



2026 年 2 月 13 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)

通期連結業績予想値と実績値との差異及び
通期個別業績実績値と前期実績値との差異に関するお知らせ

2025 年 12 月期の通期連結業績予想値と実績値に差異が生じたので、お知らせいたします。また、当社は、個別業績予想につきましては開示しておりませんが、2025 年 12 月期の通期個別業績と前期個別実績値との対比において、その差異が適時開示の基準に達しましたので、あわせてお知らせいたします。

記

1. 2025 年 12 月期通期連結業績予想値と実績値との差異

	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) 2025 年 11 月 14 日発表	百万円 4,500	百万円 100	百万円 85	百万円 18	円 銭 4.75
当期実績値 (B) 2025 年 12 月期	4,458	100	93	23	6.40
増減額 (B－A)	▲41	0	8	5	－
増減率 (%)	▲0.9	0.4	9.5	33.2	－

2. 1 の差異の理由

2025 年 8 月に持分を取得し、連結対象となった Coznet 合同会社において、中小企業倒産防止共済を解約したことに伴い、営業外収益 5 百万円を計上したことにより、当期純利益の実績値が業績予想値を上回りました。

3. 2025 年 12 月期通期個別実績値と前期実績値との差異

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株当たり 当期純利益
前期実績値 (A) 2024 年 12 月期	百万円 5,157	百万円 247	百万円 251	百万円 129	円 銭 34.65
当期実績値 (B) 2025 年 12 月期	4,418	104	98	7	2.05
増減額 (B－A)	▲739	▲142	▲152	▲122	－
増減率 (%)	▲14.3	▲57.6	▲60.8	▲94.1	－

4. 3 の差異の理由

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、前期実績比でも減収減益となりました。

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 2025 年 12 月期実績は、前期実績比で、売上高▲約 1.9 億円、売上総利益▲約 1.6 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。2025 年 12 月期実績は、前期実績に比べ、売上高▲約 4.2 億円、売上総利益▲約 0.2 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んでおります。

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。さらに 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おります。

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 人体制を主軸といいます）。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