

2018年9月期  
決算説明資料

SHARINGO  
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

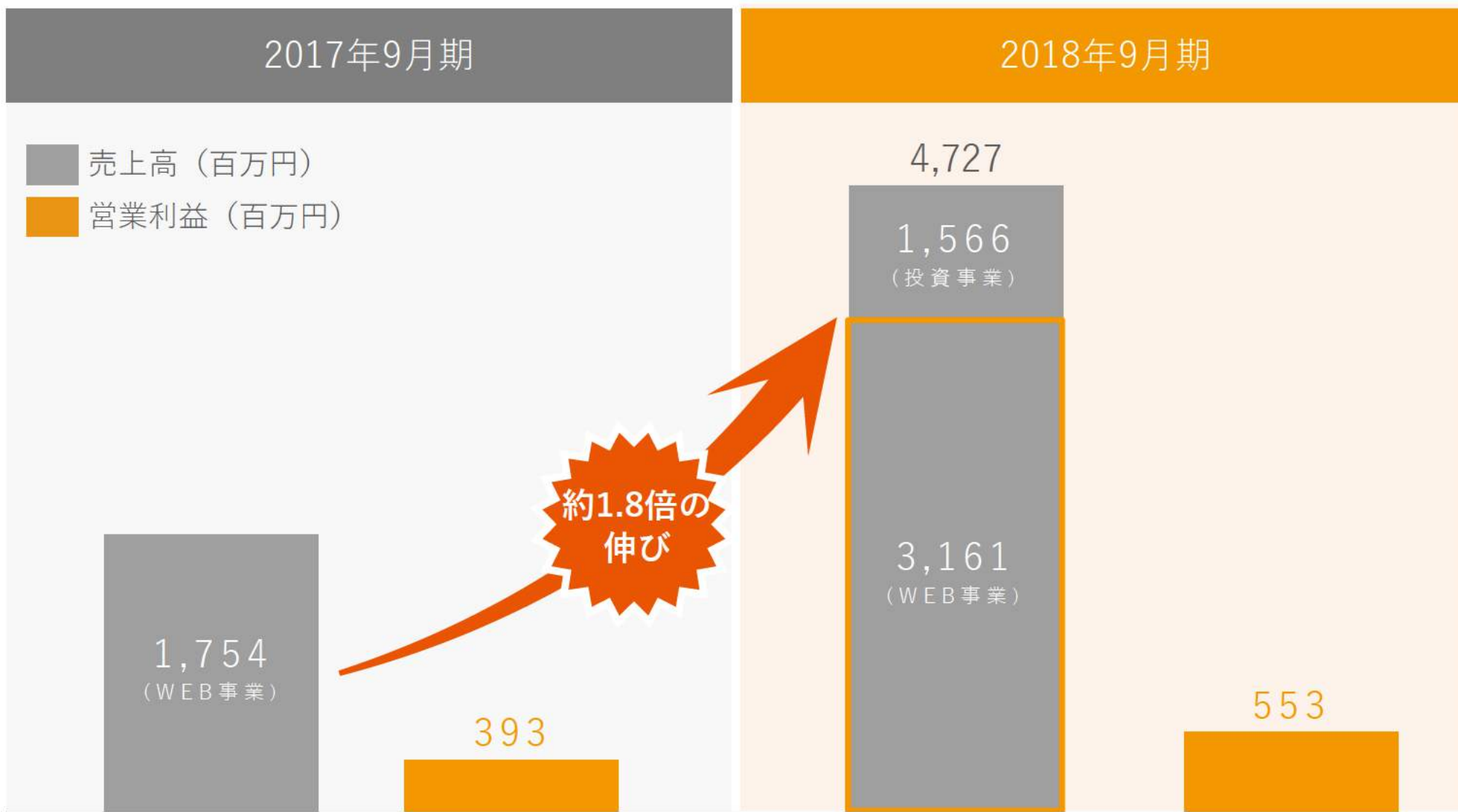
TEL:052-414-5919

FAX:052-526-2000



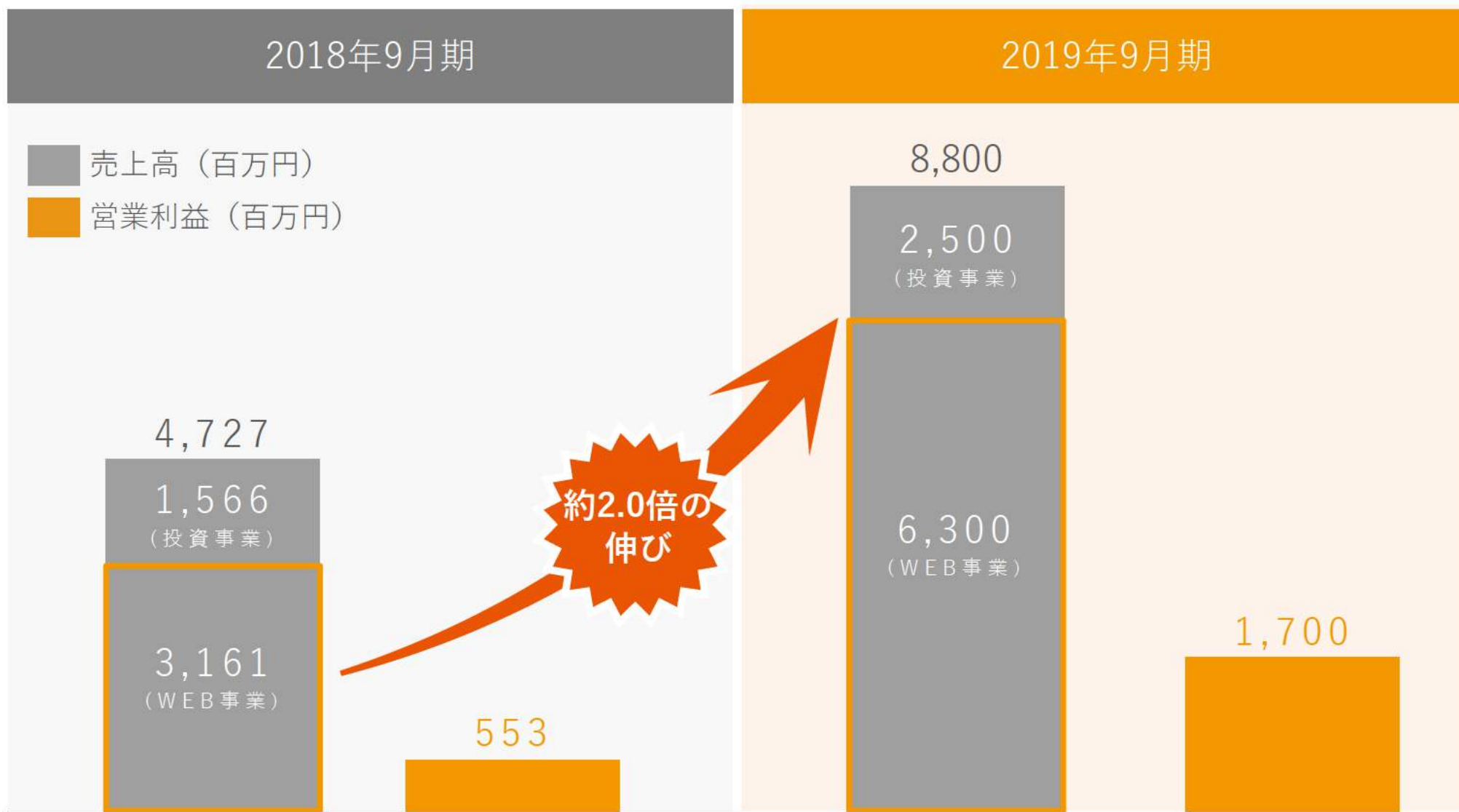
- 
- ☑ WEB事業で200%の成長率を目指す。
- 
- ☑ 各KPIの伸びを注視しながら、コンテンツ投資を加速させる。
- 
- ☑ 新システムMoverに注力し、成長させる。
- 
- ☑ 既存事業の新しいマネタイズの形に積極的にチャレンジする。
- 
- ☑ 既存事業にシナジーがないM&Aは実施しない。
-





※投資事業は主に子会社3社の売上になります。

※M&Aに伴う取得原価の配分 (PPA) の影響を算定中のため、2018年9月期の営業利益が変更される場合がありますが、計画上の営業利益450百万円は上回る見込みです。



※WEB事業には子会社であるリアブロードの売上がそれぞれ2018年9月期289百万円、2019年9月期900百万円含む

当社の主要KPIはCVR（当社への問合せ率）、トラフィック数（各サイトへの流入数）、単価（1問合せあたりの実質売上）の3つを設定しており、今後も継続して各指標の伸びを重視する。

## WEB事業収益構造 =



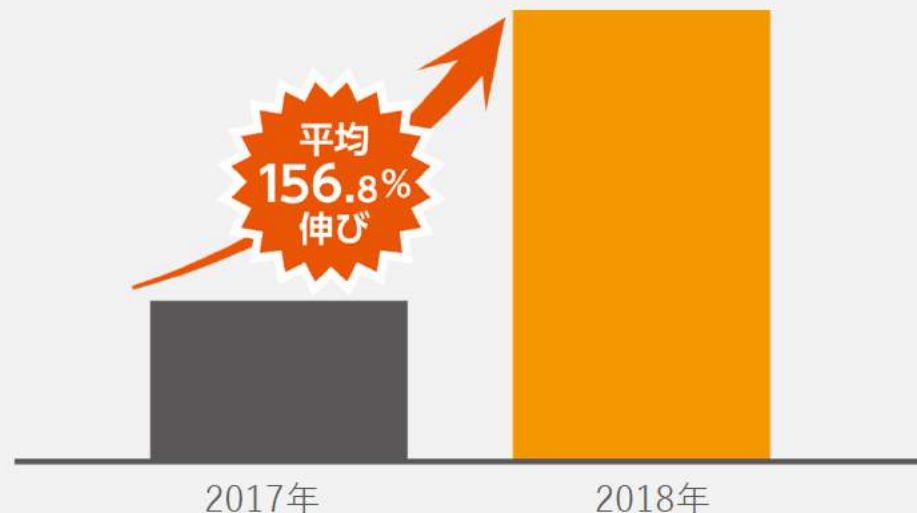
2018年9月期にこの3つのKPIを伸ばすためにWEB施策496百万円、  
ライフサービスインフラ施策352百万円投資いたしました。

※ライフサービスインフラ施策については、一部対象外のサイトがあります。

各サイトへ継続したA/Bテストおよびサイトリニューアルを実施。運営している約200サイト（約140ジャンル）へ2019年9月期も継続的に投資を行う。

# 全体平均伸び率

# 156.8%



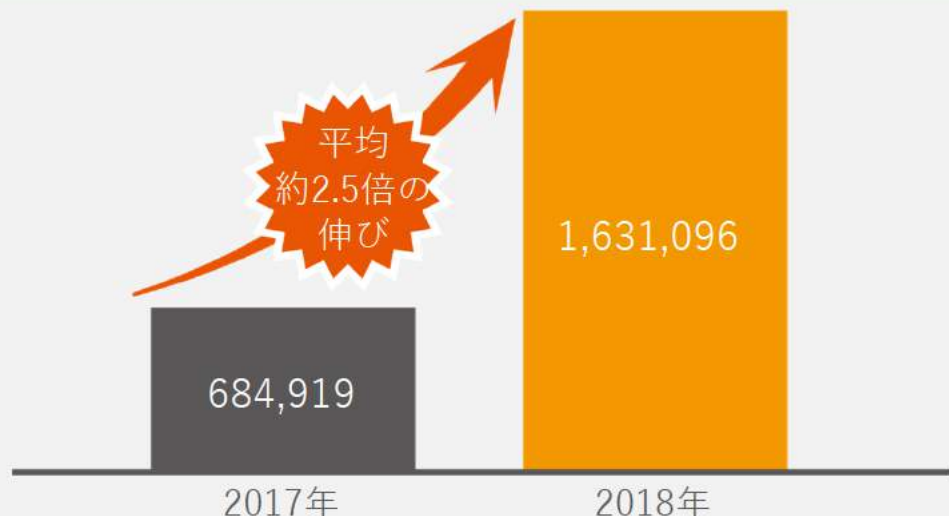
## 【CVRとは】

顧客転換率を指し、問合せや申し込みなどにどれくらいいたっているかを示す指標です。当社の場合、流入数に対しての問合せ率をCVRの定義としております。たとえば1000人のユーザーがアクセスした場合30人のユーザーが問合せにいたっていた場合、今回の投資成果により同じユーザーのアクセス数でも、約50人のユーザーが問合せにいたるようになります。

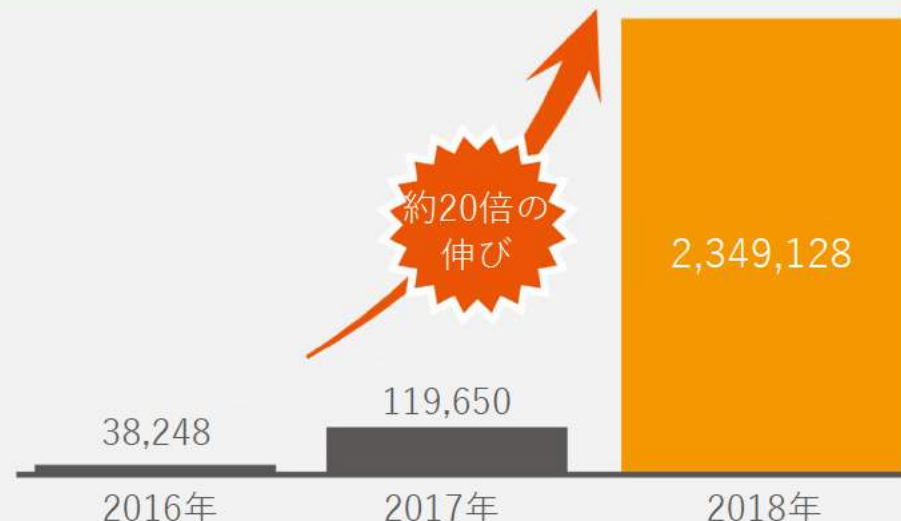
※売上上位20サイトの2018年9月の数値と2017年9月の数値を比較

※CVRの算出方法はGoogle Ad Wordsにおける広告キーワードのインプレッション（表示回数）の多い上位10キーワード（昨年と今年を対比可能なもの）を定点観測した数値。キーワード毎の伸び率の平均を記載。

パーティカルメディアのトラフィック推移



生活110番のトラフィック推移



投資したライティング費用に対する1年後の回収率 **379.6%**

2019年9月期投資予定

- ライターの体制を**69名から300名体制**に
- ライター専用の新事務所を開設

2019年9月期より大きくコンテンツ投資を加速させる

※パーティカルメディアトラフィック伸び率は主要サイトの2018年9月の数値と2017年9月の数値を比較。

※生活110番トラフィック伸び率は2018年9月の数値と2017年9月の数値を比較。

※1年後の回収率はパーティカルメディアと生活110番に2017年10月に投資した記事コンテンツの2018年9月時点での累計売上/コストで算出。

※ライター体制は69名体制（2018年第3四半期末時点）、300名体制へは月間40人増員を行い2019年4月予定。



新システム「Mover」を活用し、加盟店各スタッフのリアルタイムスケジュールやGPSを使用した位置情報を取得。コールセンターで即座に訪問日時を確定できるため、成約率の向上へ結びつき、加盟店にとっても、スケジュールと移動の効率化により、1日の作業件数が増え、売上が向上するメリットがある。

当社加盟店数×加盟店スタッフ数の  
No1ライフサービスインフラへ

圧倒的にスピーディーな  
サービス提供の実現！



当社オペレーターによる一次対応時に最短日程での訪問の約束を取り付けることで成約率の向上を実現した。2019年9月期は大きくシステムの改善を行う。現在リリースしたばかりで改善点が多く、システムの改善、加盟店開拓・教育を行うことで、さらに成約率の向上が見込まれる。



Moverによる成約率の向上で、売上＝利益が伸びます

2018年9月期投資実績

273,000,000円

2019年9月期投資予定

466,000,000円

※同期間内で「従来と同じ方法でのマッチングを行った案件」と「新システムでのマッチングを行った案件」の比較。

※成約率は「カギ・ガラス・お庭・電気工事・家具組立」合算の加盟店送客後の成約率、カギ案件が大半を占める。

※テスト対象となったジャンル・エリアは当社の展開するサービスの一部であり、テスト結果の成約率の向上がそのまま今後の業績に反映されるとは限りません。

■ 企業向けにMoverプラットフォームを提供

家電量販店様



家電量販店では、提携業者の少ないエリアや繁忙期などで家電修理、設置、エアコン取付の作業員が不足している。



+



スケジュールが空いている加盟店を活用。

当社メリット



遊休時間の有効活用により、加盟店の売上増加。  
当社も新しい収益源を確保。

家電量販店メリット



全国の当社加盟店が家電量販店様に代わり、作業を行うことで、スピーディーに作業が可能になり販売増加につながる。

2018年9月期まで

戦略  
A

WEBマーケティングノウハウを活かして、短期的に投資回収率30%以上が見込まれる。

戦略  
B

積極的な投資により、高成長させることで、企業価値の拡大を図る。

戦略  
C

買収価格に対して純資産が潤沢、安定的な事業継続を目指す。



2019年9月期

2019年9月期は  
大きなシナジーが見込める  
M&A以外実施をしない予定。

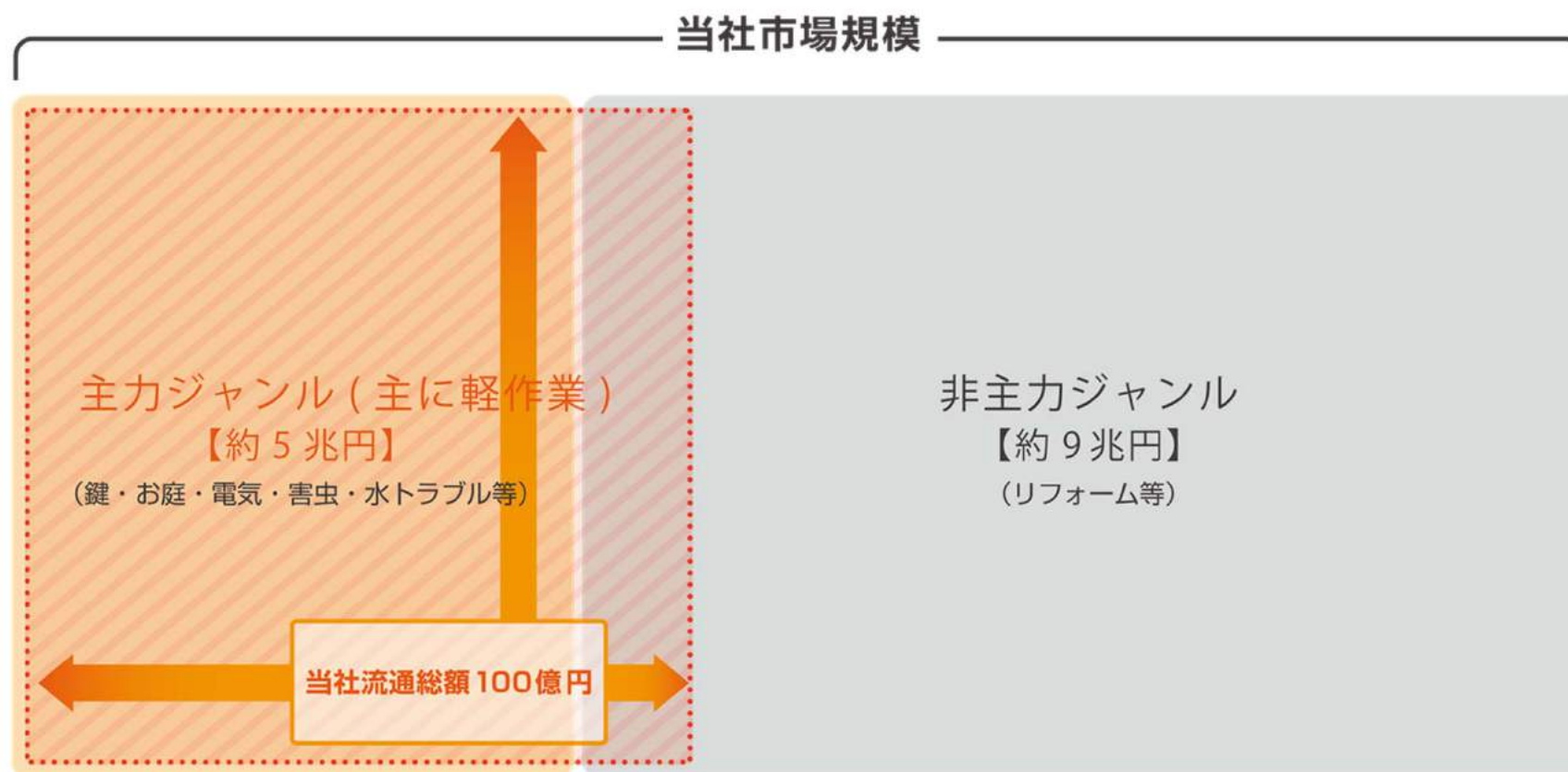
申込件数は順調に推移しており、引き続き申込件数KPIに事業を進捗させる。

11月19日発表の通り、当社保有の株式の一部をベンチャーキャピタルに売却に関する基本合意を締結（※当社帳簿価格（当初取得価格及び当社からの増資）428百万円、基本合意時の評価価額2,038百万円）。引き続き過半数を目途に売却を進め、今後は当社連結子会社から持分法適用会社としてIPOに向け事業拡大を加速。また売却の進捗状況により、売却による営業利益が発生する可能性があります。

■ 申し込み件数推移



当社が事業展開する「生活のお困りごと」の市場の中（主に300万円以下の案件）で、当社が注力しているジャンル（主に軽作業）に関しては5兆円、リフォーム等非注力ジャンルは9兆円あり、**流通総額は14兆円**を超える額と推計される（外部調査会社推計値）。まずは注力ジャンルの5兆円の市場にフォーカスして事業展開を行っていく予定です。当社の流通総額は現在約100億円であり、市場規模に対してのシェアが僅少のため今後も高い成長率を維持できると考えております。



※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。1年以内に当社の展開しているジャンルのサービス（個人消費に限る）の頻度及び価格を集計し、独自に推計したものであります。

- 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
- 本社TEL/FAX TEL : 052-414-5919 FAX : 052-526-2000
- 役員
 

代表取締役 CEO	引字 圭祐	常勤監査役	鈴木 快
取締役 副社長	篠 昌義	非常勤監査役	善利 友一
取締役	植田 栄作	非常勤監査役	西本 俊介
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 6億7,093万円（払込資本13億687万円）※2018年9月末現在
- 決算 9月末
- 業績
 

2017年9月期	売上：1,754百万円
2018年9月期	売上：4,727百万円
- 従業員数
 

単体従業員数	431名（内アルバイト・パート253名）
連結従業員数	584名（内アルバイト・パート277名）

 ※2018年10月末現在
- 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。



# SHARINO TECHNOLOGY

※ 本資料に含まれる数値、指標は、当社の経営成績及び財政状態に関して、適切な理解を促進することを目的として開示しており、すべての数値、指標が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。