5125 株式会社ファインズ

Kabugami V3.2 43.7/100 · C

这家公司是做什么的

株式会社ファインズ在东证Growth市场上市，面向中小企业及个体经营者提供数字化经营支援，并通过HR业务提供招聘服务。（S08）

最近亮点

2026年11月20日，公司披露预约系统信息事件调查结果：受影响或可能受影响的店铺登记客户信息为154.2254万件，按店铺计数可能重复；截至公布日未确认相关二次损害。（S01）

资料截止 2026-11-27 · Kabugami 研究

合规与风险声明：本报告为研究记录，不构成投资建议、投资勸诱、买卖推荐、目标价或收益保证。投资者可能损失全部本金。

研究身份与发布溯源

研究来源	GPT 研究
研究日期	2026-11-27
研究规则版本 SHA	8bae040a176eca50d55c08d9774e19d3669ec970
评分版本	V3.2
发布源 SHA	633f760a123fb2968bb67830f8c3c16a189584f2
交付代码版本 SHA	633f760a123fb2968bb67830f8c3c16a189584f2
交付运行时指纹	9e6acd8f69dd570855efe26f1c3fd6449aebe4e5251d0b9a00ad3db7e23100d0

先看研究要点

为什么值得研究	2026 年 6 月期持续收费收入增至 6.50285 亿日元，活跃合同增至 9,781 件；HR 成约增至 1,753 件。两项业务均已有实际经营数据，但 HR 增长中的并购贡献尚未拆分。（S08）
最需要担心什么	2027 年 6 月期一季度营业利润仅完成全年预测的 4%；信息事件又可能增加客户流失和整改费用，实际影响尚不能量化。（S02、S01）
Kabugami 现在怎么看	以观察为主。收入和合同已有增长，但利润恢复、客户留存及事件成本仍需后续数据验证。（S02、S08、S01） 投资论点：持续收费合同与 HR 成约若能继续增长，并在扣除获客、服务及整合成本后转化为利润和现金，公司增长才有望改善股东回报。（S08、S02、S14）

01｜投资问题与当前结论

1.1｜收入增长能否转成利润仍是核心问题

当前更需要验证利润恢复，收入增长还不足以支持乐观结论。

关键依据：2027 年 6 月期一季度营业利润仅完成全年指引的 4%，后续季度承担了大部分利润目标。

判断转向的条件：订阅收入和 HR 成约持续增长，同时利润改善；若利润持续落后或信息事件造成重大损失，全年指引的风险将上升。 [S02][S08][S01]

1.2｜全年利润目标依赖后续季度改善

一季度利润进度偏慢，全年指引需要后续季度明显改善。

株式会社ファインズ（数字化与人力资源服务公司）于 2026 年 11 月 13 日公布，一季度（2026 年 7 月至 9 月）收入为 9.09 亿日元，营业利润为 0.12 亿日元，归母净亏损 0.04 亿日元。公司未列示同比数据，原因是此前没有同期间的季度合并报表。

公司维持 2027 年 6 月期全年收入 42 亿日元、营业利润 3 亿日元的指引。一季度收入完成全年预测的约 22%，营业利润仅完成 4%；剩余三个季度需要合计实现 2.88 亿日元营业利润。

公司将利润进度慢归因于向订阅型业务转型及前期投资，并预计合同累积和 HR 成约增长会支持后续收益。这仍是公司预测，尚需后续季度的利润表现验证。 [S02]

1.3｜订阅和 HR 已有增长，但盈利贡献仍待核对

订阅收入和 HR 成约已有增长，能留下多少利润仍不清楚。

2026 年 9 月 28 日提交的年度报告显示，订阅型收入从 2025 年 6 月期的 5.34209 亿日元增至 2026 年 6 月期的 6.50285 亿日元；期末活跃付费合同从 8,025 件增至 9,781 件。合同增加有利于后续收入，但还需要看获客费用和客户续约情况。

HR 事业成约从 2025 年 6 月期的 1,374 件增至 2026 年 6 月期的 1,753 件，其中收购株式会社オルプラ及株式会社 Nexil 带来的贡献未单独拆出。成约增加也不能直接等同于利润增加，单件收入和成本仍需核对。

2026 年 11 月 25 日公布的建设劳动调查显示，10 月全国八类工种合计短缺率为 1.3%，高于上年同月的 0.8%。岗位短缺提供了行业背景，但不能直接推断公司的订单或成约增长。 [S08][S04]

1.4｜信息泄漏增加了合同留存和费用的不确定性

信息泄漏使客户留存和整改费用成为利润判断的新变数。

2026 年 11 月 20 日，公司披露预约系统事件的第二份报告：受影响或可能受影响的店铺登记客户信息为 1,542,254 件。同一客户在不同店铺的记录可能重复，不能把件数直接当成人数。公司称截至公布日未确认相关二次损害。

公司已通知相关对象并实施部分系统改修，进一步改修仍在计划中。事件可能影响客户信任和合同留存，也可能增加整改支出；其财务影响目前尚不能量化。

接下来需要集中跟踪季度订阅收入、续约和获客成本，HR 单件收入及并购贡献，以及事件处置费用、客户流失和整改结果。截至 2026 年 11 月 27 日，2027 年 6 月期上半财年尚未结束，相关财报尚未公布。[S01][S02][S08]

02｜公司本质与商业模式

2.1｜数字化服务仍是收入主力

株式会社ファインズ的收入以数字化服务为主，招聘业务仍处扩张阶段。

公司面向中小企业和个体经营者，提供视频、营销及经营支援服务。旗下「Video クラウド」（视频平台）和「Raise」（营销平台）是数字化业务的主要产品。

2026 年 9 月 28 日提交的有价证券报告书显示，2026 年 6 月期收入中，DX 事业占 89.9%，HR 事业占 10.1%。前者覆盖数字化服务，后者以人才介绍为主；目前集团收入仍主要依赖 DX 事业。 [S08]

2.2｜持续收费业务增长，客户留存仍待核对

持续收费业务已有增长，但年度合同数不能直接代表客户留存。

公司将仍在合同期内、且未停止收费的 DX 月费服务计入活跃合同。按 2026 年 9 月提交的有价证券报告书：

- 2026 年 6 月期持续收费收入为 6.50285 亿日元，上期为 5.34209 亿日元。
- 2026 年 6 月末活跃合同为 9,781 件，上年末为 8,025 件。

月费合同增加，有助于减少对一次性项目收入的依赖。但合同数并不等于客户数，也不能单独证明续约率。公司称，截至 2026 年 6 月末，「Video クラウド」累计导入超过 6,000 家公司；累计导入数同样不等于当前付费客户数。 [S08]

2.3｜招聘业务靠成约扩大收入

HR 业务增加了收入来源，但收购贡献与自然增长尚不能分开。

公司在 2026 年 1 月收购株式会社オルプラ和株式会社 Nexil，取得对价分别为 4.8 亿日元和 5.5 亿日元。两家公司均成为全资合并子公司，人才介绍业务随之纳入集团。

2026 年 6 月期 HR 成约为 1,753 件，上期为 1,374 件。公司将成约定义为求职者接受录用并入职。2026 年 10 月 29 日，公司称两家子公司合计每月接触求职者超过 10,000 名，但接触人数不能当作成约数或收入。

2026 年 11 月 13 日，公司表示全年预测考虑了 HR 成约增长。但成约增长能否覆盖收购和经营投入，仍取决于单件收入及成本。 [S14][S08][S18][S02]

2.4｜利润受费用和合并口径影响

营业收入增加不必然带来利润，比较时还要区分合并口径。

2026 年 2 月 13 日公布的上半财年非合并财报显示，2026 年 6 月期上半财年收入 12.86842 亿日元，毛利润 10.42178 亿日元，销售及管理费用 8.76966 亿日元，营业利润 1.65211 亿日元。毛利润扣除销售及管理费用后，留给营业利润的空间较小。

2026 年 11 月 13 日公布的 2027 年 6 月期一季度（2026 年 7—9 月）合并收入为 9.09 亿日元，营业利润为 0.12 亿日元，归母净亏损 0.04 亿日元。公司称，转向持续收费业务及先行投资使利润进度较慢，并预计合同积累对下半年收益有所贡献。

一季度营业利润仅占全年预测 3 亿日元的 4%，后续季度需要贡献其余利润。公司自 2026 年 6 月期第三季度起编制季度合并报表，未列本季度同比；不能把此前单体利润直接当成同口径增长。 [S14][S02]

2.5｜客户信任与整改成本成为新的经营变量

信息泄漏使持续收费业务面临新的客户留存与成本风险。

2026 年 11 月 20 日，公司公布预约系统「いつあき」和「TSUNAGU」信息泄漏调查结果。受影响或可能受影响的店铺登记信息为 1,542,254 件；同一客户使用多家店铺时可能重复计数。公司称已实施部分系统改修，截至公布日未确认相关二次损害。

此次披露把安全问题从潜在风险变成需要跟踪的具体事项：若客户流失或整改支出增加，可能压低持续收入和利润。

后续仍需核对季度持续收费收入、解约率与获客成本，以及 HR 单件收入、并购整合成本和泄漏处置费用；现有数字不足以计算各业务的盈利能力。 [S01][S08][S18]

03｜产品、客户与供应链

3.1｜持续收费业务增长，但季度留存仍待观察

公司正扩大持续收费服务，但合同增长还不能直接等同于利润增长。

ファインズ（数字化与经营支援公司）面向中小企业及个体经营者，提供视频、营销和经营工具。主要产品包括视频配信平台「Video クラウド」和营销平台「Raise」。

2026 年 9 月 28 日提交的有价证券报告书显示，持续收费业务收入和活跃合同数均有增长：

- 2026 年 6 月期持续收费收入为 6.50 亿日元，上期为 5.34 亿日元。
- 2026 年 6 月末活跃合同为 9,781 件，上期末为 8,025 件。该指标剔除停止收费等不产生账单的合同。

公司 2026 年 11 月 13 日称，转型和前期投资使营业利润进度放缓，预计合同累积会贡献下半年收益。合同增加有利于形成持续收入，但能否覆盖新增费用仍要看后续业绩。 [S08][S02]

3.2｜招聘业务扩大了收入来源

招聘业务增加了新的收入来源，但收购带来的利润贡献尚无法单独衡量。

2026 年 6 月期，DX 事业占收入的 89.9%，HR 事业占 10.1%。HR 事业成约件数从上期的 1,374 件增至 1,753 件；公司将成约定义为求职者接受录用并入职。

公司于 2026 年 1 月收购并全资持有株式会社オルプラ和株式会社 Nexil，两者均属于 HR 事业。公司未拆分年度成约中收购与原有业务各自的贡献，因此不能把增加的件数全部视为原有业务增长。

公司 2026 年 10 月 29 日称，两家子公司每月接触求职者超过 10,000 人。接触人数不等于入职人数，能否转化为收费收入仍取决于实际成约。 [S08][S14][S18]

3.3｜客户数量已有披露，集中度仍不清楚

公司披露了客户和合同数量，但尚不能据此判断大客户依赖程度。

截至 2026 年 6 月末，「Video クラウド」累计导入企业超过 6,000 家。这个数字涵盖历史导入，不能当作当前付费客户数，也不能用来计算续约率。

公司也在向既有客户推介新服务。2026 年 11 月 12 日，株式会社ライトアップ（电话应答 AI 开发合作方）披露，双方从当月起共同测试「AI テレフォニーエンジン」，由ファインズ向交易客户提案。每月 100 件以上是拟建立的销售体制目标，并非已实现销量。 [S08][S17]

3.4｜信息泄漏可能影响客户续约
预约系统的信息泄漏增加了客户信任和后续续约方面的不确定性。

公司 2026 年 11 月 20 日公布调查结果：预约系统「いつあき」和「TSUNAGU」受影响或可能受影响的店铺登记信息共 1,542,254 件。记录按店铺计算，同一客户可能重复；涉及字段因客户和店铺而异。

公司称，系统未保存信用卡信息，截至公布日未确认相关二次损害。公司已通知对象并实施部分系统改修，仍计划进一步整改。若客户因事件减少续约，持续收入可能承压；目前尚无客户流失数据。 [S01]

3.5｜上游依赖和议价能力仍需核实
现有资料不足以判断公司对供应商的依赖程度，也无法确认其议价能力。

以电话应答 AI 合作为例，株式会社ライトアップ负责开发、提供及导入运营支援，ファインズ负责向客户提案。合作可能增加交叉销售收入，但双方未披露ファインズ的收入影响或分成安排，无法判断新增销售能留下多少利润。

后续需重点跟踪：

- 主要客户收入占比，以及续约、解约和客户获取成本。
- 软件、云服务及视频制作等环节的主要供应商、采购金额和合同条款。
- 新服务的定价、分成，以及安全整改和客户流失成本。 [S17][S01][S08]

04｜竞争格局与产业关系

4.1｜公司连接中小企业的营销与招聘需求
ファインズ同时服务企业营销和招聘需求，但收入仍主要来自数字化业务。

2026 年 9 月 28 日提交的年报显示，2026 年 6 月期 DX 事业占收入的 89.9%，HR 事业占 10.1%。公司通过视频平台「Video クラウド」和营销服务接触中小企业，再向招聘支援拓展。

同一财年，持续服务收入从上年的 5.34209 亿日元增至 6.50285 亿日元，活跃合同从 8,025 件增至 9,781 件。这为反复收费提供了基础，但尚不能据此判断客户留存率或单客利润。 [S08]

4.2｜同业利润率提供参照，但不能直接比较
视频和招聘同业目前的利润率更高，但业务与期间口径并不一致。

按各公司披露的销售额和营业利润计算：

- ファインズ：2027 年 6 月期一季度（2026 年 7—9 月）销售额 9.09 亿日元，营业利润 0.12 亿日元，利润率约 1.3%。
- Ｊストリーム：2027 年 3 月期上半财年（2026 年 4—9 月）销售额 60.81 亿日元，营业利润 4.14 亿日元，利润率约 6.8%。
- ジェイ エイ シー リクルートメント：2026 年 12 月期前三季度（2026 年 1—9 月）销售额 395.77 亿日元，营业利润 111.96 亿日元，利润率约 28.3%。

2026 年 11 月 27 日发布的Ｊストリーム研究简报确认，其同期销售额和营业利润分别增长 6.5%和 14.5%。但它的视频业务范围、客户结构与ファインズ不同；招聘同业的人才定位也不同，这些数字不能直接作为公司合理利润率。 [S02][S07][S03][S16]

4.3｜广告和招聘需求增长，不等于公司收入同步增长

行业支出扩张有利于需求，但媒体投放增长不能直接换算成制作收入。

電通等机构于 2026 年 3 月公布的估算显示，2025 年日本互联网视频广告支出为 1 万亿 275 亿日元，增长 21.8%；同期互联网广告制作费为 4,922 亿日元，增长 4.0%。广告主增加投放，不代表视频制作和营销服务费按同样速度增长。

招聘方面，厚生労働省统计显示，2024 年度收费职业介绍的常用就职件数增长 5.3%，平均每件手续费约 103 万日元，增长 10.9%。2026 年 11 月 25 日公布的建设劳动调查显示，10 月全国八个职种合计短缺率为 1.3%，高于上年同期的 0.8%。

这些数据支持招聘需求仍在，但行业平均收费和劳动力短缺率不能直接套用到公司的成约量或单件收入。[S31][S32][S15][S04]

4.4｜持续收费和客户信任决定竞争质量

竞争优势取决于新增合同能否持续收费，以及服务成本能否得到控制。

公司称，2027 年 6 月期一季度向持续收费业务转型并进行先行投资，导致利润进度较慢；同时预期合同积累会贡献下半年收益。若新增合同的收入不能覆盖获客和服务成本，收入增长未必带来相应利润。

客户信任也是竞争条件。2026 年 11 月 20 日，公司披露预约系统受影响或可能受影响的店铺登记信息为 1,542,254 件，同一客户可能重复计数。公司已实施部分系统改修，仍计划进一步整改；事件对客户留存和成本的影响尚待确认。

后续需跟踪季度解约率、获客成本、一次性制作收入，以及 HR 业务的单件收入和利润；目前缺少这些数据，尚不能判断公司的竞争优势是否扩大。 [S02][S01][S08]

05｜护城河判断

5.1｜持续收费合同是已有的客户基础

公司已有持续收费的客户基础，但锁客能力还没有充分证据。

2026 年 9 月 28 日提交的年度报告显示，2026 年 6 月期持续服务收入为 6.50285 亿日元，上年为 5.34209 亿日元。期末活跃合同数从 8,025 件增至 9,781 件；该指标剔除了停止收费等不产生账单的合同。

持续合同让公司拥有后续收费和销售其他服务的机会，也有助于减少对一次性收入的依赖。不过，合同增长不能直接证明客户转换成本高，或公司具备提价能力。

Video クラウド（视频平台）截至 2026 年 6 月末累计导入超过 6,000 家公司。这是累计导入数，不能当作当前付费客户数或留存率。 [S08]

5.2｜招聘业务扩大了覆盖，但并购优势尚未验证

招聘业务已有成交规模，但还不能确认它构成独立壁垒。

2026 年 6 月期，HR 业务成交 1,753 件，上年为 1,374 件。公司于 2026 年 1 月收购株式会社オルプラ和株式会社 Nexil，两家企业取得对价合计 10.3 亿日元；新增业务要产生足够利润，才能回报这笔投入。

株式会社ファインズ在 2026 年 10 月 29 日称，两家子公司合计每月接触求职者超过 10,000 名。接触人数不等于成交人数，年度成交增长也未拆分并购与原有业务的贡献。因此，现有数据还不能证明公司的获客效率或招聘顾问产出优于竞争对手。 [S08][S14][S18]

5.3｜客户网络可能带来交叉销售收入

已有客户网络可以支持新服务销售，但收入贡献仍属未知。

2026 年 11 月 12 日，株式会社ライトアップ披露，双方从当月起共同测试电话应答 AI，由株式会社ファインズ向现有交易客户提案。双方目标是建立每月销售 100 件以上的体制，这不是已实现销量。

如果客户接受新服务，公司可以利用现有销售关系增加收入；但新服务也需要销售投入。2026 年 11 月 13 日公布的一季度财报显示，2027 年 6 月期营业利润只有 0.12 亿日元，占全年预测 3 亿日元的 4%。在利润进度偏慢的情况下，新服务能否补回投入尤其重要。 [S17][S02]

5.4｜信息安全事件削弱了客户信任的判断

客户信任是持续收费的前提，信息泄漏增加了合同留存风险。

2026 年 11 月 20 日，公司公布预约系统「いつあき」「TSUNAGU」的调查结果：受影响或可能受影响的店铺登记信息为 1,542,254 件，同一客户可能被重复计数。公司称，原因包括程序缺陷，以及权限设置和监视机制不足。

公司已实施部分系统改修，仍计划进一步整改。截至公布日，公司未确认事件引发的二次损害。这份调查把原先无法判断范围的安全风险，变成了需要关注客户流失与整改成本的问题；但不能据此断定客户已经流失。

后续需要跟踪持续合同的解约率、获客成本和单客收入，以及 HR 业务的单件收入、顾问产出与并购回报。事件处置费用、赔偿和整改完成时间也尚未披露。 [S01][S08]

06｜财务质量与现金流

6.1｜一季度利润进度偏慢

全年利润预测不变，但一季度只完成了其中的 4%。

2026 年 11 月 13 日公布的财报显示，2027 年 6 月期一季度（2026 年 7 月至 9 月）销售额为 9.09 亿日元，营业利润为 0.12 亿日元，归母净亏损 0.04 亿日元。

公司维持全年销售额 42 亿日元、营业利润 3 亿日元的预测。一季度销售额完成预测的 21.6%，营业利润却只完成 4%；后续三个季度还需贡献 2.88 亿日元营业利润。

公司将利润进度偏慢归因于转向持续收费业务和前期投入，并预计合同积累将在下半财年带来收益。这仍是公司预测，尚需后续利润验证。 [S02]

6.2｜此前盈利改善主要来自费用下降

上半财年的利润增长有费用下降支撑，但口径不能直接延续。

2026 年 2 月 13 日公布的非合并财报显示，2026 年 6 月期上半财年销售额同比下降 1.1%，营业利润却增长 49.5%，至 1.65211 亿日元。

同期销售成本由 2.65887 亿日元降至 2.44664 亿日元，销售及管理费用由 9.24777 亿日元降至 8.76966 亿日元。收入略降时，成本和费用下降支撑了利润增长。

这一表现不能直接用于判断最新季度的增长：公司从 2026 年 6 月期三季度起编制季度合并报表，最新一季度未列示同比数据。 [S14][S02]

6.3｜经营现金流曾覆盖利润，近期现金减少

此前经营现金流高于净利润，但最新季度现金减少。

2026 年 6 月期上半财年，经营现金流为流入 2.30971 亿日元，高于同期净利润 1.15142 亿日元。同期合同负债减少使经营现金流减少 0.32676 亿日元。

投资活动现金流为流出 0.12035 亿日元，筹资活动现金流为流出 0.33441 亿日元，其中回购支出为 0.34785 亿日元。截至 2025 年 12 月末，现金及现金等价物为 21.47602 亿日元。

到 2026 年 9 月末，现金及存款较 6 月末减少 1.90023 亿日元，预付费用增加 1.26167 亿日元。两项均为公司列示的流动资产变化因素，不能据此认定现金减少全部用于预付。 [S14][S02]

6.4｜净资产仍覆盖负债，收购和安全事件增加跟踪重点

资产仍高于负债，但现金用途和新增成本需要核对。

截至 2026 年 9 月末，公司总资产为 34.76684 亿日元，负债为 12.65958 亿日元，净资产为 22.10725 亿日元。流动资产 23.20433 亿日元，流动负债 6.92547 亿日元；长期借款较 6 月末减少 0.28841 亿日元。

此前公司于 2026 年 1 月收购株式会社オルプラ和株式会社 Nexil，取得对价分别为 4.8 亿和 5.5 亿日元。收购增加了需要检验的资本投入，能否由相关业务利润覆盖仍待核实。

2026 年 11 月 20 日，公司披露预约系统信息泄漏调查结果，并称已实施部分系统改修、计划进一步改修。事件可能带来整改成本和客户流失风险，但损失尚无法量化。

后续需跟踪最新季度现金余额与现金流、收购商誉及减值假设，以及事件处置费用、赔偿和客户流失情况。 [S02][S14][S08][S01]

07｜股东、董事与治理

7.1｜管理层的监督安排仍需核实

管理层负责推进业务转型，但董事会如何监督仍缺少具体信息。 2026 年 11 月 9 日的公告列示，代表取締役社長三輪幸将计划在业绩说明会上介绍业务及财报。

公司 2026 年 6 月期已有 DX 和 HR 两个报告分部，后者包括收购而来的子公司。并购定价、整合和安全风险都需要管理层作出决策；独立董事如何参与监督，仍待核实。 [S05][S08]

7.2｜信息安全事件增加了治理压力

个人信息泄漏使客户信任和整改成本成为治理重点。 2026 年 11 月 20 日，公司公布预约系统事件调查结果，并向个人情報保護委員会提交确报。

受影响或可能受影响的店铺登记客户信息为 1,542,254 件，同一客户使用多家店铺可能重复计数。公司称原因包括程序缺陷、权限设置和监视机制不足；截至公布日未确认二次损害。

公司已实施部分系统改修，并计划进一步改修。若客户流失或产生赔偿及整改支出，可能影响收入和现金；实际影响仍未披露。 [S01]

7.3｜并购回报要看后续利润

两笔收购扩大了 HR 业务，也提高了资本使用要求。 2026 年 2 月 13 日公布的财报显示，公司于当年 1 月取得株式会社オルプラ及株式会社 Nexil，持股均为 100%。

- 株式会社オルプラ的取得对价为 4.80 亿日元，估值相关顾问等费用为 0.382 亿日元。
- 株式会社 Nexil 的取得对价为 5.50 亿日元，估值相关顾问等费用为 0.35052 亿日元。

两家公司 2026 年 6 月期均属 HR 分部；同期 HR 收入占集团收入的 10.1%。收购投入能否由分部利润收回，还要核对商誉、整合成本和业务回报。 [S14][S08]

7.4｜股东回报以回购记录为主

公司近期有回购支出，但现行分红预测仍为零。 2026 年 6 月期上半财年，回购支出为 0.34785 亿日元；同期经营现金流为正 2.30971 亿日元。

2026 年 11 月 13 日公布的财报显示，2026 年 6 月期实际全年分红为每股 0 日元，2027 年 6 月期预测同为 0 日元。股东目前不能从公司预测中获得现金分红。

截至 2026 年 9 月 30 日，现金及存款较 6 月末减少 1.90023 亿日元，预付费用增加 1.26167 亿日元。并购、经营投入与回购如何分配现金，仍需结合后续现金流观察。

需跟踪的资料包括主要股东及管理层持股、董事和独立董事名单、董事会出席及监督安排，以及信息安全事件的处置费用和董事会获报时间。 [S14][S02][S01][S08]

08｜资本政策

8.1｜分红仍为零，回报主要来自已实施的回购
公司暂未通过分红向股东返还现金，回购则已有支出记录。

2026 年 11 月 13 日公布的财报显示，2026 年 6 月期实际全年分红为每股 0 日元；2027 年 6 月期预计中期和期末均为 0 日元，预测未作修改。

2026 年 6 月期上半财年，公司回购股票支出 0.34785 亿日元；同期筹资活动现金流为负 0.33441 亿日元。回购已消耗现金，但不能据此认定公司会继续回购。 [S02][S14]

8.2｜收购扩大业务，也占用了资本
两笔收购扩大了公司的人力资源业务，也增加了资本回报的压力。

2026 年 2 月 13 日披露的上半财年财报显示，ファインズ于 2026 年 1 月取得オルプラ和 Nexil 各 100%股权，收购对价分别为 4.8 亿和 5.5 亿日元。两项交易另涉及股权估值相关顾问等费用合计 0.73252 亿日元。

2026 年 6 月期，人力资源业务占公司收入的 10.1%。收购对价能否通过该业务利润收回，取决于成约增长和整合后的盈利表现。 [S14][S08]

8.3｜现金减少与利润进度限制资本运用
一季度现金减少、全年利润仍待实现，增加了追加投入的约束。

2026 年 11 月 13 日公布的财报显示，截至 9 月 30 日，现金及存款较 6 月末减少 1.90023 亿日元，预付费用增加 1.26167 亿日元；同期长期借款减少 0.28841 亿日元。两项资产变动同时出现，不能直接认定现金减少全部用于预付费用。

2027 年 6 月期一季度营业利润为 0.12 亿日元，仅占全年预测 3 亿日元的 4%。公司预计持续收费合同累积和人力资源业务成约增长带动后续收益；若利润进度持续偏慢，可用于分红、回购或新收购的资金空间可能受到限制。 [S02]

8.4｜信息安全整改可能增加资金需求
个人信息事件增加了潜在整改支出，当前还无法估算金额。

2026 年 11 月 20 日，公司公布预约系统未授权访问调查结果：受影响或可能受影响的店铺登记客户信息为 1,542,254 件，按店铺计数可能重复。公司称已进行部分系统改修，仍计划进一步整改；额外支出和客户流失可能影响未来可分配资金。

后续需集中跟踪：

- 事件处置、赔偿及安全整改费用。
- 两笔收购的商誉余额、减值测试及人力资源分部利润。
- 是否公布新的回购、增资或其他融资安排；现有材料不足以确认完整资本运作安排。 [S01][S14][S08]

09｜估值与安全边际

9.1｜账面净资产提供参照，不能直接当作安全边际

净资产为估值提供参照，但低于账面价值也不等于安全。

市净率（PBR）把总市值与净资产比较，反映投资者为账面净资产支付的价格。ファインズ截至 2026 年 9 月 30 日的净资产为 22.10725 亿日元，但账面资产未必都能按原值变现。

公司在 2026 年 1 月收购了株式会社オルプラ和株式会社 Nexil。收购资产的回报及商誉减值风险会影响净资产质量，因此不能仅凭账面数字判断下行空间。 [S02][S14][S08]

9.2｜市盈率取决于全年利润能否实现

预测市盈率依赖全年盈利，首季利润进度增加了不确定性。

2026 年 11 月 13 日公布的财报显示，2027 年 6 月期全年每股收益预测为 42.20 日元，公司维持原指引。市盈率把股价与每股收益比较；若实际利润低于预测，按预测收益计算的倍数就会低估实际估值。

同日财报显示，一季度销售额为 9.09 亿日元，营业利润为 0.12 亿日元，分别占全年预测的约 22%和 4%。公司称转向持续收费业务和前期投入拖慢利润进度，并预计合同累积及 HR 事业成约增长贡献后续收益；这些仍需后续业绩验证。 [S02]

9.3｜安全边际要看现金和持续收费收入

资产负债表和持续收费收入可提供缓冲，但现金质量仍需跟踪。

截至 2026 年 9 月 30 日，流动资产为 23.20433 亿日元，流动负债为 6.92547 亿日元。不过，较 2026 年 6 月末，现金及存款减少 1.90023 亿日元，预付费用增加 1.26167 亿日元；流动资产并不全部等同于可立即使用的现金。

2026 年 9 月 28 日提交的年度报告显示，2026 年 6 月期持续收费收入为 6.50285 亿日元，活跃合同为 9,781 件，高于上年的 5.34209 亿日元和 8,025 件。若合同持续贡献收入，公司对一次性项目的依赖有望降低，但这尚不能代替对续约和现金回收的判断。 [S02][S08]

9.4｜信息安全成本和估值数据仍有缺口

信息泄漏扩大了潜在成本和客户流失的不确定性。

2026 年 11 月 20 日，公司公布预约系统信息泄漏调查结果，受影响或可能受影响的店铺登记客户信息为 1542254 件；同一客户在不同店铺的记录可能重复。公司已实施部分系统改修，但后续整改和潜在赔偿可能占用现金，客户信任也可能影响合同留存。

判断安全边际还需补齐几项数据：

- 截至 2026 年 11 月 27 日可核实的股价和股份数，以计算市盈率及市净率。
- 信息事件的处置费用、赔偿、客户流失和后续整改结果。
- 持续收费业务的季度收入、续约率及获客成本，以及收购资产的回报和商誉情况。

2027 年 6 月期预计全年分红为零，持股期间不能依赖预计股息提供缓冲。 [S01][S02][S08]

10｜Kabugami 技术结构



Owner 提供的长期月线原图；作为本章公开展示图。

10.1｜长期下跌仍占主导

股价从上市初期高位持续下移，长期下跌结构尚未改变。

月线从 2022 年 9 月开始。首根月线创下历史高点，行情记录为 2970 日元。此后股价逐级回落，到 2024 年前后已降至 600 日元附近；图上 2024 年的低位在约 450 日元一带。

2025 年下半年股价曾回升，2025 年 12 月收于 900 日元。2026 年 1 月进一步冲至 1,319 日元，但当月收于 759 日元，未能守住月内高位。

图中 2026 年 11 月 27 日盘中价格为 365 日元，较上市首月峰值低 87.7%。这段长期走势的关键是高位持续下移，期间反弹尚未收复此前的大幅跌幅。

10.2｜近一年的两次反弹都未站稳

年初冲高和秋季反弹先后回落，低位区间已经失守。

2026 年 1 月见顶后，月收盘价从 1 月的 759 日元降至 5 月的 464 日元。随后 6 月至 8 月，月内价格大致在 450 至 499 日元之间波动，形成一段低位整理。

9 月股价升至 630 日元，10 月又触及 719 日元，但 10 月收盘回到 485 日元。反弹高点有所抬升，月末价格却回到先前整理区附近，买盘未能把股价稳在高位。

11 月 19 日的暂定日线记录低点 400 日元、收盘 408 日元。11 月 27 日盘中图进一步显示月内最低 352 日元，最新价 365 日元，已跌破 6 月至 8 月整理区的下沿。

10.3｜成交量显示下跌时卖压增加

近期下跌伴随成交放大，但完整的 11 月量价仍待月末确认。

2025 年 12 月成交 212.58 万股，2026 年 1 月增至 411.89 万股。放量期间股价冲高至 1,319 日元后回落，显示高位有明显换手；单凭成交量不能判断各类投资者的持仓。

近端日线也显示卖压加重。2026 年 11 月 18 日成交 4,700 股，收于 419 日元；19 日成交增至 23,900 股，盘中触及 400 日元，收于 408 日元。

公司于 2026 年 11 月 13 日公布 2027 年 6 月期一季度财报。该披露与后续价格变化的因果关系仍需核实。

截至 11 月 19 日，月累计成交为 110,100 股，尚不能与完整月份直接比较。11 月 27 日的月线仍在运行，最终收盘价和全月成交量会影响对这次跌破的判断。 [S02]

10.4｜均线压在股价上方

股价位于主要月均线下方，反弹首先面临均线压力。

截至 2026 年 11 月 27 日图中时点，价格为 365 日元，9 月、12 月和 24 月指数均线分别为 501、521 和 589 日元。三条均线均在股价上方，且短期均线低于较长期均线，尚未出现足以确认趋势转强的排列。

布林下轨在 334 日元，中轨在 579 日元。价格接近下轨，说明目前处在近期波动区间的下部；接近下轨本身不能保证止跌。

月线 MACD 仍在零轴下方，图示 MACD 线低于信号线，柱状值为负。价格和指标都要等 11 月收盘后再确认，不能把盘中数值当作整月定论。

10.5｜先看能否收回失守区间

技术上仍应按弱势处理，转强需要价格收复失地并站稳。

下方先看图中 11 月低点 352 日元附近。如果后续再破这一位置，图示全历史范围内没有更早的价格低点可供比较，不能凭现有图形给出更低的历史支撑位。

上方依次观察三个区域：

- 400 日元：11 月 19 日的暂定日线低点，先看反弹能否收回。
- 450 至 499 日元：2026 年 6 月至 8 月的整理区，也是近期失守的区域。
- 501 至 521 日元：图中 9 月及 12 月指数均线附近，需结合月末收盘和成交量观察。

若股价收回整理区后又跌回其下，反弹仍可能只是下跌过程中的修复。若能收回并站稳，再看能否突破更上方的均线；这会改善短期结构，但距离收复 2026 年 1 月高点仍远。

行情记录截至 11 月 19 日，尾部日线标为暂定；图中价格更新至 11 月 27 日盘中。两者时点不同，352 日元低点及 365 日元价格均须以之后的正式收盘记录继续核对。

10.6｜图表与行情数据核对
正文以 TradingView 月线全历史图为准，行情数据只用于近一年的精确价格。

- 数据：行情数据截至 2026 年 11 月 19 日，所列全历史及近一年低点均为 400 日元；图：2026 年 11 月 27 日盘中图显示 11 月最低 352 日元；处理：两者覆盖日期不同。正文以图示 352 日元作为截至图中时点的历史低点，400 日元保留为 11 月 19 日行情记录的低点。
- 数据：2026 年 11 月 19 日收于 408 日元，日线尾部标注为暂定；图：2026 年 11 月 27 日盘中月线 C 值为 365 日元；处理：分别注明日期与状态；408 日元为数据所列收盘价，365 日元为图中盘中价格，不当作 11 月最终收盘价。
- 数据：2026 年 1 月高点为 1319 日元，10 月高点为 719 日元；图：两处高点按图分别约为 1320 日元和 720 日元；处理：走势以图核对，数据覆盖期内的精确高点采用行情数据。

11｜风险与催化剂

11.1｜全年利润指引依赖后续季度改善
一季度利润进度偏慢，后续盈利不足可能触发指引下调。

2026 年 11 月 13 日公布的财报显示，2027 年 6 月期一季度（7—9 月）收入 9.09 亿日元，营业利润 0.12 亿日元，分别占全年指引的约 22%和 4%。公司将利润进度偏慢归因于持续收费业务转型和前期投入，同时维持全年营业利润 3 亿日元的指引。

触发条件：若后续季度利润未明显改善，或新增合同未能按公司预期贡献下半年收益，全年指引面临下调风险。公司未列示一季度同口径同比数据，不能据此判断盈利同比降幅。 [S02]

11.2｜个人信息事件可能增加成本和客户流失
信息泄漏的影响仍未结束，整改成本和客户续约是风险点。

株式会社ファインズ于 2026 年 11 月 20 日公布调查结果：预约系统「いつあき」「TSUNAGU」受影响或可能受影响的店铺登记客户信息为 1542254 件。同一客户可能被重复计数；公司称截至公布日未确认二次损害。

公司已实施部分系统改修，仍计划进一步整改。若后续出现赔偿、安全支出增加或客户解约，利润和持续收费收入可能受压。 [S01]

11.3｜并购回报取决于招聘业务盈利
收购扩大了招聘业务，但成约增长能否覆盖投入仍待观察。

公司 2026 年 1 月取得株式会社オルプラ和株式会社 Nexil 的全部股权，收购对价合计 10.3 亿日元。2026 年 6 月期招聘业务成约 1753 件，高于上期的 1374 件，但公司未拆分并购与有机增长的贡献。

2026 年 11 月 25 日公布的 10 月建设劳动调查显示，全国相关职种短缺率为 1.3%，高于上年同期的 0.8%。劳动力短缺提供需求背景，却不能直接转化为公司的成约收入。

触发条件：若成约件数持续增长，并带动招聘业务利润改善，收购有望成为催化剂；若整合成本或减值增加，则可能侵蚀股东回报。 [S14][S08][S04]

11.4｜持续收费业务和新服务需要收入验证

持续收费合同增长和新服务销售，是可能改善利润的催化剂。

2026 年 9 月 28 日提交的年度报告显示，持续收费收入从 2025 年 6 月期的 5.34209 亿日元增至 2026 年 6 月期的 6.50285 亿日元；活跃合同从 8025 件增至 9781 件。若新增合同在扣除获客和服务成本后持续贡献利润，全年盈利预期有望改善。

2026 年 11 月 12 日公布的电话应答 AI 合作，目标是根据测试结果建立每月 100 件以上的销售体制；这并非已实现销量。实际销售和收入分成若得到披露，将提供新服务贡献的判断依据。

仍需跟踪的未知项包括季度续约率、获客成本、招聘业务单件收入和利润，以及信息事件的整改费用与客户流失。 [S08][S17][S01]

12｜反常识发现

12.1｜全年指引没变，不等于利润风险没变

全年预测虽然维持，但后续季度的利润压力已经加大。

ファインズ在 2026 年 11 月 13 日公布的财报显示，2027 年 6 月期（FY27/6）一季度（7—9 月）销售额为 9.09 亿日元，营业利润为 0.12 亿日元，分别达到全年预测的约 22%和 4%。

公司将利润进度慢归因于转向持续收费业务及前期投资，并预期合同累积和人力资源业务成约增长会带动后续收益。但全年 3 亿日元的营业利润预测有 2.88 亿日元留给后三个季度，股东需要承担下半年利润不及预期的风险。 [S02]

12.2｜持续收费合同增加，未必代表利润已经改善

持续收费收入已有增长，但还不能据此判断盈利质量。

2026 年 9 月 28 日提交的年度报告显示，2026 年 6 月期持续收费收入为 6.50285 亿日元，高于上年的 5.34209 亿日元；期末活跃合同从 8,025 件增至 9,781 件。这些合同已剔除停止收费等不产生账单的案件。

合同增加有助于积累后续收入，但 2026 年 11 月公布的一季度营业利润仍只有 0.12 亿日元。新增合同需要多久收回获客成本、能否持续续约，将决定收入增长最终能留下多少利润和现金。 [S08][S02]

12.3｜人力资源业务增长，不能全算作有机扩张

人力资源业务成约增加，但收购贡献仍需拆开看。

年度报告显示，2026 年 6 月期入职成约为 1,753 件，上年为 1,374 件。公司于 2026 年 1 月收购株式会社オルプラ和株式会社 Nexil，年报没有拆分收购与原有业务各自的贡献。

2026 年 11 月 25 日公布的调查显示，日本建设业 10 月八个职种合计短缺率为 1.3%，高于上年同月的 0.8%。岗位短缺有利于理解行业需求，却不能直接换算成公司的订单或利润；成约单价和招聘顾问效率仍决定这项业务能为股东带来多少回报。 [S08][S14][S04]

12.4｜信息泄漏的风险不止是一次性费用

信息泄漏可能同时影响整改支出和持续收费合同。

2026 年 11 月 20 日，ファインズ公布预约系统「いつあき」「TSUNAGU」调查结果：受影响或可能受影响的店铺登记客户信息为 154 万 2,254 件，按店铺计数，同一客户可能重复。公司称系统未保存信用卡信息，且截至公布日未确认二次损害。

这次披露把风险从单纯的系统故障，推进到客户信任和合同留存问题。公司已实施部分系统改修，仍计划进一步整改；若客户减少续约，影响可能持续超过一次性支出。

需要跟踪：整改及赔偿成本、客户流失和外部漏洞诊断结果，以及各季度持续收费收入、解约率和获客成本；人力资源业务的单件收入与收购贡献也尚未披露。 [S01][S08]

13｜下一次值得跟踪什么

13.1｜先看上半财年利润能否回升

下一次复核先看利润进度，收入增长还不足以证明全年预测稳妥。

- 因为全年利润依赖后续季度，2027 年 6 月期上半财年结束后，累计营业利润能否明显回升？2026 年 11 月 13 日公布的一季度为 0.12 亿日元，全年预测为 3 亿日元。
- 因为公司把利润进度偏慢归因于转型和先行投资，后续财报能否给出费用变化，以及合同累积对下半财年收益的贡献？
- 因为 2027 年 6 月期上半财年要到 2026 年 12 月 31 日才结束，届时应跟踪财报及说明资料的公布日期；截至 2026 年 11 月 27 日，该日期尚未确认。 [S02]

13.2｜持续服务要看付费合同和现金

持续服务合同已有年度增长，下一步要看季度收入和现金回收。

- 因为合同增长未必直接转化为利润，下一期活跃付费合同数和持续服务收入有多少？2026 年 6 月期分别为 9,781 件和 6.50285 亿日元。
- 因为新增合同可能被解约抵消，季度解约率、客户获取成本和一次性制作收入能否拆开披露？
- 因为截至 2026 年 9 月 30 日现金及存款较 6 月末减少 1.90023 亿日元，下一期现金余额、预付费用和经营现金流如何变化？ [S08][S02]

13.3｜人力资源业务要看成交质量

人力资源业务的成交量已有年度数据，利润贡献仍要逐项核对。

- 因为公司将成交增长列为维持全年预测的理由，下一期成交件数能否增加？2026 年 6 月期全年为 1,753 件。
- 因为收购和自有增长尚未拆分，オルプラ、Nexil 各自的成交数、单件收入及整合成本能否披露？

- 因为行业缺工不等于公司订单增长，2026 年 11 月 25 日公布的建设劳动力调查显示 10 月短缺率为 1.3%；后续应核对公司实际订单和成交，而非直接套用行业趋势。 [S02][S08][S04]

13.4｜信息泄漏整改要看成本和客户流失

信息泄漏已进入整改阶段，下一次要核对支出和客户续约。

- 因为影响范围已披露，2026 年 11 月 20 日第二次报告列出受影响或可能受影响的店铺登记信息 154.2254 万件；后续范围是否再调整？记录可能重复，不能当作人数。
- 因为部分系统改修已实施、进一步改修仍在计划中，外部漏洞诊断何时开展，整改结果何时公布？
- 因为事件可能影响客户信任和利润，处置费用、赔偿及客户流失是否出现？截至 11 月 20 日，公司未确认二次损害，相关费用和后续结果仍待披露。 [S01]

14｜Kabugami 评分卡

14.1｜43.7/100 分、C 级：利润进度和信息事件拉低判断，持续收费合同增长与资产负债表提供支撑

Kabugami 评分 V3.2：43.7/100 分，评级 C（40 至 54.9 分档）。

动作：WATCH（观望）：暂不依据收入增长判断利润已经恢复。

关键依据：一季度营业利润仅完成全年预测的 4%，信息事件影响尚未量化。

转向条件：后续利润回升、收费合同增加，且事件未造成重大客户流失或费用。（S02、S01、S08）

各模块得分/满分：

- 财务韧性与下行防御 8.45/13 分：截至 2026 年 9 月末，流动资产 23.20433 亿日元，流动负债 6.92547 亿日元，短期偿债有缓冲；但现金及存款较 6 月末减少 1.90023 亿日元，最新现金余额及现金流仍待核实。（S02）
- 竞争优势与结构耐久性 6.3/14 分：截至 2026 年 6 月末，Video クラウド累计导入超过 6,000 家公司，已有客户基础；但累计导入不等于当前付费客户，现有资料也不足以证明转换成本、提价能力或竞争优势。（S08）
- 盈利质量、现金转化与资本效率 6.8/17 分：2027 年 6 月期一季度营业利润 0.12 亿日元，仅完成全年预测的 4%，后三季需贡献 2.88 亿日元。此前经营现金流曾高于净利润，但公司预计合同累积带动下半年收益，仍需后续财报验证。（S02、S14）
- 商业结构、产品、客户与关键依赖 6.05/11 分：2026 年 6 月期持续收费收入从 5.34209 亿增至 6.50285 亿日元，活跃合同从 8,025 件增至 9,781 件，为后续收费提供基础；但季度续约率、获客成本及主要客户集中度仍未知。（S08）
- 估值与安全边际 6.75/15 分：截至 2026 年 9 月末净资产为 22.10725 亿日元，可作账面参照；但截止日股价、总市值及市净率未核实，且收购资产回报与商誉情况待确认，无法判断股价是否具有安全边际。（S02、S14）
- 资本配置与股东回报 4/10 分：2026 年 1 月两项收购对价合计 10.3 亿日元，扩大了 HR 业务，但分部利润及收购回报尚未核实。公司 2027 年 6 月期预测分红为零，此前上半财年回购 0.34785 亿日元，未来回购安排未知。（S02、S14）
- 治理、所有权与管理层 2.1/7 分：2026 年 11 月 20 日的信息事件调查指出程序缺陷、权限设置和监视机制不足，暴露了安全管理问题。公司已通知相关对象并实施部分改修，是有利反证；但进一步整改结果和董事会监督安排仍待核实。（S01）

- Kabugami 技术结构 3.25/13 分：第 10 章显示，股价从 2022 年 9 月的 2,970 日元高点持续回落，2026 年两次反弹均未站稳，长期下跌结构仍占主导。11 月 27 日图示盘中价 365 日元，已低于此前整理区；反证是盘中跌破仍需正式收盘记录确认。

15｜来源与合规

合规与风险声明

本报告由 Kabugami 研究流程生成，仅供研究参考，不构成投资建议或买卖推荐。文中数据以所列一级来源为准；来源发布后可能更新，读者应以最新公告为准。投资有风险，决策请自行判断。

15.1｜正文引用的来源

[S01] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜弊社システムへの不正アクセスによる個人情報の漏えいについて（第 2 報：調査結果のご報告）｜2026-11-20｜公司 IR｜https://e-tenki.co.jp/news/reserve-system-incident-final/

[S02] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ／日本取引所グループ｜株式会社ファインズ（5125）2027 年 6 月期 第１四半期決算短信〔日本基準〕（連結）｜2026-11-13｜決算短信｜https://www2.jpx.co.jp/disc/51250/140120261112577275.pdf

[S03] 一级·公司/交易所｜株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント｜2026 年 12 月期 第３四半期決算短信〔日本基準〕（連結）｜2026-11-13｜決算短信｜https://www2.jpx.co.jp/disc/21240/140120261113577805.pdf

[S04] 一级·政府统计｜国土交通省｜建設労働需給調査結果（令和 8 年 10 月調査）｜2026-11-25｜行业统计｜https://www.mlit.go.jp/toukeijouhou/chojou/rodo.htm

[S05] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜決算説明会のオンデマンド配信のお知らせ｜2026-11-09｜公司 IR｜https://e-tenki.co.jp/news/%E6%B1%BA%E7%AE%97%E8%AA%AC%E6%98%8E%E4%BC%9A%E3%81%AE%E3%82%AA%E3%83%B3%E3%83%87%E3%83%9E%E3%83%B3%E3%83%89%E9%85%8D%E4%BF%A1%E3%81%AE%E3%81%8A%E7%9F%A5%E3%82%89%E3%81%9B-4/（未在检索记录中复核）

[S07] 一级·公司/交易所｜株式会社Ｊストリーム｜2027 年 3 月期（2026 年度）第 2 四半期決算説明会｜2026-10-30｜決算説明資料｜https://www.stream.co.jp/pdf/?d=ir&g=2026-10-30&t=15-30&v=1

[S08] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ／金融庁 EDINET｜有価証券報告書－第 8 期（2025/07/01－2026/06/30）｜2026-09-28｜有価証券報告書｜https://disclosure2dl.edinet-fsa.go.jp/searchdocument/pdf/S100Z4FT.pdf

[S14] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ／日本取引所グループ｜2026 年 6 月期 第２四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（非連結）｜2026-02-13｜決算短信｜https://www2.jpx.co.jp/disc/51250/140120260213559892.pdf

[S15] 一级·政府统计｜厚生労働省｜I 民営職業紹介事業の実施状況（有料・無料）｜2026-03-31｜行业统计｜https://www.mhlw.go.jp/content/11600000/001683019.pdf?trk=public_post_comment-text

[S16] 其他网页｜FISCO／Investing.com｜J ストリーム Research Memo（7）：2027 年 3 月期中間期は 2 ケタ増益と、想定どおり順調｜2026-11-27｜专业媒体｜https://jp.investing.com/news/stock-market-news/article-1771760

[S17] 其他网页｜株式会社ライトアップ／PR TIMES｜ライトアップ、ファインズと共同で電話応対 AI「AI テレフォニーエンジン」のテストマーケティングを開始｜2026-11-12｜新闻｜https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000401.000042366.html/

[S18] 其他网页｜株式会社ファインズ／PR TIMES｜ファインズ、HR 事業に本格参入〜動画 DX から、デジタルとリアルで中小企業を支える「総合 DX・HR 支援企業」として“第二の創業期”〜｜2026-10-29｜公司 IR｜https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000053.000034396.html

[S31] 其他网页｜株式会社電通、株式会社 CARTA HOLDINGS、株式会社電通デジタル、株式会社セプテーニ｜「2025 年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」｜2026-03-05｜行业统计｜https://www.dentsu.co.jp/news/release/2026/0305-011004.html

[S32] 其他网页｜株式会社電通｜2025 年 日本の広告費｜2026-03-05｜行业统计｜https://www.dentsu.co.jp/news/release/2026/0305-011003.html

15.2｜已检索但正文未引用的来源

[S06] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜池袋営業所開設のお知らせ｜2026-11-01｜公司 IR｜https://e-tenki.co.jp/news/%E6%B1%A0%E8%A2%8B%E5%96%B6%E6%A5%AD%E6%89%80%E9%96%8B%E8%A8%AD%E3%81%AE%E3%81%8A%E7%9F%A5%E3%82%89%E3%81%9B/（未在检索记录中复核）

[S09] 一级·政府统计｜総務省統計局｜サービス産業動態統計調査年報 2025 年 結果の概要｜2026-11-06｜行业统计｜https://www.stat.go.jp/data/mbss/report/2025/pdf/summary.pdf

[S10] 专业媒体｜株探｜ファインズ、7-9 月期(1Q)最終は赤字転落で着地｜2026-11-13｜专业媒体｜https://s.kabutan.jp/stocks/5125/news/k202611130020/（未在检索记录中复核）

[S11] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜スマートマーケティングジャーナルの更新お知らせ｜2026-08-28｜公司 IR｜https://e-tenki.co.jp/news/%E3%82%B9%E3%83%9E%E3%83%BC%E3%83%88%E3%83%9E%E3%83%BC%E3%82%B1%E3%83%86%E3%82%A3%E3%83%B3%E3%82%B0%E3%82%B8%E3%83%A3%E3%83%BC%E3%83%8A%E3%83%AB%E3%81%AE%E6%9B%B4%E6%96%B0%E3%81%8A%E7%9F%A5-12/

[S12] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜決算説明会のオンデマンド配信のお知らせ｜2026-08-07｜公司 IR｜https://e-tenki.co.jp/news/%E6%B1%BA%E7%AE%97%E8%AA%AC%E6%98%8E%E4%BC%9A%E3%81%AE%E3%82%AA%E3%83%B3%E3%83%87%E3%83%9E%E3%83%B3%E3%83%89%E9%85%8D%E4%BF%A1%E3%81%AE%E3%81%8A%E7%9F%A5%E3%82%89%E3%81%9B-3/

[S13] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ／日本取引所グループ｜2026 年６月期 第３四半期決算短信〔日本基準〕（連結）｜2026-05-15｜決算短信｜https://www2.jpx.co.jp/disc/51250/140120260515536575.pdf

[S19] 其他网页｜株式会社ファインズ／PR TIMES｜ファインズの「AIO ナビ」に新機能『AIO メディアブリッジ』｜2026-10-01｜公司 IR｜https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000052.000034396.html（未在检索记录中复核）

[S20] 一级·公司/交易所｜株式会社東京証券取引所（日本取引所グループ）｜上場廃止等の決定：（株）ＷＡＣＵＬ｜2025-06-12｜適時開示｜https://www.jpx.co.jp/news/1023/20250612-12.html

[S21] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜ニュース｜株式会社ファインズ｜日期未标｜公司 IR｜https://e-tenki.co.jp/news/

[S22] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜IR 情報｜株式会社ファインズ｜日期未标｜公司 IR｜https://e-tenki.co.jp/ir/

[S23] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜IR ライブラリー｜株式会社ファインズ｜日期未标｜公司 IR｜https://e-tenki.co.jp/ir/library/

[S24] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜決算説明資料｜株式会社ファインズ｜日期未标｜決算説明資料｜https://e-tenki.co.jp/ir/library/presentation/（未在检索记录中复核）

[S25] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜有価証券報告書｜株式会社ファインズ｜日期未标｜有価証券報告書｜https://e-tenki.co.jp/ir/library/securities/（未在检索记录中复核）

[S26] 一级·公司/交易所｜株式会社ファインズ｜IR 資料｜株式会社ファインズ｜日期未标｜公司 IR｜https://e-tenki.co.jp/ir/library/material/（未在检索记录中复核）

[S27] 一级·公司/交易所｜日本取引所グループ｜適時開示情報閲覧サービス｜日期未标｜適時開示｜https://www.jpx.co.jp/listing/disclosure/01.html

[S28] 一级·公司/交易所｜株式会社 WACUL｜IR｜日期未标｜公司 IR｜https://wacul.co.jp/ir

[S29] 一级·政府统计｜国土交通省｜建設業法・入契法改正（令和６年法律第 49 号）について｜日期未标｜监管｜https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/const/tochi_fudousan_kensetsugyo_const_tk1_000001_00033.html

[S30] 一级·政府统计｜厚生労働省｜令和８年１０月１日から適用される職業紹介事業の業務運営要領｜日期未标｜监管｜https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000172486.html

[S33] 行业协会｜一般社団法人情報サービス産業協会（JISA）｜2025 年版情報サービス産業基本統計調査｜日期未标｜行业统计｜https://www.jisa.or.jp/Portals/0/report/basic2025report.pdf?260520=

15.3｜来源质量与新鲜度检查

来源 33 条（一级官方 25 条，占比 76%）；带发布日期 22 条；90 天内 14 条，14 天内 6 条；转载站链接 0 条（已替换为官方原文 0 条）。

检索中浏览过的网页 266 个；事实 77 条。

缺少的来源类型：无

验收：sources=20 ✓；official_ratio=0.5 ✓；within90=6 ✓；within14=1 ✓；no_mirrors ✓；required_types ✓

分阶段检索成本：R0P $0.0457；R0A $0.1011；R0B $0.0807；R0C $0.0628；R0D $0.0485

15.5｜Research Stop 与主要 UNKNOWN

・未取得并阅读最新有価証券報告書原文。已打开株式会社ファインズ IR 的「有価証券報告書」栏目页，但页面检索结果仅显示栏目名称，未能读到报告清单或报告正文；对 EDINET 指定检索也未取得可用的该公司文件原文。因此最新年报中的分部收入与利润、毛利率、费用、现金流、资产负债、股东及治理数据均未在本阶段提取。

・未取得 2026 年 8 月 14 日公布的 2026 年 6 月期决算短信原文及配套决算説明資料原文。2027 年 6 月期第 1 季度短信仅引用前者作为现行指引依据，不能据此补录年报实际数值。

・本次未找到并读取 2026 年 6 月期第 1 四半期决算短信原文；当前读到的 2026 年 6 月期中間期短信提供了上年中間期比较数，但不能替代该季度报告。

・截至 2026 年 11 月 27 日，2027 年 6 月期中間期尚未结束，因而尚无该期间结束后的中間期短信；本次未检索到更新于 2026 年 11 月 13 日之后的该公司决算短信。

・未完成 2025 年 11 月 27 日以来全部重要適時開示逐项核验。已查阅公司官网新闻列表及 JPX 适时开示服务说明，并读取本次取得的第 3 季度及第 1 季度短信；但 JPX 历史公司个股开示清单未能在本次检索中逐项打开，故不能确认期间内业绩修正、减损、并购、回购、分红变更、人事及诉讼公告的完整性。

・2026 年 11 月 20 日个人信息泄漏第 2 报只在公司新闻列表中读到标题和日期，未取得该公告正文；调查范围、影响人数、客户通知、第三方调查、补救措施、董事会监督及相关成本未知。

・月次销售或运营数据：本次在公司 IR 栏目及新闻检索中未取得可核验的月次数据，最近 3 个月数据未知。

・IR 网站的「决算短信」「决算説明資料」「有価証券報告書」及「IR 資料」栏目页在本次打开结果中只显示栏目标题，具体文档列表未呈现；因此不将栏目页视为已读的底层原始文件。

・业务分部方面，2026 年 6 月期中間期短信称以「Video クラウド事業」为主要业务、其他分部重要性较低而省略分部信息；2026 年 6 月期第 3 四半期起转为合并报表后，各分部收入与分部利润的具体拆分本次未能从已读内容中核实。

・株式会社 WACUL 在 2025 年 7 月 2 日退市后，本次实际读取的公司原始资料不足以核验其最新一期完整销售额、营业利润率及增速；不能将二手数据作为本阶段事实。

・本次检索未找到可按一致口径独立核验的 SMB 视频营销、营销 DX 或相关 SaaS 日本市场规模、付费采用率及客户留存统计；广告费及信息服务行业总量仅作相邻参照。

・厚生労働省职业介绍统计未按株式会社ファインズ所覆盖的驾驶员、建设等具体岗位拆分出足以核验的行业收入、成约数与单件收费序列。

・JISA《2025 年版情報サービス産業基本統計調査》的实际发布日期未能从已读取页面确认，故 sources.published_at 留空；统计样本为 JISA 正会员，且非ファインズ目标细分市场。

・2026 年视频广告支出数值来自预测，不是 2026 年已实现市场数据。

・2027 年 6 月期第 1 四半期「決算説明資料」の分部指标（DX 事业、HR 事业收入及分部利润）、季度计划进度和ストック型サービス指标未能从已读取的原始公司资料中核验；本记录不采纳未经核验的摘要数据。

・Video クラウド、Raise 及其他服务的订阅收入、活跃合同数、解约率、客户留存、单客收入，与视频制作等一次性收入的季度拆分未见于本阶段已核验资料。

・HR 事业的成约件数、单件收入、毛利、招聘顾问生产率，以及株式会社オルプラ、株式会社 Nexil 的有机增长、并购贡献和整合成本均未见到量化披露。

・株式会社ファインズ未在已读事件第 2 报中披露泄漏应对费用、赔偿、客户流失、系统修复总成本或后续外部漏洞诊断完成日期；后续整改与追加披露仍待观察。

・「AIO メディアブリッジ」付费客户、价格、续约和收入贡献，以及「AI テレフォニーエンジン」测试客户数、转化率、实际销售与株式会社ファインズ分成安排未披露。

・已检索株式会社 J ストリーム、株式会社 WACUL、株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント相关近期信息；本阶段未取得足以核验 WACUL、JAC 同业运营指标与株式会社ファインズ直接比较的已读材料。

・已检索公司新闻、TDnet/适时披露列表、株探、同业 IR 及厚生労働省页面；未在已读取材料中发现截至 2026 年 11 月 27 日的独立月次运营数据或可核验的四季報评论。厚生労働省要领页面的发布日期未显示。

・ストック売上高与ストックアクティブ契約件数已有年度口径，但各季度绝对额、一次性视频制作收入、解约率、客户留存及客户获取成本仍未披露或未核实。

・HR 事业年度成約件数已有披露，但单件收入、毛利、顾问生产率、株式会社オルプラ与株式会社 Nexil 各自的成约数，以及并购贡献与有机增长拆分仍未知。

・有価証券報告書虽披露 HR 事业売上構成比与员工数，但未据此确认分部利润能否覆盖并购资本成本；商誉余额、减值测试假设、并购资产回报及各项整合成本需继续核对原文相关附注。

・截至 2026 年 11 月 27 日已读取的材料中未核实董事会及独立董事监督并购定价、整合目标、关联交易与商誉减值的具体流程、董事构成及会议出席情况；也未核实董事会何时获报个人信息事件、第三方调查的董事会监督安排。

・个人信息事件第 2 报未披露处置费用、赔偿、客户流失、后续外部脆弱性诊断完成日期或之后整改结果；仅确认已实施部分系统改修、还计划进一步改修。

・移动出行及建设等具体岗位的求人数量、职业介绍成约量与招聘费趋势，缺乏已核验的同岗位、同口径官方或协会时间序列。

・同业 JAC Recruitment 的季度集团经营数字不能替代其人材介绍业务成约数、单件收入、顾问产能及利润率；与株式会社ファインズ HR 事业的可比运营数据仍缺。

・未在本次已读取材料中取得株式会社ファインズ董事及独立董事名册、董事会出席记录或委员会披露的完整原文，也未核实 2026 年 11 月 20 日事件后的进一步公告。

最后一页｜合规与风险声明

本报告基于公开资料与研究判断制作。任何评分、估值、情景或结构推演均可能错误；市场、流动性、信用、业务、技术、治理与资本政策风险均可能导致重大或全部本金损失。