



各種サービス（BPO・市場調査等）
を担う地方拠点の業務風景

○本社所在地：東京都港区

○事業概要：BPO・市場調査・システム
開発・AI関連サービス

○常時使用する従業員：403名

（グループ全体・2026年5月時点）

○現在の売上高：20億円

（グループ全体・2025年09月期）

○法人番号：8011001067581

○Web：https://www.folium.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役CEO
三好 浩和

人と技術で、自由を拡張する

フォリウムは、人と技術の組み合わせで、地方に眠る才能と全国の成長企業を結ぶ社会基盤を目指してきました。BPO・市場調査・システム開発・AIサービスを束ね、東北・山口の拠点を起点に4,700社超のお客様の業務を担っています。100億円企業への成長は、青森・山口をはじめ地方で働く社員の処遇と誇りを引き上げ、地域経済と日本企業の生産性向上を同時に押し上げるための具体的な手段です。「すべての人が暮らしたい場所で輝く未来」を、規模と仕組みの両面で実現していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

【2030】年に売上高100億円を達成する。

3つの成長の柱で構成する。

①既存サービス(BPO/市場調査/システム開発)の深耕で44億円規模へ拡大、②AI・FDE等の新規サービス事業化で26億円規模を創出、③同業・隣接領域のM&Aで30億円規模を取り込む。
100億円は通過点とし、地域拠点の生産性向上と全国・海外展開を通じてさらなる成長を継続する。

課題

①既存サービス：紹介依存からの脱却、新規開拓力と単価引上げ（F1 45→80万円超）の両立。
②新規サービス：AI-BPO・FDE等の事業化・量産化と、自社事業を代替し得るプロダクトの開発体制構築。
③M&A：年5億円・30名の継続成約へ、対象選定とPMI機能の確立。
④組織基盤：100億円規模に耐える評価・賃金制度の再設計と、地方拠点での採用競争力の確保。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

①**既存サービスの深耕(目標44億円)**：AI活用による生産性2倍化(F1単価45→80万円超)、大型案件への集中投資、新規開拓力の構造強化。
②**新規サービスの事業化(目標26億円)**：AI-BPO/FDEパッケージの量産化、BtoA/AtoAプロダクト開発、社会課題型新規事業への投資。
③**M&A戦略(目標30億円)**：年5億円・30名規模の継続的成約。同業・隣接領域の事業承継案件を中心に統合。
④**地域・人材基盤**：成長エンジンである八戸・弘前・山口の3拠点から順次拠点増設し、評価制度(ジョブ型+OKR)・賃金カーブを再設計。

実施体制

CXO体制(COO/CTO/CMO/CGO/CHRO)で機能別にコミット。新規サービスはCTO・CMO・CGOが、M&Aは取締役が直接執行。
AI事務局・統合データ環境で取締役会の意思決定速度を引き上げ、月次でKPIをモニタリング。
外部CHROを活用し、組織人事改革を加速。

売上高100億円実現の目標とグループ体制

売上高100億円を達成するための成長エンジンとして、既存事業（BPO・システム開発）の深化、戦略的M&Aの推進に加え、第3の柱となる「AIを活用したプラットフォーム事業」の新規開発へ大規模な投資を実行します。

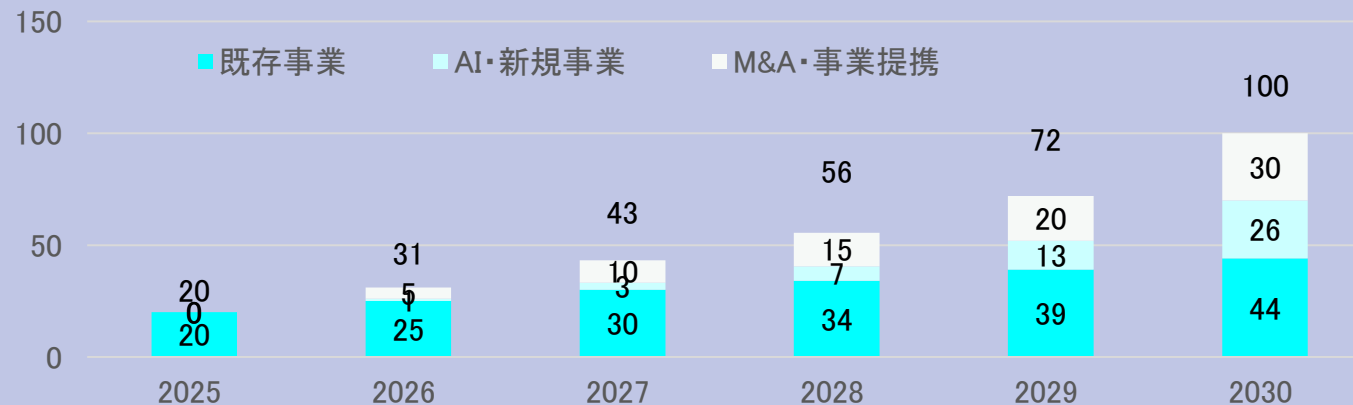
当社が長年培ってきたリサーチ・データ処理の知見に生成AI技術を組み込み、独自の「AI-BPO」サービスとして外販・量産化することで、従来の労働集約型モデルから脱却し、高いスケーラビリティと高収益化（時間あたり付加価値の劇的な向上）を実現します。

株式会社フォーリウム
BPO・市場調査・システム開発・AI事業

ダイレクト・コンサルティング株式会社
システム開発事業



売上高



100億
達成