

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年3月 株式会社 Sharing Innovations



*Sharing Innovations*



**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**

# 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

<b>企業名</b>	<b>株式会社 Sharing Innovations</b>
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	195名 (2021年1月31日現在、平均年齢32.5歳)
資本金	330百万円
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 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ システムソリューション</li> <li>・ クラウドインテグレーション</li> </ul> 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、100%親会社) SHARING INNOVATIONS VIETNAM CO.,LTD.(ベトナム・ホーチミン、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 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年ムロドロー創業。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社の中からセミアイナリストに選出。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

アクセントピ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した後、数々の新規事業開発や経営企画室業務を担当。2014年6月、当社グループ会社であるデジタルアイデンティティ参画。デジタルマーケティング事業を牽引し、東証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

セールスフォース・ドットコムにて、地域売上対前年比181%成長等の売上実績を成し遂げる。なかでも、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

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。DX事業全体ならびにシステムソリューション事業を統括。

## 小川 恭平

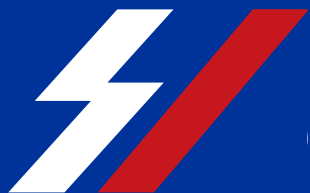
取締役CFO

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  
クラウドサービス導入支援



### システム

### ソリューション

幅広い業種のクライアントに対して、  
JavaやRubyなどオープン系の技術を用  
いたアプリケーションの企画・開発・運用  
管理を実施。

開発工程を当社主導で進める場合は  
主に請負契約、他社が主導するプロジェ  
クトの場合は主に準委任契約となる



セグメント売上

33.8億円

2020年

40.2億円

2021年 予算

セグメント利益

3.6億円

2020年

4.5億円

2021年 予算

## PF事業



✓ iPhone/Androidアプリにて、全  
国800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2020年6月に100万  
件を突破。2019年12月期の平均月  
間利用者数は9,800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

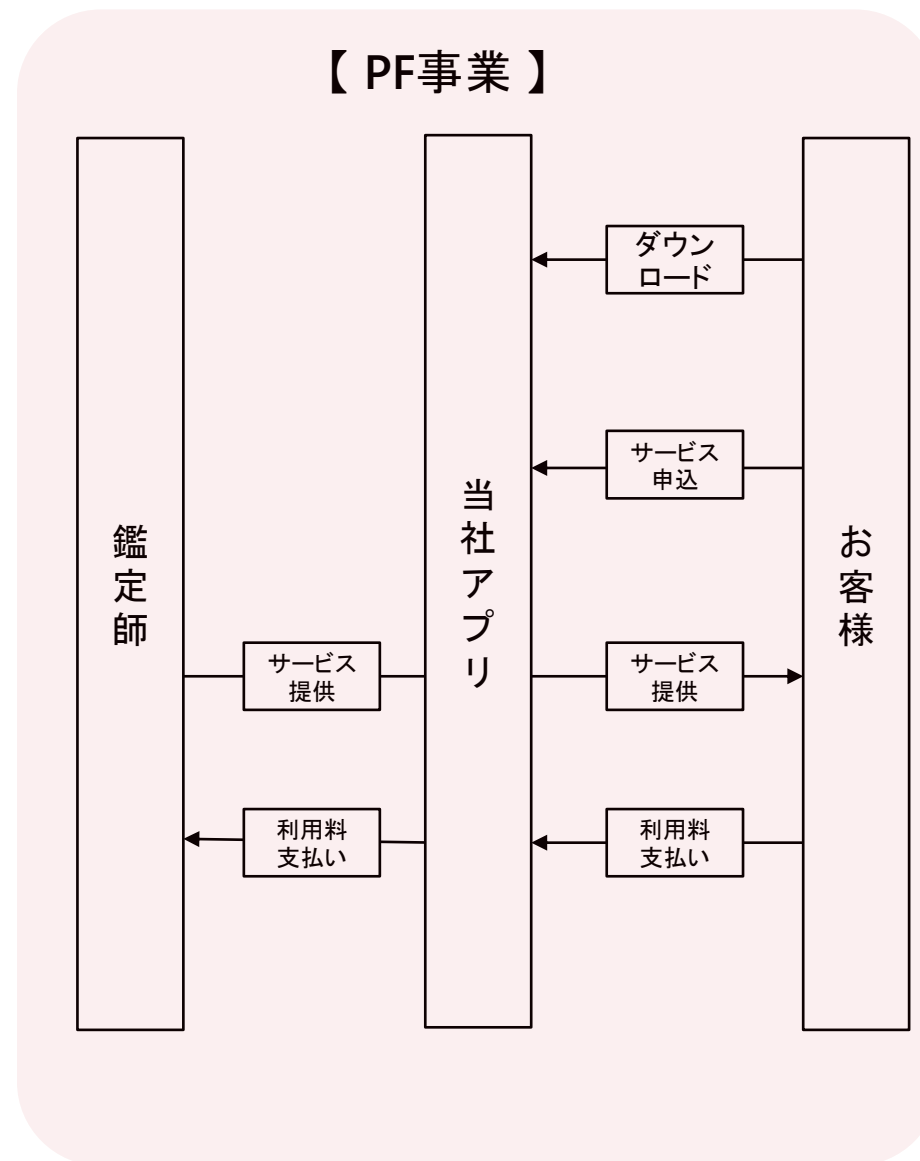
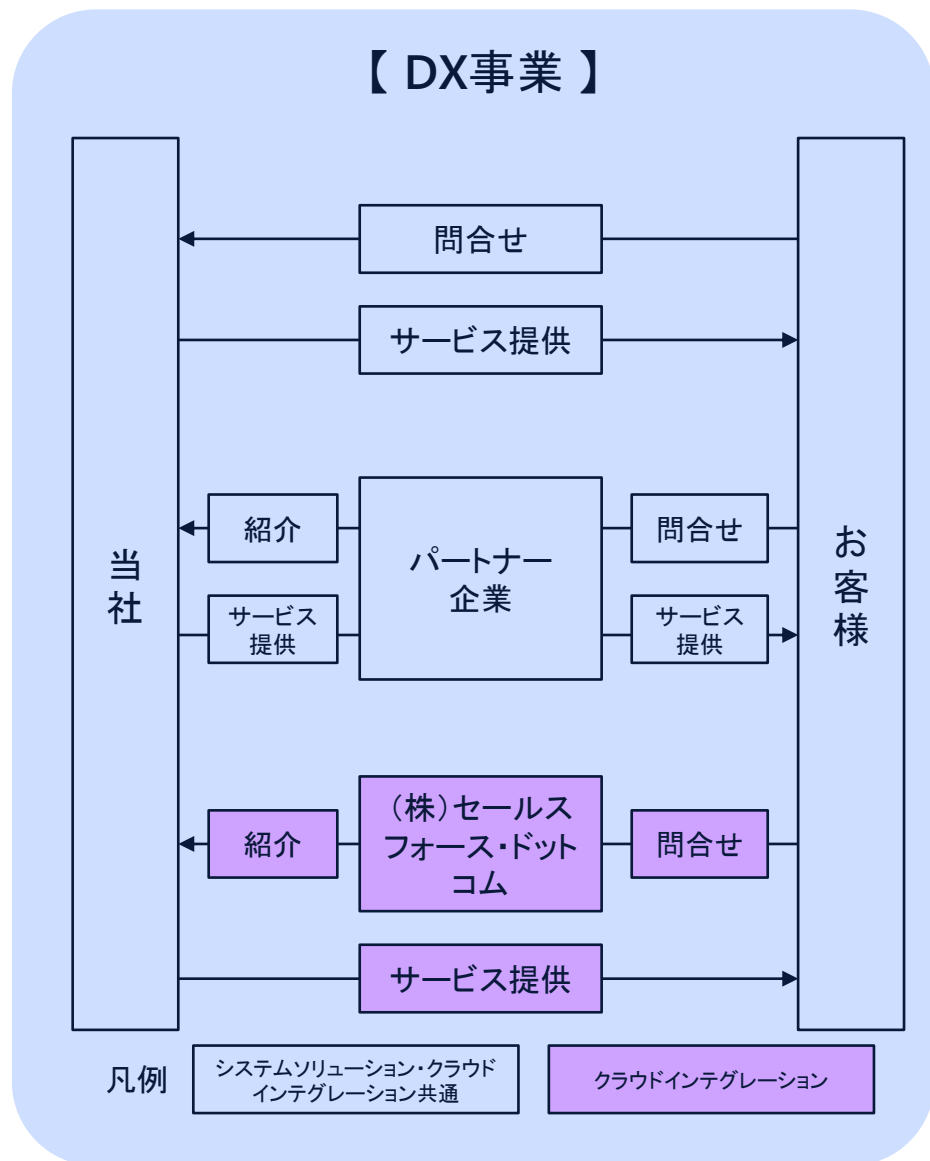
0.4億円

2020年

0.4億円

2021年 予算

## 事業系統図

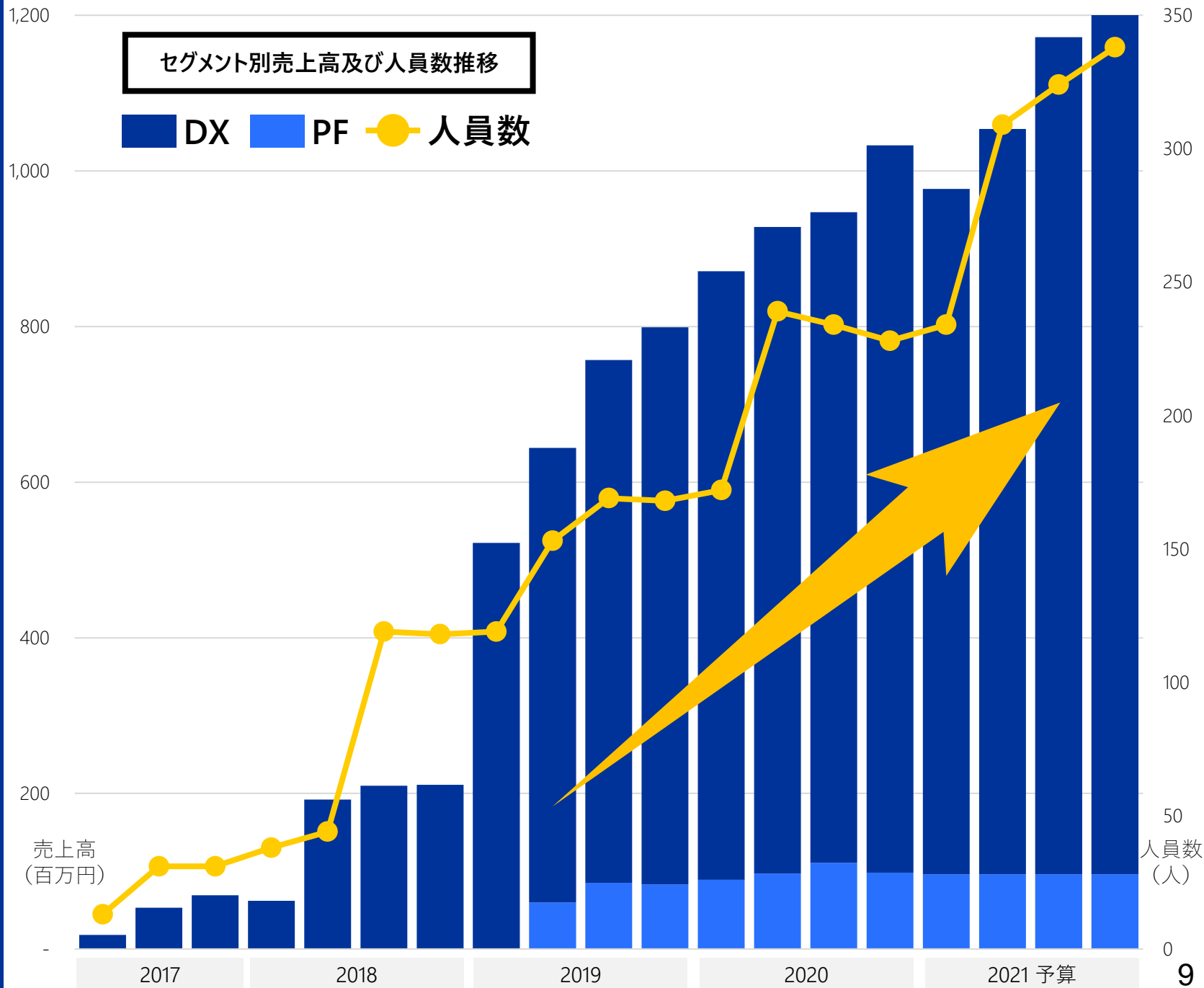


※ クラウドインテグレーションは主に(株)セールスフォース・ドットコムから顧客企業の紹介を頂いております。



2017年6月にOrchestra Holdingsのグループ会社となり、DX事業を開始

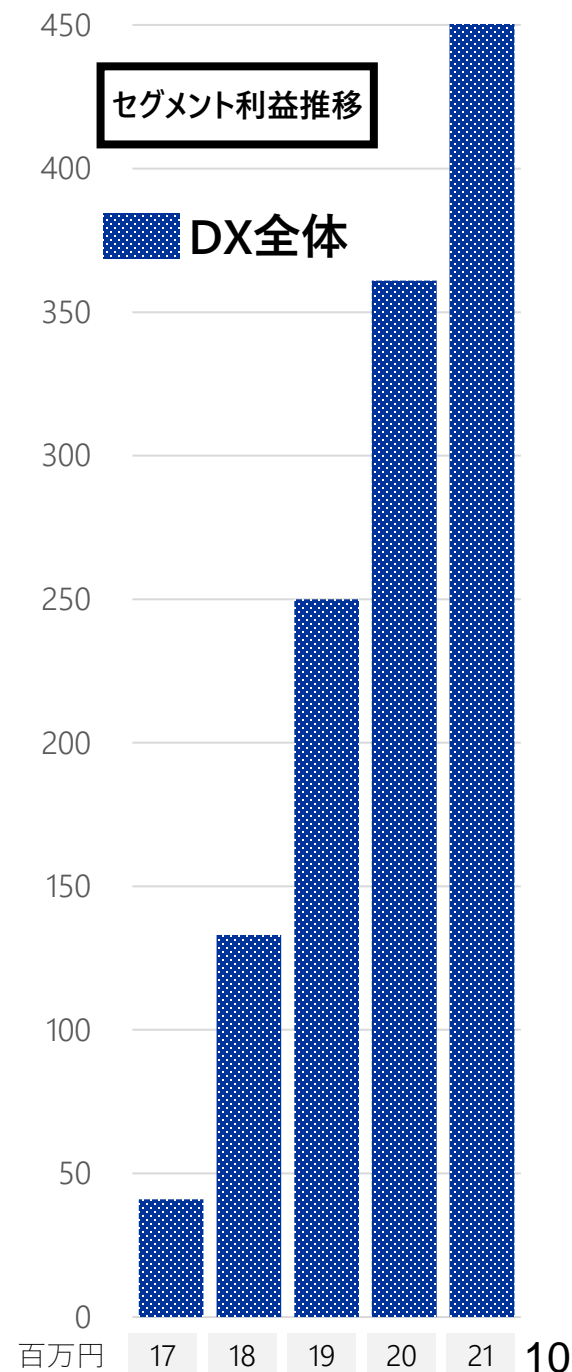
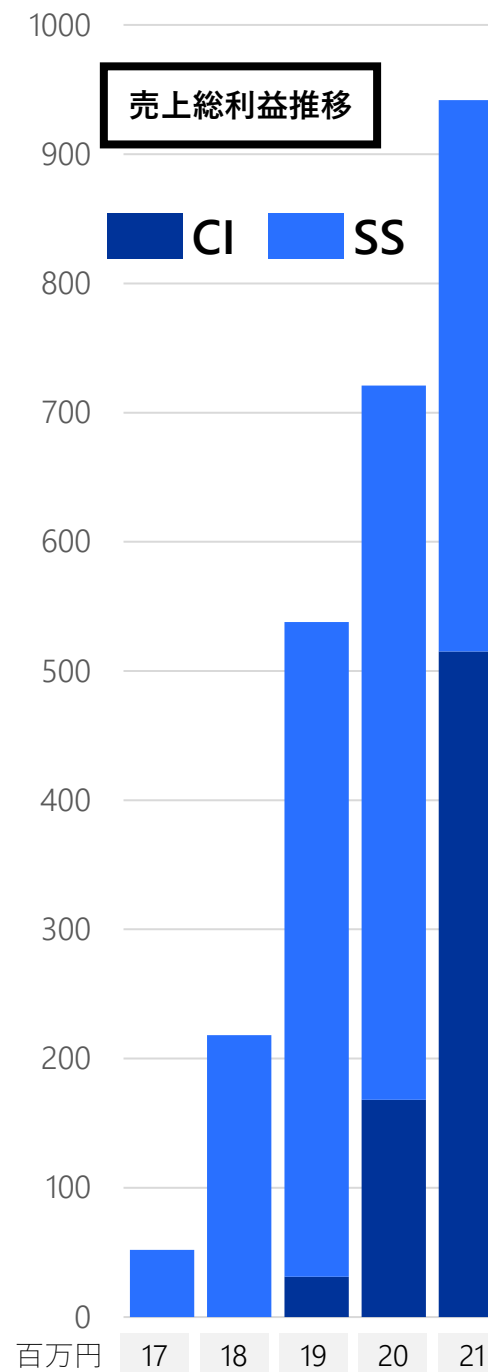
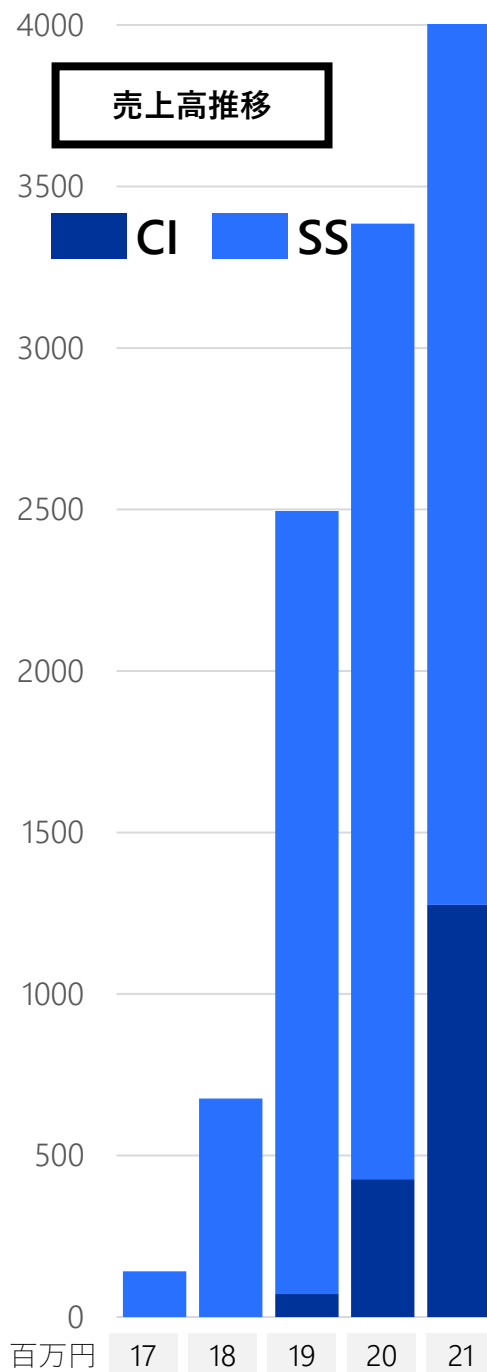
M&Aにより事業基盤を構築するとともに事業規模を拡大し続け、急成長を実現



※ 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

「クラウドインテグレーション（CI）」と「システムソリューション（SS）」の2軸で展開

クラウドインテグレーションが急伸しており、今後より注力していく方針





01 会社概要

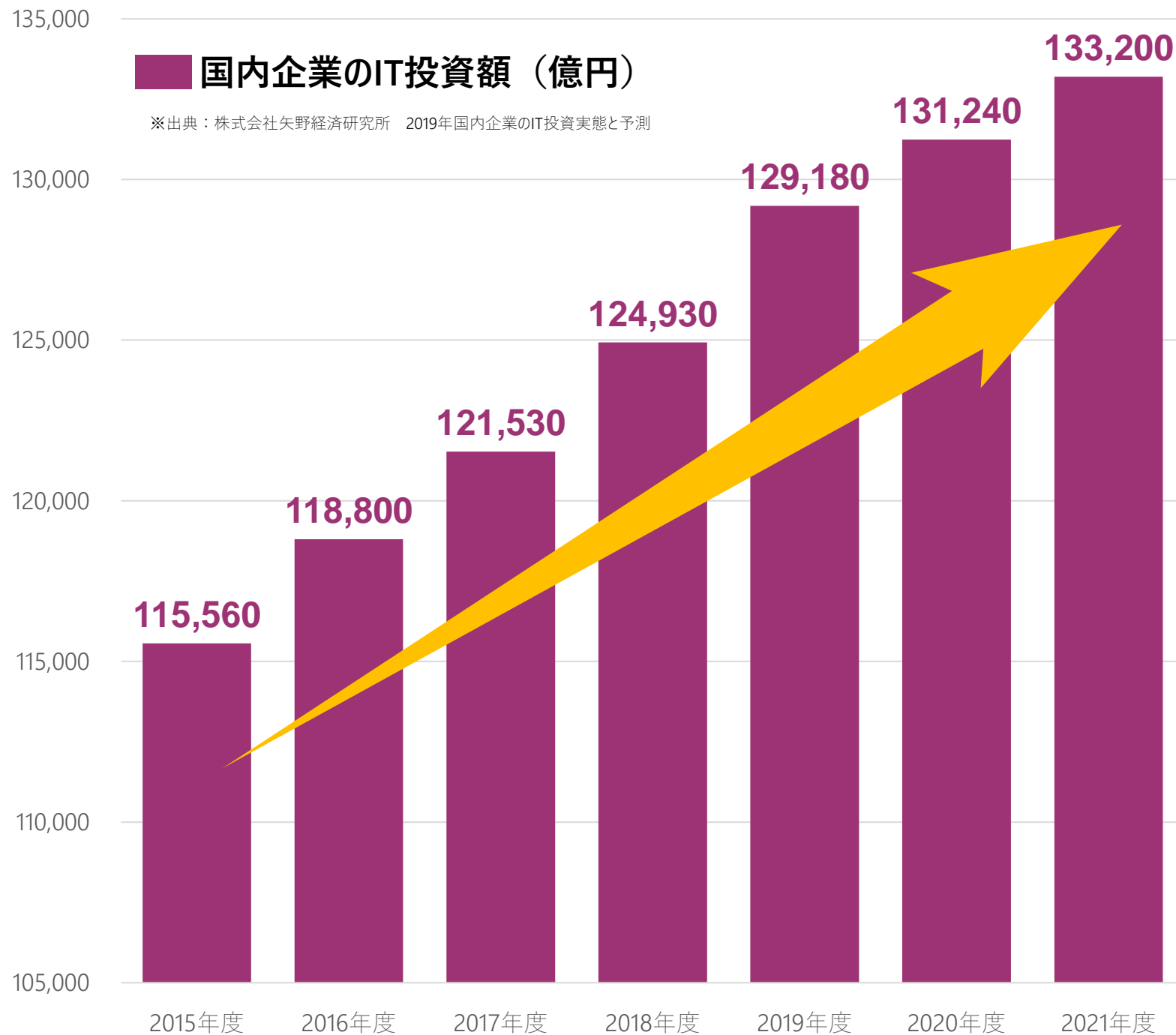
02 事業内容

**03 当社事業が属する市場概況**

04 当社の強み

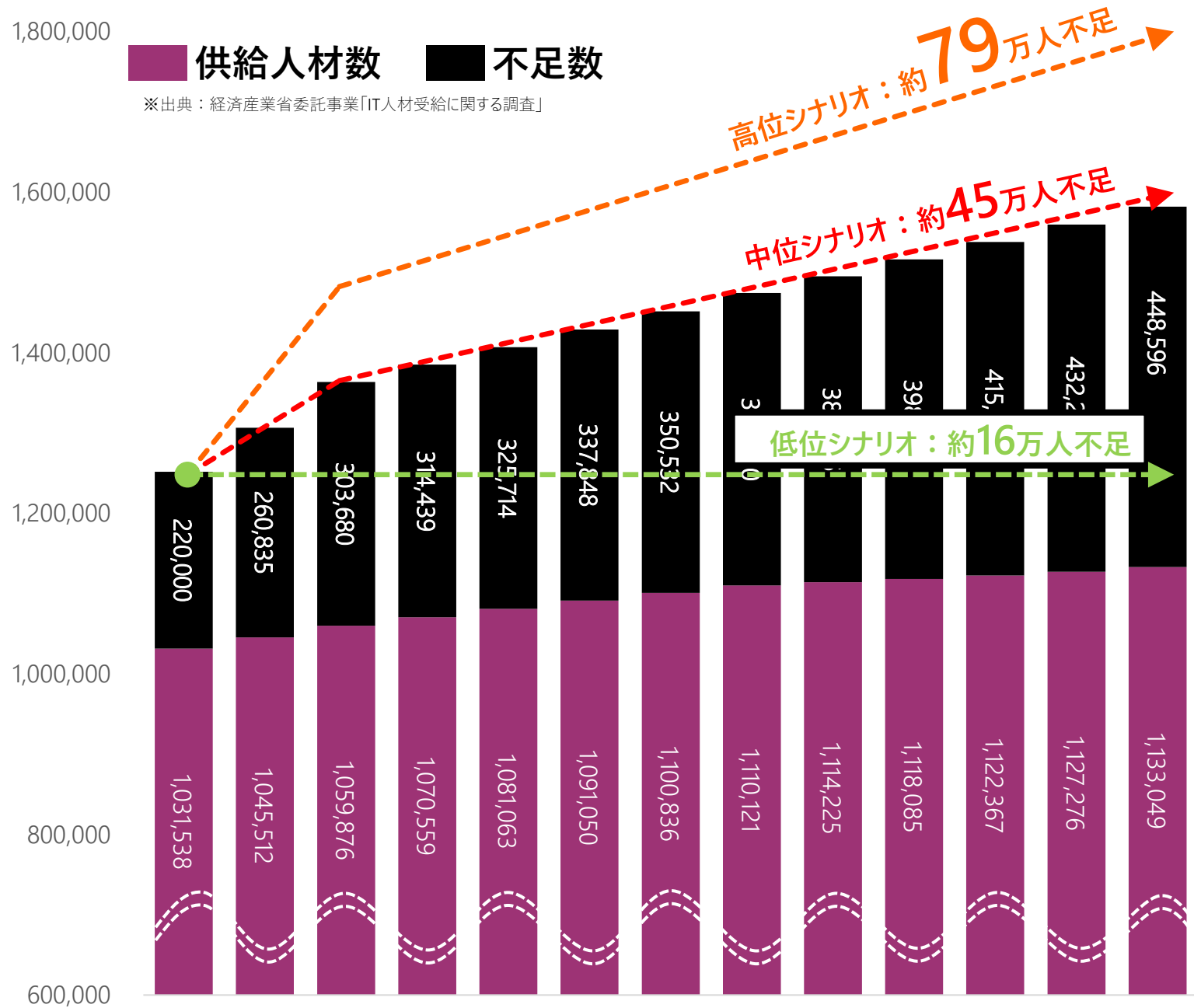
05 中長期の成長戦略

# 国内企業のIT投資は 堅調に推移



IT人材は2030年には最大  
**79万人**不足と予測

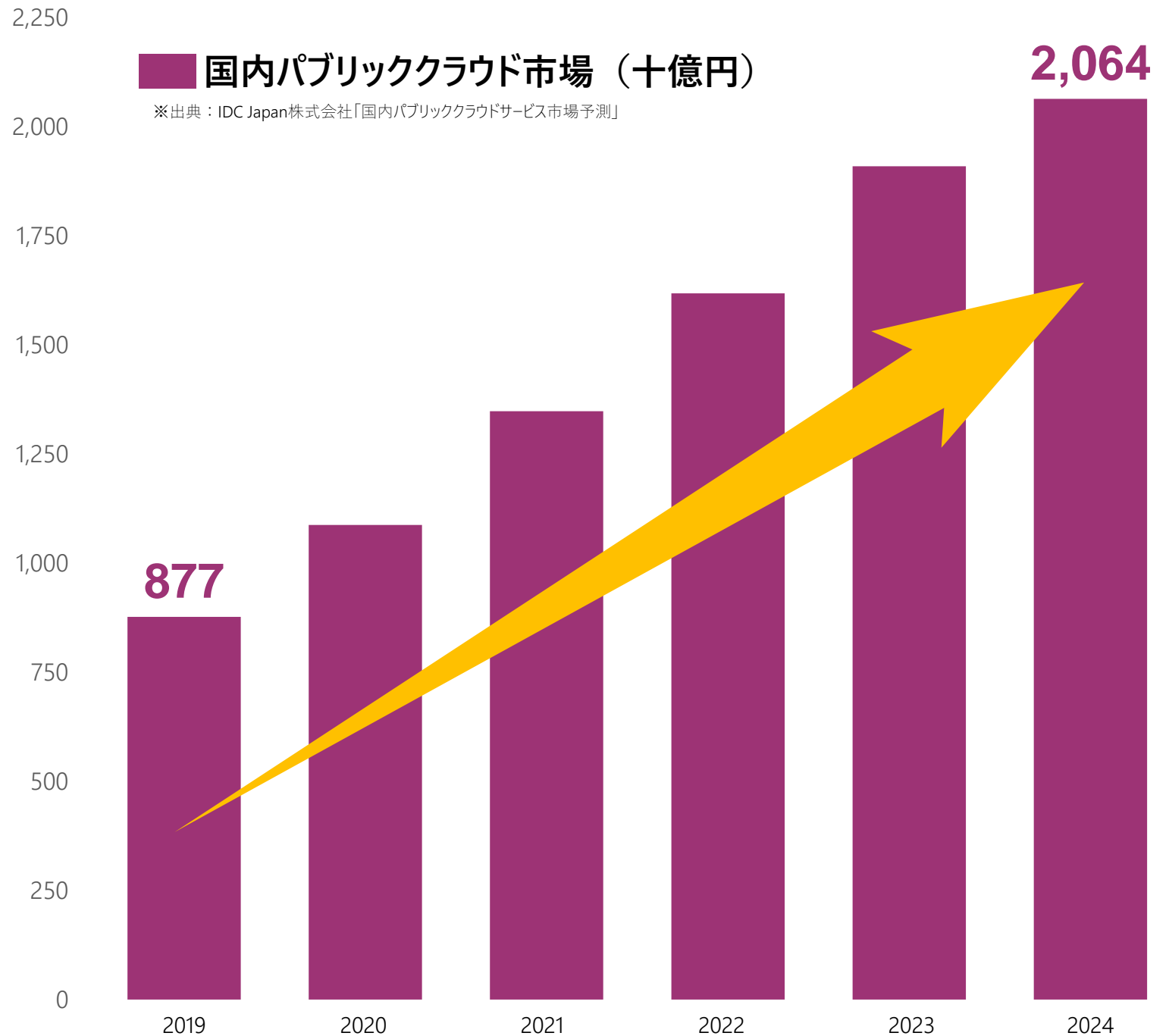
システムソリューションの需要  
過多の状況は続くと想定



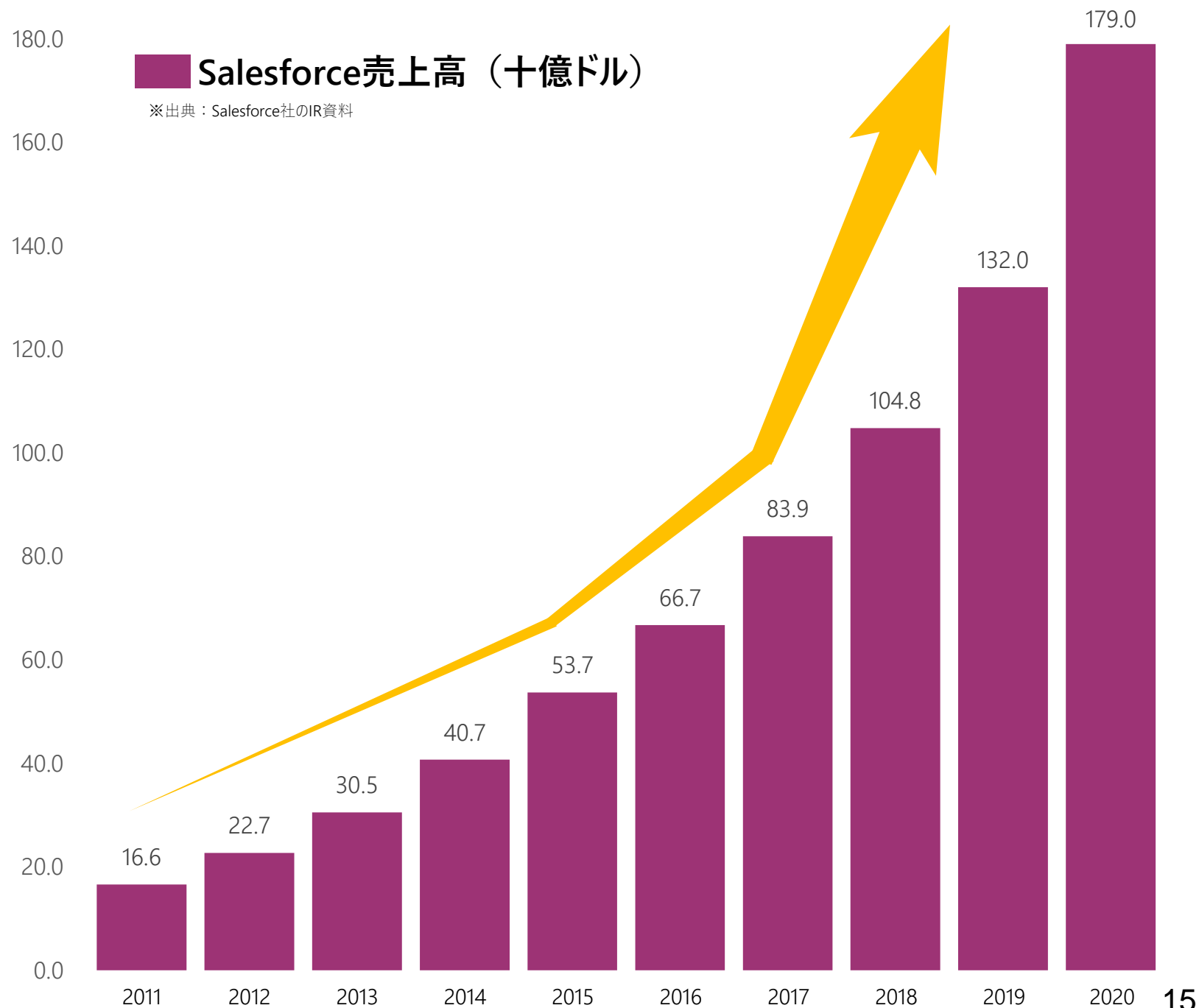
国内パブリッククラウド市場  
は2019年～2024年まで年  
間平均成長率

18.7%で推移し、

2024年の市場規模は2019  
年比**2.4倍**の2兆644  
億円と予想



当社が主に手掛ける  
Salesforceの成長率は  
平均**30%**と非常に高い

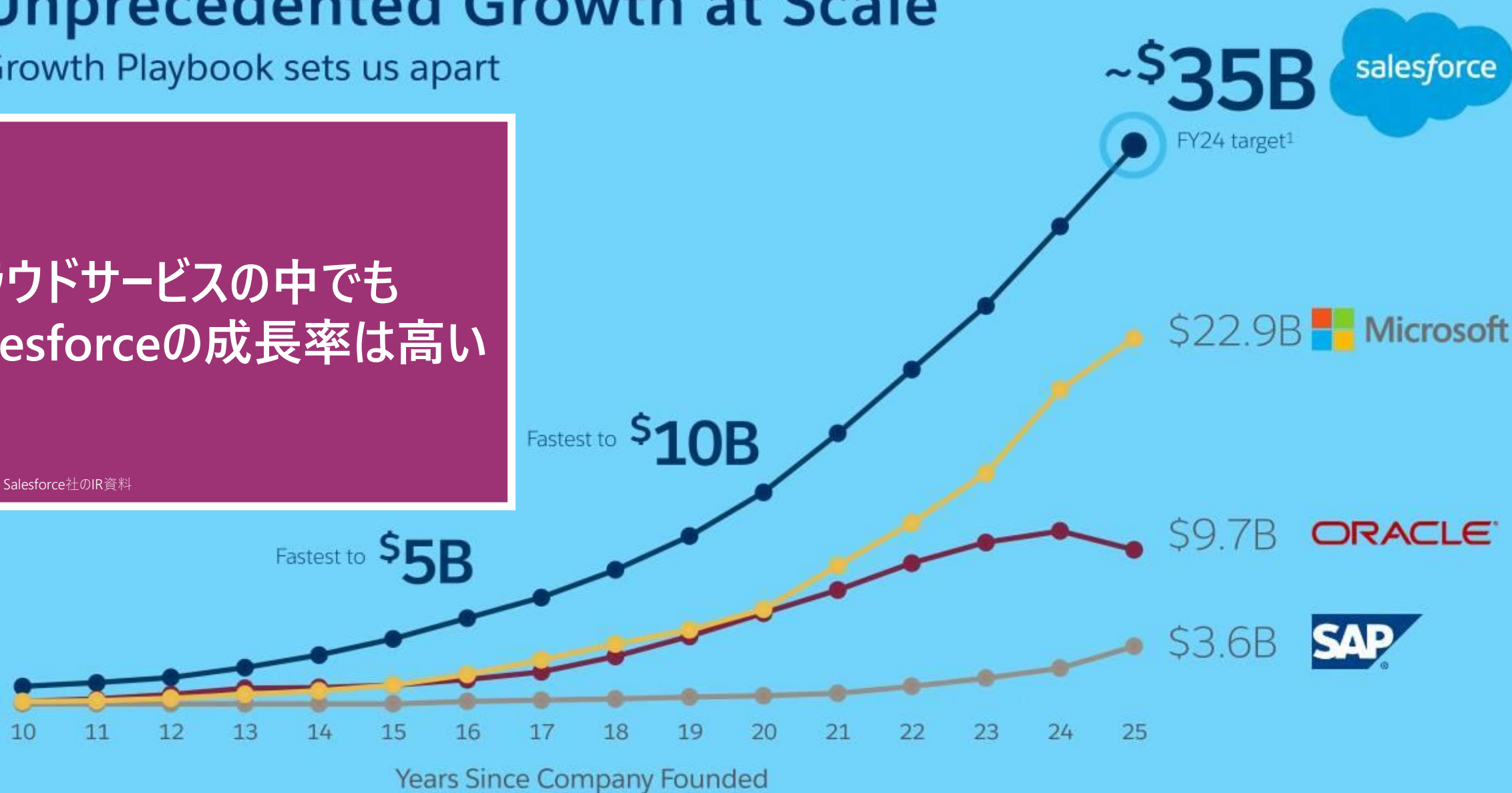


# Unprecedented Growth at Scale

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、かつ急成長を続けている。





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



## 市場選定

成長性が見込める市場を的確に選定。DX市場において、数あるクラウドサービスの中でもSalesforceに注力

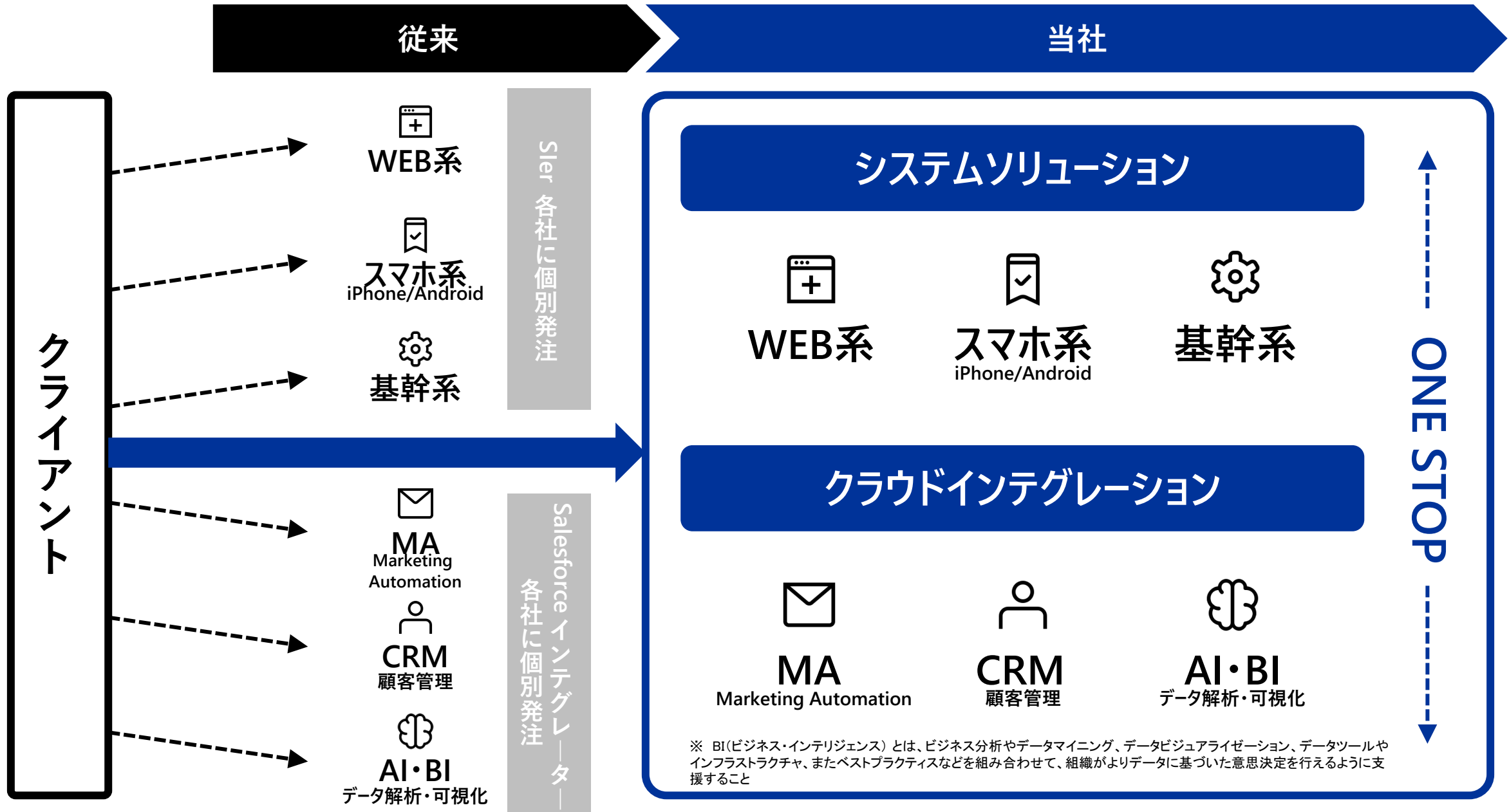
## ケイパビリティ



## 成長速度

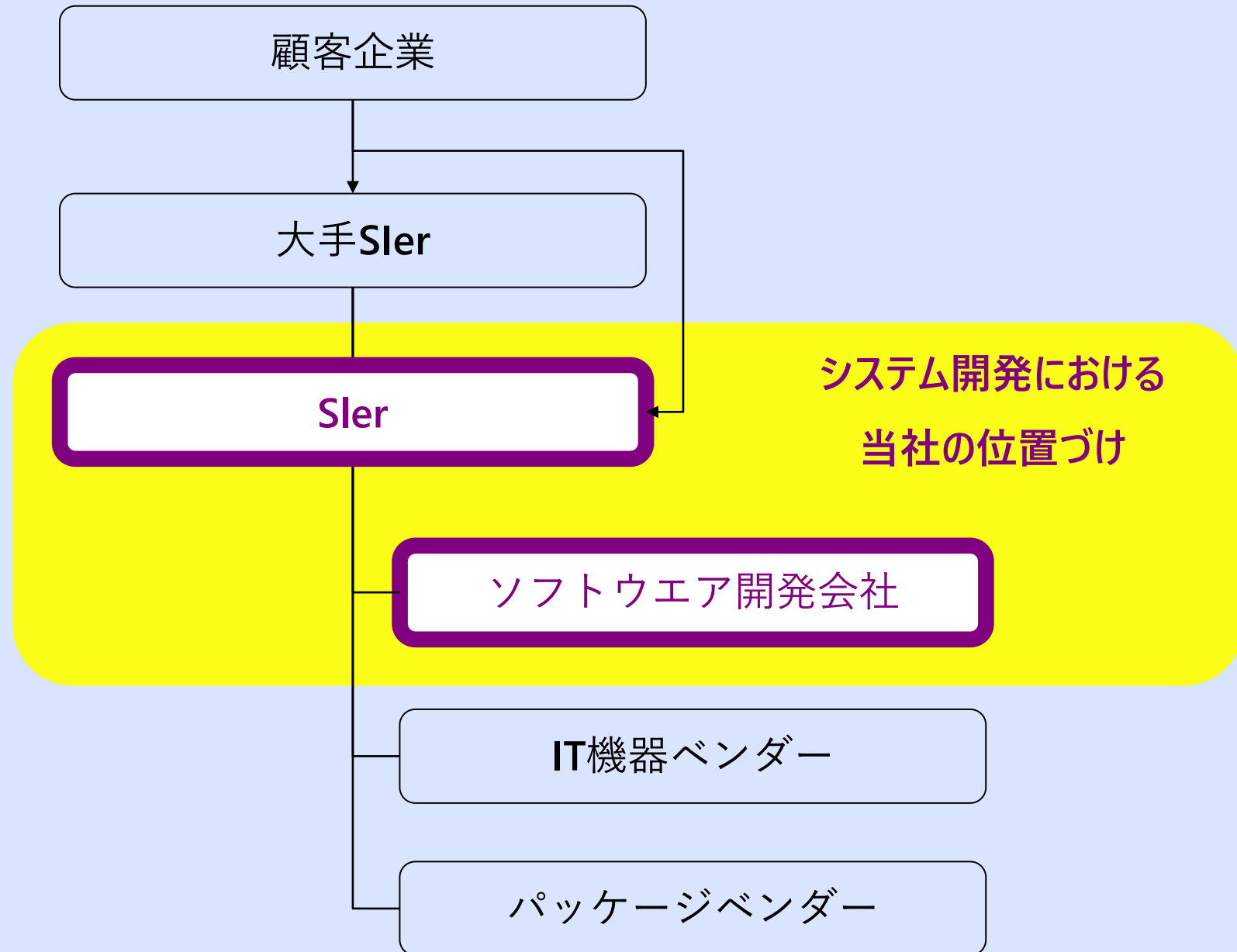


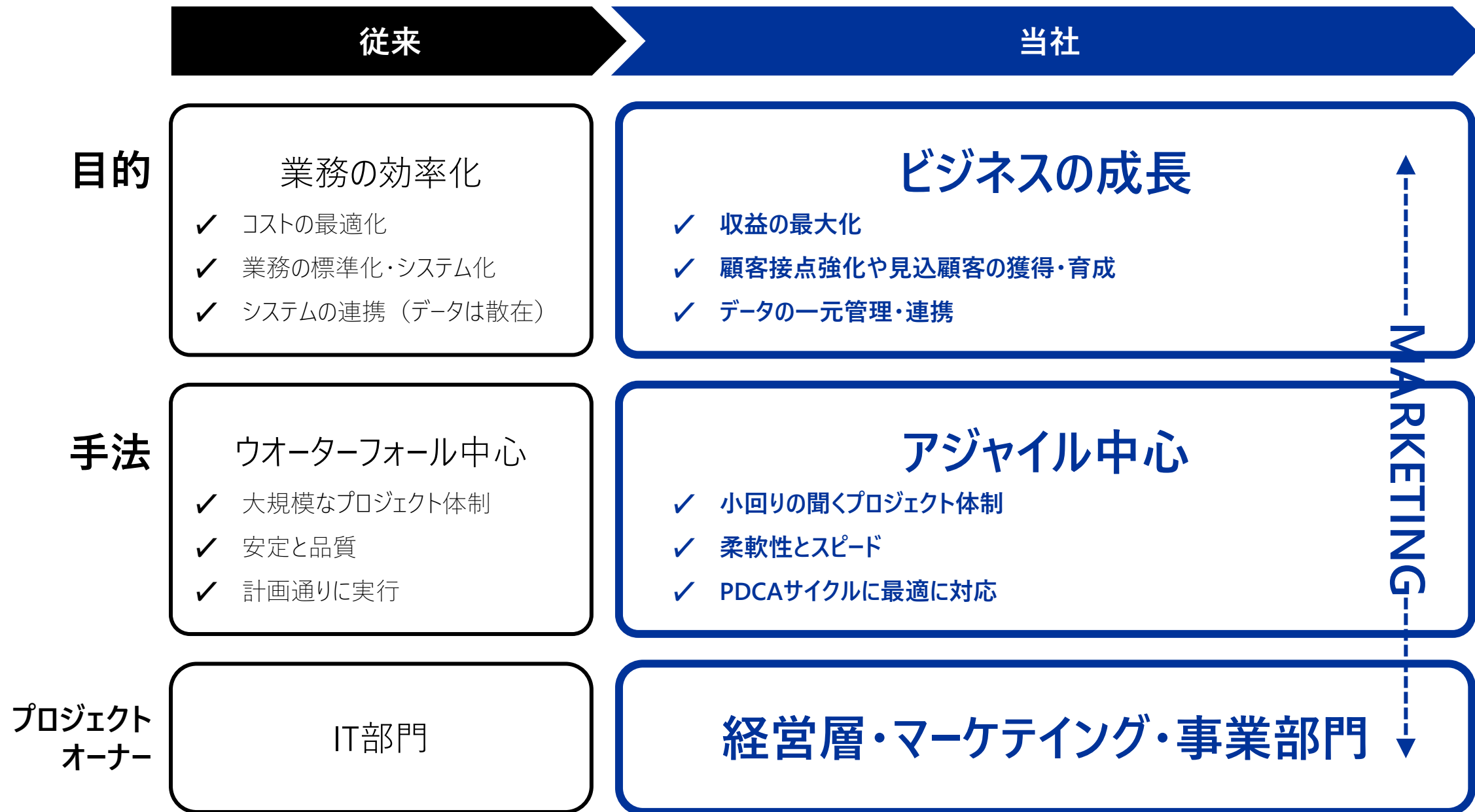
結果として短期間での急成長を実現。今後も加速すべく、既存ならびに新規領域への投下リソースを明確に見極め、遂行



当社は**Sler**かつソフトウェア開発会社として、

大手**Sler**等から請負契約または準委任契約による発注を受け、各種システム開発プロジェクトに従事





当社の強み：人材育成

各分野において、バランスよく  
Salesforce関連資格を取得。

70名、220個の  
資格保有 (2021年2月1日現在)

Salesforce社のAI基幹プロダクト  
『Einstein』シリーズに関しては  
日本でNO.1

HR DEVELOP

## MARKETING

Salesforce 認定  
Pardotコンサルタント

5  
名

Salesforce 認定  
Pardotスペシャリスト

29  
名

Salesforce 認定  
Marketing Cloud  
コンサルタント

1  
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

2  
名

日本で当資格の  
保有者数NO.1

## ENGINEERING

開発者・アーキテクト

Salesforce 認定  
上級Platformデベロッパー

6  
名

Salesforce 認定  
Platformデベロッパー

9  
名

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

13  
名

Salesforce 認定  
Marketing Cloud  
デベロッパー

1  
名

Salesforce 認定  
Heroku Architecture  
Designer

2  
名

Salesforce 認定  
Einstein Analytics and  
Discovery コンサルタント

33  
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

12  
名

Salesforce 認定  
アドミニストレーター

60  
名

Salesforce 認定  
Salescloud  
コンサルタント

12  
名

Salesforce 認定  
Servicecloud  
コンサルタント

19  
名

Salesforce 認定  
Communitycloud  
コンサルタント

8  
名

Salesforce 認定  
Field Service Lightning  
コンサルタント

6  
名

# 当社の 対象市場

大企業500億以上  
氷山の一角

約3500社

中堅3-500億  
約2100社

中堅1-300億  
約9800社

中堅50-100億  
約13500社

中小企業5-50億  
約18000社

小規模・SOHO5億未満  
約4000000社

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  
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)

大企業向けが強い

ボリュームゾーンを  
対象としており  
事業機会が多い

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

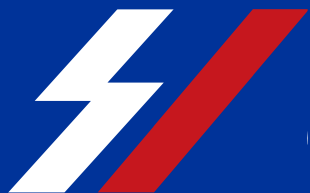
プロジェクト  
一件あたりは  
適切にリスク管理  
しやすい規模

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

※出典：帝国データバンク社のデータをもとに当社作成





01 会社概要

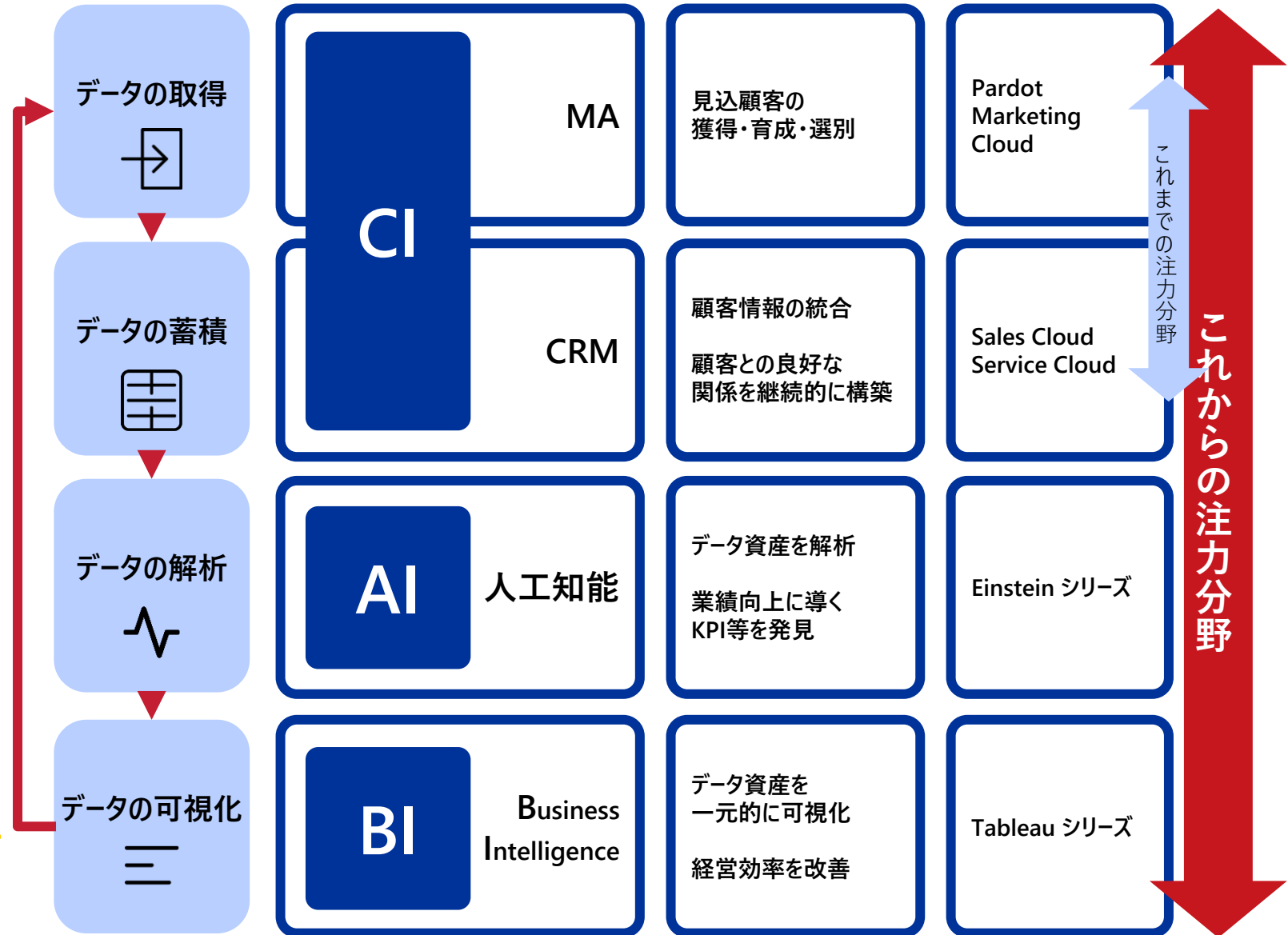
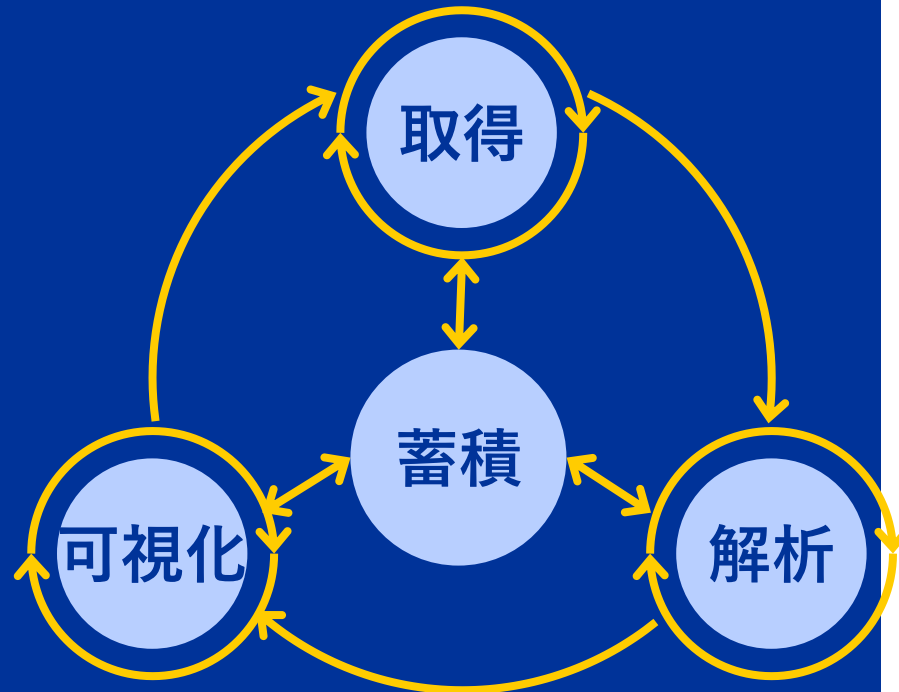
02 事業内容

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**

「AI×BI×CI」で顧客企業のDX化を一気通貫に実現するインテグレーターとして成長を実現していく



# IPO実施後は、 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

- Salesforceの案件引合数は2020年度で前年の約3倍となっており需要過多の状態。  
2021年度でクラウド領域のエンジニアを100名超増員し需要に対応する計画。  
これまで実績を上げてきたMAとCRMの分野に加え、AIならびにBIの領域に重点的にエンジニアを配置
- クラウドの成長性を見込み、システムソリューションからクラウドインテグレーションへ人員を移すことも計画

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

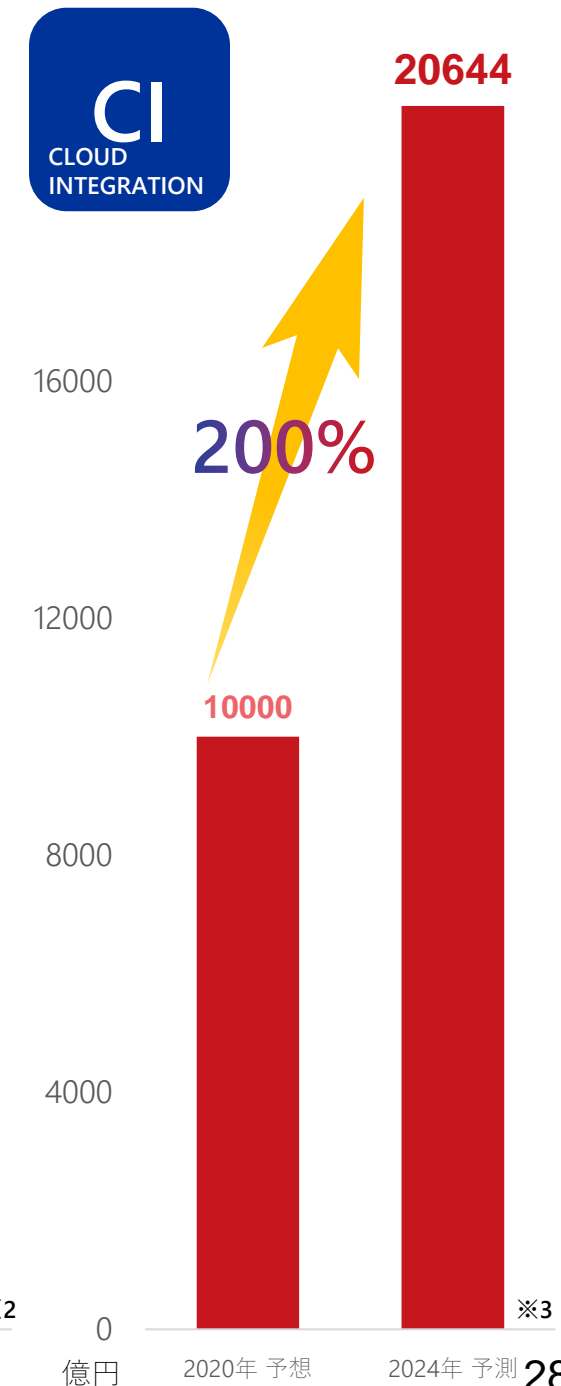
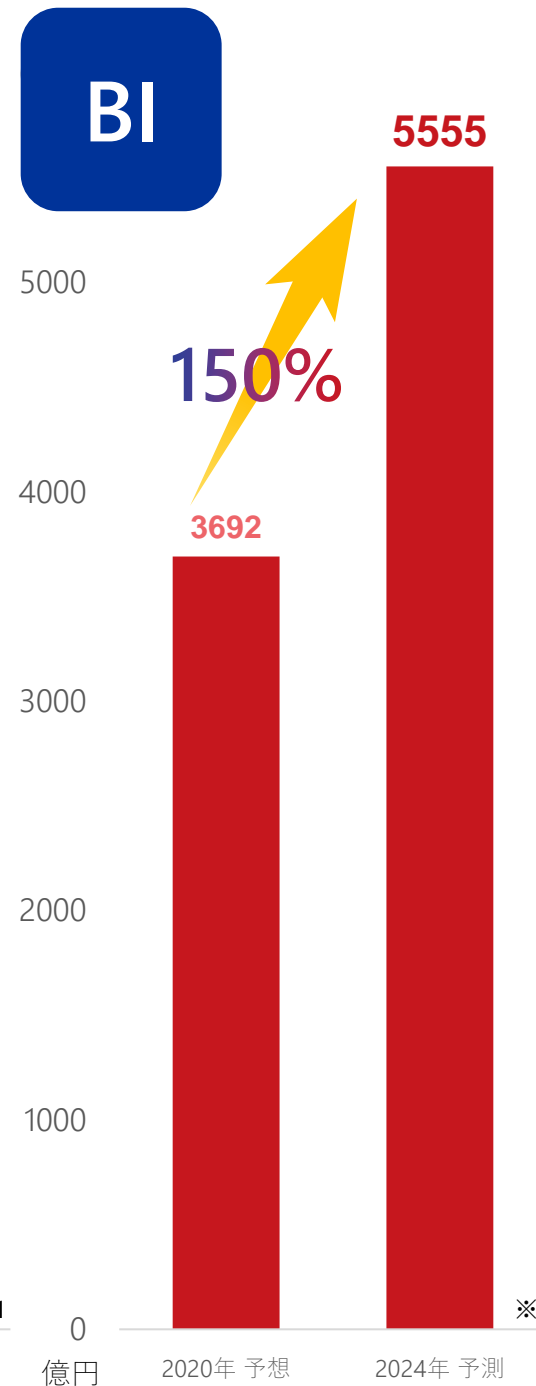
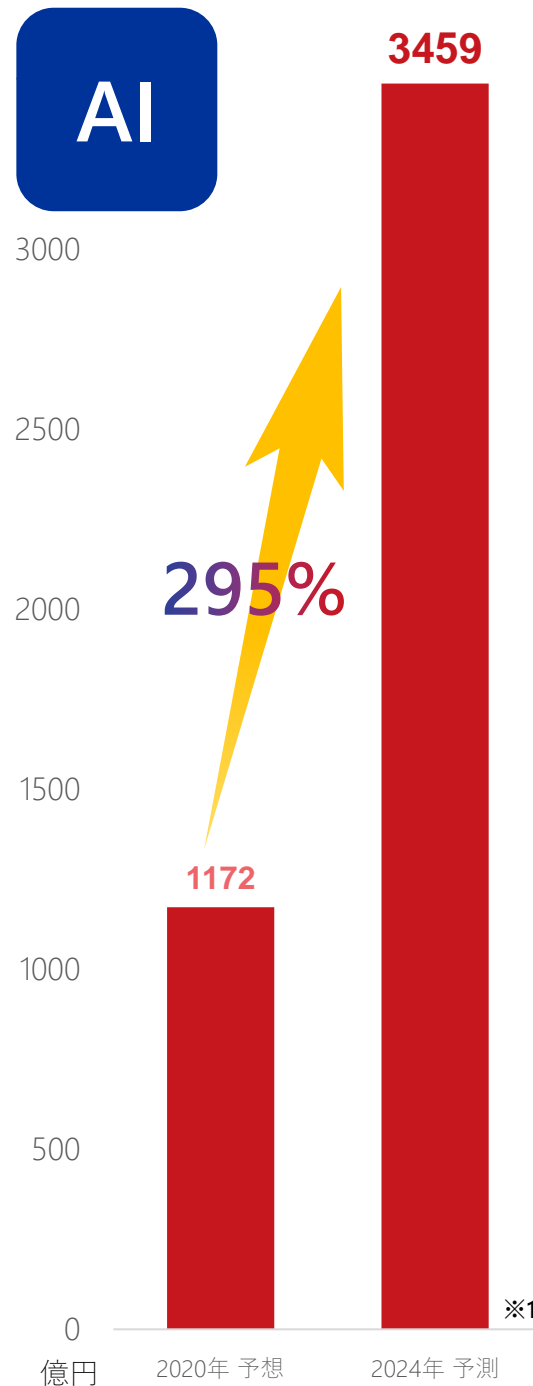
SS

CI

PF事業の安定的運営

PF

AI×BI×CIの市場はいずれも  
高い成長が予測されており、  
相乗効果で成長を図る



国内市場規模（億円）

※1 国内AIシステム市場支出予測（IDC Japan：2020年6月1日）

※2 ビジネスアナリティクス市場規模推移（ミック経済研究所:2017年）

※3 国内パブリッククラウドサービス市場（IDC Japan：2020年9月14日）

## Appendix 1. 2021年事業計画

	(百万円、%)			
	2020年 (実績)	2021年 (計画)	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>3,782</b>	<b>4,413</b>	<b>631</b>	<b>17%</b>
デジタルトランスフォーメーション事業	3,385	4,025	640	19%
システムソリューション	2,958	2,748	-210	-7%
クラウドインテグレーション	427	1,276	849	199%
プラットフォーム事業	396	387	-9	-2%
<b>売上総利益</b>	<b>808</b>	<b>1,032</b>	<b>224</b>	<b>28%</b>
デジタルトランスフォーメーション事業	722	943	221	31%
システムソリューション	553	427	-126	-23%
クラウドインテグレーション	168	515	347	206%
プラットフォーム事業	85	88	3	3%
<b>営業利益</b>	<b>273</b>	<b>324</b>	<b>51</b>	<b>18%</b>
デジタルトランスフォーメーション事業	361	451	90	25%
プラットフォーム事業	47	41	-6	-12%
調整額	-134	-168	-34	25%
<b>経常利益</b>	<b>275</b>	<b>324</b>	<b>49</b>	<b>18%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>176</b>	<b>211</b>	<b>35</b>	<b>19%</b>

### ◆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18.7%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・ドットコム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・ドットコム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。なお、現在salesforce.com社のパートナープログラムの登録名義は当社の親会社である株式会社Orchestra Holdingsとなっておりますが、本書提出日現在において、登録名義を株式会社Orchestra Holdingsから当社に変更する手続きを行っております。

#### 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

2022年2月を予定しております。