



2021年3月期 通期決算説明資料

Fringe81株式会社 証券コード：6550 2021年5月14日

目次

01. 通期決算概要

02. 2022年3月期の展望

【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

第2、第3四半期と続いた売上減少に歯止め

広告事業は第4四半期に売上回復

メディアグロース領域の底打ちにより、広告事業の売上は前四半期の約1.2倍に回復
ただし売上はコロナ前の水準回復には至っておらず立て直しフェーズが続く

Uniposの売上成長は順調

第3四半期に1億円の大台に乗った四半期あたり売上は、第4四半期には114百万円に成長

ストック売上高が積み上がりUniposの売上成長を支える

Uniposの売上の90%以上がストック売上高であり、解約率は変わっておらず引き続き安定。
そのため、長期に亘り継続しやすい売上が順調に増加

エグゼクティブ・サマリー

Uniposは過去最高の受注量。2022年3月期の売上寄与に期待

Uniposは特に大企業^(注)からの受注が続き、受注残は過去最高に

受注済みの未開始アカウント数（受注残）は過去最大であった第3四半期の約1.45倍の13,037アカウントに拡大。大企業からの受注が続く。2022年3月期の利用開始を予定

開始済みのアカウント数も順調に増加

社員アカウント数は第3四半期対比6,000アカウント増加し約66,000アカウントへ

大企業の利用開始がストック売上の成長に貢献

SMB^(注)のストック売上はこれまで同様に順調に増加

加えて、ストック売上高における大企業の構成比は、第1四半期の25%から第4四半期には38%まで上昇。未開始アカウントにも大企業が多いことから、大企業の構成比は今後も高まる見通し

注) Uniposにおいては、顧客あたり利用者数500名以上の企業を大企業、499名以下の企業をSMB（中小規模の企業）として係数管理を行っております。

エグゼクティブ・サマリー

コスト削減に引き続き注力

広告売上の減少に合わせ人件費関連を削減

外注費等の削減と人員の自然減により、固定費を抑制
2022年3月期には年間1億円を超えるオフィス縮小効果も加わる

Uniposのマーケティング投資はさらに絞り、効率的に

第4四半期のマーケティング投資は、第1四半期の約10分の1に削減

オフィス縮小・ドイツ撤退の影響は2022年3月期から

2021年3月期にオフィス施設等の処分により一時的費用の発生はあったが、2022年3月期から費用削減効果が発現

エグゼクティブ・サマリー

2022年3月期の展望

売上：Uniposの成長と広告事業の底打ちによる増収を想定

Unipos事業は、未開始アカウント（本日時点で13,037）による売上貢献と受注の継続を見込む。2019年5月発表の中期計画で掲げた20万アカウントまたは20万アカウント相当のストック売上を引き続き目指す
広告事業は最悪期は脱したが、本格回復が待たれる。同中期計画に掲げた売上2ケタ成長はコロナ起因で難しい状況

コストダウンの効果は2022年3月期から

オフィス縮小、赤字事業であるGrowLioからの撤退やドイツ拠点の解散によるコストダウン効果は2022年3月期から

事業への費用投下をより効率的に

Unipos事業においてマーケティング投資の費用対効果が高まったことを踏まえ、同事業におけるマーケティングコストを削減。広告取扱高の減少をうけた業務委託費等の削減や自然退職による人件費削減を見込む

業績予想においてはUnipos開発費を費用認識

2022年3月期のUnipos開発費の取り扱いは未定ながら、業績予想においては保守的に見積もって費用認識

01. 通期決算概要

2021年3月期第4四半期実績サマリー（前年同期比）

- 広告事業の売上回復が待たれるが、コストダウンにより営業赤字幅は前年同期に比べ圧縮

	2021年3月期第4四半期	前年同期比	2020年3月期第4四半期 [※]
売上高	527百万円	81.0%	651百万円
営業利益	Δ 40百万円	-	Δ 99百万円
経常利益	Δ 43百万円	-	Δ 94百万円
税前四半期利益	Δ 100百万円	-	Δ 389百万円
四半期利益	Δ 100百万円	-	Δ 373百万円

※比較対象の2020年3月期第4四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）

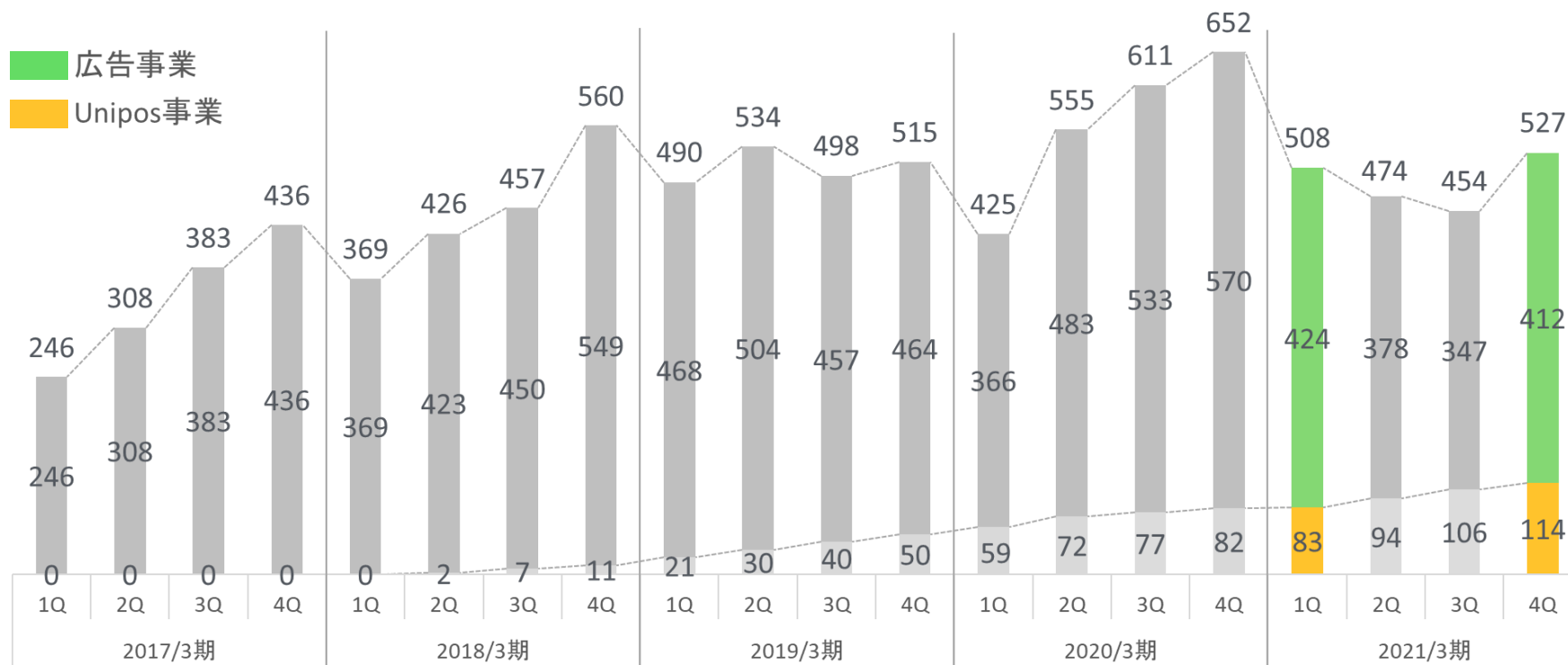
2021年3月期通期実績サマリー（前期比）

	2021年3月期通期	前期比	2020年3月期通期※
売上高	1,964百万円	87.7%	2,240百万円
営業利益	Δ 517百万円	-	Δ 478百万円
経常利益	Δ 528百万円	-	Δ 478百万円
税前当期利益	Δ 762百万円	-	Δ 773百万円
当期利益	Δ 852百万円	-	Δ 900百万円

※比較対象の2020年3月期通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）

第2、第3四半期と続いた売上減少に歯止め

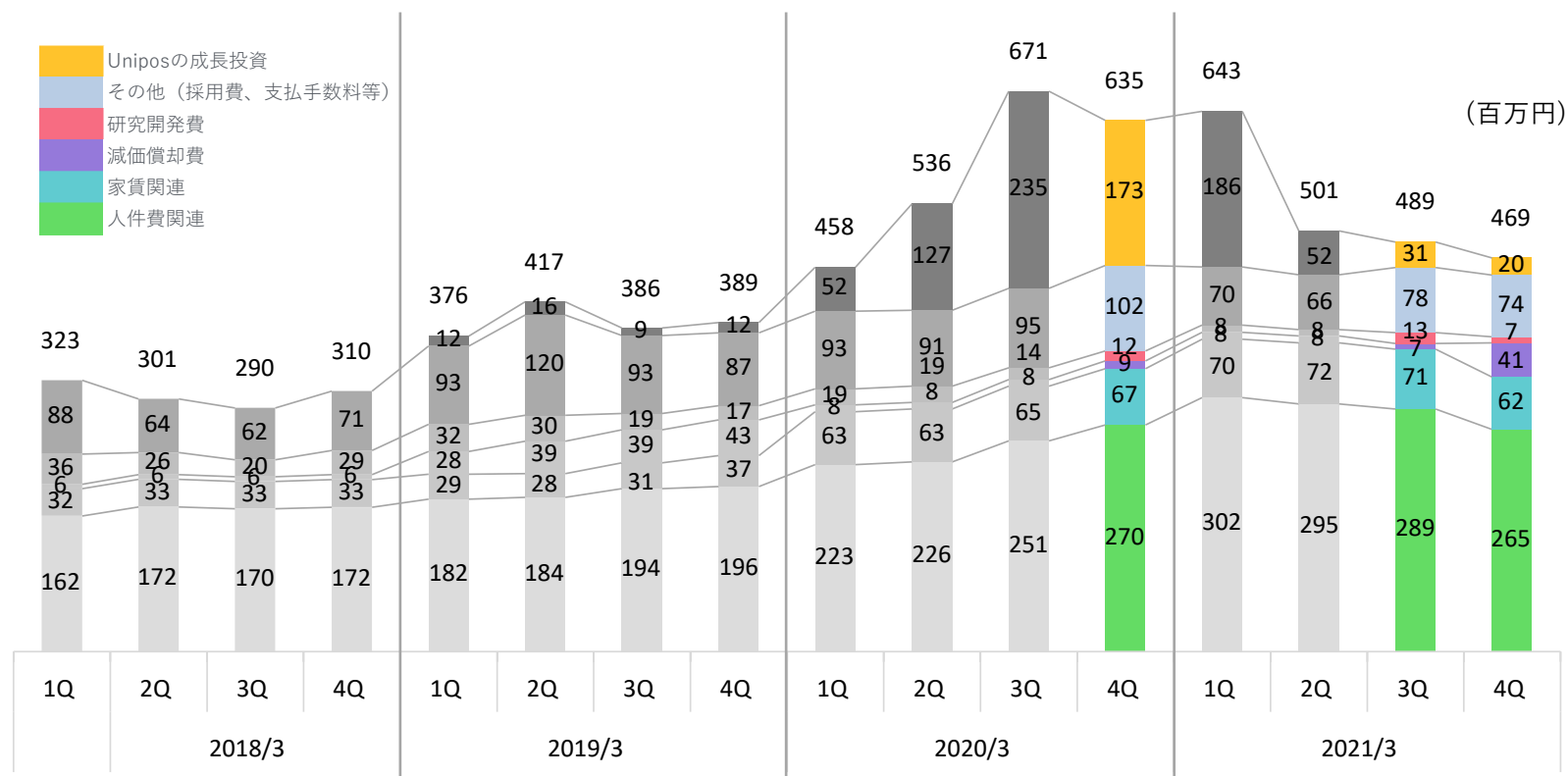
- 全社売上は第4四半期に大きく増加。コロナ前の水準回復にまでは至っていないものの、広告事業の売上の回復が大きく貢献しております。
- Uniposのストック売上高（利用料金による売上）が増加し、売上成長に寄与。四半期売上は1.1億円を突破しました。



※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

さらなる費用削減が進行

- 第2四半期の決算説明資料でお伝えした通り、コストダウンは第3、第4四半期も継続しております。
- 特に広告事業においては、広告売上の減少に合わせ人件費関連を削減し、固定費を抑制しております。
- Uniposの受注効率が引き続き高いことを追い風に、マーケティング投資は低い水準を維持。第1四半期の約10分の1まで圧縮しております。

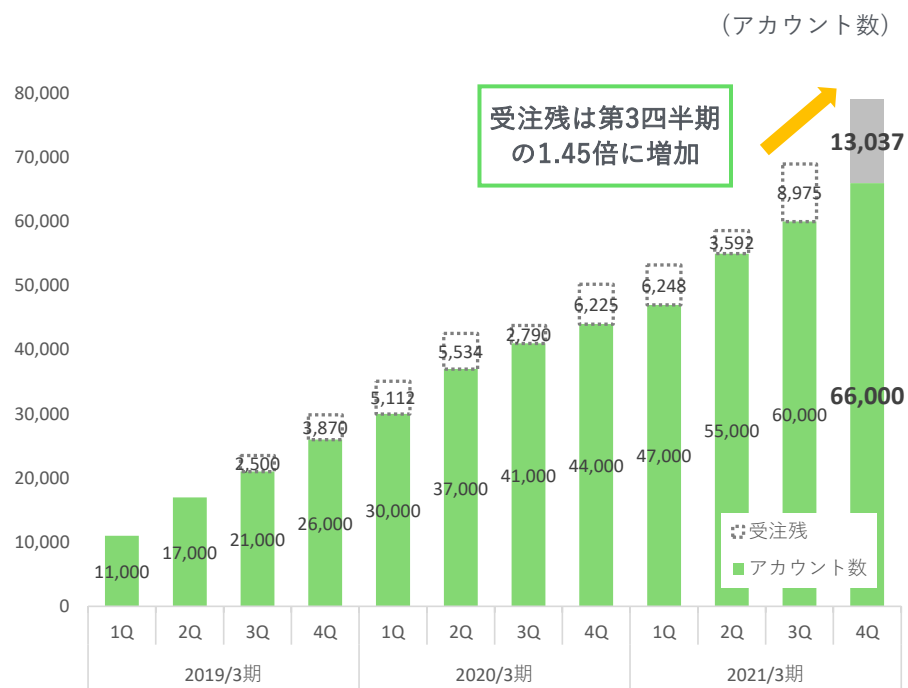


※比較対象の2020年3月期以前の数値は収益認識基準の早期適用を遡及して反映しております

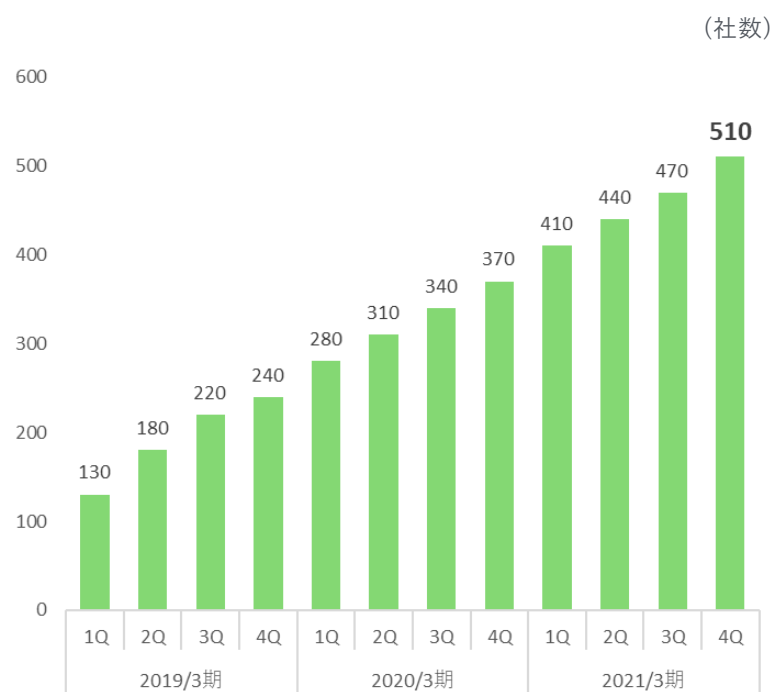
Uniposは過去最高の受注量。2022年3月期の売上寄与に期待

特に大企業からの受注が続き、受注残は過去最高となりました。
また、開始済みアカウント数も順調に増加しております。

社員アカウント数^{注1}（四半期ごとの推移。解約差引き前）



社数^{注2}（四半期ごとの推移。解約差引き前）

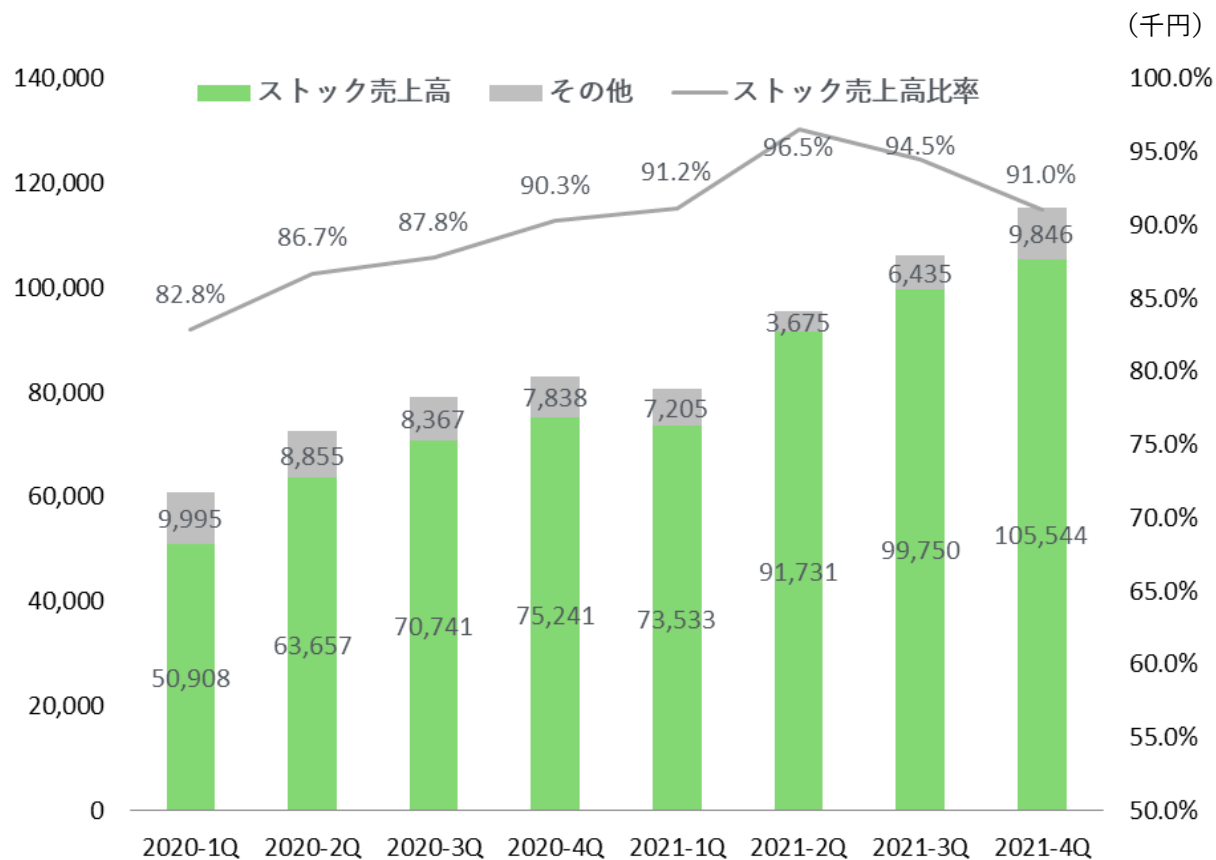


注1:社員アカウント数は、有料での導入実績のある企業における累計の課金対象アカウント数を概数にて示しております（百の位を四捨五入）

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（一の位を四捨五入）

ストック売上高が積み上がりUniposの売上成長を支える

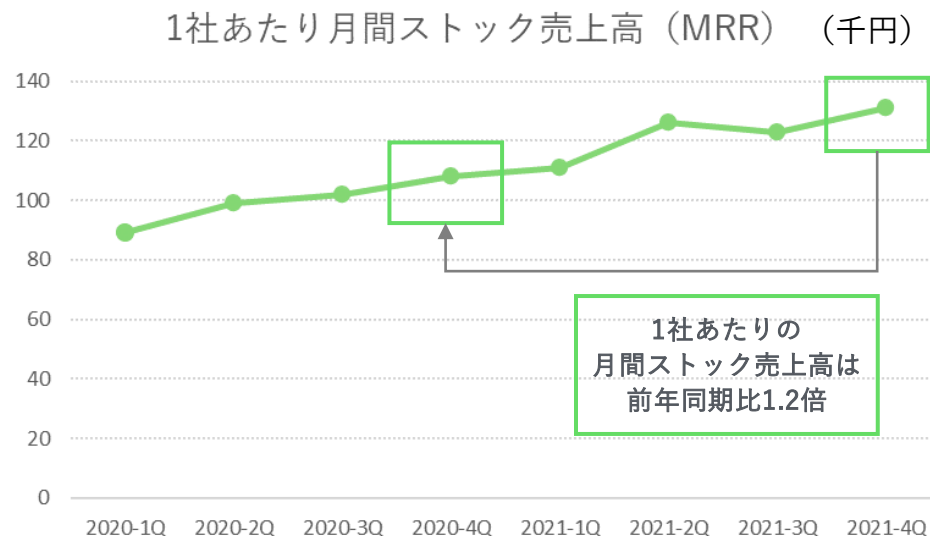
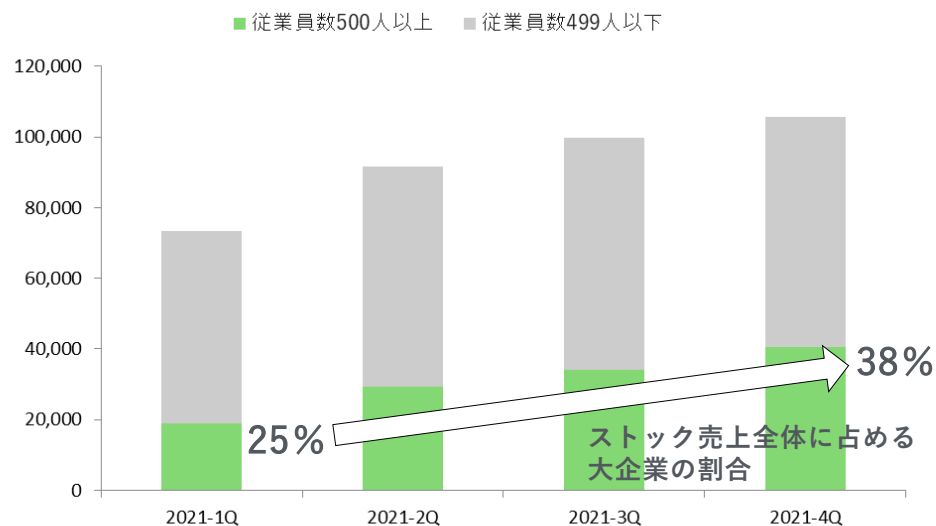
Uniposの売上高に占めるストック売上高^(注)の比率は90%超を維持しております。Uniposの解約率が引き続き低い水準を保っていることから、今後長期にわたってストック売上高が継続するものと期待されます。



注) 利用料金等、継続課金による収益をストック売上に分類しております。(初期費用等の一時的売上は含まず)

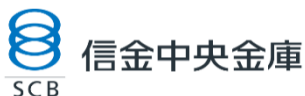
大企業（注）の増加に伴い、顧客企業あたりのストック売上高が改善

SMB顧客（注）のストック売上高は順調に増加しておりますが、加えて、大企業の利用開始が進んでおります。その結果、ストック売上高に占める大企業の割合は第1四半期の25%から第4四半期には38%まで上昇しました。また、大企業の割合が高まったことにより、顧客企業1社あたりのストック売上高の平均値は前年同期比約1.2倍に増加しました。足元の大企業の受注ラッシュ、及びこれに伴う受注残の高い水準に鑑みますと、この傾向は2022年3月期にも継続するものと見込まれます。



注) Uniposにおいては、顧客あたり利用者数500名以上の企業を大企業、499名以下の企業をSMB（中小規模の企業）として係数管理を行っております。

2021年に入り立て続けに大口受注が実現



信金中央金庫がUniposを全社導入

～SDGs推進とエンゲージメント向上を同時に加速～

「『はたらく』と『人』を大切にできる世界に」をビジョンに掲げる「Unipos」を運営するFringe81株式会社 Uniposカンパニーは、信金中央金庫（以下、信金中金）が2021年4月より従業員約1200名を対象として「Unipos」を全社導入したことをお知らせします。本件は、金融業界でのUniposの全社導入として過去最大の事例となります。

1,200
アカウント

中部テレコミュニケーション (ctc) がUniposを全社で活用し、働きがい向上と理念浸透を推進



～81%の管理職が「メンバーの仕事ぶりを知ることに役立つ」と実感。チームマネジメントも強化～

「『はたらく』と『人』を大切にできる世界に」をビジョンに掲げ、バラバラな組織をひとつにするコラボレーション改善クラウド「Unipos」を運営するFringe81株式会社 Uniposカンパニー（以下、Unipos社）は、KDDIグループの中部テレコミュニケーション株式会社（以下、ctc）が「Unipos」を全社（約1250名）で活用し、働きがいの向上や理念浸透、チームマネジメントの強化を推進していることをお知らせします。

1,250
アカウント

アイルがUniposを全社導入

～約6割の社員が「他部署の取り組みや社員の人柄が見えるようになった」と実感し、試験導入後4カ月でのスピード拡大～



「『はたらく』と『人』を大切にできる世界に」をビジョンに掲げ、バラバラな組織をひとつにするコラボレーション改善クラウド「Unipos」を運営するFringe81株式会社 Uniposカンパニー（以下、Unipos社）は、株式会社アイル（東証第一部上場：3854 以下、アイル）が「Unipos」を2021年2月より、社員約600名を対象として全社導入（※1）したことをお知らせします。

（※1）一部部署を除く

600
アカウント

02. 2022年3月期の展望

2022年3月期通期業績予想サマリー

Uniposの成長と広告事業の底打ちによる増収を想定しております。

費用面においては、これまで資産計上していたUnipos開発費を保守的に費用認識している一方で各方面でのコストダウンが見込まれることから、営業利益及び当期利益は大きく改善の見込みです。

	2022年3月期通期	前期比	2021年3月期通期
売上高	1,985百万円	101.0%	1,964百万円
営業利益	Δ 235百万円	-	Δ 517百万円
経常利益	Δ 247百万円	-	Δ 528百万円
税前当期利益	Δ 247百万円	-	Δ 762百万円
当期利益	Δ 250百万円	-	Δ 852百万円

2022年3月期の展望

テーマ

Unipos

売上

大企業の受注・利用開始によりストック売上が増加
2019年5月発表の中期計画で掲げた20万アカウントまたは
20万アカウント相当のストック売上を引き続き目指す

費用

マーケティングコストは引き続き抑制
ソフトウェア開発費は費用認識の可能性

広告

売上

最悪期は脱したと見られるが、中期計画で目指す売上2ケ
タ成長はコロナ起因で難しい状況
コロナ前の売上水準への回復が待たれる

費用

広告取扱高減少をうけ人件費は適正化の対応が完了
積極的な中途採用は行わず

その他費用

家賃関連

オフィス縮小による地代家賃削減効果が出始める

2022年3月期への影響等

2021年3月期より強い売上成長を想定

マーケティングコスト年間2～3億円
開発費年間2～3億

四半期あたり3～4億円の売上への回復
を目指す

Uniposへの異動含め、広告事業にかかる
人件費は抑制

年間約1億円の費用削減効果

Uniposは「感情報酬」の社会実装を目指しています

Uniposの成長を通じ当社が実現したいものは、「感情報酬」の社会への浸透（社会実装）です。

当社が考える感情報酬とは「前向きな行動の糧となる大切なもの」であり、

Uniposはテクノロジーの力により感情報酬を実現するものです。

2022年3月期以降のUniposの事業成長を成し遂げ、感情報酬をさらに社会に実装させる取り組みを続けてまいります。

当社が提唱する「感情報酬」

誰もが、行動の原動力になるような、心を揺さぶられた経験があるのではないのでしょうか。

働く仲間からもらった何気ない一言。苦楽をともにした仲間と、一緒に成果を称えるうれしさ。

お客様からもらった、自分の行動への言葉。お世話になった人からの、厳しくも温かいフィードバック。

私達は、こういった、「前向きな行動の糧となる大切なもの」を「感情報酬」と呼んでいます。

もちろん、通常の報酬も大事です。

テクノロジーの進化により、こういった以前より取り交わしていた感情報酬を簡単に送れたり、残しておいたり、

利活用することができるようになりました。

Uniposは、働く人同士の感情報酬を簡単に送れるようにしたものです。これを今後さらに拡張していきたいと考えています。

不確実な未来が待ち受けるなか、挑戦的で前向きな行動を行うことは、怖さも伴います。

感情報酬が社会基盤となることで、個人が気兼ねなく挑戦的で前向きな行動を行うことができると私達は信じています。

だれもが前向きな行動や挑戦を率先して行い、その行動が指さされもせず、馬鹿にされもせず、

お互いに認めあうことで、個人の挑戦や行動が称賛される社会を実現していきたいと考えています。

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	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	8億772万円（2021年3月31日現在）
決算期	3月末日
従業員数	231名（役員、派遣、業務委託等を含む。2021年3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

毎日1分のマネジメント習慣で組織風土を改革する「Unipos（ユニポス）」

Uniposは、従業員同士がポイントと感謝・賞賛・激励などの言葉を送り合うことで貢献が見える化し多忙なマネジメント層も隙間時間に賞賛できる仕組みをつくることで風通しの良い組織風土づくりや従業員エンゲージメント向上をサポートするwebサービスです。

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、アース製薬株式会社、伊勢丹新宿店、信金中央金庫をはじめ、500社で採用されています。



The image displays the Unipos dashboard and mobile app interface. The dashboard shows a user profile for 野島 愛花 (Aika Nojima) with a 78% point conversion rate and 100% reaction rate. It also features a ranking table for the last 6 months.

あなたが投じた人	あなたが投じたポイント	あなたが投じた人	あなたが投じたポイント	あなたが投じた人	あなたが投じたポイント	あなたが投じた人	あなたが投じたポイント
土屋 圭太	80	鈴木 純一	792	Tomohiro Ito	68	田村 友里恵	524
鈴木 純一	63	Hideaki Yamamoto	860	田村 友里恵	53	土屋 圭太	486
Hideaki Yamamoto	48	田村 友里恵	754	土屋 圭太	45	Hideaki Yamamoto	420
Tomohiro Ito	26	土屋 圭太	580	Hideaki Yamamoto	39	鈴木 純一	282
田村 友里恵	19	Tomohiro Ito	486	鈴木 純一	27	Tomohiro Ito	160

Uniposの主な導入実績

導入企業の一部を例示しております



トヨタ自動車労働組合



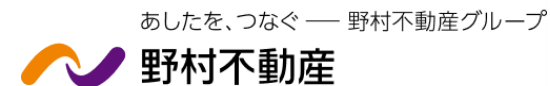
V O L V O



mercari



Goodpatch



USHIO

GMO MEDIA



Retty



mediba



istyle

ctc



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。