事業計画および
成長可能性に関する説明資料

2025年9月26日

株式会社ファインズ

東証グロース 5125

1. 会社概要

2. 市場環境

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

5. 経営改革

6. 投資計画

7. 補足資料

© 2025 Fines inc.

1. 会社概要

2. 市場環境

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

5. 経営改革

6. 投資計画

7. 補足資料

© 2025 Fines inc.

会社概要

企業名

株式会社ファインズ

代表取締役

三輪 幸将

設立※

2009年5月8日

本社所在地

東京都港区芝浦一丁目２番１号 シーバンスＮ館 19F

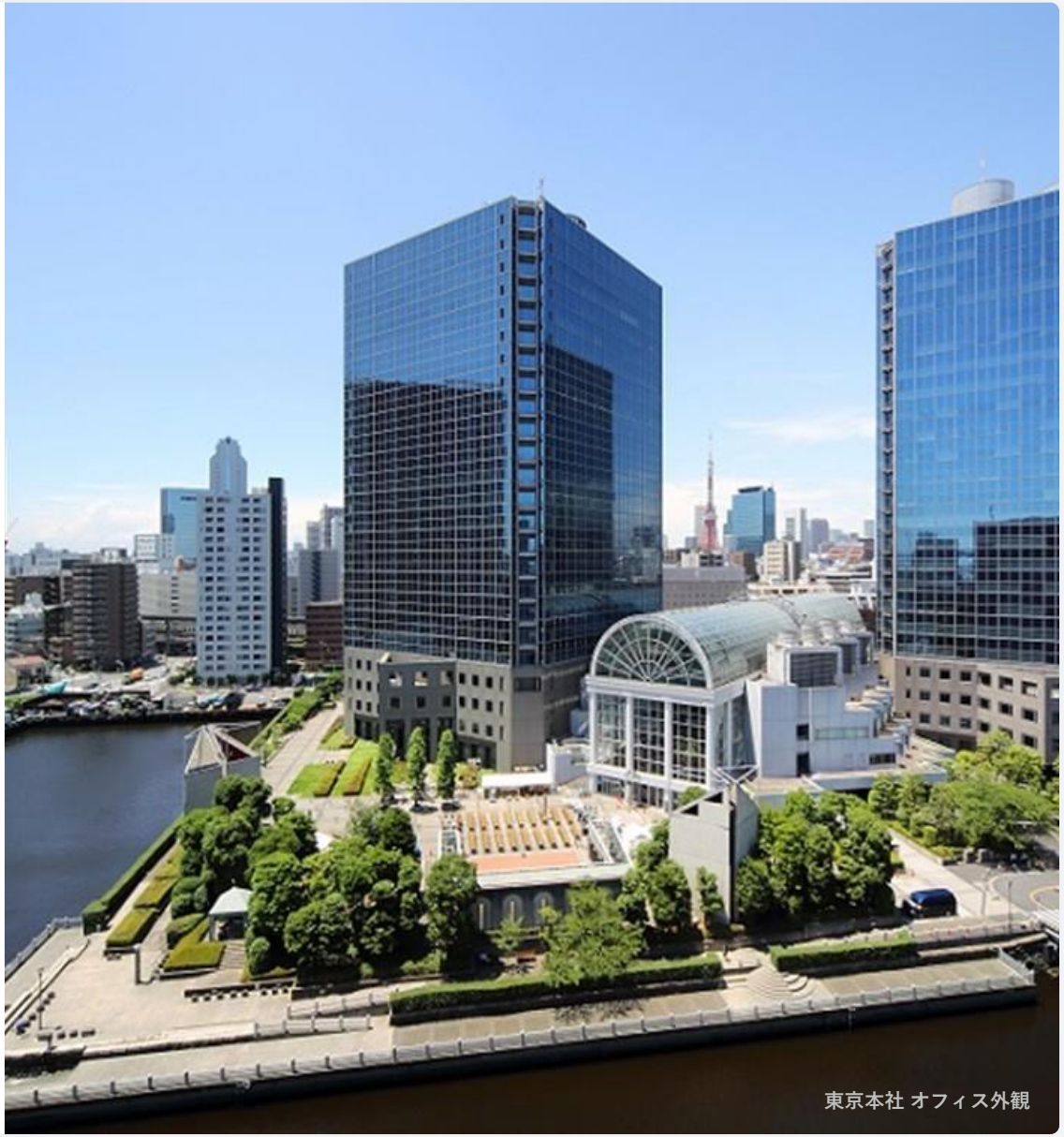
営業所

東京、大阪、名古屋、福岡、仙台、札幌、金沢

従業員数

264名（2025年6月末時点）

※旧株式会社ファインズの設立日。
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。



東京本社 オフィス外観

© 2025 Fines inc.

Purpose

企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。

私たちは、テクノロジーの力だけで未来を変えたいとは思っていません。

企業や地域社会の挑戦の先にある「よろこび」や、日常にある「笑顔の風景」。
そのかけがえのない日常を未来に残すために、
私たちは情熱を持って地域社会の発展に挑戦します。

テクノロジーによって、過疎化が進む地域に
事業を続けられる希望が生まれた瞬間。
情報が届かず埋もれていた企業や商品が、
マーケティング活動で全国へ羽ばたいた感動。
衰退の危機にあった地域の伝統産業が、再び脚光を浴び、
未来へと受け継がれた誇らしさ。

そうした数々のストーリーを、テクノロジーを活用した支援でつくり出し、
私たちは唯一無二の「そっと背中を押す存在」でありたいと願っています。

業務の効率化や自動化といった労働生産性の向上にとどまらず、
その先にある「やってよかった」「続けてよかった」と思えるストーリーを、
企業や地域社会とともに、ひとつずつ丁寧に創りあげていきます。

さらに、それぞれの地域に根ざす企業が持続可能な形で事業を継続し、
経済成長を実現することで、
後世にも誇れる「笑顔あふれる地域社会」を引き継げるように。
そして地域社会のサプライチェーンそのものを強くできるように。

私たちが届けるのは、技術そのものではなく、
笑顔が咲くストーリーの一部になる力です。
テクノロジーの先に、あたたかいシーンがあふれる未来を
私たちは、社会と共に創っていきます。

パーパス策定の背景はP34に記載 ⟶

© 2025 Fines inc.

沿革

創業以来、中小企業のDX支援に軸足を置き、時流に即したテクノロジーによるサービスで成長を続けている。

ガラケーの普及 モバイルサイトの重要性	2009	ファインズ創業 / モバイルFlashサイト制作の提供開始
スマートフォンの普及 外出先でのインターネット検索 が一般的に	2013	予約システム「TSUNAGU」「いつあき」の提供開始
インターネット回線速度の 大幅な改善 動画コンテンツの普及	2015	動画サービスの提供開始
	2019	LBOを経て、新ファインズがスタート
WEBマーケティング市場の成長 データを元にした PDCAサイクルへの ニーズの高まり	2021	動画配信プラットフォームサービス「Videoクラウド」 の本格リリース
	2022	東京証券取引所グロース市場へ上場
デジタル化・DXの 社会的な取り組みの広がり	2024	マーケティングデーター元管理ツール「Raise」の提供開始

【ファインズ創業期】
モバイル市場へ対応するテクノロジーを活用した
マーケティングへの取り組み

【成長期～グロース市場への上場】
「動画を起点としたマーケティングDX」を
軸とした事業展開

BtoB領域における動画制作の圧倒的な
制作実績

【変革期～今後】
データをベースにしたDXコンサルティングと
マーケティング以外にも対応したサービス展開

© 2025 Fines inc.

主要サービス

データを活用するための２種類のマーケティングプラットフォームと、課題に対応するソリューションを提供。
主力事業であるVideoクラウドに加え、今後はDXコンサルティングに注力しサービスを伸長させていく。

Videoクラウド

Videoクラウド

動画視聴データの活用

動画制作

SNS運用
コンサルティング

アクティブ契約件数が5,500件を突破

Videoクラウドの契約件数は順調に伸長し、アクティブ契約件数は期末で5,500件を突破。
動画制作サービスも累計取引社数12,000社を超え、実績を積み重ねている。

DXコンサルティング

Raise

マーケティングデータの一元管理

SFAクラウド

Quick Bill

Fines ウェブサイト
AIパッケージ

F-Learning

MEOナビ

セキュリティ商材

Raise関連サービスを複数リリース / ソリューション拡大に注力

Raiseをはじめとする新規サービスを販売開始。DXコンサルティング全体の販売件数は前年比で133%となる317件と伸長。
今後もソリューション拡大に努めていく。

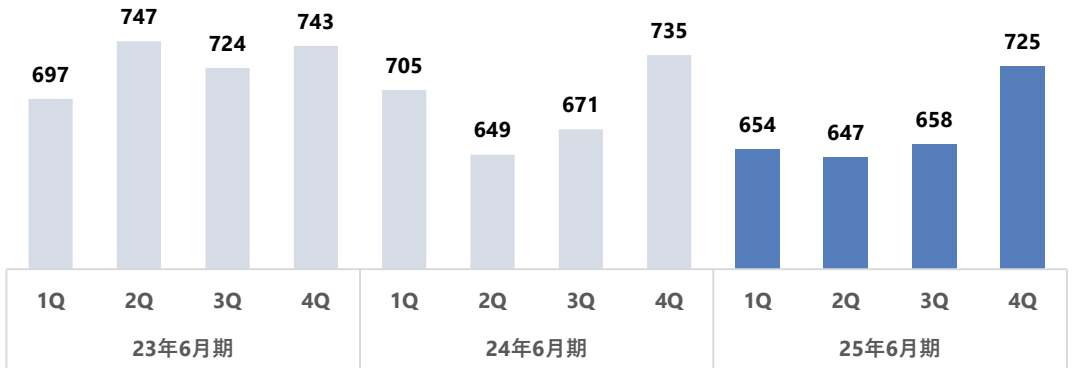
© 2025 Fines inc.

主要指標推移

DXコンサルティング関連サービスの伸長により、ストック顧客数・売上高が順調に積み上がっている。

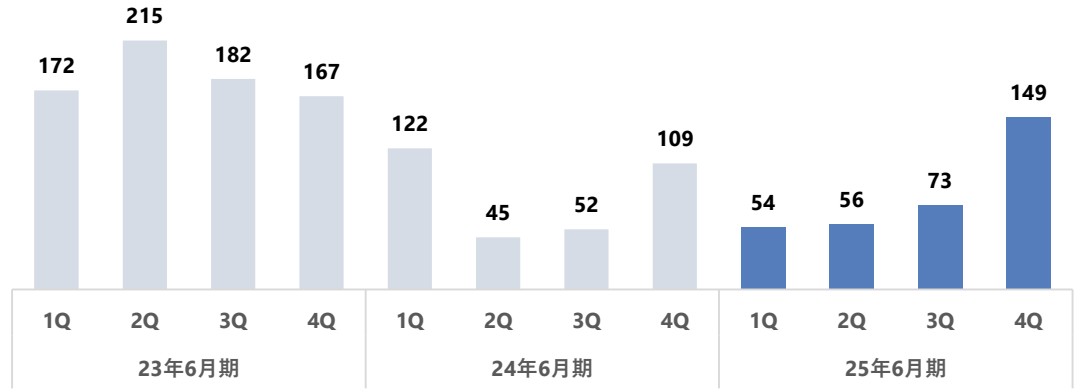
売上高

単位：百万円



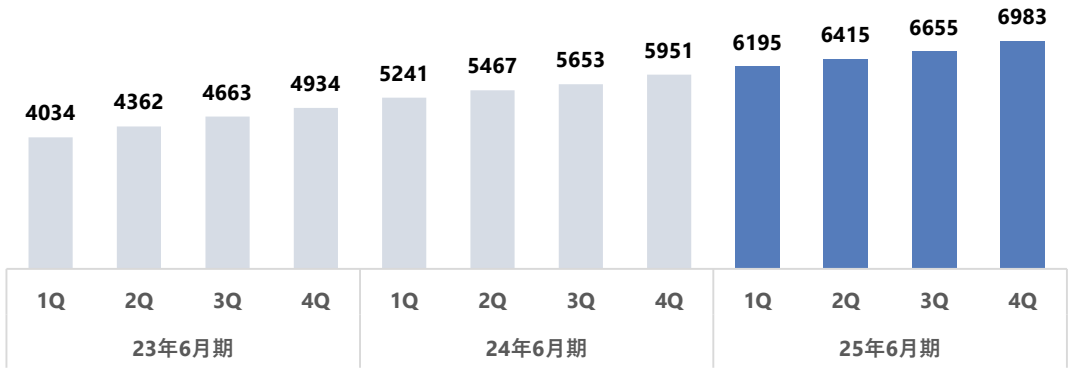
営業利益

単位：百万円



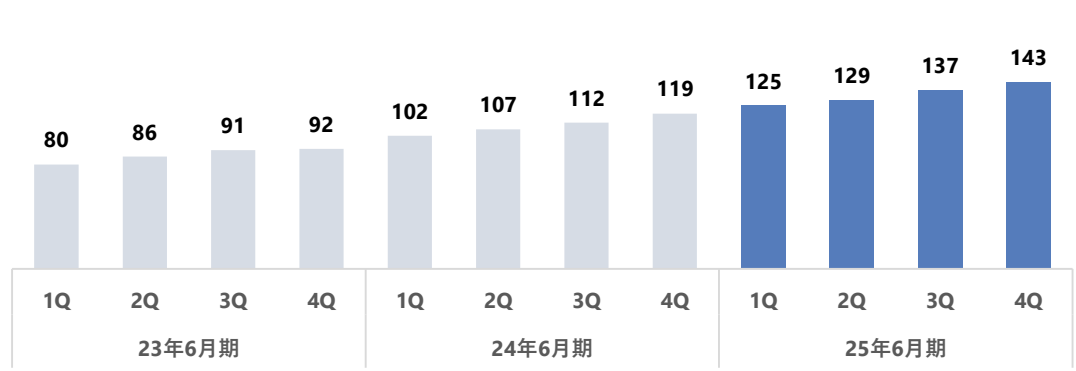
ストック顧客数(1)

単位：件



ストック売上高

単位：百万円



(1) 当社と契約中で、課金停止など請求が立たない案件を除いた顧客数。代理店による販売は合算して1件としてカウント。

© 2025 Fines inc.

1. 会社概要

2. 市場環境

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

5. 経営改革

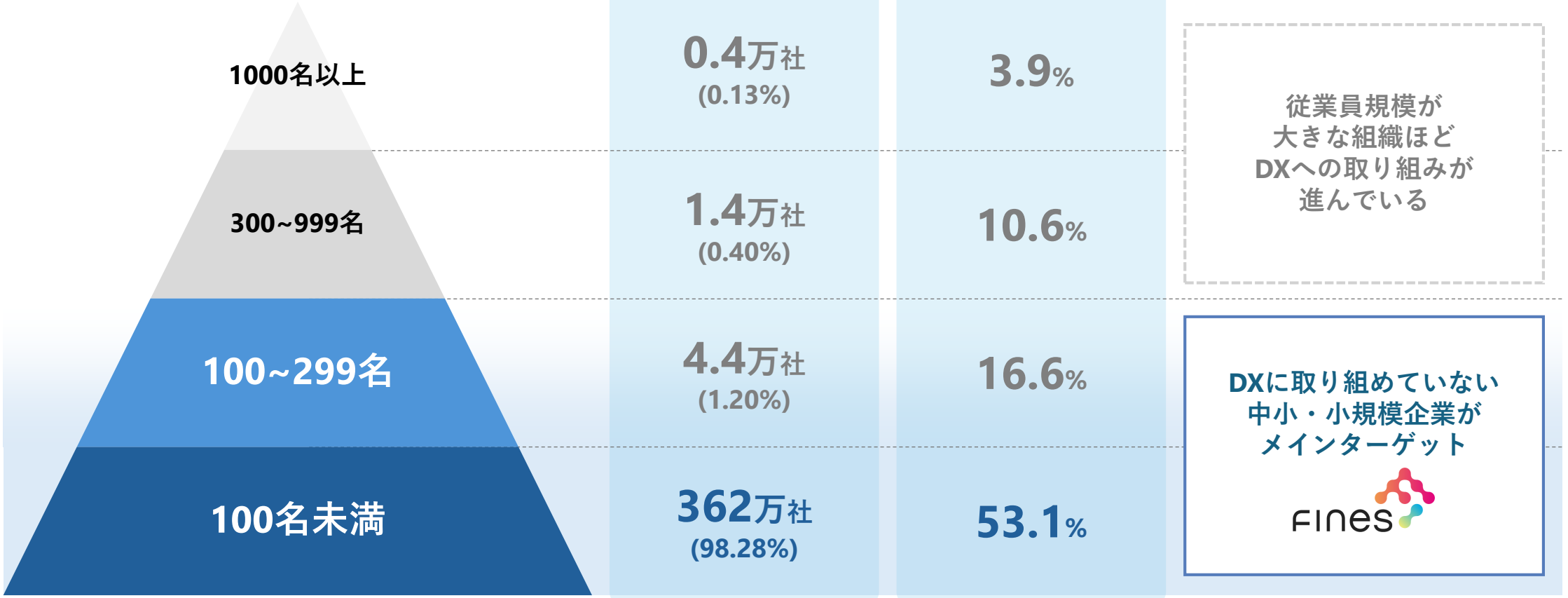
6. 投資計画

7. 補足資料

© 2025 Fines inc.

当社の顧客層とポジショニング

従業員規模が大きいほどDXが進む一方、日本の98%を占める中小企業は取り残されているのが現状。
当社はDXに取り組めていない中小企業をメインターゲットとし、課題解決に取り組んでいる。



(1)総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」を加工して作成 (2)独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2025」を加工して作成

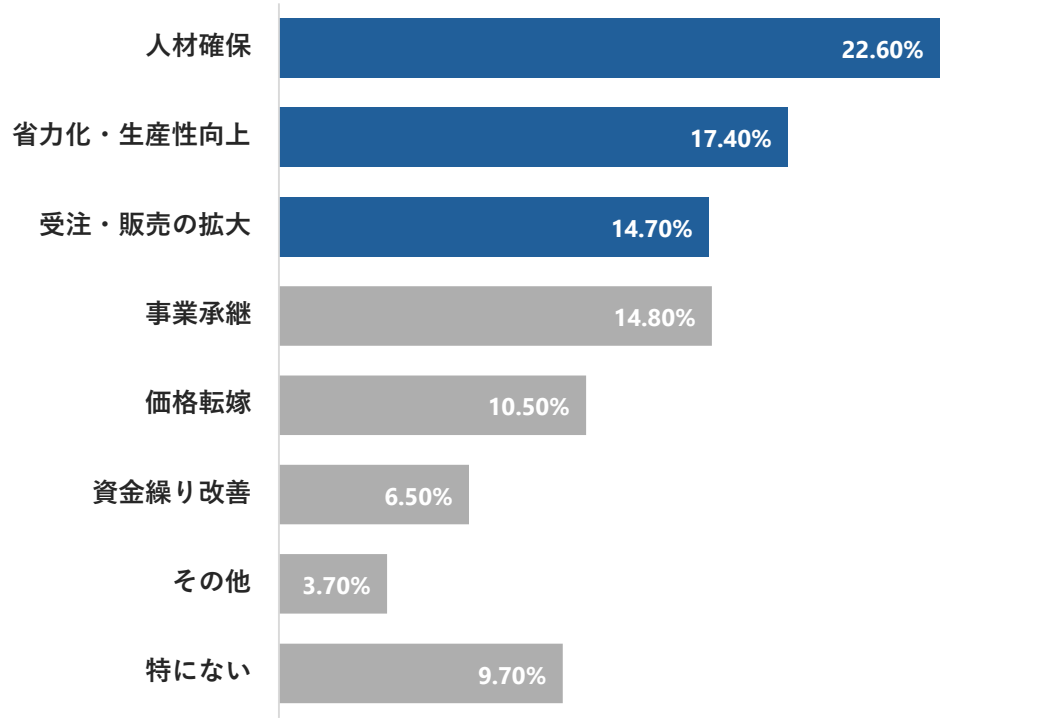
© 2025 Fines inc.

中小企業が抱える課題

中小企業が直面している経営課題は大きく分けて「人材確保」「生産性向上」「受注拡大」の3点。
これらはDXによる改善が期待できる分野であるが、一方でIT人材不足からDXのメリットを実感できておらず
結果としてDXへの取り組みが進んでいないのが実情。

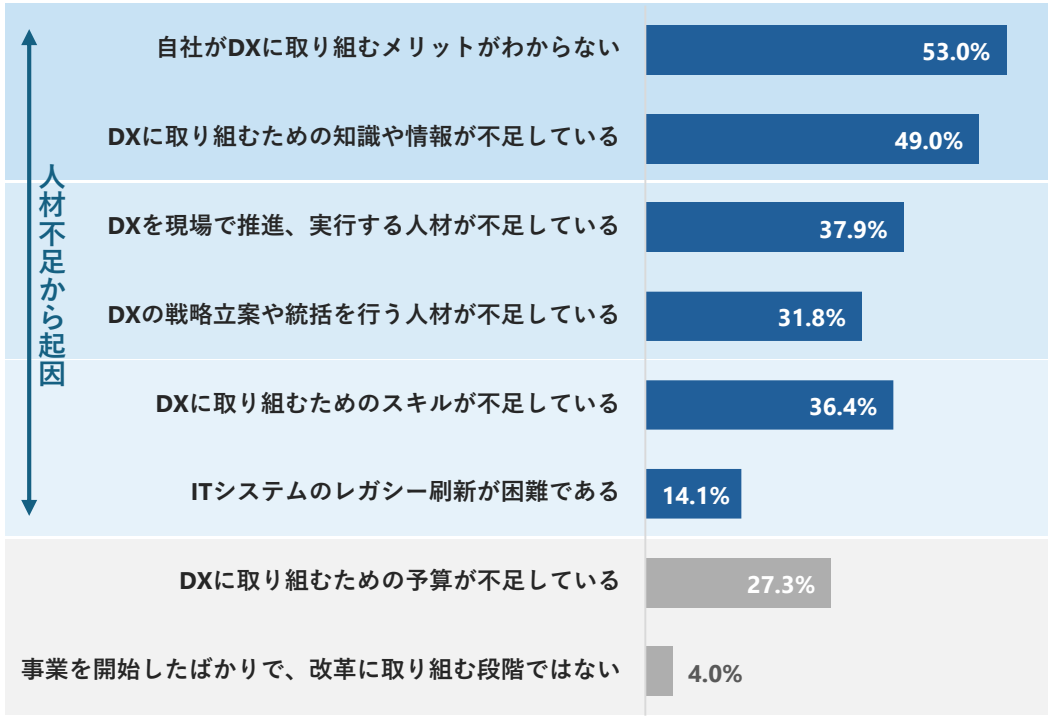
最も重視する経営課題(1)

※中規模企業（n=13053),小規模事業者(n=9645)の回答を集計



DXに取り組んでいない理由(2)

※従業員数100人以下(n=198),DXへの取組の設問で「取り組んでいない」を選択した企業が対象



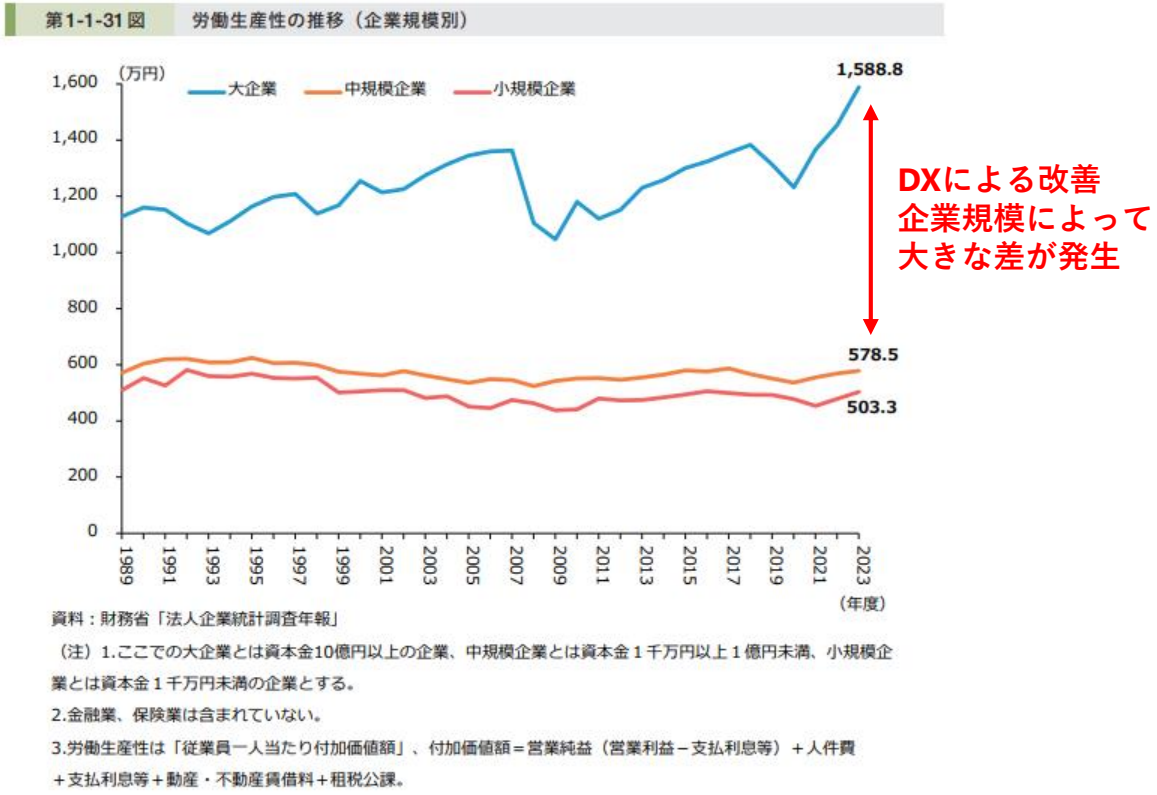
(1)中小企業庁「2025年版 中小企業白書」を加工して作成 (2)独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2025」を加工して作成

© 2025 Fines inc.

中小企業がDXに取り組む価値

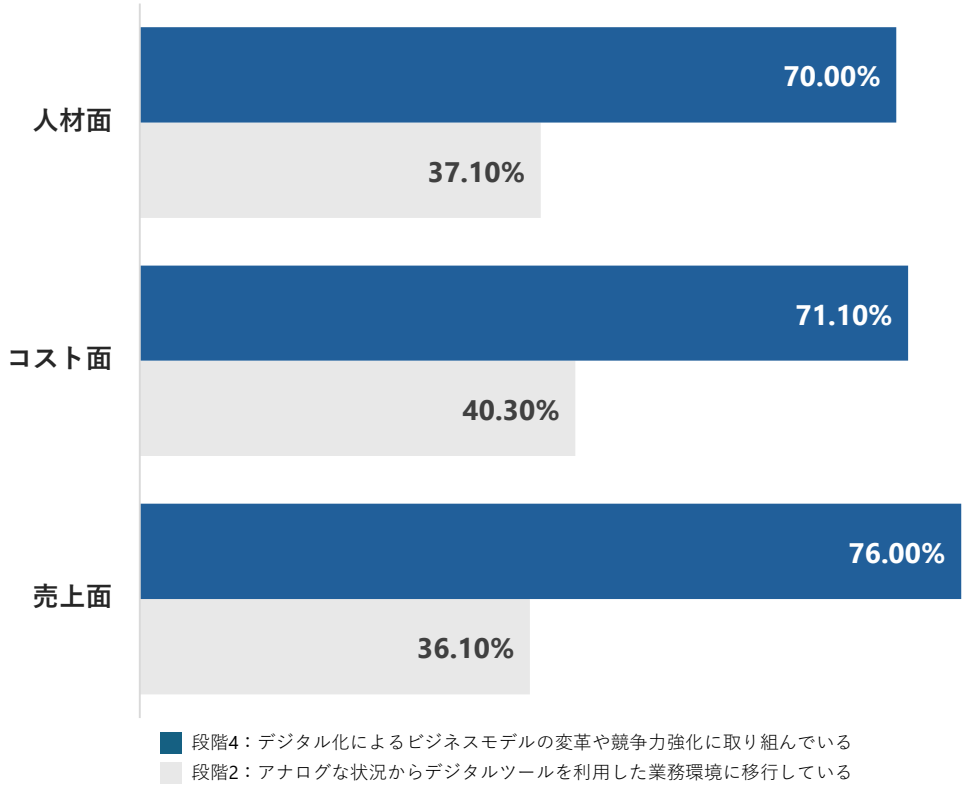
大企業に比べて中小企業の一人当たり生産性は低く横ばいで、今後も差は開いていく見込み。
DXが進んでいる企業ほど人材面・コスト面・売上面いずれにおいても大きく効果実感を得ているため
中小企業においてもDXによる生産性向上の取組とビジネスモデルの変革が必要不可欠である。

従業員一人あたり付加価値額の推移(1)



DXによる効果実感(2)

※「とても効果を感じている」「ある程度効果を感じている」の集計

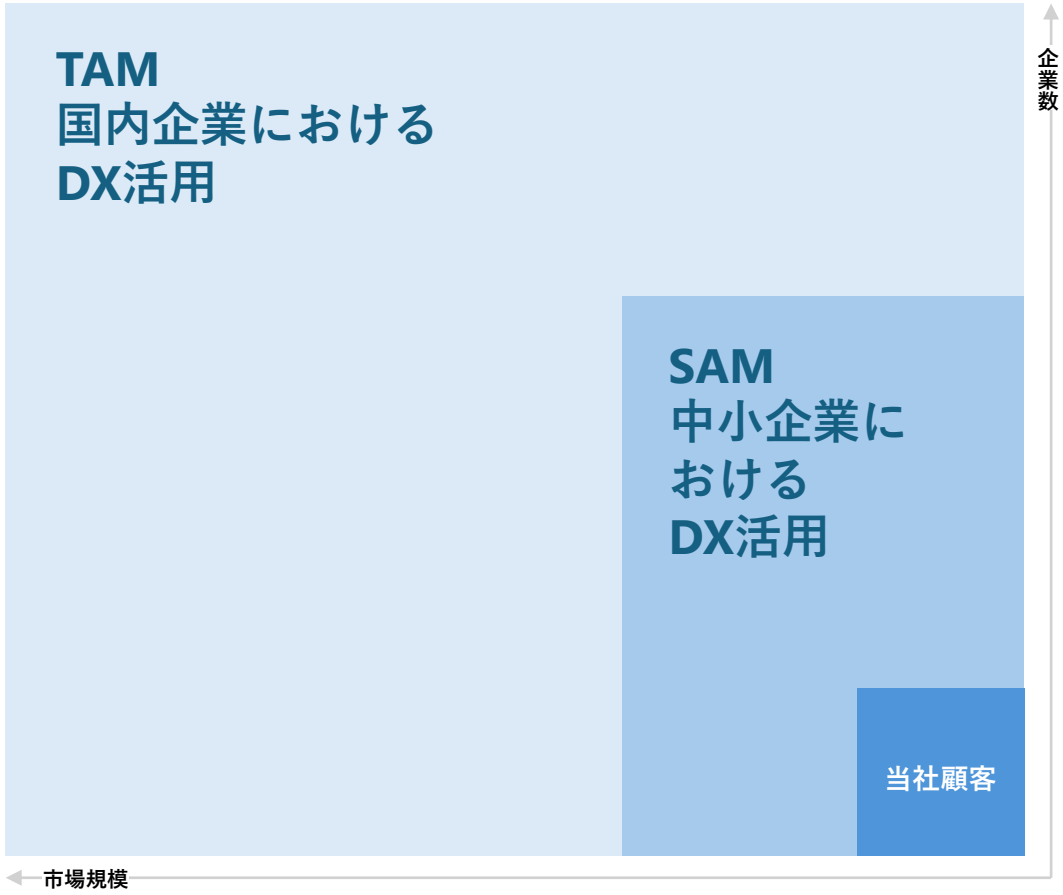


(1)中小企業庁「2025年版 中小企業白書」より引用し、コメントを追記 (2)中小企業庁「2025年版 中小企業白書」を加工して作成

© 2025 Fines inc.

広範な市場における当社の成長ポテンシャル

国内のDX投資額は2030年に向けて9.2兆円を突破する見込みで、今後も継続して成長していく広範な市場。
そのうち中小企業にフォーカスしても当社が占める割合は0.2%程度であり、
大きな成長ポテンシャルが見込まれる。



TAM

国内企業数
368万社(1)

DX市場規模(2030年予測)
9兆2666億円(2)

SAM

300名未満の企業数
366万社(1)

DX市場規模(2030年予測)
1兆4071億円(2)

獲得シェア
0.19%

ファインズ

当社の契約顧客数
（継続中顧客）
6,982社

売上高
26.8億円

現状の
ターゲット
市場における
成長余地が
まだまだ
残っている

(1)総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」より (2)株式会社富士キメラ総研「2025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》」より

© 2025 Fines inc.

1. 会社概要

2. 市場環境

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

5. 経営改革

6. 投資計画

7. 補足資料

© 2025 Fines inc.

当社のビジネスモデル

2種類のマーケティングプラットフォームを活用し、データを元にした改善施策を立案。
課題に応じたソリューションを提供し、顧客企業のDXを支援する。

© 2025 Fines inc.

動画を活用したマーケティング支援と視聴データを蓄積するプラットフォーム

顧客企業が抱える集客・求人に対する課題に対し、動画を活用したマーケティング支援を実施。
動画の機能を拡張させることで多種多様な視聴データが取得可能なプラットフォーム「Videoクラウド」を活用することで、動画の効果を見える化。
視聴データを元に改善施策サイクルを回していくことで課題解決に取り組む。

動画制作サービス　　Videoクラウド

特徴

- 動画を**配信**する
- 動画を**分析**する
- 動画を**拡張**する

Videoクラウドと他社プラットフォームの比較

	Videoクラウド	他社プラットフォーム[1]
HPでの動画活用（ビューワー）	○	○
視聴データの計測	○	○
動画内行動データの計測	○	×
ストーリー分岐	○	×
動画内フォーム	○	×
電話リンク	○	×
URLリンク	○	×
ポップアップ	○	×
目次	○	×
CRM/SFA連携	○	×

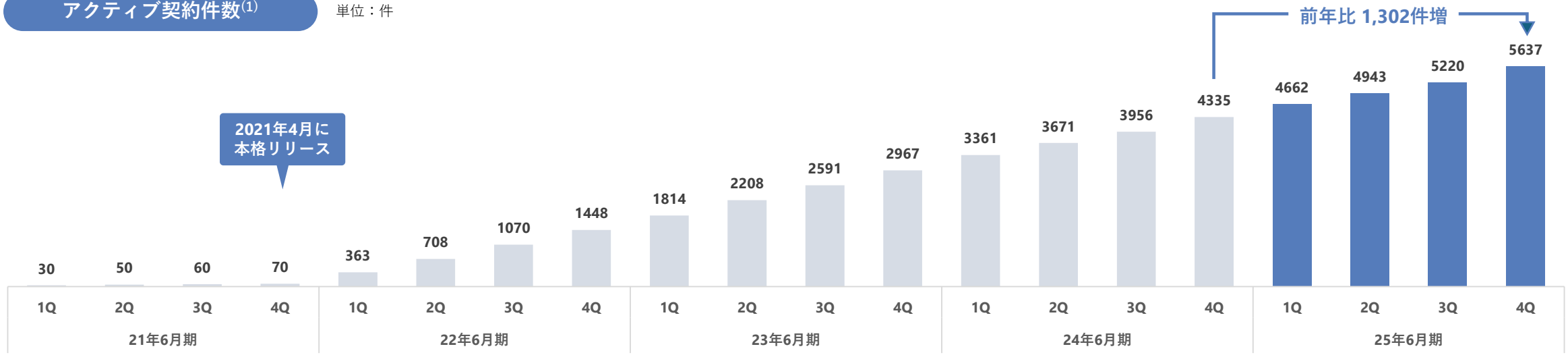
注１：YouTube,Vimeoなど　自社調べによる

© 2025 Fines inc.

主要指標の推移

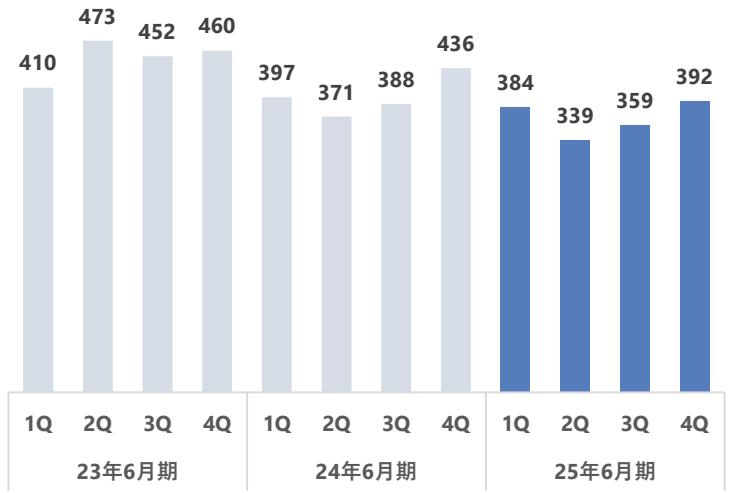
アクティブ契約件数(1)

単位：件



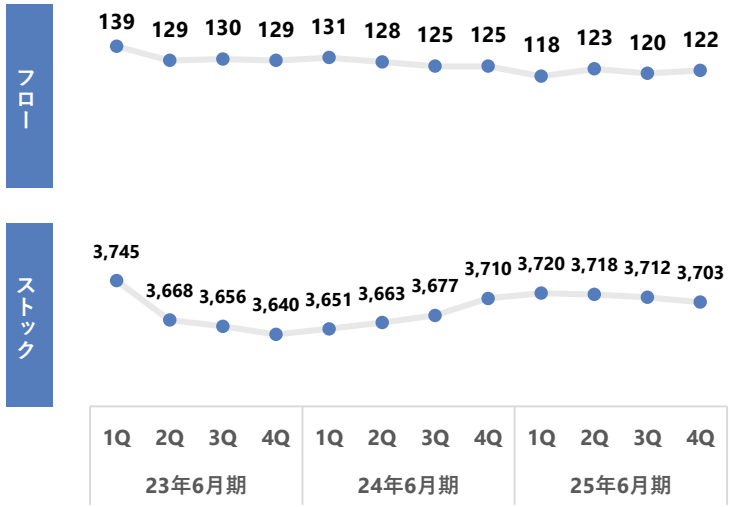
フロー契約 新規件数(2)

単位：件

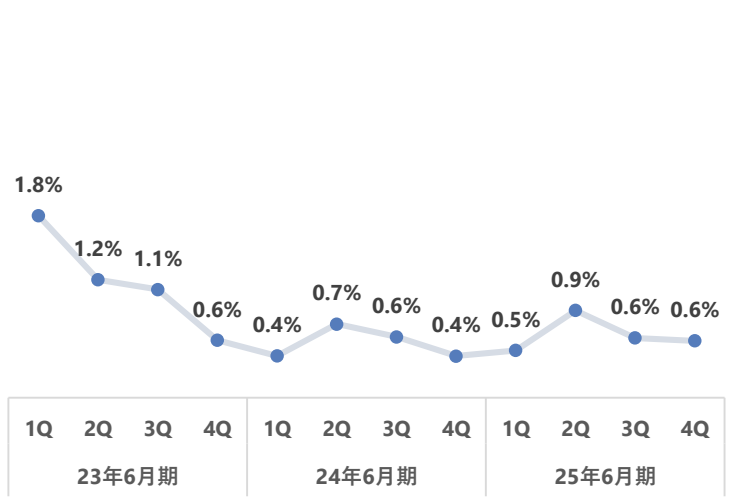


契約単価(2)

フロー：万円
ストック：円



解約率(3)

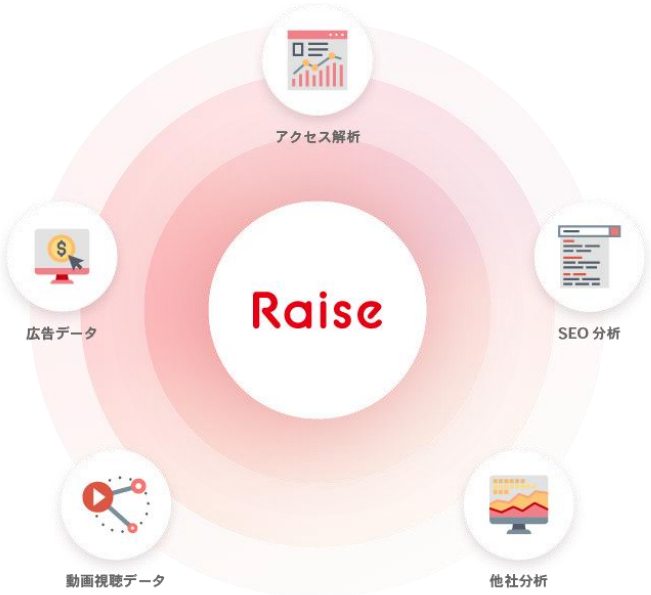


(1)ストック契約中案件のうち、課金停止など請求が立たない案件を除く件数 (2)販売促進による30万円未満のフロー契約は除外 (3)期中のアクティブ契約件数に対する解約数の比率

© 2025 Fines inc.

マーケティングに関するあらゆるデータを一元管理するプラットフォーム

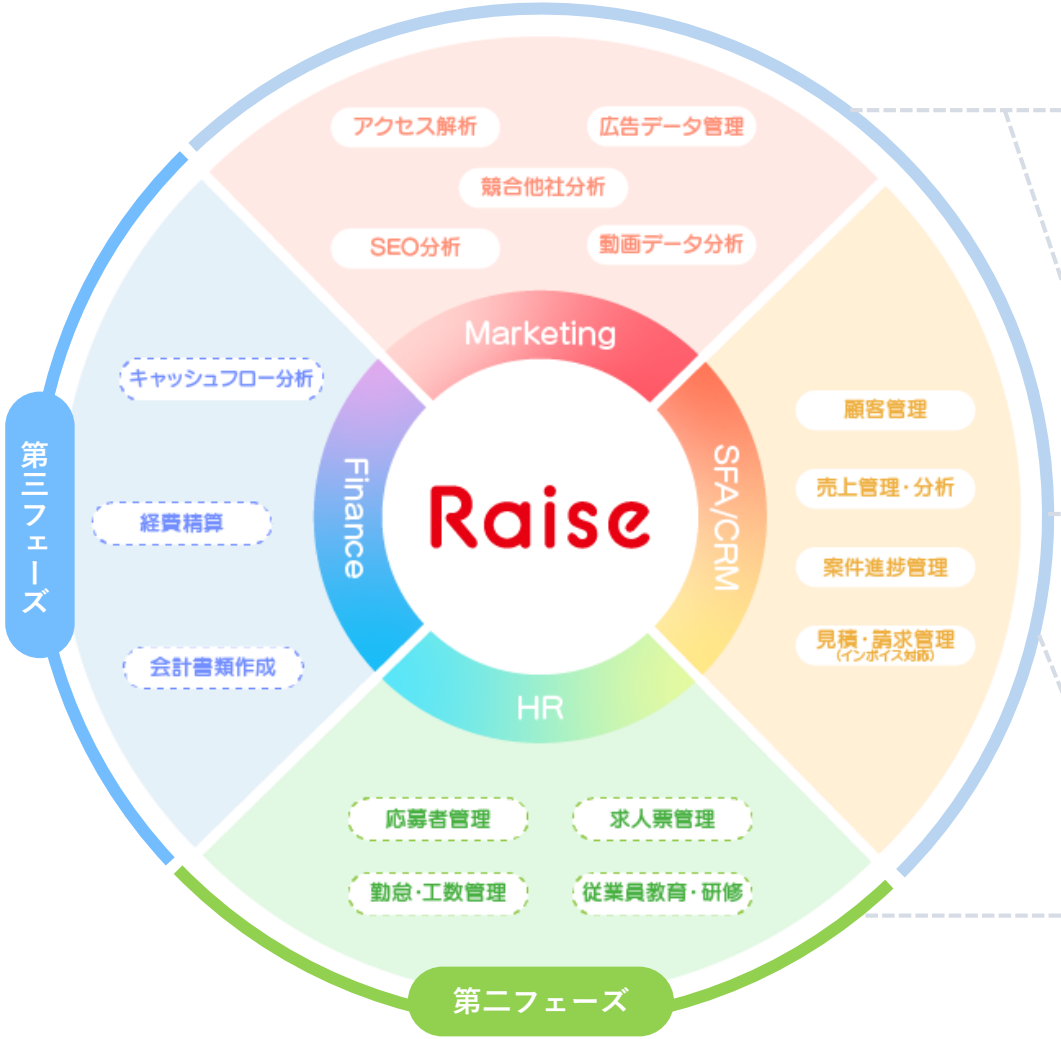
「Raise（レイズ）」は、マーケティングに関するあらゆるデータを一元管理し、課題を見える化するプラットフォーム。
ホームページのアクセス解析、SEOの順位確認、各種広告のレポートなど、WEBマーケティングの運用・改善に必要なデータがワンストップで確認可能。
同地区・同業種の平均値と自社のデータを比較することが出来るため、成果を出すための課題を定量的に判断することが出来る。



© 2025 Fines inc.

ソリューション一覧

Videoクラウドや Raiseに蓄積されたデータをもとに、顧客課題の改善に向けたコンサルティングを実施。
課題解決ソリューションは今後もラインナップを増やしていき、顧客のDXに貢献していく。



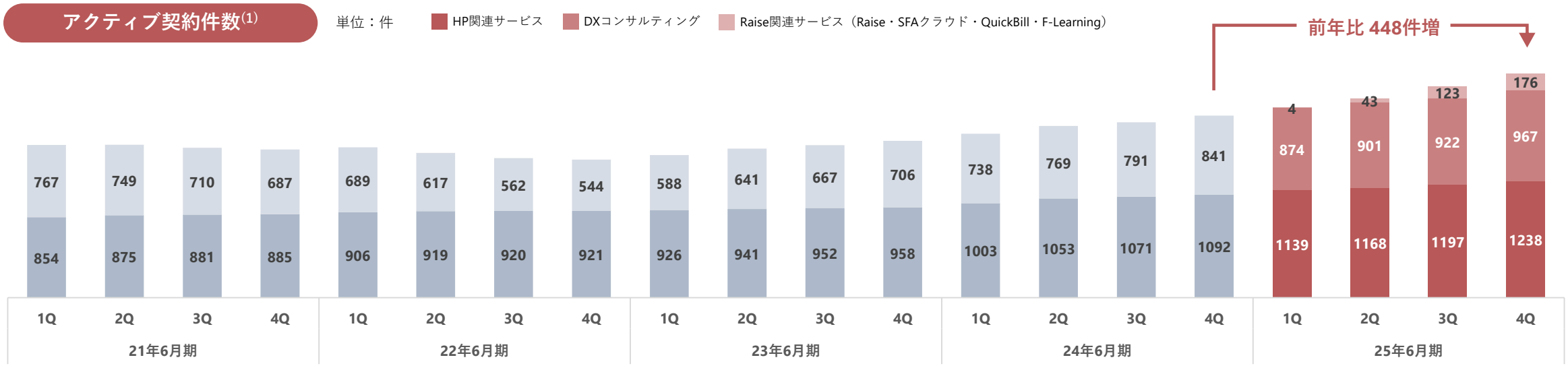
MEOナビ	2025年4月リリース。Googleビジネスプロフィールの更新管理をAIによるサポートで効率的に行うことが出来るサービス。
Fines ウェブサイト AIパッケージ	2025年7月リリース。ウェブサイトの運用管理を効率化するためのAIを活用した様々な機能パッケージを提供。
SFAクラウド	中小企業向け営業支援ツール。見込み顧客や案件の進捗管理を行い、営業活動の属人化や案件取りこぼしを防ぐことが出来る。
Quick Bill	顧客管理のデジタル化を通し、見積書や請求書発行、管理を一気通貫で支援するツール。オンライン決済にも対応。
F-Learning	IT人材不足に対応する研修コンテンツと、研修状況を可視化する動画視聴型研修管理ツール。

© 2025 Fines inc.

主要指標の推移

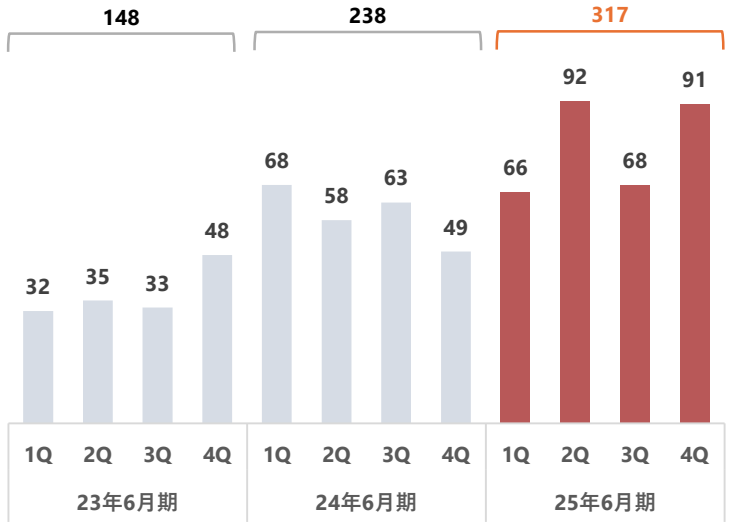
アクティブ契約件数(1)

単位：件



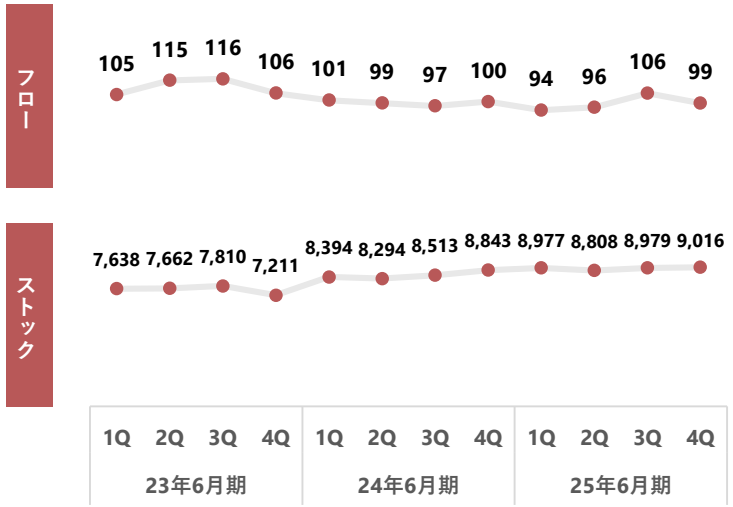
フロー契約 新規件数(2)

単位：件

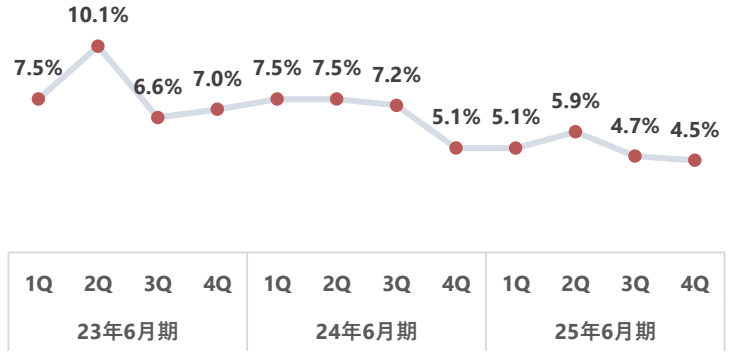


契約単価(2)

フロー：万円
ストック：円



解約率(3)

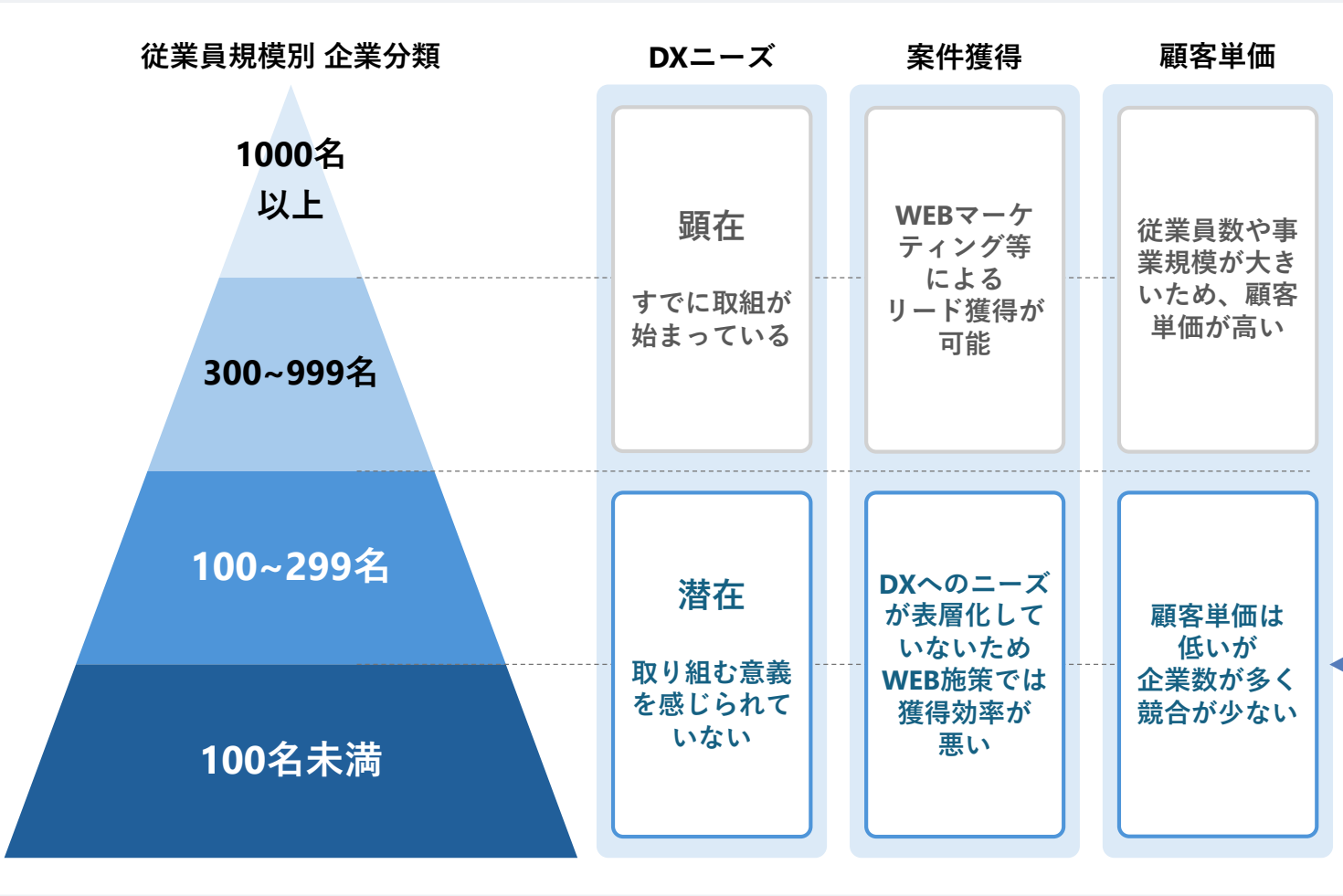


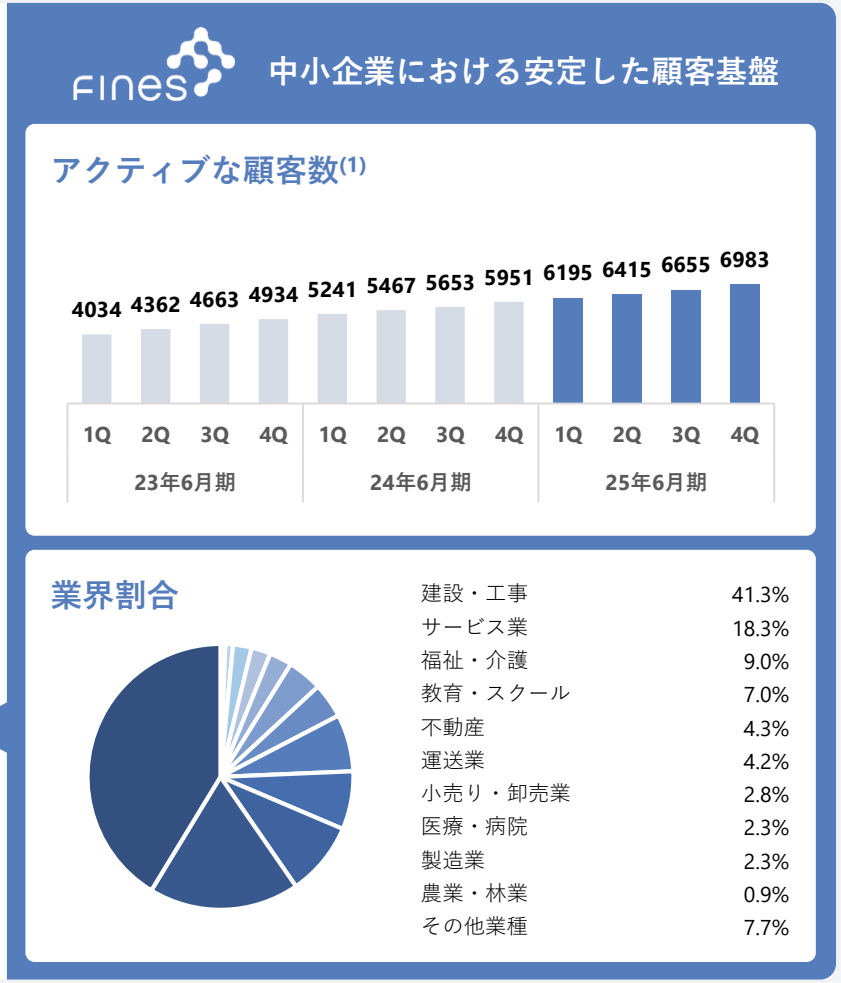
(1)ストック契約中案件のうち、課金停止など請求が立たない案件を除く件数 (2)販売促進による30万円未満のフロー契約は除外 (3)期中のアクティブ契約件数に対する解約数の比率

© 2025 Fines inc.

中小企業からの案件獲得力と安定した顧客基盤

当社の強みは、DXへのニーズが潜在的な中小企業から案件を直接獲得できる営業体制にあり
6000社以上の顧客とのアクティブな契約を継続中。
案件規模は小さいものの、特定の顧客や業界に依存しない安定した顧客基盤を保有している。



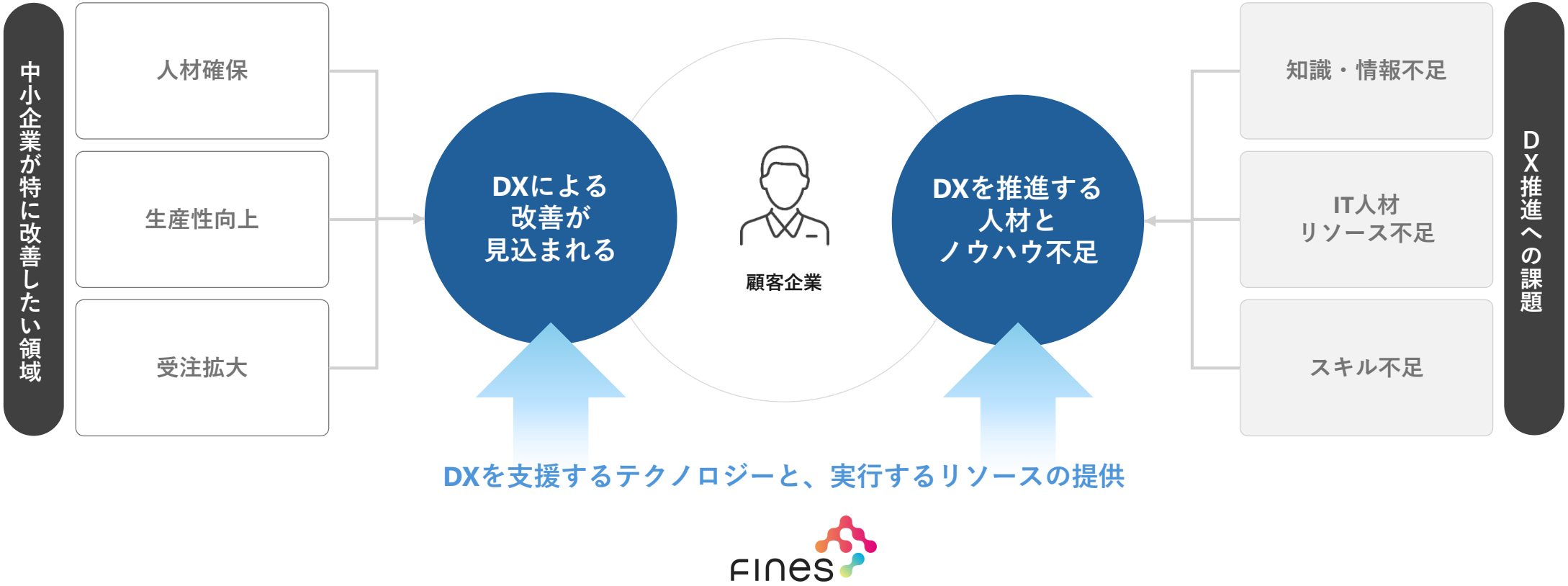


(1) ストック顧客数

© 2025 Fines inc.

顧客課題に対する当社の介在価値

特にIT人材の不足は顕著であり、従業員数が少ない企業ではDXへの取り組みが進まない要因になっている。
しかしながら中小企業でIT人材を採用するのは難易度が高いため、
当社がテクノロジーとノウハウを提供することで、顧客と伴走しながらDXへの取り組みを進めていく。



© 2025 Fines inc.

継続的なコンサルティングによる改善と市場ニーズの把握

創業以来、中小企業のデジタル化・DXを支援し続けたノウハウを元にコンサルティングサービスを提供。
マーケティングプラットフォームに蓄積したデータと、継続的な顧客とのコミュニケーションによって
ニーズが顕在化しづらいSMB領域の課題をキャッチアップできることが強み。

© 2025 Fines inc.

1. 会社概要

2. 市場環境

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

5. 経営改革

6. 投資計画

7. 補足資料

© 2025 Fines inc.

中期経営計画の進捗状況（2025年６月期）

前期は顧客課題を解決するソリューションの拡充に取り組み
新規商材を多数リリース。

施策 1

Videoクラウドの アップデート

取り組みの結果

動画で研修を支援する拡張サービス「F-Learning」をリリース

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。

施策 2

新サービスのローンチ

取り組みの結果

中小企業向けSFA・CRMツール、MEO支援サービスを展開

「SFAクラウド」「Quick Bill」をリリース。更に、集客支援としてMEO・Googleマイビジネス管理サービスも提供を開始。

施策 3

業務提携等 他社とのシナジー拡大

取り組みの結果

不動産解体DXのバリュークリエーション社と業務提携

当社顧客への解体工事プロセス最適化支援など、解体業者や不動産・建設業者へのソリューションの幅を広げる取り組みとして業務提携を開始。

© 2025 Fines inc.

中期経営計画への取り組み（2026年６月期）

中期経営計画の3年目では、当初掲げていた「ビジネスモデルの変革」の実現にあたり、AIによる生産性向上とソリューションの拡充に注力していく。

方針

クロスセル・アップセルの最大化

ビジネスモデルの変革

施策 1

ソリューションの拡充

人材確保・生産性向上・受注拡大の３つの課題に対応するソリューションの拡充に注力。

施策 2

AIによる生産性向上

営業利益の改善・全社的な生産性の向上のためにAIを積極的に活用。
自社をショーケースとして、顧客へのサービス展開に活かしていく方針。

© 2025 Fines inc.

顧客課題の整理

当社がターゲットとする中小企業を中心とした市場では「人材確保」「生産性向上」「受注拡大」の3つの課題が顕著。
これらの課題は悪循環を生み、企業を成長させる妨げとなっている。

人材確保

生産年齢人口の減少

2020年時点では約7300万人だった生産年齢人口が、2050年には5,540万人まで落ち込むことが予測されている(1)

人件費の高騰などによる採用難

正社員の採用予定がある企業は58.8%で、毎年低下している。採用意向はあるが、経営状態が厳しく、採用を控えざるを得ない企業が少なくない。

育成が出来る人材とリソースの不足

指導する人材の不足を課題にあげる企業は53.3%と半数以上にのぼり、かつ25.6%が育成しても離職してしまうと回答している。

採用難と定着に課題
人材が確保できず新たな取り組みが出来ない

生産性向上

労働生産性が低く営業純益が低迷

大企業の労働生産性は上昇傾向にある一方で、中小企業では伸び悩んでおり、約30年前と比較しても緩やかな低下傾向にある。

紙や口頭による業務が未だ中心

DXの初期段階であるデジタル化についても、まだ取り組めていない企業が一定数存在。ソフトウェア投資も大企業と比較して低い水準。

データの利活用による業務改善の未達

デジタル技術を活用する企業は増加しているが、半数以上は業務改善までは推進できておらず、効果を十分に発揮できていない。

アナログ業務が継続しており
生産性向上のためのツール活用に至っていない

受注拡大

差別化要素が作れていない

「顧客との密着性・コミュニケーション」が最も大きな差別化要素と回答する企業が多く、サービス内容による差別化要素を創出できていない。

新規顧客・新規市場の開拓力不足

営業やマーケティングを専門に行う人材が不足しており、経営者自身が担うケースが多い。既存事業の運営に追われ、新規開拓に十分な時間を割けていない。

デジタル化の遅れによる機会損失

顧客データや販売データを収集・分析してマーケティングに活かすといった、データ駆動型の営業活動を出来ている企業は稀である。

他社との差別化・付加価値創出が出来ず
顧客開拓・安定稼働が難しい

経営環境の悪化スパイラル

© 2025 Fines inc.

ビジネスモデル変革に向けたソリューション拡充の方針

これまではVideoクラウドを中心とした動画マーケティングDXをメインに展開してきたが、
「人材確保」「生産性向上」「受注拡大」の3つの課題を包括的に支援するソリューションを整備することで
複合的なDX支援を行う企業へと本格的に事業変革を進める。

DXの具体的領域	カテゴリにおける顧客の課題背景	当社におけるソリューション
営業マーケティング	他社との差別化が出来ず 案件獲得に課題	Videoクラウド Raise MEOナビ
人事・採用	採用の難易度が高い リソースが不足している	F-Learning
業務プロセス	アナログ業務への依存 ITリテラシー不足	SFAクラウド Quick Bill

現状の課題解決領域

今後の拡大余地

課題解決領域における
ブランクが存在

人材確保・生産性向上に
対応するソリューションを
拡充していく

幅広い顧客課題に対応できる
複合的なDX支援体制の整備

© 2025 Fines inc.

ソリューション拡充のターゲット

顧客企業が抱える3つの課題を包括的に支援するソリューションを整備。
AIの自社活用による生産性向上に取り組み、顧客へと提供できるようにサービス化を進める。

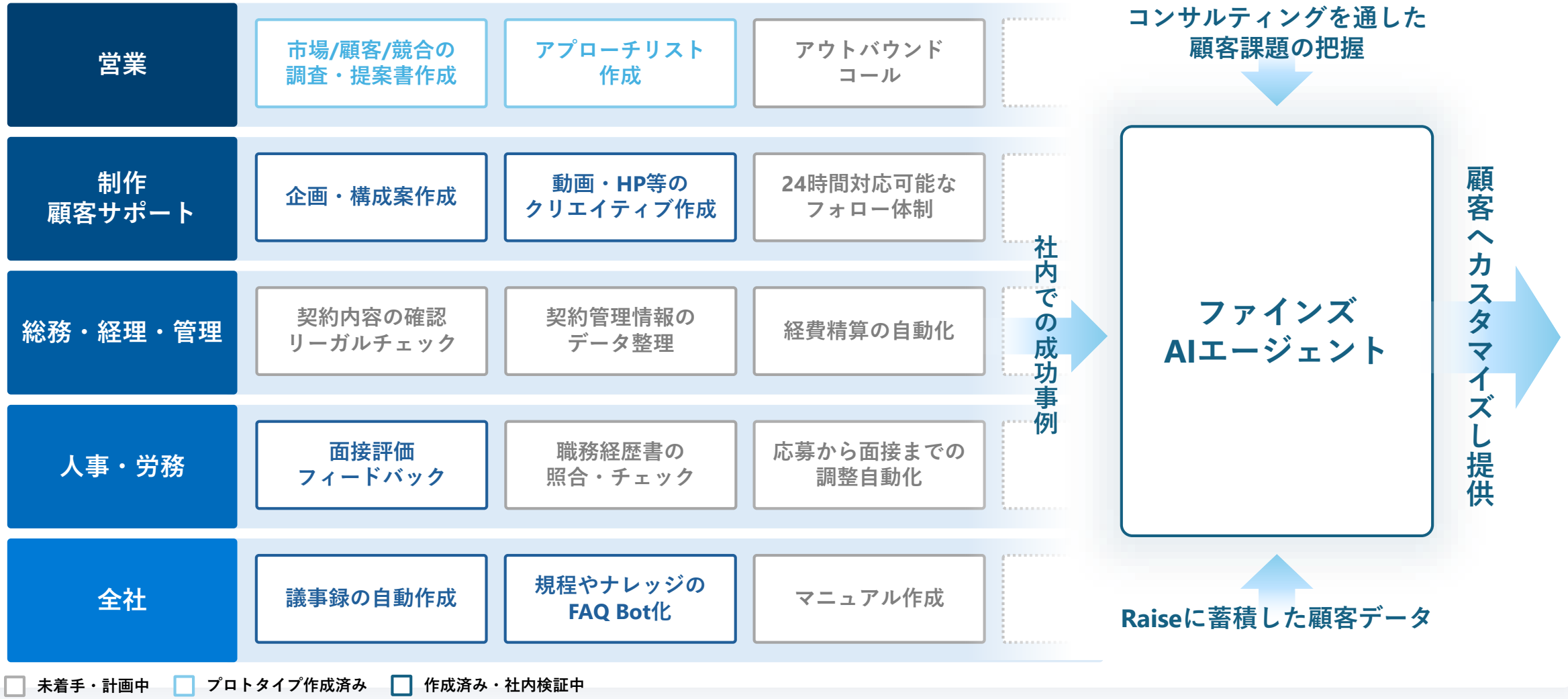
人材確保ソリューションの例	生産性向上ソリューションの例	受注拡大ソリューションの例
母集団形成	アナログ業務のデジタル化	WEBマーケティングの総合支援
ミスマッチ採用の防止	ペーパーレス対応	顧客データの蓄積と管理
リスキリング・研修	業務フロー・マニュアル整備	SNSを活用した企業PR
従業員定着への取り組み	業務プロセスの自動化・効率化	差別化要素・付加価値の創出
etc..	etc..	etc..

自社でのAIへの取り組みを、顧客に提供できるサービスへと落とし込んでいく

© 2025 Fines inc.

AIによる生産性向上にむけた取り組み

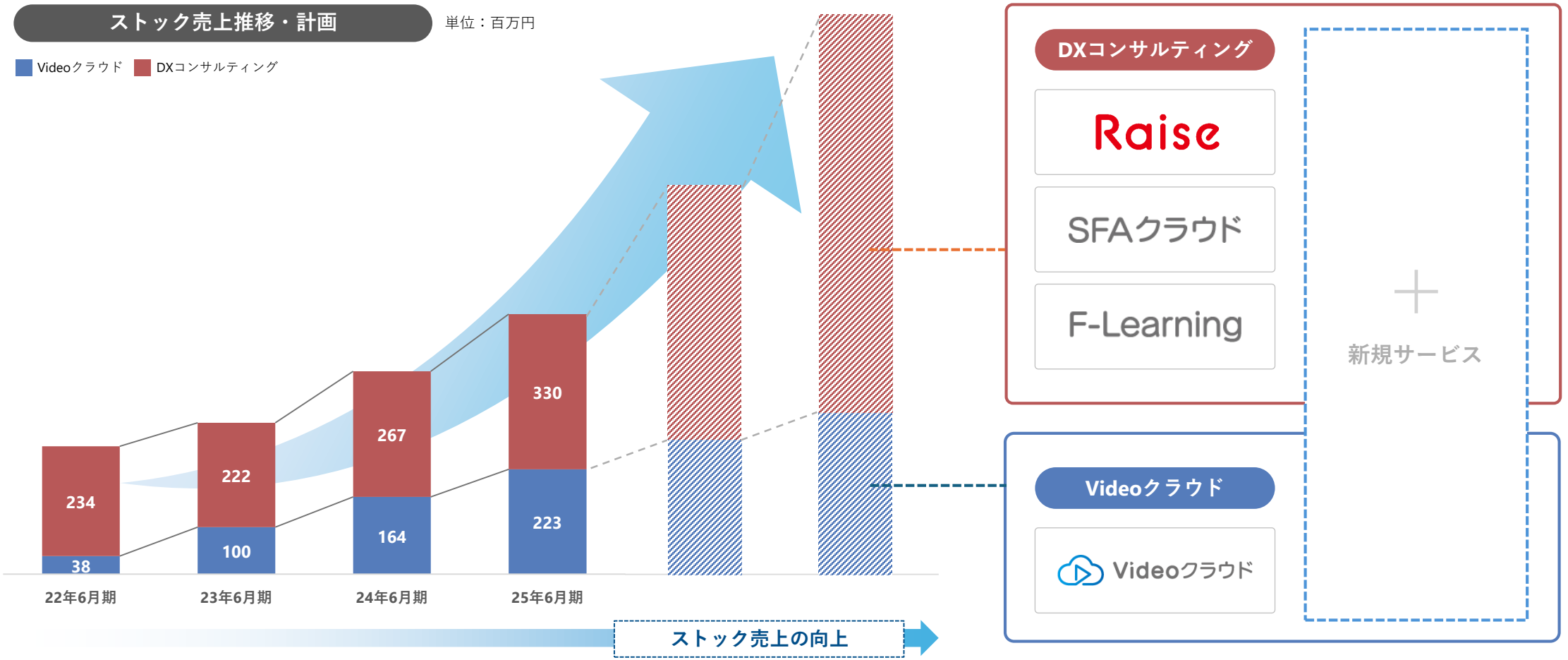
AIエージェントの開発研究を進め、まずはファインズ社内の各部門で積極的な活用を開始。
社内での成功体験をモデル化し、顧客企業への展開を進めていく予定。



© 2025 Fines inc.

ストック売上の向上による収益基盤の安定化

これまではフロー収益が主たる収益源となっていたが、複合的なソリューション提案を進めることで
ストック売上を積み重ね、より安定的な収益基盤を構築していく。



© 2025 Fines inc.

1. 会社概要

2. 市場環境

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

5. 経営改革

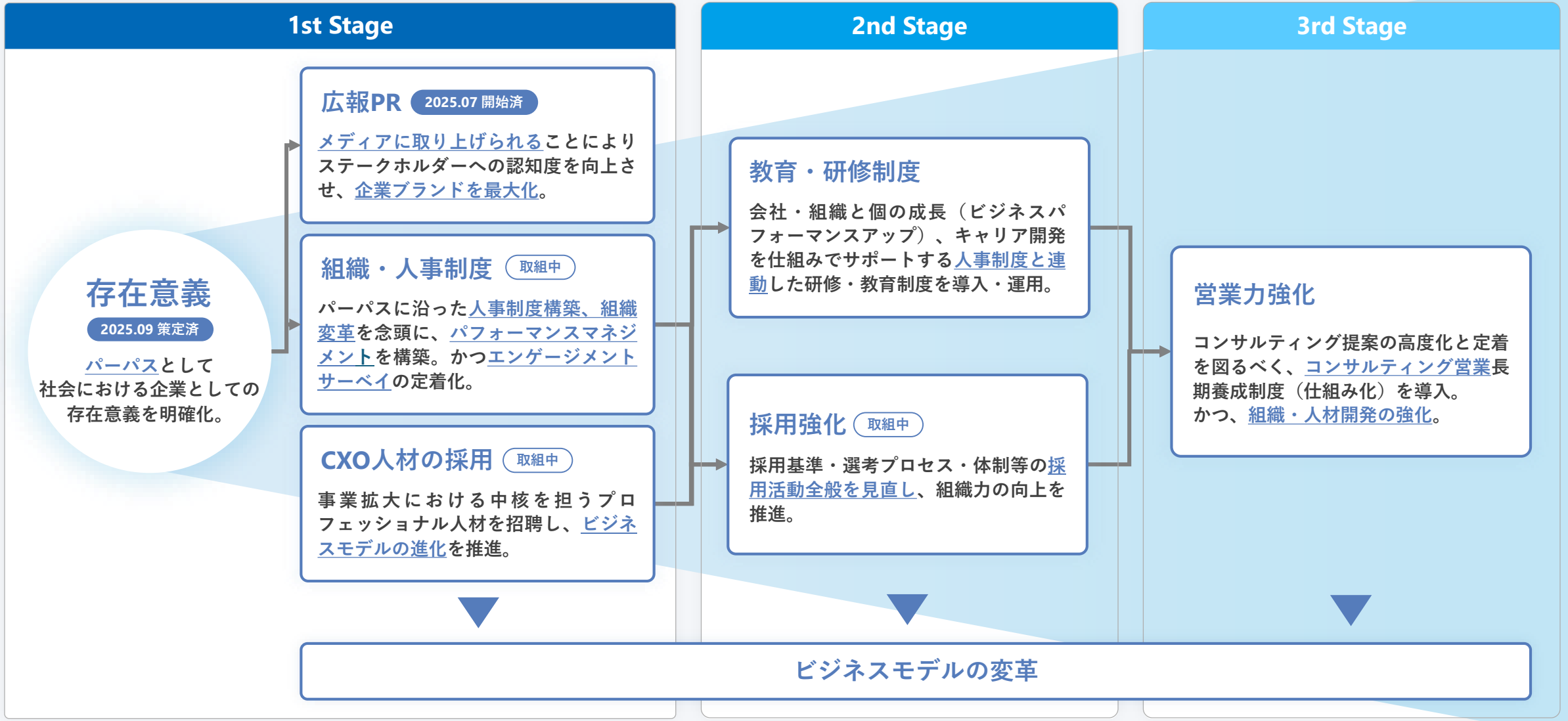
6. 投資計画

7. 補足資料

© 2025 Fines inc.

経営改革の実施

これらの成長戦略の実行体制を整え、顧客への提供価値を高めていくために中長期的な経営改革を実施。
CXO人材や戦略コンサルタントを招聘し、経営戦略の高度化と企業価値の向上を図る。



© 2025 Fines inc.

パーパス策定の経緯

2022年の上場後、さらに成長していきたいという思う一方で、事業拡大に伴い経営・事業の“中長期的視点“や“人的資本“への投資不足が成長のボトルネックとして表れてまいりました。

そこで、今後も持続的な成長を実現していくために経営改革を行うことを決断いたしました。

当社の社会における存在意義を改めて定義し、全社員の想いを一にするためにパーパスを策定するとともに、行動規範となるバリューの策定も行いました。

パーパスの策定に当たっては従業員全員で創り上げることにこだわり、4ケ月にわたり全社員のアンケートや社員インタビュー、複数回の検討会議などを経て策定いたしました。

DX推進サービスを展開する当社だからこそ、社会に対して提供できる価値があると考えております。

今後もパーパスに従い、お客様や従業員、株主の皆様をはじめとした全てのステークホルダーとの信頼関係を深められるよう、邁進してまいります。

代表取締役社長　三輪幸将

© 2025 Fines inc.

PURPOSE

企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。

私たちは、テクノロジーの力だけで未来を変えたいとは思っていません。

企業や地域社会の挑戦の先にある「よろこび」や、日常にある「笑顔の風景」。
そのかけがえのない日常を未来に残すために、私たちは情熱を持って地域社会の発展に挑戦します。

テクノロジーによって、過疎化が進む地域に事業を続けられる希望が生まれた瞬間。
情報が届かず埋もれていた企業や商品が、マーケティング活動で全国へ羽ばたいた感動。
衰退の危機にあった地域の伝統産業が、再び脚光を浴び、未来へと受け継がれた誇らしさ。

そうした数々のストーリーを、テクノロジーを活用した支援でつくり出し、
私たちは唯一無二の「そっと背中を押す存在」でありたいと願っています。

業務の効率化や自動化といった労働生産性の向上にとどまらず、
その先にある「やってよかった」「続けてよかった」と思えるストーリーを、
企業や地域社会とともに、ひとつずつ丁寧に創りあげていきます。

さらに、それぞれの地域に根ざす企業が持続可能な形で事業を継続し、経済成長を実現することで、
後世にも誇れる「笑顔あふれる地域社会」を引き継げるように。
そして地域社会のサプライチェーンそのものを強くできるように。

私たちが届けるのは、技術そのものではなく、笑顔が咲くストーリーの一部になる力です。
テクノロジーの先に、あたたかいシーンがあふれる未来を
私たちは、社会と共に創っていきます。

VALUES

大胆に挑戦する

失敗を恐れず、大胆な発想と行動で未来を切り拓く。

誠実に向き合う

あらゆる物事に対して真剣に向き合い、信頼の礎を築く。

変化を楽しむ

変化を楽しむ心で、どんなことでも一歩踏み出す。

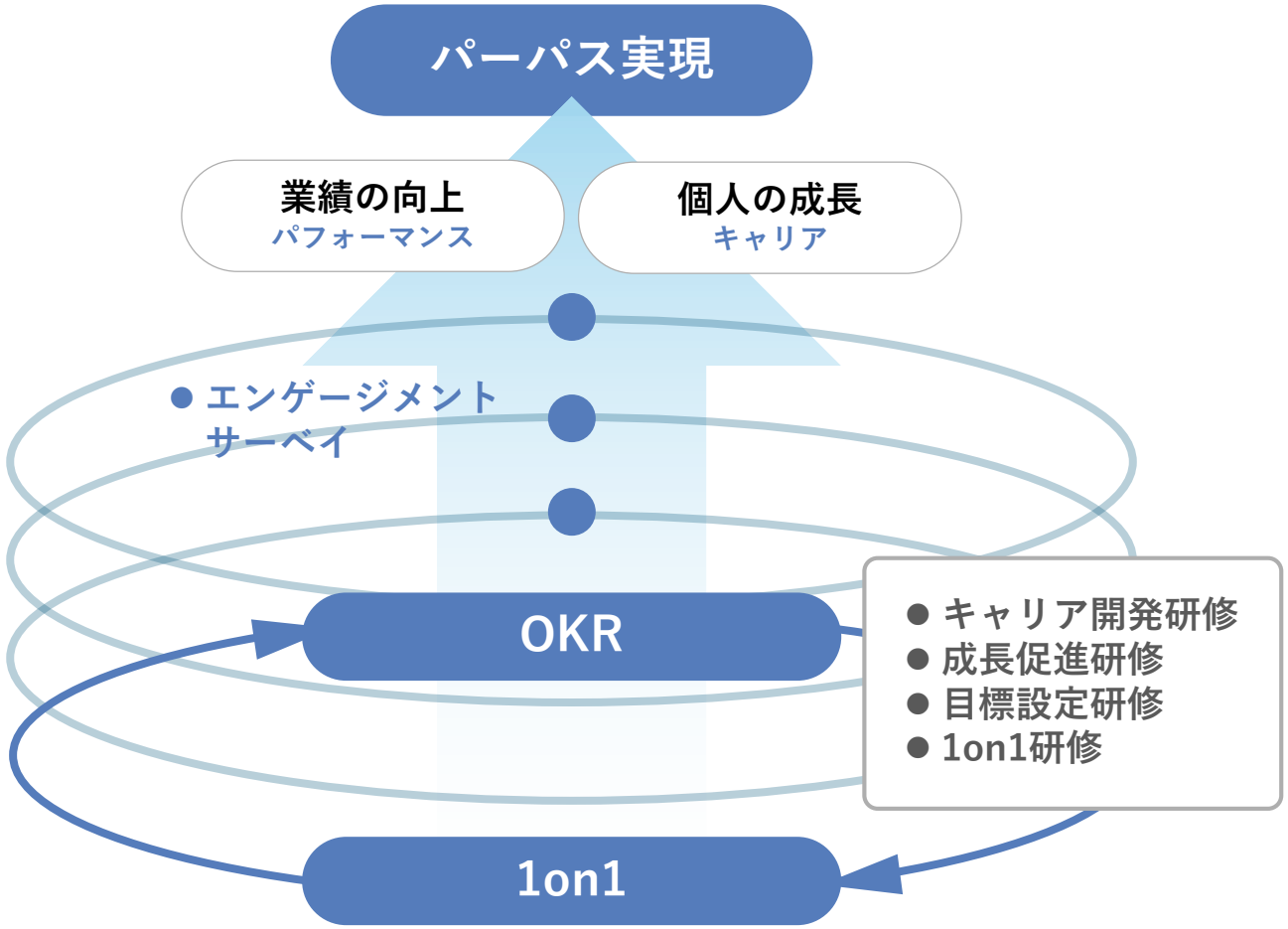
学び続ける

深い知識と確かな技術を身につけることで、成果を生み出す。

© 2025 Fines inc.

人的資本経営の実現に向けたパフォーマンスマネジメントの実施

OKRの達成に向けて1on1を繰り返し、エンゲージメントを定点観測しながら
個人の成長と業績の向上を図ることを通じて、パーパスを実現する。



マネジメント研修の概要

▼研修のゴール

メンバーのパフォーマンス向上とキャリア開発を効果的に支援するために、上司に求められるマインドとスキルを養成する

▼研修プログラム

目標設定研修	成長促進研修	キャリア開発研修
チームのOKR策定 メンバーのOKR策定	経験学習 評価フィードバック	自己理解 環境理解 キャリアビジョン構築 アクションプラン

1on1研修
上司の役割 メンバー理解と承認 メンバーとの対話

© 2025 Fines inc.

当社では、2015年に国連サミットで採択された持続可能な開発目標（SDGs）に賛同し、
運営するサービスや事業で培ったノウハウを生かしながら、SDGsが掲げる目標に貢献できるよう取り組みを行う。

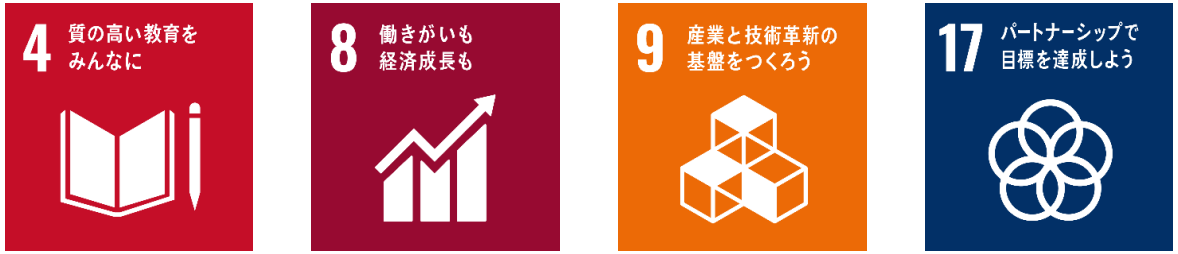
社会に提供する価値

地域社会の雇用創出、経済成長に貢献する

私たちは、パーパス「企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。」の下、テクノロジーを活用した支援で企業や地域社会の発展に挑戦します。

デジタル格差の解消、業務効率化や人材育成を進め、地域に根ざす企業や人々と共に持続可能な「笑顔あふれる地域社会」を実現します。

また、自社の従業員にも多様性を尊重した柔軟な働き方と成長の機会を提供し、誰もが誇りを持って働ける組織を目指します。



© 2025 Fines inc.

1. 会社概要

2. 市場環境

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

5. 経営改革

6. 投資計画

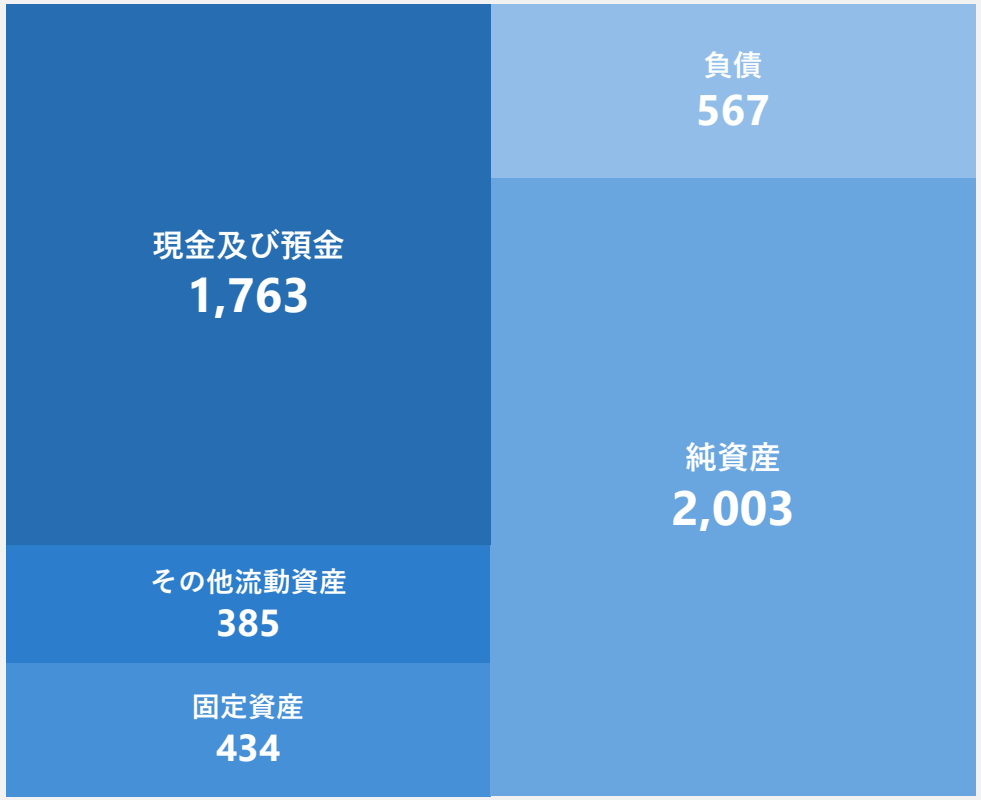
7. 補足資料

© 2025 Fines inc.

成長投資を支える盤石な財務状況

2025年6月末時点で19.6億円の現預金残高を保有。
十分な手元流動性を活かし、事業拡大への活用など成長投資を行う方針。

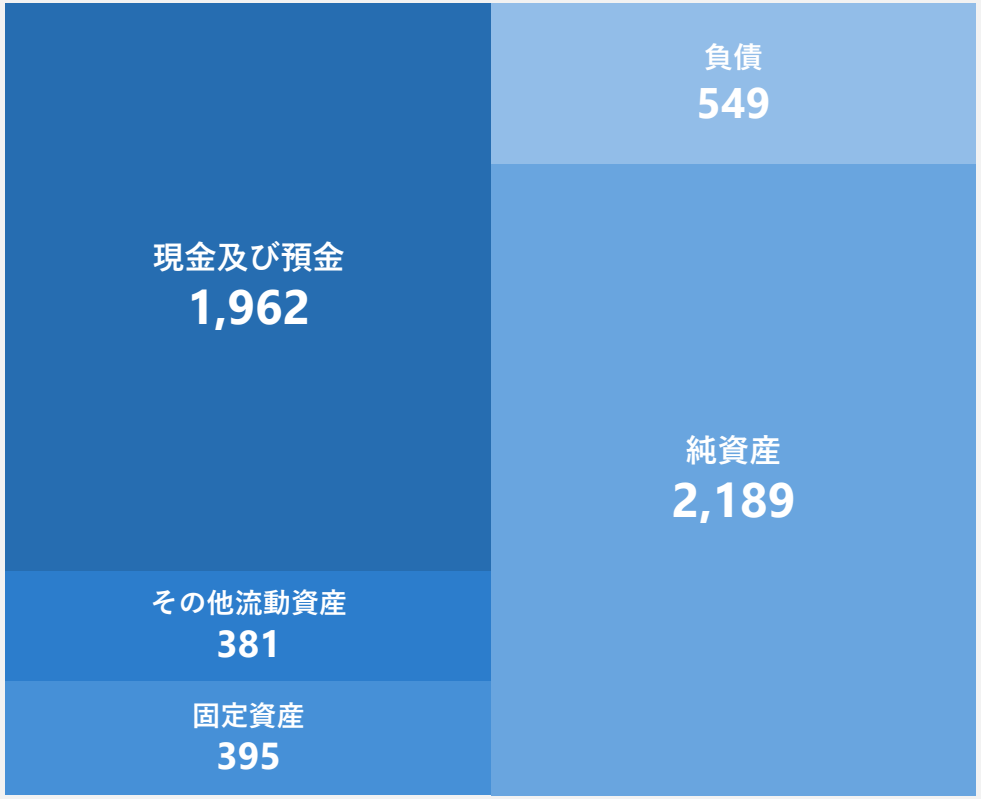
2024年6月末時点バランスシート（単位：百万円）



総資産 **2,581**百万円　　自己資本比率 **77.6**%

現預金 +199百万円
純資産 +186百万円

2025年6月末時点バランスシート（単位：百万円）

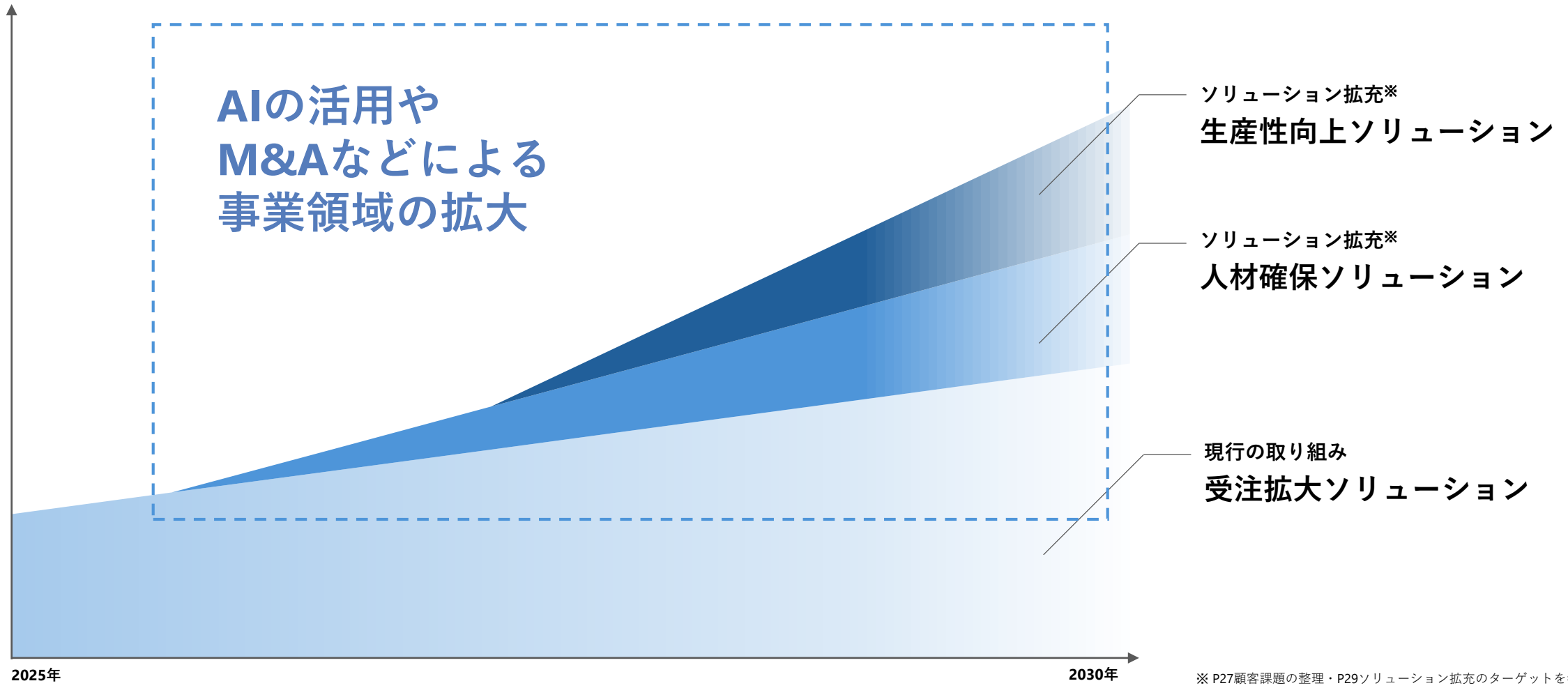


総資産 **2,738**百万円　　自己資本比率 **79.9**%

© 2025 Fines inc.

ソリューション拡充に向けた投資計画

人材確保・生産性向上のソリューション拡充に向けて、
当社とシナジーのある企業との事業提携や、M&Aを視野に入れた投資を積極的に検討していく。



※ P27顧客課題の整理・P29ソリューション拡充のターゲットを参照

© 2025 Fines inc.

1. 会社概要

2. 市場環境

3. ビジネスモデル

4. 成長戦略

5. 経営改革

6. 投資計画

7. 補足資料

© 2025 Fines inc.

広報PR戦略の全体像

メディアに取り上げられることによりステークホルダーへの認知度を向上させ、
企業ブランドを最大化することを目的に、広報PRを実施。

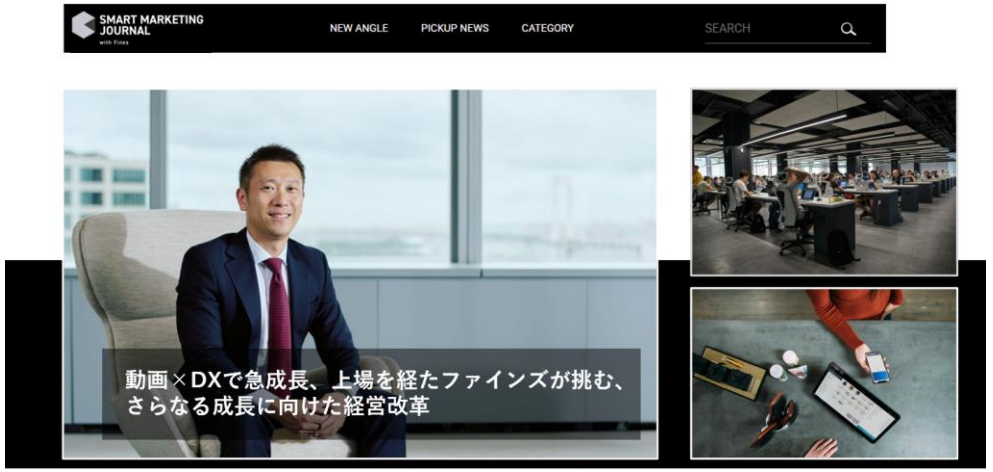
メディアパブリシティ：PRリテナー活動

メディアリレーションを活用し、マスメディアでパブリシティ露出を獲得することで、露出の最大化を図り認知度を拡大

主な狙い　マスメディアを通じて当社のニュースを拡散させる。
メディア露出を最大化させることで、認知拡大を図る。

オウンドメディア：業界ニュースメディアポータル

日本で有数のビジネスメディア・ビジネスジャーナルとタイアップ
当社の情報を取り上げるオウンドメディアを構築＆拡散



主な狙い　狙っている文脈で確実なアウトプットを創る。
業界に関する情報の発信主体となることで、業界で優位なポジションを獲得する。

マスメディア・オンラインメディア・SNSを通して、ステークホルダーに当社の情報を届ける

© 2025 Fines inc.

主要KPIの変更について

本資料より、開示する主要KPIに以下の通り変更を加えております。
これまで当社ではVideoクラウドをメインとした事業展開を行っておりましたが、
現在はDXコンサルティング関連サービスの成長に注力しており、
今後の成長可能性を判断するにあたって以下の指標が重要となると判断したためです。

重要指標 項目名	従来の指標名	変更理由・指標の説明
新規契約件数（フロー）	納品件数	（変更理由）サービスの多様化により、提供形態が複雑化しており、納品という言葉が適切ではなくなったため。
契約単価（フロー・ストック）	単価	（変更理由）ストック比率の向上への取り組みにおいて、従来のフロー契約の単価のみではなく、フロー・ストックそれぞれの契約単価を開示する必要性があると判断したため。
アクティブ契約件数（ストック）	（新規）	（開示理由）ストック比率の向上への取り組みにおいて、顧客基盤の安定性・契約の継続性を判断する指標として開示する重要性があると判断したため。 （指標の説明）ストック契約中案件のうち、課金停止など請求が立たない案件を除く件数
解約率（ストック）	（新規）	（開示理由）ストック比率の向上への取り組みにおいて、契約の継続性・サービス満足度を判断する指標として開示する重要性があると判断したため。 （指標の説明）対象期間のアクティブ契約件数に対する解約数の比率

© 2025 Fines inc.

認識するリスクの変更について

従来のリスク

- 競合他社の動向について
- 景気動向について
- 特定の事業への依存について
- 人材の採用・確保について
- 技術革新への対応について
- システム障害について

今回のリスク

- 競合他社
- 滞留債権の増加
- 情報セキュリティ
- 人材の採用・教育
- 技術革新への対応

昨年の「事業及び成長可能性に関する説明資料」より、本資料において開示するリスクの種類を一部変更しております。

変化し続ける社会情勢や当社事業領域での技術変革等、当社を取り巻く環境が変化する中で、
今後の成長可能性を判断するために、これらのリスクがより重要であると判断したためです。

© 2025 Fines inc.

認識するリスク

リスク項目	主要なリスク	可能性/影響度	リスク対応策
技術革新への対応	AI技術やクラウドサービス等の各領域においては、急速な技術革新が起こることも予想されます。その領域において大きな技術革新が発生し、当社の対応が遅れた場合又は競合他社がより優れたサービスを展開した場合には、当社の競争力が低下する可能性があります。 また、新技術への対応のために追加的なシステム投資、人件費等の支出が拡大した場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中 / 大	各サービスの価値向上のために有効であると思われる新たな技術やノウハウを積極的に取り入れております。また、顧客のニーズの変化に応じたサービスのシステム開発を進めていく場合は、その将来性も勘案した上で行ってまいります。
人材の採用・教育	当社の成長戦略として、人事制度の見直しや社内教育等を行い、組織体制の強化に努めておりますが、採用・教育計画が予定どおりに進捗されなかった場合に、安定的な事業成長が阻害される可能性があります。	大 / 大	採用プログラムにおける基準とプロセスの見直しや、従業員の個々の生産性を向上させるための研修制度を導入し、従業員のエンゲージメントを高め、自己成長の促進させるサイクルの構築を目指してまいります。
競合他社	当社は中小企業をメインターゲットに事業を展開しており、直接的に競合する企業はないと認識しているものの、資金やブランド力を有する企業や新規企業の参入により、既存の優位性が失われる他、価格競争が激化する可能性があります。	中 / 大	これまで行ってきた顧客データの蓄積を継続することによって参入障壁の構築を高めています。 また、当社独自の付加価値の提供により、競争優位性を確保してまいります。
滞留債権の増加	今後は安定した収益ポートフォリオを構築するため、より一層ストック収益の拡大に注力してまいりますが、当社の対象顧客の多くが中小企業であり、顧客が支払い不能となった場合には滞留債権が著しく増加し当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中 / 中	過去の実績から滞留可能性の高いと判断される顧客については、担当部署と社内ルールに基づく未収金回収施策を実施しています。また、社外の決済代行サービスを利用することにより、ストック収益における未収金発生可能性を大きく低下させてまいります。
情報セキュリティ	当社は、顧客企業等の機密情報及び個人情報を入手する場合があり、それらはシステム障害を問わず、流出する可能性があります。当該リスクが顕在化した場合、社会的信用低下等が発生するリスクがあります。	小 / 大	当社は、情報資産の管理を事業推進上の重要事項であると認識しています。個人情報管理規程等を制定し厳格に管理し、コンプライアンス研修等を通じて継続的に社員教育を行うなど管理体制の構築に積極的に取り組んでおります。

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。

© 2025 Fines inc.

中期経営計画の業績目標取り下げ（2025年6月13日公表済み）

2025年６月期においては「IT導入補助金2024」における採択率が予想を大きく下回ったことも影響し、新規の受注案件が当初の想定よりも悪化したことから、売上高の伸びが鈍化いたしました。
各段階利益については、原価の抑制が営業利益の押し上げ要因となったものの、売上高の減少幅がこれを上回り、結果として計画を下回る推移となりました。

以上のことから、2024年８月14日に発表した通期業績予想を下方修正し、それに併せて、中期経営計画の業績目標についても取り下げることといたしました。

詳細については、2025年６月13日付で公表いたしました「2025年６月期業績予想の修正及び中期経営計画の業績目標取り下げに関するお知らせ」をご参照ください。

© 2025 Fines inc.

将来見通しに関する注意事項

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ございません。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2026年9月頃を目途として開示を行う予定でございます。

© 2025 Fines inc.

企業と地域社会の未来に、テクノロジーの追い風を。