



2021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 2021年2月12日

目次

01. 第3四半期の取り組み／ ハイライト

02. 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。



エグゼクティブ・サマリー

Uniposは成長・広告代理の回復継続も、メディア領域のコロナ影響が顕在化

Unipos事業は売上成長を継続、四半期で1億円を突破

売上は四半期あたり1億円の大台を突破

大企業の全社導入が実現。アカウント数は順調に伸び、受注アカウント残は急増

広告代理サービスの売上回復基調は継続

8月に底打ちした広告代理サービスの売上は順調に回復。回復傾向は継続

メディアグロス領域にコロナ影響が波及

第2四半期までCOVID-19の影響が僅少だったが、第3四半期に入り影響が顕在化。回復基調にある広告代理サービスがメディアグロスサービスの売上減少を補うには至らず、第2四半期対比売上は減少

エグゼクティブ・サマリー

財務体質改善にむけ取組みを継続

コストダウンにより売上減に対処、営業利益は前四半期とほぼ同水準

広告事業の売上減少をコストダウンが吸収。

四半期の営業利益は△124百万円と、第2四半期の△122百万円とほぼ同水準

第4四半期は売上回復基調にあることから、営業利益は回復を想定

子会社3社を統合。管理コスト増大に歯止め

10月1日より国内子会社のすべてを統合。管理コスト増大を防ぎグループ内の経営資源の活用を円滑化

新株式および新株予約権の発行により資本を增強

Sansan株式会社との資本業務提携に基づき第三者割当による新株式発行を実施、12月に約1.6億円調達。

併せて第三者割当による新株予約権を発行。新株予約権が日々行使されるとともに資本が増加する仕組みであり、

2020年12月末から行使開始。2021年に入り行使が本格化

エグゼクティブ・サマリー

第4四半期～来期以降に向けた取り組みは着々と進行

資本の強化は第4四半期に進展

第3四半期に実施したSansan株式会社を割当先とする第三者割当増資に続き、第4四半期には新株予約権による調達が行われ、決算発表日時点で累計2.7億円（うち第4四半期に2.5億円）の調達を実施

Sansan株式会社との協業が開始

Uniposにおいてデータ分析・営業・プロダクト開発それぞれの領域での連携が開始しているほか、当社支援のもとSansan株式会社のEight事業の広告配信システムの刷新が開始

来期に向けたさらなるコスト削減に道筋

オフィス縮小を決定。2021年4月より賃料削減へ。年間約1億円の利益インパクト
ドイツ拠点を解散し国内におけるUniposの成長に集中。また、広告事業においては赤字事業から撤退

02. 第3四半期の取り組み／ ハイライト

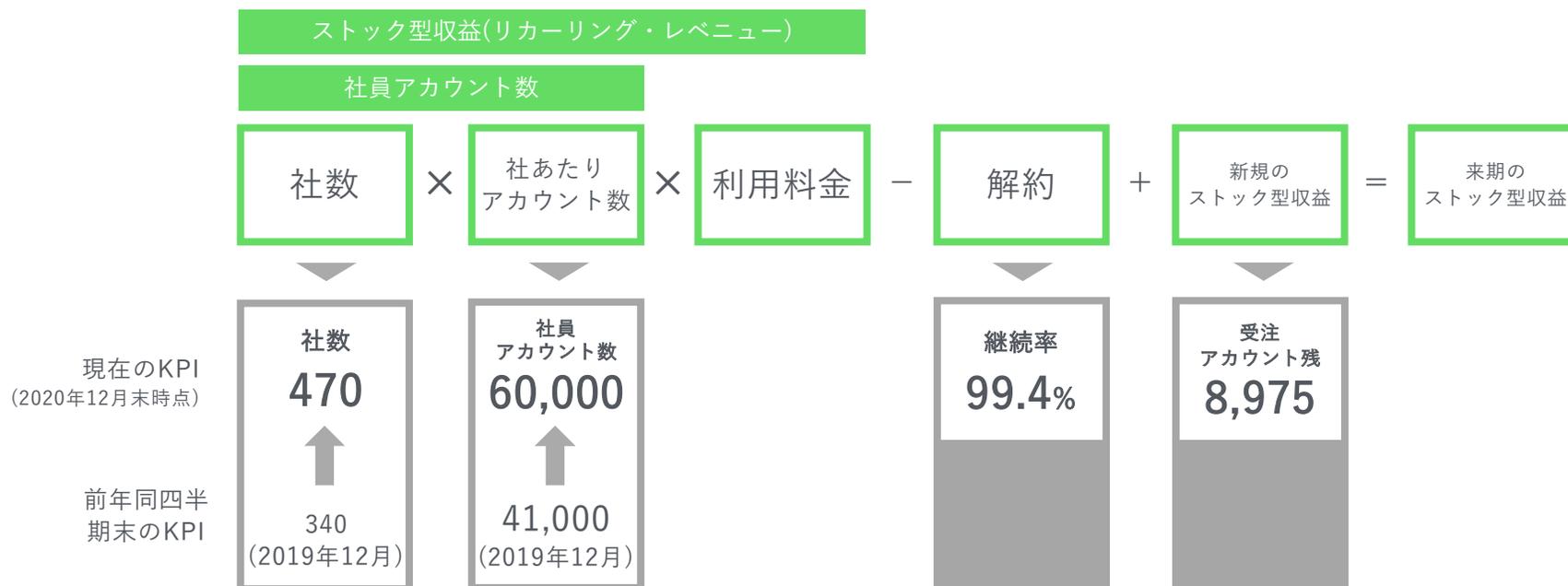
Sansan株式会社とUnipos/広告の2領域で提携。資本の増強も着々

取り組み内容	進捗		
Sansan株式会社との業務資本提携			
Unipos事業連携	SansanサービスとUniposのプロダクト連携を検討	➔	プロダクト連携、営業活動支援にむけデータ分析・営業・プロダクト開発それぞれの領域で連携開始
Eight事業連携	Sansan株式会社のEight事業の広告配信システムの刷新のための開発を当社が担うことを検討	➔	広告配信システムについて開発協業がスタート
第三者割当増資の引受	総額約157百万円(*)の第三者割当増資を引受け	➔	2020年12月実行済み
新株予約権による資金調達			
新株予約権による資金調達	行使許可型であり段階的に行使を進めることで、過度な希薄化を抑制しつつ資金調達を実現	➔	決算発表日までに累計2.7億円（うち第4四半期に2.5億円）を調達

※手取金を差し引いた概算額

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6万人に増加
- 大企業での全社拡大により、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）は増加、四半期の受注アカウント残としては最大となりました。大企業からの受注が増加したことが受注残に反映されており、受注残の約9割が従業員数500名以上の企業の案件によるものです。
- 解約率は前四半期対比0.1%ポイント改善



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1月以降に予定されているアカウント数

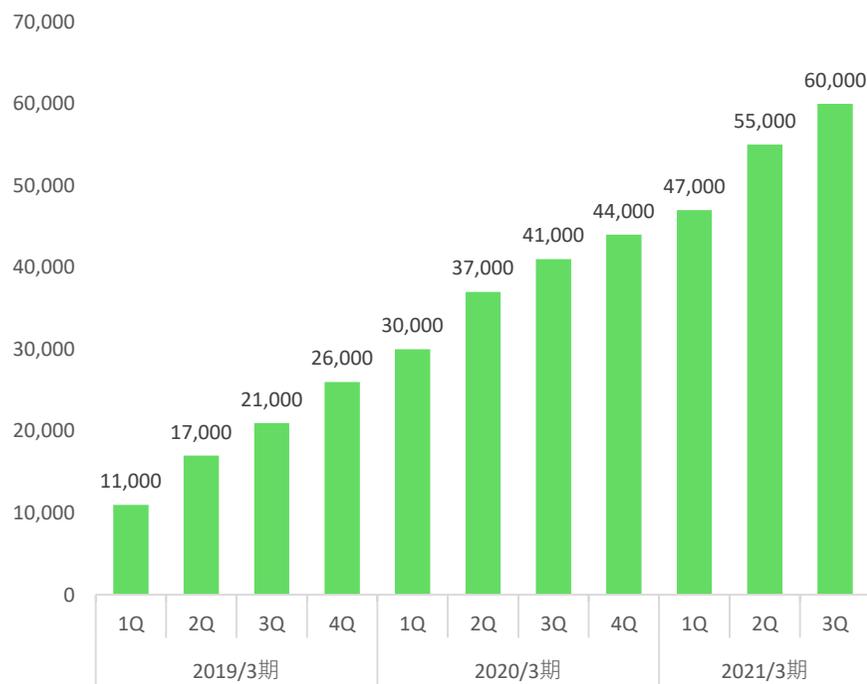
Uniposのアカウント数の伸びは高い水準を維持

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^{注1}（四半期ごとの推移）

□ 2020年9月から2020年12月で **108%増**

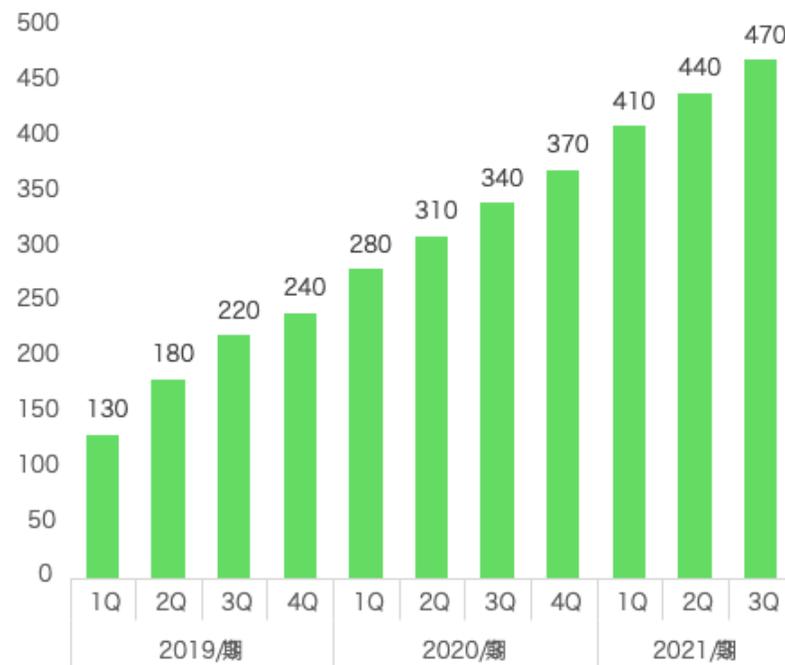
（アカウント数）



社数^{注2}（四半期ごとの推移）

□ 2020年9月から2020年12月で **107%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）

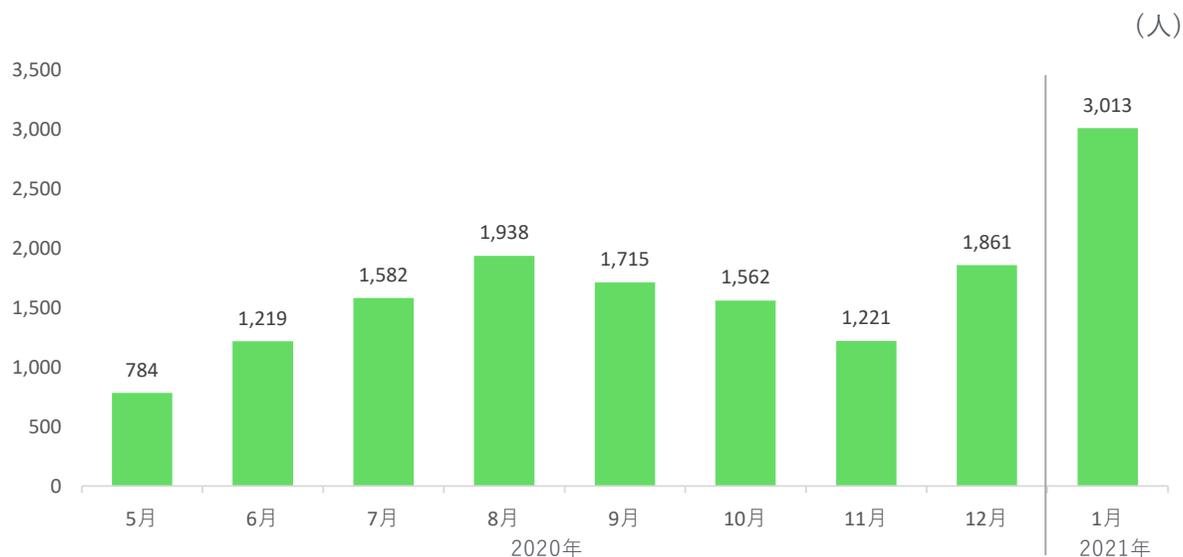
Uniposはアカウント数を伸ばしつつ獲得コストを更に改善
単価上昇も継続し、事業経済性が改善

		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
過去の 実績	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 7-9月	780円	×	8年以上 (解約率1%未満)	=	累計売上 78,000円	5,615円
直近実績	2020年 10-12月 (実績)	812円	×	8年以上 (解約率1%未満)	=	累計売上 81,200円	5,300円

ウェビナー経由の商談が増加、獲得単価引き下げの原動力に

- ウェビナー（オンライン形式のセミナー）は、Unipos事業の商談獲得手段のうち最も獲得単価の低い（＝効率の良い）チャンネルであり、緊急事態宣言下2020年5月にスタートしました。
- ウェビナー開始以後、毎月ウェビナーを開催、形式等試行錯誤を繰り返した結果、現在ではUniposの商談の3割がウェビナー経由となっています。
- 2020年11月にウェビナー集客が鈍化した時期もありましたが、試行錯誤を繰り返した結果、2021年1月は過去最大規模の集客が実現し、商談数の増加につながっております。
- ウェビナーの特徴
 - ・ 1回あたり300～1,000人を集客し、週に1度開催
 - ・ オフィスからの配信であり会場費等不要
 - ・ Unipos顧客に登壇いただけるのみならず、Uniposの知名度拡大に伴い業界識者の招聘も増加

ウェビナー集客数の推移



自社ウェビナーによる集客が好調。獲得コストの効率化に結実

開催したウェビナー（例）

Unipos ONLINE

大企業向けオンラインセミナー

職場の問題地図2021

問題地図シリーズ著者に聞く
働き方改革と組織マネジメントの潮流

12/3 10:00 - 11:00

あまねキャリア工房 代表
『職場の問題地図』著者
沢渡あまね氏



Unipos ONLINE

給与や福利厚生だけでは不十分？
社員の生産性を高める
幸せな職場づくりの新常識

12/23 10:00 - 11:30

慶應義塾大学大学院
システムデザイン・マネジメント研究科
教授
前野 隆司氏

株式会社ZENTech
取締役
石井 遼介氏



Unipos ONLINE

CyberAgent. 曾山氏と考える
2021年組織改革
最初の一手とは？

2020年蓄積した組織の潜在リスクを洗い出し

株式会社サイバーエージェント
常務執行役員/CEO
曾山 哲人氏



Unipos ONLINE

日本ラグビーフットボール協会
「コーチのコーチ」中竹竜二さんと考える
共創する組織をつくる
リーダーの育て方

1/20 10:00 - 11:00

株式会社チームボックス 代表取締役
ラグビーフットボール協会 理事
中竹 竜二氏



Uniposの主な導入実績

導入企業の一部を例示しております



パーソル テンプスタッフ



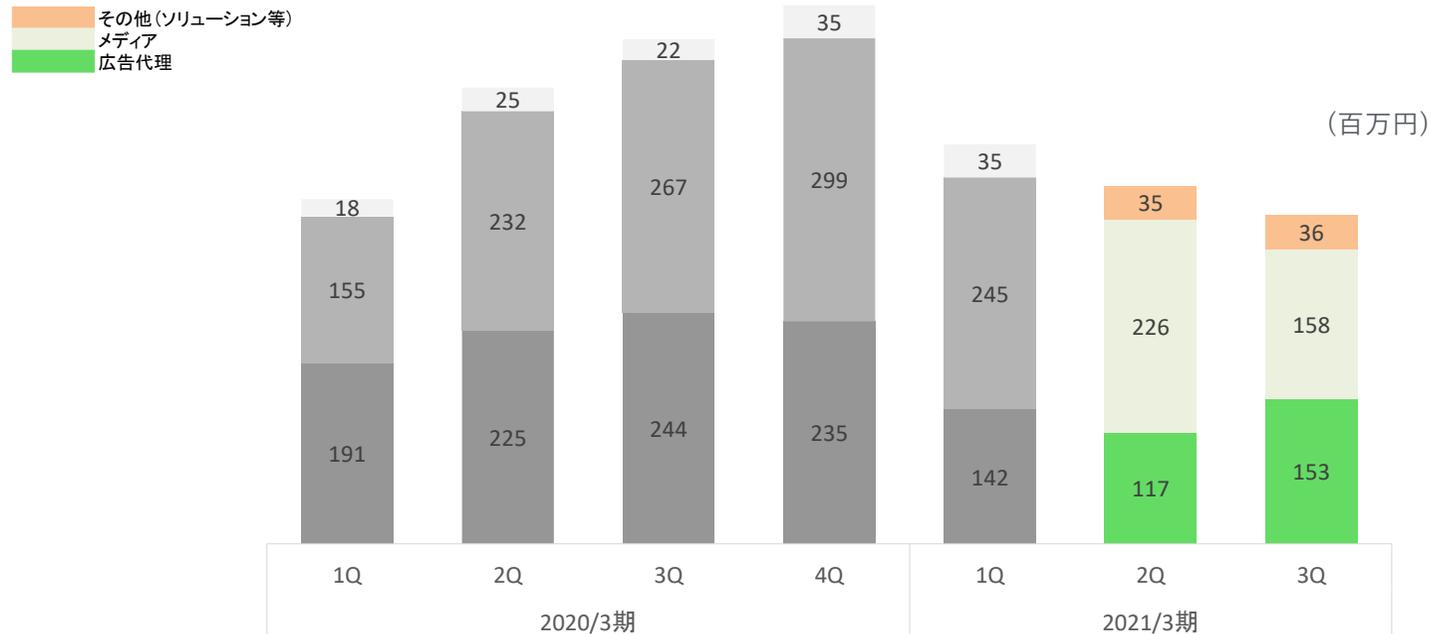
大企業における全社導入に関する商談と受注が増加

- 大企業における全社導入にむけた商談が急増し、商談中（受注前）の大企業におけるアカウント数は約80,000人分に増加しました。
 - 受注に至れば、p8に記載のアカウント数または受注アカウント残に加算されます
大企業、特に1000名以上の従業員数の企業においては、試験導入を経て全社導入の意思決定がなされます
- すでにアース製薬等全社導入に踏み切った企業が出てきていることから、80,000アカウントの一部は受注・利用に至るものと期待しております。
- 実際、p8に記載の通り受注アカウント残の約9割が大企業からの受注であることから、大企業からの受注が今後も継続・増加するものと見込んでおります。
- 大企業において全社導入が検討されるようになった背景として、コロナ環境下の職場において、
 - 従業員同士の信頼関係を構築する仕組みの需要が高まっている
 - リモート環境が継続する中、Zoom/Microsoft Teamsといった働く環境を整備するための投資を一通り終えた企業が、心理面への投資を検討されていることが挙げられます。今後も、大企業向けの体制を一層強化していく方針です。

広告事業は立て直しフェーズが続く

- メディアグロス事業にコロナ影響が波及。広告代理事業は回復基調だがメディアグロス事業の減少を補うには至らず、第2四半期対比売上は減少しました。
- ただし、1月に入り、Eightとの広告関連の業務提携開始など、業務提携分野の売上増加が見込める状況となっていることから、第4四半期は第3四半期の売上を上回る見込みです。

広告事業のサービス別内訳



来期にむけコスト削減継続 事業停止や子会社の整理を含む削減を断行

取り組み内容

来期への影響（概算）

全社／オフィス関連

オフィス縮小の覚書締結

リモートワーク継続を見越しオフィスを縮小

年間102百万円の地代家賃削減

国内子会社3社の Fringe81への統合

子会社運営にかかる管理コスト増大を防止

コスト削減効果は僅少だが、西日本のオフィス撤退による賃料減等

Unipos

ドイツ拠点の解散

欧州における新型コロナウイルス感染症拡大が続いていることから、現地法人の解散及び清算を決定
Unipos日本事業の成長に集中

年間110百万円の費用（人件費、マーケティング費、経費等）削減

広告

赤字事業からの撤退

赤字が続いていたGrowLio事業から撤退し、広告代理サービスやメディアグロースサービス（アドネットワーク）の収益回復に集中

売上への影響は軽微
事業運営にかかる費用として年間1億円内外

※2021年第2四半期実績で売上高11,683千円、営業利益△40,791千円

02. 決算概要

2021年3月期第3四半期実績サマリー（前年同期比）

- 広告代理業は主要顧客からの受注が復調し、Unipos事業では大規模ユーザーでの導入が進み四半期での売上が初めて1億円を突破したが、メディアグロース領域が低調で売上は前年同期比比較で減少。

	2021年3月期第3四半期	前年同期比	2020年3月期第3四半期 [※]
売上高	454百万円	74.4%	610百万円
営業利益	Δ 124百万円	-	Δ 170百万円
経常利益	Δ 126百万円	-	Δ 171百万円
税前四半期利益	Δ 174百万円	-	Δ 171百万円
四半期利益	Δ 275百万円	-	Δ 255百万円

※比較対象の2020年3月期第3四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3四半期累計実績サマリー（前年同期比）

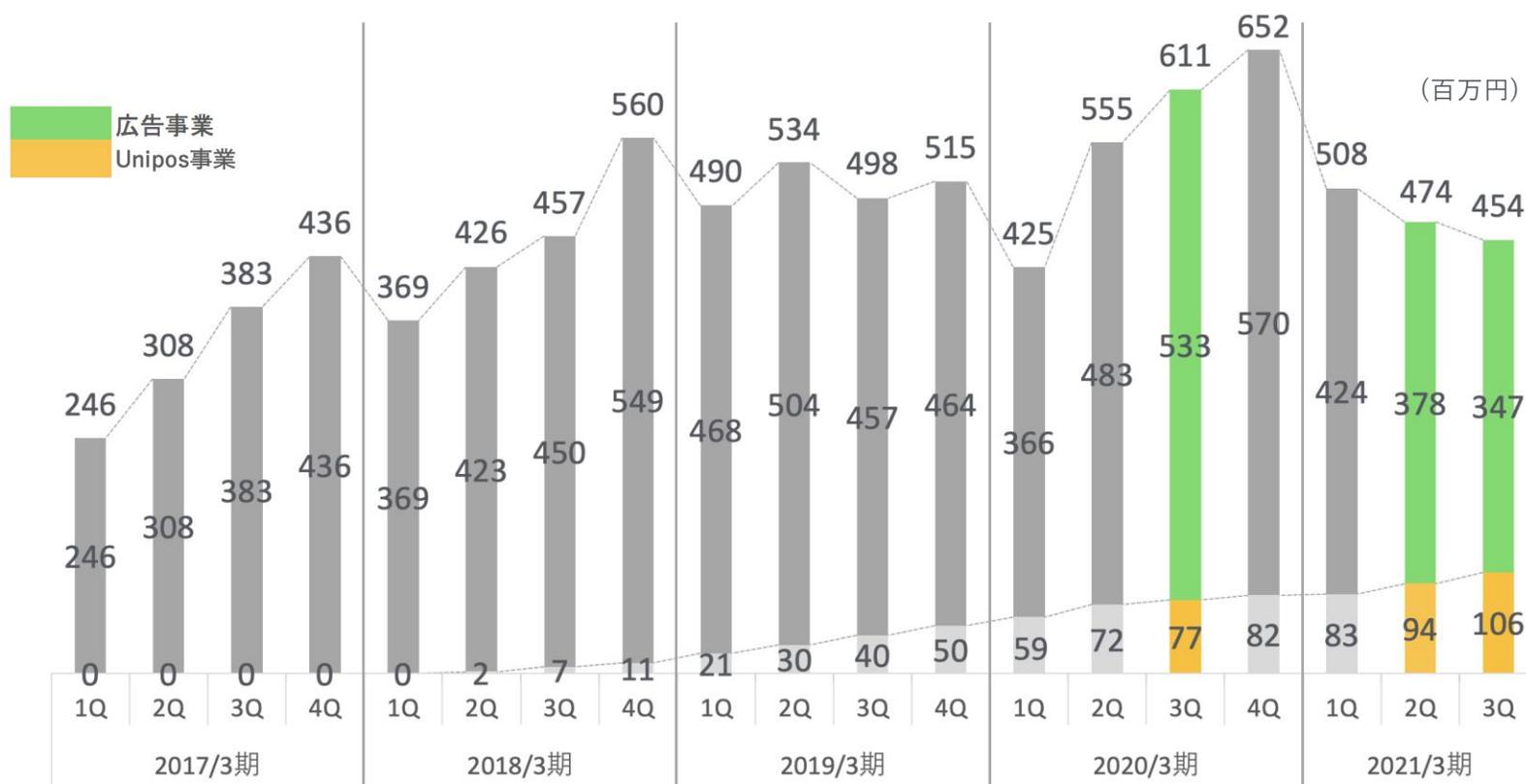
- 広告代理事業の8月以降の回復傾向は変わらず。Unipos事業では社員アカウント数、社数が堅調に伸びており売上への貢献度が高まっている。一方、メディアグロース領域の低迷を受けて前年同期比対比では90%程度にとどまっている

	2021年3月期第3四半期累計	前年同期比	2020年3月期第3四半期累計※
売上高	1,437百万円	90.4%	1,589百万円
営業利益	Δ 477百万円	-	Δ 379百万円
経常利益	Δ 485百万円	-	Δ 384百万円
税前四半期利益	Δ 662百万円	-	Δ 384百万円
四半期利益	Δ 752百万円	-	Δ 527百万円

※比較対象の2020年3月期第3四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）

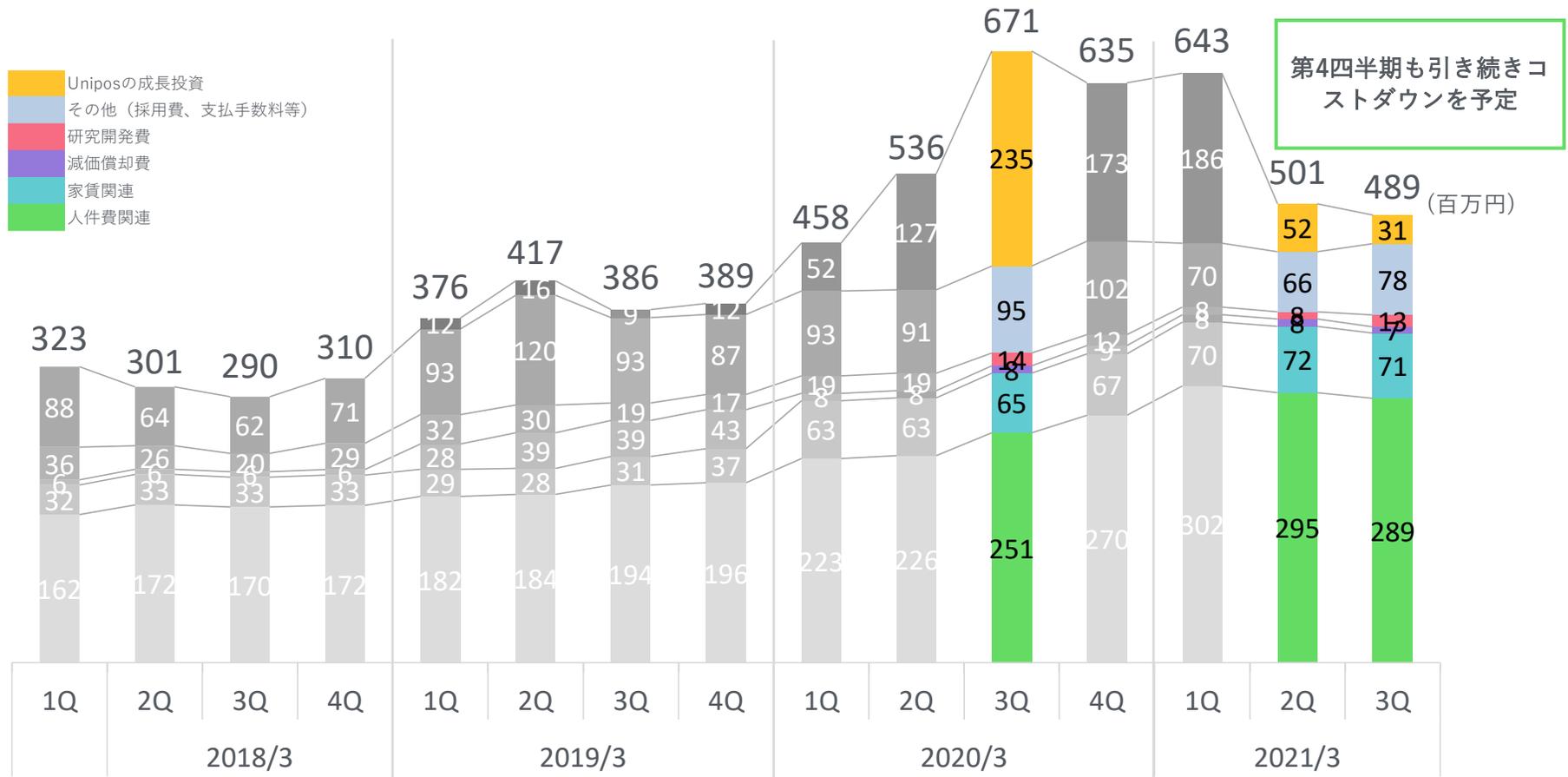
Uniposの売上は初めて1億円を突破。 広告事業は立て直しフェーズが続き、会社全体としては売上横ばい

- 広告代理サービスの売上は、第3四半期以降も回復傾向が継続。他方メディアグロース領域にコロナ影響が波及し、売上は第2四半期対比減少しました。
- Uniposは、前述の通り顧客獲得投資を抑えつつ成長を継続し、四半期の売上として初めて1億円を突破しました。



販管費の内訳

- Uniposのマーケティング投資は低い水準を維持しております。受注の効率を高めることができている、金額は抑えつつもアカウント数の増加が継続しております。
- 前述のオフィス縮小の影響は来期以降本格化の予定です。



※比較対象の2020年3月期以前の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

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	6億 2,176万円 (2020年12月31日現在)
決算期	3月末日
従業員数	223名 (役員、派遣、業務委託等を含む。2020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

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、アース製薬株式会社、伊勢丹新宿店をはじめ、470社で採用されています。



The image displays the Unipos interface and a network diagram. The network diagram shows four users connected by lines, with icons representing thumbs up and hands. The Unipos logo is on the left. The interface on the right shows a dashboard for Ryota Hashimoto, including a profile card, a summary of points (15412pt), and performance metrics for the last month (78% points earned rate, 100% reaction rate, 100th ranking, 4th ranking). Below this is a list of activity data for the last 20 people.

Unipos

企画開発部 部長

開発部

企画部

Uniposコミュニケーションズ株式会社 | Ryota Hashimotoさんに関するダッシュボード | 更新日時：2017/10/03

最近1ヶ月のデータ | 2017/09/03 - 2017/10/03

ポイント獲得率	リアクション率	投稿数ランキング	拍手数ランキング
78%	100%	100位 / 20投稿	4位 / 82拍手

累計データ (上位20人を表示) | 利用開始日：2017/10/03

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 61	かける たけうち 61
Setoshi Sasaki 58	Shogo Tanaka 50	Shogo Tanaka 50	Shogo Tanaka 50
Kaori Tanaka 38	Kaori Tanaka 38	Kaori Tanaka 38	Setoshi Sasaki 38
Shogo Tanaka 29	Setoshi Sasaki 29	Setoshi Sasaki 29	Kaori Tanaka 29

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。