

2018年9月期・第2四半期 決算説明資料

2018年4月27日

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



① エグゼクティブ・サマリー P3

② 2018年9月期第2四半期 決算ハイライト P5

③ WEB事業、新規事業、M&Aの状況 P10

④ 中期経営計画について P22



Executive Summary

エグゼクティブ・サマリー

堅調な業績

2018年9月期2Qの売上高は**11億円**（対前年同期比**173%**）であり、**順調に推移**。

また、トラフィック、CVR、ユーザー単価等の**KPI**についても**前期比で大きく上昇**。

WEB事業

新規事業

M & A

既存WEB事業は、**積極的な投資を加速**。

民泊型ホテル事業は、現状赤字だが予算と概ね乖離はない。**KPIは、当初予定通り順調に推移**。

M&A後の進捗状況の把握のため、来期の**目標経営成績を設定**。当期4Q時点で達成見込がたつレベルまで引き上げる予定。

中期経営計画

2018年9月期、2019年9月期の2年間については**戦略的投資期間**。投資は当初予定を上回る勢いで実施。

Highlight

2018年9月期

第2四半期 決算ハイライト

売上高は前年同期比で大きく増加。
営業利益に関しては、当期予算4.7
億に向けて計画通りに推移。

(単位：百万円)

	前期実績 (個別)(日本基準) (2017年9月期)	前2Q実績 (個別)(日本基準) (2017年9月期)	当2Q実績 (連結)(日本基準) (2018年9月期)	当期予想 (連結)(日本基準) (2018年9月期)
売上高	1,754	650	1,126 (対前年同期比 173%)	3,189
営業利益	400	201	28 (対前年同期比 14%)	469

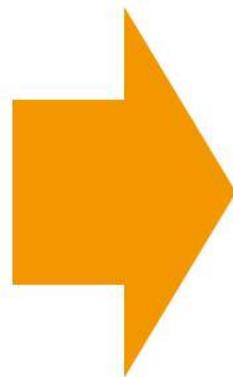
当初の想定通り、WEB事業への投資を加速させることで、潜在的な利益の増加を図るため、積極的な投資を敢行。結果として、想定通り、営業利益は前年同期比で減少となった。

2017年11月発表の
決算説明資料P10より抜粋

2018年の売上高・
経常利益の見通し

左記の通り、流通額の
大部分を3Q・4Qに集中
する傾向は来期も同様の見通し。

2017年9月期は3Q4Qに大きく投資を行うことで、本来見込める利益を圧迫させ、大きな上方修正を行わず予算通りの利益を計上したが、**2018年9月期は1Q2Qに積極的な投資を行う予定**。そのため、投資スピードによって、1Q2Qは利益が見込めない可能性がある。
但し、3Q4Qは売上・利益が大きく伸びる時期であり、3Q4Qの投資は抑えるため2017年9月期と比較すると、**3Q4Qは利益が大きく伸びる予定**。
通期通して、予算通り利益が見込めるように、1Q2Qに積極的に投資をしていく予定。



前期は、上半期に投資を抑え、予算の達成状況を見ながら、下半期に大きく投資した。

今期は上半期から大きく投資した結果、上半期で見た場合、利益が圧迫されることとなった。

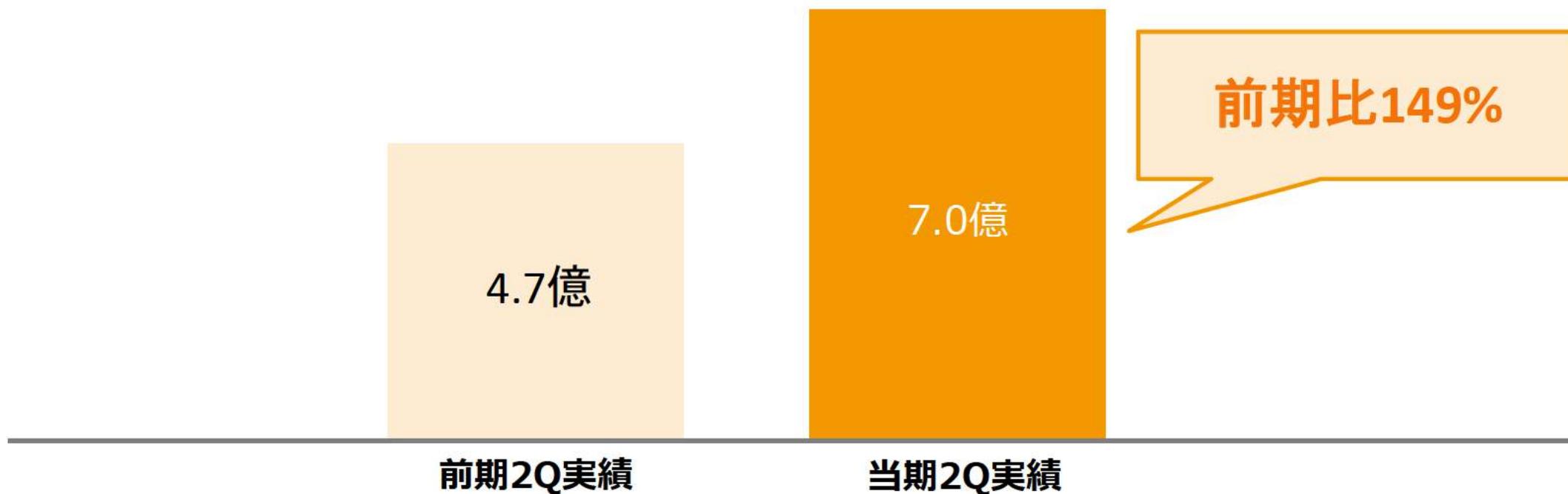
年間予算達成を前提に、下半期も投資を行っていく予定。

WEB事業の実力値であるKGIは、当期2Qが前期2Qに対して**149%**
 また、今期の通期予算達成にむけて2Q累計までで達成すべきものとして設定していたKGIに対しても、達成率**111%**と好調。

なお、KGIは以下の数式で定義し、潜在的なWEB事業の経営成績として、当社が最も重要視している指標となる。

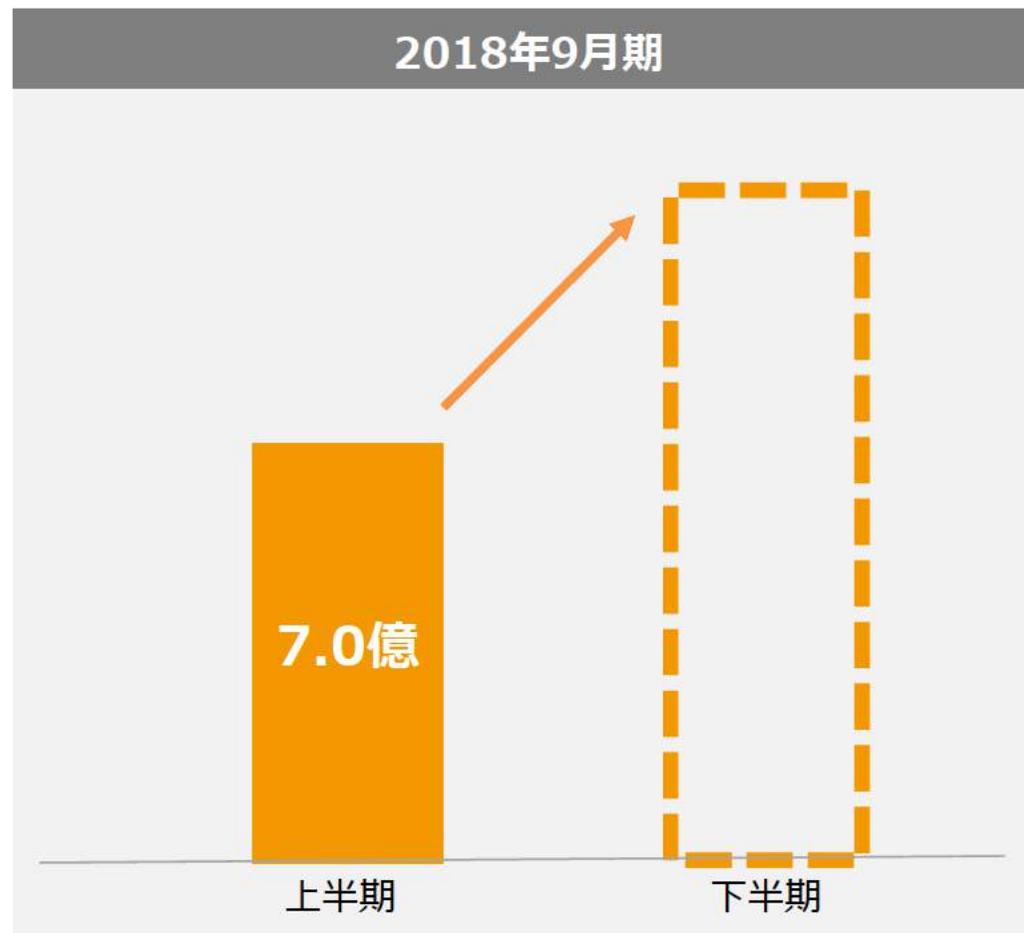
$$\text{WEB事業のKGI} = \text{売上 (WEB事業のみ)} - \text{広告宣伝費 (PPC広告費用)}$$

※PPC広告とはリスティング広告等のクリック課金型の広告を指す。



前期は、シーズナリティ(季節変動性)の影響で、上半期のKGIに対して下半期のKGIが約1.5倍となっており、当期もシーズナリティの影響で、下半期のKGIが大きく上昇する見込み。

※WEB事業においては、庭系や害虫駆除など、夏場に比較的需要が多く発生するジャンルが存在するため、シーズナリティが発生します。



【参考】

比較的投資を抑えていた2017年9月期上半期については、PPC広告費用以外の費用が2.7億円発生、結果、営業利益は2.0億円。



Situation of BUSINESS

WEB事業、新規事業、M&A
の状況

従来の方針から変わらず、積極投資を行い**トップラインとKPIを伸ばすことを重要視**。
なお、約200サイトの内、積極的な施策を行えているサイトは**約2割の42サイト**。

売上高（WEB事業）＝

トラフィック (サイト流入数)

① トラフィック増加施策

- 継続的なコンテンツ追加
- WEB広告の最適化

×

CVR

② CVR上昇施策

- ABテスト
- サイトリニューアル

×

ユーザー単価

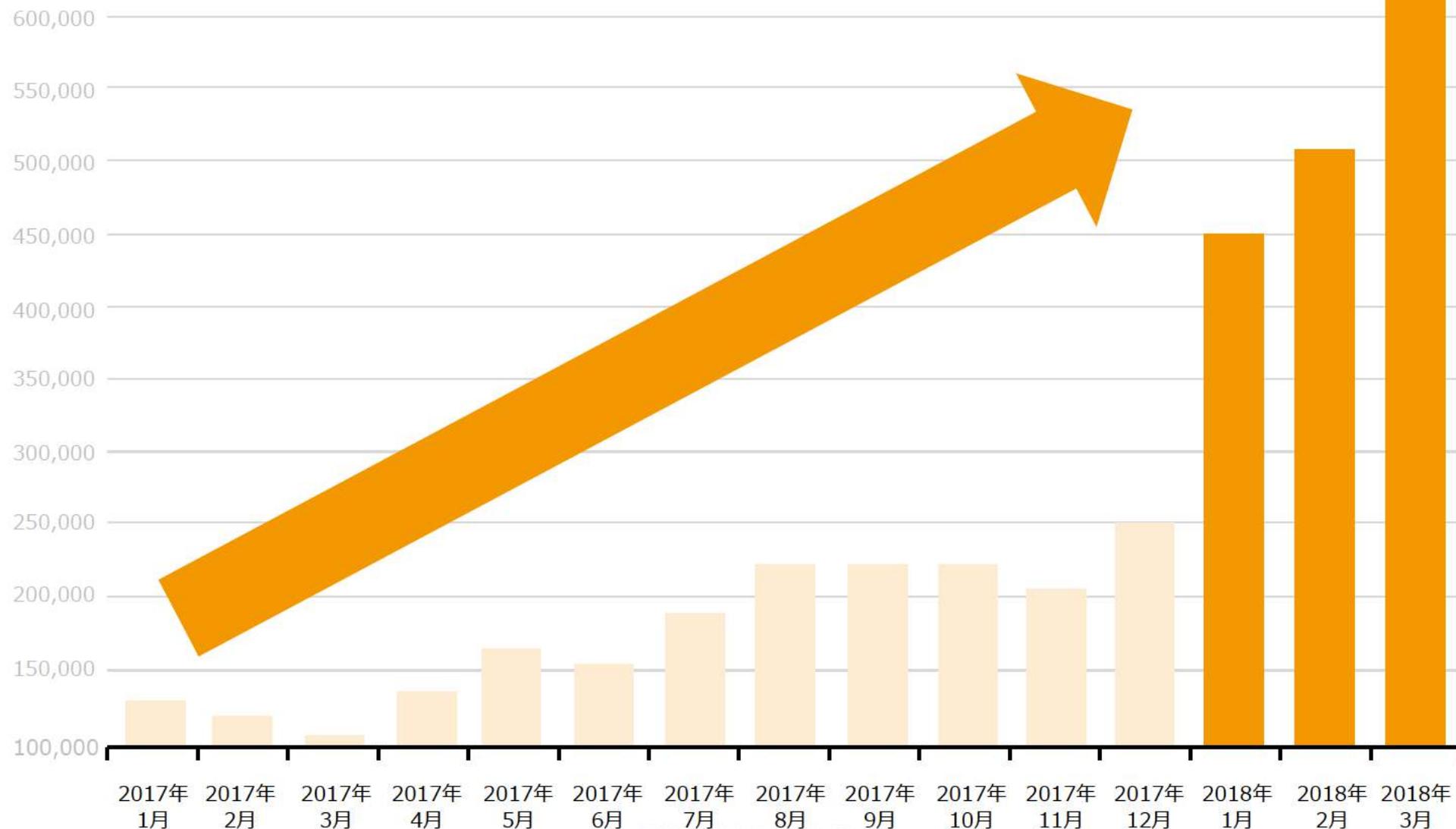
③ ユーザー単価上昇施策

- SHARING PLACEの改善によるマッチングの効率化
- 蓄積された加盟店データを元に、様々な取り組みを実施

上記施策により各KPIは大きく上昇。

(例) ペット葬儀110番 (2018年3月 前年同月比) ■ トラフィック180% ■ CVR118% ■ ユーザー単価113%

現在、**ライターを55人**(アルバイトのみ、2018年3月末現在)投入し、バーティカルメディアや生活110番のコンテンツを徹底的に強化。生活110番のPV数も、2018年3月末現在、**647,583** (前年同月比**636%**) と大きく上昇している。



既存サイト200サイトに加え、新規ジャンルサイトの立ち上げも積極的に実施。
 予定しているサイトの立ち上げが完了した場合、**228サイト**になる予定。

※サイト数には、「生活110番」、M&Aしたサイト、格安航空券手配サイト「ソラハピ」等を含みます。

既存パーティカルサイト

伐採  110番

ガラス  110番

電気工事  110番

ペット葬儀  110番

...他188サイト (計192サイト)

ポータルサイト

Life service sharing economy

生活  110番

フランチャイズの窓口



- ・アーキクラウド
- ・お金つくる

...他3サイト(計7サイト)

新規サイト

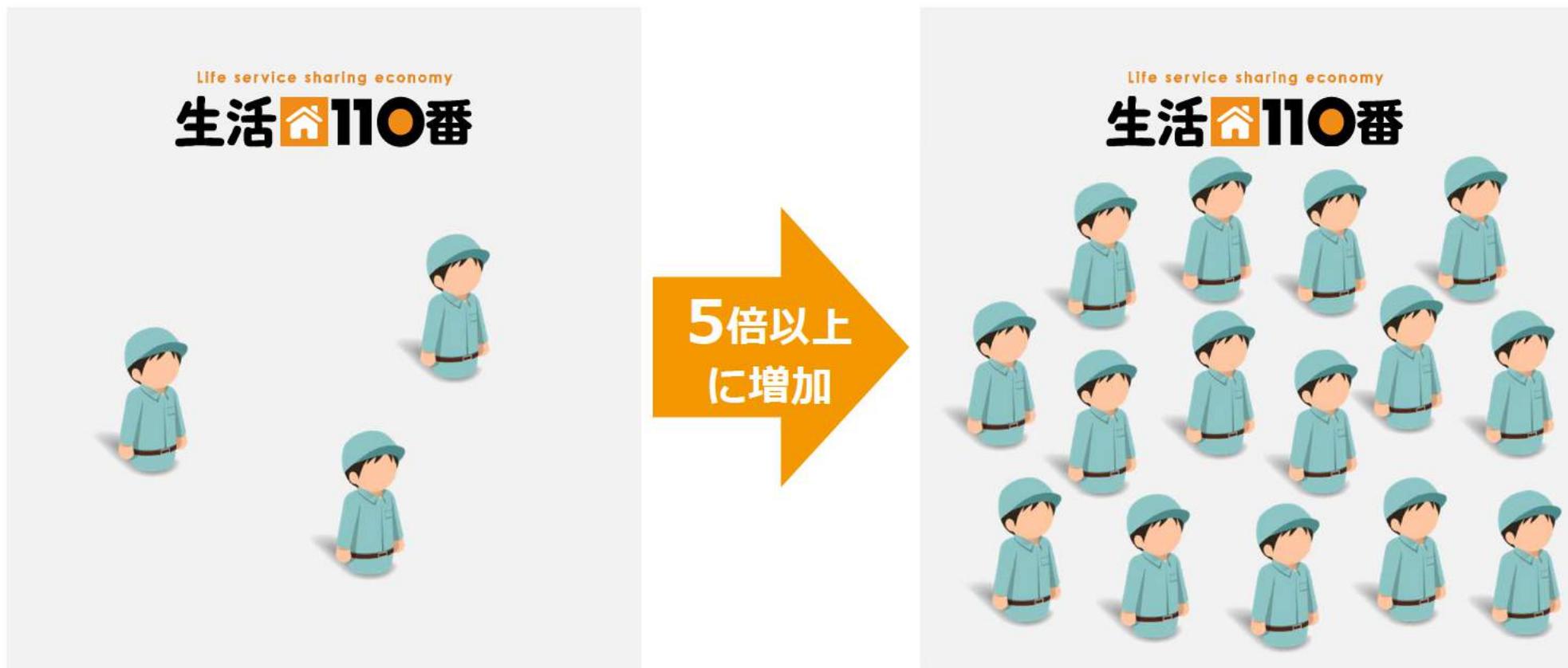


- ・お墓関連
- ・ドレスレンタル
- ・転職総合
- ・医師転職
- ・薬剤師転職
- ・看護師転職
- ・保育士転職
- ・仮想通貨
- ・キャッシング
- ・クレカ
- ・FX
- ・カードローン
- ・金融メディア
- ・リノベーション比較
- ・家電修理
- ・機械修理・機械据付

...他11サイト(計28サイト)

当期中に80百万円※以上を使い、架電営業と業者詳細ページの制作を実施。
生活110番の掲載業者数が、現在5,500業者となっているところ、少なくとも**27,500業者まで増加**させることを目指す。

※当社で過去に行った掲載のための業者獲得効率データ等により算出しております。



日本全国津々浦々、一番近くにいる加盟店がリアルタイムに分かり、すぐユーザーの元に訪問できる「**ライフサービス版Uber**」のような、他社が簡単に真似できないインフラ構築を目指す。システム構築は着々と進行しており、2018年7月には加盟店向けに、全国で説明会を実施予定。GPS情報と新しいテクノロジーを駆使したこのインフラを一気に拡散させる予定。

2,689加盟店

×

スタッフ数

×

GPS情報・スケジュール管理

※加盟店数は、2018年3月末現在

圧倒的スピーディーな
NO.1ライフサービス
インフラ



新システムの構築により、**様々な効果が期待**でき、**事業拡大が一層加速**する。

既存のWEB事業にもたらす効果

- 対応スピードUPにより、ユーザービリティ向上
- 手待ちでかつ一番ユーザーの近くにいる加盟店を瞬時にマッチングさせることができるため成約率が向上し、ユーザー単価が上昇

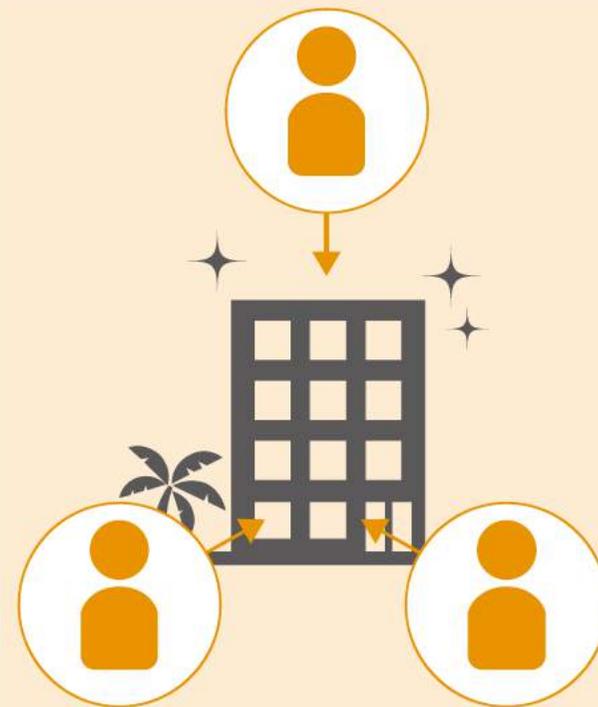
新たな展開

- ① **より低価格でのサービス提供を実現。今まで積極的に展開しづらかった低価格帯サービス（例：電球交換、家具組立）に対応できる加盟店を大幅に増加させることが可能。**
- ② **BtoCビジネスを展開している大企業に、新システムのインフラを開放することも検討。今までとは全く異なる新しい収益モデルにチャレンジ。**

マンションを一棟全部借り上げ

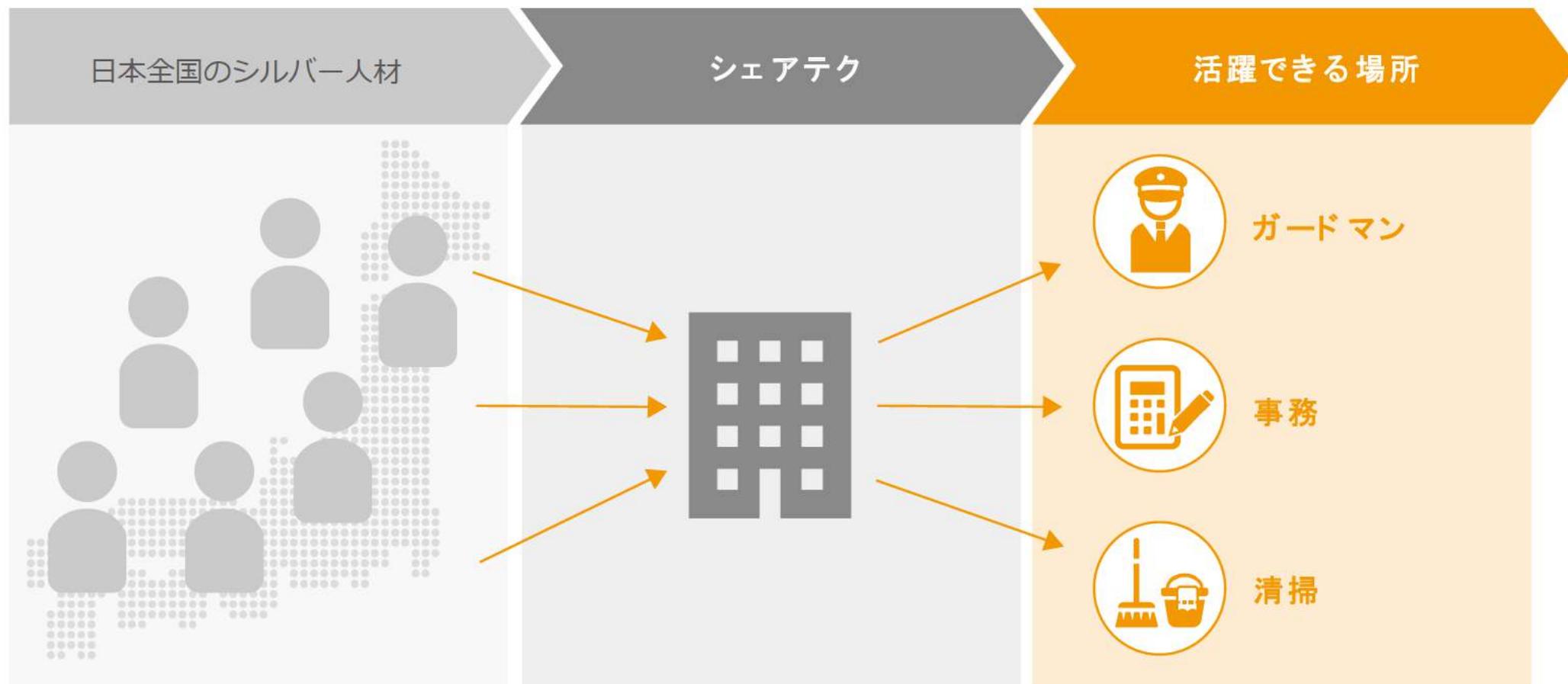
マンション⇒民泊型ホテル
(グレードアップ)

ユーザーを集客



【ポイント】

- 1棟当たり、初期投資として、内装費用、敷金等が約40百万円程度発生。稼働率の最大化（稼働開始から約5ヶ月）後は、1棟当たり年間12百万円程度の利益（投資効率約30%程度）
- 上半期では、31百万円程度の赤字となっているが、想定通りの赤字。最初に稼働したホテルが1月中旬よりオープン、その他4つのホテルは3月末時点未稼働。
- 売上 = 稼働率 × ADR（平均客室単価）
KPIである稼働率、ADR(平均客室単価)は概ね当初想定通りで推移。



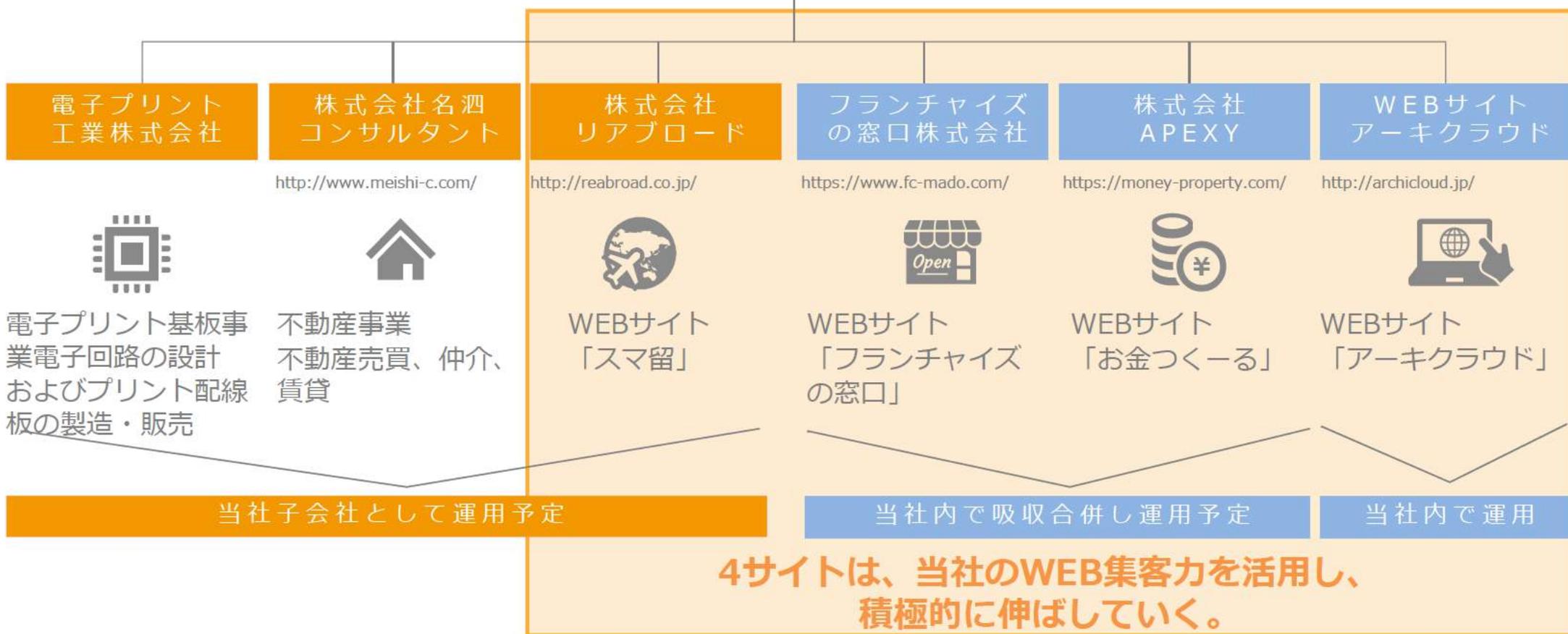
【ポイント】

- シルバー人材を囲いこみ、活躍できる場に派遣する事業。
- 当初より開始は遅れているが、4月に労働者派遣事業及び有料職業紹介事業の許可を取得し、7月頃開始できる予定。
- シルバー人材市場は大きく、当社が展開している事業の中でも売上規模が大きくなる可能性がある。
- 草刈り・エアコンクリーニングといったサービスは時期によって人手不足の状態。シルバー人材の活用で人手不足が解消でき、当社既存事業とシナジーを見込める可能性がある。

上場後、7カ月で6つのM&Aを実施。

買収総額24億円程度に対して、M&A対象会社合計の簿価純資産は25億円程度。M&A合計で考えた場合、純資産が毀損せず、BSが悪化しない結果となっている。

SHARING TECHNOLOGY



当社のWEB集客力を活用し、積極的に伸ばしていく4サイトについては、その投資効果を測定すべく、来期目標経営成績を設定。

来期目標設定に対して**当期4Q時点で達成見込がたつ**レベルまで引きあげる予定。

リアブロードの目標

リアブロード社として、株式公開を目指す。
また、売上高前期比2倍以上を目指す。

※ スマ留は、当社事業と同様潜在的な利益の上昇を図るため、トップラインの成長性を重要視しています。

サイト名	フランチャイズの窓口 (金融4サイトを含む)	お金つくる	アーキクラウド
来期目標	EBITDA 買収前：60百万円 目標： 80 百万円	EBITDA 買収前：50百万円 目標： 50 百万円	EBITDA 買収前：17百万円 目標： 22 百万円

目標

リアブロード社として、株式公開を目指す。
また、売上高前期比2倍以上を目指す。

**施策**

- 積極的な投資を行い、当期は前期の約2倍以上の売上を目標とする。当社ノウハウのWEB広告最適化やABテスト、コンテンツ強化によりWEBサイト流入数を増加させる。
- 既存の東京、大阪、名古屋以外にも福岡、札幌、広島と店舗を拡大。
- 監査法人と4月4日に契約し、ショートレビューを実施。大手監査法人、大手証券会社との契約を近々に開始させる予定。

KPI**申込数（成約数）**

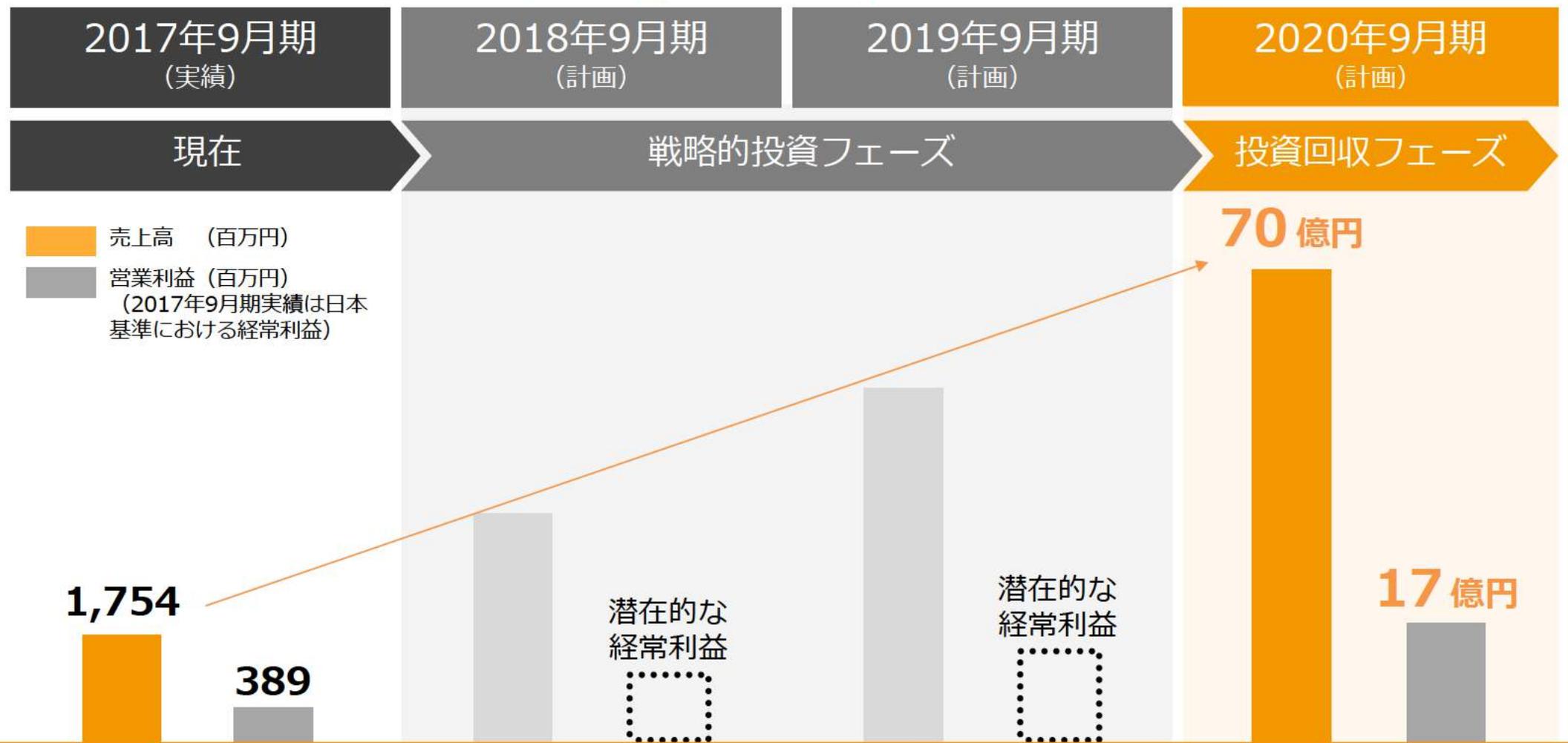
一定のリピート率や既存顧客から新規顧客の紹介が見込める点、また申込数が増えると語学学校からのボリュームディスカウントができ原価率を下げられる可能性がある点などから、当面の間は、申込数をKPIとし、トップラインの伸びを重要視する。

A person in a dark suit is shown from the chest up, pointing their right index finger towards a glowing digital network overlay. The network consists of numerous white dots connected by thin white lines, creating a complex web-like structure. The background is dark, and the overall aesthetic is professional and technological. A large orange diagonal shape is on the left side of the image.

Management Plan

中期経営計画について

2020年9月期の営業利益 **17 億円以上(IFRSベース)**を目指す。



※日本基準からIFRSへの移行作業を現在行っている最中であり、その影響は調査中です。IFRSに移行した場合経常利益の概念がなくなるため、影響調査の結果次第ですが、現時点では2020年9月期の日本基準における経常利益の17億円をIFRSにおける営業利益17億円に置き換える可能性があると考えております。

WEB事業の投資の大半がPLにインパクト。**投資利回りが30%を遙かに超えるWEB事業に積極的に投資**するためにも、財務戦略による資金調達を駆使しながら、戦略的に新規事業、M&Aを実施。

WEB事業

【投資の性質】 大半がPLにインパクト

【投資利回り】 30%を遙かに超える

※スマ留はこちらのグループに入る見込み。

新規事業、M&A

【投資の性質】 大半がBSにインパクト

【投資利回り】 30%程度

※民泊型ホテル事業は初年度のみPLに直接インパクトする部分が多い。

WEB事業だけを実施

WEB事業で作ったPL貯金の範囲内での投資となるため、**成長スピードが落ちる**

WEB事業の成長スピードを重視したシェアテクの投資戦略

WEB事業に平行して、新規事業、M&A実施

新規事業、M&Aで作ったPL貯金も活用して、WEB事業に投資できるため、**WEB事業のより高い成長が可能となる。**

※新規事業、M&Aも投資利回りが30%程度と十分魅力的であるものの、投資利回りが30%を遙かに超えるWEB事業へできる限り投資する方が当社にとっては、より企業価値を拡大することができる。

※「投資利回り」とは、投下した資金に対して短期的に出せる年間営業利益の割合を指します。

①中期経営計画を上回る好調な業績

②中期経営計画時織り込んでいなかったM&Aの存在

上記により、中期経営計画策定時予算を上回るPL貯金が見込める状況



中期経営計画策定時の投資を上回る投資をWEB事業に対して行うことが可能

A. 現行の施策の加速

①トラフィック増加施策

- 継続的なコンテンツ追加
- WEB広告の最適化

②CVR上昇施策

- ABテスト
- サイトリニューアル

③ユーザー単価上昇施策

- SHARING PLACEの改善によるマッチングの効率化
- 蓄積された加盟店データを元に、様々な取り組みを実施

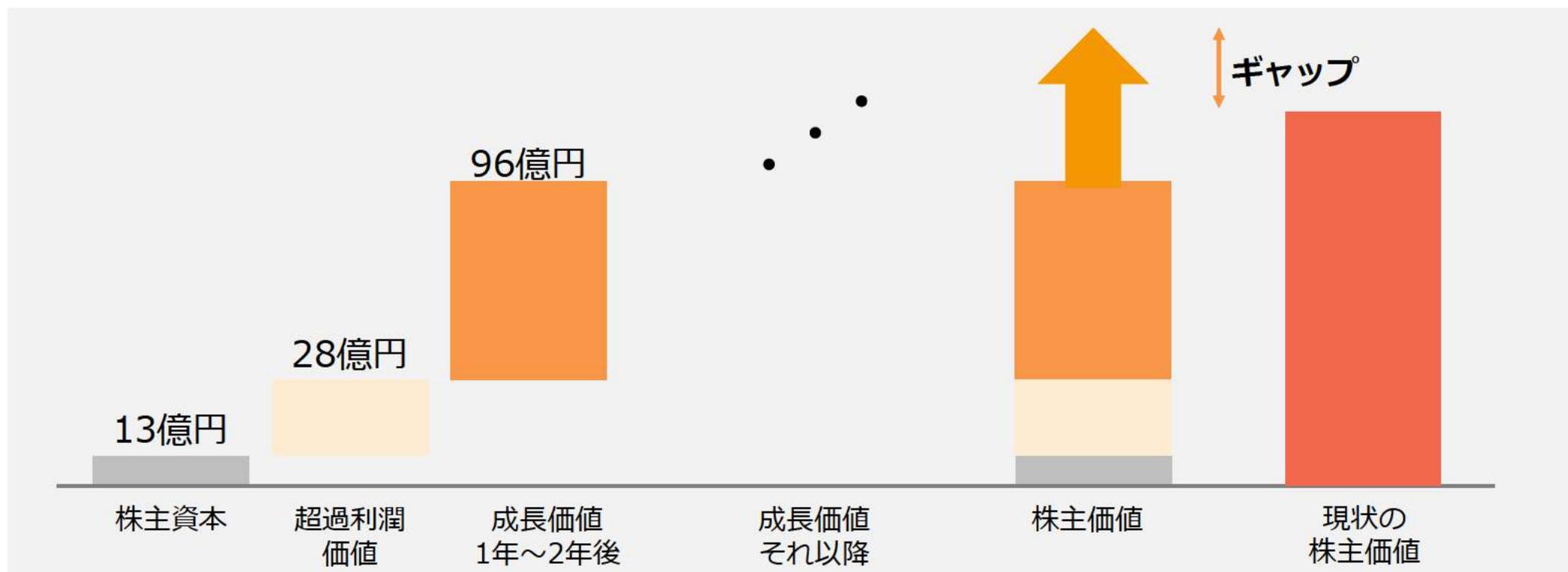
B. 新たな施策

- GPS情報を活用した今までと全く違うシステムを使いマッチングするライフサービス版Uberのようなインフラの構築（P15記載の効果を期待）
- 今まで手をつけていなかった生活110番提携業者数の増加
- 28サイト以上の新規バーティカルメディアサイト制作予定

EVA®モデルから、当期2Q末のBS、中期経営計画の売上高、営業利益、投下資本等を元に、当社の株主価値（時価総額）を算出すると、2021年9月期以降の成長率がよほど低くない限り、現状の株主価値（時価総額）165億円程度（2018年3月31日現在）は低いと考えることができる。

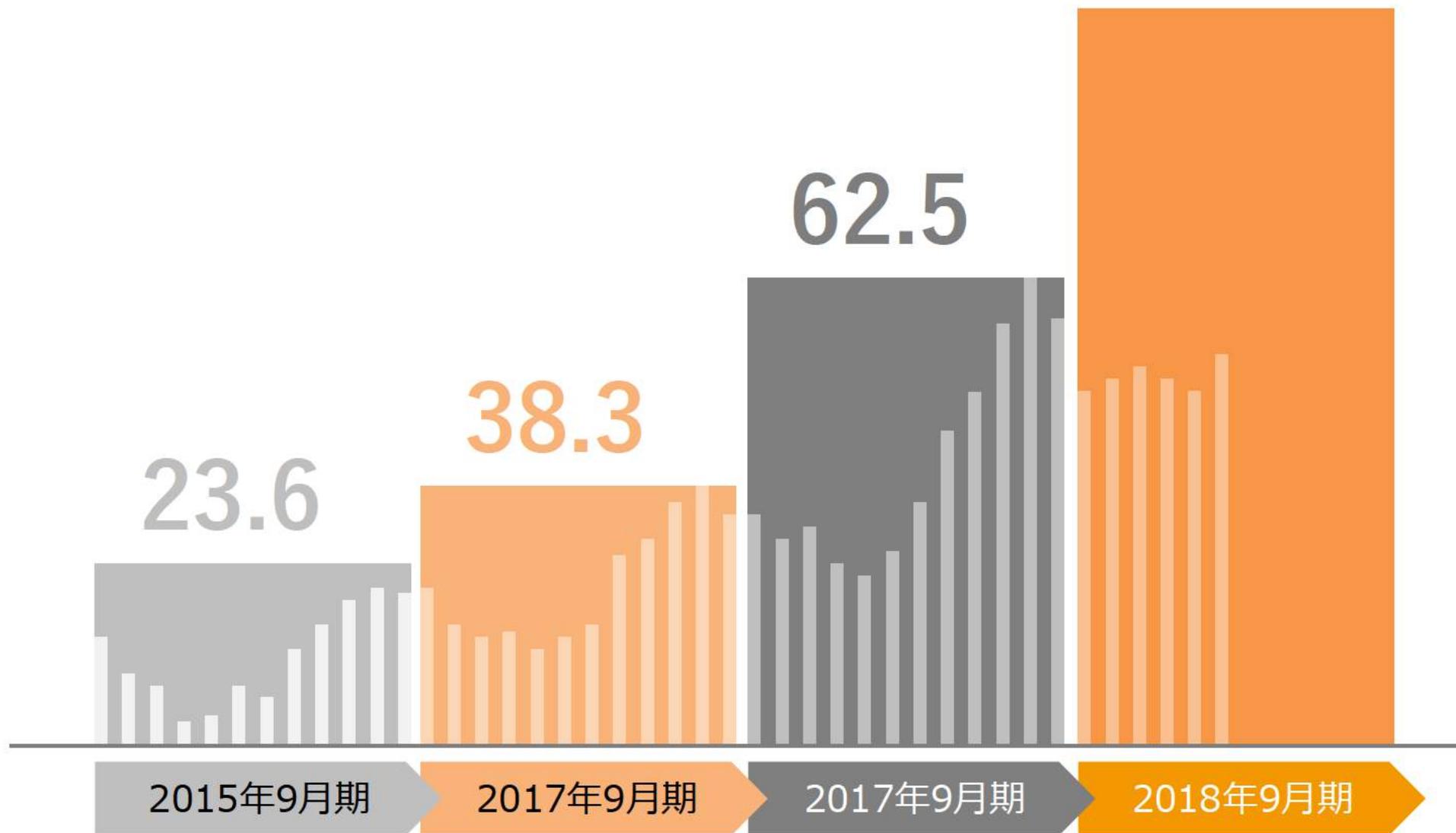
～前提条件～

- ①営業利益率は中期経営計画を元に算出し、その後一定と仮定
- ②WACCを6.4%として設定（外部専門機関にて算出）
- ③期末投下資本売上高比率を当期2Q末の状況が永久続くと仮定



※ EVA®はStern Stewart & Co.の登録商標

流通総額の推移 (億円)



将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。また、将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合も、当社グループが更新や変更の義務を負うものではありません。また、本資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、

多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

SHARING
TECHNOLOGY

