

# 2021年12月期第2四半期 決算補足説明資料

2021年8月 株式会社 Sharing Innovations（証券コード：4178）

**想定以上 ▶ 上方修正**

➤ 70名の採用をこなして黒字着地、人材の教育ならびに戦力化も順調に進捗

開発力 ↗

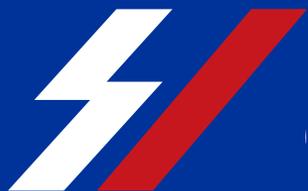
➤ 営業拠点拡充（京都・福岡）へ投資しつつ黒字着地、事業を全国展開へ

営業力 ↗

➤ 顧客満足度 4.77（5点満点）などによりSalesforceからAward受賞

採用力 ↗

営業力 ↗



- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要・事業内容
- 03 当社事業が属する市場概況
- 04 当社の強み
- 05 中長期の成長戦略

前年同期比で **大幅増収増益**売上高：**18%**増営業利益：**107%**増

## &lt; 全社業績 &gt;

(百万円、%)

	(前年同期)		
	FY2020 2Q累計	FY2021 2Q累計	増減率
売上高	1,800	<b>2,129</b>	18%
売上総利益	350	<b>527</b>	51%
販売管理費	260	<b>340</b>	31%
営業利益	90	<b>186</b>	107%
EBITDA	128	<b>222</b>	73%
EBITDAマージン	7%	<b>10%</b>	+3pt
経常利益	92	<b>189</b>	106%
親会社株主に帰属する当期純利益	48	<b>120</b>	149%

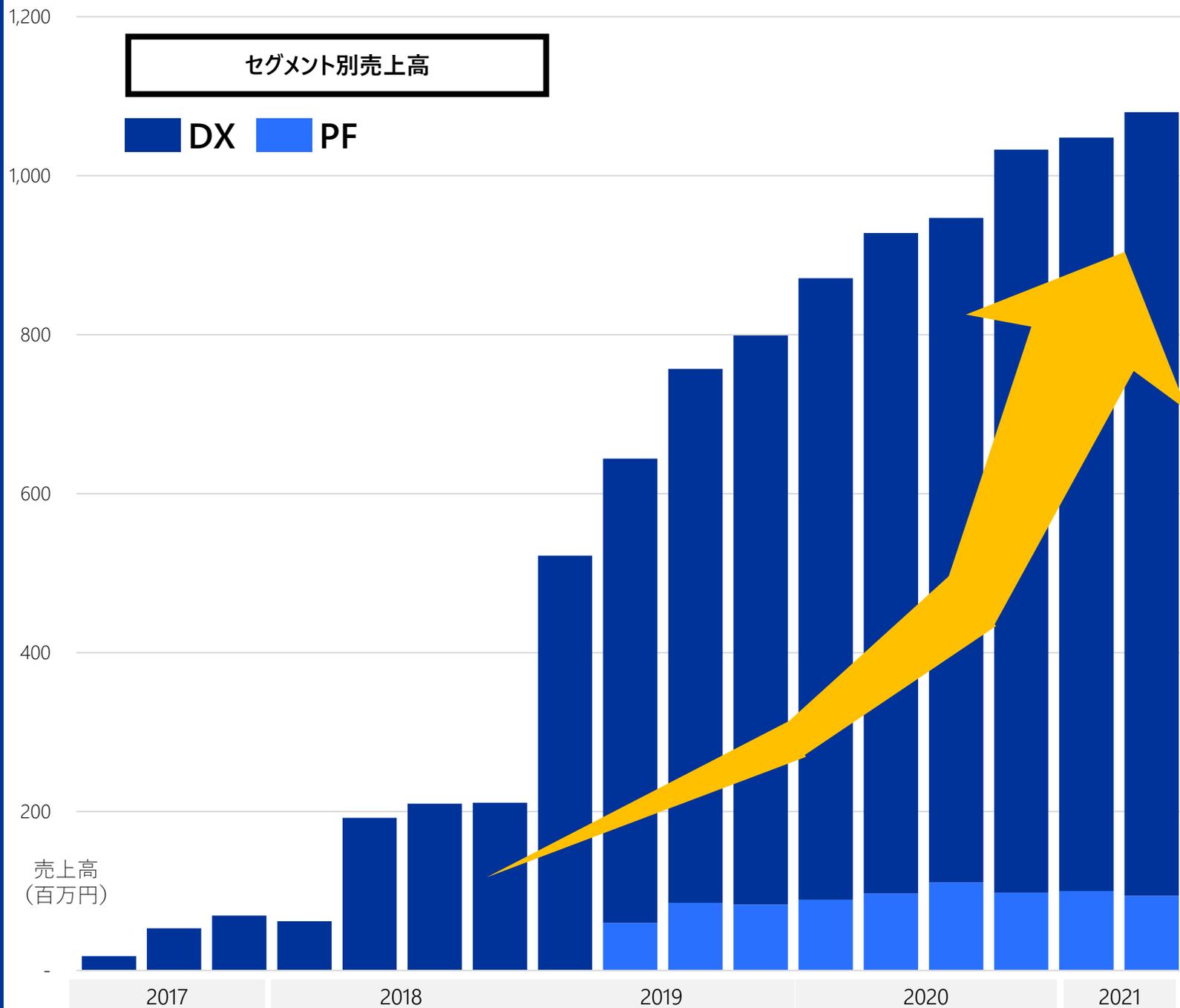
## &lt; セグメント別業績 &gt;

デジタルトランスフォーメーション事業	FY2020 2Q累計	FY2021 2Q累計	増減率
売上高	1,614	<b>1,941</b>	20%
セグメント利益	132	<b>252</b>	91%

プラットフォーム事業	FY2020 2Q累計	FY2021 2Q累計	増減率
売上高	186	<b>194</b>	5%
セグメント利益	16	<b>26</b>	57%

着実に売上を成長させつつ  
成長への投資も実行

- ✓ 営業強化（京都・福岡に拠点設立）
- ✓ 開発強化（70名採用）

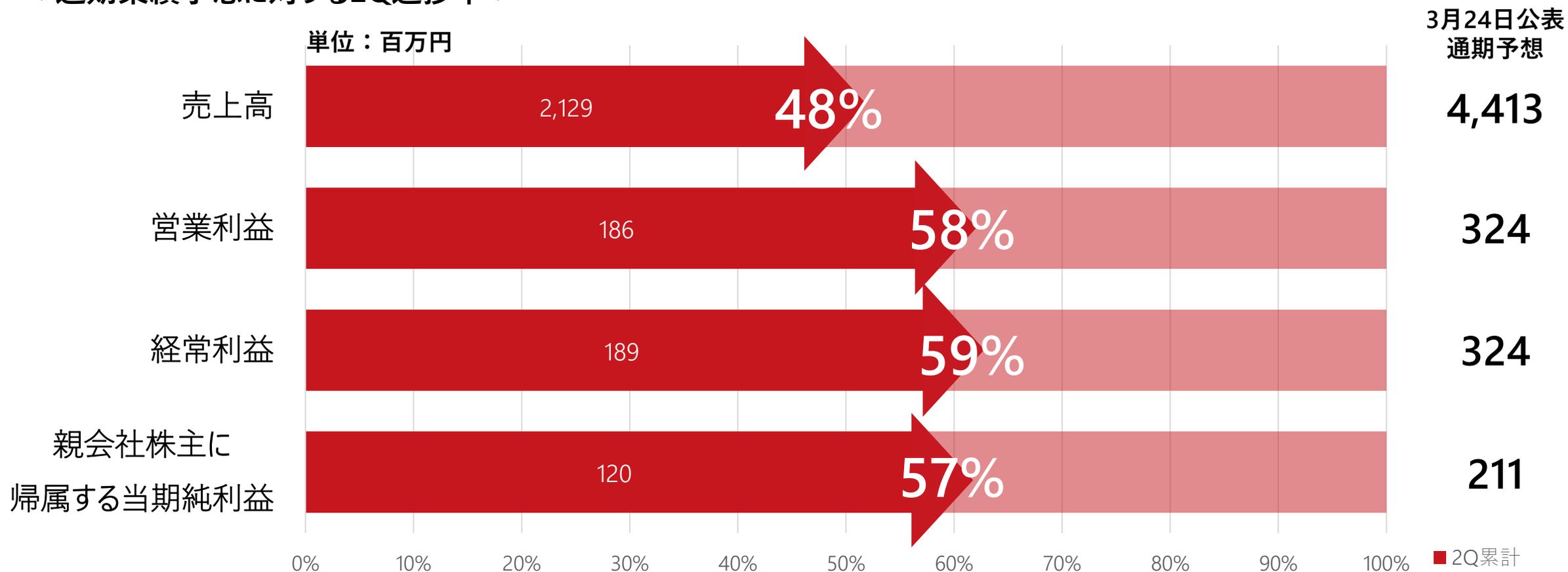


※ 2019年2Qに㈱ライフテクノロジーを吸収合併したことに伴い、プラットフォーム事業を開始しております

営業拠点・人材への投資をこなし、順調に利益増

>> 売上進捗率：48% 利益進捗率：約 **60%**

< 通期業績予想に対する2Q進捗率 >



IPO時の公募増資により  
現預金（流動資産）  
及び純資産が増加

財務体質は盤石

(百万円)

	FY2020 4Q	FY2021 2Q	増減額
流動資産	1,014	1,333	319
固定資産	560	521	-39
資産合計	1,575	1,855	279
流動負債	532	493	-38
負債合計	532	493	-38
純資産合計	1,043	1,362	318
負債純資産合計	1,575	1,855	279

# Salesforce Partner Summit にて 『Agile Integration Partner of the Year』受賞

セールスフォース・ドットコム認定パートナー約500社から

# 「最も優れたパートナー」

として評価される



## Best Partner of the year | アクセンチュア株式会社

2021年度、Salesforce を活用して、お客様のビジネスを成功に導き、最も大きなご貢献をいただいた年間ACVがNo.1のパートナー様

## Agile Integration Partner of the Year | 株式会社Sharing Innovations

2021年度、プロジェクトのCSAT（顧客満足度）の件数とスコア、導入件数と契約金額、対前年比の成長率において、全てが高水準であったインプリーパートナー様

## AppExchange Partner of the Year | 株式会社テラスカイ

2021年度、AppExchangeアプリケーションビジネスにおいて、年間ACVと成長率において最もご活躍頂いたパートナー様

## Emerging Partner of the Year | 株式会社エヌ・エイ・シー

Salesforceパートナープログラムに直近3年以内にご参加いただいた新しいパートナー企業の中で年間の導入件数と金額において最もご活躍をいただいたパートナー様

## Innovation Partner of the Year | デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社

2021年度、最も革新的かつBig Dealマルチクラウドプロジェクトの導入に成功したパートナー様

## Marketing Cloud Partner of the Year | 株式会社電通デジタル

2021年度、Marketing Cloudの導入金額、Big Dealの件数、そして資格者数において、年間で最も貢献されたパートナー様

2021年6月8日

## Tableau SoftwareのPartner Network「Select」レベルへのランクアップのお知らせ

株式会社 Sharing Innovations（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：飯田啓之）は、リーディング分析プラットフォームを提供するTableau SoftwareのSelectパートナーに認定されたことをお知らせ致します。

当社は、Salesforceを中心としたクラウドインテグレーション事業において、Tableau Softwareが提供するBI（ビジネス・インテリジェンス）領域との連携を強化する方針で事業展開しております。

2020年8月にTableau Softwareとパートナー契約を締結して以降、多くの顧客企業へサービスを提供し技術者を育成してきた結果、今回のSelectパートナーへの昇格に至りました。

今年度はさらなるTableauビジネス拡大に向けてチーム体制を強化して取り組んでおります。今後も、Tableau Softwareならびに株式会社セールスフォース・ドットコムとの連携をより一層深め、顧客企業のDX支援に尽力して参ります。



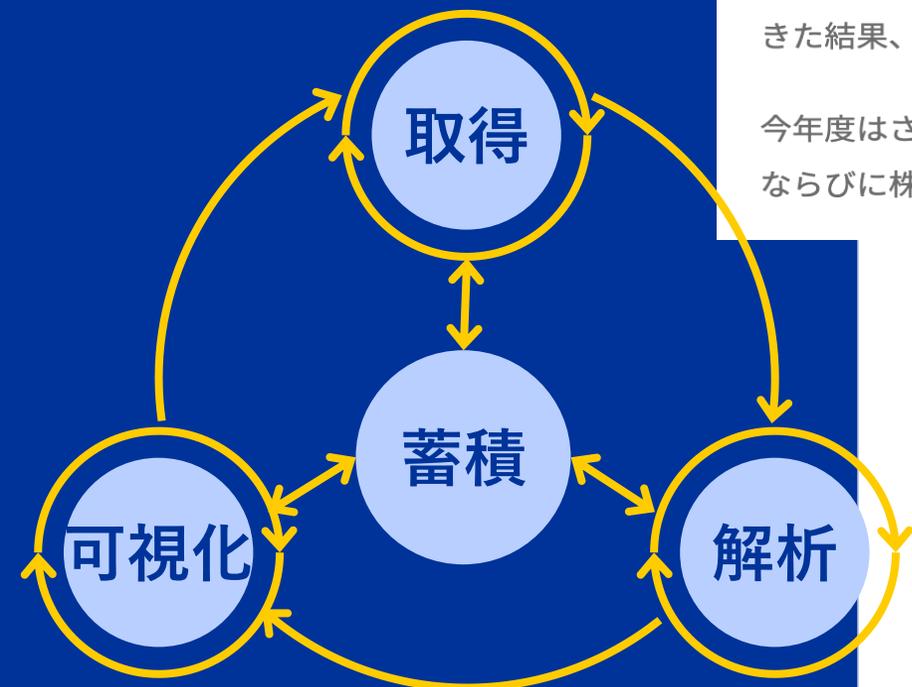
tableau



※出典：当社ニュースリリース <https://sharing-innovations.com/news/8304/>

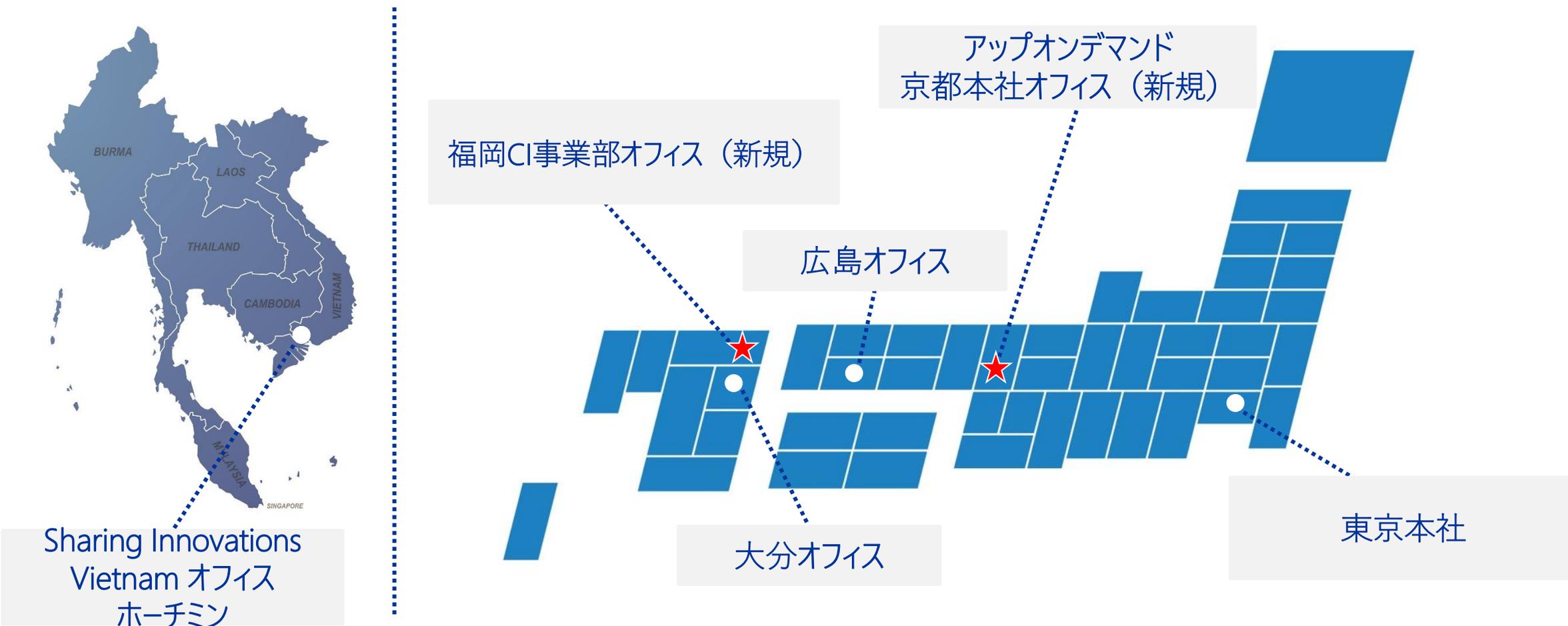
Tableau（Salesforce100%子会社）  
とのパートナー契約締結から

# 10ヶ月でランクUP



セールスフォース・ドットコム認定コンサルティングパートナーであるアップオンデマンド社（京都）を子会社化し、関西圏におけるSalesforce案件受注拡大に着手。あわせて、福岡にSalesforce案件の営業拠点新設、九州圏での需要にも対応する体制構築。全国からのSalesforce案件受注へ。

< 当社グループ事業拠点一覧 >



Salesforce案件の  
受注は引き続き好調

人材の戦力化が

想定以上に  
進捗

	(参考) FY2020通期実績	修正前 FY2021通期予算	修正後 FY2021通期予算	増減率
売上高	3,782	4,413	<b>4,413</b>	-
営業利益	273	324	<b>424</b>	<b>30.9%</b>
経常利益	275	324	<b>427</b>	<b>31.8%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	176	211	<b>277</b>	<b>31.6%</b>

デジタルトランスフォーメーション事業	(参考) FY2020通期実績	修正前 FY2021通期予算	修正後 FY2021通期予算	増減率
売上高	3,385	4,025	<b>4,025</b>	-
セグメント利益	361	451	<b>551</b>	22.2%

プラットフォーム事業	(参考) FY2020通期実績	修正前 FY2021通期予算	修正後 FY2021通期予算	増減率
売上高	396	387	<b>387</b>	-
セグメント利益	47	41	<b>46</b>	13.1%

▶ 利益ベースで30%上方修正



- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要・事業内容**
- 03 当社事業が属する市場概況
- 04 当社の強み
- 05 中長期の成長戦略

# ITエンジニアの教育・育成で 日本の発展と生産性向上を牽引する

## DX事業

### クラウドインテグレーション

Salesforceを中心とした  
クラウド導入によるDX支援



セグメント売上

33.8億円 2020年  
40.2億円 2021年 予算

### システムソリューション

スマホ/Webアプリ、業務システム  
開発を中心としたDX支援



セグメント利益

3.6億円 2020年  
5.5億円 2021年 予算

## PF事業



- ✓ iPhone/Androidアプリにて、全国950名を超す鑑定師にチャットで相談できる占いサービス
- ✓ 文字数に応じて課金。チャット以外にも、電話やメールでも相談可能
- ✓ 鑑定実績は2021年6月に120万件を突破。2020年12月期の平均月間利用者数は8,400人超

セグメント売上

3.9億円 2020年  
3.8億円 2021年 予算

セグメント利益

0.4億円 2020年  
0.4億円 2021年 予算

## 数字で見るシェアリングイノベーションズ

---

エンジニア職

約85%



男女比

6:4



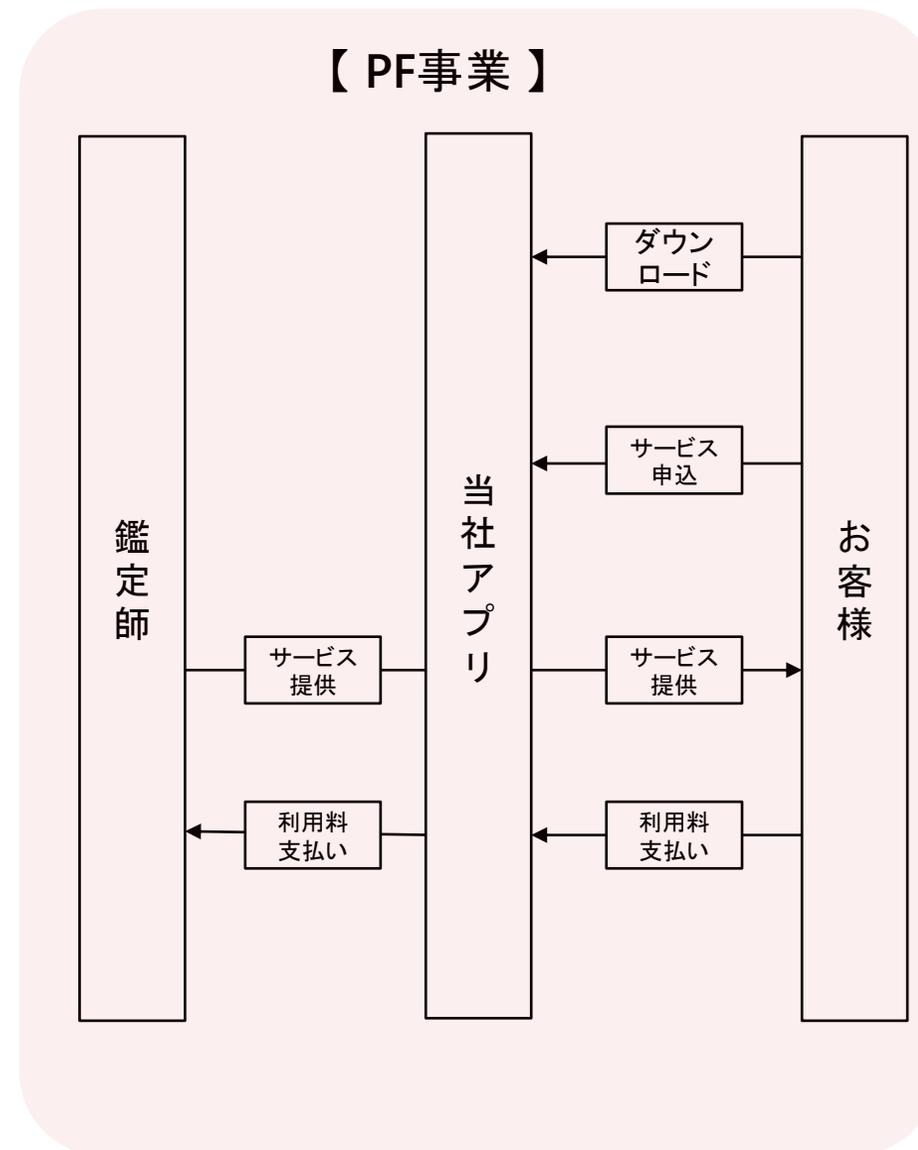
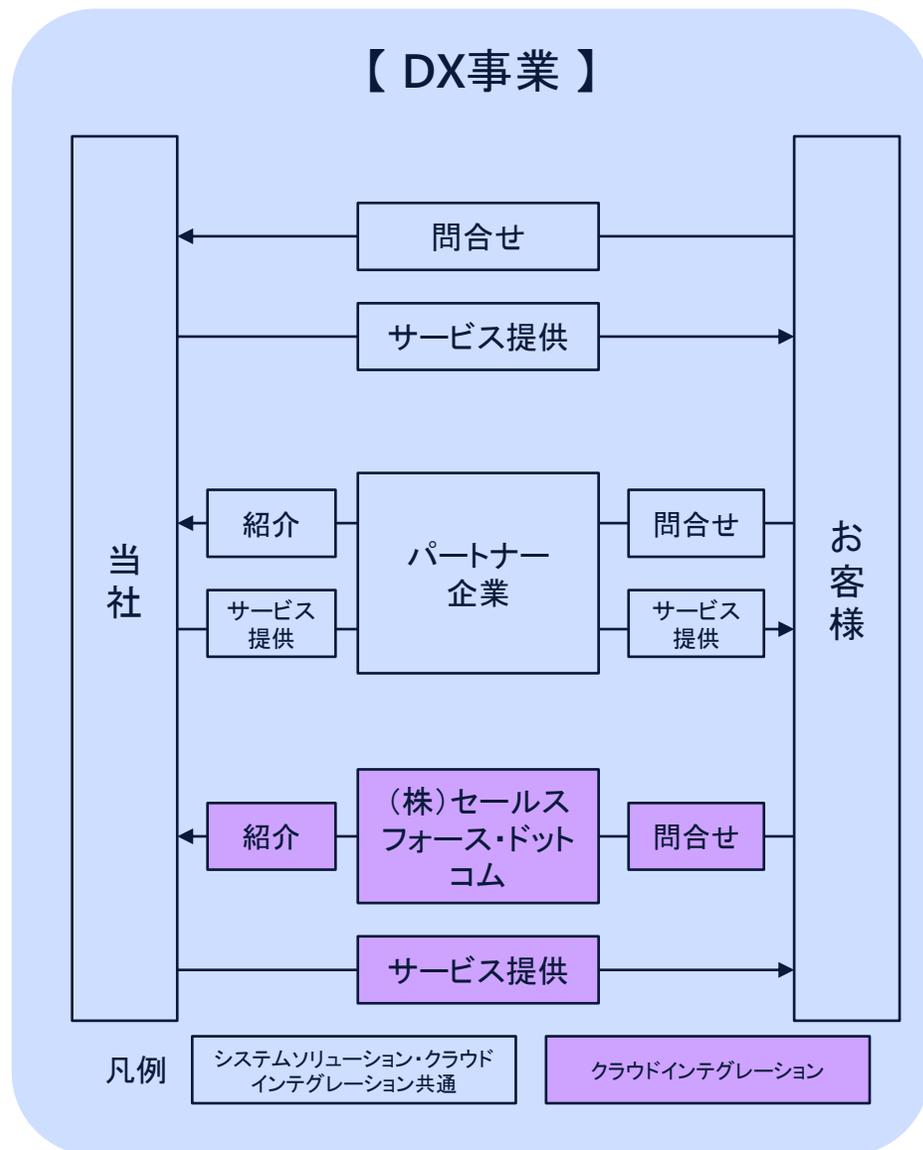
平均年齢

31歳



※2021年4月1日現在

## 事業系統図



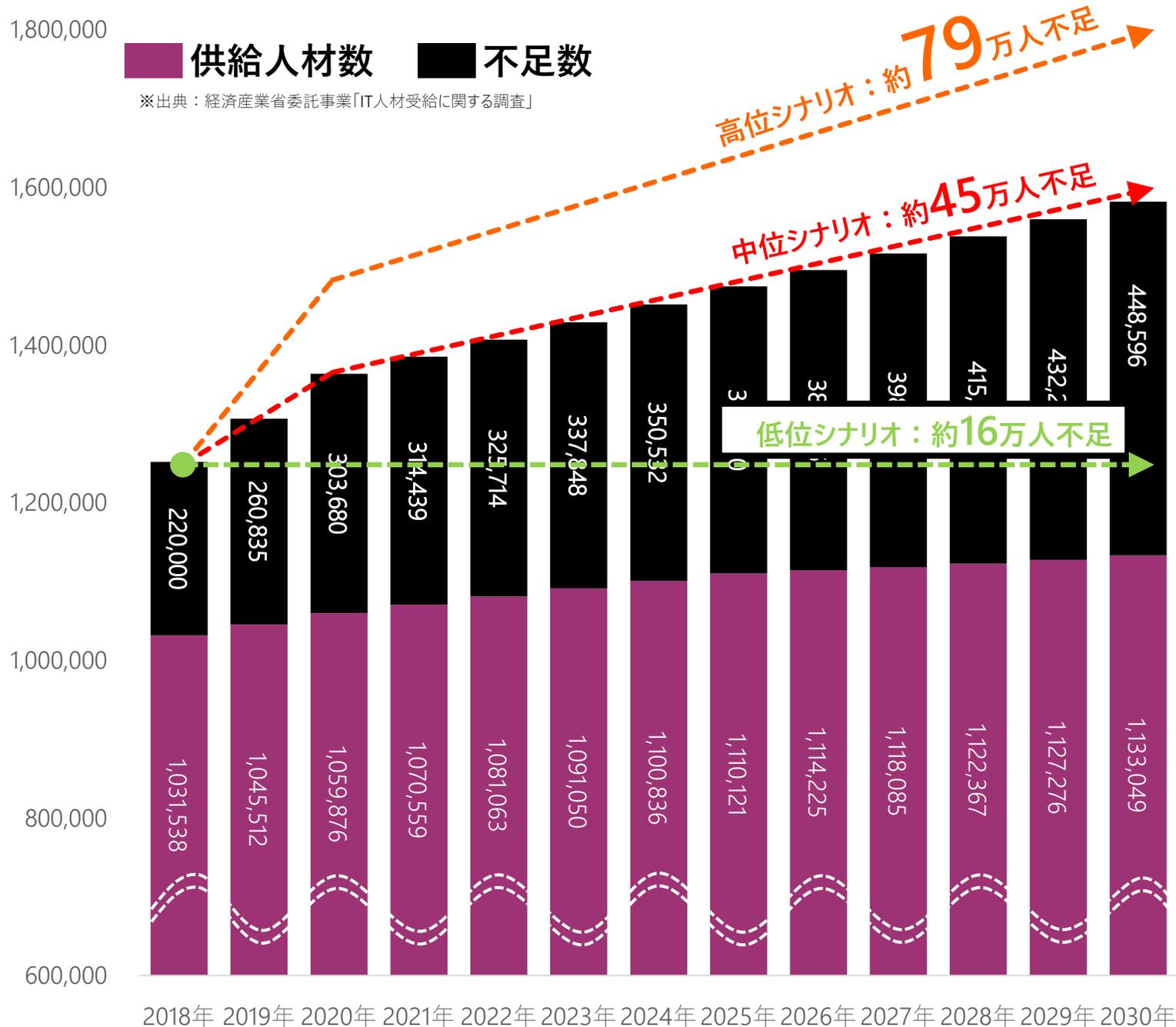
※ クラウドインテグレーションは主に(株)セールスフォース・ドットコムから顧客企業の紹介を頂いております。



- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要・事業内容
- 03 当社事業が属する市場概況**
- 04 当社の強み
- 05 中長期の成長戦略

IT人材は2030年には最大  
79万人不足と予測

需要過多は続くと想定



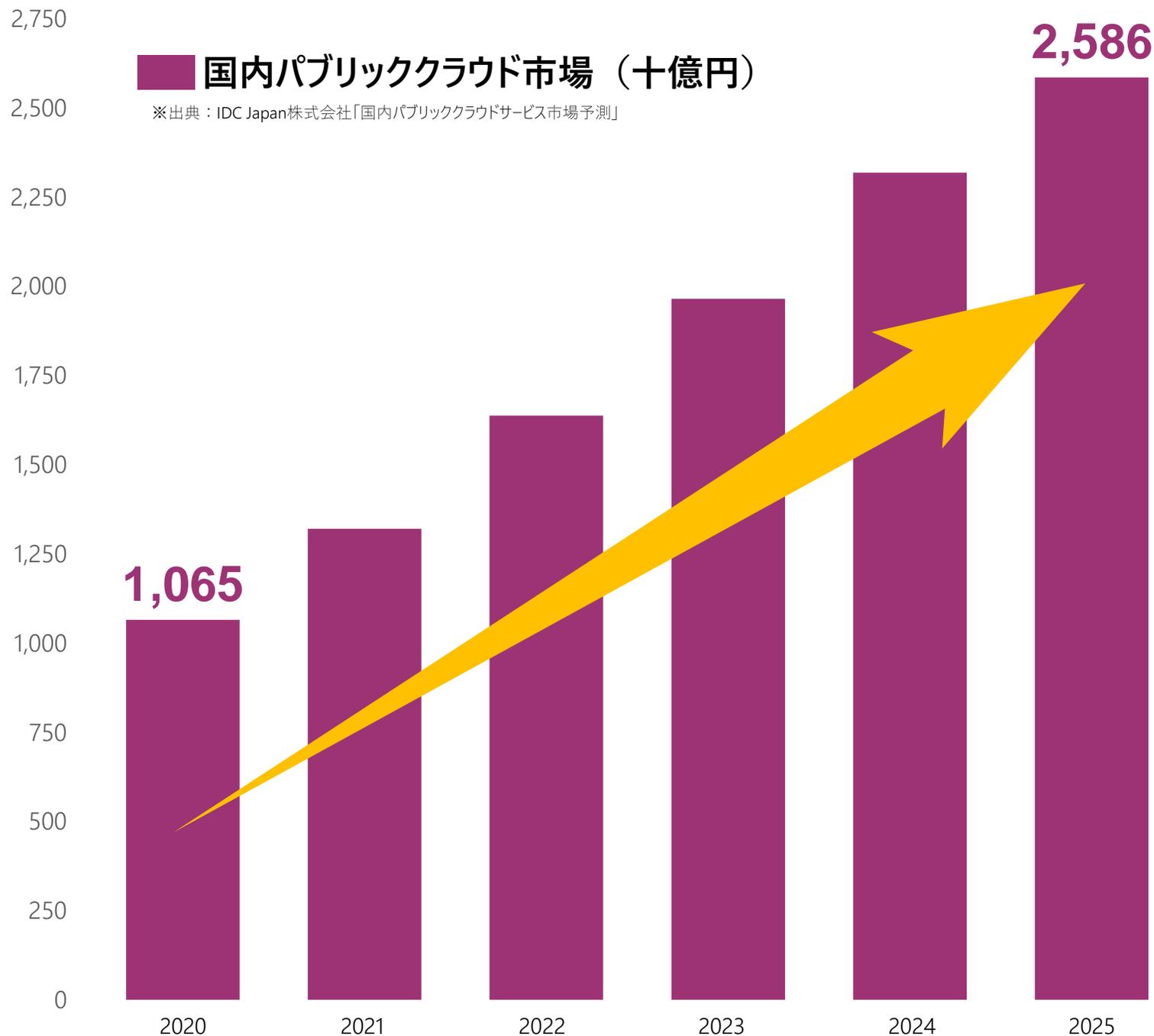
国内パブリッククラウド市場  
は2020年～2025年まで  
年間平均成長率

**19.4%**で推移

2025年の市場規模は

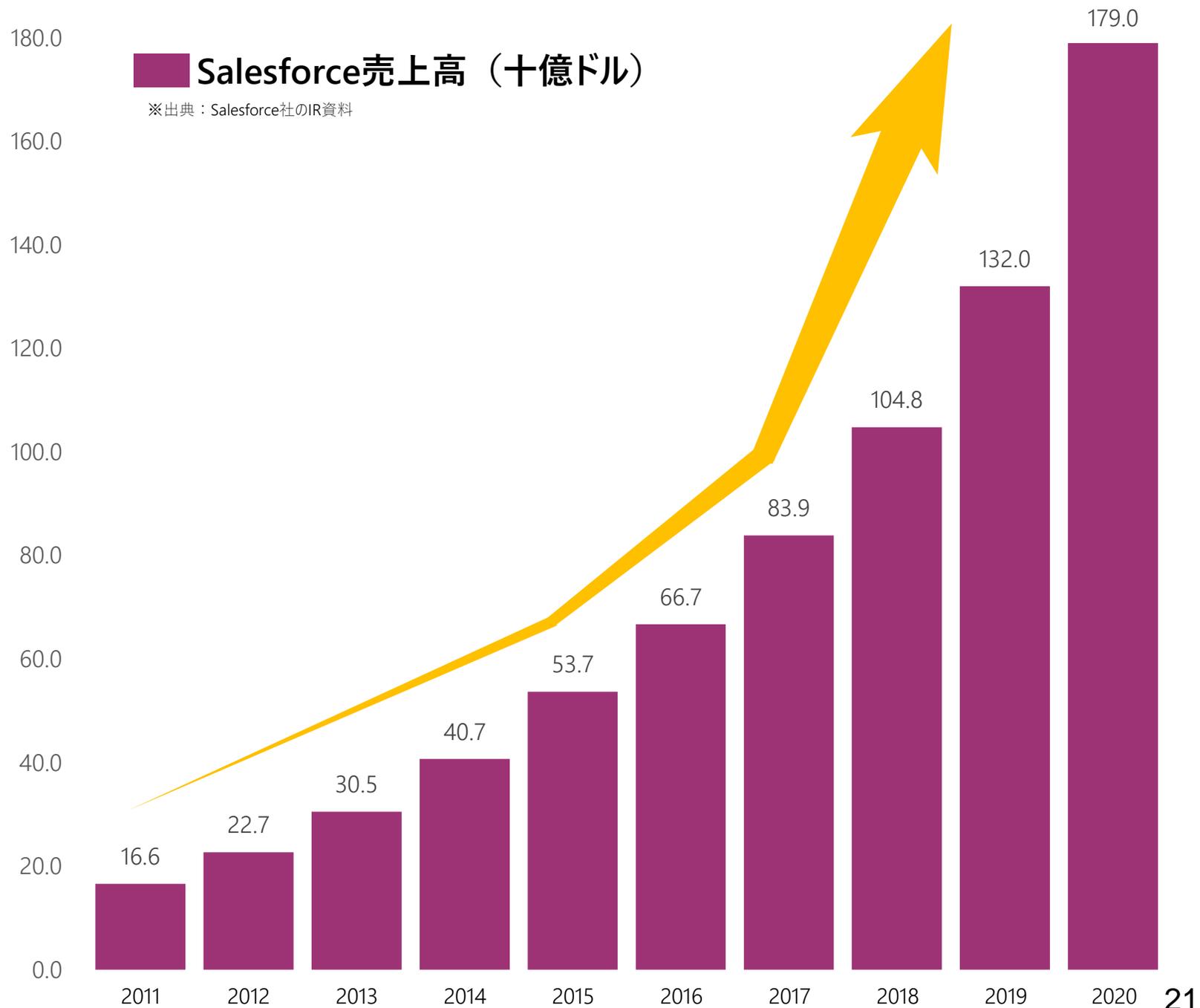
2020年比**2.4倍**の

**2兆5,866億円**と予想



当社が主に手掛ける  
Salesforceの成長率は

約 **30%**

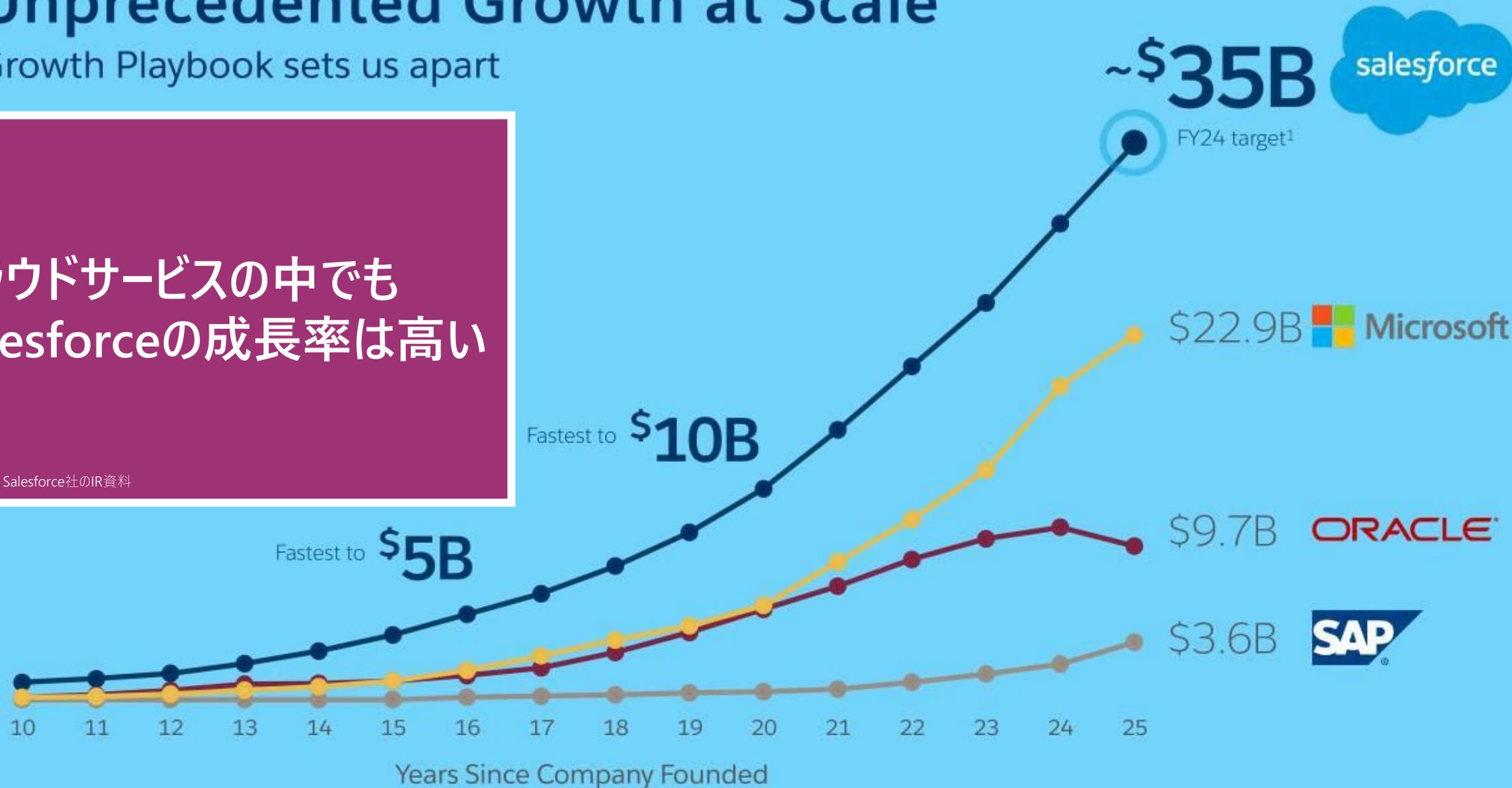


# Unprecedented Growth at Scale

Growth Playbook sets us apart

クラウドサービスの中でも  
Salesforceの成長率は高い

※出典：Salesforce社のIR資料



Note: Salesforce revenue of \$5.4B in FY15 and \$10.5B in FY19. Source for Microsoft, Oracle, and SAP revenues: FactSet.

<sup>1</sup>FY20: High end of FY20 revenue guide of \$16.99B to \$17.00B as of November 20, 2019. FY21: High end of FY21 revenue guide of \$20.9B to \$21B as of November 20, 2019. FY24: Long range target for FY24 high end of range \$34B to \$35B as of November 20, 2019. Guidance excludes future M&A.

Salesforceは世界的なクラウド事業者の中でも「リーダー」として評価され、かつ急成長中



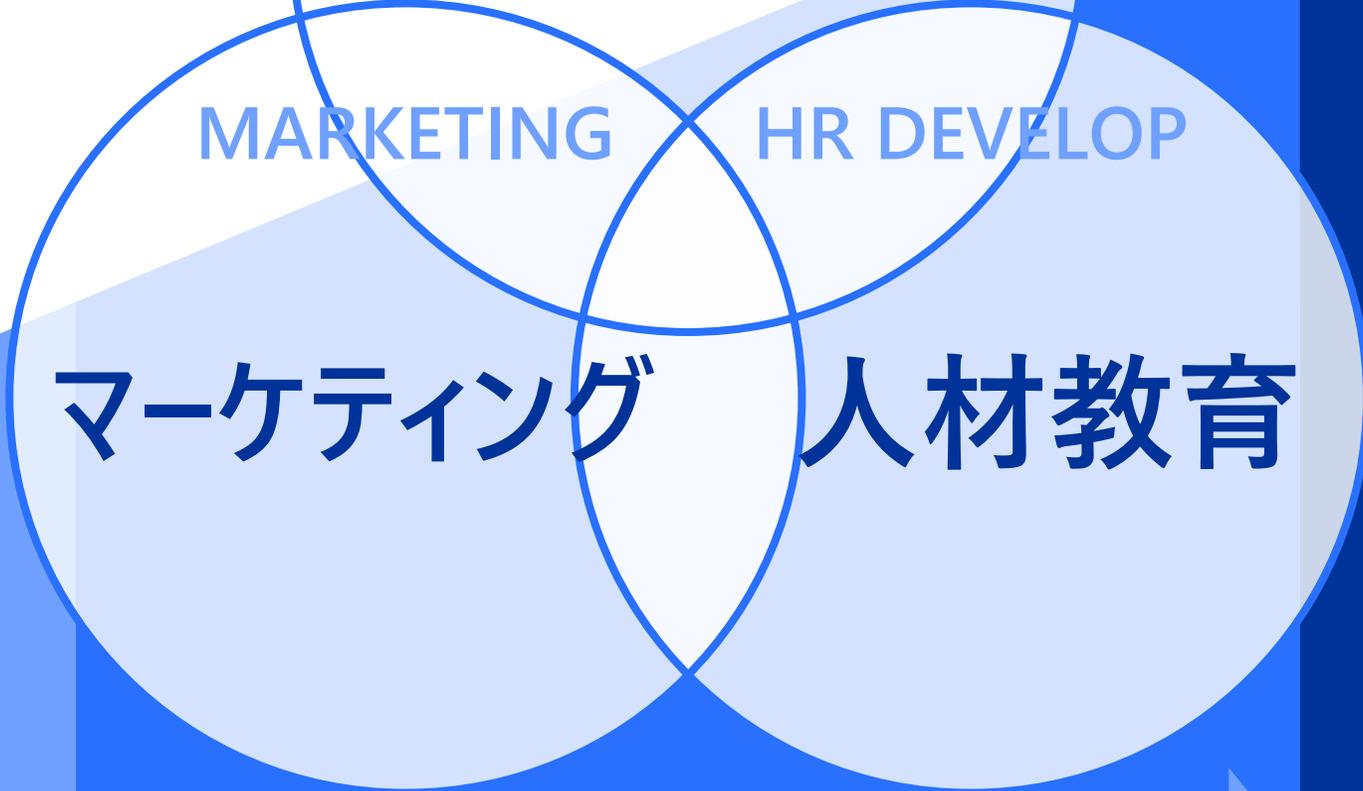


- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要・事業内容
- 03 当社事業が属する市場概況
- 04 当社の強み**
- 05 中長期の成長戦略

強み



ONE STOP  
ワンストップ



成長速度

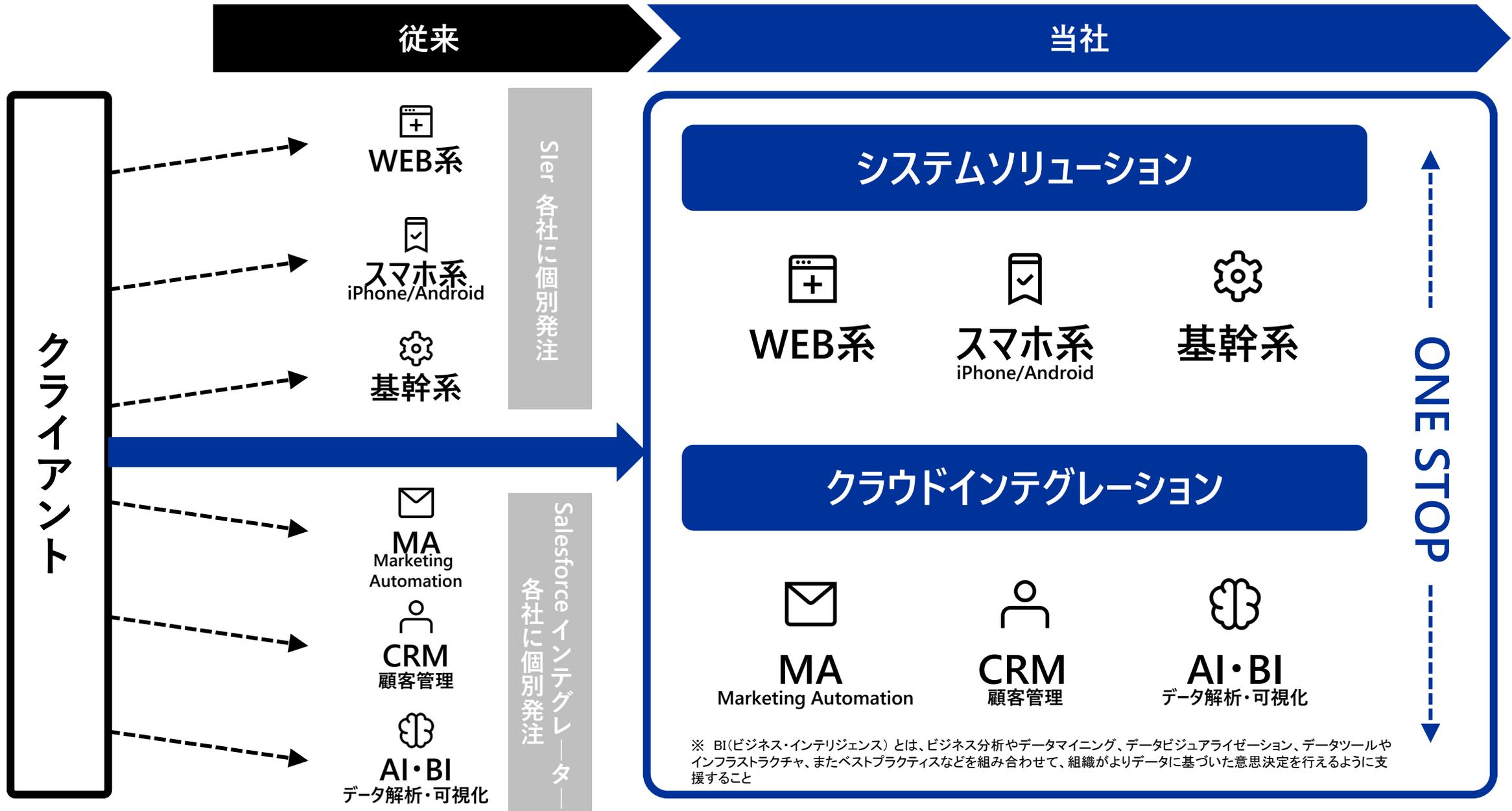


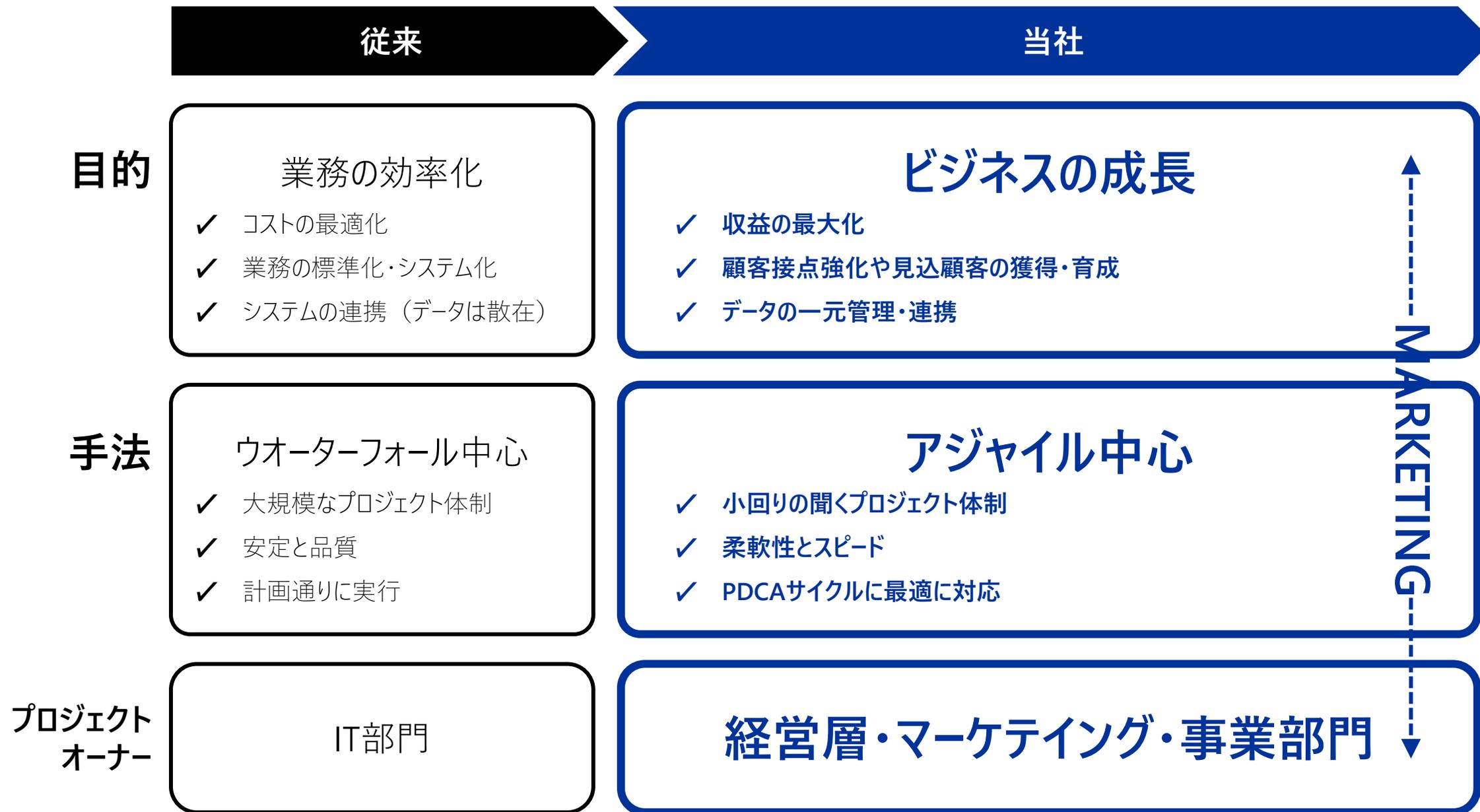
短期間での急成長を実現。  
今後も加速すべく、既存なら  
びに新規領域への投下リソ  
ースを明確に見極め、遂行

市場選定

DX >>クラウド>>Salesforce







クラウドインテグレーション事業：人材育成

Salesforce関連技術を分野ごとにバランスよく教育

104名、308個の  
資格保有 (2021年7月1日現在)

Salesforce社のAI基幹プロダクト『Einstein』に関しては

日本でNO.1

日本で当資格の  
保有者数NO.1

## MARKETING

## ENGINEERING

開発者・アーキテクト

## OPERATION

管理者・コンサルタント

Salesforce 認定  
Pardotコンサルタント

8  
名

Salesforce 認定  
上級Platformデベロッパー

6  
名

Salesforce 認定  
上級アドミニストレーター

12  
名

Salesforce 認定  
Pardotスペシャリスト

42  
名

Salesforce 認定  
Platformデベロッパー

13  
名

Salesforce 認定  
アドミニストレーター

105  
名

Salesforce 認定  
Marketing Cloud  
コンサルタント

1  
名

Salesforce 認定  
Platformアプリケーション  
ビルダー

14  
名

Salesforce 認定  
Salescloud  
コンサルタント

17  
名

Salesforce 認定  
Marketing Cloud  
メールスペシャリスト

2  
名

Salesforce 認定  
Marketing Cloud  
デベロッパー

1  
名

Salesforce 認定  
Servicecloud  
コンサルタント

22  
名

Salesforce 認定  
Marketing Cloud  
アドミニストレーター

5  
名

Salesforce 認定  
Heroku Architecture  
Designer

3  
名

Salesforce 認定  
Experience Cloud  
コンサルタント

11  
名

Salesforce 認定  
Tableau CRM and  
Einstein Discovery  
コンサルタント

38  
名

Salesforce 認定  
JavaScript  
デベロッパー

1  
名

Salesforce 認定  
Field Service  
コンサルタント

7  
名

# Salesforceから 人材育成に関して受賞 (2020年6月)



2020.06.05

お知らせ

## Salesforce Partner Summit 2020において、 Trailhead of the Year (企業部門)に選出されました

株式会社Sharing Innovations(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:飯田 啓之、以下Sharing Innovations)は、株式会社セールスフォース・ドットコムが主催する、Salesforce Partner Summit 2020において、Trailhead of the Year (企業部門)に選出されました。

この賞は、2019年度、セールスフォース・ドットコム が提供する、最新スキルを習得するラーニングシステム「Trailhead」で1年間で取得した従業員一人当たりの平均バッジ獲得数が最も多いパートナー企業に与えられる賞です。セールスフォース・ドットコムのパートナープログラムに参加している、数ある素晴らしいパートナー企業様の中から選出されています。

今後も、セールスフォース・ドットコムが提供する、CRM、マーケティング、開発・アーキテクトの各領域のプロダクトで、ナレッジを蓄積し、複数のクラウド製品や、最新のクラウド製品、ISVアプリなどを含めた応用的開発を可能にする社内体制を構築してまいります。

# 当社の 対象市場

大企業500億以上  
氷山の一角

約3500社

中堅3-500億  
約2100社

中堅1-300億  
約9800社

中堅50-100億  
約13500社

中小企業5-50億  
約18000社

小規模・SOHO5億未満  
約4000000社

市場

プロジェクトの  
リスク

エンジニア  
リソース

大企業を対象とする  
Salesforce  
インテグレーター

**当社**  
(大企業以外を対象とするインテグレーター)

大企業向けが強い

ボリュームゾーンを  
対象としており  
事業機会が多い

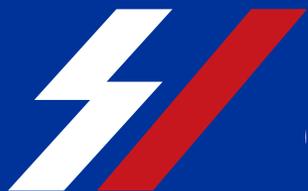
難易度の高い  
大規模プロジェクトを  
時間をかけて回すため  
リスクが高い

プロジェクト  
一件あたりは  
適切にリスク管理  
しやすい規模

経験かつ  
スキルが豊富な  
エンジニアを  
多数揃える  
必要がある

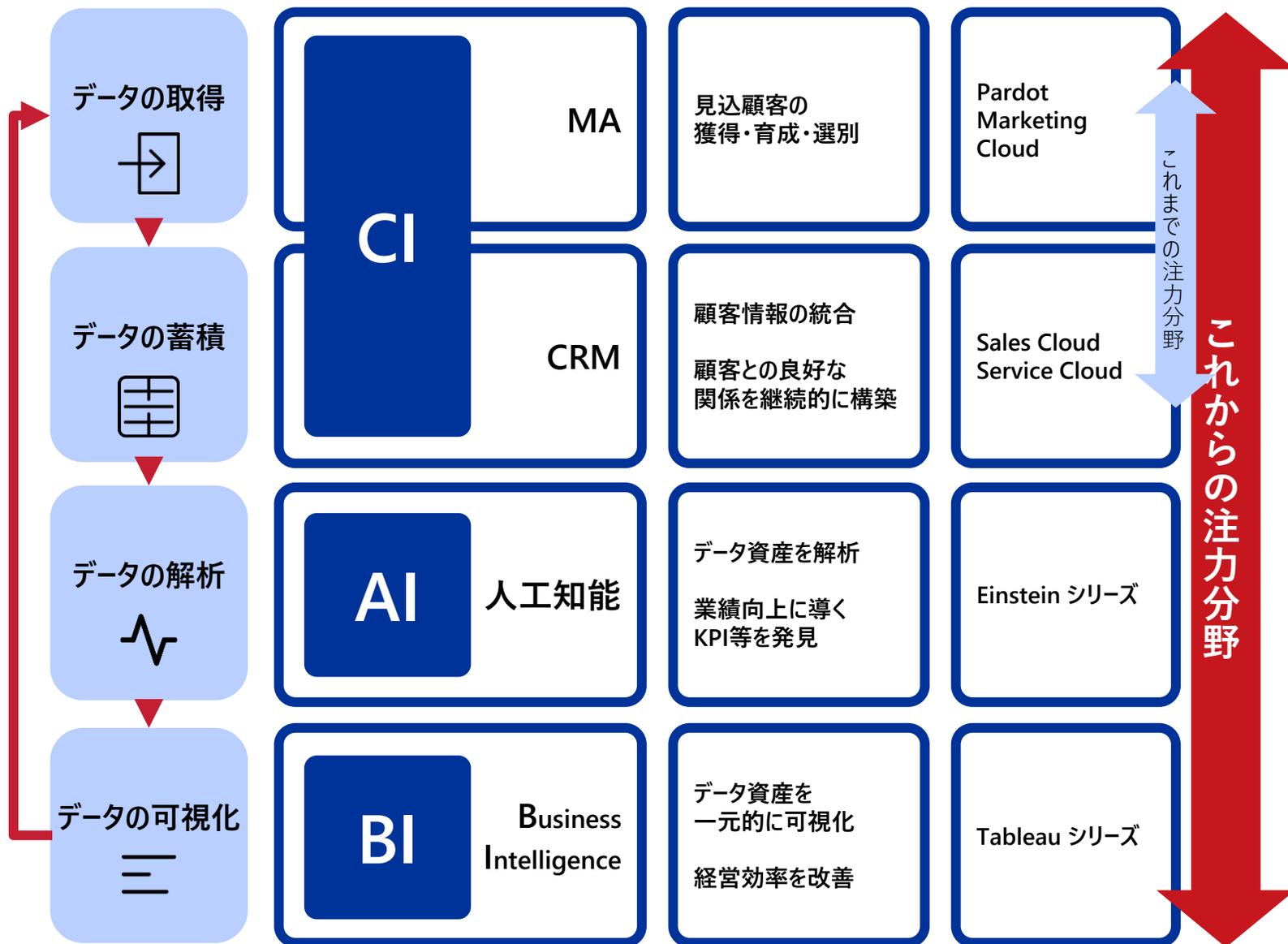
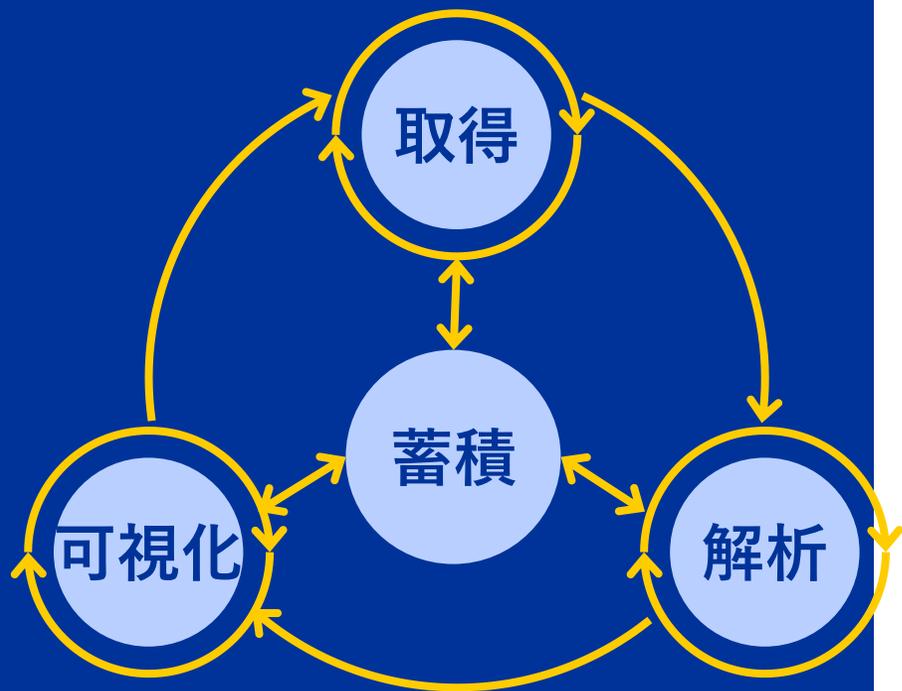
しっかりとした  
教育体制をもとに、  
エンジニアを  
早期に戦力化できる

※出典：帝国データバンク社のデータをもとに当社作成



- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要・事業内容
- 03 当社事業が属する市場概況
- 04 当社の強み
- 05 中長期の成長戦略**

# 「AI×BI×CI」で顧客企業のDXを一気通貫で支援



IPO以降は、  
既存事業の持続的な成長をベースに  
クラウドインテグレーションの  
新領域（AI x BI）を開拓していく

創業

IPO

CLOUD INTEGRATION 新領域

AI

CLOUD INTEGRATION 新領域

BI

既存DX事業の持続的成長

SS

CI

PF事業の安定的運営

PF

## 将来の見通しに関する注意事項

- ◆ 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- ◆ 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- ◆ 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ◆ 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。