

株式会社 Sharing Innovations（証券コード：4178）

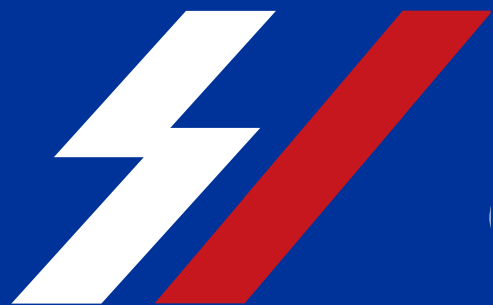
2021年12月期 決算補足説明資料

2022年2月14日



# クラウドインテグレーション事業が飛躍

1. 売上倍増
2. セールスフォース・ジャパンから2度のAward受賞
3. Salesforce事業の全国展開（20年広島に続き、21年は京都・福岡、22年初頭に名古屋へ）
4. 新領域（Tableau事業＝AI/BI関連）の立ち上がり



**01 2021年12月期 通期概況**

02 2022年12月期の見通し

03 会社概要・事業内容

# 大幅な増収増益

売上高：**18%**増

営業利益：**39%**増

## < 全社業績 >

(百万円)

	2020年12月期	2021年12月期	増減率	計画比
売上高	3,782	<b>4,477</b>	18%	101%
売上総利益	808	<b>1,059</b>	31%	
販売管理費	534	<b>679</b>	27%	
営業利益	273	<b>380</b>	39%	90%
EBITDA	350	<b>452</b>	29%	
EBITDAマージン	9%	<b>10%</b>	+1pt	
経常利益	275	<b>384</b>	40%	90%
親会社株主に帰属する当期純利益	176	<b>243</b>	38%	88%

## < セグメント別業績 >

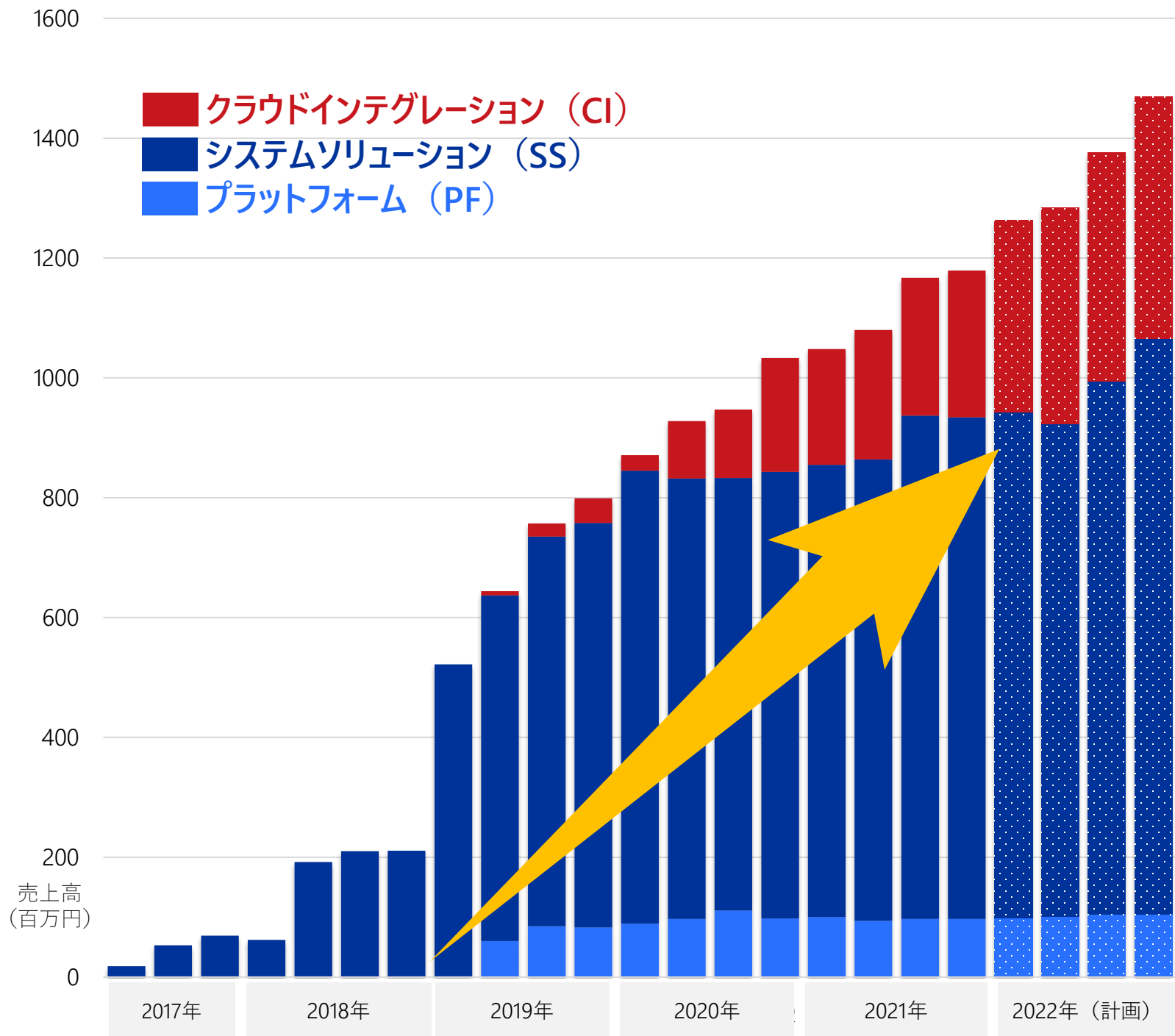
デジタルトランスフォーメーション事業	2020年12月期	2021年12月期	増減率
売上高	3,392	<b>4,104</b>	21%
セグメント利益	361	<b>523</b>	45%

プラットフォーム事業	2020年12月期	2021年12月期	増減率
売上高	396	<b>389</b>	-2%
セグメント利益	47	<b>52</b>	12%

四半期の最高売上更新、  
クラウドインテグレーション事  
業の売上が前年比で

2倍<sub>以上</sub>



現預金（流動資産）  
ならびに純資産が増加

財務体質は盤石

（百万円）

	2020年12月期	2021年12月期	増減額
流動資産	1,014	1,589	574
固定資産	560	513	-47
資産合計	1,575	2,102	526
流動負債	532	604	72
負債合計	532	604	72
純資産合計	1,043	1,497	454
負債純資産合計	1,575	2,102	526

## 1年間の振り返り



2022/1/28

..... Tableau社主催パートナー会で当社代表が登壇、AI/BI領域をさらに促進

2022/1/19

..... インタームーブ社（名古屋）を子会社化、Salesforce事業を東海圏に拡大

2021/11/29

..... 東洋経済社から次世代を担う新興成長企業ランキング 1位に選出

2021/11/8

..... Salesforce西日本パートナー会から『Agile Integration Partner of the Year』受賞

2021/7/7

..... 福岡にクラウドインテグレーション事業部オフィスを新設、Salesforce事業の九州圏を強化

2021/6/30

..... アップオンデマンド社（京都）を子会社化、Salesforce事業を関西圏に拡大

2021/6/8

..... Tableau社のパートナーランクアップ、AI/BI領域へ弾み

2021/5/27

..... セールスフォース・ジャパンより、全国約500社の中から『Agile Integration Partner of the Year』に選出

2021/4/1

..... 新卒社員58名が入社、クラウド・エンジニアを増強

2021/3/24

..... 東証マザーズ上場（証券コード：4178）



主要トピック（2021年5月）

## Salesforce Partner Summitにて 『Agile Integration Partner of the Year』受賞

セールスフォース・ジャパン認定パートナー約500社から

# 「最も優れたパートナー」

として評価される



### Best Partner of the year | アクセンチュア株式会社

2021年度、Salesforce を活用して、お客様のビジネスを成功に導き、最も大きなご貢献をいただいた年間ACVがNo.1のパートナー様

### Agile Integration Partner of the Year | 株式会社Sharing Innovations

2021年度、プロジェクトのCSAT（顧客満足度）の件数とスコア、導入件数と契約金額、対前年比の成長率において、全てが高水準であったインプリーパートナー様

### AppExchange Partner of the Year | 株式会社テラスカイ

2021年度、AppExchangeアプリケーションビジネスにおいて、年間ACVと成長率において最もご活躍頂いたパートナー様

### Emerging Partner of the Year | 株式会社エヌ・エイ・シー

Salesforceパートナープログラムに直近3年以内にご参加いただいた新しいパートナー企業の中で年間の導入件数と金額において最もご活躍をいただいたパートナー様

### Innovation Partner of the Year | デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社

2021年度、最も革新的かつBig Dealマルチクラウドプロジェクトの導入に成功したパートナー様

### Marketing Cloud Partner of the Year | 株式会社電通デジタル

2021年度、Marketing Cloudの導入金額、Big Dealの件数、そして資格者数において、年間で最も貢献されたパートナー様



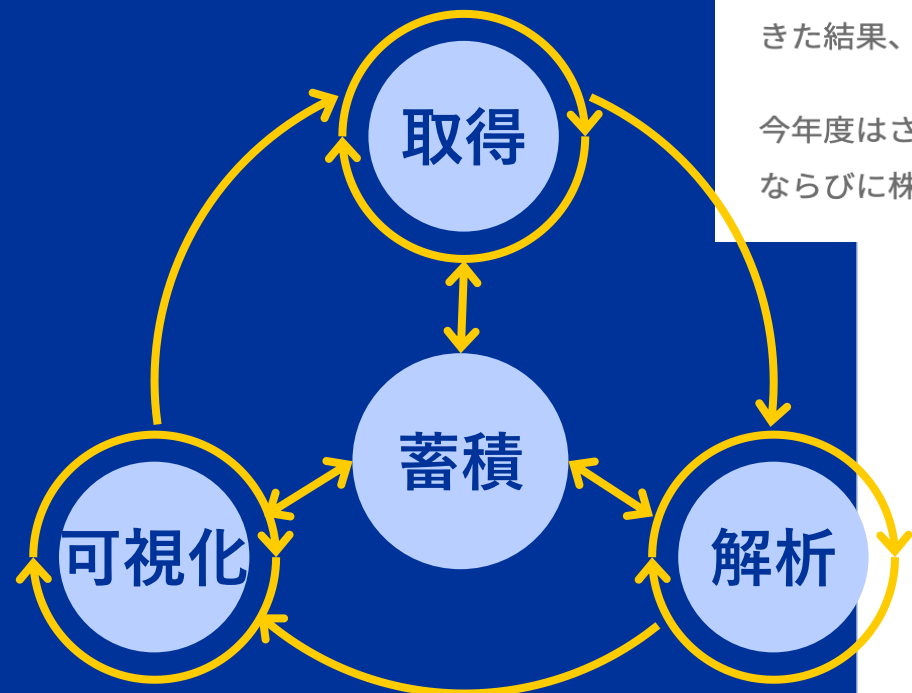
シェアリングイノベーションズが担当したSalesforce導入プロジェクトの顧客満足度（5点満点）

---

4.77

Tableau (Salesforce100%子会社)  
とのパートナー契約締結から

10ヶ月でランクUP



2021年6月8日

## Tableau SoftwareのPartner Network「Select」レベルへのランクアップのお知らせ

株式会社 Sharing Innovations (本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：飯田啓之) は、リーディング分析プラットフォームを提供するTableau SoftwareのSelectパートナーに認定されたことをお知らせ致します。

当社は、Salesforceを中心としたクラウドインテグレーション事業において、Tableau Softwareが提供するBI (ビジネス・インテリジェンス) 領域との連携を強化する方針で事業展開しております。

2020年8月にTableau Softwareとパートナー契約を締結して以降、多くの顧客企業へサービスを提供し技術者を育成してきた結果、今回のSelectパートナーへの昇格に至りました。

今年度はさらなるTableauビジネス拡大に向けてチーム体制を強化して取り組んでおります。今後も、Tableau Softwareならびに株式会社セールスフォース・ドットコムとの連携をより一層深め、顧客企業のDX支援に尽力して参ります。



tableau



## Salesforce西日本パートナー会より 「Agile Integration Partner of the Year」受賞



6月末に京都、7月頭に福岡でSalesforce事業の拠点を追加して5ヶ月で、西日本エリアでの実績が評価される

西日本エリアでの受注金額

**前年比351%**

Salesforce西日本パートナー会から「Agile Integration Partner of the Year」受賞のお知らせ (11月8日)

✓ セールスフォース社から、西日本エリアでの実績を評価される

<https://sharing-innovations.com/news/9429/>

クラウドインテグレーション事業拡大に伴う福岡オフィス新設のお知らせ (7月7日)

✓ 福岡にSalesforce事業拠点新設、九州進出

<https://sharing-innovations.com/news/8678/>

株式会社アップオンデマンドの株式の取得 (子会社化) に関するお知らせ (6月30日)

✓ 京都のセールスフォース公認パートナーを子会社化、関西進出

<https://sharing-innovations.com/news/8542/>

Salesforce Partner Summit 2021「Agile Integration Partner of the Year」(5月27日)

✓ セールスフォース社の全公認パートナー約500社の中から受賞

<https://sharing-innovations.com/news/8257/>

名古屋でSalesforceベンダーとして長年の実績をもつインタームーブ社をM&Aで取得。経験豊富なSalesforceエンジニアを取得するとともに、東京から全国へビジネスエリアを拡大

- 広島（2020年8月）
- 京都（2021年6月）
- 福岡（2021年7月）
- 名古屋（2022年1月）

インタームーブ社は、Salesforce上で動くワークフローアプリも展開。大手金融機関がグローバルに数万人で利用。

## Salesforceの申請承認機能についてこんなお悩みはありませんか？

- Salesforceを導入するけど合議制の稟議を回すことはできる？
- 承認者が不在の時は、委任や振替ができる？
- 商談の規模に応じて承認ルートを変えられる？
- 定期的な組織改編時にスムーズに切り替えられる？



Salesforceのワークフローや申請承認機能の疑問点はインタームーブにお任せください！

リモートワークでの業務手続をカンタンに！  
働き方改革に欠かせない申請承認システム



リモートワークなど多様化する働き方をサポートします

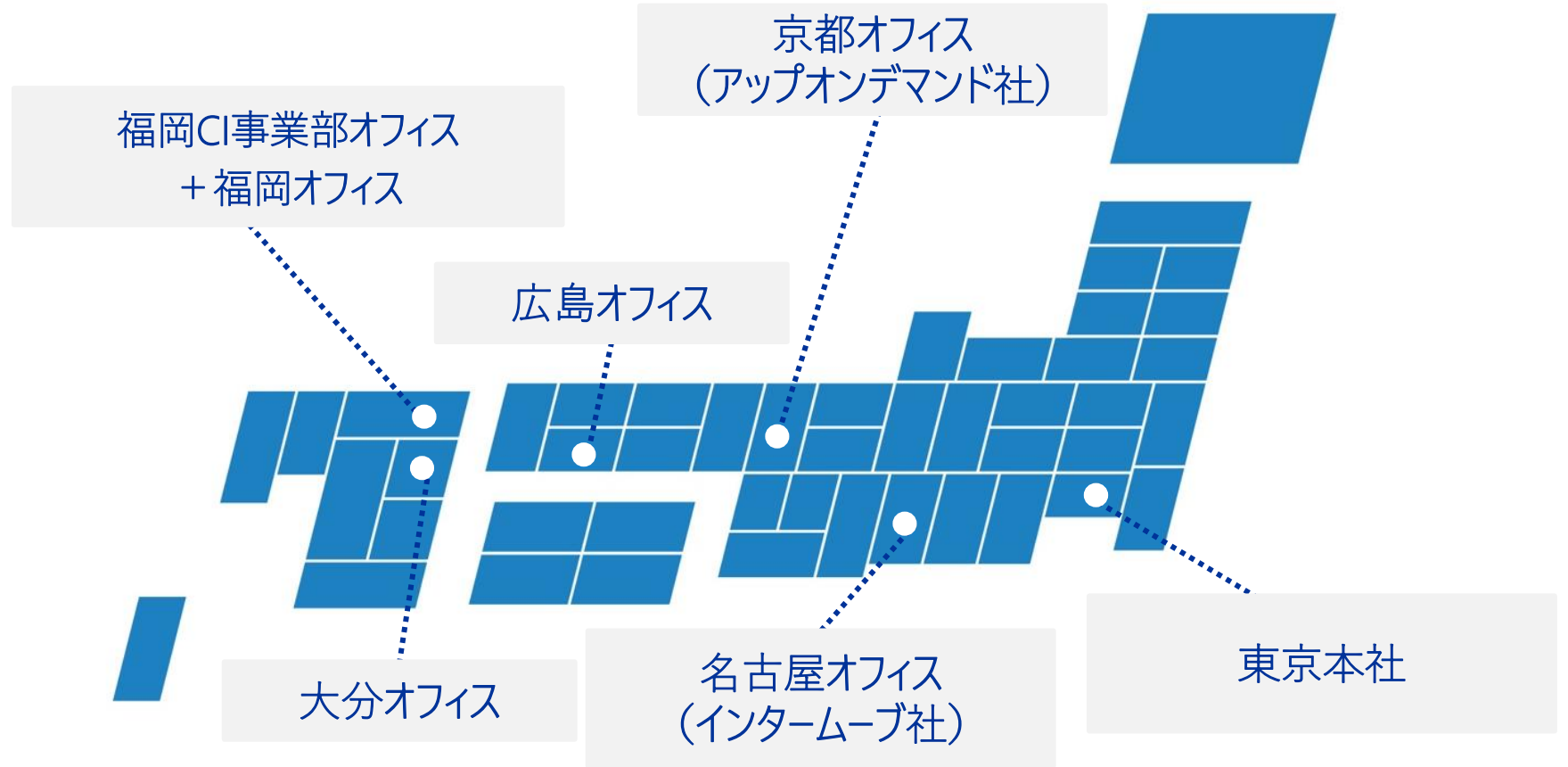
組織の迅速な意思決定が可能になります

安定した高いセキュリティを持つクラウドサービスです

# シェアリングイノベーションズ 拠点一覧



ホーチミンオフィス  
(Sharing Innovations  
Vietnam)

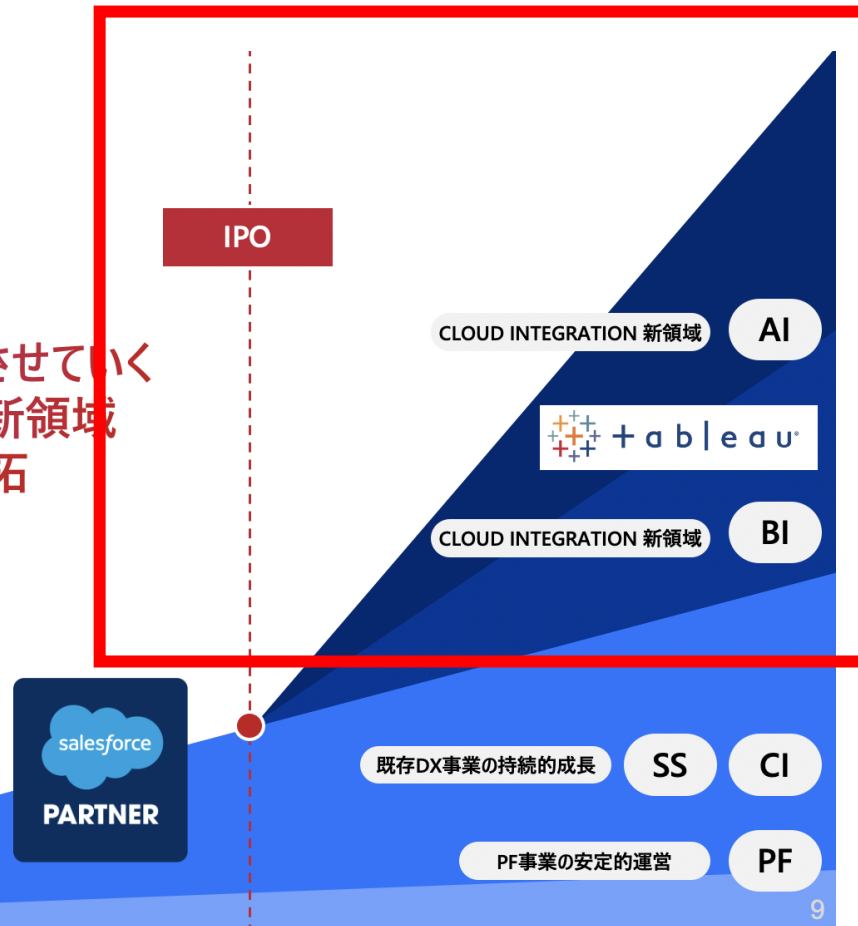


2021年計画未達は、クラウドインテグレーション事業のさらなる成長を目指し、新領域として取り組んだTableau関連プロジェクト（AI/BI分野）でのコスト増が原因。すでに対策は施しており、2022年12月期は利益率を担保して事業成長へ取り組む。

成長ロードマップ

Salesforce事業を継続的に急成長させていくとともに、クラウドインテグレーションの新領域（Tableauを軸としたAI x BI）を開拓

創業



成果

大型を含む複数の Tableau案件受注

課題

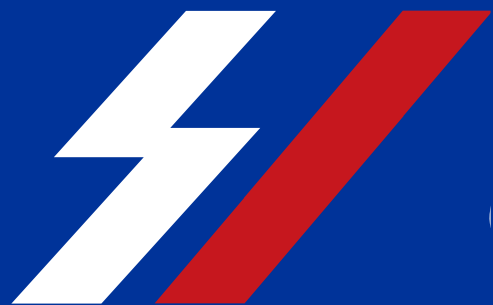
プロジェクトの効率化

原因

Tableau案件が初めてであり、エンジニアを他プロジェクトに比して厚めに配置

対策

Tableauプロジェクト特有の工数計算は把握済。エンジニア教育も進み、資格取得数増加



01 2021年12月期 通期概況

**02 2022年12月期の見通し**

03 会社概要・事業内容



# 高成長を持続、売上・利益ともに20%の増収増益を計画

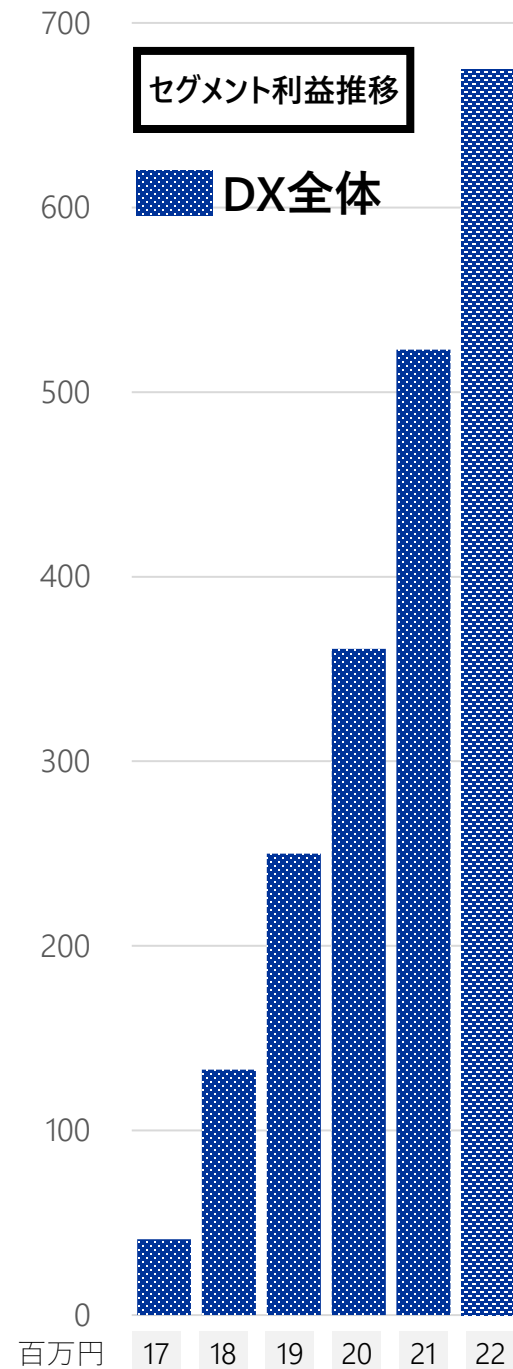
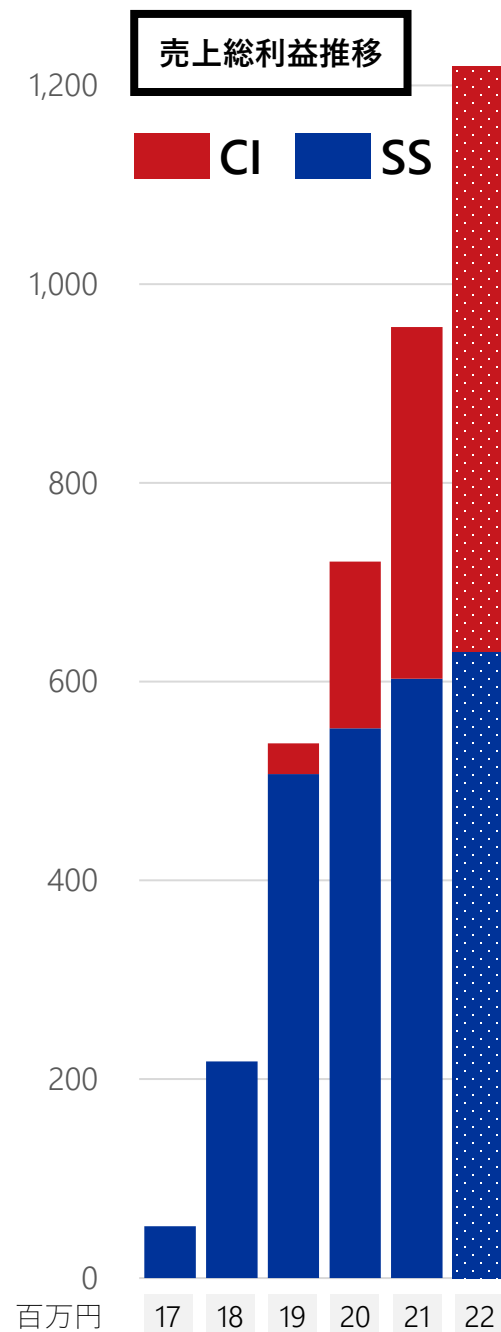
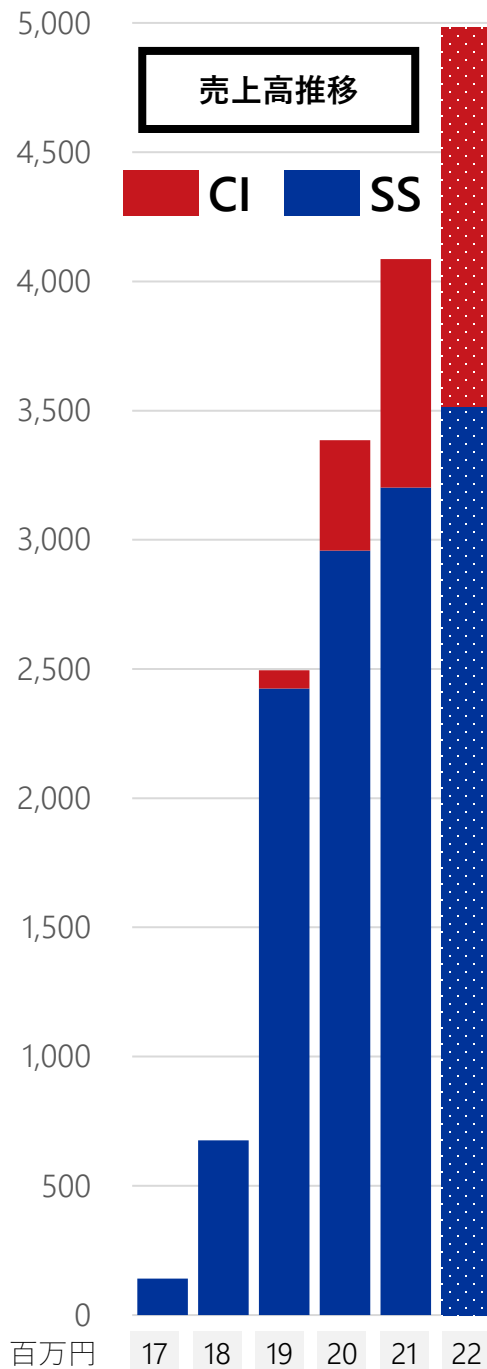
- 人材投資は積極的に継続、2022年4月入社予定の新卒社員は75名
- オフィスを増床（販管費に約50百万円の費用計上）、コロナ禍でオンライン中心だった若手エンジニア育成を加速

	2021年12月期 実績	2022年12月期 計画	増減率
売上高	4,477	<b>5,393</b>	20%
売上総利益	1,059	<b>1,331</b>	26%
販売管理費	679	<b>867</b>	28%
営業利益	380	<b>463</b>	22%
EBITDA	452	<b>553</b>	22%
EBITDAマージン	10%	<b>10%</b>	—
経常利益	384	<b>463</b>	20%
親会社株主に帰属する当期純利益	243	<b>297</b>	22%



# クラウドインテグレーション 事業の売上60%増

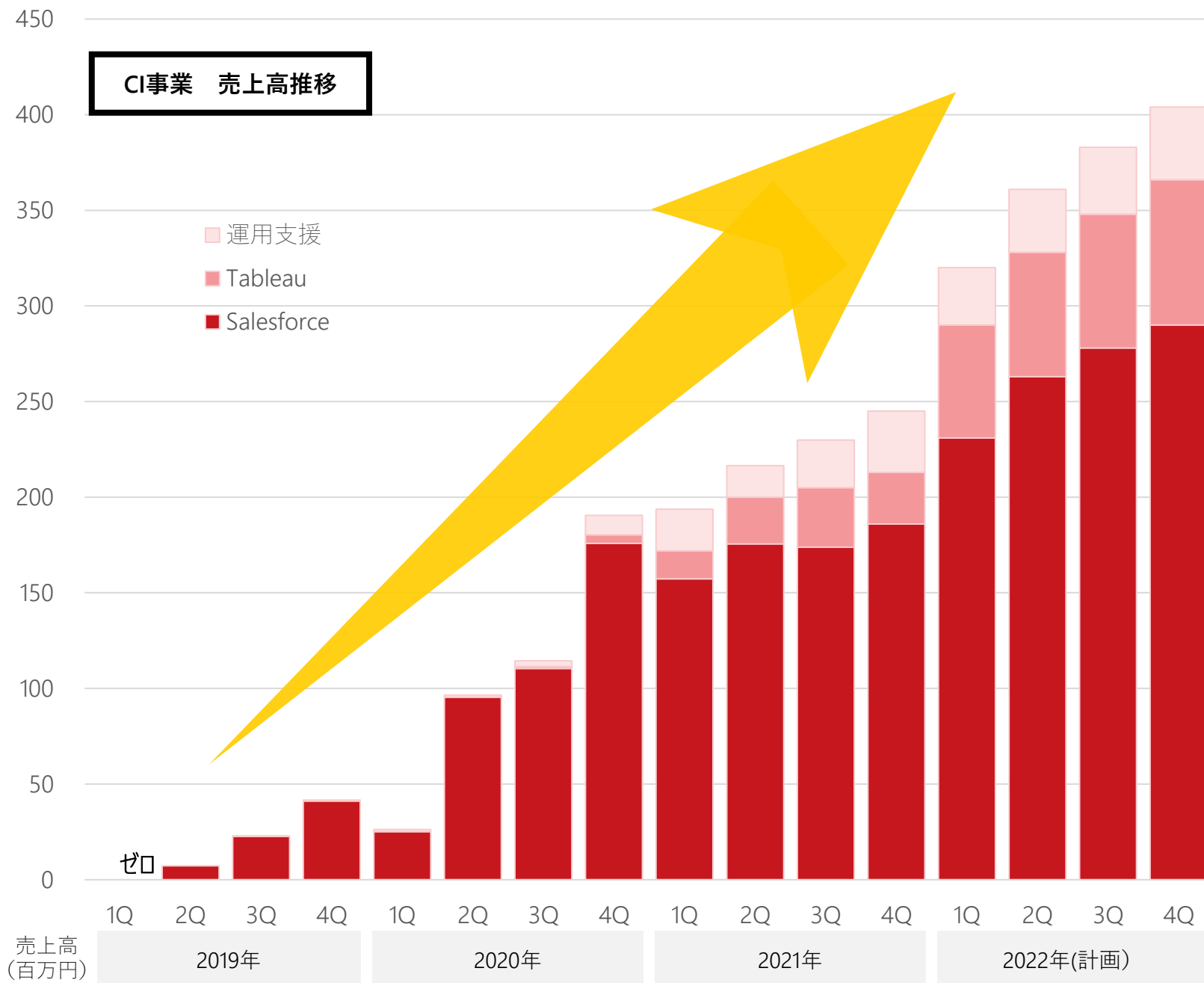
## 売上総利益ではシステム ソリューション事業に並ぶ レベルまで成長させる 計画

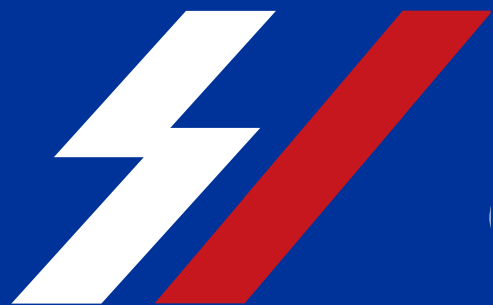


※ 2022年度数値は計画値となります。

**Salesforce**事業を引き続き急成長させていくとともに、

**Tableau**事業ならびに運用支援（ストックビジネス）を加速





01 2021年12月期 通期概況

02 2022年12月期の見通し

**03 会社概要・事業内容**

# ITエンジニアの教育・育成で 日本の発展と生産性向上を牽引する

企業名	株式会社 Sharing Innovations
所在地	東京都 渋谷区恵比寿四丁目 2 0 番 3 号 恵比寿ガーデンプレイスタワー 5 階
社員数	289名 (2021年12月31日現在)
資本金	436百万円
代表者	飯田啓之 (代表取締役社長) ・ 柳径太 (代表取締役会長)
事業内容	デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業 ・ クラウドインテグレーション (CI) ・ システムソリューション (SS) プラットフォーム (PF) 事業
主な関連会社	株式会社 Orchestra Holdings (東証1部：証券コード6533、親会社) Sharing Innovations Vietnam Co.,Ltd. (ベトナム・ホーチミン、100%子会社) 株式会社アップオンデマンド (京都府京都市、100%子会社) 株式会社インタームーブ (愛知県名古屋市、100%子会社)
事業拠点	東京本社 : 東京都渋谷区恵比寿四丁目 2 0 番 3 号 恵比寿ガーデンプレイスタワー 5 階 広島オフィス : 広島県広島市中区橋本町9-7 ビル博丈8階 福岡オフィス : 福岡県福岡市博多区博多駅東2-4-17 第6岡部ビル5F 福岡CIオフィス : 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1 JR博多ビル3F 大分オフィス : 大分県大分市東春日町17番19号 大分ソフィアプラザビル4F ベトナム : 101 DC Tower, 111D Ly Chinh Thang St, W 7, D3, HCMC, Vietnam

## 飯田 啓之

代表取締役社長

NTT、エムアウトを経て2007年ムロドー創業。2008年シリコンバレーで開催されたテクノロジーベンチャー企業のコンテスト『TechCrunch50』にて、世界3,000社の中からセミファイナリストに選出。2012年よりベトナム、タイなどに海外事業展開。2020年6月に当社参画、代表就任。

## 柳 径太

代表取締役会長

アクセン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。

## 中川 義則

取締役：クラウドインテグレーション統括

セールスフォース・ジャパンにて、地域売上対前年比181%成長等の売上実績を成し遂げる。Pardot等のMA（マーケティング・オートメーション）関連の販売数は日本でも有数の実績をもつ。2019年1月に当社参画。Salesforceを軸としたクラウドインテグレーション事業を立上げ牽引。2020年8月、取締役就任。

## 女鹿 慎司

取締役：システムソリューション統括

データX（旧フロムスクラッチ）にてコンサルティングならびにメディア事業に従事した後、IT人材サービスを手掛けるクラフトリッジの代表に就任。2019年2月に当社参画、取締役就任。システムソリューション事業を統括。

## 小川 恭平

取締役CFO

あずさ監査法人、総合コンサルティングファーム、ベンチャー企業を経て、2020年1月に当社取締役CFOに就任。公認会計士。

## 上村 紀夫

社外取締役

大学病院の医師として医療業務に従事した後、2009年にエリクシアを創業し、これまで数々の企業に経営コンサルティング・産業医サービスを提供。ロンドン大学経営学修士（MBA）。

## シェアリングイノベーションズのスタッフ

---

エンジニア職

約85%



男女比

6:4



平均年齢

31歳



## DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

### クラウドインテグレーション

SalesforceならびにTableau  
導入によるDX支援



セグメント売上

41億円

セグメント利益

5.2億円

※ 数字は2021年実績

### システムソリューション

オープン系技術を中心とした  
スクラッチ開発でのDX支援



WEB



スマホ

iPhone/Android



基幹系

## PF事業



# ウラーラ

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



セグメント売上

3.8億円

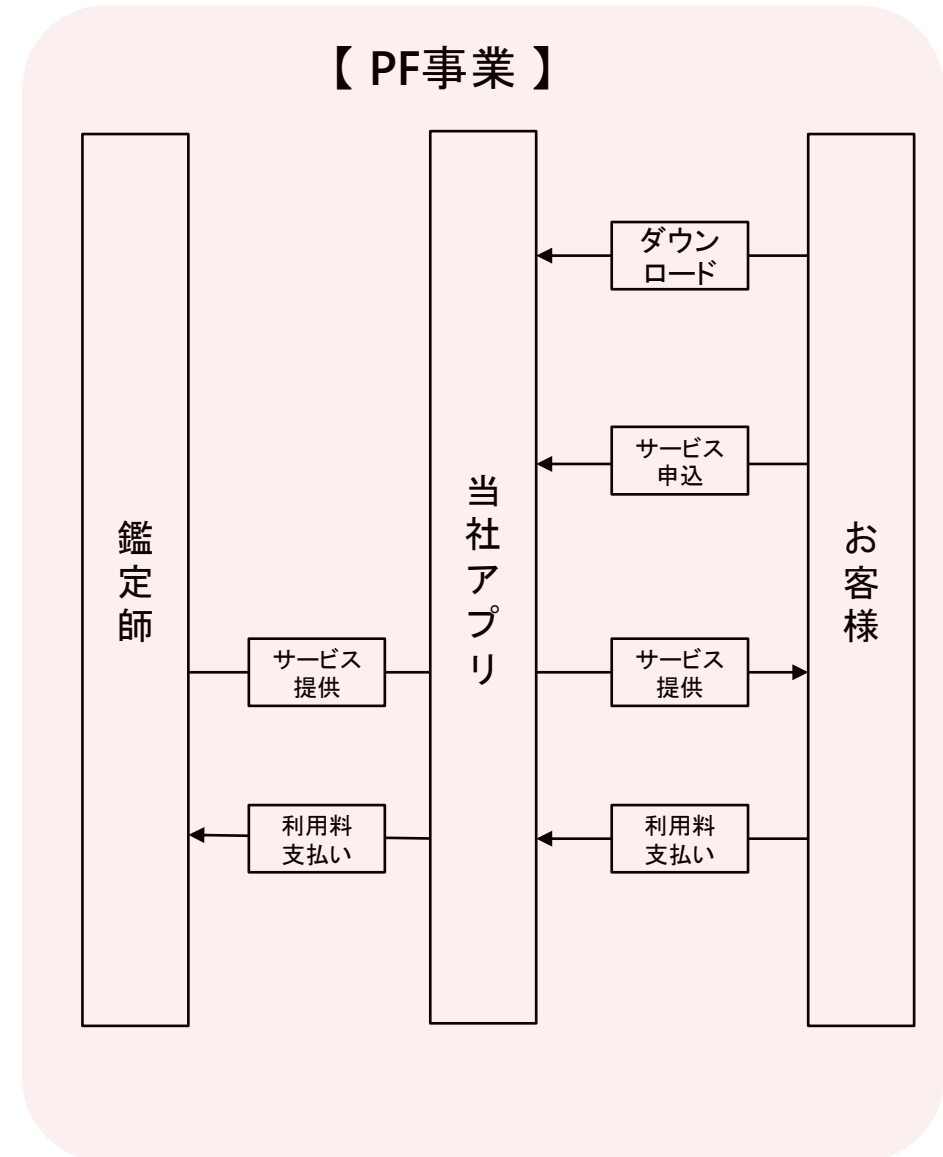
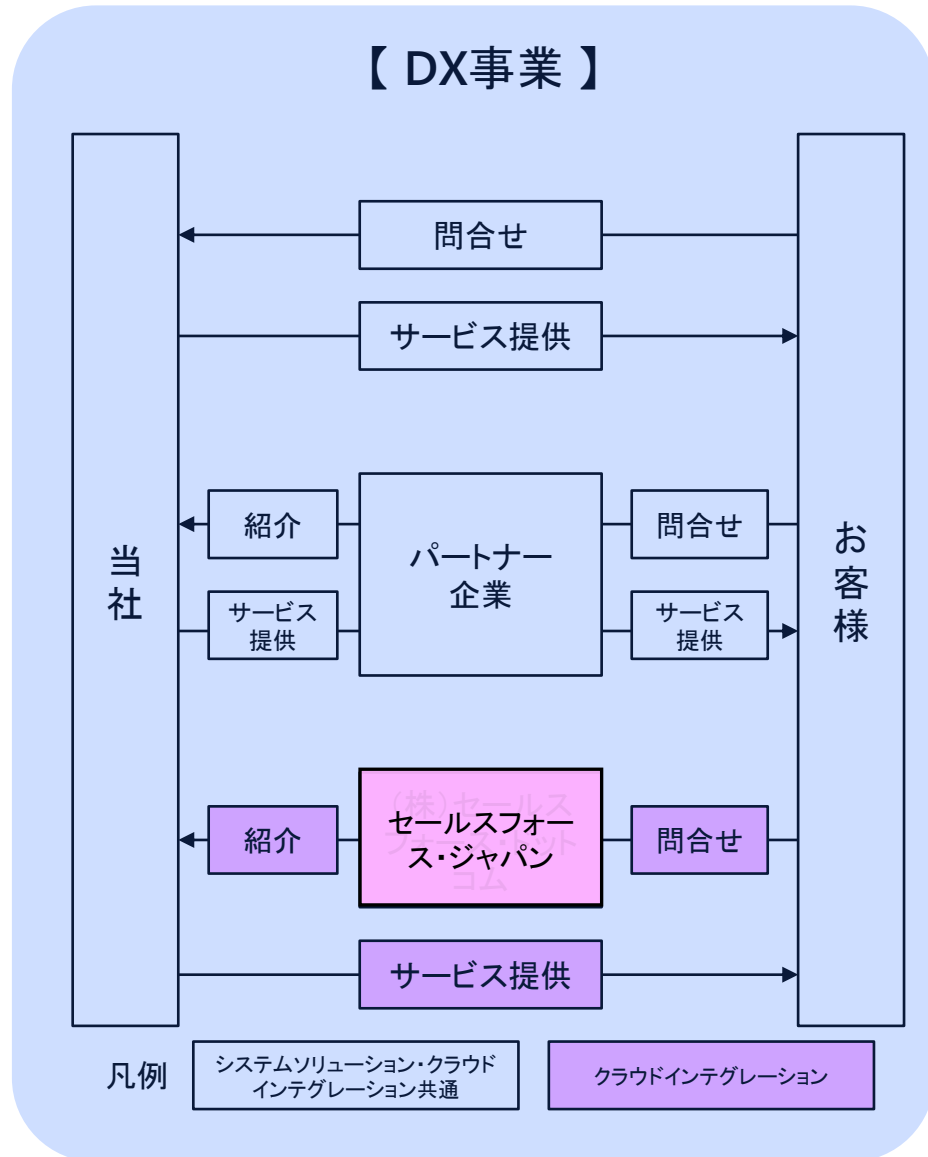
セグメント利益

0.5億円

※ 数字は2021年実績



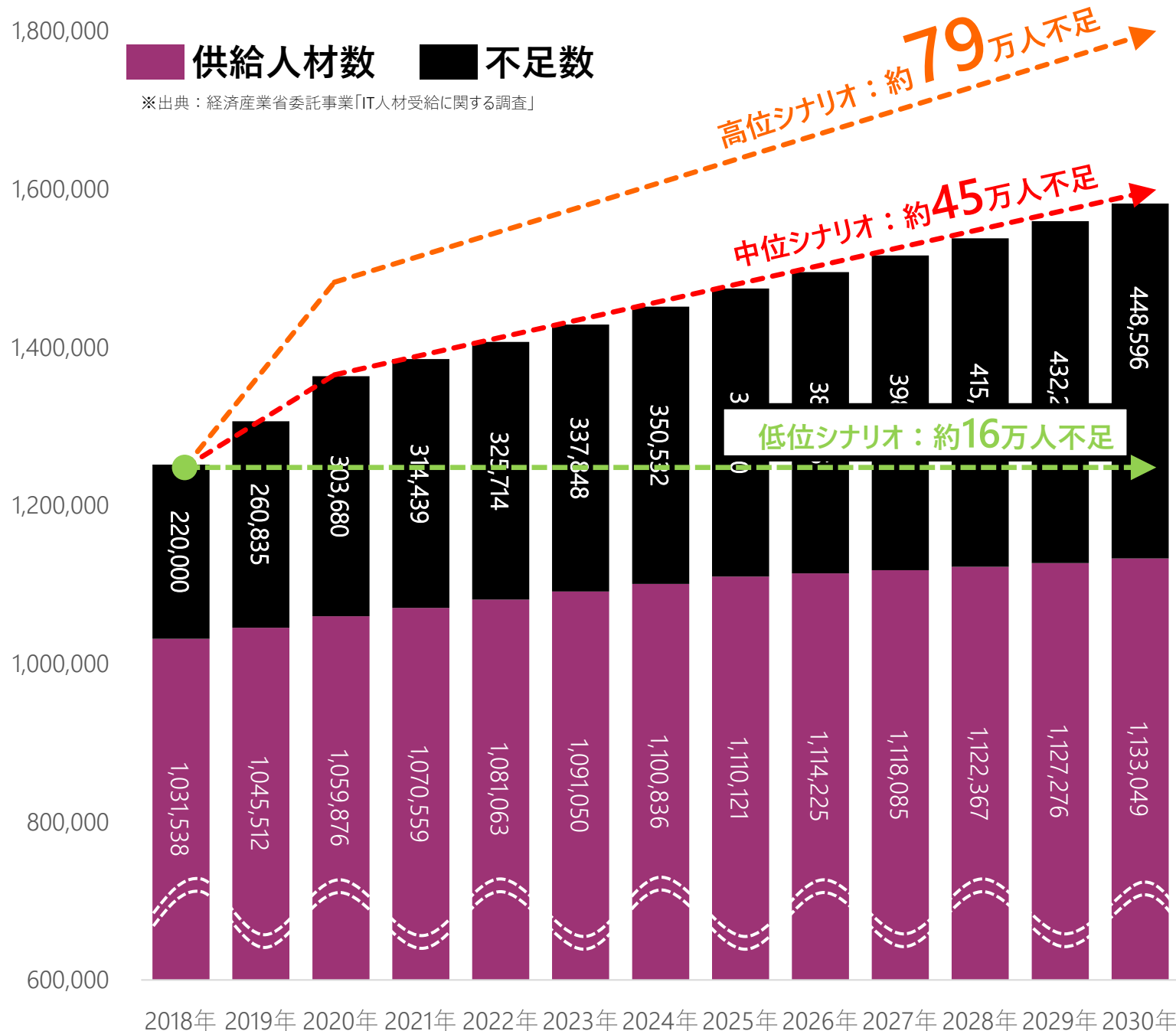
## 事業系統図



※ クラウドインテグレーションは主に㈱セールスフォース・ジャパンから顧客企業の紹介を頂いております。

# IT人材は2030年には最大 79万人不足と予測

需要過多は続くと想定



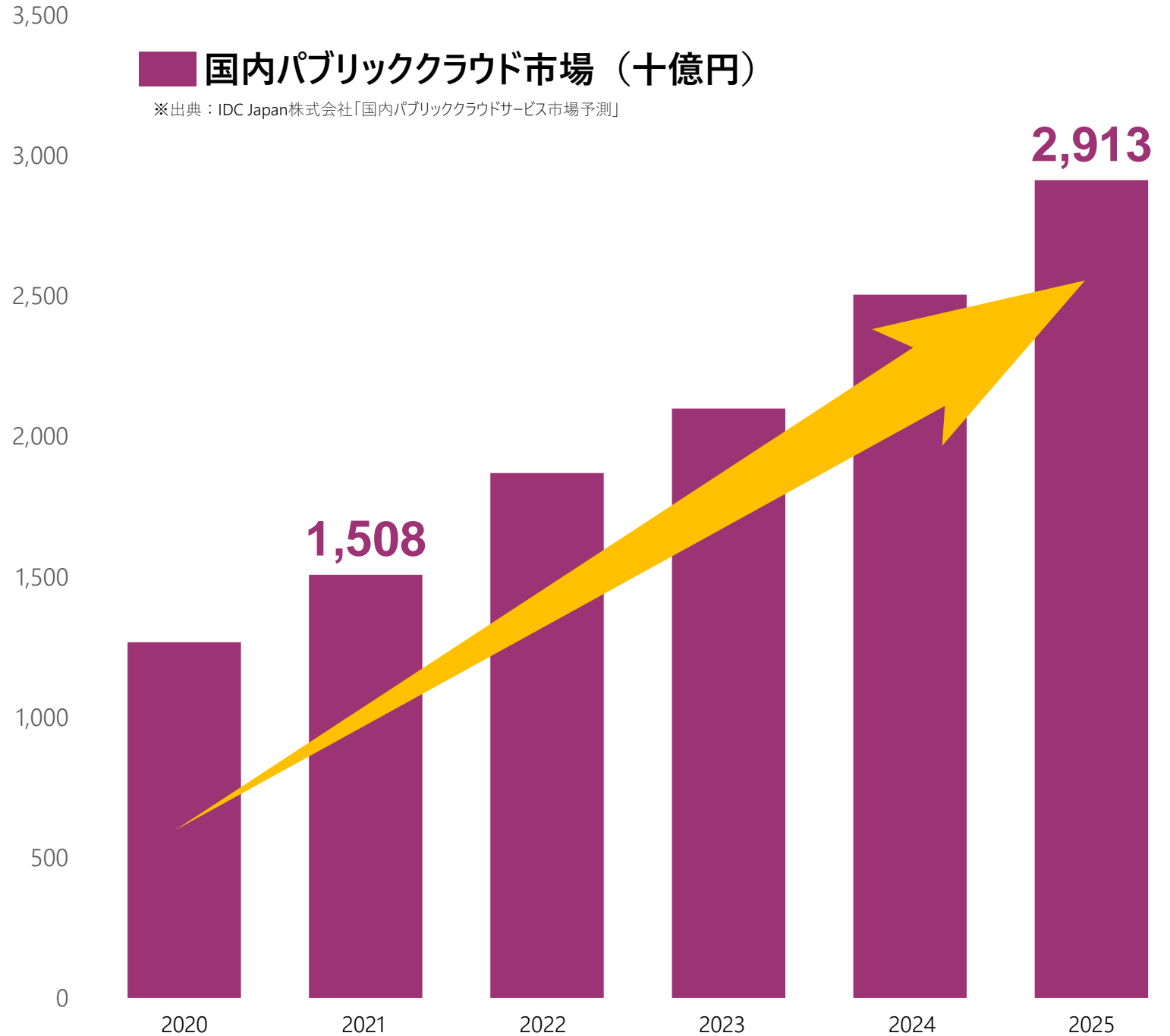
国内パブリッククラウド市場  
は2020年～2025年まで  
年間平均成長率

**18.4%**で推移

2025年の市場規模は

2020年比**2.3倍**の

2兆9,134億円と予想

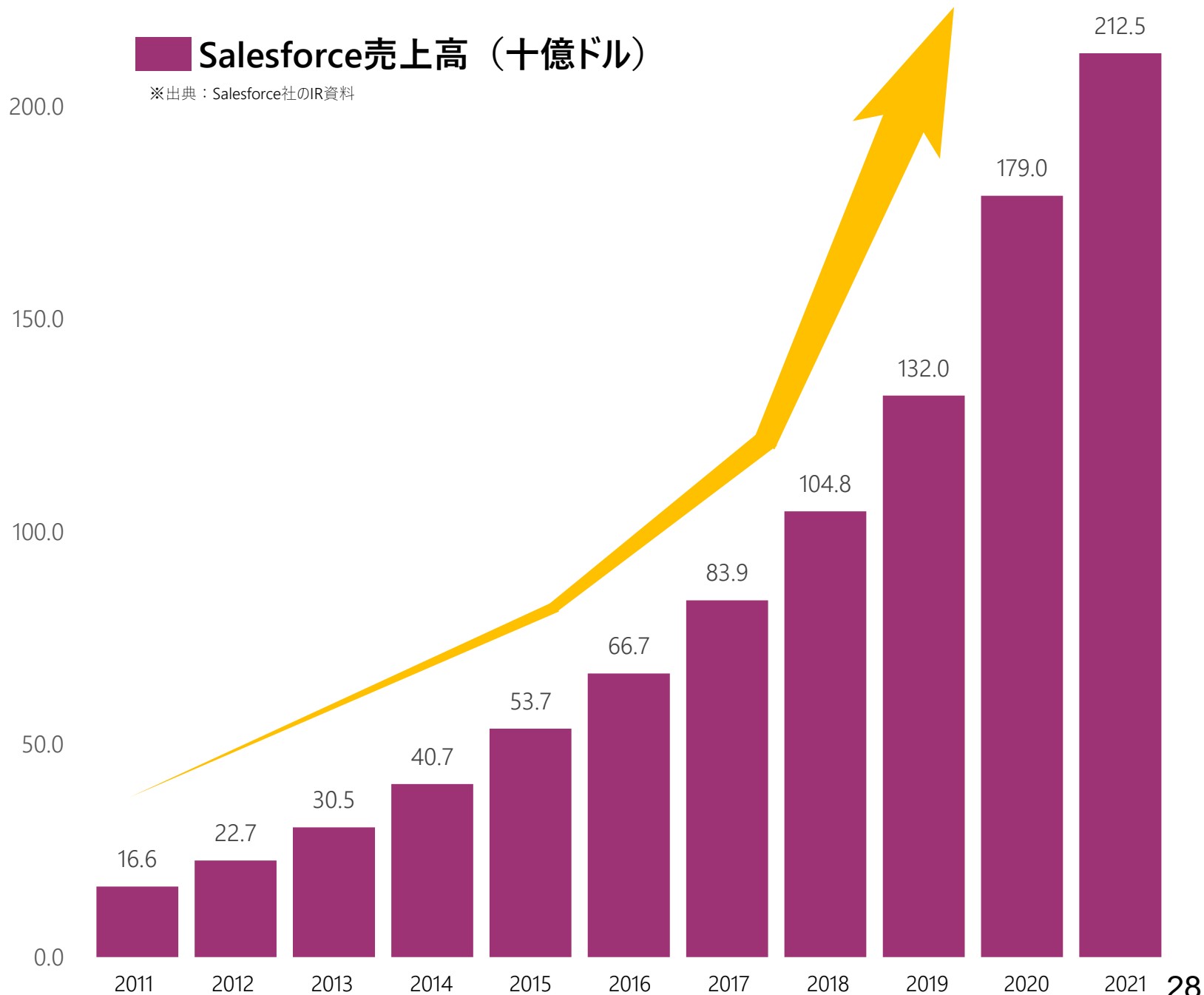


当社が主に手掛ける  
Salesforceの成長率は

約 **29%**

■ Salesforce売上高（十億ドル）

※出典：Salesforce社のIR資料

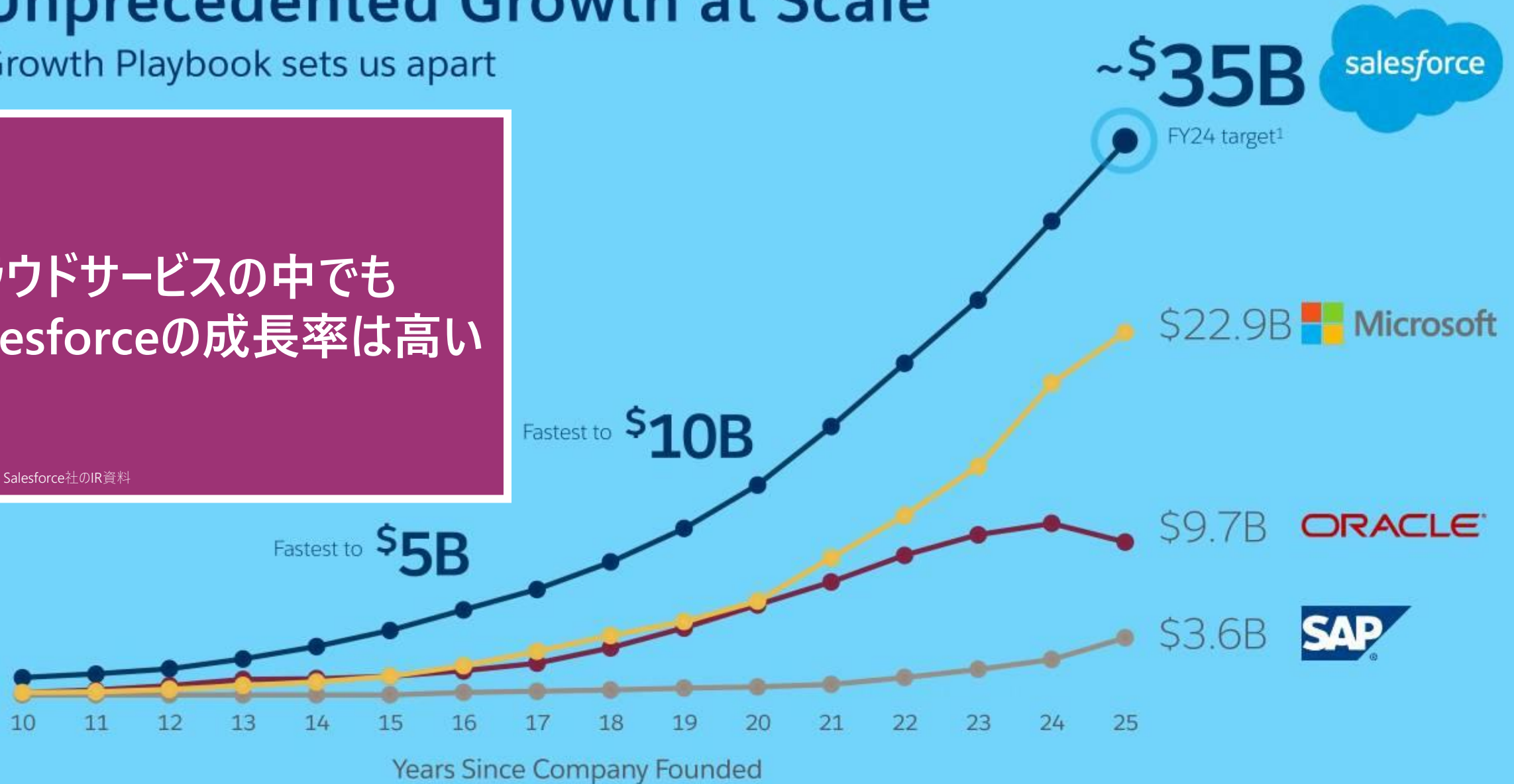


# Unprecedented Growth at Scale

Growth Playbook sets us apart

クラウドサービスの中でも  
Salesforceの成長率は高い

※出典：Salesforce社のIR資料



Note: Salesforce revenue of \$5.4B in FY15 and \$10.5B in FY19. Source for Microsoft, Oracle, and SAP revenues: FactSet.

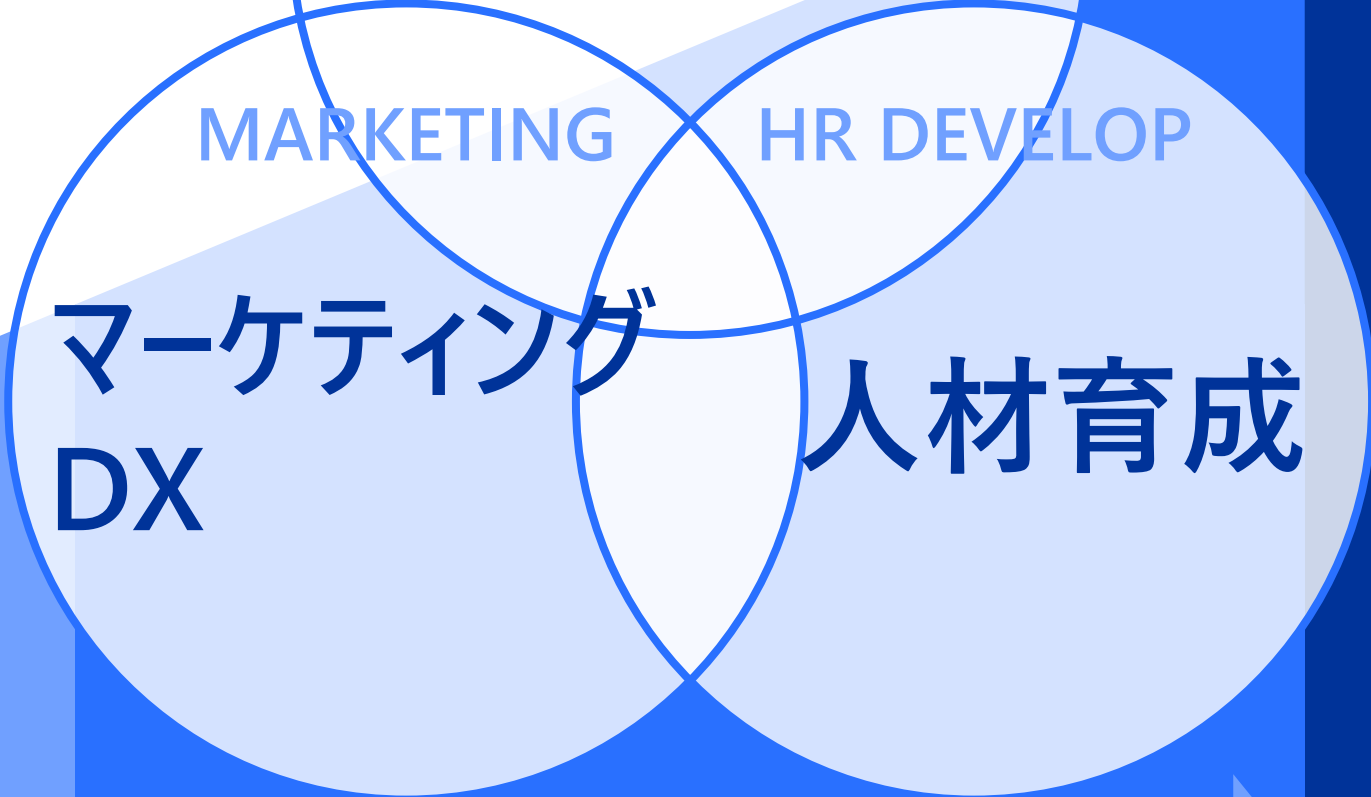
<sup>1</sup>FY20: High end of FY20 revenue guide of \$16.99B to \$17.00B as of November 20, 2019. FY21: High end of FY21 revenue guide of \$20.9B to \$21B as of November 20, 2019. FY24: Long range target for FY24 high end of range \$34B to \$35B as of November 20, 2019. Guidance excludes future M&A.

Salesforceは世界的なクラウド事業者の中でも「リーダー」として評価され、かつ急成長中





ONE STOP  
ワンストップ



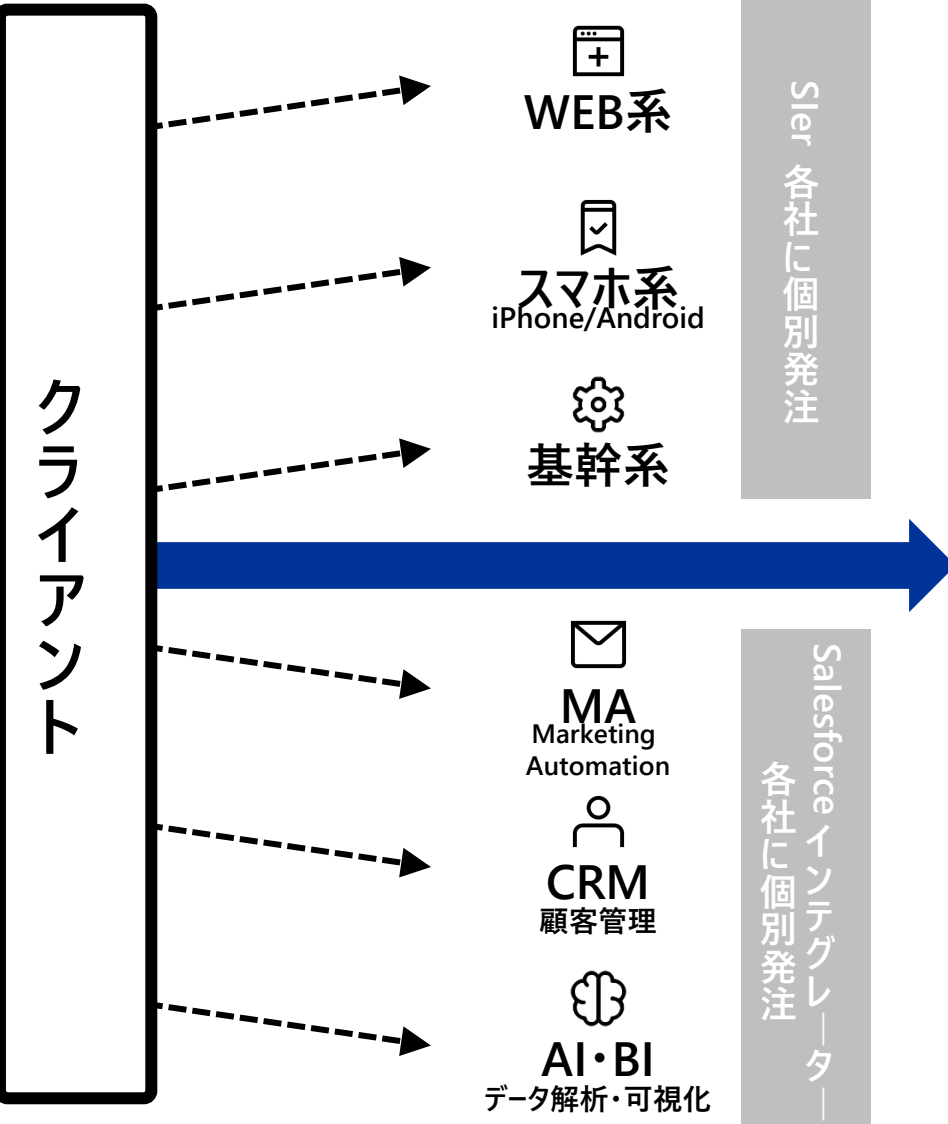
市場選定

DX >>クラウド>>Salesforce

成長速度

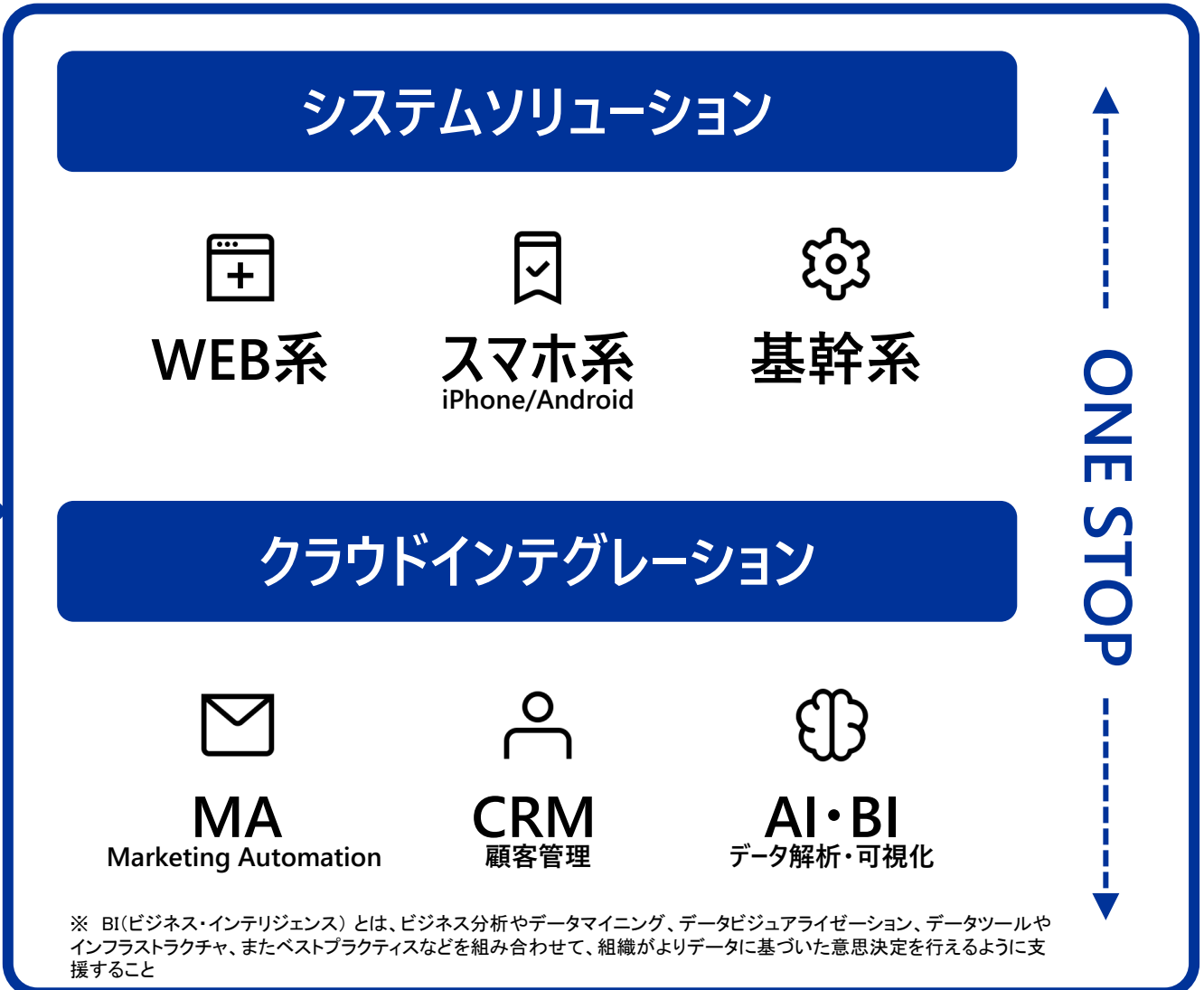


短期間での急成長を実現。  
今後も加速すべく、既存なら  
びに新規領域への投下リソ  
ースを明確に見極め、遂行



Slur 各社に個別発注

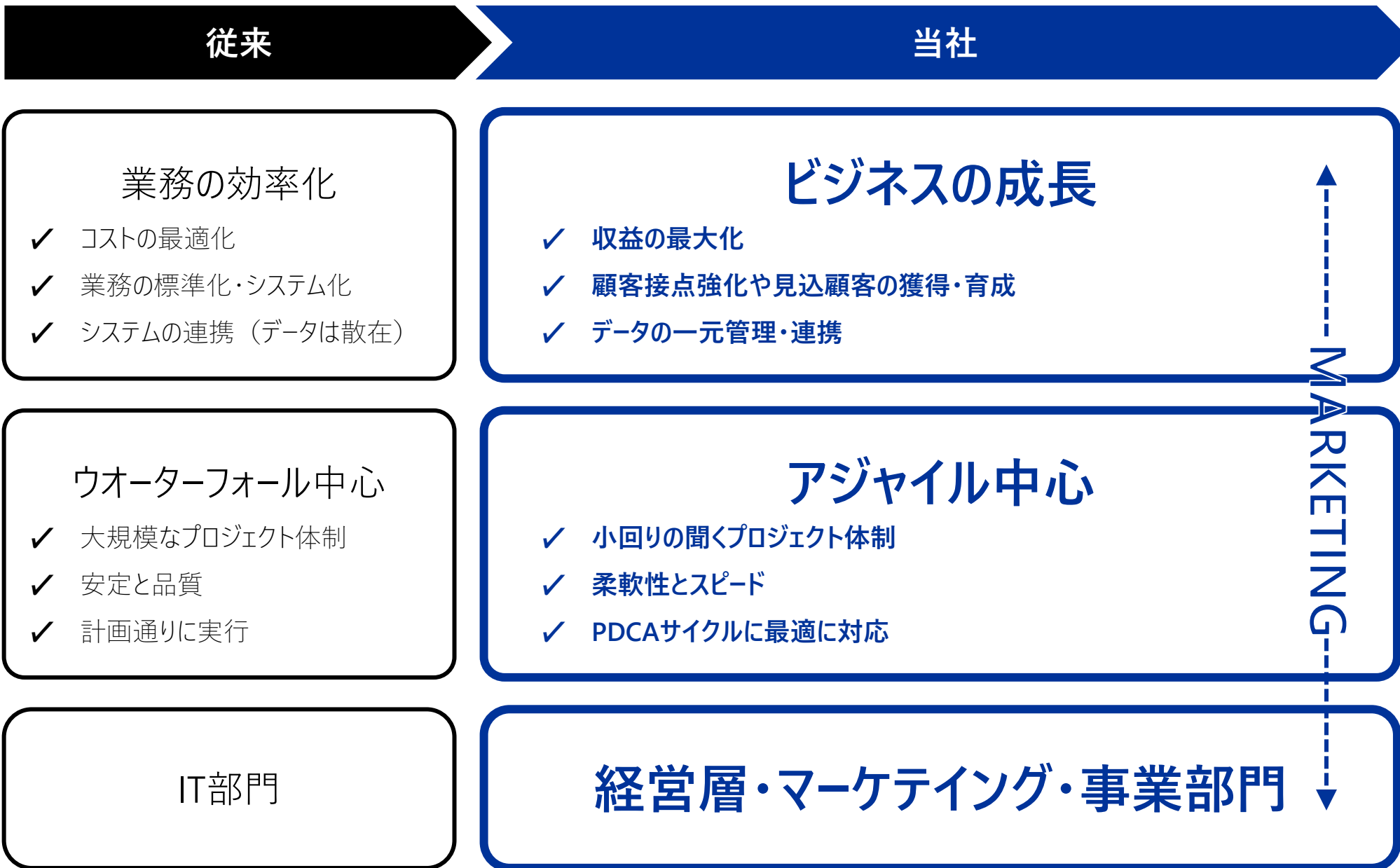
Salesforce インテグレーター 各社に個別発注



※ BI(ビジネス・インテリジェンス)とは、ビジネス分析やデータマイニング、データビジュアライゼーション、データツールやインフラストラクチャ、またベストプラクティスなどを組み合わせて、組織がよりデータに基づいた意思決定を行えるように支援すること

クラウドとシステムの双方から案件が発生するため、クロスセルの商機が増える





顧客企業と直接プロジェクトを運営するため、一次請けとなり利益率が高い

シェアリングイノベーションズの強み：人材育成

Salesforceに関してバランス良くトレーニング、116名・349個の資格保有（2022年2月1日現在）

人材の早期戦力化を実現

AI（人工知能）分野

『Einstein』に関しては日本で

No.1

## MARKETING

Salesforce 認定  
Pardotコンサルタント

8  
名

Salesforce 認定  
Pardotスペシャリスト

35  
名

Salesforce 認定  
Marketing Cloud  
メールスペシャリスト

2  
名

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

13  
名

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

34  
名

## ENGINEERING

開発者・アーキテクト

Salesforce 認定  
Data アーキテクト

1  
名

Salesforce 認定  
上級Platformデベロッパー

6  
名

Salesforce 認定  
Platformデベロッパー

10  
名

Salesforce 認定  
Marketing Cloud  
デベロッパー

1  
名

Salesforce 認定  
Sharing and Visibility  
アーキテクト

1  
名

Salesforce 認定  
Platformアプリケーション  
ビルダー

14  
名

Salesforce 認定  
アプリケーションアーキテクト

1  
名

Salesforce 認定  
Heroku アーキテクト

9  
名

Salesforce 認定  
JavaScript  
デベロッパー

1  
名

## OPERATION

管理者・コンサルタント

Salesforce 認定  
上級アドミニストレーター

36  
名

Salesforce 認定  
アドミニストレーター

116  
名

Salesforce 認定  
Sales cloud  
コンサルタント

21  
名

Salesforce 認定  
Service cloud  
コンサルタント

24  
名

Salesforce 認定  
Experience Cloud  
コンサルタント

10  
名

Salesforce 認定  
Field Service  
コンサルタント

6  
名

# Salesforceから 人材育成に関して受賞 (2020年6月)



2020.06.05

お知らせ

## Salesforce Partner Summit 2020において、 Trailhead of the Year (企業部門)に選出されました

株式会社Sharing Innovations(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:飯田 啓之、以下Sharing Innovations)は、株式会社セールスフォース・ドットコムが主催する、Salesforce Partner Summit 2020において、Trailhead of the Year (企業部門)に選出されました。

この賞は、2019年度、セールスフォース・ドットコム が提供する、最新スキルを習得するラーニングシステム「Trailhead」で1年間で取得した従業員一人当たりの平均バッジ獲得数が最も多いパートナー企業に与えられる賞です。セールスフォース・ドットコムのパートナープログラムに参加している、数ある素晴らしいパートナー企業様の中から選出されています。

今後も、セールスフォース・ドットコムが提供する、CRM、マーケティング、開発・アーキテクトの各領域のプロダクトで、ナレッジを蓄積し、複数のクラウド製品や、最新のクラウド製品、ISVアプリなどを含めた応用的開発を可能にする社内体制を構築してまいります。

# 当社の 対象市場



※出典：帝国データバンク社のデータをもとに当社作成

市場

プロジェクトの  
リスク

エンジニア  
リソース

大企業を対象とする  
Salesforceベンダー

大手システム開発企業  
が多重下請け構造で  
多数参入  
  
レッドオーシャン

難易度の高い  
大規模プロジェクトを  
時間をかけて回すため  
リスクが高い

経験かつ  
スキルが豊富な  
エンジニアを  
多数揃える  
必要がある

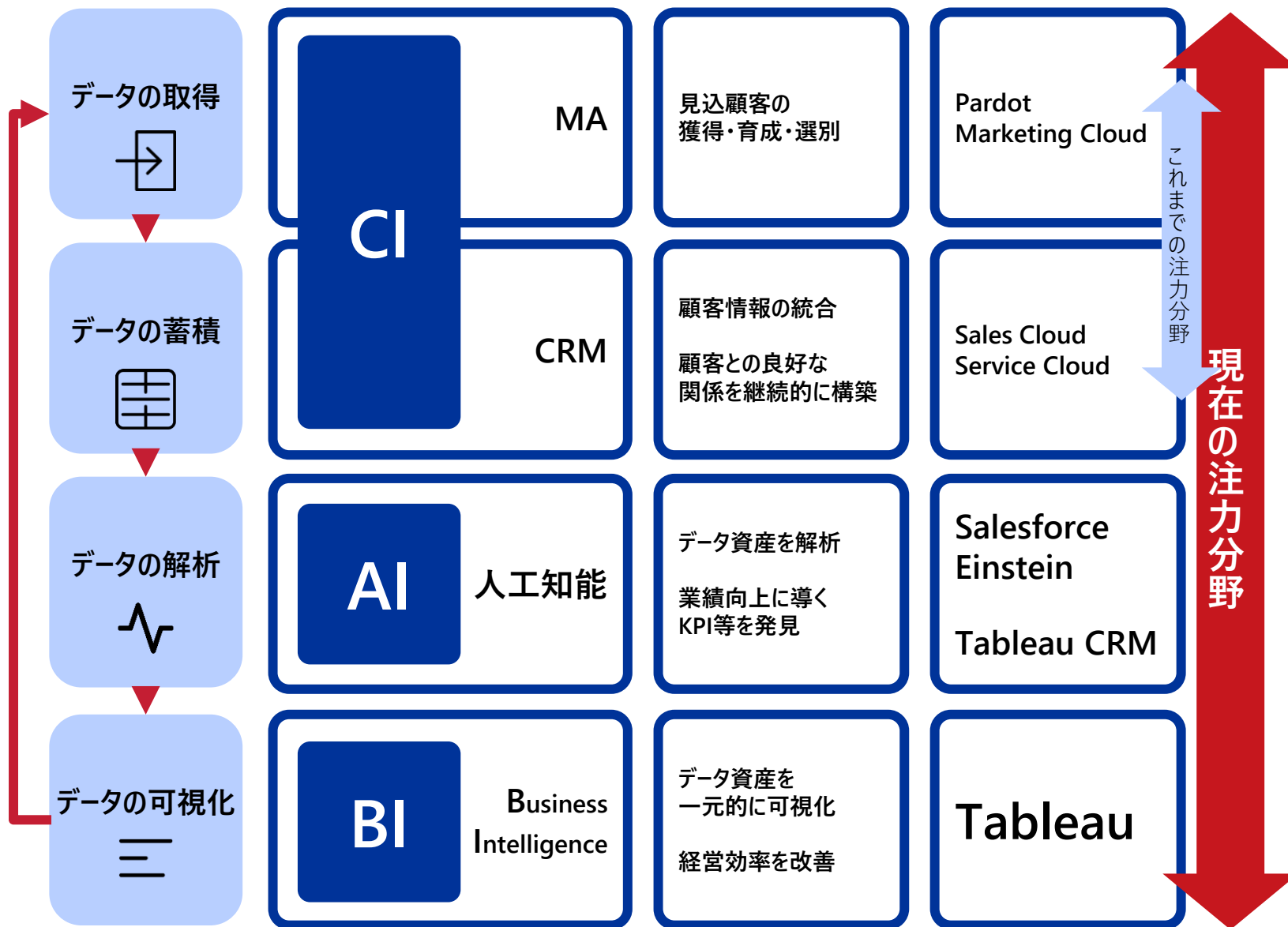
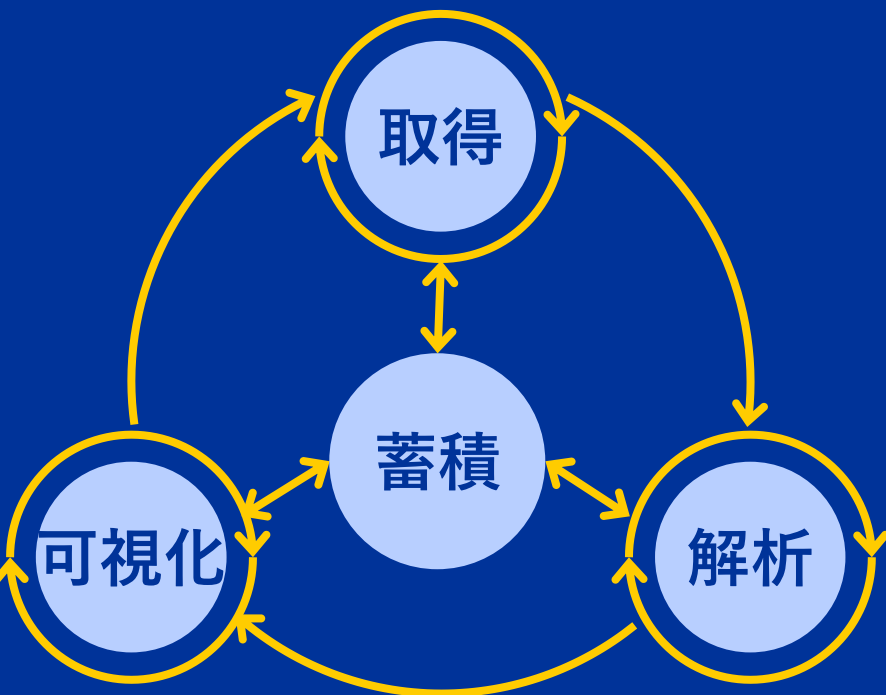
当社

事業機会は多く  
元請で進められる  
  
ブルーオーシャン

プロジェクト  
一件あたりは  
適切にリスク管理  
しやすい規模

しっかりとした  
教育体制があれば  
エンジニアを  
早期に戦力化できる

「AI×BI×CI」で顧客企業のDXを一気通貫で支援



Salesforce事業を継続的に急成長させていく  
とともに、クラウドインテグレーションの新領域  
(Tableauを軸としたAI×BI) を開拓

創業



IPO

CLOUD INTEGRATION 新領域

AI



CLOUD INTEGRATION 新領域

BI

既存DX事業の持続的成長

SS

CI

PF事業の安定的運営

PF

## 将来の見通しに関する注意事項

- ◆ 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- ◆ 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- ◆ 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ◆ 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。