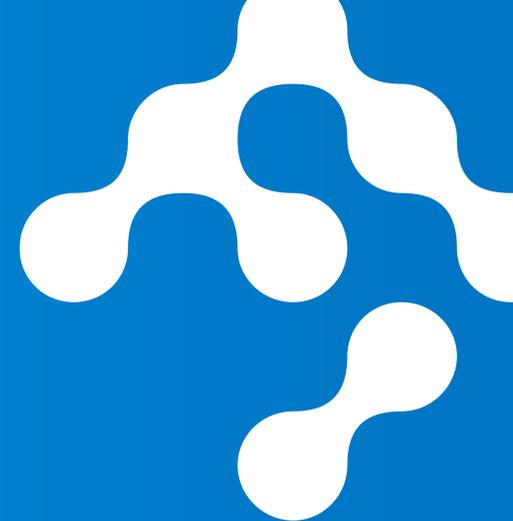




2025年6月期 通期決算説明資料

株式会社ファインズ
(証券コード5125)



目次

2025年6月期 業績ハイライト	PAGE 2
2026年6月期 業績予想	PAGE 14
成長戦略	PAGE 16
Appendix	PAGE 24

01

2025年6月期
業績ハイライト

2025年6月期 通期業績

- 修正後業績予想に対し売上高は100.2%、営業利益は104.4%で着地。
- Raiseを含むDXコンサルティング関連サービスが伸長し、ストック契約件数が順調に積み上がっている。

売上高

2,685 百万円

計画対比 100.2% 前期比 97.3%

営業利益

334 百万円

計画対比 104.4% 前期比 101.5%

ストック顧客数

6,982 件

前期比 +1,031件

ストック売上高

534 百万円

前期比 +95百万円

Videoクラウド



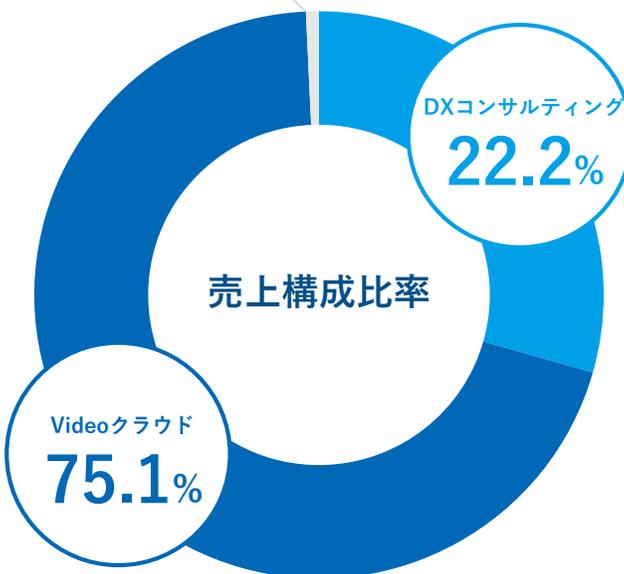
Videoクラウド

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。



その他 2.7%



DXコンサルティング

Raise
SFAクラウド
Quick Bill
F-Learning

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

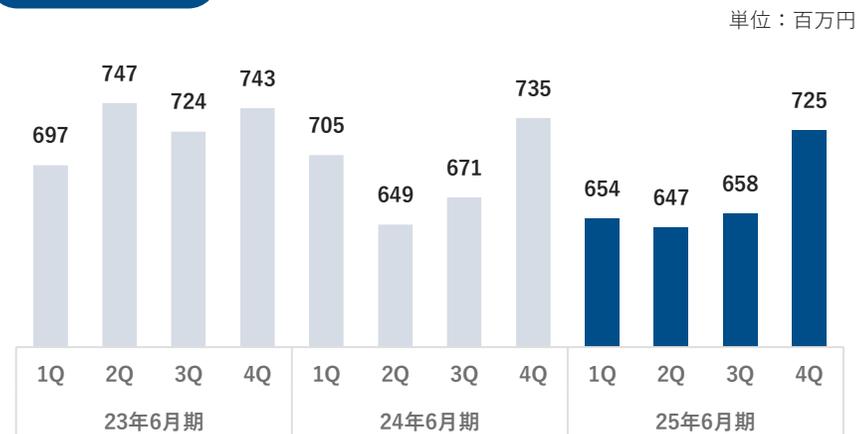
Raiseをはじめとする新規サービスを販売開始。DXコンサルティング全体の販売件数は前年比で133%となる317件と伸長。今後もソリューション拡大に努めていく。



第4四半期は例年と同水準の売上・営業利益を確保。
2025年6月期全体としては6月13日に公表した修正後予算に対し、やや上回る数値で着地。

単位：百万円	24年6月期 実績	25年6月期 計画(修正後)	25年6月期		
			実績	計画対比	前年同期比
売上高	2,761	2,680	2,685	+0.2%	△2.7%
Videoクラウド	2,200	2,024	2,017	△0.3%	△8.3%
DXコンサルティング	475	585	595	+1.8%	+25.5%
その他	85	71	72	+2.2%	△14.8%
売上総利益	2,256	2,130	2,141	+0.5%	△5.1%
(売上総利益率)	81.7%	79.5%	79.7%	+0.3pt	△2.0pt
営業利益	329	320	334	+4.4%	+1.5%
(営業利益率)	11.9%	11.9%	12.4%	+0.5pt	+0.5pt
経常利益	341	330	345	+4.7%	+1.1%
当期純利益	238	220	233	+6.2%	△2.2%

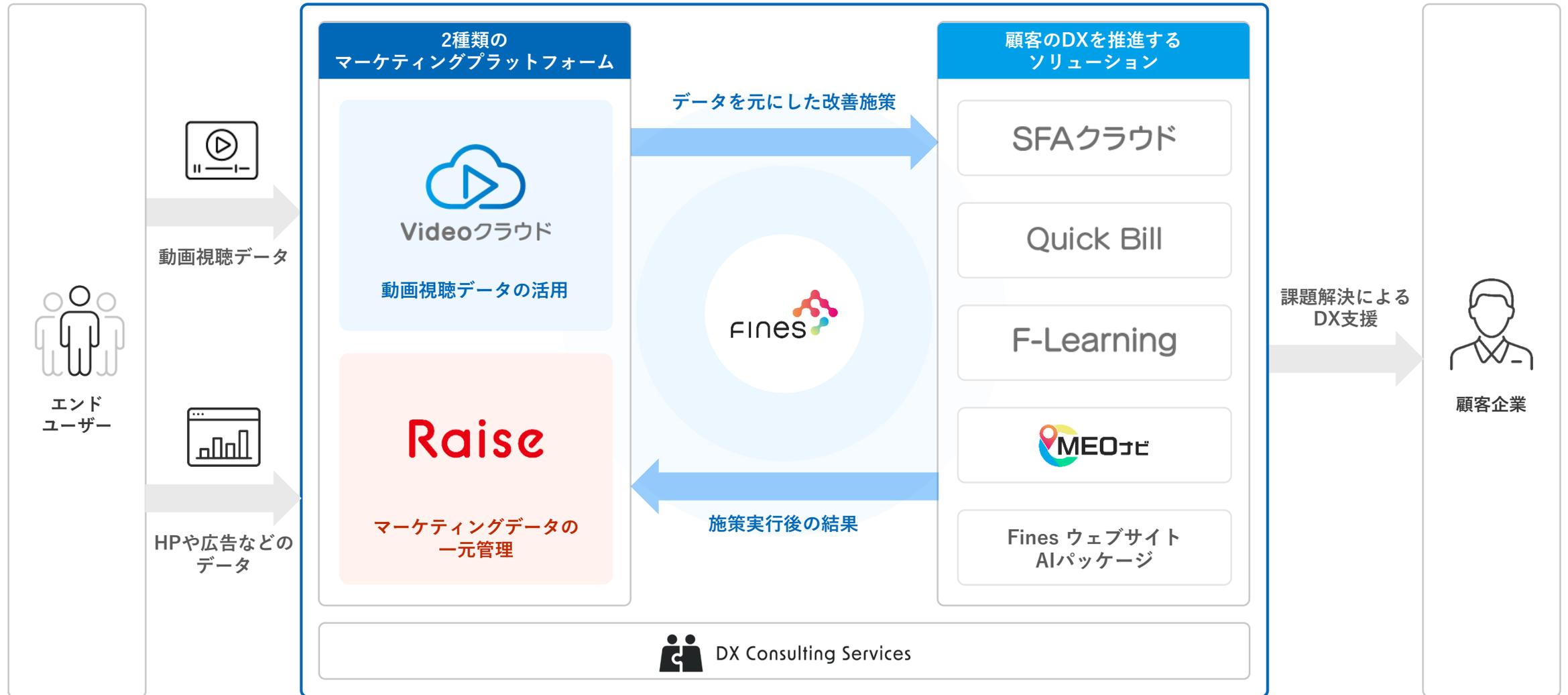
売上高



営業利益



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。



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

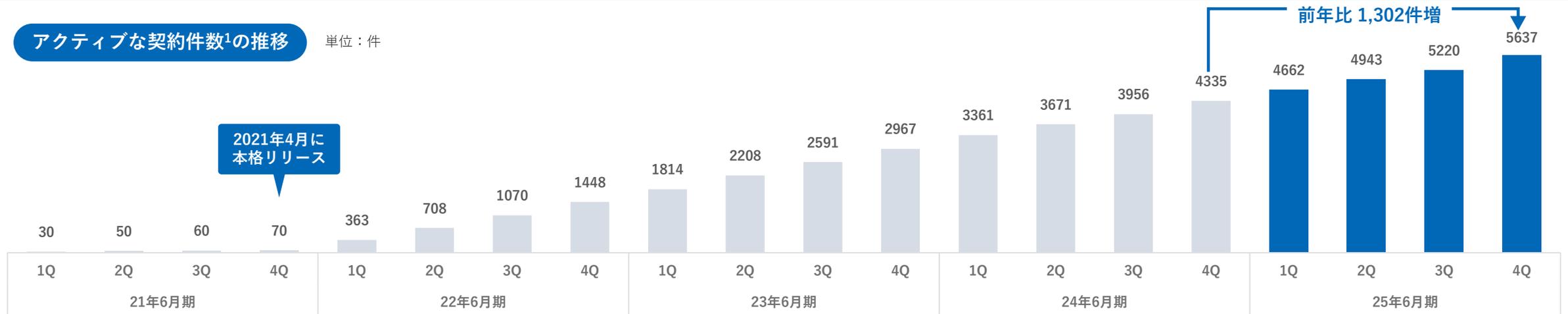
Videoクラウドと他社プラットフォームの比較

	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	○	×

Videoクラウドのアクティブ契約件数は順調に伸長し、前年比で130%となる1,302件の増加。
 平均単価は第1四半期の118万円を底値に回復傾向。
 解約率に関しては顧客サポート体制を強化したことにより、年間を通して0.6%程度を維持。

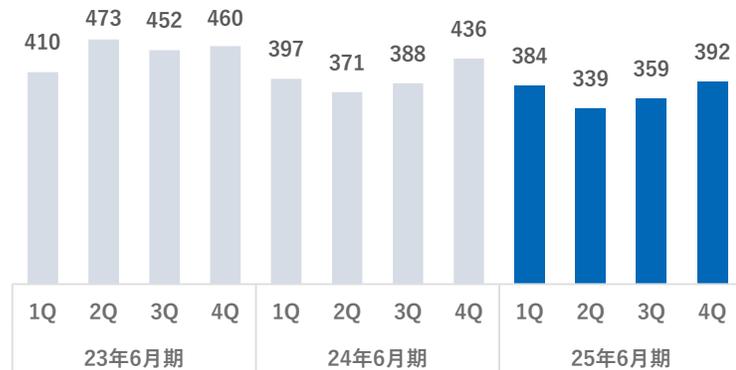
アクティブな契約件数¹の推移

単位：件



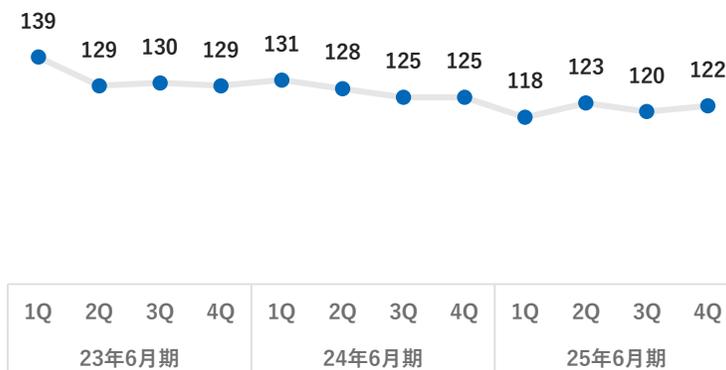
フロー契約 新規件数²

単位：件

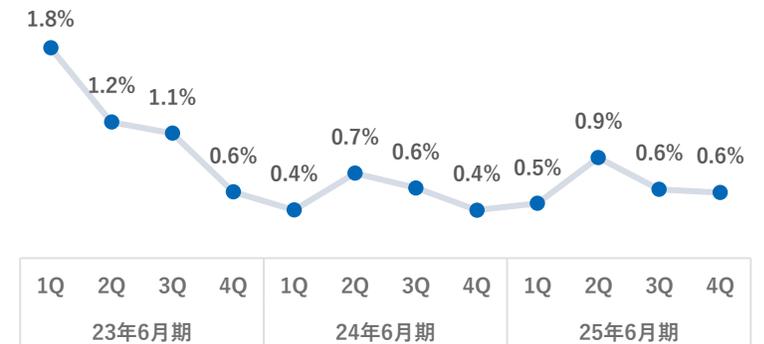


フロー契約 単価²

単位：万円

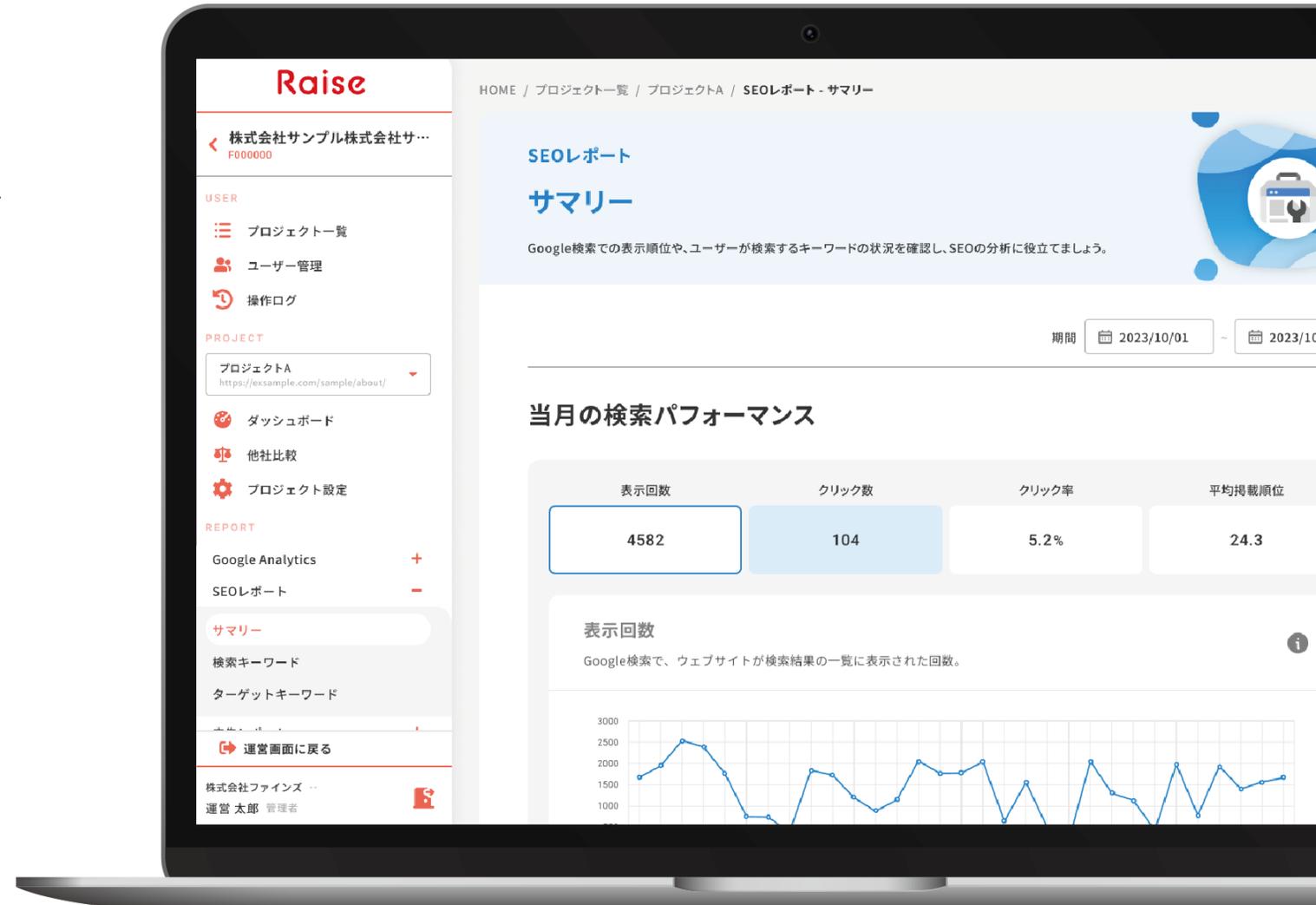
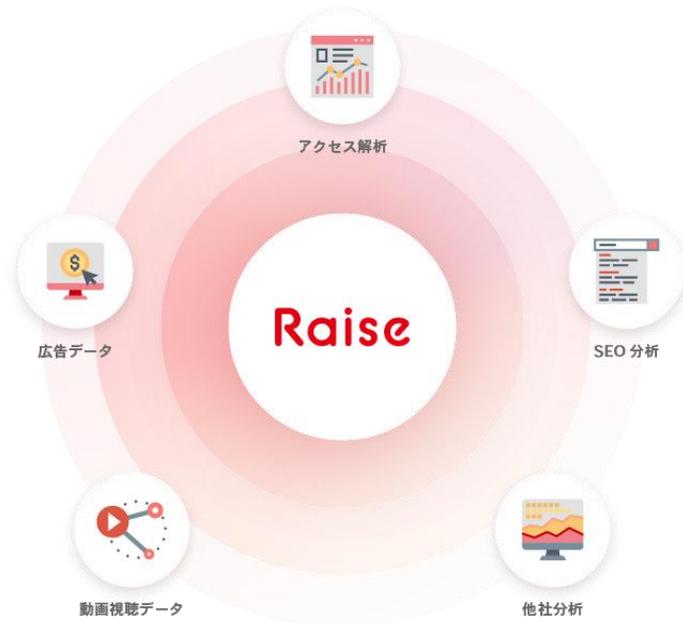


解約率³

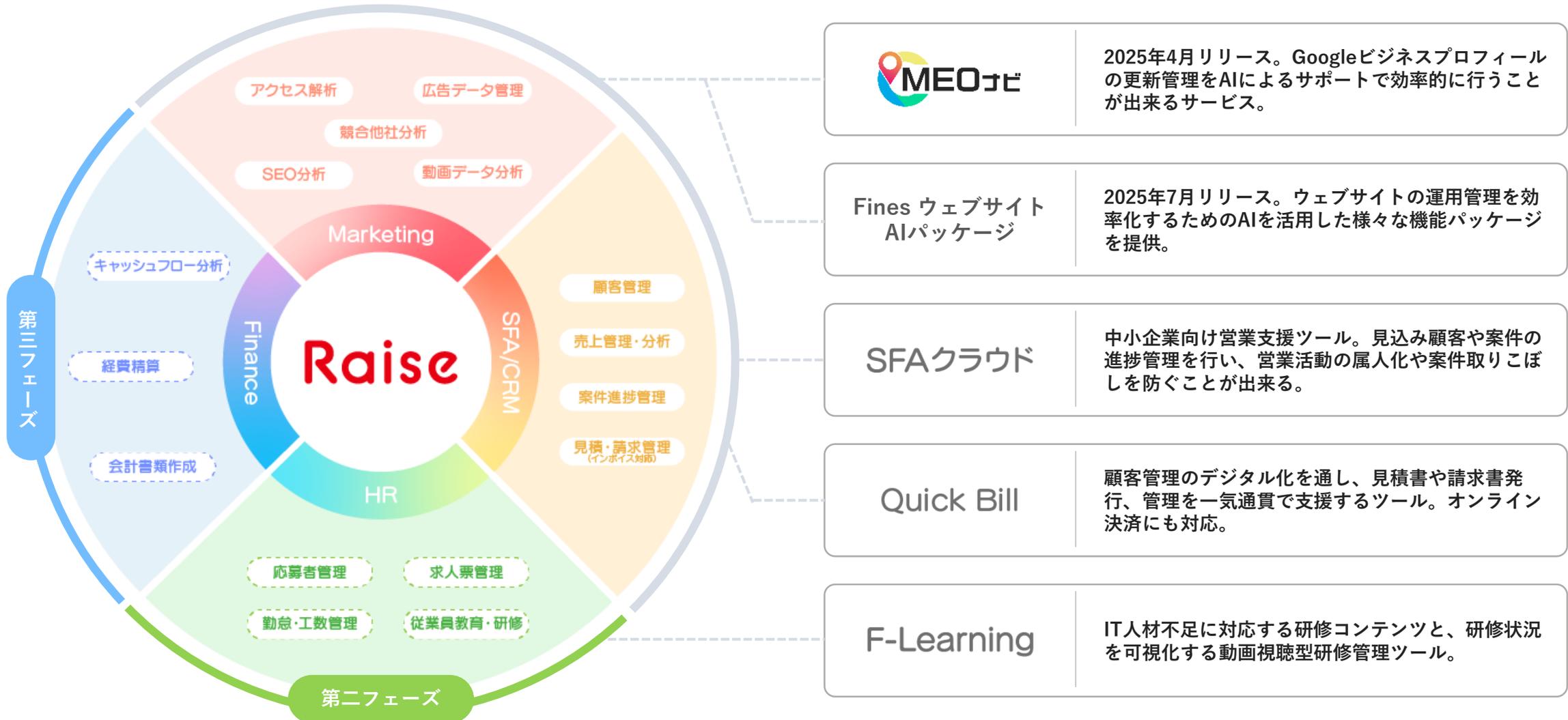


マーケティングに関するあらゆるデータを一元管理するプラットフォーム

「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。



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。

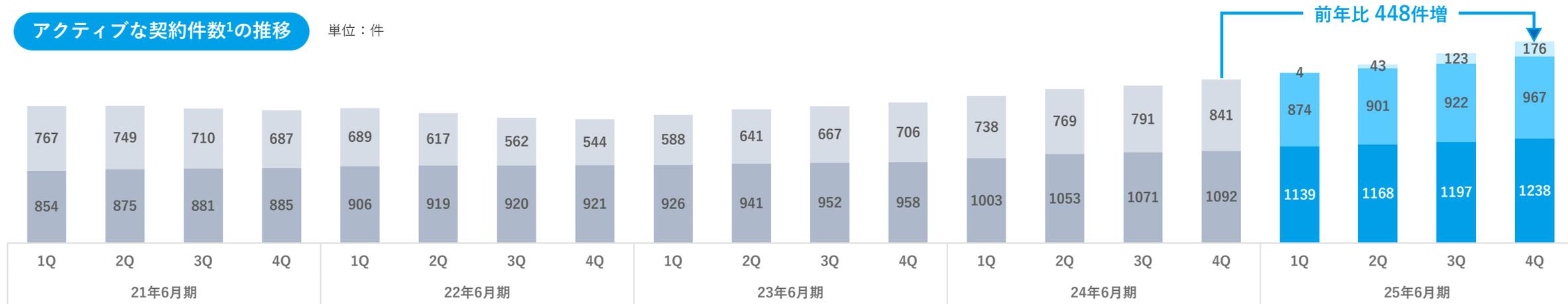


Raise関連サービス（Raise・SFAクラウド・QuickBill・F-Learning）の販売開始に伴い、DXコンサルティング全体の新規販売件数は前年比で133%となる317件へと大きく伸長。

アクティブ件数も前年比123%で448件増と順調に積み上がり、今後の安定的な収益基盤の構築に向けて進捗。

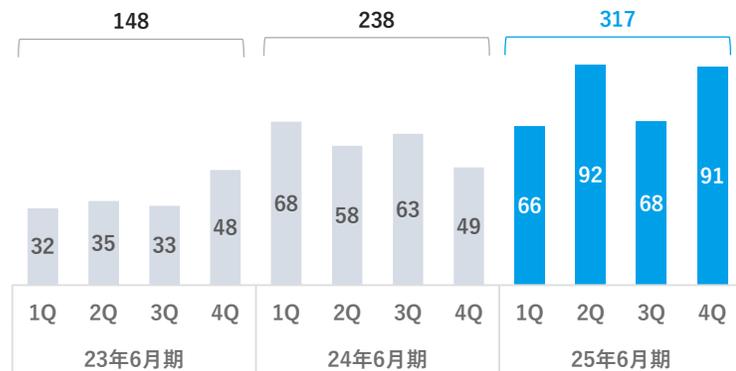
アクティブな契約件数¹の推移

単位：件



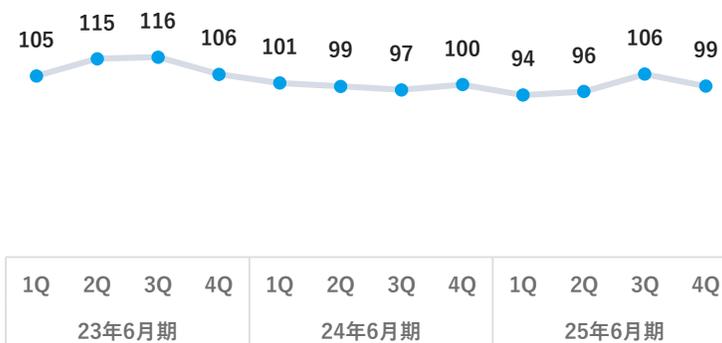
フロー契約 新規件数²

単位：件

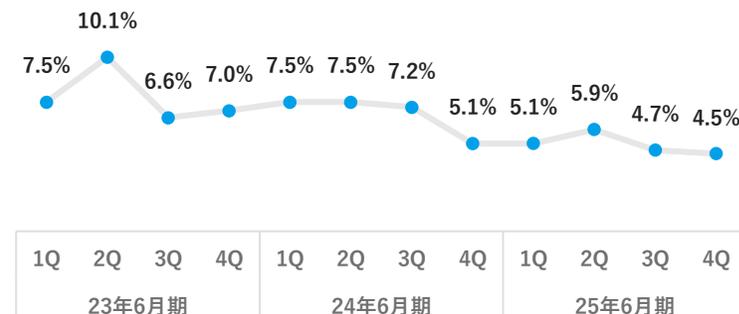


フロー契約 単価²

単位：万円



解約率³



2025年7月17日をもって自己株式取得が終了 株主還元施策については引き続き検討

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

自己株式取得の終了（2025年7月17日時点）

取得した株式の総数
193,600株

株式の取得価額の総額
99,989,600円

取得期間
2025年2月17日～2025年7月17日

取得方法
東京証券取引所における市場買付

2025年4月に自社TikTokチャンネルの運用を開始。3ヶ月で累計70万再生を達成。
 今後も様々なコンテンツを発信し、採用ブランディングを進めると同時に、運用ナレッジ検証の場として活用していく。



チャンネル運用開始

2025年4月

投稿本数

50本(2025年8月8日時点)

再生回数

769,450回(2025年8月8日時点)

いいね

4,220 (2025年8月8日時点)

フォロワー

481 (2025年8月8日時点)

選考応募者へのアンケート結果

Q. ファインズのTikTokを見たことがありますか？ (n=137)



Q. 会社の理解度は深まりましたか？ (n=61)



Q. TikTokをきっかけにオフィシャルサイトや採用サイトを見ましたか？ (n=61)



Q. TikTokをきっかけに応募しましたか？ (n=61)



アンケート集計期間：2025年6月17日～2025年8月5日

ビジネスにおけるユーザー評価・口コミの重要性の高まりに対応するソリューションとして、AIを活用したGoogleビジネスプロフィールの運用自動化・効率化ツール「MEOナビ」をリリース。



2025年4月サービス開始

GBP運用の自動化
による工数削減

口コミ・評価の
収集効率アップ

近年では購買行動や意思決定における口コミやユーザー評価の重要度が高まっており、ローカルビジネスだけではなく、BtoBにおいてもGBP(Googleビジネスプロフィール)の運用が重要視されている。

ファインズでもマーケティング支援の一環としてMEO対策に取り組んできており、こうしたノウハウをもとに、顧客自身でGBPの更新管理を効率的に行えるように、AIを活用した運用自動化ツール「MEOナビ」を提供開始。

口コミ評価を通じて企業イメージの形成・良化を進めることで、集客・求人両面で顧客企業の課題解決を支援。



機能

MEO対策レポート

- 順位チェック
- インサイト分析
- キーワード分析
- 複数店舗の統合レポート
- 業種別・都道府県別平均比較
- 競合分析
- 口コミ分析

更新管理の効率化

- 口コミ管理
- 口コミ収集の依頼
- AI感情分析による返信支援
- コンテンツ投稿AI
- HP・SNS連携
- 構造化データ作成

など多数

02

2026年6月期 業績予想

2026年6月期はDXコンサルティング関連サービスを引き続き成長させ、
売上高28.6億・営業利益4億を見込む。

単位：百万円

	23年6月期 実績	24年6月期 実績	25年6月期 実績	26年6月期 計画	増減額	増減率
	売上高	2,913	2,761	2,685	2,866	+181
Videoクラウド	2,474	2,200	2,017	2,142	+125	+6.2%
DXコンサルティング	334	475	595	664	+68	+11.5%
その他	103	85	72	59	△12	△17.5%
売上総利益	2,439	2,256	2,141	2,342	+200	+9.4%
(売上総利益率)	83.7%	81.7%	79.7%	81.7%	—	+2.0pt
営業利益	739	329	334	401	+67	+20.3%
(営業利益率)	25.4%	11.9%	12.4%	14.0%	—	+1.6pt
経常利益	743	341	345	414	+69	+20.0%
当期純利益	510	238	233	282	+48	+20.7%

03

成長戦略

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。

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

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

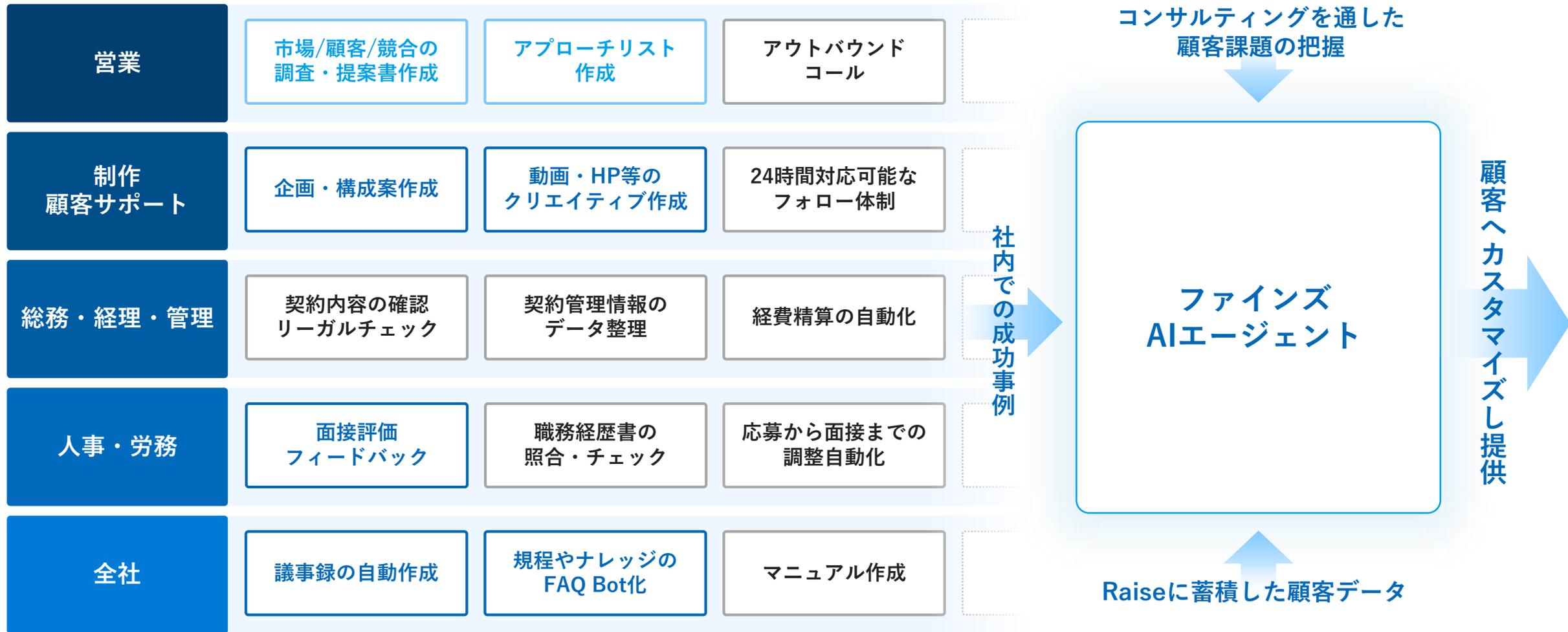
AIによる生産性向上

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。

ソリューションの拡充

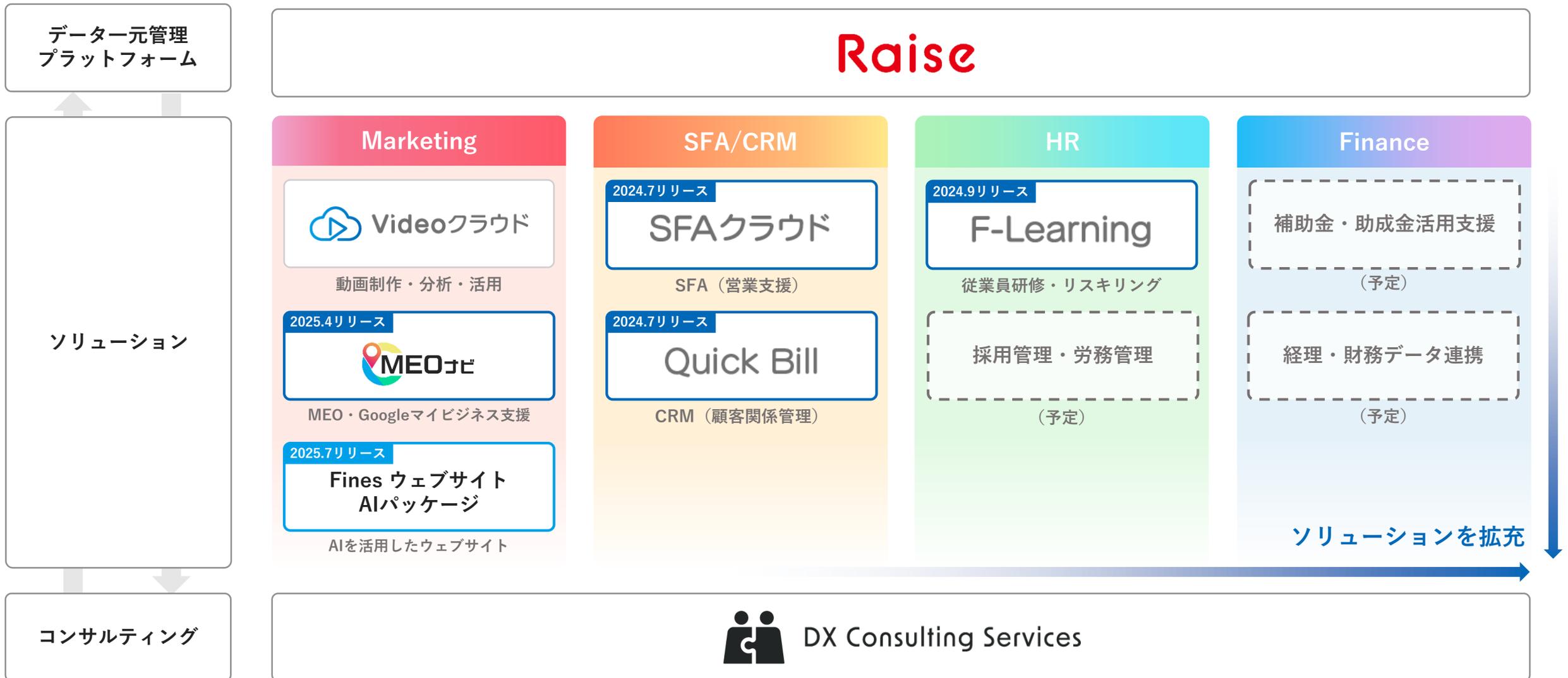
マーケティング、HR、ファイナンスなど、多岐にわたる顧客課題に対応するソリューションの拡充に注力。

AIエージェントの開発研究を進め、まずはファイ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

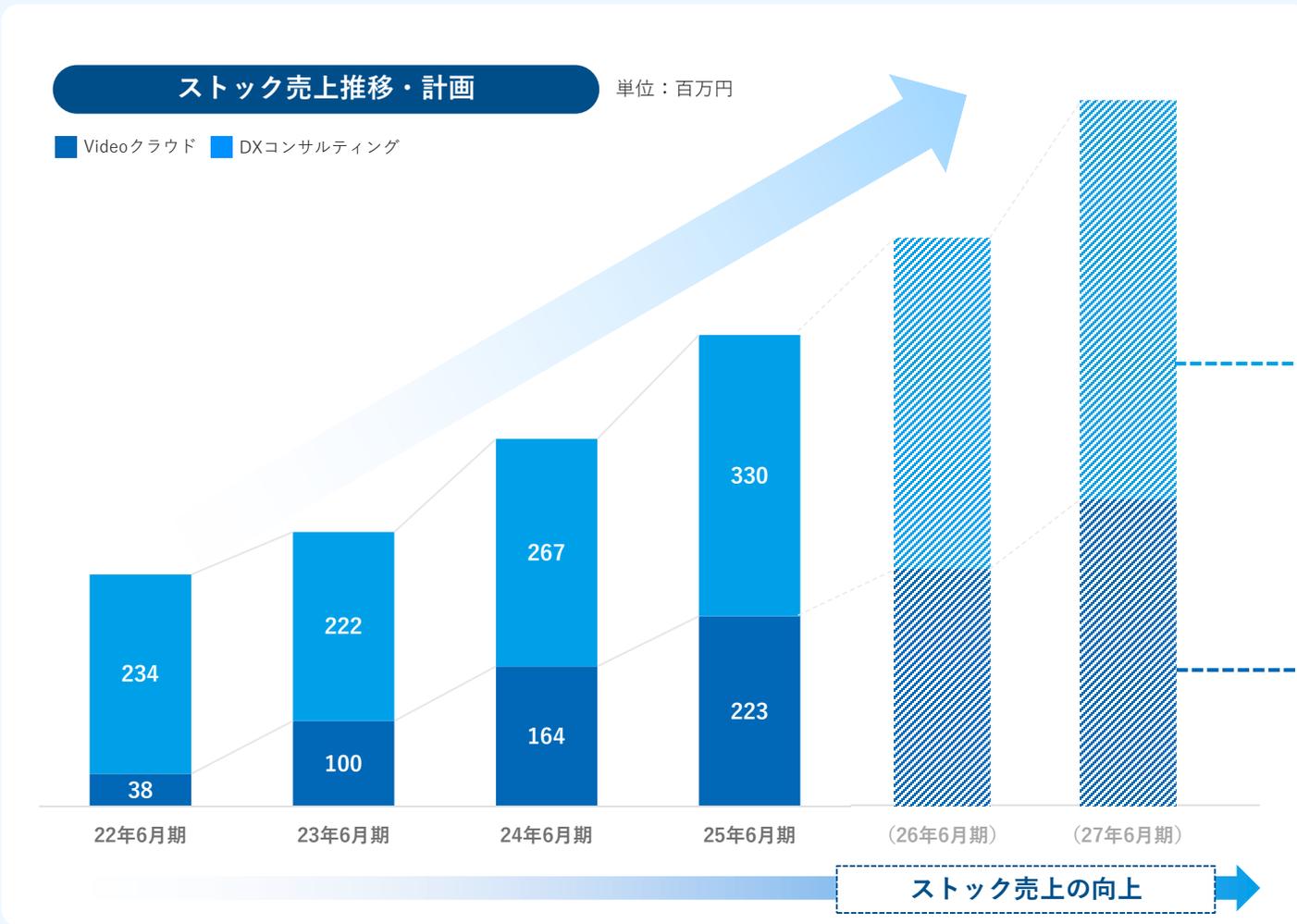


未着手・計画中
 プロトタイプ作成済み
 作成済み・社内検証中

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



Videoクラウド・DXコンサルティングともにストック収益の比率を伸ばしていく。
 今期からは新しくTikTok運用に関するコンサルティングサービスを開始。



DXコンサルティング

Raise	DX Consulting Services
SFAクラウド	Quick Bill
F-Learning	MEOナビ

Videoクラウド

Videoクラウド	TikTok運用 コンサルティング
-----------	----------------------

ソリューションの拡充

ウェブサイト運用に関するAIパッケージを開発し提供開始。
ライティングや構成企画など、サイト更新にかかる工数を大幅に改善。
顧客がウェブサイト運用に対して感じている課題をAIによって効率化していき、活用を促進していく。

リリース済み機能

サイトコンテンツの案出し

ペルソナ・ニーズの分析

AIライティング

自動投稿

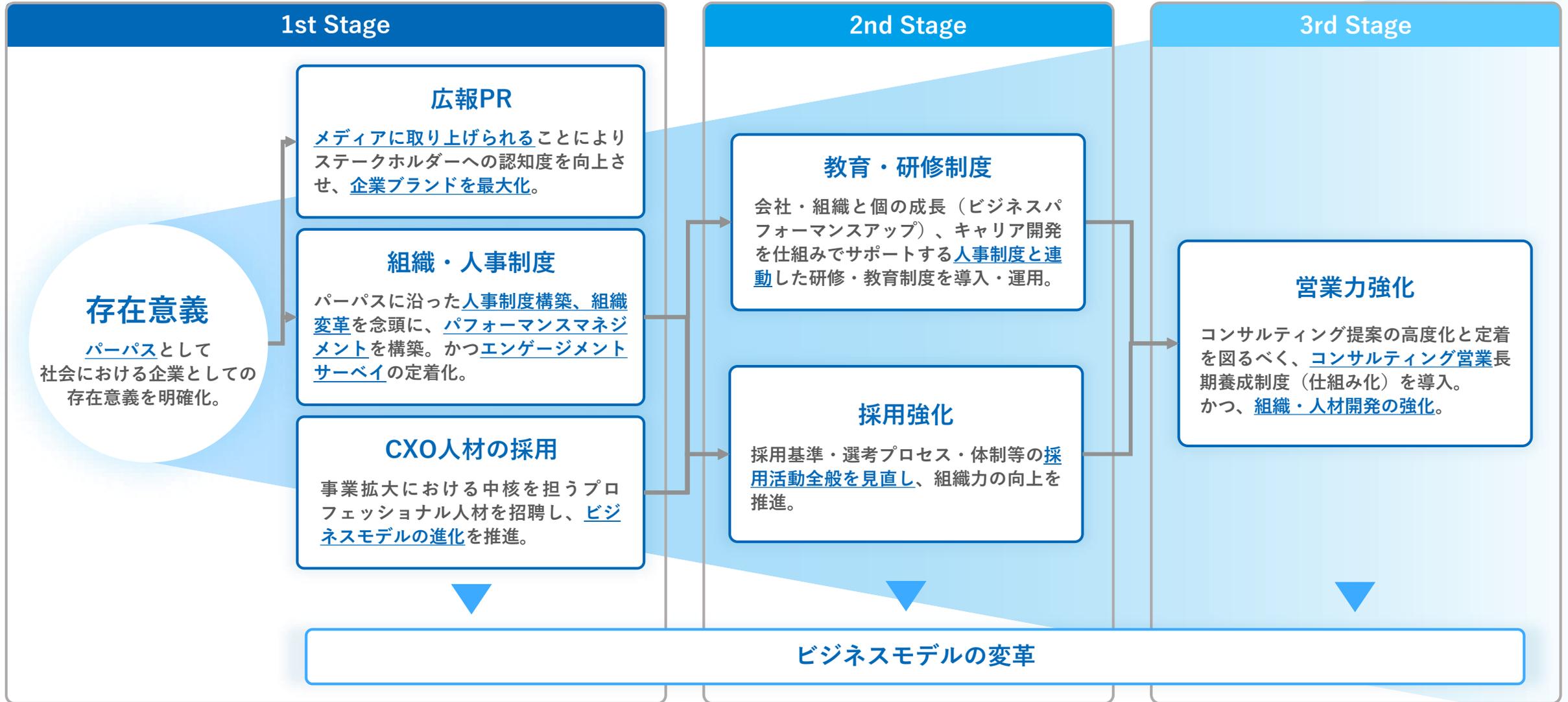
今後の予定

SNS更新の自動化

AIによる
ランディングページの作成



お客様に包括的な経営ソリューションを提供し、社内のエンゲージメントを高めることを目的に中長期的な経営改革を開始。
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。



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	東京都港区芝浦一丁目2番1号 シーバンスN館 19F
設立 ¹	2009年5月8日
資本金	233百万円 ²
従業員数	264人 ²
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
 注2：2025年6月期末時点のデータ



- 2024** **Raise** データ一元管理プラットフォーム「Raise」リリース
- 2022** 東京証券取引所グロース市場へ上場（9月28日）
- 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**
- 2019**  LBOを経て、**新ファインズがスタート**
インタラクティブ動画の提供開始
- 2018** カスタマーサクセス部門の発足
本格的な**DXコンサルティングサービス**の開始
- 2016**  デジタルマーケティング支援サービスの提供開始
- 2015**  **動画サービスの提供開始**
- 2013** 予約システム「TSUNAGU」「いつあき」の提供開始
- 2010** SEO・MEO（Google地図連動型サービス）・スマートフォンサイト制作の提供開始
- 2009** ファインズ創業
モバイルFlashサイトの提供開始

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

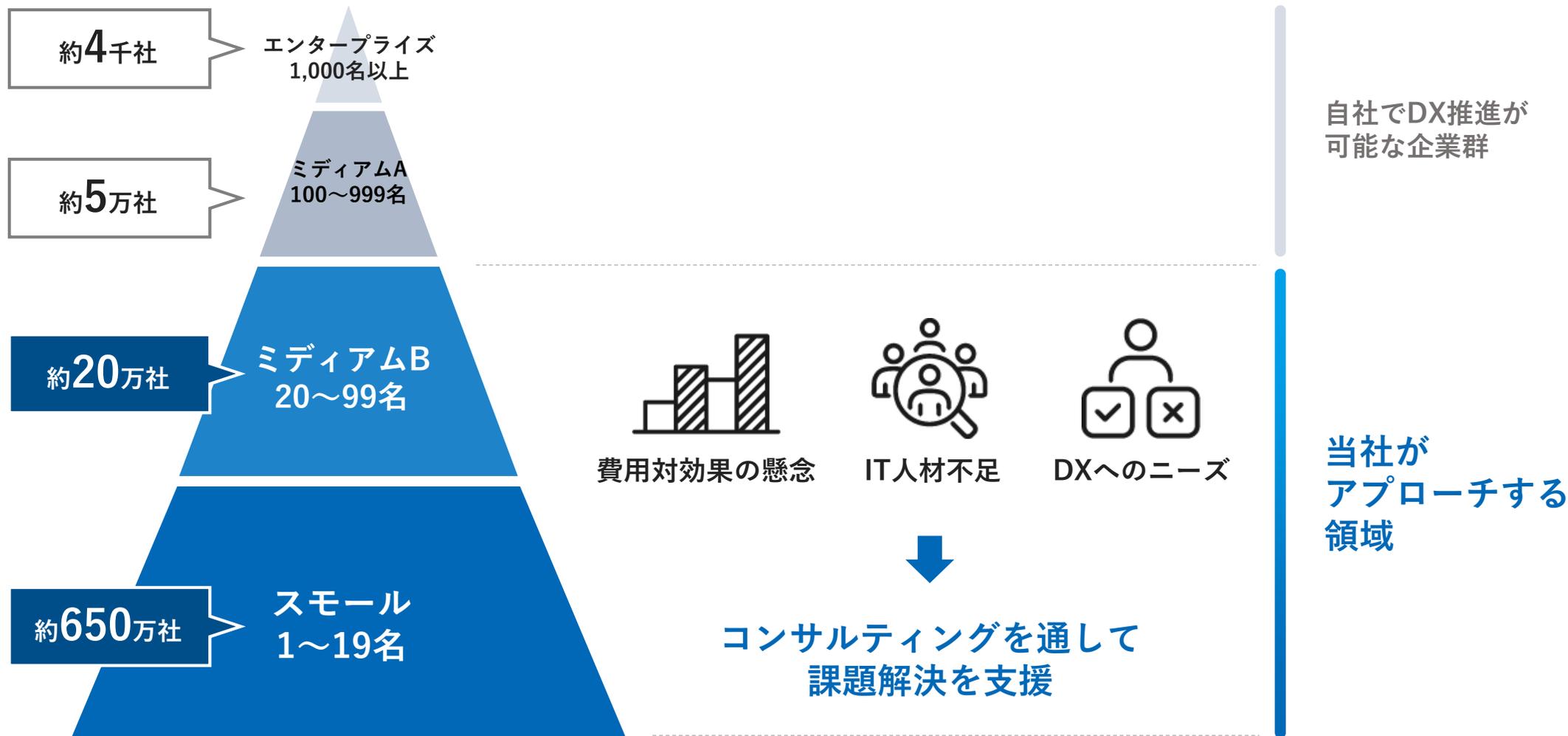
MISSION

すべての中小企業の DXをサポートする

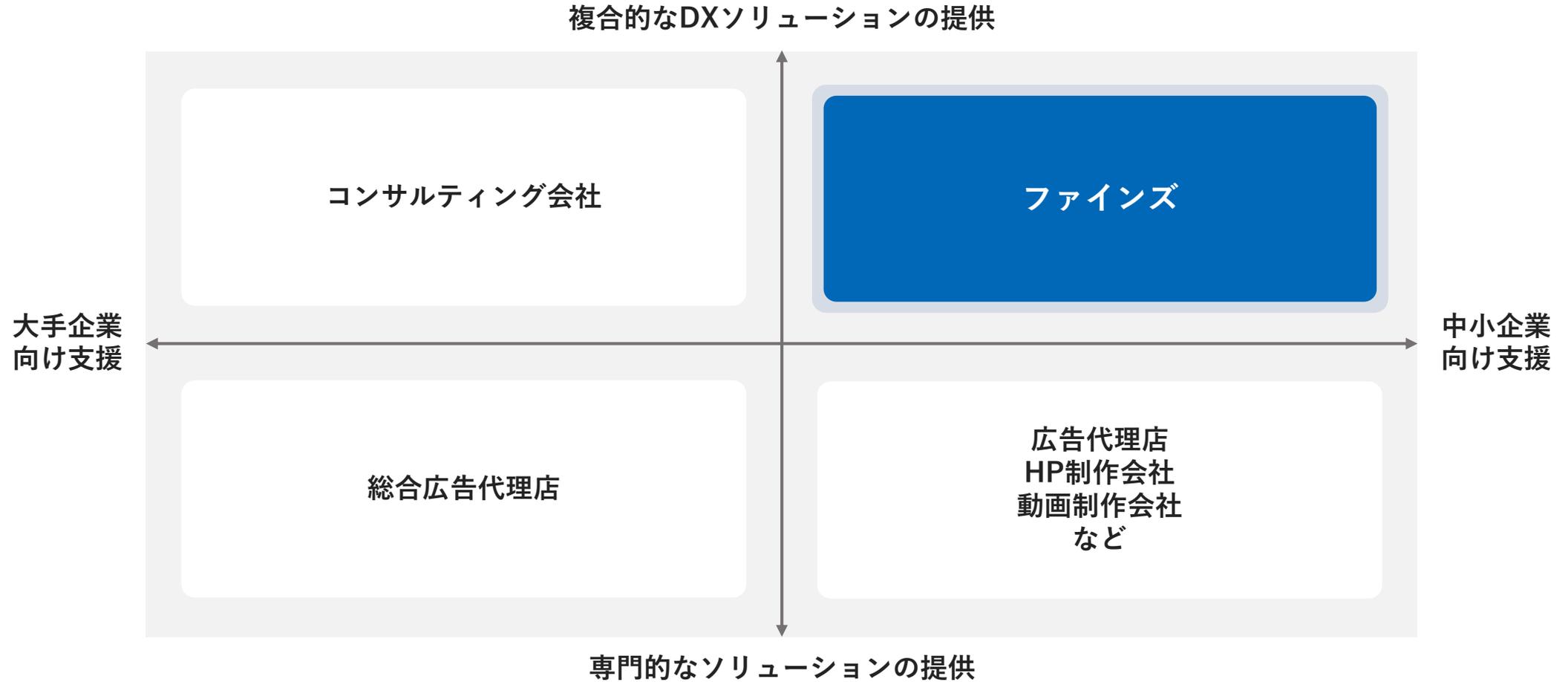
VALUE

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



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



・取締役



三輪 幸将 (みわ ゆきまさ)

代表取締役

- ・2008年 株式会社フリーセル（現ブランディングテクノロジー株式会社）入社
- ・2011年 旧株式会社ファインズ入社
- ・2015年 旧株式会社ファインズ常務取締役就任
- ・2018年 旧株式会社ファインズ代表取締役就任
- ・2019年 株式会社エスピーシー（現 当社）代表取締役就任（現任）



赤池 直樹 (あかいけ なおき)

取締役 執行役員

- ・2011年 株式会社ワイズビジョン（現 株式会社ytv Nextry）入社
- ・2013年 株式会社ファインズ（旧 株式会社ファインズ）入社
- ・2020年 当社経営管理本部長就任
- ・2021年 当社執行役員就任（現任）
- ・2022年 当社取締役就任（現任）



佐藤 翔太 (さとう しょうた)

取締役 執行役員

- ・2012年 株式会社ファインズ（旧 株式会社ファインズ）入社
- ・2021年 当社カスタマーリレーション本部長就任
- ・2021年 当社執行役員就任（現任）
- ・2024年 当社取締役就任（現任）

・常勤監査役



柳谷 一郎 (やなぎや いちろう)

常勤監査役

- ・1980年 三菱信託銀行株式会社（現 三菱UFJ信託銀行株式会社）入社
- ・2010年 株式会社イーネット入社
- ・2015年 株式会社マリオン入社 取締役常勤監査等委員
- ・2017年 オスカーテクノロジー株式会社入社
- ・2019年 当社入社 内部監査室 担当部長
- ・2020年 当社 監査役就任（現任）

・取締役（社外）



市野澤 剛士 (いちのさわ つよし)

取締役（社外）

- ・2004年 あずさ監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）入所
- ・2014年 弁護士登録 小笠原六川国際総合法律事務所入所
- ・2015年 半蔵門総合法律事務所入所
- ・2017年 市野澤法律事務所入所（現職）
- ・2020年 株式会社ソルブレイン社外監査役就任（現任）
- ・2022年 当社 社外取締役就任（現任）
- ・2023年 GMO OMAKASE株式会社社外監査役就任（現任）
- ・2023年12月 株式会社アルビレックス新潟社外監査役就任（現任）



白木 政宏 (しらき まさひろ)

取締役（社外）

- ・1990年 株式会社ネクサス（現 株式会社ジェイ・コミュニケーション）代表取締役就任
- ・1997年 株式会社エヌディー代表取締役就任（現任）
- ・2014年 旧株式会社ファインズ取締役就任
- ・2019年 当社社外取締役就任（現任）
- ・2023年6月 株式会社Cominka社外取締役就任（現任）
- ・2023年8月 株式会社寿美家和久社外取締役就任（現任）

・監査役（社外）



野地 博久 (のじひろひさ)

監査役（社外）

- ・1997年 朝日監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）入所
- ・2003年 公認会計士登録
- ・2020年 株式会社軽子坂パートナーズ入社（現職）
- ・2020年 当社社外監査役就任（現任）
- ・2022年 株式会社ジェノバ社外監査役就任（現任）



平木 太生 (ひらき たいき)

監査役（社外）

- ・2009年 あずさ監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）入所
- ・2017年 弁護士登録
- ・2018年 湊総合法律事務所入所
- ・2018年 公認会計士再登録
- ・2020年 当社社外監査役就任（現任）
- ・2021年 弁護士法人トライデント入所（現職）
- ・2022年 株式会社ソーシャルインテリア 監査役就任（現任）
- ・2022年 株式会社加藤ゼミナール社外監査役就任（現任）

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。