

|| 企業調査レポート ||

## Sharing Innovations

4178 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月27日(木)

執筆：客員アナリスト

**水野文也**

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2024年12月期の業績概要	04
2. 財務状況	05
3. 2025年12月期の業績見通し	06
■ 中期経営計画	06

## 要約

### Salesforce 導入に強みがある IT 企業。 2025 年 12 月期見通しも大幅増益へ

Sharing Innovations <4178> は、システム開発やクラウドインテグレーションを展開する企業である。同社は、Orchestra Holdings <6533> のグループ会社で、保有している株式の保有比率は 71.5%（2024 年 12 月 31 日現在）で連結子会社となっている。とりわけ Salesforce 導入に強みがあり、2021 年には日本に 500 社ほど存在する Salesforce 公認パートナーの中から「最も優れたパートナー」として表彰されるなど評価が高い。

#### 1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高 5,169 百万円（前期比 2.2% 増）、営業利益 239 百万円（同 92.6% 増）、経常利益 235 百万円（同 86.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 137 百万円（同 302.8% 増）となった。期初の計画には届かなかったものの、営業利益は 2 倍近くの大増益となっている。DX 事業のクラウドインテグレーションにて、受注ルールの適正化、案件管理の徹底、高単価の大規模案件へのシフト等など改革を進めたことが大きい。

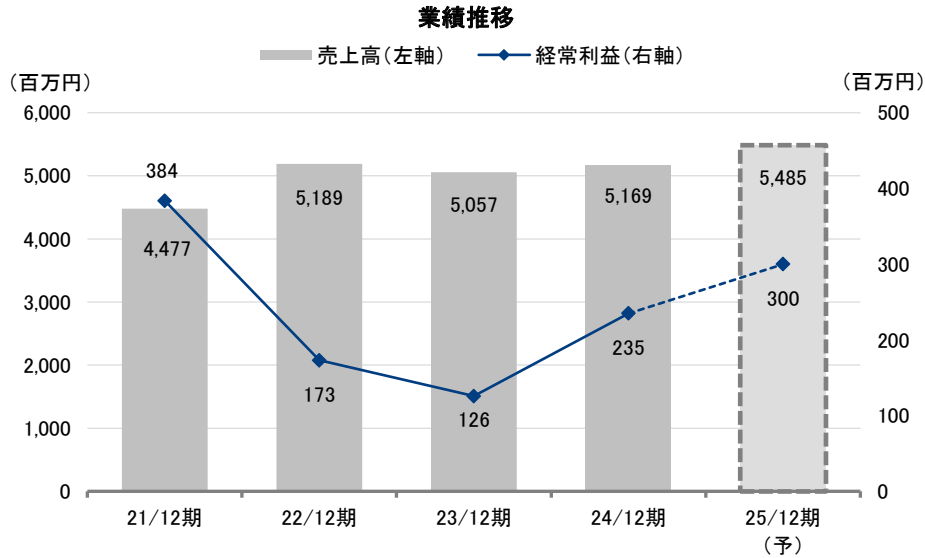
#### 2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、売上高 5,485 百万円（前期比 6.1% 増）、営業利益 310 百万円（同 29.7% 増）、経常利益 300 百万円（同 27.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 185 百万円（同 35.0% 増）と増収増益を見込む。国内のクラウド市場はまだまだ拡大余地があるとみられる一方、同社が主に導入している Salesforce <CRM> は年間平均で 20% を超す成長を続けていることなどから、一段の飛躍が期待できそうである。中期経営計画においては 2027 年 12 月期に売上高 100 億円、営業利益 10 億円を目指している。

#### Key Points

- ・ Salesforce 導入の第一人者的な存在
- ・ 2025 年 12 月期は 3 割近い大幅営業増益の見通し
- ・ 中期経営計画で売上高 100 億円、営業利益 10 億円を目指す

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### Salesforce 公認の「最も優れたパートナー」

#### 1. 会社概要

同社は、システム開発やクラウドインテグレーションを展開する企業である。Orchestra Holdings のグループ会社で、保有している株式の保有比率は 71.5% (2024 年 12 月 31 日現在) で連結対象会社となっている。とりわけ Salesforce 導入に強みがあり、2021 年には日本に 500 社ほど存在する Salesforce 公認パートナーの中から「最も優れたパートナー」として表彰されるなど評価が高い。

同社の創業は 2008 年で、2018 年 7 月に Orchestra Holdings の連結子会社だった (株) あゆたが現社名に変更、(株) エス・エス・アヴェニューの IT ソリューション事業を吸収分割し、現在の Sharing Innovations が誕生した。IT 利活用の多様化・高度化に伴い拡大する IT 需要を取り込み、各種 Web システム開発、スマホアプリ開発、クラウドインテグレーション等など幅広く受注を積み重ねて業容を拡大し、2021 年 3 月には東京証券取引所マザーズ市場 (現 東京証券取引所グロース) に上場を果たした。占いアプリ「ウララ」を手掛けていることでも知られている。

同社は今後も、加速する技術トレンドを的確に捉え、クラウドインテグレーション、データ分析、AI 等に関連するエンジニアの教育・育成、サービスの開発を積極的に行い、最適なソリューション提供を通じ、日本の IT 化を牽引する存在となることを目指す。

## 事業概要

## 2. 事業内容

同社が公表しているセグメントは、DX（デジタルトランスフォーメーション）事業とPF（プラットフォーム）事業の2事業で、ビジネス形態として前者はBtoB、後者はBtoCとなる。それぞれのセグメント売上高は2024年12月期実績で、DXが4,778百万円、PFが421百万円、セグメント利益はDXが493百万円、PFが46百万円と収益の大半はDXが占める状況である。

DX事業に関しては、クラウドインテグレーションとシステムソリューションに大別される。PF事業も合わせて、それぞれを取り上げる。

### (1) クラウドインテグレーション

様々な業種の企業や自治体、日々の生活のDXを支援することを、事業の核としている。Salesforceを中心としたクラウド導入やTableau®活用によるデータ可視化、Salesforce Einsteinを用いたAI（人工知能）関連技術によるデータ解析などを通じて、多くの顧客のDXをサポートしてきた。

中でも、同社の強みとなっているのは、Salesforceに関する種々のサービス提供である。Salesforceはクラウドの世界的な先駆者である。顧客管理(CRM)を軸に、マーケティング業務やカスタマーサポート業務、コミュニケーション関連など、Salesforceの製品群は多岐にわたるが、それらを駆使して顧客企業のDXを推進している。

現在、Salesforce公認パートナーは日本に500社ほど存在する。その中から、2021年に「最も優れたパートナー」として同社は「Agile Integration Partner of the Year」を受賞した。Salesforceを導入した顧客企業からのアンケートで、プロジェクト品質において4.77点（5点満点）という高い評価を得た結果だが、こうした点からSalesforceのプロフェッショナル集団として、コンサルティングから導入、導入の際に必要な開発、導入後の活用支援までをトータルサポートする企業として顧客からの評価は高い。

### (2) システムソリューション

オープン系技術を中心としたスクラッチ開発、AWS/Azure/Google CloudといったIaaSやDatabricks Inc.などによるビッグデータ分析、Reactなどによるスマホアプリ開発から基幹系システムのリプレースまで、クラウドとスクラッチ開発を高いレベルで統合して、顧客を支援している。

金融や医療といったアベイラビリティ（可用性 / 稼働率）を品質基準として重視するシステムが存在する一方、消費者ニーズの多様化や変化の速さへ対応するために、リーンスタートアップやアジャイル開発などの手法を用いてより早くPDCAサイクルを回し、製品と消費者ニーズをマッチさせるProduct/Market Fitが重要なシステムやアプリの開発も存在している。同社では、Ruby on Rails/JavaScript/Python/PHPなどのLightweightなプログラミング言語とアジャイル開発のプラクティスを用いたスピード重視の開発を得意とし、顧客の製品のProduct/Market Fitを早期実現する。

## 事業概要

AI やビッグデータ解析の分野においては、学术界とオープンソースコミュニティをルーツとするデータ + AI の企業、Databricks とパートナーを組んでいる。2020 ~ 2021 年の Gartner® <IT> によって発表された、データサイエンス & 機械学習部門における、マジック・クアドラント・レポートでは、2 年連続リーダー企業に指名された企業で、こうした連携も評価されることになりそうである。

**(3) プラットフォーム事業**

PF 事業は、自社サービスとしてアプリケーションの企画・開発・運用を行っている。ユーザーにとっての価値創造と事業としての両立を最新技術によって実現した。自社サービスで得たマーケティングも含めたインサイトを、クラウドインテグレーションやシステムソリューションを通じて顧客企業に還元している。

ここで有力な同社のビジネスとして誕生したのが、自社開発アプリ「ウララ」で、企画・開発・運営に取り組んでいる。「ウララ」は iPhone/Android アプリにて、全国 1,200 人を超す鑑定師にチャットで相談できる占いサービスである。文字数に応じて課金する仕組みで、チャット以外にも電話やメールでも相談可能となっている。鑑定実績は 2020 年 6 月に 100 万件を突破した後も順調に拡大し、年間で 400 百万円を越すビジネスに育った。

## 業績動向

### 高単価の大規模案件へのシフトなど構造改革が奏功し大幅増益へ

#### 1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高 5,169 百万円（前期比 2.2% 増）、営業利益 239 百万円（同 92.6% 増）、経常利益 235 百万円（同 86.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 137 百万円（同 302.8% 増）となった。期初に立てた予想は、売上高が 5,175 百万円、営業利益が 280 百万円だったが、売上高こそほぼ計画どおりの着地となったものの、営業利益は未達となった。これは、Salesforce 新ソリューションの受注時期の遅延や受託事業の整理、第 4 四半期に実施した来期に向けた体制強化を行ったためである。ただ、DX 事業のクラウドインテグレーションにて、受注ルールの適正化、案件管理の徹底、高単価の大規模案件へのシフトなどの構造改革を行った効果によって、大幅増益を確保している。

とりわけ注目したいのは、クラウドインテグレーションにおいて、高難易度・大規模案件を扱うエンタープライズ向けの売上の割合が前年比で 1.4 倍に増加した点だろう。これによって、エンジニア 1 人当たりの平均売上も比例する形で前年比 1.3 倍に増加するなど、利益率のアップに大きく貢献した。今後も大型案件の割合が高まれば、さらに利益率が向上することは想像に難くない。

## 業績動向

さらに、目を引いたのは、(一社)ERP Cloud 360 コンソーシアムに参画したことである。ここでは、蓄積したSalesforce 技術を活かし、新たなクラウド ERP の領域として AI と Data Cloud を加えて参入する。そして、システムソリューション、クラウドインテグレーションに続く第3の事業の1つとして推進する考えである。

## 2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	5,057	-	5,169	-	2.2%
売上総利益	1,015	20.0%	1,099	21.2%	8.2%
営業利益	124	2.4%	239	4.6%	92.6%
経常利益	126	2.4%	235	4.5%	86.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	34	0.6%	137	2.6%	302.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 財務状況

財務面では、総資産の残高が前期末比で133百万円増加し、2,452百万円となった。のれんが106百万円減少した一方、現金及び預金が266百万円増加したことなどが理由である。負債の残高は、前期末比で3百万円減少し、866百万円となった。短期借入金が37百万円、未払法人税等が34百万円増加した一方、流動負債のその他が37百万円、長期借入金が35百万円減少したことによる。

純資産の残高は、前期末比で137百万円増加して1,585百万円となり、その結果、自己資本比率は64.6%と前期末の62.4%から改善した。総じて、貸借対照表上で大きな変動はなく、財務面は引き続き盤石と言える状況である。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期	増減
流動資産	1,568	1,818	249
現金及び預金	822	1,088	266
固定資産	750	633	-116
資産合計	2,318	2,452	133
流動負債	667	699	32
固定負債	202	166	-35
負債合計	870	866	-3
純資産合計	1,448	1,585	137
【主要経営指標】			
自己資本比率	62.4%	64.6%	2.2pp
流動比率	234.9%	259.7%	24.8pp
固定比率	51.8%	39.9%	-11.9pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

### 3. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高 5,485 百万円（前期比 6.1% 増）、営業利益 310 百万円（同 29.7% 増）、経常利益 300 百万円（同 27.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 185 百万円（同 35.0% 増）と増収増益を見込んでいる。

この期の位置付けとしては、前年までに整備した収益構造をベースとして、2025年12月期から始まる中期経営計画を達成するための「再成長期」とし、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——この3点を達成すべき事項として掲げている。さらに、主要課題から成る KSF（Key Success Factor）を設定、これを堅実に獲得するために「パートナー強化」をテーマにするという。加えて、新規領域としてコンサル、ERP、マーケティング・テクノロジー、データ、セキュリティ領域の立ち上げを推進する方針を示している。

なお、事業別の見通しとして、DX 事業が売上高 5,050 百万円（前期比 6% 増）、セグメント利益 725 百万円（同 47% 増）、PF 事業が売上高 436 百万円（同 3% 増）、セグメント利益 58 百万円（同 26% 増）を計画している。

全体として、利益面では 1) 上期に採用活動を行うこと、2) 前期に受注した Salesforce 新ソリューション案件で外注比率が高まること、3) 上期で採算悪化案件を収束させること——などから、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。

## ■ 中期経営計画

### 2027 年末に売上高 100 億円企業に、営業利益は 10 億円を目標

同社の強みは、Salesforce、データサクセス、Open 系開発などに広く対応可能な人材の厚みを持っていることであり、マルチに対応できる総合的 Integration 力で顧客のニーズに応えている。今後も競争の場である国内クラウド市場は、2028 年まで年平均で成長率が約 16%（経済産業省「IT 人材需給に関する調査 - 調査報告書 -」2019）となることが想定されるなど、まだまだ成長余地はある。そうした中、同社は中長期にわたる社会課題や企業ニーズを踏まえて 2025 年を初年度とする 3 か年の中期経営計画骨子を作成した。



中期経営計画

中期経営計画のポジショニング



出所：決算補足説明資料より掲載

中期経営計画策定にあたって、「メインとなるデジタルソリューションの導入に加え、その課題に隣接するソリューションの提供を可能にすることでクライアントの全般の課題に寄り添うこと」を目指す姿として掲げた。

また、これまで Open 系及び SaaS におけるエンジニアリング力を強みに事業を展開してきたが、マーケット潮流の変化にしっかりとフィットするために収益性、人的資本、資本効率——以上の3つの観点に大きな課題があると考え、これらの課題を中期的に解消して着実な成長路線を進めるとしている。

それらを実現させることで、中期経営目標として、最終年度 2027 年 12 月期に売上高 100 億円、営業利益 10 億円を掲げている。さらに、3つの戦略を進める方針である。

(1) 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する。

(2) 派生（新規）事業戦略

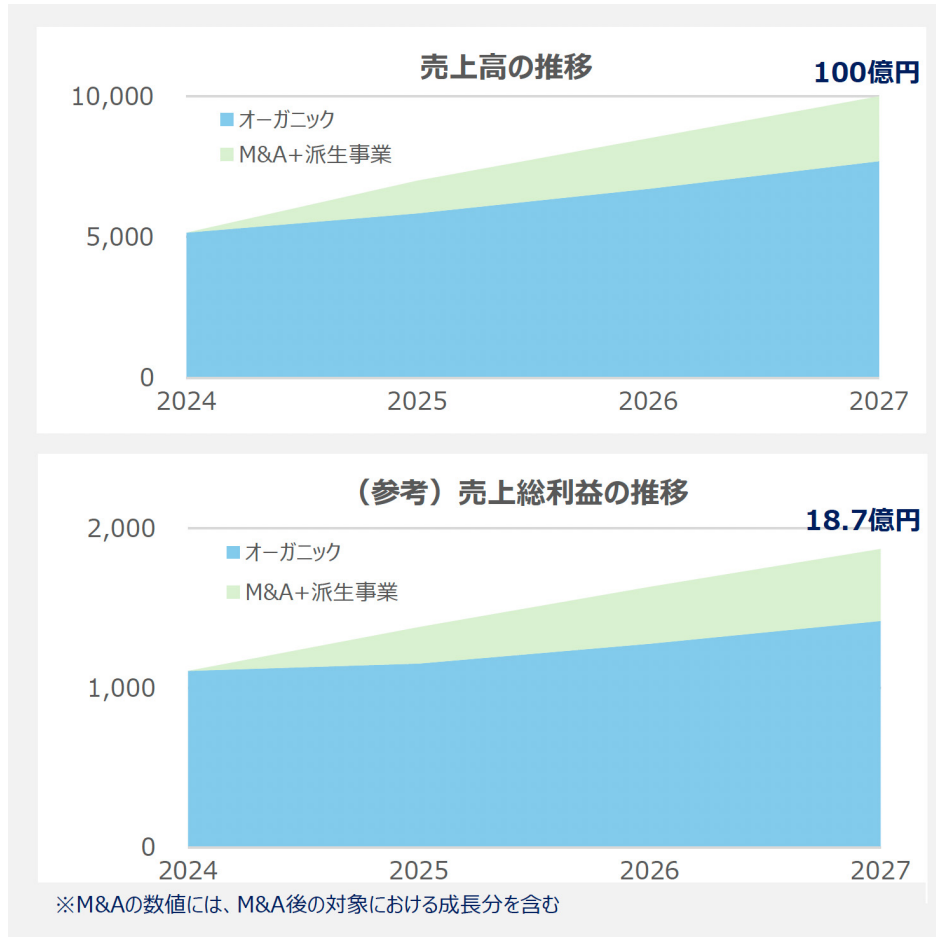
周辺課題から派生するソリューションの一部を派生事業として立ち上げ、利益体質を崩さず既存事業の着実な成長のために新規事業を活用する（新規事業に頼らないことが前提）。

(3) 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する。

中期経営計画

中期プランの内訳



出所：決算補足説明資料より掲載

これらの戦略を進め、10年後には売上高 500 億円、営業利益 50 億円を目指すという。

一方、IT 業界は慢性的な人材不足であるため、優秀なエンジニアを確保することが業界各社の課題となる。同社では中長期の事業成長を見据えて、人的資本の価値最大化を実現するための人財戦略を推進するとしている。3つの最大化（組織パフォーマンス、人財力、従業員満足度）を実現することにより、事業成長の柱となる人的資本への投資を適切に実施する。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp