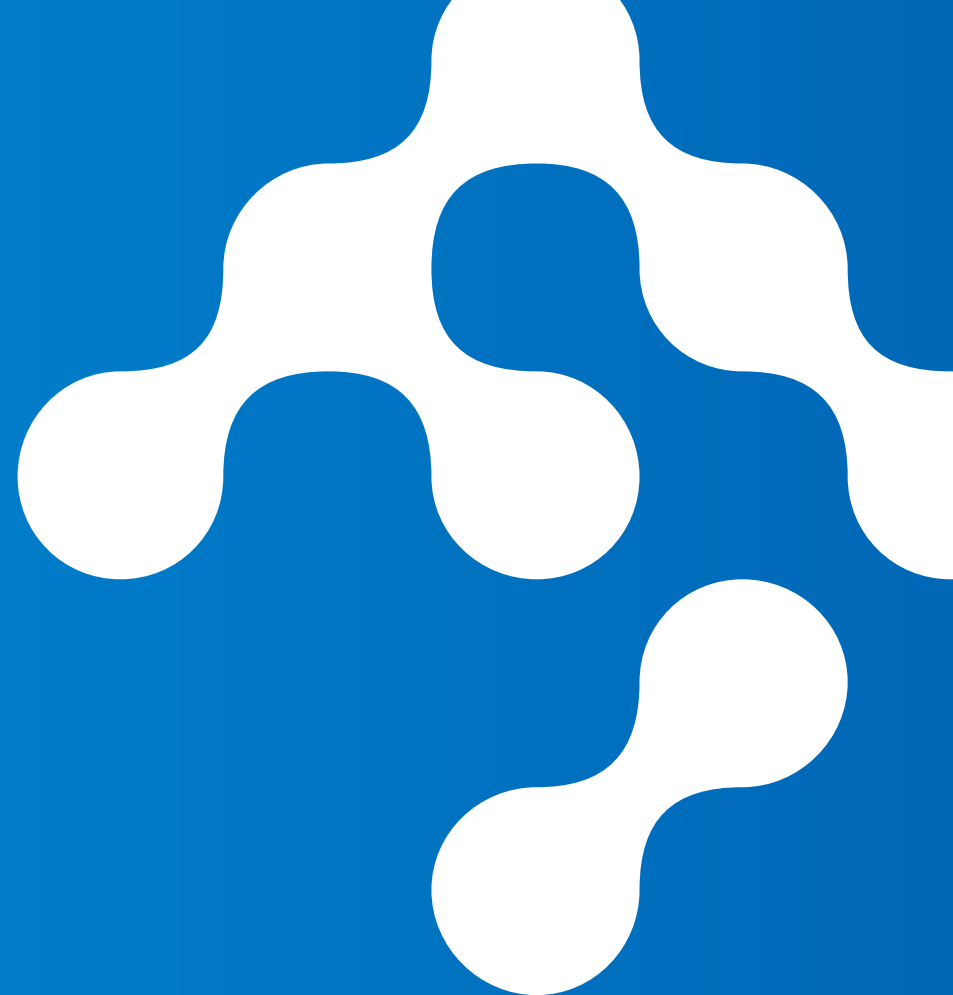




中期経営計画

2024年6月期～2026年6月期

株式会社ファインズ（証券コード：5125）



INDEX 目次

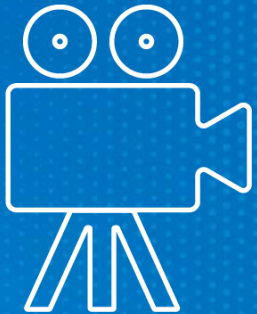
ファイナズについて	02~06
中期経営計画	07~10
成長戦略	11~36
①営業体制の強化	12~15
②ソリューションの拡大	16~24
③多様なソリューションでDXを実現	25~27
Appendix	28~34

Company Overview

ファインズについて

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 動画配信プラットフォーム 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 マーケティングDX Marketing DX

DXコンサルティング



サイト制作



採用マーケティング

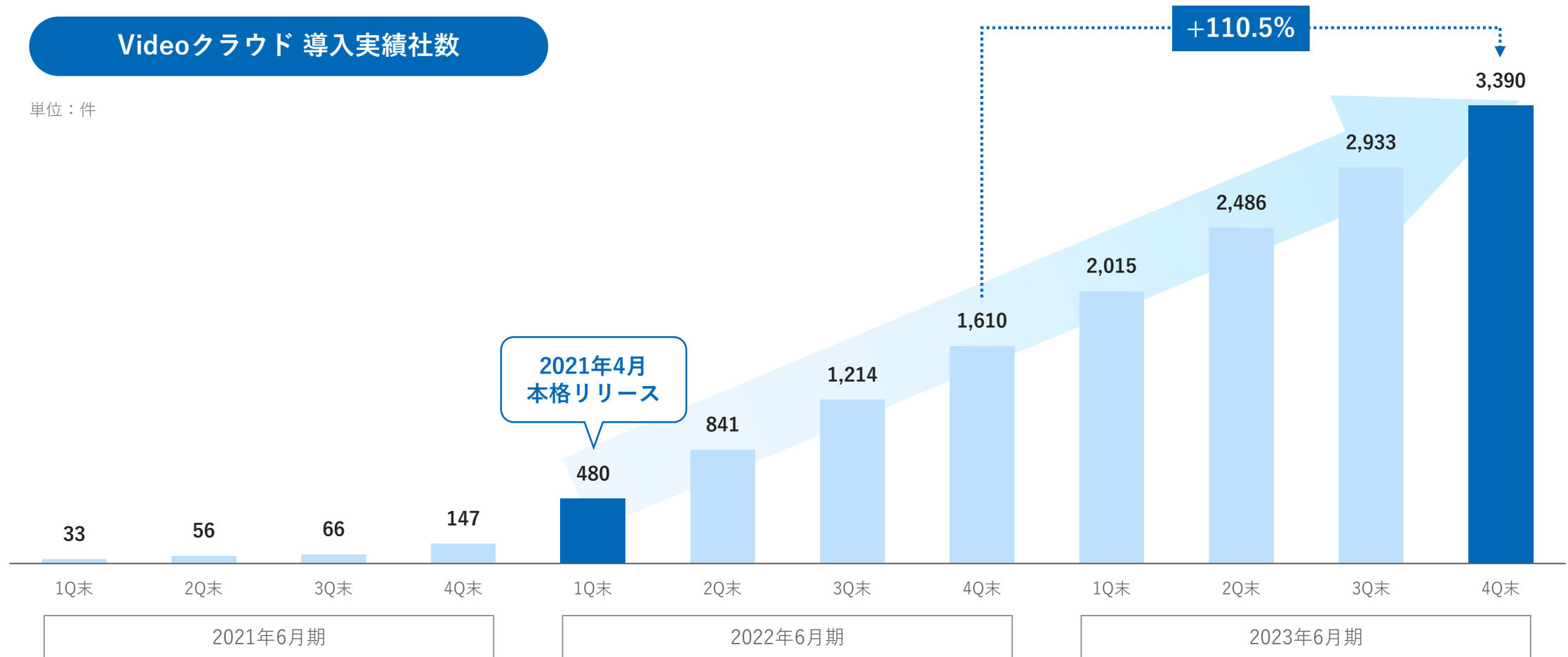


SFA/CRM導入支援

SMB領域の課題解決の取り組みとして「動画を起点としたマーケティングDX」を提供。
Videoクラウドのサービス導入社数は順調に積み上がっている。

Videoクラウド 導入実績社数

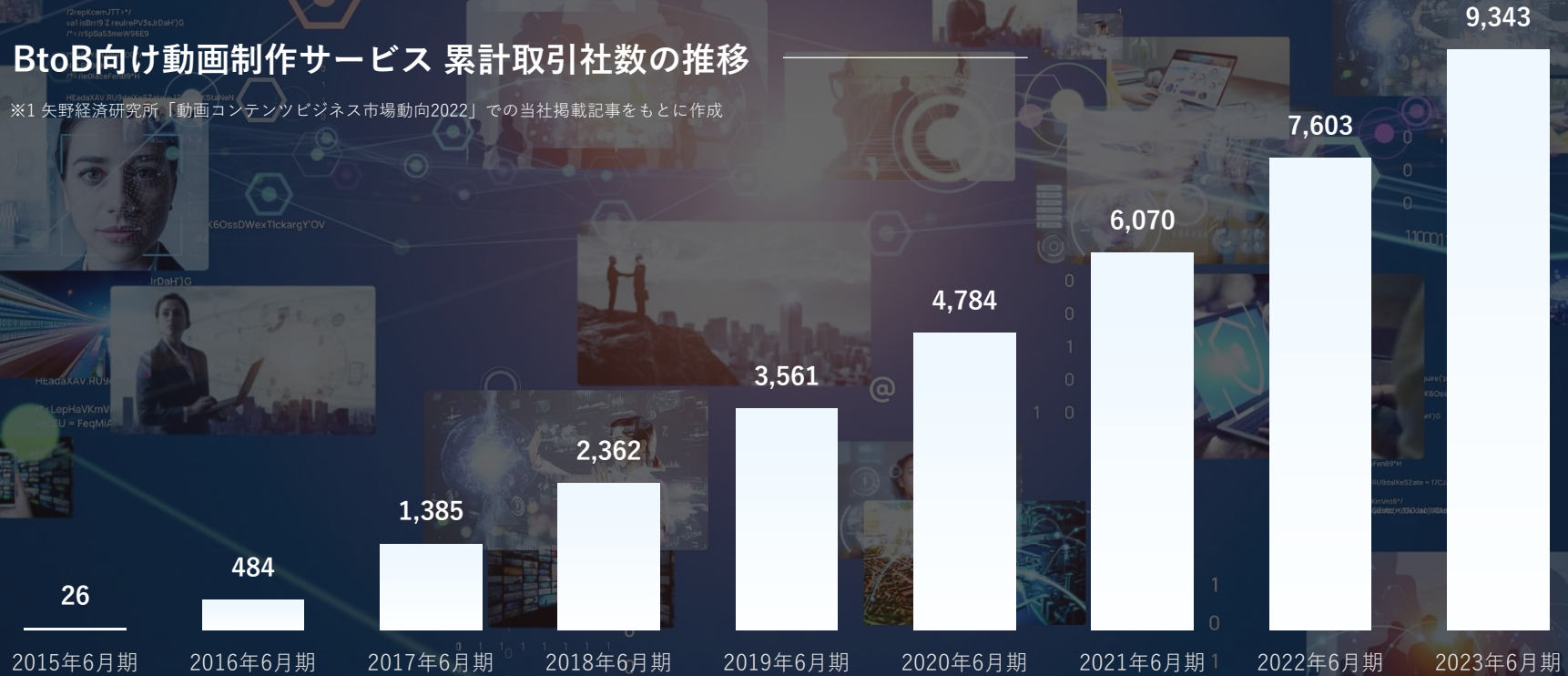
単位：件



BtoB向け動画制作サービス市場における 累計取引社数で日本最大級¹

BtoB向け動画制作サービス 累計取引社数の推移

※1 矢野経済研究所「動画コンテンツビジネス市場動向2022」での当社掲載記事をもとに作成



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

Mid-term Management Strategy

中期経営計画

中小企業のコスト増加懸念

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。

最低賃金の引き上げ

2023年7月には全国平均が初の1000円台になる目安が取りまとめられており、人件費増加の影響が想定される。

働き方改革関連法・2024年問題の影響

2019年4月より順次施行されている働き方改革関連法により、時間外労働の上限規制や年次有給休暇の取得義務が課せられている。猶予が設けられていた自動車運転業務・建設事業においても、2024年4月から上限規制が適用される。このため、限られた時間内で成果を出すことが必要となり、生産性向上への取り組みがより一層求められている。

足元の厳しい市場環境下において、生産性向上への取り組みが更に求められる状況。

ミッション実現に向けた3カ年と位置づけ、成長戦略に基づく事業強化・拡大に挑戦

2024年6月期

営業体制の強化

イネーブルメントを増員し
強固な教育体制を整備

Salesforce再構築による
商談機会の最大化

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

2025年6月期

ソリューションの拡大

Videoクラウドのアップデート

新サービスのローンチ

業務提携等
他社とのシナジー拡大

2026年6月期

多様なソリューションで DXを実現

クロスセル・アップセルの最大化

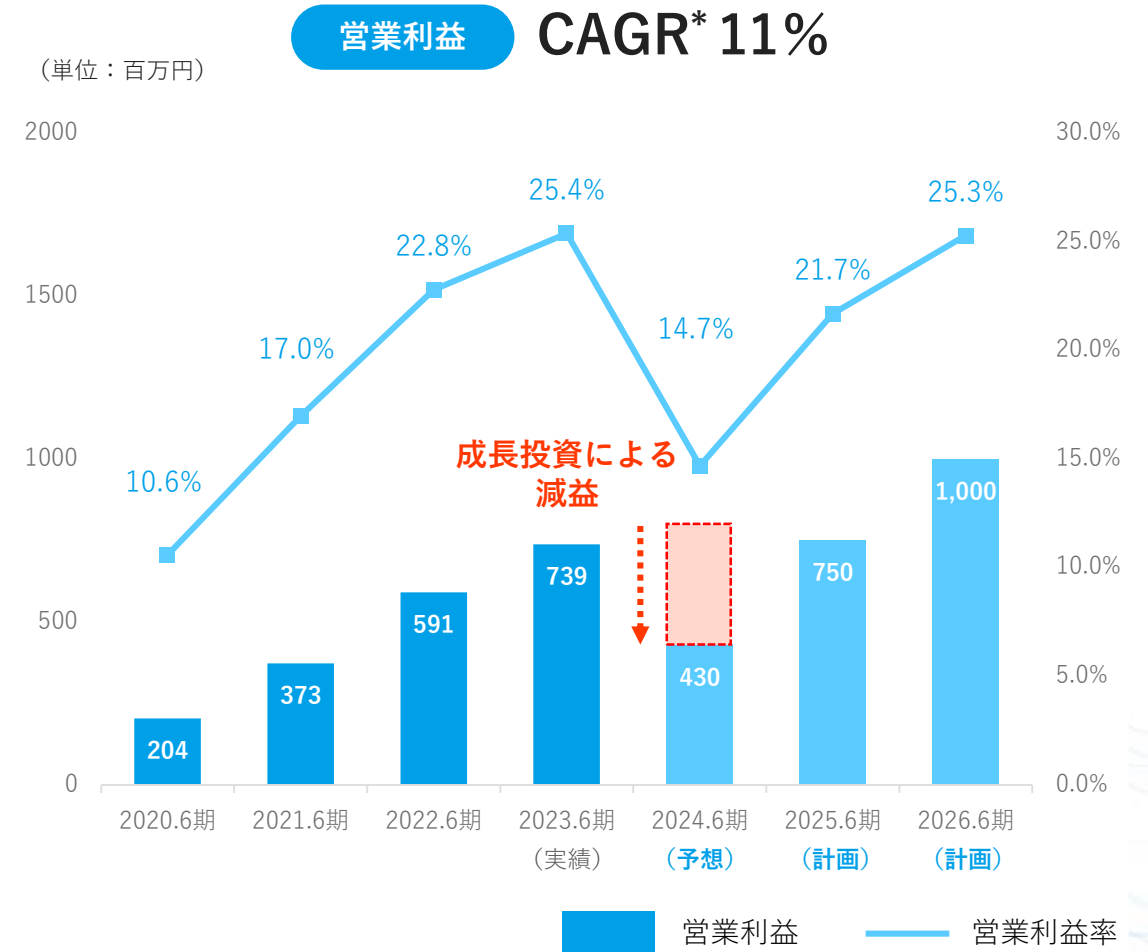
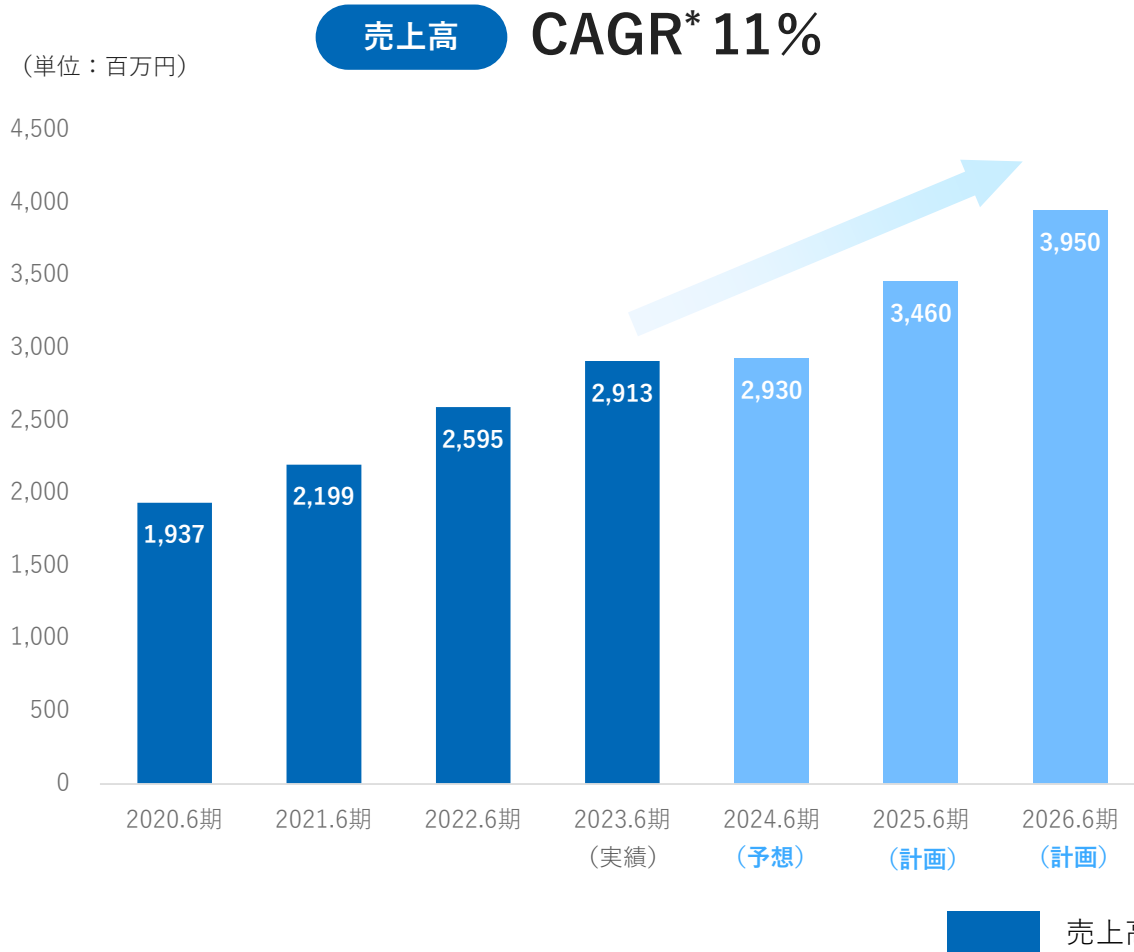
ビジネスモデルの変革

ミッションの実現

すべての中小企業の
DXをサポートする

中期経営計画に掲げる取り組みの成果によって、
売上高のさらなる成長を目指す

事業拡大に備え営業体制の強化や新規事業への
投資を行い、3年後には**10億円**を達成する



※CAGR：2023年6月期実績から2026年6月期計画における年間平均成長率

Growth Scenario

成長戦略

成長戦略①

営業体制の強化

1

イネーブルメントを増員し
強固な教育体制を整備

2

Salesforce再構築による
商談機会の最大化

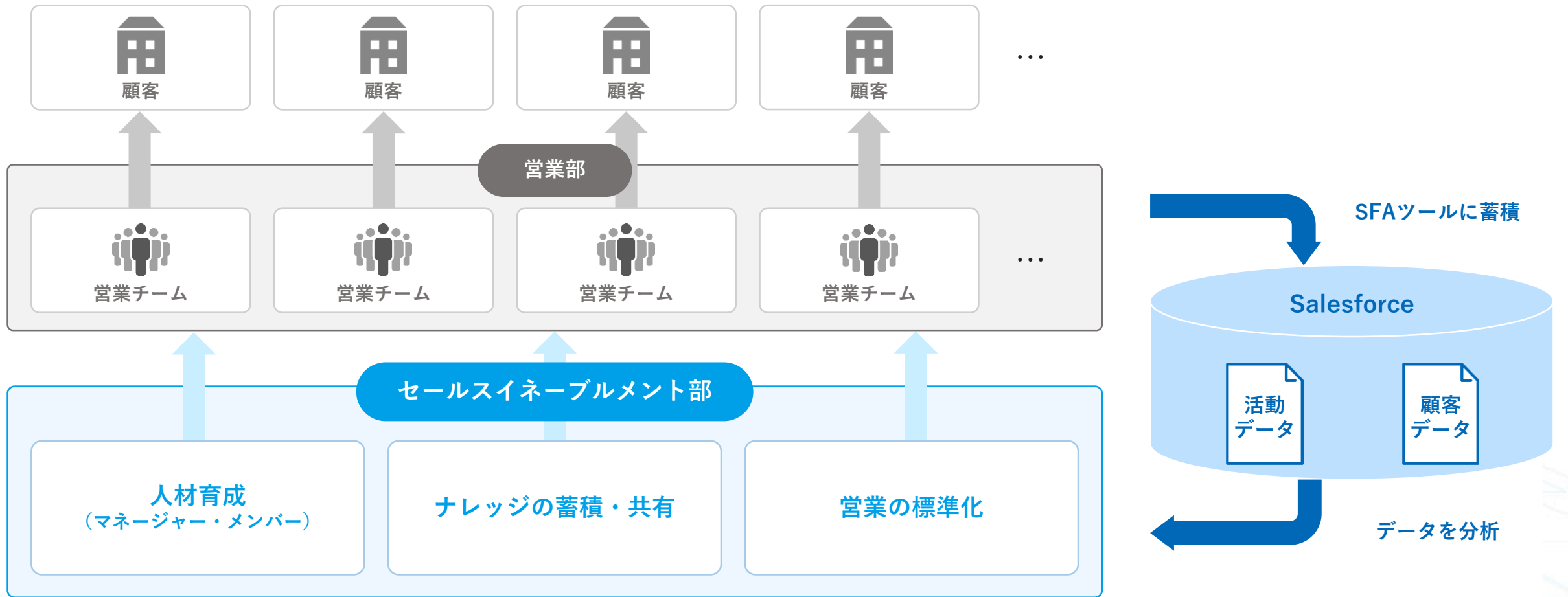
3

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

①セールスイネーブルメント※の強化

セールスイネーブルメントを強化させ、教育体制を整備。

イネーブルメントを起点に人材育成、ナレッジの蓄積・共有、営業の標準化を進め、営業生産性を向上させる。

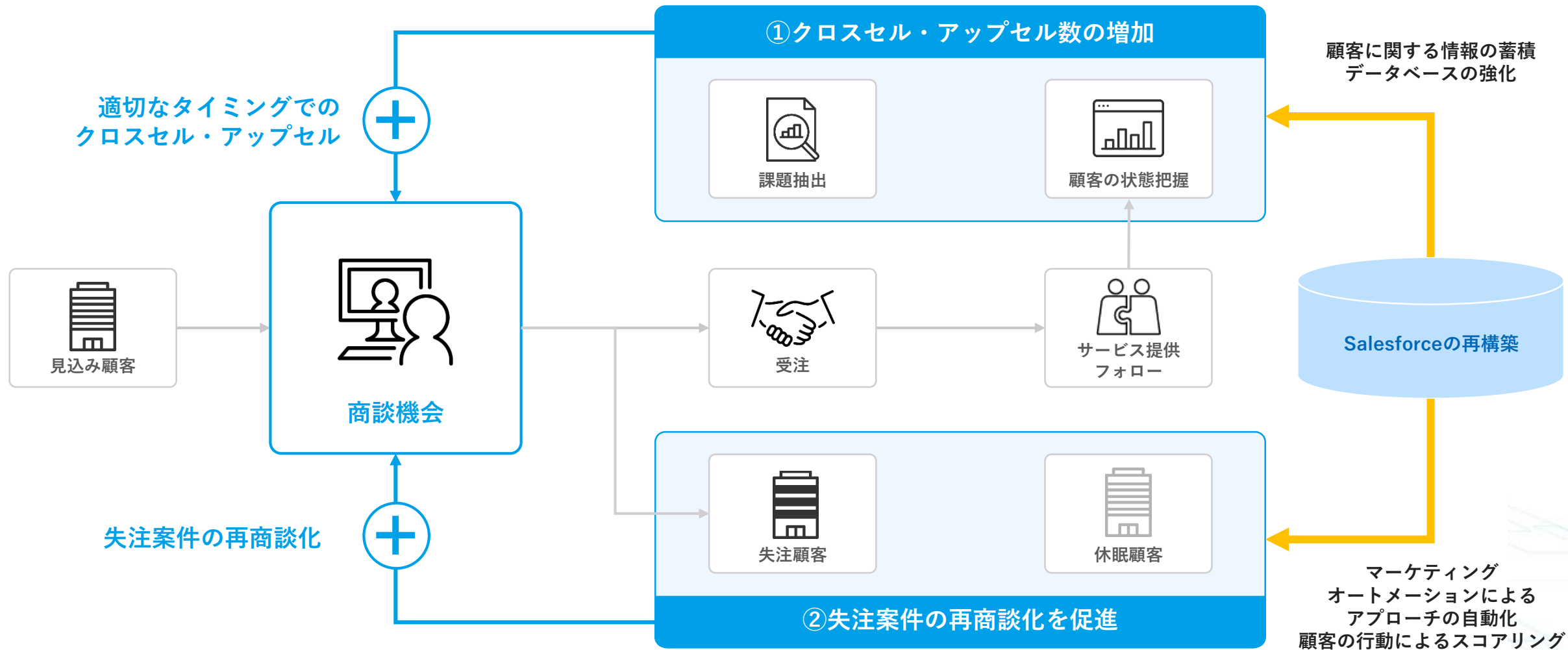


※セールスイネーブルメント (Sales Enablement) とは、営業組織を強化・改善するための取り組みのこと。

②Salesforce再構築による商談機会の最大化

Salesforceの再構築を行い、顧客・施策に関する情報を今まで以上に蓄積し、活用できる環境を整備

①既存顧客へのクロスセル・アップセルや②失注案件の再商談化を効率的に進めていく



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

アイドマ・ホールディングス(東証グロース：7373)と業務提携契約を締結。
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を進め、営業活動の効率化を図る。



成長戦略②

ソリューションの拡大

1

Videoクラウドのアップデート

2

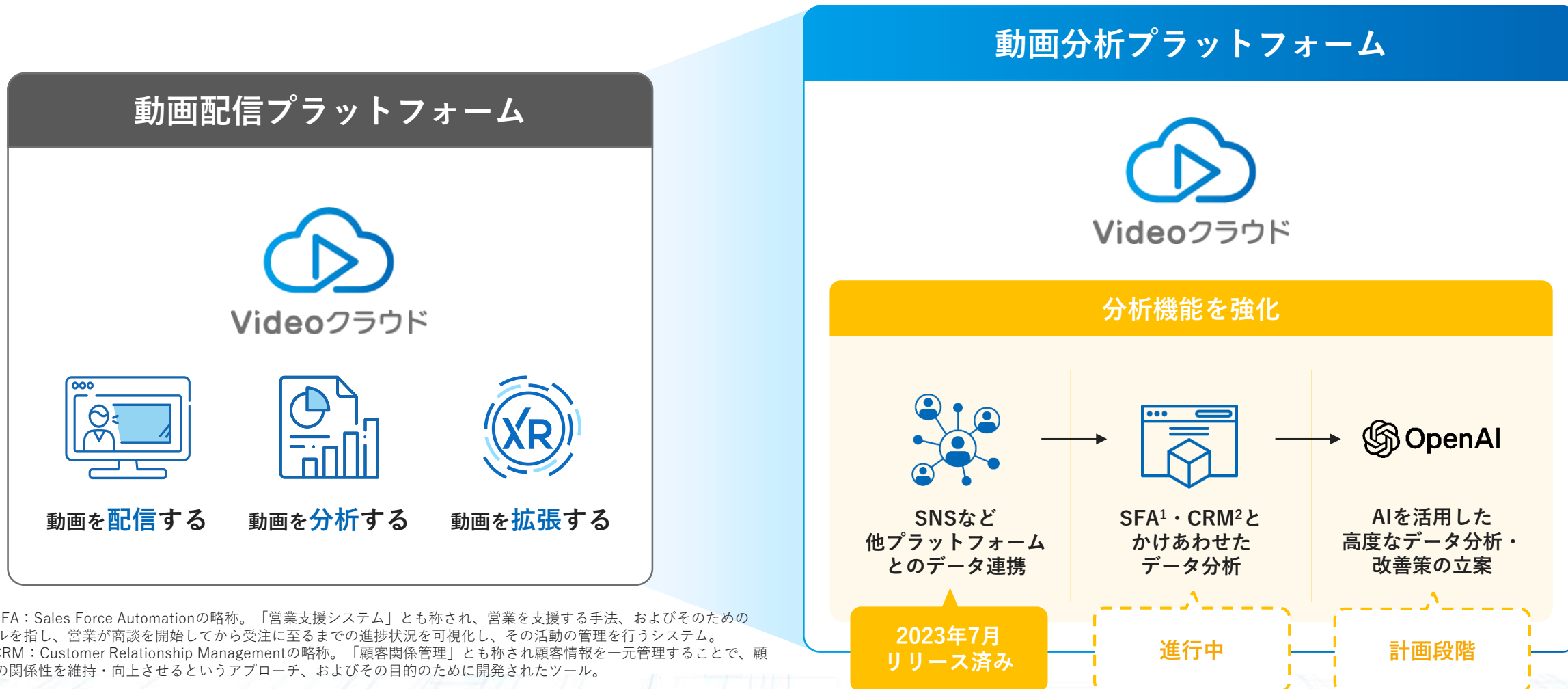
新サービスのローンチ

3

業務提携等
他社とのシナジー拡大

① Videoクラウド「動画分析プラットフォーム」へのアップデート

“動画配信プラットフォーム”から、“**動画分析プラットフォーム**”へ
視聴データの分析・改善施策の策定を支援するサービスへの進化を目指す



※1 SFA : Sales Force Automationの略称。「営業支援システム」とも称され、営業を支援する手法、およびそのためのツールを指し、営業が商談を開始してから受注に至るまでの進捗状況を可視化し、その活動の管理を行うシステム。
※2 CRM : Customer Relationship Managementの略称。「顧客関係管理」とも称され顧客情報を一元管理することで、顧客との関係性を維持・向上させるというアプローチ、およびその目的のために開発されたツール。

②新サービスのローンチ：背景

中小企業でDXが進まず、生産性が向上しない要因



ツールの煩雑さ

様々なツールを使って
データを見に行く手間がかかる



データの知識不足

データが何を指し示すのかが
読み取れない



データの活用方法

データを使って
何をすればいいか分からない

データがあっても
使わない／使えない

会社の状態を
正確に把握できない

感覚的な施策立案
PDCAを回せない

解決策

データを一元管理し、会社の状態を可視化する
プラットフォームの提供

②新サービスのローンチ：サービス概要

中小企業の経営にかかわる あらゆる情報を一元管理できるプラットフォーム



②新サービスのローンチ：機能と課題解決領域

フェーズを分けて段階的に機能をリリース予定
次第に機能拡張を行い、提供価値・課題解決領域を拡大していく



※本スライドの内容には検討中の事項が含まれます。

②新サービスのローンチ：ソリューション提供イメージ

様々なデータをワンストップで確認できることで
お客様にとっての利便性が向上することに加え、弊社からのコンサルティングの質も良化



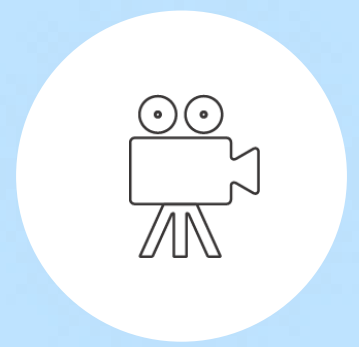
データを包括的に分析し、課題を抽出
データに基づく課題解決コンサルティングを提供

③ソリューションの拡充

「動画を起点としたマーケティングDX」を実現するための提供サービスを順次拡大していく

01

動画制作サービス



動画に関する視聴データや
行動データを収集・蓄積

2023/07/21

全国のドローン取扱事業者
との提携

02

プラットフォーム



収集したデータを分析
課題の発見

Brightcove社との提携
SNS連携サービスのリリース

03

DXソリューション



サイト制作



採用
マーケティング



DX
コンサルティング



セキュリティ



新サービス

③ソリューションの拡充：株式会社No.1との提携

DXソリューションの拡充にあたり、株式会社No.1(東証スタンダード：3562)と業務提携契約を締結
企業のDX化の根底となるセキュリティについて、課題解決の提案が可能に



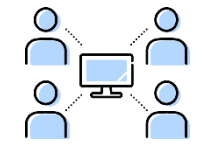
フェーズ



デジタルデータが存在しない



アナログで管理していたものをデジタルデータ化



業務プロセスをデジタル化



技術・データをもとにビジネスモデルの変革

デジタルデータ量

なし

急激に増加

業務量に応じて増加していく

デジタルデータが無いとビジネスが回らない

セキュリティリスク

なし

デジタルデータの取り扱い量が増え、相対的にリスクも増加



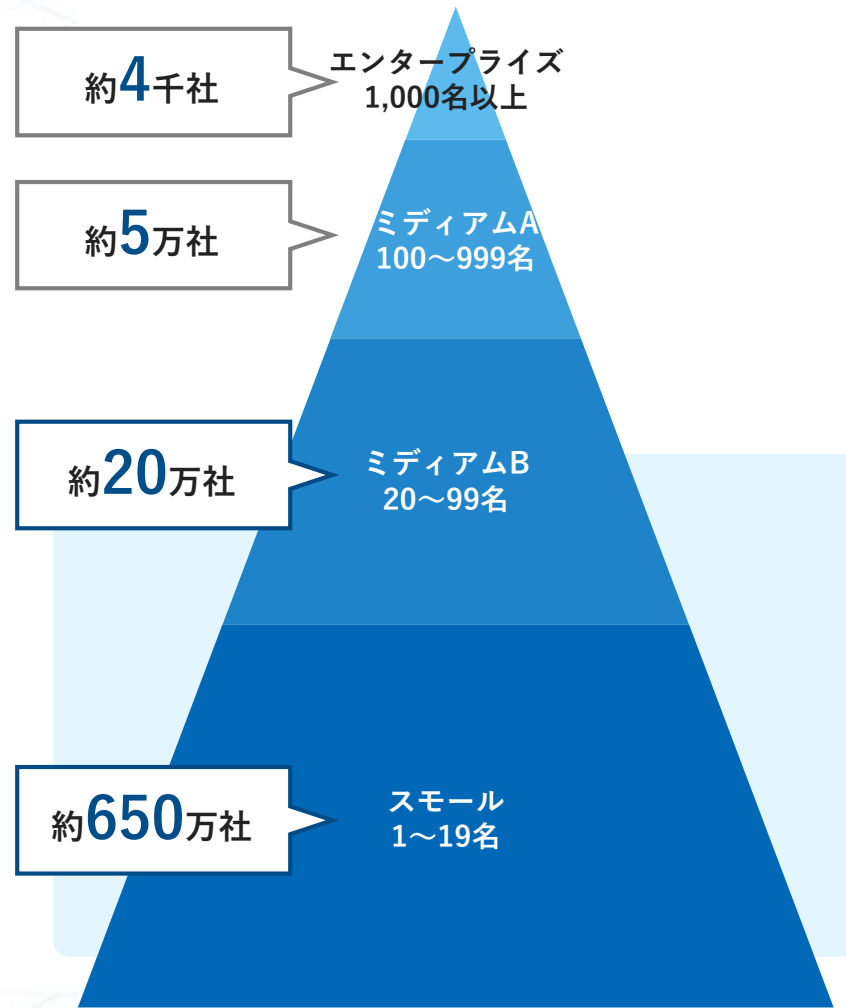
情報セキュリティ商材



動画を起点としたマーケティングDX

③ソリューションの拡充：今後の展開

事業親和性がある企業とのシナジーを狙い
事業提携やM&Aも視野に入れてソリューションの拡大を進めていく



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

成長戦略③

多様なソリューションで DXを実現

1

クロスセル・アップセルの最大化

2

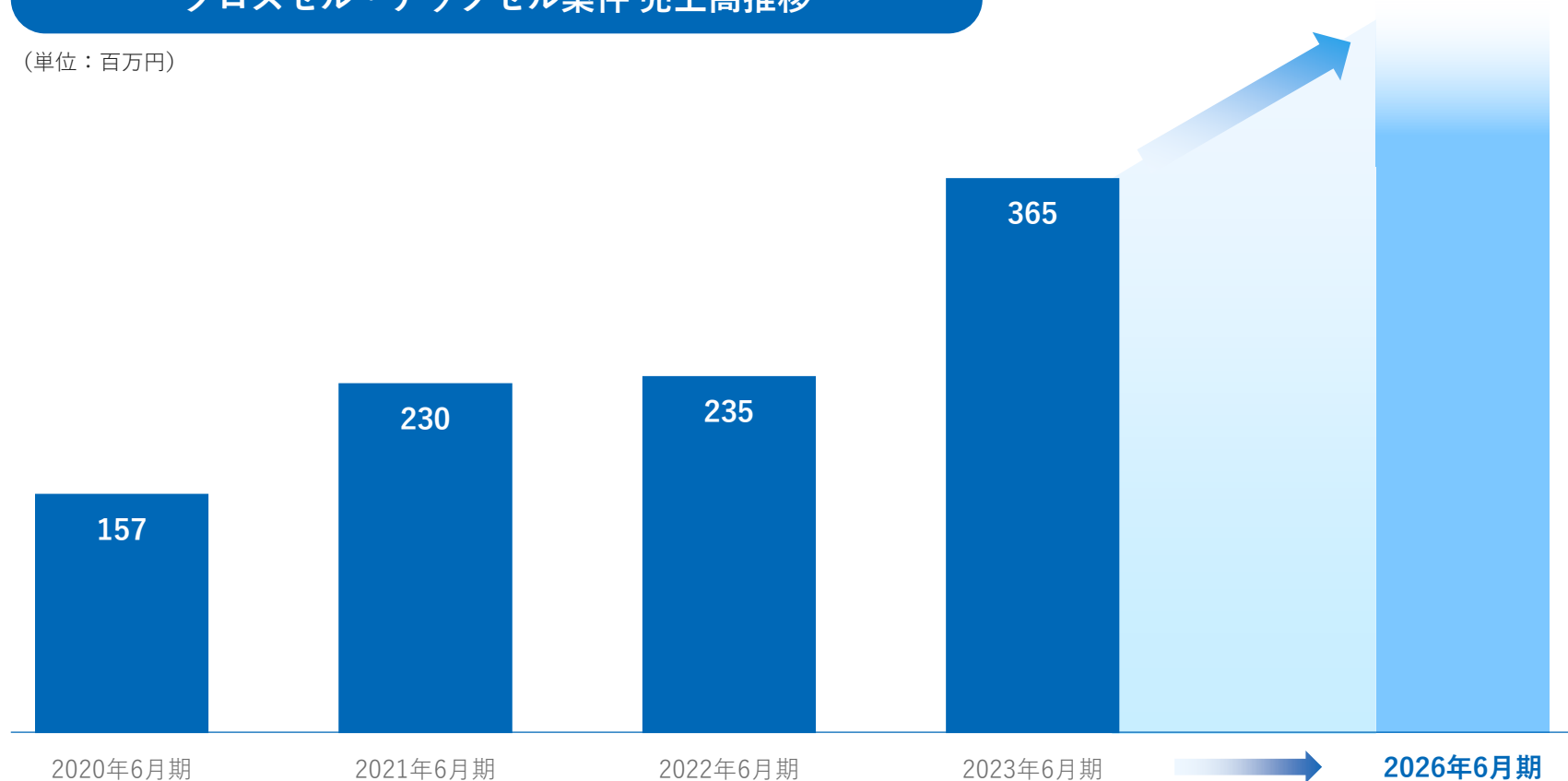
ビジネスモデルの変革

①クロスセル・アップセルの拡大

2023年6月期よりクロスセル・アップセルへの取り組みを強化
DXソリューションの拡充を進め、LTV[※]の向上を狙う

クロスセル・アップセル案件 売上高推移

(単位：百万円)

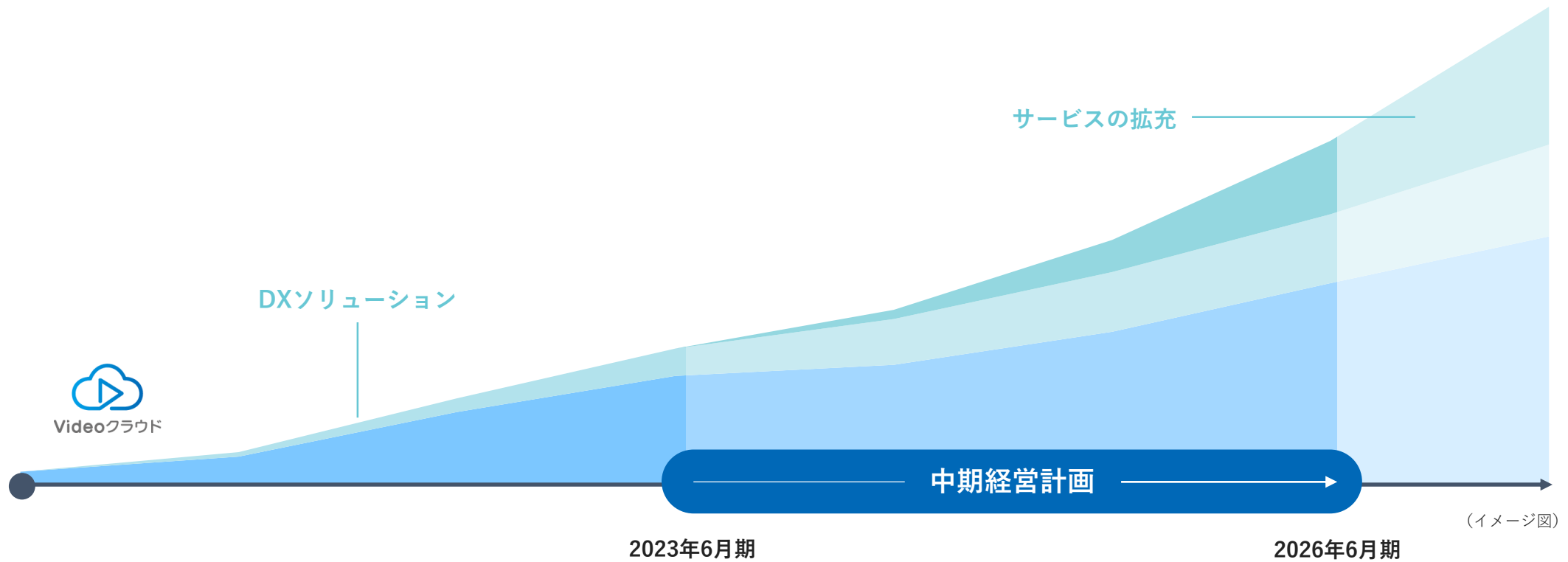


※LTV：Life Time Value（ライフタイムバリュー）の略称で、ある顧客が自社と取引を開始してから終了するまでの期間にどれだけの利益をもたらしてくれるかを表す指標

© FINES ALL RIGHT RESERVED.

② ビジネスモデルの変革

ソリューションの拡充を進め、今後の収益の柱になりうるサービスを創出
Videoクラウド事業に集中しているビジネスモデルから、複合的なDX支援を実現できる体制へ



Appendix

367百万円程度の投資コストを積極的に投入
 今後の継続的な成長のためのインフラ投資（本社移転投資を含む）などを計画

			[2024年6月期 投資額]	[期待効果]
新規	Videoクラウド事業	新サービス	40百万円	ビジネスモデルの多様化
成長	全社	営業体制の強化 ¹	158百万円	生産性向上
経営インフラ投資			169百万円	迅速化・効率化

※1 営業体制の強化には外部研修・インサイドセールスチームの構築・イネーブルメントの人的費・採用費が含まれます。

本社移転による採用力の向上とオフィス環境の良化

今後の事業伸長に伴う人員増加を見越して2024年1月に本社オフィスの移転を実施予定。
働きやすいオフィス環境を用意し、従業員のエンゲージメント・生産性の向上を図る。



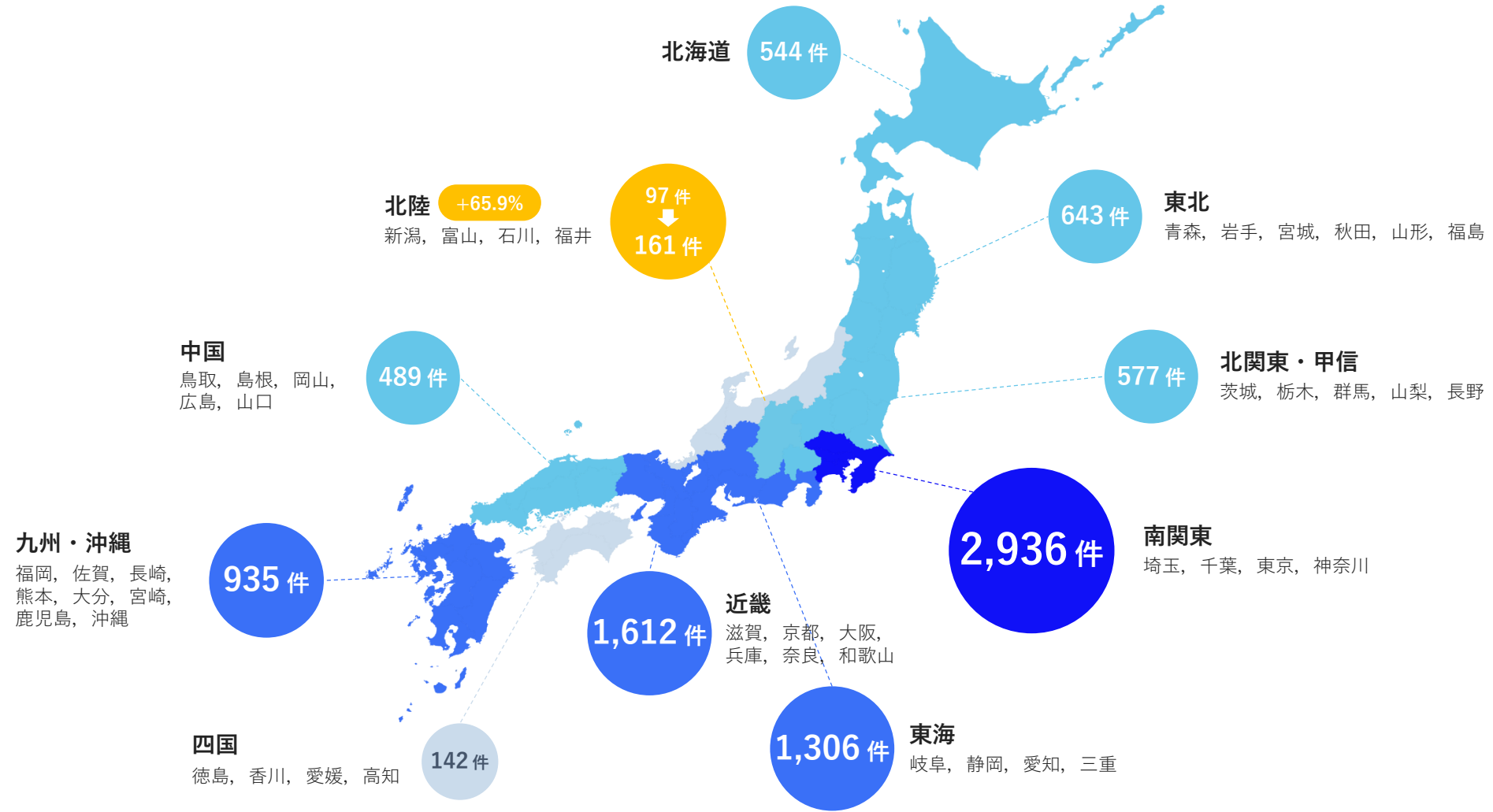
移転先

東京都港区芝浦1-2-1
シーバンスN館19階

移転時期

2024年1月（予定）

動画制作サービスは全国各地で導入が進んでおり、金沢営業所（2022年11月開設）の業績も好調

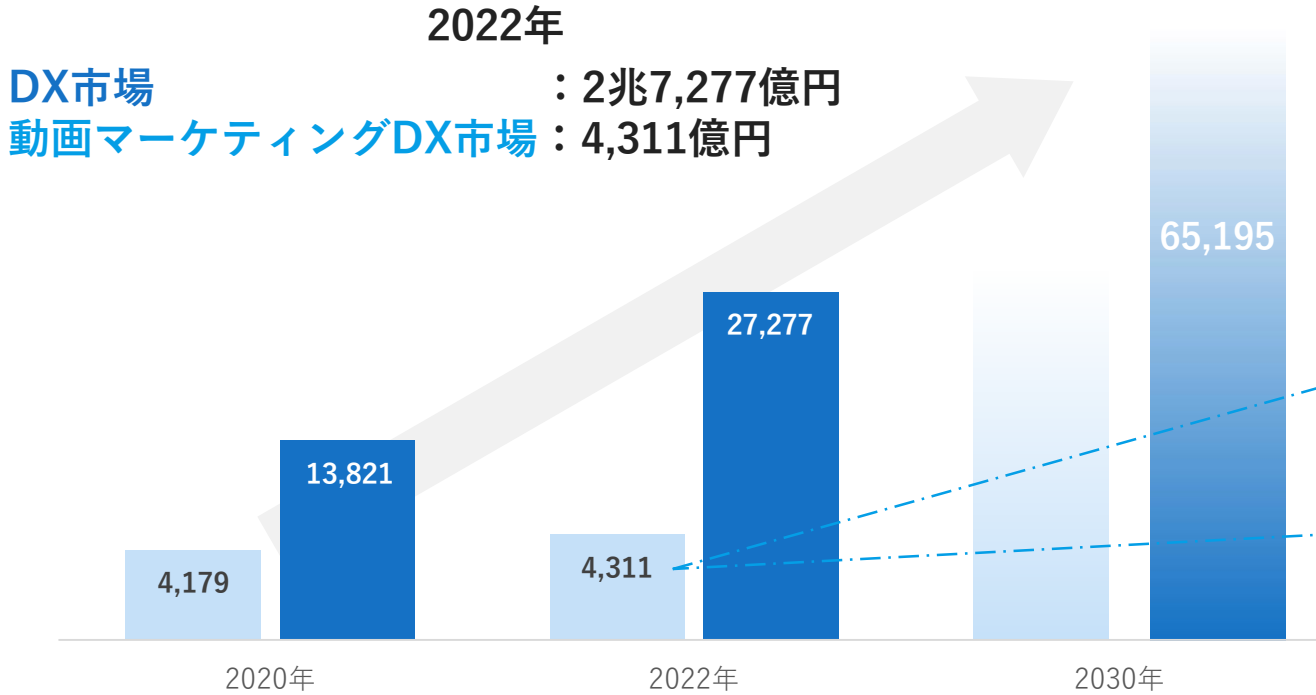


※2023年6月期の数値
「北陸」の対比数値は2022年6月期のもの

DX市場、動画マーケティングDX市場は、今後の大きな市場の拡大が見込まれる

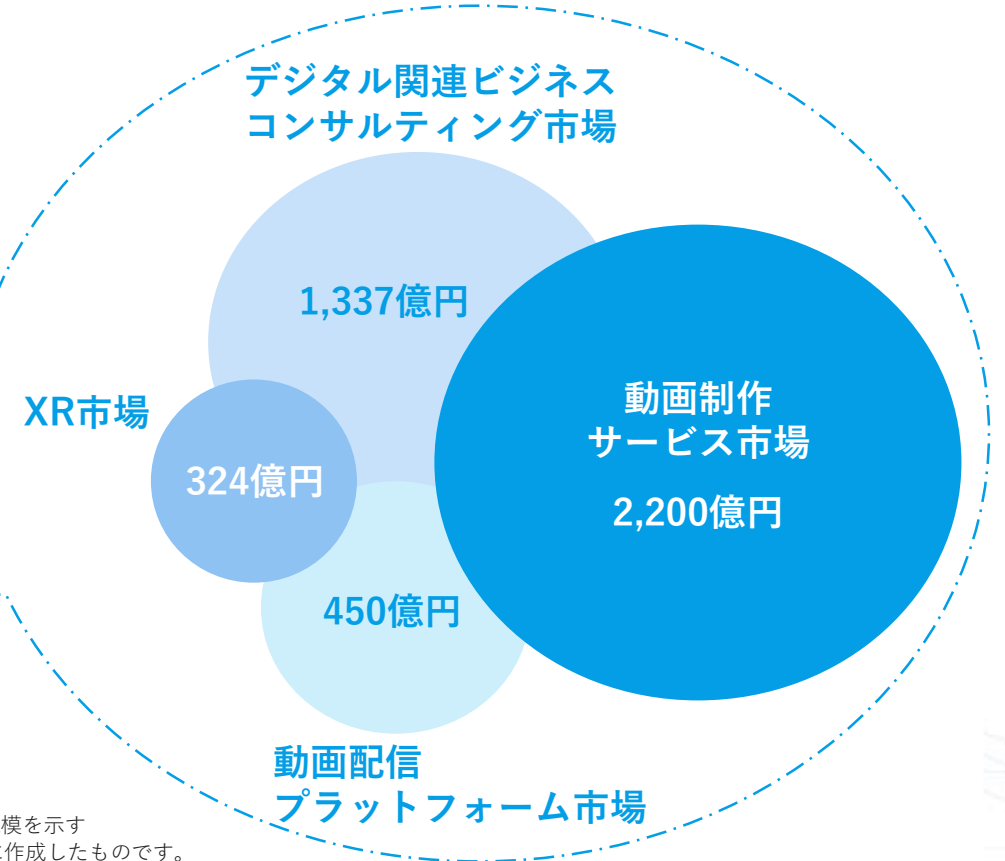
(単位：億円)

■ SAM：動画マーケティングDX市場 ■ TAM：DX市場



2022年
DX市場 : 2兆7,277億円
動画マーケティングDX市場 : 4,311億円

2022年動画マーケティングDX市場 4,311億円の内訳



※TAM Total Addressable Marketの略。当社が想定する最大市場規模を意味しており、当社が2023年8月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。DX市場：富士カメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」をもとに作成したものです。
 ※SAM Serviceable Available Marketの略。TAMの中で当社がターゲットにした部分の市場規模。動画マーケティングDX市場：こちらの動画マーケティングDX市場は、動画制作サービス市場、動画配信プラットフォームサービス市場、デジタル関連IT&ビジネスコンサルティング市場、ビジネス向けXRソリューション市場を合算した市場規模であり、下記の出典をもとに当社が独自に算出したものです。
 1. 矢野経済研究所「動画コンテンツビジネス市場動向2022」
 2. IDC「国内ビジネスコンサルティング市場予測2019年～2025年」
 3. デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ビジネス向けXRソリューション市場の現状と展望2022年度版」

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 <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

本資料の取り扱いについて

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。

