



**Sharing Innovations**  
**(証券コード：4178)**

**2024年12月期**  
**決算補足説明資料**

# 前年比、大幅増益

- 構造改革を経て、安定的に利益が出る体質に
- 計画比では未達となるも、前年比で大幅増益（営業利益**93%**増）
- FY2025は、FY2025～FY2027の中期経営計画の初年度にあたり、新規事業の立上げや採用等の投資を行いつつ、売上と利益の両面で成長を目指す（前年比で売上**6%**増、営業利益**30%**増）

# アジェンダ

- 1) 2024年12月期 通期概況
- 2) 2025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

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、高単価の大規模案件へのシフト等により、大幅な増益を達成（営業利益93%増）

(単位:百万円)	(前年同期) FY2023	FY2024	増減率
売上高	5,057	5,169	+2%
売上総利益	1,015	1,099	+8%
販売管理費	891	859	▲4%
営業利益	124	239	+93%
経常利益	126	235	+86%
親会社株主に帰属する 当期純利益	34	137	+303%

売上はほぼ計画通りとなるが、Salesforce新ソリューションの受注時期遅延、受託事業の整理、4Qに実施した来期に向けた体制強化により、利益面では未達となる

(単位:百万円)	(計画) FY2024	(実績) FY2024	増減率
売上高	5,175	5,169	▲0%
売上総利益	1,170	1,099	▲6%
販売管理費	890	859	▲3%
営業利益	280	239	▲15%
経常利益	280	235	▲16%
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	137	▲2%

# 2024年12月期 業績（事業別）前年比

(単位:百万円) (前年同期) FY2023 FY2024 増減率

## DX事業

売上高	4,670	4,778	+2%
セグメント利益	328	493	+50%

## PF事業

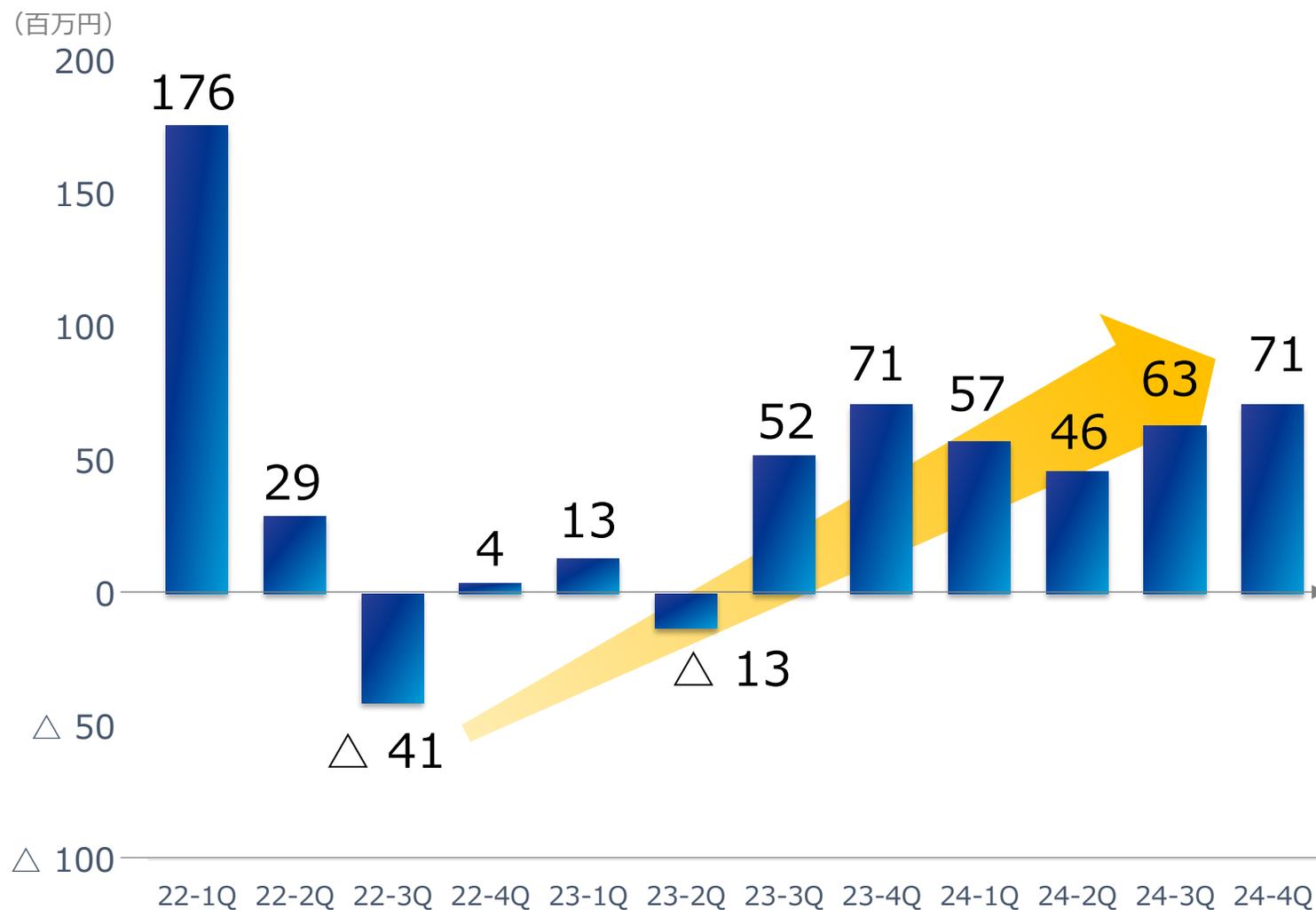
売上高	414	421	+2%
セグメント利益	57	46	▲20%

※PF事業の営業利益の前年比減益は、市場の広告単価の高騰により、広告費が増加したことによるもの

# 四半期別 営業損益推移

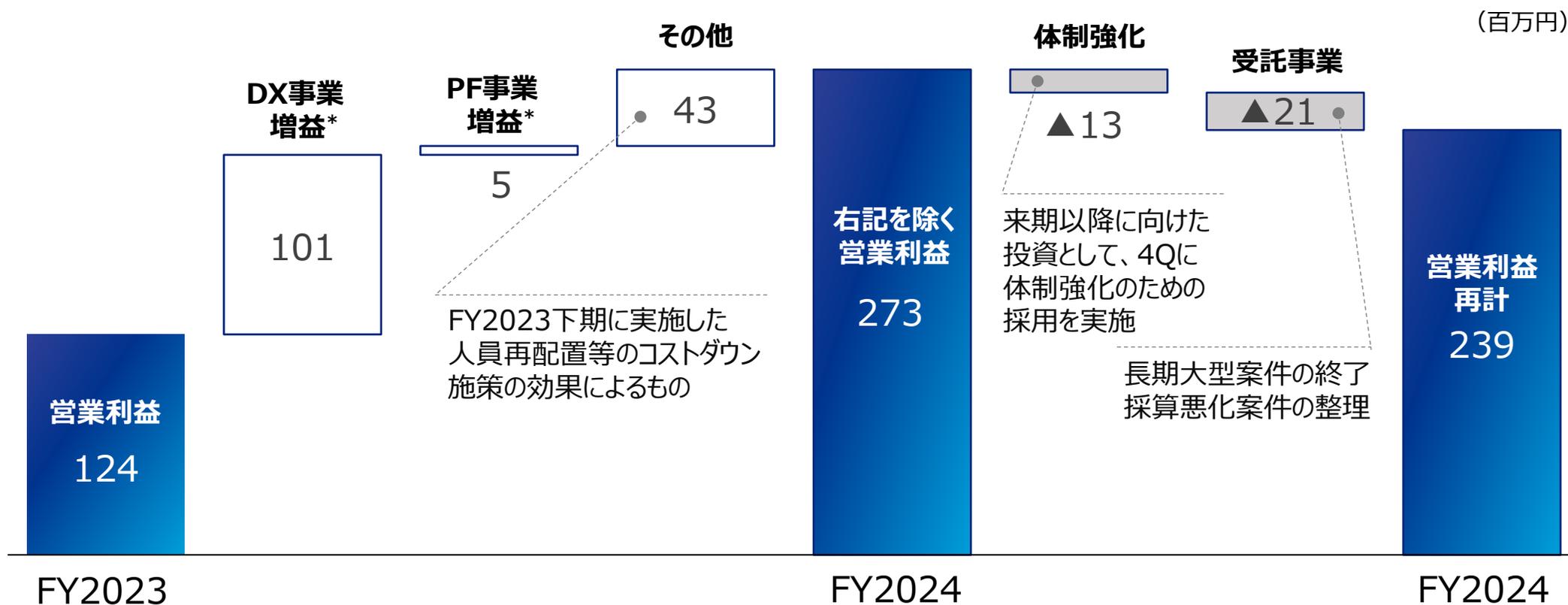
FY2022-3Qから  
営業利益が改善

FY2024-4Qは、  
FY2024の四半期の中で最高益となる



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、年間を通じて大幅な増益を達成

来期に向けた体制強化のための投資、受託事業の長期大型案件の終了により、営業利益2.4億円の着地となる



\*:各セグメントの売上総利益増減額

FY2024では、エンタープライズ向けのシフトが進み、受注ルールの適正化が進むも、長期大型案件の終了、Salesforce新ソリューションの受注時期遅延等により、計画との乖離が発生した

		影響領域		
		売上	粗利	販管費
強化施策		<ul style="list-style-type: none"> <li>エンタープライズ案件割合の増加※</li> <li>ロイヤルクライアント向け案件の体制強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>受注ルールの適正化</li> <li>採算悪化案件の整理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>適正な採用の推進</li> </ul>
	計画乖離の 主な要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>長期大型案件の方針転換による期中の案件終了</li> <li>Salesforce新ソリューションの受注時期遅延</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>採算悪化案件の収束長期化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY25に向けた体制強化※</li> </ul>
課題		<ul style="list-style-type: none"> <li>受託開発の営業体制確立</li> <li>新規ソリューション実績の横展開</li> <li>新規領域※の安定受注、拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>案件管理体制のさらなる強化</li> <li>高稼働率の維持</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用フィーの低減策の実施</li> <li>エンゲージメント向上施策の強化※</li> </ul>

# エンタープライズ案件割合の増加

クラウドインテグレーション領域では、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前年比で1.4倍に増加

エンジニア1人当たりの平均売上も前年比で1.3倍に増加

< 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 >



< クラウドインテグレーション事業のエンジニア1人当たりの平均売上 >



# 新規領域： ERP Cloud 360 コンソーシアム

システムソリューション事業、  
クラウドインテグレーション事業  
に続く第3の事業の1つとして推進

2024年9月27日

## 一般社団法人ERP Cloud 360 コンソーシアム パートナー会 員（プレミアムパートナー）に参画

株式会社Sharing Innovations（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：信田 人）は、一般社団法人ERP Cloud 360 コンソーシアムのパートナー会員（プレミアムパートナー）に参画したことをお知らせいたします。

一般社団法人ERP Cloud 360 コンソーシアムは、「Salesforceプラットフォームで新時代のERPを提供 Salesforceプラットフォームに統合されたERPの威力を世に問いDXのベストソリューションとして市場のプレゼンスを確立します。」をVISIONに掲げ、設立されました。

当社は「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」ことをミッションに掲げ、IT人材の提供、クラウドソリューションの導入支援、システム・アプリ開発を通じ、お客様の多様な課題解決に取り組んでおります。Salesforce社製品に関する認定資格を、現在合計600以上保有し、また、Salesforce導入支援パートナーとして、延べ600社以上に対し、MA/SFA/CRM/BI（ビジネス・インテリジェンス）製品導入を行ってまいりました。更に今回のコンソーシアムにおける各ソリューションの構築実績が豊富であることから、各社と強力なパートナーシップを結び積極的に参画させていただく事になりました。

今回、一般社団法人ERP Cloud 360 コンソーシアムにプレミアムパートナーとして参画することで、これまで蓄積してきたSalesforce技術を活かし、新たなクラウドERPの領域として、AIとData Cloudを加え参入して参ります。

今後も当社は、技術トレンドを的確に捉え、サービスの開発を積極的に行い、お客様へ最適なソリューションとして提供してまいります。

# 体制強化

2024年4Qに体制強化のための採用を実施し、2025年1月に組織変更を実施

- ・クラウドインテグレーション事業本部直下にERP Cloud360コンソーシアムの推進を担当するチームを設置
- ・受託開発を顧客規模別の体制に変更し、専任の営業チームを立ち上げ
- ・新規事業推進室を新設し、ITコンサルティング事業マーケティング・テクノロジー事業データ事業の推進を加速

2025年1月7日

## 組織体制変更のお知らせ ～ 中期経営計画の実現に向け、組織体制を強化～

株式会社Sharing Innovations（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：信田 人）は、2025年1月6日付の組織変更及び人事異動を実施したことをお知らせいたします。

### ■組織変更の目的

当社は「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」ことをミッションに掲げ、IT人材の提供、クラウドソリューションの導入支援、システム・アプリ開発を通じ、お客様の多様な課題解決に取り組んでおります。このミッションのもと、当社は、2025年12月期～2027年12月期の中期経営計画を策定し、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し、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いくことを目指しております。

2025年は当計画の初年度にあたり、当計画を実行していく組織体制を整理いたしました。

# エンゲージメント： エンジニアセンター新設

エンジニアが働きやすい環境整備  
の一環として、  
エンジニアセンターを新設

2025年2月3日

## Sharing Innovations、エンジニアのためのスペース「エンジニアセンター」を恵比寿に新設～ エンジニアが働きやすく、そしてエンジニアが育つ環境を提供 ～

企業の経営基盤を支えるDXパートナーである株式会社Sharing Innovations（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：信田 人、以下シェアリングイノベーションズ）は、エンジニアが働きやすい環境整備の一環として、エンジニアセンターを東京都渋谷区恵比寿に新たにオープンしたことをお知らせいたします。

### ■設置の目的

シェアリングイノベーションズは「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」ことをミッションに掲げ、IT人材の提供、クラウドソリューションの導入支援、システム・アプリ開発を通じ、お客様の多様な課題解決に取り組んでおります。

ITエンジニアに対するニーズがますます高まっていることから、シェアリングイノベーションズではエンジニアの教育や、働きやすい環境整備に力を入れております。2025年1月6日付で組織変更を行い、クラウドインテグレーション事業本部において、組織運営の推進を担う責任者を任命し、「プロジェクト遂行」と「組織運営」の両輪で、エンジニアの教育・育成、サービスの開発等を行える体制面での整備を行いました。その一環としてこの度、働きやすいオフィス環境を提供するべく、本社から徒歩5分圏内に新たにエンジニアセンターを設置いたしました。

### ■エンジニアセンター概要

所在地：〒150-0022 渋谷区恵比寿南1-20-6 プレファス恵比寿南3階

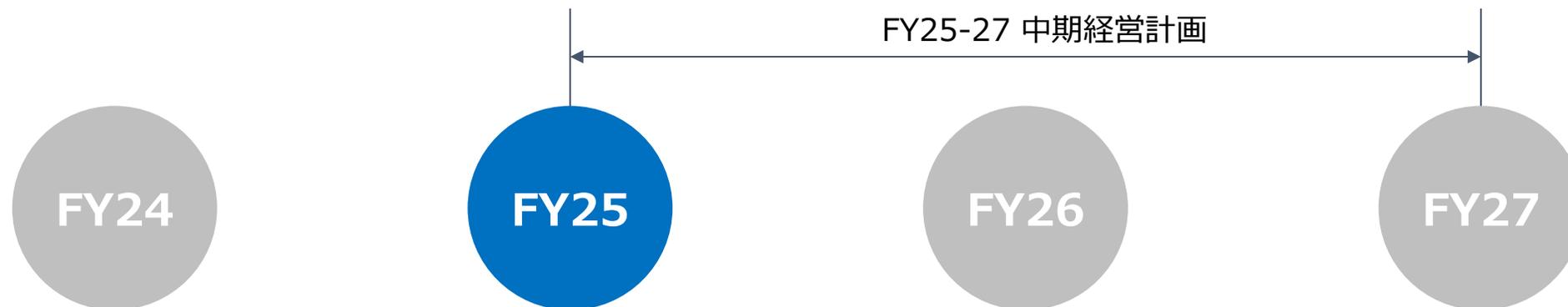
FY2023から大きな変動はなく、財務面は引き続き盤石

(単位:百万円)	(前年同期) FY2023	FY2024	増減額
資産合計	2,318	2,452	+133
流動資産	1,568	1,818	+249
固定資産	750	633	▲116
負債合計	870	866	▲3
流動負債	667	699	+32
固定負債	202	166	▲35
純資産合計	1,448	1,585	+137
負債・純資産合計	2,318	2,452	+133

# アジェンダ

- 1) 2024年12月期 通期概況
- 2) 2025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

FY2024までに整備した収益構造をベースとして、FY2025から始まる中期経営計画を達成すべく「再成長期」とした位置づけの中で、強いSIを作るための取り組みを強化する。



企業フェーズ

再生期

**再成長期**

拡大期

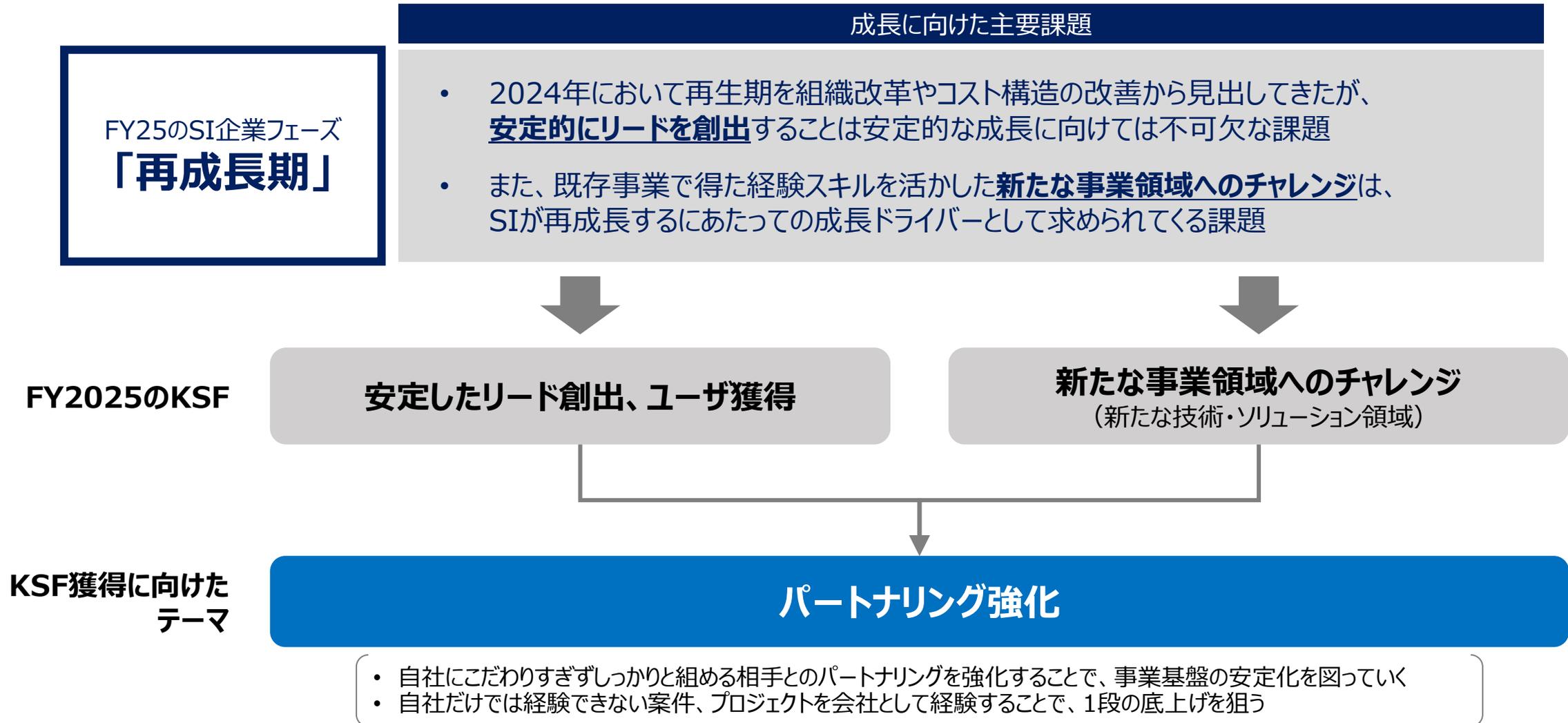
安定成長期

達成すべき事項

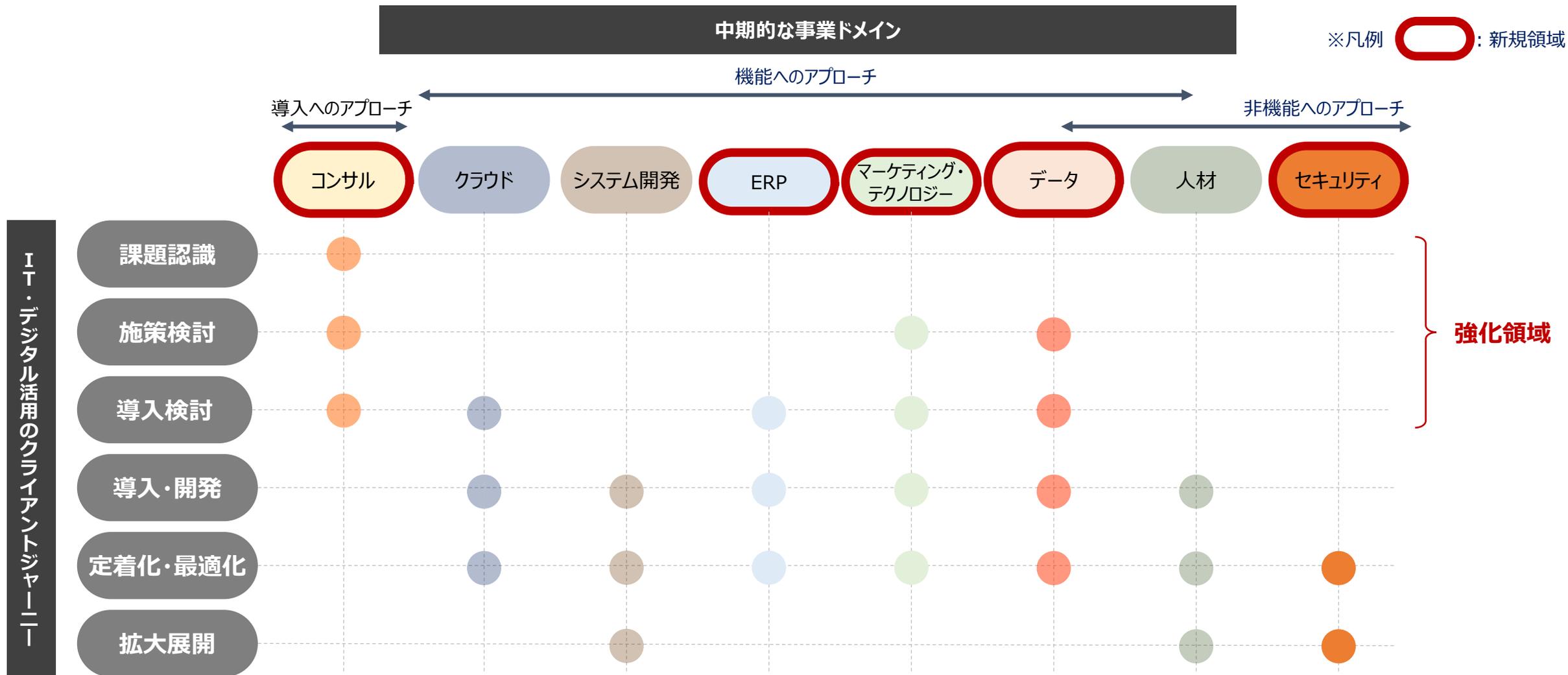
- 中期経営計画の事業ベースを作る初年度としての位置づけ
- 再成長に向け、以下の3点は達成すべき事項
  - 事業領域の明確化 : 事業成長に新事業領域を含め、それぞれの事業成長ベースを立ち上げる
  - 柱事業のソリューション強化 : ソリューション、サービスを強化し、クライアントから選ばれやすい状況を作る
  - 組織体制のさらなる強化 : 企業として不足している機能（例えばマーケティング機能など）の整備を行う

FY25のSI企業フェーズ  
**「再成長期」**

「再成長期」を確実に推進にむけて成長に向けた主要課題から成るKSF（Key Success Factor）を設定し、このKSFを堅実に獲得するために「パートナー強化」をFY2025のテーマとする。



これまでの事業領域であるクラウド、システム開発、人材に加え、FY2025以降、コンサル、ERP、マーケティング・テクノロジー、データ、セキュリティ領域の立上げを推進。

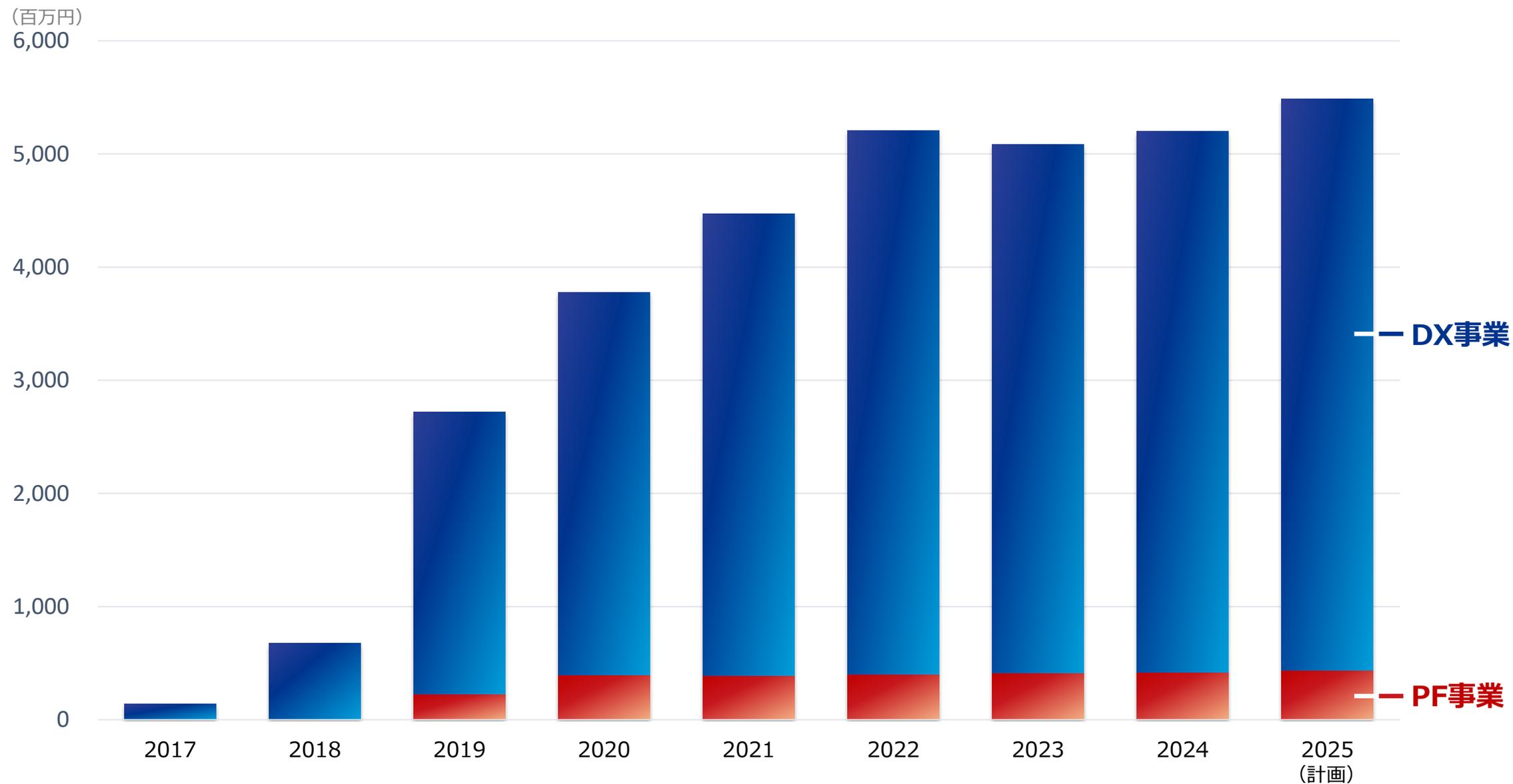


## 2025年12月期 業績の見通し (全社)

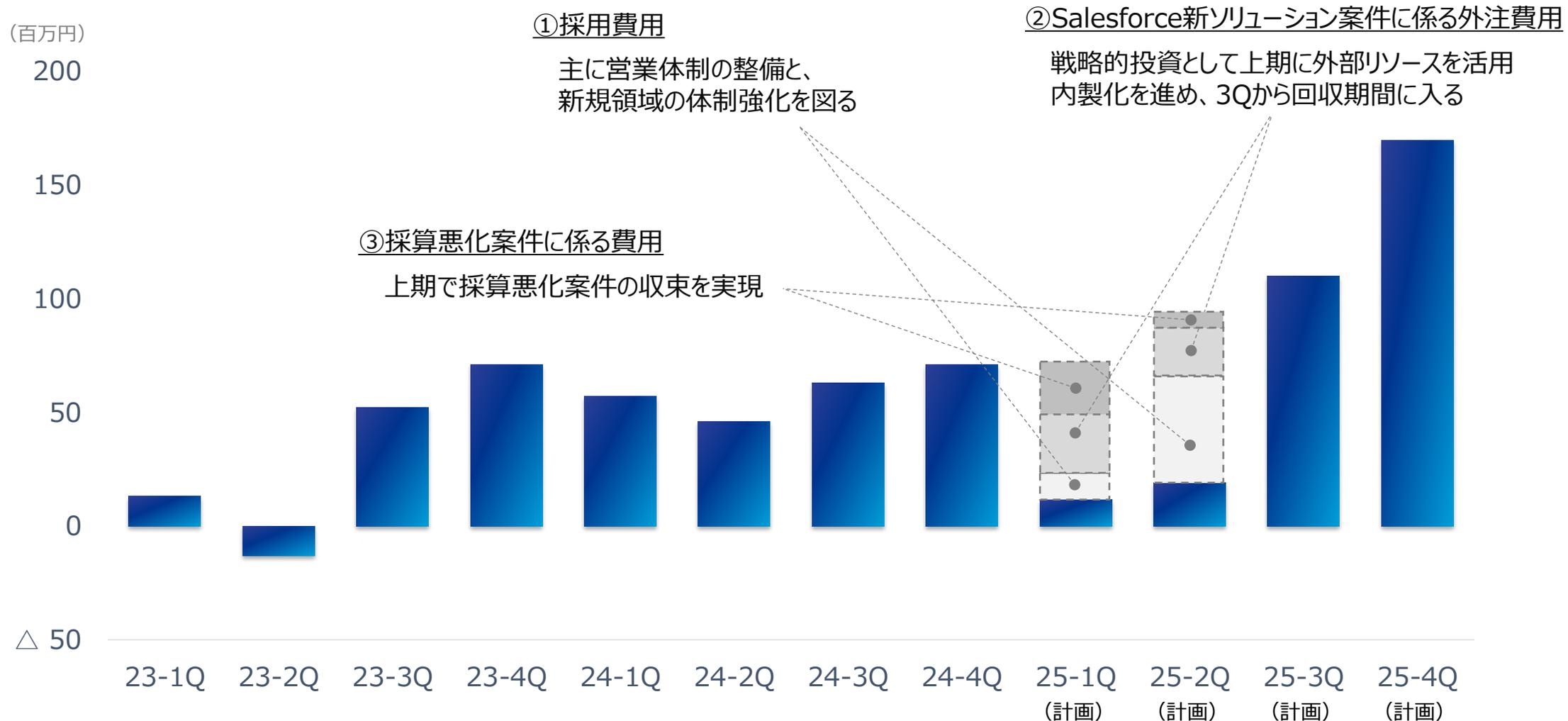
(単位:百万円)	(前年同期) FY2024	FY2025	増減率
売上高	5,169	5,485	+6%
売上総利益	1,099	1,270	+16%
販売管理費	859	950	+11%
営業利益	239	310	+30%
経常利益	235	300	+28%
親会社株主に帰属する 当期純利益	137	185	+35%

## 2025年12月期 業績の見通し（事業別）

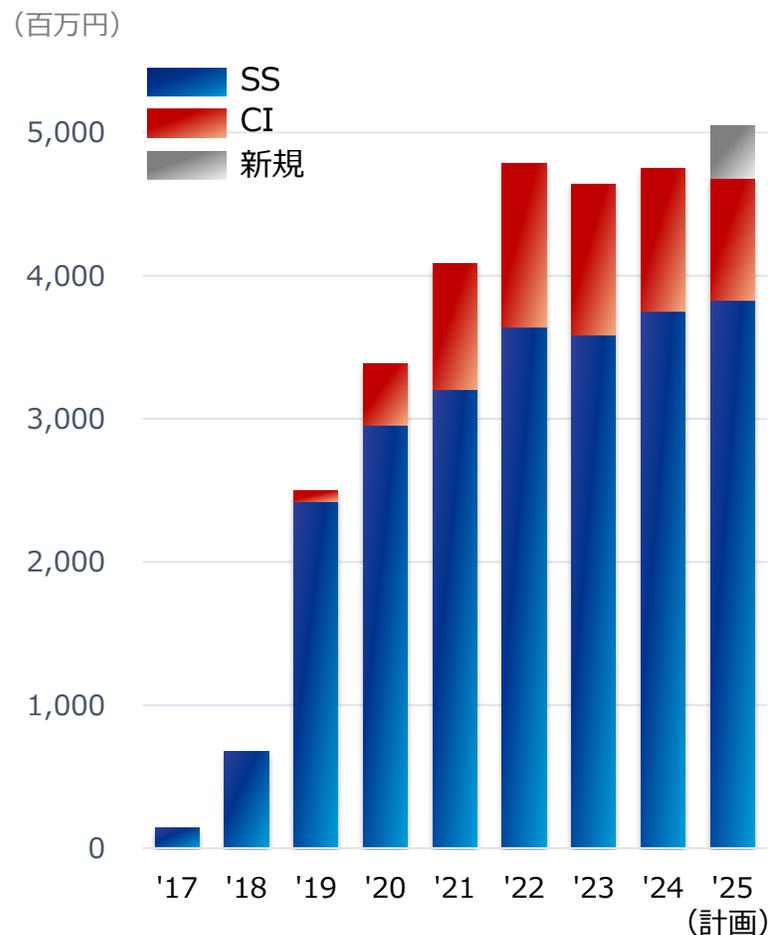
	(単位:百万円)	(前年同期) FY2024	FY2025	増減率
DX事業	売上高	4,778	5,050	+6%
	セグメント利益	493	725	+47%
PF事業	売上高	421	436	+3%
	セグメント利益	46	58	+26%



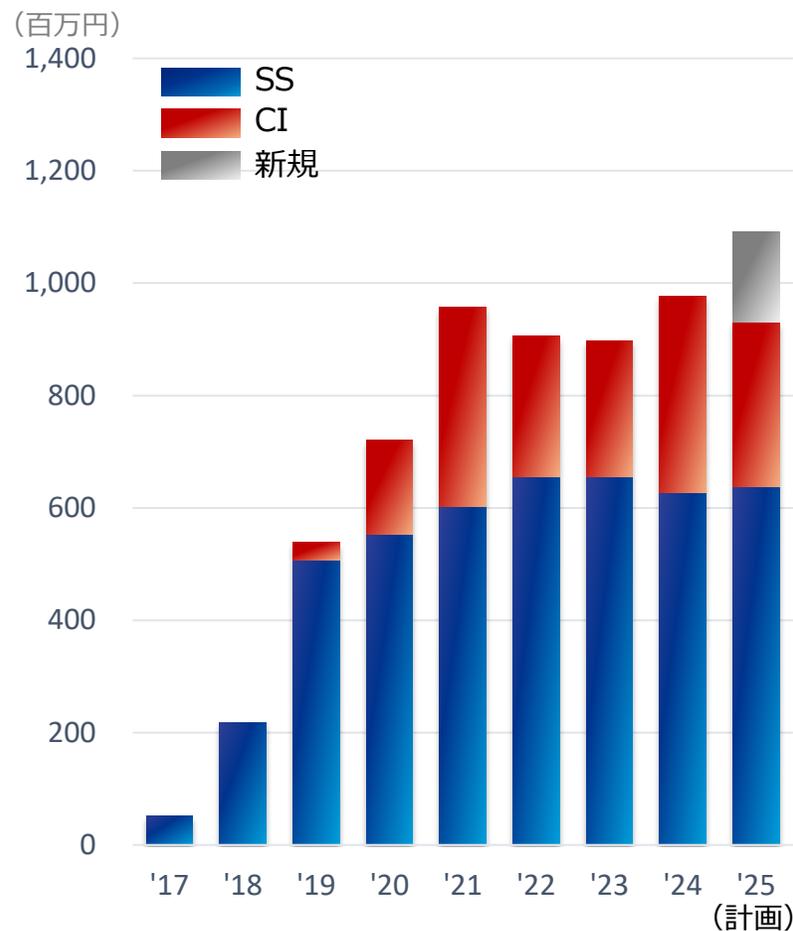
FY2025は、①上期に採用活動を行うこと、②FY2024に受注したSalesforce新ソリューション案件で、外注比率が高まること、③上期で採算悪化案件を収束させることから、上期の利益が抑えられ、下期にかけて利益が増えていく計画としている



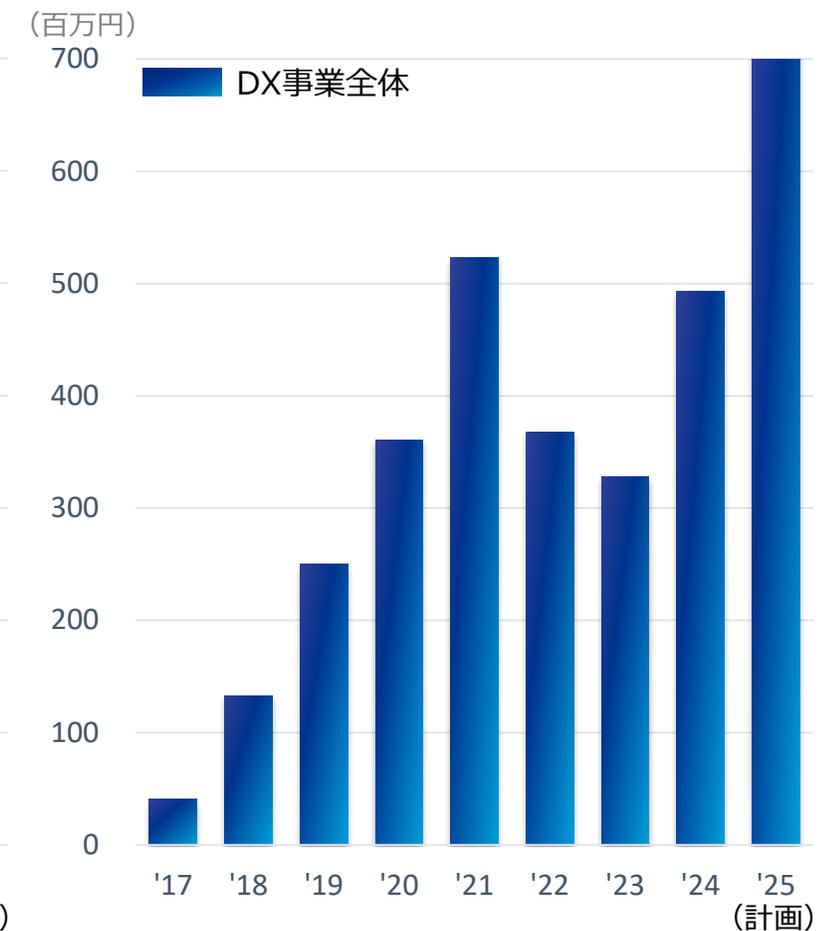
## SS・CI 売上推移



## SS・CI 売上総粗利



## セグメント利益



※新規領域には、①データ事業、②マーケティング・テクノロジー事業、③ITコンサルティング事業が含まれ、①・②はFY2024までCI事業の中に含まれている

# アジェンダ

- 1) 2024年12月期 通期概況
- 2) 2025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

## 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8階

社員数： 257名（2024年12月31日現在）

資本金： 436百万円

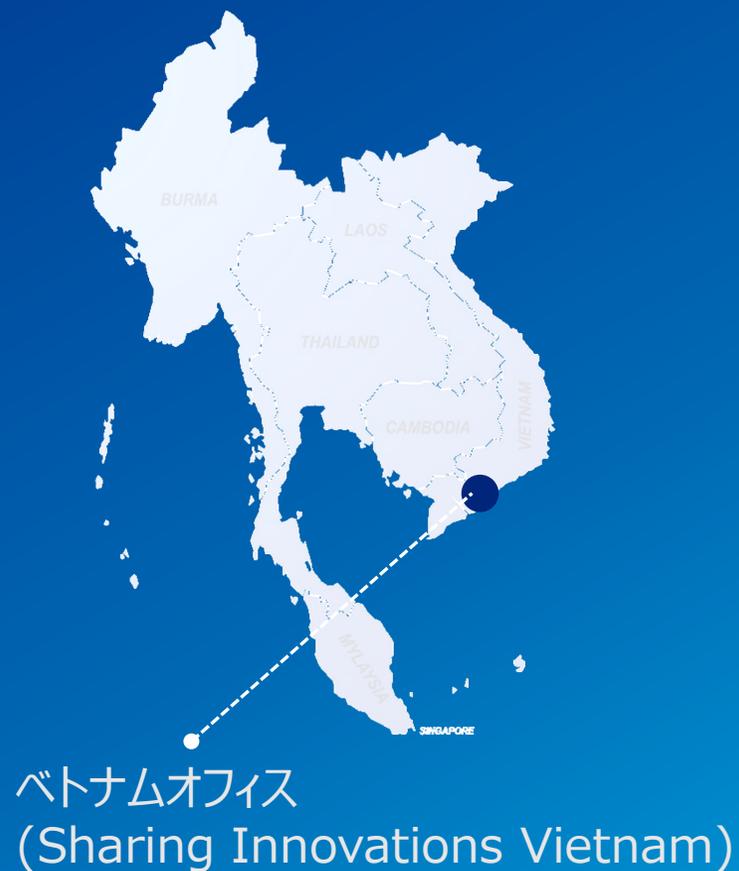
代表者： 信田人（代表取締役社長）・ 柳径太（代表取締役会長）

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（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8F  
エンジニアセンター : 東京都渋谷区恵比寿南1-20-6 プレファス恵比寿南3F  
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  
福岡オフィス : 福岡県福岡市博多区御供所町1-1西鉄祇園ビル3F  
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



※旧名古屋オフィスは2024年10月に京都オフィスに統合、旧広島オフィスは2024年9月に福岡オフィスに統合  
2025年2月、東京にエンジニアセンター設立

## 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

# 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が大事に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)

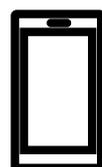


### システムソリューション(SS)

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47.8億円/利益4.9億円

※2024年実績

## PF事業



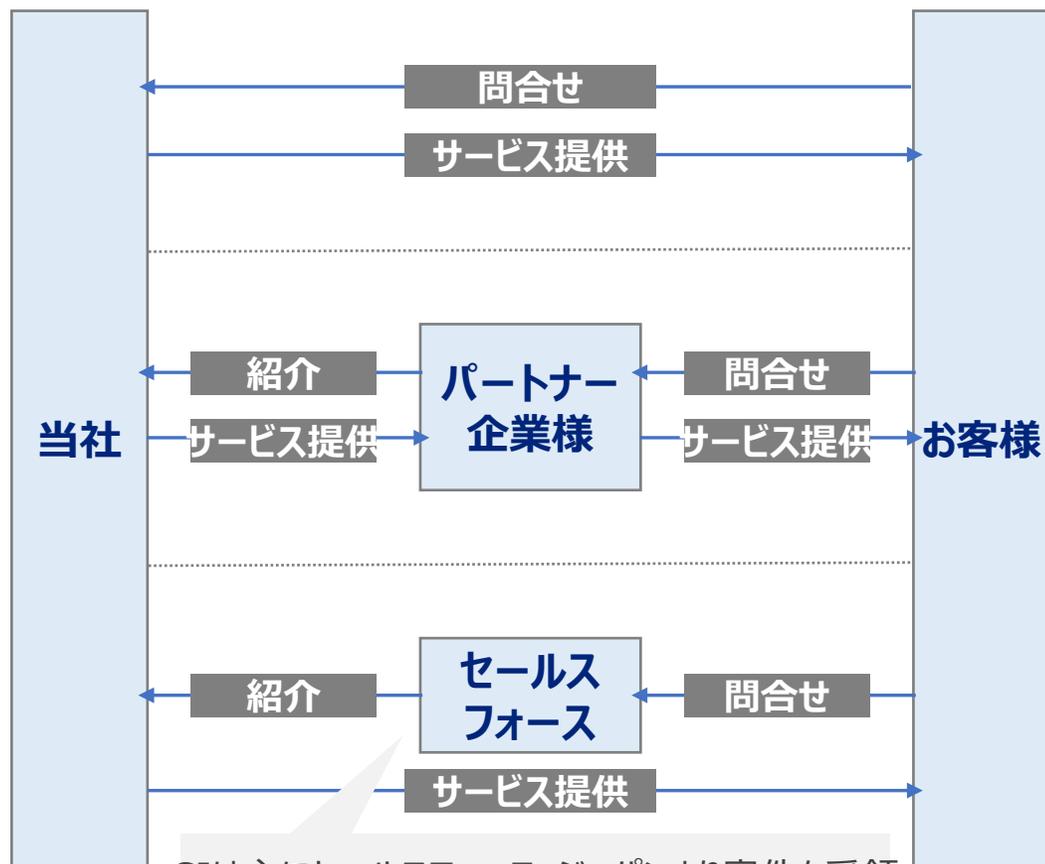
1. iPhone/Androidからチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
2. 1,200名以上の鑑定師による鑑定実績は200万件を突破



セグメント売上4.2億円/利益0.5億円

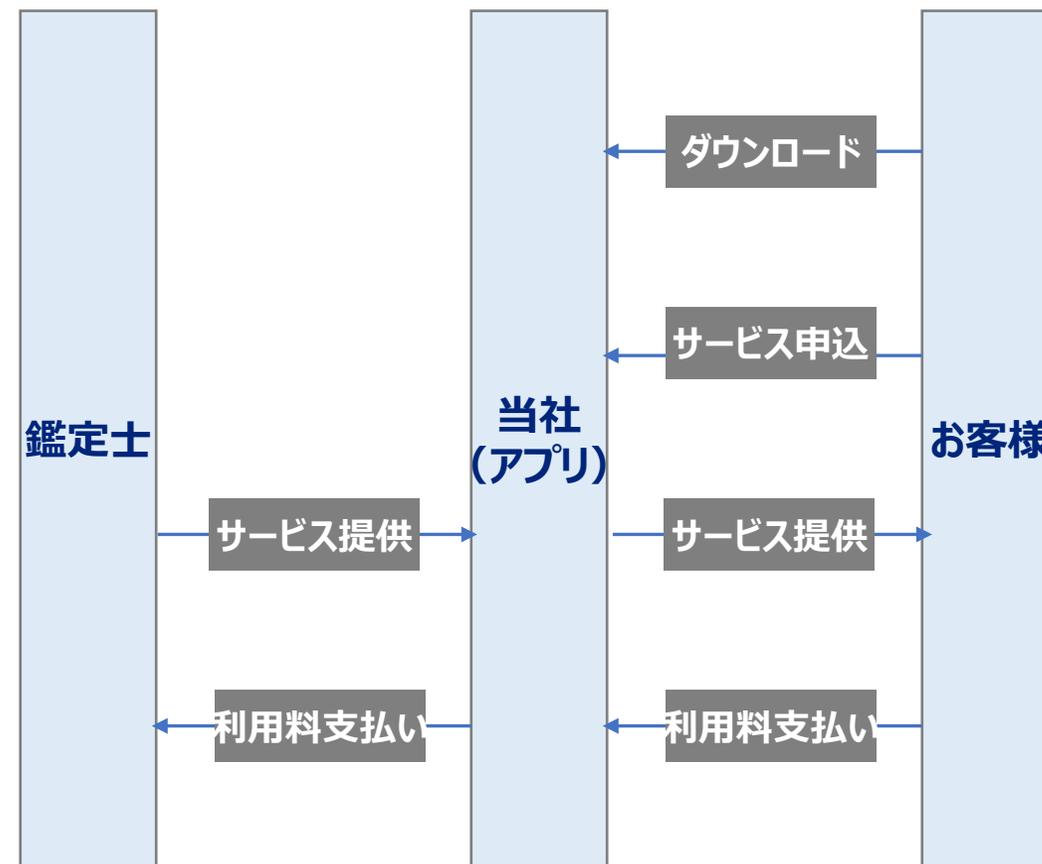
※2024年実績

## DX事業 (B to B)



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 (B to C)



# 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

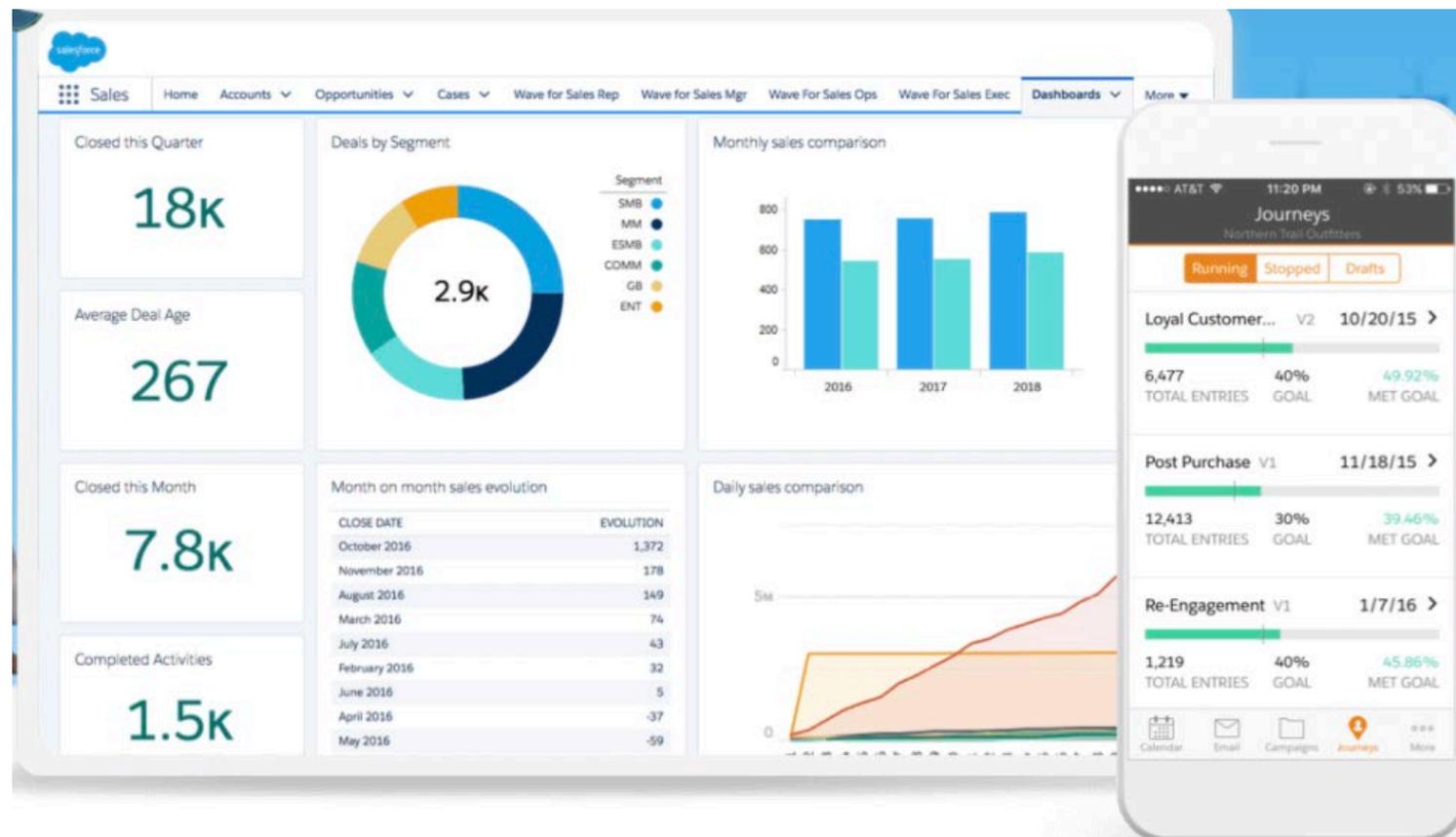
✓ 時価総額は、

**3,074億ドル**

\*2

✓ 年平均売上成長率は、

**19.5%**\*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,:2025年1月15日時点 (バフェットコードより)

\*3:2020年1月～2024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

# アジェンダ

- 1) 2024年12月期 通期概況
- 2) 2025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

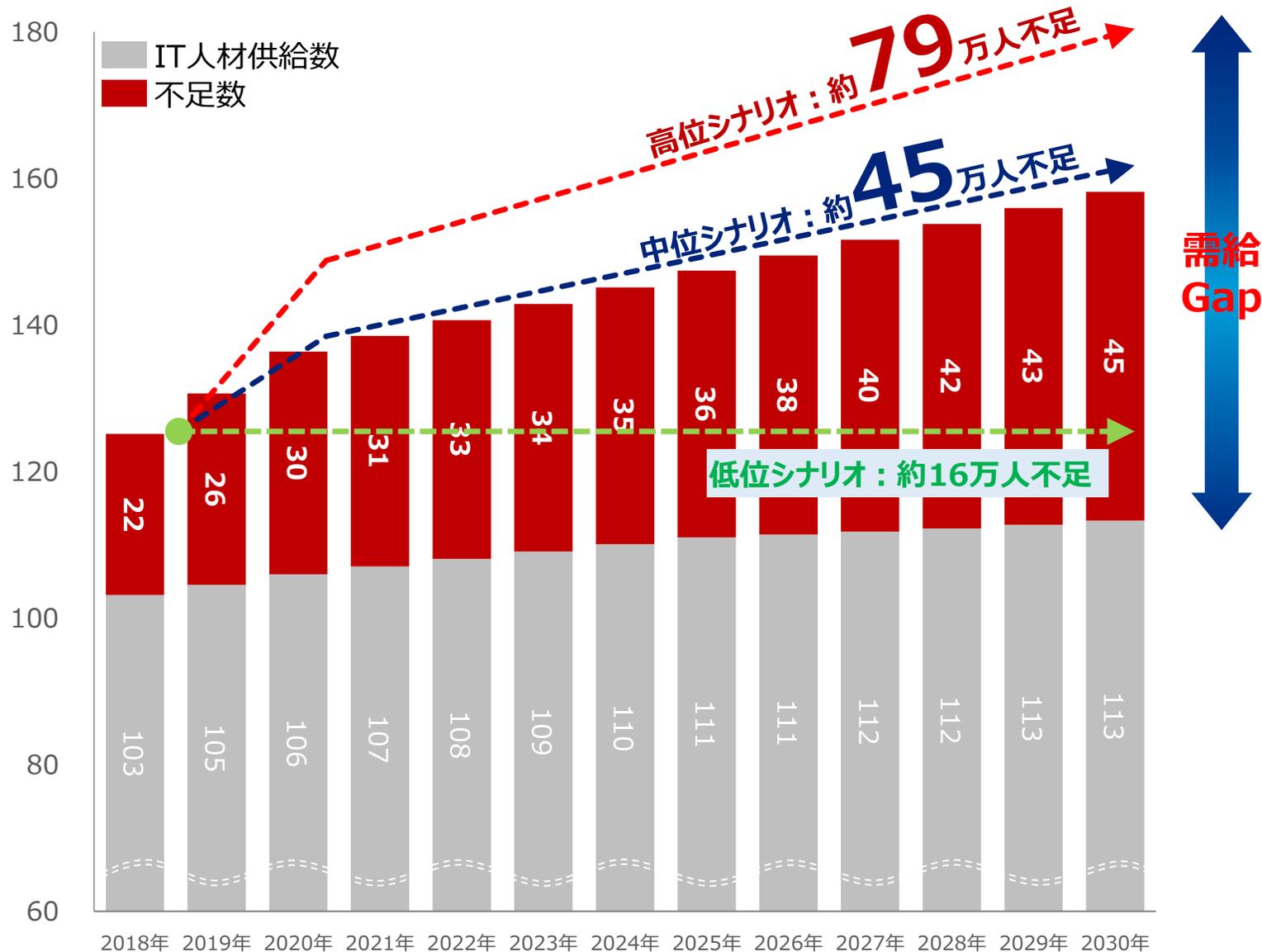
# 市況概況:DX事業

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

# 市況概況:DX事業

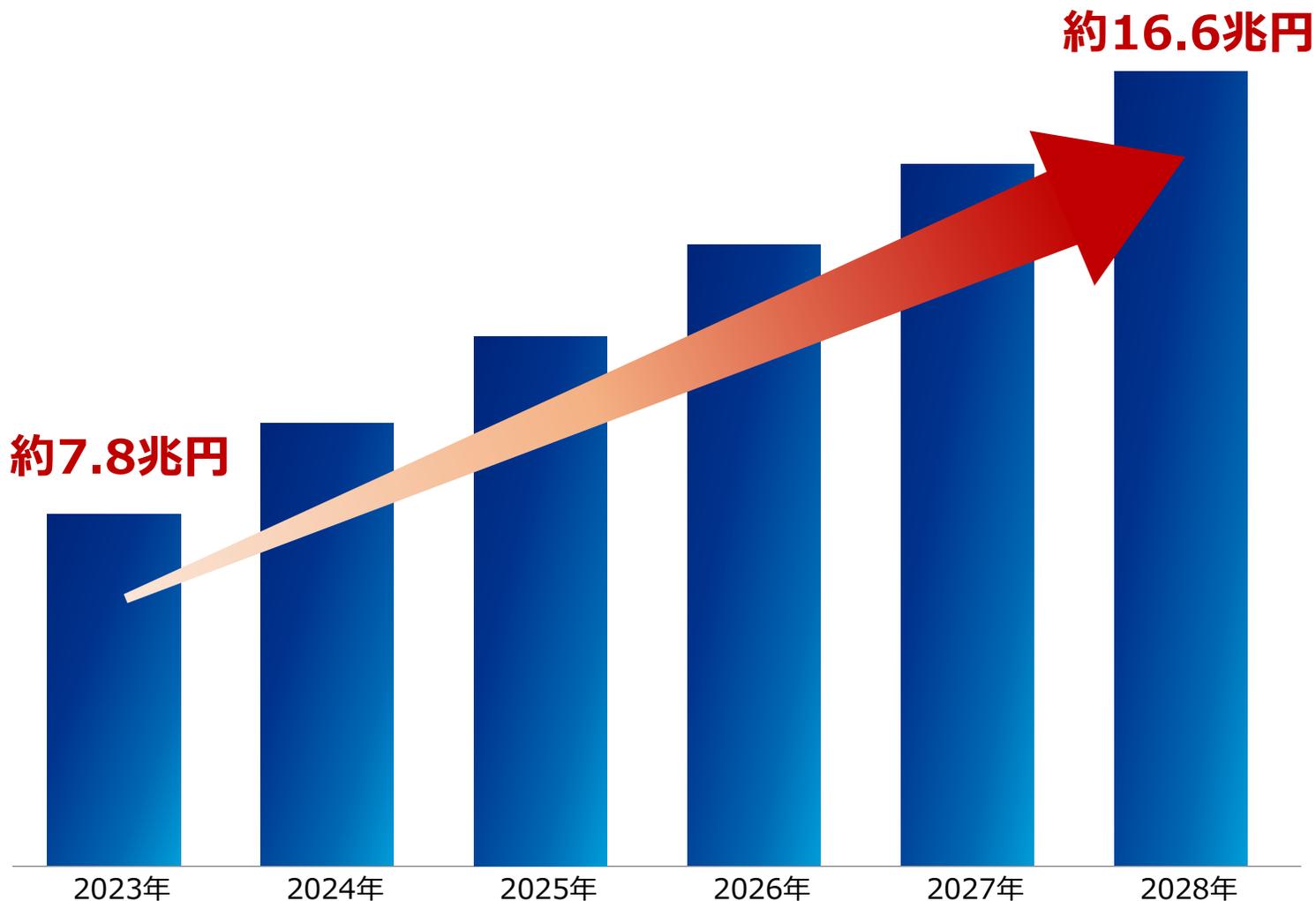
## 【国内クラウド市場の成長性\*】

✓ 国内クラウド市場は、  
2028年まで年平均成長率

約 **16%** で推移

✓ 2028年の市場規模は、

**16.6兆**円



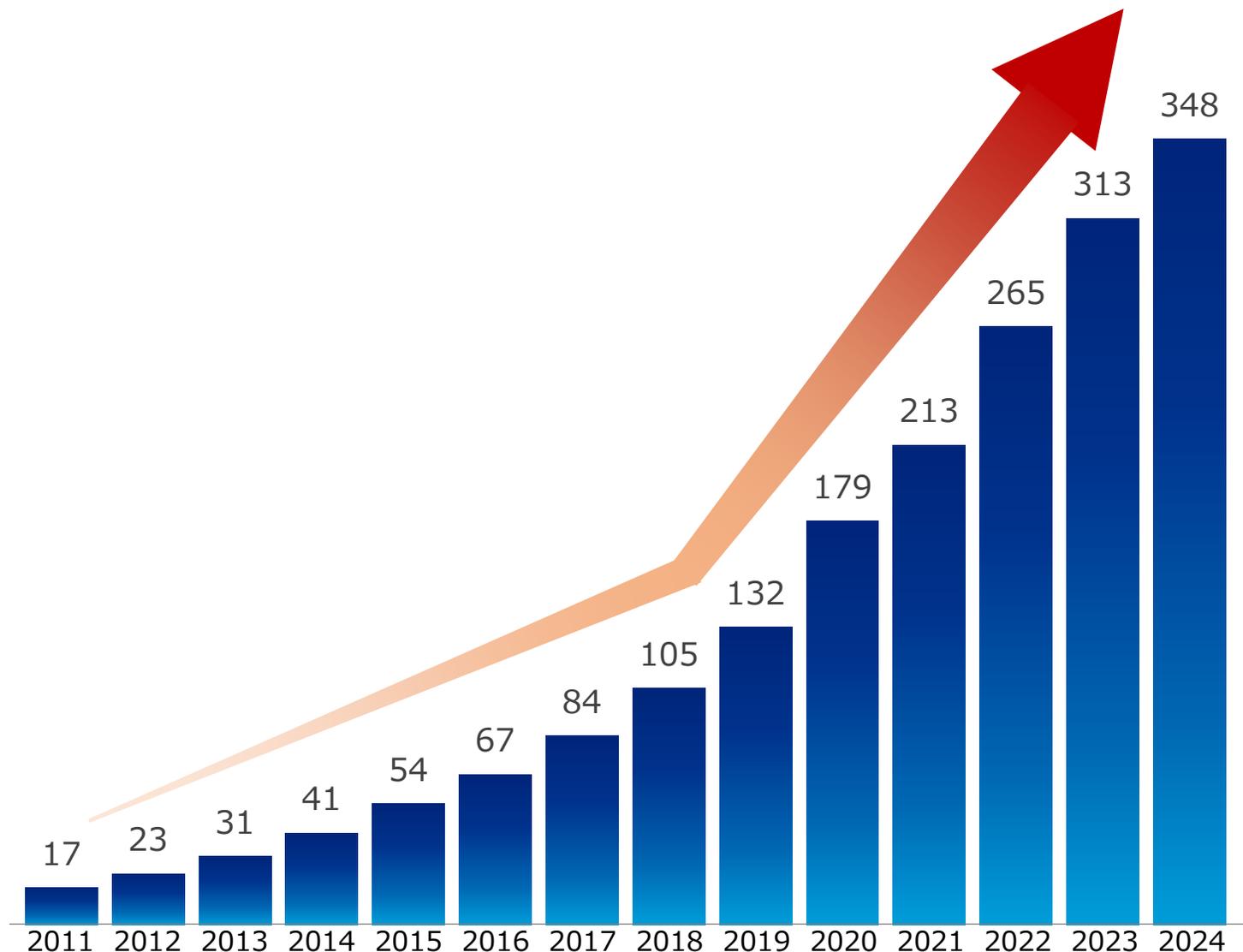
\*:「国内クラウド市場予測、2023年~2028年」(IDC Japan,2024)より

当社が主に手掛ける  
Salesforce社の年平均成長率

**+24%**

## 【Salesforce社の成長性\*】

(売上：十億ドル)



\*:Salesforce社のIR資料より当社作成

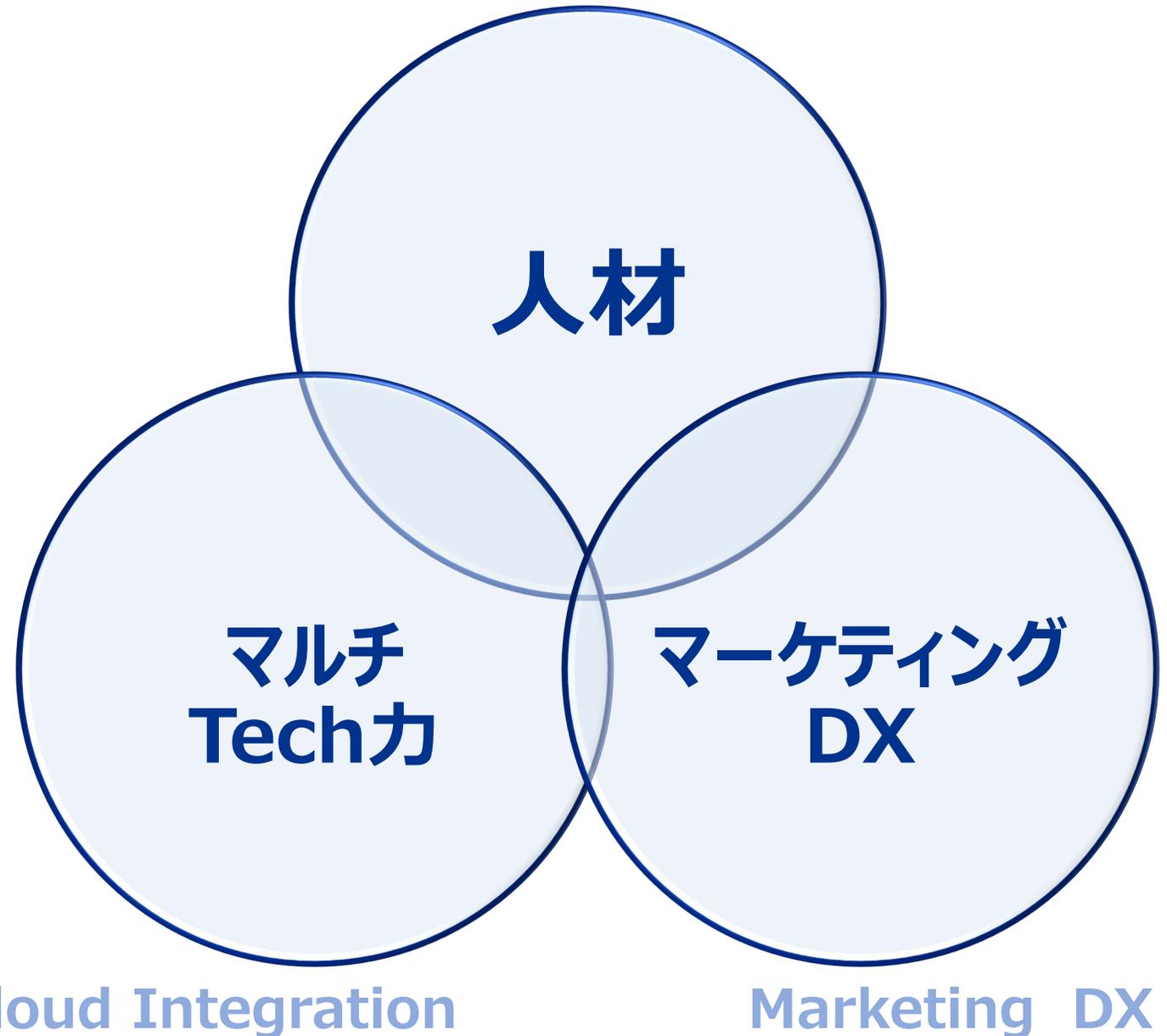
# アジェンダ

- 1) 2024年12月期 通期概況
- 2) 2025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

## 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**

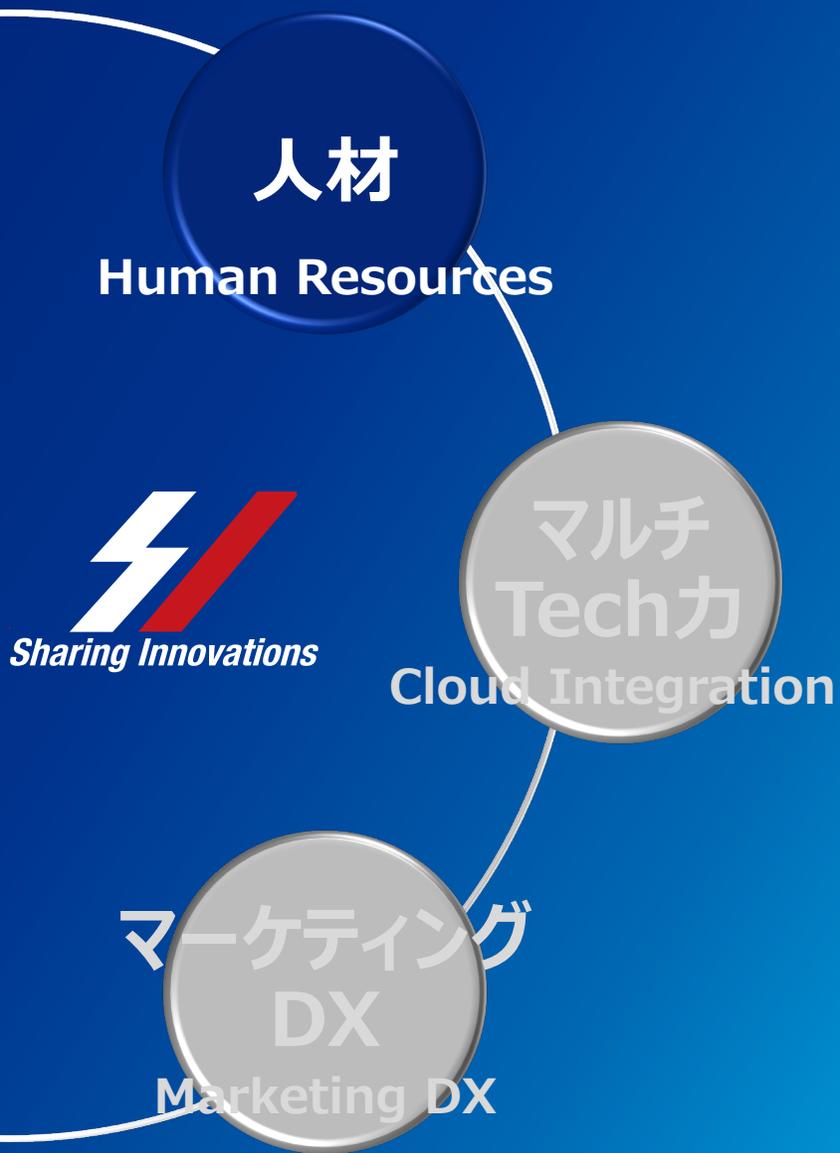
## Human Resources



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 <b>9名</b>	Salesforce 認定 Data アーキテクト <b>3名</b>	Salesforce 認定 上級アドミニストレーター <b>40名</b>	Tableau Certified Consultant <b>3名</b>
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト <b>32名</b>	Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー <b>7名</b>	Salesforce 認定 アドミニストレーター <b>148名</b>	Tableau Certified Data Analyst <b>1名</b>
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト <b>7名</b>	Salesforce 認定 Platformデベロッパー <b>16名</b>	Salesforce 認定 アソシエイト <b>3名</b>	Tableau Desktop Specialist <b>6名</b>
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター <b>24名</b>	Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト <b>3名</b>	Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント <b>53名</b>	<b>SALES セールス</b>
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー <b>4名</b>	Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー <b>38名</b>	Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント <b>59名</b>	
Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント <b>3名</b>	Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト <b>2名</b>	Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント <b>33名</b>	Salesforce 認定 セールスエキスパート <b>2名</b>
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト <b>1名</b>	Salesforce 認定 Heroku アーキテクト <b>6名</b>	Salesforce 認定 Field Service コンサルタント <b>9名</b>	Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント <b>37名</b>
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト <b>1名</b>	Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー <b>3名</b>	Salesforce 認定 AIアソシエイト <b>15名</b>	
Salesforce 認定 Integration アーキテクト <b>1名</b>	Salesforce 認定 システムアーキテクト <b>1名</b>	Salesforce 認定 AIスペシャリスト <b>2名</b>	

\*:2025年1月8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



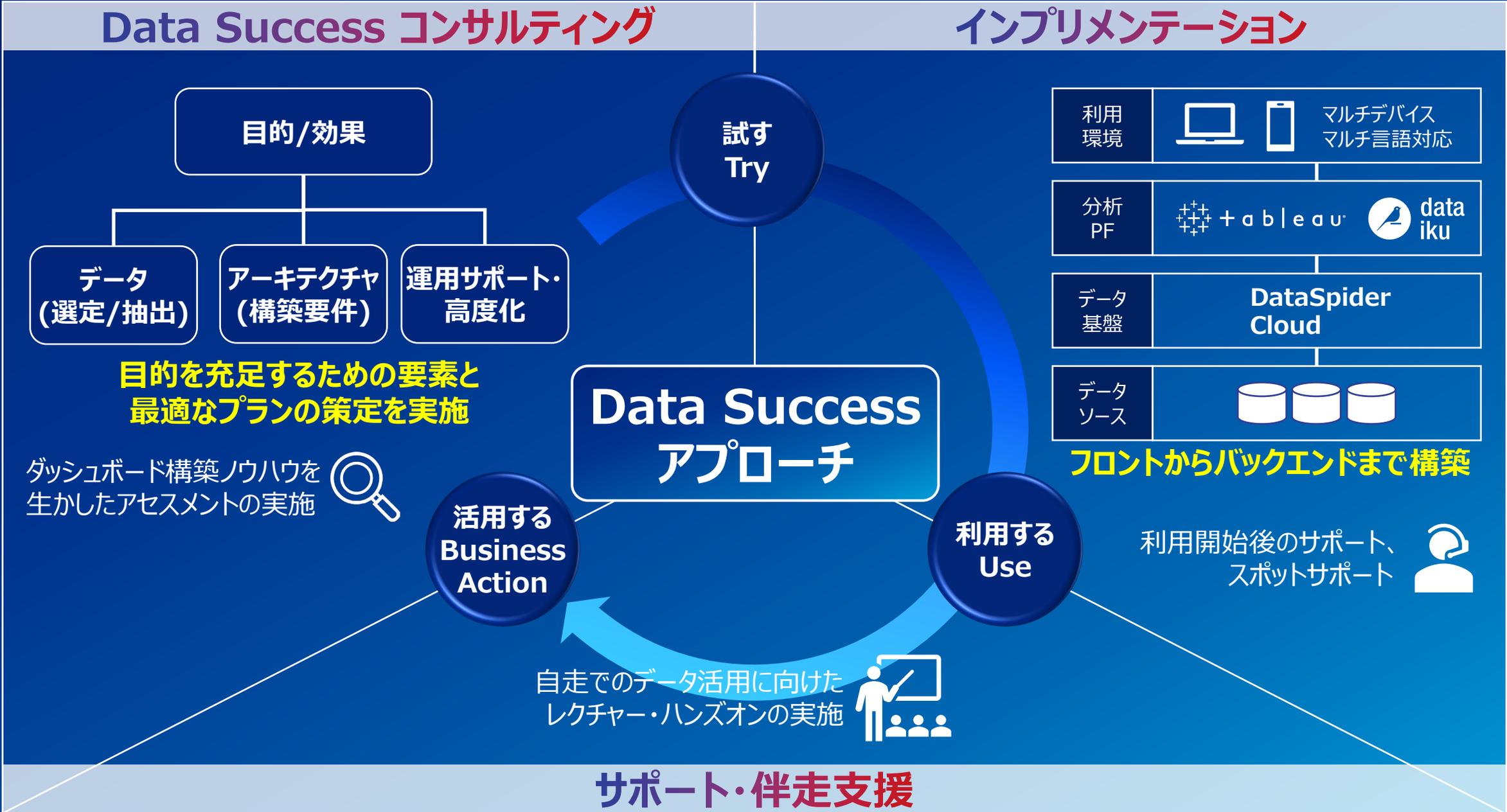
Quip



Marketing Cloud  
Account Engagement



Marketing Cloud  
Engagement

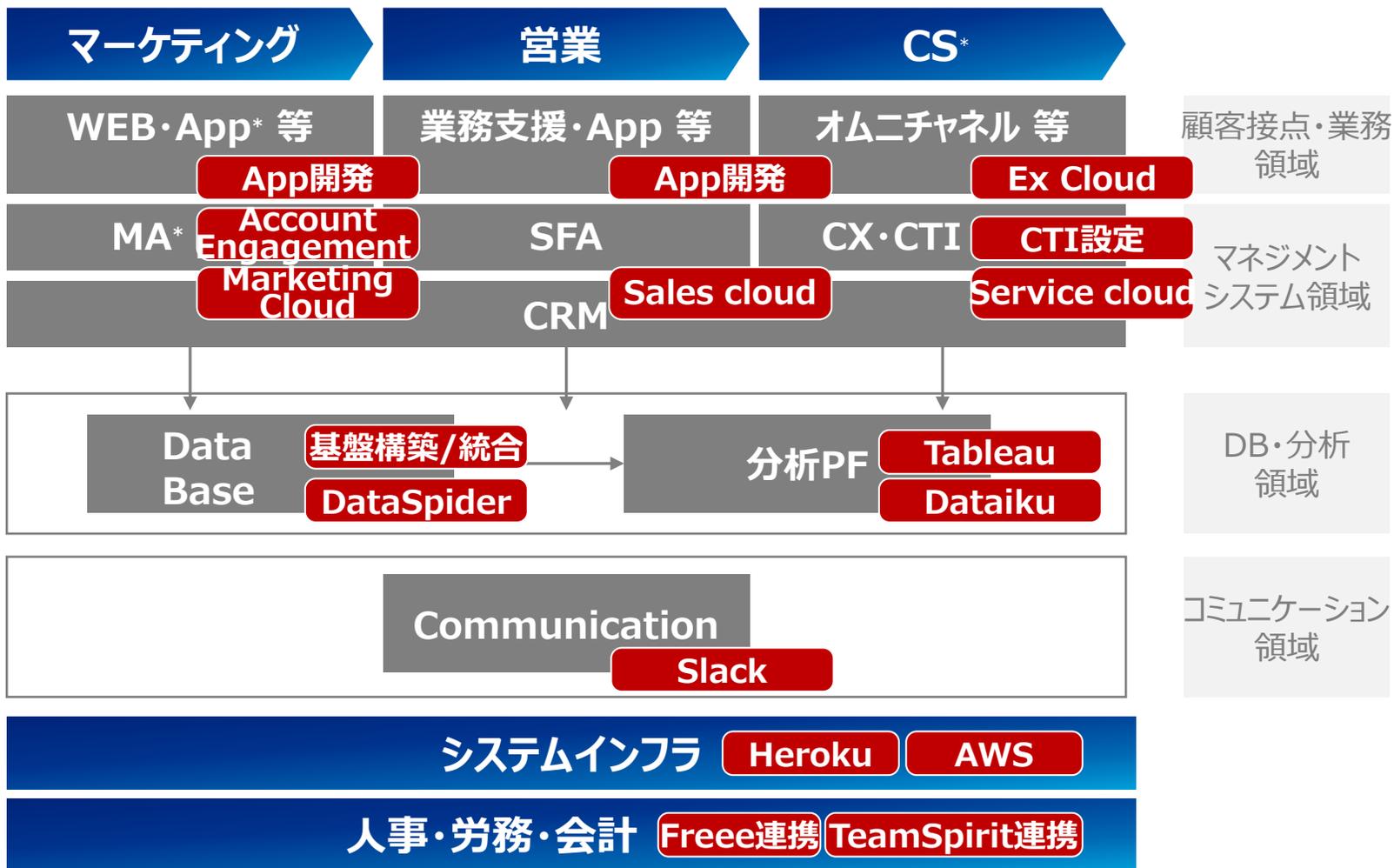


# 当社の強み:マーケティングDX



# 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) 2024年12月期 通期概況
- 2) 2025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



# 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。

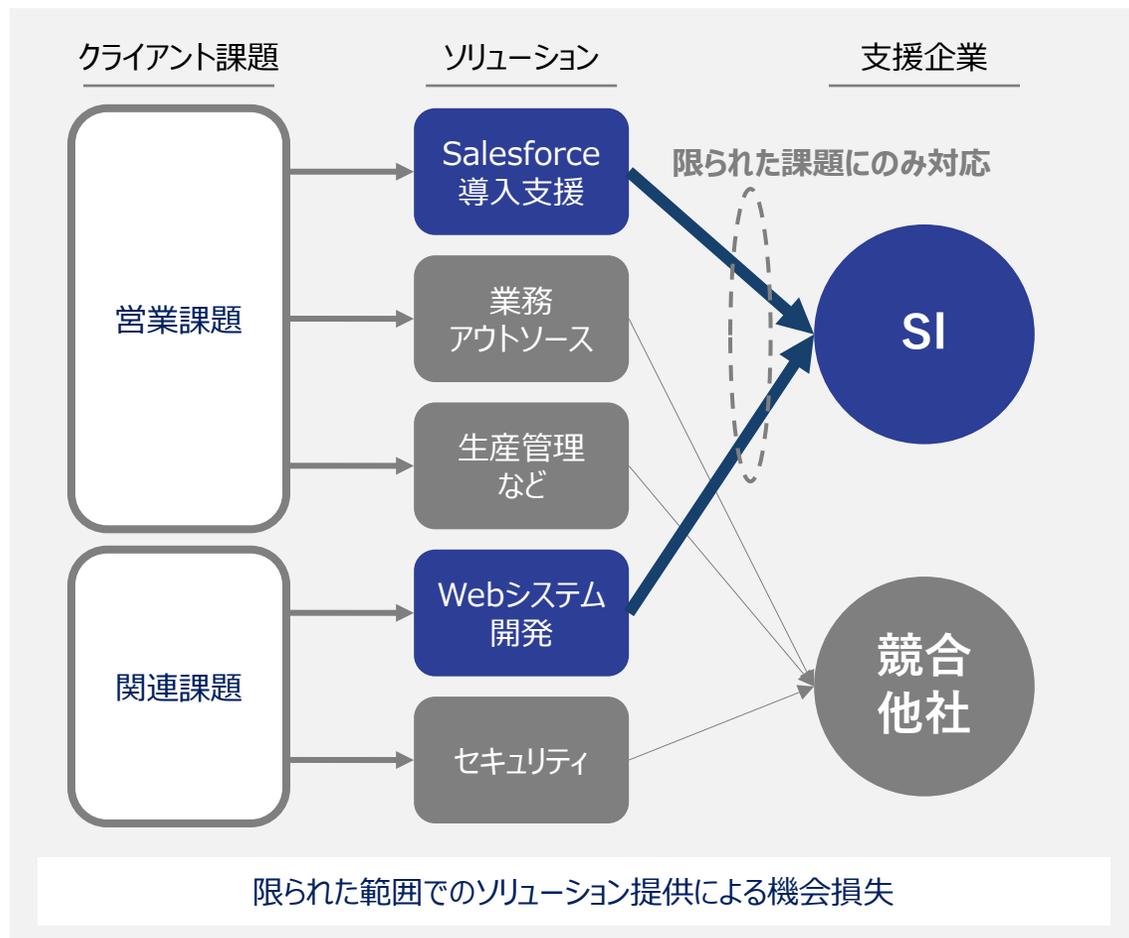




メインとなるデジタルソリューションの導入に加え、その課題に隣接するソリューションの提供を可能にすることでクライアントの全般の課題に寄り添うことを目指します。

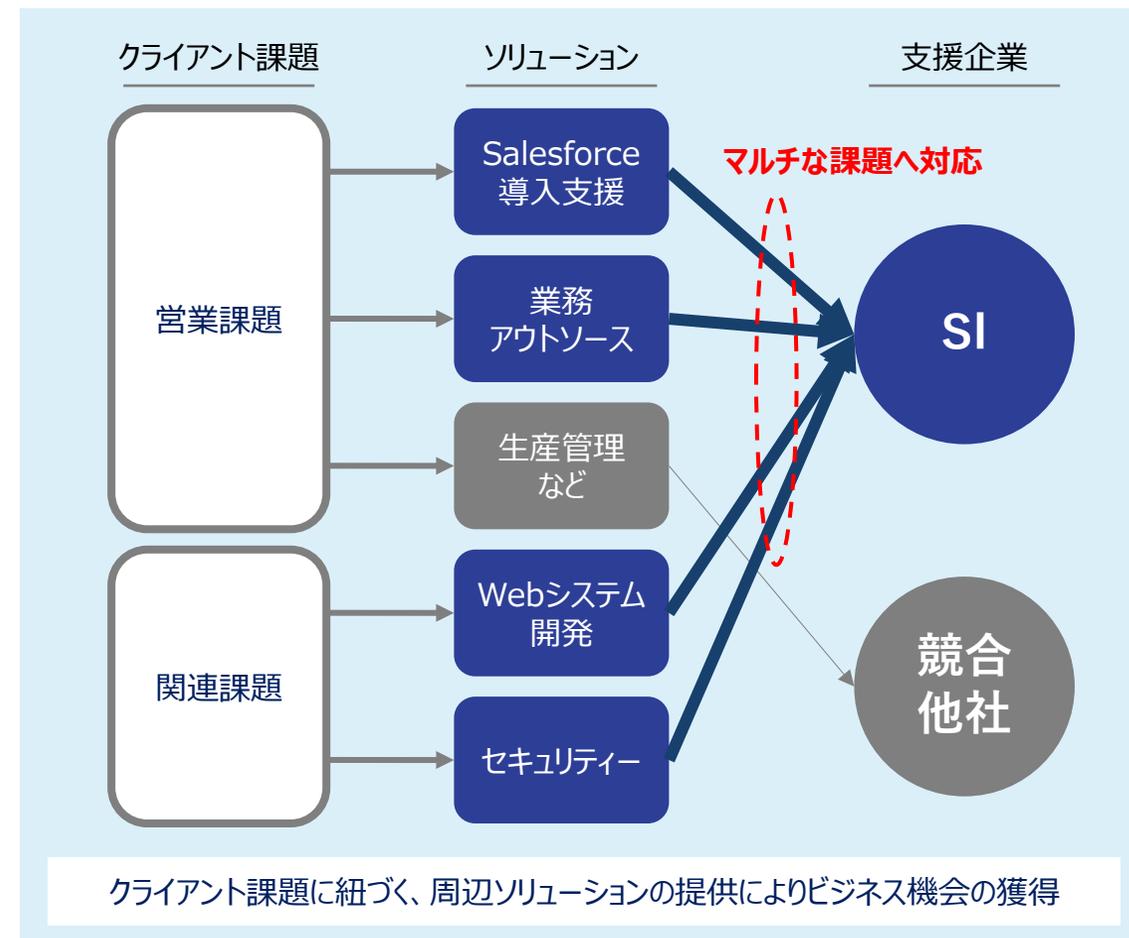
## 現状

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



当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

<b>収益性</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<b>01</b>	既存事業のおよび周辺事業の収益力強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>既存Capabilityを活かした収益性の高いビジネスへの転換</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>提携/パートナーシップ/協業によるリード獲得力の強化</li> <li>認知度向上に向けたブランディングの確立</li> <li>人工ビジネスにおける継続的な空き稼働の低減化</li> </ul> </li> </ul>
<b>人的資本</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続的な中間マネジメント層の創出が必要</li> </ul>	<b>02</b>	事業収益の継続性確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>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</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業の周辺ニーズへの対応</li> <li>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</li> <li>新規事業の展開</li> </ul> </li> <li>● <b>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</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>計画的な内部人財の育成、および外部人材の採用</li> <li>不足する層への外部パートナーの活用強化</li> <li>従業員のエンゲージメント向上</li> </ul> </li> </ul>
<b>資本効率</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ROEの改善</li> <li>株価、時価総額の回復</li> </ul>	<b>03</b>	最適な人財構造の維持	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>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</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>重点領域、成長領域におけるM&amp;A</li> <li>先端テクノロジー適応への投資</li> </ul> </li> </ul>

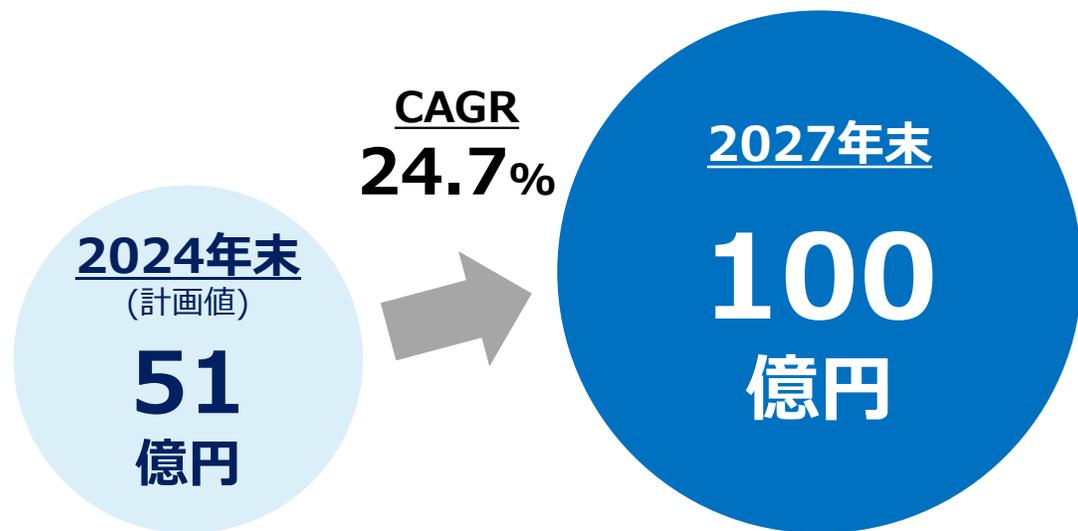


# 中期経営目標 (1/3)

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。

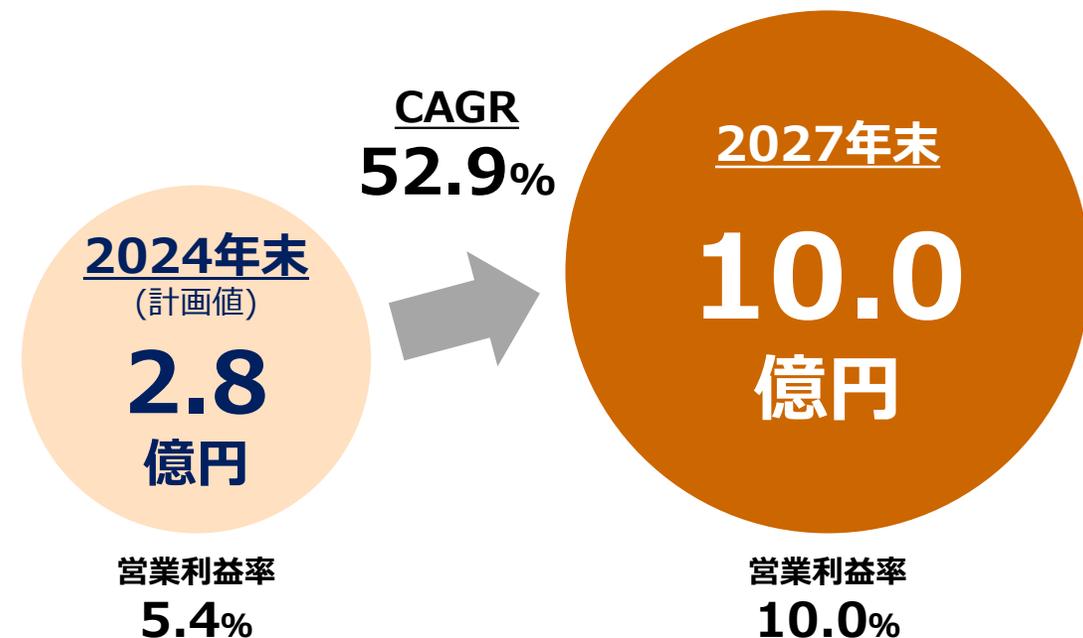
## 売上高

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)

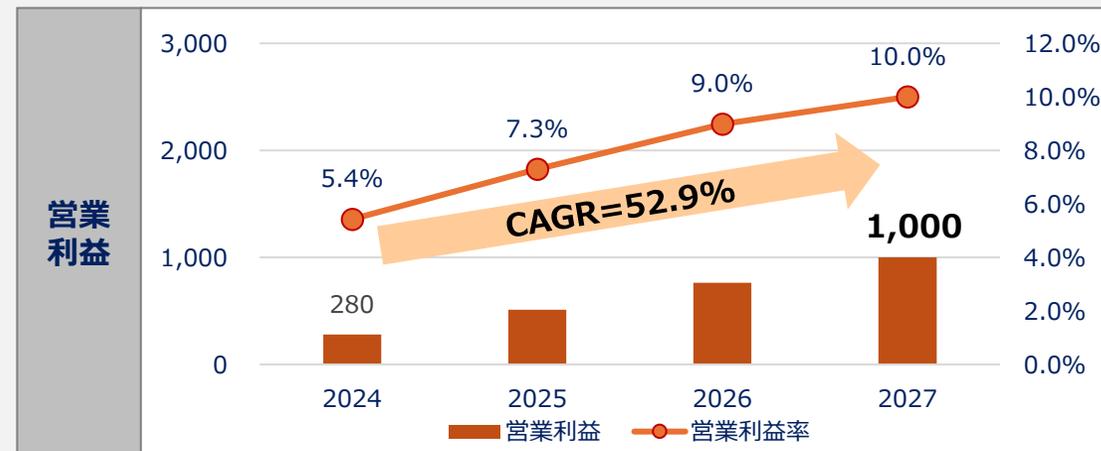
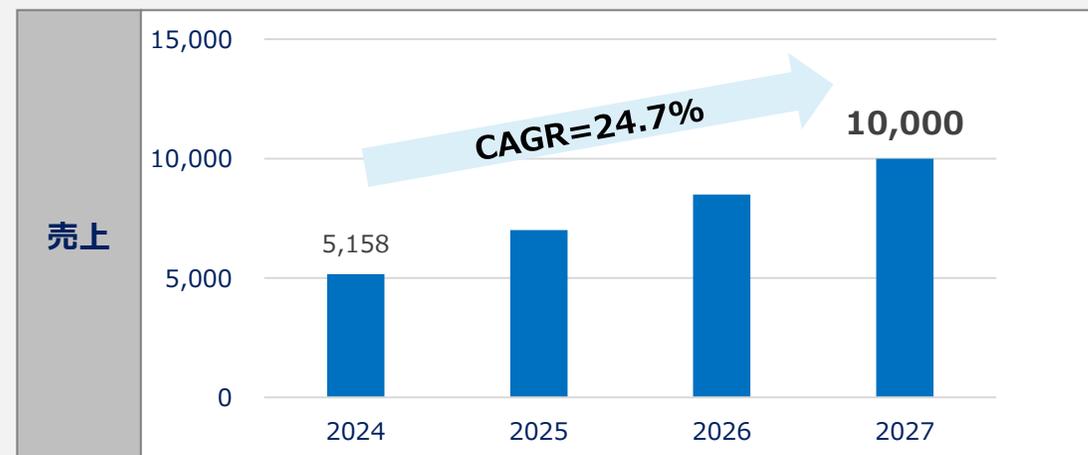
- テクノロジーソリューション
  - エンタープライズ領域
  - 社会課題型DX領域(コンサルティング含む)
  - 先端テクノロジー領域
- アウトソーシング (BPO)
  - 業務DX領域
  - 運用/監視/保守 領域
- データソリューション
  - データ利活用領域
  - データマネジメント領域

### 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）

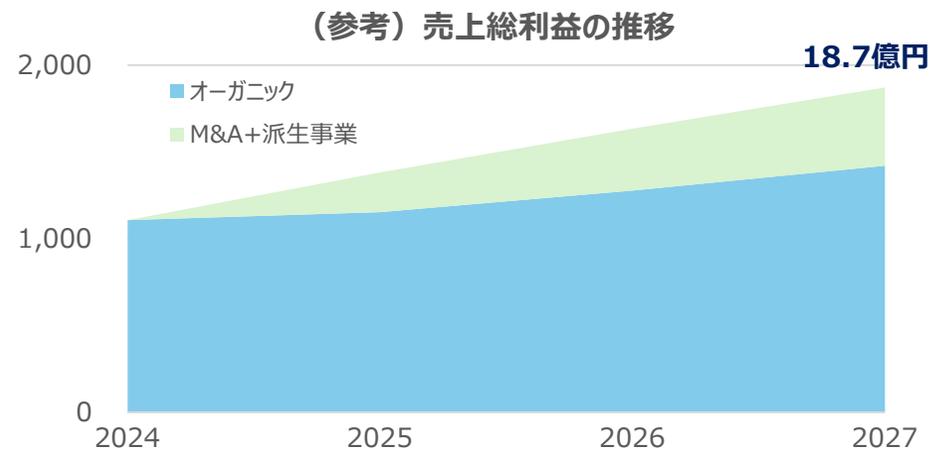
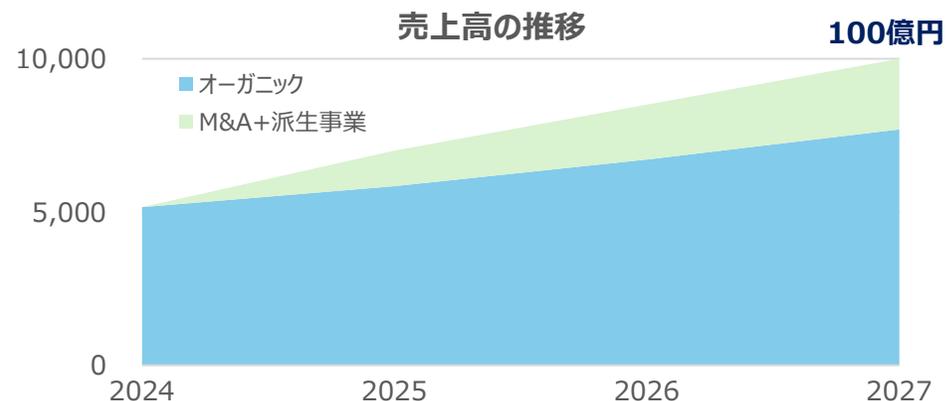
- クライアント課題に対応するソリューションから派生した新規領域の展開
- トレンドに合わせた技術領域へのチャレンジ

### 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

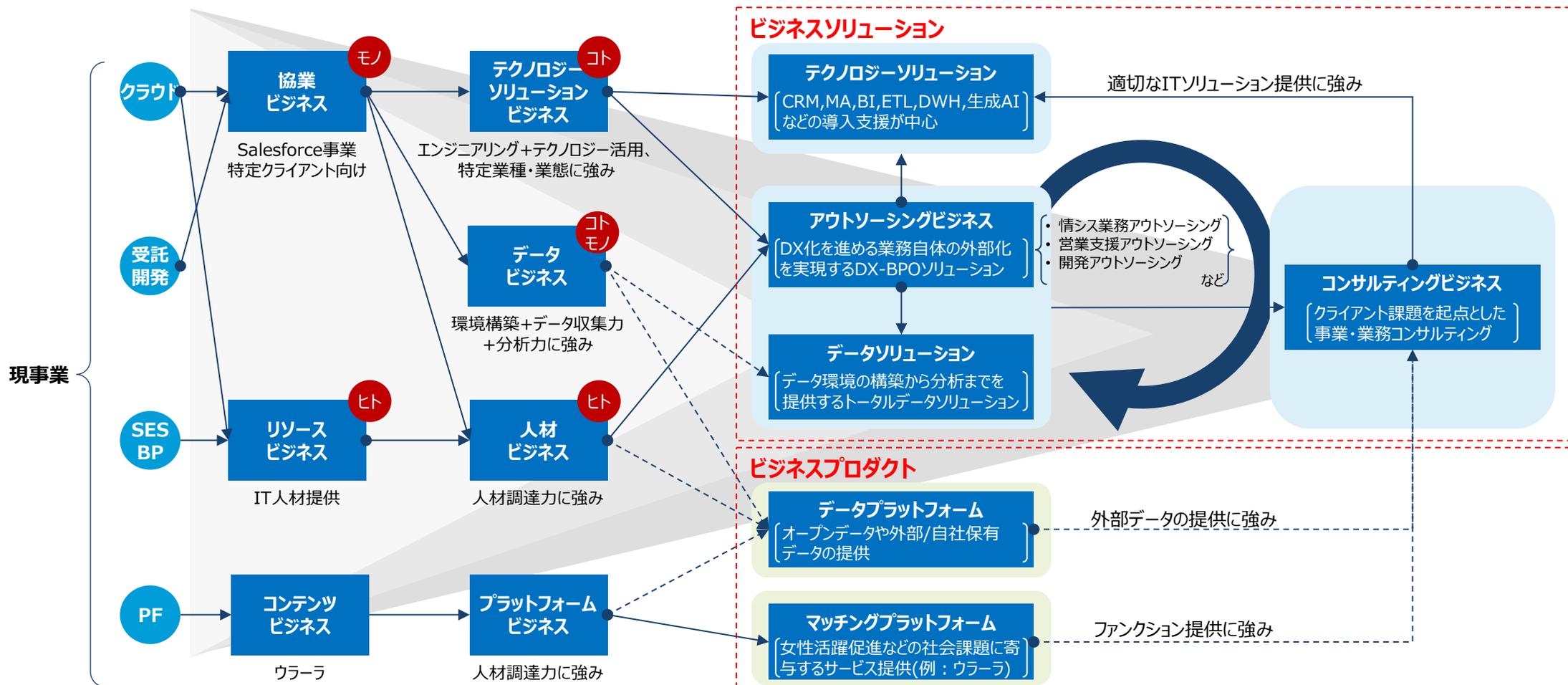
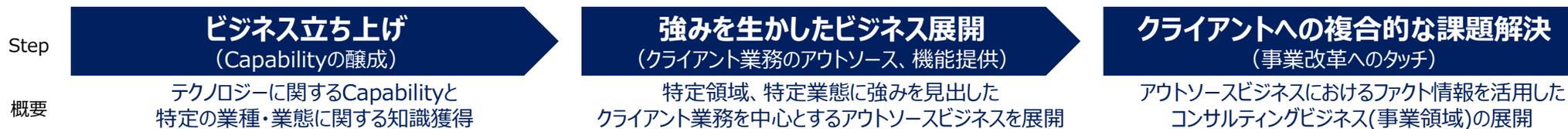


※M&Aの数値には、M&A後の対象における成長分を含む

# 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。

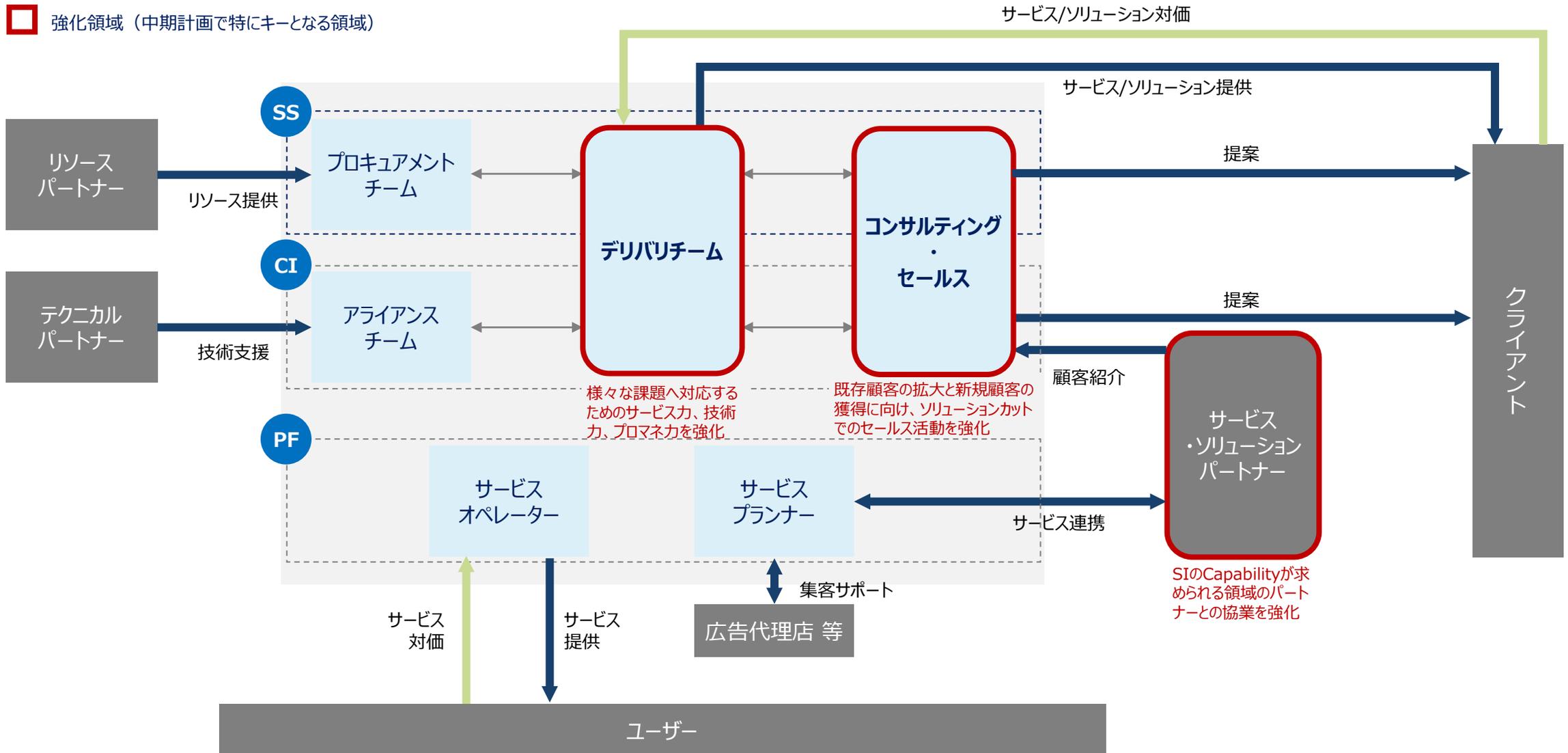


# 中期ビジネスモデル



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。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。

□ 強化領域（中期計画で特にキーとなる領域）



# アジェンダ

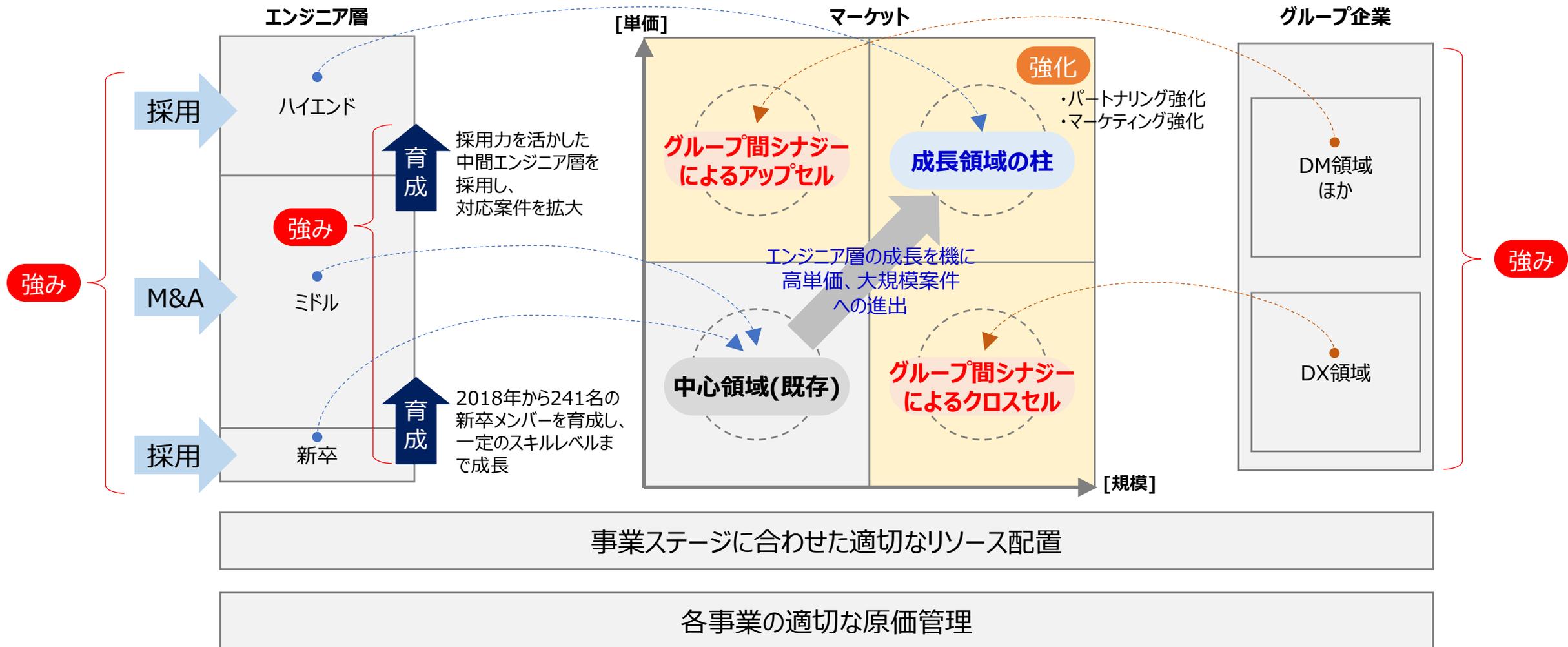
- 1) 2024年12月期 通期概況
- 2) 2025年12月期の見通し
- 3) 会社/事業概要
- 4) 当社事業が属する市場の概況
- 5) 当社の強み
- 6) 基本経営方針
- 7) 各種戦略の骨子

## 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。

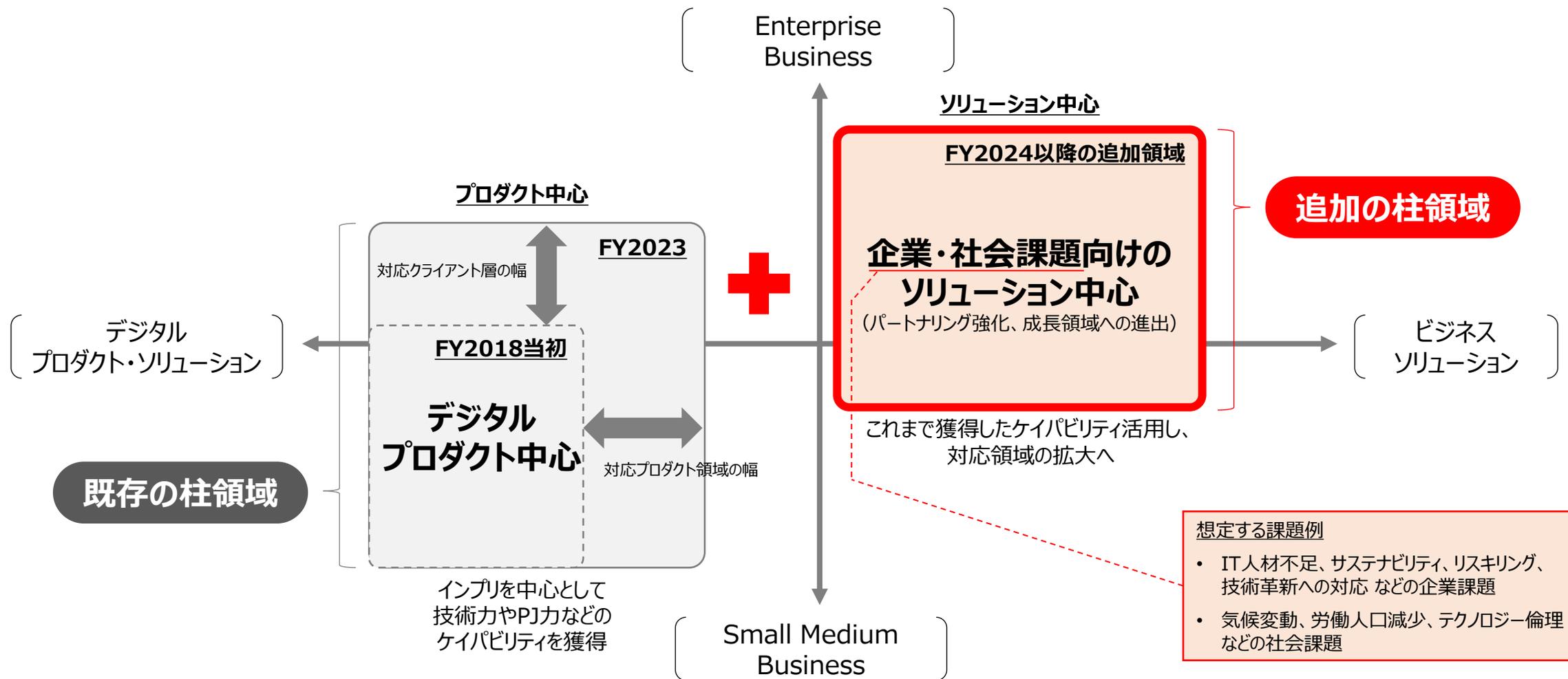
この成長路線においては、攻め＝パートナー強化によるマルチリード獲得、守り＝無駄のない原価管理、の両輪を中心とに安定した収益の創出体質を着実に進めます。



# 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をするケースが多く、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



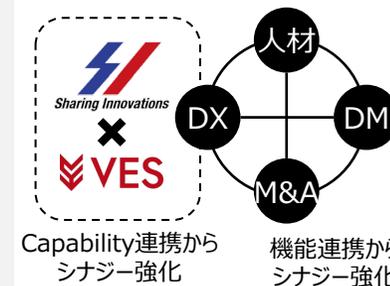
社会課題トレンドへの適応

### 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



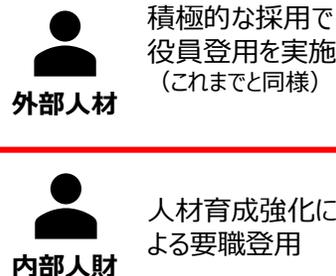
クライアント課題・ニーズ対応範囲の拡大

### 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



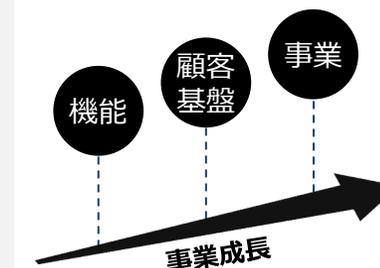
カルチャーの定着化と醸成

### 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

システムソリューション

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

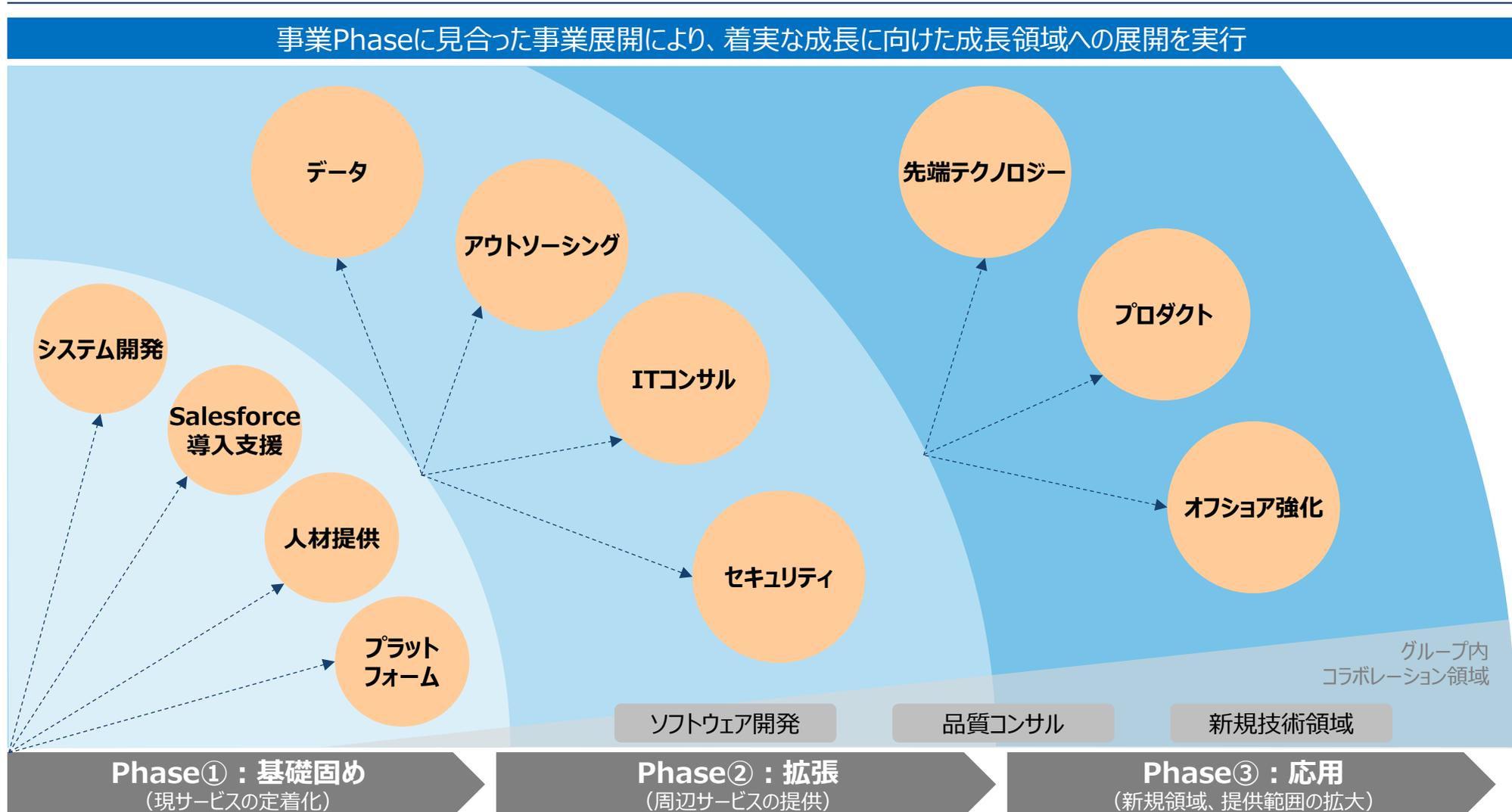
- 主となるF3層からF2,F1層へのターゲット拡大を強化

# 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

	FY2024			FY2025
	業績予想	実績	増減率	計画
<b>売上高</b>	5,175	<b>5,169</b>	0%	<b>5,485</b>
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	4,770	<b>4,778</b>	0%	<b>5,050</b>
システムソリューション（SS）	3,600	<b>3,751</b>	4%	<b>3,827</b>
クラウドインテグレーション（CI）	1,125	<b>995</b>	-12%	<b>855</b>
プラットフォーム（PF）事業	430	<b>421</b>	-2%	<b>436</b>
<b>売上総利益</b>	1,170	<b>1,099</b>	-6%	<b>1,270</b>
<b>営業利益</b>	280	<b>239</b>	-15%	<b>310</b>
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	570	<b>493</b>	-13%	<b>725</b>
プラットフォーム（PF）事業	62	<b>46</b>	-26%	<b>58</b>
調整額	-352	<b>-300</b>	-	<b>-473</b>
<b>経常利益</b>	280	<b>235</b>	-16%	<b>300</b>
<b>当期純利益</b>	140	<b>137</b>	-2%	<b>185</b>

➤ **FY2024業績予想と実績との差異**

FY2024実績は、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、年間を通じて前年比で大幅な増益を達成したものの、4Qに実施した来期に向けた体制強化、新領域の受注が計画より遅れたこと、受託事業の整理による影響により、業績予想比では、売上高▲0%、営業利益▲15%となる

➤ **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、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」としている

# 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。

