



2025 年 8 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)

2025 年 12 月期 第 2 四半期決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

当社は、2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明動画および書き起こしを、公開いたしましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

記

1. 2025 年 12 月期 第 2 四半期決算説明動画

URL : <https://irp-system.net/presenter/?conts=01jzham7rj0zzrrtbzqzjmab7c>

2. 2025 年 12 月期 第 2 四半期決算説明動画の書き起こし

2025 年 12 月期 第 2 四半期の決算説明動画の書き起こしについては、次頁以降をご参照ください。

以上

株式会社 Sharing Innovations

2025 年 12 月期第 2 四半期 決算説明会動画書き起こし

動画 URL : <https://irp-system.net/presenter/?conts=01jzham7r.j0zzrrtbzqz.jmab7c>



Sharing Innovations
(証券コード : 4178)
**2025年12月期第2四半期
決算補足説明資料**

2025/8

ご視聴いただき誠にありがとうございます。

株式会社 Sharing Innovations、代表取締役社長の信田でございます。

今回、2025 年 12 月期第 2 四半期の決算について、報告させていただきます。

計画通り、進捗中

- 損益面では、前年比で減益となるが、もともとの事業計画上でも上期の利益は限定的で、下期から利益を計上する予定となっており、ほぼその計画通りに進捗中
- 下期に向けて、上期で品質改善対応が解消し、新ソリューションの取り扱いも開始。一方で、PM・PLの採用が下期に延伸となり、巻き返しに向けた施策を実行中

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2

まず 2025 年 12 月期第 2 四半期の決算サマリとなりますが、基調は第 1 四半期と大きく変わりません。上期には投資を予定し、利益を抑えた事業計画としておりましたが、ほぼその計画通り進捗しております。決算短信では、対前年比の比較となっているため、大幅な減益という見え方ですが、計画通り進んでおります。

上期で実施した主な投資としては、営業体制強化のための採用と品質改善対応です。品質改善対応は、導入支援の契約終了後も、システムの稼働ができていなかったお客様に対して、無償で稼働に向けた対応を行ってまいりました。これら 2 つは上期でひと段落しております。下期からは、Lark、Gainsight といった新たなソリューションの取り扱いを開始いたします。

一方で、上期に予定していた PM・PL の採用が、採用難易度の高まりを受けて、下期に一部を延伸しております。現在、グループ含めた対策を打ち、PM・PL の採用に注力しております。弊社の強みはエンジニアを抱えるパートナーとのつながりなのですが、新たに採用した PM・PL とパートナーのエンジニアを組み合わせ、案件を推進することで、全社の人員数に囚われず、トップラインの売上を伸ばしていく方針です。

アジェンダ

- 1) 2025年12月期 第2四半期 概況
- 2) 2025年12月期の見通し
- 3) 会社/事業概要
- 4) 当社事業が属する市場の概況
- 5) 当社の強み
- 6) 中期経営計画
- 7) 中期経営計画のポイント

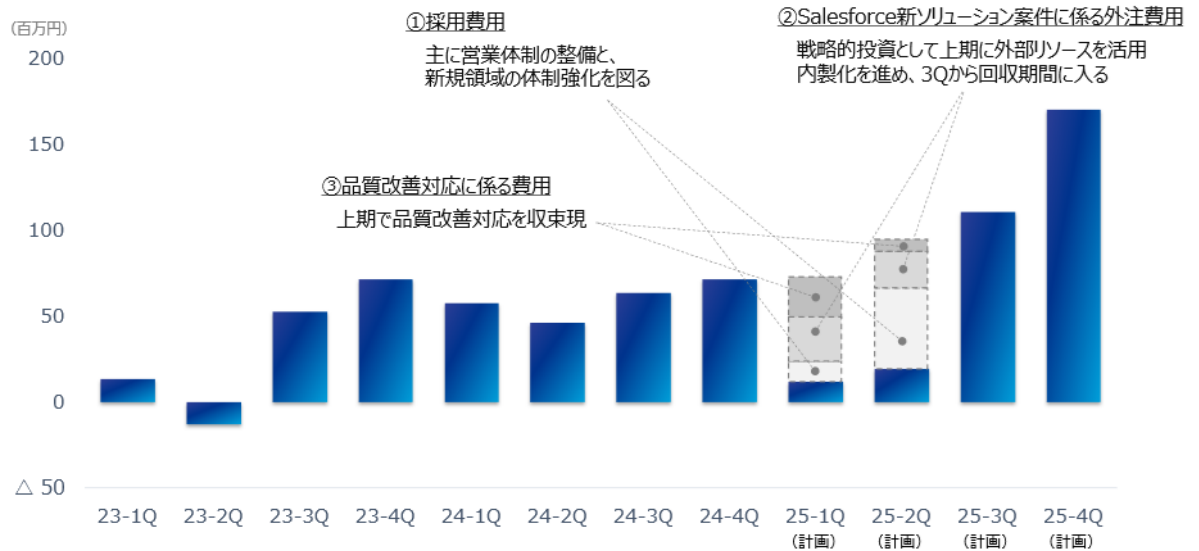
©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

3

本日のアジェンダについては、こちらに記載のとおりとなります。2025 年 12 月期のポイントについては、冒頭で説明した通りですが、この後詳細について説明いたします。

なお、3)会社/事業概要以降につきましては、今回説明を割愛させていただきますが、当社コーポレートサイトのニュース (<https://sharing-innovations.com/news/13539/>) にて、2025 年 3 月 25 日に株主の皆様向けに行いました事業説明会の動画を公開しておりますので、そちらもご参照いただけますと幸いです。

FY2025は、①上期に採用活動を行うこと、②FY2024に受注したSalesforce新ソリューション案件で、外注比率が高まること、③上期で品質改善対応を収束させることから、上期の利益が抑えられ、下期にかけて利益が増えていく計画としている



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

4

最初に、2025年の事業計画について、簡単に振り返っておきたいと思います。

2025年は、こちらの四半期ごとの推移の通り、上期に投資を行い下期にかけて利益を伸ばしていく計画としております。

上期に行う投資は3つで、

- ①営業、新規領域の体制強化のための採用費用、
 - ②Salesforce新ソリューション案件に係る外注費用、
 - ③品質改善対応費用
- となります。

これら投資のため、事業計画上、上期の利益は抑えられます。

この計画に対して、実績はどうだったかを引き続き説明いたします。

2025年12月期 第2四半期 業績（全社） 前年比

積極投資として、体制強化、品質改善対応等を行い、コストが増加
前年比で減益となるが、計画に織り込んでいた投資で、ほぼ事業計画通り進捗している

(単位:百万円)	(前年同期) FY2024-2Q	FY2025-2Q	増減率
売上高	2,550	2,312	▲9%
売上総利益	538	429	▲20%
販売管理費	433	402	▲7%
営業利益	104	26	▲74% ※
経常利益	103	15	▲85%
親会社株主に帰属する 当期純利益	64	▲5	-

※主に積極投資（体制強化、品質改善対応等）、一時的な事象（大型案件の終了）によるもの

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

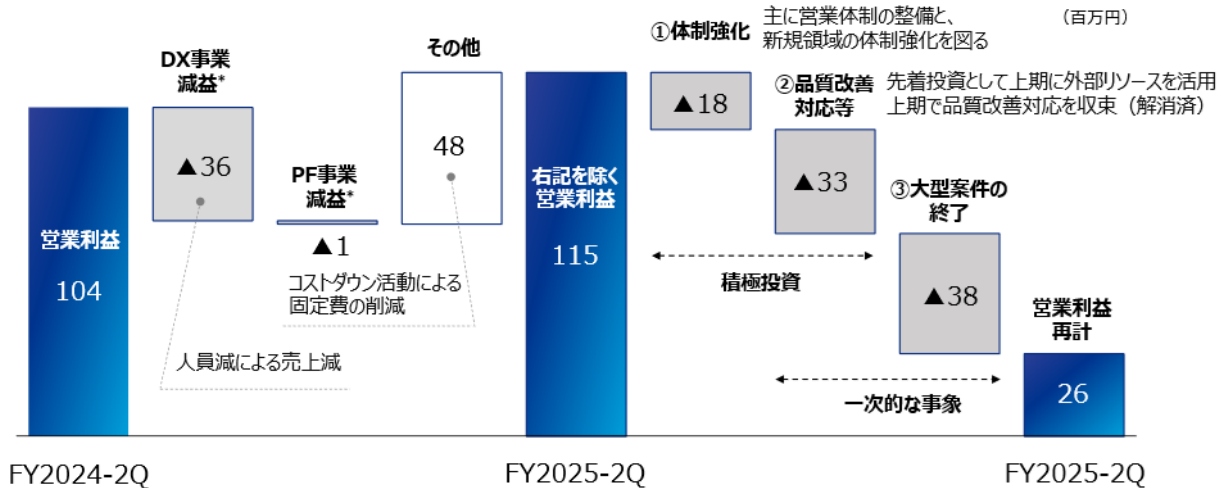
5

2025 年 12 月期第 2 四半期の決算につきましては、
売上高 23 億 1,200 万円、営業利益 2,600 万円という着地になりました。

前年との比較では、減収減益となっております。
この比較においては、上期に投資を行うことは事業計画でも織り込んでおり、その通りに進捗しております。

前年比 営業利益増減分析

FY2025-2Qは、積極投資（①②）、一時的な事象（②③）により、26百万円の営業利益となっているが、いずれも計画で織り込んでおり、これらを除くとFY2024と変わらない利益水準となっている



*:各セグメントの売上総利益増減額

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

続いて、営業利益の前年比に焦点を当て、2024年第2四半期から2025年第2四半期にかけての営業利益の増減をウォーターフォール形式で表したグラフがこちらになります。

全体の基調や増減の項目は、第1四半期の時点と大きく変わりません。左側の3つのグレーと白の増減項目が通常の要因、右側の3つのグレーの増減項目が特殊要因となっております。左側については、人員減による売上の減少により、DX事業が減益となっておりますが、コストダウン活動による固定費の削減が進み、その他が増益となっており、通常の増減を加味した今期の第2四半期の営業利益は1億1,500万円と前期の1億400万円を上回っております。右側については、積極投資と一時的な事象の項目です。積極投資として、今年の上期に、営業体制整備のための採用と品質改善対応を行いました。品質改善対応は、導入支援の契約終了後も、システムの稼働ができていない特定のお客様に対して、無償で行っていた対応です。そして一時的な事象として、品質改善対応に加え、大型案件の終了がありました。いずれも2025年の事業計画で織り込んでおりましたが、これら右側の要因により、営業利益は2,600万円となりました。

2025年12月期 第2四半期 業績（事業別） 前年比

	(単位:百万円)	(前年同期) FY2024-2Q	FY2025-2Q	増減率
DX事業	売上高	2,356	2,129	▲10%
	セグメント利益	231	162	▲30% ※
PF事業	売上高	210	198	▲6%
	セグメント利益	23	25	+11%

※主に積極投資（体制強化、品質改善対応等）、一時的な事象（大型案件の終了）によるもの

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

7

事業別の状況は、こちらの通りとなります。

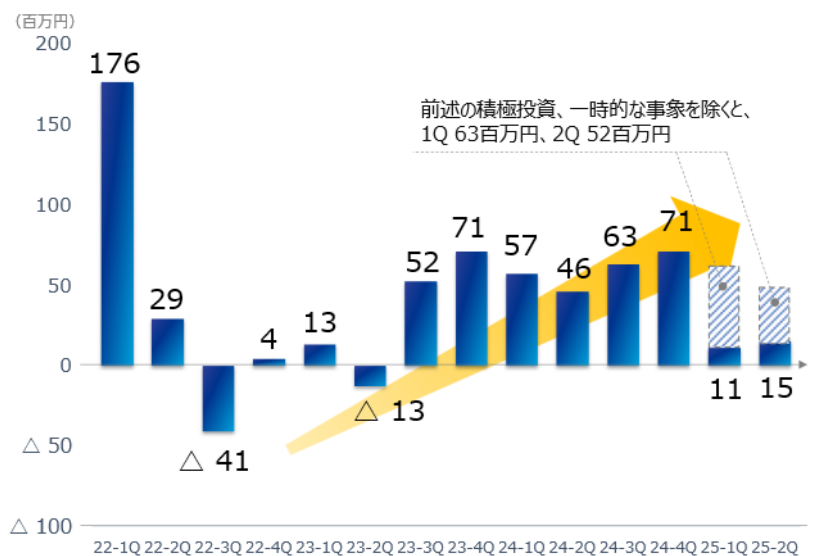
デジタルトランスフォーメーション事業については、先ほど説明した通り積極投資と一時的な事象により減益となっております。プラットフォーム事業につきましては、効果の高い広告の運用を行い、広告費の抑制に努めたため、増益となっております。

四半期別 営業損益推移

FY2023下期から 営業利益が改善

積極投資、一次的な事象を除くと
FY2025上期も、FY2023下期以降と
同等の利益水準を継続

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.



四半期ごとの営業損益の推移では、2023 年下期以降、営業利益が改善しております。2025 年第 1 四半期、第 2 四半期についても、これまでの積極投資や一時的な事象を除くと、同様の利益水準となっております。

連結B/S

FY2024から大きな変動はなく、財務面は引き続き盤石

(単位:百万円)	(前年同期) FY2024	FY2025-2Q	増減額
資産合計	2,452	2,292	▲159
流動資産	1,818	1,731	▲86
固定資産	633	561	▲72
負債合計	866	713	▲152
流動負債	699	564	▲134
固定負債	166	148	▲17
純資産合計	1,585	1,578	▲6
負債・純資産合計	2,452	2,292	▲159

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

9

貸借対照表については、こちらの通りとなります。過去の M&A ののれんの償却、借入金の返済以外は、前期末から大きな変動がありません。

アジェンダ

- 1) 2025年12月期 第2四半期 概況
- 2) 2025年12月期の見通し
- 3) 会社/事業概要
- 4) 当社事業が属する市場の概況
- 5) 当社の強み
- 6) 中期経営計画
- 7) 中期経営計画のポイント

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

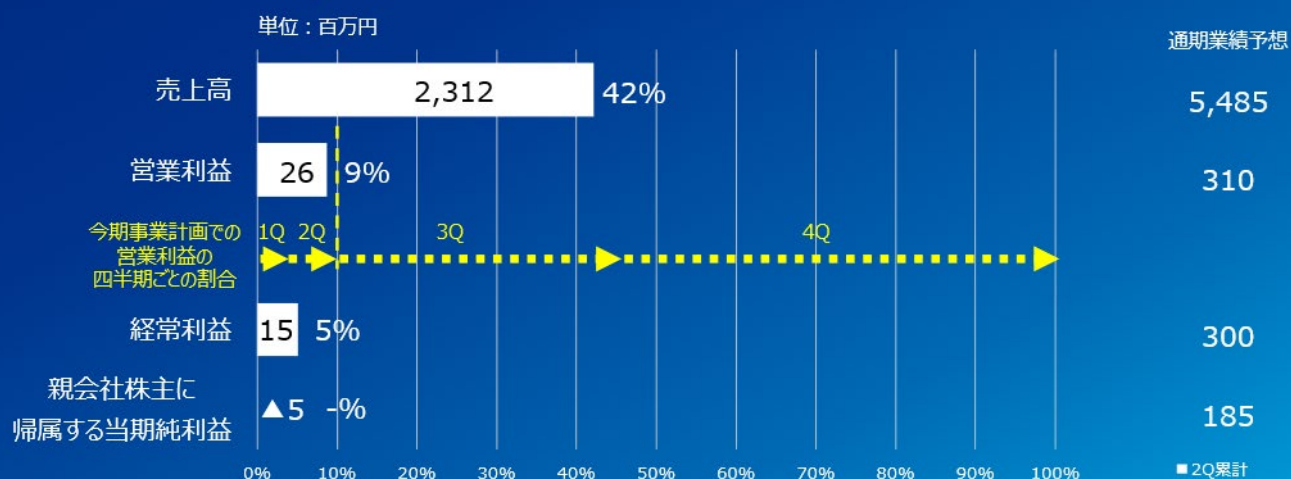
10

ここからは下期の見通しについて説明いたします。

2025年12月期 事業進捗

上期の利益は限定的で、下期から利益を計上する予定となっており、損益面では、ほぼ計画通り進捗している

< 通期業績予想に対する2Q進捗率 >

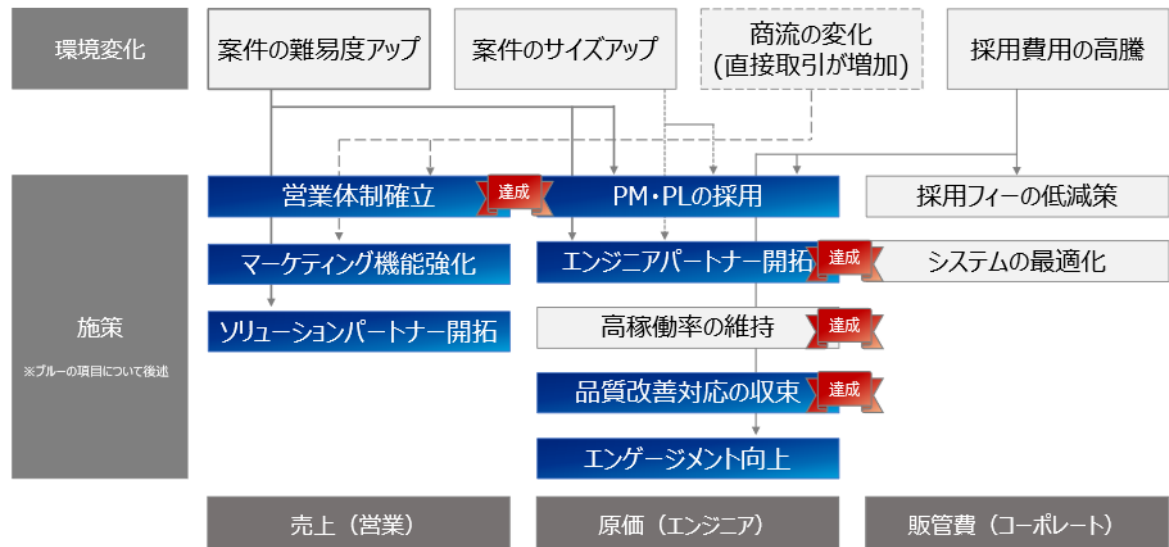


©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

11

上期時点の進捗につきましては、これまでの説明の通り積極投資や一時的な事象を事業計画で織り込んでおり、ほぼ計画通り進捗しております。2025年の見通しについても、スライド右側に記載の当初の事業計画を据え置いております。

FY2025は、案件の難易度アップ・サイズアップ、商流の変化、採用費用の高騰といった外部環境の変化を受けて、PM・PLの採用、パートナーリング等の施策に取り組んでいる。PM・PLの採用は上期から延伸しており、挽回中



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

12

続いて、2025 年下期に注力している取り組みについて、環境の変化と合わせて説明いたします。

直近の当社を取り巻く環境の変化を挙げると、

- 案件の難易度アップ、
- 案件のサイズアップ、
- 商流の変化、
- 採用費用の高騰

があります。

これらの変化に対して、営業体制確立、PM・PL の採用といった各種施策に取り組んでおります。

例えば、案件の難易度アップという環境変化に対して、PM・PL の採用、エンジニアパートナーの開拓に取り組み、また並行して、新たなソリューションパートナーの開拓も行っております。こういった施策は、売上に関すること、原価に関すること、販管費に関することに分類して表示しており、このうちブルーの項目について、続くスライドで詳細を説明いたします。

FY2025下期の注力事項 (PM・PLの採用)

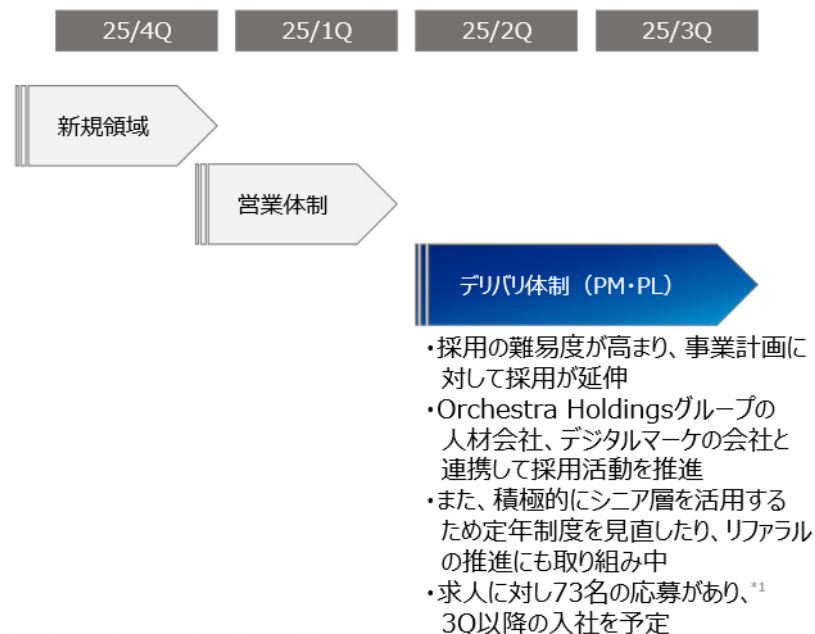
案件の難易度アップ・サイズアップ
の環境変化により、エンジニアに
求められる要件が変化

PM・PLとパートナーのエンジニア
を組み合わせ、案件に対応
(社員数は減少しているが、
柔軟な対応が可能なパートナー
のエンジニアを活用)

採用費用の高騰を受け、
PM・PLに注力して採用活動を
推進中

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

採用の注力分野



*1: 募集を開始した2025年3月から2025年7月時点における実績

13

最初の施策は、採用活動についてです。こちらの施策は、案件の難易度アップ、案件のサイズアップ、採用費用の高騰の環境変化に対応しており、PL では売上と原価に影響いたします。

2024 年第 4 四半期から、IR 資料の中で、体制強化のための採用について触れてきましたが、それぞれ強化するポイントが異なっております。2024 年第 4 四半期には、IT コンサルティング事業等の新規領域向けの体制強化を主としており、

2025 年第 1 四半期には営業体制の強化を主としておりました。現在、特に注力しているのはデリバリ体制の強化、つまり PM・PL の採用です。

当初は上期での採用を目指しておりましたが、採用マーケットにおける競争力が一層高まる中、採用難易度が徐々に高まっていることを起因として、一部の採用スケジュールが延伸しております。

この状況に対して、当社の親会社である Orchestra Holdings グループ内のリソースを活用しております。グループ内の人材紹介会社に協力を仰ぎ、またデジタルマーケティングの会社のノウハウを活用し、SNS を通じた採用活動にも取り組んでおります。その他、シニア層の活用、リファラルの推進にも取り組んでおり、3 月に求人を開始して以降、7 月までで 73 名からの応募がありました。第 3 四半期に入社いただく方も控えておりますが、引き続き PM・PL の採用を継続しております。

ここで、人員数に対する当社の考え方を説明させていただきます。

前半の決算のパートで、人員減によって売上が前年比で減少したと申し上げました。当社の事業は人月が中心のビジネスであることから、基本的には人員数が売上が連動し、人員数が増えれば売上も増加し、人員数が減れば売上も減少いたします。

直近の当社の外部環境として、PM・PL を中心とするチームの体制でお客様に提案することが主力となっております。この場合に、売上と連動するのは、案件数と連動する PM・PL の人数となっております。

当社の強みの 1 つですが、当社は数多くのエンジニアのパートナーと取引があり、自社の PM・PL とプロパーエンジニアとパートナーのエンジニアを組み合わせたエンジニアの人員数で、プロパーエンジニアだけにこだわることなく、お客様へのソリューション・サービス可能量をコントロールすることで、機会損失の少ないビジネス展開を可能としています。このような背景から、現在の人材ポートフォリオとして PM・PL の割合を高めるべく採用に注力しております。なお、既存のプロパー人員の確保、維持も当然ながら重要であり、ここに対してはこの後説明いたしますが、エンゲージメント向上策の施策を行っております。

FY2025下期の注力事項 (PM・PLの採用)

2025年1Qに営業体制を強化しており、

PMを1名採用すると、
パートナーのエンジニアと
組み合わせ、約35百万円の
案件の受注につながる

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

	1ヵ月	2ヵ月	3ヵ月	4ヵ月	5ヵ月	6ヵ月	7ヵ月	8ヵ月	9ヵ月	10ヵ月
	プリセールス	要件定義	設計	開発	開発	開発	開発	開発	テスト	
PM	1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名		
パートナー		1名	1名	5名	5名	5名	4名	4名		

	プリセールス	要件定義	設計	開発	開発	開発	開発	開発	テスト	
PM	1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名	
パートナー		1名	1名	5名	5名	5名	4名	4名		

	プリセールス	要件定義	設計	開発	開発	開発	開発	開発	テスト	
PM	1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名	1名	
パートナー		1名	1名	5名	5名	5名	4名	4名		

続いて、PM・PLを採用した場合の損益影響について説明いたします。
 これまでの当社は、既存のお客様との取引を太くすること、あるいはソリューションパートナーから商談を紹介していただくことを中心に営業活動を行っていましたが、ITコンサルティング事業を立上げ上流工程へ進出したこと、2025年第1四半期に営業体制の強化に注力したことにより、当社自らお客様の課題にアプローチできる状況が整いつつあります。
 このような中で、PM・PLを1名採用すると、標準的なモデルですが、PM・PLにパートナーのエンジニアを加えた体制で、6人7ヵ月の案件をこなすことができ、3,500万円の売上につながります。なお、ここではプリセールスの期間を1ヵ月と仮定しておりますが、もう少し長い場合もあります。

14

FY2025下期の注力事項 (パートナーの開拓)

新たなソリューション①

チャットを起点に、メール・カレンダー・ビデオ会議・ドキュメント・ワークフロー・バックオフィス機能などが1つのアプリに統合された次世代コラボレーションツール「Lark(ラク)」の取り扱いを開始

3Q以降、約5百万円/月の
売上を見込む

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2025年8月5日

Sharing Innovations、NEXYZ.Group、Lark の3社が連携開始～ 日本企業特化型DX導入ロードマップを構築、8月28日に3社合同DXセミナーを開催 ～

企業の経営基盤を支えるDXパートナーである株式会社Sharing Innovations（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：信田 人、証券コード：4178、親会社：株式会社Orchestra Holdings、以下シェアリングイノベーションズ）は、株式会社NEXYZ.Group（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長兼グループ代表：近藤 太香巳、証券コード：4346）、および次世代コラボレーションツール「Lark」を提供するLark Japanの3社で、日本企業特化型DX導入ロードマップを共同で構築する連携を開始いたしました。

3社は経営上のDX推進戦略の策定と、導入企業の現場目線に立ったスモールスタート方式、導入後の浸透・活用定着までを視野に入れた伴走型支援を重視し、Larkの複数機能を連携・最適化する支援を進めてまいります。つきまして、8月28日（木）に3社合同DXセミナーを開催いたします。

NEXYZ.Group

省エネ設備導入支援サービス「ネクシイズZERO」やタレント起用型プロモーション支援サービス「アクセルジャパン」など、11万件を超える中小企業の豊富なソリューション実績があります。「Lark」の公式プラチナパートナー（最高位）として、日本企業特有のニーズやボトルネックを解消する開発に貢献しています。

Lark Japan

Lark（ラク）はチャットを起点に、メール・カレンダー・ビデオ会議・ドキュメント・ワークフロー・バックオフィス機能などが1つのアプリに統合された次世代コラボレーションツールです。

Larkは世界中の多くの企業にサービスを提供していますが、日本版のデータは全て国内のサーバに保管され、AWS（Amazon Web Services）のクラウドに対応しています。第三者認証を取得した非常に高いセキュリティと万全なバックアップ体制により、安心してDX化を実現します。

続いての施策は、パートナーリングについてで、こちらの施策は、案件の難易度アップに対応しており、PL 上、売上に影響いたします。

8月5日、当社は株式会社NEXYZ.Group、および次世代コラボレーションツール「Lark」を提供するLark Japanの3社で、日本企業特化型DX導入ロードマップを共同で構築する連携を開始いたしました。「Lark」はチャットを起点に、メール・カレンダー・ビデオ会議・ドキュメント・ワークフロー・バックオフィス機能などが1つのアプリに統合された次世代コラボレーションツールで、世界中の多くの企業に導入が進んでおります。

当社は、今回の連携により、「Lark」の取り扱いを開始し、導入支援等を担当いたします。既に当社内では、「Lark」を活用した名刺管理、会議室予約といった自社アプリケーションも開発を進めており、第3四半期には月額で約500万円の売上を見込んでおります。

FY2025下期の注力事項 (パートナーの開拓)

新たなソリューション②

2025年8月現在、
既にGainsight製品の導入
支援の実績があり、

受注率 100% ^{*1}
エンジニアの単価 2.8倍 ^{*2}

となっている

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2025年4月22日

Sharing InnovationsとGainsightが戦略パートナーシップを締結 ～ 企業のマーケティングDXを、カスタマーサクセスの設計／導入／実行までサポート ～

企業の経営基盤を支えるDXパートナーである株式会社Sharing Innovations（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：信田 人、以下シェアリングイノベーションズ）は、Customer-Led Growthプラットフォームを提供するGainsight株式会社（ゲインサイト、日本本社：東京都港区、代表取締役社長：網村 悠、以下Gainsight）と、戦略パートナーシップを締結したことをお知らせします。

■提携の目的

この度、シェアリングイノベーションズがGainsightと結んだ戦略パートナーシップにより、これまで提供していたマーケティングオートメーションツールの導入支援だけでなく、Gainsightの導入支援をすることで、顧客獲得後のカスタマーサクセスによるビジネスの成長を支援できるようになりました。

また、Gainsightにとっては、カスタマーサクセスプラットフォームの構築・実装に対するニーズの拡大に対応できることとともに、CRMやマーケティングオートメーションツールの支援で実績のあるシェアリングイノベーションズとパートナーシップを強化することでレベニュープロセス全体での付加価値の高いご支援をお客様に提供できるようになります。

シェアリングイノベーションズは今後も、企業のマーケティング課題に応じた導入・活用支援メニューを拡充していくことで、より多くの企業がデジタルマーケティングの効果を最大限に活用できる環境を支援してまいります。

^{*1}:2025年4月から2025年7月時点における実績

^{*2}:当該プロジェクトに参画したエンジニアの、当該プロジェクトの受注単価と、同エンジニアが2024年に参画した別のマーケティングツール導入プロジェクトにおける受注単価の比較

16

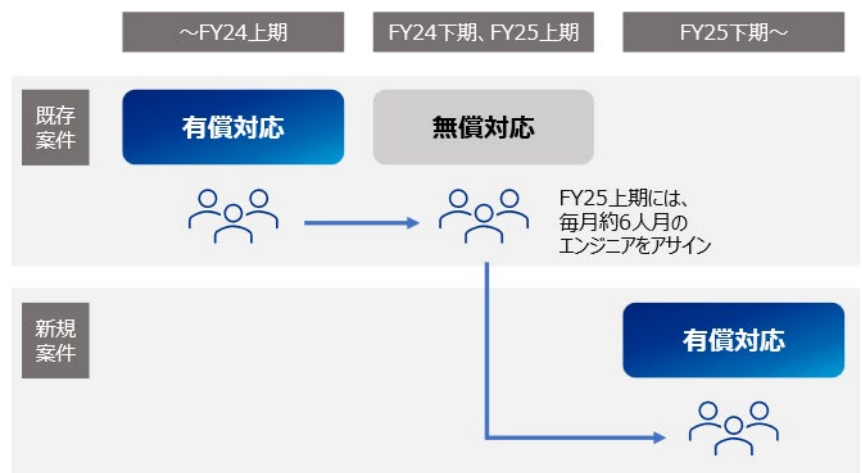
続いてもう1件パートナーリングについての取り組みを紹介いたします。
こちらは4月にGainsight株式会社と戦略パートナーシップを締結し、Gainsight社が提供するカスタマーサクセスツールの取り扱いを開始いたしました。これまでも当社はカスタマーサクセスやマーケティングオートメーションのツールを提供しておりましたが、このラインナップにGainsight製品が加わります。8月現在で、既にGainsight製品の導入支援の実績があり、高い受注率、高い単価を実現できております

FY2025下期の注力事項 (品質改善対応の収束)

FY2025上期で
品質改善対応が収束

FY2025上期に費やした費用は
約30百万円

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.



続いての施策は、第1四半期のIR資料でも取り上げた品質改善対応です。こちらは特定の環境変化に紐づくものではありませんが、PL上、原価に影響するため説明いたします。

品質改善対応としては、導入支援の契約終了後も、システムの稼働ができなかった特定のお客様に対して、無償で稼働に向けた対応を行っていましたが、現時点では無償対応は完了いたしました。下期には、上期に費やした3,000万円の費用がかからなくなります。

FY2025下期の注力事項 (エンゲージメント向上)

社員のキャリア形成につながるよう
人事評価制度を見直しており、
専任のスタッフケアチームも発足

教育面では、誰でも参加できる
社内研修・勉強会の定期開催を
準備中

その他、社内サークル制度を
立上げ、横のつながりを強化

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

中期経営計画の人財戦略



続いての施策は、エンゲージメント向上についてで、こちらの施策は、採用費用の高騰に対応しており、PL 上、売上に影響いたします。

2025 年から 2027 年にかけての中期経営計画の中で、配置、育成、従業員満足度を組み合わせた人財戦略を掲げ、現在取り組んでおります。既に発表していた 9 つの施策に加え、社員のキャリア形成につながるよう人事評価制度の見直しの議論を当社内で進めており、専任のスタッフケアチームも発足いたしました。教育面では、誰でも参加できるオープンな社内研修・勉強会の定期開催を準備しております。その他、社内サークル制度を立上げ、横のつながりを強化し、エンゲージメントの向上に取り組んでおります。

FY2025下期の注力事項 (営業、マーケティング体制)

商流の変化を受けて、営業・マーケティング体制を強化

■ 営業体制

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

■ マーケティング体制

プル型のアプローチの強化のため5月にコーポレートサイトを改定
サービス、事例のコンテンツを充実

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.



TOPICSページ（上）と導入事例ページ（左）を新設し、ナレッジや、市場トレンド、実績を発信できるプラットフォームを確立

最後の施策は、営業、マーケティング体制についてで、こちらの施策は、商流の変化に対応しており、PL 上、売上に影響いたします。

営業体制面では、1月に受託開発に係る専任の営業部門を発足し、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体制に変革いたしました。

マーケティング体制面では、プル型のアプローチ強化のために、5月にコーポレートサイトを改定し、TOPICS、導入事例のページを新設し、ナレッジや市場トレンドといった情報発信を強化いたしました。

この発信に起因した HP からの問い合わせによる商談も出てきており、新たなリードチャネルとして今後も取り組みを強化していく予定です。

以上、環境の変化と合わせて、2025 年下期の注力事項について説明いたしました。



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

64

今回は、2025 年 12 月期第 2 四半期の決算の状況と、2025 年 12 月期の見通しとして 2025 年下期に取り組んでいる施策について、説明させていただきました。

2025 年の事業計画、また 2027 年までの中期経営計画の達成に向け、全力で取り組んでまいりますので、株主、投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援いただけますと幸いです。

ありがとうございました。

以上