

# SHARINO TECHNOLOGY

---

2023年9月期 第2四半期 決算説明資料

2023年5月15日

# トピック

## 連結業績

- 売上収益は、2,569百万円となり、YoY132%、**625百万円の増収**。
- 営業利益は、424百万円となり、YoY339%、**299百万円の増益**。

## 事業進捗

- カギジャンル等の売上増加、販管費のコントロール寄与により**増収増益**。
- 施工クオリティ向上のため、**施工会社をグループ会社化**。

## 業績予想

- 当初予想より好調に推移しているため、**売上収益及び営業利益を上方修正**。
- 売上収益：5,000→**5,800百万円** 営業利益：500→**1,000百万円**

# 目次

- 01 業績予想の修正
- 02 業績及び事業の進捗
- 03 補足資料

## 業績予想の修正

## 業績予想の上方修正について

2023年9月期の売上収益は、前回発表（2022年11月）の業績予想よりも好調に推移しているため、売上収益を5,000百万円から5,800百万円に800百万円の上方修正。

また、営業利益は、売上収益の増加に加え、広告宣伝費等の費用の適正化により、500百万円から1,000百万円に500百万円の上方修正。

|      | 今回発表<br>(2023年5月15日) | 前回発表<br>(2022年11月14日) | 前回発表との差異 |
|------|----------------------|-----------------------|----------|
| 売上収益 | 5,800百万円             | 5,000百万円              | +800百万円  |
| 営業利益 | 1,000百万円             | 500百万円                | +500百万円  |

## 業績予想の考え方

業績予想は、上半期の実績を元に算定。売上収益は上半期実績が前年同期間比132%に対して、通期業績予想は前年同期間比131%。費用は、原価率の変動可能性はあるが、その他の費用項目は上半期と同水準と試算。4月1日に子会社化した施工会社の今期連結業績への影響は、限定的。

|             | 当第2四半期累計実績         | 通期業績予想                           |
|-------------|--------------------|----------------------------------|
| 売上収益        | 2,569百万円 (YoY132%) | <b><u>5,800百万円 (YoY131%)</u></b> |
| 原価率         | 5% (対売上比)          | 自社施工、法人提携により変動                   |
| 広告宣伝費率      | 49% (対売上総利益比)      | 同水準                              |
| コールセンター人件費率 | 9% (対売上総利益比)       | 同水準                              |
| 固定費         | 617百万円             | 同水準額                             |
| その他収支       | 11百万円              | 同水準額                             |
| 営業利益        | 424百万円             | <b><u>1,000百万円</u></b>           |

## 業績及び事業の進捗

## 2023年9月期 第2四半期会計期間

売上収益は第1四半期に続き、カギジャンルを始めとした多数ジャンルでの売上増加が寄与し、前年同期間比138%の1,276百万円で着地。営業利益は、売上収益増加の下、広告宣伝費を適正水準（対売上総利益比 50%前後）で維持できたことにより、大幅増益。

|      | 2023年9月期<br>第2四半期 | 2022年9月期<br>第2四半期 | 前年同期間比   |
|------|-------------------|-------------------|----------|
| 売上収益 | 1,276百万円          | 925百万円            | + 350百万円 |
| 営業利益 | 204百万円            | 54百万円             | + 150百万円 |
| 当期利益 | 362百万円            | 52百万円             | + 310百万円 |



## 2023年9月期 第2四半期累計期間（6ヶ月間）

第2四半期累計期間（6ヶ月間）の売上収益は、カギジャンルを始めとした、主力ジャンルが好調に推移しており、大幅増収。営業利益は、売上収益が損益分岐点を超え、広告宣伝費及びコールセンター人件費の変動費率と固定費の適正化により、大幅増益を実現。

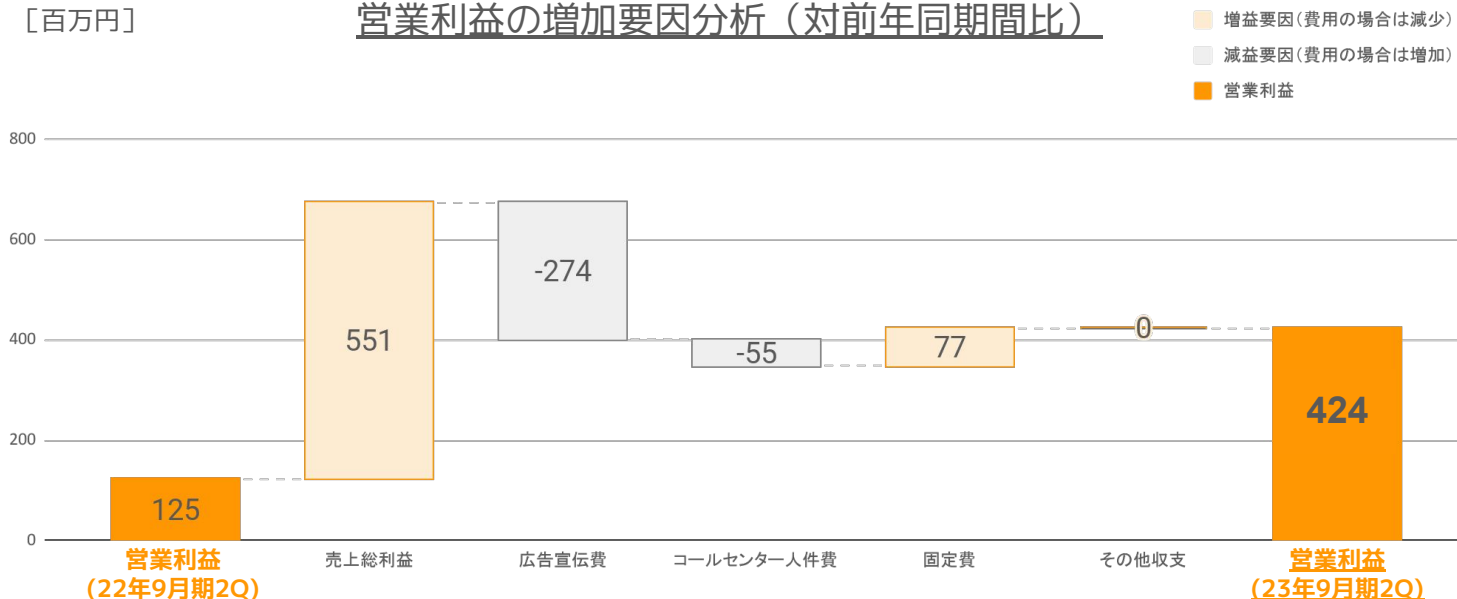
|      | 2023年9月期<br>第2四半期累計 | 2022年9月期<br>第2四半期累計 | 前年同期間比  |
|------|---------------------|---------------------|---------|
| 売上収益 | 2,569百万円            | 1,944百万円            | +624百万円 |
| 営業利益 | 424百万円              | 125百万円              | +299百万円 |
| 当期利益 | 642百万円              | 118百万円              | +523百万円 |

# 2023年9月期第2四半期累計期間の営業利益増減要因の分析

前第2四半期までの営業利益125百万円に対して、売上総利益が大幅増加。広告宣伝費及びコールセンター人件費は売上に伴い増加しているものの対売上総利益比率で一定水準を維持。固定費は77百万円減少した結果、当第2四半期までの営業利益は424百万円と大幅増益。

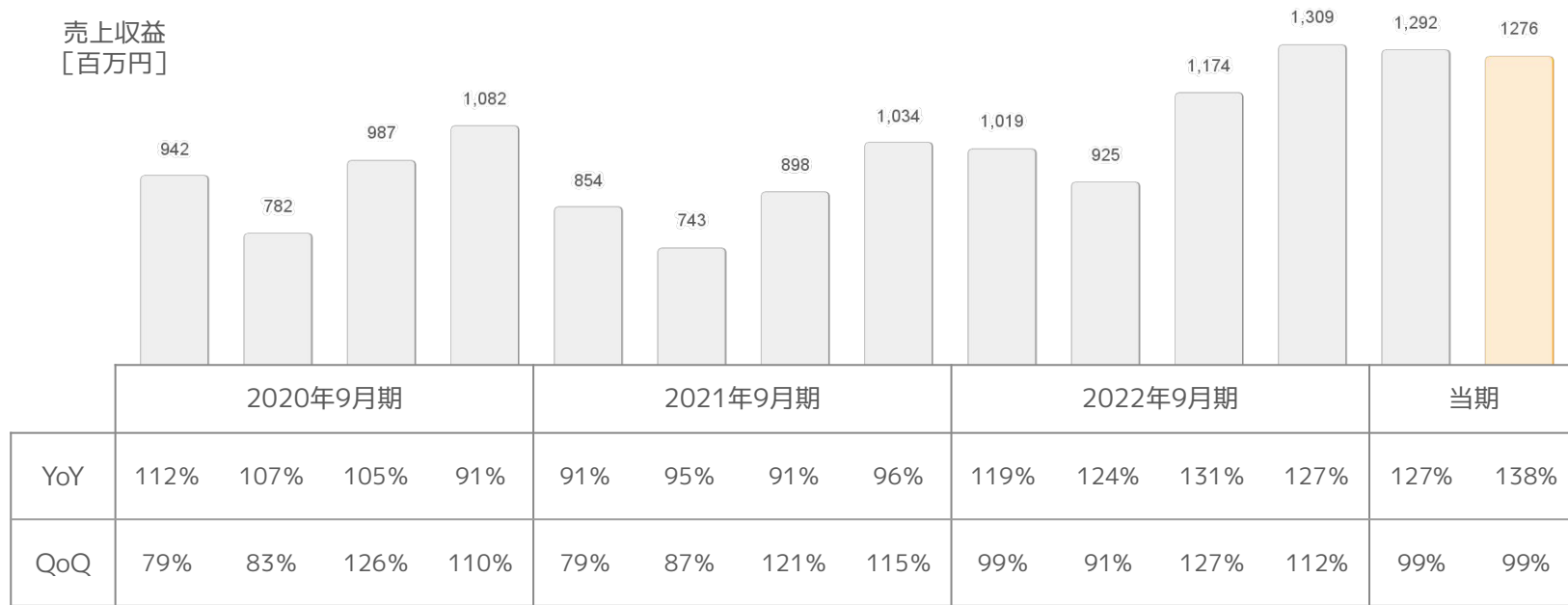
[百万円]

## 営業利益の増加要因分析（対前年同期間比）



# 『暮らしのお困りごと』事業の売上推移

カギジャンル回復基調の外部要因もあり、第2四半期として過去最高の売上収益を大幅更新。継続的に取り組む問い合わせあたり単価向上や法人提携の拡大等の内部施策が着実に寄与。



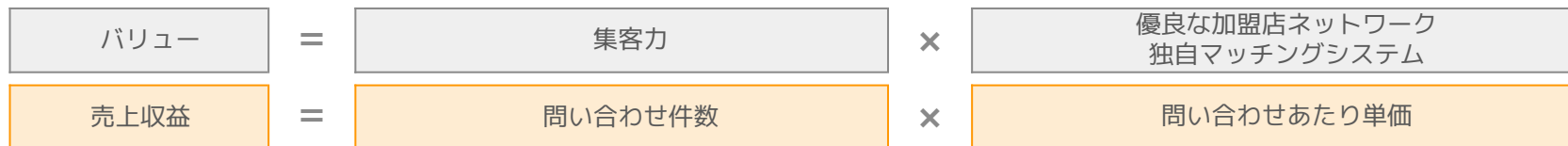
## 主要指標の推移

法人提携及び自社施工の増加に伴い売上原価は増加。広告宣伝費率は2021年第3四半期を上限に逡減し、対売上総利益比 50%前後の適正な水準を維持。コールセンター人件費率も一定水準を維持し、固定費が減少した結果、2023年9月期第2四半期の営業利益は204百万円。

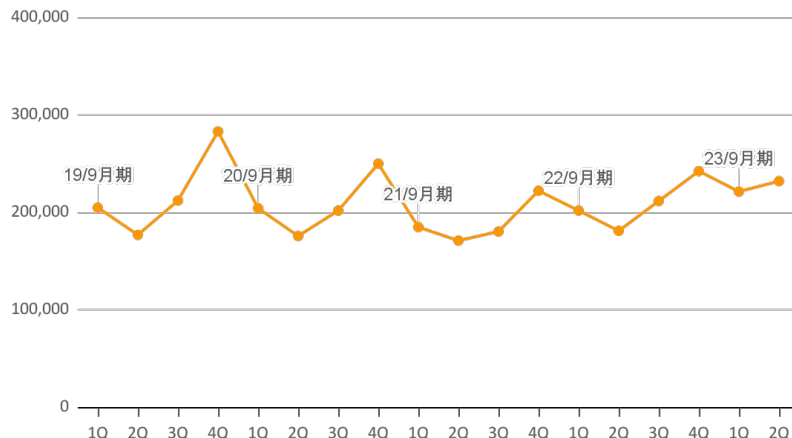
| [百万円]<br>(対売上総利益比) | 2021年9月期     |              |              |              | 2022年9月期     |              |              |              | 当期           |              |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                    | 1Q           | 2Q           | 3Q           | 4Q           | 1Q           | 2Q           | 3Q           | 4Q           | 1Q           | 2Q           |
| 売上収益               | 854          | 743          | 898          | 1,034        | 1,019        | 925          | 1,174        | 1,309        | 1,292        | 1,276        |
| 売上原価<br>(対売上比)     | 11<br>(1%)   | 22<br>(3%)   | 23<br>(3%)   | 27<br>(3%)   | 29<br>(3%)   | 35<br>(4%)   | 44<br>(4%)   | 61<br>(5%)   | 61<br>(5%)   | 77<br>(6%)   |
| 販管費                | 885          | 822          | 979          | 1,024        | 921          | 843          | 1,020        | 1,080        | 1,017        | 999          |
| 広告宣伝費              | 384<br>(46%) | 343<br>(48%) | 501<br>(57%) | 538<br>(54%) | 499<br>(51%) | 419<br>(47%) | 550<br>(49%) | 585<br>(47%) | 598<br>(49%) | 594<br>(50%) |
| コールセンター<br>人件費     | 71<br>(8%)   | 65<br>(9%)   | 82<br>(9%)   | 73<br>(7%)   | 75<br>(8%)   | 75<br>(8%)   | 94<br>(8%)   | 107<br>(9%)  | 106<br>(9%)  | 99<br>(8%)   |
| 固定費                | 429          | 413          | 395          | 413          | 346          | 348          | 375          | 387          | 312          | 305          |
| その他収支              | 65           | 60           | △10          | △979         | 3            | 7            | 0            | 0            | 7            | 4            |
| 営業利益               | 23           | △41          | △114         | △998         | 70           | 54           | 109          | 167          | 220          | 204          |

# 売上収益を分解した各指標の推移

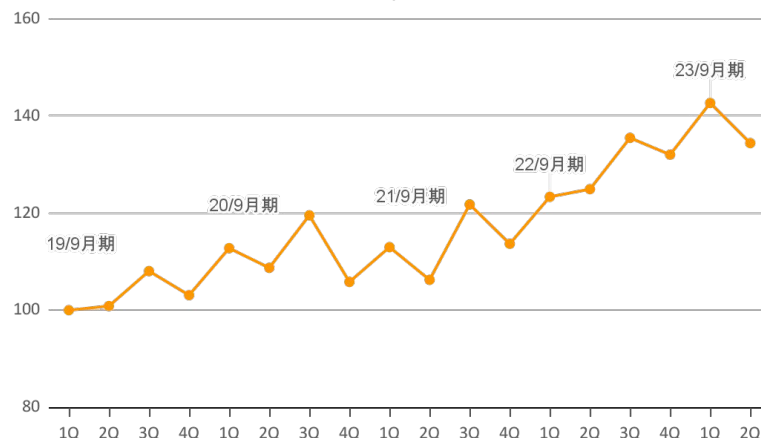
問い合わせ件数は、横ばいの水準続くも全体に占める高収益ジャンルの比率は引き続き増加。  
 問い合わせあたり単価は、ジャンルミックスの変化とマッチングの最適化により増加傾向。



問い合わせ件数推移  
(件数)



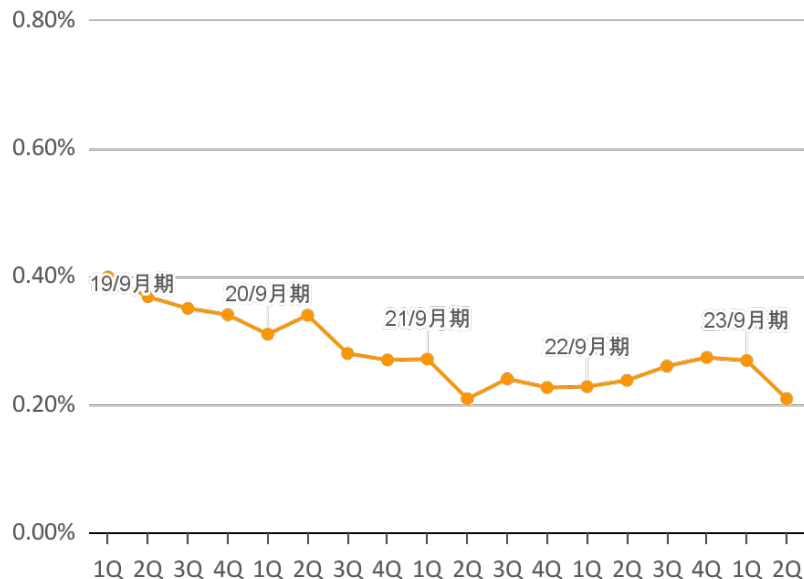
問い合わせあたり単価  
(2019年9月期1Qを100として)



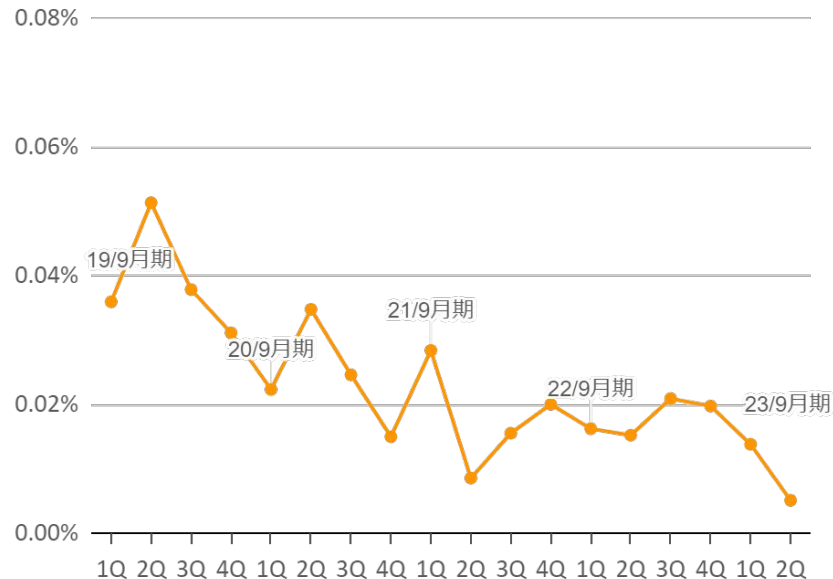
# お客様、加盟店の満足度を重視した事業運営

お客様からのクレーム率及び加盟店からのクレーム率ともに一定水準を維持しながら低値に推移。さらなる満足度向上に向け、お客様及び加盟店の双方が使いやすいプラットフォームを目指す。

## お客様クレーム率推移



## 加盟店クレーム率推移



# 市場の問題点と当社の提供価値

『暮らしのお困りごと』に関する領域は、従前より「依頼先がわからない」「適正価格がわかりにくい」「施工品質が担保されにくい」領域であると認識しております。  
当社は「効率的なマッチング」「価格適正化」「高くオリティ化」により業界の適正化を目指してきました。これまでに加えて、より安心できるワンストップサービスを目指します。

## 市場の問題点

依頼先がわからない



適正価格がわかりにくい



施工品質が担保されにくい



## 当社の提供価値

マッチング

×

適正価格

×

高くオリティ

# 施工会社をグループ会社化

当社の提供価値である、適正価格と高くオリティの実現のため、施工会社のグループ化を4月1日に実施。すでに実施している、自社スタッフによる施工に加え、既存ノウハウを保有する施工会社をグループに迎えることで、事業拡大の加速を目指してまいります。

**生活110番**

2023年3月31日

各位

会社名 シェアリングテクノロジー株式会社  
 代表者名 代表取締役 CEO 森吉 寛裕  
 (コード: 3989 東証グロース)  
 問合せ先 管理部長 矢野 悟  
 (TEL. 052-414-6025)

**藤澤不動産株式会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ**

シェアリングテクノロジー株式会社（以下：シェアテック）は、本日開催の取締役会において、藤澤不動産株式会社の株式を取得し、子会社化することについて決議いたしましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

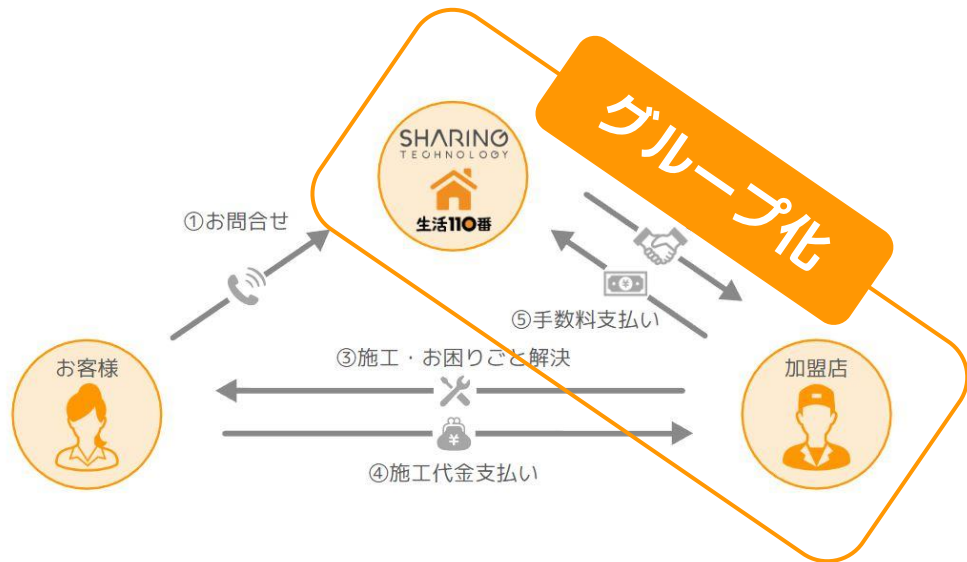
記

**1. 株式の取得の理由**

藤澤不動産株式会社は、三重県四日市市に本社を置き、害虫・害虫駆除及びハウスクリーニング等の施工を行っており、長年シェアテックの加盟店として高い品質なサービスを提供しております。シェアテックは、サービスの高品質化を計り、自社グループによる施工の拡大を進めていく中で、同社をシェアテックグループに加え、事業拡大と更なる企業価値拡大を図ることが可能であると考え、事業の各種リスクを確認し、先方と協議を行った結果、株式を取得し、子会社化することを決議いたしました。

**2. 異動する子会社の概要**

|                  |   |
|------------------|---|
| (1) 名称           | 藤澤不動産株式会社   |
| (2) 所在地          | 三重県四日市市   |
| (3) 代表者の役職・氏名    | 代表取締役 藤澤 隆太郎  |
| (4) 事業内容         | 害虫・害虫駆除及びハウスクリーニング等                                   |
| (5) 資本金          | 500万円   |
| (6) 設立年月日        | 2013年5月31日  |
| (7) 大株主及び持株比率    | 藤澤 隆太郎 100株（100%）<br>資本関係 該当事項はありません                  |
| (8) 上場会社と当該会社の関係 | 人的関係 該当事項はありません<br>シェアテックから当該会社へ害虫・害虫駆除等の案件を紹介しております。 |





補足資料

# 新たな仕組みで、 安心な暮らしを、

私たちは、「お困りごと」が発生したとき少しでも早く安心していただく、  
また当社のサービスがあることで「お困りごと」が起きても大丈夫と  
安心して暮らせる、そんな世界を目指します。

これまでもこれからも、社会のニーズにあわせサービスを進化させ続けます。

# バリュー

---

スピード

×

柔軟性

お客様のニーズ、加盟店様のニーズ、仲間からのニーズ、時代のニーズに最速で応えたい。  
スタートした時点で見えるゴールに全速力で向かうだけでなく、柔軟に変化することで真の最速を提供しよう。

多様性

×

一体感

様々なジャンル・地域で発生する「お困りごと」に対し、あらゆる分野のスペシャリストが協力して解決しています。  
年齢・性別・価値観等の多様性を理解し、尊重しながら、意見を伝え、一体となってサービスを創ることが、  
全てのステークホルダーのためにつながることを理解し、チームで最高の結果を出そう。

チャレンジ

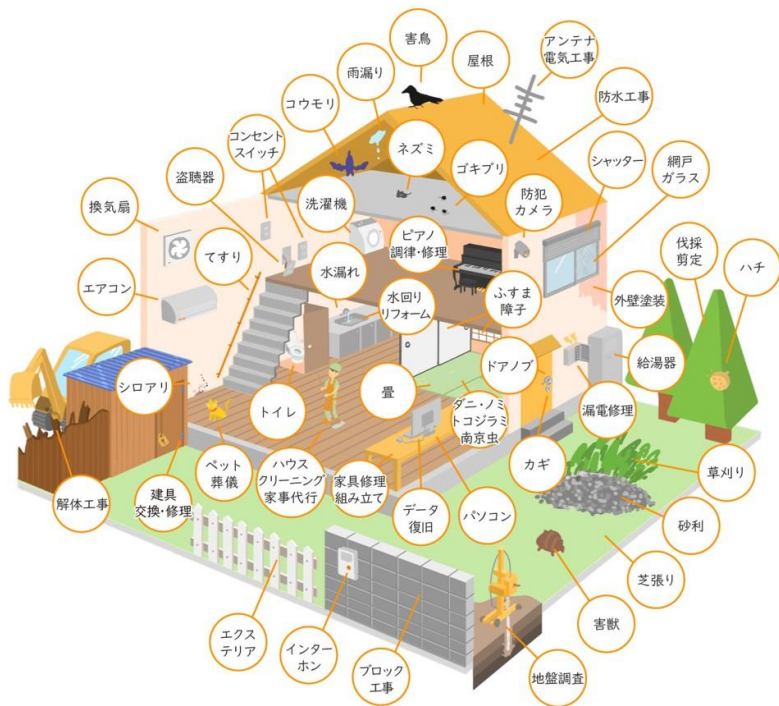
×

成長

サービスも、テクノロジーも、感性も、変化していく世界で成長し続けるためにはチャレンジし続けなければならない。  
たとえ失敗しても、仲間の挑戦による成長を評価し、次のチャレンジに活かそう。

# 『暮らしのお困りごと』を解決

様々な住宅等のトラブル『暮らしのお困りごと』に対応できる、全国6,100社以上と加盟店契約しており、当社運営サイトに訪れたお客様から電話等で受付をし、適切な加盟店をマッチング。



150以上のジャンル  
軽作業～リフォームまで

24時間365日受付  
自社コールセンター

日本全国対応  
6,100社以上の加盟店

# 運営するWEBサイトの種類

『暮らしのお困りごと』に関する2種類のサイトを運営。複数のジャンルを単一サイトで掲載するポータルサイト『生活110番』と特定のジャンルに特化したバーティカルメディアサイトを運営。ポータルサイトは主にオーガニック流入であるのに対し、バーティカルメディアサイトはリスティングからの流入比率が高い。



## 生活110番



ポータルサイト



150以上のジャンル



主にオーガニック流入



## ペット葬儀110番 電気工事110番 etc.



バーティカルメディアサイト



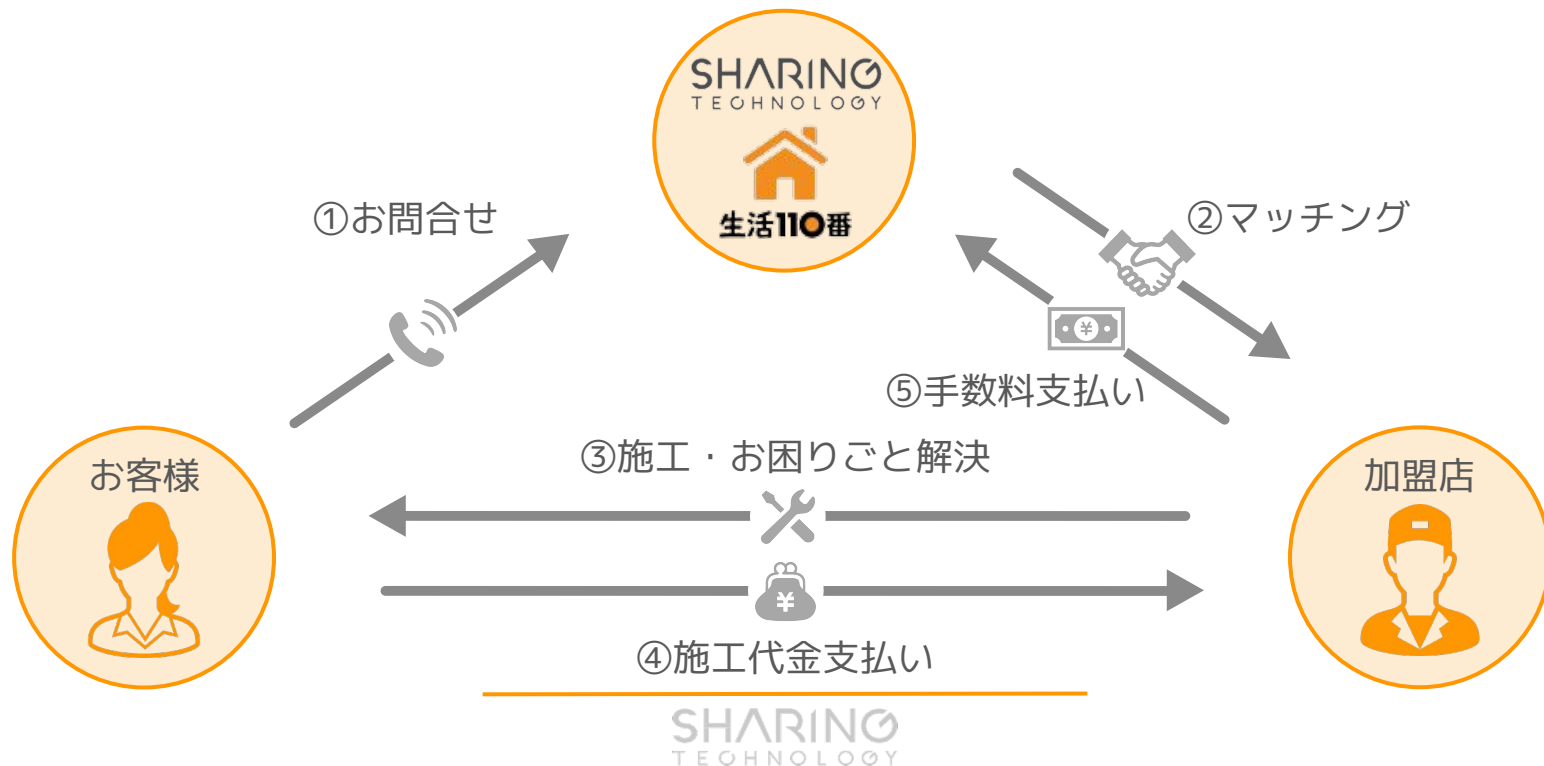
各サイト1ジャンル



主にリスティング流入

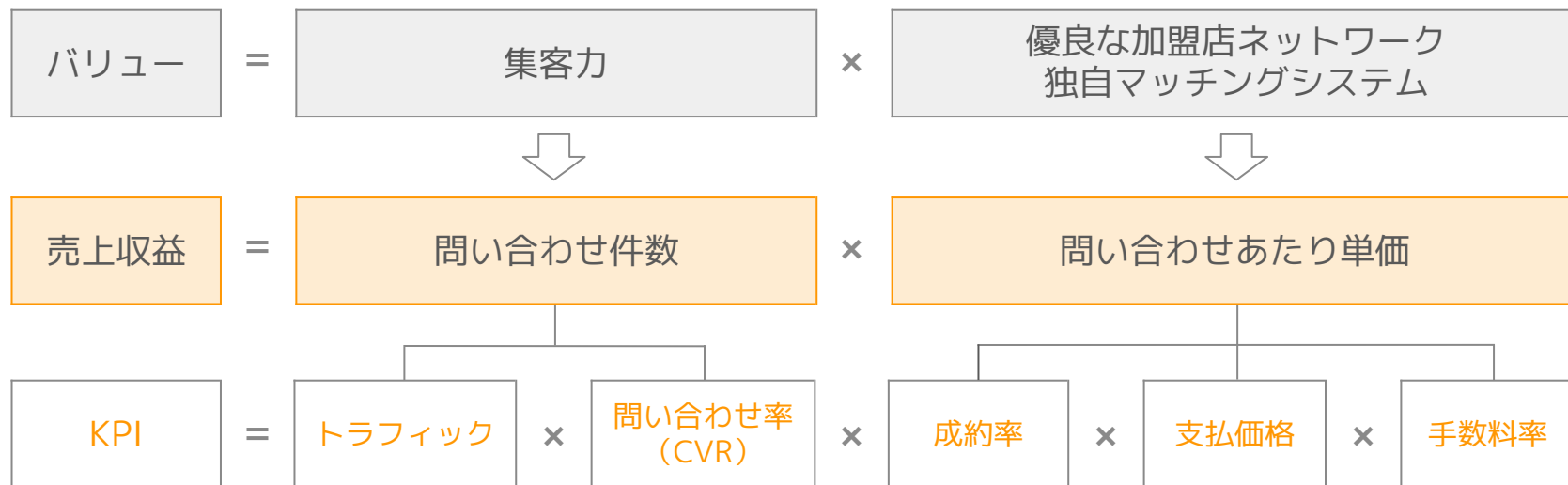
# ビジネスの流れ

『暮らしのお困りごと』が発生したお客様が当社が運営するサイトを通じて、お問い合わせいただき、①ジャンル②場所③施工希望日時から適切な加盟店をマッチングし、成約した場合に手数料を得る成約ベースと、紹介した時点で手数料を得る紹介ベースで構成。



# 収益構造の分解

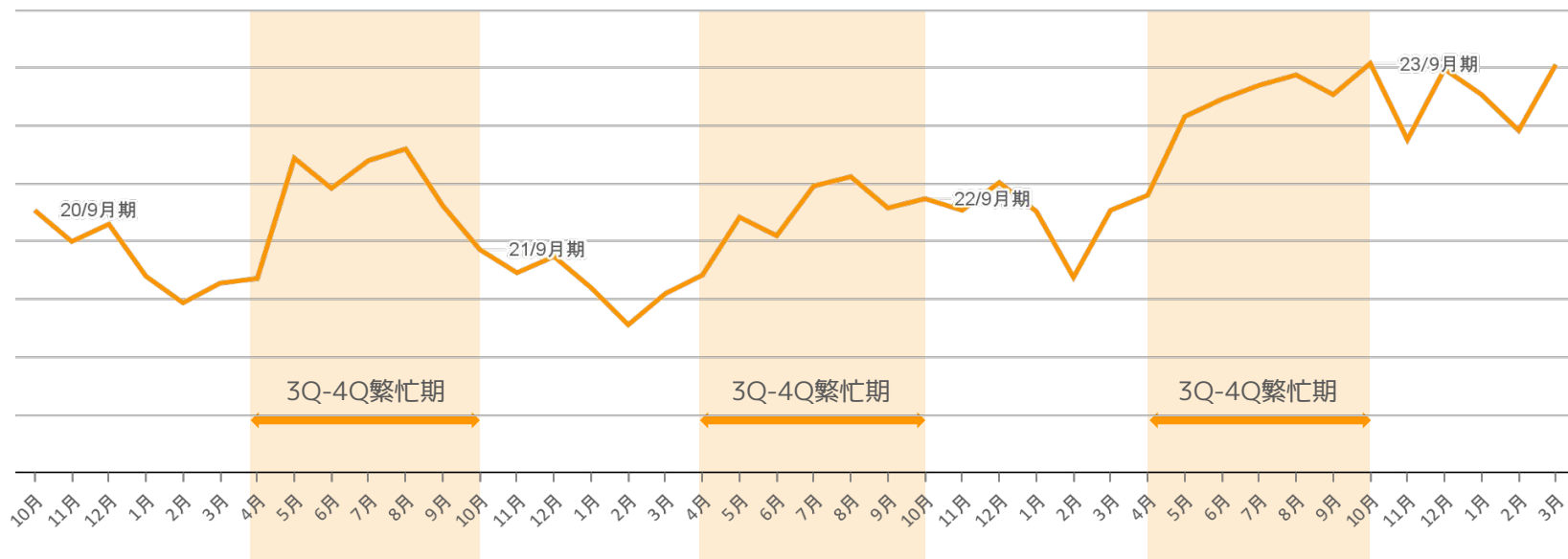
当社の価値根源（バリュー）は、集客力と集客したお客様のお困りごとを解決するマッチングシステム及び優良な加盟店とのネットワークと定義。それぞれ問い合わせ件数及び問い合わせあたり単価の数値として表され、問い合わせ件数はトラフィック、問い合わせ率（CVR）に分解、問い合わせあたり単価は成約率、支払価格、手数料率に分解できる。



# 月次売上推移

『暮らしのお困りごと』事業にはシーズナリティがあり、害虫害獣等の駆除及び草刈り剪定が盛んな夏の時期と、台風による住宅への被害回復が多くなる秋口（当社事業年度の下期）の売上が大きくなる傾向がある。当期もシーズナリティのトレンドは変わらず、さらなる売上収益の伸長を見込む。

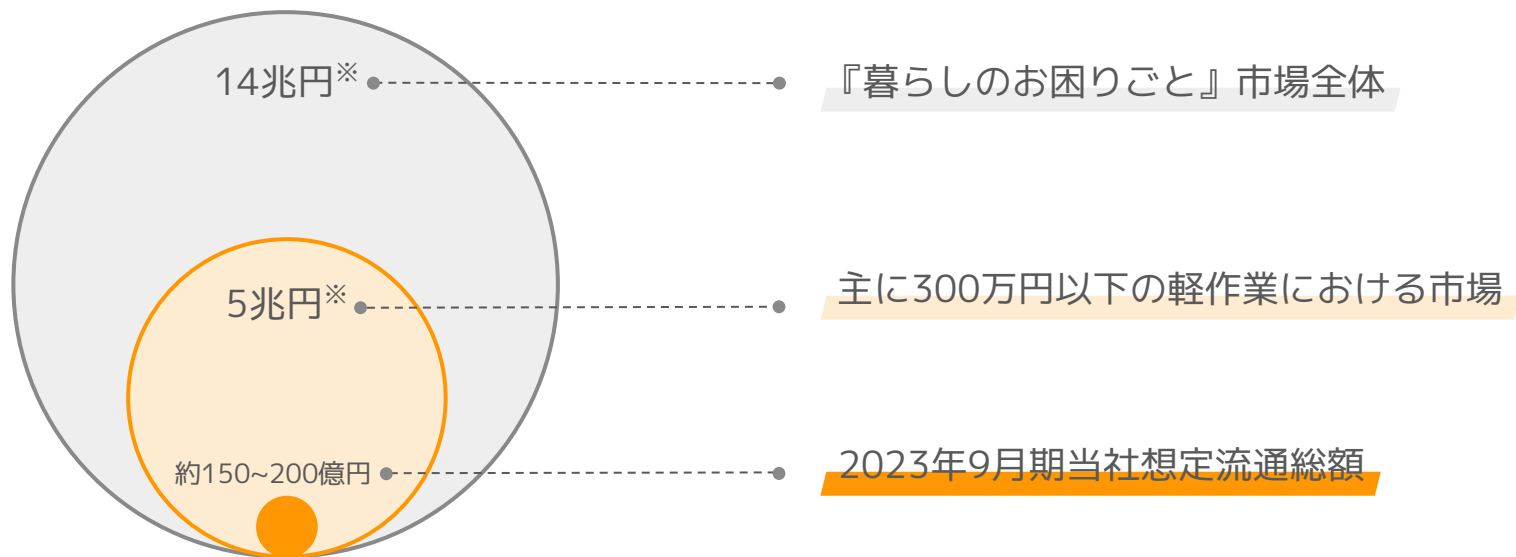
## シーズンの変化と共に変動する売上推移





# 『暮らしのお困りごと』市場

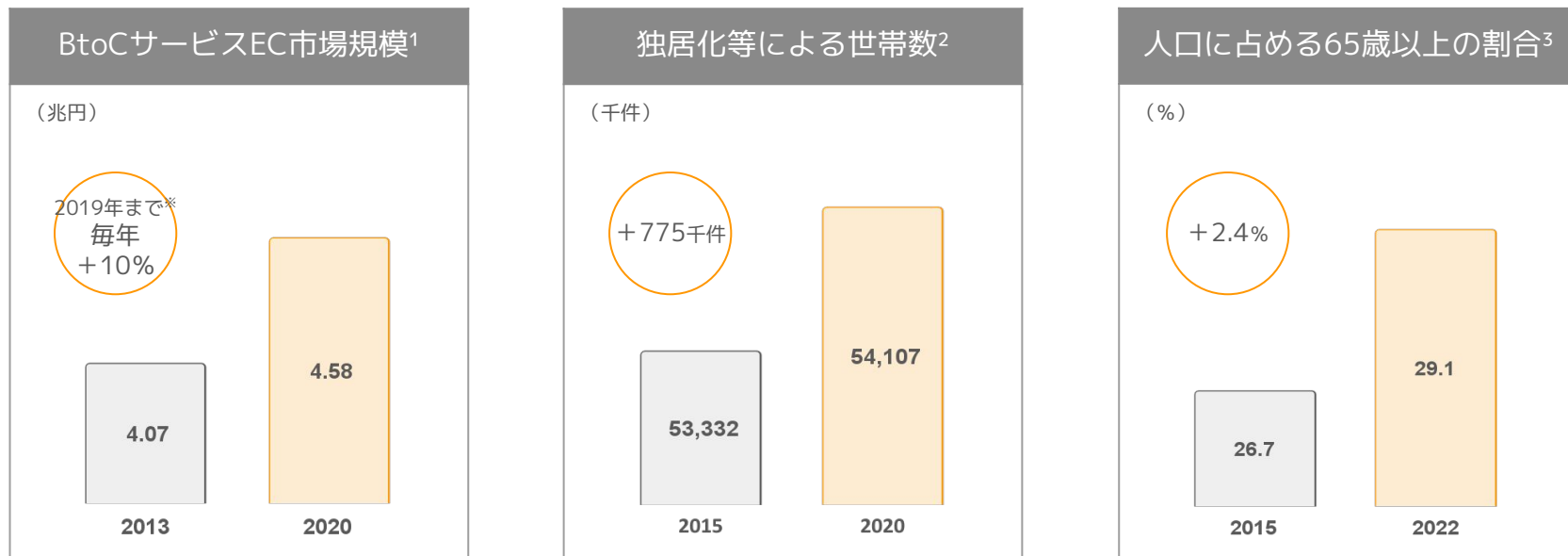
『暮らしのお困りごと』に関する国内市場は14兆円、中でも金額の小さいものは5兆円と推計。高齢化及び独居化が進むことにより、さらなる市場拡大が見込まれる。また、既存の電話帳などから、オンライン化が進むことで事業機会の拡大が見込まれる。



※外部調査機関が、2万人対象の『暮らしのお困りごと』に対するサービス利用頻度及び価格の調査結果をもとに推計

# 追い風となる市場規模

高齢化や独居化による世帯数の増加、サービスECの普及等が、当社の『暮らしのお困りごと』市場を拡大させる要因に。



- 1 経済産業省「我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」※新型コロナウイルス感染症拡大の影響により2020～2022年までは一時的に成長率減少
- 2 国立社会保障・人口問題研究所「『日本の世帯数の将来推計（全国推計）』（2018（平成30）年推計）」
- 3 総務省統計局「統計トピックスNo.113 統計からみた我が国の高齢者－「敬老の日」にちなんで－」

# 連結貸借対照表

[百万円]

|        | 当第2四半期<br>連結会計期間<br>(2023年3月末) | 前連結会計年度<br>(2022年9月末) | 前期末比    |
|--------|--------------------------------|-----------------------|---------|
| 流動資産   | 1,547                          | 1,706                 | △159    |
| 固定資産   | 1,356                          | 622                   | +733    |
| 総資産    | 2,903                          | 2,328                 | +574    |
| 流動負債   | 1,056                          | 1,565                 | △509    |
| 固定負債   | 528                            | 93                    | +435    |
| 資本合計   | 1,318                          | 669                   | +648    |
| 自己資本比率 | 45.4%                          | 28.8%                 | +16.6pt |

# 連結損益計算書

[百万円]

|       | 当第2四半期<br>連結累計期間 | 前第2四半期<br>連結累計期間 | 前年同期間比 |
|-------|------------------|------------------|--------|
| 売上収益  | 2,569            | 1,944            | +624   |
| 売上原価  | 139              | 65               | +73    |
| 売上総利益 | 2,430            | 1,879            | +550   |
| 販管費   | 2,016            | 1,765            | +251   |
| 営業利益  | 424              | 125              | +299   |
| 税引前利益 | 422              | 118              | +303   |
| 四半期利益 | 642              | 118              | +523   |

# 会社概要

---

- 会社名 シェアリングテクノロジー株式会社
- 本社 〒450-6319 愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋19F
- TEL TEL : 052-414-5919
- 役員

|               |       |
|---------------|-------|
| 代表取締役 CEO     | 森吉 寛裕 |
| 取締役 COO       | 片山 善隆 |
| 取締役           | 植田 栄作 |
| 取締役 監査等委員     | 原田 千秋 |
| 取締役 監査等委員（社外） | 浅井 啓雄 |
| 取締役 監査等委員（社外） | 善利 友一 |
- 資本金 1,000万円 ※2023年3月末現在
- 従業員数 198名（内アルバイト・パート45名） ※2023年3月末現在
- 決算期 9月末
- 上場市場 東証グロース 証券コード：3989

# 将来予測に関する注意事項

---

本開示には、シェアテックグループに関連する予想・見通し・目標・計画等の将来的な見通しに関する事項が含まれており、これらは、本開示時点において入手可能な情報に基づく、本開示時点における予測等を基礎として作成されております。

また、これらの事項については、一定の前提・仮定が採用されており、かかる前提・仮定がシェアテックグループの経営陣の判断又は主観的な予測に過ぎないといったリスク及び不確実性が含まれております。

そのため、様々な要因によって、その後の実績、経営成績・財政状況等が、現時点での予測・見通し・目標・計画等とは異なる結果となる可能性がありますことをご承知ください。

本開示は、当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する判断は、投資家の皆様ご自身の判断で行っていただきますようお願いいたします。