



株式会社ファインズ

2025年6月期 第1四半期決算説明会 質疑応答（要約）

Q. 新サービス Raise や Raise 関連サービスの足元の獲得状況はいかがでしょうか？

A. Raise や Raise 関連サービスの足元の獲得状況でございますが、堅調に獲得をしているという風に見ております。

Q. 戦略的な投資ということでしたが、具体的に内容を教えていただけないでしょうか？

A. これまでは動画を起点としたマーケティング DX の実現を掲げており、Video クラウドを中心とした事業を展開していましたが、今後は Raise を軸に、より質の高いコンサルティングサービスを提供していくことを戦略として打ち出しております。そうした中で Video クラウドの人員を一部 Raise 関連の新サービスへ異動させることによって、新規事業を伸ばすというところを今期第1Q は進めてまいりました。その為、一時的に Video クラウドの売上、獲得は減少しているものの、中長期的には新サービスの拡販により、中長期的に売上を伸ばす基盤を作れるものだと考えております。

Q. 進捗率は想定範囲内ということですので、2Q 以降は数字がついてくるという理解で良いのでしょうか？

A. そちらで問題ございません。1Q で獲得した分が 2Q 以降で納品という形になってまいりますので、2Q 以降売上高は右肩上がりです上がっていく想定で予算を組ませていただいております。

Q. 新規事業の納品が 2Q 以降に開始予定とのことですが、どの程度の売り上げを見込んでいるのでしょうか？

A. まだ全て納品が終わっているというわけではないので、具体的な数字を申し上げることは差し控させていただきますが、一定程度は売り上げがつくものだと見込んでおります。

Q. 次の新サービスとしては HR 領域を考えているのでしょうか？それともファイナンス領



域なののでしょうか？また、ファイナンスの領域については競合との連携などは考えていらっしゃるのでしょうか？

- A. 具体的に次は何をするということを申し上げることはできませんが、現状マーケットの状況などを鑑みて検討していきたいと考えております。一旦当社の方では HR 領域、ファイナンス領域共に同時並行で話を進めております。また自社開発競合との業務提携、API 連携など様々な選択肢があると思っております。そういったところも総合的に判断していく中で、HR ファイナンス領域にも入っていききたいと考えております。

Q. 株主還元の方針について教えていただけないでしょうか？

- A. 従前からご説明させていただいておりますが、当社におきましてはまだ成長段階であると認識しておりますので、当面は事業の方に投資を優先していきたいと考えております。また、資本業務提携や M&A も全く考えていない訳ではございませんので、まずは事業を伸ばしていくためのところにしっかり予算をつけてやっていきたいと考えております。株主還元というところで申し上げますと、もう少し時間軸が必要になるのではないかと考えておりますが、自社株買いないし配当に関してはしっかり取締役会で議論をし、皆様に適宜報告するタイミングがあれば何かしらの報告をさせていただきたいと考えております。

Q. 今回の決算について社長自身はどう考えていらっしゃいますでしょうか？

- A. まず 1Q では、予算を策定時と見ても想定範囲内で推移しているという状況でございます。2Q 以降に右肩で予算を作っておりますので、こちらは Raise 関連事業等が今後どれだけ獲得できて納品していけるのか、こういったところが今期の予算達成に向けて非常に重要なファクターになってくるのではないかと考えております。

Q. 株価対策について具体的に考えていることがあればご教授いただけないでしょうか？

- A. 当面はまだ事業への投資を優先していきたいと考えております。一方で今後につきましても IR 活動や PR 活動を強化し、まずは多くの株主様へ当社を知っていただくということが重要だと思っておりますので、体制面も含めて強化し、IR 活動を行っていききたいと考えております。



Q. 顧客単価が下がっているという説明がありましたが、今後も下がる可能性を想定して、例えば今の単価を受け入れて納品数を一人当たり今の〇〇倍にするなど、考え方を変えていくことは検討されないのでしょうか？

A. 顧客単価が下がっているという点でございますが、今回の1Qに関しましては、前年同期比と比較しても大幅に下がっております。そんな中で今足元では、顧客層の幅を広げていこうという施策に取り組んでおります。特に来店型のお客様を中心に SNS や TikTok の広告動画、そういったところにも幅を広げていく施策を行っております。単価の減少を補うだけの一人当たりの納品件数を上げていくということも非常に重要だと考えておりますので、しっかりこちらを形にしていきたいと考えております。

Q. Raise の KPI (納品件数と単価) について教えていただきたいです。また中小企業が Raise を利用するメリットも教えていただけないでしょうか？

A. Raise の KPI でございますが、まだ納品等が本格的に始まっておりませんので、こちらは適宜報告できるタイミングで報告していきたいと考えております。また、Raise を導入するメリットでございますが、中小企業様のウェブ周りを一元管理できますので、マーケティング関連にももちろん活用できますし、それだけではなく、SFA や Quick Bill、F-Learning 等様々なコンテンツを適宜追加している状況でございます。最終的には HR ファイナンス領域、API 連携等も含めて検討してまいりますので、中長期的にはお客様の経営を全面的にサポートする、そういったシステムを目指しております。

Q. 御社にとっては想定通りの決算ということでしょうか？2Q 以降どのようなシナリオを考えているのか、通期達成への支障はないのか教えていただきたいです。

A. まず1Qの決算というところで申し上げますと、想定通りの決算でございます。2Q以降に関しましては今足元で活動している営業の実績が数字として反映されてきますので、しっかり従業員一同案件の獲得というところに注力していきたいと考えております。

Q. 業績予想に対する進捗率について、今季の通期予想について下方修正する可能性があるのか、今後の見通しについて教えていただきたいです。



A. 現段階で下方修正することは考えておりません。2Q以降でしっかり Raise 関連事業の方の獲得納品ができていけば十分達成はできるだろうと見ております。また動画の方も引き続き獲得はしてまいりますので、そちらの方も一生懸命頑張っていきたいと考えております。

Q. 御社の営業力をもってしても単価が下がりっぱなしというのは顧客側の問題ではなく、御社が取り扱っている商品とその価格が顧客のニーズに合っていないと思うのですが、どのように考えていらっしゃいますでしょうか？

A. リリースする商品に関しましては、お客様に必要とされる商品サービスを展開することでご購入いただけると思っておりますので、いかに世の中のために立つ中小企業様の経営に役立つ商品サービスをリリースできるか、というところが非常に重要だと考えております。また Video クラウドの単価の部分でございますが、動画の市場で今単価が下がってきてしまっているというところはもちろん、こちらは外的要因も一部あると考えている一方で、内的要因も十分に考えられますので、まずは一人当たりの生産性を上げていくための顧客層の拡大、拡充であったり、TikTok や SNS 向けの広告動画の取り扱いの強化であったり、そういったところを強化して一人当たりの生産性を上げていきたいと考えております。

以上