

株式会社 Sharing Innovations（証券コード：4178）

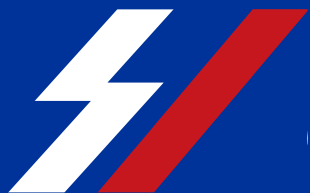
2021年度 12月期 第3四半期 決算補足資料

2021年11月12日



- 前年同期比で、売上20%増・営業利益62%増
- Tableau※関連ならびにストックビジネスが徐々に進捗
- 西日本エリアでの事業拡大に弾み
（受注金額は前3Q比で400%増）

※ Salesforce.com社の子会社であるTABLEAU SOFTWARE, LLCが提供するビジネス・インテリジェンス(BI)ツール。
BI(ビジネス・インテリジェンス)とは、ビジネス分析やデータマイニング、データビジュアライゼーション、データツールやインフラストラクチャ、またベストプラクティスなどを組み合わせて、組織がよりデータに基づいた意思決定を行えるように支援すること



- 01 2021年第3四半期概況**
- 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

売上高：20%増

営業利益：62%増

< 全社業績 >

(百万円、%)

	(前年同期)		増減率
	FY2020 3Q累計	FY2021 3Q累計	
売上高	2,748	3,297	20%
売上総利益	554	782	41%
販売管理費	387	510	32%
営業利益	167	271	62%
EBITDA	224	325	45%
EBITDAマージン	8%	10%	+2pt
経常利益	168	275	63%
親会社株主に帰属する当期純利益	95	181	89%

デジタルトランスフォーメーション事業	FY2020 3Q累計	FY2021 3Q累計	増減率
売上高	2,453	3,017	23%
セグメント利益	228	374	64%

プラットフォーム事業	FY2020 3Q累計	FY2021 3Q累計	増減率
売上高	298	292	-2%
セグメント利益	33	37	14%

DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

クラウドインテグレーション（CI）

Salesforce/Tableau導入によるDX支援



システムソリューション（SS）

オープン系技術やIaaS（AWS/GCP/Azure）を用いたスクラッチ開発でのDX支援



WEB



スマホ

iPhone/Android



基幹系

セグメント売上

40.2億円

セグメント利益

5.5億円

※ 数字は2021年予算

PF事業



✓ iPhone/Androidで、1,000名以上の鑑定師にチャットで相談できる占いサービス。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

3.8億円

セグメント利益

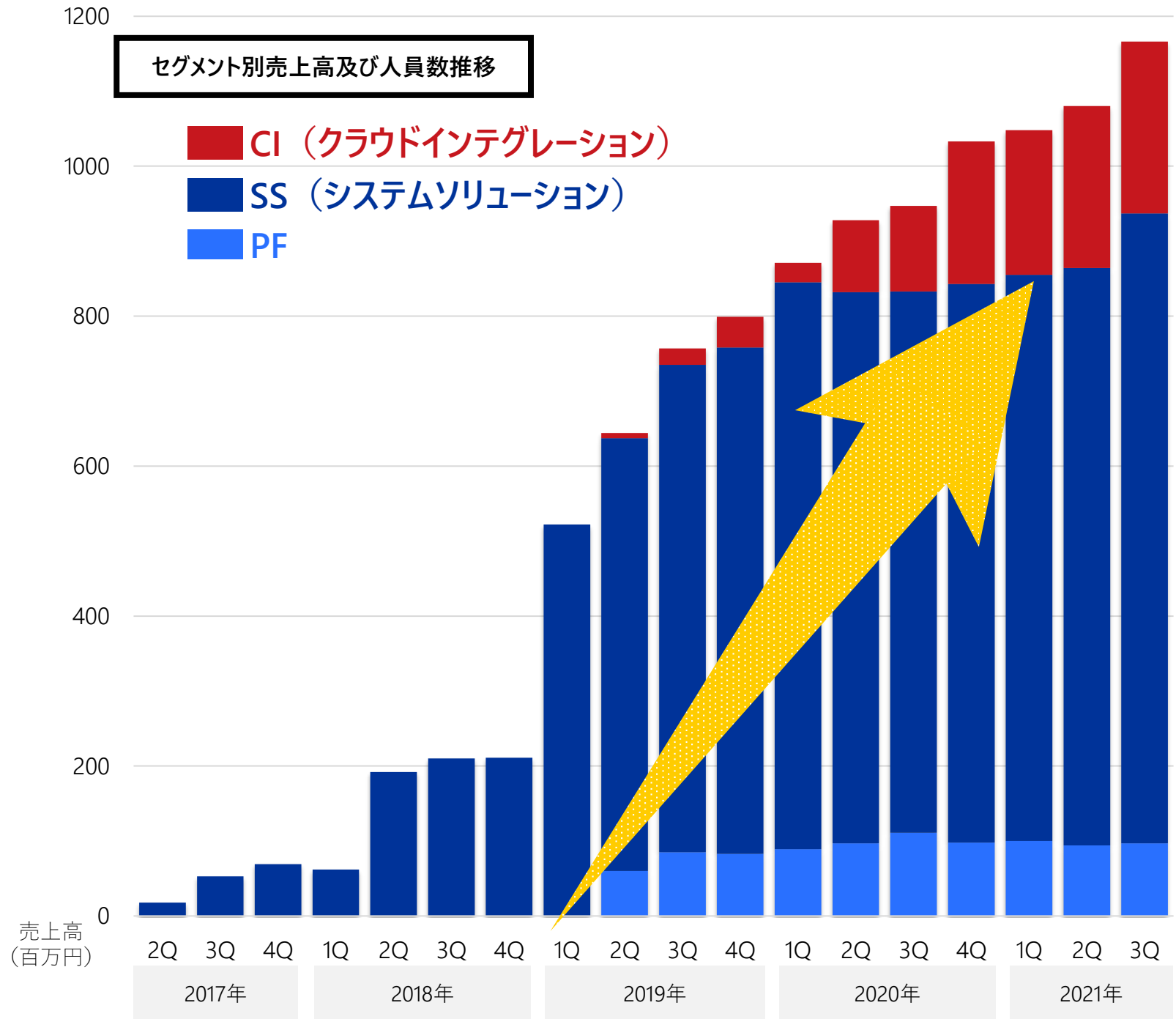
0.4億円

※ 数字は2021年予算

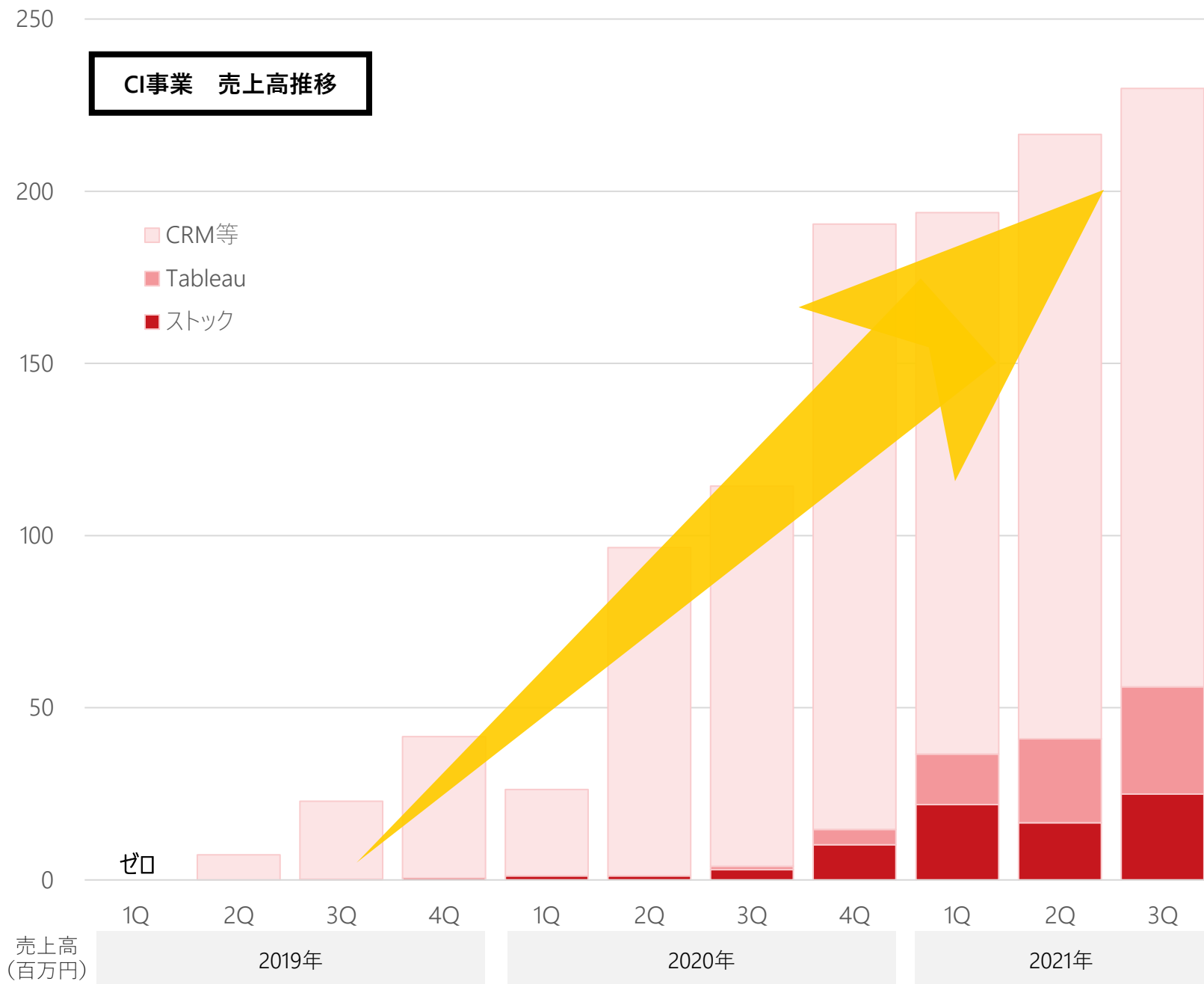
四半期での

最高売上を更新

※ 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



Tableau関連が順調な立ち上がりを見せるとともに、 ストックビジネスも徐々に進展



Salesforce西日本パートナー会より
「Agile Integration Partner of the Year」受賞



6月末に京都、7月頭に福岡でSalesforce事業の拠点を追加して5ヶ月で、西日本エリアでの実績が評価される

西日本エリアでの受注金額

前3Q比400%増

Salesforce西日本パートナー会から「Agile Integration Partner of the Year」受賞のお知らせ（11月8日）

✓ セールスフォース社から、西日本エリアでの実績を評価される

<https://sharing-innovations.com/news/9429/>

クラウドインテグレーション事業拡大に伴う福岡オフィス新設のお知らせ（7月7日）

✓ 福岡にSalesforce事業拠点新設、九州進出

<https://sharing-innovations.com/news/8678/>

株式会社アップオンデマンドの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ（6月30日）

✓ 京都のセールスフォース公認パートナーがグループ入り、関西進出

<https://sharing-innovations.com/news/8542>

Salesforce Partner Summit 2021「Agile Integration Partner of the Year」（5月27日）

✓ セールスフォース社の全公認パートナー約500社の中から受賞

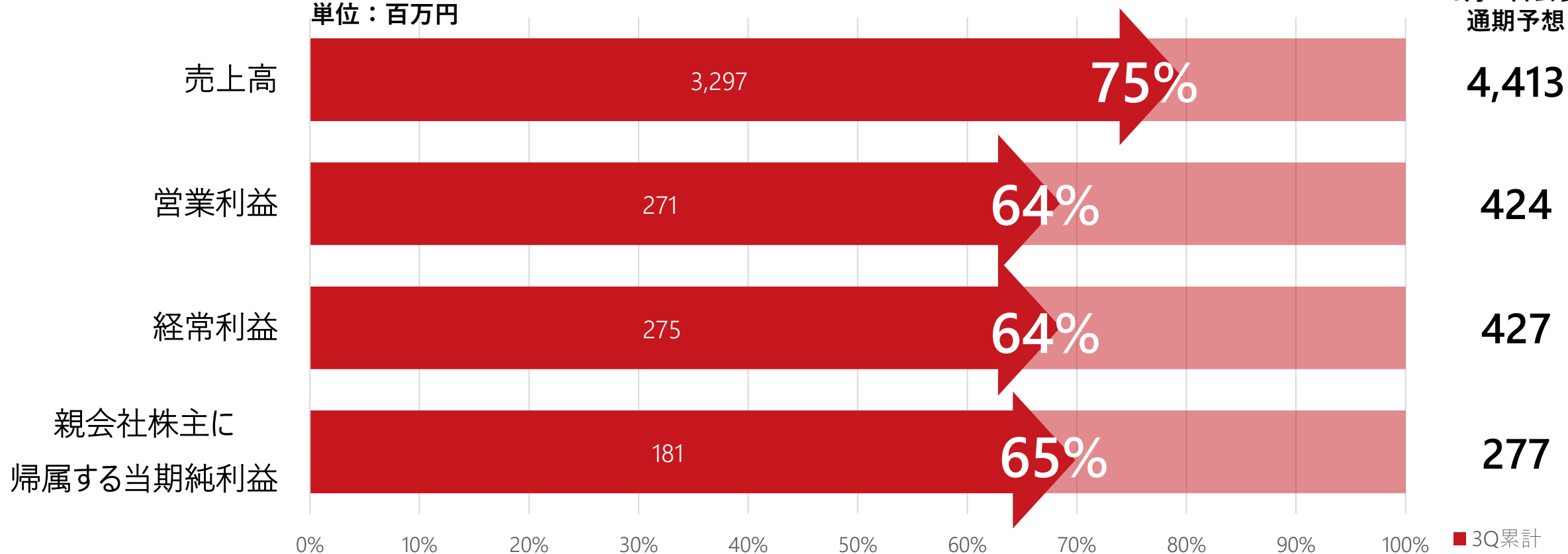
<https://sharing-innovations.com/news/8257/>

3Qは計画通りに推移、残す4Qは年末にかけて多くのプロジェクト完了時期であり、年内納品に向けてラストスパート

< 通期業績予想に対する3Q進捗率 >

単位：百万円

8月11日公表
通期予想

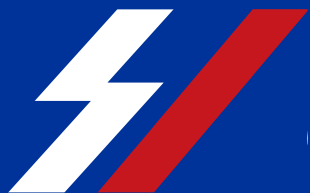


IPO時の公募増資により
現預金（流動資産）
及び純資産が増加

財務体質は盤石

(百万円)

	FY2020 4Q	FY2021 3Q	増減額
流動資産	1,014	1,439	424
固定資産	560	529	-31
資産合計	1,575	1,969	393
流動負債	532	537	5
負債合計	532	537	5
純資産合計	1,043	1,431	388
負債純資産合計	1,575	1,969	393



- 01 2021年第3四半期概況
- 02 会社概要**
- 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

企業名	株式会社 Sharing Innovations
所在地	東京都 渋谷区恵比寿四丁目 2 0 番 3 号 恵比寿ガーデンプレイスタワー 5 階
社員数	287名 (2021年4月1日現在)
資本金	429百万円
代表者	飯田啓之 (代表取締役社長) ・ 柳径太 (代表取締役会長)
事業内容	デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業 ・ クラウドインテグレーション (CI) ・ システムソリューション (SS) プラットフォーム (PF) 事業
主な関連会社	株式会社 Orchestra Holdings (東証1部：証券コード6533、親会社) Sharing Innovations Vietnam Co.,Ltd. (ベトナム・ホーチミン、100%子会社) 株式会社アップオンデマンド (京都府京都市、100%子会社)
事業拠点	東京本社 : 東京都渋谷区恵比寿四丁目 2 0 番 3 号 恵比寿ガーデンプレイスタワー 5 階 広島オフィス : 広島県広島市中区橋本町9-7ビル博丈8階 福岡オフィス : 福岡県福岡市博多区博多駅東2-4-17 第6岡部ビル5F 福岡CIオフィス : 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1 JR博多ビル3F 大分オフィス : 大分県大分市東春日町17番19号 大分ソフィアプラザビル4F ベトナム : 101 DC Tower, 111D Ly Chinh Thang St, W 7, D3, HCMC, Vietnam

シェアリングイノベーションズ 拠点一覧



ホーチミンオフィス
(Sharing Innovations
Vietnam)

福岡CI事業部オフィス
+ 福岡オフィス

広島オフィス

京都オフィス
(アップオンデマンド社)

大分オフィス

東京本社

飯田 啓之

代表取締役社長

NTT、エムアウトを経て2007年ムロドー創業。2008年シリコンバレーで開催されたテクノロジーベンチャー企業のコンテスト『TechCrunch50』にて、世界3,000社の中からセミファイナリストに選出。2012年よりベトナム、タイなどに海外事業展開。2020年6月に当社参画、代表就任。

柳 径太

代表取締役会長

アクセンチュアにて戦略コンサルティングならびにシステムコンサルティングに従事後、数々の新規事業開発や経営企画業務を担当。2014年6月、当社グループ会社デジタルアイデンティティに参画し、マザーズ上場に尽力。2017年に同社取締役を経て、2019年1月に当社代表就任。

中川 義則

取締役：クラウドインテグレーション統括

セールスフォース・ドットコムにて、地域売上対前年比181%成長等の売上実績を成し遂げる。Pardot等のMA（マーケティング・オートメーション）関連の販売数は日本でも有数の実績をもつ。2019年1月に当社参画。Salesforceを軸としたクラウドインテグレーション事業を立上げ牽引。2020年8月、取締役就任。

女鹿 慎司

取締役：システムソリューション統括

データX（旧フロムスクラッチ）にてコンサルティングならびにメディア事業に従事した後、IT人材サービスを手掛けるクラフトリッジの代表に就任。2019年2月に当社参画、取締役就任。システムソリューション事業を統括。

小川 恭平

取締役CFO

あずさ監査法人、総合コンサルティングファーム、ベンチャー企業を経て、2020年1月に当社取締役CFOに就任。公認会計士。

上村 紀夫

社外取締役

大学病院の医師として医療業務に従事した後、2009年にエリクシアを創業し、これまで数々の企業に経営コンサルティング・産業医サービスを提供。ロンドン大学経営学修士（MBA）。

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

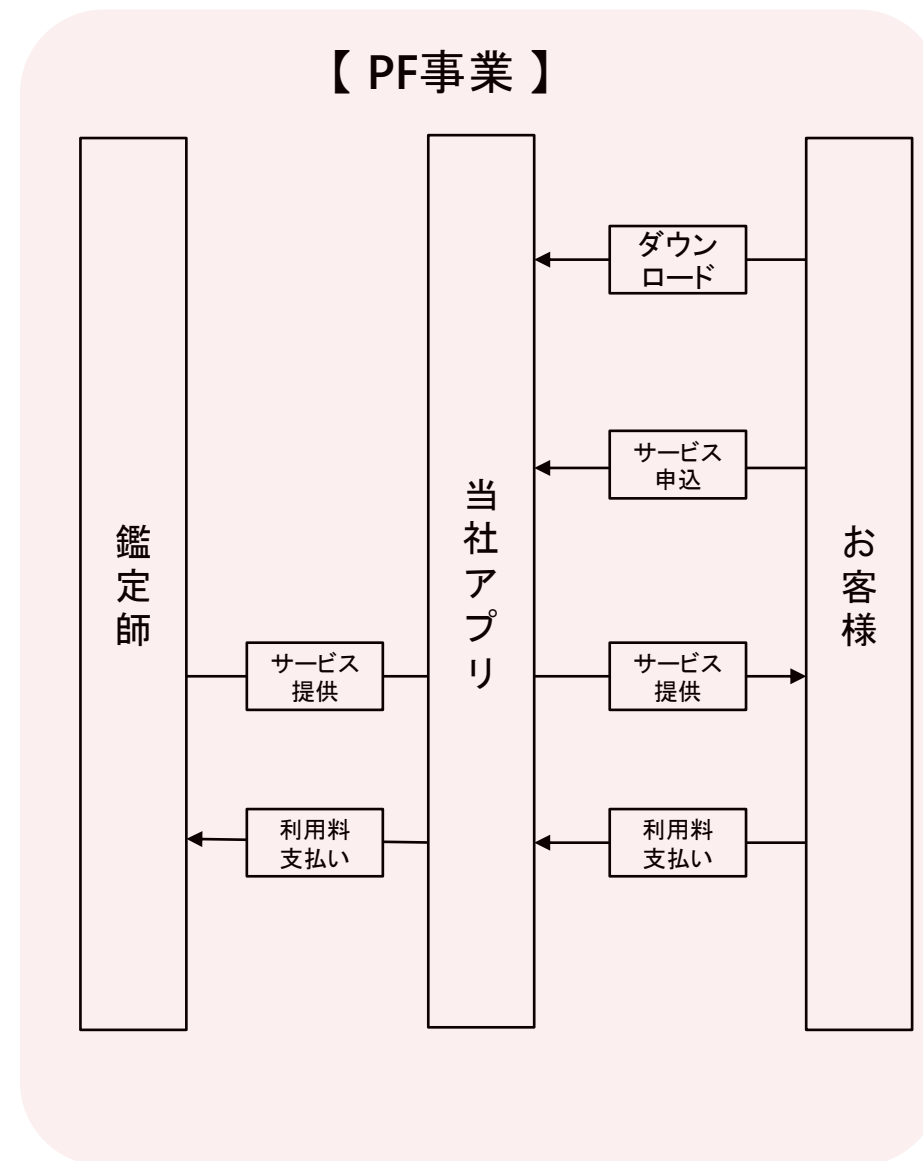
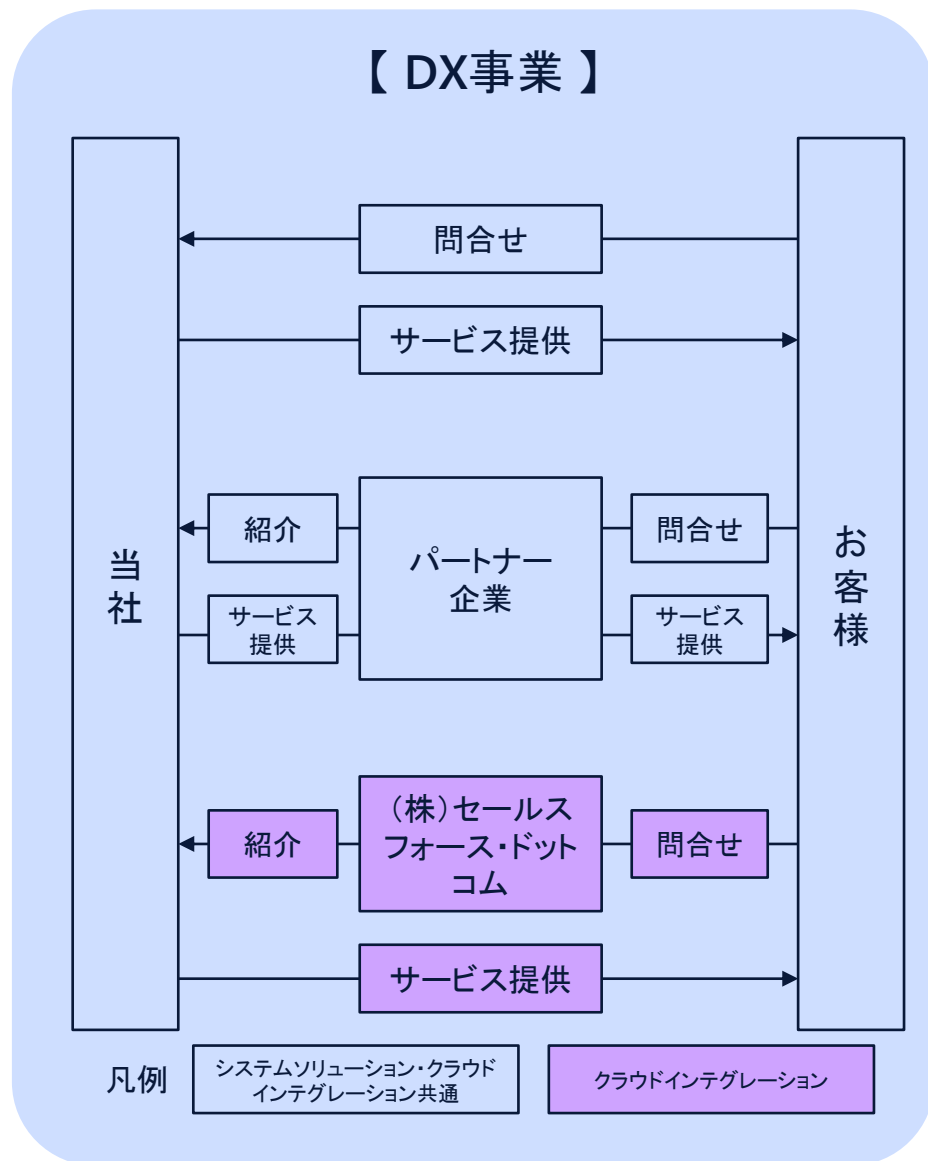


平均年齢

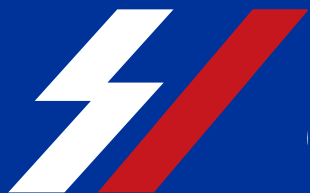
31歳



事業系統図



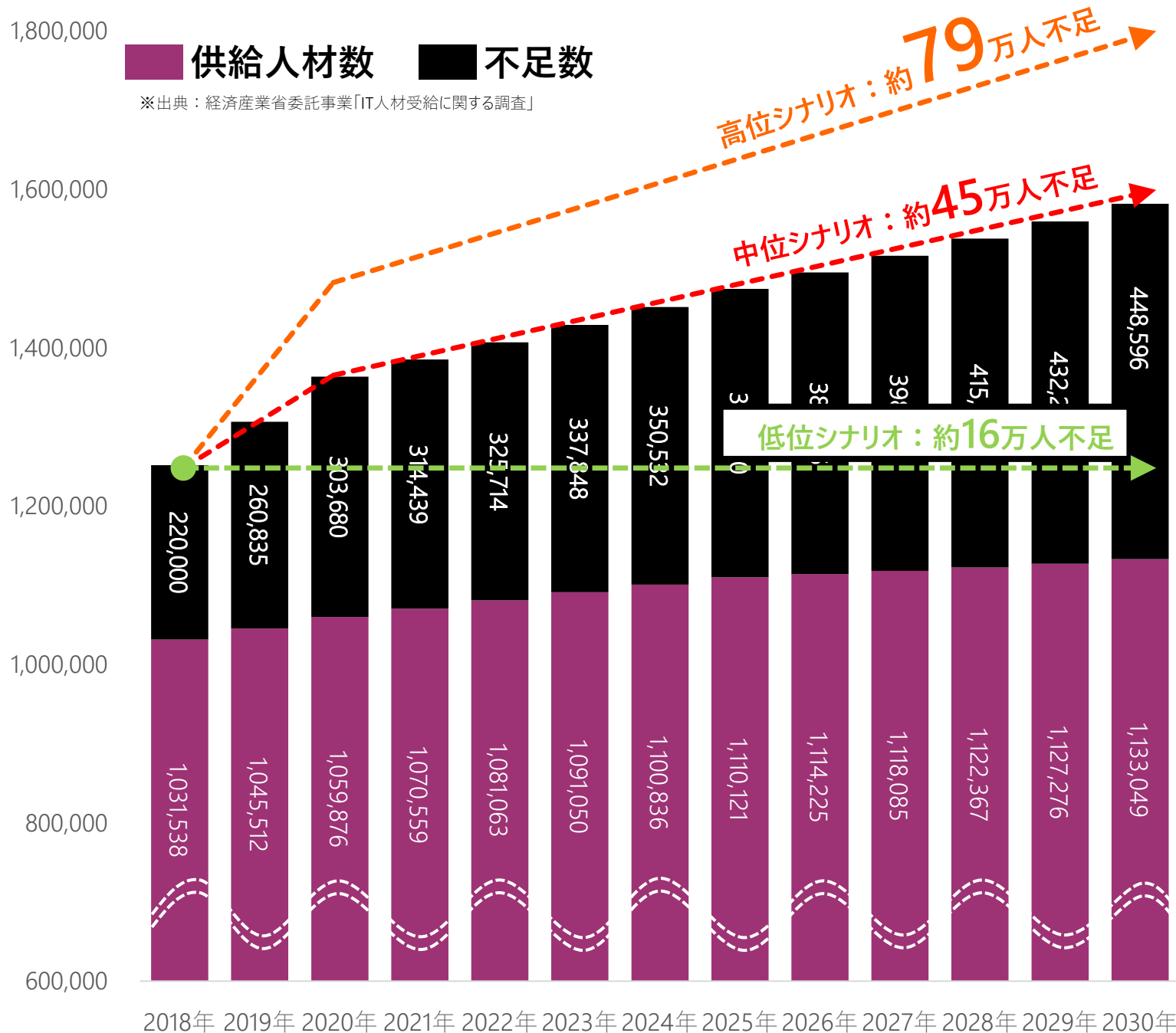
※ クラウドインテグレーションは主に㈱セールスフォース・ドットコムから顧客企業の紹介を頂いております。



- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要
- 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

18.4%で推移

2025年の市場規模は

2020年比**2.3倍**の

2兆9,134億円と予想

3,500

国内パブリッククラウド市場（十億円）

※出典：IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測」

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

2020

2021

2022

2023

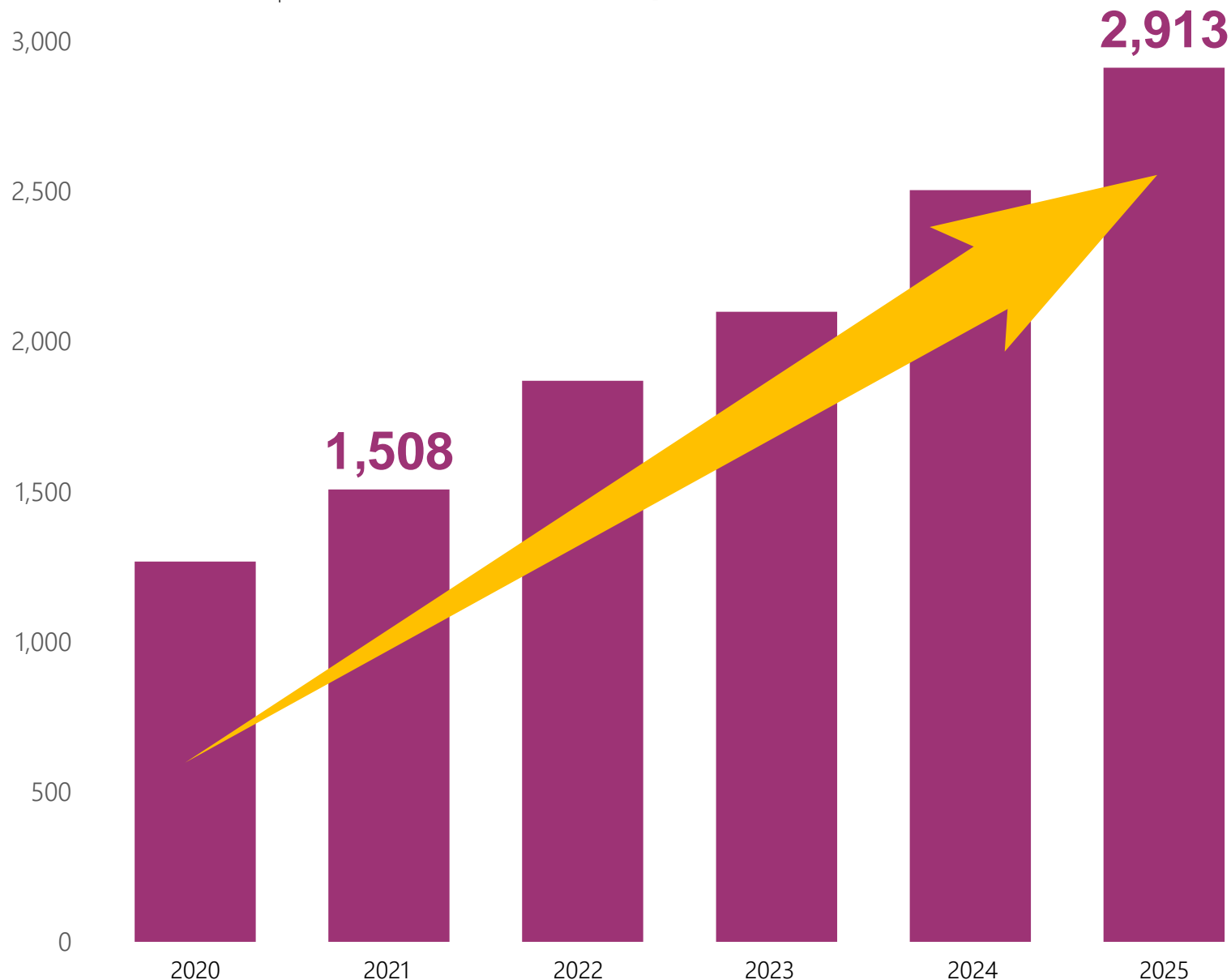
2024

2025

20

1,508

2,913

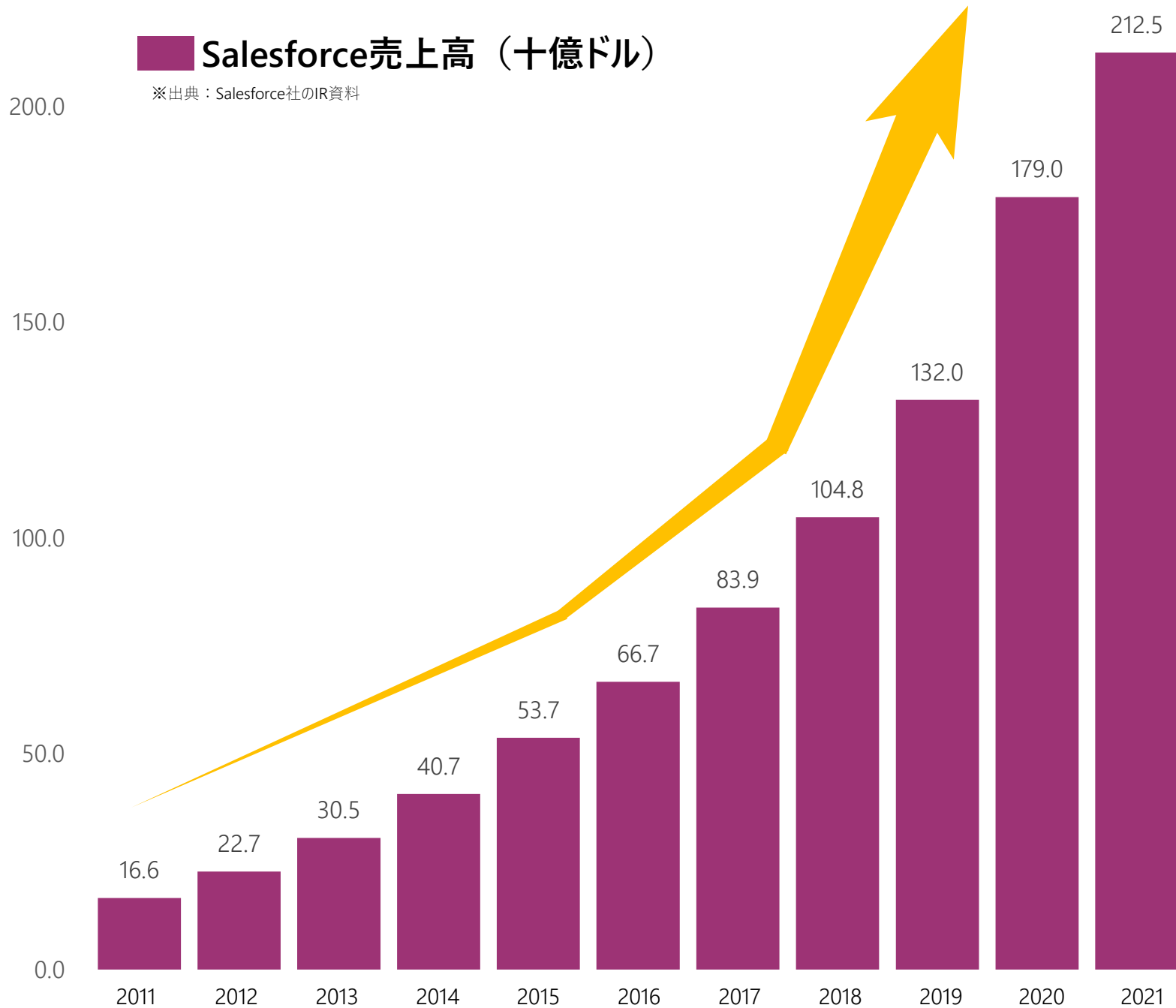


当社が主に手掛ける
Salesforceの成長率は

約 **29%**

■ Salesforce売上高（十億ドル）

※出典：Salesforce社のIR資料

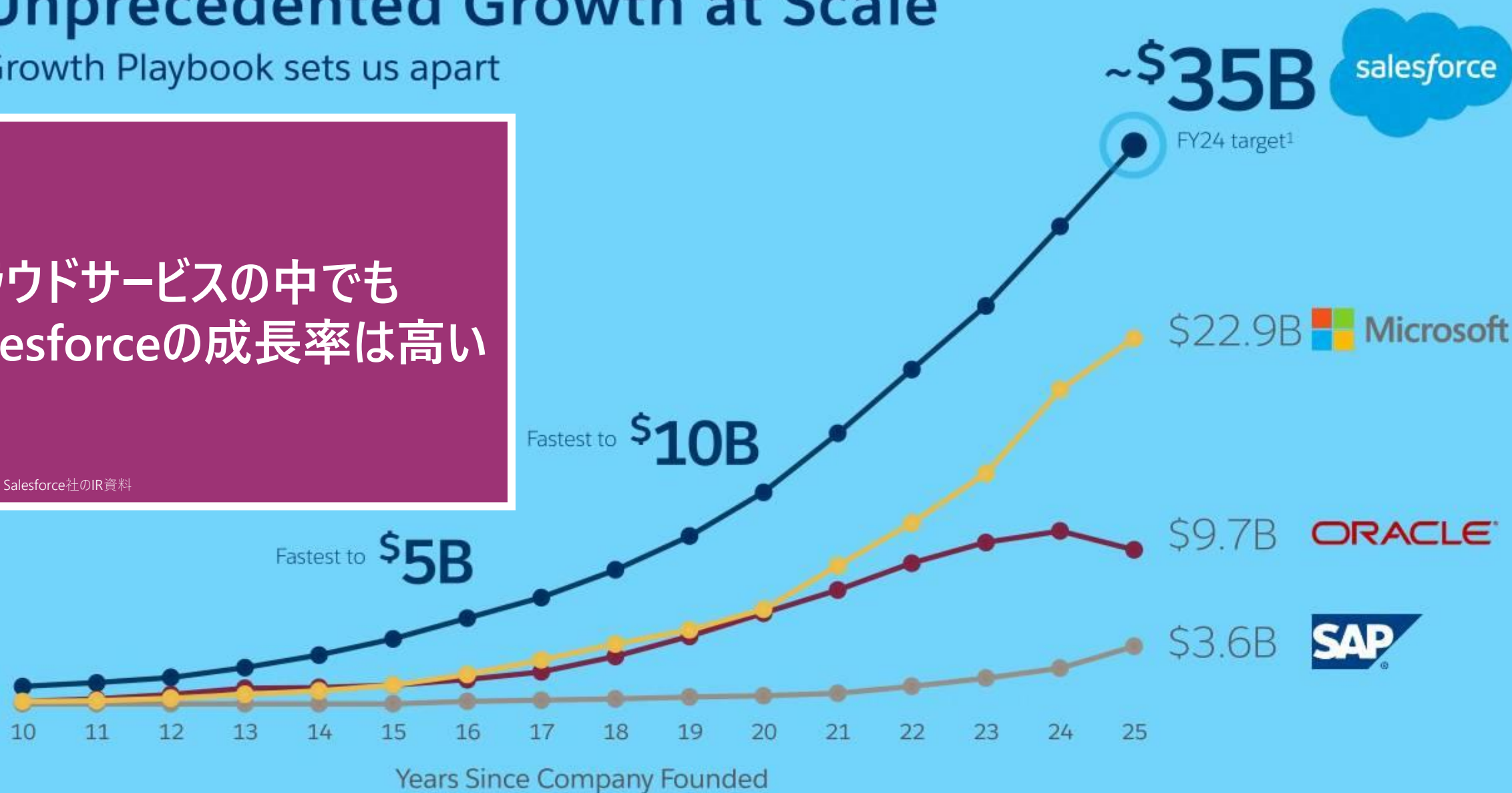


Unprecedented Growth at Scale

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

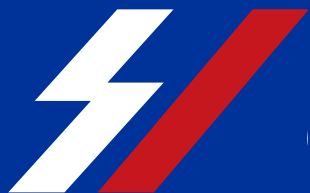


Note: Salesforce revenue of \$5.4B in FY15 and \$10.5B in FY19. Source for Microsoft, Oracle, and SAP revenues: FactSet.

¹FY20: 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



成長速度

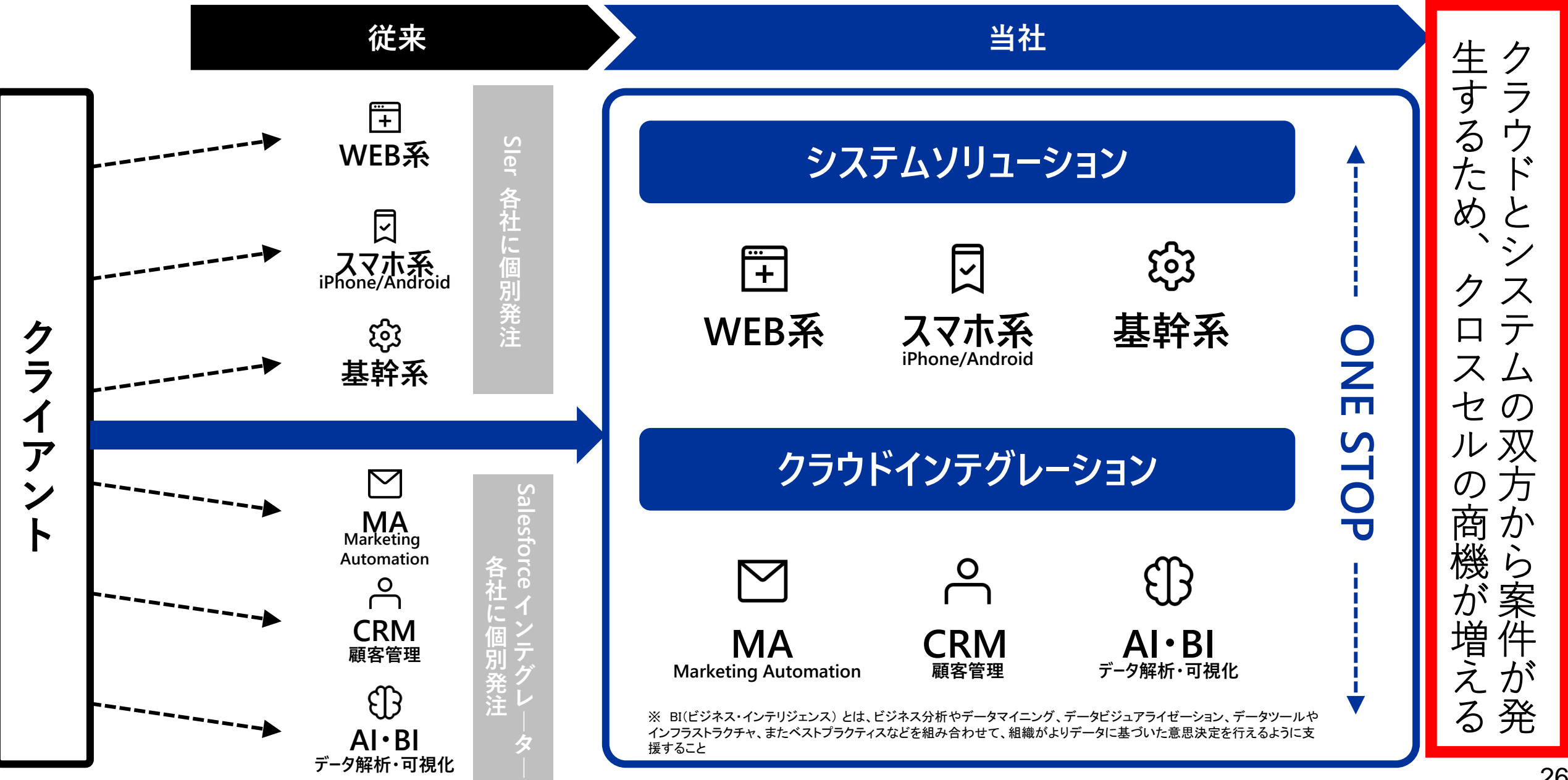


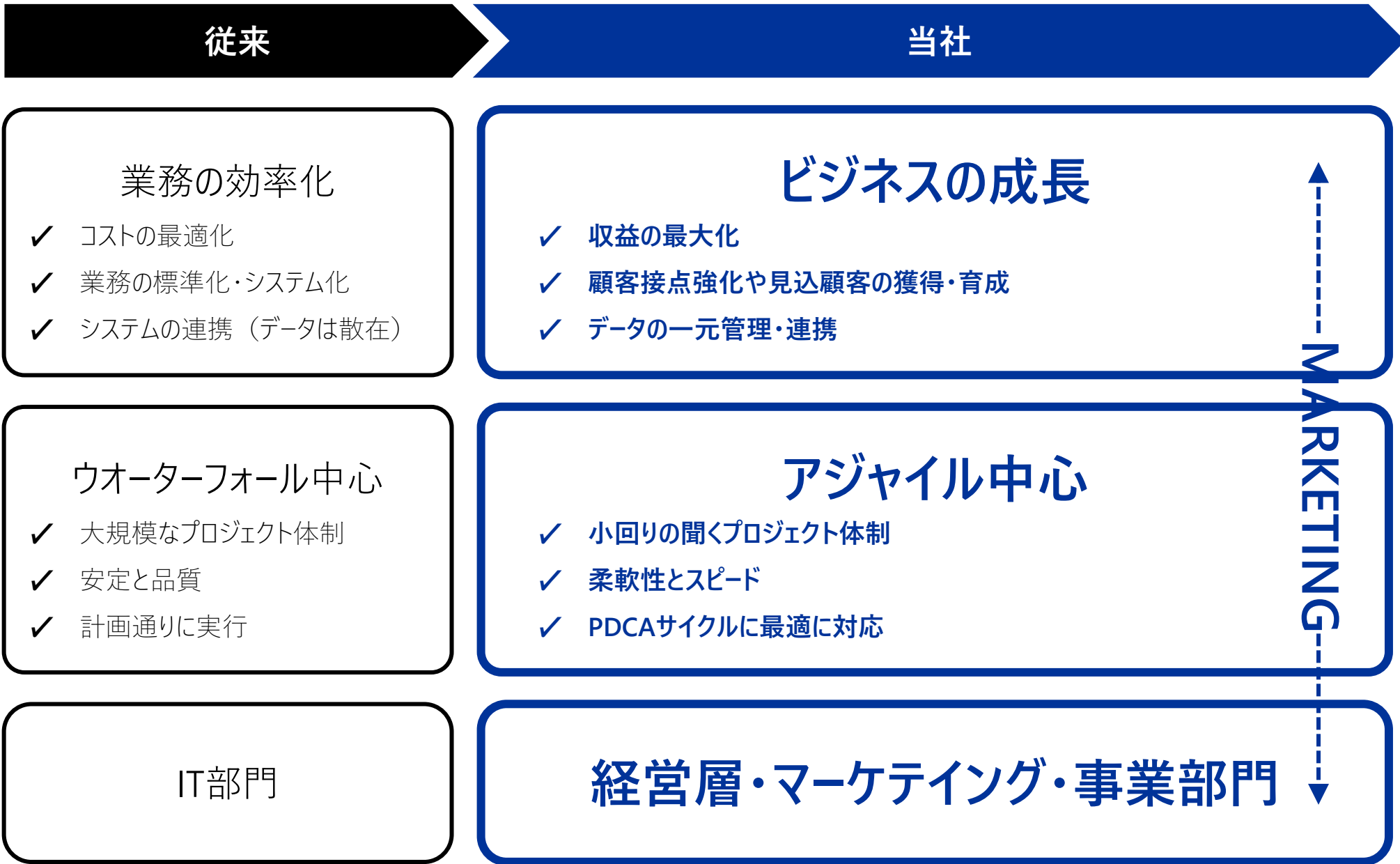
短期間での急成長を実現。
今後も加速すべく、既存なら
びに新規領域への投下リソ
ースを明確に見極め、遂行

市場選定

DX >>クラウド>>Salesforce







顧客企業と直接プロジェクトを運営するため、一次請けとなり利益率が高い

当社の強み：人材育成

Salesforceに関してバランス良くトレーニング、118名・350個の資格保有（2021年11月1日現在）

人材の早期戦力化を実現

AI（人工知能）分野
『Einstein』に関しては日本で

No.1

MARKETING

Salesforce 認定
Pardotコンサルタント

9
名

Salesforce 認定
Pardotスペシャリスト

38
名

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

2
名

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

14
名

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

38
名

ENGINEERING

開発者・アーキテクト

Salesforce 認定
上級Platformデベロッパー

6
名

Salesforce 認定
Platformデベロッパー

14
名

Salesforce 認定
Platformアプリケーション
ビルダー

14
名

Salesforce 認定
Heroku Architecture
Designer

9
名

Salesforce 認定
JavaScript
デベロッパー

1
名

OPERATION

管理者・コンサルタント

Salesforce 認定
上級アドミニストレーター

31
名

Salesforce 認定
アドミニストレーター

118
名

Salesforce 認定
Salescloud
コンサルタント

17
名

Salesforce 認定
Servicecloud
コンサルタント

22
名

Salesforce 認定
Experience Cloud
コンサルタント

11
名

Salesforce 認定
Field Service
コンサルタント

6
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



※出典：帝国データバンク社のデータをもとに当社作成

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ベンダー

大手システム開発企業
が多重下請け構造で
多数参入

レッドオーシャン

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

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

当社

事業機会は多く
元請で進められる

ブルーオーシャン

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

しっかりとした
教育体制があれば
エンジニアを
早期に戦力化できる

シェアリングイノベーションズが担当したSalesforce導入プロジェクトの顧客満足度（5点満点）

4.77

Salesforce Partner Summitにて、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「Agile Integration Partner of the Year」受賞

「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

新規ビジネス規模

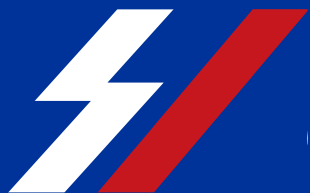
新規雇用規模

約 10.9兆円

44万人

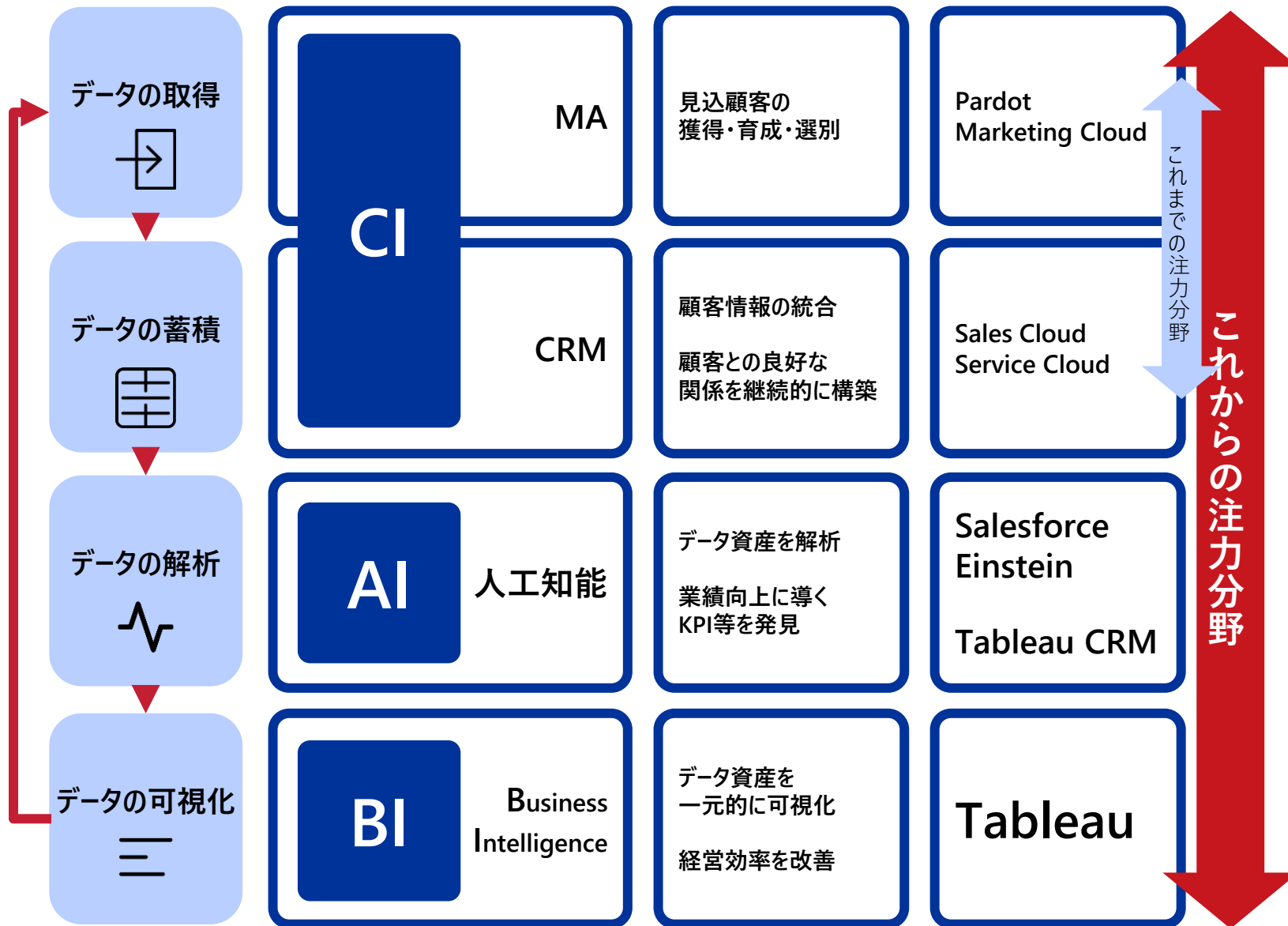
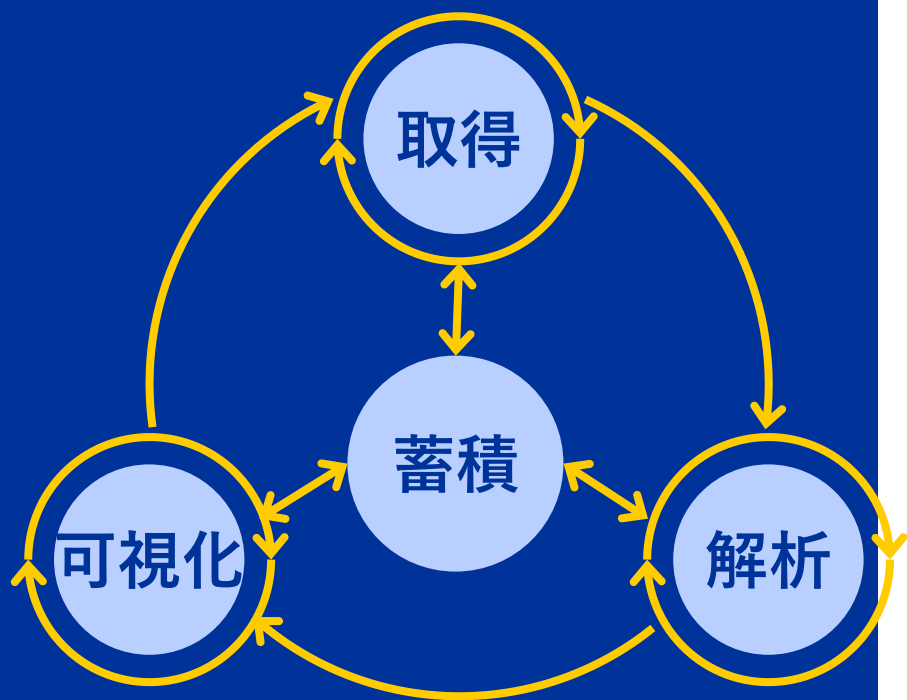
※当資料は、2021年9月20日に米国で発表された資料 (<https://www.salesforce.com/news/press-releases/2021/09/20/idc-salesforce-economy-2021/>) を元に、日本語バージョンのレポート完成を受け、日本向けに内容を加筆・再編集したものです。

株式会社セールスフォース・ドットコム（本社：東京都千代田区、代表取締役会長 兼 社長：小出伸一、以下、Salesforce）は本日、IDCによる「Salesforce エコノミー」に関する最新の調査結果を発表しました。同調査によれば、Salesforceとパートナーのエコシステムで形成される「Salesforce エコノミー」が、2021年から2026年の間に日本で44万300人（世界で933万人）の新規雇用と974億ドル（世界で1兆600億ドル）の新規事業収益を創出すると報告しています。また、日本におけるSalesforceパートナーエコシステムの成長は著しく、2026年までにSalesforceが日本で創出する収益1ドルに対して、6.5ドルの収益をパートナーエコシステムにもたらすと報告しています。



- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要
- 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



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。



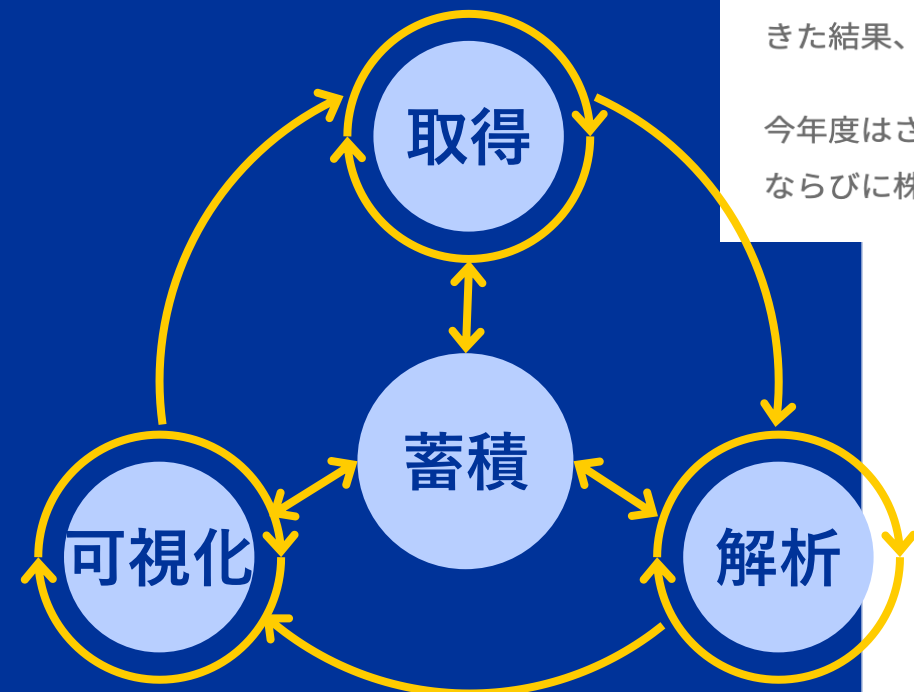
tableau



※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



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。