

SHARINO TECHNOLOGY

2023年9月期 第3四半期 決算説明資料

2023年8月14日

トピック

連結業績

- 売上収益は、4,294百万円となり、YoY138%、**1,175百万円の増収**。
- 営業利益は、821百万円となり、YoY351%、**587百万円の増益**。

事業進捗

- カギジャンル等の件数の増加と全体的な成約率向上により**増収**。
- 広告宣伝費率適正化と販管費のコントロールを継続したことにより**増益**。

業績予想

- 前回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：5,800→**6,100百万円** 営業利益：1,000→**1,150百万円**

目次

- 01 業績及び事業の進捗
- 02 業績予想の考え方
- 03 補足資料

業績及び事業の進捗

2023年9月期 第3四半期会計期間

売上収益は第2四半期に続き、カギジャンルを始めとした主力ジャンルでの売上増加及び藤澤不動産を連結子会社化したことにより、前年同期間比147%の1,724百万円で着地。営業利益は、売上増加の下、広告宣伝費を対売上総利益比 46%と適正に維持できたことにより、大幅増益。

	2023年9月期 第3四半期	2022年9月期 第3四半期	前年同期間比
売上収益	1,724百万円	1,174百万円	+550百万円
営業利益	397百万円	109百万円	+288百万円
当期利益	457百万円	101百万円	+355百万円

2023年9月期 第3四半期累計期間（9ヶ月間）

第3四半期累計期間（9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、増収基調を維持。営業利益は、売上総利益の大幅増加に加え、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。

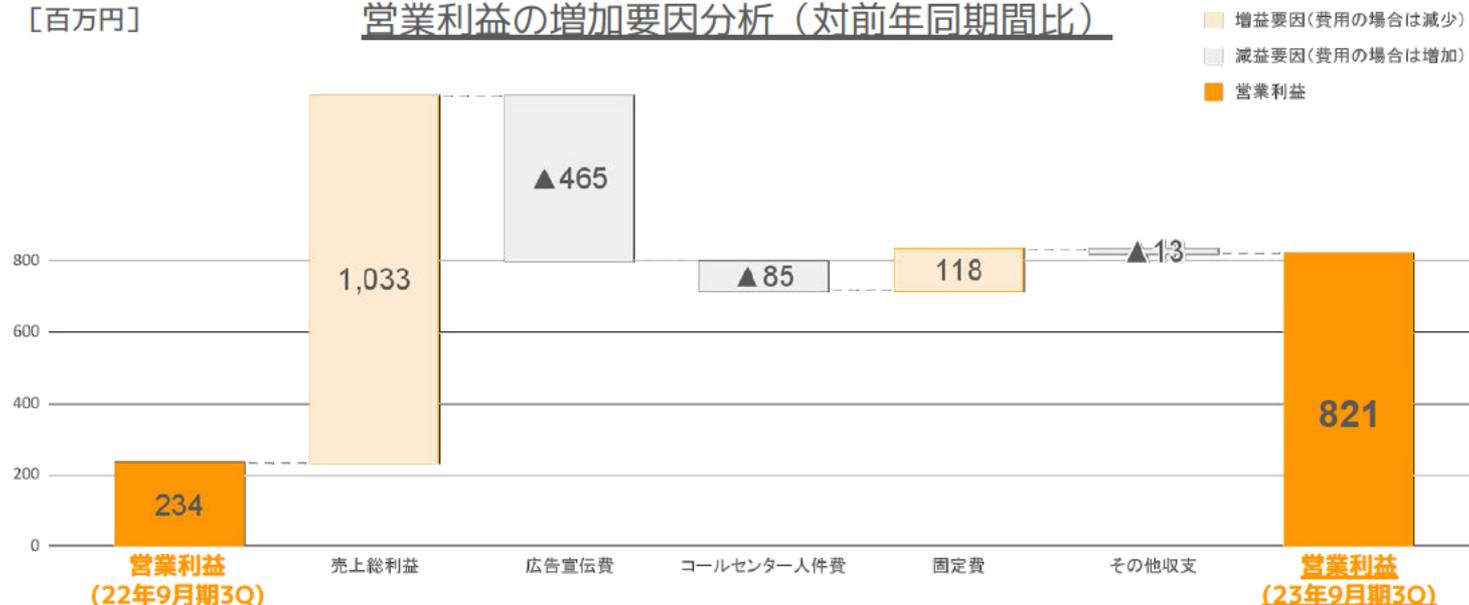
	2023年9月期 第3四半期累計	2022年9月期 第3四半期累計	前年同期間比
売上収益	4,294百万円	3,119百万円	+1,175百万円
営業利益	821百万円	234百万円	+587百万円
当期利益	1,099百万円	220百万円	+878百万円

2023年9月期第3四半期累計期間の営業利益増減要因の分析

前第3四半期までの営業利益234百万円に対して、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。固定費が118百万円減少した結果、当第3四半期までの営業利益は821百万円と587百万円の大増益。

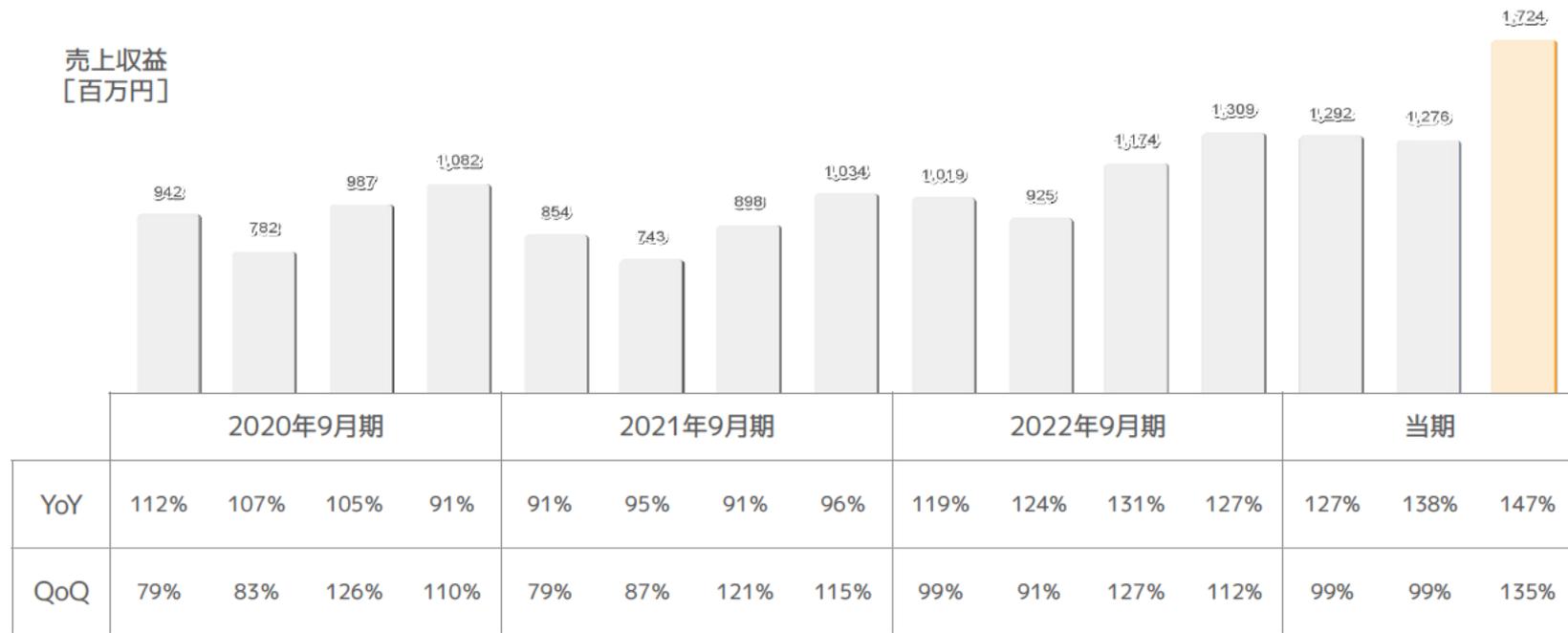
[百万円]

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

カギジャンル回復の外部要因もあり、第3四半期として過去最高の売上収益を更新。
 継続的な問い合わせあたり単価向上や法人提携、自社施工の拡大等の施策が着実に寄与。
 なお、第3四半期に連結子会社化した、藤澤不動産の影響を除くと第2四半期と同水準程度。



主要指標の推移

法人提携及び自社施工（藤澤不動産分を含む）の増加に伴い売上原価は増加。広告宣伝費率は対売上総利益比46%程度の低水準を維持。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3四半期の営業利益は397百万円。

[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	2Q	3Q
売上収益	854	743	898	1,034	1,019	925	1,174	1,309	1,292	1,276	1,724
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%)	77 (6%)	112 (7%)
販管費	885	822	979	1,024	921	843	1,020	1,080	1,017	999	1,201
広告宣伝費	384 (46%)	343 (48%)	501 (57%)	538 (54%)	499 (51%)	419 (47%)	550 (49%)	585 (47%)	598 (49%)	594 (50%)	741 (46%)
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%)	99 (8%)	127 (8%)
固定費	429	413	395	413	346	348	375	387	312	305	331
その他収支	65	60	△10	△979	3	7	0	0	7	4	△13
営業利益	23	△41	△114	△998	70	54	109	167	220	204	397

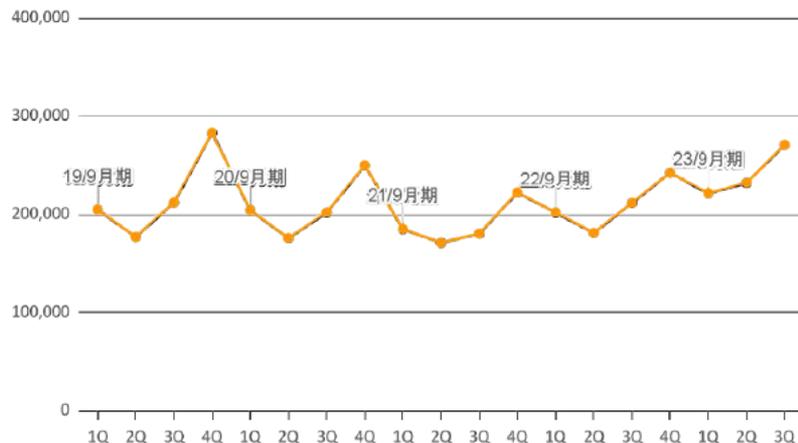
売上収益を分解した各指標の推移

問い合わせ件数は、横ばいの推移傾向から若干の増加傾向に移行しつつある。

問い合わせあたり単価は、マッチングの最適化による上昇傾向を維持しつつ、第3四半期より連結子会社化した、藤澤不動産の影響により大きな上昇幅を記録。

バリュー	=	集客力	×	優良な加盟店ネットワーク 独自マッチングシステム
売上収益	=	問い合わせ件数	×	問い合わせあたり単価

問い合わせ件数推移
(件数)



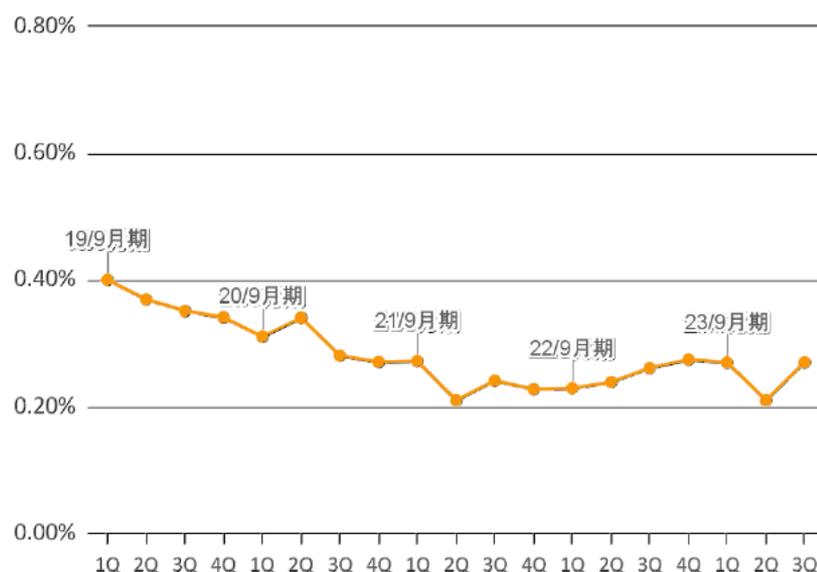
問い合わせあたり単価
(2019年9月期1Qを100として)



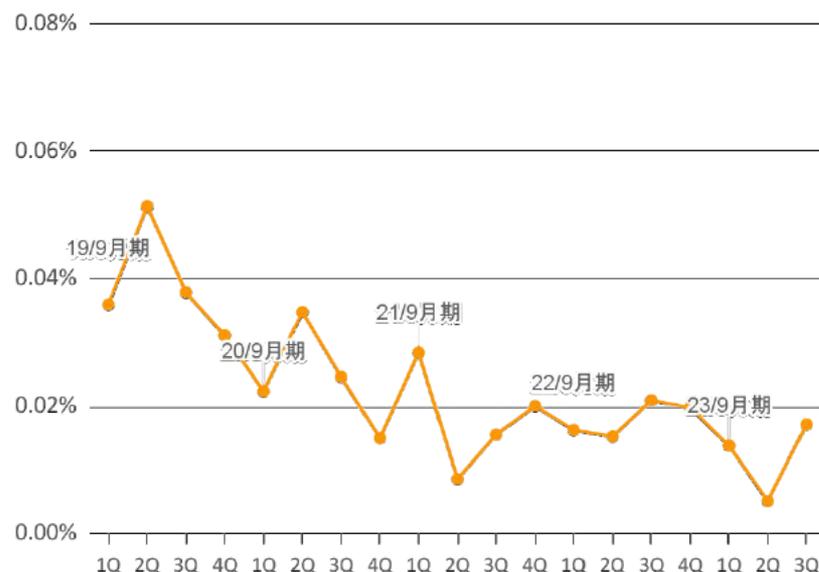
お客様、加盟店の満足度を重視した事業運営

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。第2四半期から増加しているものの、低位での推移であるため、特段問題視はしていない。

お客様クレーム率推移



加盟店クレーム率推移



業績予想の考え方

業績予想について

2023年9月期の売上収益は、前回発表（2023年5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5,800百万円から6,100百万円に300百万円の上方修正。

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、1,000百万円から1,150百万円に150百万円の上方修正。

	今回発表 (2023年8月14日)	前回発表 (2023年5月15日)	前回発表との差異
売上収益	6,100百万円	5,800百万円	+300百万円
営業利益	1,150百万円	1,000百万円	+150百万円

業績予想の考え方

業績予想は、第3四半期累計の実績を元に算定。売上収益は第3四半期累計実績が前年同期間比138%に対して、通期業績予想は前年同期間比138%。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同水準程度（第4四半期の固定費は昨年と同様に若干増加）と試算。

	当第3四半期累計実績	通期業績予想
売上収益	4,294百万円 (YoY138%)	<u>6,100百万円 (YoY138%)</u>
原価率	6% (対売上比)	自社施工、法人提携により変動
広告宣伝費率	48% (対売上総利益比)	同水準
コールセンター人件費率	8% (対売上総利益比)	同水準
固定費	949百万円	同水準額
その他収支	△1百万円	同水準額
営業利益	821百万円	<u>1,150百万円</u>

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。

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

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



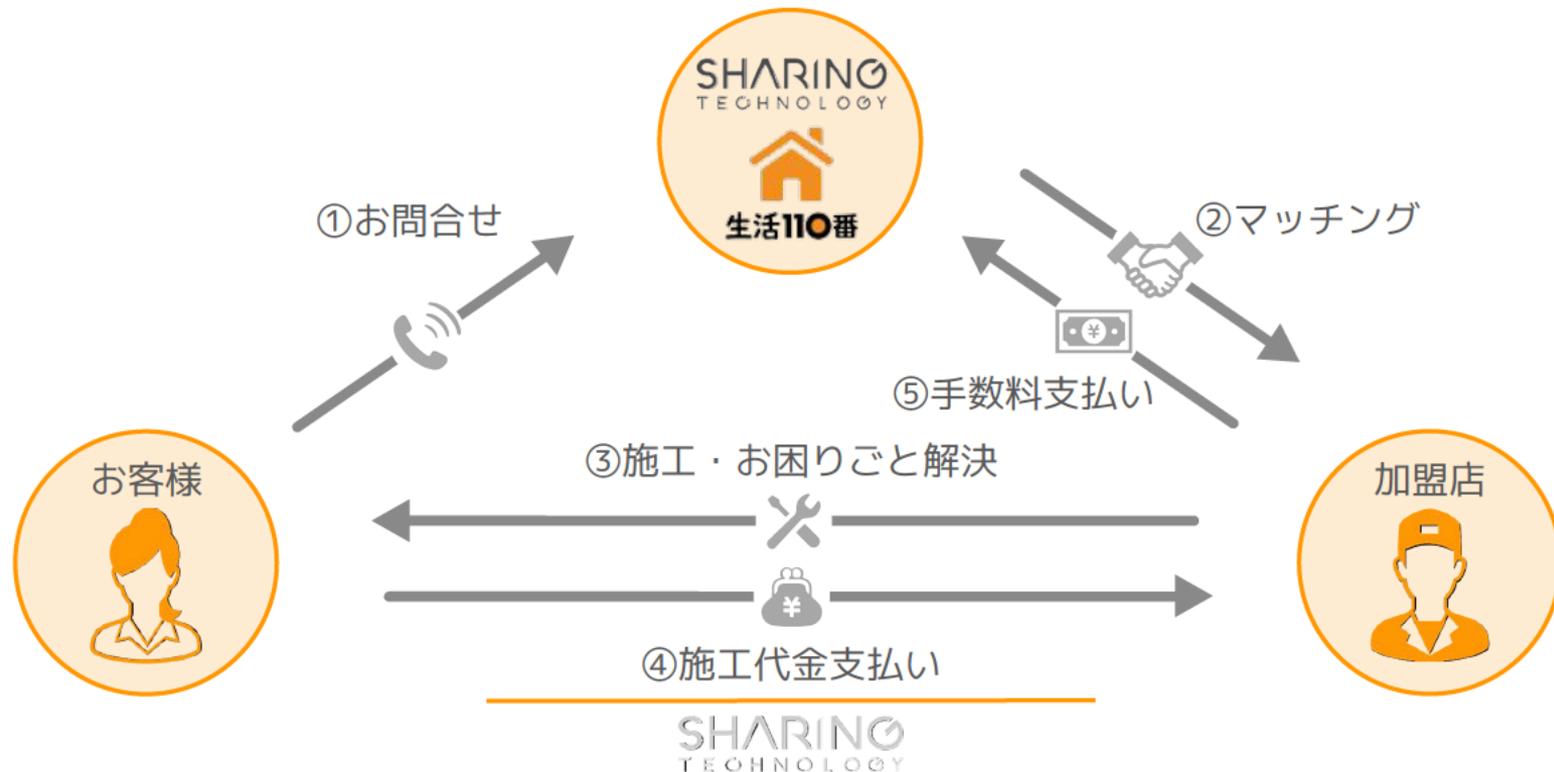
各サイト1ジャンル



主にリスティング流入

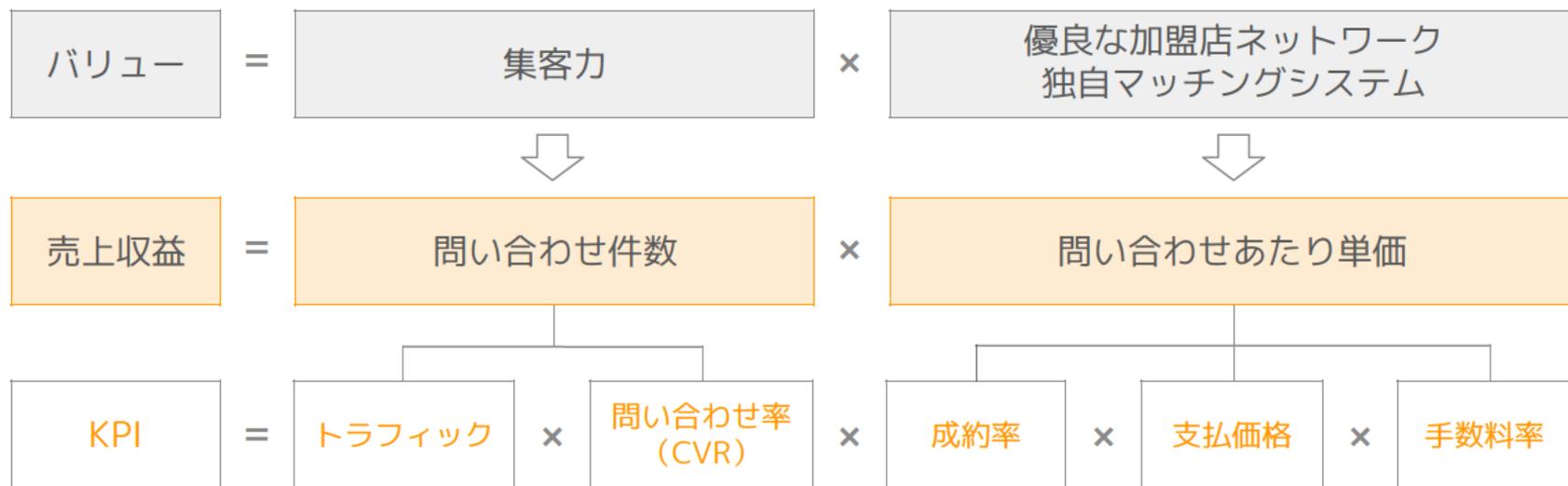
ビジネスの流れ

『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

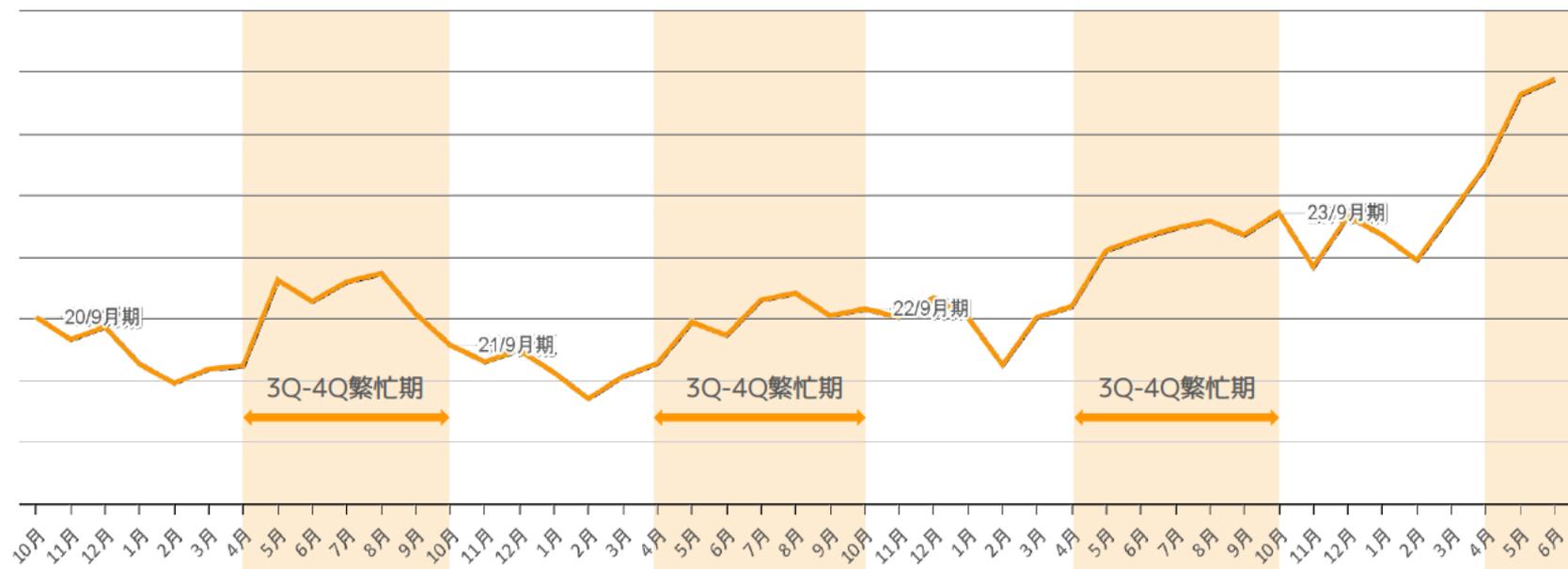
当社の価値根源（バリュー）は、集客力と集客したお客様のお困りごとを解決するマッチングシステム及び優良な加盟店とのネットワークと定義。それぞれ問い合わせ件数及び問い合わせあたり単価の数値として表され、問い合わせ件数はトラフィック、問い合わせ率（CVR）に分解、問い合わせあたり単価は成約率、支払価格、手数料率に分解できる。



月次売上推移

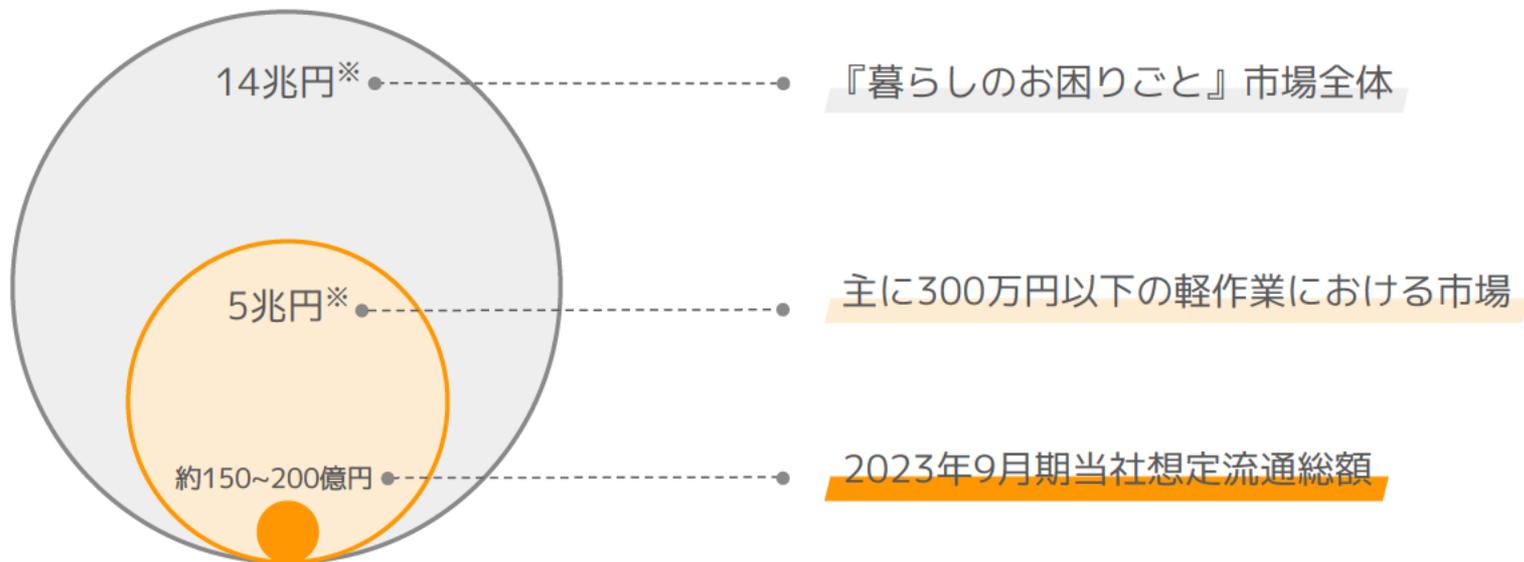
『暮らしのお困りごと』事業にはシーズンナリティがあり、害虫害獣等の駆除及び草刈り剪定が盛んな夏の時期と、台風による住宅への被害回復が多くなる秋口（当社事業年度の下期）の売上が大きくなる傾向がある。当期もシーズンナリティのトレンドは変わらず、さらなる売上収益の伸長を見込む。

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3四半期 連結会計期間 (2023年6月末)	前連結会計年度 (2022年9月末)	前期末比
流動資産	2,171	1,706	+465
固定資産	1,504	622	+881
総資産	3,675	2,328	+1,347
流動負債	1,222	1,565	△343
固定負債	532	93	+439
資本合計	1,920	669	+1,250
自己資本比率	52.3%	28.8%	+23.5pt

連結損益計算書

[百万円]

	当第3四半期 連結累計期間	前第3四半期 連結累計期間	前年同期間比
売上収益	4,294	3,119	+1,175
売上原価	252	110	+141
売上総利益	4,042	3,008	+1,033
販管費	3,218	2,785	+432
営業利益	821	234	+587
税引前利益	818	225	+592
四半期利益	1,099	220	+878

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 6,075万円 ※2023年6月末現在
- 従業員数 205名（内アルバイト・パート42名） ※2023年6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。