

株式会社 Sharing Innovations

2024 年 12 月期 決算説明会動画書き起こし

動画 URL : <https://irp-system.net/presenter/?conts=01jfsak6y0tq85c81vysq5a1gy>



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、2024 年 12 月期の決算と 2025 年 12 月期の見通しについて、報告させていただきます。

# 前年比、大幅増益

- 構造改革を経て、安定的に利益が出る体質に
- 計画比では未達となるも、前年比で大幅増益（営業利益**93%**増）
- FY2025は、FY2025～FY2027の中期経営計画の初年度にあたり、新規事業の立上げや採用等の投資を行いつつ、売上と利益の両面で成長を目指す（前年比で売上**6%**増、営業利益**30%**増）

まず2024年12月期の決算サマリとなりますが、前年比で93%という大幅な増益を達成することができました。

2022年には四半期の営業利益が赤字となるなど、苦しい時期がありましたが、その状況に対して、売上とコストの両軸で構造改革を行った結果が表れたと捉えております。一方、計画比においては、未達となってしまいましたが、この点について後ほど説明いたします。

また、2025年12月期については、2024年5月に発表した中期経営計画の初年度にあたり、まず事業領域の切り出しと新規事業領域の立上げを行い、それに伴う採用等の投資を行う計画としております。前年比で、売上6%増、営業利益30%増を目指します。

## アジェンダ

- 1) 2024年12月期 通期概況
- 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) 基本経営方針
- 7) 各種戦略の骨子

©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。前半で2024年12月期の決算について、後半で2025年12月期の見通しを含めた今後の展開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お知らせ (<https://sharing-innovations.com/news/12909/>) にて、2024年6月26日に登壇し、事業概要や中期経営計画をお話ししたIRセミナーの動画と書き起こしを紹介しておりますので、そちらもご参照いただけますと幸いです。

## 2024年12月期 業績（全社） 前年比

FY2023の構造改革の効果により、安定的に利益が出る体質に  
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、  
高単価の大規模案件へのシフト等により、大幅な増益を達成（営業利益93%増）

| (単位:百万円)            | (前年同期)<br>FY2023 | FY2024 | 増減率   |
|---------------------|------------------|--------|-------|
| 売上高                 | 5,057            | 5,169  | +2%   |
| 売上総利益               | 1,015            | 1,099  | +8%   |
| 販売管理費               | 891              | 859    | ▲4%   |
| 営業利益                | 124              | 239    | +93%  |
| 経常利益                | 126              | 235    | +86%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 34               | 137    | +303% |

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

4

2024年12月期の決算の状況につきましては、売上高51億6,900万円、営業利益2億3,900万円という着地になりました。

冒頭でも少し触れましたが、当社は、2022年の第2四半期以降、外部環境の変化に伴って売上の伸びが鈍化し、利益面でも四半期の営業利益が赤字になってしまいうなど苦しい時期がありました。

その状況に対し、売上、コストの両軸で構造改革を行い、2023年の下期以降、安定的に利益を計上できるようになりました。2024年12月期では、見積もりの仕組みを整えたり、案件管理を徹底し、追加のコストの発生を避けたりするなど原価改善の取り組みを続けてきたこと、PM・PLクラスの人材が充実し、高単価の大規模案件へシフトできたことにより、1年を通して、収益性が向上いたしました。

## 2024年12月期 業績（全社）計画比

売上はほぼ計画通りとなるが、Salesforce新ソリューションの受注時期遅延、受託事業の整理、4Qに実施した来期に向けた体制強化により、利益面では未達となる

| (単位:百万円)            | (計画)<br>FY2024 | (実績)<br>FY2024 | 増減率  |
|---------------------|----------------|----------------|------|
| 売上高                 | 5,175          | 5,169          | ▲0%  |
| 売上総利益               | 1,170          | 1,099          | ▲6%  |
| 販売管理費               | 890            | 859            | ▲3%  |
| 営業利益                | 280            | 239            | ▲15% |
| 経常利益                | 280            | 235            | ▲16% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 140            | 137            | ▲2%  |

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

5

対計画比については、売上はほぼ計画通りとなりましたが、利益面で未達となってしまいました。期首の計画を達成することができず、誠に申し訳ありません。

第3四半期までは、計画を上回るペースで進捗しておりましたが、利益面で未達となった背景として、クラウドインテグレーション事業でSalesforce新ソリューションの受注時期が遅延してしまったこと、システムソリューション事業では長期大型案件がクライアント起因によって途中で終了したことが主な要因となりますが、第4四半期に来期に向けた体制強化のための投資を実施したことも影響として挙げられます。

## 2024年12月期 業績（事業別）前年比

|      | (単位:百万円) | (前年同期)<br>FY2023 | FY2024 | 増減率  |
|------|----------|------------------|--------|------|
| DX事業 | 売上高      | 4,670            | 4,778  | +2%  |
|      | セグメント利益  | 328              | 493    | +50% |
| PF事業 | 売上高      | 414              | 421    | +2%  |
|      | セグメント利益  | 57               | 46     | ▲20% |

※PF事業の営業利益の前年比減益は、市場の広告単価の高騰により、広告費が増加したことによるもの

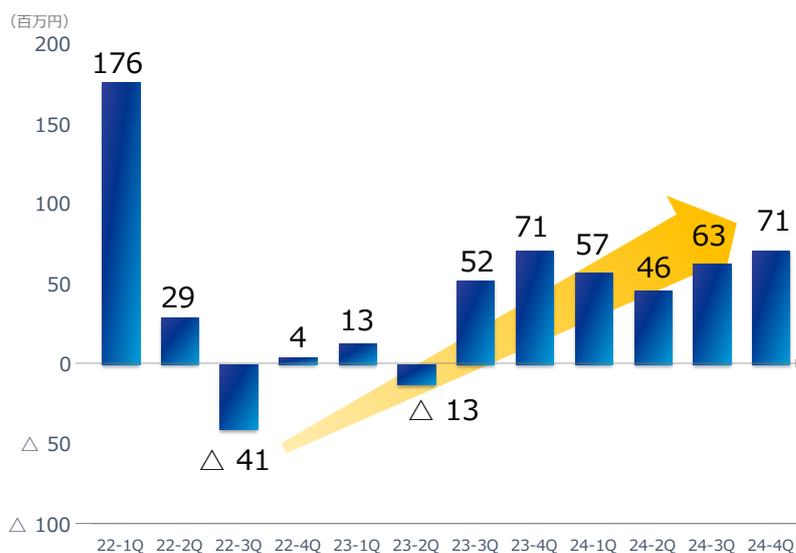
事業別の状況は、こちらの通りとなります。

プラットフォーム事業の営業利益が、前年比で減益となっているのは、下期以降、市場の広告単価の高騰により、広告費が増加したことによるものです。売上は増加したものの、その影響を受け、販管費が増加いたしました。

## 四半期別 営業損益推移

FY2022-3Qから  
営業利益が改善

FY2024-4Qは、  
FY2024の四半期中で最高益となる



四半期ごとの営業損益の推移では、2022年第2四半期に一気に利益が減少しており、そこから赤字黒字を繰り返すような状況が続いてきました。

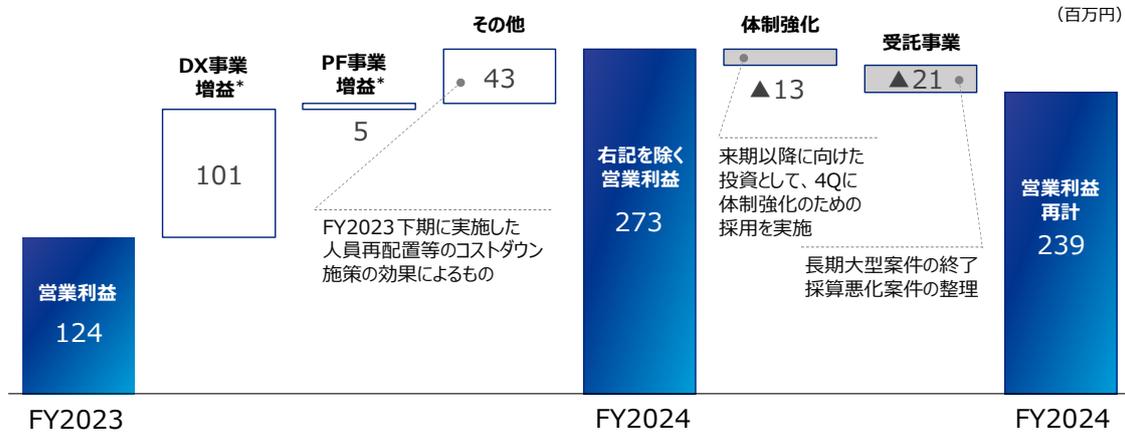
それに対して、2023年に実施した、親会社グループ含めた人員再配置により主にコスト面が筋肉質となり、2023年の第3四半期以降、利益が出る体質となっております。

2024年においては、見積もり精度の向上と稼働管理の徹底になどの施策展開により、利益体質をさらに強化してまいりました。

こうした取り組みによって、2024年の第4四半期の営業利益は、2024年の四半期中では最高益となっております。

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、年間を通じて大幅な増益を達成

来期に向けた体制強化のための投資、受託事業の長期大型案件の終了により、営業利益 2.4億円の着地となる



\*:各セグメントの売上総利益増減額  
©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

このスライドでは、前年からの営業損益の増減要因をウォーターフォールで表示しております。

まず左から2本目の「デジタルトランスフォーメーション事業」については、これまでお話ししたような背景、取り組みにより大幅に増益となっております。

また左から4本目の「その他」については、2023年下期に実施した人員再配置等の施策の効果となります。

一方で、

システムソリューション事業の受託事業で長期大型案件が終了したこと、採算悪化案件の整理を行ったこと、第4四半期に来期に向けた体制強化のための投資を実施したこと、これらの3つの特殊要因がありましたが、それらを除くと営業利益は2.7億円となり、ほぼ計画と同等の利益水準まで持ってくることができたと捉えております。

FY2024では、エンタープライズ向けのシフトが進み、受注ルールの適正化が進むも、長期大型案件の終了、Salesforce新ソリューションの受注時期遅延等により、計画との乖離が発生した



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

※後述 9

改めて、2024年に取り組んできたこと、計画通り進捗しなかったこと、そして2025年以降に継続して取り組んでいくべき課題感について説明いたします。

2024年において、

デジタルトランスフォーメーション事業内のクラウドインテグレーション事業ではエンタープライズ案件へのシフトを行ってきました。受注ルールの適正化を行うことで、特に粗利の面で大きな改善となりました。

また、9月には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いたしました。中堅のERPではまだパッケージが主流ですが2023年～2028年の市場のCAGRがマイナスになっている一方で、SaaS型はCAGR14%と急成長している領域となっています。このコンソーシアムで取り扱うERPは、セールスフォースを基盤としたSaaS型ERPであるため、弊社のこれまでの知見を活かすことができ、非常に親和性の高い分野だと考えております。

一方で、Salesforce 新ソリューションとなる Data Cloud、Agentforce に関連する案件の受注時期が計画から遅延したことで、売上の計上時期のずれが発生しました。

時期ずれは発生していますが、新ソリューションの実績を得ることができており、2025 年にかけては、これらの案件の横展開、ERP 領域の推進、案件管理体制のさらなる強化を優先度の高い課題として推進していく予定です。

デジタルトランスフォーメーション事業内のシステムソリューション事業では、受託事業で長期大型案件がクライアント要因によって途中で終了したこと、また採算悪化案件の整理を行うことで、計画との乖離が発生しました。

他案件でのリスクを最小化するために、2024 年の間にロイヤルクライアント向けの体制を強化し、2025 年に入ってから顧客別の組織体制に整理するとともに、受託事業の専任の営業チームを立ち上げました。

また、全社に係る取り組みとしては、第 4 四半期に来期に向けた体制強化のための採用を実施いたしました。2025 年以降も体制強化を図っていく中で、リファラス採用含めた採用フィーの低減策を行いつつ、エンゲージメント向上施策を強化し、リテンションを高めてまいります。

エンタープライズ案件の割合、ERP Cloud 360 コンソーシアム、体制強化、エンゲージメントについては、次のスライド以降で補足の説明を加えておりますので、そちらもご参照いただければと思います。

## エンタープライズ案件割合の増加

クラウドインテグレーション領域では、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

エンジニア1人当たりの平均売上も前年比で1.3倍に増加

< クラウドインテグレーション事業全体の売上に占めるエンタープライズ向けの割合 >



< クラウドインテグレーション事業のエンジニア1人当たりの平均売上 >



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

10

収益性の改善については、そのエンタープライズ向けの割合、エンジニア1人当たりの平均売上を示しており、それぞれ前年比で1.4倍、1.3倍の伸びとなっております。

こちらは収益性の改善がコスト構造の改善だけでなく、売上の質も改善したことの裏付けともなっており、2025年の収益構造に寄与するものと考えております。

## 新規領域： ERP Cloud 360 コンソーシアム

システムソリューション事業、  
クラウドインテグレーション事業  
に続く第3の事業の1つとして推進

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2024年9月27日

### 一般社団法人ERP Cloud 360 コンソーシアム パートナー会 員（プレミアムパートナー）に参画

株式会社Sharing Innovations（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：信田 人）は、一般社団法人ERP Cloud 360 コンソーシアムのパートナー会員（プレミアムパートナー）に参画したことをお知らせいたします。

一般社団法人ERP Cloud 360 コンソーシアムは、「Salesforceプラットフォームで新時代のERPを提供。Salesforceプラットフォームに統合されたERPの威力を世に問いDXのベストソリューションとして市場のプレゼンスを確立します。」をVISIONに掲げ、設立されました。

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。Salesforce社製品に関する認定資格を、現在合計600以上保有し、また、Salesforce導入支援パートナーとして、延べ600社以上に対し、MA/SFA/CRM/BI（ビジネス・インテリジェンス）製品導入を行ってまいりました。更に今回のコンソーシアムにおける各ソリューションの構築実績が豊富である事から、各社と強力なパートナーシップを結び積極的に参画させていただく事になりました。

今回、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することで、これまで蓄積してきた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を加え参入して参ります。

今後も当社は、技術トレンドを的確に捉え、サービスの開発を積極的に行い、お客様へ最適なソリューションとして提供してまいります。

11

ERP Cloud 360 コンソーシアムについては、先ほど申し上げた通り、セールスフォースを基盤とした 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、本領域を強く推進してまいります。

## 体制強化

2024年4Qに体制強化のための採用を実施し、2025年1月に組織変更を実施

- ・クラウドインテグレーション事業本部直下にERP Cloud360コンソーシアムの推進を担当するチームを設置
- ・受託開発を顧客規模別の体制に変更し、専任の営業チームを立ち上げ
- ・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、データ事業の推進を加速

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2025年1月7日

## 組織体制変更のお知らせ ～ 中期経営計画の実現に向け、組織体制を強化～

株式会社Sharing Innovations（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：信田 人）は、2025年1月6日付の組織変更及び人事異動を実施したことをお知らせいたします。

### ■組織変更の目的

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年は当計画の初年度にあたり、当計画を実行していく組織体制を整理いたしました。

12

続いて体制についての補足のスライドです。

2025年の事業推進を強化するために2024年の第4四半期に採用を行い、これを踏まえて2025年1月に組織変更を実施いたしました。

組織変更のポイントとしては、

- クラウドインテグレーション事業の本部直下にERP Cloud 360コンソーシアムを推進する専任のチームを立ち上げたこと
- 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たこと
- そしてITコンサルティング、マーケティング・テクノロジー、データの3領域を新規事業領域として推進するために組織を立ち上げたこと

になります。

なお、新規領域については、マーケティング・テクノロジー、データの2領域は、これまでクラウドインテグレーション事業の中に含まれていた領域を切り出

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

す形となりますが、すでに 0 から 1 を生み出すフェーズではなく、個別に切り出すことで 1 を 10 や 100 に伸ばしていくことを狙った改編となります。

一方で、純粋な 0 から 1 を生み出す新規事業は IT コンサルティング領域となりますが、昨今の IT・デジタル活用の多様なニーズに対して上流工程に対応していくことで新たな収益機会を創出することを狙った組織となっています。

## エンゲージメント： エンジニアセンター新設

エンジニアが働きやすい環境整備  
の一環として、  
エンジニアセンターを新設

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

2025年2月3日

### Sharing Innovations、エンジニアのためのスペース「エンジニアセンター」を恵比寿に新設～ エンジニアが働きやすく、そしてエンジニアが育つ環境を提供～

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、エンジニアが働きやすい環境整備の一環として、エンジニアセンターを東京都渋谷区恵比寿に新たにオープンしたことをお知らせいたします。

#### ■設置の目的

シェアリングイノベーションズは「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。

ITエンジニアに対するニーズがますます高まっていることから、シェアリングイノベーションズではエンジニアの教育や、働きやすい環境整備に力を入れております。2025年1月6日付で組織変更を行い、クラウドインテグレーション事業本部において、組織運営の推進を担う責任者を任命し、「プロジェクト遂行」と「組織運営」の両輪で、エンジニアの教育・育成、サービスの開発等を行える体制面での整備を行いました。その一環としてこの度、働きやすいオフィス環境を提供すべく、本社から徒歩5分圏内に新たにエンジニアセンターを設置いたしました。

#### ■エンジニアセンター概要

所在地：〒150-0022 渋谷区恵比寿南1-20-6 プレファス恵比寿南3階

13

エンゲージメント向上施策として、エンジニアが働きやすい環境整備を進めており、2025年1月にエンジニアセンターを新設いたしました。

コロナ禍を経て定着してきたリモートワークでしたが、柔軟な働き方ができるメリットがある反面、コミュニケーションの活性化が課題でありました。

市場では「オフィス回帰」が進んでいることもあり、弊社ではリモートワークのメリットもしっかりと活用しながら、コミュニケーションの活性化しっかりと進めていくことでエンゲージメントを向上させるとともに事業の収益性向上を図ってきたいと考えております。

この開設にあたっては、実際に利用することになるエンジニアを中心にプロジェクトチームを組み、業務スペースやリフレッシュスペースの企画に携わりました。

FY2023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)<br>FY2023 | FY2024 | 増減額  |
|----------|------------------|--------|------|
| 資産合計     | 2,318            | 2,452  | +133 |
| 流動資産     | 1,568            | 1,818  | +249 |
| 固定資産     | 750              | 633    | ▲116 |
| 負債合計     | 870              | 866    | ▲3   |
| 流動負債     | 667              | 699    | +32  |
| 固定負債     | 202              | 166    | ▲35  |
| 純資産合計    | 1,448            | 1,585  | +137 |
| 負債・純資産合計 | 2,318            | 2,452  | +133 |

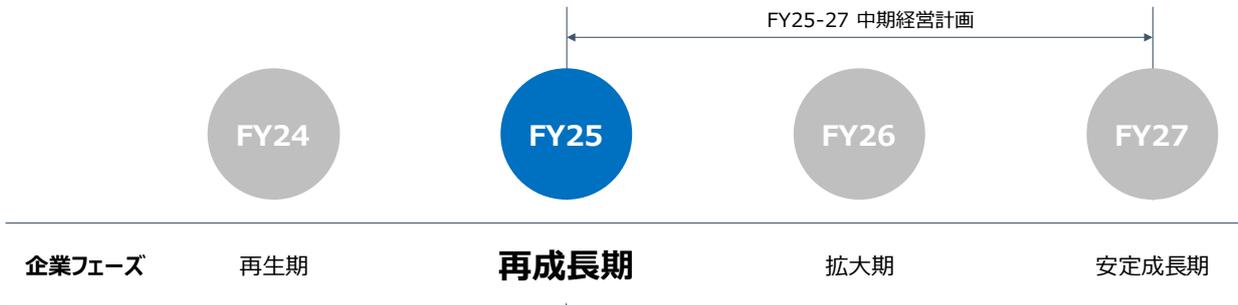
2024年12月期の決算の説明として、最後になりますが、BSは、2023年の期末から大きな増減はありません。

## アジェンダ

- 1) 2024年12月期 通期概況
- 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) 基本経営方針
- 7) 各種戦略の骨子

続いて、2025年12月期の見通しについて説明いたします。

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。

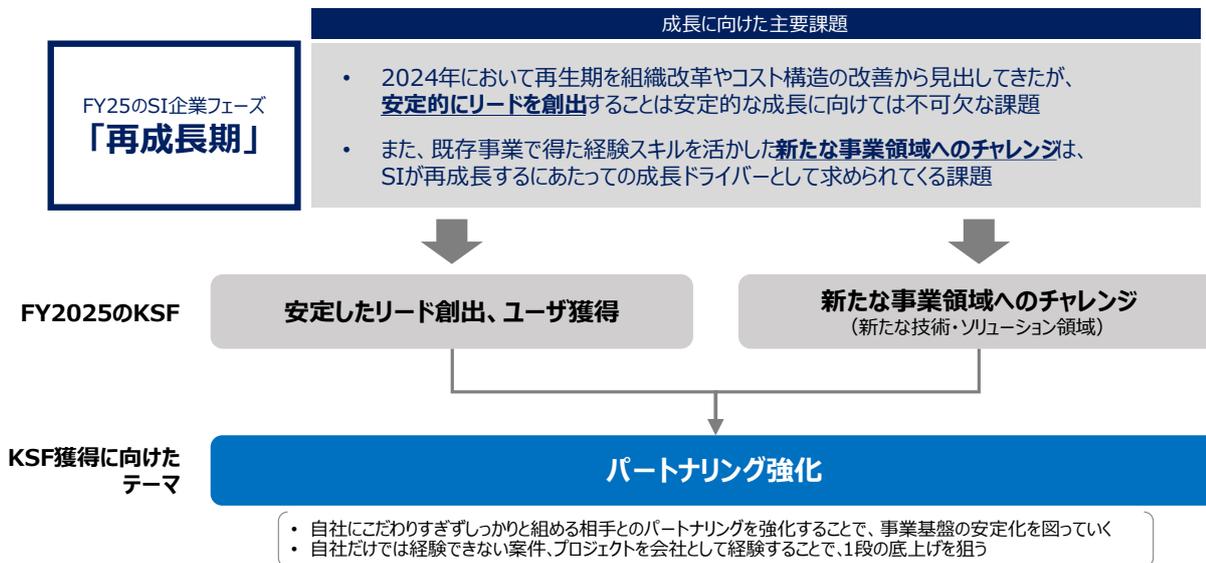


| 達成すべき事項   |
|---|
| <div style="border: 2px solid #002060; padding: 5px; width: fit-content;">                     FY25のSI企業フェーズ<br/> <b>「再成長期」</b> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 中期経営計画の事業ベースを作る初年度としての位置づけ</li> <li>• 再成長に向け、以下の3点は達成すべき事項                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- 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</li> <li>- 組織体制のさらなる強化 : 企業として不足している機能（例えばマーケティング機能など）の整備を行う</li> </ul> </li> </ul> |

まず、2025年12月期の位置づけについて説明いたします。

2025年は、2025年から2027年までの中期経営計画の事業のベースを作る初年度にあたります。「再成長期」と位置づけ、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の3つに取り組みます。

「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を確実に獲得するために「パートナー強化」をFY2025のテーマとする。

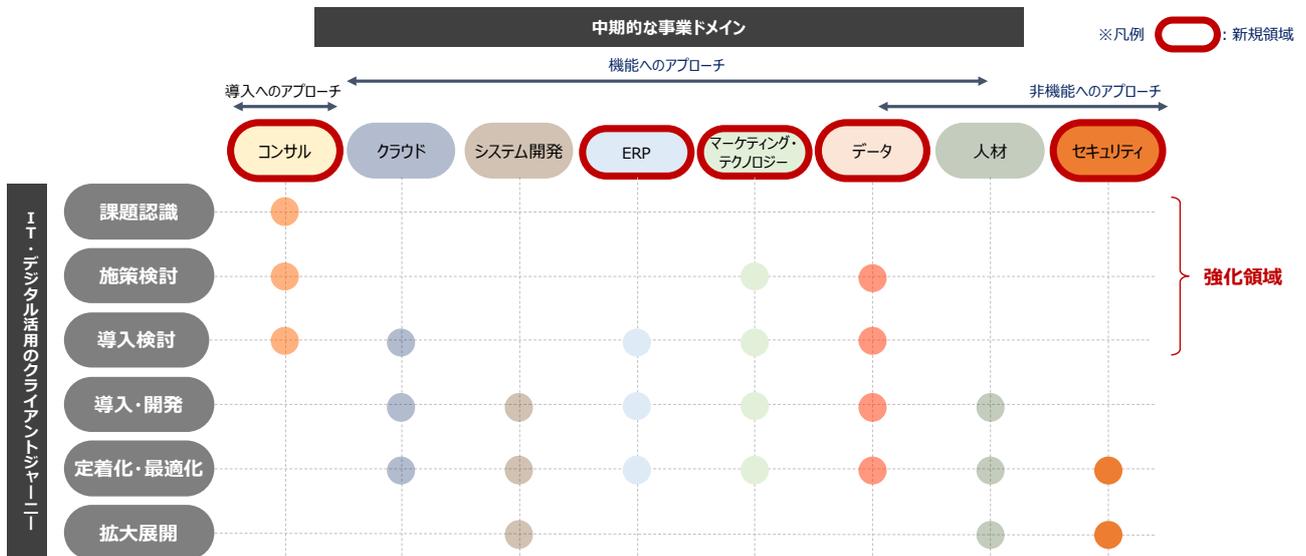


2025年は先ほど説明しました通り中期経営計画の初年度の再成長期にあたりますが、2025年度のKey Success Factorを設定すると、「安定したリード創出、ユーザ獲得」、「新たな事業領域へのチャレンジ」の2つです。そして、この2つを獲得するために、「パートナー強化」をテーマと設定いたしました。

これまでの弊社が比較的自社のCapabilityに閉じた対応をしていくことが多く、その中で収益機会を逃しているケースもありました。

昨今のビジネス市場におけるIT・デジタルに対するの多様なクライアントニーズに応じていくため、弊社の経験値にはない領域を外部のパートナーと共同し、新たな収益機会を得ていくことが大きな狙いです。こうした外部パートナーとの連携による新たな実績を積み上げていくことで、事業基盤の安定化を図っていく考えです。

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。



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

ここまでで何度か新規領域の取り組みについて触れてきましたが、改めて当社のデジタルトランスフォーメーション事業の事業領域について説明いたします。

これまで当社が行ってきた事業は、クラウド、システム開発、人材の3つの領域です。

2025年以降、ITコンサル事業を立ち上げ、課題認識、施策検討といった上流工程のフェーズを強化するとともに、ERP、マーケティング・テクノロジー、データ、セキュリティといったニーズの高いソリューションの幅を広げてまいります。

## 2025年12月期 業績の見通し（全社）

| (単位:百万円)            | (前年同期)<br>FY2024 | FY2025 | 増減率  |
|---------------------|------------------|--------|------|
| 売上高                 | 5,169            | 5,485  | +6%  |
| 売上総利益               | 1,099            | 1,270  | +16% |
| 販売管理費               | 859              | 950    | +11% |
| 営業利益                | 239              | 310    | +30% |
| 経常利益                | 235              | 300    | +28% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 137              | 185    | +35% |

©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

19

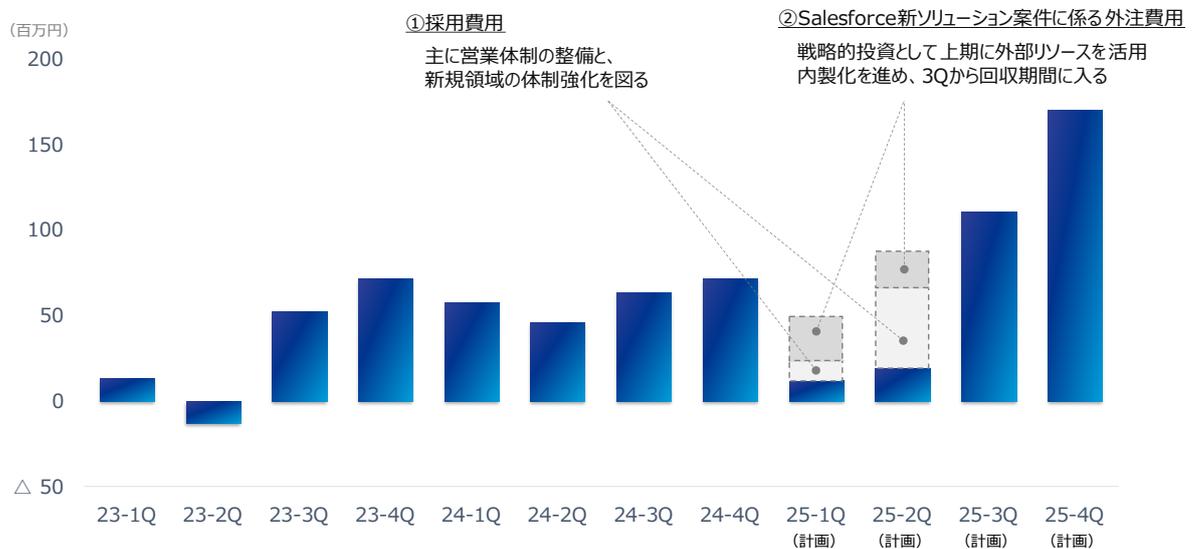
数字面では、売上は 54 億 8,500 万円、営業利益は 3 億 1,000 万円を目指します。売上高は前年比 6%増、営業利益は前年比 30%増にあたります。

## 2025年12月期 業績の見通し (事業別)

|      | (単位:百万円) | (前年同期)<br>FY2024 | FY2025 | 増減率  |
|------|----------|------------------|--------|------|
| DX事業 | 売上高      | 4,778            | 5,050  | +6%  |
|      | セグメント利益  | 493              | 725    | +47% |
| PF事業 | 売上高      | 421              | 436    | +3%  |
|      | セグメント利益  | 46               | 58     | +26% |

セグメント別では、こちらの通りとなります。

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.

22

四半期ごとの営業利益の推移では、年の後半に行くほど利益が出る計画としております。

FY2024の強化施策と計画乖離の要因のスライドで紹介いたしましたが、クラウドインテグレーション事業では2024年にSalesforceの新ソリューションの案件を受注いたしました。こちらは技術的にも新規性が高く、戦略的投資案件と位置付けております。上期においては、外部リソースを活用し外注費用が発生することから利益が抑えられますが、その内製化を進めることで下期から回収期間に入っていく計画です。

また、昨年年第4四半期に続き、2025年の上期にも採用費用をかけ、営業体制の整備と新規領域の体制強化を図ります。

この2つの要因により、2025年の利益は下期に傾斜する形となります。

## アジェンダ

- 1) 2024年12月期 通期概況
- 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) 基本経営方針
- 7) 各種戦略の骨子

冒頭でお伝えしました通り、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ので、資料の方でご確認よろしくお願いたします。



©Sharing Innovations Inc. All rights reserved.

04

今回、2024年12月期の決算と2025年12月期の見通しについて、説明させていただきましたが、この後、2025年3月に「事業計画及び成長可能性に関する事項」を開示する予定です。こちらには、弊社の内部向けに行う説明会の資料を追加する等して、情報の充実に努めてまいりますので、こちらもご参照いただけますと幸いです。

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