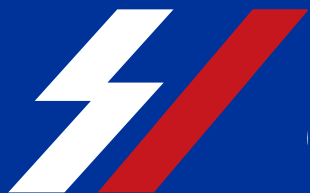


2021年12月期第1四半期 決算補足説明資料

2021年5月 株式会社 Sharing Innovations



Sharing Innovations



- 01 2021年第1四半期概況
- 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

QonQ で大幅増収増益

売上高：20%増

営業利益：136%増

< 全社業績 >

(百万円、%)

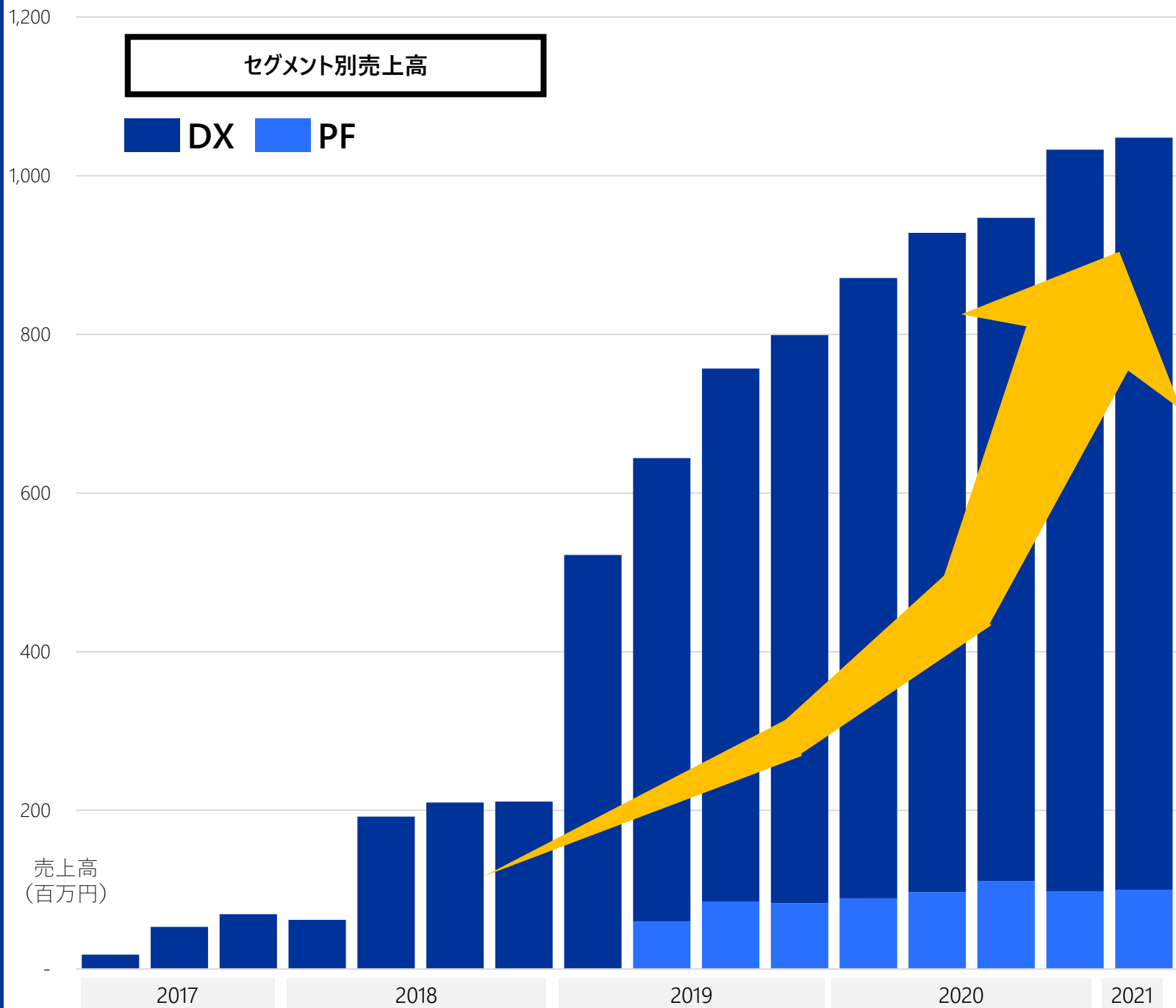
	(前年同期) FY2020 1Q	FY2021 1Q	増減率
売上高	872	1,048	20%
売上総利益	171	284	66%
販売管理費	111	142	28%
営業利益	60	142	136%
EBITDA	79	160	101%
EBITDAマージン	9%	15%	+6pt
経常利益	60	145	142%
親会社株主に帰属する当期純利益	33	96	193%

< 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 1Q	FY2021 1Q	増減率
売上高	782	951	22%
セグメント利益	79	170	114%
プラットフォーム事業	FY2020 1Q	FY2021 1Q	増減率
売上高	89	100	12%
セグメント利益	6	14	129%

※ 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。

DX事業・PF事業ともに 着実に成長

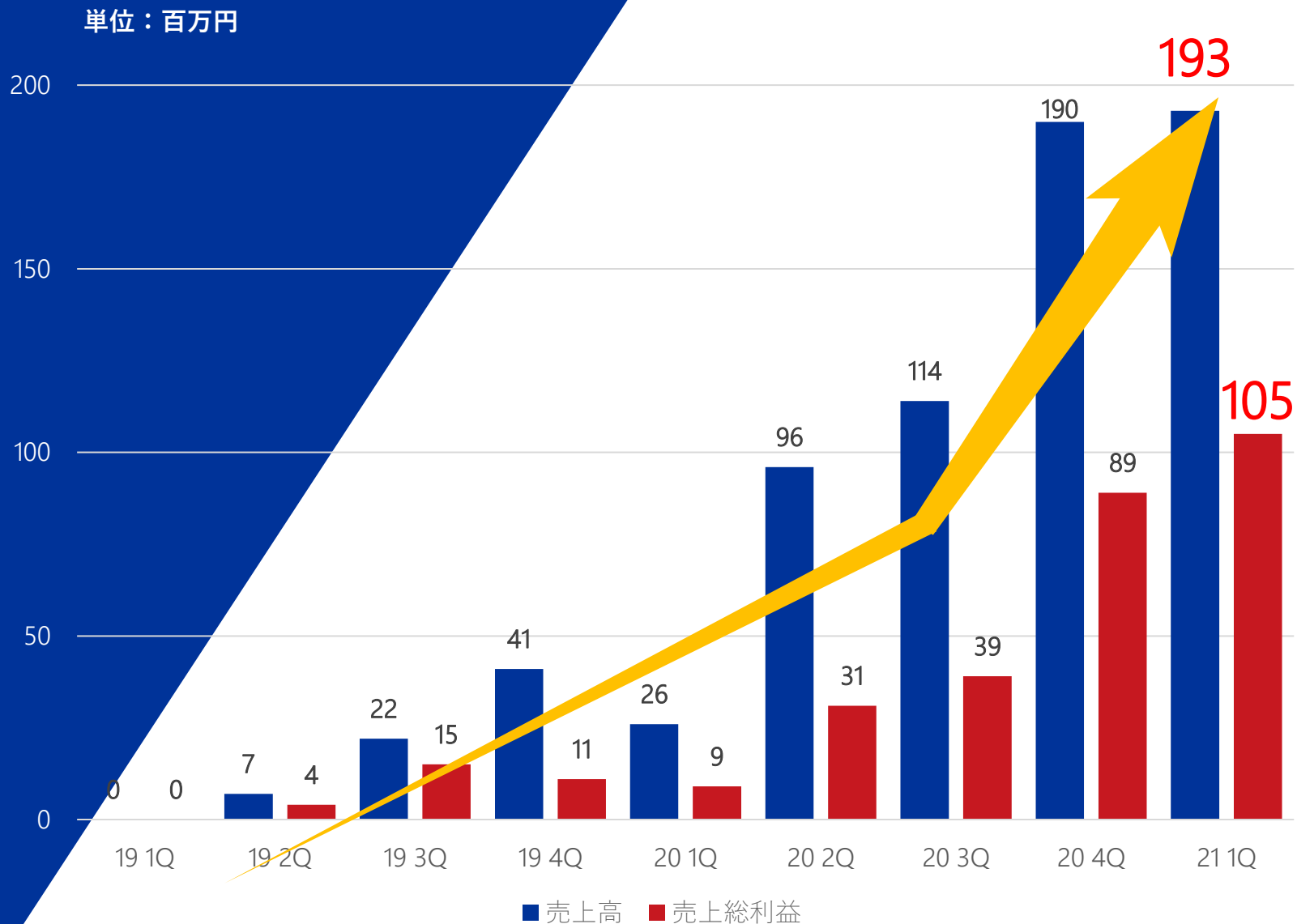


※ 2019年2Qに㈱ライフテクノロジーを吸収合併したことに伴い、プラットフォーム事業を開始しております



クラウドインテグレーション事業の需要は力強く、ほぼフル稼働状態。
2Qに70名採用予定で、さらなる成長を見込む。

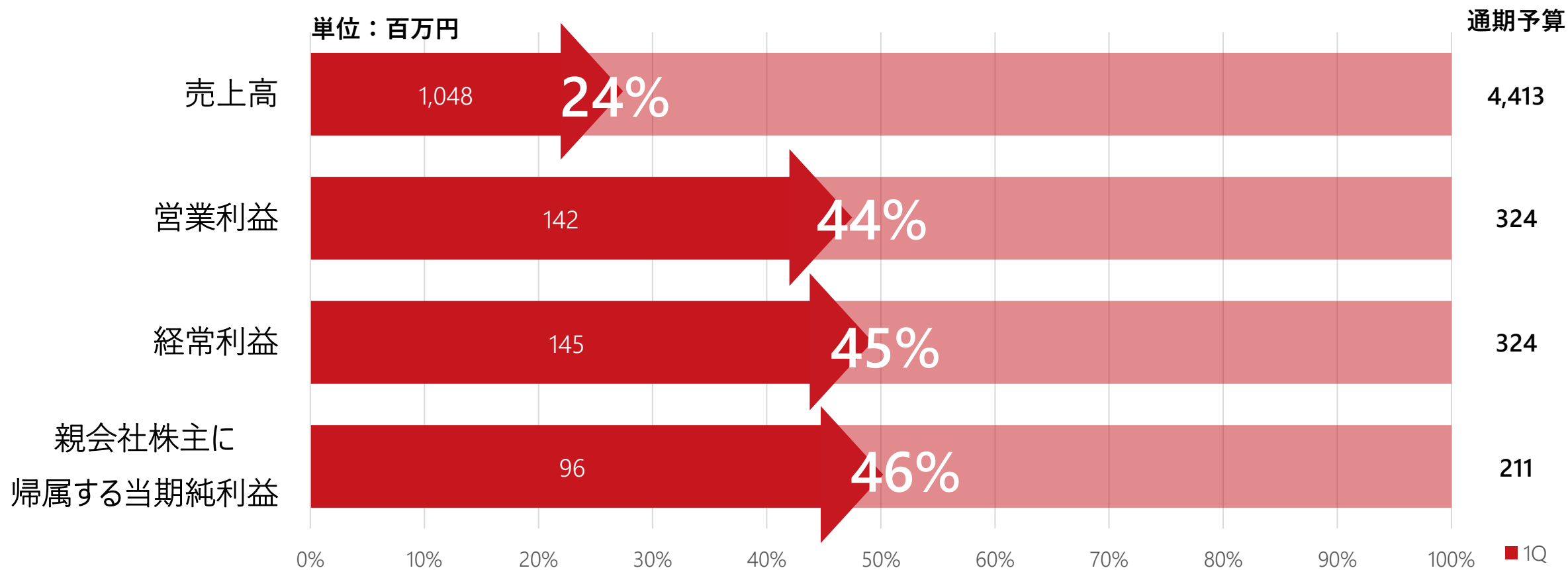
クラウドインテグレーション事業 売上高・売上総利益推移



通期目標に対しても順調な進捗

- 売上予算進捗率：24% 利益進捗率：40%超

< 通期目標に対する1Q進捗率 >

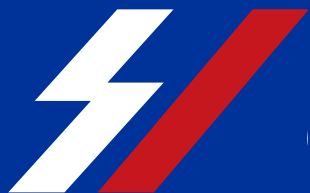


IPO時の公募増資により
現預金（流動資産）
及び純資産が増加。

財務体質は盤石。

(百万円)

	FY2020 4Q	FY2021 1Q	増減額
流動資産	1,014	1,208	193
固定資産	560	543	-17
資産合計	1,575	1,751	175
流動負債	532	479	-52
負債合計	532	479	-52
純資産合計	1,043	1,271	227
負債純資産合計	1,575	1,751	175



- 01 2021年第1四半期概況
- 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

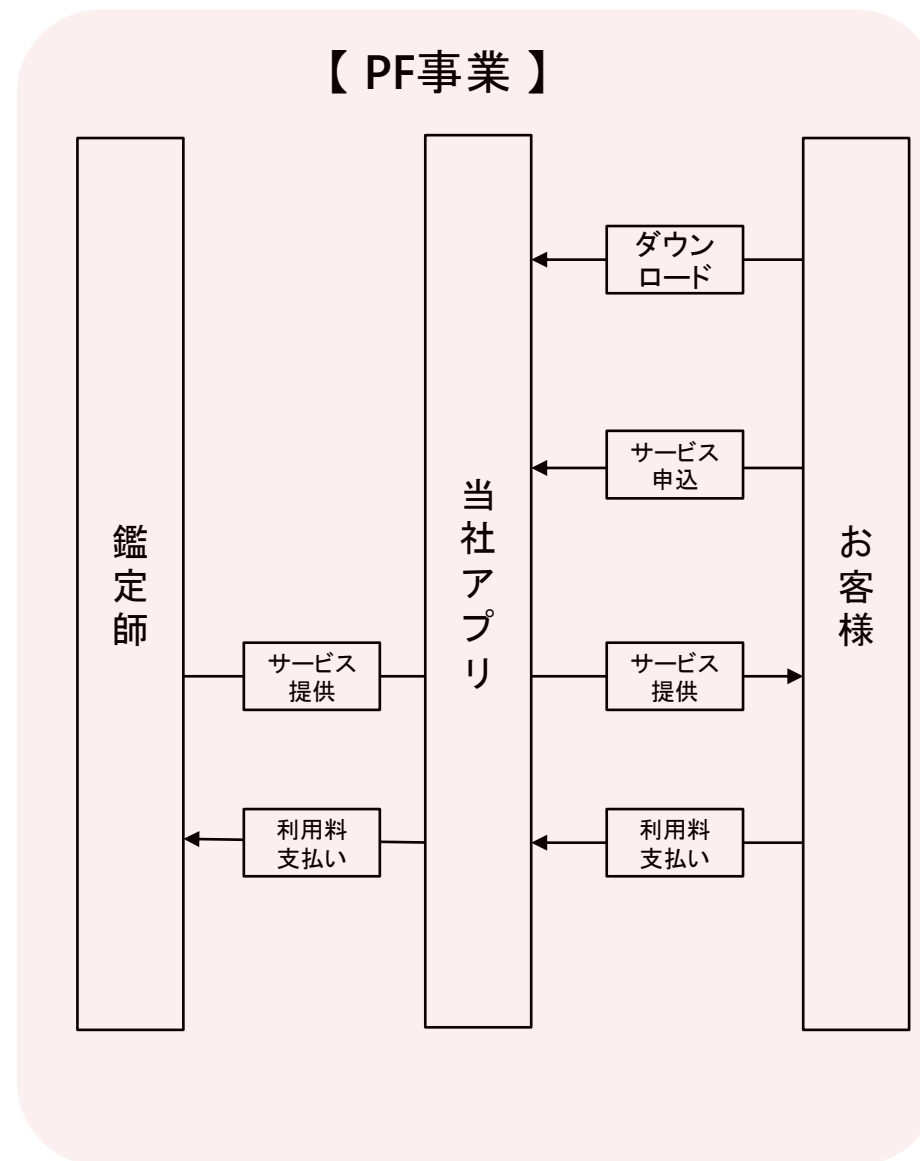
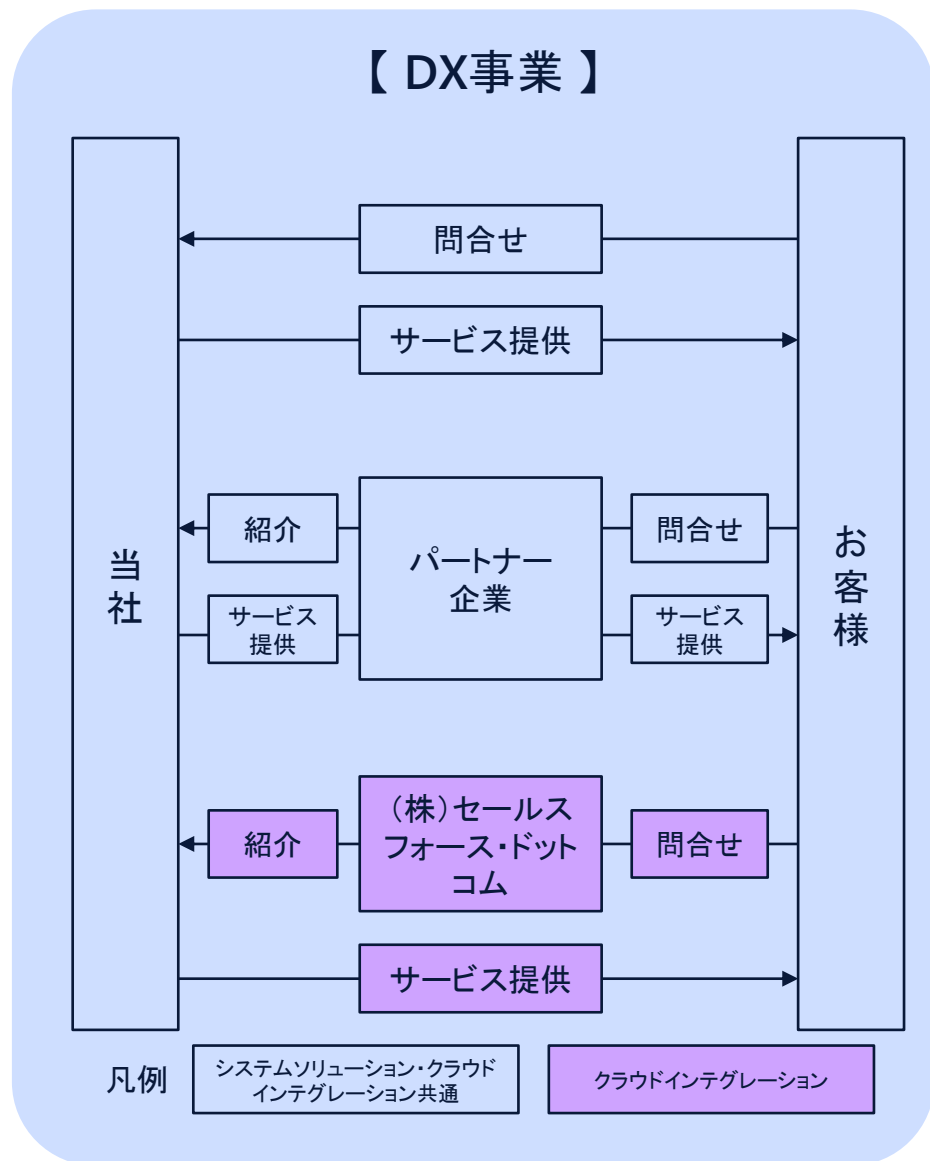
セグメント売上

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



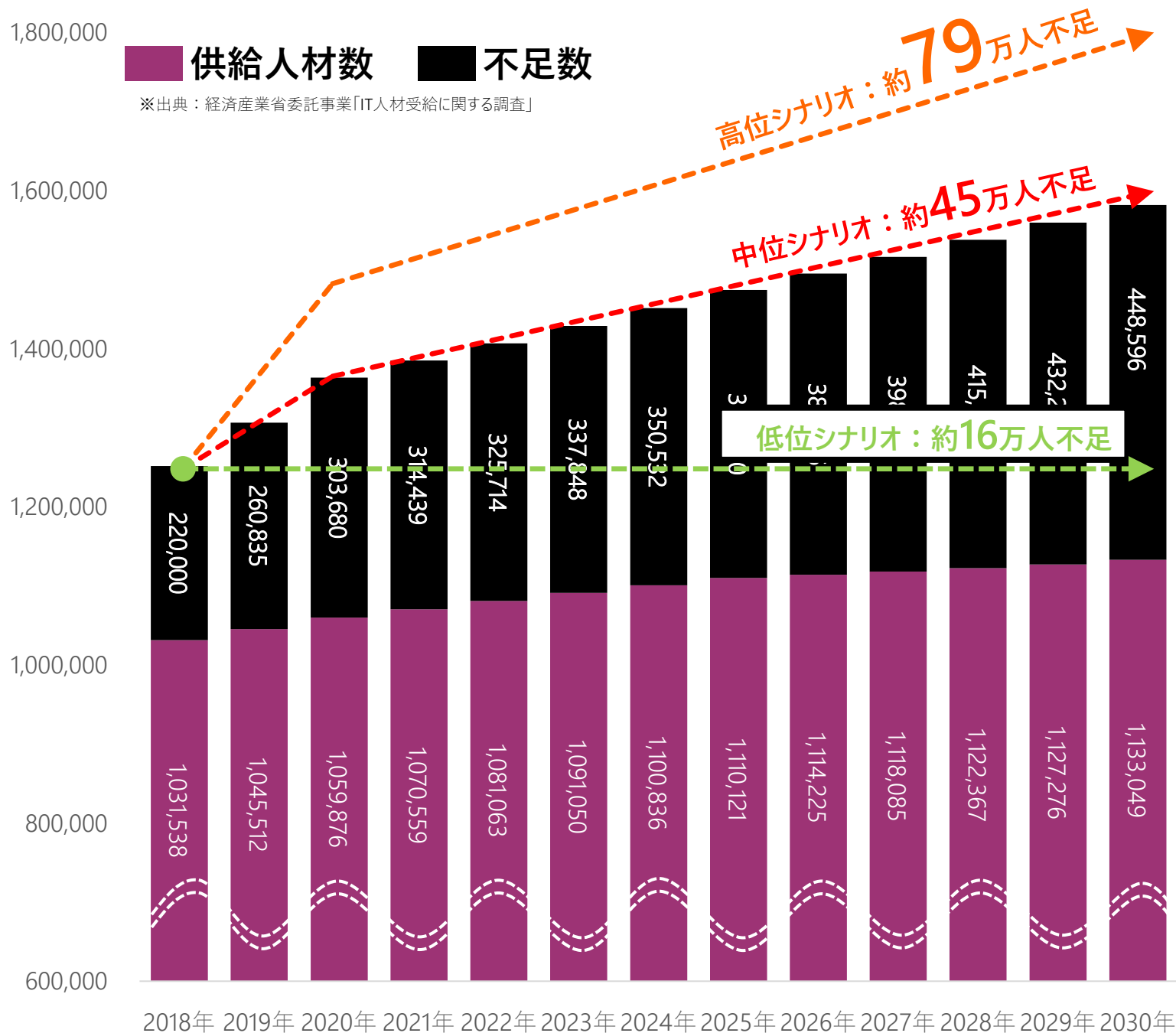
※ クラウドインテグレーションは主に(株)セールスフォース・ドットコムから顧客企業の紹介を頂いております。



- 01 2021年第1四半期概況
- 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

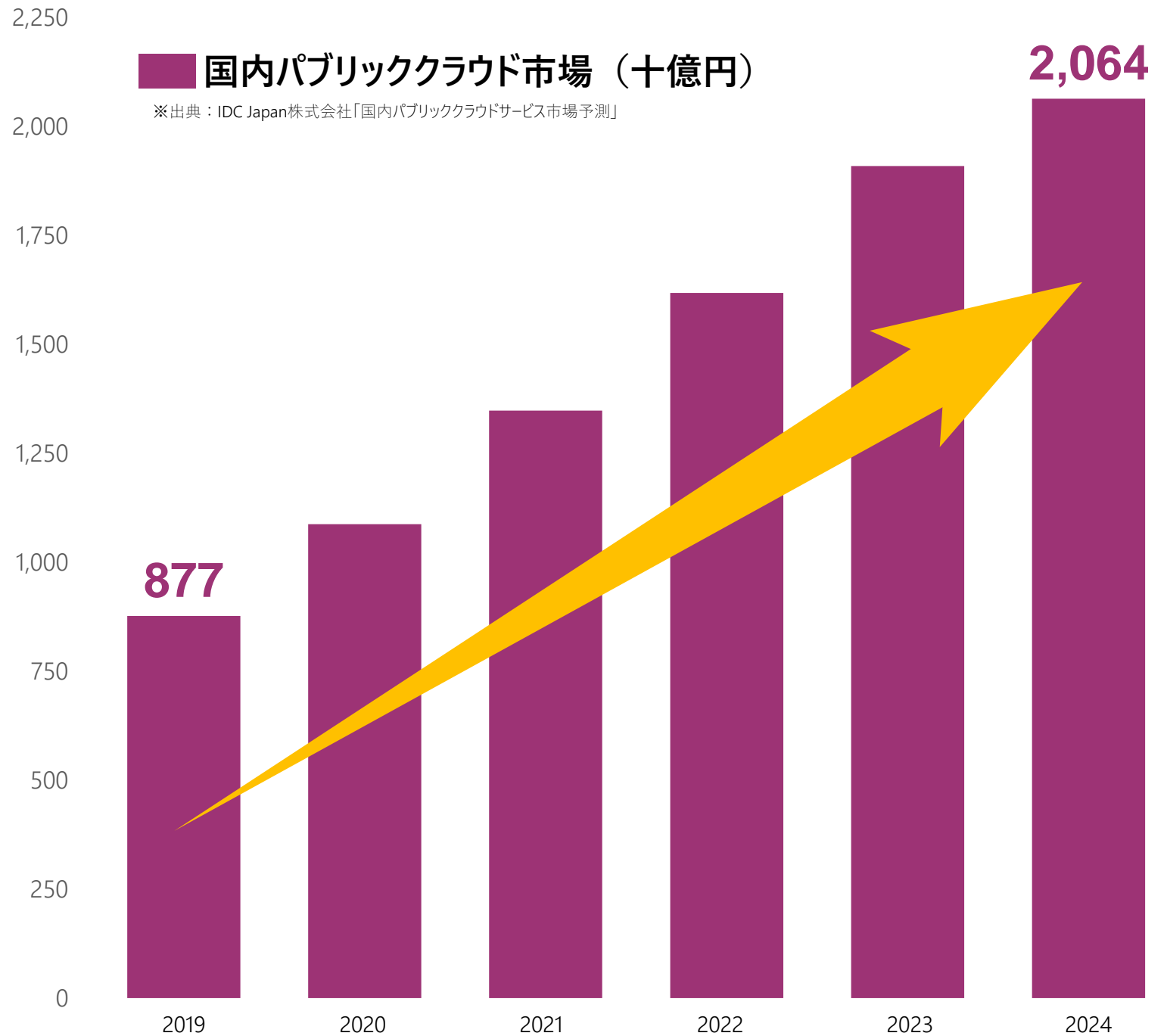
システムソリューションの需要
過多の状況は続くと想定



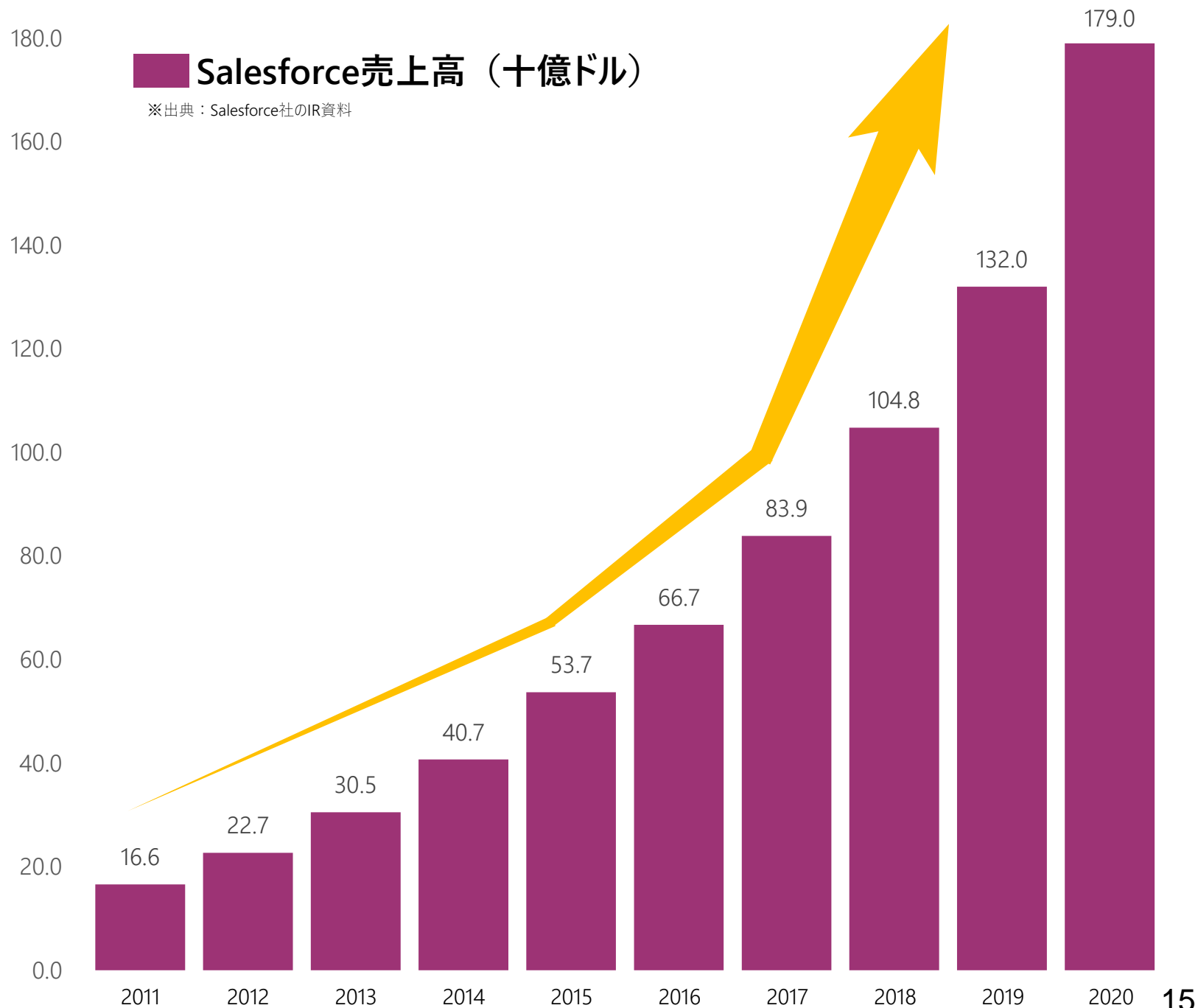
国内パブリッククラウド市場
は2019年～2024年まで年
間平均成長率

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

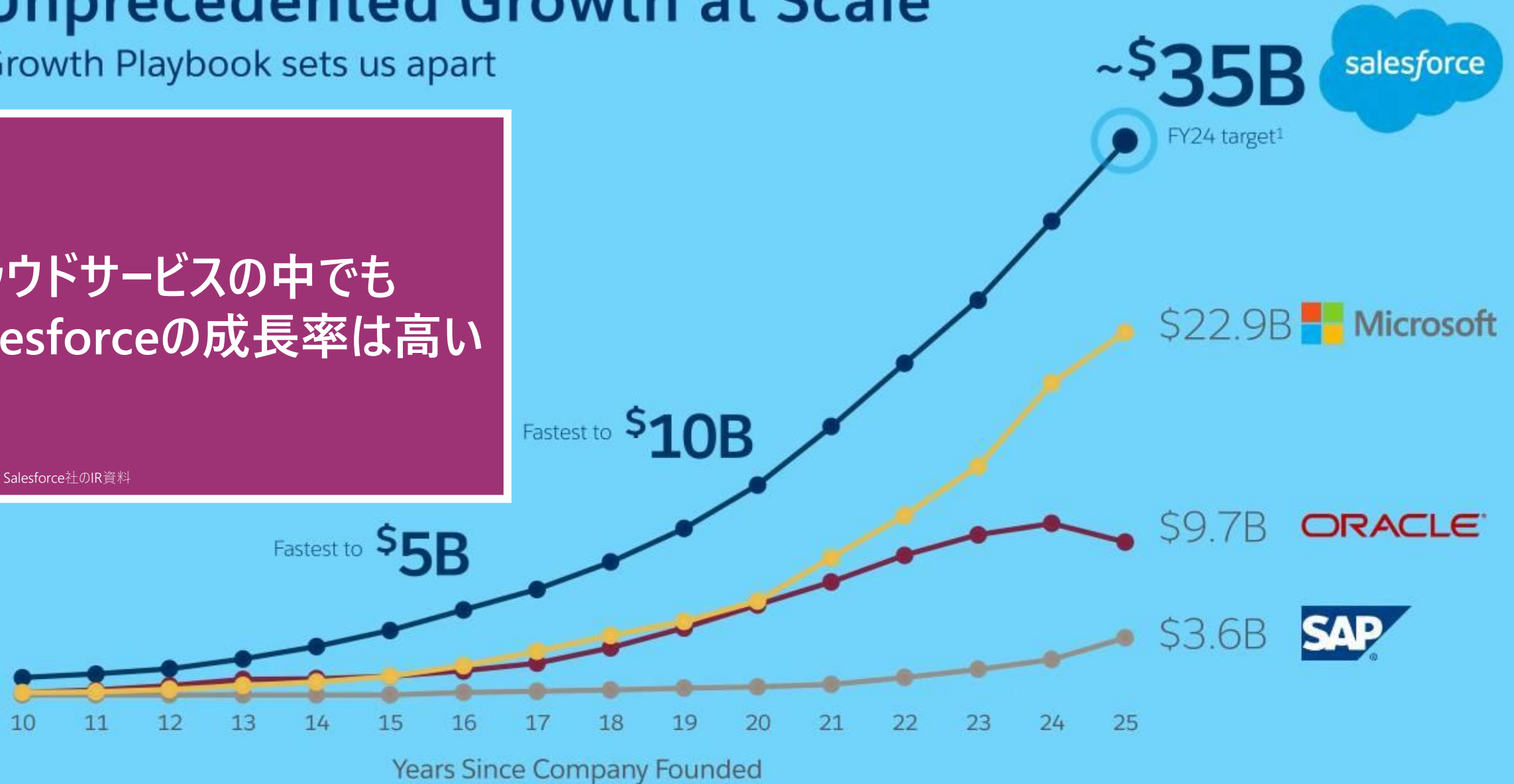


Unprecedented Growth at Scale

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

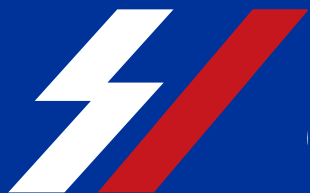


Note: Salesforce revenue of \$5.4B in FY15 and \$10.5B in FY19. Source for Microsoft, Oracle, and SAP revenues: FactSet.

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」として評価され、かつ急成長を続けている。





- 01 2021年第1四半期概況
- 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



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

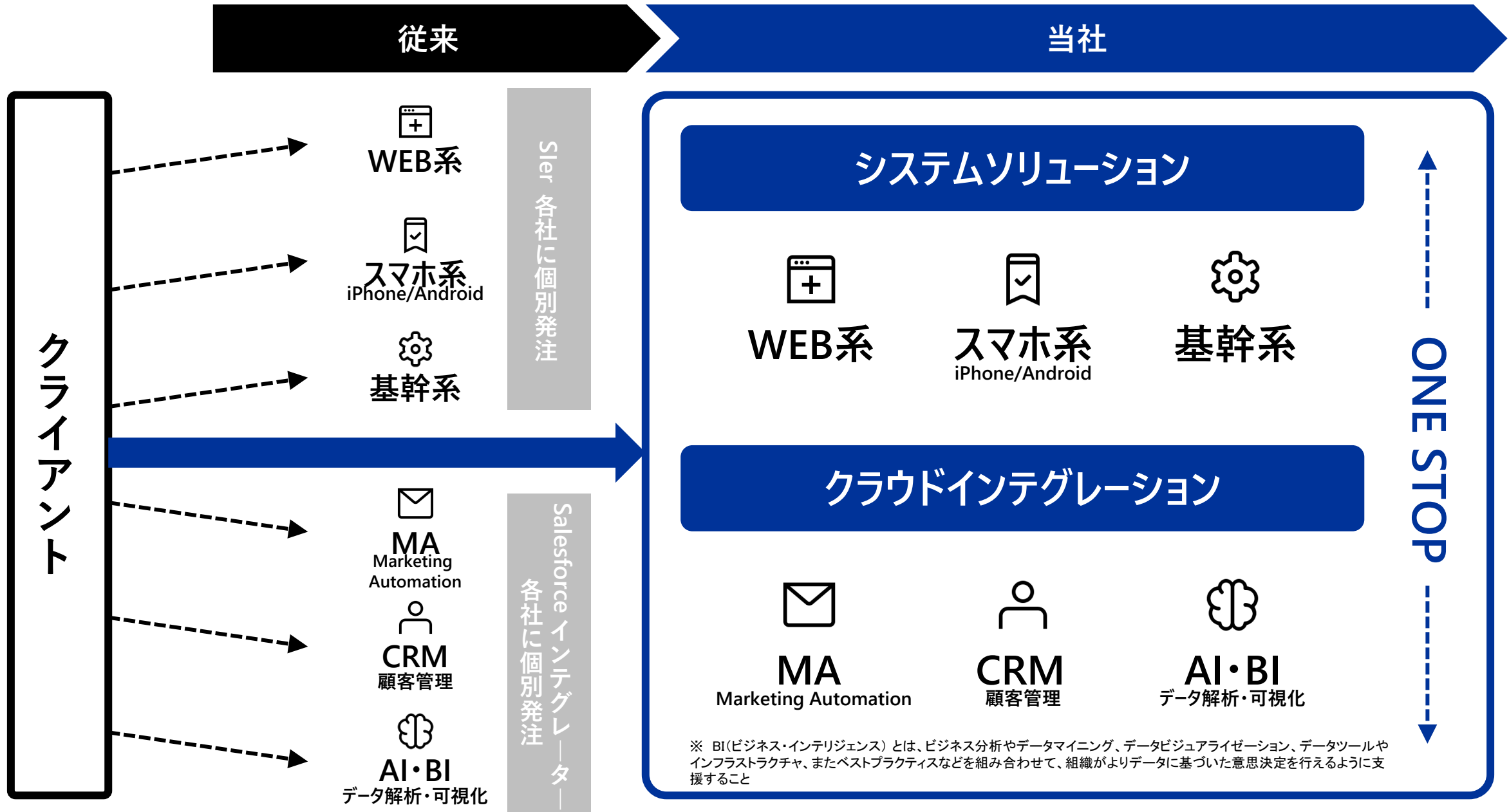
ケイパビリティ

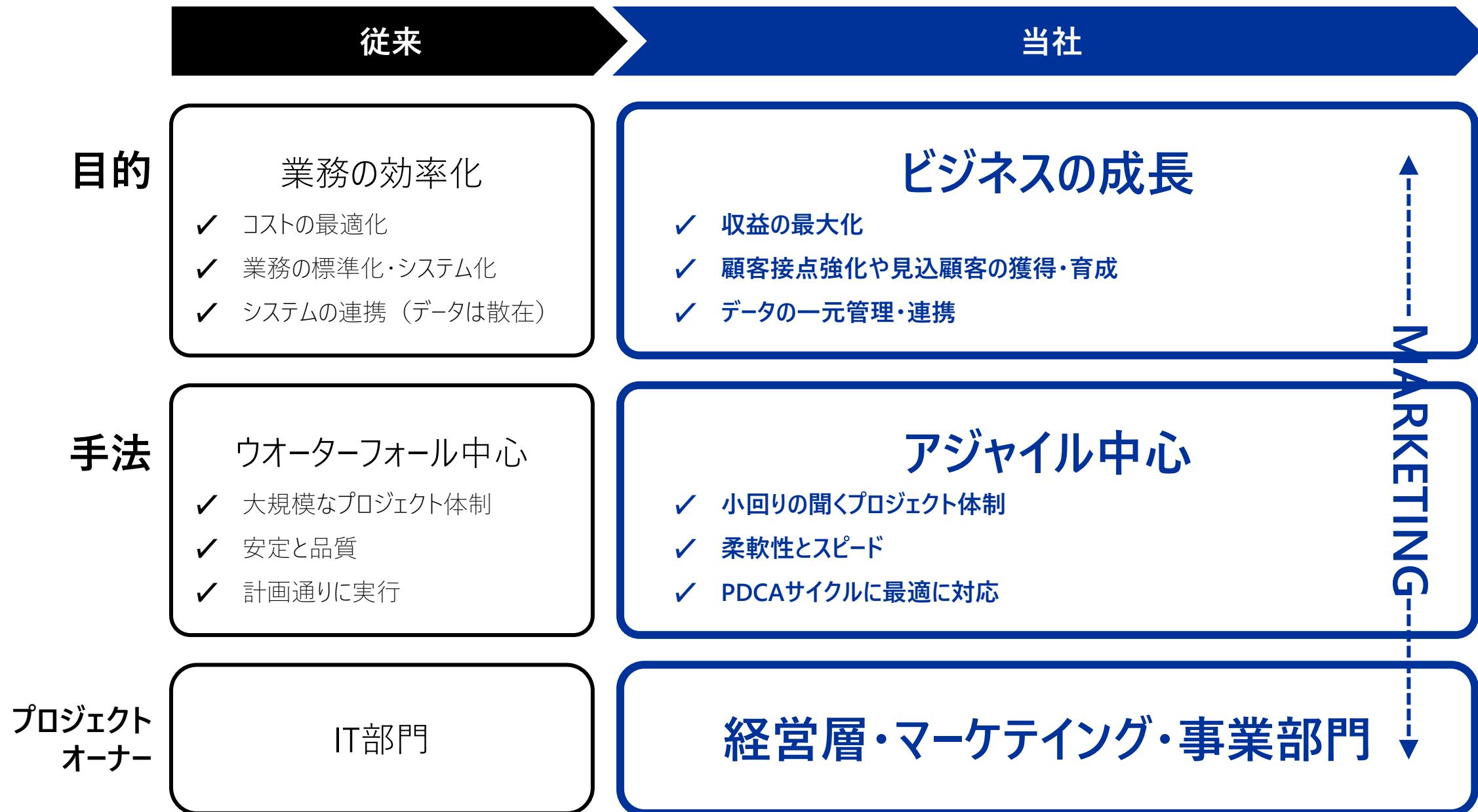


成長速度



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





Salesforce関連技術を分野ごとに
バランスよく教育

67名、213個の
資格保有 (2021年3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

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 5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 11名
Salesforce 認定 Pardotスペシャリスト 26名	Salesforce 認定 Platformデベロッパー 8名	Salesforce 認定 アドミニストレーター 57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 13名	Salesforce 認定 Salescloud コンサルタント 11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 20名
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター 2名	Salesforce 認定 Heroku Architecture Designer 2名	Salesforce 認定 Communitycloud コンサルタント 9名
日本で当資格の 保有者数NO.1	Salesforce 認定 Einstein Analytics and Discovery コンサルタント 33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

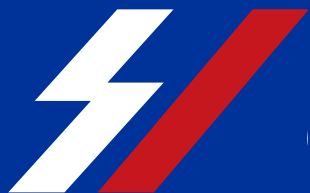
難易度の高い
大規模プロジェクトを
時間をかけて回すため
リスクが高い

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

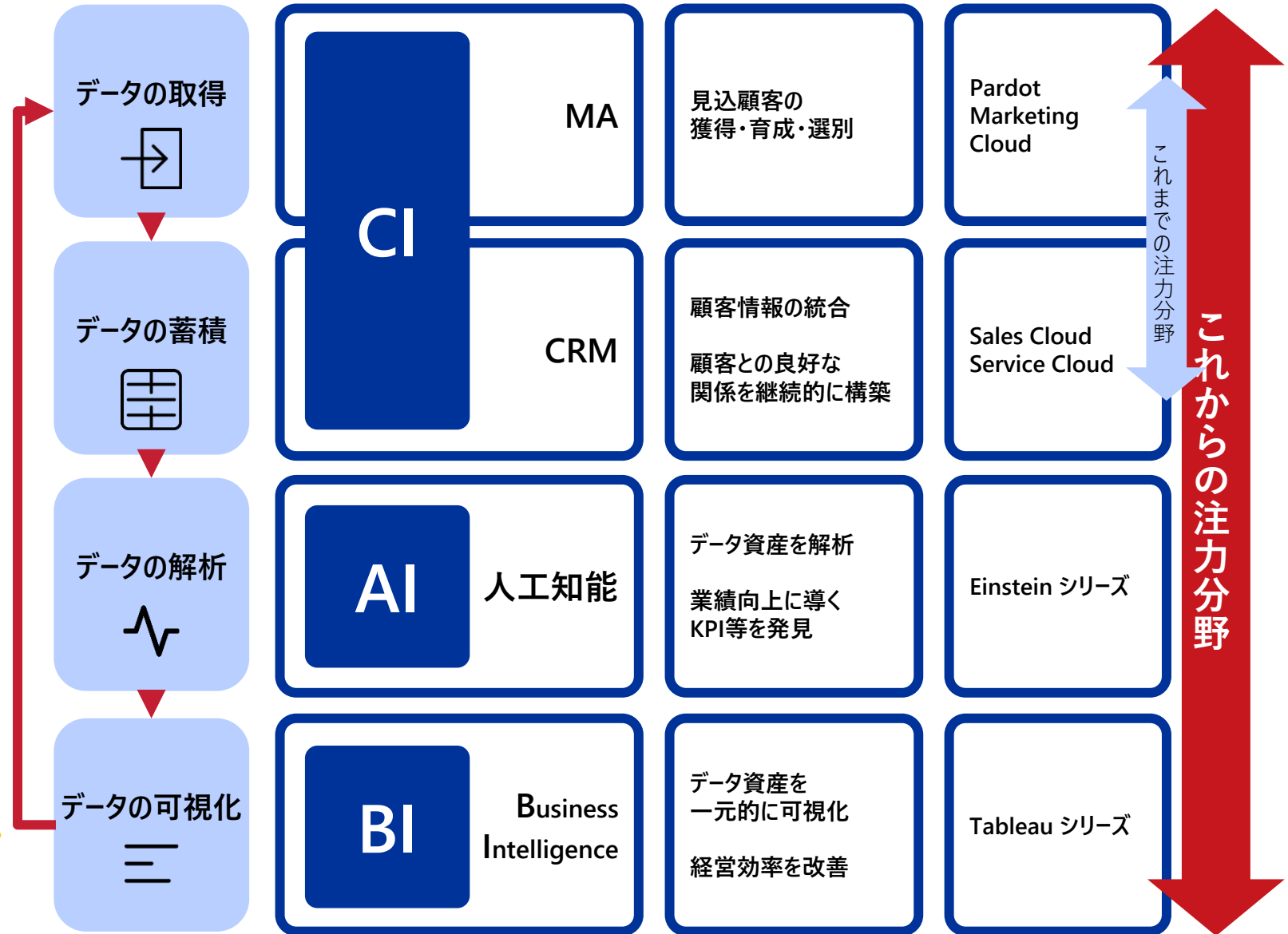
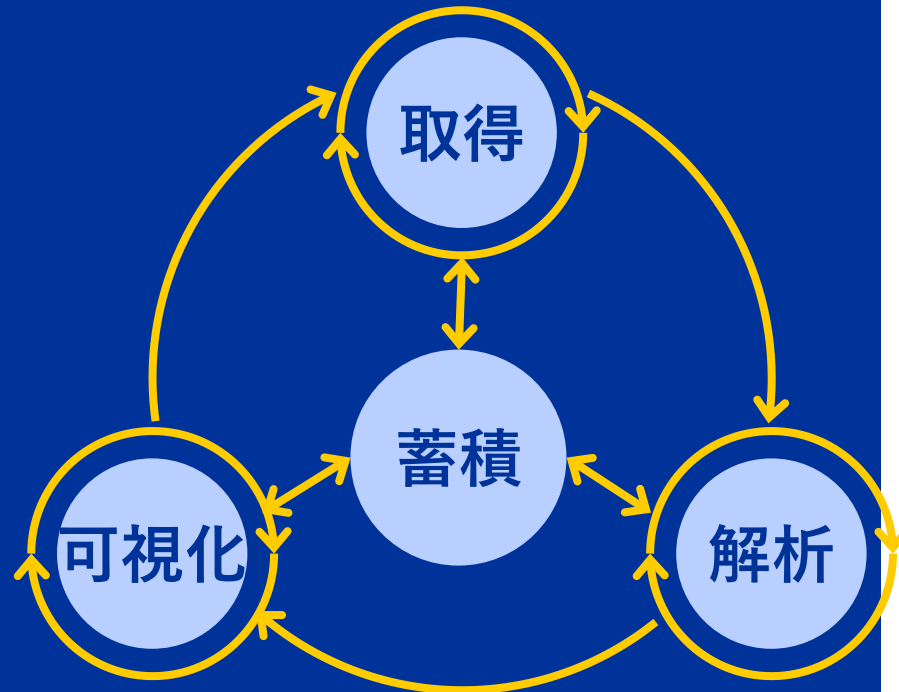
しっかりとした
教育体制をもとに、
エンジニアを
早期に戦力化できる

※出典：帝国データバンク社のデータをもとに当社作成



- 01 2021年第1四半期概況
- 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

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。