

ホリスティック企業レポート

シェアリング イノベーションズ

Sharing Innovations

4178 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート

2021年3月26日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20210302

デジタルトランスフォーメーション事業とプラットフォーム事業を展開 Salesforce サービスの導入支援を行うクラウドインテグレーションで成長を目指す

アナリスト:鎌田 良彦 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【 4178 Sharing Innovations 業種:情報・通信業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2019/12	2,724	4.0x	146	2.5x	150	2.6x	73	19.7	23.1	236.4	0.0
2020/12	3,782	38.8	273	87.0	275	83.3	176	141.1	48.3	284.7	0.0
2021/12 予	4,413	16.7	324	18.7	324	17.8	211	19.9	57.0	-	0.0

(注) 1. 連結ベース、純利益は親会社株主に帰属する当期純利益、2020/12期は未監査
2. 2020年12月2日付で1:1,000の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正
3. 2021/12期は会社予想、2021/12期予想EPSは公募株式数(50,000株)を含めた期中平均株式数により算出

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価	3,420円 (2021年3月25日)	本店所在地 東京都渋谷区
発行済株式総数	3,710,000株	設立年月日 2008年6月6日
時価総額	12,688百万円	代表者 飯田 啓之
上場初値	4,650円 (2021年3月24日)	従業員数 227人 (2021年1月)
公募・売出価格	2,850円	事業年度 1月1日~12月31日
1単元の株式数	100株	定時株主総会 毎年3月
		【主幹事証券会社】 SBI証券
		【監査人】 EY新日本有限責任監査法人

> 事業内容

◆ デジタルトランスフォーメーション事業とプラットフォーム事業を展開

Sharing Innovations(以下、同社)グループは、同社と子会社 2 社からなり、システムソリューション、クラウドインテグレーション、アプリケーションの企画・開発・運営を主な事業としている。

同社グループの事業セグメントは、デジタルトランスフォーメーション事業、プラットフォーム事業の 2 つに分類されている(図表 1)。

【 図表 1 】 売上内訳

	19/12期		20/12期	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
デジタルトランスフォーメーション事業	2,495	91.6	3,385	89.5
プラットフォーム事業	229	8.4	396	10.5
合計	2,724	100.0	3,782	100.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(注 1) クラウド・コンピューティングの略でインターネット経由でのコンピュータ資源の利用形態。ユーザーはハードウェアやソフトウェアを自前で持たず、クラウドサービス業者のサービスを必要に応じて利用する。

◆ デジタルトランスフォーメーション事業

デジタルトランスフォーメーション事業では、システム開発・アプリケーション開発を行うシステムソリューション、米国 salesforce.com 社が提供するクラウド^{注1}サービス Salesforce の導入支援業務であるクラウドインテグレーションを行っている。

◆ システムソリューション

システムソリューションは設立当初から行っている業務で、金融、流通、ウェブサービス、人材等の幅広い業種・業態の企業向けに、主にオープン系の技術を用いた社内情報管理システムやリスク管理システム、ウェブアプリやスマートフォンアプリ等の設計・開発・導入・維持管理業務を行っている

システムソリューションでは、同社が元受けとなる場合と他社のプロジェクトへの人材派遣等の形で下請けとして参画する場合があります、元受けが売上高の約半分を占める。

同社が下請けとなる場合の主な販売先としては、金融システム関連のシンプレクス(東京都港区)、大型システム開発の富士通(6702 東証一部)、物流関連システムのムラタシステム(京都府京都市)等がある(図表 2)。

【 図表 2 】 システムソリューションの大口販売先

	18/12期		19/12期		20/12期3Q累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
シンプレクス	-		248	9.1	294	10.7
富士通	92	13.7	112	4.1	151	5.5
ムラタシステム	86	12.7	129	4.7	95	3.5

(注) 割合は売上高に対する比率

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

20年5月に子会社化したベトナムの SHARING INNOVATIONS VIETNAM は、日本の顧客向けのシステム開発拠点となっている。

◆ クラウドインテグレーション

クラウドインテグレーションには 19 年に参入した。salesforce.com 社のクラウドベースの CRM(顧客管理)・SFA(営業支援)ツールの Sales Cloud、マーケティングオートメーション^{※2}ツールの Pardot、マルチチャネルで One to One マーケティングを実現する Marketing Cloud、データ解析を行う AI(人工知能)ツールの Salesforce Einstein、salesforce.com 社の子会社である TABLEAU SOFTWARE のサービスでデータをビジュアル化する BI(ビジネス・インテリジェンス)ツールの Tableau 等の導入支援を行っている。

同社は中でもマーケティング分野のサービスに狙いを定め、Pardot や Salesforce Einstein に対応する Salesforce 認定資格保有者を育成し、短期間で導入実績を上げてきた。

21年3月1日現在、同社は Salesforce 認定資格の Einstein Analytics and Discovery コンサルタントの在籍者数では国内 1 位、Pardot スペシャリストの

(注 2) 見込み客情報を一元管理し、精査して質の高い顧客リストを作成する流れを自動化するシステム。

在籍者数では国内 2 位となっている(図表 3)。また、20 年 7 月には TABLEAU SOFTWARE 社とパートナー契約を結んでいる。

【 図表 3 】 Salesforce 認定資格保持者数

	在籍者数 (人)	国内順位
Heroku Architecture デザイナー	2	2位
上級 Platform デベロッパー	6	12位
Platform デベロッパー	12	35位
Platform アプリケーションビルダー	14	29位
Sales Cloud コンサルタント	11	29位
Service Cloud コンサルタント	20	19位
Field Service Lightning コンサルタント	6	6位
Community Cloud コンサルタント	9	20位
上級アドミニストレーター	12	14位
アドミニストレーター	69	20位
Einstein Analytics and Discovery コンサルタント	33	1位
Pardot コンサルタント	7	5位
Pardot スペシャリスト	59	2位
Marketing Cloud デベロッパー	1	5位
Marketing Cloud コンサルタント	3	16位
Marketing Cloud メールスペシャリスト	5	33位
Marketing Cloud アドミニストレーター	2	11位

(注) 21 年 3 月 1 日現在。

登録名義は親会社の Orchestra Holdings となっている。

(出所)セールスフォースドットコム Salesforce 認定資格保持者 企業別一覧
より証券リサーチセンター作成

クラウドインテグレーションでは salesforce.com 社の日本法人、セールスフォースドットコムから見込み顧客の紹介を受け、同社が顧客へのシステムのデモンストレーションや導入支援の契約を行う。

クラウドインテグレーションの顧客は中堅企業が多く、2~3 カ月で導入が完了する手離れの良い中規模案件に注力している。

◆ プラットフォーム事業

プラットフォーム事業では、占いを主要カテゴリーとしたアプリの企画・開発・運営を中心に行っている。主要サービスは、オンラインチャット占いアプリの「チャットで話せる占いアプリーウラーラ」であり、これは占い師とユーザーとのリアルタイムコミュニケーションによる占い鑑定を可能にしたもので、文字数に応じた鑑定料がユーザーに課金されるシステムになっている。

21 年 1 月末の在籍占い師数は 900 名、20/12 期の平均月間利用者数は 8,400 名超となっている。鑑定数は、18/12 期が 22 万件、19/12 期が 21 万件、20/12 期が 22 万件と安定的に推移し、14 年 7 月のサービス開始からの累計鑑定実績は、21 年 1 月に 114 万件を超えた。

> 特色・強み

◆ クラウドインテグレーションで顧客企業のデータの利活用を支援

同社は、デジタルトランスフォーメーションを顧客企業のデータの利活用を促進することと定義し、クラウドインテグレーションでは、これを実現する salesforce.com 社及び TABREU SOFTWARE のサービスの導入支援に注力している。

具体的には、①データの取得と蓄積を行う CRM、マーケティングオートメーションツール等のクラウドインテグレーション(CI)、②データ解析を行う Einstein 等の AI、③データの可視化を行う Tableau 等の BI の 3 領域である。

> 事業環境

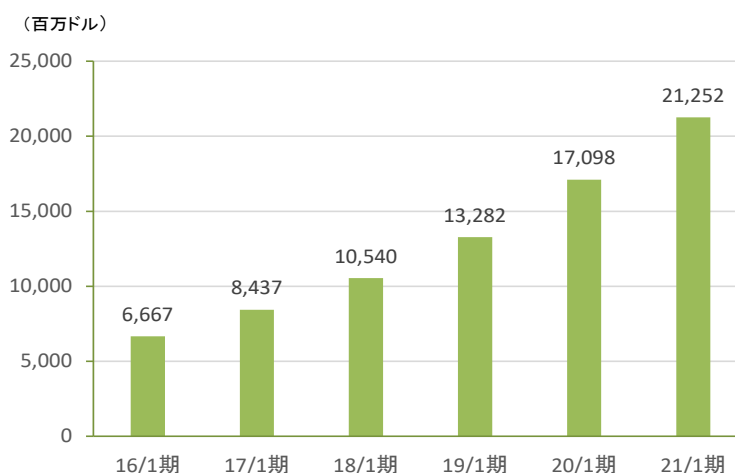
(注3) 企業や個人等、不特定多数のユーザーを対象とするクラウド。

◆ 拡大が続く国内パブリッククラウドサービス市場

IDC Japan の調査によれば、国内のパブリッククラウド^{注3} サービス市場は 20 年に前年比 19.5%増の 1 兆 654 億円に達し、25 年には 2 兆 5,866 億円と今後 5 年間で年率 18.6%の成長が見込まれている。企業がデジタルトランスフォーメーションを推進する中、市場環境の変化に柔軟に対応できるクラウドの利用が増えると予想している。また、新型コロナウイルス感染症の拡大もクラウドの利用を促進するとしている。

CRM ソフトウェアで世界最大手の米 salesforce.com 社の売上高は、21/1 期に 212 億ドルに達し、16/1 期以降の年率成長率は 26.1%に達している(図表 4)。日本法人のセールスフォースドットコム^注の売上高も 20/1 期には前年比 33.6%増の 984 億円となった。

【 図表 4 】 salesforce.com の売上高推移



(出所) salesforce.com プレスリリース及び 10-K より
証券リサーチセンター作成

◆ 競合

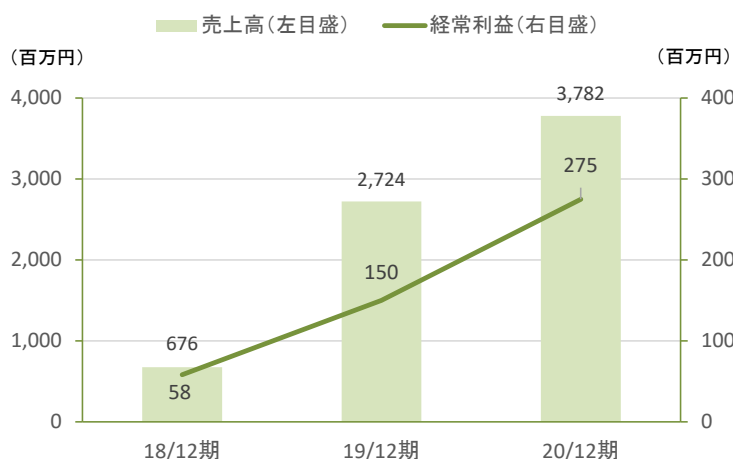
salesforce.com 社のクラウドシステムの導入支援を行っている上場会社としては、テラスカイ(3915 東証一部)がある。テラスカイは、大企業への導入実績が多いのに対し、同社は中堅企業への導入実績が多い。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は 08 年にシステム開発会社として設立され、17 年にデジタルアイデンティティ(現 Orchestra Holdings (6533 東証一部))の傘下に入った。Orchestra Holdings グループのデジタルトランスフォーメーション事業を担う企業として、同業他社の合併により業績を拡大してきた。同社の 19/12 期の業績急拡大は、こうした企業買収の効果によるものである(図表 5)。

【 図表 5 】 業績推移



(注) 連結ベース。
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 20年12月期

20/12 期は、売上高 3,782 百万円(前期比 38.8%増)、営業利益 273 百万円(同 87.0%増)、経常利益 275 百万円(同 83.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 176 百万円(同 141.1%増)となった。

デジタルトランスフォーメーション事業の売上高は、クラウドインテグレーションの増加により、3,385 百万円(前期比 35.7%増)と高い伸びとなった。プラットフォーム事業の売上高は 396 百万円(同 72.9%増)となった。19/12 期の期中にオンラインチャット占いアプリ運営のライフテクノロジーを吸収合併し、同社でプラットフォーム事業を開始したため、高い伸びとなった。

売上高の増加に伴う外注費の増加、人員増加による人件費の増加はあったものの、販売費及び一般管理費の伸びを売上高の伸び以下に抑えること

ができたため、営業利益以下の利益の増益率は増収率を大幅に上回った。

◆ 21年12月期の会社計画

同社の21/12期計画は、売上高4,413百万円(前期比16.7%増)、営業利益324百万円(同18.7%増)、経常利益324百万円(同17.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益211百万円(同19.9%増)である(図表6)。

【図表6】21年12月期の会社計画

	20/12期		21/12期(予)		
	(百万円)	構成比(%)	(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
売上高	3,782	100.0	4,413	100.0	16.7
デジタルトランスフォーメーション事業	3,385	89.5	4,025	91.2	18.9
プラットフォーム事業	396	10.5	387	8.8	-2.3
売上原価	2,973	78.6	3,381	76.6	13.7
うち外注費	1,823	48.2	1,867	42.3	2.4
うち人件費	798	21.1	1,156	26.2	44.8
売上総利益	808	21.4	1,032	23.4	27.7
販売費及び一般管理費	534	14.1	708	16.0	32.6
営業利益	273	7.2	324	7.3	18.7
営業外収支	2	-	0	-	-
経常利益	275	7.3	324	7.3	17.8
当期純利益	176	4.7	211	4.8	19.9

(注) 20/12期の外注費、人権費は前期比伸び率から証券リサーチセンター推定

(出所) 「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

デジタルトランスフォーメーション事業の売上高は4,025百万円(前期比18.9%増)を見込んでいる。内訳はシステムソリューションが前期比ほぼ横ばいの2,748百万円、クラウドインテグレーションが前期比倍増強の1,276百万円となっており、クラウドインテグレーションの高成長を見込んでいる。プラットフォーム事業の売上高は、387百万円(前期比2.3%減)と計画している。

売上原価の主要項目は、外注費、人件費、支払手数料及び業務委託費である。外注費はトランスフォーメーション事業で協力会社に支払う費用で1,867百万円(前期比2.4%増)を見込んでいる。人件費はエンジニアの給与等であり、21/12期はクラウドインテグレーションの業務拡大に伴い100名以上のエンジニアを採用する予定であるため、1,156百万円(前期比44.8%増)が見込まれている。支払手数料はプラットフォーム事業でのアプリケーションストアへの支払い、業務委託費は占いサービスを提供する占い師への支払いである。これらの結果、売上原価は3,381百万円(前期比13.7%増)、売上総利益は1,032百万円(同27.7%増)の計画である。

販売費及び一般管理費の主要項目は、人件費、採用教育費、のれんの償却費を中心とする減価償却費である。販売費及び一般管理費は 708 百万円(前期比 32.6%増)、営業利益は 324 百万円(同 18.7%増)としている。

営業外収支では大きな項目はなく、経常利益は 324 百万円(前期比 17.8%増)と計画している。特別損益は見込まず、親会社株主に帰属する当期純利益は 211 百万円(前期比 19.9%増)の計画である。

◆ 成長戦略

今後の成長戦略として、同社ではクラウドインテグレーションの拡大による成長を見込んでいる。事業拡大のための人材を従来のような買収によってではなく、自社で新卒を中心に採用・育成し、Salesforce のマーケティングオートメーションの Pardot 及び AI ツールの Einstein、BI ツールの Tableau 等の導入支援拡大を目指す。

上場による知名度上昇と資金調達、人材確保の点でメリットがあると同社では見ている。また、クラウドインテグレーションの売上総利益率はシステムソリューションに比べて高いため、クラウドインテグレーションの売上構成比の上昇に伴い、全体の利益率も上昇すると同社は見込んでいる。

> 経営課題/リスク

◆ 人材の確保

デジタルトランスフォーメーション事業は、専門性を持った技術者により支えられており、優秀な人材の確保と育成、定着が重要な課題になる。少子化による労働人口の減少、IT 人材の供給不足等により必要な人材が確保できなかったり、離職者が増加した場合には、同社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 今後の成長戦略における Salesforce への依存

同社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 に関するものであるため、Salesforce の市場規模が縮小したり、salesforce.com 社の経営戦略に変更がある場合には、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 親会社との関係

上場後も Orchestra Holdings は同社株式の 72.1%を保有する(オーバーアロットメント、新株予約権の行使は含まない)親会社であり、株主総会決定事項について影響を及ぼす。このため、親会社との関係が悪化したり、親会社の事業戦略に大きな変更がある場合等には同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当政策

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しているが、現在成長過程にあり、人材確保・育成、サービス強化のための投資、営業強化のための広告宣伝や販売促進、その他成長投資に迅速に対応することが重要と考えている。そのため、現時点で配当実施の可能性及びその実施時期については未定とし、21/12期の配当は無配予想としている。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2018/12		2019/12		2020/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	676	100.0	2,724	100.0	3,782	100.0
売上原価	457	67.6	2,156	79.1	2,973	78.6
売上総利益	218	32.2	567	20.8	808	21.4
販売費及び一般管理費	160	23.7	421	15.5	534	14.1
営業利益	58	8.6	146	5.4	273	7.2
営業外収益	1	-	8	-	3	-
営業外費用	0	-	4	-	1	-
経常利益	58	8.6	150	5.5	275	7.3
税引前当期(四半期)純利益	58	8.6	148	5.4	273	7.2
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	61	9.0	73	2.7	176	4.7

貸借対照表	2018/12		2019/12		2020/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	280	48.3	775	54.6	1,014	64.4
現金及び預金	123	21.2	319	22.5	462	29.3
売上債権	104	17.9	382	26.9	483	30.7
棚卸資産	9	1.6	32	2.3	-	-
固定資産	300	51.7	644	45.4	560	35.6
有形固定資産	0	0.0	0	0.0	0	0.0
無形固定資産	264	45.5	596	42.0	522	33.1
投資その他の資産	35	6.0	48	3.4	38	2.4
総資産	580	100.0	1,420	100.0	1,575	100.0
流動負債	192	33.1	553	38.9	532	33.8
買入債務	2	0.3	255	18.0	201	12.8
短期借入金	-	-	-	-	-	-
固定負債	-	-	-	-	-	-
純資産	387	66.7	866	61.0	1,043	66.2
自己資本	387	66.7	865	60.9	1,042	66.2

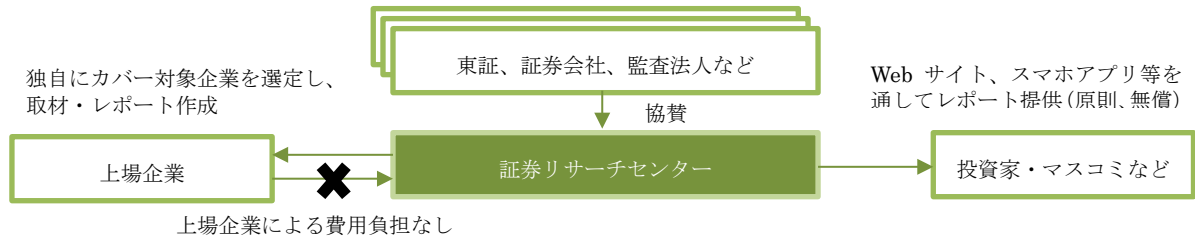
キャッシュ・フロー計算書	2018/12		2019/12		2020/12	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	215	187	137			
減価償却費	0	8	8			
のれん償却額	23	64	67			
投資キャッシュ・フロー	-328	-336	-3			
財務キャッシュ・フロー	220	333	9			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	107	196	142			
現金及び現金同等物の期末残高	123	319	462			

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

有限責任監査法人トーマツ

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。