

2018年9月期・第3Q
決算説明資料

SHARING
TECHNOLOGY

〒450-6319

愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1JPタワー名古屋19F

TEL:052-414-5919

FAX:052-526-2000





事業概要

様々なライフサービス市場に対してターゲットした「バーティカルメディアサイト」の運営を中心としたWEB事業を展開

月間合計
200万PV
以上

バーティカルメディアサイト (約200サイト)



電気工事 110番



張り替え 110番



ペット葬儀 110番



草刈り 110番



防犯カメラ設置 110番



雨漏り修理 110番

総合プラットフォームサイト
「生活110番」

月間
170万PV
以上



Life service sharing economy

生活 110番

※2018年6月時点



第3Q
決算の概要

	前3Q実績 2017年9月期	当3Q実績 2018年9月期	前年同期間比
売上収益	1,119百万円	2,808百万円	251%
営業利益	306百万円	828百万円	271%
税引後純利益	195百万円	780百万円	400%

※今期の通期売上が37.7億円から45.5億円に、当期純利益は3.2億円から4.7億円に上方修正

シェアテック単体のWEB事業の実力値を示す最重要KPIは開示後、**過去最高の前期比170%**（21ページ参照）。当初予算より好調かつ順調に伸びています。今期は引き続きWEB事業に投資を行っていく予定です。



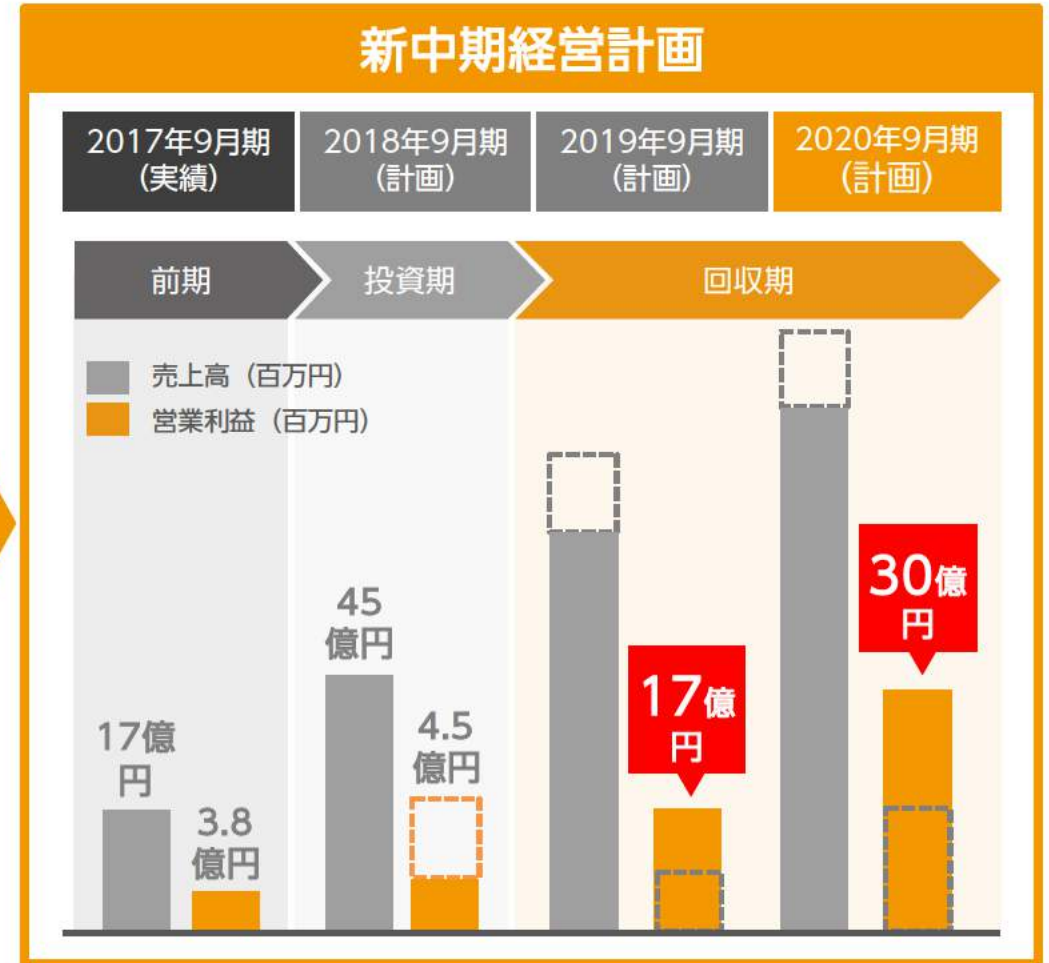
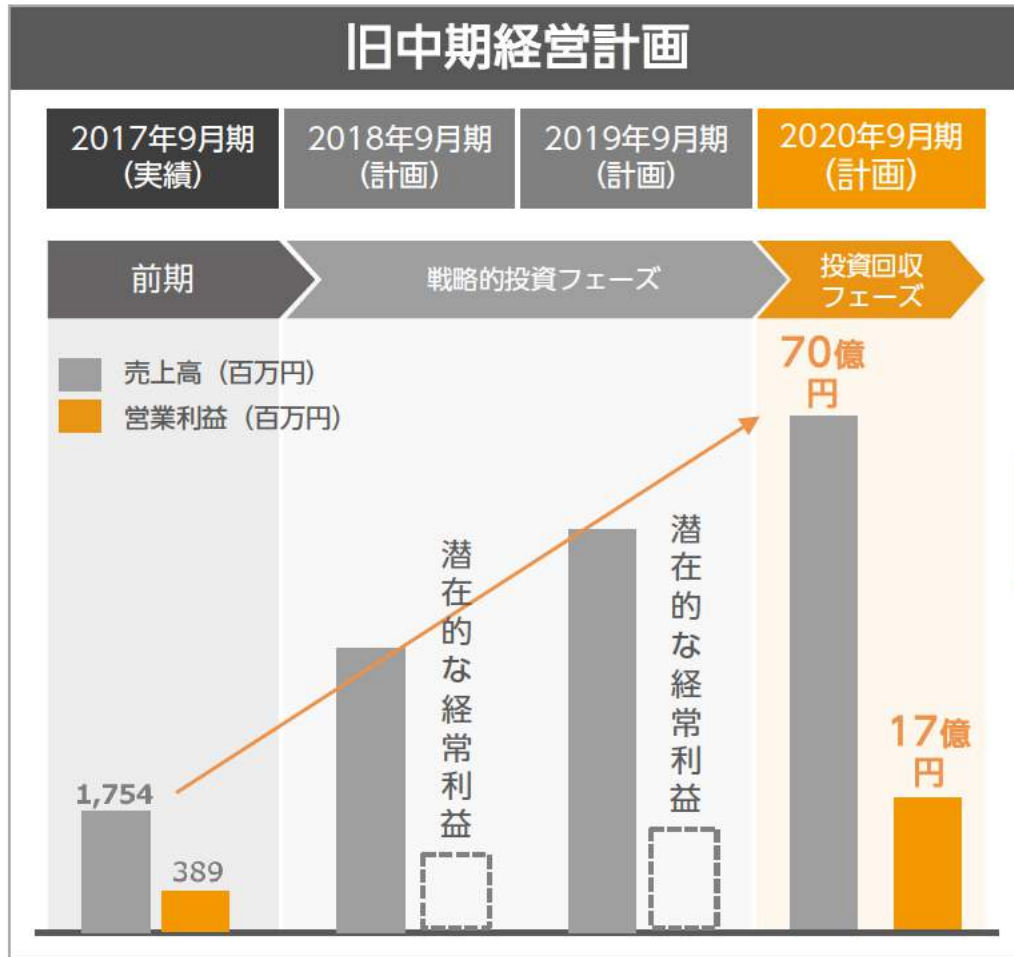
新中期経営計画

 再来期の**営業利益を30億円**に設定

 WEB事業の投資実績を一部開示。
引き続き積極的な投資を行う。

 **新システムMover**を2018年8月にリリース。
さらなる大きな成長の可能性。

今期当初織り込んでいなかったM&Aを進めたことで増えた利益により、今期と来期に投資予定だった金額を今期中に投資することが可能となり、再来期に計画していた営業利益17億円を1年前倒しして、来期達成に変更。併せて当初営業利益17億円を計画していた再来期の営業利益計画を30億円に変更いたします。





成長戰略

当社の成長は、大きく2つの要素で説明可能です。1つめはWEB施策、これはサイトへの流入数と、サイトに訪れたユーザーに対してのCVR(当社への問合せ率)を伸ばすことです。2つめはライフサービスインフラ施策、主に加盟店の成約率を上げることによって、実質的に発生している1問合わせあたりの売上単価を伸ばすことです。

WEB事業売上収益 =

WEB 施策

CVR
(当社への問合せ率)

- ABテスト(P12参照)
- サイトリニューアル

×

トラフィック数
(サイトへの流入数)

- コンテンツ投資(P13参照)
- 新規17サイト制作

×

ライフサービスインフラ施策

単価
(1問合わせあたりの実質売上)

- マッチングの最適化
- **新システム【Mover】**
→ (P15 以降参照)

次ページ以降で直近のCVRとトラフィック数の成長に関して開示します。

売上上位20サイトに対してA Bテスト及びサイトリニューアルを実施。引き続き主力サイトへの施策を継続すると共に、運営している約200のサイト（約120ジャンル）全てに今後、施策を行っていくことを目標にする。

売上TOP20サイト	CVR [前年対比]	トラフィック [前年対比]
A	240%	210%
B	154%	229%
C	101%	104%
D	117%	168%
E	120%	296%
F	125%	150%
G	195%	224%
H	160%	130%
I	184%	125%
J	175%	156%
K	139%	144%
L	139%	287%
M	229%	121%
N	106%	100%
O	184%	147%
P	170%	182%
Q	112%	115%
R	118%	116%
S	34%	183%
T	203%	117%

主力20サイトで先行テストを実施

**勝ちパターンを分析し
200サイトへ展開**

**CVR増加施策成功率95%
トラフィック増加施策成功率100%**

※2018年6月の数値と2017年6月の数値を比較

※CVRの算出方法はGoogle広告における広告キーワードのインプレッション（表示回数）の多い上位10キーワード（昨年と今年を対比可能なもの）を定点観測した数値。キーワード毎の伸び率の平均を記載

※トラフィックの増加は、コンテンツ投資の効果と、CVR上昇により、リスティング広告の1クリック当たりの入札金額を引き上げることができ、クリック数が増えたことが影響

コンテンツへの投資でトラフィックの上昇を達成。コンテンツへの投資金額に対して、該当コンテンツ経由で増加する売上は現在の実績としては、生活110番は10か月以内、バーティカルメディアは8か月以内に回収可能。
 (≒投資回収率 (ROAS) 100%以上)

トラフィック投資実績

【生活110番】1年経過した記事の推移



- 公開後1年後にはROAS143.9%。
- 10ヶ月経過時点の記事からROAS100%以上を達成。

【バーティカルメディア】1年経過した記事の推移



- 公開後1年後にはROAS 261.4%。
- 8ヶ月経過時点の記事からROAS100%以上を達成。

※2018年7月現在生活110番単体で約5300記事公開完了、バーティカルメディア主要20サイトで約400記事公開完了
 ※開示データはトラフィック施策の実施開始2017年7月以降のデータ
 ※月毎の売上はシーズンリティ要素があるため変動します。

今期コンテンツ投資（主にはライティング）として社内人件費へ157百万円、外注費で327百万円投資実行し、生活110番約3,500記事、業者掲載数約16,000社(約55,000~60,000ページ相当)、その他サイトへ約3,000記事追加する予定。

これまでのページで説明させていただいたWEB施策への投資を引き続き行うことで、**新中期経営計画の達成を狙う**。さらに新システムMoverを8月にリリース。このシステムを活用し、**更なる大きな成長を目指す**。

WEB事業売上収益＝



加盟店の各スタッフに「Mover」をインストールしたスマートフォンを携帯させ、加盟店各スタッフのリアルタイムスケジュールや、GPSを使い位置情報を取得。「Mover」を活用することで、日本国内で圧倒的にスピーディーにサービスを提供できるライフサービスインフラの構築を目指す。「生活のお困りごと」に関するWEBサイト運営企業から「生活のお困りごと」を解決するライフサービスインフラ構築企業へ。

当社加盟店数×加盟店スタッフ数の
No1ライフサービスインフラへ

圧倒的にスピーディーな
サービス提供の実現！

2018年8月リリース予定



2018年7月に北海道、宮城、岩手、東京、静岡、愛知、新潟、石川、長野、大阪、兵庫、広島、愛媛、香川、福岡、熊本、沖縄、全国17箇所での加盟店説明会も実施完了。

現行のシステムでは加盟店からの折り返しまでにかかる時間、ユーザーの訪問希望日時に対して対応できていない可能性がある等、Moverの機能と比較して加盟店の細かいスケジュールを把握できていないことで失注しているユーザーが多くいると考えています。また、GPS情報を取得することで移動時間の短縮も可能でこれらの影響により成約率向上＝単価の向上が可能になります。

受付からの折り返し時間



訪問希望日時に沿えない



訪問時間までの移動時間



受付から折り返しまでの時間の短縮・ユーザーの訪問希望日時に訪問・GPS情報による訪問までの移動時間の短縮。
Moverを活用することで全てがスピーディーに対応可能に。

旧システムでの成約率36.8%が、加盟店のリアルタイムスケジュール把握だけで成約率が
40.3%に。GPS機能が加わることでさらなる成約率向上を目指す。

※リアルタイムスケジュール把握＝訪問希望日に訪問 ※テストは特定の1ジャンルで実施

特定のジャンルによるMoverテストマーケティングを行い短期間で結果を出すことを目標

来期WEB事業の目標利益に対してはWEB施策での達成を目指し、Moverによるライフサービス施策を成功させることで、より大きな成長を目指します。

①当社では3つの軸で成長が可能

【他社の場合】



【当社の場合】

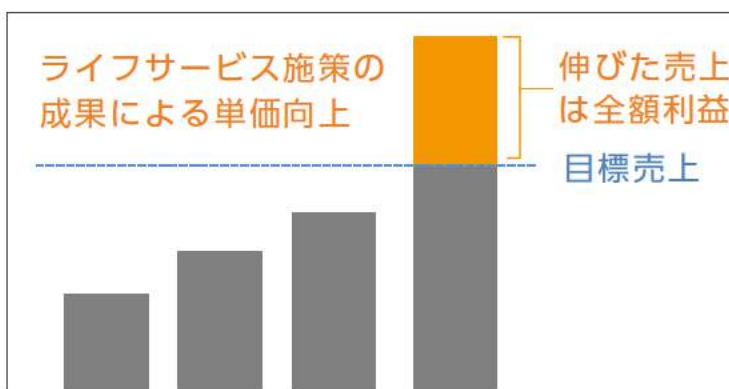


②ライフサービスインフラ施策による利益増加

例 取次ぎ後の平均成約率が38.2%
目標売上が40億円の場合

15%の成約率の向上で

取次ぎ後の平均成約率が約44%に売上が
46億円に。伸びた売上は全額利益に。

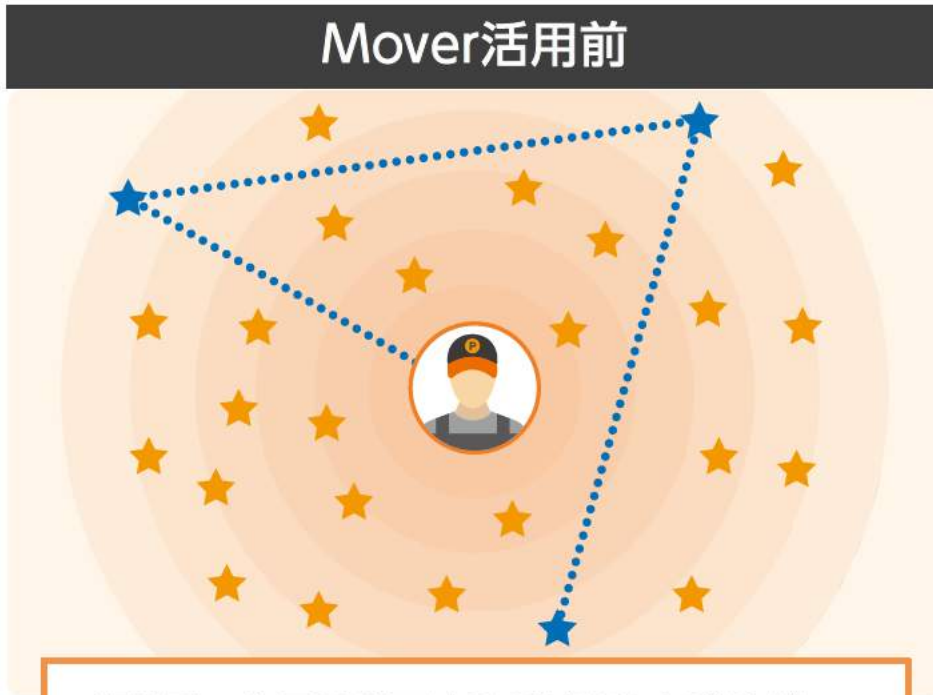


1流入にかけるWEB
広告費の引き上げが
可能で、さらなる利
益を伸ばせる可能性

単価の向上が可能な当社だからこそ掛算式に利益があがる仕組みを構築できます。

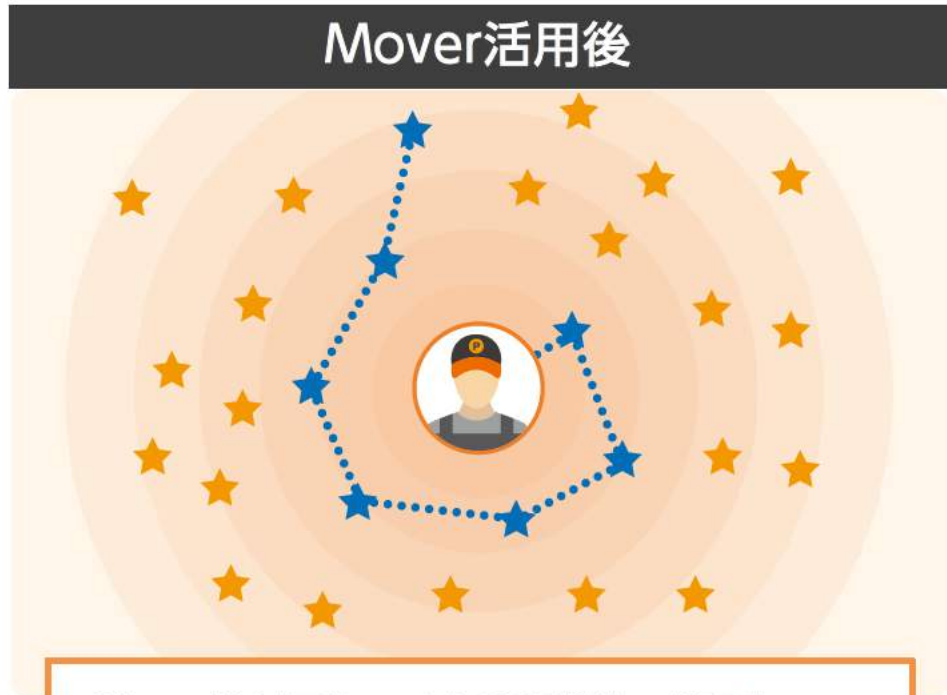
当社の展開しているジャンルの中で、エアコンの取付、取外しや家具の組立などユーザーが求める金額でのサービス提供が難しく、積極的な広告出稿ができていないものが多く存在します。Moverを活用し、加盟店スタッフの位置情報を取得することにより、低価格帯のサービスにも対応できると考えています。

Mover活用前



短時間で施工は完了するが効率的な移動ができず、加盟店の移動コストが価格に上乗せされるため、サービス提供価格は高くなる。

Mover活用後

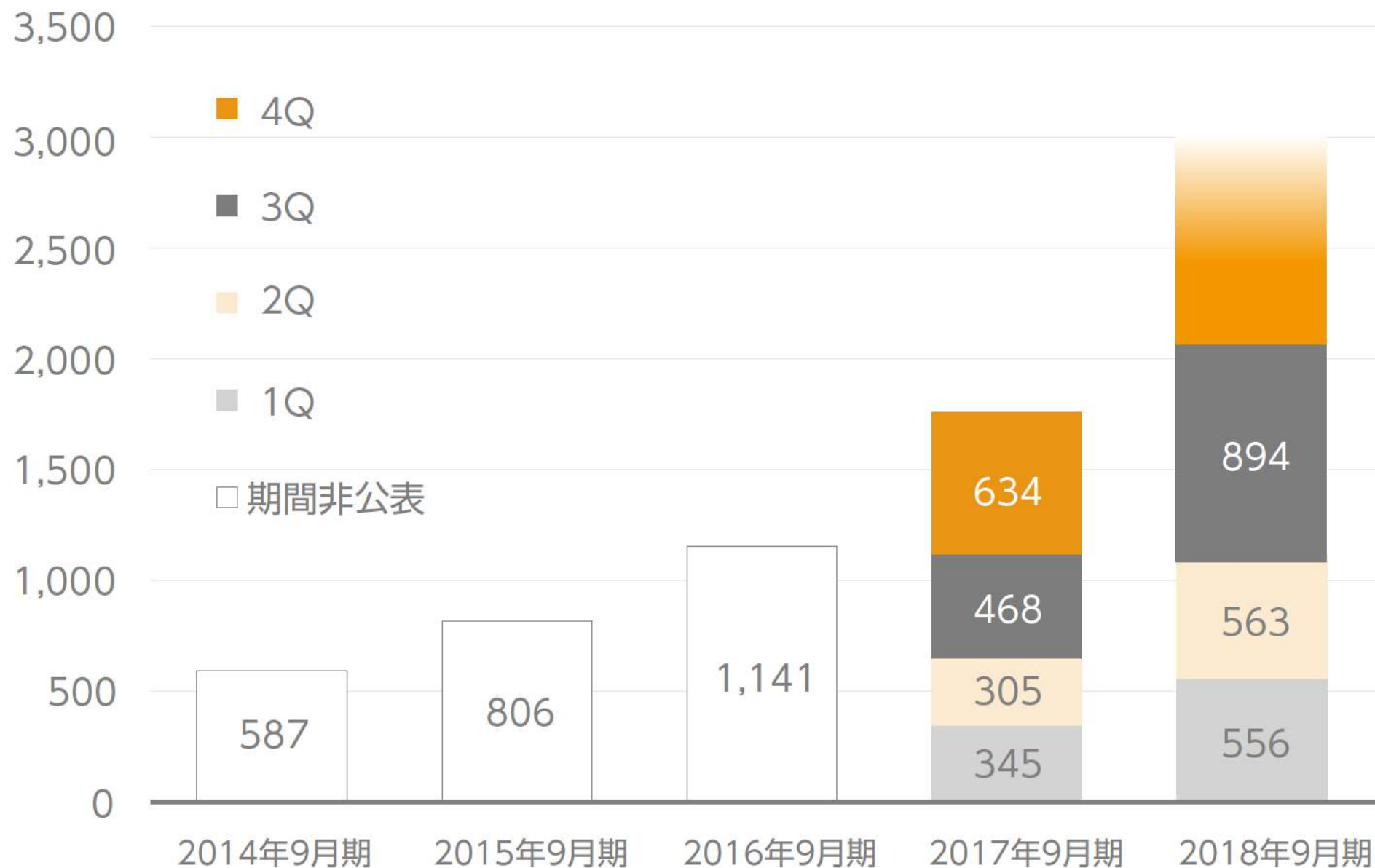


MoverはリアルタイムGPS機能で加盟店スタッフの場所を把握でき、施工現場近くの加盟店のマッチングが可能。移動コストの削減。

移動コストを削ることで低価格でのサービス提供ができる独自のライフサービスインフラに。



補足資料



WEB事業の実力値として下記算式に最重要KPIを設定。昨年対比170%及び、今期の通期WEB事業予算達成にむけて 3Q 累計までの計画比で好調。

$$\text{WEB事業 最重要KPI} = \text{WEB事業 売上収益} - \text{広告宣伝費(PPC広告)}$$

	前期1Q	前期2Q	前期3Q	前期4Q	当期1Q	当期2Q	当期3Q
売上高	345百万円	305百万円	468百万円	634百万円	556百万円	563百万円	894百万円
広告宣伝費 (PPC広告)	88百万円	89百万円	168百万円	211百万円	199百万円	215百万円	383百万円
最重要 KPI	256百万円	215百万円	300百万円	423百万円	357百万円	348百万円	510百万円
KPI 昨年比	—	—	—	—	139%	162%	170%
コールセンター 人件費 (参考値)	30百万円	34百万円	41百万円	48百万円	44百万円	45百万円	67百万円

※2018年9月期第4Q以降は、多くの新規サイトを立ち上げる中でPPC広告についても積極投資を行う可能性があるため、今後の最重要KPIの開示は行わない方針です

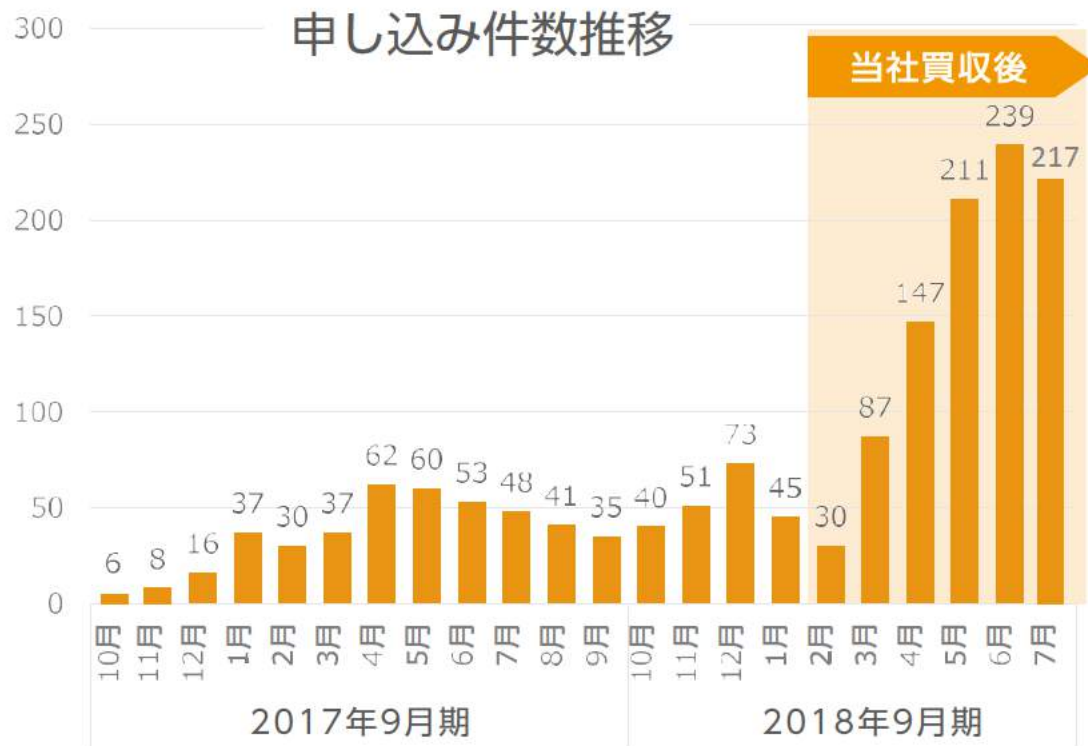
WEB事業とシナジーが大きい戦略A及び戦略Bを積極的に行っていく予定

	買収した会社名またはサイト名	戦略の概要
戦略 A	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>フランチャイズの窓口株式会社 (クロージング日：12月25日) </p> <p>株式会社APEXY (クロージング日：4月2日) </p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>アーキクラウド (クロージング日：4月2日) </p> <p>iPhone救急車 (クロージング日：6月30日) </p> </div> </div>	<p>WEBマーケティングノウハウを活かして、短期的に投資回収率30%上が見込まれる</p>
戦略 B	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>株式会社リアブロード (クロージング日：2月7日) </p> </div> </div>	<p>積極的な投資により高成長させることで、企業価値の拡大を図る</p>
戦略 C	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>電子プリント工業株式会社 (クロージング日：4月2日) </p> <p>株式会社名泗コンサルタント (クロージング日：4月2日) </p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>塩谷硝子株式会社 (クロージング日：6月30日) </p> </div> </div>	<p>買収価格に対して純資産が潤沢、安定的な事業継続を目指す</p>

子会社である、リアブロード（サービス名：スマ留）は上場に向け順調に拡大しております。買収（2018年2月6日）以降のノウハウ共有により、申込件数が大きく増加しております。監査法人のショートレビュー（※1）も完了し、事業の進捗及び管理体制増強を行っております。

上場準備が進むにつれて、株式の持分を低下させる必要性があり、その過程で、株式の一部売却の可能性もあります。

※なお現時点において、具体的な売却候補先などはございません。



2018年2月からのトピックス

集客強化

- 申込数増加に向けたABテスト
- 流入数増加に向けたコラム追加
- 検索順位向上に向けたSEO内部施策

管理体制強化

- 管理部門増強
- 顧客管理や営業などの業務効率アップに向けた、クラウド型業務システム構築ツールの導入
- オペレーションフロー改善

※1ショートレビューとは、監査法人等が上場準備会社を対象に、上場準備に向けた課題抽出のために実施する調査のこと。また遅くとも直前々期に入れる必要がある

- 会社名 シェアリングテクノロジー株式会社 [英文名] SHARINGTECHNOLOGY.INC
- 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
- 東京オフィス 〒107-0062 東京都港区南青山1-2-6 ラティス青山スクエア
- 本社TEL/FAX TEL : 052-414-5919 FAX : 052-526-2000
- 役員
代表取締役 CEO 引字 圭祐 常勤監査役 鈴木 快
取締役 CFO 篠 昌義 非常勤監査役 善利 友一
社外取締役 浅井 啓雄 非常勤監査役 西本 俊介
社外取締役 松井 和行
社外取締役 守山 慧
- 資本金 6億6,801万円（払込資本13億103万円）※2018年6月末現在
- 決算 9月末
- 業績
2017年9月期 実績（日本基準） 売上：1,754百万円
2018年9月期 予想（IFRS） 売上：4,551百万円
- 従業員数
単体従業員数 339名（内アルバイト・パート172名）
連結従業員数 446名（内アルバイト・パート194名）
※2018年6月末現在
- 東証マザーズ 証券コード：3989 （2017年8月3日上場）

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。

また、将来において新たな情報や事象等が生じてかかる将来的な見通しに影響が出る場合であっても、シェアテックはかかる見通しを更新して公表する義務を負うものではありません。

本開示は、投資勧誘を目的としたものではなく、この情報に基づいて被ったいかなるトラブル、損害その他一切の損失についても、シェアテックは一切責任を負いません。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。

SHARINO

TECHNOLOGY

※ 本資料に含まれる数値、指標は、当社の経営成績及び財政状態に関して、適切な理解を促進することを目的として開示しており、すべての数値、指標が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。