



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)

中期経営計画の取り下げに関するお知らせ

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。

外部環境として、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。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。これらの外部環境の変化を受けて、2025 年 12 月期におきまして、2025 年 11 月 14 日に業績予想の下方修正を行いました。その後、2025 年 12 月期は、連結売上高 44.6 億円（修正計画比▲0.9%）、連結営業利益 1.0 億円（同+0.4%）、連結経常利益 0.9 億円（同+9.5%）、親会社株主に帰属する当期純利益 0.2 億円（同+33.2%）の着地となりました。

中期経営計画では、オーガニック戦略、派生（新規）事業戦略、M&A・アライアンス戦略の 3 つの方針を掲げておりましたが、オーガニックにおいては、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が、上述のとおり当初の計画を下回る状況となりました。また、派生（新規）事業及び M&A・アライアンスにおいては、2025 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いたしました。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おり、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したが、オーガニックの落ち込みをカバーするには至っておりません。

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にいたしました。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。

以 上