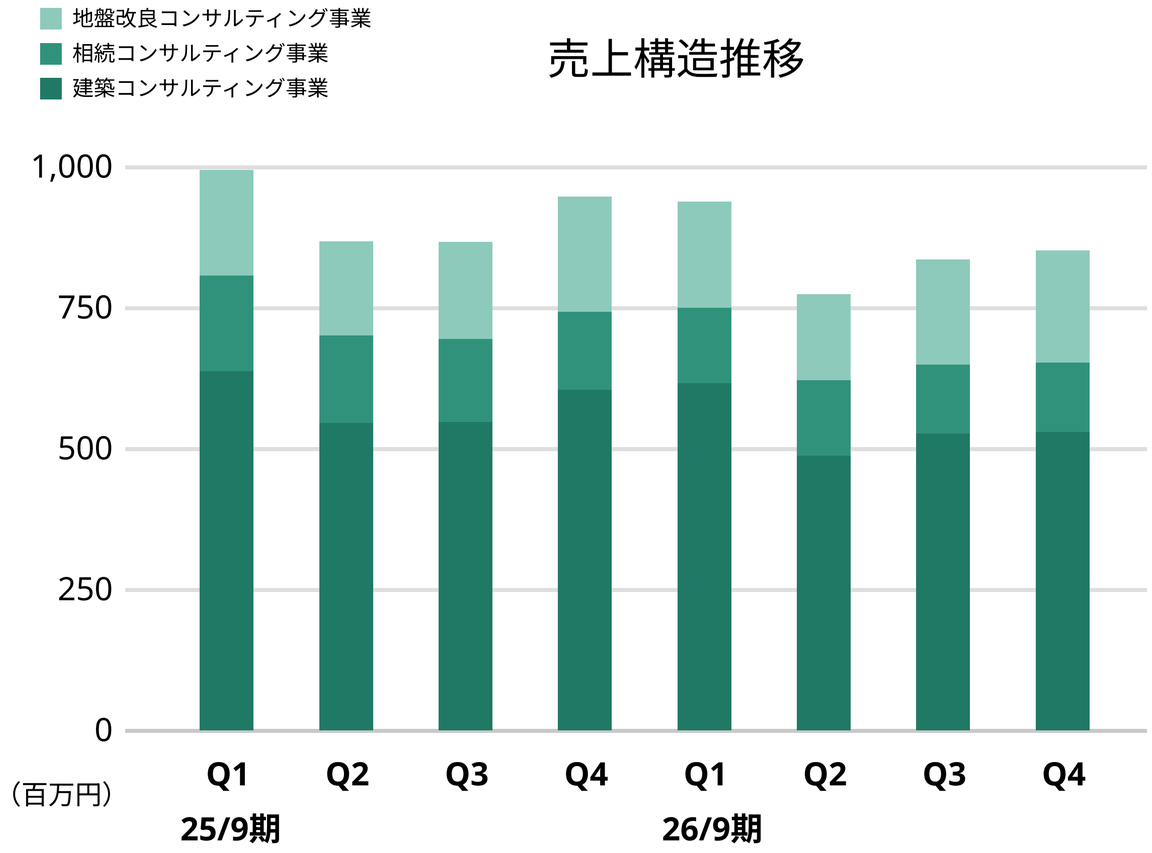
- セグメント全体としては年度末に向けて売上高・利益共に増加
- 特に住まい相談事業はオペレーション最適化の効果が出始め、セグメント売上高及び利益に寄与





住まいFC事業の概況

- 建築基準法改正やナフサ供給不安に伴う加盟工務店の着工遅れで収益計上が後ずれし、業績は前期比で落ち込むが、受注件数は積み上がっており、今後の業績への寄与を期待





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

住まい相談事業の概況

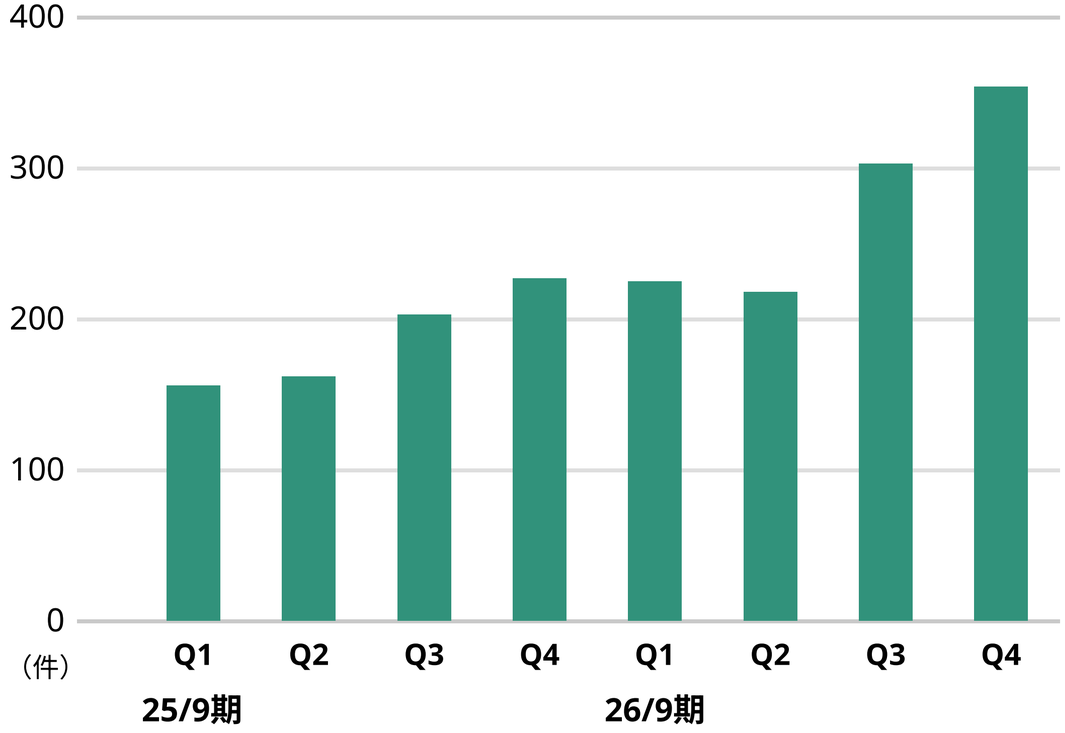
- くふうイエタテカウンターのオペレーション改善の成果が表れ、セグメントの売上高・利益に貢献、今後は相談カウンターのさらなる出店を進め、事業拡大を図る方針

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 ※



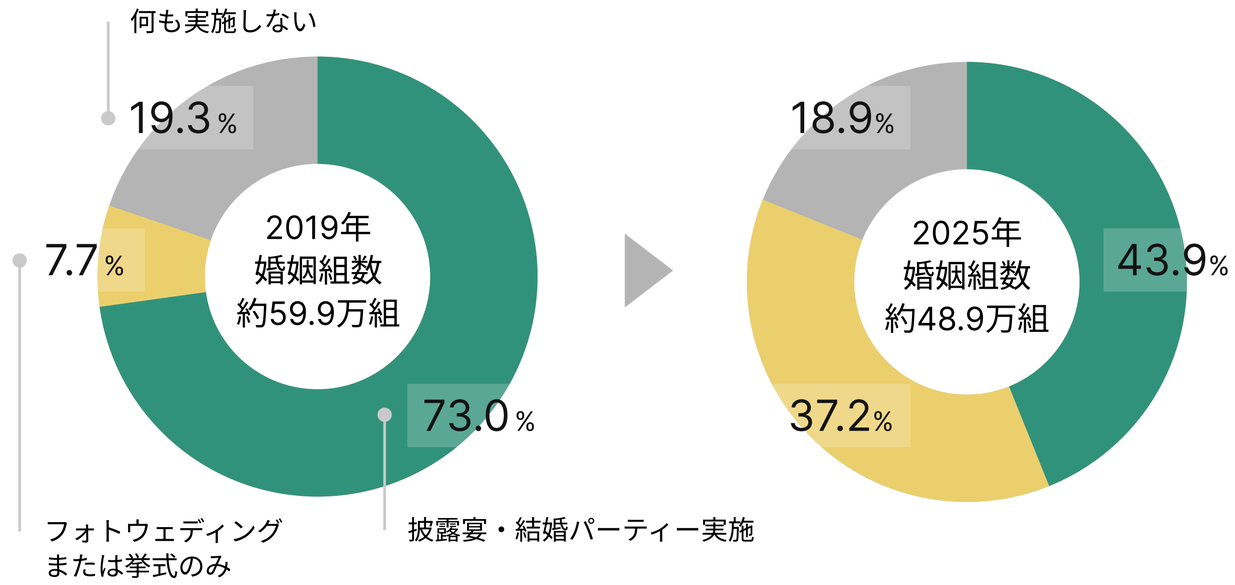
※ ローカルの住まい情報メディア「くふうイエタテ」及び家づくりの相談窓口「くふうイエタテカウンター」を通じて成約に至ったことを当社が確認できた件数を集計。

ウェディング事業の概況

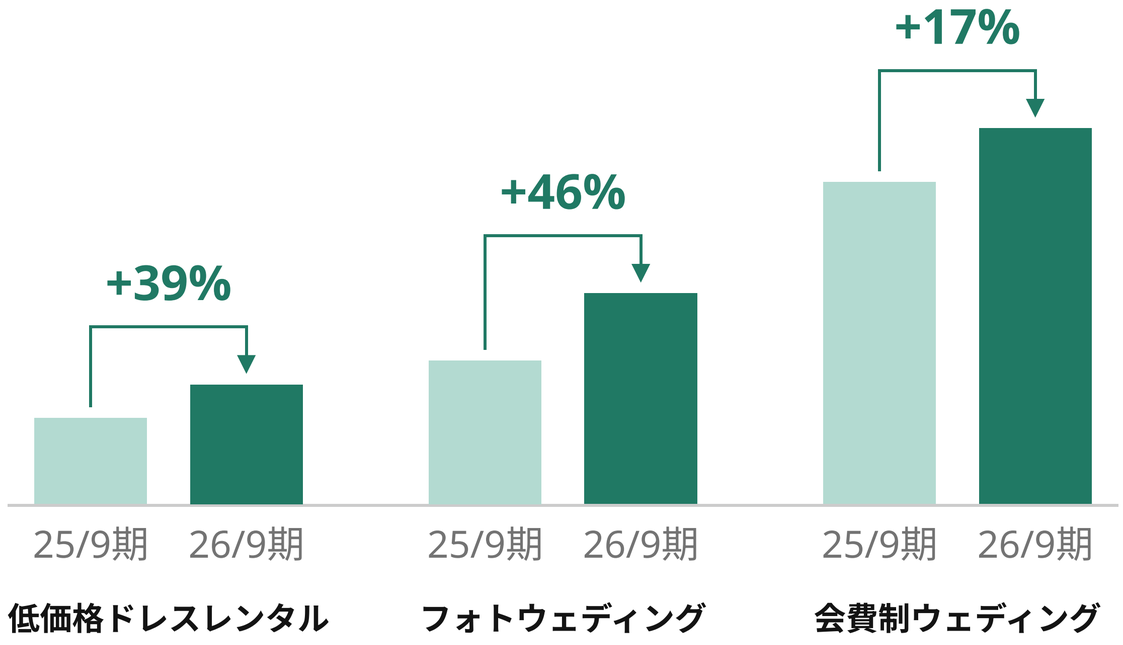
くふうカンパニー

- 婚姻イベントの実施形態の変化を捉え、フォトと低価格ウェディングを主体とする事業に注力した結果、カジュアルウェディング領域の売上高は各サービスとも前期比2桁成長を達成

婚姻イベントの実施形態動向 ※1



カジュアルウェディング領域の売上高推移 ※2



※1 厚生労働省「令和元年(2019)人口動態統計(確定数)の概況」、「令和7年(2025)人口動態統計(確定数)の概況」、ウエディングパーク「フォトウエディング動向調査2025」、リクルートブライダル総研「結婚総合意識調査2019」、「結婚マーケット調査2025」を基に当社推計。

※2 TIG（低価格ドレスレンタル）、ヤッターホールディングス（フォトウェディング）、エニマリ（会費制ウェディング）の各社売上高。
決算期変更により、TIGの26/9期は14ヶ月分、ヤッターホールディングスの26/9期は13ヶ月分の売上高。

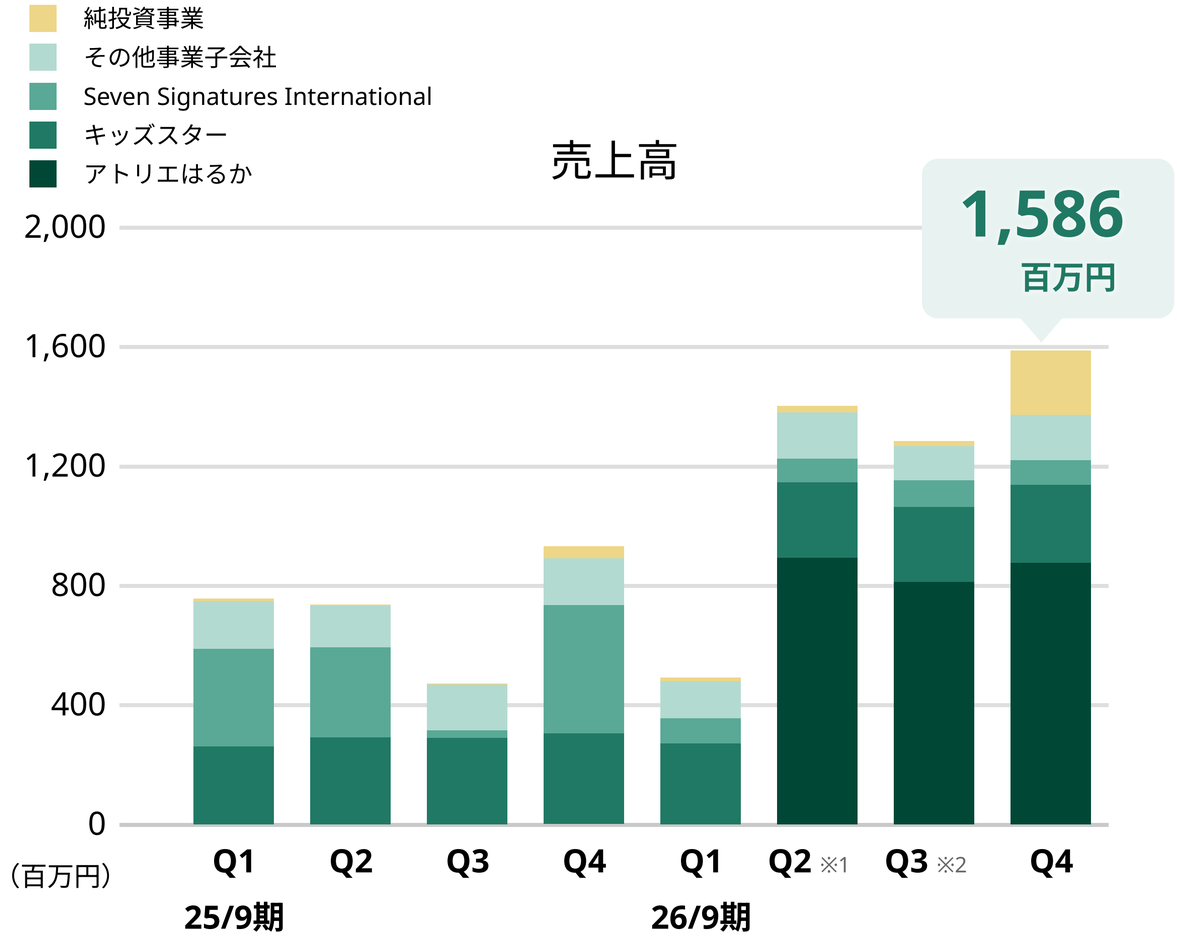
投資・
インキュベーション事業

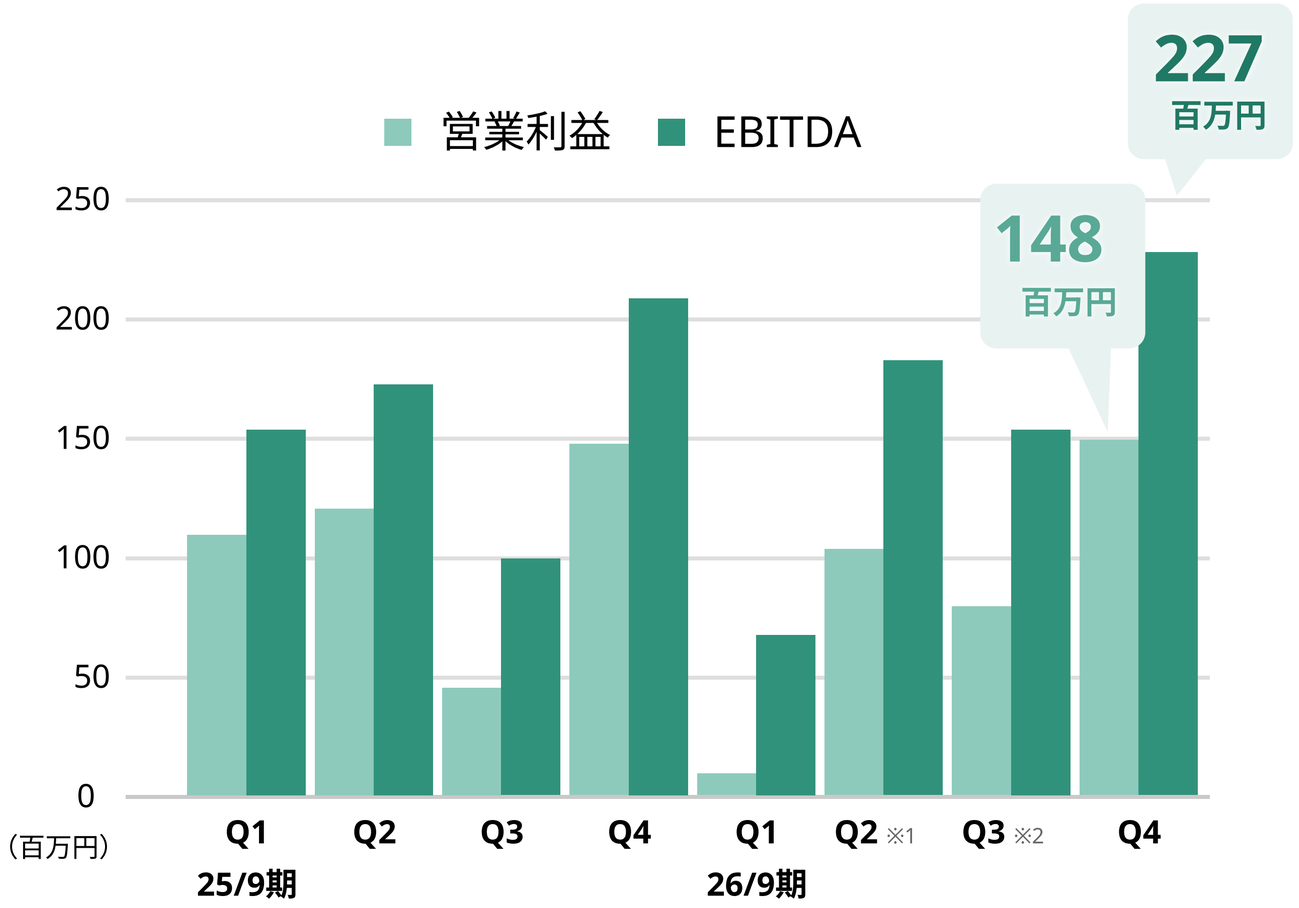


投資・インキュベーション事業　業績 四半期推移

くふうカンパニー

- 第2四半期よりP/L連結を開始したアトリエはるかの寄与により、前年同期比で大幅な増収
- 純投資事業や四半期変動のある大型案件に依存しない収益構造へ転換





※1 投資・インキュベーション事業において(株)アトリエはるかを2026年9月期 第2四半期連結会計期間(Q2)よりP/L連結開始。
※2 2026年9月期 第3四半期連結会計期間(Q3)より、(株)くふうしずおかの全事業を(株)くふうカンパニーに統合し、投資・インキュベーション事業から毎日の暮らし事業に区分変更。

株主優待制度の拡充

くふうカンパニー

- 保有株式数に応じた3区分を新設し、株主優待を4種類から10種類へ拡充、
  「毎日の暮らし」から「人生の節目」まで、暮らしのシーンに沿って利用できる構成に

暮らしのシーンでお使いいただける10種類の優待

毎日の暮らし

家計 毎日のお金の管理に	100株～	① くふうZaim プレミアムサービス 1年間無料利用券（4,378円相当）	
家族の週末 おでかけ・思い出づくり	100株～	② ニンジャ☆パーク 無料利用券（7,480円相当）	
	100株～	⑤ スタジオセルフィ 撮影半額券（1,900円相当）	NEW
	1,000株～	⑥ ニンジャ☆パーク 平日2時間貸切半額券（25,000円相当）	NEW
結婚 おふたりの門出に	100株～	③ 結婚関連サービス割引券（100,000円相当）	
	1,000株～	⑦ フォトウェディング無償アップグレード（77,000円相当）	NEW
	1,000株～	⑧ 和装セルフフォト無料プレゼント（TIG DRESS、33,000円相当）	NEW
住まい 家づくり・住まい探しに	100株～	④ 不動産仲介手数料割引券（仲介手数料50%割引）	
	10,000株～	⑨ 注文住宅「R+house」ご契約・着工特典（200,000円進呈）	NEW
	10,000株～	⑩ くふうイエタテカウンター ご成約特典（100,000円進呈）	NEW

人生の節目

保有株式数に応じた3区分

100株以上
約113,000円相当
5種類
① ② ③ ④ ⑤

1,000株以上
約248,000円相当
100株以上の内容に加えて
⑥ ⑦ ⑧

10,000株以上
約548,000円相当
1,000株以上の内容に加えて
⑨ ⑩

優待の考え方

サービスを使う → 事業に親しむ → 長く保有いただく

※（）内の金額は2026年8月14日の開示時点における各サービスの提供価格に基づく概算（複数の価格帯があるものは最低額）。各優待には利用条件・有効期限あり。
詳細は2026年8月14日付「株主優待制度の拡充に関するお知らせ」を参照。優待内容は利用実績等に応じて今後変更となる可能性あり。

免責事項

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もありません。

お問合せ

グループ経営企画部 IR担当

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