Sharing Innovations

Sharing Innovations
（証券コード：4178）

2024年12月期第2四半期
決算補足説明資料

2024/08

上期目標達成

- 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
- FY2023より実施してきた原価の最適化により、
  DX事業の収益性が高まり、今期事業計画の上期目標を達成
  高難易度・大規模案件（高単価・高収益）の獲得も進む

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2024年12月期 第2四半期 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) 基本経営方針

7) 各種戦略の骨子

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2024年12月期 第2四半期 業績（全社）前年比

FY2023の構造改革の効果により、安定的に利益が出る体質に

DX事業のクラウドインテグレーション領域にて、受注ルールの適正化、案件管理の徹底等により収益性が向上。販管費は、FY2023に実施した人員再配置等の施策による減少

(単位:百万円)	（前年同期） FY2023-2Q	FY2024-2Q	増減率
売上高	2,495	2,550	+2%
売上総利益	464	537	+16%
販売管理費	464	433	▲7%
営業利益	▲0	104	-
経常利益	2	103	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲16	64	-

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2024年12月期 第2四半期 業績（事業別）前年比

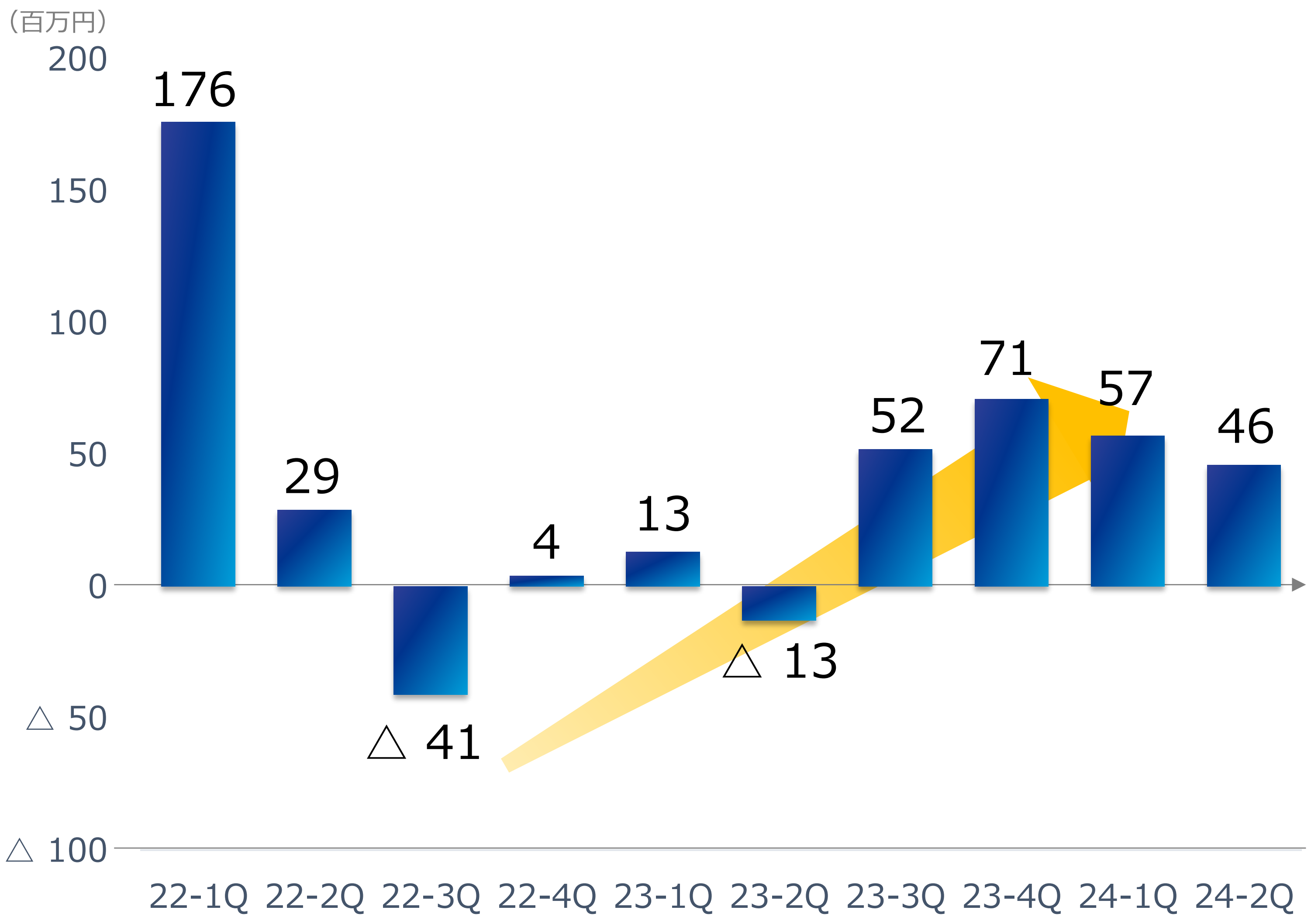
(単位:百万円)		(前年同期) FY2023-2Q	FY2024-2Q	増減率
DX事業	売上高	2,311	2,356	+2%
	セグメント利益	115	231	+100%
PF事業	売上高	195	210	+8%
	セグメント利益	26	23	▲12%

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

四半期別 営業損益推移

FY2022-3Qから営業利益が改善

FY2024-1Qと2Qの差は、2Qにおいて
DX事業のシステムソリューション領域で
納品スケジュールのために
一時的にリソースを集中的に
投下したことによるもの

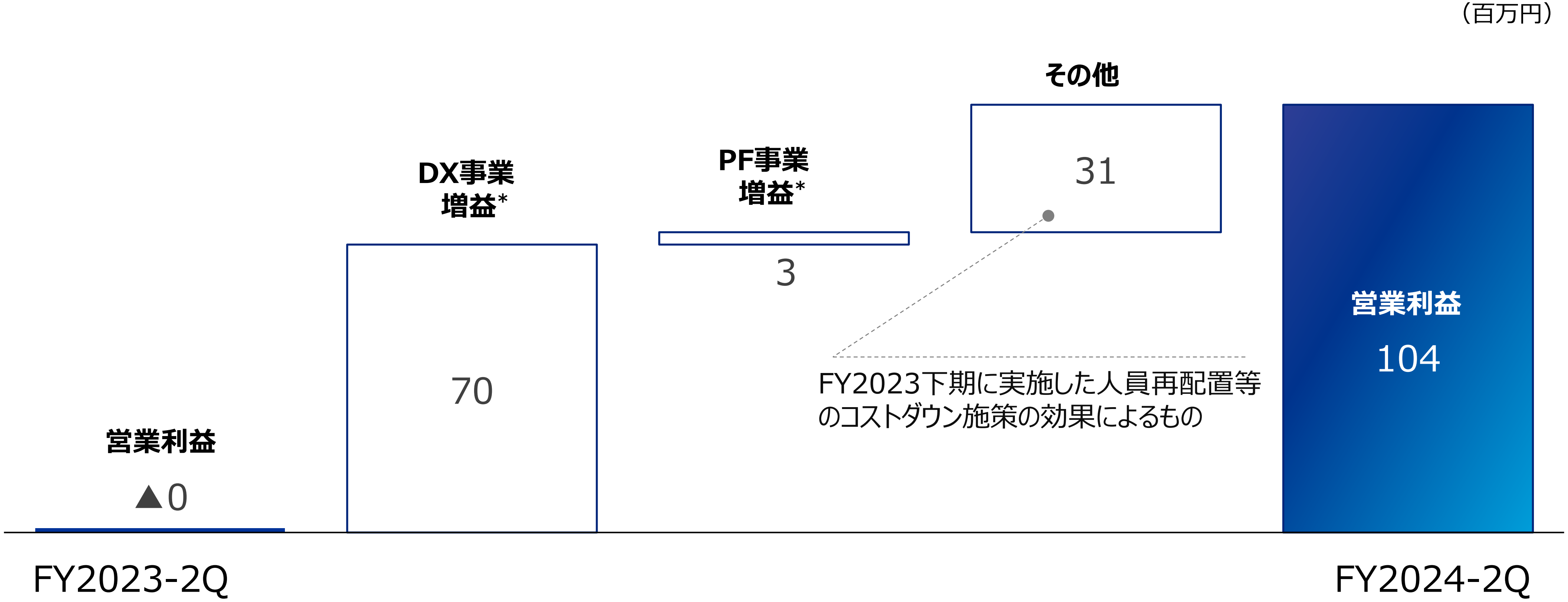


©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

前年比　営業利益増減分析

FY2023の構造改革の効果により、安定的に利益が出る体質に

DX事業のクラウドインテグレーション領域にて、FY2023より実施してきた原価の最適化により、収益性が向上



*:各セグメントの売上総利益増減額

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

FY2023から大きな変動はなく、財務面は引き続き盤石

(単位:百万円)	(前年同期) FY2023	FY2024-1Q	増減額
資産合計	2,318	2,375	+56
流動資産	1,568	1,683	+115
固定資産	750	691	▲58
負債合計	870	862	▲7
流動負債	667	678	+10
固定負債	202	184	▲17
純資産合計	1,448	1,512	+64
負債・純資産合計	2,318	2,375	+56

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2024年12月期 第2四半期 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

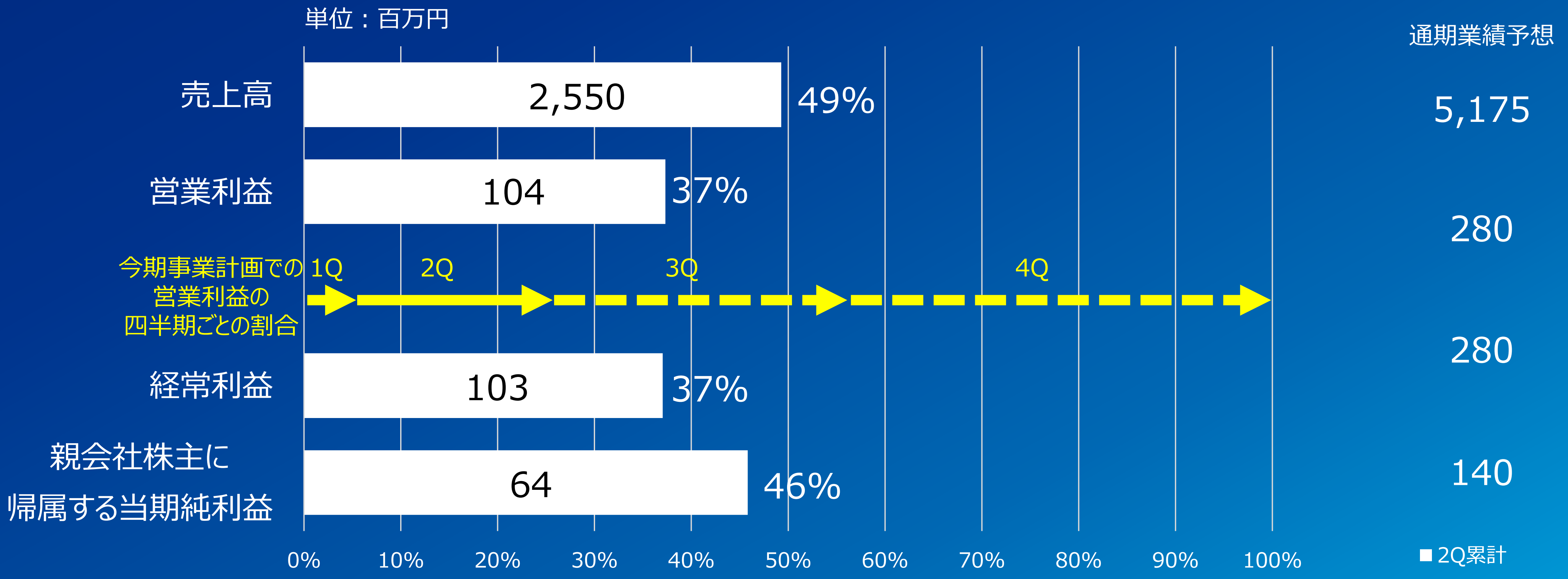
6) 基本経営方針

7) 各種戦略の骨子

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

FY2023より実施してきた原価の最適化により、DX事業の収益性が高まり、今期事業計画の上期目標を達成

＜ 通期業績予想に対する2Q進捗率 ＞

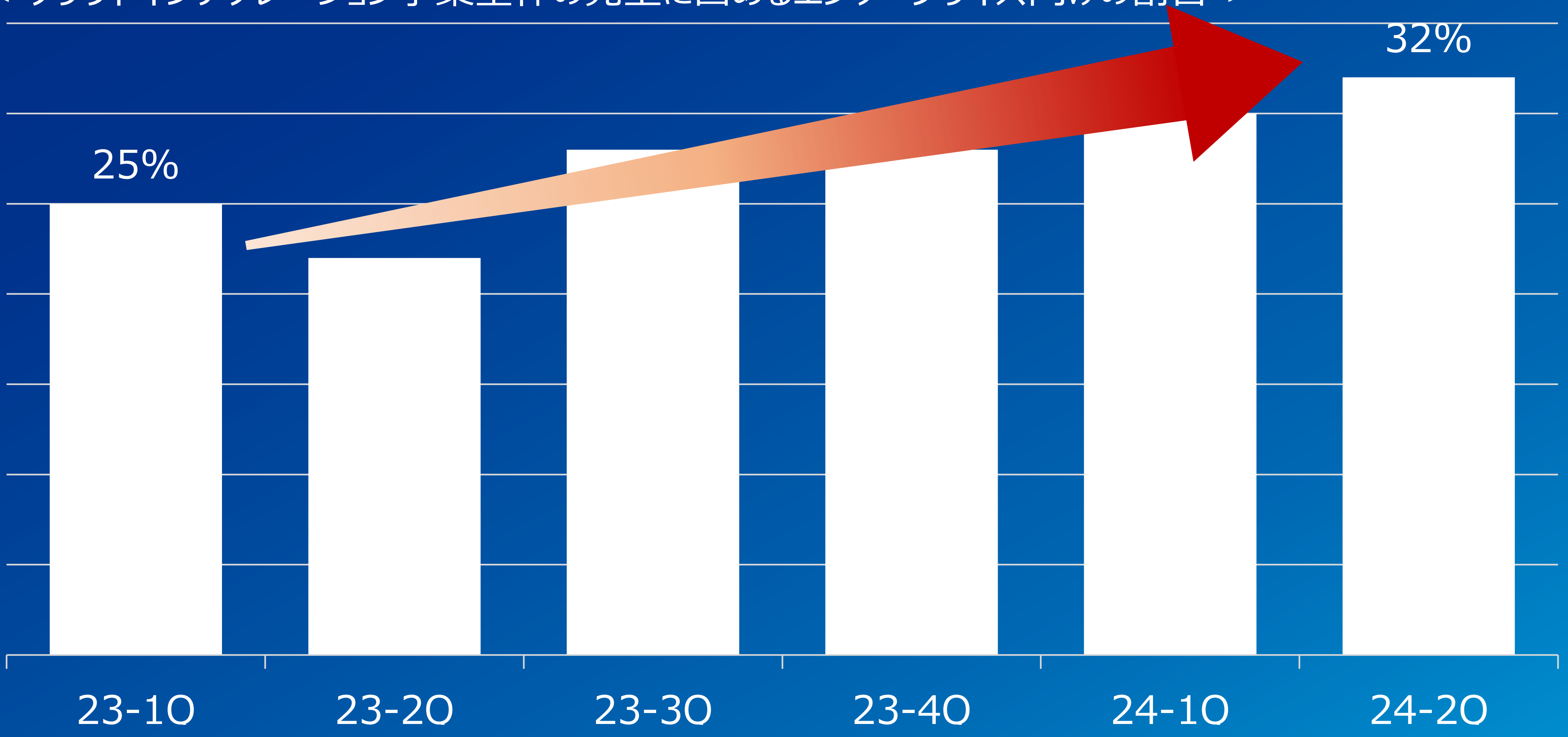


©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

クラウドインテグレーション事業では、高難易度・大規模案件を扱うエンタープライズ向けの売上の割合が順調に増加

高難易度・大規模案件は高単価のため、収益性の向上に貢献

＜ クラウドインテグレーション事業全体の売上に占めるエンタープライズ向けの割合 ＞



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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.

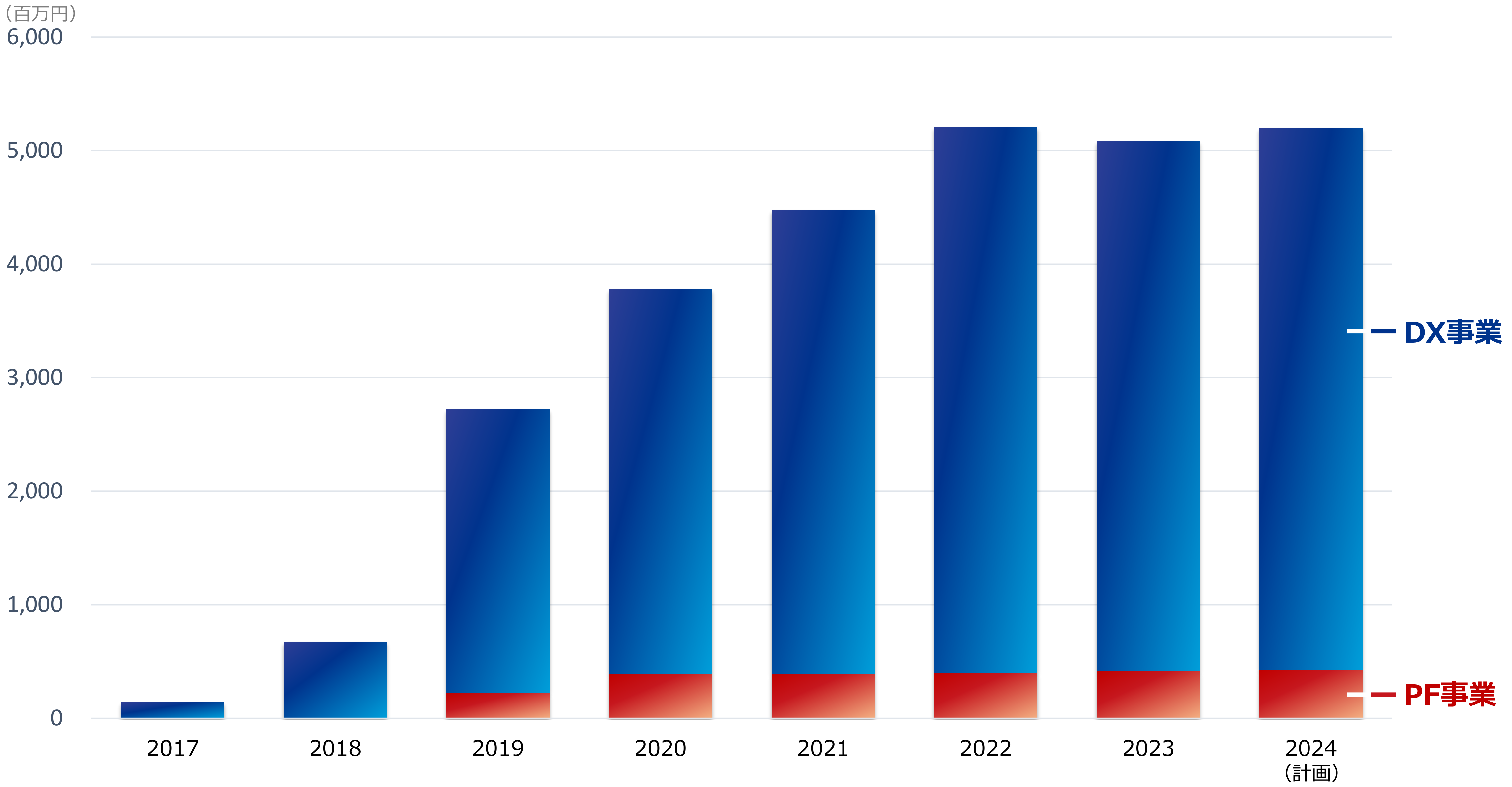
2024年12月期 業績の見通し（事業別）

(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%

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

売上高推移+FY2024計画

Sharing Innovations

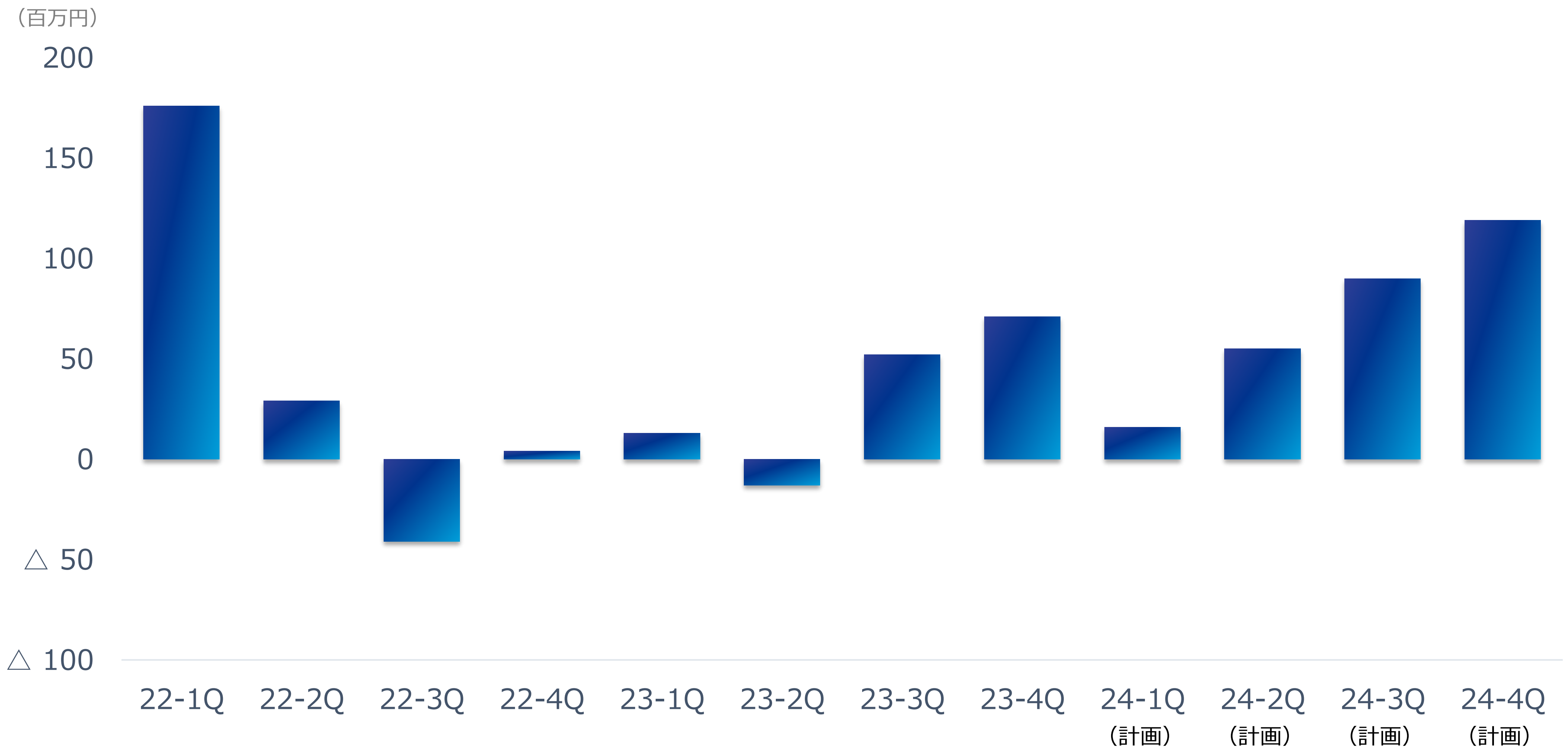


©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

四半期別 営業損益推移+FY2024計画

Sharing Innovations

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

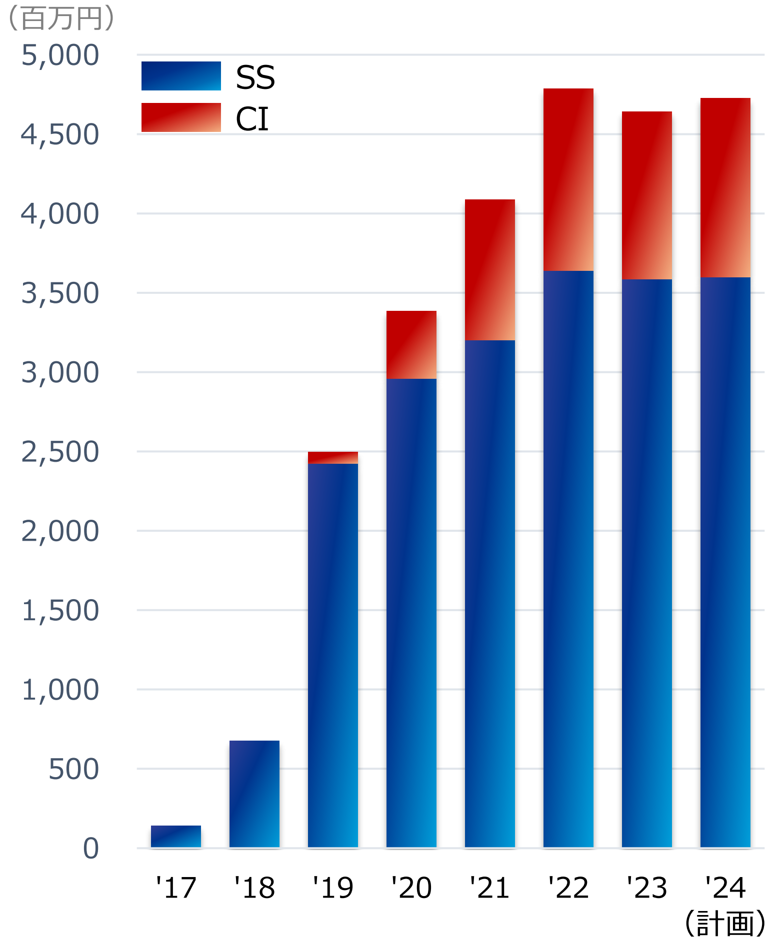


©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

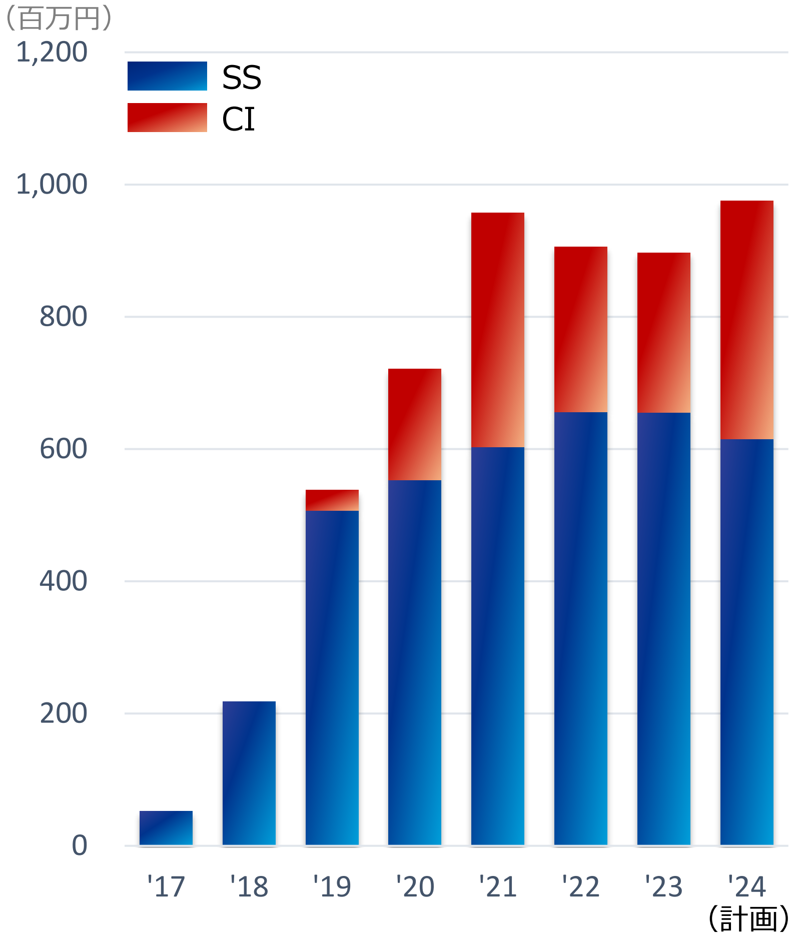
DX事業 業績推移+FY2024計画

Sharing Innovations

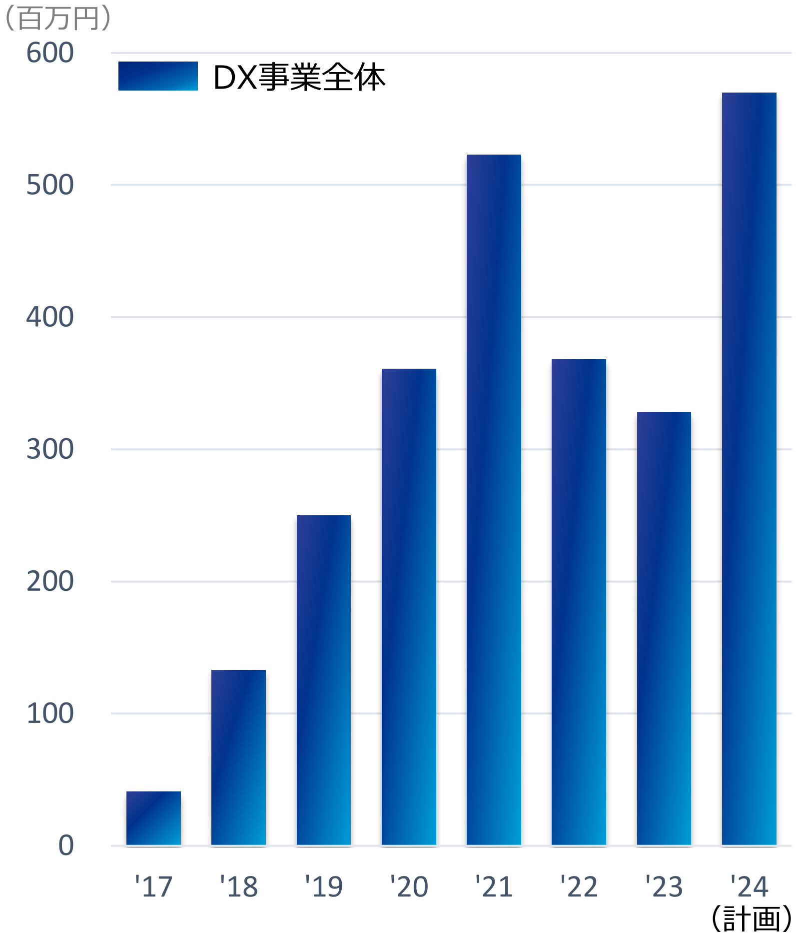
SS･CI 売上推移



SS･CI 売上総粗利



セグメント利益



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2024年12月期 第2四半期 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) 基本経営方針
7) 各種戦略の骨子

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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： 321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

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

シェアリングイノベーションズ 拠点一覧

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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罠』等の著書がある。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

企業ビジョン：SIが社会に対し実現する未来像・状態はどのようなものか？

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。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

（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きている。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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きている。

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 (Tech)

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 (人)

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。**

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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。

ー SIが大事するコアケイパビリティ ー

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

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

Sharing Innovations

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）

salesforce PARTNER

dataiku

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

ウラーラ

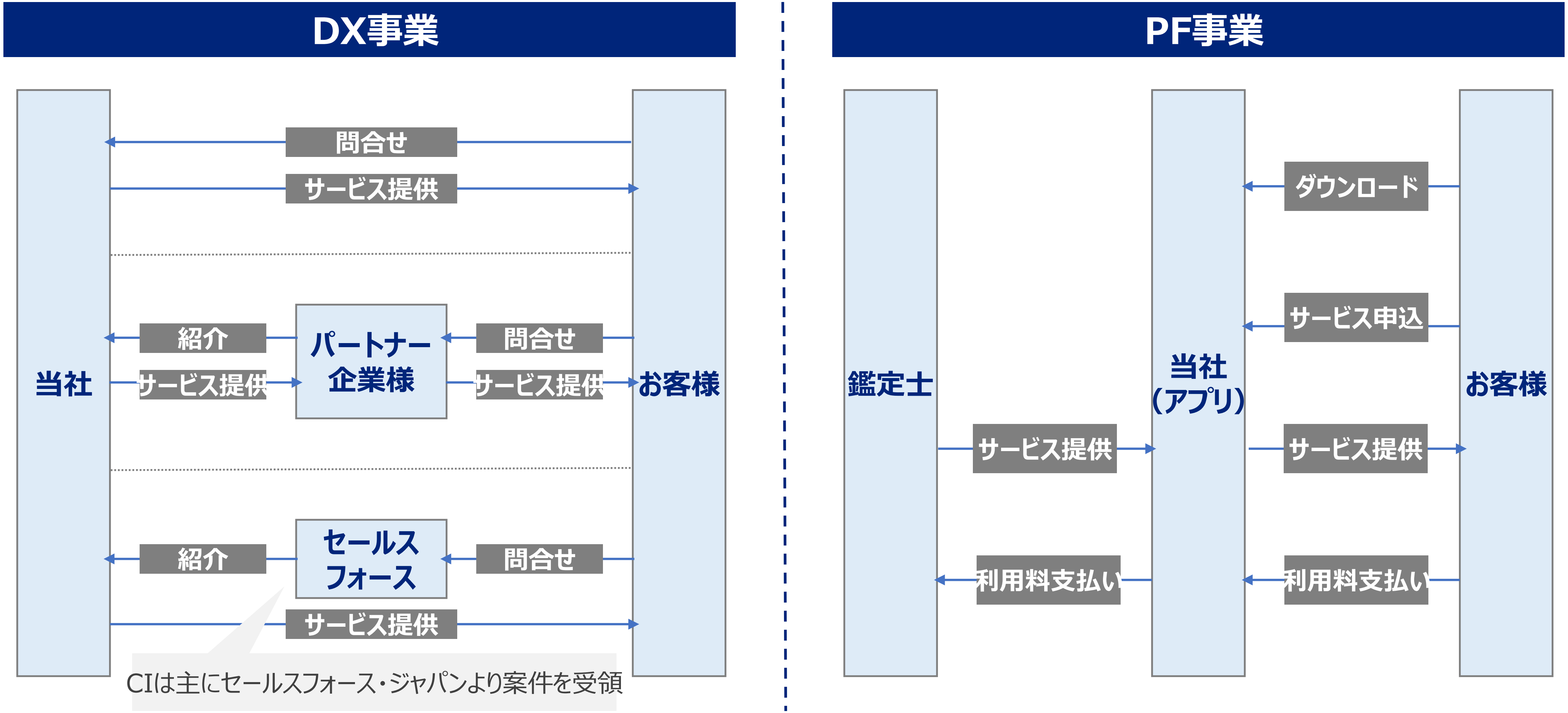
1. iPhone/Androidからチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
2. 1,000名以上の鑑定師による鑑定実績は130万件を突破

セグメント売上4.1億円/利益0.6億円

※2023年実績

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

事業概要：ビジネスモデル



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

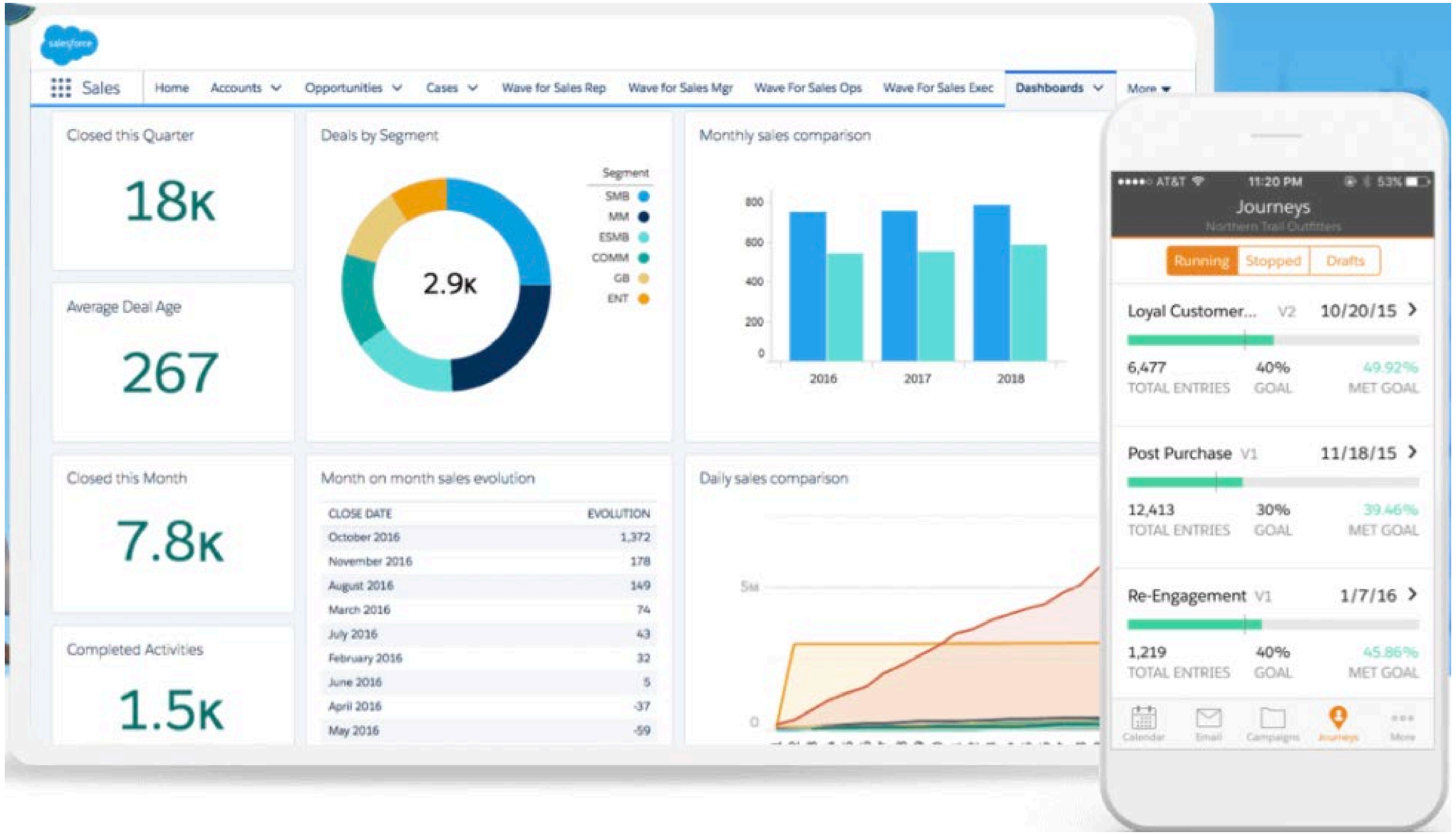
Salesforceとは・・・

✓ 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（バフェットコードより）
*4:上画像はSalesforce 公開資料より

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2024年12月期 第2四半期 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) 基本経営方針
7) 各種戦略の骨子

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

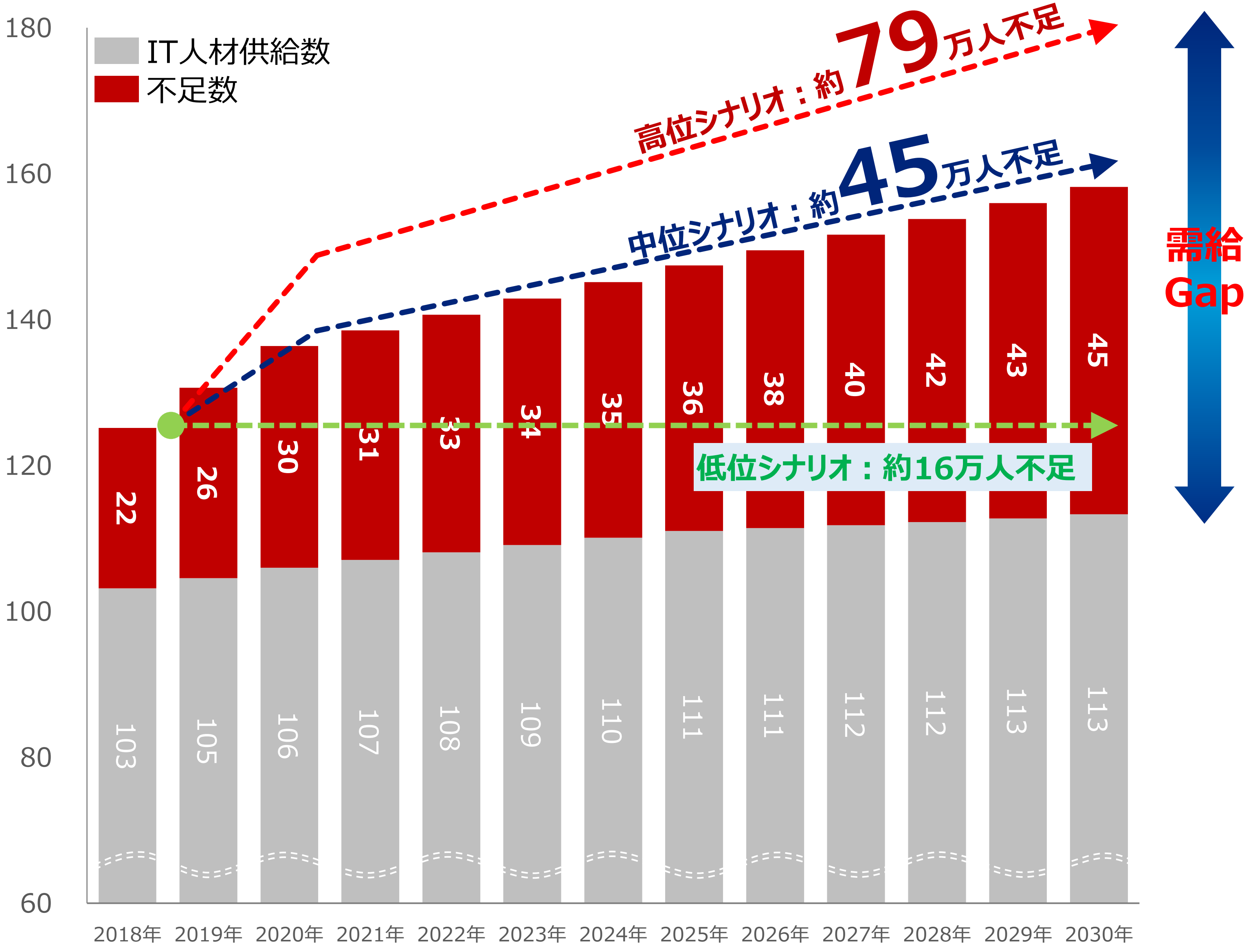
市況概況:DX事業

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

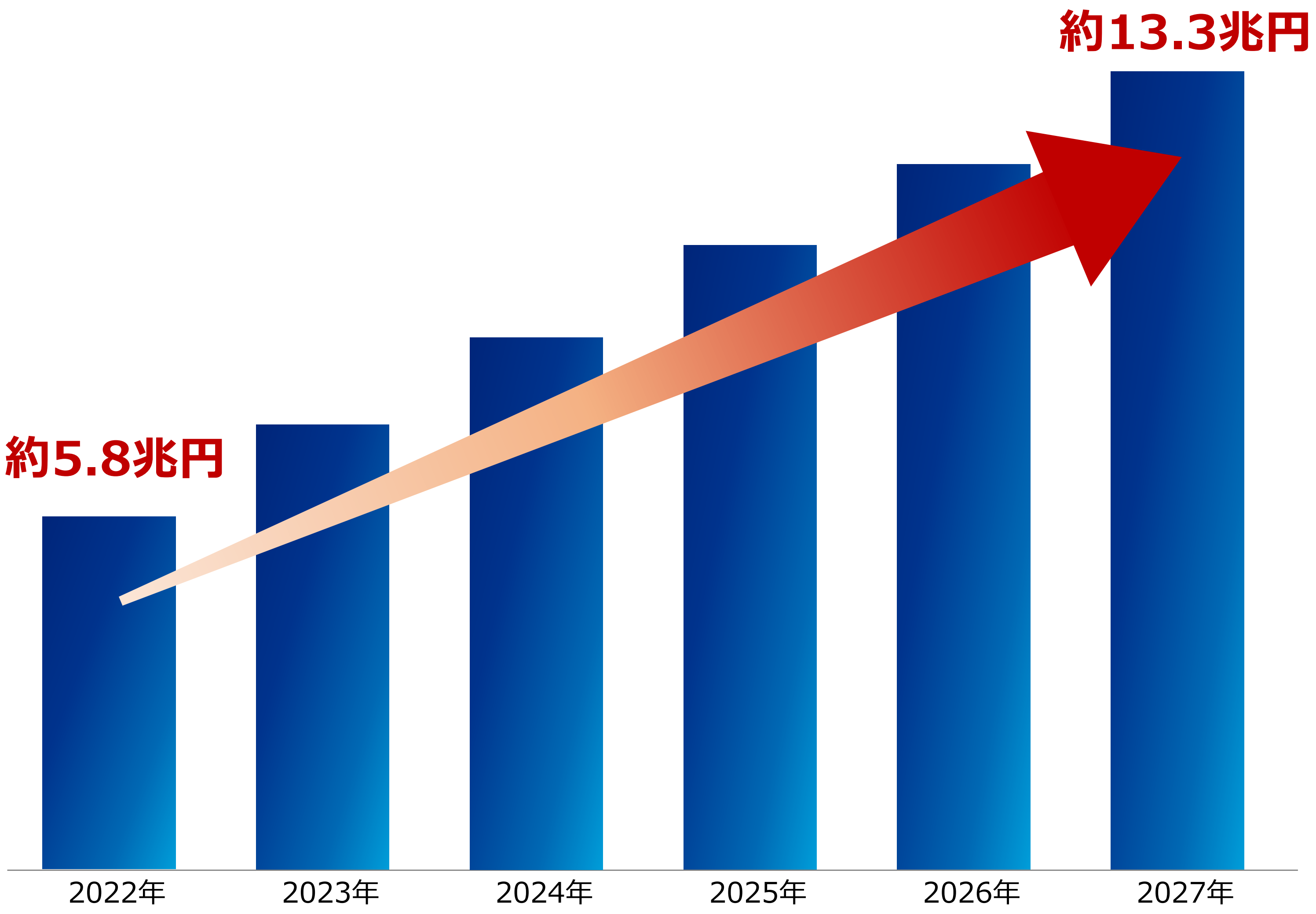
©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

市況概況:DX事業

✓ 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

【国内クラウド市場の成長性*】



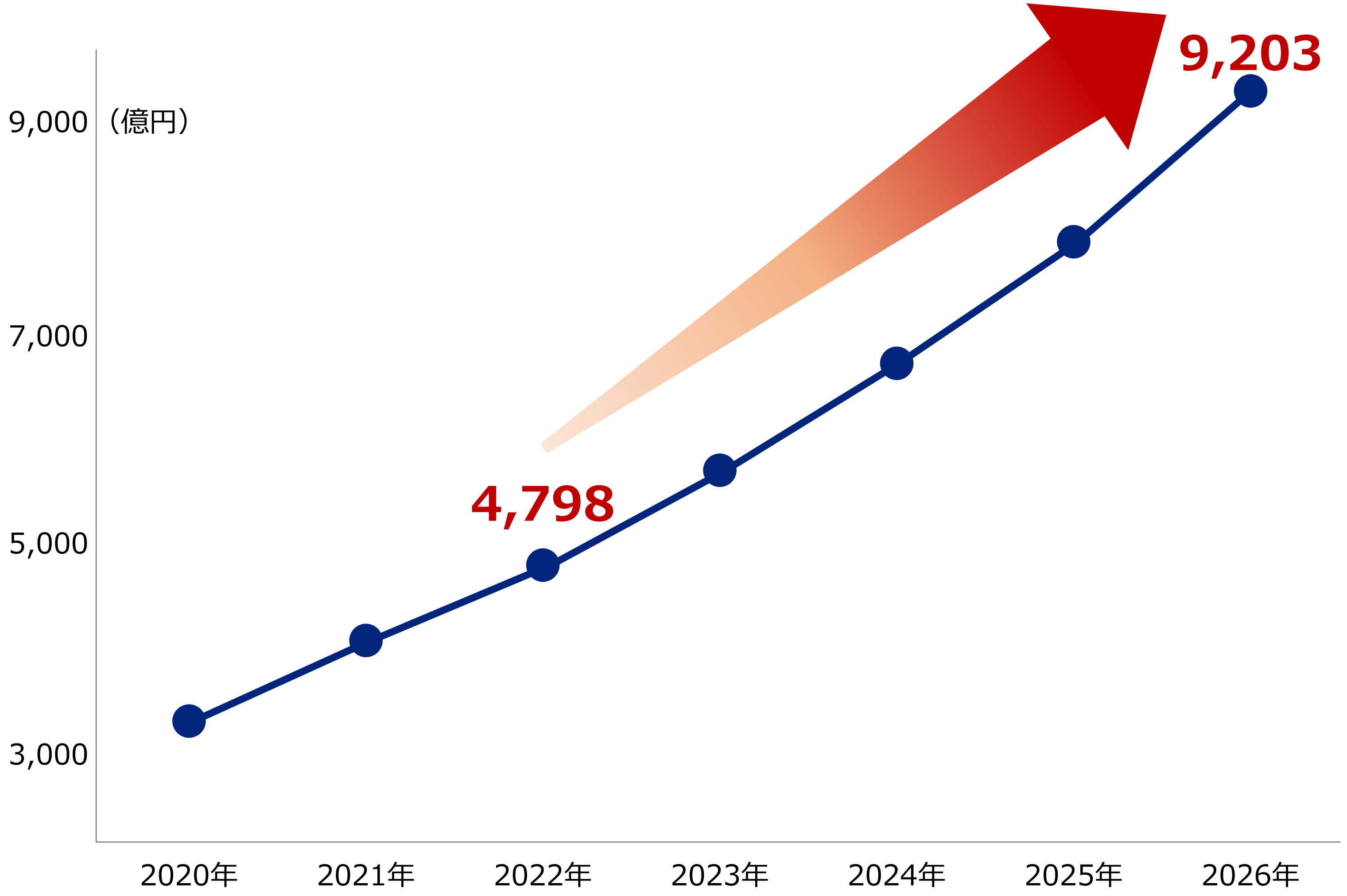
*:「国内クラウド市場予測、2023年～2027年」（IDC Japan,2023）より

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

市況概況:DX事業

【国内クラウド型CRMの成長性*1】

- ✓ 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



*1:「マーテック市場の現状と展望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）

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

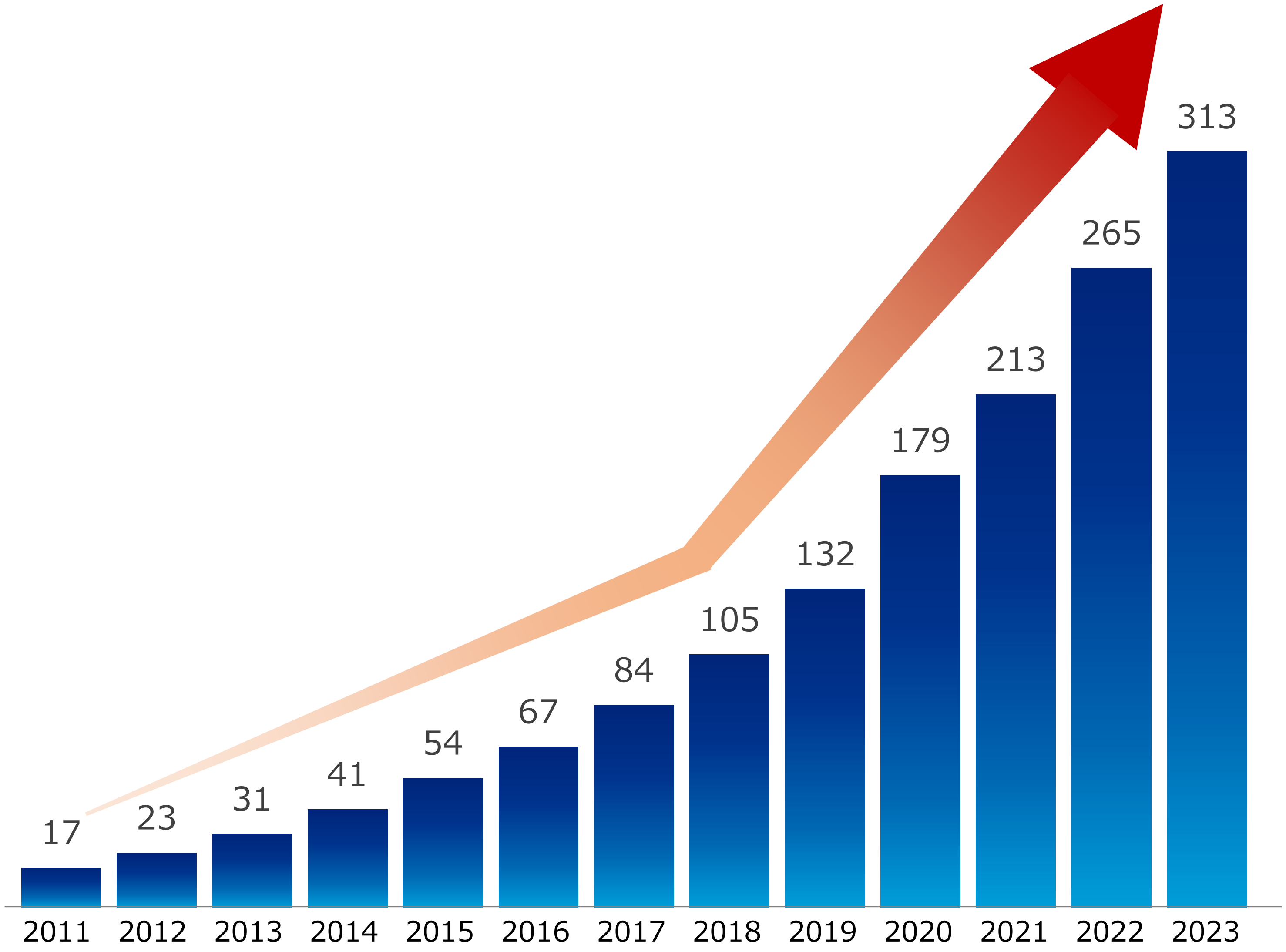
市況概況:DX事業

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

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2024年12月期 第2四半期 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

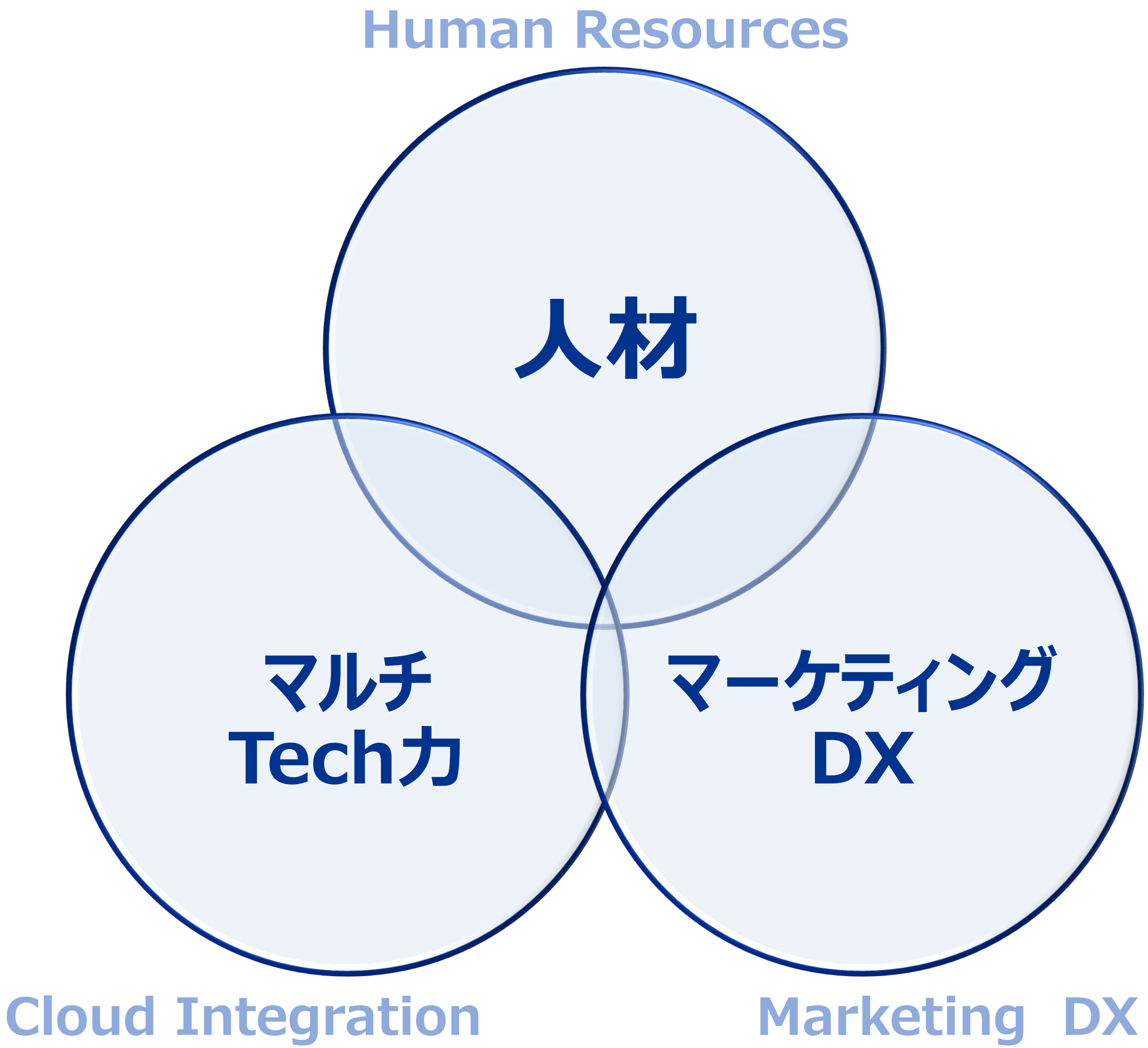
6) 基本経営方針

7) 各種戦略の骨子

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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**



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

当社の強み:人材

人材
Human Resources

マルチTech力
Cloud Integration

マーケティングDX
Marketing DX

Sharing Innovations

Salesforce/Tableauに関する圧倒的な資格保有者数*

MARKETING マーケティング

資格	人数
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement コンサルタント	11名
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト	38名
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト	7名
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター	29名
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー	3名
Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント	1名
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	1名
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	1名
Salesforce 認定 Integration アーキテクト	1名

ENGINEERING 開発者・アーキテクト

資格	人数
Salesforce 認定 Data アーキテクト	4名
Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー	8名
Salesforce 認定 Platformデベロッパー	17名
Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	4名
Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	46名
Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト	3名
Salesforce 認定 Heroku アーキテクト	9名
Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー	4名
Salesforce 認定 システムアーキテクト	1名

OPERATION 管理者・コンサルタント

資格	人数
Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	44名
Salesforce 認定 アドミニストレーター	156名
Salesforce 認定 アソシエイト	2名
Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント	55名
Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント	64名
Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント	36名
Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	12名
Salesforce 認定 AIアソシエイト	13名
Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント	43名

Tableau 分析者・コンサルタント

資格	人数
Tableau Certified Consultant	5名
Tableau Certified Data Analyst	2名
Tableau Desktop Specialist	8名

SALES セールス

資格	人数
Salesforce 認定 セールスエキスパート	2名
Salesforce 認定 Data Cloud コンサルタント	6名

*:2024年7月4日時点、株式会社セールスフォース・ジャパン認定資格保持者数 企業別一覧 より当社グループの人数を記載

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

当社の強み:マルチTech力

人材
Human Resources

Sharing Innovations

マルチ
Tech力
Cloud Integration

マーケティング
DX
Marketing DX

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

salesforce
salesforce PARTNER

×

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

DataSpider Cloud
data iku

×

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

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

当社の強み:マルチTech力（Data Success）

Data Success コンサルティング

目的/効果

- データ(選定/抽出)
- アーキテクチャ(構築要件)
- 運用サポート・高度化

目的を充足するための要素と最適なプランの策定を実施

ダッシュボード構築ノウハウを生かしたアセスメントの実施

インプリメンテーション

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

フロントからバックエンドまで構築

利用開始後のサポート、スポットサポート

Data Success アプローチ

試す Try

利用する Use

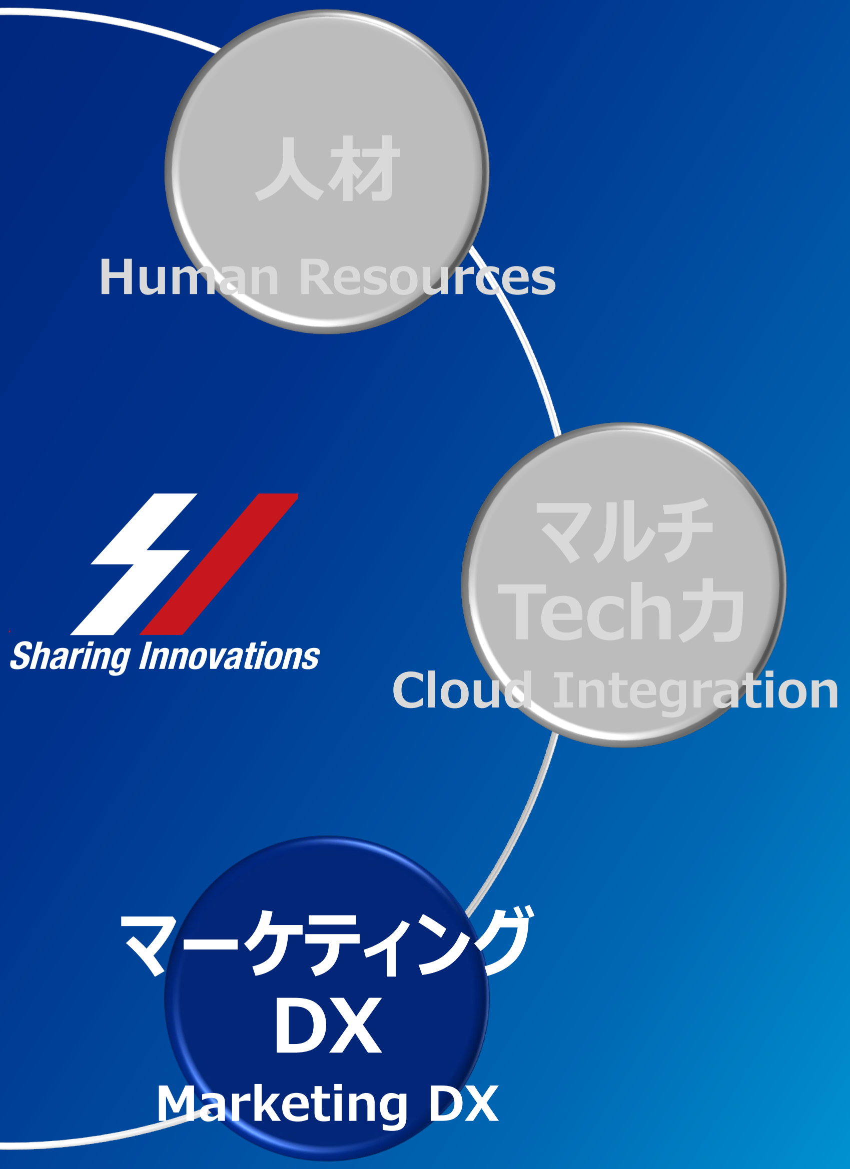
活用する Business Action

自走でのデータ活用に向けたレクチャー・ハンズオンの実施

サポート・伴走支援

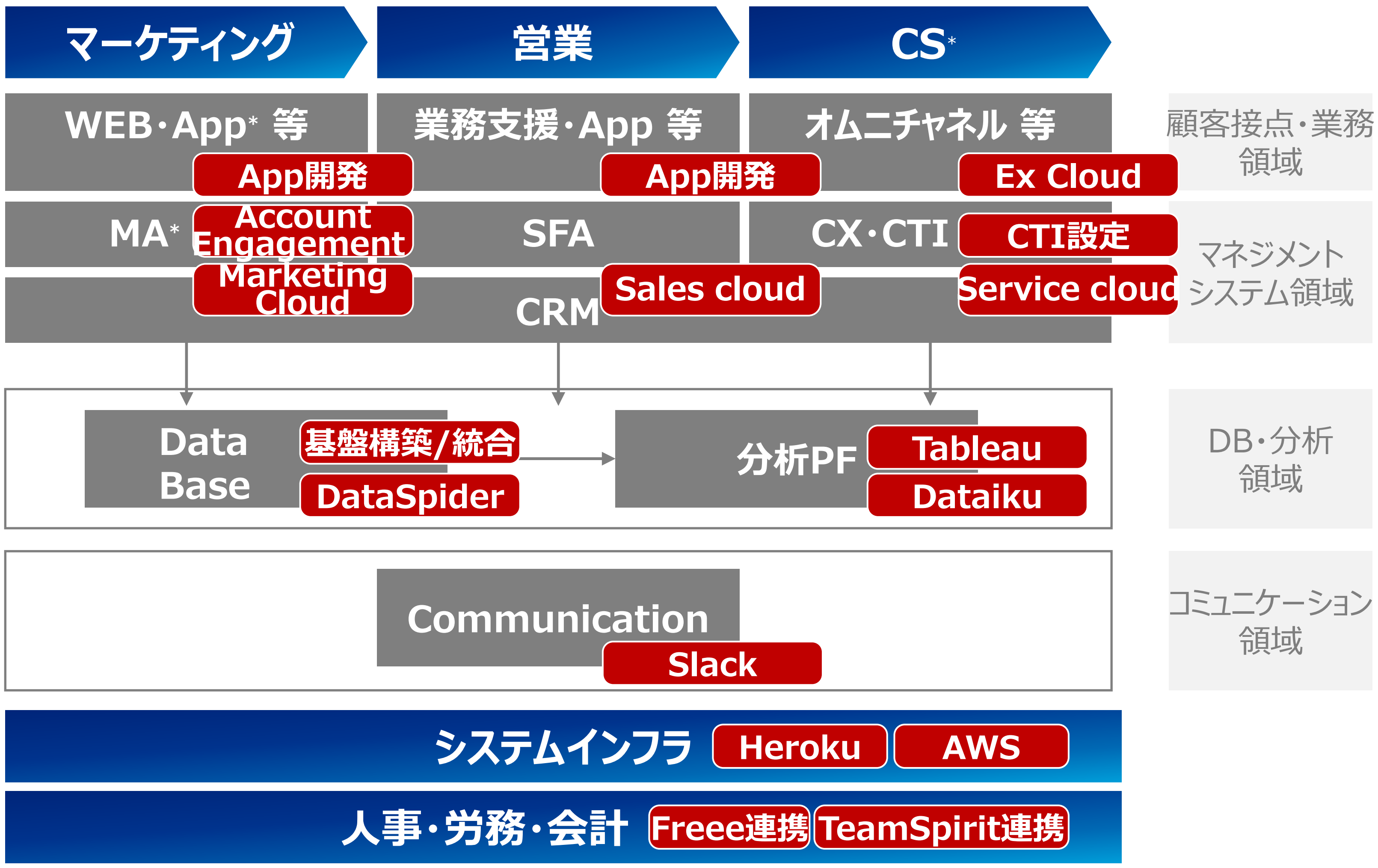
©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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),

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 2024年12月期 第2四半期 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) 基本経営方針
7) 各種戦略の骨子

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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。

経営理念

MISSION
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

VISON
Do the best choice,
Be the best choice

VALUE
新しいモノコトをいち早くキャッチアップ
社会にShareできる形に昇華、提供
常に成長を追い求めていく

中期経営計画のゴール

中長期的な成長を見据えたファーストステップ
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

なるべき姿
「DXのトランスフォーメーションまで寄り添えるDXパートナー」
DXの"X"領域

中期経営計画

成長戦略を軌道に乗せるために、
強固な利益基盤をベースに、変化するマーケットドメインへの対応を実現するためのプラン

- **成長ドメインへの対応**
- **対応力の強化**
- **安定した利益基盤**

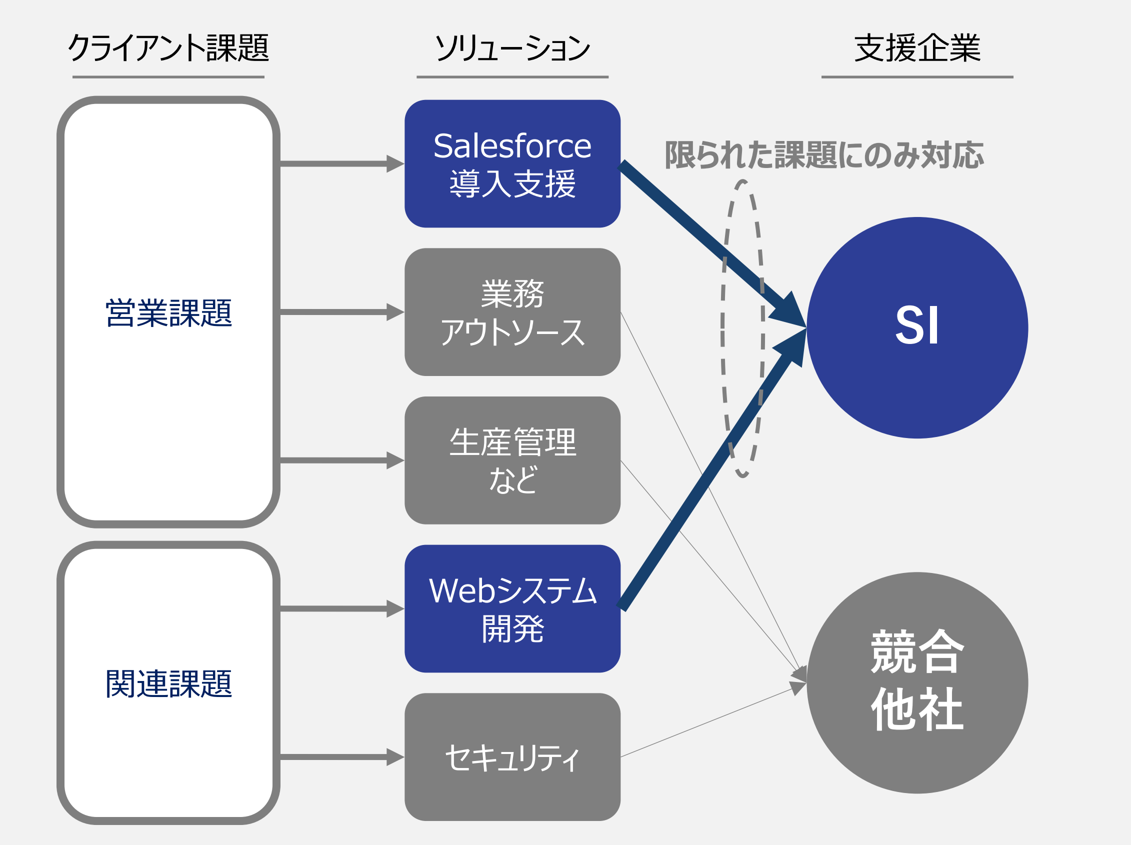
Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

目指す姿

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

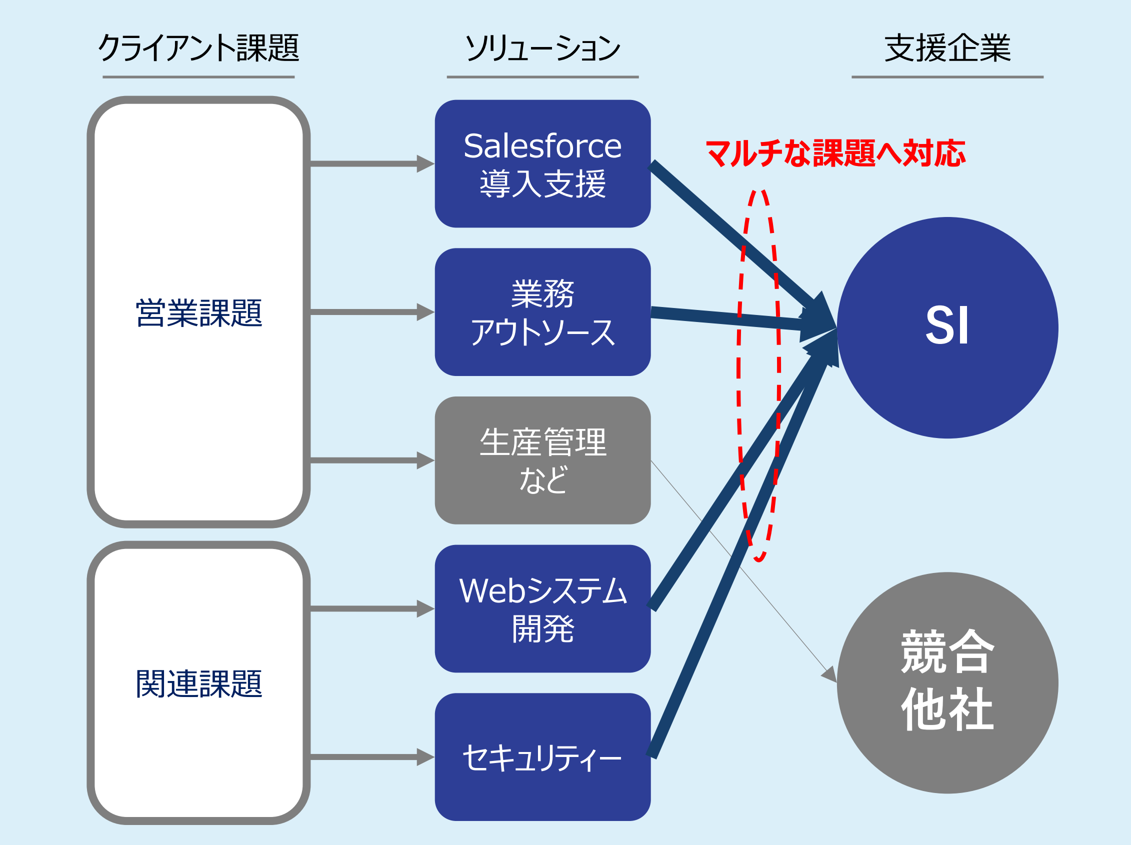
IT課題に寄り添うことがメイン
（インプリが中心）



限られた範囲でのソリューション提供による機会損失

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）



クライアント課題に紐づく、周辺ソリューションの提供によりビジネス機会の獲得

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

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	・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	● **既存Capabilityを活かした収益性の高いビジネスへの転換** ・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
		02	事業収益の継続性確保	● **プロダクト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** ・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
人的資本	・継続的な中間マネジメント層の創出が必要	03	最適な人財構造の維持	● **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** ・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	・ROEの改善 ・株価、時価総額の回復	04	効果的な投資の実行	● **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** ・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

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

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

2024年末
(計画値)
51
億円

CAGR
24.7%

2027年末
100
億円

営業利益

事業による利益創出を推進

2024年末
(計画値)
2.8
億円

営業利益率
5.4%

CAGR
22.6%

2027年末
10.0
億円

営業利益率
10.0%

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

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)

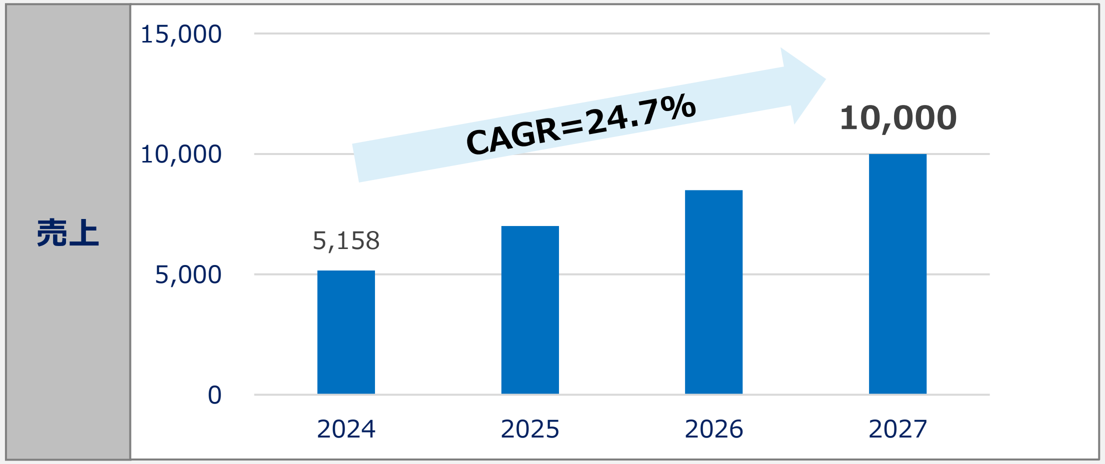
- テクノロジーソリューション
  - エンタープライズ領域
  - 社会課題型DX領域(コンサルティング含む)
  - 先端テクノロジー領域
- アウトソーシング（BPO）
  - 業務DX領域
  - 運用/監視/保守 領域
- データソリューション
  - データ利活用領域
  - データマネジメント領域

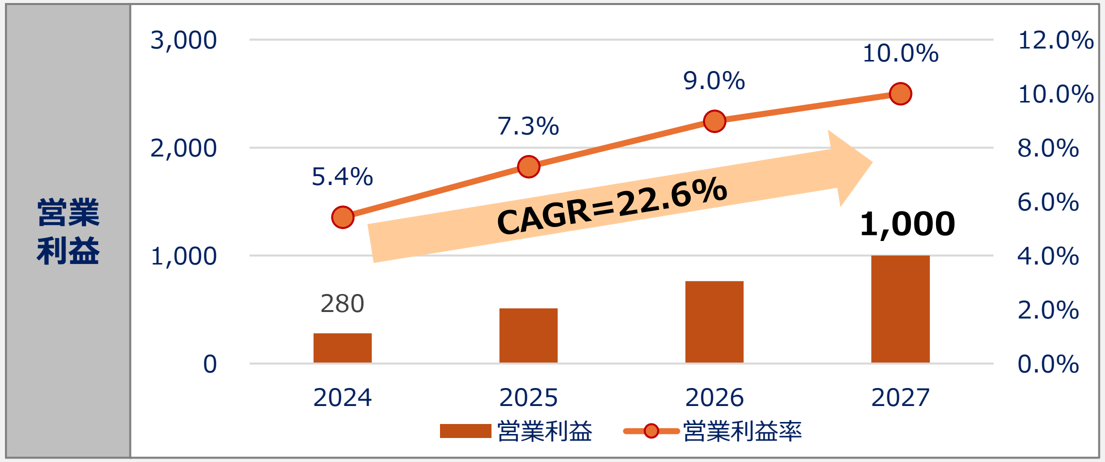
②ビジネスプロダクト(BtoB/BtoC)

- 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





Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

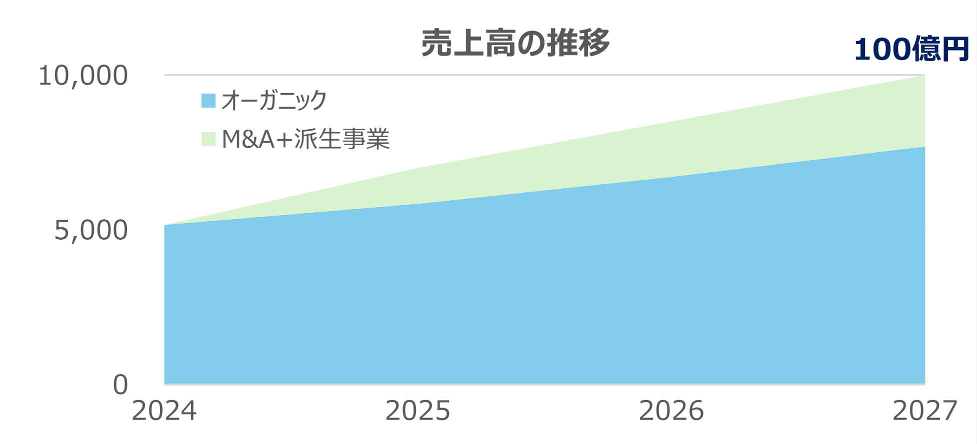
中期経営目標（3/3）

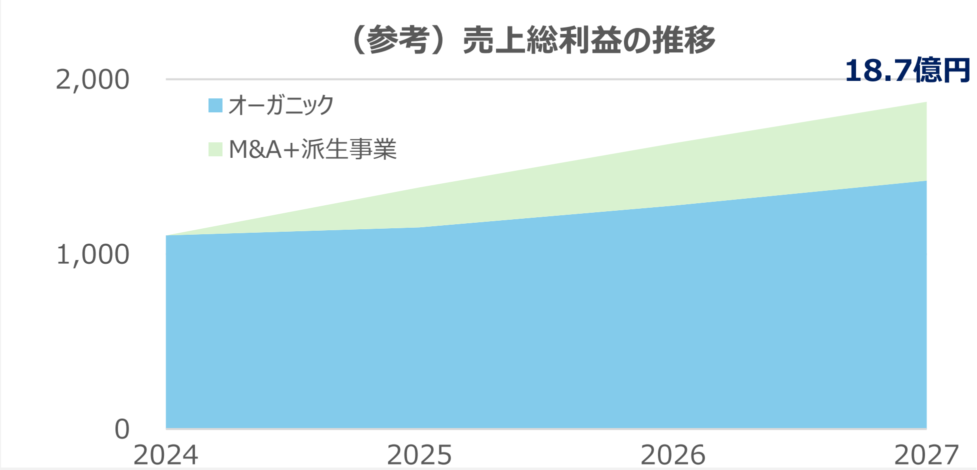
オーガニック成長を軸に、コア事業を成長させる中で、その成長を支える派生事業、その成長を強化するM&A･アライアンスをそれぞれ展開してまいります。

方針

戦略	内容
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





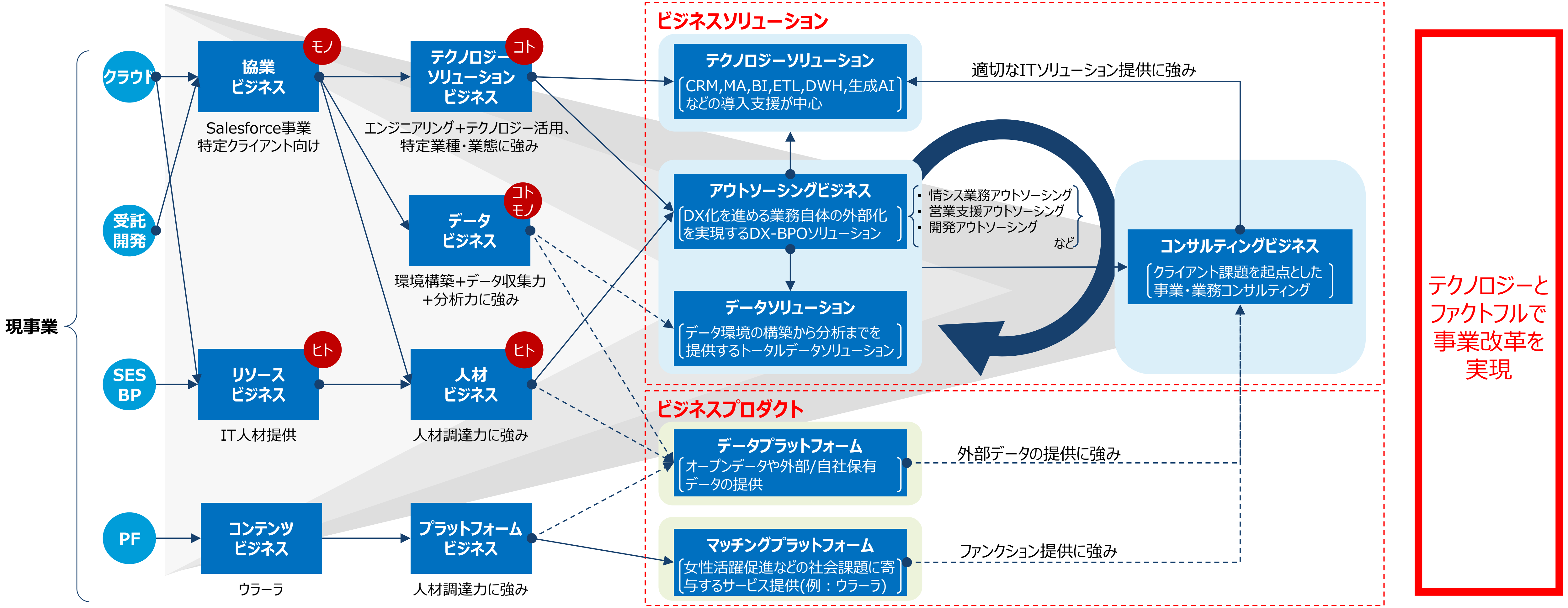
※M&Aの数値には、M&A後の対象における成長分を含む

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

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。

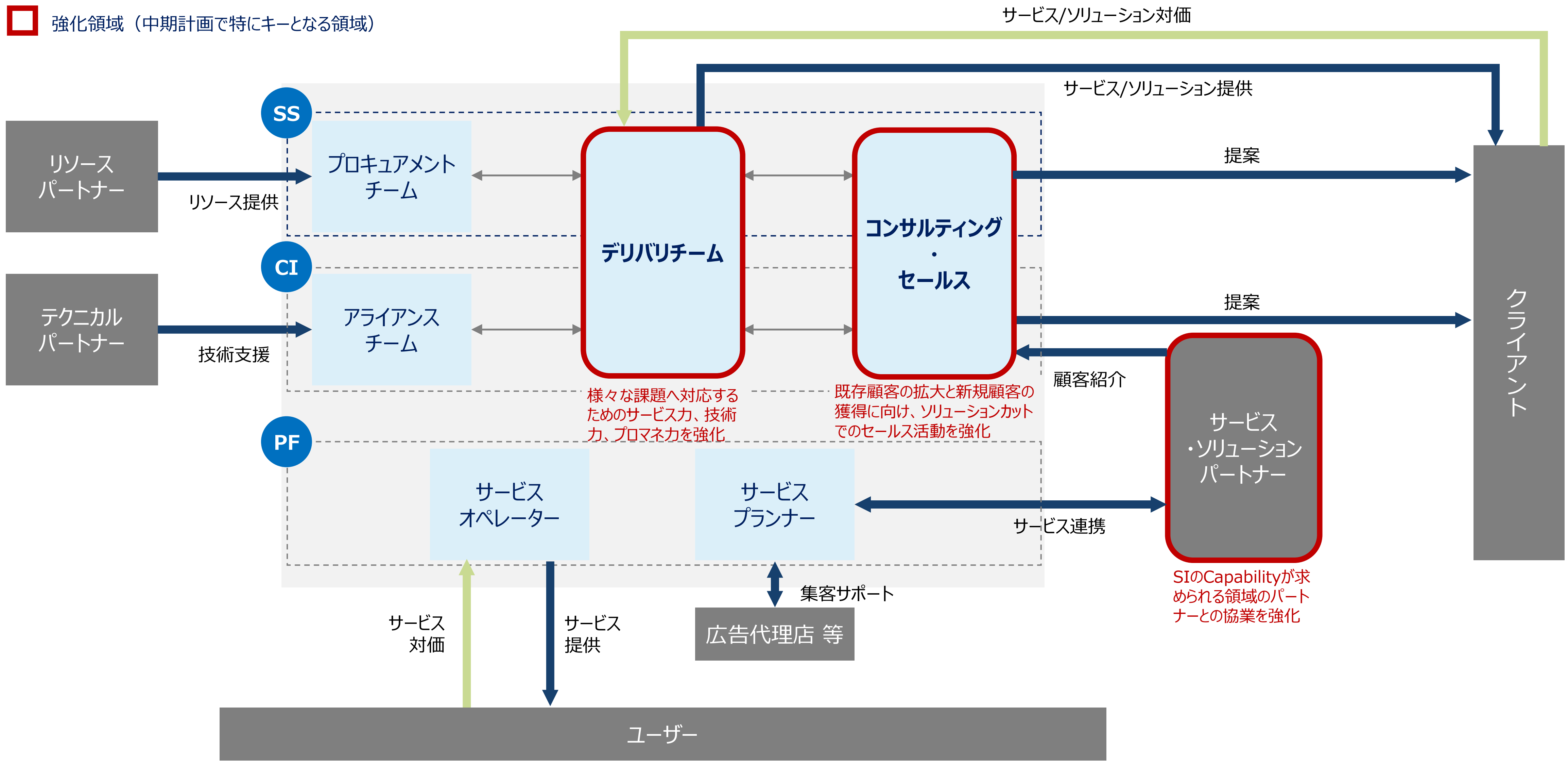
Step	ビジネス立ち上げ（Capabilityの醸成）	強みを生かしたビジネス展開（クライアント業務のアウトソース、機能提供）	クライアントへの複合的な課題解決（事業改革へのタッチ）
概要	テクノロジーに関するCapabilityと特定の業種・業態に関する知識獲得	特定領域、特定業態に強みを見出したクライアント業務を中心とするアウトソースビジネスを展開	アウトソースビジネスにおけるファクト情報を活用したコンサルティングビジネス(事業領域)の展開



Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

中期ビジネスモデル

これまでの事業展開では、事業ごとの成長を意識した形となっていましたが、それによる事業間のシナジーが阻害されてきたことが成長の鈍化の一要因ともなっています。この明確な課題を新しいビジネスモデルによって解消することで、企業全体の機会損失とリソースの最適化を進めることで成長を促進いたします。



アジェンダ

1) 2024年12月期 第2四半期 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

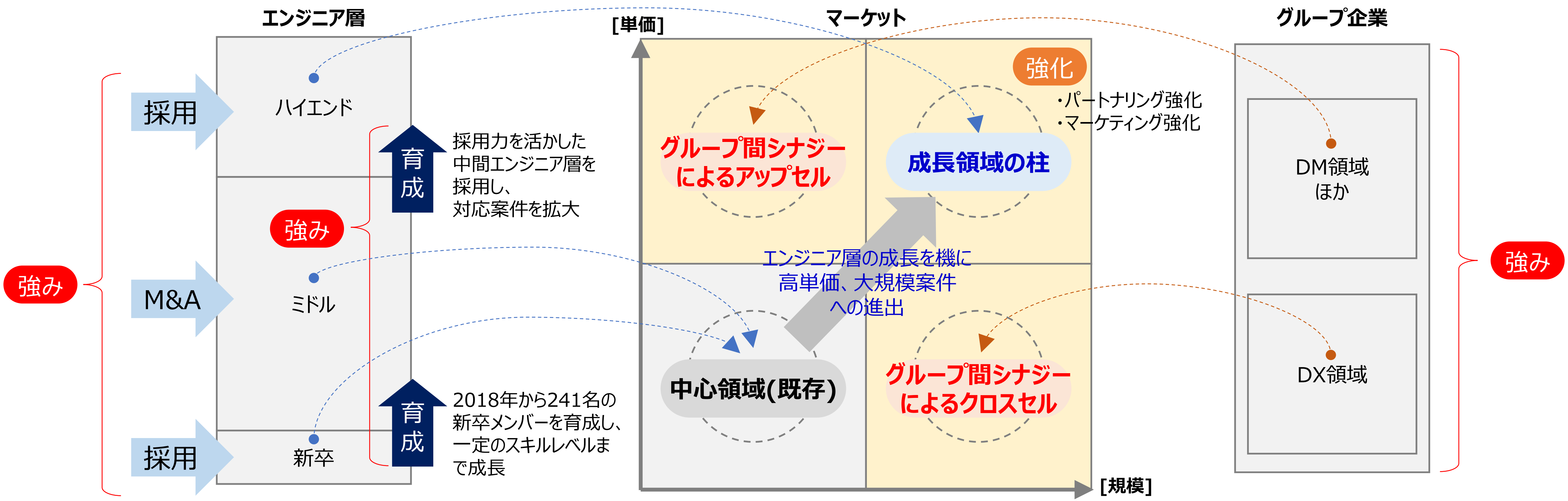
6) 基本経営方針

7) 各種戦略の骨子

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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＝パートナリング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。



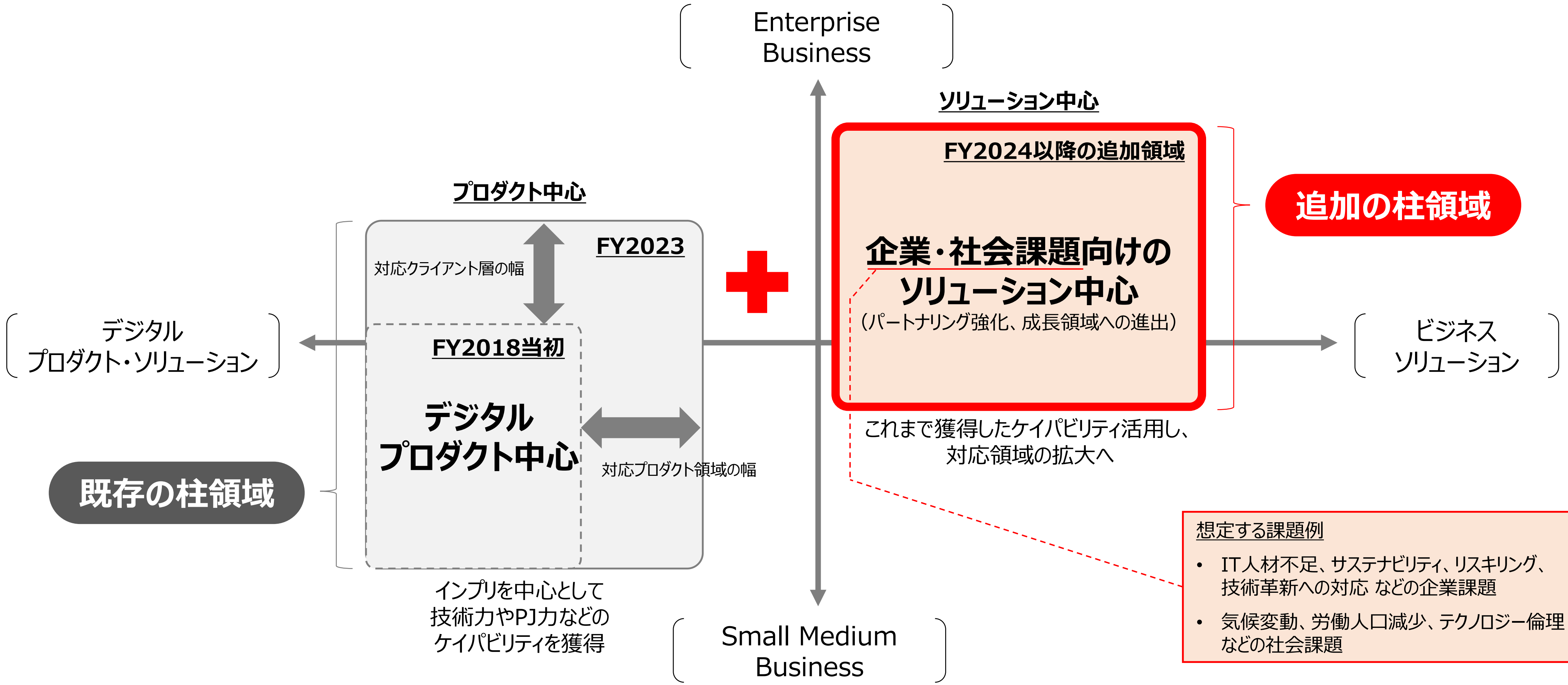
事業ステージに合わせた適切なリソース配置

各事業の適切な原価管理

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

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。



想定する課題例

- IT人材不足、サステナビリティ、リスキリング、技術革新への対応 などの企業課題
- 気候変動、労働人口減少、テクノロジー倫理などの社会課題

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

成長戦略の骨子

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。

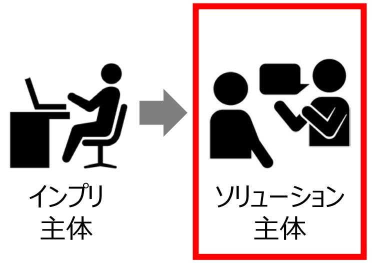
ソリューション提供力の向上

企業対応力の向上

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

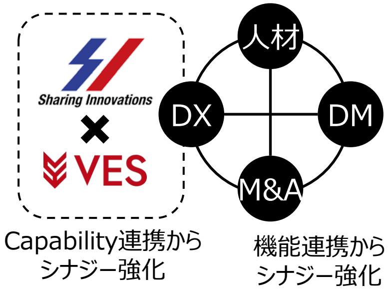


社会課題トレンドへの適応

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

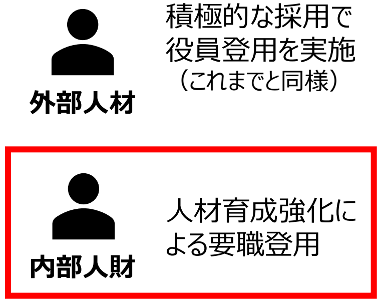


クライアント課題・ニーズ対応範囲の拡大

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はなく、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

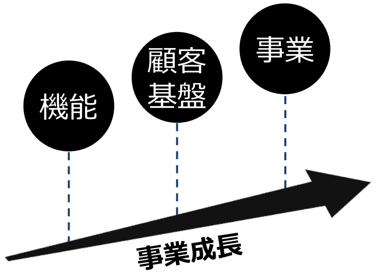


カルチャーの定着化と醸成

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

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

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

クラウドインテグレーション

エンター プライズ領域への展開

↑

Salesforceエンジニアリング
〔AI、Data Cloudへの適応（Salesforceトレンドに追随）〕

システムソリューション

ロイヤル クライアントの拡大

↑

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〕

BtoC 事業

プラットフォーム

ウラーラ
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

戦略の骨子

方向性

BtoB 事業
- 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

BtoC 事業
- 主となるF3層からF2,F1層へのターゲット拡大を強化

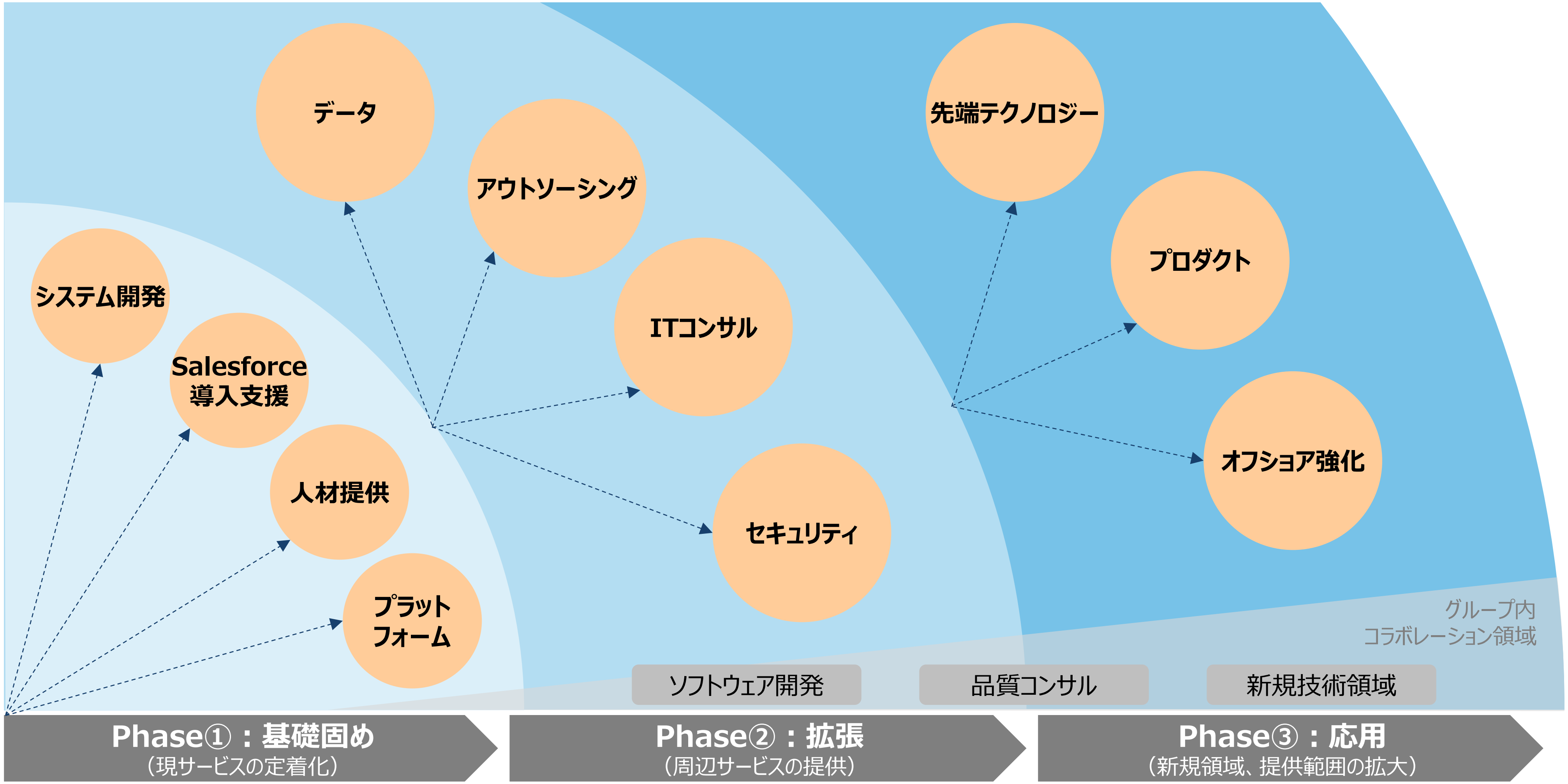
Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

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

事業Phaseに見合った事業展開により、着実な成長に向けた成長領域への展開を実行



Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

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（グレー）
■ 新たな施策（青）

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

Appendix：FY2024事業計画

（百万円）

	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。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

Sharing Innovations

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.