

# SHARINO TECHNOLOGY

---

2023年9月期 第1四半期 決算説明資料

2023年2月14日

# 目次

01 トピック

02 業績ハイライト

03 補足資料

# トピック

## 連結業績

- 売上収益は、1,292百万円となり、YoY127%、274百万円の増収。
- 営業利益は、220百万円となり、YoY311%、149百万円の増益。

## 業績要因

- カギジャンルの売上収益が、コロナ禍前と同水準まで回復。
- 広告宣伝費率をコントロールし、対売上総利益比で51%→49%に低下。

## 通期計画

- 通期見通しに対し、売上収益、営業利益ともに計画通り進捗。
- 高くオリティ実現のため、自社施工の基盤づくりに向けた取り組みを継続。

## 業績ハイライト

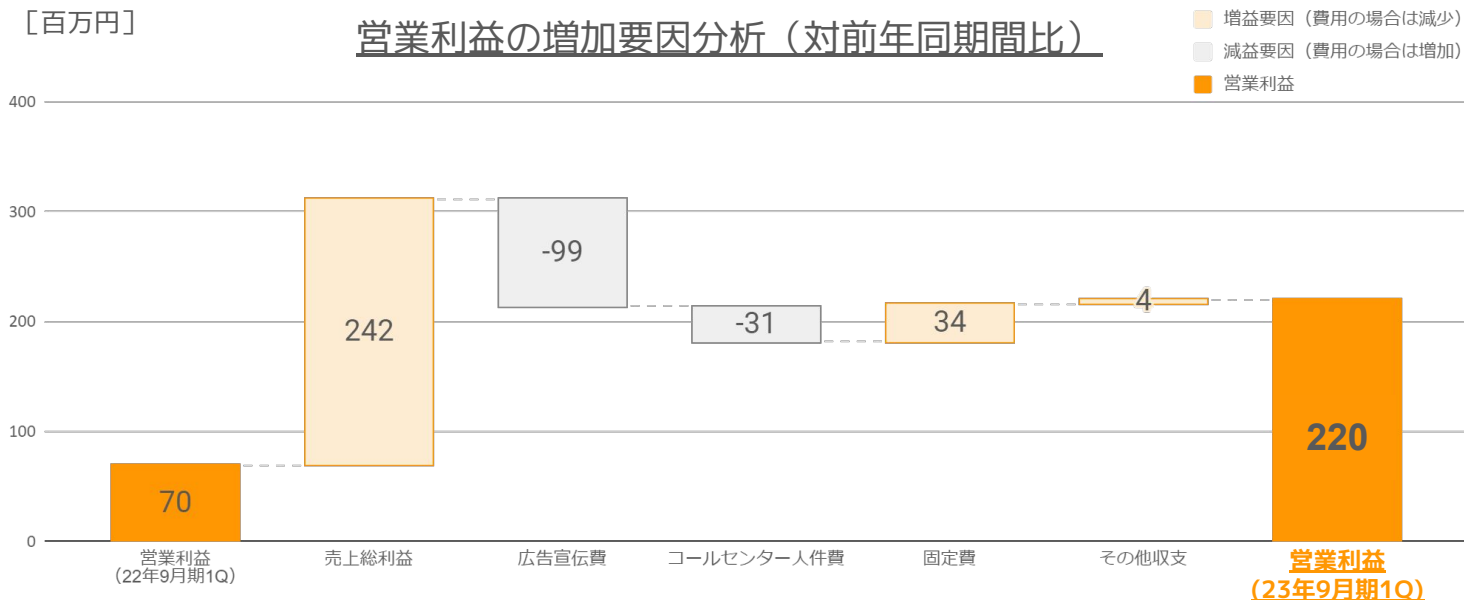
## 連結業績 四半期サマリー

売上収益は、カギジャンルの売上回復が増収に大きく寄与し、想定を上回る水準で着地。  
営業利益は、広告宣伝費を適正水準(対売上総利益比 50%前後)で維持できたことで、大幅増益。

	2023年9月期 第1四半期	2022年9月期 第1四半期	前年同期間比
売上収益	1,292百万円	1,019百万円	+274百万円
営業利益	220百万円	70百万円	+149百万円
当期利益	279百万円	66百万円	+213百万円

# 営業利益の増減要因

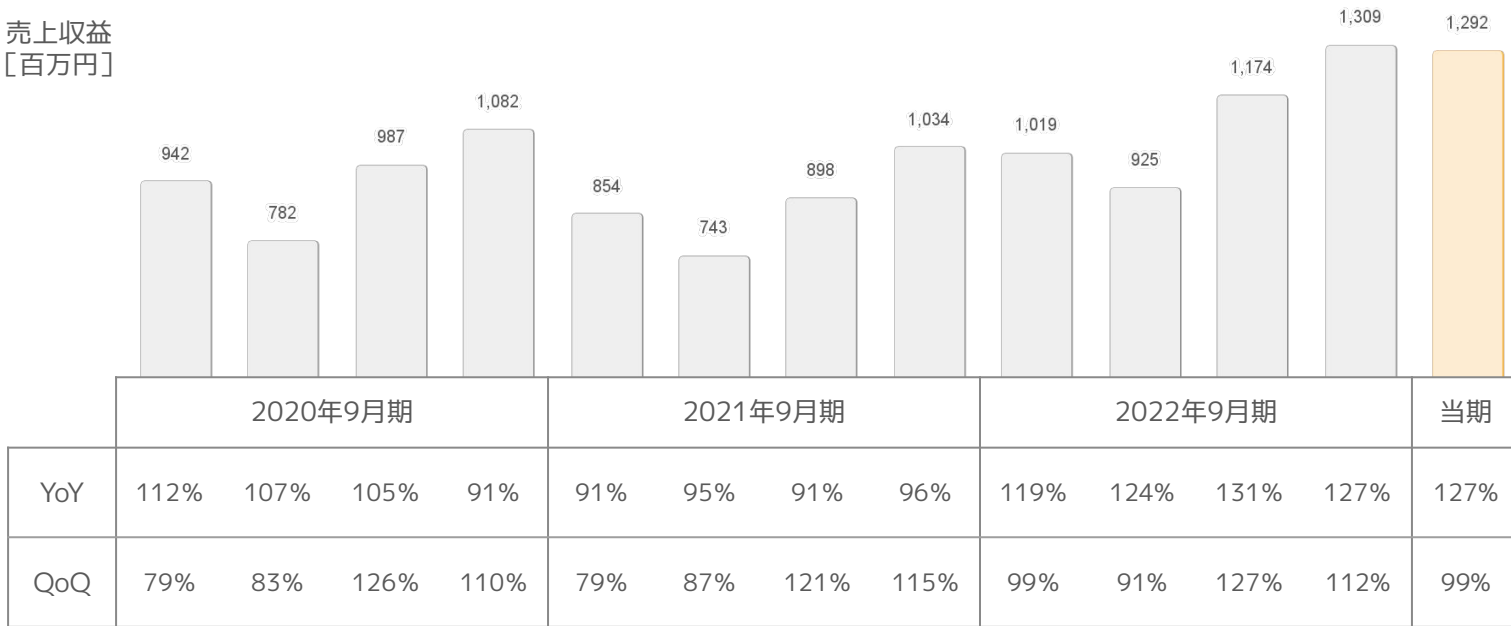
前年同期間比で売上総利益が大幅に増加したこと及び固定費が減少したことが、主な増益要因。売上収益の増大に伴って増加する広告宣伝費が、対売上総利益比で良化したことも増益に寄与。



# 売上収益の四半期推移

天候及びコロナ禍からの回復基調の外部要因もあり、第1四半期として過去最高の売上を記録。継続的に取り組む単価向上並びに法人提携の拡大等の内部施策が着実に成果として現れる。

売上収益  
[百万円]



## 主要指標の推移

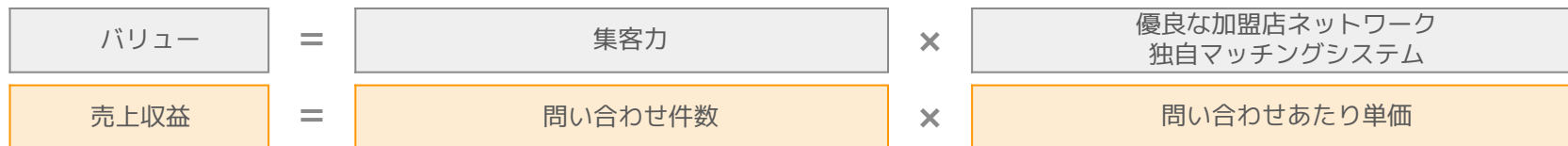
主要指標である変動費(広告宣伝費とコールセンター人件費)は今期も想定通りの売上総利益比。重点取組事項の法人提携及び自社施工の本格化にともない、売上原価が前年同期間比で増加。

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

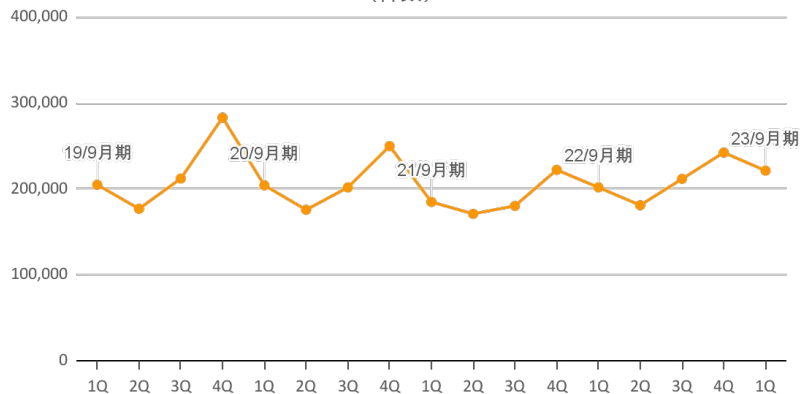


# 売上収益を分解した各指標の推移

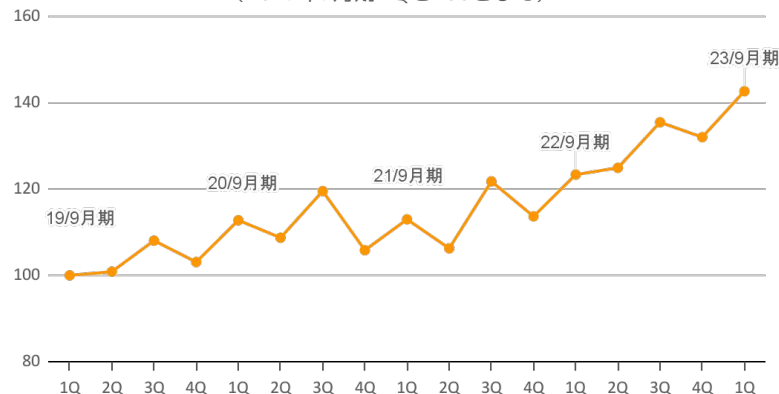
お問い合わせ件数は、横ばいの水準続くも全体に占める高収益ジャンルの比率は引き続き増加。  
お問い合わせあたり単価は、各加盟店との協力強化、マッチングの最適化により増加傾向。



お問い合わせ件数推移  
(件数)



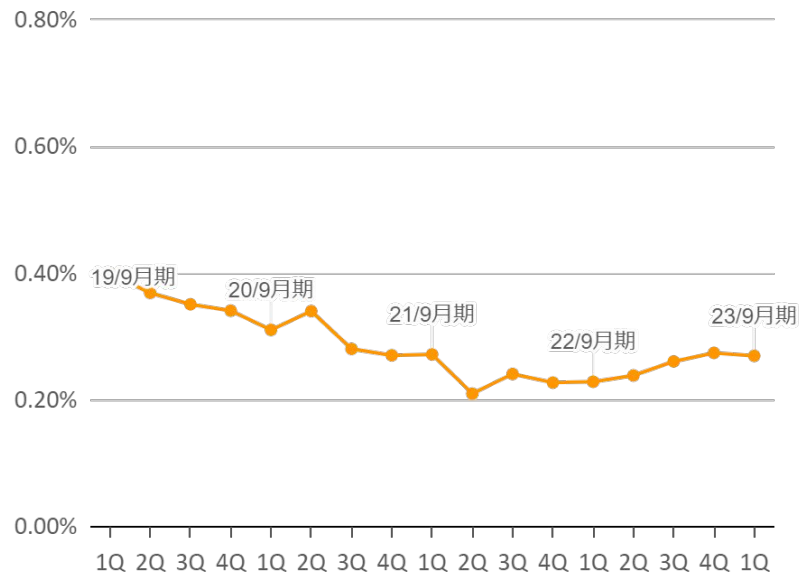
お問い合わせあたり単価  
(2019年9月期1Qを100として)



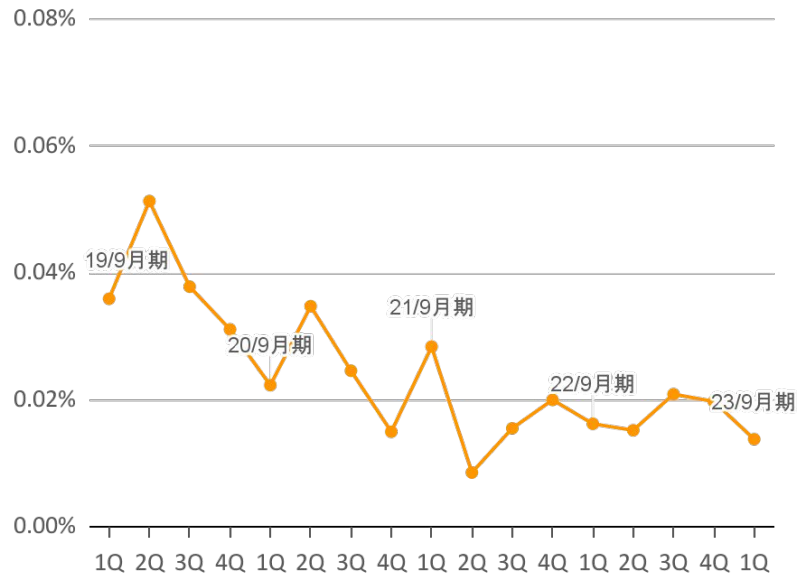
# お客様、加盟店の満足度を重視した事業運営

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



## 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。

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

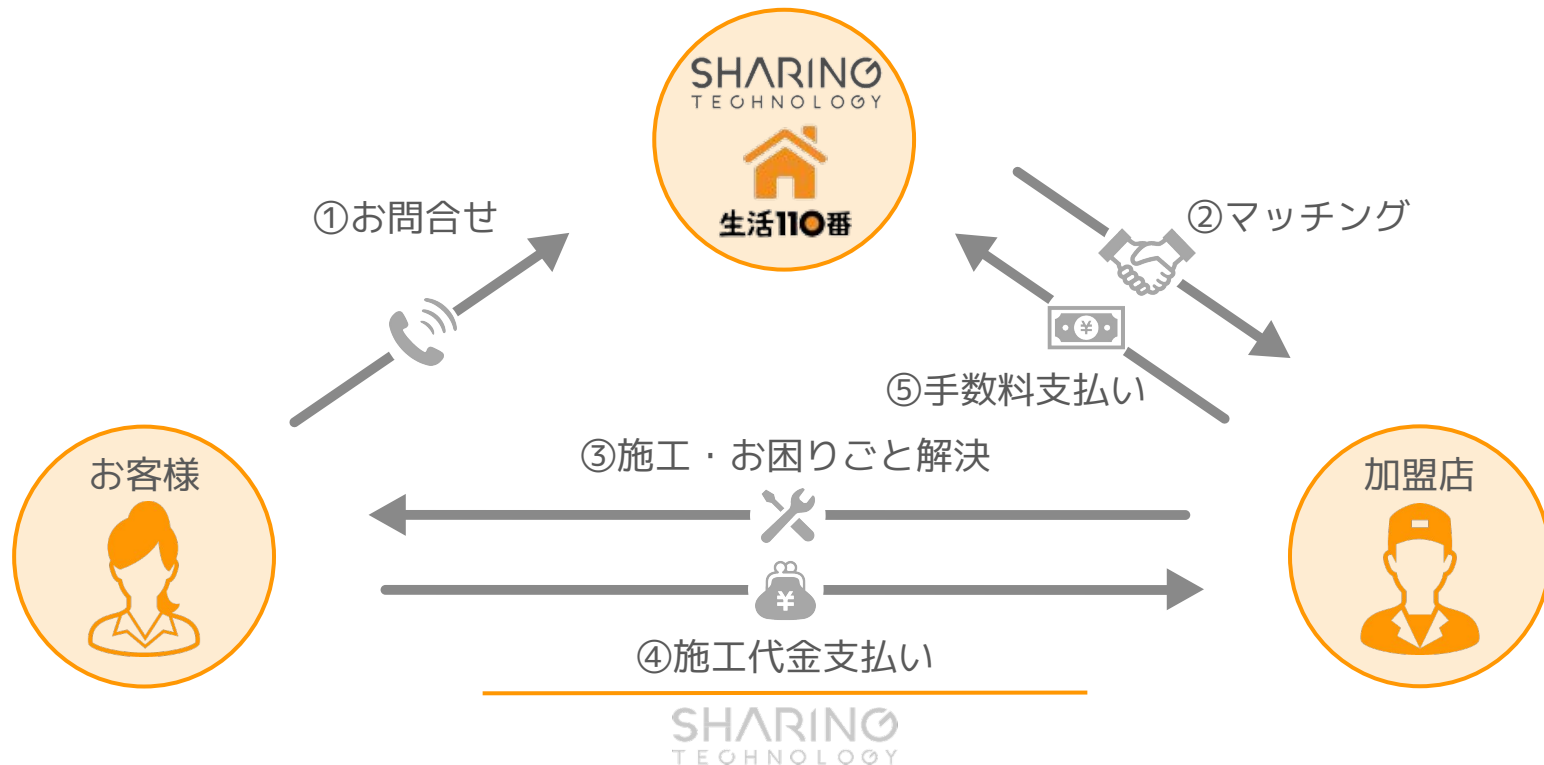


## ペット葬儀110番 電気工事110番 etc.

-  バージ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

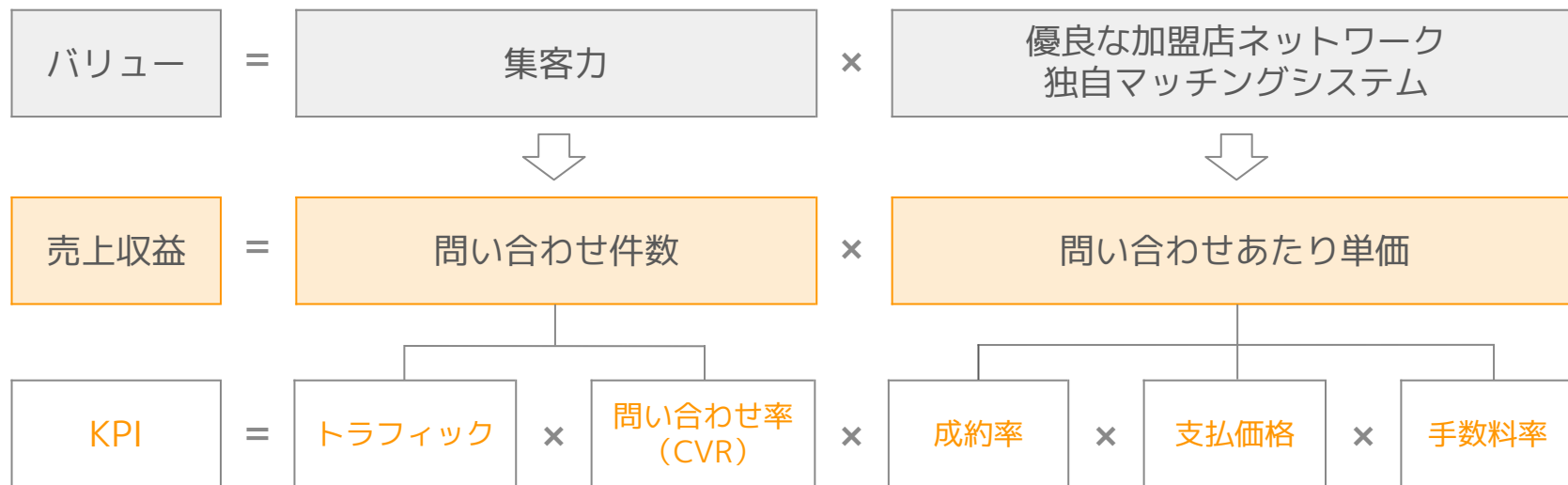
『暮らしのお困りごと』が発生したお客様が当社が運営するサイトを通じて、お問い合わせいただき、①ジャンル②場所③施工希望日時から適切な加盟店をマッチングし、成約した場合に手数料を得る成約ベースと、紹介した時点で手数料を得る紹介ベースで構成。





# 収益構造の分解

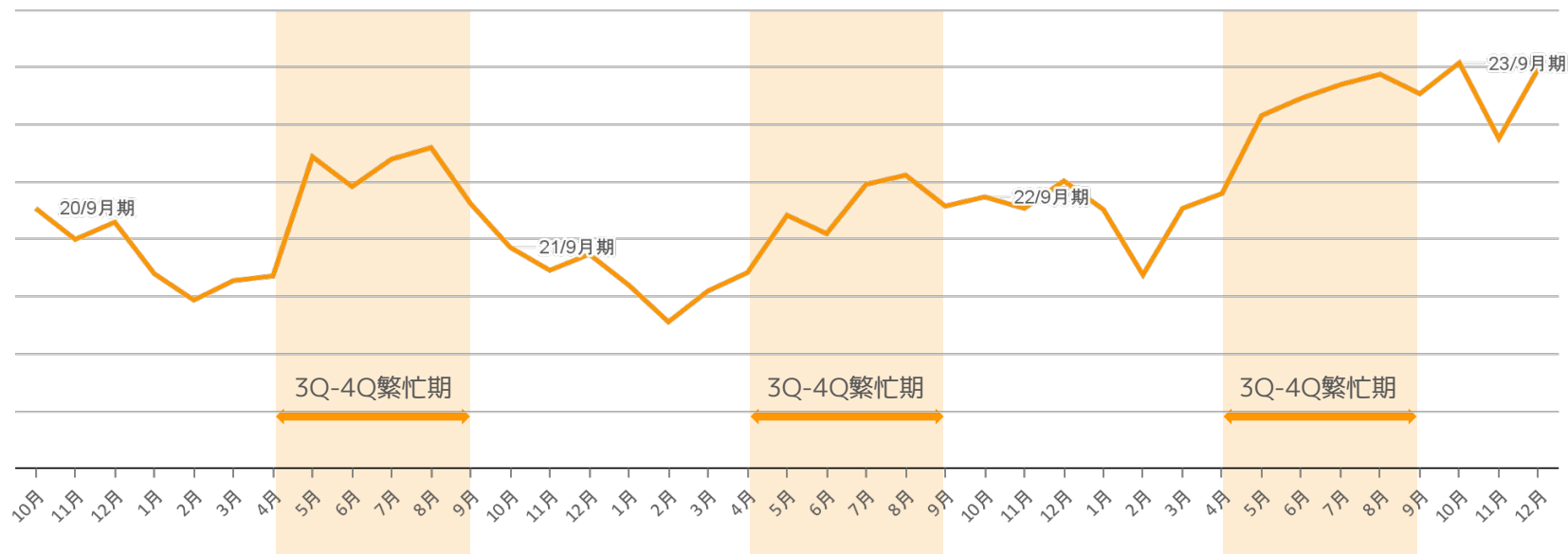
当社の価値根源（バリュー）は、集客力と集客したお客様のお困りごとを解決するマッチングシステム及び優良な加盟店とのネットワークと定義。それぞれ問い合わせ件数及び問い合わせあたり単価の数値として表され、問い合わせ件数はトラフィック、問い合わせ率（CVR）に分解、問い合わせあたり単価は成約率、支払価格、手数料率に分解できる。



# 月次売上推移

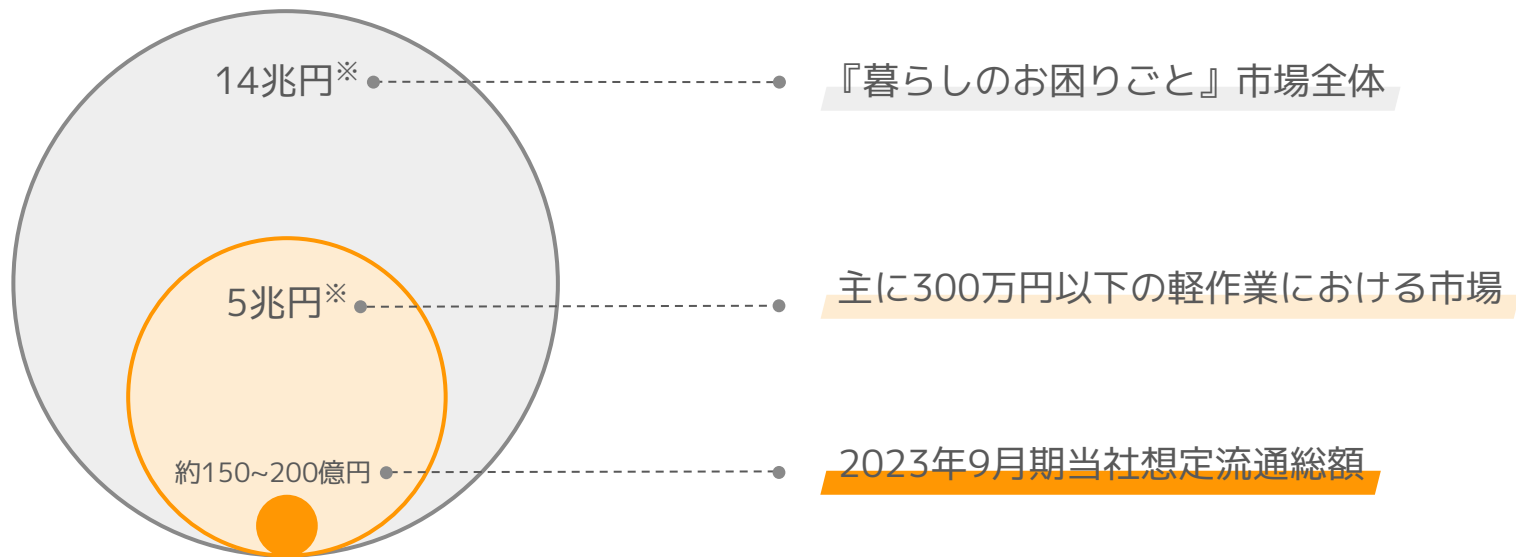
『暮らしのお困りごと』事業にはシーズンナリティがあり、害虫害獣等の駆除及び草刈り剪定が盛んな夏の時期と、台風による住宅への被害回復が多くなる秋口（当社事業年度の下期）の売上が大きくなる傾向がある。当期もシーズンナリティのトレンドは変わらず、さらなる売上収益の伸長を見込む。

## 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

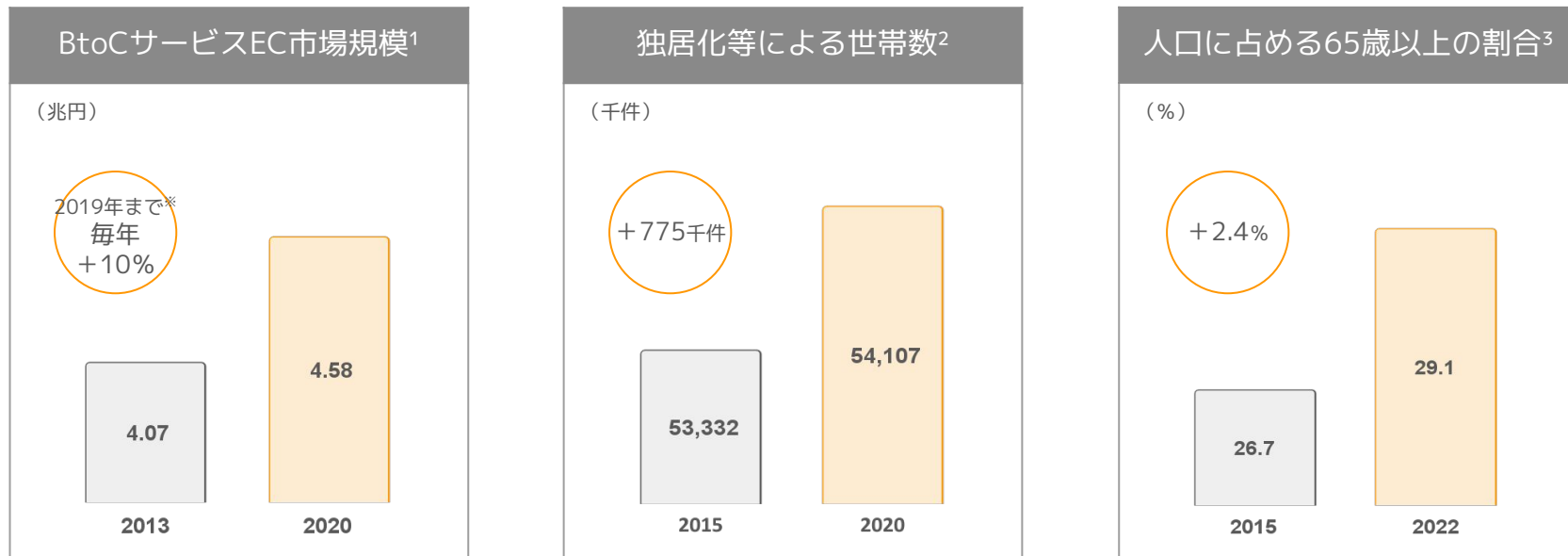
『暮らしのお困りごと』に関する国内市場は14兆円、中でも金額の小さいものは5兆円と推計。高齢化及び独居化が進むことにより、さらなる市場拡大が見込まれる。また、既存の電話帳などから、オンライン化が進むことで事業機会の拡大が見込まれる。



※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1四半期 連結会計期間 (2022/12/31)	前連結会計年度 (2022/9/30)	前期末比
流動資産	1,431	1,706	△275
固定資産	616	622	△6
総資産	2,048	2,328	△281
流動負債	1,039	1,565	△526
固定負債	54	93	△38
資本合計	953	669	+284
自己資本比率	46.6%	28.8%	+17.8pt

# 連結損益計算書

[百万円]

	当第1四半期 連結累計期間 (2022/10/1~12/31)	前第1四半期 連結累計期間 (2021/10/1~12/31)	前年同期間比
売上収益	1,292	1,019	+274
売上原価	61	29	+32
売上総利益	1,230	989	+242
販管費	1,017	921	+96
営業利益	220	70	+149
税引前四半期利益	218	66	+153
四半期利益	279	66	+213

# 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 愛知県名古屋市名村区名駅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 ※2022年12月末現在
- 従業員数 204名（内アルバイト・パート52名） ※2022年12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。