

SHARINO TECHNOLOGY

2022年9月期 第2四半期 決算説明資料

2022年5月12日

トピック

- 第2四半期までの売上収益及び営業利益は大幅に増収増益
売上収益：1,944百万円（**前年同期間比+346百万円**）
営業利益： 125百万円（**前年同期間比+143百万円**）
- 悪化していた広告宣伝費率は、**前年と同水準（45%）**まで良化
- 上記の結果を加味し、通期業績予想を上方修正
売上収益：3,800～4,000百万円→**4,000～4,200百万円**
営業利益：30百万円→**250百万円**

目次

第2四半期業績の概要	・ ・ ・	P.4～11
業績予想の修正	・ ・ ・	P.12～14
補足資料	・ ・ ・	P.15～27

第2四半期

業績の概要

連結業績 2022年9月期第2四半期会計期間

第2四半期会計期間の売上収益は、925百万円と前年同期間比で182百万円の増収。営業利益は、売上収益の増加に加え、費用を適正な水準で維持したことにより、年間で最も弱い第2四半期においても54百万円の黒字となり、前年同期間比で95百万円の増益。

	2022年9月期 第2四半期	2021年9月期 第2四半期	前年同期間比
売上収益	925百万円	743百万円	+182百万円
営業利益	54百万円	△41百万円	+95百万円
当期利益	52百万円	△42百万円	+94百万円

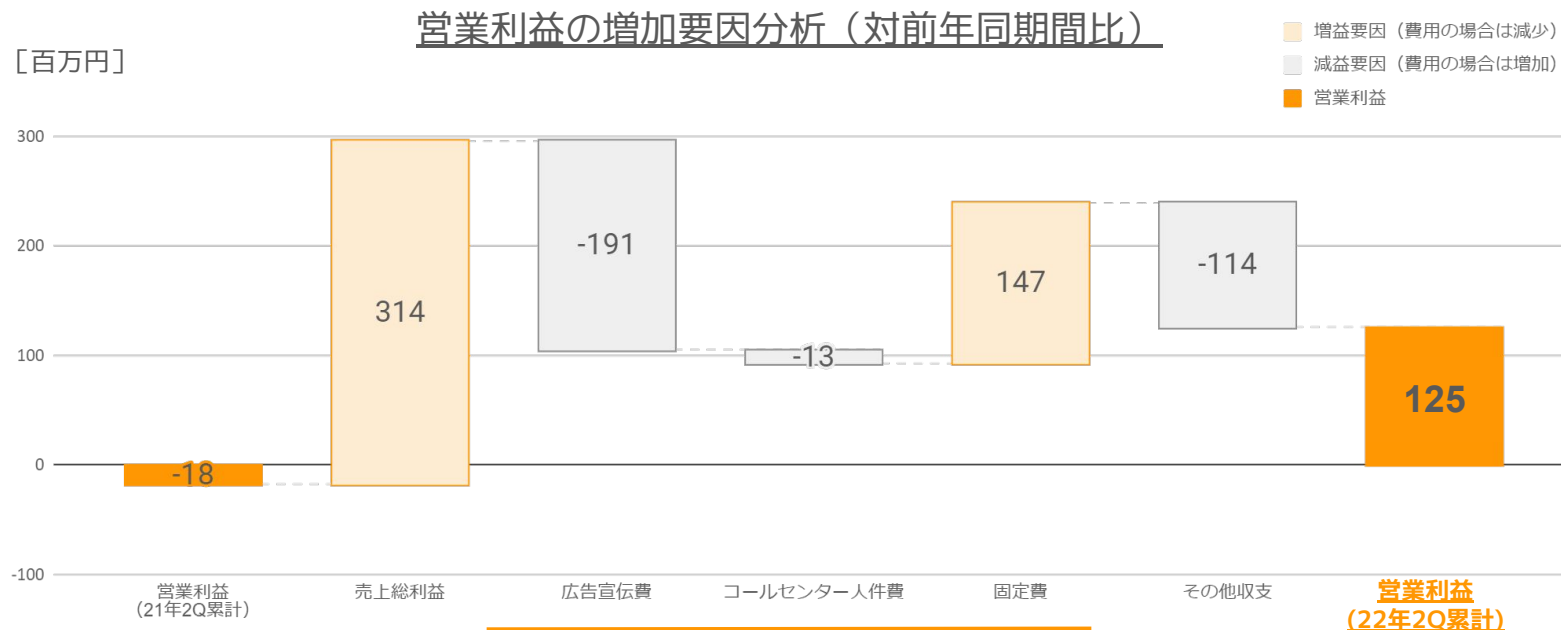
連結業績 2022年9月期第2四半期累計期間

第2四半期累計期間の売上収益は、問い合わせあたり単価の向上等の要因で、伸長中のジャンルが引き続き順調に推移しており、前年同期間比で346百万円の増収。営業利益は、減価償却費の減少に加え、広告宣伝費率の適正化等により、前年同期間比で143百万円の増益。

	2022年9月期 第2四半期累計	2021年9月期 第2四半期累計	前年同期間比
売上収益	1,944百万円	1,598百万円	+346百万円
営業利益	125百万円	△18百万円	+143百万円
当期利益	118百万円	△49百万円	+168百万円

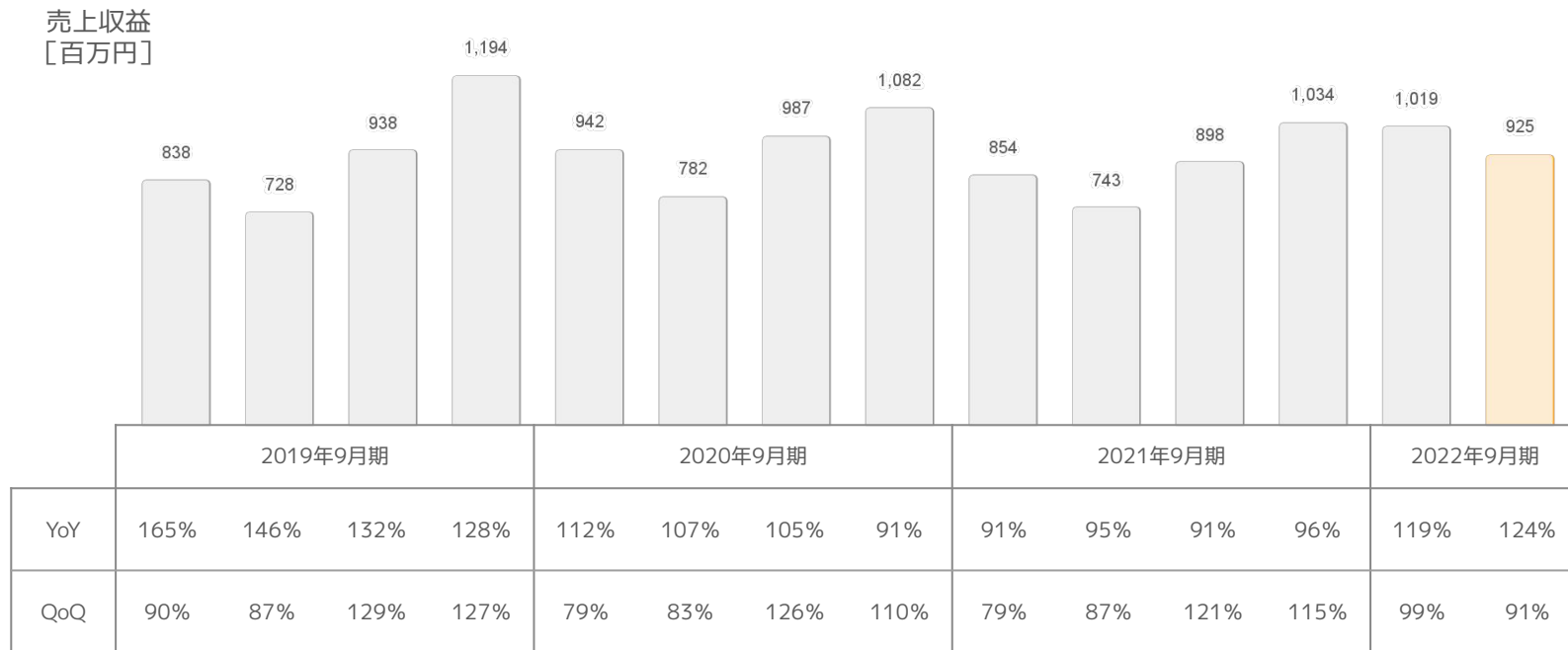
2022年9月期第2四半期累計期間の営業利益増加要因の分析

2021年9月期第2四半期累計期間の営業利益△18百万円に対して、売上総利益は314百万円の増加、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、対売上比率で同水準を維持、固定費は減価償却費の減少等により147百万円減少。その結果、2022年9月期第2四半期累計期間の営業利益は、143百万円増加し、125百万円となった。



『暮らしのお困りごと』事業の売上推移

第2四半期の売上収益は、前年同期比124%、前四半期比91%で推移。過去の第2四半期の指標と比べると良化しており、第3四半期以降も同様の水準を目指す。



各事業指標の推移

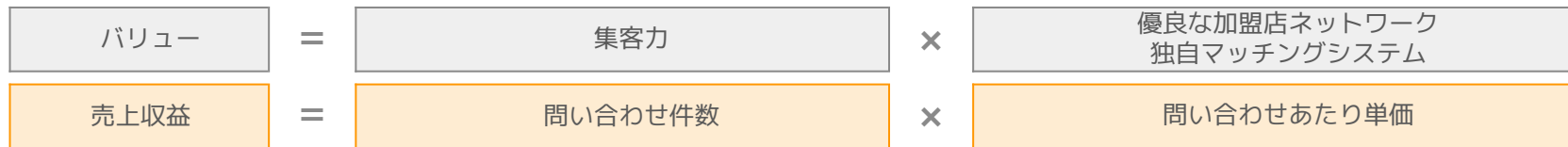
第2四半期の広告宣伝費率は45%と前年と同水準まで良化し、最も悪化していた前第3四半期から引き続き前四半期比で減少。加えてコールセンター人件費率も8%と継続して適正水準を維持し、固定費も第1四半期と同様に減価償却費等が減少した結果、営業利益は54百万円で着地。

[百万円] (売上対比)	2020年9月期*				2021年9月期				2022年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上収益	942	782	987	1,082	854	743	898	1,034	1,019	925
売上原価	15	17	14	14	11	22	23	27	29	35
販管費	874	818	928	928	885	822	979	1,024	921	843
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%)	419 (45%)
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%)	75 (8%)
その他	433	421	446	412	429	413	395	413	346	348
その他収支	4	5	14	△34	65	60	△10	△979	3	7
営業利益	56	△48	58	105	23	△41	△114	△998	70	54

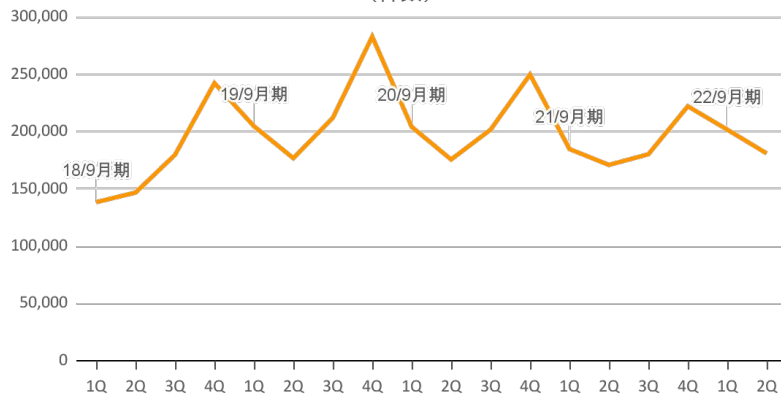
※現状の事業と単純比較するため、事業を停止した各子会社及びWEBコンサルティング事業等を除く数値

収益構造を分解した各指標の推移

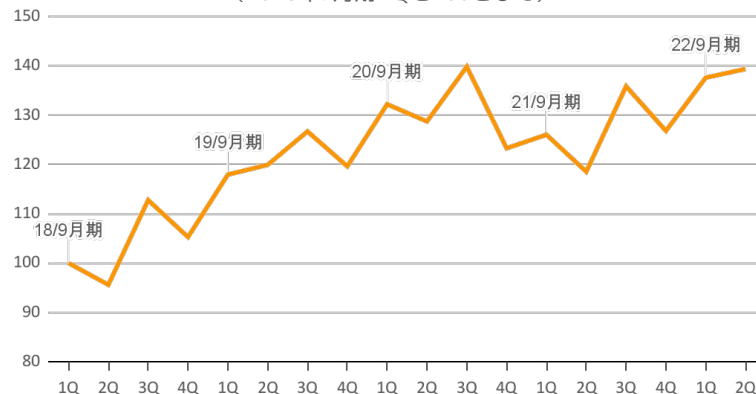
売上収益を分解した、問い合わせ件数及び問い合わせあたり単価の推移。問い合わせ件数は直近伸び悩んでいるが、問い合わせあたり単価は順調に伸長。引き続き、顧客満足度の向上に取り組むとともに、オーガニック検索経由からの流入数を増やすべくSEO対策に注力する。尚、航空券比較サイトの売上収益構成比の増加に伴い、集計に航空券比較サイトの件数及び単価を追加。



問い合わせ件数推移
(件数)



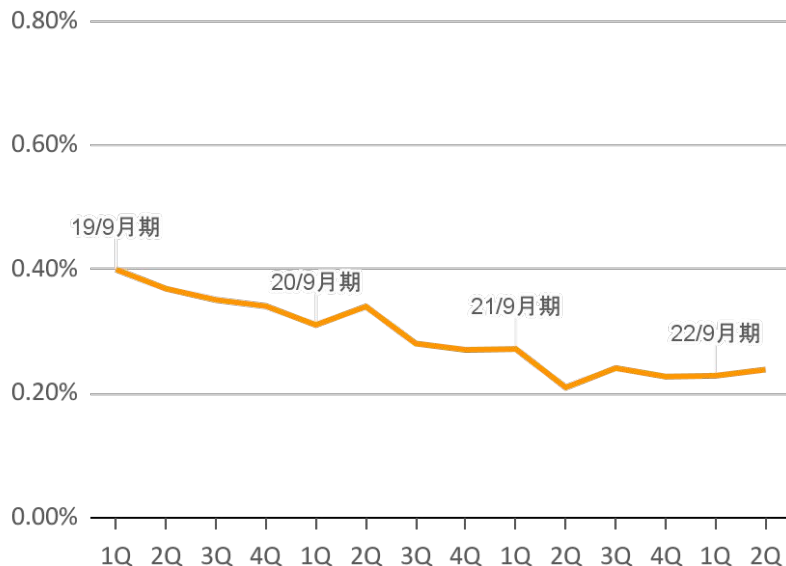
問い合わせあたり単価
(2018年9月期1Qを100として)



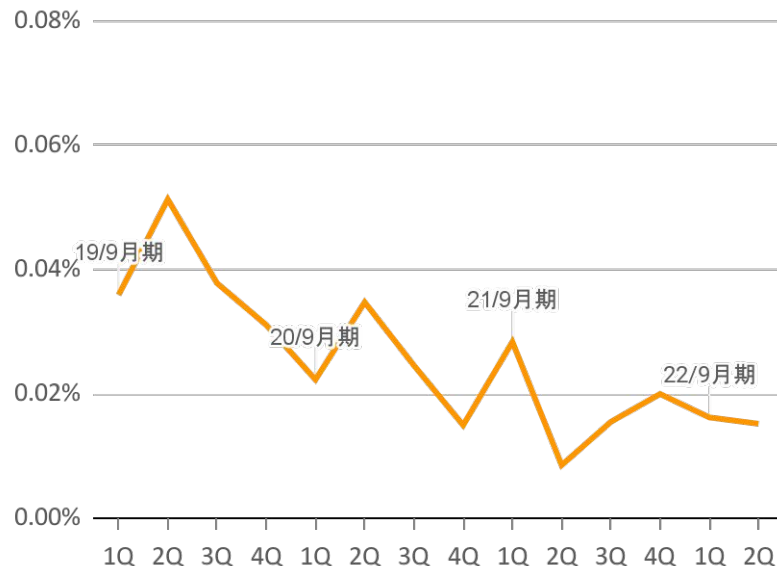
お客様、加盟店の満足度を重視した事業運営

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、お客様及び加盟店の双方が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



業績予想の修正

業績予想の上方修正について

2022年9月期の売上収益は、前回発表の業績予想よりも好調に推移しており、2021年11月に発表した売上収益を3,800～4,000百万円から4,000～4,200百万円に200百万円の上方修正。
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、30百万円から250百万円に220百万円の上方修正。

	今回発表 (2022年5月12日)	前回発表 (2021年11月12日)	前回発表との差異
売上収益	4,000～4,200百万円	3,800～4,000百万円	+200百万円
営業利益	250百万円	30百万円	+220百万円

継続企業の前提に関する重要事象等の記載解消について

2021年9月期末において、のれん及び無形固定資産等の減損損失等による損失の計上及び自己資本比率の減少等により記載していた、継続企業の前提に関する重要事象等の記載を解消。今後も、更なる収益力の向上及び財務状況の安定化を図る。

(4) 継続企業の前提に関する重要事象等

当社グループは、前連結会計年度末においてのれん及び無形固定資産等の減損損失を計上した結果、営業損失及び当期損失を計上したこと、またそれに伴う自己資本比率（親会社所有者帰属持分比率）の低下等の状況により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象及び状況が存在しておりました。

このような状況を解消するため、当社グループは、中期の事業計画及び資金計画を策定し、財務状況の安定化に向け、売上収益の増加及び広告宣伝費率の適正化を目的とした施策を進めて参りました。

その結果、当第2四半期連結累計期間において、営業利益125,141千円、四半期利益118,849千円を計上し、当第2四半期連結会計期間末において、自己資本比率（親会社所有者帰属持分比率）は12.90%となりました。第3四半期連結会計期間以降においても引き続き利益の計上、自己資本比率（親会社所有者帰属持分比率）の改善を見込んでおります。

資金面についても、当第2四半期連結会計期間末において、1,041,234千円の現金及び現金同等物を保有しており、当面の事業資金を確保していることから当社グループの資金繰りに重要な懸念はありません。

これらの状況から、当第2四半期連結会計期間末において、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象及び状況は解消したと判断しております。

2022年9月期第2四半期決算短信より抜粋

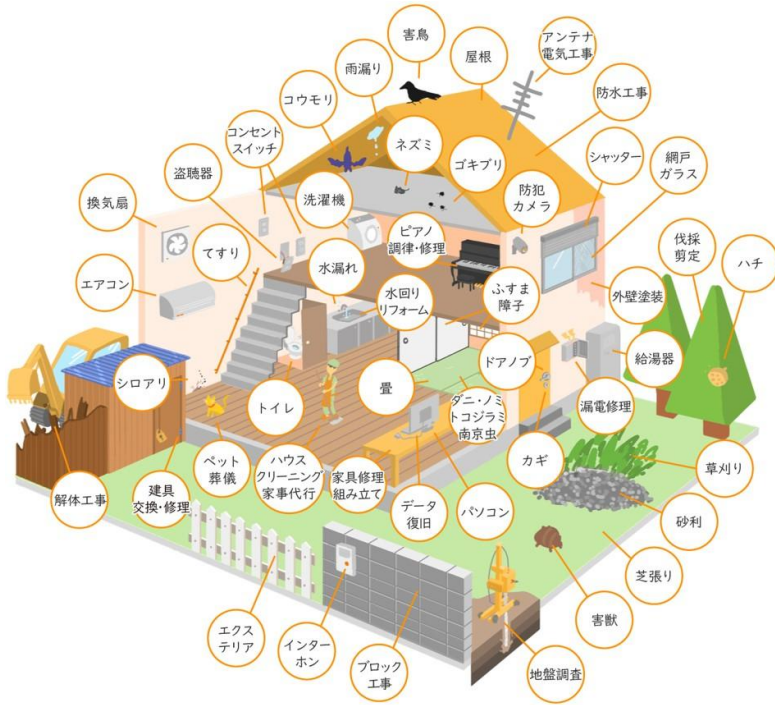
記載解消の理由

- ・2021年9月期の営業赤字
→第2四半期までに営業利益の黒字化
- ・2021年9月期末の自己資本比率の低下
→営業利益黒字化により、良化
- ・事業資金の確保（記載時から問題なし）
→営業CF良化により、更に改善

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5,800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
5,800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

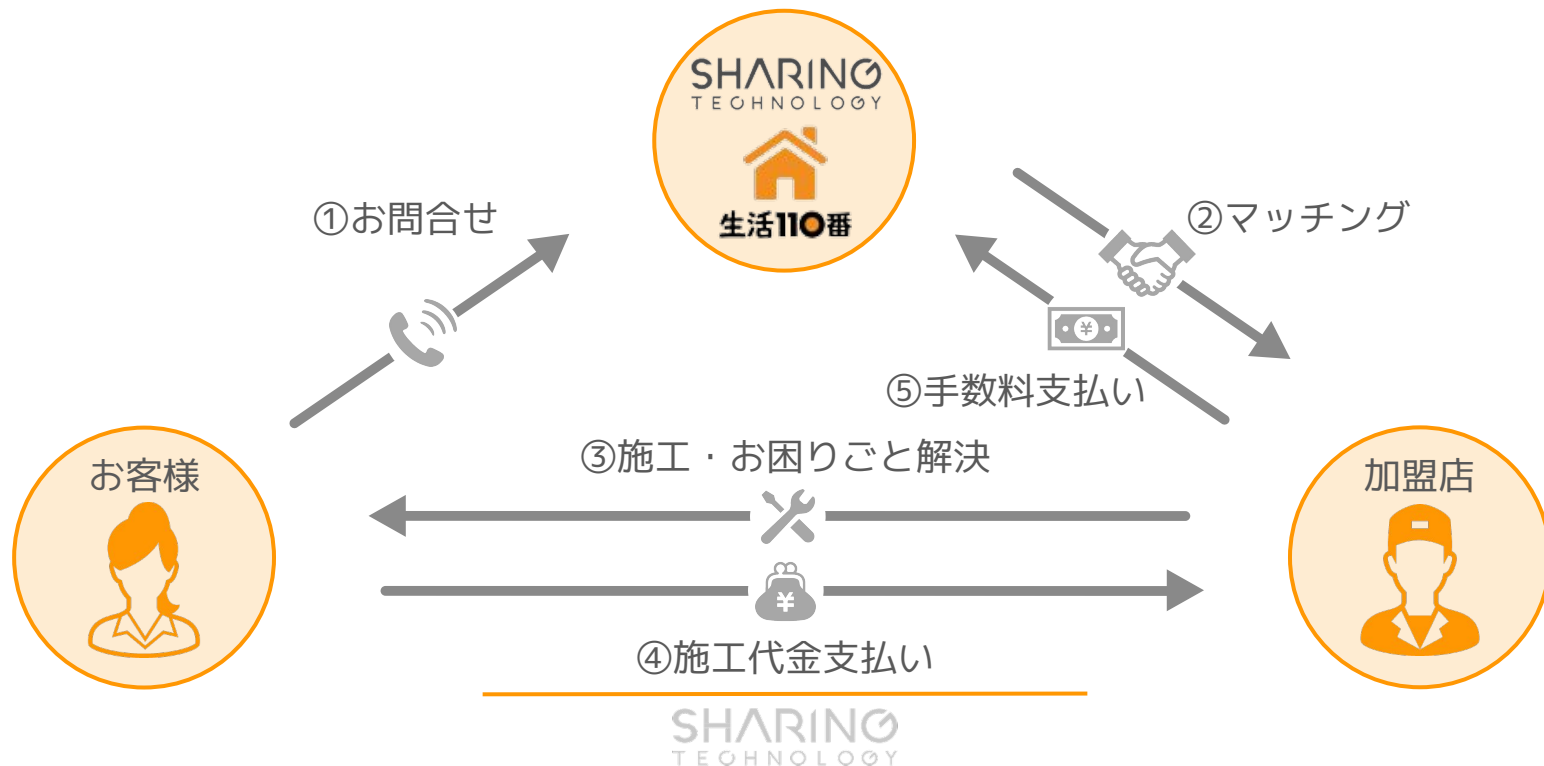


ペット葬儀110番 電気工事110番 etc.

-  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

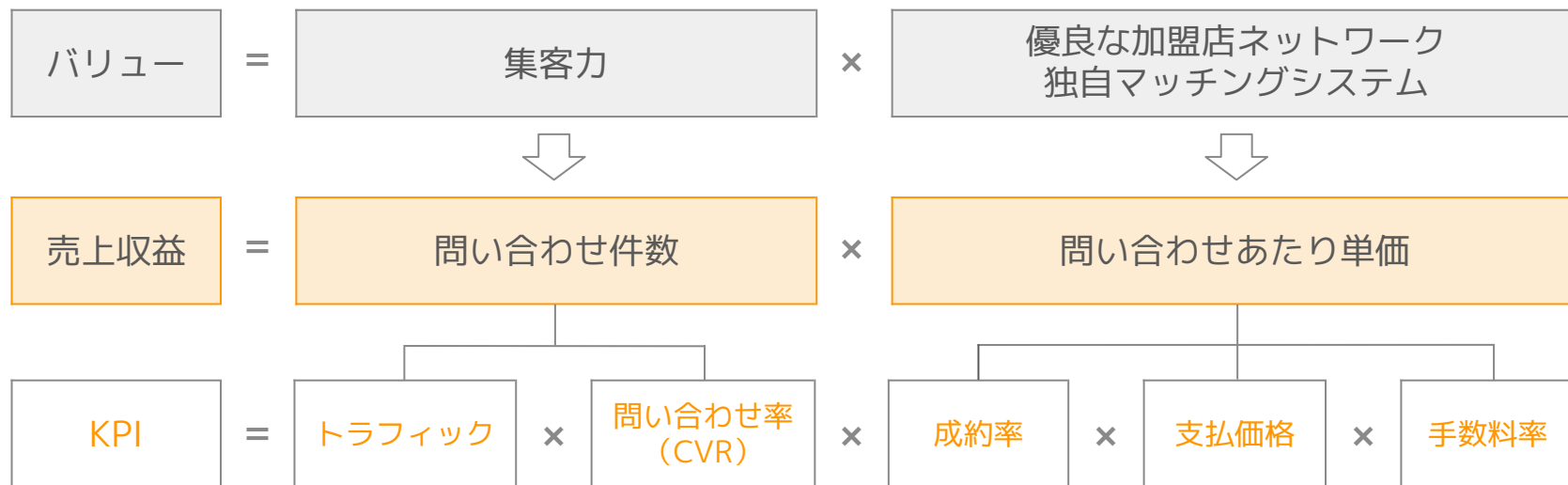
ビジネスの流れ

『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。



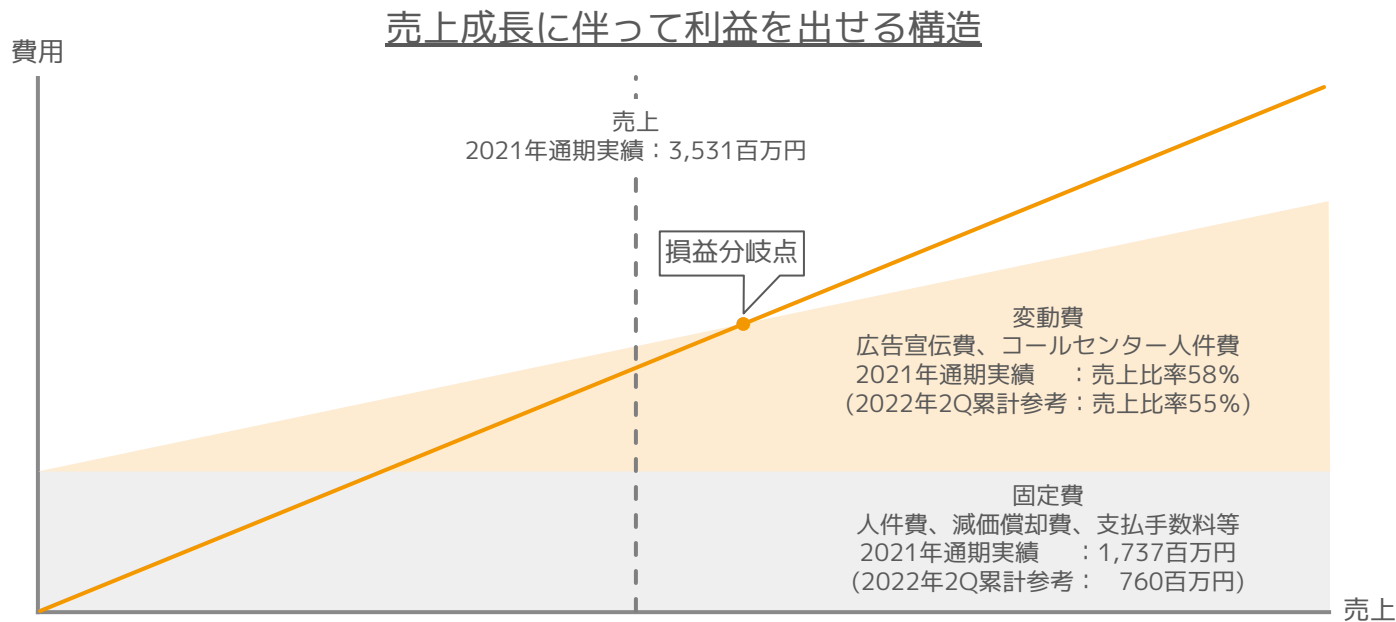
収益構造の分解

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。



『暮らしのお困りごと』事業の収益イメージ図

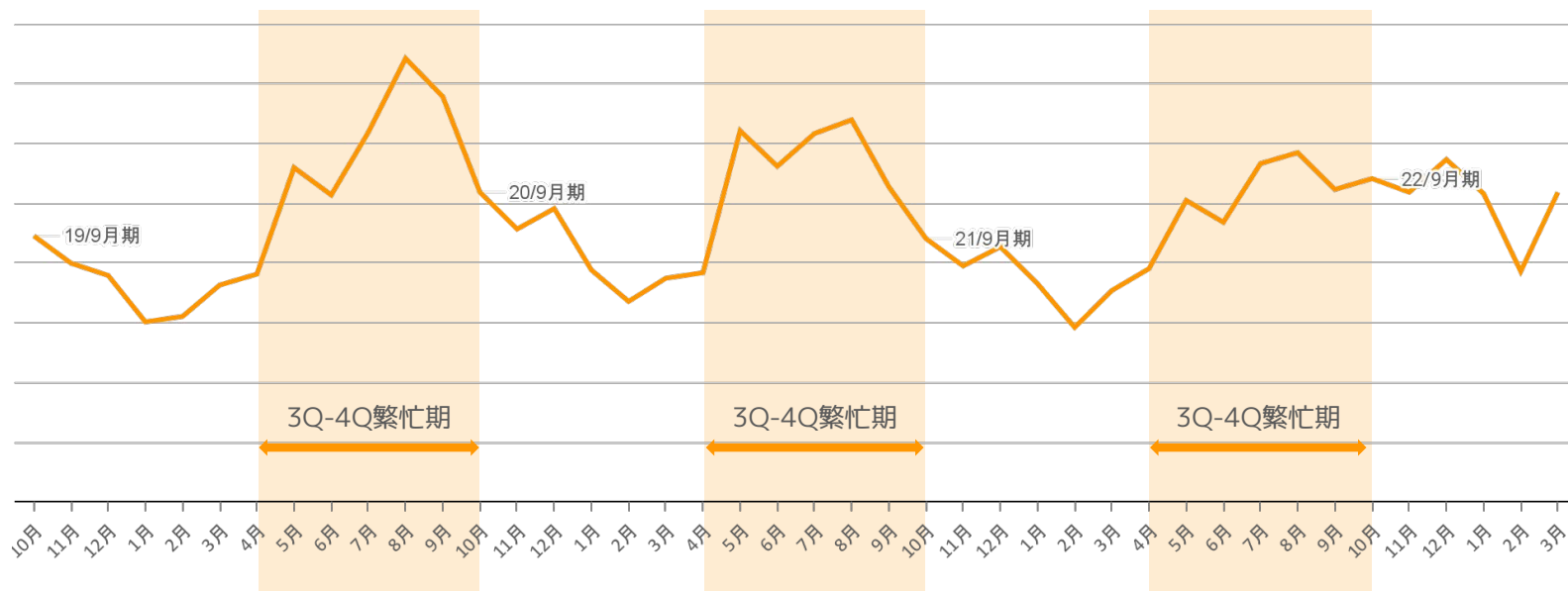
2022年9月期第2四半期累計期間の売上収益は1,944百万円（前年同期間比122%）、変動費は売上比率で55%（前年同期間54%）、固定費は760百万円（前年同期間比87%）。2022年9月期通期では、売上収益の伸長に加え、変動費の適正化による限界利益率の上昇、固定費の減少により増益が見込まれる。



『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』事業にはシーズナリティがあり、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。

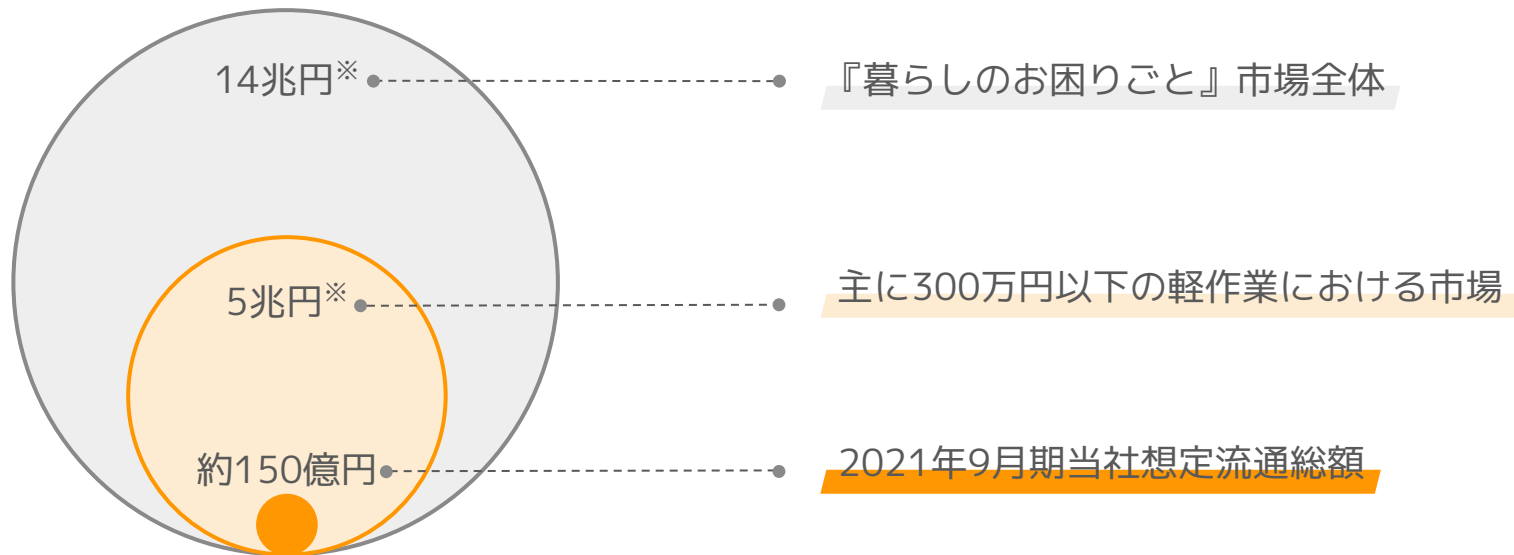
シーズンの変化と共に変動する『暮らしのお困りごと』事業の売上推移



『暮らしのお困りごと』市場

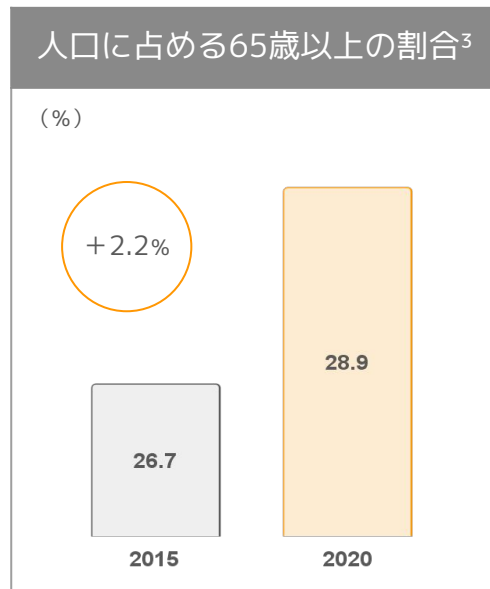
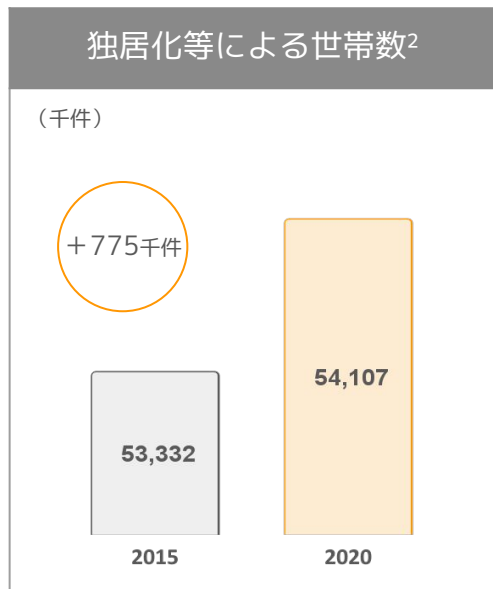
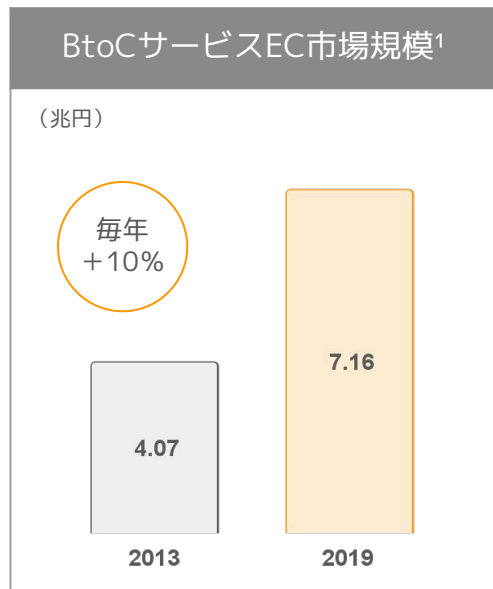
『暮らしのお困りごと』に関する国内市場は14兆円、中でも金額の小さいものは5兆円と推計。高齢化及び独居化が進むことにより、さらなる市場拡大が見込まれる。また、既存の電話帳などから、オンライン化が進むことで事業機会の拡大が見込まれる。

※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2四半期 連結貸借対照表

[百万円]

	当第2四半期 連結会計期間 (2022年3月末)	前連結会計年度 (2021年9月末)	前期末比
流動資産	1,712	2,271	△559
固定資産	688	808	△120
総資産	2,401	3,080	△679
流動負債	1,789	2,073	△283
固定負債	301	815	△514
資本合計	309	190	+118
自己資本比率	12.9%	6.2%	+6.7pt

第2四半期 連結損益計算書

[百万円]

	当第2四半期 連結累計期間 (2022年3月末)	前第2四半期 連結累計期間 (2021年3月末)	前年同期間比
売上収益	1,944	1,598	+346
売上原価	65	34	+31
売上総利益	1,879	1,564	+314
販管費	1,765	1,708	+57
営業利益	125	△18	+143
税引前利益	118	△29	+148
当期利益	118	△49	+168

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 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 ※2022年3月末現在
- 従業員数 229名（内アルバイト・パート58名） ※2022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。