

2018年9月期・第3四半期 決算説明

SHARING
TECHNOLOGY

〒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:052-414-5919

FAX:052-526-2000



	前3Q実績 2017年9月期	当3Q実績 2018年9月期	前年同期間比	当期業績予想
売上収益	1,119百万円	2,808百万円	251%	4,551百万円
営業利益	306百万円	828百万円	271%	450百万円

WEB事業の最重要KPIの設定

WEB事業 最重要KPI

=

WEB事業 売上収益

-

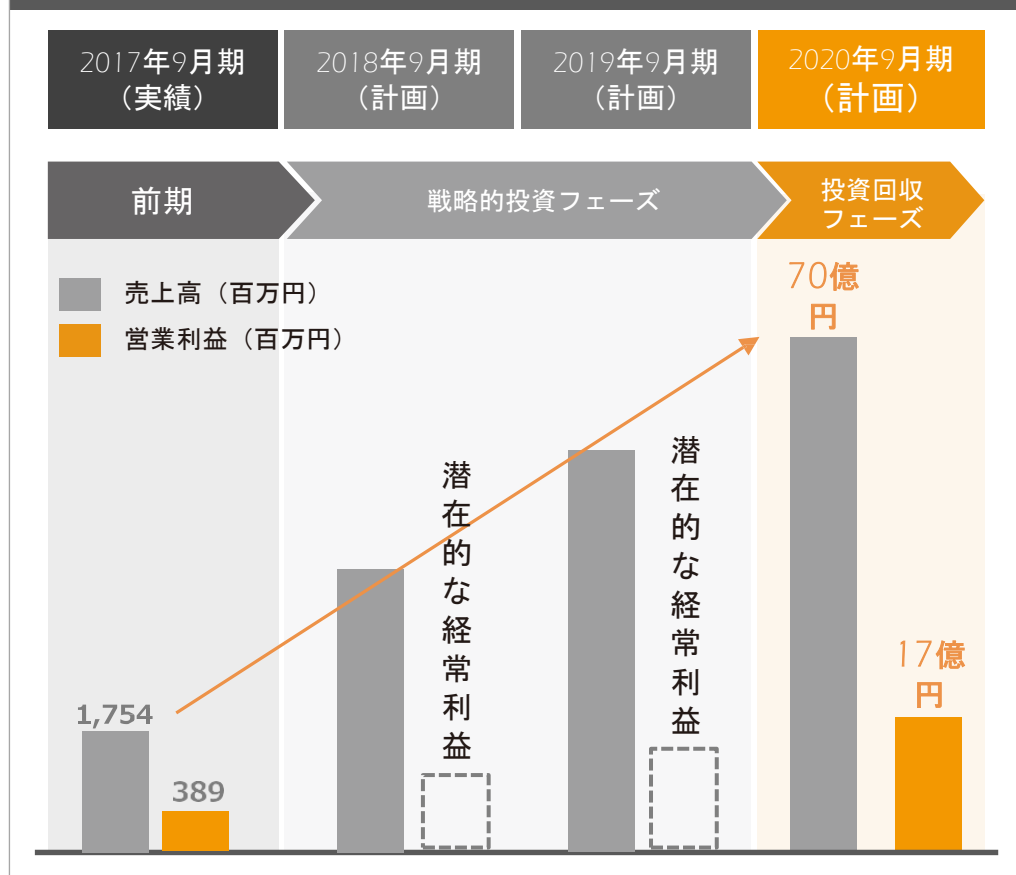
広告宣伝費 (PPC 広告)

	前期1Q	前期2Q	前期3Q	前期4Q	当期1Q	当期2Q	当期3Q
売上高	345百万円	305百万円	468百万円	634百万円	556百万円	563百万円	894百万円
広告宣伝費 (PPC広告)	88百万円	89百万円	168百万円	211百万円	199百万円	215百万円	383百万円
最重要 KPI	256百万円	215百万円	300百万円	423百万円	357百万円	348百万円	510百万円
KPI 昨年比	—	—	—	—	139%	162%	170%
コールセンター 人件費 (参考値)	30百万円	34百万円	41百万円	48百万円	44百万円	45百万円	67百万円

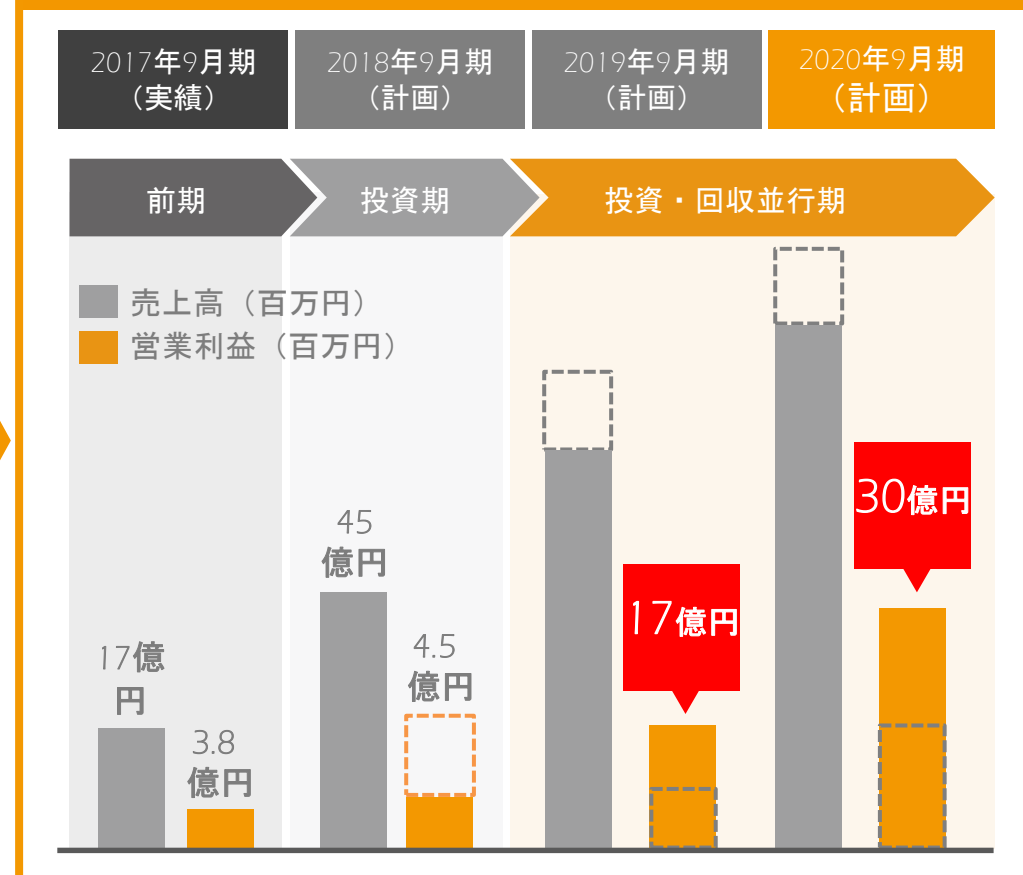
※2018年9月期第4Q以降は、多くの新規サイトを立ち上げる中でPPC広告についても積極投資を行う可能性があるため、今後の最重要KPIの開示は行わない方針です

新中期経営計画

旧中期経営計画



新中期経営計画



新システム「Mover」による単価向上について

受付からの折り返し時間



訪問希望日時に沿えない



訪問時間までの移動時間



受付から折り返しまでの時間の短縮・ユーザーの訪問希望日時に訪問・GPS情報による訪問までの移動時間の短縮。
Moverを活用することで全てがスピーディーに対応可能に。

旧システムでの成約率36.8%が、加盟店のリアルタイムスケジュール把握だけで成約率が40.3%
に。GPS機能が加わることでさらなる成約率向上を目指す。

※リアルタイムスケジュール把握＝訪問希望日に訪問 ※テストは特定の1ジャンルで実施

特定のジャンルによるMoverテストマーケティングを行い短期間で結果を出すことを目標

SHARING 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。