



2026年6月期 第2四半期

決算説明資料

2026年2月13日

株式会社ファインズ

東証グロース 5125



1. 2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第2四半期 トピックス

- 株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について
- 経営改革の進捗について
- その他取り組みについて

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



1. 2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第2四半期 トピックス

- 株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について
- 経営改革の進捗について
- その他取り組みについて

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



ストック収益の拡大が継続し、営業利益が前年同期比49.5%増と伸長。
M&Aによる人材紹介事業への進出とCxO人材の招聘により、次なる成長フェーズへの移行を進めている。



© 2026 Fines Inc.

第2四半期 トピックス

- ### 01 M&Aによる「直接的な人材獲得支援」への進出

株式会社オルプラおよび株式会社Nexilを子会社化しました。これにより、従来の「採用マーケティング」という認知・関心層へのアプローチから、人材紹介による「入社」までを一気通貫でサポートできる体制を確立し、事業領域を大きく拡大させています。
- ### 02 経営改革を加速させるCxO人材の招聘

中長期的な経営改革とビジネスモデルの変革を目的として、外部から多様な専門性を持つCxO人材や戦略コンサルタントを招聘しました。経営戦略、財務、人事、営業の各部門にプロフェッショナル人材を配置することで、実行体制を大幅に強化しています。
- ### 03 ストック型新規サービスの投入による収益基盤の更なる安定化

「SNS運用サービス」や「AIO関連サービス」など、市場ニーズの高い新商材を新たに投入しました。既存のDXコンサル・動画領域に加え、これら新規サービスの積み上げにより、収益基盤の更なる安定化と成長の加速を実現させます。



2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

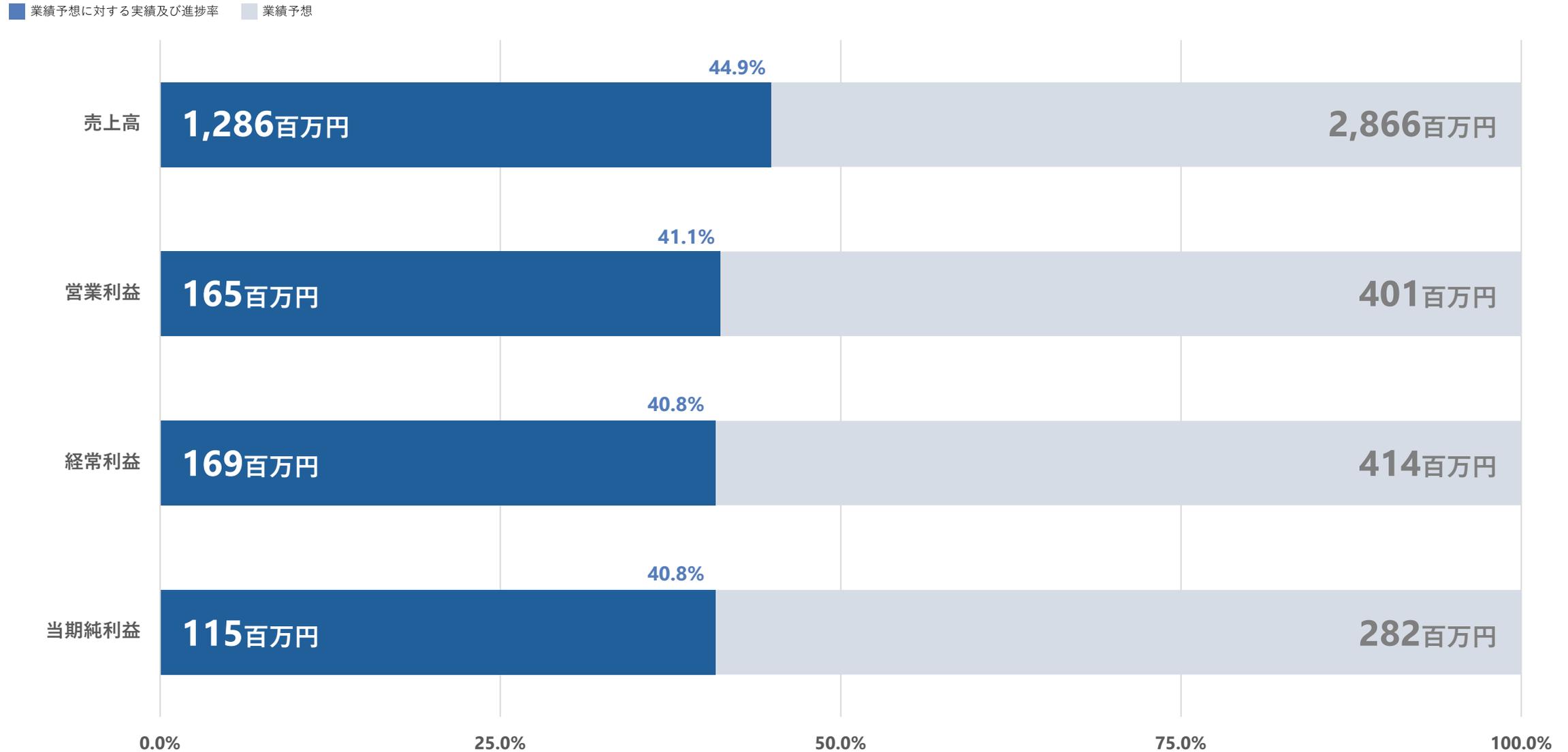
売上高は前期比1.1%減の1,286百万円となったが、売上総利益率は81.0%へ向上。
その結果、営業利益は前期比49.5%増の165百万円と伸長。

	2025年6月期 2Q実績	2026年6月期 2Q実績	(前年同期比)
売上高	1,301	1,286	△1.1%
Videoクラウド	980	925	△5.6%
DXコンサルティング	282	328	16.5%
その他	37	32	△15.6%
売上総利益	1,035	1,042	0.7%
(売上総利益率)	79.6%	81.0%	1.4pt
営業利益	110	165	49.5%
(営業利益率)	8.5%	12.8%	4.3pt
経常利益	116	169	45.5%
中間純利益	77	115	48.2%

単位：百万円



2026年6月期 第2四半期 通期業績予想の進捗





業績について

- **Videoクラウド関連サービスが昨年同期比△5.6%と低調**
 - 新規事業（ストック関連サービス）の体制整備に伴う人員移動と、採用の苦戦により、営業人員数が不足している状態。
 - 人事部長を外部から招聘し、採用体制の整備を進めている。
- **DXコンサルティング関連サービスが昨年同期比16.5%と好調**
 - 各種サービスの販売が好調で、販売単価が上昇。

今後の方針

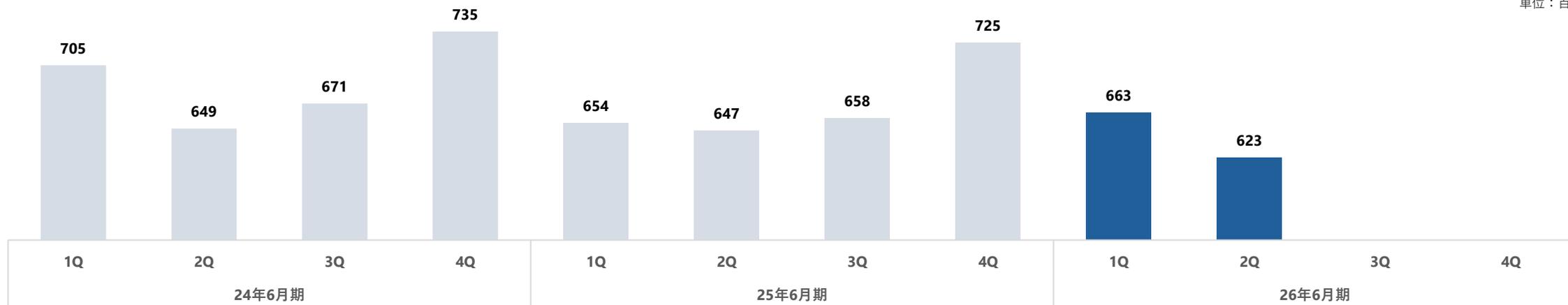
- **フロー型からストック型へのビジネスモデル変革**
 - 顧客課題に対する単発の施策ではなく、継続的な支援体制を強化。
 - ストック型による安定的な収益モデルを構築することに注力する。



主要指標推移

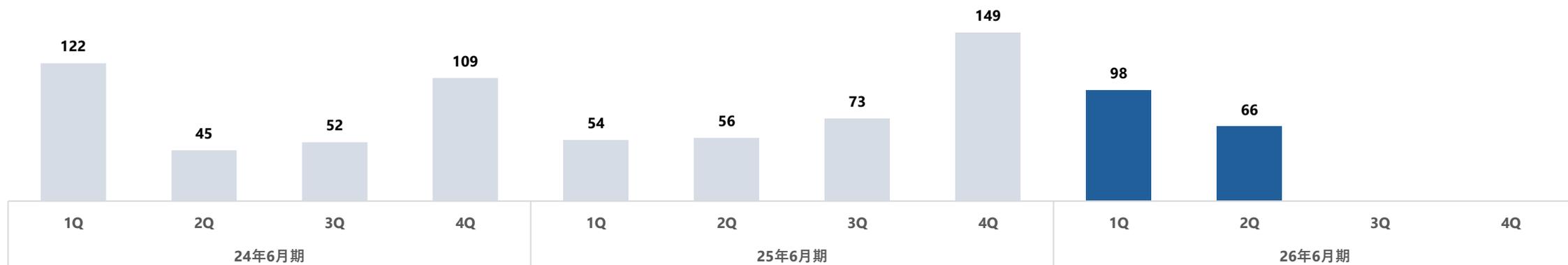
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

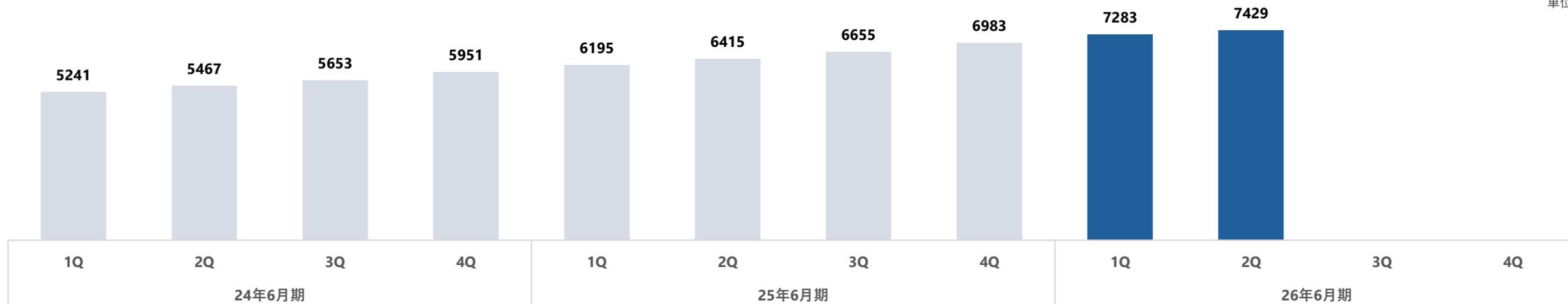




主要指標推移

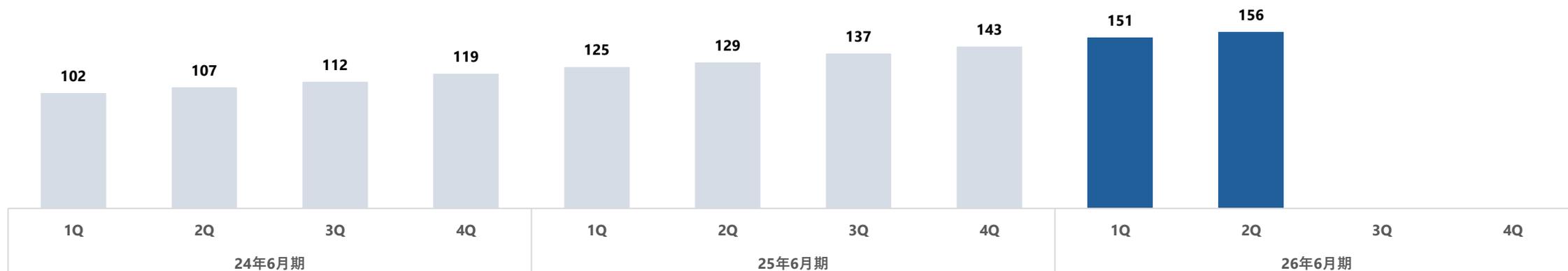
ストック顧客数⁽¹⁾

単位：社



ストック売上高

単位：百万円

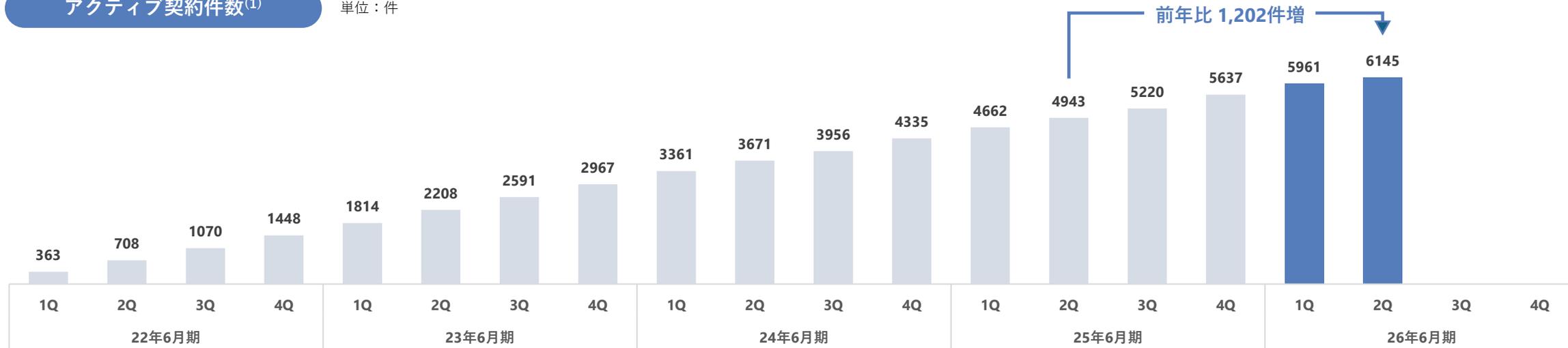


(1) 当社と契約中で、課金停止など請求が立たない案件を除いた顧客数。代理店による販売は合算して1件としてカウント。



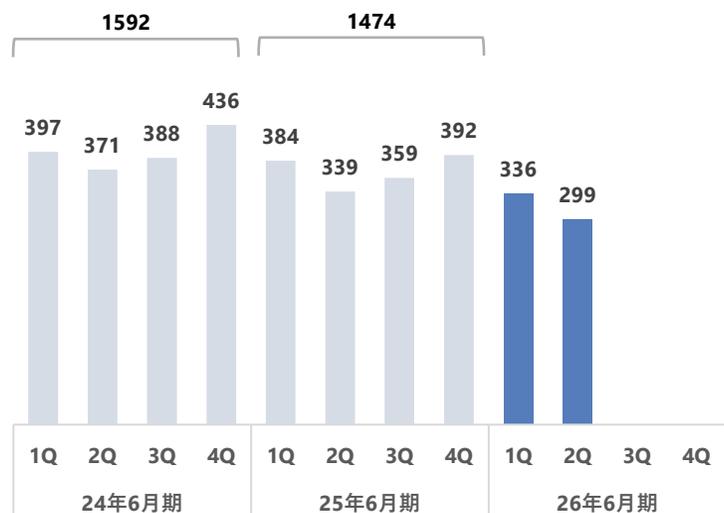
アクティブ契約件数⁽¹⁾

単位：件



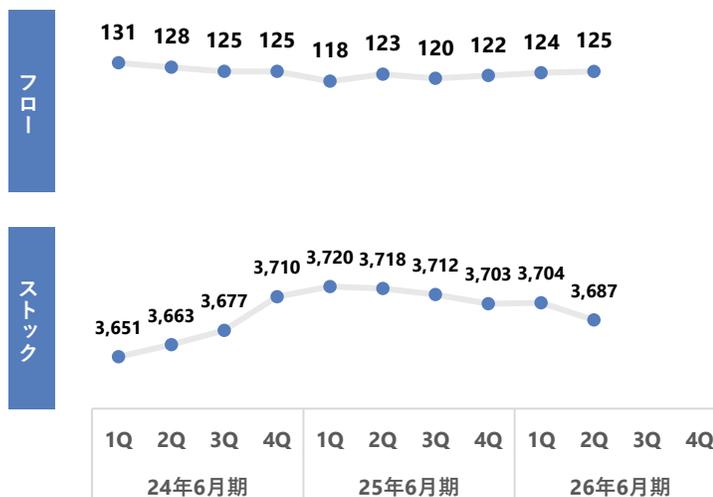
フロー契約 新規件数⁽²⁾

単位：件



契約単価⁽²⁾

フロー：万円
ストック：円



解約率⁽³⁾

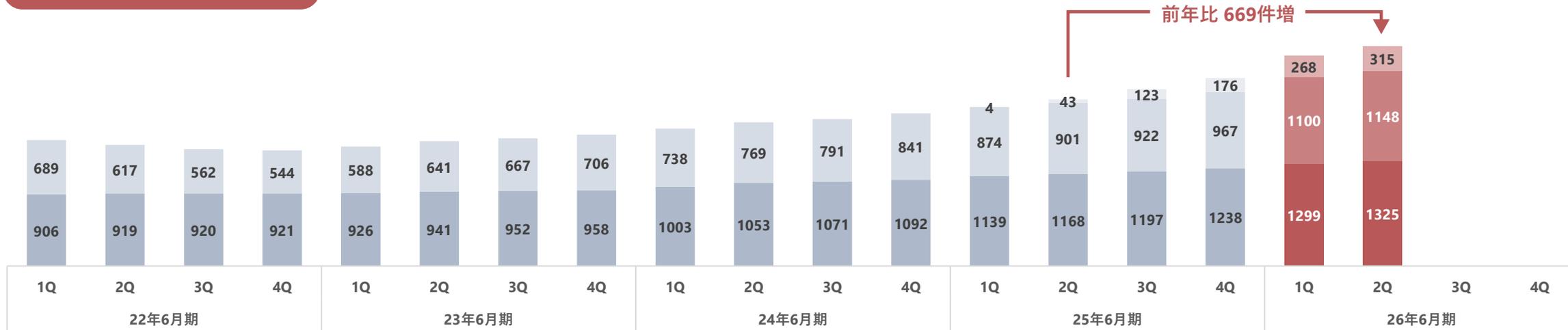


(1)ストック契約中案件のうち、課金停止など請求が立たない案件を除く件数 (2)販売促進による30万円未満のフロー契約は除外 (3)期中のアクティブ契約件数に対する解約数の比率



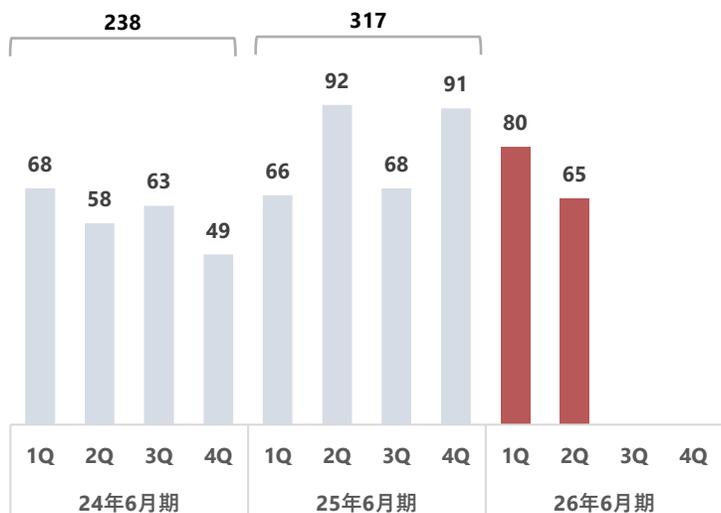
アクティブ契約件数⁽¹⁾

単位：件 ■ HP関連サービス ■ DXコンサルティング ■ Raise関連サービス (Raise・SFAクラウド・QuickBill・F-Learning)



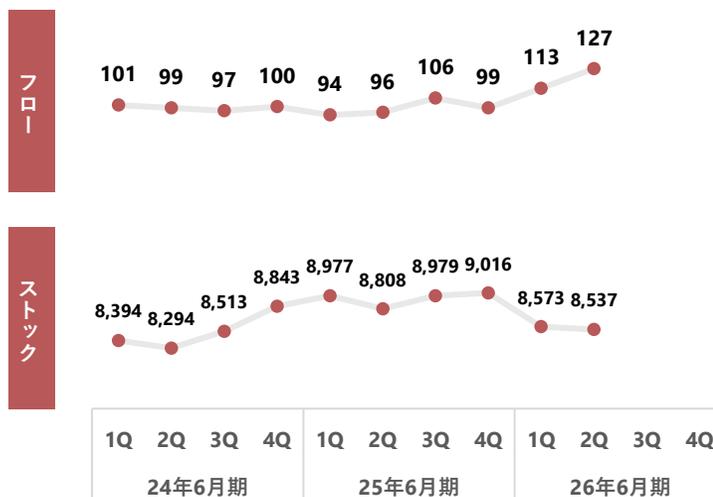
フロー契約 新規件数⁽²⁾

単位：件

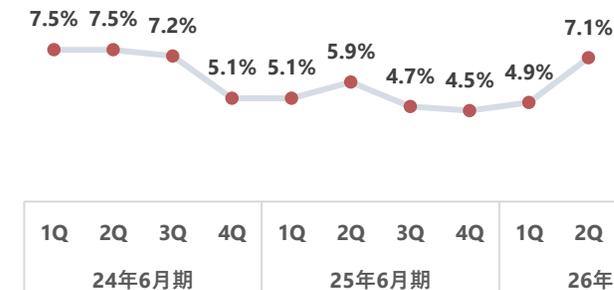


契約単価⁽²⁾

フロー：万円
ストック：円



解約率⁽³⁾



(1)ストック契約中案件のうち、課金停止など請求が立たない案件を除く件数 (2)販売促進による30万円未満のフロー契約は除外 (3)期中のアクティブ契約件数に対する解約数の比率



1. 2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第2四半期 トピックス

- 株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について
- 経営改革の進捗について
- その他取り組みについて

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



1. 2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第2四半期 トピックス

- 株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について
- 経営改革の進捗について
- その他取り組みについて

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について

従来の広告支援から、成果に直結する「直接的な人材獲得支援」へ事業領域を拡大するためにM&Aを実施。



社名	株式会社オルプラ			
所在地	東京都品川区東五反田1-10-4 エムアイビル5階			
創業	2021年3月31日			
資本金	7,000千円			
代表者	代表取締役 鈴木 健太			
事業内容	人材紹介事業			
経営成績推移		2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期
	売上高	38,516千円	155,274千円	332,868千円
	営業利益	▲270千円	65,208千円	110,934千円
取得価格	511,000千円			

- キャリアアドバイザーの高い生産性を軸に、エッセンシャルワーカー向けの転職支援に強み。
- モビリティ業界(ドライバー)向けの転職支援で実績を上げ、輸送・運送業向けのサービス展開も視野に。



社名	株式会社Nexil			
所在地	東京都渋谷区渋谷2-12-19			
創業	2021年4月1日			
資本金	2,000千円			
代表者	代表取締役 鈴木 将吾			
事業内容	人材紹介事業			
経営成績推移		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
	売上高	140,624千円	263,090千円	523,952千円
	営業利益	2,324千円	21,922千円	66,456千円
取得価格	585,045千円			

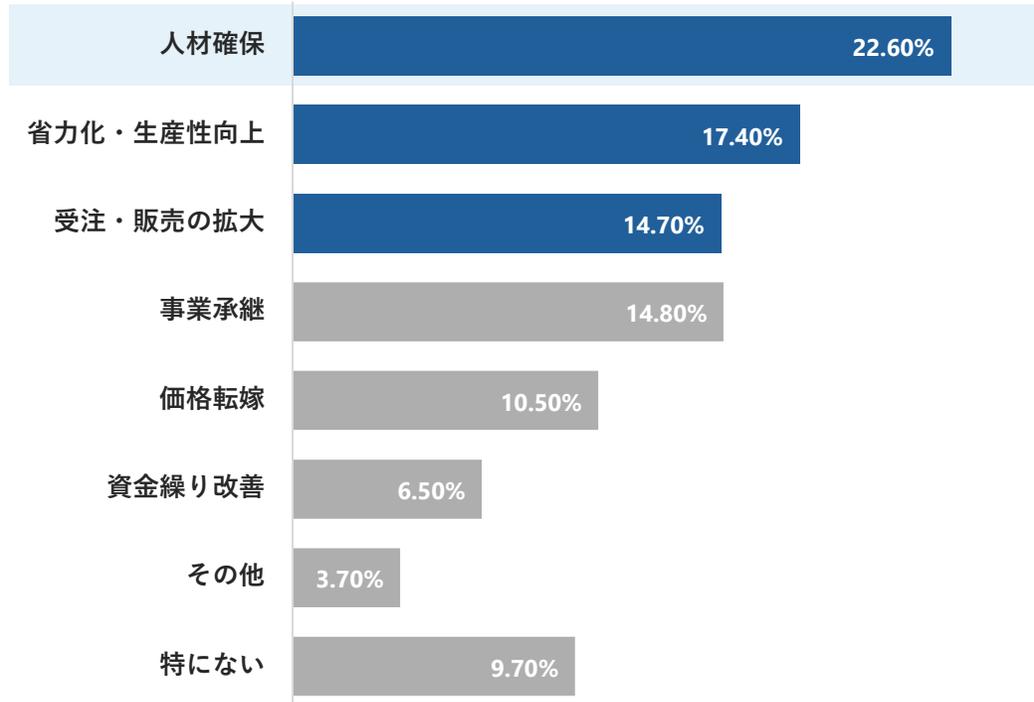
- 自社運営メディア「楽楽転職」による集客に強みを持ち、20代の正社員未経験人材に特化した事業を展開
- 人材不足が恒常化している建設業への転職支援で豊富な実績



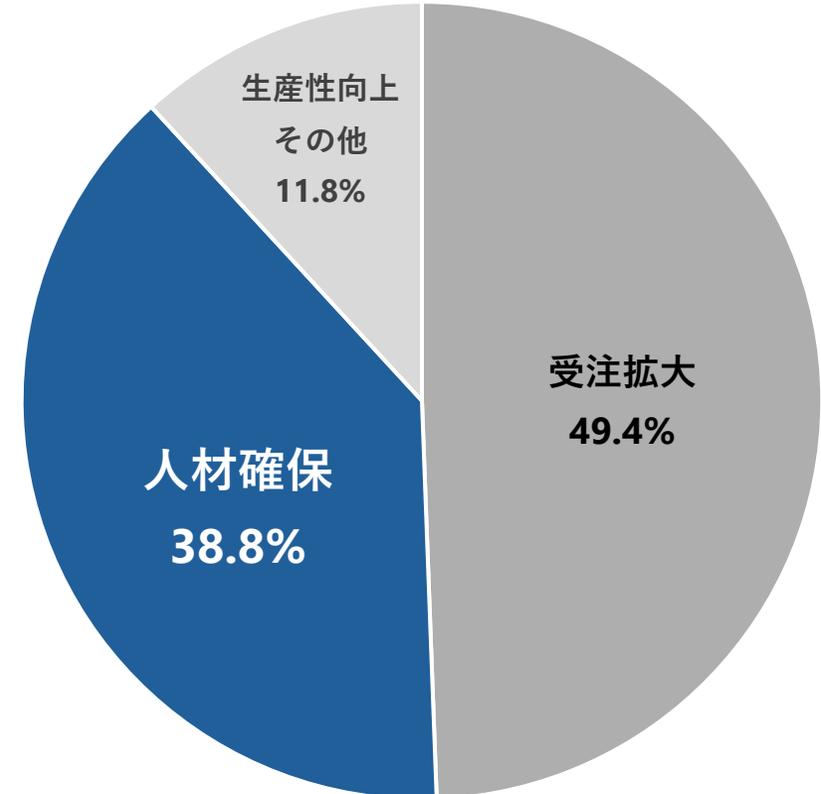
当社のターゲットとなる中小企業は「人材確保」「生産性向上」「受注拡大」の課題に直面しており、人材支援領域の需要は顕著。当社においても商談の4割弱が人材確保に関する内容となっている。

最も重視する経営課題(1)

※中規模企業 (n=13053),小規模事業者(n=9645)の回答を集計



当社の商談における提案目的(2)





M&Aの背景 / 事業領域の拡大 直接的な「人材獲得支援」を実行可能に

「企業の魅力を伝える支援」から「採用を成功させる支援」へ。認知から入社までを一気通貫でサポートする体制を確立。
対応領域を拡大することで、顧客課題に対する解決力を引き上げる。

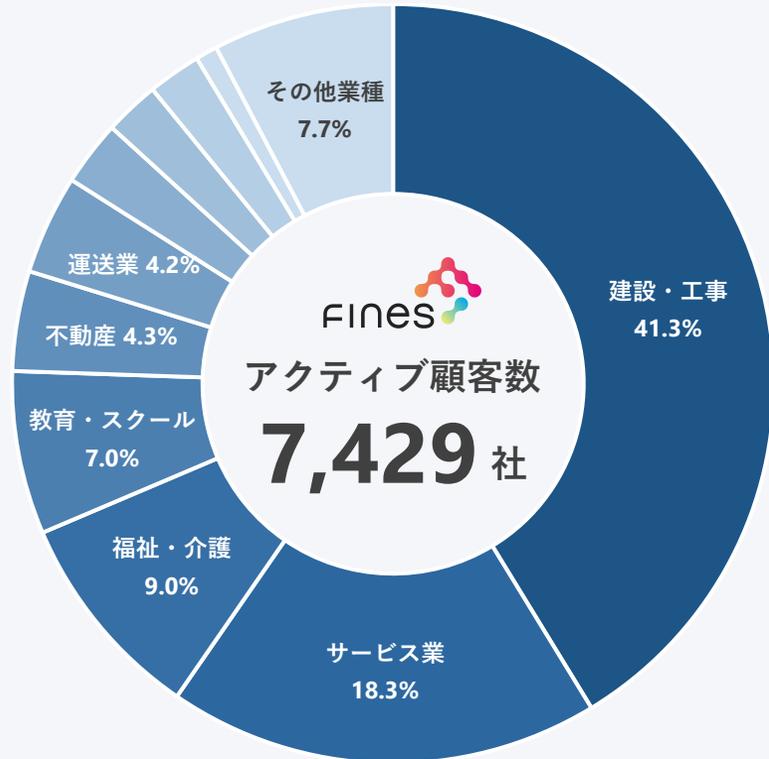




M&Aによるシナジー / 相互送客による発展拡大

当社の顧客基盤と二社の人材基盤をかけ合わせ、グループ間での相互送客体制を構築。
当社顧客層と二社の得意領域がマッチしており、高いシナジー効果を見込む。

建設工事・サービス業を中心とした
アクティブな顧客基盤



採用ニーズがある
顧客を紹介

年間120,000名以上の
求職者プラットフォームを形成



エッセンシャルワーカーの人材紹介事業
モビリティ業界の転職支援で実績

募集企業にマッチする
求職者を紹介



自社メディア「楽楽転職」
20代正社員未経験人材に特化
建設業への転職支援で実績



M&Aによるシナジー / 業務改善の取り組み

当社の持つ動画を活用したプロモーション活動のノウハウを活かし求職者プラットフォームの集客力を強化。
AIによる業務効率化の取り組みも推進し、二社の生産性を向上させる。



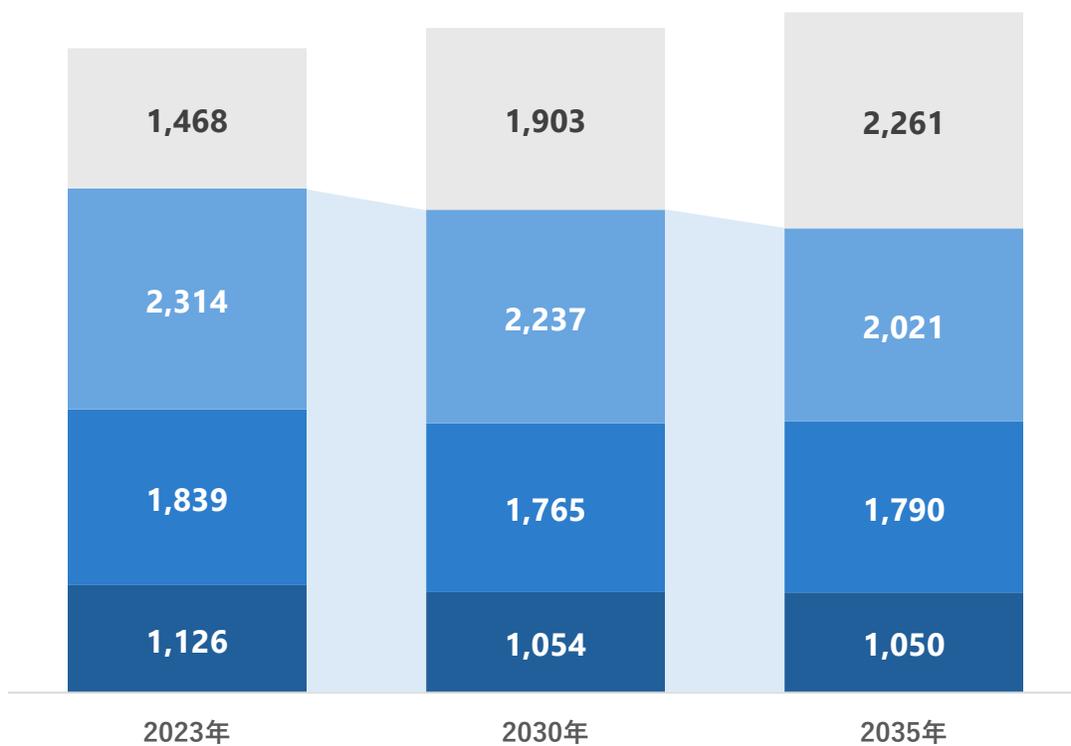


市場ニーズと可能性 / 若手人材の減少と採用難易度の高まり

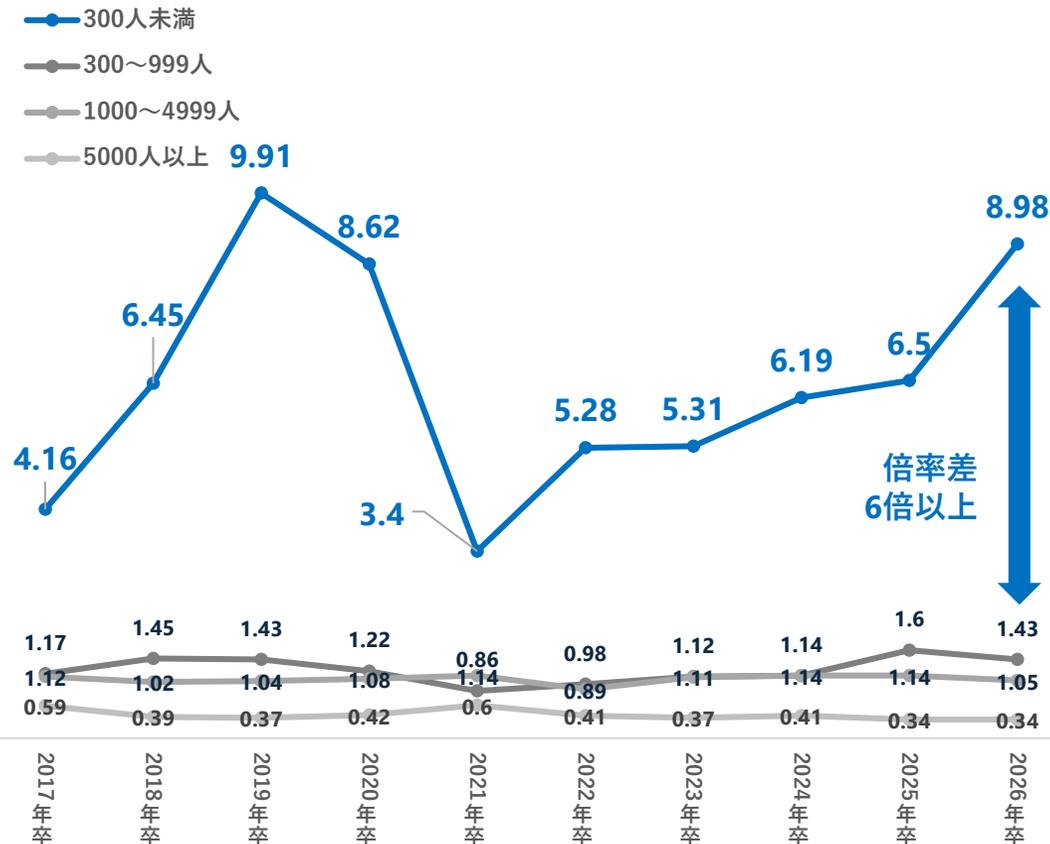
少子高齢化の影響により、若手の就業者数は年々減少。
労働現場を支える若手人材の採用難易度が高まり、300名未満の中小企業では苦境が続く。

就業者数の見通し⁽¹⁾

■ 15-29歳 ■ 30-44歳 ■ 45-59歳 ■ 60歳以上



従業員規模別大卒者の求人倍率の推移⁽²⁾



(1) パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2035」 (2) リクルート「第41回ワークス大卒求人倍率調査(2025年卒)」

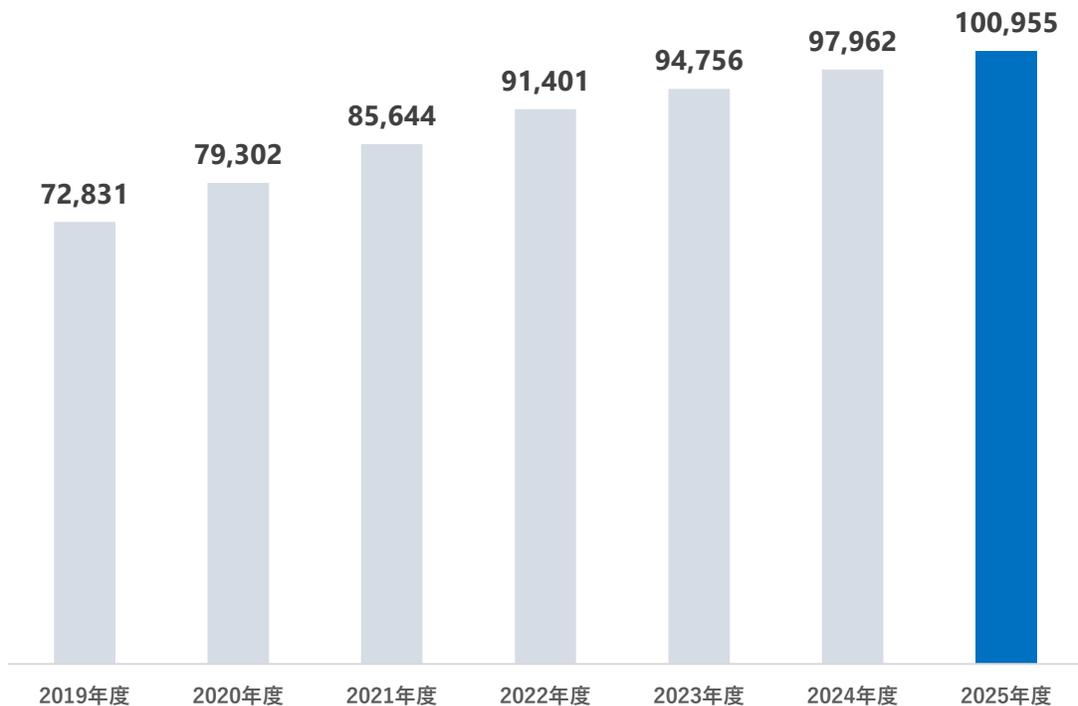


人材関連ビジネスの需要は年々高まっており、2025年度で10兆円を突破見込み。
転職等希望者数も増加しており、今後もニーズの高まりが期待できる市場。

人材関連ビジネス 主要3業界市場規模推移 (1)

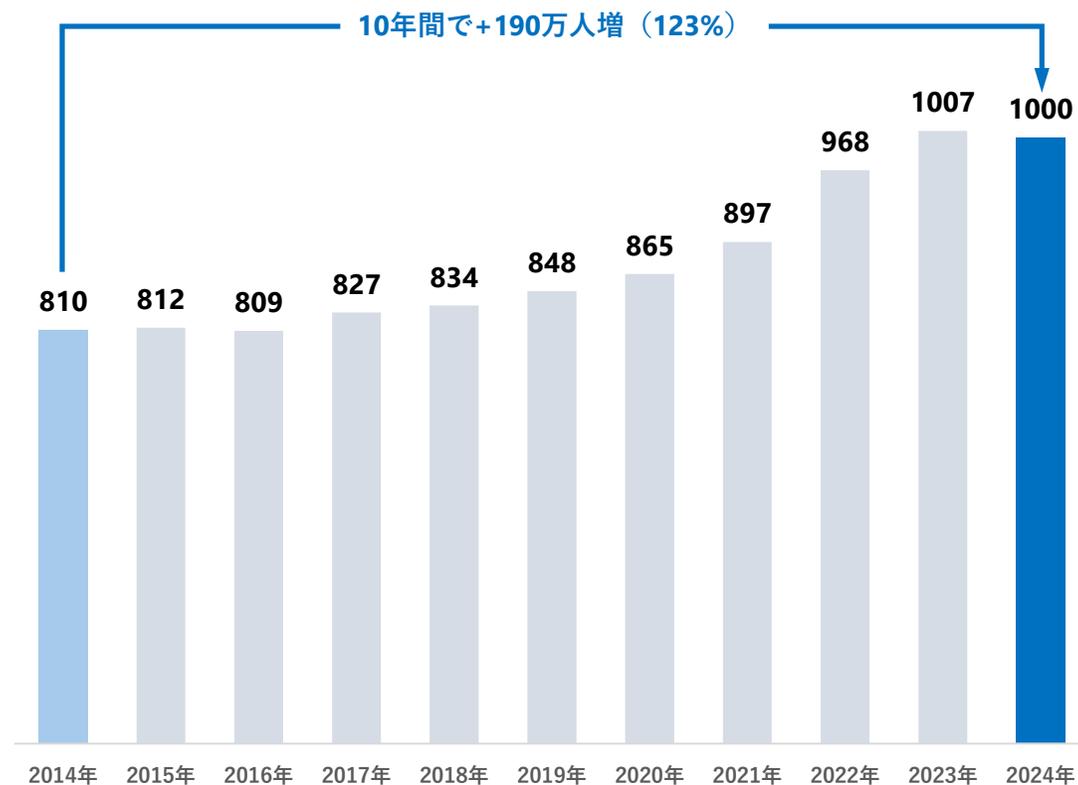
※主要3業界とは、人材派遣業、ホワイトカラー職種の人材紹介業、再就職支援業を指す。

(億円)



転職等希望者数の推移 (2)

(万人)



注1. 事業者売上高ベース

注2. 主要3業界のうち、人材派遣業の2023年度までのデータは厚生労働省「労働者派遣事業報告書（一般労働者派遣事業の売上高）」より引用、2024年度以降は矢野経済研究所推計値

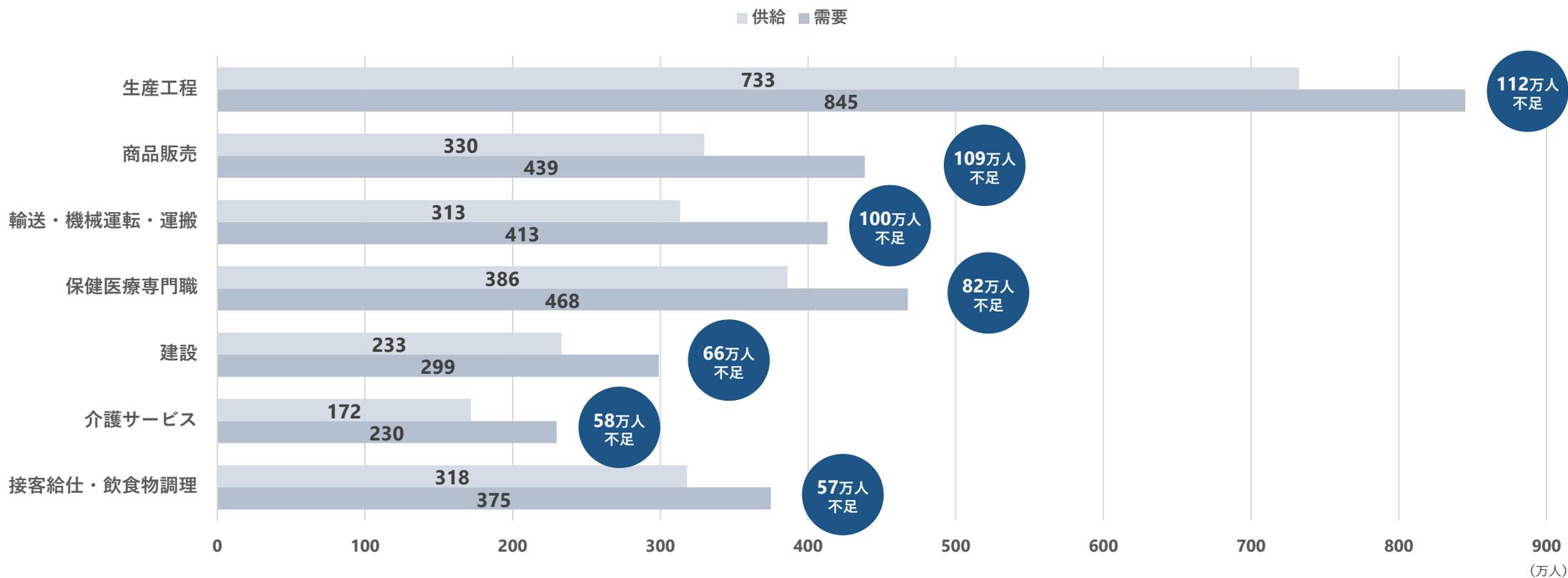
(1)矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施（2025年）」（2025年10月24日発表） (2)総務省「労働力調査（基本集計）2024年（令和6年）平均結果」



市場ニーズと可能性 / 生活維持サービスにおける労働需給ギャップの広がり

生活維持サービスを担う職種で著しい労働供給不足が予測されており、需給ギャップは広がり続ける。
若手人材・エッセンシャルワーカーの採用支援における社会的なニーズが発生する。

2040年 職種別 労働需給ギャップのシミュレーション⁽¹⁾



(1)リクルートワークス研究所「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」



1. 2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第2四半期 トピックス

- 株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について
- 経営改革の進捗について
- その他取り組みについて

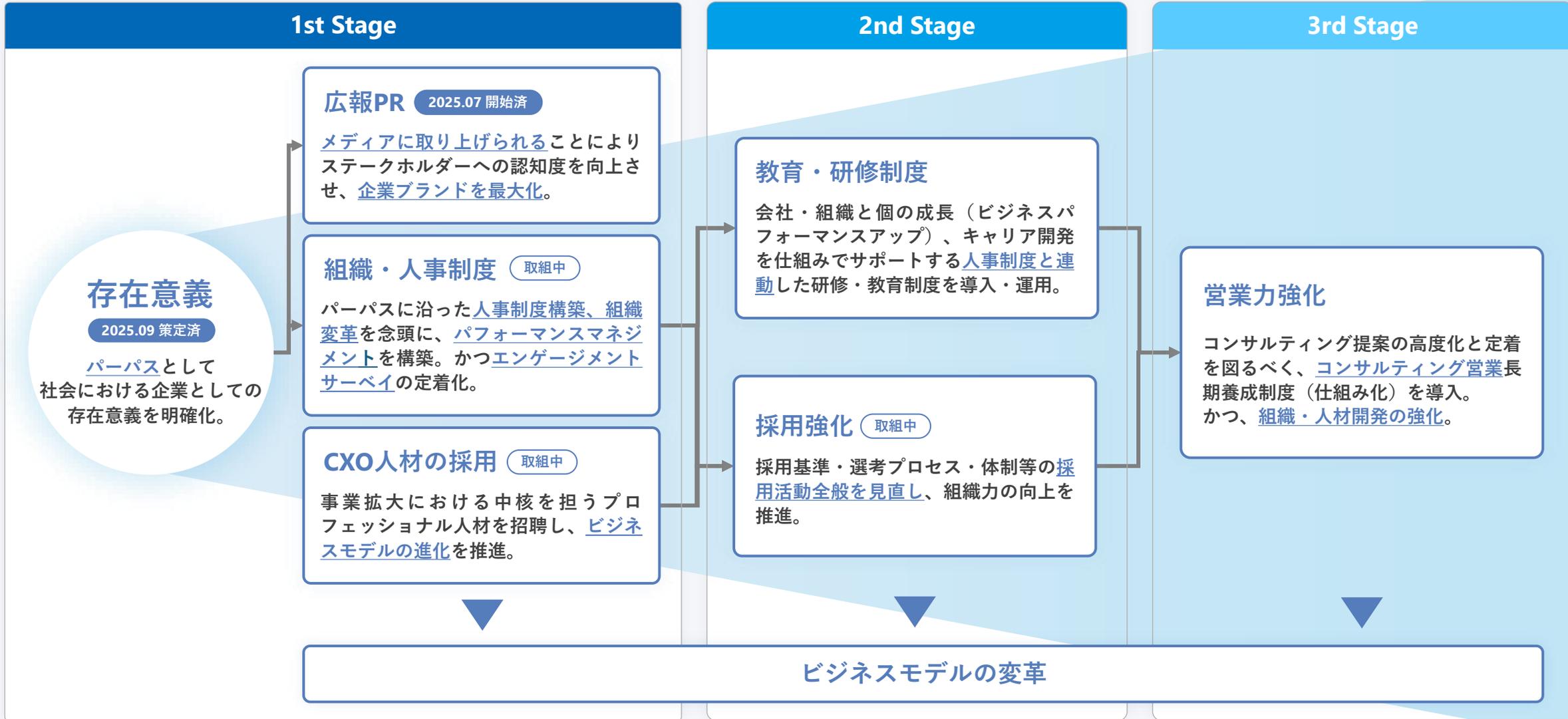
3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



これらの成長戦略の実行体制を整え、顧客への提供価値を高めていくために中長期的な経営改革を実施。
CXO人材や戦略コンサルタントを招聘し、経営戦略の高度化と企業価値の向上を図る。





経営改革・事業成長の更なる促進を目的とし、外部CxO人材の招聘と内部人材の育成・登用を実施。

経営体制の強化



土屋 政紀

取締役 執行役員 経営戦略室長

株式会社富士通ビジネスシステム（現富士通Japan株式会社）にて人事部からキャリアをスタート。その後、事業領域に異動し戦略部門の新設に伴い統括責任者に就任。以降は、ITやコンサルティング企業において、取締役・執行役員として新規事業の立ち上げや経営企画を担う。当社にて、経営改革の推進を主導し、パーパス&バリュー策定、広報PR機能創設、パフォーマンスマネジメント導入、組織・人事制度改革、CxO人材採用、教育・研修制度改革、採用強化、営業力強化など多様な観点からビジネスモデル変革を担う。

外部招聘

事業・管理体制の強化



芝田 茂樹

執行役員 財務経理部長

みずほ銀行にて融資、投資案件管理等を経験し、みずほ証券の投資銀行部門にて投資関連業務に従事。その後、ベンチャー企業にて財務経理、買収企業の体制構築、事業再生PMIを経験。飲食系企業のCFO、自動車販売会社の管理部長を歴任。当社にて、財務戦略、資金調達、経営管理体制整備、業績管理、IR等を担う。

外部招聘



鈴木 和哉

執行役員 人事部長

NTTグループでのITエンジニア、事業企画、採用企画を経て、IT・テック企業の事業責任者として黒字化を牽引。その後、IT・テック企業2社、およびロボットベンチャーGROOVE X株式会社において執行役員・人事部長を歴任。当社の人事戦略立案、採用強化、評価・育成制度構築等の組織開発等を担う。

外部招聘



中川 光一郎

執行役員 人材事業戦略室長

株式会社グッドウィルに入社。新卒入社者として初の執行役員に就任。その後、株式会社キャリアにて取締役として新規上場を牽引し、常務取締役を経てJR西日本との合併会社を設立し代表取締役就任。当社にて、人材事業の戦略立案、事業開発、事業推進等を担う。

外部招聘

営業体制の強化



山崎 公大

第一営業本部長

2018年に当社入社。営業職としてキャリアをスタート。エリア拠点の責任者を経て、営業部長として複数拠点を管掌。現在は営業本部長としてVideoクラウドサービスを提供する第一営業本部の事業戦略立案・営業組織のマネジメントを担う。

内部昇格



榎 敬輔

第二営業本部長

新卒で当社入社。営業職としてキャリアをスタート。営業部長としてエリア拠点の責任者、複数サービスの事業責任者を歴任。現在は、営業本部長として、DXコンサルティングサービスを提供する第二営業本部の事業戦略立案・営業組織のマネジメント及び新規サービスの企画立案推進を担う。

内部昇格



島田 理廣

インサイドセールス本部長

大手通信会社の統轄部長を経て、東証上場企業のエフティグループにて事業再建を主導。副社長兼営業本部長として、ストック収益モデルへの転換と2,000名の組織マネジメントに従事。当社にて、営業本部長としてインサイドセールス本部の事業戦略立案・組織マネジメント、テレマーケティング部隊の創設、ストック収益の拡大等を担う。

外部招聘



第2四半期では3件のプレスリリースと12件のオウンドメディア記事を更新し、積極的にメディア露出を行った。

▼プレスリリース

2025/12/18	サービス導入企業の成果事例を公開—Videoクラウドを活用した採用改善から、Web戦略による売上2.5倍まで—“データ起点”の支援体制が作る中小企業の成長モデル
2025/11/19	人材・組織力の強化を図る経営改革を実施～パフォーマンスマネジメントに効果的なフレームワークOKR（Objectives and Key Results）を導入し、個人と企業の成長を加速～
2025/10/20	東京労働局の「最低賃金改正のお知らせ」動画を制作～都営地下鉄や新宿駅でのサイネージでも公開～



▲ 11/19配信プレスリリース

▼主要記事（スマートマーケティングジャーナル）

2025/12/25	動画の先にある「成果」まで。中小企業の採用・集客を劇的に変える、ファインズの「社外Web担当者」としての伴走力
2025/11/27	採用難・情報過多の時代に「動画で課題を解く」—ファインズ・堀田部長が語る、選ばれる理由と動画表現の未来
2025/10/31	中小企業とともに進化する。ファインズが挑む、複合ソリューションによる新しい成長戦略



▲ 12/25公開 オウンドメディア記事



1. 2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第2四半期 トピックス

- 株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について
- 経営改革の進捗について
- その他取り組みについて

3. 事業概要

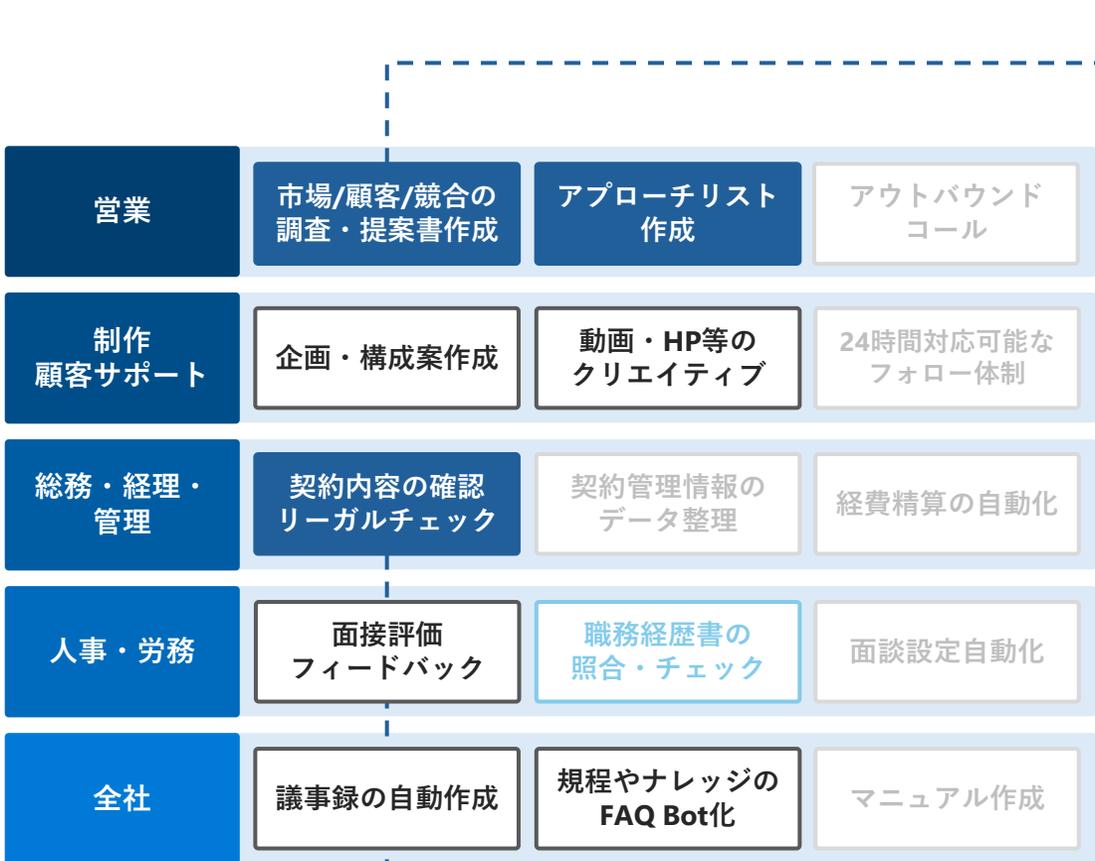
4. 成長戦略

5. Appendix



営業・顧客サポート・法務関連の取り組みが進捗。

顧客情報の自動記録や提案書作成、広告審査の診断エージェントなどを作成し社内検証を行っている。



顧客管理ドキュメント・提案書の自動作成

```

{
  "title": "ビジネス広告",
  "desc": "YoutubeやSNSでの動画内、視覚・聴覚に訴え、ブランド認知の形成に強い",
},
{
  "title": "ソーシャル広告",
  "desc": "SNSのタイムラインに表示。高いターゲティング精度と拡散性が特徴",
},
},
"notes": "各手法には明確な強みがあります。検索は獲得、動画は認知、ソーシャルはファン化というように、目的別の使い分けが重要です。",
},
{
  "type": "section",
  "title": "今後の市場予測とトレンド",
  "sectionId": 4,
  "notes": "最新の業として、今後のトレンドと注目すべきポイントをとらえます。",
},
{
  "type": "step",
  "title": "実態対応市場へのステップ",
  "subhead": "テクノロジーの進化と規制への対応",
  "items": [
    {
      "title": "Cookie規制",
      "desc": "プライバシー保護の強化に伴うデータ活用手法の刷新",
    },
    {
      "title": "AIの活用",
      "desc": "生成AIによるクリエイティブ制作と運用最適化の自動化",
    },
  ],
},
}

```

広告審査 AIエージェント

修正必須 (NG項目あり)

景品表示法における「優良誤認」および「有利誤認」のリスクが高い表現が検出されました。特に「**取得率100%**」という表現は、ナレッジベース内の過去NG事例でも頻出する修正対象です。リリース前に必ず修正することを強く推奨します。

修正・改善提案詳細



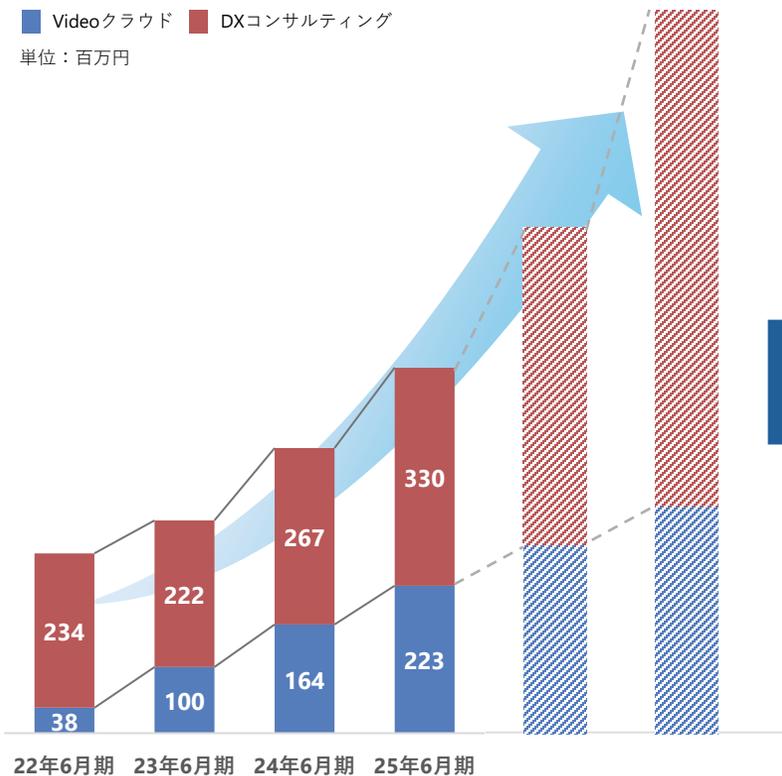
ストック売上の向上による収益基盤の安定化

既存のDXコンサル・動画領域におけるストック収益は、年々着実な成長を継続。
新たにSNS運用サービスやAIO関連サービスを投入し、収益基盤のさらなる積み上げと加速を実現させる。

ストック売上推移・計画

■ Videoクラウド ■ DXコンサルティング

単位：百万円



ストック売上の向上

ストック型の新規サービス

SNS運用

動画を起点としたマーケティングDX企業ファイネス 企業の採用や集客の課題を解決する「SNS向けショート動画の運用・コンサルティングサービス」の提供を開始

株式会社ファイネス 2025年8月20日 11時00分

株式会社ファイネス（所在地：東京都港区、代表取締役社長：三輪 幸将）は、企業のSNSツールとして若手採用や集客の強化を支援するために、2025年8月1日（金）より「SNS向けショート動画の運用・コンサルティングサービス」の提供を開始いたしました。

SNS向けショート動画
運用・コンサルティング
サービス提供開始

FINES

AIO

WEB集客4.0時代 完全対応
AIOナビ

MEOだけで集客が楽になる！
★Google AIおすすめ上位化
★インバウンド対応
★店舗集客業務の効率化

9ページ

「AIOナビ」でAIO効果が出る仕組み



要約：AI集打ち→AIがネットを詳しくいく→先回りして約100サイトに掲載済み→AIが信頼し上位化する



1. 2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第2四半期 トピックス

- 株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について
- 経営改革の進捗について
- その他取り組みについて

3. 事業概要

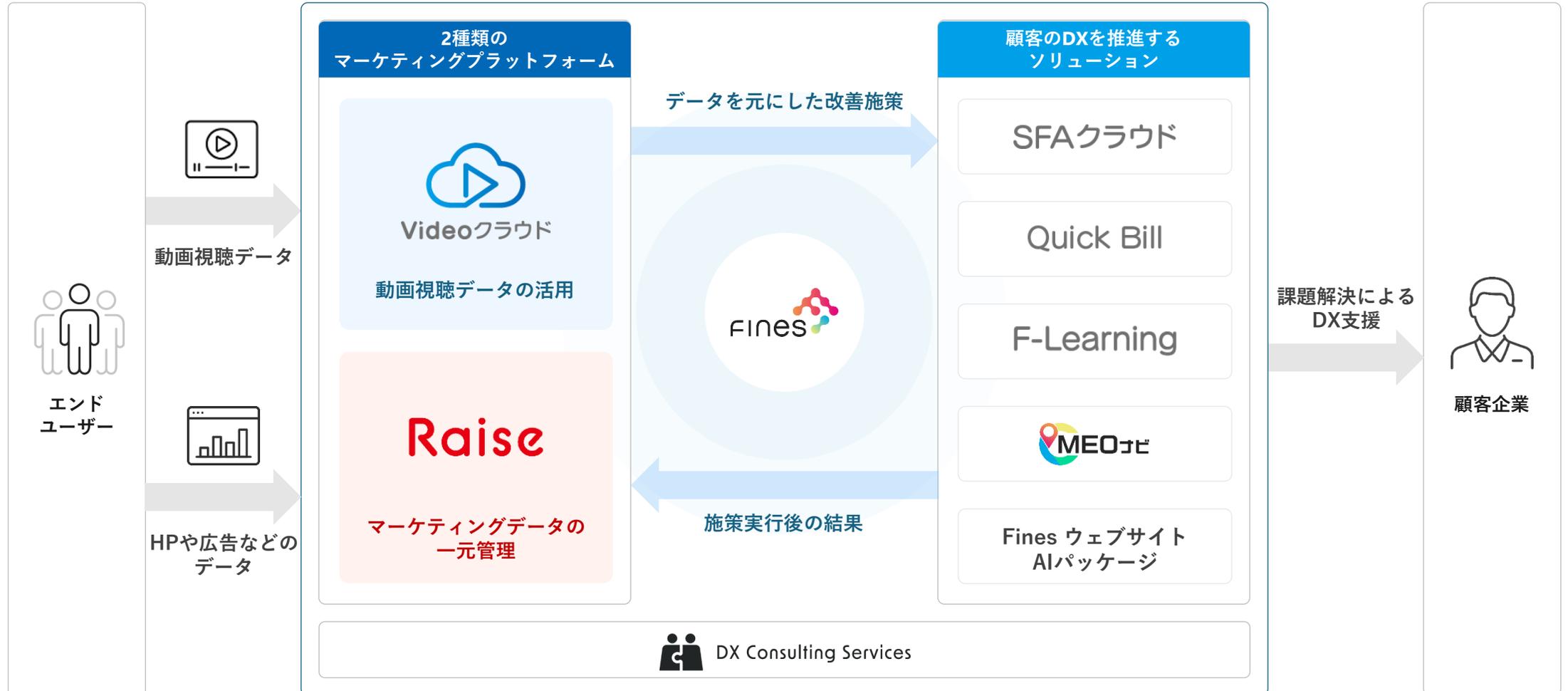
4. 成長戦略

5. Appendix



当社のビジネスモデル

2種類のマーケティングプラットフォームを活用し、データを元にした改善施策を立案。
課題に応じたソリューションを提供し、顧客企業のDXを支援する。

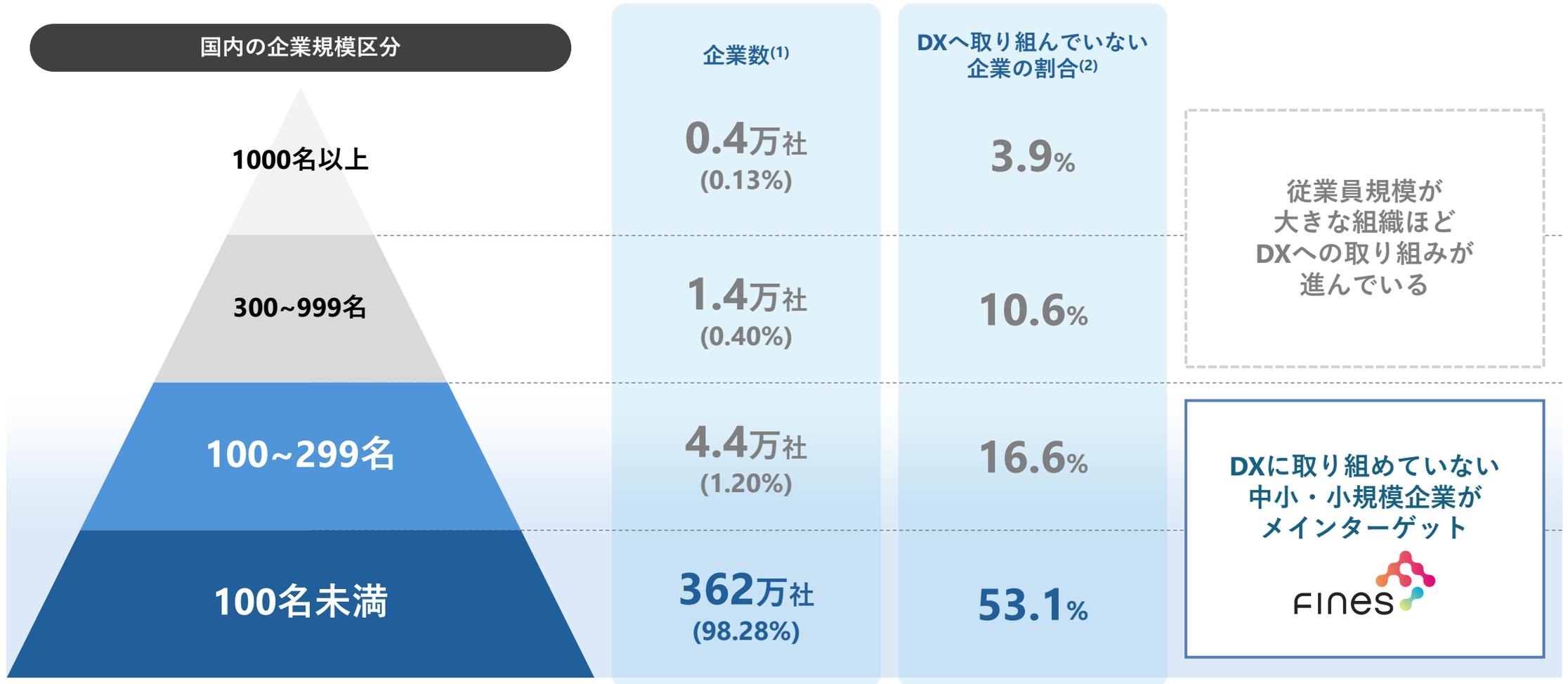




当社の顧客層とポジショニング

従業員規模が大きいほどDXが進む一方、日本の98%を占める中小企業は取り残されているのが現状。
当社はDXに取り組めていない中小企業をメインターゲットとし、課題解決に取り組んでいる。

国内の企業規模区分

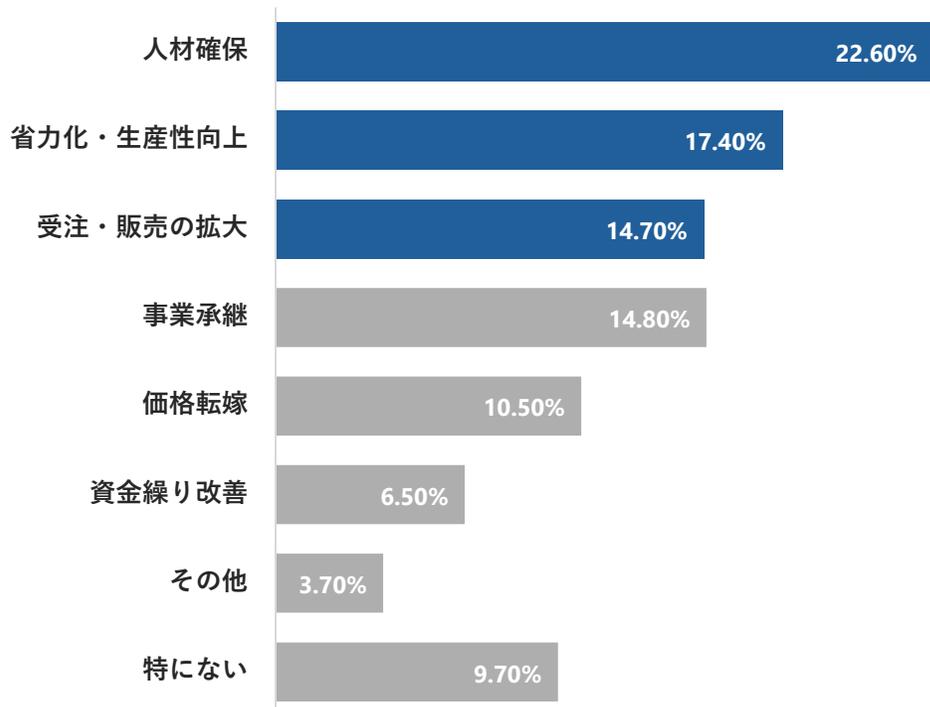




中小企業が直面している経営課題は大きく分けて「人材確保」「生産性向上」「受注拡大」の3点。これらはDXによる改善が期待できる分野であるが、一方でIT人材不足からDXのメリットを実感できておらず結果としてDXへの取り組みが進んでいないのが実情。

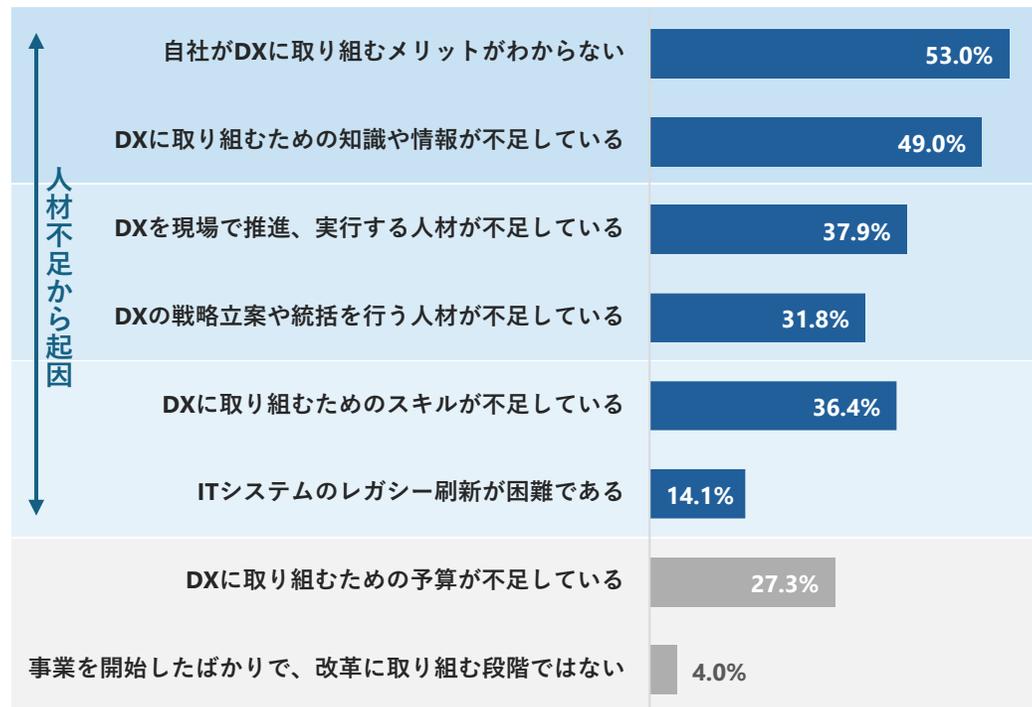
最も重視する経営課題⁽¹⁾

※中規模企業 (n=13053),小規模事業者(n=9645)の回答を集計



DXに取り組んでいない理由⁽²⁾

※従業員数100人以下(n=198),DXへの取組の設問で「取り組んでいない」を選択した企業が対象



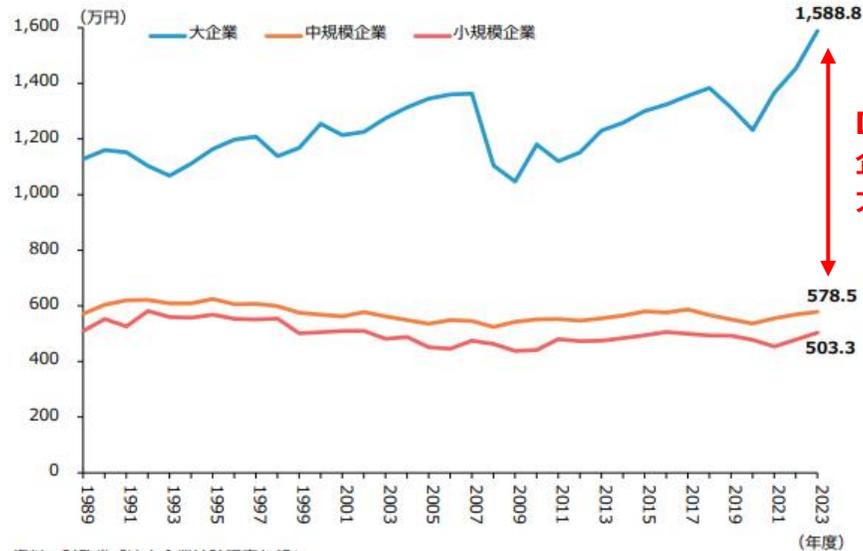


中小企業がDXに取り組む価値

大企業に比べて中小企業の一人あたり生産性は低く横ばいで、今後も差は開いていく見込み。
DXが進んでいる企業ほど人材面・コスト面・売上面いずれにおいても大きく効果実感を得ているため
中小企業においてもDXによる生産性向上の取組とビジネスモデルの変革が必要不可欠である。

従業員一人あたり付加価値額の推移⁽¹⁾

第1-1-31図 労働生産性の推移（企業規模別）



DXによる改善
企業規模によって
大きな差が発生

資料：財務省「法人企業統計調査年報」

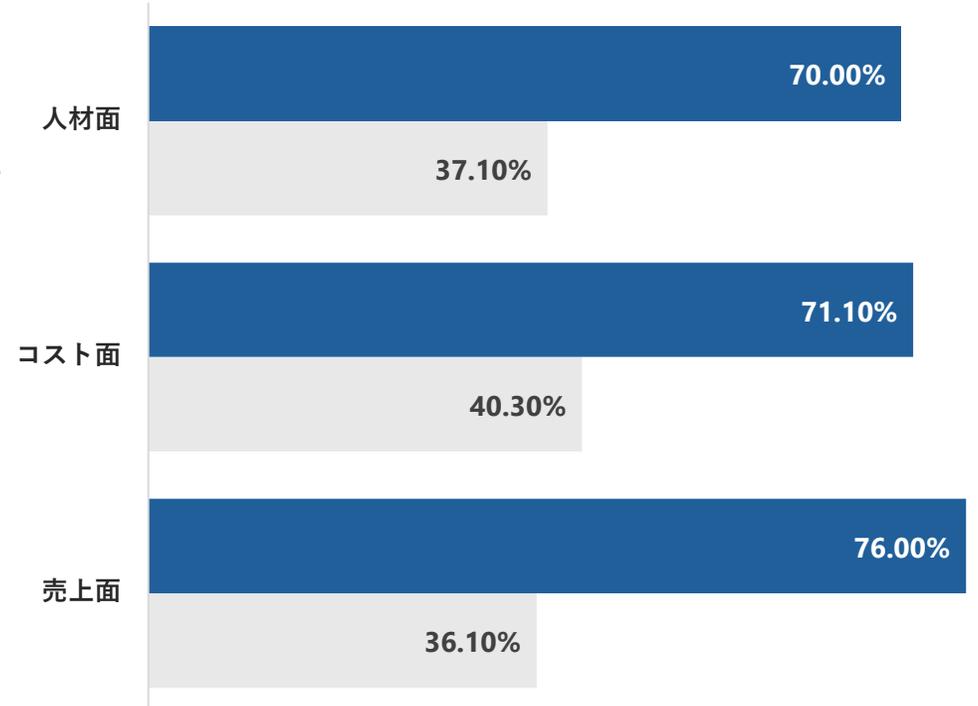
(注) 1.ここでの大企業とは資本金10億円以上の企業、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満、小規模企業とは資本金1千万円未満の企業とする。

2.金融業、保険業は含まれていない。

3.労働生産性は「従業員一人あたり付加価値額」、付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）＋人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課。

DXによる効果実感⁽²⁾

※「とても効果を感じている」「ある程度効果を感じている」の集計



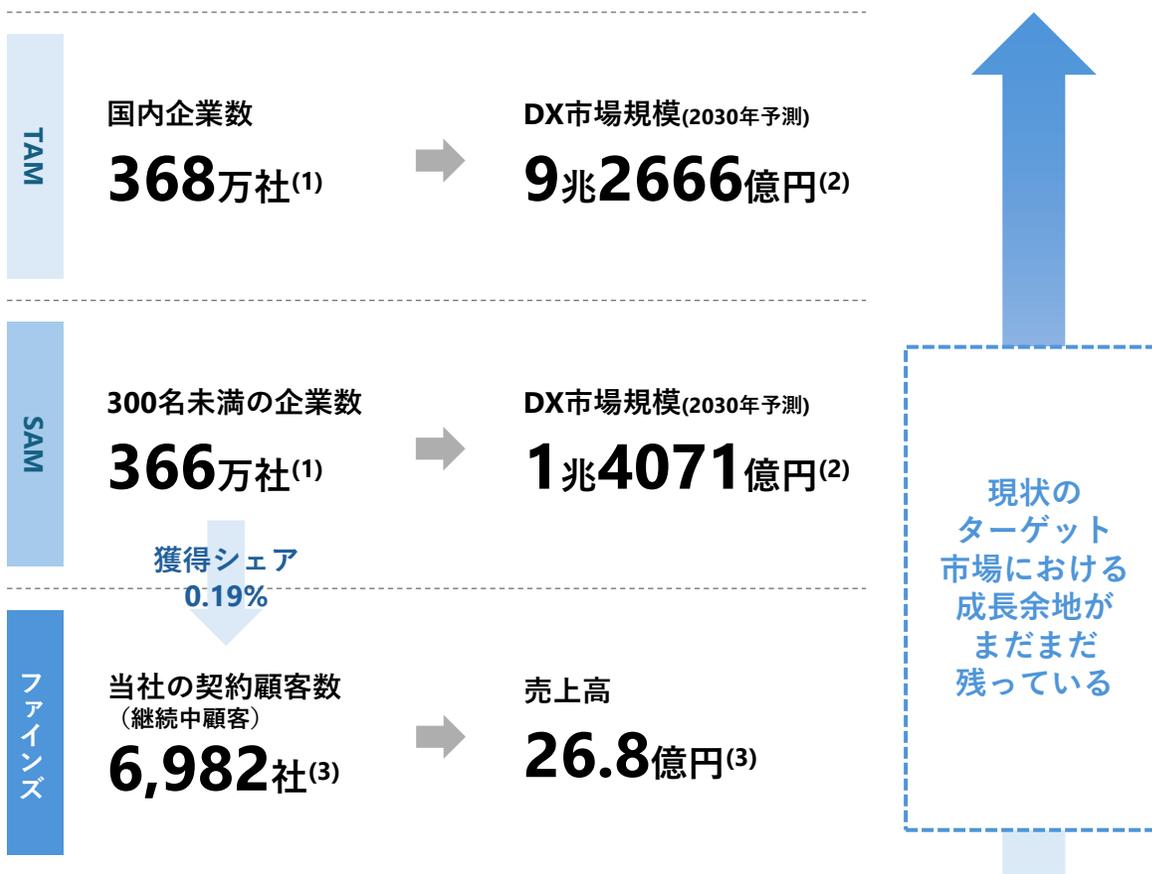
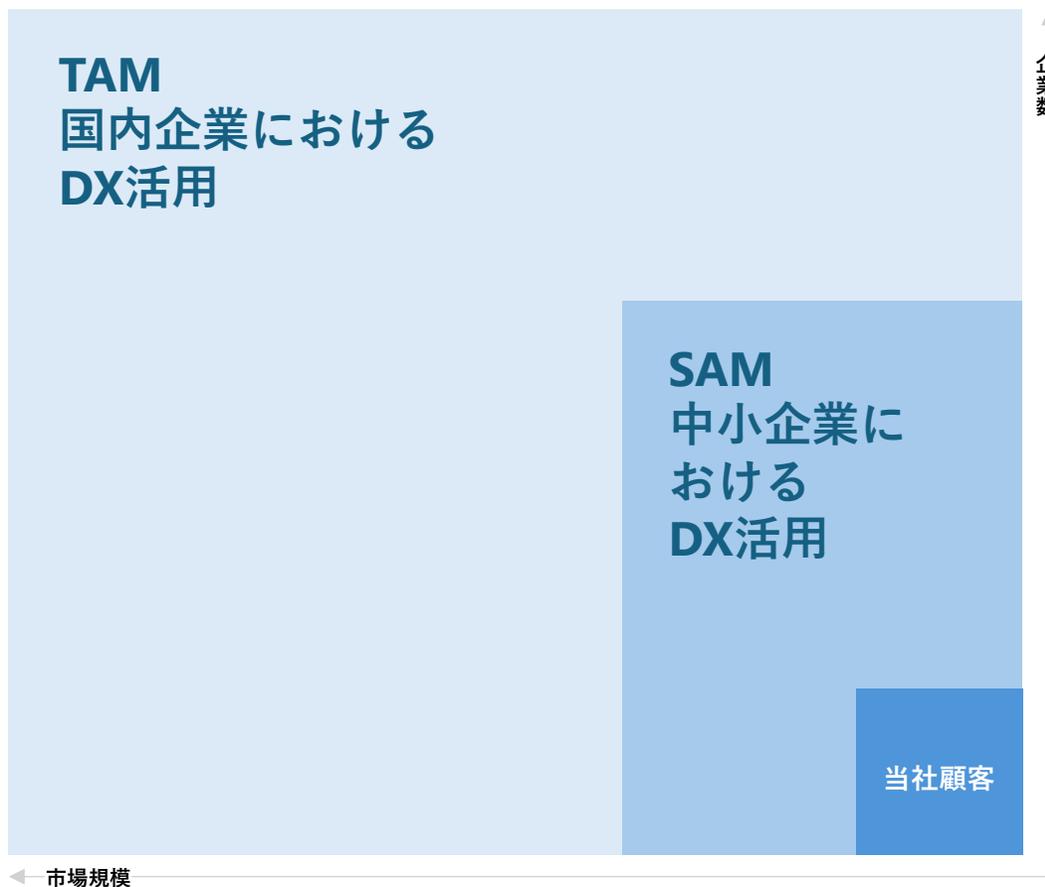
■ 段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる

■ 段階2：アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している



広範な市場における当社の成長ポテンシャル

国内のDX投資額は2030年に向けて9.2兆円を突破する見込みで、今後も継続して成長していく広範な市場。
そのうち中小企業にフォーカスしても当社が占める割合は0.2%程度であり、
大きな成長ポテンシャルが見込まれる。



(1)総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」より (2)株式会社富士キメラ総研「2025デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望《市場編》」より (3)前期末時点

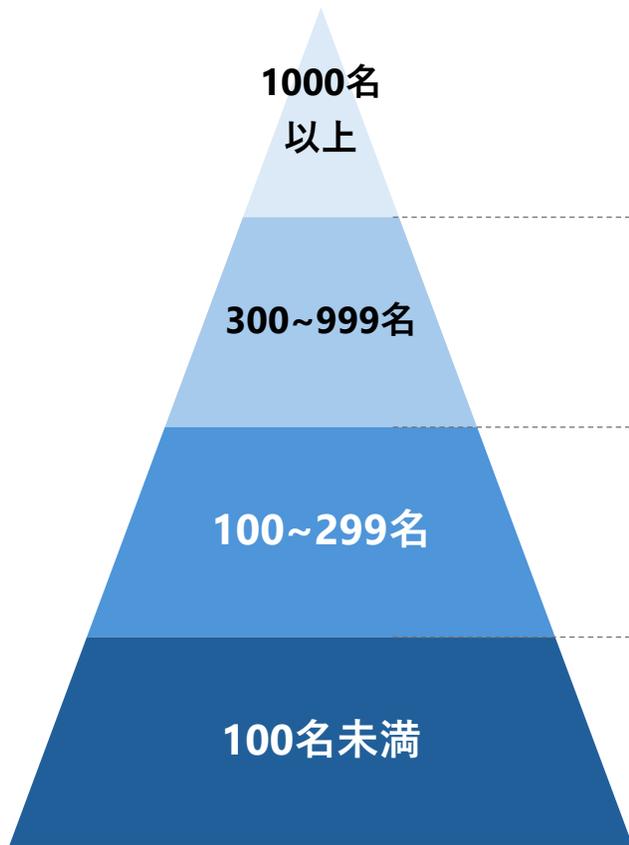


中小企業からの案件獲得力と安定した顧客基盤

当社の強みは、DXへのニーズが潜在的な中小企業から案件を直接獲得できる営業体制にあり7000社以上の顧客とのアクティブな契約を継続中。

案件規模は小さいものの、特定の顧客や業界に依存しない安定した顧客基盤を保有している。

従業員規模別 企業分類



DXニーズ

顕在

すでに取組が始まっている

潜在

取り組む意義を感じられていない

案件獲得

WEBマーケティング等によるリード獲得が可能

DXへのニーズが表層化していないためWEB施策では獲得効率が悪い

顧客単価

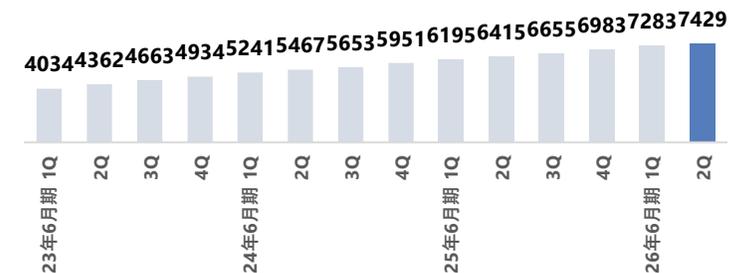
従業員数や事業規模が大きいいため、顧客単価が高い

顧客単価は低い企業が数多く競合が少ない

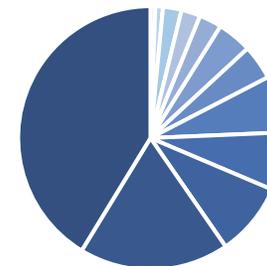


中小企業における安定した顧客基盤

アクティブな顧客数(1)



業界割合(2)



建設・工事	41.3%
サービス業	18.3%
福祉・介護	9.0%
教育・スクール	7.0%
不動産	4.3%
運送業	4.2%
小売り・卸売業	2.8%
医療・病院	2.3%
製造業	2.3%
農業・林業	0.9%
その他業種	7.7%

(1) ストック顧客数 (2) 前期末時点



顧客課題に対する当社の介入価値

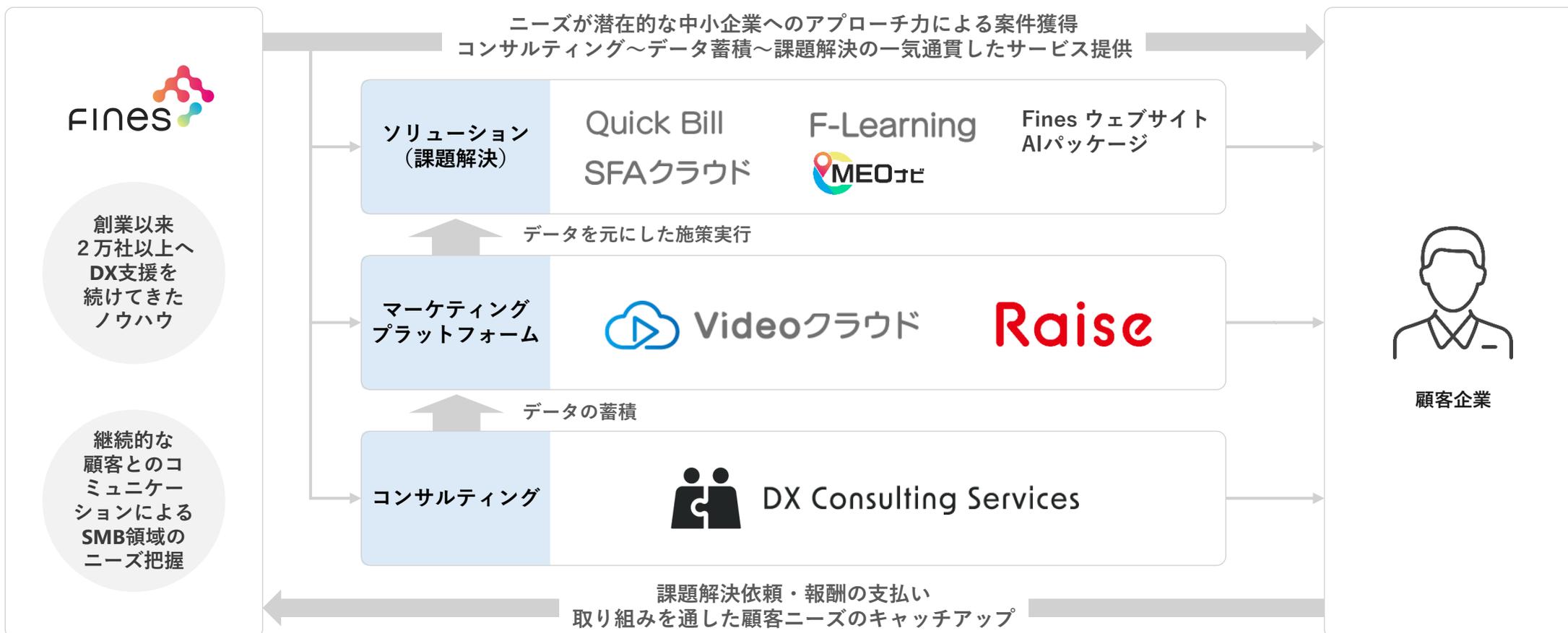
特にIT人材の不足は顕著であり、従業員数が少ない企業ではDXへの取り組みが進まない要因になっている。
しかしながら中小企業でIT人材を採用するのは難易度が高いため、
当社がテクノロジーとノウハウを提供することで、顧客と伴走しながらDXへの取り組みを進めていく。





継続的なコンサルティングによる改善と市場ニーズの把握

創業以来、中小企業のデジタル化・DXを支援し続けたノウハウを元にコンサルティングサービスを提供。マーケティングプラットフォームに蓄積したデータと、継続的な顧客とのコミュニケーションによってニーズが顕在化しづらいSMB領域の課題をキャッチアップできることが強み。



創業以来
2万社以上へ
DX支援を
続けてきた
ノウハウ

継続的な
顧客とのコ
ミュニケー
ションによる
SMB領域の
ニーズ把握



1. 2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第2四半期 トピックス

- 株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について
- 経営改革の進捗について
- その他取り組みについて

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



前期は顧客課題を解決するソリューションの拡充に取り組み
新規商材を多数リリース。

施策1

Videoクラウドの
アップデート

取り組みの結果

動画で研修を支援する拡張サービス「**F-Learning**」をリリース

Videoクラウドの拡張として「F-Learning」をリリース。
中小企業が抱えるIT人材不足という課題に対し、研修管理ツールと研修コンテンツを両軸で提供。

施策2

新サービスのローンチ

取り組みの結果

中小企業向け**SFA・CRMツール、MEO支援サービスを展開**

「SFAクラウド」「Quick Bill」をリリース。更に、集客支援としてMEO・Googleマイビジネス管理サービスも提供を開始。

施策3

業務提携等
他社とのシナジー拡大

取り組みの結果

不動産解体DXのバリュークリエーション社と業務提携

当社顧客への解体工事プロセス最適化支援など、解体業者や不動産・建設業者へのソリューションの幅を広げる取り組みとして業務提携を開始。



中期経営計画の3年目では、当初掲げていた「ビジネスモデルの変革」の実現にあたり、AIによる生産性向上とソリューションの拡充に注力していく。

方針

クロスセル・
アップセルの最大化

ビジネスモデルの変革

施策1

ソリューションの拡充

人材確保・生産性向上・受注拡大の3つの課題に対応するソリューションの拡充に注力。

施策2

AIによる生産性向上

営業利益の改善・全社的な生産性の向上のためにAIを積極的に活用。
自社をショーケースとして、顧客へのサービス展開に活かしていく方針。



当社がターゲットとする中小企業を中心とした市場では「人材確保」「生産性向上」「受注拡大」の3つの課題が顕著。これらの課題は悪循環を生み、企業を成長させる妨げとなっている。

人材確保

生産年齢人口の減少

2020年時点では約7300万人だった生産年齢人口が、2050年には5,540万人まで落ち込むことが予測されている(1)

人件費の高騰などによる採用難

正社員の採用予定がある企業は58.8%で、毎年低下している。採用意向はあるが、経営状態が厳しく、採用を控えざるを得ない企業が少なくない。

育成が出来る人材とリソースの不足

指導する人材の不足を課題にあげる企業は53.3%と半数以上にのぼり、かつ25.6%が育成しても離職してしまうと回答している。

採用難と定着に課題
人材が確保できず新たな取り組みが出来ない

生産性向上

労働生産性が低く営業純益が低迷

大企業の労働生産性は上昇傾向にある一方で、中小企業では伸び悩んでおり、約30年前と比較しても緩やかな低下傾向にある。

紙や口頭による業務が未だ中心

DXの初期段階であるデジタル化についても、まだ取り組めていない企業が一定数存在。ソフトウェア投資も大企業と比較して低い水準。

データの利活用による業務改善の未達

デジタル技術を活用する企業は増加しているが、半数以上は業務改善までは推進できておらず、効果を十分に発揮できていない。

アナログ業務が継続しており
生産性向上のためのツール活用に至っていない

受注拡大

差別化要素が作れていない

「顧客との密着性・コミュニケーション」が最も大きな差別化要素と回答する企業が多く、サービス内容による差別化要素を創出できていない。

新規顧客・新規市場の開拓力不足

営業やマーケティングを専門に行う人材が不足しており、経営者自身が担うケースが多い。既存事業の運営に追われ、新規開拓に十分な時間を割けていない。

デジタル化の遅れによる機会損失

顧客データや販売データを収集・分析してマーケティングに活かすといった、データ駆動型の営業活動を出来ている企業は稀である。

他社との差別化・付加価値創出が出来ず
顧客開拓・安定稼働が難しい

経営環境の悪化スパイラル



ビジネスモデル変革に向けたソリューション拡充の方針

これまではVideoクラウドを中心とした動画マーケティングDXをメインに展開してきたが、「人材確保」「生産性向上」「受注拡大」の3つの課題を包括的に支援するソリューションを整備することで複合的なDX支援を行う企業へと本格的に事業変革を進める。





ソリューション拡充のターゲット

顧客企業が抱える3つの課題を包括的に支援するソリューションを整備。
AIの自社活用による生産性向上に取り組み、顧客へと提供できるようにサービス化を進める。

人材確保ソリューションの例

母集団形成

ミスマッチ採用の防止

リスクリング・研修

従業員定着への取り組み

etc..

生産性向上ソリューションの例

アナログ業務のデジタル化

ペーパーレス対応

業務フロー・マニュアル整備

業務プロセスの自動化・効率化

etc..

受注拡大ソリューションの例

WEBマーケティングの総合支援

顧客データの蓄積と管理

SNSを活用した企業PR

差別化要素・付加価値の創出

etc..

自社でのAIへの取り組みを、顧客に提供できるサービスへと落とし込んでいく



AIによる生産性向上にむけた取り組み

AIエージェントの開発研究を進め、まずはファイズ社内の各部門で積極的な活用を開始。
社内での成功体験をモデル化し、顧客企業への展開を進めていく予定。

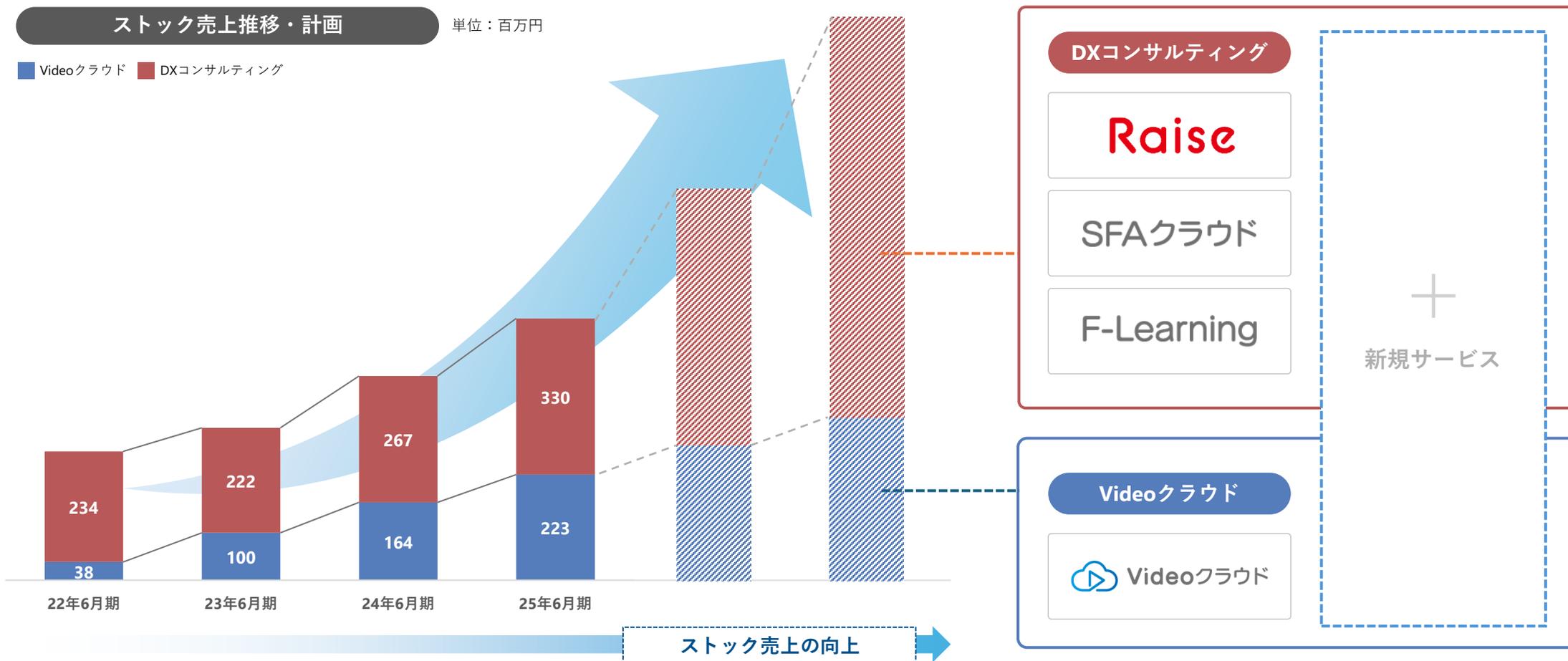


未着手・計画中
 プロトタイプ作成済み
 社内検証中
 運用中



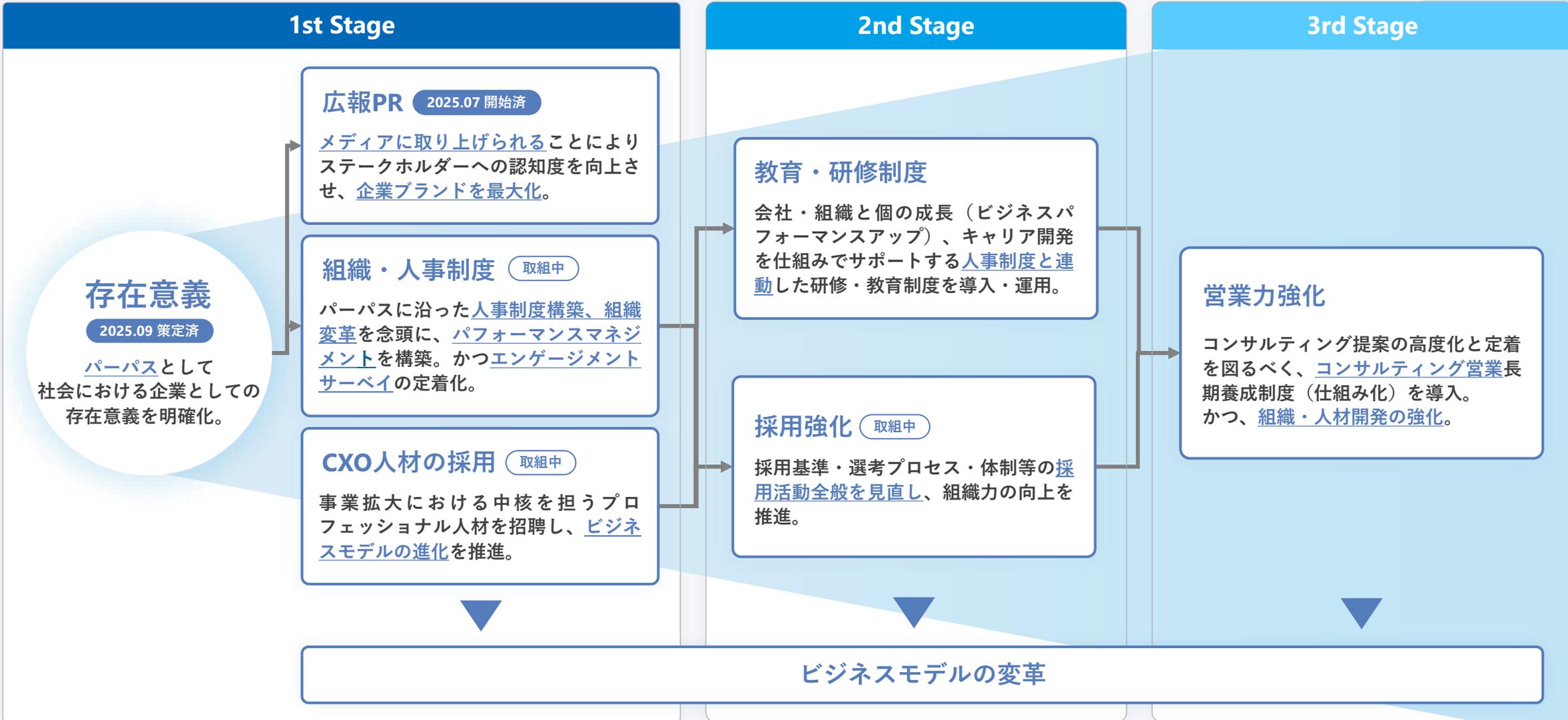
ストック売上の向上による収益基盤の安定化

これまではフロー収益が主たる収益源となっていたが、複合的なソリューション提案を進めることで
ストック売上を積み重ね、より安定的な収益基盤を構築していく。



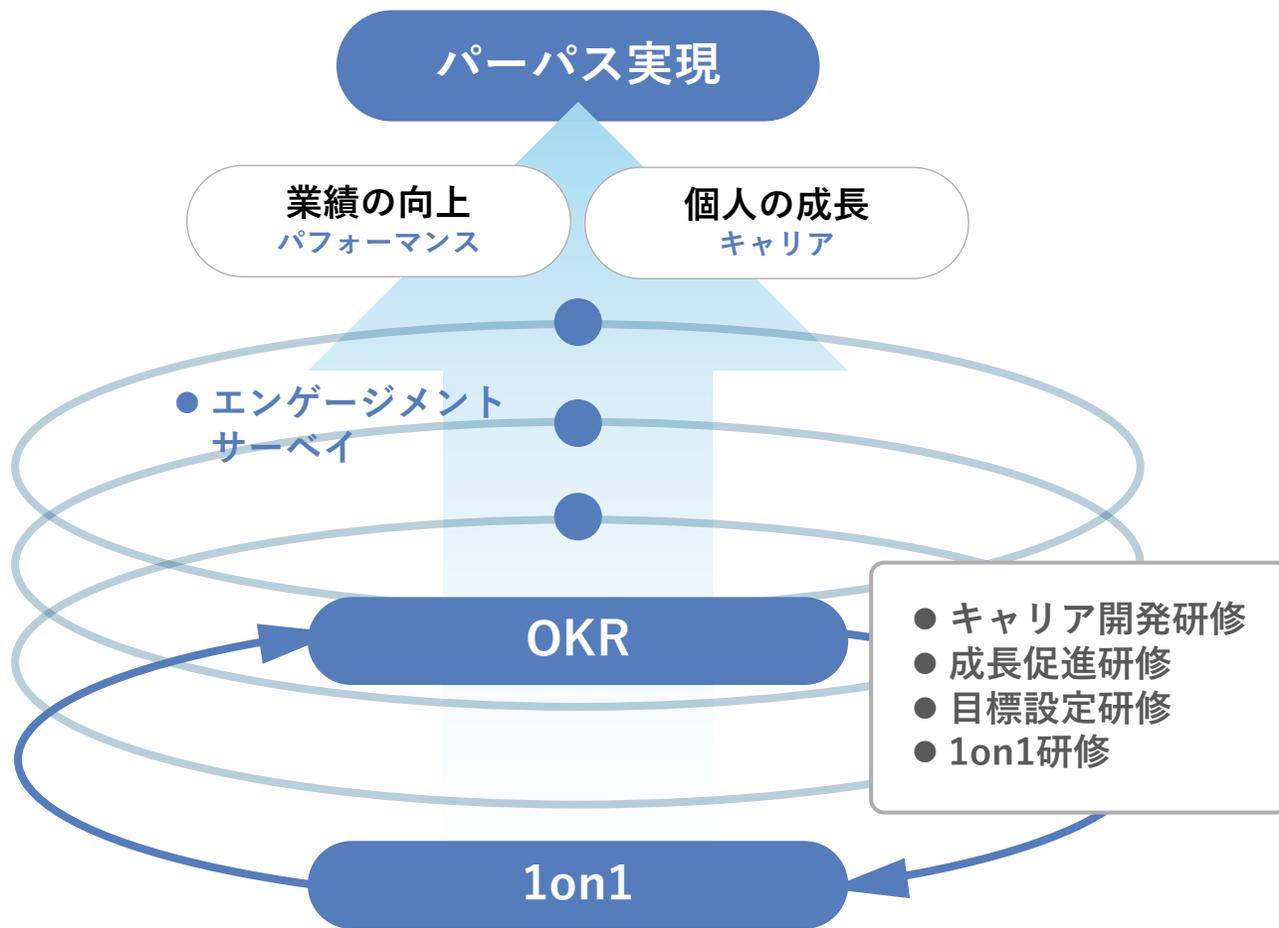


これらの成長戦略の実行体制を整え、顧客への提供価値を高めていくために中長期的な経営改革を実施。
CXO人材や戦略コンサルタントを招聘し、経営戦略の高度化と企業価値の向上を図る。





OKRの達成に向けて1on1を繰り返し、エンゲージメントを定点観測しながら個人の成長と業績の向上を図ることを通じて、パーパスを実現する。



マネジメント研修の概要

▼研修のゴール

メンバーのパフォーマンス向上とキャリア開発を効果的に支援するために、上司に求められるマインドとスキルを養成する

▼研修プログラム

目標設定研修	成長促進研修	キャリア開発研修
チームのOKR策定 メンバーのOKR策定	経験学習 評価フィードバック	自己理解 環境理解 キャリアビジョン構築 アクションプラン
1on1研修		
上司の役割 メンバー理解と承認 メンバーとの対話		



当社では、2015年に国連サミットで採択された持続可能な開発目標（SDGs）に賛同し、運営するサービスや事業で培ったノウハウを生かしながら、SDGsが掲げる目標に貢献できるよう取り組みを行う。

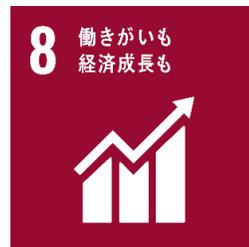
社会に提供する価値

地域社会の雇用創出、経済成長に貢献する

私たちは、パーパス「企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。」の下、テクノロジーを活用した支援で企業や地域社会の発展に挑戦します。

デジタル格差の解消、業務効率化や人材育成を進め、地域に根ざす企業や人々と共に持続可能な「笑顔あふれる地域社会」を実現します。

また、自社の従業員にも多様性を尊重した柔軟な働き方と成長の機会を提供し、誰もが誇りを持って働ける組織を目指します。





成長投資を支える盤石な財務状況

2025年6月末時点で19.6億円の現預金残高を保有。
十分な手元流動性を活かし、事業拡大への活用など成長投資を行う方針。

2024年6月末時点バランスシート (単位: 百万円)



総資産 2,581百万円
自己資本比率 77.6%

2025年6月末時点バランスシート (単位: 百万円)



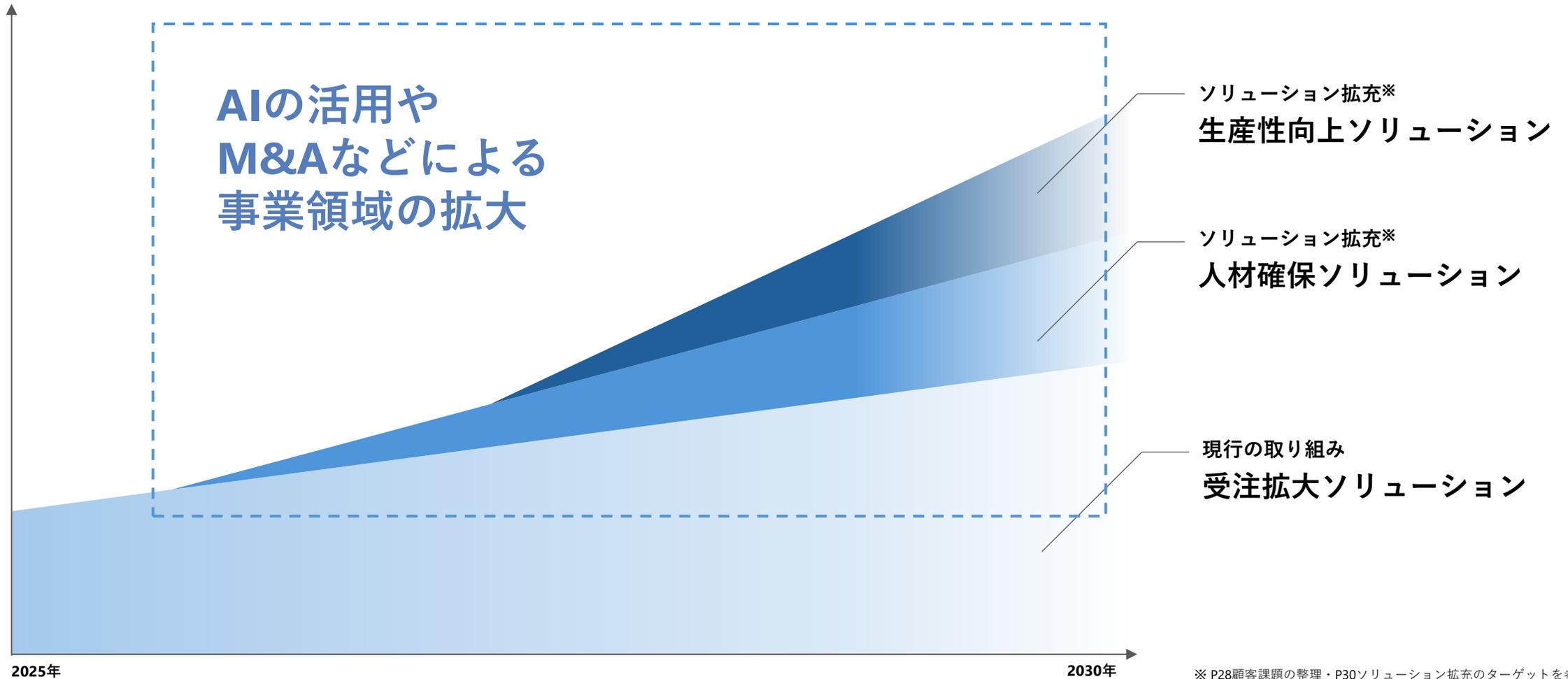
総資産 2,738百万円
自己資本比率 79.9%

現預金 +199百万円
純資産 +186百万円



ソリューション拡充に向けた投資計画

人材確保・生産性向上のソリューション拡充に向けて、
当社とシナジーのある企業との事業提携や、M&Aを視野に入れた投資を積極的に検討していく。





1. 2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第2四半期 トピックス

- 株式会社オルプラ及び株式会社Nexilの株式の取得（子会社化）について
- 経営改革の進捗について
- その他取り組みについて

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



企業名

株式会社ファインズ

代表取締役

三輪 幸将

設立※

2009年5月8日

本社所在地

東京都港区芝浦一丁目2番1号 シーバンスN館 19F

営業所

東京、大阪、名古屋、福岡、仙台、札幌、金沢

従業員数

256名 (2025年6月末時点)

※旧株式会社ファインズの設立日。
2019年6月30日に旧株式会社ファインズを吸収合併し、商号を株式会社ファインズに変更。



東京本社 オフィス外観



Purpose

企業と地域社会の未来に、 テクノロジーの追い風を。

私たちは、テクノロジーの力だけで未来を変えたいとは思っていません。

企業や地域社会の挑戦の先にある「よろこび」や、日常にある「笑顔の風景」。そのかけがえのない日常を未来に残すために、私たちは情熱を持って地域社会の発展に挑戦します。

テクノロジーによって、過疎化が進む地域に事業を続けられる希望が生まれた瞬間。情報が届かず埋もれていた企業や商品が、マーケティング活動で全国へ羽ばたいた感動。衰退の危機にあった地域の伝統産業が、再び脚光を浴び、未来へと受け継がれた誇らしさ。

そうした数々のストーリーを、テクノロジーを活用した支援で作り出し、私たちは唯一無二の「そっと背中を押す存在」でありたいと願っています。

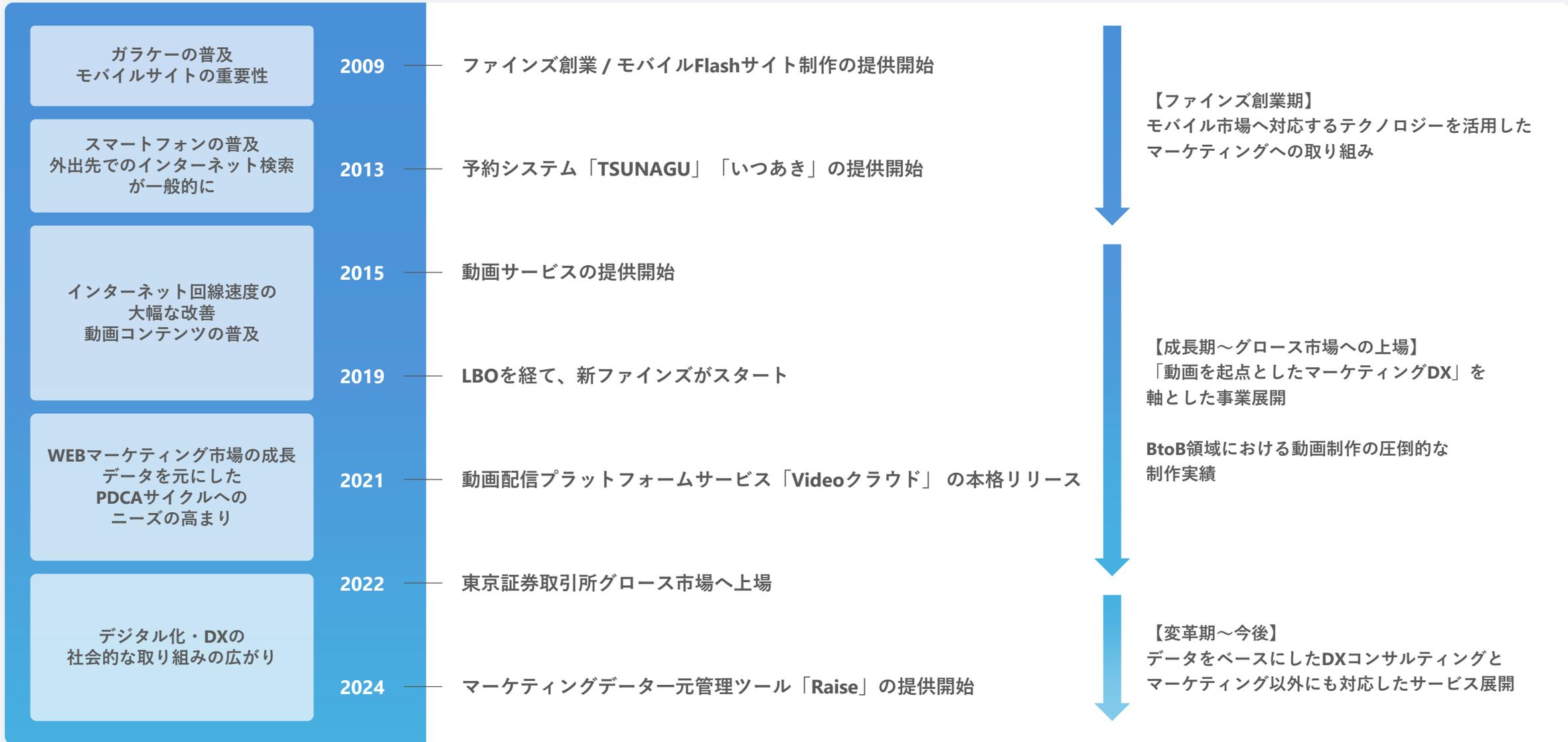
業務の効率化や自動化といった労働生産性の向上にとどまらず、その先にある「やってよかった」「続けてよかった」と思えるストーリーを、企業や地域社会とともに、ひとつずつ丁寧に創りあげていきます。

さらに、それぞれの地域に根ざす企業が持続可能な形で事業を継続し、経済成長を実現することで、後世にも誇れる「笑顔あふれる地域社会」を引き継げるように。そして地域社会のサプライチェーンそのものを強くできるように。

私たちが届けるのは、技術そのものではなく、笑顔が咲くストーリーの一部になる力です。テクノロジーの先に、あたたかいシーンがあふれる未来を私たちは、社会と共に創っていきます。



創業以来、中小企業のDX支援に軸足を置き、時流に即したテクノロジーによるサービスで成長を続けている。





本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれている場合がございますが、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されており、将来の結果や業績を保証するものではありません。

このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。



企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。