



2025 年 11 月 14 日

各 位

会社名 株式会社 Sharing Innovations
代表者名 代表取締役社長 信田 人
(コード番号：4178 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 西田 祐
(電話番号 03-6456-2451)

通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の動向等を踏まえ、2025 年 2 月 14 日に公表しました 2025 年 12 月期（2025 年 1 月 1 日～2025 年 12 月 31 日）の業績予想を修正することとしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当期の連結業績予想数値の修正（2025 年 1 月 1 日～2025 年 12 月 31 日）

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に 帰属する当期 純利益	1 株当たり連 結当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 5,485	百万円 310	百万円 300	百万円 185	円 銭 48.77
今回修正予想（B）	4,500	100	85	18	4.75
増減額（B－A）	▲985	▲210	▲215	▲167	－
増減率（％）	▲18.0	▲67.7	▲71.7	▲90.3	－
（参考）前期連結実績 （2024 年 12 月期）	5,169	239	235	137	36.60

2. 修正の理由

2025 年 12 月期は、2025 年から 2027 年までの中期経営計画の事業のベースを作る初年度にあたり、当社は、2025 年 12 月期を「再成長期」と位置づけ、事業領域の明確化、柱事業のソリューション強化、組織体制のさらなる強化の 3 つに取り組んでまいりました。ところが、当社を取り巻く外部環境の変化を受け、Salesforce 領域、SES（パートナー）領域が減益となりました。新規事業領域が伸長するも、当初の計画を下回る見込みとなり、1. の通り連結業績予想を修正いたします。

Salesforce 領域では、中小企業向け CRM 市場、マーケティング・オートメーション市場の成長が鈍化しております。前年より中堅・エンタープライズ向けに軸足をシフトしてまいりましたが、案件の難易度・サイズアップが加速し、難易度・サイズに対応できるプロジェクトマネージャー（PM）・プロジェクトリーダー（PL）の必要性が増しております。それに伴い、PM・PL の不足から当初の計画より案件数、売上高が減少いたしました。また上期には、品質面のリスクも顕在化し、無償対応による機会損失が発生いたしました。一方で、紹介によらない当社の直接商流での案件獲得が進むなど、営業面では成果も出ております。マーケティングを含めた Salesforce 領域の今回修正予想は、前回発表予想に比べ、売上高▲約 2.8 億円、売上総利益▲約 2 億円となりました。

SES（パートナー）領域では、業界で内製化が進展し、専門性の高い市場へニーズがシフトしております。レガシー、ロースキル領域は市場ニーズが減少し、当社の売上も減少いたしました。ただ、営業体制を強化したことで、直近は当社への引き合いが増加しております。今回修正予想は、前回発表予想に比べ、売上高▲約 5.4 億円、売上総利益▲約 0.3 億円となりました。

なお、売上総利益率の高い Salesforce 領域の構成比が減少したことにより、営業利益以下の段階利益の減少率が、売上高の減少率より大きくなっております。

PM・PL を採用することで、Salesforce 領域では中堅・エンタープライズ向けの案件により対応できるようになりますが、採用市場での PM・PL の採用難易度の高まりを受けて、継続して採用活動を行うものの、Salesforce 領域以外で新規事業強化やコストダウンの推進を進め、採用によらない収益改善の施策にも取り組む方針です。

新規事業領域では、今年より注力しているデータ事業、IT コンサルティング事業が前年比で伸長しております。データ事業では案件数が増加し、パートナーエンジニアと協働して、案件を推進しております。IT コンサルティング事業では、2025 年 8 月に M&A で Coznet 合同会社をグループに迎え入れ、ERP 領域を強化いたしました。プロパーのエンジニアをアサインすることで、こなせる案件も増えるため、成長率の高い新規事業へ社内リソースをシフトしてまいります。また ERP 領域では採用も推進し、新規事業領域全体の強化を図ってまいります。

また、コストダウンの面では、現時点で賃料や社内で利用している各種システムのライセンス費用等の見直しに着手しており、2026 年には、2025 年比で約 1 億円の固定費削減を見込んでおります。

なお、既存事業については、Salesforce 領域では、単に 1 つのシステムを導入して終わりではなく、導入したシステムの追加開発や別システムの導入など主要アカウント内を拡大する戦略に切り替え、その業務知見を活かした効率的かつ低リスクなデリバリーを実施してまいります。またスキルを応用、横展開できる新たなソリューション商材（Lark、Gainsight など）の取り扱いも拡大いたします。さらに、2025 年 7 月の組織変更でエンジニアの体制をプール制に変更したことで、柔軟なアサインを可能とし、高い稼働率を継続してまいります。SES（パートナー）領域では、内製化が進む中でも市場ニーズの強い体制（1 名ではなく 5～10 名のチーム）提供を主眼に、浅い商流での体制提供の SES を推進する方向へ主軸を転換し、商流の深い単独提供の SES は極力避ける方針です（商流の観点では、より収益性が高く条件面でも柔軟性のある浅い商流を、人数の観点では、市場から求められている 5～10 人体制を主軸といたします）。また、市場ニーズが高い専門性領域（AI やデータ 等）に対応可能なパートナーエンジニアの開拓を強化してまいります。

以 上

ご注意：

本発表資料には、将来に関する記述が含まれています。こうした記述は、現時点で当社が入手している情報を踏まえた仮定、予期及び見解に基づくものであり、既知及び未知のリスクや不確実性及びその他の要素を内包するものです。かかるリスク、不確実性及びその他の要素によって、当社の実際の業績、財政状況またはキャッシュ・フローが、こうした将来に関する記述とは大きく異なる可能性があります。また、本発表資料は、上記事実の発表を目的として作成されたものであり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。