



# 2020年3月期 第2四半期決算説明資料

Fringe81株式会社 証券コード：6550 2019年11月8日

## エグゼクティブ・サマリー

### 今四半期は広告事業が大きく数字を伸ばしたが、上期累計では前年同期並み

広告事業の限界利益は第1四半期の134%に増加。Unipos事業の伸びも伴い、全社の限界利益も第1四半期の132%に増加。一方、上期累計では前年同期比95%となった。これは、Unipos事業への営業人員の異動やソリューションの売上減の影響。

### UniposのKPIは引き続き好調

新規獲得した社員アカウント数は過去最大。解約率は約0.6%と低い水準を維持。

### Uniposの顧客獲得にむけ投資額を増加

Unipos への投資額は、第1四半期の0.55億円から1.31億円に増加

### 広告事業においては、Uniposのノウハウを活かした新サービス開始

Uniposのマーケティングで成果を実証済みの方法論を用い、SaaS企業の成長を支援するサービスを開始

# 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。

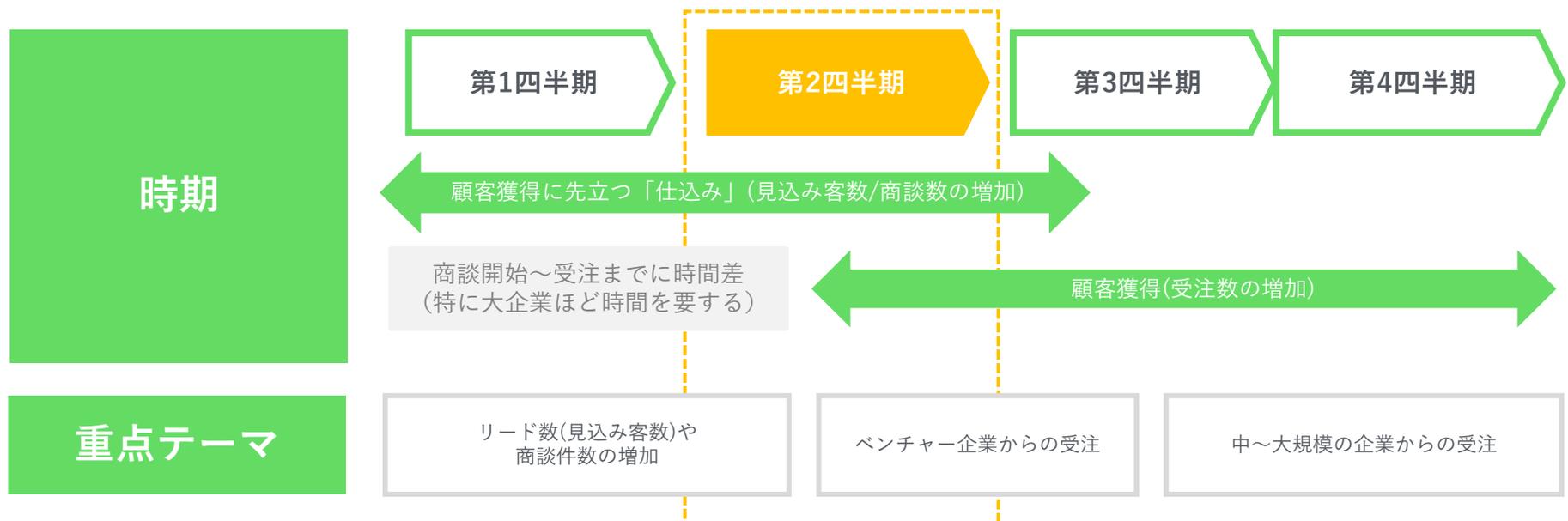


# 01. 事業進捗

上期の重要指標と位置づけている見込み客数／商談数の増加にむけ、仕込みを継続中

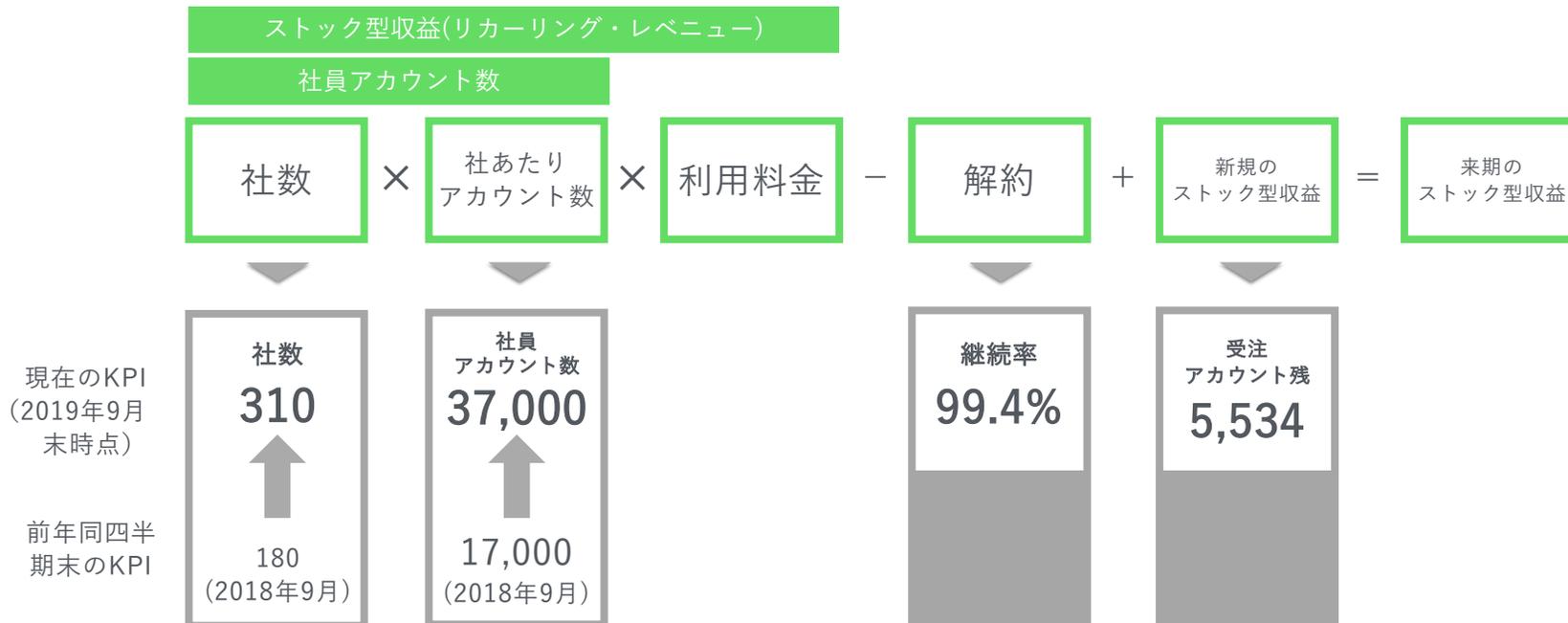
- Uniposの事業モデルの特徴として、商談開始から受注までに時間を要するため、第1・第2四半期は特に**リード数(見込み客数)や商談数**を重視、第3・第4四半期は受注を重視
- 第2四半期も仕込みは順調
  - ・ 認知の拡大により、リード数や商談数が高い水準を維持。特に商談数は第1四半期の件数を大きく上回る。
  - ・ 上期累計で年間投資枠（約7億円）の30%を投下。第3四半期にかけ更に増額を予定

## 2020年3月期の投資のイメージ



## Uniposの社員アカウント数/企業数共に成長継続

- 1年間で社数は1.7倍、アカウント数は2.2倍と急成長が続く。
- 解約率は依然低く保たれている。
- 大企業からの受注に伴う受注残も増加し、過去最大に。



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9月末日までの期間の解約実績と、9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2四半期以降に予定されているアカウント数

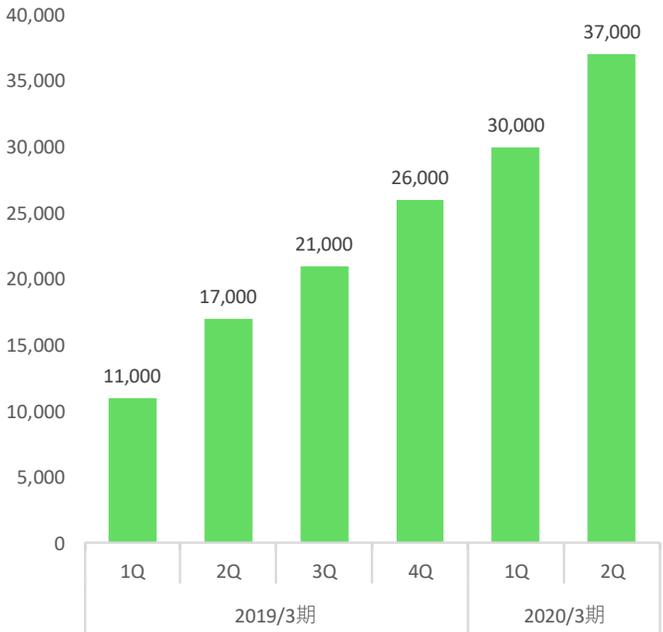
# Uniposの社員アカウント数／企業数ともに成長続く

- 社員アカウント数は2019年6月から2019年9月にかけて123%増、社数は同111%増
- 受注アカウント数は過去最大の7,000アカウント増

社員アカウント数<sup>注1</sup>（四半期ごとの推移）

□ 2019年6月から2019年9月で **123%増**

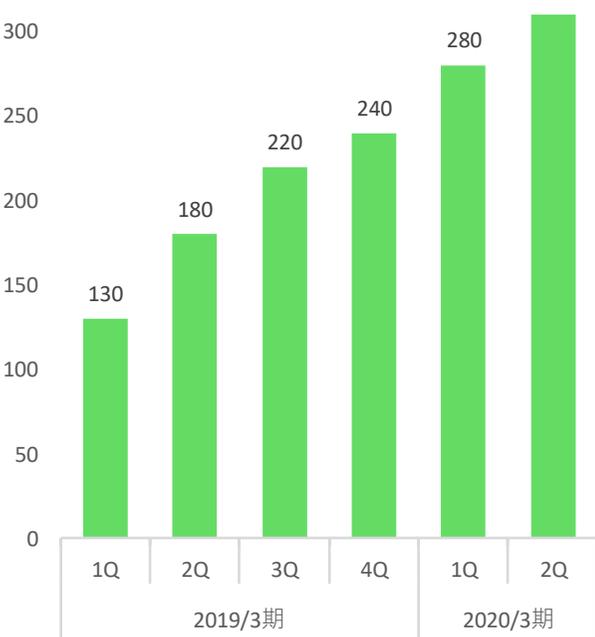
(アカウント数)



社数<sup>注2</sup>（四半期ごとの推移）

□ 2019年6月から2019年9月で **111%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）

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1四半期末時点で、将来にわたり見込まれる期待収益は21億円
- 第2四半期末現在のKPIが継続すれば期待収益は26億円となり、約5億円の期待収益の増加
- 2019年9月までの累計の投資額は2.51億円であり、ライフタイムバリューに照らし十分回収可能



# 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

VOLVO

ca wise

GameWith

WingArc 1ST  
The Data Empowerment Company

SEPTENI

ZOZO  
Technologies

mercari

sansan

GENIEE

mediba

Donuts

JapanTaxi

DeNA

LIFENET  
LIFENET INSURANCE COMPANY

GMO  
AD PARTNERS

Relux

DO  
LEADING  
MARK

Asochi Keiyu Orthopedics

BASE

PERSOL

パーソルテンプスタッフ

IDCF Cloud

asoview!

CAMPFIRE

CLARA  
ONLINE

Retty

Money Forward

高砂熱学工業

3MINUTE  
MAKE AN IMPACT to the WORLD in 3minute.

GROOVE X

CROOZ

hey

istyle

GMO MEDIA

カクイチ

NEW STANDARD

CyberBuzz

MicroAd  
Reshaping the Future Life

トヨタ自動車労働組合

gumi

マイナビ

DRECOM  
with entertainment

intage

BELSYSTEM24

広告事業においては、Uniposで成果を実証したマーケティング手法を横展開し、他のSaaS企業の成長支援をするサービスを開始

- Uniposに適用し、成果を実証したマーケティング手法

- ・ Fringe81の子会社であるFringe coo株式会社がマーケティング支援に活用してきた「パーセプションフロー®・モデル<sup>注1</sup>」をUniposに適用
- ・ **マーケティング面及び組織構築に大きな成果**（詳細は次ページご参照）

- この実績を横展開し、Fringe cooはSaaS企業の成長を支援するサービスを開始。

- ・ 10年以上にわたりネットマーケティングの支援をしてきた  
**広告事業と、SaaSの事業であるUniposの両方を持つ、Fringeでしかできないサービス**
- ・ マーケティングの手法だけでなく、組織構築まで踏み込みコンサルティングを実施

注1: 「パーセプションフロー・モデル」は、顧客の認識（パーセプション）への働きかけを通じて「いい商品／サービス」の新たな定義を提案し、自社にとって有利な市場を創造するためのフレームワーク。また、顧客体験の全体像を中心に活動が可視化され、組織の共通言語となることで各部門の役割が明確になり、組織の意思疎通を図れる。株式会社クー・マーケティング・カンパニー 音部大輔氏によって考案。

# 「パーセプションフロー<sup>®</sup>・モデル」の構築を通じてUniposが実証した成果 Fringe

- PR施策の展開と同時に、その受け皿となるようにランディングページの訴求内容を刷新することで、CVR（閲覧後資料請求に至った割合）を**4.1倍**に改善
- マーケティング担当者と営業担当者の協働を促し、潜在顧客の商談化率を**2.3倍**に改善

**成功事例 | 弊社プロダクトブランド『Unipos』での成果①** Fringe

**市場を動かす (マーケティング)**

働きがいの重要性を認識させるPR



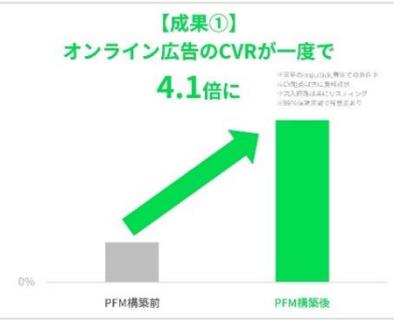
**+**

**市場の動きに合わせた受け皿をつくる (ブランディング)**

ベネフィットを軸とするLPに変更



**【成果①】**  
オンライン広告のCVRが一度で**4.1倍**に



PFM構築前      PFM構築後

パーセプションフロー・モデルの構築は、  
自社の優位性が求められる市場を創造する

© 2019 Fringe&I Co., Ltd All Rights Reserved.

**成功事例 | 弊社プロダクトブランド『Unipos』での成果②** Fringe

**マーケティング**

- ・カンファレンスの開催
- ・アンケート実施/回収

**インサイドセールス**

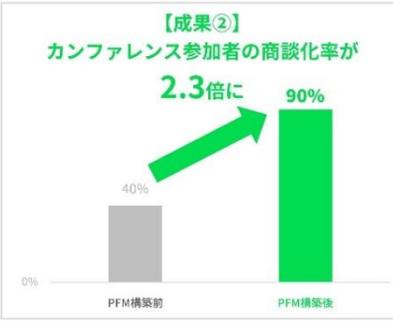
- ・リードに対して架電

↓ パーセプションフロー・モデルの構築 ↓

- ・カンファレンスの開催
- ・アンケート実施/回収
- ・解決可能な課題の明示
- ・商談に来る理由づくり

- ・事前に把握した課題に合わせてリードに架電

**【成果②】**  
カンファレンス参加者の商談化率が**2.3倍**に **90%**



PFM構築前      PFM構築後

パーセプションフロー・モデルの構築は  
組織の協働をもたらし、活動効率を高める

© 2019 Fringe&I Co., Ltd All Rights Reserved.

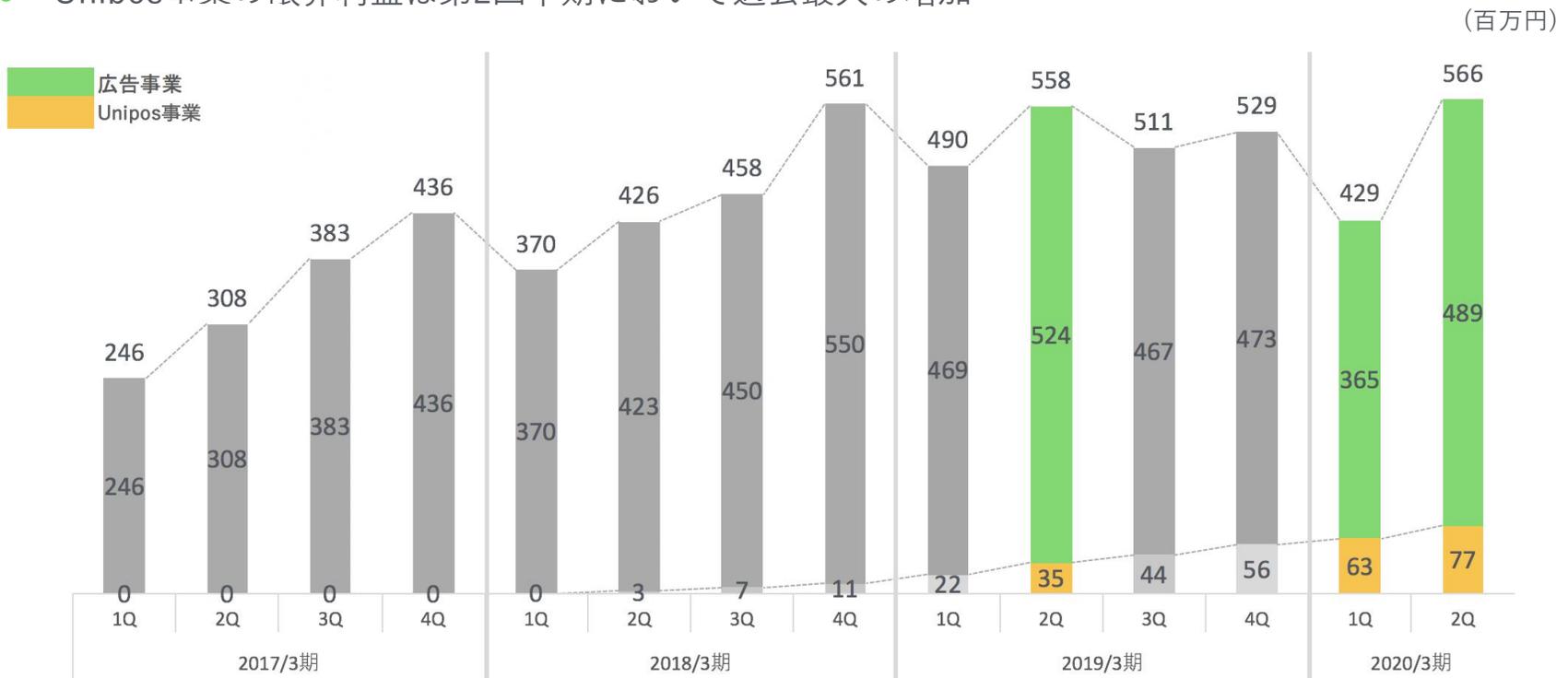
## 02. 全社業績

## 2020年3月期第2四半期累計の実績（前年同期比）

	2020年3月期第2四半期 累計	前年同期比	2019年3月期第2四半期 累計
売上高	2,847百万円	94.2%	3,023百万円
限界利益	995百万円	95.0%	1,048百万円
営業利益	Δ 209百万円		105百万円

## 四半期毎の限界利益推移

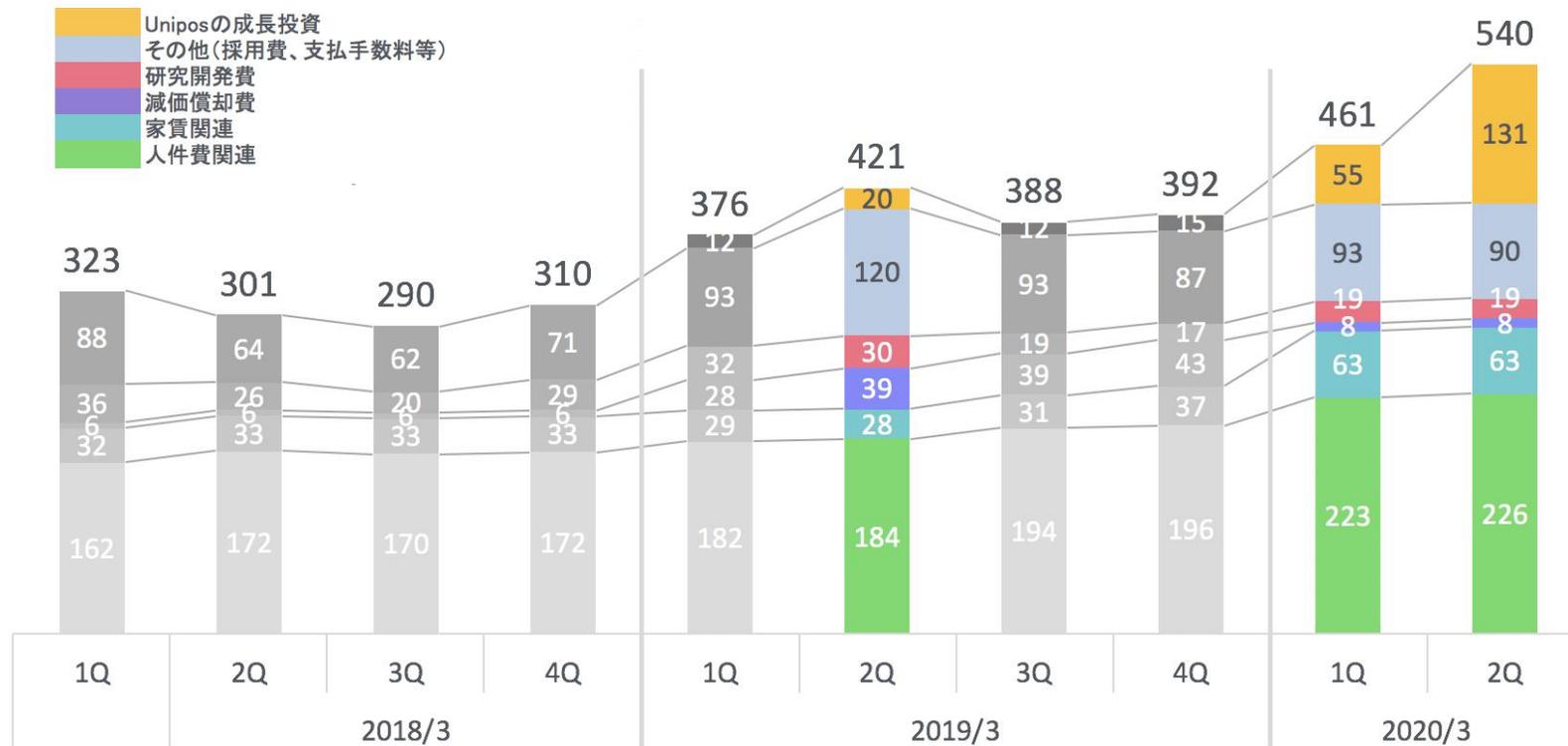
- 広告事業の限界利益は第1四半期の134%に増加。Unipos事業の伸びも伴い、全社の限界利益も第1四半期の132%に増加。
- 一方、上期累計では前年比95%。Unipos事業への営業人員の異動やソリューションの売上減の影響。
- Unipos事業の限界利益は第2四半期において過去最大の増加



## 販管費の内訳

- Uniposへの投資金額を第1四半期対比大きく増額。第3,第4四半期はUnipos成長投資を増額予定。
- 他の費目は第1四半期から変わらず

(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	5億1,472万円 (2019年9月30日現在)
決算期	3月末日
従業員数	212名 (役員、派遣、業務委託等を含む。2019年9月30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

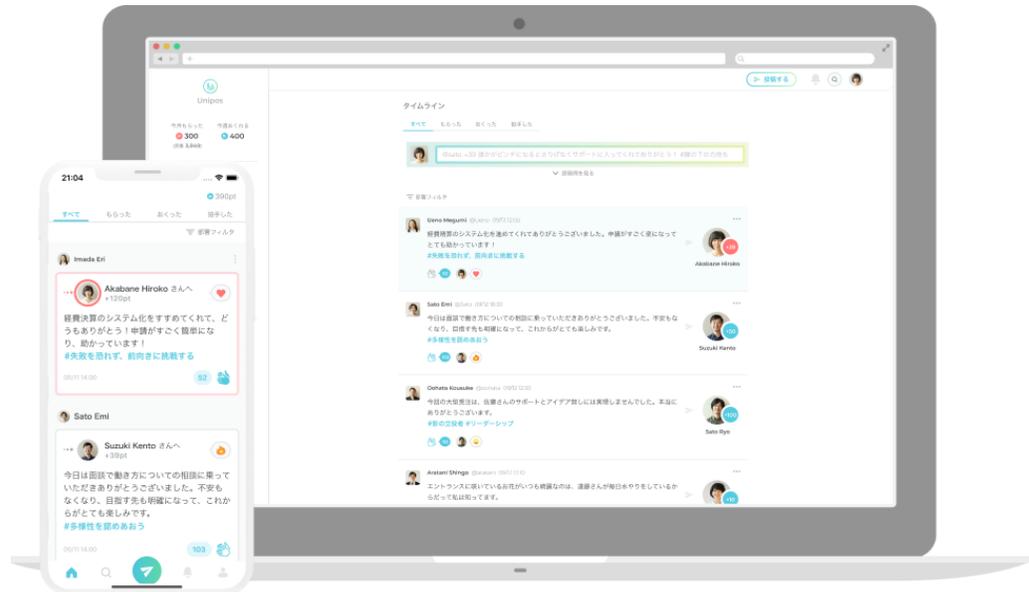
## ご参考：Uniposについて

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。