

The logo for SHARINO TECHNOLOGY features the word "SHARINO" in a large, bold, sans-serif font, with a circular icon containing a stylized arrow pointing upwards and to the right. Below it, the word "TECHNOLOGY" is written in a smaller, all-caps, sans-serif font.

SHARINO
TECHNOLOGY

M & Aに係るご説明資料

2018年2月22日

〒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

上場後、7カ月で下記3つの戦略で6つのM&Aを実施。

買収総額24億円程度に対して、M&A対象会社合計の**簿価純資産は25億円程度**。

今回のM&Aは一定のEBITDAを確保しつつ来期以降のEBITDA増も視野に入れている。

6つのM&A合計で考えた場合、純資産が毀損せず、BSが悪化しない結果となっている。

	買収会社または買収サイト（※アーキバンクはWEBサイト「アーキクラウド」のサイト買収。それ以外は会社買収）	戦略の概要
<p>戦略 A</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 30%;"> <p>フランチャイズの窓口株式会社</p> <p>WEBサイト 「フランチャイズの窓口」</p>  </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 30%;"> <p>株式会社APEXY</p> <p>WEBサイト 「お金つくる」</p>  </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 30%;"> <p>株式会社アーキバンク</p> <p>WEBサイト 「アーキクラウド」</p>  </div> </div>	<p>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</p>
<p>戦略 B</p>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p>株式会社リアブロード</p> <p>WEBサイト 「スマ留」</p>  </div>	<p>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</p>
<p>戦略 C</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;"> <p>電子プリント工業株式会社</p> <p>電子プリント基板事業 電子回路の設計および プリント配線板の製造・販売</p>  </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; width: 45%;"> <p>株式会社名酒コンサルタント</p> <p>不動産事業 不動産売買、仲介、賃貸</p>  </div> </div>	<p>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</p>

※本資料記載の売上高、EBITDA、利益に関しては、全て決算期変更前の数値であり決算期変更した場合には期中の月数が変わるため、その分数値が変動します。
また本資料記載の買収価格には譲渡対価以外に当社が負担する各種支払等を含めております。

買収後は、シェアテックがもつWEBマーケティングノウハウを活用し、**EBITDA増加を図る**。今回買収の3社については、以下のような方針。なお、約200のWEBメディアを運営しているシェアテックにとって、サイト数が増えても、既存体制で運営が可能。

- ①直近EBITDAから算出した投資回収期間が3年超のものは、**3年以内の水準を来期見込む**。
- ②直近EBITDAから算出した投資回収期間が3年以内のものも、**当然にEBITDA増加を目指すもの**、最低限、**直近EBITDAを維持**。

サイト名(会社名)	フランチャイズの窓口及び 金融メディア4サイト (フランチャイズの窓口株式会社)	お金つくる (株式会社APEXY)	アーキクラウド (株式会社アーキバンク)
買収価格	240百万円	140百万円	64百万円(税抜)
MA時の直近EBITDA (投資回収期間= 買収価格/直近EBITDA)	60百万円 (4年)	50百万円 (2.8年)	17百万円 (3.7年)
来期ノルマEBITDA (投資回収期間= 買収価格/目標EBITDA)	80百万円 (3年)	50百万円 (2.8年)	22百万円 (2.9年)

シェアテックとして、大きく成長できる可能性があると考えている会社。

買収後は、**積極的な投資を行う**ことで、売上高の増加を図り、潜在的なEBITDAを伸ばすことにより、企業価値(時価総額)の最大化を図る。

将来的には株式公開を目指すことを視野に入れ、今期から監査法人との契約等、管理体制の整備にも取り掛かる予定。

サイト名(会社名)	スマ留(株式会社リアブロード)
買収価格	130百万円
MA時の直近売上 (MA時の直近営業利益)	222百万円 (▲24百万円)
今期ノルマ売上	400百万円

買収額に対して、潤沢な純資産となっており、かつ安定的に事業運営されている会社を買収。

引き続き事業を安定的に運営させていく。

サイト名(会社名)	電子プリント工業株式会社	株式会社名泗コンサルタント
買収価格	1,050百万円	750百万円
直近簿価純資産※1	1,481百万円	1,039百万円
売上高(過去3年平均) / 調整後EBITDA※2 (過去3年平均)	1,024百万円 / 74百万円	1,436百万円 / 91百万円

※1 簿価純資産と時価純資産の乖離については不動産DD、財務DDにて十分精査しております。(不動産に関して、一部簡易的なDDで済ませているものもあるが、総額に関しては、概ね乖離していない旨、確認している)2社の合計簿価純資産25億の内訳:現金預金18億、棚卸資産(土地)12億、固定資産(土地)5億、その他資産5億、借入等の負債約15億(当社調べ)。

2社の合計簿価純資産25億の内、買収会社の安定的な利益確保のために必要な純資産は12億(現金預金約13億、棚卸資産(土地)7億、固定資産(土地)2億、その他資産5億、借入等負債15億)と試算された(当社調べ)。

※2 調整後EBITDAとはEBITDAから、シェアテック買収後必要な費用及びシェアテック買収後不要な費用を調整したものです。

About M&A

各M&Aのご説明



買収先発掘

買収先発掘の体制

- 大手から中小にかけての様々なM&A仲介会社と定期的に打ち合わせを行い、タイムリーに情報を入手。
- 取引金融機関と定期的に情報交換を行い、情報を入手。
- WEB上に出ているM&A情報をリアルタイムにチェック。
- 当社独自手法により、興味がありM&Aに適すと考えた業種等で会社やサイトをピックアップした上で、アウトバウンドによる積極的なアプローチ。

買収検討・買収決定

買収検討の体制

- マーケティング事業部、経営企画室、管理部が密に連携することでスピーディな買収検討が可能。
- スピーディかつ品質の高い外部のデューデリジェンス部隊(国内でのM&A実績が多数ある弁護士、公認会計士、不動産鑑定士、大手出身コンサルタント等)を取り揃えており、それらと密に連携をとることで、短期的に質の高いデューデリジェンスが可能。

買収決定の体制

- DD最中にも取締役会で常に進捗報告を実施、疑問点を早めに解決。
- DD後、買収決定に至るまでの検討は各会社毎に戦略を徹底的に意識し、実施。

財務戦略

- 取引金融機関24行とのパイプを利用し、引き続き財務基盤強化を続ける。

■フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店オーナーになりたいユーザーをマッチングさせるWEBサイト。

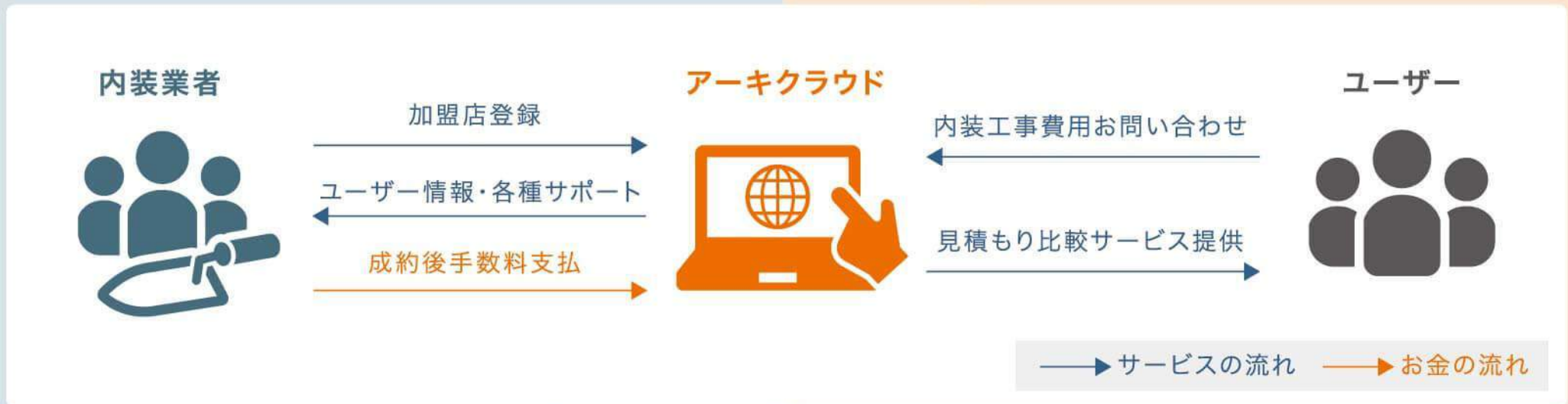


- お金にまつわる様々なコンテンツを集めたWEBサイト「お金つくる」を運営。
サイト集客力を活かして、広告収入を得るビジネスモデル。



- 内装工事会社と店舗開業者(ユーザー)をマッチングするウェブサイト。問い合わせのあった内容に応じて複数の内装工事会社の見積もりを行う。成果報酬型で、成約時に内装工事会社から手数料を受領。

サービス提供



作業依頼・お支払

- 海外留学サービスサイト「スマ留」を介して、留学希望者を語学学校に斡旋する事業を運営。
- 語学学校の空いてる場所や時間を活用し、大手の半額程度の価格を実現。
この価格優位性を武器に、来店後成約率は、大手の2倍超を実現(当社調べ)。

安価な料金で留学を提供



シェアリングエコノミーによる
ユーザーニーズに合った効率的な留学

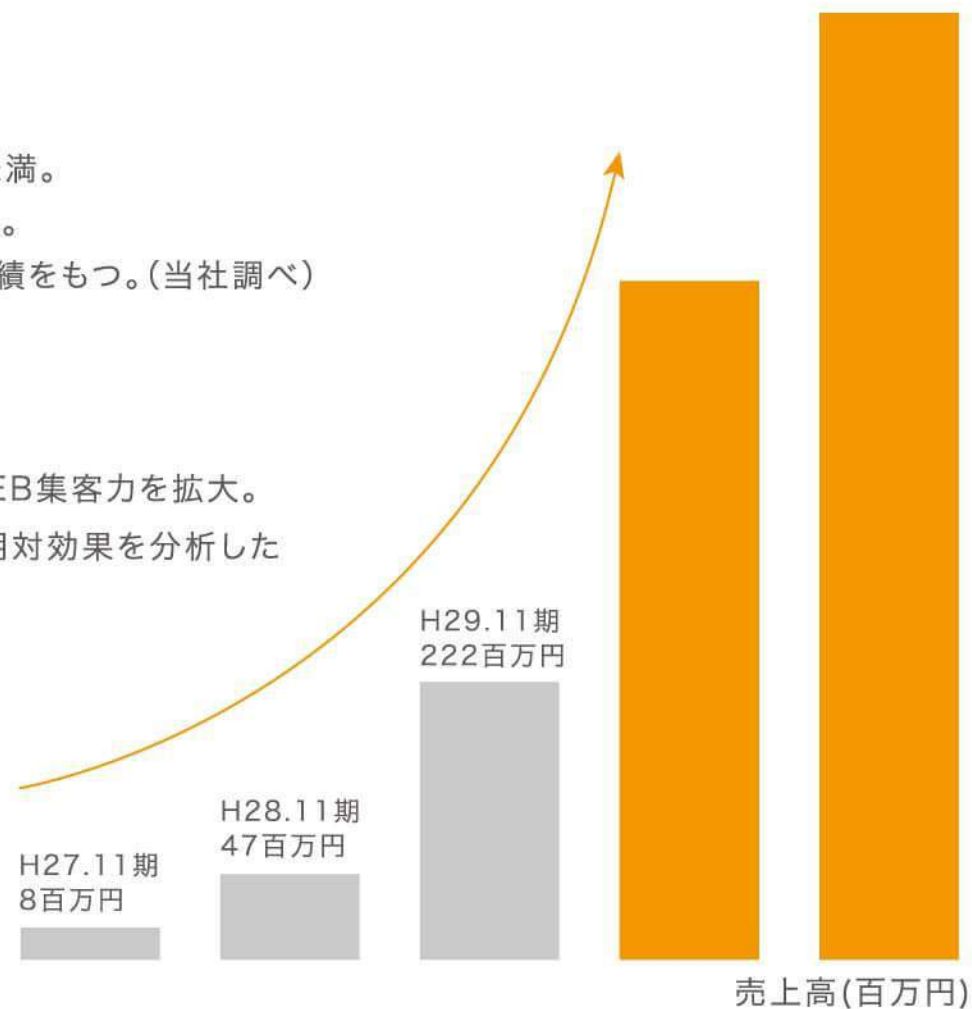
リアブロードの強みである語学学校の空いてる場所や時間を活用した独自の留学プランを最大限活かし、積極的にユーザーにアプローチ。トップラインを伸ばし潜在的なEBITDAを伸ばすことで、企業価値を最大化。

【リアブロードの特徴】

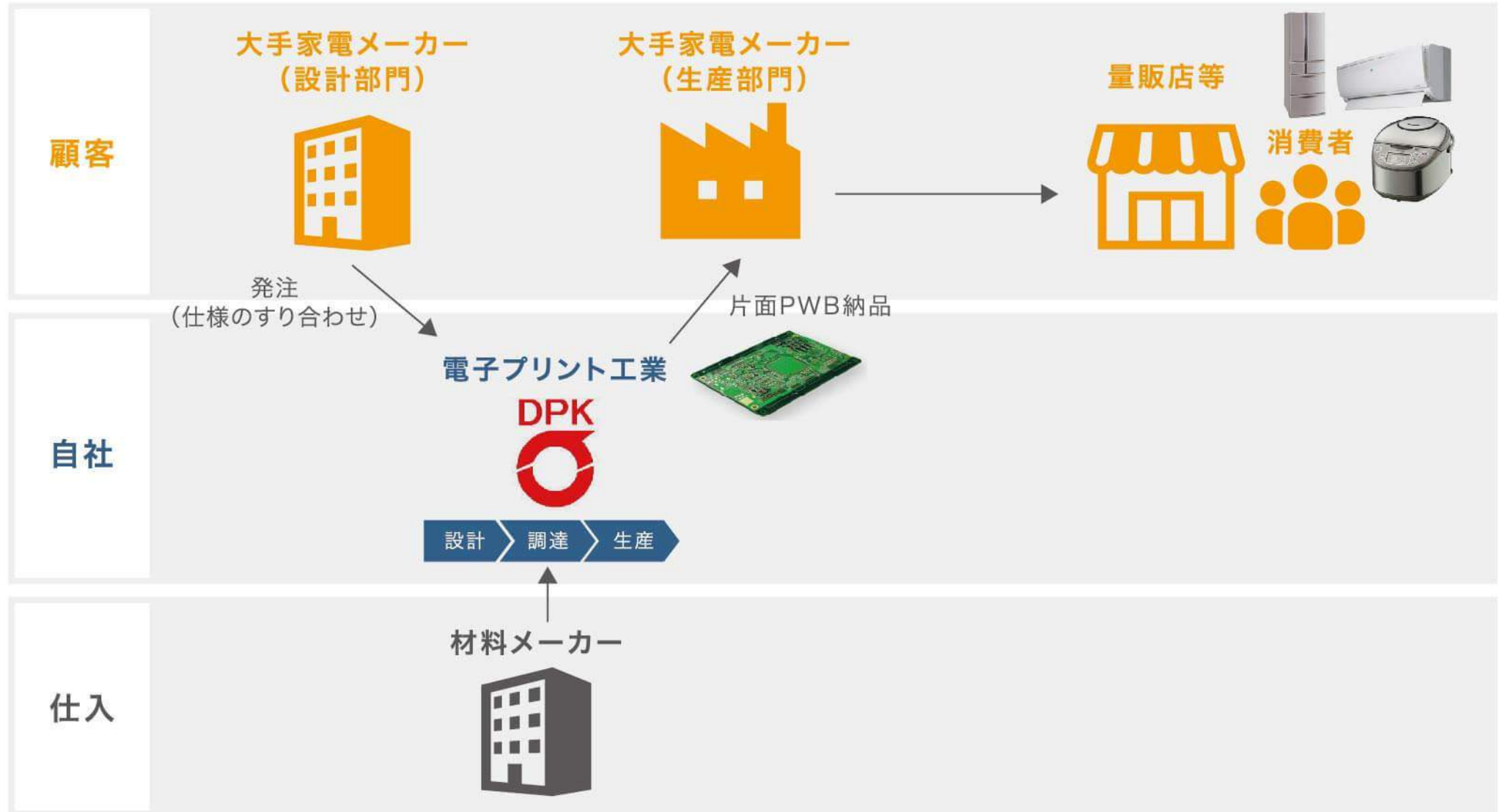
- 拡大を続ける海外留学市場において、現状はシェア1%未満。
- 大手海外留学会社と比べて、半額程度の留学費用を実現。
- 来店後成約率は大手海外留学会社と比べて、2倍超の実績をもつ。(当社調べ)

【シェアテクのM&Aにより、以下の施策を実施】

- 既存事業で培ったWEBマーケティングノウハウによりWEB集客力を拡大。
- シェア拡大、潜在的なEBITDA拡大を考えた上で、費用対効果を分析した広告宣伝費最大化の徹底。
- 株式公開も念頭に踏まえた管理体制の整備



電子プリント工業株式会社：家電等に用いられる部品である片面PWB(プリント基板)を製造・販売



M&Aのポイント①：買収額に対して、潤沢な純資産

- 簿価純資産約15億円に対し、今回買収額は10.5億円
- 簿価純資産は、現金預金6億円、売上債権2億円、棚卸資産1億円、土地5.5億円、その他資産0.5億円等から構成
→土地については、不動産鑑定士の評価により、時価にすると0.5億円程度減少する可能性がある。又資産除去債務等の負債も買収時には、一定発生する。これらを踏まえた時価純資産を考えたとしても、買収額に対して、潤沢な純資産となる。

M&Aのポイント②：電子プリント工業(DPK)の高い事業安定性

- 過去5年間は売上が10億円前後で推移しており、事業安定性が高い。
- 事業安定性を支える要因① ~市場環境の側面~

DPKが製造・販売している片面PWBの用途市場となっている家電製品の国内市場規模は、2兆円を超える規模となっている。この中でも特に底堅い国内生産需要があるエアコンに加え、国内生産増強トレンドのLED照明器具にも採択実績が多く、DPKの収益源として確立済み。(エアコンの国内生産量は約1,000万台超であり、直近も増加傾向。LED証明器具の国内生産量は約5,500万台あり、30%超の市場成長ペースを維持。)日系家電メーカーの中でも、売上高兆円規模の顧客複数社と、長年にわたる取引実績。

- 事業安定性を支える要因② ~競争環境の側面~

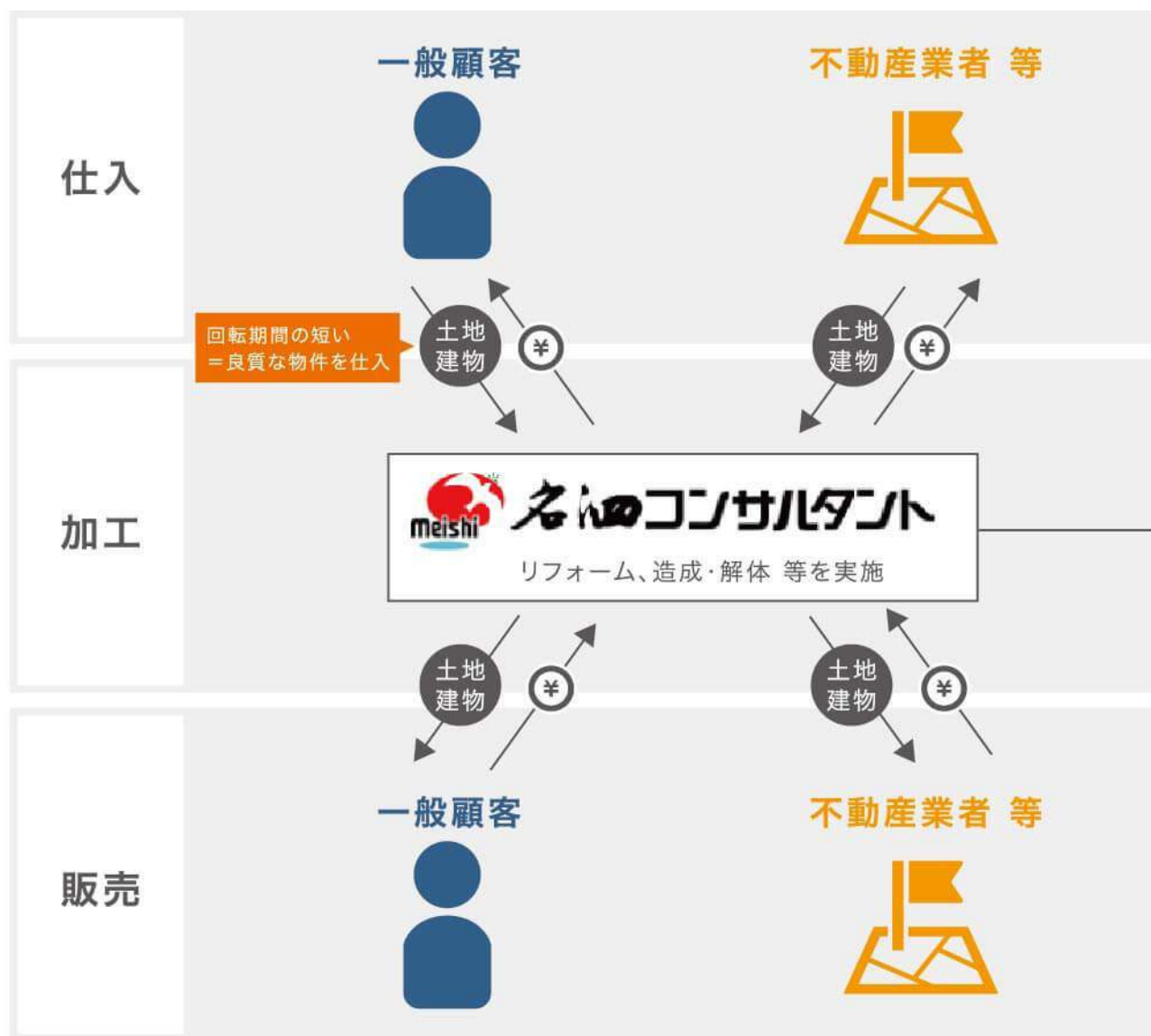
片面PWBは技術的に成熟フェイズにあり、DPKも含めたトップ3社で、国内市場の過半数を占める寡占市場(トップ3社の市場シェアは2012年で72%→2016年で92%と極めて堅調に推移)。

ゆえに、トップ数社による市場/顧客の住み分けもできており、価格競争等の消耗戦は起きない見立て(電子プリント工業は、市場シェア10%を2012年から2016年までの5年間維持)。

加えて、片面PWBは、家電メーカーのコスト低減ニーズにより、生産地近郊から調達される商習慣であるため、海外輸入品による脅威は少ない(中国メーカーが輸出供給する場合、約3,000円/m²の単価になる。しかし電子プリント工業はこの3分の2程度の単価で供給することも可能)。

今後の展開：高い事業安定性を武器に、引き続き営業利益の維持、拡大を図る。

■三重県内の良質な物件を仕入れ、販売する不動産売買プレイヤー



四日市市(人口31万人)、松阪市(人口17万人)に
拠点展開し三重県北部の土地建物を取扱い
(色あり:取扱物件エリア)



M&Aのポイント①：買収額に対して、潤沢な純資産

- 簿価純資産10億円に対し、今回買収額は7.5億円

- 簿価純資産は、12億程度の現金預金、11億程度の棚卸資産、11億程度の借入金などから構成。

DDの結果、棚卸資産は不動産鑑定士を入れ算定し、時価は大きく減少していないと把握された。それらを考慮した時価純資産を考えても、買収額に対して、潤沢な純資産となる。また、棚卸資産を構成している土地は計71件(2017年12月末現在)あり、その多くは販売用で構成されるもので、比較的流動性の高いリスクの少ない土地となっている。さらに上記簿価純資産は2017年1月末時点のものであり、直近の簿価純資産は増加している。

M&Aのポイント②：名酒コンサルタントの高い事業安定性

- 直近3年で売上高は12億円程度で推移しており、事業安定性が高い。

- 地元・四日市での高い認知度と実績から、仕入・販売において、一般顧客・法人共に幅広い顧客層を持つ。

(四日市でのat homeの物件掲載数は、2位。仕入は個人の割合が件数ベースで70%程度となっており、個人からの問い合わせが多いことから知名度の高さがうかがえる。また、当社独自に調査した四日市での知名度も非常に高いという結論に至った。)

- 仕入においては、高粗利かつ売れ行きの良い物件に絞った上で毎年、一定以上の規模で取引を行っており、販売については、良質な物件の取扱いにより安定的な売買収入が見込める。

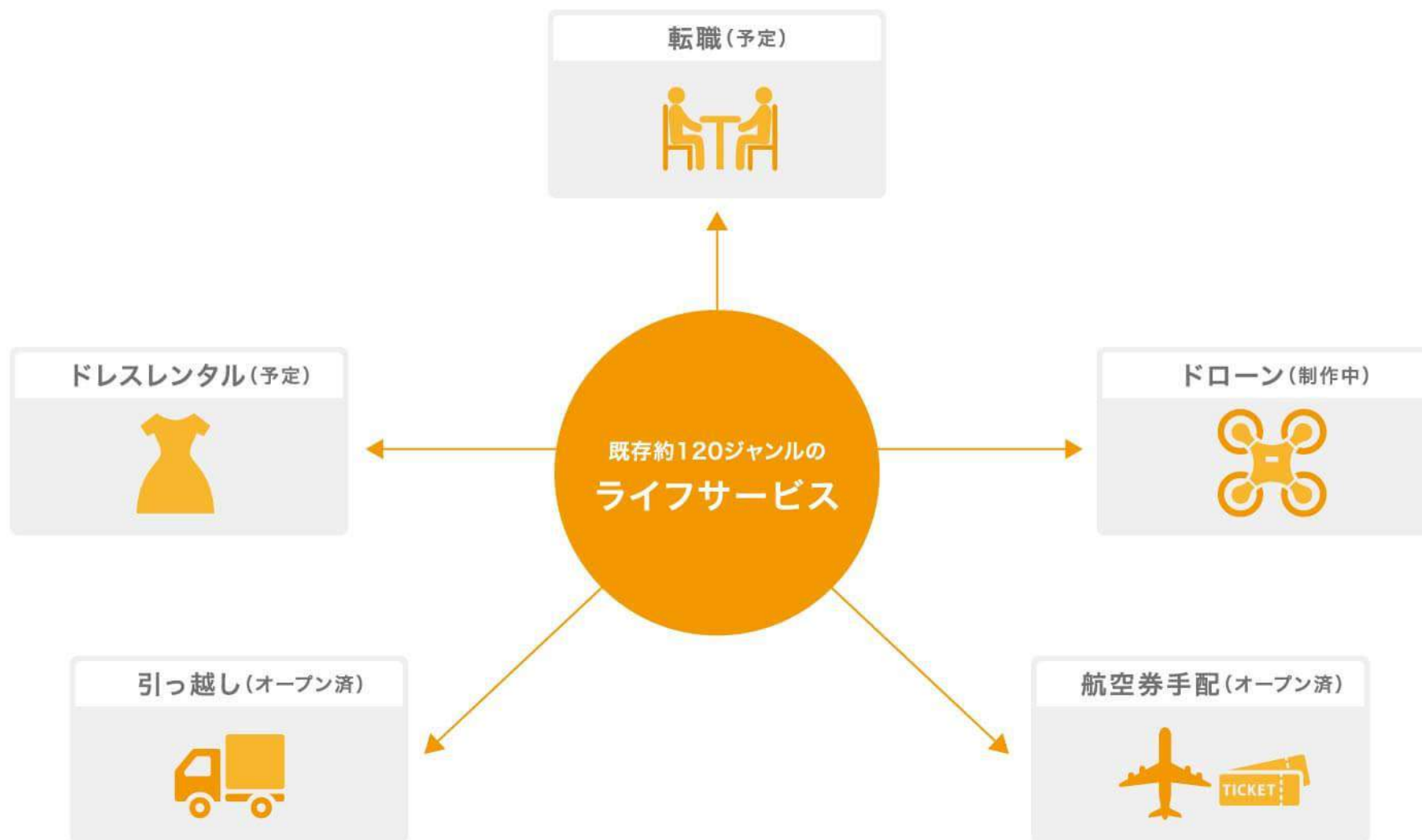
今後の展開：高い事業安定性を武器に、引き続き営業利益の維持、拡大を図る。



NEW BUSINESS

新規事業・新規WEBサイト

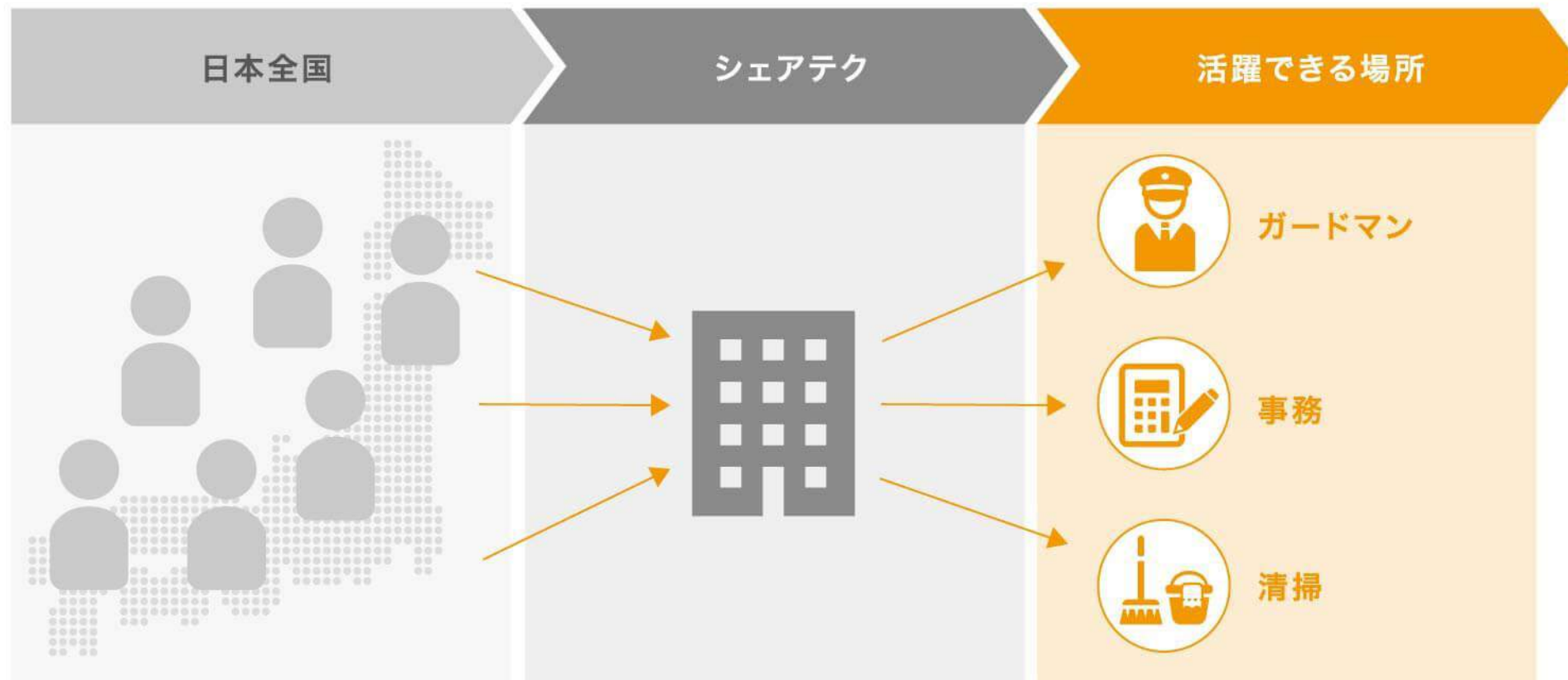
既存ライフサービス120ジャンルに加え、新規ジャンルサイトの立ち上げも積極的に実施。





【ポイント】

- マンションを1棟全部借上、1棟全部をホテルとして運用する事業
- 1棟当たり、初期投資として、内装費用、敷金等が約40百万円程度発生するものの、オープン開始から一定期間(約5ヵ月)で稼働率が最大化すると見込んでおり、1棟当たり年間12百万円程度の利益(投資効率約30%程度)となる事業を目指す。



【ポイント】

- シルバー人材を囲いこみ、活躍できる場に派遣する事業。
- シルバー人材市場は大きく、当社が展開している事業の中でも売上規模が大きくなる可能性がある。
- 4月から実際に当事業の売上が発生する予定であるが、初期投資が少ないため4月から9月(当社決算期)の短期間で見ても赤字にならず立ち上がる可能性がある。
- 草刈り・エアコンクリーニングといったサービスは時期によって人手不足の状態。シルバー人材の活用で人手不足が解消でき、当社既存事業とシナジーが見込める可能性がある。



**CONTINUE
BUSINESS**

既存WEB事業

従来の方針から変わらず、積極投資を行いトップラインを伸ばすことを重要視。

これら施策を今後も継続することで、当社が展開している中でも特に力を入れているサービスは、シェアを大きく取りに行く。

①CVR上昇施策

- ABテスト
- サイトリニューアル

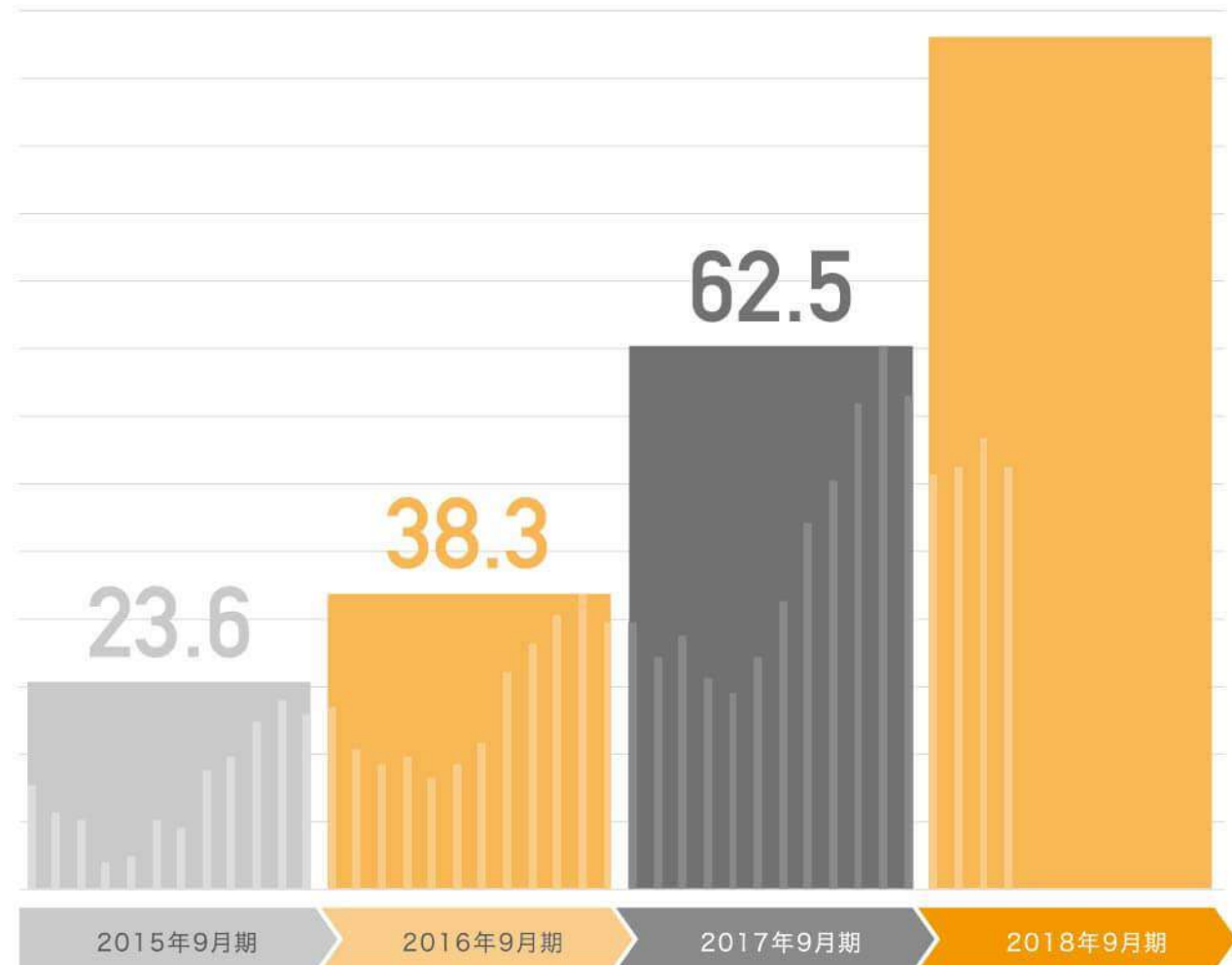
②ユーザー単価上昇施策

- SHARING PLACEの改善によるマッチングの効率化
- 蓄積された加盟店データを元に、様々な取り組みを実施

③トラフィック増加施策

- 継続的なコンテンツ追加
- WEB広告の強化

流通総額の推移(億円)



今期、ベトナムオフショアを活用しコストを最大限削減した上で**多額のシステム投資(1.6億円程度)**を行い、ユーザー増に対して人件費を削減を図るとともに、ビジネスモデルの大きな方向転換を模索。日本全国津々浦々、一番近くにいる加盟店がリアルタイムに分かり、すぐユーザーの元に訪問できる「**ライフサービス版Uber**」のような、他社が簡単に真似できないインフラ構築を目指す。

2000社加盟店 × スタッフ数 × GPS情報 × スケジュール管理

圧倒的スピーディーな NO.1ライフサービスインフラ



単なるユーザーマッチングから、より加盟店がスピーディーにユーザーに対応できる環境構築に変化することで、ユーザビリティ向上、加盟店の業務効率向上を図る。これにより成約率が上がり、ユーザー単価が大きく上昇。ライフサービスに関して日本一スピーディーに対応が可能なインフラを目指す。

将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。また、将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。また、本資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

SHARING
TECHNOLOGY

[お問い合わせ先]

■シェアリングテクノロジー株式会社

〒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

[電話] 052-414-5919

[FAX] 052-526-2000

[メール] st-pr@sharing-tech.jp

担当部署: 人事総務部 広報課