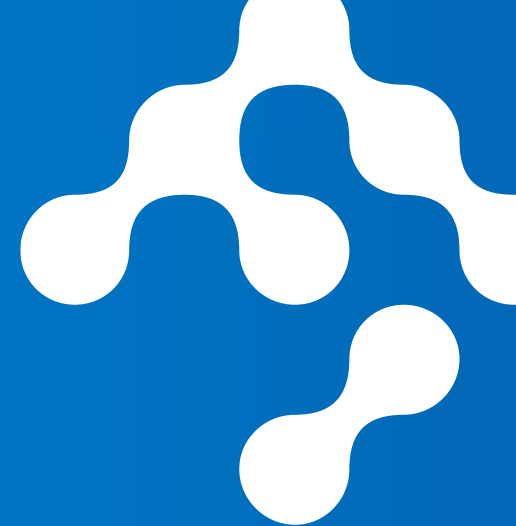




2024年6月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ファインズ
(証券コード5125)



INDEX

目次

2024年6月期第1四半期決算	PAGE 2
重要指標 (KPI)	PAGE 9
ビジネスモデル	PAGE 14
Appendix	PAGE 21
オンライン説明会についてのご案内	PAGE 23

2024年6月期第1四半期決算

売上高は前年同期比で1.1%増、営業利益は前年同期比28.9%減

売上高はDXコンサルティングが業績拡大し、販管費が増加したことで利益を押し下げ

1人当たり納品件数が前四半期比で減少

新人比率が上がった影響を受けるも内製化率は増加

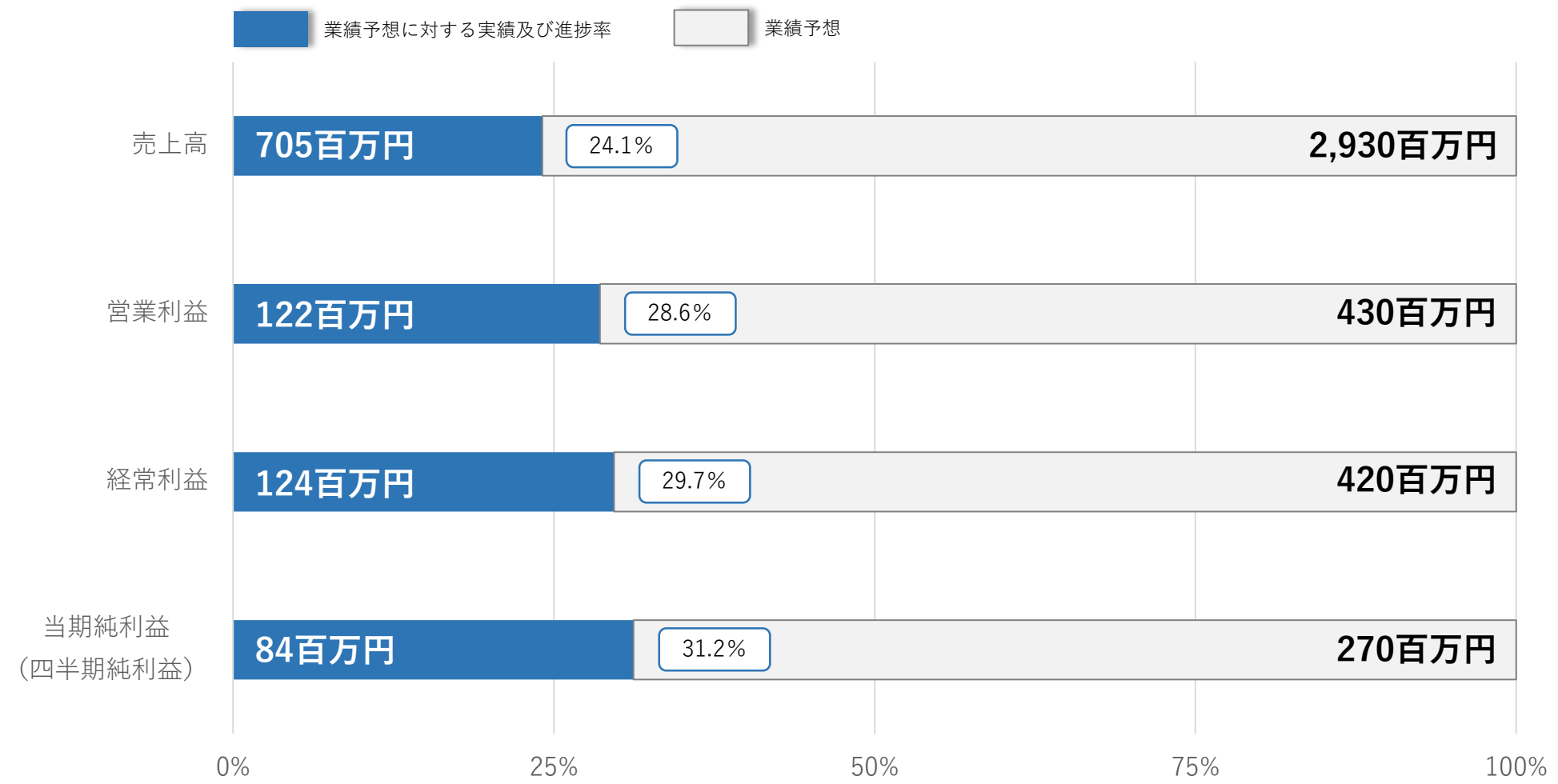
業績予想に対して段階利益の進捗は順調に推移

足元の市況感は以前として厳しい状況が継続している

Videoクラウド単体での業績は軟調に推移した一方で
DXコンサルティングが計画を上回る進捗となった結果、前年同期比1.1%の増収。
売上高に対する販管費割合が増加したことにより営業利益では28.9%の減収。

(単位：百万円)	2023年6月期	2024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	697	705	+1.1%
売上総利益	593	581	-2.0%
売上総利益率	85.0%	82.4%	-2.6pt
営業利益	172	122	-28.9%
営業利益率	24.8%	17.4%	-7.4pt
経常利益	168	124	-26.2%
四半期純利益	112	84	-24.9%

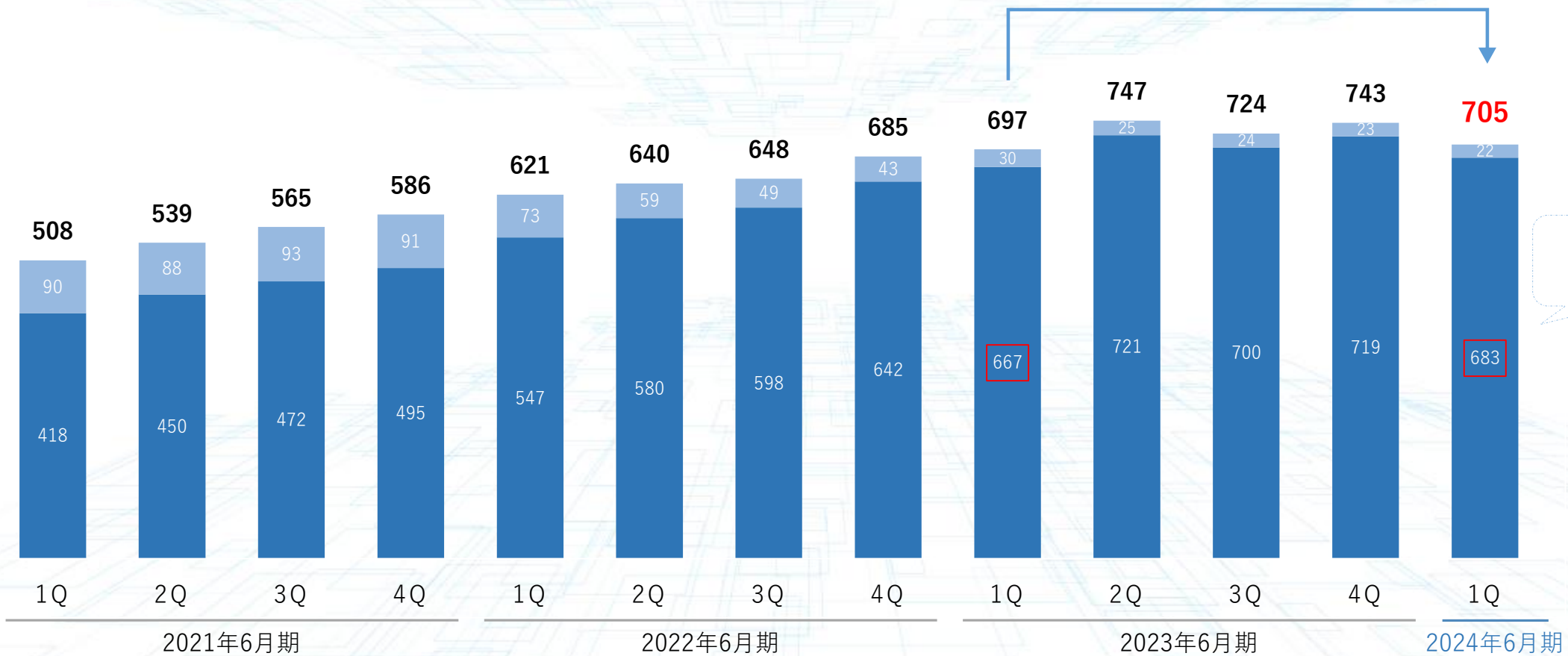
業績予想に対して人件費が圧縮されており 各段階利益は計画を上回る進捗で推移



Videoクラウドの獲得が伸び悩んでいる一方で
 クロスセル・アップセルが順調に進みDXコンサルティングが
 前四半期比で34.0%増と業績を拡大
 Videoクラウド事業全体では前年同期比15百万円（2.4%）増

(単位：百万円)

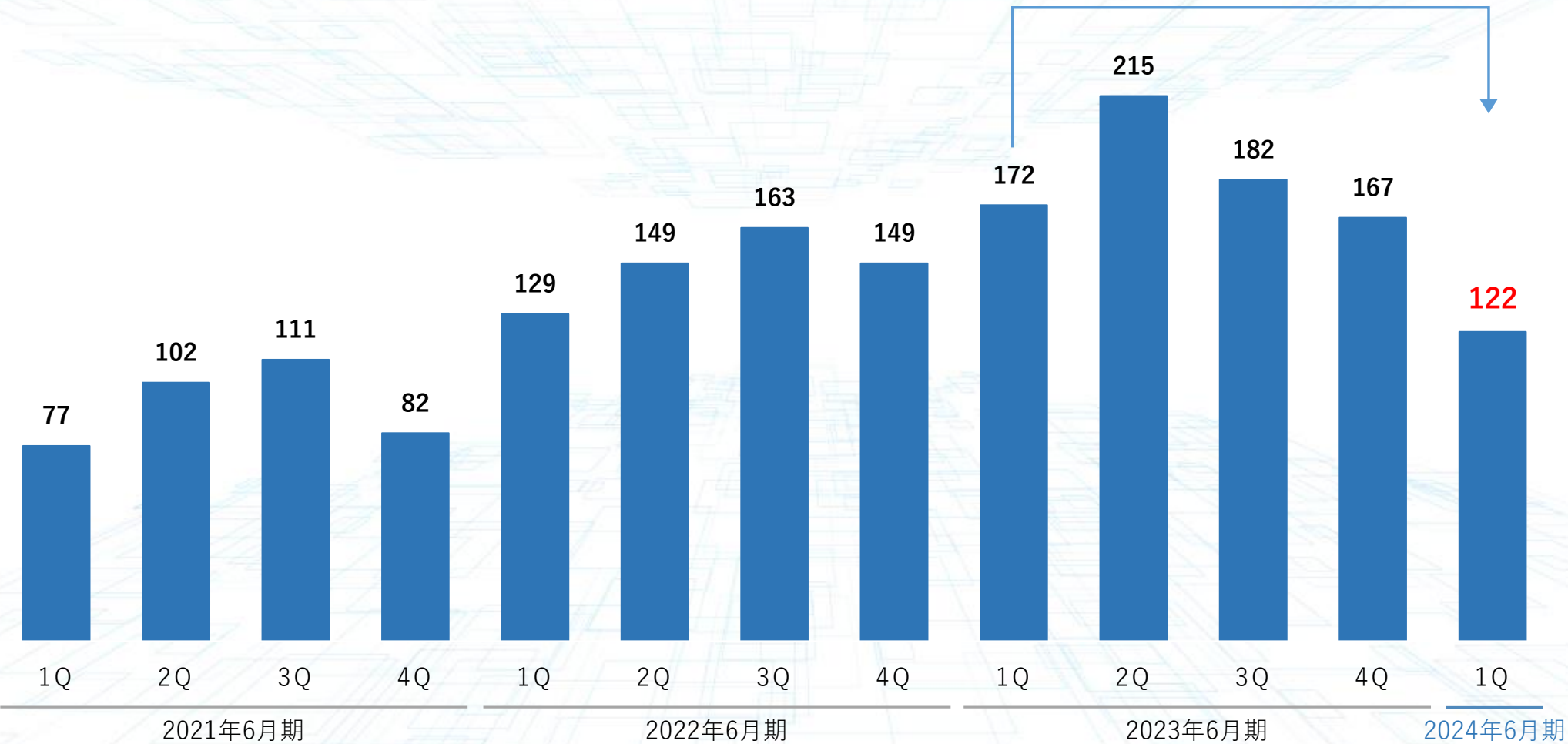
Videoクラウド事業 その他



前年同期比
2.4%増収

前年同期比で全従業員が増員したことによる人件費及び経費等により
販管費が増加し前年同期比**49百万円（28.9%）減**

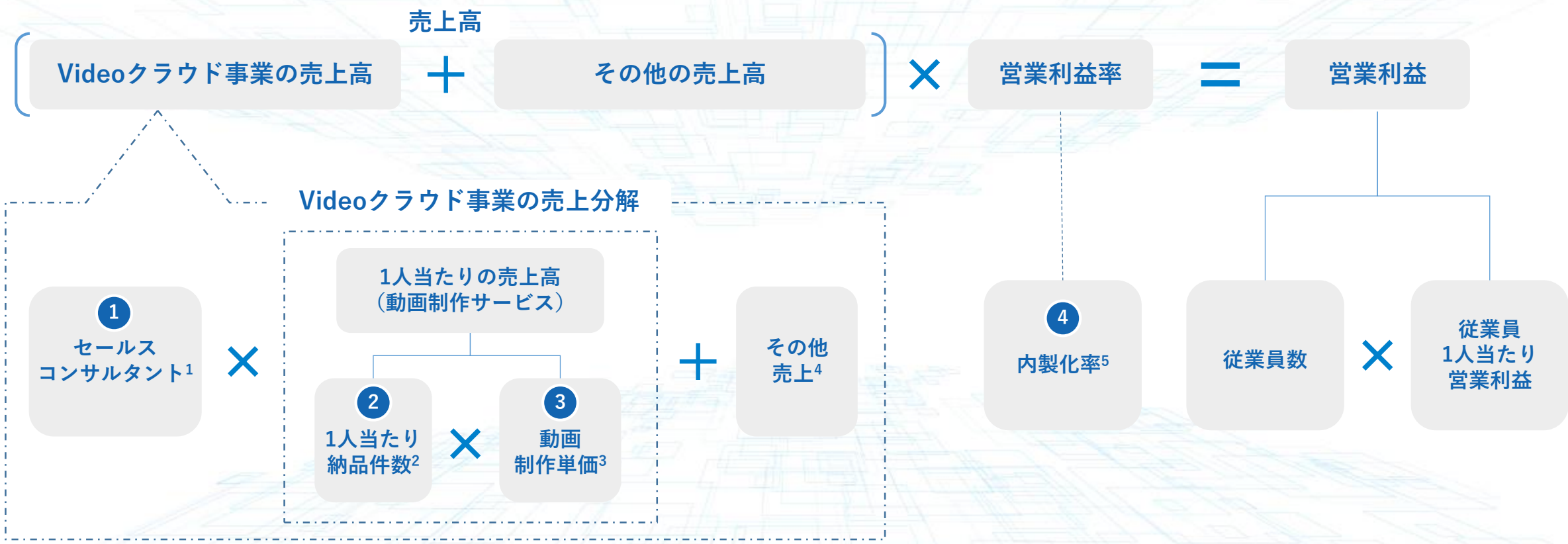
(単位：百万円)



本社移転に伴う敷金の支払い等により固定資産が増加
法人税等の納付により現金及び預金が減少

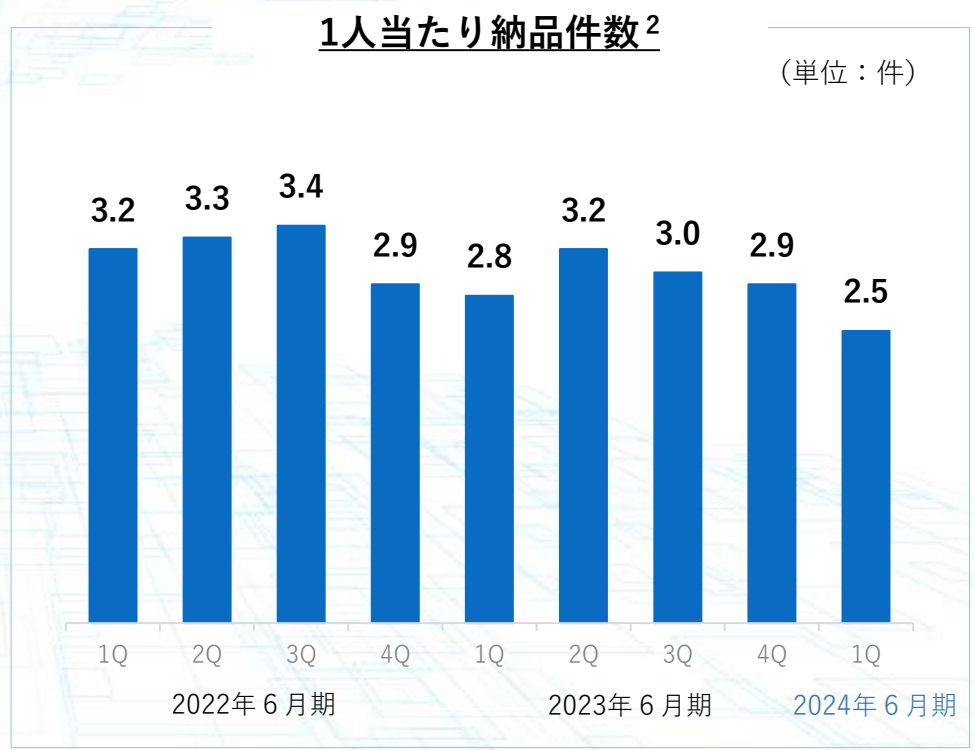
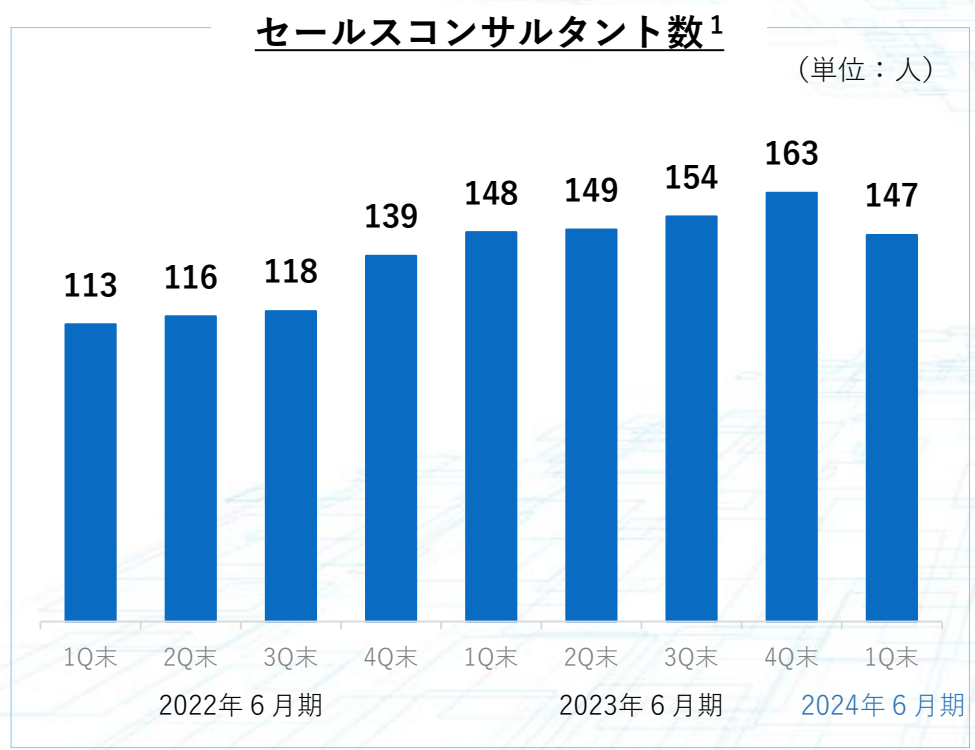
(単位：百万円)	2023年6月期	2024年6月期	
	期末	第1四半期末	増減額
資産合計	2,386	2,397	+11
流動資産	2,070	2,023	△46
現金及び預金	1,737	1,672	△64
固定資産	315	373	+58
のれん	109	104	△4
負債合計	638	559	△79
流動負債	638	559	△79
固定負債	—	—	—
純資産合計	1,747	1,838	+90
(自己資本比率 %)	73.2%	76.6%	—

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

セールスコンサルタント数の減少に伴い新人比率が増加 中小企業のコスト意識の影響もあり1人当たり納品件数が減少

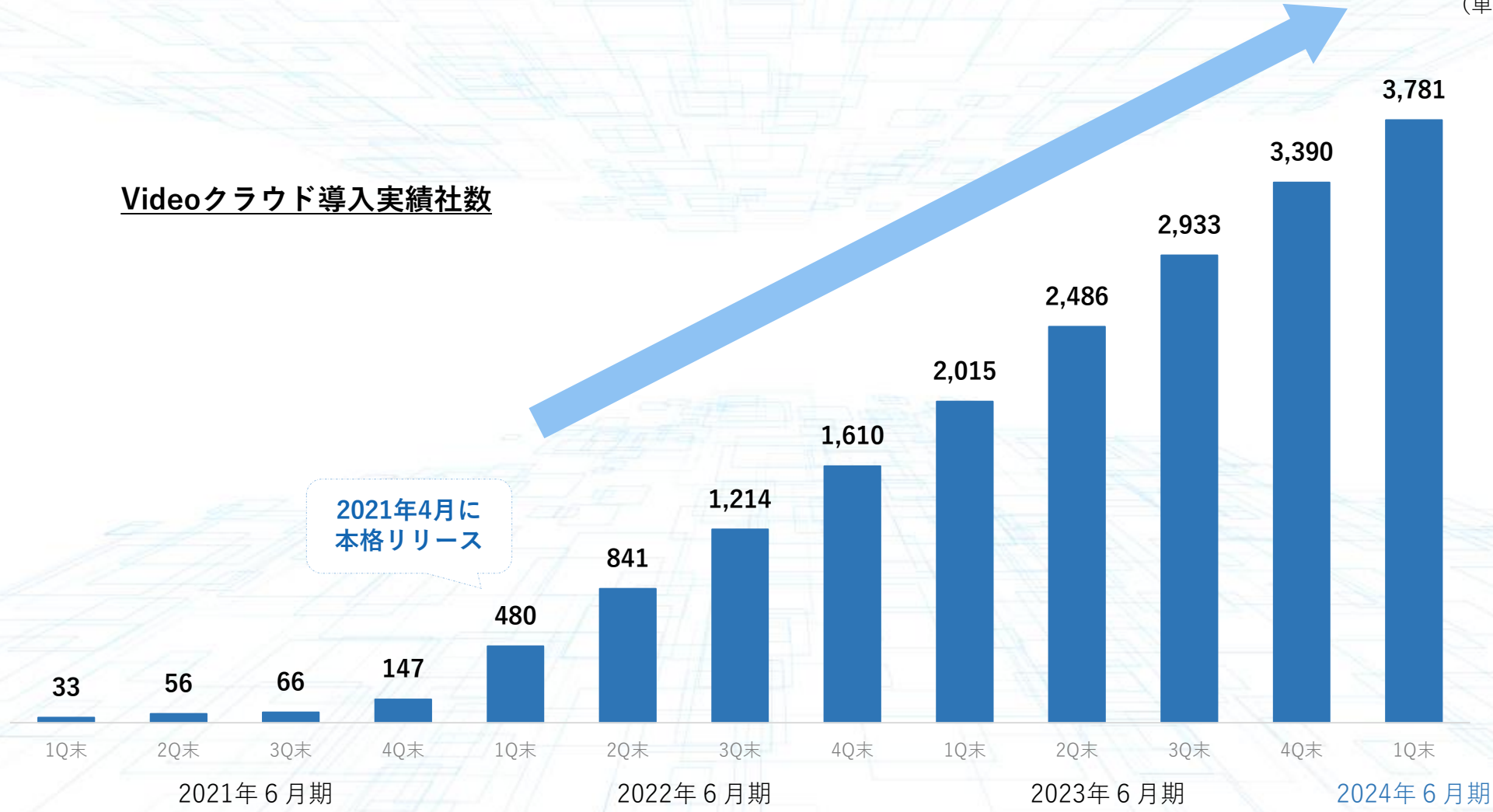


注1. 当該四半期末におけるVideoクラウド事業（DXコンサルティング事業を除く）のセールスコンサルタント在籍人数
 注2. 当該四半期における動画制作サービスの納品件数を、同四半期セールスコンサルタント在籍人数の平均で除して算出

Videoクラウド導入実績社数は順調に伸展
導入実績は2023年9月末時点で3,700社を突破

(単位：社)

Videoクラウド導入実績社数

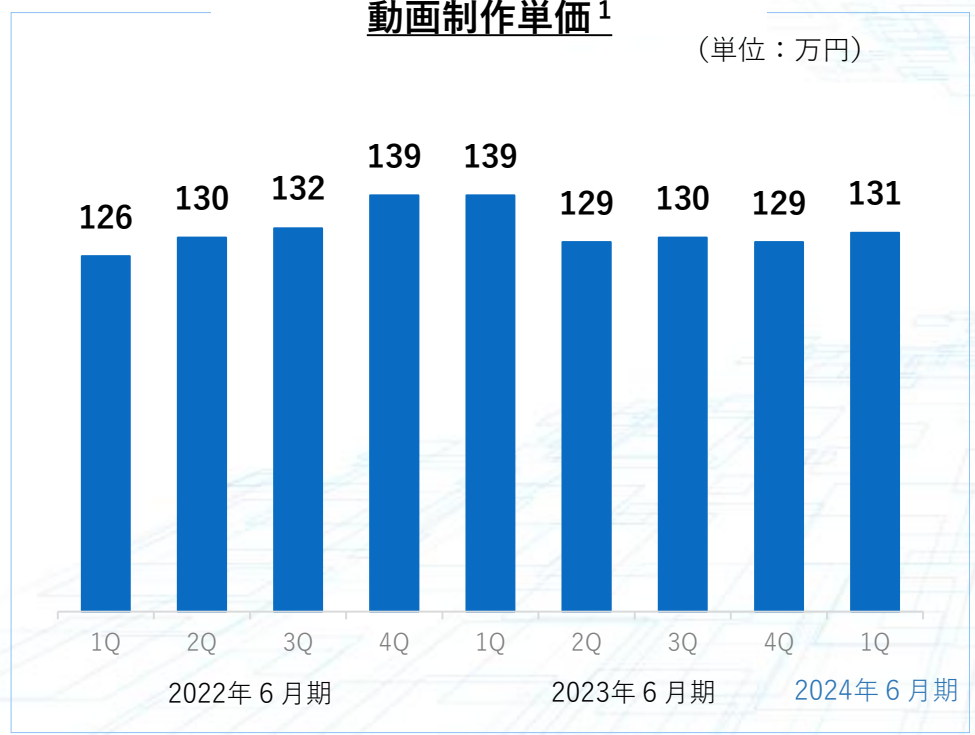


2021年4月に
本格リリース

動画制作単価については前四半期と同水準で推移し 内製化率は過去最高水準を維持

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

ビジネスモデル

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

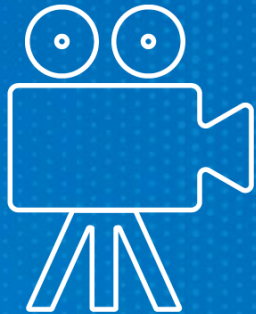
すべての中小企業のDXをサポートする

VALUE

動画を起点とした
マーケティングDX

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 動画分析プラットフォーム 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 DXコンサルティングサービス DX Consulting



ウェブサイト制作・運用



広告運用



採用マーケティング



セキュリティ対策

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。



Videoクラウドを通じて動画を拡張させることで 視聴者の興味関心や行動などのデータを取得することが可能



タッチポイント



ストーリー分岐



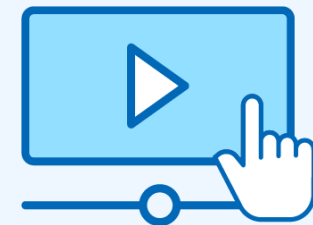
動画切り替え



VR(360°)動画



動画視聴データ



動画内の行動データ

中小企業が抱える課題に対して、フェーズに応じた適切なソリューションを展開

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
何をすればいいか分からない

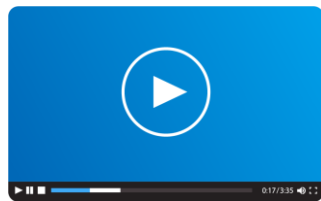


施策の効果検証が出来ていない
次に何をすべきか分からない



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



動画制作サービス

企業の強みを端的に伝えるコンテンツの制作
動画広告の配信



Videoクラウド

動画データの活用・分析

動画内の行動データや
視聴者の興味関心を収集・分析



DX Consulting Services

データを活用した複合的なDX支援

Videoクラウドで得たデータを元に
より潜在的な課題への支援を実行

ニーズが潜在的な中小企業・個人事業主を対象にビジネスを展開 中小企業向け動画制作市場は巨大な潜在ニーズを抱えるブルーオーシャン



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

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	225百万円
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

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、
2024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：2023年11月14日（火）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/89036158153>

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

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。