

株式会社シャトクの グループジョインについて





SaaS型社宅管理システム/サービスを通じて福利厚生賃貸を実現する シャトク社をグループ会社化

今後、事業面での提携を強化し、シナジーを創出。

概要

対象会社	株式会社シャトク シャトクの開発・運用
契約締結日	2024年11月27日
株式取得実行日	2024年12月25日（予定）
取得価額	非開示
取得持分	100%
取得資金	手元現預金
業績への影響	2025年11月期以降の業績予想に含まれる予定*1

グループジョインで実現するシナジー

- 1 両社のサービス連携によるユーザー体験の向上
- 2 クロスセルの推進

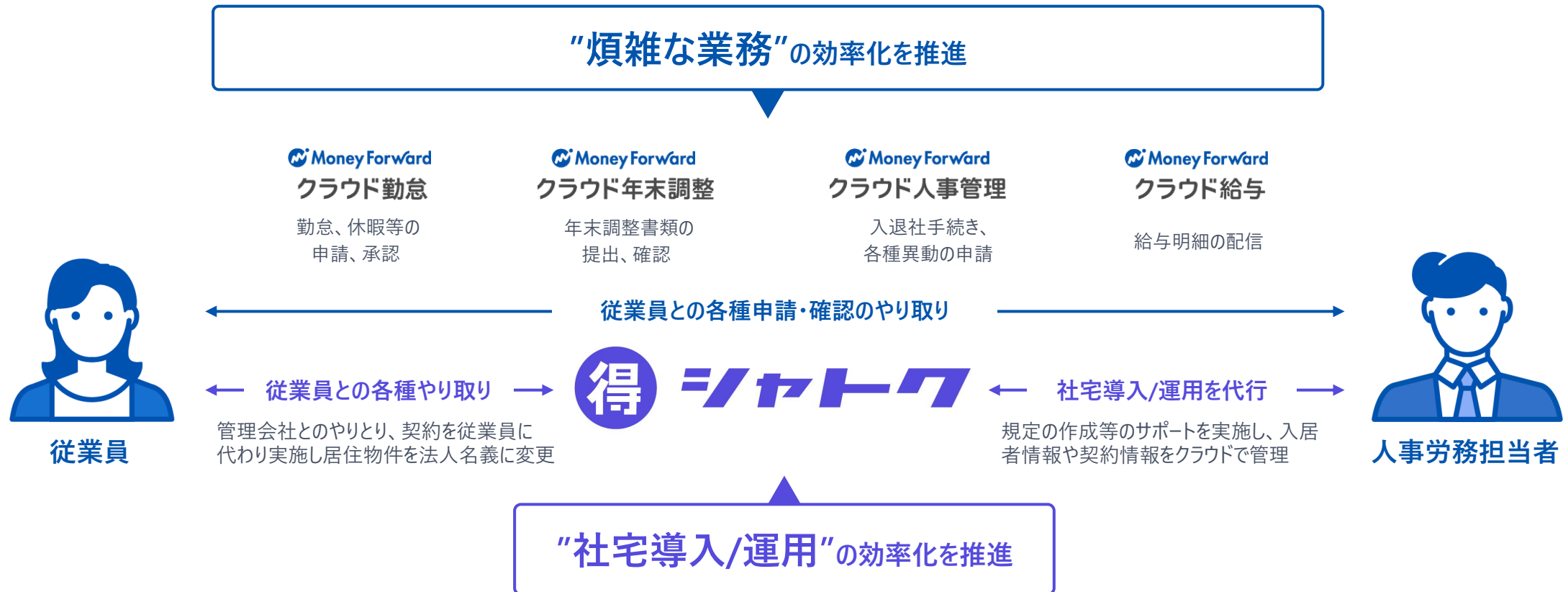
*1 2025年1月から連結を予定。

当社のM&A戦略及びグループジョイン / 出資の実績

事業領域	戦略	実績
<p>Business + Home</p>	<p>1 プロダクトラインアップの拡充</p> <ul style="list-style-type: none"> Business ARR拡大のための既存顧客（士業事務所及び法人）へのアップセル Business 最高水準のソリューションを拡大し、中堅企業・IPO準備企業/上場企業向けのラインアップを更に拡充 Home 金融関連サービスの拡充及び提供価値向上 	<p>STREAMED (2017年11月)</p> <p>Manageboard Money Forward (2018年7月)</p> <p>V-ONE クラウド (2020年10月)</p> <p>HITTO (2021年12月)</p> <p>Nexsol (2022年5月)</p> <p>SUSTEN (2021年6月)</p> <p>Caster (2024年4月)</p> <p>得ファクトワ New (2024年12月 予定)</p> <p>* susten社、Caster社は持分法適用会社</p>
<p>SaaS Marketing</p>	<p>2 TAMの拡大 (地理的拡大)</p> <ul style="list-style-type: none"> 東南アジア・北米を中心とするバックオフィスSaaS・Fintech市場へのアクセスによる将来的なオポチュニティーの追求 <p>3 TAMの拡大 (事業領域の拡大)</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場規模の更なる拡大が見込まれるSaaSマーケティングビジネスへの参入 	<p>mekari (2018年1月より複数回投資を実行)</p> <p>Bizzi (2021年9月)</p> <p>MESH (2023年8月)</p> <p>* Mekari社、Bizzi社、Mesh社はいずれもマイノリティ出資</p> <p>BOXIL SaaS (2020年2月)</p> <p>BIZHINT (2023年12月)</p>

『マネーフォワードクラウド』のHR領域におけるソリューションの拡大

これまで従業員との各種申請・確認のやり取りにおいて、『マネーフォワードクラウド』で解決してきた、入退社手続、給与計算、勤怠管理、年末調整に加えて、『シャク福利厚生賃貸』の活用を通じて、**人事労務領域におけるソリューションとして、福利厚生の課題を解決。**



About Shatoku Inc.

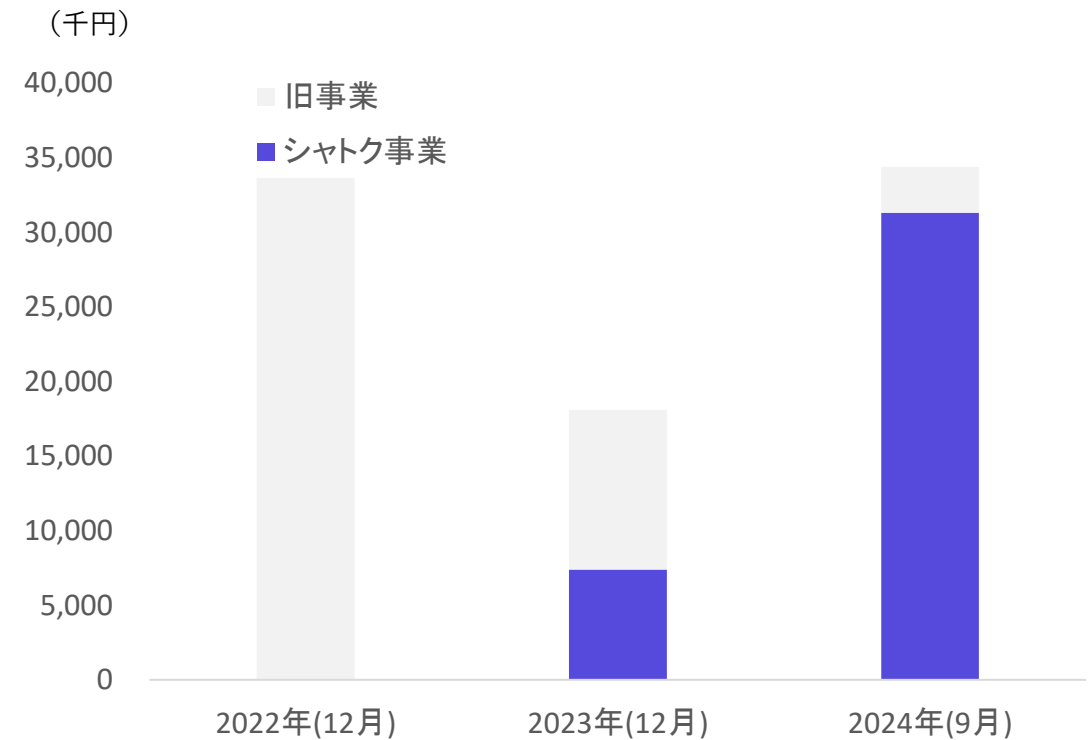
シャトク社について

得 シャトク 株式会社シャトクについて

会社概要

社名	株式会社シャトク (Shatoku Inc.)
ミッション	全従業員の暮らすを自由に
設立	2018年1月11日
所在地	東京都新宿区
資本金	5.2億円 (資本準備金含む)
事業内容	シャトクの開発・運用
免許番号	宅地建物取引業 東京都知事 (1) 第103159号

全体売上高と『シャトク』サービス売り上げ内訳



※旧事業は2024年11月に終了予定

シャットク 経営メンバーについて

代表取締役CEO

千葉 史生

- ・ NTT Europe LTD. ロンドン支店でAccount Managerとして従事
- ・ 帰国後、クラウドファンディングEC・Discoverを創業。1年8ヶ月後、上場企業（シェアリングテクノロジー3989）へM&A
- ・ 2019年に株式会社シャットク（旧株式会社NOW ROOM）を設立

取締役COO

柏木 祐輔

- ・ 株式会社日本総合研究所コンサルティング部門、デロイトトーマツコンサルティング合同会社Strategy Unitでコンサルティング業務を実施
- ・ データ系スタートアップの株式会社ナイトレイの取締役COOとして従事
- ・ 2020年3月より株式会社シャットク（旧株式会社NOW ROOM）にて取締役COOとして従事

CTO

牧田 直也

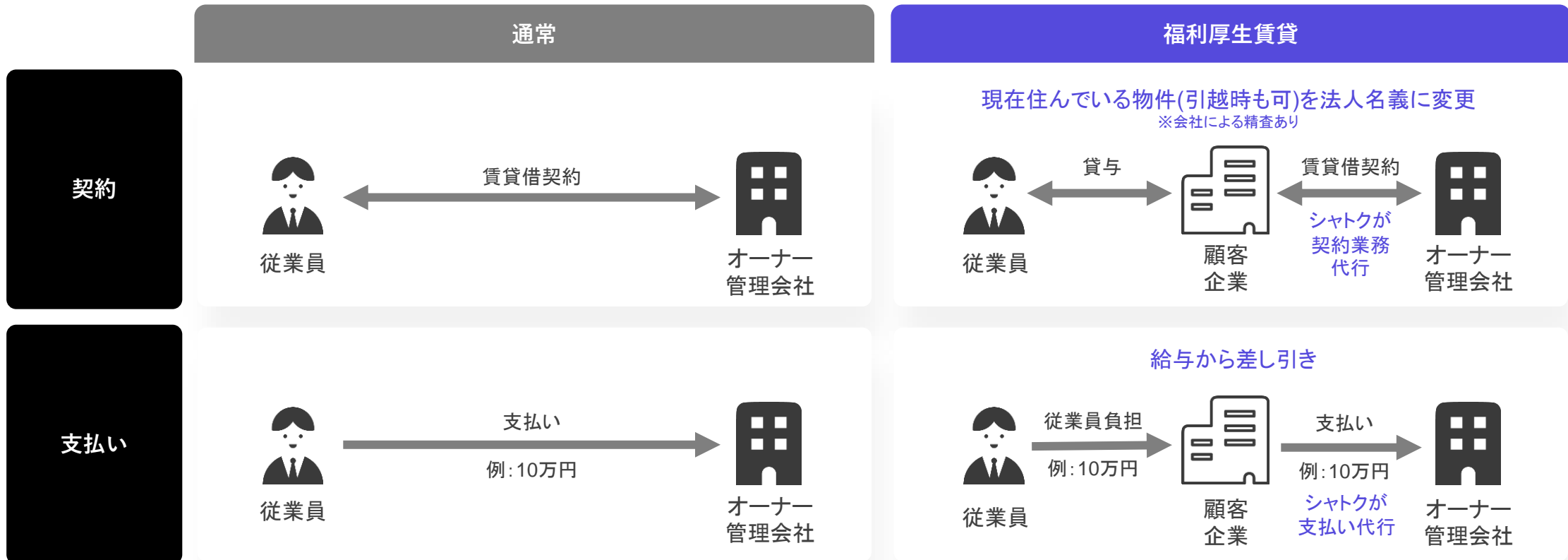
- ・ 株式会社インフォネットにて、公共機関システムのプロジェクトマネージャー・システムエンジニアとして従事
- ・ 法務領域のスタートアップ、ClassAction株式会社にシステムエンジニアとして参画、その後クルーズ株式会社へM&A
- ・ 2019年11月より株式会社シャットク（旧株式会社NOW ROOM）にてCTOとして従事

福利厚生賃貸とは

社員が契約している賃貸物件を法人名義に変更し、家賃の全額を給与から差し引き、会社が家賃を支払う仕組みです。

この仕組みを活用することにより、従業員は給与が減額となり控除される社会保険料等が減額され、**手取り額がアップ**します。

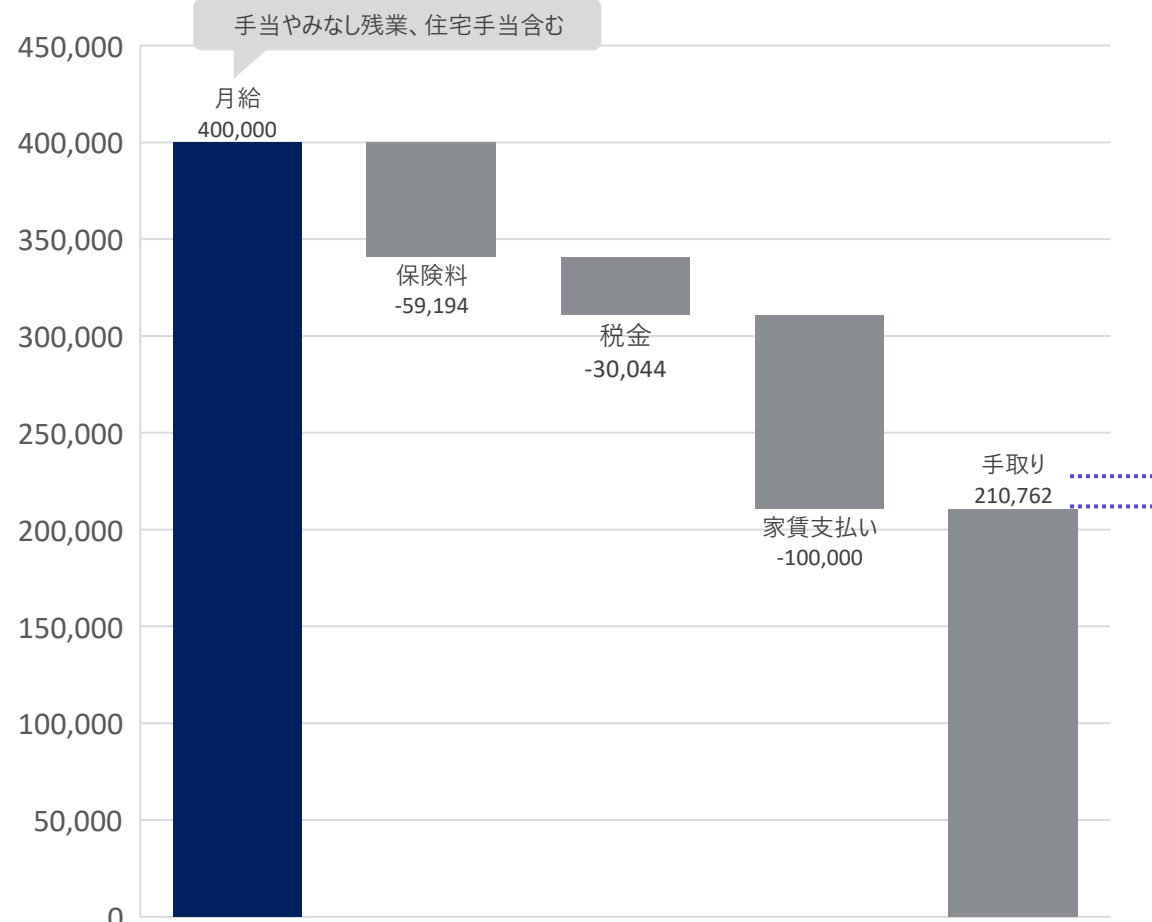
会社は社会保険料等の負担分が減額となり、**コストがダウン**します。



福利厚生賃貸とは

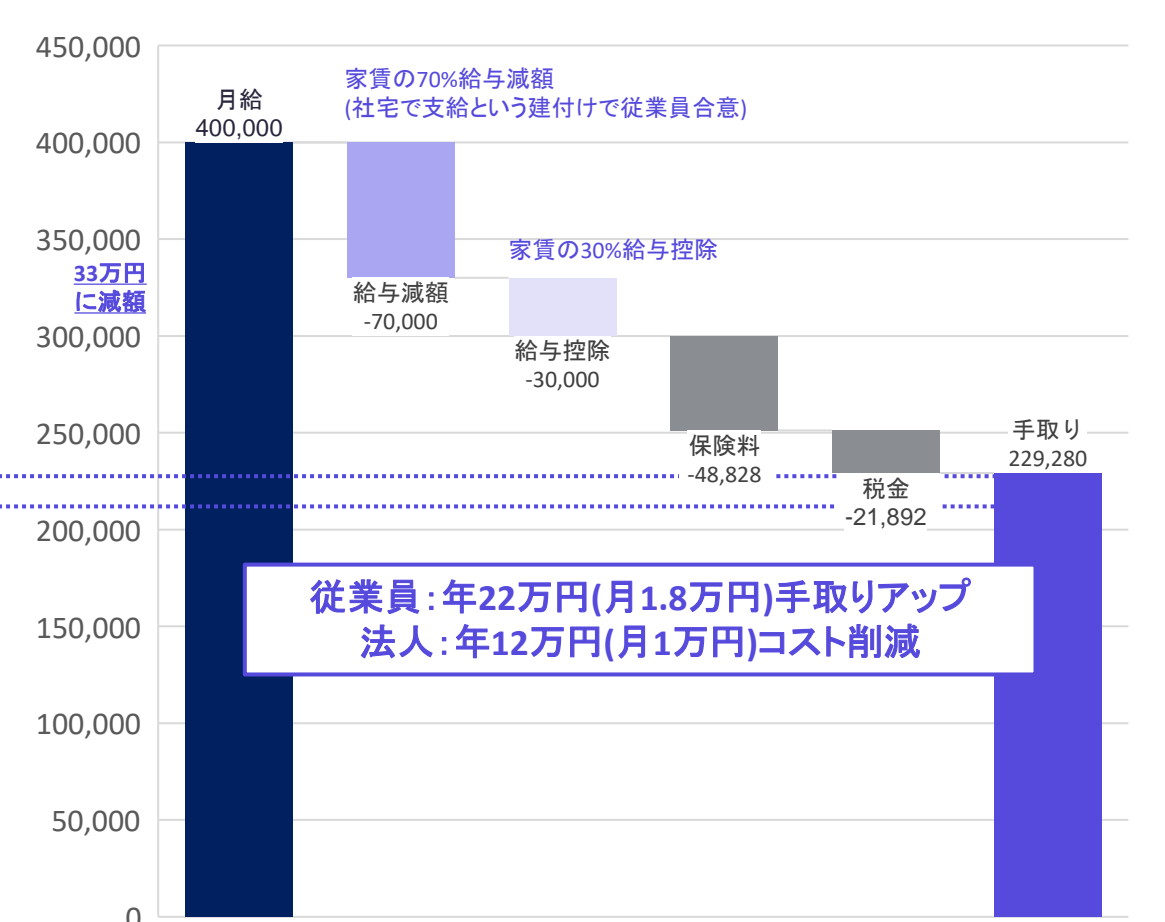
月収40万円、家賃料10万円の場合（イメージ）

通常



※保険料は社会保険、雇用保険の合計値、税金は所得税と住民税の合計値

福利厚生賃貸



従業員：年22万円(月1.8万円)手取りアップ
法人：年12万円(月1万円)コスト削減

※保険料は社会保険、雇用保険の合計値、税金は所得税と住民税の合計値

『シャク福利厚生賃貸』導入効果について（概算）

月収 (手当やみなし残業含む)	家賃	従業員メリット	手残り	法人メリット
30万円	8万円	月1.3万円	15.1%増	月8,400円
40万円	10万円	月1.8万円	12.9%増	月1万円
50万円	15万円	月2.7万円	16.7%増	月1.3万円
70万円	20万円	月5.1万円	20.2%増	月1.6万円
100万円	30万円	月7.4万円	21.8%増	月1万円

※社保月額変更は給与変更後4ヶ月後であるため、効果も4ヶ月目以降

※厚生年金の最高標準報酬は月額68万円のため、それ以上の月収の場合は厚生年金の減額効果はなくなる

※健康保険の最高標準報酬は月額139万円のため、それ以上の月収の場合は健康保険の減額効果はなくなる

※手残りとは手取り収入から「家賃」と「水道光熱費＋食費＋交通・通信費(合計7万想定)」を引いた金額としています。ご条件により結果は変動しますのでご了承ください。

概算例：26名が利用した場合

（月収30万円10名、月収50万円10名、月収70万円5名、月収100万円1名）が活用した場合

- ・利用者合計で年約**880万円**の手取りアップ
- ・法人は年約**357万円**のコストメリット

『シャク福利厚生賃貸』について

賃貸利用従業員を対象として、働く環境の改善に貢献し、社員の可処分所得を増やすことができる
借上社宅の管理業務を効率化する社宅管理システム・サービスです。

おトク



1人あたり
年**22万円**手取りアップ
(月収40万円のイメージ)

実質無料

0円

初期費用**無料**
運用費用も**実質無料**
(サービス利用料：月額**4,900円**/人は
本サービスのコストダウン分で相殺可能)

手間なし



導入・運用も
代行・システム提供で楽

『シャク福利厚生貸貸』導入企業の声

中堅・上場企業の他、成長スタートアップ企業への導入が進んでいます。



株式会社インティメート・マージャー（証券コード7072）

社員に対する説明会から細かな書類のやりとりまでを代行して行ってくれるので、管理・運用の当社側のリソースは想定以上にかからず助かっています。



GLOE株式会社（証券コード9565）

他社にも同様の導入支援サービスはありますが『シャク福利厚生貸貸』は人数が少なくても導入可能ですし、導入に関する手続きもまとめて対応してもらえることが導入の決め手となりました。



株式会社NearMe

実際、導入後に手取りが上がったことを実感しましたし、個人としても法人としても長期間見ると本当にメリットが大きいと思います。ぜひスタートアップ企業にも導入が広がってほしいですね。



先着100社限定！

実質負担0円キャンペーン

* 初期費用としてかかる名義変更手数料、名義変更時家賃保証料及び名義変更時礼金を当社が負担いたします。負担金額については、お客様ごとで異なる可能性がありますので、ご了承ください。なお、本サービスの利用による社会保険料等の控除や減免について、お客様のご状況により異なりますので専門家・税務署等の専門窓口までご相談ください。

本サービスにご興味のある方は下記フォームよりお問い合わせください。

<https://shatoku.com/contact/>

『シャトク福利厚生賃貸』は、2025年1月上旬にリブランディングの実施を予定しております。

Synergy

グループジョイン によるシナジー



グループジョインによるシナジー

1

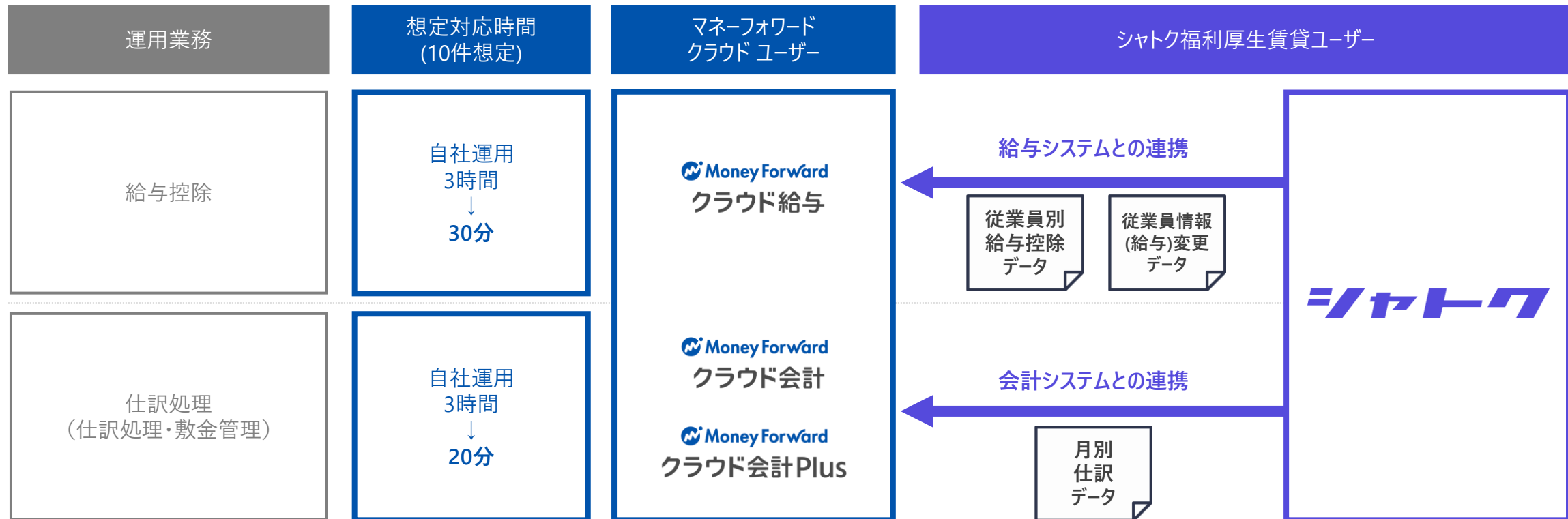
両社のサービス連携によるユーザー体験の向上

2

クロスセルの推進

① 両社のサービス連携によるユーザー体験の向上

API連携などによるサービス情報連携（予定）から『マネーフォワードクラウド』及び『シャク福利厚生賃貸』の併用で圧倒的なUXを実現。クロスセルにより、ARPAの向上、チャーンレートの低下を見込む。



※想定対応時間の効果はシャク社調べ

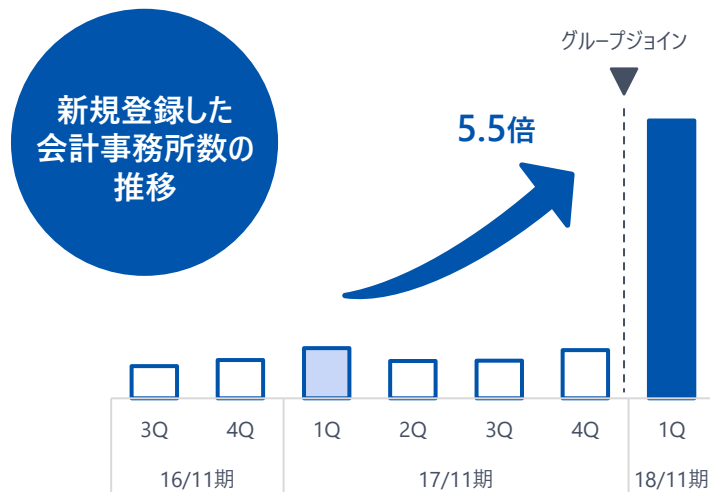
② クロスセルの推進

過去のグループジョインにおいても、サービス連携の強化、マーケティング・セールスの連携により販売を促進。

クラビス社



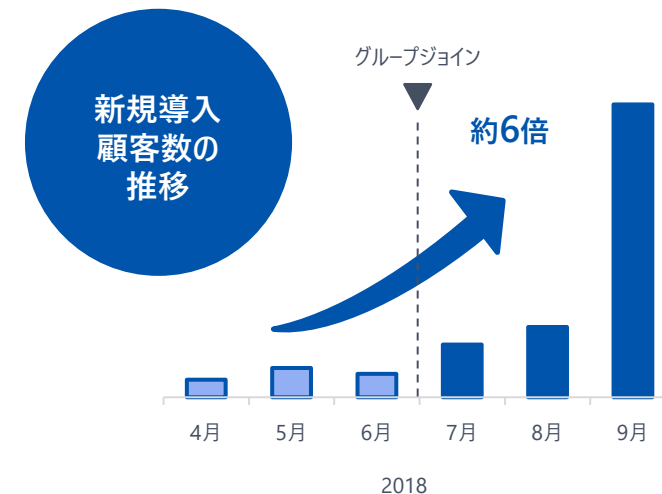
- 士業事務所向けのクロスセルを推進。
- グループジョイン後、新規登録数は前年同期比で5.5倍に増加*1。
- 『STREAMED』は当社の士業向けの主力プロダクトの一つに。



ナレッジラボ



- 士業事務所向けでクロスセルを推進。
- グループジョイン後、導入顧客数は、約6倍増加*2。
- 直近では中堅企業向けのクロスセルも強化。



*1 *17/11期1Q対比、18/11期1Qにおける会計事務所プラン新規仮登録数

*2 グループ化前後における3か月間累計の新規顧客数の比較



全従業員の暮らすを自由に

ビジネスを前へ。
働く人をもっと前へ。

仕事はもっと自由に、もっと面白くなれる。そのためには、日々の複雑な業務からムダな作業をなくし、働くことの「質」と「時間」を一変させることが必要です。デジタル化、クラウド化による業務の変革を通して、誰もがワクワクしながら働ける社会を、私たちは実現します。



お金を前へ。人生をもっと前へ。

Appendix



4つの成長戦略について

1



バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての更なる提供価値向上と、投資規律を持ったGo-to-Market戦略の遂行

2



事業ドメイン間のシナジー最大化と、全社的な生産性の改善

3



SaaS × Fintechによる新たなユーザー価値創造

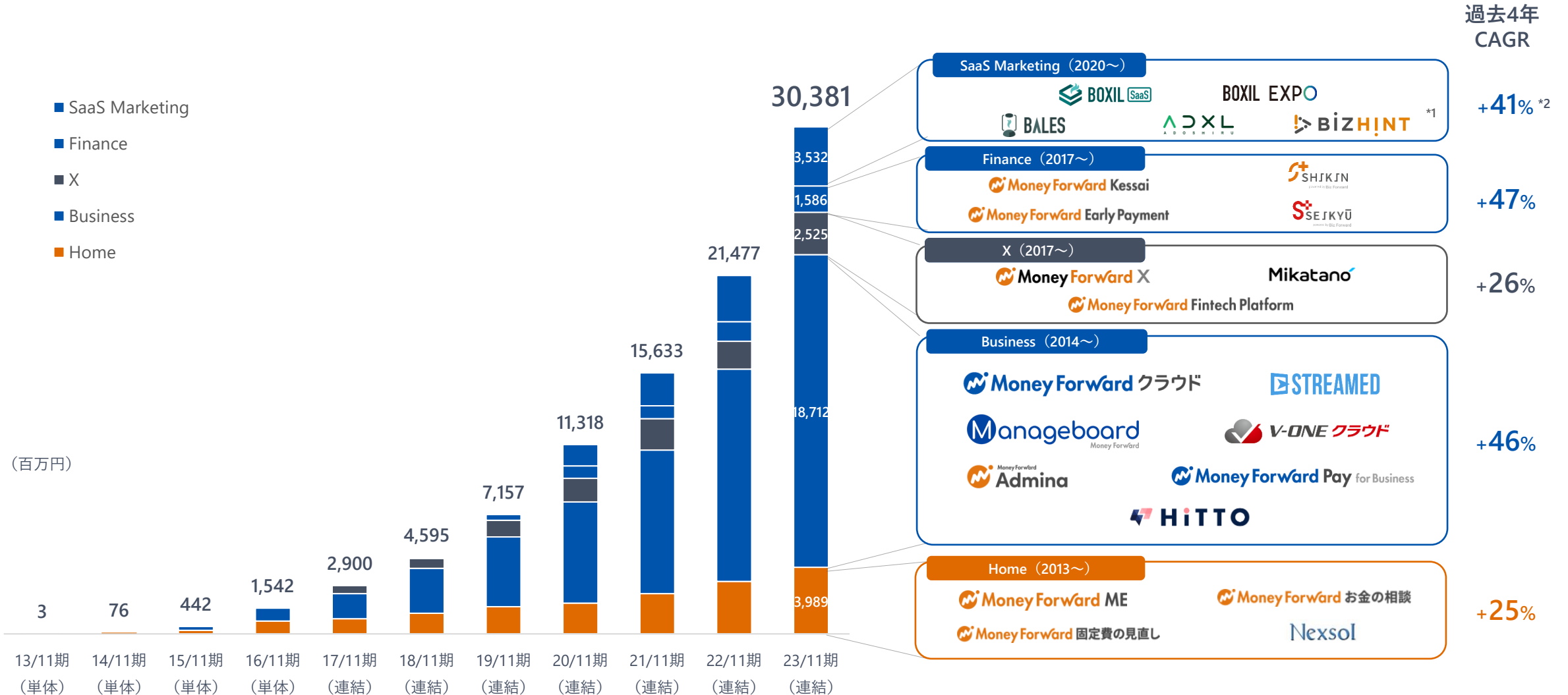
4



規律あるM&A（グループジョイン）戦略の継続と、グループ資本戦略の最適化の推進

創業以来の成長の軌跡

2012年の創業以来、新規事業開発とM&A（グループジョイン）により事業領域を拡大。



*1 ビズヒント社の連結は2024年11月期より開始。 *2 SaaS Marketingドメインについては、ドメインの売上計上の開始がグループジョイン後の2020年11月期以降のため過去3か年CAGRとなる。

本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。

なお、記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標であります。