

# SHARINO TECHNOLOGY

---

2025年9月期 第1四半期 決算説明資料

2025年2月14日

# トピック

## 売上収益

- 売上収益は、1,942百万円となり、YoY112%、208百万円の増収。
- アズサポートの売上影響額は193百万円、YoY248%。

## 営業利益

- 営業利益は、487百万円となり、YoY130%、113百万円の増益。
- アズサポートの営業利益は40百万円、黒字維持しつつ高成長。

## 通期進捗

- 売上収益の通期業績予想への進捗率22.6%（前期実績23.1%）。
- 営業利益の通期業績予想への進捗率24.4%（前期実績20.9%）。

# 目次

- 01 2025年9月期第1四半期業績の概要
- 02 2025年9月期業績予想と今後の成長方針
- 03 補足資料

2025年9月期第1四半期

業績の概要

## 2025年9月期 第1四半期会計期間（3ヶ月間）

売上収益は、前期から引き続き主力ジャンルの伸長と子会社アズサポートの拡大により、前年同期比112%で着地。営業利益は売上増加と広告宣伝費率を適切に維持したことにより、前年同期比130%。当期利益は前年同期比127%。

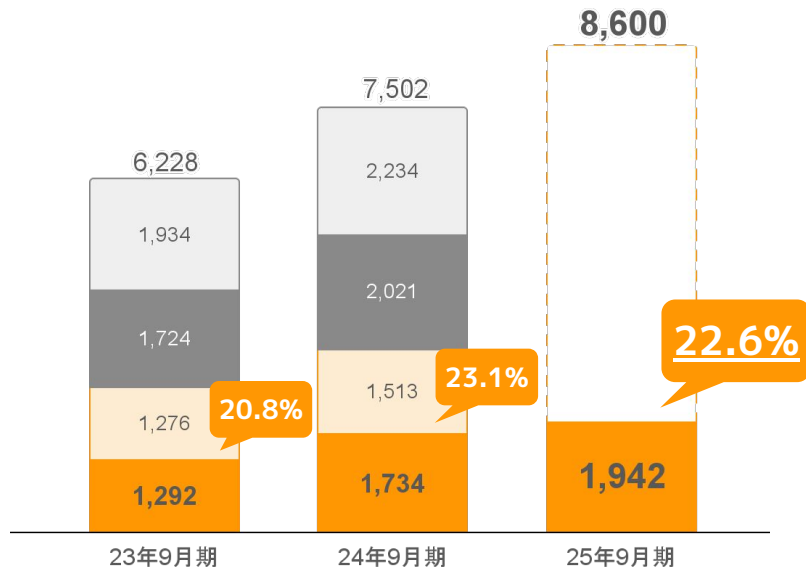
	2025年9月期 第1四半期	2024年9月期 第1四半期	前年同期比
売上収益	1,942百万円	1,734百万円	+208百万円 (112%)
営業利益	487百万円	374百万円	+113百万円 (130%)
当期利益※	324百万円	255百万円	+69百万円 (127%)

※親会社の所有者に帰属する当期利益

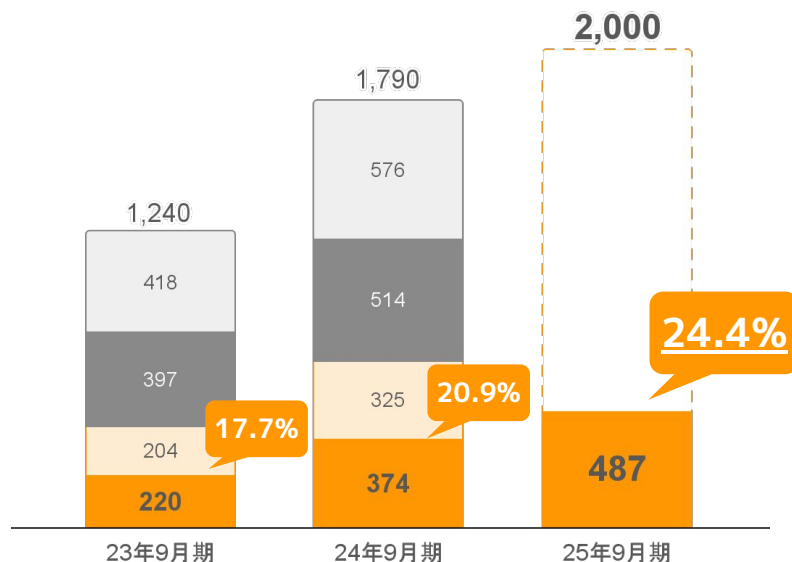
# 通期業績予想に対する進捗

通期業績予想に対する第1四半期の進捗率は売上収益が22.6%、営業利益が24.4%。上半期の進捗率はシーズンリティで低くなる傾向にある中で、売上収益の進捗率は過去と同水準。一方で、営業利益の進捗率は高い水準で推移。

### 売上収益の進捗率



### 営業利益の進捗率



# 営業利益増減要因の分析

2024年9月期第1四半期の営業利益374百万円に対して売上収益が増加。売上原価は、アズサポート含む自社施工の増加の一方で法人売上減少により、ほぼ横這い。広告宣伝費は増加しているものの、対売上総利益比率で一定水準を維持し、固定費の増加も限定的であったことから、2025年9月期第1四半期の営業利益は487百万円で着地（113百万円増益）。

[百万円]

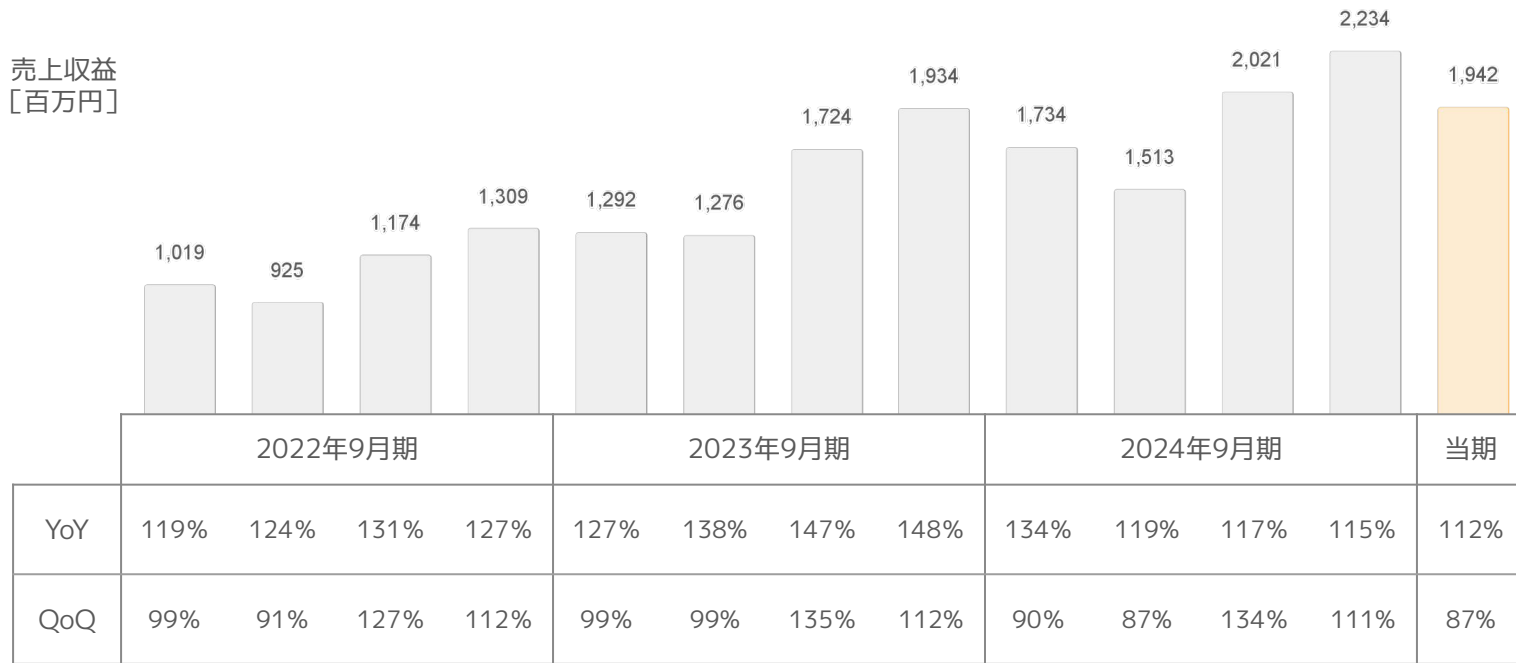
営業利益の増加要因分析(対前年同期間比)

- 増益要因(費用の場合は減少)
- 減益要因(費用の場合は増加)
- 営業利益



# 『暮らしのお困りごと』事業の売上推移

2025年9月期第1四半期の売上収益は、前年同期比112%で推移し、過去最高の第1四半期売上収益を更新。2024年9月期第3四半期からは、アズサポートの連結後のYoYとなっているが、一定の成長率を維持。





## 各事業指標の推移

2025年9月期第1四半期の売上収益は過去の第1四半期と比較し、順調に増加。広告宣伝費率は、対売上総利益比45%程度の適正水準を維持し、コールセンター人件費率や固定費率も一定水準を維持した結果、営業利益は487百万円。

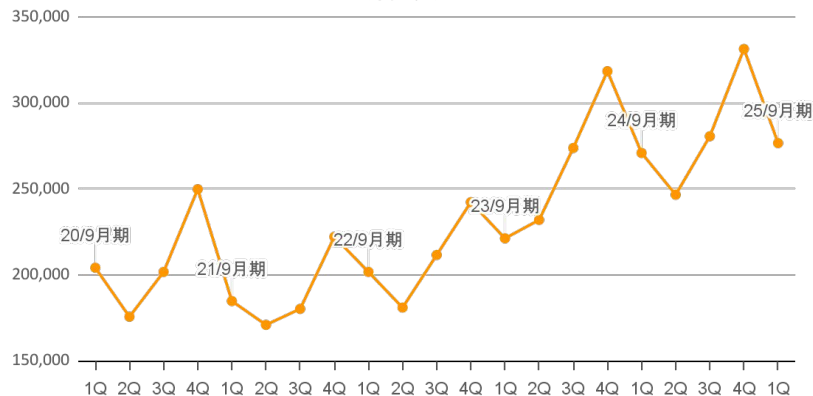
[百万円] (対売上総利益比)	2023年9月期					2024年9月期					当期
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q
売上収益	1,292	1,276	1,724	1,934	6,228	1,734	1,513	2,021	2,234	7,502	1,942
売上原価 (売上比)	61 (5%)	77 (6%)	112 (7%)	153 (8%)	405 (7%)	155 (9%)	117 (8%)	175 (9%)	182 (8%)	631 (8%)	153 (8%)
販管費	1,017	999	1,201	1,359	4,577	1,216	1,115	1,336	1,492	5,161	1,311
広告宣伝費	598 (49%)	594 (50%)	741 (46%)	804 (45%)	2,739 (47%)	755 (48%)	683 (49%)	840 (46%)	926 (45%)	3,205 (47%)	811 (45%)
コールセンター 人件費	106 (9%)	99 (8%)	127 (8%)	143 (8%)	476 (8%)	127 (8%)	109 (8%)	115 (6%)	121 (6%)	473 (7%)	128 (7%)
固定費	312 (25%)	305 (25%)	331 (21%)	411 (23%)	1,360 (23%)	333 (21%)	322 (23%)	380 (21%)	445 (22%)	1,482 (22%)	372 (21%)
その他収支	7	4	△13	△2	△4	13	45	4	18	80	10
営業利益	220	204	397	418	1,240	374	325	514	576	1,790	487

# 収益構造を分解した各指標の推移（売上収益）

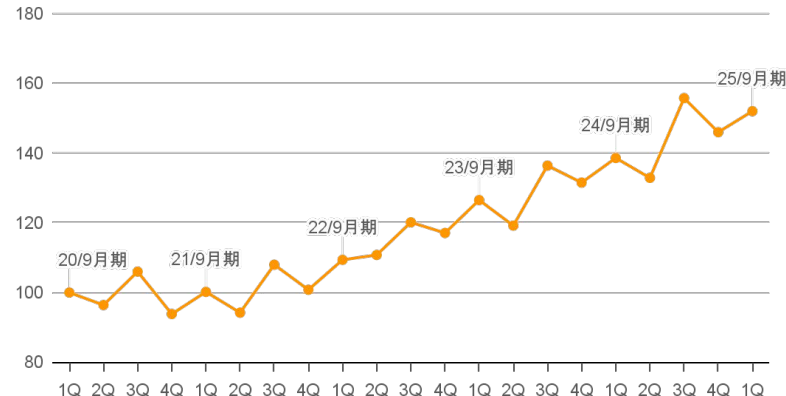
問い合わせ件数は、横ばい推移の傾向から2023年9月期より増加の傾向を維持。問い合わせあたり単価は、マッチングの最適化に加え、2023年9月期第3四半期よりグループ化したアズサポートを含む自社施工が拡大した事により、上昇基調を維持。

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)



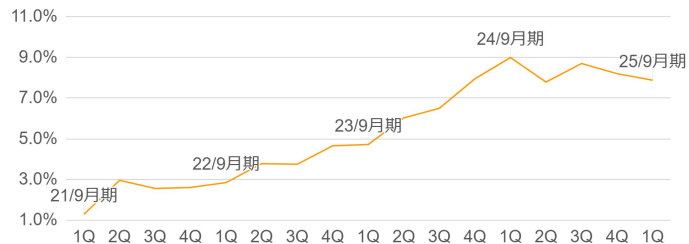
問い合わせあたり単価  
(2020年9月期第1四半期を100として)



# 収益構造を分解した各指標の推移（費用項目）

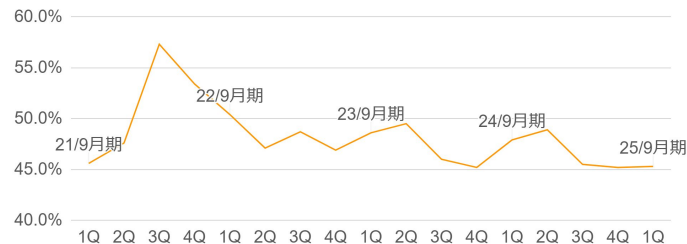
## 売上原価率

アズサポート含む自社施工の拡大の一方で法人売上低下により、原価率（施工原価）は横這いで推移。



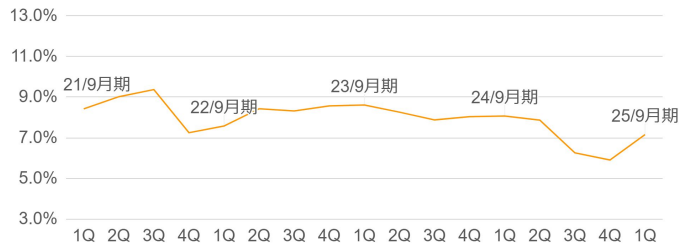
## 広告宣伝費率（PPC広告）

競合環境等により21年9月期の広告宣伝費率は悪化していたものの、22年9月期以降は一定水準を維持。



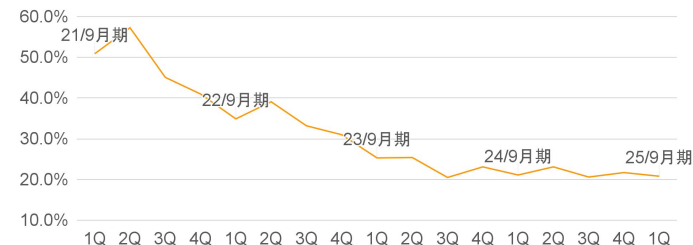
## コールセンター人件費率

一定水準で推移。1人あたりの人件費は増加しているものの、効率化及び適正化を進め低水準を維持。



## 固定費率

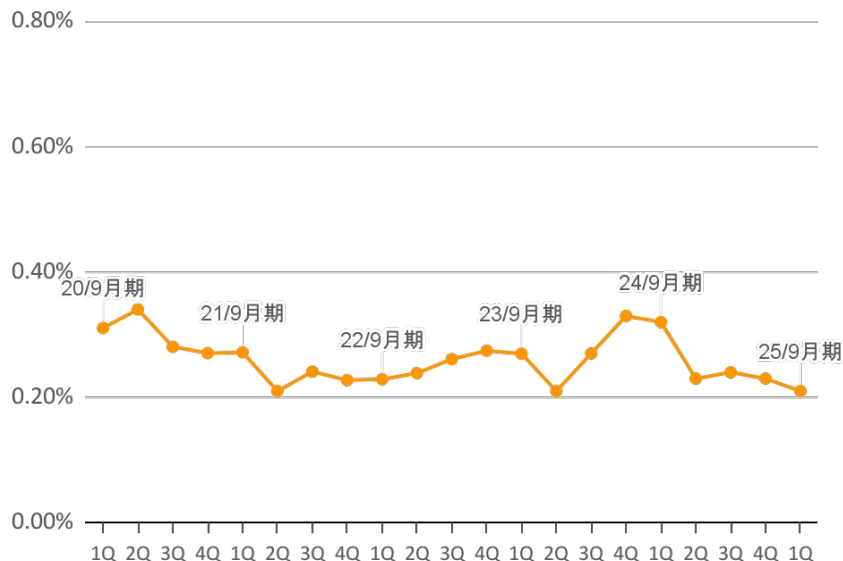
固定的な費用はアズサポート含め、一定のレンジで推移しており、対売上総利益比率は一定程度で維持。



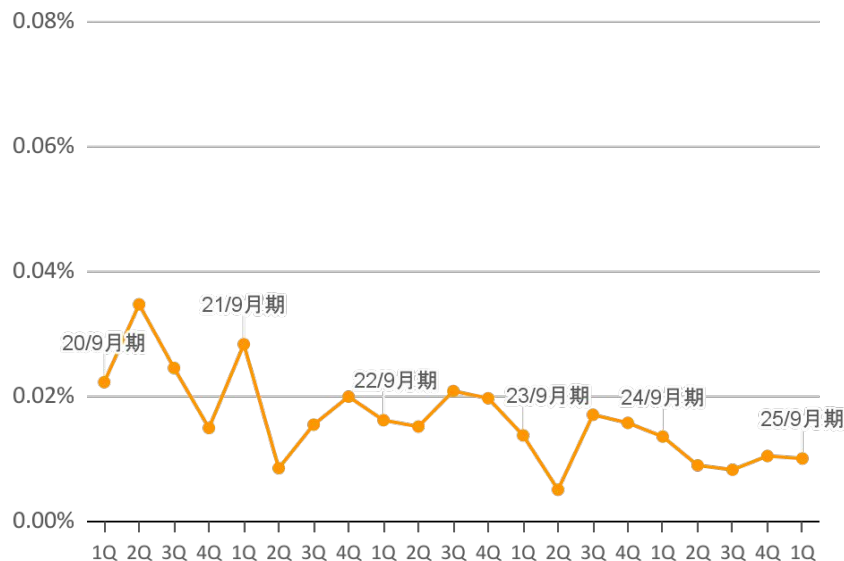
# お客様、加盟店の満足度を重視した事業運営

お客様からのクレーム率及び加盟店からのクレーム率ともに一定水準の低値で推移。  
さらなる満足度向上に向け、お客様及び加盟店の双方が使いやすいプラットフォームを目指す。  
2023年9月期第2四半期以降、若干の上昇も見られたが、直後に低値に戻り、低水準を維持。

## お客様クレーム率推移



## 加盟店クレーム率推移



# アズサポート株式会社の四半期業績推移

2023年4月にグループ化したアズサポート株式会社は、グループ化直後に黒字転換を実現。2024年9月期からは事業拡大に注力をしはじめ、2025年9月期第1四半期の売上高は、前年同期間比249%と大幅に事業を拡大。営業利益は、先行投資（主に人件費）の影響あるも増益基調。

	第1四半期 2024年9月期	第2四半期 2024年9月期	第3四半期 2024年9月期	第4四半期 2024年9月期	第1四半期 2025年9月期
売上高	119百万円	114百万円	266百万円 (YoY183%)	261百万円 (YoY216%)	<b><u>296百万円</u></b> <b><u>(YoY249%)</u></b>
営業利益	19百万円	5百万円	33百万円	7百万円	40百万円
(連結影響売上)	78百万円	78百万円	157百万円 (YoY176%)	143百万円 (YoY177%)	<b><u>193百万円</u></b> <b><u>(YoY248%)</u></b>

# 2025年9月期業績予想と 今後の成長方針

## 2025年9月期の通期業績予想（前回発表時より変更なし）

2025年9月期の通期業績は、それぞれ売上収益8,600百万円、営業利益2,000百万円と増収増益を見込む、当期利益は税効果会計の影響で前年同期間比で減少の1,400百万円を見込む。営業利益及び当期利益の進捗率は高いものの、現状では前回の予想を維持。

	2025年9月期 通期業績予想	2024年9月期 通期業績
売上収益	8,600百万円 (前年比115%)	7,502百万円
営業利益	2,000百万円 (前年比112%)	1,790百万円
当期利益※	1,400百万円 (前年比95%)	1,467百万円

※親会社の所有者に帰属する当期利益

## 2025年9月期業績予想の考え方

業績予想は、2024年9月期の実績を元に算定。原価率と固定費はアズサポート含む自社施工等により上昇の見込みであるが、広告宣伝費率とコールセンター人件費率は同水準で推移する事により、営業利益率は同水準程度で維持し、営業利益は2,000百万円の予想。

	2025年9月期通期業績見通し	2024年9月期通期業績
売上収益	<b><u>8,600百万円 (YoY115%)</u></b>	7,502百万円 (YoY121%)
原価率	アズサポート等により上昇	8% (対売上比)
広告宣伝費率	同水準	47% (対売上総利益比)
コールセンター人件費率	同水準	7% (対売上総利益比)
固定費	アズサポート等により上昇	1,482百万円
その他収支	同水準額	80百万円
営業利益	<b><u>2,000百万円</u></b>	1,790百万円
当期利益 <sup>※</sup>	<b><u>1,400百万円</u></b>	1,467百万円

※親会社の所有者に帰属する当期利益



## 2025年9月期株主還元について

2024年9月期に1株あたり15円の初配に加え、500百万円の自社株式の取得を決定。引き続き事業投資を実行しながら、2025年9月期の配当は1株あたり30円に増配予定。

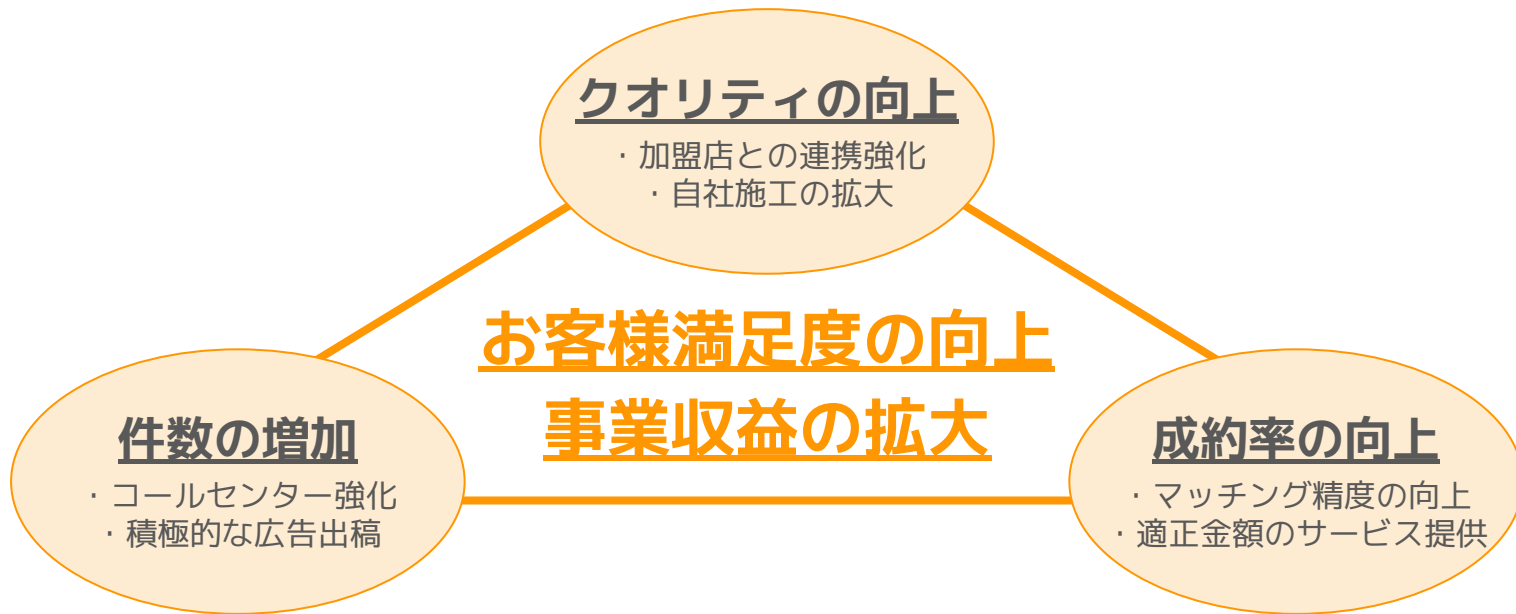
	2025年9月期	2024年9月期
当期利益 <sup>※1</sup>	1,400百万円	1,467百万円
基本的1株あたり利益 <sup>※2</sup>	61.22円	64.17円
1株あたり配当金 (配当金の総額 <sup>※2</sup> )	<b>30.00円</b> (総額697百万円)	15.00円 (総額348百万円)
配当性向	<b>49.0%</b>	23.4%
自己株式の取得	未定	500百万円
総還元性向	<b>49.0%以上</b>	57.8%

※1 親会社の所有者に帰属する当期利益

※2 2024年9月期末時点の発行済み株式総数（自己株式数を除く）で計算

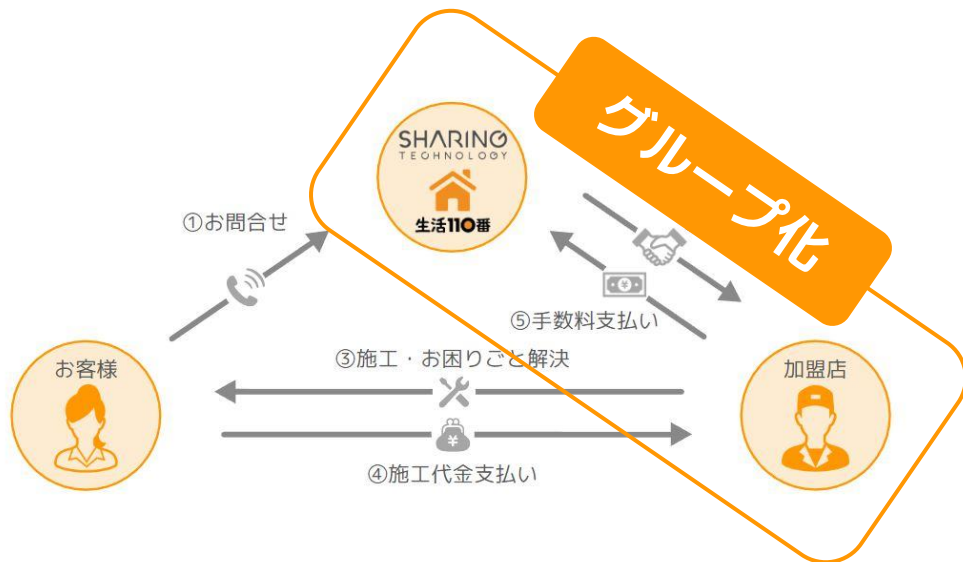
# サービスクオリティの向上による当社の強み

2019年9月期からサービスクオリティの向上に注力し、2022年9月期頃からその成果が収益面でも顕著に現れ始めた。今後もこの方針を維持、強化し事業拡大を目指す。サービスクオリティの向上は成約率の上昇に直結し、成約率の向上は収益性の改善へと繋がる。さらに、収益性の向上は積極的な広告投入を可能にし、この好循環が当社の強みである。



# 施工会社M&Aの考え方

2023年4月に施工会社のM&Aを実施。アズサポートはグループ化後、好調に推移しており、アズサポートの拡大を推進しつつ、今後も十分に精査をしながらM&Aを実施していく方針。定量面では、2024年9月期は売上高761百万円、営業利益67百万円を計上しており、『暮らしのお困りごと』事業の重要な役割を担う。なお、現時点で、具体的に決定している事実はございません。



## グループ化の考え方

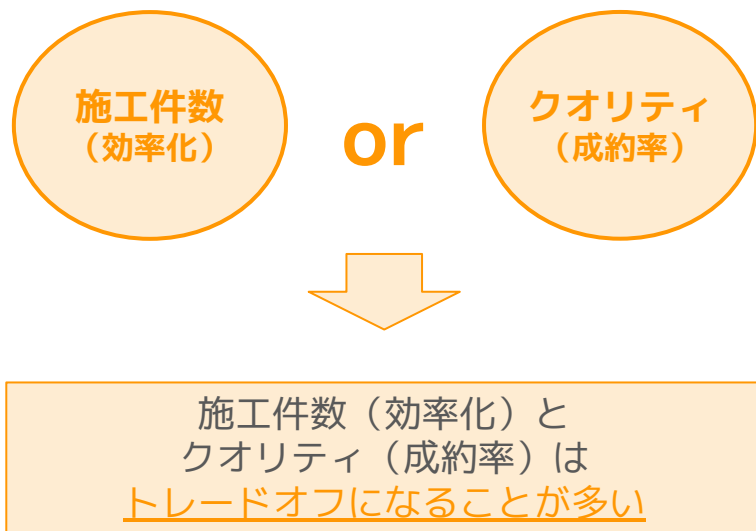
### ■グループ化の判断軸

- ・ 高いサービスクオリティ  
(過去施工クオリティの確認)
- ・ 経営陣とのマッチ度合い  
(長期的目線で成長を目指すか)
- ・ ジャンルとエリアのシナジー  
(当社とのシナジーがあるか)
- ・ 投資回収期間  
(グループ化後の投資回収期間)

# アズサポート株式会社（施工グループ会社）急拡大の要因

当社の事業領域は、事業拡大には施工件数が必須となる。通常の施工会社では、施工件数（集客）とクオリティがリソースの関係上トレードオフとなることが多い。グループとなり、施工会社はクオリティに集中することで、拡大とクオリティの双方を向上させることができている。

## 一般的な施工会社



## シェアテックグループの施工会社



補足資料

# 新たな仕組みで、 安心な暮らしを、

私たちは、「お困りごと」が発生したとき少しでも早く安心していただく、  
また当社のサービスがあることで「お困りごと」が起きて大丈夫と  
安心して暮らせる、そんな世界を目指します。

これまでもこれからも、社会のニーズにあわせサービスを進化させ続けます。

スピード

×

柔軟性

お客様のニーズ、加盟店様のニーズ、仲間からのニーズ、時代のニーズに最速で応えたい。  
スタートした時点で見えるゴールに全力で向かうだけでなく、柔軟に変化することで真の最速を提供しよう。

多様性

×

一体感

様々なジャンル・地域で発生する「お困りごと」に対し、あらゆる分野のスペシャリストが協力して解決しています。  
年齢・性別・価値観等の多様性を理解し、尊重しながら、意見を伝え、一体となってサービスを創ることが、  
全てのステークホルダーのためにつながることを理解し、チームで最高の結果を出そう。

チャレンジ

×

成長

サービスも、テクノロジーも、感性も、変化していく世界で成長し続けるためにはチャレンジし続けなければならない。  
たとえ失敗しても、仲間の挑戦による成長を評価し、次のチャレンジに活かそう。








# 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。






## 生活110番

-  ポータルサイト
-  150以上のジャンル
-  主にオーガニック流入

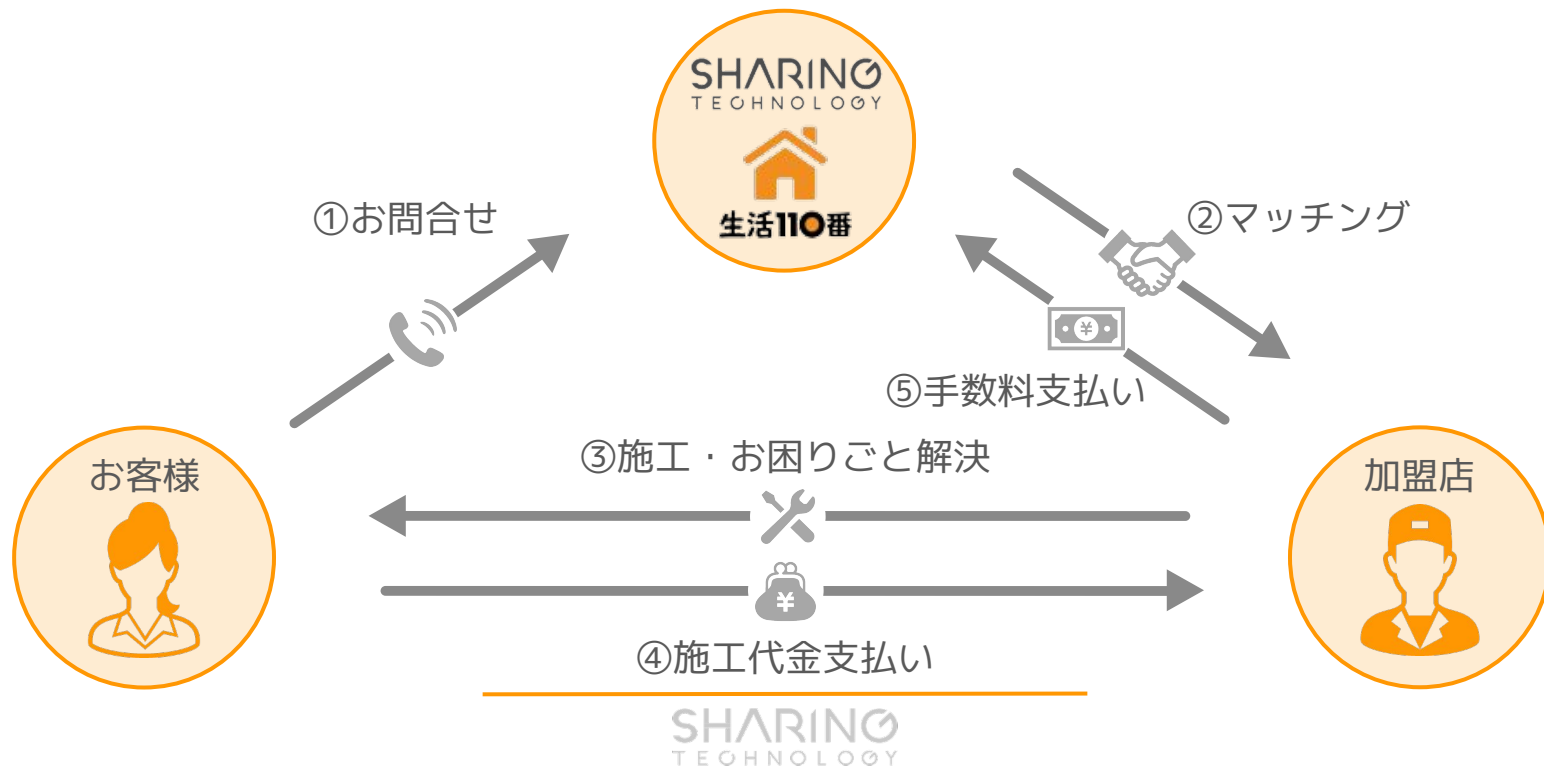


## ペット葬儀110番 電気工事110番 etc.

-  バーティカルメディアサイト
-  各サイト1ジャンル
-  主にリスティング流入

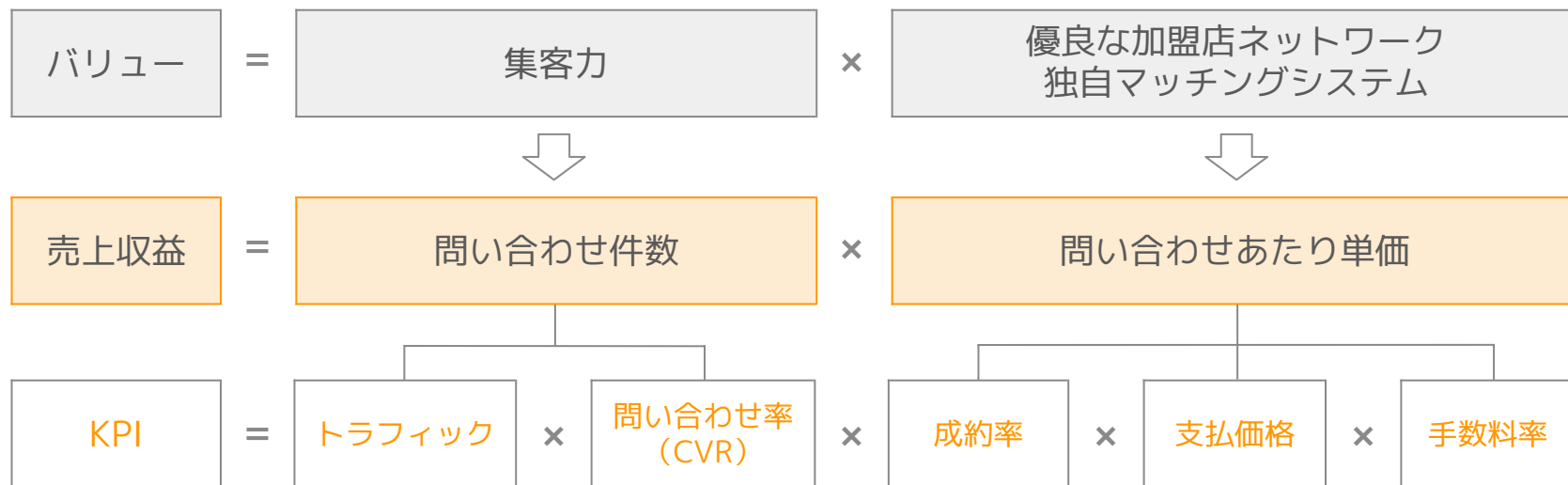
# ビジネスの流れ

『暮らしのお困りごと』が発生したお客様が当社が運営するサイトを通じて、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、成約した場合に手数料を得る成約ベースと、紹介した時点で手数料を得る紹介ベースで構成。



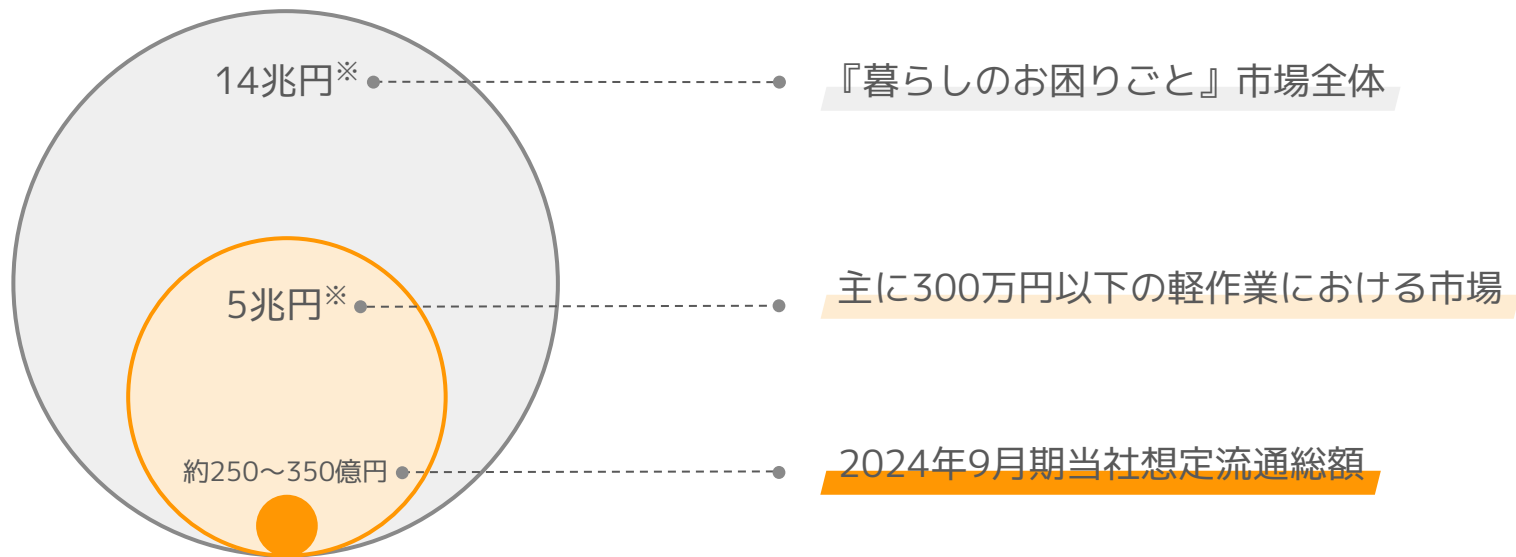
# 収益構造の分解

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、問い合わせ件数はトラフィック、問い合わせ率（CVR）に分解、問い合わせあたり単価は成約率、支払価格、手数料率に分解できる。



# 『暮らしのお困りごと』市場

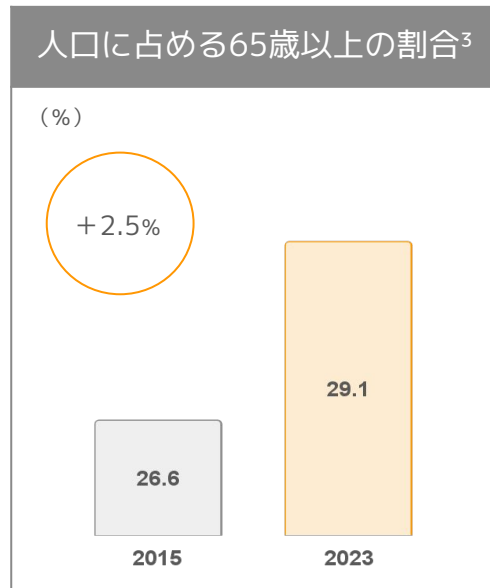
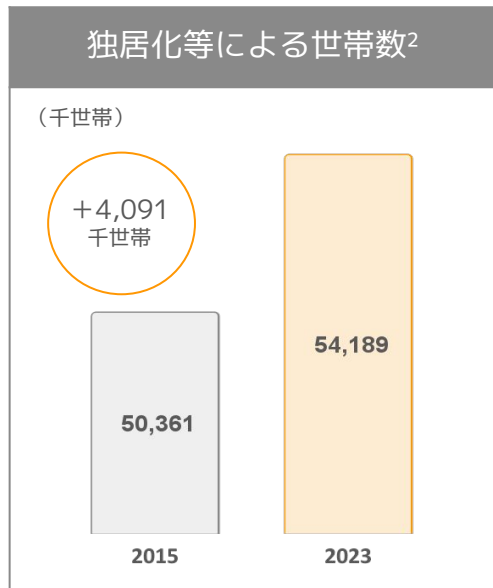
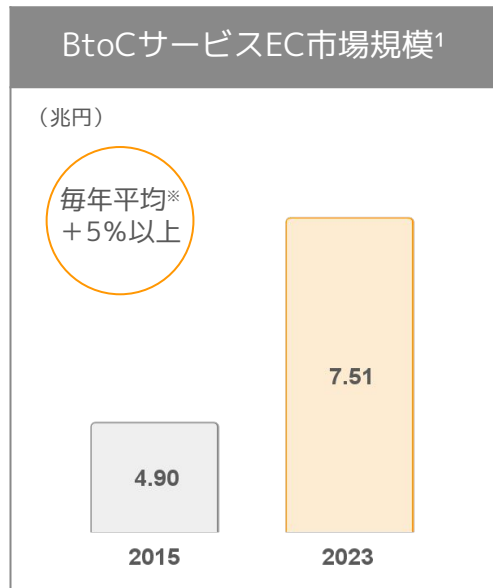
『暮らしのお困りごと』に関する国内市場は14兆円、中でも金額の小さいものは5兆円と推計。高齢化及び独居化が進むことにより、さらなる市場拡大が見込まれる。また、既存の電話帳などから、オンライン化が進むことで事業機会の拡大が見込まれる。



※外部調査機関が、2万人対象の『暮らしのお困りごと』に対するサービス利用頻度及び価格の調査結果をもとに推計

# 追い風となる市場規模




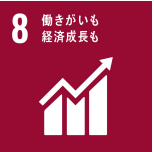

高齢化や独居化による世帯数の増加、サービスECの普及等が、当社の『暮らしのお困りごと』市場を拡大させる要因に。



- 1 経済産業省「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）」※新型コロナウイルス感染症拡大の影響により2020～2022年までは一時的に成長率減少
- 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.138 統計からみた我が国の高齢者－「敬老の日」にちなんで－」

# シェアテックにおけるESG／SDGs

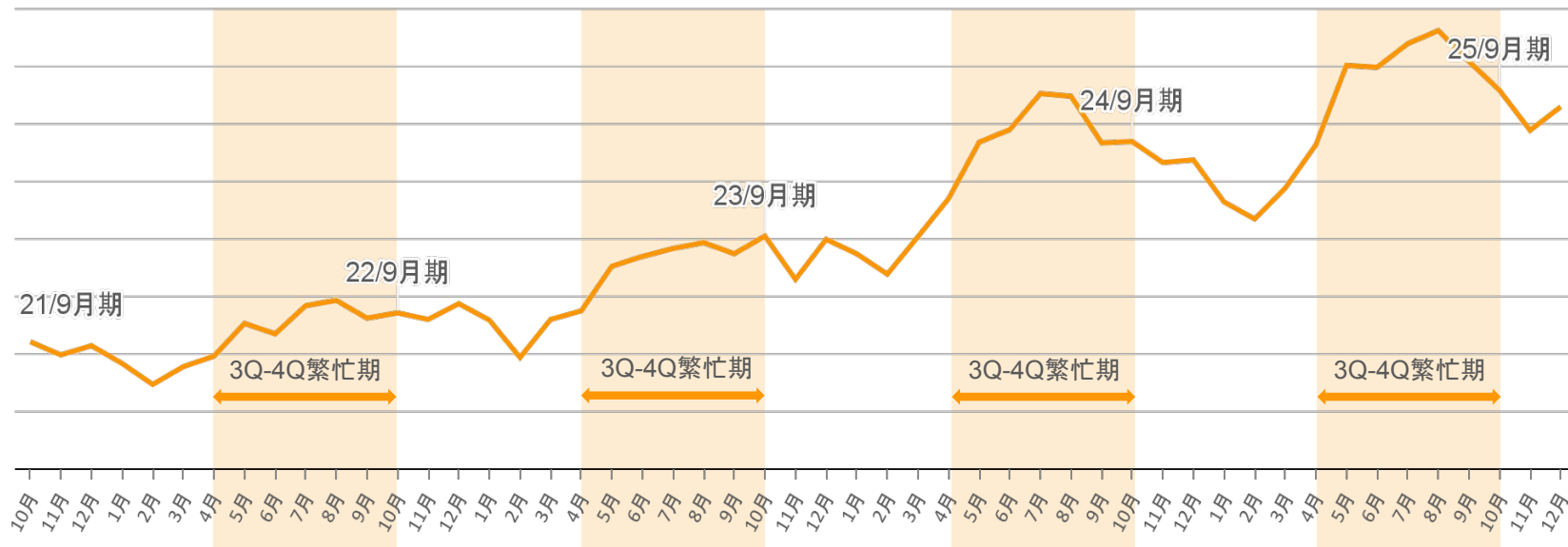
社会の一部として事業活動を運営する企業として、企業価値の向上と共に、ESG（環境・社会・ガバナンス）及びSDGs（持続可能な開発目標）の取り組みが重要と認識しており、事業サービスによる取り組みと企業体としての取り組みを実施し、社会的責任と持続可能な未来に向け、貢献できるよう事業活動を推進。

SDGsとの対応	取り組みの内容（※2024年9月期末）
 <p>11 住み続けられるまちづくりを</p>  <p>12 つくる責任つかう責任</p>	<h3>『暮らしのお困りごと』事業による貢献</h3> <p>『暮らしのお困りごと』事業は、住宅や施設の修理やメンテナンスを通じて、建築物の寿命を延ばし、新たな建設を減らすことで、都市の持続可能性を高め、資源の効率的な利用と廃棄物の削減を促進しています。これにより、環境への負荷軽減と経済的効率性の向上を実現し、持続可能な未来に貢献を目指します。</p>
 <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>  <p>8 働きがいも経済成長も</p>  <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>	<h3>ジェンダー等の平等を実現する組織運営による貢献</h3> <p>当社では、ジェンダー平等を含む平等な働く機会の提供ができるように組織運営を行っております。具体例としてコールセンター職での<u>リーダー職以上の女性比率95.5%</u>（コールセンター女性比率86.1%）があげられます。コールセンター職を除く、女性管理職比率26.3%（同女性比率54.7%）も平均よりは高いものの、今後も向上を目指し、持続可能な未来に貢献を目指します。</p>

# 月次売上推移

『暮らしのお困りごと』事業にはシーズンナリティがあり、害虫害獣及び草刈りが盛んな夏の時期から台風による住宅への被害回復が多くなる秋口の売上が大きくなる傾向がある。当期もシーズンナリティのトレンドは変わらず、さらなる売上収益の伸長を見込む。

シーズンの変化と共に変動する売上推移



# 連結貸借対照表

[百万円]

	当第1四半期 連結会計期間 (2024/12/31)	前連結会計年度末 (2024/9/30)	前期末比
流動資産	4,836	5,273	△437
固定資産	989	1,045	△55
総資産	5,825	6,319	△493
流動負債	1,616	2,063	△447
固定負債	313	347	△33
資本合計	3,896	3,908	△11
自己資本比率	66.1%	61.3%	+4.8pt



# 連結損益計算書

[百万円]

	当第1四半期 連結累計期間	前第1四半期 連結累計期間	前年同期間比
売上収益	1,942	1,734	+208
売上原価	153	155	△2
売上総利益	1,789	1,578	+210
販管費	1,311	1,216	+94
営業利益	487	374	+113
税引前利益	487	378	+108
当期利益※	324	255	+69

※親会社の所有者に帰属する当期利益

# 会社概要

---

- 会社名 シェアリングテクノロジー株式会社
- 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
- TEL TEL : 052-414-5919
- 役員
  - 代表取締役 CEO 森吉 寛裕
  - 取締役 COO 片山 善隆
  - 取締役 植田 栄作
  - 取締役 監査等委員 原田 千秋
  - 取締役 監査等委員（社外） 浅井 啓雄
  - 取締役 監査等委員（社外） 善利 友一
- 資本金 1億9,098万円 ※2024年12月末現在
- 従業員数 175名（内アルバイト・パート35名） ※2024年12月末現在
- 決算期 9月末
- 上場市場 東証グロース 証券コード：3989

# 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。

本開示は、当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。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。