Sharing Innovations

Sharing Innovations
（証券コード：4178）

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026/3

アジェンダ

1) 会社/事業概要

2) 当社事業が属する市場の概況

3) 当社の特色

4) 中期経営計画の取り下げ

5) 課題と今後の方向性（成長戦略）

6) Appendix

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

会社概要

企業名： 株式会社 Sharing Innovations

所在地： 東京都 渋谷区恵比寿四丁目20番3号 恵比寿ガーデンプレイスタワー8F

社員数： 212名（2025年12月31日現在）

資本金： 436百万円

代表者： 信田人（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
プラットフォーム（PF）事業

主な関連会社： 株式会社 Orchestra Holdings （東証プライム：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)
株式会社インタームーブ（東京都渋谷区、100%子会社）
Coznet合同会社（東京都渋谷区、100%子会社）

事業拠点：

東京本社	：東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー8F
エンジニアセンター	：東京都渋谷区恵比寿南1-15-1 A-PLACE恵比寿南5F
大阪オフィス	：大阪府大阪市淀川区宮原4丁目5-36 ONEST新大阪スクエア3F
福岡オフィス	：福岡県福岡市博多区御供所町1-1 西鉄祇園ビル3F
大分オフィス	：大分県大分市東春日町17-19 大分ソフィアプラザビル4F
ベトナムオフィス	：404 DC Tower, 111D Ly Chinh Thang St, W 7, D3, HCMC, Vietnam

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

シェアリングイノベーションズ 拠点一覧

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

役員紹介

代表取締役社長	信田 人	事業会社2社にてグローバルを含めた事業開発、事業企画に従事したのち、KPMGコンサルティングにてDirectorとしてIT戦略、DX戦略、データアナリティクス領域のコンサルティングをリード。2022年7月に当社参画、執行役員就任。2023年3月に取締役就任、データサクセス領域を統括。2024年3月に代表取締役社長就任。
代表取締役会長	柳 径太	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。
取締役CFO	西田 祐	富士通にて経理業務に従事した後、ベンチャー企業の経営企画責任者/CFOを経て、2022年5月に当社参画、執行役員就任。2023年3月に取締役CFO就任。京都大学経営学修士（MBA）。
執行役員	堤 貴寛	NECにてシステムエンジニアに従事した後、ソフトバンク・LINEヤフーにて複数の新規事業開発を経験。その後、東京海上グループにて新規事業開発子会社を設立し、取締役としてBtoB SaaSプロダクト開発組織をリード。2025年11月に当社参画し、デリバリー組織マネジメント、およびソリューション企画を推進。
社外取締役	上村 紀夫	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）。
社外取締役	水谷 健彦	リクルート、リンクアンドモチベーション取締役を経てJAMを創業、組織開発や企業研修事業を展開。『急成長企業を襲う七つの罠』等の著書がある。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

Do the best choice,
Be the best choice

SIの企業活動において、社員に対して、お客様に対して、市場に対して、関係するすべてのステークホルダーに対して、いかなる状況においてもthe best choiceをし続ける存在を目指す。

そして、すべてのステークホルダーから、SIと組むこと、SIに関与すること、SIに相談すること 等、すべての選択において、the best choiceでありたいと考えている。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

テクノロジーと人の力を通じて、イノベーションを起こし続ける

― SIが大事するコアケイパビリティ ―

我々は、イノベーションを起こし続けるために、以下をコアケイパビリティとし、ミッションを遂行していく

1.新しいモノ・コトをいち早くキャッチアップしていく
2.更にそこから自分たちが社会にShareできる形に昇華し、提供し続けていく
3.常に高い壁に挑み続け、成長を追い求めていく

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

SIが大事にするコアバリュー

以下は、SIがコアケイパビリティを通じてミッションを遂行し、ビジョンを実現するために本質的に大事にする4つのコアバリュー。
SIが求める人材像や、構築する規則規定、造成するカルチャーの根源的なものである。

ー SIが大事にするコアケイパビリティ ー

新しいモノ・コトをいち早くキャッチアップしていく

1. Be the Adapter

- 先見的である
- 探求に貪欲である
- 先進的である

自分たちが社会にShareできる形に昇華し、提供し続けていく

2. Be the Producer

- 常に一つ上の視座である
- 価値を創造する
- マーケットに応え続ける

常に高い壁に挑み続け、成長を追い求めていく

3. Be the Professional

- 失敗しても、挫折しても、チャレンジを繰り返していく
- コミットし、超えていく
- チームで成し遂げる

4. Be the Right

- 理解・尊敬・感謝の念を常に持つ
- 常に自責から始め、誠実である
- 正しいことを正しく行う

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

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(CI)

1. 主にマーケティング～営業～CS領域における各種Cloud型マネジメント/オートメーションツールの導入支援
2. データを切り口とした各種支援（データサクセスコンサル・データ基盤設計/構築・BIツール導入 等）

salesforce PARTNER / dataiku / DataSpider Cloud

システムソリューション(SS)

1. オープン系技術を中心としたスクラッチ開発支援
2. CI支援から派生する開発支援

WEB　スマホ　基幹系

セグメント売上40.9億円/利益3.7億円
※2025年実績

PF事業

ウラーラ

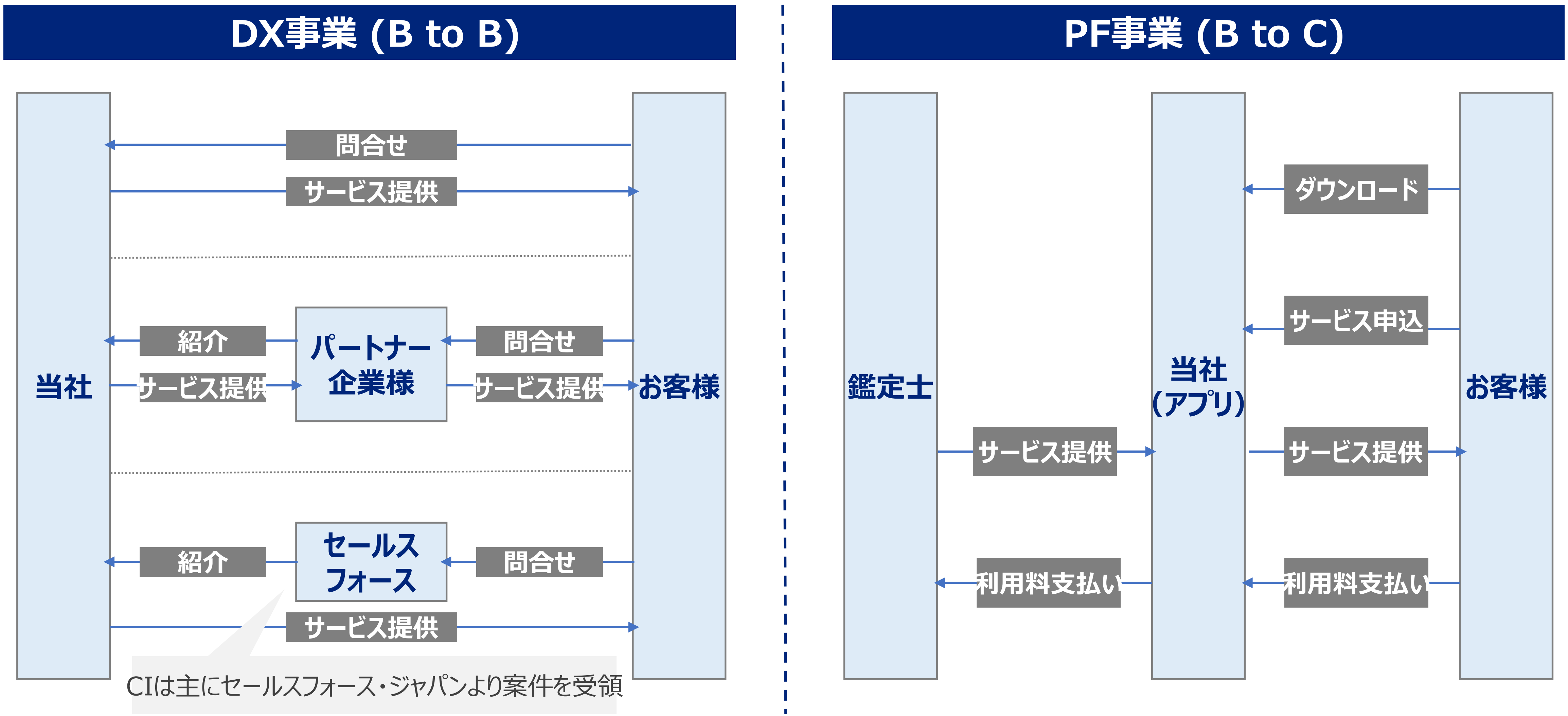
1. iPhone/Androidからチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
2. 1,400名以上の鑑定師による鑑定実績は220万件を突破

セグメント売上4.0億円/利益0.5億円
※2025年実績

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

事業概要：ビジネスモデル

Sharing Innovations

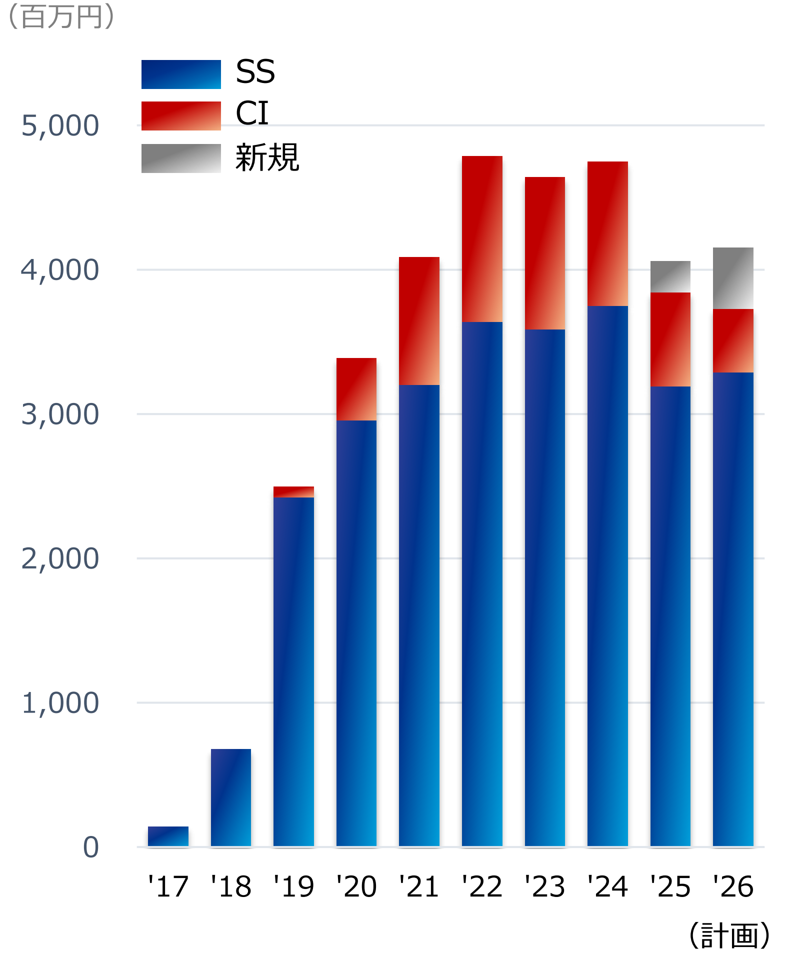


©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

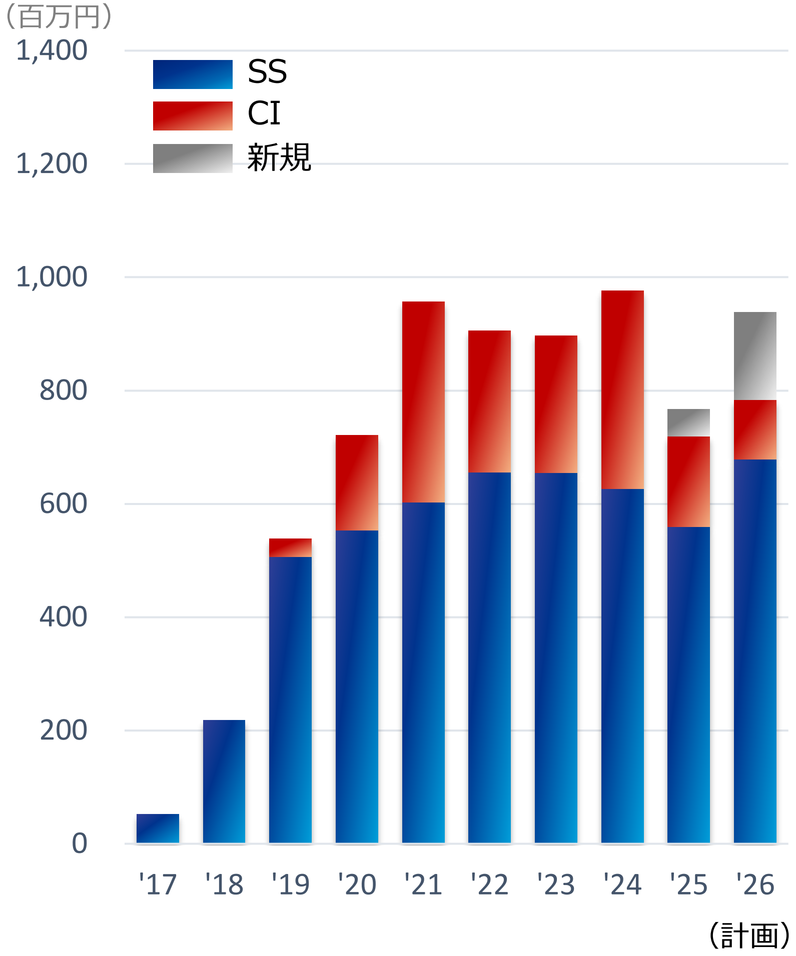
DX事業 業績推移+FY2026計画

Sharing Innovations

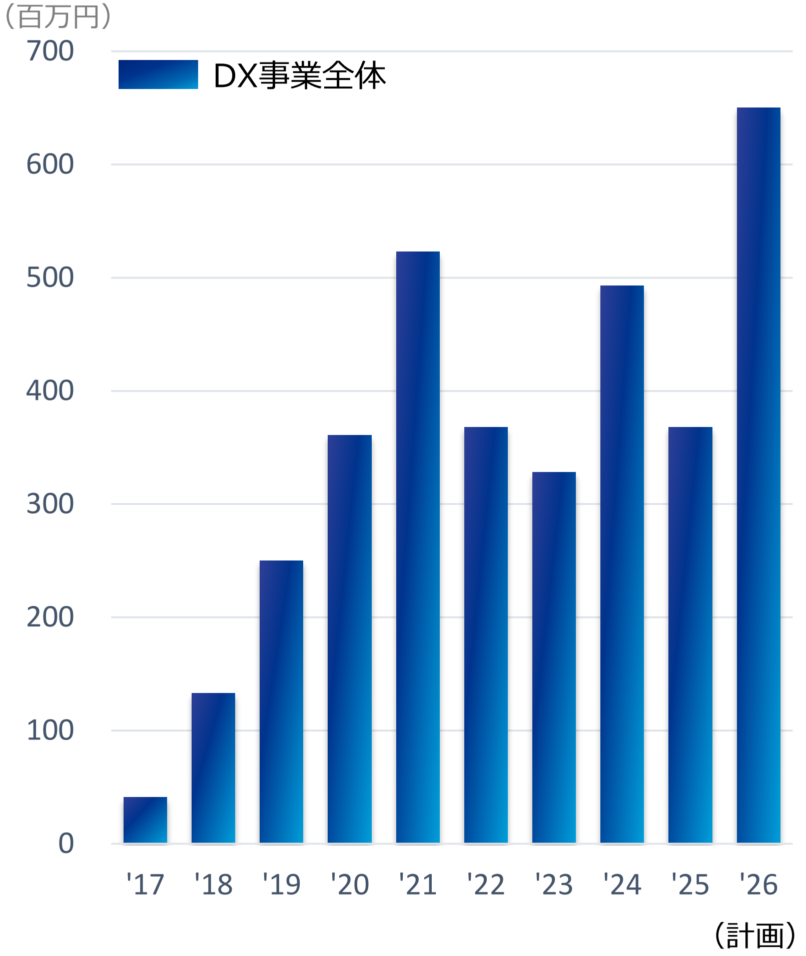
SS･CI 売上推移



SS･CI 売上総粗利



セグメント利益



※新規領域には、①データ事業、②マーケティング･テクノロジー事業、③ITコンサルティング事業が含まれ、①･②はFY2024までCI事業の中に含まれている

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

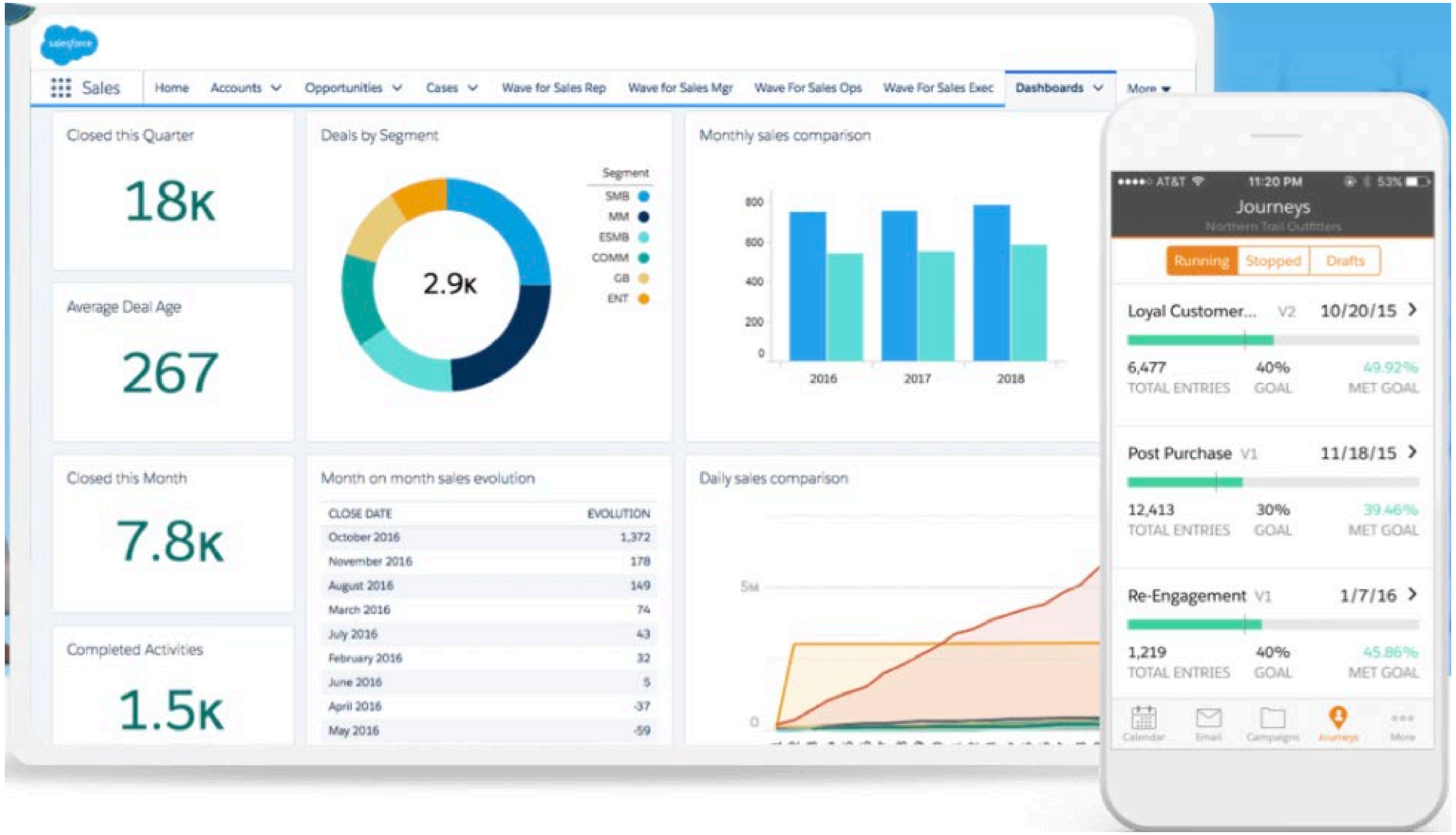
Salesforceとは・・・

✓ クラウド型CRM*1・SFA・MAを
世界15万社
以上に提供

✓ 国内でも数多くの実績を誇り、日本特有の製造業や中小企業における経営課題を中心に、包括的なソリューションを展開

✓ 時価総額は、
2,565億ドル
*2

✓ 年平均売上成長率は、
25% *3



*1:CRM:顧客管理システム、SFA:営業支援システム、MA:マーケティングオートメーション
*2,:2026年1月30日時点（バフェットコードより）
*3: Salesforce社のIR資料より当社作成
*4:上画像はSalesforce 公開資料より

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 会社/事業概要

2) 当社事業が属する市場の概況

3) 当社の特色

4) 中期経営計画の取り下げ

5) 課題と今後の方向性（成長戦略）

6) Appendix

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

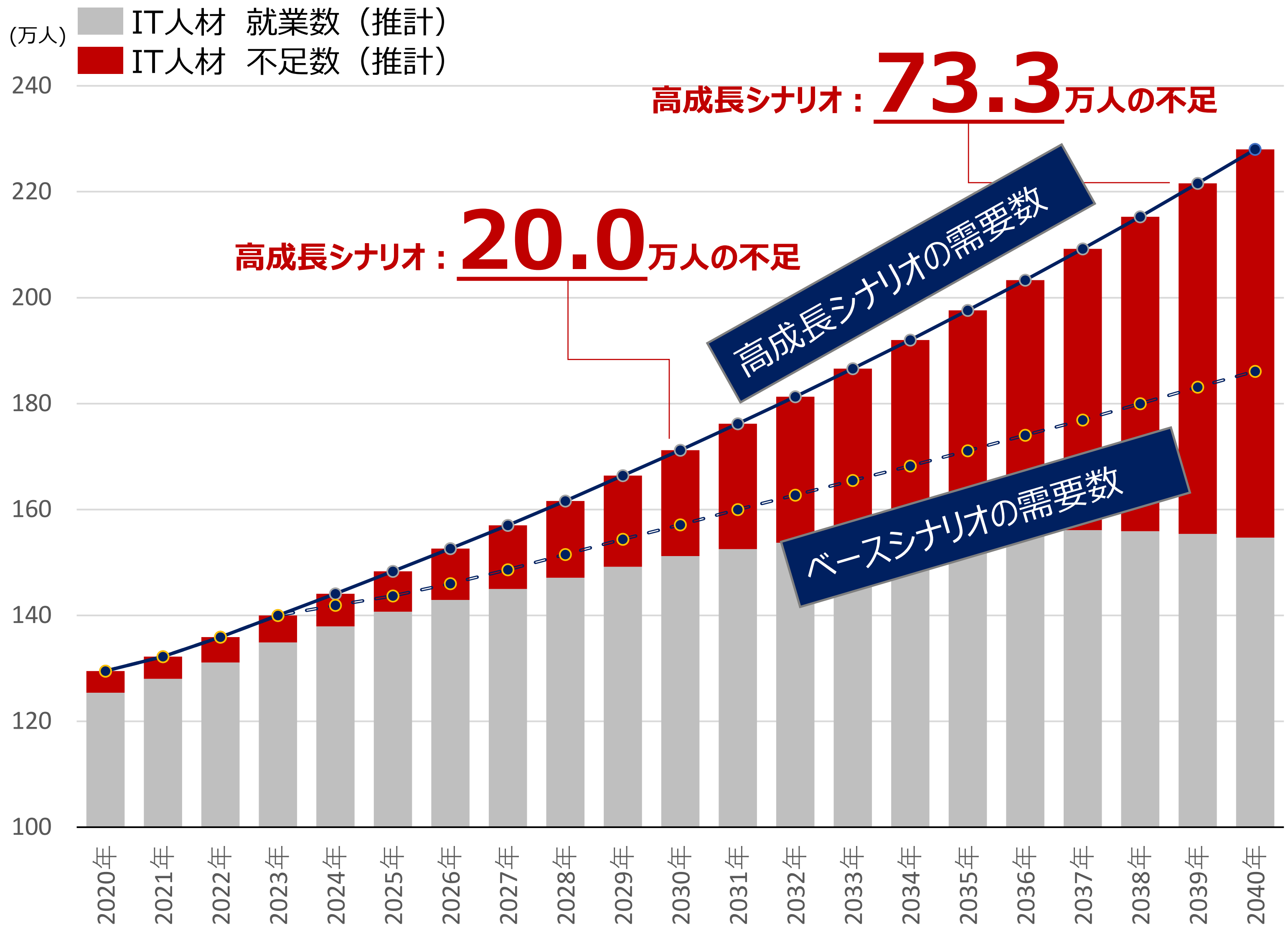
市況概況:DX事業

2040年に、IT人材は最大

73.3万人不足

需要過多は続くと想定

IT人材の将来需給ギャップ



*「〜IT人材の2040年の人材需給ギャップを独自試算〜 IT人材は2040年に最大73.3万人不足と推計」(ヒューマンリソシア株式会社,2024)より

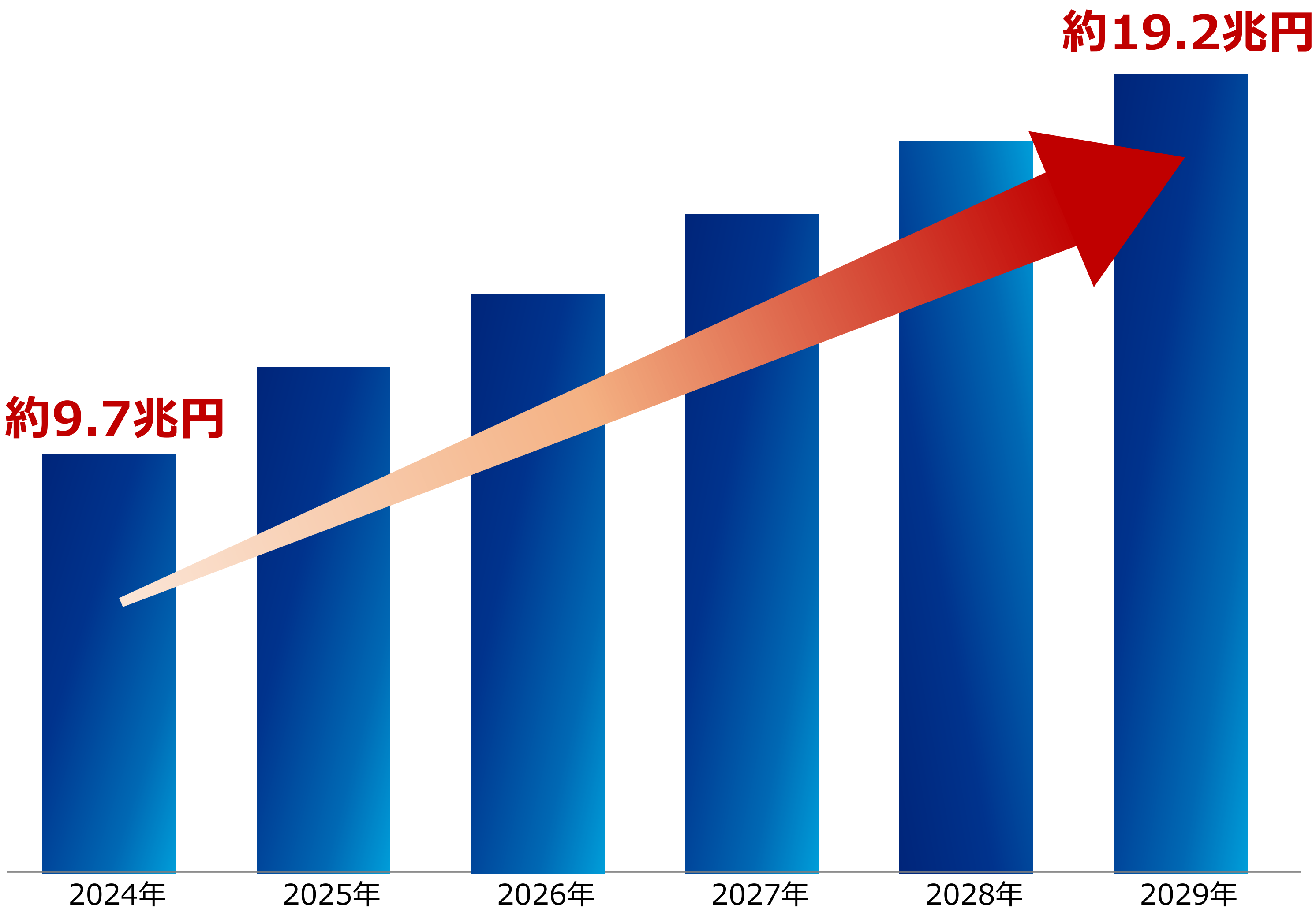
©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

市況概況：DX事業

✓ 国内クラウド市場は、2029年まで年平均成長率 約**15%**で推移

✓ 2029年の市場規模は、**19.2兆**円

【国内クラウド市場の成長性*】



*:「国内クラウド市場予測、2024年～2029年」（IDC Japan,2025）より

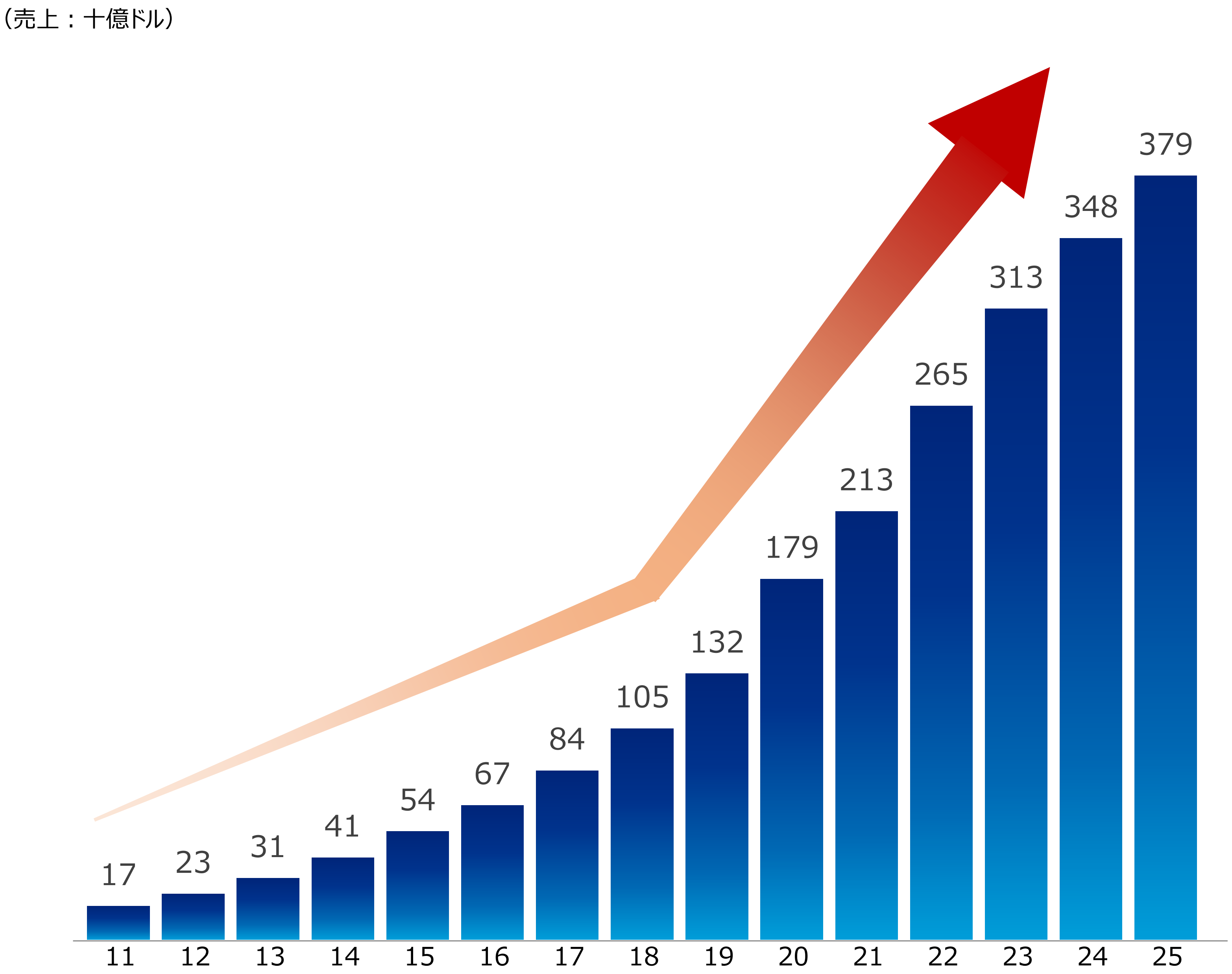
©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

市況概況:DX事業

当社が主に手掛ける
Salesforce社の年平均成長率

+25%

【Salesforce社の成長性*】



*:Salesforce社のIR資料より当社作成

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 会社/事業概要

2) 当社事業が属する市場の概況

3) 当社の特色

4) 中期経営計画の取り下げ

5) 課題と今後の方向性（成長戦略）

6) Appendix

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

当社の特色①

Sharing Innovations

大手ベンダーとは価格的な優位性、中小ベンダーとはサポート範囲の優位性を有し、顧客からは選ばれやすく、同業他社からは協業しやすいポジショニングが特徴です。

一般的な中小SIベンダー

IT支援のカバー領域

単金

高

限定的

要件定義 → 基本設計 → 詳細設計 → 実装 → 総合テスト → 受入テスト

ボリュームゾーン

低

中

※ユーザ対応

△	支援領域は大衆化されたIT領域、商流の深い受け皿になりやすい
△	人手不足が慢性化、ハイスキル者が少なく、単価は上がりにくい

Sharing Innovations

IT支援のカバー領域

【開発】

・**プライム開発**

・**二次請け開発**

要件定義 → 基本設計 → 詳細設計 → 実装 → 総合テスト → 受入テスト

【品質検証 】

・**QMO**
(Quality Management)

・**上流工程検証**

・**第三者検証**

○	プライム顧客も一定数おり、グループ内および3,000社超のパートナーとの連携によりソリューションに縛られない支援が強み
○	採用応募は年間約1000名おり、専門性の高い分野へのプライム案件によって、比較的高い水準で単価が推移

一般的な大手SIベンダー

IT支援のカバー領域

ボリュームゾーン

要件定義 → 基本設計 → 詳細設計 → 実装 → 総合テスト → 受入テスト

自社ソリューション
↓
自社中心

汎用ソリューション
↓
パートナー中心
(多重構造)

※ユーザ対応

◎	大手企業のプライム顧客、自社ソリューションを保有していることが強み
△	委託、再委託によりベンダー多重構造により高単価化しやすい

サポート範囲の優位性

価格的優位性

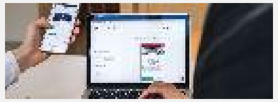
製品・ソリューションフリー

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

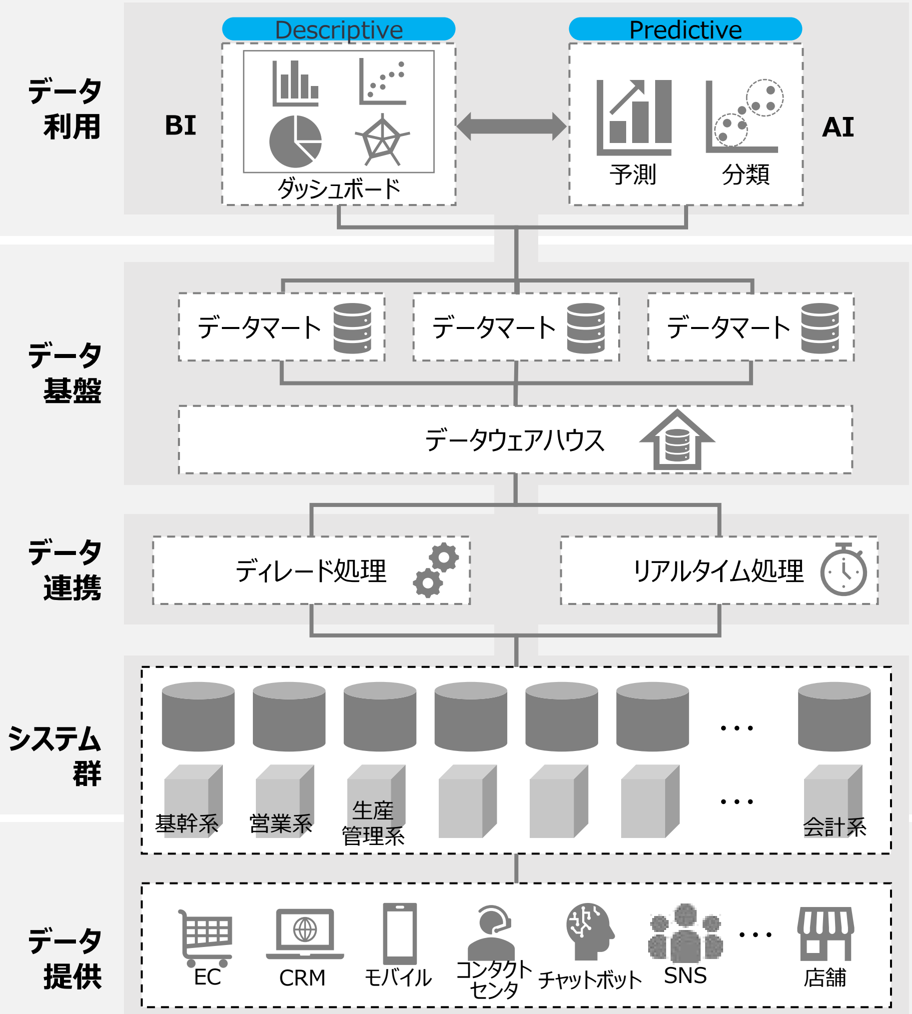
当社の特色②

Sharing Innovations

単なるシステム開発にとどまらず、企業活動におけるデータ活用の上下領域への対応が強みとなっています。

	求められる効果	主なプロダクト	主な提供サービス/ソリューション
SoI（情報収集）	**ビジネスインサイト創出** ビジネスアクションに直結するビジネスインサイトを提供 	Tableau Data Cloud	・データ活用コンサルティング ・AIエージェント導入支援 ・ビジネスダッシュボード導入支援 ・ダッシュボードアセスメント ・Tableauパフォーマンスコンサル
SoR（データ管理・整備）	**信頼性の高いデータ提供** 質の高いアクション創出に向けた信頼性、安定性、継続性を担保したデータ提供 	amazon REDSHIFT Snowflake Google Big Query DataSpider Cloud Asteria warp salesforce	・DWH導入に向けたPoC支援 ・DWH導入支援 ・データ基盤パフォーマンスマネジメント支援 ・データプレパレーションサービス ・データ品質アセスメント・監視サービス ・アナログデータの移行支援サービス
SoE（ユーザーとの接点）	**顧客体験価値の向上** 	クライアントシステム クラウドサービス	・Web/モバイルアプリ開発支援 ・基幹/業務システム開発支援 ・クラウド各種プロダクトの導入支援 ・Salesforce導入コンサル

環境イメージ



広い範囲をソリューションでカバー

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 会社/事業概要

2) 当社事業が属する市場の概況

3) 当社の特色

4) 中期経営計画の取り下げ

5) 課題と今後の方向性（成長戦略）

6) Appendix

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

中期経営計画の取り下げ

2026年2月13日、
代表取締役社長の交代と
最近の業績動向を踏まえて、
2025年から2027年までの
中期経営計画を
取り下げることを開示

<u>中期経営計画の取り下げに関するお知らせ</u>

当社は、2024 年 5 月 15 日に公表しました中期経営計画につきまして、代表取締役社長の交代と最近の業績動向を踏まえて、取り下げることを本日開催の取締役会で決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1．中期経営計画の取り下げの理由

当社は、2024 年 5 月 15 日に公表しました 2025 年から 2027 年までの中期経営計画の業績目標を達成すべく取り組んでまいりました。2025 年 12 月期は、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ました。

（中略）

また、本日 2026 年 2 月 13 日公表の通り代表取締役社長を交代する運びとなりました。このため、中期経営計画策定時に想定していた前提条件とは乖離が生じております。このような背景により、中期経営計画の達成が困難であると判断し、また、将来のビジョンをより明確にしつつ、一層実行重視の経営を行うために中期経営計画を取り下げることといたしました。なお、今回取り下げる中期経営計画の数値目標は、最終年の 2027 年 12 月期において、連結売上高 100 億円、連結営業利益 10 億円となります。

2．今後について

今後につきましては、新たな経営体制のもと、足元の 1 年間の具体的な業績予想を公表し、その確実な達成を毎年積み重ねていく方針といたします。これにより、変化の激しい事業環境においても、より効果的な経営資源の配分や迅速な意思決定によって、将来的な企業価値向上へと繋げてまいります。

*:Salesforce社のIR資料より当社作成

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

中期経営計画の振り返り①

Sharing Innovations

	当初の方針	振り返り
オーガニック戦略	**既存クライアントの単体課題にとどまらず、周辺課題へのソリューション展開により、横展開や案件拡大を狙った戦略を推進** • コア事業の拡大に向け、クライアント課題へ対応する周辺ソリューションおよびコンサルティングを展開（トランスフォーメーションの実現強化） • トレンド技術の早期習得により高単価領域へシフト、これによりパートナーとしての希少性を強化 • FY2024に体制強化の採用を進め、2025年1月に組織変更を実施	• 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、中期経営計画の初年度にあたる2025年12月期において、当初の計画を下回る状況となった • 一方で、営業体制を強化したことで、当社への引き合いは増加している
派生(新規)事業戦略	**周辺課題から派生するソリューションの一部を派生事業として立ち上げ、利益体質を崩さず、既存事業の着実な成長のために新規事業を活用（新規事業に頼らないことが前提）** • クライアント課題に対応するソリューションから派生した新規領域の展開 • トレンドに合わせた技術領域へのチャレンジ • FY2024に体制強化の採用を進め、2025年1月に組織変更を実施	• 2025年より注力している派生(新規)事業であるデータ事業、ITコンサルティング事業では、2025年12月期において、前年比で伸長 • 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 • 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 • 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、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きたものの、オーガニックの落ち込みをカバーするには至らず
M&A・アライアンス戦略	**計画を効率的に推進するためにM&Aやアライアンスを活用** • 事業成長ストーリーに沿ったM&A、アライアンスを活用（実施の優先順位を考慮） • 事業競争力を高めるためのアライアンスを積極的に展開 • FY2024で、月平均のソーシングの件数が2～3件から3～4件へ増加	

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

中期経営計画の振り返り②

Sharing Innovations

当初の方針		振り返り
再成長期のFY2025で達成すべき事項		
事業領域の明確化	事業成長に新事業領域を含め、それぞれの事業成長ベースを立ち上げる	・当社を取り巻く外部環境の変化を受け、既存事業のSalesforce領域、SES（パートナー）領域が減益となったが、2025年より注力している派生(新規)事業であるデータ事業、ITコンサルティング事業では、前年比で伸長 ・2025年1月に受託開発に係る専任の営業部門を発足、7月には全社の営業機能を統合し、これまでの部門の垣根に囚われない営業体制に変革し、当社への引き合いは増加傾向にある。一方で、ソリューション、サービスの更なる強化は必要 ・マーケティング面では、プル型のアプローチ強化のため2025年5月にコーポレートサイトを改定し、サービス、事例のコンテンツを充実
柱事業のソリューション強化	ソリューション、サービスを強化し、クライアントから選ばれやすい状況を作る	
組織体制のさらなる強化	企業として不足している機能（例えばマーケティング機能など）の整備を行う	
FY2025のKSF		
安定したリード創出、ユーザ獲得	2024年において再生期を組織改革やコスト構造の改善から見出してきたが、安定的にリードを創出することは安定的な成長に向けては不可欠な課題	・営業体制を強化したことで、当社への引き合いは増加 ・データ事業、ITコンサルティング事業に加え、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
新たな事業領域へのチャレンジ	また、既存事業で得た経験スキルを活かした新たな事業領域へのチャレンジは、SIが再成長するにあたっての成長ドライバーとして求められてくる課題	

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

中期経営計画の振り返り③

Sharing Innovations

当初の方針		振り返り
成長戦略		
事業ポートフォリオの強化	**DXソリューションの拡充** • 事業ポートフォリオの整備し、単なるサービスではなく、課題に寄り添えるDXソリューションを展開 • 上記は、当社のイメージを「ソリューションパートナー」へとしていくことで、ブランディングと差別化を強化	• ソリューション、サービスの更なる強化が必要 • 実際の取り組みとしては、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）の取り扱いを拡大中
グループシナジーの強化	**グループ内連携の強化** • DX事業を営むヴェスとのシナジーにより、多様化するクライアントニーズへの対応力を強化 • また、グループ会社のサービス・ソリューションによる点在するクライアントニーズへの対応を可能にし、機会損失を最小化	• DX事業を営むヴェスとのシナジーにより、協働でSES領域の案件推進を実施（2025年実績で累計1億円超の売上実績） • また、人材確保の面では、グループ会社の人材会社と連携して採用活動を推進中
次世代リーダ層の育成強化	**内部人財の登用拡大** • 役員の外部登用だけではなく、内部人財の昇格率アップを進めることで組織カルチャーの成長を促進 • 上記に向けた、中長期的なリーダ育成プログラムを確立し、中間層となる次世代リーダ層の育成を強化	• 育成強化を継続実施し、中間マネジメント層を醸成中 • 合わせて、給与水準、労働条件等の見直しも図り、人財定着力の向上も図っている
効果的なM&Aの活用	**Phaseに見合ったM&Aの実施** • 事業Phaseにより必要となる事業ポートフォリオ、顧客基盤/ドメイン、Capability等の獲得を実施 • 事業連動および優先度を意識したストーリー性のあるM&A実施により、事業Phaseの加速化を図る	• 新規事業として注力しているITコンサルティング事業において、2025年8月、Coznet合同会社をグループに迎え入れ、ERP領域を強化

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

アジェンダ

1) 会社/事業概要

2) 当社事業が属する市場の概況

3) 当社の特色

4) 中期経営計画の取り下げ

5) 課題と今後の方向性（成長戦略）

6) Appendix

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

現在の事業環境から見る当社の課題と今後の方向性

	ビジネスモデル	収益性	事業ポートフォリオ
外部環境	• **IT人材不足：** 2030年に79万人不足が予想されているが、経産省によれば、量の問題だけでなく「質的ミスマッチ」による需給バランスが取れていない状況 • **テクノロジー進化と原価高騰：** 生成AIの進化によって単純タスクへの高単価の正当性がなくなりつつあり、人件費高騰とパートナー単価高騰により、従来領域では「マージン」が取りにくくなってきている	• **外注ニーズ：** 内製化の傾向が出始めて、その中でSaaS活用が普及しNC/LC開発がスクラッチ開発から転換先になってきている（特にレガシーシステムからの移行） • **トレンド技術領域：** 標準化されていないAIやIoT、ブロックチェーン領域ではスクラッチ開発のニーズは継続（SaaSで実現不可な領域） • **人材派遣/SES：** ハイスキル層(ビジネス理解、技術の最適な提案等)とロースキル層（タスク作業ベース）の2極化、ロースキル層は要求水準の高騰と自動化によって代替の見込み	• **人材調達：** ミドル層の採用は依然として競争が激しいが、雇用確保措置により60代のシニア人材の採用も増えつつある ※一方で技術スタックの観点から、ライン管理主体の候補者は新技術領域への適応について慎重に見られている • **データマネジメント：** 個人情報保護、金融規制、医療情報、欧州CRA、サイバー攻撃増加など、データ管理への要求が急増している
内部環境	• **ビジネスモデル：** 協業モデルではパートナー企業との連携強化が、直販モデルでは対象会社との関係構築が成果の鍵となっており、それぞれの特性を活かした持続的なビジネスモデルの進化が求められている • **人月モデル：** 売上がエンジニアの稼働に連動する特性を持つモデルであるため、成長の持続性を高める観点から、アセットの蓄積・活用による収益構造の高度化が検討テーマとなっている	• **収益ドライバ：** BtoB事業では、収益ドライバとなる人材、特にPM層の強化が事業拡大の鍵となっている。リードは着実に増加しており、人材体制の充実により収益機会のさらなる創出が見込まれる • **サービス･ソリューション：** 開発主体のサービス展開となっているため、市場トレンドやクライアントニーズを起点としたソリューション型サービスの整理･展開が今後の検討テーマとなっている	• **事業ラインナップ：** BtoB事業では、現状上流案件からの展開が限定的である一方、今後はクライアント課題に近い複数領域を組み合わせたソリューションのポートフォリオ化に取り組む余地がある • **事業間シナジー：** 現時点では、BtoB事業とBtoC事業は独立したビジネスモデルとして運営されており、双方向の連携については今後の検討テーマとなっている • **人材層：** マネジメントを担う中間層については、今後の事業成長を見据え、計画的な育成および採用の強化が重要なテーマとなっている
重点課題	• 中期的なビジネスモデルの検討	• 安定的な人材確保 • トレンド技術領域への適応	• 中間マネジメント層の醸成（育成含む） • ソリューションのポートフォリオ化

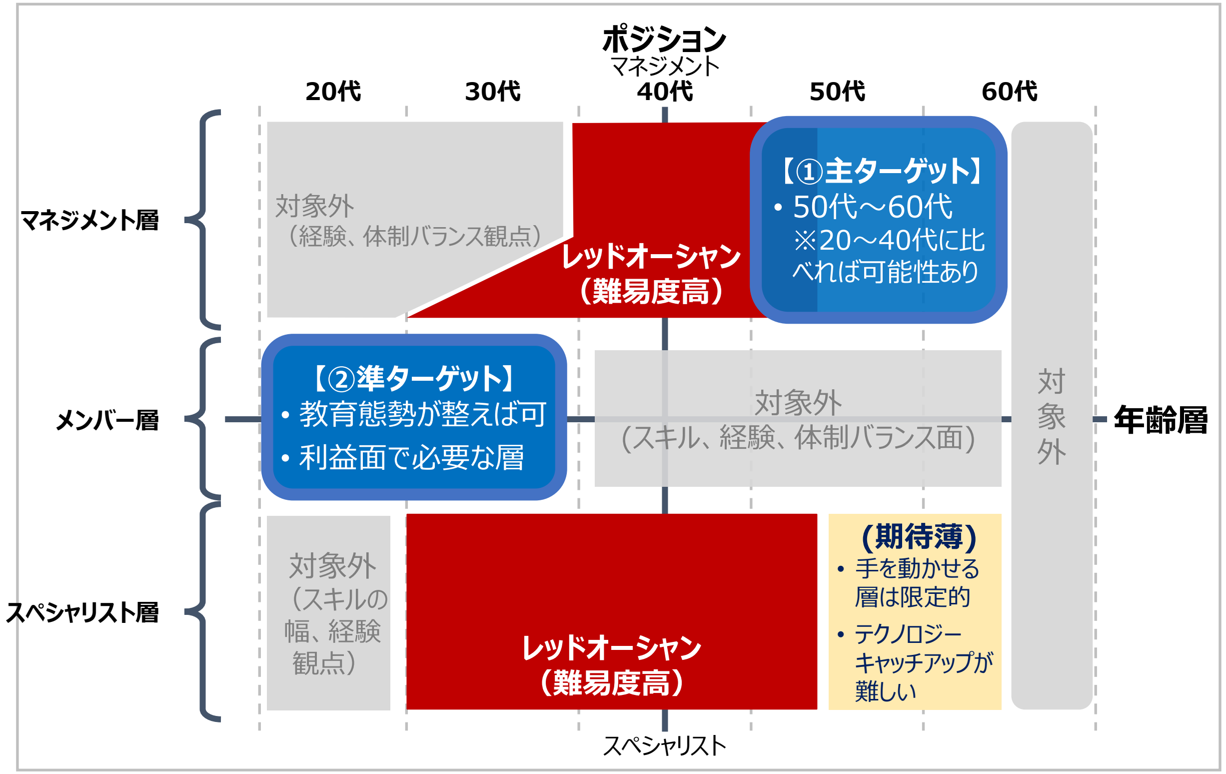
Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

課題：「安定的な人材確保」「中間マネジメント層の醸成(育成含む)」

短期課題
（1年以内）

課題ポイント	安定した人材確保向けて、**「採用」**のみならず、現従業員の**「リテンション」**も必要であり、両面からの対応がポイントになる

採用（ターゲットマップ）



- 採用が激化する中、採用可能な層のターゲットを明確にして推進を行う
（①はスカウトorエージェント、②は媒体）
- 条件として報酬だけでなく、フルリモートなどの働き方の在り方も含めて検討する方針
- 人材不足は継続した課題になるため、若手メンバーの採用＆育成プランも並行して進める

リテンション

リテンション向上に向けては多面的な取り組みが必要であり、とりわけ報酬制度・労務制度・育成制度については、競争力を高めることで人材定着力のさらなる向上が期待される

マーケットフィット	「給与水準」の見直し	**市場水準を意識した報酬設計を行う** （主な対象層） • 企業として収益ドライバとなる人材層＝PM/PL層 • 組織マネジメントに欠かせない層＝マネージャー・リーダ層
定着率改善	「労働条件」の見直し	**働き方の柔軟性を高めることによってリテンションを抑制** ※採用面でも、フルリモートであれば全国の候補者を対象にすることが可能 （主な対象層） • PM/PL層、マネージャー・リーダ層
安心と定着化	「福利厚生」の見直し	**従業員の生活およびライフステージに寄り添った福利厚生を提供することで就業の安心感を醸成** （例） • 住宅補助、フルリモート、食事補助 など
成長フィールドの提供	「教育制度」の拡充	**従業員のレベルアップができるフィールドとしての環境提供を行い、帰属意義を高めていく** （例） • MgrやPM等の研修、資格取得支援 など

- 事業の中核を担う人材については、市場競争力を確保する観点から、報酬面での適切な対応を行っていく
- 報酬だけでなく、柔軟な就労環境や福利厚生で他社に劣らない魅力づくりも必要

方向性	採用は**「明確なターゲット設定」**、リテンションは**「就労条件、環境の見直し」**を図りマーケットに見合った取り組みを実施する

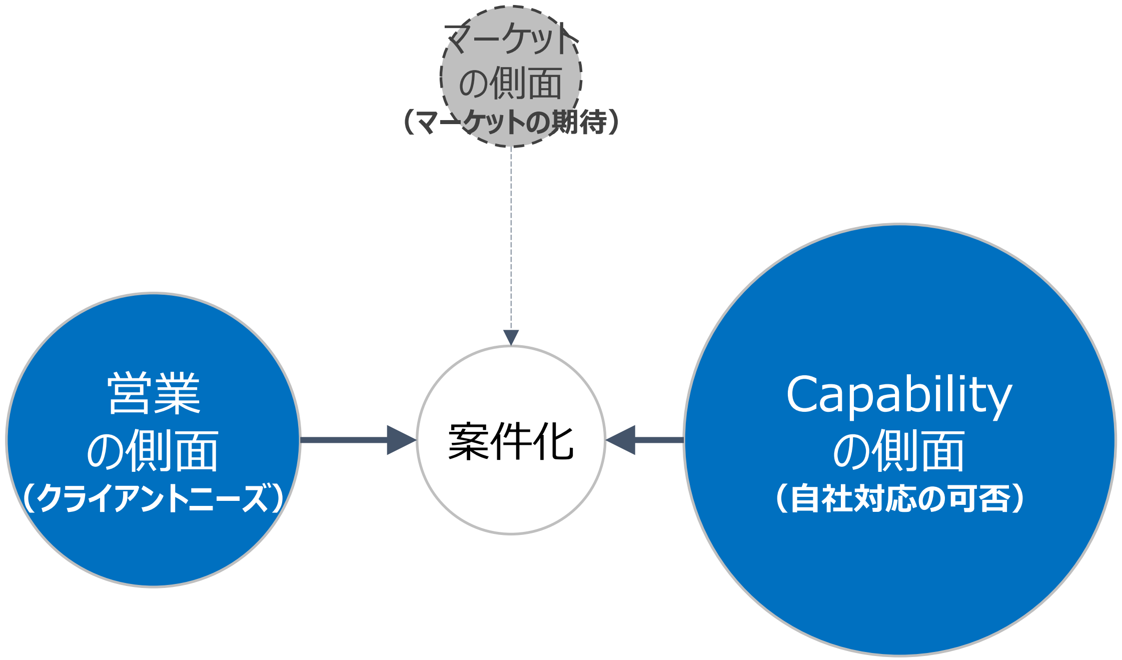
Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

課題：「ソリューションのポートフォリオ化」

短期課題
（1年以内）

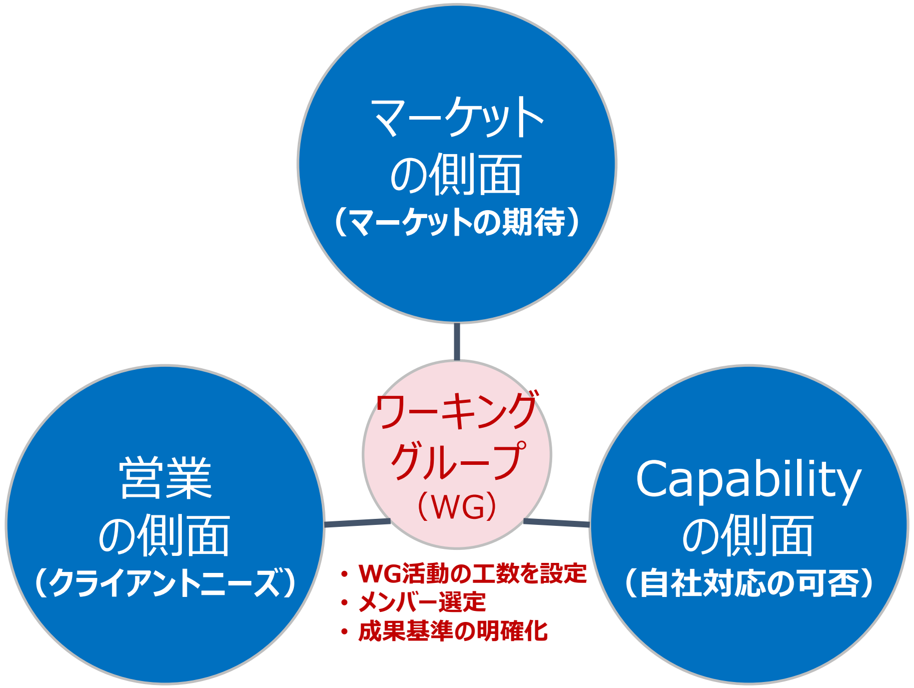
課題ポイント 市場ニーズ起点で**複数サービスを組み合わせたソリューション提供**に向け、Capabilityベースの単一サービス展開からの転換を図る

現状



- 自社のCapabilityを中心に案件ベースで提供するものが決まっている
⇒ニーズがあっても対応できない機会損失がある
- ソリューション開発に関する枠組みは、現状では発展途上にあり、今後の高度化・明確化が検討テーマとなっている

課題解消に向けた取り組み



- WG活動により、市場ニーズ起点で自社Capabilityを組み合わせ、価値あるサービス・ソリューションを創出する（新たな収益機会の創出）
- 継続的にソリューションを創出するための再現可能なプロセスを確立する

方向性 複数サービスを組み合わせたソリューションポートフォリオを軸に転換し、検討結果をもとに選択と集中を行い、実行フェーズへ投資する

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

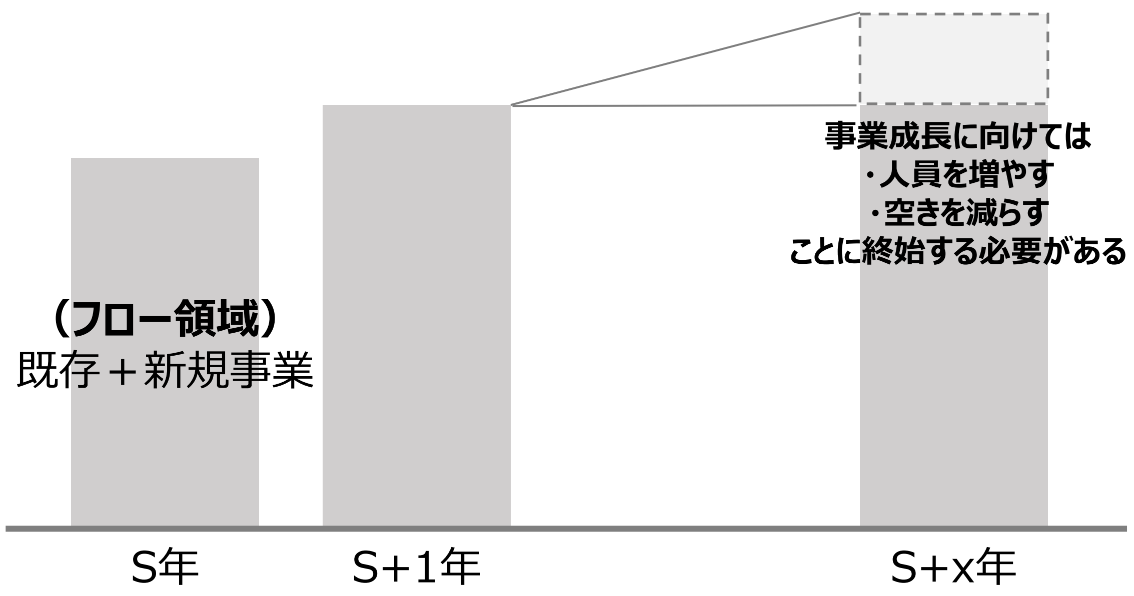
課題：「中期的なビジネスモデルの検討」

中期課題
（1~2年）

課題ポイント フローモデルおよび人月モデルの特性を踏まえ、中期的な視点で安定的な収益基盤をどのように構築していくか（まずは検討から）

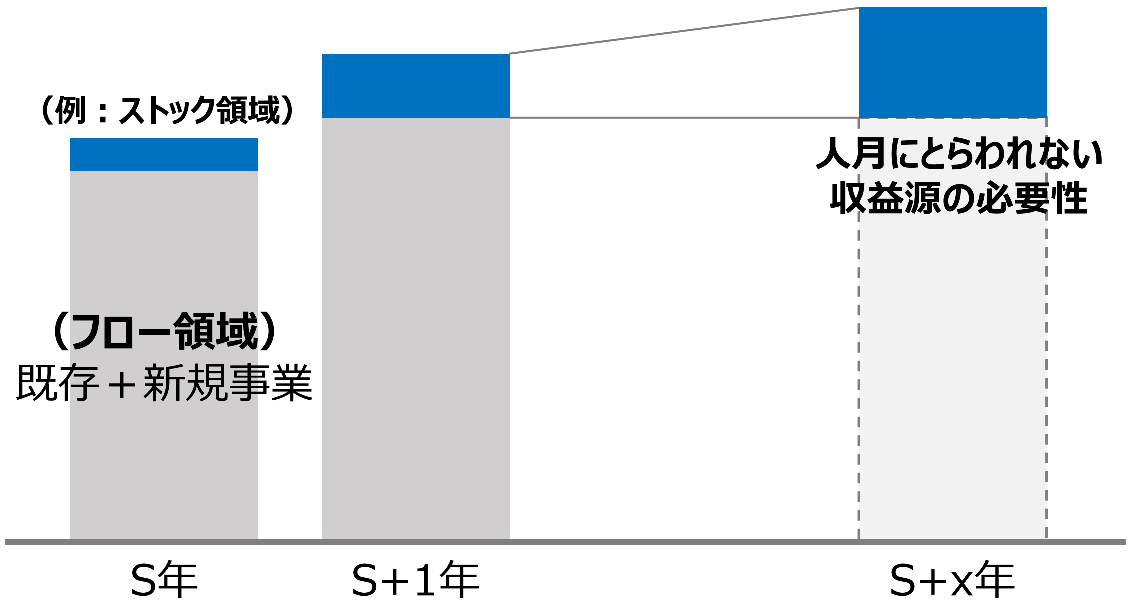
現ビジネスモデルの課題

- 現状は人月提供によるモデルであり、**収益性が人員数と稼働率に連動**
  売価を決めているのはマーケットであり、クライアントにある状況
- 採用市場も厳しい中、**事業成長に向け人員増だけではコントロールしにくい**環境
- 中期的に**希少性が薄れていく層の採用は待機リスク**が大きい
- 生成AIの登場により、**レガシーIT人材のAI代替リスク**も中期的には大きい課題



中期的に考える必要がある追加事業モデル

- **人月に頼らないサービス、商材などの取り扱い**による収入源の確保
  （例：ライセンス販売によるストック収入、フローを入り口に獲得できるか）
- 現行でも、**人材の高ビジネス価値（AIに代替されない希少性）への移行**も必要
- フロー領域で収益が上がるうちに、**フロー領域の高度化とストック獲得**は検討余地



方向性 受託開発等の「人月」に頼った既存アプローチに加えて、ストック収入を目指したビジネスモデルの可能性についてまず検討を進める

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

課題：「トレンド技術領域への適応」

中期課題
（1~2年）

課題ポイント	IT業界のトレンド変化が加速する中、**技術のライフサイクルを見据えた新技術の選定・適用を継続的に行う仕組み**が必要

現状認識

技術トレンドを継続的に取り込み、事業に活かす観点から、新技術活用の意思決定プロセスの整備が重要なテーマ

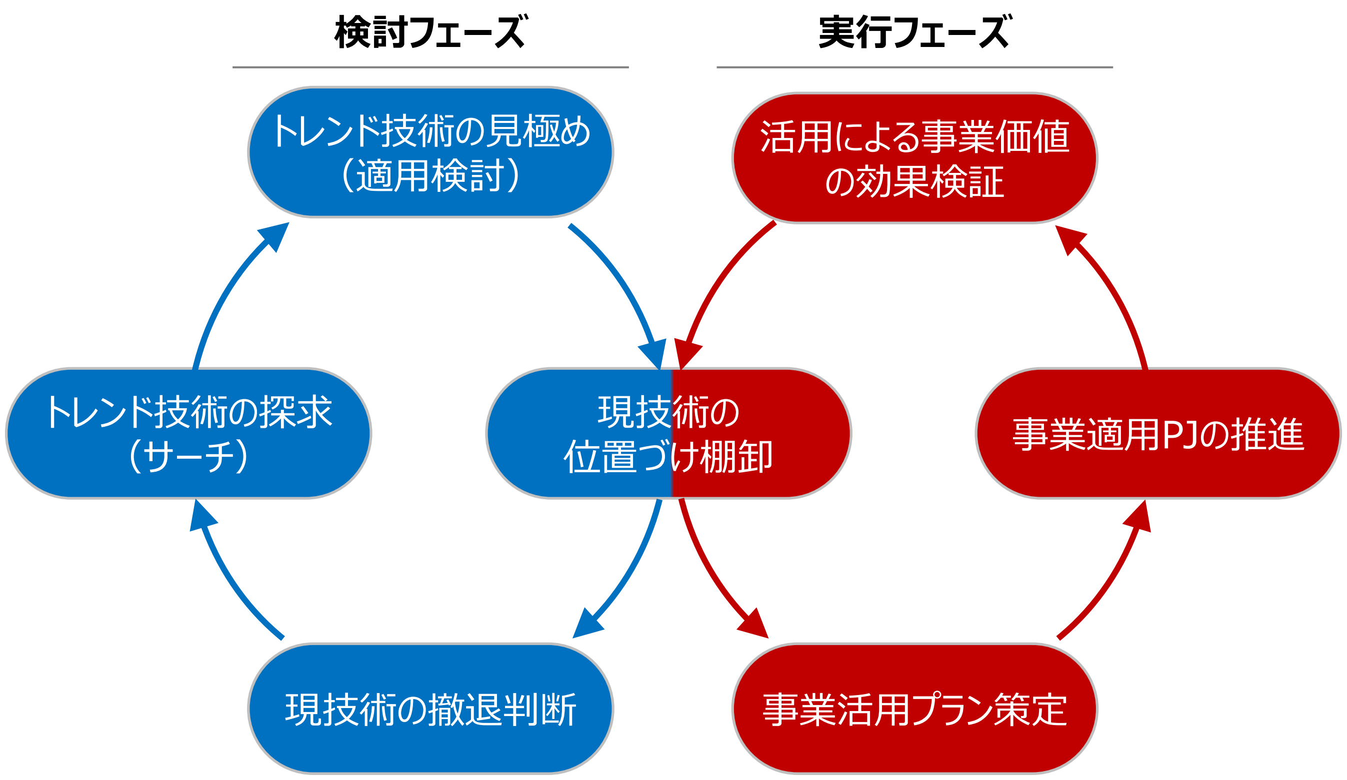
① **新技術探索プロセスの整備**（技術をサーチ）
新技術の探索・検証については、組織的に取り組むための前提や枠組みを整備していく余地があり、テーマ選定や中止判断を含めたプロセスの明確化が今後の課題

② **技術投資判断基準の整備**（新技術の適用判断）
試行・採用・見送り・撤退に関する判断について、共通の基準を整理することで、案件横断での一貫性を高めていく余地がある

③ **責任・意思決定構造の整備**（責任者の明確化）
新技術活用については、責任者や判断主体を明確化し、経営として投資状況をより可視化していく余地がある

④ **技術検証から事業化への接続の整備**（事業に活用判断）
技術検証と事業適用の間に一定の距離があり、PoCや業務改善から事業実装への接続が今後の検討テーマ

⑤ **技術資産管理・棚卸しの整備**（既存技術の継続基準）
既存技術については、継続・縮小・撤退といった観点での整理を進めることで、技術資産の全体像をより明確にしていく余地がある



新技術の探索・適用・撤退を一体で判断する技術ライフサイクル管理の仕組み

方向性	新技術の探索から事業適用・撤退までを一連で管理する仕組みを構築し、技術投資を計画的・継続的に判断できる体制へ転換する

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

アジェンダ

1) 会社/事業概要

2) 当社事業が属する市場の概況

3) 当社の特色

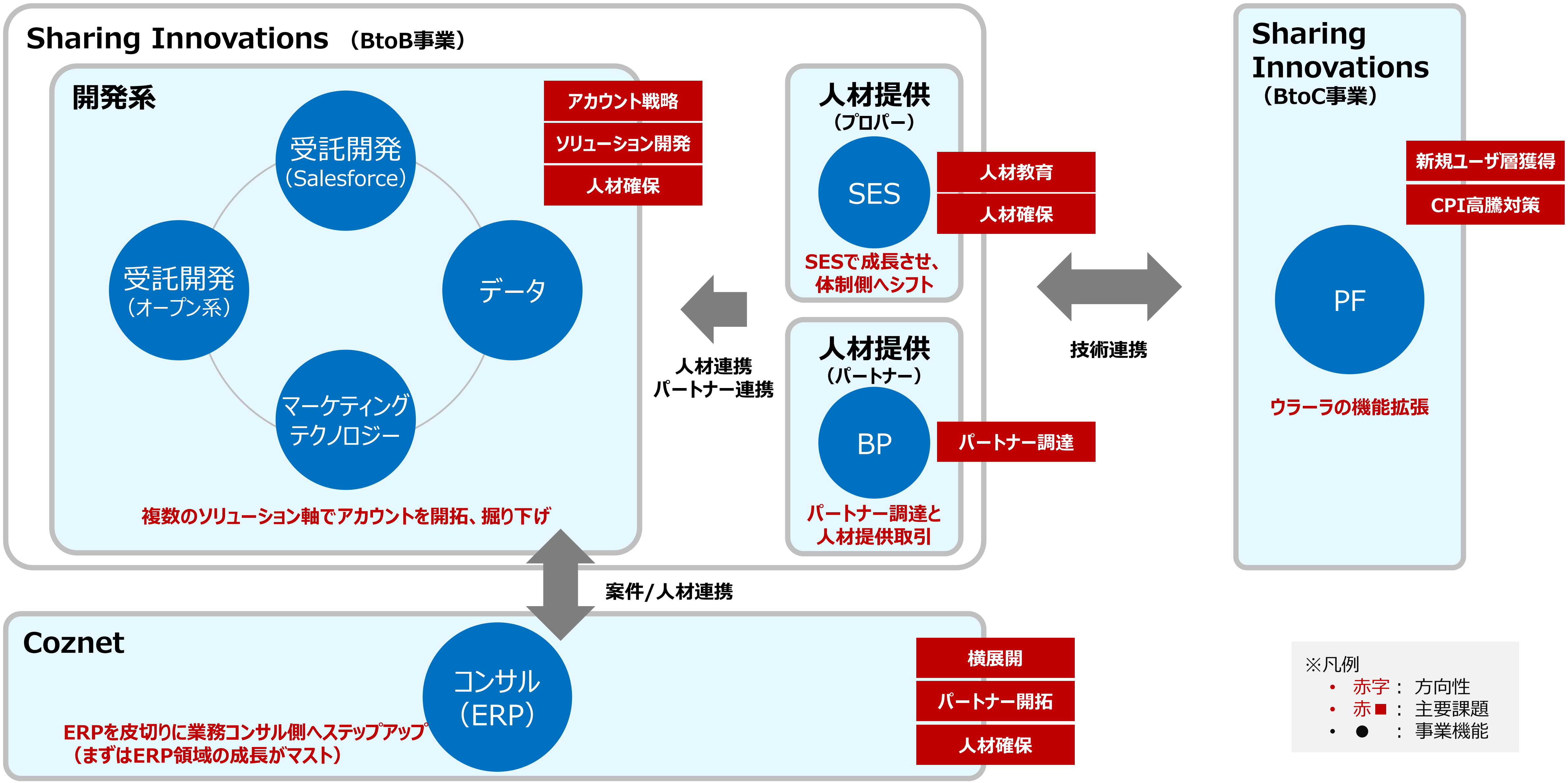
4) 中期経営計画の取り下げ

5) 課題と今後の方向性（成長戦略）

6) Appendix

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

FY2026の取り組み － 領域のポジショニング



Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

FY2026の取り組み － BtoB事業①

【取り組みの概況】

- 限られたリソース環境下であるため、業務知見を横展開しやすい**「既存」内での継続・新規獲得を主にアカウントの醸成**を行う
- 主ソリューション領域の再構築を行い、**データ領域を拡大路線に乗せていく**よう、案件獲得に向けた各種アクションを進める
- ニーズとして「体制化」を求められる傾向が強いため、SESを含む**プロパーメンバーが体制（BP含む）を組んで入れる案件**獲得を進める（単品売りは極力しない）
- これまで活用が進んでいなかった**Salesforce領域のパートナー活用についても進め**、案件量をさばける体制を構築する

【リスク・課題】

- 採用進捗の遅延（SH）
- メンバーの待機リスク（SH）
- 協業スキームの不発（H）
- 主ソリューション領域の期待減速（L）

※カッコ内：事業影響の大きさ
SH：事業影響は甚大(リカバリが困難)、H：事業影響はある(対策は打てる)
M：事業影響はあるがリカバリは効く、 L：短期的な影響は少ない

2026年の重要な取り組み

アカウント開拓・深堀	• シンプルな開発のみだけでなく、周辺領域のアカウント開拓および深堀を進めるために**アカウント営業を強化、推進** • **インサイドセールスによるアカウントアプローチも強化**
主ソリューション領域のマルチ化	• **データマネジメント領域は好調および利益率も高い**ため、新たな主ソリューションとしての展開を組み込む • **「強み領域＝データ」としたブランディング**も併せて実施
デリバリメンバー採用（特にPM層）	• 計画対応が可能な体制が組めるプロパー体制の構築 • 採用は主にPM層だが、30~40代が激化していることから、**50~60代のミドルシニア層を主ターゲット**とする
パートナー調達	• 専門性の観点から見てもプロパーだけでの事業推進は難しく、**専門性の高いパートナー企業の調達**を強く推進する

2027年以降の目指す姿

- 1億円超アカウントの増産（現状5社）
- データ課題に対するソリューションの主提供
- 変化に強いニーズ領域への対応

成功因子へのアプローチ

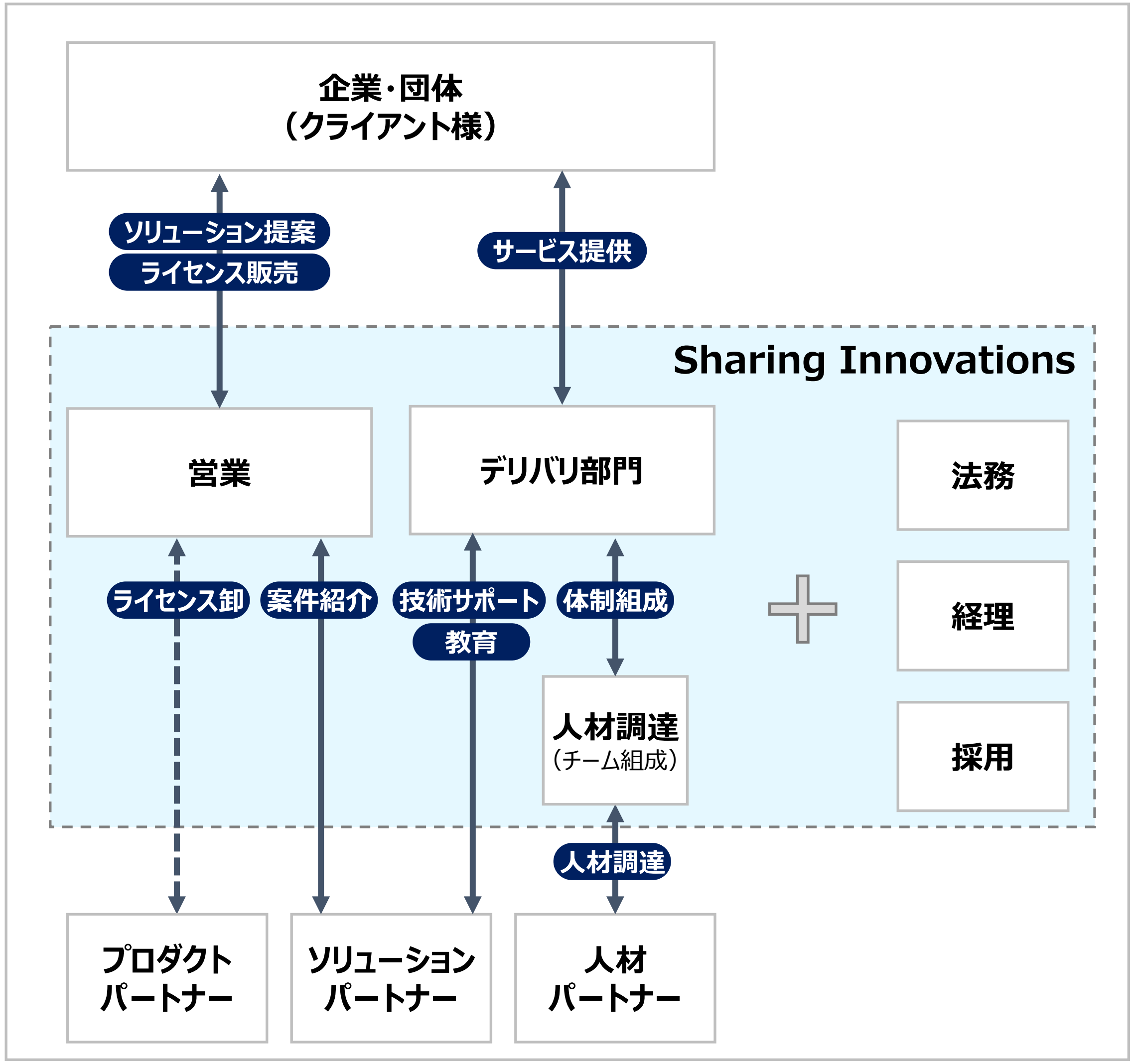
（いずれにしても成功に向けて必須なもの）

人材採用・育成	• エージェント経由のミドルシニア層獲得は短期的には得策だが、中長期的に媒体やスカウトを活用した広い手段での取り組みを行う • PM人材の育成を行い、内部からPM創出することも並行して行う
リテンション	• 人事評価制度、給与体系見直し、育成、キャリアフォローアップ等を進める • 経営層→中間層→メンバーへのといった情報伝達を強化し、メンバーに経営側の取り組みと意図が伝わるような仕組みづくりを行う

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

FY2026の取り組み ー BtoB事業②

ビジネスモデル



事業/機能推進の方向性

主力サービス	• データマネジメント（Snowflakeを中心とした領域） • システム及びクラウドソリューション導入支援、運用・保守（業務/基幹システム、Webアプリ、Salesforce 等） • IT人材提供（プロパー/BP）
営業戦略	• 純新規よりも既存チャネルの中で横展開、新規リードを主とする • 昇給を前提としてるため、単価交渉は必要（会社としてのメンバーレベルに合った標準単価を設定） • プロパー(メンバー～PM)＋BP体制(メンバーから高専門性人材)
収益ドライバー	• 案件マネジメントを行うPM、PL層の確保 • 準じて、プロパーメンバー層（この層がいないと利益が伸びない）
投資	• 採用 • 社員教育（①PM/PL層の教育②メンバースキルの高度化 など） • 雇用および就労条件、福利厚生の見直し（市場水準を意識） • ソリューション創出における投資
リスク	• 退職は一定数出ると考えているが、それを補う人材採用が進むかが大きなポイントであり、FY2025からの継続リスク • また、AIの進化によって、外注控えが加速していくことのリスクはある

Copyright © Sharing Innovations Inc. All Rights Reserved.

FY2026事業計画

（百万円）

	FY2025			FY2026
	業績予想	実績	増減率	計画
売上高	5,485	**4,458**	-19%	**4,500**
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	5,050	**4,088**	-19%	**4,090**
システムソリューション（SS）	3,827	**3,191**	-17%	**3,288**
クラウドインテグレーション（CI）	855	**652**	-24%	**442**
プラットフォーム（PF）事業	436	**396**	-9%	**415**
売上総利益	1,270	**890**	-30%	**1,070**
営業利益	310	**100**	-68%	**120**
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	725	**368**	-49%	**650**
プラットフォーム（PF）事業	57	**52**	-10%	**63**
調整額	-472	**-320**	-	**-593**
経常利益	299	**93**	-69%	**119**
当期純利益	185	**23**	-87%	**40**

- **FY2025業績予想と実績との差異**
  FY2025実績は、外部環境の変化を受け、Salesforce、SESの収益が減少し、新規事業が伸長するも、DX事業全体では減収減益となった
  業績予想比では、売上高▲19%、営業利益▲68%となる

- **経営上重視している指標**
  当社グループは、中長期的な事業拡大と収益率向上による企業価値向上と株主価値向上を目指し、重要な経営指標を「売上高」・「売上総利益」・「営業利益」・「営業利益成長率」としている

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

主要な事業等のリスク

No.	リスク内容	発生可能性	影響度	対応策
1	DX事業に係る人材確保 DX事業は、技術的専門性を有し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、また定着率が最も重要な課題となる。人材の確保については、少子高齢化による労働人口の減少、理系離れ等による専門教育を受けた新規学卒者の減少により、中長期的には人材の確保が困難になることが予想され、採用に影響を及ぼす懸念がある。採用において計画通り必要とする人材を確保できない場合や離職により技術者が大幅に減少した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。	大	中	• 積極的に優秀な人材の採用を推進し、社内各種制度及び教育制度の充実等の施策を実施 • 離職防止のために、従業員の状況・コンディション等を見える化し、必要に応じてケアを実施
2	DX事業に係る法規制への対応 DX事業においては、①労働者派遣法、②製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律（以下「取適法」という。）の法的規制を受けている。 ①について：DX事業においては、労働者派遣法に基づいた運営を行っている。当社グループは関係法令を遵守して運営しているが、労働者派遣法に定める派遣事業主としての欠格事由に該当もしくは当局による是正指導に従わない等、法令に違反する事項が発生した場合には、事業の停止や派遣事業者の許可の取り消しをされる可能性があり、その場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。 また、将来これらの法令ならびにその他の関係法令が、労働市場を取り巻く社会情勢の変化などに伴って、改正もしくは解釈の変更などがあった場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	大	小	• 各種法的規制に抵触しないように、コンプライアンス規程を制定し、順守すべき法的規制の周知徹底を推進 • 内部通報制度の導入等によって、速やかに法令違反等の情報を収集する体制を構築

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

主要な事業等のリスク

No.	リスク内容	発生可能性	影響度	対応策
2	②について：当社グループが委託先に対して業務の一部を外注する場合は、取適法の適用を受け、４条明示の交付、７条記録の作成等、中小受託事業者に対する代金の支払遅延の防止が求められる。取適法に違反した場合、公正取引委員会による勧告・指導に加え、罰金刑が科される虞がある。 各種法的規制についての違反が生じた場合、刑事罰を含めた罰則の適用、損害賠償請求等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に重要な影響を及ぼす可能性がある。	大	小	• 各種法的規制に抵触しないように、コンプライアンス規程を制定し、順守すべき法的規制の周知徹底を推進 • 内部通報制度の導入等によって、速やかに法令違反等の情報を収集する体制を構築
3	PF事業に係る法規制の対応 PF事業においては、①消費者保護法、不当景品類及び不当表示防止法、②個人情報保護法の法的規制を受けている。 ①について：PF事業で行われる課金を伴う占いサービスについて「絶対当たる」等、優良表示が行われるような場合は、優良誤認や不実告知に該当し、同法違反に問われるリスクがある。 消費者保護法に違反した場合、契約条項の無効、契約の取り消しが利用者から請求される虞があり、当社が利用者に対し、返金義務を負う可能性がある。また、不当景品類及び不当表示防止法に違反した場合には、行政からの指導、措置命令(不当表示により一般消費者に与えた誤認の排除、再発防止策の実施、今後同様の違反行為を行わない等)が課され、課徴金の納付が命じられる虞がある。 ②について：同法に違反した場合、懲役刑を含む刑事罰に加え、民事の損害賠償、信用低下、システムの改善・復旧コスト等、多大な損害が生じる可能性がある。 各種法的規制に抵触する事態が生じた場合、刑事罰を含めた罰則の適用、損害賠償請求等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に重要な影響を及ぼす可能性がある。	大	小	• No.2の対応策 • 必要に応じ利用規約等の見直しを実施

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

主要な事業等のリスク

No.	リスク内容	発生可能性	影響度	対応策
4	経営管理体制に係る人材確保・定着及び育成 当社グループは、競争力の向上及び今後の事業展開のため、優秀な人材の確保・定着及び育成が重要であると考えている。しかしながら、優秀な人材の確保・定着及び育成が計画通りに進まない場合や優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約要因になる可能性があり、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	大	中	• 積極的に優秀な人材の採用を推進し、社内各種制度及び教育制度の充実等の施策を実施 • 離職防止のために、従業員の状況・コンディション等を見える化し、必要に応じてケアを実施
5	個人情報等の情報管理の対応 当社グループは、当社グループが運営するアプリ利用者の個人情報の取得や、顧客企業の製品開発やシステム開発業務への従事により、顧客企業の機密情報に接する場合がある。当社グループでは、「個人情報の保護に関する法律」に従い、個人情報の管理や、機密情報の取扱いに関する社内研修を行うなど啓発活動を行っているが、このような対策にも関わらず、個人情報や顧客企業の機密情報の漏洩や不正使用等の事態が生じた場合、損害賠償請求等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に重要な影響を及ぼす可能性がある。	大	中	• 情報セキュリティマネジメントの国際規格であるJIS Q 27001:2023（ISO/IEC27001:2022）の認証を取得 • 情報管理体制の強化とともに、リスクベースアプローチに基づくリスク評価を実施
6	システム障害の可能性 当社グループは、主にインターネット通信を利用してサービスを提供しているが、人為的ミス、通信ネットワーク機器の故障、アクセス数の急激な増大、ソフトウエアの不具合、コンピュータウィルス、停電、自然災害、事故等により、システム障害が発生する可能性がある。 仮にシステム障害が発生し、サービス提供に障害が生じた場合、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	大	中	• 定期的なバックアップや稼働状況の監視により、事前防止又は回避の対応を実施 • システム障害を想定したBCPに関する規程を策定

発生可能性もしくは影響度が「大」と判断したリスクを記載しております（前年に記載していた「今後の成長戦略におけるSalesforceへの依存」「親会社が株主総会の決議事項に関する支配権又は重大な影響力を有すること」につきましては、この基準に当てはまらないため記載を省略しております）
記載を省略したその他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

将来の見通しに関する注意事項

1. 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。
2. また、当社以外の情報に関して、一般に公知の情報に依拠しています。その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。
3. 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2027年3月を予定しております。

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

Sharing Innovations

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.