



Sharing Innovations
(証券コード : 4178)

2025年12月期第3四半期
決算補足説明資料

外部環境変化により、計画を修正

- 下期にかけて利益が増加する計画だったが、外部環境の変化を受け、第3四半期ではDX事業が減益となり、期首の業績予想を修正
- PM・PLの採用と並行し、成長性の高い新規事業へのリソースシフト、コストダウンを推進し、成長フェーズへの復帰を目指す

アジェンダ

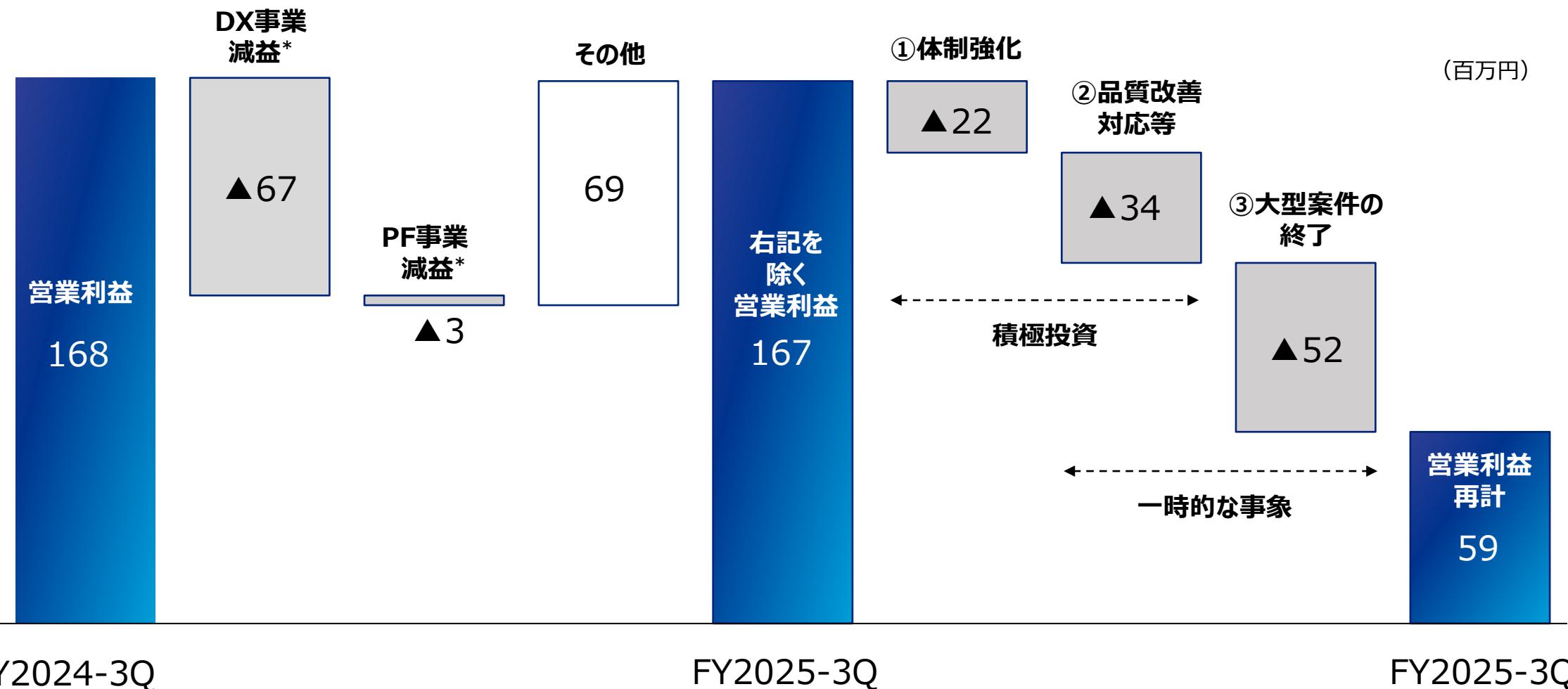
- 1) 2025年12月期 第3四半期 概況
- 2) 2025年12月期の見通し
- 3) 会社/事業概要
- 4) 当社事業が属する市場の概況
- 5) 当社の強み
- 6) 中期経営計画
- 7) 中期経営計画のポイント

2025年12月期 第三四四半期 業績（全社）前年比

下期にかけて利益が増加する計画だったが、外部環境の変化を受け、DX事業が減収減益となり、前年を下回る着地となった

(単位:百万円)	(前年同期)		増減率
	FY2024-3Q	FY2025-3Q	
売上高	3,848	3,383	▲12%
売上総利益	810	655	▲19%
販売管理費	642	596	▲7%
営業利益	168	59	▲65%
経常利益	163	48	▲71%
親会社株主に帰属する 当期純利益	101	8	▲92%

下期にかけて利益が増加する計画だったが、外部環境の変化を受け、DX事業が減益となり、前年を下回る着地となつた



外部環境の変化を受け、Salesforce、SESの収益が減益に。新規事業が伸長するも、DX事業全体では、前年比で減益となった



Salesforce



SES (パートナー)



受託開発



新規事業

前年比の状況

前年比で減益

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。前年より中堅・エンタープライズ向けに軸足をシフトするも、案件の難易度・サイズアップが加速し、対応できるPM・PLの必要性も増加。また上期には、品質面のリスクも顕在化。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いる。

前年比で減益（DX事業の減収は主にSES）

SES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。レガシー、ロースキル領域は市場ニーズが減少。体制（1名ではなく5～10名のチーム）のニーズも強い。また案件特性も専門性がより求められる特色が強い。営業体制を強化したこと、直近は当社への引き合いが増加している。

前年とほぼ変わらず

前年に大型商談が終了したものの、SES同様、営業体制を強化したことにより、商談機会が増加。前年とほぼ同等の水準をキープ。

前年比で増益

今年より、新規事業として注力しているデータ事業、ITコンサルティング事業が伸長。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、案件を推進中。ITコンサルティング事業では、M&AでCoznet合同会社をグループに迎え入れ、ERP領域を強化。

今後の方針

- 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（PM・PLを効率的に適用できるプラン）
- 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）の取り扱いを拡大
- エンジニアの体制をプール制に変更し、柔軟なアサインを可能とし、高い稼働率を継続
- 内製化が進む中でも市場ニーズの強い体制提供を主眼に、浅い商流での体制提供のSESを推進する方向へ転換（商流の深い単独提供は極力避ける方針）
- 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
- リード獲得が順調であることを踏まえ、採用やパートナリングにより、PM・PLを含めたエンジニア体制を強化
- 営業活動は単純な受託開発だけでなく、周辺およびグループ内ソリューションも含めアカウント強化を実施
- 利率の高い本領域において、プロパーエンジニアをより多くアサイン（採用含む）することで、新たな利益ドライバーとして拡大を狙う
- また、案件も一定数見えていることもあり、成長率の高い本領域への社内リソースのシフトも進める

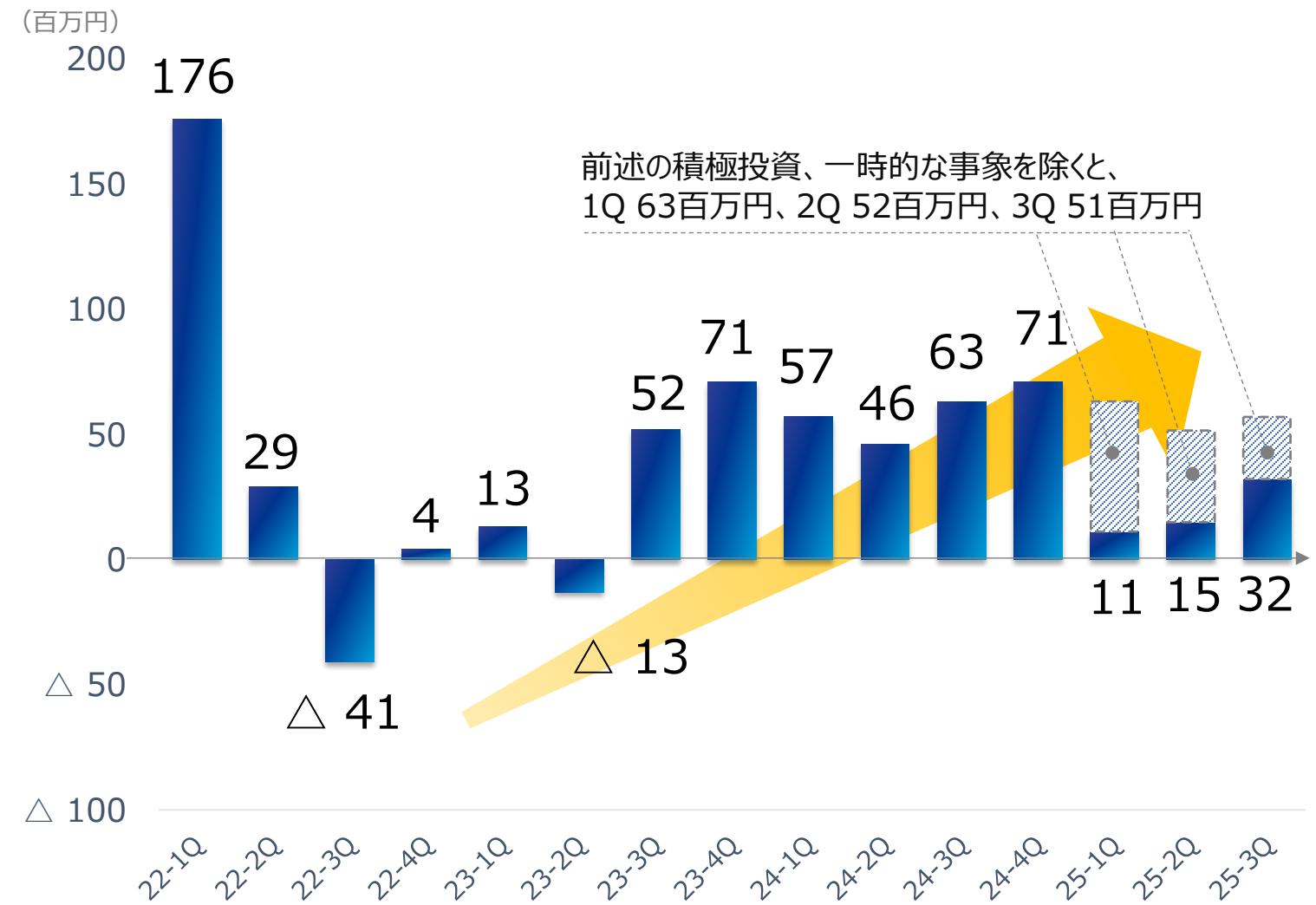
2025年12月期 第3四半期 業績（事業別）前年比

	(単位:百万円)	(前年同期)		増減率
		FY2024-3Q	FY2025-3Q	
DX事業	売上高	3,556	3,108	▲13%
	セグメント利益	356	263	▲26%
PF事業	売上高	316	296	▲6%
	セグメント利益	33	37	+13%

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、一時的な事象を除くと
FY2025上期も、FY2023下期以降と
同等の利益水準を継続



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	FY2025-3Q	増減額
資産合計	2,452	2,287	▲164
流動資産	1,818	1,702	▲115
固定資産	633	585	▲48
負債合計	866	695	▲171
流動負債	699	478	▲221
固定負債	166	216	+49
純資産合計	1,585	1,592	+7
負債・純資産合計	2,452	2,287	▲164

アジェンダ

- 1) 2025年12月期 第3四半期 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

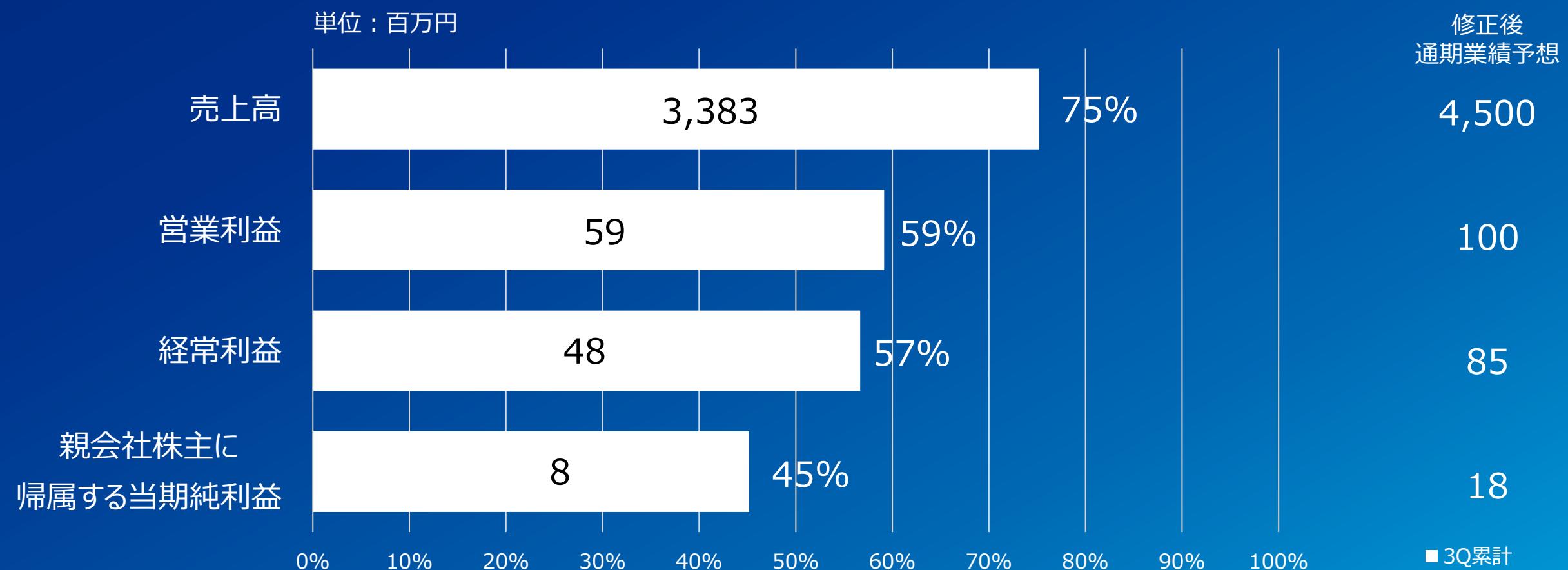
2025年12月期 業績修正

下期にかけて利益が増加する計画だったが、外部環境の変化を受け、DX事業が減益となり、期首の業績予想を修正

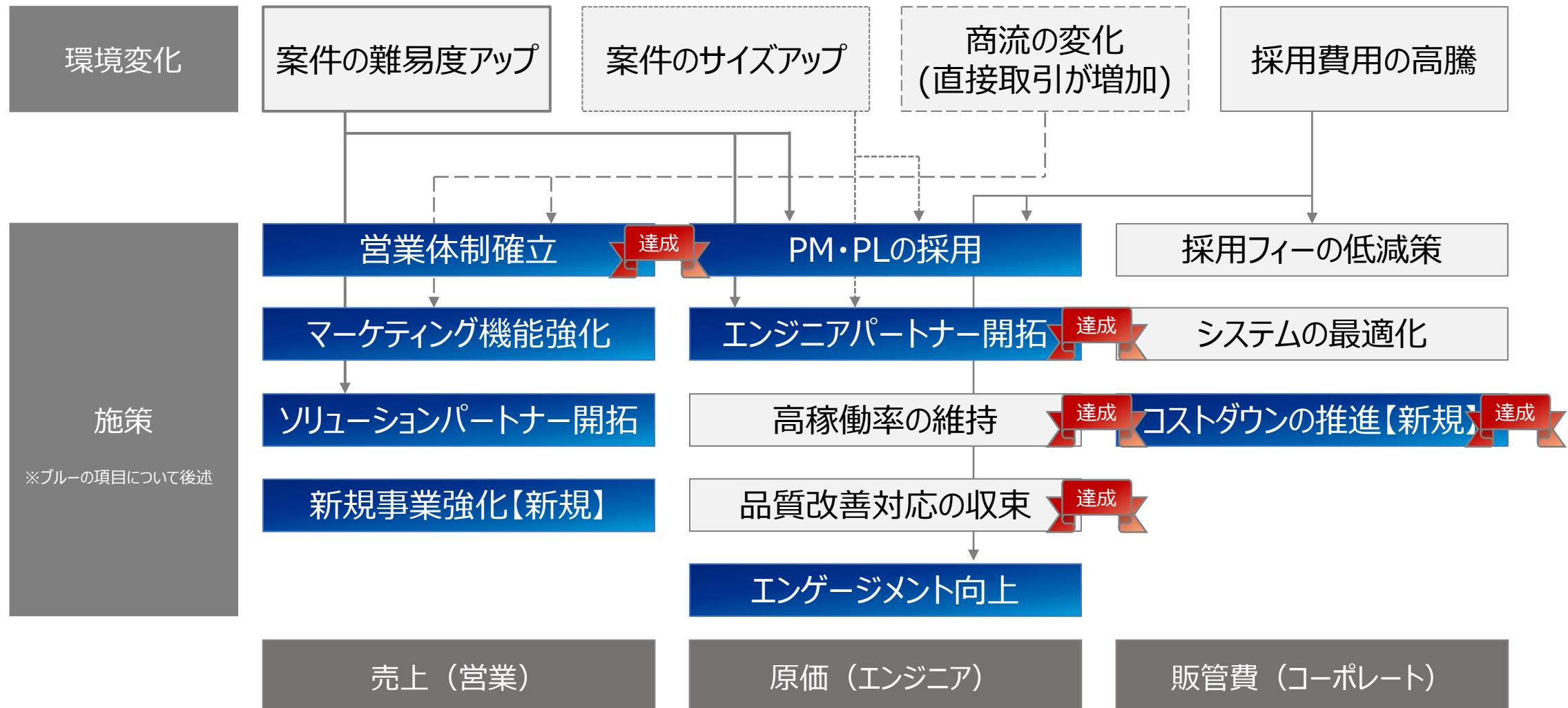
(単位:百万円)	(修正前) FY2025	(修正後) FY2025	増減率
売上高	5,485	4,500	▲18%
売上総利益	1,270	890	▲30%
販売管理費	950	790	▲17%
営業利益	310	100	▲68%
経常利益	300	85	▲72%
親会社株主に帰属する 当期純利益	185	18	▲90%

修正後の業績予想に対する進捗は以下の通り

< 修正後の通期業績予想に対する3Q進捗率 >



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、新規事業強化やコストダウンの推進を進め、採用による収益改善の施策にも取り組む



FY2025下期の注力事項 (新規事業強化)

新規事業が伸長

■データ事業では

期首時点から
案件数が3倍に増加

パートナーと協働し案件を推進
パートナー比率は55%

■ITコンサルティング事業では

M&AでCoznet合同会社を
グループに迎え入れ、ERP事業
を強化

2025年8月14日

Coznet合同会社の持分取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、下記のとおり Coznet 合同会社（以下、「Coznet 社」）の全持分を取得し、子会社化することについて決議いたしましたのでお知らせいたします。

なお、本件は東京証券取引所における適時開示基準に該当いたしませんが、有用な情報と判断したため任意開示するものであります。

記

1. 取得の目的

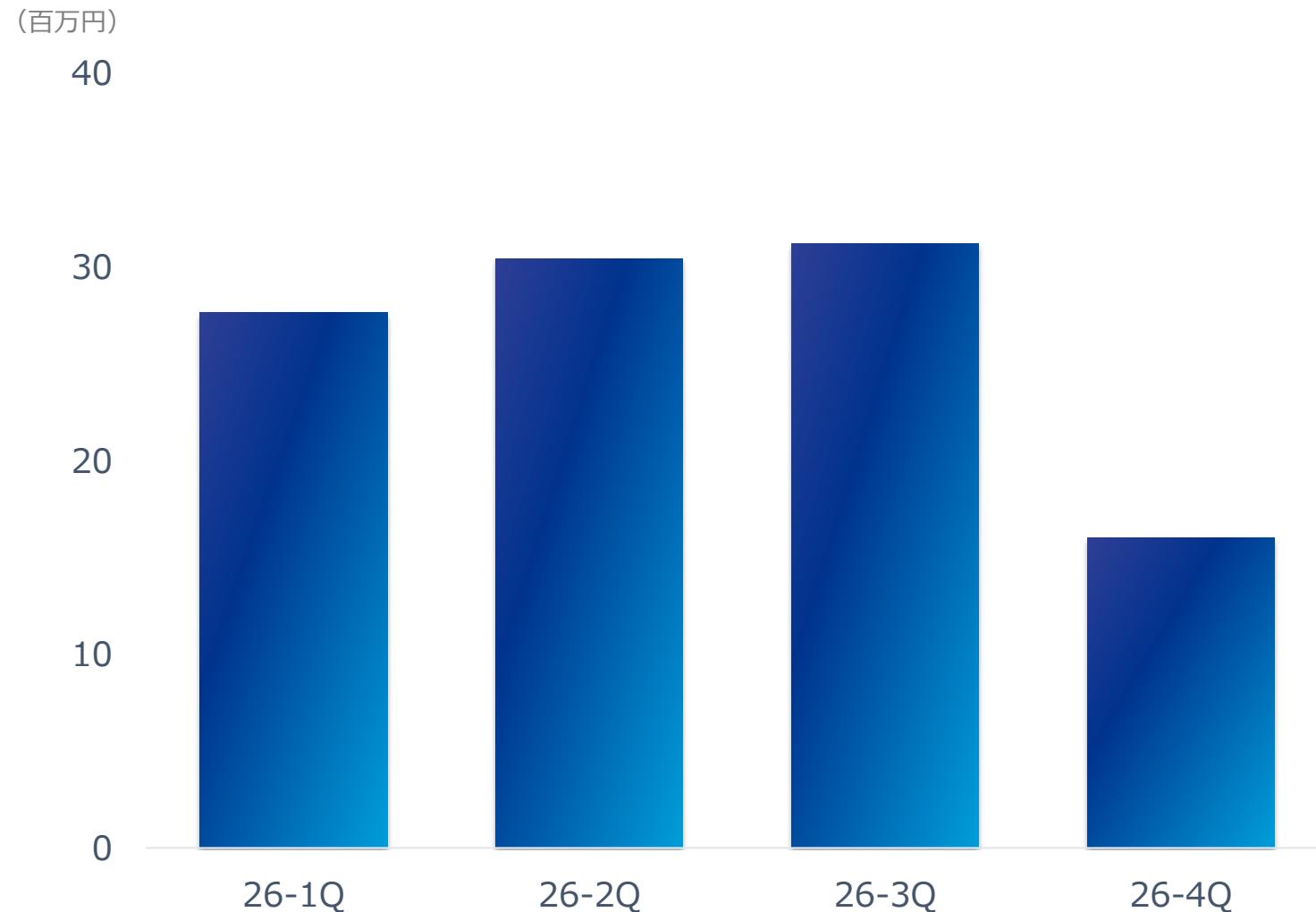
当社は「テクノロジーと人の力を通じて、イノベーションを起こし続ける」ことをミッションに掲げ、IT 人材の提供、クラウドソリューションの導入支援、システム・アプリ開発を通じ、お客様の多様な課題解決に取り組んでおります。このミッションのもと、当社は、2025 年 12 月期～2027 年 12 月期の中期経営計画を策定し、事業のポジショニングと成長に資するビジネスモデルを確立し、オーガニック成長を軸に、コア事業を成長させる中で、その成長を支える派生事業、その成長を強化する M&A・アライアンスをそれぞれ展開していくことを目指しております。2025 年 1 月には、新規事業推進室を新設し、IT コンサルティング事業、マーケティング・テクノロジー事業、データ事業の立上げを進め、IT コンサルティング事業において、ERP の取り扱いを進めております。

一方、Coznet 社は、世界中で 42,000 を超える顧客実績のあるクラウド ERP である「NetSuite」を中心に、ERP の導入支援、運用支援を展開しております。Coznet 社を当社グループに迎え入れることで、IT コンサルティング事業の成長を加速できることができると考えております。上流工程へ進出し、そこからお客様の課題解決につながる当社のソリューションへ展開していく流れを進めることができると考えております。

FY2025下期の注力事項 (コストダウンの推進)

現時点で賃料やライセンス費用の見直しに着手しており、
2026年には、
2025年比 約1億円の固定費削減を見込んでいる
このコストダウンは、採用費用等来年の投資の原資に活用予定

2026年のコストダウンの見込み額（2025年比）



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

採用の注力分野

25/4Q

25/1Q

25/2Q

25/3Q

新規領域

営業体制

デリバリ体制 (PM・PL)

- ・採用の難易度が高まり、事業計画に対して採用が延伸
- ・Orchestra Holdingsグループの人材会社、デジタルマーケの会社と連携して採用活動を推進
- ・また、積極的にシニア層を活用するため定年制度を見直したり、リファラルの推進にも取り組み中

*1

*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

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名採用するごとに、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



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(ラーク)」の取り扱いを開始

社内導入も行い、業務アプリを開発する等ノウハウを蓄積中

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導入口ードマップを構築、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導入口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マートスタート方式、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「ネクシーズ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（ラーク）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。

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10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

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：絹村悠、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10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

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

中期経営計画の人財戦略



人事評価制度の見直し

社内サークル制度

研修・勉強会の定期開催

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
体制強化により商談数も増加

■ マーケティング体制

フ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

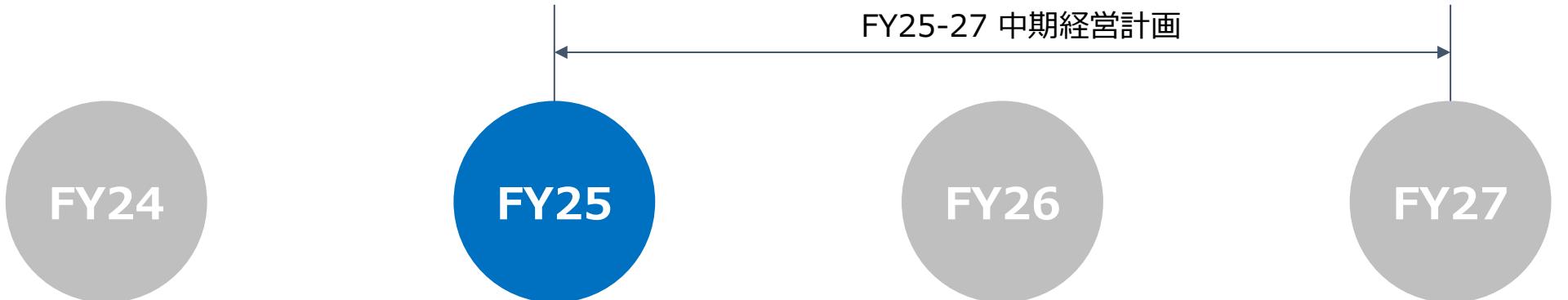
The screenshot shows a case study for NXTField. It features a video thumbnail of two men standing in front of a display board with the NXTField logo. Below the video, there is a summary of the case: "【導入事例】ネクストフィールド様のSalesforceを中心としたデータ活用を、Sharing Innovationsが支援! 建設業の知見と通信ネットワーク・ICT技術を融合させ、建設現場DXを推進するネクストフィールド様では、その取り先・建設現場の情報管理にSalesforceを使っています。Salesforce会計ソフトのfreee会計… 株式会社ネクストフィールド様" and search filters for "サービスカテゴリから探す" and "キーワードから探す".

The screenshot shows a case study for ADASTRIA. It features a video thumbnail of three people standing in front of a display board with the ADASTRIA logo. Below the video, there is a summary of the case: "【導入事例】ネクストフィールド様のSalesforceを中心としたデータ活用を、Sharing Innovationsが支援! システム連携で見積作成～請求までの一連の業務を一元化することにより、作業効率を大幅改善! 株式会社ネクストフィールド様" and search filters for "サービスカテゴリから探す" and "キーワードから探す".

The screenshot shows the Topics page of the Sharing Innovations website. It features a grid of cards with various topics: "#03 Email in Lightning \"新しいメール環境\" 利用時の注意点", "#コラム 受託開発と自社開発の違いは? 選択のポイントとメリット・デメリットを徹底解説!", "#Account Engagement Summer'25 リリースノートまとめ", "#キーワードから探す", "#新着トピックス", and a sidebar for "今が旬のおすすめのコンテンツ" and "セミナーのお知らせ".

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

FY2024までに整備した収益構造をベースとして、FY2025から始まる中期経営計画を達成すべく「再成長期」とした位置づけの中で、強いSIを作るための取り組みを強化する。



企業フェーズ

再生期

再成長期

拡大期

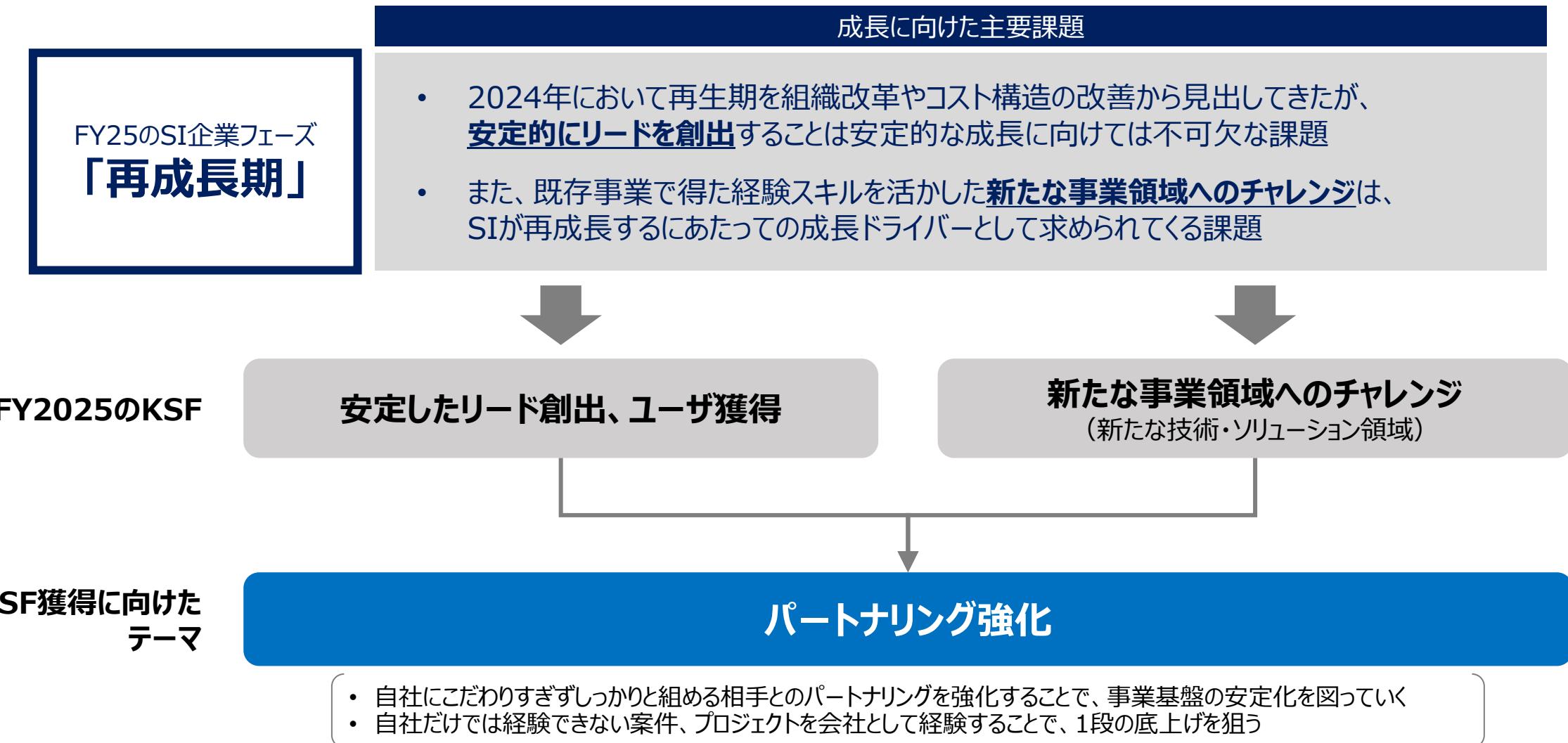
安定成長期

達成すべき事項

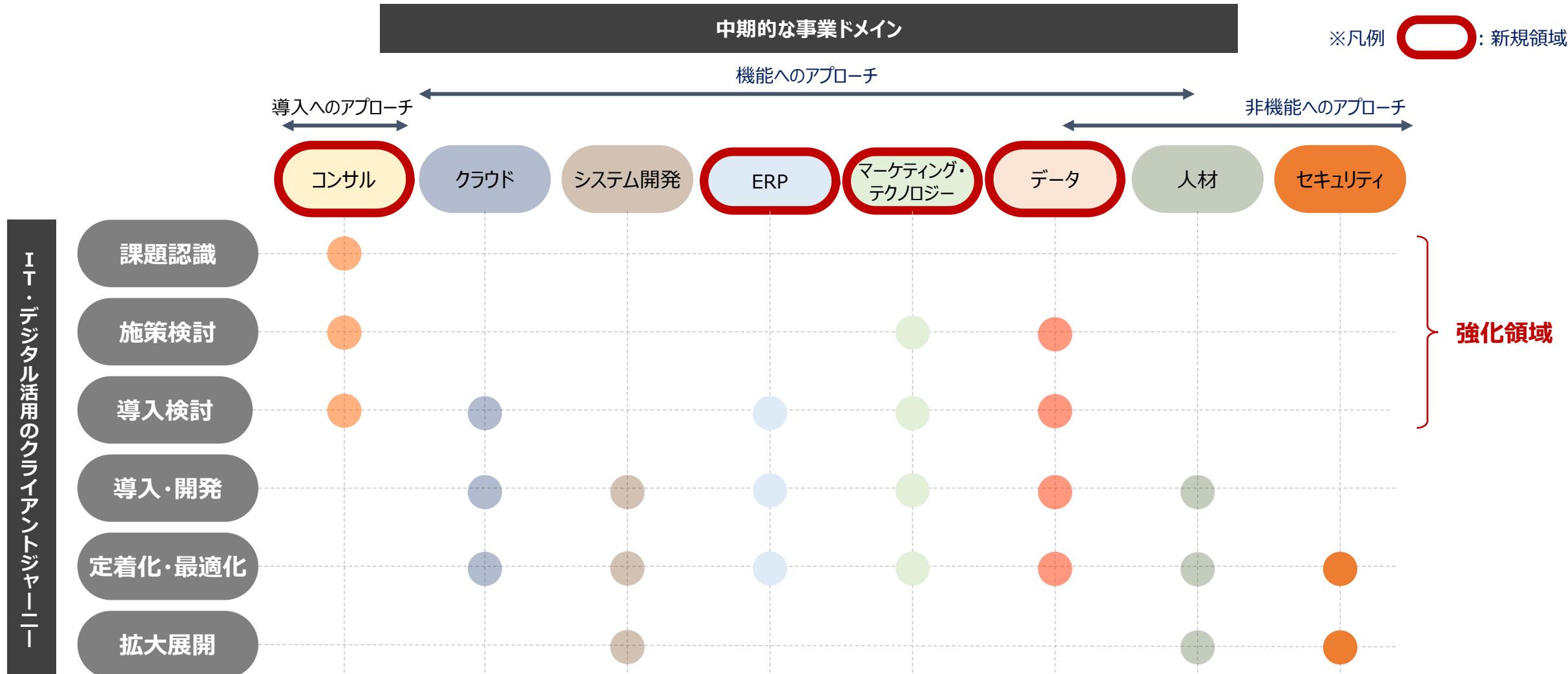
- 中期経営計画の事業ベースを作る初年度としての位置づけ
- 再成長に向け、以下の3点は達成すべき事項
 - 事業領域の明確化 : 事業成長に新事業領域を含め、それぞれの事業成長ベースを立ち上げる
 - 柱事業のソリューション強化 : ソリューション、サービスを強化し、クライアントから選ばれやすい状況を作る
 - 組織体制のさらなる強化 : 企業として不足している機能（例えはマーケティング機能など）の整備を行う

FY25のSI企業フェーズ
「再成長期」

「再成長期」を確実に推進にむけて成長に向けた主要課題から成るKSF（Key Success Factor）を設定し、このKSFを堅実に獲得するために「パートナリング強化」をFY2025のテーマとする。



これまでの事業領域であるクラウド、システム開発、人材に加え、FY2025以降、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上げを推進。



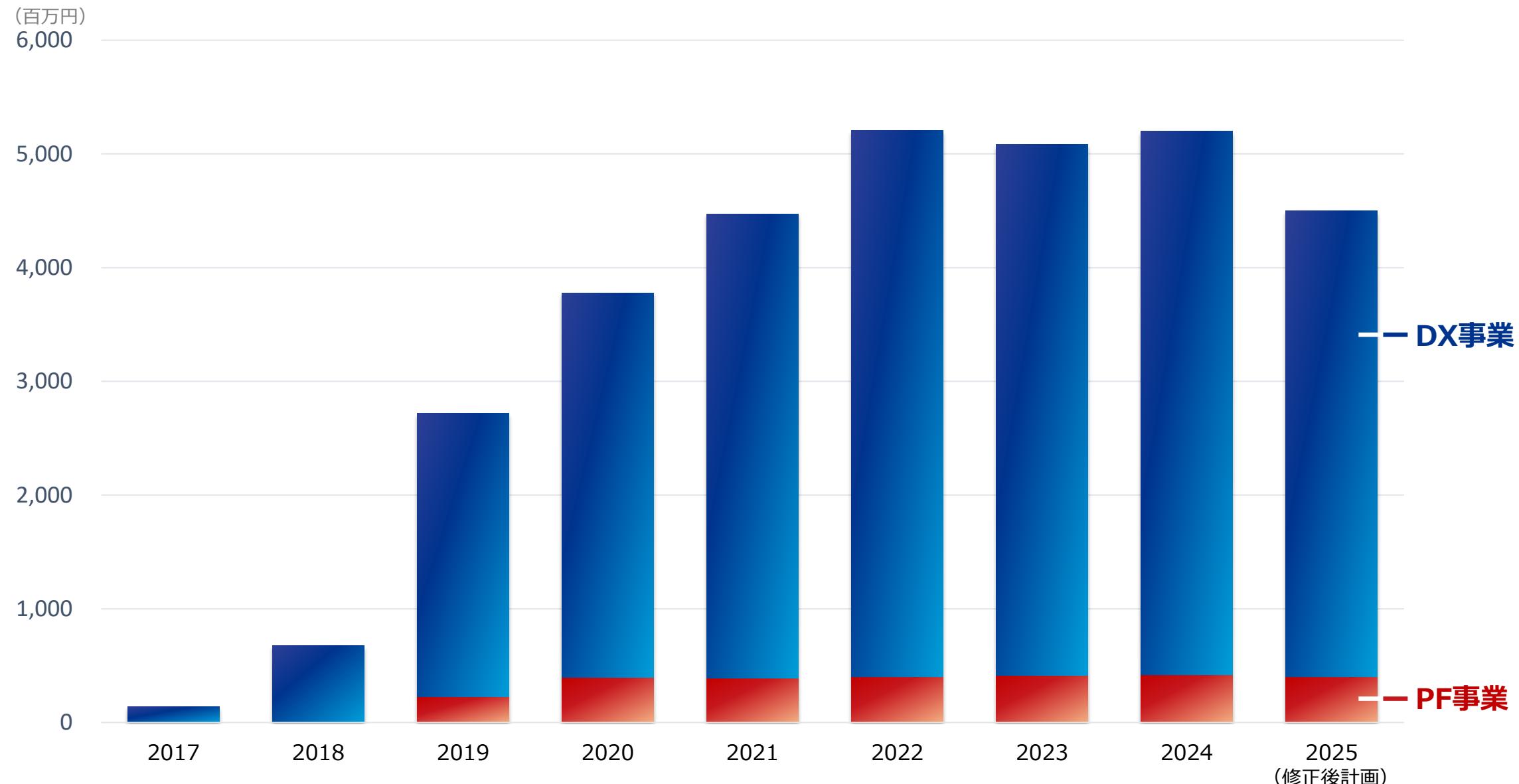
2025年12月期 修正後 業績の見通し（全社）

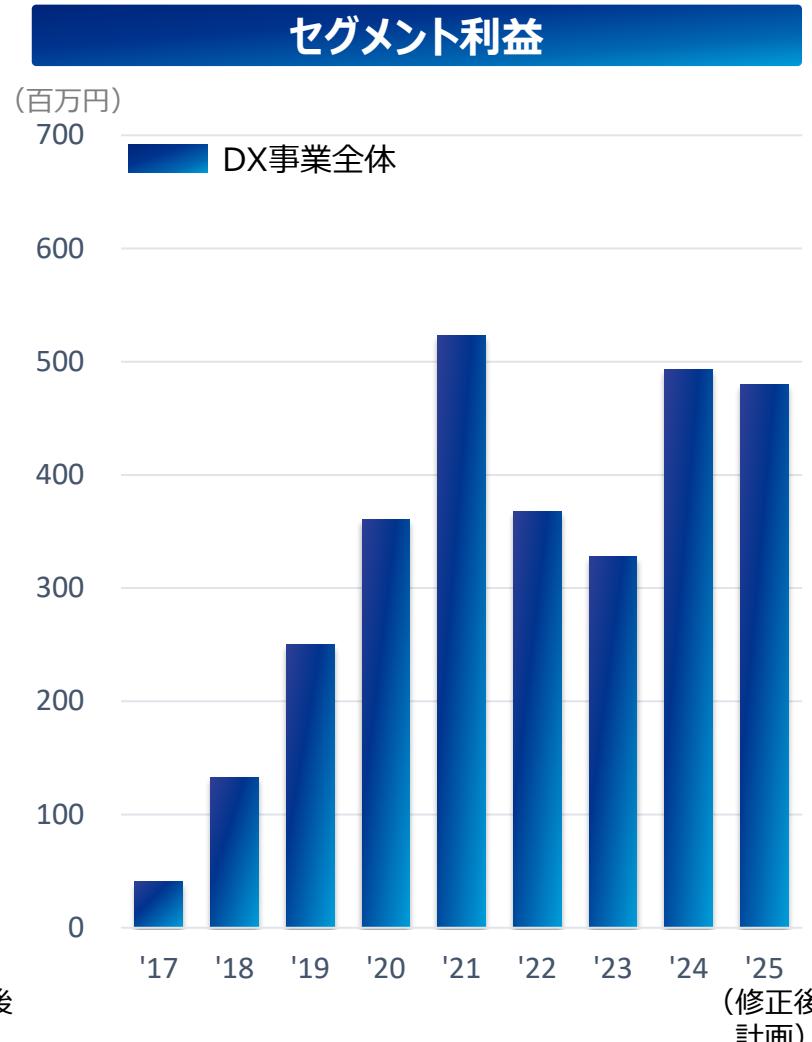
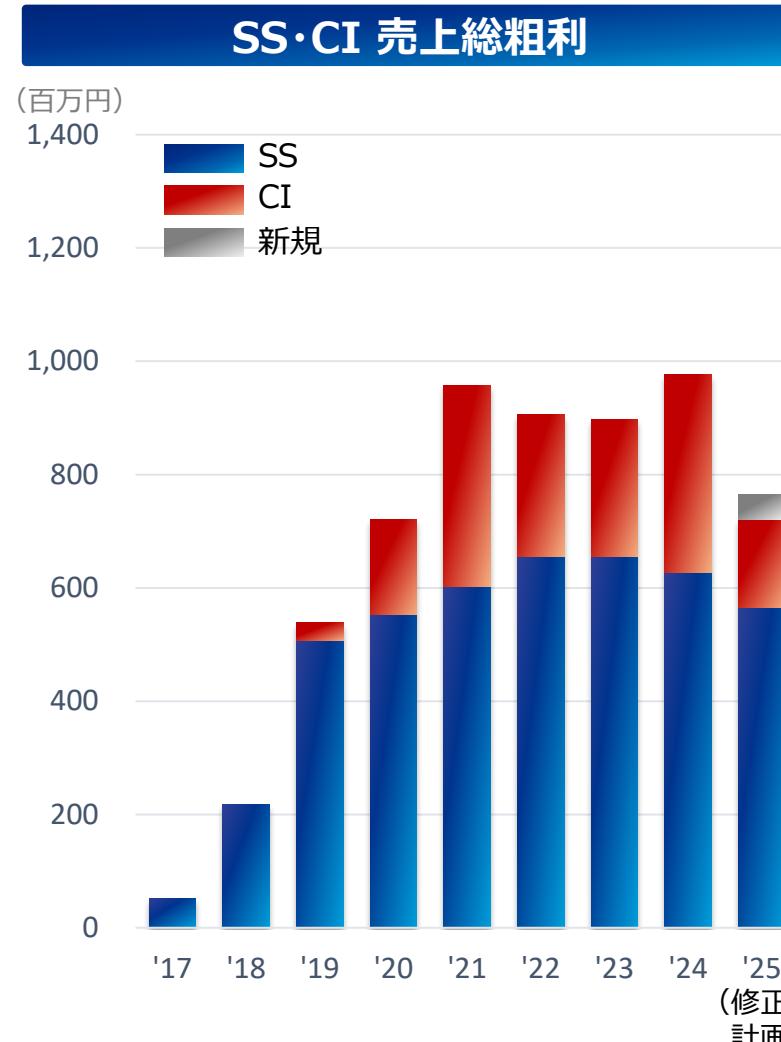
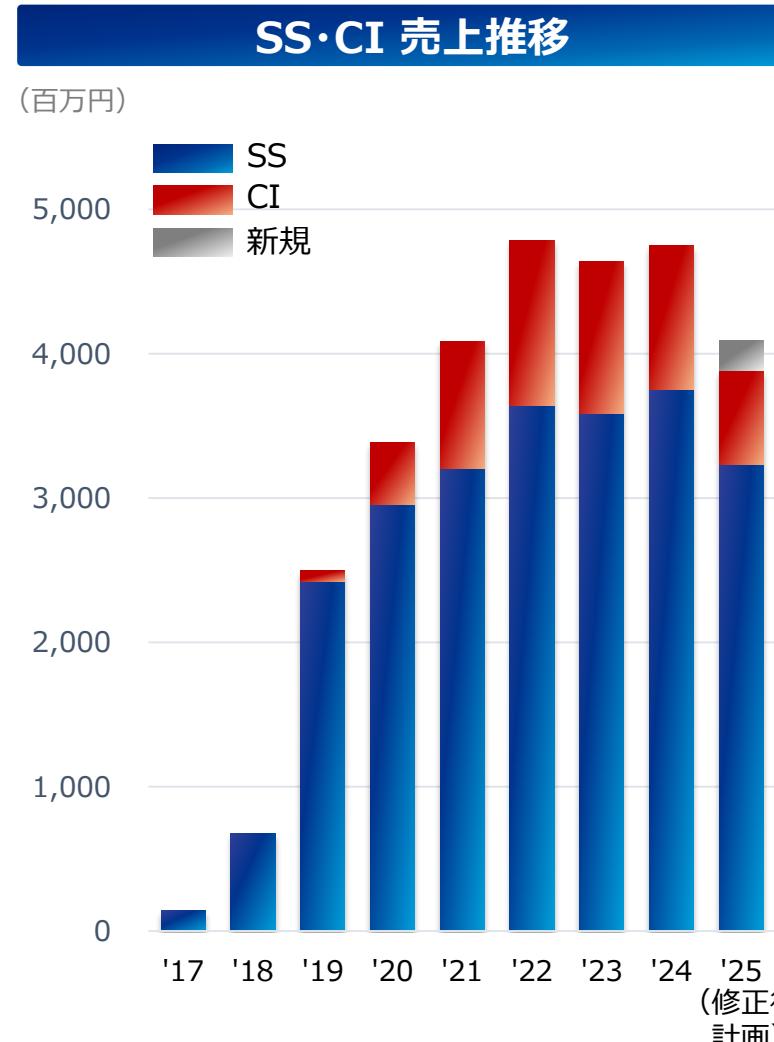
(単位:百万円)	(前年同期) FY2024	(修正後) FY2025	増減率
売上高	5,169	4,500	▲13%
売上総利益	1,099	890	▲19%
販売管理費	859	790	▲8%
営業利益	239	100	▲58%
経常利益	235	85	▲64%
親会社株主に帰属する 当期純利益	137	18	▲87%

2025年12月期 修正後 業績の見通し（事業別）

	(単位:百万円)	(前年同期)		増減率
		FY2024	FY2025	
DX事業	売上高	4,778	4,100	▲14%
	セグメント利益	493	480	▲3%
PF事業	売上高	421	400	▲5%
	セグメント利益	46	58	+26%

売上高推移+FY2025計画（修正後）





※新規領域には、①データ事業、②マーケティング・テクノロジー事業、③ITコンサルティング事業が含まれ、①・②はFY2024までCI事業の中に含まれている

アジェンダ

- 1) 2025年12月期 第3四半期 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

企業名： 株式会社 Sharing Innovations

所在地： 東京都 渋谷区恵比寿四丁目20番3号 恵比寿ガーデンプレイスタワー8F

社員数： 257名（2024年12月31日現在）

資本金： 436百万円

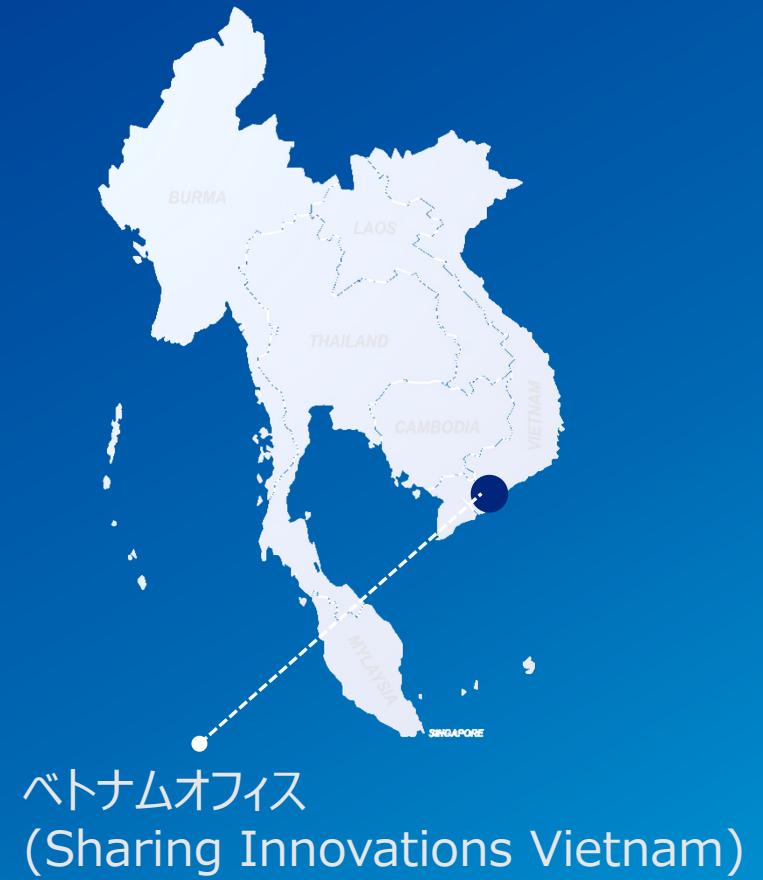
代表者： 信田人（代表取締役社長）・柳径太（代表取締役会長）

事業内容： デジタルトランスフォーメーション（DX）事業
(クラウドインテグレーション（CI）・システムソリューション（SS）)
プラットフォーム（PF）事業

主な関連会社： 株式会社 Orchestra Holdings（東証プライム：証券コード6533、親会社）
Sharing Innovations Vietnam Co.,Ltd.（ベトナム・ホーチミン、100%子会社）
株式会社インターマーブ（東京都渋谷区、100%子会社）

事業拠点： 東京本社 : 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー8F
エンジニアセンター : 東京都渋谷区恵比寿南1-20-6 プレファス恵比寿南3F
大阪オフィス : 大阪府大阪市淀川区宮原4丁目5-36 ONEST新大阪スクエア3F
福岡オフィス : 福岡県福岡市博多区御供所町1-1西鉄祇園ビル3F
大分オフィス : 大分県大分市東春日町17-19 大分ソフィアプラザビル4F
ベトナムオフィス : 404 DC Tower, 111D Ly Chinh Thang St, W 7, D3, HCMC, Vietnam

シェアリングイノベーションズ 拠点一覧



※旧名古屋オフィスは2024年10月に大阪オフィスに統合、旧広島オフィスは2024年9月に福岡オフィスに統合

2025年2月、東京にエンジニアセンター設立

代表取締役社長

信田 人

事業会社2社にてグローバルを含めた事業開発、事業企画に従事したのち、KPMGコンサルティングにてDirectorとしてIT戦略、DX戦略、データアリティクス領域のコンサルティングをリード。2022年7月に当社参画、執行役員就任。2023年3月に取締役就任、データアクセス領域を統括。2024年3月に代表取締役社長就任。

代表取締役会長

柳 径太

アクセンチュアにて戦略コンサルティングならびにシステムコンサルティングに従事後、数々の新規事業開発や経営企画業務を担当。2014年6月、当社グループ会社デジタルアイデンティティに参画し、マザーズ上場に尽力。2017年に同社取締役を経て、2019年1月に当社代表就任。

取締役CFO

西田 祐

富士通にて経理業務に従事した後、ベンチャー企業の経営企画責任者/CFOを経て、2022年5月に当社参画、執行役員就任。2023年3月に取締役CFO就任。京都大学経営学修士（MBA）。

社外取締役

上村 紀夫

大学病院の医師として医療業務に従事した後、2009年にエリクシアを創業し、これまで数々の企業に経営コンサルティング・産業医サービスを提供。ロンドン大学経営学修士（MBA）。

社外取締役

水谷 健彦

リクルート、リンクアンドモチベーション取締役を経てJAMを創業、組織開発や企業研修事業を展開。『急成長企業を襲う七つの罠』等の著書がある。

Do the best choice, Be the best choice

SIの企業活動において、社員に対して、お客様に対して、市場に対して、関係するすべてのステークホルダーに対して、いかなる状況においてもthe best choiceをし続ける存在を目指す。

そして、すべてのステークホルダーから、SIと組むこと、SIに関与すること、SIに相談すること 等、すべての選択において、the best choiceでありたいと考えている。

テクノロジーと人の力を通じて、 イノベーションを起こし続ける

– SIが大事するコアケイパビリティ –

我々は、イノベーションを起こし続けるために、以下をコアケイパビリティとし、ミッションを遂行していく

- 1.新しいモノ・コトをいち早くキャッチアップしていく
- 2.更にそこから自分たちが社会にShareできる形に昇華し、提供し続けていく
- 3.常に高い壁に挑み続け、成長を追い求めていく

SIが大事にするコアバリュー

以下は、SIがコアケイパビリティを通じてミッションを遂行し、ビジョンを実現するために本質的に大事にする4つのコアバリュー。SIが求める人材像や、構築する規則規定、造成するカルチャーの根源的なものである。

– SIが大事にするコアケイパビリティ –

新しいモノ・コトをいち早く
キヤツチアップしていく

1. Be the Adapter

- ・先見的である
- ・探求に貪欲である
- ・先進的である

自分たちが社会にShareできる形に
昇華し、提供し続けていく

2. Be the Producer

- ・常に一つ上の視座である
- ・価値を創造する
- ・マーケットに応え続ける

常に高い壁に挑み続け、
成長を追い求めていく

3. Be the Professional

- ・失敗しても、挫折しても、チャレンジを繰り返していく
- ・コミットし、超えていく
- ・チームで成し遂げる

4. Be the Right

- ・理解・尊敬・感謝の念を常に持つ
- ・常に自責から始め、誠実である
- ・正しいことを正しく行う

DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

クラウドインテグレーション(CI)

1. 主にマーケティング～営業～CS領域における各種Cloud型マネジメント/オートメーションツールの導入支援
2. データを切り口とした各種支援
(データサクセスコンサル・データ基盤設計/構築・BIツール導入 等)

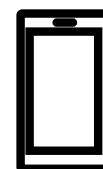


システムソリューション(SS)

1. オープン系技術を中心としたスクラッチ開発支援
2. CI支援から派生する開発支援



WEB



スマホ



基幹系

セグメント売上47.8億円/利益4.9億円

※2024年実績

PF事業

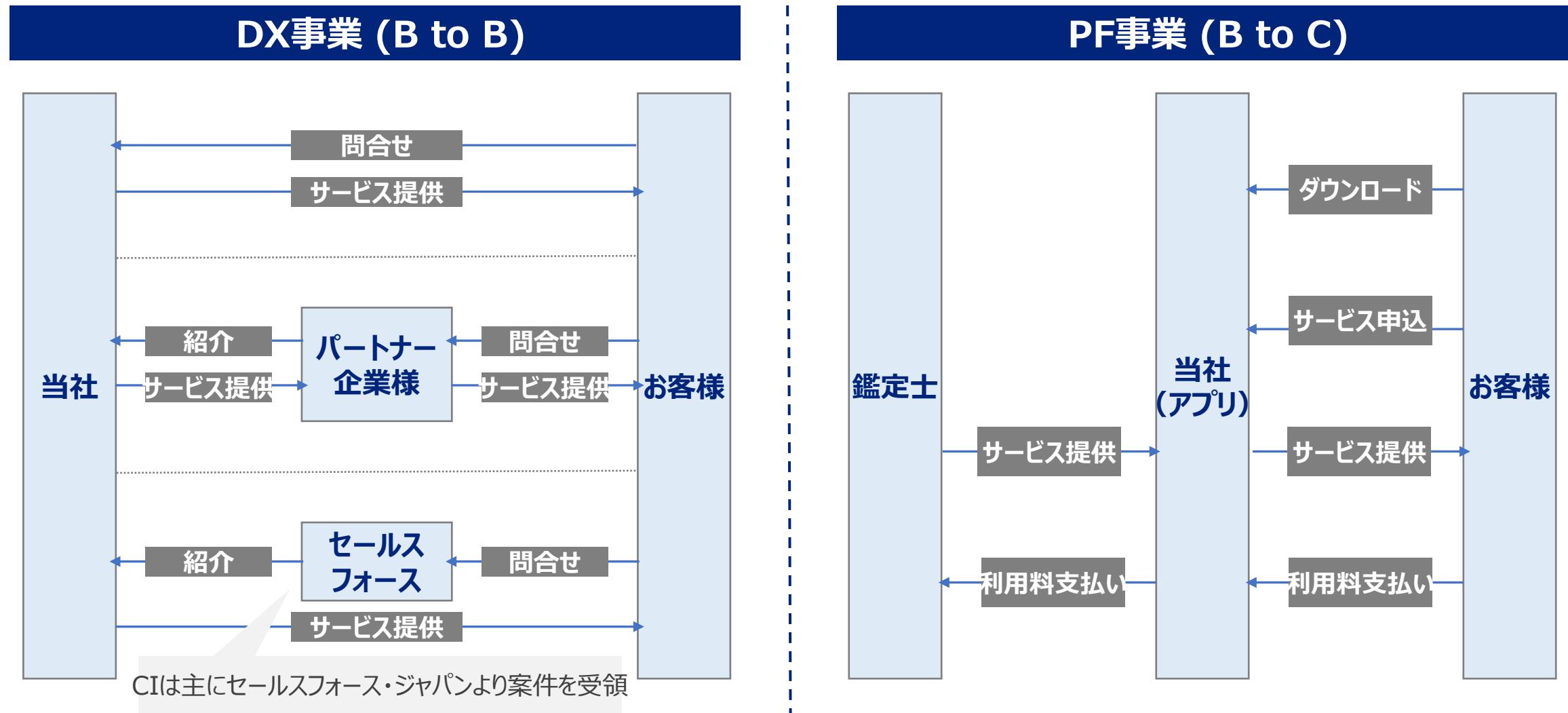


1. iPhone/Androidからチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
2. 1,200名以上の鑑定師による鑑定実績は200万件を突破



セグメント売上4.2億円/利益0.5億円

※2024年実績



Salesforceとは…

- ✓ クラウド型CRM*1・SFA・MAを

世界15万社

以上に提供

- ✓ 国内でも数多くの実績を誇り、日本特有の製造業や中小企業における経営課題を中心に、包括的なソリューションを開発

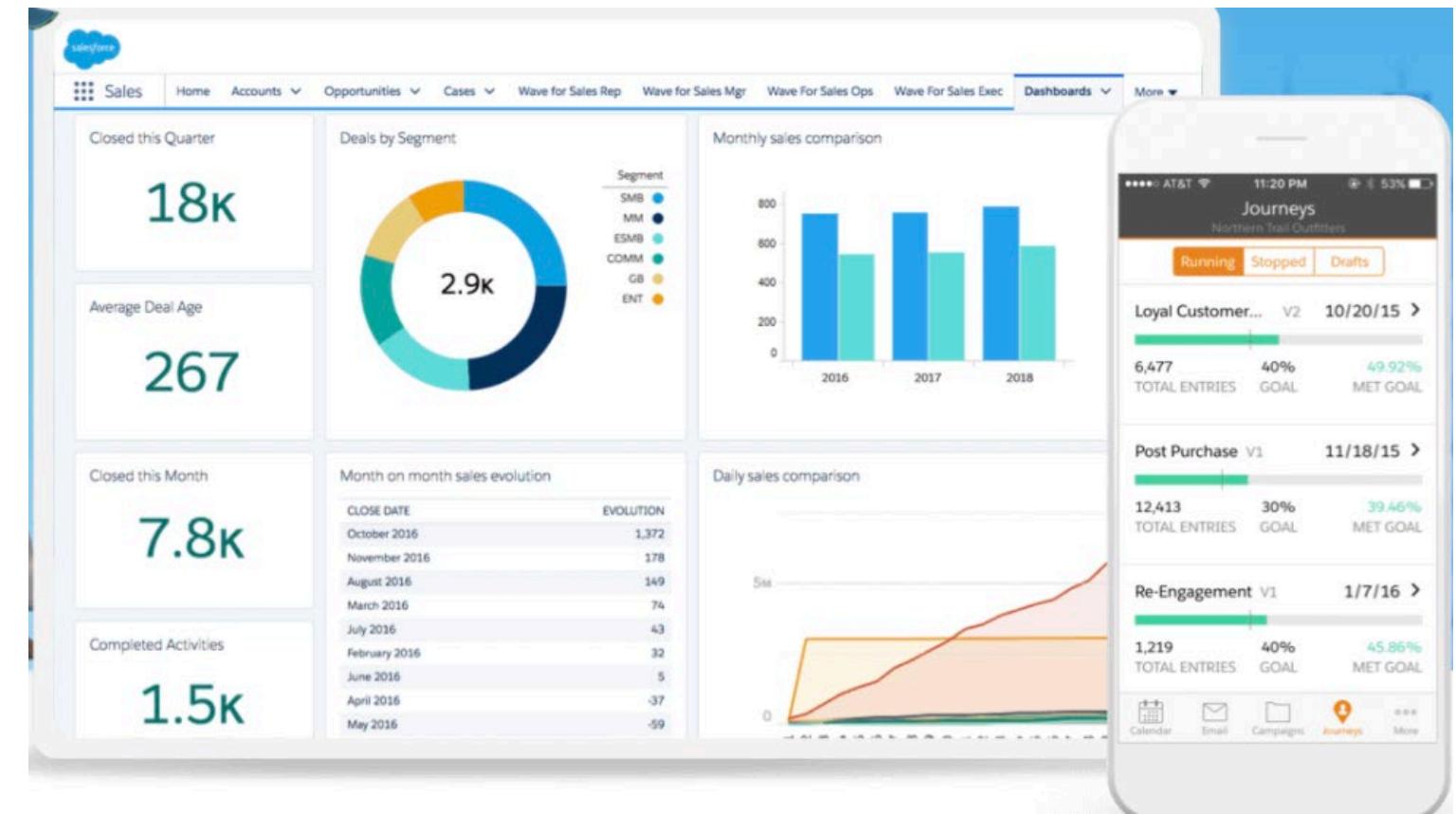
- ✓ 時価総額は、

3,074億ドル

*2

- ✓ 年平均売上成長率は、

19.5%*3



*1:CRM:顧客管理システム、SFA:営業支援システム、MA:マーケティングオートメーション

*2:2025年1月15日時点（パフェットコードより）

*3:2020年1月～2024年1月まで（パフェットコードより）

*4:上画像はSalesforce 公開資料より

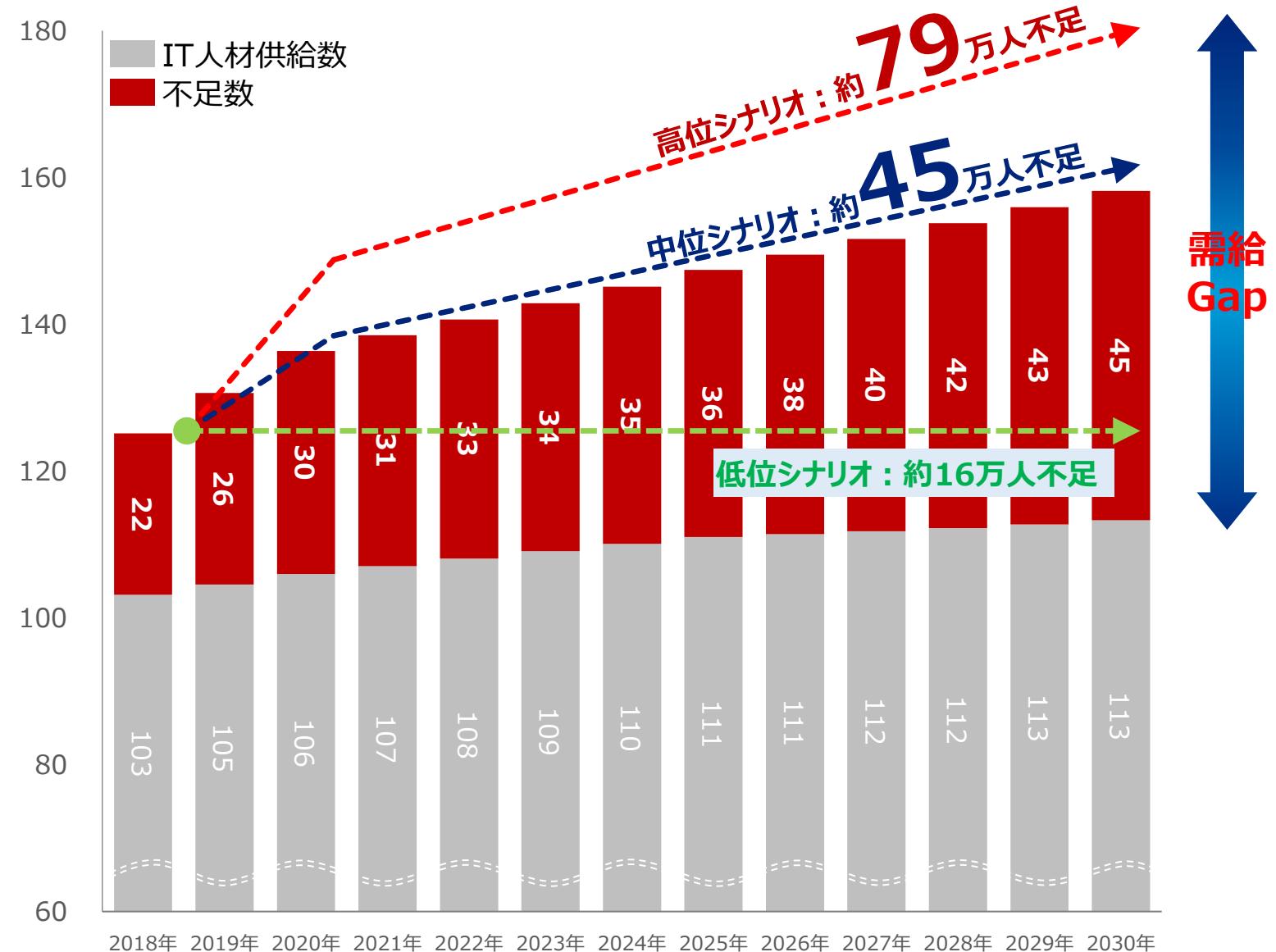
アジェンダ

- 1) 2025年12月期 第3四半期 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

市況概況:DX事業

2030年に、IT人材は最大
79万人不足
需要過多は続くと想定

【IT人材の需給Gap*】

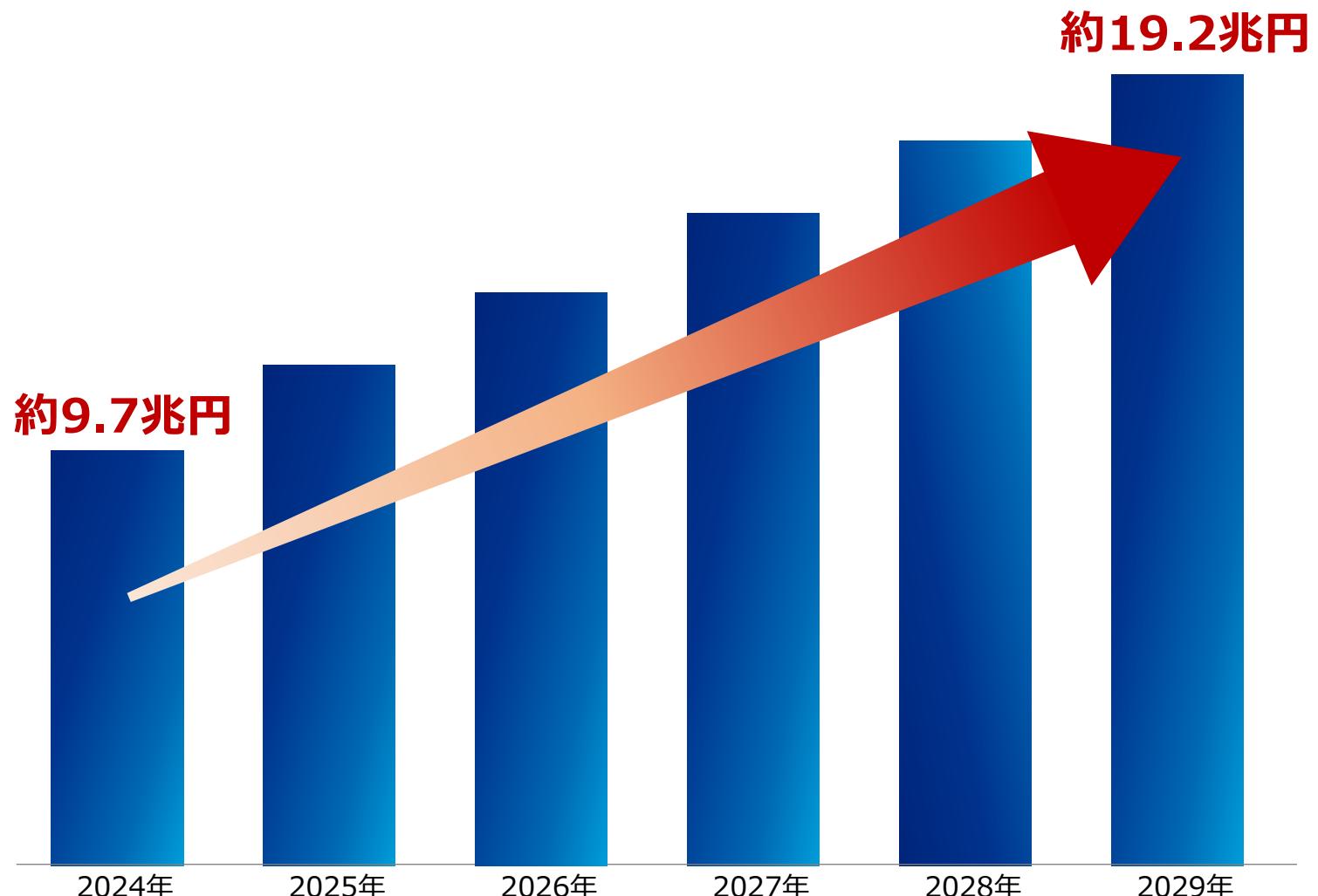


*:「IT人材需給に関する調査 -調査報告書-」(経済産業省,2019) より

市況概況: DX事業

- ✓ 国内クラウド市場は、
2029年まで年平均成長率
約 15%で推移
- ✓ 2029年の市場規模は、
19.2兆円

【国内クラウド市場の成長性*】



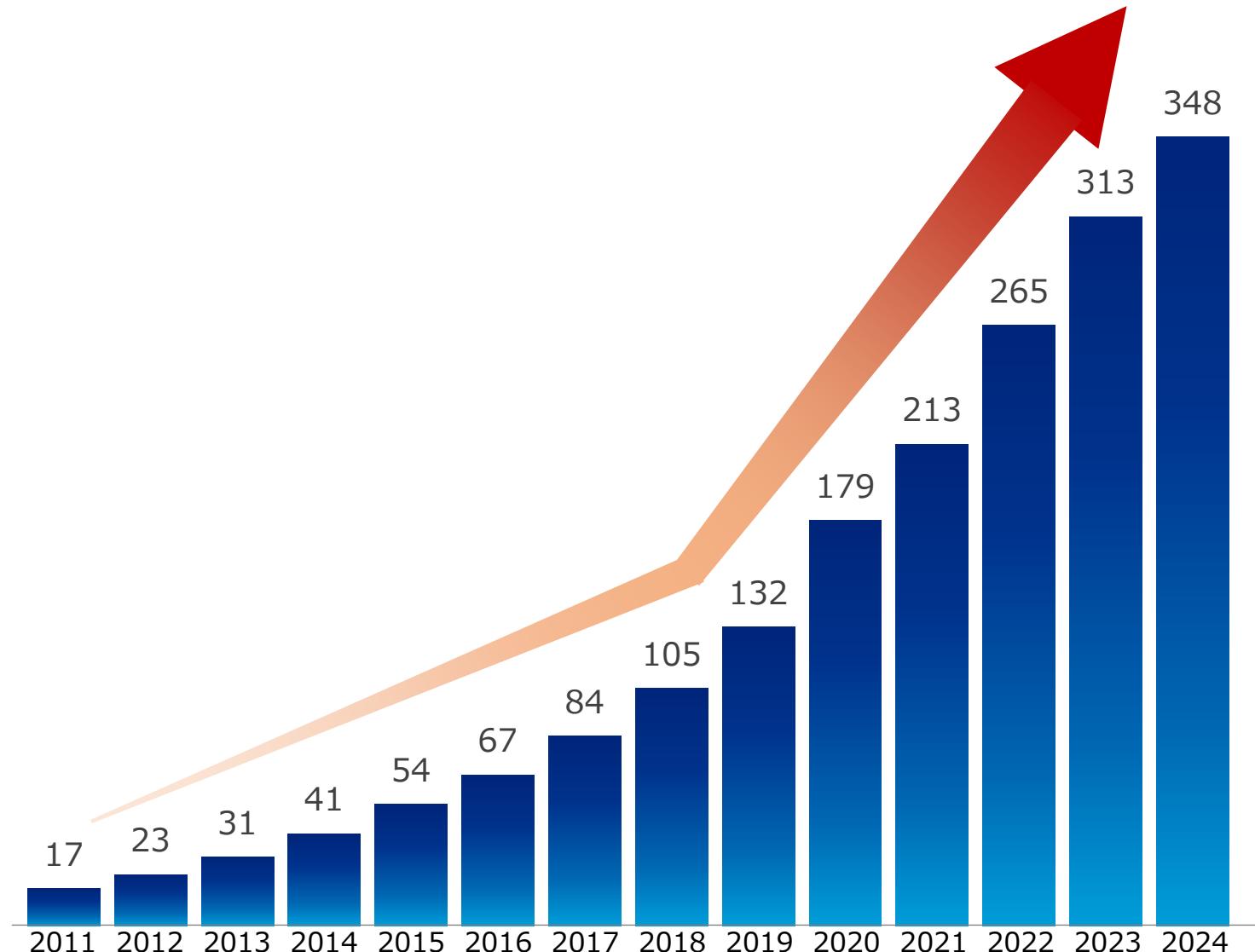
*:「国内クラウド市場予測、2024年～2029年」(IDC Japan,2025) より

当社が主に手掛ける
Salesforce社の年平均成長率

+24%

Salesforce社の成長性*

(売上 : 十億ドル)



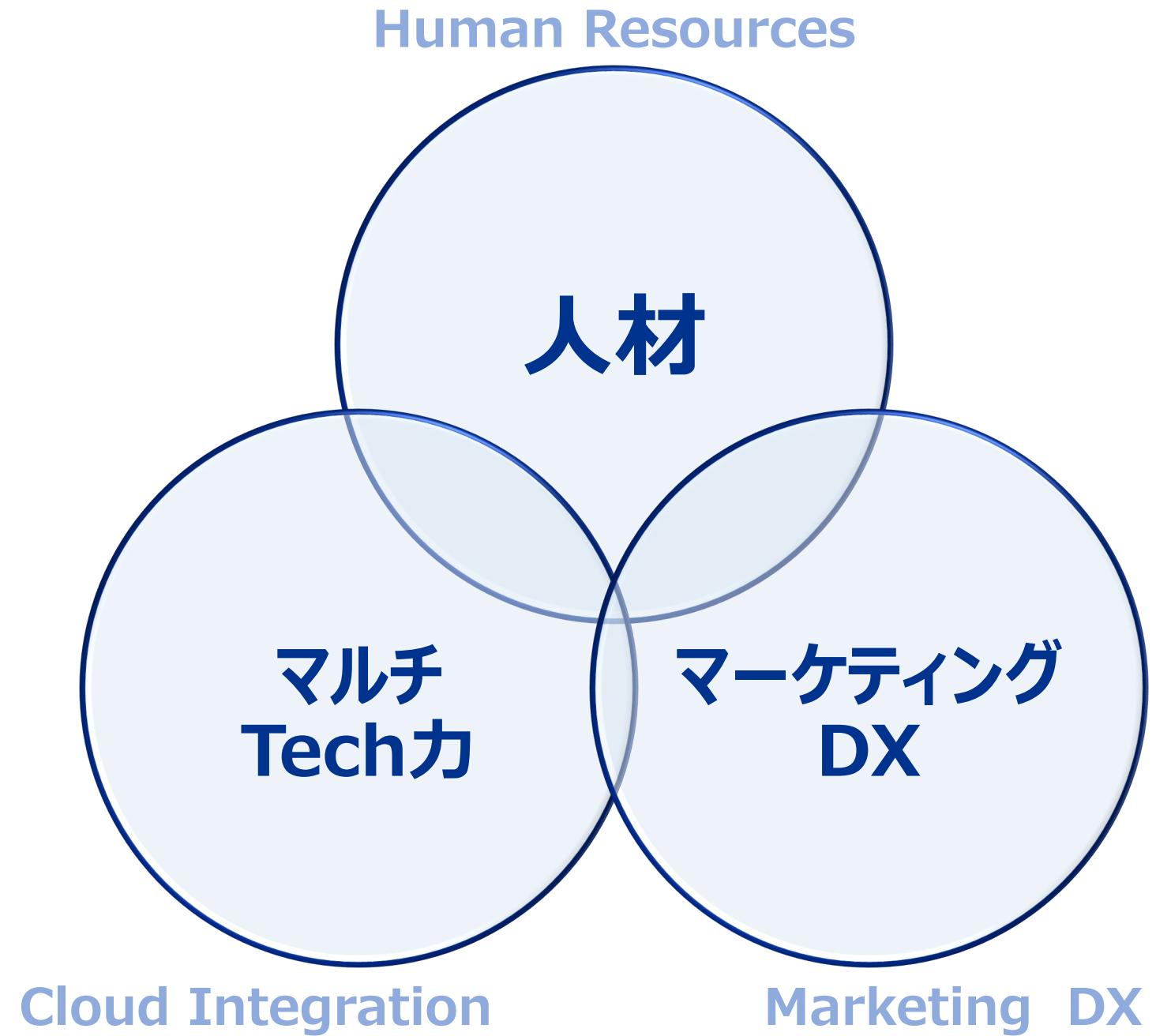
*:Salesforce社のIR資料より当社作成

アジェンダ

- 1) 2025年12月期 第3四半期 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

当社の強み

- ✓ Salesforce、データサクセス、Open系開発 等に広く対応可能な**人材の多様さと厚み**
- ✓ Salesforceプロダクトの複数同時構築や、データ基盤・BIの構築等、**マルチなIntegration力**
- ✓ マーケ～営業～CS×データのワンストップでの**DX推進**



当社の強み:人材



Salesforce/Tableauに関する圧倒的な資格保有者数*

MARKETING マーケティング	ENGINEERING 開発者・アーキテクト	OPERATION 管理者・コンサルタント	Tableau 分析者・コンサルタント	
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement コンサルタント 9名	Salesforce 認定 Data アーキテクト 3名	Salesforce 認定 上級アドミニストレーター 40名	Tableau Certified Consultant 3名	
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト 32名	Salesforce 認定 上級Platformデベロッパー 7名	Salesforce 認定 アドミニストレーター 148名	Tableau Certified Data Analyst 1名	
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト 7名	Salesforce 認定 Platformデベロッパー 16名	Salesforce 認定 アソシエイト 3名	Tableau Desktop Specialist 6名	
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター 24名	Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト 3名	Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント 53名	SALES セールス	
Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー 4名	Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー 38名	Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント 59名	Salesforce 認定 セールスエキスパート 2名	
Salesforce 認定 Marketing Cloud コンサルタント 3名	Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト 2名	Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント 33名		
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト 1名	Salesforce 認定 Heroku アーキテクト 6名	Salesforce 認定 Field Service コンサルタント 9名	Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント 37名	
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト 1名	Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー 3名	Salesforce 認定 AIアソシエイト 15名	Salesforce 認定 Data Cloud コンサルタント 69名	
Salesforce 認定 Integration アーキテクト 1名	Salesforce 認定 システムアーキテクト 1名	Salesforce 認定 AIスペシャリスト 2名		

*:2025年1月8日時点、株式会社セールスフォース・ジャパン認定資格保持者数 企業別一覧 より当社グループの人数を記載

当社の強み:マルチTech力



マルチに対応可能な総合的Integration力

Cloud Integration

Salesforceを中心とした
クラウドサービス導入支援



Data Success

データサクセスコンサル～
環境構築～活用サポートの
データ活用の一連を支援



System Solution

オープン系技術を中心とした
スクラッチ開発でのDX支援



WEB



スマホ



基幹系

Cloud Integration



Salesforceを中心とした
クラウドサービス導入支援

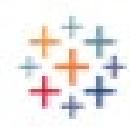
【インプリ可能な製品群】



Sales Cloud



Experience Cloud



CRM Analytics



Service Cloud



Heroku



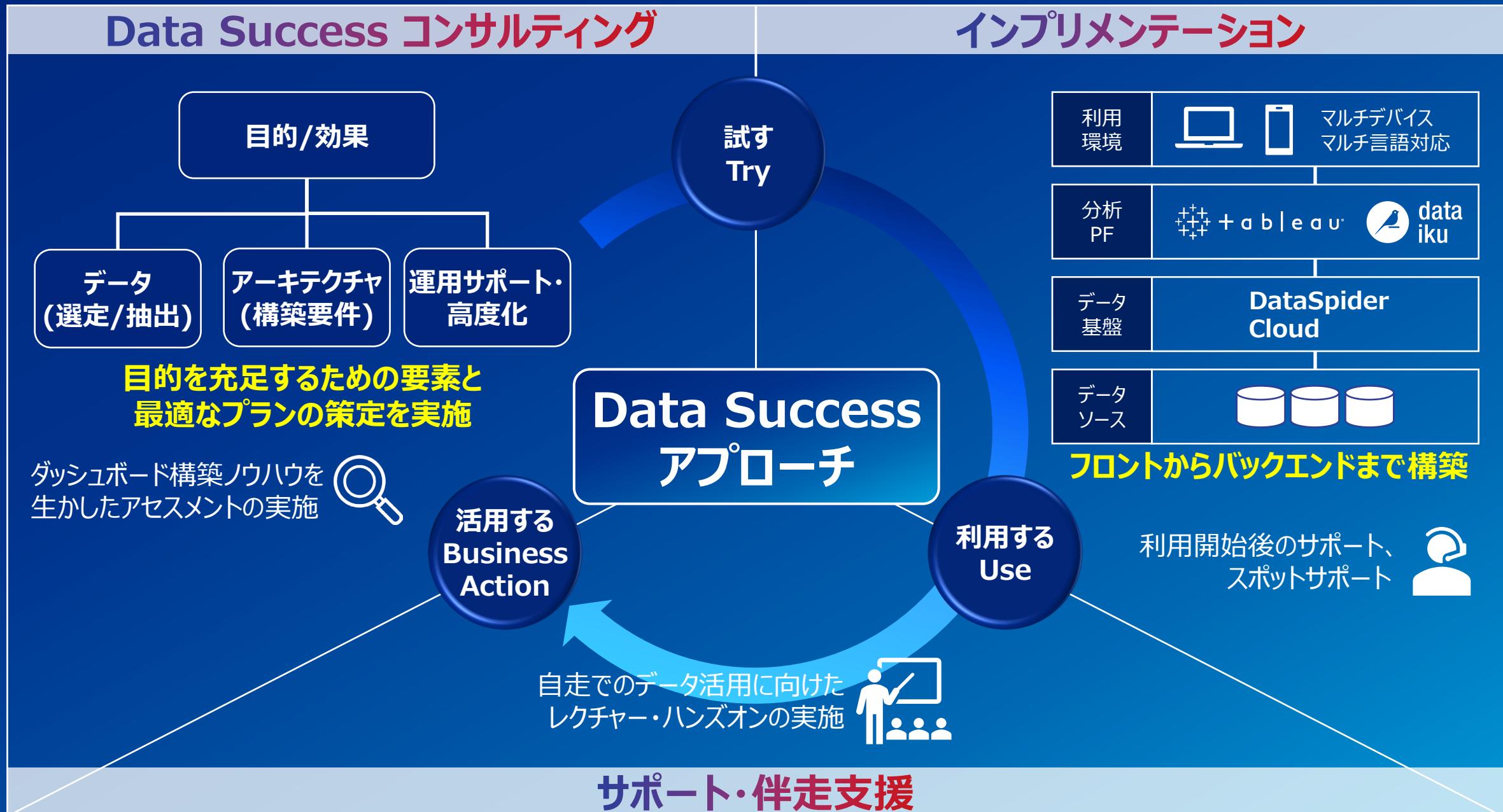
Quip



Marketing Cloud
Account Engagement



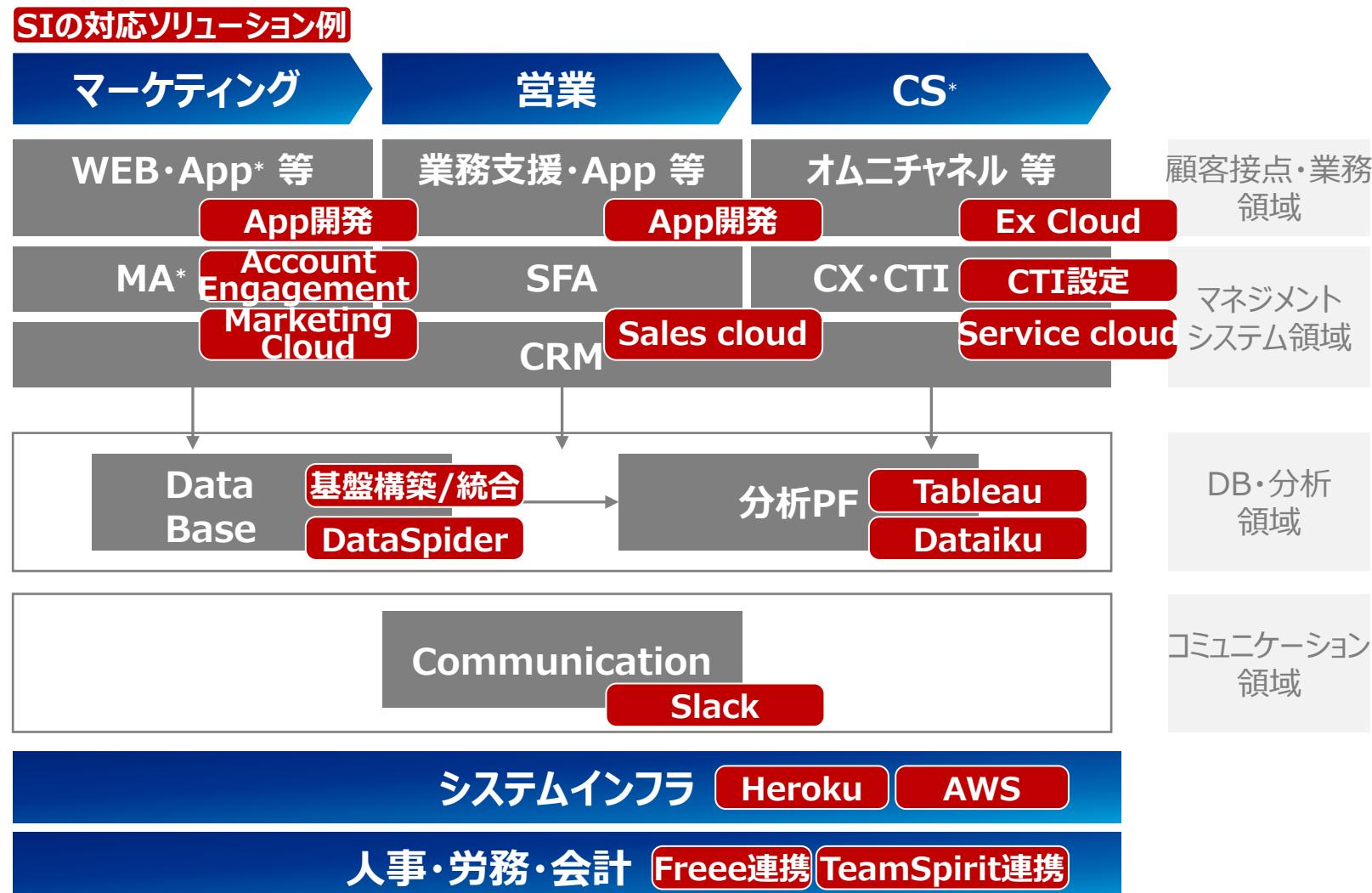
Marketing Cloud
Engagement



当社の強み:マーケティングDX



マーケティング～営業～CS領域で、Cloud×データ×開発を ワンストップでDX推進



アジェンダ

- 1) 2025年12月期 第3四半期 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

中長期にわたる社会課題や企業ニーズを踏まえ、当社独自のCapabilityの進化や当社が担うDXパートナーとしての位置づけを鑑みて、長期的なべき姿からの逆算を基に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ました。

経営理念

MISSION

テクノロジーと人の力を通じて
イノベーションを起こし続ける

VISION

Do the best choice,
Be the best choice

VALUE

新しいモノトをいち早くキャッチアップ
社会にShareできる形に昇華、提供
常に成長を追い求めていく

中期経営計画の ゴール

中長期的な成長を見据えたファーストステップ
事業のポジショニングと成長に資するビジネスモデルを確立

なるべき姿
「DXのトランスフォーメーションまで寄り添えるDXパートナー」
DXの“X”領域

中期経営計画

成長ドメインへの対応

対応力の強化

安定した利益基盤

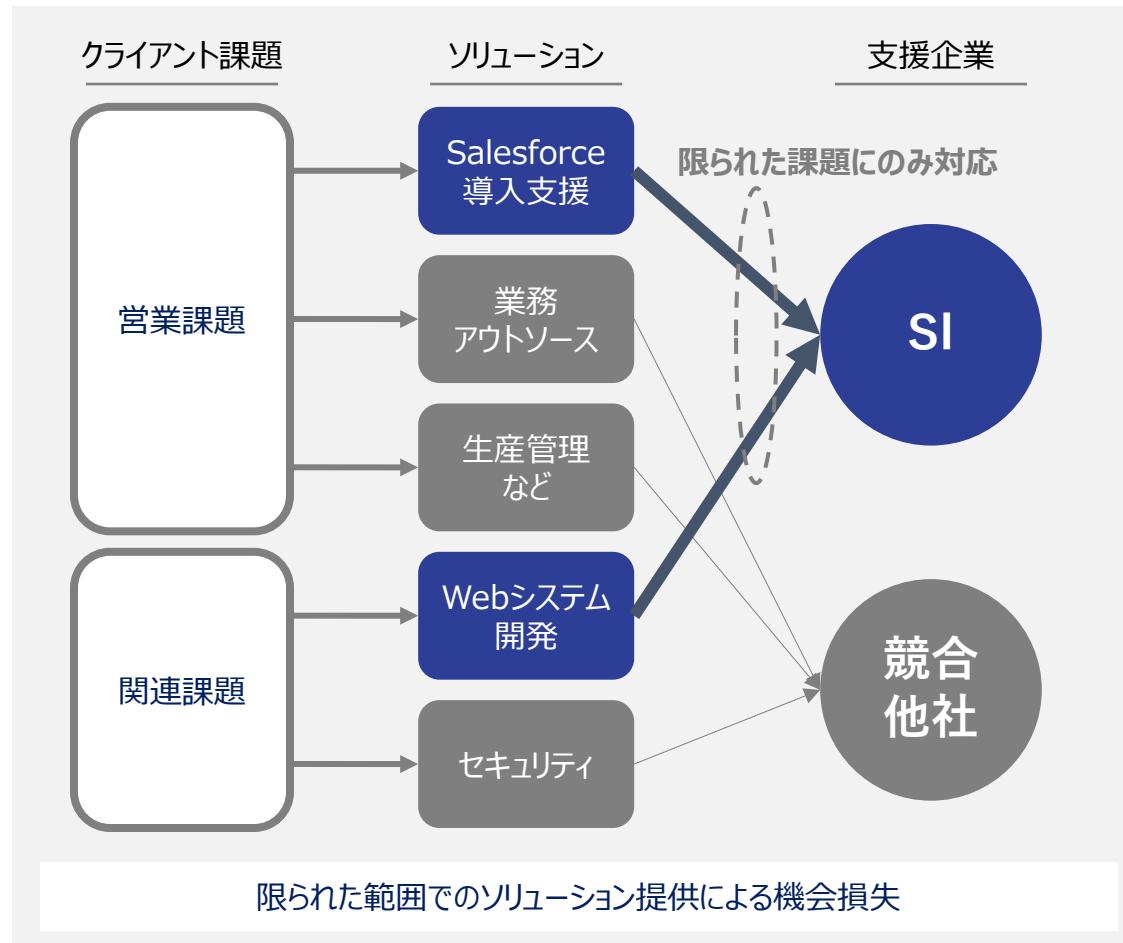
成長戦略を軌道に乗せるために、
強固な利益基盤をベースに、変化するマーケットドメインへの対応を実現するためのプラン



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します。

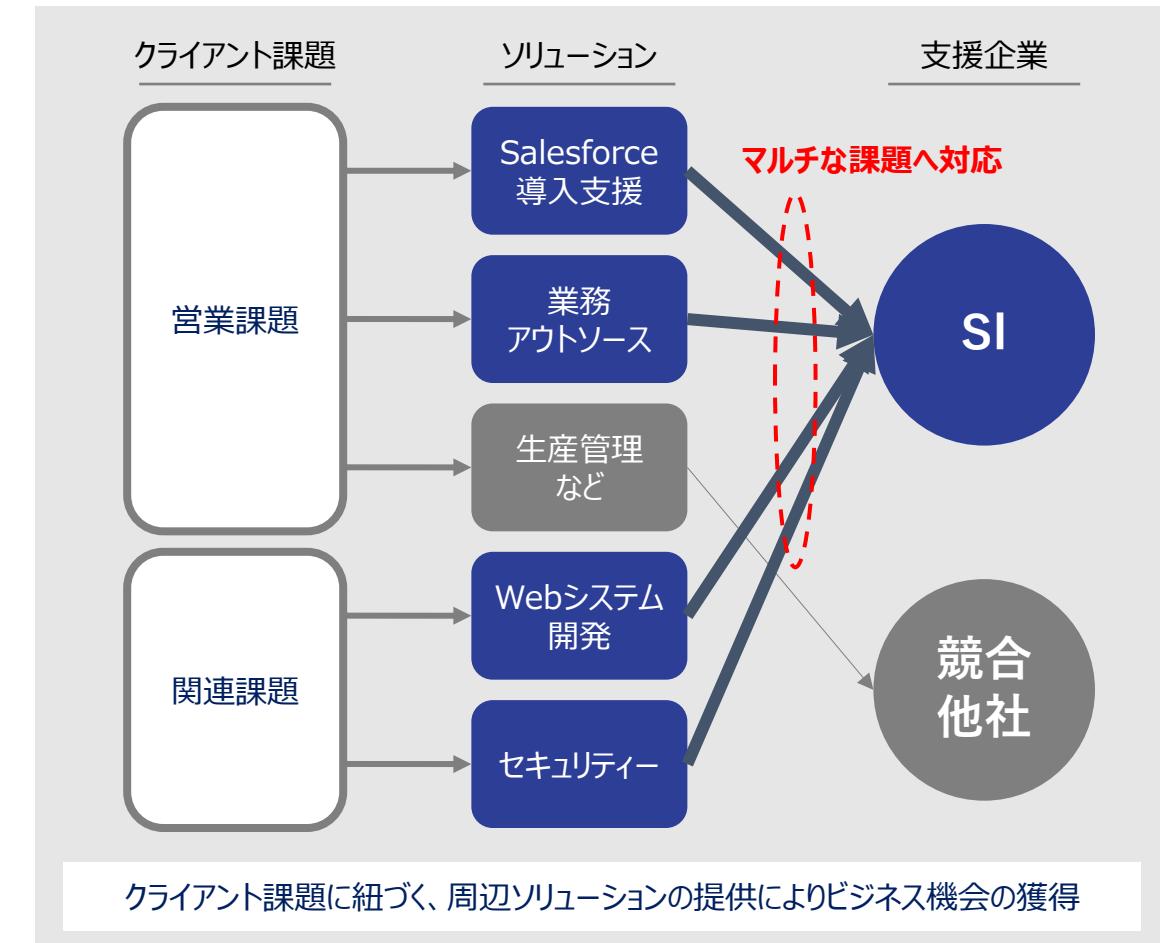
現状

IT課題に寄り添うことが“メイン”（インプリが中心）



中期プラン

ビジネス課題に寄り添うことが“メイン”（ソリューション提供が中心）



当社ではオープン系および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ましたが、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、資本効率の3つの観点に大きな課題があると考えております。これらの課題を中期的に解消し、着実な成長路線を進めてまいります。

		課題		企業価値向上に向けた重点施策	
収益性	<ul style="list-style-type: none"> ・クライアントニーズに対して単発的にしかソリューションが提供できず機会損失が多い ・シングルポイントサービスからの脱却による連続性のあるソリューション展開 	01	既存事業のおよび周辺事業の収益力強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存Capabilityを活かした収益性の高いビジネスへの転換 <ul style="list-style-type: none"> ・提携/パートナーシップ/協業によるリード獲得力の強化 ・認知度向上に向けたブランディングの確立 ・人工ビジネスにおける継続的な空き稼働の低減化 	
		02	事業収益の継続性確保	<ul style="list-style-type: none"> ● プロダクトのライフサイクルリスクに備えた、特定プロダクトや特定の案件に依存しない継続的な事業収益基盤の構築 <ul style="list-style-type: none"> ・既存事業の周辺ニーズへの対応 ・プロダクトが先行しない社会的な課題、クライアント課題への適応 ・新規事業の展開 	
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> ・継続的な中間マネジメント層の創出が必要 	03	最適な人財構造の維持	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業・事業成長に向けた慢性的な中間層の不足に対応するために、内部人財の育成と登用を積極的に実施 <ul style="list-style-type: none"> ・計画的な内部人財の育成、および外部人材の採用 ・不足する層への外部パートナーの活用強化 ・従業員のエンゲージメント向上 	
資本効率	<ul style="list-style-type: none"> ・ROEの改善 ・株価、時価総額の回復 	04	効果的な投資の実行	<ul style="list-style-type: none"> ● 機能、事業、リソースなどの経営資源を補完するためにストーリー性のある投資を推進 <ul style="list-style-type: none"> ・重点領域、成長領域におけるM&A ・先端テクノロジー適応への投資 	

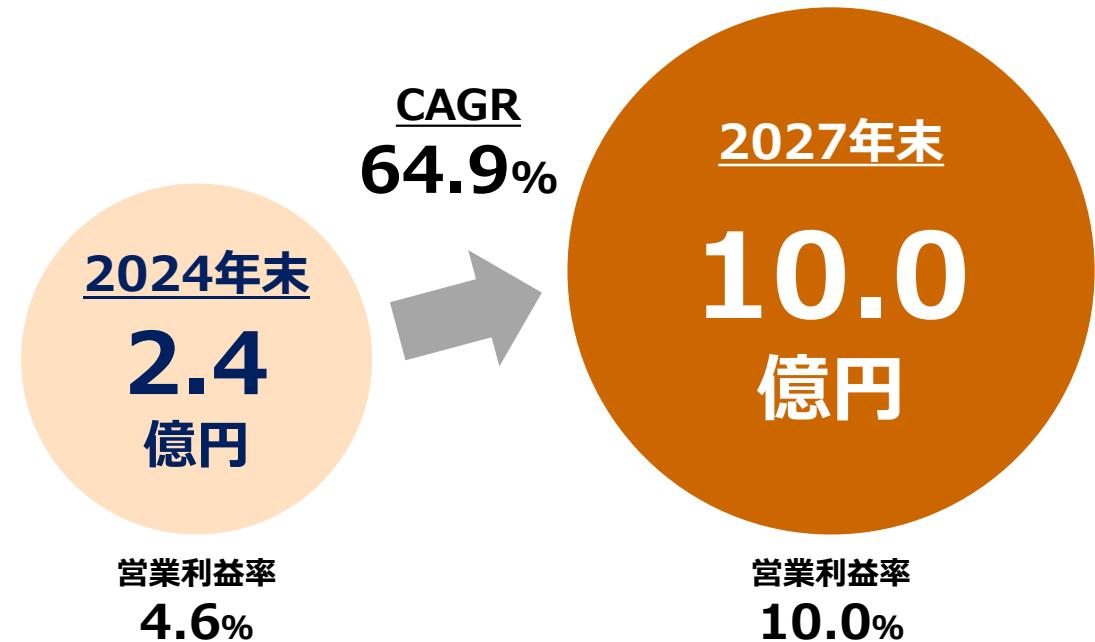
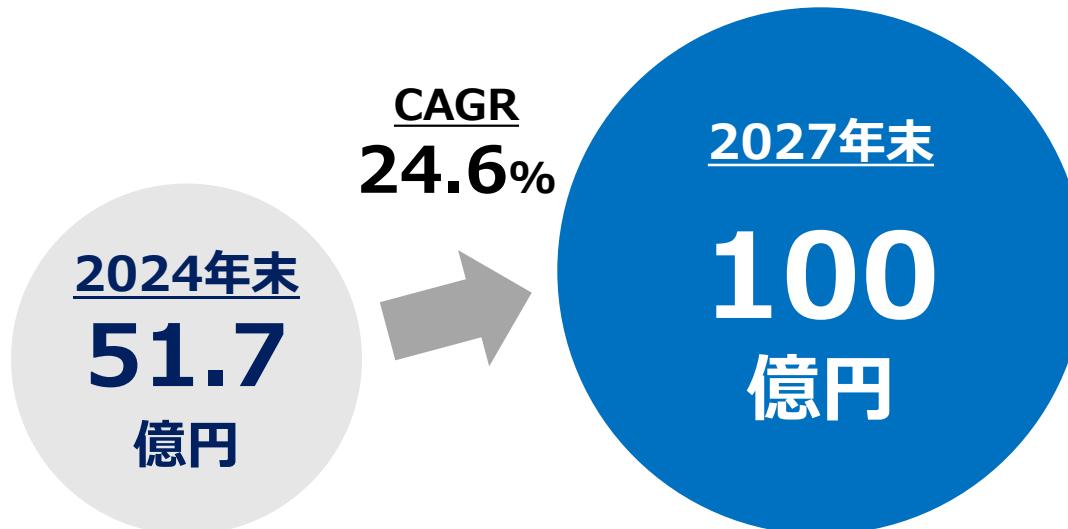
オーガニック成長とM&Aを活用し、2027年末に 売上高100億円、営業利益10億円 を目標とします。

売上高

ポジショニングをクリアにした企業成長を推進

営業利益

事業による利益創出を推進



本中期計画は長期計画を見据えた中長期プランのファーストステップを位置づけております。本プランでは、事業ポジショニングを確立とともに、ビジネスモデルをブラッシュアップすることによってその成長を軌道に乗せ、安定した成長路線を築いてまいります。

戦略骨子

経営目標
(長期=10年)

- 10年後に売上500億円/年、営業利益50億円/年を目指す
- クライアントのDXを“Transformation”まで支援できる企業、コンサルティングとともに先端テクノロジーの提案が可能な集団

経営目標
(中期=3年)

- 事業のポジショニングと成長に資するビジネスモデルを確立
- オーガニック成長およびM&Aの活用によって、**3年後に売上100億円/年、営業利益10億円/年を目指す**

事業ドメイン (P9参照)

①ビジネスソリューション(BtoB)

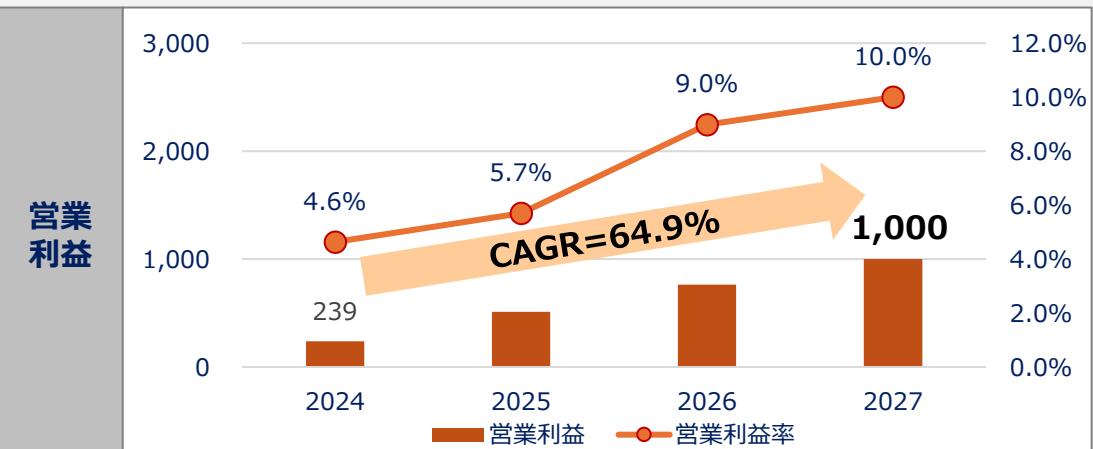
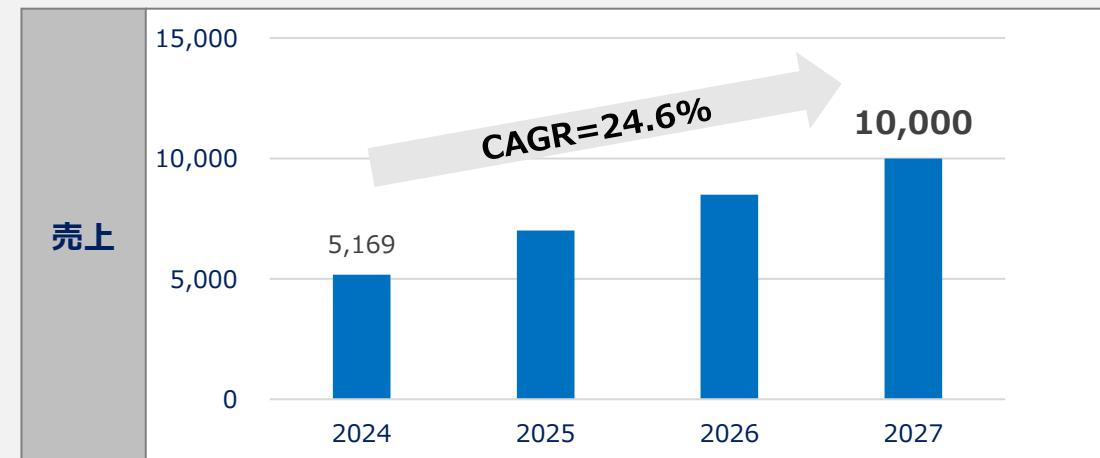
- テクノロジーソリューション
 - エンタープライズ領域
 - 社会課題型DX領域(コンサルティング含む)
 - 先端テクノロジー領域
- アウトソーシング (BPO)
 - 業務DX領域
 - 運用/監視/保守 領域
- データソリューション
 - データ利活用領域
 - データマネジメント領域

②ビジネスプロダクト(BtoB/BtoC)

- テクノロジープロダクト
 - オープンデータプラットフォーム
 - 人材データプラットフォーム
- マッチングプラットフォーム
 - 女性活躍促進 (ウーラー含む)
 - 社会課題対応型プラットフォーム

中期プラン

※単位：百万円



オーガニック成長を軸に、コア事業を成長させる中で、その成長を支える派生事業、その成長を強化するM&A・アライアンスをそれぞれ展開してまいります。

方針

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

- ・コア事業の拡大に向け、クライアント課題へ対応する周辺ソリューションおよびコンサルティングを展開（トランسفォーメーションの実現強化）
- ・トレンド技術の早期習得により高単価領域へシフト、これによりパートナーとしての希少性を強化
- ・FY2024に体制強化の採用を進め、2025年1月に組織変更を実施

オーガニック 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（新規事業に頼らないことが前提）

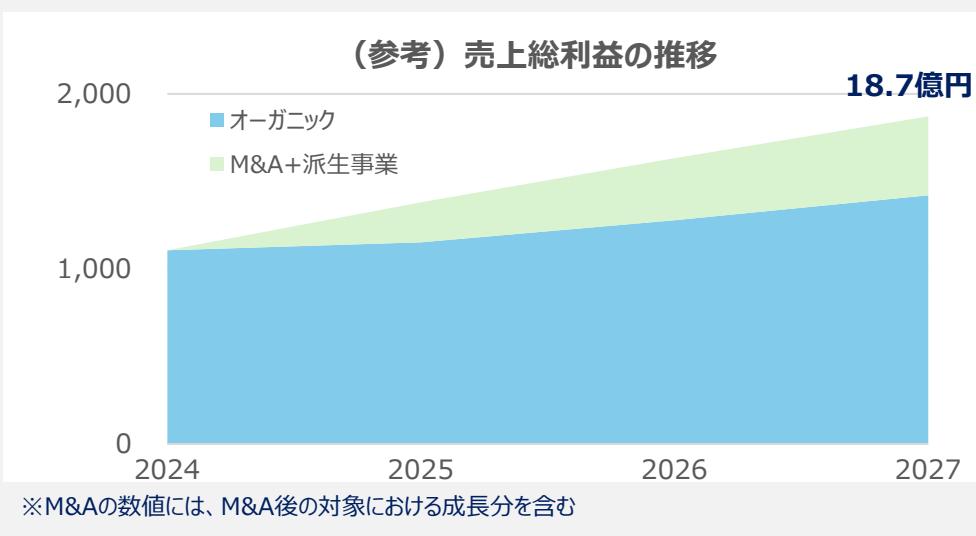
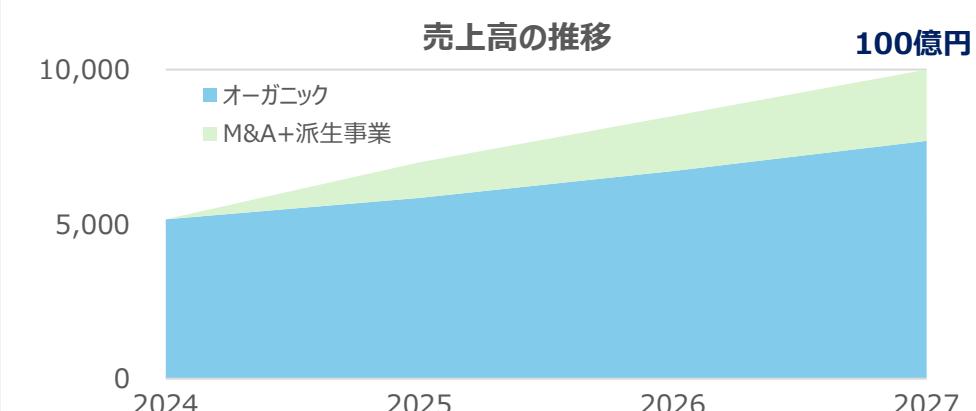
- ・クライアント課題に対応するソリューションから派生した新規領域の展開
- ・トレンドに合わせた技術領域へのチャレンジ
- ・FY2024に体制強化の採用を進め、2025年1月に組織変更を実施

派生(新規)事業 戦略

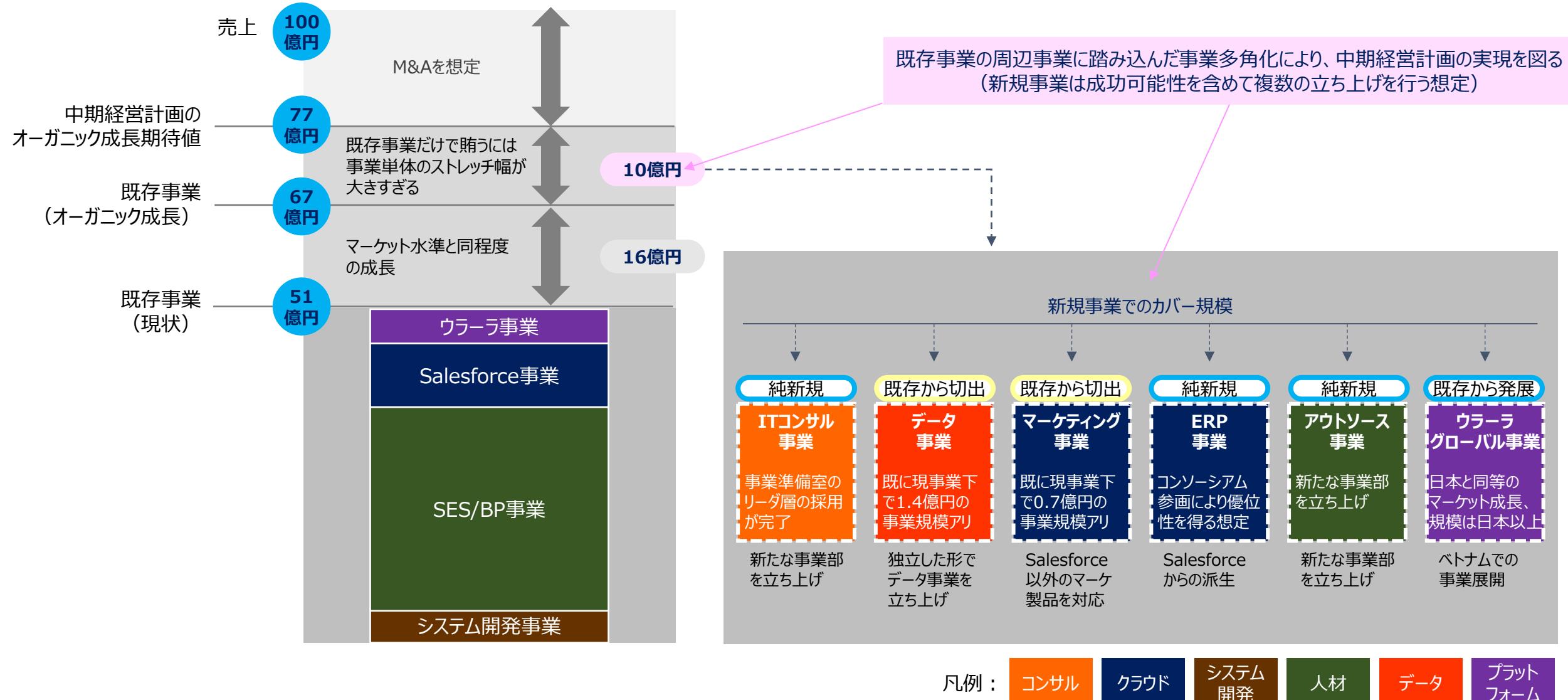
計画を効率的に推進するためにM&Aやアライアンスを活用

- ・事業成長ストーリーに沿ったM&A、アライアンスを活用（実施の優先順位を考慮）
- ・事業競争力を高めるためのアライアンスを積極的に展開
- ・FY2024で、月平均のソーシングの件数が2～3件から3～4件へ増加

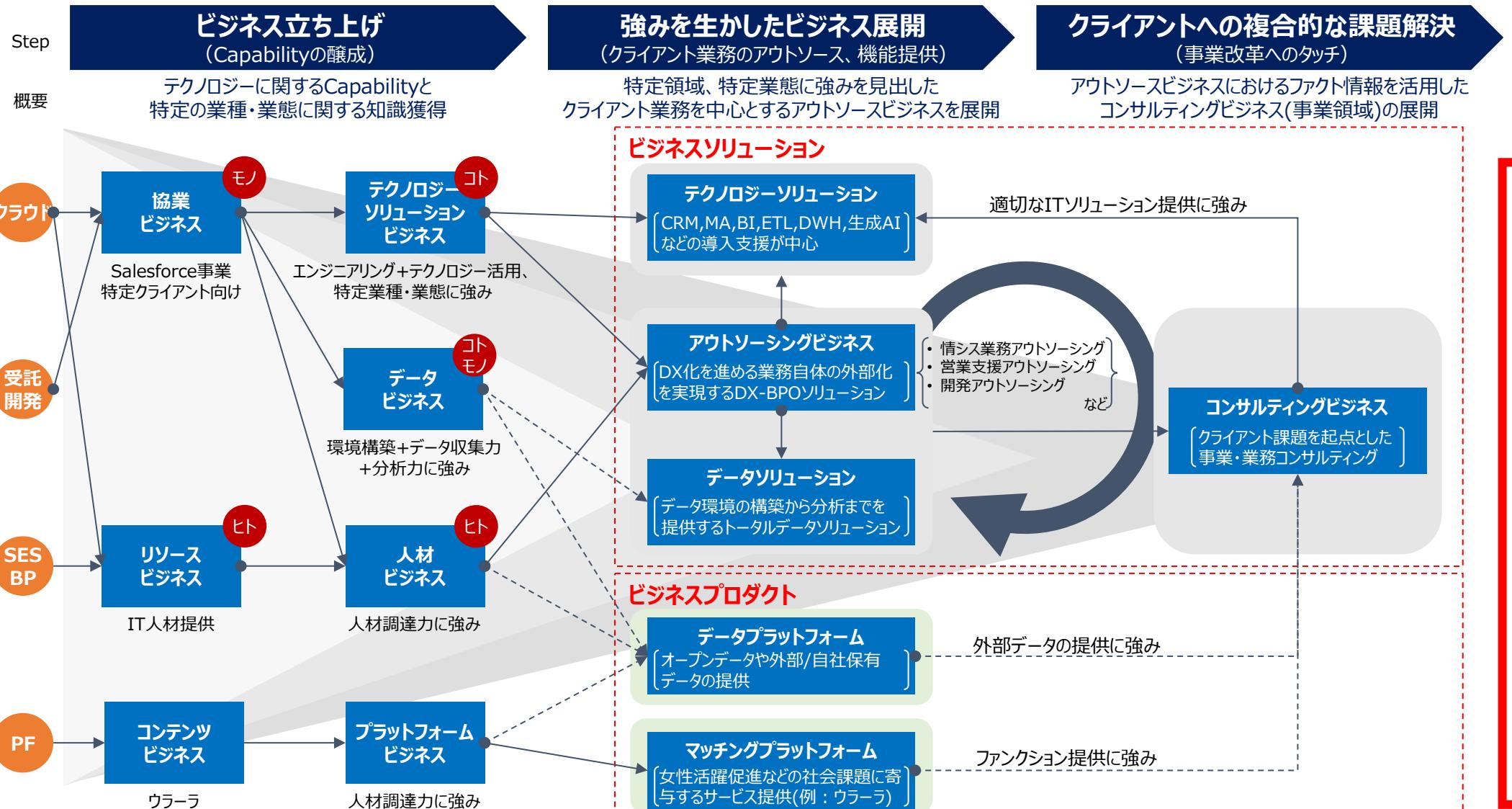
中期プランの内訳



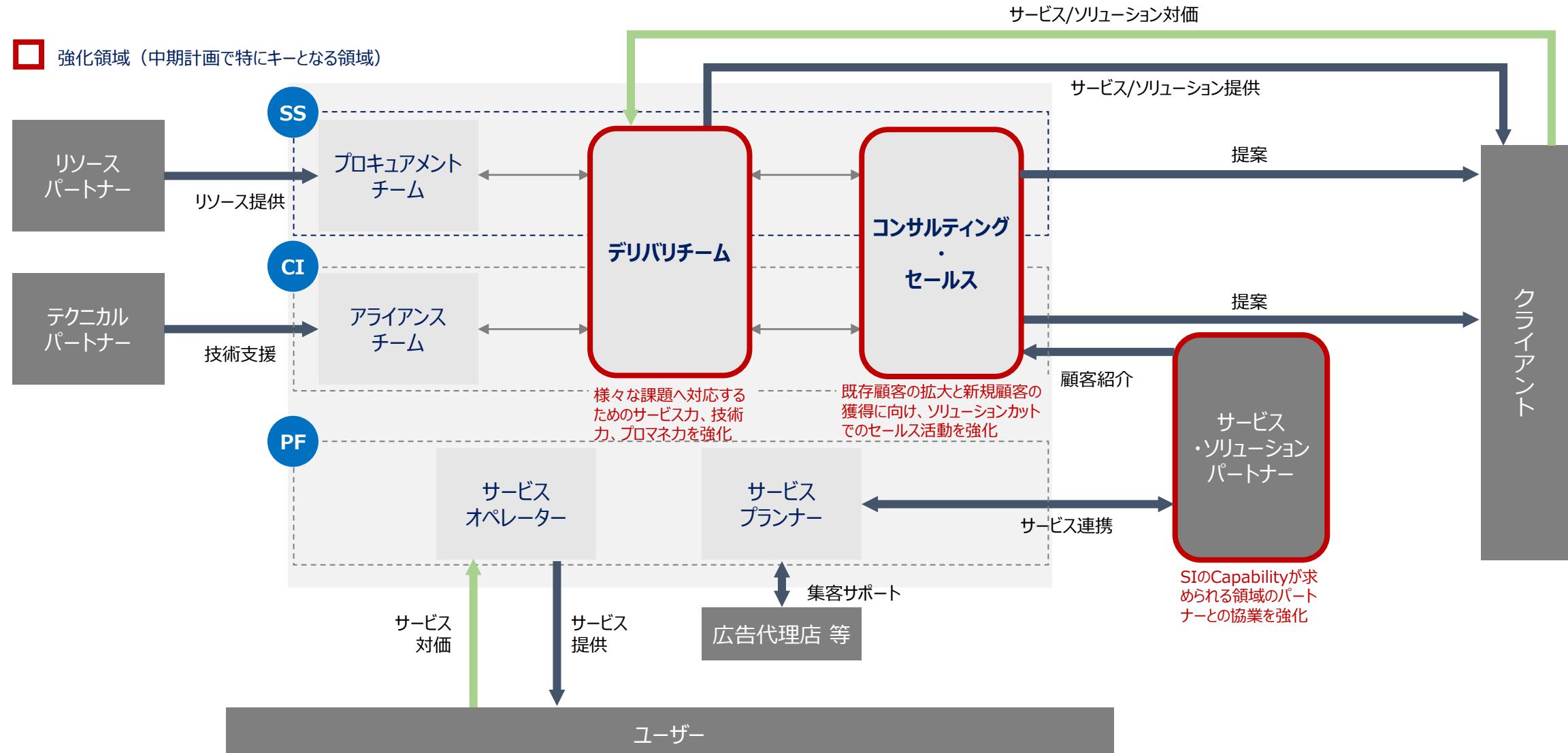
既存事業のみの成長だけでなく、周辺のドメインを含めた事業展開が必須と考えており、オーガニック成長 + 新規事業の立ち上げを想定した展開を行います。



これまで横展開や拡大がしにくく、安定した収益モデルになりにくいビジネスモデルとなっていました。中期的にソリューション主体にシフトすることで、DX工程における上流から下流が対応可能なモデルへ移行をし、クライアント課題へしっかりと寄り添えるモデルへとブラッシュアップを図ります。

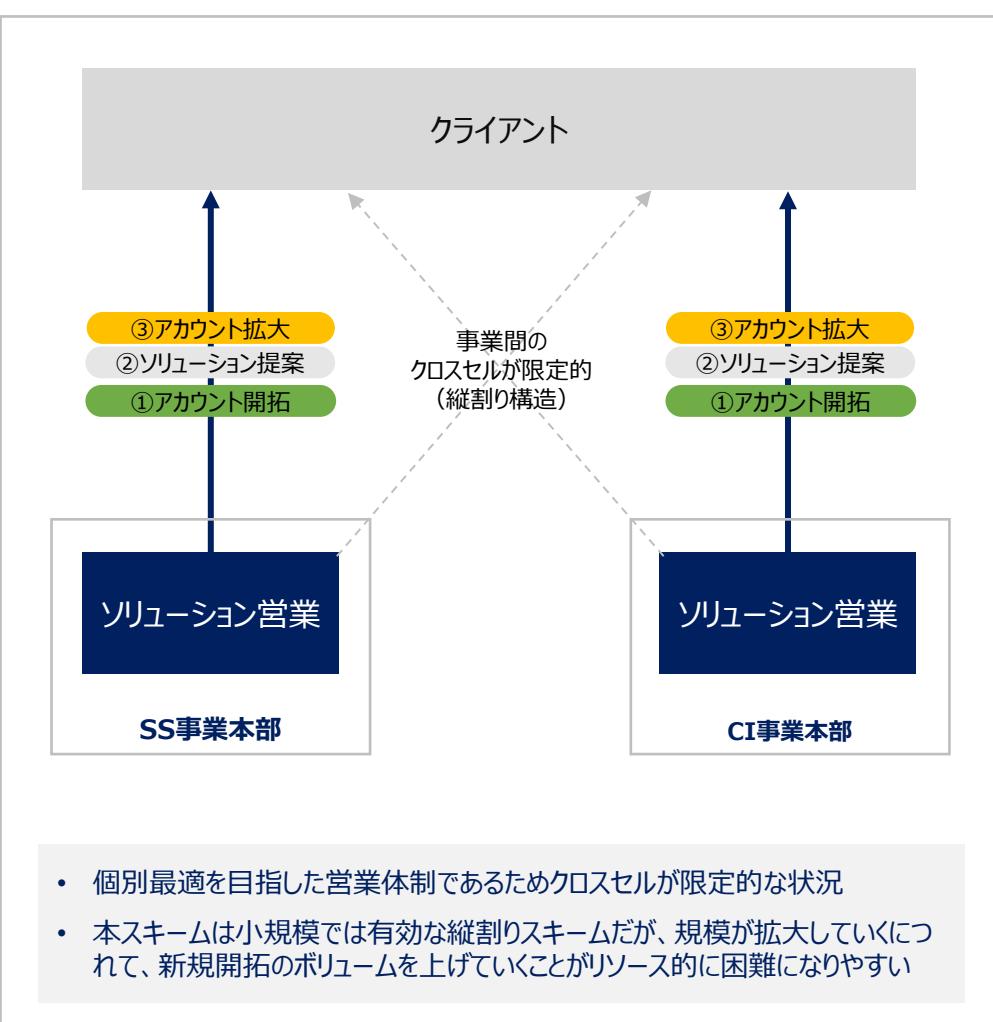


これまでの事業展開では、事業ごとの成長を意識した形となっていましたが、それによる事業間のシナジーが阻害されてきたことが成長の鈍化の一要因ともなっています。この明確な課題を新しいビジネスモデルによって解消することで、企業全体の機会損失とリソースの最適化を進めます。

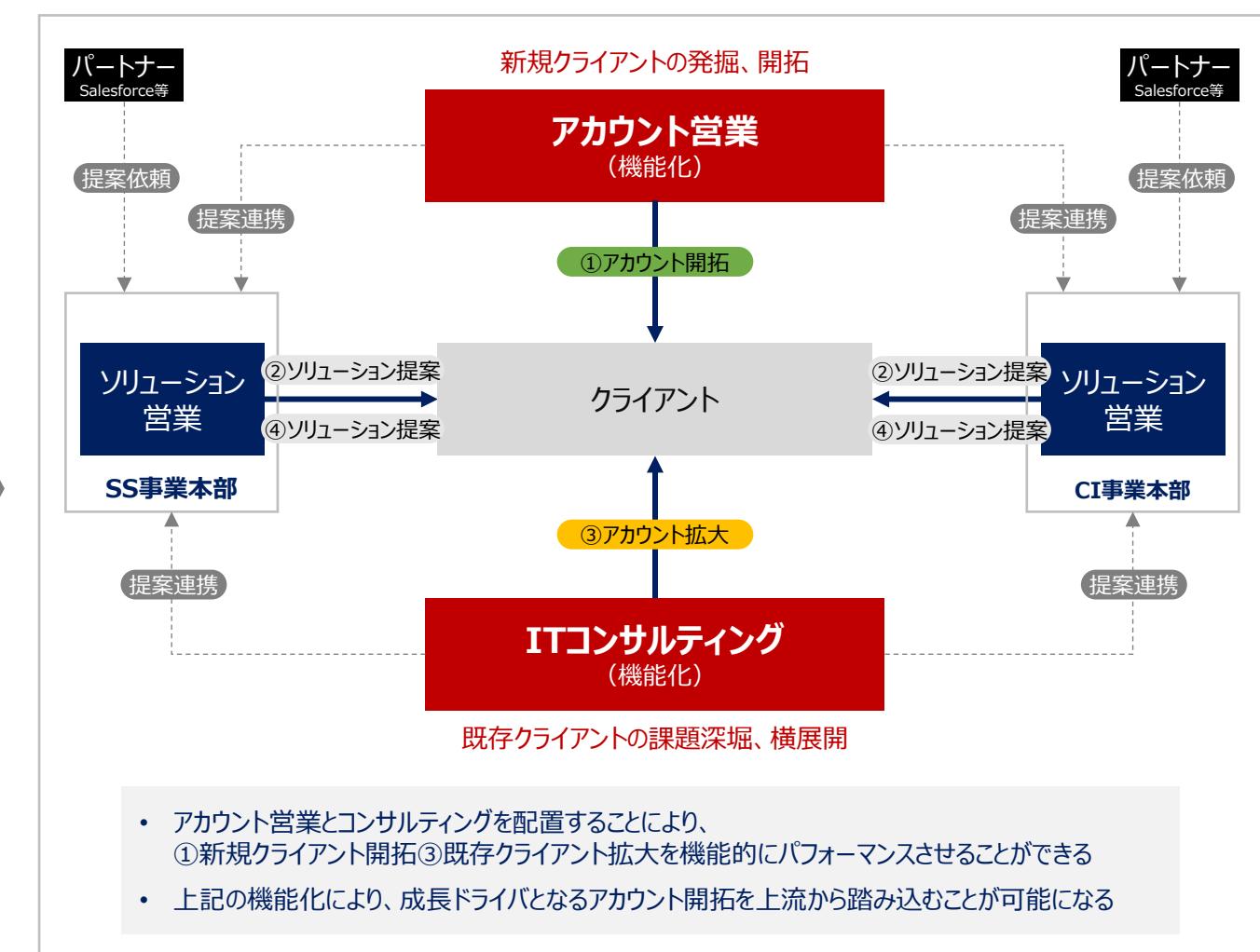


ソリューション営業がソリューションを軸に営業を推進してきた課題として、アカウントを拡大する取り組みについては強化が必要な状況となっています。これに向け、アカウント営業によるアカウントの開拓、ITコンサルティングによるアカウントの課題掘り下げを可能とした機能の創設によって循環的な案件獲得を推進します。

現状「ソリューションフォーカス」



今後展開「アカウントフォーカス」



- 個別最適を目指した営業体制であるためクロスセルが限定的な状況
- 本スキームは小規模では有効な縦割りスキームだが、規模が拡大していくにつれて、新規開拓のボリュームを上げていくことがリソース的に困難になりやすい

- アカウント営業とコンサルティングを配置することにより、
①新規クライアント開拓③既存クライアント拡大を機能的にパフォーマンスさせることができる
- 上記の機能化により、成長ドライバとなるアカウント開拓を上流から踏み込むことが可能になる

中期経営計画期間中の営業CF及び資金調達で得た資金は、優先してM&A等の成長のための投資に配分します。また、配当等の株主還元を将来的に計画しており、資金の一部を配当等の株主還元に充当します。

キャッシュイン

キャッシュアウト

(億円)

営業CF+資金調達+手元資金



成長投資



主にM&Aに対する投資で、
成長領域への進出の加速、
既存領域の強化を企図

その他投資等



将来的に配当等の
株主還元を計画

株主還元

1

アジェンダ

- 1) 2025年12月期 第3四半期 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

既存事業のシステムソリューション(SS)、クラウドインテグレーション(CI)事業において、以下の3つに注力し、オーガニックな成長を目指します。

システムソリューション事業の方針

受託事業

受託事業を再編成

受託事業の体制を顧客規模別に分けるとともに、専任の営業チームを立ち上げ、既存顧客への更なる提案や、安定した新規受注の獲得につなげていく

新ソリューション

パートナリングを推進し、新ソリューションを打ち出し

パートナリングを加速し、クラウドインテグレーション事業のSalesforceのような特色あるソリューションの展開を企図。システムソリューション事業においても特色を打ち出していく

ラボ型案件

プロパーとビジネスパートナーを組み合わせたラボ型提案

当社の強みであるビジネスパートナーのつながりを活かし、自社エンジニアと組み合わせたラボ型での開発提案を推進。また、受託事業とSES事業を相互に行き来するようなキャリアパスによって、自社エンジニアに多様な経験を積んでもらい、PMの輩出を目指す

クラウドインテグレーション事業の方針

ERP

一般社団法人ERP Cloud 360 コンソーシアムにプレミアムパートナーとして参画

Salesforceを基盤としたSaaS型ERPのため、これまでの知見を横展開した形で推進するために、クラウドインテグレーション事業内に専任チームを設置し、本領域を強く推進

新ソリューション

Salesforceの新サービスである、Agentforce、Data Cloudへの対応

2024年に受注したSalesforceが注力している新サービスの案件を2025年に完了させ、横展開を推進

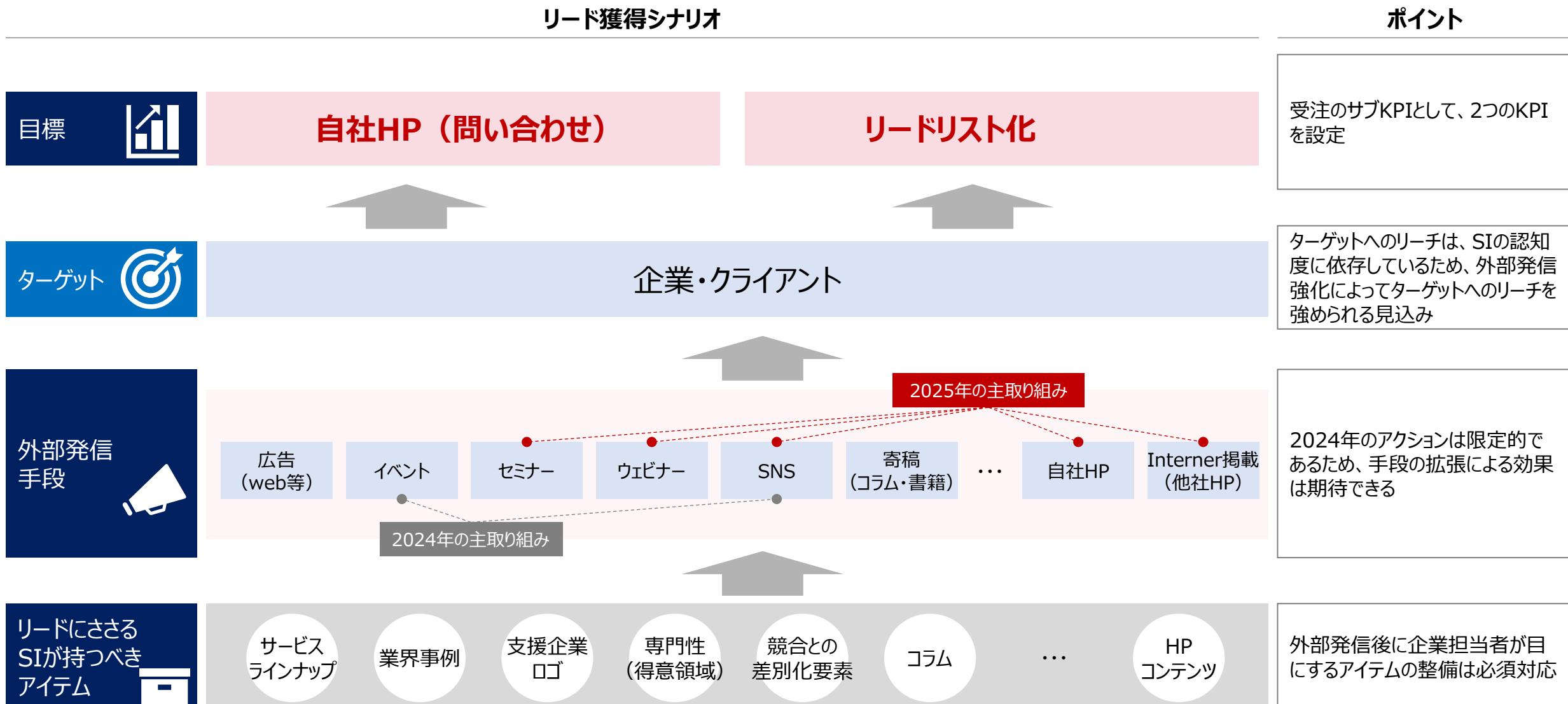
パートナリング

Salesforce上のアプリであるアップエクスチェンジの取り扱い強化

パートナリングの強化施策の1つとして、アップエクスチェンジの取り扱いを強化し、営業面での連携を加速すると共に、アップエクスチェンジの導入を当社の特色として打ち出していく

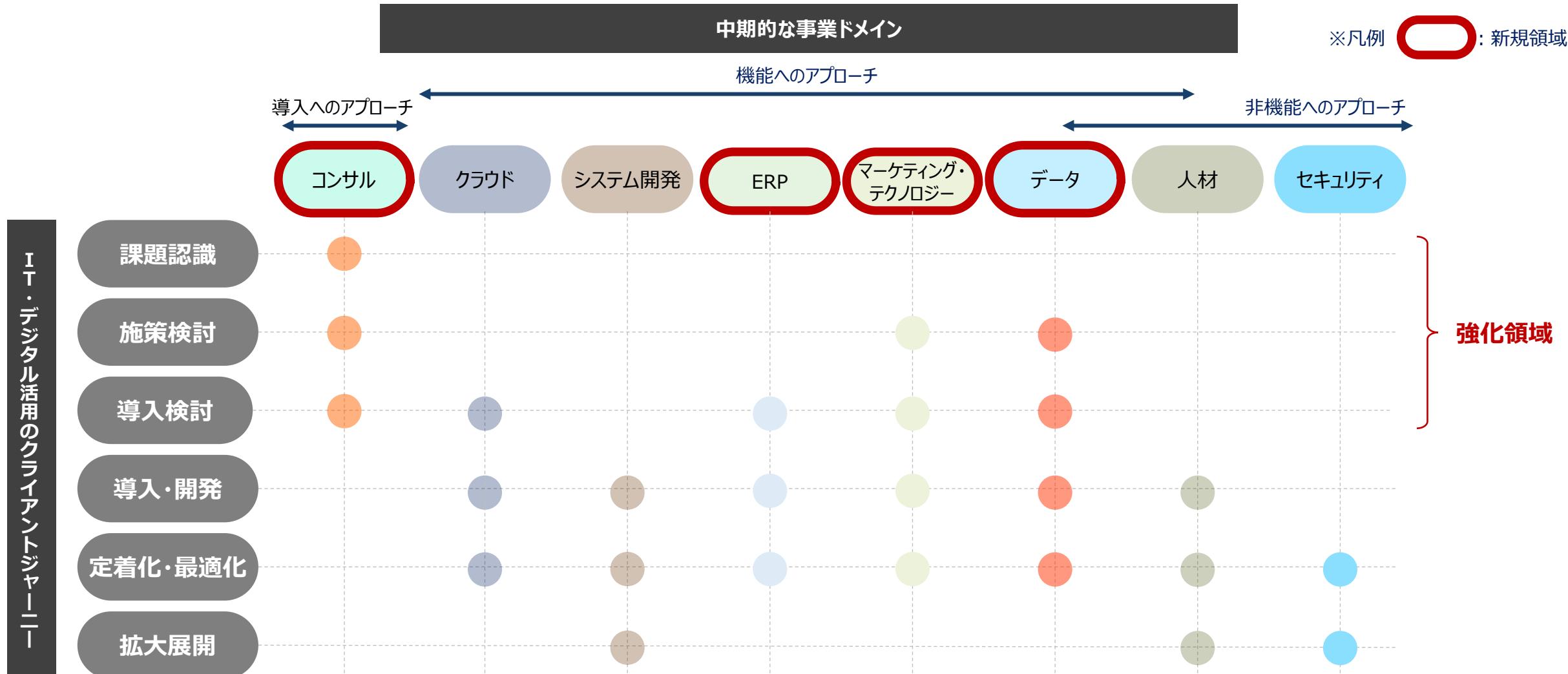
ポイント①既存事業強化：マーケティング機能の強化

リード誘因を目的として、マーケティング担当を中心に外部発信の強化による認知度向上（認識）、興味創出（関心）に向けた活動を強化し、これにより、これまで ウィークポイントとなっていた独自でのアカウント開拓の強化を推進します。



ポイント②新規事業：中期経営計画で取り組む新規領域

これまでの事業領域であるクラウド、システム開発、人材に加え、FY2025以降、コンサル、ERP、マーケティング・テクノロジー、データ領域の立上げを推進します。



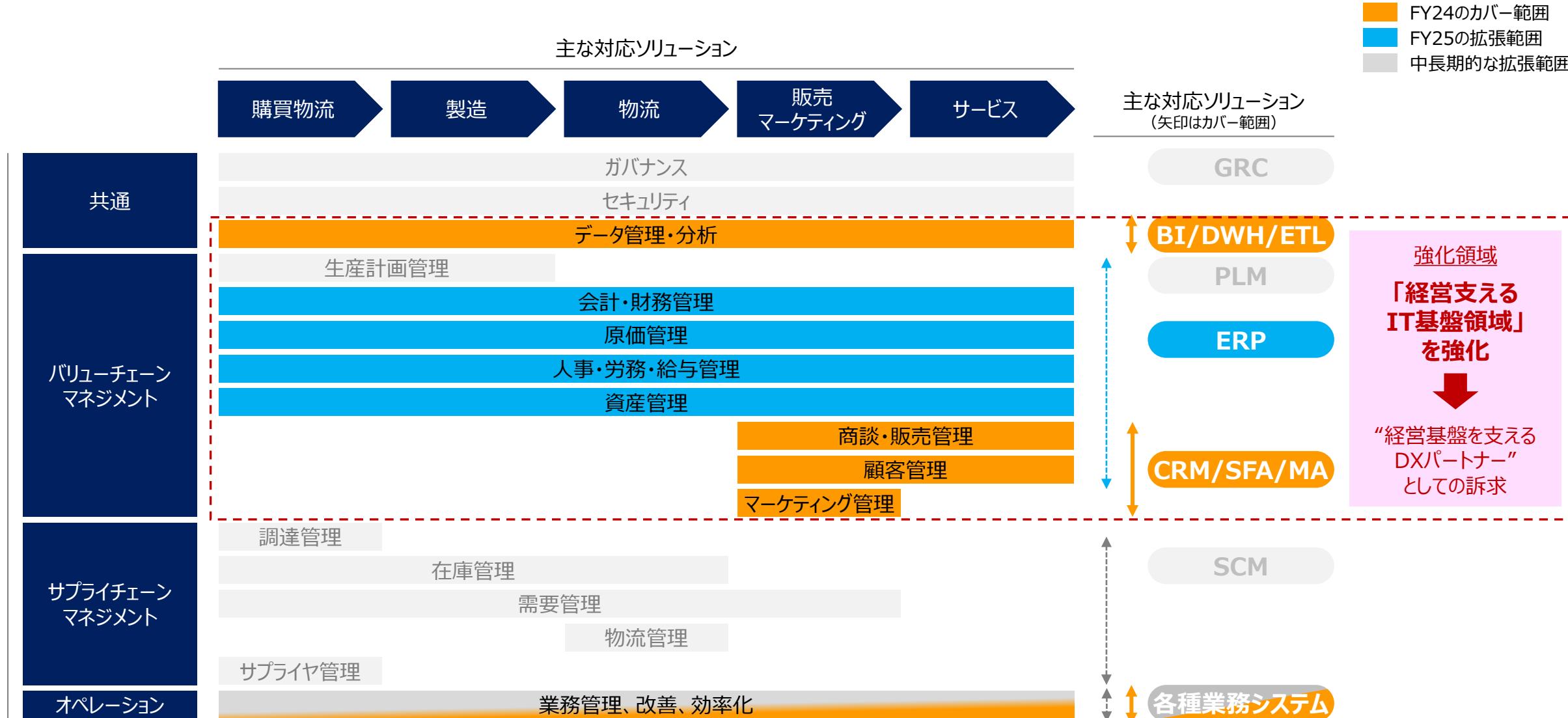
ポイント②新規事業：事業展開（1/2）

FY2024まではそれぞれのソリューション領域での活動が主となっているが、点が線になっていない状態であり、企業成長としての課題となっています。



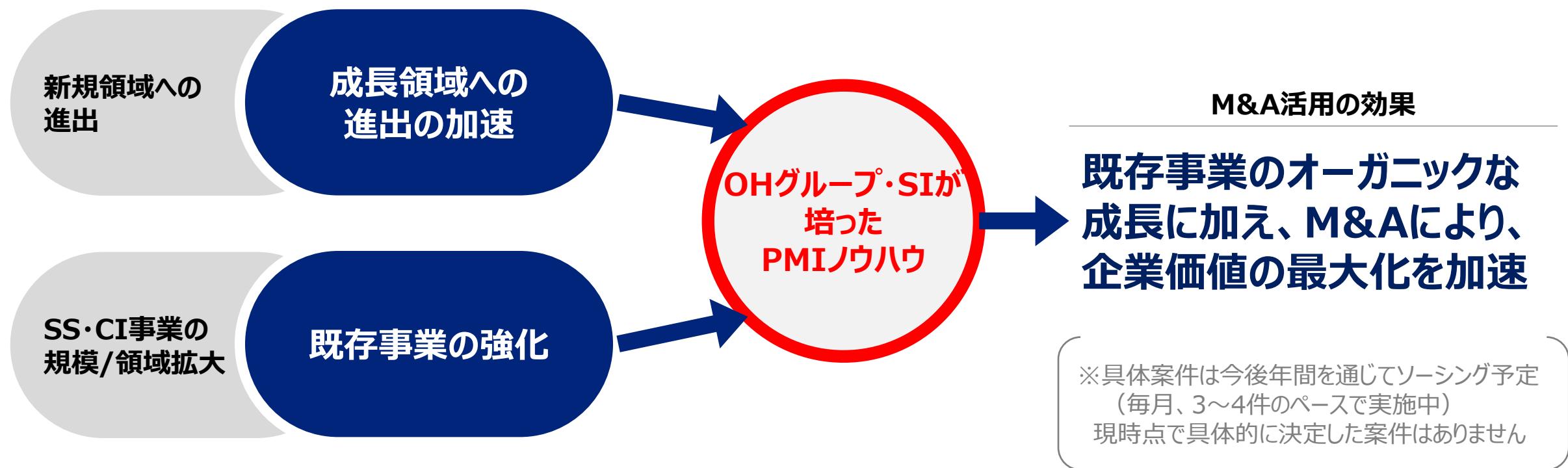
ポイント②新規事業：事業展開（2/2）

中期的な観点で注力領域を明確化していくためにも、「企業の経営基盤として活用されるIT領域への注力」を目指した展開を推進し、その周辺領域への対応も進める予定です。FY2025では特にERP領域にを強化領域として進めています。



事業Phaseにより必要となる事業ポートフォリオ、顧客基盤/ドメイン、Capability等を明確化し、M&Aでその獲得を目指します。現時点では、獲得新規領域の進出の加速、既存のSS・CI事業の強化の両軸で、M&Aのソーシングを推進中です。

M&Aソーシング・実行時の観点と狙い



Appendix : FY2025事業計画（修正後）

(百万円)

	FY2024			FY2025
	業績予想	実績	増減率	修正後計画
売上高	5,175	5,169	0%	4,500
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	4,770	4,778	0%	4,100
システムソリューション（SS）	3,600	3,751	4%	3,230
クラウドインテグレーション（CI）	1,125	995	-12%	650
プラットフォーム（PF）事業	430	421	-2%	400
売上総利益	1,170	1,099	-6%	890
営業利益	280	239	-15%	100
デジタルトランスフォーメーション（DX）事業	570	493	-13%	480
プラットフォーム（PF）事業	62	46	-26%	58
調整額	-352	-300	-	-438
経常利益	280	235	-16%	85
当期純利益	140	137	-2%	18

➤ FY2024業績予想と実績との差異

FY2024実績は、DX事業のクラウドインテグレーション領域にて、受注ルールの適正化、案件管理の徹底等により、年間を通じて前年比で大幅な増益を達成したものの、4Qに実施した来期に向けた体制強化、新領域の受注が計画より遅れたこと、受託事業の整理による影響により、業績予想比では、売上高▲0%、営業利益▲15%となる

➤ 経営上重視している指標

当社グループは、中長期的な事業拡大と収益率向上による企業価値向上と株主価値向上を目指し、重要な経営指標を「売上高」・「売上総利益」・「営業利益」・「営業利益成長率」としている

Appendix：主要な事業等のリスク

1. 人材の確保について

当社グループは、競争力の向上及び今後の事業展開のため、優秀な人材の確保・定着及び育成が重要であると考えております。しかしながら、優秀な人材の確保・定着及び育成が計画通りに進まない場合や優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約要因になる可能性があり、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。当社は、成長の実現に当たっては当リスクが最も重要な影響を与える可能性があると認識しており、当リスクに対応するため、当社では引き続き積極的な人材の採用及び教育を実施してまいります。

2. 今後の成長戦略におけるSalesforceへの依存について

当社グループが今後注力していくクラウドインテグレーションサービスの大部分は、Salesforceに特化したインテグレーションであるため、当社グループの成長はSalesforceの市場の拡大やsalesforce社の経営戦略に大きく依存しております。また、当社は株式会社セールスフォース・ジャパンからクライアントの紹介を受けているため、当社と株式会社セールスフォース・ジャパンとの関係が悪化した場合やSalesforceの市場規模が縮小するような場合、あるいはsalesforce社の経営戦略に変更があるような場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

3. 親会社が株主総会の決議事項に関する支配権又は重大な影響力を有することについて

当社の親会社である株式会社Orchestra Holdingsは、当社発行済株式総数の半数以上を保有しております。したがって、株式会社Orchestra Holdingsは、株主総会の特別決議を要する事項（例えば吸収合併、事業譲渡、定款変更等を含みますが、これらに限りません。）に関する重大な影響力を有するとともに、株主総会の普通決議を必要とする事項（例えば、取締役の選解任、剰余金の処分や配当等を含みますが、これらに限りません。）に関する決定権及び拒否権を有することになります。したがって、株主総会の承認を必要とする事項に関し、株式会社Orchestra Holdingsが影響を及ぼす可能性があります。そのため、何らかの理由により株式会社Orchestra Holdingsとの関係が悪化した場合には、当社グループの事業展開、財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

Appendix : 将来の見通しに関する注意事項

1. 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
2. また、当社以外の情報に関して、一般に公知の情報に依拠しています。その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。

