2027年6月期 第1四半期

決算説明資料

2026年11月13日

株式会社ファインズ

東証グロース 5125

1. 2027年6月期 第1四半期 業績

2. ファインズグループについて

3. トピックス・成長戦略

4. Appendix

© 2026 Fines inc.

1. 2027年6月期 第1四半期 業績

2. ファインズグループについて

3. トピックス・成長戦略

4. Appendix

© 2026 Fines inc.

2027年6月期 第1四半期 業績ハイライト

売上高は909百万円で、計画どおりに進捗。
営業利益は12百万円と、ストック型ビジネスへの先行投資を進めるなか、計画に対して順調に推移。

売上高

909 百万円

通期予想進捗 21.7%

DX事業	655百万円
HR事業	253百万円

営業利益

12 百万円

通期予想進捗 4.0%
※計画を上回る進捗

DX事業	△0百万円
HR事業	15百万円

トピックス

01 株式会社ヨクスルを設立し、HR事業の領域を拡大

2026年10月6日に設立。
採用代行（求人媒体の運用代行・採用イベント等）を担い、将来はAIを組み合わせた次世代型BPOへと広げる。

02 ストック型サービスの拡販と、AIを活用した新サービスの開発

前期から本格販売を開始したAIOナビ・SNS運用代行は、当期も順調にストック収益を積み上げ。
あわせて、新規サービスとしてAI受電サービス「NakusAI」のテスト販売を2026年11月より開始。また、動画生成＋SNS運用支援AIを開発中。
AIを本格的にプロダクトに展開し、サービス提供価値を向上する。

© 2026 Fines inc.

2027年6月期 第1四半期 連結損益計算書の概要

（単位：百万円）

	2026年6月期 第1四半期累計期間（単体・参考）	2027年6月期 第1四半期累計期間（連結）	通期予想	進捗率
売上高	663	909	4,200	21.7%
- DX事業	663	655	3,000	21.9%
- HR事業	-	253	1,200	21.2%
売上総利益	537	694	3,300	21.0%
（売上総利益率）	80.9%	76.3%	78.6%	-
営業利益	98	12	300	4.0%
（営業利益率）	14.8%	1.3%	7.1%	-
経常利益	101	12	285	4.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	69	△4	188	-

- 売上総利益率の低下は、HR事業（原価に広告宣伝費を含む）が加わったことによる構成変化。
- 営業利益の減少は、DX事業でのストック型サービスへの先行投資（営業人員の配置、マーケティング体制の強化）による。計画どおりの水準。

※2026年6月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期は単体の実績を参考として記載しています。

© 2026 Fines inc.

2027年6月期 第1四半期 セグメント別の業績

DX事業は先行投資によりほぼ収支均衡、2Q以降に利益への転換を想定。
HR事業は売上・利益ともに計画を上回り、黒字を確保。

（単位：百万円）

	売上高	セグメント利益	利益率
DX事業	655	△0	△0.1%
- Videoクラウド	424	-	-
- DXコンサルティング	217	-	-
- その他	13	-	-
HR事業	253	15	6.1%
調整額	-	△2	-
連結	909	12	1.3%

- DXコンサルティング（新規ストック型サービスを含む）が前年同期比+32.8%と伸長し、ストック型への移行が進む

© 2026 Fines inc.

予約システムへの不正アクセスについて

**2026年9月に当社の予約システムで発生した不正アクセスによる情報漏えいについて、
多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを、深くお詫び申し上げます。**

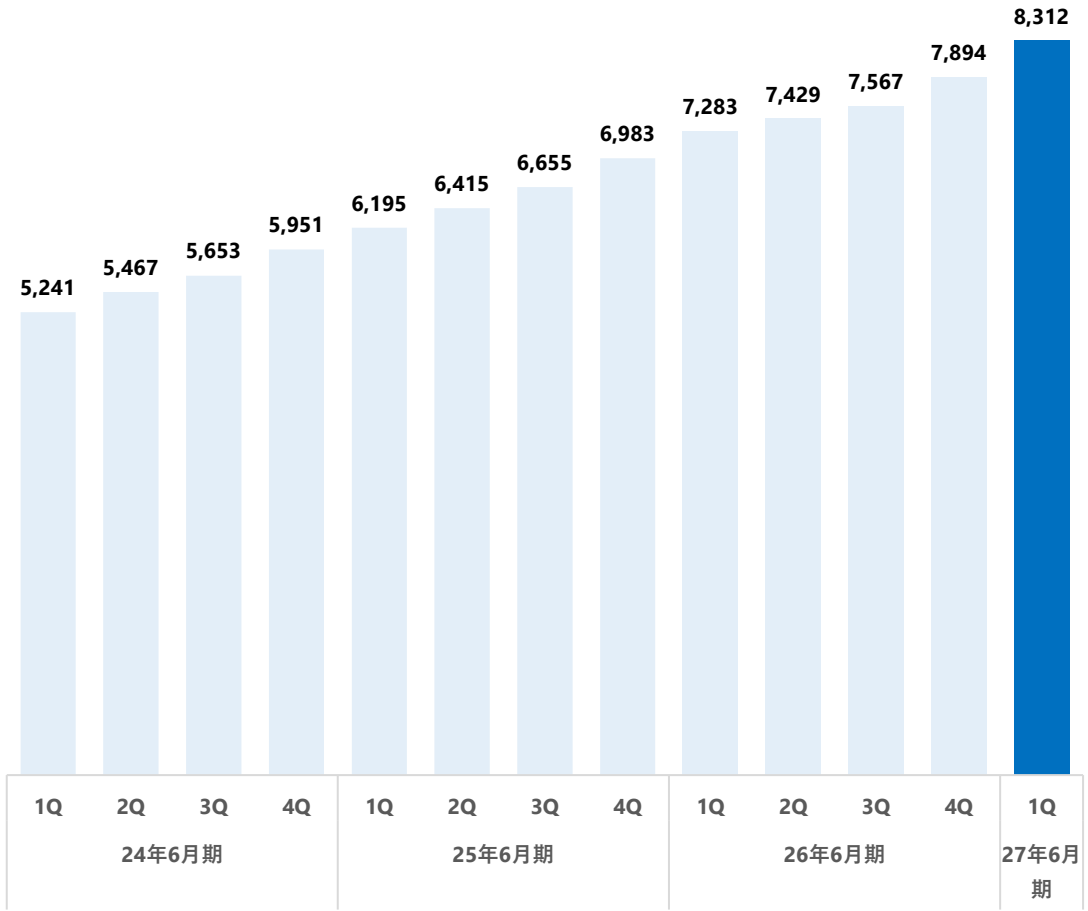
経緯	2026年9月25日に公表した 「弊社システムへの不正アクセスによる情報漏えいについてのお詫びとお知らせ【速報】」のとおりです。 詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。
調査・対応の状況	外部の専門家と連携し、調査を継続しております。 ご予約者様へのご通知を順次実施するとともに、セキュリティ体制の強化と再発防止策の策定を進めております。 調査結果が確定し次第、あらためてお知らせいたします。
業績への影響	本件に伴い、外部専門機関による調査費用、セキュリティ強化費用などが発生し、当期の利益の減少要因となる可能性があります。 現時点では、影響範囲の調査および関連費用の精査を継続しているため、費用の総額を合理的に算定することは困難であり、通期業績予想には織り込んでおりません。 今後、業績予想の修正その他の開示すべき事項が判明した場合には、速やかにお知らせいたします。

© 2026 Fines inc.

DX事業 主要KPI推移

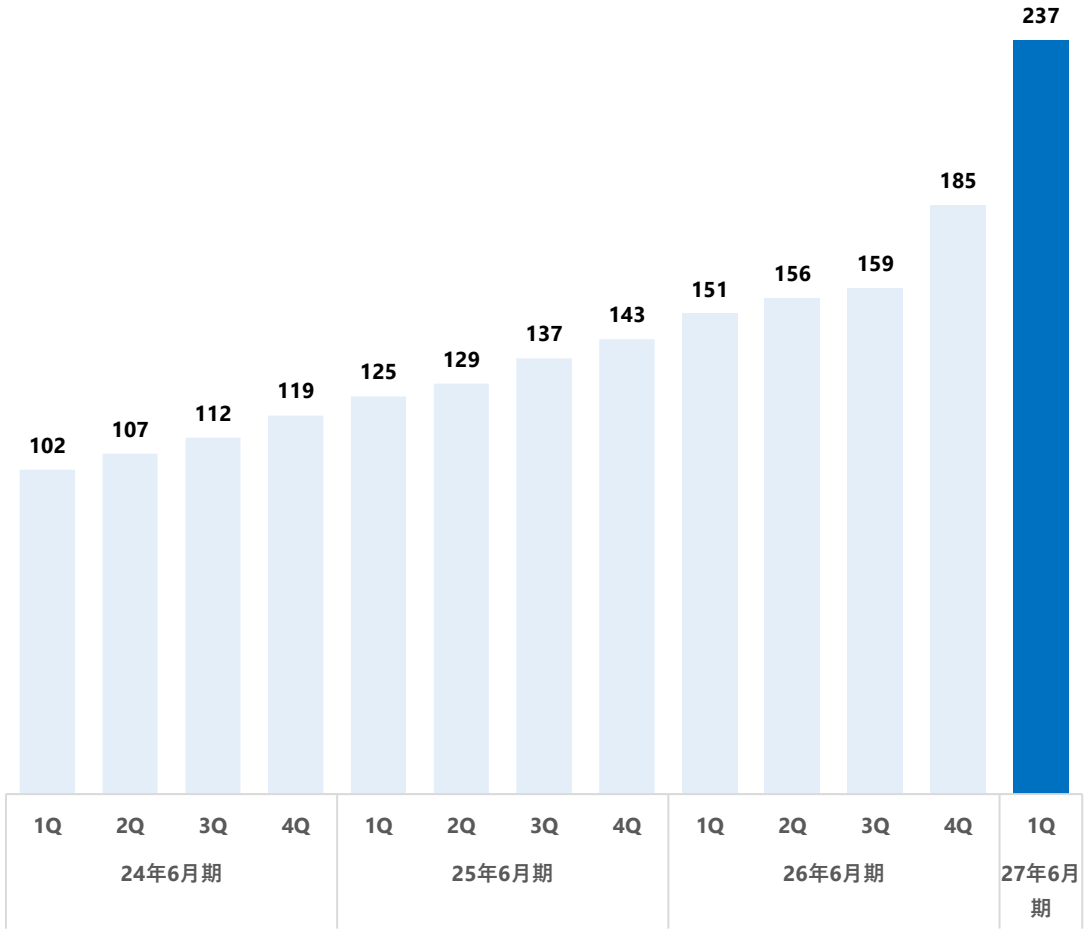
ストック顧客数

（単位：社）



ストック売上高

（単位：百万円）



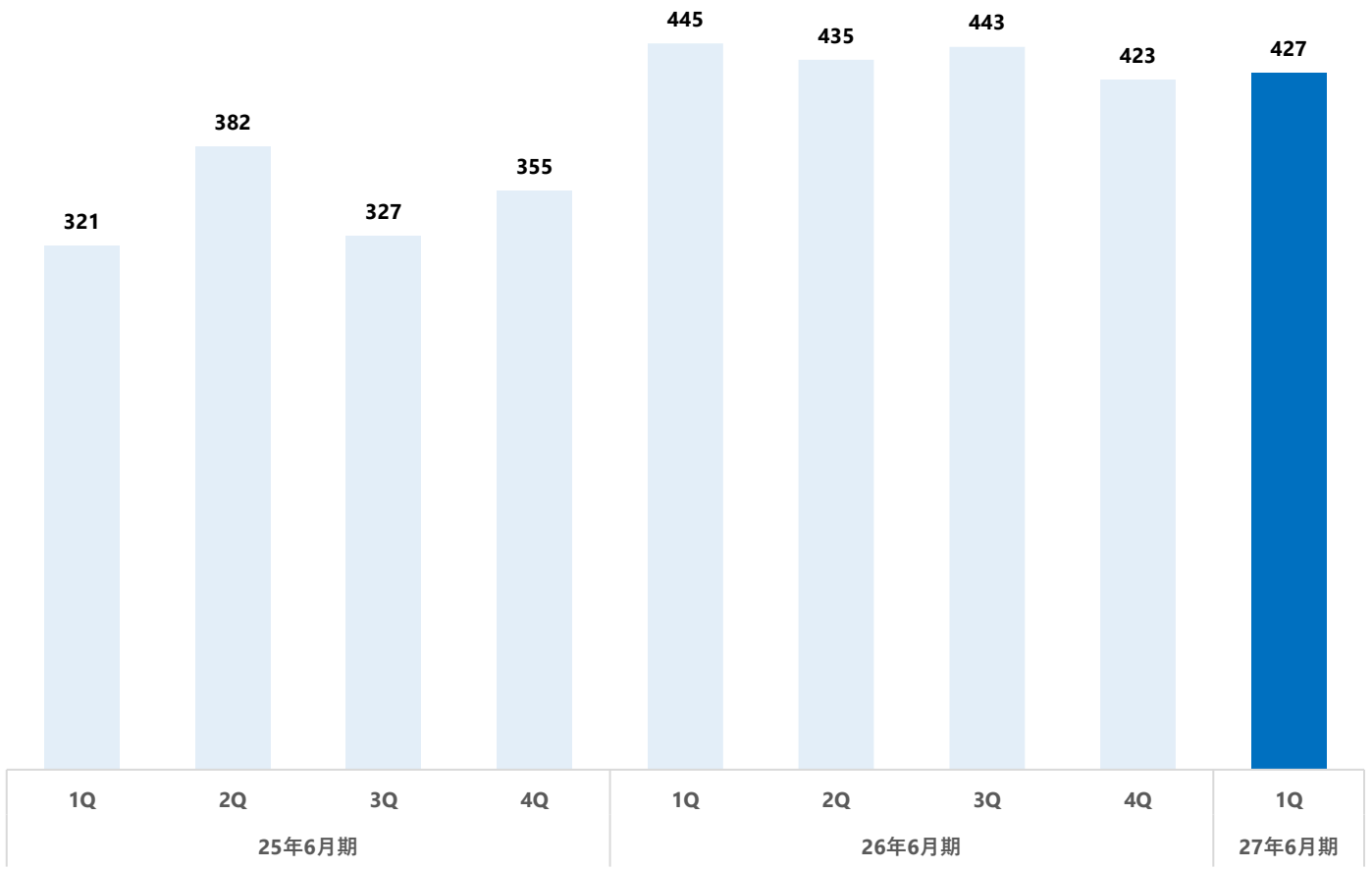
※ストック顧客数＝当社と契約中で、課金停止など請求が立たない案件を除いた顧客数。代理店による販売は合算して1件としてカウント。
ストック売上高＝月額利用料などの継続課金モデルから発生した売上高の合計額。

© 2026 Fines inc.

HR事業 主要KPI

成約件数の推移

（単位：件）



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」が重要指標。当社が注力するエッセンシャルワーカー領域の特性上、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位置付けている。

重要指標		参考指標
成約件数	×	単価
当社サービスを通じて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		人材紹介手数料等の平均単価

※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。株式会社オルプラ・株式会社Nexilの2社合計。
※2026年6月期3Q以前は連結前の期間を含む参考値

© 2026 Fines inc.

1. 2027年6月期 第1四半期 業績

2. ファインズグループについて

3. トピックス・成長戦略

4. Appendix

© 2026 Fines inc.

グループ体制とセグメント

2027年6月期より「DX事業」「HR事業」の2セグメント制に移行。
デジタルによる支援と人材紹介・採用代行等のリアルの支援を組み合わせ、中小企業の経営課題にワンストップで応える。

DX事業
【売上構成比率 72.1%】

Videoクラウド

Videoクラウド関連サービス
動画を活用したマーケティング支援と、視聴データを蓄積するプラットフォームを提供。

Raise

DXコンサルティング関連サービス
マーケティングデータを一元管理する「Raise」を統合プラットフォームとして、課題解決にむけたコンサルティングと改善施策を提供。

AIOナビ

AIを活用した新規サービス
SNS運用代行、AIOナビなど、ストック型のAI活用サービスを展開。

ファインズ
グループ

HR事業
【売上構成比率 27.9%】

人材紹介事業
ドライバー業界等のモビリティ領域や、建設業界等のエッセンシャルワーカーを中心とした人材紹介事業を展開。

ALPHA

Nexil

採用代行事業
採用代行（求人媒体の運用代行・採用イベント等）を通して、中小企業に採用ノウハウの展開と、採用力の強化を支援。

ヨクスル
YOKSUL

中小企業が抱える経営課題の解決

※売上構成比率は当第1四半期のもの。

※株式会社ヨクスルは、現時点では事業規模が僅少であり、連結業績に与える影響が軽微なため、連結の範囲から除外しております（非連結子会社）。

© 2026 Fines inc.

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。



© 2026 Fines inc.

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。



© 2026 Fines inc.

顧客課題に対応した事業領域の拡大

上場時の主力である動画を起点としたマーケティングDX（Videoクラウド）は、現在もDX事業の柱。
中小企業の課題に合わせて「受注拡大」→「人手不足」→「生産性向上」と対応領域を広げ、「総合DX支援企業」へ。

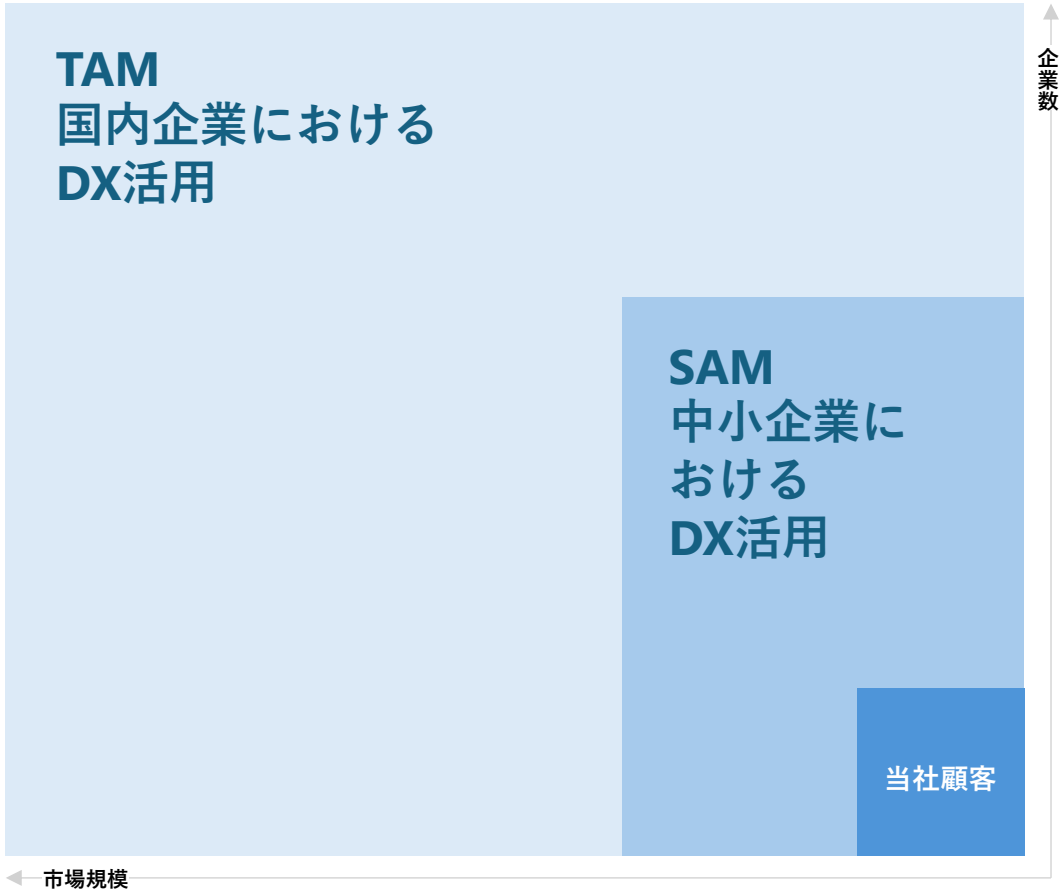
顧客課題	受注拡大	人手不足	生産性向上
課題解決の方法	マーケティング支援	採用・研修支援	AI活用・業務支援
課題解決の方法	**Videoクラウド** 動画を活用したマーケティング支援	**人材紹介** 株式会社オルプラ / 株式会社Nexil	**SFAクラウド・QuickBill** 営業支援・顧客関係管理システム
	Raise・DXコンサルティング マーケティングデータの一元管理と改善施策	**採用代行** 株式会社ヨクスル（2026年10月設立）	**RPO・BPO** 株式会社ヨクスル（2026年10月設立）
	SNS運用代行・AIOナビ ストック型の新規サービス	**F-Learning** E-Learning型の従業員研修サービス	**NakusAI（AI受電サービス）** 2026年11月よりテスト販売開始
担う事業	DX事業	HR事業＋一部DX事業	DX事業・HR事業

共通の土台：中小企業に直接アプローチできる営業力 × 7,000社超のアクティブな顧客基盤（累計取引社数25,000社超）

© 2026 Fines inc.

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。



TAM

国内企業数
368万社(1)

DX市場規模(2030年予測)
9兆2666億円(2)

SAM

300名未満の企業数
366万社(1)

DX市場規模(2030年予測)
1兆4071億円(2)

獲得シェア
0.21%

当社

当社の契約顧客数
（継続中顧客）
7,894社(3)

DX事業 売上高
24.8億円(3)

現状の
ターゲット
市場における
成長余地が
まだまだ
残っている

(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」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) 26年6月期末時点

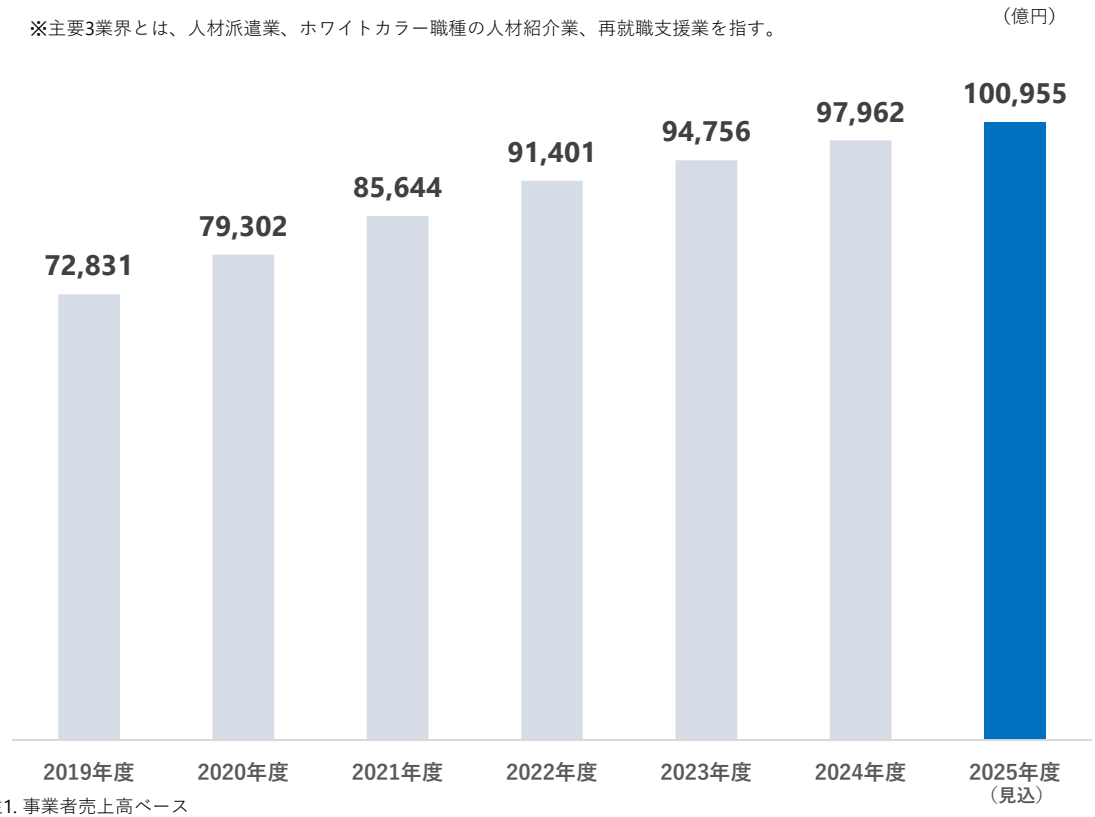
© 2026 Fines inc.

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。

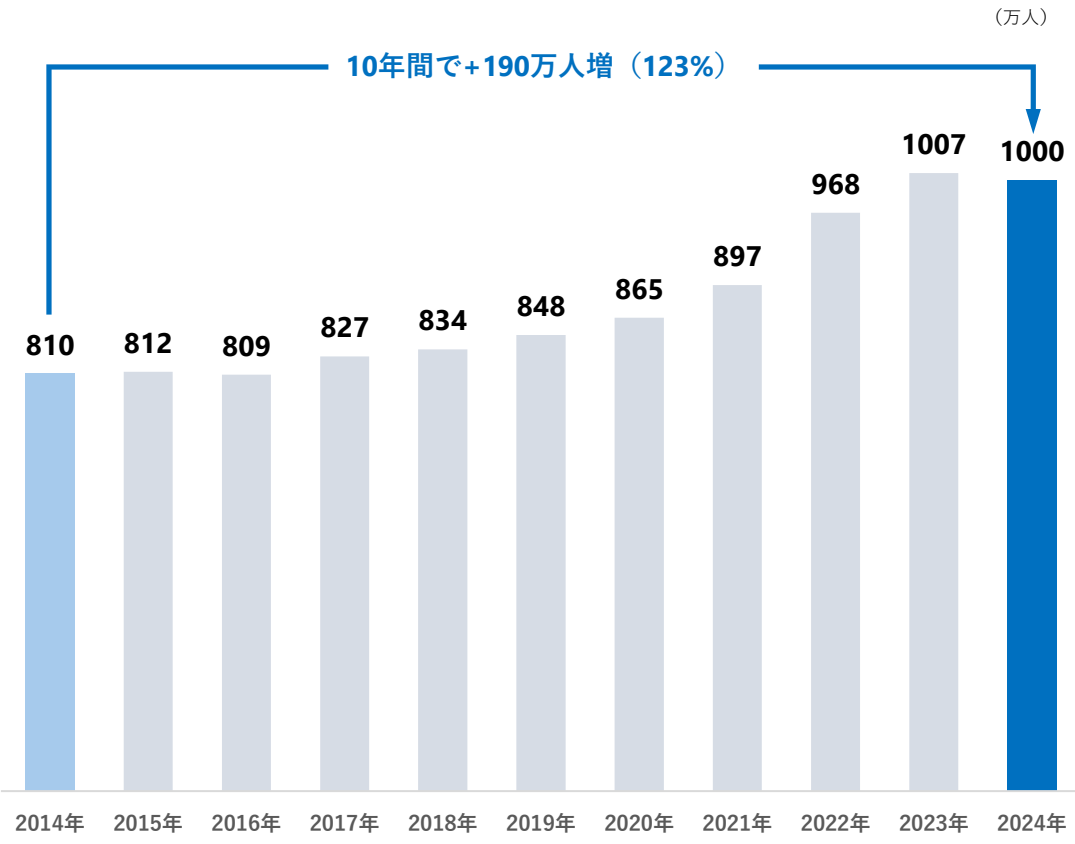
人材関連ビジネス 主要3業界市場規模推移 (1)

※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。



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)



(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」

© 2026 Fines inc.

1. 2027年6月期 第1四半期 業績

2. ファインズグループについて

3. トピックス・成長戦略

4. Appendix

© 2026 Fines inc.

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せず
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

© 2026 Fines inc.

2027年6月期 事業方針と進捗

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。

①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

第1四半期 トピックス

コンサルティングレポートの自動化と全件への無償付帯に向けた取り組みの実施

DXコンサルティングの全自動化と、すべての提案への無償付帯を実施予定。AIにより診断・分析・レポート作成を自動化し、すべてのお客様にコンサルティングを届けられる体制へ



②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

第1四半期 トピックス

AIOナビの販売が好調、ストック収益が拡大

前期から本格販売を開始したAIOナビ・SNS運用代行の獲得が順調に進み、ストック収益が着実に積み上がっている。マーケティング投資と販売体制の強化により、さらなる拡大を図る。

新規サービスのテスト販売・開発を予定

顧客課題に対応するサービスを拡充し、ストック収益の更なる積み上げを計画。AIによる生産性向上を実現する新規サービスの販売を予定。

③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

第1四半期 トピックス

BPO領域への進出を前提とした新規子会社の設立

2026年10月に株式会社ヨクスルを設立。HR事業を「人材紹介」から「採用代行」へと広げ、将来は業務全般を支える次世代型BPOへ。

© 2026 Fines inc.

「株式会社ヨクスル」の設立と今後の事業方針

2026年10月、株式会社ヨクスルを設立。
採用AX・次世代型BPOへとソリューションを拡充し、
デジタルとリアルの両面からお客様を支える「総合DX支援企業」への進化を牽引。

人手不足×業務支援

中小企業における人手不足の深刻化により、限られた人員で事業推進するための業務支援ニーズが急増

採用AIトランスフォーメーション

採用AX：AI求人生成・母集団形成自動化・選考最適化し、
採用プロセスを超効率化。

ヨクスル
YOKSUL

お客様のあらゆる業務を
「ヨクスル」

次世代型BPO

BPaaS：SaaSプラットフォーム×専門オペレーションを
一体的に提供する継続型支援。

ファインズグループの「総合DX支援企業」への進化を牽引

※株式会社ヨクスルは、現時点では事業規模が僅少であり、連結業績に与える影響が軽微なため、連結の範囲から除外しております（非連結子会社）。

© 2026 Fines inc.

AIを活用したストック型サービスの展開

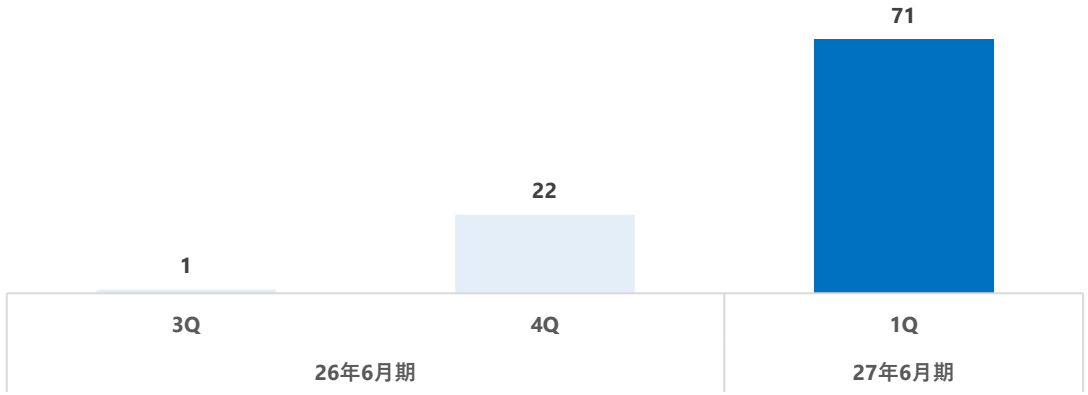
前期から販売を開始したAIOナビ・SNS運用代行は、当期も順調にストック収益を積み上げ。
さらに、人が担っていた業務をAIで自動化する新サービスを開発し、ストック収益の拡大を加速する。

販売中

AIOナビ・SNS運用代行

前期末（2026年6月期）から本格販売を開始し、順調にストック収益が積み上がっている。
今後もマーケティングに投資を行い、販売体制を強化していく。

新規サービス（AIOナビ・SNS運用代行）における
ストック売上高の推移



26年11月テスト販売開始

AI受電サービス「NakusAI」

新規サービスとして2026年11月からテスト販売を開始。あらゆる業種・業態において受電対応は業務生産性を下げる要因であり、AIによって課題解決を行う。

開発中

動画生成AI＋SNS運用支援AI

顧客が業者に頼らず、自社でSNS・動画マーケティングに関する企画・作成・運用・改善のPDCAサイクルを回すことが出来るサービスとして開発を進めている。Videoクラウド・SNS運用代行のサービス価値の向上に繋げる。

人が介在していた業務をAIで自動化し、提供コストを下げながらストック収益を積み上げる

© 2026 Fines inc.

1. 2027年6月期 第1四半期 業績

2. ファインズグループについて

3. トピックス・成長戦略

4. Appendix

© 2026 Fines inc.

広報PR戦略 / 主要プレスリリース・オウンドメディア（2026年7月-2026年9月）

第１四半期ではプレスリリース14件配信、オウンドメディア記事３件更新する等、積極的なメディア露出を継続。
ステークホルダーへの直接的な情報発信を主軸とし、弊社認知度の向上を推進。

▼プレスリリース（抜粋）

2026/7/2	ファインズ、新たなブランドメッセージ発信のためオフィシャルサイト及び採用サイトをリニューアル
2026/8/31	ファインズ、就活生の“タイパ×成長”ニーズに応える、AI時代のポータブルスキルを磨く１Dayインターンを開催

▼オウンドメディア（抜粋）

2026/7/14	営業の「属人化」を超えて。 入社5年目の挑戦に見る、ファインズの仕組みづくり
2026/8/28	人材支援×マーケティング。 「統合」ではなく「融合」が生む、企業成長--Nexil社長に聞く、 ファインズグループ参画の背景　グループ会社
2026/9/30	構想お客様と長く伴走する組織へ。ファインズがストック型事業を強化する理由



▲ 7/2公開 プレスリリース

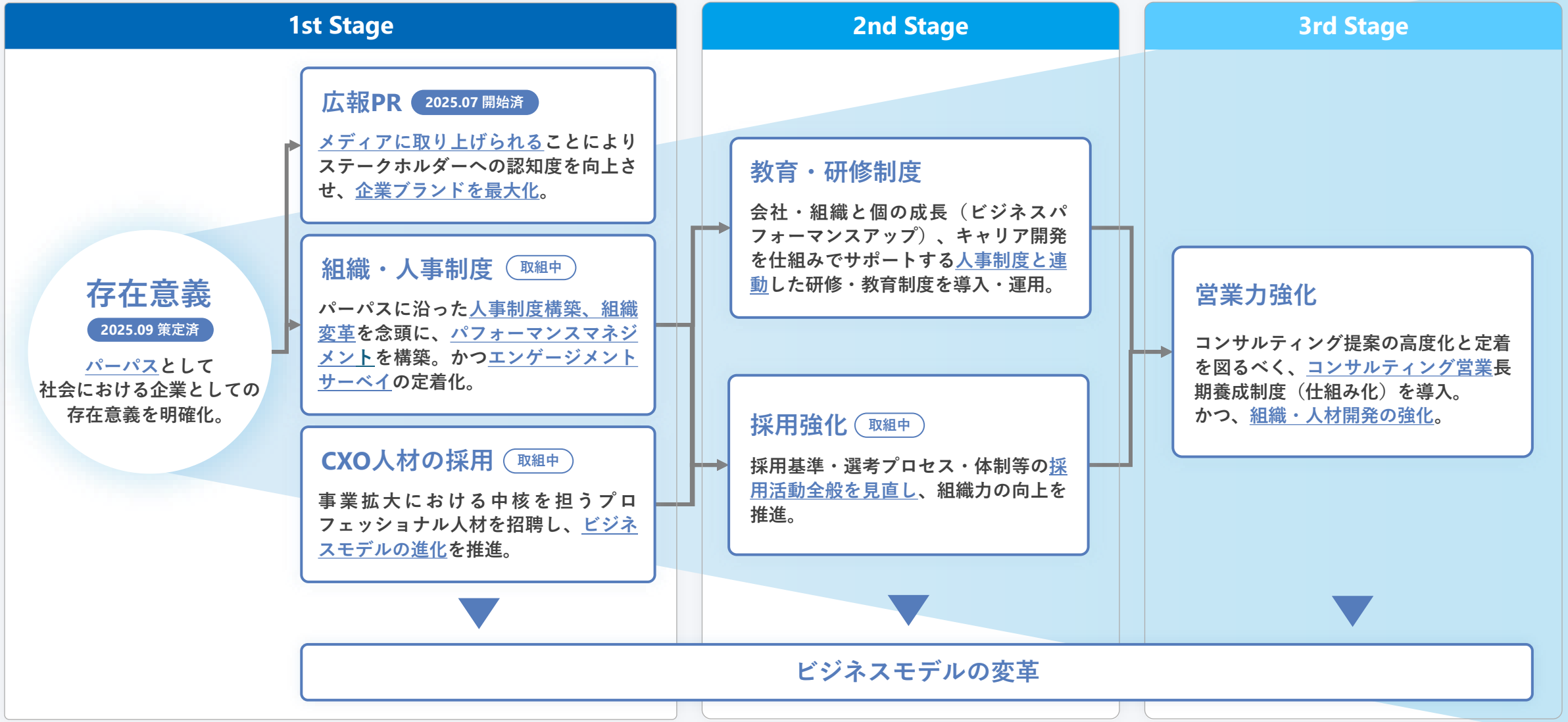


▲ 8/28公開 オウンドメディア記事

© 2026 Fines inc.

経営改革の実施

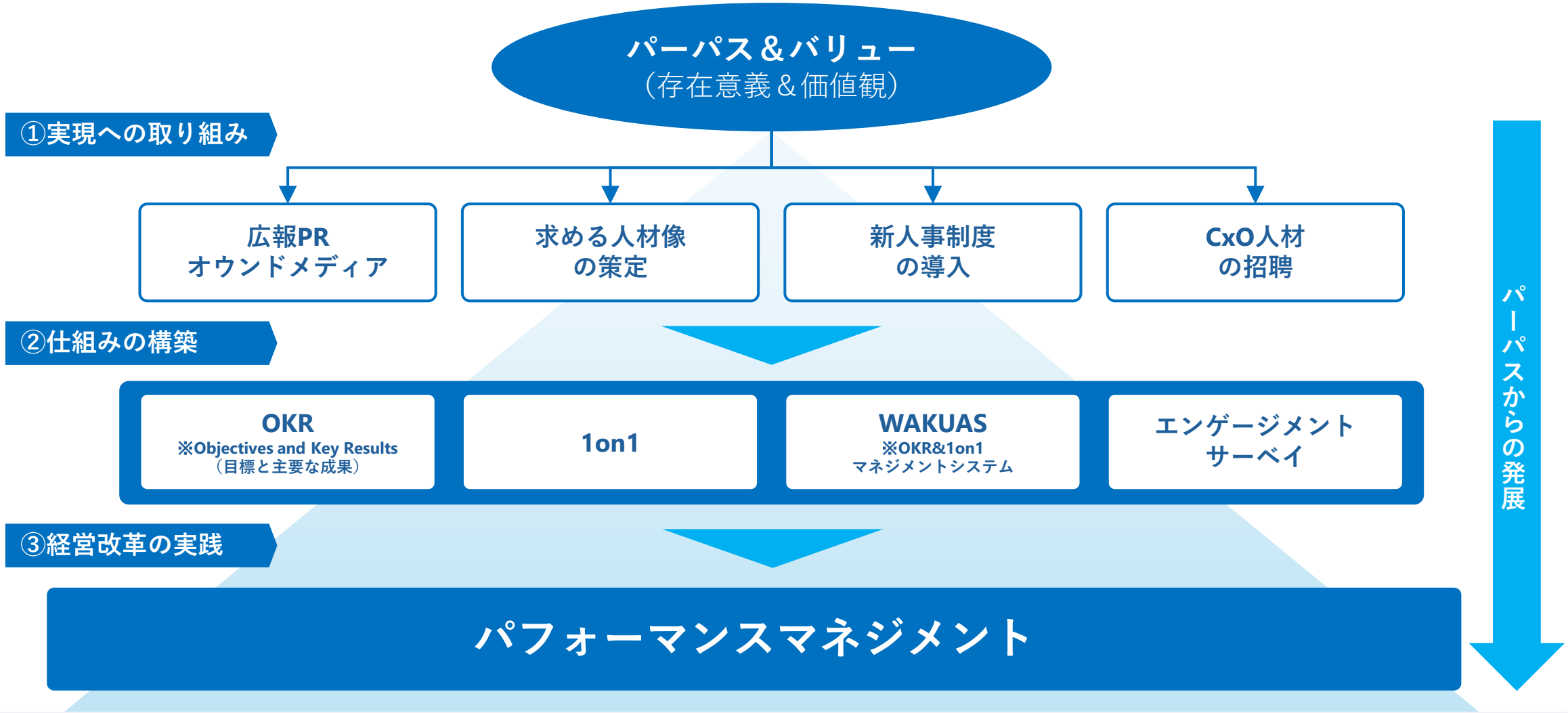
成長戦略の実行体制を整え、顧客への提供価値を高めていくために中長期的な経営改革を実施。
CXO人材や戦略コンサルタントを招聘し、経営戦略の高度化と企業価値の向上を図る。



© 2026 Fines inc.

経営改革プランの取り組み状況

パーパス（存在意義）の実現に向かって、バリュー（価値観）を体現するべく
求める人材像や新人事制度へ反映し、さらにOKR&1on1を導入することでパフォーマンスマネジメントへ発展させている。



© 2026 Fines inc.

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）

グループ会社

株式会社Nexil・株式会社オルプラ・株式会社ヨクスル



※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。

© 2026 Fines inc.

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つくり出し、
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。

© 2026 Fines inc.

沿革

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。

ガラケーの普及 モバイルサイトの重要性	2009	ファインズ創業 / モバイルFlashサイト制作の提供開始
スマートフォンの普及 外出先でのインターネット検索 が一般的に	2013	予約システム「TSUNAGU」「いつあき」の提供開始
インターネット回線速度の 大幅な改善 動画コンテンツの普及	2015	動画サービスの提供開始
	2019	LBOを経て、新ファインズがスタート
WEBマーケティング市場の成長 データを元にした PDCAサイクルへの ニーズの高まり	2021	動画配信プラットフォームサービス「Videoクラウド」 の本格リリース
	2022	東京証券取引所グロース市場へ上場
デジタル化・DXの 社会的な取り組みの広がり	2024	マーケティングデーター元管理ツール「Raise」の提供開始
	2026	1月　株式会社オルプラ・株式会社Nexilを完全子会社化 10月　株式会社ヨクスルを設立

【ファインズ創業期】
モバイル市場へ対応するテクノロジーを活用した
マーケティングへの取り組み

【成長期～グロース市場への上場】
「動画を起点としたマーケティングDX」を
軸とした事業展開

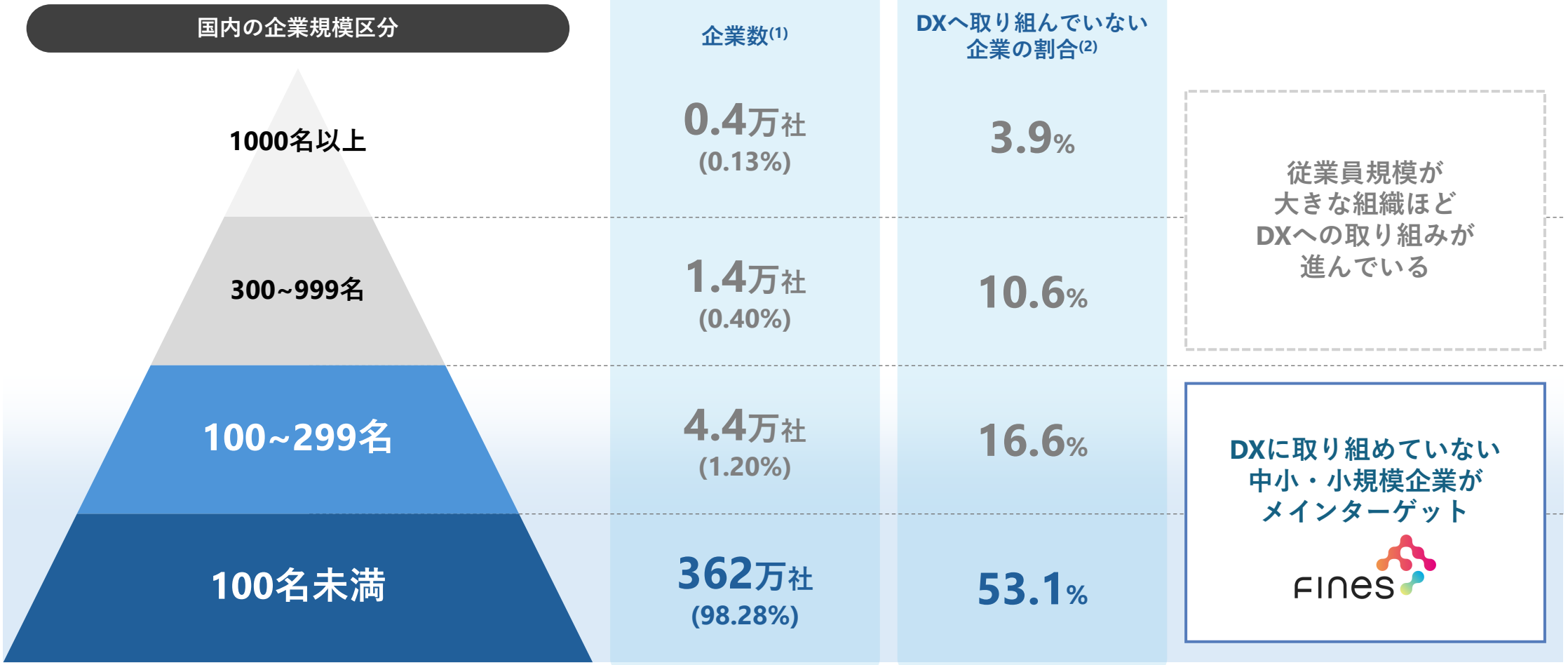
BtoB領域における動画制作の圧倒的な
制作実績

【変革期～今後】
データをベースにしたDXコンサルティングと
マーケティング以外にも対応したサービス展開

© 2026 Fines inc.

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

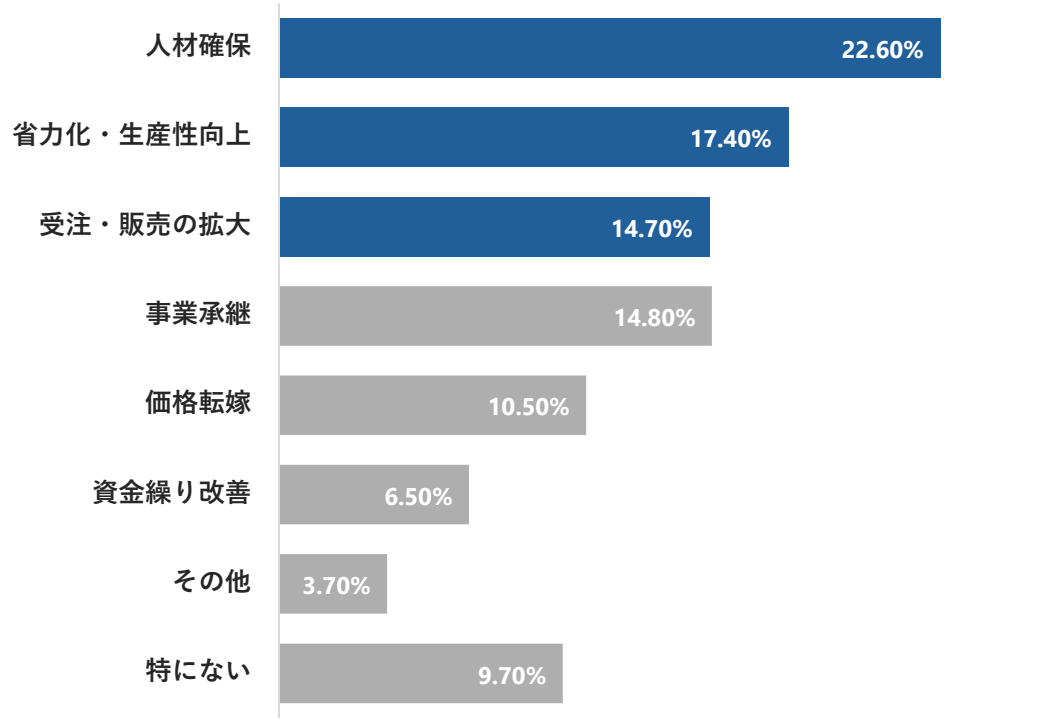
© 2026 Fines inc.

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。

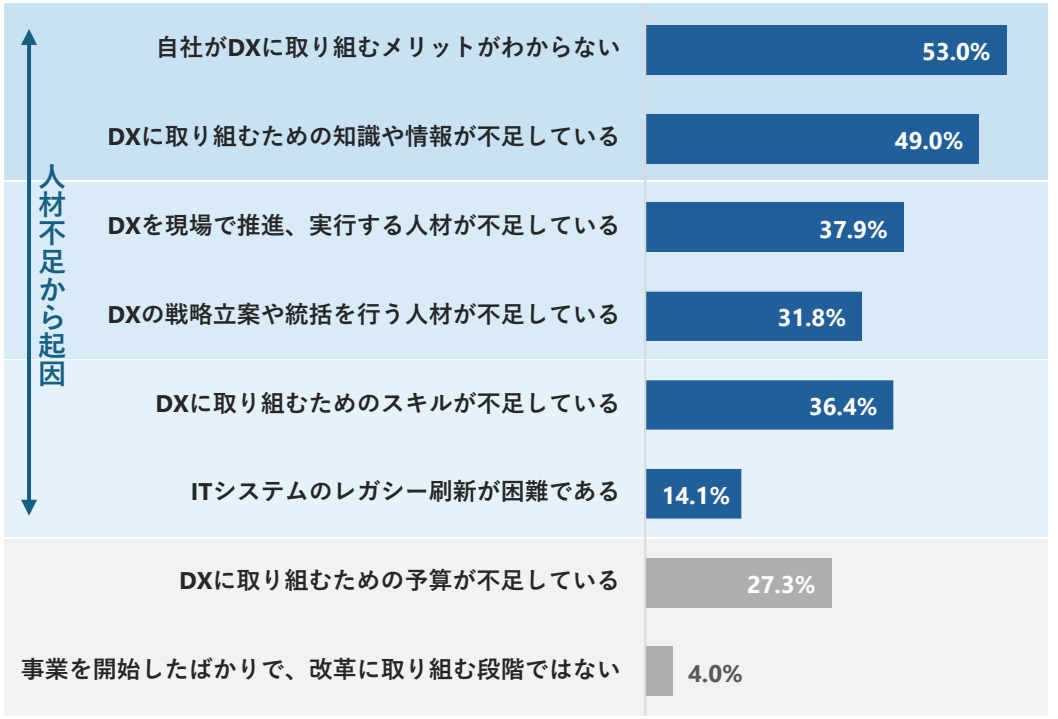
最も重視する経営課題(1)

※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



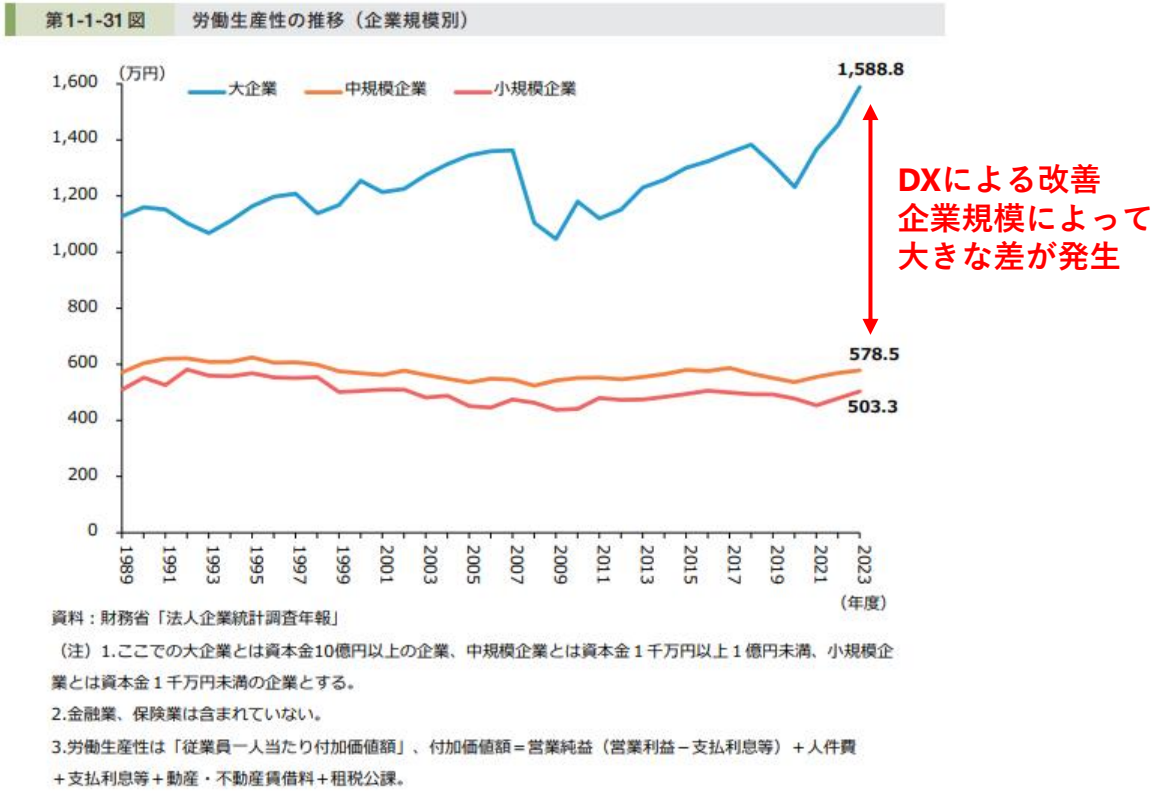
(1)中小企業庁「2025年版 中小企業白書」を加工して作成 (2)独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2025」を加工して作成

© 2026 Fines inc.

中小企業がDXに取り組む価値

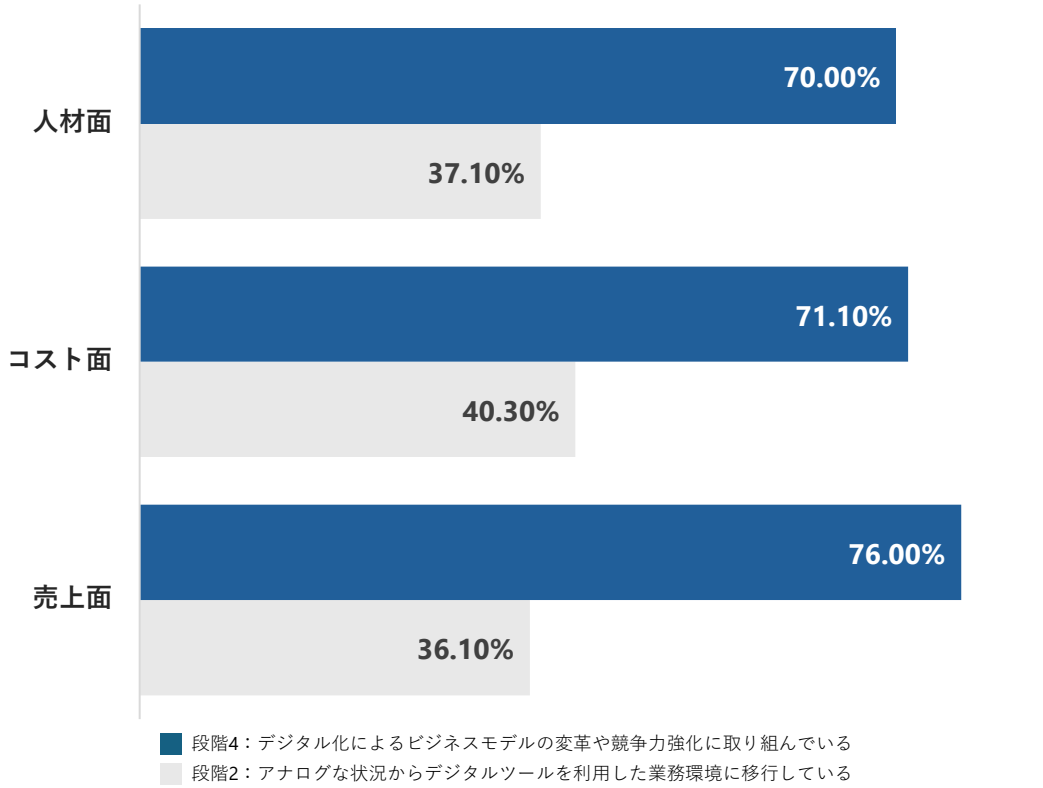
大企業に比べて中小企業の一人当たり生産性は低く横ばいで、今後も差は開いていく見込み。
DXが進んでいる企業ほど人材面・コスト面・売上面いずれにおいても大きく効果実感を得ているため
中小企業においてもDXによる生産性向上の取組とビジネスモデルの変革が必要不可欠である。

従業員一人あたり付加価値額の推移(1)



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

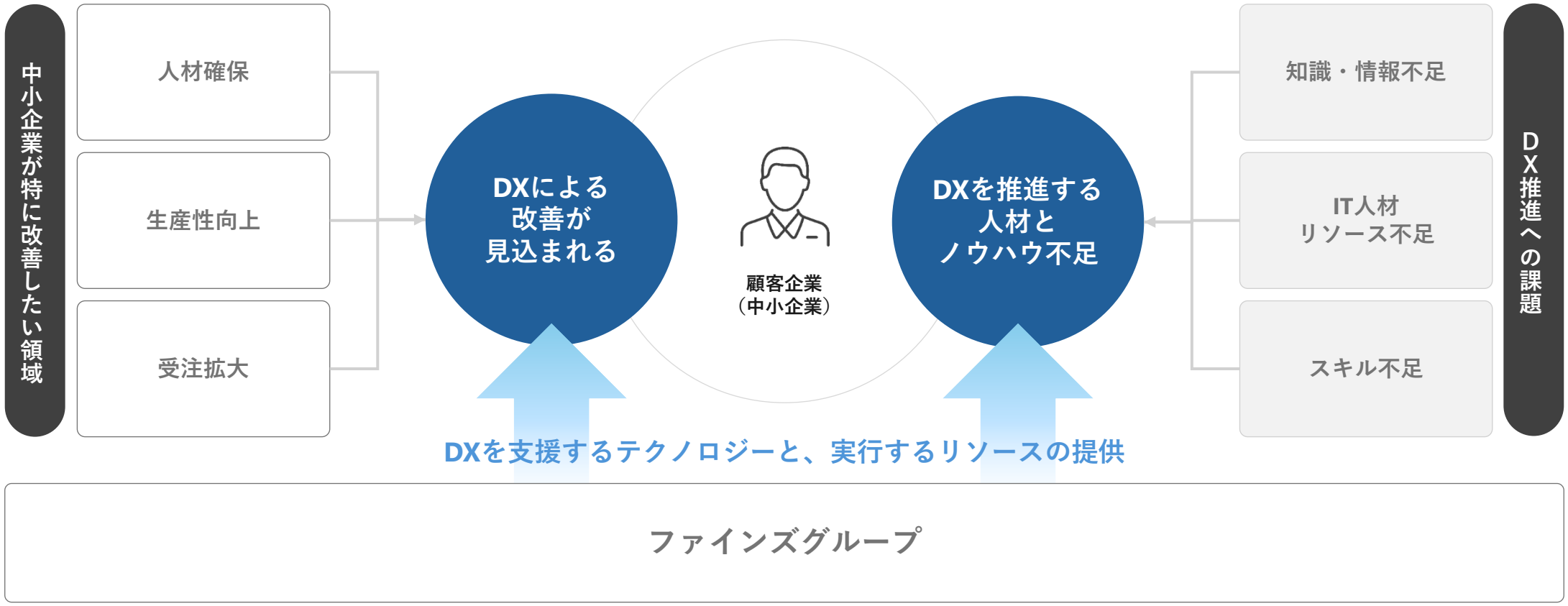


(1)中小企業庁「2025年版 中小企業白書」より引用し、コメントを追記 (2)中小企業庁「2025年版 中小企業白書」を加工して作成

© 2026 Fines inc.

顧客課題に対する当社の介在価値

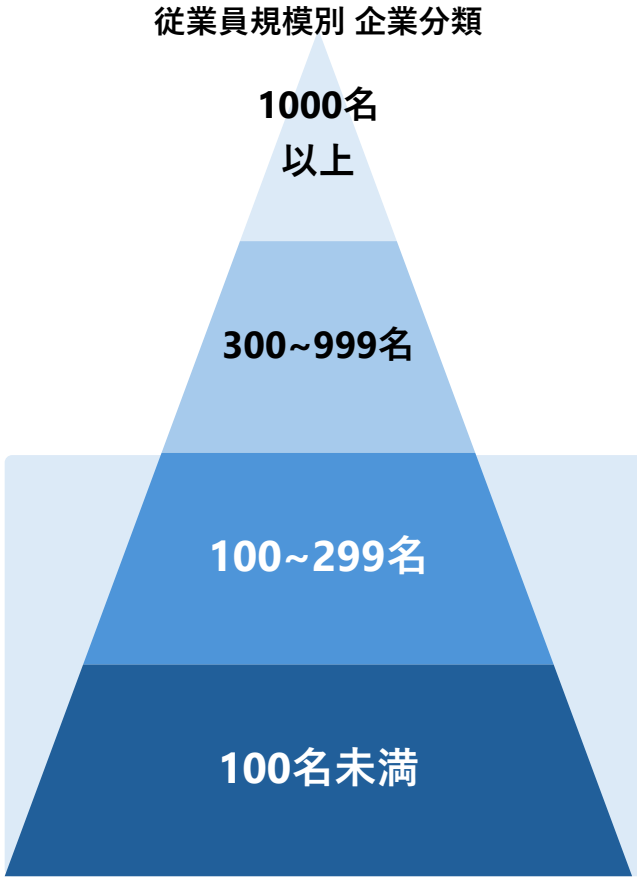
特にIT人材の不足は顕著であり、従業員数が少ない企業ではDXへの取り組みが進まない要因になっている。
しかしながら中小企業でIT人材を採用するのは難易度が高いため、
当社がテクノロジーとノウハウを提供することで、顧客と伴走しながらDXへの取り組みを進めていく。



© 2026 Fines inc.

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。



従業員規模別 企業分類	DXニーズ	案件獲得	顧客単価	
1000名以上 300~999名	顕在 すでに取り組みが始まっている	WEBマーケティング等によるリード獲得が可能	従業員数や事業規模が大きいため顧客単価が高い	能動的なDX推進が可能な企業群
100~299名 100名未満	潜在 取り組む意義を感じられていない	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	顧客単価は低いが企業数が多く競合が少ない	当社が支援するメインターゲット （市場に顕在化しない層）

(1)前期末時点 (2)ストック顧客数

© 2026 Fines inc.

免責事項

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、保証しておりません。

© 2026 Fines inc.



企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。