

2022年8月24日

各位

会社名 株式会社 ファインズ
代表者名 代表取締役社長 三輪 幸将
(コード番号: 5125 東証グロース市場)
問合せ先 取締役執行役員
経営管理本部長 赤池 直樹
(TEL. 03-5459-4073)

2023年6月期の業績予想について

2023年6月期(2022年7月1日~2023年6月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円・%)

項目	決算期	2023年6月期 (予想)			2022年6月期 (実績)		2021年6月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上高 比率		対売上高 比率	
売上高		2,979	100.0	14.7	2,595	100.0	2,199	100.0
営業利益		735	24.7	24.4	591	22.8	373	17.0
経常利益		732	24.6	21.8	601	23.2	382	17.4
当期純利益		502	16.9	19.6	420	16.2	256	11.7
1株当たり当期純利益		113円52銭			101円01銭		64円23銭	
1株当たり配当金		0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2021年6月期(実績)及び2022年6月期(実績)の1株当たり当期純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2023年6月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(250,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2021年2月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割、2021年11月1日付で普通株式1株につき40株の株式分割を行っております。上記では、2021年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。
5. 2022年8月10日開催の取締役会において承認された2022年6月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年8月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2023年6月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、「誰からも必要とされる会社になる」を経営理念に掲げ、「世の中をより豊かに」というビジョンの実現を目指しております。創業以来、中小企業事業者や個人事業主などのSMB（Small and Medium Business 以下、SMB）の領域向けに、モバイルサイトや予約管理システムなどのデジタル化を推進していくサービスを提供しており、2015年からは動画事業に先行投資を行い、動画を制作するだけでなく、視聴データの分析・改善ができるカスタマーサクセス体制を構築してまいりました。

また、当社は創業以来顧客のデジタル化を支援するとともに「動画の価値」にいち早く気づき、動画を活用したDX（注）へ先行投資を行うことで「付加価値の向上」と「業務の効率化」の両輪をサポートしてまいりました。

2019年11月には、動画配信プラットフォームサービス「Videoクラウド」をリリースし、専用のプラットフォーム上での配信や、正確な視聴データの蓄積・分析・改善、データ活用からDXの推進に至るまで、一気通貫したサービス提供を行うことができるようになりました。また、XR領域への拡張機能として最新の動画手法であるインタラクティブ及びVR（360°）動画を実装することが可能となっており、企業と視聴者が双方向でコミュニケーションを取ることが可能となっております。

新型コロナウイルス感染症の感染拡大をきっかけとして、リモートワークの普及など社会全体に大きなパラダイムシフトが起こる中、動画を活用した企業活動の活性化により当社がご提供できるビジネス領域はさらに拡大していくと考えております。

このような状況の下、当社の2023年6月期の業績は、売上高2,979百万円（前期比14.7%増）、営業利益735百万円（前期比24.4%増）、経常利益732百万円（前期比21.8%増）、当期純利益502百万円（前期比19.6%増）を見込んでおります。

（注）DX：デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation）の略称。データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズをもとに、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること

2. 業績予想の前提条件

（1）売上高

①Videoクラウド事業

Videoクラウド事業は、主に動画制作、動画配信プラットフォームサービス（Videoクラウド）及びDXコンサルティングの3つのサービスで構成されております。当事業の売上高は、新規契約時の初期制作売上と毎月の月額売上となっており、初期制作売上高が90.7%を占めております（2022年6月期実績）。

初期制作売上は、前期実績をもとに、セールスコンサルタントの増加や月次季節要因（決算期や長期休暇など）を勘案し算出した納品件数に、動画制作単価を乗じて算出しております。動画制作単価については、前期実績に基づく平均値により算出しております。売上高の継続的かつ累積的な増加を実現するため、当社の早期育成体制を活かし、主に中途採用を強化しセールスコンサルタントを確保することで増収を目指してまいります。

なお、各経営指標の2022年6月期実績は下記のとおりです。

- ・セールスコンサルタント 2022年6月30日現在139人
- ・納品件数 2022年6月期合計1,523件
- ・動画制作単価 2022年6月期平均1,320千円

月額売上については、既存契約に基づく利用料収入に、新規契約件数を加算し、解約見込み金額を減算することにより算出しており、Videoクラウド利用料及びDXコンサルティング費用として毎月受領する月額売上は、新規契約社数の拡大に注力することで着実に進捗させていく予定であります。

以上の結果、2023年6月期の売上高は2,872百万円（前期比21.2%増）を見込んでおります。

②店舗クラウド事業

店舗クラウド事業は、主に店舗のDXを支援する予約システム「TSUNAGU」及び「いつあき」で構成されております。当事業の料金体系は、契約時の初期制作費用等と毎月の月額利用料となっております。しかし、当事業においては、来店型ビジネスを主とする顧客がメインとなっており、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による緊急事態宣言発令に伴う休業や人流抑制の影響を受け、新規顧客の獲得が低調に推移しました。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年8月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

今後、店舗クラウド事業では主に、過去に取引のある既存顧客から追加のサービスをご成約頂くことを想定しており、新規契約における初期制作費用等は見込んでおりません。

月額利用料については、既存契約に基づく利用料収入に、新規契約見込み金額を加算し、解約見込み金額を減算することにより算出しております。

以上の結果、2023年6月期の売上高は107百万円（前期比52.7%減）を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は外注費、人件費(労務費)、地代家賃、減価償却費、その他経費により構成されております。

外注費については、商材別の外注比率または単価をトレンドから設定し、納品件数または月額件数に乗じることで算定しております。Videoクラウドについてはエディターの採用・教育を強化し、オンライン打ち合わせ等を活用することでさらに生産性を向上させることにより内製化率の増加を見込み、当期の原価率は売上高の17.8%と、前期実績比で1.1ポイント減となることを想定しております。なお、内製化率の2022年6月期実績は46.6%であります。

労務費、経費については、各サービスにおける作業工数発生割合をトレンドから算出し(動画制作・Videoクラウドで61.0%、DXコンサルティングで37.5%、店舗クラウド事業で1.5%)発生した人件費や制作に係る旅費交通費、地代家賃等の費用に乗じることで算定しております。

以上の結果、2023年6月期の売上原価は530百万円（前期比7.9%増）、売上総利益は2,449百万円（前期比16.4%増）をそれぞれ見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費、採用費、支払手数料により構成されております。

人件費及び採用費は、主に営業部門の採用計画に基づく人員の増加20名を考慮して算定しております。また、昇格者、歩合の発生を見込み各部門の費用を算定しております。

支払手数料は、システムの利用料や営業関連費用であり、前期の実績を考慮した積み上げにより算定しております。また、サービスの認知拡大を目的とした広告宣伝費26百万円を見込んでおり、自社メディアを通じた顕在層の顧客獲得を強化してまいります。

以上の結果、2023年6月期の販売費及び一般管理費は1,713百万円（前期比13.3%増）、営業利益は735百万円（前期比24.4%増）を見込んでおります。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外収益は、顧客からのキャンセル増加に伴う、逸失利益の補填に係る受取補償金18百万円の発生を見込んでおります。

営業外費用は、主に上場関連費用のうち営業外費用に該当する上場関連費用21百万円を見込んでおります。

以上の結果、2023年6月期の経常利益は732百万円（前期比21.8%増）を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純利益

特別損益及び特別損失の計上は見込んでおりません。

法人税等については、税引前当期純利益に主な加減算項目を見込み税率を乗じて算定しております。

以上の結果、2023年6月期の当期純利益は502百万円（前期比19.5%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、経営環境の変化等の様々な要因によって異なる場合があります。

以 上

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年8月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。