

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営理念

「出会えて良かった！」のために、お客様には心から頼んで良かった、従業員には心から働いて良かったと誇りを持って働ける会社を目指す

2 中長期の経営戦略

1. リスティング広告・SEO施策

検索エンジンへの広告出稿とSEOにより、住宅設備機器の交換需要で顕在化される新規顧客を積極的に獲得

2. コンテンツ強化サイクル

商品紹介・施工事例・ユーザーレビューなどの有益なコンテンツを蓄積し、サイト流入増加→見積り依頼増加に繋ぐ

3 対処すべき課題

① 低コスト集客の実現

- ・SEO内部施策・コンテンツマーケティング・モバイルフレンドリー対応を実施
- ・SNS活用による良質な外部リンク獲得対策を展開
- ・スマートフォン・PC向けサイトの読み込み速度改善とUI/UX改善

② サービス知名度向上とユーザー拡大

- ・効果的な広告宣伝やメディア活動で「交換できるくん」の知名度向上
- ・継続的な新規ユーザー獲得

③ システム強化・経営管理体制強化

- ・継続的なシステム投資と人材補強によるシステム安定稼働
- ・コーポレート・ガバナンスとコンプライアンスの徹底
- ・住宅設備メーカーなどとのBtoB取引強化で販路拡大

面接で使えるポイント

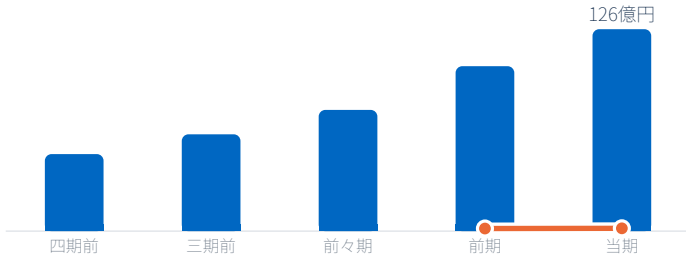
- ・BtoC EC市場が24兆円（2023年）で堅調推移する中、SEO・コンテンツマーケティングで新規顧客獲得する仕組み
- ・住宅設備機器の交換需要は約7～15年周期で発生し、顕在化される需要をWebで捉える事業機会
- ・リフォーム市場が7.3兆円（2023年度）で推移する環境下での、低コスト集客と知名度向上の両立戦略

株式会社交換できるくん

小売業 | グロース（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 7695

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
126億円

営業利益率
1.4%

財務健康度
28点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 41.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
539万円

小売業内 168位/318社

平均年齢
35.5歳

小売業内 273位/318社

平均勤続
5.2年

小売業内 275位/318社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

株式会社交換できるくん 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

