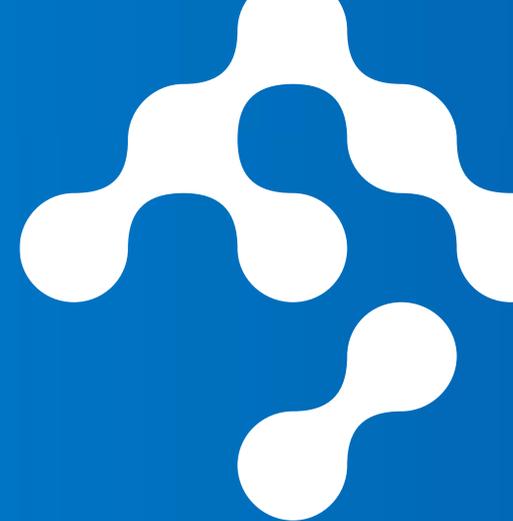




2025年6月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ファインズ
(証券コード5125)



INDEX

目次

2025年6月期第2四半期決算	PAGE 2
重要指標（KPI）	PAGE 10
今後の取組みについて	PAGE 12
自己株式の取得について	PAGE 14
事業概要	PAGE 16
オンライン説明会についてのご案内	PAGE 25
Appendix	PAGE 27

2025年6月期第2四半期決算

業績について

中小企業向けのファイナンス支援の一環として、IT導入補助金の活用を推進しておりましたが、「IT導入補助金2024年」の全体採択率が想定を大幅に下回ったことにより、結果として受注数が伸び悩む結果となりました。

今後の取り組みについて

資金繰りに悩む中小企業の支援につきましては、信販会社の活用、補助金・助成金の活用支援以外の取り組みについても継続して推進して参ります。

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ために、自己株式を取得することといたしました。

売上高は前年同期比3.9%減、営業利益は前年同期34.2%減

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	
	第2四半期累計期間	第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	1,354	1,301	△3.9%
売上総利益	1,111	1,035	△6.9%
売上総利益率	82.1%	79.6%	△2.5pt
販売費及び一般管理費	943	924	△2.0%
営業利益	168	110	△34.2%
営業利益率	12.4%	8.5%	△3.9pt
経常利益	174	116	△33.2%
四半期純利益	114	77	△32.2%

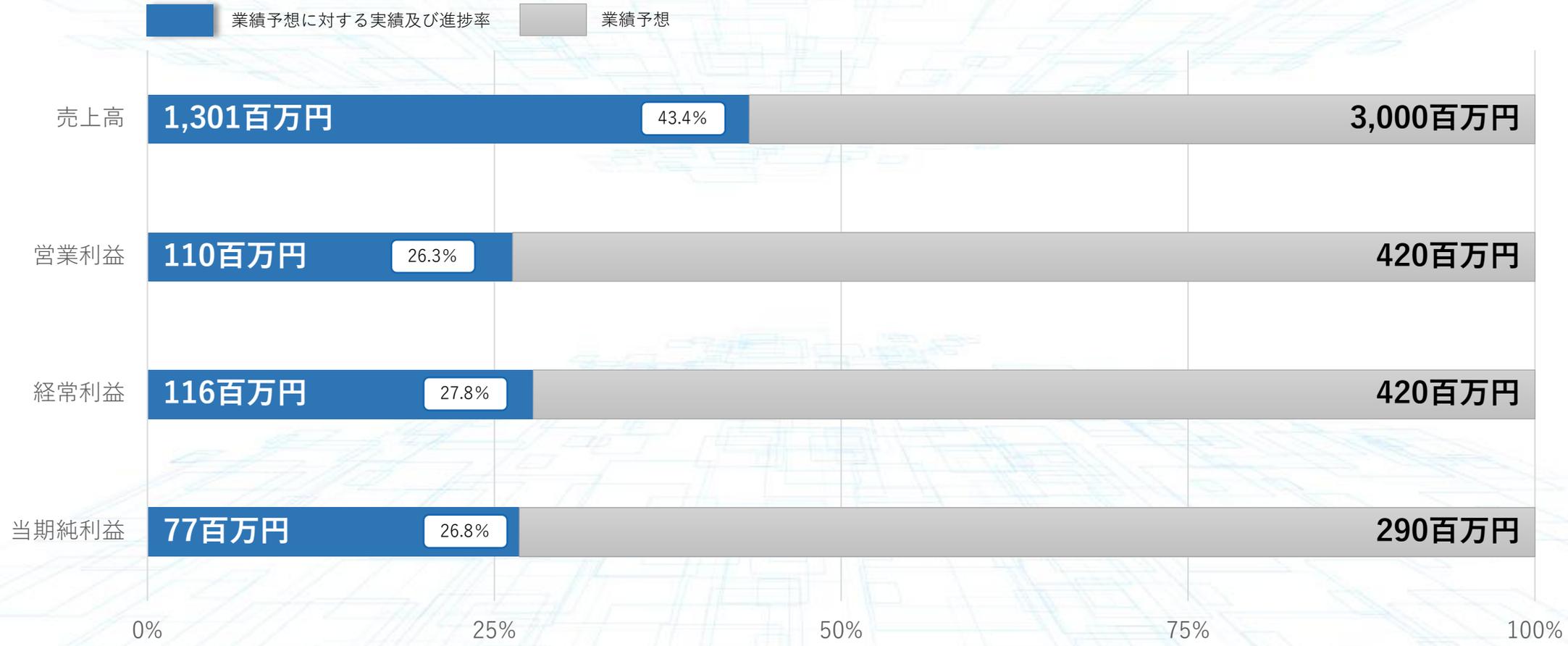
「IT導入補助金2024年」の最終回公募の全体採択率が想定を大幅に下回り、結果として受注に至らない案件が発生し売上高に影響

IT導入補助金2024			通常枠	インボイス枠
最終回前の合計 <small>通常枠公募：1次～6次締切 インボイス枠公募：1次～11次締切</small>	申請数		19,567	34,680
	採択数		15,086	32,193
	採択率		77.1%	92.8%
最終回公募	申請数		5,573	11,714
	採択数		1,454	1,245
	採択率		26.1%	10.6%
全公募回合計	申請数		25,140	46,394
	採択数		16,540	33,438
	採択率		65.8%	72.1%
前年度(2023年度)	申請数		24,330	68,045
	採択数		18,415	51,759
	採択率		75.7%	76.1%



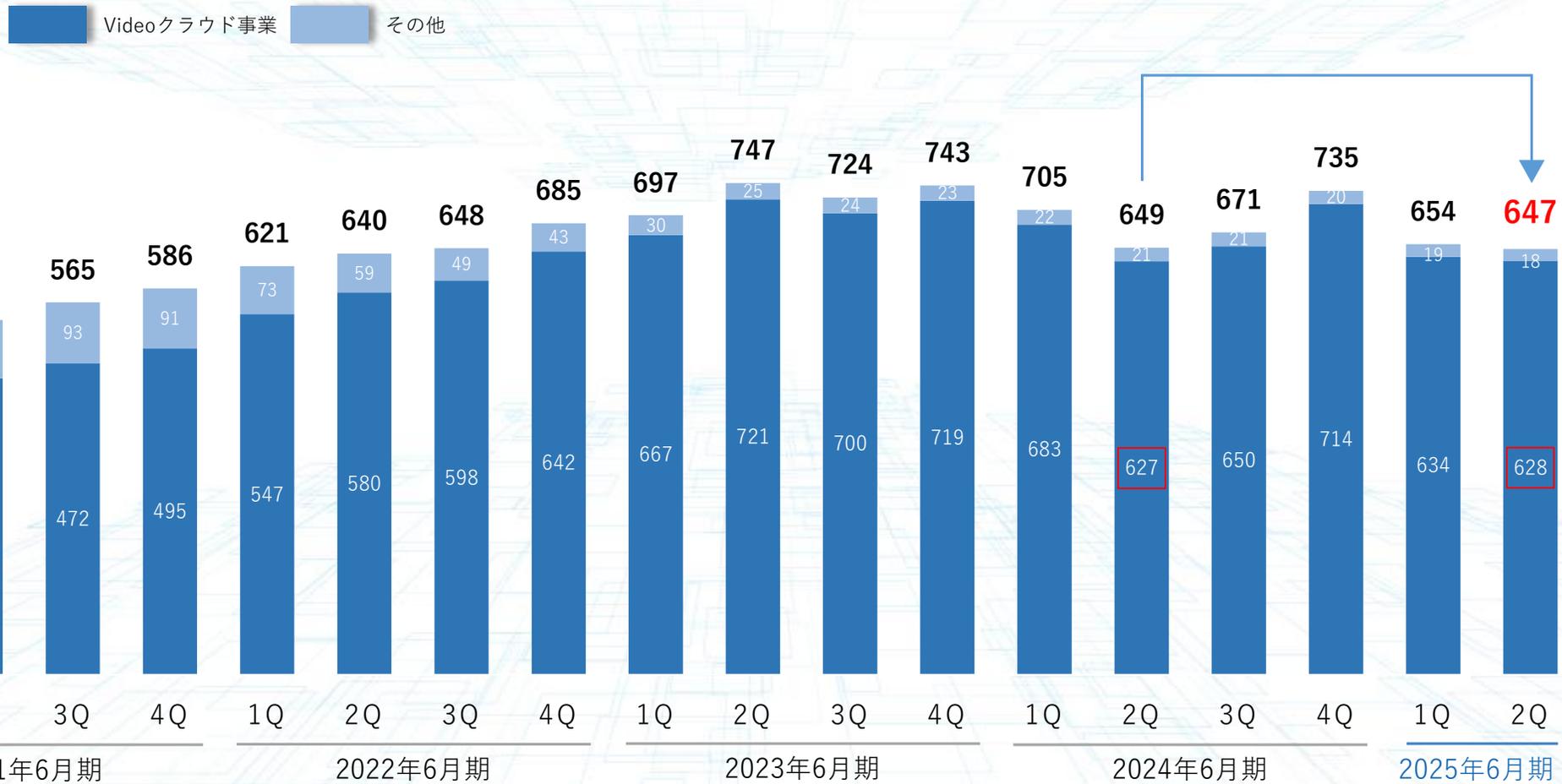
注. IT導入補助金事務局資料を基に作成

当初見込んでいた案件の獲得が伸び悩んだ結果 売上高、各段階利益が想定よりも軟調に推移



新サービスの拡販に伴いVideoクラウド事業の人員を異動させた結果 Videoクラウドの売上高が軟調に推移したものの DXソリューション事業の新規獲得が順調に推移した

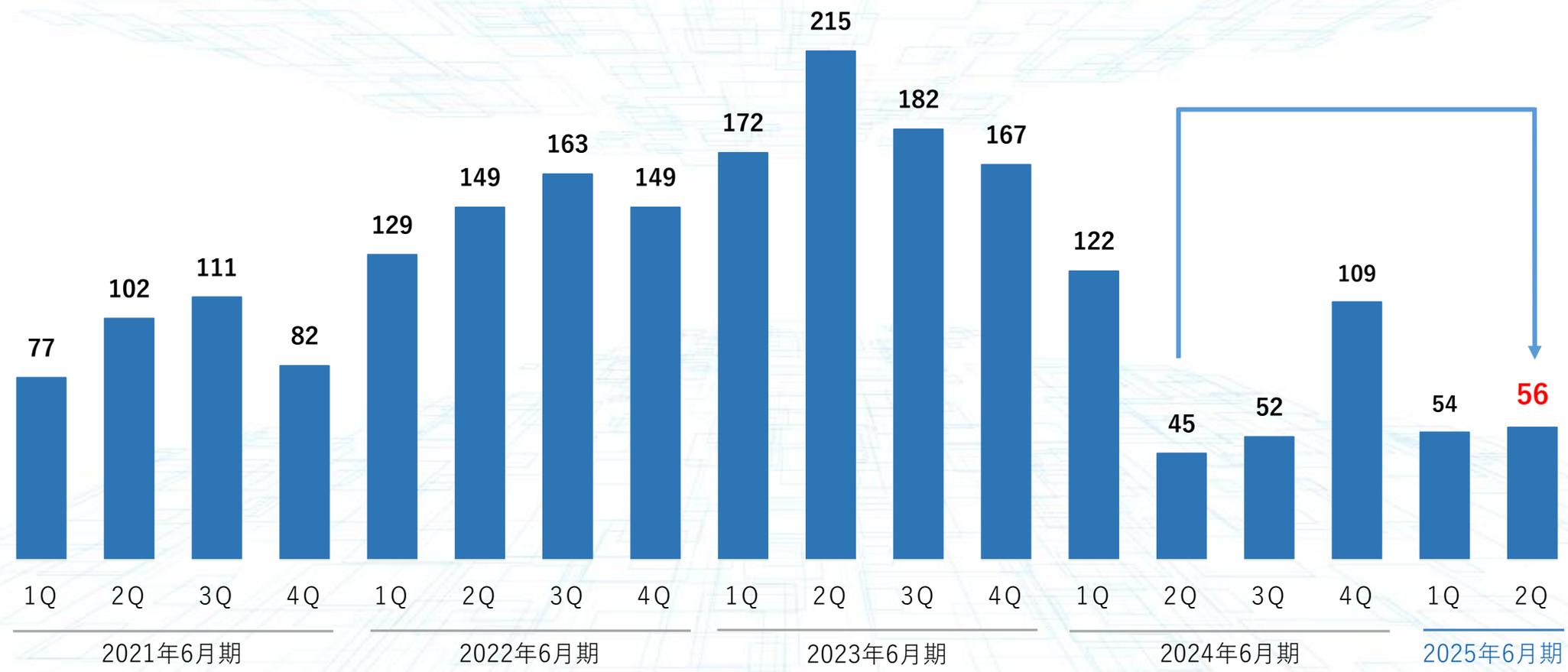
(単位：百万円)



前年同期比
0.1%増収

前年同四半期から当四半期は販管費が減少し 前年同期比11百万円 (+24.7%) 増

(単位：百万円)



利益が積み上がったことにより純資産が増加

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	
	期末	第2四半期末	増減額
資産合計	2,581	2,694	+112
流動資産	2,147	2,271	+123
現金及び預金	1,763	1,967	+204
固定資産	433	422	△10
のれん	91	82	△9
負債合計	567	598	+31
流動負債	567	598	+31
固定負債	—	—	—
純資産合計	2,014	2,095	+81
(自己資本比率 %)	77.6%	77.3%	—

重要指標 (KPI)

DXソリューションの販売人員を増加したことにより納品件数が増加傾向

Videoクラウド

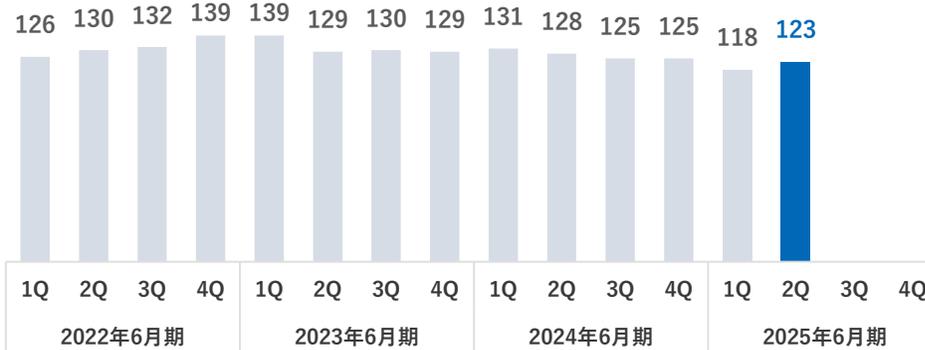
納品件数

単位：件



単価

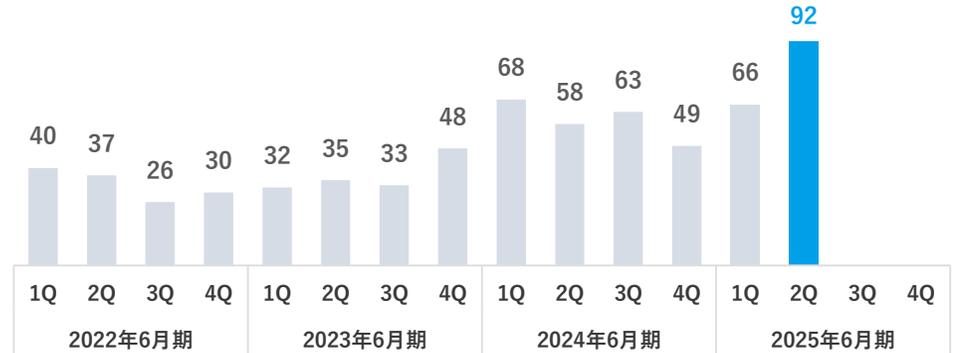
単位：万円



DXソリューション¹

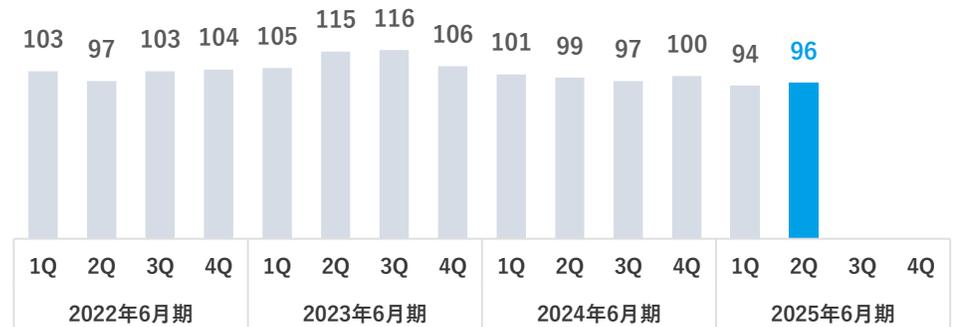
納品件数

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）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

今後の取り組みについて

中小企業向けファイナンス支援の強化

取組の背景

当社の顧客となる中小企業は、資金繰りでの悩みを抱えており、当社としては引き続き中小企業向けのファイナンス支援を強化して参ります。

具体的な取組

今期からは、IT導入補助金・助成金の活用を促すことにより、当社サービスを活用したDX化の支援及びDX人材育成の支援に取り組んで参りました。

今後の取組

今後は、事業性ローンのご案内等、資金繰りに悩む中小企業の課題解決に繋がる新たな取り組みも順次進めて参ります。

自己株式の取得について

2025年2月14日開催の取締役会の決議に基づき、 以下の通り自己株式を取得することといたしました。

目的：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ため。

総数：200,000株（上限）

総額：100,000,000円（上限）

取得期間：2025年2月17日～2025年9月30日

参考（2024年12月31日時点）

- ・発行済み株式総数：4,645,200 株
- ・自己株式数：0 株

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

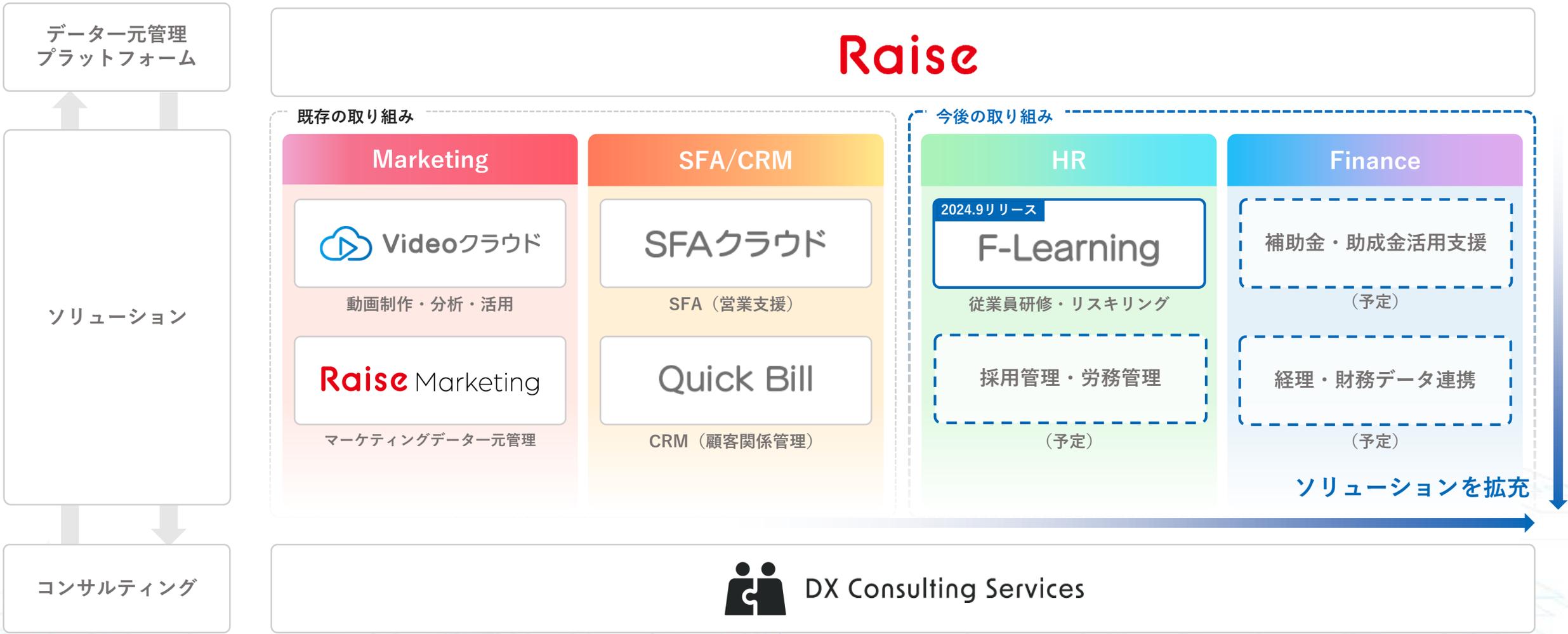
企業経営にかかわる
あらゆるデータを一元管理
課題が見える化し改善の道筋を見つける



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

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

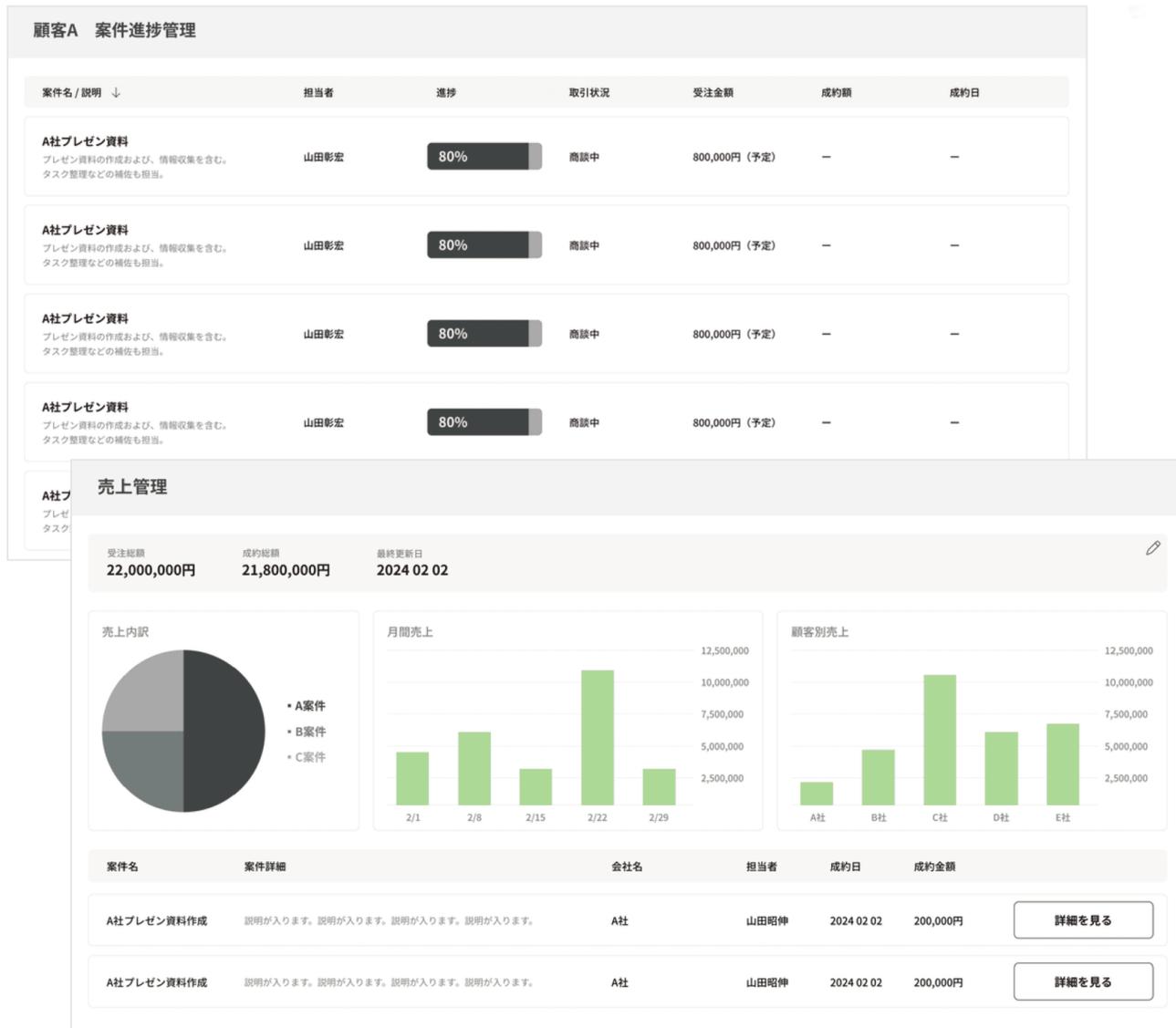
顧客の売上利益向上を目指すにあたって、
新規獲得のマーケティングだけではなく
営業活動支援・顧客関係管理の面で改善を支援

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



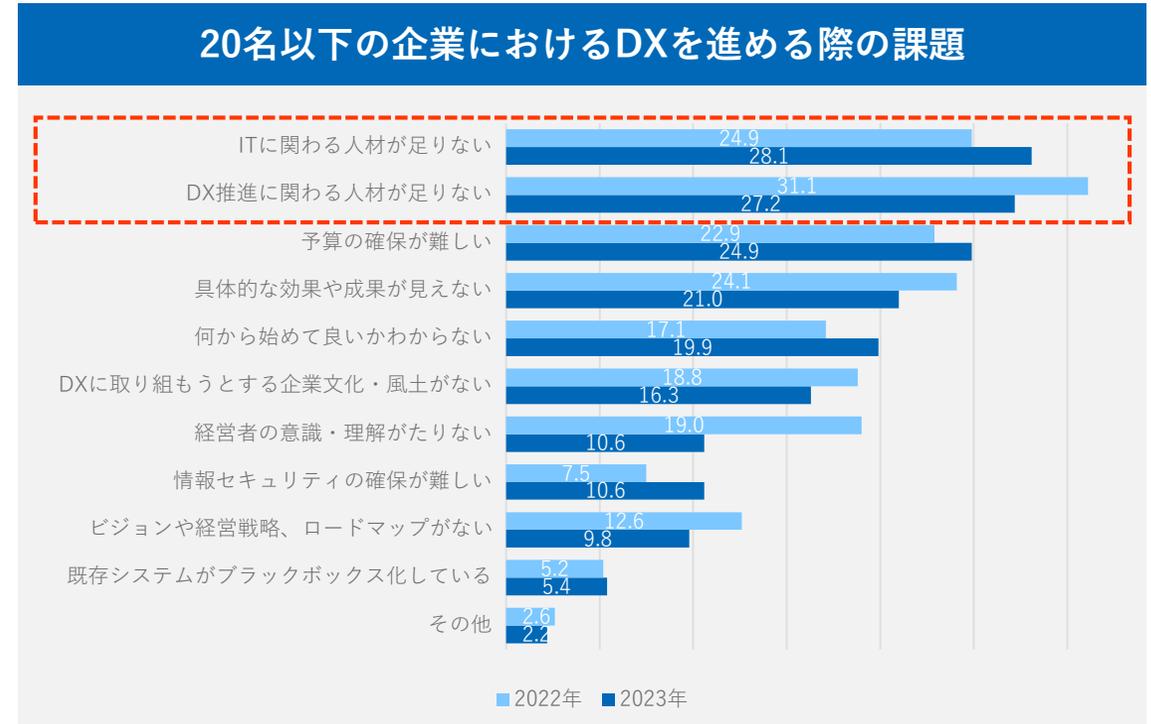
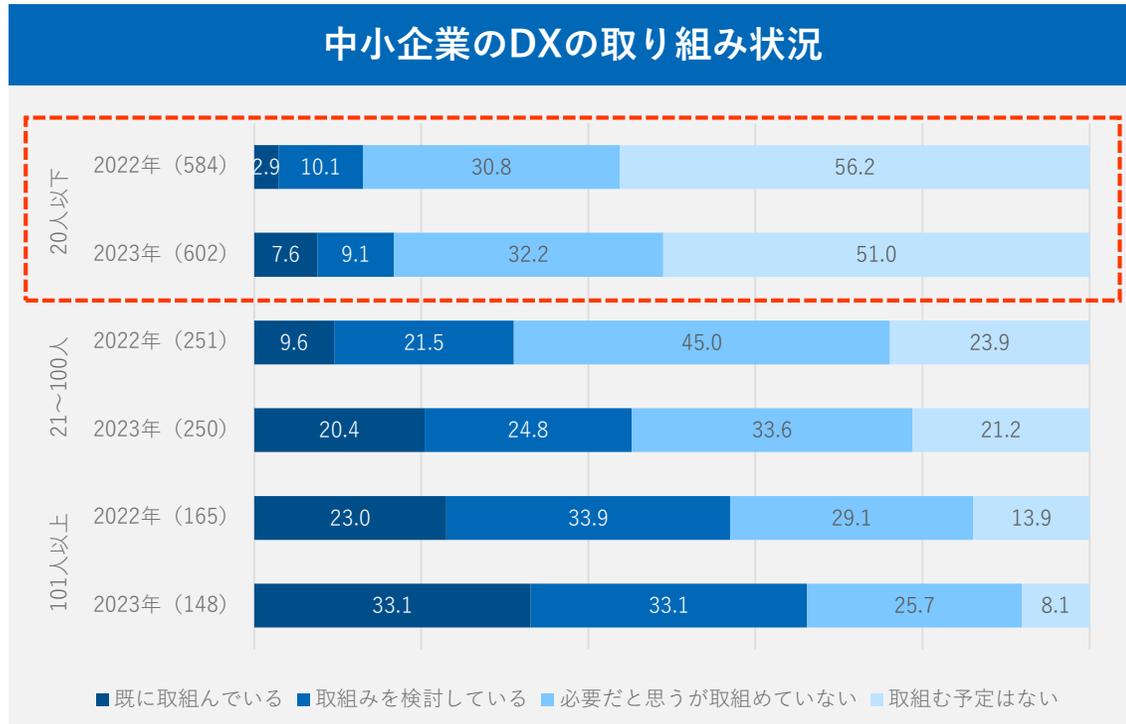
新規サービス (HR) : F-Learning

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2四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2月14日（金）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/85718866150>

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

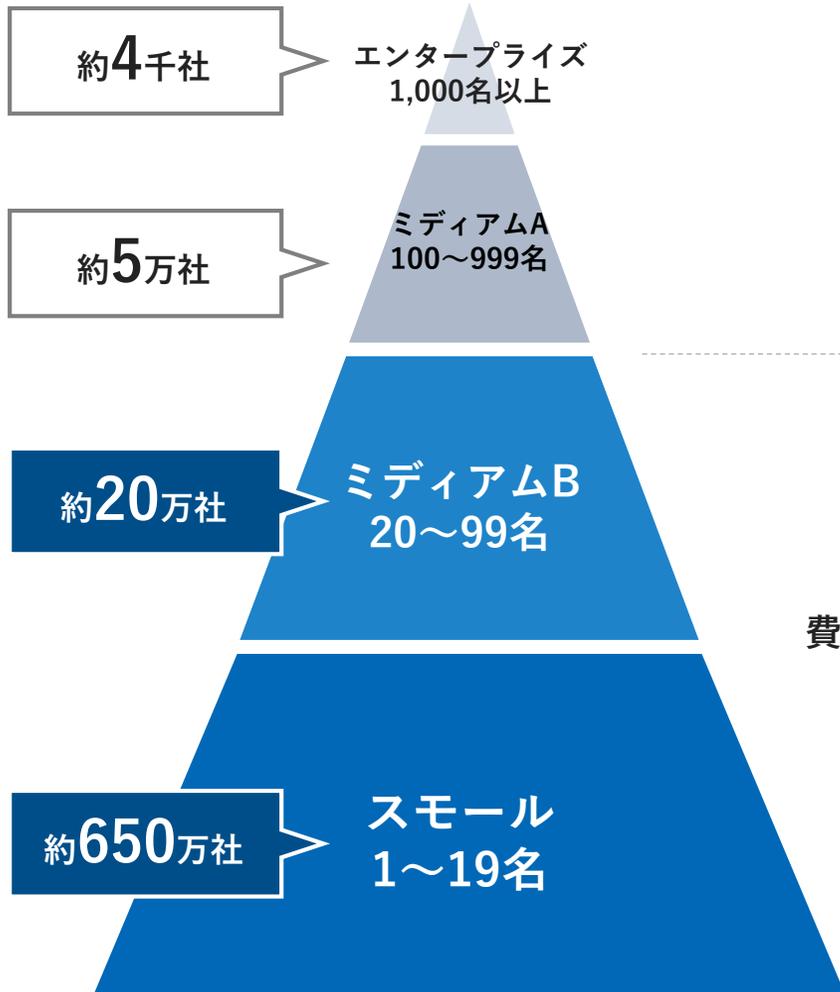
MISSION

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

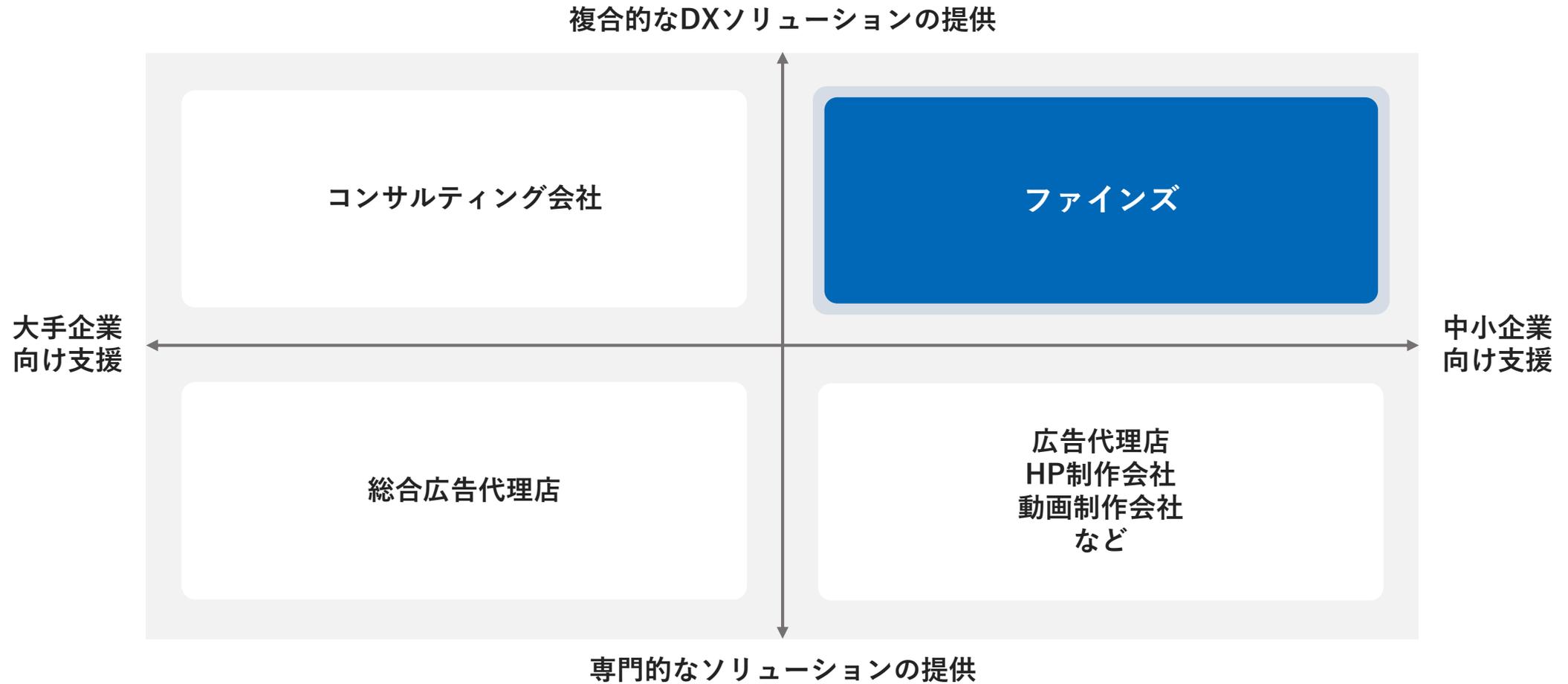


当社がアプローチする領域

↓
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	232百万円
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。