

SHARING TECHNOLOGY

シ エ ア リ ン グ テ ク ノ ロ ジ ー 株 式 会 社

2020年9月期 第2四半期 決算説明資料

- ◆ **コロナの『暮らしのお困りごと』事業への影響は限定的
前年比営業利益504百万円増**
- ◆ **海外留学サービスの子会社ではコロナの影響大**
- ◆ **『暮らしのお困りごと』事業に集中するため、
子会社資産の流動化と一部事業を廃止**

1. **新型コロナウイルス感染症拡大の影響**
2. **第2四半期業績概要**
3. **『暮らしのお困りごと』事業の進捗**
4. **『暮らしのお困りごと』事業の今後の見通し**
5. **補足資料**

新型コロナウイルス 感染症拡大の影響

新型コロナウイルス感染症拡大の影響と対策

当第2四半期累計期間における新型コロナウイルス感染症拡大による『暮らしのお困りごと』事業への影響は限定的であり、2019年11月13日公表の『暮らしのお困りごと』事業の業績予想について変更なし。一方で、子会社のリアブロードにおいては、既に海外留学のキャンセルで多大な影響が出始めており、一時的に厳しい事業環境が続くことが見込まれる。

	2020年9月期 上期	2020年9月期 下期	2020年9月期 通期
『暮らしのお困りごと』 事業	影響小 3月後半に受付件数減少も 限定的	影響中 外出自粛等により 受付件数減少の可能性	影響小 現時点の想定においては 限定的
リアブロード	影響中 2月後半より海外渡航自粛の広がり により売上減少	影響大 海外渡航中止勧告による 渡航のキャンセル	影響大 収束後の回復に向け コスト削減等を実施中
民泊型ホテル	影響中 2月中旬より訪日客減少	影響大 訪日客、国内利用者の減少	影響大 今期末に事業廃止予定

【当社の感染対応策】

① 感染拡大予防

在宅勤務の導入やWeb会議の活用、原則出張禁止等の対策を実施

② 事業継続の対策

コールセンター在宅勤務対応、オフィス2拠点体制の実施

第2四半期 業績概要

連結業績 第2四半期累計期間

当第2四半期累計期間の売上収益は、『暮らしのお困りごと』事業について売上収益から収益性重視へ移行したことで、従来より伸びが鈍化しているものの想定内。営業利益は、各種施策が寄与し、158百万円黒字確保、前年同期間比652百万円と大幅に改善。なお、当第2四半期より名酒コンサルタントと民泊型ホテル事業を非継続事業に分類したことにより、売上収益及び営業利益は非継続事業を除いた継続事業の金額を表示しており、前年同期実績も同様に組替を行っている。

		2020年9月期 当第2Q累計	2019年9月期 前第2Q累計	前年同期間比
継続事業	売上収益	3,151百万円	2,837百万円	+314百万円
	営業利益	158百万円	△494百万円	+652百万円
	当期利益	136百万円	△407百万円	+544百万円
(非継続事業当期利益)		(△516百万円)	(21百万円)	(△538百万円)
当期利益		△379百万円	△385百万円	+5百万円

連結業績 第2四半期会計期間

当第2四半期会計期間の売上収益は、新型コロナウイルス感染症の影響が出始めたものの、1,550百万円と前年同期間比199百万円増と、業績への影響は限定的。営業利益は、『暮らしのお困りごと』事業の収益性改善が継続していること、塩谷硝子の土地売却により、157百万円で着地。なお、非継続事業の当期利益には、名泗コンサルタントの株式譲渡損、民泊型ホテル事業の減損を含む。

		2020年9月期 当第2四半期	2019年9月期 前第2四半期	前年同期間比
継続事業	売上収益	1,550百万円	1,350百万円	+199百万円
	営業利益	157百万円	△197百万円	+354百万円
	当期利益	160百万円	△158百万円	+319百万円
(非継続事業当期利益)		(△528百万円)	(8百万円)	(△537百万円)
当期利益		△368百万円	△149百万円	△218百万円

IFRS非継続事業の分類

投資事業内に分類されていた名泗コンサルタントと民泊型ホテル事業は、当第2四半期よりIFRS会計基準に従い非継続事業に分類。これにより、売上収益及び営業利益は非継続事業を除いた継続事業の金額を表示しており、前年同期実績も同様に組替を行っている。

変更前	『暮らしのお困りごと』事業	投資事業	
	シェアリングテクノロジー単体の事業 (民泊型ホテル事業を除く)	リアブロード 電子プリント工業 塩谷硝子	名泗コンサルタント 民泊型ホテル事業
↓		↓	
変更後	継続事業 (売上収益及び営業利益の適用範囲)		非継続事業
	『暮らしのお困りごと』事業	投資事業	名泗コンサルタント 民泊型ホテル事業
	シェアリングテクノロジー単体の事業 (民泊型ホテル事業を除く)	リアブロード 電子プリント工業 塩谷硝子	

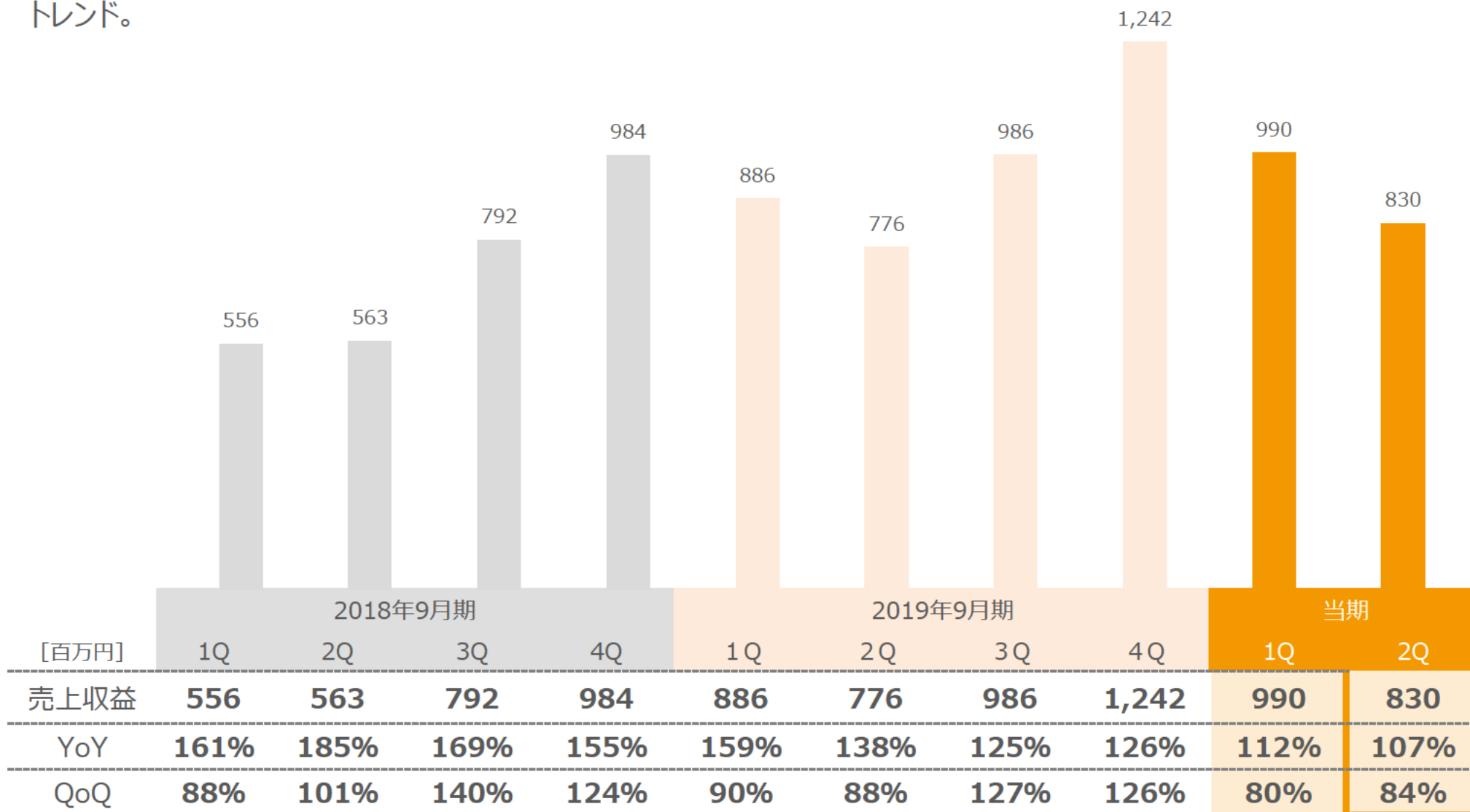
セグメント情報

『暮らしのお困りごと』事業は堅調に推移。投資事業には、固定資産売却益を計上。なお、調整額は両セグメントに区分できない費用として会計基準に従い別掲しているが、大部分が『暮らしのお困りごと』事業で負担すべき費用と考えている。なお、3月に株式譲渡が完了した名泗コンサルタントと事業廃止の手続きを開始した民泊型ホテル事業は、当第2四半期より非継続事業として分類しているため、当セグメント情報には含んでいない。

		『暮らしのお困りごと』 事業	投資事業	調整額	合計
当期	売上収益 (前期比)	1,820百万円 (+157百万円)	1,330百万円 (+156百万円)	-	3,151百万円 (+314百万円)
	セグメント 利益 (前期比)	368百万円 (+414百万円)	53百万円 (+149百万円)	△264百万円 (+88百万円)	158百万円 (+652百万円)
前期	売上収益	1,663百万円	1,173百万円	-	2,837百万円
	セグメント 利益	△45百万円	△95百万円	△353百万円	△494百万円

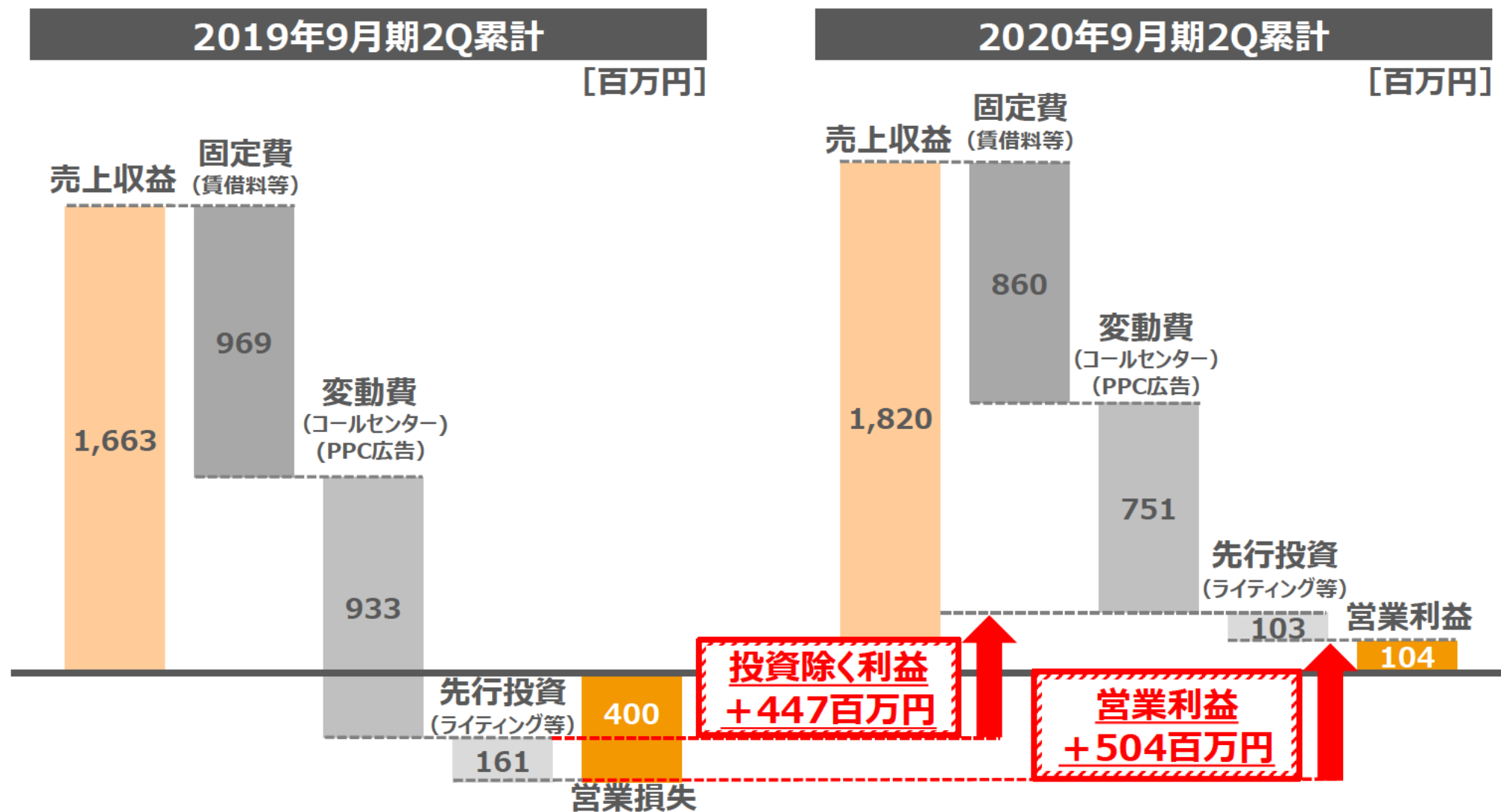
『暮らしのお困りごと』事業の売上推移

当第2四半期の『暮らしのお困りごと』事業の売上収益は、YoY（前年同期間比）で107%と引き続き成長トレンドを維持。QoQ（直近四半期比）は84%で推移。例年第2四半期はシーズンリティで弱いものの、前年同期間比では引き続き増収トレンド。



『暮らしのお困りごと』事業の収益イメージ前年比較

『暮らしのお困りごと』事業は、集客力及び収益性の強化、費用の適正化を進めた結果、前年同期間比で投資除く利益は447百万円増、営業利益は504百万円増と大幅に良化。今後も投資除く利益については着実な成長を見込む。なお、営業利益については、引き続き投資フェーズにあることから、先行的な投資費用により変動する見込み。



『暮らしのお困りごと』事業の指標推移

収益性に注力した前第3四半期以降は、各施策の効果により、広告宣伝費（PPC広告）、コールセンター人件費ともに売上比率で大きく良化。固定費については売上収益が増加しているものの一定水準を維持。結果、投資除く利益及び営業利益は順調に拡大しており、シーズンリティで最も売上が少ない当第2四半期も黒字化を達成。

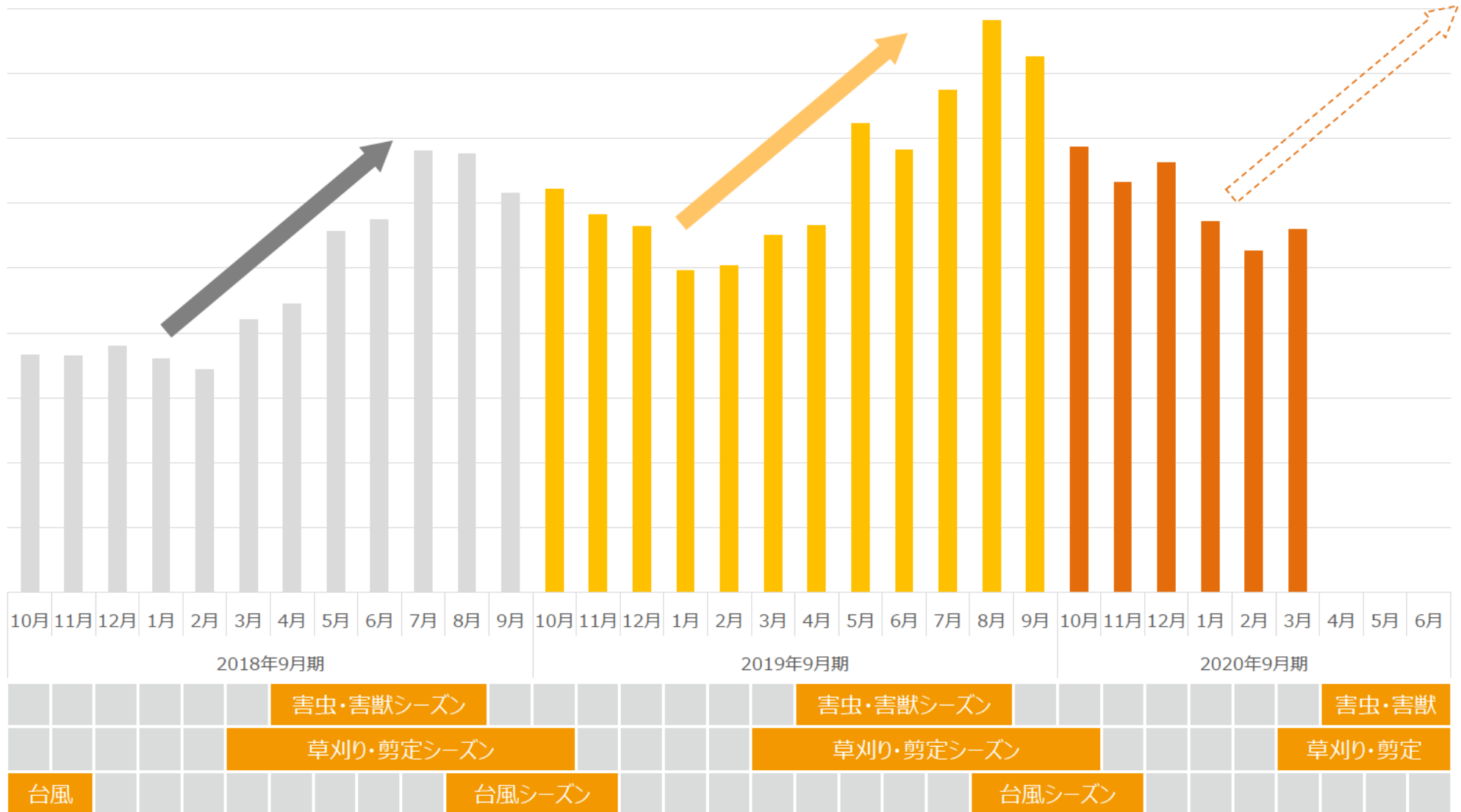
[百万円]	2019年9月期				2020年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上収益	886	776	986	1,242	990	830
広告宣伝費 (PPC広告)	403 (46%)	356 (46%)	339 (34%)	412 (33%)	317 (32%)	276 (33%)
コールセンター 人件費	82 (9%)	90 (12%)	103 (11%)	91 (7%)	80 (8%)	75 (9%)
固定費 (その他販管費)	503 (57%)	465 (60%)	487 (49%)	469 (38%)	436 (44%)	424 (51%)
投資除く利益	△103 (-%)	△136 (-%)	54 (6%)	269 (22%)	155 (16%)	52 (6%)
先行投資 (ライティング等)	89 (10%)	71 (9%)	97 (10%)	96 (8%)	53 (5%)	50 (6%)
営業利益	△192 (-%)	△207 (-%)	△42 (-%)	172 (14%)	101 (10%)	2 (0%)

『暮らしのお困りごと』 事業の進捗

『暮らしのお困りごと』事業の月別売上推移

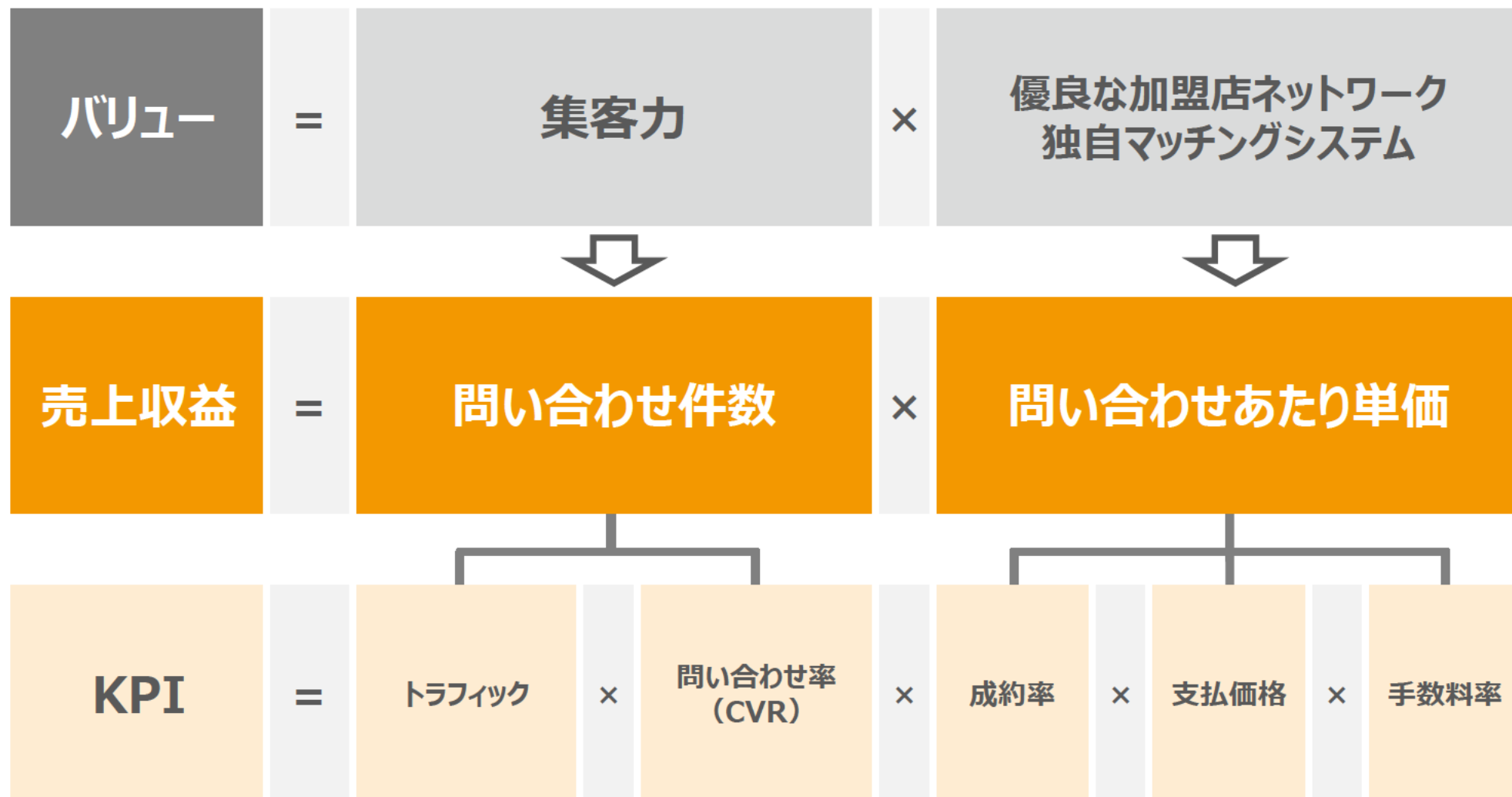
四半期では例年通りの推移。引き続き、前年同期間比では、一貫して増収傾向であり、今後もトレンドを拡大させていく。

『暮らしのお困りごと』事業の月次売上推移



収益構造

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、さらに分解したKPI管理を行っている。



各指標の推移

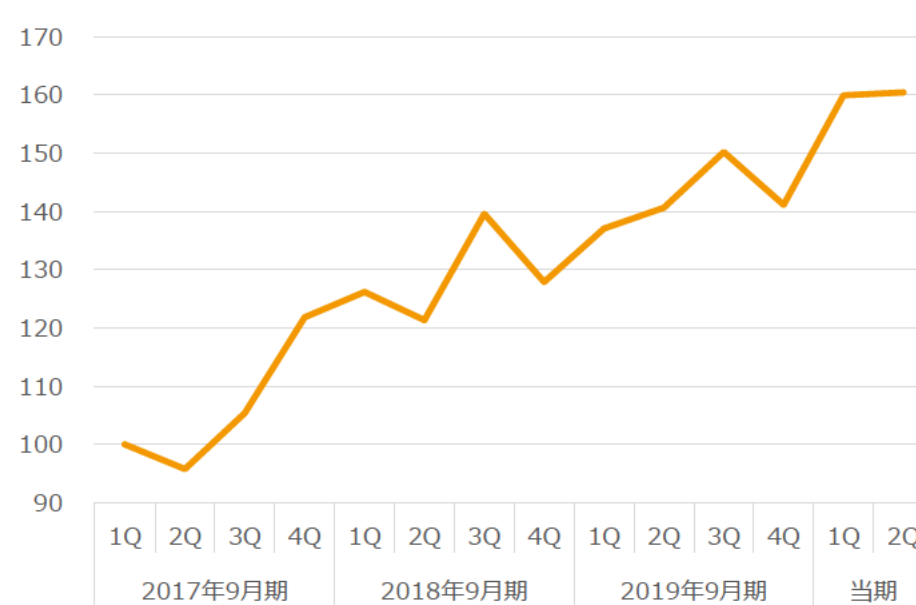
売上収益を分解した「問い合わせ件数」及び「問い合わせあたり単価」の推移。問い合わせ件数は、例年、第2四半期は最も弱いシーズンリティであるのに加え、新型コロナウイルス感染症の影響もあり減少。問い合わせあたり単価は、順調に推移。引き続き両指標に対して各種向上施策を実行することにより、売上収益の右肩上がりのトレンドを目指す。



問い合わせ件数推移
(件数)



問い合わせあたり単価推移
(2017年1Qを100として)



問い合わせ件数及び単価の向上施策

問い合わせ件数増加策として、これまでのリスティング流入の強化の他、『生活110番』のブランディングによるオーガニック流入増加のためにTVCMを4月に地域限定で実施。また、ウイルス消毒の急速な需要拡大に対して新規ジャンルをローンチ。問い合わせあたり単価においては、3月に新PBX（複数の電話機を統合するシステム）を導入。また『Mover』のGPS機能を下期より新ジャンルへ展開予定。これによりお客様からの受付時と作業員への取次時の効率性を高め、成約率向上を図る。

問い合わせ件数

～ブランディングの強化、新規ジャンル展開～



- ・昨年に引き続き、4月には北陸地方の一部で試験的にTVCMを実施
- ・ブランド認知向上によるオーガニック流入増を目指す
- ・新規ジャンル「消毒110番」が件数増大。社会のニーズに合ったサービスジャンルをローンチ

問い合わせあたり単価

～新PBX導入、『Mover』の拡大～

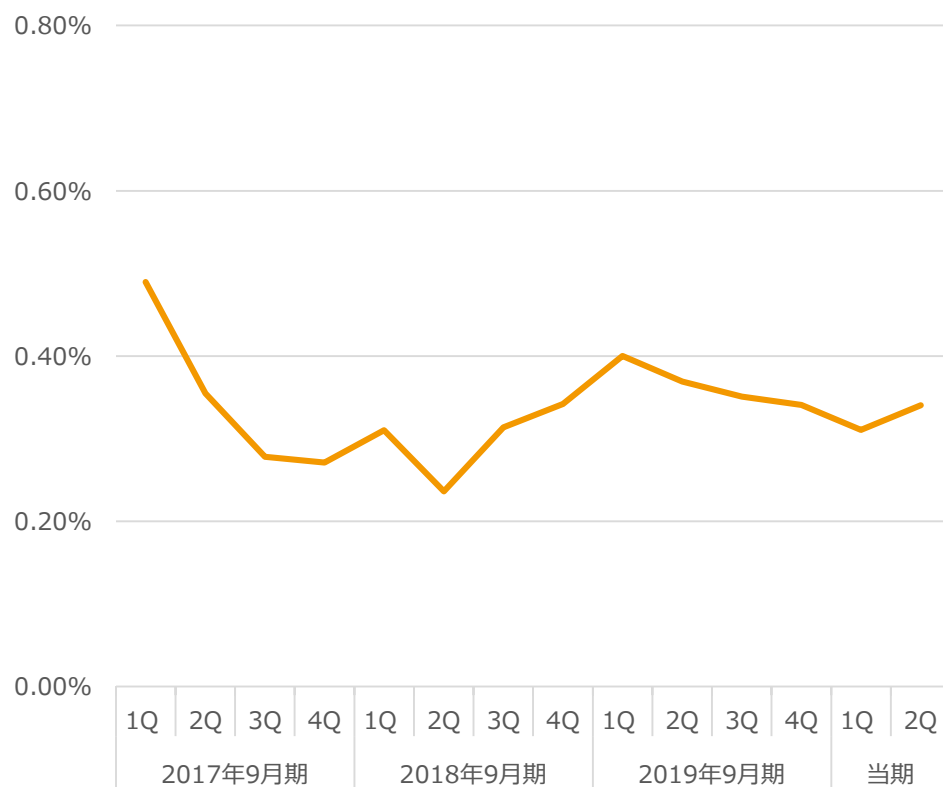


- ・新PBXを導入し、スキルに応じたコールセンタースタッフに繋ぐことで成約率向上を図る
- ・GPSデータを連携できるジャンルを下期から追加。より早く現場に駆けつけることでお客様満足度を向上させつつ成約率を上げる

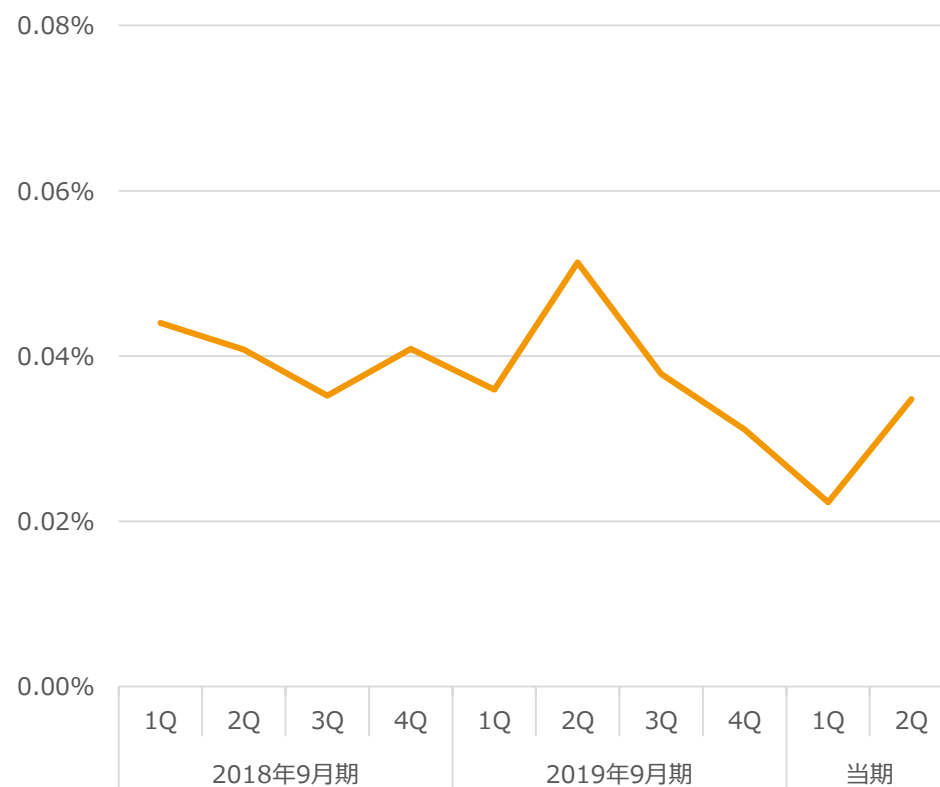
お客様、加盟店の満足度を重視した事業運営

お客様からのクレーム率及び加盟店からのクレーム率共に低値に推移。更なる満足度向上のため、現場からのニーズを事業に反映させていく。並行して、加盟店からも使いやすいプラットフォームを目指し、加盟店からのクレーム率も重要な指標として継続的に計測し、事業に活かすことが中長期的な事業の成長及び競争優位性を実現すると考えている。

お客様クレーム率推移



加盟店クレーム率推移



『暮らしのお困りごと』 事業の今後の見通し

ポータルサイト『生活110番』の強化

『暮らしのお困りごと』事業のさらなる集客力の強化及び収益性の拡大のため、ポータルサイト『生活110番』を引き続き強化。主な流入経路であるオーガニック流入は、リスティング流入と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、収益性が飛躍的に向上する。

	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
広告宣伝費率 (PPC広告)	<u>なし</u>	4割程度
コールセンター 人件費率	1割程度	1割程度
『暮らしのお困りごと』 事業限界利益率	<u>最大9割</u>	5割程度

ポータルサイト『生活110番』強化のためのライティング投資

継続的に注力しているライティング投資は、引き続き投資効果が現れている。今後も、記事更新等により一定の投資回収効果が見込まれる。引き続き投資効果を観測しながら資金投下を行っていく。

ライティング投資の
回収率

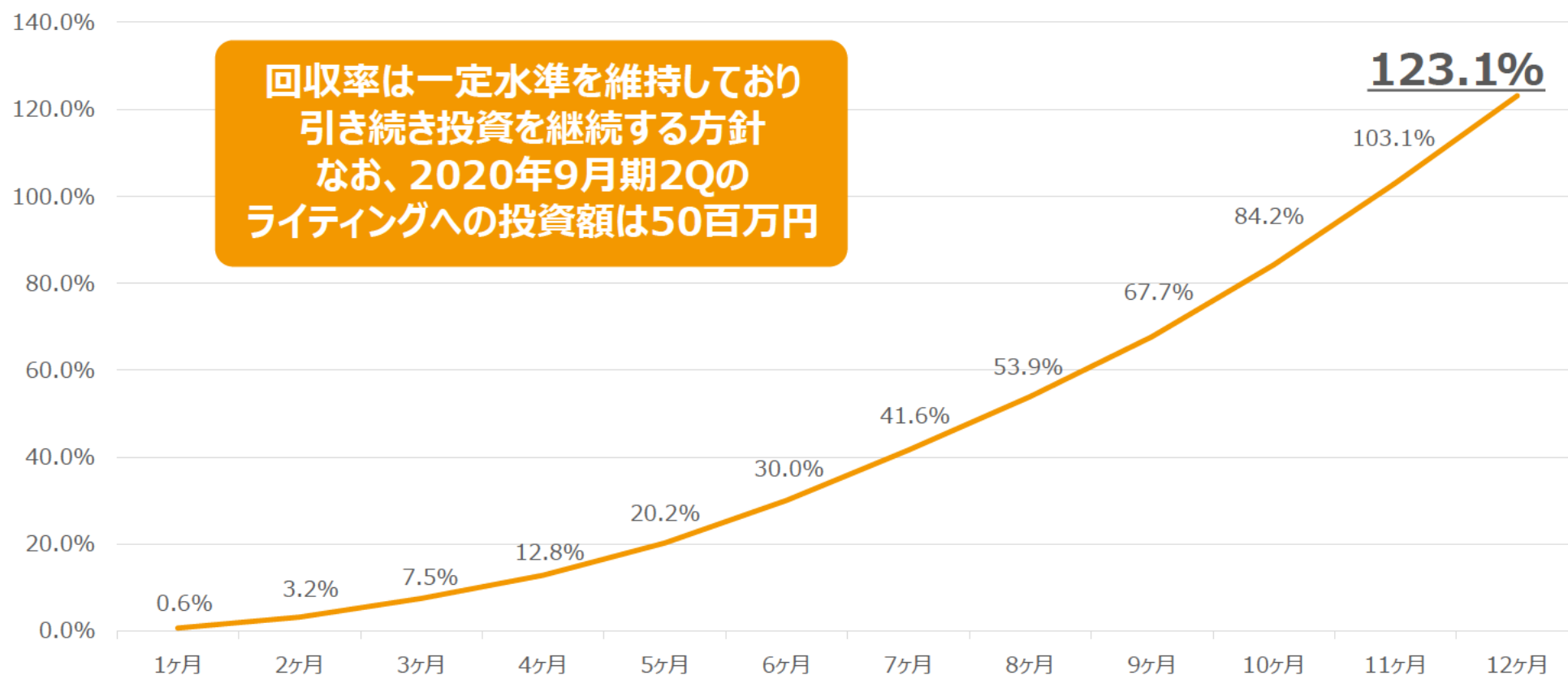
=

該当記事から
流入した売上

÷

該当記事制作に
かかったコスト

ライティング投資の回収率推移



ポータルサイト『生活110番』の売上構成比率推移

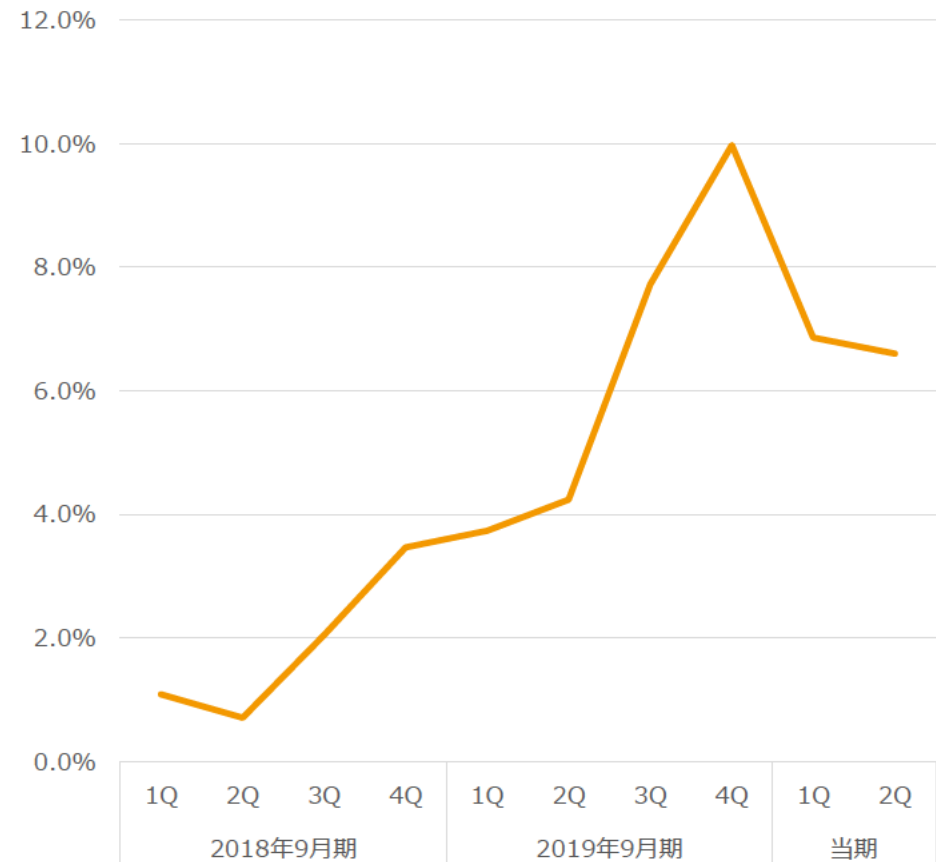
ライティング投資等の効果により、一貫して前年同期比でポータルサイト『生活110番』への流入が増加。『生活110番』の売上構成比率は、例年上期はシーズンリティの影響を受けて低いものの、下期はQoQ（直近四半期比）で上昇トレンドを見込む。

ポータルサイト 『生活110番』



生活  110番

『生活110番』売上構成比率の推移



『暮らしのお困りごと』事業の今後の見通し

当第2四半期累計で、104百万円の黒字を確保。広告宣伝費（PPC広告）、コールセンター人件費は、当初見通しを下回る傾向にあり、更なる収益性改善が見込まれる。新型コロナウイルス感染症の下期の影響は不透明であるも現時点においては限定的と考え、通期業績予想の変更はなし。

【百万円】	当期2Q累計 実績	足元通期見通し	前期通期 実績	当初通期見通し
売上収益	1,820	通期で120-130% (2Q実績前期比109%)	3,891	前期比120-130%
広告宣伝費 (PPC広告)	594 (33%)	売上比40%よりも低位	1,512 (39%)	売上比で増加 (売上比最大40%)
コールセンター 人件費	156 (9%)	売上比10%よりも低位	368 (9%)	売上比で増加 (売上比10%程度)
固定費 (その他販管費)	860 (47%)	通期で前期比一定水準	1,924 (49%)	一定水準
投資除く利益	208 (11%)	着実に成長	86 (2%)	着実に成長
先行投資 (ライティング等)	103 (6%)	戦略的に対応	355 (9%)	戦略的に対応
営業利益	104 (6%)	投資金額に応じて変化	△268 (-%)	投資金額に応じて変化

『暮らしのお困りごと』事業に資金、人的リソースを集中

中長期的な視点で企業価値の最大化を図るため、グループの経営資源を『暮らしのお困りごと』事業に集中させる。塩谷硝子の土地譲渡、名泗コンサルタントの株式譲渡は完了。電子プリント工業は5~6月に株式譲渡、民泊ホテル事業は9月に廃止予定。獲得した資金と子会社管理負荷軽減により生じる人的リソースを有効活用する。また、新株予約権の第三者割当により調達中の資金も、『暮らしのお困りごと』事業に追加充当中。

生活お困りごと番

2020年5月15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 森吉 寛裕
(コード: 3989 東証マザーズ)
問合せ先 代表取締役 CEO 森吉 寛裕
(TEL. 052-414-6025)

一部事業の廃止に関するお知らせ

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、本日開催の取締役会において、民泊ホテル事業を廃止することについて決議いたしましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

記

1. 事業廃止の理由
シェアテックの民泊型ホテル事業は、2018年より事業を開始し、多くのお客様にご愛顧をいただいております。しかし、新型コロナウイルスの影響によるインバウンドの低下、外出自粛に伴う大幅な客数減少から厳しい事業環境が続いております。そのような状況の下、コストダウンや実客数の向上施策に取り組んでまいりましたが、今後の損益改善が困難であることが予想されること、また、中長期的な視点で企業価値の最大化を図るため、『暮らしのお困りごと』事業に積極的に投資を行うとともに、事業運営のさらなる合理化を進める一環として、当該事業を廃止することといたしました。

2. 廃止事業の概要
(1) 廃止事業の内容
民泊型ホテルの運営
(2) 廃止事業の経営成績 (2019年9月期)

	当該事業 (a)	連結実績 (b)	比率 (a/b)
売上高	270百万円	7,907百万円	3.4%
営業利益	△12百万円	△432百万円	2.8%

(3) 廃止事業に属する従業員及び資産等の取扱い
ホテル建物は賃貸物件のため、資産は僅少です。また、本事業に係る従業員4名につきましては、当社内での再配置を検討しております。

3. 日程
(1) 取締役会決議日 2020年5月15日
(2) 事業廃止日 2020年9月末日(予定)

4. 今後の見通し
当該事業廃止により、2020年9月期の個別決算においては事業整理損約110百万円を計上する見込みです。また、連結決算においては第2四半期より非継続事業に分類しているため、事業整理損約143百万円は非継続事業の費用に計上する見込みです。

以上

生活お困りごと番

2020年5月15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 森吉 寛裕
(コード: 3989 東証マザーズ)
問合せ先 代表取締役 CEO 森吉 寛裕
(TEL. 052-414-6025)

連結子会社の異動を伴う株式譲渡契約締結、連結子会社からの特別配当受領及び関係会社株式売却損の計上のお知らせ

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、2020年5月15日、会社法第370条による決議(取締役会の決議にかわる書面決議)によって、シェアテックの100%子会社である電子プリント工業株式会社(以下:電子プリント)の全株式を譲渡することを目的として電子プリントの代表取締役である橋谷智治氏(以下:橋谷氏)及び従業員である吉田崇夫氏(以下:吉田氏)との間で株式譲渡契約を締結することを決議いたしましたので、下記のとおり、お知らせいたします。なお、本件株式譲渡に伴い電子プリントはシェアテックの連結範囲から除外される予定です。また、本件株式譲渡に伴い、2020年9月期第3四半期連結決算において関係会社株式売却損を計上する見込みです。

記

1. 異動の理由
シェアテックは、中長期的な視点で企業価値の最大化を図るため、『暮らしのお困りごと』事業に積極的に投資を行うとともに、事業運営のさらなる合理化を進めております。その一環として、経営資源を有効的に活用するため、当該子会社株式を譲渡するものです。

2. 異動の方法
電子プリントがシェアテックに対して特別配当を実施した後、シェアテックが保有する電子プリントの株式を橋谷氏及び吉田氏へ譲渡することで、すべての保有株式を売却いたします。

3. 異動する子会社の概要

(1) 名称	電子プリント工業株式会社
(2) 所在地	兵庫県尼崎市潮江一丁目3番30号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 橋谷智治
(4) 主な事業内容	電子回路の設計およびプリント配線板の製造・販売(片面プリント配線板を主力とする)
(5) 資本金	30百万円
(6) 設立年月日	1975年5月7日(創業:1971年5月1日)
(7) 大株主及び持株比率	シェアリングテクノロジー株式会社 100%

- ・塩谷硝子の土地譲渡
2019年12月公表,2020年1月引渡済
- ・名泗コンサルタントの株式譲渡
2020年1月公表,同年3月譲渡済
- ・電子プリント工業の株式譲渡
2020年5月公表,同年5~6月譲渡予定
- ・民泊ホテル事業の廃止
2020年5月公表,同年9月廃止予定



『暮らしのお困りごと』事業の
機動的な戦略展開のために
資金と人的リソースを確保

補足資料

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260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。

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

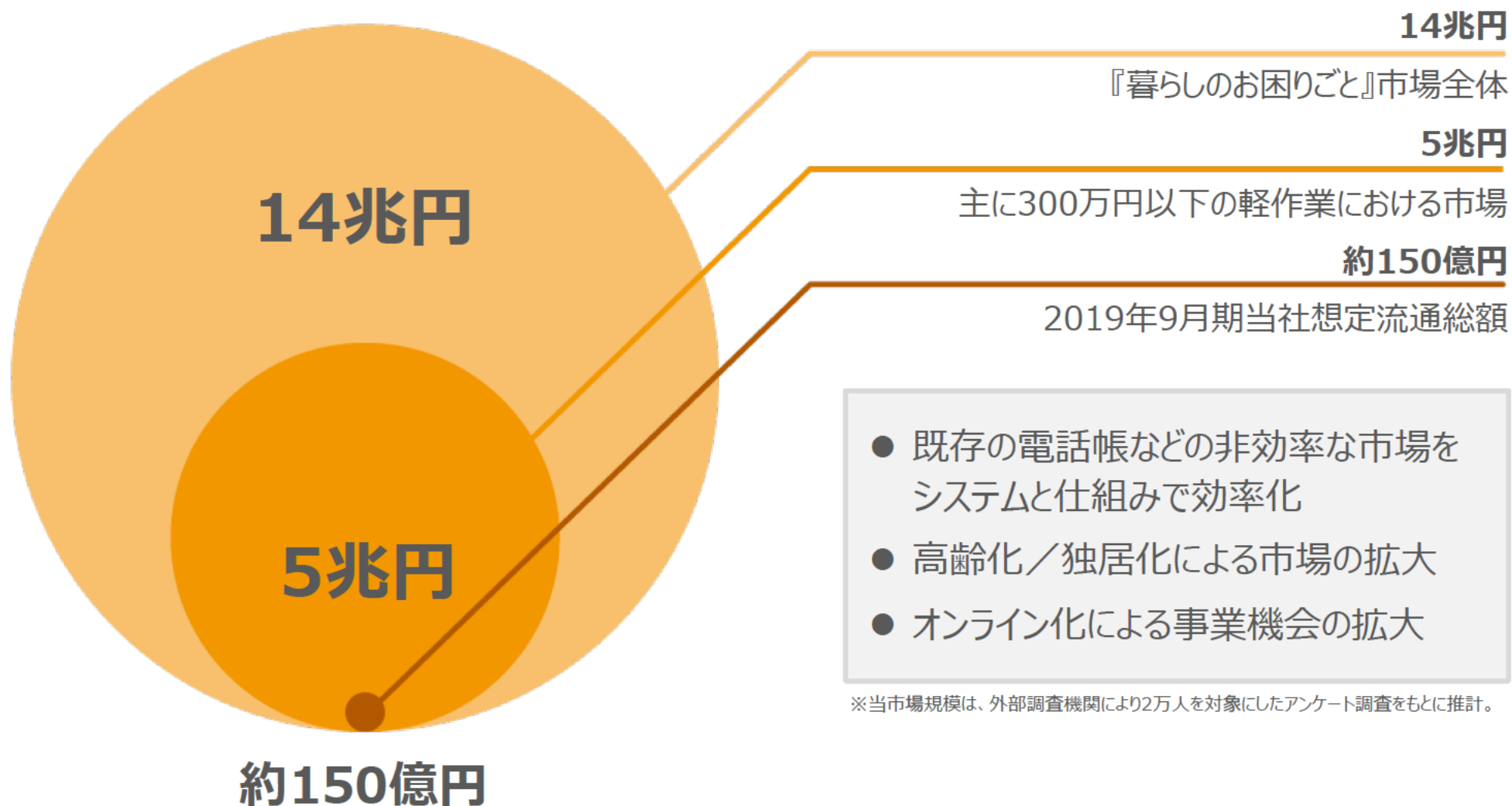
収益の流れ

『暮らしのお困りごと』を持つお客様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マッチングし、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）



『暮らしのお困りごと』市場

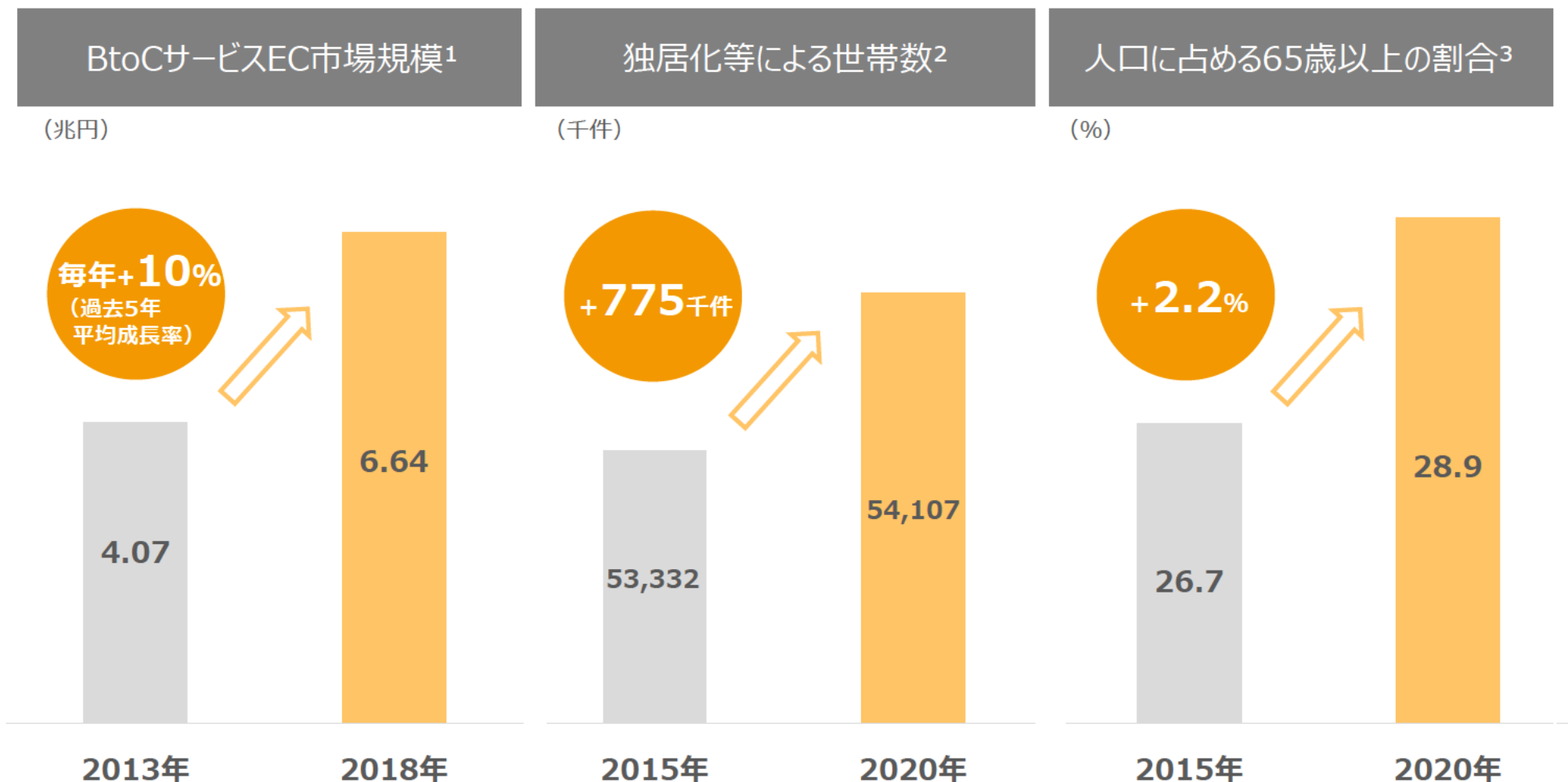
『暮らしのお困りごと』に関する国内市場は14兆円、中でも金額の小さいものは5兆円と推計。高齢化及び独居化が進むことにより、更なる市場拡大が見込まれる。また、大半がオフラインでの集客となっており、オンライン化が進むことで当社の事業機会の拡大が見込まれる。



※当市場規模は、外部調査機関により2万人を対象にしたアンケート調査をもとに推計。

追い風となる市場機会

高齢化や独居化に世帯数の増加やサービスECの普及等が、『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－」

2020年1月発行の新株予約権による資金調達の概要

第10回新株予約権

割当日	2020年1月30日
最大発行株式数	3,400,000株（発行済株式総数対比18.47%）
手取概算額	1,513百万円（当初行使価額446円に基づき算出）
下限行使価額	313円（当初行使価額の70%）
行使価額の修正条件	直前取引日における終値の92%に相当する金額
行使期間	2年（2020年1月31日～2022年1月31日）
主な契約条件	当社による行使許可（数量及び時期）
資金使途	① ポータルサイト『生活110番』の成長資金
	② 財務基盤の強化

第2四半期 連結貸借対照表

[百万円]

	前連結会計年度 (2019年9月末)	当第2四半期 連結会計期間 (2020年3月末)	前期末比
流動資産	4,650	3,495	△1,155
固定資産	4,259	4,432	+172
総資産	8,910	7,927	△983
流動負債	2,986	2,898	△87
固定負債	4,474	3,800	△673
資本合計	1,449	1,228	△221
自己資本比率	16.3%	15.5%	△0.8%

第2四半期 連結損益計算書

[百万円]

	前第2四半期 連結累計期間 (2019年3月末)	当第2四半期 連結累計期間 (2020年3月末)	前年同期間比
売上収益	2,837	3,151	+314
売上原価	919	1,043	+124
売上総利益	1,917	2,107	+190
販管費	2,549	2,080	△469
営業利益	△494	158	+652
税引前利益	△515	129	+644
継続事業利益	△407	136	+544
非継続事業利益	21	△516	△538
当期利益	△385	△379	+5

- 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19F
- 東京オフィス 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F
- TEL / FAX TEL : 052-414-5919 / FAX : 052-526-2000
- 役員
 - 代表取締役 CEO 森吉 寛裕
 - 取締役 篠 昌義
 - 取締役 植田 栄作
 - 取締役（社外）監査等委員 浅井 啓雄
 - 取締役（社外）監査等委員 善利 友一
 - 取締役（社外）監査等委員 守山 慧
- 資本金 8億8,122万円（払込資本17億2,744万円）※2020年3月末現在
- 従業員数 単体従業員数353名（内アルバイト・パート158名）
連結従業員数500名（内アルバイト・パート184名）※2020年3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）

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。

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。