

株式会社 Sharing Innovations（証券コード：4178）

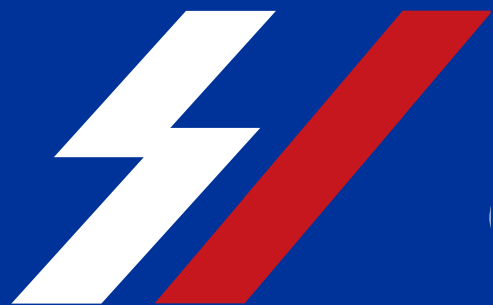
2022年12月期 第2四半期 決算補足説明資料

2022年8月12日



ほぼ計画通りに進捗

1. 前年同期比で売上高23%、営業利益10%増
2. 通期業績予想に対して、約5割の進捗
3. 日本初の「Tableau Premier サービスパートナー」
にランクイン



01 2022年第2四半期 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：23%増

営業利益：10%増

< 全社業績 >

(百万円)

	(前年同期) FY2021 2Q	FY2022 2Q	増減率
売上高	2,129	2,627	23%
売上総利益	527	603	14%
販売管理費	340	397	17%
営業利益	186	205	10%
経常利益	189	208	10%
親会社株主に帰属する当期純利益	120	134	11%

< セグメント別業績 >

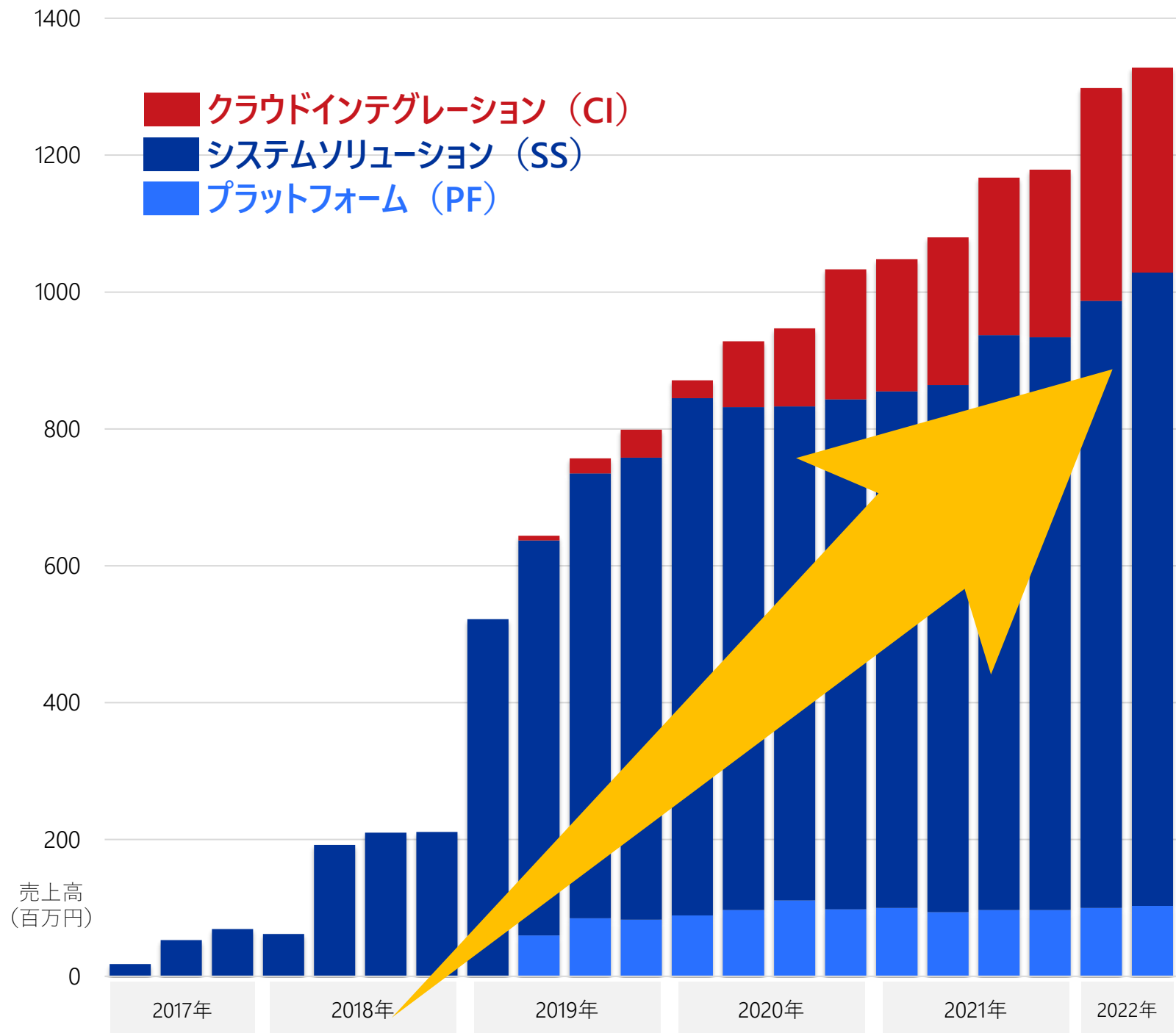
デジタルトランスフォーメーション事業	FY2021 2Q	FY2022 2Q	増減率
売上高	1,941	2,434	25%
セグメント利益	252	299	18%

プラットフォーム事業	FY2021 2Q	FY2022 2Q	増減率
売上高	194	203	4%
セグメント利益	26	32	24%

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2Q累計の売上が
前年同期比で

1.5倍

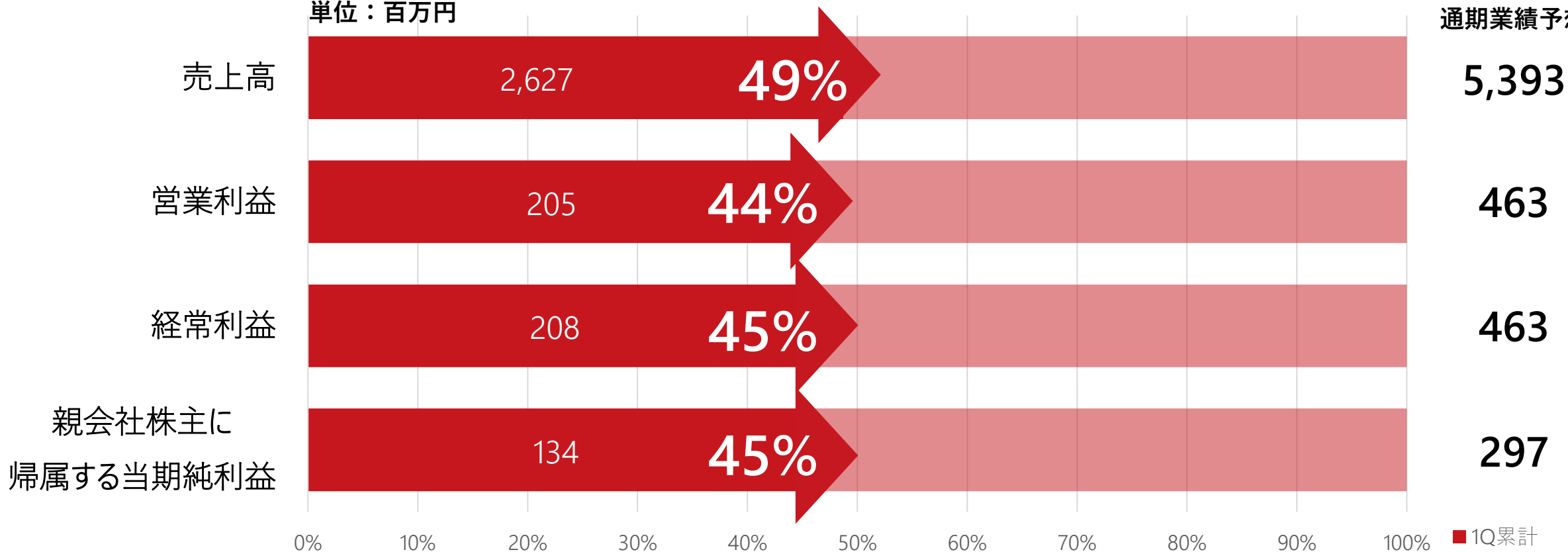


通期業績予想に対して、約5割の進捗

< 通期業績予想に対する2Q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 2Q	増減額
流動資産	1,589	1,520	-69
固定資産	513	670	157
資産合計	2,102	2,190	88
流動負債	604	711	107
固定負債	-	53	53
負債合計	604	764	160
純資産合計	1,497	1,426	-71
負債純資産合計	2,102	2,190	88

*1 買掛金が増加+43百万円、納税資金のための短期借入金が増加+36百万円

*2 利益剰余金が増加+134百万円、自己株式取得による減少▲204百万円

2022年6月6日

日本初の「Tableau Premier サービスパートナー」にランクインいたしました。

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）は、Tableau Premier パートナーに認定されたことをご知らせ致します。

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とのビジネスアナリティクスにおける連携を強化しており、2021年6月にパートナーランクがSelectへ昇格して以降、事業を拡大するとともにTableauエンジニアの育成に努めてまいりました。

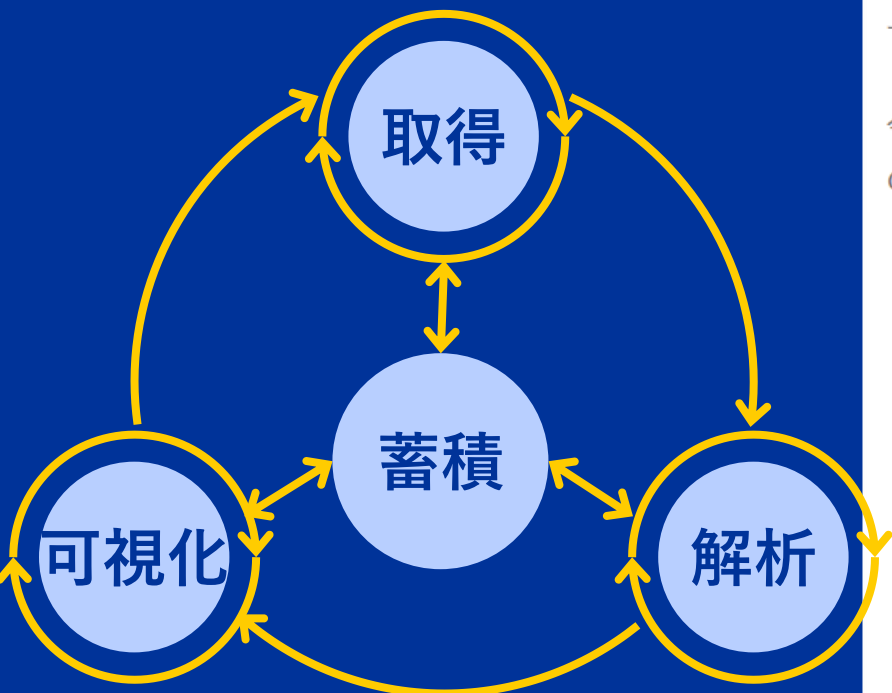
Premier（プレミア）というランクはTableauパートナーの最高ランクであり、Sharing Innovationsは日本国内のTableau サービスパートナーとして初めてこのランクを獲得しました。

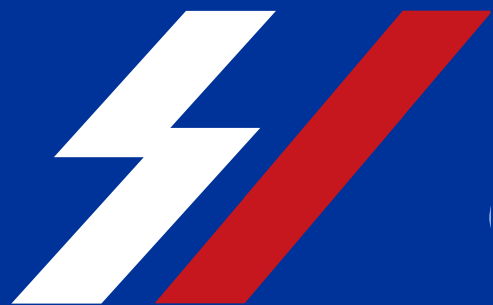
今後もTableau導入を推進するために組織を強化し、Tableau Softwareならびに株式会社セールスフォース・ジャパンとの連携をより一層深め、顧客企業のDX支援に尽力してまいります。



日本初の

「Tableau Premier サービスパートナー」 にランクイン





01 2022年第2四半期概況

02 2022年通期の見通し

03 会社概要・事業内容

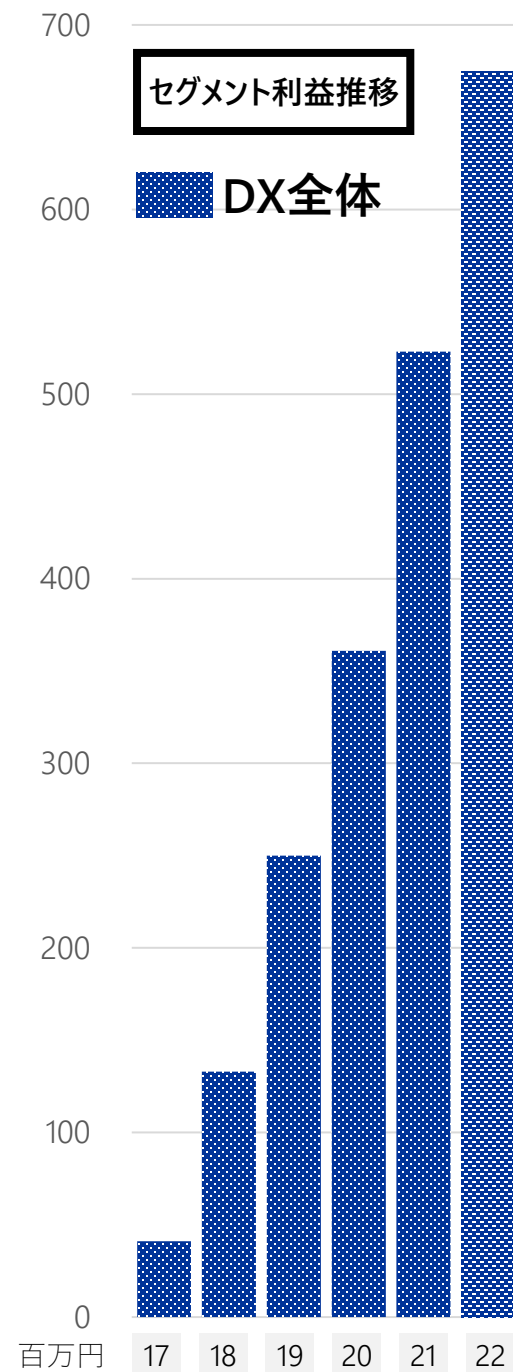
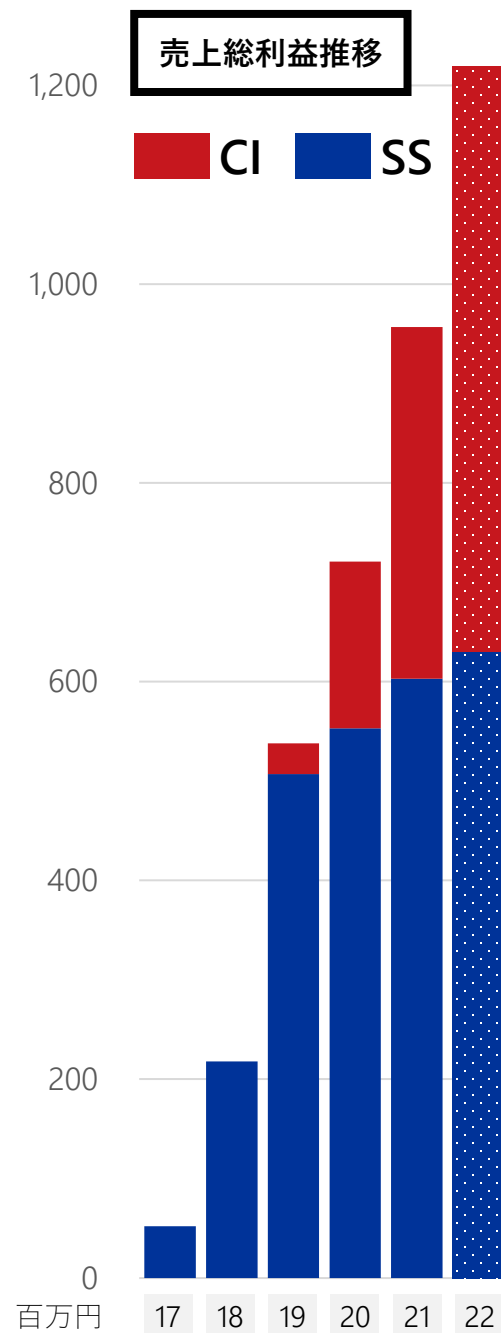
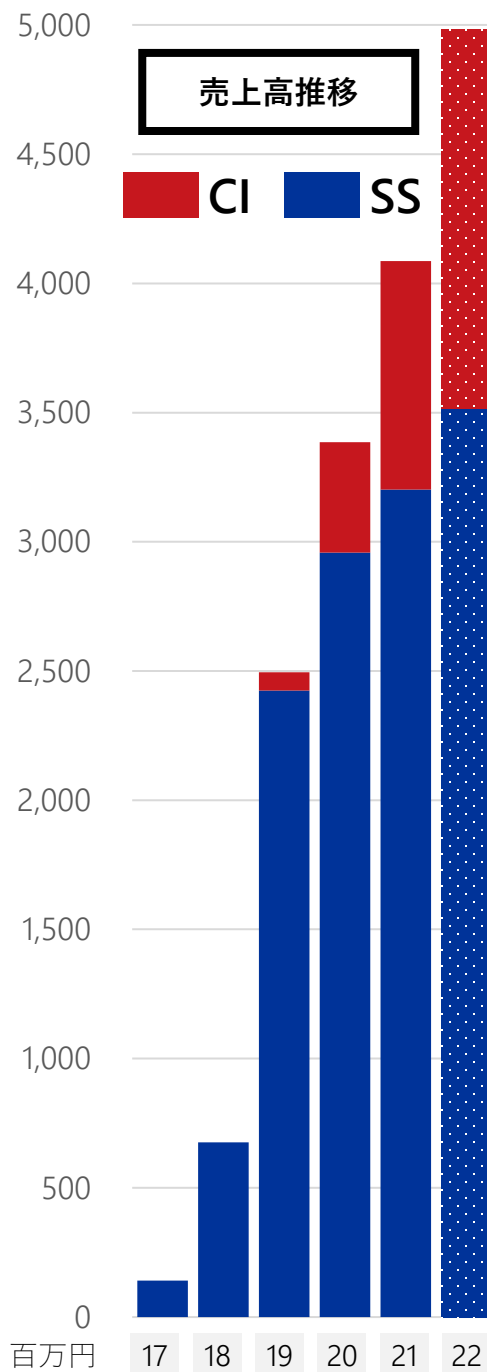
高成長を持続、売上・利益ともに20%の増収増益を計画

(百万円)

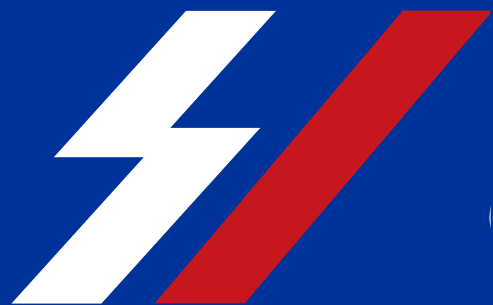
	2021年12月期 実績	2022年12月期 計画	増減率
売上高	4,477	5,393	20%
売上総利益	1,059	1,331	26%
販売管理費	679	867	28%
営業利益	380	463	22%
EBITDA	452	553	22%
EBITDAマージン	10%	10%	—
経常利益	384	463	20%
親会社株主に帰属する当期純利益	243	297	22%

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

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	350名 (2022年5月1日現在)
資本金	436百万円
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 (東証プライム市場：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) 株式会社インタームーブ (愛知県名古屋市、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 名古屋オフィス : 愛知県名古屋市中区丸の内3丁目19-5 京都オフィス : 京都市中京区烏丸御池下る虎屋町566-1井門明治安田生命ビル3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

京都オフィス
(アップオンデマンド社)

広島オフィス

大分オフィス

名古屋オフィス
(インタームーブ社)

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・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

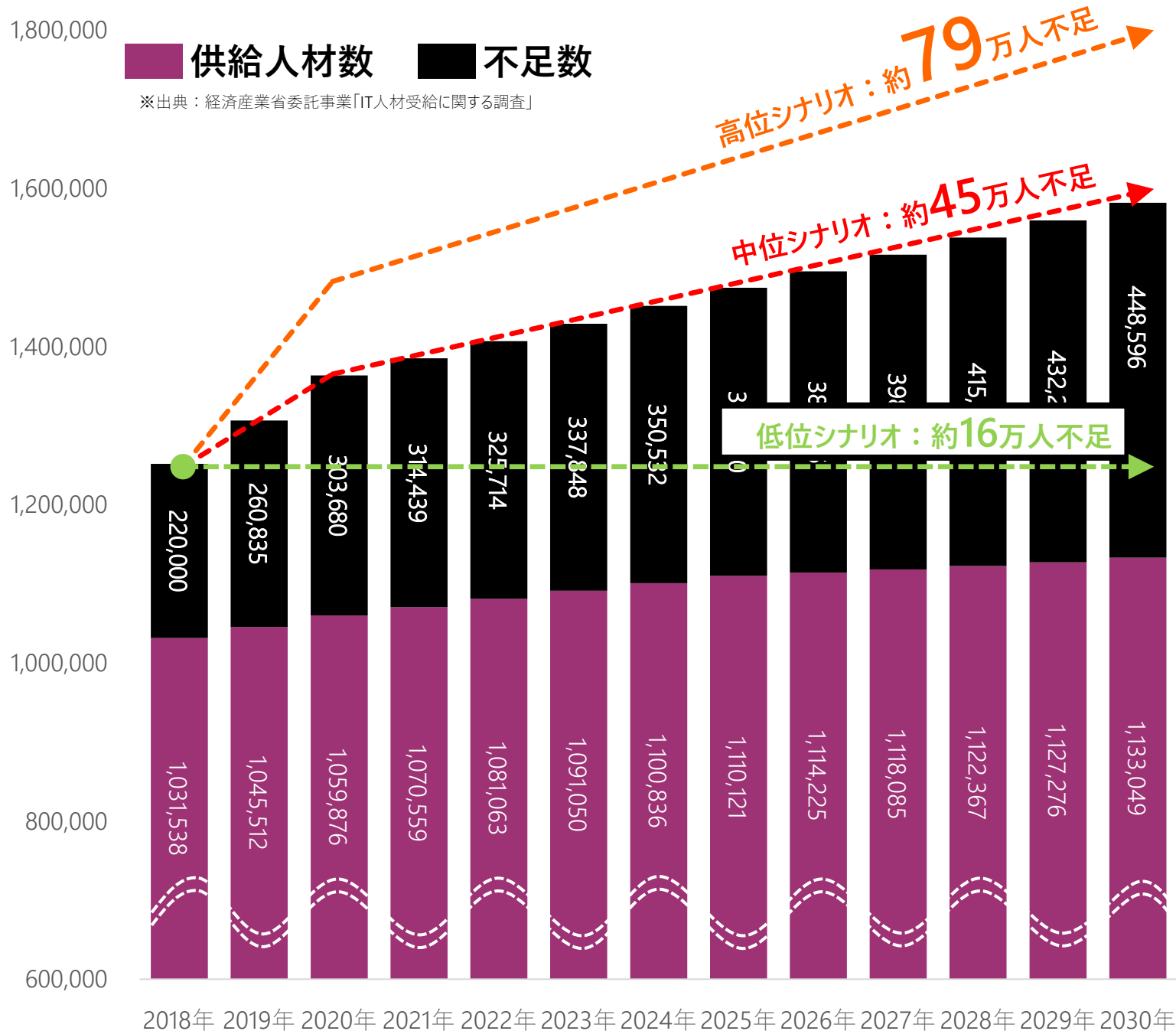
セグメント利益

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

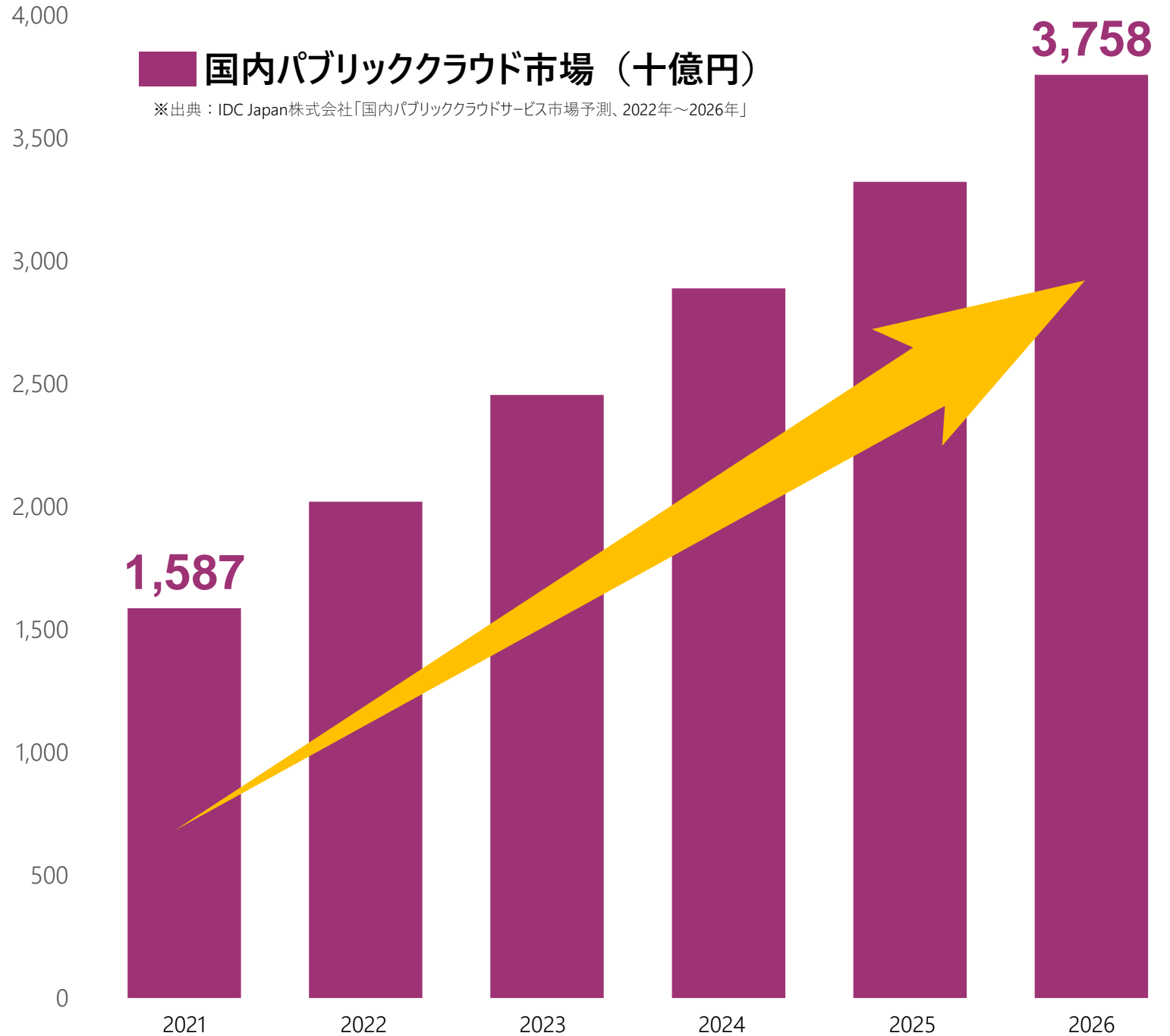


国内パブリッククラウド市場
は2021年～2026年まで
年間平均成長率

18.8%で推移

2026年の市場規模は

2021年比**2.4倍**の
3兆7,586億円と予想

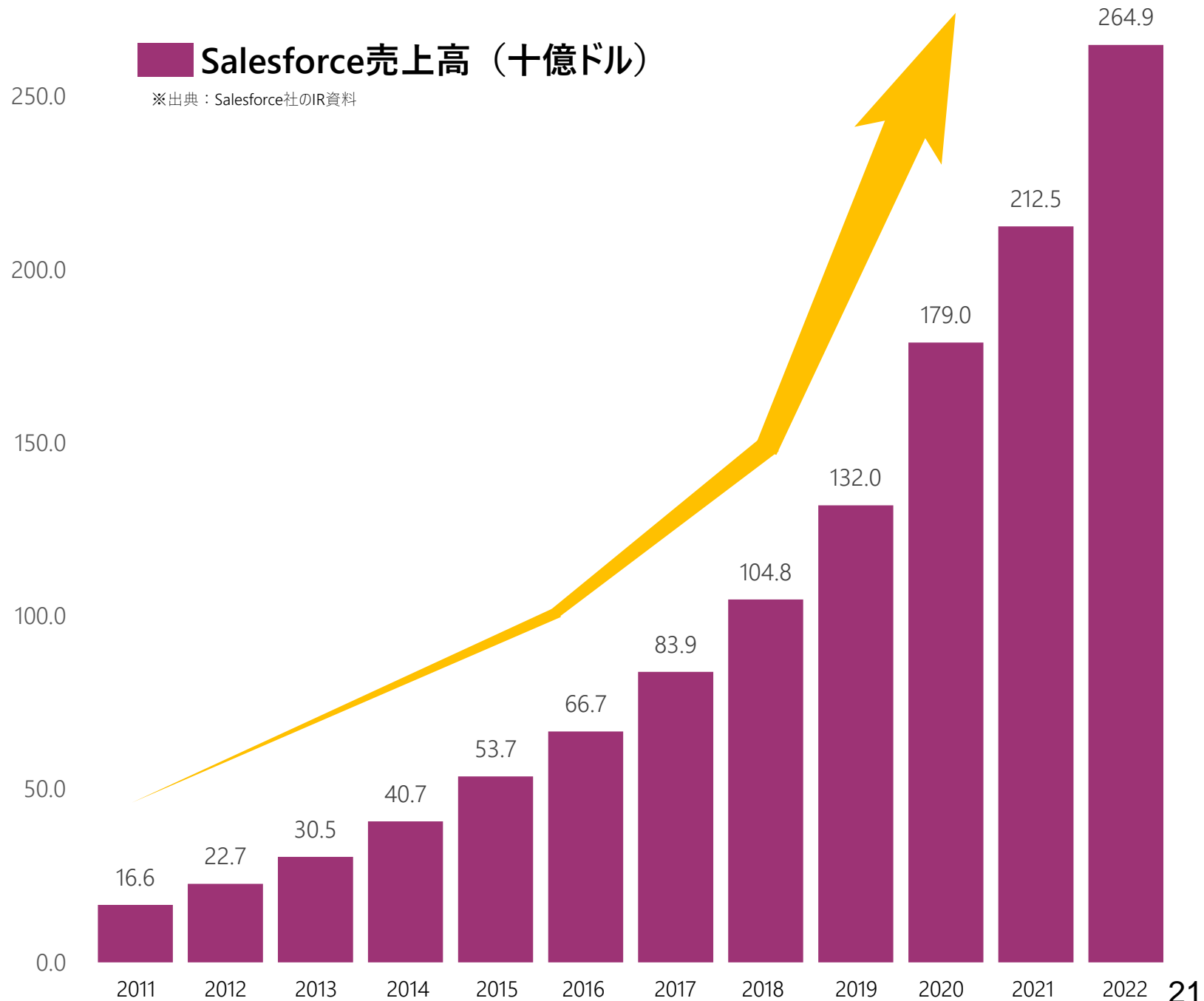


当社が主に手掛ける
Salesforceの成長率は

約 **29%**

■ Salesforce売上高（十億ドル）

※出典：Salesforce社のIR資料

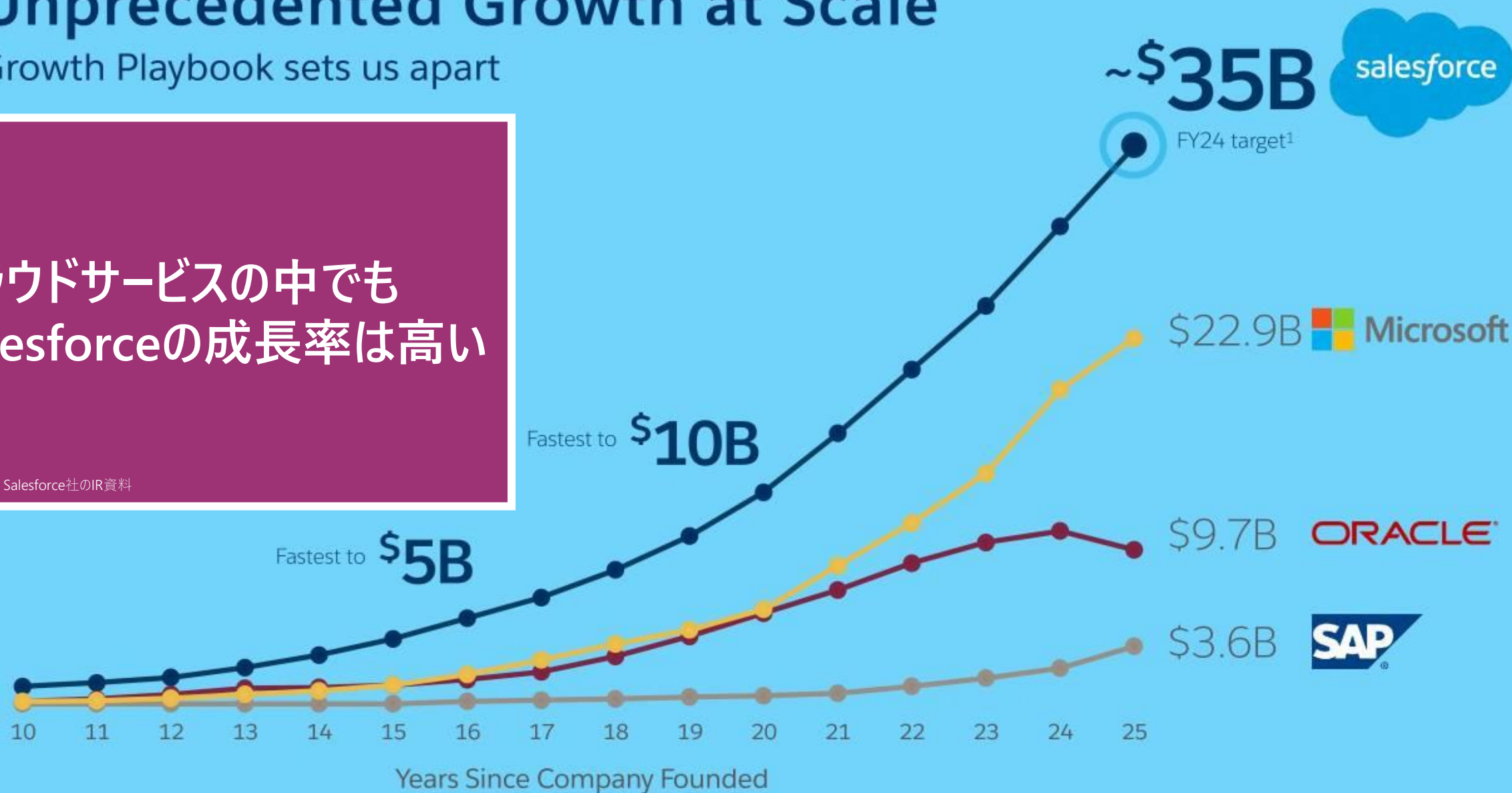


Unprecedented Growth at Scale

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.

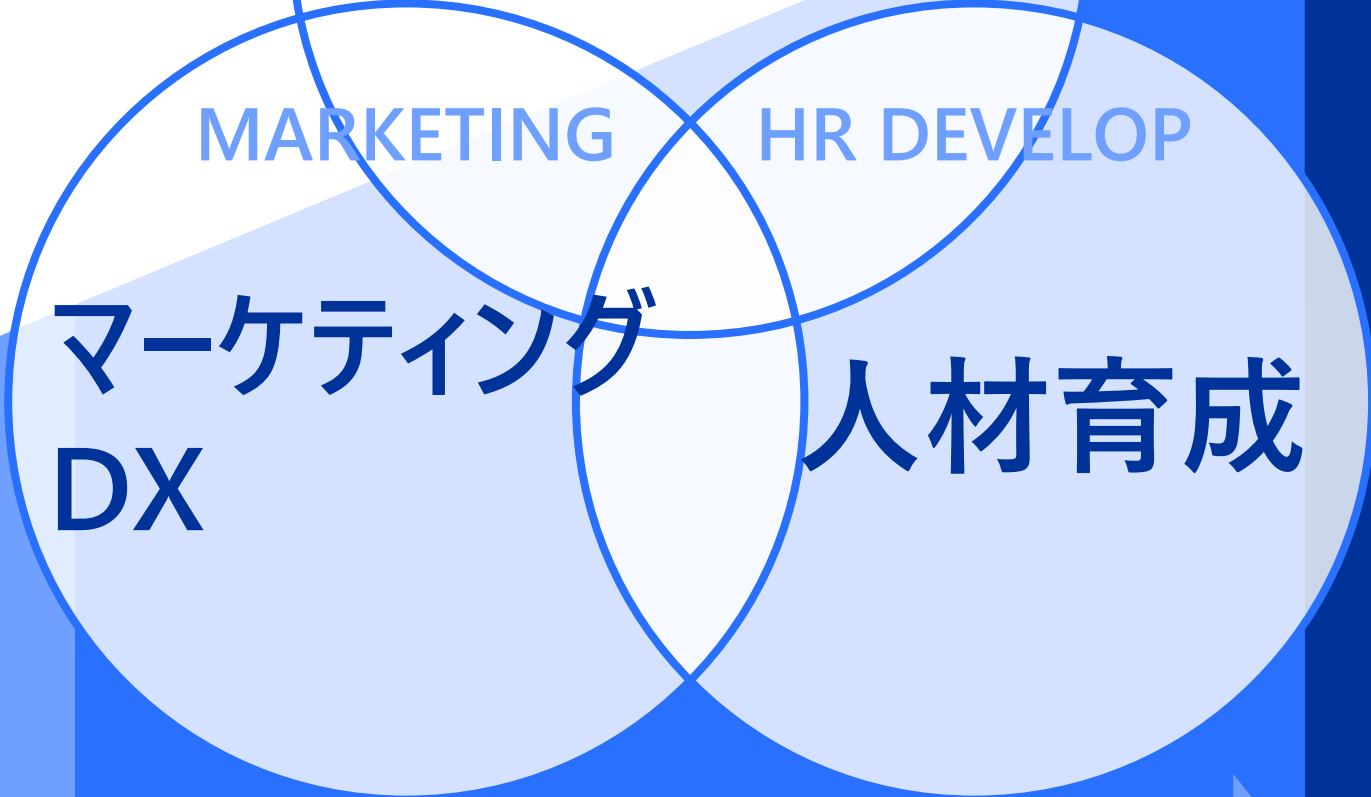
¹FY20: High end of FY20 revenue guide of \$16.99B to \$17.00B as of November 20, 2019. FY21: High end of FY21 revenue guide of \$20.9B to \$21B as of November 20, 2019. FY24: Long range target for FY24 high end of range \$34B to \$35B as of November 20, 2019. Guidance excludes future M&A.

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





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



MARKETING

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404個、
Tableauに関して26個の
資格保有(2022年7月15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

8名

Salesforce 認定
Pardotスペシャリスト

36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

16名

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

34名

Tableau

分析者・コンサルタント

Tableau Certified
Associate Consultant

17名

Tableau Desktop
Specialist

9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

10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

15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

8名

Salesforce 認定
JavaScript
デベロッパー

2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

35名

Salesforce 認定
アドミニストレーター

149名

Salesforce 認定
Sales cloud
コンサルタント

30名

Salesforce 認定
Service cloud
コンサルタント

30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

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

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

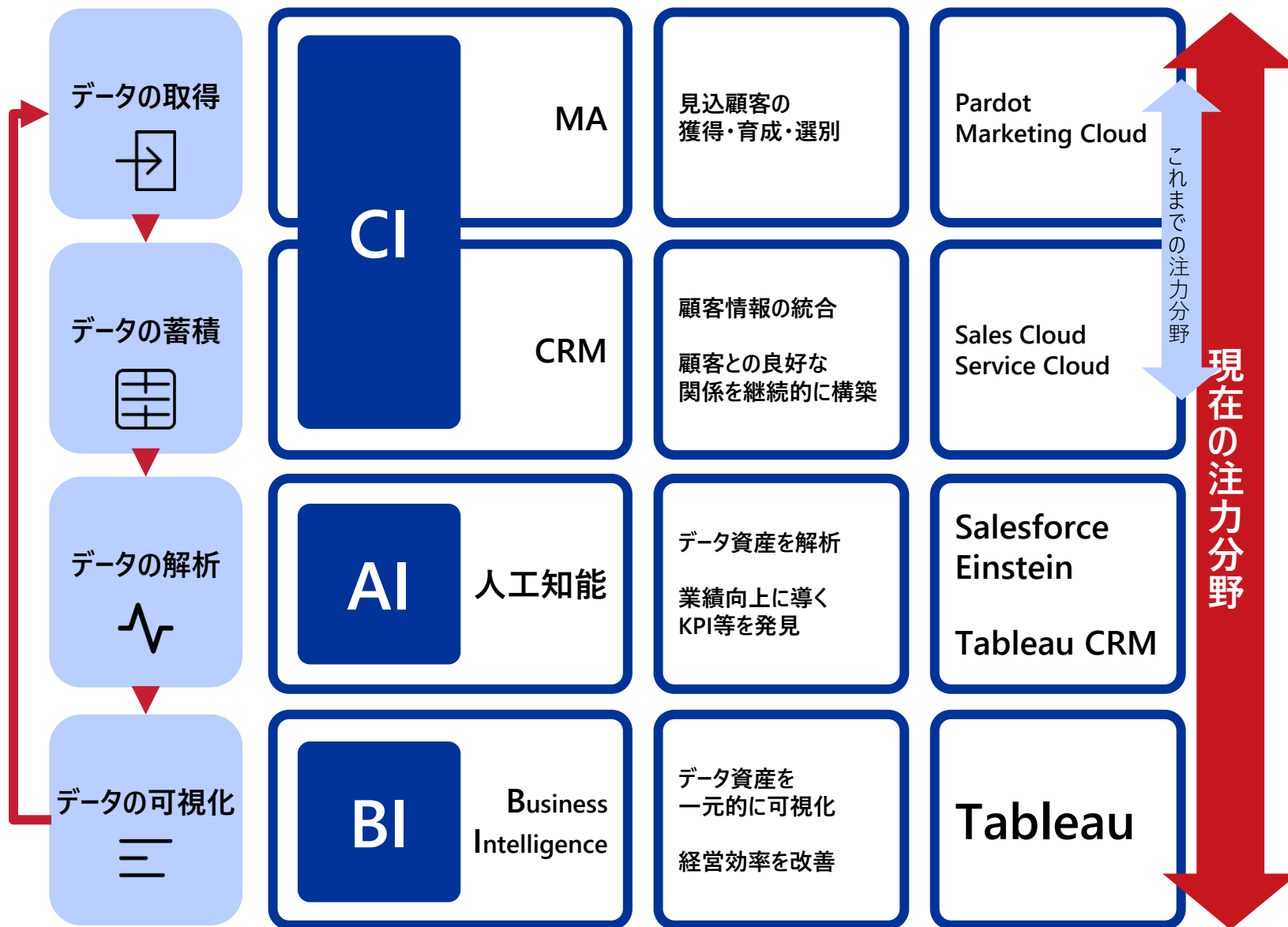
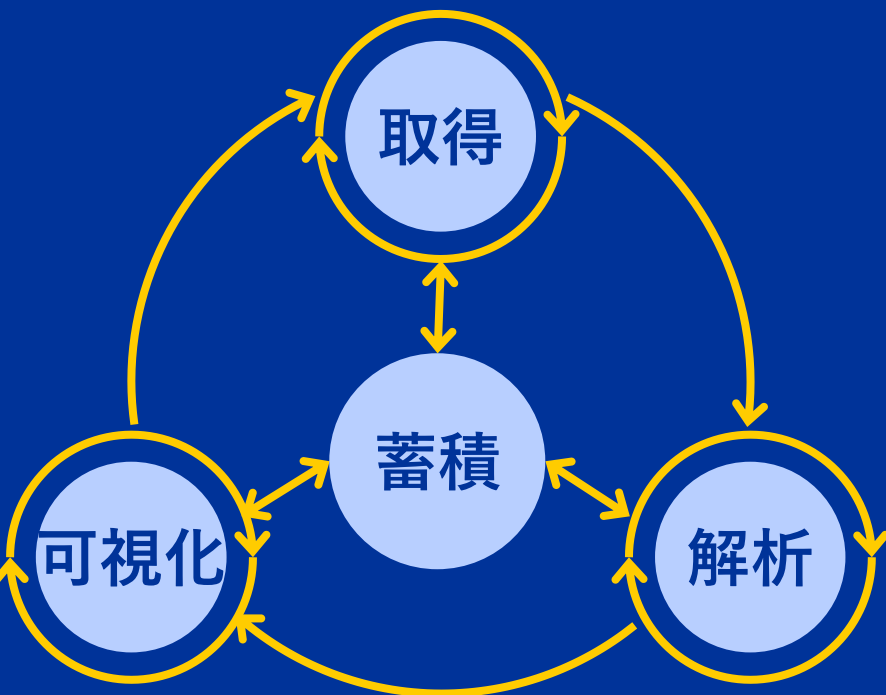
事業機会は多く
元請で進められる

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。