

Sharing Innovations（証券コード：4178）

会社説明ならびに成長可能性について

2021年8月

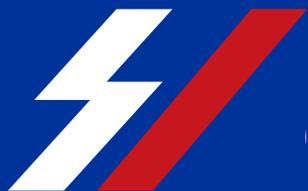


# Salesforce

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	287名 (2021年4月1日現在)
資本金	429百万円
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)
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

# 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

広島オフィス

京都オフィス  
(アップオンデマンド社)

大分オフィス

東京本社

## 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

85%



男女比

6:4



平均年齢

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・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。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

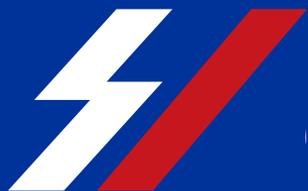
取締役CFO

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導入によるDX支援



### 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

セグメント売上

40.2億円

セグメント利益

5.5億円

※ 数字は2021年予算

## PF事業



# ウラーラ

✓ iPhone/Androidで、950名以上の鑑定師に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

✓ 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

3.8億円

セグメント利益

0.4億円

※ 数字は2021年予算

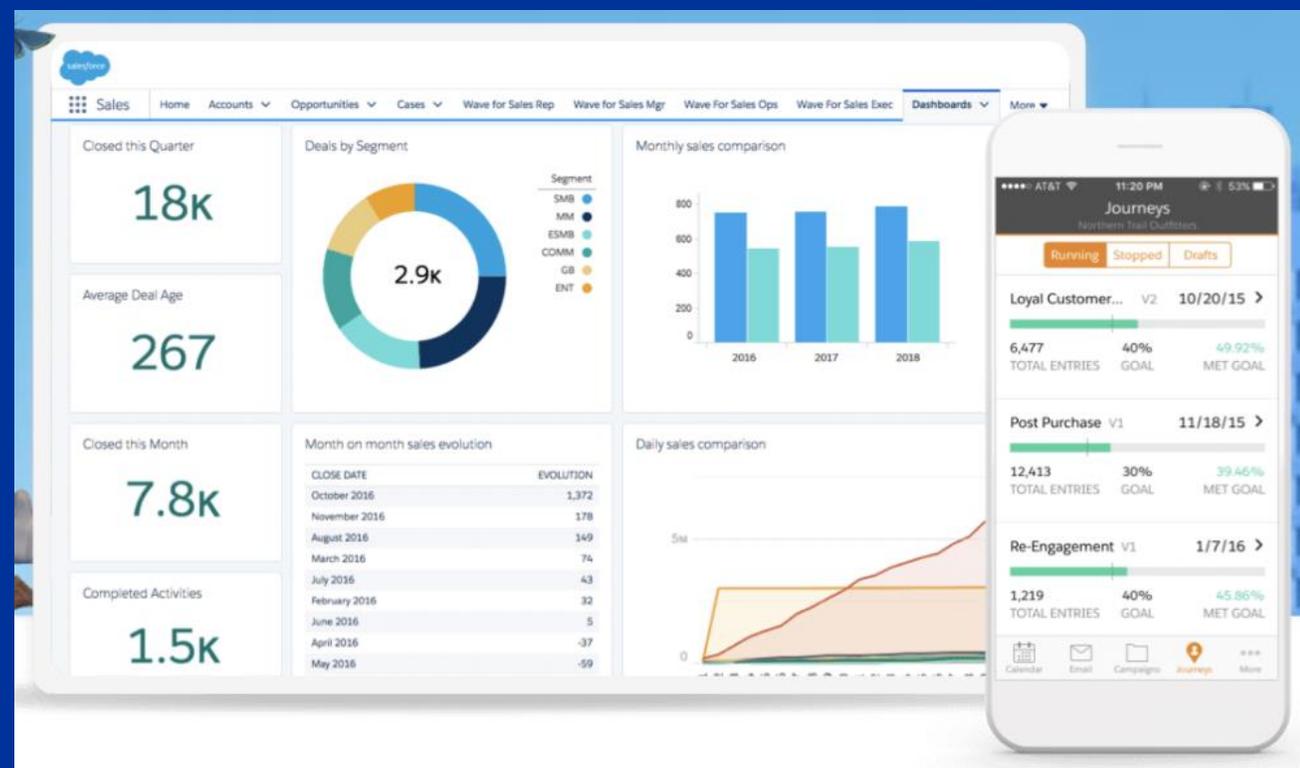
# ➤ 顧客管理（CRM）を軸に多くのビジネス向けソフトウェアをサービスとして展開

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

# ➤ クラウドの先駆者

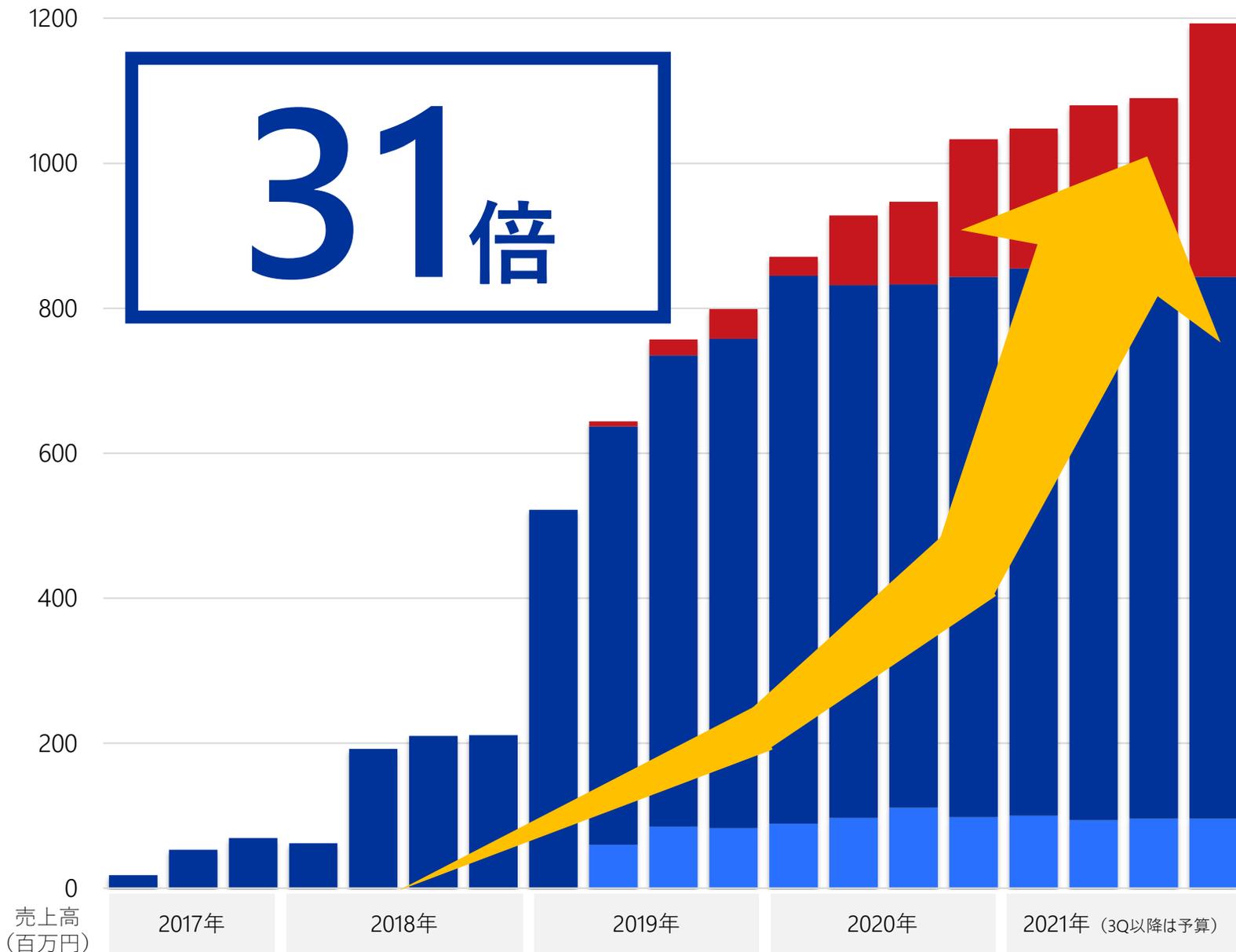
# ➤ 時価総額は約25兆円

✓ 売上高成長率は年30%



セグメント別売上高及び人員数推移

CI SS PF



# 31倍の成長

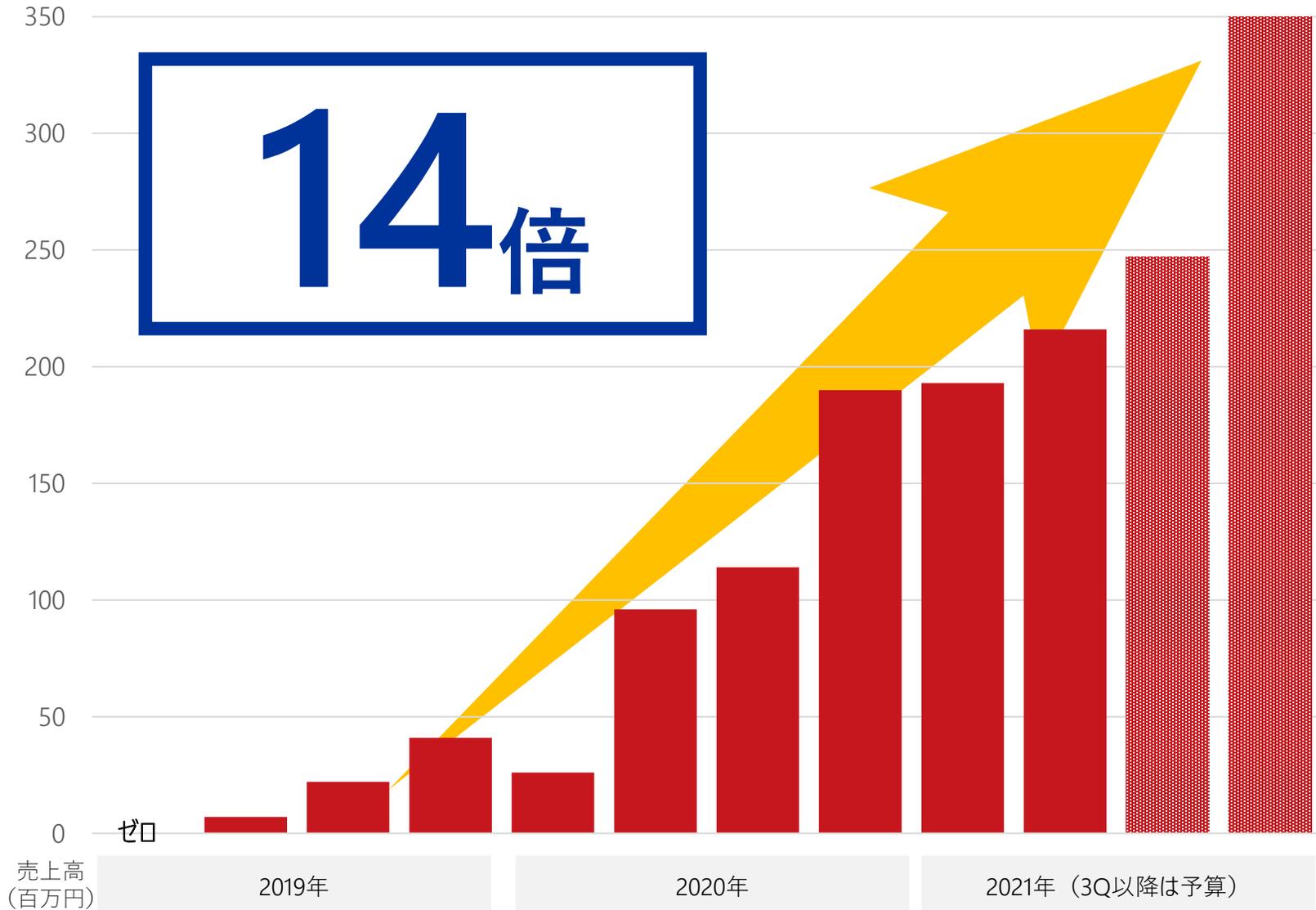
現在は、2019年1月に立ち上げたSalesforce導入のCI（クラウドインテグレーション）がオーガニックに急成長、さらに注力する方針

Salesforce導入のCIはオーガニックに成長、3年で四半期あたり売上が

0 → 2億円超に



PARTNER



## チーム構成（国内）

---

### クラウドインテグレーション事業部

Salesforce導入コンサルティング・開発・運用  
を中心としたDX支援

132名

### システムソリューション事業部

オープン系技術を中心としたスクラッチ開発・  
運用による顧客企業へのDX支援

113名

### プラットフォーム事業部

占いアプリ『ウラーラ』の企画・開発・運営

4名

### コーポレートマネジメント部

会社・各事業部をサポートする管理部門

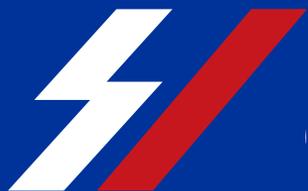
8名

# Salesforce

というクラウドで

企業や自治体を

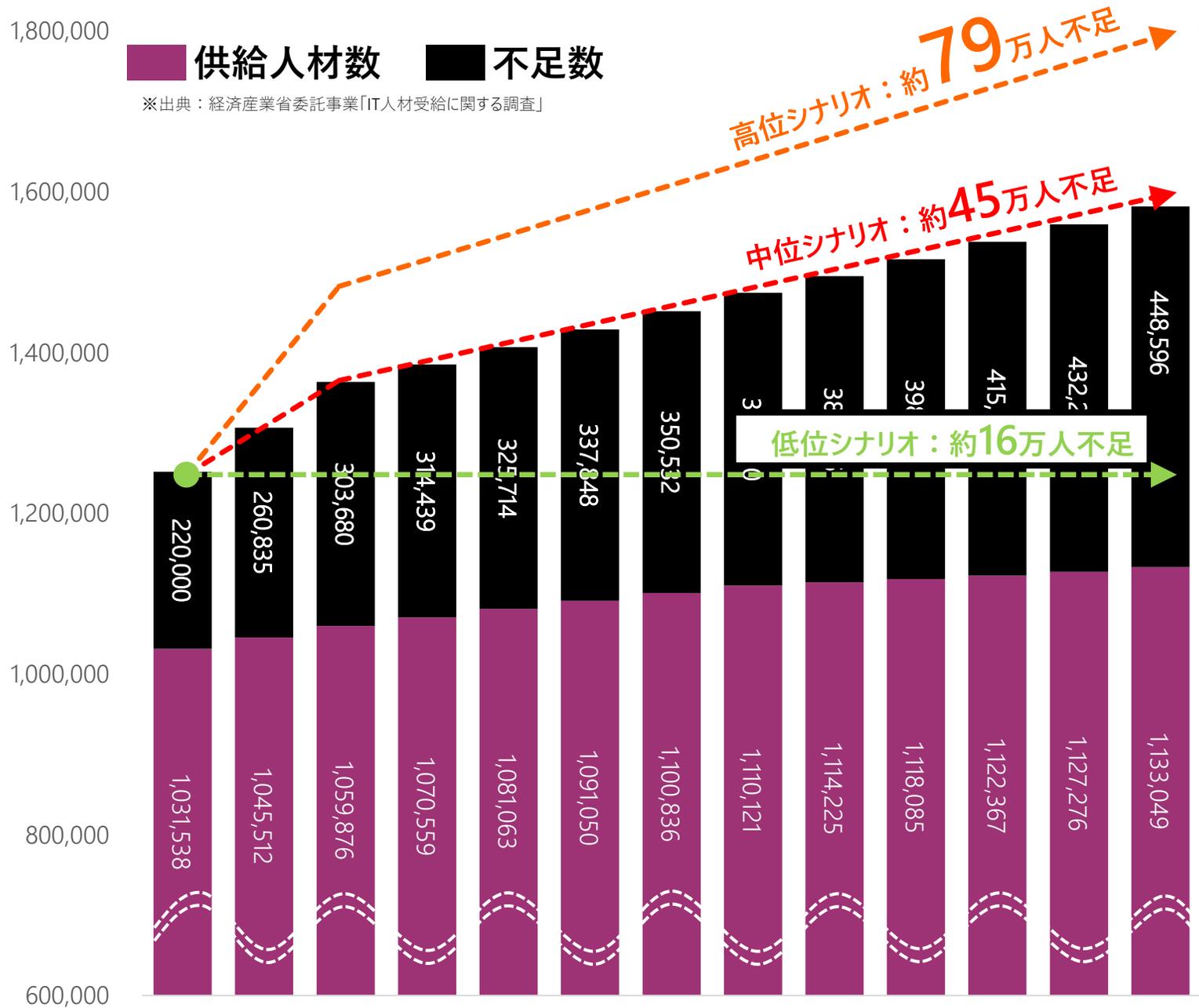
# DX



- 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

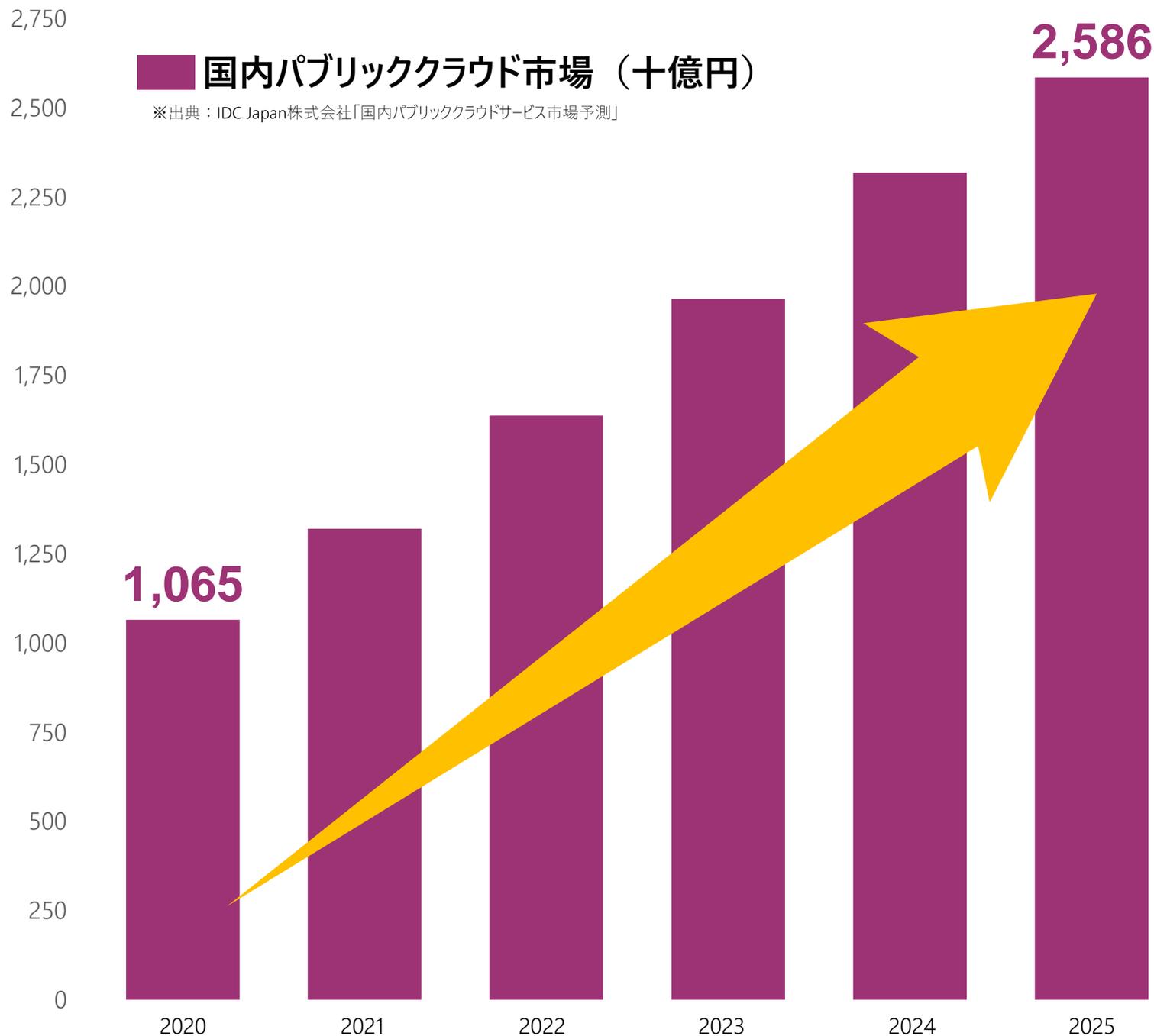


クラウド市場は2020年～25年  
まで年平均成長率

19.4%で推移

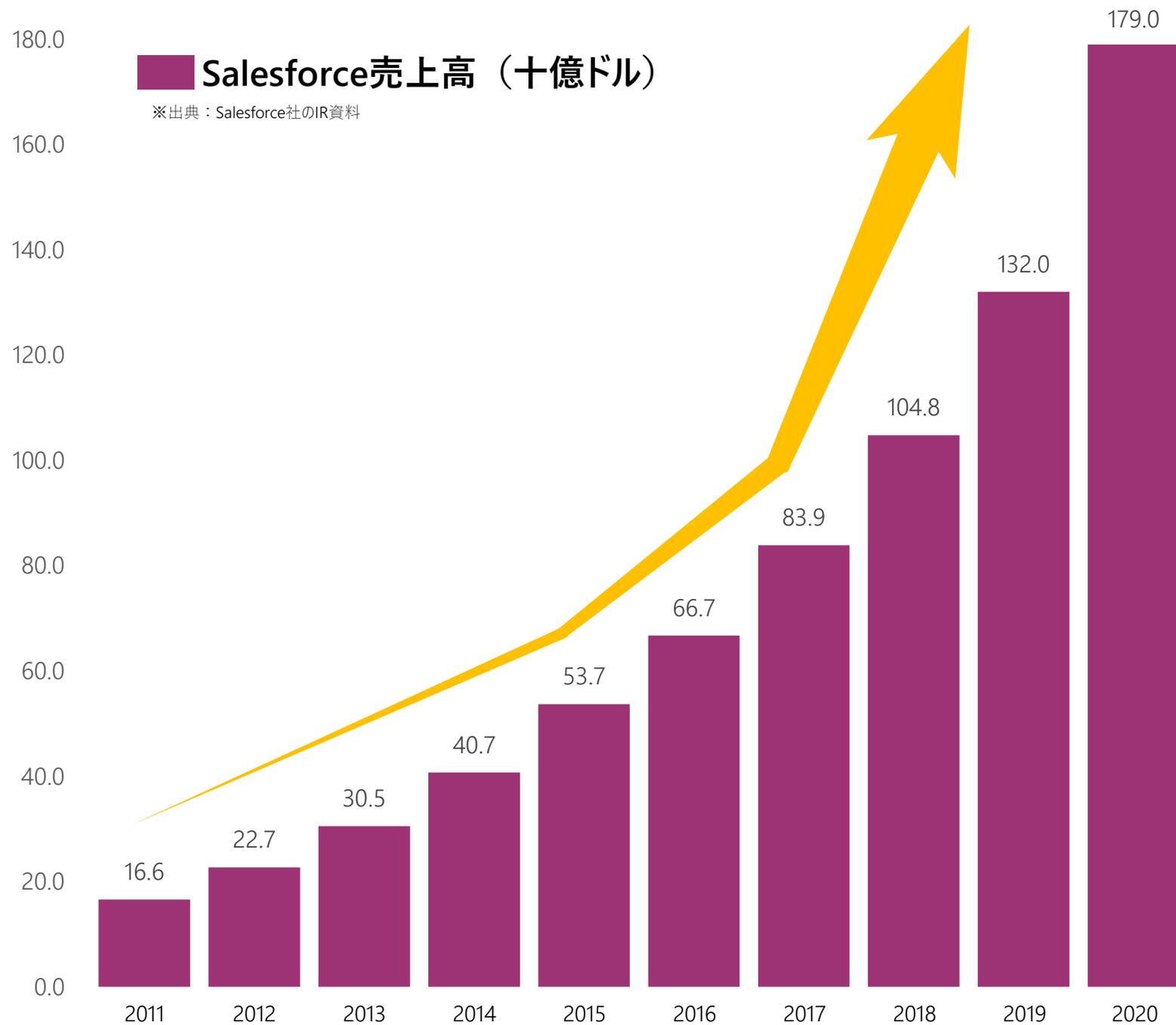
2025年の市場規模予測は  
2020年比2.4倍の

2.6兆円



Salesforceの成長率は

30%

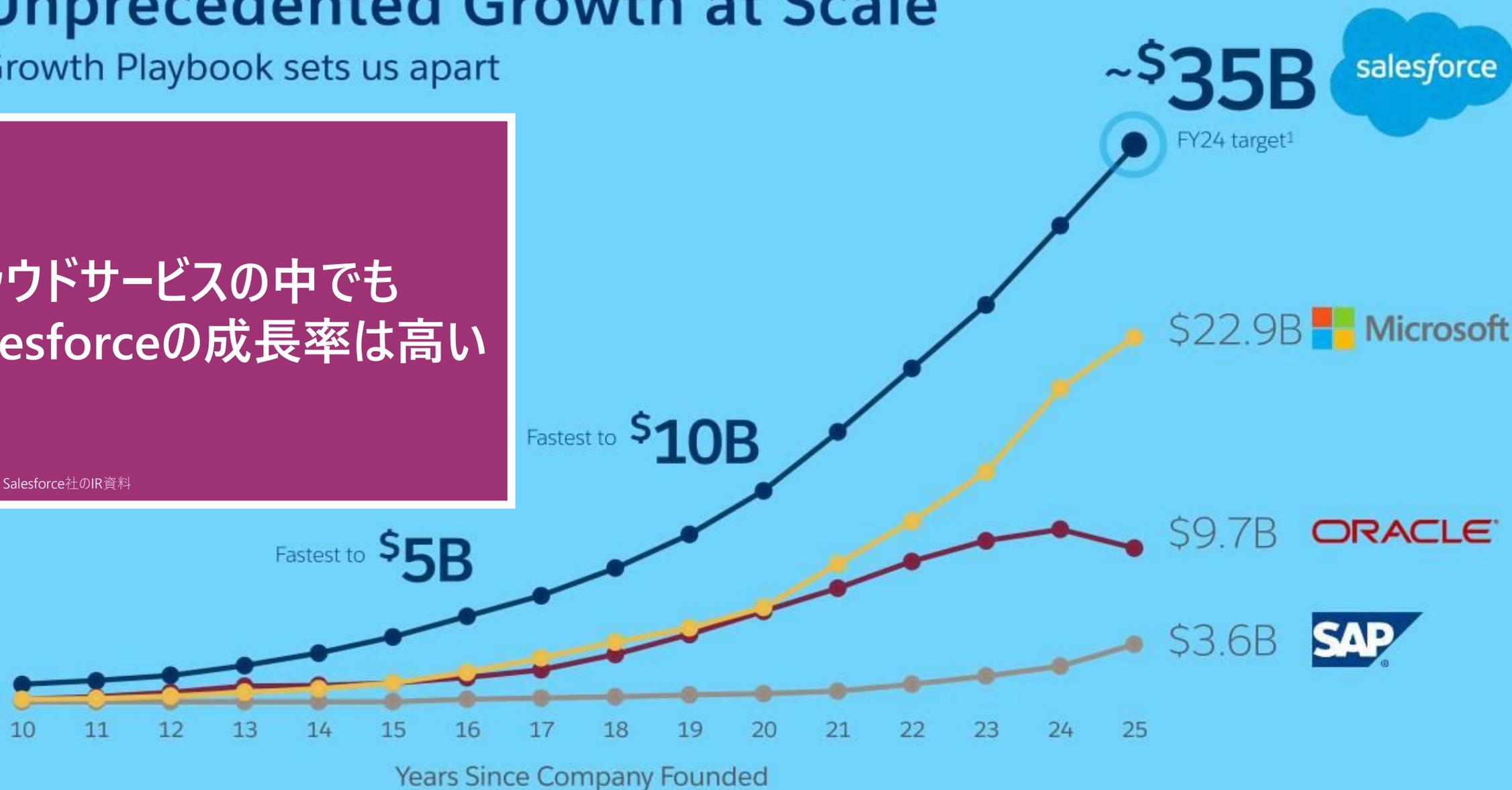


# Unprecedented Growth at Scale

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



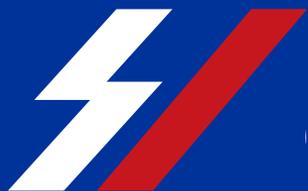
Note: Salesforce revenue of \$5.4B in FY15 and \$10.5B in FY19. Source for Microsoft, Oracle, and SAP revenues: FactSet.

<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





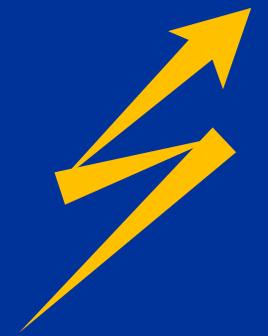
- 01 2021年第2四半期概況
- 02 会社概要・事業内容
- 03 当社事業が属する市場概況
- 04 当社の強み**
- 05 中長期の成長戦略



ONE STOP  
ワンストップ



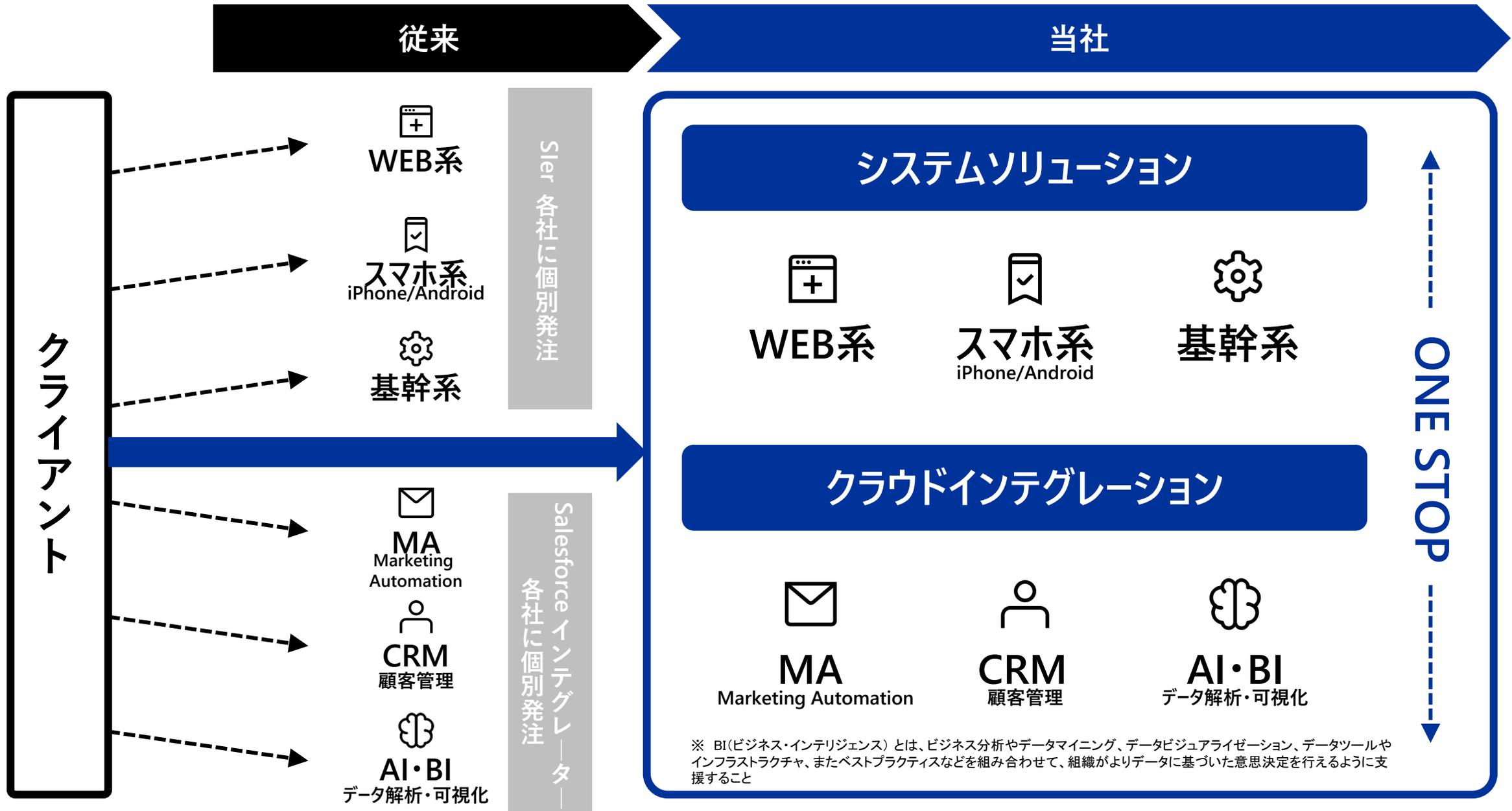
成長速度

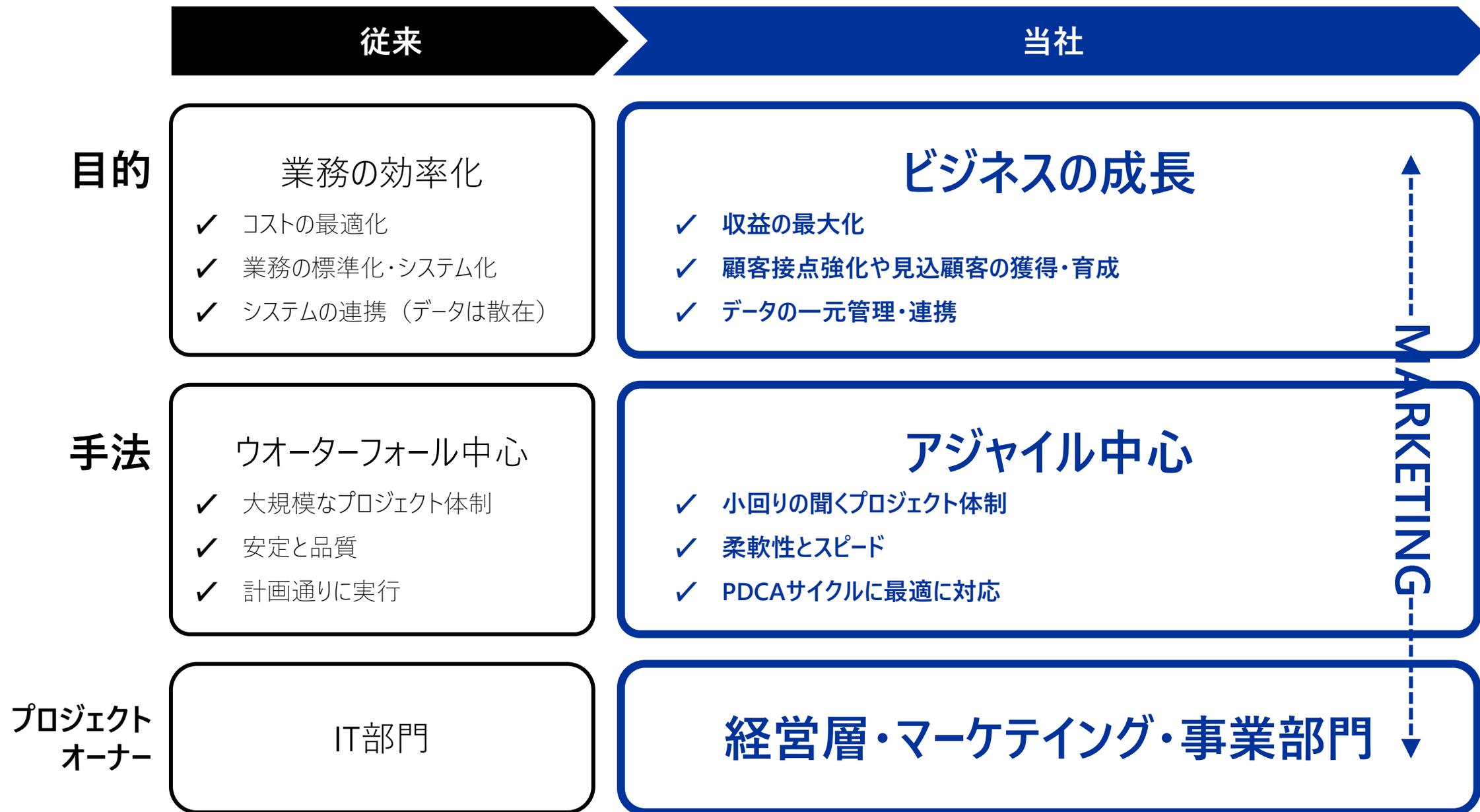


短期間での急成長を実現。  
今後も加速すべく、既存なら  
びに新規領域への投下リソ  
ースを明確に見極め、遂行

市場選定

DX >>クラウド>>Salesforce





# 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

クラウドインテグレーション事業：人材育成

Salesforceの関連技術をバランス  
良くトレーニングして

104名、308個の

資格保有 (2021年7月1日現在)

AI (人工知能) 分野『Einstein』  
に関しては

日本でNO.1

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

# 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・ドットコム認定パートナー約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

新規ビジネス規模

新規雇用規模

約 11.7 兆円

20 万人

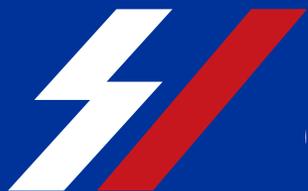
# 2019年から2024年の間に、日本で1,090億ドル以上の新規ビジネスと、約20万人の新規雇用を「Salesforceエコノミー」が創出

～ 「Salesforceエコノミー」に関する最新調査結果を公開 ～

2024年までにセールスフォース・ドットコムが日本で作り出す売上1ドルに対し、7.07ドルの売上をパートナーエコシステムに創出

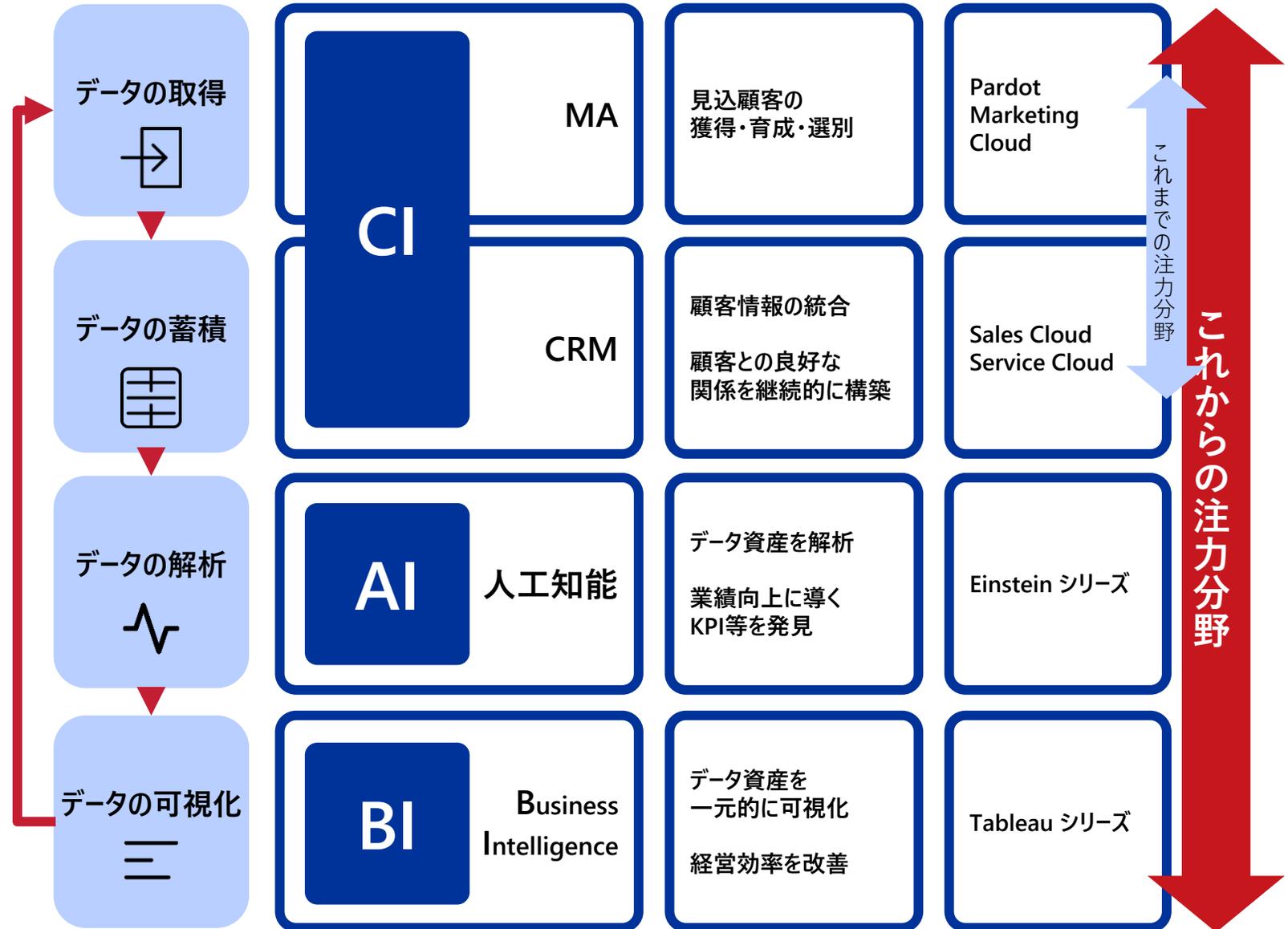
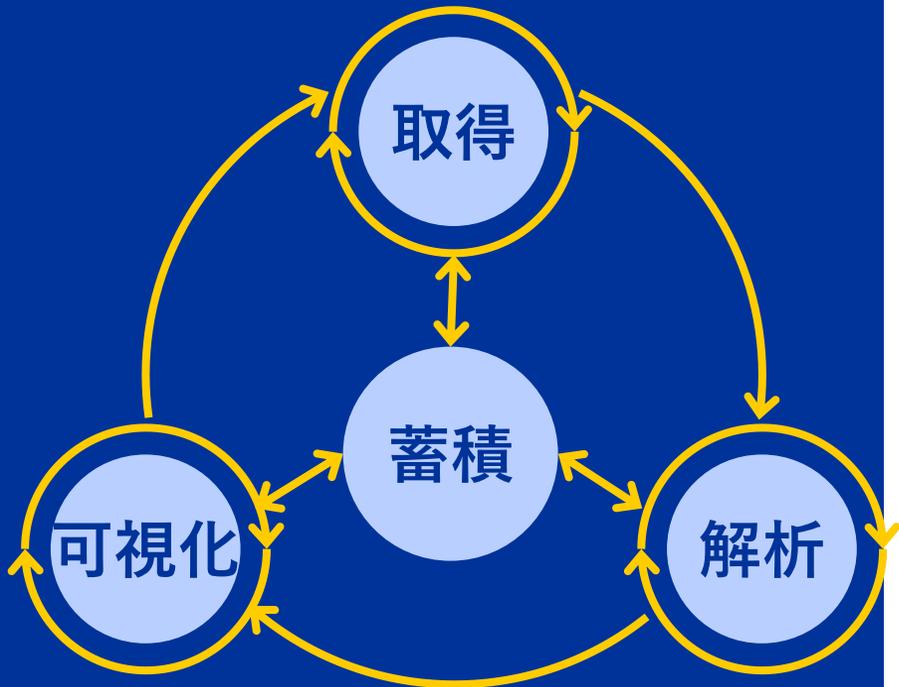
株式会社セールスフォース・ドットコム（本社：東京都千代田区、代表取締役会長 兼 社長：小出 伸一、以下：セールスフォース・ドットコム）は本日、IDCによる「Salesforceエコノミー」に関する最新調査結果[1]を発表しました。その調査は、セールスフォース・ドットコムとパートナーのエコシステムで形成される「Salesforceエコノミー」が、2019年から2024年の間に日本でおおよそ20万人（世界で420万人）の新規雇用と、1,090億ドル以上（世界で1兆2,000億ドル）の新しいビジネス収益を創出すると報告しています。また同調査は、2024年までにセールスフォース・ドットコムが日本で作り出す売上1ドルに対し、7.07ドル（世界で5.80ドル）の売上をパートナーエコシステムにもたらすと報告しています。

（出典） <https://www.salesforce.com/jp/company/news-press/press-releases/2019/10/19>



- 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



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。



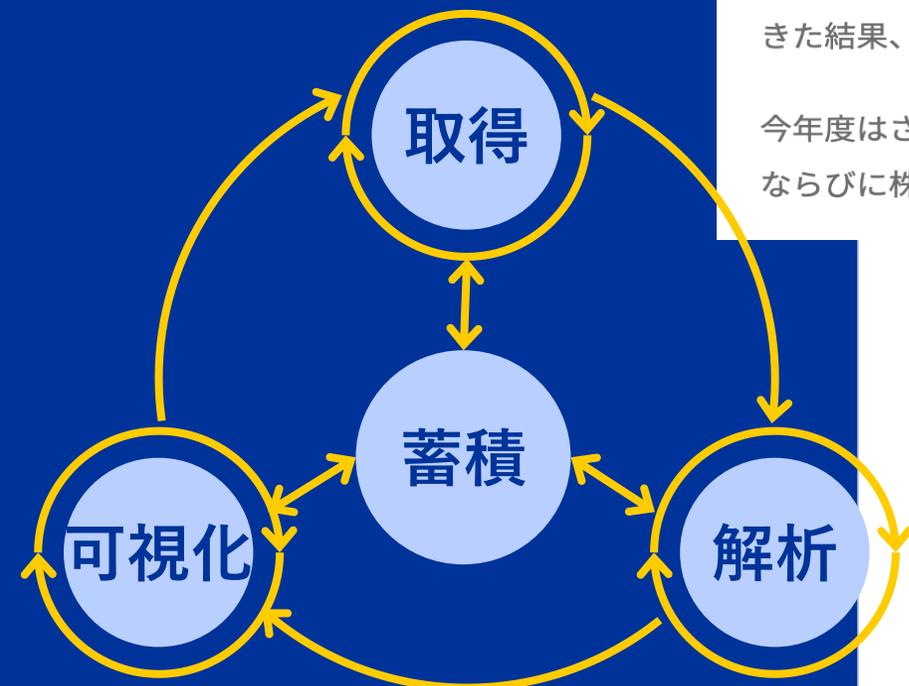
tableau



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

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



Salesforce導入支援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（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

## 2021年12月期の上方修正について

(単位：百万円)

	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期 (計画)
売上高	676	2,724	3,782	4,413
営業利益	58	146	273	424
(営業利益率)	8.6%	5.4%	7.2%	9.6%
経常利益	58	150	275	427
当期利益	61	73	176	277
EPS (一株あたり利益)	29.88円	23.10円	48.28円	74.33円

## 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。