



2019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 2019年2月8日

| 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

開示内容の変更/追加について

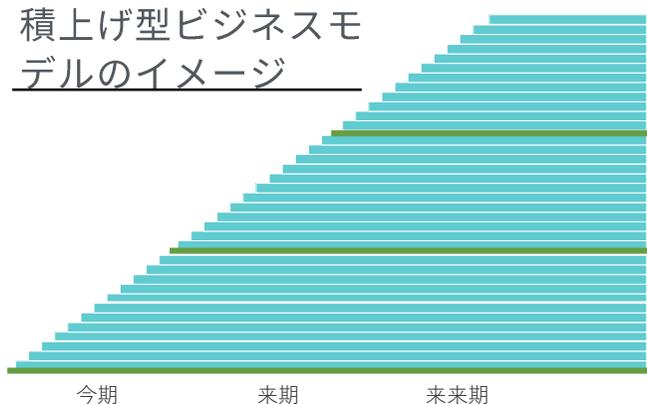
- これまでは、広告事業についてはサービス別に限界利益を開示してきました。一方、「広告領域」ということでは、事業としては一体化しております。
- これらのことから、広告代理サービス、メディアグロースサービス、およびソリューションは、来年度より「広告事業」に統合して、限界利益を開示してまいります。
- Uniposは、引き続き高い成長を示しており、当社にとって非常に重要な事業と捉えております。したがって、今後の開示方針としてはUniposの事業KPIについて詳細な開示を行ってまいります。

Fringeの収益モデルの全体像

Unipos

- Uniposは解約率が低く成長率が高いため、年を追うごとに収益力が上がるモデル
- 早期の顧客獲得が事業のカギ

積上げ型ビジネスモデルのイメージ

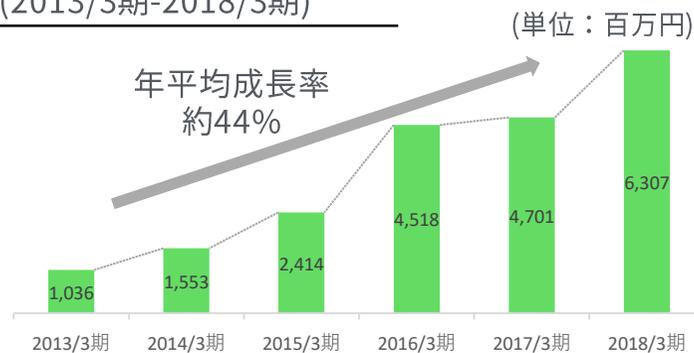


+

広告事業

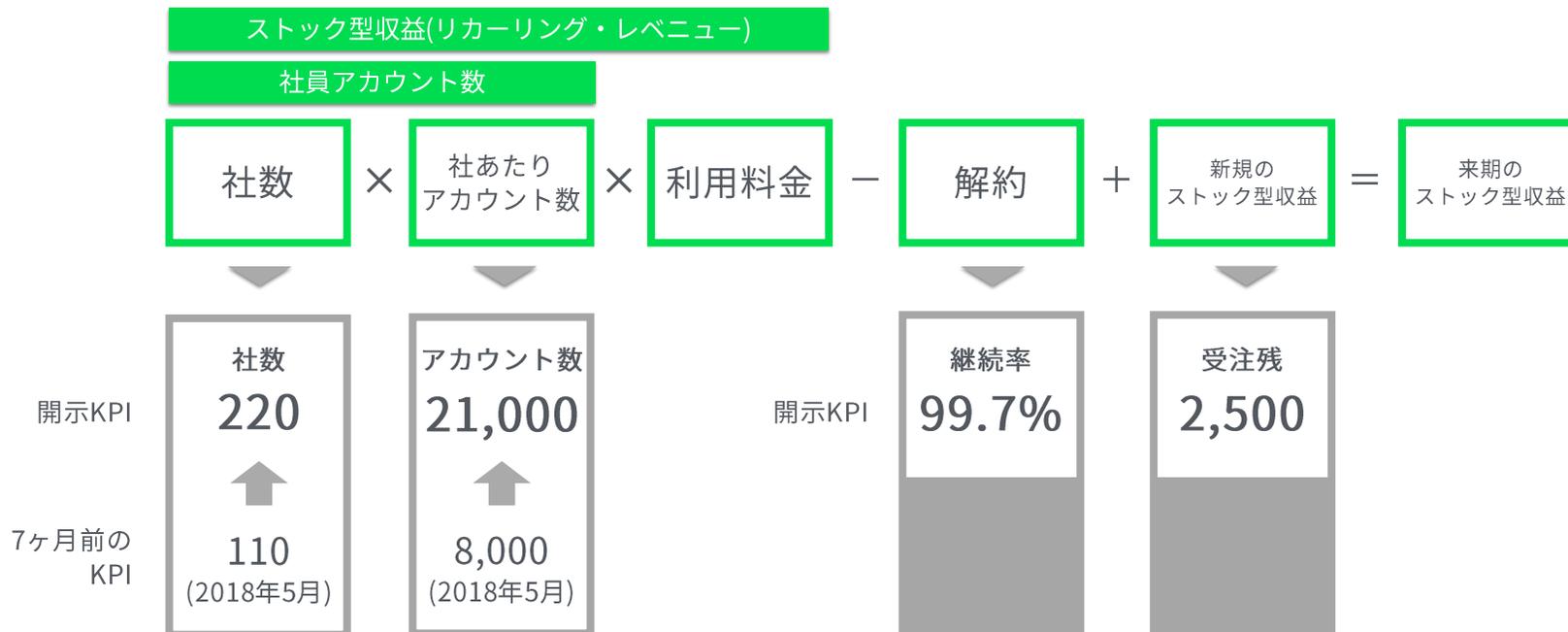
- Fringeの販売力を武器に、新しいメディアの領域をおさえ事業機会を確実にとらえ、代理店マージン+レベニューシェアの2層の収益が得られる高収益モデル
- 年平均売上成長率は44%

広告事業の売上推移
(2013/3期-2018/3期)



UniposのKPIは、7ヶ月前と比較して社数は倍増、アカウント数は2.6倍以上に成長

- 以下のKPIはUniposのストック型収益の構成要素として、開示対象とします。
 - スtock型収益が増加することにより、長期にわたって収益力が向上
 - これ以外に、初期費用等の一時的フロー収益がUniposの売上を構成



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
 注2: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

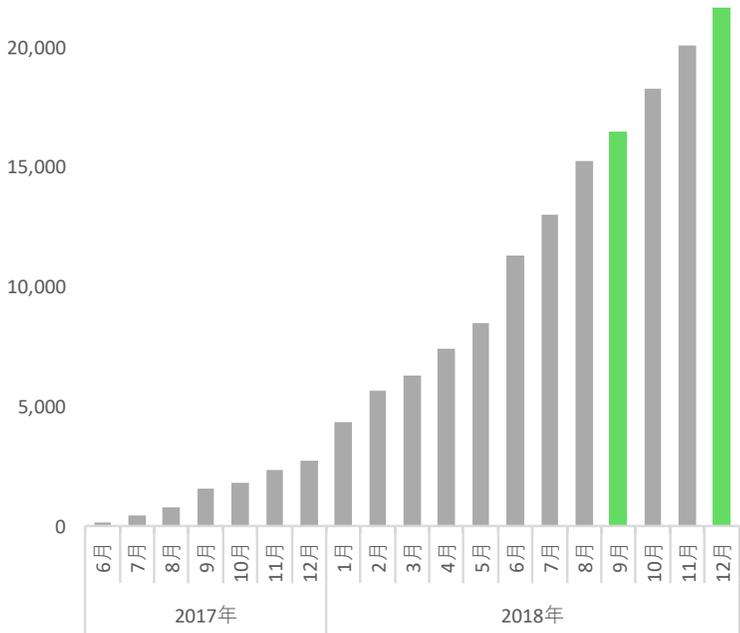
注3:継続率は、サービス開始以降2018年12月末日までの期間の解約実績と、12月末日のアカウント数をもとに計算される月ごとの継続率
 注4:受注残は、受注済みかつ開始が第3四半期よりも後に予定されているアカウント数

Uniposの社員アカウント数／企業数ともに成長。規模も拡大

- 社員アカウント数は9月から12月にかけて131%増、社数は同120%。

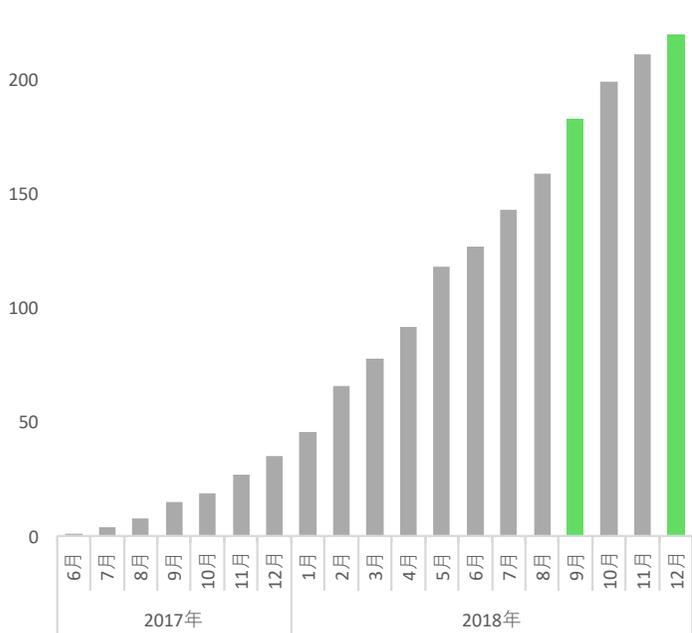
社員アカウント数

□ 9月から12月で**131%増**



累計導入企業数

□ 9月から12月で**120%増**



消費財メーカー等の大企業で導入開始

導入企業の一部を例示しております

大手インターネットベンチャー

成長著しいインターネットベンチャー

第3四半期に新たに利用を開始した企業

以下は1月以降に利用開始

ドイツの有力メガベンチャーで試験導入開始

- Uniposは、2017年のリリース後、国内IT企業から広がりを見せ、顧客数を伸ばしてまいりました。
- ドイツにおいても、スタートアップシーンのリーダーであるHelloFresh社で、3月より試験導入を開始します。
- HelloFresh社の実績をもとに、成長著しいベルリンのスタートアップ企業を開拓していく予定です。
- ヨーロッパは日本同様、ますます増えるホワイトカラーの需要に供給が追いついておらず、従業員エンゲージメントやレコグニションの重要性が増しています。また、HRサービスが米国ほどは普及しておらず、魅力的な市場であると考えています。

日本とドイツの市場ポテンシャル

- ドイツはホワイトカラー人口も企業数も日本と同様の魅力的な市場。
- さらに開業率も高いため、Uniposの初期の親和性は高い

	ホワイトカラー人口	企業数	開業率
日本	約4,300万人	386万社	5.6%
ドイツ	約3,000万人	370万社	7.1%

出所:

- 1) ホワイトカラー人口は、就労人口x事務職の就業者比率として計算。就労人口は、International Monetary Fund “World Economic Outlook Database”より。事務職の就業者の比率は、独立行政法人 労働政策研究・研修機構「データブック 国際労働比較2018」をもとに、管理職・専門職・技師・准専門職・事務補助員・サービス/販売従事者の合算として算出
- 2) 企業数は、日本企業については総務省・経済産業省「平成28年経済センサス」、ドイツ企業についてはドイツ貿易・投資振興機関「ドイツ経済概観:市場、生産力、イノベーション」より
- 3) 開業率は中小企業庁「2018年版 中小企業白書」より

| 広告事業は次の収益の柱をつくるための投資継続

- 広告事業の新事業 / サービスのリリース相次ぐ
 - 日本で20社認定されている「Yahoo!マーケティングソリューションパートナープログラムにおけるゴールドパートナー」を取得
 - Google広告の新機能を活用した来店促進プロモーション支援を消費財メーカー向けに提供開始
 - アプリメディア向けに広告収益化支援を行うサービス「GrowLio」を正式リリース
 - インターネット広告の月間予算が500～2,000万円で、かつ運用業務を内製化している企業向け広告運用業務のアウトソースサービスの提供を開始

※ 詳細はプレスリリースをご確認ください。

02. 全社業績

全社業績サマリー

売上高

4,977百万円

前年同期比 115.0%

限界利益

1,559百万円

前年同期比 124.3%

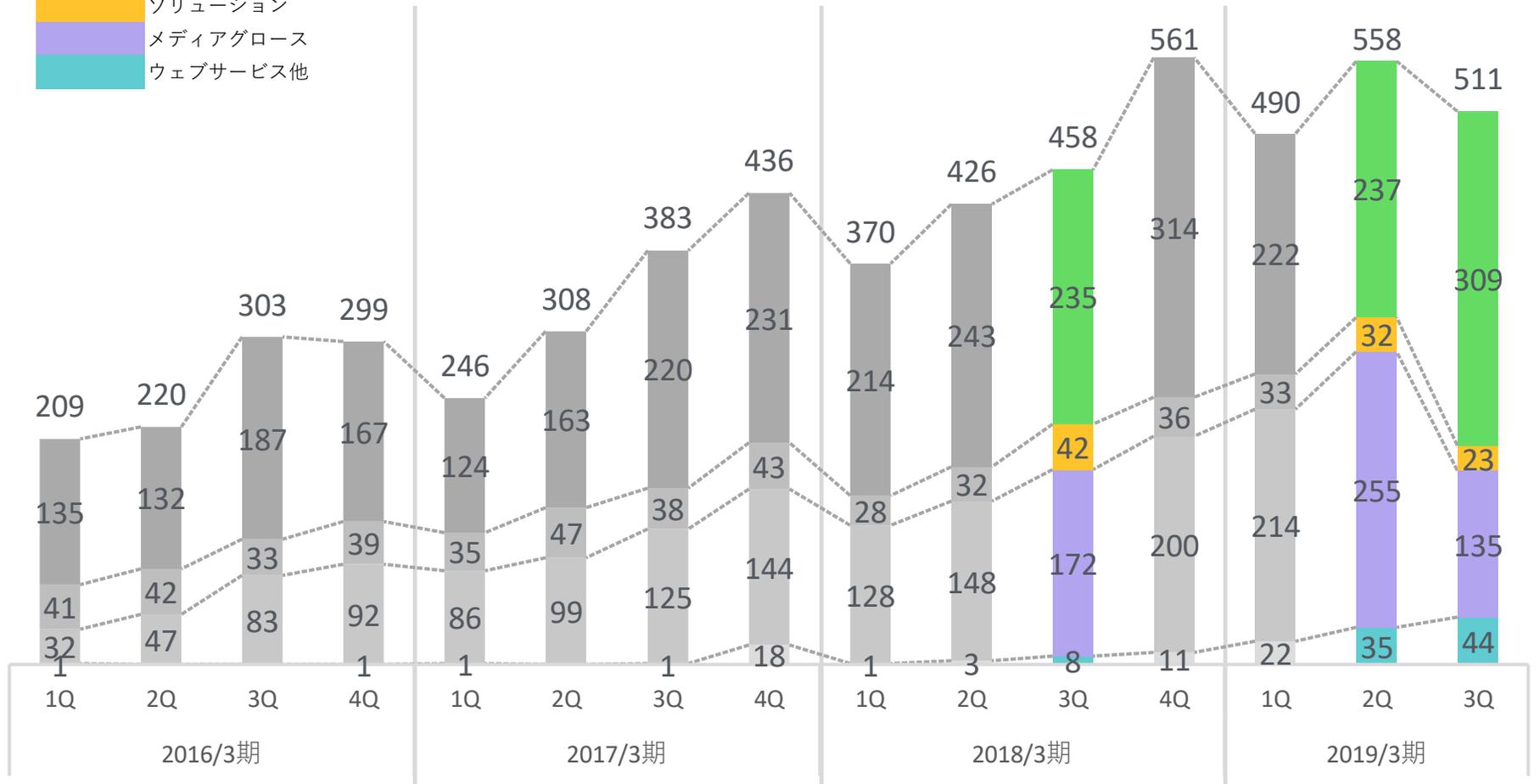
営業利益

155百万円

前年同期比 103.8%

四半期毎の限界利益推移

(単位：百万円)

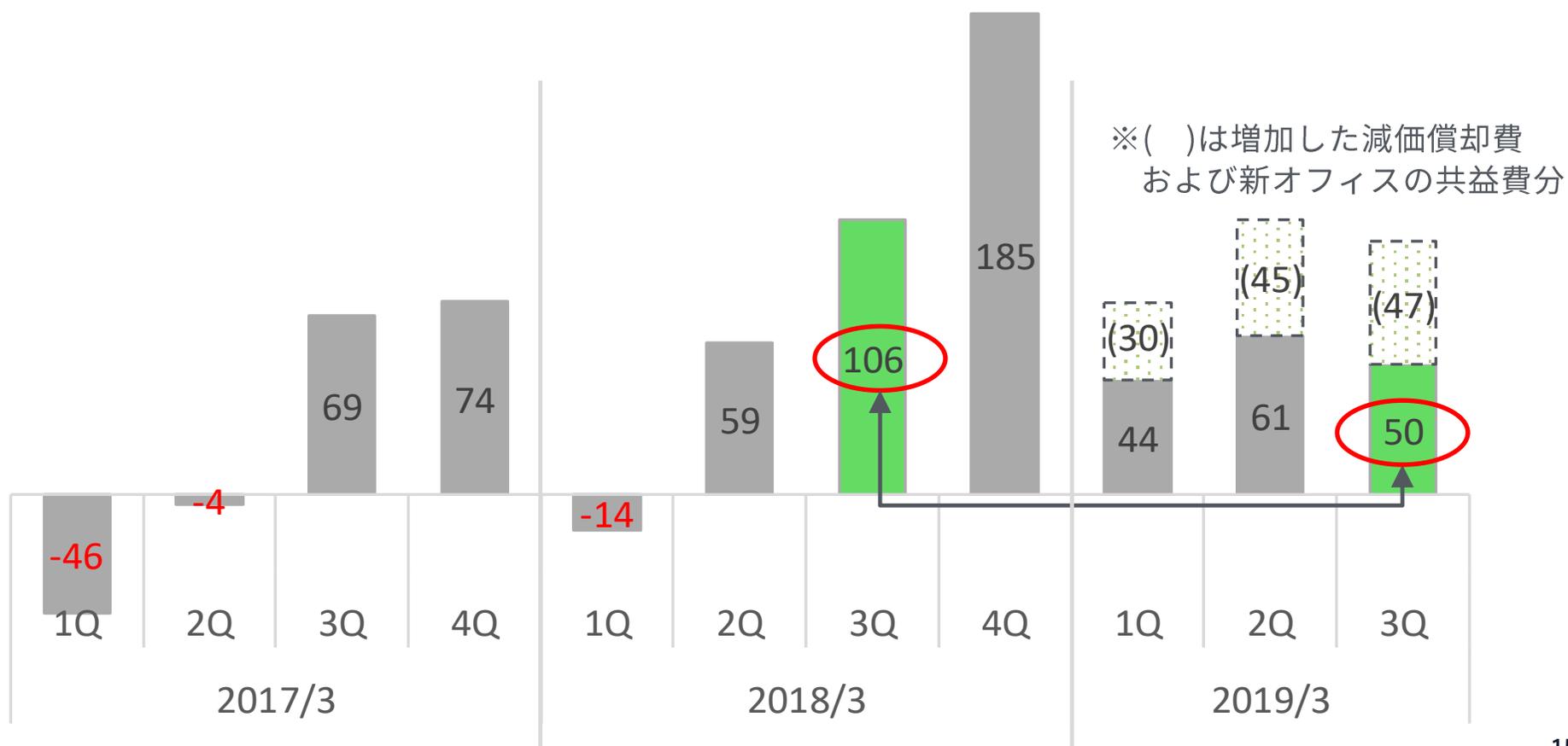


第3四半期の営業利益

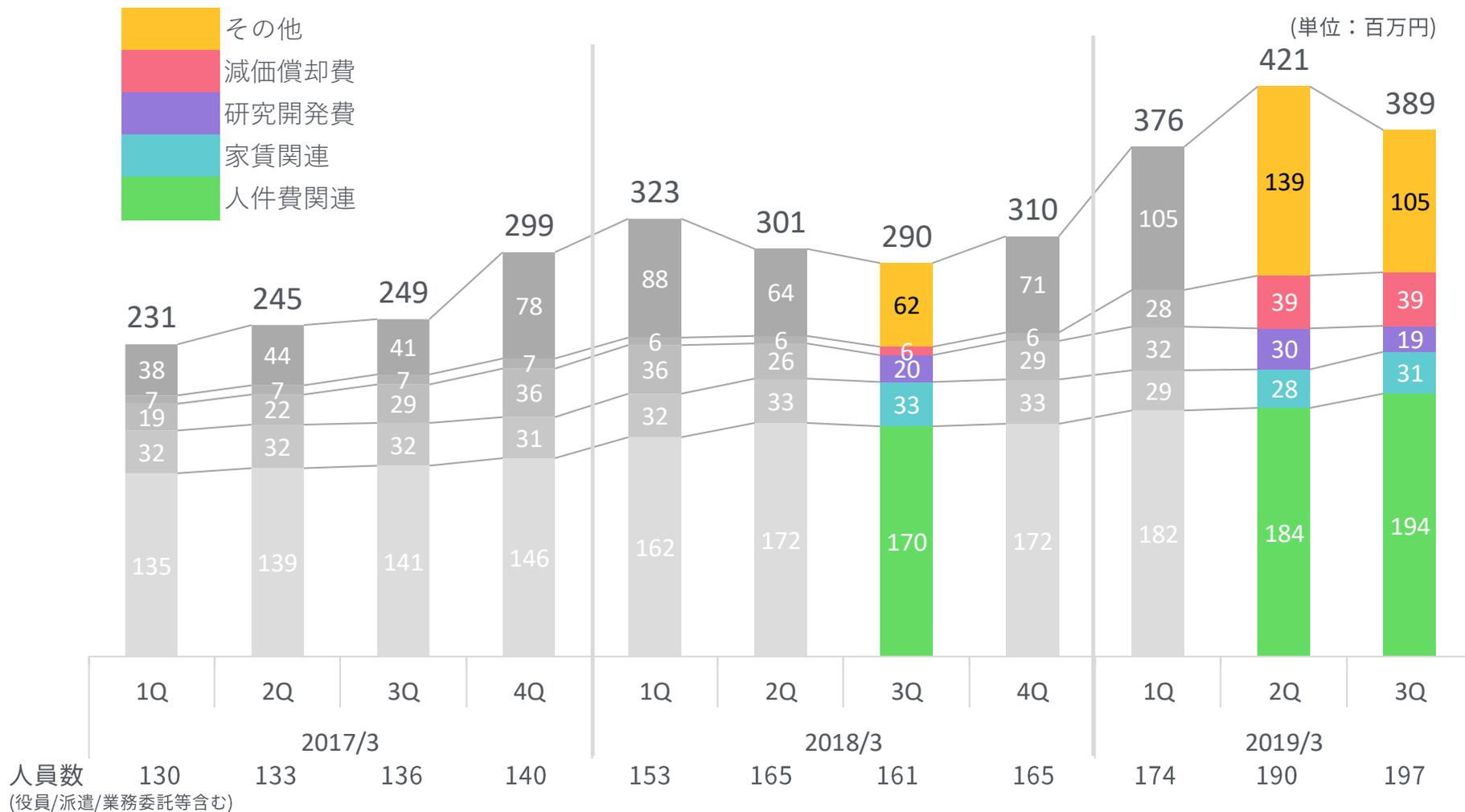
Fringe

- 第3四半期の営業利益は、移転関連費用(減価償却費の増加額+新オフィスの共益費)を足し戻せば前年並みの営業利益

(単位：百万円)



販管費の内訳



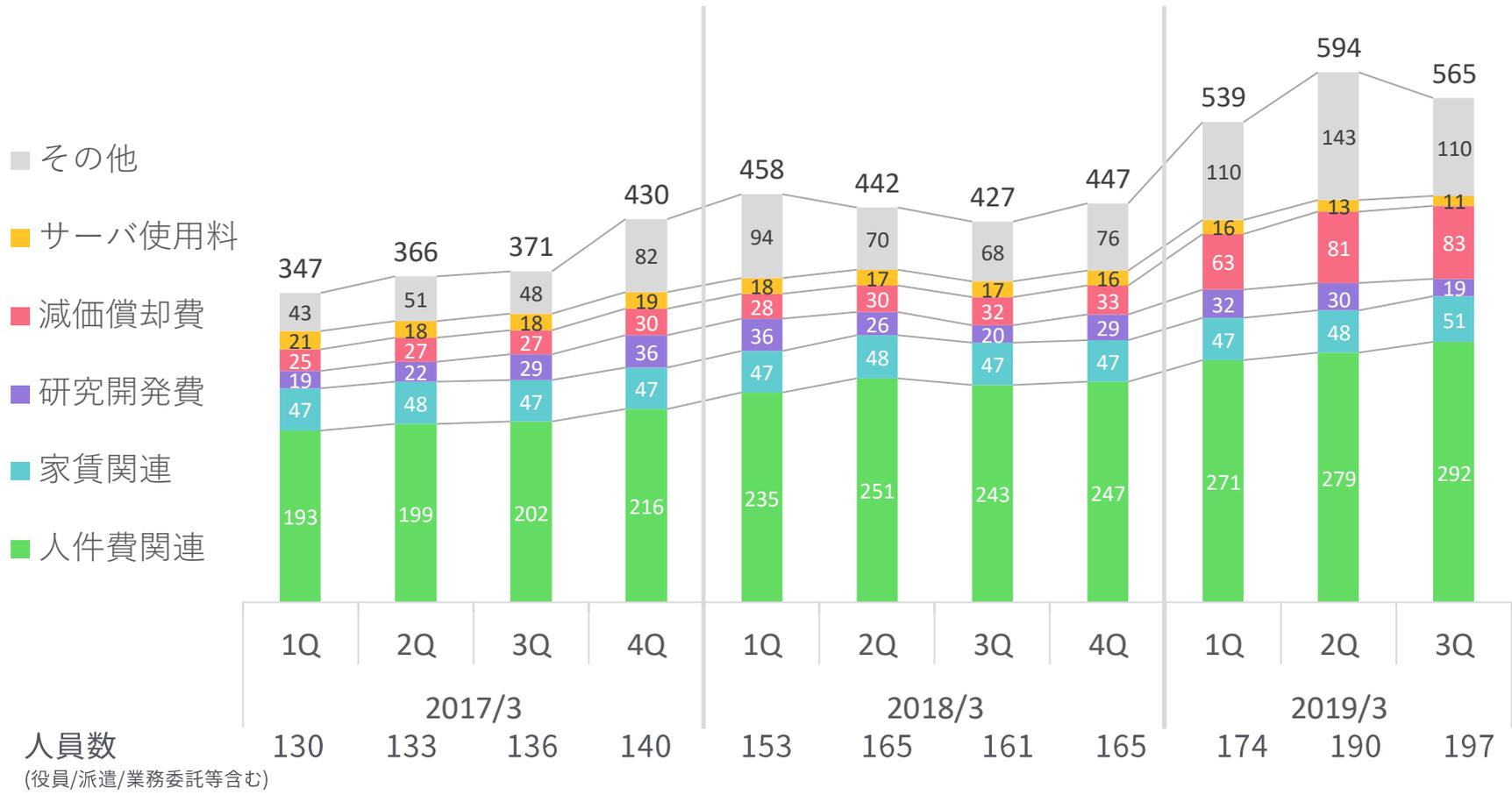
參考資料

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	5億1,271万円（2018年12月31日現在）
決算期	3月末日
従業員数	197名（役員、派遣、業務委託等を含む。2018年12月31日現在）
事業内容	<p>インターネット関連事業</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. メディアグロースサービス 2. ウェブサービス 3. 広告代理サービス 4. ソリューションサービス

人件費及び経費

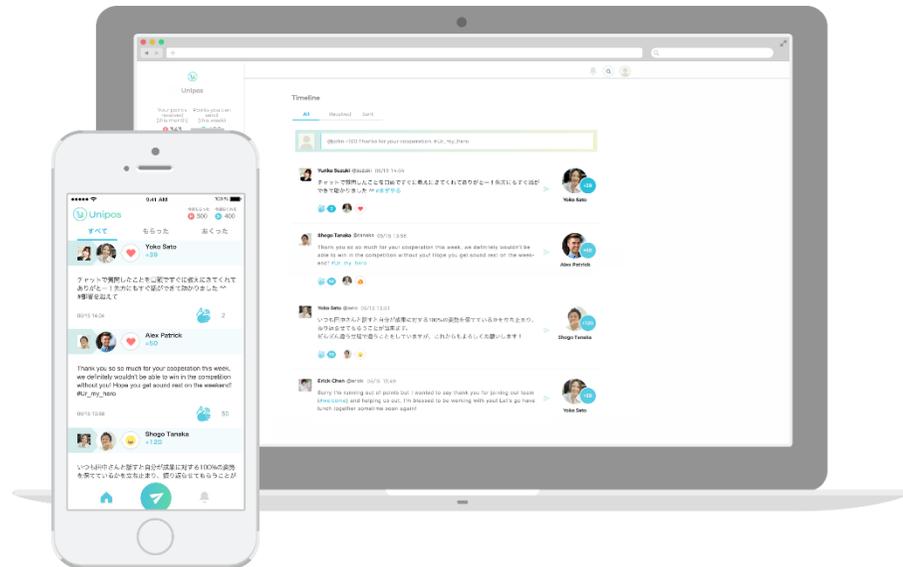
- 本社移転の決議に伴う減価償却費の増加(5月より)
- 研究開発リソース一部をUniposへ移行したことによる研究開発費減少。

(単位：百万円)



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。
 - 従業員同士が認め合うコミュニケーションを増やすことで一人一人のモチベーションを高めるだけでなく、働き方・部署・役職を超えた協力関係を築き、組織に一体感を生み出します。
 - 経営者・人事の負荷なく従業員体験（Employee Experience）を最大化することにこだわって設計したUI/UXが特徴です。現在、メルカリ社をはじめ、200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。