



2026年6月期 通期

決算説明資料

2026年8月14日

株式会社ファインズ

東証グロース 5125



1. 2026年6月期 業績ハイライト

2. 中期経営計画の振り返りと主要トピックス

3. 2027年6月期 業績予想

4. 事業概要

5. 経営改革の進捗

6. Appendix



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。

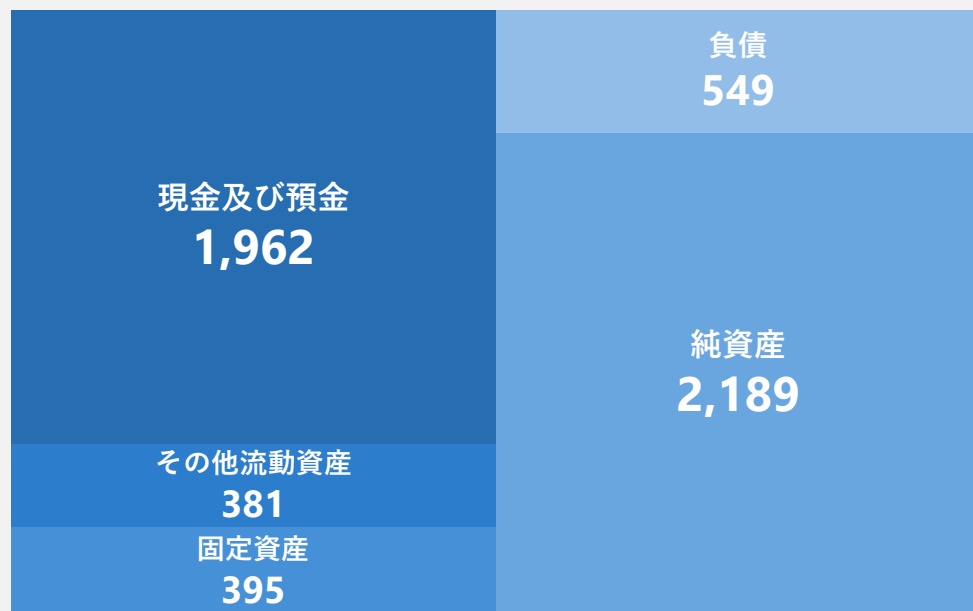
単位：百万円	2025年6月期 通期実績	2026年6月期 計画（修正後）	2026年6月期 通期実績	計画対比
売上高	2,685	2,747	2,758	+0.4%
Videoクラウド	2,017	1,699	1,727	+1.6%
DXコンサルティング	595	703	692	-1.6%
HR関連	-	284	277	-2.4%
その他	72	60	61	+1.2%
売上総利益	2,141	2,182	2,180	-0.1%
（売上総利益率）	79.7%	79.4%	79.1%	-0.3pt
営業利益	334	131	127	-3.0%
（営業利益率）	12.4%	4.8%	4.6%	-0.2pt
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。

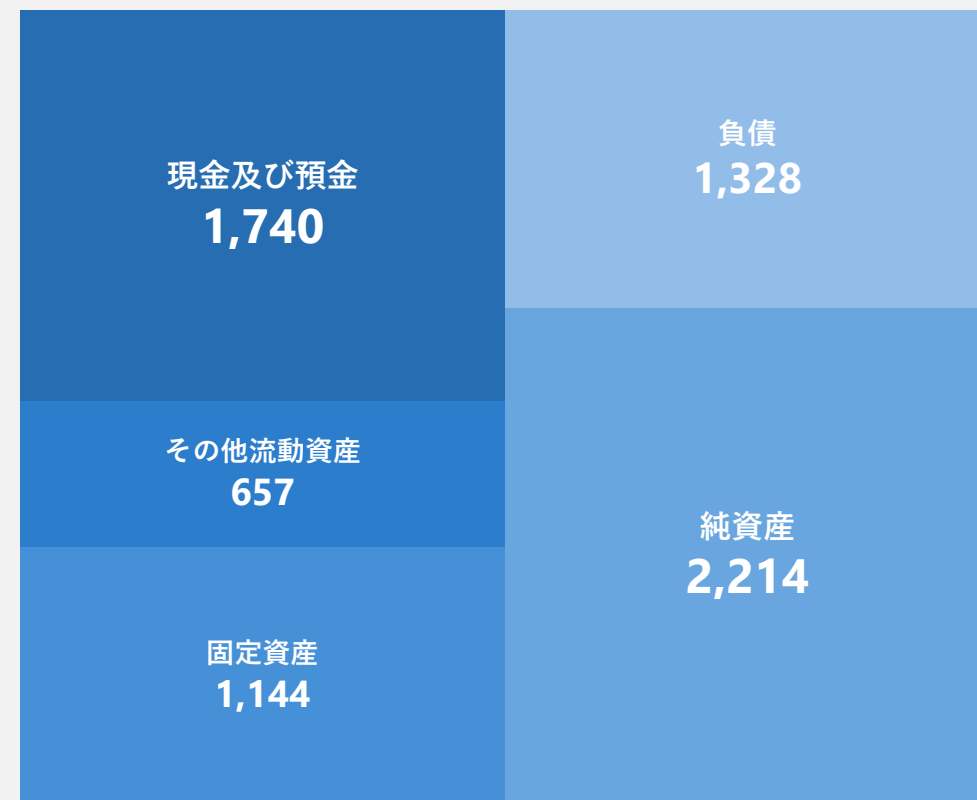
2025年6月末時点バランスシート（単体 / 単位：百万円）



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

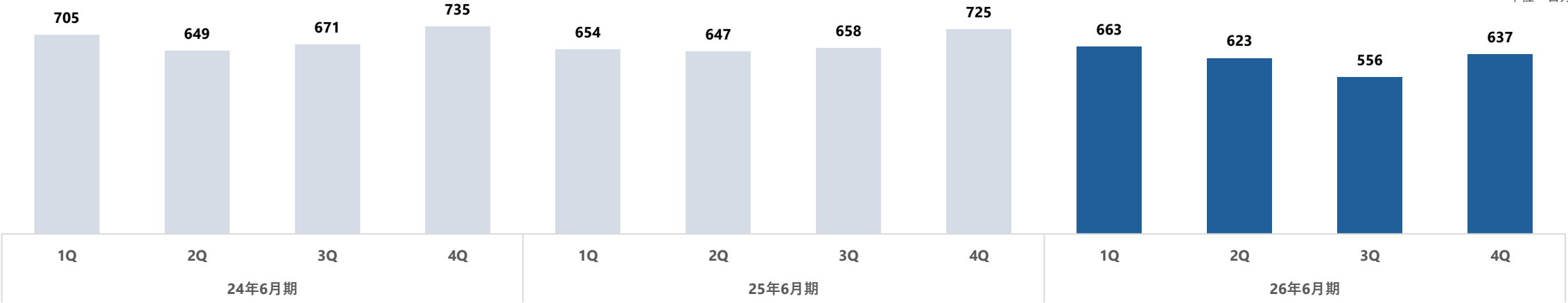
自己資本比率
62.2%



(単体) 主要指標推移

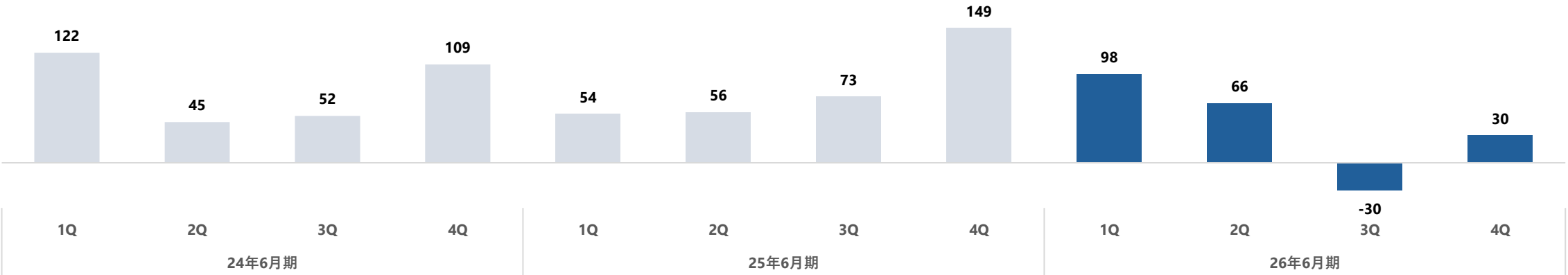
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

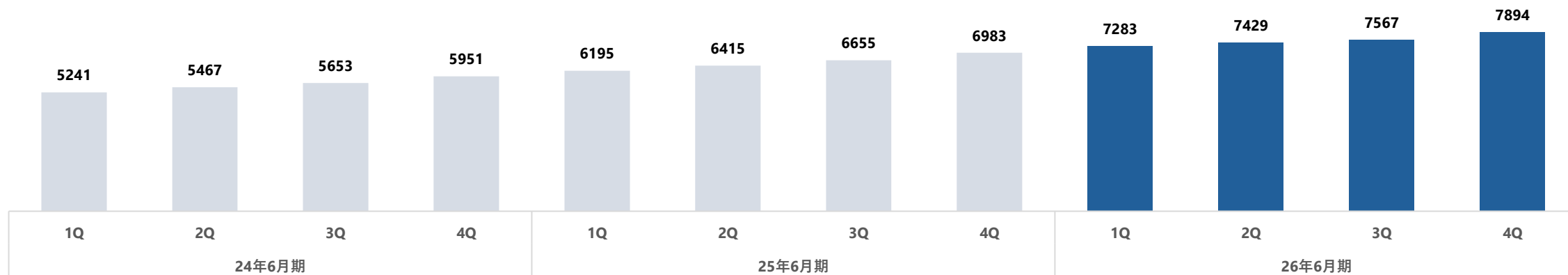




(単体) 主要指標推移

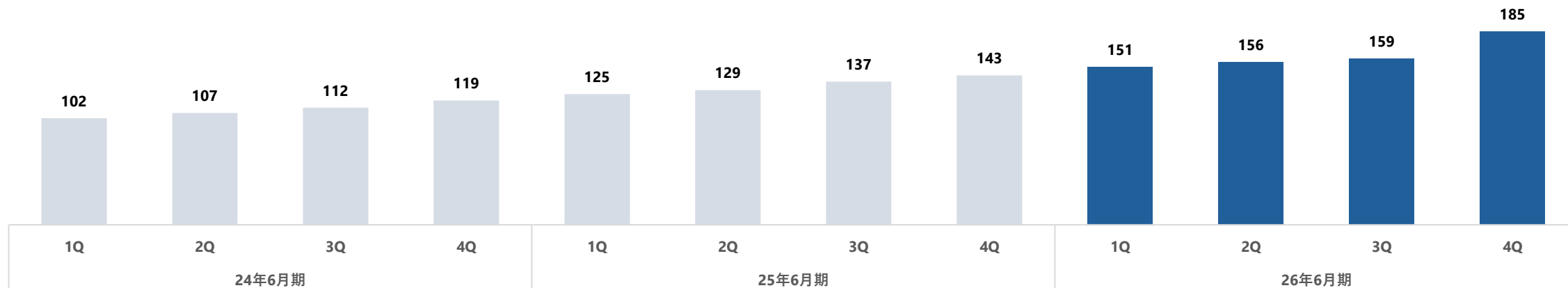
ストック顧客数⁽¹⁾

単位：社



ストック売上高

単位：百万円

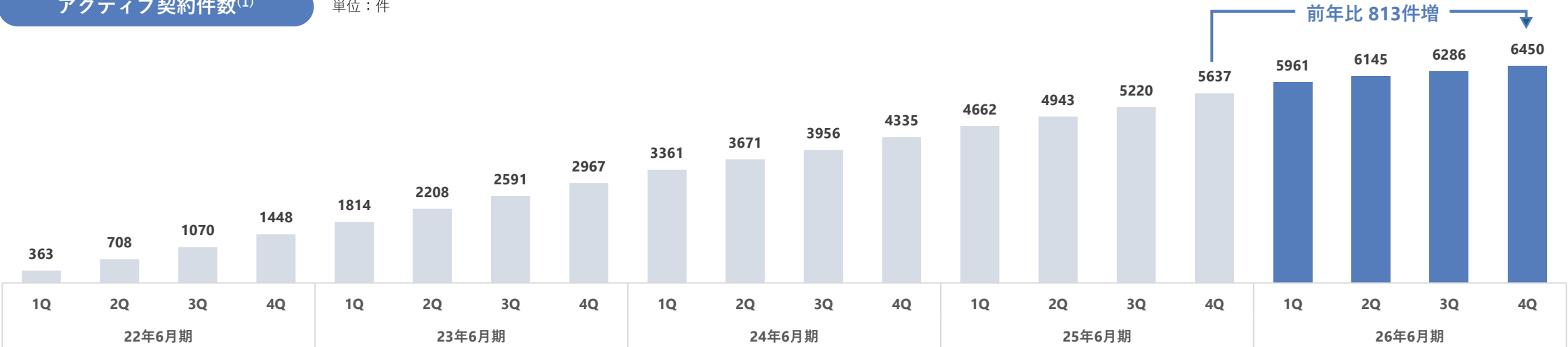


(1) 当社と契約中で、課金停止など請求が立たない案件を除いた顧客数。代理店による販売は合算して1件としてカウント。



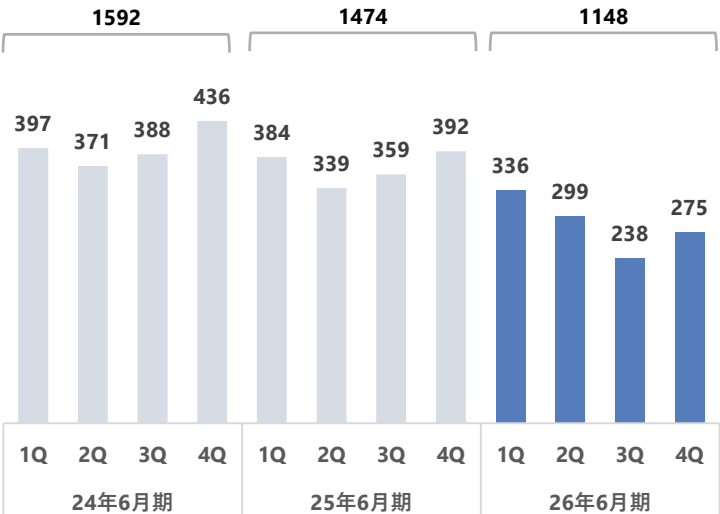
アクティブ契約件数⁽¹⁾

単位：件



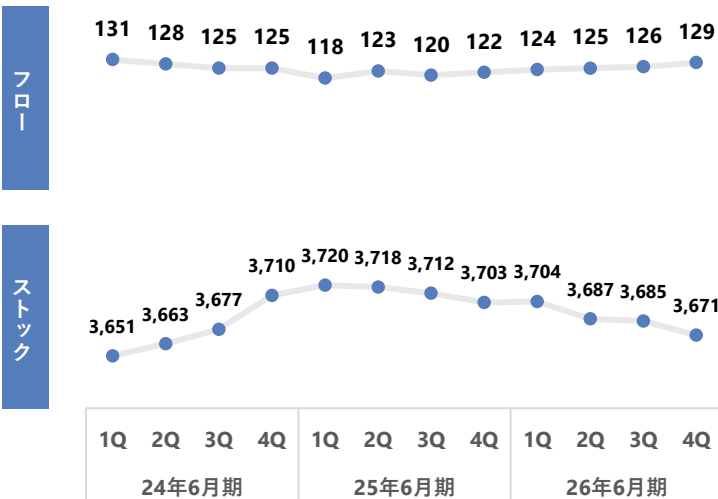
フロー契約 新規件数⁽²⁾

単位：件

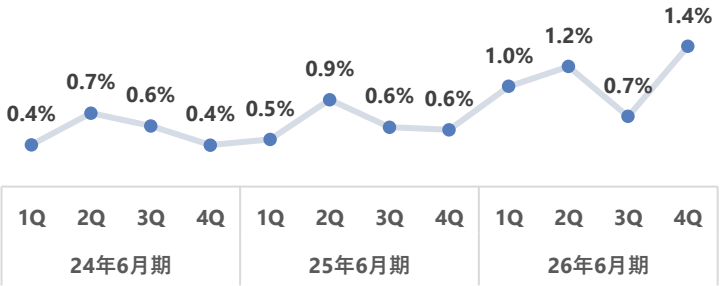


契約単価⁽²⁾

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



DXコンサルティング 主要指標の推移

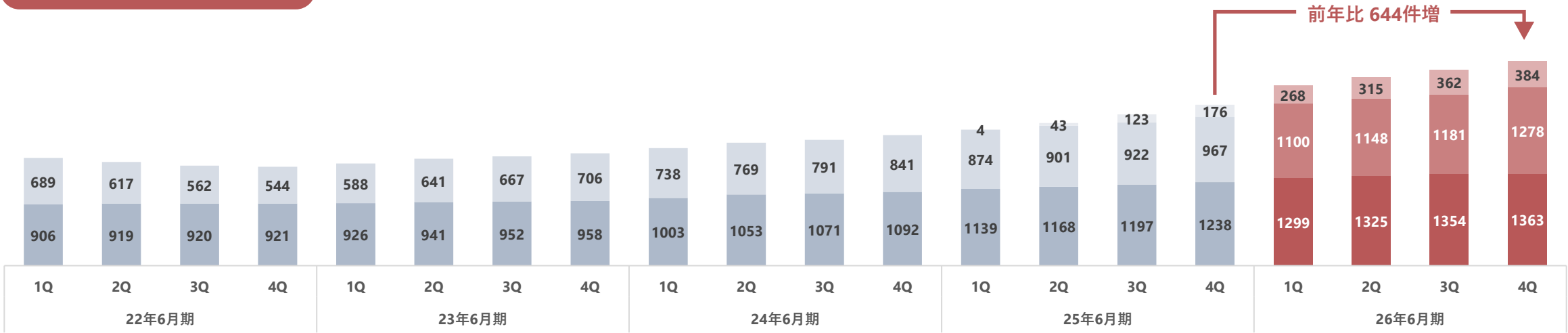
アクティブ契約件数⁽¹⁾

単位：件

■ HP関連サービス

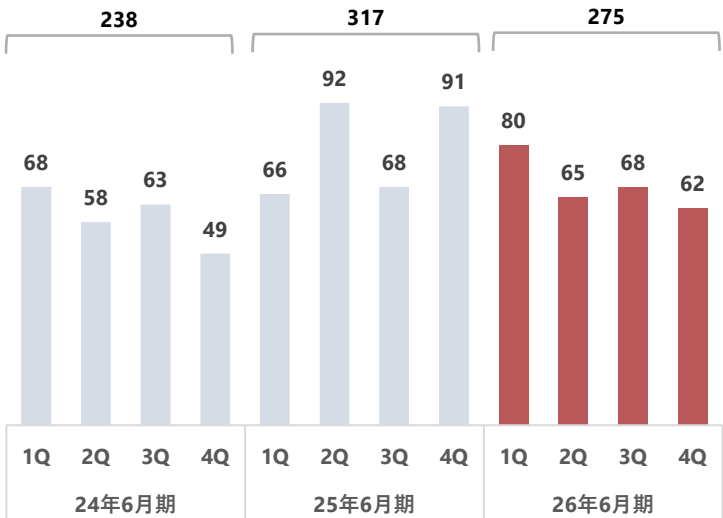
■ DXコンサルティング

■ Raise関連サービス（Raise・SFAクラウド・QuickBill・F-Learning）



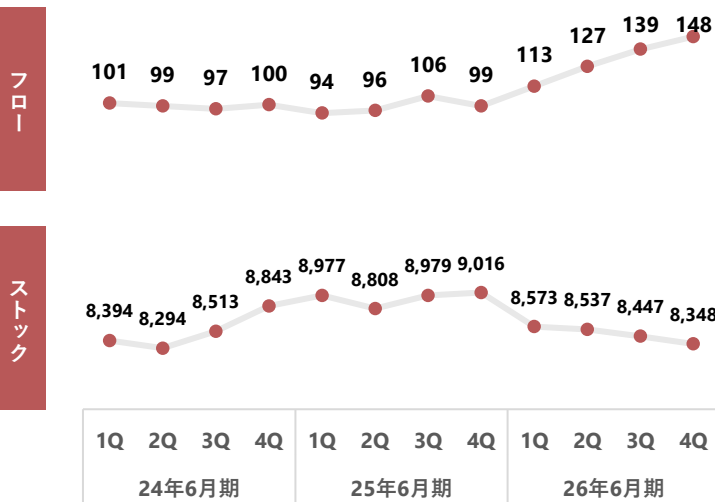
フロー契約 新規件数⁽²⁾

単位：件

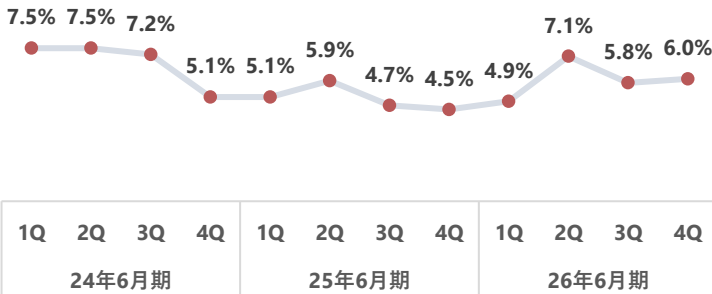


契約単価⁽²⁾

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 業績ハイライト
2. 中期経営計画の振り返りと主要トピックス
3. 2027年6月期 業績予想
4. 事業概要
5. 経営改革の進捗
6. Appendix



中期経営計画の振り返り

2023年8月に発表した中期経営計画の最終年度である前期は、抜本的な経営改革の開始と、ストックビジネスの強化、M&Aによる事業領域の拡大を実施し、ビジネスモデル変革に向けて大きく前進した。

2024年6月期

営業体制の強化

イネーブルメントを増員し
強固な教育体制を整備

Salesforce再構築による商談機会の最大化

クラウドワーカーと連携した
インサイドセールスチームの構築

2025年6月期

ソリューションの拡大

Videoクラウドのアップデート

新サービスのローンチ

業務提携等 他社とのシナジー拡大

2026年6月期

多様なソリューションでDXを実現

クロスセル・アップセルの最大化

ビジネスモデルの変革

Raiseをはじめとする新サービスのリリース

経営改革の開始

ストックビジネスの強化

M&Aによる事業領域の拡大



商材ラインナップの拡充による課題解決領域の広がり

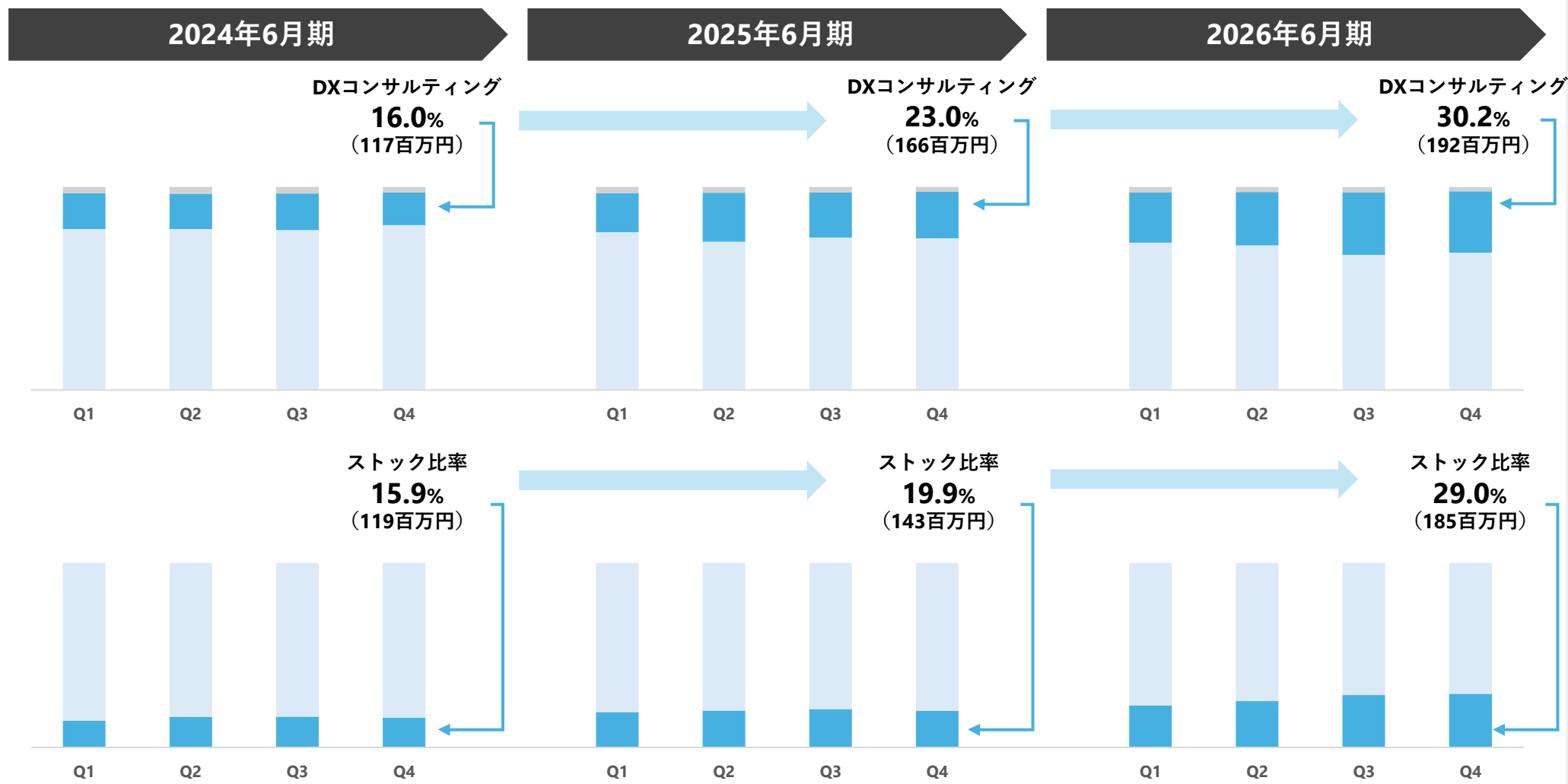
中期経営計画の発表当初ではVideoクラウドが主軸だったが、RaiseをはじめとするDXコンサルティング関連サービスや人手不足に対応するHR領域のサービスが新たに加わり、顧客への課題解決領域は順当に拡大した。

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 		



事業ポートフォリオと売上構成比率の変遷

商材ラインナップが拡充すると同時に、売上構成のポートフォリオも変化。
ストック比率は急速に増加しており、今後の安定的な収益源として計算出来るように。





ストックビジネスの強化（新サービスの進捗）

第3四半期の本格展開以降、受注件数が大幅に増加しストック収益の積み上げが順調に進展。
販売体制の強化とサービス改善で今後も成長を加速させていく。

販売状況

第3四半期から本格的に販売を開始し、22百万円のストックアップを達成



3Q末時点 58件
↓
今期受注実績
107 件



3Q末時点 107件
↓
今期受注実績
536 件

ストックアップ金額
22百万円/月

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

既存事業の営業リソースを使わず案件獲得・利益向上が出来る体制が整いつつあり、
今後も強化していく。

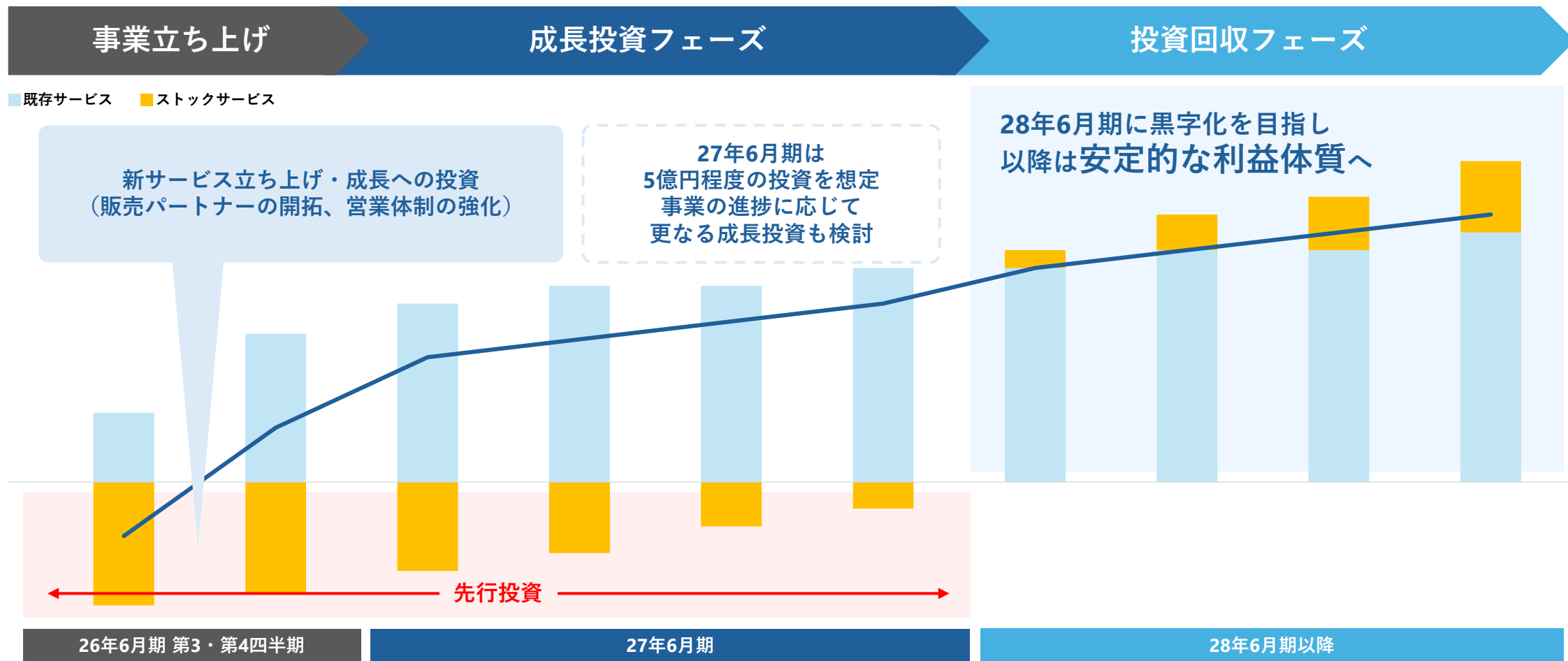
サービス内容改良による 継続率・LTV向上

ストック型の収益モデルのため、サービス継続率と顧客生涯価値（LTV）を重要視。
サービス内容のブラッシュアップ・アップデートを繰り返し、継続性を向上していく。



ストックビジネスの強化（新サービスの進捗）

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。





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社の業務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（業務統合）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）



AIに関する取り組み

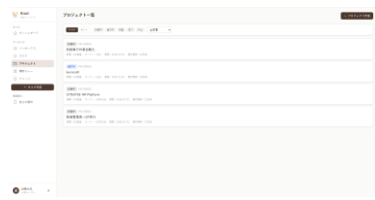
全部門でAIによる取り組みを実施し、月間で1000時間弱の工数削減を実現。
今後は本格的に顧客への価値提供へと転換していく。

社内AI普及

マーケティング・営業・制作・カスタマーサクセス・管理部門と、幅広い領域でAIによる業務改善ツールを作成・検証を進めた。



AIO分析



ヘルプデスク・タスク管理



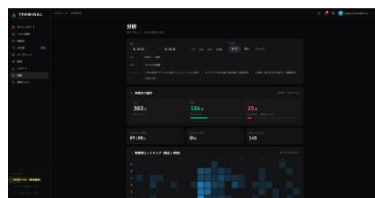
人事評価システム



面接対策ツール



広告運用効率化



マーケティングオートメーション
ツール



E-Learning



セキュリティツール



クリエイティブ評価

顧客カルテ作成

AIの取り組み効果

各部門でのPoCを経て、16件のAIエージェント・AIアプリが稼働。月間で1000時間弱の工数削減に寄与している。

工数削減

971時間/月

AIエージェント
AIアプリ

16件 稼働中



1. 2026年6月期 業績ハイライト
2. 中期経営計画の振り返りと主要トピックス
3. 2027年6月期 業績予想
4. 事業概要
5. 経営改革の進捗
6. Appendix



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



ビジネスモデル変革への取り組み（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すると同時に、
今期は特にストック型サービスの積み上げと、グループ間のシナジーによる売上利益の拡大に注力する。

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

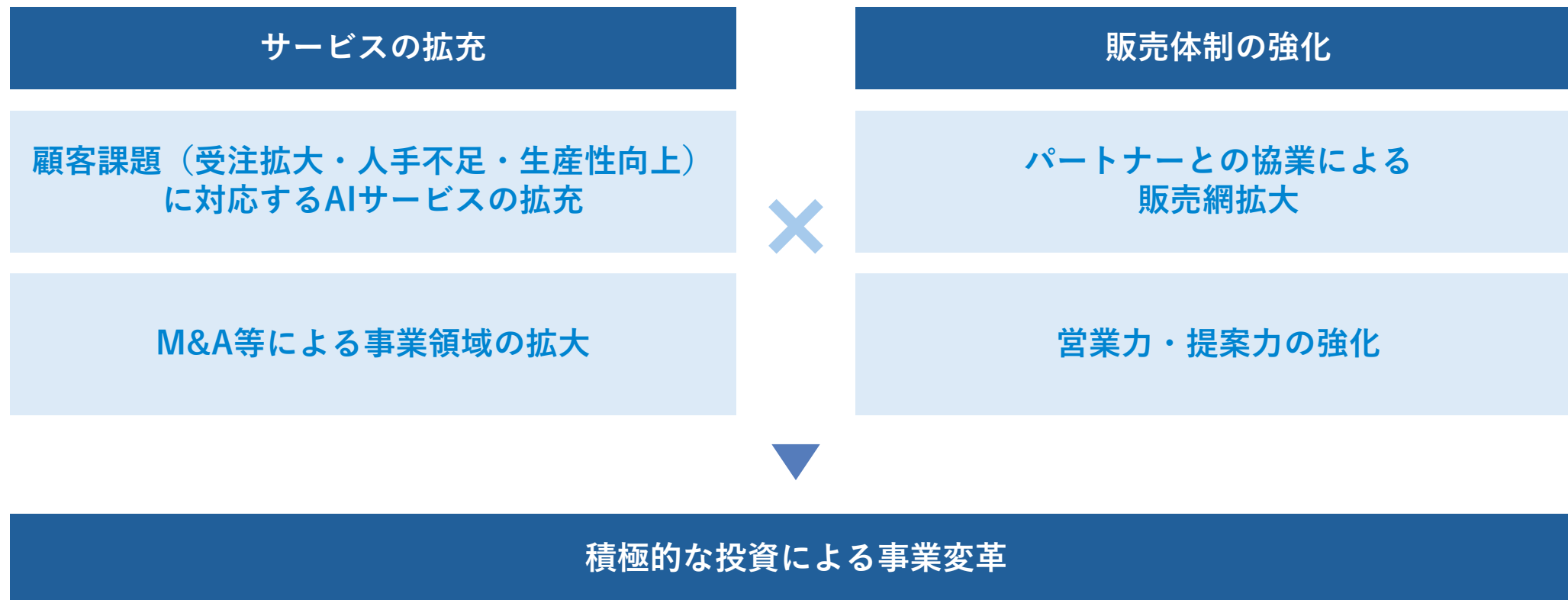
グループ間の
シナジー創出

ストック型サービスの積み上げ

既存事業の体制整備



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、販売体制の強化を進める。



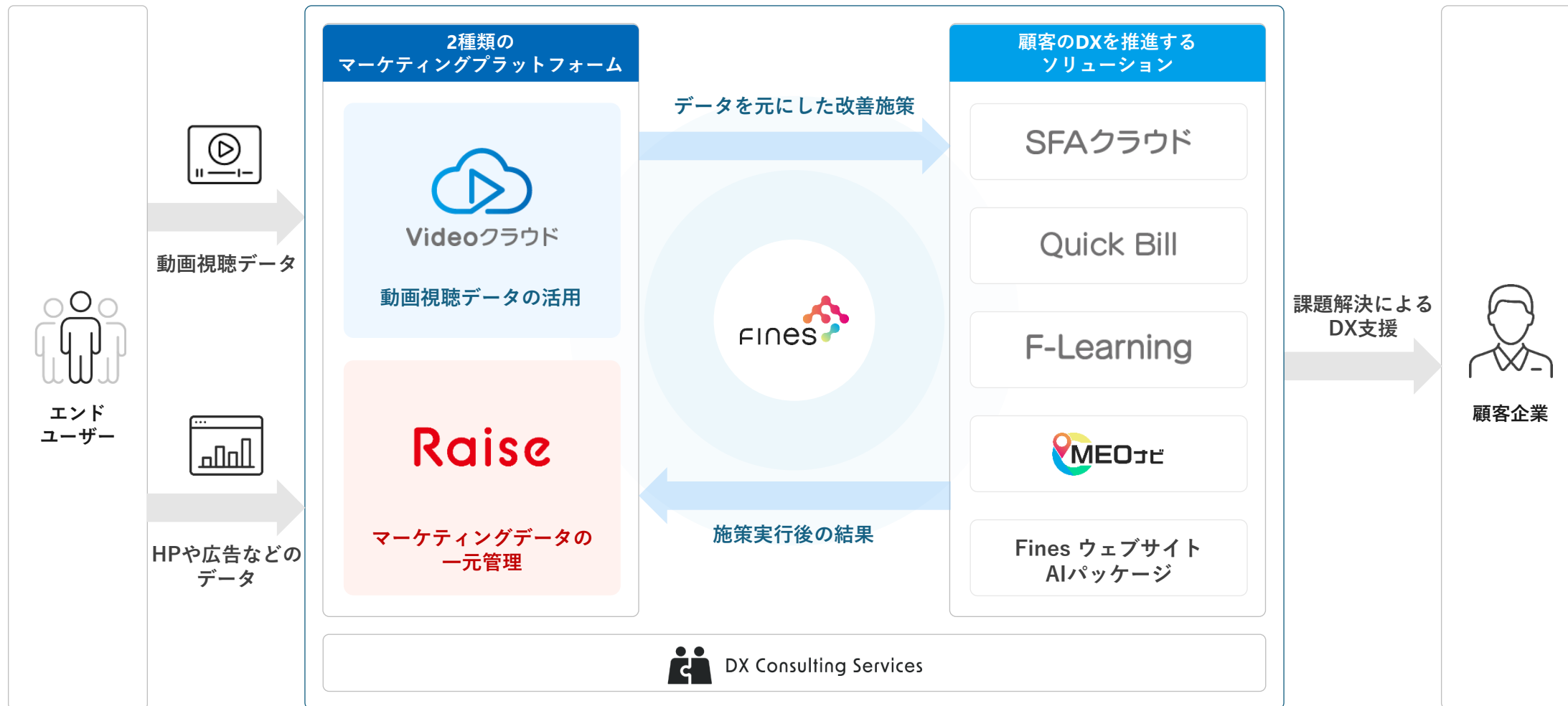


1. 2026年6月期 業績ハイライト
2. 中期経営計画の振り返りと主要トピックス
3. 2027年6月期 業績予想
4. 事業概要
5. 経営改革の進捗
6. Appendix



当社のビジネスモデル

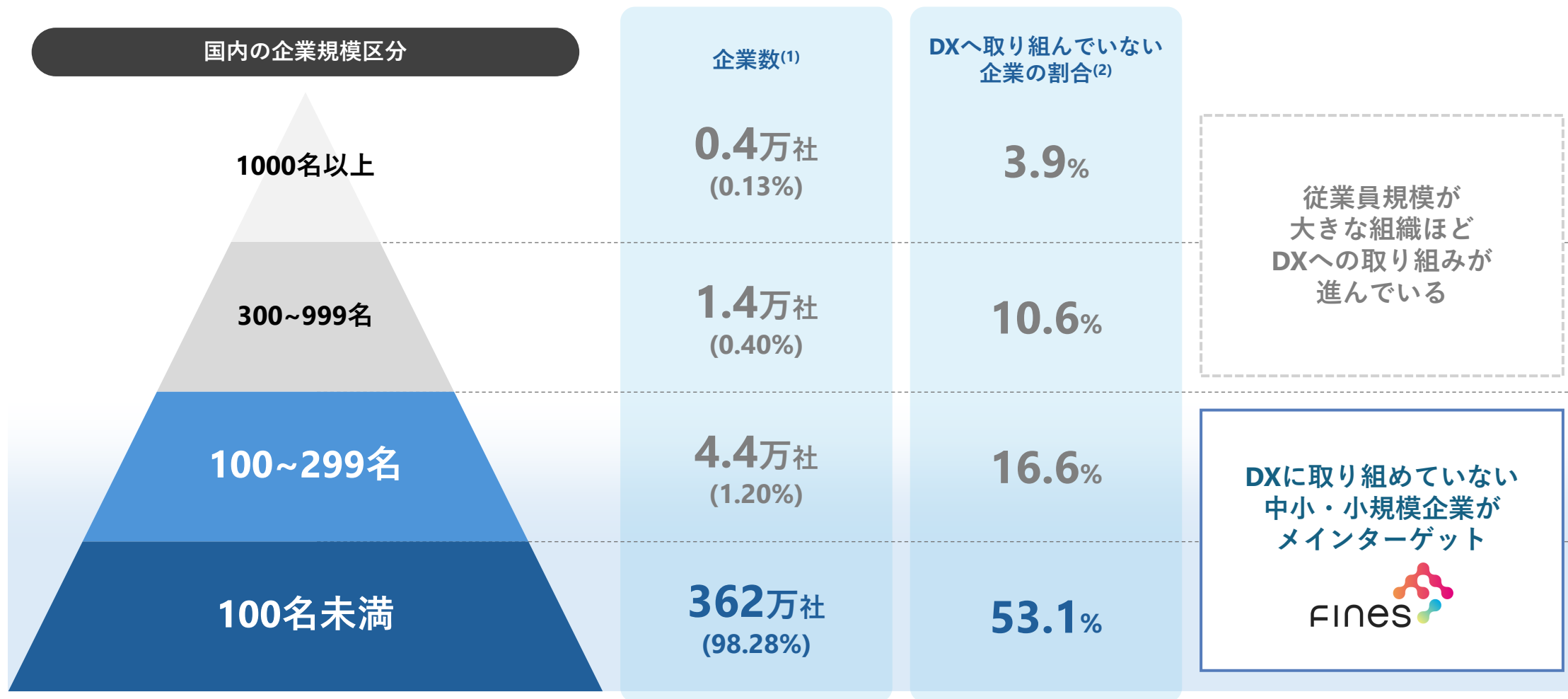
2種類のマーケティングプラットフォームを活用し、データを元にした改善施策を立案。
課題に応じたソリューションを提供し、顧客企業のDXを支援する。





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。



(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

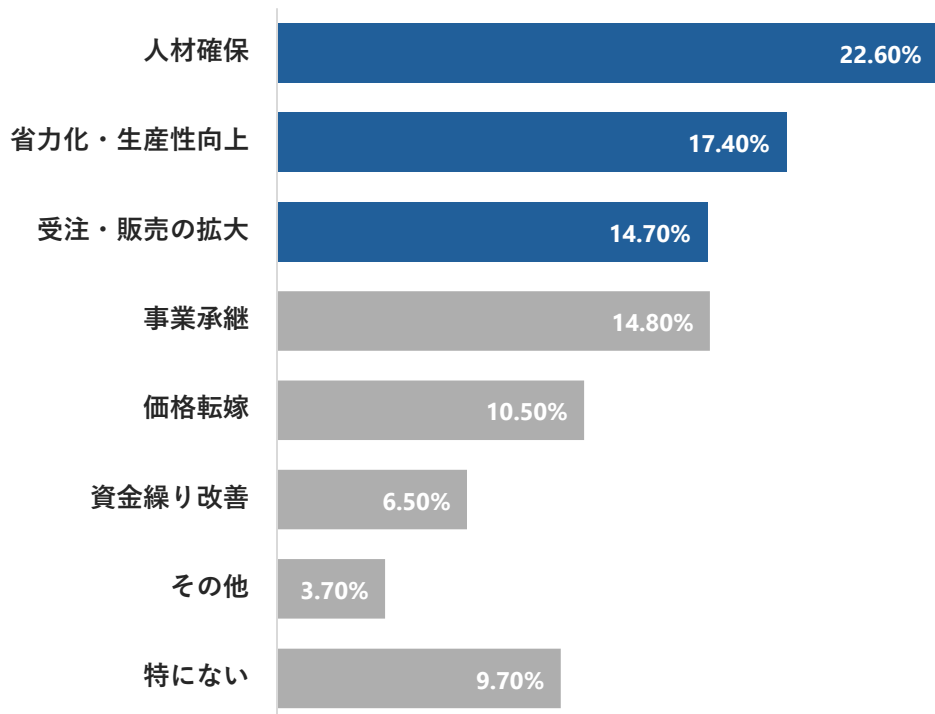


中小企業が抱える課題

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。

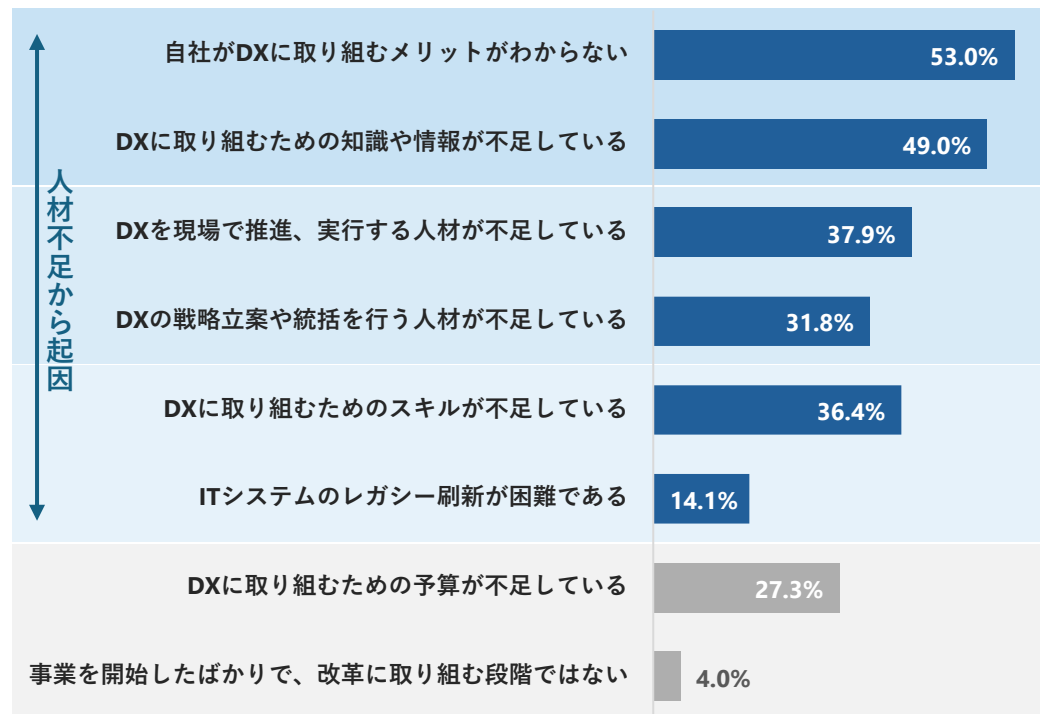
最も重視する経営課題⁽¹⁾

※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



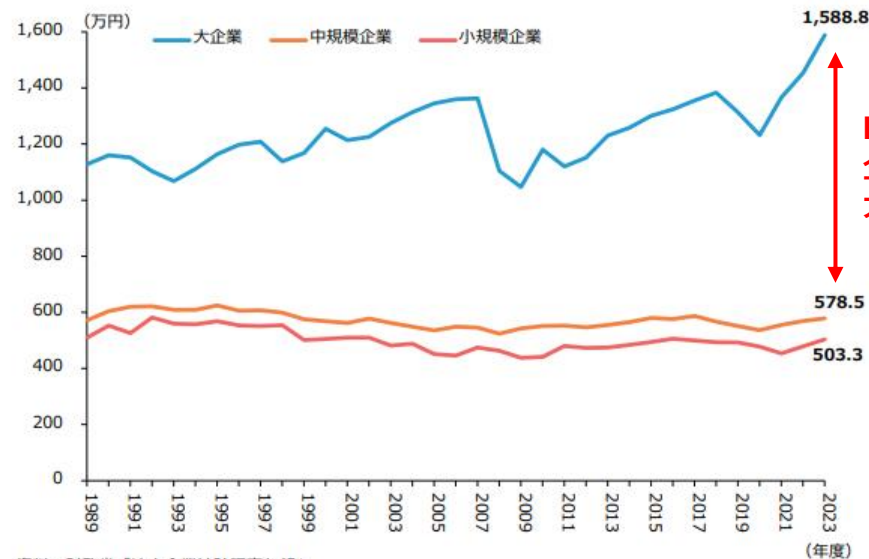


中小企業がDXに取り組む価値

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」

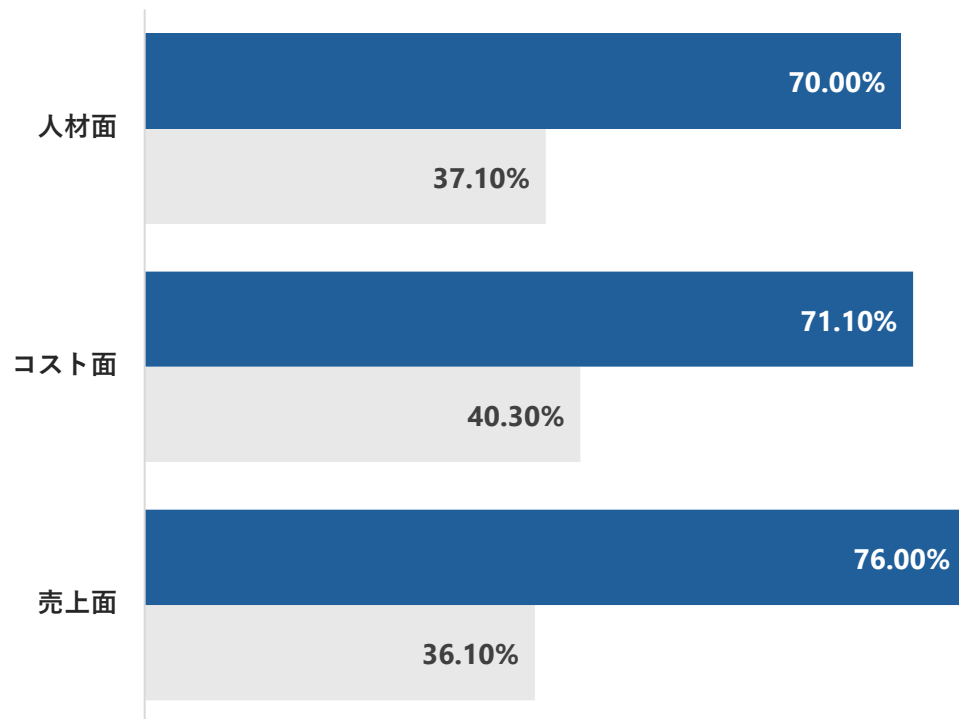
(注) 1.ここでの大企業とは資本金10億円以上の企業、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満、小規模企業とは資本金1千万円未満の企業とする。

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



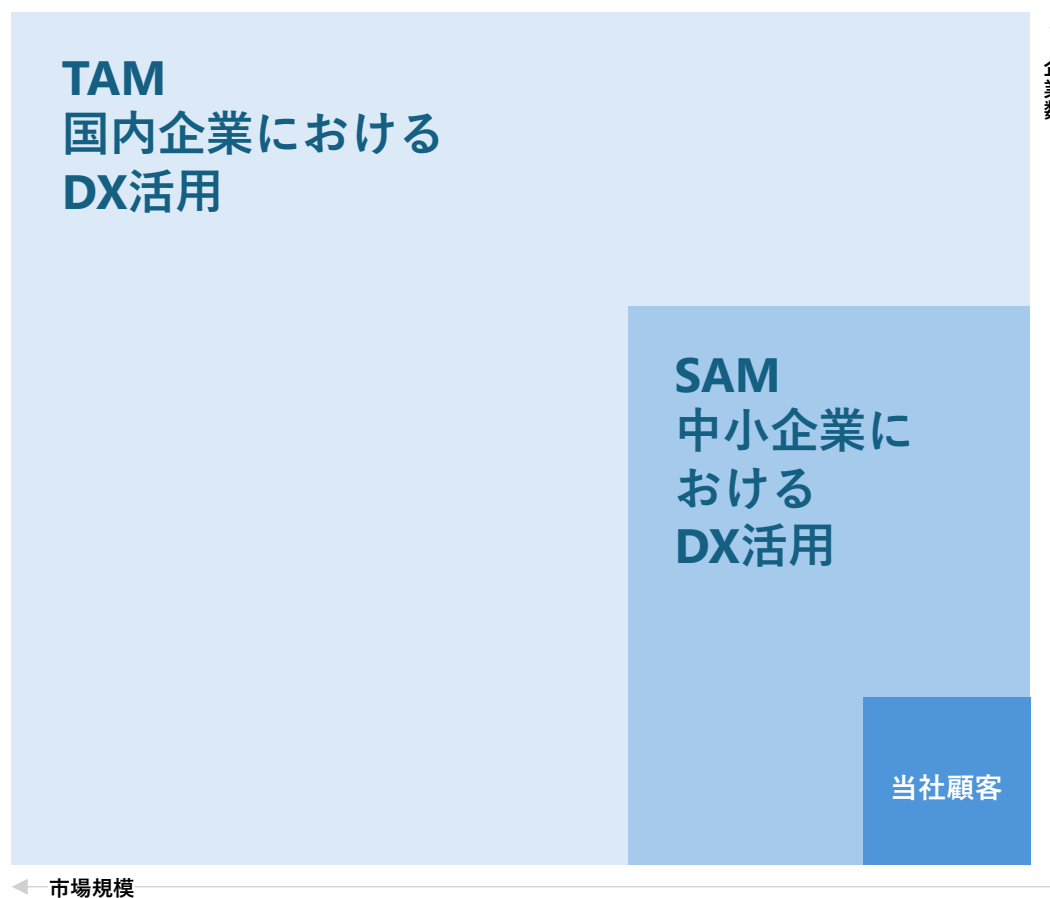
■ 段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる

■ 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



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

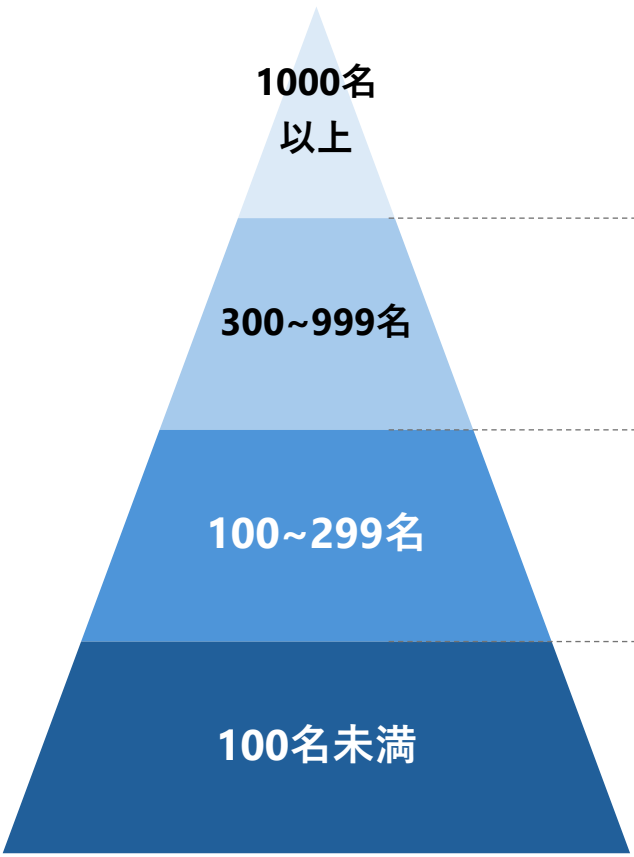


中小企業からの案件獲得力と安定した顧客基盤

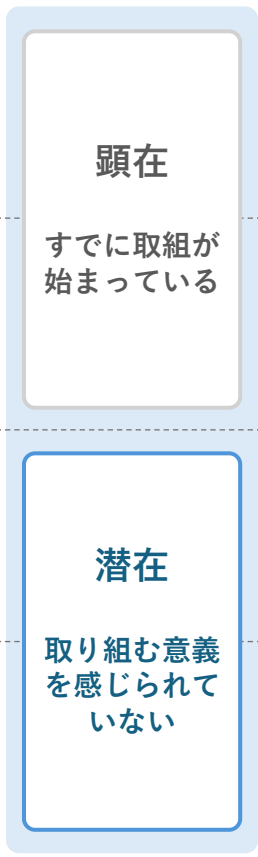
当社の強みは、DXへのニーズが潜在的な中小企業から案件を直接獲得できる営業体制にあり
7000社以上の顧客とのアクティブな契約を継続中。

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。

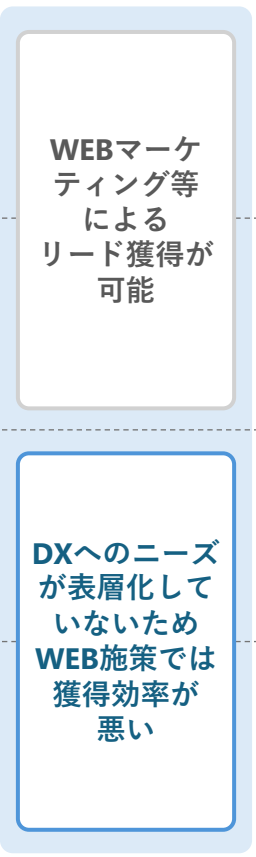
従業員規模別 企業分類



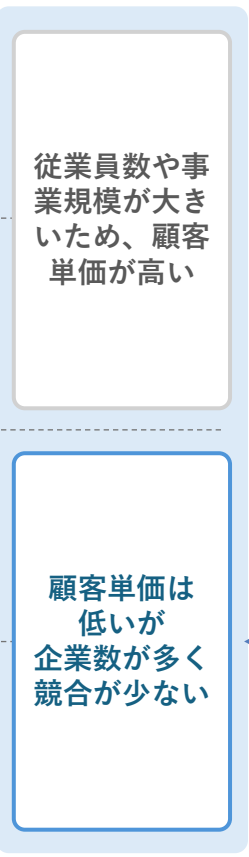
DXニーズ



案件獲得

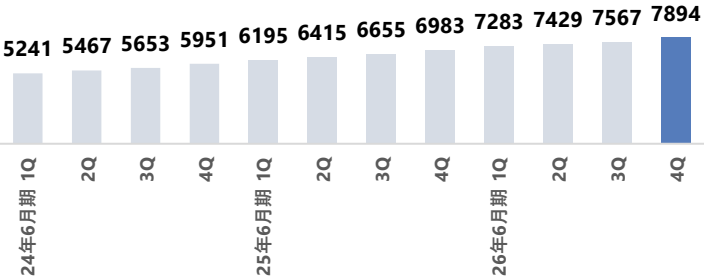


顧客単価

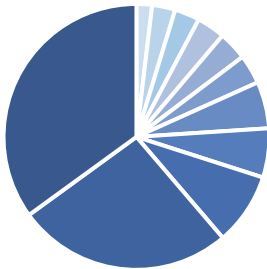


中小企業における安定した顧客基盤

アクティブな顧客数⁽¹⁾



業界割合⁽²⁾



サービス業	35.0%
建設・工事	26.3%
福祉・介護	8.8%
小売り・卸売業	6.0%
不動産	5.7%
教育・スクール	3.6%
製造業	3.5%
医療・病院	3.4%
運送業	3.0%
農業・林業	1.9%
その他業種	2.8%

(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

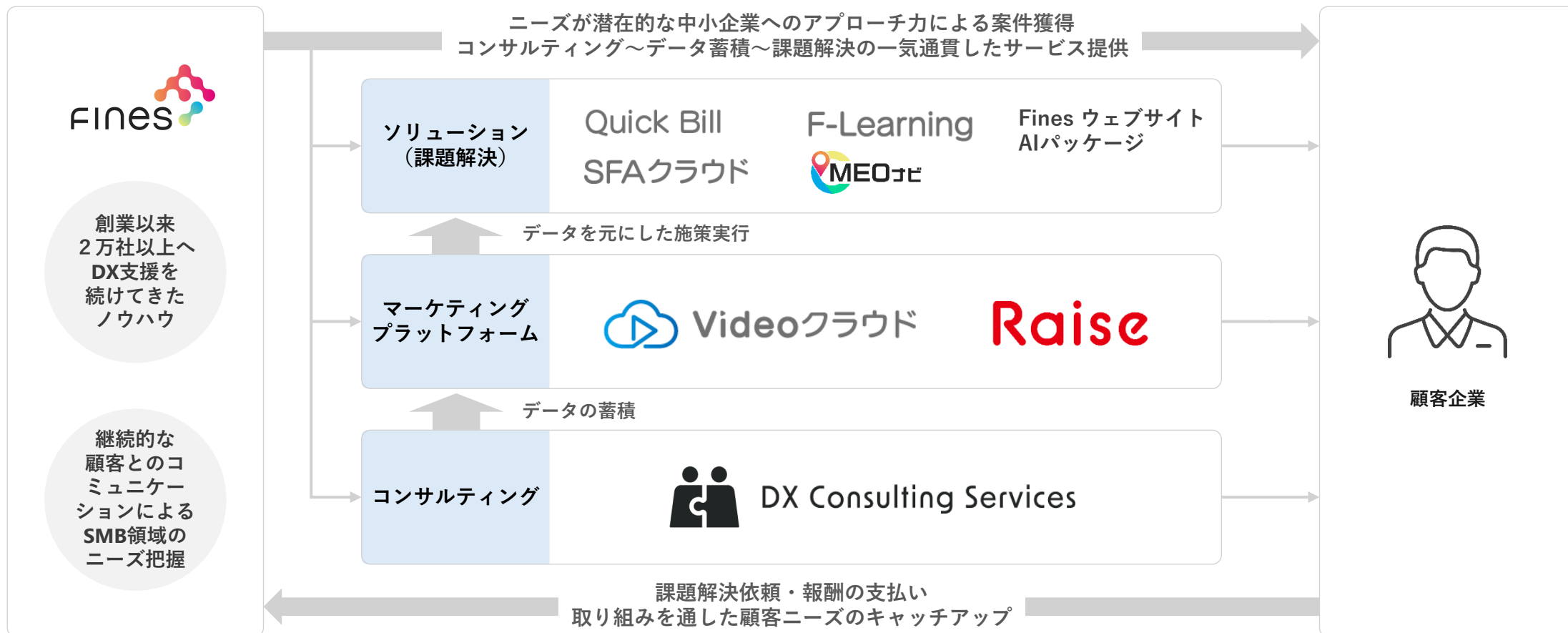
特にIT人材の不足は顕著であり、従業員数が少ない企業ではDXへの取り組みが進まない要因になっている。
しかしながら中小企業でIT人材を採用するのは難易度が高いため、
当社がテクノロジーとノウハウを提供することで、顧客と伴走しながらDXへの取り組みを進めていく。





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。

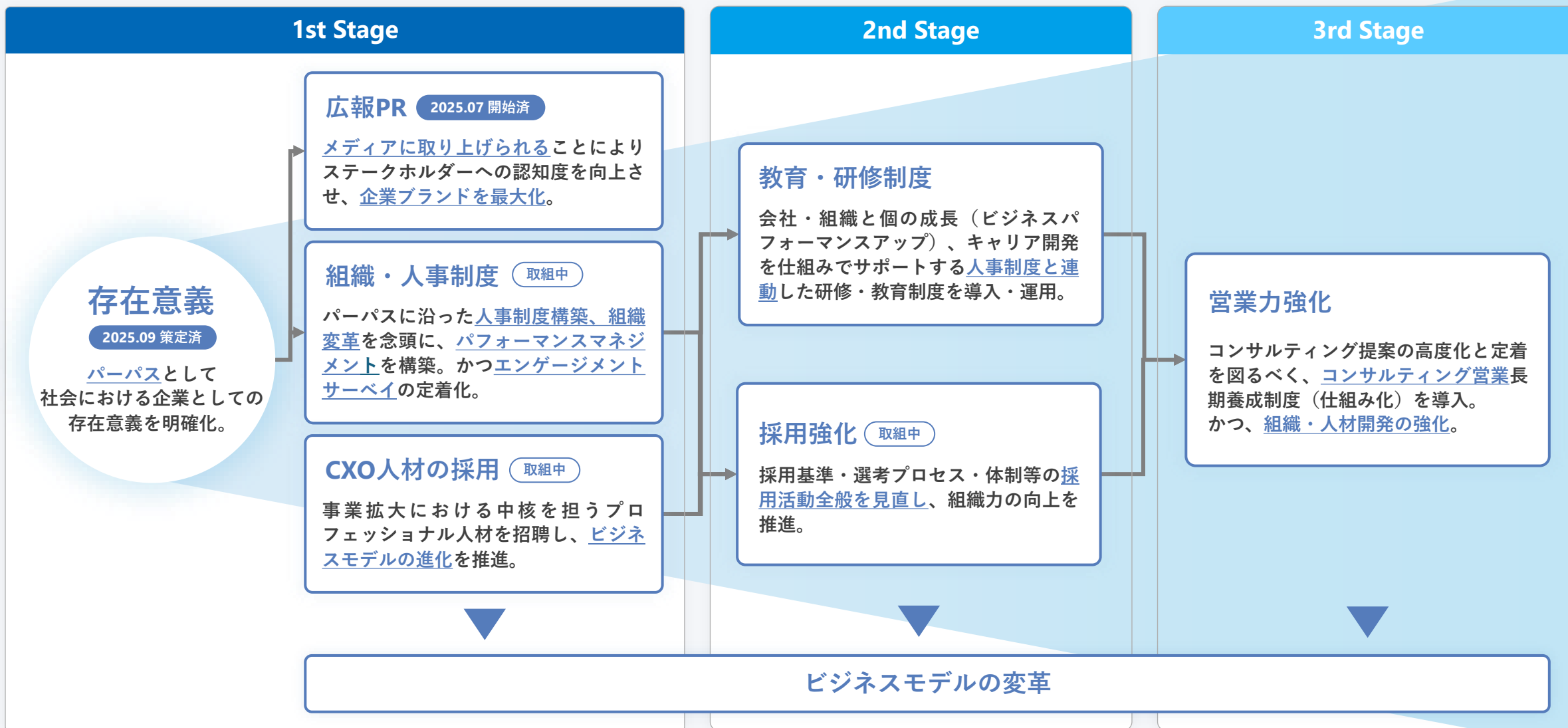




1. 2026年6月期 業績ハイライト
2. 中期経営計画の振り返りと主要トピックス
3. 2027年6月期 業績予想
4. 事業概要
5. 経営改革の進捗
6. Appendix



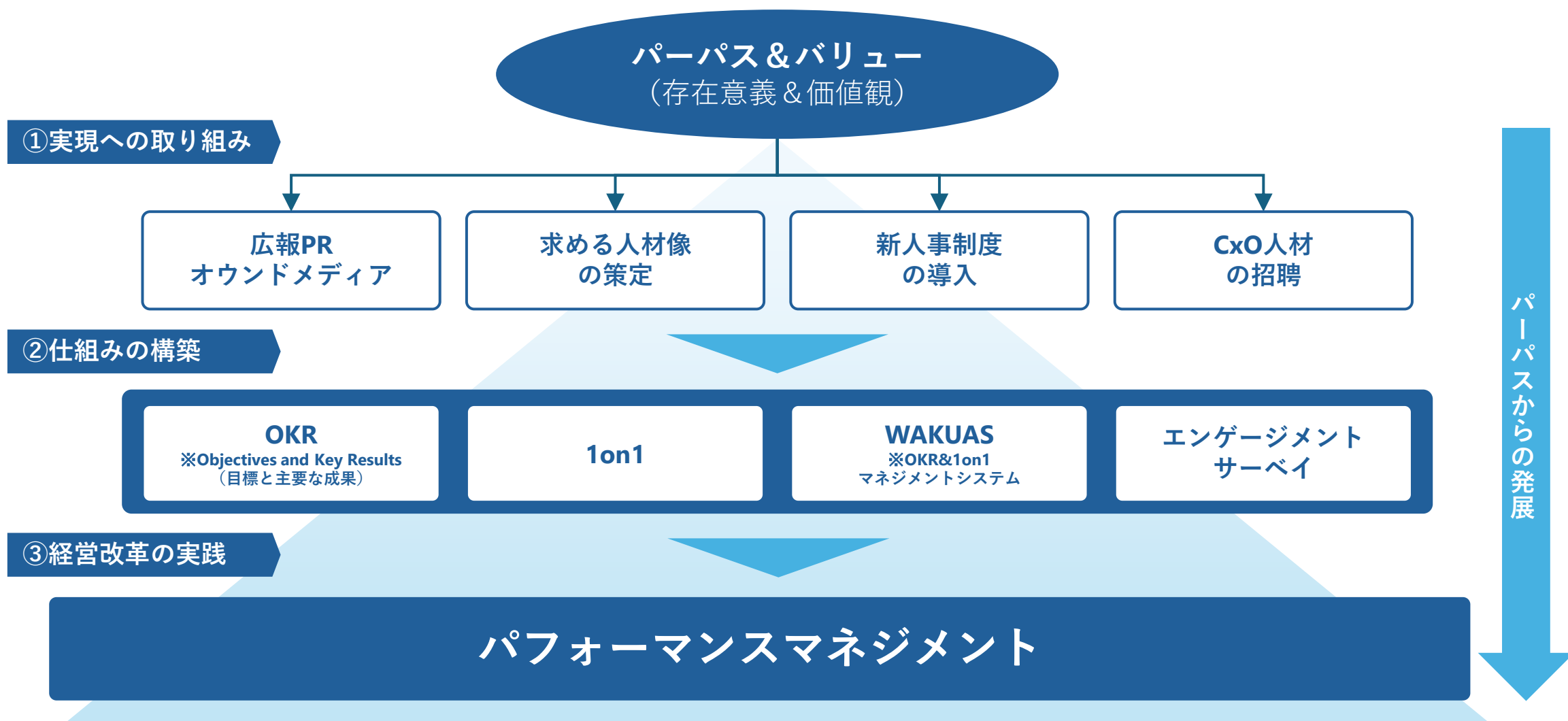
これらの成長戦略の実行体制を整え、顧客への提供価値を高めていくために中長期的な経営改革を実施。
CXO人材や戦略コンサルタントを招聘し、経営戦略の高度化と企業価値の向上を図る。





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。





第4四半期ではプレスリリース10件配信、オウンドメディア記事4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1件が公開され弊社認知度の向上に寄与。

▼メディア取材

2026/5/25 「ITライフハック」	パーパス経営とAI活用で企業変革を推進！ ファインズ土屋政紀氏が語る「ブランドを創る経営改革」
-------------------------	--

▼プレスリリース（抜粋）

2026/4/1	AIO対策サービスを提供開始。検索結果上位化に有効なシステム運用により満足度の高い課題解決へ「AIOナビ」を正式にローンチ
2026/6/22	累計取引社数が25,000社を突破。動画を起点としたマーケティングDXから包括的な経営支援で顧客拡大へ

▼オウンドメディア（抜粋）

2026/4/14	“攻めの人事”で企業は変わるか。経営改革の渦中で進む、ファインズの組織変革
2026/6/25	M&A後のシナジーはどう生まれるのか。ファインズ×オルプラが変える採用支援のかたち



▲ 5/25公開 メディア取材記事 ZUU online



▲ 6/25公開 オウンドメディア記事



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。
当社の目指す姿や提供価値をステークホルダーの皆様へ深くお届けすることにより、企業ブランドの最大化を推進。



新オフィシャルサイト：<https://e-tenki.co.jp/> 新採用サイト：<https://fines-recruit.com/>

リニューアルのポイント

- 01 パーパスを体現するデザイン**
メインビジュアルにオリジナル動画を採用。「地域社会からテクノロジーの力で日本中に広がっていく」というパーパスを直感的に体現するデザインへ刷新。
- 02 オウンドメディア/SNSとの連携**
サイト内に オウンドメディア/SNS への導線をシームレスに配置。訪問者とのエンゲージメントを高める情報設計へと強化。
- 03 採用コンセプトのビジュアル化**
採用コンセプトである「企業支援を通じて、自己成長を実現する」イメージをビジュアル化。SNS、動画を活用し、「働く人」「カルチャー」が伝わる動線を構築。
- 04 UI/UXの刷新とコンテンツの再設計**
ユーザーの導線や操作性を徹底的に見直し、サイト内の全コンテンツを再整理。ストレスフリーで直感的なナビゲーション（UI/UX）を実現。



1. 2026年6月期 業績ハイライト
2. 中期経営計画の振り返りと主要トピックス
3. 2027年6月期 業績予想
4. 事業概要
5. 経営改革の進捗
6. Appendix



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（単体）

243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。



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 杉本 晃規			
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。

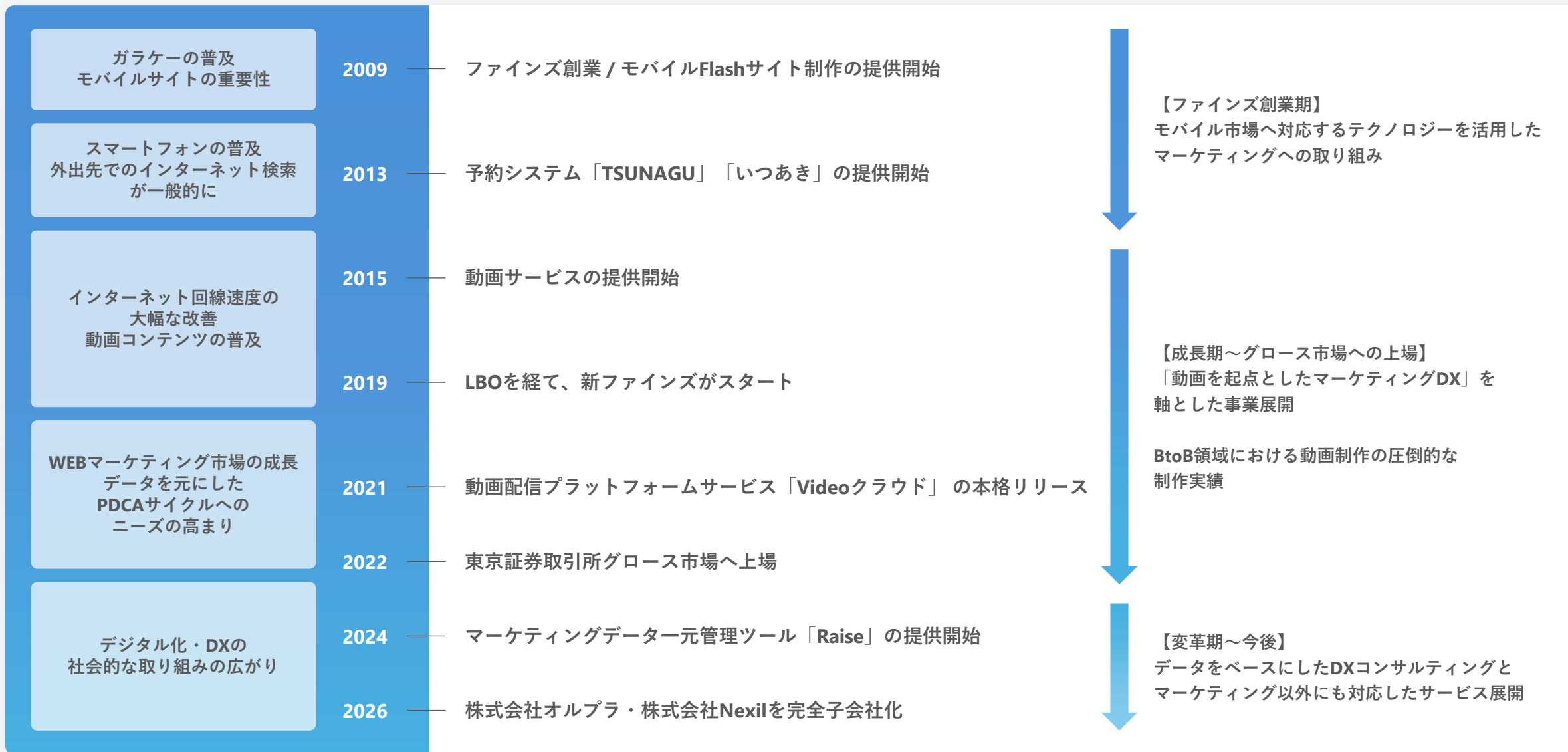
業務の効率化や自動化といった労働生産性の向上にとどまらず、その先にある「やってよかった」「続けてよかった」と思えるストーリーを、企業や地域社会とともに、ひとつずつ丁寧に創りあげていきます。

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。





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。