

SHARINO TECHNOLOGY

2024年9月期 第1四半期 決算説明資料

2024年2月14日

トピック

売上収益

- 売上収益は、1,734百万円となり、YoY134%、441百万円の増収。
- グループ化の影響は78百万円、子会社除く売上のYoY128%。

営業利益

- 営業利益は、374百万円となり、YoY170%、154百万円の増益。
- グループ化の影響は19百万円、子会社除く営業利益のYoY161%。

通期進捗

- 売上収益の通期業績予想への進捗率24.1%（前期実績20.8%）。
- 営業利益の通期業績予想への進捗率23.4%（前期実績17.7%）。

目次

- 01 2024年9月期第1四半期業績の概要
- 02 2024年9月期業績予想と今後の成長方針
- 03 補足資料

2024年9月期第1四半期

業績の概要

2024年9月期 第1四半期会計期間（3ヶ月間）

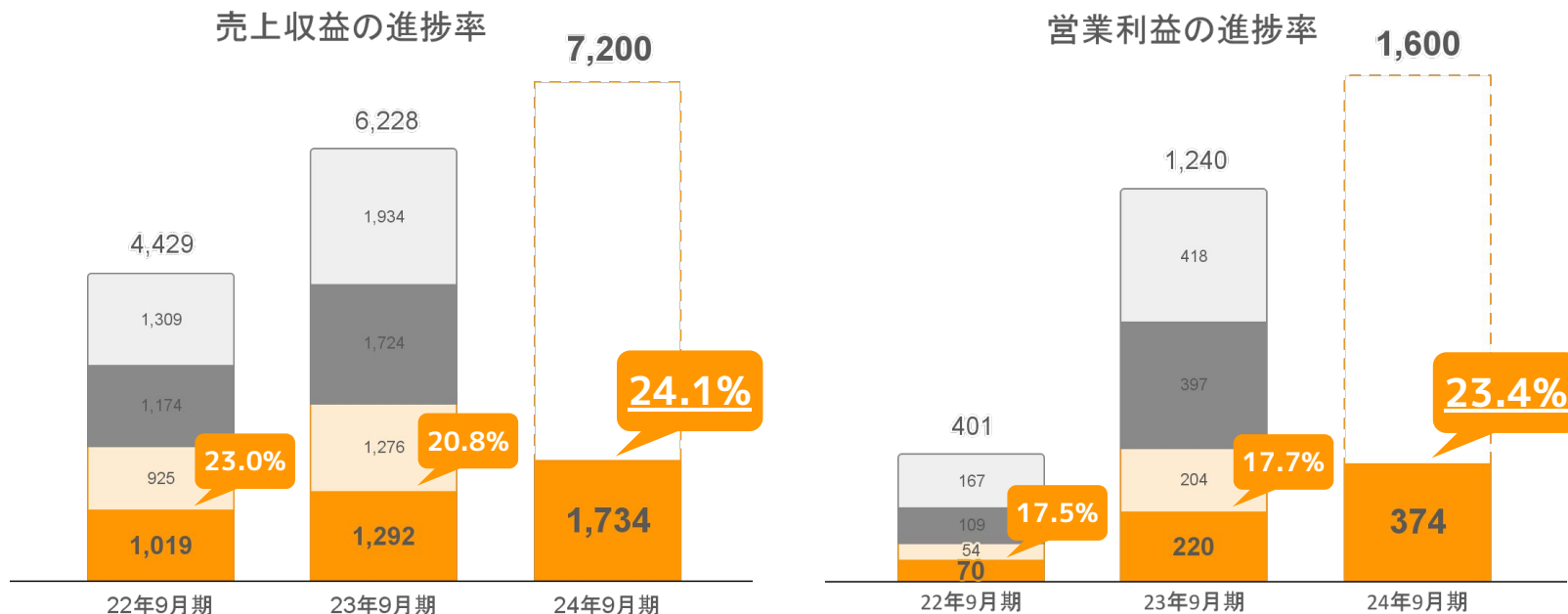
売上収益は、主力ジャンルが牽引したことにより、前年同期間比134%の1,734百万円で着地。営業利益は売上増加の下、広告宣伝費を適正に維持できたことにより、前年同期間比170%の374百万円。当期利益は税効果会計の影響で減少したものの、業績見通しに向けて順調に進捗。

	2024年9月期 第1四半期	2023年9月期 第1四半期	前年同期間比
売上収益	1,734百万円	1,292百万円	+441百万円 (134%)
営業利益	374百万円	220百万円	+154百万円 (170%)
当期利益※	255百万円	279百万円	△24百万円 (91%)

※親会社の所有者に帰属する当期利益

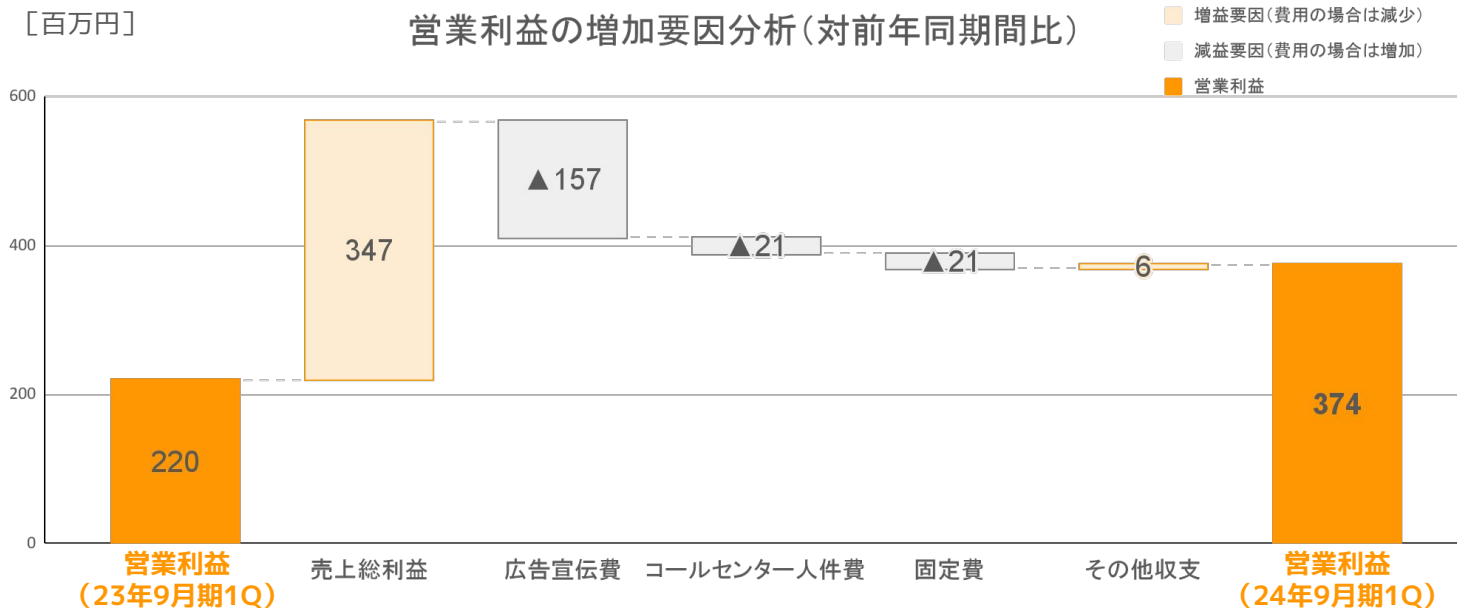
通期業績予想に対する進捗

売上収益の通期業績予想に対する進捗率は24.1%と過去同期間の進捗率を上回って推移。
営業利益も第1四半期の進捗率は23.4%となり、過去同期間の進捗率を上回って順調に推移。
上半期の進捗率はシーズンリティで低くなる傾向にあるが、過去と比較して、好調な状態。



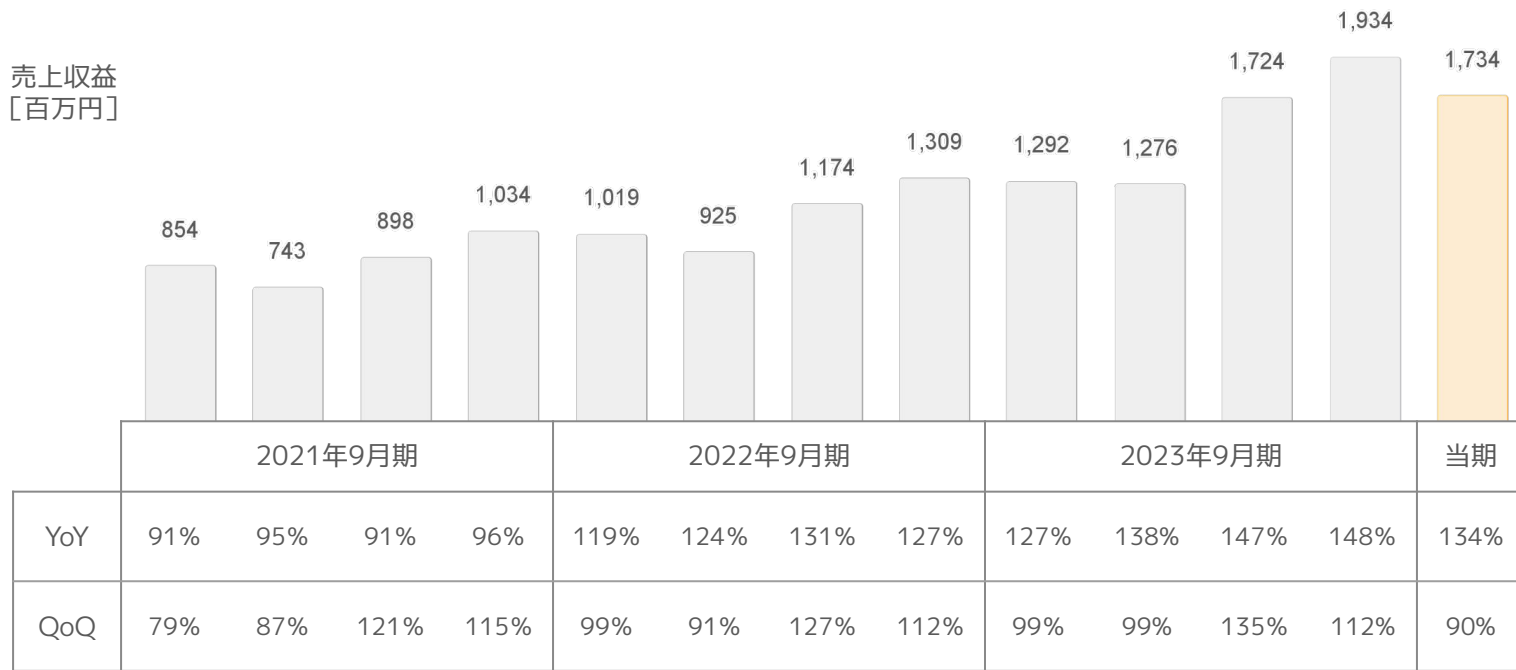
営業利益増減要因の分析

2023年9月期第1四半期の営業利益220百万円に対して、売上総利益が増加。広告宣伝費及びコールセンター人件費は売上総利益増加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し、2024年9月期第1四半期の営業利益は374百万円で着地（154百万円増益）。



『暮らしのお困りごと』事業の売上推移

2024年9月期第1四半期の売上収益は、主力ジャンルが好調であったことにより、前年同期間比134%で推移。2023年第3四半期からグループ化したアズサポートの影響を除いても、128%と一定の成長率を維持。



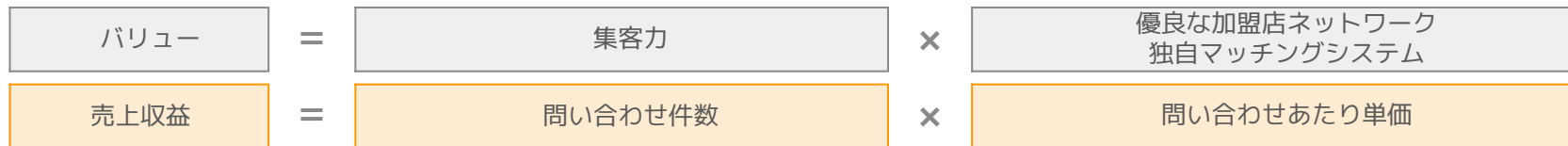
各事業指標の推移

売上収益は継続的に増加。売上原価率はアズサポート含む自社施工及び法人提携の増加に伴い上昇。広告宣伝費率は、対売上総利益比48%程度の適正水準を維持。コールセンター人件費率や固定費率も一定水準を維持した結果、2024年9月期第1四半期の営業利益は374百万円。

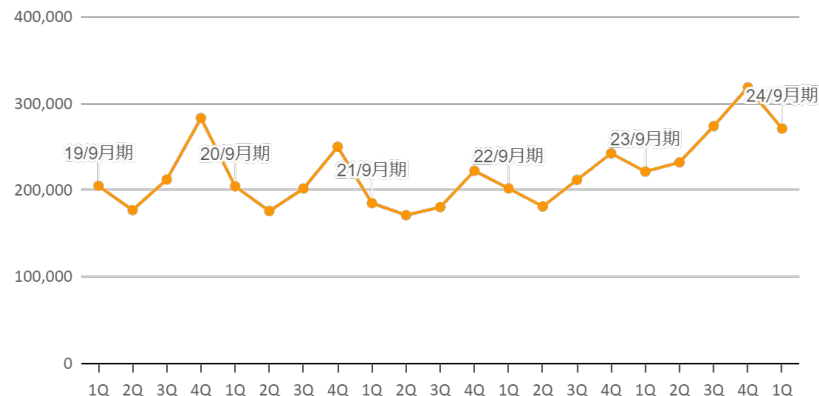
[百万円] (対売上総利益比)	2022年9月期					2023年9月期					当期
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q
売上収益	1,019	925	1,174	1,309	4,429	1,292	1,276	1,724	1,934	6,228	1,734
売上原価 (売上比)	29 (3%)	35 (4%)	44 (4%)	61 (5%)	172 (4%)	61 (5%)	77 (6%)	112 (7%)	153 (8%)	405 (7%)	155 (9%)
販管費	921	843	1,020	1,080	3,866	1,017	999	1,201	1,359	4,577	1,216
広告宣伝費	499 (51%)	419 (47%)	550 (49%)	585 (47%)	2,055 (48%)	598 (49%)	594 (50%)	741 (46%)	804 (45%)	2,739 (47%)	755 (48%)
コールセンター 人件費	75 (8%)	75 (8%)	94 (8%)	107 (9%)	353 (8%)	106 (9%)	99 (8%)	127 (8%)	143 (8%)	476 (8%)	127 (8%)
固定費	346 (35%)	348 (39%)	375 (33%)	387 (31%)	1,458 (34%)	312 (25%)	305 (25%)	331 (21%)	411 (23%)	1,360 (23%)	333 (21%)
その他収支	3	7	0	0	11	7	4	△13	△2	△4	13
営業利益	70	54	109	167	401	220	204	397	418	1,240	374

売上収益を分解した各指標の推移

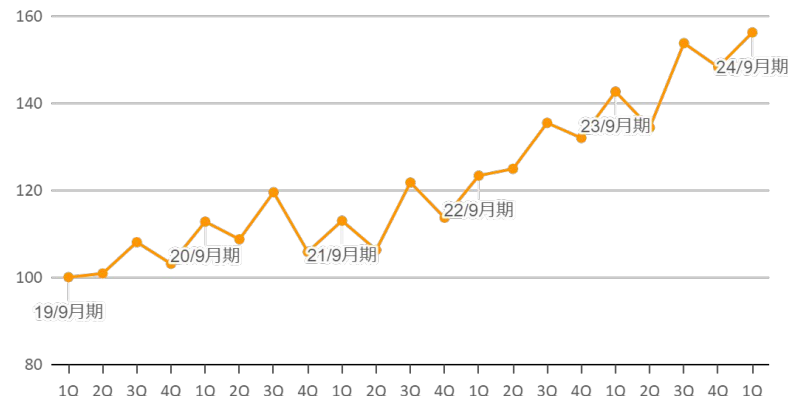
問い合わせ件数は、横ばいの推移傾向から2023年9月期より増加傾向に移行しつつある。問い合わせあたり単価は、マッチングの最適化に加え、2023年9月期第3四半期よりグループ化したアズサポートを含む自社施工の影響も上昇傾向に寄与。



問い合わせ件数推移
(件数)



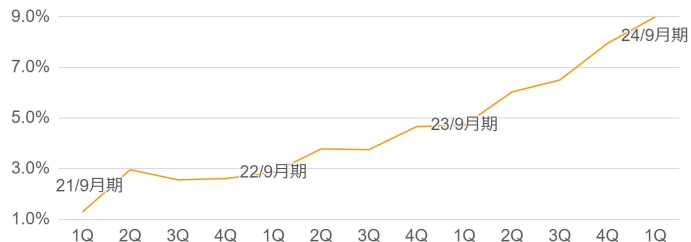
問い合わせあたり単価
(2019年9月期1Qを100として)



収益構造を分解した各指標の推移（費用項目）

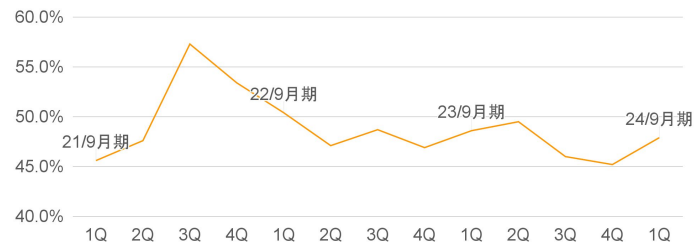
売上原価率

アズサポート含む自社施工及び法人提携の拡大による影響で原価率（施工原価及び業務委託費）は上昇。



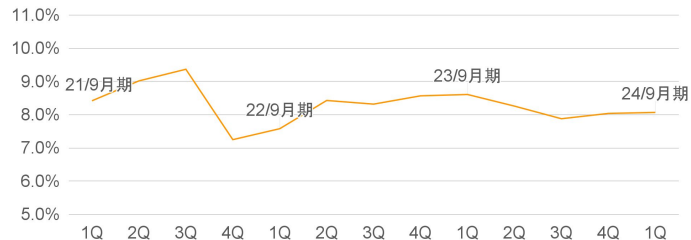
広告宣伝費率（PPC広告）

競合環境等により広告宣伝費率が急激に悪化した21年9月期に比べ良化。22年9月期以降は一定水準で維持。



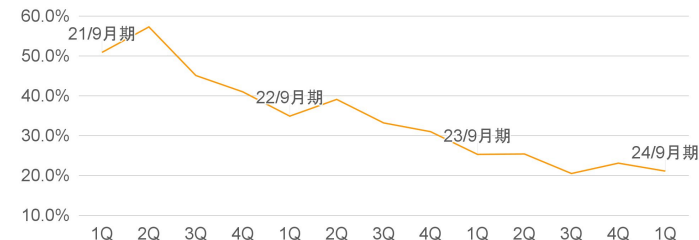
コールセンター人件費率

季節性による増減はあるが、一定水準で推移。人件費は増加しているも、適正化を進め同水準程度を維持。



固定費率

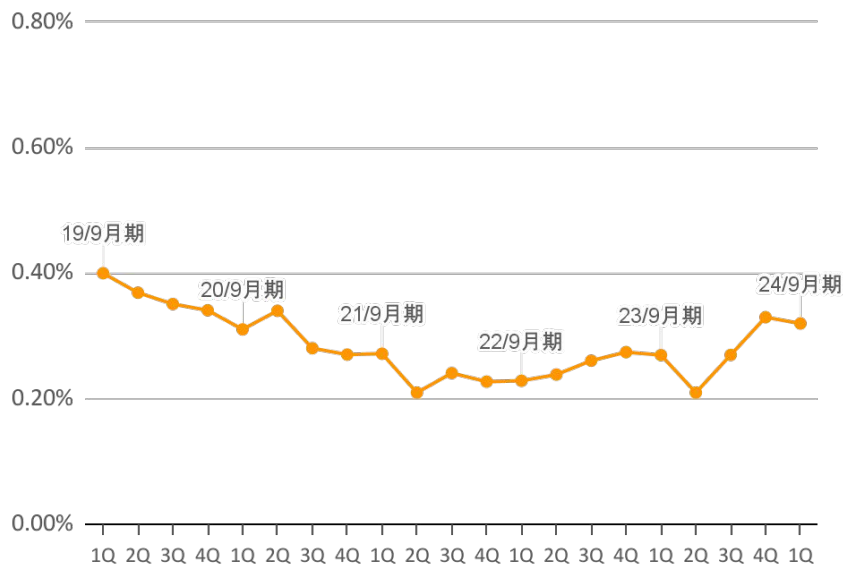
費用の最適化（減価償却費や地代家賃）により減少。今後は売上増加に伴い、比率は逡減する見込み。



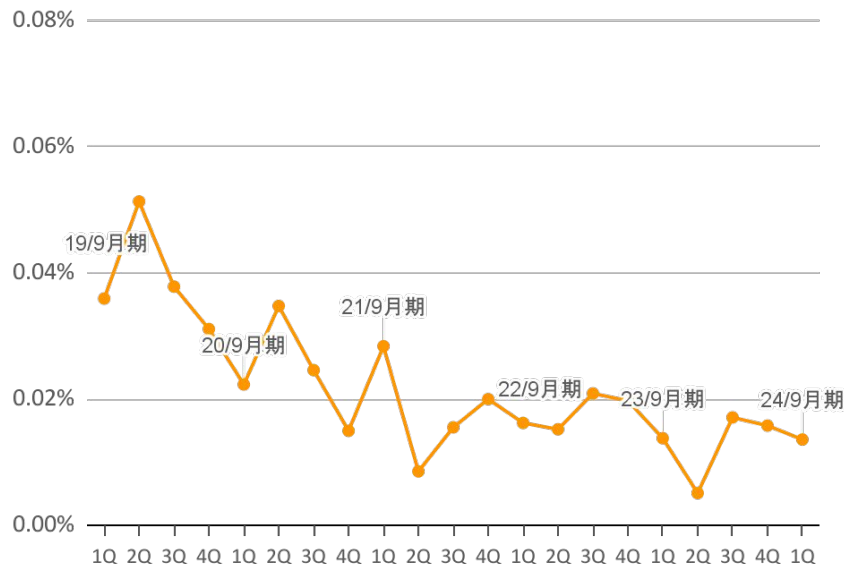
お客様、加盟店の満足度を重視した事業運営

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の低値で推移。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。2023年9月期第2四半期から若干の増加も見られたが、安定的に低位で推移できている。

お客様クレーム率推移



加盟店クレーム率推移



アズサポート株式会社グループ化後の取り組み

2023年4月にグループ化したアズサポート株式会社（旧藤澤不動産）は、グループ化後のPMIにより、直後から黒字転換を実現。管理部門の強化等の経営基盤強化を一定実施したため、2024年9月期は営業強化により、エリアとジャンルを拡大し、売上及び利益の増大を目指す。

※アズサポート単体決算	第1四半期 2023年10～12月 (3ヶ月間)	買収時決算 2023年4月期 (12ヶ月間)
売上高	119百万円	442百万円
営業利益	<u>19百万円</u>	△21百万円
(連結影響売上)	78百万円	—

グループ化後の取り組み

■これまでに実施

- ・ 営業オペレーションの整備
(顧客管理の仕組み化など)
- ・ 管理部門の統合
(管理部門を親会社に統合)
- ・ 経営の効率化
(販管費の見直しによる費用最適化)

■2024年9月期から本格実施

- ・ 営業の強化
(エリアやジャンルの拡大)

2024年9月期業績予想と
今後の成長方針

2024年9月期の通期業績予想（当期利益の追加開示）

2024年9月期の通期業績予想は、既に公表している売上収益7,200百万円と営業利益1,600百万円に変更はないものの、税効果会計等の影響の精査が進んだため、当期利益（親会社の所有者に帰属する当期利益）について追加で開示。

	2024年9月期 通期業績見通し	2023年9月期 通期業績
売上収益	7,200百万円 (前年比116%)	6,228百万円
営業利益	1,600百万円 (前年比129%)	1,240百万円
当期利益※	1,300百万円 (前年比98%)	1,320百万円

※親会社の所有者に帰属する当期利益

2024年9月期業績予想の考え方

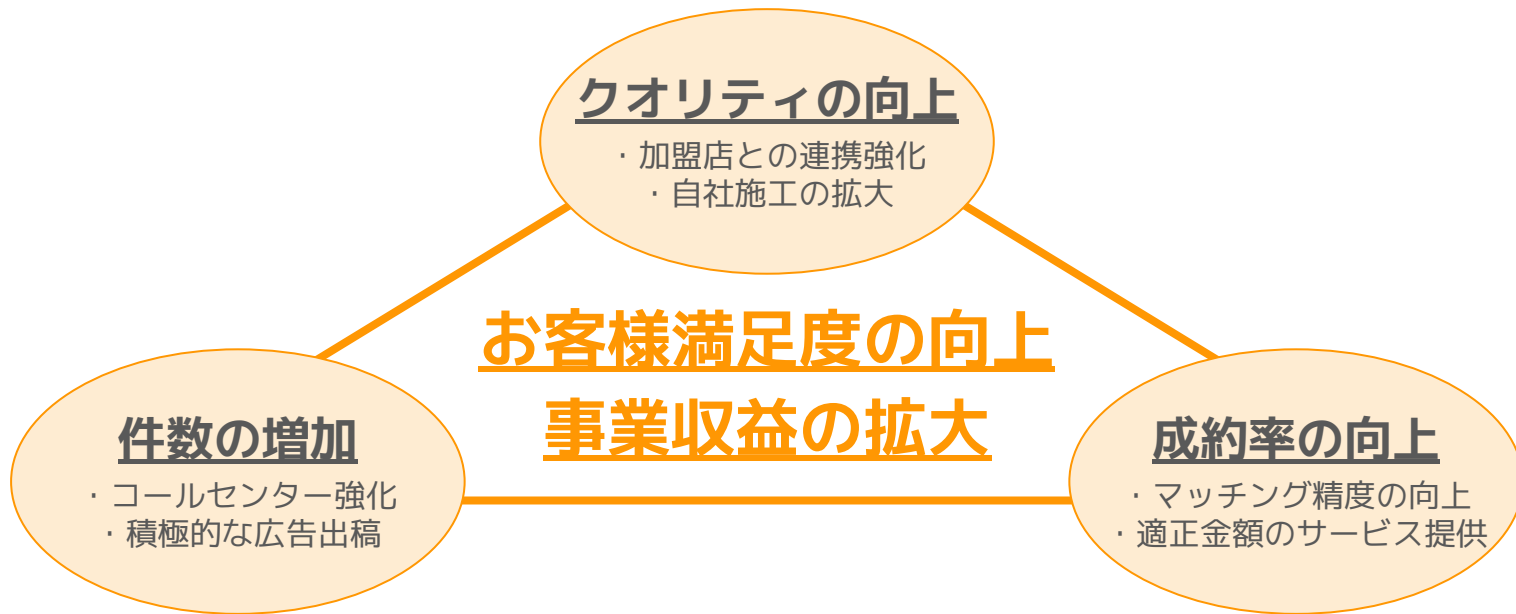
業績予想について、売上収益は2023年9月期に対し116%の7,200百万円。原価率は自社施工及び法人提携により若干上昇する見込みであるが、広告宣伝費率とコールセンター人件費率は同水準で推移し、その他の固定費は同水準程度を見込む事により、営業利益は1,600百万円の予想。

	2024年9月期通期業績見通し	2023年9月期通期業績
売上収益	<u>7,200百万円 (YoY116%)</u>	6,228百万円 (YoY141%)
原価率	自社施工、法人提携により上昇	7% (対売上比)
広告宣伝費率	同水準	47% (対売上総利益比)
コールセンター人件費率	同水準	8% (対売上総利益比)
固定費	同水準額	1,360百万円
その他収支	同水準額	△4百万円
営業利益	<u>1,600百万円</u>	1,240百万円
当期利益※	<u>1,300百万円</u>	1,320百万円

※親会社の所有者に帰属する当期利益

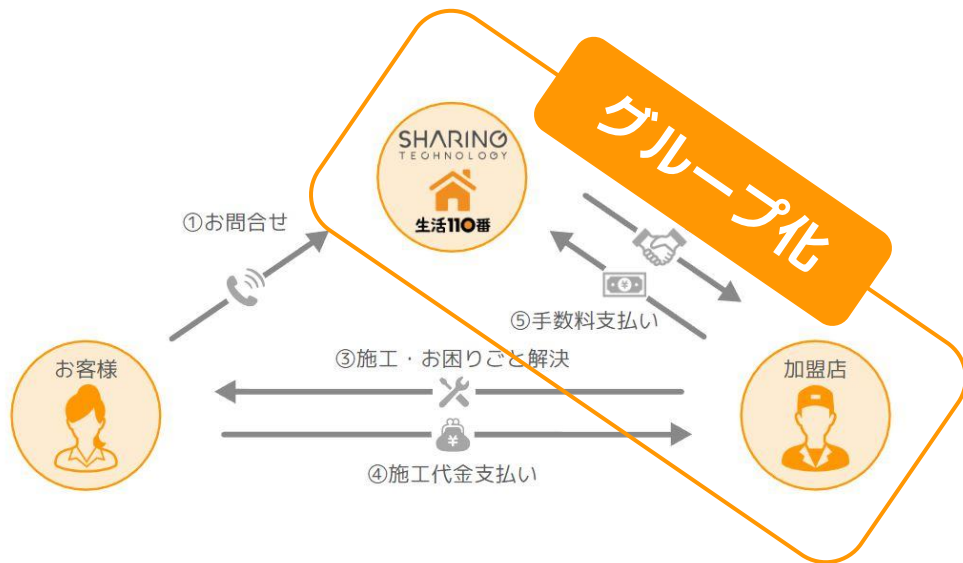
サービスクオリティの向上による当社の強み

2019年9月期からサービスクオリティの向上に注力し、2022年9月期頃からその成果が収益面でも顕著に現れ始めた。今後もこの方針を維持、強化し事業拡大を目指す。サービスクオリティの向上は成約率の上昇に直結し、成約率の向上は収益性の改善へと繋がる。さらに、収益性の向上は積極的な広告投入を可能にし、この好循環が当社の強みである。



施工会社M&Aの考え方

2023年4月に施工会社のM&Aを実施。アズサポートはグループ化後、好調に推移しており、アズサポートの拡大を推進しつつ、今後も十分に精査をしながらM&Aを実施していく意向。定量面では、2023年10～12月で営業利益19百万円を計上しており、今後の『暮らしのお困りごと』事業の重要な役割を担う。なお、現時点で、具体的に決定している事実はありません。



グループ化の考え方

■グループ化の判断軸

- ・ 高いサービスクオリティ
(過去施工クオリティの確認)
- ・ 経営陣とのマッチ度合い
(長期的目線で成長を目指すか)
- ・ ジャンルとエリアのシナジー
(当社とのシナジーがあるか)
- ・ 投資回収期間
(グループ化後の投資回収期間)

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。

バリュー

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。

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

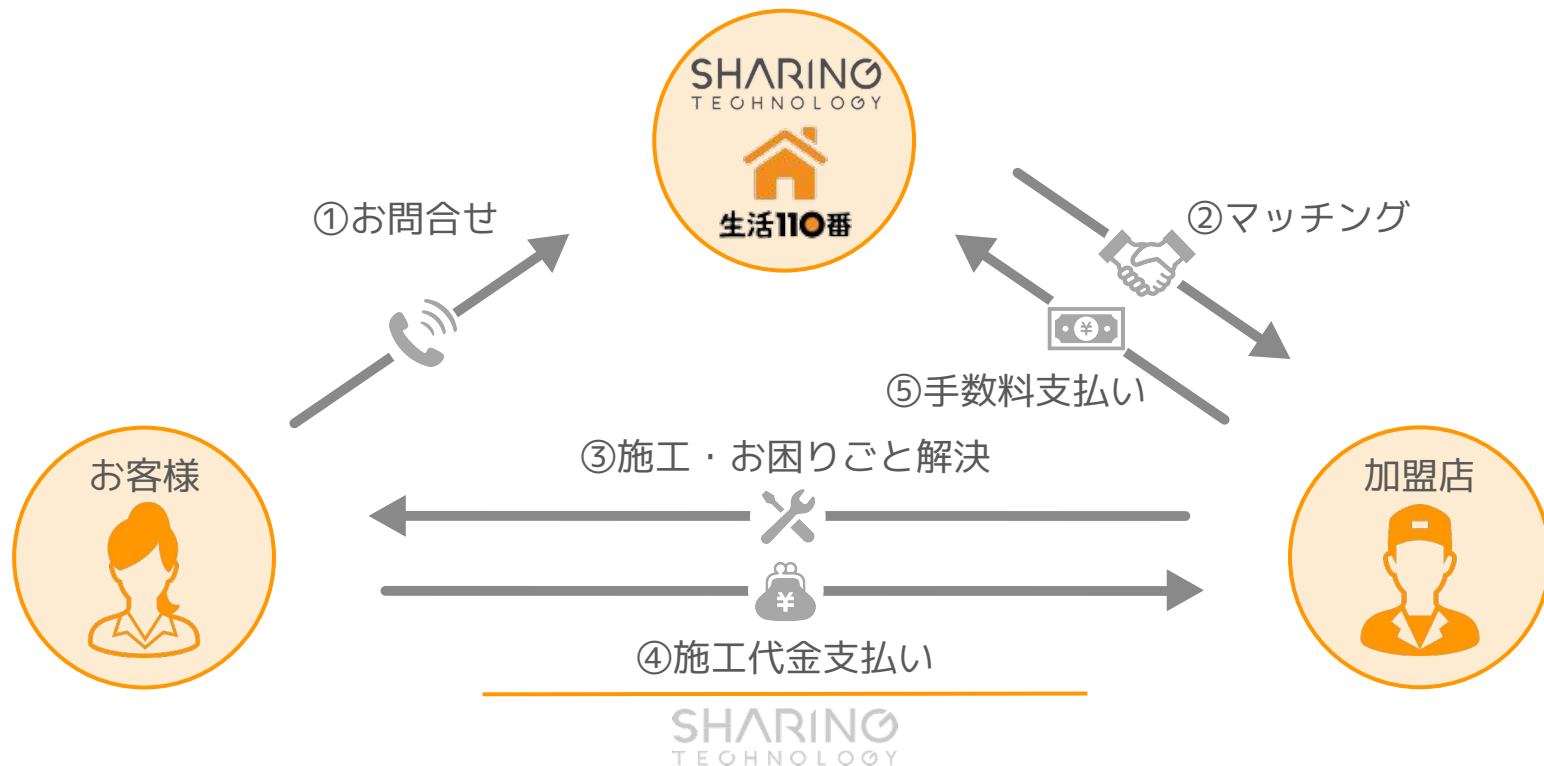


ペット葬儀110番 電気工事110番 etc.

-  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

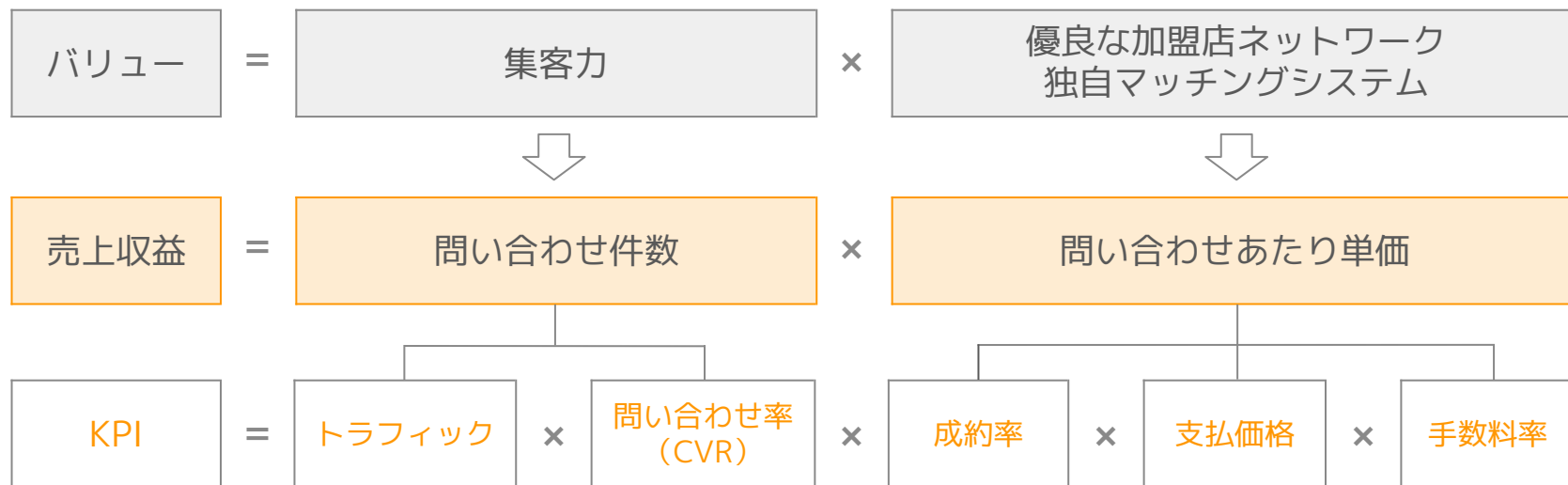
ビジネスの流れ

『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

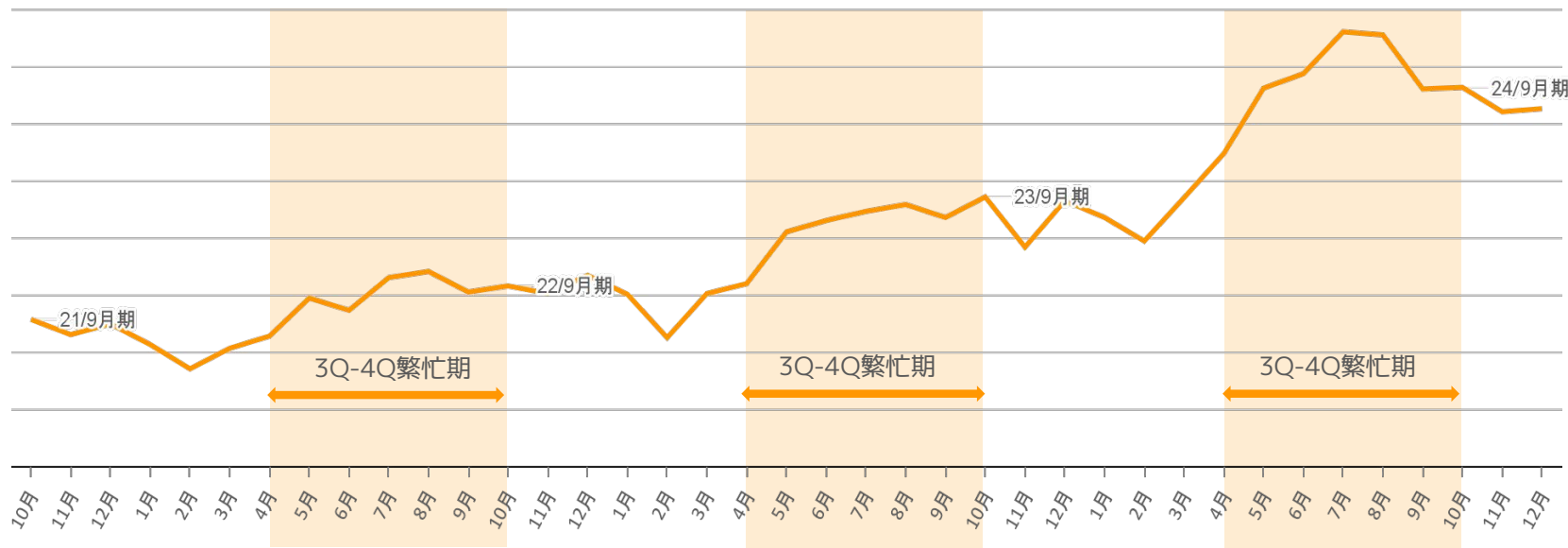
当社の価値根源（バリュー）は、集客力と集客したお客様のお困りごとを解決するマッチングシステム及び優良な加盟店とのネットワークと定義。それぞれ問い合わせ件数及び問い合わせあたり単価の数値として表され、問い合わせ件数はトラフィック、問い合わせ率（CVR）に分解、問い合わせあたり単価は成約率、支払価格、手数料率に分解できる。



月次売上推移

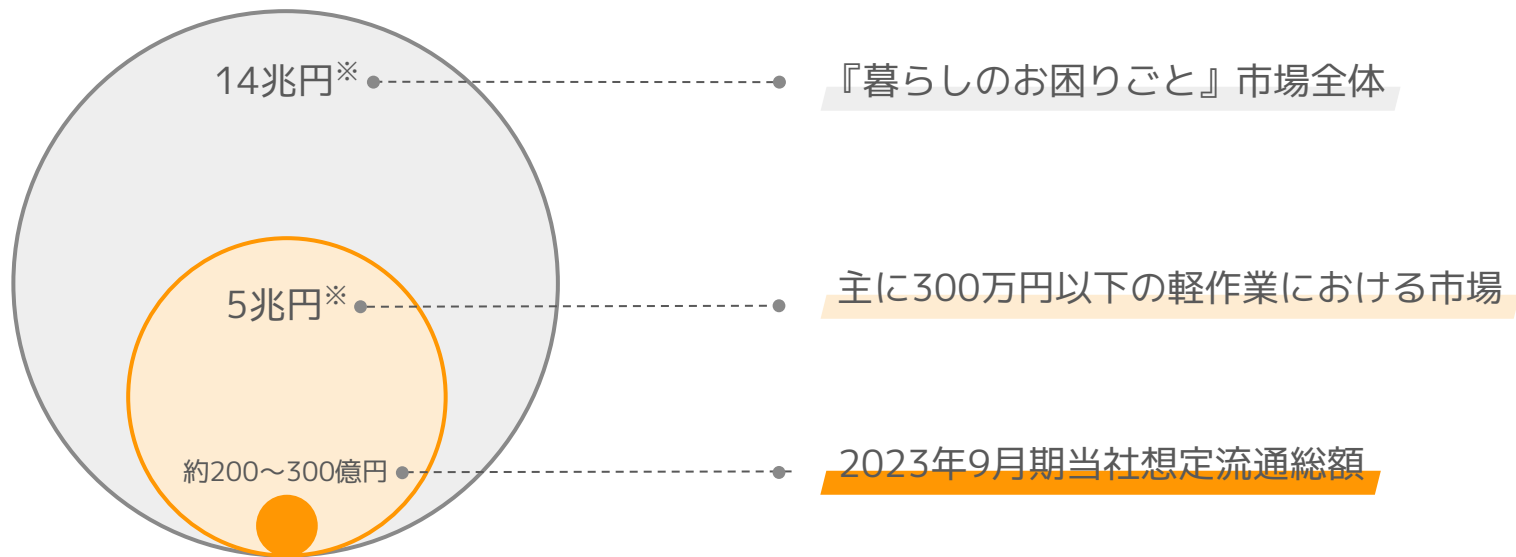
『暮らしのお困りごと』事業にはシーズンリティがあり、害虫害獣等の駆除及び草刈り剪定が盛んな夏の時期と、台風による住宅への被害回復が多くなる秋口（当社事業年度の下期）の売上が大きくなる傾向がある。当期もシーズンリティのトレンドは変わらず、さらなる売上収益の伸長を見込む。

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

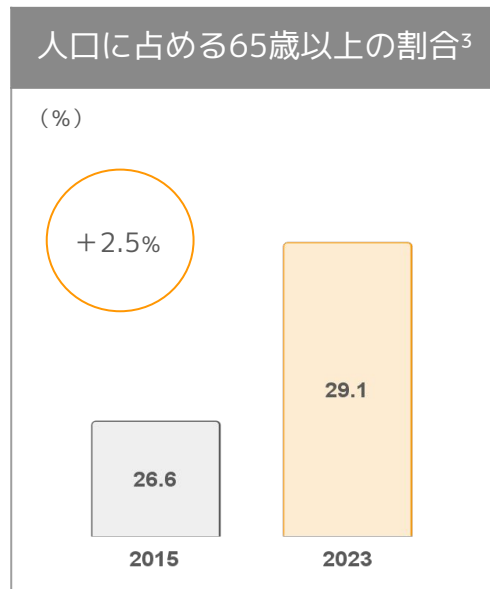
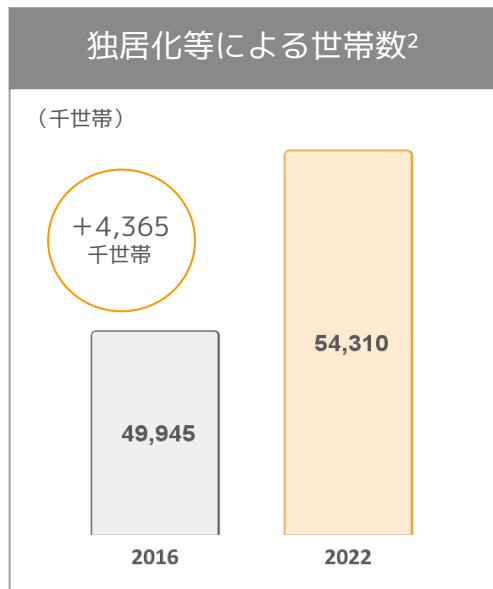
『暮らしのお困りごと』に関する国内市場は14兆円、中でも金額の小さいものは5兆円と推計。高齢化及び独居化が進むことにより、さらなる市場拡大が見込まれる。また、既存の電話帳などから、オンライン化が進むことで事業機会の拡大が見込まれる。



※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




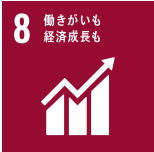

高齢化や独居化による世帯数の増加、サービスECの普及等が、当社の『暮らしのお困りごと』市場を拡大させる要因に。



- 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 厚生労働省「『国民生活基礎調査の概況』（2022（令和4））」
- 3 総務省統計局「統計トピックスNo.138 統計からみた我が国の高齢者－「敬老の日」にちなんで－」

シェアテックにおけるESG／SDGs

社会の一部として事業活動を運営する企業として、企業価値の向上と共に、ESG（環境・社会・ガバナンス）及びSDGs（持続可能な開発目標）の取り組みが重要と認識しており、事業サービスによる取り組みと企業体としての取り組みを実施し、社会的責任と持続可能な未来に向け、貢献できるよう事業活動を推進。

SDGsとの対応	取り組みの内容（※2023年9月期末）
 <p>11 住み続けられるまちづくりを</p>  <p>12 つくる責任つかう責任</p>	<h3>『暮らしのお困りごと』事業による貢献</h3> <p>『暮らしのお困りごと』事業は、住宅や施設の修理やメンテナンスを通じて、建築物の寿命を延ばし、新たな建設を減らすことで、都市の持続可能性を高め、資源の効率的な利用と廃棄物の削減を促進しています。これにより、環境への負荷軽減と経済的効率性の向上を実現し、持続可能な未来に貢献を目指します。</p>
 <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>  <p>8 働きがいも経済成長も</p>  <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>	<h3>ジェンダー等の平等を実現する組織運営による貢献</h3> <p>当社では、ジェンダー平等を含む平等な働く機会の提供ができるように組織運営を行っております。具体例としてコールセンター職での<u>リーダー職以上の女性比率95.7%</u>（コールセンター女性比率87.3%）があげられます。コールセンター職を除く、女性管理職比率28.6%（同女性比率59.2%）も平均よりは高いものの、今後も向上を目指し、持続可能な未来に貢献を目指します。</p>

連結貸借対照表

[百万円]

	当第1四半期 連結会計期間 (2023/12/31)	前連結会計年度 (2023/9/30)	前期末比
流動資産	3,084	2,842	+242
固定資産	1,239	1,283	△44
総資産	4,324	4,126	+197
流動負債	1,355	1,443	△88
固定負債	436	493	△56
資本合計	2,531	2,188	+343
自己資本比率	58.6%	53.0%	+5.6pt

連結損益計算書

[百万円]

	当第1四半期 連結累計期間 (2023/10/1~12/31)	前第1四半期 連結累計期間 (2022/10/1~12/31)	前年同期間比
売上収益	1,734	1,292	+441
売上原価	155	61	+94
売上総利益	1,578	1,230	+347
販管費	1,216	1,017	+199
営業利益	374	220	+154
税引前利益	378	218	+159
当期利益※	255	279	△24

※親会社の所有者に帰属する当期利益

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 1億1,726万円 ※2023年12月末現在
- 従業員数 196名（内アルバイト・パート40名） ※2023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。