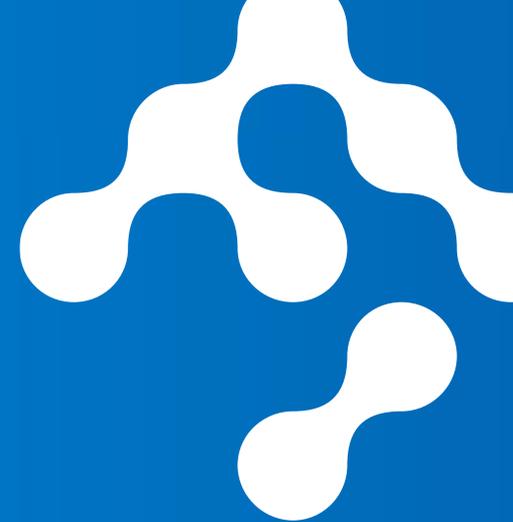


株式会社ファインズ
事業及び成長可能性に関する説明資料
2024年9月27日



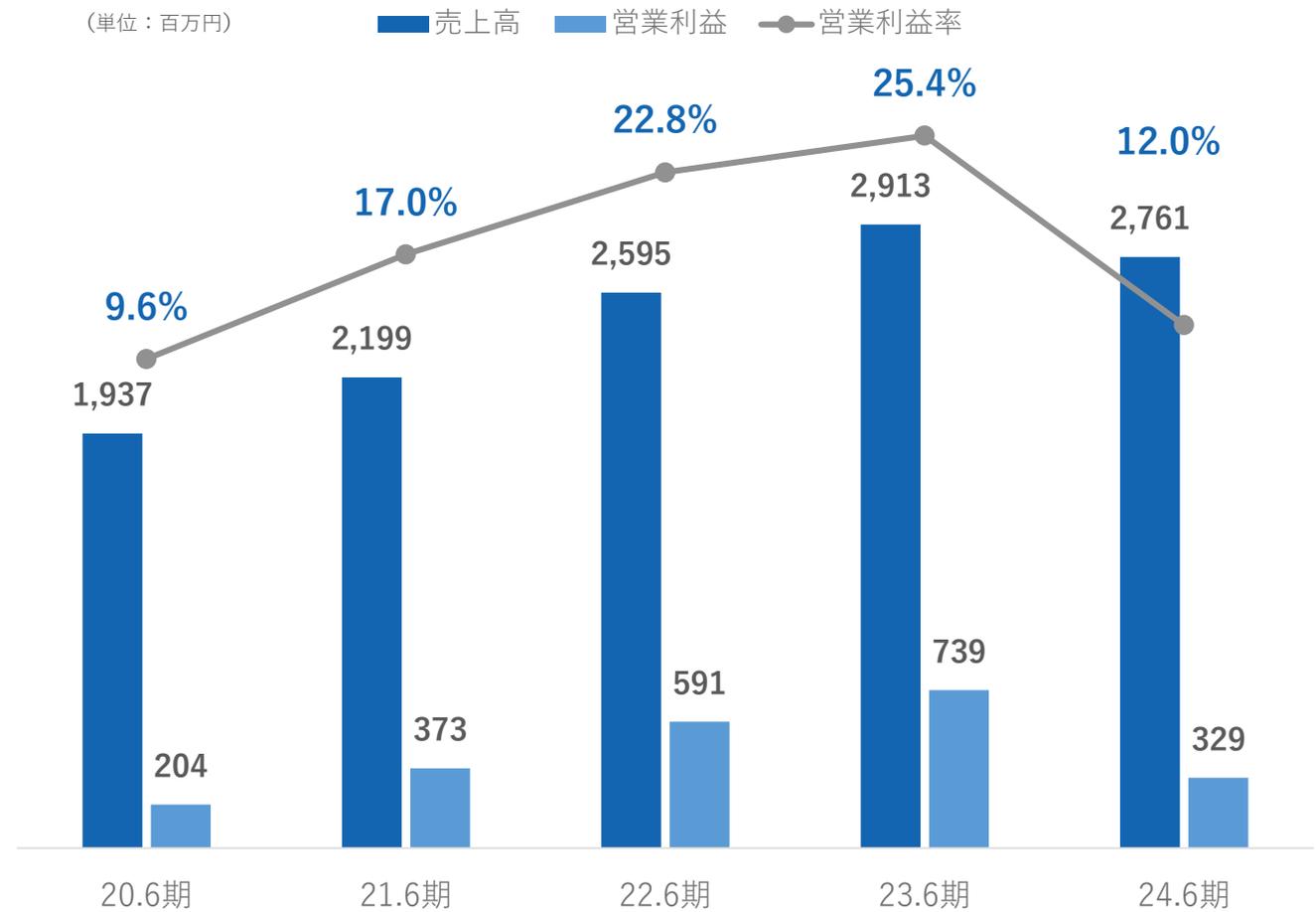
INDEX
目次

| | |
|-------------------|-----------|
| 1. 会社概要 | PAGE 2 |
| 2. 当社のビジネスを取り巻く環境 | PAGE 6 |
| 3. 事業概要 | PAGE 10 |
| 4. 成長戦略 | PAGE 18 |
| 5. 重要指標 | PAGE 27 |
| 6. リスク情報 | PAGE 30 |

Company overview

1. 会社概要

| | |
|-----------------|---|
| 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 19F |
| 設立 ¹ | 2009年5月8日 |
| 資本金 | 231百万円 ² |
| 売上高 | 2,761百万円 ² |
| 営業利益 | 341百万円 ² |
| 従業員数 | 284人 ² |
| 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 |
| 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

注2：2024年6月期末時点のデータ

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。

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。

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

VALUE

動画を起点とした
マーケティングDX

・取締役



三輪 幸将 (みわ ゆきまさ)

代表取締役

- ・2008年 株式会社フリーセル（現ブランディングテクノロジー株式会社）入社
- ・2011年 旧株式会社ファインズ入社
- ・2015年 旧株式会社ファインズ常務取締役就任
- ・2018年 旧株式会社ファインズ代表取締役就任
- ・2019年 株式会社エスピーシー（現 当社）代表取締役就任（現任）



赤池 直樹 (あかいけ なおき)

取締役 執行役員

- ・2011年 株式会社ワイズビジョン（現 株式会社ytv Nextry）入社
- ・2013年 株式会社ファインズ（旧 株式会社ファインズ）入社
- ・2020年 当社経営管理本部長就任
- ・2021年 当社執行役員就任（現任）
- ・2022年 当社取締役就任（現任）



佐藤 翔太 (さとう しょうた)

取締役 執行役員

- ・2012年 株式会社ファインズ（旧 株式会社ファインズ）入社
- ・2021年 当社カスタマーリレーション本部長就任
- ・2021年 当社執行役員就任（現任）
- ・2024年 当社取締役就任（現任）

・常勤監査役



柳谷 一郎 (やなぎや いちろう)

常勤監査役

- ・1980年 三菱信託銀行株式会社（現 三菱UFJ信託銀行株式会社）入社
- ・2010年 株式会社イーネット入社
- ・2015年 株式会社マリオン入社 取締役常勤監査等委員
- ・2017年 オスカーテクノロジー株式会社入社
- ・2019年 当社入社 内部監査室 担当部長
- ・2020年 当社 監査役就任（現任）

・取締役（社外）



市野澤 剛士 (いちのさわ つよし)

取締役（社外）

- ・2004年 あずさ監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）入所
- ・2014年 弁護士登録 小笠原六川国際総合法律事務所入所
- ・2015年 半蔵門総合法律事務所入所
- ・2017年 市野澤法律事務所入所（現職）
- ・2020年 株式会社ソルブレイン社外監査役就任（現任）
- ・2022年 当社 社外取締役就任（現任）
- ・2023年 GMO OMAKASE株式会社社外監査役就任（現任）
- ・2023年12月 株式会社アルビレックス新潟社外監査役就任（現任）



白木 政宏 (しらき まさひろ)

取締役（社外）

- ・1990年 株式会社ネクサス（現 株式会社ジェイ・コミュニケーション）代表取締役就任
- ・1997年 株式会社エヌディー代表取締役就任（現任）
- ・2014年 旧株式会社ファインズ取締役就任
- ・2019年 当社社外取締役就任（現任）
- ・2023年6月 株式会社Cominka社外取締役就任（現任）
- ・2023年8月 株式会社寿美家和尚社外取締役就任（現任）

・監査役（社外）



野地 博久 (のじ ひろひさ)

監査役（社外）

- ・1997年 朝日監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）入所
- ・2003年 公認会計士登録
- ・2020年 株式会社軽子坂パートナーズ入社（現職）
- ・2020年 当社社外監査役就任（現任）
- ・2022年 株式会社ジェノバ社外監査役就任（現任）



平木 太生 (ひらき たいき)

監査役（社外）

- ・2009年 あずさ監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）入所
- ・2017年 弁護士登録
- ・2018年 湊総合法律事務所入所
- ・2018年 公認会計士再登録
- ・2020年 当社社外監査役就任（現任）
- ・2021年 弁護士法人トライデント入所（現職）
- ・2022年 株式会社ソーシャルインテリア 監査役就任（現任）
- ・2022年 株式会社加藤ゼミナール社外監査役就任（現任）

Market environment

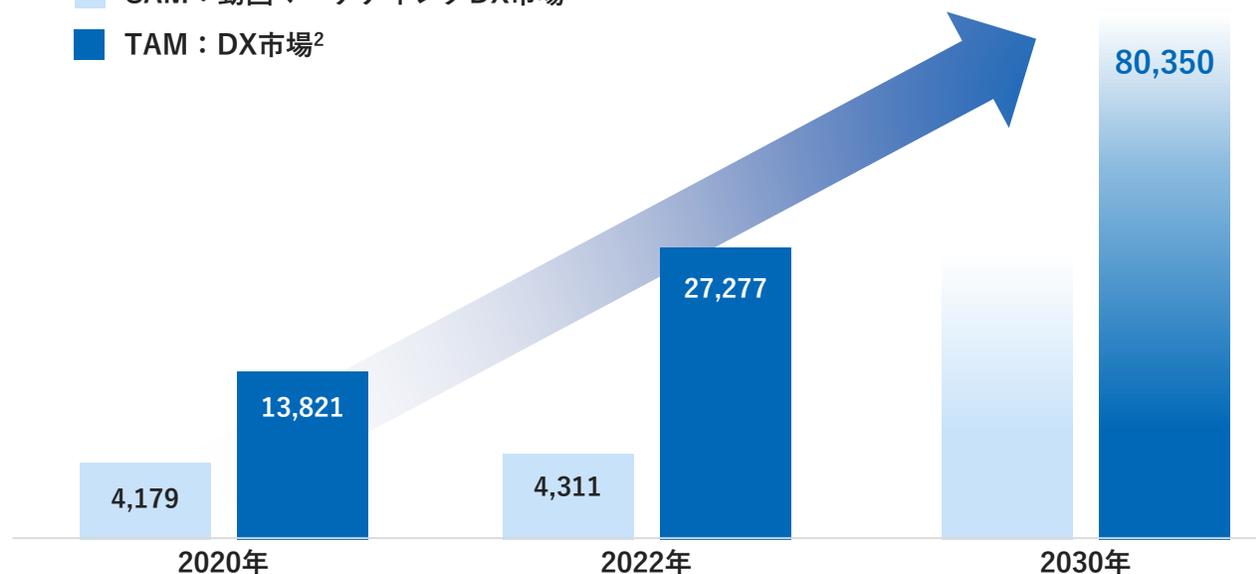
2. 当社のビジネスを取り巻く環境

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 国内DX市場は2030年度に8兆円規模に拡大する見通し

DX市場・動画マーケティングDX市場規模予測

(億円)

- SAM : 動画マーケティングDX市場¹
- TAM : DX市場²

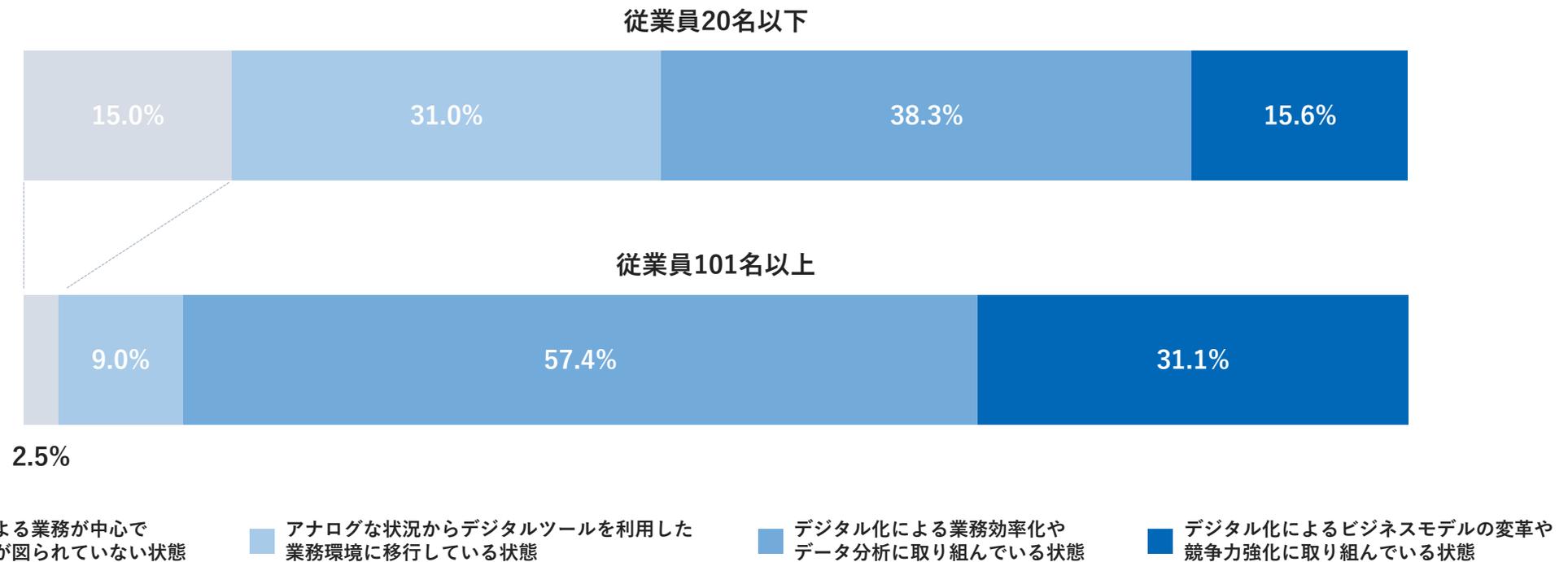


- 1) TAM : 株式会社富士カメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」 「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」を元に作成
- 2) SAM : (1)動画制作サービス市場、(2)動画配信プラットフォームサービス市場、(3)デジタル関連IT&ビジネスコンサルティング市場、(4)ビジネス向けxRソリューション市場を合算した市場規模であり、下記の出典をもとに当社が独自に算出したものです。
 1. 矢野経済研究所「動画コンテンツビジネス市場動向2022」
 2. IDC「国内ビジネスコンサルティング市場予測2019年～2025年」
 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」

従業員規模別のDX推進状況

従業員20名以下の小規模企業ではDXへの取り組みが進んでおらず、潜在ニーズが大きい市場

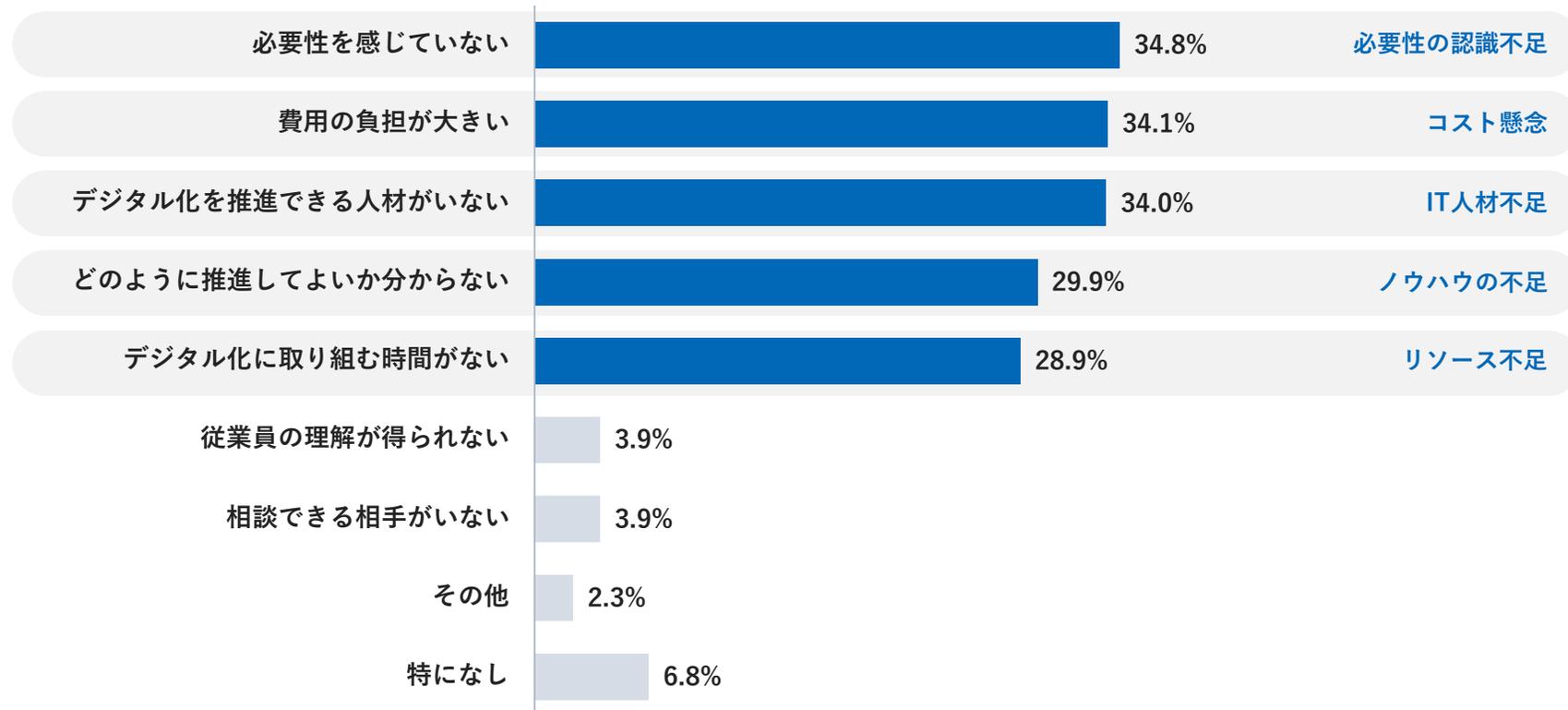
従業員規模別 デジタル化取り組み状況¹



1) 中小企業庁「2023年版 小規模企業白書」を元に作成

中小企業でDXが進まない理由

小規模企業においてはコスト面に加えてIT人材不足・ノウハウ不足といった点からDX推進への必要性を感じるに至っておらず、リソースの確保も進んでいない状態

従業員20名以下の小規模企業における、デジタル化の取り組みが進展していない要因¹

1) 中小企業庁「2023年版 小規模企業白書」を元に作成

Business Model

3. 事業概要



ミッション

すべての中小企業のDXをサポートする

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
何をすればいいかわからない



施策の効果検証が出来ていない
次に何をすべきかわからない



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



Videoクラウド

動画を起点としたマーケティングDX

目的に応じた動画コンテンツの制作
視聴データを分析するプラットフォームの
ご提供

Raise

あらゆるデータを一元管理

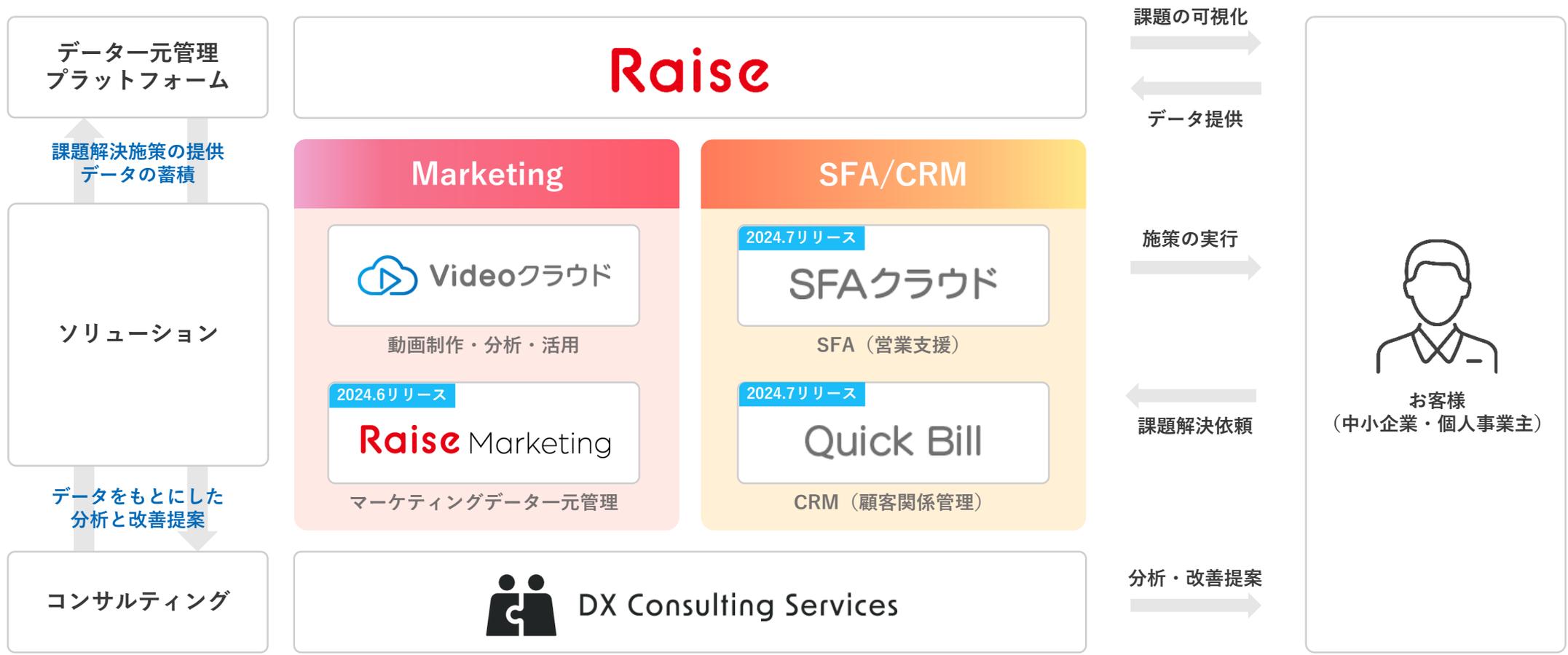
企業経営にかかわる
あらゆるデータを一元管理
課題が見える化し改善の道筋を見つける



DX Consulting Services

データを活用した複合的なDX支援
Videoクラウド・Raiseで得たデータを元
により潜在的な課題への支援を実行

中小企業の課題フェーズに応じたソリューションを提供 データをRaiseに蓄積し、コンサルティングに活用



動画分析プラットフォーム「Videoクラウド」

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。



中小企業向けデータ一元管理プラットフォーム「Raise」

中小企業向けデータ一元管理プラットフォーム

Raise

第一弾としてRaiseマーケティングを
2024年6月にリリース

第一弾

Raise Marketing ↔ 連携 Videoクラウド

アクセス解析

SEO分析

広告レポート

競合他社分析

動画視聴レポート

SFAクラウド Quick Bill

第二弾 (予定)

採用管理

労務管理

第三弾 (予定)

キャッシュフロー分析

経費精算

会計書類作成



Raise Marketing 画面イメージ

中小企業向け営業支援ツール

SFAクラウド

中小企業向け顧客関係管理ツール

Quick Bill

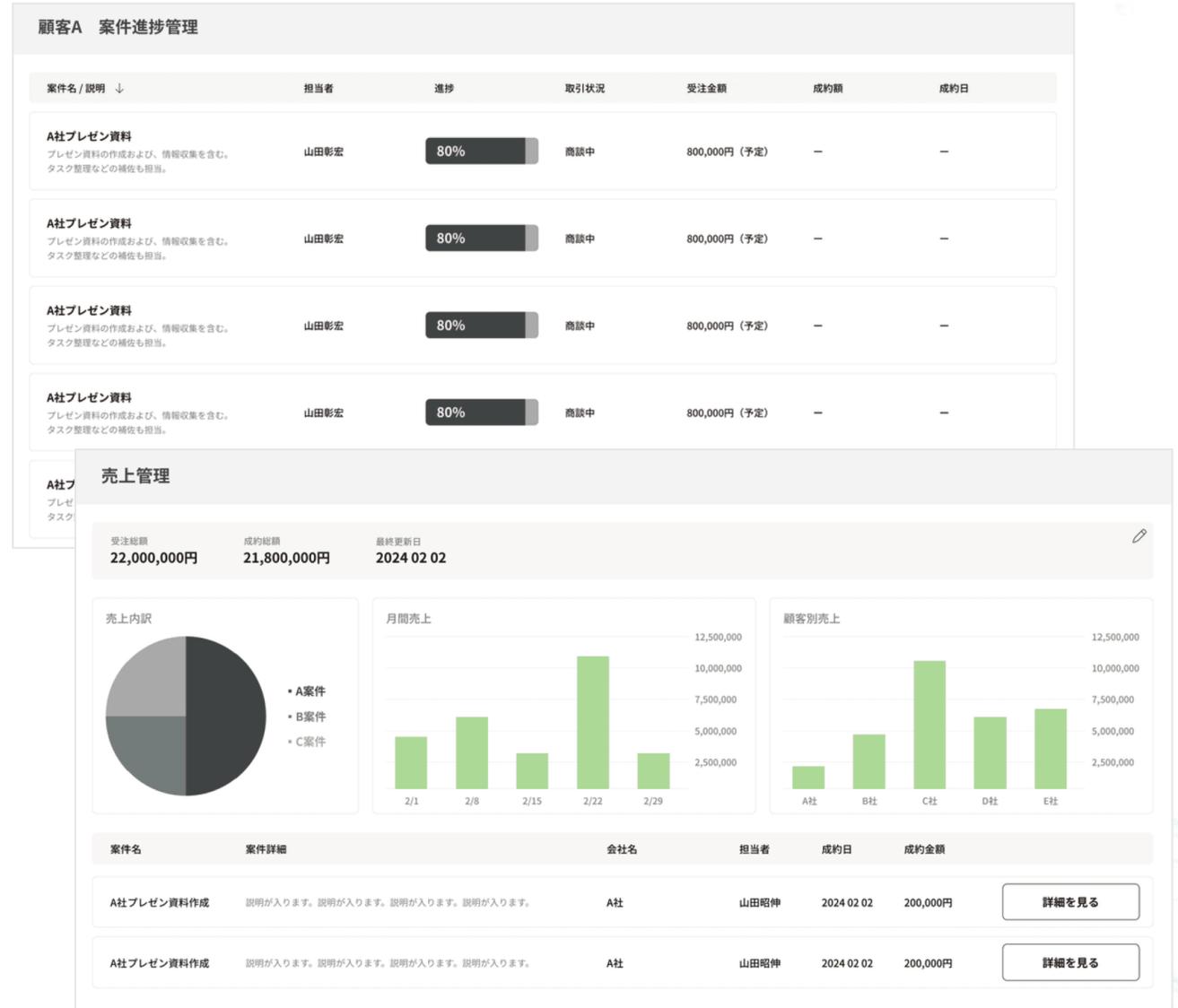
顧客の売上利益向上を目指すにあたって、
新規獲得のマーケティングだけではなく
営業活動支援・顧客関係管理の面で改善を支援

課題・背景

- 問い合わせ管理や進捗追いの不十分さ
- 既存顧客とのリレーション構築不足
- 売上や請求管理のアナログ体制

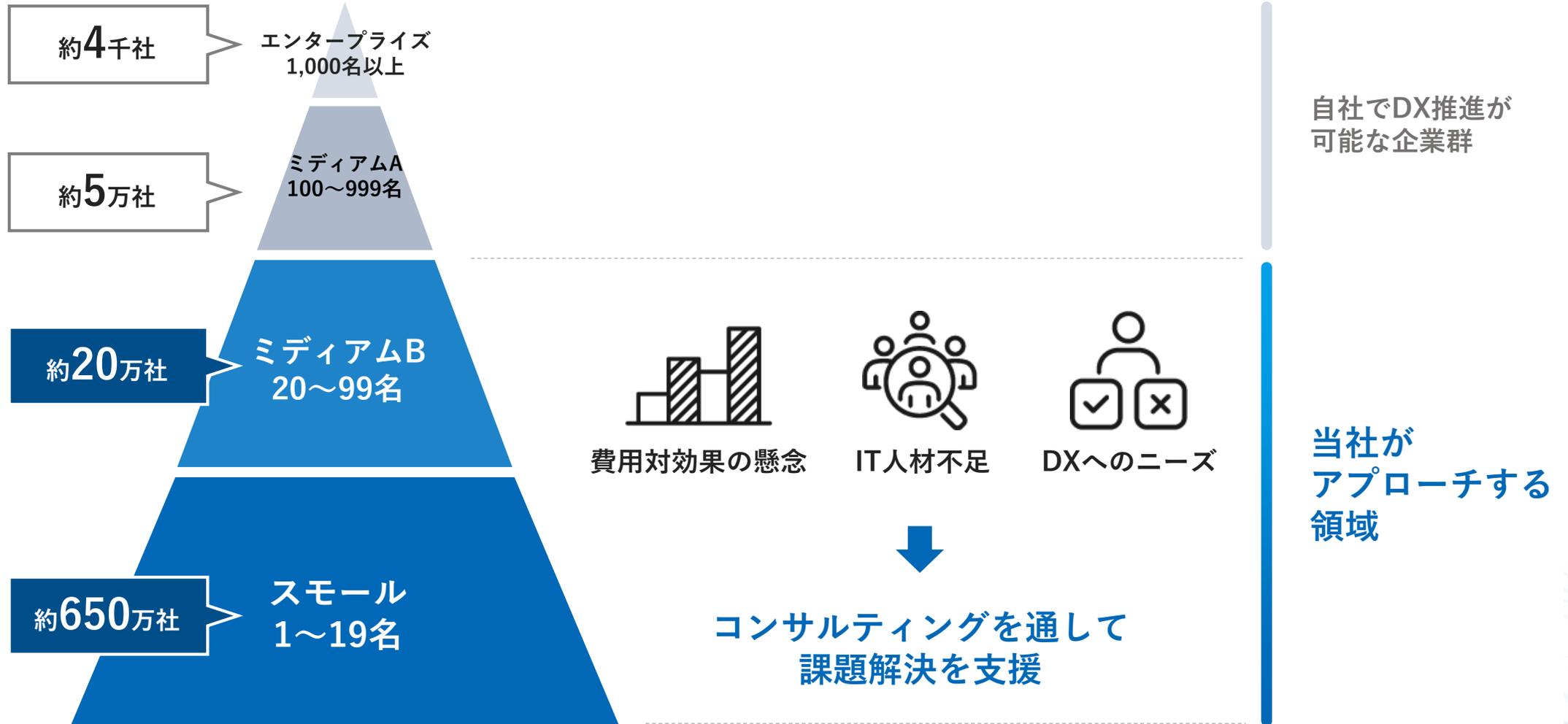
ソリューション

SFA/CRMの提供による
効率的な顧客・案件管理の体制構築を支援
業務効率化を進めることで利益拡大へ

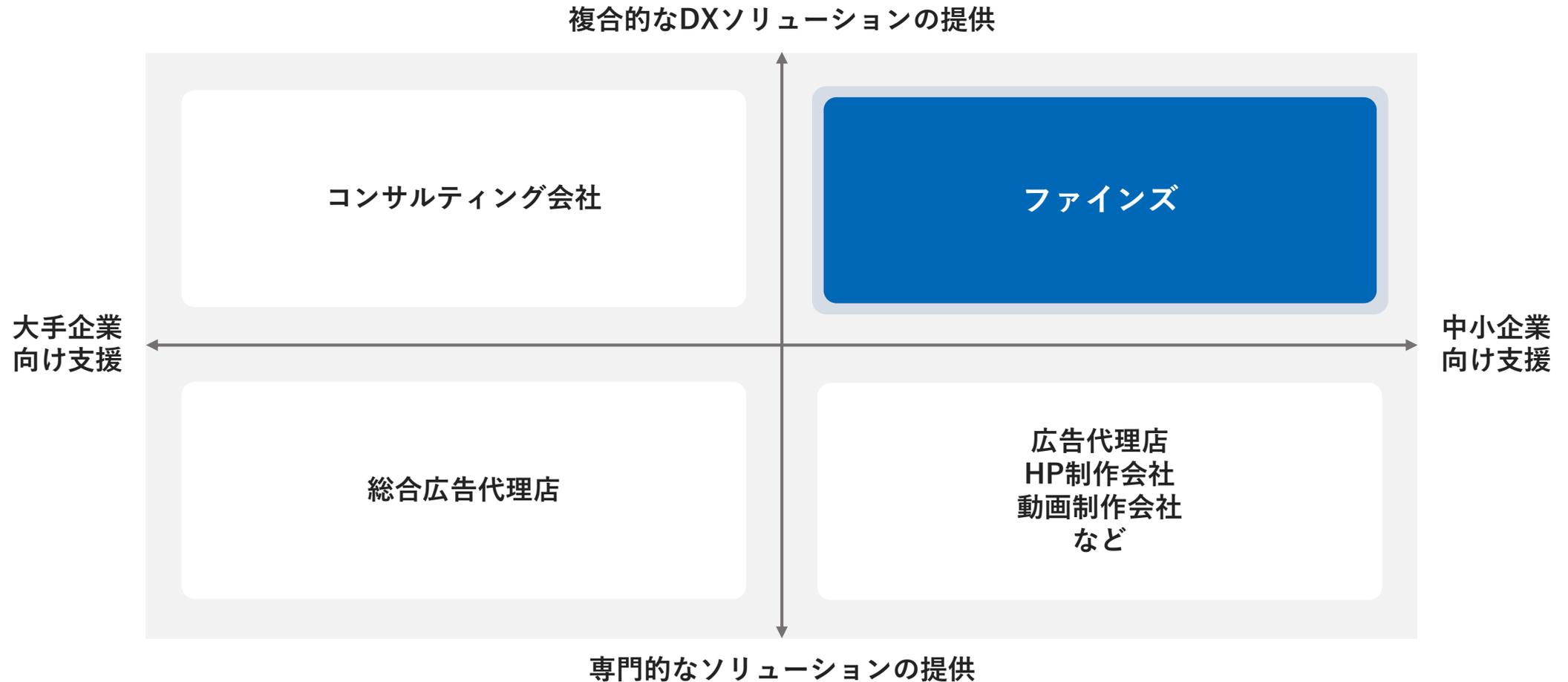


対象とする顧客層

当社では中小企業をメインターゲットに、課題解決の提案とコンサルティングを実施
 まだDXの必要性を感じていない層へ直接アプローチを行い、ニーズ喚起から実行支援まで一気通貫で提供



ニーズが潜在的な中小企業に対して複合的なDXソリューションを提供しているという点で
ユニークなポジショニングで事業提供を行う



Business plan

4. 成長戦略



中期経営計画における戦略と施策

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
2024.6月期については営業体制の強化に取り組みを行った。

2024年6月期

2025年6月期

2026年6月期

営業体制の強化

ソリューションの拡大

多様なソリューションで
DXを実現

イネーブルメントを増員し
強固な教育体制を整備

Videoクラウドのアップデート

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

Salesforce再構築による
商談機会の最大化

新サービスのローンチ

クロスセル・アップセルの最大化

ビジネスモデルの変革

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

業務提携等
他社とのシナジー拡大

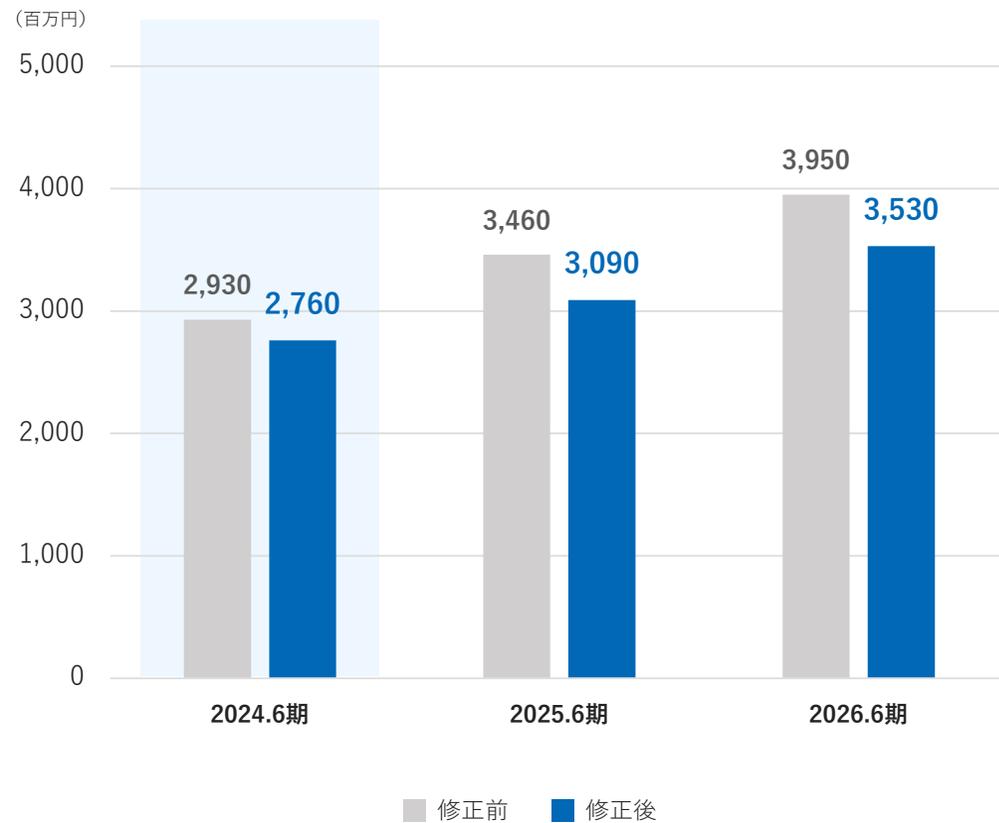
前期の取り組み

今期以降の取り組み

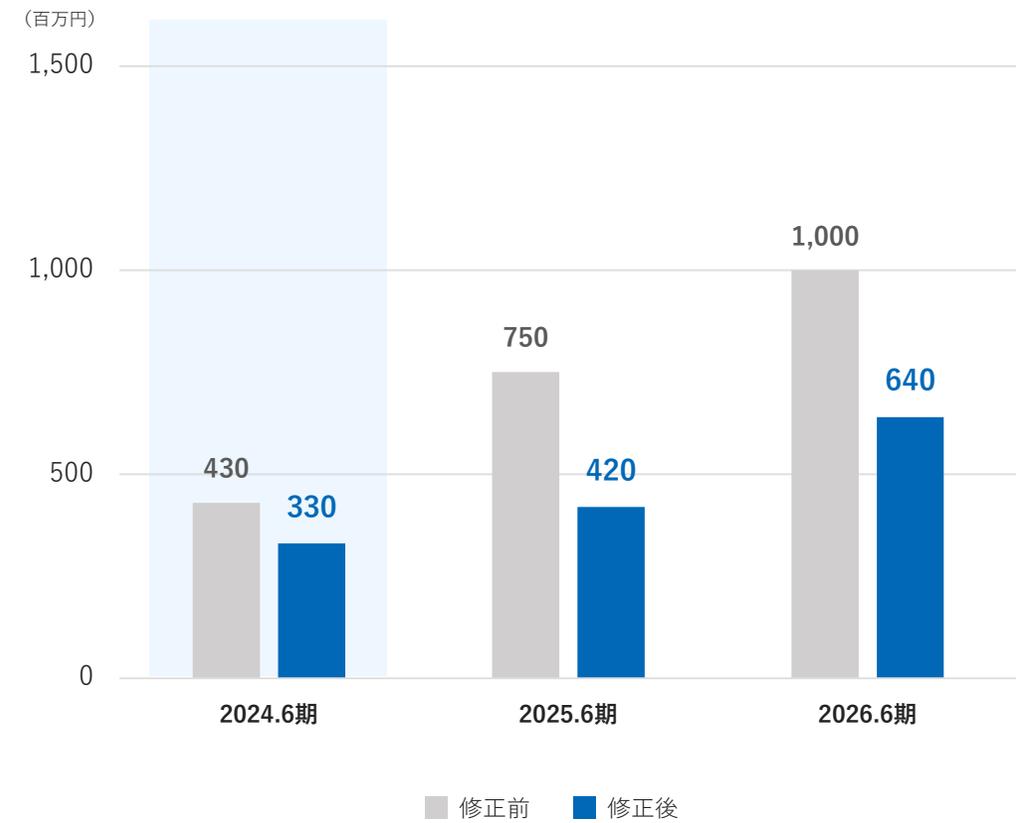
中期経営計画の計画値の変更

足元の状況を鑑みて、中期経営計画の計画値を下方修正

売上高



営業利益



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、組織拡大に成功。
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。

中期経営計画の実現に向けた今期以降の動きについて

2025年6月期

ソリューションの拡大

1

Videoクラウドのアップデート

新規商材（Raise）との連携を強化。データ基盤を強固にし、分析機能を拡充。

CRM・SFAをはじめ、Raiseとの連携も強化。AIを活用した分析も視野にいれる。

2

新サービスのローンチ

「Raise」をはじめとした新サービスをローンチ。第二フェーズとしてHR領域への拡張を準備。

「Raise」「QuickBill」「SFAクラウド」をローンチ。マーケティング領域だけではなく、HR領域など中小企業の経営に関わるあらゆる分野に対応できるように準備を進める。

3

業務提携等 他社とのシナジー拡大

新サービスの拡充や第二・第三の柱の創出のため、OEM・業務提携・M&Aなど幅広く検討。

中小企業の課題解決につながるソリューションを様々な形で開拓。

2026年6月期

多様なソリューションでDXを実現

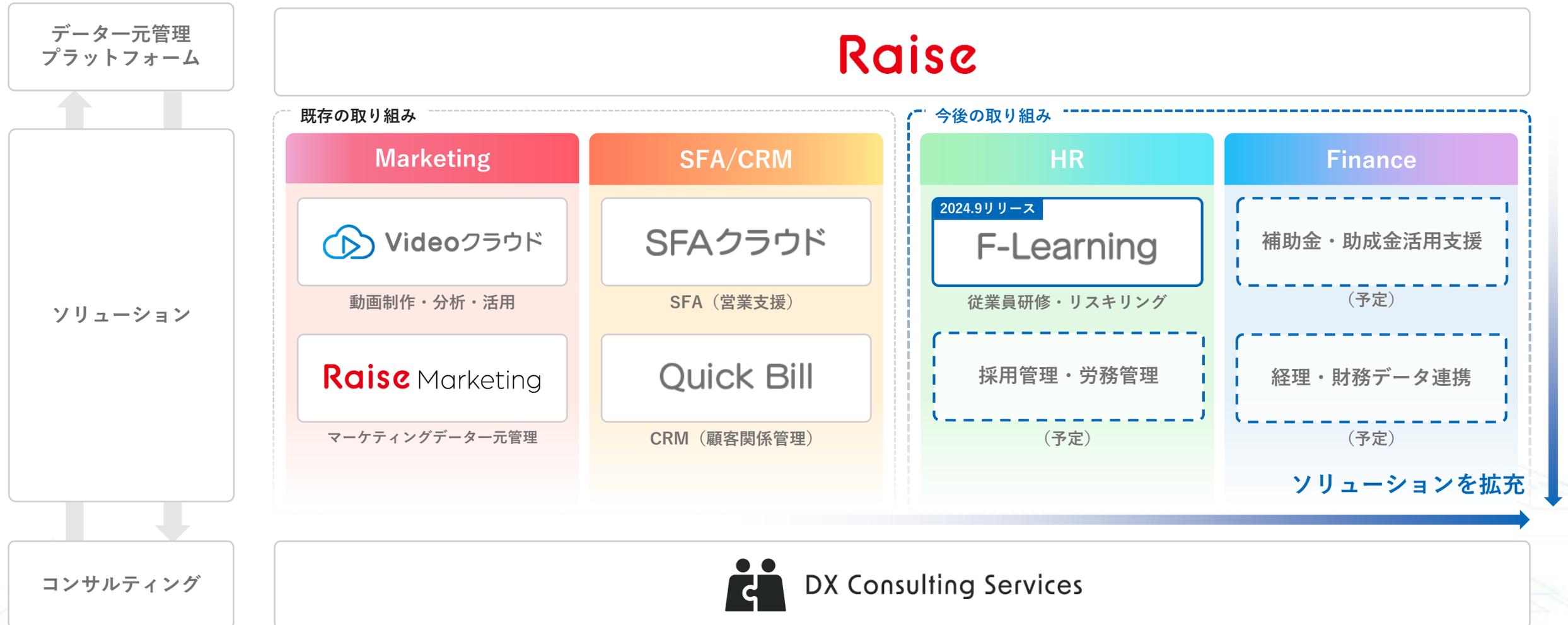
クロスセル・アップセルの最大化

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

中小企業の課題に対応したサービスを順次展開し、ソリューションの幅を広げていくとともにデータをRaiseに蓄積し、質の高いコンサルティングを実行する体制を構築



成長戦略① Videoクラウドのアップデート | F-Learningのリリース

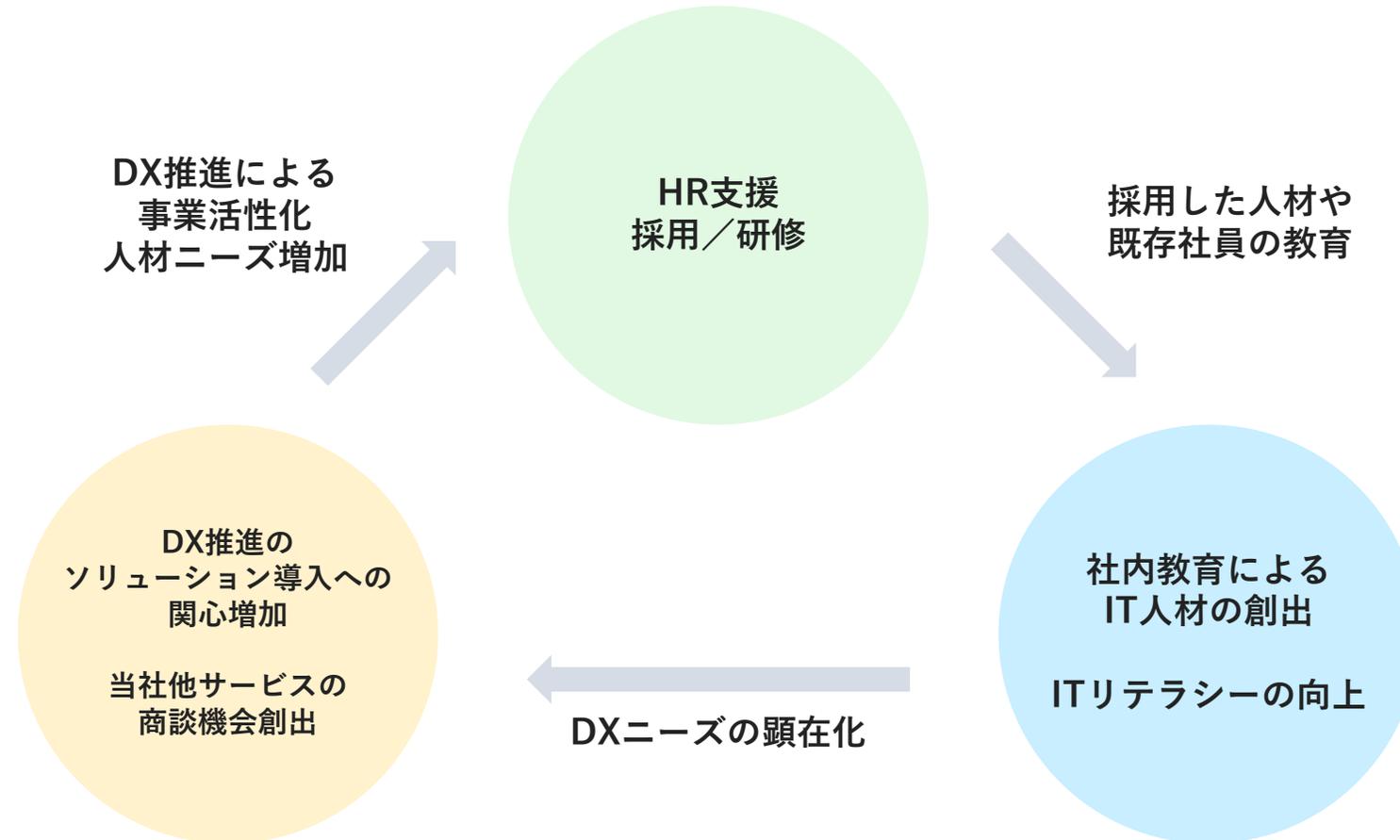
Videoクラウドの拡張として「F-Learning」をリリース

中小企業が抱えるIT人材不足という課題に対し、研修管理ツールと研修コンテンツを両軸で提供



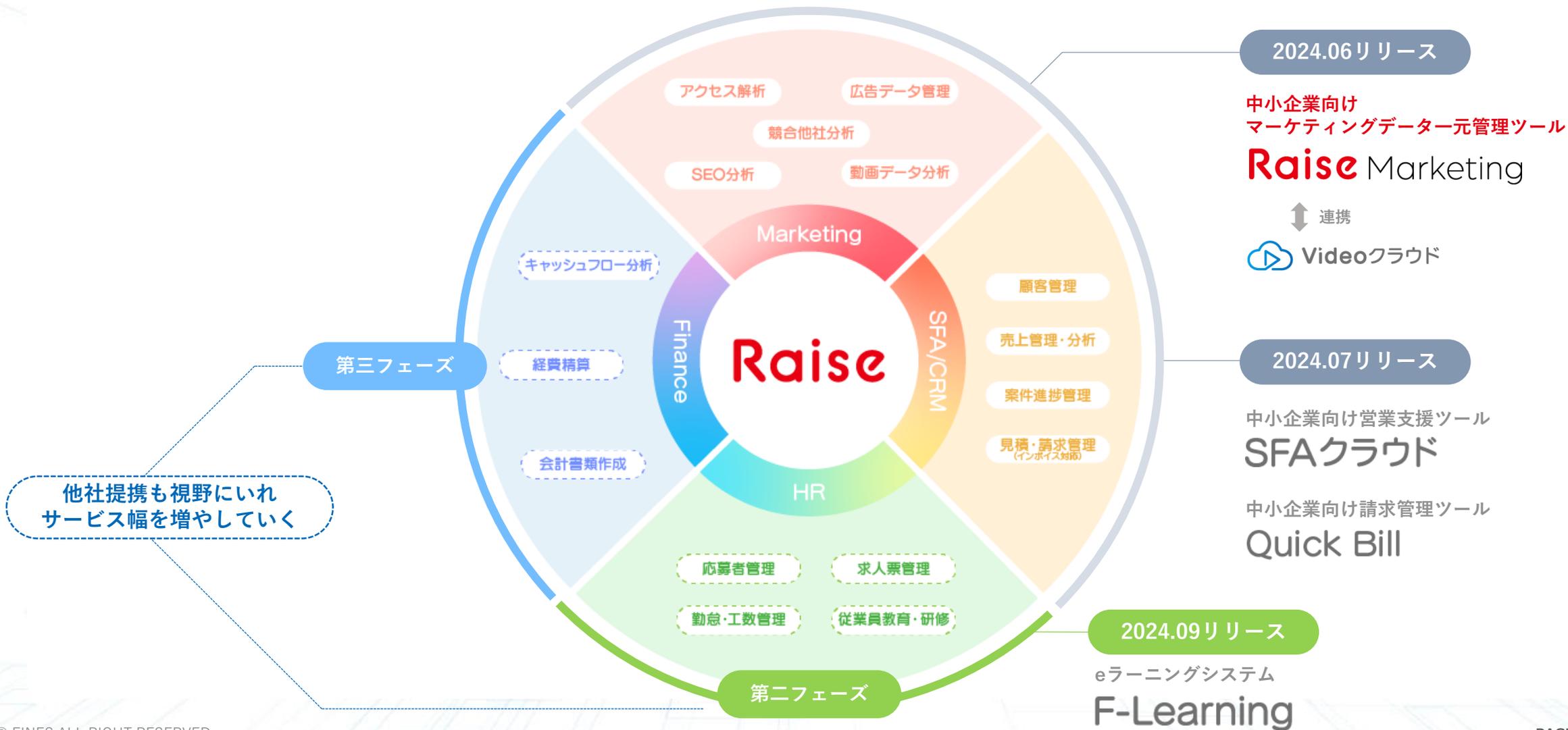
成長戦略① Videoクラウドのアップデート | 研修領域と既存ビジネスの親和性

IT人材不足を解決するために、採用のみではなく、研修による従業員の育成から支援を行う顧客のITリテラシー向上に寄与することで、当社の他サービスへの関心や商談機会の創出に繋がる



成長戦略② 新サービスのローンチ

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



成長戦略③ 業務提携等 他社とのシナジー拡大

マーケティングDXにとどまらず経営全体のサポートを提供していく方針
 中小企業の課題と向き合い、対応するソリューションを創出していくために事業提携やM&Aを検討

情報の利活用

データの見方、使い方がわからない



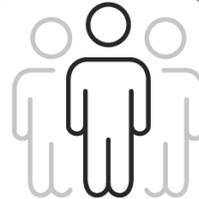
ツールが多岐にわたり使いこなせない

Raiseの機能・提携先を増やし
 経営に関する意思決定を支援する
 プラットフォームに

人手不足

人手不足倒産

働き方改革



採用難

採用後の定着

採用マーケティングのみならず
 労働環境整備や教育・研修など
包括的な人材支援領域へ

資金繰り

円安などの経済情勢



人件費の高騰

融資の返済負担

金融機関との提携を強化し
 小規模融資などを通して
資金面の相談にも対応可能に

中期経営計画に掲げる「ビジネスモデルの変革」の実現

Key Performance Indicator

5. 重要指標





これまではVideoクラウド事業に沿ったKPIを開示しておりましたが、今後についてはDXソリューション事業を中心のビジネスモデルを展開してまいります。

そのため、Videoクラウド事業単体のセールスコンサルタント数などの当該指標が投資者の投資判断に及ぼす影響が低下したと考えられるため、それぞれの事業の納品件数及び単価をKPIとして開示いたします。

各種KPIの状況

Videoクラウド

納品件数



単価



DXソリューション

納品件数



単価



Risk information

6. リスク情報



認識されるリスクと当社の対策

| 項目 | 項目 | 可能性 | 時期 | 影響度 | リスク対応策 |
|---------------|---|-----|----|-----|--|
| 競合他社の動向について | 競合の新規参入による、競争優位性の低下 | 中 | 長 | 大 | 一気通貫したサービス提供を行える体制を構築 顧客データの蓄積による、参入障壁の構築 |
| 特定の事業への依存について | Videoクラウド事業への集中によるリスク 市場規模が減少した際のリスク | 中 | 中 | 中 | クロスセルの展開による、周辺事業への展開 |
| 技術革新への対応について | 競争優位性低下のリスク 研究開発費の増大リスク | 小 | 長 | 大 | 顧客ニーズに合わせたサービスの展開 技術変化への対応を強化 |
| 景気動向について | 商談数減少のリスク 受注単価低下のリスク | 大 | 中 | 大 | 商談数増加施策の実施 |
| 人材の採用・確保について | 人材争奪による人材流出リスク 人件費増大リスク | 大 | 長 | 中 | 人事制度見直しや社内教育による体制の強化 業務の標準化の推進 |
| システム障害について | 機会損失の発生、代金の返還 損害賠償の支払、レピュテーションリスク | 小 | 長 | 小 | 外部サービスを含めたシステム環境を構築 |

注：上記リスクについては、有価証券報告書に記載の内容のうち、事業及び成長可能性に関連するリスクを抜粋して記載しております。
その他のリスクは、該当書面をご参照ください。

本発表において提供いたしました資料および情報は、「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの情報とは異なる結果を招き得る不確実性を含みます。それらリスクや不確実性には、一般的な業界および市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。これらの将来に関する記述は、当社が現時点で合理的と判断した前提に基づいたものであり、その達成を約束するものではありません。本発表は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘または売買の推奨を目的としたものでもありません。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後9月頃を目途とし、次回は2025年9月頃を目途として開示を行う予定でございます。