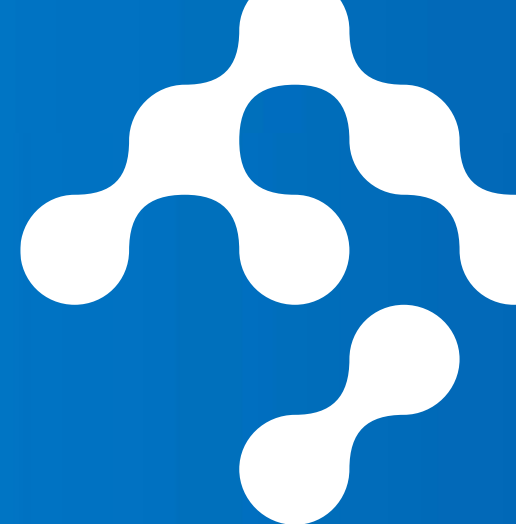




2025年6月期第3四半期 決算説明資料

株式会社ファインズ
(証券コード5125)



INDEX

目次

2025年 6 月期第 3 四半期決算	PAGE 2
重要指標（KPI）	PAGE 9
新しい取組みについて	PAGE 11
自己株式の取得について	PAGE 13
事業概要	PAGE 15
オンライン説明会についてのご案内	PAGE 24
Appendix	PAGE 26

2025年 6 月期第 3 四半期決算

業績について

売上高はVideoクラウドの納品件数が増加したことで復調傾向となり、営業利益は第3四半期単体で7,300万円を計上しました。

新たな取り組みについて

資金繰りに悩む中小企業の支援として、「事業者向けローン」取次業務を開始しました。

自己株式の取得について

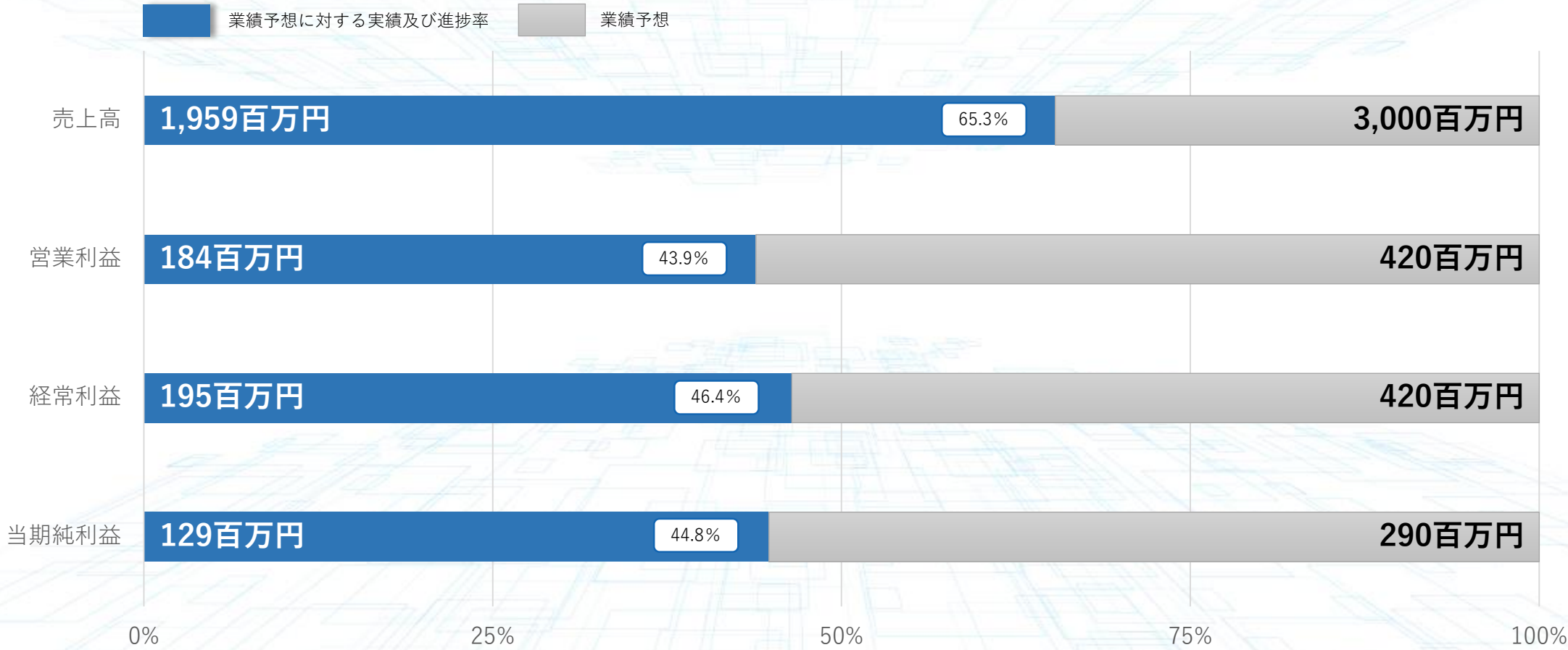
2025年2月17日より200,000株を上限とする、自己株式取得を開始しました。
2025年4月30日時点で82,500株の取得が実施済みとなっております。

売上高はDXコンサルティングが増収した一方でVideoクラウドが伸び悩んだ結果、前年同期比3.3%減
営業利益は顧客支援体制を強化するための労務費が増加し、前年同期比16.3%減

(単位：百万円)	2024年 6 月期	2025年 6 月期	
	第 3 四半期累計期間	第 3 四半期累計期間	前年同期比
売上高	2,026	1,959	△3.3%
売上総利益	1,653	1,556	△5.9%
売上総利益率	81.6%	79.4%	△2.2pt
販売費及び一般管理費	1,433	1,371	△4.3%
営業利益	220	184	△16.3%
営業利益率	10.9%	9.4%	△1.5pt
経常利益	229	195	△14.9%
四半期純利益	150	129	△13.6%

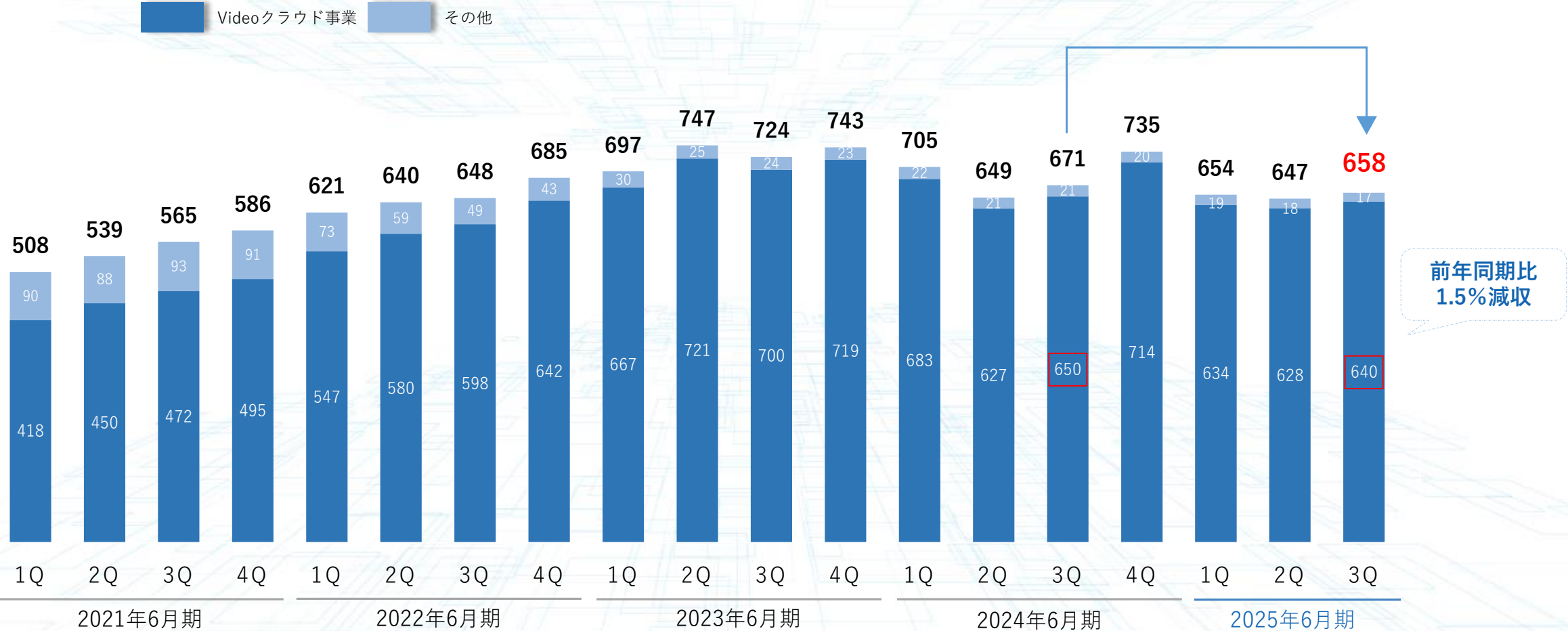
第2四半期に発表した「IT導入補助金2024年」の最終回公募の案件も影響し、
売上高全体で予想を下回ったことで各段階利益も43.9～46.4%で推移

※現時点では先行きが不透明であるものの、通期業績の着地見込が算出可能となった段階で直ちに開示させていただきます。

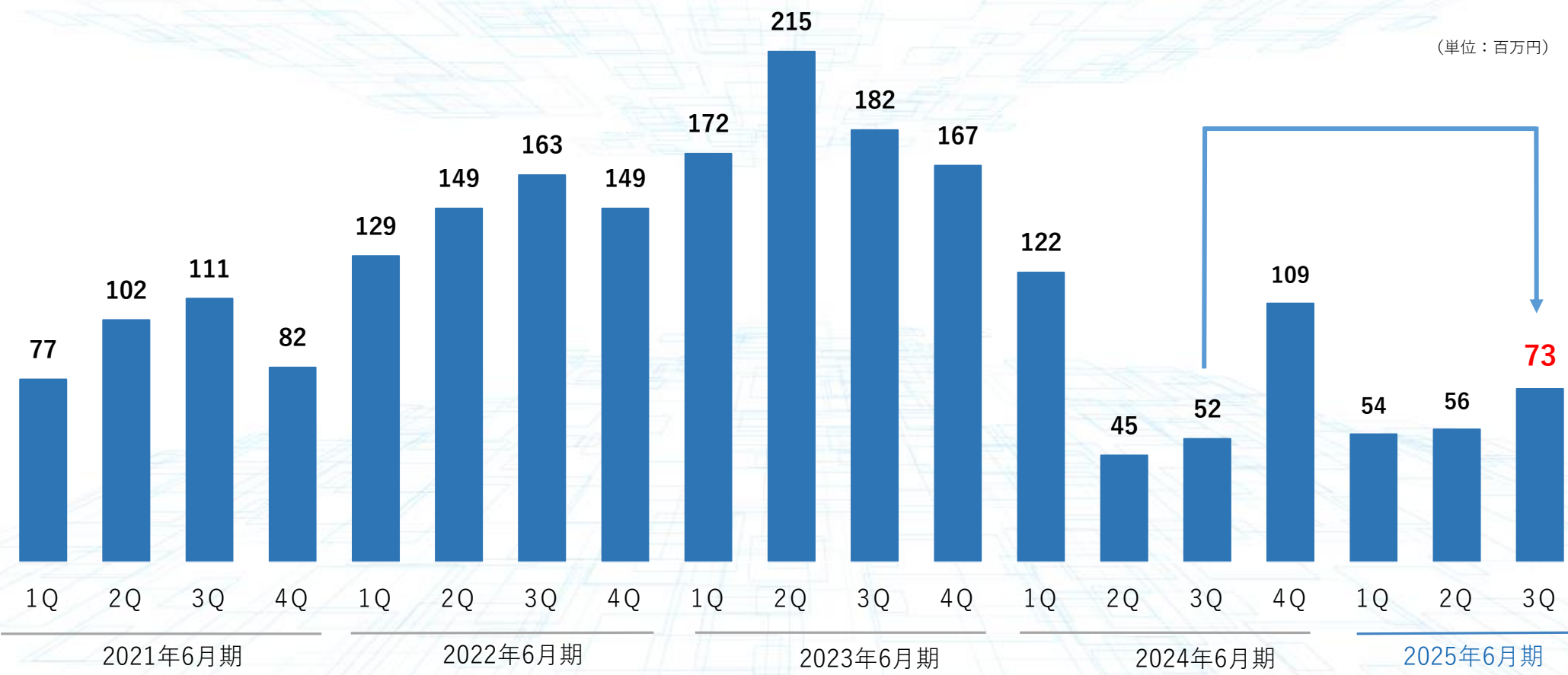


Videoクラウド事業では、前年同期比では1.5%の減収となったものの、
前四半期比ではVideoクラウドの納品件数が増加したことにより1.9%の増収

(単位：百万円)



販売手数料や採用関連費等の一過性の費用が抑制されたことで
販管費が減少し、前年同四半期比で**41.6%の増益**



利益計上により現金及び預金、純資産が増加
自己株式を取得したものの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3四半期末	増減額
資産合計	2,581	2,672	+91
流動資産	2,147	2,262	+114
現金及び預金	1,763	1,883	+120
固定資産	433	410	△23
のれん	91	77	△13
負債合計	567	547	△19
流動負債	567	547	△19
固定負債	—	—	—
純資産合計	2,014	2,125	+111
自己株式	—	△24	△24
(自己資本比率　%)	77.6%	79.0%	—

重要指標 (KPI)

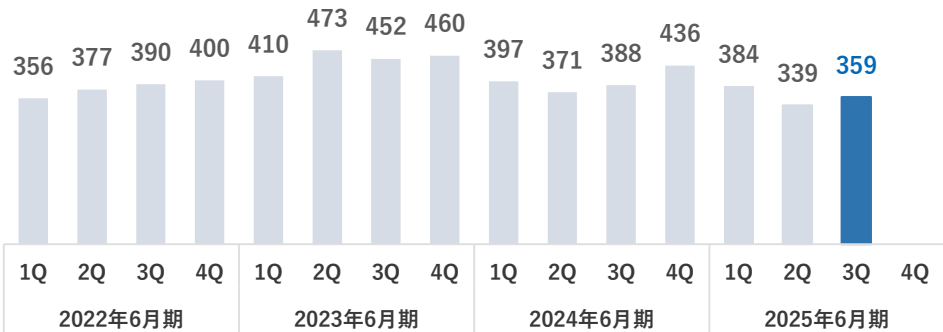
各種KPIの状況

- ・ Videoクラウドの単価が減少したものの納品件数が増加
- ・ DXソリューションについては、F-Learningの納品が開始したことにより単価が増加し、4 Q以降についても引き続きRaise関連サービスの販売を強化

Videoクラウド

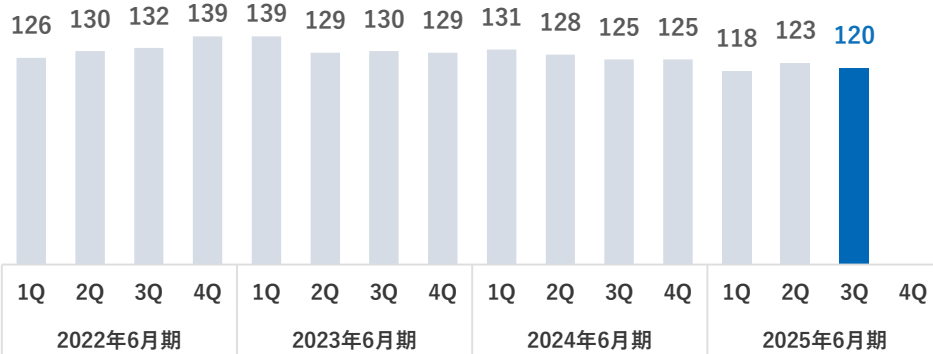
納品件数

単位：件



単価

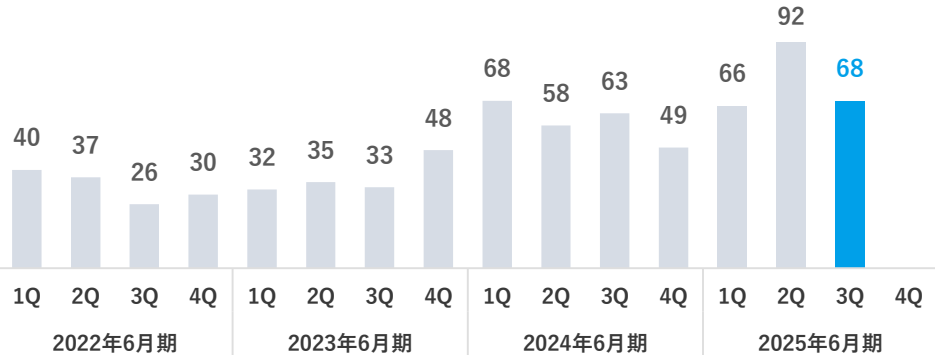
単位：万円



DXソリューション¹

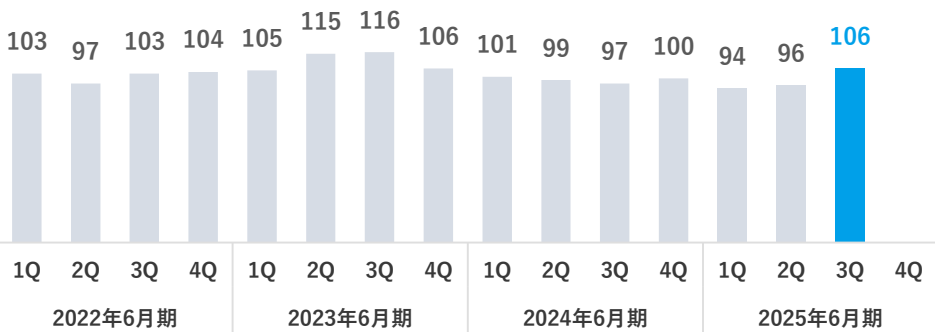
納品件数

単位：件



単価

単位：万円



注1. Raise関連サービス（HP制作、SFAクラウド、QuickBill、F-Learning（同一顧客からの同一タイミングでの受注を1件とカウント））の総納品件数

注2. 納品件数、単価いずれも販売促進による30万円未満の契約は除外

新たな取り組みについて

中小企業向けファイナンス支援の強化

AGビジネスサポートの提供する「事業者向けローン」取次業務を開始



当社はこれまで中小企業を中心としたマーケティングDXを推進することを目標としていました。顧客となる中小企業は情報の利活用、資金繰りや人手不足など幅広い悩みを抱えていることが多く、そういった悩みを持つ中小企業の経営全体をサポートするような取り組みが必要であると認識しております。

AGビジネスサポートの提供する「事業者向けローン」は、資金繰りに悩んでいる中小企業向けのファイナンス支援として適切なサービスであり、当社が取次業務を行うことにより、顧客へ更なる付加価値を提供できると考えております。



更なる付加価値の提供を実現

自己株式の取得について



自己株式の取得について

資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を可能とすることを目的として、自己株式取得を実行
引き続き、資本戦略については随時検討していく

自己株式取得の進捗（2025年4月30日時点）	
取得した株式の総数	82,500株
株式の取得価額の総額	40,796,000円
取得期間	2025年 2 月17日～2025年 4 月30日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

2025年2月14日開催の取締役会の決議内容	
取得しうる株式の総数	200,000株（上限）
株式の取得価額の総額	100,000,000円（上限）
取得期間	2025年 2 月17日～2025年9月30日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

事業概要

3

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



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

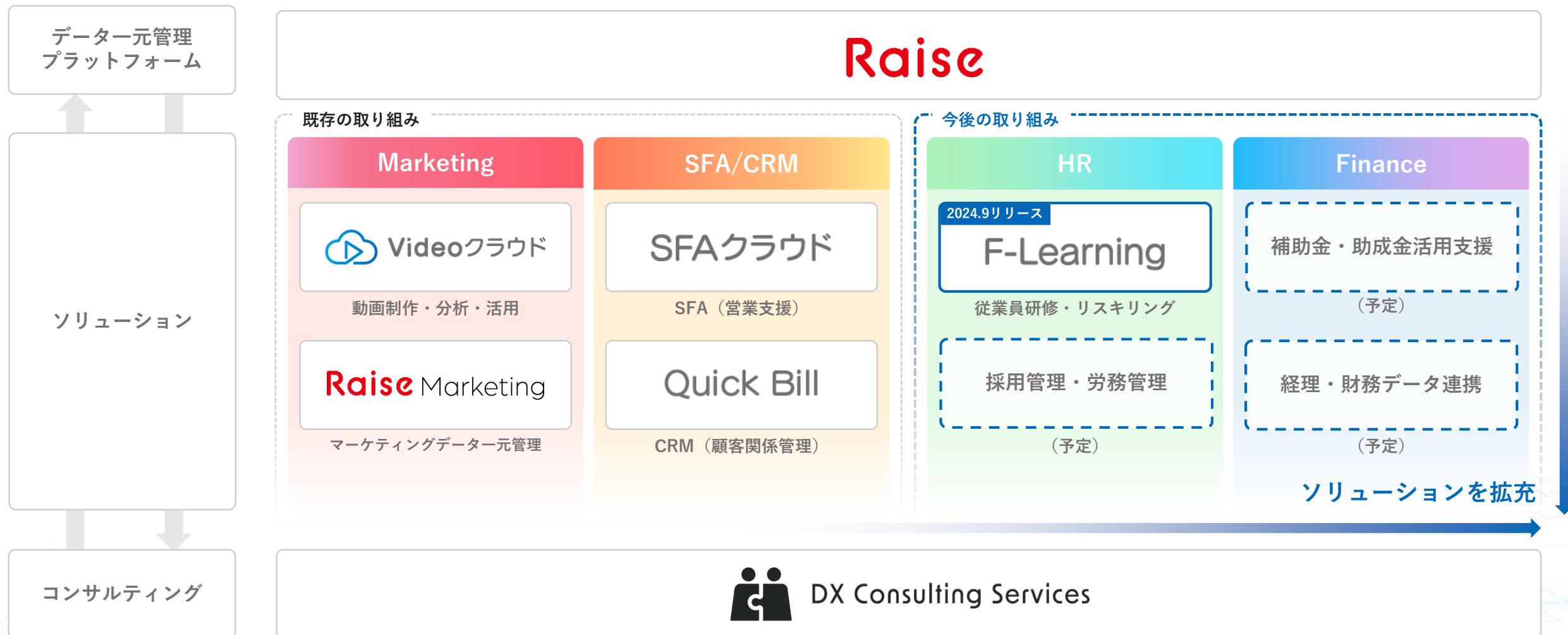


DX Consulting Services

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



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

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 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

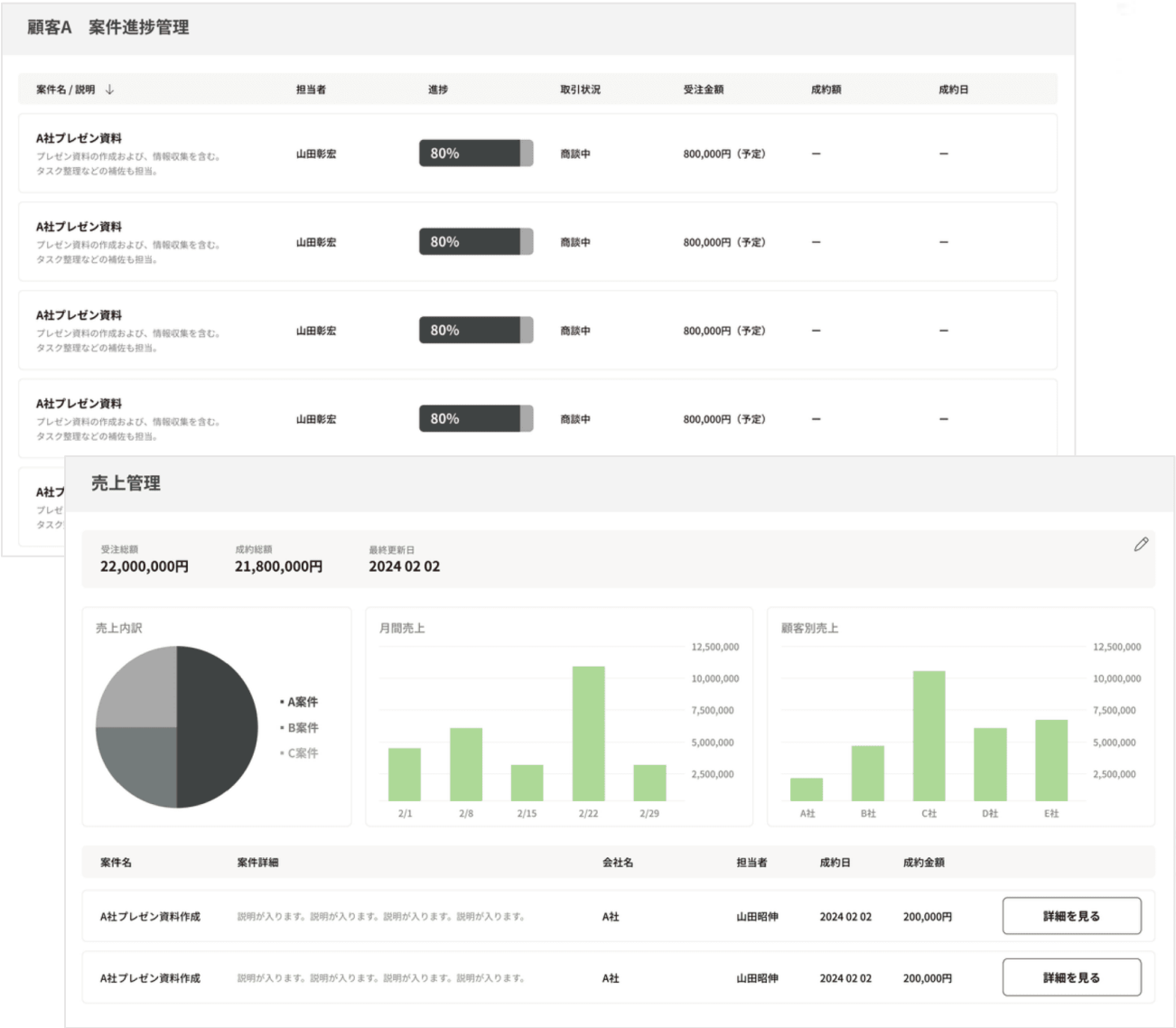
顧客の売上利益向上を目指すにあたって、
新規獲得のマーケティングだけではなく
営業活動支援・顧客関係管理の面で改善を支援

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



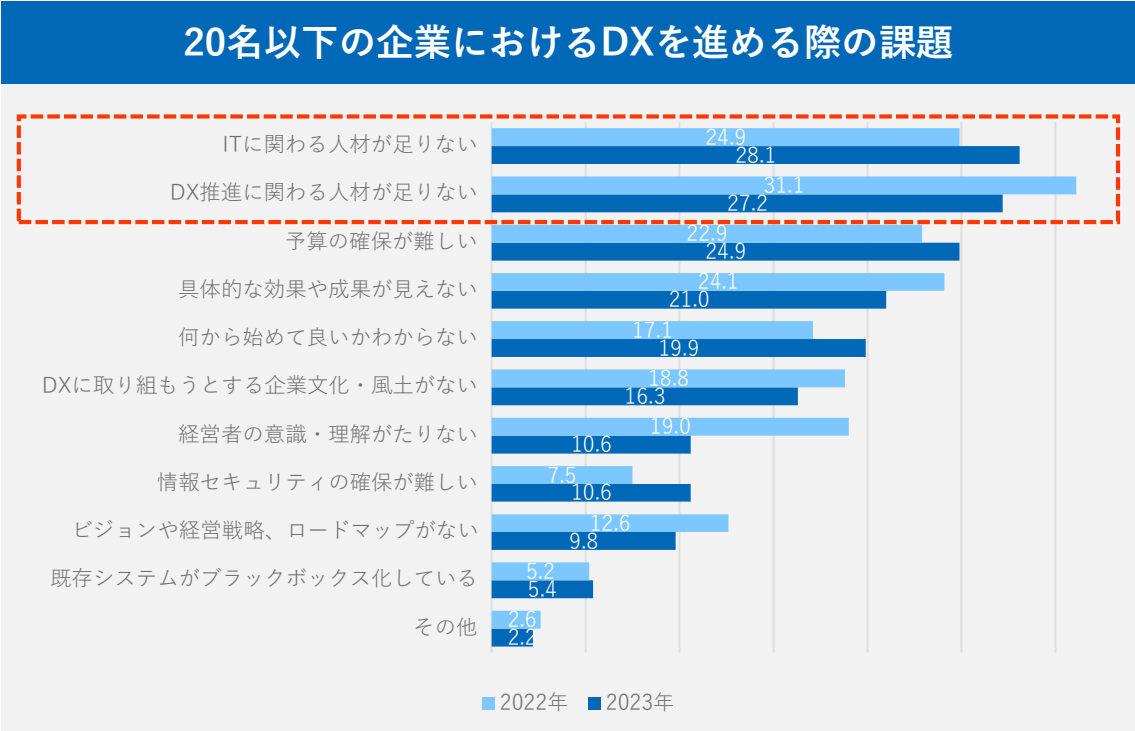
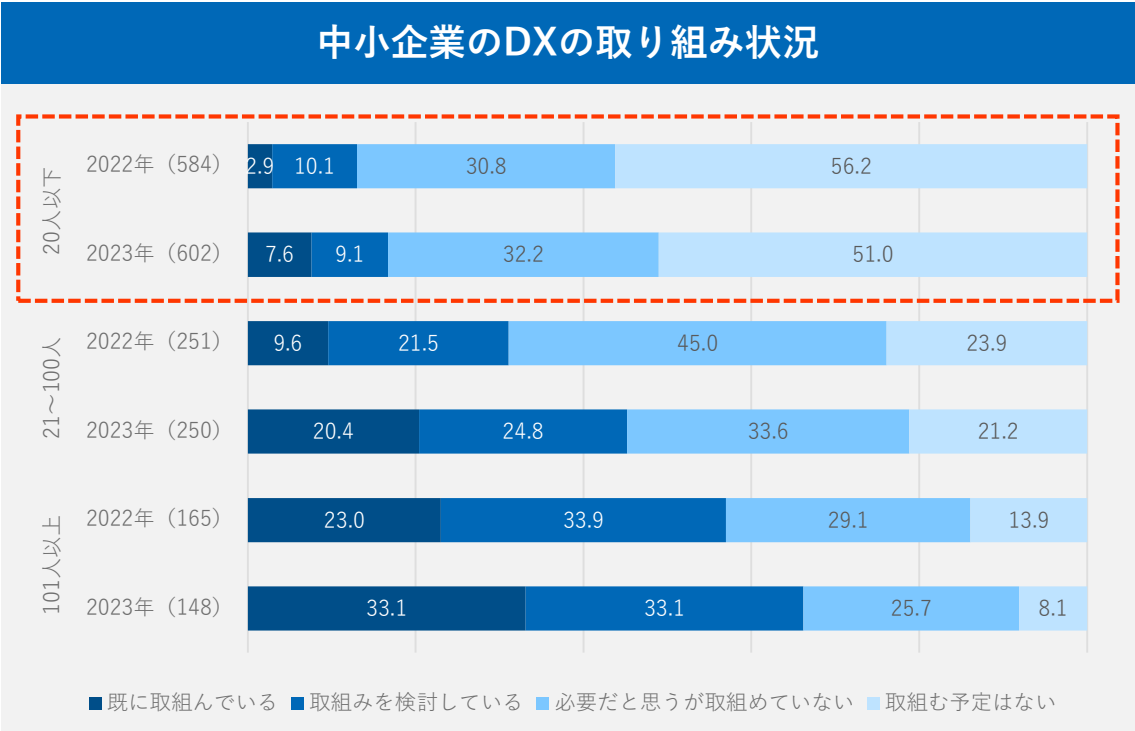
新規サービス（HR）：F-Learningのリリース

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3四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：2025年5月14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

URL <https://us06web.zoom.us/j/85061240878>

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

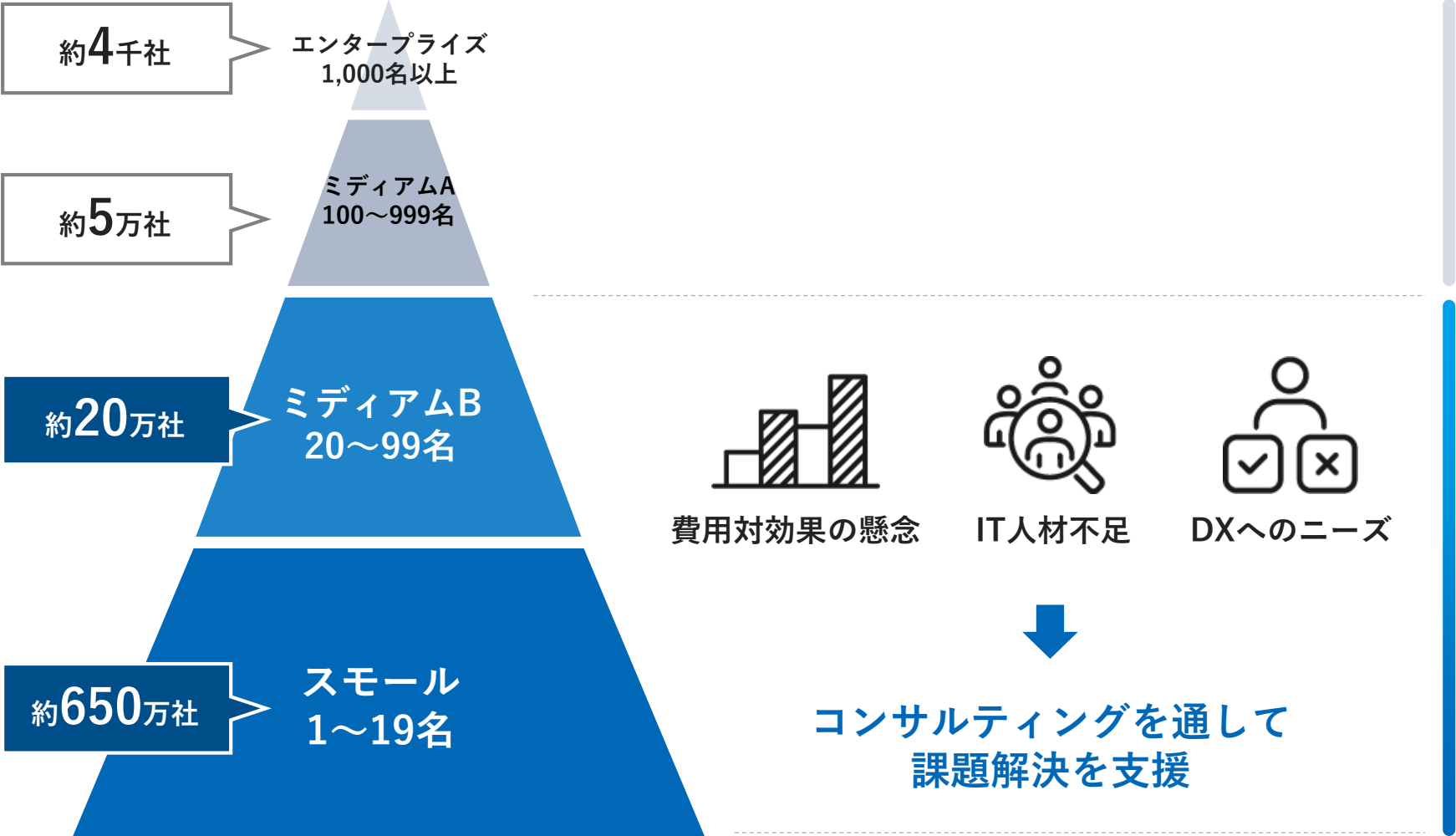
MISSION

すべての中小企業の DXをサポートする

VALUE

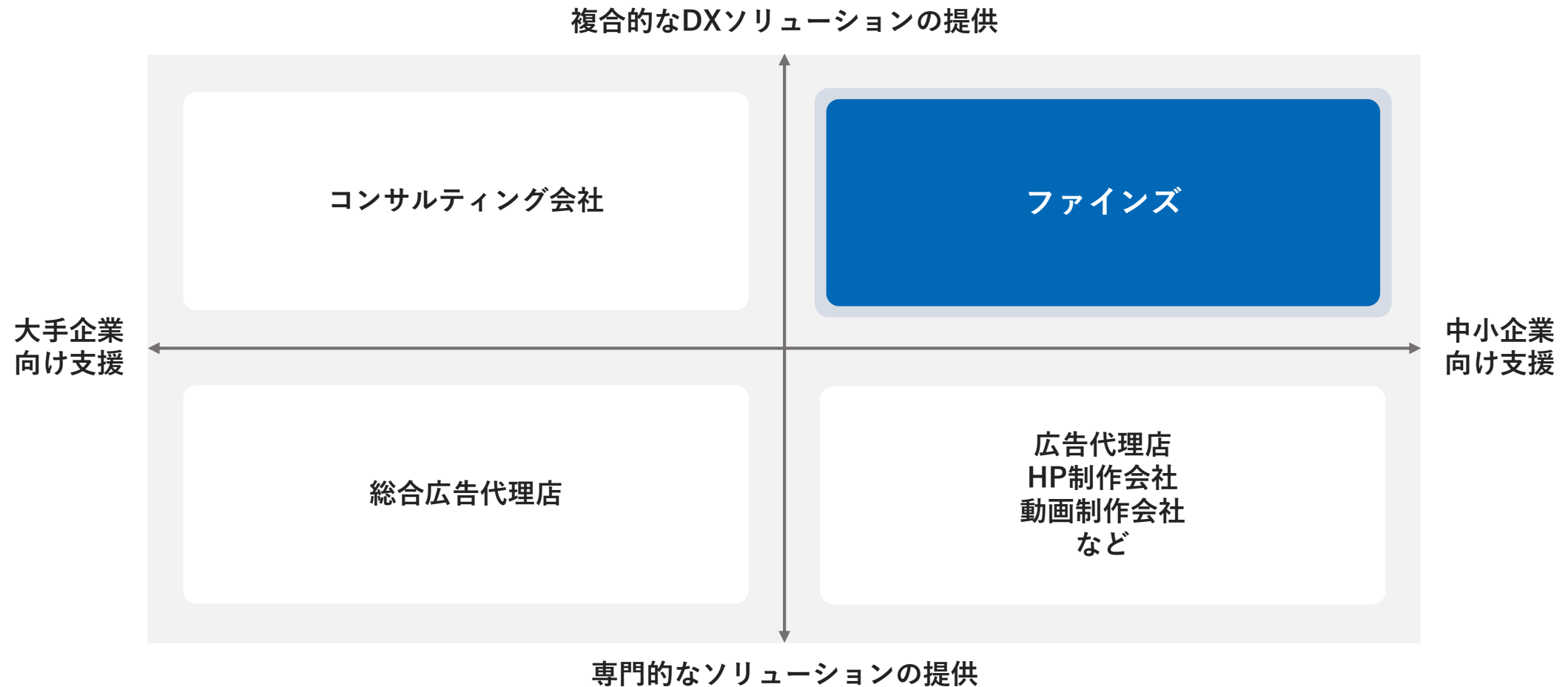
動画を起点とした
マーケティングDX

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



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	233百万円
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
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。