

株式会社 Sharing Innovations（証券コード：4178）

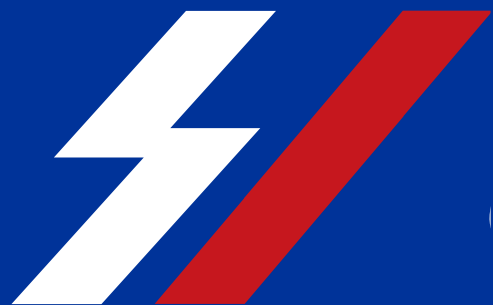
2022年12月期 第3四半期 決算補足説明資料

2022年11月14日



事業の構造改革を実施中

1. 前年同期比で売上高19%増、営業利益40%減
2. DX事業内のシステムソリューション事業が好調の一方、クラウドインテグレーション事業で構造改革を実施中
3. 通期業績予想を修正



01 2022年第3四半期 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：19%増

営業利益：40%減

※ 各事業の売上高は、報告セグメント間の内部売上高を含んでおります。

< 全社業績 >

(百万円)

	(前年同期) FY2021 3Q	FY2022 3Q	増減率
売上高	3,297	3,925	19%
売上総利益	782	805	3%
販売管理費	510	641	26%
営業利益	271	164	-40%
経常利益	275	168	-39%
親会社株主に帰属する当期純利益	181	105	-42%

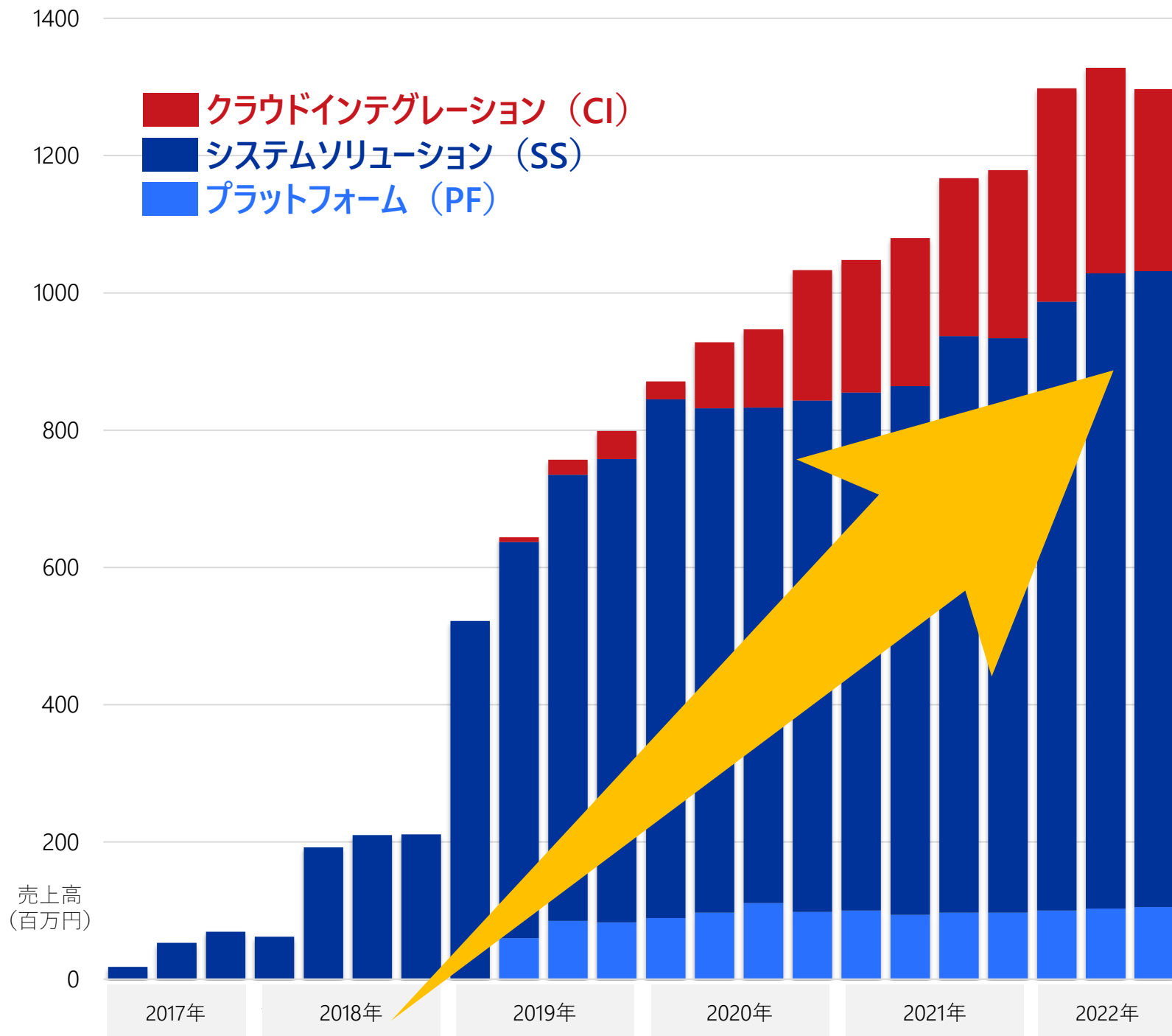
< セグメント別業績 >

デジタルトランスフォーメーション事業	FY2021 3Q	FY2022 3Q	増減率
売上高	3,017	3,631	20%
セグメント利益	374	312	-17%

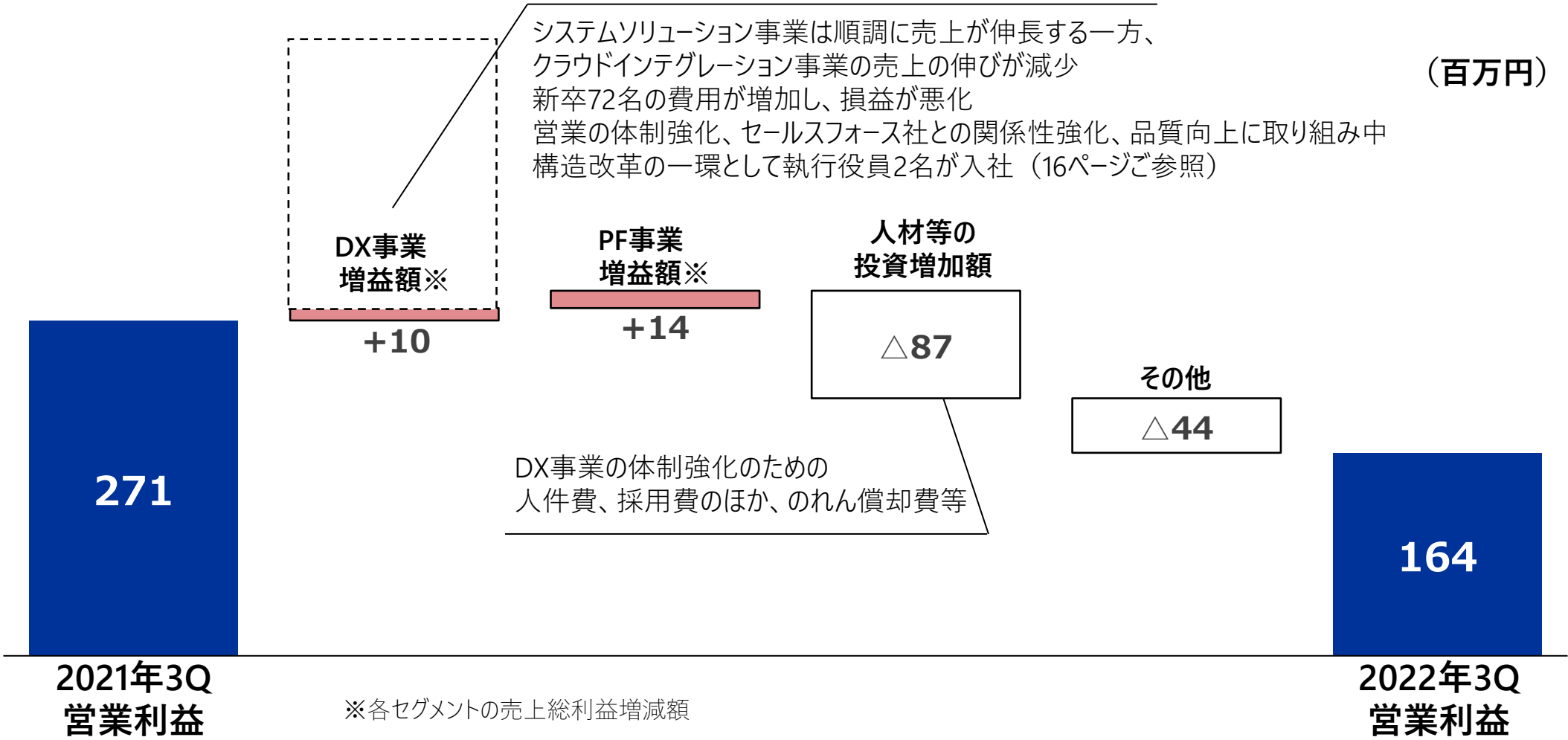
プラットフォーム事業	FY2021 3Q	FY2022 3Q	増減率
売上高	292	308	5%
セグメント利益	37	48	27%

クラウドインテグレーション
事業の3Q累計の売上が
前年同期比で

1.4倍



DX事業内のクラウドインテグレーション事業の伸びが減少 事業の構造改革を実施中



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 3Q	増減額
流動資産	1,589	1,391	-197
固定資産	513	657	144
資産合計	2,102	2,049	-53
流動負債	604	587	-17
固定負債	-	53	53
負債合計	604	640	35
純資産合計	1,497	1,408	-89
負債純資産合計	2,102	2,049	-53

*1

*1 利益剰余金が増加+105百万円、自己株式取得による減少▲204百万円

Tableauに関するお悩みをク イックにサポートするサービス 「Tableau秘書」を リリース

Sharing Innovations

コンシェルジュシリーズ第1弾！
Tableau秘書
こんな悩みに専門家がサポートします。

少し難しいグラフを
追加したいけど...できない

新しい機能を使ってみたい
けど、よくわからない...

数字が含まれない...

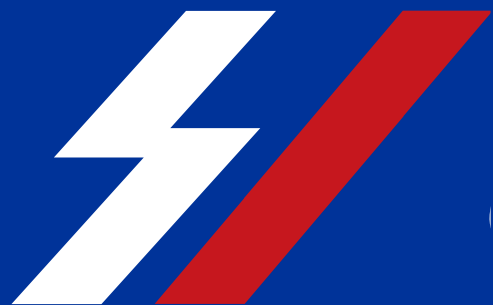
どうやってスキルを
身につけたらいいの？

「Tableau秘書」にお任せください！

 新規・既存ワークブックへ ワークシート・ ダッシュボード作成 お客様がお持ちのデータでグラフやリストなどの 作成を行います。	 既存ワークブックの 変更・修正対応 ワークブック修正や、計算式作成を行います。
 Tableauに関する 技術サポート Tableauで実現したいことに対して技術的な アドバイスを行います。	 Tableau活用に向けた 研修・勉強会 ご担当者になり、社内レクチャーを行います。

ひと月あたり
50万円
※1か月の最大対応時間は50時間までとなります。
※稼働時間と翌月に繰り越すことはできません。





01 2022年第3四半期概況

02 2022年通期の見通し

03 会社概要・事業内容

デジタルトランスフォーメーション事業において、クラウドインテグレーション事業の受注が当初の想定を下回り
通期業績予想を修正

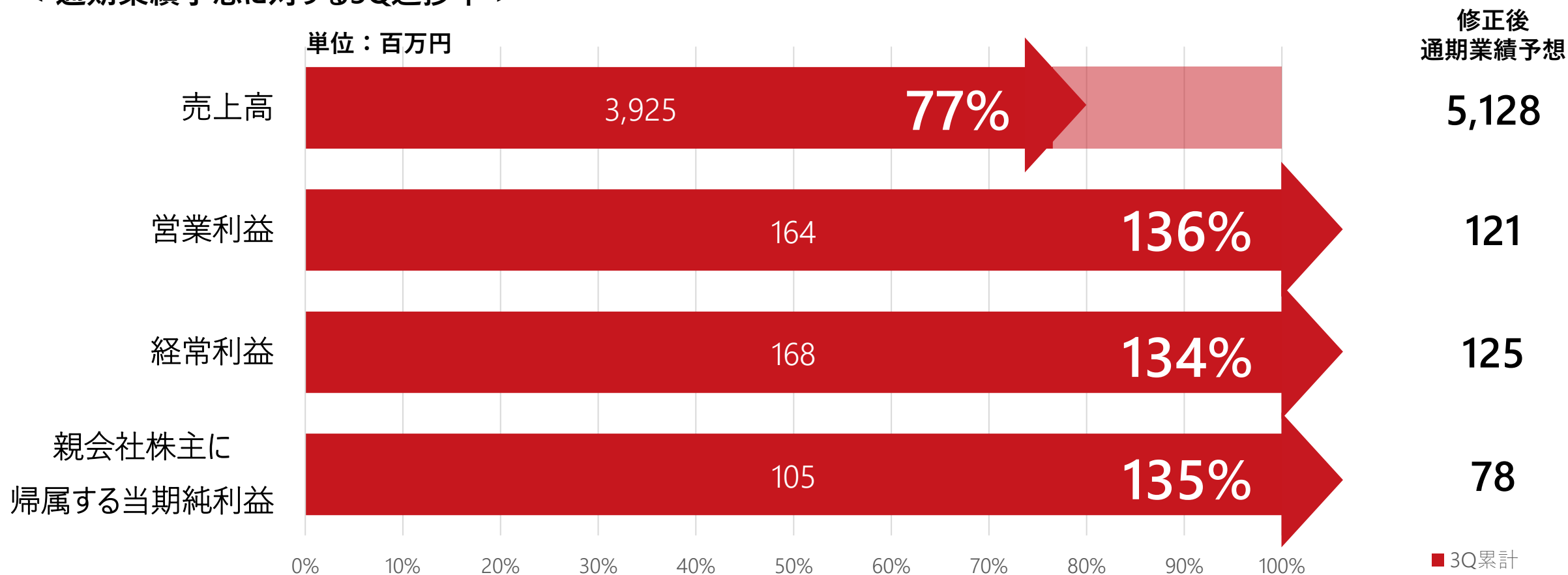
(百万円)

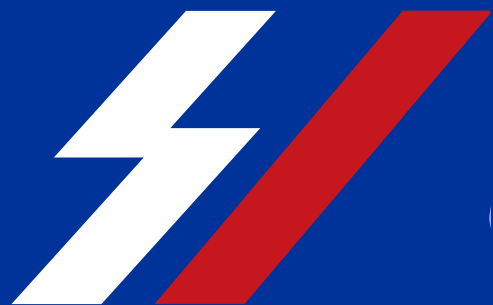
	FY2021 実績	FY2022 修正前予想	FY2022 修正後予想	増減率
売上高	4,477	5,393	5,128	-5%
売上総利益	1,059	1,331	976	-27%
販売管理費	679	867	854	-1%
営業利益	380	463	121	-74%
経常利益	384	463	125	-73%
親会社株主に帰属する当期純利益	243	297	78	-74%

修正後通期業績予想に対して、売上73%、利益100%超の進捗

< 通期業績予想に対する3Q進捗率 >

単位：百万円





- 01 2022年第3四半期概況
- 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

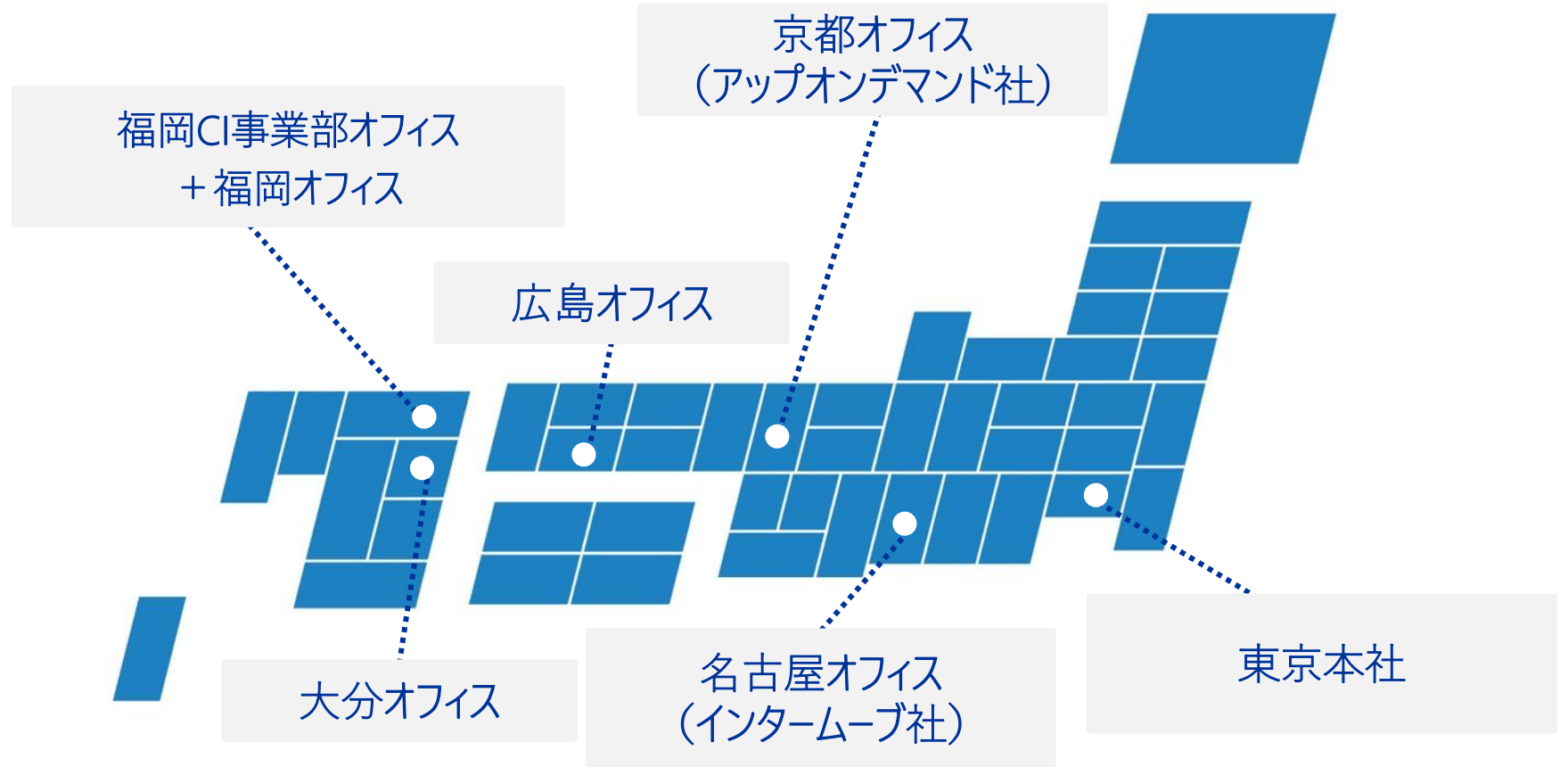
主な関連会社 株式会社 Orchestra Holdings (東証プライム市場：証券コード6533、親会社)
Sharing Innovations Vietnam Co.,Ltd. (ベトナム・ホーチミン、100%子会社)
株式会社アップオンデマンド (京都府京都市、100%子会社)
株式会社インタームーブ (愛知県名古屋市、100%子会社)

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CIO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)



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

アクセントピ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。

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。

樋口 昂之

執行役員：クラウド
インテグレーション統括

アクセントピア・KPMGコンサルティングにて、経営戦略コンサルタントとして数々の新規事業開発支援・経営/事業戦略立案支援等に従事。その後、エス・エム・エスにてインドネシア法人支社長や国内子会社コンタクトセンター社長に就任。2022年8月に当社参画、執行役員・クラウドインテグレーション統括に就任。

信田 人

執行役員

事業会社2社にてグローバルを含めた事業開発、事業企画に従事したのち、KPMGコンサルティングにてIT戦略、DX戦略、データアナリティクス領域のDirectorとしてコンサルティングに従事。2022年7月に当社参画、執行役員就任。

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 健彦

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罟』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



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

PF事業



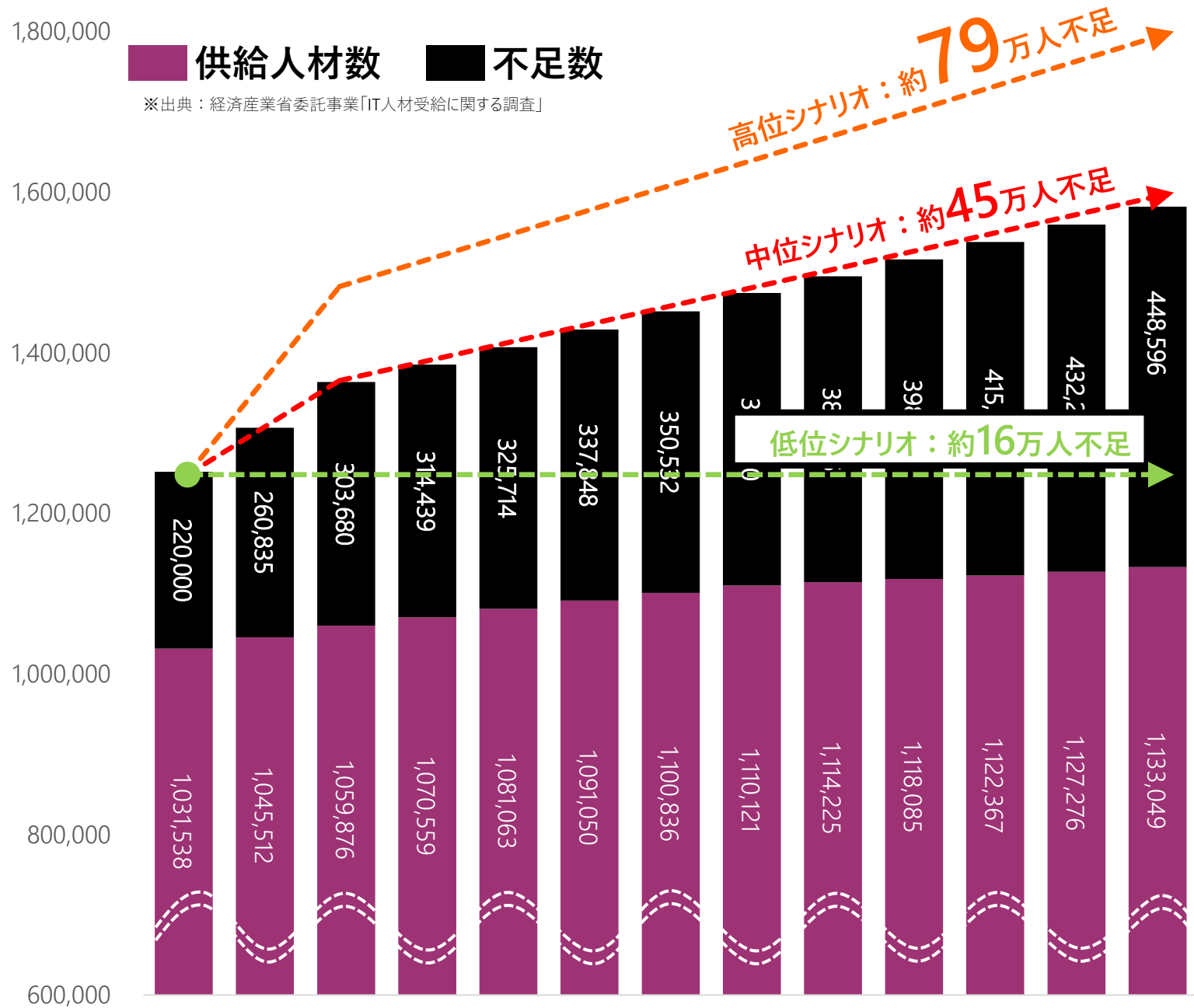
ウラーラ

- ✓ 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



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

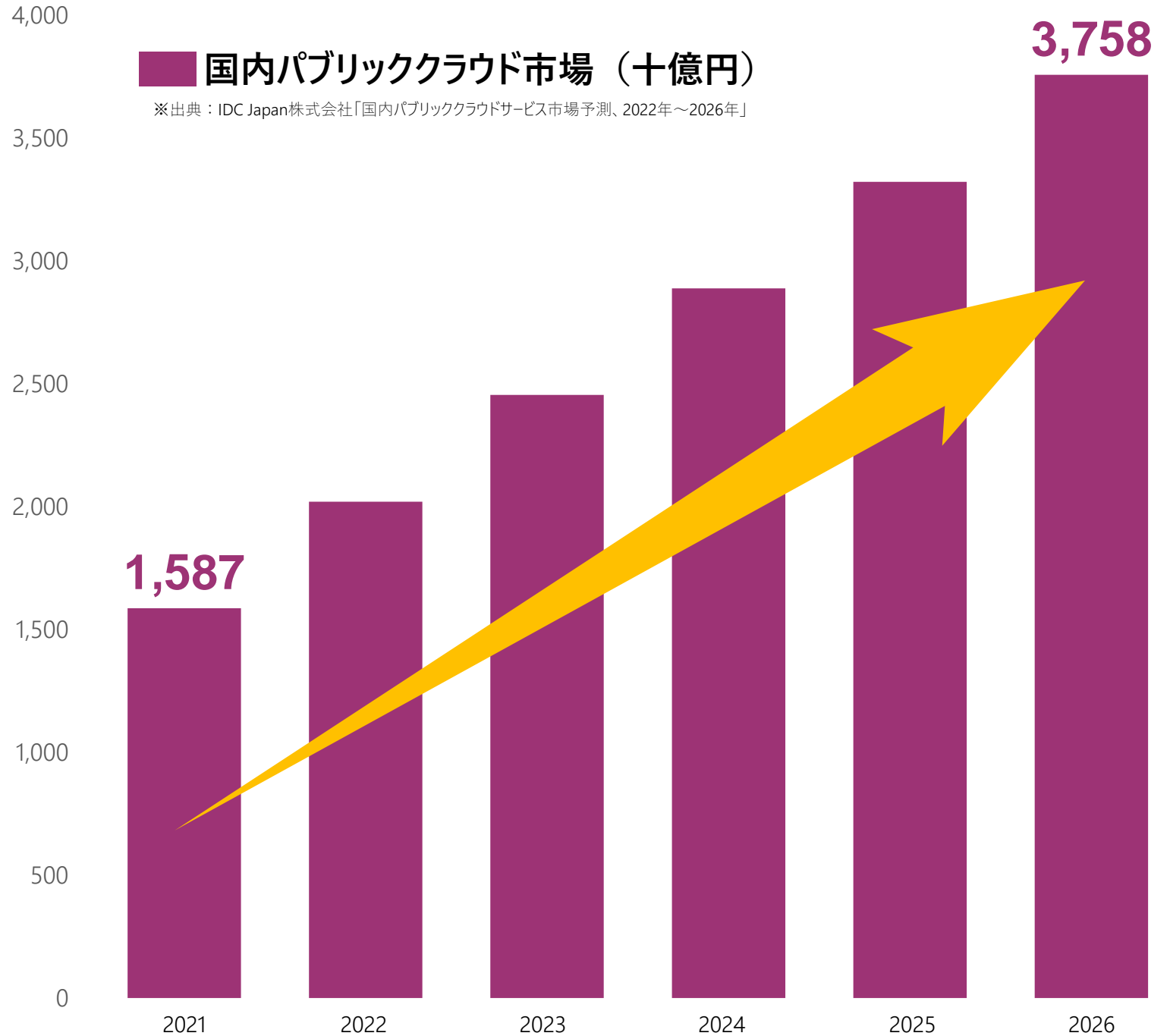


国内パブリッククラウド市場
は2021年～2026年まで
年間平均成長率

18.8%で推移

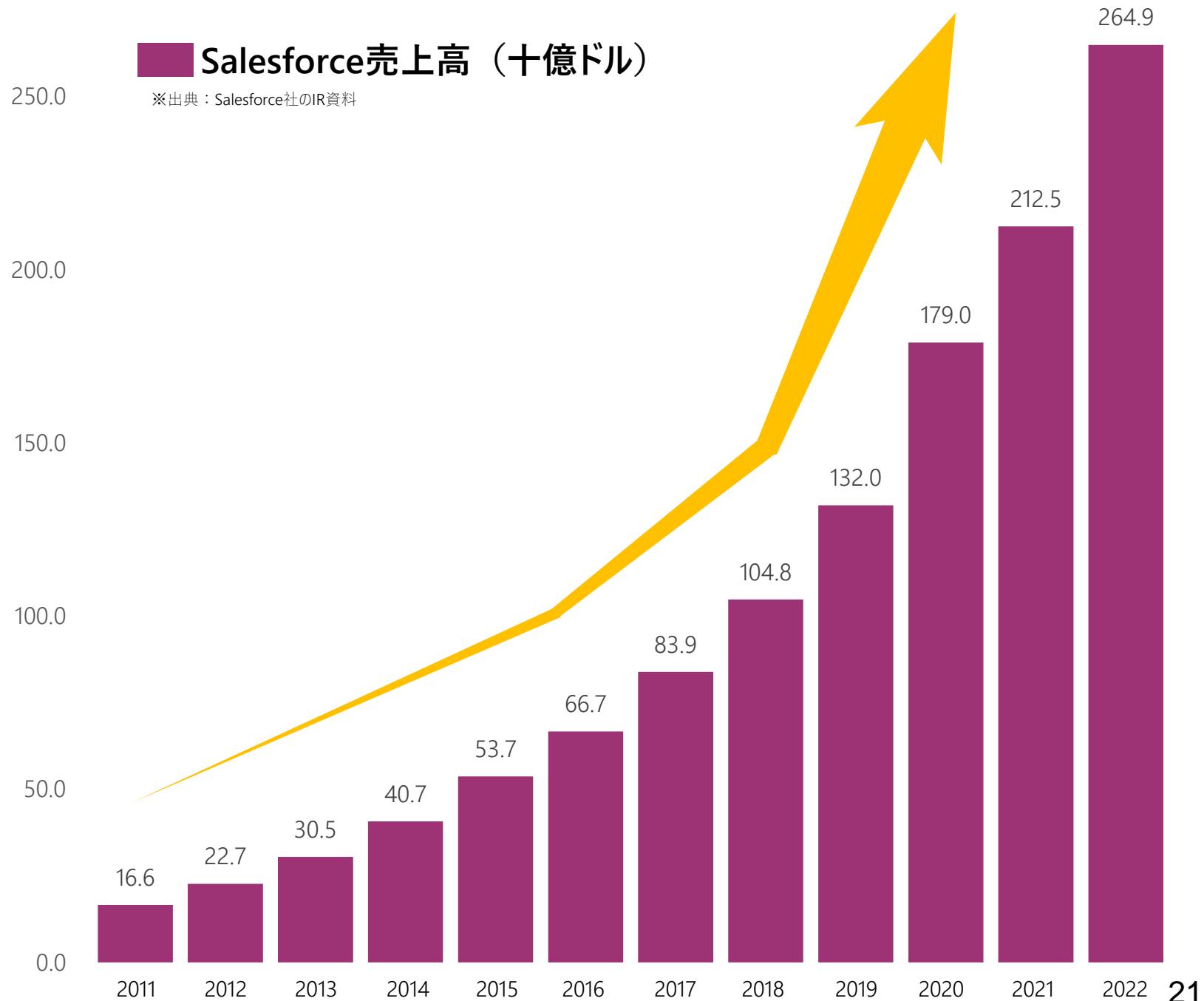
2026年の市場規模は

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%**

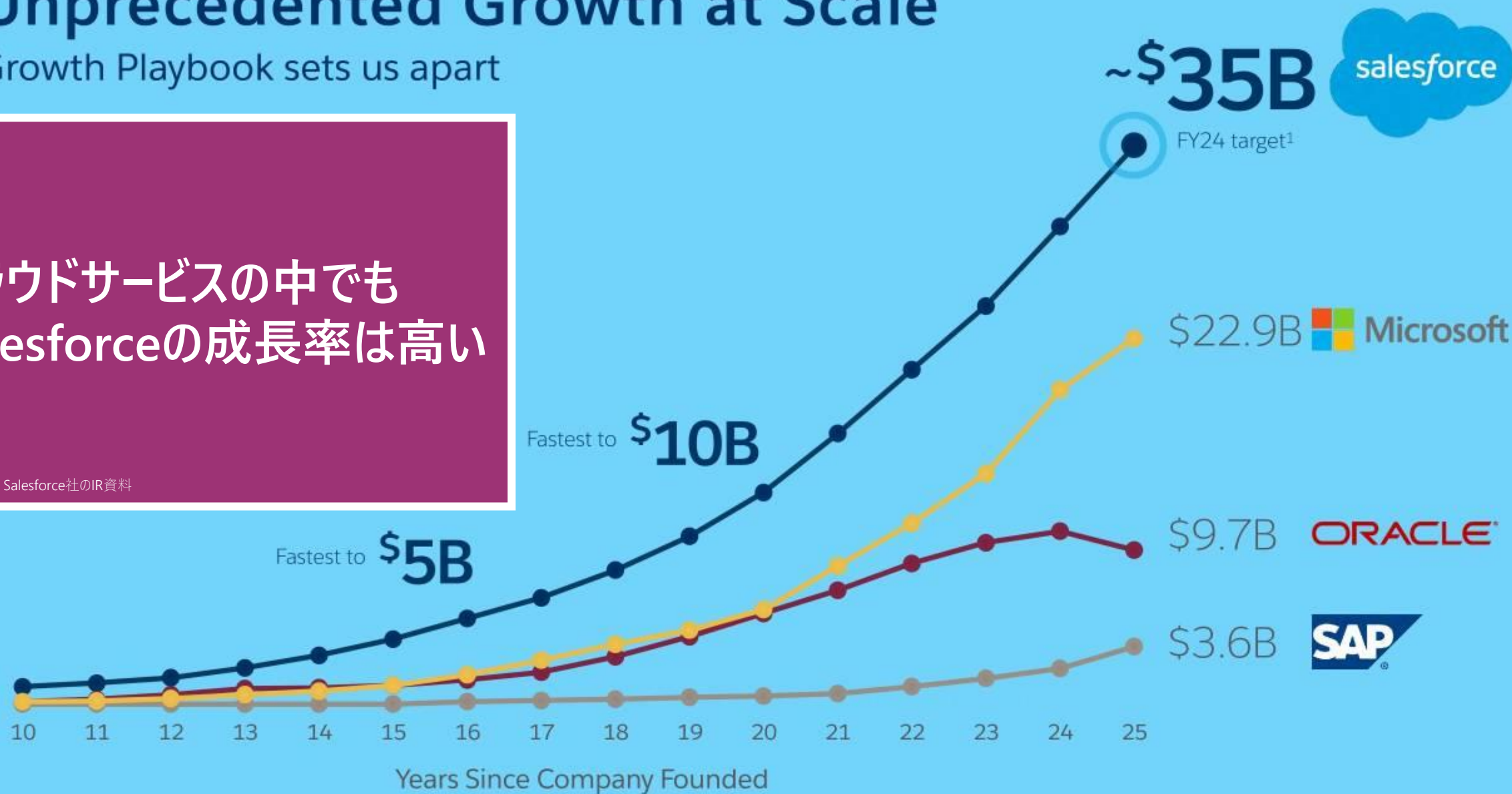


Unprecedented Growth at Scale

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



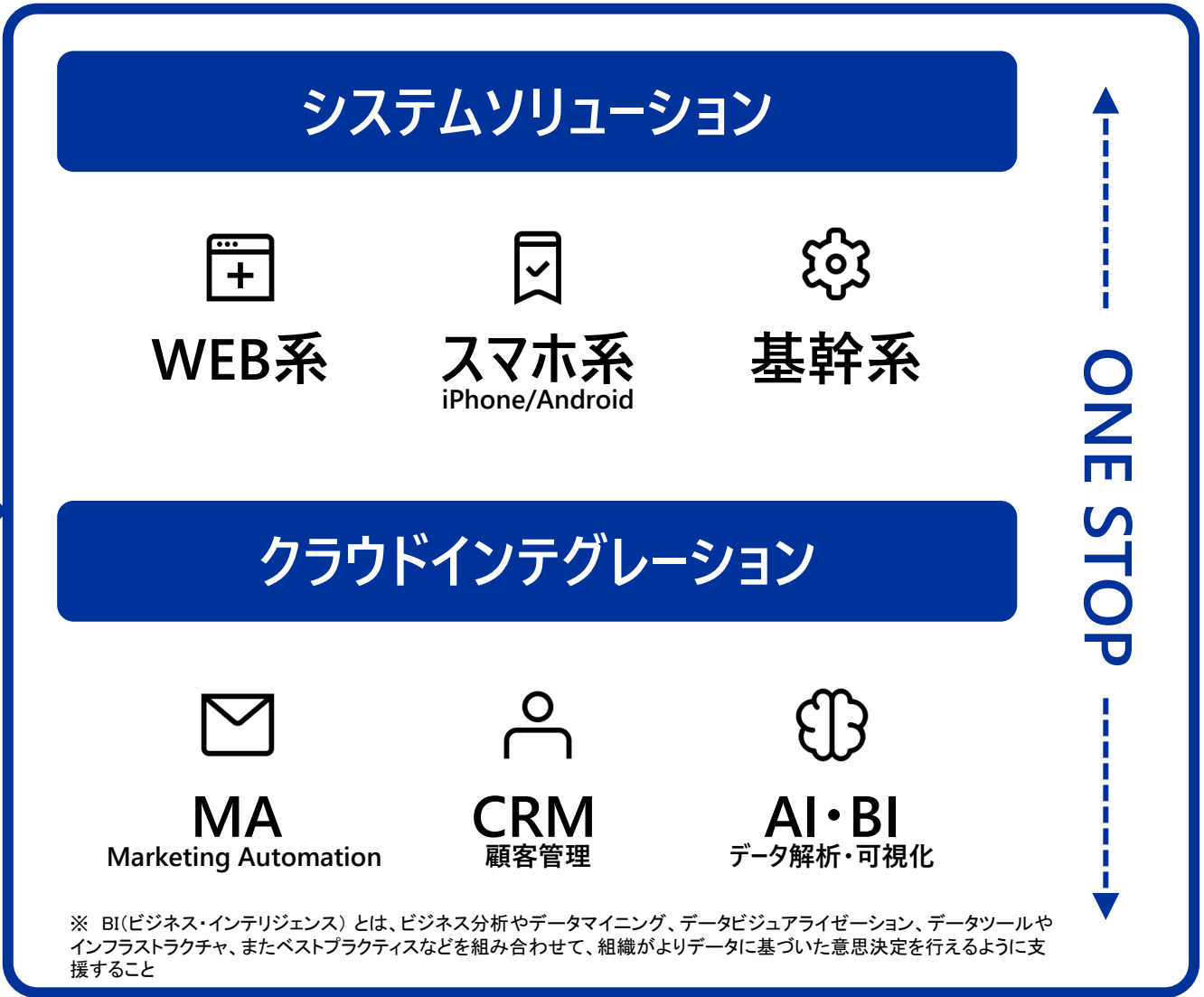
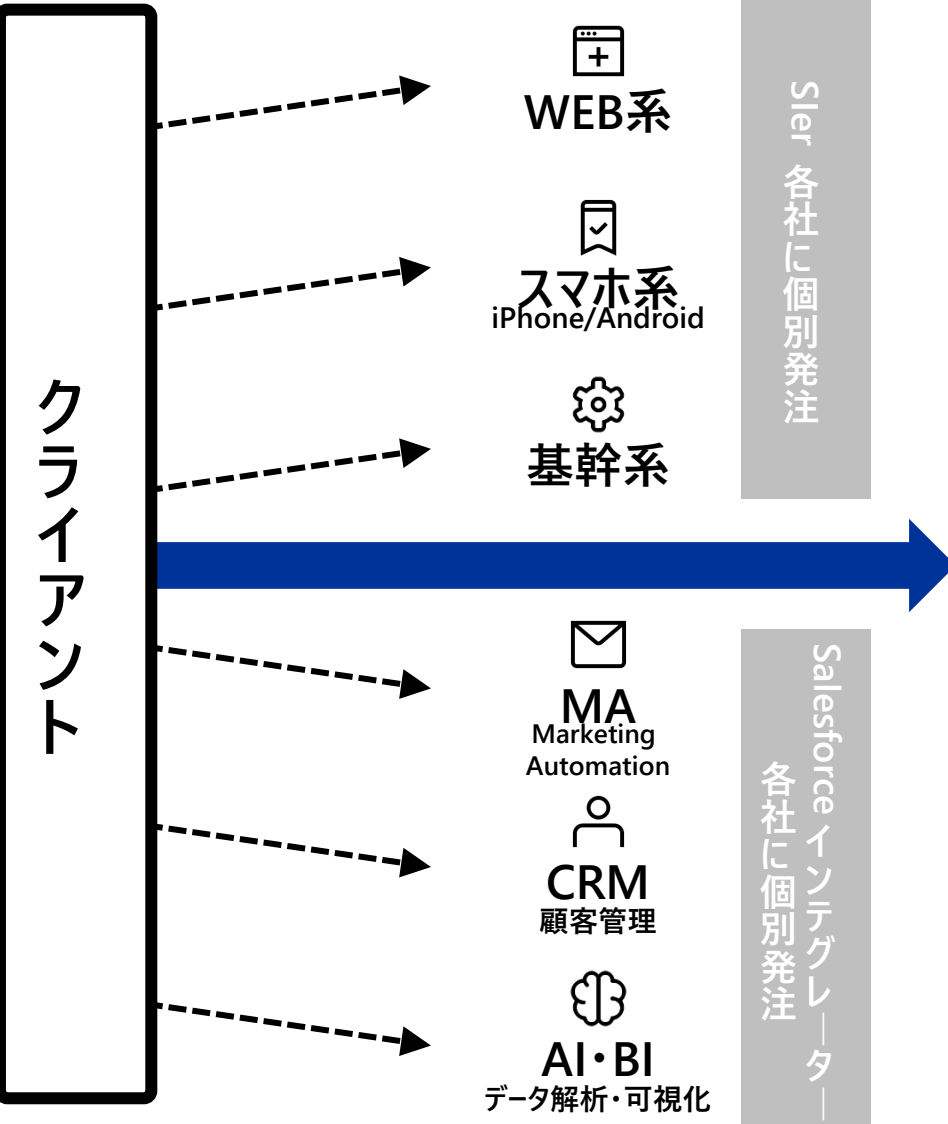
成長速度



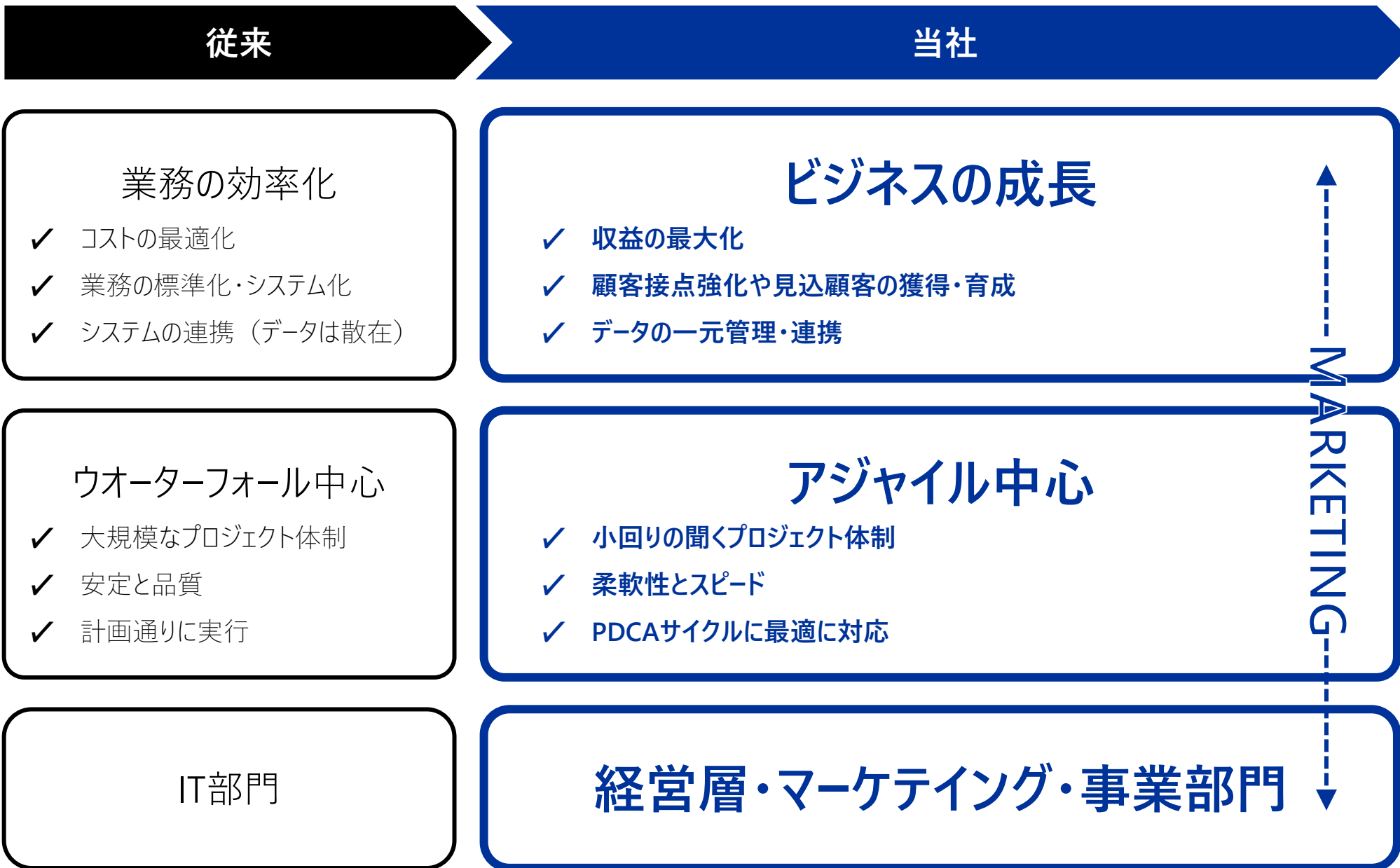
短期間での急成長を実現。
今後も加速すべく、
既存ならびに新規領域への
投下リソースを明確に見極め、
遂行

市場選定

DX >>クラウド>>Salesforce



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484個、
Tableauに関して33個の
資格保有(2022年10月13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

10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

3名

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

17名

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

37名

Tableau

分析者・コンサルタント

Tableau Certified
Associate Consultant

17名

Tableau Certified
Data Analyst

1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

23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

3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

42名

Salesforce 認定
アドミニストレーター

167名

Salesforce 認定
Sales cloud
コンサルタント

41名

Salesforce 認定
Service cloud
コンサルタント

52名

Salesforce 認定
Experience Cloud
コンサルタント

16名

Salesforce 認定
Field Service
コンサルタント

9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

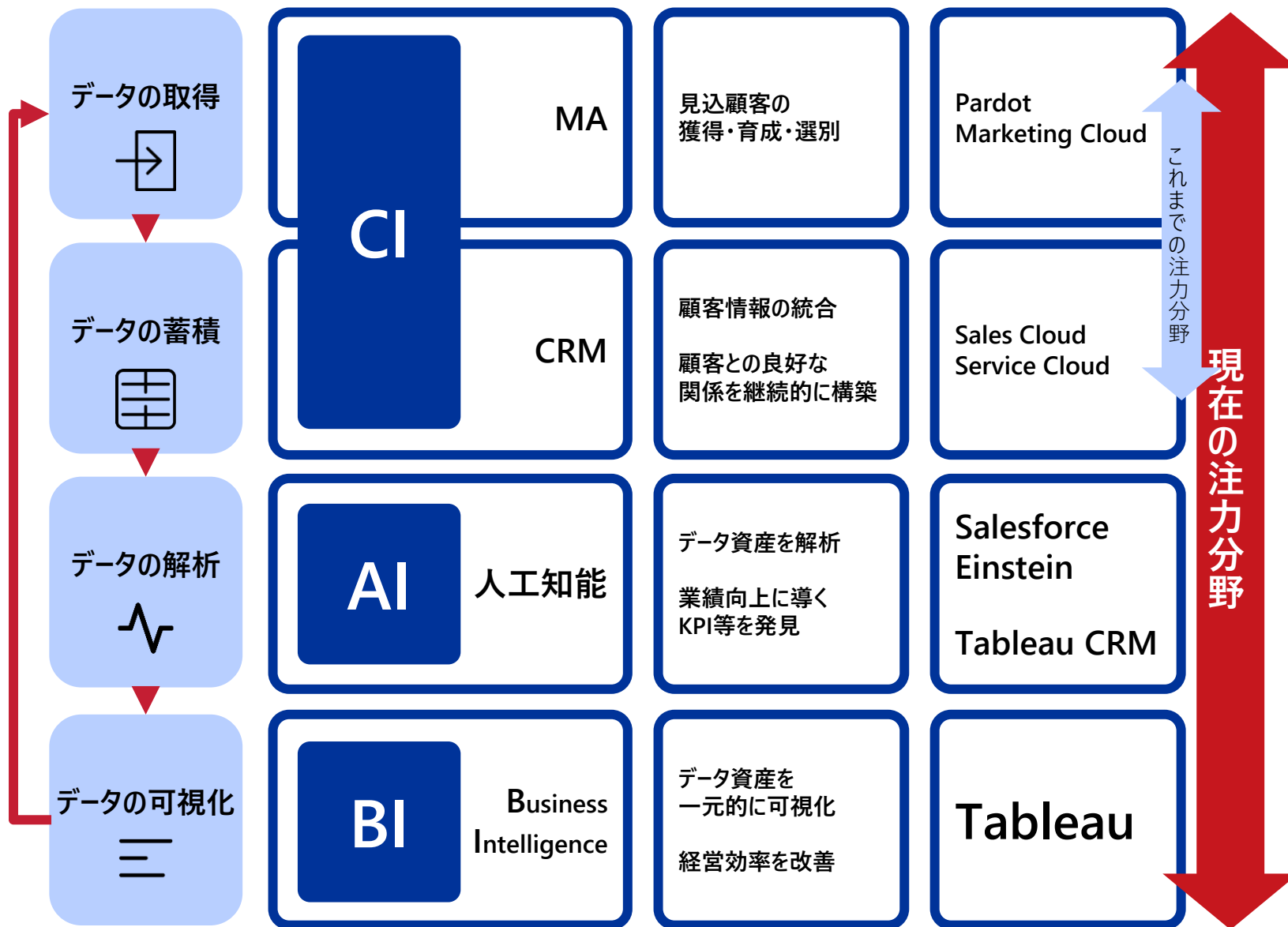
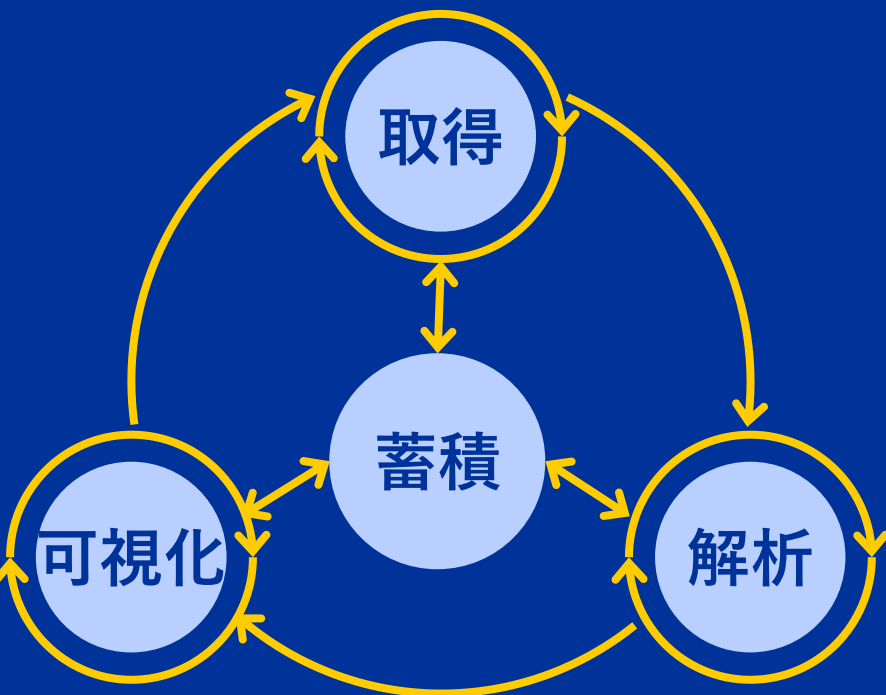
事業機会は多く
元請で進められる

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。