



2024年5月15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（2025年12月期～2027年12月期）策定に関するお知らせ

当社は、2025年12月期～2027年12月期を計画期間とする、中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の位置づけ

本中期計画は、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を目指すという長期計画に基づく、中長期プランのファーストステップの位置づけとなっております。本計画期間において、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まいります。

2. 数値目標

	2024年12月期 (今期計画)	2027年12月期 (目標)	増減
売上高	51.8億円	100.0億円	1.9倍 (CAGR24.7%)
営業利益	2.8億円	10.0億円	3.6倍 (CAGR22.6%)
営業利益率	5.4%	10.0%	+4.6%

詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

なお、中期経営計画策定に伴い、2024年2月14日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項について」も、本日更新開示を行っております。

以上

ご注意:

本発表資料には、将来に関する記述が含まれています。こうした記述は、現時点で当社が入手している情報を踏まえた仮定、予期及び見解に基づくものであり、既知及び未知のリスクや不確実性及びその他の要素を内包するものです。かかるリスク、不確実性及びその他の要素によって、当社の実際の業績、財政状況またはキャッシュ・フローが、こうした将来に関する記述とは大きく異なる可能性があります。また、本発表資料は、上記事実の発表を目的として作成されたものであり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。

中期経営計画（骨子） 2025-2027

2024年5月



Agenda

中期経営計画

1. 基本経営方針
2. 各種戦略の骨子

1.基本計画

中期経営計画のポジショニング



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、長期的なある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。

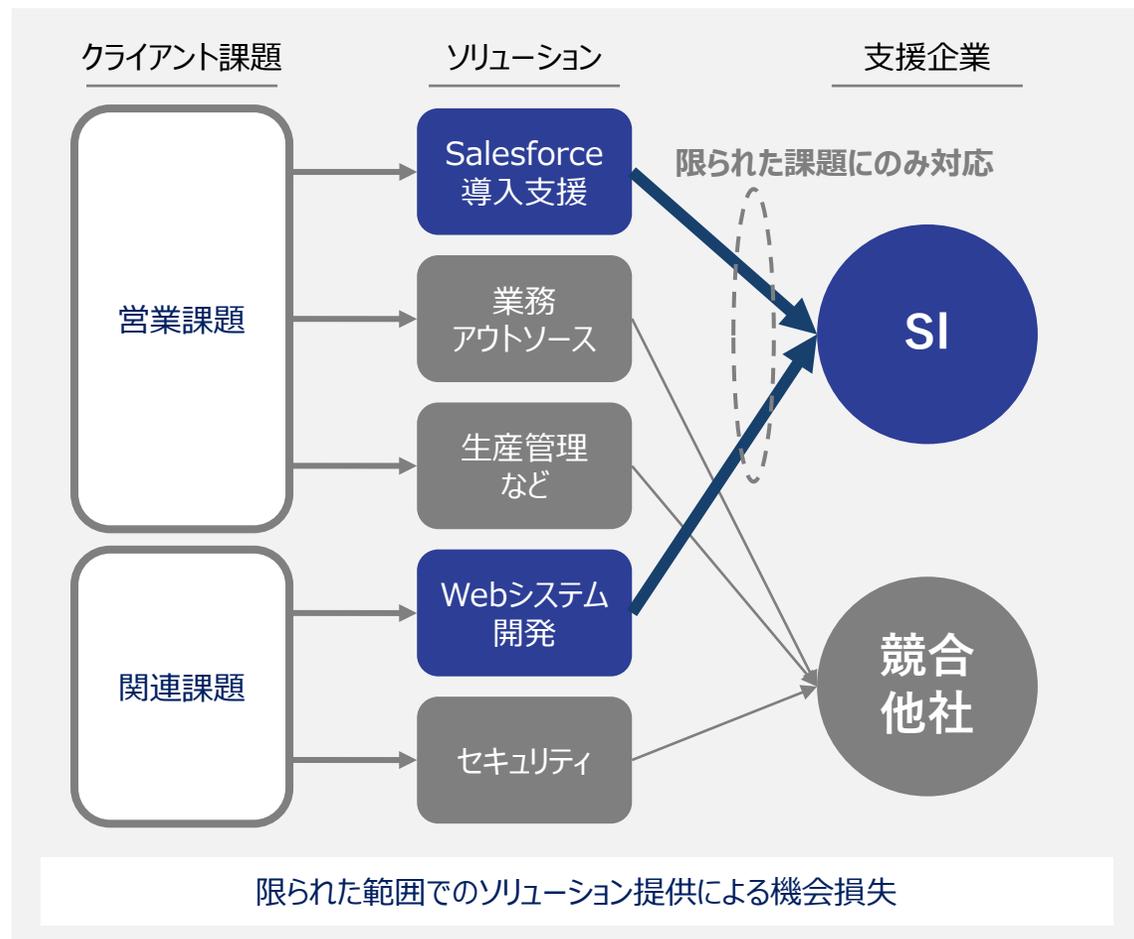




メインとなるデジタルソリューションの導入に加え、その課題に隣接するソリューションの提供を可能にすることでクライアントの全般の課題に寄り添うことを目指します。

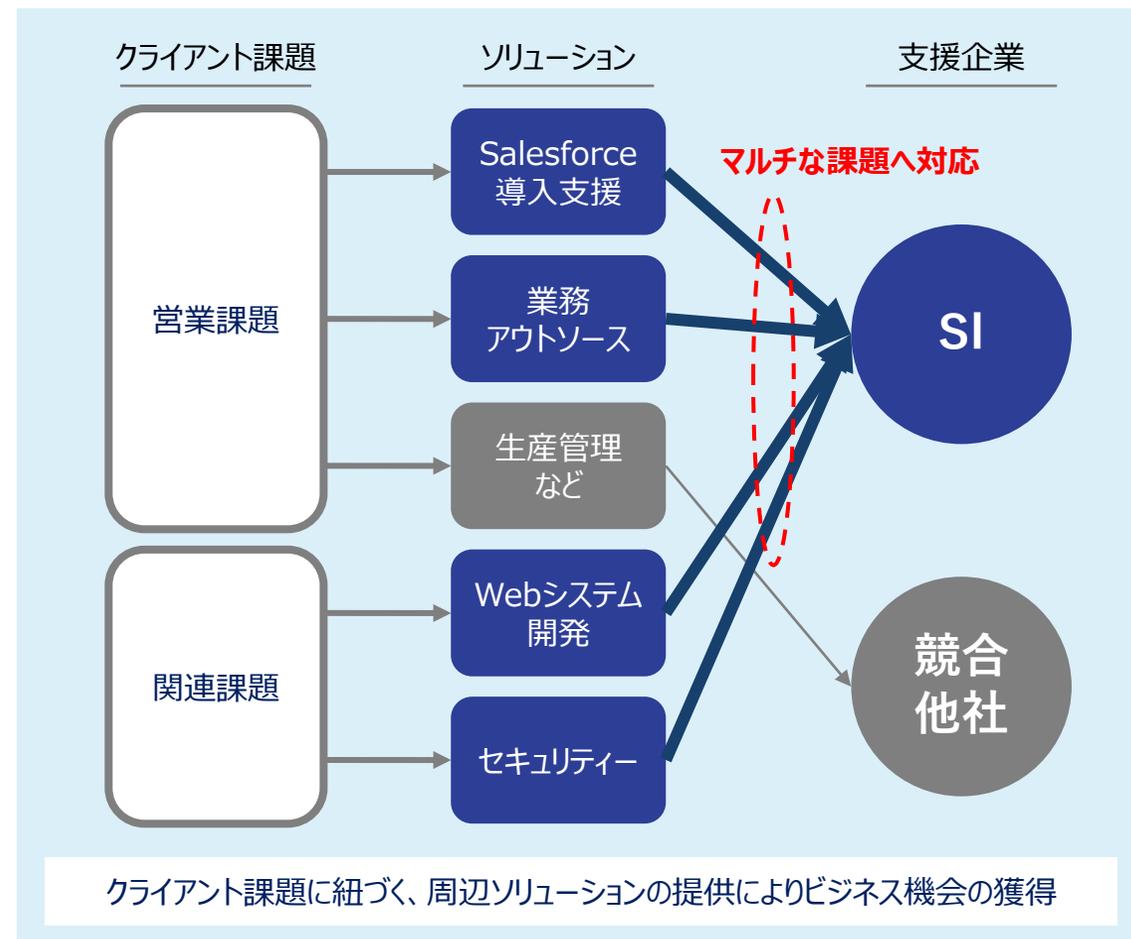
現状

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)



現状課題と重点施策



弊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
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 	02	事業収益の継続性確保	<ul style="list-style-type: none"> ● 製品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 ● 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 	03	最適な人財構造の維持	<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
		04	効果的な投資の実行	

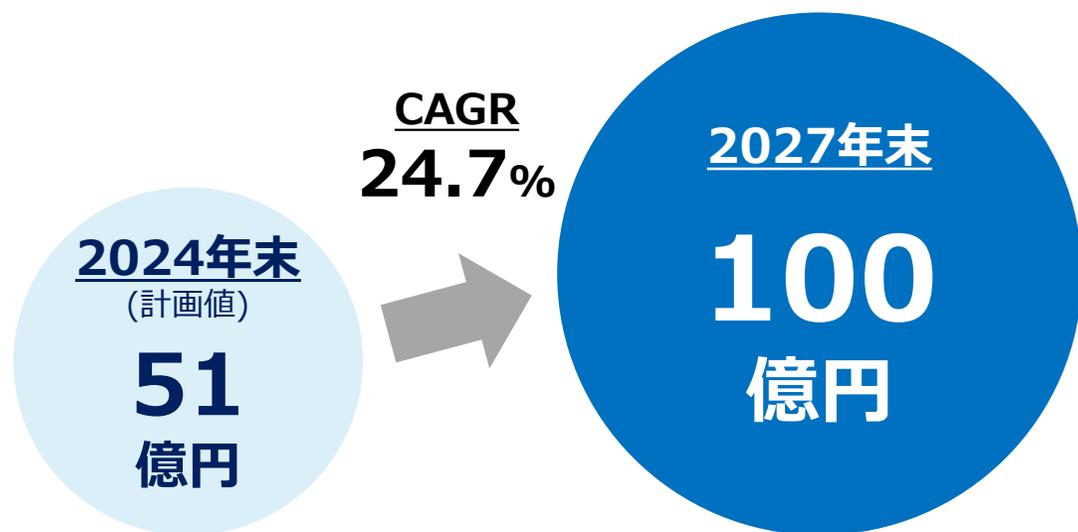
中期経営目標 (1/3)



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。

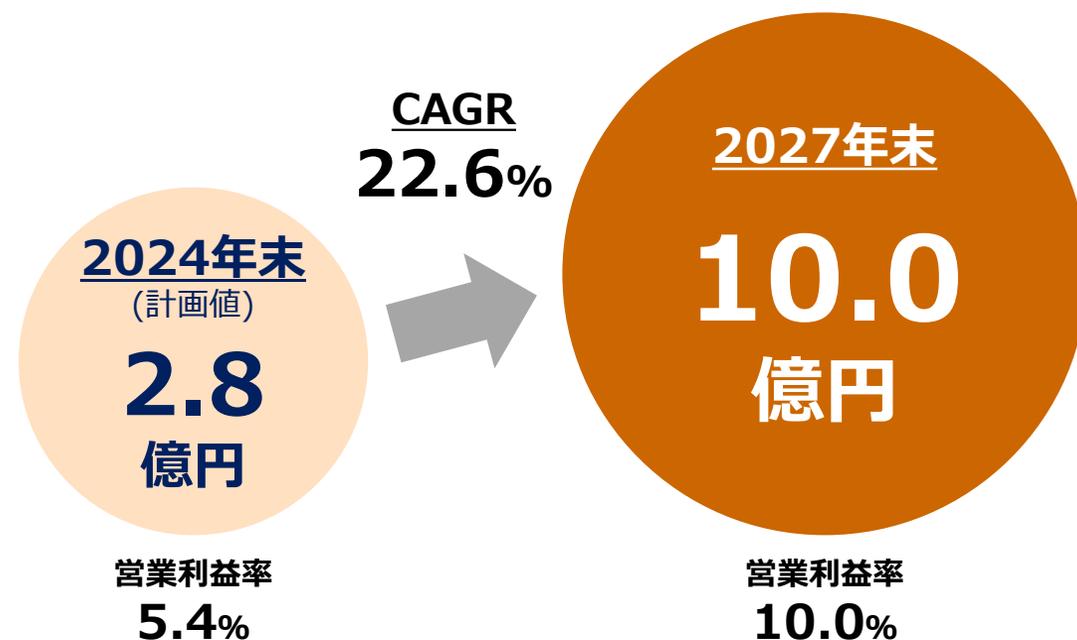
売上高

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



中期経営目標 (2/3)



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するとともに、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)

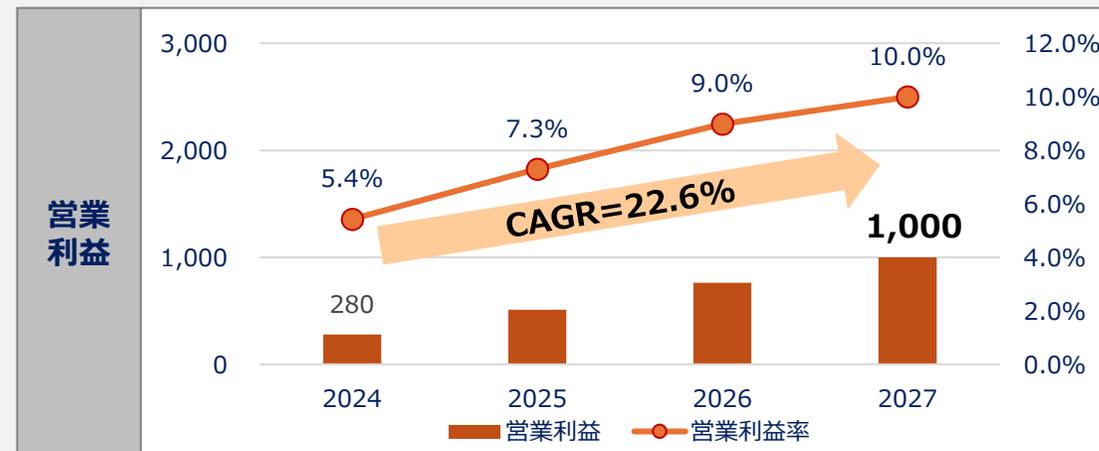
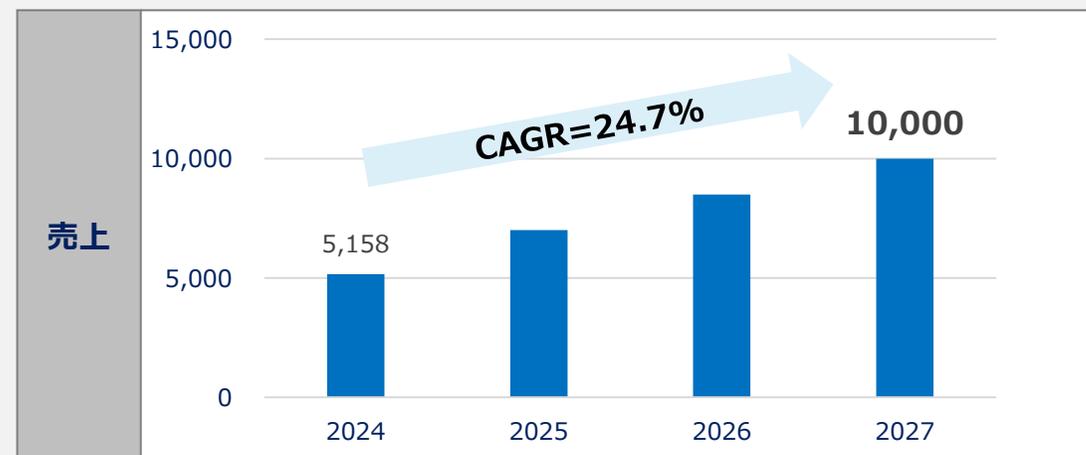
- テクノロジーソリューション
 - エンタープライズ領域
 - 社会課題型DX領域(コンサルティング含む)
 - 先端テクノロジー領域
- アウトソーシング (BPO)
 - 業務DX領域
 - 運用/監視/保守 領域
- データソリューション
 - データ利活用領域
 - データマネジメント領域

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 (ウララ含む)
 - 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



中期経営目標 (3/3)



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

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

- ・ 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（トランスフ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

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（新規事業に頼らないことが前提）

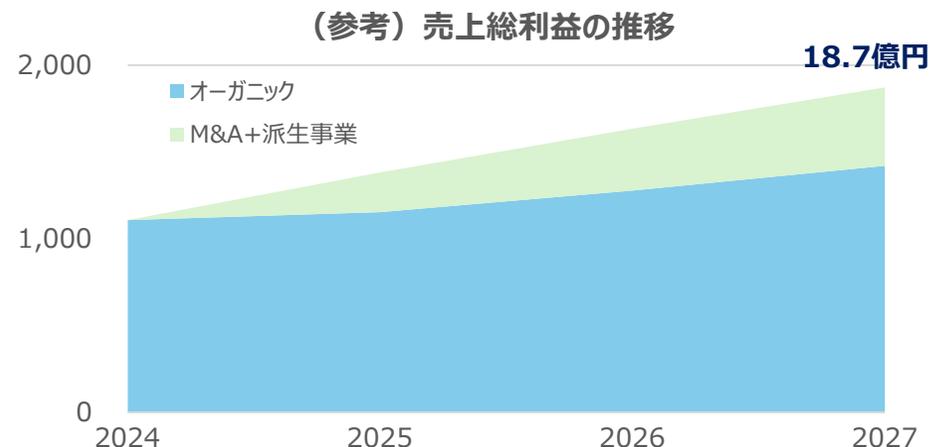
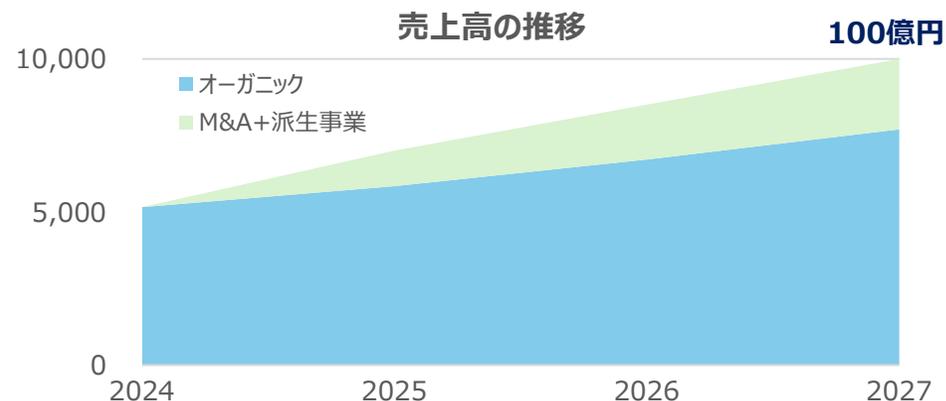
- ・ クライアント課題に対応するソリューションから派生した新規領域の展開
- ・ トレンドに合わせた技術領域へのチャレンジ

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

- ・ 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

中期プランの内訳

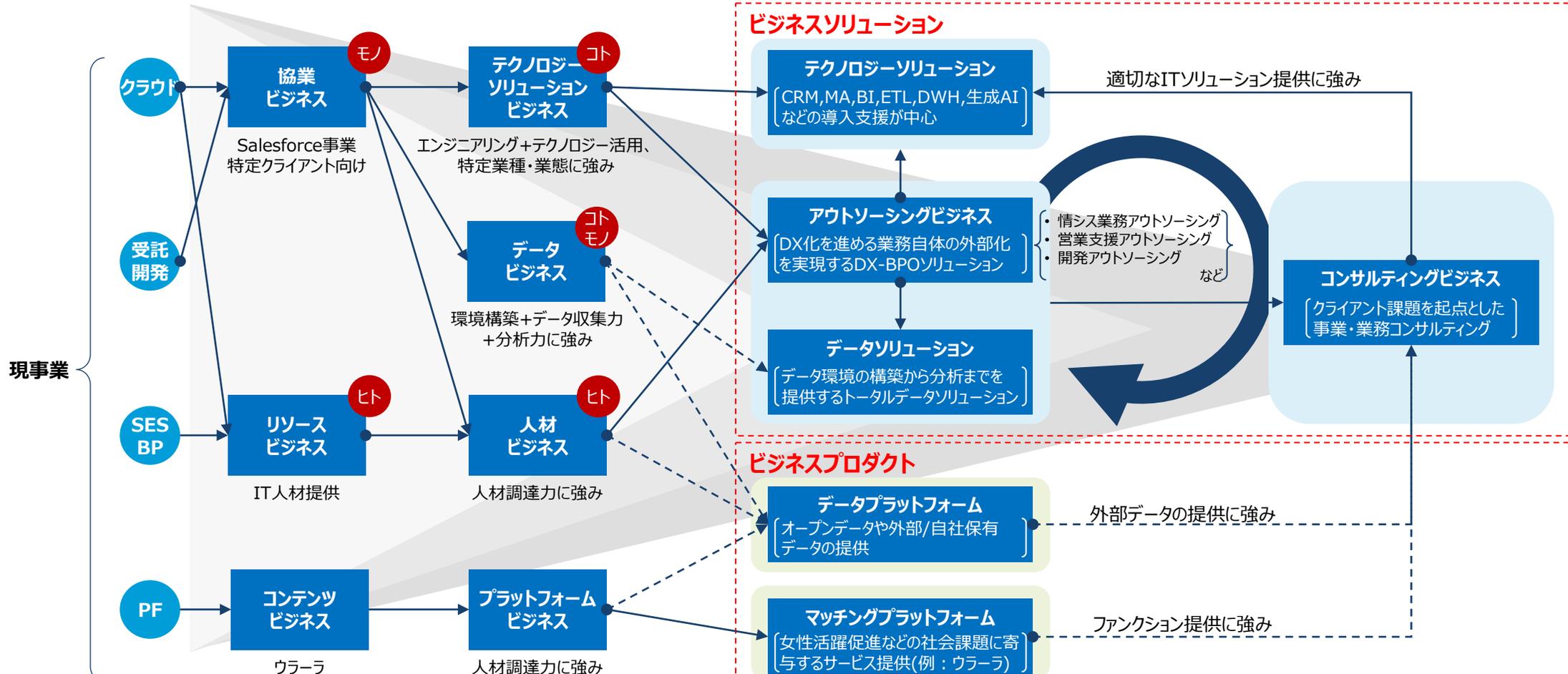


※M&Aの数値には、M&A後の対象における成長分を含む

中期ビジネスロードマップ



これまでは「Sharing Innovations=インプリ事業」のイメージにより、ビジネスの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になっていました。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。



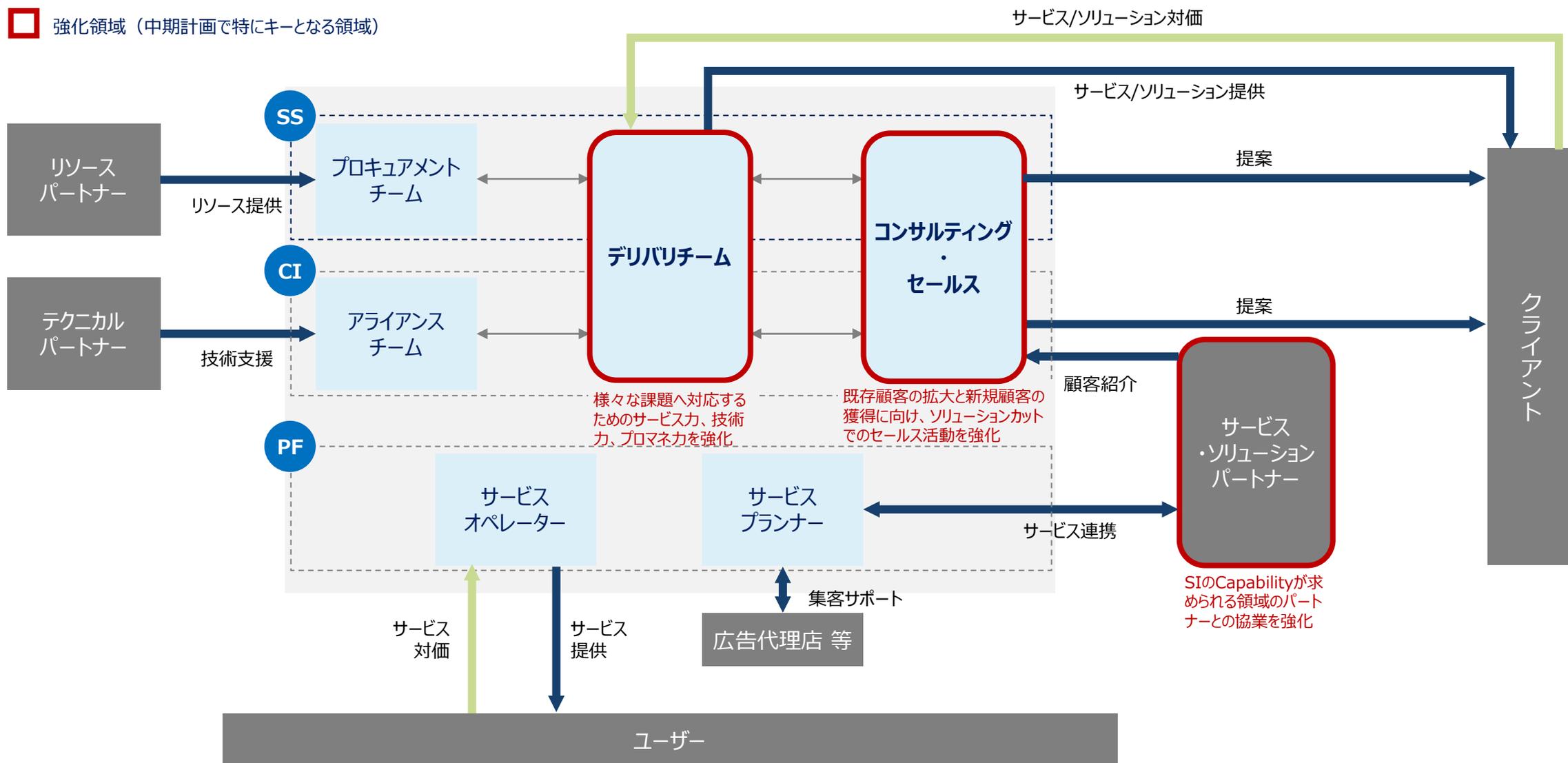
テクノロジーとファクトフルで事業改革を実現

中期ビジネスモデル



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。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ることで成長を促進いたします。

□ 強化領域（中期計画で特にキーとなる領域）

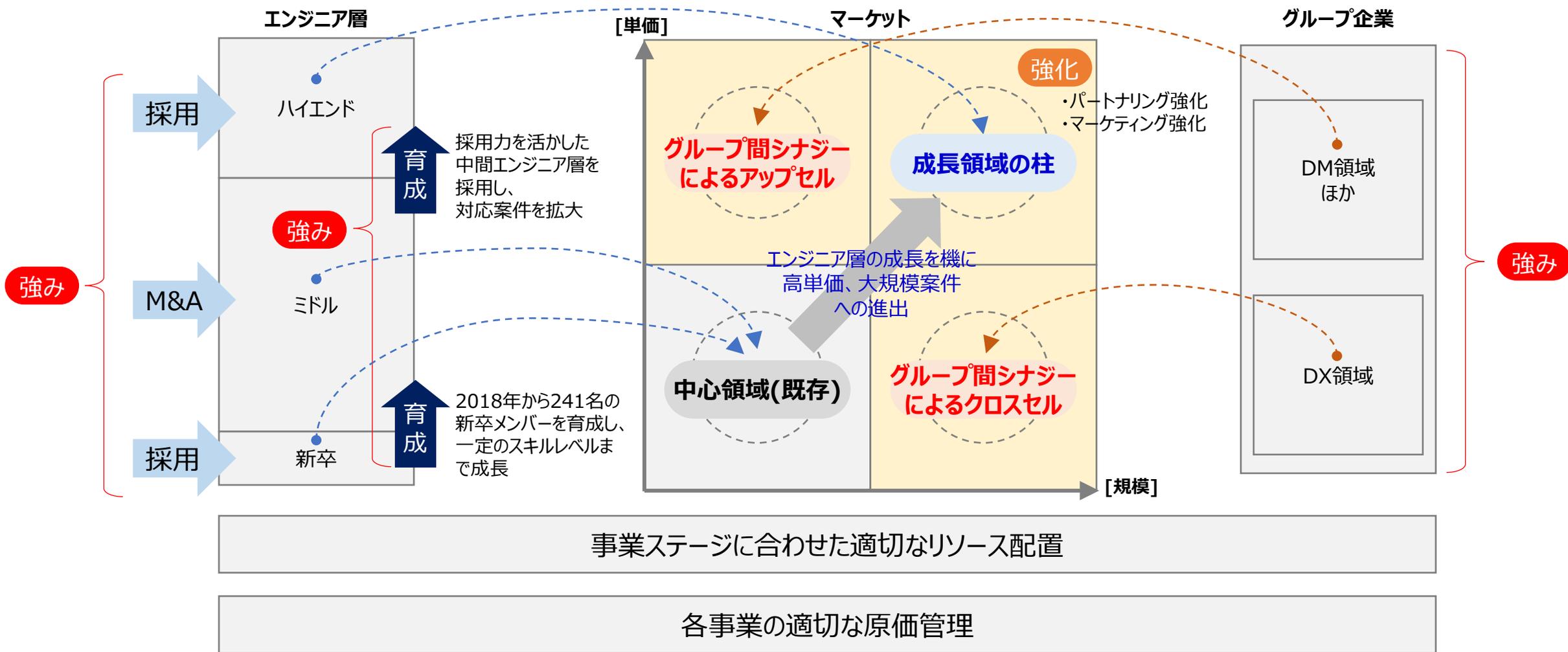


2.各種戦略の骨子

基本戦略 (1/2)



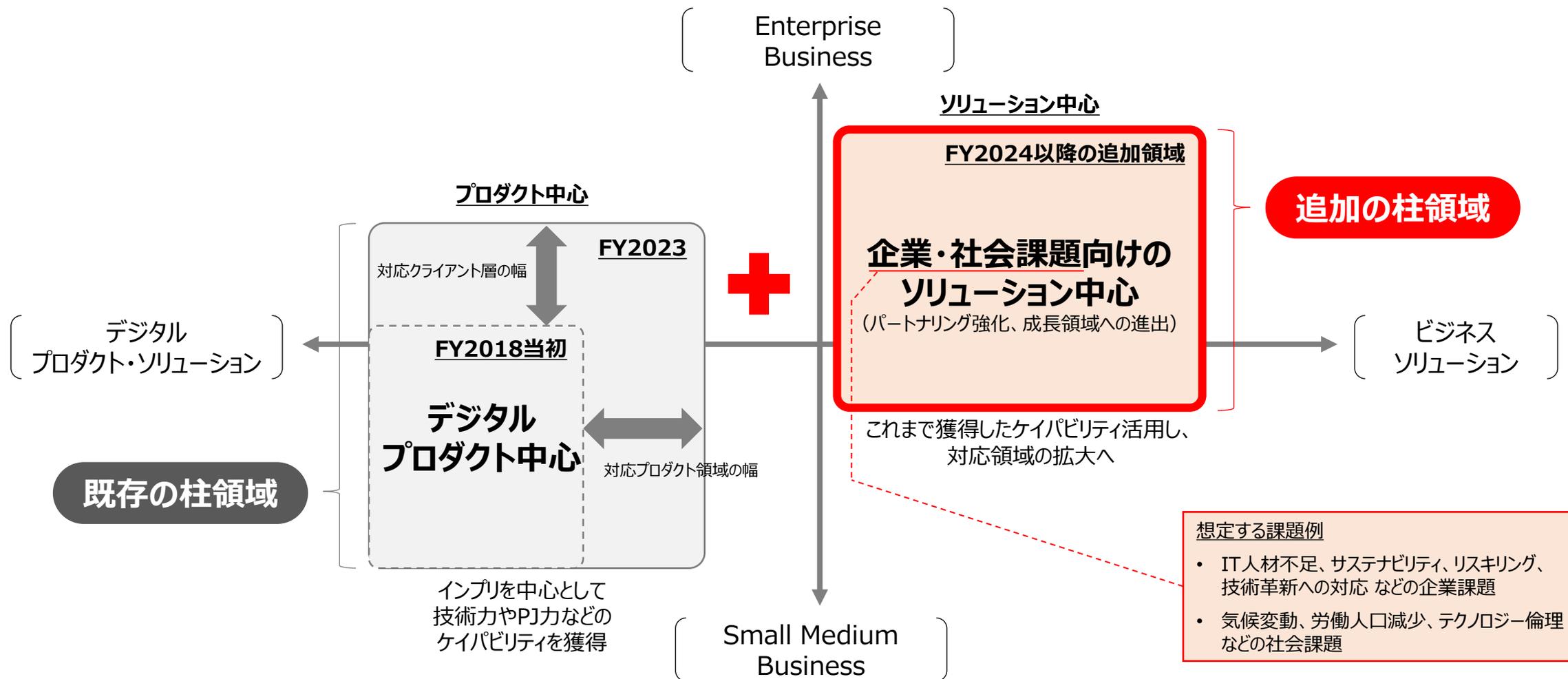
採用やM&A、グループ内シナジーの強みを活かし、成長の柱をエンタープライズ領域に移しながら事業展開いたします。
 この成長路線においては、攻め＝パートナー強化によるマルチリード獲得、守り＝無駄のない原価管理、の両輪を中心とに安定した収益の創出体質を着実に進めます。



基本戦略 (2/2)



従来のプロダクトを中心としたエンジニアリングの展開では、クライアントの単一ニーズへの支援するケースが多く、周辺の対する機会損失が多い形となっております。ここにソリューション中心の戦略を加えることで、より多くの企業や社会ニーズへのカバーが可能となり、マーケットの変化に強い事業展開を目指します。





トランスフォーメーションを実現するために必要となる「ソリューション提供力」と「事業対応力」の向上により、事業成長をさらに加速していきます。

ソリューション提供力の向上

成長戦略①

事業ポートフォリオの強化

DXソリューションの拡充

- 事業ポートフォリオの整備し、単なるサービスではなく、課題に寄り添えるDXソリューションを展開
- 上記は、当社のイメージを「ソリューションパートナー」へとしていくことで、ブランディングと差別化を強化



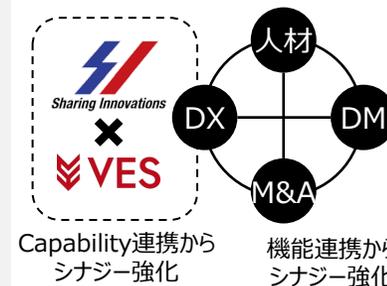
社会課題トレンドへの適応

成長戦略②

グループシナジーの強化

グループ内連携の強化

- DX事業を営むヴェスとのシナジーにより、多様化するクライアントニーズへの対応力を強化
- また、グループ会社のサービス・ソリューションによる点在するクライアントニーズへの対応を可能にし、機会損失を最小化



Capability連携からシナジー強化

機能連携からシナジー強化

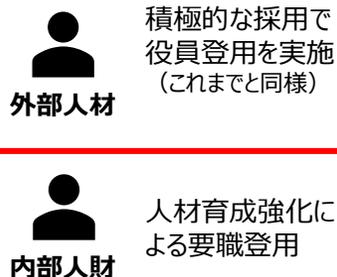
クライアント課題・ニーズ対応範囲の拡大

成長戦略③

次世代リーダ層の育成強化

内部人財の登用拡大

- 役員の外部登用だけでなく、内部人財の昇格率アップを進めることで組織カルチャーの成長を促進
- 上記に向けた、中長期的なリーダ育成プログラムを確立し、中間層となる次世代リーダ層の育成を強化



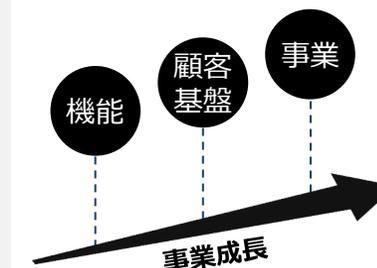
カルチャーの定着化と醸成

成長戦略④

効果的なM&Aの活用

Phaseに見合ったM&Aの実施

- 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等の獲得を実施
- 事業連動および優先度を意識したストーリー性のあるM&A実施により、事業Phaseの加速化を図る



成長シナリオに沿ったM&Aの活用

事業戦略の骨子



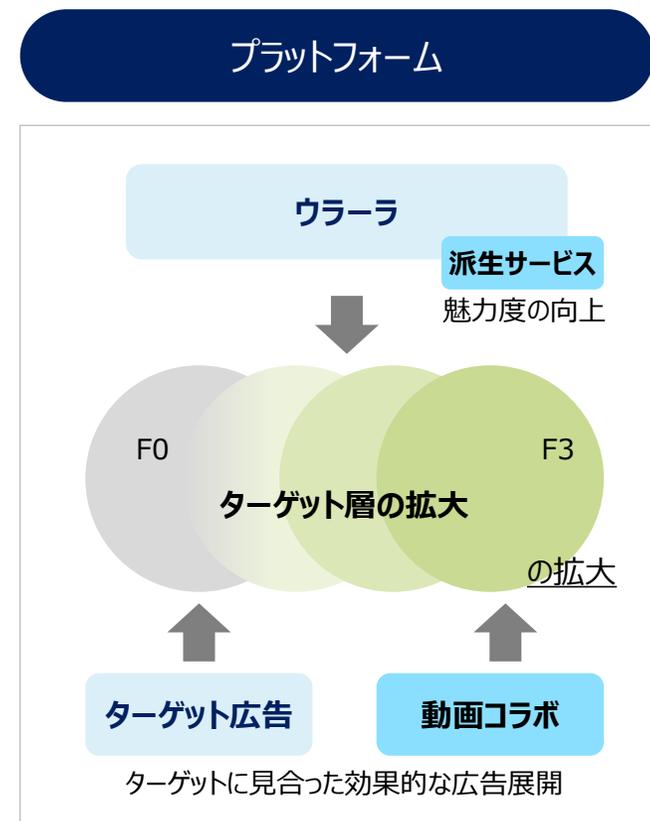
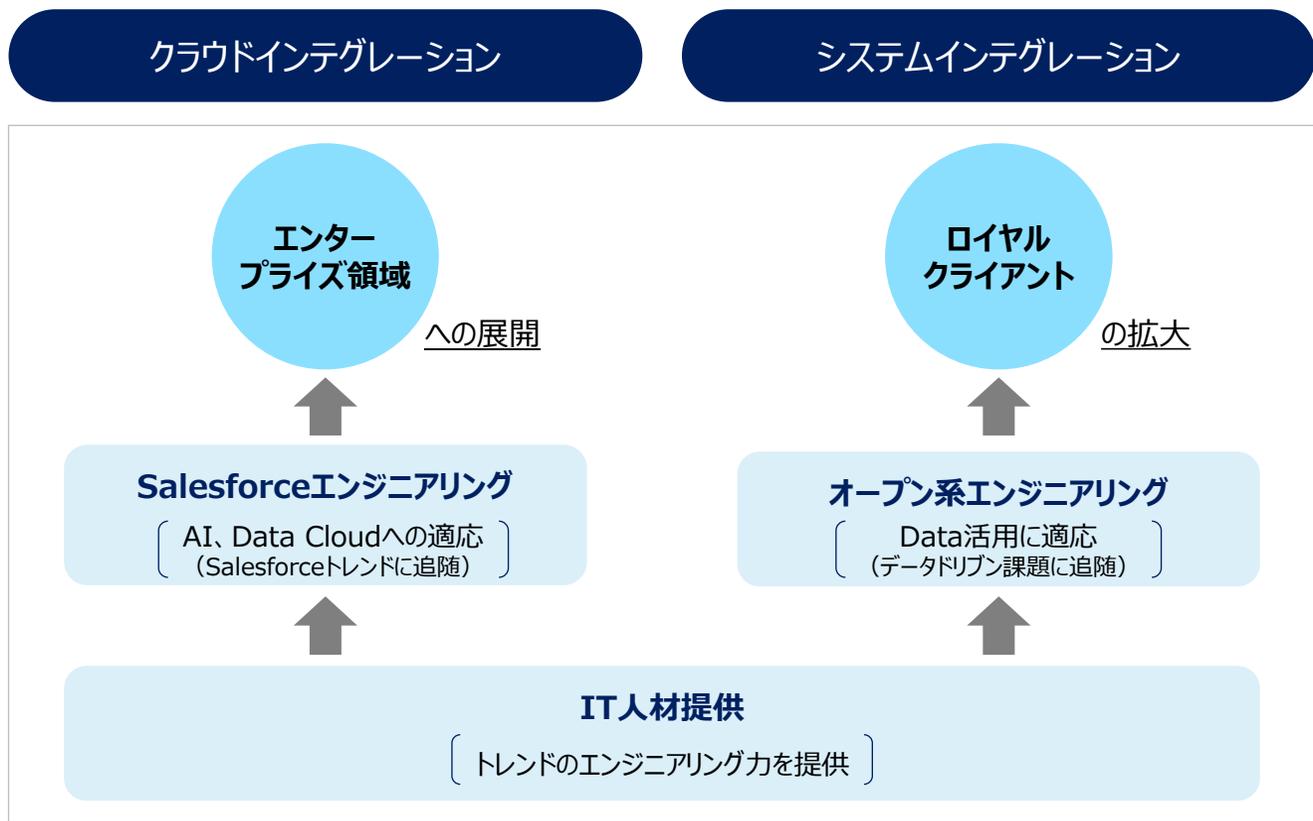
成長路線にさらなるものとするために、トレンドに追随したクライアント・顧客ニーズへの対応を積極的に進めます。

※凡例
● ■ 強化領域

BtoB 事業

BtoC 事業

戦略の骨子



方向性

- エンジニアリング領域は、顧客ターゲットを明確にした展開を推進
- 上記に加え、IT人材提供領域を含めて「トレンドへの転換・追随」が大きなテーマ

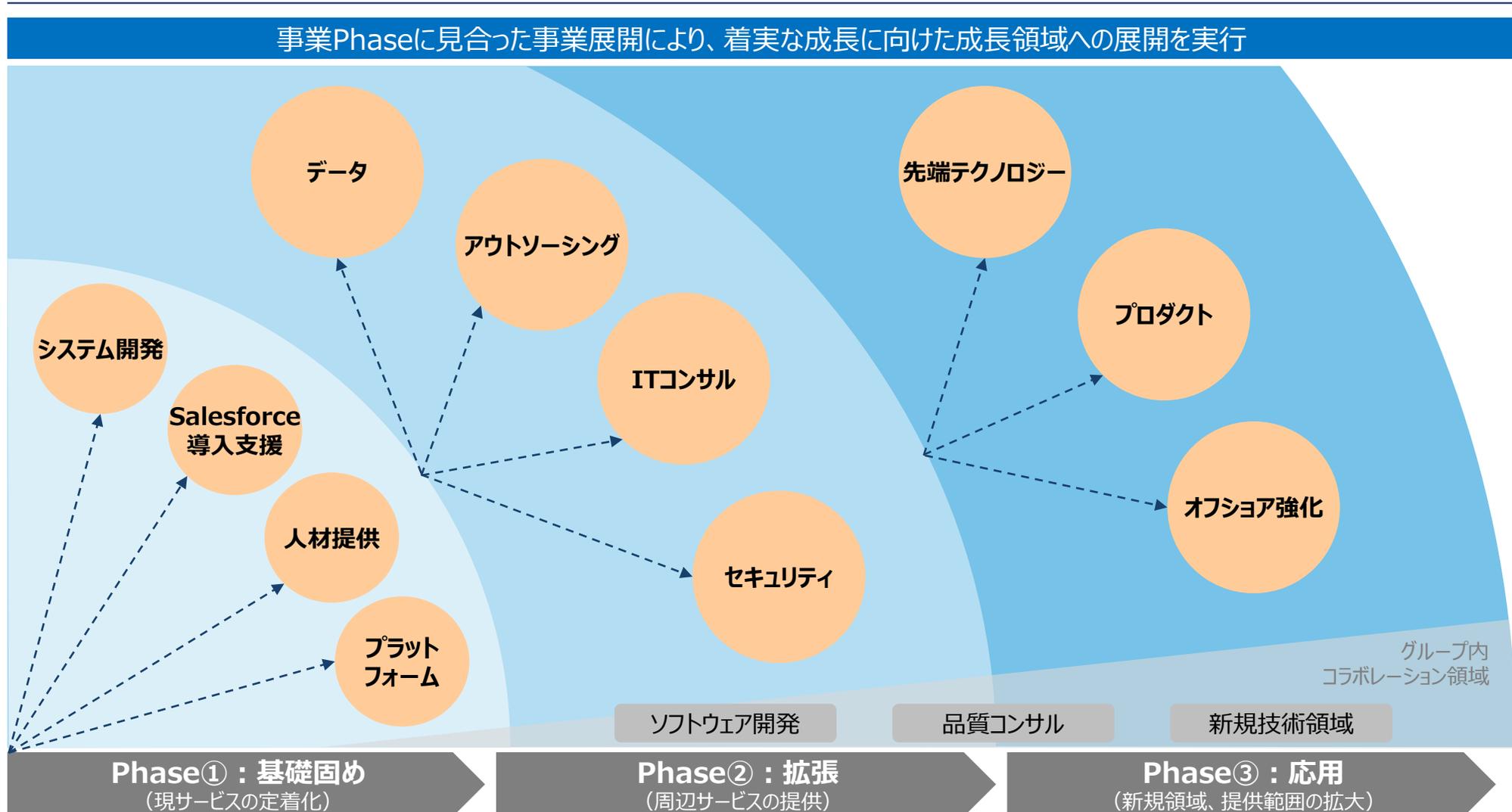
- 主となるF3層からF2,F1層へのターゲット拡大を強化

事業ドメインの骨子



様々な成長施策がある中、Phaseに見合った施策を優先順位を大切にしながら進めることで、成長を阻害するリスクを低減しながら事業展開を進めてまいります。

事業ポートフォリオの強化



人財戦略の骨子



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の推進を進めます。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いたします。

配置

スキル・経験とキャリアパスを考慮した
適材適所への最適配置

スキルDBの構築

“スキルナビ”を活用した網羅的なスキル把握

プロジェクトへの最適配置

高稼働率×PJハイパフォーマンス化の仕組化

キャリアパスを考慮した最適配置

管理職、専門職の適性を活かしたパフォーマンス最大化

育成

マーケット変化に対応する育成の実施

中期育成計画の策定

キャリアパスとキャリアステージに見合う育成プラン

重点領域の先行投資

トレンドを見越したエンジニアリング投資

先端技術へのフィット

継続的なR&Dの推進

従業員満足度

帰属意識の醸成によるエンゲージメント向上

全社サーベイの導入

組織状態の把握と是正の実施

定期サーベイの実施

継続的な組織良化の取り組み
(経営層と従業員のコミュニケーション活性化、環境改善の早期化 など)

エンジニアが働きやすい環境の提供

エンジニアリングセンター設立

Capability

マルチCapabilityによる対応力強化
(エンジニアリング力に閉じない人財力)

■ 実施済み施策

■ 新たな施策

