



2026年6月期 第3四半期

決算説明資料

2026年5月15日

株式会社ファインズ

東証グロース 5125



連結決算への移行

- 株式会社オルプラおよび株式会社Nexilのグループ化に伴い、本四半期より連結財務諸表の作成を開始しました。
- 第3四半期においては貸借対照表のみを連結し、損益計算書にはグループ2社の業績は含まれていません。

業績予想の修正

- 第3四半期までの進捗とグループ会社の業績連結を踏まえ、通期計画を修正しました。
- M&A関連費用の計上により営業利益が一時的に押し下げられたほか、進捗を踏まえ通期予想を下方修正しています。
- 連結通期の売上高は2,747百万円、営業利益は131百万円となる見通しです。

第3四半期の統括

- 中長期の収益基盤強化のため、主力のVideoクラウドからストック型事業へ人員を再配置しました。
- 足元のストック獲得は順調であり、将来収益の積上げが今後加速する見込みです。
- これら体制整備を経て、4Q単体では利益回復を見込んでいます。



1. 連結決算への移行・連結業績予想について
2. 2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト（単体）
3. 2026年6月期 第3四半期 トピックス
4. 事業概要
5. Appendix



連結損益計算書の概要

株式会社オルプラ・株式会社Nexilのグループ化により、連結財務諸表を作成。
 (第3四半期では貸借対照表のみを連結し、グループ2社の業績は連結損益計算書に含まない)
 M&A関連費用が発生しているため、連結調整項目として損益計算書に反映。

| | 2026年6月期 第3四半期累計期間 (単体) | 2026年6月期 第3四半期累計期間 (連結) | 連結調整額 | 備考 |
|----------|-------------------------------|-------------------------------|--------|-------------------------------|
| 売上高 | 1,843 | 1,843 | - | |
| 売上総利益 | 1,486 | 1,486 | - | ※第3四半期では グループ2社の業績は連結に含まない |
| (売上総利益率) | 80.6% | 80.6% | - | |
| 営業利益 | 134 | 61 | △73 | M&A関連費用の計上 (販管費) |
| (営業利益率) | 7.3% | 3.3% | △4.0pt | |
| 経常利益 | 141 | 67 | △73 | |
| 四半期純利益 | 94 | 43 | △51 | |

単位：百万円



第3四半期までの進捗を踏まえ、グループ会社の業績連結と合わせて計画を修正。
売上高は2,747百万円、営業利益は131百万円となる見通し。

| | ①期初計画 2026年6月期 業績予想（単体） | ②今回予想 2026年6月期 業績予想（連結） | 増減率 (②/①) |
|-----------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------|
| 売上高 | 2,866 | 2,747 | △4.2% |
| 売上総利益 | 2,342 | 2,182 | △6.8% |
| （売上総利益率） | 81.7% | 79.4% | △2.3pt |
| 営業利益 | 401 | 131 | △67.3% |
| （営業利益率） | 14.0% | 4.8% | △9.2pt |
| 経常利益 | 414 | 136 | △67.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 282 | 81 | △71.3% |



1. 連結決算への移行・連結業績予想について
2. 2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト（単体）
3. 2026年6月期 第3四半期 トピックス
4. 事業概要
5. Appendix



(単体) 2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト

Videoクラウドが人員移動の影響で19.1%減となった一方、DXコンサルティングは39.7%増と大幅に伸長。売上高構成比の転換が進んでいる。

| | 2025年6月期 第3四半期累計期間 | 2026年6月期 第3四半期累計期間 | (前年同期比) |
|------------|-----------------------|-----------------------|---------|
| 売上高 | 2,026 | 1,843 | △9.0% |
| Videoクラウド | 1,603 | 1,296 | △19.1% |
| DXコンサルティング | 358 | 500 | 39.7% |
| その他 | 64 | 46 | △28.4% |
| 売上総利益 | 1,653 | 1,486 | △10.1% |
| (売上総利益率) | 81.6% | 80.6% | △1.0pt |
| 営業利益 | 220 | 134 | △38.8% |
| (営業利益率) | 10.9% | 7.3% | △3.6pt |
| 経常利益 | 229 | 141 | △38.5% |
| 四半期純利益 | 150 | 94 | △37.4% |

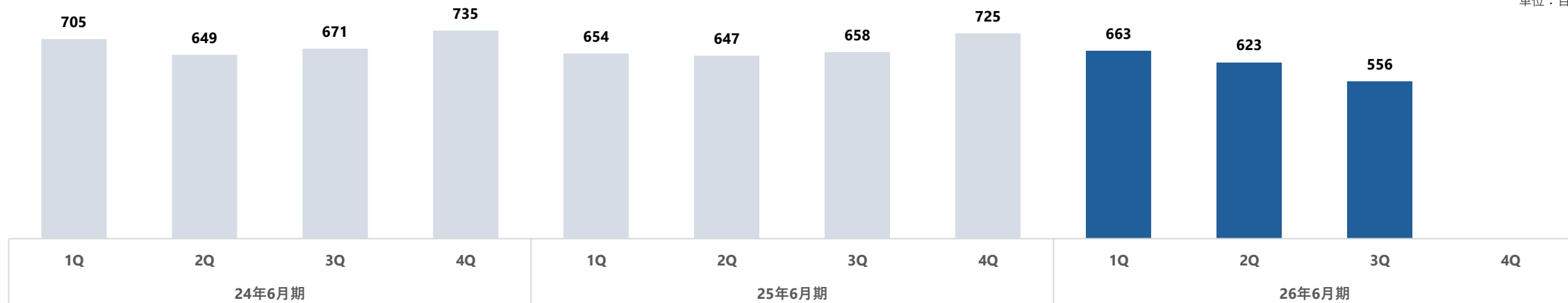
単位：百万円



(単体) 主要指標推移

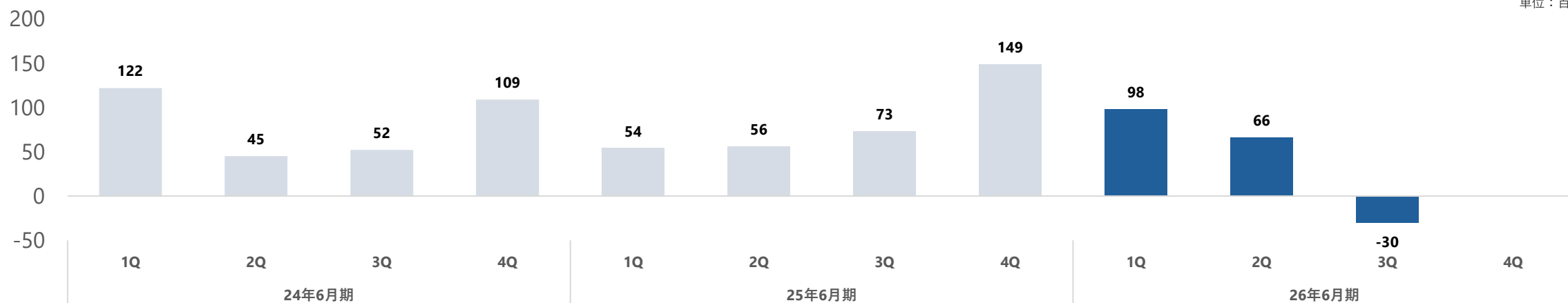
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

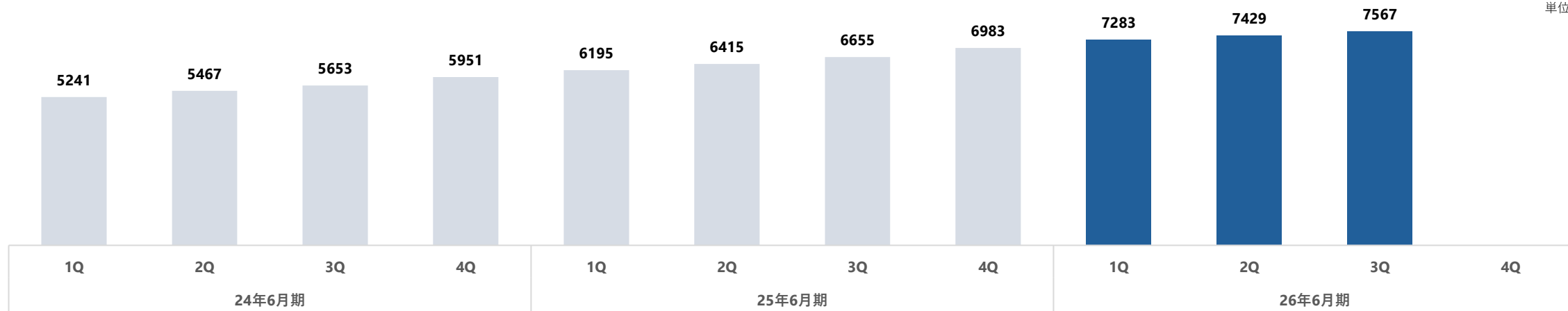




(単体) 主要指標推移

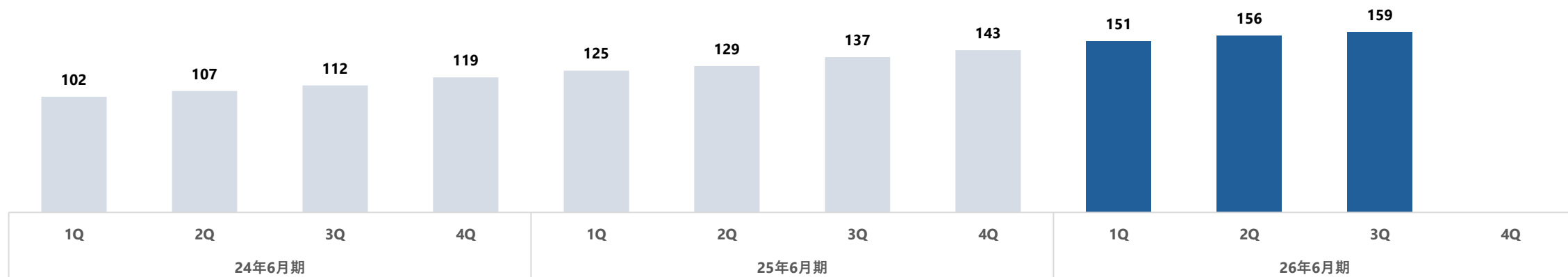
ストック顧客数⁽¹⁾

単位：社



ストック売上高

単位：百万円

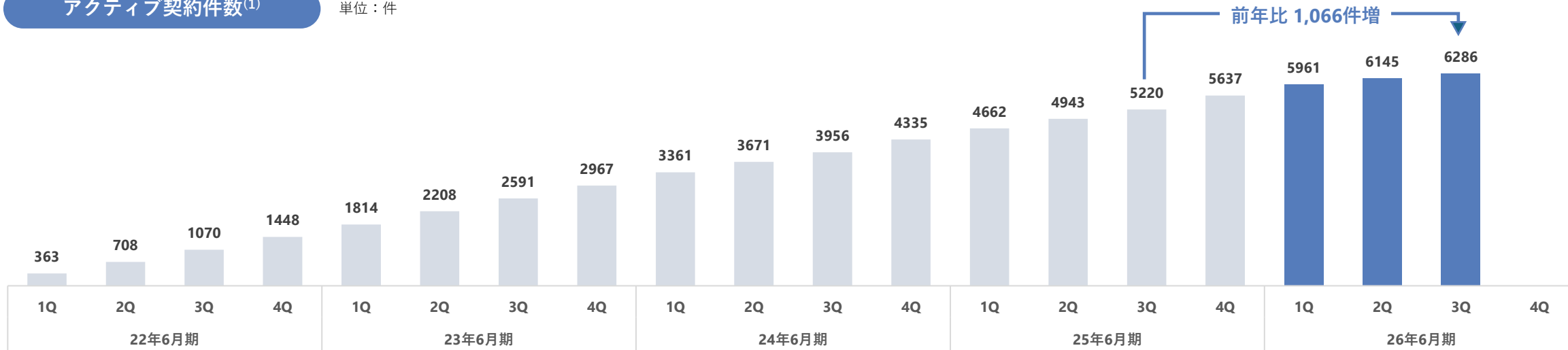


(1) 当社と契約中で、課金停止など請求が立たない案件を除いた顧客数。代理店による販売は合算して1件としてカウント。



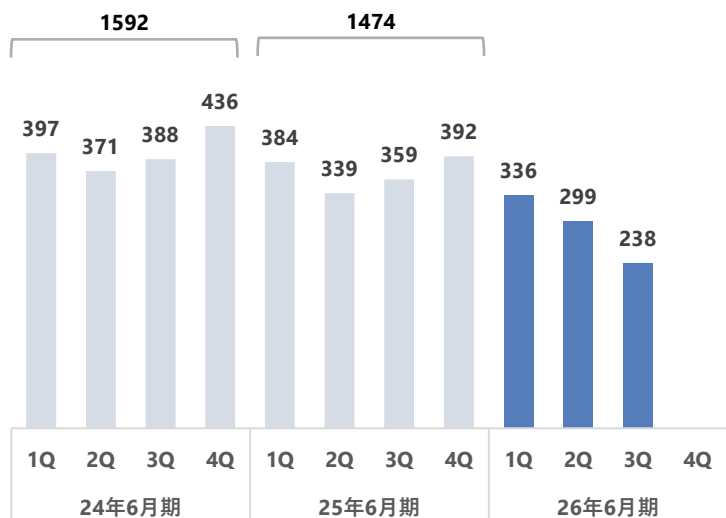
アクティブ契約件数⁽¹⁾

単位：件



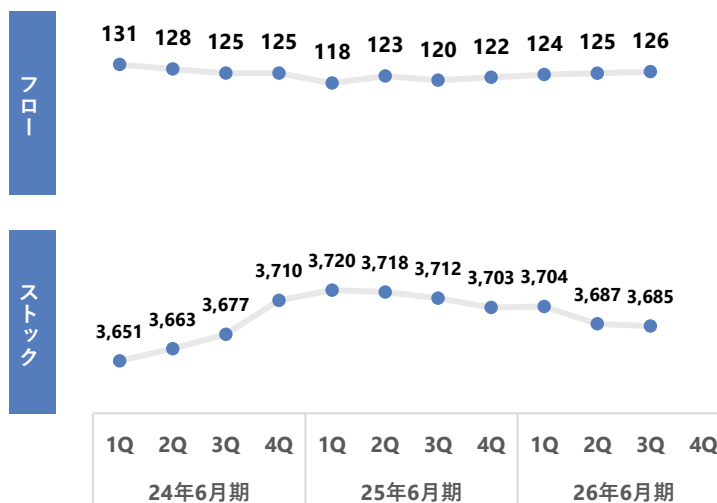
フロー契約 新規件数⁽²⁾

単位：件

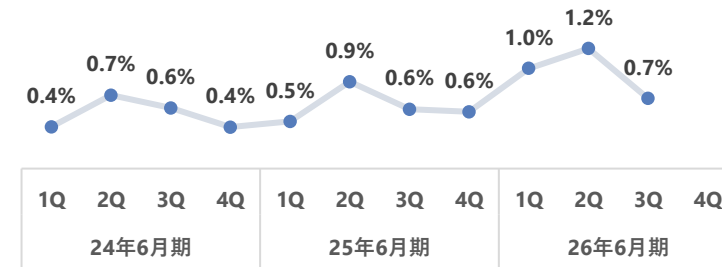


契約単価⁽²⁾

フロー：万円
ストック：円



解約率⁽³⁾



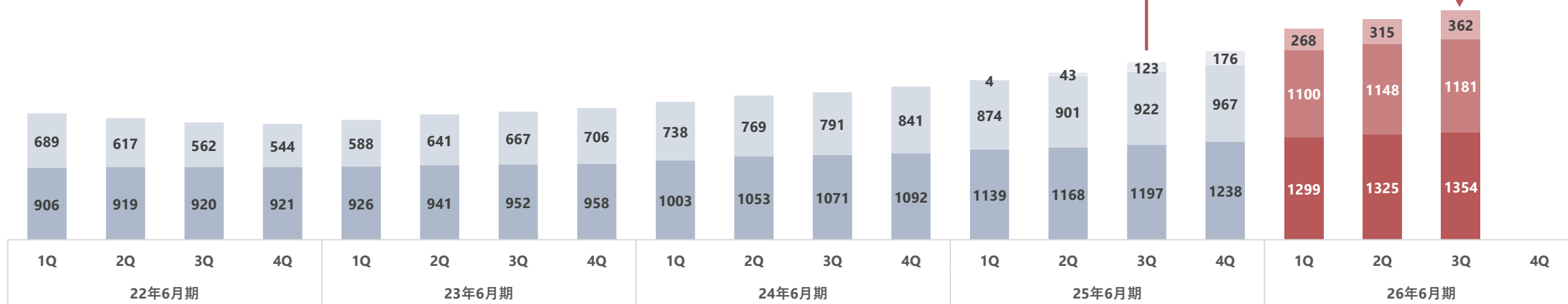
(1)ストック契約中案件のうち、課金停止など請求が立たない案件を除く件数 (2)販売促進による30万円未満のフロー契約は除外 (3)期中のアクティブ契約件数に対する解約数の比率



アクティブ契約件数⁽¹⁾

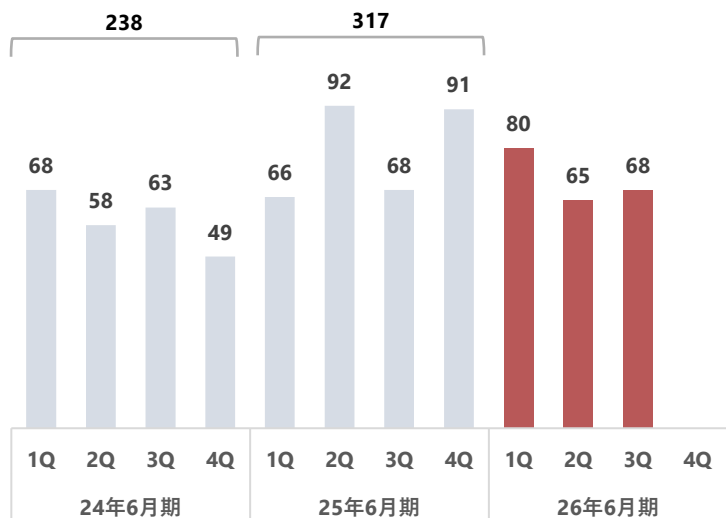
単位：件 ■ HP関連サービス ■ DXコンサルティング ■ Raise関連サービス (Raise・SFAクラウド・QuickBill・F-Learning)

前年比 655件増



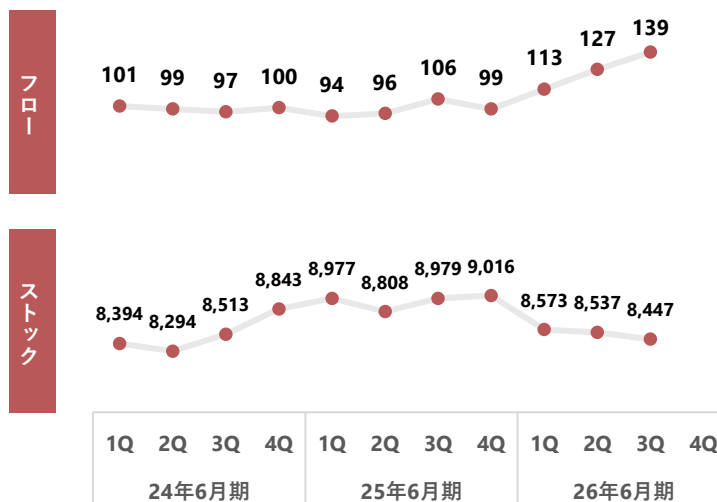
フロー契約 新規件数⁽²⁾

単位：件

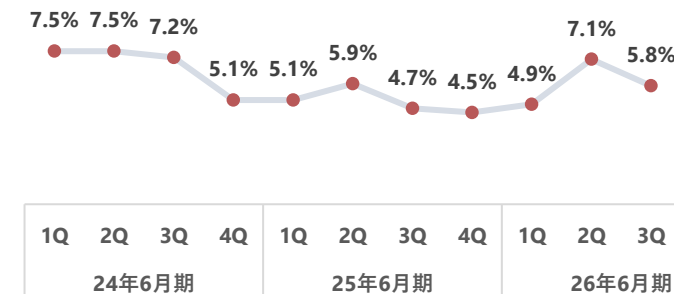


契約単価⁽²⁾

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. 連結決算への移行・連結業績予想について
2. 2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト（単体）
3. 2026年6月期 第3四半期 トピックス
4. 事業概要
5. Appendix



ビジネスモデル変革への取り組みについて（ストック基盤強化）

ストック型の新サービス（SNS運用代行・AIOナビ）の販売を本格的にスタートし、足元の獲得は順調。今後はマーケティングによる獲得や、販売パートナーを開拓することでの獲得件数増加・ストック基盤強化に努める。

販売状況

3Q単体で165件の獲得、5百万円のストックアップを達成

SNS運用代行（Videoクラウド）



3Q受注実績

58 件

AIOナビ（DXコンサルティング）



3Q受注実績

107 件

今後の拡大に向けた成長戦略

販売体制を強化し、ストックアップの成長スピードを加速させる

販売代理店・パートナーの開拓

マーケティングによる
プル型での獲得体制の強化

サービス内容改良による
継続率・LTV向上



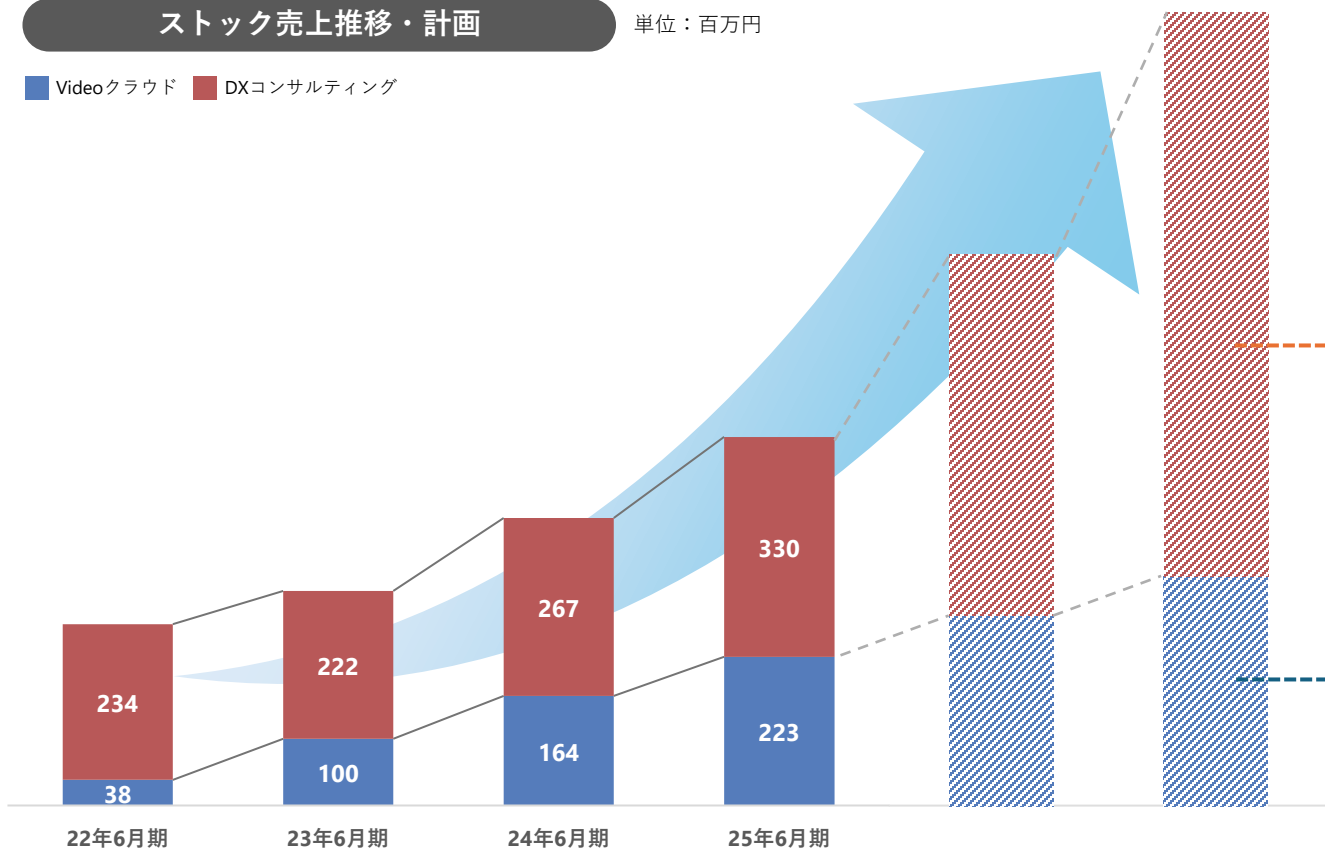
ストック売上の向上による収益基盤の安定化

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。

ストック売上推移・計画

単位：百万円

■ Videoクラウド ■ DXコンサルティング



ストック売上の向上

DXコンサルティング

Raise

SFAクラウド

F-Learning

ストック型の新規サービス

Fines ウェブサイト
AIパッケージ



Videoクラウド

Videoクラウド





ビジネスモデル変革への取り組みについて（成長イメージ）

既存事業であるVideoクラウド・DXコンサルティングについても営業体制を強化し、ストック型サービスの積み上げ、グループ間のシナジーによる売上利益の拡大を行う。

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
- ストック型の収益モデルを売上の柱にしていく

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



コンサルティングとサービス提供を通して課題解決に成功した事例をコーポレートサイトで公開。提案力の向上と、データをもとにした継続的なサービス提供が、顧客企業の課題解決に結びついている。

1年で10名以上の採用に成功



| | |
|--------|----------------------|
| 地域 | 関西 |
| 業種 | 運送業 |
| 従業員規模 | 50~100名 |
| 導入サービス | Videoクラウド・DXコンサルティング |

“ 一番のメリットは、過去のデータを基に求職者が動き出す時期に合わせて広告予算を増額するなど 状況に応じた柔軟な調整が可能になった点です。

”

年間売上が前年比2.5倍に上昇



| | |
|--------|----------------------|
| 地域 | 関東 |
| 業種 | エクステリア業 |
| 従業員規模 | 10~50名 |
| 導入サービス | Videoクラウド・DXコンサルティング |

“ 以前は月1件未満だった問い合わせが、平均問い合わせ件数が月15件前後、最近では毎日1~2件来ていて驚いています!

”

動画で園の魅力が可視化し、経営状況が好転



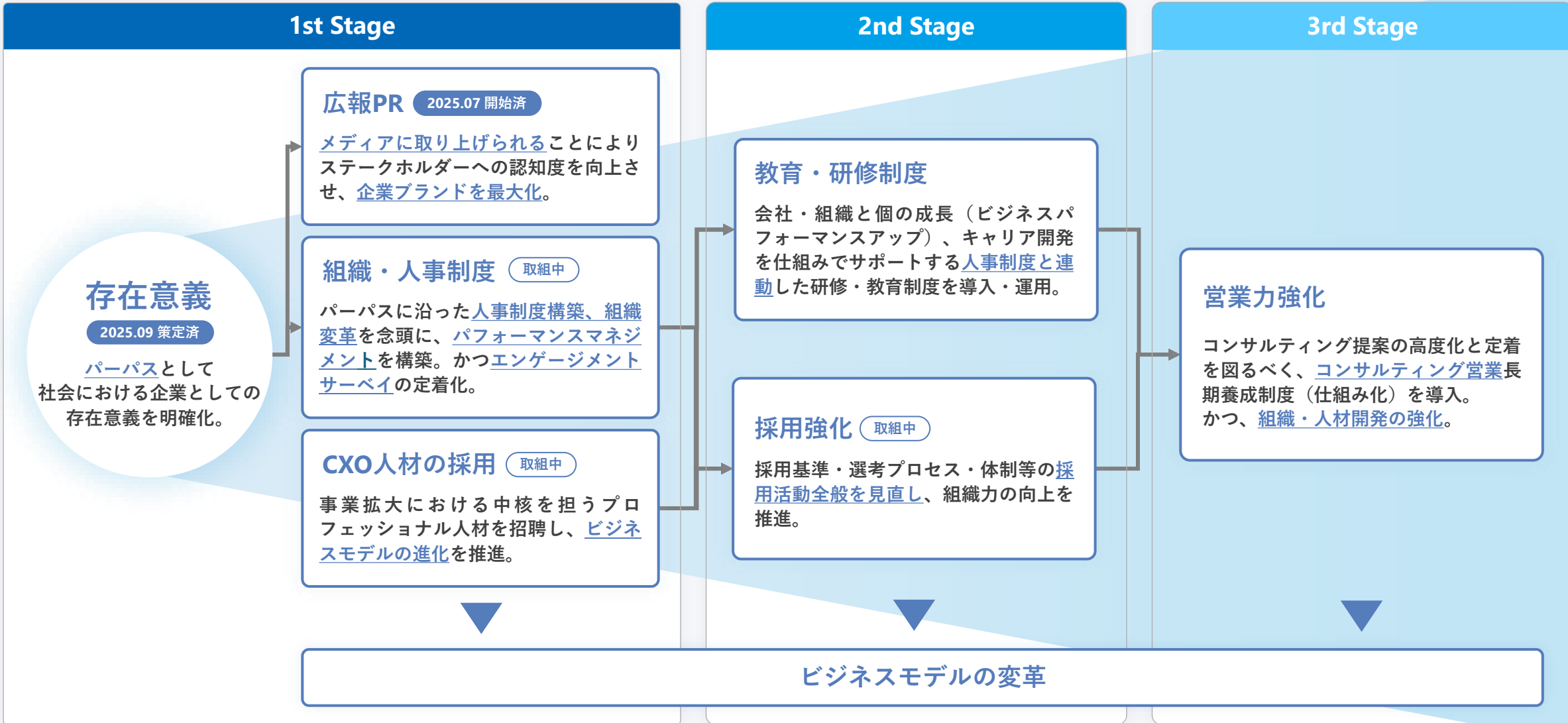
| | |
|--------|-------------|
| 地域 | 東北 |
| 業種 | 医療・福祉業（保育園） |
| 従業員規模 | 1~10名 |
| 導入サービス | Videoクラウド |

“ 動画配信が始まったタイミングで、園児数の減少が食い止まり、状況が劇的に好転しました。「園の存続はもう無理かもしれない」とまで追い詰められていた状況乗り越えることができ、安堵すると共に手応えを感じています。

”



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。





第3四半期ではプレスリリース9件配信、オウンドメディア記事2件更新する等、積極的なメディア露出を継続。メディア取材記事3件が公開され弊社認知度の向上に寄与。

▼プレスリリース (抜粋)

| | |
|-----------|---|
| 2026/2/24 | ファイズが人材紹介企業のM&Aを実施～企業の人材獲得における課題をより包括的なソリューションで解決へ～ |
|-----------|---|

▼オウンドメディア (抜粋)

| | |
|-----------|------------------------------|
| 2026/3/16 | 構想から実装へ。組織改革を進めるファイズ経営改革の現在地 |
|-----------|------------------------------|

▼メディア取材

| | |
|------------------------------|--|
| 2026/2/3 「ZUU online」 | 動画事業への集中が成長の契機に。国内全域の中小企業のDX支援を行う東証グロース上場のファイズ |
| 2026/2/12 「coki」 | 解約率0%台の岩盤を武器に、中小企業DXのインフラへ。ファイズ・三輪幸将が描く成長のロードマップ |
| 2026/3/13 「another life.」 | 「ありがとう」の言葉が、僕の人生を変えた。野球で挫折した少年が、数十億の借金を背負ってまで守り抜きたかったもの。 |



▲ 2/3公開 メディア取材記事 ZUU online



▲ 3/16公開 オウンドメディア記事



人的資本経営の実現に向けたエンゲージメント向上の仕掛け

人的資本経営の要となる「エンゲージメント向上」に向け、
「WAKUAS」を活用した1on1が強力に機能し（1on1実施率100%）、組織の活性化を実現。
 2026年7月より、新たな目標管理手法「OKR（Objectives and Key Results）」を導入し、
 1on1との相乗的な効果を生み出し、将来の業績向上・ストック収益拡大の強固な基盤を構築する。

* 人的資本経営の進捗については、今後も継続的に報告予定。

WAKUAS導入



組織におけるOKR（目標設定）と1on1の運用の効率化を目的に「WAKUAS」を導入。



* WAKUAS：組織におけるOKR（目標設定）と1on1の運用を支援するITシステム（提供元 株式会社アジャイルHR）。全社員が互いの1on1の運用状況を把握し、相互にコメントやいいねを発信する機能を実装。

3つの推進力

01

可視化

WAKUASにより1on1が実施状況が可視化されたことで、「上司・同僚との理解向上」が促進。

02

相互承認

WAKUAS上の「コメント機能」や「いいね機能」により、1on1実施の動機づけとなり、心理的安全性を熟成。

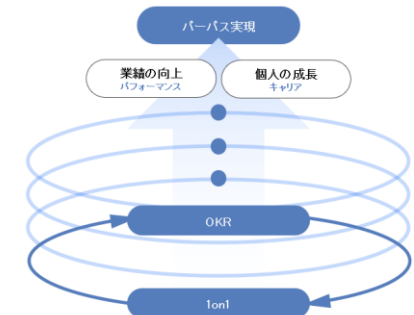
03

部門間連携

他部門間での「斜め1on1」の実施により、視野の拡大と1on1実施のモチベーションが向上。

1on1実施率100%

1on1の実施率100%に



1on1の浸透により、エンゲージメントを向上させながら個々人のパフォーマンス強化に寄与。2026年7月から導入するOKRとの相乗効果により全社業績向上に貢献。

* OKR（Objectives and Key Results）：会社全体の目標達成に向けて、組織全体のパワーを結集する目標管理の手法。

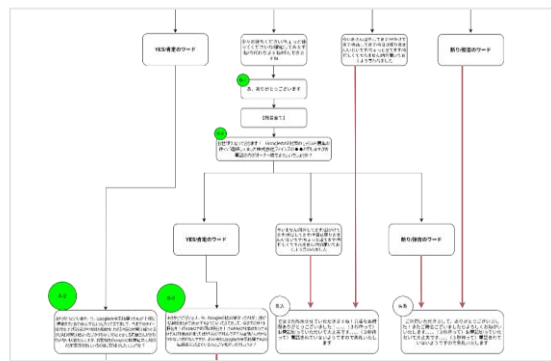


AIに関する取り組み

アポイント獲得やパルスサーベイシステムなど、更にAIの検証範囲を拡大。
ファインズで実施した内容をもとに、積極的にグループ会社や顧客企業にも還元していく方針。

| | | | |
|--------------|---------------------|------------------|-----------------|
| 営業 | 市場/顧客/競合の調査・提案書作成 | アプローチリスト作成 | アウトバウンドコール |
| 制作 顧客サポート | 企画・構成案作成 | 動画・HP等のクリエイティブ | 24時間対応可能なフォロー体制 |
| 総務・経理・管理 | 契約内容の確認 リーガルチェック | 契約管理情報のデータ整理 | 経費精算の自動化 |
| 人事・労務 | 面接評価 フィードバック | 職務経歴書の照合・チェック | パルスサーベイ |
| 全社 | 議事録の自動作成 | 規程やナレッジのFAQ Bot化 | マニュアル作成 |

アウトバウンドコール (AIによる架電)



- ・ 商談に関するアポイント獲得
- ・ 顧客への請求に関するフォロー連絡などの領域で検証を開始

パルスサーベイシステム



既存社員のフォローアップ体制を充実させるためにシステムを構築



グループ会社（オルプラ社・Nexil社）のPMI進捗について

グループ2社の経営統合プロセスは順調に推移。
経営上のモニタリング体制や業務基盤の整理が進み、以降は事業計画達成に向けた実行フェーズに移行。
各社の強みを活かして、相互の事業成長に向けた取り組みを行う。

2026年1月～3月

PMI（経営統合）プロセス

経営体制の整備・統合

事業計画の作成

管理部門の体制検討

完了

2026年4月～

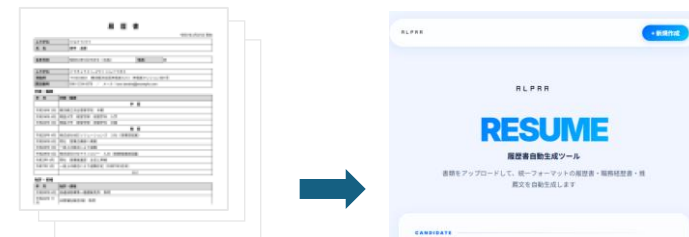
事業推進フェーズ

グループ各社における
事業拡大にむけた取り組み

ファインズとグループ会社との
シナジー創出に向けた取り組み実施

今後の取り組み

ファインズ→オルプラ：AIによる業務改善の試行



応募者からの履歴書や
面談のログを
AIアプリに投入

フォーマット化された履歴書・職務経歴書を自動作成
自撮り写真を証明写真風に加工して反映



事務作業の効率化を実現し、生産性向上に寄与
(プロトタイプ試行開始)

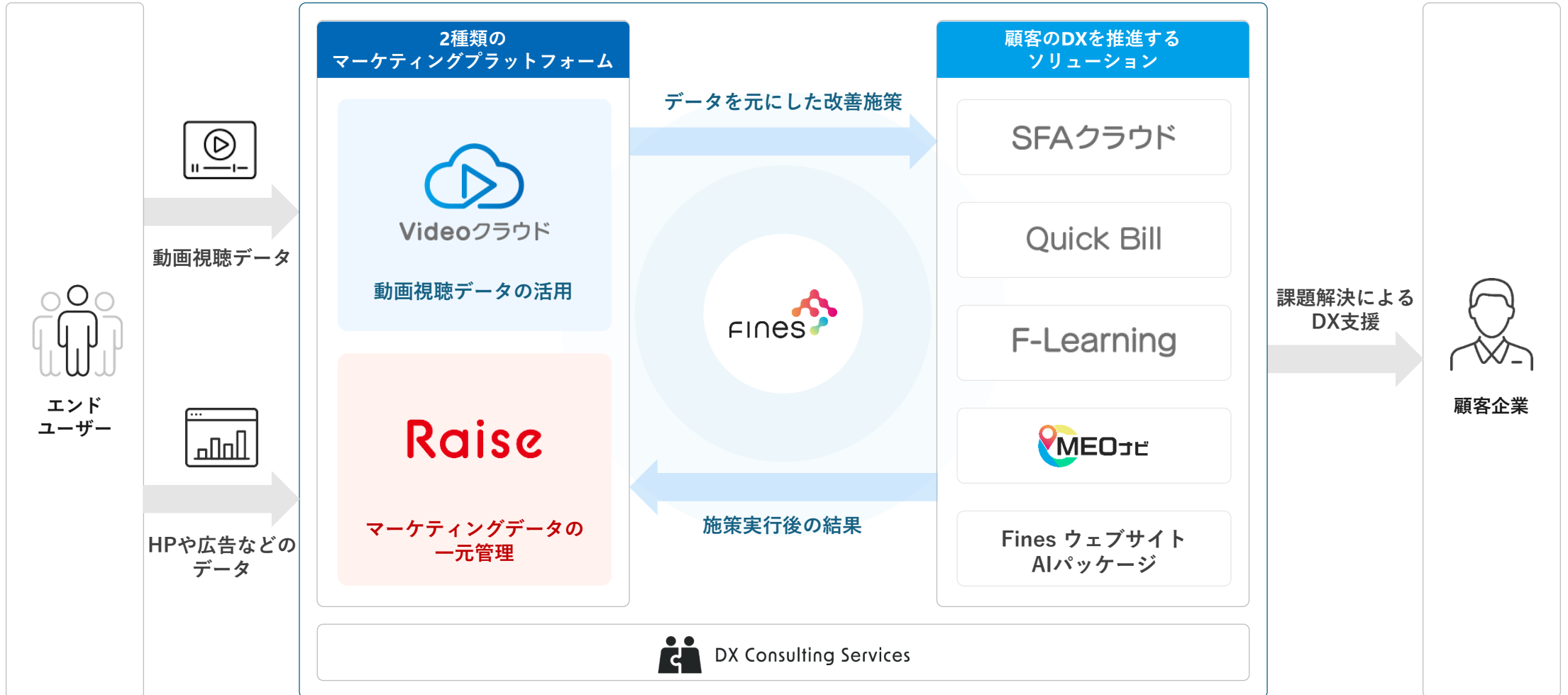


1. 連結決算への移行・連結業績予想について
2. 2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト（単体）
3. 2026年6月期 第3四半期 トピックス
4. 事業概要
5. Appendix



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。

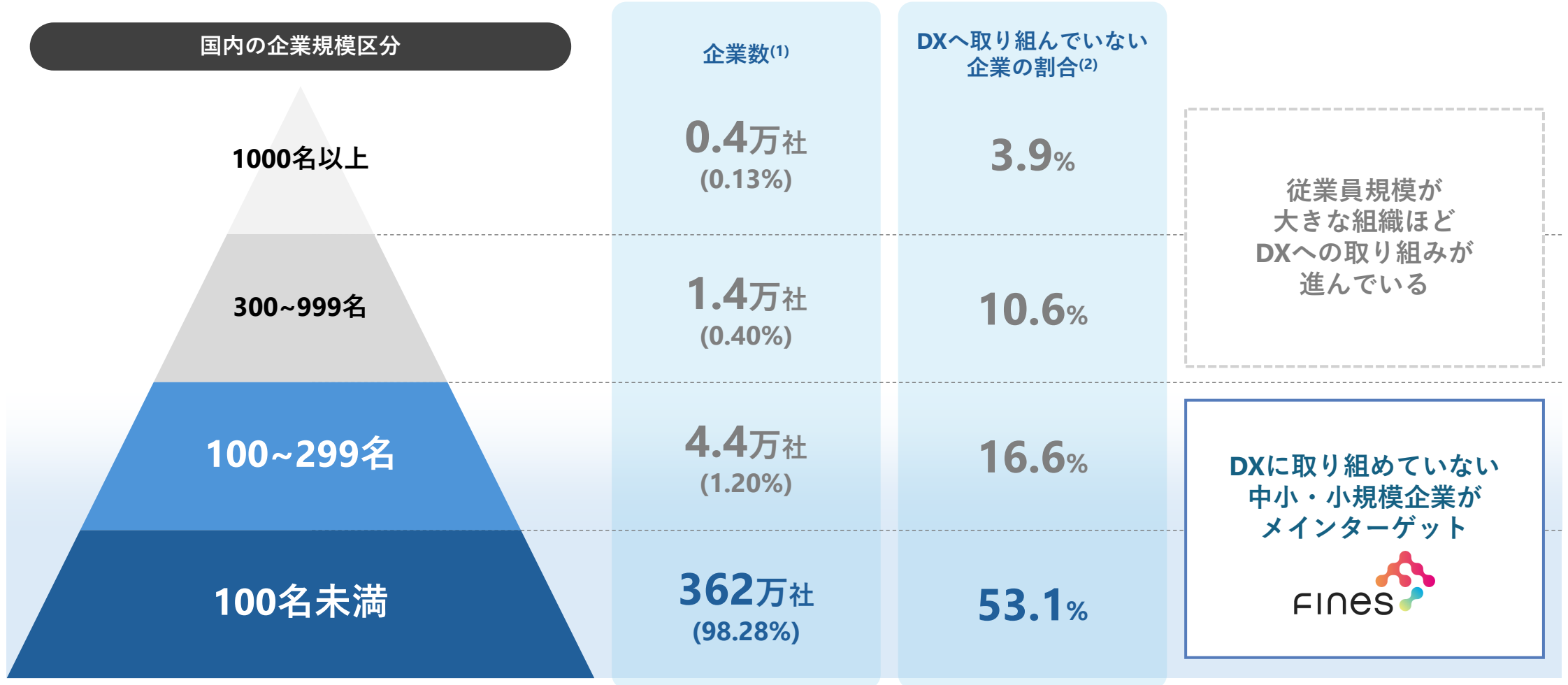




当社の顧客層とポジショニング

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

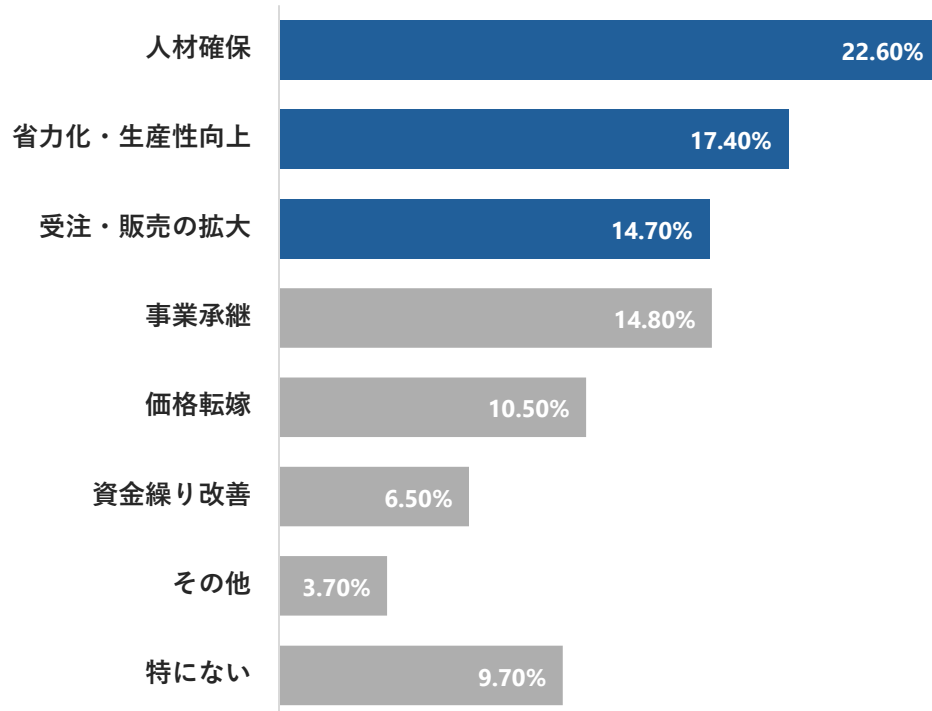




中小企業が直面している経営課題は大きく分けて「人材確保」「生産性向上」「受注拡大」の3点。これらはDXによる改善が期待できる分野であるが、一方でIT人材不足からDXのメリットを実感できておらず結果としてDXへの取り組みが進んでいないのが実情。

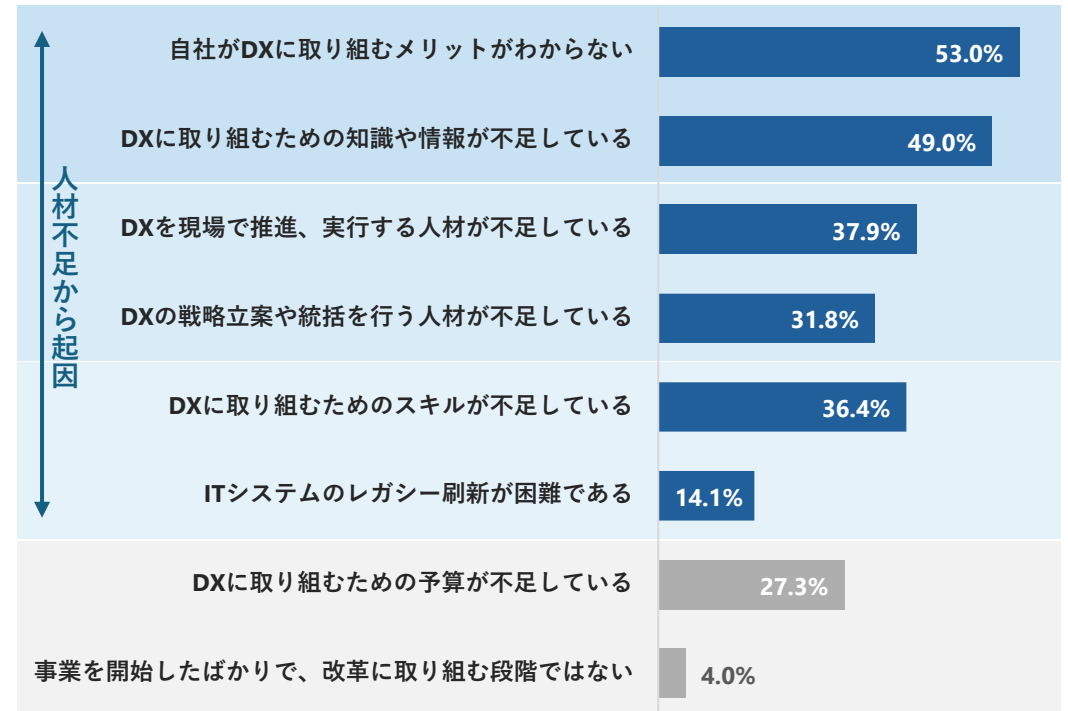
最も重視する経営課題⁽¹⁾

※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



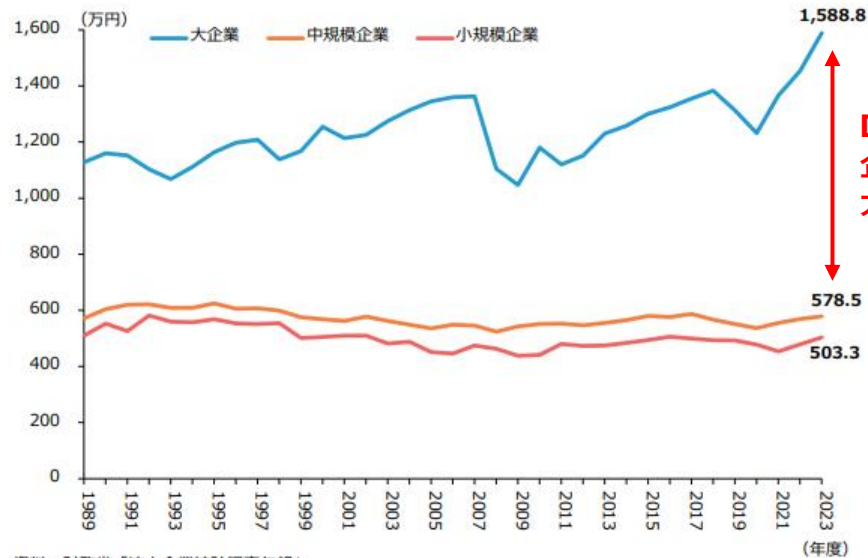


中小企業がDXに取り組む価値

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」

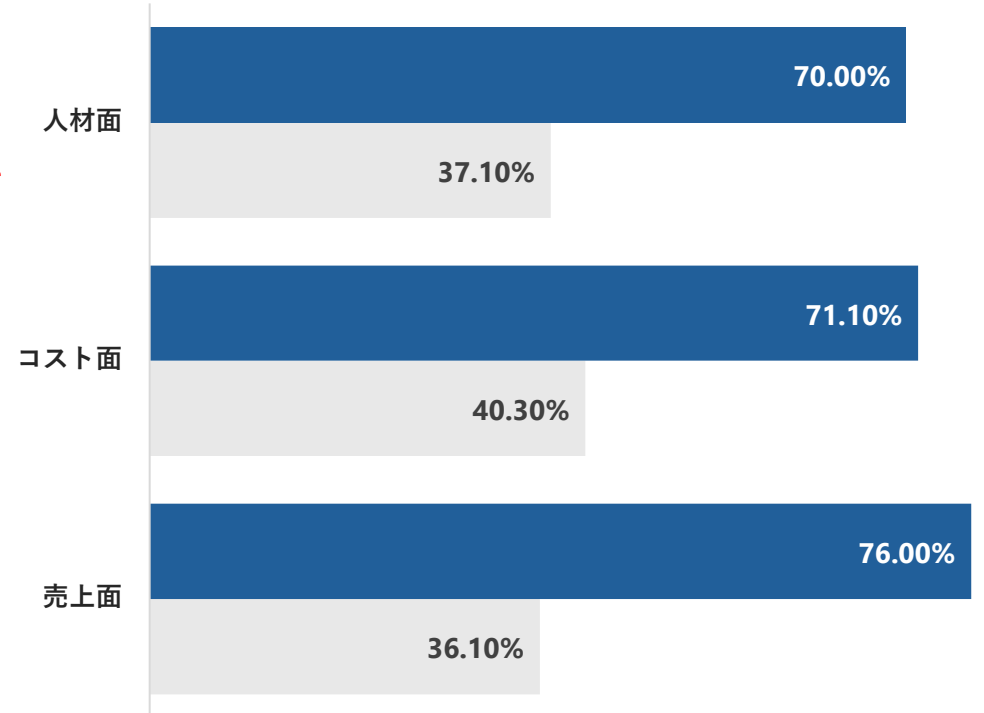
(注) 1.ここでの大企業とは資本金10億円以上の企業、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満、小規模企業とは資本金1千万円未満の企業とする。

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



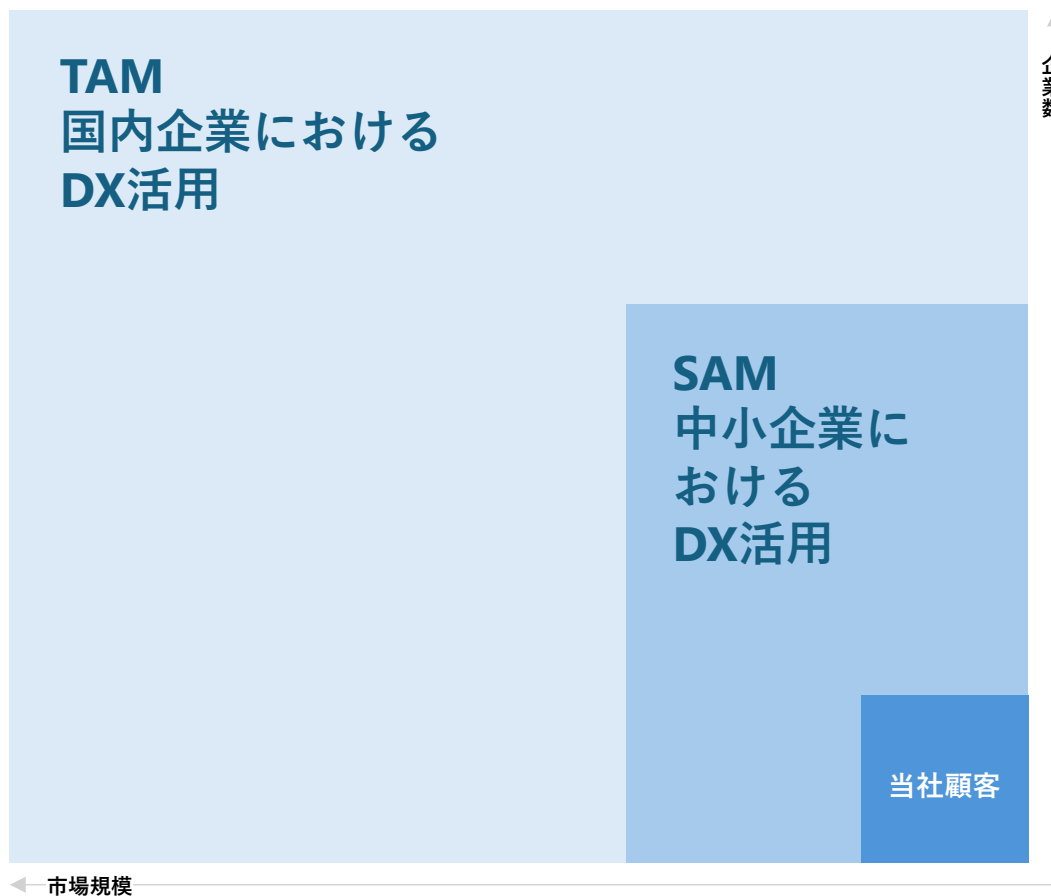
■ 段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる

■ 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。



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

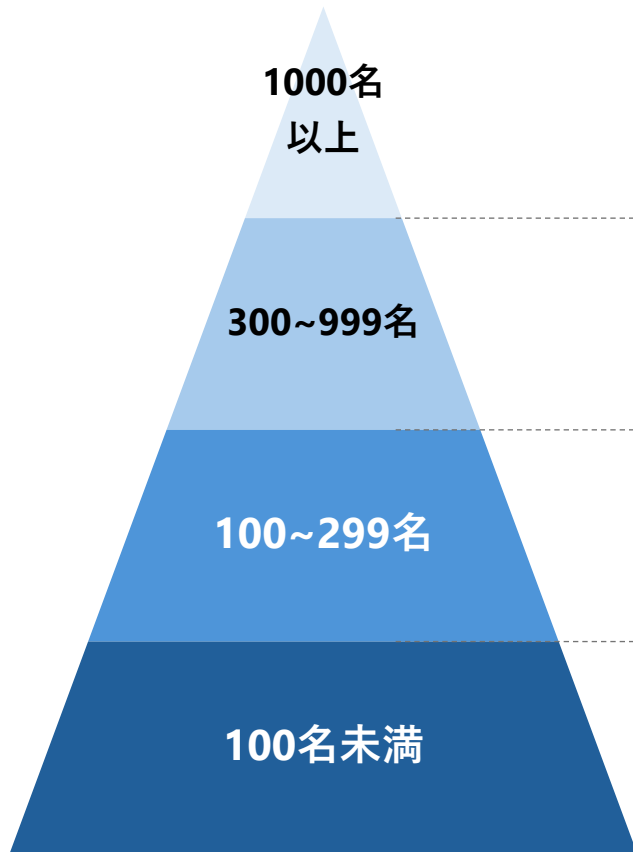
(1)総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」より (2)株式会社富士キメラ総研「2025デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望《市場編》」より (3)前期末時点



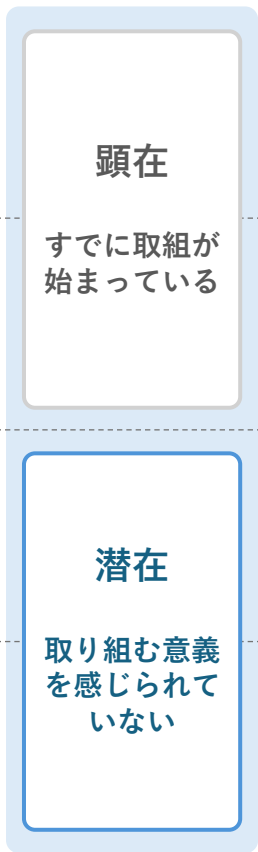
中小企業からの案件獲得力と安定した顧客基盤

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。

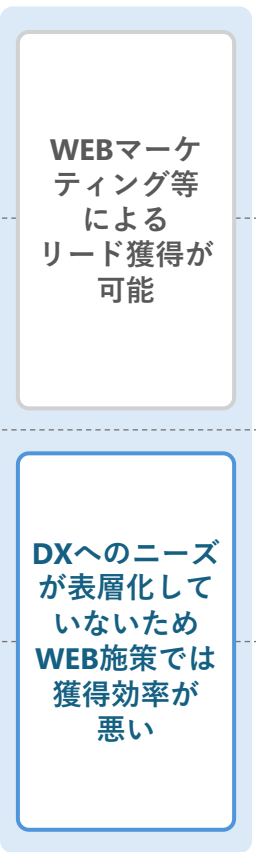
従業員規模別 企業分類



DXニーズ



案件獲得

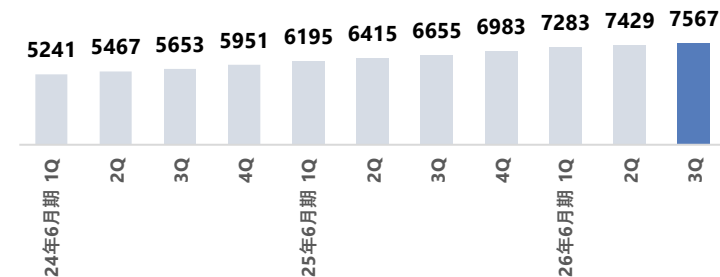


顧客単価

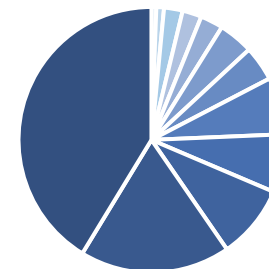


中小企業における安定した顧客基盤

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% |



顧客課題に対する当社の介入価値

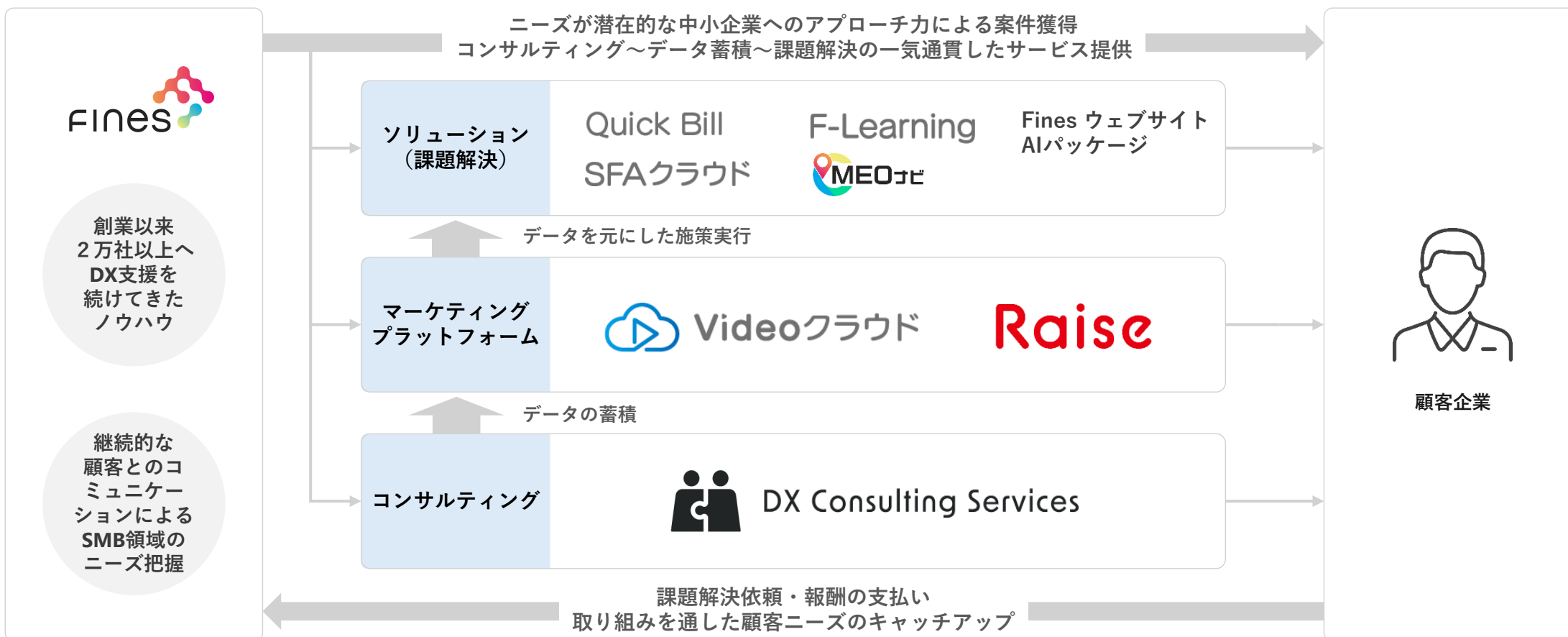
特にIT人材の不足は顕著であり、従業員数が少ない企業ではDXへの取り組みが進まない要因になっている。
しかしながら中小企業でIT人材を採用するのは難易度が高いため、
当社がテクノロジーとノウハウを提供することで、顧客と伴走しながらDXへの取り組みを進めていく。





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. 連結決算への移行・連結業績予想について
2. 2026年6月期 第3四半期 業績ハイライト（単体）
3. 2026年6月期 第3四半期 トピックス
4. 事業概要
5. Appendix



企業名

株式会社ファイズ

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（単体）

256名（2025年6月末時点）

連結子会社

株式会社Nexil・株式会社オルプラ



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



従来の広告支援から「直接的な人材獲得支援」へ事業領域を拡大するために、2026年1月に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



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。

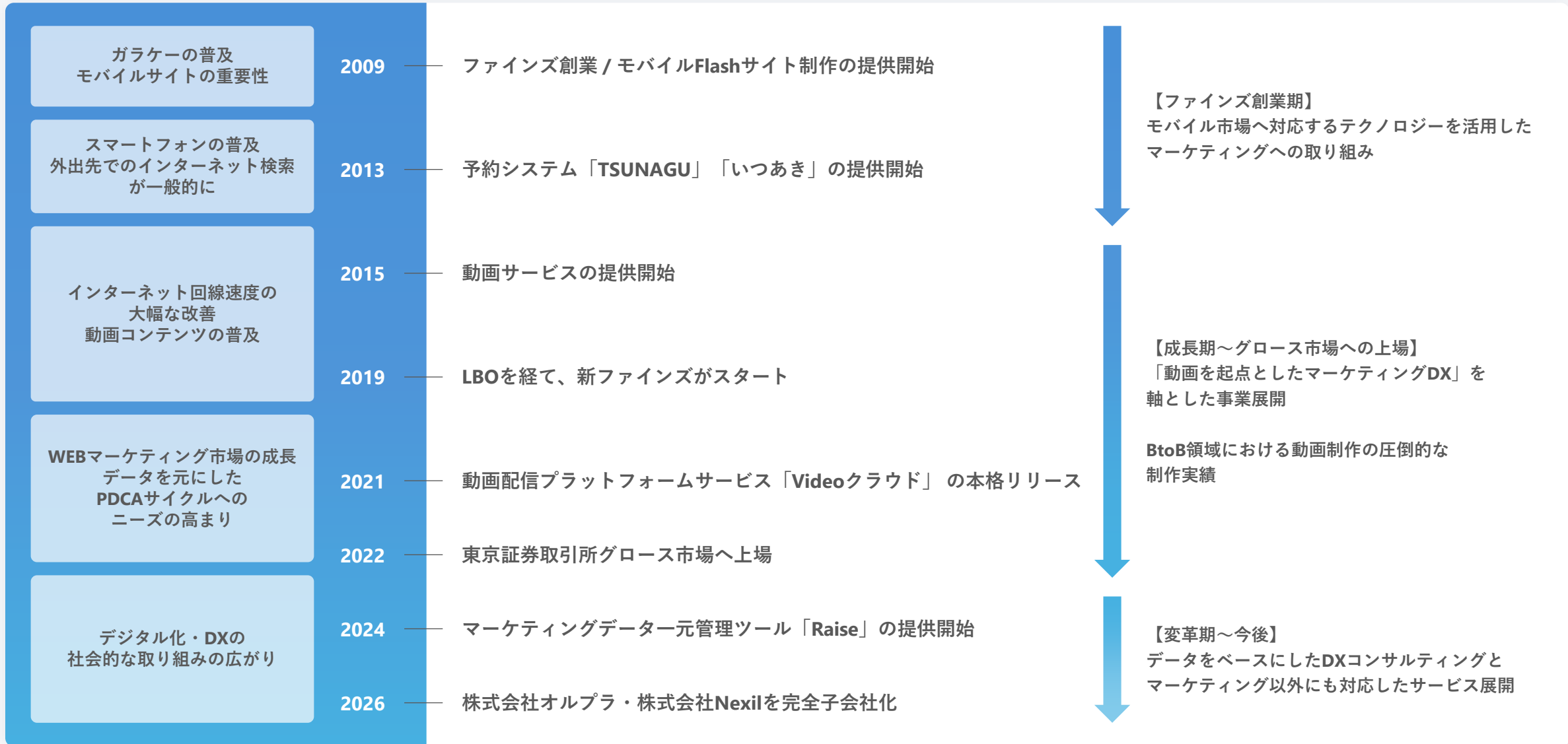
業務の効率化や自動化といった労働生産性の向上にとどまらず、その先にある「やってよかった」「続けてよかった」と思えるストーリーを、企業や地域社会とともに、ひとつずつ丁寧に創りあげていきます。

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。





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。



中期経営計画への取り組み（2026年6月期）

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

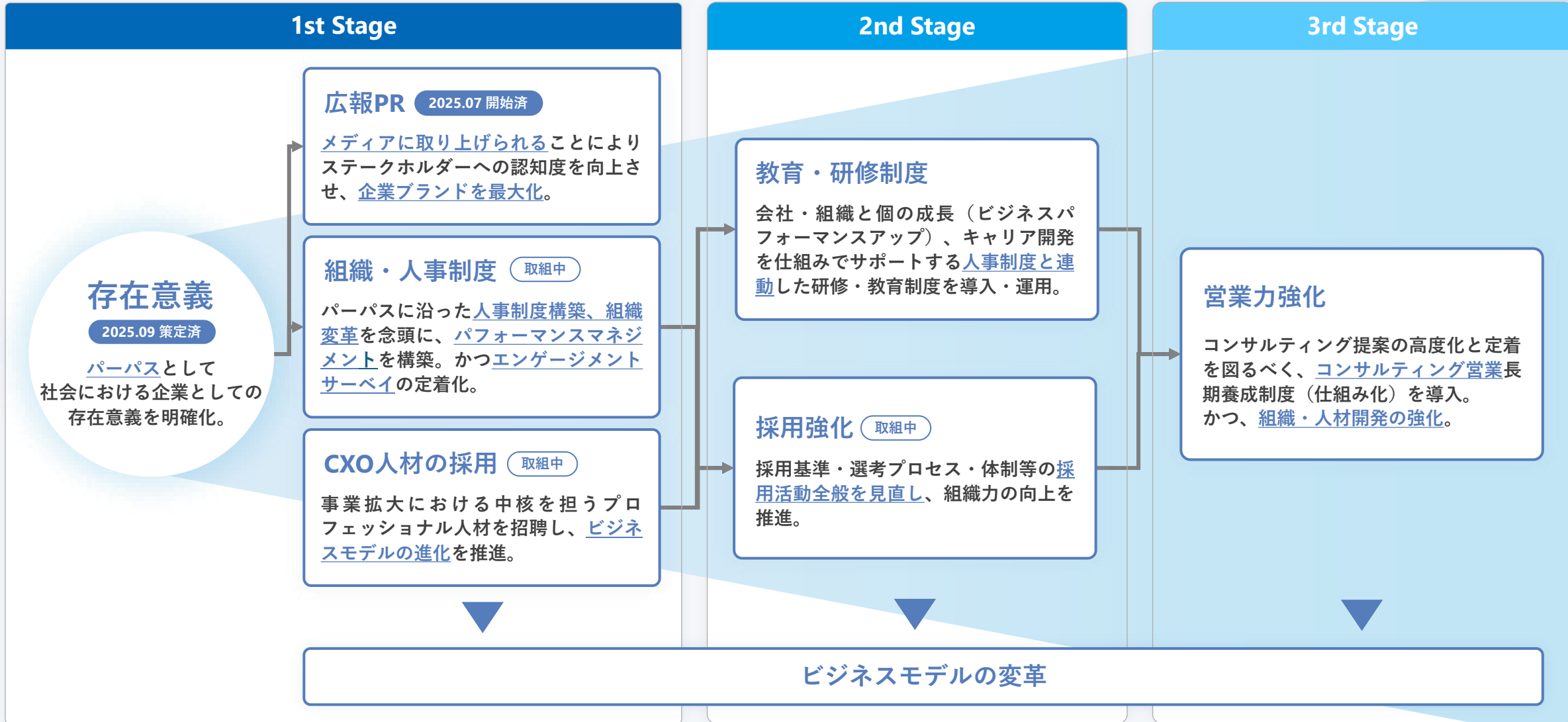
AIエージェントの開発研究を進め、まずはファイズ社内の各部門で積極的な活用を開始。
社内での成功体験をモデル化し、顧客企業への展開を進めていく予定。



未着手・計画中
 プロトタイプ作成済み
 社内検証中
 運用中

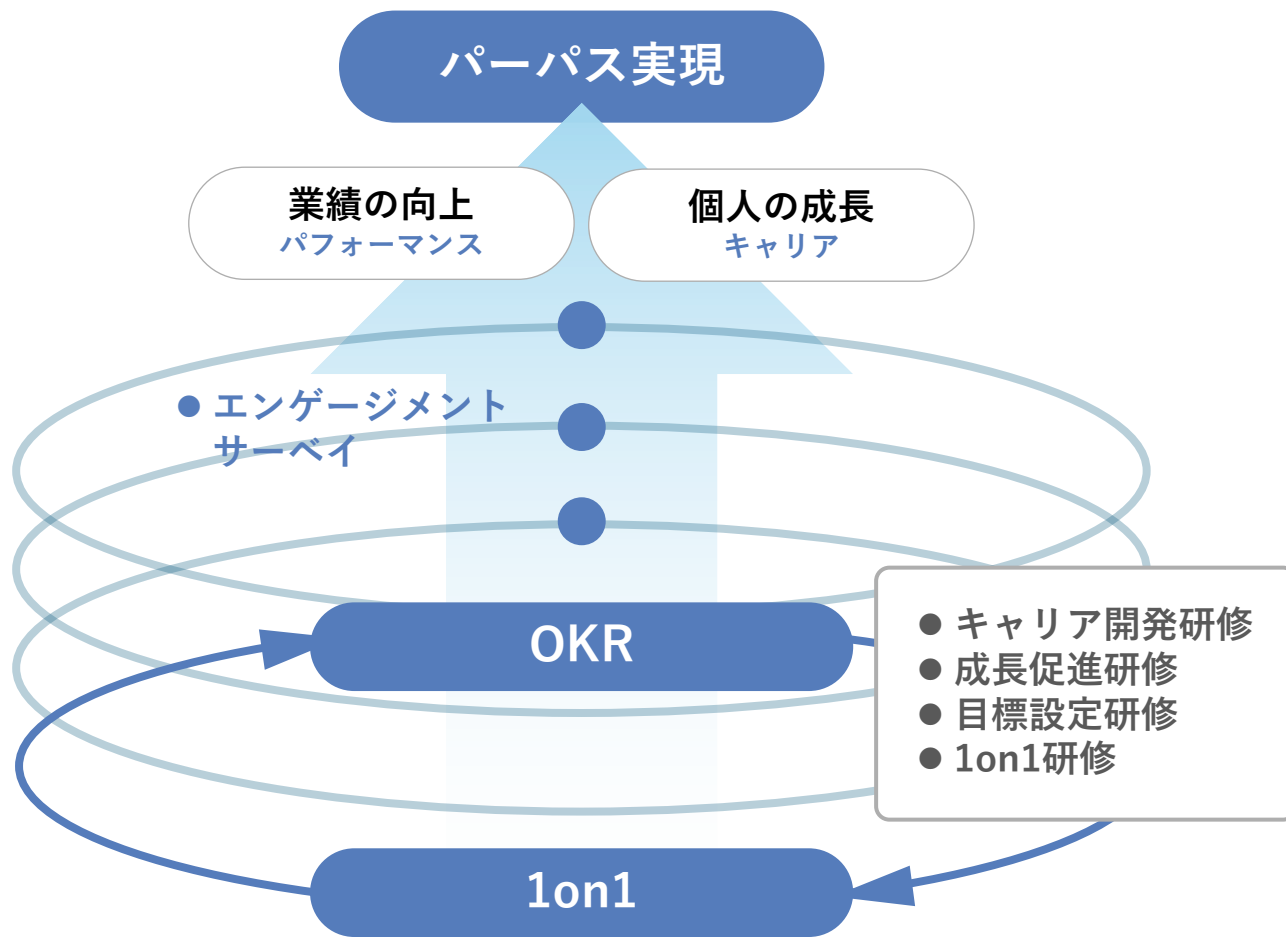


これらの成長戦略の実行体制を整え、顧客への提供価値を高めていくために中長期的な経営改革を実施。
CXO人材や戦略コンサルタントを招聘し、経営戦略の高度化と企業価値の向上を図る。





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。

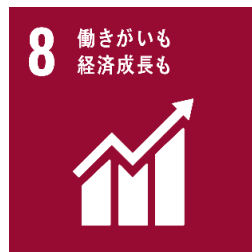
社会に提供する価値

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。

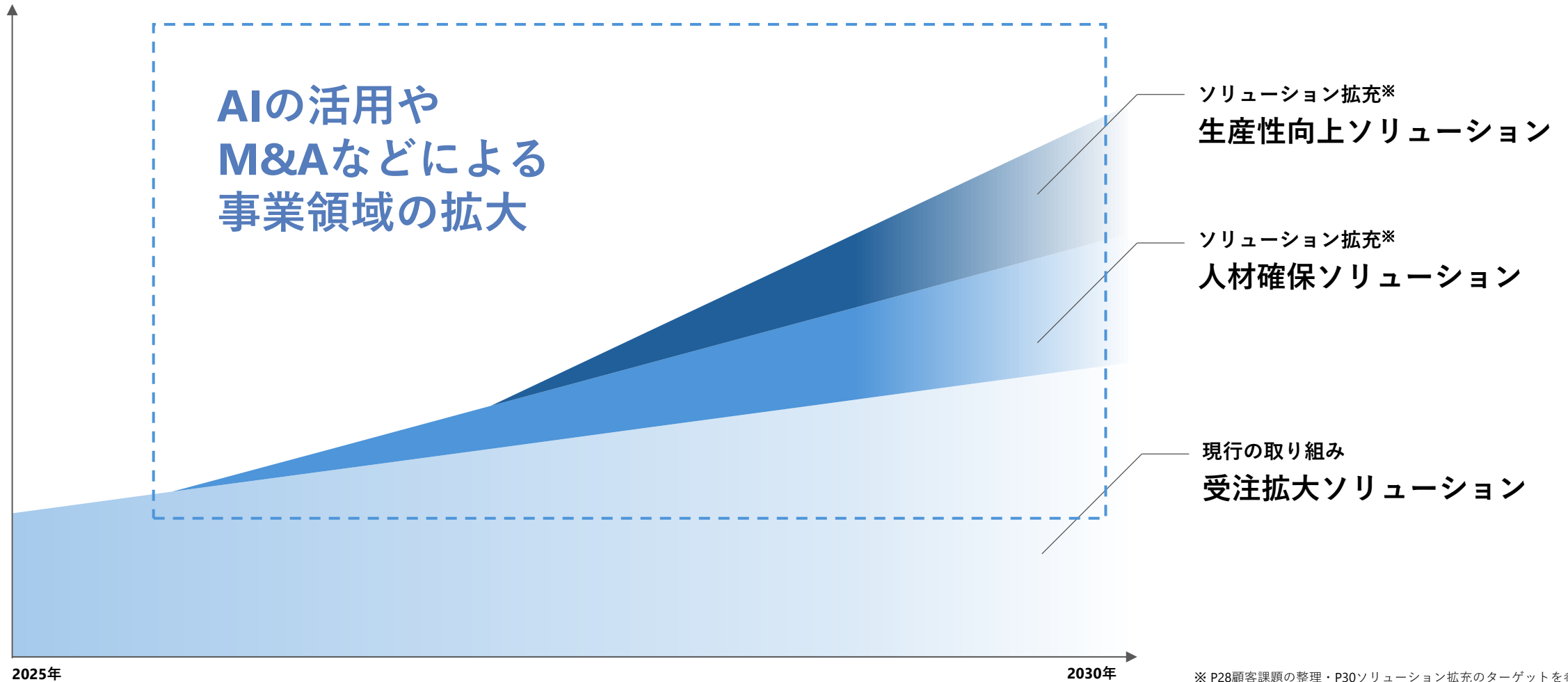
また、自社の従業員にも多様性を尊重した柔軟な働き方と成長の機会を提供し、誰もが誇りを持って働ける組織を目指します。





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。





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。