

2021年2月19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)

2021年12月期の業績予想について

2021年12月期（2021年1月1日から2021年12月31日）における当社グループの連結業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2021年12月期 (予想)		2020年12月期 (実績)		2019年12月期 (実績)	
		対売上高 比率	対前期 増減率		対売上高 比率		対売上高 比率
売上高		4,413	100.0	16.7	3,782	100.0	2,724
営業利益		324	7.4	18.4	273	7.2	146
経常利益		324	7.4	17.6	275	7.3	150
親会社株主に帰属する 当期純利益		211	4.8	19.4	176	4.7	73
1株当たり 当期純利益		57円00銭		48円28銭		23円10銭	
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 2019年12月期(実績)及び2020年12月期(実績)の1株当たり当期純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2021年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(50,000株)を考慮した予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大25,800株)を考慮しておりません。
2. 2020年12月2日付で普通株式1株につき1,000株の株式分割を行っておりますが、上記では2019年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。
3. 2021年2月12日開催の取締役会において承認された2020年12月期の連結財務諸表は「連結財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和51年大蔵省令第28号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意: この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【2021年12月期業績予想の前提条件】

（1）当社グループ全体の見通し

技術進展が進むIT分野では、少子高齢化が進む中、今後IT人材不足がますます深刻化し、2030年には約45万人程度までIT人材の不足規模が拡大するとの推計結果が出ております（出所：経済産業省委託事業「IT人材需給に関する調査」）。

一方で、スマートフォンの更新需要やIaaS（注1）、ソフトウェア、ビジネスサービスの堅調な成長や、2022年から本格化する5G関連の投資など国内IT市場に次々に登場するトレンドに対応するため、企業のIT投資は今後も堅調に推移すると予想され、国内IT市場全体の2018年から2023年までの年間平均成長率は2.4%になると予想されております（出所：IDC Japan 株式会社「国内産業分野別／企業規模別 IT支出動向および予測」）。

当社では、創業当初から金融、流通、ウェブサービス、人材などの幅広い業種・業態の企業をクライアントとして、主にjavaやRubyなど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、様々な用途のネイティブアプリ等の設計・開発・導入・維持管理等のシステムソリューションを行っております。上記に述べたようなIT人材が不足する状況は今後も継続し、また新たなデジタル技術への投資も引き続き伸びていくものと予想しており、当社のメイン事業となるシステムソリューションの需要は堅調に増えていくと考えております。

また、デジタルトランスフォーメーションのトレンドが進展する中、生産性の向上や業務の効率化を目的として、クラウドを優先的に検討する「クラウドファースト戦略」を実行する企業が増加しており、SaaS（注2）、PaaS（注3）、IaaSを対象とした2019年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、前年比22.9%増の8,778億円となりました。2019年～2024年の年間平均成長率は18.7%で推移し、2024年の市場規模は2019年比2.4倍の2兆644億円になると予測されております（出所：IDC Japan 株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測」）。

このような環境のもと、当社は、メイン事業であるシステムソリューションは引き続き継続しつつも、特にクラウドベースの顧客管理システムである「Sales Cloud」を基軸とし、マーケティング領域やデータ分析領域などに各種製品を展開しているsalesforce.com社のシステム導入支援に注力しており、今後この領域を更に拡大していく方針であります。salesforce.com社は、これまでデータ統合プラットフォームであるmulesoftや人工知能を備えるクラウド型分析プラットフォームを提供するdatorama、BIツールを提供しているtableauを買収するなど積極的にビジネス領域の拡大を実施しており、2024年度には、2020年度の倍となる売上340～350億ドルまで伸ばす予定と発表しております（出所：ZDNet.com 「Dreamforce 2019 Salesforce社CEO Marc Benioffの基調講演レポート記事」）、当社は今後もsalesforce.com社関連製品の需要は高い水準で成長すると予想しております。

このような状況の下、2021年12月期の業績は、売上高4,413百万円（前期比16.7%増）、営業利益324百万円（前期比18.4%増）、経常利益324百万円（前期比17.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益211百万円（前期比19.4%増）を見込んでおります。

（注1）IaaS：「Infrastructure as a Service」の略語。情報システムの稼動に必要な仮想サーバをはじめとした機材やネットワークなどのインフラを、インターネット上のサービスとして提供する形態のこと。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(注2) SaaS: 「Software as a Service」の頭文字を取った略語。これまでパッケージ製品として提供されていたソフトウェアを、インターネット経由でサービスとして提供・利用する形態のこと。

(注3) PaaS: 「Platform as a Service」の略語。アプリケーションを実行するためのプラットフォームを、インターネット上のサービスとして提供する形態のこと。

(2) 売上高

当社グループは「デジタルトランスフォーメーション事業」及び「プラットフォーム事業」の2つのセグメントにより構成されております。

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・アプリ開発を行うシステムソリューション及びクラウド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を行っております。システムソリューション及びクラウドインテグレーションのいずれも労働集約型のビジネスであることから、今後の経営環境が、IT人材の不足の状況が続くために需要過多であることを前提として、サービス別の2020年12月期の一人当たり売上高を基に人員数を乗じて売上高予算を見積もっております。特にクラウドインテグレーションについては、2020年12月期の案件引合数が前期の約3倍になるなど、引き合いが増加していることから2021年12月期には100名以上のエンジニアの採用を実施し、案件を受注していく予定であり、デジタルトランスフォーメーション事業の2021年12月期の売上高は前期比18.9%増の4,025百万円（システムソリューション2,748百万円、クラウドインテグレーション1,276百万円）を見込んでおります。

プラットフォーム事業の売上高は、「チャットで話せる占いアプリ-ウラーラ」等の占いを主要カテゴリーとしたアプリの課金売上高で構成されております。「ウラーラ」は、サービスリリース以降6年以上経過し、毎月安定して売上を計上しており、今後も同様の状況が続くと想定していることから、2020年12月期の売上実績を基に売上高予算を見積もっております。そのため、プラットフォーム事業の2021年12月期の売上高は前期比2.2%減の387百万円を見込んでおります。

(3) 売上原価、売上総利益

当社グループの主な売上原価は、外注費、人件費、支払手数料及び業務委託費となります。

外注費は、デジタルトランスフォーメーション事業において協力会社へ支払う金額であり、2020年12月期の売上外注費比率を基に算出しております。外注費は前期比2.4%増の1,867百万円を見込んでおります。

売上原価に含まれる人件費は、エンジニアの給与等であり、事業拡大による採用人数の増加を企図した人員計画に基づき、想定人件費を積み上げて算出しております。人件費は前期比44.8%増の1,156百万円を見込んでおります。

支払手数料及び業務委託費は、プラットフォーム事業において、アプリケーションストアに支払う手数料及び「ウラーラ」にて占いサービスを提供する鑑定士の方への業務委託費となります。いずれも2020年12月期の売上比率を基に算出しております。

以上により、2021年12月期の売上総利益は前期比27.7%増の1,032百万円を見込んでおります。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(4) 販売費及び一般管理費、営業利益

当社グループの主な販売費及び一般管理費は、人件費、採用教育費、減価償却費となります。

販売費及び一般管理費に含まれる人件費は、役員、営業及び管理部の従業員の給与等であり、2020年12月末と同数の人員を前提とした人員計画に基づき、想定人件費を積み上げて算出しております。

採用教育費は、人員計画を基に採用予定数から費用を積み上げて算出しております。

減価償却費の内容は主にのれんの償却費であり、償却予定表を基に費用を算出しております。

以上により、2021年12月期の営業利益は前期比18.4%増の324百万円を見込んでおります。

(5) 営業外損益、経常利益

営業外収益は特段見込んでおりません。営業外費用には、支払利息を見込んでおります。

以上により、2021年12月期の経常利益は前期比17.6%増の324百万円を見込んでおります。

(6) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益は特段見込んでおりません。税金等調整前当期純利益より法人税額等を差し引き、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比19.4%増の211百万円を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。