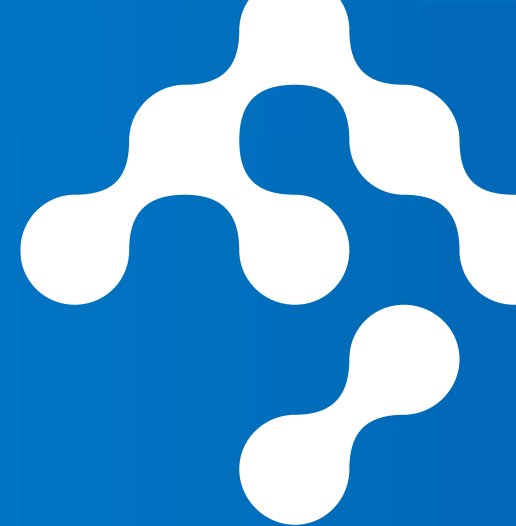




2025年6月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ファインズ
(証券コード5125)



INDEX

目次

2025年6月期第1四半期決算	PAGE 2
重要指標 (KPI)	PAGE 9
事業概要	PAGE 11
オンライン説明会についてのご案内	PAGE 20
Appendix	PAGE 22

2025年 6 月第1四半期決算

業績について

新規事業であるRaise等のサービス拡充を目的として、営業人員の一部をVideoクラウド部門から異動させた結果、1QのVideoクラウドの売上が一時的に減少。

これはRaise関連サービスの成長による中長期的な収益拡大を見据えた戦略的な投資であります。

前期末にリリースした「Raise」関連事業の販売拡大

2024年6月に新規サービス「Raise」をリリースし、順調に獲得が進んでおります。

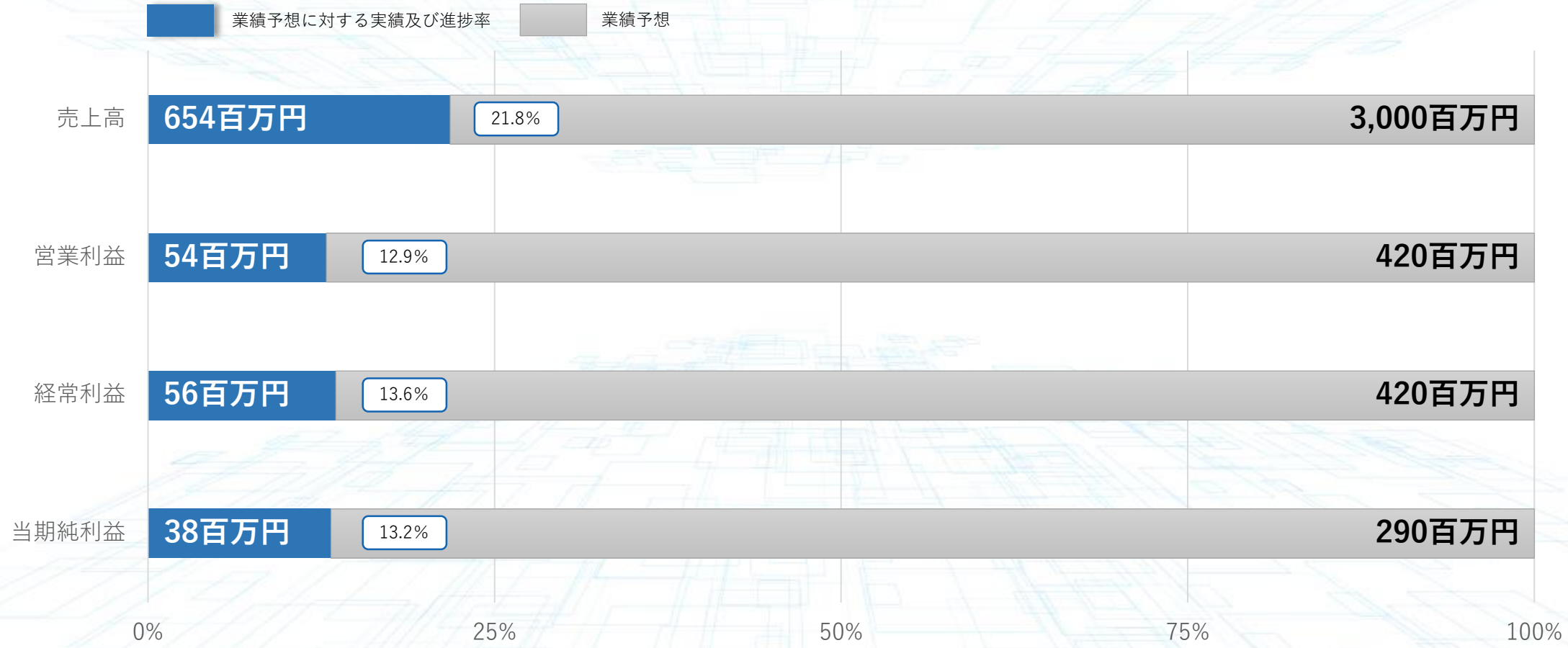
新規事業（Raise関連サービス）の追加リリース

営業活動の効率化及び顧客管理を円滑にする「SFAクラウド」「QuickBill」に加えて、Videoクラウドのサービスや動画制作ノウハウを活用し動画を用いて人材育成を促進する「F-Learning」をリリース。2Q以降も積極的なRaise関連サービスの拡充により将来的な収益基盤の強化を図ってまいります。

売上高は前年同期比7.2%減、営業利益は前年同期56.0%減

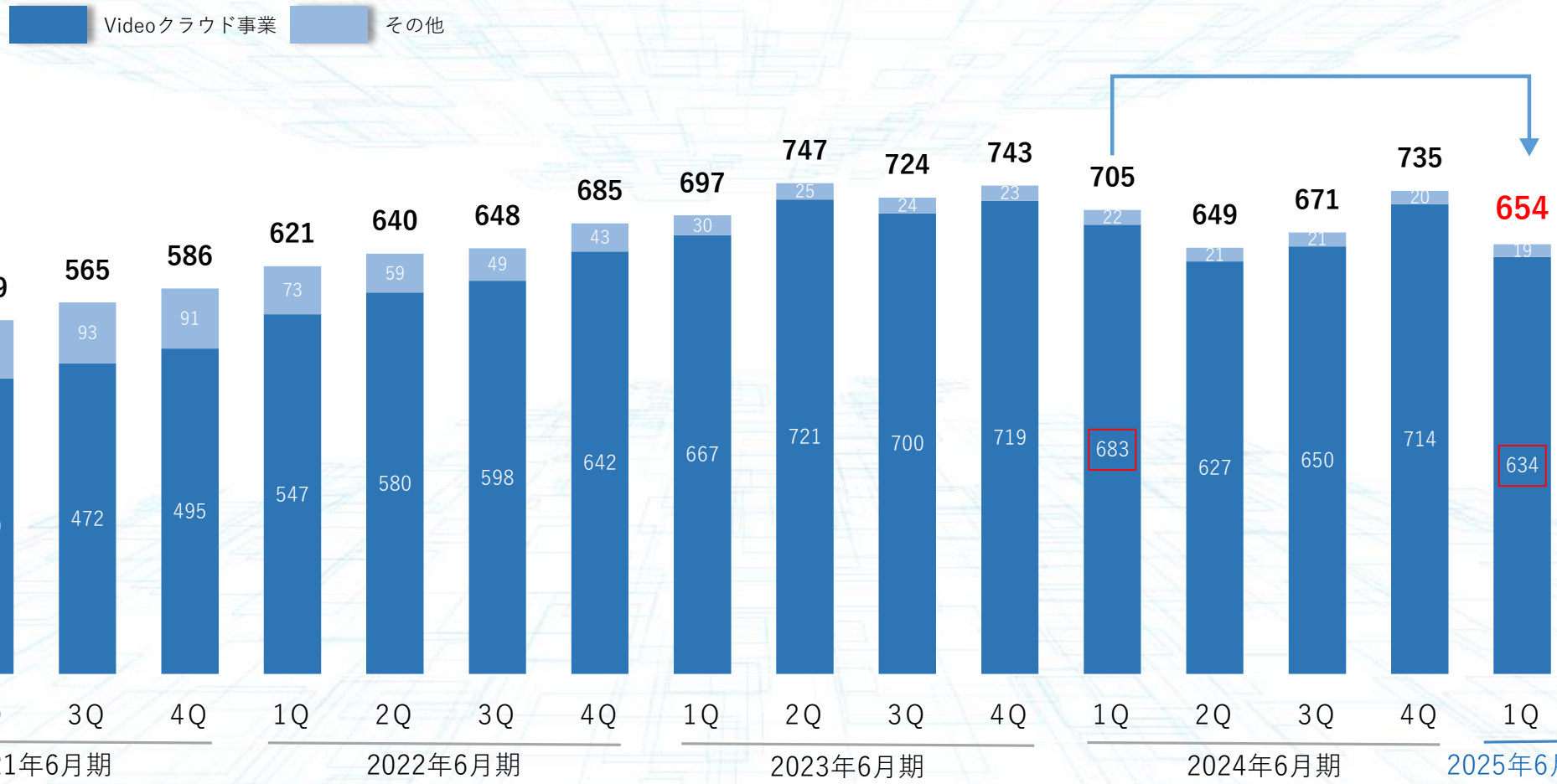
(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	
	第1四半期累計期間	第1四半期累計期間	前年同期比
売上高	705	654	△7.2%
売上総利益	581	517	△10.9%
売上総利益率	82.4%	79.1%	△3.3pt
販売費及び一般管理費	458	463	1.1%
営業利益	122	54	△56.0%
営業利益率	17.4%	8.3%	△9.2pt
経常利益	124	56	△54.3%
四半期純利益	84	38	△54.6%

売上高減収の影響はあるものの、想定範囲内の進捗で推移
新規事業の納品（売上の計上）は第2四半期より開始予定



新規事業への先行投資としてVideoクラウドセールスコンサルタントの一部人員が異動したことに加え、1件当たり単価が低下したことによりVideoクラウド事業全体で前年同期比**48百万円 (-7.1%) 減**

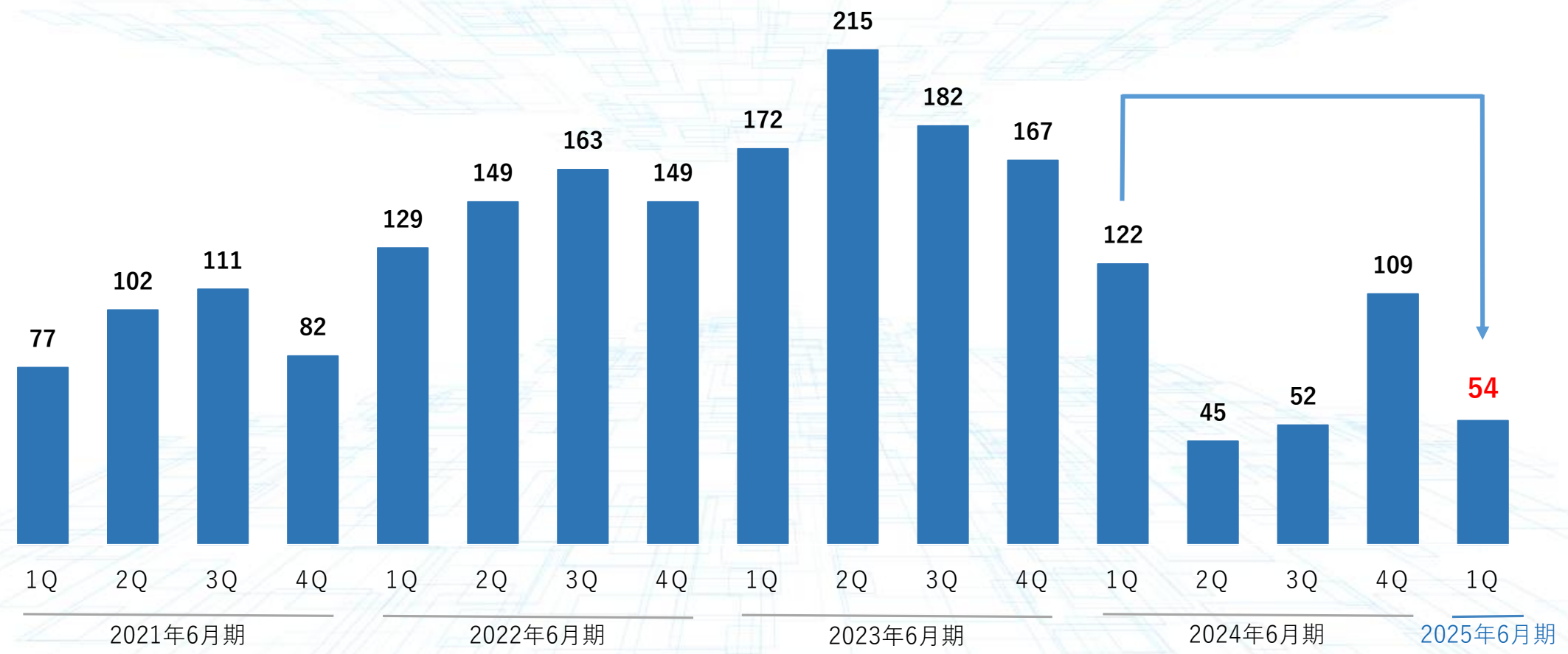
(単位：百万円)



前年同期比
7.1%減収

新規事業への投資により販管費の増加 売上高の減収が影響し、前年同期比**68百万円 (-56.0%)** 減

(単位：百万円)



制作物の完成により流動負債（契約負債）が減少
自己資本比率は安定した財務基盤を維持

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	
	期末	第1四半期末	増減額
資産合計	2,581	2,595	+14
流動資産	2,147	2,171	+23
現金及び預金	1,763	1,844	+81
固定資産	433	424	△9
のれん	91	86	△4
負債合計	567	541	△25
流動負債	567	541	△25
固定負債	—	—	—
純資産合計	2,014	2,054	+40
(自己資本比率 %)	77.6%	78.6%	—

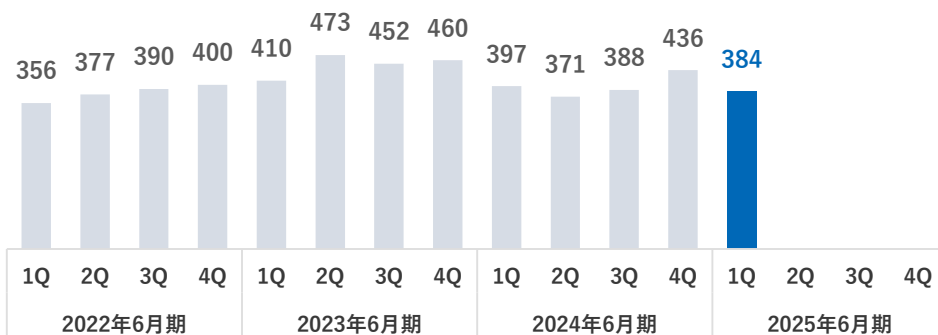
重要指標

単価について伸び悩んだものの、 納品件数は堅調に推移

Videoクラウド

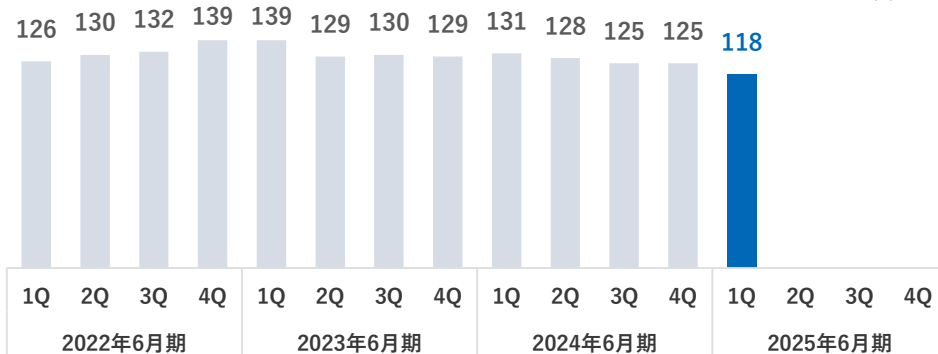
納品件数

単位：件



単価

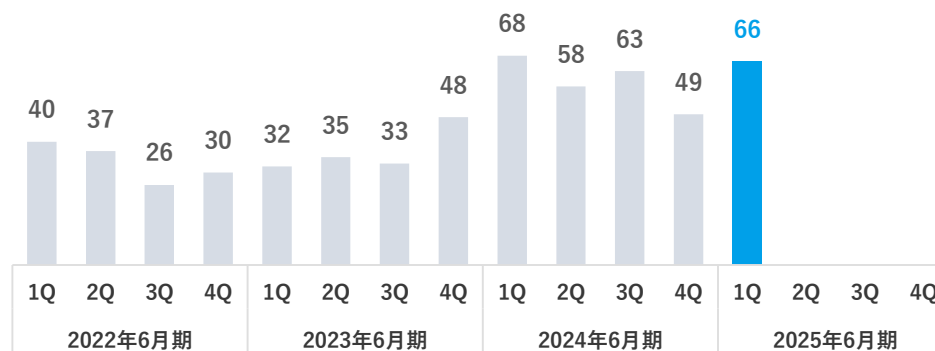
単位：万円



DXソリューション

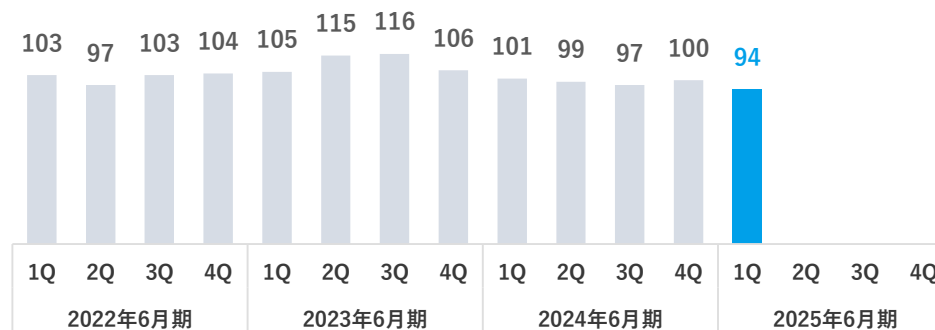
納品件数

単位：件



単価

単位：万円



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

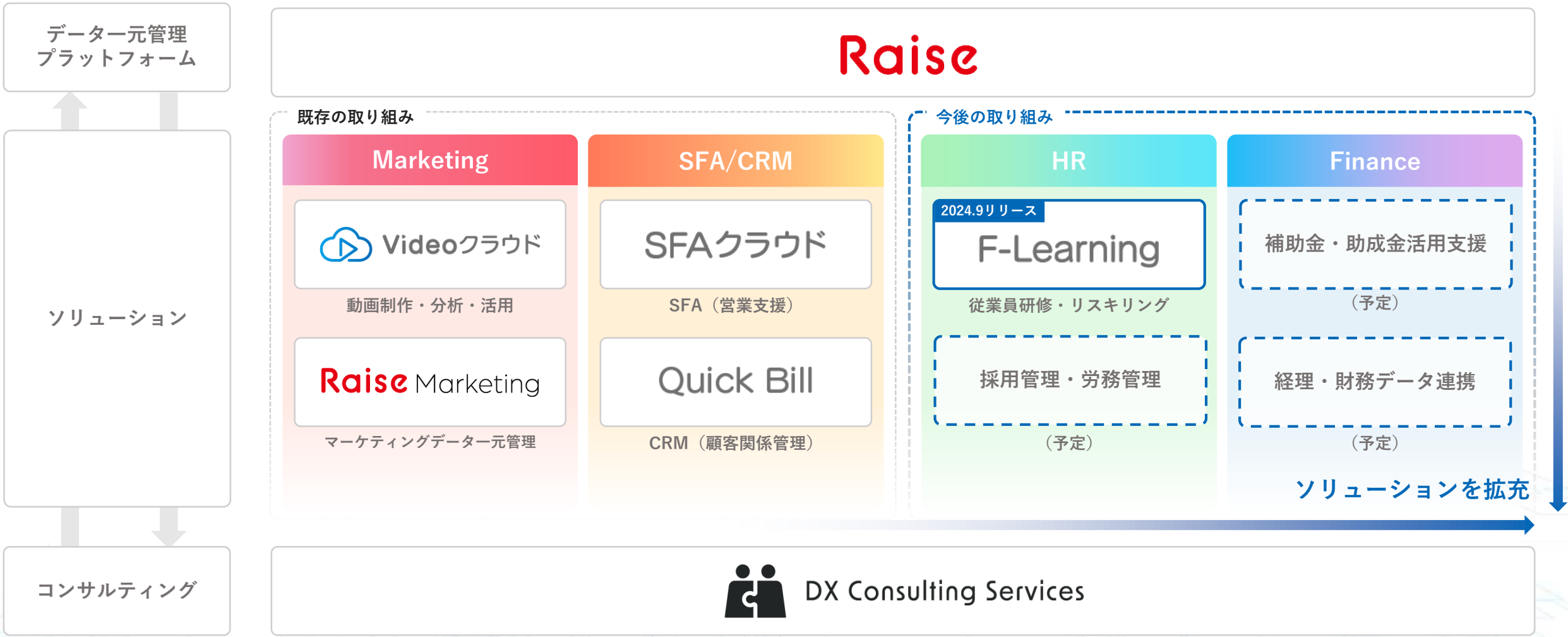
企業経営にかかわる
あらゆるデータを一元管理
課題が見える化し改善の道筋を見つける



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



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

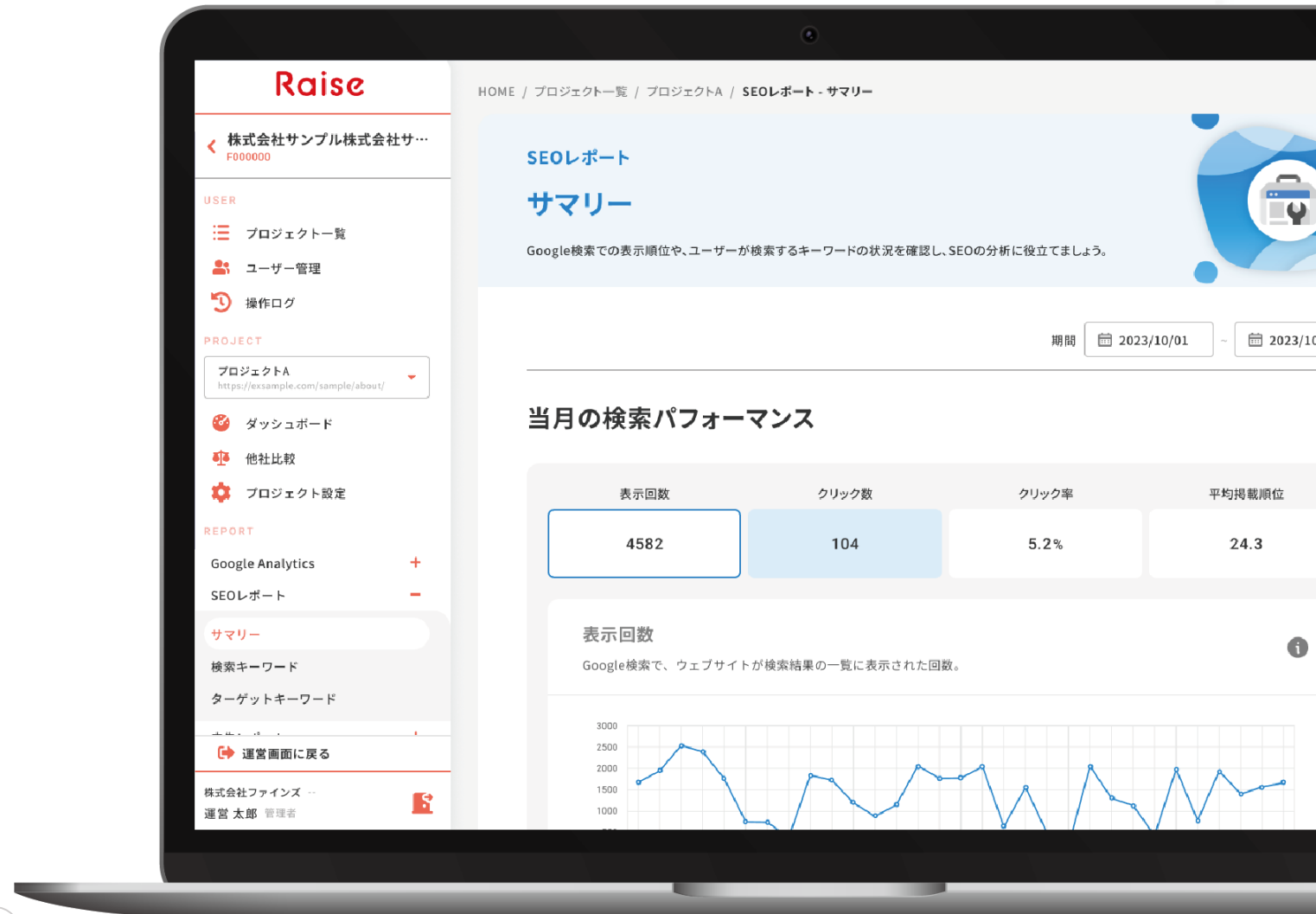
SFAクラウド Quick Bill

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

新規サービス (SFA・CRM) : SFAクラウド・Quick Billのリリース

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

顧客A 案件進捗管理

案件名 / 説明 ↓	担当者	進捗	取引状況	受注金額	成約額	成約日
A社プレゼン資料 プレゼン資料の作成および、情報収集を含む。 タスク整理などの補佐も担当。	山田彰宏	80%	商談中	800,000円 (予定)	-	-
A社プレゼン資料 プレゼン資料の作成および、情報収集を含む。 タスク整理などの補佐も担当。	山田彰宏	80%	商談中	800,000円 (予定)	-	-
A社プレゼン資料 プレゼン資料の作成および、情報収集を含む。 タスク整理などの補佐も担当。	山田彰宏	80%	商談中	800,000円 (予定)	-	-
A社プレゼン資料 プレゼン資料の作成および、情報収集を含む。 タスク整理などの補佐も担当。	山田彰宏	80%	商談中	800,000円 (予定)	-	-

売上管理

受注総額 22,000,000円 | 成約総額 21,800,000円 | 最終更新日 2024 02 02

売上内訳

- A案件
- B案件
- C案件

月間売上

顧客別売上

案件名	案件詳細	会社名	担当者	成約日	成約金額	操作
A社プレゼン資料作成	説明が入ります。説明が入ります。説明が入ります。説明が入ります。	A社	山田昭伸	2024 02 02	200,000円	詳細を見る
A社プレゼン資料作成	説明が入ります。説明が入ります。説明が入ります。説明が入ります。	A社	山田昭伸	2024 02 02	200,000円	詳細を見る

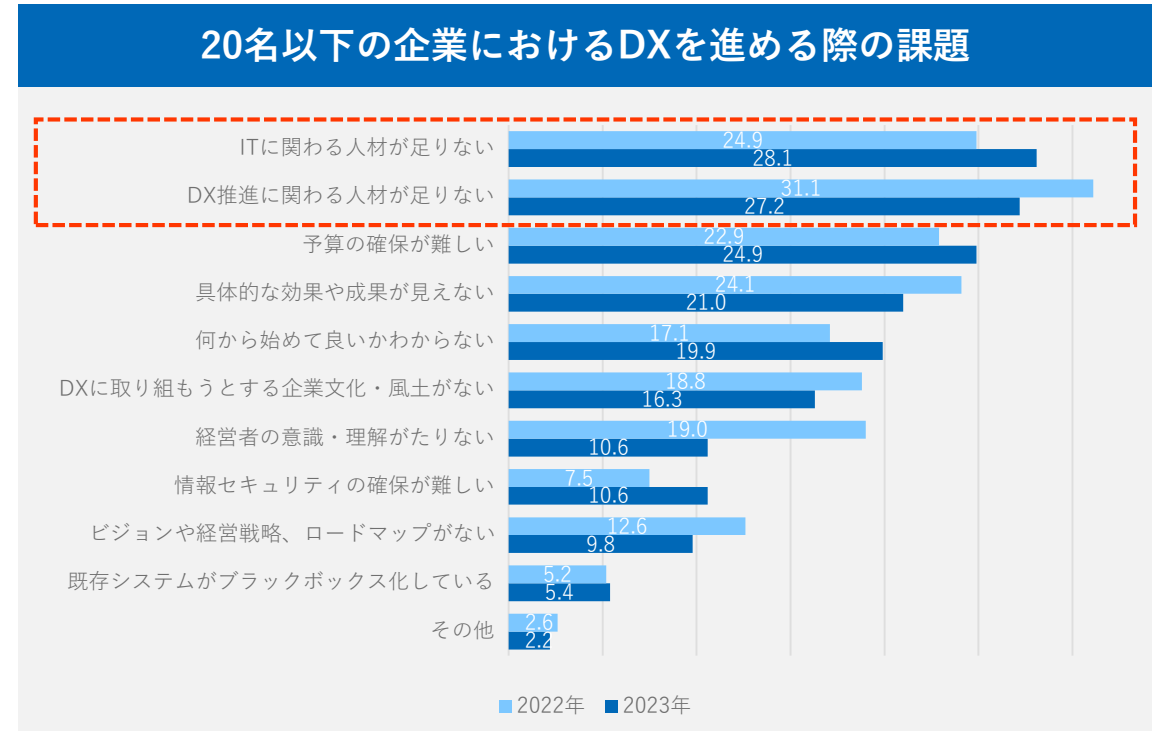
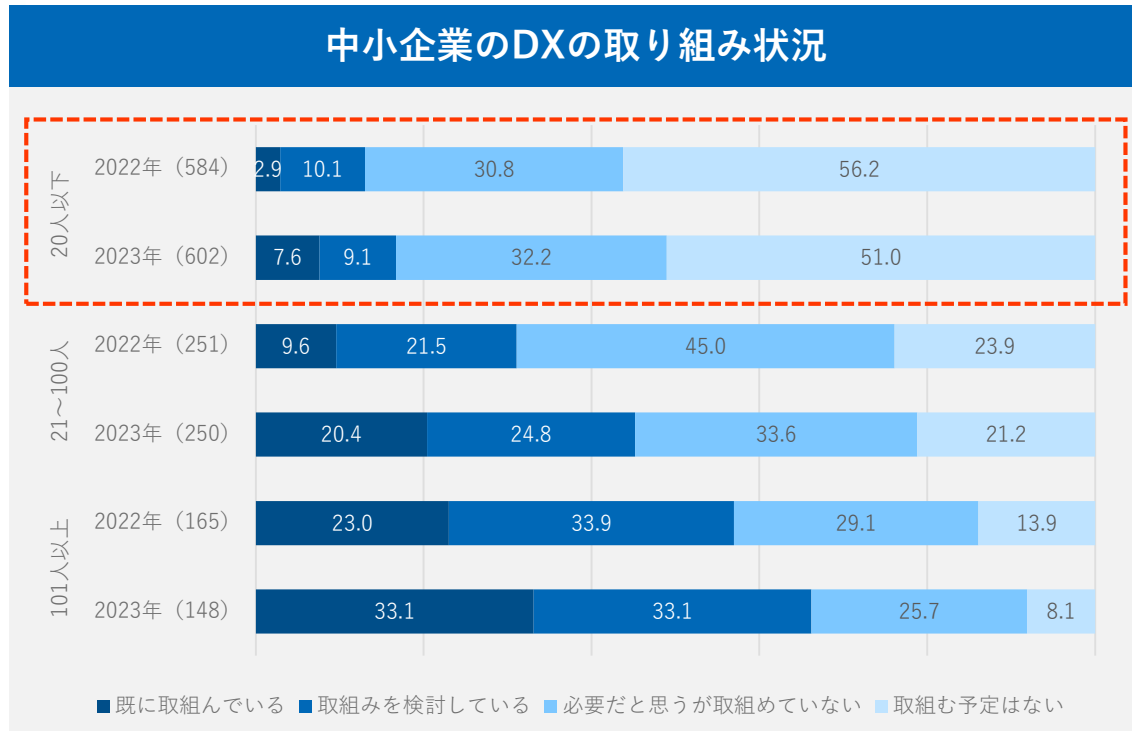
新規サービス (HR) : F-Learningのリリース

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DX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



F-Learning：研修事業に取り組む背景

規模が小さい会社ほどDX推進に遅れが見られ、DX人材不足がその要因となっている



**DX人材の新規採用や専任配置が難しい中小企業に向けて
社内でDX人材を育成する支援を行うことで課題解決のサポートを行う**

(出典) 中小企業基盤整備機構「中小企業のDX推進に関する調査 (2023)」

F-Learning：研修コンテンツの例

生成AIの活用・マーケティング・情報セキュリティなど、実務に応用しやすいコンテンツを用意
コンテンツは中小企業の課題に合わせて随時追加予定



生成AI活用講座

- ・生成AIの基礎知識
- ・データ保護やプライバシー
- ・プロンプトの書き方
- ・ケーススタディ
- ・LLMを使った業務改善
- ・活用のためのロジカルシンキングなど



マーケティングDX講座

- ・WEBマーケティングの基礎知識
- ・リード、顧客の獲得方法
- ・ブランド認知度の向上
- ・コスト効率向上
- ・顧客との長期関係構築
- ・インハウス化の方法など



SNS活用講座

- ・SNSマーケティングの特徴
- ・メディアごとの戦略立案
- ・コンテンツ制作
- ・コミュニティ管理
- ・SNS広告運用
- ・ターゲット層の分析など



情報セキュリティ講座

- ・情報セキュリティの重要性
- ・対策すべき情報の知識
- ・サイバー攻撃のトレンド
- ・リスク把握のためのケーススタディ
- ・対策ガイドライン
- ・障害発生時の対応など

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、
2025年6月期第1四半期決算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：2024年11月13日（水）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：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/86804982164>

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。

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

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

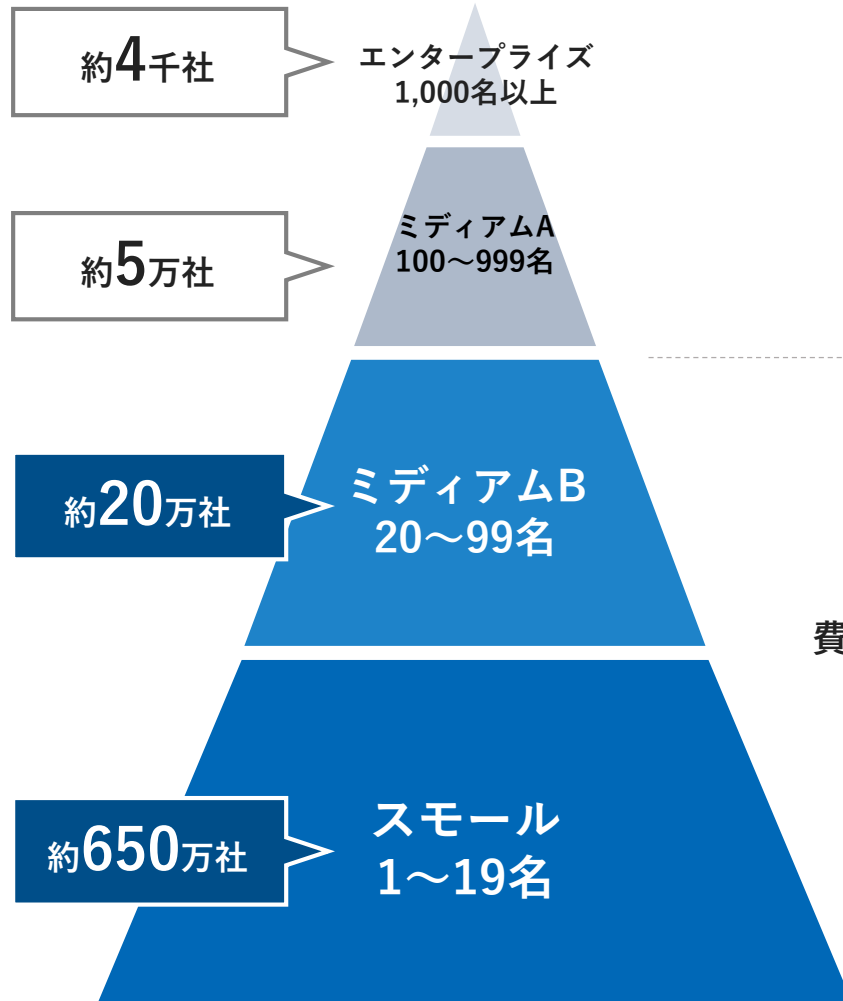
MISSION

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

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



自社でDX推進が可能な企業群

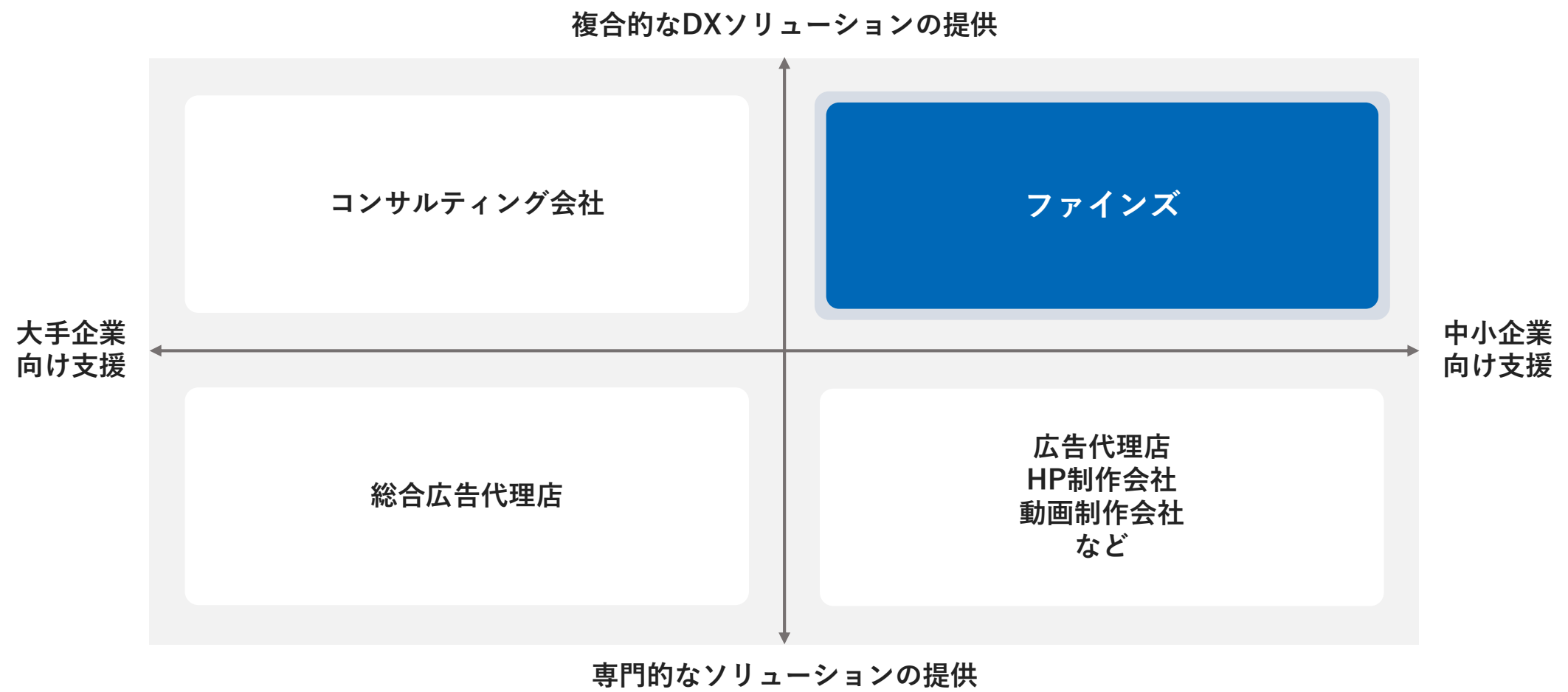


当社がアプローチする領域

↓
コンサルティングを通して課題解決を支援

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

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



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
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。