

株式会社 Sharing Innovations（証券コード：4178）

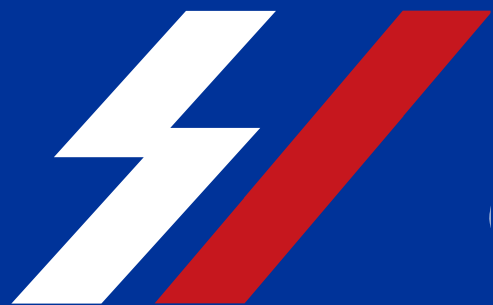
2022年12月期 第1四半期 決算補足説明資料

2022年5月13日



# 投資をしつつ、順当なスタート

1. 売上・利益ともに順当な滑り出し
2. クラウドインテグレーション事業のエンジニア採用
  - 新卒社員72名（昨年58名）
3. 自己株式取得（5月10日完了）



**01 2022年第1四半期 概況**

02 2022年通期の見通し

03 会社概要・事業内容

前年同期比で

売上高：**24%**増営業利益：**24%**増

## &lt; 全社業績 &gt;

(百万円)

	(前年同期) FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減率
売上高	1,048	<b>1,299</b>	24%
売上総利益	284	<b>344</b>	21%
販売管理費	142	<b>168</b>	18%
営業利益	142	<b>176</b>	24%
経常利益	145	<b>177</b>	22%
親会社株主に帰属する当期純利益	96	<b>118</b>	22%

## &lt; セグメント別業績 &gt;

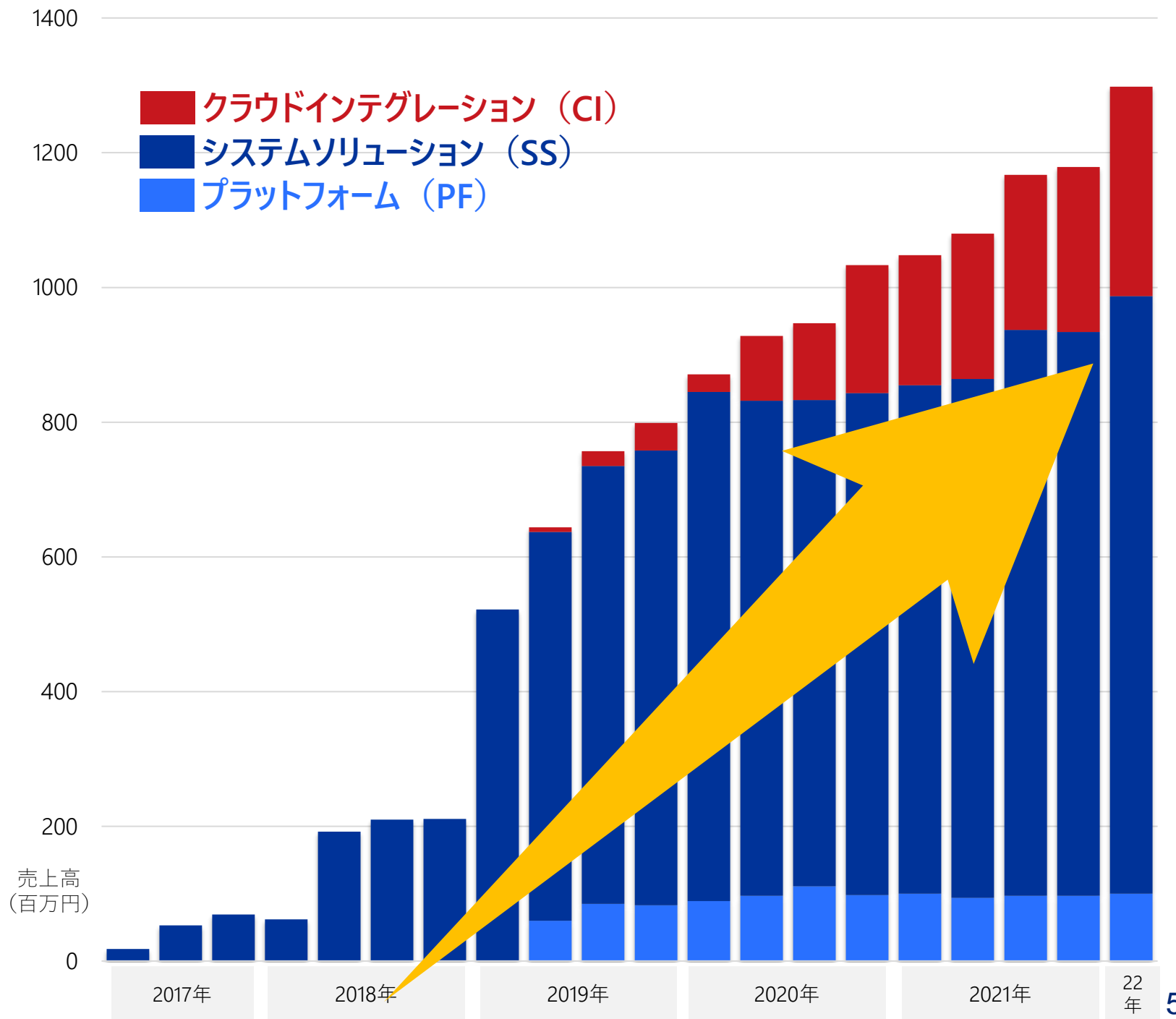
デジタルトランスフォーメーション事業	FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減率
売上高	951	<b>1,203</b>	27%
セグメント利益	170	<b>216</b>	27%

プラットフォーム事業	FY2021 1Q	FY2022 1Q	増減率
売上高	100	<b>100</b>	0%
セグメント利益	14	<b>16</b>	16%

## 四半期の最高売上更新

クラウドインテグレーション  
事業の売上が前年同期比で

# 1.6倍

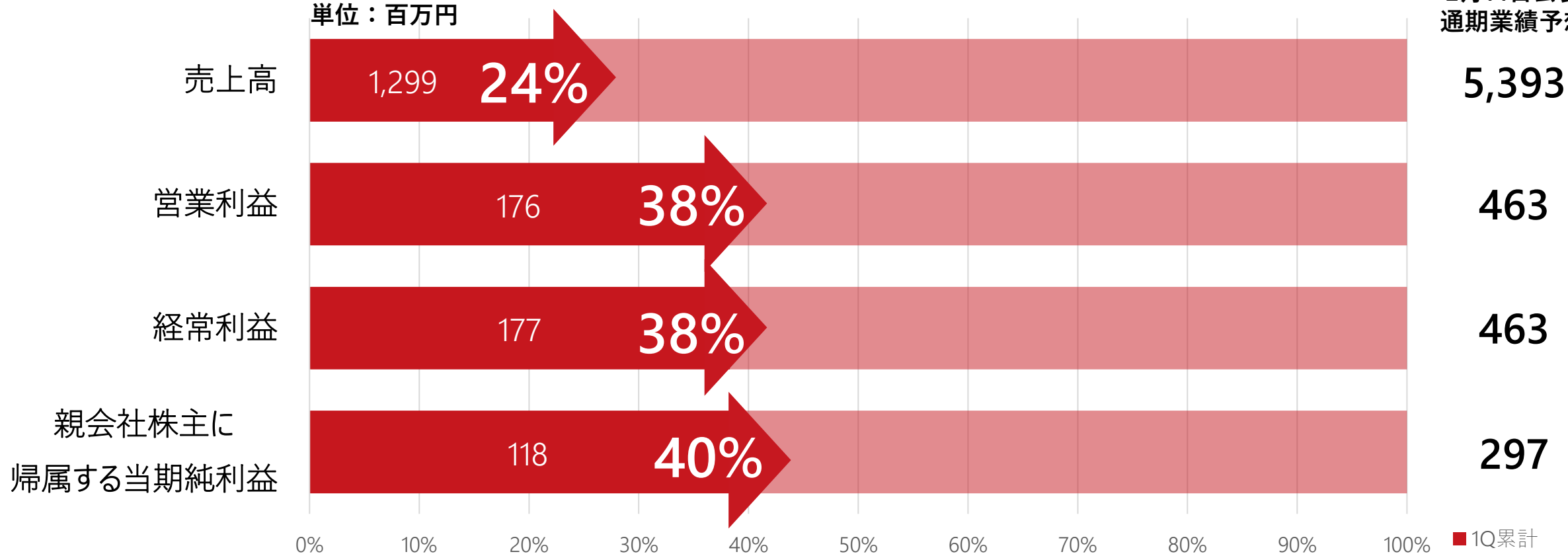


# 通期業績予想に対して、順調な進捗

## < 通期業績予想に対する1Q進捗率 >

単位：百万円

2月14日公表  
通期業績予想



M&A、資本政策を推進し、  
科目間の増減はあるも

財務体質は盤石

(百万円)

	FY2021 4Q	FY2022 1Q	増減額
流動資産	1,589	1,574	-15
固定資産	513	692	179
資産合計	2,102	2,267	164
流動負債	604	707	102 <sup>*1</sup>
固定負債	-	53	53
負債合計	604	760	156
純資産合計	1,497	1,506	8 <sup>*2</sup>
負債純資産合計	2,102	2,267	164

\*1 納税資金のための短期借入金が+90百万円

\*2 利益剰余金が増加+118百万円、自己株式取得による減少▲109百万円

経営環境の変化に対応した  
機動的な資本政策の遂行  
を可能にするため、

## 自己株式取得

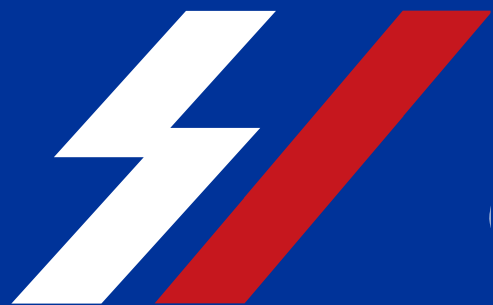
取得対象株式の種類	当社普通株式
取得しうる株式の総数	100,000株(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 2.64%)
株式の取得価額の総額	250 百万円(上限)
取得期間	2022年2月25日～2022年5月13日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

自己株式の取得は5月10日に終了

(ご参考)

	5月10日現在	3月31日現在
取得した株式の総数	100,000株	56,000株
株式の取得価額の総額	204,095,100円	109,305,500円





01 2022年第1四半期概況

**02 2022年通期の見通し**

03 会社概要・事業内容

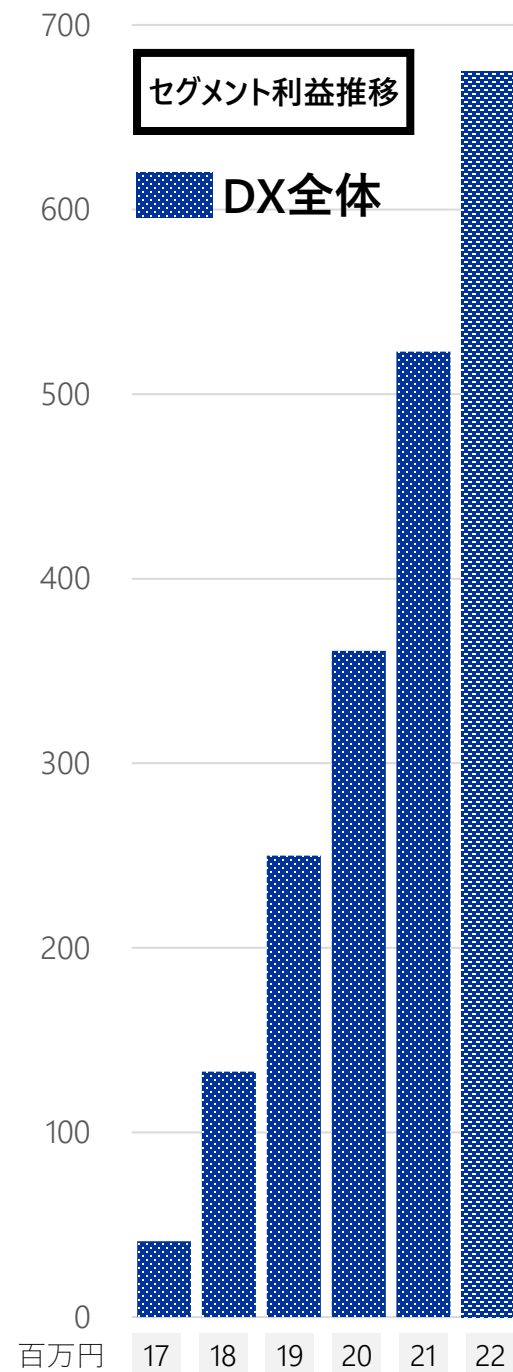
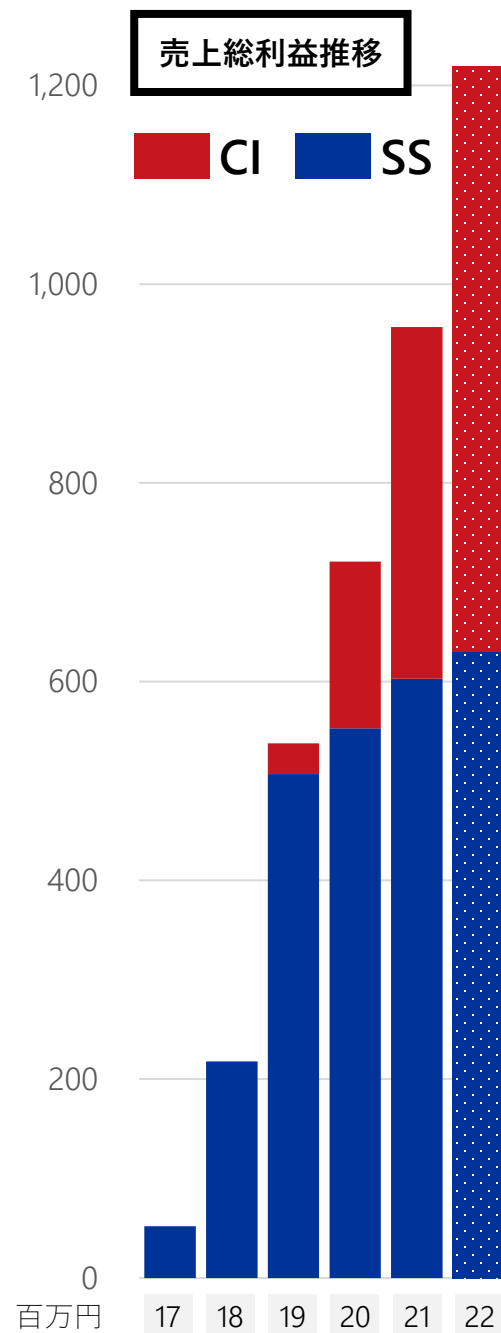
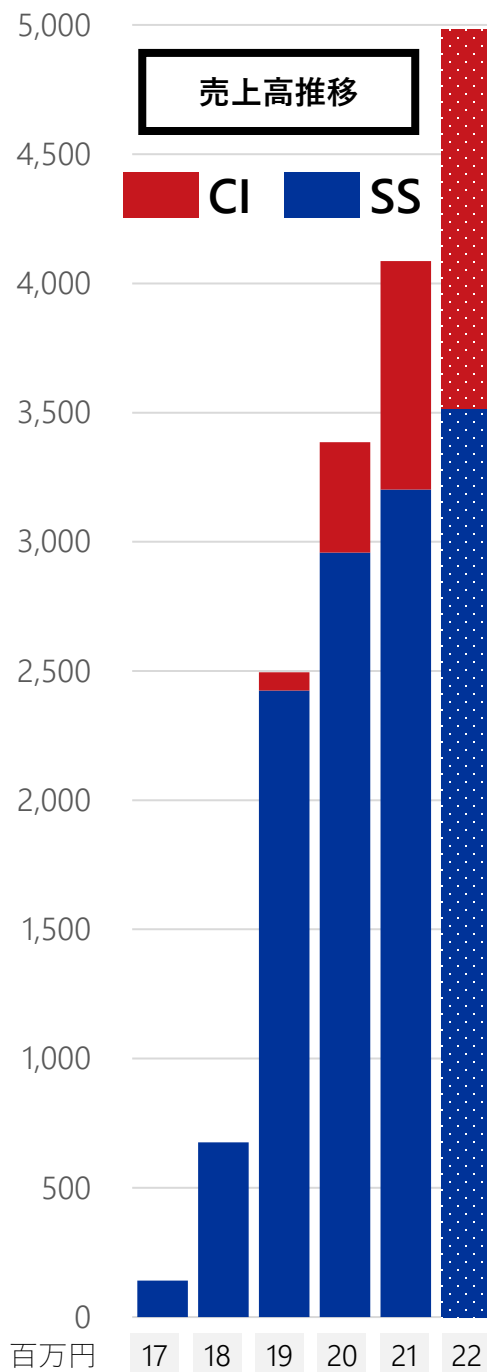
# 高成長を持続、売上・利益ともに20%の増収増益を計画

(百万円)

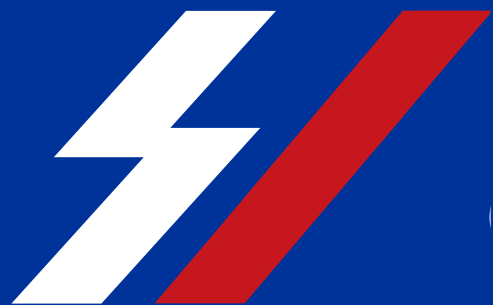
	2021年12月期 実績	2022年12月期 計画	増減率
売上高	4,477	<b>5,393</b>	20%
売上総利益	1,059	<b>1,331</b>	26%
販売管理費	679	<b>867</b>	28%
営業利益	380	<b>463</b>	22%
EBITDA	452	<b>553</b>	22%
EBITDAマージン	10%	<b>10%</b>	—
経常利益	384	<b>463</b>	20%
親会社株主に帰属する当期純利益	243	<b>297</b>	22%

# クラウドインテグレーション 事業の売上60%増

## 売上総利益ではシステム ソリューション事業に並ぶ レベルまで成長させる 計画



※ 2022年度数値は計画値となります。



01 2022年第1四半期概況

02 2022年通期の見通し

**03 会社概要・事業内容**

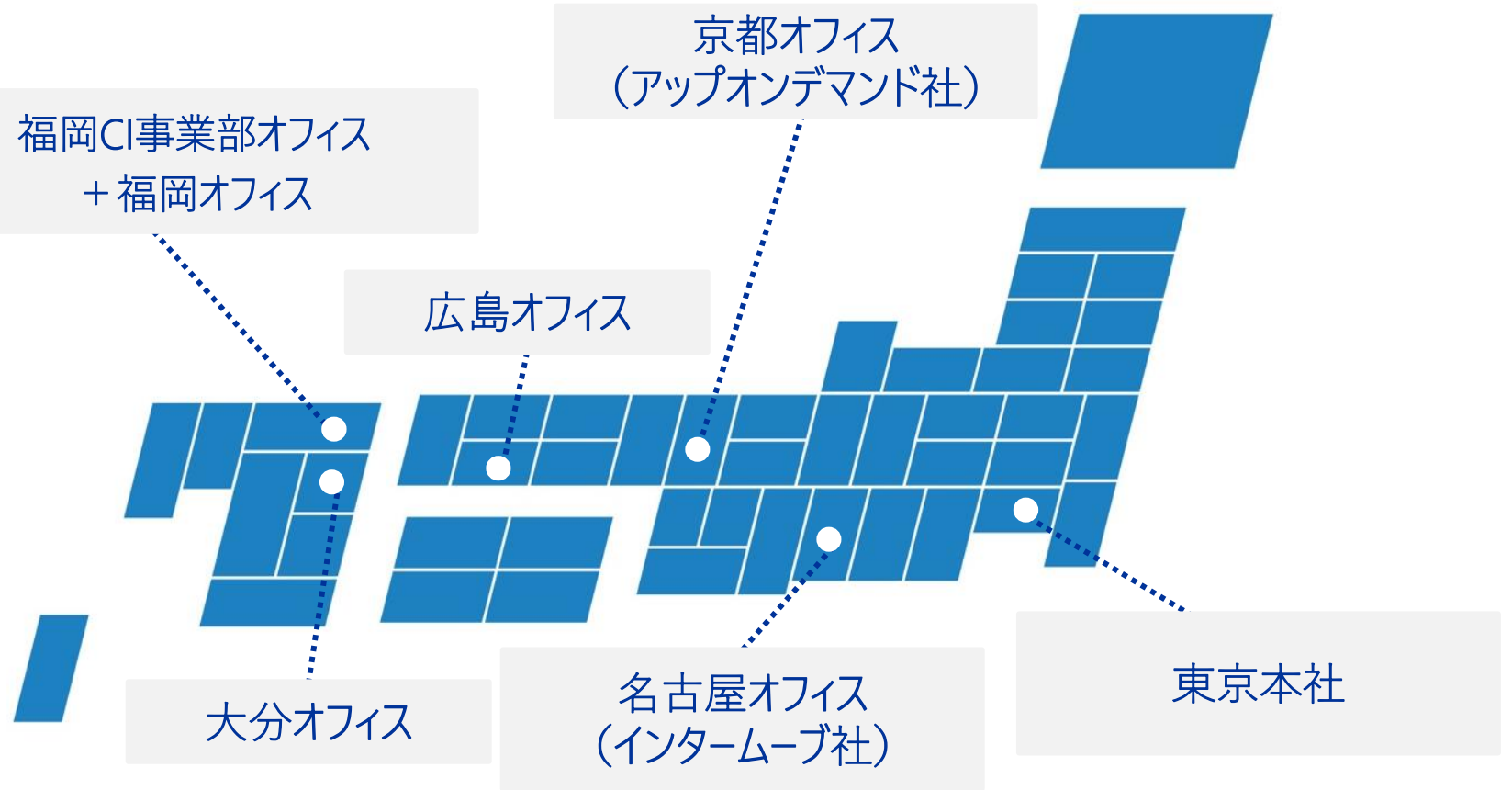
# ITエンジニアの教育・育成で 日本の発展と生産性向上を牽引する



# 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)



## 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・ジャパンにて、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。

## 西田 祐

執行役員CFO

富士通にて経理業務に従事した後、ベンチャー企業の経営企画責任者/CFOを経て、2022年5月に当社参画、執行役員就任。京都大学経営学修士（MBA）。

## 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）。

## 水谷 建彦

社外取締役

リクルート、リンクアンドモチベーション取締役を経てJAMを創業、組織開発や企業研修事業を展開。『急成長企業を襲う七つの罠』等の著書がある。



## シェアリングイノベーションズのスタッフ

---

エンジニア職

約85%



男女比

6:4



平均年齢

30歳



## 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

SalesforceならびにTableau  
導入によるDX支援



セグメント売上

50億円

### システムソリューション

オープン系技術を中心とした  
スクラッチ開発でのDX支援



WEB



スマホ

iPhone/Android



基幹系

セグメント利益

6.7億円

※ 数字は2022年計画

## PF事業



# ウラーラ

✓ iPhone/Androidから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

✓ 1,000名以上の鑑定師による鑑定実績は130万件を突破



セグメント売上

4.1億円

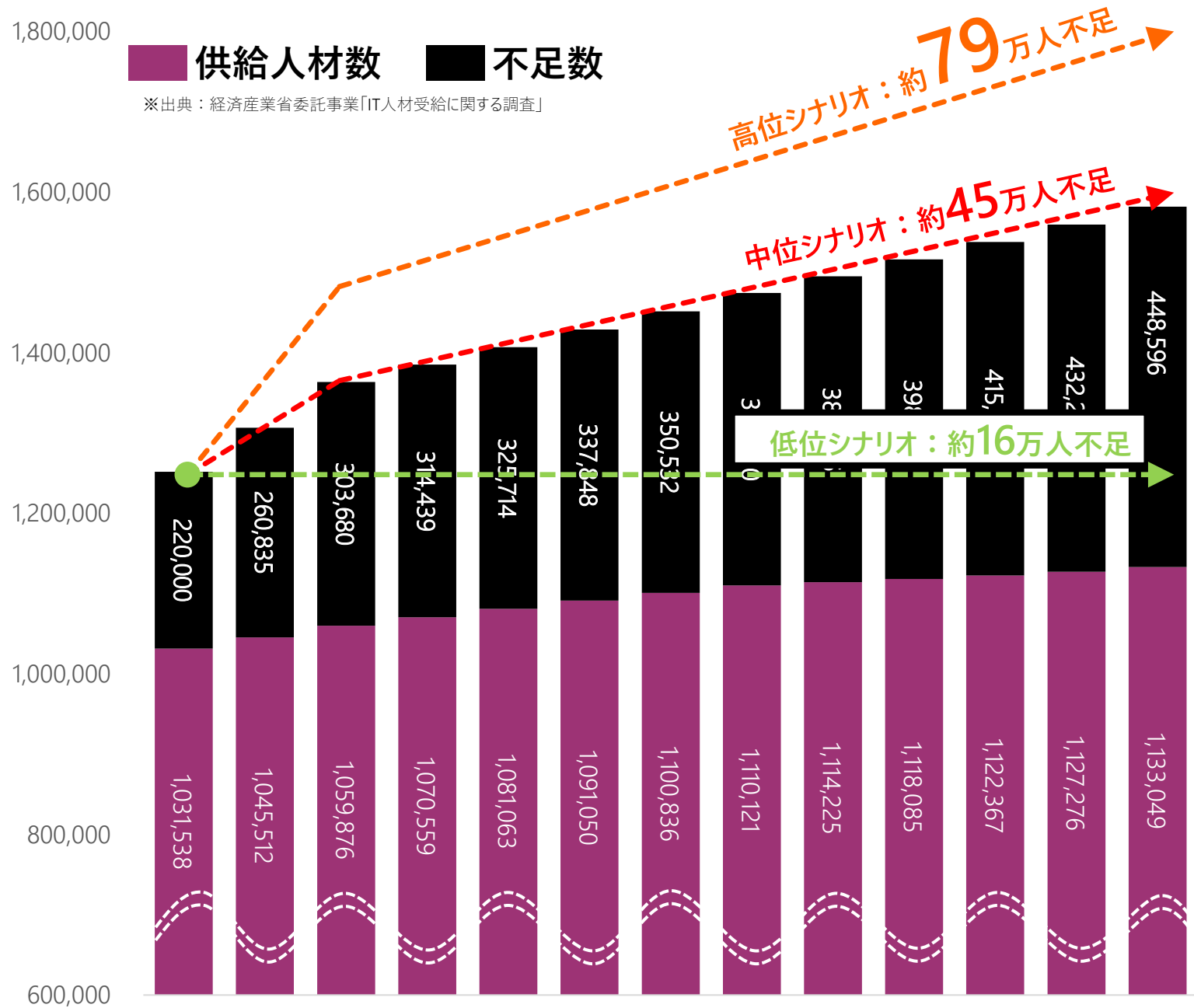
セグメント利益

0.5億円

※ 数字は2022年計画

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

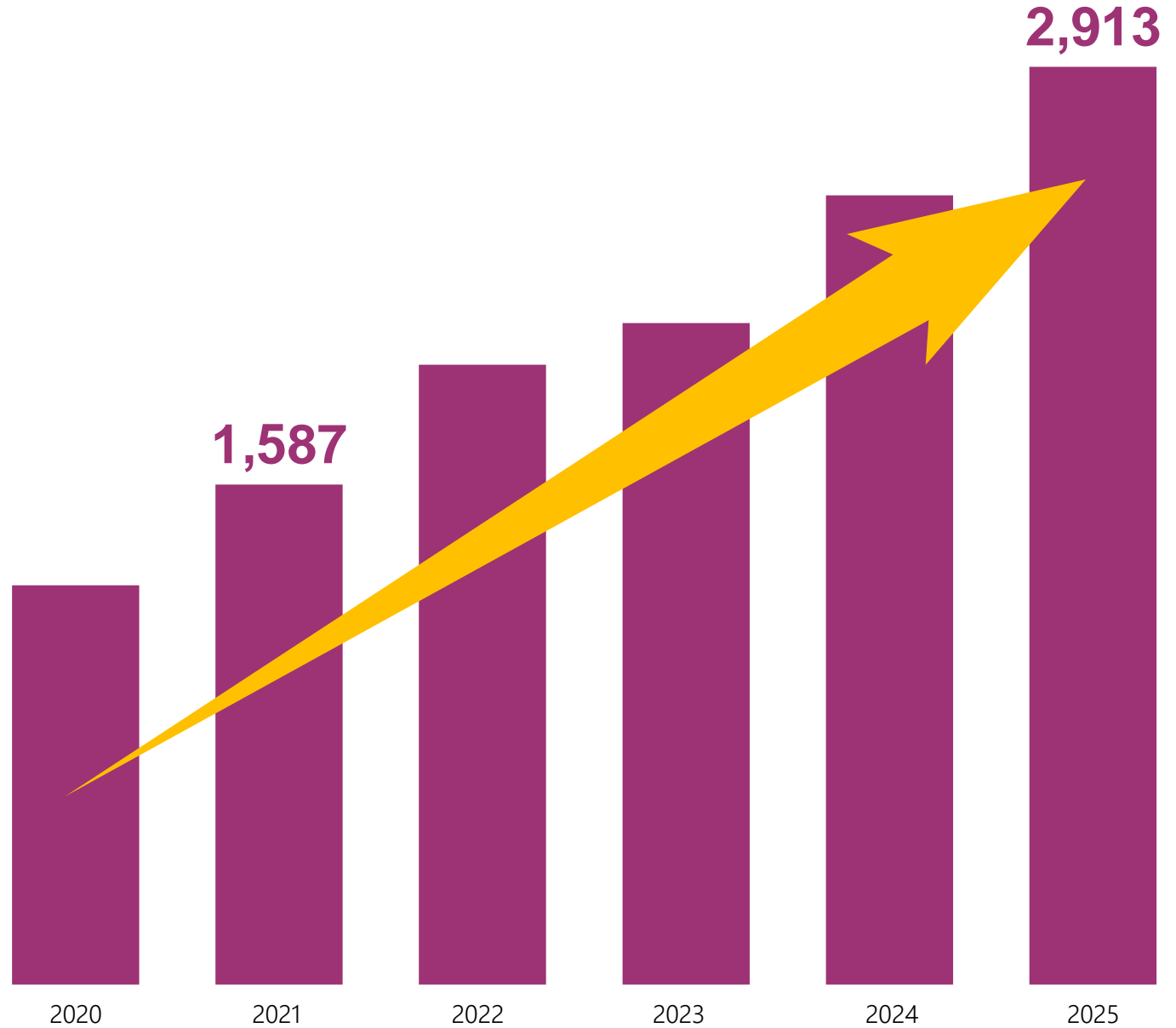
2,000

1,500

1,000

500

0



2020

2021

2022

2023

2024

2025

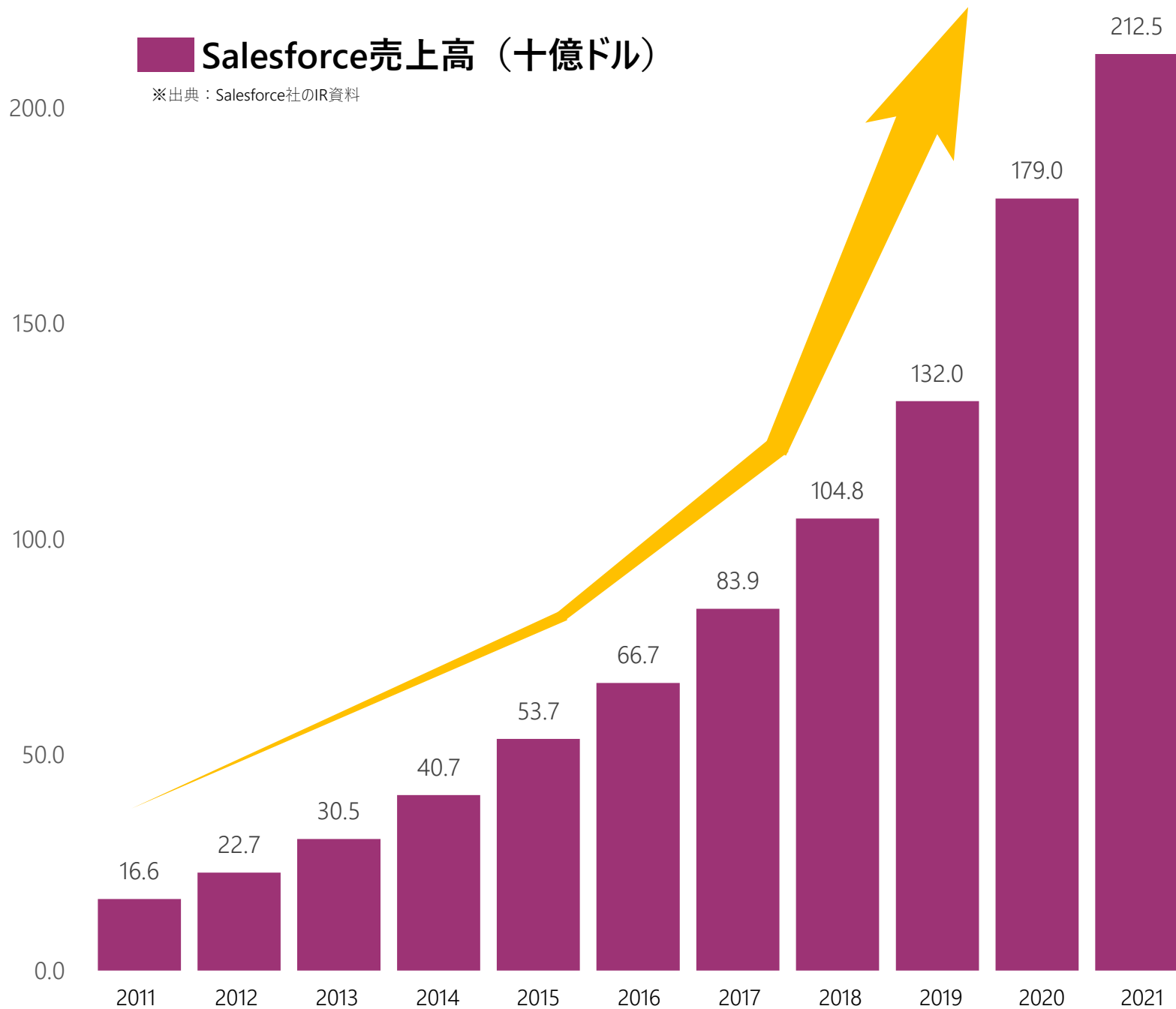
20

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

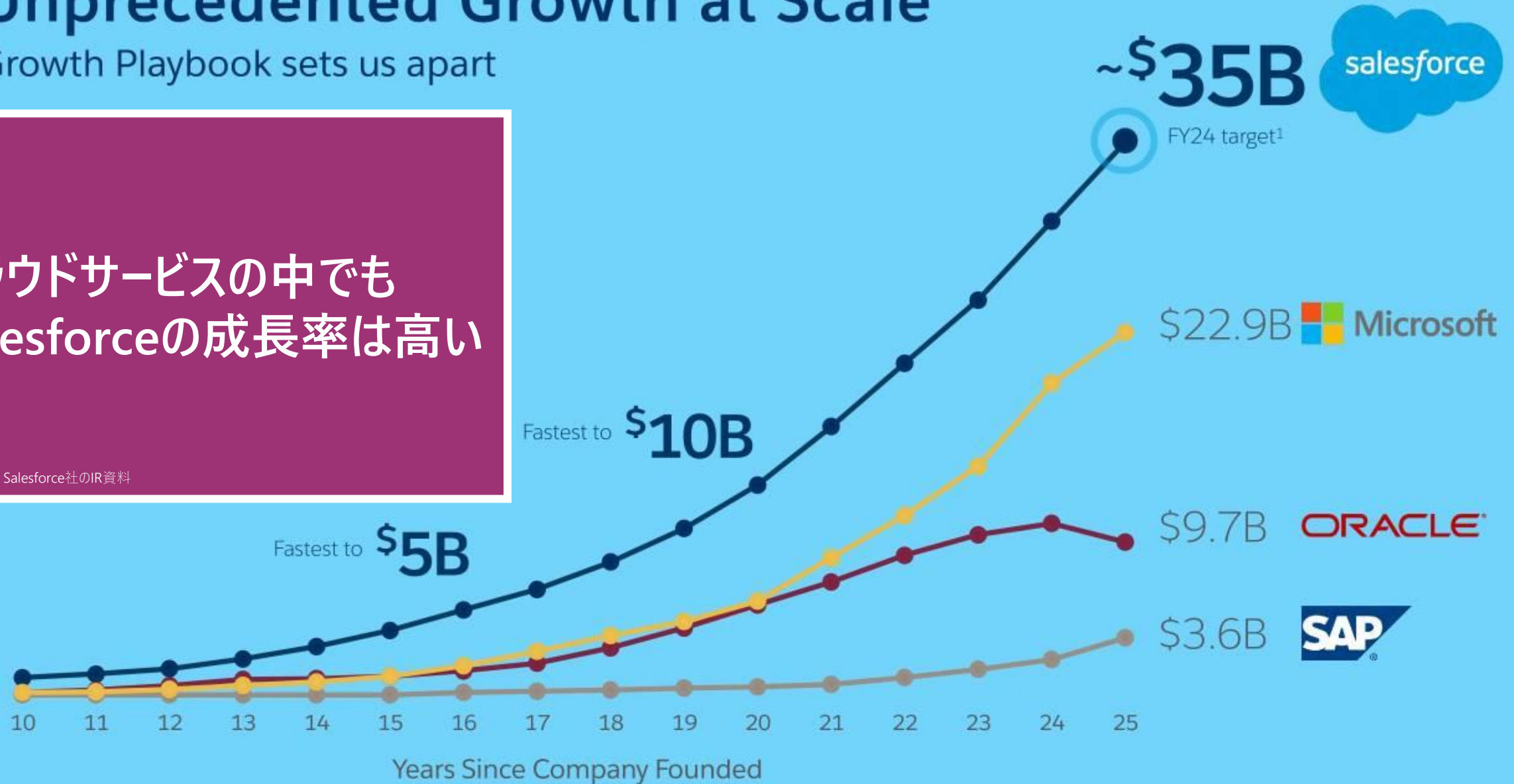


# Unprecedented Growth at Scale

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.

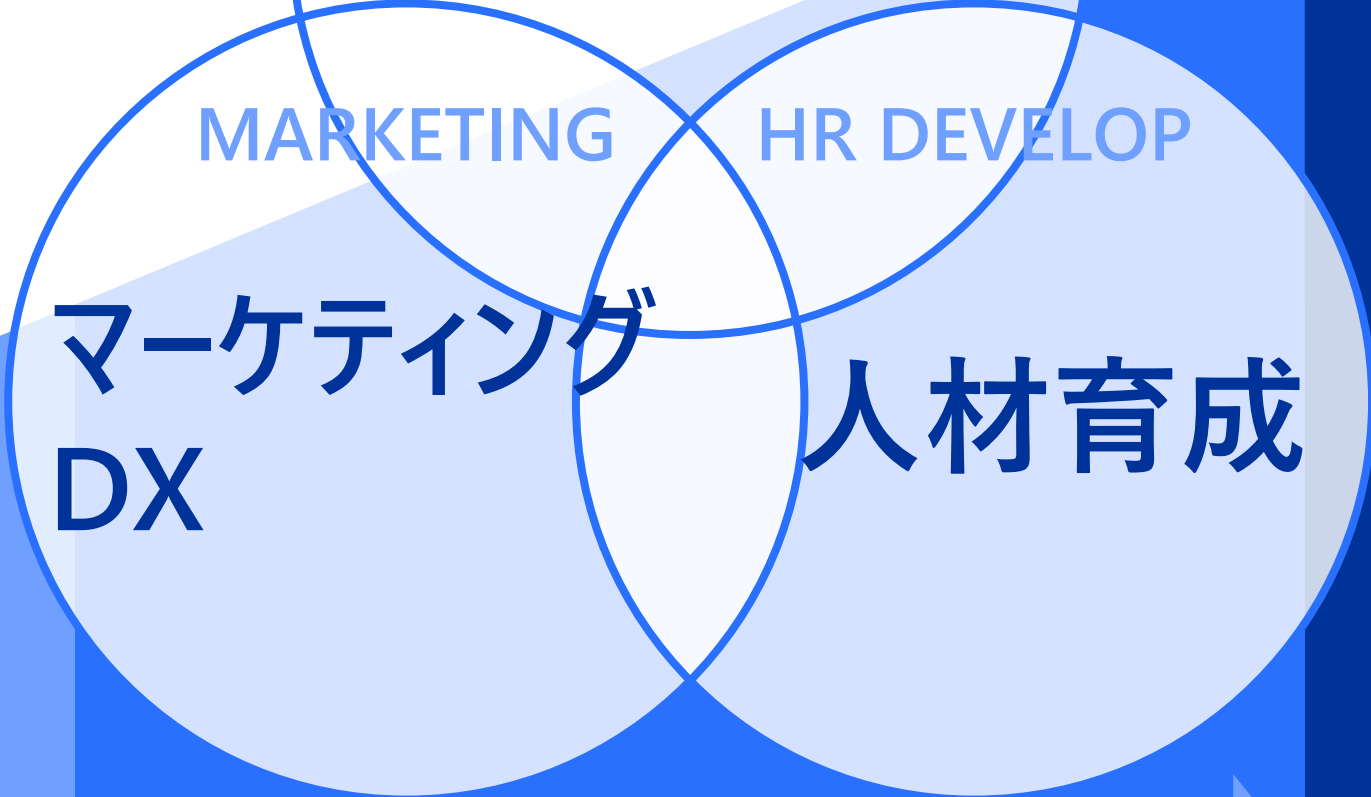
<sup>1</sup>FY20: High end of FY20 revenue guide of \$16.99B to \$17.00B as of November 20, 2019. FY21: High end of FY21 revenue guide of \$20.9B to \$21B as of November 20, 2019. FY24: Long range target for FY24 high end of range \$34B to \$35B as of November 20, 2019. Guidance excludes future M&A.

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





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





従来

当社

クライアント

WEB系

スマホ系  
iPhone/Android

基幹系

MA  
Marketing  
Automation

CRM  
顧客管理

AI・BI  
データ解析・可視化

Sier 各社に個別発注

Salesforce インテグレーター  
各社に個別発注

システムソリューション

WEB系

スマホ系  
iPhone/Android

基幹系

クラウドインテグレーション

MA  
Marketing Automation

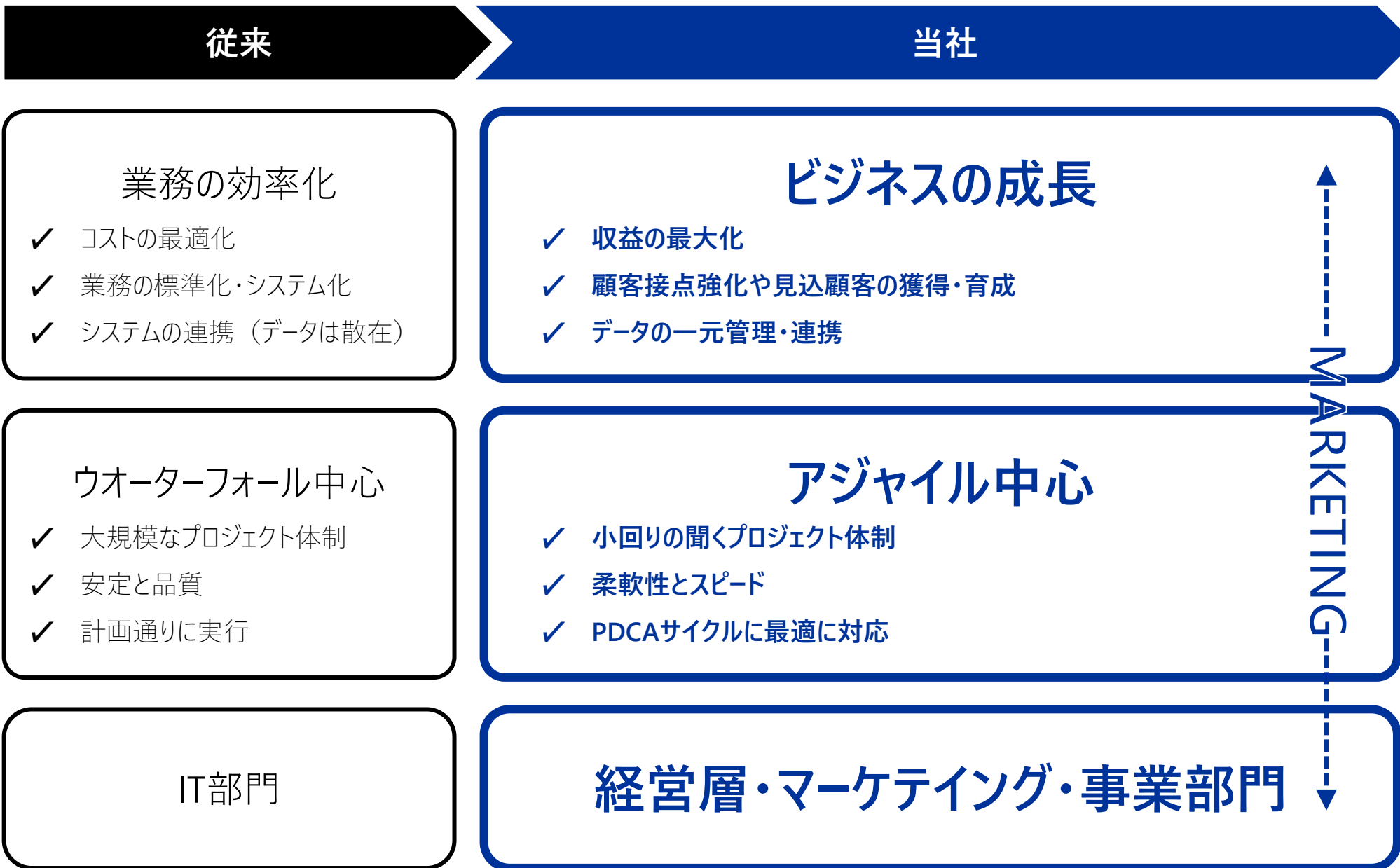
CRM  
顧客管理

AI・BI  
データ解析・可視化

ONE STOP

※ 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

クラウドとシステムの双方から案件が発生するため、クロスセルの商機が増える



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

シェアリングイノベーションズの強み：人材育成

Salesforceに関してバランス良くトレーニング、116名・362個の資格保有（2022年4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

35  
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

15  
名

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

34  
名

## ENGINEERING

開発者・アーキテクト

Salesforce 認定  
Data アーキテクト

1  
名

Salesforce 認定  
上級Platformデベロッパー

6  
名

Salesforce 認定  
Platformデベロッパー

9  
名

Salesforce 認定  
Marketing Cloud  
デベロッパー

1  
名

Salesforce 認定  
Sharing and Visibility  
アーキテクト

1  
名

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

14  
名

Salesforce 認定  
アプリケーションアーキテクト

1  
名

Salesforce 認定  
Heroku アーキテクト

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

36  
名

Salesforce 認定  
アドミニストレーター

121  
名

Salesforce 認定  
Sales cloud  
コンサルタント

25  
名

Salesforce 認定  
Service cloud  
コンサルタント

24  
名

Salesforce 認定  
Experience Cloud  
コンサルタント

12  
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

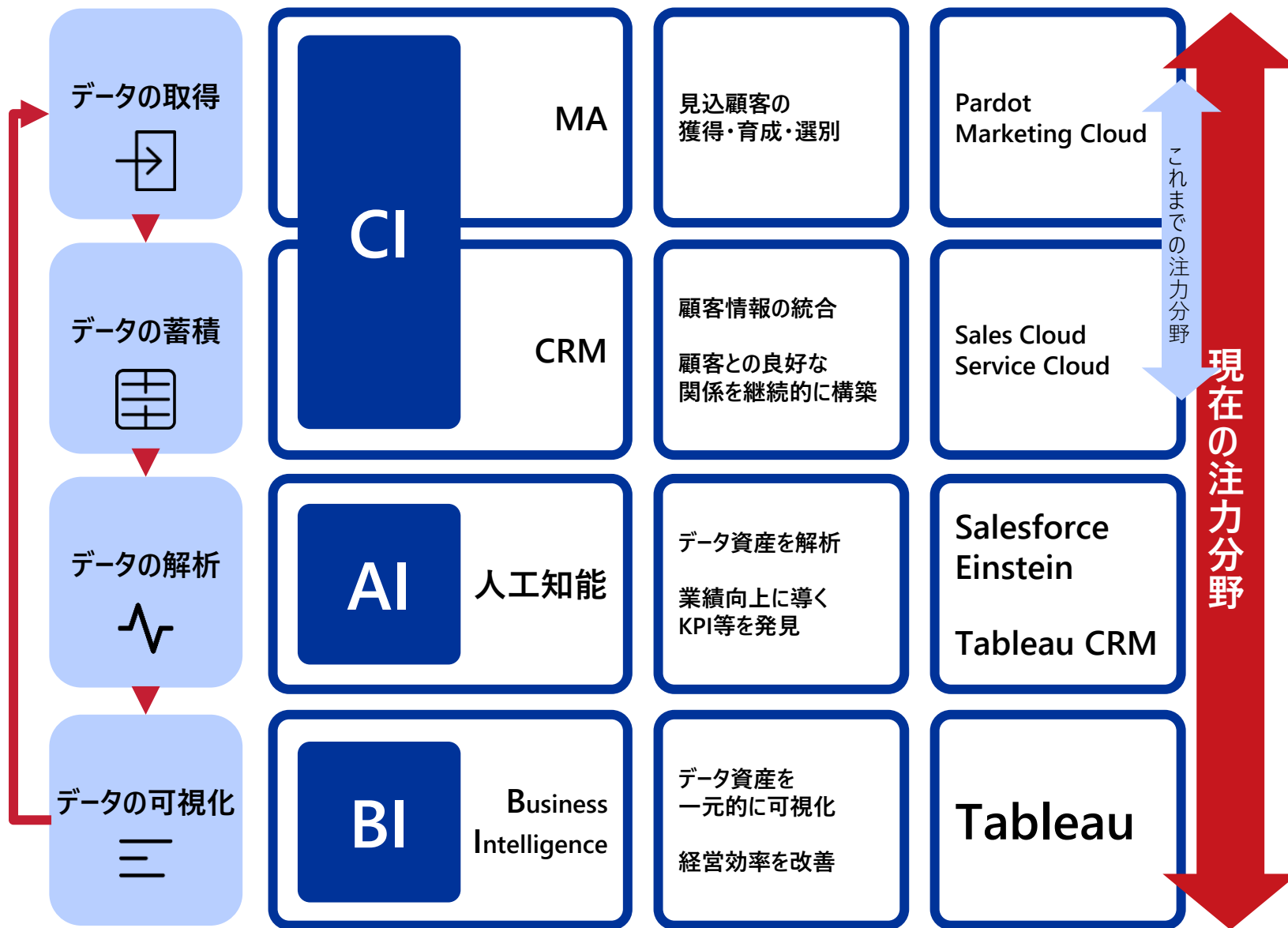
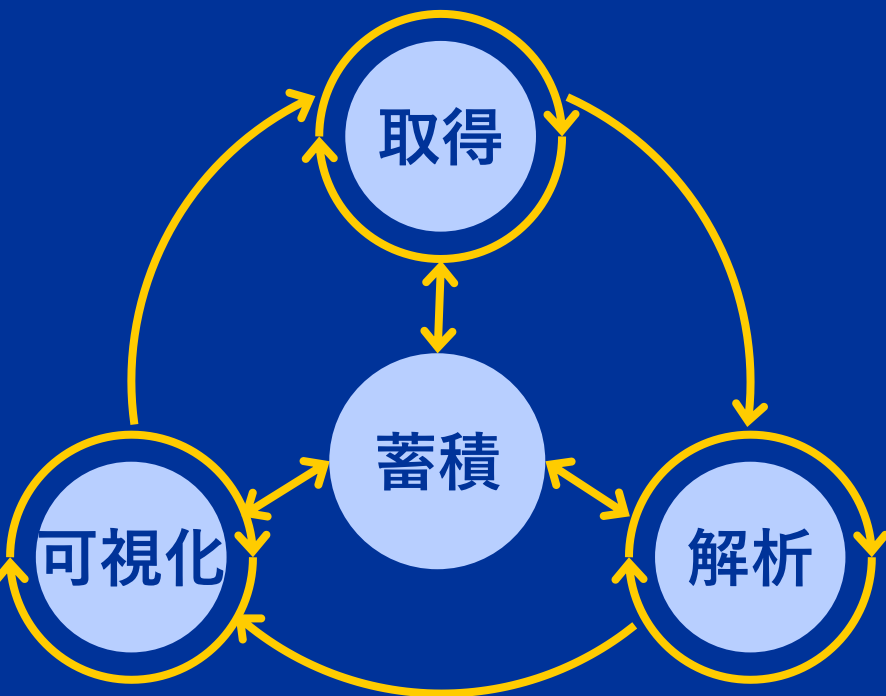
当社

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

# 「AI×BI×CI」で顧客企業のDXを一気通貫で支援



Salesforce事業を継続的に急成長させていく  
とともに、クラウドインテグレーションの新領域  
(Tableauを軸としたAI×BI) を開拓

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。