

|| 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 >>>](#)

2026年6月22日 (月)

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. 2025年12月期並びに2026年12月期第1四半期の業績概要	01
2. 2026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. 2025年12月期の業績概要	04
2. 2026年12月期第1四半期の業績概要	05
3. 財務状況	05
4. 2026年12月期の業績見通し	06
■ 今後の展望	07

要約

Salesforce導入に強みがあるIT企業。 2026年12月期は業績急回復に向かう

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。Orchestra Holdings <6533> (以下、Orchestra社) のグループ会社であり、Orchestra社が保有している同社株式の保有比率は71.5% (2025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<CRM>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. 2025年12月期並びに2026年12月期第1四半期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高4,458百万円 (前期比13.8%減)、営業利益100百万円 (同58.0%減)、経常利益93百万円 (同60.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益23百万円 (同82.5%減) と減収減益を余儀なくされた。外部環境の急激な変化に直面したことで主力のデジタルトランスフォーメーション事業 (以下、DX事業) の収益性が悪化したのが背景にある。ただし、上半期をボトムにして回復に向かい、2026年12月期第1四半期は、売上高1,036百万円 (前期比14.9%減) と減収ながら、営業利益45百万円 (同307.2%増)、経常利益46百万円 (同698.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益24百万円 (前年同期は3百万円の赤字) と利益面では急回復した。

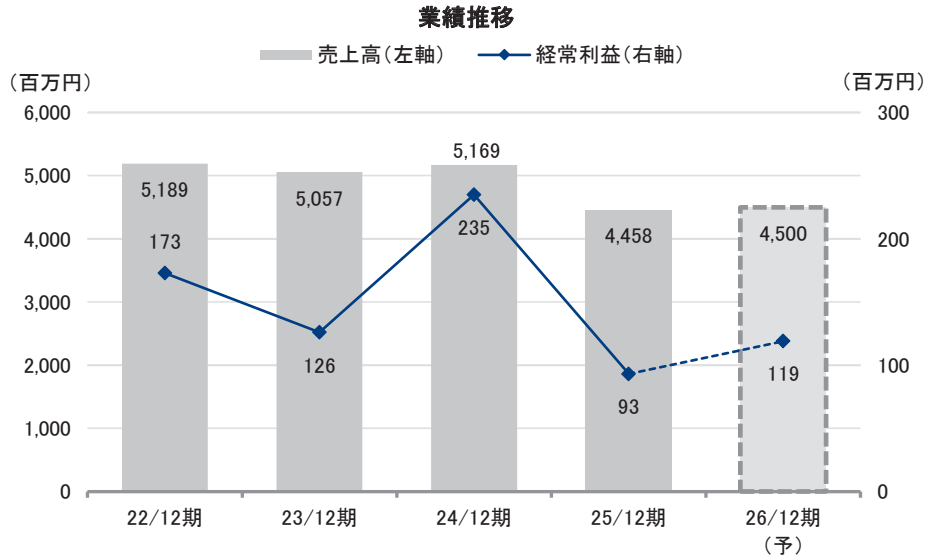
2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高4,500百万円 (前期比0.9%増)、営業利益120百万円 (同19.6%増)、経常利益119百万円 (同27.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は40百万円 (同66.9%増) と増収増益を見込む。主力のDX事業において、不採算案件の抑制や価格交渉、高付加価値な案件へのシフトを行う一方、生成AIを前提としたオペレーションへ移行し、開発効率の向上や固定費の削減を図ることなどが背景にある。

Key Points

- ・ Salesforce導入の第一人者的な存在
- ・ 2026年12月期は大幅営業増益で急回復の見通し
- ・ AI駆動型企业へ、生成AI前提とした業務変革を本格推進

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社のグループ会社で、Orchestra社が保有している同社株式の保有比率は71.5%（2025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社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活用が多様化・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（現東京証券取引所グロース）市場に上場を果たした。占いアプリ「ウララー」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化をけん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事業とプラットフォーム事業（以下、PF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2025年12月期実績で、DX事業が4,088百万円、PF事業が396百万円、セグメント利益はDX事業が368百万円、PF事業が52百万円と収益の多くをDX事業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。

なか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「ウラーラ」で、企画・開発・運営に取り組んでいる。「ウラーラ」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。占いのコアなファンに寄り添う形で顧客に合った占い師をマッチングさせ、LTV（顧客生涯価値）を向上させる仕組みで、鑑定実績は2025年2月に200万件を突破した後も順調に拡大中だ。

業績動向

環境変化による落ち込みから変革を実施し急回復へ

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、当初は収益ともアップを見込んでいたものの、期中に見通しの下方修正を行うなど低迷し、売上高4,458百万円（前期比13.8%減）、営業利益100百万円（同58.0%減）、経常利益93百万円（同60.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益23百万円（同82.5%減）と減収減益決算となった。

前年に受注したSalesforce新ソリューション案件で外注比率が高まることなどによる採算悪化案件を上期で収束させ、下期にかけて利益が増えていくシナリオを描いていたものの、企業のIT投資スタンスの変化、技術の過渡期といった同社を取り巻く環境の変化が停滞をもたらした。

同社が強みを持つSalesforceなどのクラウド導入など国内のDX市場の拡大で成長を遂げてきたが、コロナ禍以降にDX投資を進めてきた企業が一巡、さらに生成AIの急速な進歩から企業サイドでも導入の様子見や先送りの機運が生じたことにより、DX受託開発にブレーキがかかったのである。

業績動向

しかし、こうした状況に手をこまねいていたばかりではない。案件の難易度・サイズアップが加速したことも苦戦した背景にあるが、対応できるプロジェクトマネージャー (PM) やプロジェクトリーダー (PL) を増やすべく育成を強化する一方、顧客企業側で内製化が進展し、専門性の高い市場へニーズがシフトしロースキル領域の市場縮小に対しては、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強化及び営業体制の強化を図り、期の後半から終盤にかけて徐々に回復の色合いを濃くしてきた。

2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12月期		25/12月期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	5,169	-	4,458	-	-13.8%
売上総利益	1,099	21.3%	890	20.0%	-19.0%
営業利益	239	4.6%	100	2.3%	-58.0%
経常利益	235	4.6%	93	2.1%	-60.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	137	2.7%	23	0.5%	-82.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2026年12月期第1四半期の業績概要

2026年12月期第1四半期 (1~3月) は、売上高1,036百万円 (前年同期比14.9%減) と減収ながら、営業利益45百万円 (同307.2%増)、経常利益46百万円 (同698.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益24百万円 (前年同期は3百万円の赤字) と利益面では鋭角的な回復となった。

前下半期からの回復に向けた勢いを持続した格好だが、その背景には2026年を「リカバリ期」と明確な位置付けをし、ビジネスモデル、収益性、事業ポートフォリオなどあらゆる面で改善を図った効果が現れ始めたと言える。

とりわけ、主力のDX事業の第1四半期は、売上高こそ939百万円 (前年同期比16.5%減) となったものの、セグメント利益は116百万円 (同47.4%増) と大幅なプラスになったことに注目できよう。

売上減少に対して営業利益が大幅増になったこと背景には、トップラインをむやみに追って無理な案件を追わず、収益性の高い案件を適切にマネジメントした結果であることは想像に難くない。営業利益の通期業績予想に対して、第1四半期時点の進捗率は37.8%となり、会社側では計画通りに進んだとしている。

3. 財務状況

財務面では、2026年12月期第1四半期末の資産合計が前期末比8百万円増加し、2,338百万円となった。現金及び預金が同97百万円増加したことなどが理由である。負債合計は前期末比で15百万円減少し、704百万円となった。流動負債のその他が21百万円増加した一方、固定負債の長期借入金13百万円減少した。

純資産の残高は前期末比で24百万円増加して1,633百万円となり、その結果、自己資本比率は69.8%と前期末の69.0%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。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/12期末	25/12期末	26/12期1Q末	増減
流動資産	1,818	1,778	1,819	41
現金及び預金	1,088	1,178	1,276	97
固定資産	633	551	518	-32
資産合計	2,452	2,330	2,338	8
流動負債	699	517	516	-1
固定負債	166	202	188	-13
負債合計	866	720	704	-15
純資産合計	1,585	1,609	1,633	24
【主要経営指標】				
自己資本比率	64.6%	69.0%	69.8%	0.8pp
流動比率	259.8%	343.4%	352.4%	9.0pp
固定比率	40.0%	34.3%	31.8%	-2.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高4,500百万円(前期比0.9%増)、営業利益120百万円(同19.6%増)、経常利益119百万円(同27.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は40百万円(同66.9%増)と前期から一転して大幅増益を見込んでいる

先述したように、営業利益の進捗率は、通期見通し120百万円に対して第1四半期実績は45百万円であるため37.8%となり、数字の上で今期は快調な滑り出しとなった。不採算案件の整理、外注費の見直し、社内コストの低減を図った結果、利益率が向上したものである。PMやPLの採用・育成を強化したのに加え、各案件の進捗やコスト管理を厳格化したことで不採算化するリスクを早期に排除する態勢が整い、これらの成果が期を通して期待できる。また、古いアプリ「ウラーラ」などを展開するPF事業も、底堅く利益に貢献する見込みだ。

他方、通期見通しを据え置いていることに関し、第1四半期の増益要因として、前年に発生していた一過性の要因である品質改善費用などが消えたことやコストカットの効果があるほか、エンジニアの採用やPM・PLの育成投資もかかると見られ、会社側では慎重な姿勢を崩していない様子だ。ただ、第2四半期以降に売上高の回復が鮮明になった場合、通期予想の上方修正が発表される可能性は十分にある。

2026年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,458	-	4,500	-	42	0.9%
営業利益	100	2.3%	120	2.7%	20	19.6%
経常利益	93	2.1%	119	2.6%	26	27.8%
当期純利益	23	0.5%	40	0.9%	17	66.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の展望

全社業務をAI駆動型へ変革

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態勢を整え、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点にある。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、成長余地が大きい。しかし、急激な収益を取り巻く環境の変化が同社に停滞をもたらし、その結果、意識改革をせざるを得ない状況に追い込まれた。

同社は前年まで、2025年を初年度、最終年度を2027年12月期として売上高100億円、営業利益10億円を目標とする3ヶ年の中期経営計画を立てていたが、これを取り下げて、市場環境変化機動性をもって適用することを重視するとともに、今後の経営指針については、マーケット環境に則して1年間の短いスパンで目標を定め、それをローリングしていく形に改めた。

昨今のDX需要は「システムを作る」ことから「AI活用で高度なデータ分析や業務変革」などへとシフトしていくことが想定される中、市場が求めるエンジニア像が急激に変化している。同社も採用強化やエンジニアセンターの新設などを進めたものの、外部環境が変化するスピードが速く、体制強化が追いつく前にDX案件の収益性が悪化した。

そこで、同社はこれまでの考えを転換し、AIを活用した高付加価値型の事業運営体制への移行を進めている。2025年度からはAI活用の実務検証やエンジニア向け研修、顧客プロジェクトへの適用を段階的に進め、その成果を踏まえ、2026年5月には全社業務を対象とした「AI駆動業務」への変革を公表した。これは、自らがAI活用を実践し、その知見を顧客提供価値につなげる姿勢を示すものといえる。

一方、今後の資金の使い道については、状況によっては自社株買いも検討するが、基本線として当面は株主還元よりも、成長するための投資を重視するという。そこではM&Aも有効に活用し、新規事業にかかる企業をターゲットに前向きに検討する意向だ。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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