



2020年2月14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 IRグループ マネージャー 新井 康悦
(TEL. 052-414-6025)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時 2020年2月12日(水) 15:30~16:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館11階 Room3+4
説明会資料名 2020年9月期 第1四半期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上

SHARING TECHNOLOGY

シエアリングテクノロジー株式会社

2020年9月期 第1四半期 決算説明資料

- ◆ **連結及び『暮らしのお困りごと』事業の黒字化**
- ◆ **『暮らしのお困りごと』事業は大幅に収益改善**
営業利益101百万円、前年比294百万円増
- ◆ **子会社の固定資産及び株式の流動化が進捗**

- 1. 第1四半期業績概要**
- 2. 『暮らしのお困りごと』事業の進捗**
- 3. 『暮らしのお困りごと』事業の今後の見通し**
- 4. 補足資料**

第1四半期 業績概要

連結業績 第1四半期会計期間

第1四半期会計期間の売上収益は、『暮らしのお困りごと』事業が継続的に成長し、1,866百万円と前年同期間比95百万円増。営業利益は、『暮らしのお困りごと』事業の売上収益重視から収益性重視に転換した各種施策が寄与し、19百万円で着地。前年同期間比290百万円の大幅な改善となった。

	2020年9月期 当第1四半期	2019年9月期 前第1四半期	前年同期間比
売上収益	1,866百万円	1,770百万円	+95百万円
営業利益	19百万円	△270百万円	+290百万円
当期利益	△11百万円	△235百万円	+224百万円

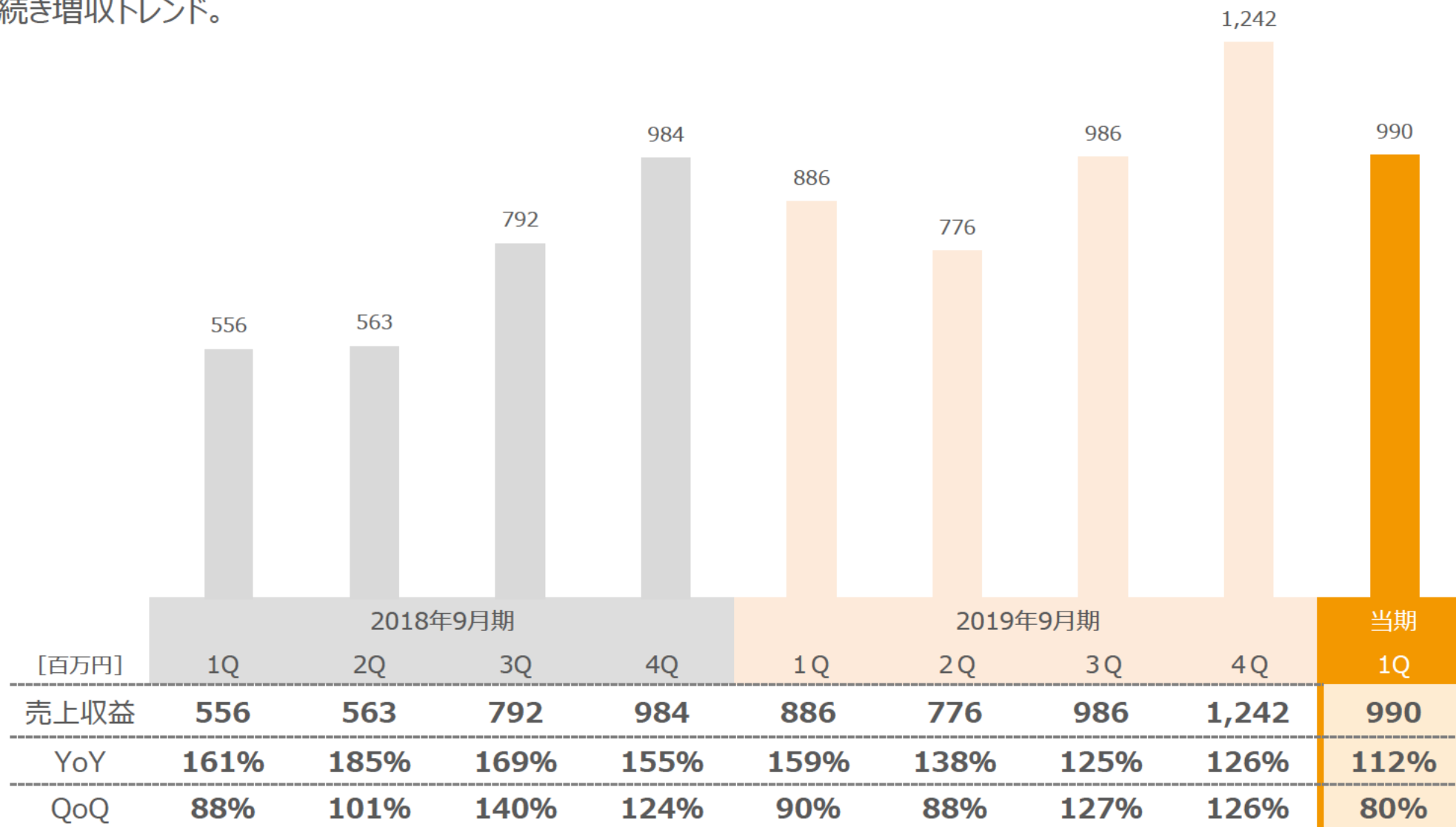
セグメント情報

『暮らしのお困りごと』事業へ注力していくにあたり、報告セグメントの区分を変更。『暮らしのお困りごと』事業は堅調に推移。投資事業は、主にWEB関連子会社のシーズナリティの影響を受け、損失を計上。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。

旧セグメント	旧WEB事業		旧投資事業	調整額	合計	
	『暮らしのお困りごと』事業	WEB子会社	+			投資事業
新セグメント	『暮らしのお困りごと』事業 パーティカルメディアサイト ポータルサイト『生活110番』等		投資事業 主に子会社4社における各事業 (1社は譲渡の基本合意締結済)		調整額	合計
売上収益	990百万円		875百万円		-	1,866百万円
セグメント利益	237百万円		△82百万円		△135百万円	19百万円

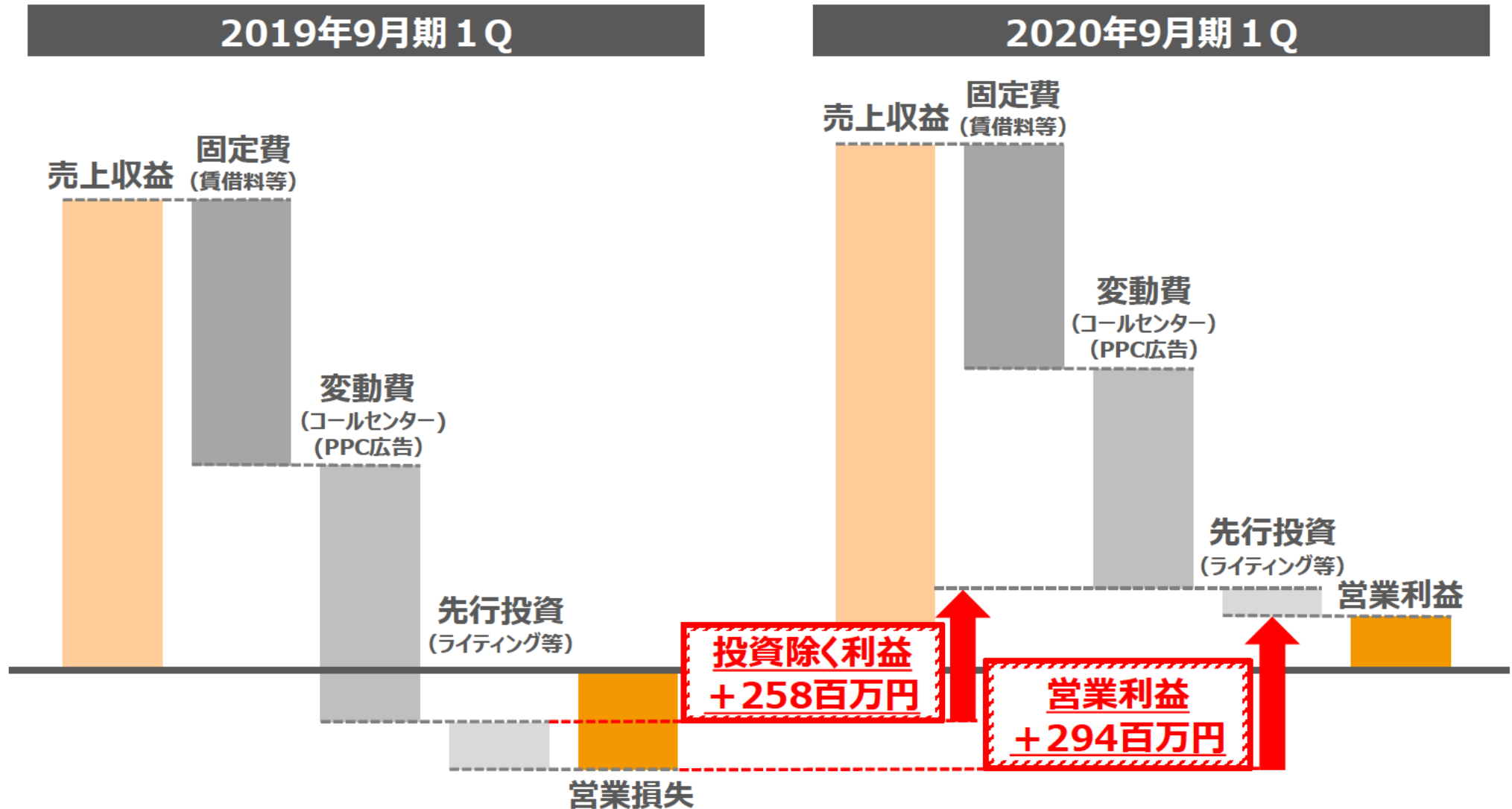
『暮らしのお困りごと』事業の売上推移

第1四半期の『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112%と引き続き成長トレンドを維持。QoQ（直近四半期比）は80%で推移。季節ナリティの影響により売上収益の変動があるものの、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258百万円増、営業利益は294百万円増と大幅に改善。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いる。

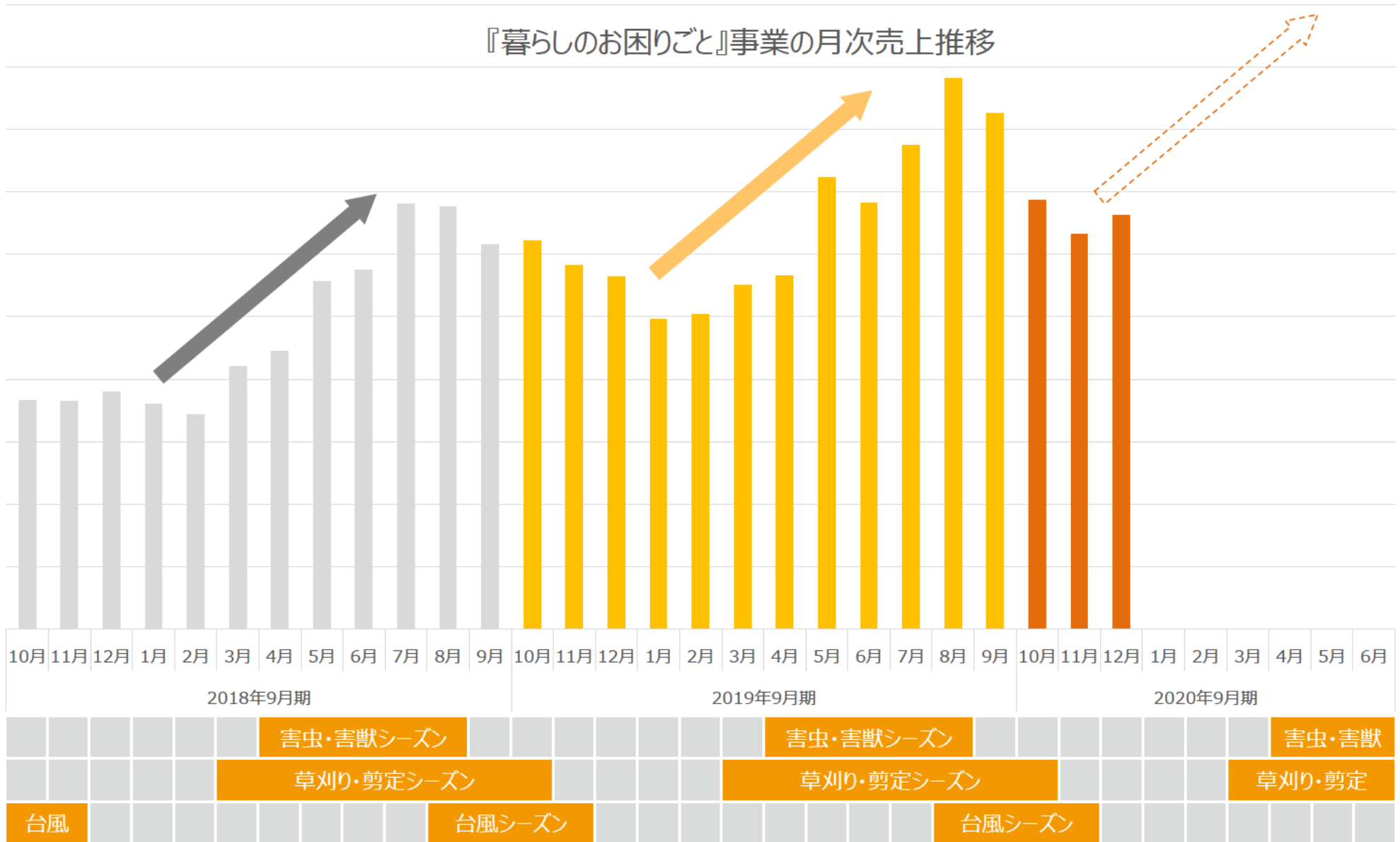
[百万円]	2019年9月期				2020年9月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上収益	886	776	986	1,242	990
広告宣伝費 (PPC広告)	403 (46%)	356 (46%)	339 (34%)	412 (33%)	317 (32%)
コールセンター 人件費	82 (9%)	90 (12%)	103 (11%)	91 (7%)	80 (8%)
固定費 (その他販管費)	503 (57%)	465 (60%)	487 (49%)	469 (38%)	436 (44%)
投資除く利益	△103 (-%)	△136 (-%)	54 (6%)	269 (22%)	155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

『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。

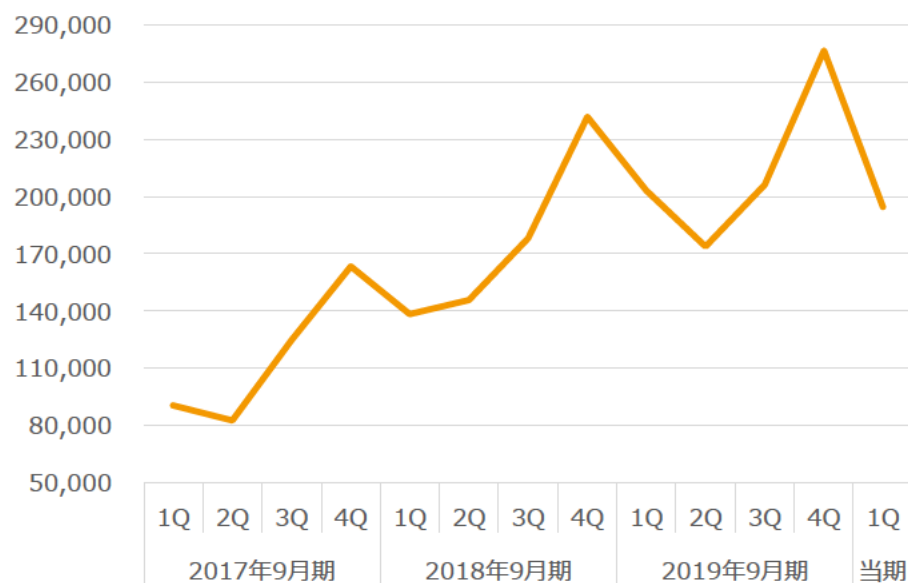


各指標の推移

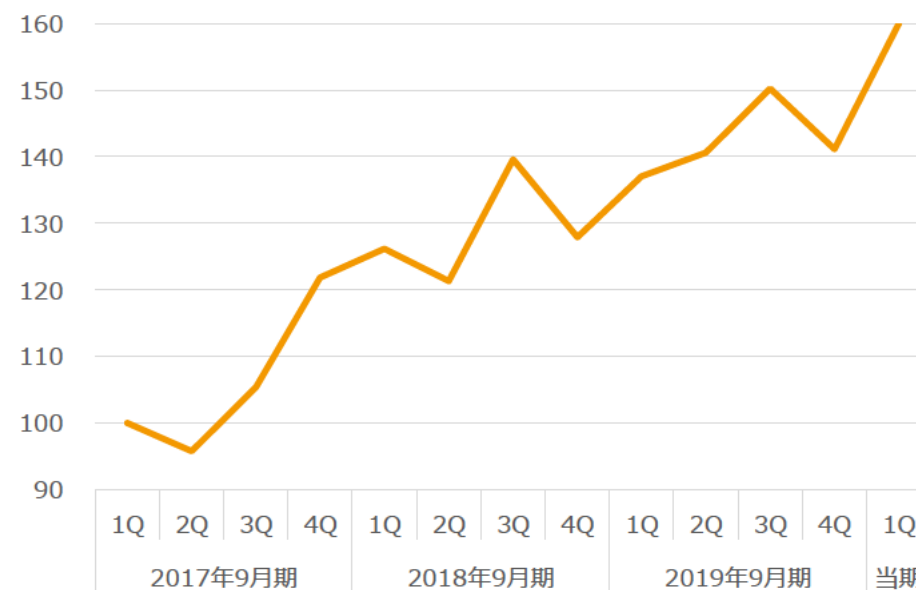
売上収益を分解した「問い合わせ件数」及び「問い合わせあたり単価」の推移。引き続き売上収益拡大のため、それぞれの指標に対して各種施策を実行することにより、継続的に右肩上がりのトレンドを目指す。

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

問い合わせ件数の拡大のため、これまで通りのリスティング運用による集客強化の他、ライティング投資、TVCM等による『生活110番』のブランディングによりオーガニック流入の強化を実施。問い合わせあたり単価においても、マッチングアルゴリズムの改善及び『Mover』のGPSデータ機能の新ジャンルへの展開により、増大を図る。

問い合わせ件数 ～オーガニック流入の強化～



- ・ライティング投資によるオーガニック流入集客の強化
- ・TVCM、新聞折り込みチラシ等のブランド認知向上施策によるオーガニック流入の増加
- ・高頻度ジャンル強化、お客様満足度向上施策によるリテンション流入、リピート獲得

問い合わせあたり単価 ～マッチングアルゴリズムの改善～

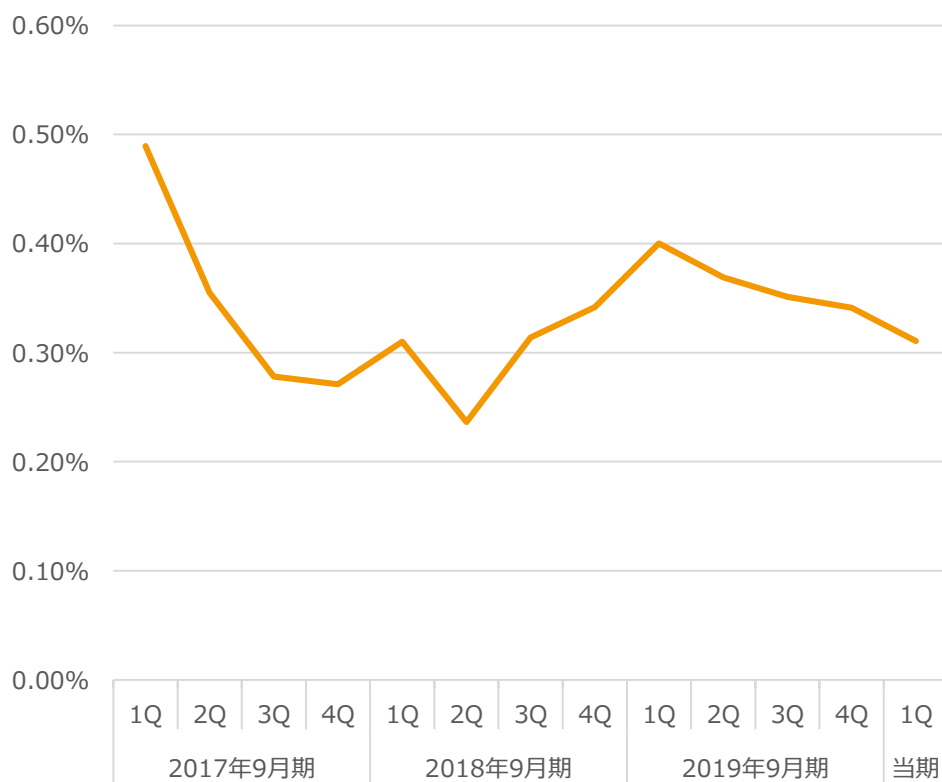


- ・お客様満足度向上のため、優良な加盟店に案件を優先的に紹介できるよう、アルゴリズムを日々改善
- ・作業員のGPSデータを連携してより早く現場に駆け付けることにより、お客様満足度を向上させつつ成約率を向上
- ・GPSデータを連携できるジャンル及び加盟店数の拡大

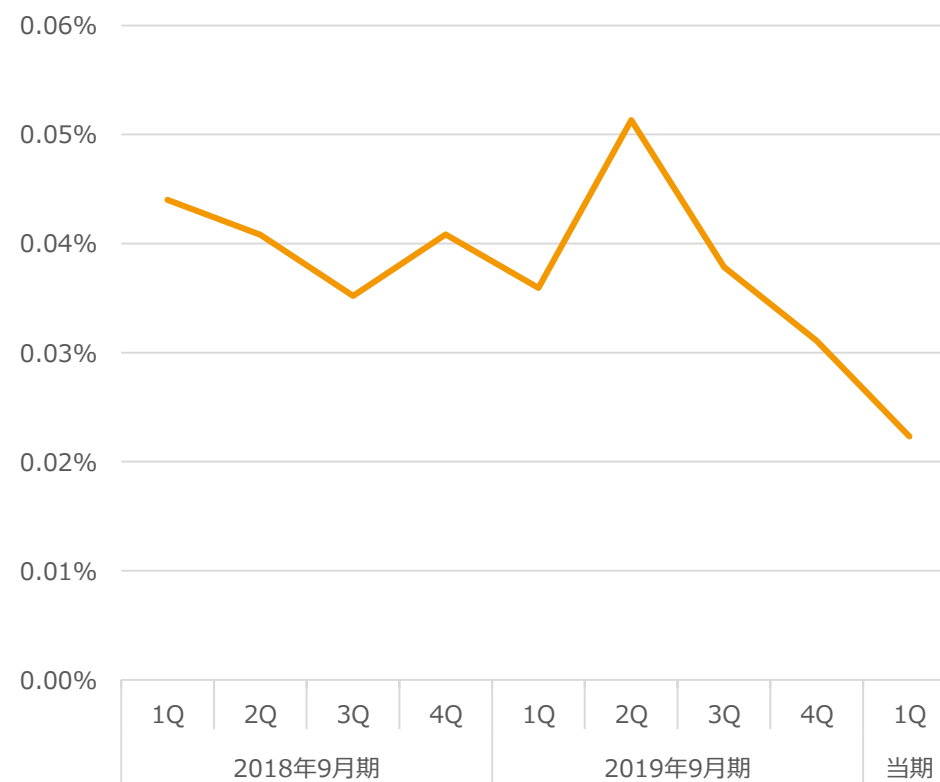
お客様、加盟店の満足度を重視した事業運営

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)	なし	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	最大9割	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、順調に投資効果が現れている。業務の効率化により、記事あたりの制作コスト低減が進むことでさらなる回収率の向上が見込まれる。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

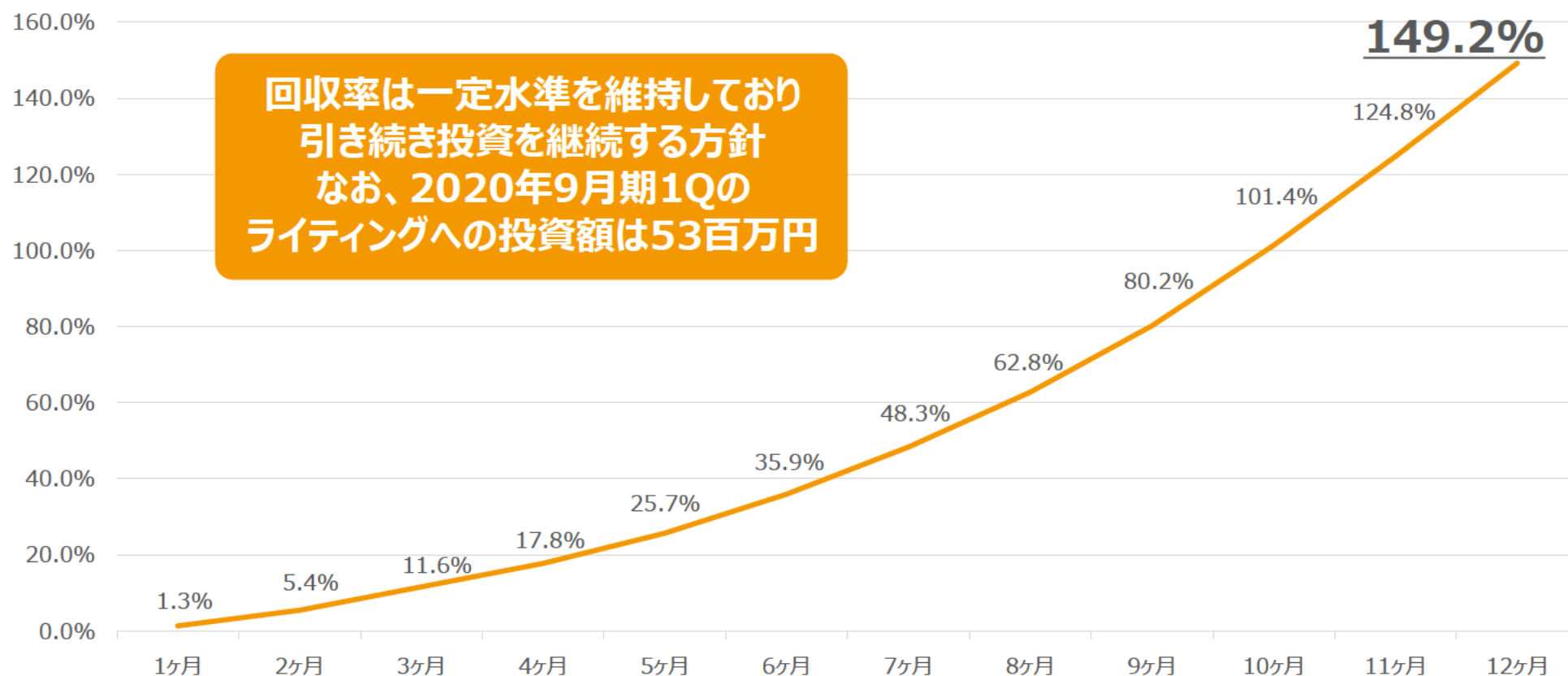
=

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

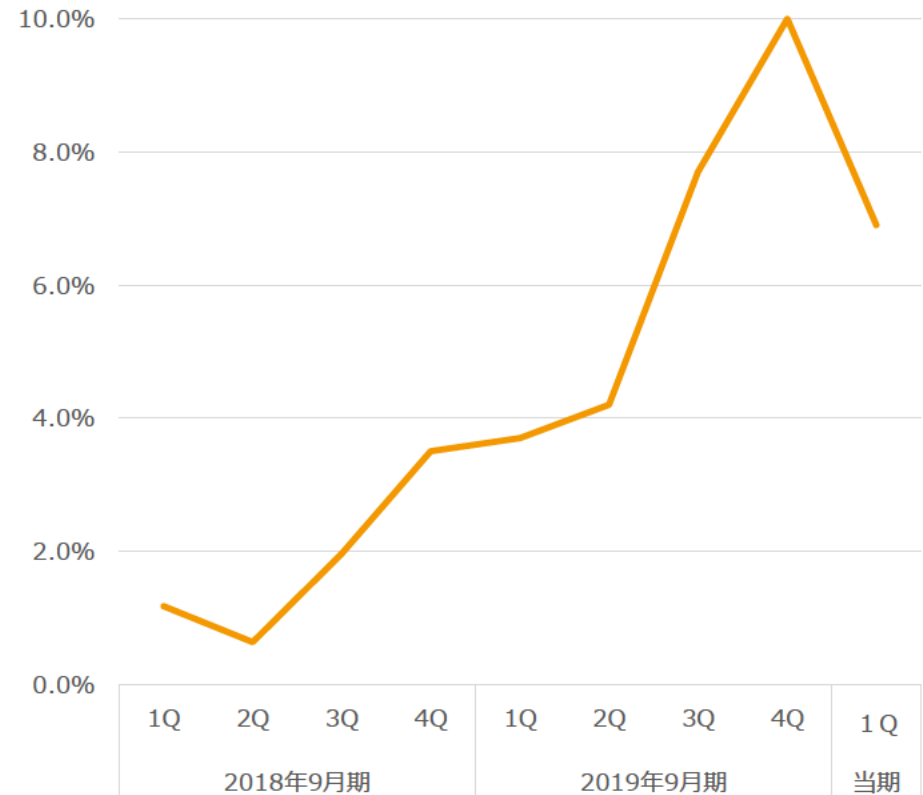
ライティング投資等の効果により、一貫して前年同期比でポータルサイト『生活110番』への流入が増加。『暮らしのお困りごと』事業全体の売上収益の成長を超えるペースで売上収益が増加しているため、『生活110番』の売上構成比率は順調に拡大している。

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



※当期から、より実態に即した集計方法に変更しております。


『暮らしのお困りごと』事業の今後の見通し

前第4四半期に引き続き、当第1四半期も、100百万円を超える黒字を確保。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。通期業績予想の変更はなし。


【百万円】	当期1Q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	990	通期で120-130% (1Q実績前期比112%)	3,891	前期比120-130%
広告宣伝費 (PPC広告)	317 (32%)	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	80 (8%)	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)	436 (44%)	通期で前期比一定水準	1,924 (49%)	一定水準
投資除く利益	155 (16%)	着実に成長	86 (2%)	着実に成長
先行投資 (ライティング等)	53 (5%)	戦略的に対応	355 (9%)	戦略的に対応
営業利益	101 (10%)	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

黒字幅の拡大をさらに加速させるために、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。具体的には、塩谷硝子の土地譲渡、名泗コンサルタントの株式譲渡を実施し、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、公表済の第三者割当による新株予約権の発行によって得られる資金も、『暮らしのお困りごと』事業に追加充当する。



2019年12月23日



2019年12月23日

各位

会社名	シェアリングテクノロジー株式会社
代表取締役 CEO	森吉 寛希
(コード: 3989 東証マザーズ)	
問合せ先	IR グループ マネージャー 新井 康規
	(TEL. 052-414-6025)

子会社の固定資産の譲渡及び固定資産売却益の発生に関するお知らせ

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12月23日、会社法第370条による決議(取締役会の決議にかかわる事項決議)によって、シェアテックの連結子会社である塩谷硝子株式会社が所有する固定資産の譲渡を決議し、固定資産売却益が発生することになりましたので、以下のとおり、お知らせいたします。

記


- 譲渡の理由**
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、当該子会社所有の固定資産を譲渡するものです。
- 当該子会社の概要**

(1) 名称	塩谷硝子株式会社
(2) 所在地	愛知県春日井市六軒廻町西3丁目3番地26
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 塩谷 祐二
(4) 主な事業内容	硝子製アンブレ、管、瓶、照明器具部品及び、医療用、医薬用硝子製品の製造販売等
(5) 資本金	40百万円


- 譲渡資産の内容**

資産の内容及び所在地	譲渡価	現況
土地 (愛知県春日井市六軒廻町)	約126百万円	貸貸用事業不動産

※譲渡価額及び帳簿価額については、譲渡失の要請により、開示を控させていただきます。
なお、市場価格を反映した適正な価格での譲渡となります。
※譲渡金は、譲渡価額から譲渡費用及び譲渡に際する費用等の見積額を控除した概算額です。



2020年1月7日



2020年1月7日

各位

会社名	シェアリングテクノロジー株式会社
代表取締役 CEO	森吉 寛希
(コード: 3989 東証マザーズ)	
問合せ先	IR グループ マネージャー 新井 康規
	(TEL. 052-414-6025)

連結子会社の異動(株式譲渡)に関する基本合意書締結及び関係会社株式売却損の計上(見込み)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1月7日、会社法第370条による決議(取締役会の決議にかかわる事項決議)によって、シェアテックの100%子会社である株式会社名泗コンサルタント(以下:名泗)の全株式を譲渡することを目的として名泗の代表取締役である牧野昌良氏(以下:牧野氏)との間で株式譲渡契約に際する基本合意書を締結することを決議し、本日、基本合意書を締結いたしましたので、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名泗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2四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

- 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。
- 異動の方法**
名泗がシェアテックに対して特別配当を実施した際に、シェアテックが保有する名泗の株式を牧野氏へ譲渡することで、すべての保有株式を売却し、連結範囲から除外される見込みです。なお、異動の方法については検討中であるため、変更の可能性がります。
- 異動する子会社の概要**

(1) 名称	株式会社名泗コンサルタント
(2) 所在地	三重県四日市市久保田一丁目5番41号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 牧野 昌良
(4) 主な事業内容	不動産売買、仲介、賃貸事業等
(5) 資本金	18百万円
(6) 設立年月日	1980年6月19日
(7) 大株主及び持ち株比率	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2~3月譲渡予定

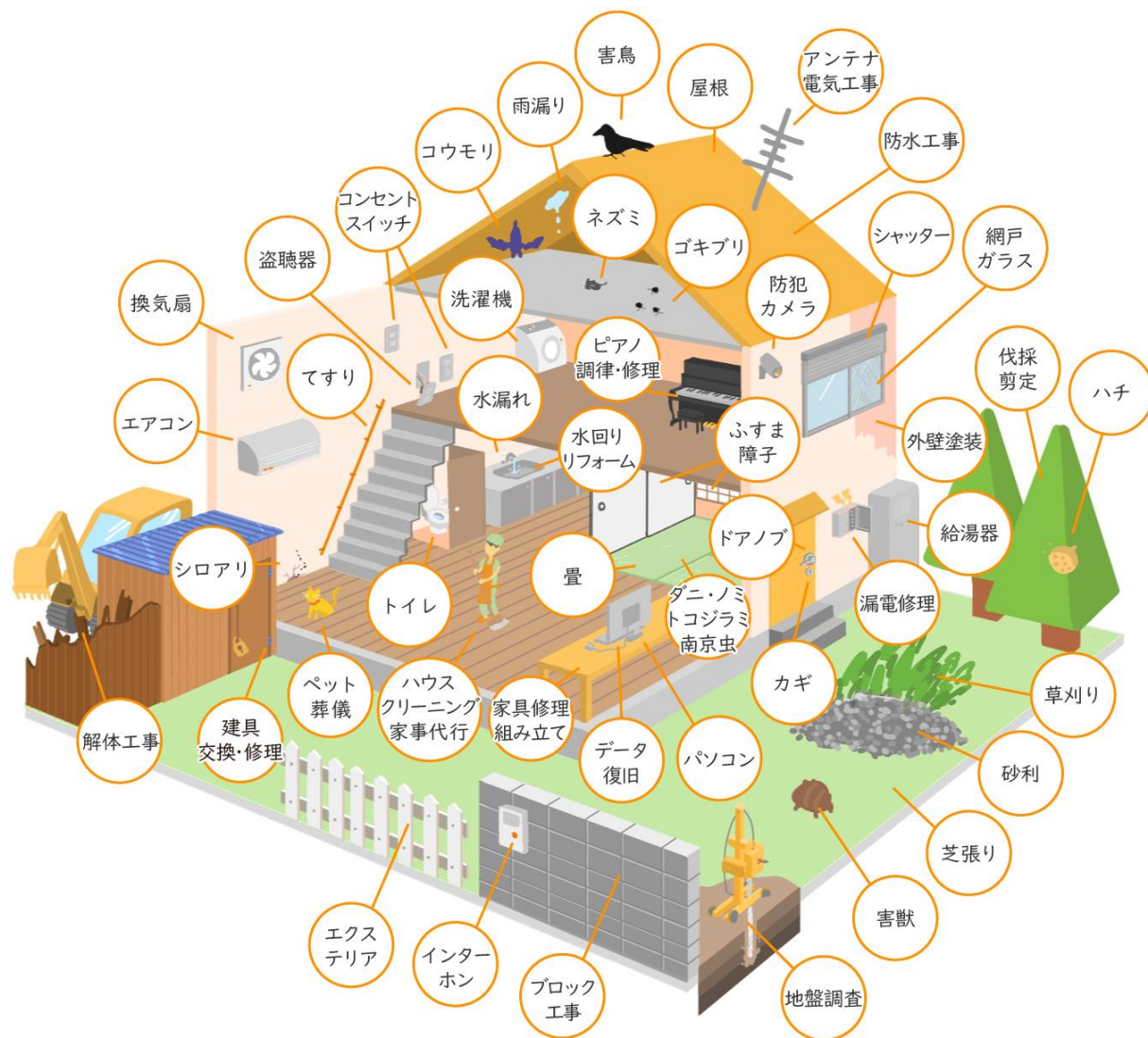


『暮らしのお困りごと』事業の機動的な戦略展開のために資金と人的リソースを確保

補足資料

『暮らしのお困りごと』を解決

様々な住宅トラブル等の『暮らしのお困りごと』に対応できる、全国3,800社以上と加盟店契約しており、当社運営サイトに訪れたお客様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
自社コールセンター

日本全国対応
3,800社以上の加盟店

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260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

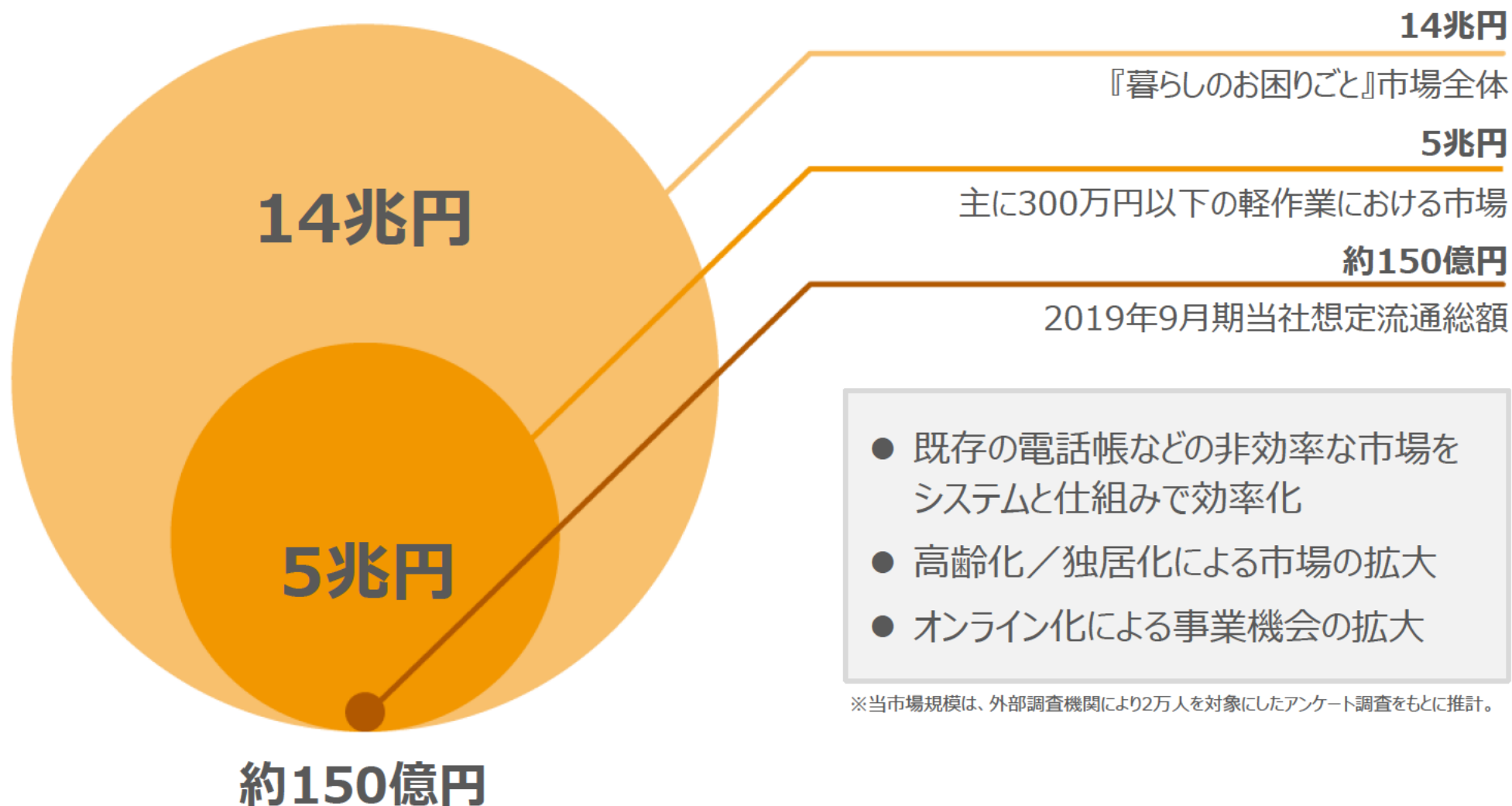
収益の流れ

『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

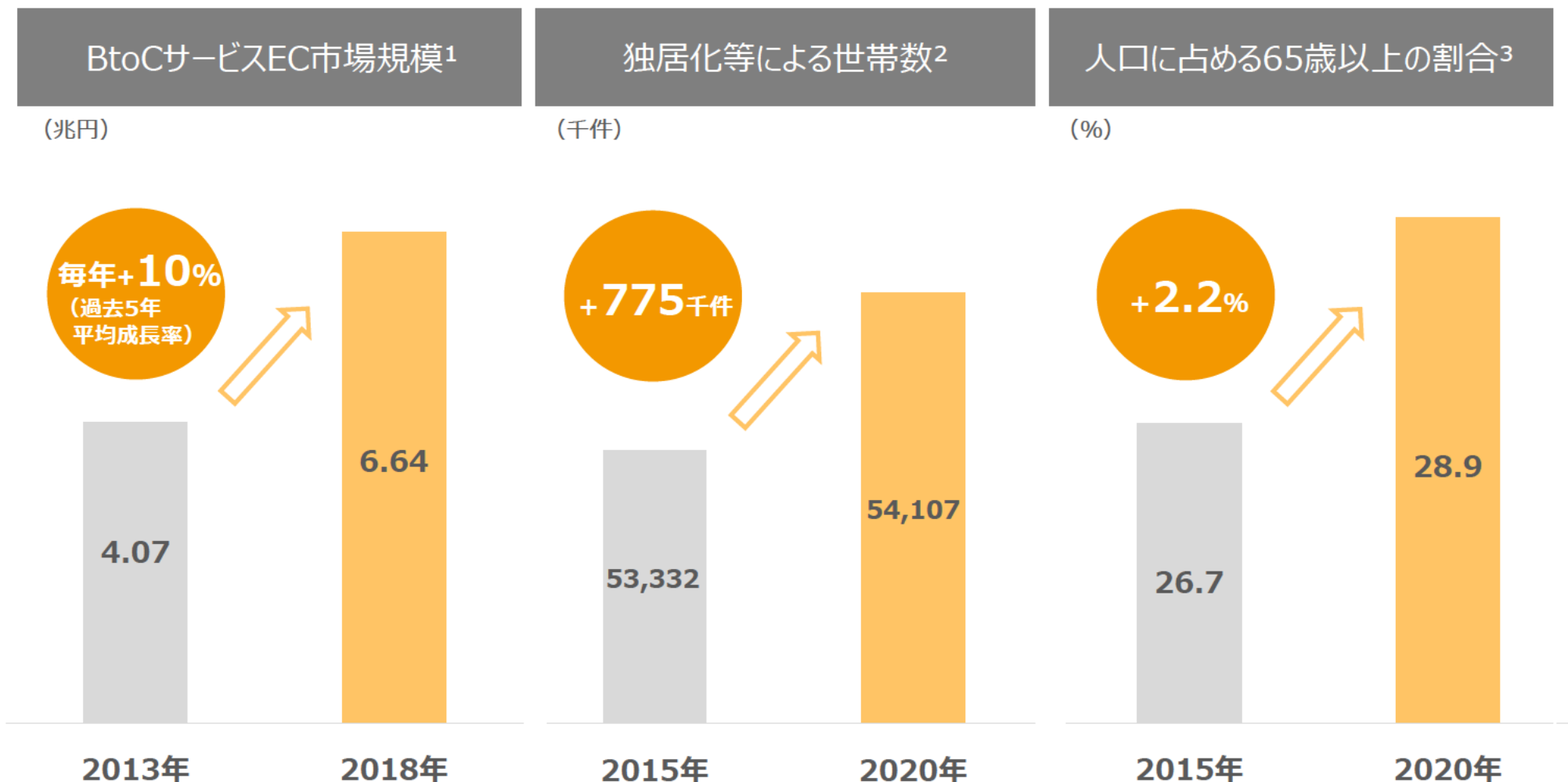
『暮らしのお困りごと』に関する国内市場は14兆円、中でも金額の小さいものは5兆円と推計。高齢化及び独居化が進むことにより、更なる市場拡大が見込まれる。また、大半がオフラインでの集客となっており、オンライン化が進むことで当社の事業機会の拡大が見込まれる。



※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①

- ✓ 本資金調達による手取概算額は1,513百万円（行使時の株価により増減）
- ✓ 最大発行株式数は340万株に固定され、希薄化は一定限度に制限
- ✓ 当社が許可した場合のみ行使可能であり、数量及び時期を一定コントロール可能

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）

資金用途	金額
① ポータルサイト『生活110番』の成長資金	1,000百万円
② 財務基盤の強化	513百万円

【各資金用途の概要について】

① ポータルサイト『生活110番』の成長資金

記事ライティングへの投資及びブランディングの強化資金へ充当を予定しております。

記事ライティングではSEOの強化によるオーガニック流入の問い合わせ件数増加や見込みユーザーへの露出度向上、ブランディングの強化では指名検索による直接流入の問い合わせ件数増加や問い合わせ率の増加により、さらなる集客力の強化及び収益性の拡大が見込まれます。

② 財務基盤の強化

借入等の返済へ充当を予定しております。

当社では主にM&A及びシステム開発投資のための借入等を積極的に行っていたため、2019年9月期（連結）の有利子負債残高は5,987百万円、自己資本比率は16.5%の水準となっております。

自己資本比率を増加させることで、リファイナンス等の中長期的な財務戦略上の選択肢を広げ、財務基盤の強化を図ってまいります。

第1四半期 連結貸借対照表

[百万円]

	前連結会計年度 (2019年9月末)	当第1四半期 連結会計期間 (2019年12月末)	前期末比
流動資産	4,650	4,282	△368
固定資産	4,259	6,601	+2,341 [※]
総資産	8,910	10,883	+1,972
流動負債	2,986	3,421	+434 [※]
固定負債	4,474	6,077	+1,603 [※]
純資産	1,449	1,384	△65
自己資本比率	16.3%	12.7%	△3.6%

※2020年9月期第1四半期よりIFRS第16号「リース」を適用し、前期まで賃貸借処理していた賃借物件をリース資産として固定資産に計上
(固定資産+2,350百万円, 流動負債+416百万円, 固定負債+1,955百万円)

第1四半期 連結損益計算書

[百万円]

	前第1四半期 連結累計期間 (2018年12月末)	当第1四半期 連結累計期間 (2019年12月末)	前年同期間比
売上収益	1,770	1,866	+95
売上原価	634	672	+38
売上総利益	1,136	1,193	+57
販管費	1,423	1,180	△242
営業利益	△270	19	+290
税引前利益	△282	4	+286
当期利益	△235	△11	+224

- 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3-2-2 丸の内二重橋ビル2階 (サブコープ内)
- 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 6億7,468万円 (払込資本13億1,437万円) ※2019年12月末現在
- 従業員数 単体従業員数385名 (内アルバイト・パート181名)
連結従業員数555名 (内アルバイト・パート207名) ※2019年12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。