

株式会社 Sharing Innovations 2023 年 12 月期 決算説明会 動画書き起こし

動画 URL : <https://irp-system.net/presenter/?conts=01hp3pwdb14zy8dtmrng4qab0w>



Sharing Innovations
(証券コード : 4178)
2023年12月期 決算補足説明資料

2024/02

ご視聴いただき誠にありがとうございます。

株式会社 Sharing Innovations、代表取締役会長の柳でございます。

今回、2023 年 12 月期の決算発表として、2023 年の実績、2024 年の計画、そして中長期の成長戦略について、報告させていただきます。

再成長フェーズへ復帰

- 構造改革を経て、FY2023の第3四半期以降、安定的に利益が出る体質に
- FY2024は売上の拡大よりも、収益性の改善を行うことで、利益面での成長を目指す（営業利益 前期比2.3倍）

2023年12月期の決算では、前年比、計画比ともに減少という結果となってしまいました。株主、投資家の皆さまのご期待に沿うことができず、お詫び申し上げます。

一方で、業績面で底打ちの状況は脱したと考えております。2022年下期から行ってきた構造改革の効果により、2023年下期から安定的に利益が出る体質となり、2024年は、収益性の改善を行うことで利益面での成長を目指してまいります。2021年まで続けてきた成長の復帰を掲げ、営業利益で前期比2.3倍を目指します。

新経営体制

新経営体制へ移行し、「テクノロジーと人の力を通じて、イノベーションを起こし続ける」というミッションの実現と、更なる企業価値向上を図る

新経営体制（2024年3月27日以降）*

代表取締役社長	信田 人		執行役員CTO	根本 崇司	
代表取締役会長	柳 径太	SS事業統括	執行役員VPoE	神谷 元教	
取締役CFO	西田 祐		執行役員	平 健司	CI事業統括
社外取締役	上村 紀夫		執行役員	大津 幸志	
社外取締役	水谷 健彦		執行役員	藤田 祐李	PF事業統括
常勤監査役	富田 直樹		執行役員	足立 研一郎	
社外監査役	田中 貴一		執行役員	久田 友紀	
社外監査役	伊東 亜矢子				

*：2024年3月27日開催予定の第16回定時株主総会及びその後の取締役会において正式に決定される予定です

最初に、2024年3月以降の新しい体制について説明いたします。この3月の株主総会で役員の改選を迎えますが、2023年の業績を踏まえ、こちらの体制に変更し、更なる成長を目指してまいります。

代表取締役社長は、現任の樋口から、取締役の信田に交代いたします。信田は当社の親会社 Orchestra Holdings が、昨年 M&A を行ったソフトウェアのテストを行うヴェスの COO を兼任しております。当社とヴェスでは、人材の交流や SES 事業での連携を行ってきましたが、まだ十分とは言えません。両社の連携を推進し、事業をスケールさせるという観点で、当社、ヴェスの両方に精通した信田が代表取締役社長ふさわしいと判断いたしました。この動画の後半パートでは、信田から2024年の計画及び中長期の成長戦略について説明いたします。

その他の変更点として、システムソリューション事業を統括しております取締役の女鹿が退任し、今後、私とその事業を担ってまいります。また、社外監査役の清水が退任し、伊東が新たに就任いたします。

アジェンダ

- 1) 2023年12月期 通期概況
- 2) 2024年12月期の見通し
- 3) 会社/事業概要
- 4) 当社事業が属する市場の概況
- 5) 当社の強み
- 6) 中長期の成長戦略

本日のアジェンダについては、こちらに記載のとおりとなります。前半の2023年の決算の振り返りを私の方から行い、後半の今後の方針を信田から説明いたします。

なお、3)会社/事業概要、4)当社事業が属する市場の概況、5)当社の強みにつきましては、説明を割愛させていただきます。

2023年12月期 通期業績（全社）前年比

FY2023：売上高 50.6億円、営業利益 1.2億円
構造改革の効果により、下期の営業利益は1.2億円と、安定的に利益が出る体質に
年間の営業利益の前年比は▲0.4億円だが、下期の前年比は+1.6億円

(単位:百万円)	(前年同期) FY2022	FY2023	増減率
売上高	5,189	5,057	▲3%
売上総利益	1,021	1,015	▲1%
販売管理費	852	891	+5%
営業利益	168	124	▲27%
経常利益	173	126	▲27%
親会社株主に帰属する 当期純利益	96	34	▲65%

2023年12月期の決算の状況につきましては、売上高50億5,700万円、営業利益1億2,400万円という着地になりました。構造改革の効果により、下期から大きく業績が回復し、下期で年間の営業利益の大半を計上するに至りました。年間の営業利益は前期比で4,400万円の減少でしたが、下期に限ると1億6,100万円の増加と、数字面からも回復傾向が見て取れると考えております。

2023年12月期 通期業績（全社）予想比

構造改革の売上拡大の一環として、クラウドインテグレーション事業にて高難易度・大規模案件の受注に至ったものの、FY2024の売上となること、また、システムソリューション事業においても、大型案件の検収がFY2024に延伸したことにより、業績予想との乖離が発生

(単位:百万円)	(業績予想) FY2023	(実績) FY2023	増減率
売上高	5,840	5,057	▲13%
売上総利益	1,220	1,015	▲17%
販売管理費	1,035	891	▲14%
営業利益	185	124	▲33%
経常利益	183	126	▲31%
親会社株主に帰属する 当期純利益	110	34	▲69%

対計画の面では、年初に立てた計画を達成することができませんでした。改めてお詫び申し上げます。

達成できなかった点としましては、クラウドインテグレーション事業にて、これまで注力してきた中・小型の案件から領域を広げ、高難易度・大規模案件を受注することができましたが、その売上が2024年の計上となること、また、システムソリューション事業にて、大型案件の検収が同じく2024年に延伸したことにより、計画との乖離が発生いたしました。

2023年12月期 通期業績（事業別）前年比

	(単位:百万円)	(前年同期) FY2022	FY2023	増減率
DX事業	売上高	4,805	4,670	▲3%
	セグメント利益	368	328	▲11%
PF事業	売上高	402	414	+3%
	セグメント利益	59	57	▲2%

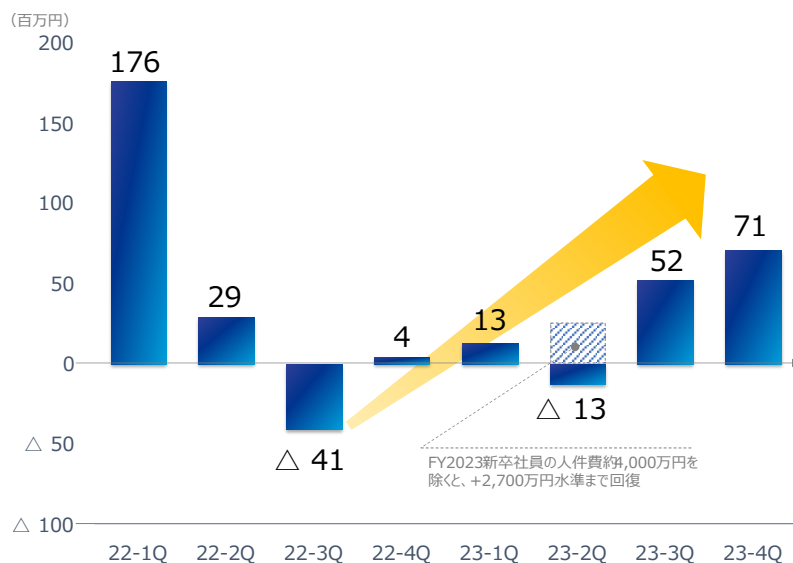
事業別の状況は、こちらとなります。デジタルトランスフォーメーション事業につきましては、先ほどの説明と同様になりますが、プラットフォーム事業につきましては、Youtube、Tiktok を活用した広告戦略により、前年比で増収となりました。

四半期別 営業損益推移

FY2022-3Qから
営業利益が改善

FY2023下期の前期比は
1.6億円の増益

利益体質へ回復

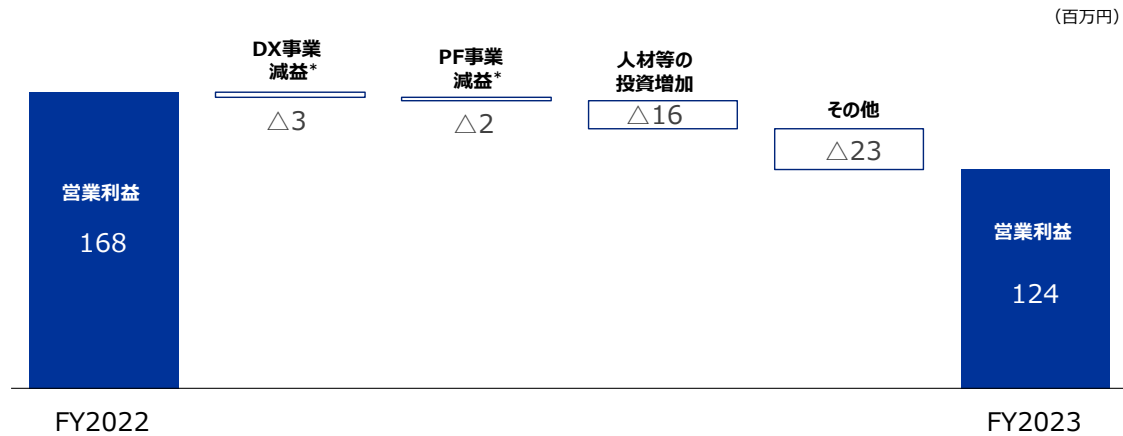


©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

8

四半期ごとの営業損益の推移では、2022年の第3四半期に4,100万円の営業損失を計上して以降、2023年の第2四半期を除き、改善傾向にあります。2023年第2四半期では新卒43名の採用が影響しておりますが、第3四半期には5,200万円、第4四半期には7,100万円の営業利益を計上し、利益体質へ回復したと捉えております。

人件費などのコストがかさみ、前年比▲0.4億円の営業利益となるも、
構造改革の効果により、FY2023-3Q時点までは大幅に減益だったDX事業がゼロ近くまで回復



*:各セグメントの売上総利益増減額

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

9

このスライドでは、前年からの営業損益の増減要因をウォーターフォールで表示しております。

第3四半期までは、デジタルトランスフォーメーション事業の減益幅が大きくなっていましたが、第4四半期では、それがほぼゼロ近くまで回復いたしました。

構造改革の推進フェーズ

現時点

更なる成長へのアクション

これまで戦ってきたDXマーケットでの復権に加え、
新たな収益の源泉となる領域へのアプローチへ

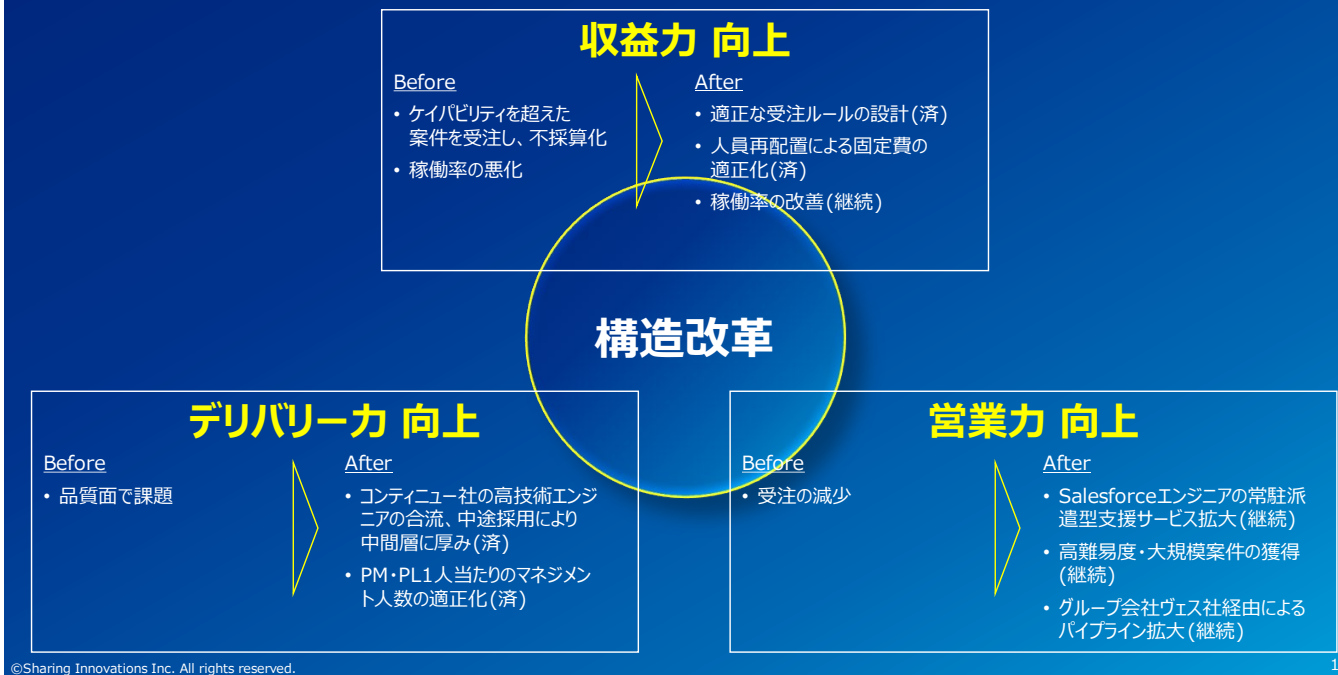
利益再創出段階

コスト最適化と売上拡大の両軸で改革が進み、本質的に利益体質へ

構造改革初期フェーズ（＝収益体質への改善アクション）

人・組織最適化、営業・デリバリーの仕組み化（リスクなく、効率的に回る土台作り）

改めて、2022年下期から取り組んでまいりました構造改革について、説明いたします。現在、コスト最適化と売上拡大の両軸で改革が進み、利益が再創出できる段階まで来ております。



構造改革による効果を、①収益力、②デリバリー力、③営業力の3つの観点から説明いたします。

- ① 収益力では、ケイパビリティを超えた案件を受注し、不採算化していたり、稼働率が悪化していた状況が、適正な受注ルール的设计、人員再配置による固定費の適正化を行い、収益力の回復につながっております。
- ② デリバリー力では、品質面で課題を抱えていましたが、コンティニューの高い技術力を持つエンジニアの合流や中途採用により中間層に厚みが増し、PM・PL1人当たりのマネジメント人数の適正化を図ることができました。
- ③ 営業力では、受注の減少に対して、現時点でも継続して取り組んでおりますが、Salesforce エンジニアの常駐派遣型支援サービスの拡大、高難易度・大規模案件の獲得、グループ会社ヴェス社経由によるパイプライン拡大の効果が表れてきております。

連結B/S

コンティニュー社のM&Aにより、固定資産(のれん)、固定負債(借入金)が増加するも財務面は引き続き盤石

(単位:百万円)	(前年同期) FY2022	FY2023	増減額
資産合計	2,028	2,318	+289
流動資産	1,424	1,568	+144
固定資産	604	750	+145
負債合計	614	870	+255
流動負債	584	667	+83
固定負債	30	202	+171
純資産合計	1,413	1,448	+34
負債・純資産合計	2,028	2,318	+289

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

12

数字面の話に戻りまして、BSはこちらの通り、コンティニューのM&Aによるのれん、借入金の増加以外は大きな増減はありません。

続きまして、次の代表取締役社長に就任予定の信田から2024年の計画、中長期の成長戦略をお話しさせていただきます。

アジェンダ

- 1) 2023年12月期 通期概況
- 2) 2024年12月期の見通し
- 3) 会社/事業概要
- 4) 当社事業が属する市場の概況
- 5) 当社の強み
- 6) 中長期の成長戦略

紹介にあずかりました、取締役の信田でございます。

ここからは、2024年の計画及び中長期の成長戦略について説明させていただきます。

2024年12月期の位置づけ

FY2024は売上の拡大よりも、収益性の改善を優先し、利益面での成長を目指す
(営業利益 前期比2.3倍)

<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事業では、FY2023下期にコストが最適化され、従来注力してきた中・小型案件では、遅延の発生（追加コストの発生）を抑制することで、更なる収益性の改善を図る
また、M&Aや中途採用によりデリバリー面でのケイパビリティが広がり、高難易度・大規模案件を扱うエンタープライズへの進出を開始、またビジネスソリューションの拡大も図る
- システムソリューション事業では、FY2023に抑制していたメンバークラスの採用を再開し、FY2023より増収増益を確保した上で、FY2025以降の投資期間とする
また、積極的にM&Aを推進し、マーケットの需要に即した体制の強化を図る
- 両者に共通して、パートナーとの連携を推進

<プラットフォーム事業>

- FY2023に集客の拡大につながった広告戦略を継続し、安定的な収益確保を見込む

まず、2024年の位置づけから説明いたします。2024年は売上の拡大よりも、収益性の改善を優先し、利益面での成長を目指す1年とすることを考えております。

デジタルトランスフォーメーション事業内のクラウドインテグレーション事業では、従来注力してきた中・小型案件で、遅延の発生、つまりは追加コストの発生を抑制することで、更なる収益性の改善を図ります。また、M&Aや中途採用によりデリバリー面でのケイパビリティが広がり、高難易度・大規模案件を扱うエンタープライズへの進出を開始し、またビジネスソリューションの拡大も図ってまいります。

システムソリューション事業では、2023年に抑制していたメンバークラスの営業、エンジニアの採用を再開し、2023年より増収増益を確保した上で、2025年以降の投資期間といたします。また、積極的にM&Aを推進し、マーケットの需要に即した体制の強化を図ります。

クラウドインテグレーション事業、システムソリューション事業両方に共通して、パートナーとの連携を推進致します。

プラットフォーム事業では、2023年に集客の拡大につながった広告戦略を継続し、安定的な収益確保を見込みます。

2024年12月期 業績の見通し（全社）

(単位:百万円)	(前年同期) FY2023	FY2024	増減率
売上高	5,057	5,175	+2%
売上総利益	1,015	1,170	+15%
販売管理費	891	890	▲0%
営業利益	124	280	+126%
経常利益	126	280	+122%
親会社株主に帰属する 当期純利益	34	140	+312%

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

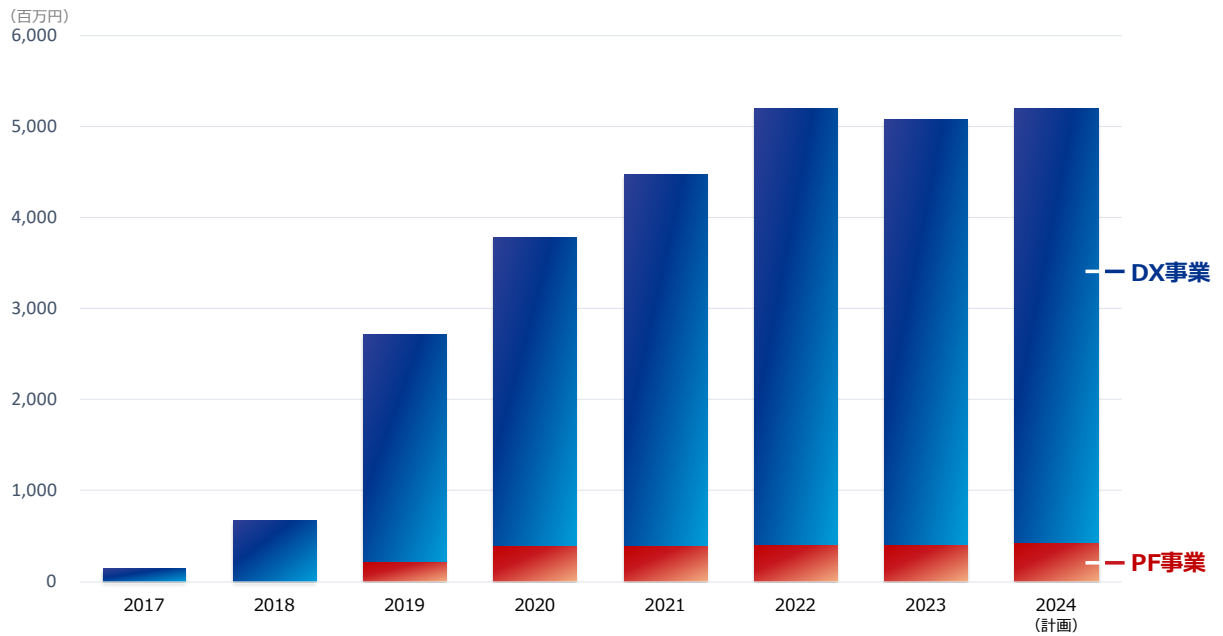
15

今申し上げた考え方を元に、2024年は売上高51億7,500万円、営業利益2億8,000万円を目指します。営業利益は前期の2.3倍となります。

2024年12月期 業績の見通し (事業別)

	(単位:百万円)	(前年同期) FY2023	FY2024	増減率
DX事業	売上高	4,670	4,770	+2%
	セグメント利益	328	570	+73%
PF事業	売上高	414	430	+4%
	セグメント利益	57	62	+8%

事業部別の計画値はこちらの通りで、デジタルトランスフォーメーション事業の利益の改善に重点をおいております。

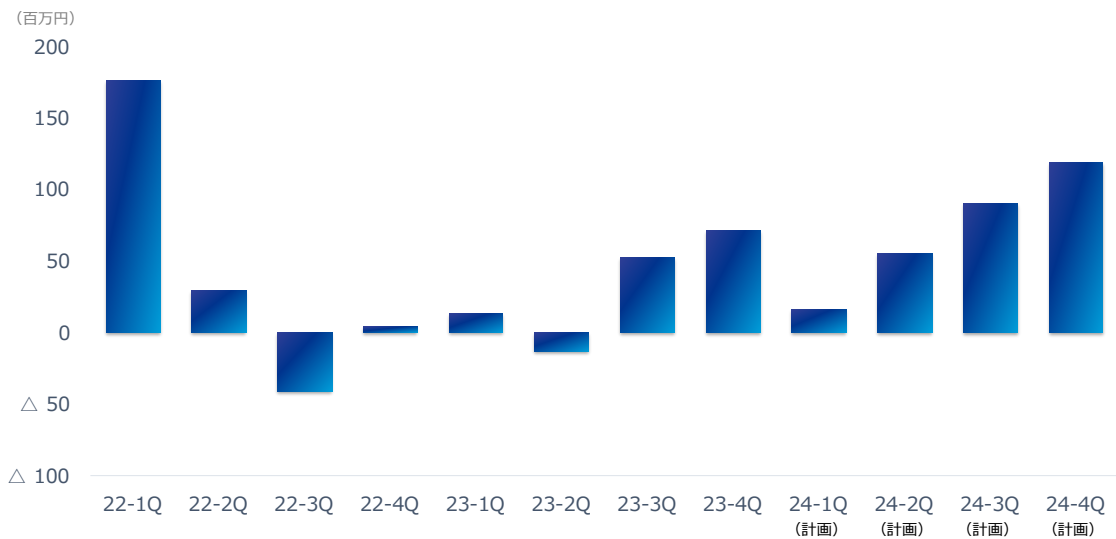


©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

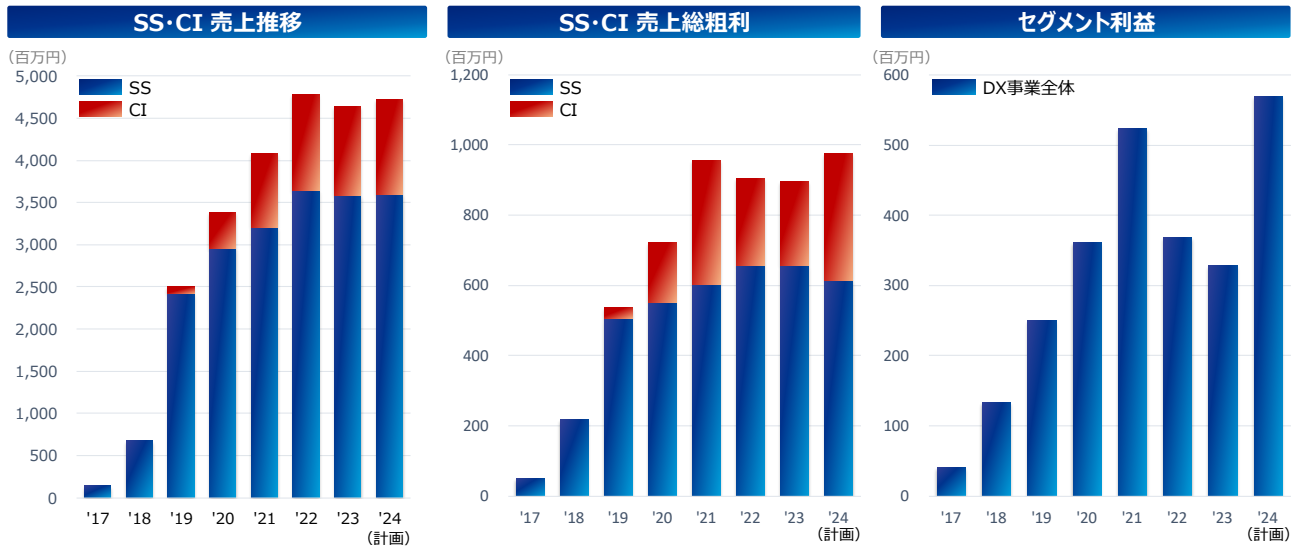
17

こちらは、グラフで売上高の推移を示したスライドになります。

FY2024は、上期に採用活動を行うこと、下期に高難易度・大規模案件の売上計上を見込んでいることから下期にかけて利益が増えていく計画としている



2024年の計画で、一点ご承知おきいただきたい点があり、それは四半期ごとの利益の金額になります。上期に採用活動を行うこと、下期に高難易度・大規模案件の売上計上を見込んでいることから、四半期の利益の推移は、こちらのグラフの通り、1Qから4Qにかけて右肩上がりとなっていくと見込んでおります。1Qの時点では、それほど利益は見込んでおりませんので、1Qの決算の数字が出なくても、そこは計画通りと捉えていただければ幸いです。



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

19

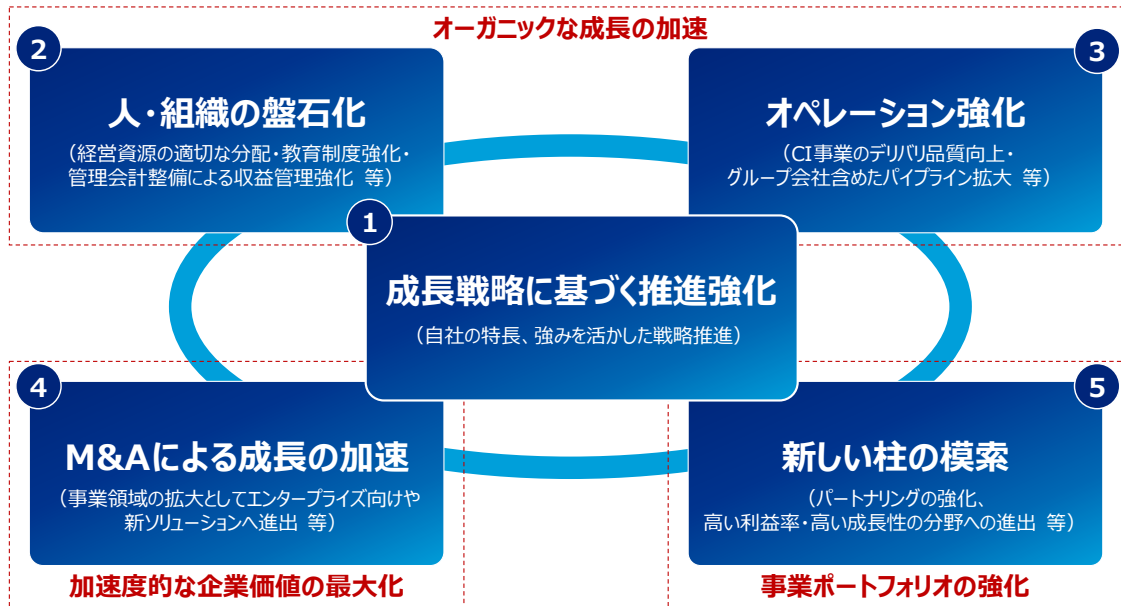
デジタルトランスフォーメーション事業に絞って、売上高、売上総利益、セグメント利益の推移を表すと、こちらのスライドの通りとなります。繰り返しになりますが、2024年はこのデジタルトランスフォーメーション事業の収益性の改善を優先いたします。

アジェンダ

- 1) 2023年12月期 通期概況
- 2) 2024年12月期の見通し
- 3) 会社/事業概要
- 4) 当社事業が属する市場の概況
- 5) 当社の強み
- 6) 中長期の成長戦略

3)会社/事業概要、4)当社事業が属する市場の概況、5)当社の強みにつきましては、これまでと大きく変わりありませんので、説明を割愛させていただき、最後に中長期の成長戦略について説明いたします。

①成長戦略に基づき、年間を通じて②～⑤のテーマに紐づく個別課題・アクションを遂行し、企業価値の最大化を図っていく。



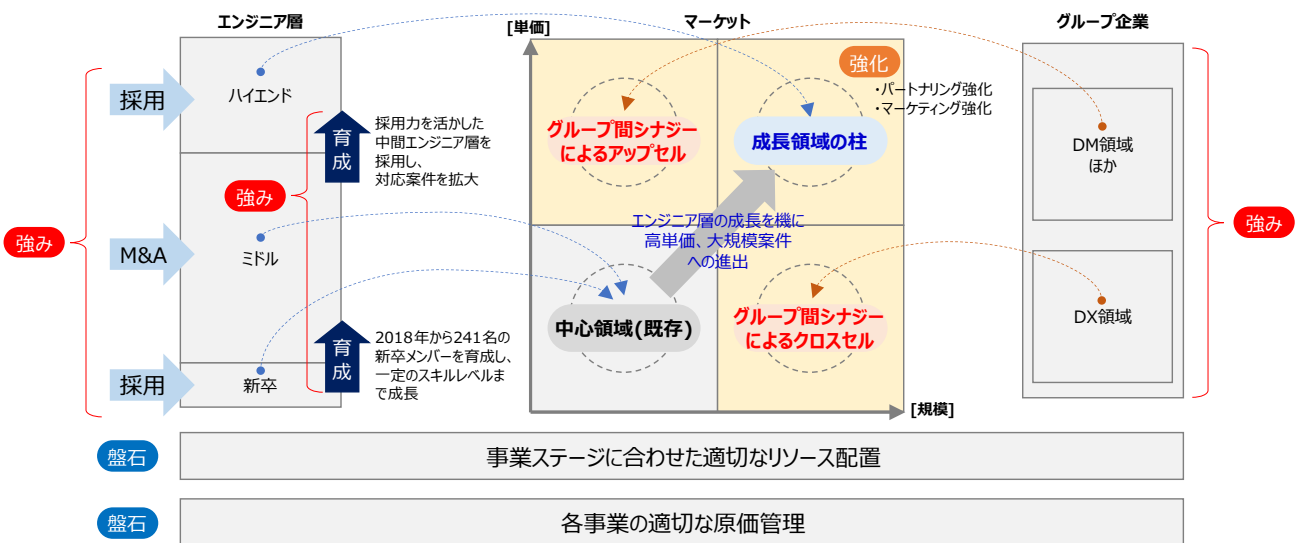
©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

46

当社グループでは、中長期的な方針として、①成長戦略に基づき、②人・組織の盤石化、③オペレーション強化、④M&Aによる成長の加速、⑤新しい柱の模索に取り組んでおります。各項目として取り込む事項は、進捗度によって昨年時点から具体化したもの等がありますので、こちらを中心に説明いたします。

①成長戦略に基づく推進強化 ②人・組織の盤石化 ③オペレーション強化 **Sharing Innovations**

①成長戦略の下、強みを活かした（育成、採用、グループシナジーの展開 など）をビジネス領域の拡大展開を実行していく。



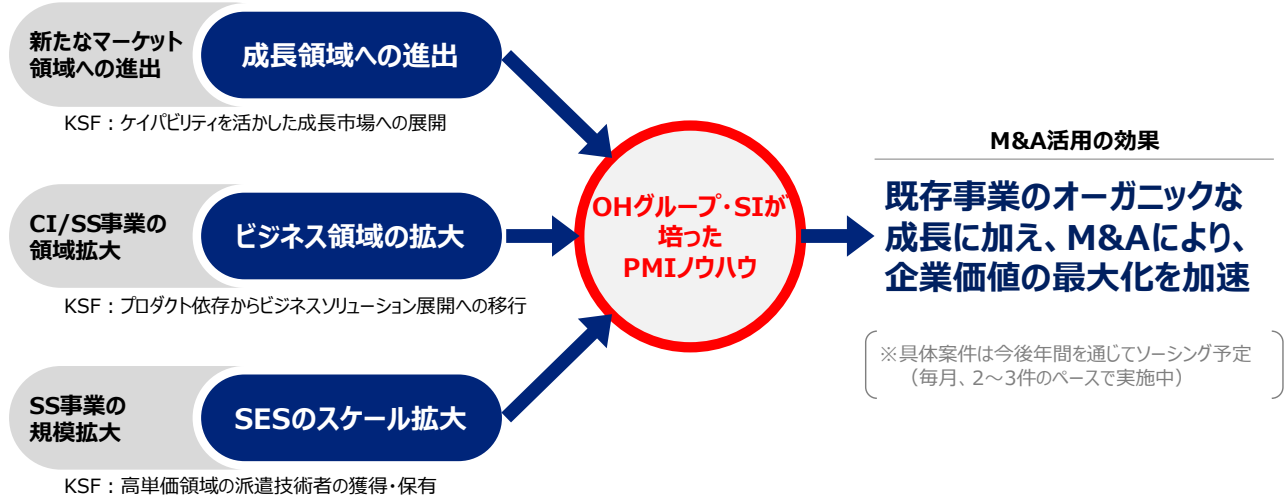
47

まず、①成長戦略に基づく推進強化、②人・組織の盤石化、③オペレーション強化が方針の中心となる考え方なので、詳しく説明いたします。当社グループの強みとしては、採用とM&Aがあります。採用は2018年から新卒採用を開始し、延べ241人を採用いたしました。M&Aについては11社との統合を経て規模を拡大してきました。従来、これら2つの強みを元に、SIerとして中・小型の案件に注力してきました。スライドの真ん中のマトリクスの左下の領域になります。ここから、Orchestra Holdingsのグループ会社の事業領域である、デジタルマーケティング事業、ソフトウェアテスト事業とのシナジーとして、アップセルによる高単価、クロスセルによる規模の拡大の動きを取っております。さらに、これまでの育成効果による既存エンジニアのPJ経験の獲得とスキルレベルの向上、M&Aによる体制強化を踏まえ、当社の技術力が向上が見えていることから、今後はマトリクスの右上の高単価かつ大規模案件の領域に進出する考えです。この動きと並行して、パートナーとの連携、マーケティングを強化し、営業力の面でもリソースの強化を図ります。

④ M&Aによる成長の加速

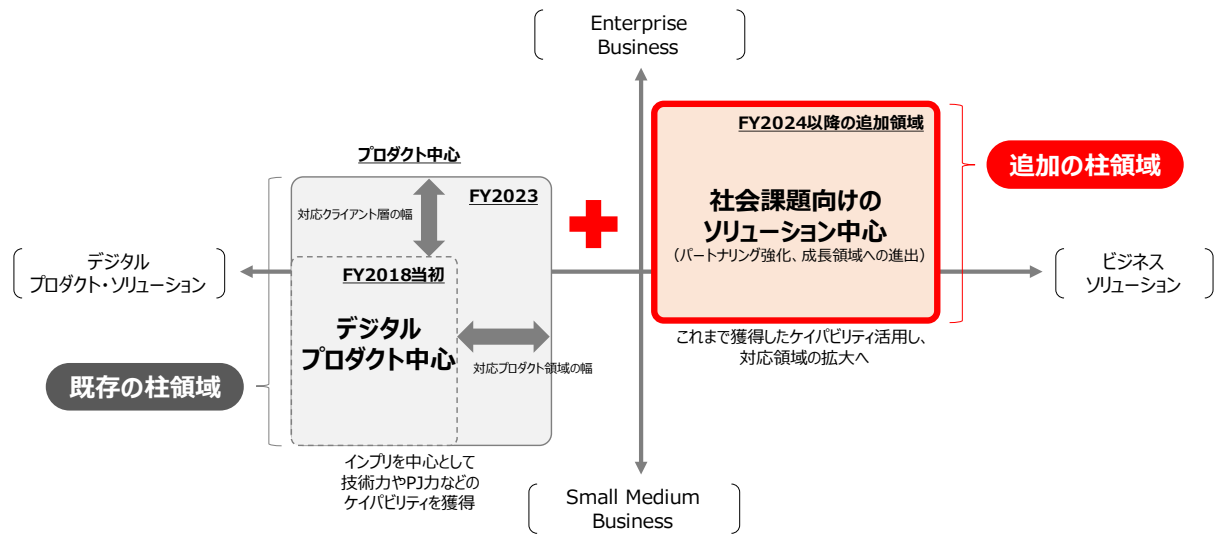
FY2023にコンティニュー社をグループに迎え入れ、CI事業の組織力を強化したため、
今後は、CI/SS事業の領域拡大、SS事業の規模化の優先度を上げていく。

M&Aソーシング・実行時の観点と狙い



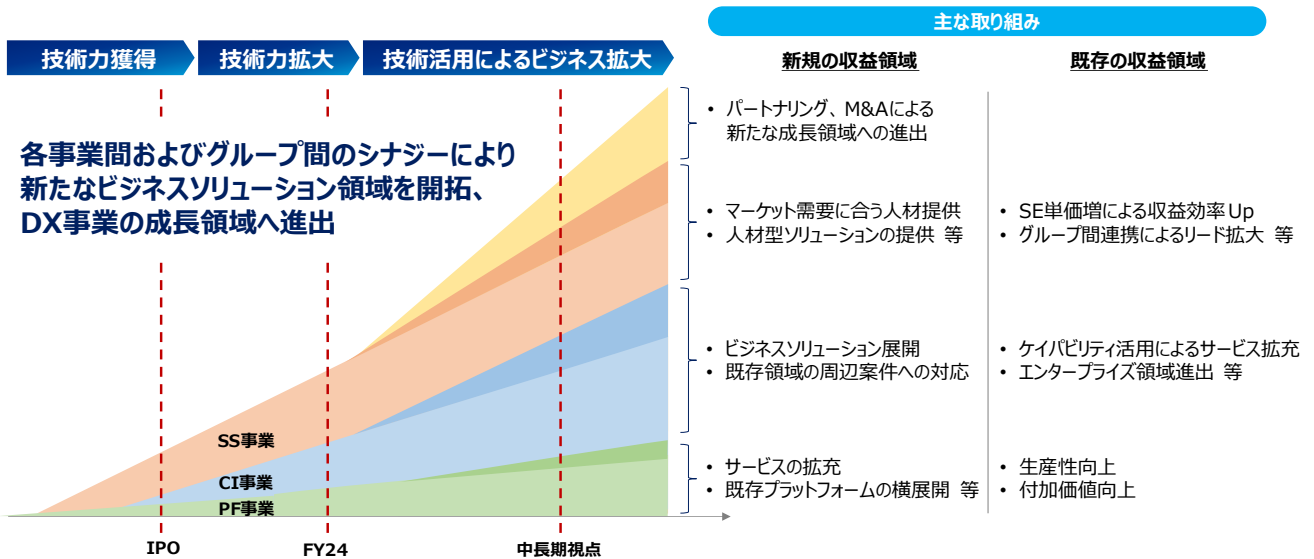
先ほどのスライドでも当社の強みとして挙げましたが、当社では成長のドライバーとして M&A を積極的に活用しております。2023 年は、コンティニューをグループに迎え入れ、クラウドインテグレーション事業の組織体制を強化いたしました。今後は、ビジネス領域の拡大として、新たなビジネスソリューション展開への移行、システムソリューション事業の規模の拡大の両軸で M&A を活用してまいります。

事業ポートフォリオ強化のために次なる収益の柱を模索する。当社の強みである人材・グループ連携に加え、パートナーリングを進め、社会課題を含むビジネスソリューション軸で成長領域を拡大していく。



M&A のパートでも触れたビジネスソリューションですが、こちらのスライドでそのイメージを表しております。これまでの当社の事業はデジタルプロダクトが中心で、インプリを中心として技術力やプロジェクトマネジメント力などのケイパビリティを獲得してきました。2 ページ前のスライドで、①～③の方向性として、高単価、大規模案件カテゴリへの進出を目指すと説明いたしました。その動きに加え、今後の事業ポートフォリオ強化のために、次なる収益の柱として、ビジネスソリューション領域への進出を考えております。当社の強みである人材・グループ連携に加え、パートナーリングを進め、社会課題を含むビジネスソリューション軸で成長領域を拡大していく考えです。

既存事業の生産性・価値向上をベースとしつつ、各事業ごとに新たな収益機会を広げ、プロフィット体質へと改革を進める。加えて、次なる収益の柱を模索し、事業ポートフォリオを強化していく。



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

50

これまでの方針を時間軸で表現したのがこちらのスライドになります。IPO、2023年の構造改革を経て、当社の持つ技術力のケイパビリティはより磨かれたと思っております。技術力だけでなく、グループの連携といったケイパビリティを活用して、事業を拡大していくのがこれからのフェーズになります。それぞれのパーツを充実させ、その数も増やすことで、加速度的な成長を実現したいと思っております。当社はこれまで成長を続けてきましたが、2022年、2023年は業績面で、前年を下回る苦しい時期でした。ですが、2022年下期から2023年上期にかけての1年で、成長路線に戻るためのチューニングを終え、高単価、大規模案件あるいはビジネスソリューションへの展開を進めてまいります。まずは、2024年の計画の達成に向け、全力で取り組んでまいりますので、株主、投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援いただけますと幸いです。

ありがとうございました。

以上