

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

2022年2月

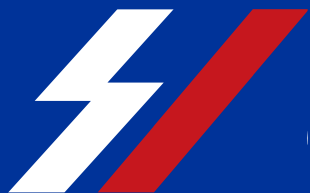


Salesforce

というクラウドで

企業や自治体を

DX



01 会社概要

02 事業内容

03 当社事業が属する市場概況

04 当社の強み

05 中長期の成長戦略

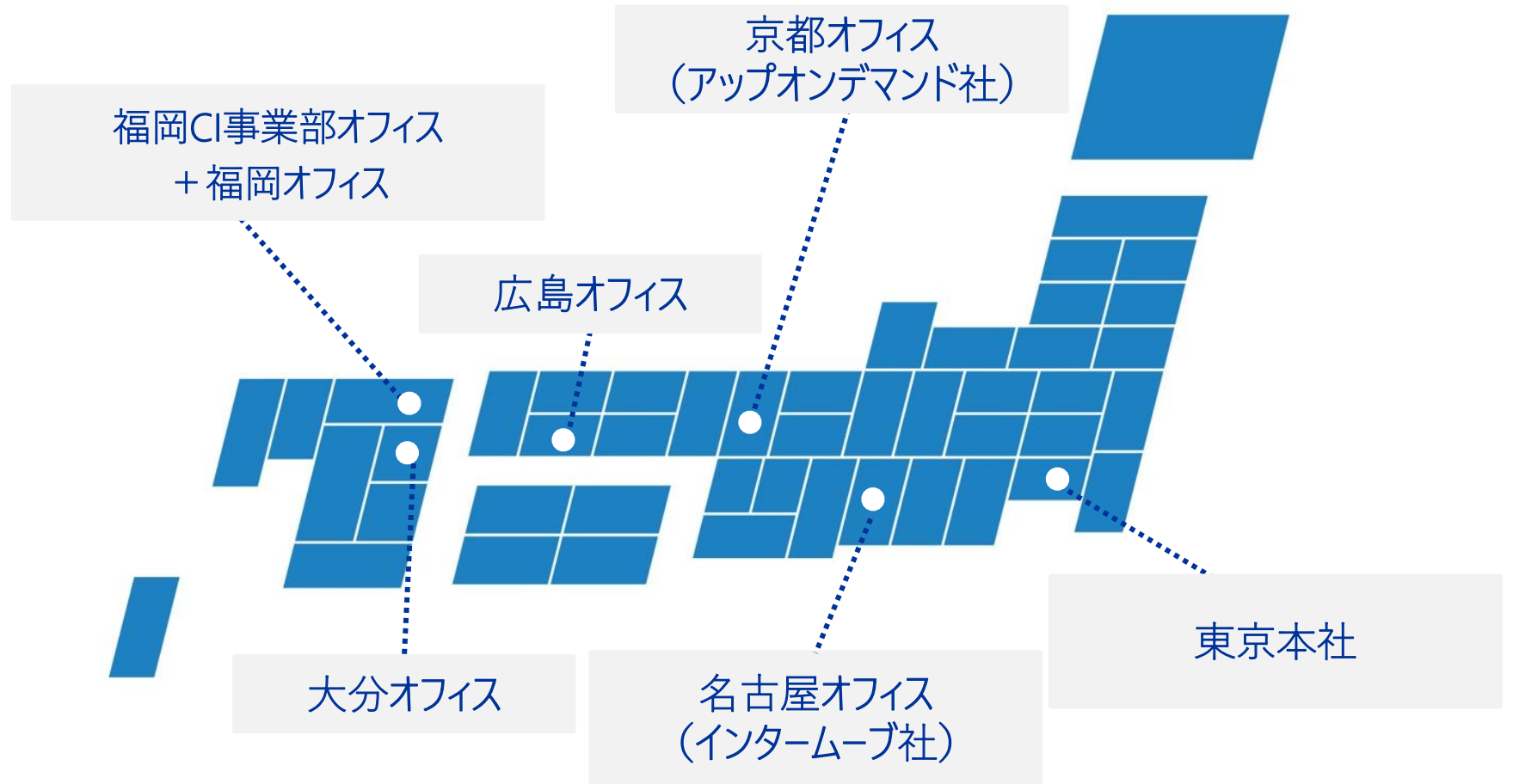
企業名	株式会社 Sharing Innovations
所在地	東京都 渋谷区恵比寿四丁目 2 0 番 3 号 恵比寿ガーデンプレイスタワー 5 階
社員数	289名 (2021年12月31日現在)
資本金	436百万円
代表者	飯田啓之 (代表取締役社長) ・ 柳径太 (代表取締役会長)
事業内容	デジタルトランスフォーメーション (DX) 事業 ・ クラウドインテグレーション (CI) ・ システムソリューション (SS) プラットフォーム (PF) 事業
主な関連会社	株式会社 Orchestra Holdings (東証1部：証券コード6533、親会社) Sharing Innovations 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

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

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)



福岡CI事業部オフィス
+ 福岡オフィス

京都オフィス
(アップオンデマンド社)

広島オフィス

大分オフィス

名古屋オフィス
(インタームーブ社)

東京本社

シェアリングイノベーションズのメンバー

エンジニア職

男女比

平均年齢

85%

6:4

31歳



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

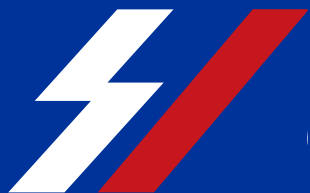
取締役CFO

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）。



01 会社概要

02 事業内容

03 当社事業が属する市場概況

04 当社の強み

05 中長期の成長戦略

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

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

セグメント利益

5.2億円

※ 数字は2021年実績

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

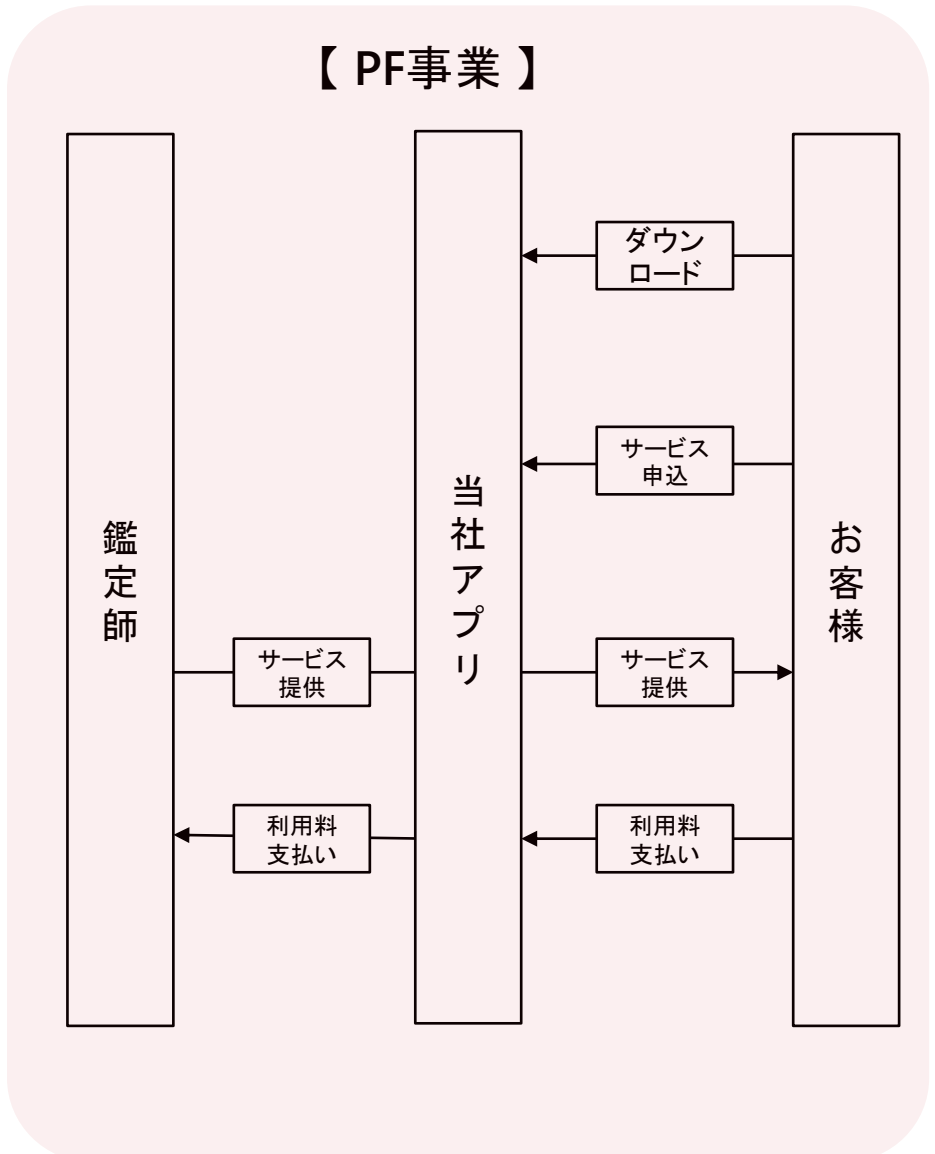
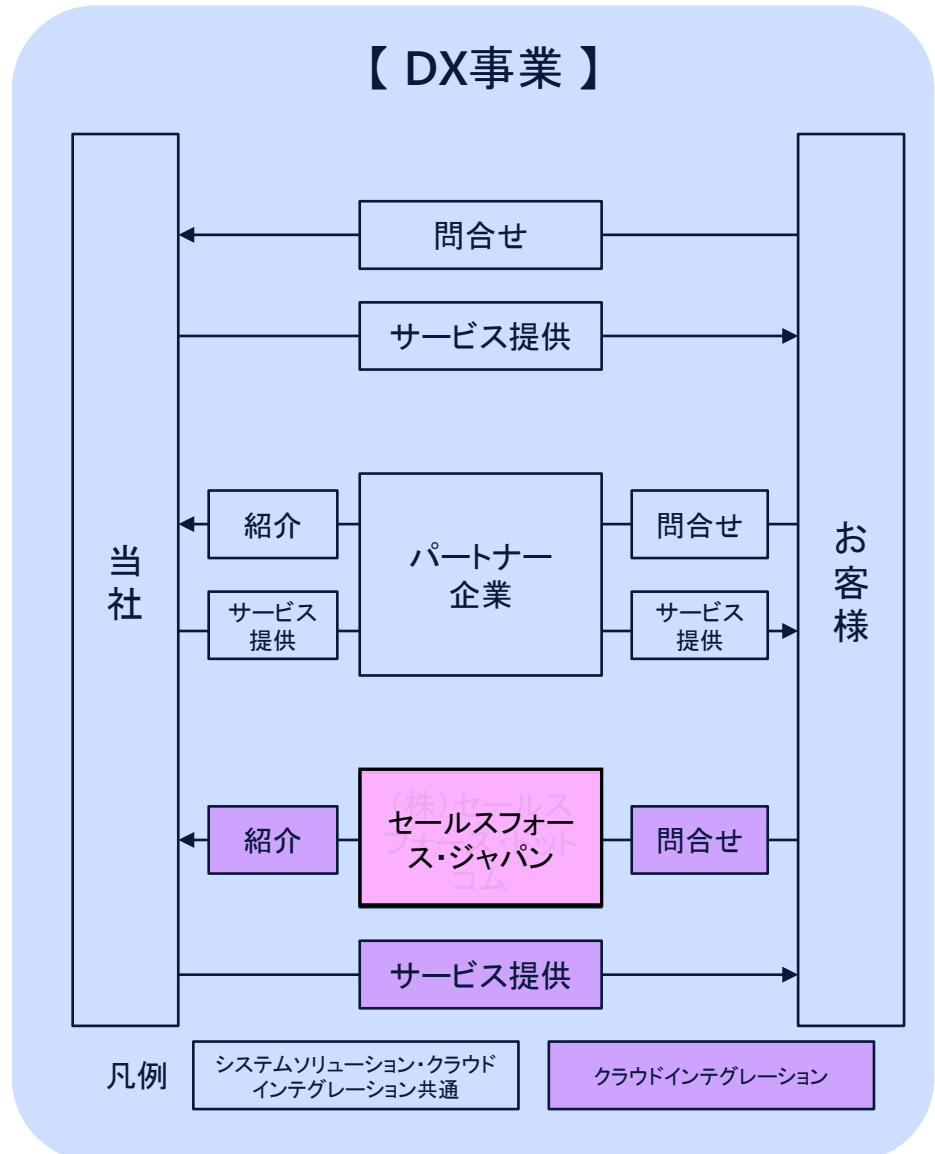
3.8億円

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。

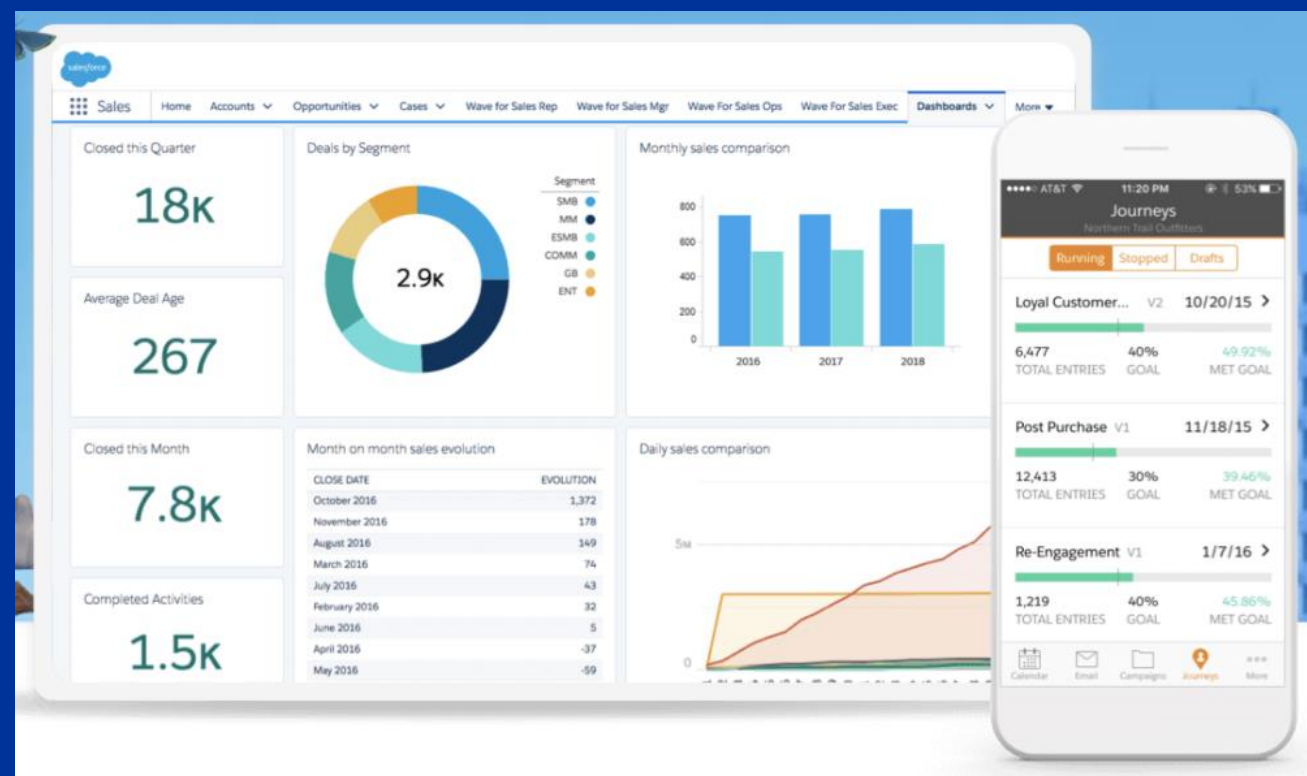
➤ 顧客管理（CRM）を軸に多くのビジネス向けソフトウェアをサービスとして展開

✓ Sales Cloud / Service Cloud / Marketing Cloud / Pardot / Einstein / Tableau etc.

➤ クラウドの先駆者

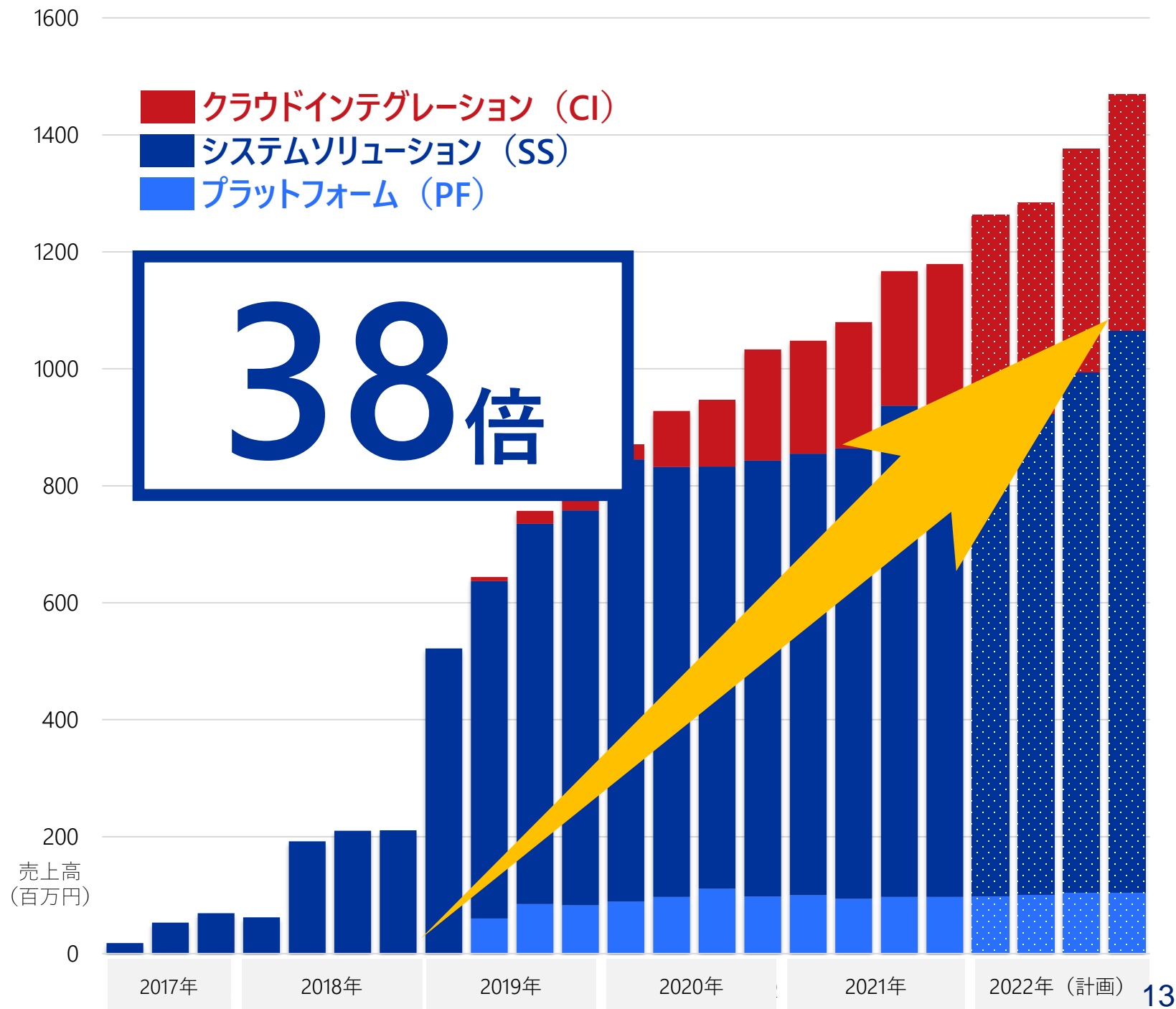
➤ 時価総額は約25兆円

✓ 売上高成長率は年29%



2017年6月から Orchestra Holdings のグループ会社としてDX事業を開始し、M&Aも含めて5年で1.4億円→53.9億円（2022年計画）を目指す

38倍成長

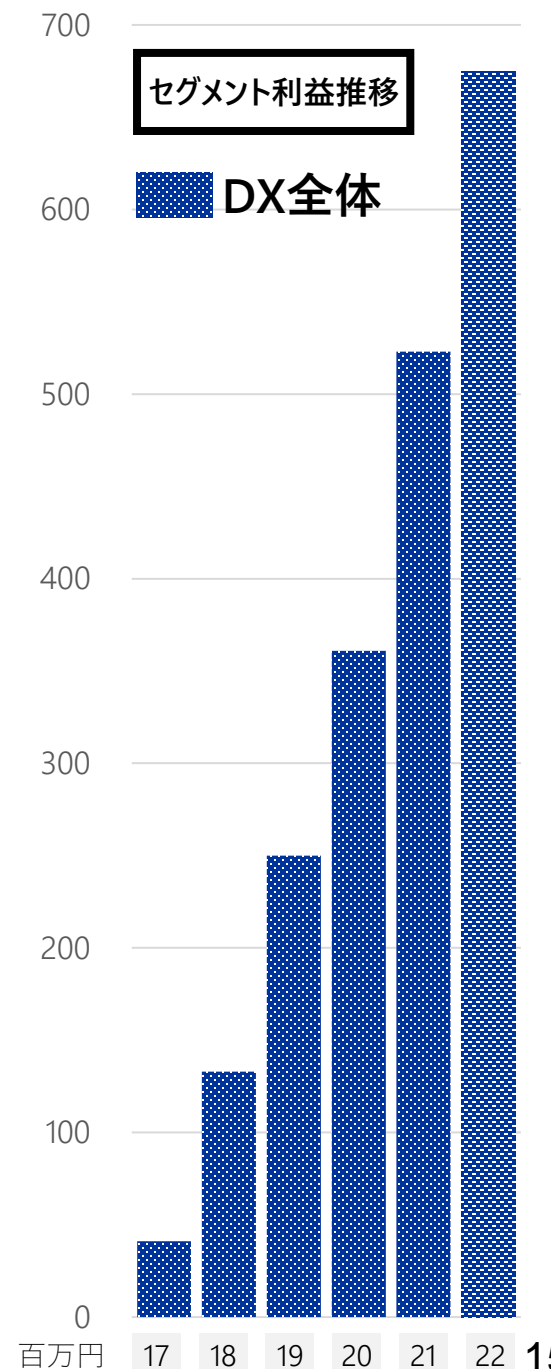
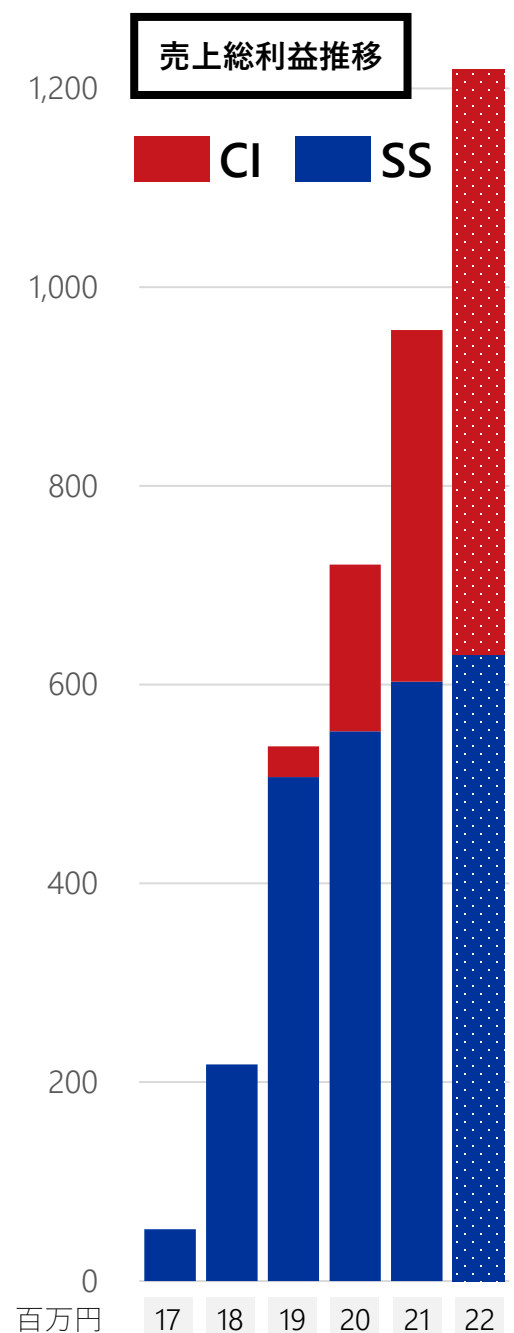
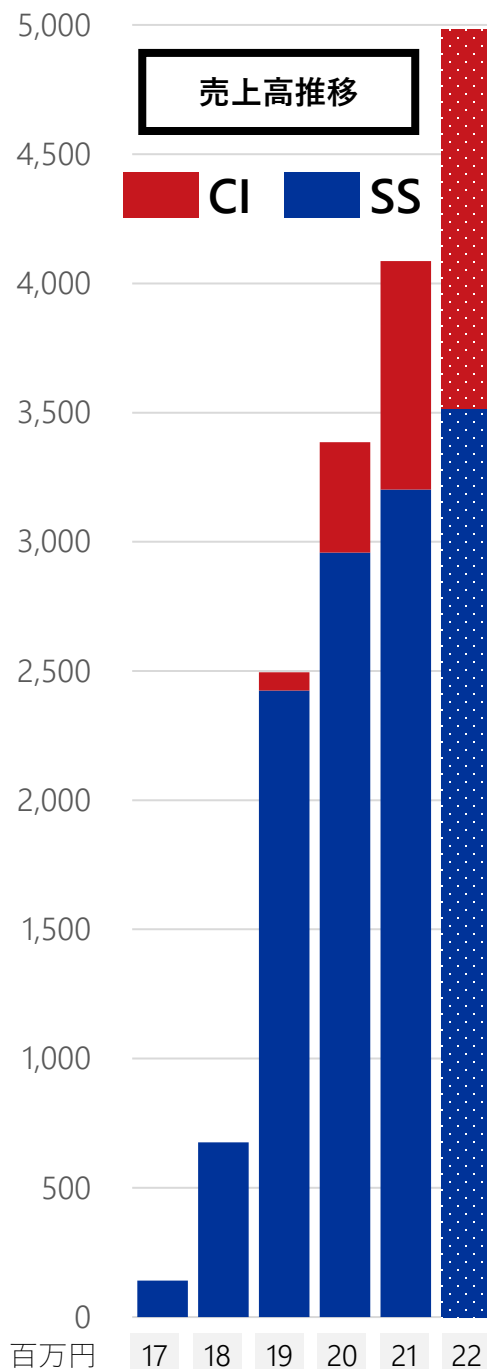


Salesforce + Tableau 導入のCI事業は急成長、4年目で20倍のサイズを目指す

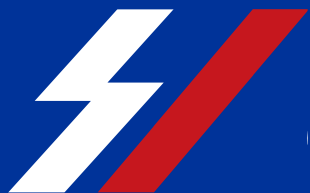


クラウドインテグレーション
事業の売上60%増

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



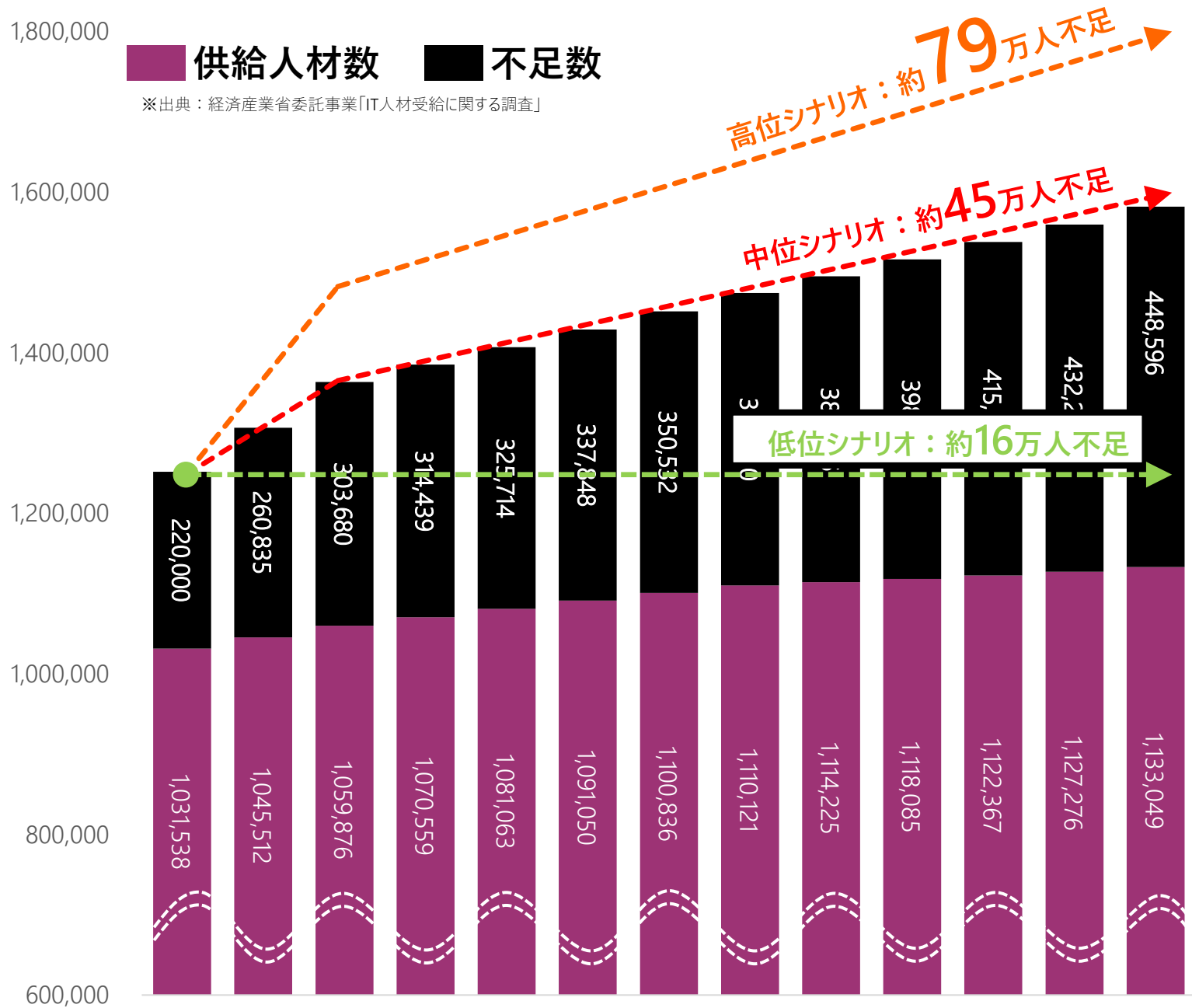
※ 2022年度数値は計画値となります。



- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要・事業内容
- 03 当社事業が属する市場概況**
- 04 当社の強み
- 05 中長期の成長戦略

IT人材は2030年には最大
79万人不足

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

3,500

国内パブリッククラウド市場（十億円）

※出典：IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測」

3,000

2,500

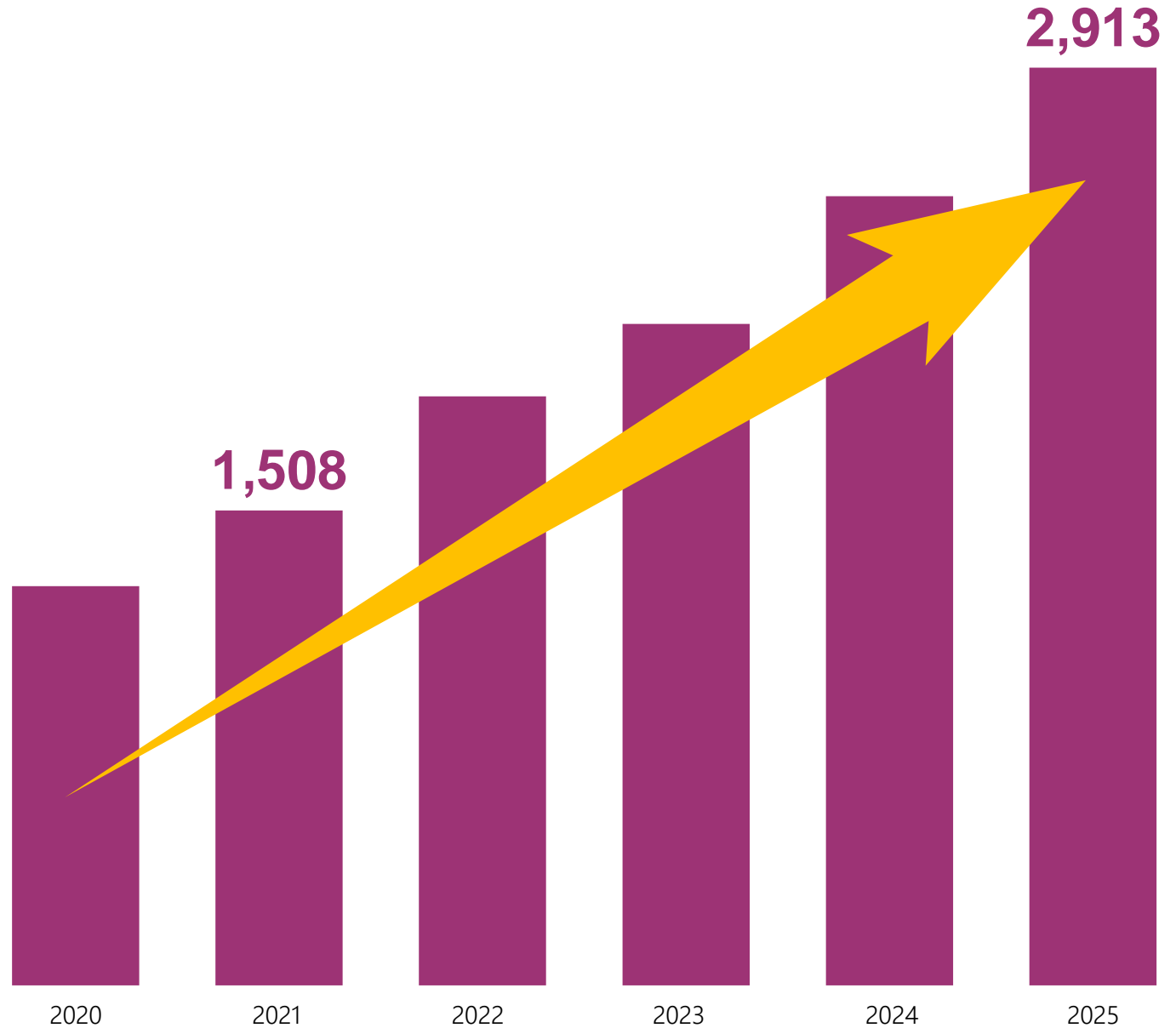
2,000

1,500

1,000

500

0



2020

2021

2022

2023

2024

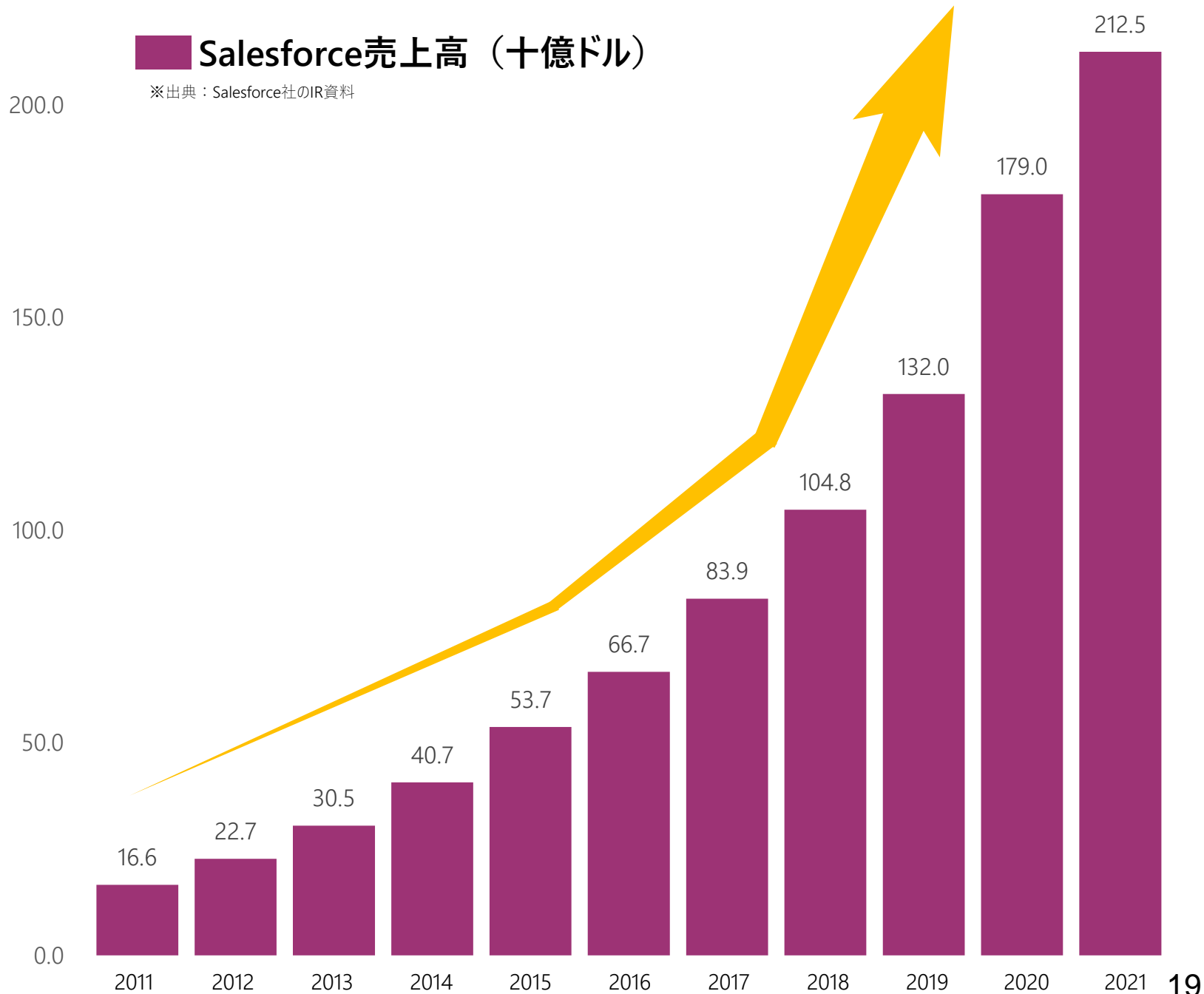
2025

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

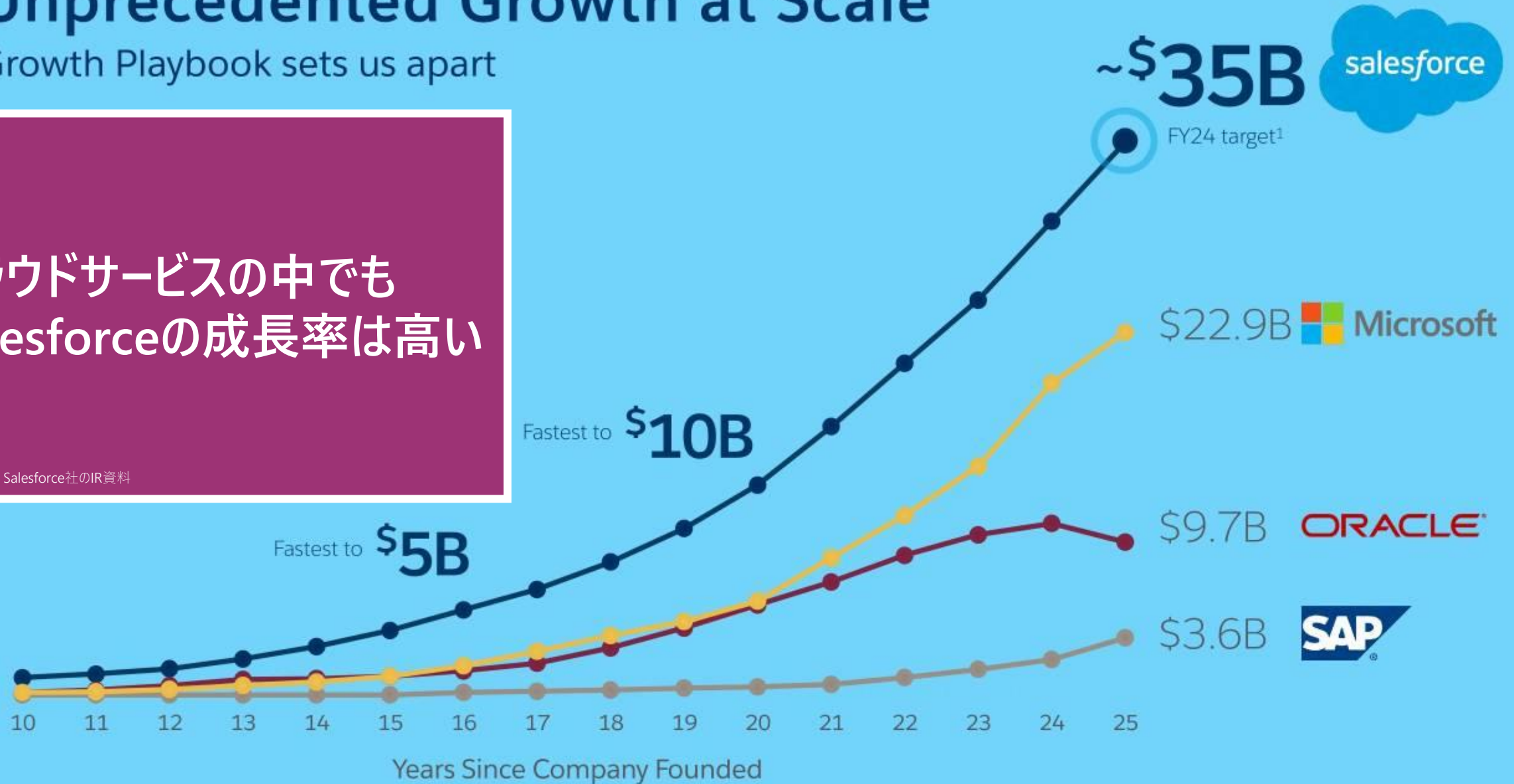


Unprecedented Growth at Scale

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.

¹FY20: 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」と評価





- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要・事業内容
- 03 当社事業が属する市場概況
- 04 当社の強み**
- 05 中長期の成長戦略



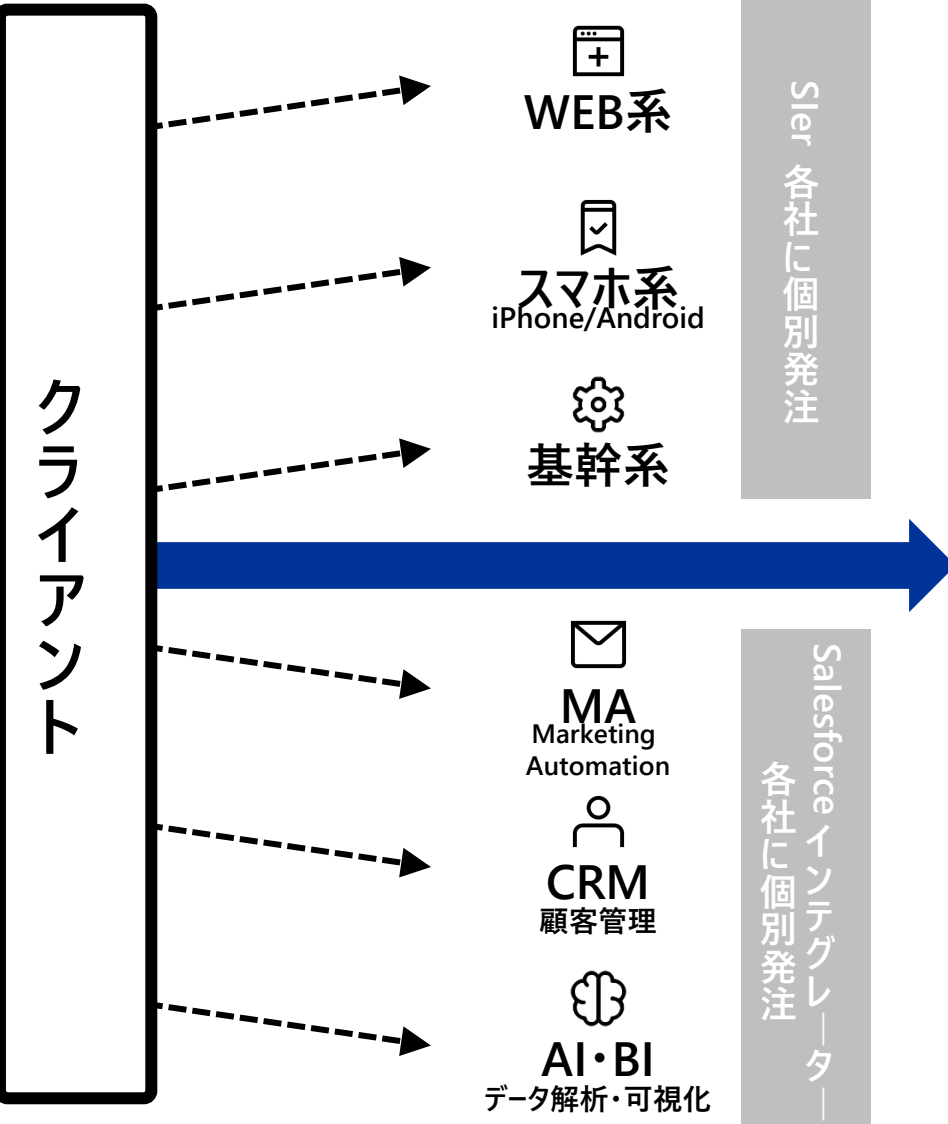
成長速度



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

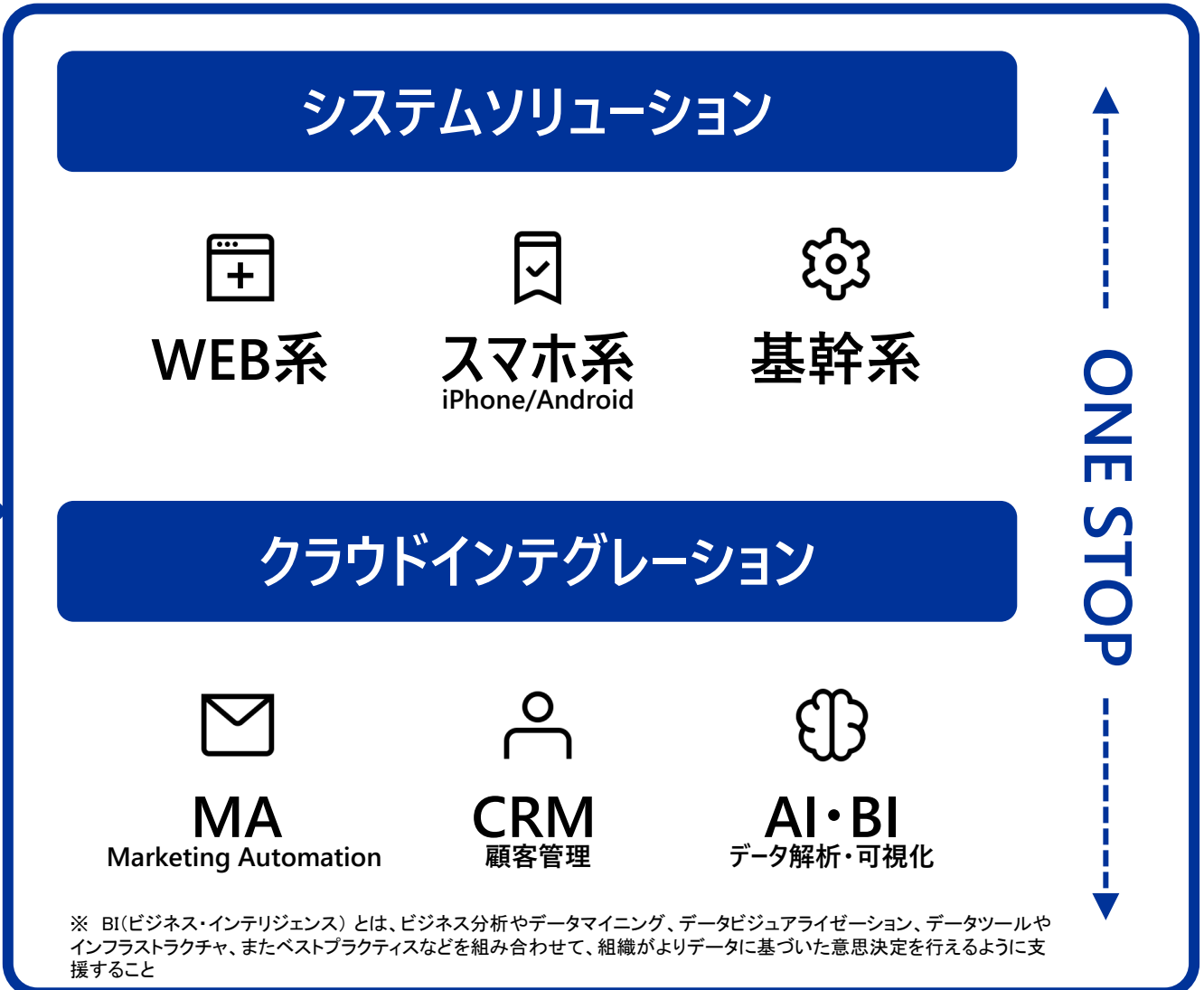
市場選定

DX >>クラウド>>Salesforce



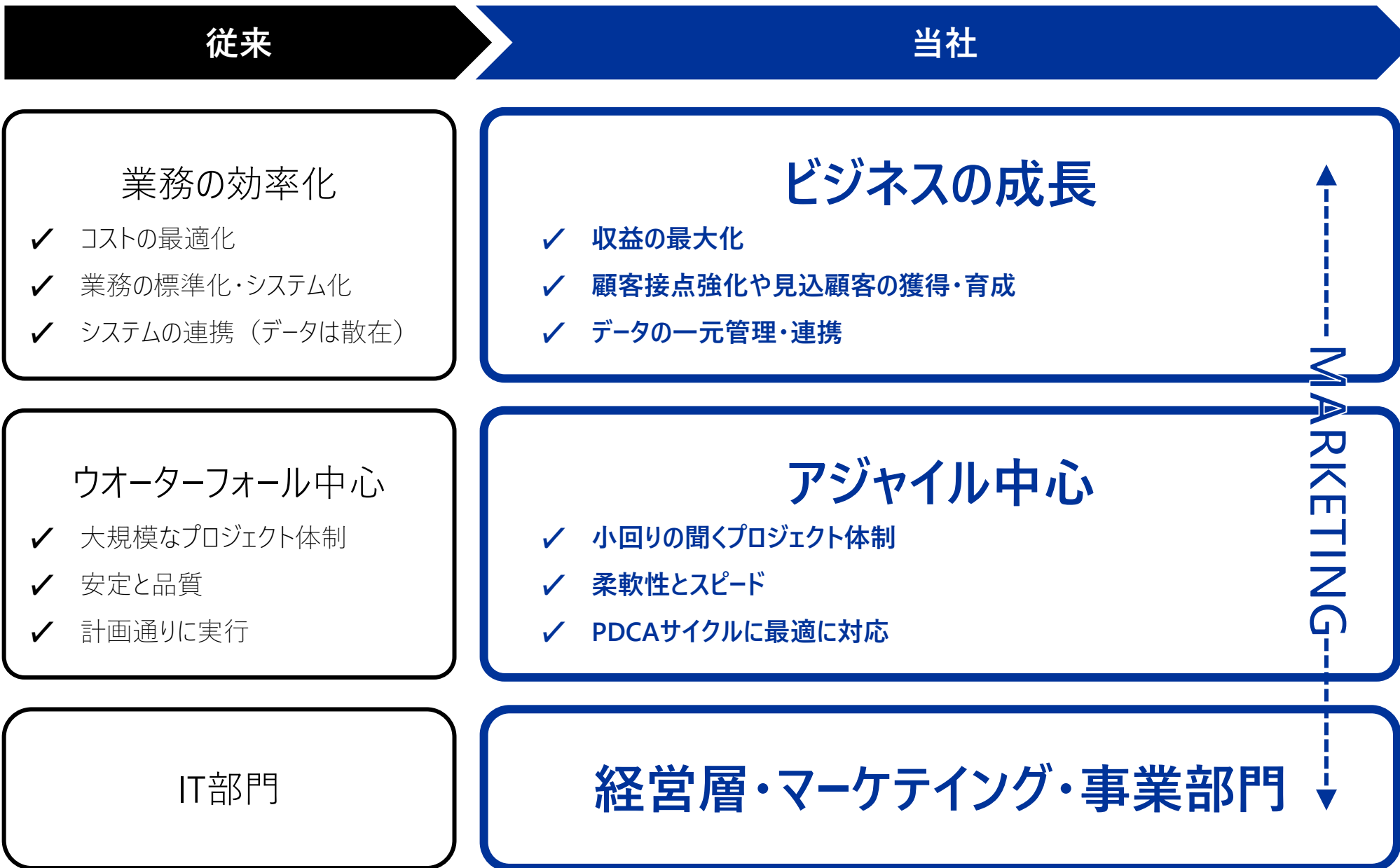
Slur 各社に個別発注

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

大企業を対象とする
Salesforceベンダー

Sharing Innovations

大手システム開発企業
が多重下請け構造で
多数参入

事業機会は多く
元請で進められる

レッドオーシャン

ブルーオーシャン

プロジェクトの
リスク

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

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

エンジニア
リソース

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

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

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

Salesforce Partner Summitにて、セールスフォース・ジャパン認定パートナー約500社から「Agile Integration Partner of the Year」受賞

「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

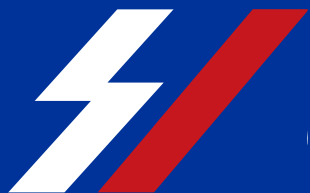
Salesforceパートナープログラムに直近3年以内にご参加いただいた新しいパートナー企業の中で年間の導入件数と金額において最もご活躍をいただいたパートナー様

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

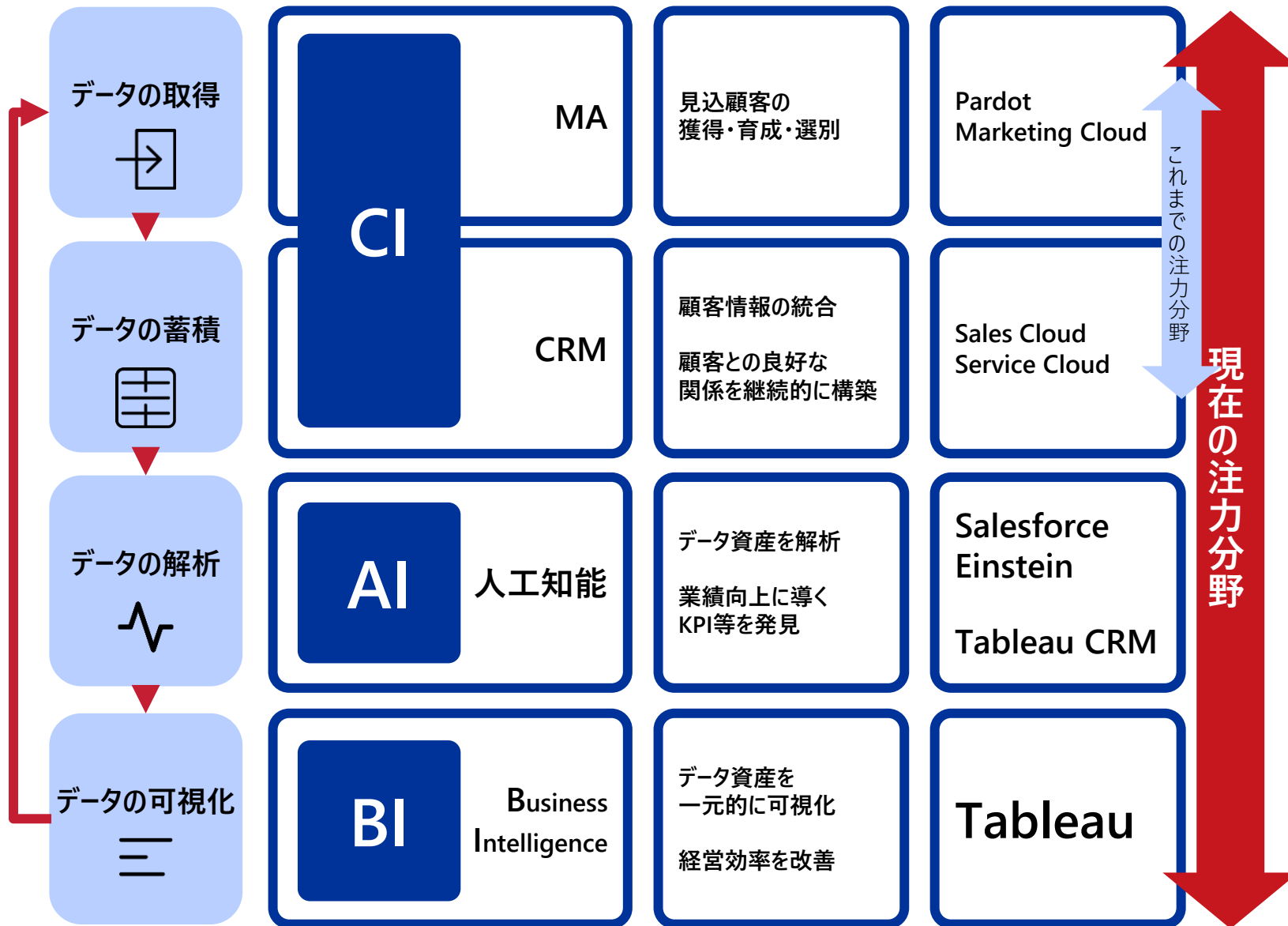
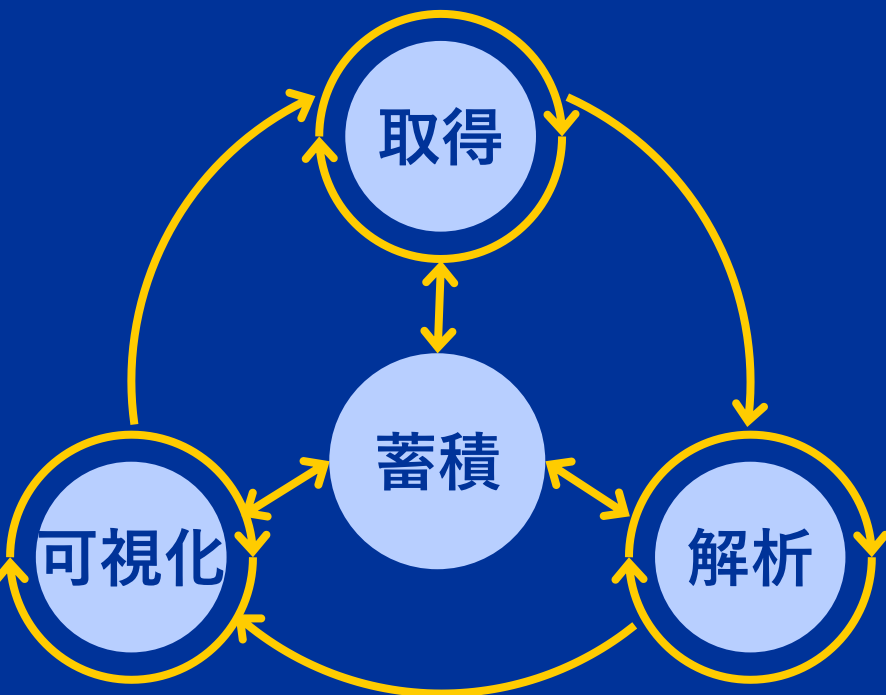
Marketing Cloud Partner of the Year | 株式会社電通デジタル

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



- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要・事業内容
- 03 当社事業が属する市場概況
- 04 当社の強み
- 05 中長期の成長戦略**

「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

Appendix 1. 2022年事業計画

	(百万円、%)			
	2021年 (実績)	2022年 (計画)	増減額	増減率
売上高	4,477	5,393	916	20%
デジタルトランスフォーメーション事業	4,087	4,983	896	22%
システムソリューション	3,202	3,516	314	10%
クラウドインテグレーション	885	1,466	581	66%
プラットフォーム事業	389	410	21	5%
売上総利益	1,059	1,331	272	26%
デジタルトランスフォーメーション事業	957	1,219	262	27%
システムソリューション	603	630	27	4%
クラウドインテグレーション	354	589	235	66%
プラットフォーム事業	101	111	10	10%
営業利益	380	463	83	22%
デジタルトランスフォーメーション事業	523	675	152	29%
プラットフォーム事業	52	55	3	5%
調整額	-196	-267	-71	36%
経常利益	384	463	79	20%
当期純利益	243	297	54	22%

◆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の向上と株主価値の向上を目指しており、重要な経営指標を売上総利益、営業利益、営業利益成長率としております。営業利益成長率は、クラウドインテグレーションが属する市場である国内パブリッククラウド市場の年間平均成長率18.4%と同程度の成長率を最低限の目標としております。

Appendix 2. 事業等のリスクについて

◆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ことを認識しており、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.com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.com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、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

Appendix 3. 本資料の取り扱いについて

◆本資料の取り扱いについて

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

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。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

◆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

2023年2月を予定しております。