



Sharing Innovations
(証券コード：4178)

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024/05

アジェンダ

- 1) 会社/事業概要
- 2) 当社事業が属する市場の概況
- 3) 当社の強み
- 4) 基本経営方針
- 5) 各種戦略の骨子

会社概要

企業名： 株式会社 Sharing Innovations

所在地： 東京都 渋谷区恵比寿四丁目20番3号 恵比寿ガーデンプレイスタワー5階

社員数： 317名（2023年12月31日現在）

資本金： 436百万円

代表者： 信田人（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：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）
株式会社インタームーブ（愛知県名古屋市、100%子会社）
コンティニュー株式会社（東京都渋谷区、100%子会社）

事業拠点： 東京本社 : 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー5F
京都オフィス : 京都府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3F
広島オフィス : 広島県広島市中区橋本町9-7 ビル博丈8F
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
大分オフィス : 大分県大分市東春日町17-19 大分ソフィアプラザビル4F
ベトナムオフィス : 404 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



役員紹介

代表取締役社長

信田 人

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DirectorとしてIT戦略、DX戦略、データアナリティクス領域のコンサルティングをリード。2022年7月に当社参画、執行役員就任。2023年3月に取締役就任、データサクセス領域を統括。2024年3月に代表取締役社長就任。

代表取締役会長

柳 径太

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。

取締役CFO

西田 祐

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。2023年3月に取締役CFO就任。京都大学経営学修士（MBA）。

社外取締役

上村 紀夫

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）。

社外取締役

水谷 健彦

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罘』等の著書がある。

Do the best choice, Be the best choice

SIの企業活動において、社員に対して、お客様に対して、市場に対して、関係するすべてのステークホルダーに対して、いかなる状況においてもthe best choiceをし続ける存在を目指す。

そして、すべてのステークホルダーから、SIと組むこと、SIに関与すること、SIに相談すること 等、すべての選択において、the best choiceでありたいと考えている。

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

－ SIが大事するコアケイパビリティ－

我々は、イノベーションを起こし続けるために、以下をコアケイパビリティとし、ミッションを遂行していく

- 1.新しいモノ・コトをいち早くキャッチアップしていく
- 2.更にそこから自分たちが社会にShareできる形に昇華し、提供し続けていく
- 3.常に高い壁に挑み続け、成長を追い求めていく

(参考) SIが向き合う社会課題トレンド

企業は、**1: 多様化・複雑化する社会において常にその動向にアンテナを張り、深い洞察を導き、本質的・抜本的経営改革にチャレンジし続ける必要がある。**そうした中では、**2: 近年驚異的な成長を遂げる技術革新へのキャッチアップ及びその活用は、企業の命運を分けるものである。**また、成長を実現する**3: 最重要キーは「人」**である。SIはそうした**「本質的・抜本的経営改革」**のための**「技術」と「人」**に**向き合っていく。**

Politics (政治)

- 対中国・ロシア・・・との関係性
- 為替変動
- 都市 vs 地方 の構造課題
- 税金
- 教育
- 医療 等

Economy (経済)

- 国内GDP横ばい vs 他先進国 vs アジア・アフリカ
- New Techはアメリカ・中国・インド・・・
- 日本発Globalなサービスの減少
- 日本の伸び悩む生産性
- DXニーズ自体の高度化・複雑化 等

Society (社会)

- 人口動態の大きな変化
 - 日本は労働人口減少
 - 先進諸国の高齢化
 - アジアは人口ボーナス
- 労働のボーダレス化
- Inclusion & Diversity 等

Technology (技術)

- 5G・高速通信回線
- メタバース・xRの世界
- ネットとリアルの融合
- バイオテクノロジー
- WEB3.0
- DXの波 等

Environment (環境)

- 環境問題
- 地球温暖化
- 脱炭素
- 新エネルギー
- プラスチックゴミ・マイクロプラスチック 等

SIが捉える社会課題トレンド

1: 求められる本質的・抜本的経営改革

経済・社会・環境変化が想像を超える速さで起きている。そうした中では、企業は継続的に本質的、抜本的な経営改革による競争力強化が求められる。例えば、日本のGDPは近年ほぼ横ばい（停滞）であり、世界への復権のためにも経営改革・強化は急務である。

2: 技術革新への対応

一方で、企業の戦うマーケットはボーダレス化が一層促進するとともに、新しい技術の出現・既存技術の変革スピードは驚異的な速さで進み、こうした技術トレンドの把握不足・活用遅延は企業生命に直結する。

3: パラダイムシフトに対応できる人材の育成・輩出

そうしたマクロ変化を捉えつつ、先進技術を的確に理解・活用できる人材（次世代を担うリーダーや先進技術エンジニア）の育成・輩出はグローバル課題である。更に、国内では少子高齢化・人口減少が進行しており、そうした優秀な人材確保は年々難しくなっている。

SIが向き合う社会課題トレンドとチャレンジ

「SIが捉える社会課題トレンド」に対し、SIは以下「テクノロジー」・「人」の2軸でチャレンジし、向き合っていく。

SIが捉える社会課題トレンド

1: 求められる本質的・抜本的経営改革

経済・社会・環境変化が想像を超える速さで起きている。そうした中では、企業は継続的に本質的、抜本的な経営改革による競争力強化が求められる。例えば、日本のGDPは近年ほぼ横ばい（停滞）であり、世界への復権のためにも経営改革・強化は急務である。

2: 技術革新への対応

一方で、企業の戦うマーケットはボーダレス化が一層促進するとともに、新しい技術の出現・既存技術の変革スピードは驚異的な速さで進み、こうした技術トレンドの把握不足・活用遅延は企業生命に直結する。

3: パラダイムシフトに対応できる人材の育成・輩出

そうしたマクロ変化を捉えつつ、先進技術を的確に理解・活用できる人材（次世代を担うリーダーや先進技術エンジニア）の育成・輩出はグローバル課題である。更に、国内では少子高齢化・人口減少が進行しており、そうした優秀な人材確保は年々難しくなっている。

Sharing Innovations が向き合うチャレンジ

1. 新たな価値創造をテクノロジーで実現

今後の国内外問わず経済の回復・発展においては、市場のステークホルダーは、自身の提供価値の抜本的見直しが求められ、その実現に向けて**テクノロジーの活用による成長が生命線**となる。SIはそうした**新たな価値創造へのチャレンジに対し、テクノロジーを通じてその実現を支援していく。**



2. パラダイムシフトに対応できる人材の育成・輩出・活躍の機会創出

テクノロジー、特にデジタルテクノロジーを活用した企業の成長においては**「DX人材」が必要不可欠**である。SIは本質的なパラダイムシフト（社会変化・価値変化）に対応できる**優秀な人材を育成し、輩出し、活躍できる場/環境を創出していく。**



SIが大事にするコアバリュー

以下は、SIがコアケイパビリティを通じてミッションを遂行し、ビジョンを実現するために本質的に大事にする4つのコアバリュー。SIが求める人材像や、構築する規則規定、造成するカルチャーの根源的なものである。

－ SIが大事するコアケイパビリティ －

新しいモノ・コトをいち早く
キャッチアップしていく

1. Be the Adapter

- 先見的である
- 探求に貪欲である
- 先進的である

自分たちが社会にShareできる形に
昇華し、提供し続けていく

2. Be the Producer

- 常に一つ上の視座である
- 価値を創造する
- マーケットに応え続ける

常に高い壁に挑み続け、
成長を追い求めていく

3. Be the Professional

- 失敗しても、挫折しても、チャレンジを繰り返していく
- コミットし、超えていく
- チームで成し遂げる

4. Be the Right

- 理解・尊敬・感謝の念を常に持つ
- 常に自責から始め、誠実である
- 正しいことを正しく行う

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)

1. 主にマーケティング～営業～CS領域における各種Cloud型マネジメント/オートメーションツールの導入支援
2. データを切り口とした各種支援
(データサクセスコンサル・データ基盤設計/構築・BIツール導入 等)



DataSpider Cloud

システムソリューション(SS)

1. オープン系技術を中心としたスクラッチ開発支援
2. CI支援から派生する開発支援



WEB



スマホ



基幹系

セグメント売上46.7億円/利益3.3億円

※2023年実績

PF事業



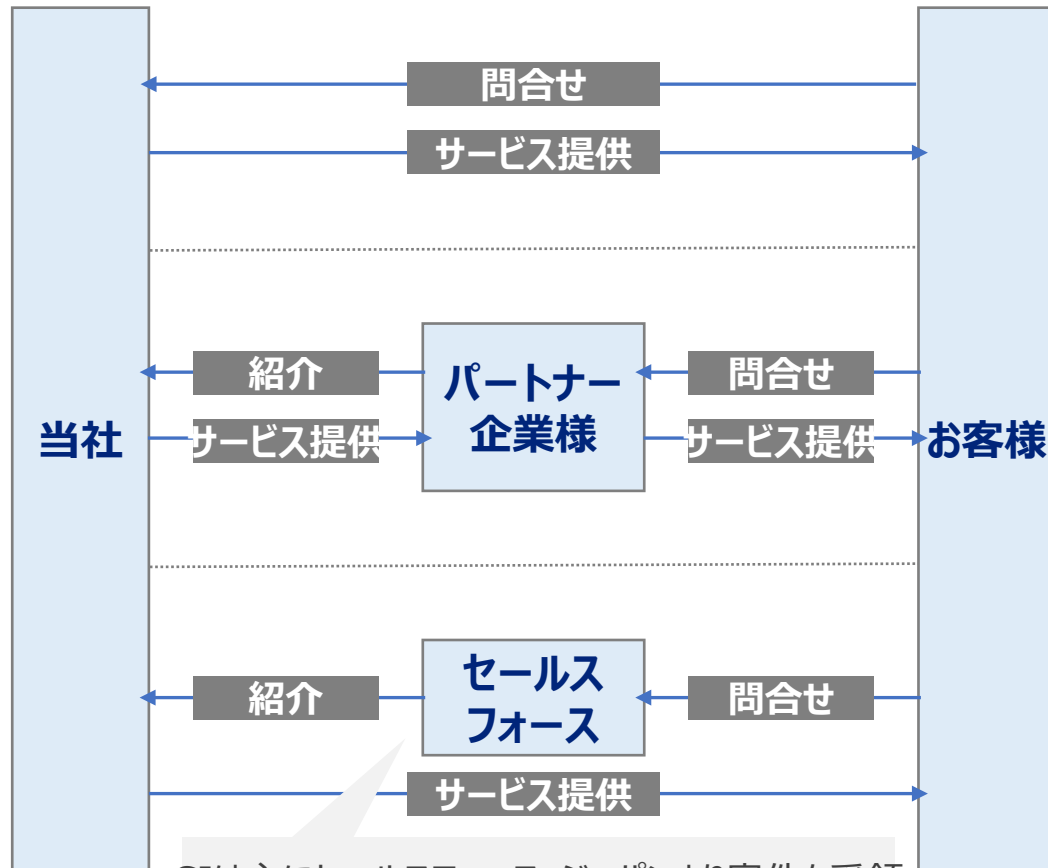
1. iPhone/Androidからチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
2. 1,000名以上の鑑定師による鑑定実績は130万件を突破



セグメント売上4.1億円/利益0.6億円

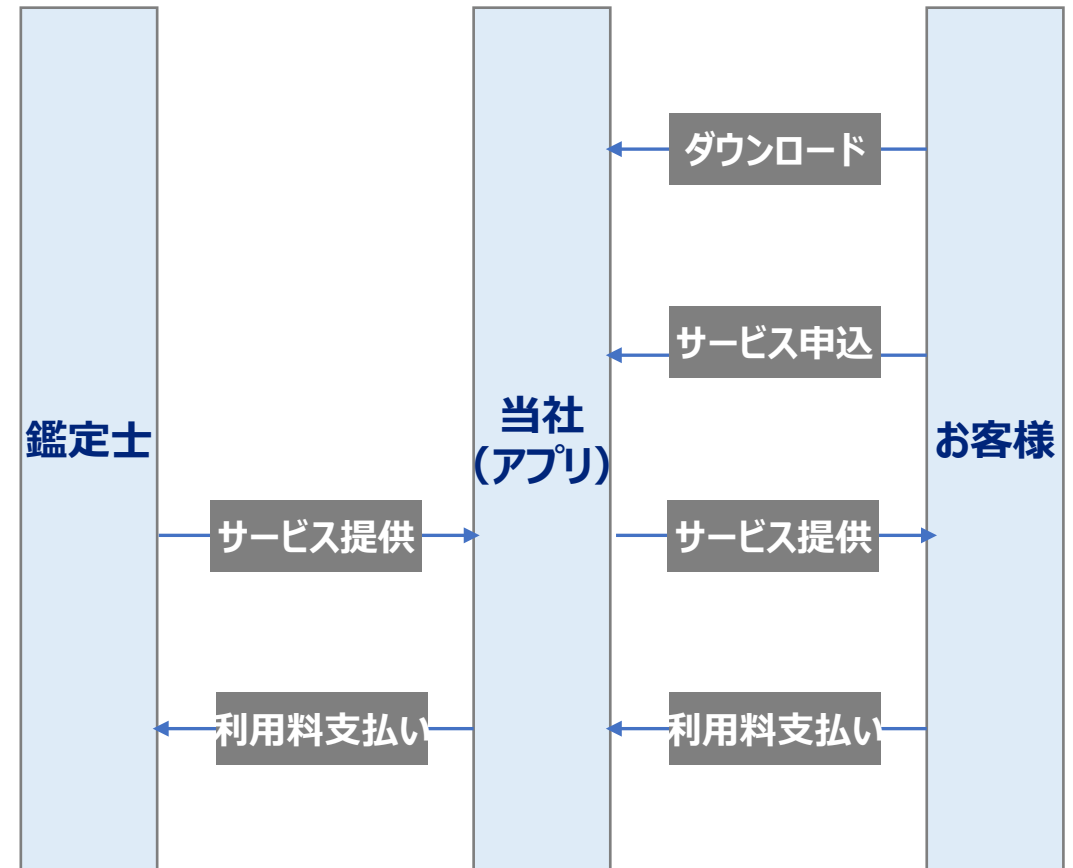
※2023年実績

DX事業



CIは主にセールスフォース・ジャパンより案件を受領

PF事業



Salesforceとは・・・

✓ クラウド型CRM*1・SFA・MAを
世界15万社

以上に提供

✓ 国内でも数多くの実績を誇り、
日本特有の製造業や中小企
業における経営課題を中心に、
包括的なソリューションを展開

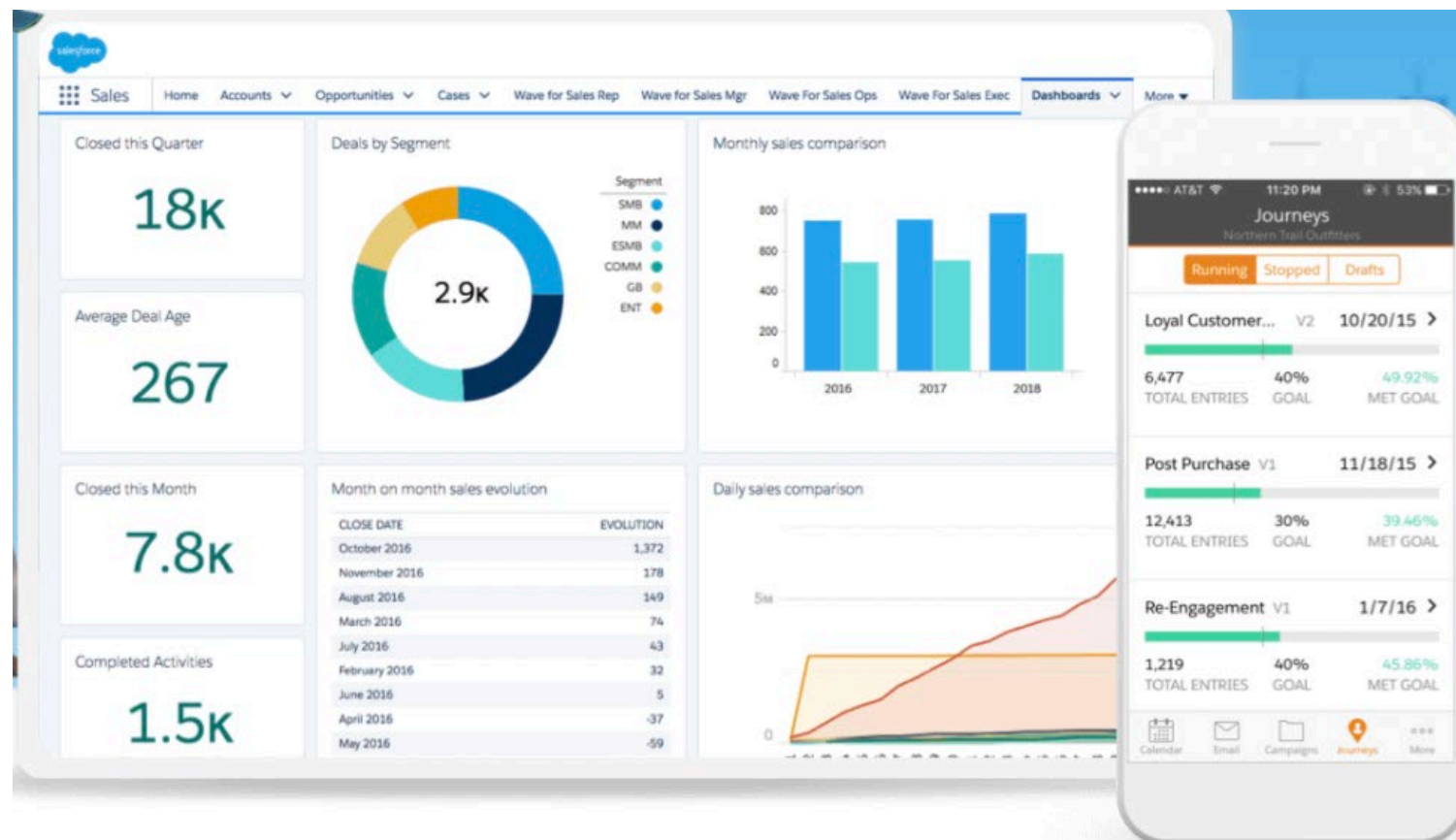
✓ 時価総額は、

2,765億ドル

*2

✓ 年平均売上成長率は、

24.0%*3



*1: CRM:顧客管理システム、SFA:営業支援システム、MA:マーケティングオートメーション

*2: 2024年2月2日時点

*3: 19年1月～23年1月まで（パフェットコードより）

*4: 上画像はSalesforce 公開資料より

アジェンダ

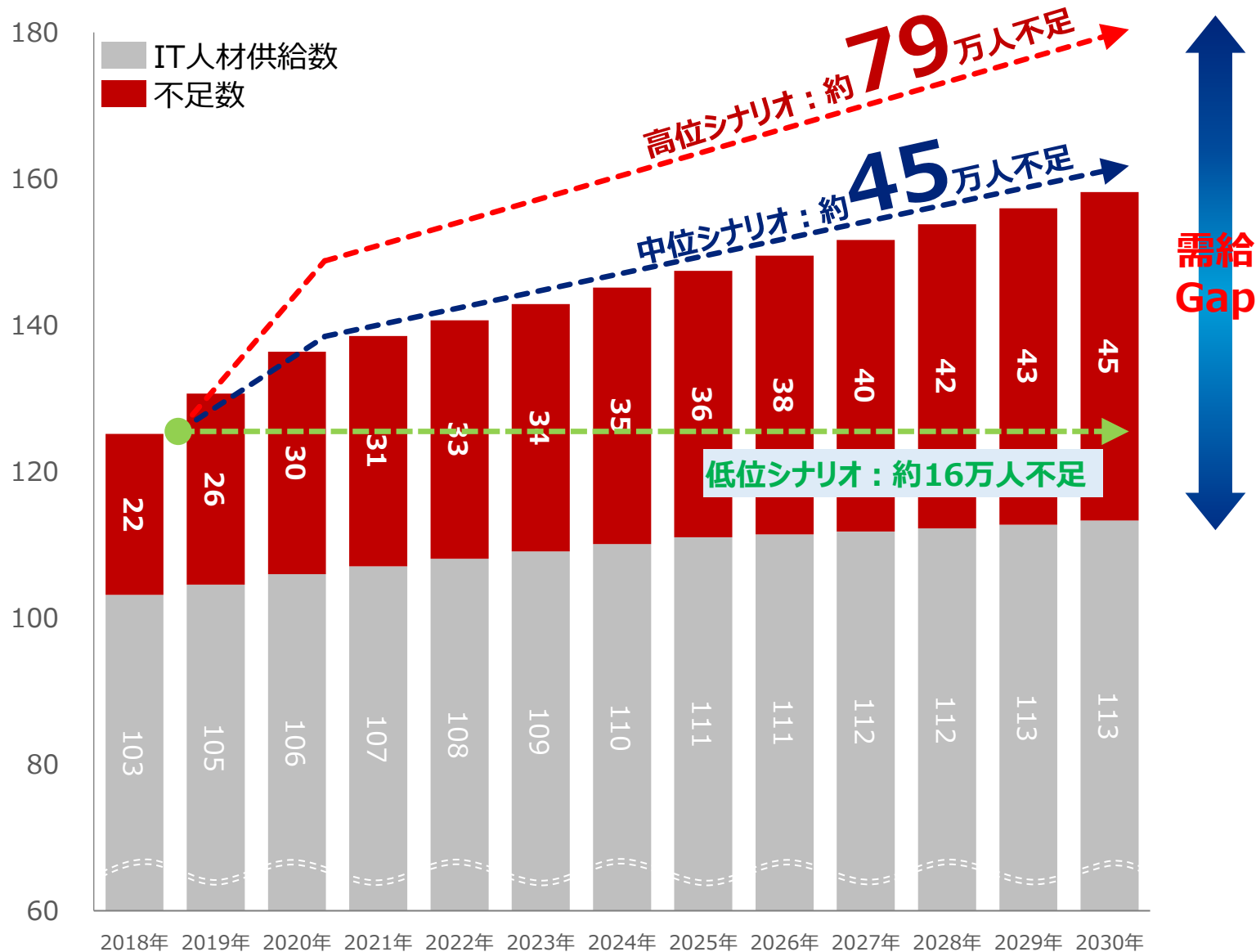
- 1) 会社/事業概要
- 2) 当社事業が属する市場の概況
- 3) 当社の強み
- 4) 基本経営方針
- 5) 各種戦略の骨子

2030年に、IT人材は最大

79万人不足

需要過多は続くと想定

【IT人材の需給Gap*】



*:「IT人材需給に関する調査 -調査報告書-」(経済産業省,2019) より

市況概況:DX事業

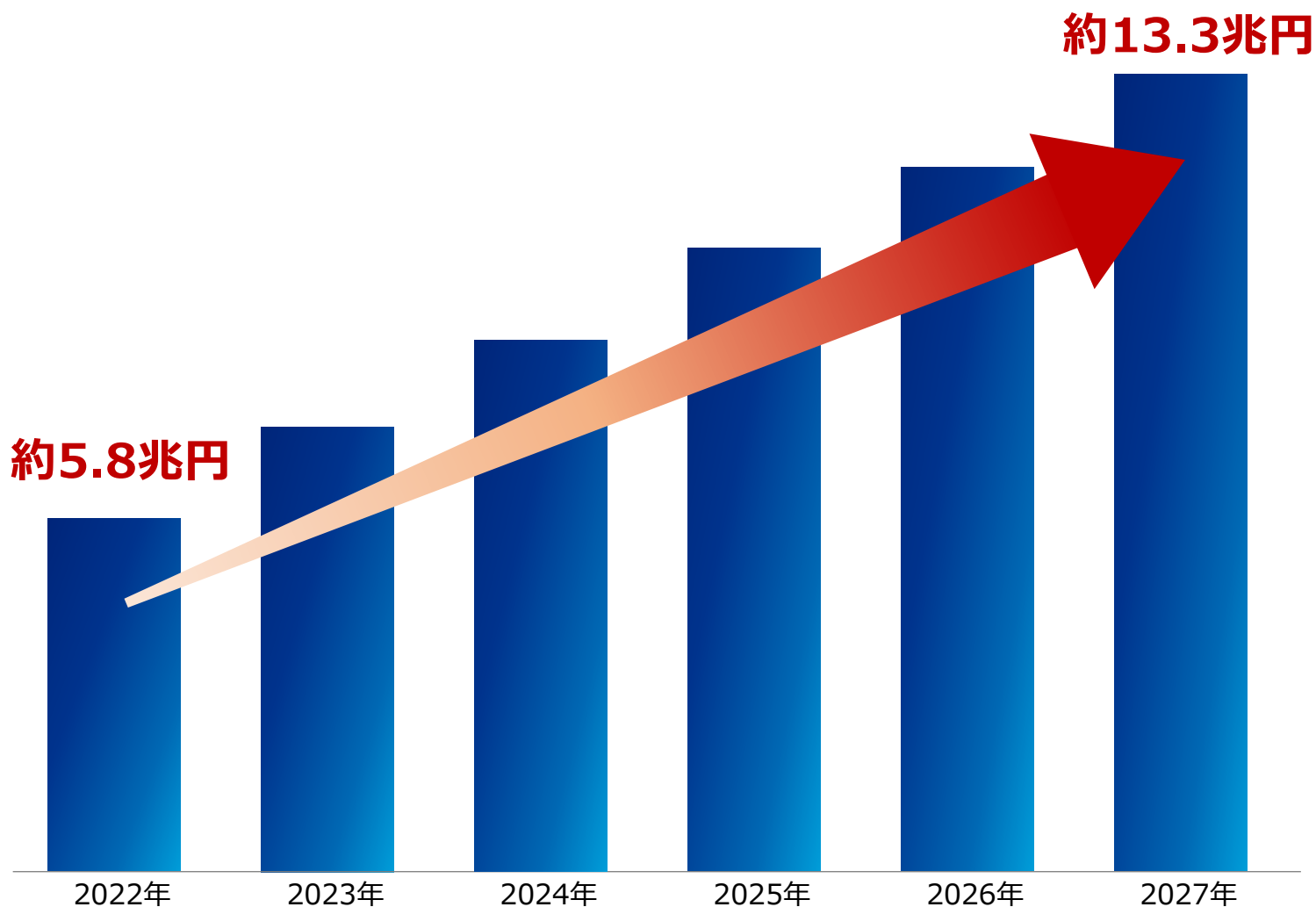
【国内クラウド市場の成長性*】

✓ 国内クラウド市場は、
2027年まで年平均成長率

約 **18%** で推移

✓ 2027年の市場規模は、

13.3兆円



*:「国内クラウド市場予測、2023年~2027年」(IDC Japan,2023)より

市況概況:DX事業

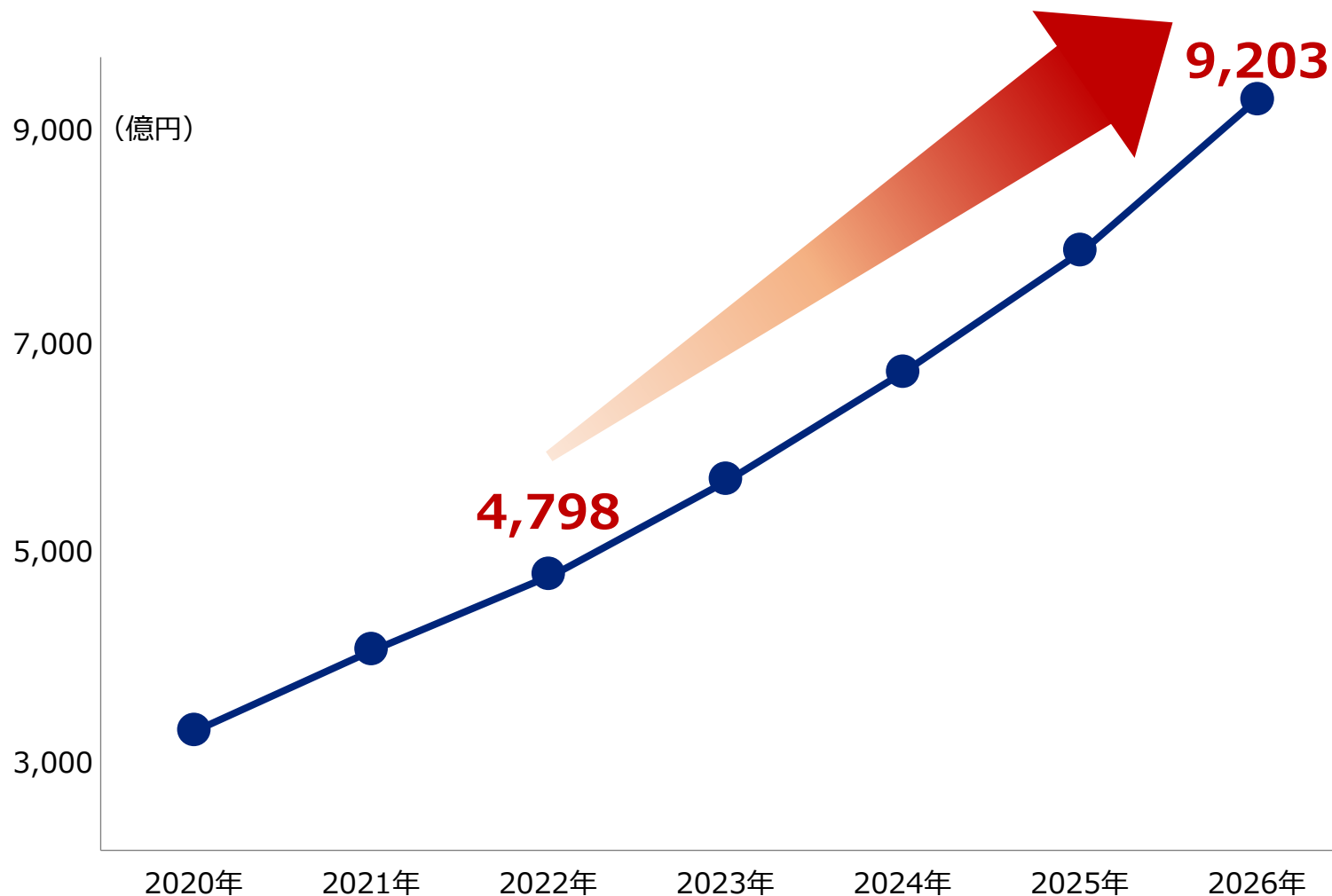
✓ 国内クラウド型CRM市場*2は、
2026年まで年平均成長率

約 **18%** で推移

✓ 2026年の市場規模は、

約 **9,200億**円

【国内クラウド型CRMの成長性*1】



*1:「マーケティング市場の現状と展望2022年度版 クラウド型CRM市場編」(ミック経済研究所, 2022)より

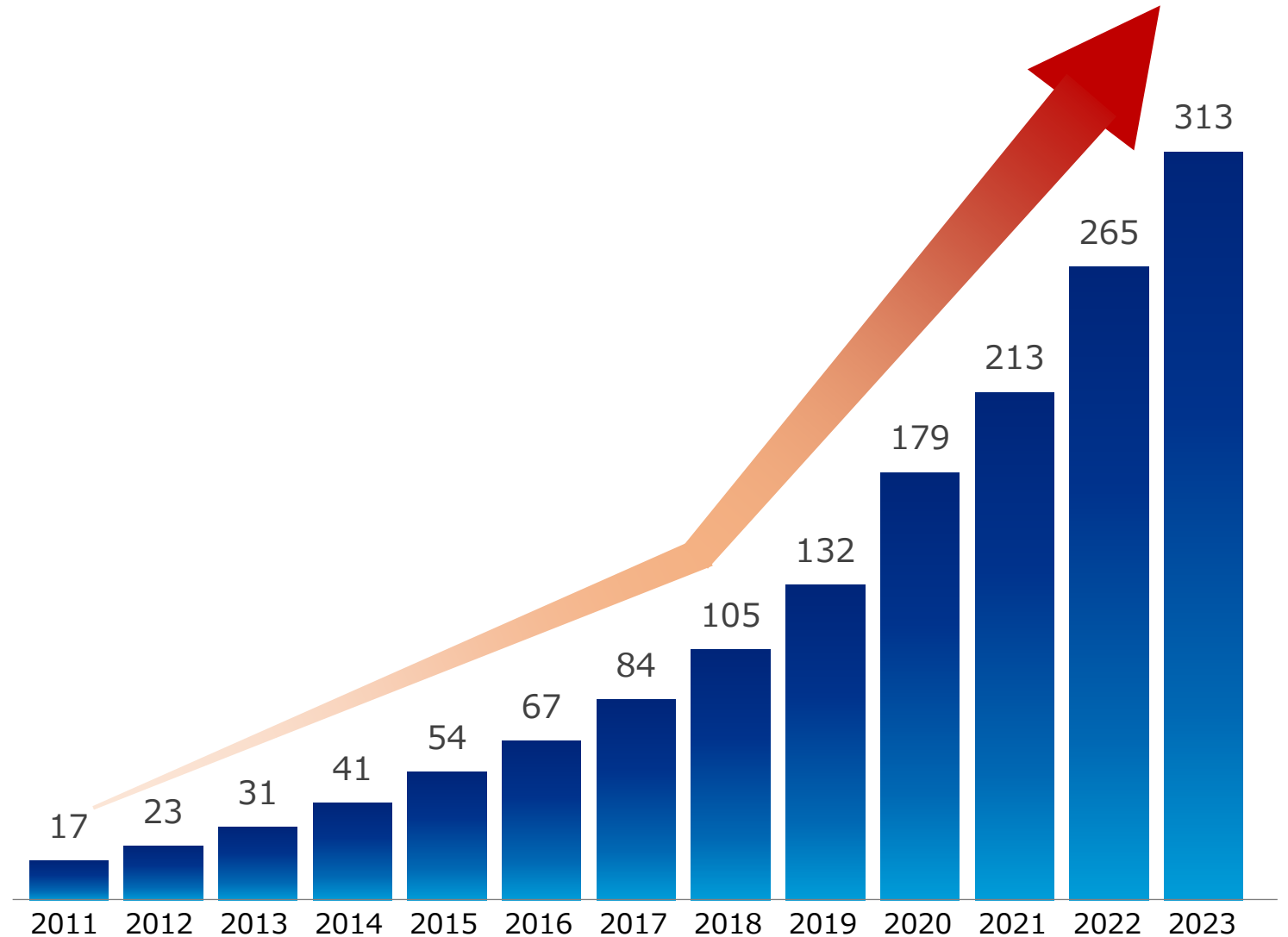
*2:調査対象はレポート参照(ソリューション(SFA・MA・RMソリューション等)、App(Chat・ワークフロー等)、インフラ(IVRシステム・PBX等)が含まれる)

当社が主に手掛ける
Salesforce社の年平均成長率

+28%

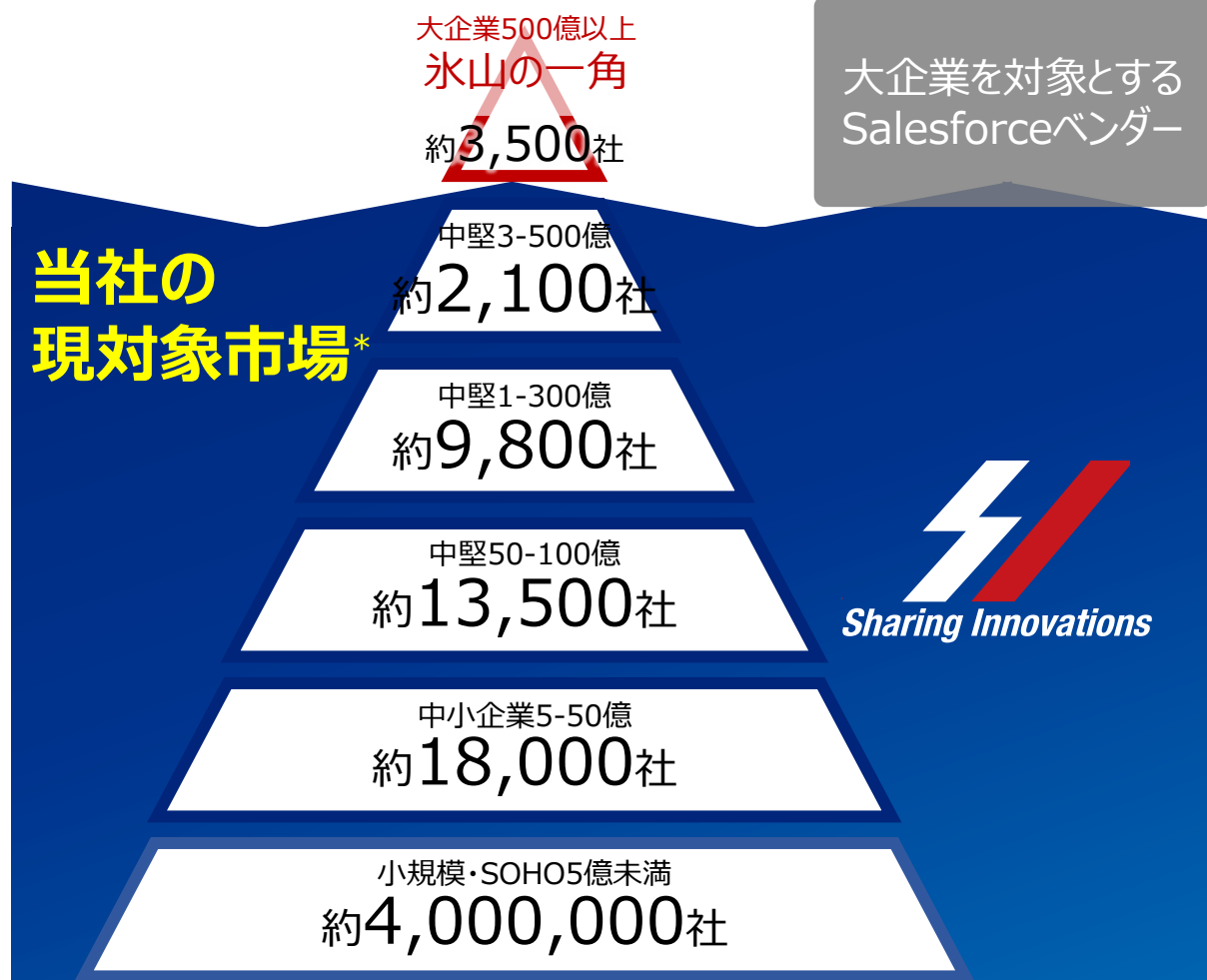
【Salesforce社の成長性*】

(売上：十億ドル)



*:Salesforce社のIR資料より当社作成

当社の 現対象市場*



大企業を対象とする
Salesforceベンダー



市場

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

プロジェクト リスク

大規模×高難易度な
プロジェクトを長期に
渡って履行するため
Highリスク

エンジニア リソース

**経験豊富でスキル
フルなエンジニアが
多数必要**

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
戦力化可能**



*: 帝国データバンク社のデータをもとに当社作成

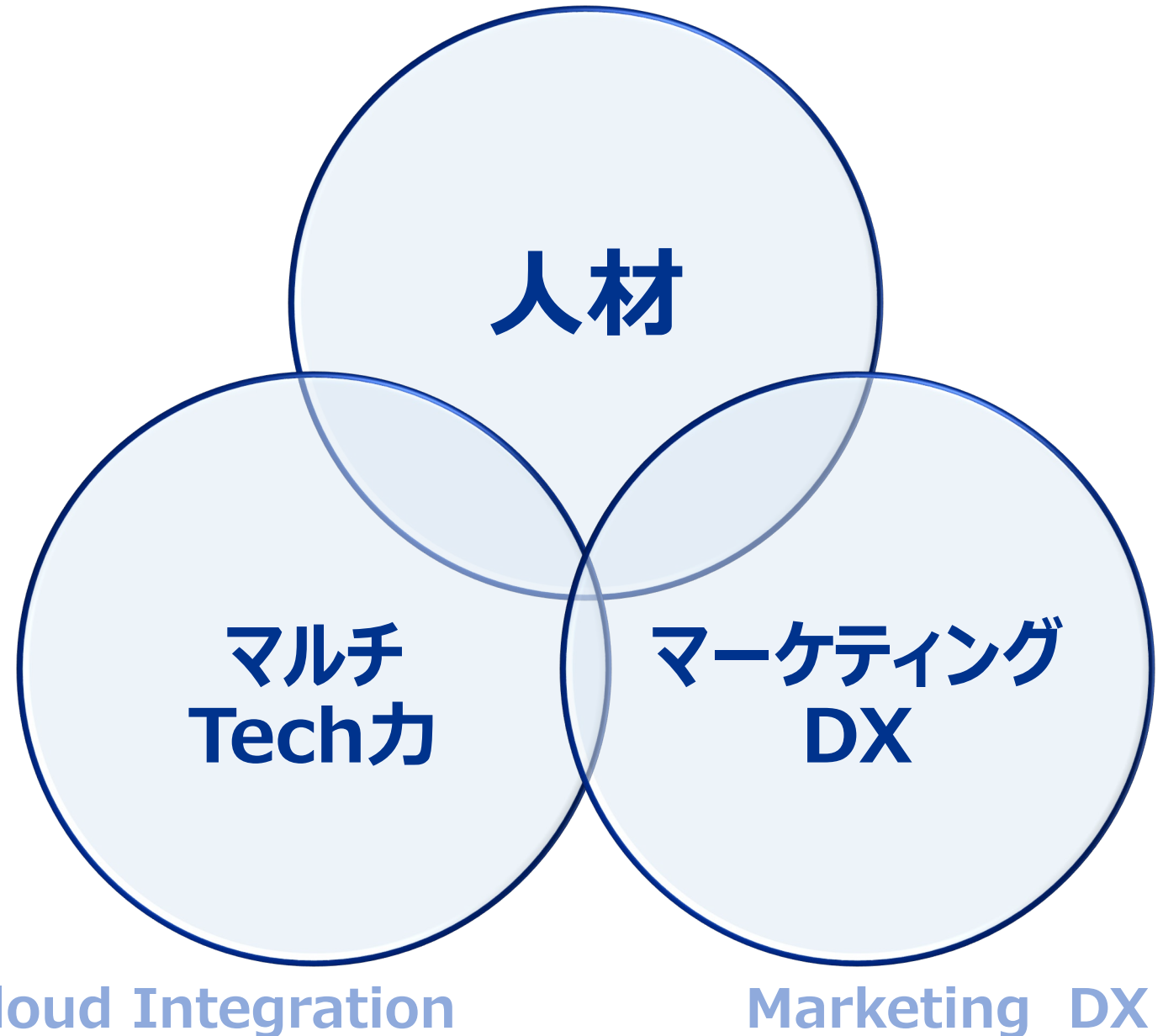
アジェンダ

- 1) 会社/事業概要
- 2) 当社事業が属する市場の概況
- 3) 当社の強み
- 4) 基本経営方針
- 5) 各種戦略の骨子

当社の強み

- ✓ Salesforce、データサクセス、Open系開発 等に広く対応可能な**人材の多様さと厚み**
- ✓ Salesforceプロダクトの複数同時構築や、データ基盤・BIの構築等、**マルチなIntegration力**
- ✓ **マーケ~営業~CS×データのワンストップでのDX推進**

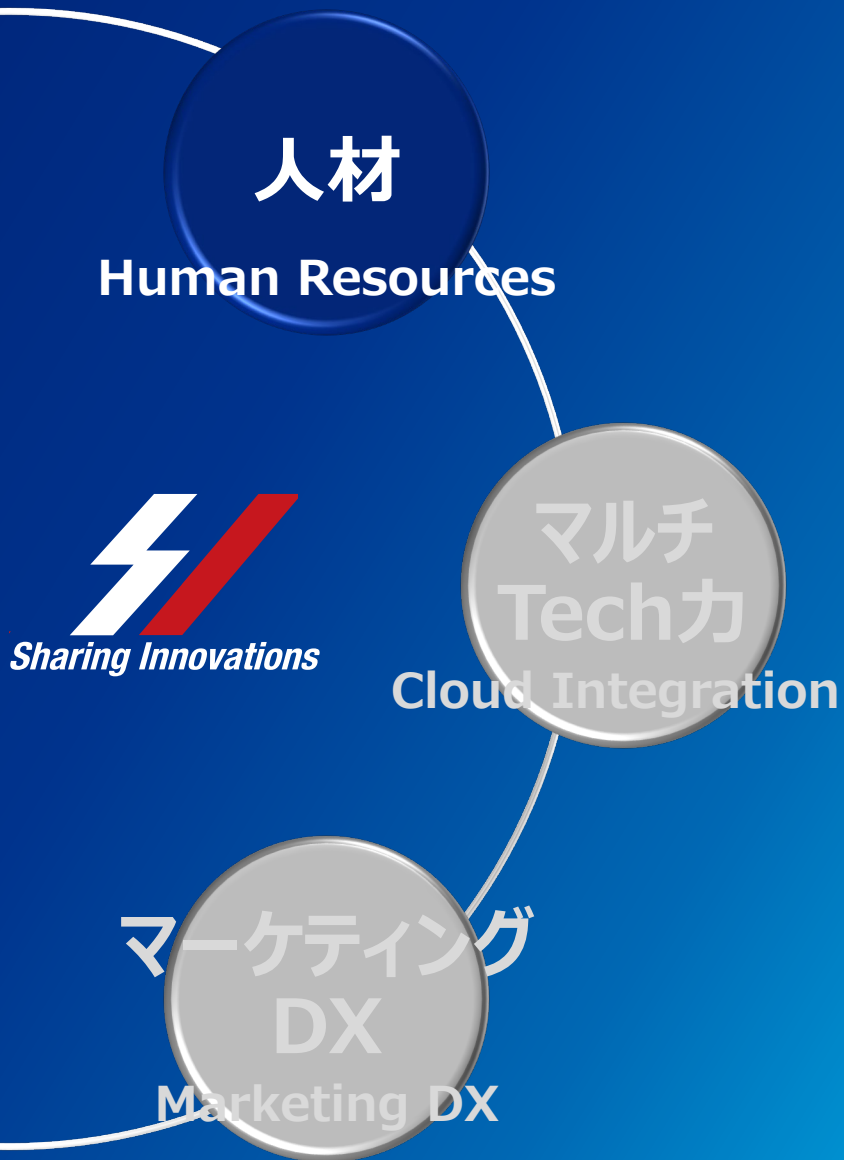
Human Resources



Cloud Integration

Marketing DX

当社の強み:人材

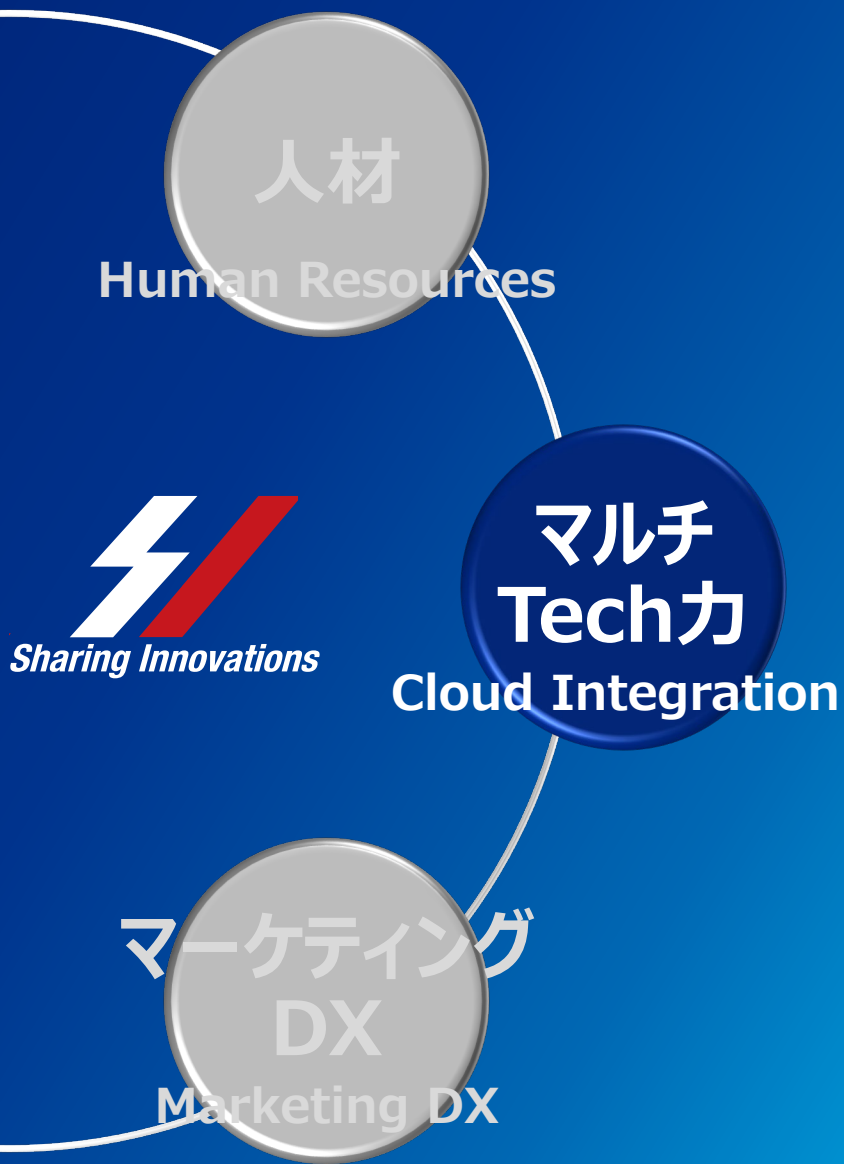


Salesforce / Tableauに関する圧倒的な資格保有者数*

MARKETING マーケティング	ENGINEERING 開発者・アーキテクト	OPERATION 管理者・コンサルタント	Tableau 分析者・コンサルタント
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement コンサルタント 11名	Salesforce 認定 Data アーキテクト 3名	Salesforce 認定 上級アドミニストレーター 47名	Tableau Certified Consultant 7名
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト 36名	Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー 8名	Salesforce 認定 アドミニストレーター 177名	Tableau Certified Data Analyst 2名
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト 7名	Salesforce 認定 Platformデベロッパー 15名	Salesforce 認定 アソシエイト 1名	Tableau Desktop Specialist 9名
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター 29名	Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト 4名	Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント 57名	
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー 2名	Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー 48名	Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント 70名	
Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント 1名	Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト 3名	Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント 40名	
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト 1名	Salesforce 認定 Heroku アーキテクト 9名	Salesforce 認定 Field Service コンサルタント 13名	
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト 1名	Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー 4名	Salesforce 認定 AIアソシエイト 12名	
Salesforce 認定 Integration アーキテクト 1名	Salesforce 認定 システムアーキテクト 1名	Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント 49名	SALES セールス Salesforce 認定 セールスエキスパート 3名

*:2024年4月1日時点、株式会社セールスフォース・ジャパン認定資格保有者数 企業別一覧 より当社グループの人数を記載

当社の強み:マルチTech力



マルチに対応可能な総合的Integration力

Cloud Integration

Salesforceを中心とした
クラウドサービス導入支援



Data Success

データサクセスコンサル～
環境構築～活用サポートの
データ活用の一連を支援



System Solution

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



基幹系

Cloud Integration



Salesforceを中心とした
クラウドサービス導入支援

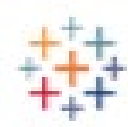
【インプリ可能な製品群】



Sales Cloud



Experience Cloud



CRM Analytics



Service Cloud



Heroku



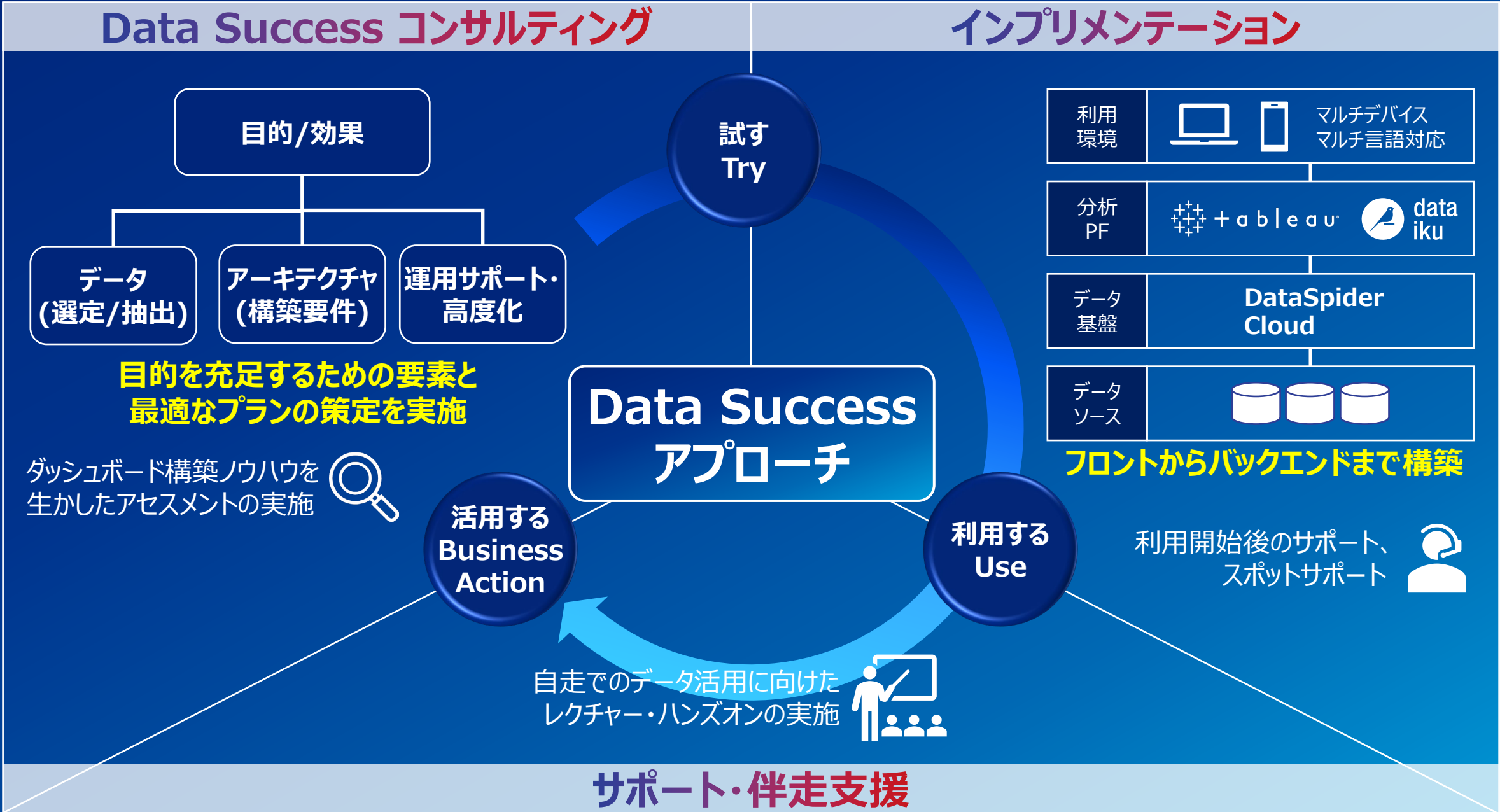
Quip



Marketing Cloud
Account Engagement



Marketing Cloud
Engagement



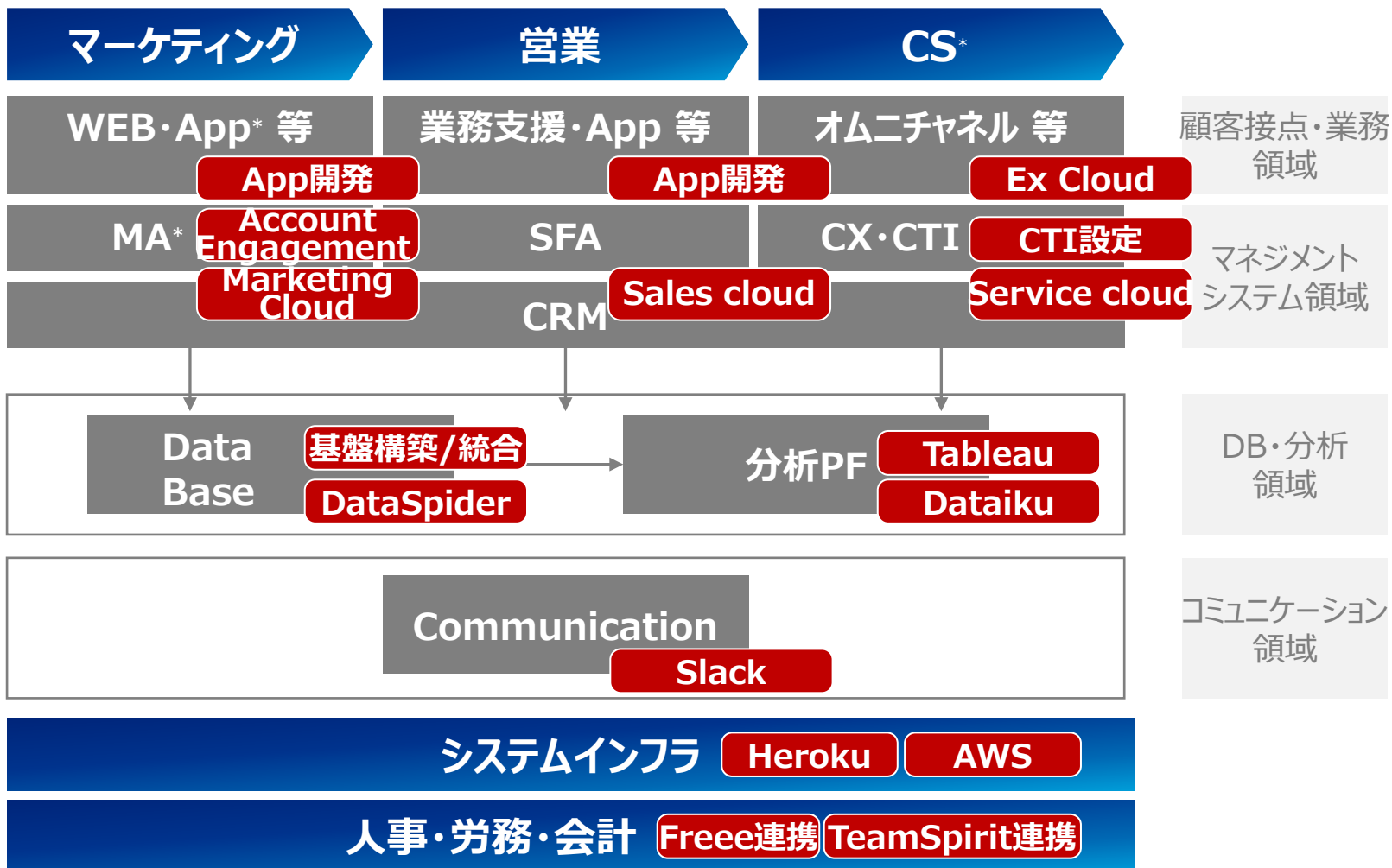
利用環境		マルチデバイス マルチ言語対応
分析PF		Tableau dataiku
データ基盤	DataSpider Cloud	
データソース		

当社の強み:マーケティングDX



マーケティング~営業~CS領域で、Cloud×データ×開発をワンストップでDX推進

SIの対応ソリューション例



*:CS(Customer Service), App(Application software), Ex Cloud(Experience Cloud), MA(Marketing Automation),

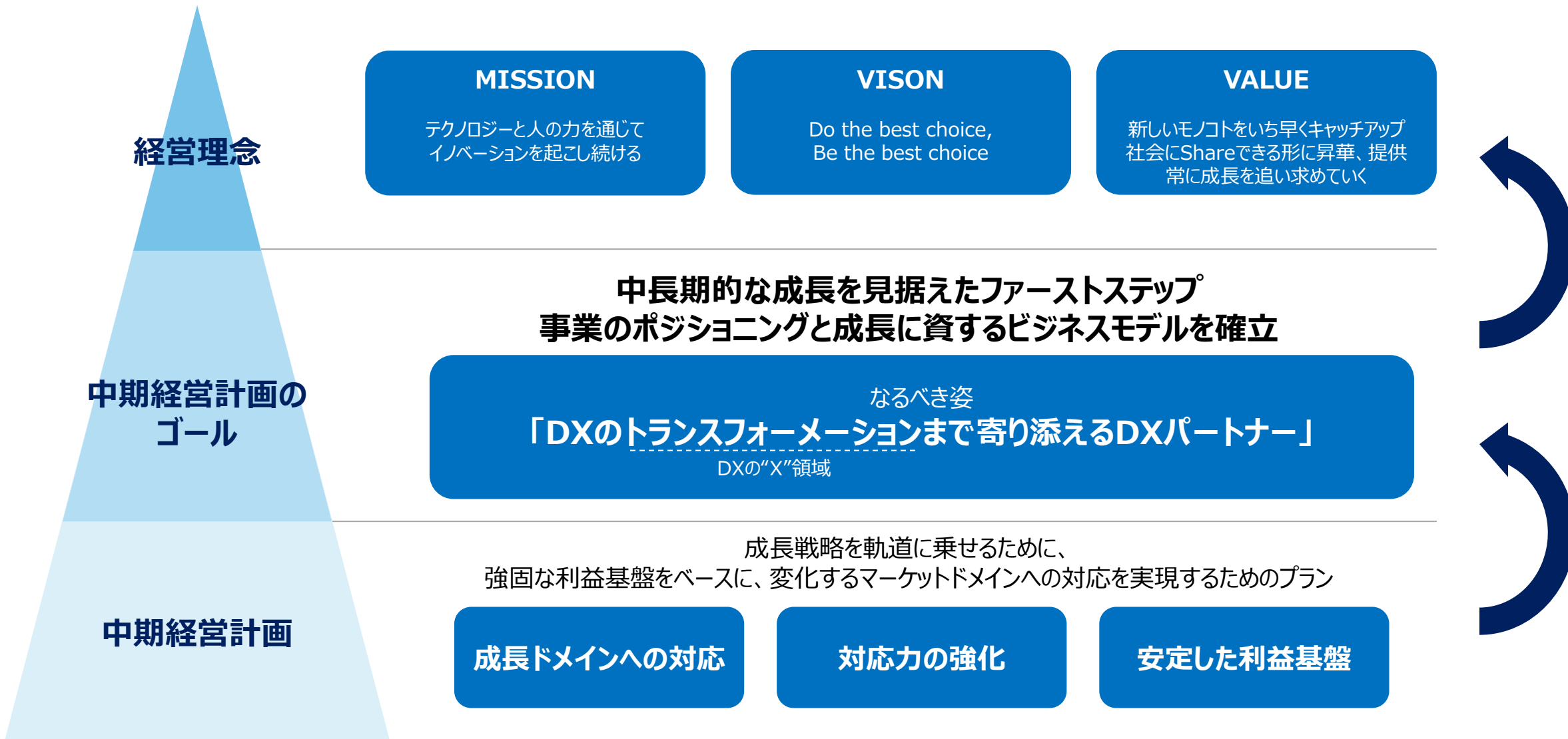
アジェンダ

- 1) 会社/事業概要
- 2) 当社事業が属する市場の概況
- 3) 当社の強み
- 4) 基本経営方針
- 5) 各種戦略の骨子

中期経営計画のポジショニング



中長期にわたる社会課題や企業ニーズを踏まえ、当社独自のCapabilityの進化や当社が担うDXパートナーとしての位置づけを鑑みて、長期的なあるべき姿からの逆算を基に2025年を初年度とする3か年の中期経営計画骨子を作成しました。

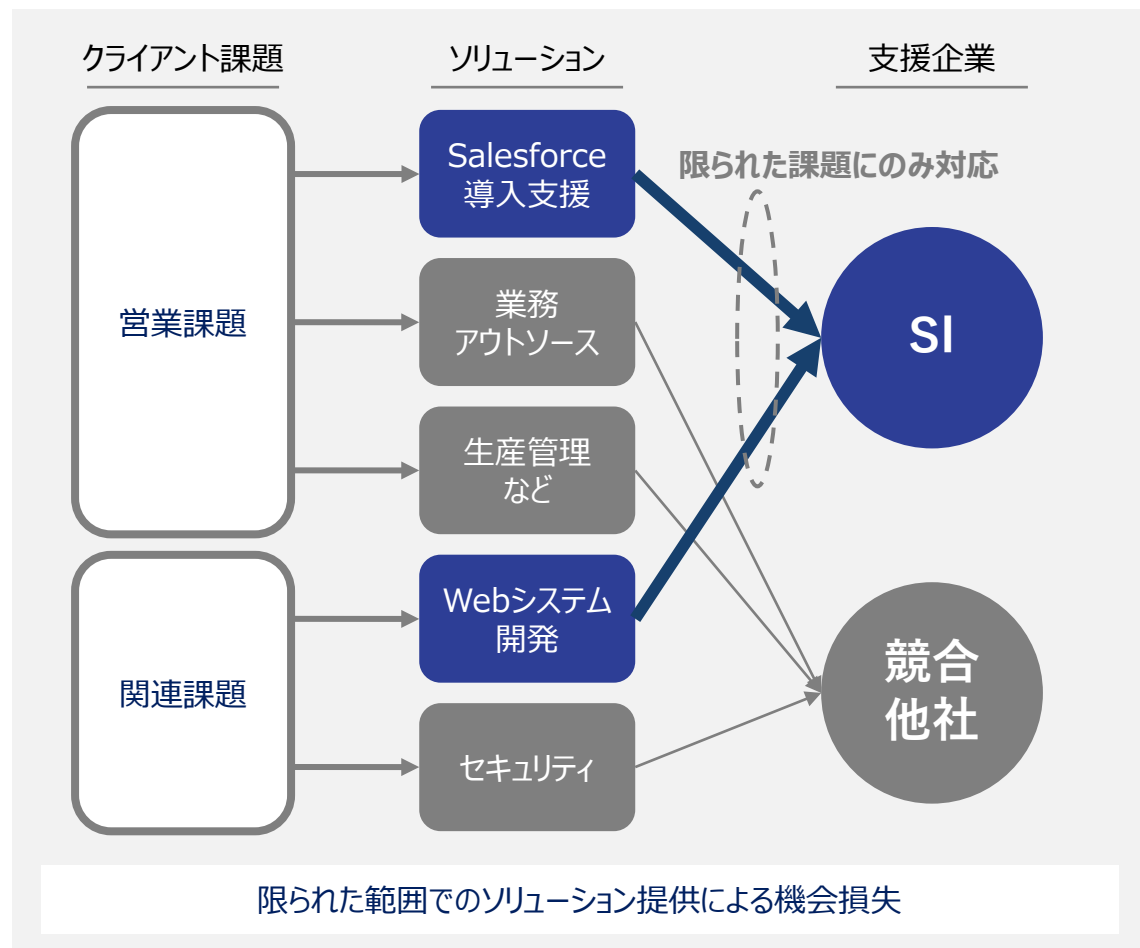




メインとなるデジタルソリューションの導入に加え、その課題に隣接するソリューションの提供を可能にすることでクライアントの全般の課題に寄り添うことを目指します。

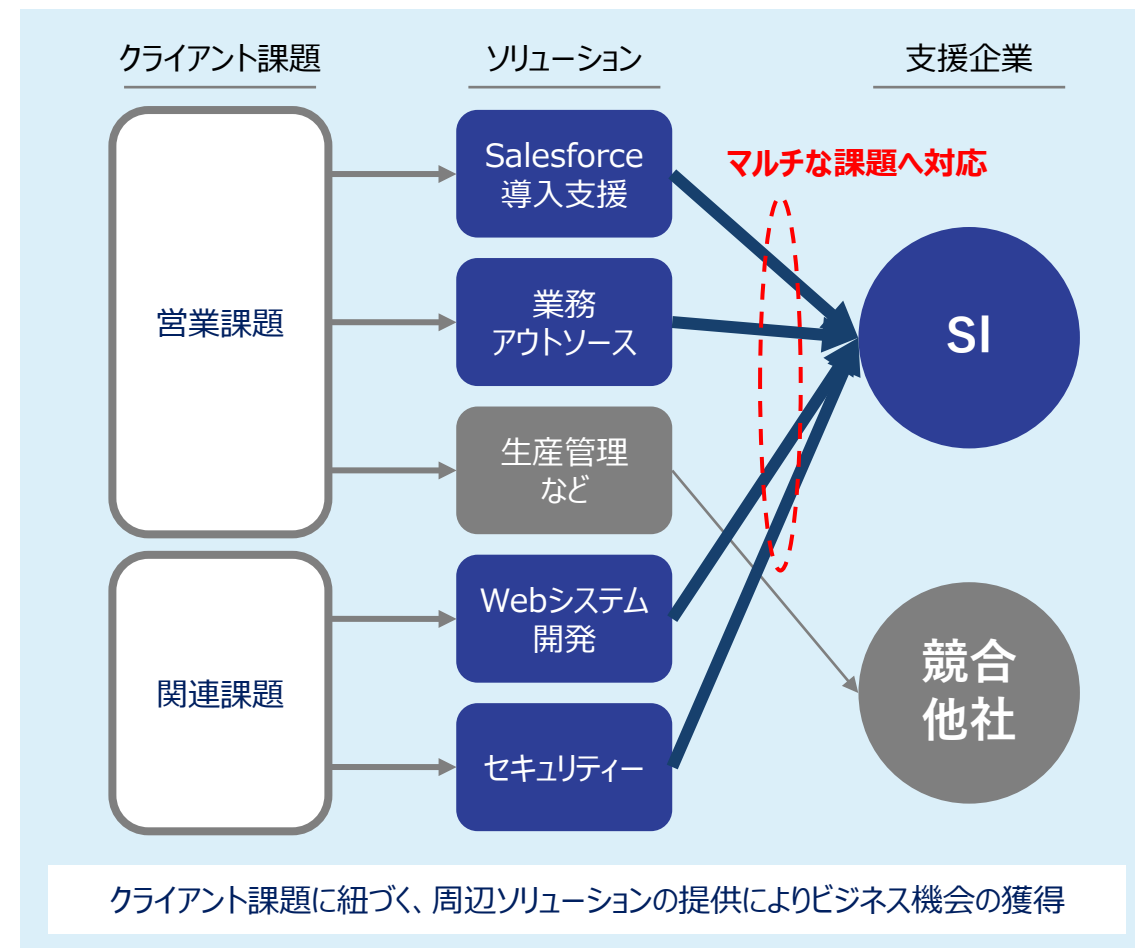
現状

IT課題に寄り添うことがメイン
(インプリが中心)



中期プラン

ビジネス課題に寄り添うことがメイン
(ソリューション提供が中心)



現状課題と重点施策



弊社ではオープン系およびSaaSにおけるエンジニアリング力を強みに事業を展開してきましたが、マーケット潮流の変化ににしっかりとフィットするために収益性、人的資本、資本効率の3つの観点に大きな課題があると考えております。これらの課題を中期的に解消し、着実な成長路線を進めてまいります。

課題

企業価値向上に向けた重点施策

収益性	<ul style="list-style-type: none"> クライアントニーズに対して単発的にしかソリューションが提供できず機会損失が多い シングルポイントサービスからの脱却による連続性のあるソリューション展開 	01	既存事業のおよび周辺事業の収益力強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存Capabilityを活かした収益性の高いビジネスへの転換 <ul style="list-style-type: none"> 提携/パートナーシップ/協業によるリード獲得力の強化 認知度向上に向けたブランディングの確立 人工ビジネスにおける継続的な空き稼働の低減化
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な中間マネジメント層の創出が必要 	02	事業収益の継続性確保	<ul style="list-style-type: none"> ● 製品のライフサイクルリスクに備えた、特定プロダクトや特定の案件に依存しない継続的な事業収益基盤の構築 <ul style="list-style-type: none"> 既存事業の周辺ニーズへの対応 プロダクトが先行しない社会的な課題、クライアント課題への適応 新規事業の展開 ● 企業・事業成長に向けた慢性的な中間層の不足に対応するために、内部人財の育成と登用を積極的に実施 <ul style="list-style-type: none"> 計画的な内部人財の育成、および外部人材の採用 不足する層への外部パートナーの活用強化 従業員のエンゲージメント向上
資本効率	<ul style="list-style-type: none"> ROEの改善 株価、時価総額の回復 	03	最適な人財構造の維持	<ul style="list-style-type: none"> ● 機能、事業、リソースなどの経営資源を補完するためにストーリー性のある投資を推進 <ul style="list-style-type: none"> 重点領域、成長領域におけるM&A 先端テクノロジー適応への投資
		04	効果的な投資の実行	

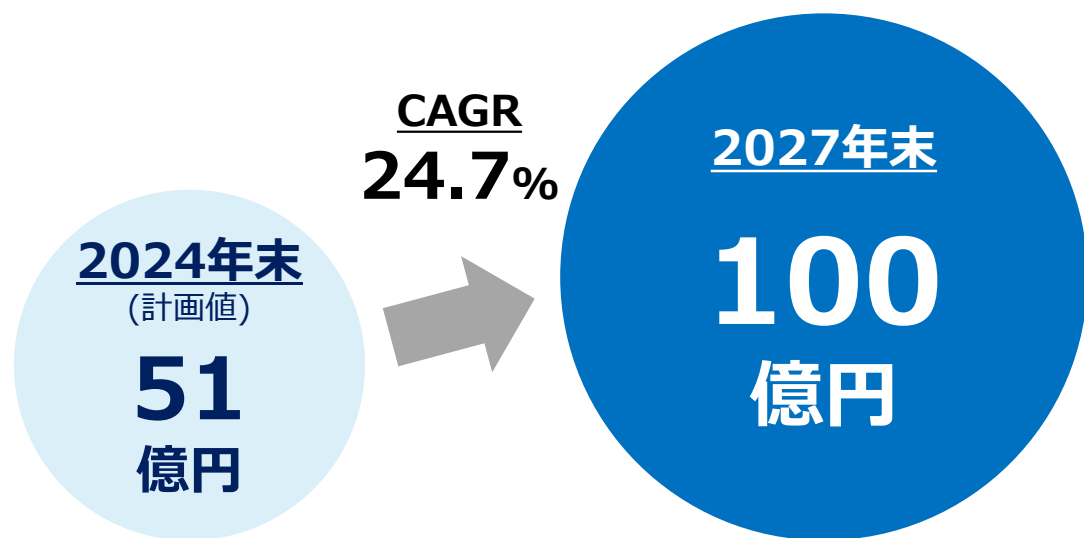


中期経営目標 (1/3)

オーガニック成長とM&Aを活用し、2027年末に **売上高100億円**、**営業利益10億円** を目標とします。

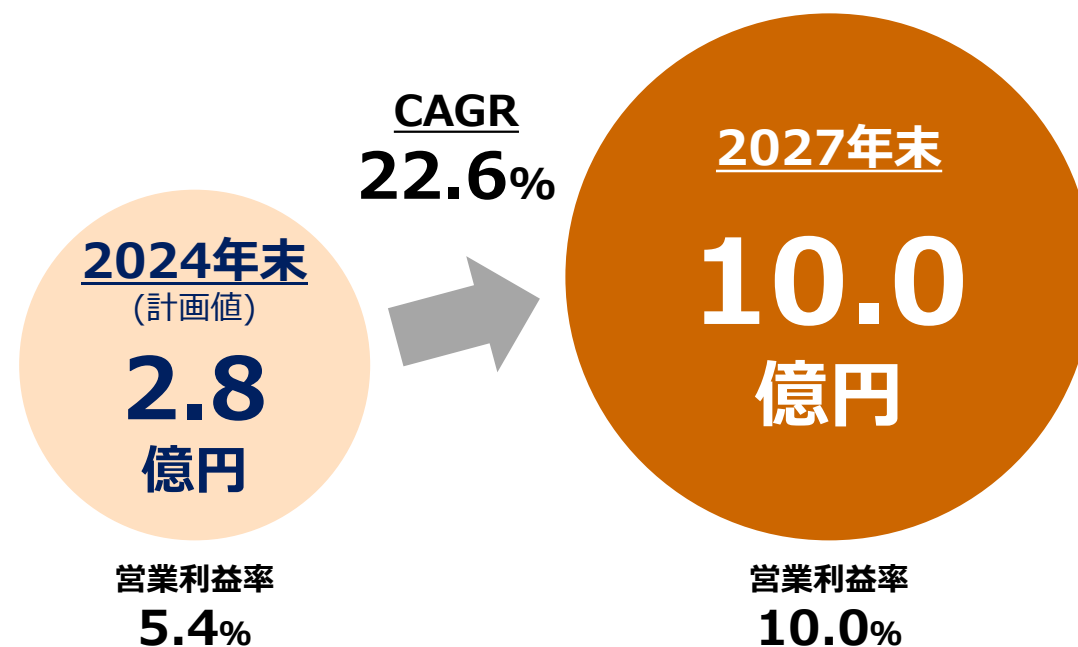
売上高

ポジショニングをクリアにした企業成長を推進



営業利益

事業による利益創出を推進



中期経営目標 (2/3)



本中期計画は長期計画を見据えた中長期プランのファーストステップを位置づけております。

本プランでは、事業ポジショニングを確立するとともに、ビジネスモデルをブラッシュアップすることによってその成長を軌道に乗せ、安定した成長路線を築いてまいります。

戦略骨子

経営目標 (長期=10年)

- **10年後に売上500億円/年、営業利益50億円/年**を目指す
- クライアントのDXを“Transformation”まで支援できる企業、コンサルティングとともに先端テクノロジーの提案が可能な集団

経営目標 (中期=3年)

- 事業のポジショニングと成長に資するビジネスモデルを確立
- オーガニック成長およびM&Aの活用によって、**3年後に売上100億円/年、営業利益10億円/年**を目指す

事業ドメイン (P9参照)

①ビジネスソリューション(BtoB)

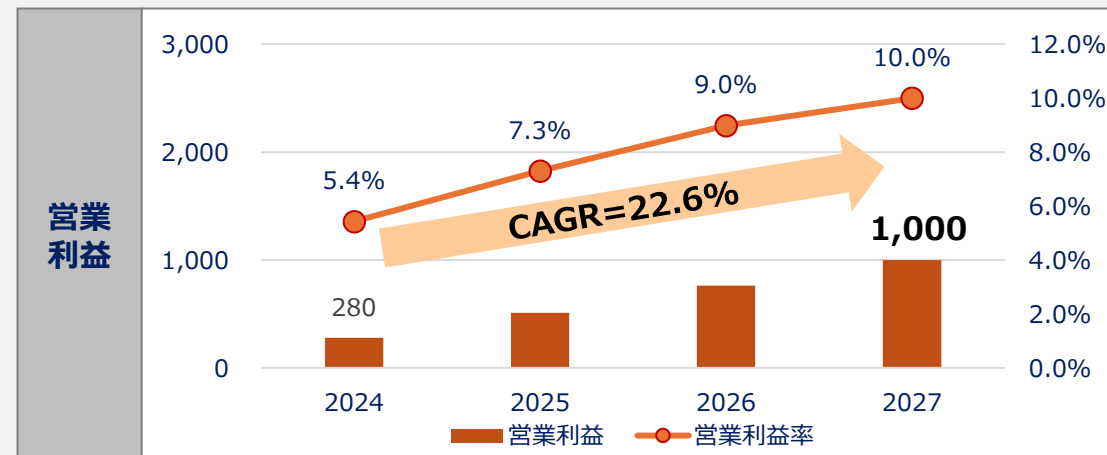
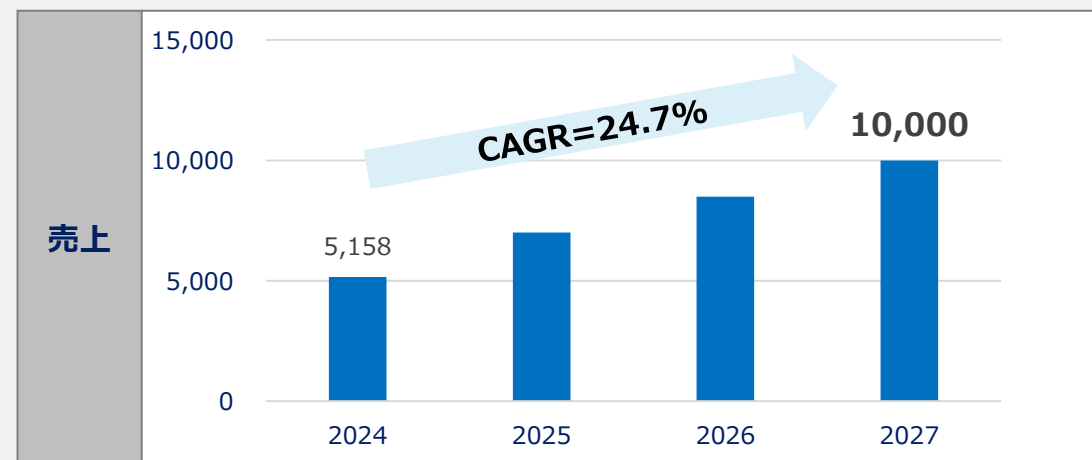
- テクノロジーソリューション
 - エンタープライズ領域
 - 社会課題型DX領域(コンサルティング含む)
 - 先端テクノロジー領域
- アウトソーシング (BPO)
 - 業務DX領域
 - 運用/監視/保守 領域
- データソリューション
 - データ利活用領域
 - データマネジメント領域

②ビジネスプロダクト(BtoB/BtoC)

- テクノロジープロダクト
 - オープンデータプラットフォーム
 - 人材データプラットフォーム
- マッチングプラットフォーム
 - 女性活躍促進 (ウラーラ含む)
 - 社会課題対応型プラットフォーム

中期プラン

※単位：百万円



中期経営目標 (3/3)



オーガニック成長を軸に、コア事業を成長させる中で、その成長を支える派生事業、その成長を強化するM&A・アライアンスをそれぞれ展開してまいります。

方針

オーガニック戦略

既存クライアントの単体課題にとどまらず、周辺課題へのソリューション展開により、横展開や案件拡大を狙った戦略を推進

- コア事業の拡大に向け、クライアント課題へ対応する周辺ソリューションおよびコンサルティングを展開（トランスフォーメーションの実現強化）
- トレンド技術の早期習得により高単価領域へシフト、これによりパートナーとしての希少性を強化

派生(新規)事業戦略

周辺課題から派生するソリューションの一部を派生事業として立ち上げ、利益体質を崩さず、既存事業の着実な成長のために新規事業を活用（新規事業に頼らないことが前提）

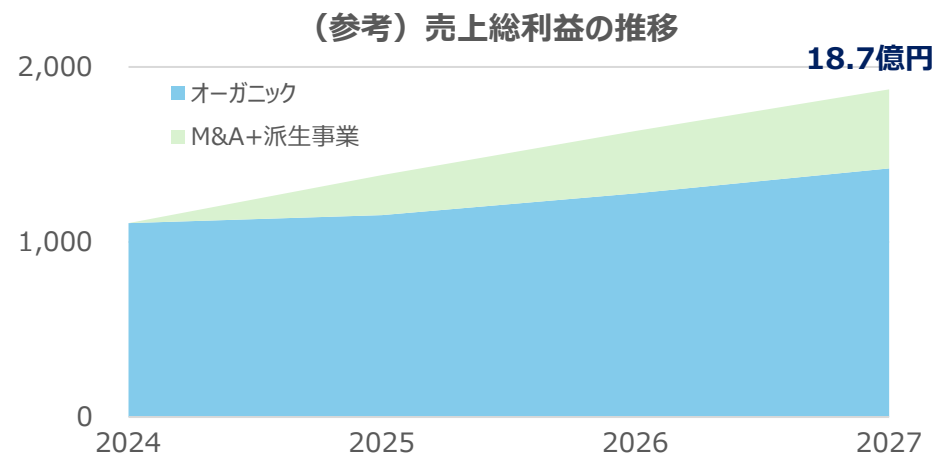
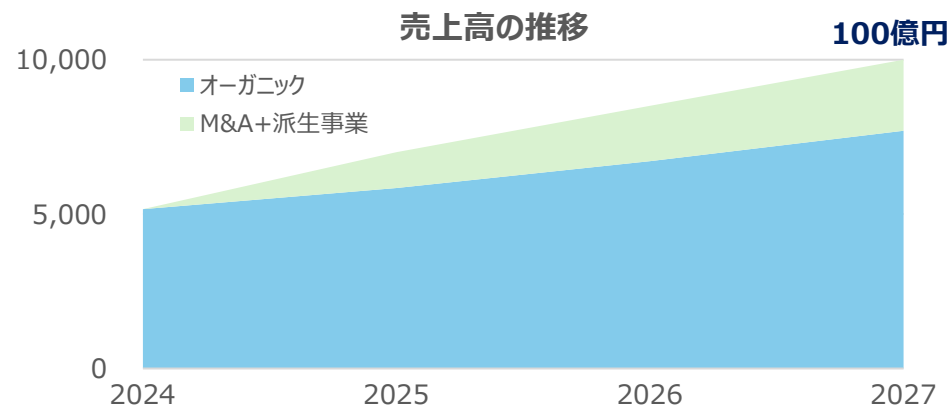
- クライアント課題に対応するソリューションから派生した新規領域の展開
- トレンドに合わせた技術領域へのチャレンジ

M&A・アライアンス戦略

計画を効率的に推進するためにM&Aやアライアンスを活用

- 事業成長ストーリーに沿ったM&A、アライアンスを活用（実施の優先順位を考慮）
- 事業競争力を高めるためのアライアンスを積極的に展開

中期プランの内訳

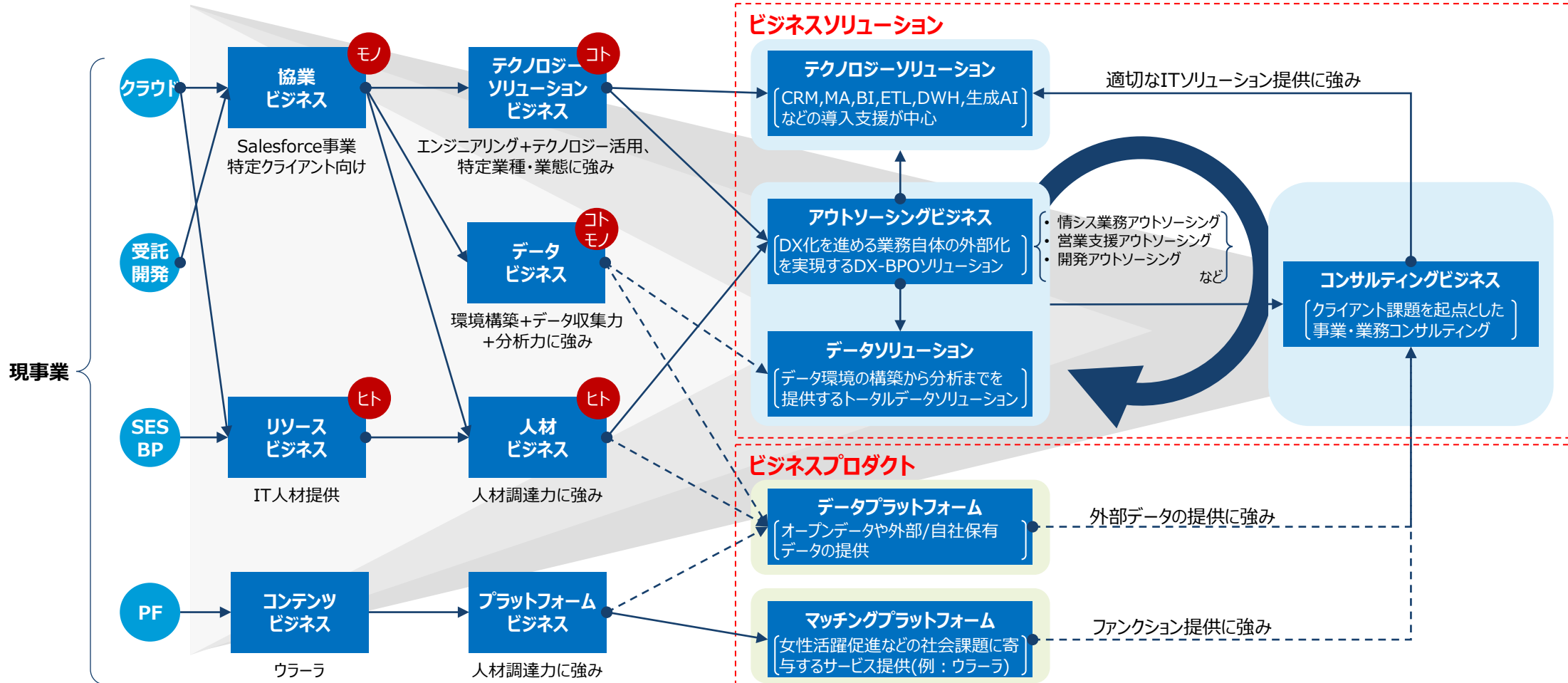
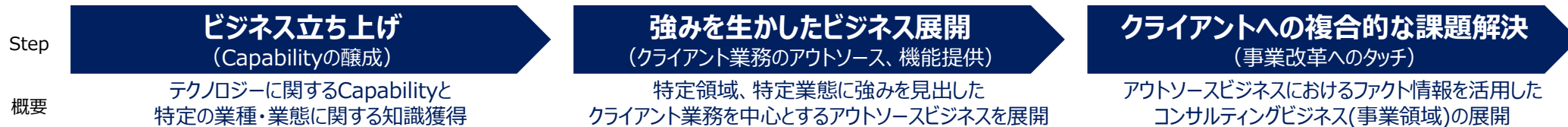


※M&Aの数値には、M&A後の対象における成長分を含む

中期ビジネスロードマップ



これまでは「Sharing Innovations=インプリ事業」のイメージにより、ビジネスの横展開や拡大がしにくく、安定した収益モデルになりにくいビジネスモデルとなっていました。中期的にソリューション主体にシフトすることで、DX工程における上流から下流が対応可能なモデルへ移行をし、クライアント課題へしっかりと寄り添えるモデルへとブラッシュアップを図ります。



アジェンダ

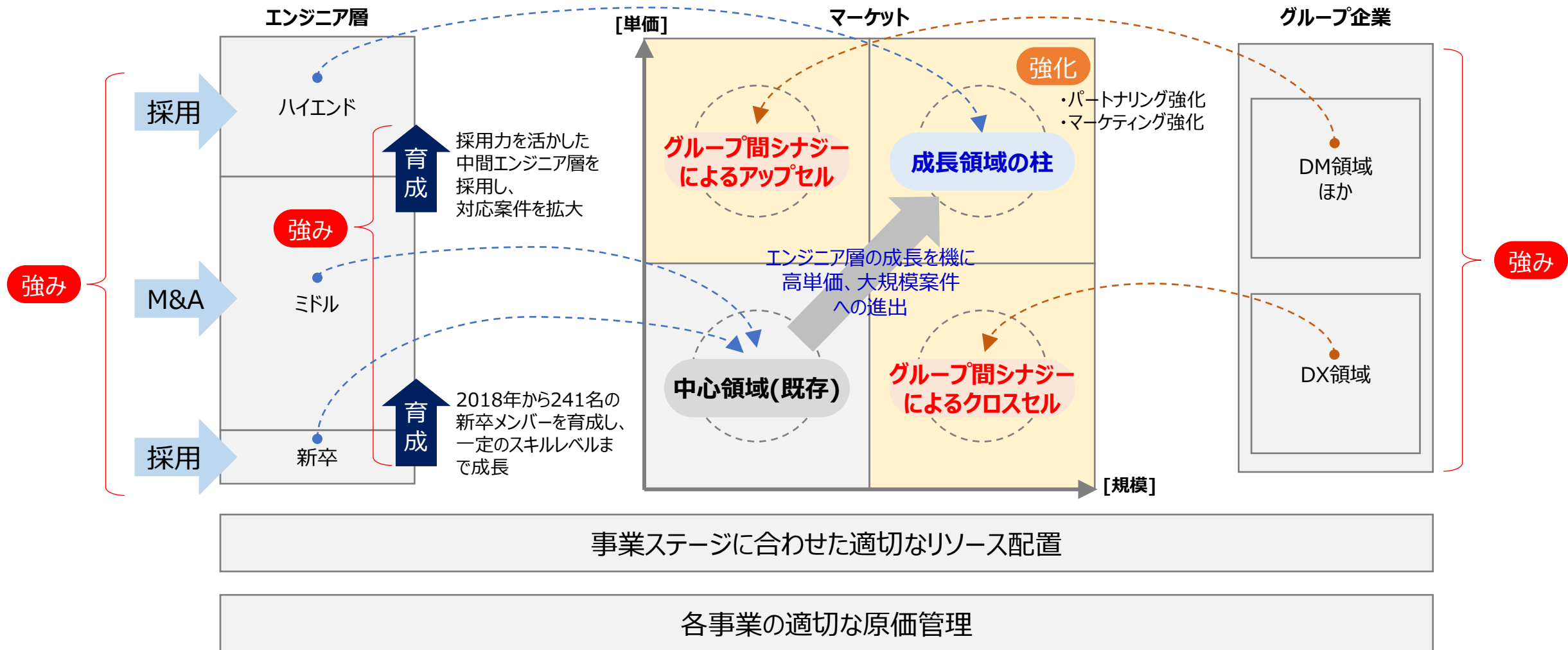
- 1) 会社/事業概要
- 2) 当社事業が属する市場の概況
- 3) 当社の強み
- 4) 基本経営方針
- 5) 各種戦略の骨子

基本戦略 (1/2)



採用やM&A、グループ内シナジーの強みを活かし、成長の柱をエンタープライズ領域に移しながら事業展開いたします。

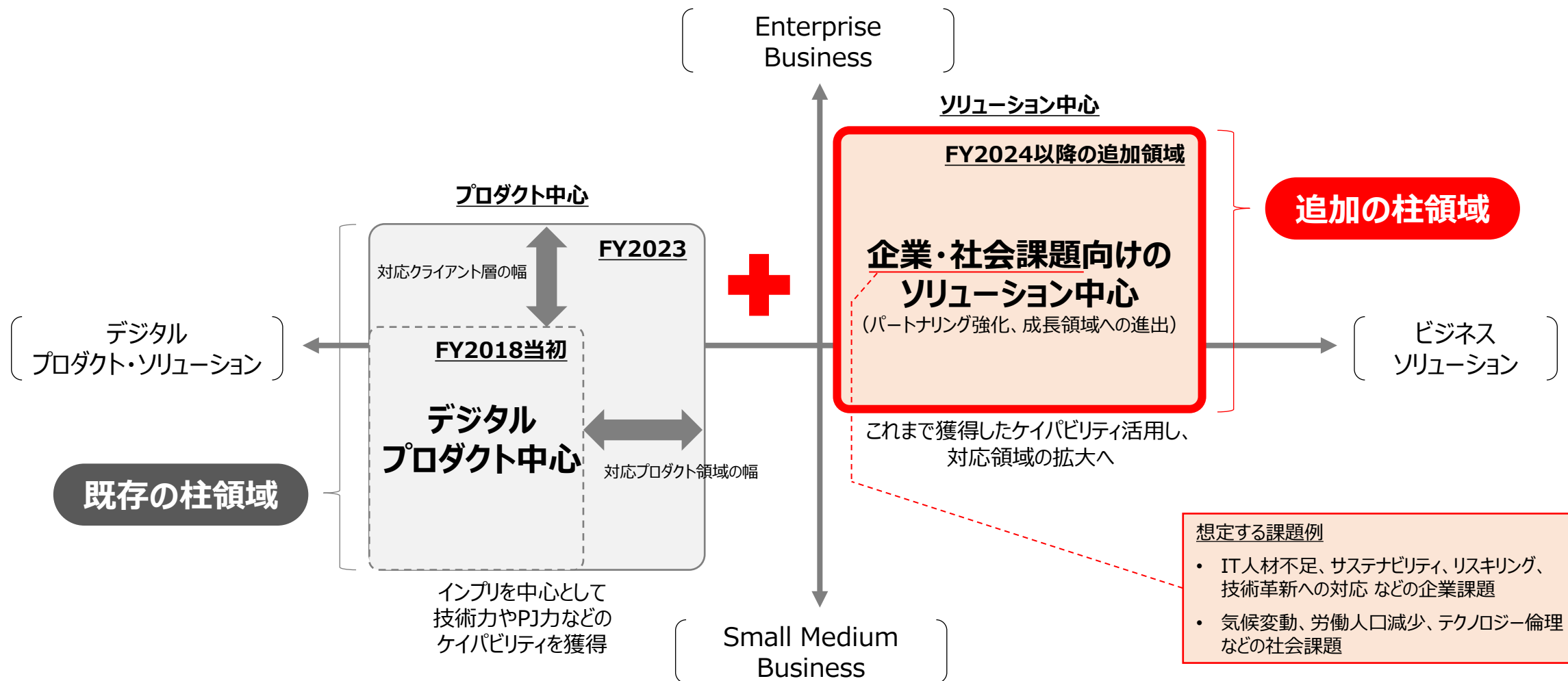
この成長路線においては、攻め＝パートナー強化によるマルチリード獲得、守り＝無駄のない原価管理、の両輪を中心とに安定した収益の創出体質を着実に進めます。



基本戦略 (2/2)



従来のプロダクトを中心としたエンジニアリングの展開では、クライアントの単一ニーズへの支援するケースが多く、周辺の対する機会損失が多い形となっておりました。ここにソリューション中心の戦略を加えることで、より多くの企業や社会ニーズへのカバーが可能となり、マーケットの変化に強い事業展開を目指します。





トランスフォーメーションを実現するために必要となる「ソリューション提供力」と「事業対応力」の向上により、事業成長をさらに加速していきます。

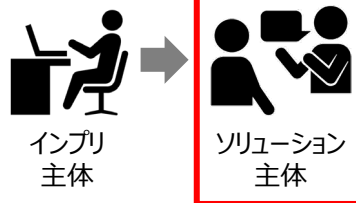
ソリューション提供力の向上

成長戦略①

事業ポートフォリオの強化

DXソリューションの拡充

- 事業ポートフォリオの整備し、単なるサービスではなく、課題に寄り添えるDXソリューションを展開
- 上記は、当社のイメージを「ソリューションパートナー」へとしていくことで、ブランディングと差別化を強化



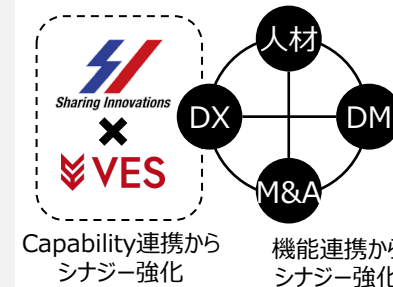
社会課題トレンドへの適応

成長戦略②

グループシナジーの強化

グループ内連携の強化

- DX事業を営むヴェスとのシナジーにより、多様化するクライアントニーズへの対応力を強化
- また、グループ会社のサービス・ソリューションによる点在するクライアントニーズへの対応を可能にし、機会損失を最小化



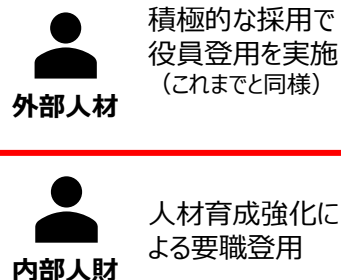
クライアント課題・ニーズ対応範囲の拡大

成長戦略③

次世代リーダ層の育成強化

内部人財の登用拡大

- 役員の外部登用だけでなく、内部人財の昇格率アップを進めることで組織カルチャーの成長を促進
- 上記に向けた、中長期的なリーダ育成プログラムを確立し、中間層となる次世代リーダ層の育成を強化



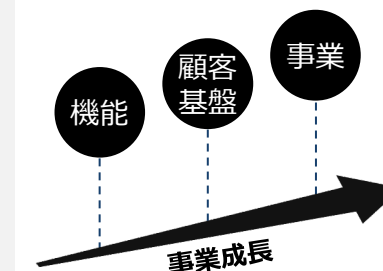
カルチャーの定着化と醸成

成長戦略④

効果的なM&Aの活用

Phaseに見合ったM&Aの実施

- 事業Phaseにより必要となる事業ポートフォリオ、顧客基盤/ドメイン、Capability等の獲得を実施
- 事業連動および優先度を意識したストーリー性のあるM&A実施により、事業Phaseの加速化を図る



成長シナリオに沿ったM&Aの活用

事業戦略の骨子



成長路線にさらなるものとするために、トレンドに追随したクライアント・顧客ニーズへの対応を積極的に進めます。

※凡例

● ■ 強化領域

BtoB 事業

BtoC 事業

戦略の骨子

クラウドインテグレーション

システムインテグレーション

プラットフォーム

エンタープライズ領域

への展開

ロイヤルクライアント

の拡大

Salesforceエンジニアリング

〔 AI、Data Cloudへの適応
(Salesforceトレンドに追随) 〕

オープン系エンジニアリング

〔 Data活用に適応
(データドリブン課題に追随) 〕

IT人材提供

〔 トレンドのエンジニアリング力を提供 〕

ウーラー

派生サービス
魅力度の向上

F0

F3

ターゲット層の拡大

の拡大

ターゲット広告

動画コラボ

ターゲットに見合った効果的な広告展開

方向性

- エンジニアリング領域は、顧客ターゲットを明確にした展開を推進
- 上記に加え、IT人材提供領域を含めて「トレンドへの転換・追随」が大きなテーマ

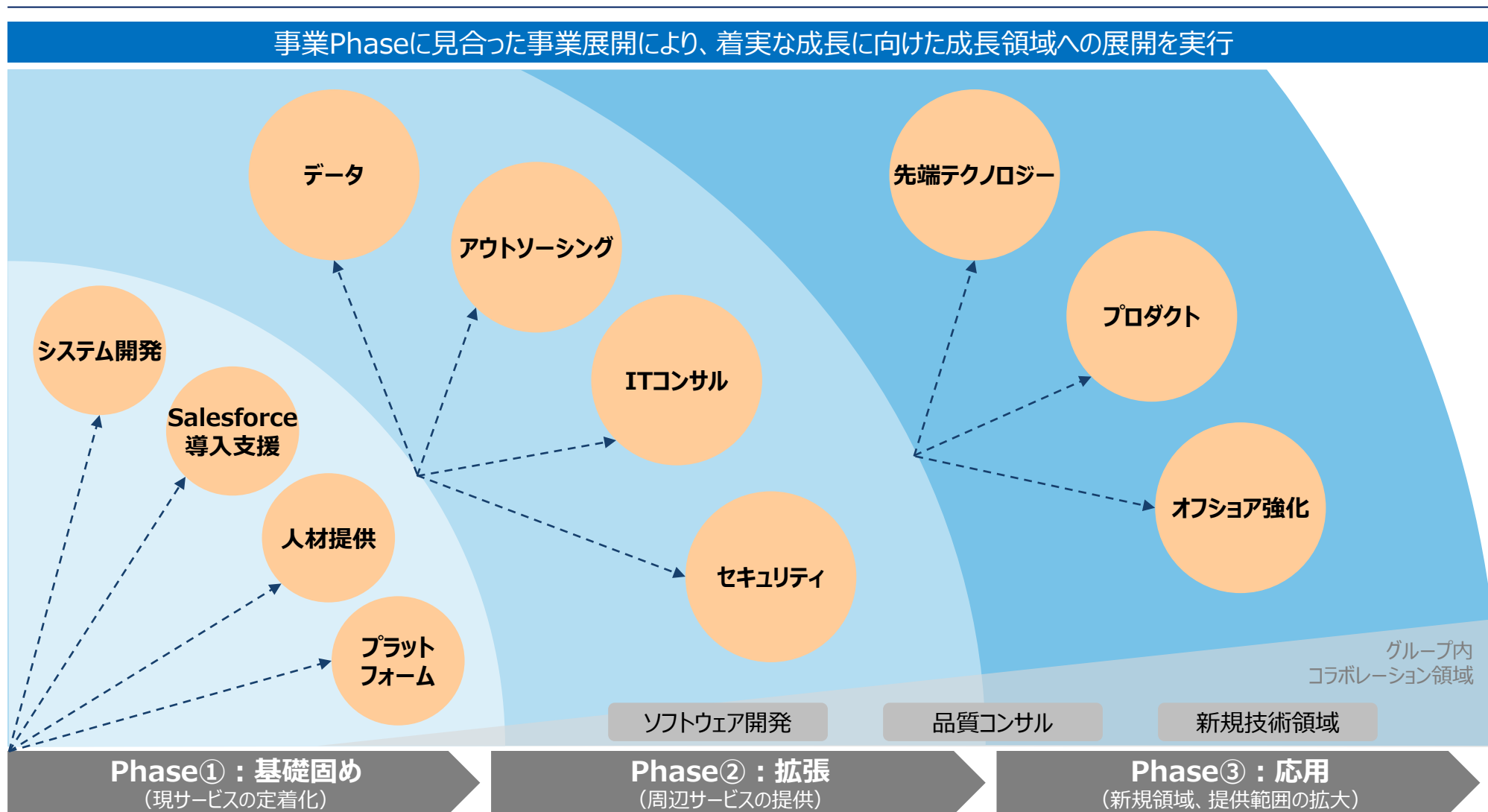
- 主となるF3層からF2,F1層へのターゲット拡大を強化

事業ドメインの骨子



様々な成長施策がある中、Phaseに見合った施策を優先順位を大切にしながら進めることで、成長を阻害するリスクを低減しながら事業展開を進めてまいります。

事業ポートフォリオの強化



人財戦略の骨子



中長期の事業成長を見据えて、人的資本の価値最大化を実現するための人財戦略の推進を進めます。3つの最大化（組織パフォーマンス、人財力、従業員満足度）を実現することにより、事業成長の柱となる人的資本への投資を適切に実施いたします。

配置

スキル・経験とキャリアパスを考慮した
適材適所への最適配置

スキルDBの構築

“スキルナビ”を活用した網羅的なスキル把握

プロジェクトへの最適配置

高稼働率×PJハイパフォーマンス化の仕組化

キャリアパスを考慮した最適配置

管理職、専門職の適性を活かしたパフォーマンス最大化

育成

マーケット変化に対応する育成の実施

中期育成計画の策定

キャリアパスとキャリアステージに見合う育成プラン

重点領域の先行投資

トレンドを見越したエンジニアリング投資

先端技術へのフィット

継続的なR&Dの推進

従業員満足度

帰属意識の醸成によるエンゲージメント向上

全社サーベイの導入

組織状態の把握と是正の実施

定期サーベイの実施

継続的な組織良化の取り組み
(経営層と従業員のコミュニケーション活性化、環境改善の早期化 など)

エンジニアが働きやすい環境の提供

エンジニアリングセンター設立

Capability

マルチCapabilityによる対応力強化
(エンジニアリング力に閉じない人財力)

■ 実施済み施策

■ 新たな施策

	FY2023			FY2024
	業績予想	実績	増減率	計画
売上高	5,840	5,057	-13%	5,175
デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業	5,435	4,670	-14%	4,770
システムソリューション (SS)	4,045	3,586	-11%	3,600
クラウドインテグレーション (CI)	1,300	1,055	-19%	1,125
プラットフォーム (PF) 事業	422	414	-2%	430
売上総利益	1,220	1,015	-17%	1,170
営業利益	185	124	-33%	280
デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業	590	328	-44%	570
プラットフォーム (PF) 事業	60	57	-4%	62
調整額	-465	-262	-	-352
経常利益	183	126	-31%	280
当期純利益	110	34	-69%	140

➤ **FY2023業績予想と実績との差異**

FY2023業績予想では、売上高は前期比+13%（CI事業+13%、SS事業+11%）、DX事業のセグメント利益で+60%を見込んでいたが、構造改革の売上拡大の施策として、高難易度・大規模案件の受注に至ったものの、その受注がFY2024の売上となること、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。

➤ **経営上重視している指標**

当社グループは、中長期的な事業拡大と収益率向上による企業価値向上と株主価値向上を目指しており、重要な経営指標を「売上高」・「売上総利益」・「営業利益」・「営業利益成長率」としております。

Appendix : 主要な事業等のリスク

1. 人材の確保について

当社グループは、競争力の向上及び今後の事業展開のため、優秀な人材の確保・定着及び育成が重要であると考えております。しかしながら、優秀な人材の確保・定着及び育成が計画通りに進まない場合や優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約要因になる可能性があり、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。当社は、成長の実現に当たっては当リスクが最も重要な影響を与える可能性があるとして認識しており、当リスクに対応するため、当社では引き続き積極的な人材の採用及び教育を実施してまいります。

2. 今後の成長戦略におけるSalesforceへの依存について

当社グループが今後注力していくクラウドインテグレーションサービスの大部分は、Salesforceに特化したインテグレーションであるため、当社グループの成長はSalesforceの市場の拡大やsalesforce社の経営戦略に大きく依存しております。また、当社は株式会社セールスフォース・ジャパンからクライアントの紹介を受けているため、当社と株式会社セールスフォース・ジャパンとの関係が悪化した場合やSalesforceの市場規模が縮小するような場合、あるいはsalesforce社の経営戦略に変更があるような場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

3. 親会社が株主総会の決議事項に関する支配権又は重大な影響力を有することについて

当社の親会社である株式会社Orchestra Holdingsは、当社発行済株式総数の半数以上を保有しております。したがって、株式会社Orchestra Holdingsは、株主総会の特別決議を要する事項（例えば吸収合併、事業譲渡、定款変更等を含みますが、これらに限りません。）に関する重大な影響力を有するとともに、株主総会の普通決議を必要とする事項（例えば、取締役の選解任、剰余金の処分や配当等を含みますが、これらに限りません。）に関する決定権及び拒否権を有することになります。したがって、株主総会の承認を必要とする事項に関し、株式会社Orchestra Holdingsが影響を及ぼす可能性があります。そのため、何らかの理由により株式会社Orchestra Holdingsとの関係が悪化した場合には、当社グループの事業展開、財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

Appendix : 将来の見通しに関する注意事項

1. 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。
2. また、当社以外の情報に関して、一般に公知の情報に依拠しています。その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。
3. 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2025年2月を予定しております。

