

2019年9月期 第1四半期
決算説明資料

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19階

TEL:052-414-5919

FAX:052-526-2000



- 当社の事業概要について
- 第1四半期の決算概要
- 成長戦略について
- 補足資料



事業概要

生活のお困りごとを解決

様々な住宅トラブル等の『生活のお困りごと』に対応できる、全国3,200社以上と加盟店契約しており、当社運営サイトに訪れたユーザーから電話等で受付をし、適切な加盟店をマッチングさせる。



140以上のジャンル
軽作業～リフォームまで

24時間365日受付
自社受付センター

日本全国対応
3,200社以上の加盟店

当社の運営するWEBサイト

『生活のお困りごと』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200サイト以上運営。ポータルサイトは主にオーガニック流入なのに対し、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。

ポータルサイト 『生活110番』



生活110番

140以上のジャンル／主にオーガニック流入

バーティカルメディアサイト 『●●110番』等



電気工事110番



ペット葬儀110番



草刈り110番



雨漏り修理110番

各サイト1ジャンル／主にリスティング流入

マッチングの流れ

『生活のお困りごと』を持つユーザーが当社サイトを通じて、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選定し、成約した場合のみ手数料を得る。（一部紹介ベース等の収益モデルあり）





第1四半期 決算概要

連結業績

売上収益について、WEB事業はシーズンリティの影響を勘案した上で堅調に推移しており、投資事業は当初計画通りの進捗。営業利益については、WEB事業にて積極的な投資を引き続き行っており、第1四半期では231百万円の営業損失。業績予想については、当初予想から変更なし。

	前1Q実績 2018年9月期	当1Q実績 2019年9月期	前年同期間比	当期業績予想 2019年9月期
売上収益	556百万円	1,770百万円	318%	8,800百万円
営業利益	49百万円	△270百万円	－%	1,700百万円
当期利益	19百万円	△235百万円	－%	1,053百万円

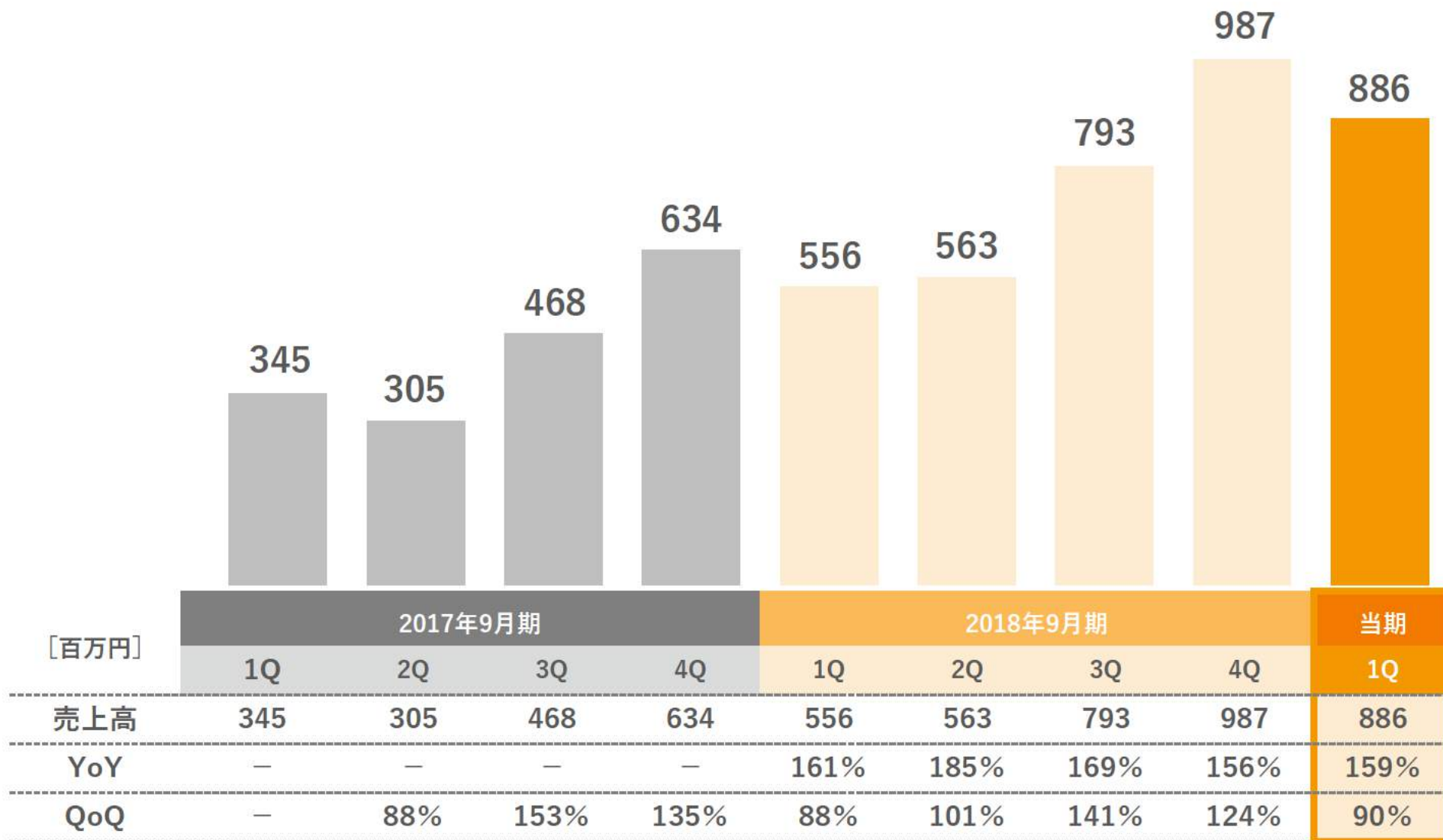
セグメント売上収益

売上収益について、WEB事業全体では昨年同期間比181%を達成、子会社の売上収益を除いた単体のWEB事業売上収益についても昨年同期間比159%を達成し、引き続き高い成長率を維持。シーズナリティの影響及び前期からの投資効果が出てくる下期については更に高い成長率を見込む。

	前1Q実績 2018年9月期	当1Q実績 2019年9月期	前年同期間比
『生活のお困りごと』 WEB事業	556百万円	886百万円	159%
子会社 WEB事業	－百万円	118百万円	－%
WEB事業合計	556百万円	1,005百万円	181%
投資事業	－百万円	765百万円	－%

生活のお困りごとの売上推移

単体のWEB事業売上収益の四半期ごとの推移については、2018年9月期第一四半期に比べ、YoY（昨年同期間比）及びQoQ（直近四半期間比）も昨期に比して高値に推移しており、売上収益の伸びは順調である。

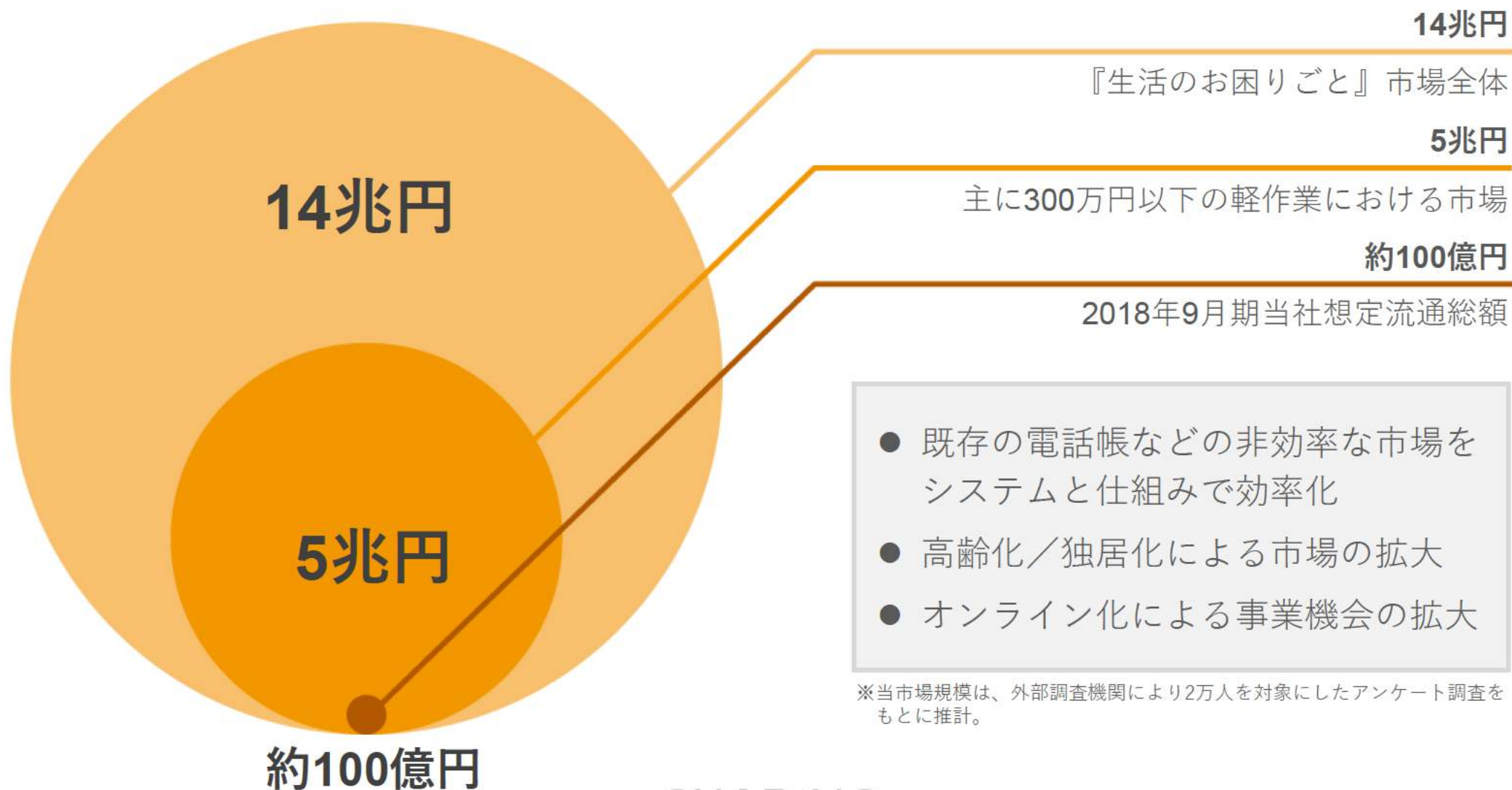




成長戰略

生活のお困りごと市場

『生活のお困りごと』に関する国内市場は14兆円、中でも金額の小さいものについて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、大半がオフラインでの集客となっており、オンライン化が進むことで当社の事業機会の拡大が見込まれる。



ライフサービスインフラへ

年間70万件以上の問い合わせを全国3,200社以上の加盟店により対応。人口分布に即し、全国からお問い合わせをいただいております、さらに事業を拡大することで、『生活のお困りごと』を解決するインフラを目指す。

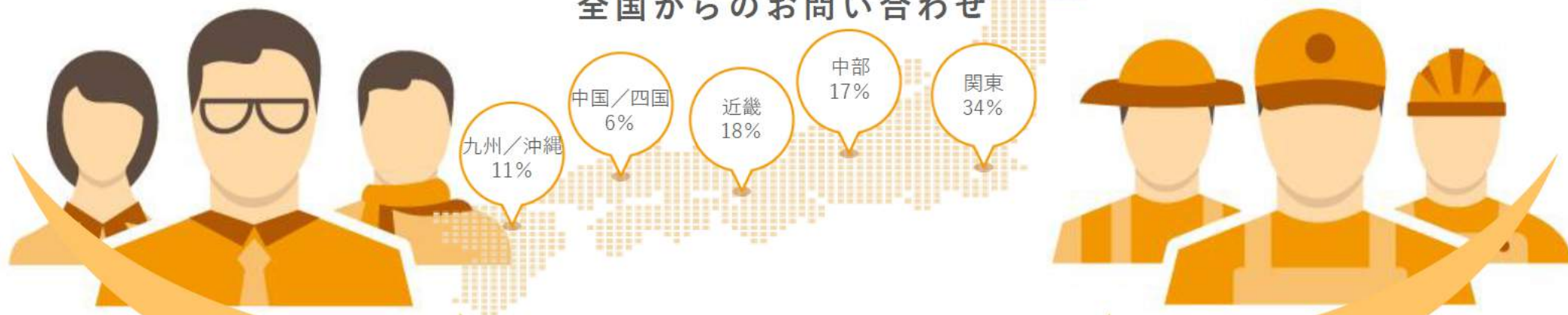
70万件以上

年間のお問い合わせ数

3,200社以上

地域の加盟店

全国からの問い合わせ

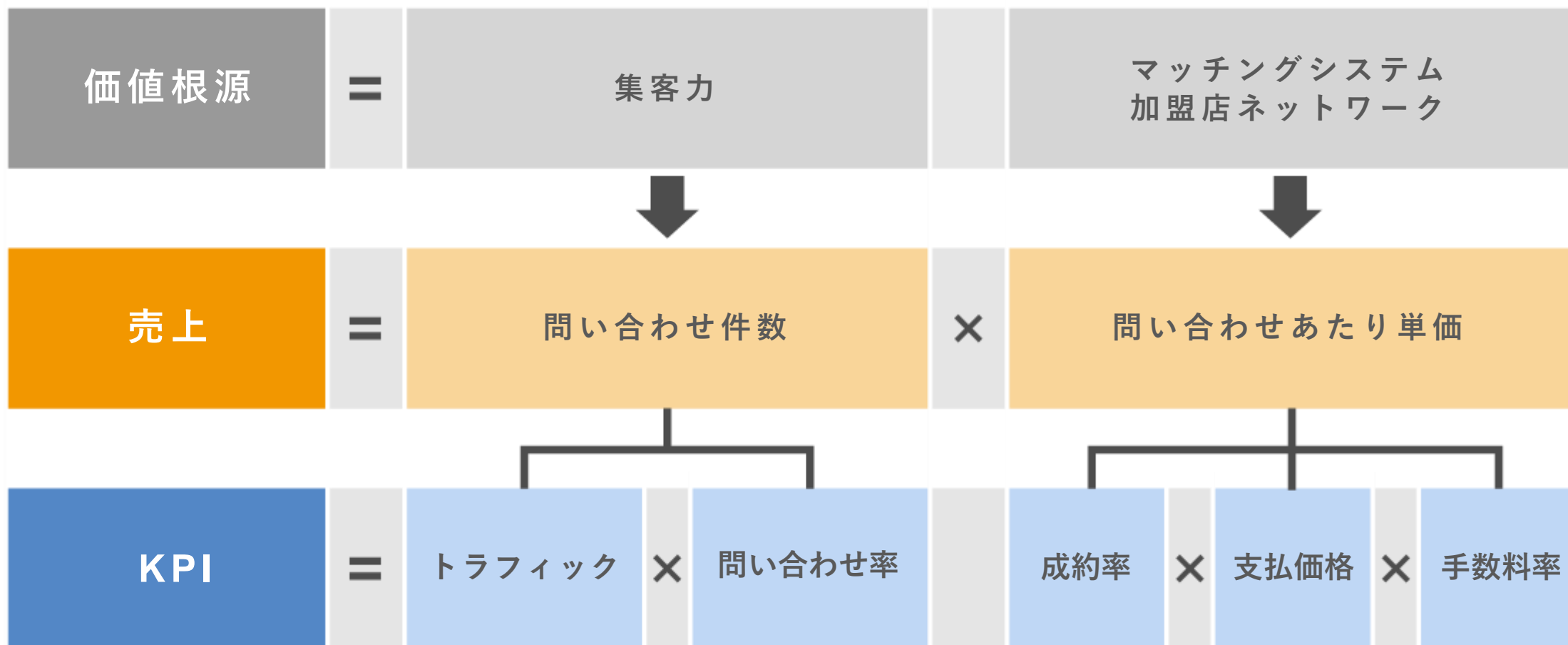


生活🏠110番

『生活のお困りごと』を
解決するインフラへ

収益構造

当社の価値根源は、集客力と集客顧客を収益化するマッチングシステム及び加盟店ネットワークと定義。それぞれ問い合わせ数及び問い合わせあたり単価の数値として現れ、さらに分解したKPI管理を行っている。



コンテンツ制作によるオーガニック流入の集客力強化

これまで主力となっていたリスティング流入に加え、オーガニック流入を強化することで、更なる集客力強化に努める。また、オーガニック流入についてはリスティング流入に比較して直接的に課金される広告宣伝費（PPC広告）がない分、収益性の向上が見込まれる。

	コンテンツ強化 ブランディング施策による強化	
サイト種別	ポータルサイト	バーティカルメディアサイト
サイト名	生活🏠110番	電気工事🔌110番 ペット葬儀👑110番 etc
流入経路	主にオーガニック流入	主にリスティング流入
PPC広告宣伝費 (対売上)	なし	4割程度
コールセンター人件費 (対売上)	1割程度	1割程度
限界利益 (対売上)	最大9割	最大5割

新システム『Mover』の進捗状況について

新システム『Mover』については、特定ジャンルにおいて全国展開を開始。特定ジャンル内で、案件の41.8%を『Mover』マッチング化、成約率も同期間の旧システムと比較して1.4倍以上と順調に推移。順次拡大予定。

mover



- 旧システムは、過去の成約率より加盟店を選定
- 新システム『Mover』は旧システムに加え、作業員のGPS／スケジュール情報より選定
- 成約率向上により、ユーザー、加盟店、当社の三者の業務を効率化
- 特定ジャンルの成功事例を順次横展開させる

【旧システム取次案件 平均成約率】

41.1%

1.4倍

【Mover取次案件 平均成約率】

59.7%

※直近1カ月間（2019年1月10日～2月9日）の特定ジャンルにおける集計値。

今期の取り組みについて

2019年9月末までは『生活のお困りごと』に関する事業については、試験的な広告等の投資も含め積極的投資期間と設定。オーガニック流入の強化及び『Mover』システムの浸透による問い合わせあたり単価の向上、業務提携等の流入経路の拡大による集客力強化を目指す。

コンテンツ制作強化による、オーガニック流入の増加


新システム『Mover』浸透を促進による単価向上

業務提携等による流入経路の多様化、拡大

CVR向上へのABテスト等のWEB施策は粛々と実施

代表取締役の異動について

2019年2月1日に代表取締役の異動を実施。前頁に記載の通り、これまでは事業の立ち上げ段階であったが、事業推進フェーズに入ったと判断し、より現場にて事業推進を担っている篠・森吉に代表取締役を異動。創業者である引字については、引き続き会長として、事業に従事する方針。


2019年1月25日

各 位

会 社 名 シェアリングテクノロジー株式会社
代 表 者 名 代表取締役 CEO 引字 圭祐
(コード: 3989、東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役 CFO 経営戦略室長 森吉 寛裕
(TEL. 052-414-6025)

代表取締役の異動に関するお知らせ

シェアリングテクノロジー株式会社（以下：シェアテック）は、2019年1月25日付の臨時取締役会において、以下のとおり、代表取締役を異動することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 異動の理由

当社は直近、代表取締役 CEO である引字圭祐が事業の立ち上げから長期的な事業構想及び事業展開を構築し、取締役副社長である篠昌義が主に事業面、取締役 CFO である森吉寛裕が主に管理面の事業推進を担ってまいりましたが、事業の立ち上げから事業推進に主軸を置くべき段階に差し掛かったと判断し、役割をより明確にすることを目的として、代表取締役を異動するものであります。また、短期及び中期的な事業推進を篠昌義が担い、長期的な事業展開を森吉寛裕が担うことで双方の知見を最大限活かすことができると考え、篠と森吉の両名による代表取締役共同経営者体制としております。なお、取締役会長となる引字については、引き続き事業構築の面で事業にあたる予定であります。

2. 新旧代表取締役の氏名及び役職名

氏名	新役職	現役職
篠 昌義	代表取締役 共同経営者	取締役 副社長
森吉 寛裕	代表取締役 共同経営者	取締役 CFO 経営戦略室長
引字 圭祐	取締役 会長	代表取締役 CEO

- 事業立ち上げから事業推進のフェーズに適切な体制へ
- 新体制は共同代表による二代表制を採用し、さらにスピード感を持って事業を推進する
- 創業者の引字は会長として事業構想などの面で事業に従事



補足資料

2019年9月期 第1四半期 貸借対照表

[百万円]

	前連結会計年度 (2018年9月末)	当第1四半期 連結累計期間 (2018年12月末)	前期末比
流動資産	6,090	5,698	-391
固定資産	4,114	4,251	+137
総資産	10,204	9,950	-254
流動負債	3,258	2,898	+359
固定負債	4,912	5,251	+339
純資産	2,033	1,800	-233
自己資本比率	20.0%	18.2%	-1.8%

[百万円]

	当第1四半期 連結累計期間 (2017年12月末)	当第1四半期 連結累計期間 (2018年12月末)
売上収益	556	1,770
売上原価	1	634
売上総利益	554	1,136
販管費	504	1,423
営業利益	49	△270
税引前四半期利益	42	△282
四半期利益	19	△235

会社概要について

- 会社名 シェアリングテクノロジー株式会社 [英文名] SHARINGTECHNOLOGY.INC
- 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19階
- 東京オフィス 〒160-0022 東京都新宿区新宿2-5-10 成信ビル3階
- TEL / FAX TEL : 052-414-5919 FAX : 052-526-2000
- 役員

代表取締役 共同経営者	篠 昌義	常勤監査役	鈴木 快
代表取締役 共同経営者	森吉 寛裕	非常勤監査役	善利 友一
取締役 会長	引字 圭祐	非常勤監査役	西本 俊介
取締役	植田 栄作		
社外取締役	浅井 啓雄		
社外取締役	松井 知行		
社外取締役	守山 慧		
- 資本金 6億7,272万円（払込資本13億1,045万円）※2018年12月末現在
- 従業員数 単体従業員数468名（内アルバイト・パート285名）
連結従業員数634名（内アルバイト・パート309名）※2019年1月末現在
- 決算期 9月末
- 東証マザーズ 証券コード：3989（2017年8月3日上場）

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き、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。

また、将来において新たな情報や事象等が生じてかかる将来的な見通しに影響が出る場合であっても、シェアテックはかかる見通しを更新して公表する義務を負うものではありません。

本開示は、投資勧誘を目的としたものではなく、この情報に基づいて被ったいかなるトラブル、損害その他一切の損失についても、シェアテックは一切責任を負いません。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。