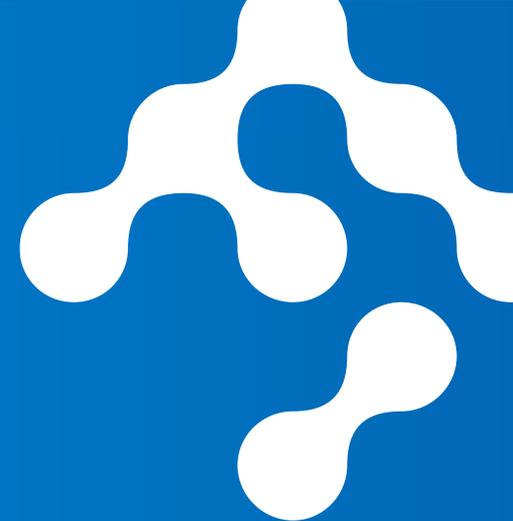




2024年6月期
通期決算説明資料

株式会社ファインズ
(証券コード5125)



INDEX

目次

2024年6月期通期決算	PAGE 2
重要指標 (KPI)	PAGE 9
2025年6月期業績予想	PAGE 16
ビジネスモデル	PAGE 18
オンライン説明会についてのご案内	PAGE 25
Appendix	PAGE 27

2024年 6 月期通期決算

期初よりセールスコンサルタント数が
計画を下回ったことが影響し売上高は前年同期比5.2%減
本社移転費用により営業利益は前年同期55.4%減

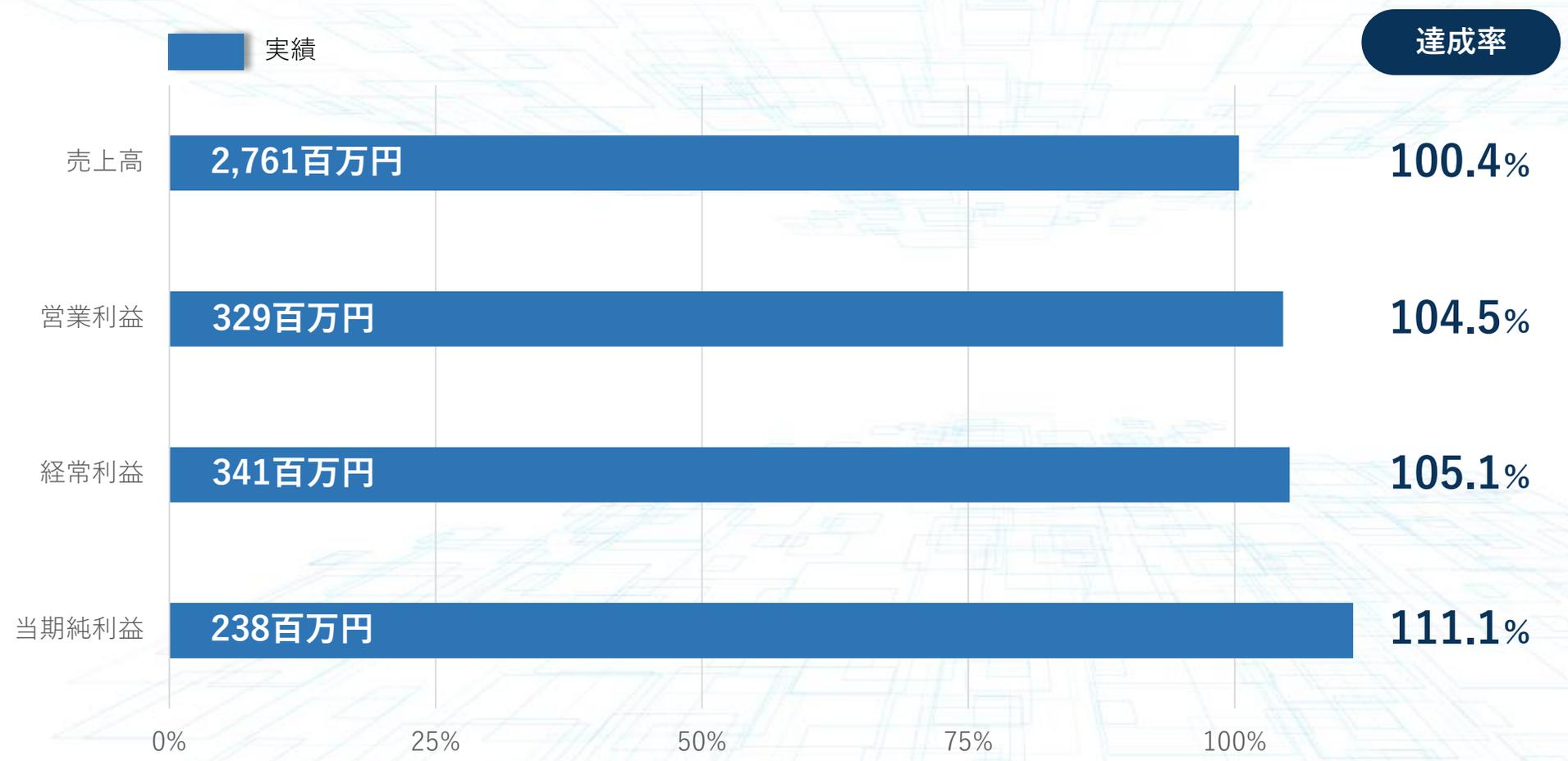
(単位：百万円)	FY2023	FY2024	前年同期比
売上高	2,913	2,761	△5.2%
売上総利益	2,439	2,256	△7.5%
売上総利益率	83.7%	81.7%	△2.0pt
販管費	1,700	1,927	13.4%
営業利益	739	329	△55.4%
営業利益率	25.4%	11.9%	△13.5pt
経常利益	743	341	△54.0%
当期純利益	510	238	△53.2%

前年比で販管費が増加しているものの
期初の投資計画に対してはほぼ計画の範囲内で推移



※Raise関連の一部費用19百万円は固定資産に計上されております

業績予想の修正に対して販管費が圧縮されており、
各段階利益は計画を上回る結果



業績予想（修正後）

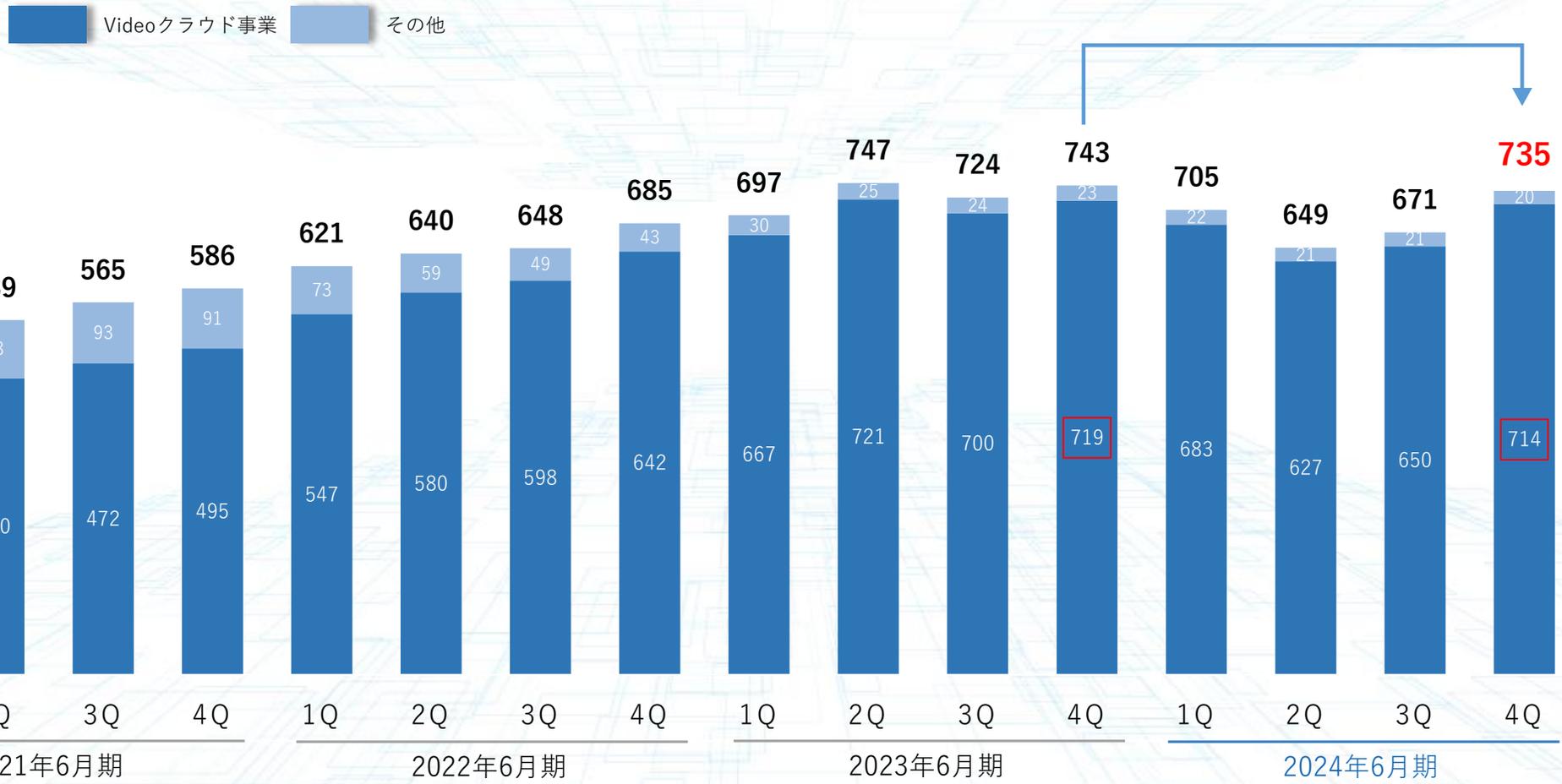
売上高	2,750百万円 前期比-5.6%
営業利益	315百万円 前期比-57.4%
経常利益	325百万円 前期比-56.3%
当期純利益	215百万円 前期比-57.8%

通期業益予想（修正前）に対する進捗

売上高	2,930百万円 (94.2%)
営業利益	430百万円 (76.5%)
経常利益	420百万円 (81.2%)
当期純利益	270百万円 (88.1%)

新人教育の体制強化により売上高が前期同水準まで回復 Videoクラウド事業全体では前年同期比 4 百万円 (-0.7%) 減

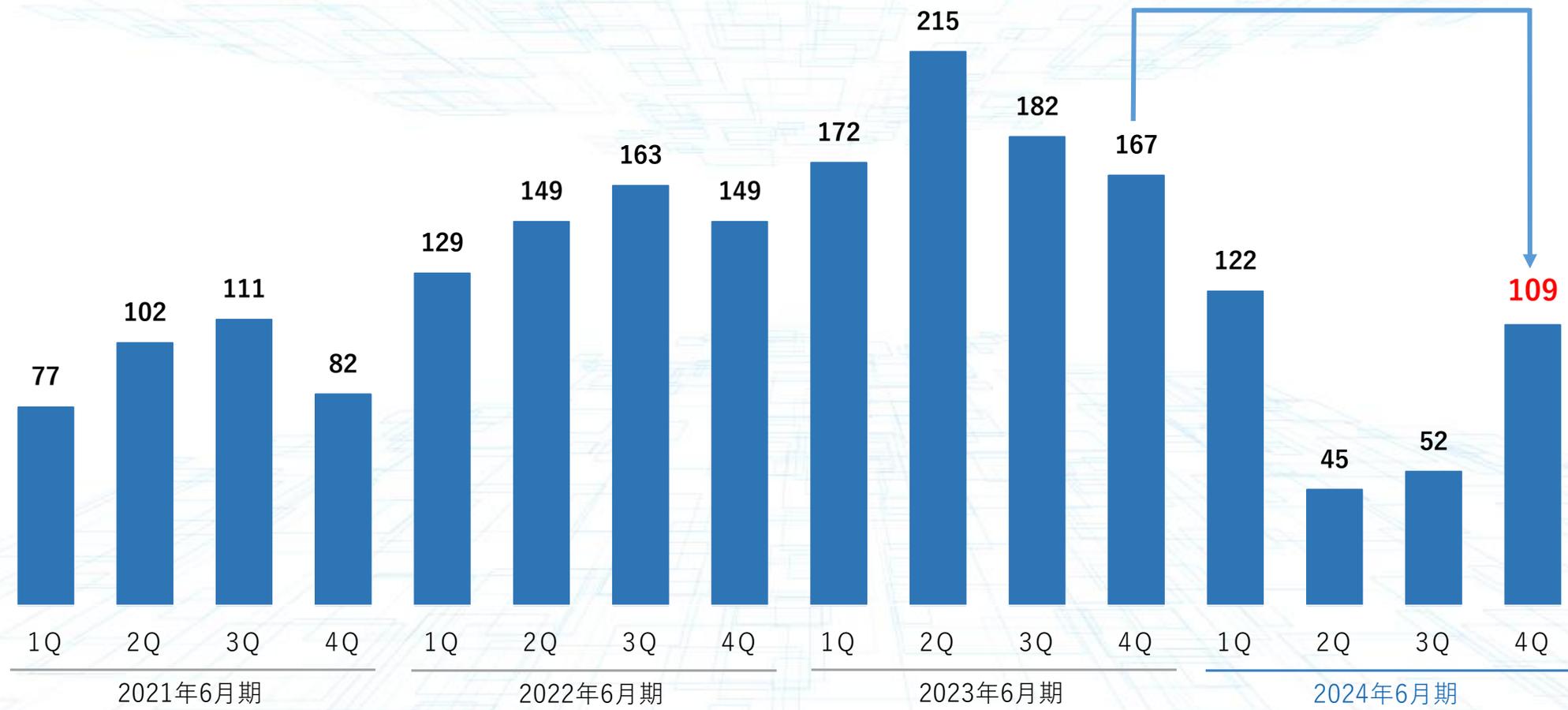
(単位：百万円)



前年同期比
0.7%減収

人材獲得への投資を積極的に行ったものの
営業利益は回復傾向であり、前年同期比**58百万円（35.0%）減**

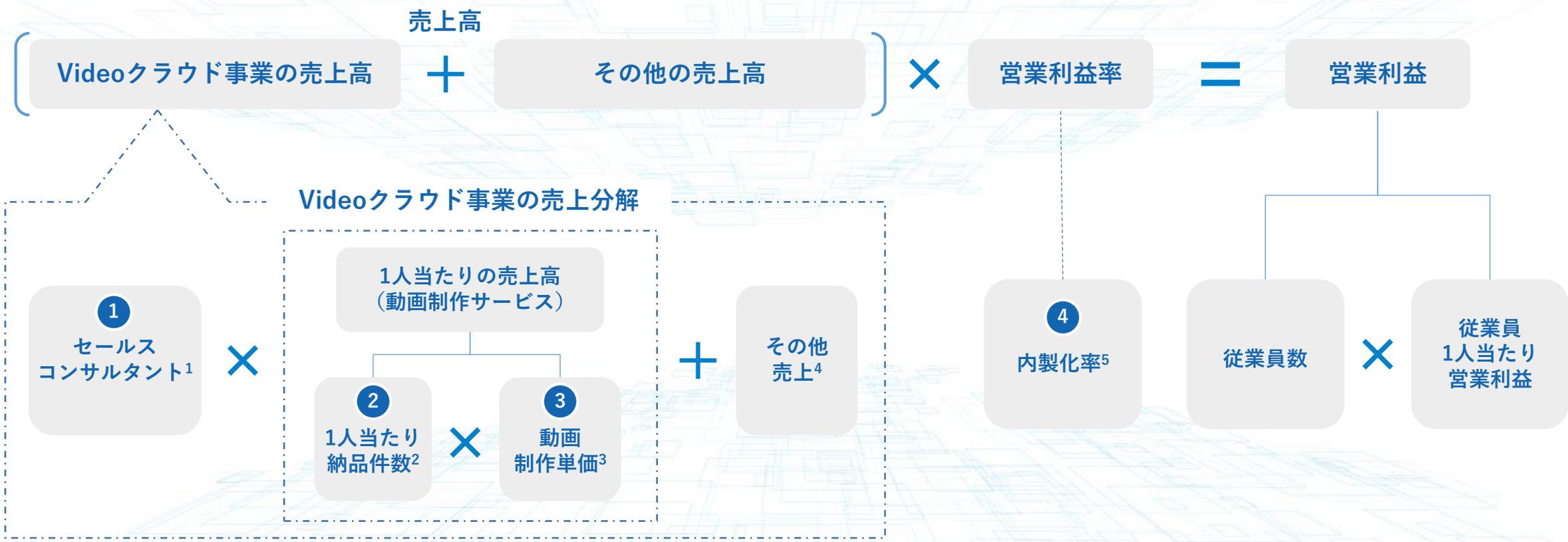
(単位：百万円)



本社移転及びRaiseのローンに伴い固定資産が増加
自己資本比率は安定した財務基盤を維持

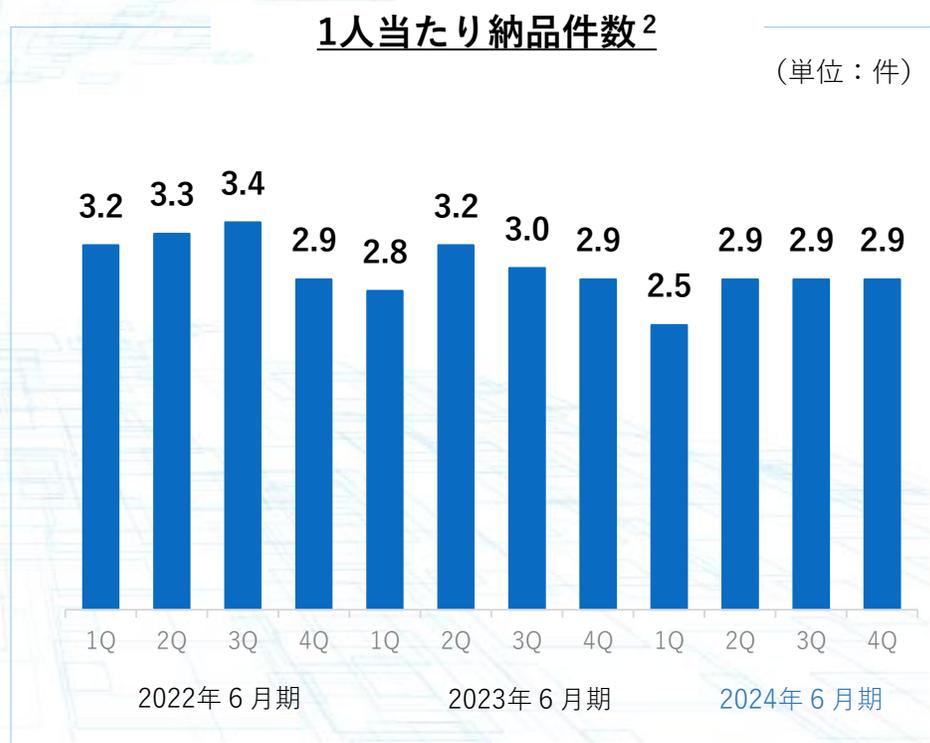
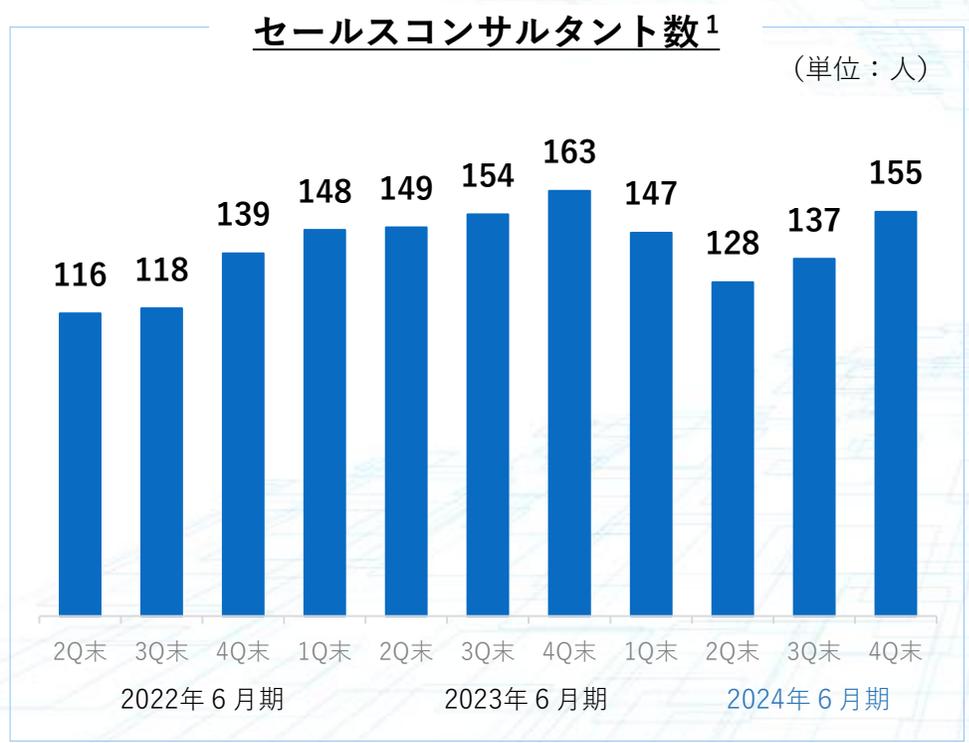
(単位：百万円)	2023年6月期	2024年6月期	
	期末	期末	増減額
資産合計	2,386	2,581	+195
流動資産	2,070	2,147	+76
現金及び預金	1,737	1,763	+25
固定資産	315	433	+118
のれん	109	91	△18
負債合計	638	567	△71
流動負債	638	567	△71
固定負債	—	—	—
純資産合計	1,747	2,014	+266
(自己資本比率 %)	73.2%	77.6%	—

重要指標 (KPI)



注1. Videoクラウド事業のセールスコンサルタント在籍人数（期中平均）
注2. 動画制作サービスの納品件数を、各期セールスコンサルタント在籍人数（期中平均）で除して算出
注3. 動画制作サービスの平均納品単価
注4. Videoクラウド事業のうち、「動画制作サービス」を除いた「動画配信プラットフォームサービス」と「DXコンサルティングサービス」の売上高
注5. 営業利益率に影響を及ぼす経営指標。該当期の動画制作工程の「①ディレクション」「②撮影」「③編集」「④納品」のうち、「②撮影」以外の全ての工程を当社で担った案件の比率を算出

採用体制を改善した結果セールスコンサルタント数が復調傾向
新人が増加したものの教育体制を強化したことにより、
1人当たり納品件数は前四半期と同水準で推移



注1. 当該四半期末におけるVideoクラウド事業（DXコンサルティング事業を除く）のセールスコンサルタント在籍人数
注2. 当該四半期における動画制作サービスの納品件数を、同四半期セールスコンサルタント在籍人数の平均で除して算出

Videoクラウド導入実績社数は順調に伸展
導入実績は2024年6月末時点で**4,945社**を突破

(単位：社)

Videoクラウド導入実績社数



2021年4月に
本格リリース

動画制作単価については前四半期と同水準で推移 内製化率は引き続き高水準を維持

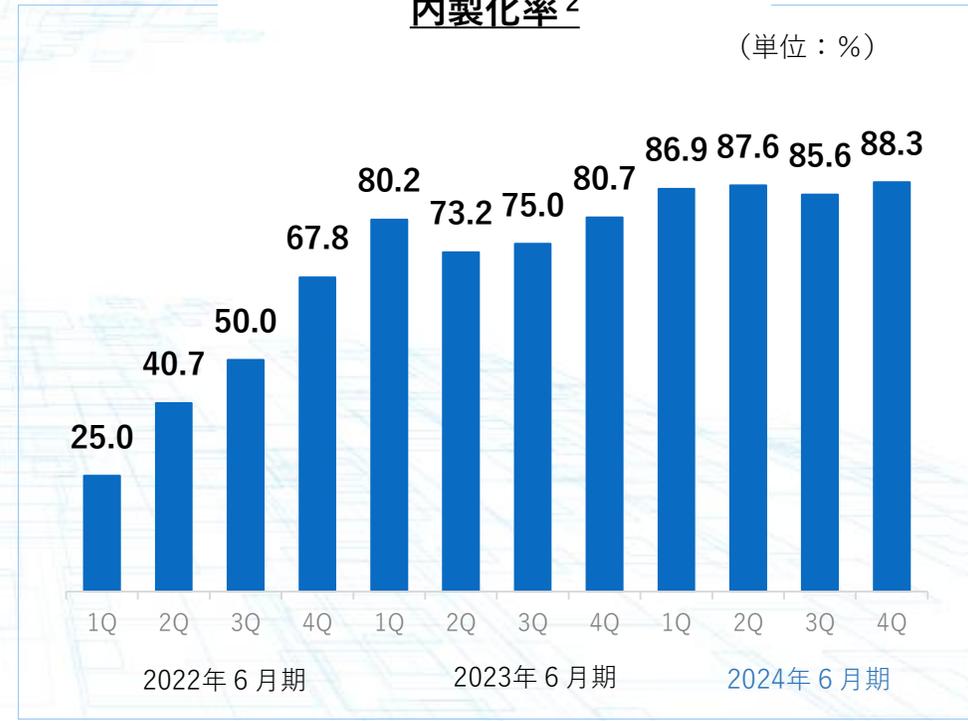
動画制作単価¹

(単位：万円)



内製化率²

(単位：%)



注1. 当該四半期における動画制作サービスの平均制作単価であり、小数点以下は四捨五入

注2. 当該四半期における動画制作工程の「①ディレクション」「②撮影」「③編集」「④納品」のうち、「②撮影」以外の全ての工程を当社で担った案件の比率を算出

戦略の進捗

施策 1

イネーブルメントを増員し
強固な教育体制を整備

取り組みの結果

組織の強化は順調に進捗

教育者の数など課題はまだあるものの、教育基盤を構築し生産性の向上に寄与。今期以降も引き続き強化に務めていく。

施策 2

Salesforce再構築による
商談機会の最大化

取り組みの結果

既存・失注案件からの受注へ寄与

クロスセル・アップセルの効率化が進んだ。新規案件獲得には課題が残るため、CRMの強化は継続して取り組む予定。

施策 3

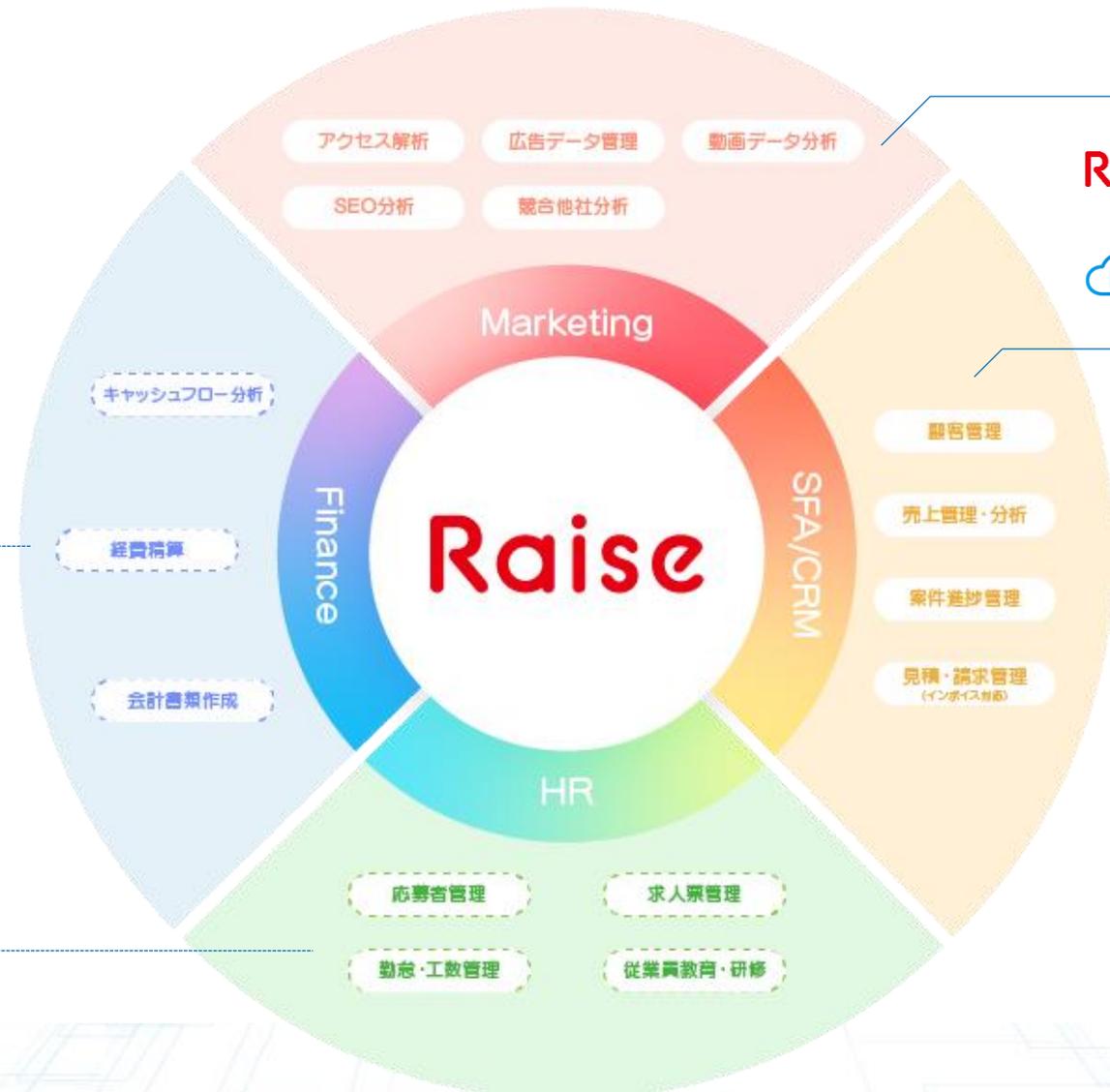
クラウドワーカーと連携した
インサイドセールスチームの構築

取り組みの結果

想定を下回る結果に

クラウドワーカーとの連携で課題が残った。この結果を受け、社内でインサイドセールスをはじめとした分業を進め、生産性を高めていく。

中小企業の経営にかかわるあらゆる情報を管理し、支援を行うためのサービスを展開
第一弾としてマーケティング・CRM領域をリリースし、順次サービスの提供幅を拡大していく予定



2024.06リリース

Raise 中小企業向けマーケティングデータ一元管理ツール



2024.07リリース

SFAクラウド 中小企業向け営業支援ツール

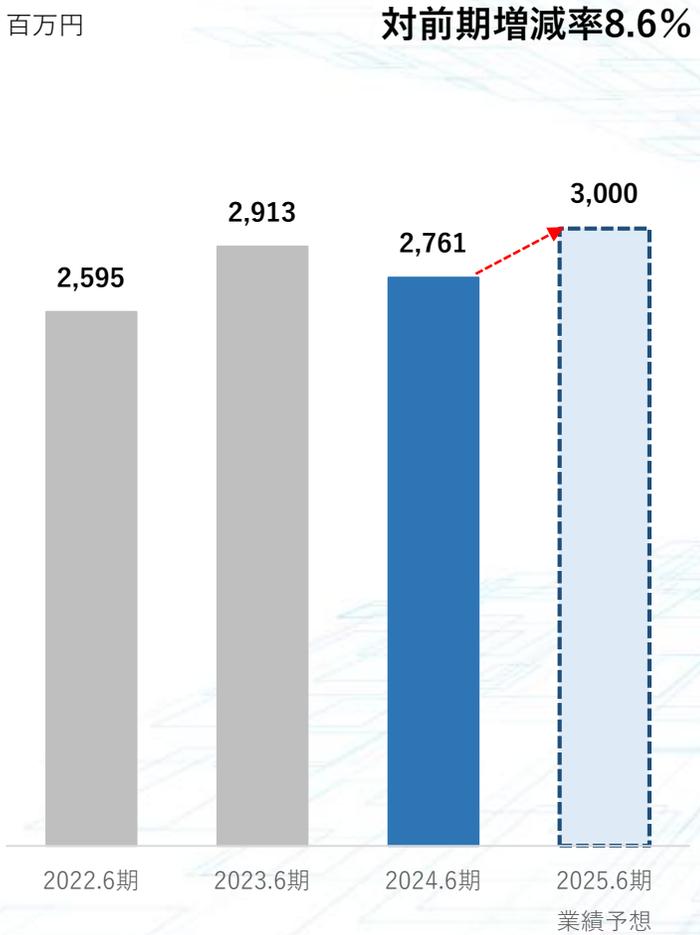
Quick Bill 中小企業向け請求管理ツール

他社連携も視野にいれ
機能拡大予定

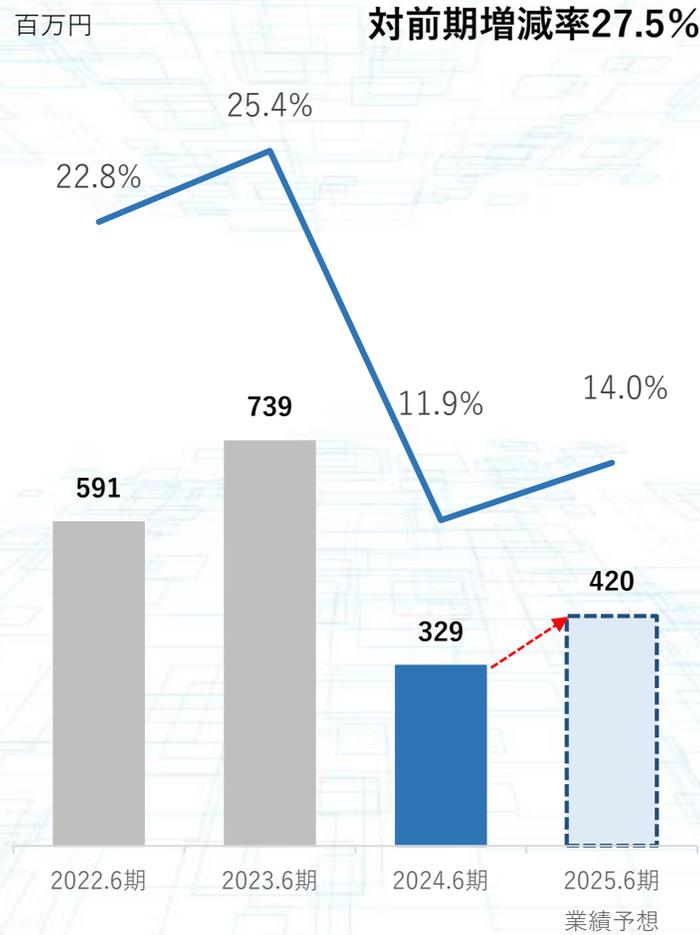
2025年 6 月期業績予想

売上高3,000百万円を見込むものの
引続き積極的な投資を行うため
営業利益は420百万円となる見通し

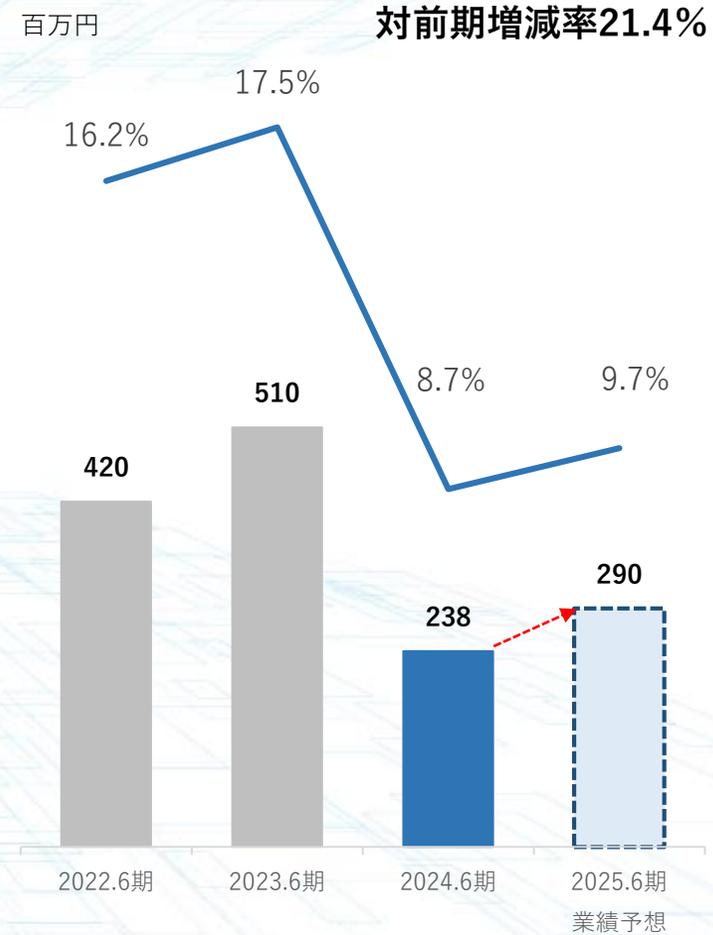
売上高



営業利益/営業利益率



当期純利益/当期純利益率



ビジネスモデル

VISION

世の中をより豊かに

経営理念

誰からも
必要とされる会社になる

MISSION

すべての中小企業のDXをサポートする

私たちは「誰からも必要とされる会社になる」という経営理念の元、動画を起点としたマーケティングDXを多くの中小企業・個人事業主の皆様にご提供し、活動の支援を行っております。

中期経営計画では、あらためて「すべての中小企業のDXをサポートする」とミッションを定義しました。目まぐるしく変化する市場においてDXの重要性が増し続けるなか、更に多くの企業に価値を提供することで、“世の中をより豊かにする”というビジョンの達成に向けて邁進してまいります。

MISSION

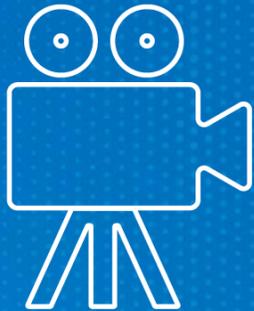
すべての中小企業のDXをサポートする

VALUE

動画を起点とした
マーケティングDX

動画を起点としたマーケティングDXを実現

1 動画制作サービス Video Production



動画制作及び
プラットフォーム
サービス提供に
よるデータ収集

2 動画分析プラットフォーム Video Platform



動画の視聴データ



動画内の行動データ

データを活用した
クロスセル

3 DXコンサルティングサービス DX Consulting



ウェブサイト制作・運用



広告運用



採用マーケティング



セキュリティ対策

動画分析プラットフォーム



動画の価値を最大限に発揮することができる
動画分析プラットフォーム



動画を配信する



動画を分析する



動画を拡張する

動画活用の問題点として、せっかく予算と時間を投下したにも関わらず、良かったのか悪かったのかの評価が難しい点がある。Videoクラウドは、これを解消し、経営の意思決定に直結するデータを蓄積できる。



Videoクラウドを通じて動画を拡張させることで 視聴者の興味関心や行動などのデータを取得することが可能



タッチポイント



ストーリー分岐



動画切り替え



VR(360°)動画



動画視聴データ



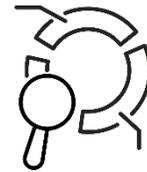
動画内の行動データ

中小企業が抱える課題に対して、フェーズに応じた適切なソリューションを展開

中小企業が抱える課題



集客や採用に課題を感じているが何をすればいいか分からない

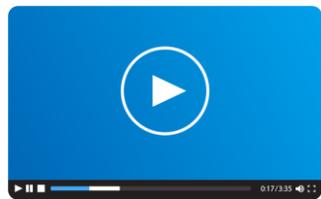


施策の効果検証が出来ていない次に何をすべきか分からない



データを活用して企業活動を変革していきたい

ファインズのソリューション



動画制作サービス

企業の強みを端的に伝えるコンテンツの制作
動画広告の配信



Videoクラウド

動画データの活用・分析

動画内の行動データや
視聴者の興味関心を収集・分析



DX Consulting Services

データを活用した複合的なDX支援

Videoクラウドで得たデータを元により潜在的な課題への支援を実行

ニーズが潜在的な中小企業・個人事業主を対象にビジネスを展開 中小企業向け動画制作市場は巨大な潜在ニーズを抱えるブルーオーシャン



出典：経済産業省「令和3年度経済センサス活動調査」を元に作成

オンライン説明会についてのご案内

個人投資家及び機関投資家・アナリストの皆様を対象に、
2024年6月期決算説明会をオンラインにて開催させていただきますので、
下記の通りお知らせいたします。

1. 日 時：2024年8月16日（金）18:00～18:30（終了予定）
2. 当社説明者：代表取締役社長 三輪 幸将
3. 視聴方法：<https://us06web.zoom.us/j/84905102429>

* 台風の影響により説明会を**8月19日（月）18:00～18:30** に延期する場合がございます。

また、2024年8月16日（金）開催の説明会に加え、
下記日程でのオンライン説明会も予定しております。

1. 日 時：2024年8月23日（金）19:00～20:00（終了予定）
2. 当社説明者：代表取締役社長 三輪 幸将
3. 視聴方法：<https://go.jikiden.tv/sid=BPGfvCz5gl>

事前のご質問等があれば下記のアドレスにお願いいたします。
ご質問が多かった内容については、説明会の中でご回答させていただきます。

contact@e-tenki.co.jp

Appendix

会社名	株式会社ファインズ (Fines inc.)
代表者	代表取締役社長 三輪 幸将
所在地	東京都港区芝浦一丁目2番1号 シーバンスN館19階
設立 ¹	2009年5月8日
資本金	231百万円
事業内容	Videoクラウド事業 <ul style="list-style-type: none"> ・ 動画制作サービス ・ 動画配信プラットフォームサービス ・ DXコンサルティング 店舗クラウド事業
営業所	東京、大阪、名古屋、福岡、仙台、札幌、金沢



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
注1：旧株式会社ファインズの設立

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。