



事業計画および 成長可能性に関する説明資料

2026年9月29日

株式会社ファインズ

東証グロース 5125



1. 会社概要・事業内容

2. 業績について

3. 市場環境と当社の強み

4. 成長戦略



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。



会社概要

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（連結）

294名（2026年6月末時点）

連結子会社

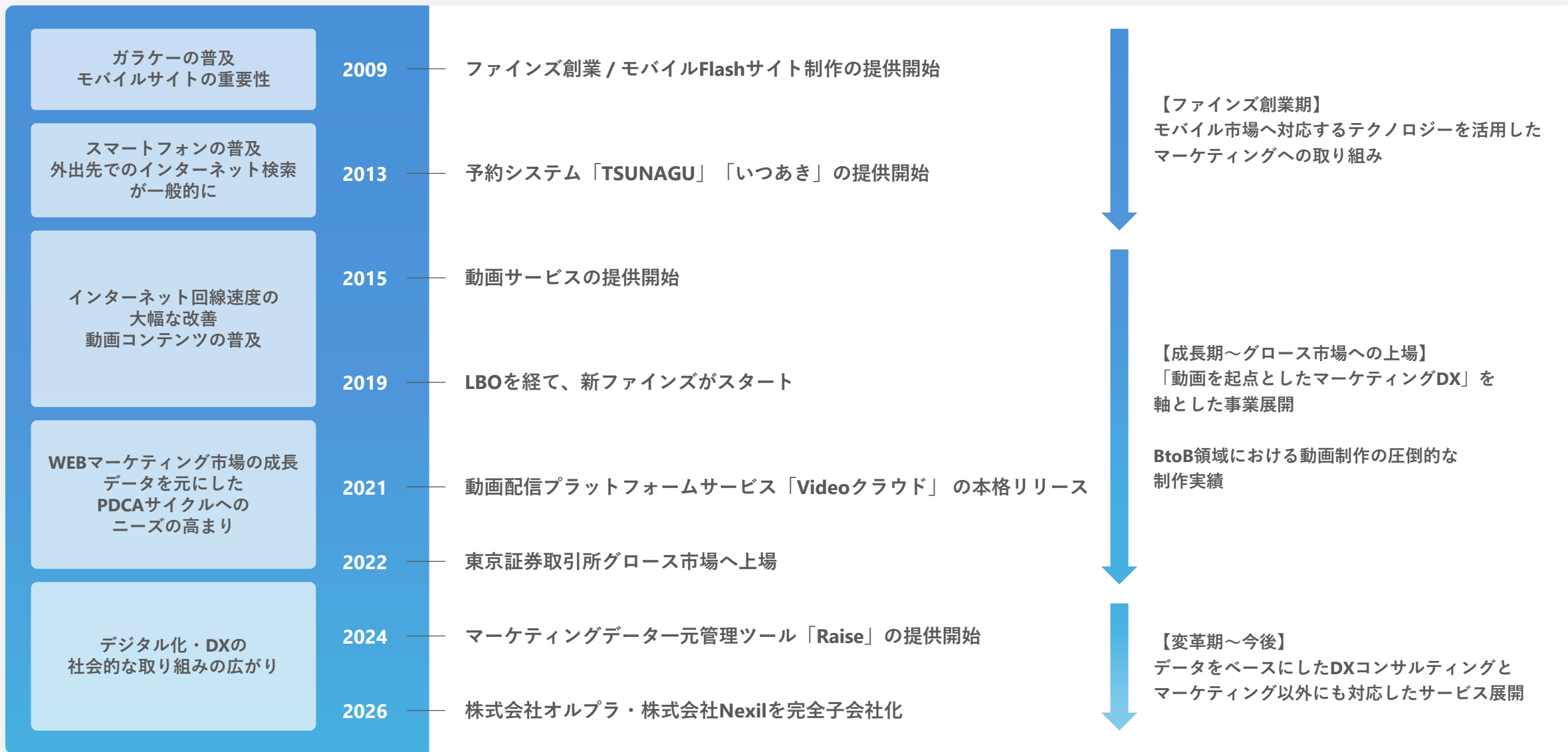
株式会社Nexil・株式会社オルプラ



※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。

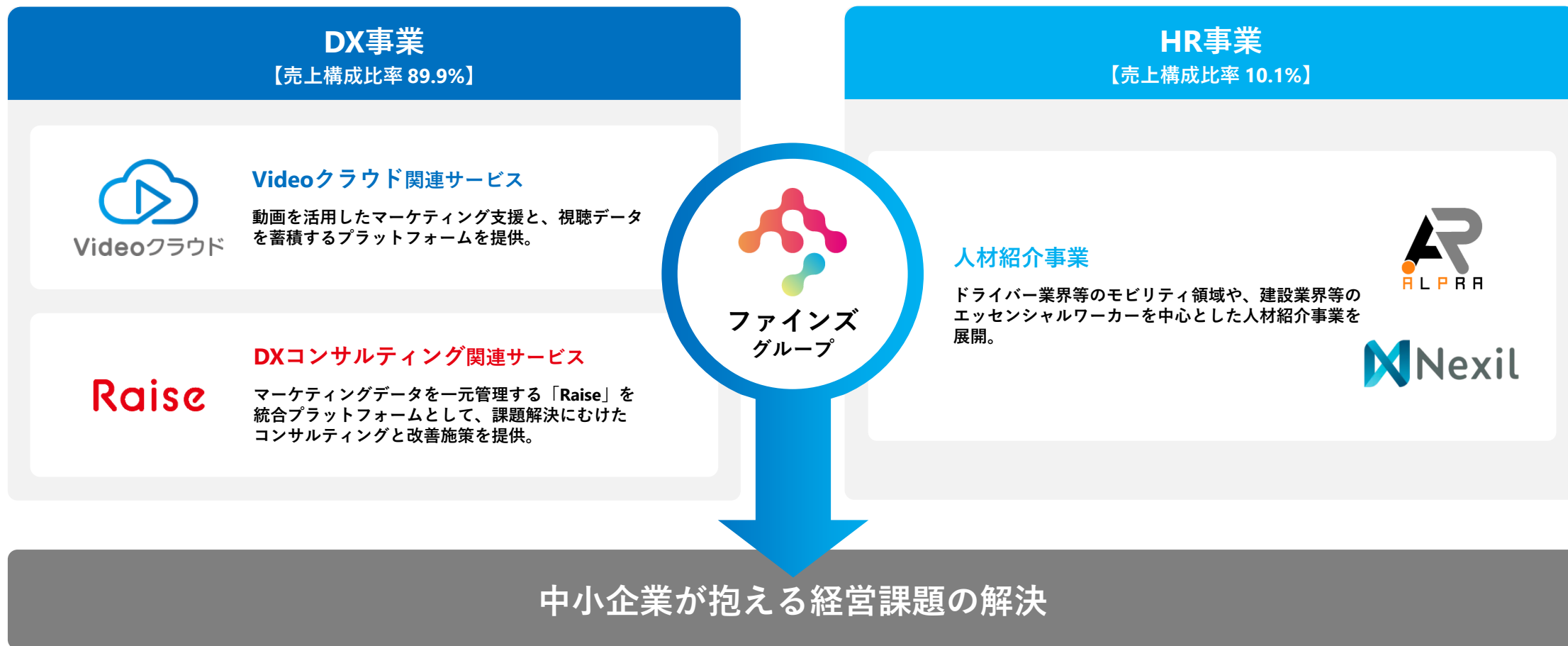


創業以来、中小企業のDX支援に軸足を置き、時流に即したテクノロジーによるサービスで成長を続けている。





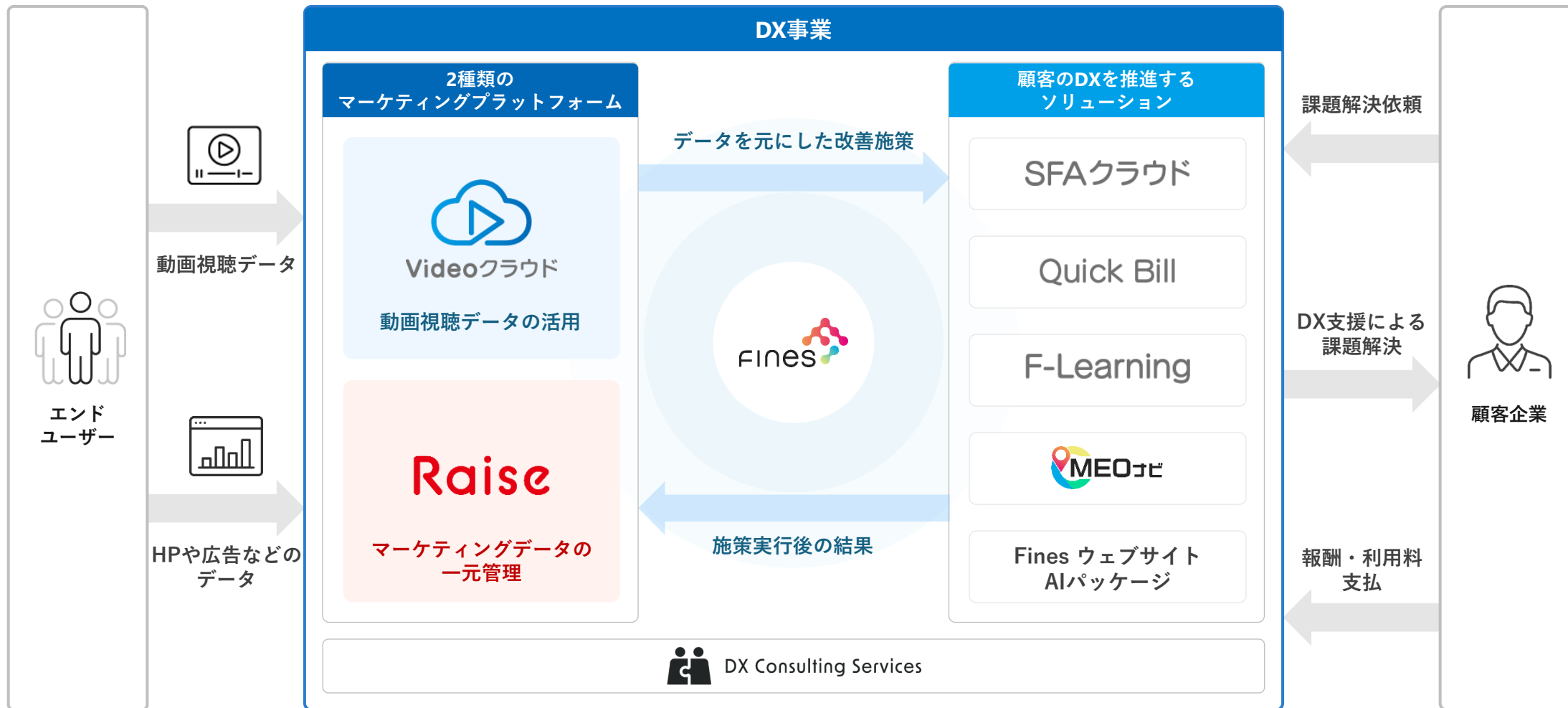
26年6月期に人材紹介を行う2社を買収しHR領域に進出。27年6月期からDX事業とHR事業の2つの報告セグメントに区分変更。
デジタルとリアル両面から中小企業の経営課題を解決する「総合DX支援企業」として事業を展開。





ビジネスモデル（DX事業）

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。





ビジネスモデル（HR事業）

特化領域に強みを持つ2つの人材ブランドにより
求職者のニーズに応じた手厚い伴走支援と、企業の採用成功を実現する。





1. 会社概要・事業内容
2. 業績について
3. 市場環境と当社の強み
4. 成長戦略



2026年6月期 通期業績ハイライト

第4四半期より損益計算書についてもグループ会社の成績を含む連結体制に移行。

修正後業績予想に対して売上高+0.4%、営業利益-3.0%で着地した。

なお、当期純利益については法人税等調整額が要因となり22百万円の差異が発生。

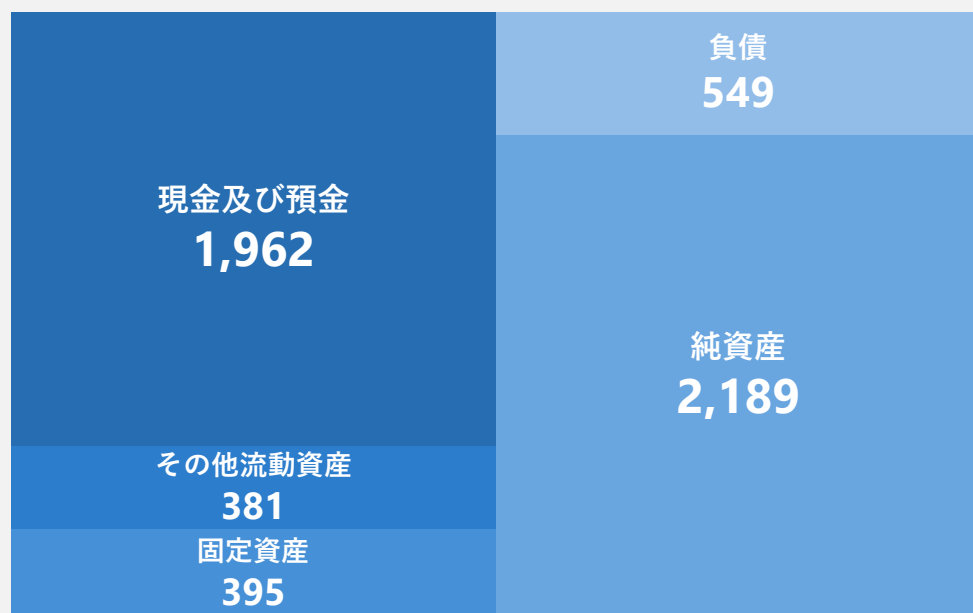
単位：百万円	2025年6月期 通期実績	2026年6月期 計画（修正後）	2026年6月期 通期実績	計画対比
売上高	2,685	2,747	2,758	+0.4%
Videoクラウド	2,017	1,699	1,727	+1.6%
DXコンサルティング	595	703	692	-1.6%
HR関連	-	284	277	-2.4%
その他	72	60	61	+1.2%
売上総利益	2,141	2,182	2,180	-0.1%
（売上総利益率）	79.7%	79.4%	79.1%	-0.3pt
営業利益	334	131	127	-3.0%
（営業利益率）	12.4%	4.8%	4.6%	-0.2pt
経常利益	345	136	132	-2.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	233	81	58	-28.1%



2026年6月期 連結貸借対照表 概要

子会社の連結化に伴い総資産は35.4億円（前年同期比+8.0億円）に拡大。
固定資産および負債が増加したものの、自己資本比率は62.2%と引き続き高い財務健全性を維持。

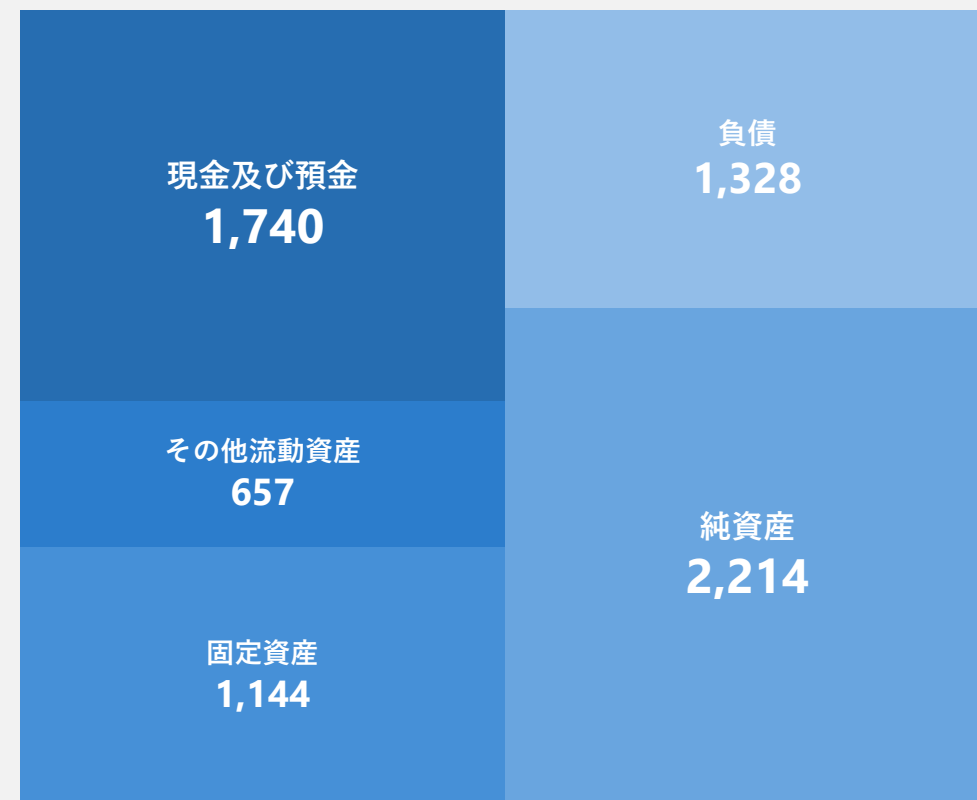
2025年6月末時点バランスシート（単体 / 単位：百万円）



総資産
2,738百万円

自己資本比率
79.9%

2026年6月末時点バランスシート（連結 / 単位：百万円）



総資産
3,543百万円

自己資本比率
62.2%

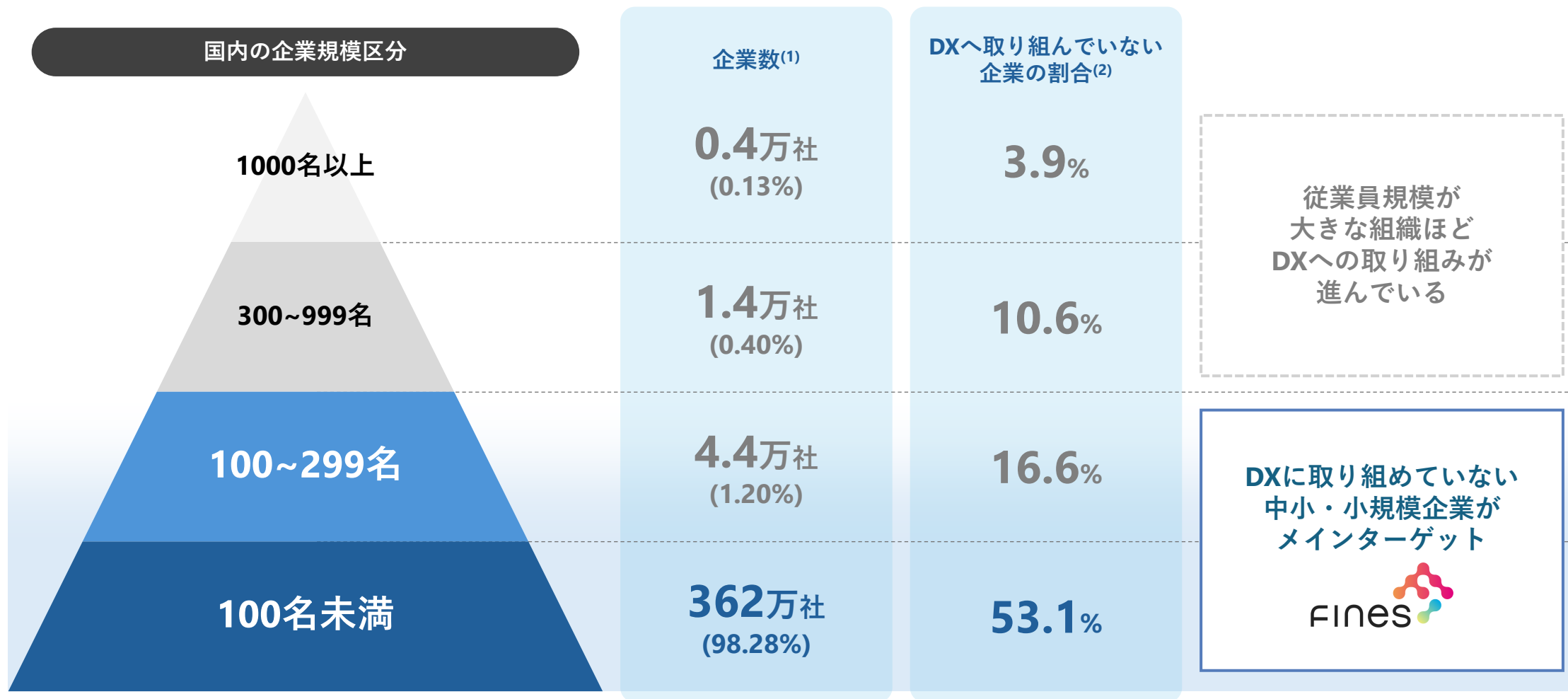


1. 会社概要・事業内容
2. 業績について
3. 市場環境と当社の強み
4. 成長戦略



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。



(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」を加工して作成 (2)独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2025」を加工して作成

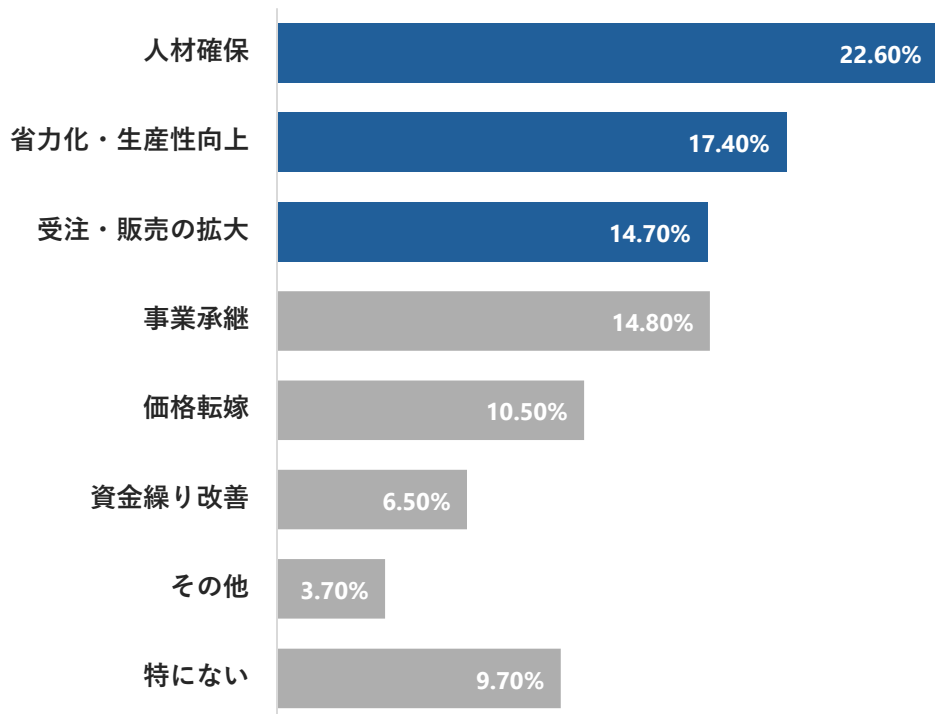


中小企業が抱える課題

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。

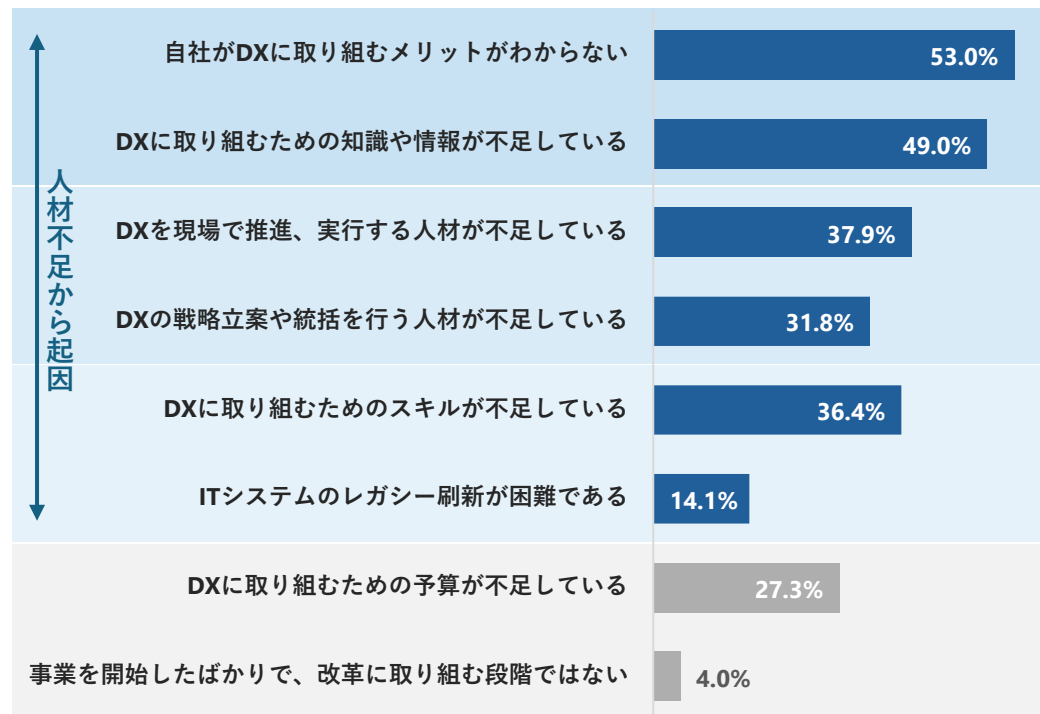
最も重視する経営課題⁽¹⁾

※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





顧客課題に対応するソリューション

「受注拡大」「人手不足」「生産性向上」の課題に対し、継続的な機能・サービス拡充を推進。
中小企業が直面する課題を包括的に支援できるソリューションを展開。

顧客課題	受注拡大	人手不足	生産性向上
課題解決方法	マーケティング支援	採用・研修支援	AI活用・業務支援
商材 ラインナップ	マーケティングプラットフォーム（動画活用）  Videoクラウド	2025年6月期 リリース Eラーニング・従業員研修 F-Learning	コンサルティング・改善施策立案  DX Consulting Services
	2025年6月期 リリース マーケティングプラットフォーム（データ一元管理） Raise	2026年6月期 2社グループイン 人材紹介  	
	2025年6月期 リリース 営業支援ツール・顧客関係管理ツール SFAクラウド Quick Bill		
	2026年6月期 リリース ストック型サービス SNS運用代行 		

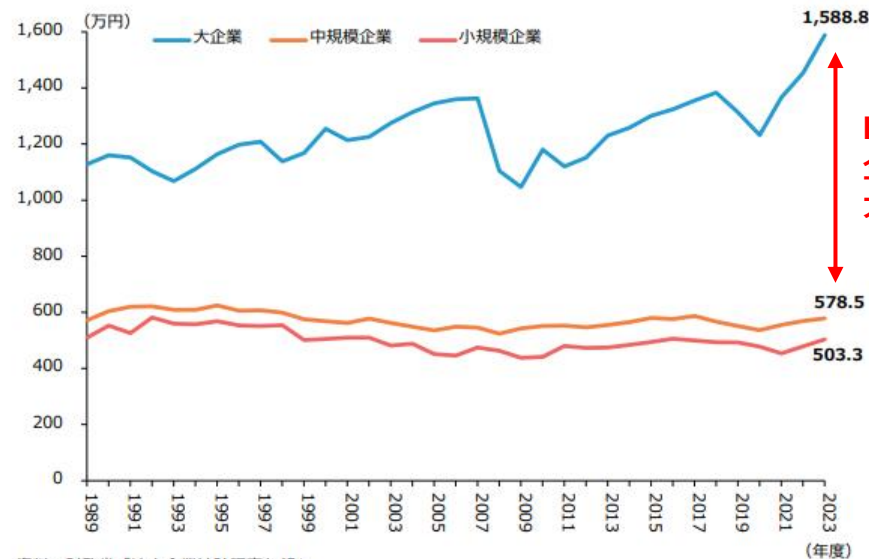


中小企業がDXに取り組む価値

大企業に比べて中小企業の一人当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）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

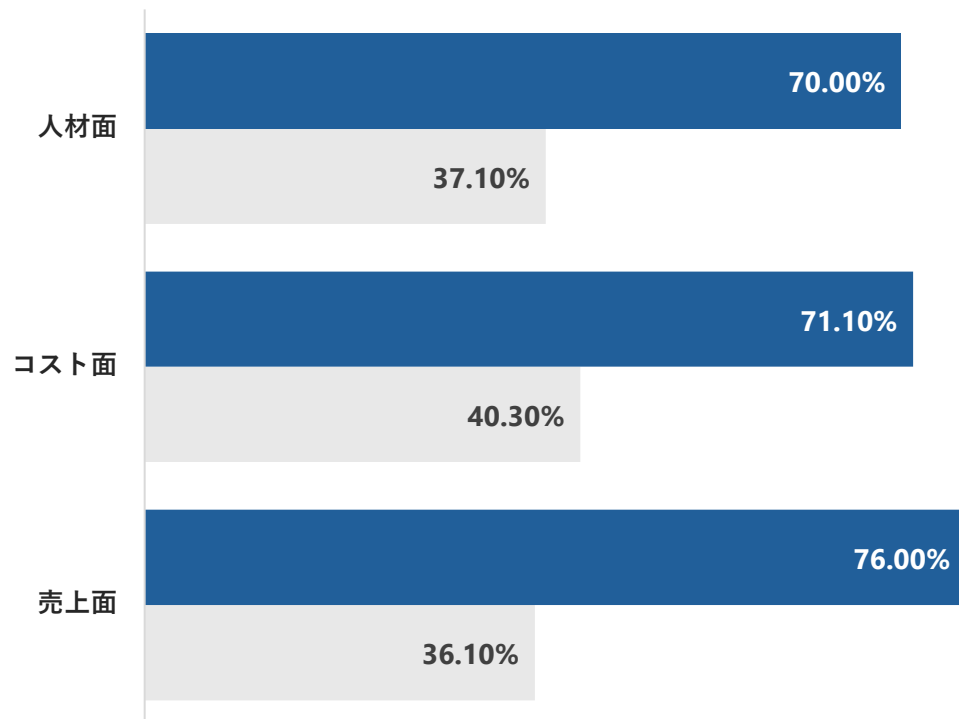
(注) 1.ここでの大企業とは資本金10億円以上の企業、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満、小規模企業とは資本金1千万円未満の企業とする。

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



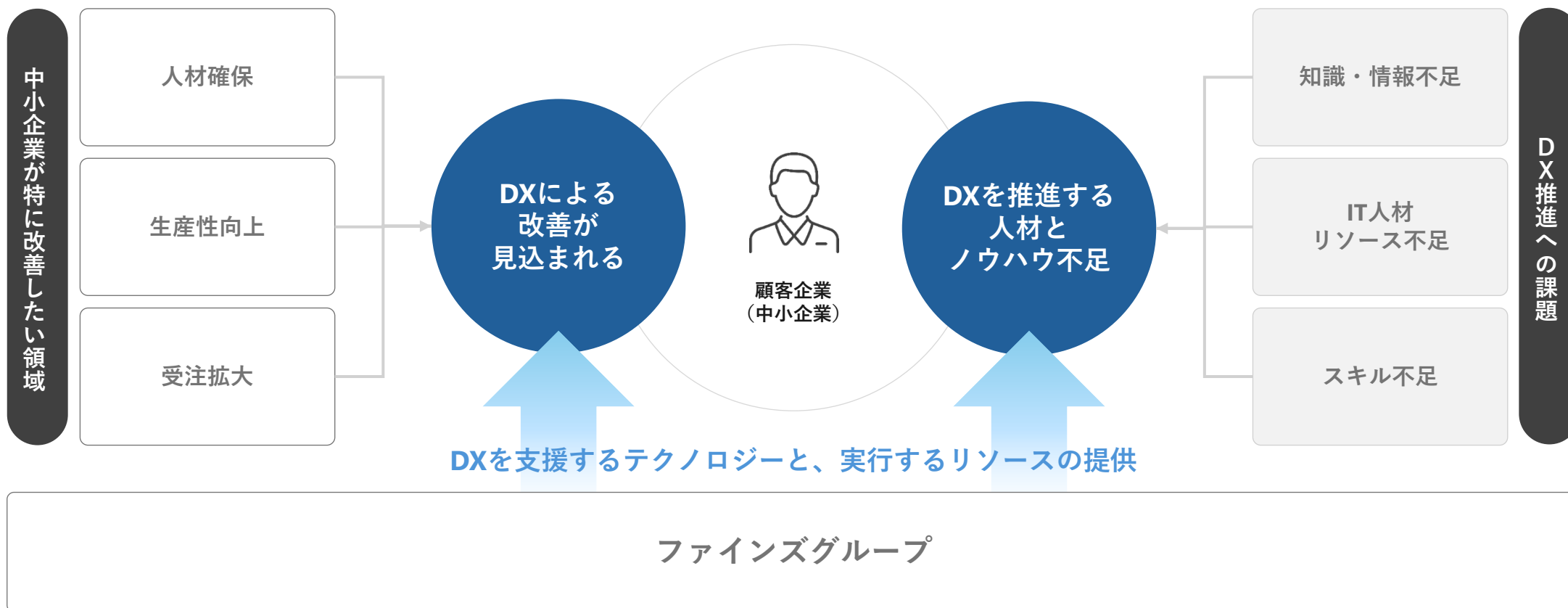
■ 段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる

■ 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



顧客課題に対する当社の介入価値

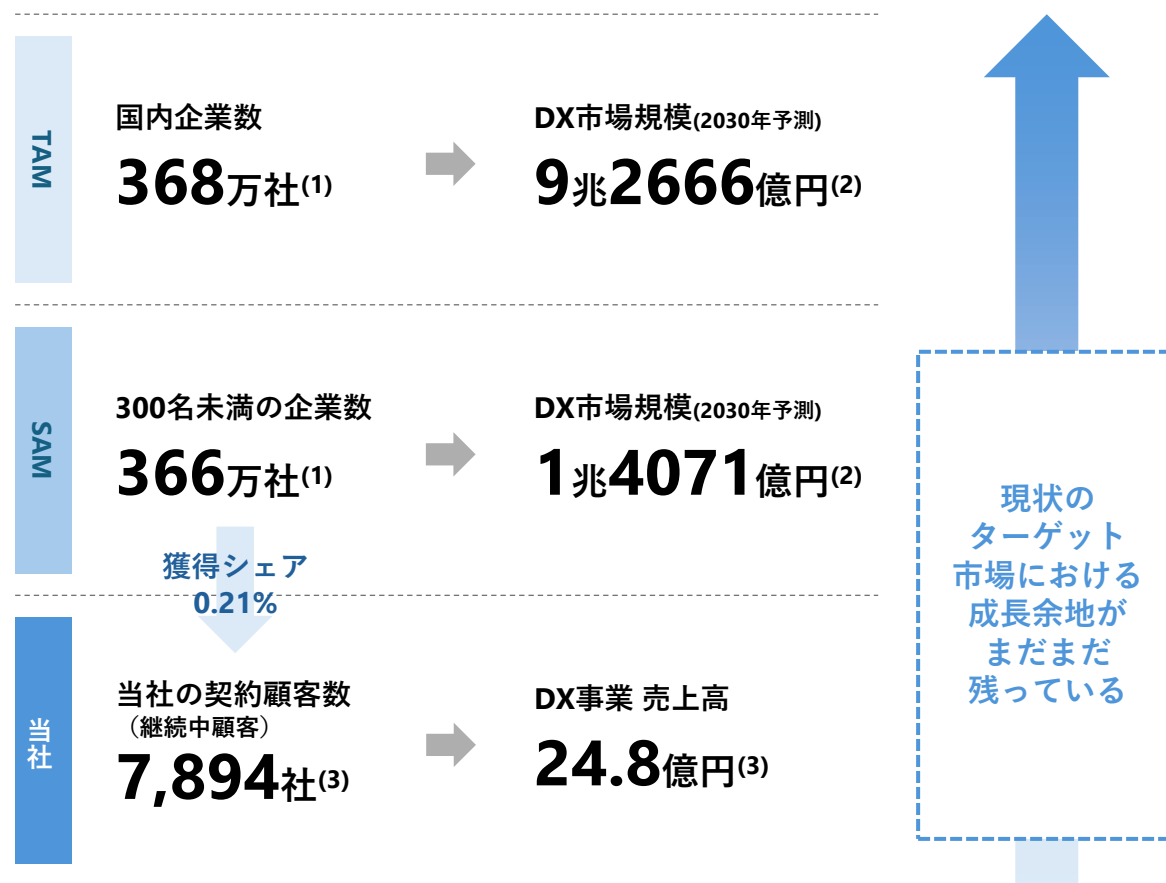
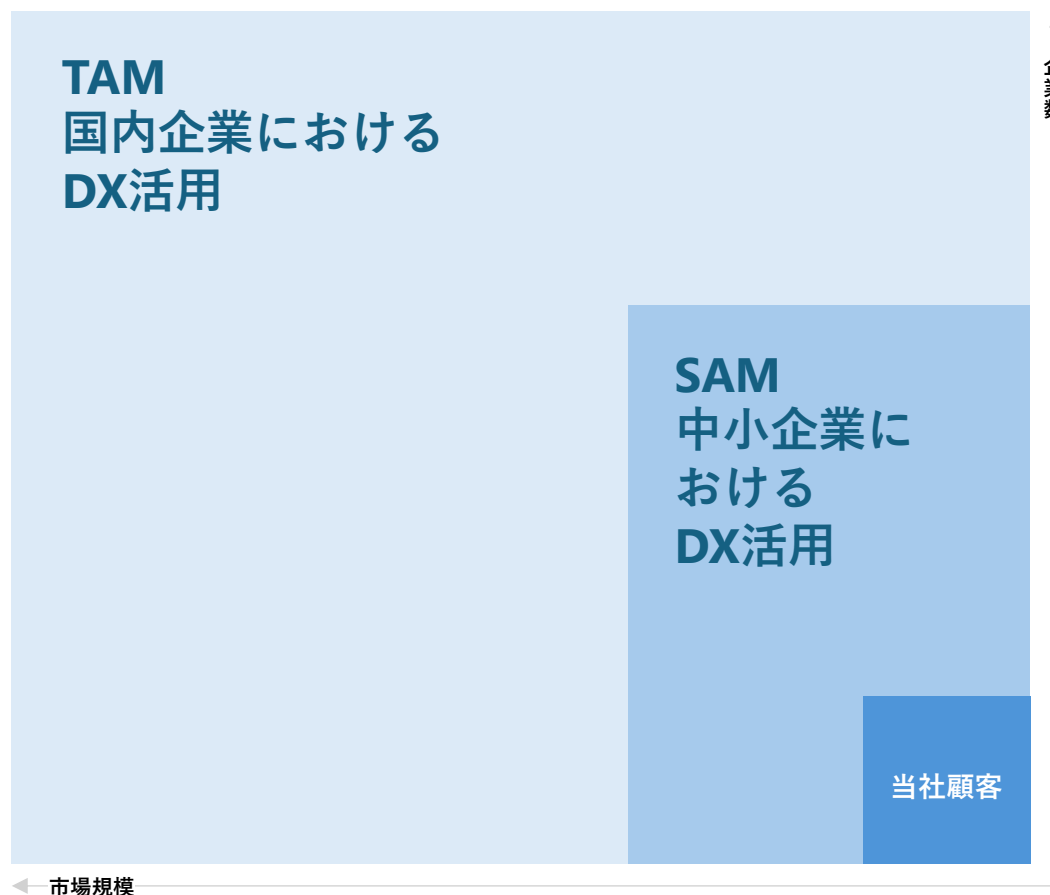
特にIT人材の不足は顕著であり、従業員数が少ない企業ではDXへの取り組みが進まない要因になっている。
しかしながら中小企業でIT人材を採用するのは難易度が高いため、
当社がテクノロジーとノウハウを提供することで、顧客と伴走しながらDXへの取り組みを進めていく。





広範なDX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。





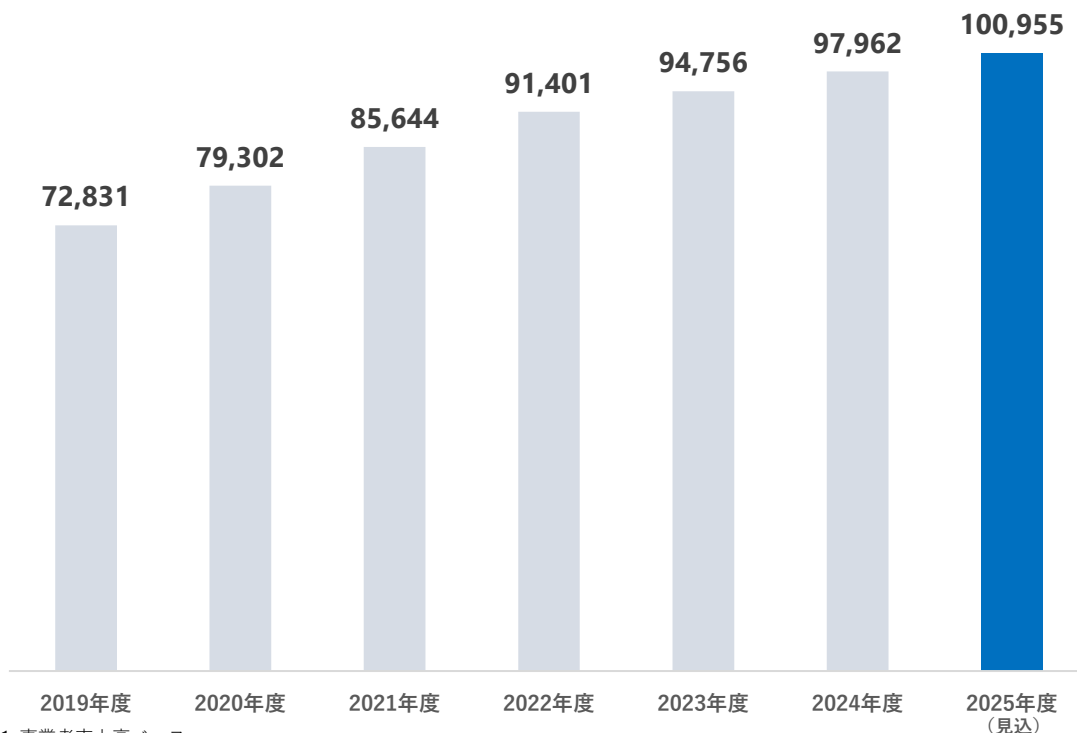
HR事業における市場ポテンシャルと成長余地

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)

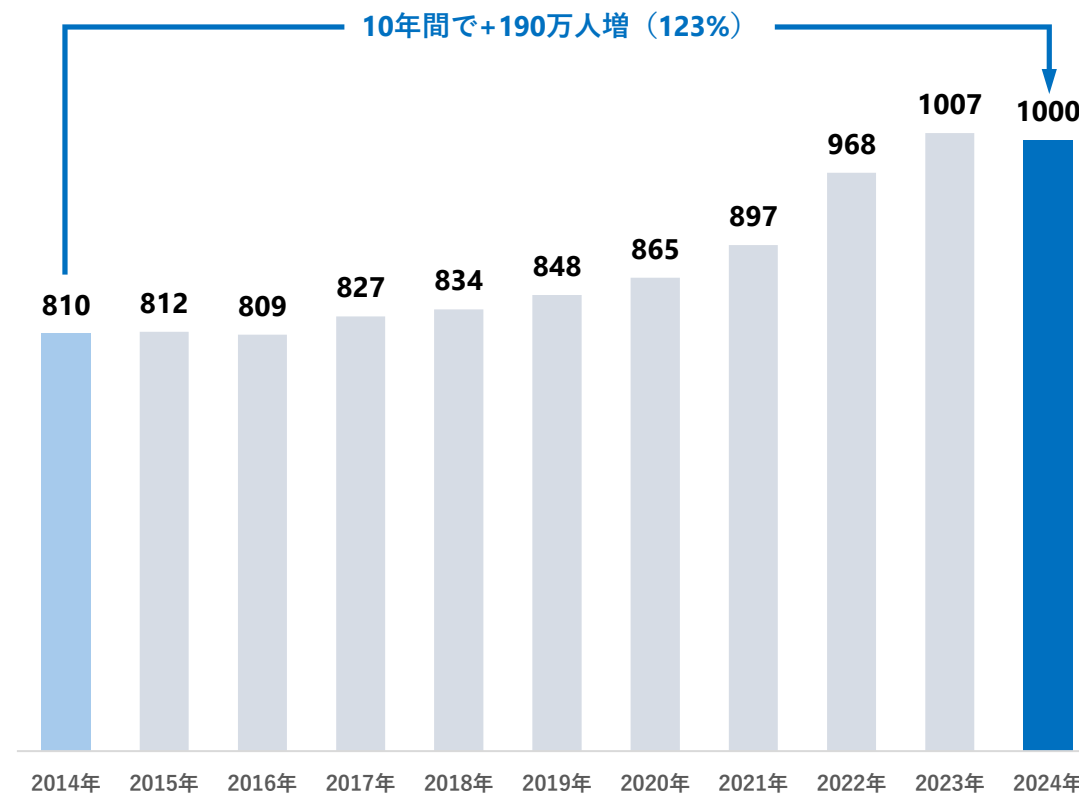


注1. 事業者売上高ベース

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

転職等希望者数の推移⁽²⁾

(万人)



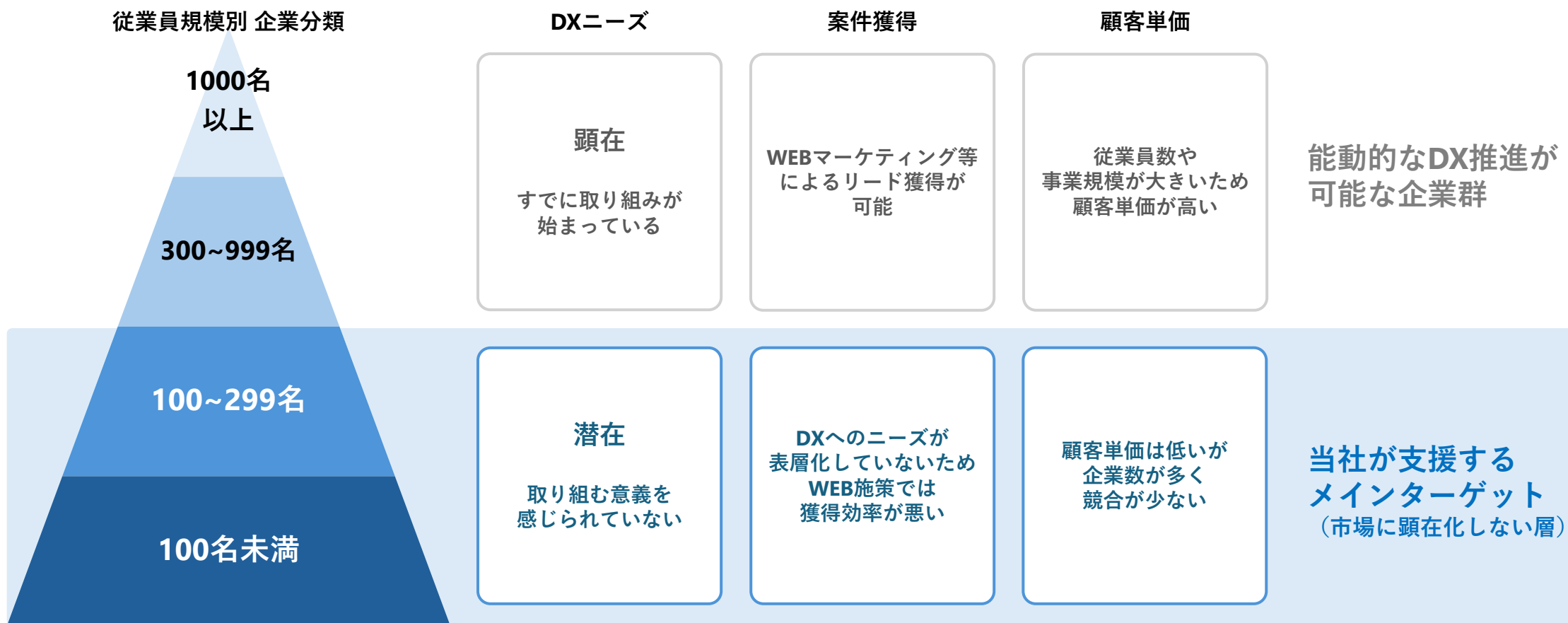
(1)矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査を実施（2025年）」（2025年10月24日発表） (2)総務省「労働力調査（基本集計）2024年（令和6年）平均結果」



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
8000社以上の顧客⁽¹⁾とのアクティブな契約⁽²⁾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。



(1)前期末時点 (2)ストック顧客数



1. 会社概要・事業内容
2. 業績について
3. 市場環境と当社の強み
4. 成長戦略



2027年6月期 業績予想について

ファインズ（DX事業）のストック収益化と、グループ2社（HR事業）の通期寄与による2本柱体制。
グループ全体の成長加速により、売上高42億円（前期比+52%）・営業利益3億円（同+136%）を目指す。

単位：百万円

	2025年6月期 通期実績 (単体)	2026年6月期 通期実績 (連結)	2027年6月期 業績予想 (連結)	前期比	
				増減額	前年同期比
売上高	2,685	2,758	4,200	+1,442	+52.3%
DX事業	-	-	3,000	-	-
HR事業	-	-	1,200	-	-
売上総利益	2,141	2,180	3,300	+1,120	+51.4%
売上総利益率	79.7%	79.1%	78.6%	-	-0.5pt
営業利益	334	127	300	+173	+136.2%
営業利益率	12.4%	4.6%	7.1%	-	+2.5pt

DX事業（ファインズ）

- ・ 中小企業の課題に対応するAIサービスを拡充することによる、すべての課題解決領域におけるソリューションの展開
- ・ パートナー戦略を更に展開し、サービスの販売力を強化

HR事業（オルプラ・Nexil）

- ・ AI・システム・仕組み化による効率的な業務遂行を進め、収益力の確実性を向上
- ・ ガバナンスの強化をはじめとする強固な経営管理体制の構築
- ・ 事業間・グループ間シナジーの創出



中長期的な企業価値向上のための成長戦略の考え方

中小企業のすべての経営課題に対応するソリューションを拡充し、顧客への伴走支援を強化。
強固なストック収益基盤を確立することで、事業の成長性と安定性を高め、企業価値の最大化を果たす。

競争力の源泉

中小企業に対するアプローチ力とアクティブ顧客数

顧客への提供価値

DXを支援するテクノロジーと、実行するリソースの提供

成長戦略

1

ストックビジネスへのモデル変革

成長投資の原資となる
安定的な継続収益基盤の構築

2

顧客生涯価値（LTV）の向上

単発の課題解決で終わらず
顧客の成長ステージに合わせて伴走する

3

ソリューション拡充

人手不足・生産性向上領域を大幅強化し
すべての顧客課題に対応

目指す姿

デジタルとリアルの両面から中小企業の経営課題を解決する「総合DX支援企業」としての絶対的なポジションの確立



2027年6月期は、2030年に向けた事業変革への投資期間として位置付け。ストック収益の向上に向けて、顧客課題に対応するAIサービスの開発と販売体制の強化、グループ間シナジーの強化に努める。

既存事業の体制整備

- Videoクラウド、DXコンサルティングの営業組織を強化
- 顧客事例の積極的な公開や、マーケティング施策による獲得力の底上げ
- 投資対効果を意識した提案を徹底し、顧客課題に対するコンサルティング提案を強化

ストック型サービスの積み上げ

- SNS運用代行、AIOナビなどのストック型サービスの販売を進める
- LTV最大化に向けて、AIによるサービス品質向上を企画
- 新たなストック型サービスの拡充を行い、収益モデルの構造変換を進める

グループ間のシナジー創出

- グループ2社を通じてHR領域の課題解決を推進し、グループ全体での成長を実現
- 顧客企業の課題解決に対応する新規領域について、今後も積極的にM&A等を検討

グループ間の
シナジー創出

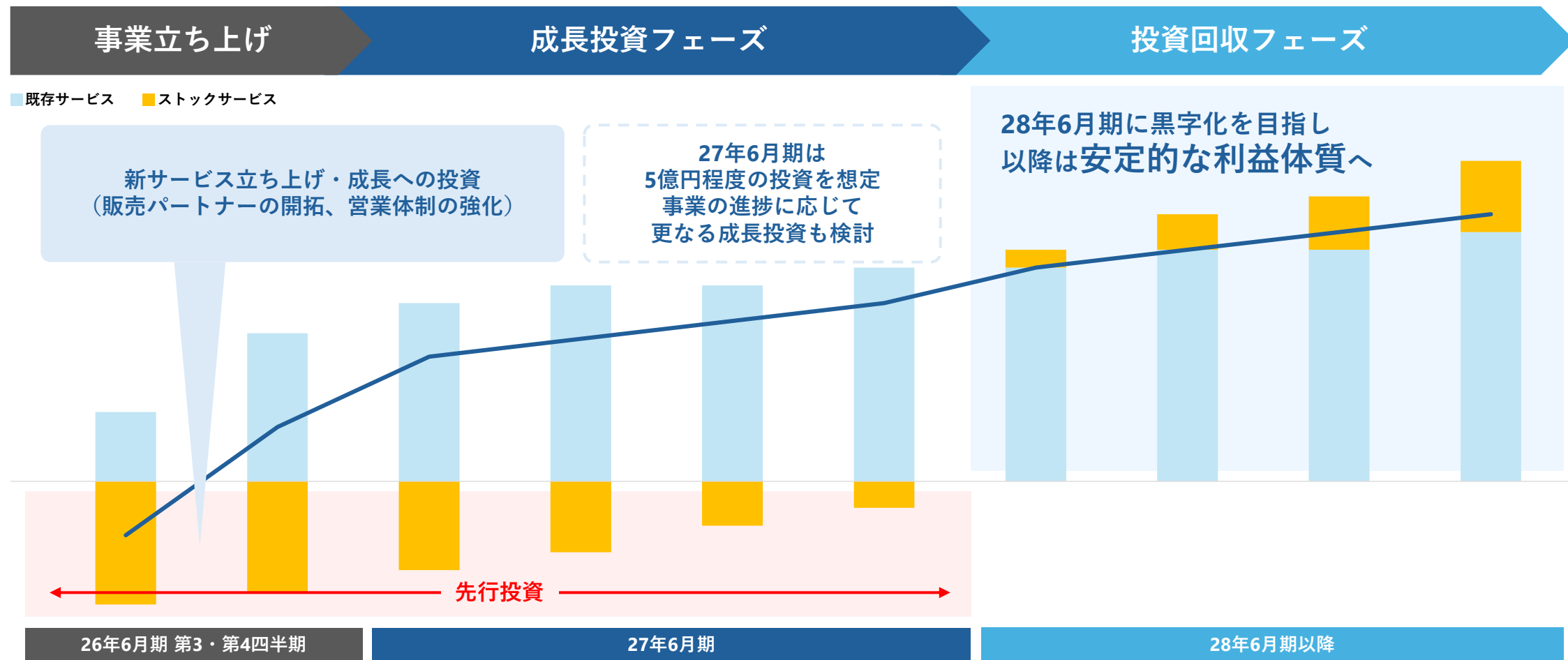
ストック型サービスの積み上げ

既存事業の体制整備



ストックビジネスの強化

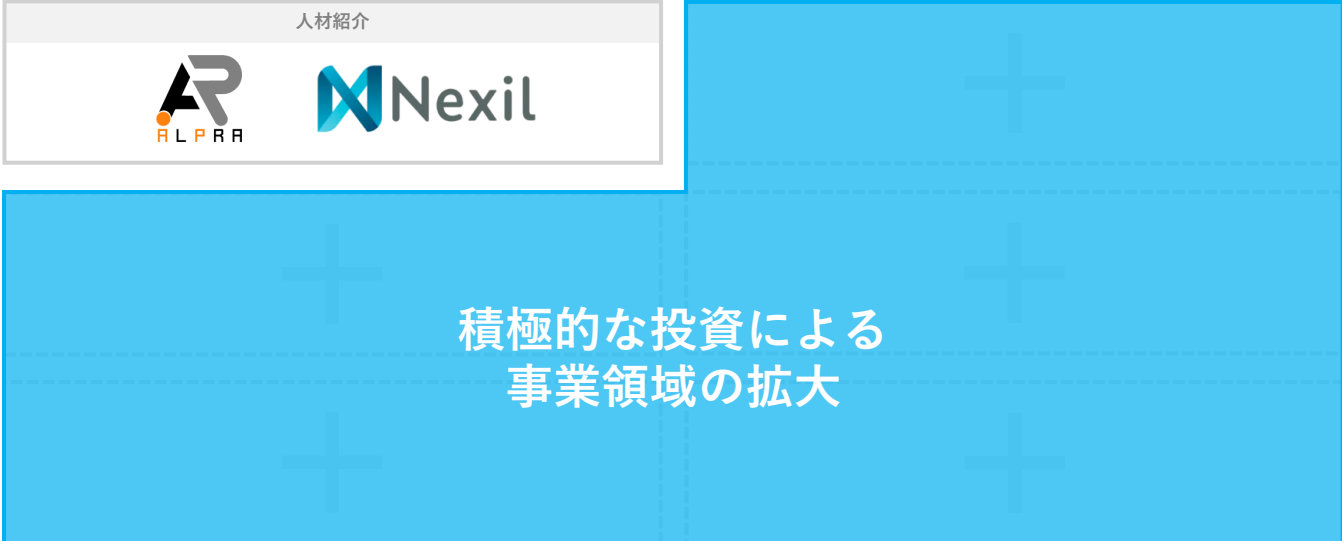
ビジネスモデル変革のため、ストック型のサービスの立ち上げ・成長に資源を投下。
既存サービスを縮小させることなく、新規サービスを新たな収益源として成長させていく方針。





顧客課題に対応するソリューションの拡充

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。

顧客課題	受注拡大	人手不足	生産性向上
課題解決方法	マーケティング支援	採用・研修支援	AI活用・業務支援
商材 ラインナップ	マーケティングプラットフォーム（動画活用）  Videoクラウド	Eラーニング・従業員研修 F-Learning	コンサルティング・改善施策立案  DX Consulting Services
	マーケティングプラットフォーム（データ一元管理）  Raise	人材紹介  	 積極的な投資による 事業領域の拡大
	営業支援ツール・顧客関係管理ツール SFAクラウド Quick Bill		
	ストック型サービス SNS運用代行  AIOコピ		



セグメント再編による主要KPIの変更について

ストックビジネスへのモデル変革とHR事業の新規参入に伴い、重要指標を再検討。
今後の成長可能性をはかる指標として、成長戦略に紐づく指標に変更。

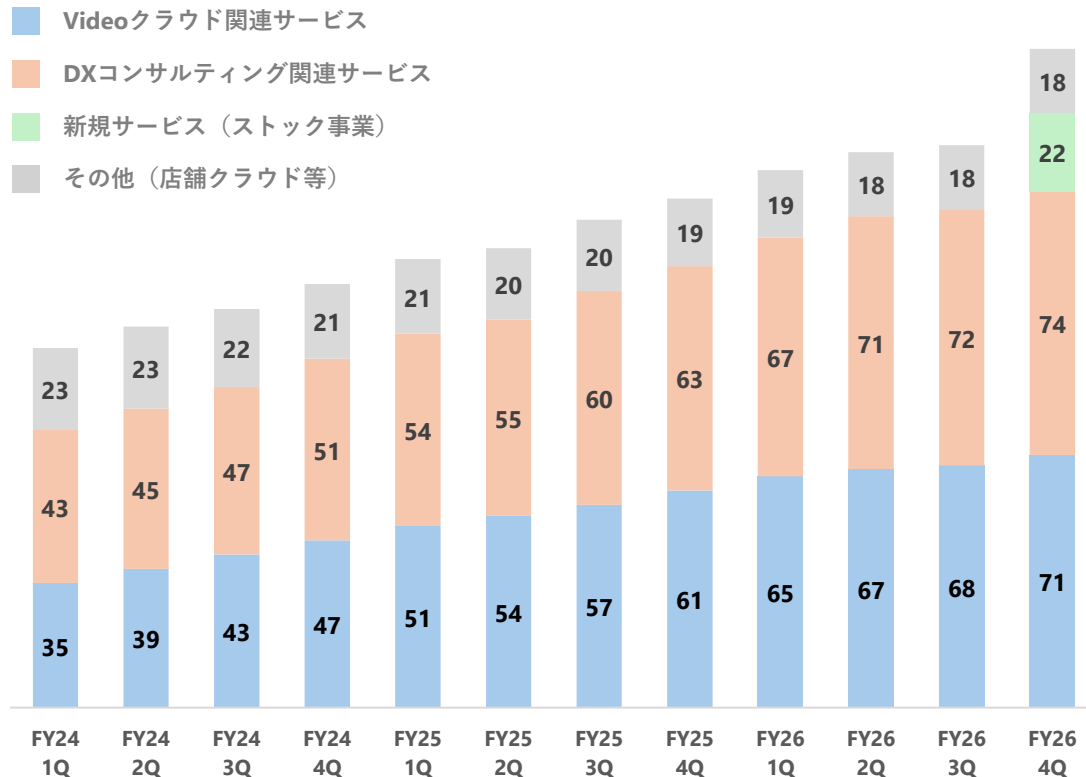
	重要指標 項目名	変更内容	変更理由・指標の説明
DX事業 (旧 Videoクラウド事業)	ストック売上高	継続	(指標の説明) 月額利用料などの継続課金モデルから発生した売上高の合計額。
	ストック契約件数	継続	(指標の説明) 月額サービスを契約中で、課金停止など請求が立たない案件を除いた契約件数。
	新規契約件数 (フロー)	廃止	(変更理由) 持続的な企業価値向上に向け、成長戦略の核である「ストックビジネスへのモデル変革」を推進。これに伴いフロー関連指標を廃止するとともに、DX事業全体の拡大成果を包括的に示すため、個別の単価・解約率から「ストック売上高」および「ストック契約件数」へ最重要KPIを集約・統合いたしました。
	契約単価 (フロー・ストック)	廃止	
	解約率 (ストック)	廃止	
HR事業 (新設)	成約件数	新規指標	(指標の説明) 求職者が求人企業からの採用内定に対して承諾し、入社に至った件数。



DX事業 主要KPIの推移

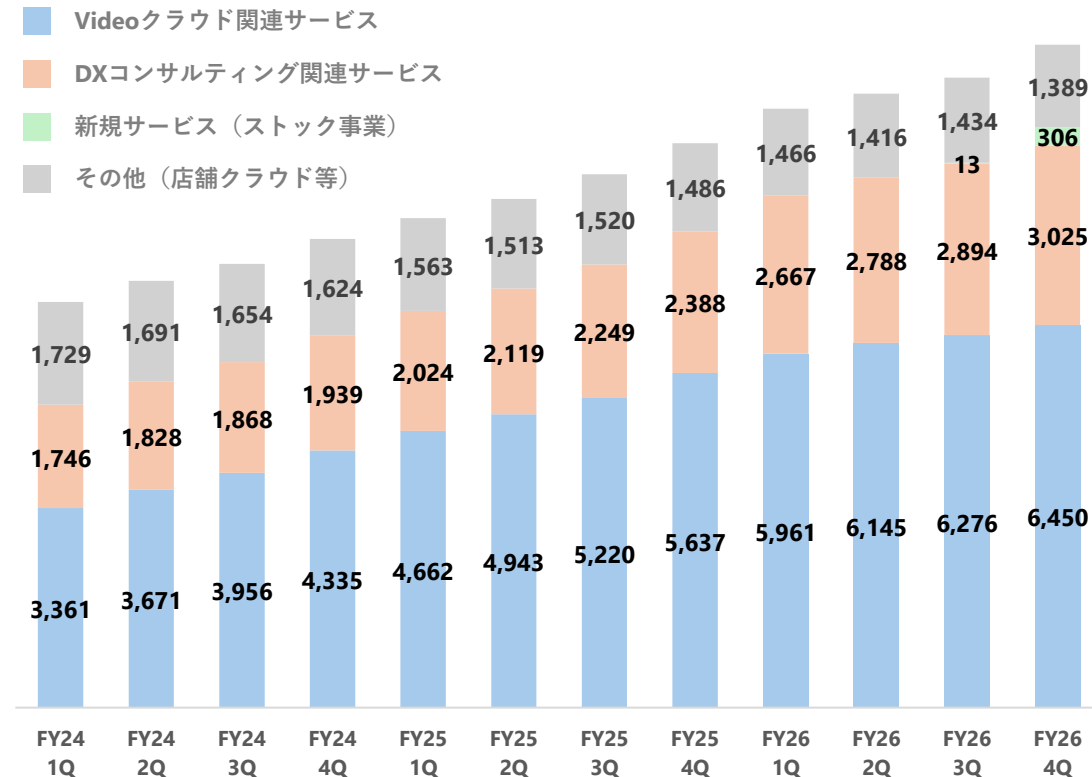
収益基盤の安定化と顧客LTVの最大化に向け、ストック関連の指標を主要KPIとして提示。
新規サービスの拡大とクロスセル推進により、継続的な事業成長を実現させる。

ストック売上高（百万円）



※ストック売上高＝月額利用料などの継続課金モデルから発生した売上高の合計額。

ストックアクティブ契約件数（件）



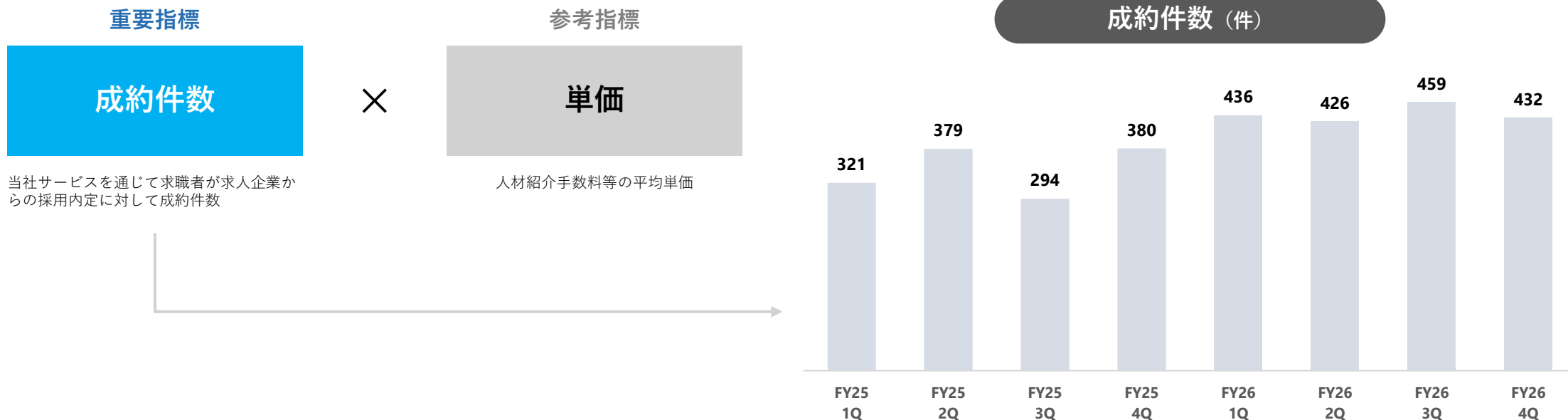
※アクティブ契約件数＝月額サービスを契約中で、課金停止など請求が立たない案件を除いた契約件数



HR領域においては、単価向上ではなく「成約件数の最大化」を最重要指標に設定。
エッセンシャルワーカー支援を軸に、さらなる件数拡大で事業成長を加速。

HR事業における重要指標の考え方

人材紹介を軸とするHR事業では、「成約件数」と「単価」がビジネスモデル上の重要指標であると認識しております。
当社が注力するエッセンシャルワーカーという領域の特性上、単価の上昇ではなく「成約件数の拡大」を最大の成長ドライバーとして位置付けています。
したがって単価は参考指標にとどめ、成約件数の最大化を成長戦略の肝として事業を推進してまいります。



※成約件数 = 求職者が求人企業からの採用内定に対して承諾し、入社に至った件数。



認識するリスク

リスク項目	主要なリスク	可能性/影響度	リスク対応策
技術革新への対応	急速な技術変化や顧客ニーズの変化に応じたサービス機能の拡充・強化が遅れた場合や、予想外に開発等の費用が発生した場合には、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中 / 大	有効であると思われる新たな技術やノウハウを積極的に取り入れ、サービスの機能拡充及び強化を進めてまいります。
人材の採用・教育	DXコンサルティングや顧客の課題に応じたソリューションを提案できる人材の争奪により、優秀な人材の採用や教育が困難な場合や外部流出が生じた場合、事業拡大の計画遅れやサービスレベル低下を招き、業績に影響を及ぼす可能性があります。	大 / 大	経営理念に共感できる優秀な人材の採用を行うとともに、人事制度の見直しや社内教育等を行うことによって体制の強化に努めてまいります。
競合他社	当社グループの事業全体に直接的に競合する企業はないと認識しているものの、競合他社は、それぞれの分野において、複数存在しており、今後の市場規模拡大に伴い新規参入が相次ぐと考えております。競争優位性が低下した場合には、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中 / 大	顧客ニーズに合わせたサービス拡充、直販体制による安定的な案件獲得、ディレクションから制作・カスタマーサクセスまでの一気通貫した提供体制により競争優位性の向上と知名度向上に努めてまいります。
滞留債権の増加	当社グループの対象顧客の多くが中小企業であり、顧客が景気変動等の何らかの事由により支払い不能となった場合は、滞留債権が著しく増加し、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中 / 中	過去の実績から滞留可能性の高いと判断される顧客については、担当部署と社内ルールに基づく未収金回収施策を実施しています。また、社外の決済代行サービスを利用することにより、ストック収益における未収金発生可能性を大きく低下させてまいります。
情報セキュリティ	顧客企業等の機密情報及び個人情報を入手する場合があります、それらはシステム障害を問わず、流出する可能性があります。当該リスクが顕在化した場合、社会的信用低下等が発生するリスクがあります。	小 / 大	当社は、情報資産の管理を事業推進上の重要事項であると認識しています。個人情報管理規程等を制定し厳格に管理し、コンプライアンス研修等を通じて継続的に社員教育を行うなど管理体制の構築に積極的に取り組んでおります。

注：上記リスクについては、有価証券報告書に記載の内容のうち、事業及び成長可能性に関連するリスクを抜粋して記載しております。
その他のリスクは、該当書面をご参照ください。



本発表において提供いたしました資料および情報は、「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、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの情報とは異なる結果を招き得る不確実性を含みます。それらリスクや不確実性には、一般的な業界および市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。これらの将来に関する記述は、当社が現時点で合理的と判断した前提に基づいたものであり、その達成を約束するものではありません。本発表は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘または売買の推奨を目的としたものでもありません。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後9月頃を目途とし、次回は2027年9月頃を目途として開示を行う予定でございます。



企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。