

動画を起点としたマーケティングDX企業ファインズ

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

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 幸将）は、2025年9月26日付で新たに今後の事業計画および成長戦略を策定したことをお知らせいたします。本計画では中小企業を取り巻く市場課題を踏まえ、今後の成長戦略と持続的な企業価値向上への道筋を示しております。



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。

今回策定した事業計画は、これまでの取り組みをさらに発展させ、今後の中長期的な成長戦略を明確に示すものです。これまでファインズで多くのご支援実績がある中小企業において、人材確保や生産性向上、受注拡大といった課題は企業の成長を阻む深刻な要因となっています。ファインズは、こうした課題解決の促進を目的とし、AIやデータ分析を活用した包括的なサービスを通じて中小企業の更なる支援を目指すことを明文化しました。

■現状の顧客層とポジショニング

ファインズは「Videoクラウド事業」と「DXコンサルティング事業」を二本柱に、幅広いサービスを展開することで、動画の視聴データ分析やマーケティング支援を通じて企業の課題解決を後押ししており、これまで12,000社を超える顧客基盤を築いてまいりました。

その顧客基盤の大部分を占めるのが、日本の企業数の98%以上を占める、従業員100名以下の中小企業です。大企業でDXが進む一方、多くの中小企業は「何から手をつければいいのか分からない」「ITに詳しい人材がいらない」といった課題から、デジタル化の波に乗り遅れているのが現状です。

ファインズは、そうした中小企業こそ未来の日本を支える主役であると捉え、一社でも多くの中小企業の課題に寄り添い、データとテクノロジーの力でその成長を後押しすることを目指します。

■今後のソリューション拡大

中小企業が直面する「人材確保」「生産性向上」「受注拡大」という3つの課題の解決に重きを置き、それぞれの課題を包括的に支援するソリューションの整備をすることを決定しました。具体的には、AIエージェントの自社活用による開発研究に取り組み、社内での成功体験をモデル化しサービス展開を進めてまいります。

1.受注拡大支援

ファインズの強みであるデータ活用をさらに推し進め、営業・マーケティング活動の高度化を支援します。「Videoクラウド」をはじめとしたソリューションを基盤とし、新たな販路拡大を実現します。

2.人材確保支援

人件費の高騰などによる採用難や、ミスマッチ採用による定着率低下に寄与。採用難易度が高まる中、採用活動のDX化や企業ブランディングを支援し、企業の成長に不可欠な人材不足の解消に貢献します。

3.生産性向上支援

ITリテラシー不足などからアナログ業務に依存しがちな現状に対し、業務プロセスのDX化を推進することで業務効率を改善し、企業の競争力を底上げします。

■ストック型ビジネスへの転換

ファインズはこれまで、都度ご発注いただくフロー型の収益が中心でしたが、今後はより安定的かつ継続的にお客様の事業成長に貢献するため、ストック型の収益基盤の構築を推進してまいります。

具体的には、「Videoクラウド」や「DXコンサルティング」などを複合的に導入いただくソリューションを強化します。複数のソリューションを組み合わせることで、お客様が抱える多様な経営課題に対して、より深く、より包括的なご支援をいたします。これにより、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、提供価値の向上とお客様の事業成長が連動する、より強固なパートナーシップの構築を目指します。

■中長期的な経営改革の実施

これからの成長戦略を確固たるものにし、お客様への提供価値をさらに高めていくため、ファインズは中長期的な経営改革を実施します。

その第一段階として、パーパスの明確化のほか、各分野のプロフェッショナルであるCXO人材や戦略コンサルタントを招聘するなど、外部からの客観的な視点と専門的な知見を取り入れ、経営戦略の高度化を図ります。

今後は、パーパスとバリューを基軸としたエンゲージメントサーベイ・OKR・1on1等を包括したパフォーマンスマネジメント導入と人事制度刷新、さらにコンサルティング提案力を強化するための長期的な人材育成制度の導入などを行います。それにより、中小市場から中堅・大手市場まで視野に入れ、国内市場全般に対し全社一丸となってお客様の事業成長を支援する体制を構築し、企業価値の向上に努めてまいります。

■会社概要

株式会社ファインズは、Videoクラウドを中心に企業のDX推進をご支援しています。

現在まで24,000社（2025年6月末時点）を超えるお付き合いがあり、特にVideoクラウド事業における動画制作累計取引社数は12,000社超え（2025年6月末時点）と日本最大級の実績を誇る動画のリーディングカンパニーとなっております。その他、DXコンサルティングなど、企業のDX化に向け一気通貫したサービス提供を行うことが可能です。

社名	株式会社ファインズ
所在地	東京都港区芝浦1-2-1 シーバンスN館 19F
代表者	代表取締役社長 三輪 幸将
証券コード	5125（東京証券取引所グロース市場）
ホームページ	https://e-tenki.co.jp/