2021年8月18日

各　位

会 社 名　　株式会社Sharing Innovations
代表者名　　代表取締役社長　飯田　啓之
（コード番号：4178　東証マザーズ）
問合せ先　　取締役CFO　小川　恭平
（TEL. 03-6456-2451）

# ＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時　　2021年8月18日 17:00～18:00
開催方法　　オンラインによるライブ配信
開催場所　　当社会議室
説明会資料名　2021年12月期第2四半期決算補足説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上

# 2021年12月期第２四半期
# 決算説明会

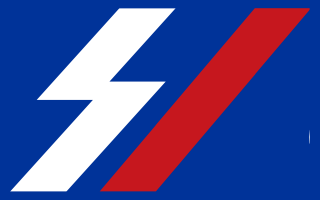
2021年8月　株式会社 Sharing Innovations（証券コード：4178）



Sharing Innovations

# 想定以上 ▶ 上方修正

- 70名の採用をこなして黒字着地、人材の教育ならびに戦力化も順調に進捗 | 開発力↗
- 営業拠点拡充（京都・福岡）へ投資しつつ黒字着地、事業を全国展開へ | 営業力↗
- 顧客満足度 4.77（5点満点）などによりSalesforceからAward受賞 | 採用力↗ 営業力↗




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

# 前年同期比で大幅増収増益

売上高：18%増

営業利益：107%増

※ 各事業の売上高は、報告セグメント間の内部売上高を含んでおります。

## < 全社業績 >

（百万円、%）

| | （前年同期）FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減率 |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 1,800 | **2,129** | 18% |
| 売上総利益 | 350 | **527** | 51% |
| 販売管理費 | 260 | **340** | 31% |
| 営業利益 | 90 | **186** | 107% |
| EBITDA | 128 | **222** | 73% |
| EBITDAマージン | 7% | **10%** | +3pt |
| 経常利益 | 92 | **189** | 106% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 48 | **120** | 149% |

## < セグメント別業績 >

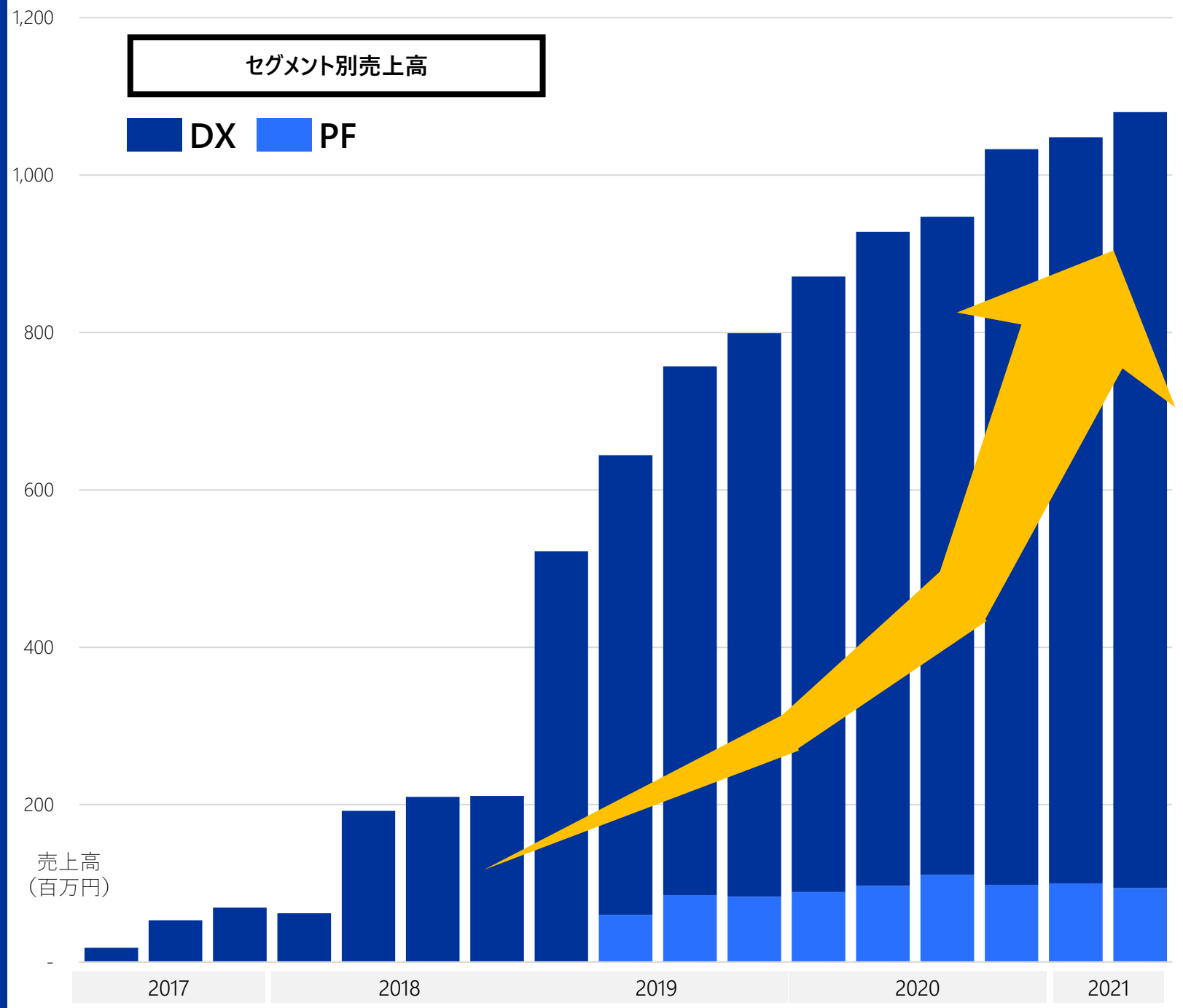
| デジタルトランスフォーメーション事業 | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減率 |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 1,614 | **1,941** | 20% |
| セグメント利益 | 132 | **252** | 91% |

| プラットフォーム事業 | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減率 |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 186 | **194** | 5% |
| セグメント利益 | 16 | **26** | 57% |

売上高推移

# 着実に売上を成長させつつ成長への投資も実行

- ✓ 営業強化（京都・福岡に拠点設立）
- ✓ 開発強化（**70**名採用）

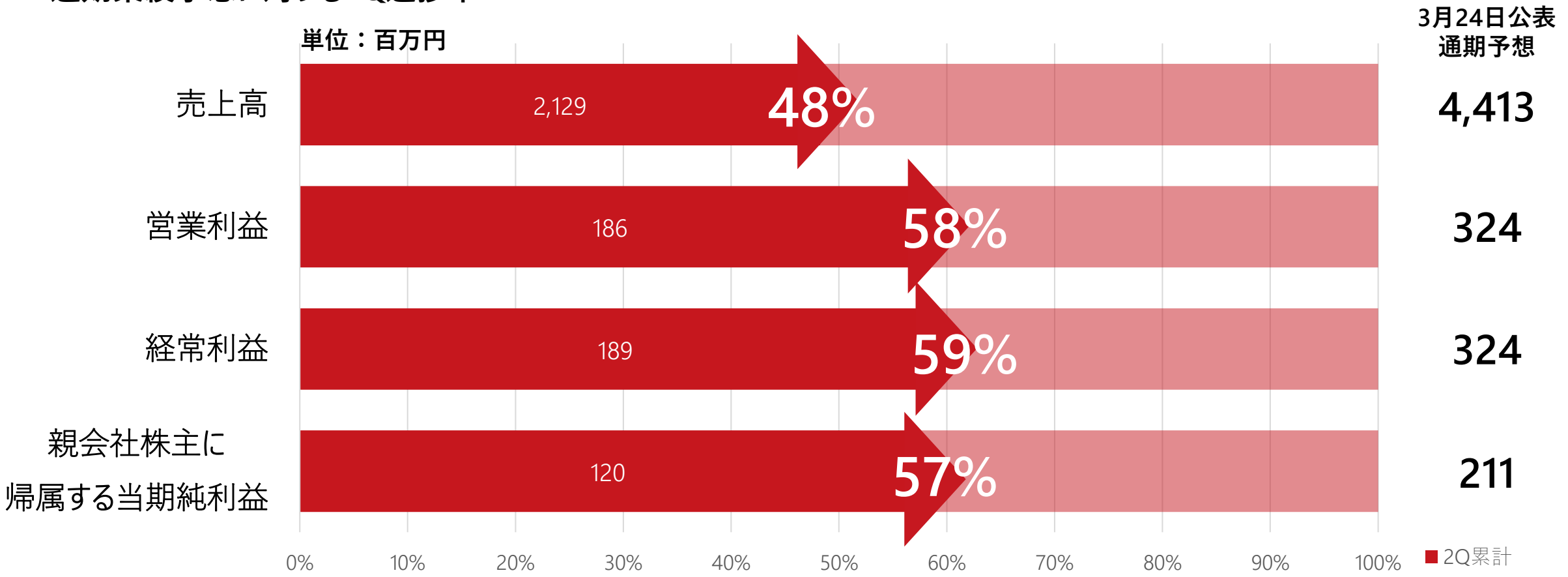



※ 2019年2Qに㈱ライフテクノロジーを吸収合併したことに伴い、プラットフォーム事業を開始しております

# 営業拠点・人材への投資をこなして、順調に利益増

## >> 売上進捗率：48%　利益進捗率：約60%

＜ 通期業績予想に対する2Q進捗率 ＞



# IPO時の公募増資により現預金（流動資産）及び純資産が増加

# 財務体質は盤石

（百万円）

| | FY2020 4Q | FY2021 2Q | 増減額 |
|---|---|---|---|
| 流動資産 | 1,014 | 1,333 | 319 |
| 固定資産 | 560 | 521 | -39 |
| 資産合計 | 1,575 | 1,855 | 279 |
| 流動負債 | 532 | 493 | -38 |
| 負債合計 | 532 | 493 | -38 |
| 純資産合計 | 1,043 | 1,362 | 318 |
| 負債純資産合計 | 1,575 | 1,855 | 279 |

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

セールスフォース・ドットコム認定パートナー約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

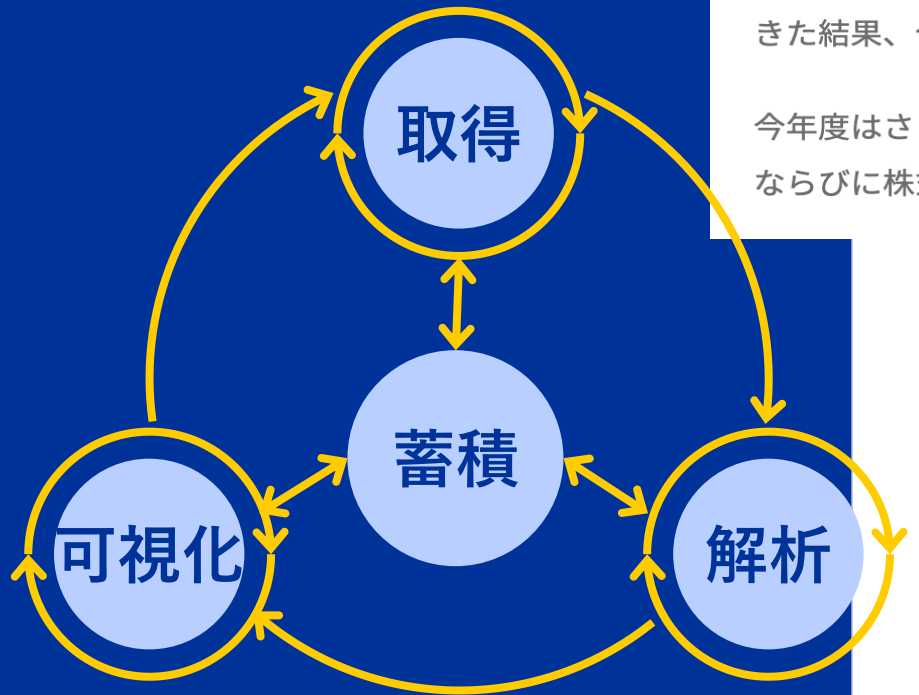
**Marketing Cloud Partner of the Year ｜ 株式会社電通デジタル**

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

※出典：セールスフォース社 https://www.salesforce.com/jp/partners/partner-programs/partner-awards/

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 PARTNER × Sharing Innovations

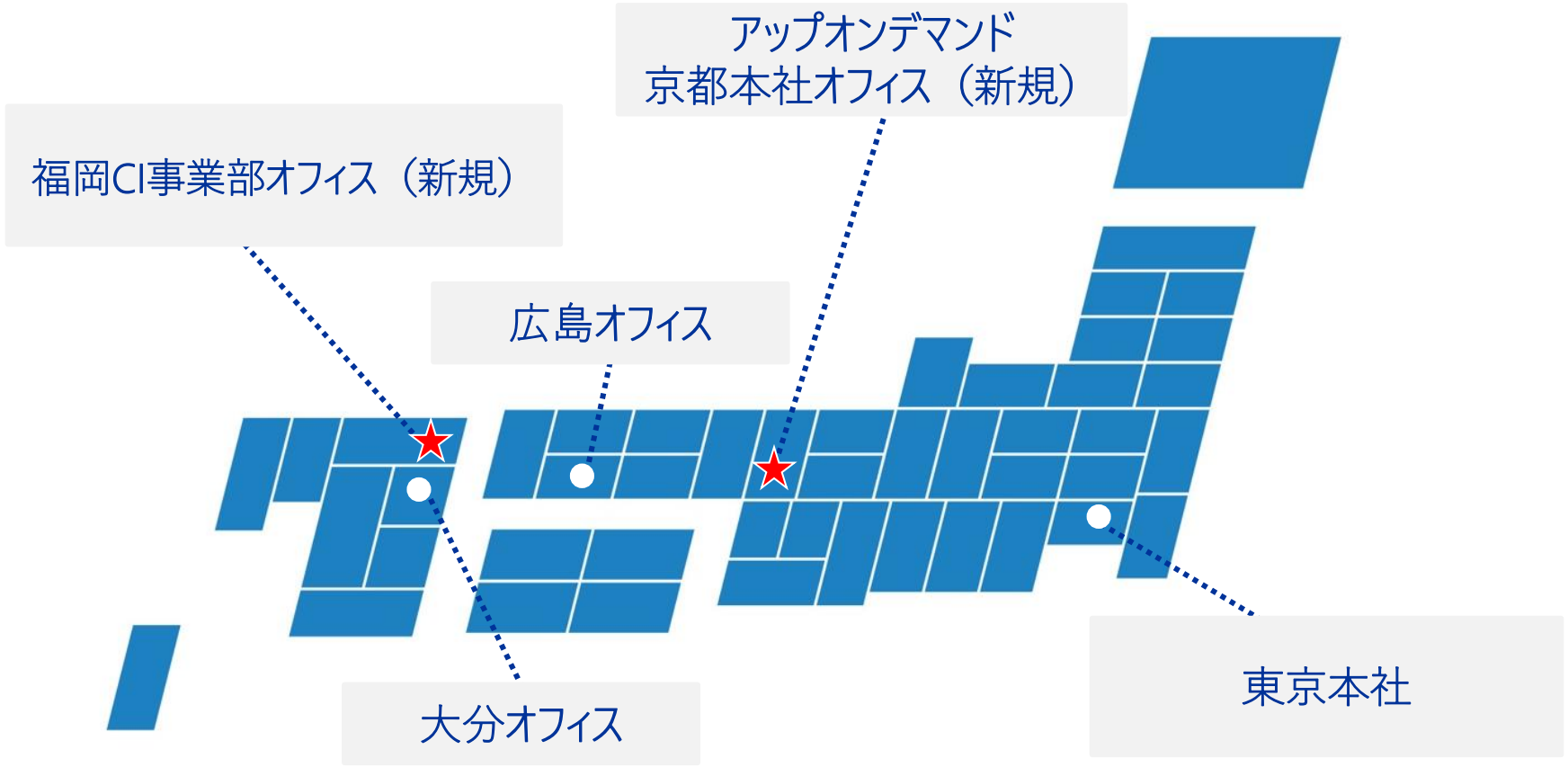
※出典：当社ニュースリリース https://sharing-innovations.com/news/8304/

セールスフォース・ドットコムの認定コンサルティングパートナーであるアップオンデマンド社（京都）を子会社化し、関西圏における**Salesforce**案件受注拡大に着手。あわせて、福岡に**Salesforce**案件の営業拠点新設、九州圏での需要にも対応する体制構築。全国からの**Salesforce**案件受注へ。

**< 当社グループ事業拠点一覧 >**




Sharing Innovations
Vietnam オフィス
ホーチミン



2021年12月期通期業績予想の修正

Salesforce案件の
受注は引き続き好調

人材の戦力化が
想定以上に
進捗

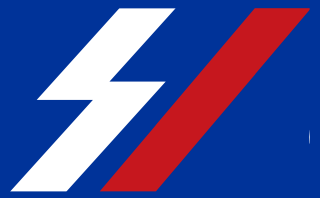
（百万円、％）

| | （参考）FY2020通期実績 | 修正前FY2021通期予算 | 修正後FY2021通期予算 | 増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 3,782 | 4,413 | **4,413** | - |
| 営業利益 | 273 | 324 | **424** | **30.9%** |
| 経常利益 | 275 | 324 | **427** | **31.8%** |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 176 | 211 | **277** | **31.6%** |

| デジタルトランスフォーメーション事業 | （参考）FY2020通期実績 | 修正前FY2021通期予算 | 修正後FY2021通期予算 | 増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 3,385 | 4,025 | **4,025** | - |
| セグメント利益 | 361 | 451 | **551** | 22.2% |

| プラットフォーム事業 | （参考）FY2020通期実績 | 修正前FY2021通期予算 | 修正後FY2021通期予算 | 増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 396 | 387 | **387** | - |
| セグメント利益 | 47 | 41 | **46** | 13.1% |

▶ 利益ベースで30%上方修正



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

# DX事業

## クラウドインテグレーション

Salesforceを中心とした
クラウド導入によるDX支援

salesforce PARTNER

tableau

セグメント売上

33.8億円 2020年

40.2億円 2021年 予算

## システムソリューション

スマホ/Webアプリ、業務システム
開発を中心としたDX支援

WEB系

スマホ系
iPhone/Android

基幹系

セグメント利益

3.6億円 2020年

5.5億円 2021年 予算

# PF事業

ウラーラ




- ✔ iPhone/Androidアプリにて、全国950名を超す鑑定師にチャットで相談できる占いサービス
- ✔ 文字数に応じて課金。チャット以外にも、電話やメールでも相談可能
- ✔ 鑑定実績は2021年6月に120万件を突破。2020年12月期の平均月間利用者数は8,400人超

セグメント売上

3.9億円 2020年

3.8億円 2021年 予算

セグメント利益

0.4億円 2020年

0.4億円 2021年 予算

# 数字で見るシェアリングイノベーションズ

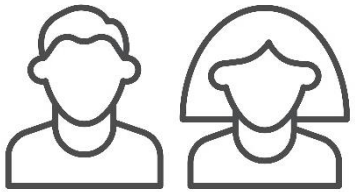
## エンジニア職

約85%



## 男女比

6:4



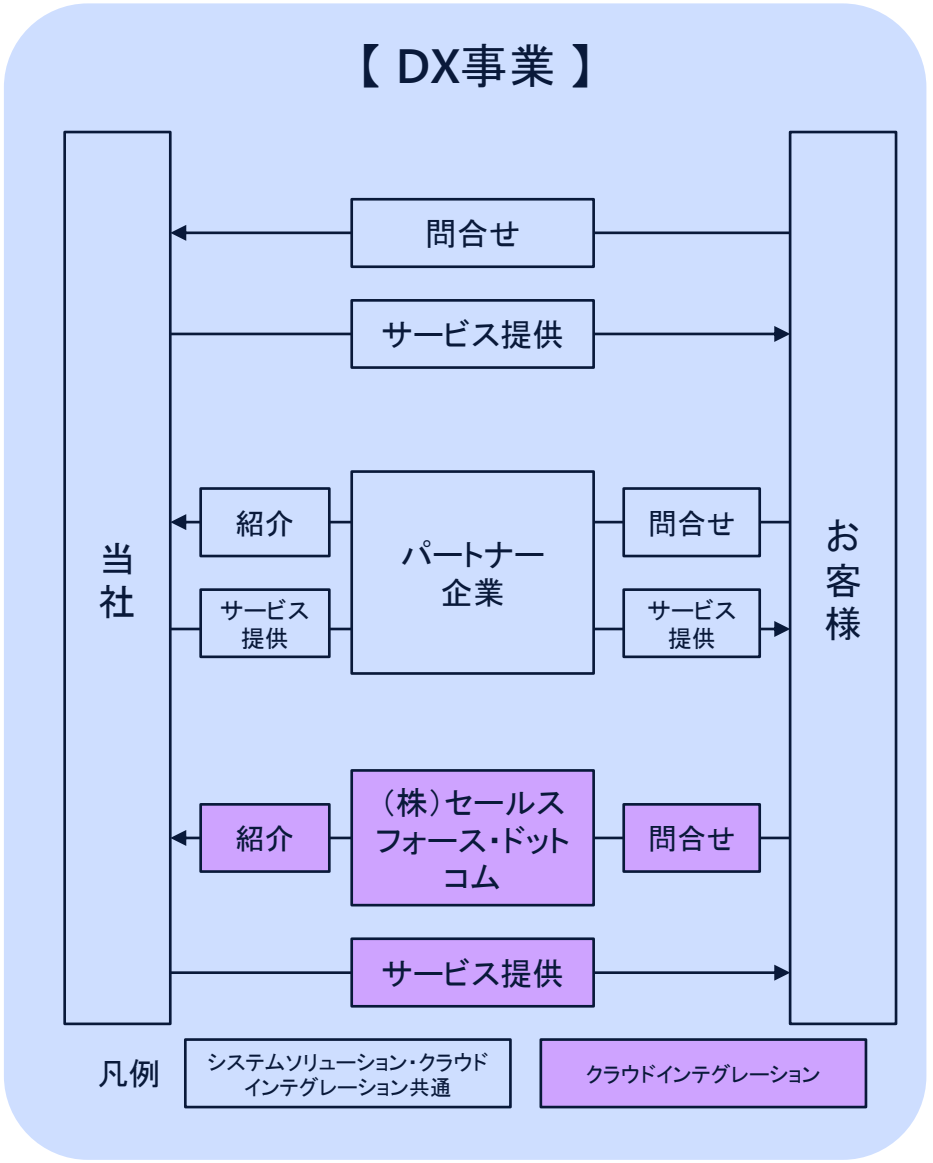
## 平均年齢

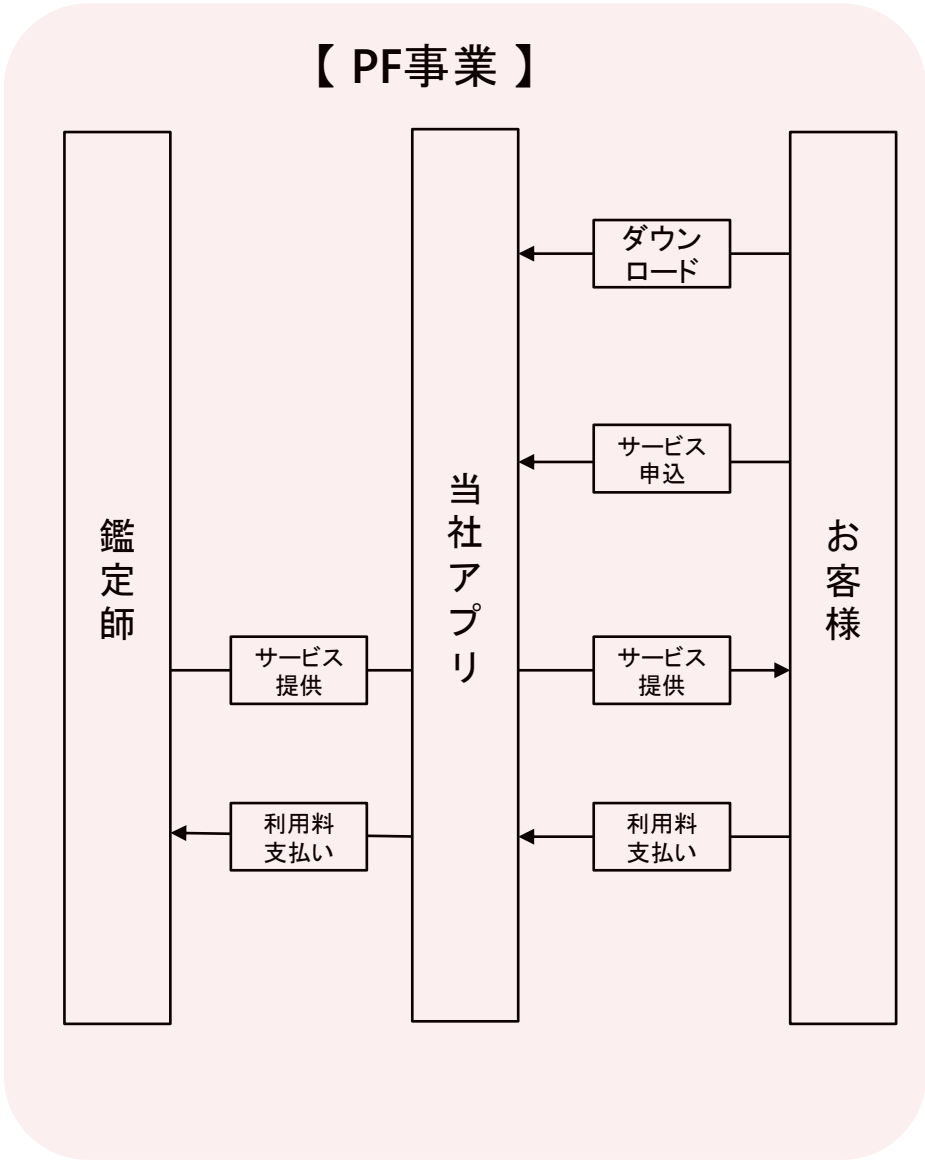
31歳



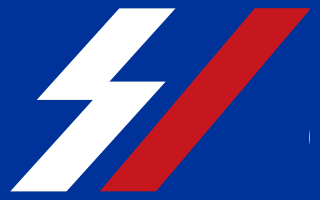
※2021年4月1日現在

# 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・ドットコムから顧客企業の紹介を頂いております。



01　2021年第2四半期概況

02　会社概要・事業内容

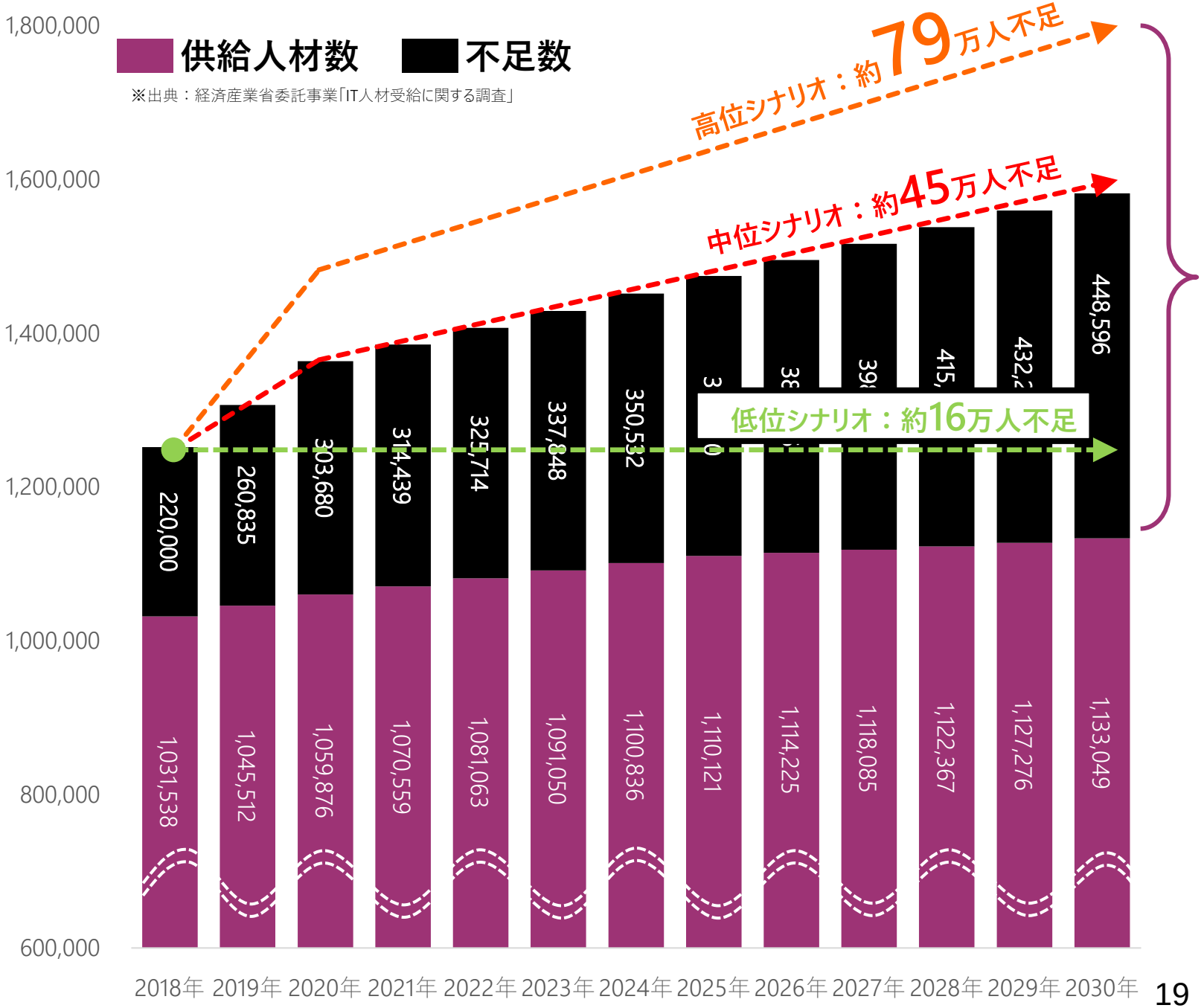
**03　当社事業が属する市場概況**

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

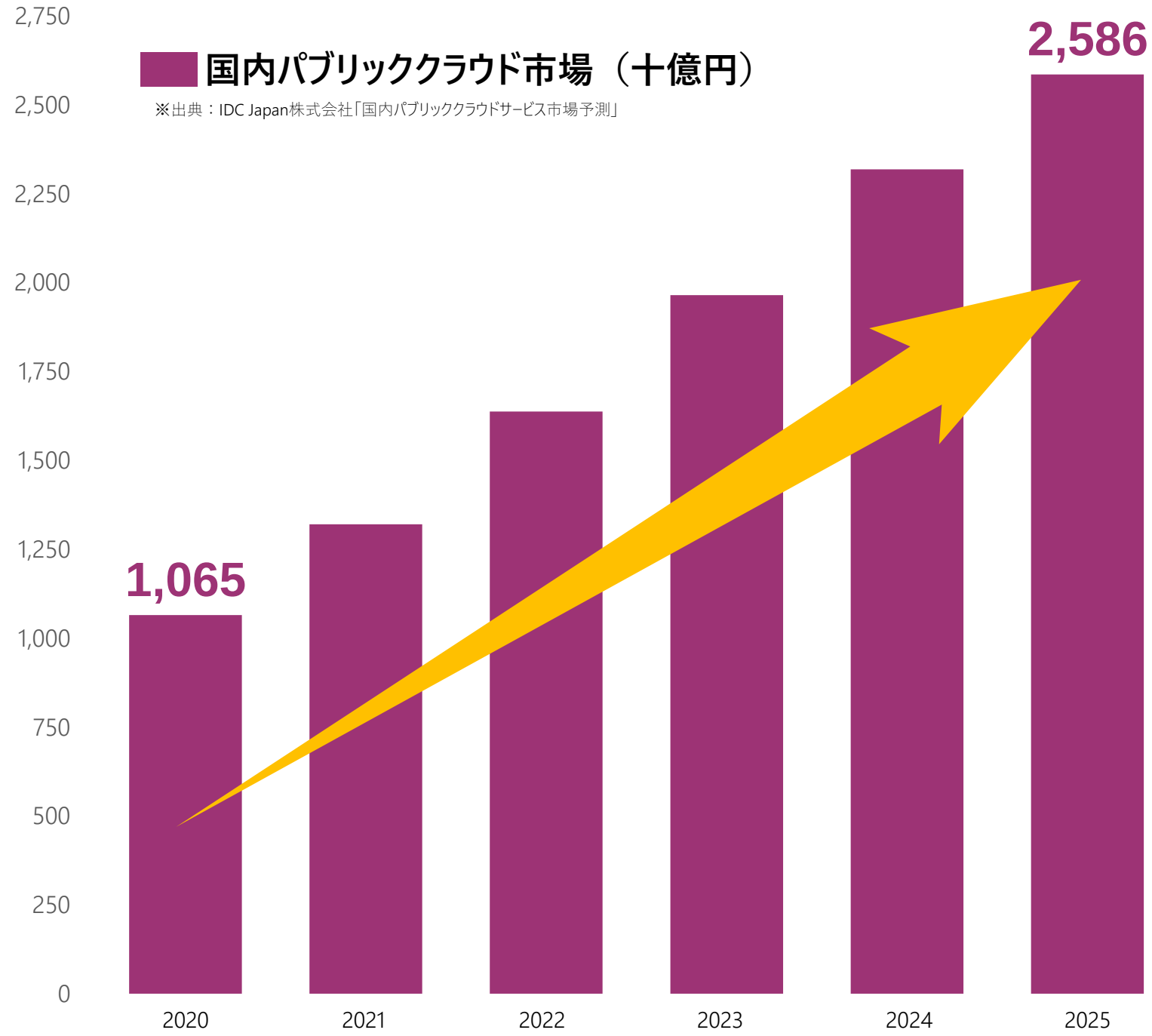


# 国内パブリッククラウド市場は2020年～2025年まで年間平均成長率

# 19.4%で推移

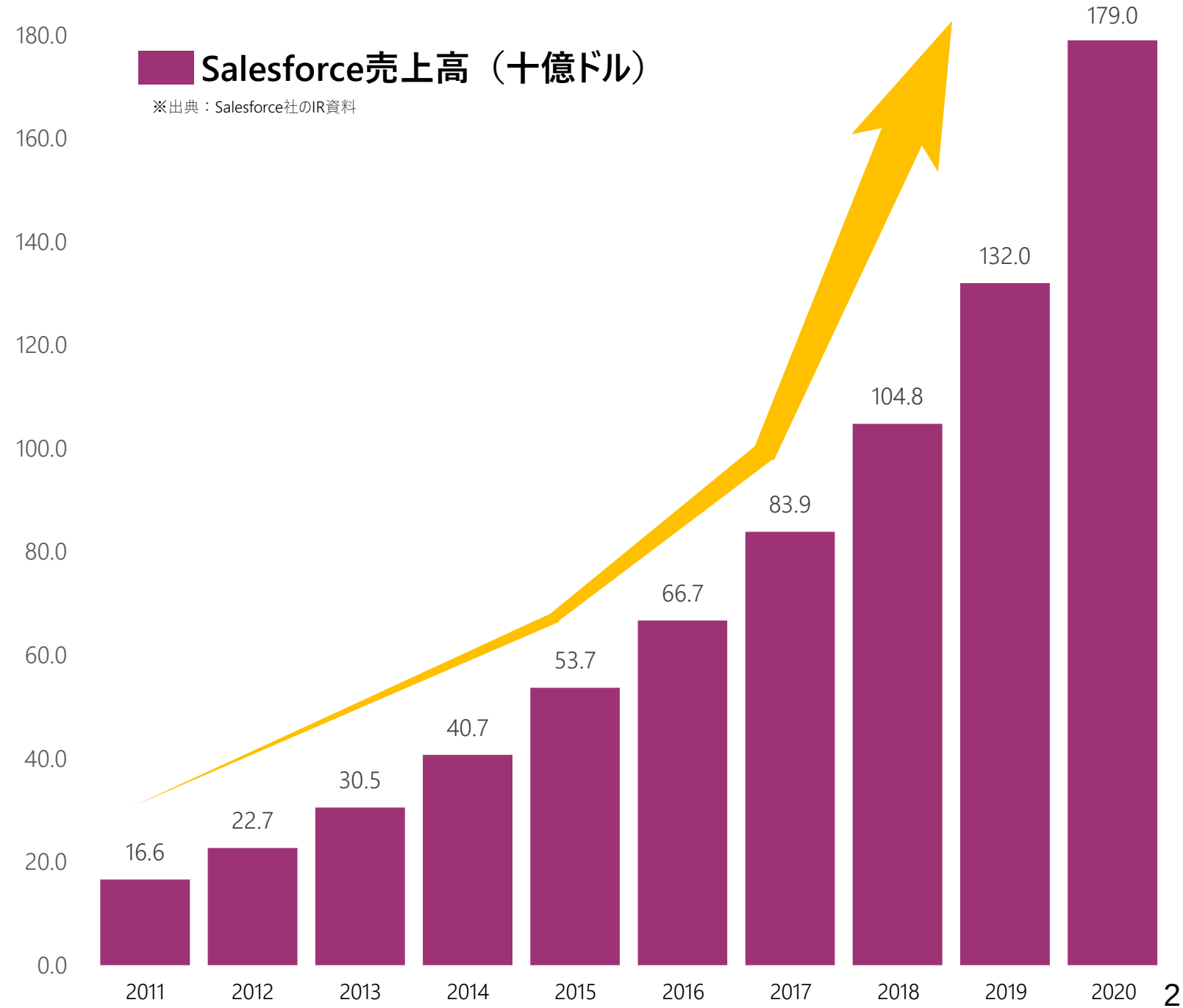
## 2025年の市場規模は

## 2020年比2.4倍の2兆5,866億円と予想



# 当社が主に手掛ける Salesforceの成長率は

# 約30%

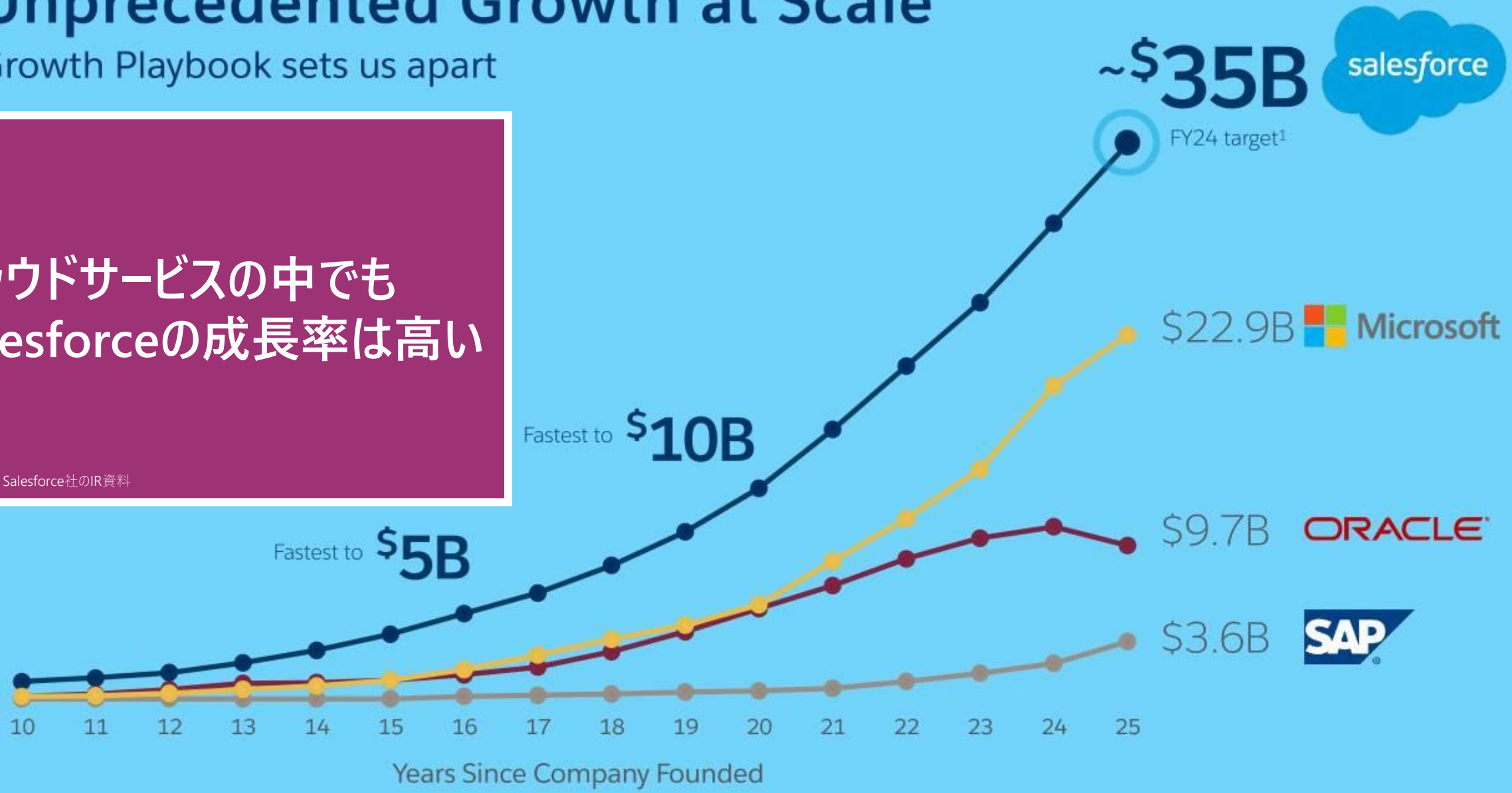


# Unprecedented Growth at Scale

## 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

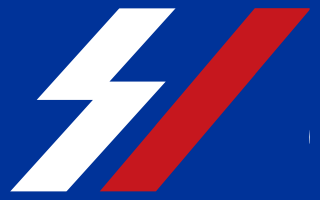



Note: Salesforce revenue of $5.4B in FY15 and $10.5B in FY19. Source for Microsoft, Oracle, and SAP revenues: FactSet.

[1]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





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

強み

salesforce
PARTNER

ONE STOP
ワンストップ

MARKETING
マーケティング

HR DEVELOP
人材教育

成長速度

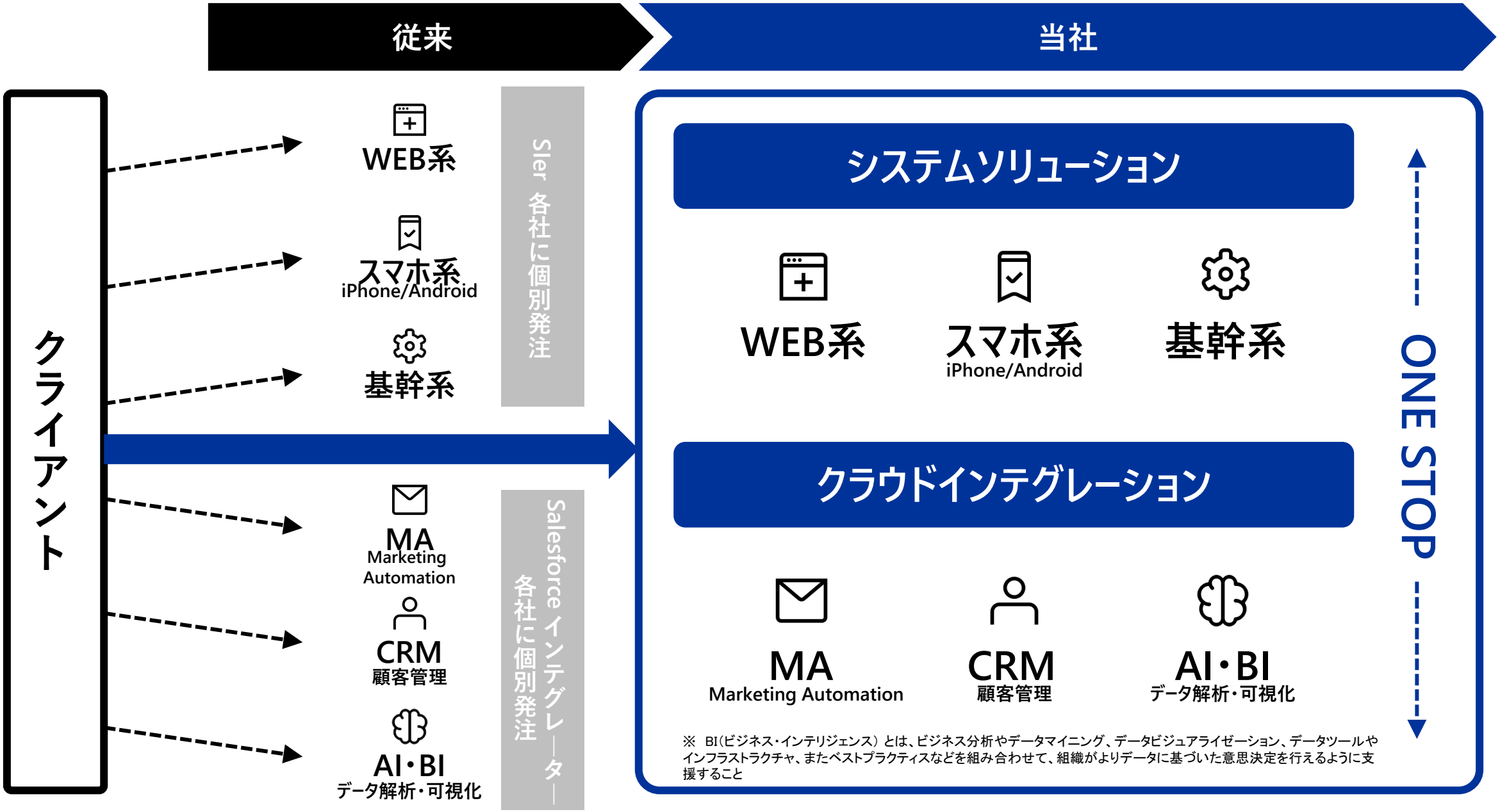


短期間での急成長を実現。
今後も加速すべく、既存ならびに新規領域への投下リソースを明確に見極め、遂行

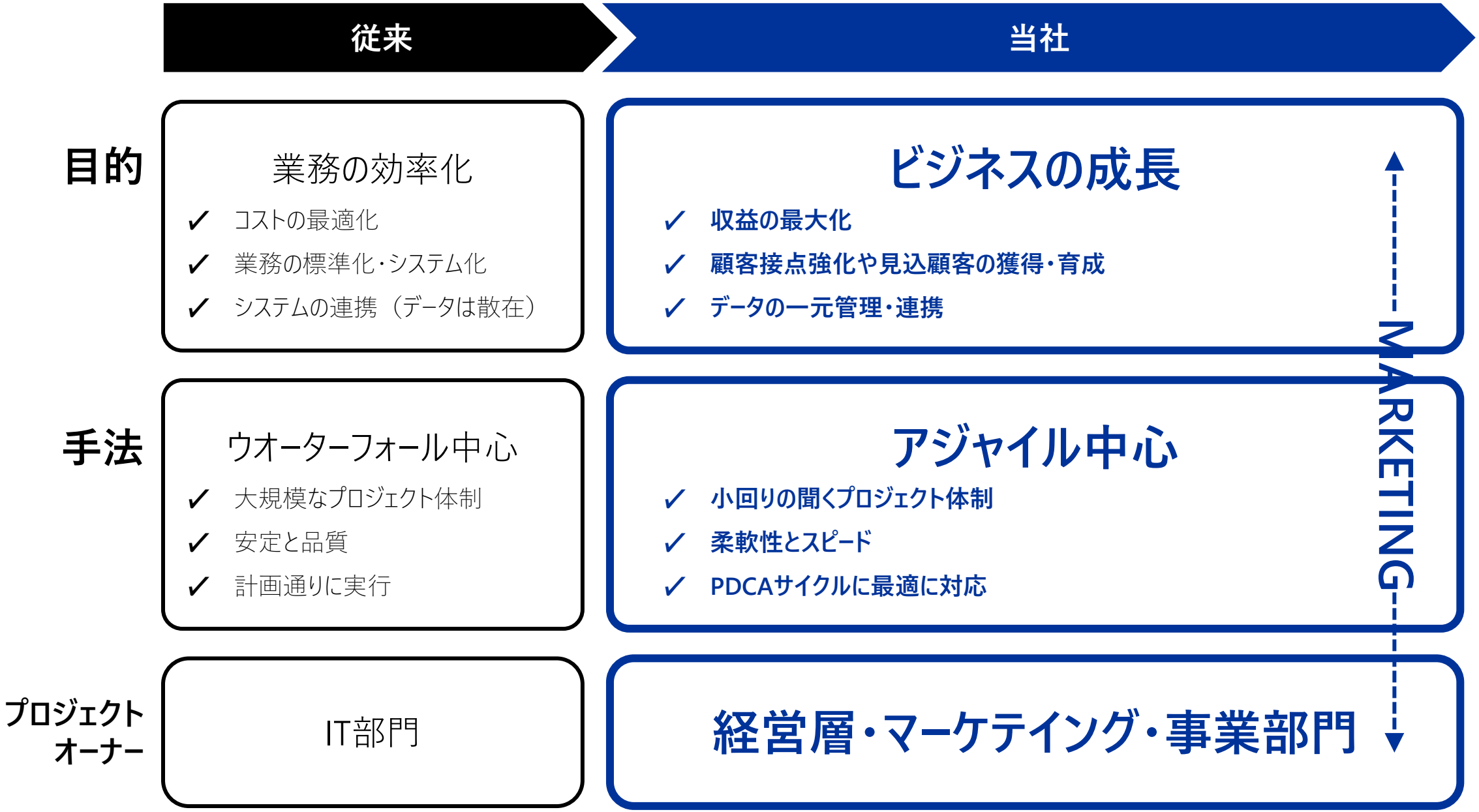
市場選定

DX >>クラウド>>Salesforce

## 当社の強み：ワンストップでのDX推進



## 当社の強み：マーケティング起点でのシステム構築



# Salesforce関連技術を分野ごとにバランスよく教育

# 104名、308個の資格保有（2021年7月1日現在）

# Salesforce社のAI基幹プロダクト『Einstein』に関しては日本でNO.1

日本で当資格の保有者数NO.1

| MARKETING | | ENGINEERING 開発者・アーキテクト | | OPERATION 管理者・コンサルタント | |
|---|---|---|---|---|---|
| Salesforce 認定 Pardotコンサルタント | 8名 | Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー | 6名 | Salesforce 認定 上級アドミニストレーター | 12名 |
| Salesforce 認定 Pardotスペシャリスト | 42名 | Salesforce 認定 Platformデベロッパー | 13名 | Salesforce 認定 アドミニストレーター | 105名 |
| Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント | 1名 | Salesforce 認定 Platformアプリケーション ビルダー | 14名 | Salesforce 認定 Salescloud コンサルタント | 17名 |
| Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト | 2名 | Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー | 1名 | Salesforce 認定 Servicecloud コンサルタント | 22名 |
| Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター | 5名 | Salesforce 認定 Heroku Architecture Designer | 3名 | Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント | 11名 |
| Salesforce 認定 Tableau CRM and Einstein Discovery コンサルタント | 38名 | Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー | 1名 | Salesforce 認定 Field Service コンサルタント | 7名 |

出所：株式会社セールスフォース・ドットコム認定資格保持者数 企業別一覧

# 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、マーケテイング、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。

※出典：当社ニュースリリース https://sharing-innovations.co.jp/news/2020/0605.html

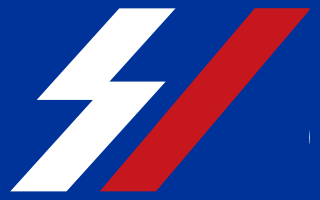
# クラウドインテグレーション事業のポジショニング

## 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

| | 大企業を対象とするSalesforceインテグレーター | 当社（大企業以外を対象とするインテグレーター） |
|---|---|---|
| 市場 | 大企業向けが強い | ボリュームゾーンを対象としており事業機会は多い ○ |
| 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をもとに、エンジニアを早期に戦力化できる ○ |



01　2021年第2四半期概況

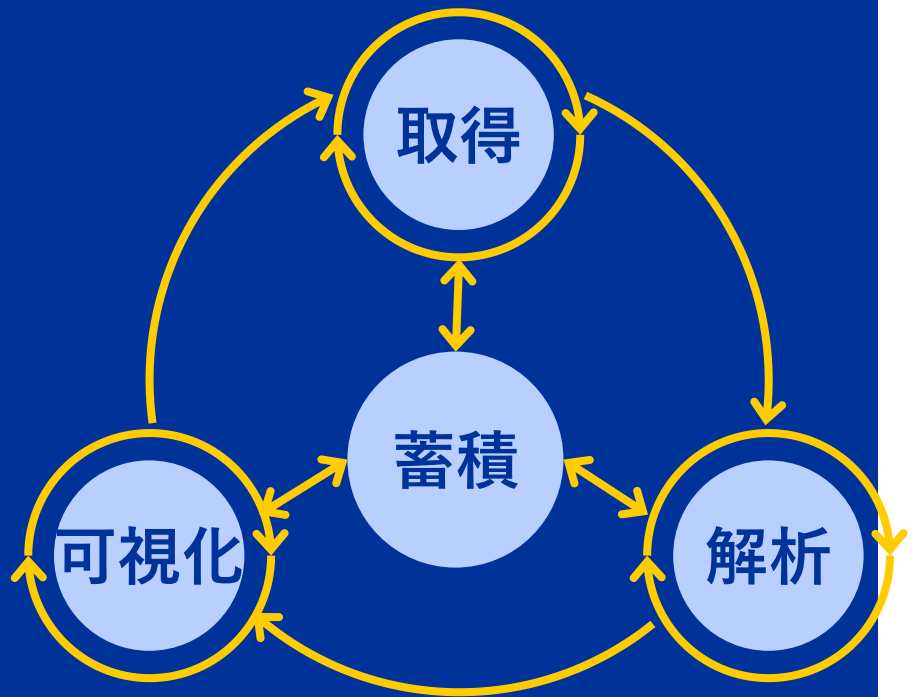
02　会社概要・事業内容

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

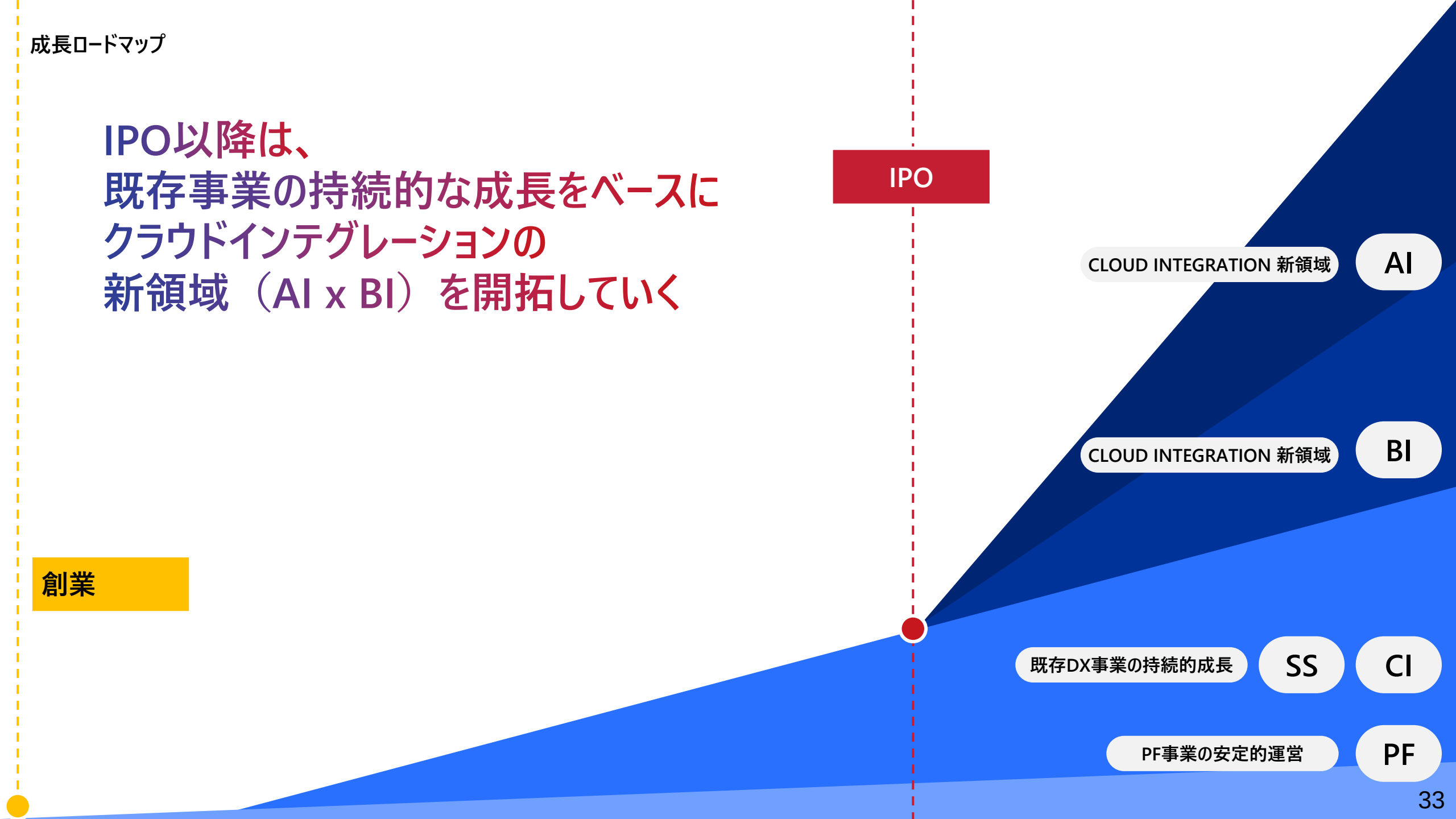



| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| データの取得 | CI | MA | 見込顧客の<br>獲得・育成・選別 | Pardot<br>Marketing<br>Cloud |
| データの蓄積 | CI | CRM | 顧客情報の統合<br><br>顧客との良好な<br>関係を継続的に構築 | Sales Cloud<br>Service Cloud |
| データの解析 | AI | 人工知能 | データ資産を解析<br><br>業績向上に導く<br>KPI等を発見 | Einstein シリーズ |
| データの可視化 | BI | Business<br>Intelligence | データ資産を<br>一元的に可視化<br><br>経営効率を改善 | Tableau シリーズ |

これまでの注力分野

これからの注力分野

# IPO以降は、
# 既存事業の持続的な成長をベースに
# クラウドインテグレーションの
# 新領域（AI x BI）を開拓していく



# 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。