



2026年6月期 第1四半期

決算説明資料

2025年11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 第1四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第1四半期 トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



1. 2026年6月期 第1四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第1四半期 トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



売上高・営業利益ともに前年同期比で増収増益。
ストック顧客数・売上高も順調に積み上がっている。

売上高

663 百万円

前期比 +1.4%
前年同四半期 654百万円

営業利益

98 百万円

前期比 +82.0%
前年同四半期 54百万円

ストック顧客数

7,283 社

前期比 +17.6%
前年同四半期 6,195件

ストック売上高

151 百万円

前期比 +20.4%
前年同四半期 125百万円

第1四半期 トピックス

01

パーパス/バリューおよびサステナビリティ方針を策定・決定

「企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。」

ファインズの社会における企業としての存在意義を明確にし、広報PRや組織・人事制度から、採用プログラムや教育・研修制度、そして営業力強化という中長期的な経営改革プランの基本方針とすることを目的として、パーパス・バリューを新たに策定しました。

02

AI活用を推進し、業務効率・付加価値向上への取り組みを実施

社内規定ボットや資料作成といった業務生産性を上げるための取り組みに始まり、顧客への付加価値としてAIを活用した記事生成AI、コンサルティングの質を良化するための分析AIなどの作成・活用を進めております。

社内での活用・検証を進め、サービス化を視野に入れて今後も取り組みを続けてまいります。



2026年6月期 第1四半期 業績ハイライト

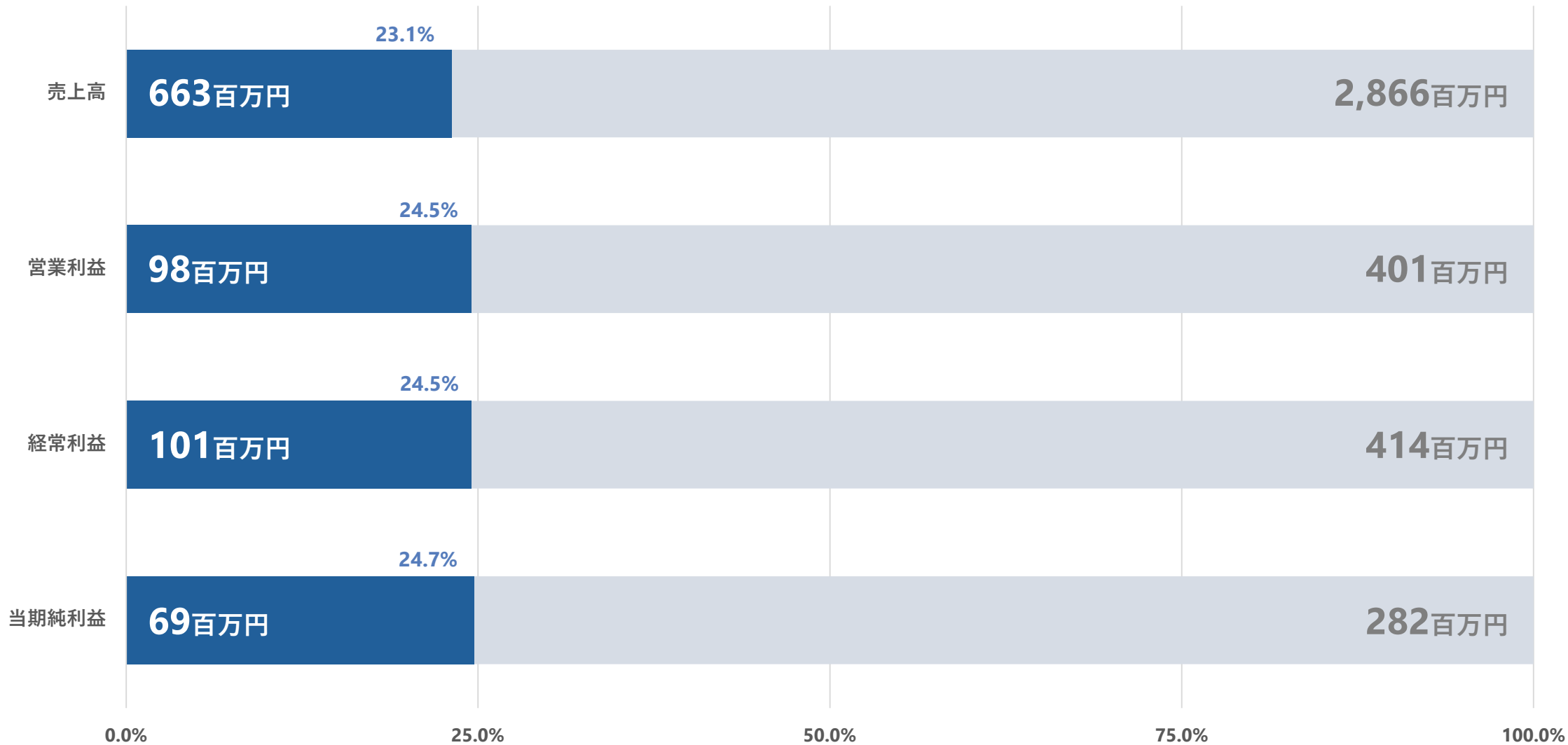
DXコンサルティング関連サービスが前年同四半期比30.5%の成長で、全体の進捗を牽引。
営業利益率も良化しており、全体の進捗としては概ね予定通り。

単位：百万円		2025年6月期 1Q実績	2026年6月期 1Q実績	(前年同四半期比)
売上高		654	663	+1.4%
	Videoクラウド	508	481	△5.2%
	DXコンサルティング	126	164	+30.5%
	その他	19	16	△13.0%
売上総利益		517	537	+3.8%
(売上総利益率)		79.1%	80.9%	+1.8pt
営業利益		54	98	+82.0%
(営業利益率)		8.3%	14.8%	+6.5pt
経常利益		56	101	+78.2%
四半期純利益		38	69	+81.8%



2026年6月期 第1四半期 通期業績予想の進捗

■ 業績予想に対する実績及び進捗率 ■ 業績予想

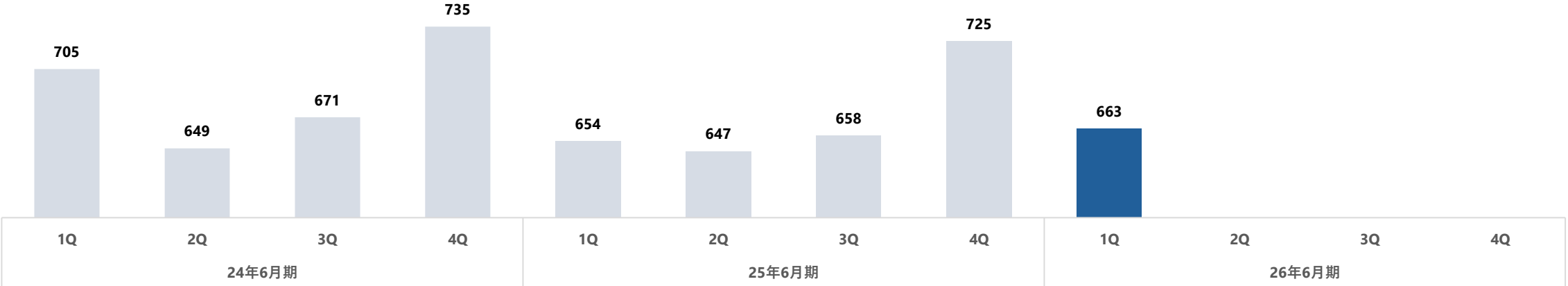




主要指標推移

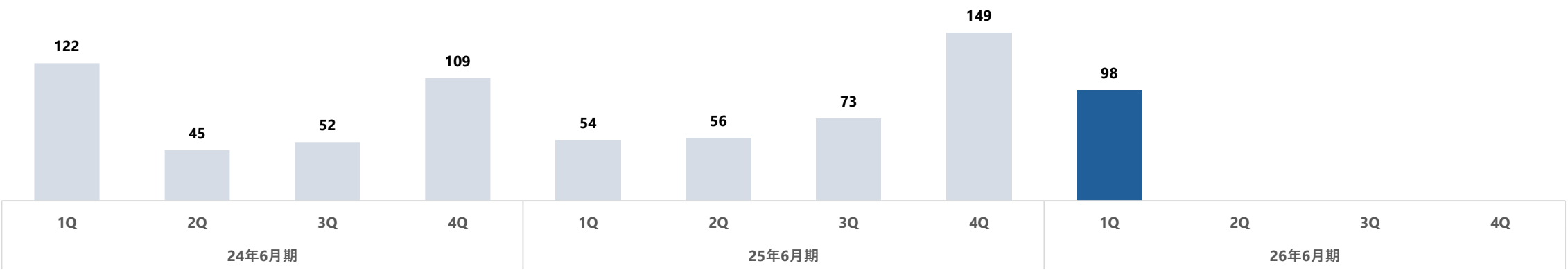
売上高

単位：百万円



営業利益

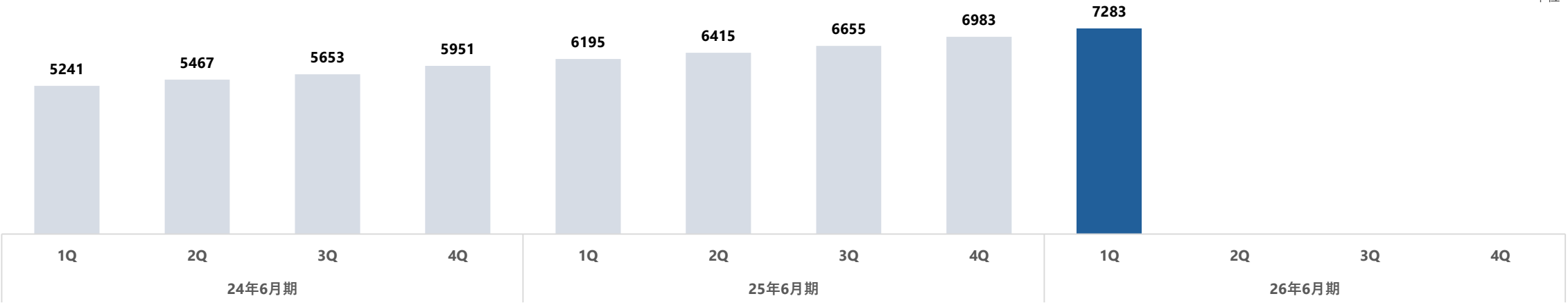
単位：百万円





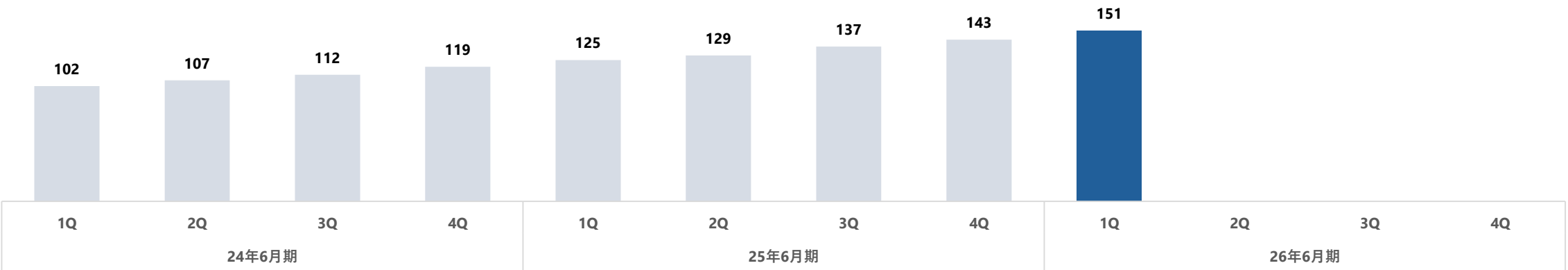
ストック顧客数⁽¹⁾

単位：社



ストック売上高

単位：百万円

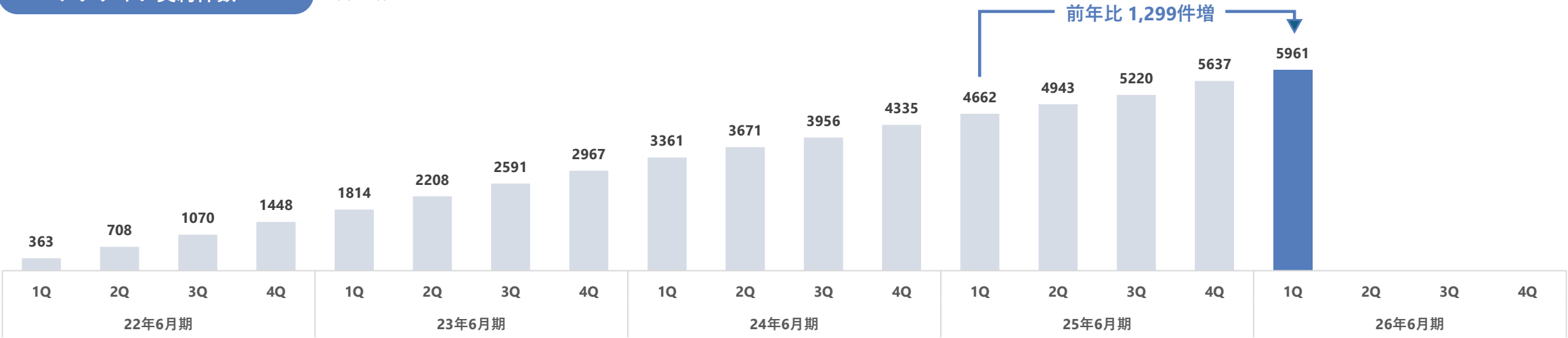


(1) 当社と契約中で、課金停止など請求が立たない案件を除いた顧客数。代理店による販売は合算して1件としてカウント。



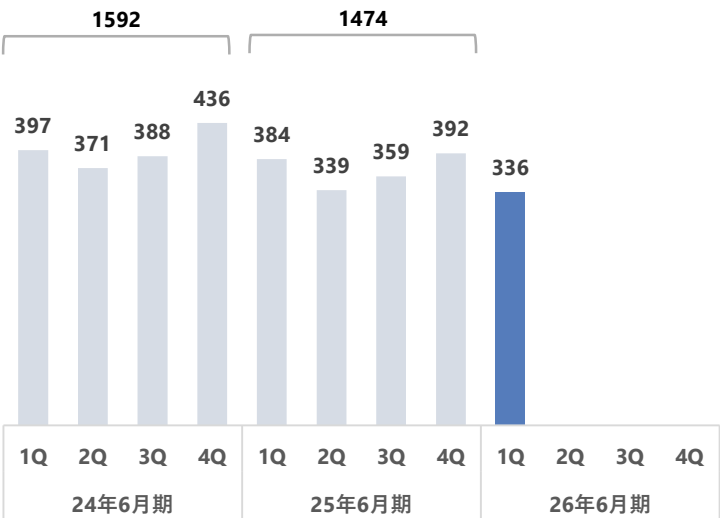
アクティブ契約件数⁽¹⁾

単位：件



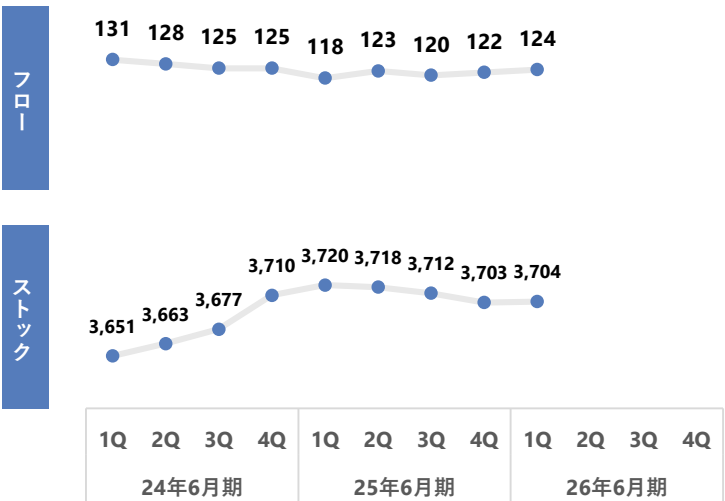
フロー契約 新規件数⁽²⁾

単位：件

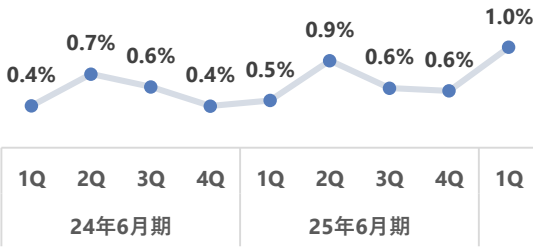


契約単価⁽²⁾

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

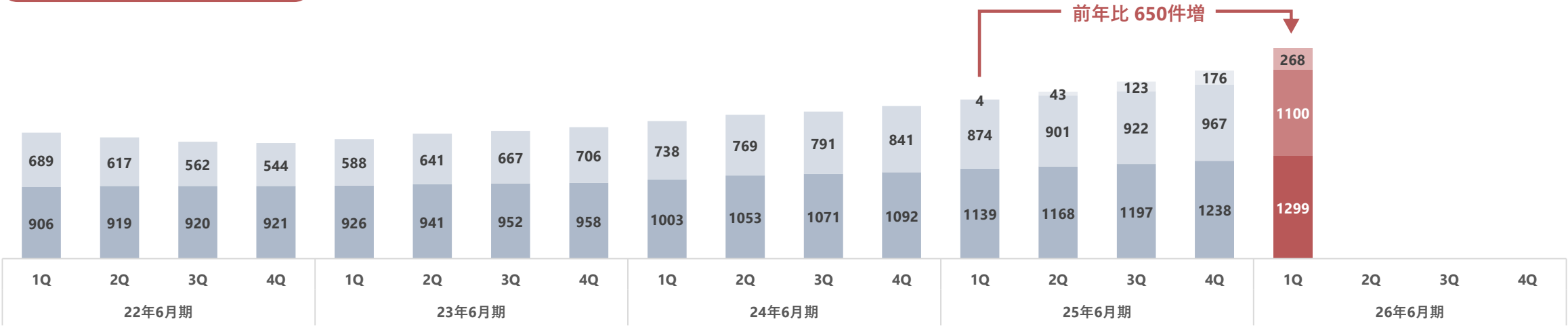
アクティブ契約件数⁽¹⁾

単位：件

■ HP関連サービス

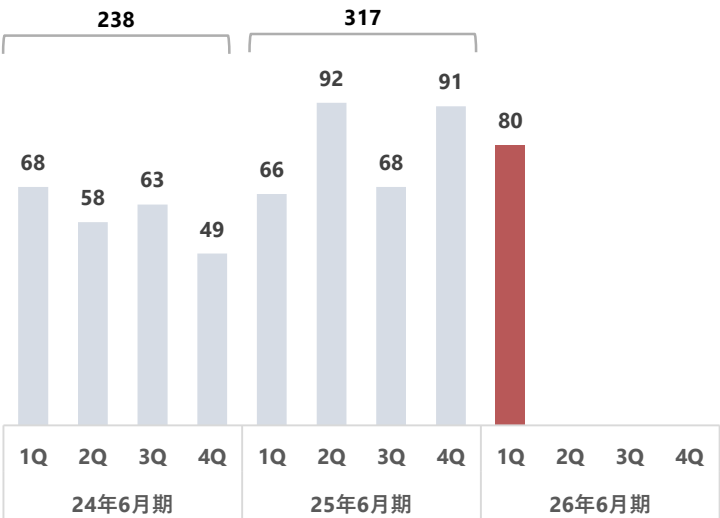
■ DXコンサルティング

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



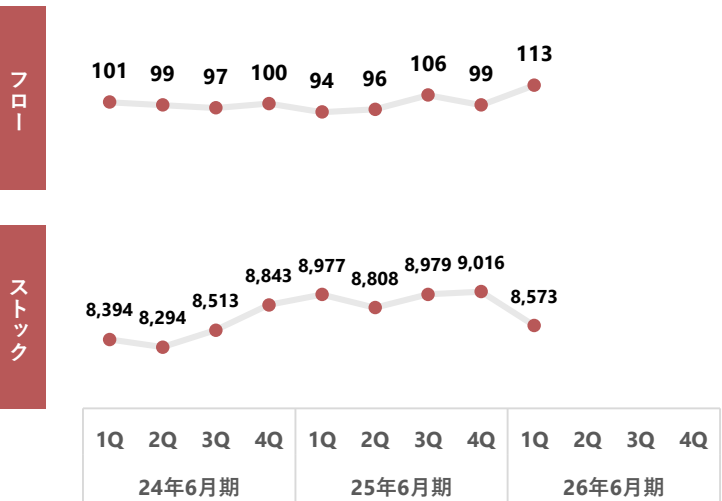
フロー契約 新規件数⁽²⁾

単位：件

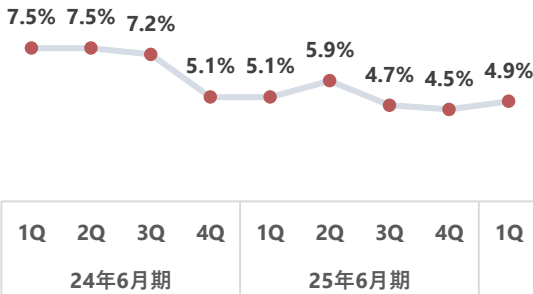


契約単価⁽²⁾

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 第1四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第1四半期 トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



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が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。

VALUES

大胆に挑戦する

失敗を恐れず、大胆な発想と行動で未来を切り拓く。

誠実に向き合う

あらゆる物事に対して真剣に向き合い、信頼の礎を築く。

変化を楽しむ

変化を楽しむ心で、どんなことでも一歩踏み出す。

学び続ける

深い知識と確かな技術を身につけることで、成果を生み出す。



AI関連の取り組み

業務効率改善とサービス付加価値向上の二軸でAI活用を推進。
十分に検証が進んだものは顧客へのサービス化を進め、DX支援を行う。



社内規定 & マニュアル FAQボット



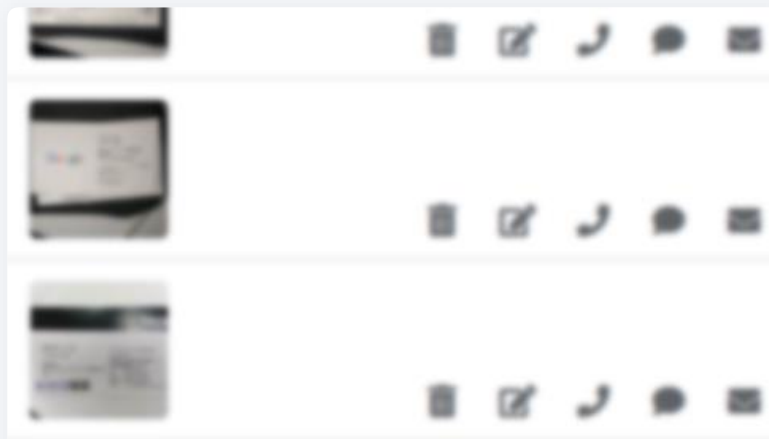
市場/競合環境調査



提案書自動作成



記事作成AI



名刺読み取りアプリ (AI-OCR)



求人要件整理AIエージェント



広報PR戦略：主要プレスリリース（2025年7月-2025年9月）

第1四半期では5件のプレスリリースを配信。

メディアリレーションを活用し、マスメディアでパブリシティ露出を獲得することで、露出の最大化を図り認知度を拡大していく。

2025/09/29	今後の事業計画と成長戦略を発表～中小企業の課題解決を目指し、AIを活用したソリューション整備を実施～
2025/09/16	パーパス・バリューを発表「企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。」を掲げ、持続可能な社会の実現へ
2025/09/01	ファインズとビジネスジャーナルが仕掛ける、マーケティングとテクノロジーの交差点を発信するメディア「スマートマーケティングジャーナル」を開始
2025/08/20	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
2025/07/23	より包括的な経営ソリューションを提供する企業となるため中長期的な経営改革を開始

動画を起点としたマーケティングDX企業ファインズがより包括的な経営ソリューションを提供する企業となるため中長期的な経営改革を開始

株式会社ファインズ 2025年7月23日 11時00分



株式会社ファインズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：三輪 幸博）は、お客様に包括的な経営ソリューションを提供し、同時に社内のエンゲージメントを高めることを目的に、中長期的な経営改革を開始いたします。



動画を起点としたマーケティングDX企業ファインズ、パーパス・バリューを発表「企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。」を掲げ、持続可能な社会の実現へ

株式会社ファインズ 2025年9月16日 11時00分



株式会社ファインズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：三輪 幸博）は、2025年9月12日付で新たにパーパス/バリューおよびサステナビリティ方針を策定・決定したことをお知らせいたします。



ファインズはこれまで、「世の中をより豊かに」というビジョンのもと、多様化する社会のニーズに対し、動画を中心とした高品質なサービスを通じてお客様へのご支援をまいりました。

今回のパーパス策定は、ファインズの社会における企業としての存在意義を明確にし、広報PRや組織・人事制度から、採用プログラムや教育・研修制度、そして営業力強化という中長期的な経営改革プランの基本方針とすることを目的としています。

ファインズは、パーパスに込めた「地域社会との共創」という想いを、今後の事業活動やサステナビリティの取り組みにも反映させていきます。テクノロジーを活用した支援によって、企業や地域社会の挑戦を後押しし、笑顔あふれる地域社会の実現に貢献してまいります。



ビジネスジャーナルとタイアップしたメディア「スマートマーケティングジャーナル」を立ち上げ、運用開始。
Webマーケティング業界に関する情報の発信主体となることで、業界で優位なポジションを獲得する。

▼スマートマーケティングジャーナル



NEW ANGLE



▼掲載記事の一例



2025/09/30 インタビュー
「企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。」——ファインズ三輪社長が明かすパーパス策定の舞台裏



2025/09/12 PICKUP NEWS
ファインズ、SNSショート動画運用・コンサル事業に参入 採用・集客課題の解決を支援



2025/09/29 PICKUP NEWS
DX支援からAI統合へ、動画DX企業が描く次の足取り



2025/08/28 インタビュー
動画×DXで急成長、上場を経たファインズが挑む、さらなる成長に向けた経営改革



2025/09/16 PICKUP NEWS
ファインズ、「企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。」——理念刷新で挑む「動画DX企業」の次なるステージ



2025/08/28 インタビュー
上場はゴールじゃない。ファインズが挑む、未来を見据えた「内側からの変革」



1. 2026年6月期 第1四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第1四半期 トピックス

3. 事業概要

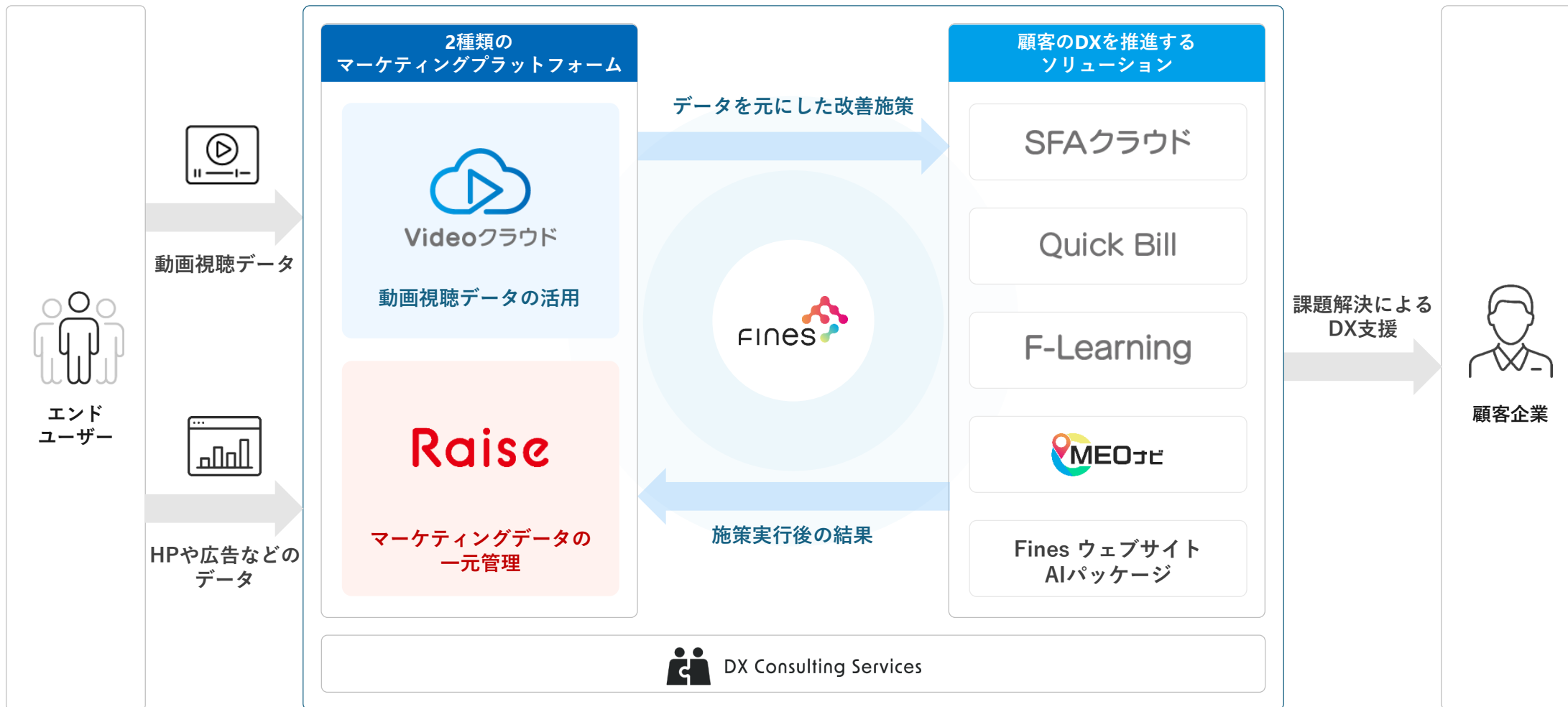
4. 成長戦略

5. Appendix



当社のビジネスモデル

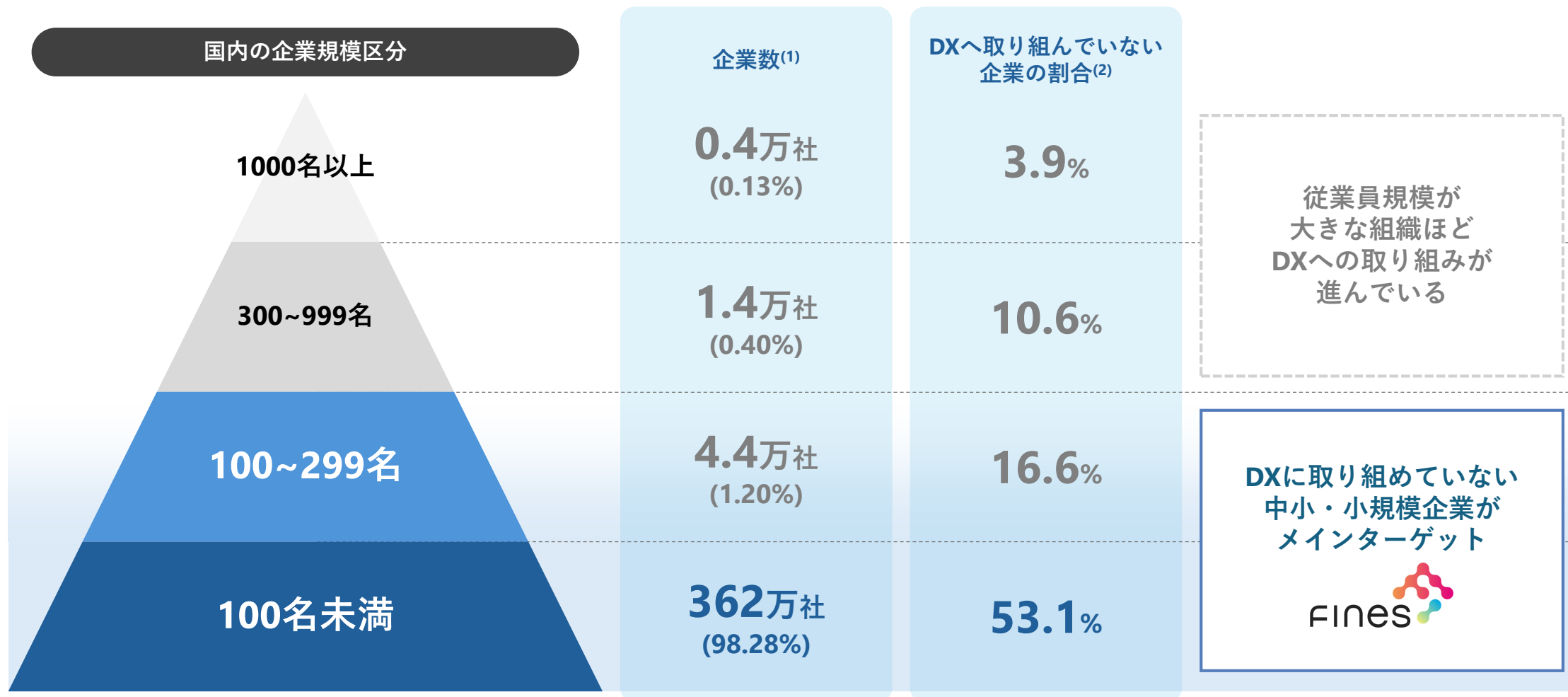
2種類のマーケティングプラットフォームを活用し、データを元にした改善施策を立案。
課題に応じたソリューションを提供し、顧客企業のDXを支援する。





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。



(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

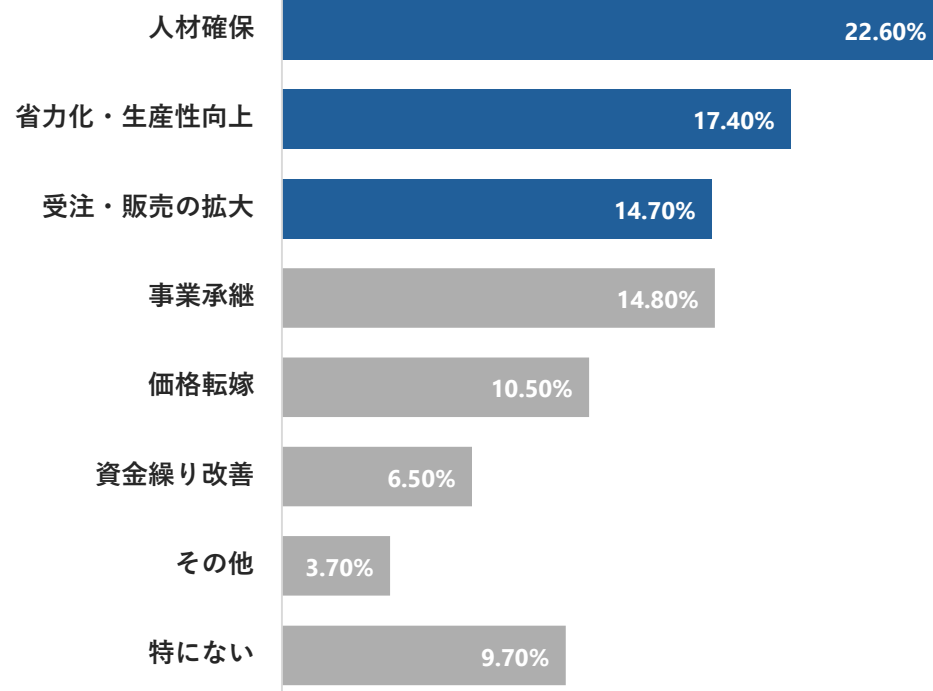


中小企業が抱える課題

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。

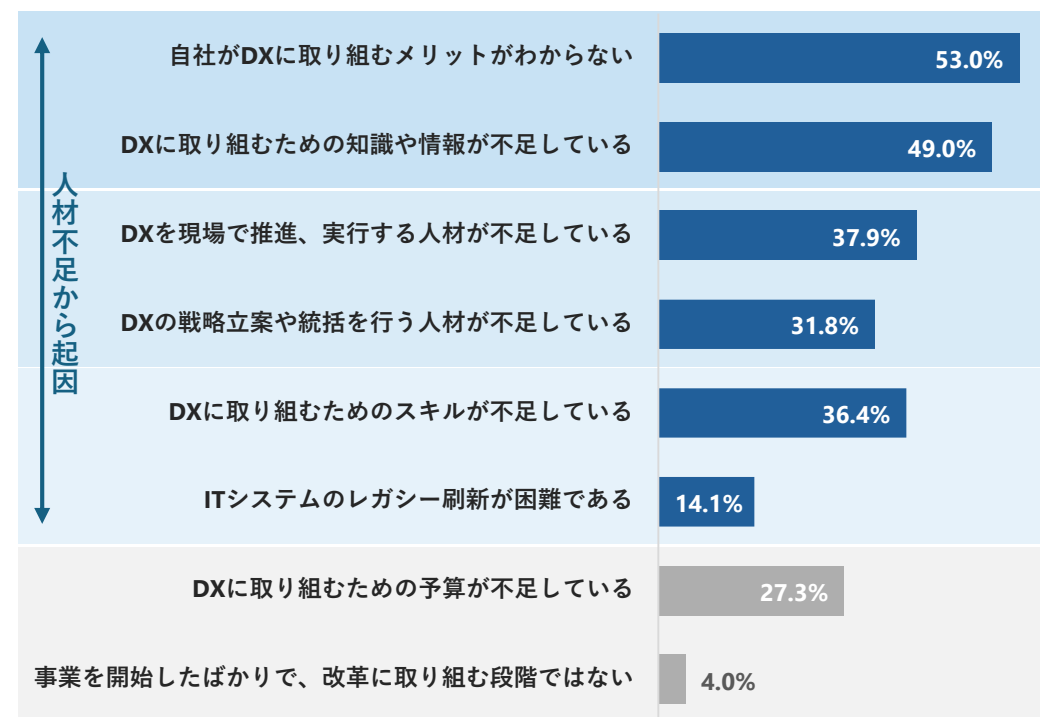
最も重視する経営課題⁽¹⁾

※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



(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

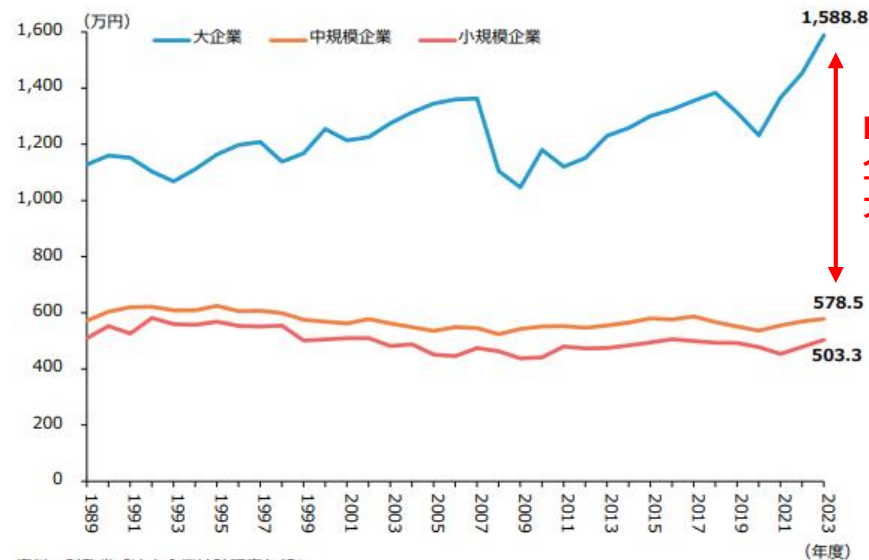


中小企業がDXに取り組む価値

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」

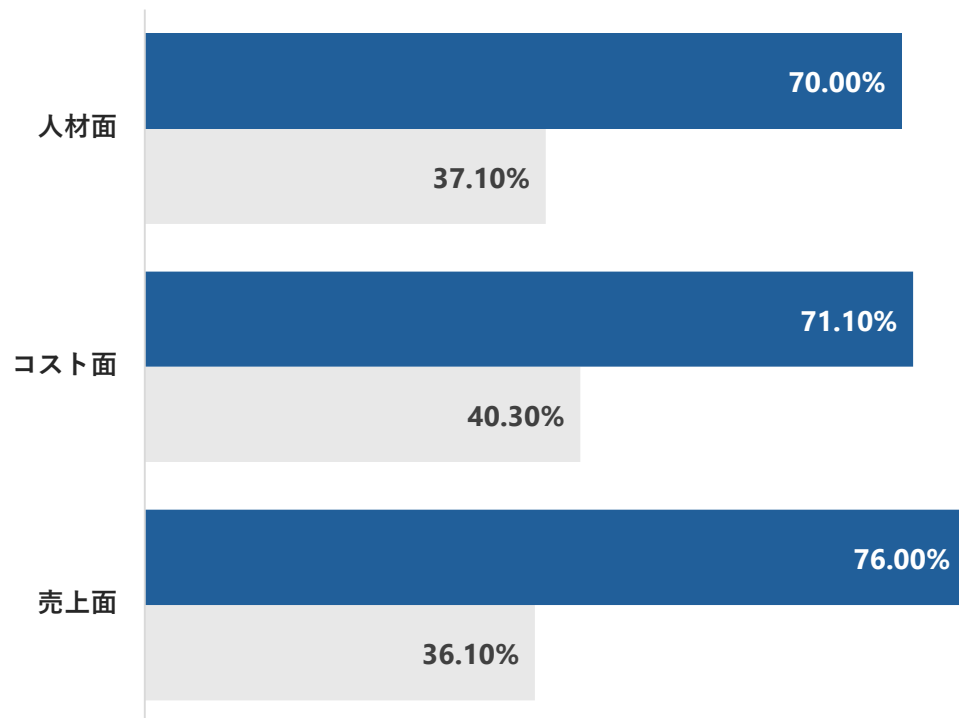
（注）1.ここでの大企業とは資本金10億円以上の企業、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満、小規模企業とは資本金1千万円未満の企業とする。

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



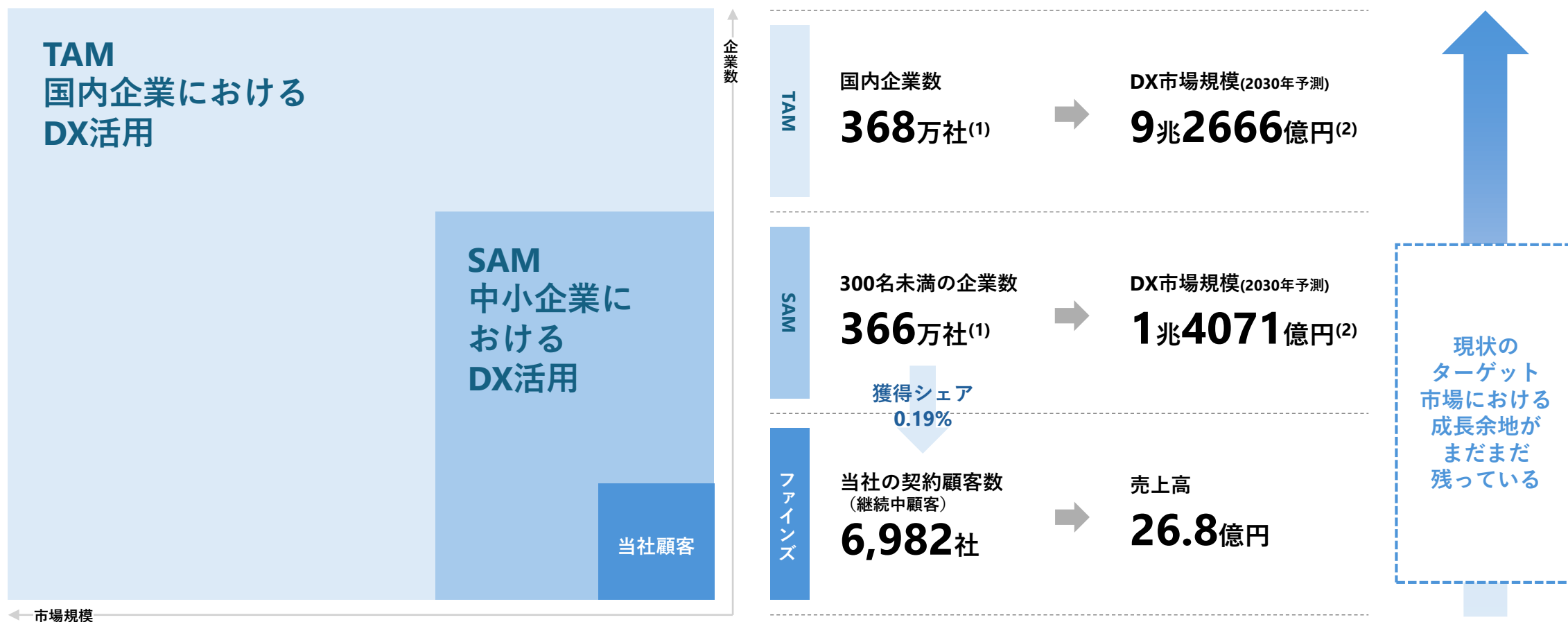
■ 段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる

■ 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。

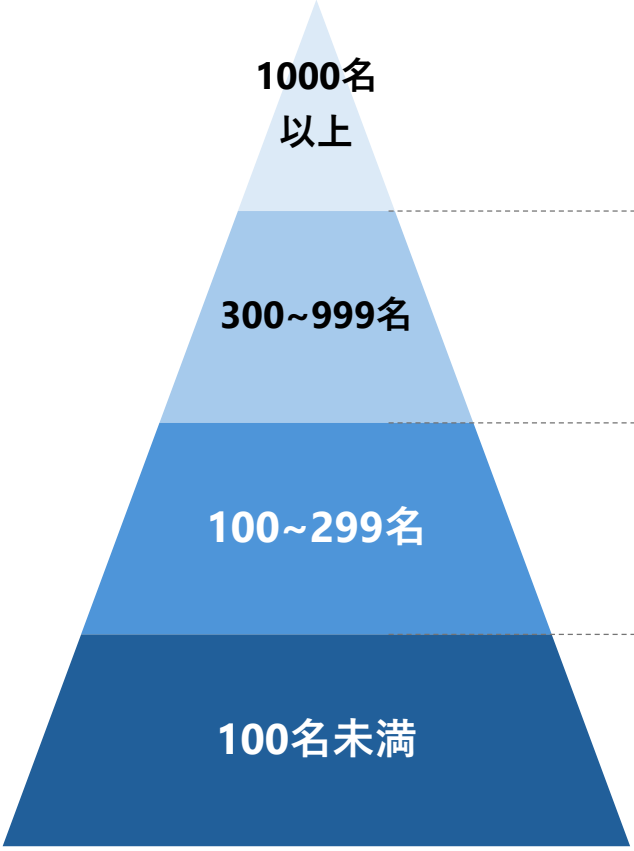




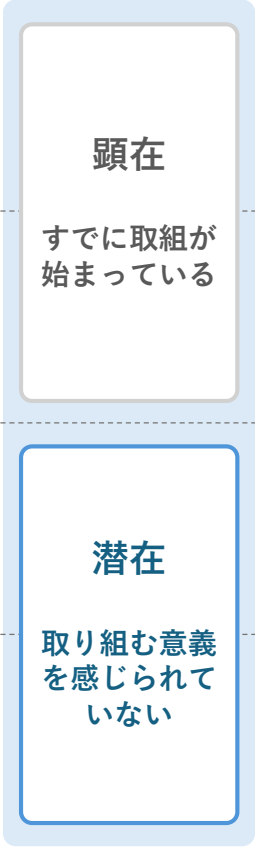
中小企業からの案件獲得力と安定した顧客基盤

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。

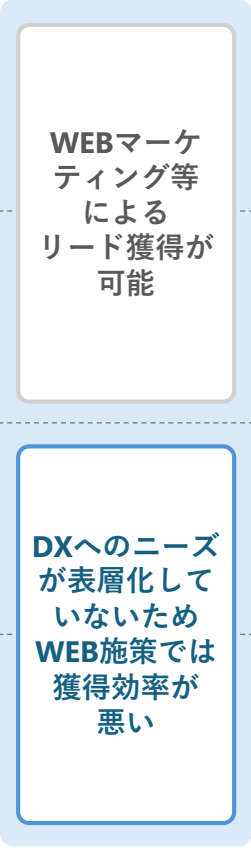
従業員規模別 企業分類



DXニーズ



案件獲得

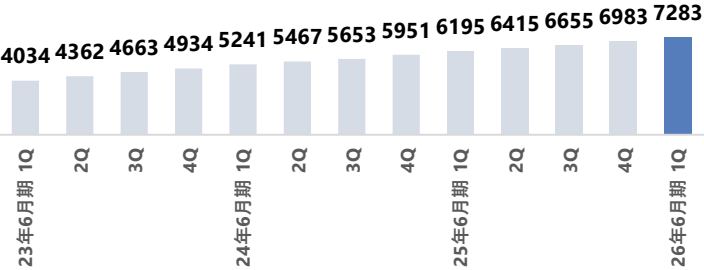


顧客単価

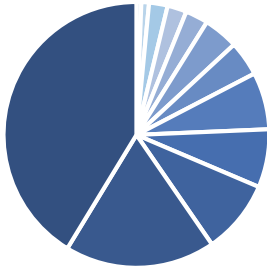


中小企業における安定した顧客基盤

アクティブな顧客数⁽¹⁾



業界割合



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



顧客課題に対する当社の介入価値

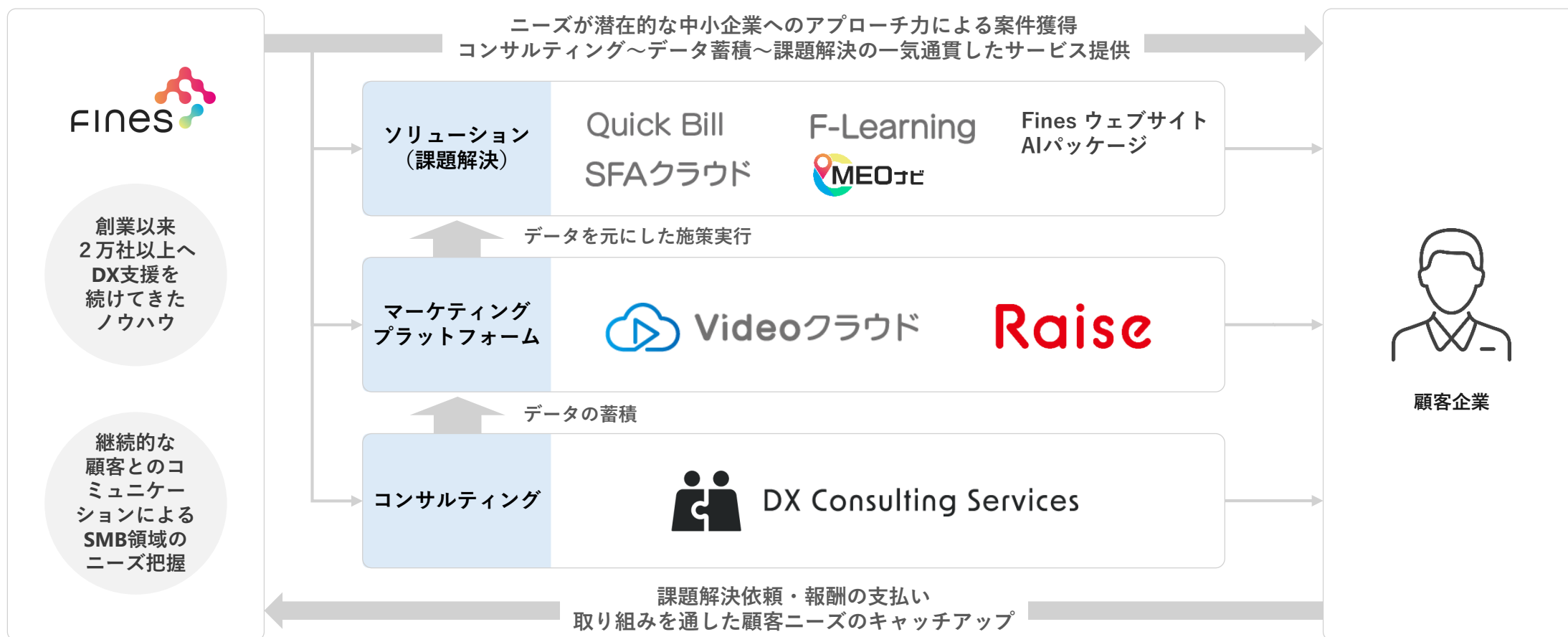
特にIT人材の不足は顕著であり、従業員数が少ない企業ではDXへの取り組みが進まない要因になっている。
しかしながら中小企業でIT人材を採用するのは難易度が高いため、
当社がテクノロジーとノウハウを提供することで、顧客と伴走しながらDXへの取り組みを進めていく。





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 第1四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第1四半期 トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. Appendix



中期経営計画の進捗状況（2025年6月期）

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。

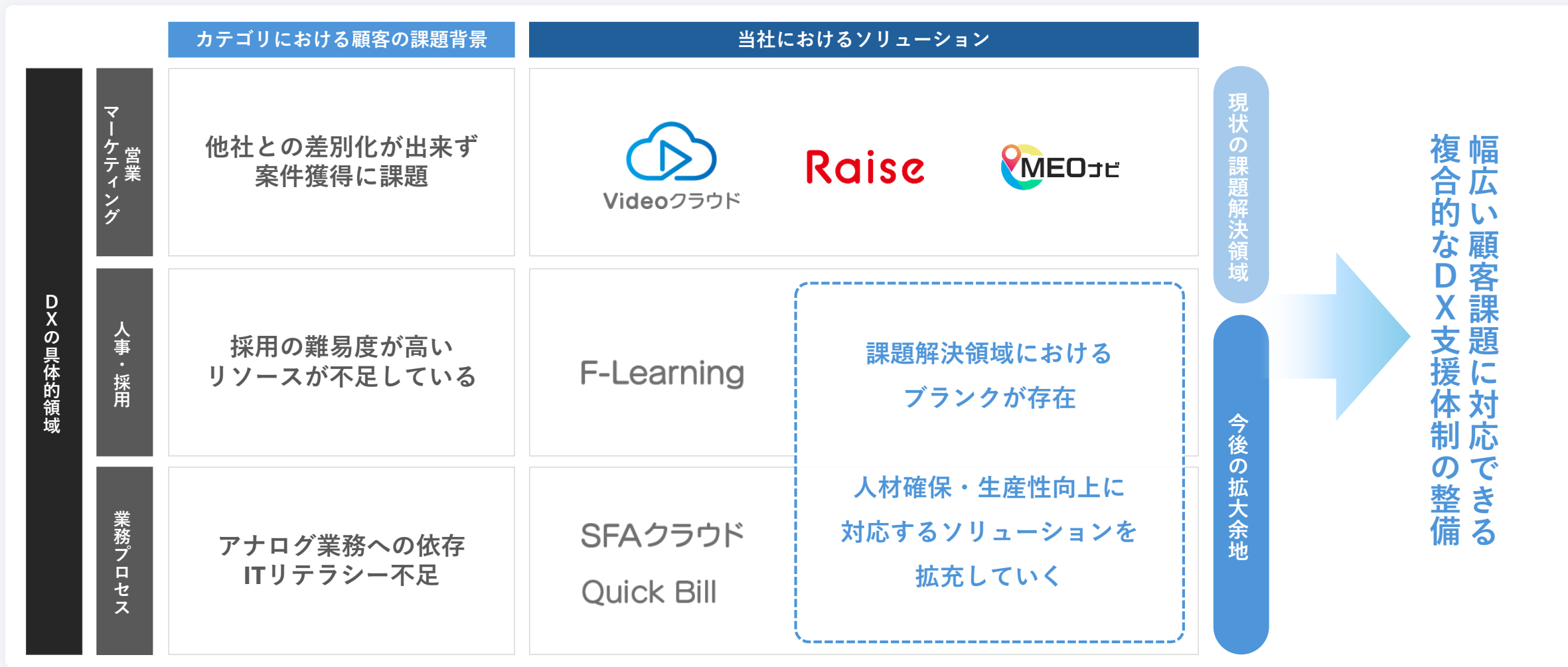
他社との差別化・付加価値創出が出来ず
顧客開拓・安定稼働が難しい

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

リスキリング・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、まずはファイン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。





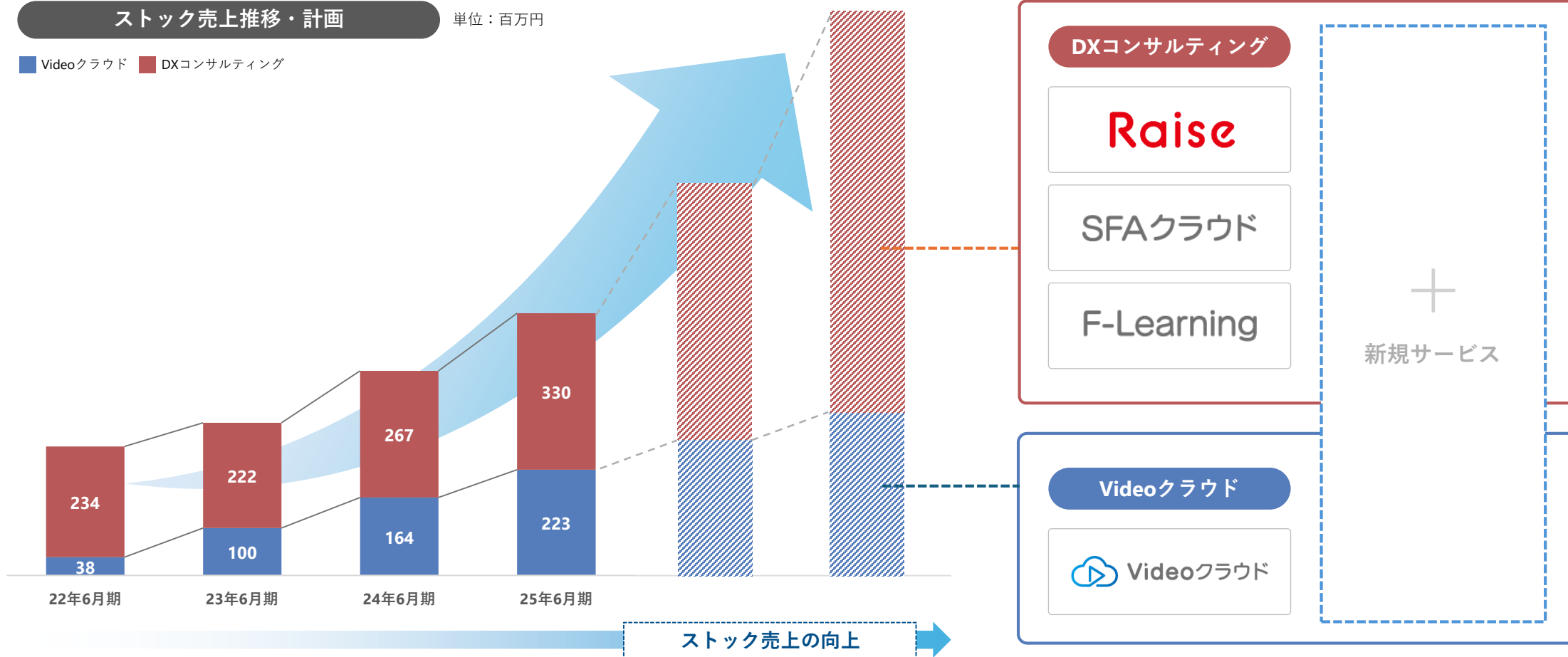
ストック売上の向上による収益基盤の安定化

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

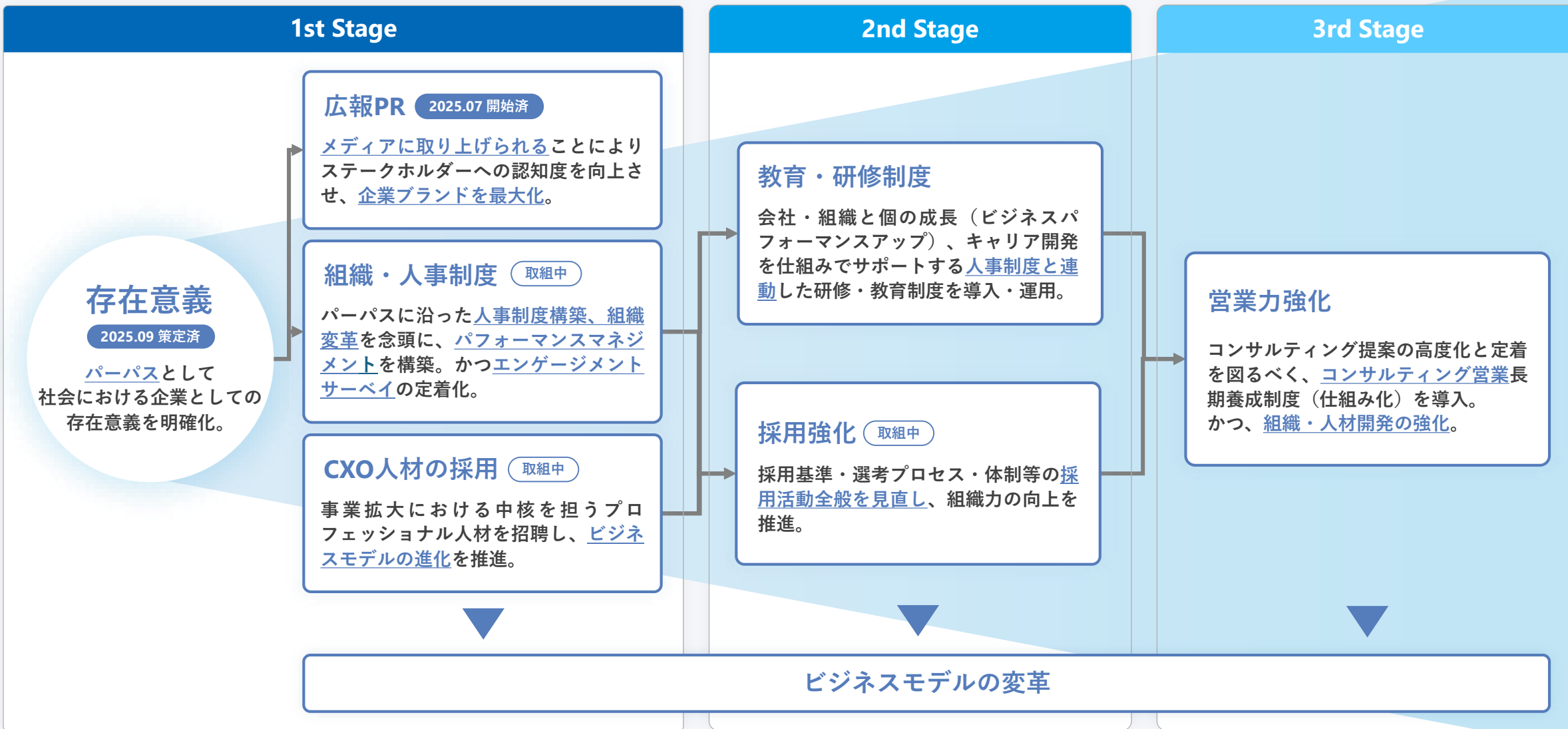
単位：百万円

■ Videoクラウド ■ DXコンサルティング





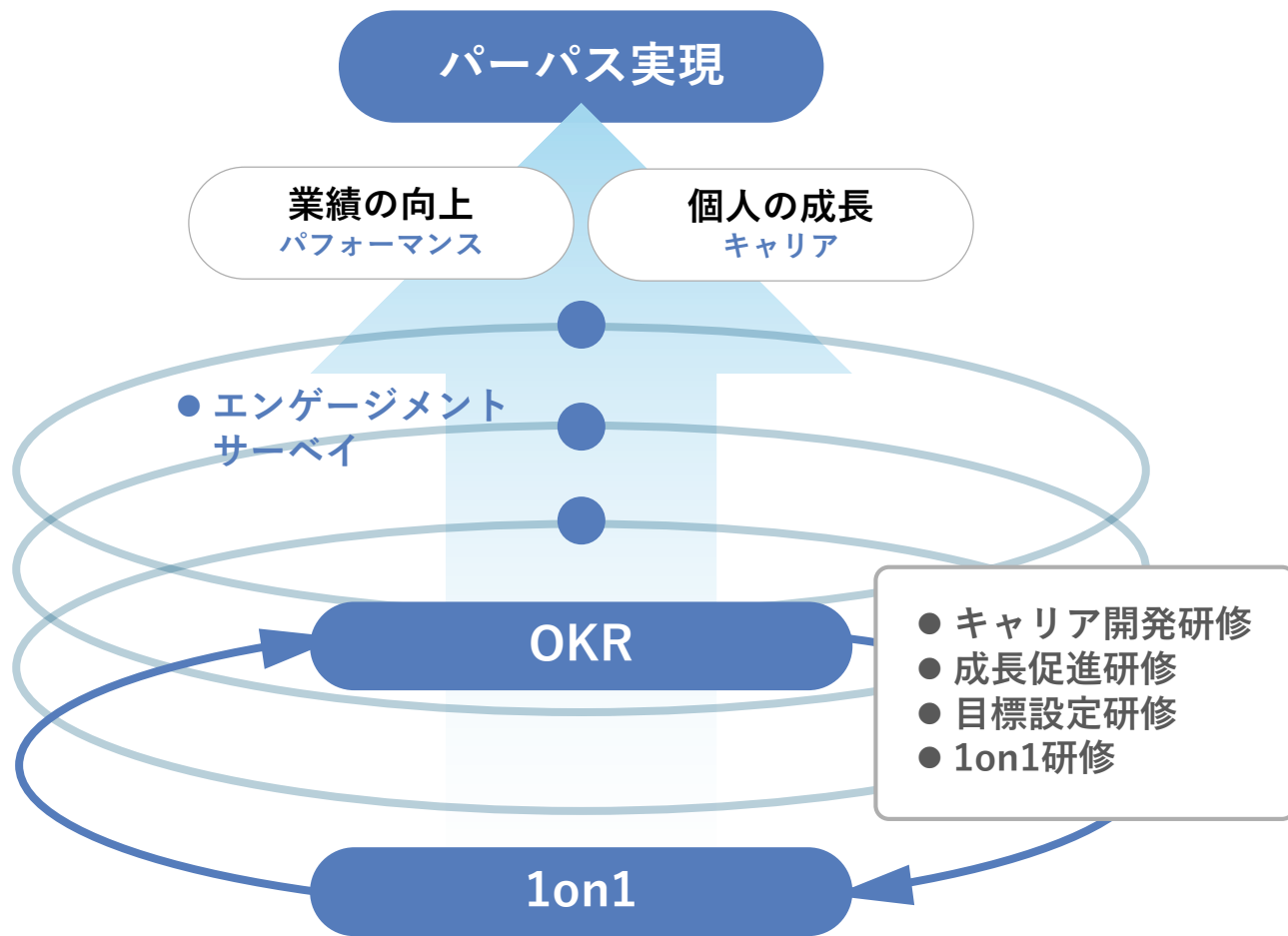
これらの成長戦略の実行体制を整え、顧客への提供価値を高めていくために中長期的な経営改革を実施。
CXO人材や戦略コンサルタントを招聘し、経営戦略の高度化と企業価値の向上を図る。





人的資本経営の実現に向けたパフォーマンスマネジメントの実施

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。

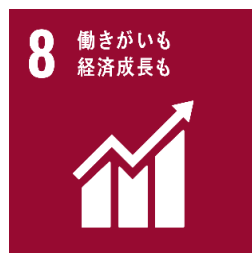
社会に提供する価値

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。

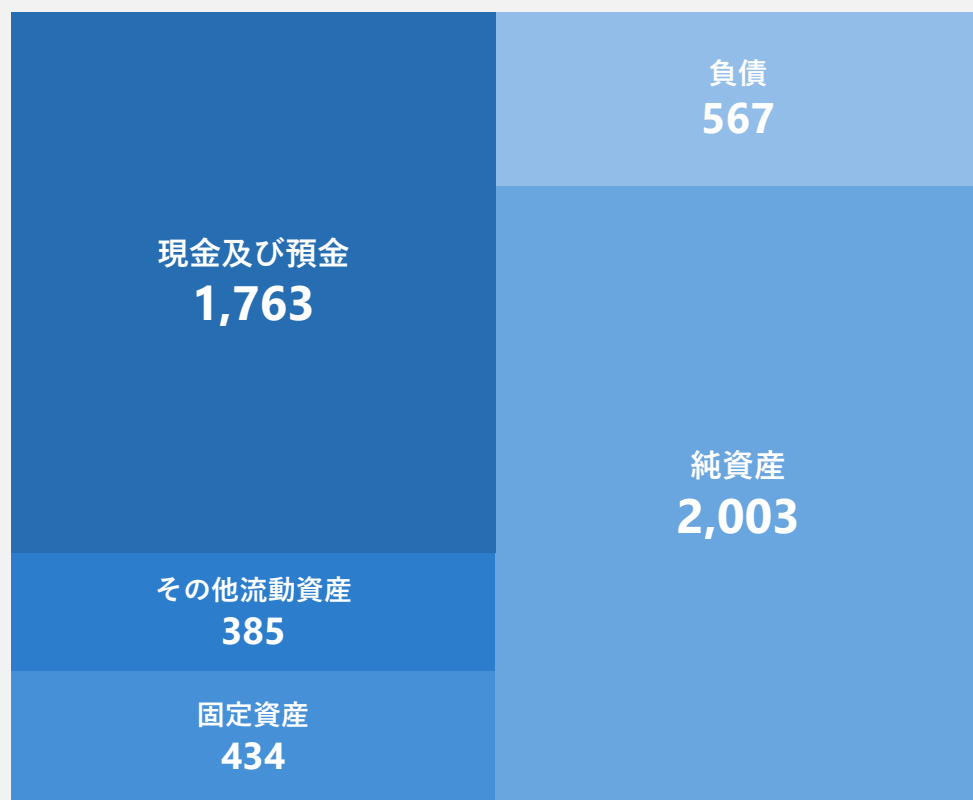




成長投資を支える盤石な財務状況

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。

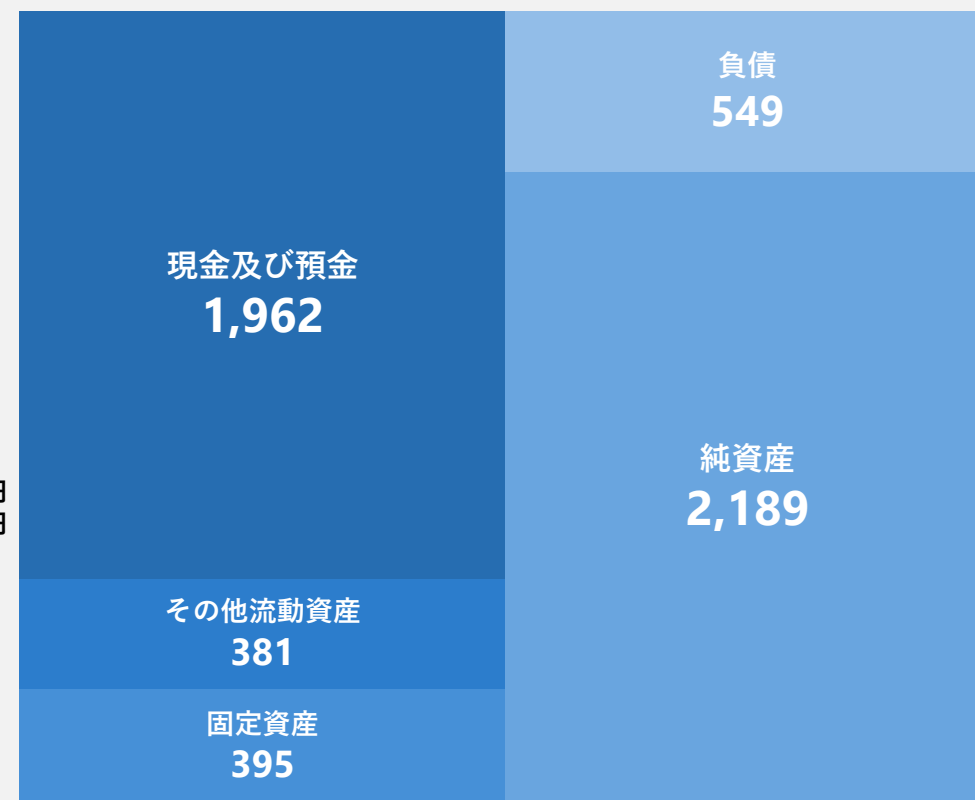
2024年6月末時点バランスシート（単位：百万円）



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

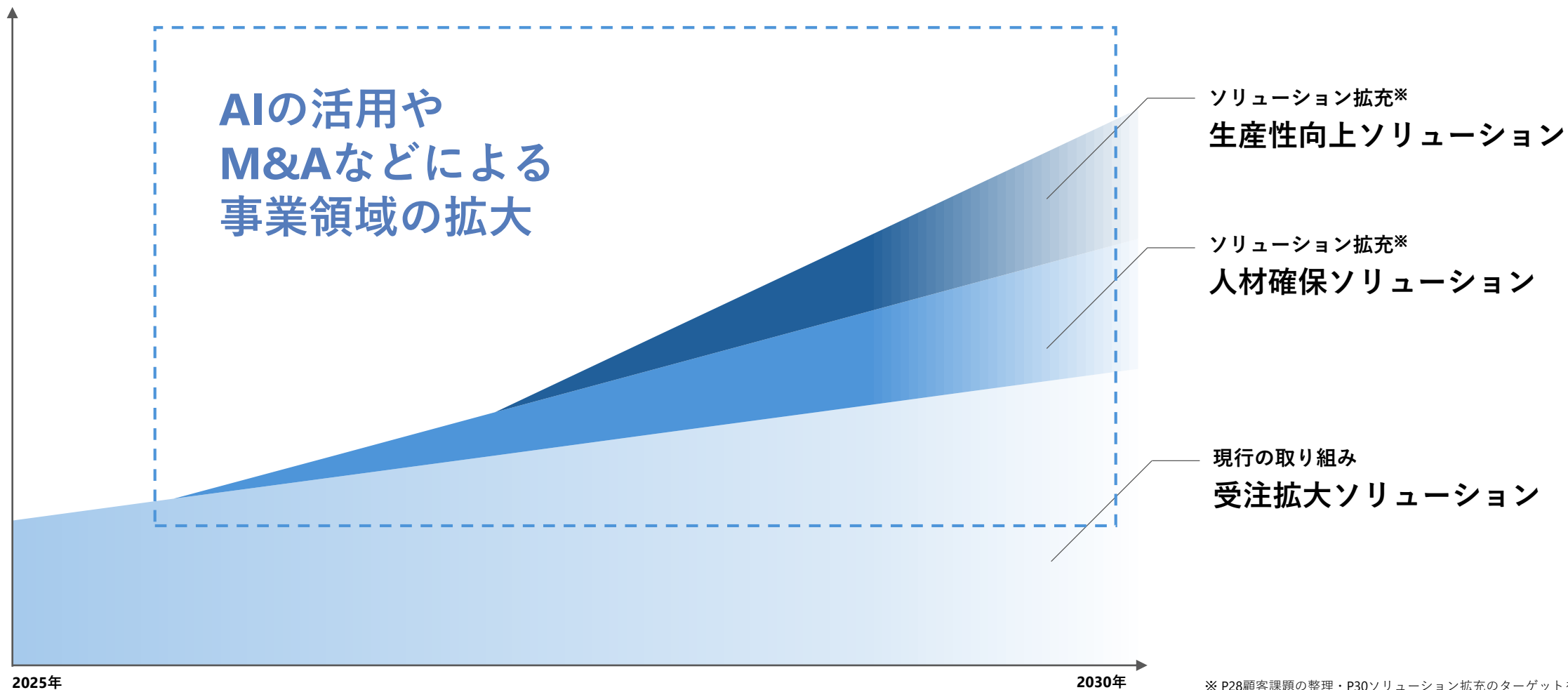
自己資本比率
79.9%

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。



※ P28顧客課題の整理・P30ソリューション拡充のターゲットを参照



1. 2026年6月期 第1四半期 業績ハイライト

2. 2026年6月期 第1四半期 トピックス

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

264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
事業が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。

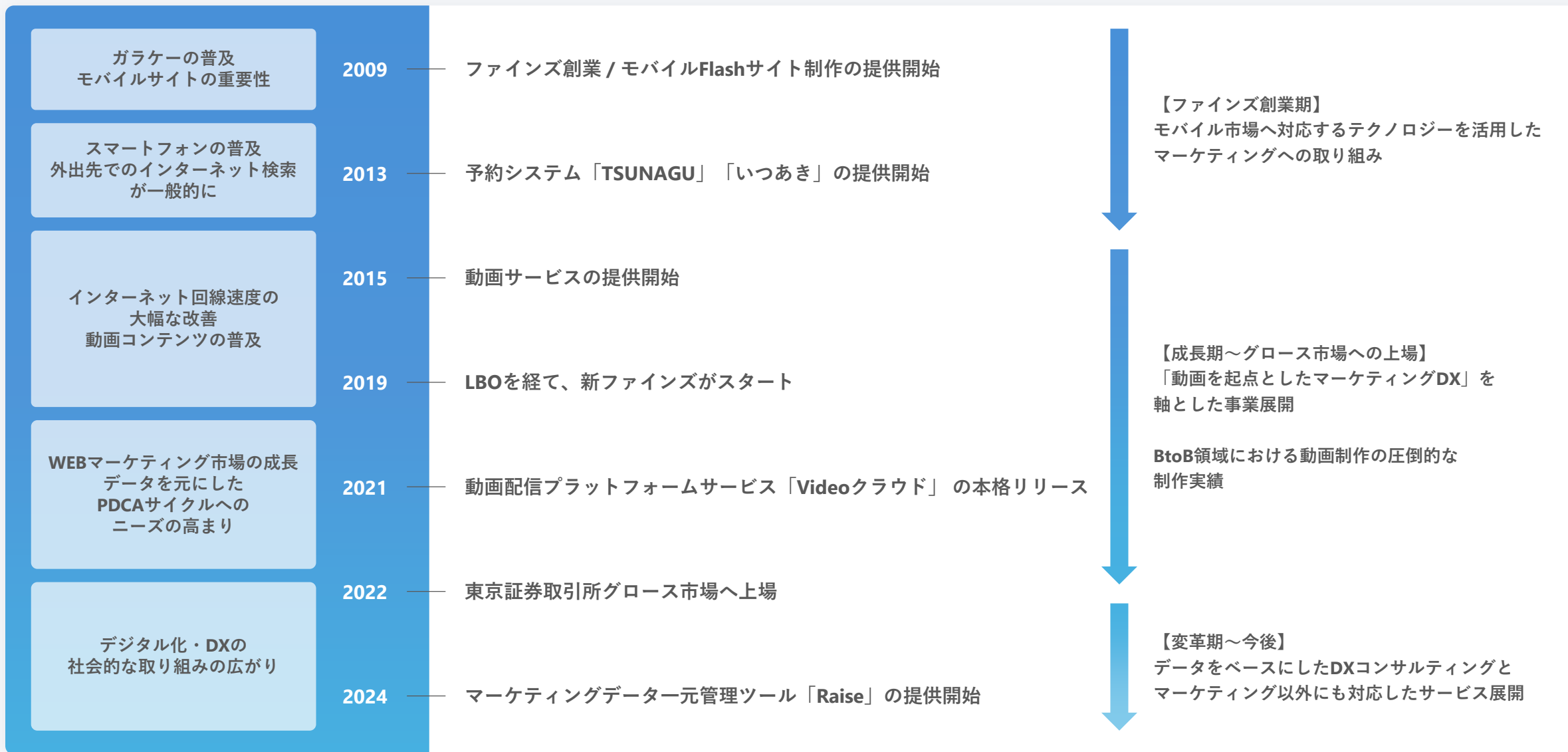
さらに、それぞれの地域に根ざす企業が持続可能な形で事業を継続し、
経済成長を実現することで、
後世にも誇れる「笑顔あふれる地域社会」を引き継げるように。
そして地域社会のサプライチェーンそのものを強くできるように。

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。