

SHARINO TECHNOLOGY

2022年9月期 第1四半期 決算説明資料

2022年2月14日

トピック

- 22年9月期第1四半期業績
売上収益：1,019百万円／営業利益：70百万円
- 直近で悪化していた売上広告費率は、49%と前四半期比で良化
- 新型コロナウイルス感染症拡大のカギジャンルへの影響が底打ちし、今後は徐々に回復傾向

目次

第1四半期業績の概要 . . . P.4~11

補足資料 . . . P.12~24

第1四半期

業績の概要

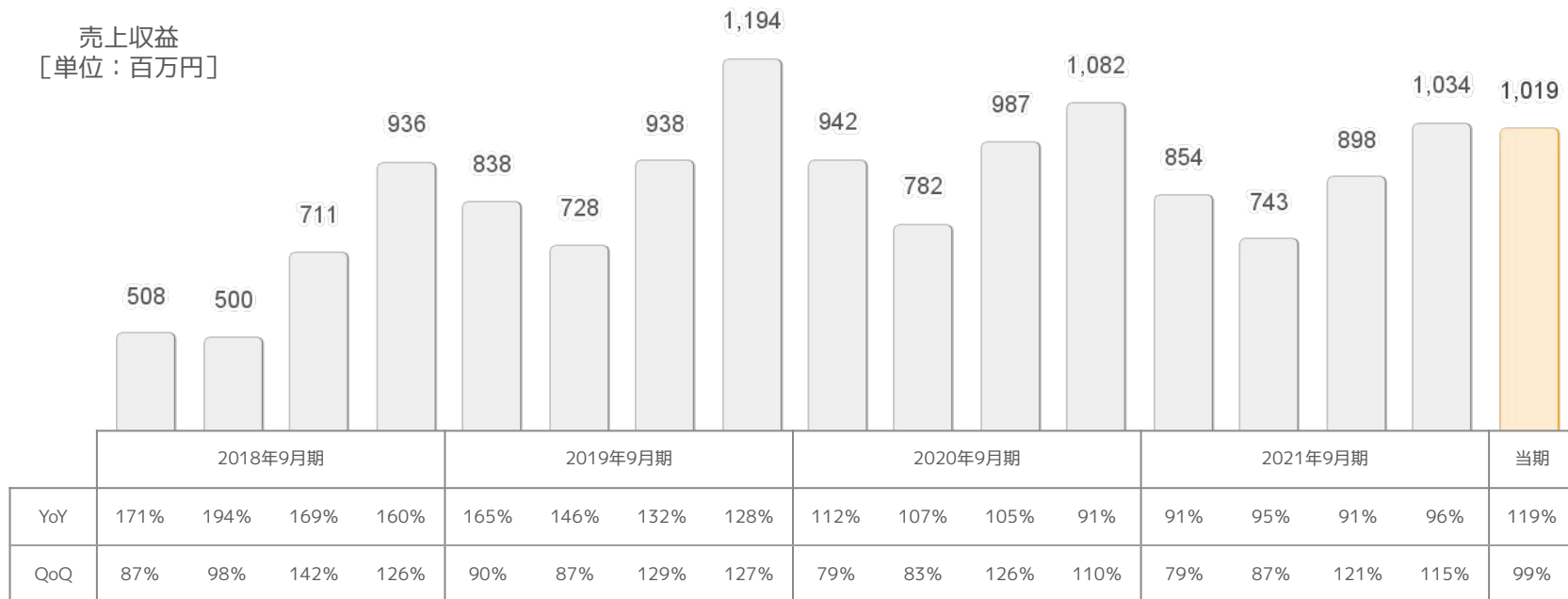
連結業績 2022年9月期第1四半期会計期間

第1四半期の売上収益は、1,019百万円と前年同期間比で164百万円の増収。営業利益は、売上の増収に加え、広告宣伝費率の適正化、2021年9月期の減損による減価償却費の減少等の影響で、前年同期間比で47百万円の増益となり、営業利益70百万円、当期利益66百万円。

	2022年9月期 第1四半期	2021年9月期 第1四半期	前年同期間比
売上収益	1,019百万円	854百万円	+164百万円
営業利益	70百万円	23百万円	+47百万円
当期利益	66百万円	△6百万円	+73百万円

『暮らしのお困りごと』事業の売上推移

第1四半期の売上収益は、前年同期比で119%。前四半期比は99%で推移。年間を通して減収トレンドであった2021年9月期から、当期は年間を通して増収トレンドを見込む。



各事業指標の推移

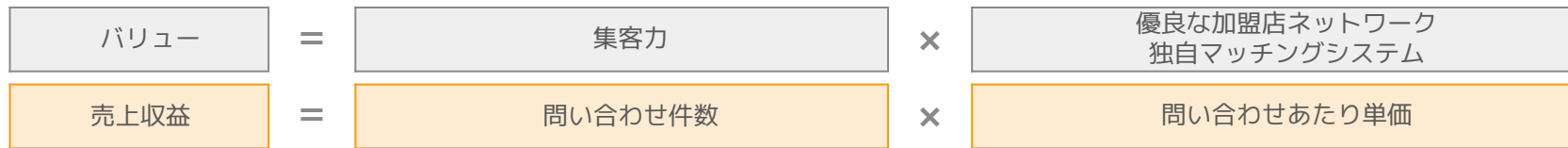
第1四半期の営業利益は、売上収益の伸長に加え、減価償却費が減少したこと等により、70百万円と前年同期間比で47百万円の増益。直近で悪化していた広告宣伝費率は、前年同期間比で増加はしているものの、2021年9月期3Qの56%を上限に、売上比率で減少傾向。

[百万円] (売上対比)	2020年9月期*				2021年9月期				当期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上収益	942	782	987	1,082	854	743	898	1,034	1,019
売上原価	15	17	14	14	11	22	23	27	29
販管費	874	818	928	928	885	822	979	1,024	921
広告宣伝費 (PPC広告)	355 (38%)	316 (41%)	402 (41%)	436 (40%)	384 (45%)	343 (46%)	501 (56%)	538 (52%)	499 (49%)
コールセンター 人件費	85 (9%)	80 (10%)	78 (8%)	79 (7%)	71 (8%)	65 (9%)	82 (9%)	73 (7%)	75 (7%)
その他	433	421	446	412	429	413	395	413	346
その他収支	4	5	14	△34	65	60	△10	△979	3
営業利益	56	△48	58	105	23	△41	△114	△998	70

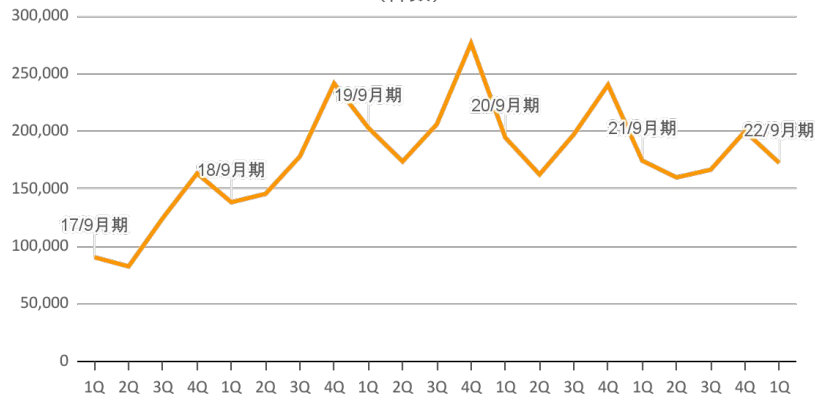
※現状の事業と単純比較するため、事業を停止した各子会社及びWEBコンサルティング事業等を除く数値

収益構造を分解した各指標の推移

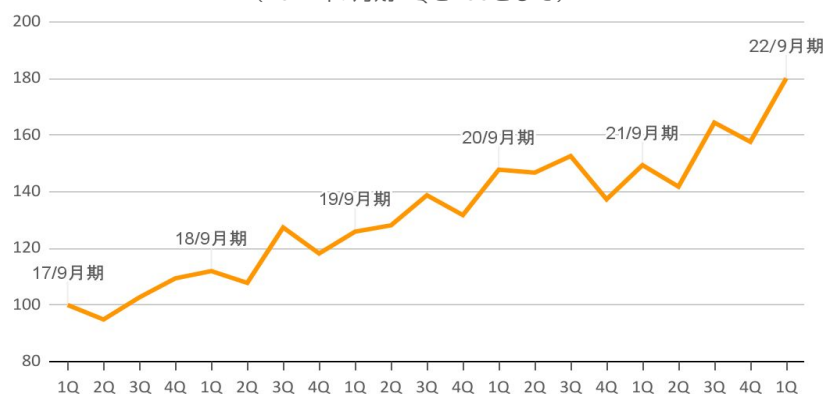
収益を分解した、問い合わせ件数及び問い合わせあたり単価の推移。問い合わせ件数は直近伸び悩んでいるが、問い合わせあたり単価は順調に伸長しており、今後は問い合わせ件数の増大が収益成長のポイントであると考え、顧客満足度の向上に取り組むとともに、オーガニック検索経路からの流入数を増やすべくSEO対策に注力する。



問い合わせ件数推移
(件数)



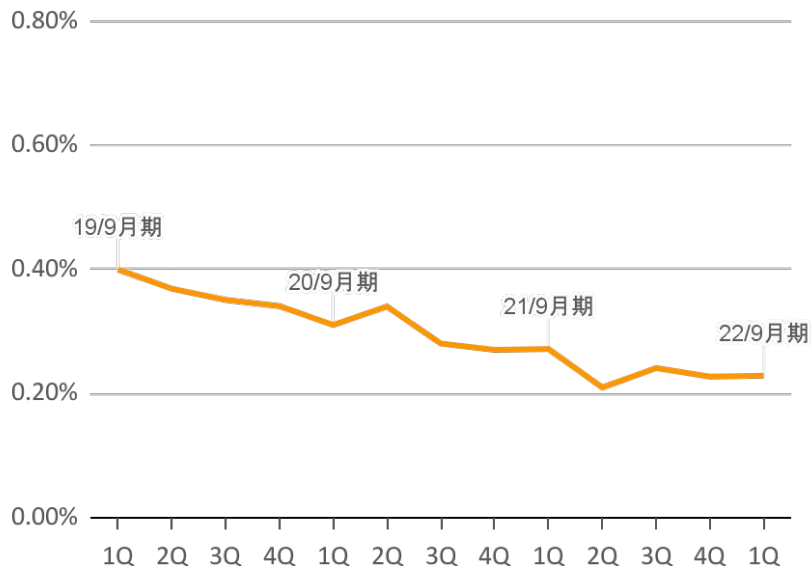
問い合わせあたり単価
(2017年9月期1Qを100として)



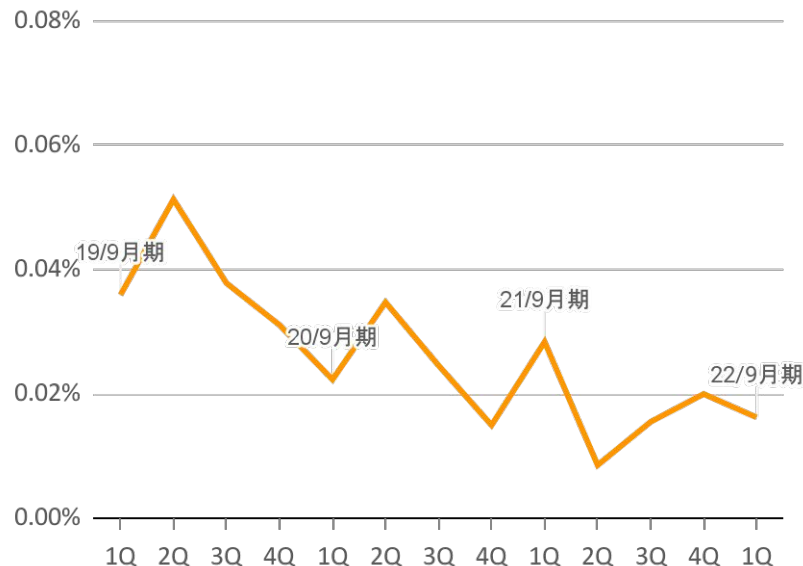
お客様、加盟店の満足度を重視した事業運営

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のため、お客様及び加盟店ともに使いやすいプラットフォームを目指し、より良いビジネスモデルへの改善に努めるべく、現場からのニーズを事業に反映させていく。

お客様クレーム率推移



加盟店クレーム率推移

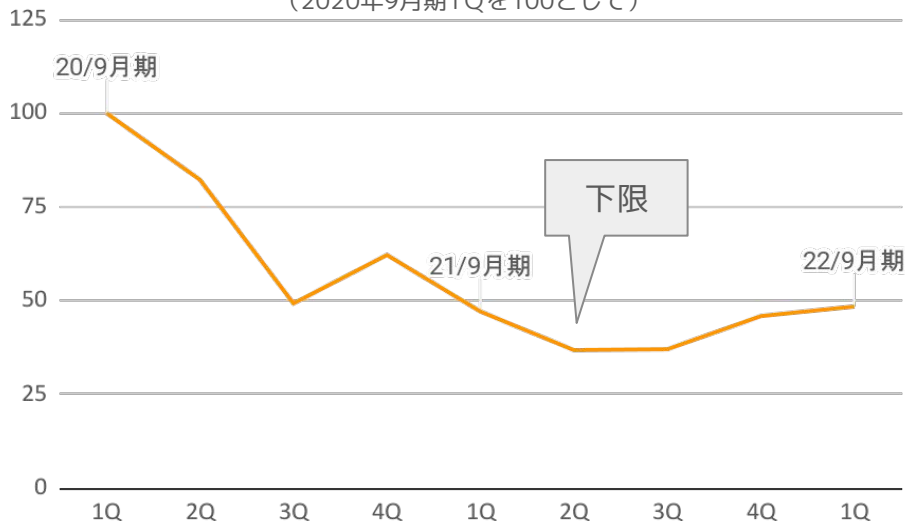


新型コロナウイルス感染症による影響の経過

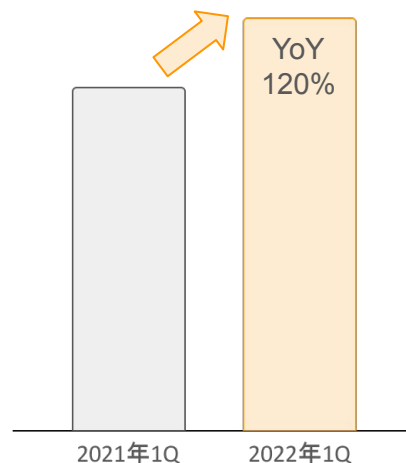
新型コロナ感染症拡大に伴う宴会・外出自粛の影響を強く受けたカギジャンルは、2021年9月期2Qを下限に底打ちし、徐々に回復傾向。カギジャンルを除く売上収益は、前年同期間比で120%と継続して順調に推移しており、これまで引き下げていたカギジャンルが回復に向かうことで、さらなる増収を見込む。

コロナの影響を強く受けたカギジャンルの売上推移

(2020年9月期1Qを100として)



カギジャンルを除く売上前年同期間比

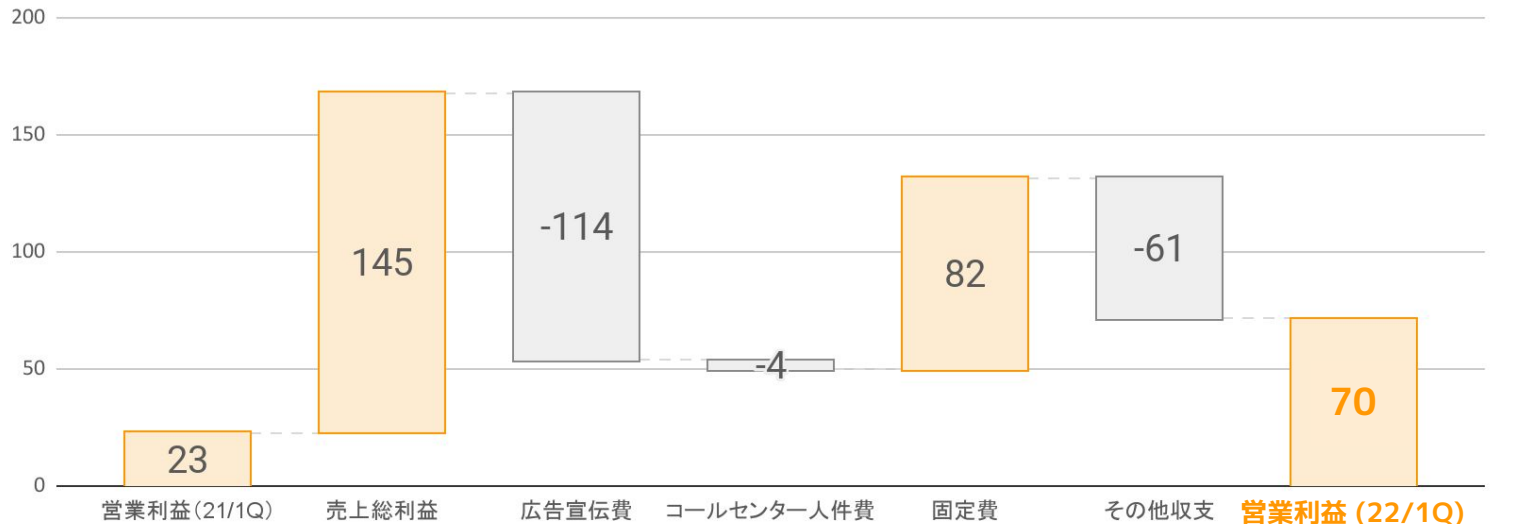


第1四半期の利益増減要因の分析

売上総利益は145百万円の増加。固定費は、2021年9月期の減損損失等の計上により減価償却費が減少したことで大幅に良化。広告宣伝費は、競合環境の悪化と売上収益の伸長に伴い増えている一方で、コールセンター人件費は売上比率で一定水準を維持。今後も、売上収益の向上と費用の適正化を継続し、安定的な利益増大を目指す。

営業利益実績の対前年同期間比による増減分析

[単位：百万円]



補足資料

『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5,600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
5,600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約200サイト運営。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

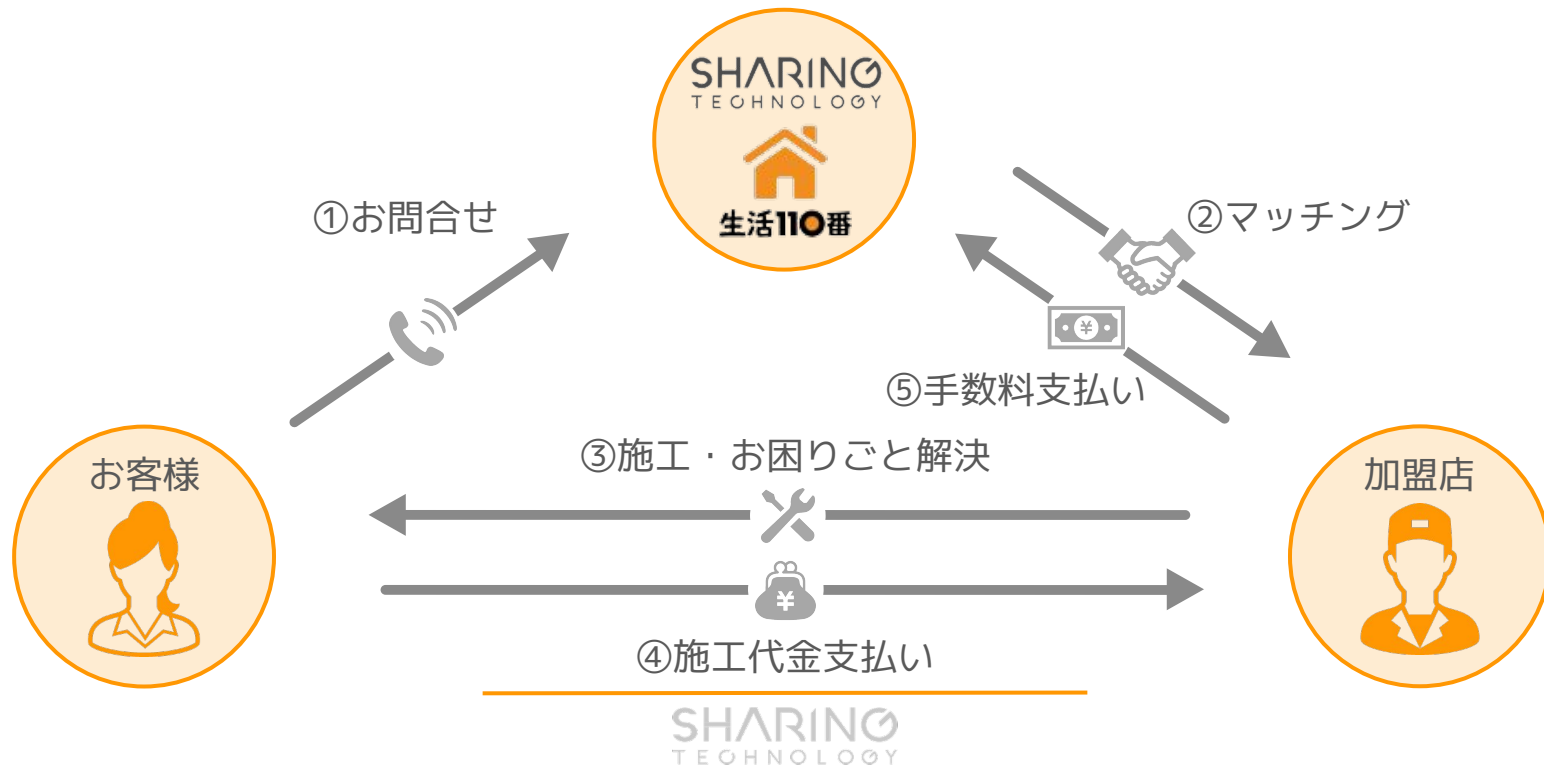


ペット葬儀110番 電気工事110番 etc.

-  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

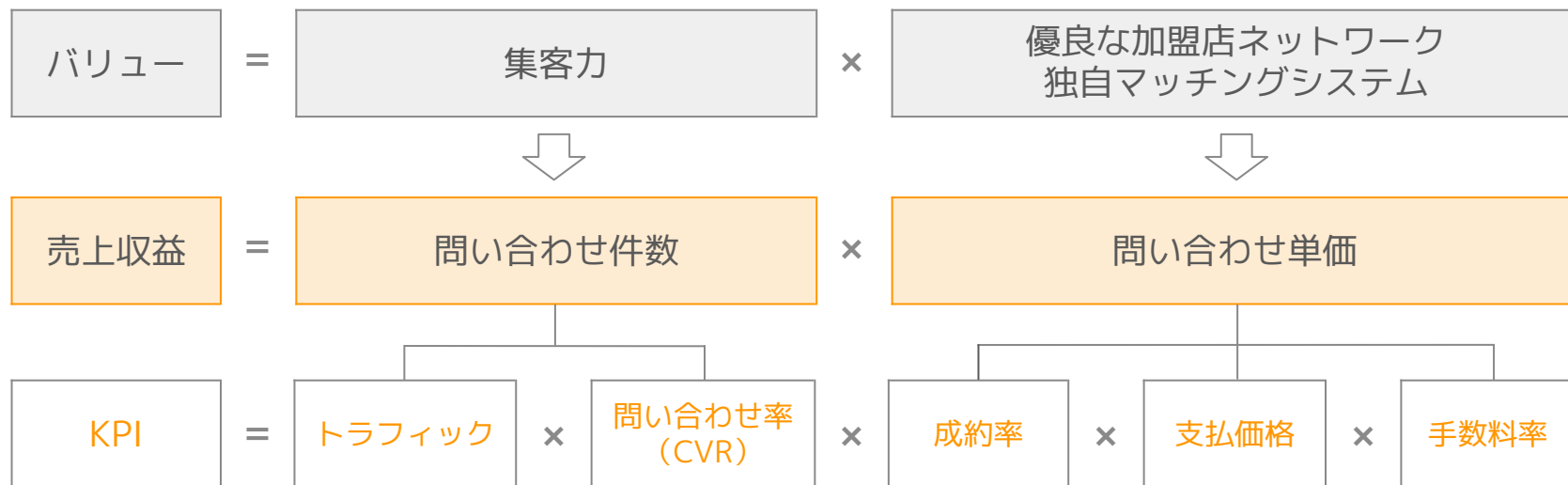
ビジネスの流れ

『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。



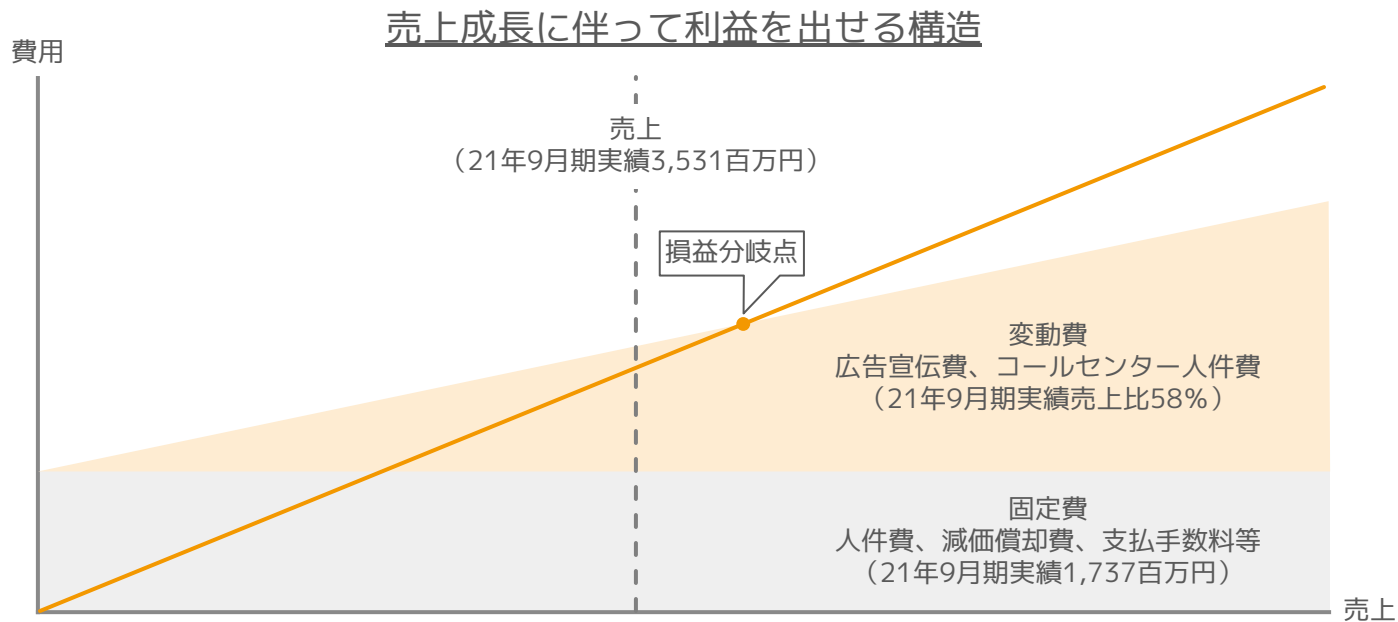
収益構造の分解

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。



『暮らしのお困りごと』事業の収益イメージ図

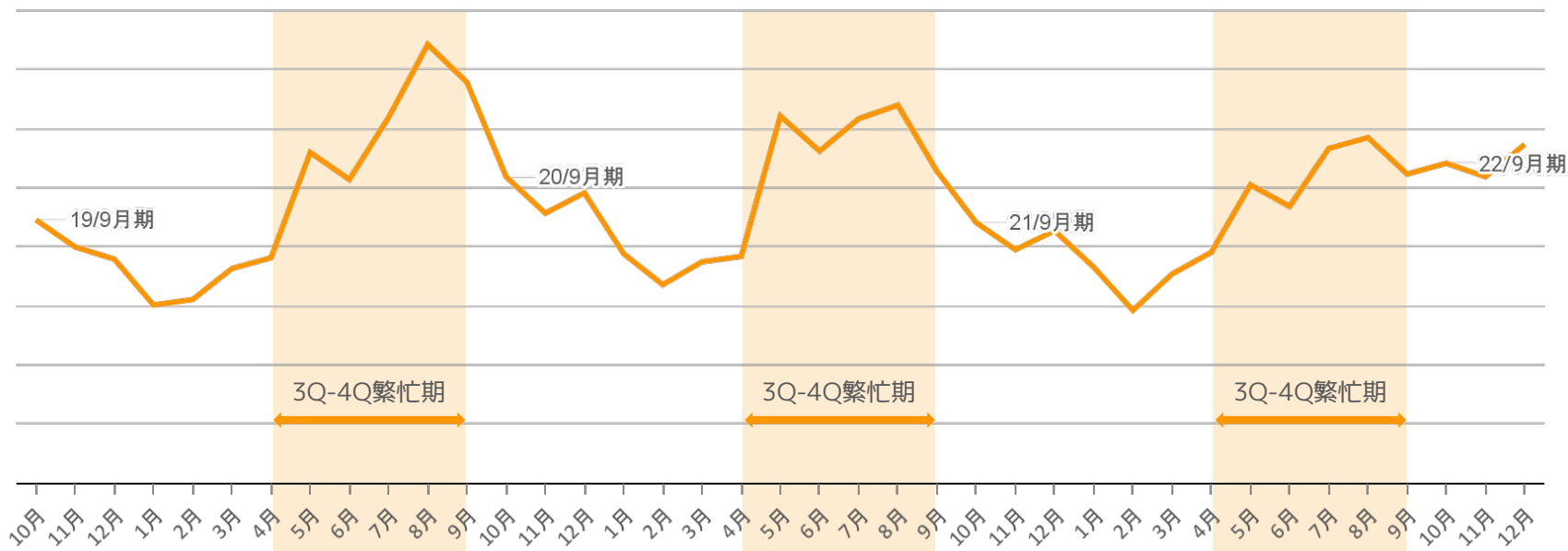
2021年9月期の収益イメージと比較すると、2022年第1四半期の売上収益は1,019百万円（前年同期比119%）、変動費は売上比率で56%、固定費は376百万円（前年同期比85%）。
昨期実績比で売上収益の伸長に加え、固定費の減少及び変動費の適正化により、限界利益率が上昇。売上収益の増加に伴い、増益が見込める費用構造に。



『暮らしのお困りごと』事業の月次売上推移

『暮らしのお困りごと』事業には季節性があり、害虫害獣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。

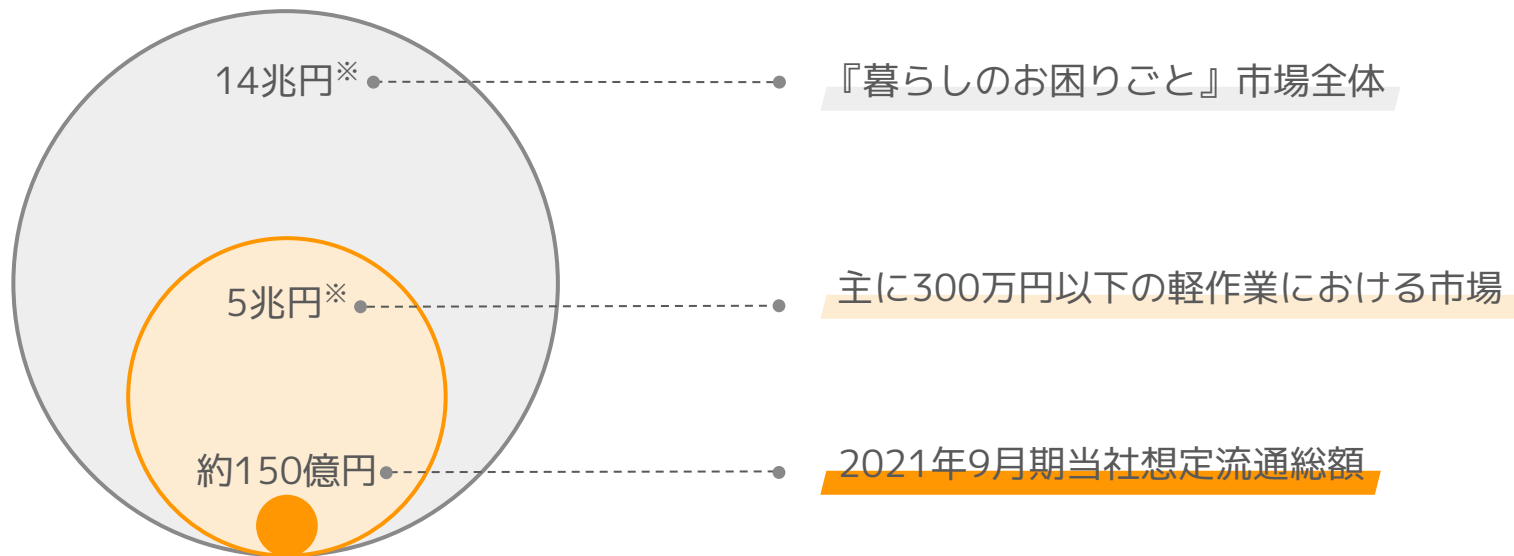
シーズンの変化と共に変動する『暮らしのお困りごと』事業の売上推移



『暮らしのお困りごと』市場

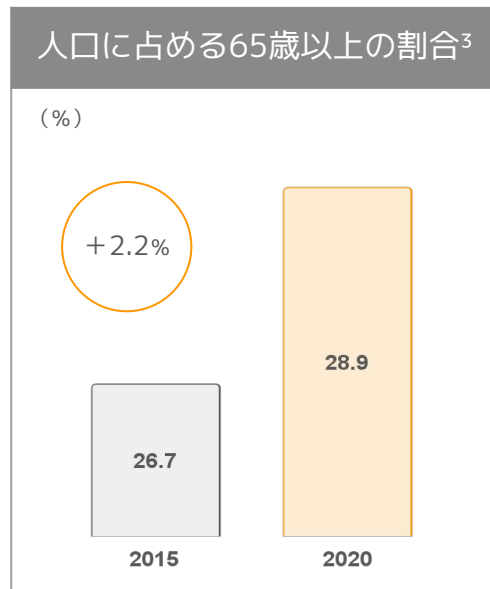
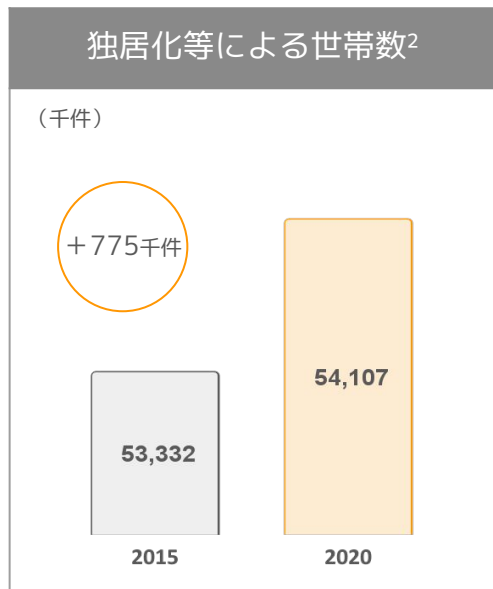
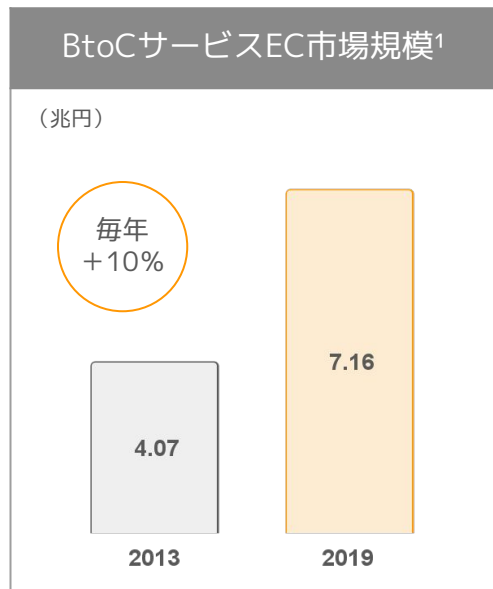
『暮らしのお困りごと』に関する国内市場は14兆円、中でも金額の小さいものは5兆円と推計。高齢化及び独居化が進むことにより、さらなる市場拡大が見込まれる。また、既存の電話帳などから、オンライン化が進むことで事業機会の拡大が見込まれる。

※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 経産省「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）」
- 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－」

第1四半期 連結貸借対照表

[百万円]

	当第1四半期 連結会計期間 (2021年12月末)	前連結会計年度 (2021年9月末)	前期末比
流動資産	1,871	2,271	△400
固定資産	762	808	△46
総資産	2,633	3,080	△446
流動負債	2,015	2,073	△57
固定負債	360	815	△455
資本合計	257	190	+66
自己資本比率	9.8%	6.2%	+3.5%

第1四半期 連結損益計算書

[百万円]

	当第1四半期 連結累計期間 (2021年12月末)	前第1四半期 連結累計期間 (2020年12月末)	前年同期間比
売上収益	1,019	854	+164
売上原価	29	11	+18
売上総利益	989	843	+145
販管費	921	885	+36
営業利益	70	23	+47
税引前利益	66	17	+49
当期利益	66	△6	+73

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/FAX TEL : 052-414-5919 / FAX : 052-526-2000
- 役員

代表取締役 CEO	森吉 寛裕
取締役	植田 栄作
取締役	片山 善隆
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 1,308百万円 ※2021年12月末現在
- 従業員数 245名（内アルバイト・パート69名） ※2021年12月末現在
- 決算期 9月末
- 上場市場 東証マザーズ（東証グロースへ移行予定） 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。