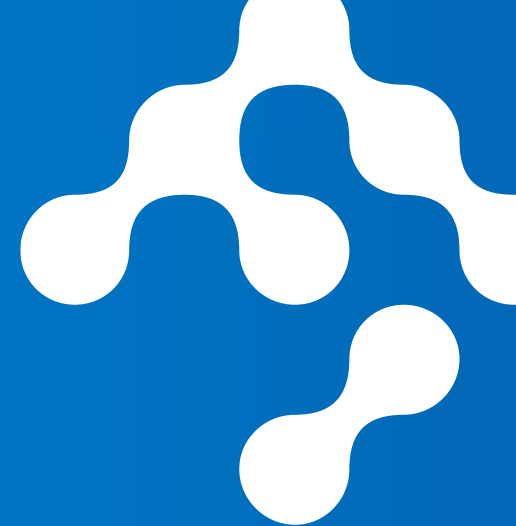




2023年6月期
通期決算説明資料

株式会社ファインズ
(証券コード5125)



2023年6月期業績予想比（修正前）は売上高がやや下振れ、各利益がやや上振れ

売上高は前年同期比で12.2%増、営業利益は24.9%増

1人当たり納品件数は前四半期比で同水準

原材料価格の高騰や、電気料金の値上げ等により中小企業のコスト増加懸念が続く

2024年6月期業績予想は成長投資により増収減益

売上高のさらなる高成長を実現するための様々な投資を計画

INDEX

目次

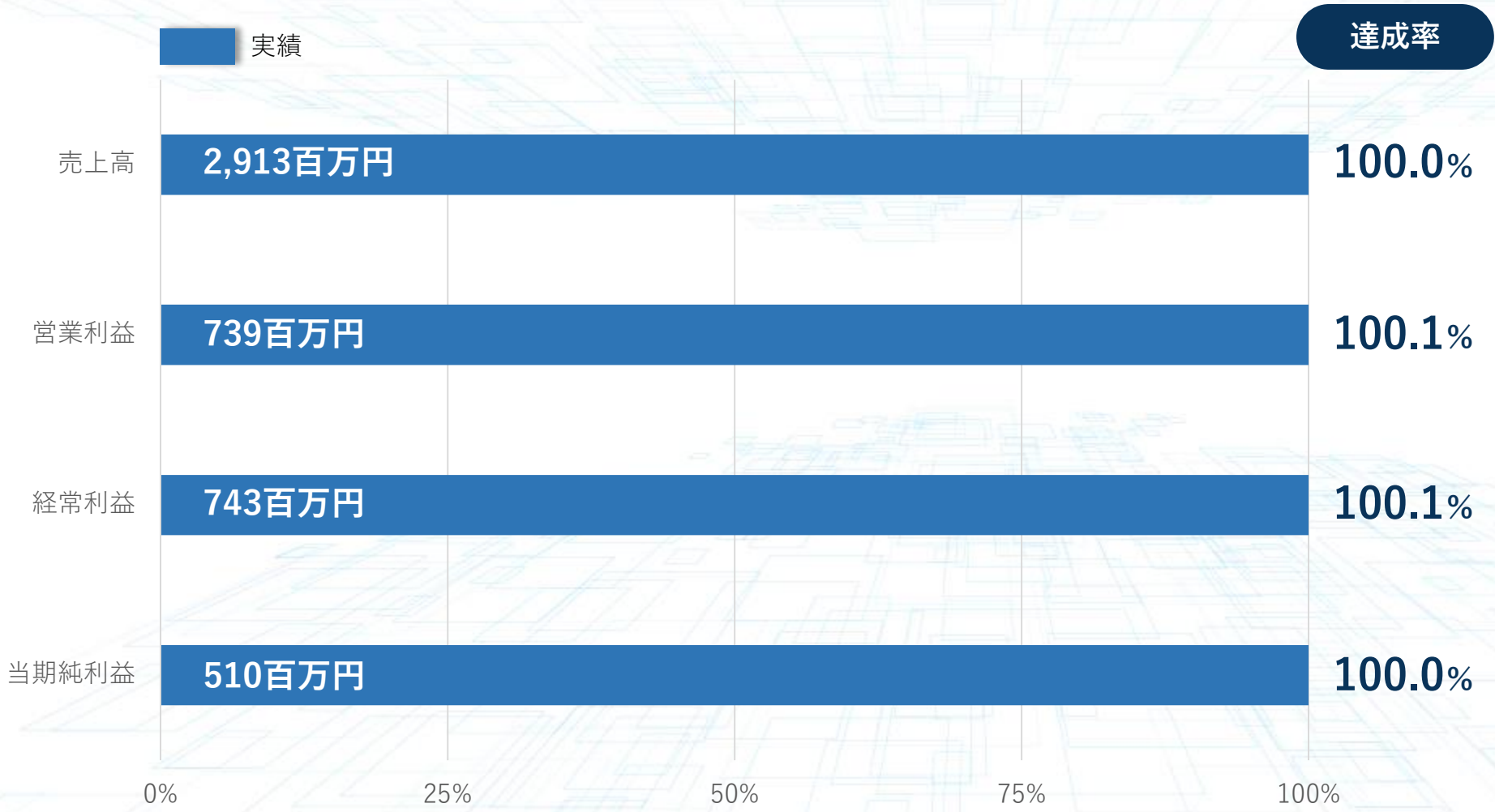
2023年6月期通期決算	PAGE 3
重要指標 (KPI)	PAGE 9
2024年6月期業績予想	PAGE 14
オンライン説明会についてのご案内	PAGE 19
ビジネスモデル	PAGE 21
APPENDIX	PAGE 32

2023年 6 月期通期決算

売上高は前年同期比12.2%の増収となり2桁成長を実現
 内製化率を継続的に向上させたことにより原価抑制を実現
 第4四半期の季節性による減益をこなし営業利益、経常利益ともに増益

(単位：百万円)	FY2022	FY2023	前年同期比
売上高	2,595	2,913	+12.2%
売上総利益	2,104	2,439	+15.9%
売上総利益率	81.1%	83.7%	+2.6pt
営業利益	591	739	+24.9%
営業利益率	22.8%	25.4%	+2.6pt
経常利益	601	743	+23.7%
当期純利益	420	510	+21.3%

修正前の業績予想に対しては売上高が-2.2ポイントとなったが、各段階利益は業績予想を達成
(2023年7月14日付の業績予想の修正については、速報値の位置付けでの開示)



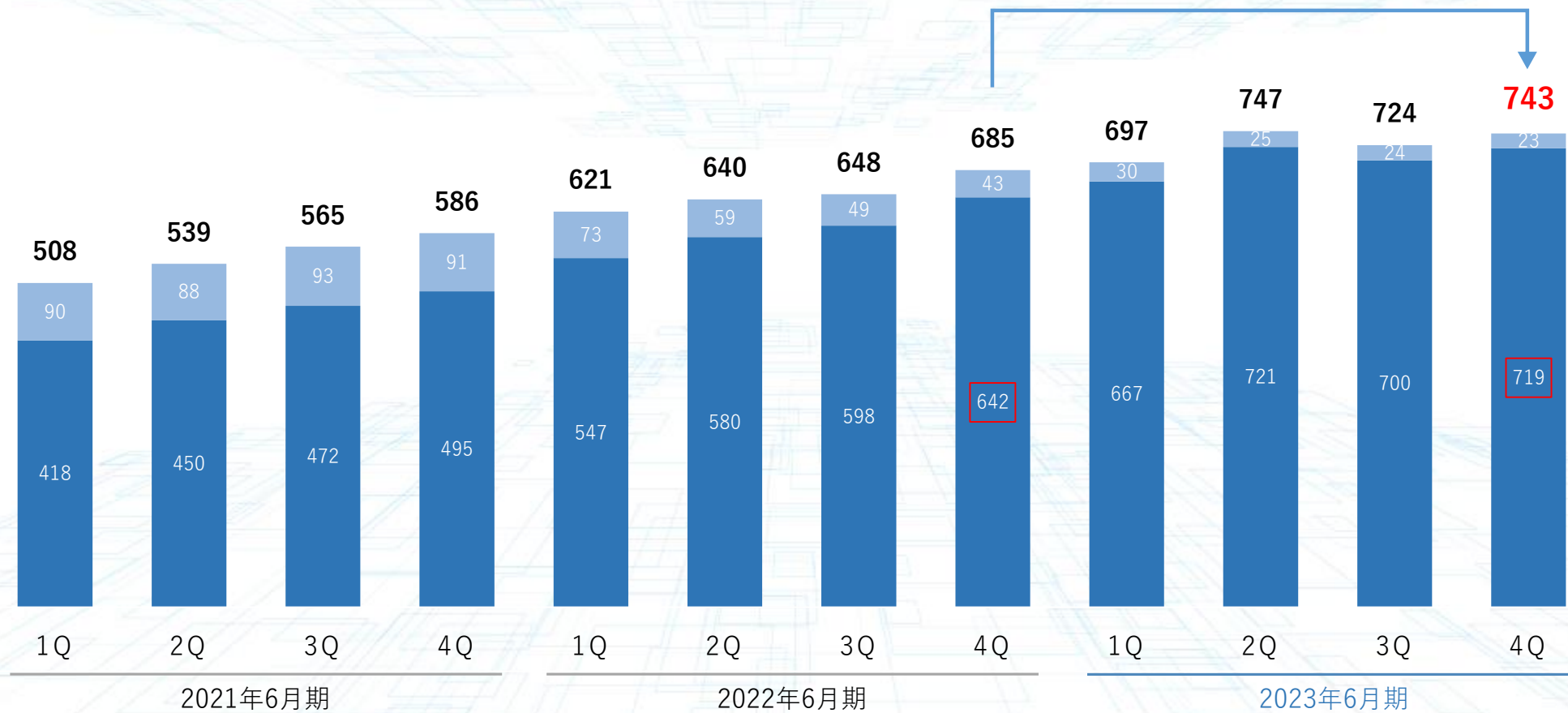
業績予想 (修正後)	
売上高	2,913百万円 前期比12.2%
営業利益	738百万円 前期比24.7%
経常利益	743百万円 前期比23.6%
当期純利益	510百万円 前期比21.3%

通期業益予想 (修正前) に対する進捗	
売上高	2,979百万円 (97.8%)
営業利益	735百万円 (100.5%)
経常利益	732百万円 (101.4%)
当期純利益	502百万円 (101.4%)

第3四半期で落ち込んだ売上高は総納品件数が増加し前四半期比でやや回復 Videoクラウド事業単体では前年同期比77百万円（12.1%）増

(単位：百万円)

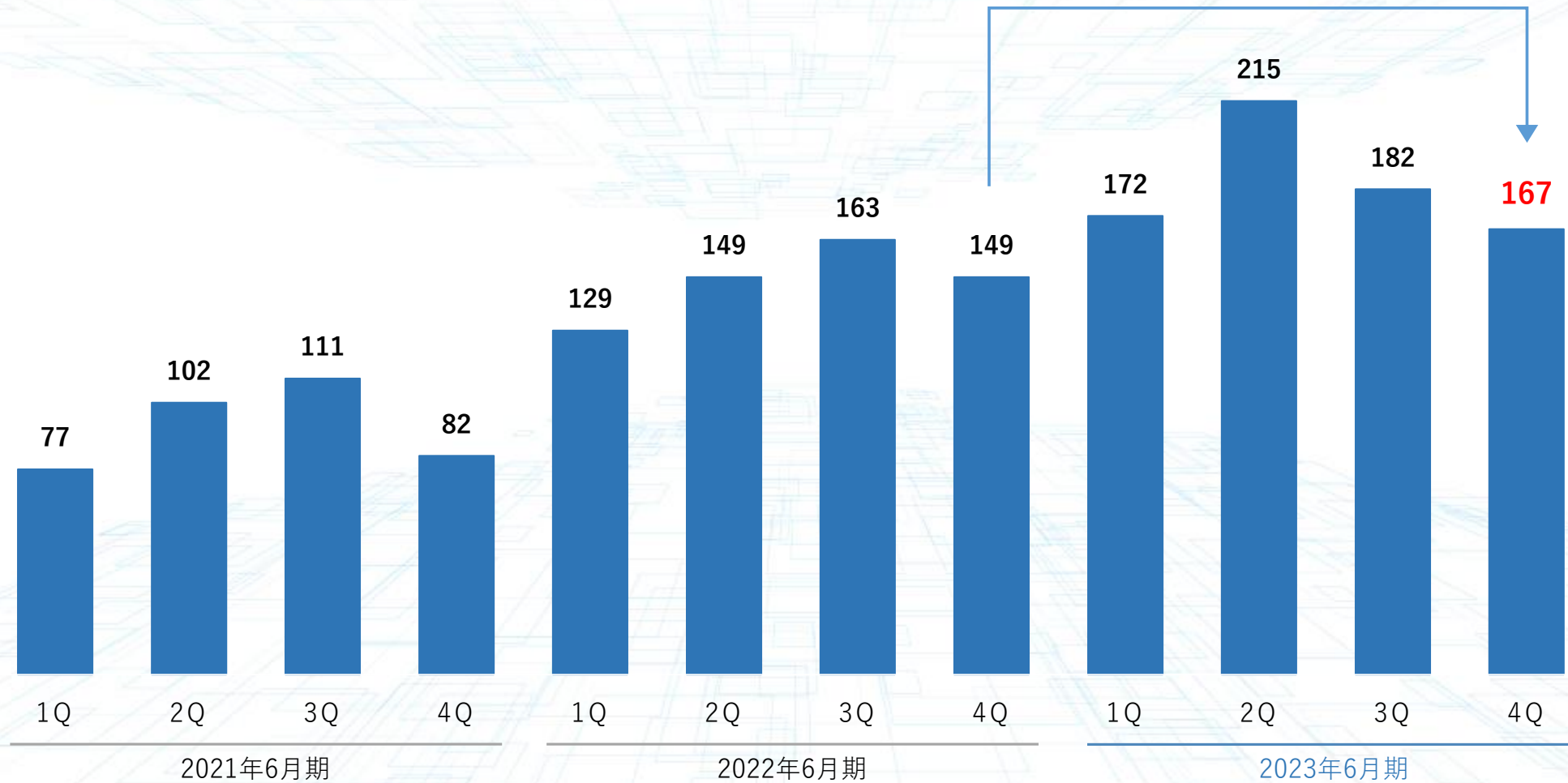
Videoクラウド事業 店舗クラウド事業



前年同期比
12.1%増収

新卒採用等によるセールスコンサルタントの増員に伴う人件費の増加（季節性要因）で前四半期比で営業利益が減少、前年同期比で**18百万円（12.3%）増**

(単位：百万円)



新規上場に伴う公募増資や堅実に利益を積み上げたことにより現金及び預金が増加
自己資本比率は73.2%と引き続き安定した財務基盤を維持

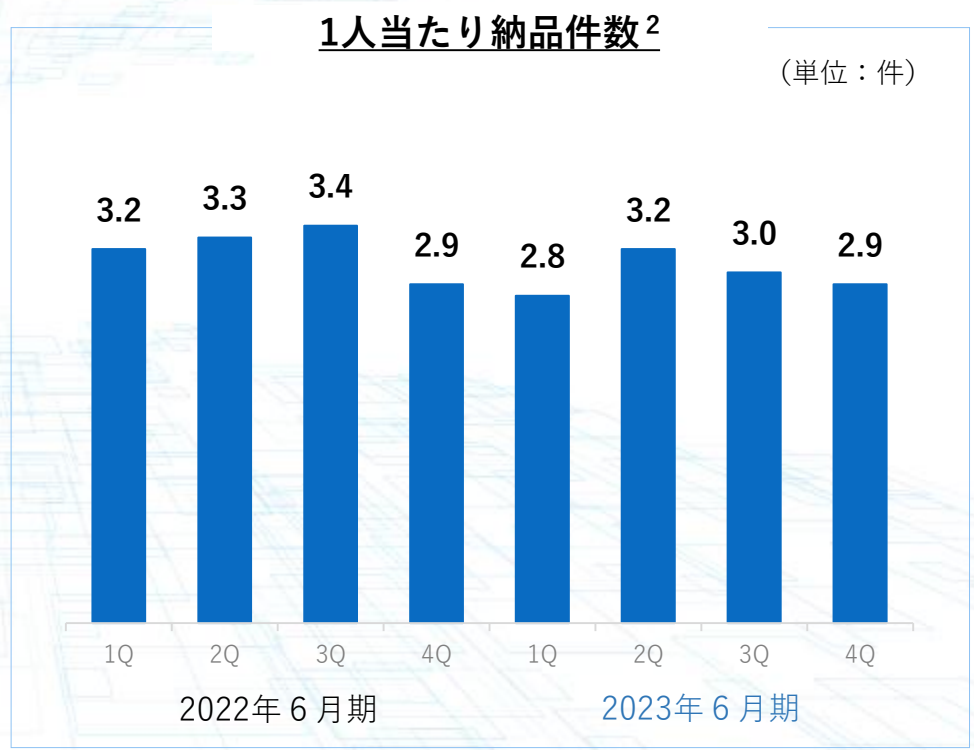
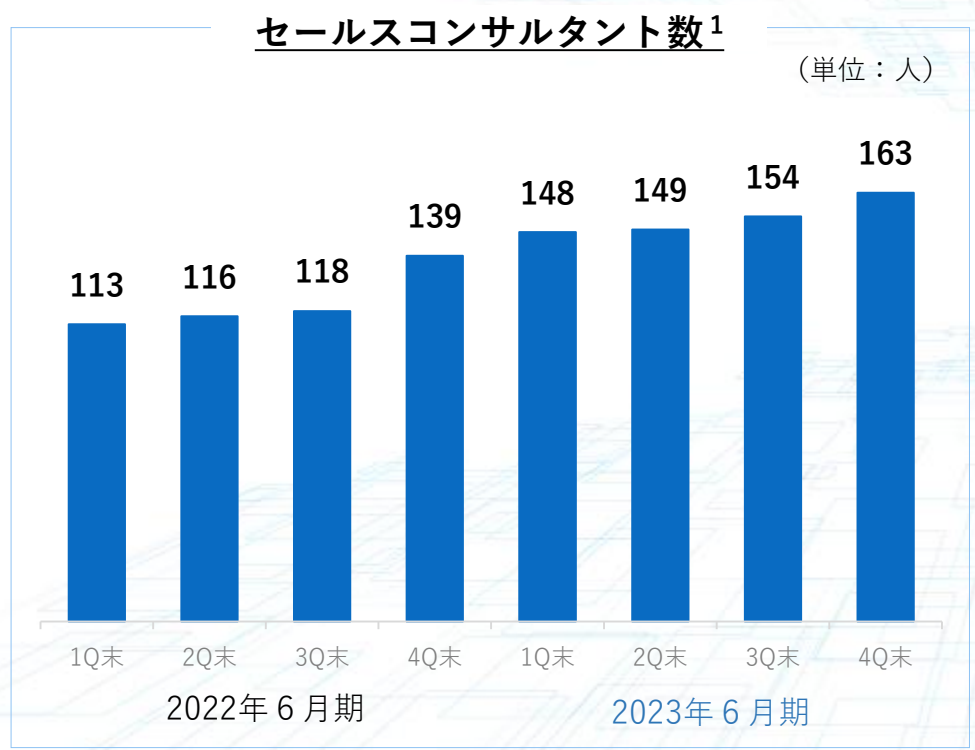
(単位：百万円)	2022年6月期		2023年6月期	
	期末	期末	増減額	
資産合計	1,478	2,386	+907	
流動資産	1,216	2,070	+853	
現金及び預金	965	1,737	+771	
固定資産	261	315	+53	
のれん	127	109	△18	
負債合計	660	638	△21	
流動負債	660	638	△21	
固定負債	—	—	—	
純資産合計	818	1,747	+929	
(自己資本比率 %)	55.3%	73.2%	—	

重要指標 (KPI)



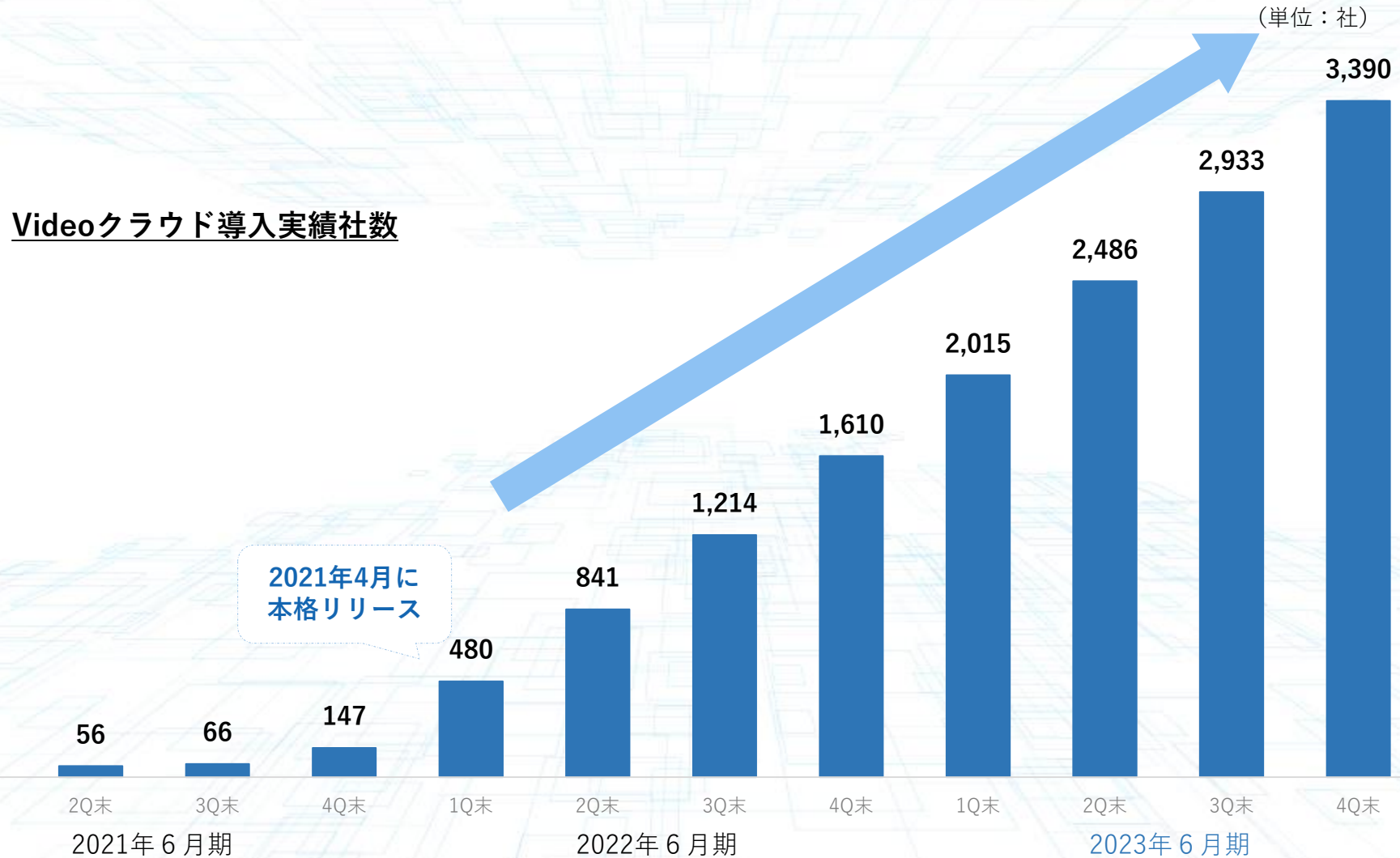
注1. Videoクラウド事業のセールスコンサルタント在籍人数（期中平均）
注2. 動画制作サービスの納品件数を、各期セールスコンサルタント在籍人数（期中平均）で除して算出
注3. 動画制作サービスの平均納品単価
注4. Videoクラウド事業のうち、「動画制作サービス」を除いた「動画配信プラットフォームサービス」と「DXコンサルティングサービス」の売上高
注5. 営業利益率に影響を及ぼす経営指標。該当期の動画制作工程の「①ディレクション」「②撮影」「③編集」「④納品」のうち、「②撮影」以外の全ての工程を当社で担った案件の比率を算出

新卒や中途採用があり、セールスコンサルタント数は順調に増員
依然として中小企業のコスト意識の影響を受け、1人当たり納品件数は同水準で推移



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

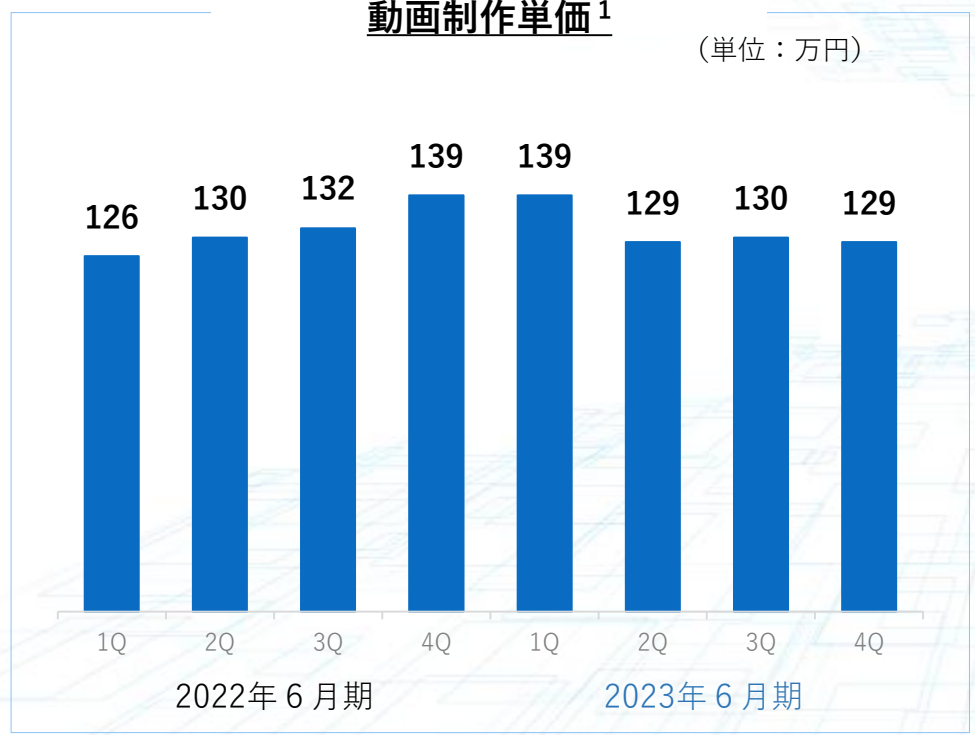
Videoクラウド導入実績社数は順調に伸展
導入実績は2023年6月末時点で**3,300社**を突破



動画制作単価については下げ止まりとなっており、
単価向上や取引数拡大によるさらなる成長を目指す
内製化率は過去最高水準ではあるものの適正値の範囲内で推移

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

2024年 6 月期業績予想

原材料価格の高騰

世界情勢や円安の影響で資源価格が高騰。様々な原材料価格への影響が生じ、間接的に取引価格への反映が進んでいる。

コロナ融資の返済開始

日本政策金融公庫による融資返済がすでに開始している他、民間金融機関による融資の返済が開始。ゼロゼロ融資の元金返済が資金繰りへのさらなる負担に。

電気料金の値上げ

上記2点の影響を受けて日本の燃料輸入価格も高騰。各電力会社において赤字供給を解消するために電気料金の値上げが行われ、企業の収益を圧迫する状況が続いている。



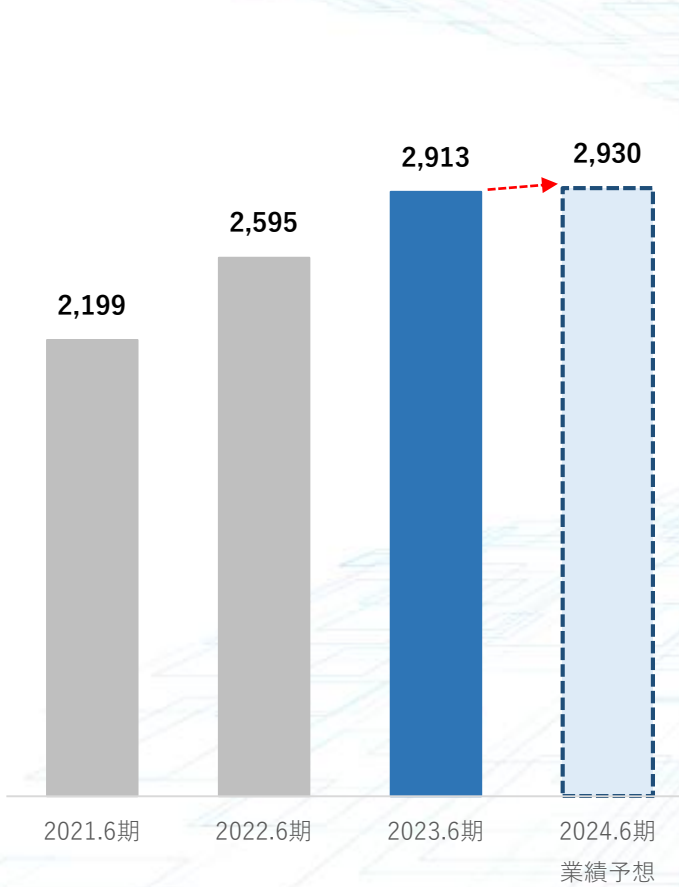
中小企業のコスト増加懸念は継続する見通し

2024年6月期は、さらなる成長のための準備期間と位置付け 積極的な投資を行う予定

売上高

百万円

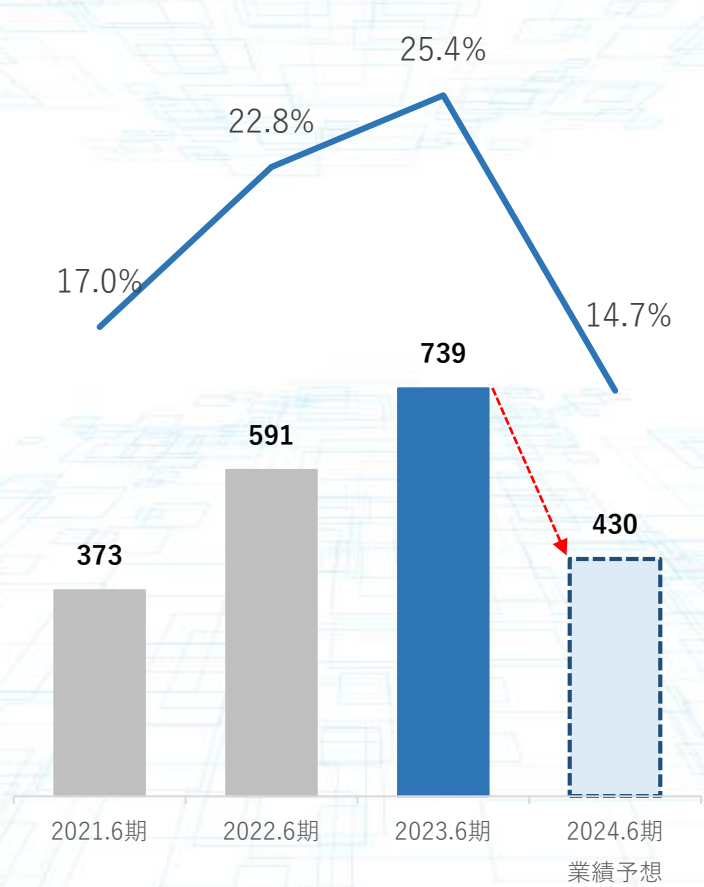
対前期増減率+0.6%



営業利益/営業利益率

百万円

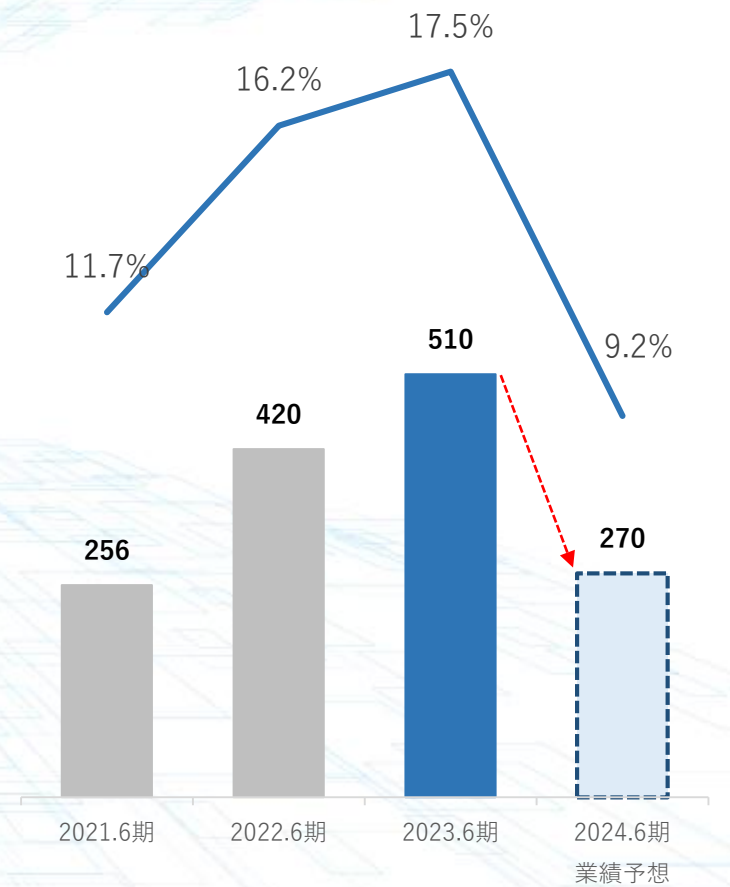
対前期増減率△41.8%



当期純利益/当期純利益率

百万円

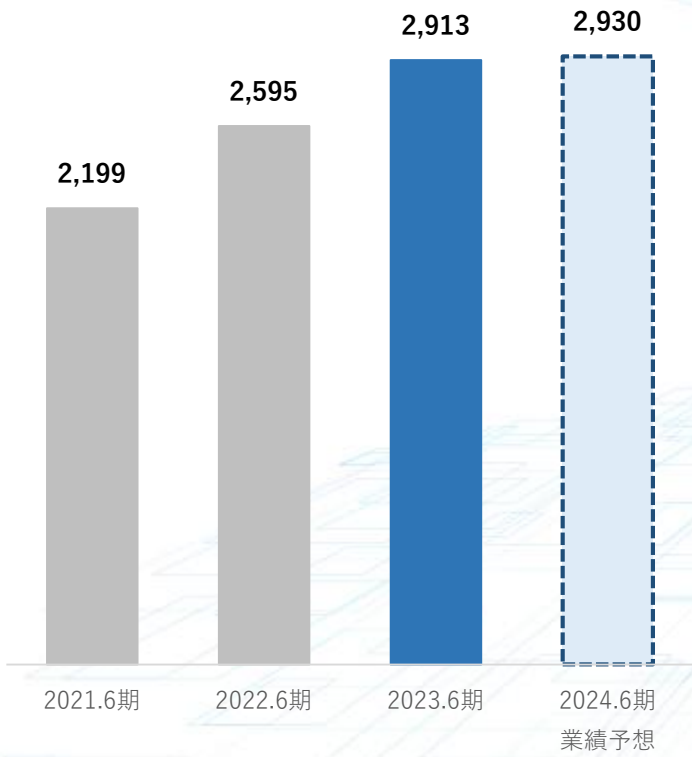
対前期増減率△47.1%



売上高

百万円

対前期増減率+0.6%



2023年6月期は、市況の変化により商談機会の低下とともに
新人比率が上がり生産性が伸び悩む

将来の営業生産性向上のために組織の強化を最優先

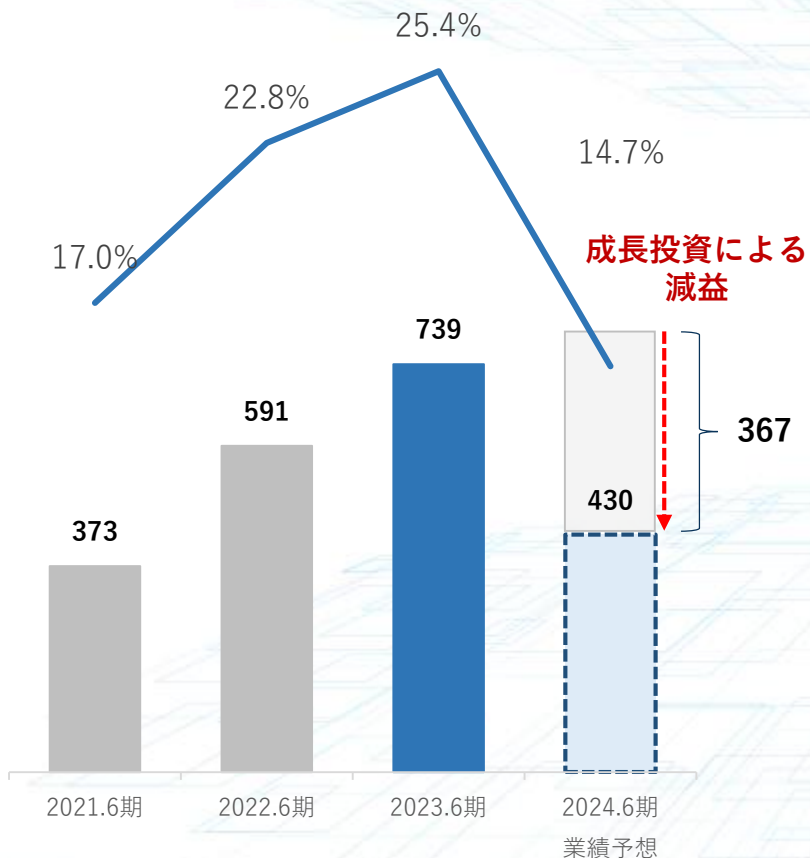
セールスイネーブルメントを強化させ教育体制を整備、営業生産性を向上させる

人員計画は今期と同等程度を見込む

来期以降の成長のため大幅な人員の増加を目指さず組織強化に注力する

営業利益/営業利益率

百万円 対前期増減率△41.8%



今後のさらなる成長を見据え、
営業体制の強化や新サービスへの投資を行うため減益予想

営業体制の強化に**158百万円**

教育や生産性向上を目的としたイネーブルメントの強化や、商談機会を拡大させていくためのクラウドワーカーを活用したインサイドセールスチームの構築、人材育成のための外部研修、採用など

今後の増員に向けた本社移転等のインフラ投資に**169百万円**

本社を渋谷区から港区へ移転、2024年1月オープン予定
移転に伴う一時的な地代家賃及び消耗品費等の増加

新サービスへの開発投資に**40百万円**

顧客の課題解決領域をさらに拡大するための新サービスを計画

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、2023年6月期決算・中期経営計画の内容を中心とした説明会をオンラインにて配信いたしますので、下記の通りお知らせいたします。

1. 日 時：2023年8月10日（木）18:00～19:00（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：開始時間になりましたら、以下Zoomにご参加いただき、ご視聴ください。

Zoom リンク

<https://us06web.zoom.us/j/82489712823>

なお、本説明会配信終了後、動画を当社ホームページに掲載いたしますので、リアルタイムでご覧いただけない場合は、そちらをご覧ください。

また、2023年8月10日（木）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。URL等の詳細情報は弊社ホームページにて改めてお知らせさせていただきます。

- ・ 日 時：2023年8月18日（金）19:00～20:00（終了予定）
- ・ 日 時：2023年8月21日（月）19:00～20:00（終了予定）

事前のご質問等があれば下記のアドレスをお願いいたします。

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

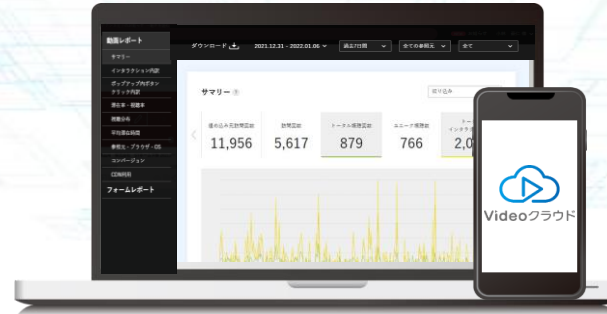
ビジネスモデル

動画を起点としたマーケティングDXを実現

Video × Marketing



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クラウドでできる **3** つのこと



動画を 配信する

企業独自の動画の再生ビューアを設け、安全な再生環境を構築
予期せぬ拡散など未然に防ぐ



動画を 分析する

50種類を超える視聴データからユーザーの興味関心の可視化や動画の投資対効果の算出が可能



動画を 拡張させる

様々な拡張機能やインタラクティブ性で、これまでの動画にはない新しい顧客体験を実現

ファインズでは、動画制作～導入後の効果・運用の支援までをワンストップで提供可能

Videoクラウドはインタラクティブ動画やVR（360°）動画にも対応。

動画で新たな顧客体験をもたらすことができる



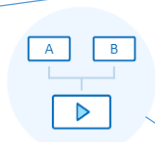
タッチポイント



ポップアップ



VR(360°)動画



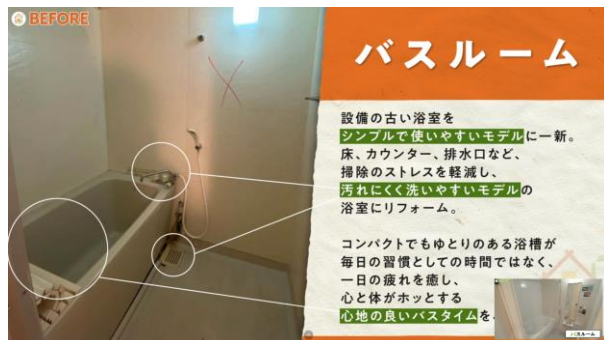
ストーリー分岐



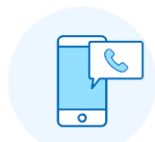
フォーム



VR(360°)動画



スイッチング



電話リンク



追客



お気に入り



コンバージョン計測



ストーリー分岐

このインタラクティブ機能により、詳細な視聴者の興味関心などのデータを取得することができる

動画制作サービスを起点としたバリューチェーンを展開

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

データを活用したクロスセル¹



注1：クロスセルとは、過去に取引のある既存顧客から追加のサービスをご成約頂くこと。例えば、動画制作受注など初回のコンテンツ制作をした後に、当社のその他サービス（サイトの制作やデジタルマーケティングなど）をご成約頂くことを指す

注2：企業が自社の顧客から直接収集した情報のこと。顧客の氏名、電話番号、メールアドレス、Web上の行動、購買履歴などが該当する

注3：ユーザーが何らかの対価を得ようと自ら広告主に提供する情報のこと。「同意を得た1stパーティデータ」とも言われる。調査会社であるフォレスター社が2018年11月より提唱する造語。GDPR（EU一般データ保護規則）やCCPA（カリフォルニア消費者プライバシー法）など、世界的なデータマネジメントの需要が高まる中、0 Party データは注目されつつあると考える

顧客の抱える課題に対して、動画を起点としたマーケティングDXをご提案

中小企業の課題

マーケティング

- ・紙の資料だとわかりづらい
- ・直接会わないと説明できない



広告

- ・地域新聞やチラシの効果が不明
- ・大手企業に比較されても印象に残りたい



採用・教育

- ・業務が属人化してしまっている
- ・技術やノウハウを社内で共有できていない



ファイズが提供するソリューション

VR/インタラクティブ技術を活用した疑似展示場動画



視聴データから投資対効果を分析可能な動画広告



暗黙知の共有とエンゲージメントの向上を可能にする研修動画

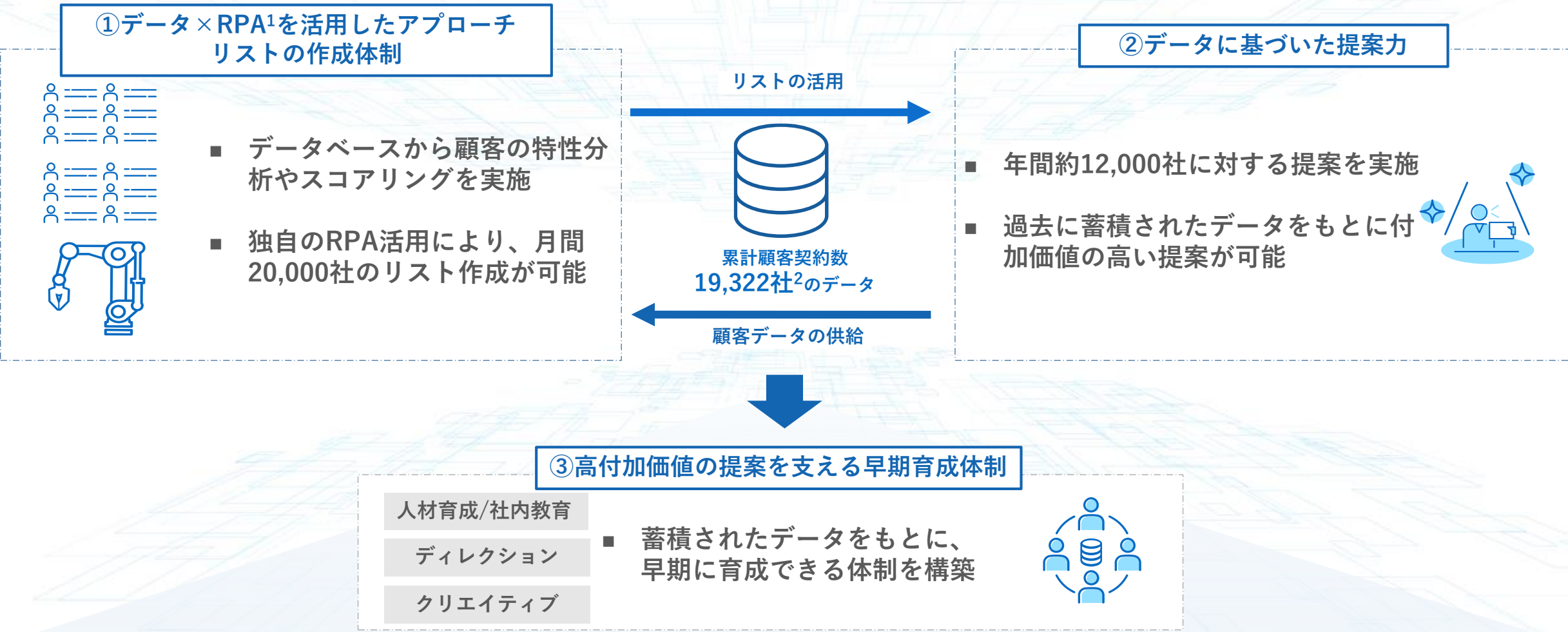


当社の強みは、ニーズが潜在的なSMB領域から継続的に案件を獲得できる仕組み



出典：経済産業省「令和3年度経済センサスー活動調査」を元に作成

付加価値の高い提案を連続的に行うことができるデータドリブンな営業体制




注1：ロボティック・プロセス・オートメーションの略称。これまで人間のみが対応可能と想定されていた作業、もしくはより高度な作業を、人間に代わって実施できるルールエンジンやAI、機械学習等を含む認知技術を活用して代行・代替する取り組みの総称

注2：2022年7月末時点


機能別の分業体制で高品質なサービス提供と高い収益性を実現

一気通貫したサービス提供




動画ソリューション提案

- ・ 経営者との対話
- ・ 経営課題のヒアリング
- ・ 動画の活用提案




企画・制作

- ・ 経営課題に基づく企画の立案
- ・ コンセプト立案
- ・ エフェクト/編集/撮影



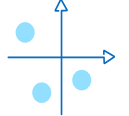
Videoクラウド 配信

- ・ 専用ビューアにて配信
- ・ 動画の拡張性への対応
- ・ 視聴データの蓄積



運用・効果改善 (DXコンサルティング)

- ・ データの分析と効果改善
- ・ 課題を抽出し、経営活動へフィードバック
- ・ DXコンサルティング

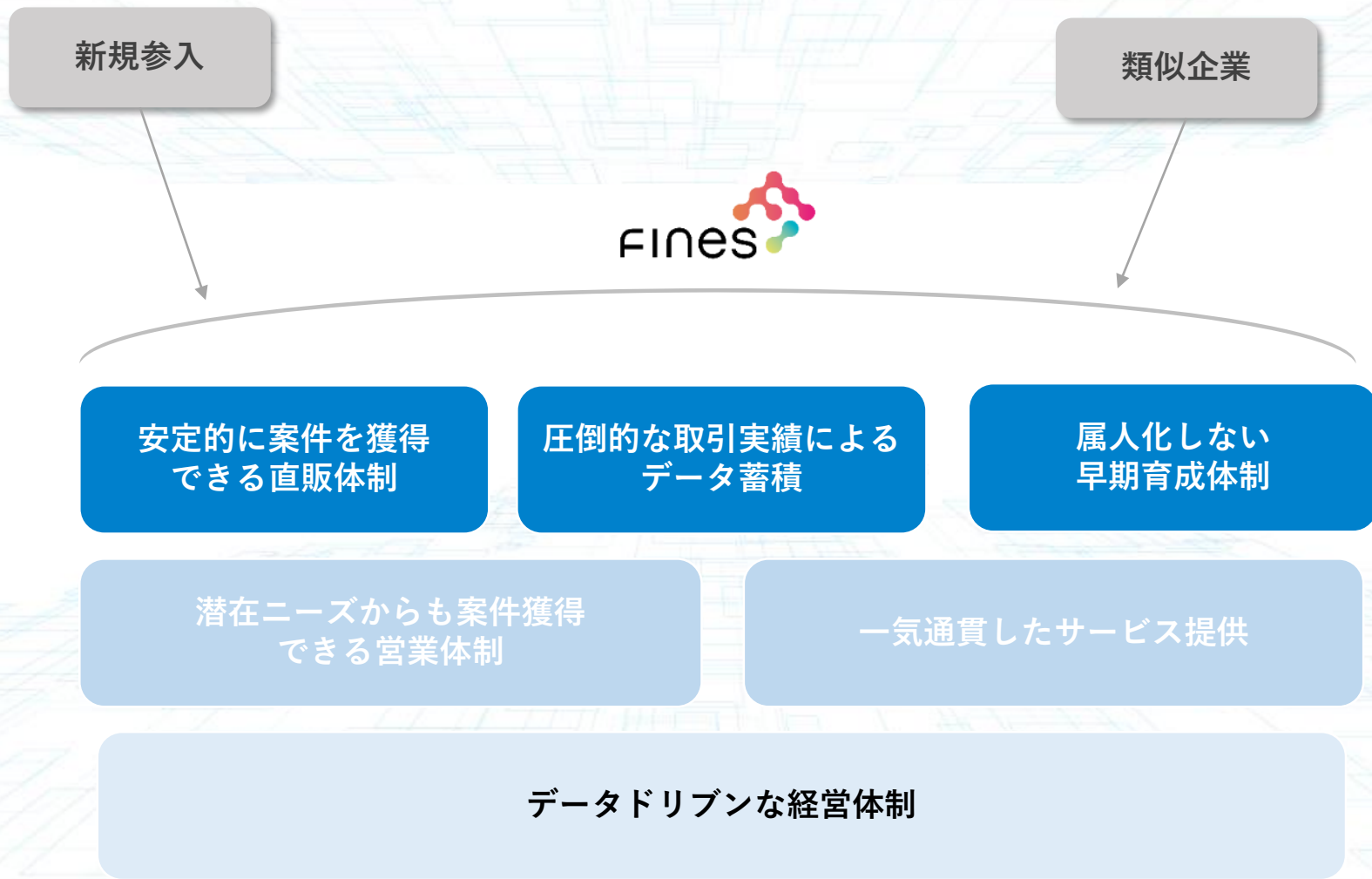


複数ソリューション提供

- ・ 広告配信
- ・ サイト制作
- ・ SFA導入支援

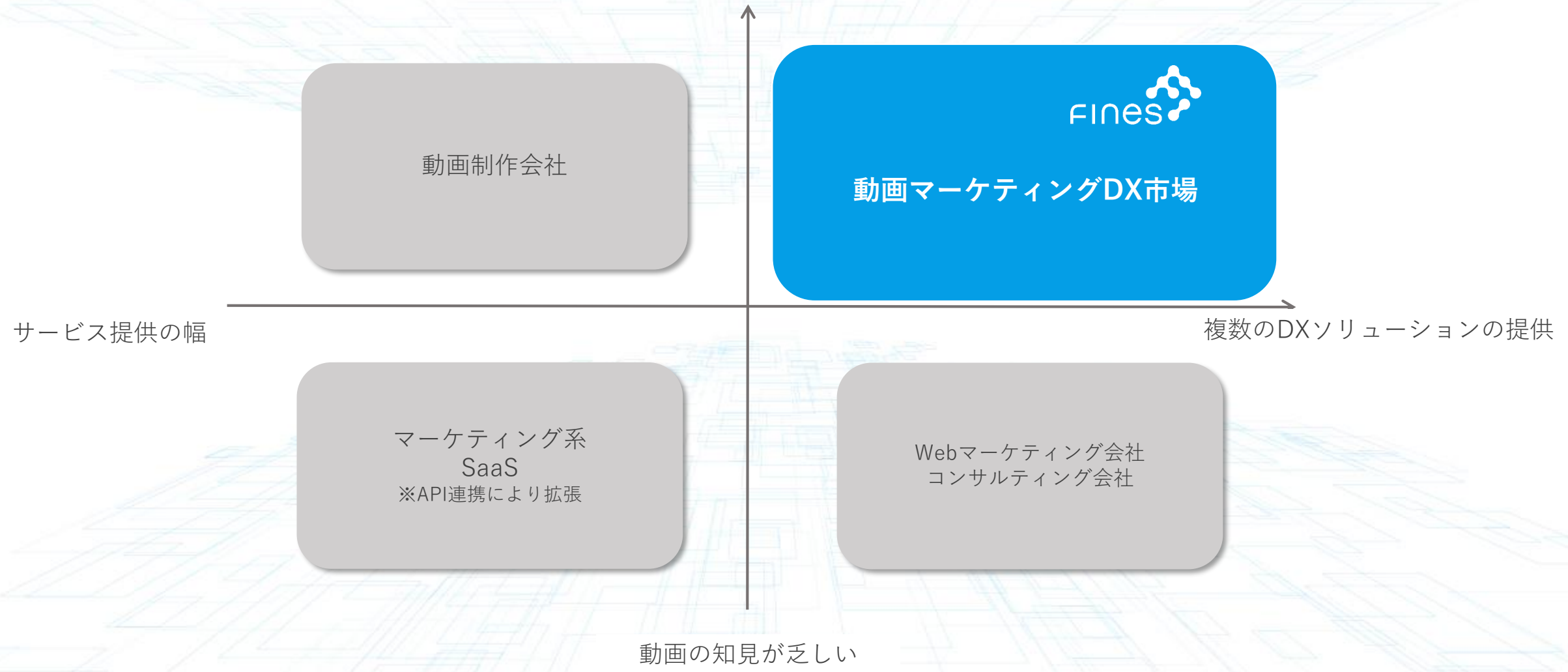
など

当社のポジションに新規企業が参入するためには
直販体制の構築から模倣する必要があり、参入障壁は高いと考える



直接的な競合企業がほとんどおらず、ユニークなポジションを取っている。
国内市場においてもまだまだ成長余地が残ったマーケットに位置している。

動画のビジネス活用の知見が豊富



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	東京都渋谷区渋谷二丁目12番15号 日本薬学会長井記念館 6階
設立 ¹	2009年5月8日
資本金	223百万円
事業内容	Videoクラウド事業 ・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。