



2020年3月期
第3四半期決算説明資料

Fringe81株式会社 証券コード：6550 2020年2月14日

エグゼクティブ・サマリー

全社の限界利益は6億円を突破

全社の限界利益は第2四半期に対し111%、前年同期比では123%となり、第3四半期累計では104%となった。なお、第2四半期までの累計は前年同期比95%。

広告事業は生産性をあげながら成長を継続

Uniposへの人員異動により人員が減ったことから、生産性を上げることに注力。その結果、第3四半期の限界利益は第2四半期対比111%、前年同期比117%と伸びている。

事業構成の変化

仕入れが大きい広告代理サービスの構成比が下がり、メディアやUniposなど限界利益率の高い事業の構成比が上昇。事業構成の変化が想定より早期に進展したことにより、限界利益は前年比増加しつつ、売上は前年比減少。

Uniposは解約率を低く維持しつつ成長継続。大企業の利用開始も進む

第3四半期末時点のアカウント数、Unipos事業の第3四半期の売上はいずれも前年の約2倍。大企業での一部部署における導入が始まった。

目次

01. 事業進捗

02. 全社業績

【数字の表記について】

金額の数値につきましては、単位について別段の記載がないかぎり百万円未満を切捨てて表示しております。

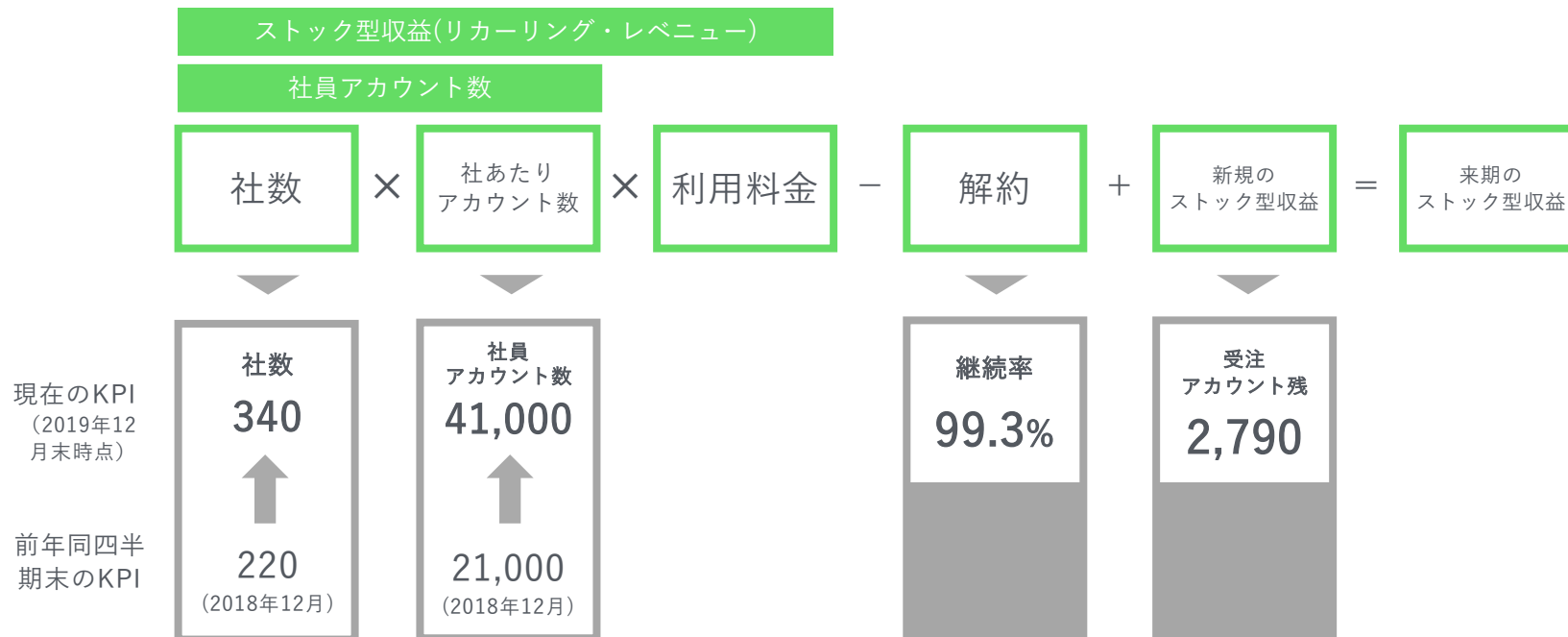
比率やパーセンテージにつきましては、表示桁数未満を四捨五入して表示しております。



01. 事業進捗

Uniposの社員アカウント数/企業数共に成長継続

- 社員アカウント数は4万を突破し、前年12月の約2倍に。社数も1.5倍に増加。成長が続く一方解約率は低く保たれている。
- 今期に大規模なマーケティング投資を実施中。特に上期は見込み客数の増加や商談数の増加を目指している。大企業における全社展開には時間を要するものの、大企業の部署単位での導入が進む。



注1:社数は、有料で導入した実績のある企業の累計の社数を概数にて示しております (1の位を四捨五入)
 注2:社員アカウント数は、有料での導入実績のある企業における累計の課金対象アカウント数を概数にて示しております (百の位を四捨五入)

注3:継続率は、2017年6月のサービス開始以降2019年12月末日までの期間の解約実績と、12月末日のアカウント数をもとに計算される月ごとの継続率
 注4:受注アカウント残は、受注済みかつ開始が第4四半期以降に予定されているアカウント数

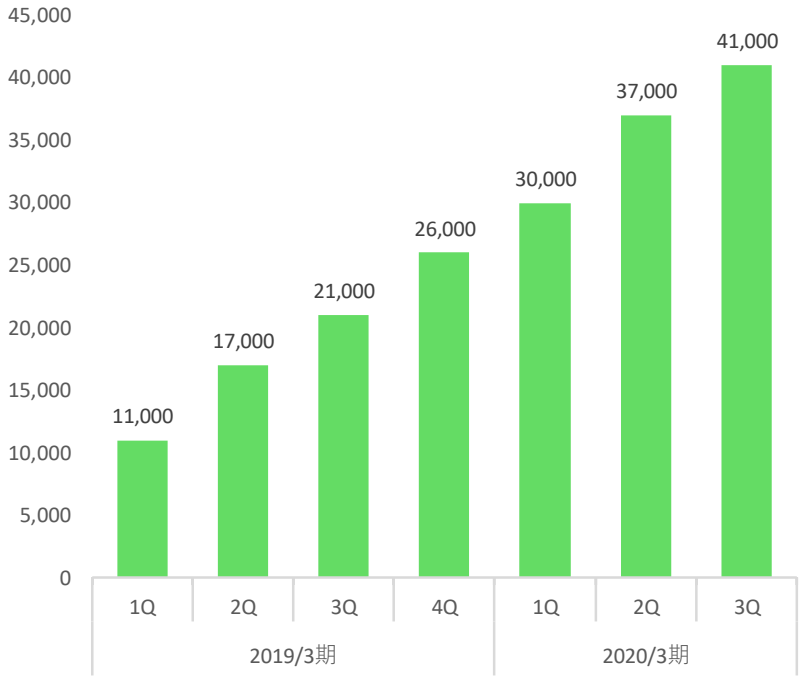
Uniposの社員アカウント数／企業数ともに成長続く

- 社員アカウント数は継続的に増加。2019年9月から2019年12月にかけて111%、社数は同110%に増加

社員アカウント数^{注1}（四半期ごとの推移）

□ 2019年9月から2019年12月で **111%増**

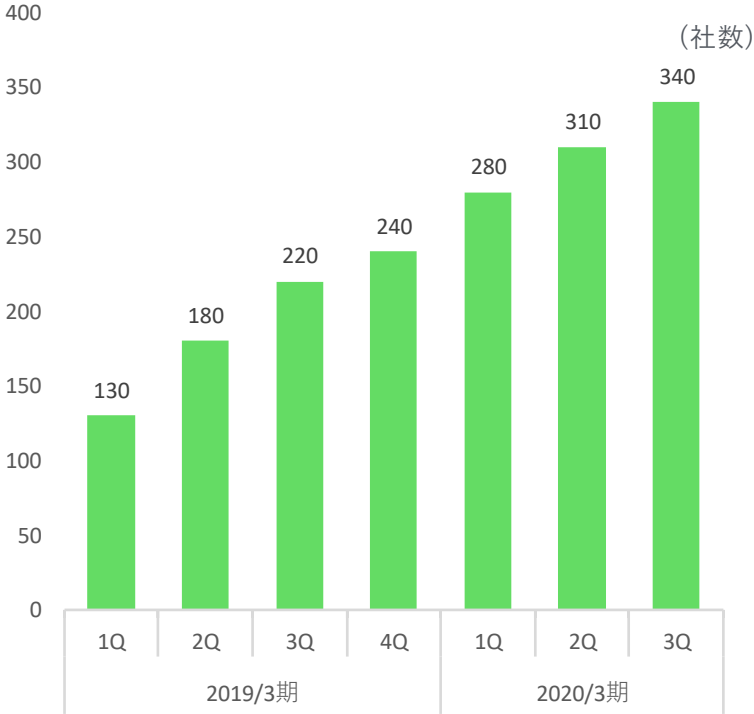
(アカウント数)



社数^{注2}（四半期ごとの推移）

□ 2019年9月から2019年12月で **110%増**

(社数)

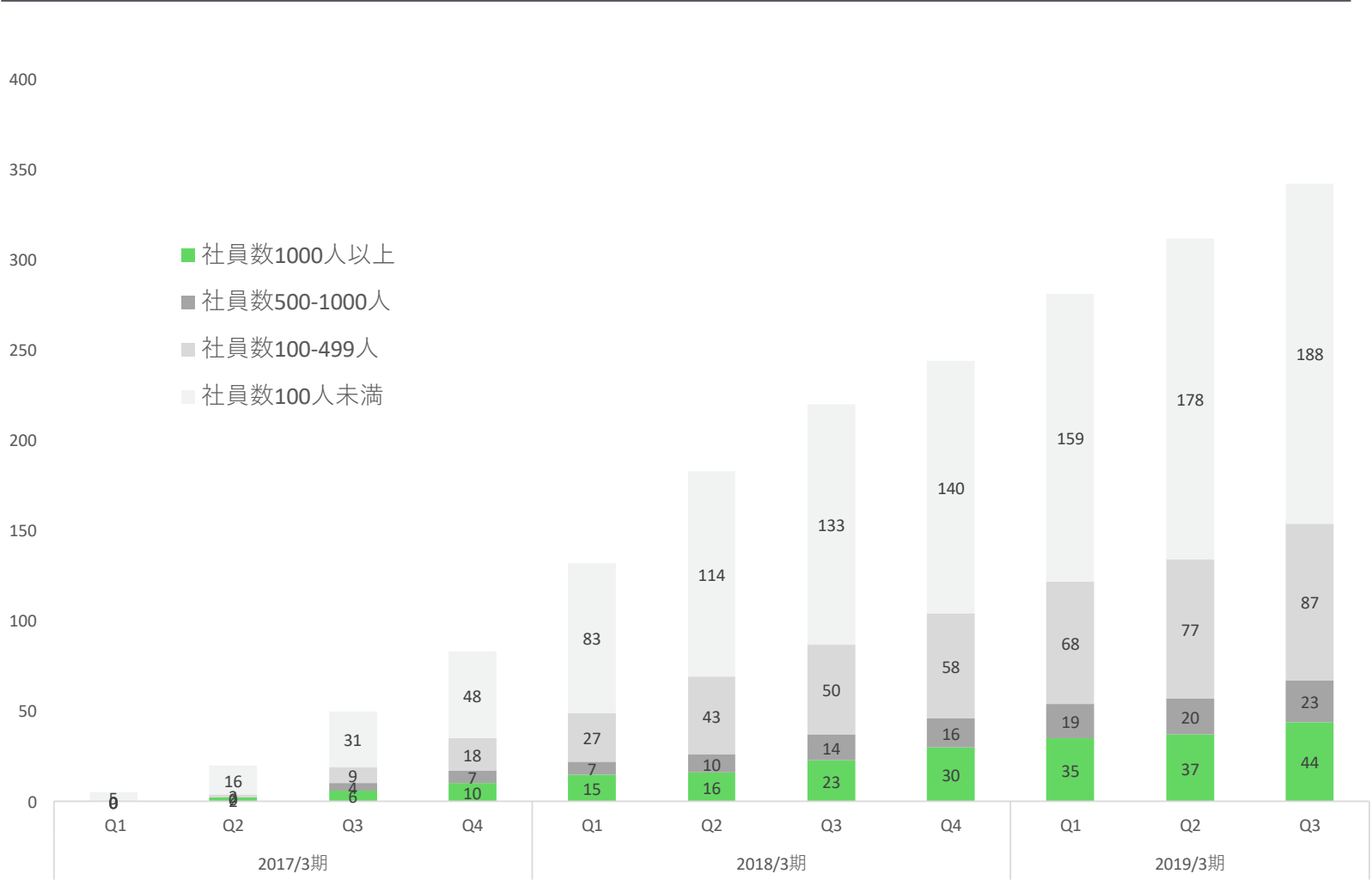


注1:社員アカウント数は、有料での導入実績のある企業における累計の課金対象アカウント数を概数にて示しております（百の位を四捨五入）

注2:社数は、有料で導入した実績のある企業の累計の社数を概数にて示しております（1の位を四捨五入）

社員数1,000人以上の大手企業の導入数が増加中

社員数の規模別・導入数の推移



アカウント数の増加により将来期待収益も増加。今後も投資を継続し、将来の期待収益最大化を図る。

- 第2四半期末時点で、将来にわたり見込まれる期待収益は26億円。第3四半期末現在のKPIが継続すれば期待収益は29億円となり、約3億円の期待収益の増加。その間の投資金額は約2.4億円であり、投資は回収可能の見込み。



Uniposの主な導入実績

Fringe

導入企業の一部を例示しております



「Unipos SDGsプラン」を提供開始

– 働きがいの向上と持続可能な社会の実現をめざし、Uniposはさらにユニークに

- 日本初のピアボーナス®サービスとして市場を切り開いてきたUniposが、Uniposの利用を通じ企業のSDGs達成にも貢献できる新プランを提供開始
 - 利用者がもらったポイント（ピアボーナス）を、事業の持続可能性を高めるNGO等に寄付
 - 組織への貢献のみならず、社会への貢献を実感できる仕組み

Uniposが目指す社会

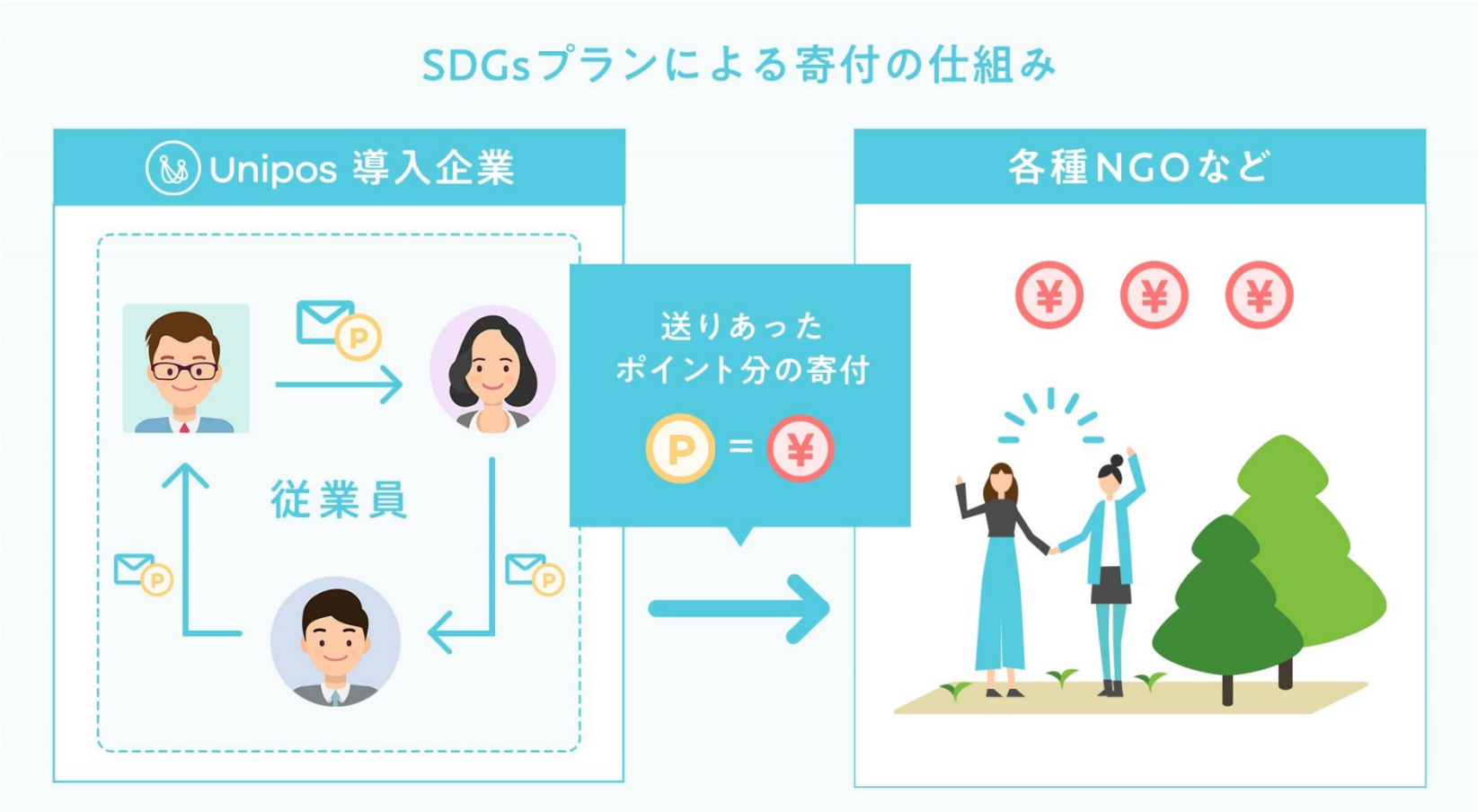
雇用形態や職種、働き方や性別の違いに関わらず、等しく貢献が認められることで、はたらくすべての人の働きがいを高めながら、組織のウェルビーイングと生産性を高められる社会を目指しています。

さらに、**事業の持続可能性を高める多くのNGOとパートナーシップを結ぶ**ことで、一人ひとりが自分の日々の仕事に社会に良いインパクトをもたらしているという実感を得やすくし

事業も組織も持続可能になる世の中をつくりまします。



Unipos SDGsプランによる寄付の仕組み



SDGsプランは、サステナブル経営を強力にサポートします。



Unipos SDGsプランが支援すること（続き）

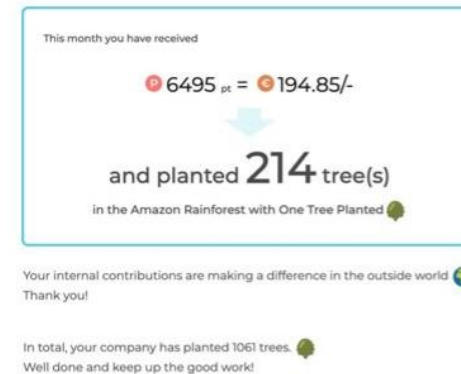
- 自らの活躍によって、会社を通じて社会に貢献できる仕組みの提供
- 従業員の当事者意識が高まるとともに、所属組織に対する誇りを持てるようになる。

従業員の働きがいが高まる



現場の主体的な参加を促し行動の習慣化を実現する「ピアボーナス」を軸にした強制感のないプロダクト体験設計

会社の社会貢献が身近なものになる



- ・ 会社での自分の貢献が、社会貢献に直接つながる実感を得られる
- ・ 自分で寄付先を選び、社会貢献がもっと身近なものになる

SDGsプランの仕組み

- 寄付先は顧客企業のSDGs目標に合わせ、カタログから選択可能

寄付先例

SDGs GOAL10 「国内および国家間の不平等を是正する」

カタログイメージ

(1)一般社団法人「注文をまちがえる料理店」

<http://www.mistakenorders.com/>

認知症の理解促進と「ま、いっか」の気持ちを世界中に広げるために、イベント等を開催

(2)一般社団法人 ダイアログ・ジャパン・ソサエティ

<https://djs.dialogue.or.jp/>

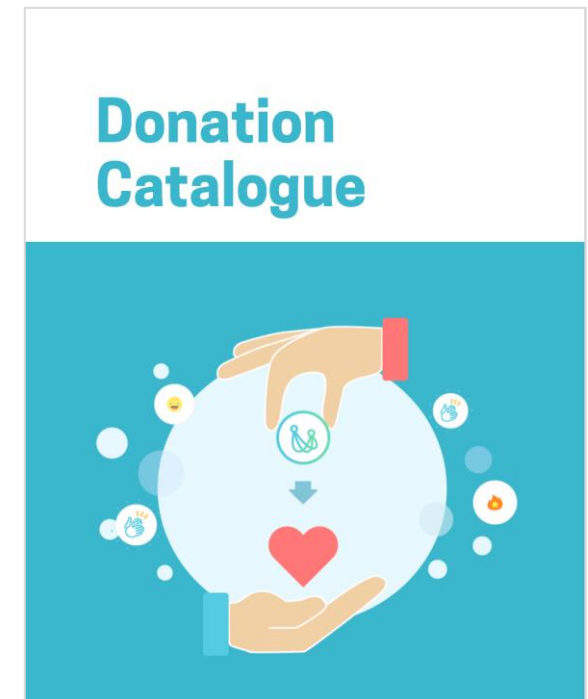
教育現場やビジネスシーンへの「Dialog in the Dark（照度ゼロの暗闇空間で、聴覚や触覚など視覚以外の感覚を使って日常生活のさまざまなシーンを体験するエンターテイメント）」の普及を通して、ハンディキャップへの理解向上やダイバーシティの実現を目指す

(3)社会福祉法人 太陽会 障害者支援センター

SHOBU STYLE

<http://www.shobu.jp/index.html>

自立支援事業/文化創造事業/地域交流事業の3つの分野で、グループホームや就労支援事業など、さまざまなプログラムを提供



Unipos SDGsプランを日本と欧州の両方で提供開始。
欧州では世界的なセメントメジャーでの試験運用もスタート

- Uniposの欧州事業において、ピアボーナスをNGO・NPO団体等に寄付するプランを提供開始。仕事への誇りが芽生え、働きがいが高まったとの評価を得る
 - 先行事例として、世界最大のセメント会社であるLafargeHolcim Ltd.（従業員数約75,000名。本社スイス）において試験運用がスタート
- 日本においてもSDGs対応へのニーズが高まると見込まれることから、2月よりSDGsプランの提供を決定

熱帯雨林での植林事業等への寄付を想定
(下記はUnipos欧州法人による寄付の証書例)



02. 全社業績

2020年3月期第3四半期累計の実績（前年同期比）

- Uniposの成長投資は、第2四半期131百万円から第3四半期244百万円に増加。今後は費用対効果を吟味し投資を適正化していくので、投資額は第3四半期がピークとなる見込み
- 仕入れが大きい広告代理サービスの構成比が下がり、メディアやUniposなど限界利益率の高い事業の構成比が上昇。その結果、限界利益は前年比増加しつつ、売上は前年比減少。

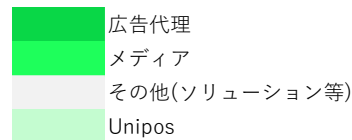
	2020年3月期 第3四半期累計	前年同期比	2019年3月期 第3四半期累計
売上高	4,627百万円	93.0%	4,977百万円
限界利益	1,626百万円	104.3%	1,559百万円
営業利益	Δ 379百万円		155百万円

事業構成の変化

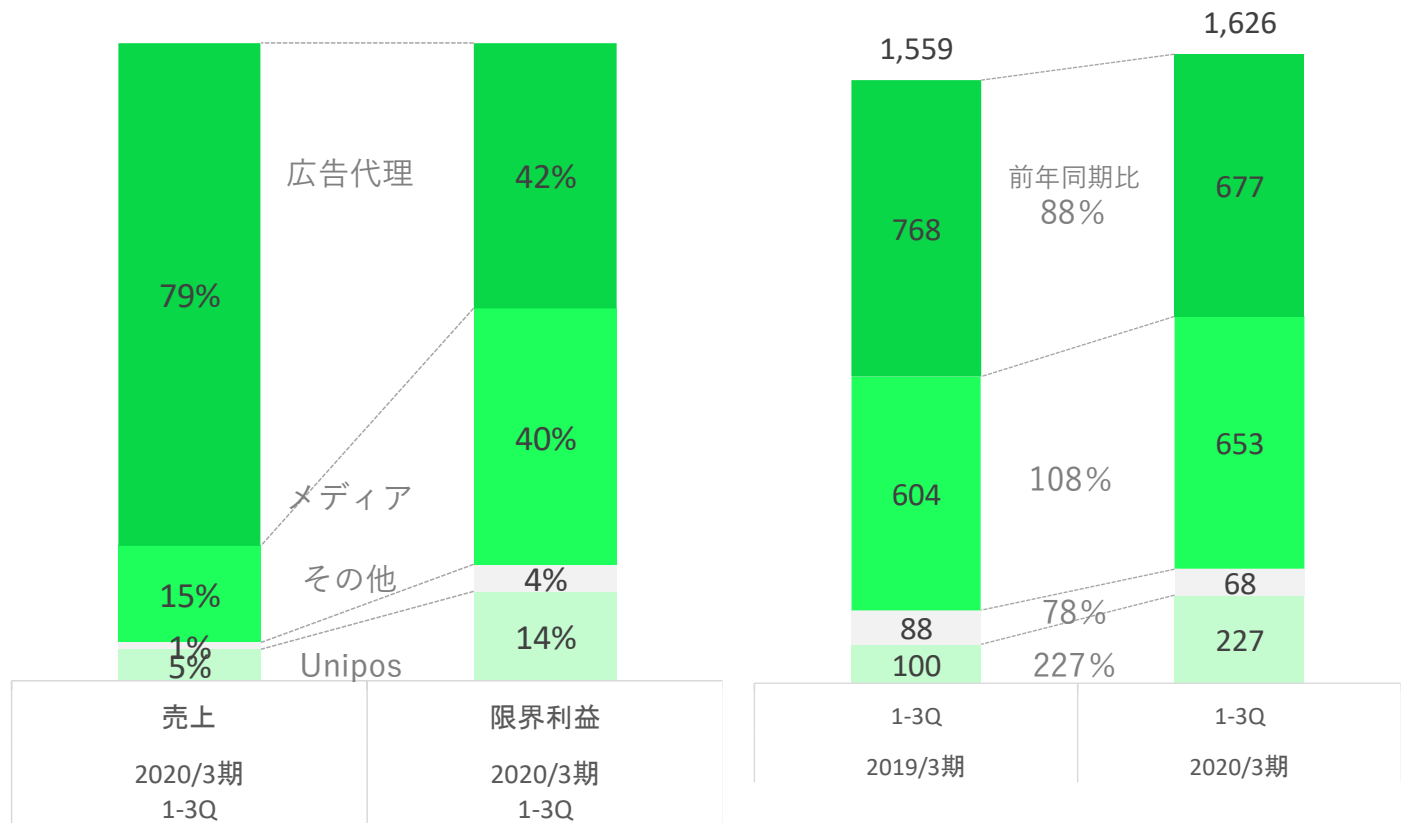
- 仕入れが大きく限界利益率（= 限界利益/売上）が低い広告代理サービスの比率が下がり、メディアグロースサービスとUniposの構成比が上昇。全体として限界利益額は増加しつつ、売上が減少する形
- 限界利益率が異なる各事業の構成比が変化していることから、営業利益はじめ利益指標の増加と売上の増加が連動しなくなってきた状況。新しい収益認識基準の適用を視野に、売上の開示の仕方は今後も見直していく予定。

売上および限界利益における事業別構成比

事業別限界利益の変化

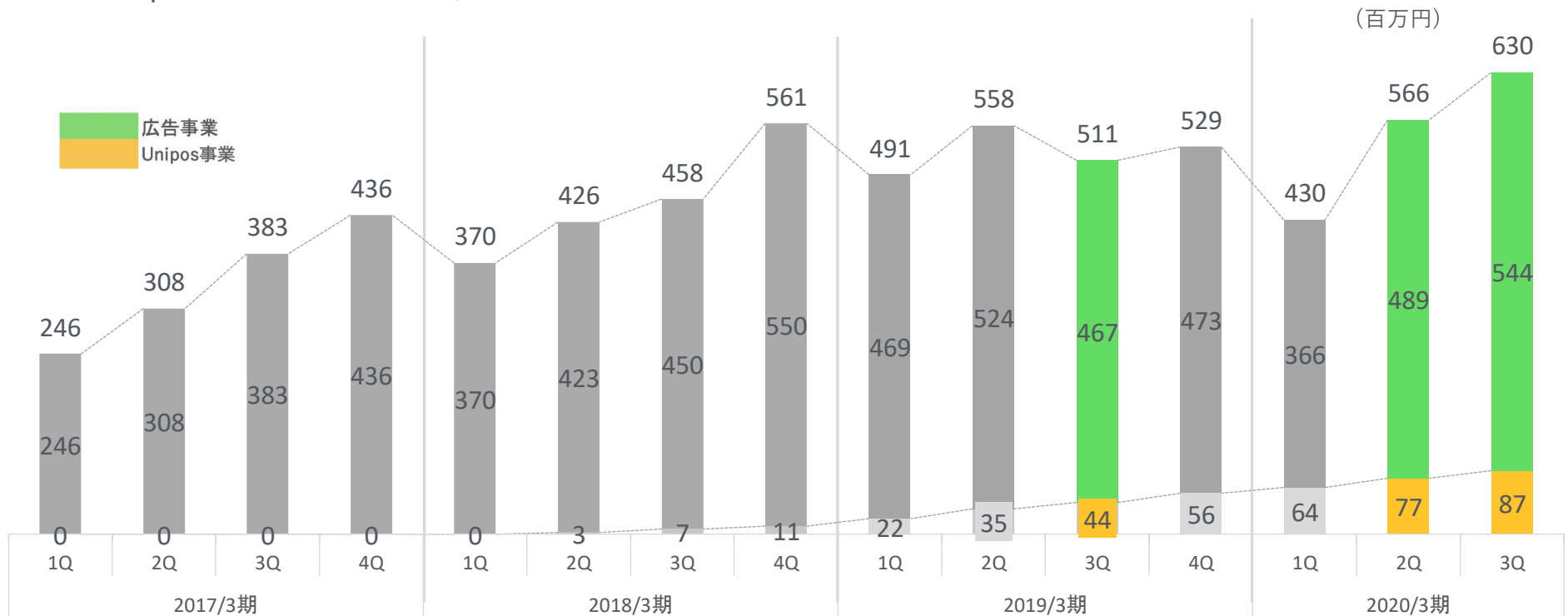


注: 「その他」にはグループ内取引 (Uniposのマーケティングを広告部門が実施) の相殺分を含みます



四半期毎の限界利益推移

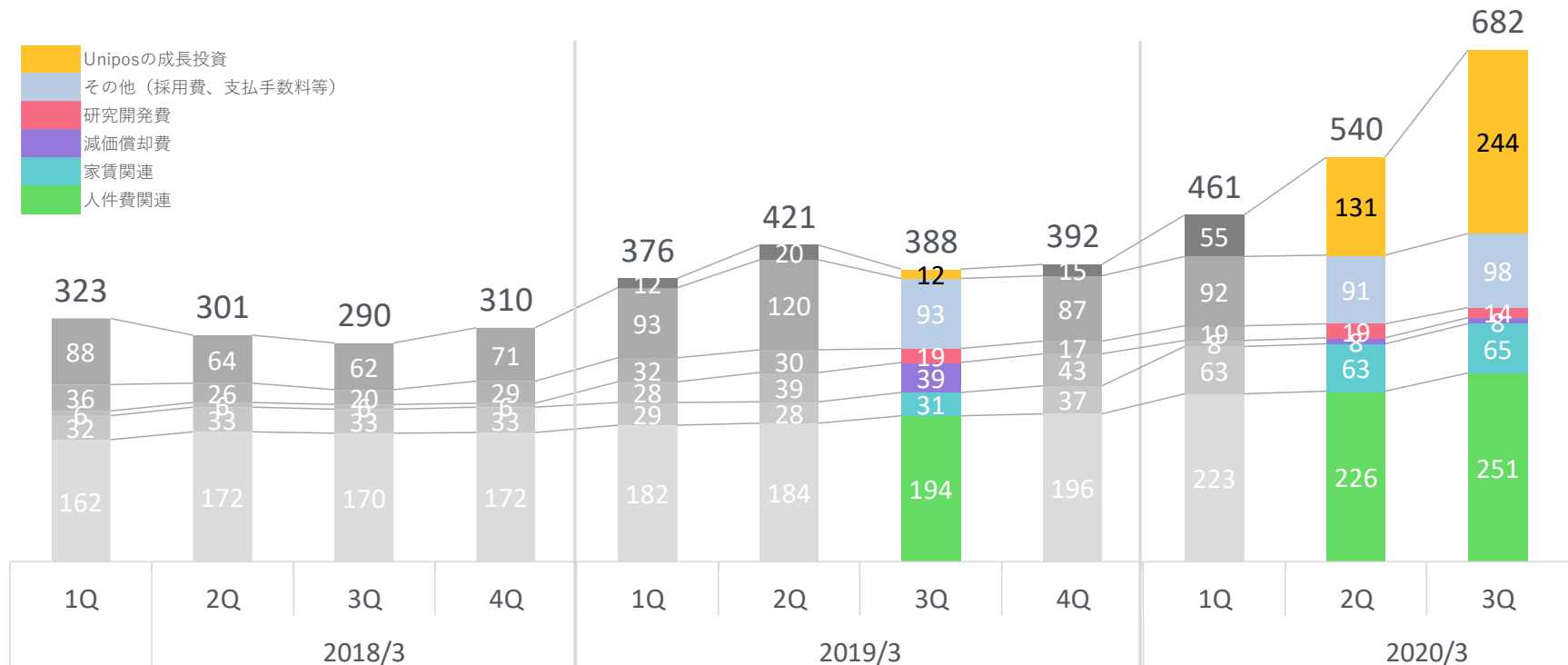
- 全社の限界利益は前四半期対比111%、前年同期比123%と成長。広告事業とUnipos両方の事業成長が数字の伸びにつながった。
- 広告事業の限界利益は、Unipos事業への人員異動の影響がありつつも、生産性をあげて数字を回復させつつある。
 - ・ 人員減あるも前四半期対比111%、前年同期比117%と成長
- Unipos事業は成長を続け、前年同期の2倍に成長



販管費の内訳

- 第3四半期はUniposへの投資金額をさらに増額。マーケティング投資の知見の蓄積により、今後は費用対効果を高めていく。
- 組織の成長に伴い人件費は増加。広告事業およびUniposの成長にむけ順調に組織が拡大中。
- その他の費用は概ね横ばい。

(百万円)



参考資料

社名	Fringe81(フリンジハチイチ)株式会社
代表取締役社長	田中 弦
設立	2012年11月
本社所在地	東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー 43階
資本金	5億 1,535万円 (2019年12月31日現在)
決算期	3月末日
従業員数	232名 (役員、派遣、業務委託等を含む。2019年12月31日現在)
事業内容	インターネット広告技術の開発/コンサルティング HRテック領域等におけるウェブサービスの提供等

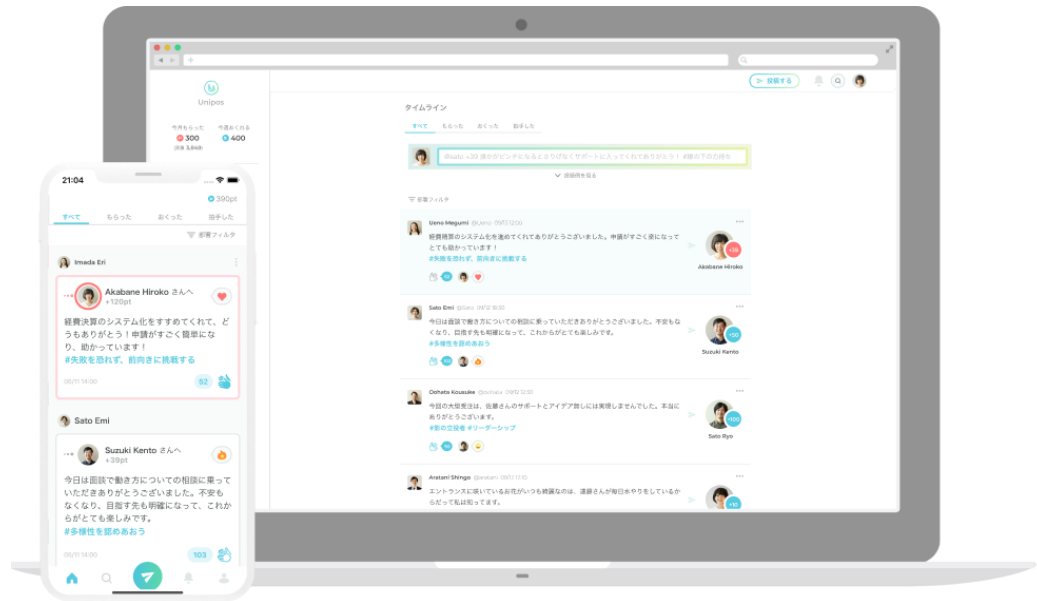
ご参考：Uniposについて

Uniposは、国内で初めてピアボーナス®を簡単に実現したwebサービスです。

ピアボーナス「Unipos」は、従業員一人ひとりの貢献が見える化することで、様々な組織課題を解決するwebサービスです。

日々の見えづらい貢献にも光をあてることで、従業員のエンゲージメント・働きがいを向上させるほか、従業員間に信頼関係を生み、連携を強くします。

導入前後の組織改革プロジェクトのサポートも充実しており、現在メルカリ社をはじめ300社以上で採用されています。



Be an Explorer.

Reshape the World
Discovered by Fringe

本資料の取扱いについて

本資料には、Fringe81株式会社に関連する見通し、将来に関する計画などが記載されています。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおり、様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。なお、今後、新しい情報、将来の出来事等があった場合であっても、本資料に含まれる将来に関するいかなる記載をも更新、変更する義務を負うものではありません。