



# 2021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 2020年11月13日

# 目次

01. 決算ハイライト
02. 中期の取り組みの進捗
03. 決算概要

## 【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. 決算ハイライト

## エグゼクティブ・サマリー

### 各事業底打ち。コロナの影響から脱却へ

#### 広告代理サービスの売上は8月を底に、9月から急回復

主要顧客群の売上は、9月に8月対比1.5倍に急回復。底打ちを示唆

#### Uniposの顧客獲得コストは前期の1/5に効率化

1アカウントあたり獲得費用は前期平均の31,799円から5,615円に激減

#### Uniposの利用アカウント数の伸びは、四半期としては過去最大

四半期当たり8千アカウントの増加

## エグゼクティブ・サマリー

### 第1四半期対比、営業赤字幅を半減

広告代理サービスの売上は8月に底打ち。9月から回復

8月には前年同月比59%と最悪期を迎えるも、9月は8月の1.5倍に急増

抜本的なコスト削減を実行。第1四半期から1億円以上赤字幅を圧縮

Uniposのマーケティング費用を第1四半期対比1.3億円圧縮

Uniposの売上も第1四半期対比113%と大きく成長。赤字幅縮小に貢献

顧客獲得投資を劇的に圧縮しつつもアカウント数の増加が継続

## エグゼクティブ・サマリー

### 第3四半期以降も業績回復へ

販管費は第3,第4四半期に更に圧縮していく

マーケティング費用に加え、業務委託等も圧縮

広告代理事業は第3,第4四半期の繁忙期へ

第3、第4四半期も回復見込み

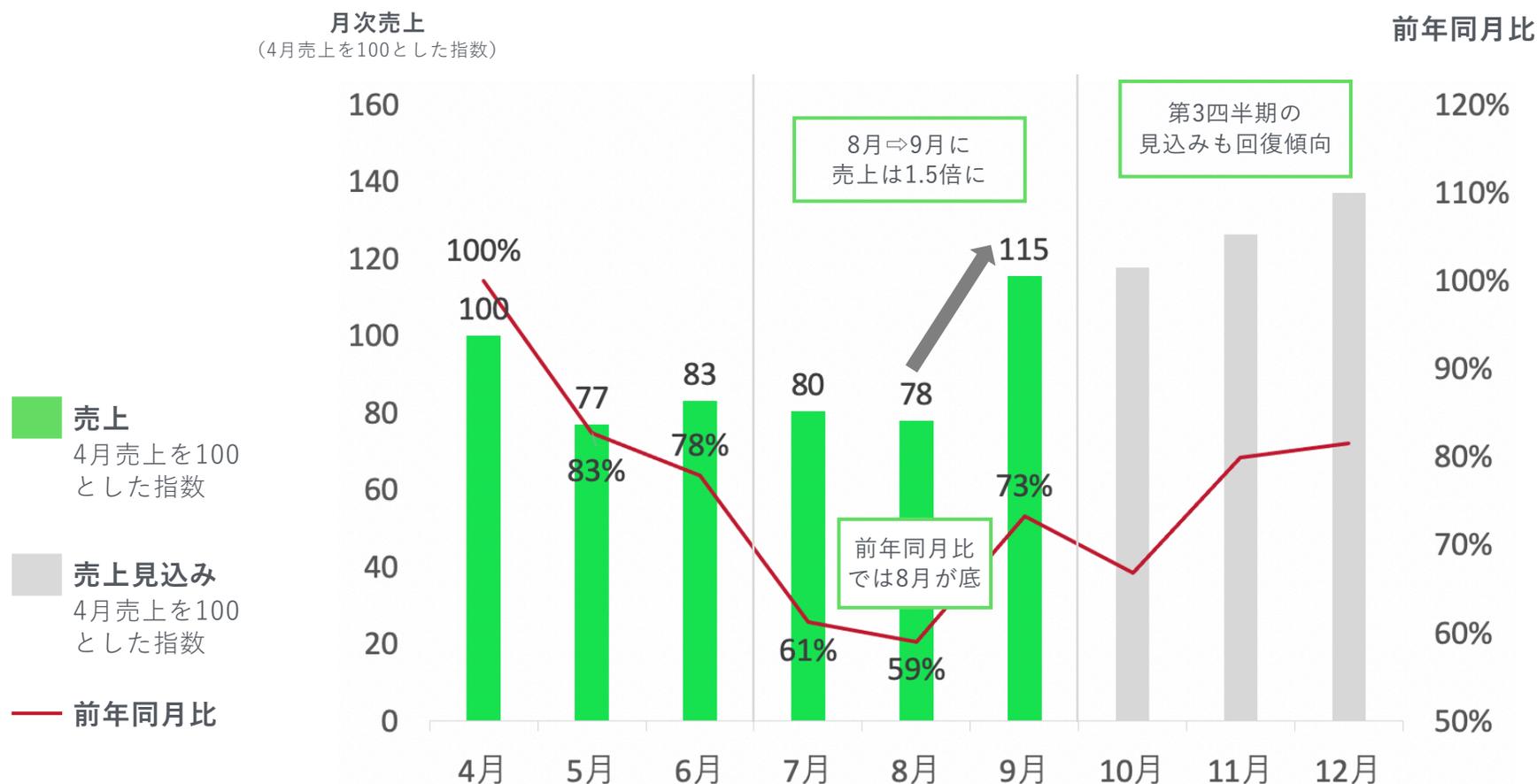
Uniposの売上は堅調に増加見込み

四半期売上は1億円を突破する見込み

# 広告代理サービスの売上は8月に底打ち。9月から回復

8月には前年同月比59%と最悪期を迎えるも、9月は8月の1.5倍に急増

## 広告代理サービスの売上の90%を占める上位10社の売上推移（指数）



Uniposはアカウント数を伸ばしつつ獲得コストを前期の1/5まで改善  
 単価上昇により将来の期待収益は増加。事業経済性が改善

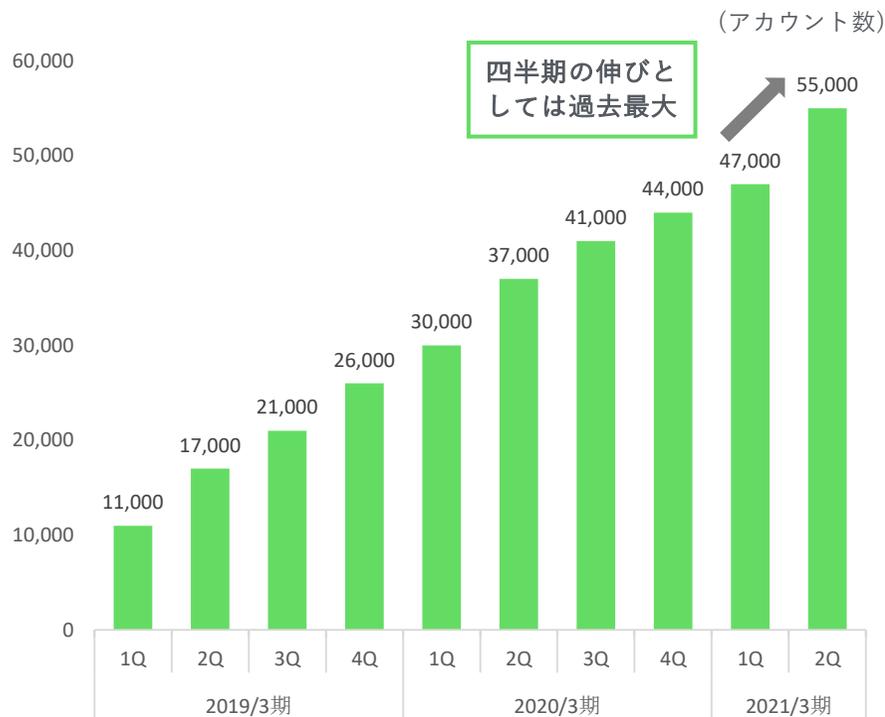
		アカウントあたり 利用料金	×	将来の平均 利用期間	=	将来の期待収益 (累計の売上)	顧客獲得コスト
前回決算時の速報値	2020年 3月期 (通期平均)	700円	×	8年以上 (解約率1%未満)	=	累計売上 70,000円	31,799円
	2020年 7-8月 (見込み)	740円 ⇒改善傾向	×	解約率安定	=	累計売上 74,000円以上	7-8月 <10,000円
直近実績	2020年 7-9月 (実績)	780円	×	8年以上 (解約率1%未満)	=	累計売上 78,000円	5,615円

# Uniposのアカウント数の伸びは、四半期としては過去最大

リモートワーク環境下での働き方の変化を追い風に、アカウント数は過去最大の増加

## 社員アカウント数<sup>注1</sup>（四半期ごとの推移）

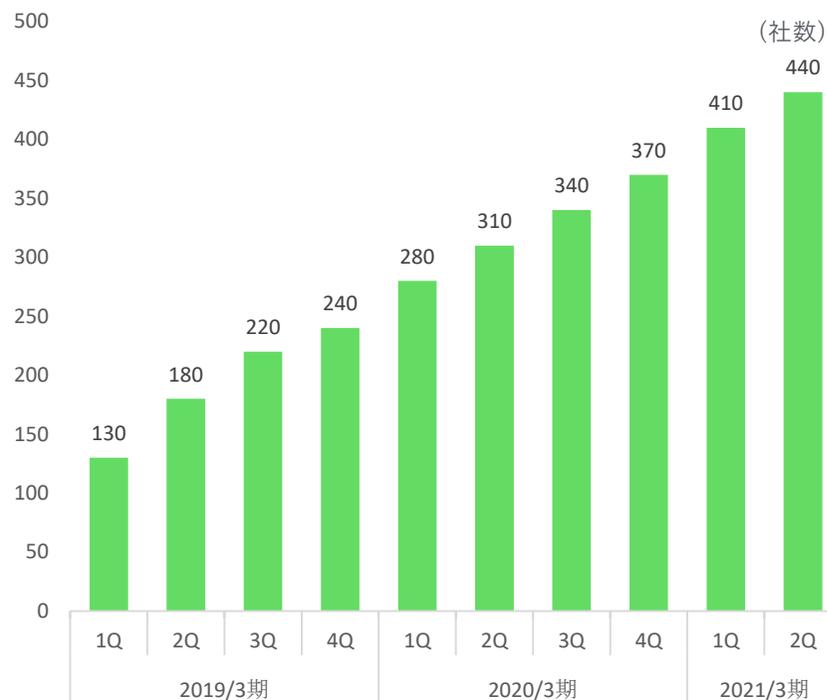
□ 2020年6月から2020年9月で **117%増**



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）

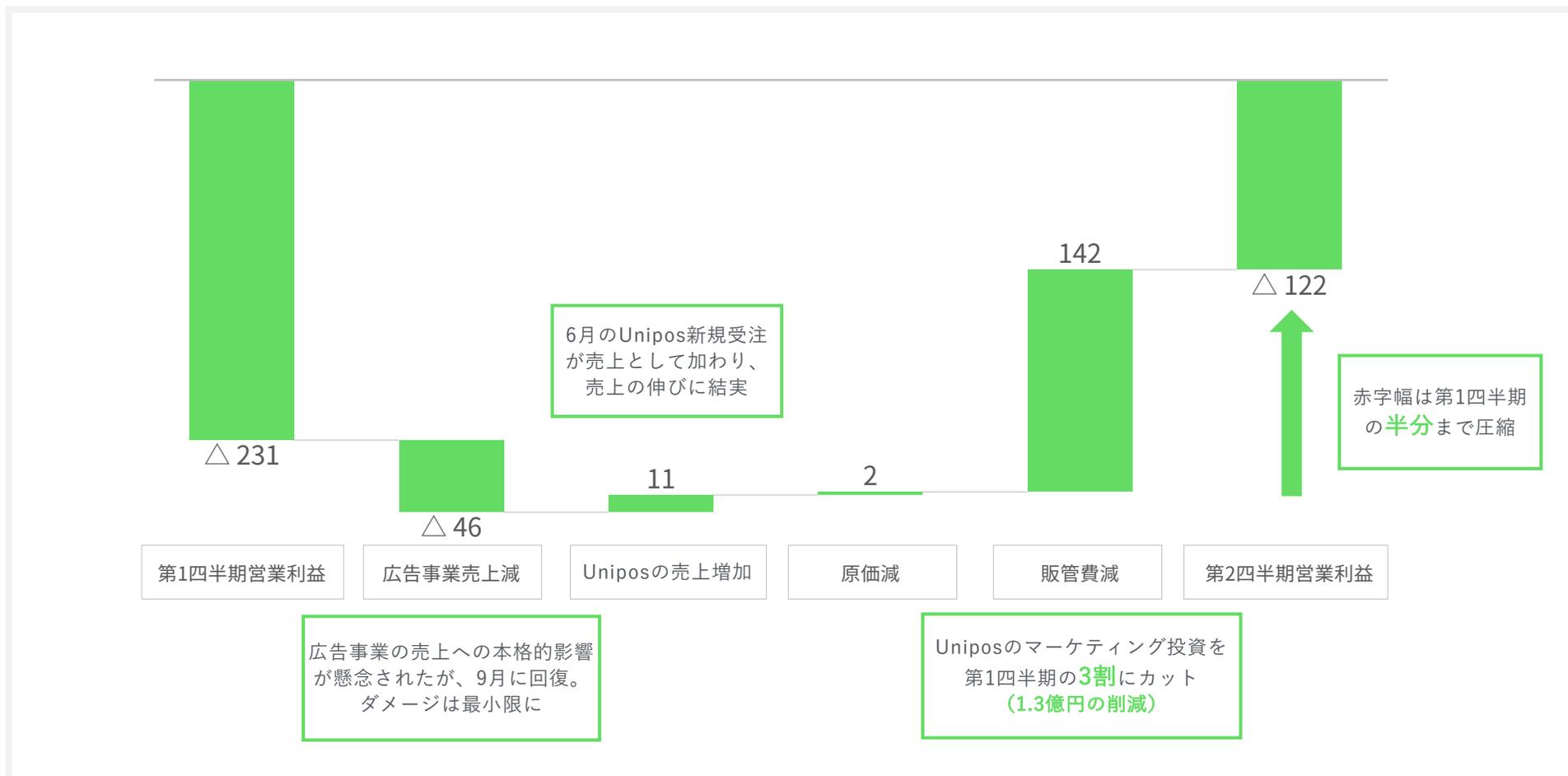
## 社数<sup>注2</sup>（四半期ごとの推移）

□ 2020年6月から2020年9月で **107%増**



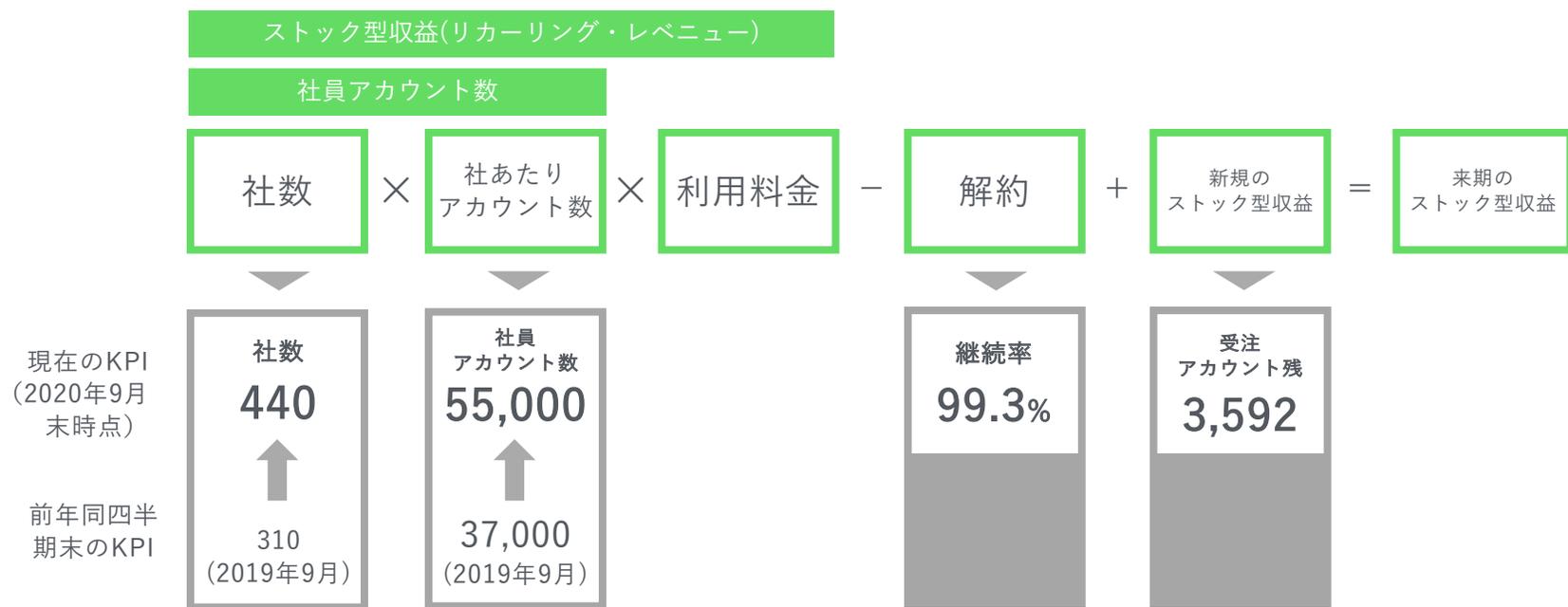
注2:社数は、有料で導入した実績のある企業の累計の社数を概数にて示しております（1の位を四捨五入）

# 売上減に大胆なコスト削減で対処。第1四半期から1億円以上赤字幅を圧縮



# Uniposの社員アカウント数の伸び/企業数共に成長継続

- 社員アカウント数は5万人を突破。
- 解約率は前四半期対比0.1%ポイント改善。
- 受注アカウント残（決算発表時点で受注済みかつ未開始のアカウント数）から順調に課金対象アカウントに転換



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2020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10月以降に予定されているアカウント数

## 02. 中期の取り組みの進捗

# Unipos3カ年計画の進捗と成果：大規模マーケティング投資のフェーズは終了。 Unipos中期目標は変更なし。大企業の全社導入を目指す

## 3カ年計画の進捗（2019年4月～2022年3月）

## 中期の目標

### 成果

認知拡大の種まきは完了

獲得効率が飛躍的に向上



大規模な獲得投資は一巡。  
当面は認知拡大の効果を享受する  
フェーズへ

大企業の売上構成比が上昇

大企業での定着



大企業の部署導入が進展  
前払いなど長期使用を前提とした契約が  
増加⇒定着へ

小～中規模の企業も成長



獲得コストを抑え受注する仕組みを確立

### 取組中

大企業での全社展開



「新Unipos」を発表  
幅広いニーズを捉えられるサービスへ

2022年3月時点で、20万アカウント(または同等のMRR)を目指す。

- その前提としての、大企業での全社導入

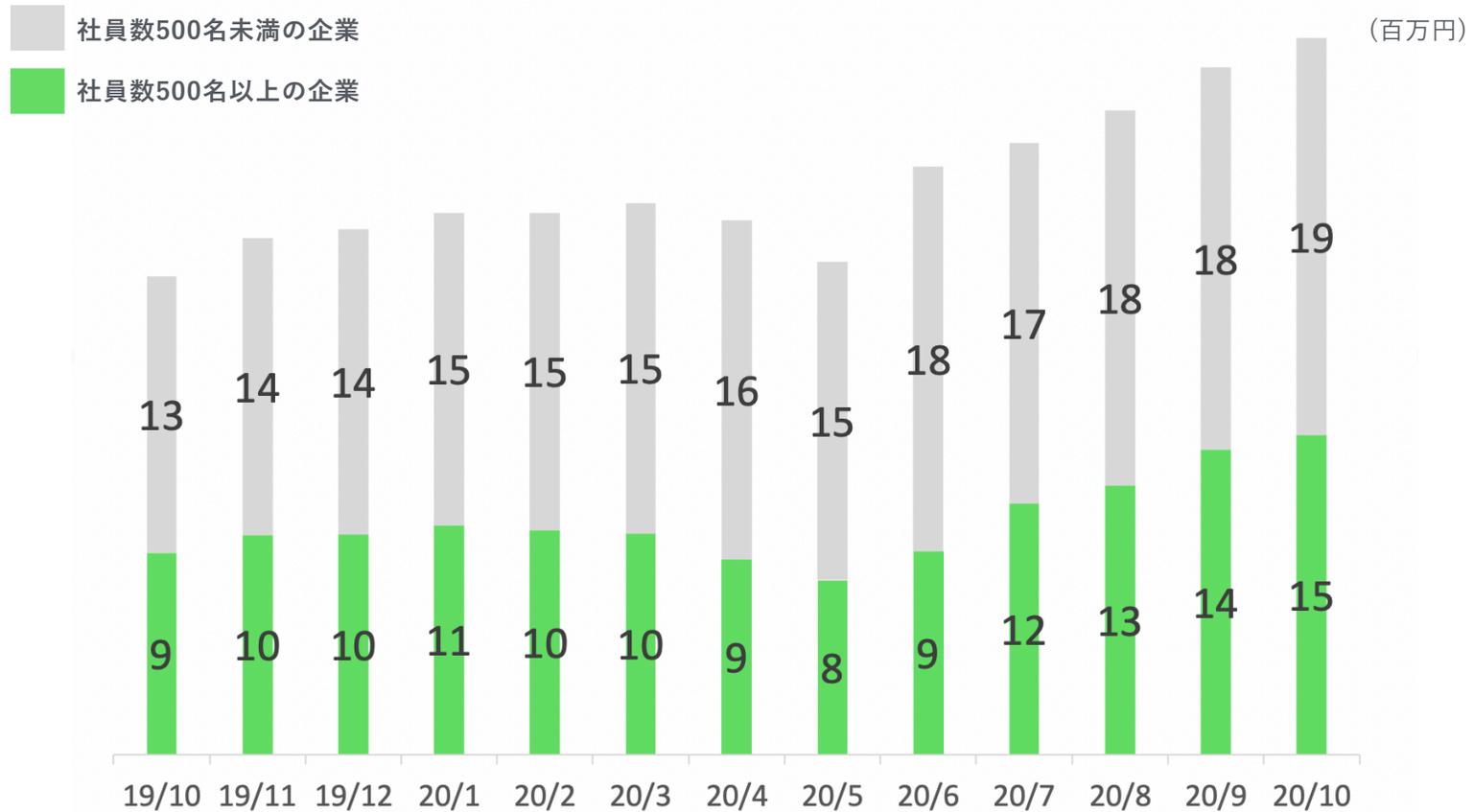
解約率1%以下を維持

単独の営業利益4～6億円

# 認知拡大とともに大企業からの受注が増加

達成

## 企業規模別・月額利用料金（MRRの内訳）



# 獲得効率は飛躍的に上昇

成果

		アカウントあたり 利用料金	×	将来の平均 利用期間	=	将来の期待収益 (累計の売上)	顧客獲得コスト
前回決算時の速報値	2020年 3月期 (通期平均)	700円	×	8年以上 (解約率1%未満)	=	累計売上 70,000円	31,799円
	2020年 7-8月 (見込み)	740円 ⇒改善傾向	×	解約率安定	=	累計売上 74,000円以上	7-8月 < 10,000円
直近実績	2020年 7-9月 (実績)	780円	×	8年以上 (解約率1%未満)	=	累計売上 78,000円	5,615円

# 導入企業の事例(部署または全社での導入)が受注につながる好循環

成果

## 導入企業が登壇したウェビナー（例）

Unipos ONLINE

大企業向け

トヨタ実践者と考える  
挑戦する組織の作り方

心理的安全性と挑戦の関係

10.27 TUE 10:00-11:00

トヨタ自動車株式会社  
鈴木 康司 氏

Unipos 代表  
斉藤 知明

Unipos ONLINE

9/10 木  
10:00-11:00

NEC で新規事業開発を手掛ける青木氏に聞く

部門の壁を越えた  
組織活性化の仕掛け方

日本電気株式会社  
青木 規至 氏

Unipos株式会社  
代表取締役社長  
斉藤 知明

Unipos ONLINE

株式会社ZENTech  
取締役  
石井 遼介 氏

カルビー人事トップと  
心理的安全性の専門家がズバリ回答

転換期の人事の心構えと  
現場との信頼の築き方

8.6 木  
9:30-11:00

Unipos株式会社  
代表  
斉藤 知明

カルビー株式会社  
常務執行役員 CHRO  
武田 雅子 氏

Unipos ONLINE

急成長 SaaS の戦略人事に聞く

部門を越えた  
ミッションドリブンな  
組織のつくり方

10.29 木

sansan Sansan株式会社  
取締役/CHRO  
大間 祐太 氏

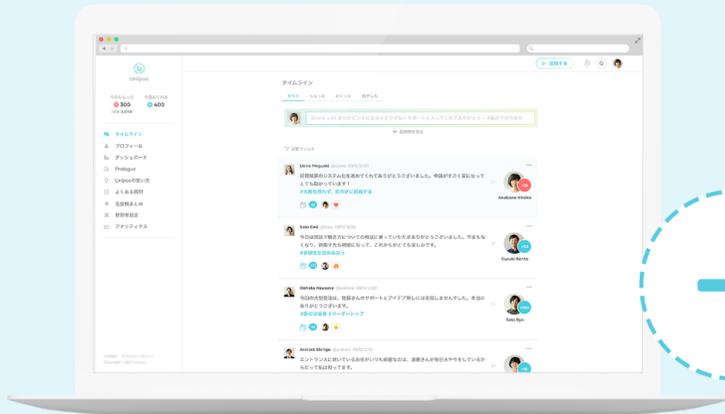
Unipos 代表  
斉藤 知明

# 大企業での全社展開のための機能追加を決定

取組中

「コラボレーション改善クラウド」をコンセプトに、大企業の様々な組織課題を解決する人事ソフトウェアとしてプロダクト開発を今後も強化。Withコロナにおいてなくてはならないプロダクトに

従業員同士がリアルタイムに称え合う



タイムライン機能

ピアボーナス機能



 **カスタムリワード** 新機能

各社の文化を反映した  
金銭報酬ではない独自報酬を設定可能

 **ミッション** 新機能

管理職から今取り組んで欲しい  
目標を簡単に共有可能

 **表彰** 新機能

結果だけではなく挑戦や成長の  
プロセスに光をあてた新しい表彰が可能

# Uniposの主な導入実績

導入企業の一部を例示しております



VOLVO

ASAMA



mercari

sansan



mediba



GMO  
AD PARTNERS

Donuts



Relux



ctc



CAMPFIRE

Retty



高砂熱学工業



hey

istyle

GMO MEDIA



Cyber Buzz



トヨタ自動車労働組合



マイナビ



Leader

# 広告事業は業績回復中 加えて「顧客体験の設計と実装」をサービスの柱にすべく転換中

## 3カ年計画の進捗（2019年4月～2022年3月）

## 中期の目標

### 取組中

#### 業績回復



コロナ前の水準への回復を目指す

#### 独自のマーケティング方法論の確立



「パーセプションフロー®・モデルを活用した顧客体験の設計」「セールスフォース・ドットコムとのパートナーシップ」など具体的な取り組みを実施  
これら方法論を武器に受注が始まった。コンサルティングサービスを提供中

#### 大手SaaS事業者や急成長D2C企業にて受注



#### パートナーシップの拡大



パートナーシップをさらに拡大し、企業のDXを包括的に支援

3年間の年平均売上成長率2桁



コロナ禍をうけ市場環境が激変。

- 消費者の行動がリアル前提からデジタル前提に移行
- これに伴い企業の接点もデジタル前提に。「顧客体験の設計と実装」が必須に

当社の提供サービスの転換を推進中

※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された、マーケティングの全体設計図

## 03. 決算概要

## 2021年3月期第2四半期実績サマリー（前年同期比）

- 売上は前年同期比比較で減少。但し月次で見れば9月より回復傾向に

	2021年3月期第2四半期	前年同期比	2020年3月期第2四半期 <sup>※</sup>
売上高	474百万円	85.6%	554百万円
営業利益	Δ 122百万円	-	Δ 84百万円
経常利益	Δ 125百万円	-	Δ 86百万円
税前四半期利益	Δ 192百万円	-	Δ 86百万円
四半期利益	Δ 182百万円	-	Δ 155百万円

※比較対象の2020年3月期第2四半期数値は収益認識基準の早期適用を遡及して反映しております（監査対象外）

## 2021年3月期第2四半期累計実績サマリー（前年同期比）

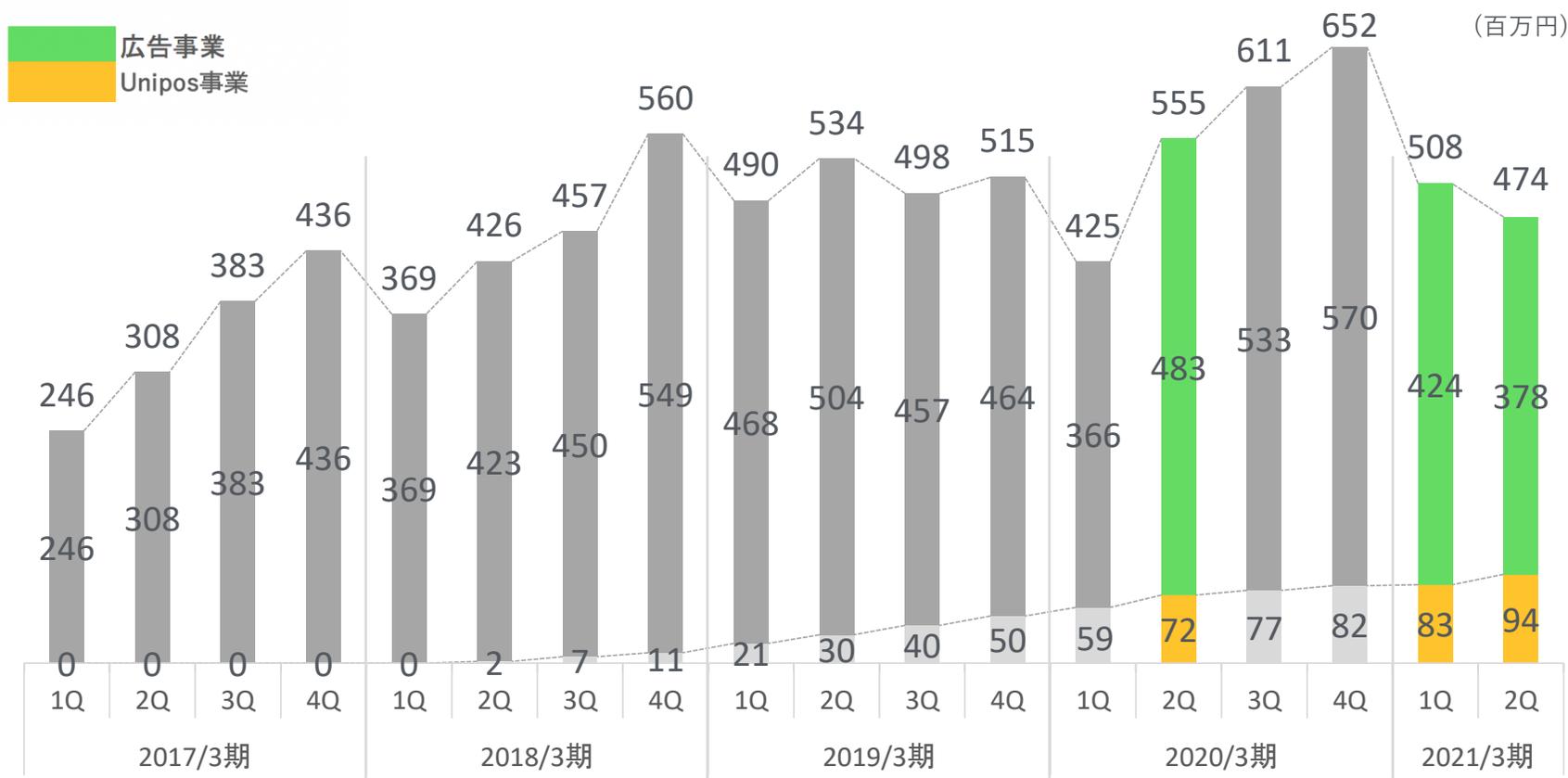
- コロナの影響により売上は減少したものの、8月で底打ちとなりその後回復傾向。結果、売上は前年同期比対比マイナスにはならず。

	2021年3月期第2四半期累計	前年同期比	2020年3月期第2四半期累計※
売上高	982百万円	100.1%	981百万円
営業利益	Δ 353百万円	-	Δ 209百万円
経常利益	Δ 359百万円	-	Δ 213百万円
税前四半期利益	Δ 487百万円	-	Δ 213百万円
四半期利益	Δ 476百万円	-	Δ 272百万円

※比較対象の2020年3月期第2四半期累計数値は収益認識基準の早期適用を遡及して反映しております（監査対象外）

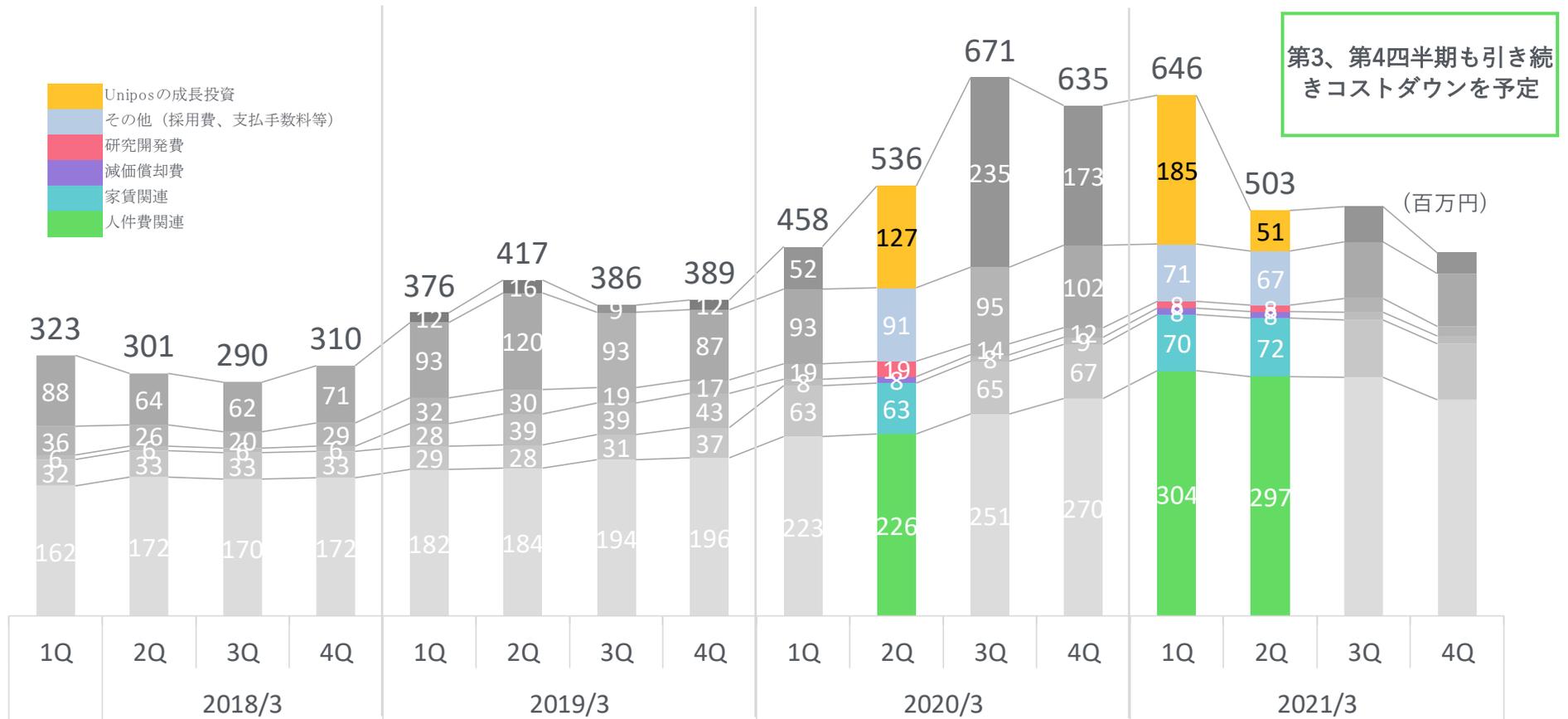
# 広告代理サービスへのコロナ影響は8月に底打ち、Uniposの売上は第1四半期比大きく伸長。巻き返しの兆しが明らかに

- 広告代理サービスの売上は、上位顧客を中心に底打ち。8月を底に9月から回復しました。回復傾向は第3四半期以降も継続すると見込んでおります。
- Uniposは、前述の通り顧客獲得投資を劇的に圧縮しつつもアカウント数の増加が継続しました。第1四半期の売上の伸びを大きく上回る売上成長を実現しております。



# 販管費の内訳

- Uniposのマーケティング投資を第2四半期から劇的に削減。四半期で1.5億円以上削減し、第3,第4四半期も同様の方針とします。
- 前期対比採用費を抑制する方針は継続するほか、業務委託等の適正化により第4四半期にかけ更に費用を削減していく方針です。



## 参考資料

## 会社概要

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 3,359万円 (2020年9月30日現在)
決算期	3月末日
従業員数	235名 (役員、派遣、業務委託等を含む。2020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

## バラバラな組織をひとつに コラボレーション改善クラウド「Unipos(ユニポス)」

Uniposは、組織内のコラボレーション力を高めるwebサービスです。

感謝の言葉とポイントを送り合うピアボーナス機能と、会社と従業員、管理職と従業員のコラボレーションのきっかけを増やす機能を通じて、バラバラな組織をひとつにします。

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、トヨタ自動車株式会社 TC第2車両開発部、伊勢丹新宿店をはじめ、440社で採用されています。

The image displays the Unipos (ユニポス) interface. On the left, a network diagram shows three users: '企画開発部 部長' (Department Head), '開発部' (Development Dept), and '企画部' (Planning Dept). The main dashboard for 'Ryota Hashimoto' shows the following data for the last month (2017/09/03 - 2017/10/03):

- ポイント消化率 (Point Consumption Rate): 78%
- リアクション率 (Reaction Rate): 100%
- 投稿数ランキング (Post Count Ranking): 100位 / 20投稿 (Rank 100 / 20 posts)
- 拍手数ランキング (Clap Count Ranking): 4位 / 82拍手 (Rank 4 / 82 claps)

Below this, a '累計データ' (Cumulative Data) table shows top 20 users:

あなたが投稿した人	あなたが拍手した人	あなたに投稿した人	あなたに拍手した人
かける たけうち 63	かける たけうち 63	かける たけうち 63	かける たけうち 63
Satoshi Sasaki 50	Shogo Tanaka 50	Shogo Tanaka 50	Shogo Tanaka 50
Kaori Tanaka 38	Kaori Tanaka 38	Kaori Tanaka 38	Satoshi Sasaki 38
Shogo Tanaka 29	Satoshi Sasaki 29	Satoshi Sasaki 29	Kaori Tanaka 29
きみか なかじま 63	きみか なかじま 63	きみか なかじま 63	きみか なかじま 63

The interface also features a social feed with posts from users like Ueno Megumi, Akabane Hiroko, and Sato Emi, including text and reaction icons.

# 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。