

ホリスティック企業レポート

フリンジ ハチイチ

Fringe81

6550 東証マザーズ

アップデート・レポート
2019年11月29日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20191126

Fringe81 (6550 東証マザーズ)

発行日: 2019/11/29

インターネット広告の販売、アドネットワークの運営などを行う「Unipos」への投資拡大による 20 年 3 月期の営業損失計画に変更なし

> 要旨

◆ 事業内容

- ・Fringe81(フリンジ ハチイチ、以下、同社)は、インターネット広告の販売、アドネットワークの運営、広告戦略に関するソリューションの提供、社員間の相互評価・賞賛のためのサービス「Unipos(ユニポス)」の提供などを行っている。
- ・インターネット広告の販売が中心の広告事業が主要事業で、その大きな部分を占める広告代理サービスの19/3期の売上構成比は84.8%である。

◆ 20 年 3 月期上期決算の概要

- ・20/3期第2四半期累計期間(以下、上期)の売上高は前年同期比5.8%減の2,847百万円、営業損失209百万円(前年同期105百万円の利益)であった。広告事業からUnipos事業に営業人員を異動した影響で広告事業が減収となり、Unipos事業へのマーケティング投資の拡大により営業損失となった。同社は上期の計画を公表していないが、計画線以上の結果としている。

◆ 20 年 3 月期の業績予想

- ・20/3期の会社計画は期初予想通り、売上高7,295百万円(前期比6.8%増)、営業損失621~428百万円である。Unipos事業へのマーケティング投資を大幅に拡大することにより、通期でも営業損失を見込んでいる。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、上期の結果を踏まえて前回予想を据え置いた。

◆ 事業戦略と中期業績見通し

- ・同社は、当面はUnipos事業の拡大を最優先事項とし、積極的なマーケティング投資を継続する考えである。
- ・当センターでは、Unipos事業の成長が中期的な業績拡大に寄与すると考えている。21/3期にはマーケティング投資額が縮小し、営業黒字に転じる業績予想に変更はない。

【6550 Fringe81 業種：サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2018/3	6,340	34.3	335	258.8	327	269.6	224	165.8	23.3	123.5	0.0
2019/3	6,828	7.7	213	-36.2	211	-35.5	259	15.7	26.5	150.7	0.0
2020/3 CE	7,295	6.8	-621~ -428	-	-633~ -440	-	-656~ -463	-	-66.9~ -47.3	-	0.0
2020/3 E	7,300	6.9	-450	-	-451	-	-450	-	-45.6	104.4	0.0
2021/3 E	7,800	6.8	62	-	60	-	41	-	4.2	108.5	0.0
2022/3 E	8,350	7.1	175	182.3	173	188.3	119	190.2	12.1	120.6	0.0

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想。18/3期から連結決算に移行、18/3期の前期比は17/3期単体数値との比較

18年7月1日付で1:4の株式分割を実施。過去のEPS、BPSは株式分割を考慮に入れて修正

アナリスト: 佐々木 加奈
+81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら
info@stock-r.org

【主要指標】

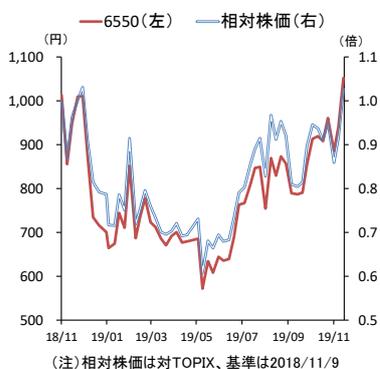
	2019/11/22
株価 (円)	1,052
発行済株式数 (株)	9,860,000
時価総額 (百万円)	10,373

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	39.7	-	253.0
PBR (倍)	7.0	10.1	9.7
配当利回り (%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	14.7	20.5	4.2
対TOPIX (%)	13.1	7.7	2.7

【株価チャート】



アップデート・レポート

2/14

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

◆ 広告代理サービス、メディアグロースサービスなどを手掛ける

Fringe81(フリンジ ハチイチ、以下、同社)は、「新しい発見をもとに、地球の未来を創る集団」というビジョンを掲げ、市場的には黎明期であるが、今後の急拡大が見込める先端的事業領域を複数手掛ける方針のもとに事業を行っている。

Fringe81 という社名には、「限界を超えた、前衛的な」という意味を持つ単語「Fringe」に、国際電話における日本の国番号「81」を組み合わせ、「日本の国番号を背負った最先端の集団である」という意味が込められている。

同社の子会社は、17年10月に設立した Fringe West 及び Unipos、19年7月に設立した Fringe coo の3社で、Uniposの子会社である Unipos GmbH を含めた4社が連結の範囲である(図表1)。インターネット関連事業の単一セグメントで、セグメントを構成するサービスは、インターネット広告の販売を行う広告代理サービス、アドネットワークの運営などを行うメディアグロースサービス、広告戦略に関するソリューションを提供するソリューションサービス、社員間の相互評価・賞賛のためのサービス「Unipos (ユニポス)」などを提供するウェブサービスに分類されていたが、19/3期からは広告代理サービス、メディアグロースサービス、ソリューションサービスを統合して広告事業とし、ウェブサービスに含まれていた「Unipos」を Unipos 事業としている(19/3期有価証券報告書では従来の売上区分で開示)。

【 図表 1 】 Fringe81 と関連会社



(出所) Fringe81 有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 広告事業

広告事業は同社の主要事業で、従来の売上区分の広告代理サービスは19/3期の売上高の84.8%、メディアグロースサービスとソリューションサービスを含んだ広告事業という区分では97.6%を占めている(図表2、20/3期第2四半期累計期間のサービス別売上高の開示はない)。広告事業における主な販売先は求人情報サイトを運営するエン・ジャパン(4849 東証一部)で、全売上高に占める割合は18/3期が44.8%、19/3期が47.2%となっている。

【図表2】事業別売上高

(単位:百万円)

売上高区分	18/3期	19/3期	前期比
広告代理サービス	5,507	5,790	5.1%
メディアグロースサービス	670	767	14.4%
ソリューションサービス	130	107	-17.5%
ウェブサービス	32	163	398.7%
合計	6,340	6,828	7.7%

(注) ソリューションサービスのなかの付随サービス一部が19/3期からウェブサービスに含まれるため、18/3期のソリューションサービスとウェブサービスの売上高実績を同基準で組み換えて修正したウェブサービスにはその他サービスも含む

(出所) Fringe81 決算短信、有価証券報告書、ヒアリングより証券リサーチセンター作成

注1) DSP

デマンドサイドプラットフォームの略で、広告主や広告代理店がRTB(広告配信データやサイト訪問者データなど様々なデータを管理するプラットフォーム)で広告を買う際に使うプラットフォームのこと。配信対象者や配信時間などについて、広告を買う側の有利な条件での入札が可能。

注2) アドネットワーク

インターネット広告において、広告媒体となる多数のウェブサイトからなるネットワークのこと。

注3) アトリビューション分析

ユーザーによる購入・会員登録・資料請求等、サイトごとに目標とする成果が達成されることをコンバージョンといい、メディアごとのコンバージョンの貢献度を分析することをアトリビューション分析と呼ぶ。

注4) レベニューシェア

アライアンスによって発生した利益をあらかじめ決めておいた配分率で分ける企業間の取引形態のこと。

広告事業の主なサービスは、1) 広告代理サービス、2) メディアグロースサービス、3) ソリューションサービスである。

1) 広告代理サービスでは、Google ディスプレイネットワークやYahoo!ディスプレイアドネットワーク、Facebook 広告といった広告媒体や各種DSP^{注1}サービス運営者、アドネットワーク^{注2}の運営者から広告枠を買い付け、広告主及び広告代理店に一定の margins を付加して販売している。販売代金に付加した margins 及びサービス提供の対価が同社の収益となる。

同社のサービスの特徴としては、自社開発のアドテクノロジーのソリューションを併せて提供していること、アトリビューション分析^{注3}等の各種分析を提供していることが挙げられる。

同社では、広告主(クライアント)に対して、ヒアリングを通じて最適なマーケティングプランとソリューションを提供し、運用支援までをトータルでサポートする。その後は、効果測定を基にした改善プランを提案することで、広告主と継続的な関係を築くことに成功している。

2) メディアグロースサービスでは、アドネットワークの運営とメディアの広告事業収益化の支援を行っており、レベニューシェア^{注4}型の収益構造である。

アドネットワークの運営では、15年2月にD2C（東京都中央区）と業務提携し、D2Cが提供する携帯電話加入者情報を活用したターゲティングを強みとするアドネットワーク「docomo AdNetwork」の開発及び運営に携わっており、アドネットワークにおける売上の一部をレベニューシェアとして受領している。

メディアの広告事業収益化の支援では、スマートフォンメディアに対して、広告商品企画・開発・オペレーションを提供し、売上の一部をレベニューシェアとして受領している。最大の支援先はスマートニュース（東京都渋谷区）が運営するニュースアプリ「SmartNews」で、14年12月の広告事業立ち上げから関与し、現在も同アプリにて提供される広告サービスの支援を行っている。

3) ソリューションサービスでは、インターネット広告を配信する広告主に対し、自社企画・開発のソリューションであるタグ^{注5} 監視・Web高速化ツール「TagKnight（タグナイト）」を提供している（図表3）。サービス提供の対価が同社の収益となる。

注5) タグ

「札・ラベル」という意味で、HTMLなどのマークアップ言語で用いられる制御情報のこと。

【 図表 3 】 自社企画・開発のソリューション



タグを安全に設置し管理できる
ソリューション+コンサルティングサービス

```

<script type="text/javascript" src="/tag.js"></script>
                    
```



+



セキュリティサポート完備
安全にデジタルマーケティングをすることが可能

タグを安全に設置し管理できる

- 2013年1月サービス開始
- 大手旅行ポータルサイト、美容総合サイト等において広告出稿時に必要なタグの設置業務を一手に受託

(出所) Fringe81 決算説明会資料

「TagKnight」で提供するタグマネジメントは、広告主サイトに導入される様々な外部接続タグを管理するものである。アドテクノロジーを活用するうえで、ウェブサイトへのタグ設置は広く行われているが、広告を目的とした外部タグの増加に伴い管理の負荷が増す、サイトが

重くなるといった問題が起こる可能性がある。「TagKnight」では、外部タグをスキャンして監視することで、トラブルを防止するとともに、外部タグの表示を高速化することで、ウェブサイトの高速化も実現することができる。

◆ Unipos 事業

注 6) HR テック
IT 技術を活用して人事領域業務の改善を行うサービスのこと。

Unipos 事業では、HR テック^{注 6}領域における社員間の相互評価・賞賛のためのサービス「Unipos」を提供しており(図表 4)、顧客企業から受領する、1 人当たりの月額単価×社員アカウント数にて算出される月額利用料が同社の収益となる。

【 図表 4 】 「Unipos」 概要



(出所) Fringe81 決算説明会資料

「Unipos」は、導入した企業の従業員同士が、日常の感謝や賞賛の気持ちを表現するため、言葉とともにポイント(ピア・ボーナス)を送り合うことができるサービスである。ポイントは企業ごとのレート(1ポイント=1~5円)で変換され、設定期間ごとに集計されて成果給として支給される。

ポイントを増やすには、「他者からポイントが送られること」と「拍手ポイント」がある。「拍手ポイント」は投稿した本人以外が、良いと思った投稿に対して拍手すると、投稿した人、投稿された人に1ポイントずつ加算される仕組みとなっている。部署や肩書を問わず即時的に

同僚の評価ができること、半期や四半期ごとの業績評価では見落とされがちな小さな貢献を評価できることなどが特徴である。

> 強み・弱みの分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表5のようにまとめられる。

【 図表 5 】 SWOT 分析

強み (Strength)	・広告事業、Unipos事業において、独自のサービスを提供できる体制を構築していること ・代理店マージンに加えてレベニューシェア収益が入る構造になっていること ・新サービスを開発して成長を目指す企業風土が定着していること ・社内に多数の技術者を有していること
弱み (Weakness)	・特定人物（代表取締役社長）への依存度が高い事業運営 ・小規模組織であること ・広告事業において、一部顧客への収益依存度が高いこと
機会 (Opportunity)	・インターネット広告市場の中期的な拡大が見込まれること ・HRテック等新領域への事業拡大余地があること ・上場による人材確保の容易化や知名度向上による顧客獲得の容易化
脅威 (Threat)	・事業モデルを模倣される可能性があること ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・景気の悪化により企業が広告を縮小する可能性があること

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は、独自性の高い事業展開にある

同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表6に示し、KPIの数値をアップデートした。

知的資本の源泉は、競争が少なく成長が見込まれる領域で独自の事業を立ち上げ、効率的に展開できる体制を構築してきたことにある。

【 図表 6 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値	
関係資本	ユーザー ・企業の社員（サービス利用ユーザー）	・「Unipos」利用社数	310社 ※19年9月末現在	
		・「Unipos」社員アカウント数	37,000アカウント ※19年9月末現在	
	クライアント ・広告主、広告代理店	・広告主の業種	人材サービス、小売など多業種	
		・広告主の企業数	非開示	
		・取引のある広告代理店数	非開示	
	ブランド ・運営ウェブサービス 「Unipos」 ・運営ソリューションサービス 「TagKnight」	・運営開始からの年数	2年 6年	
		ネットワーク ・連結子会社	・連結会社数	4社（子会社3社と孫会社1社） ※19年9月末現在
	・広告媒体、メディア運営企業、アドネットワーク運営者		・Googleディスプレイネットワーク、 Yahoo!ディスプレイアドネットワークなど	特になし
	・業務提携先		・D2C	15年2月に業務提携
	・インターネットメディア支援先		・スマートニュース	14年12月に支援開始
組織資本	プロセス ・システム開発、商品設計、販売までをワンストップで提供 ・自社開発のアドテクノロジーのソリューションを提供 ・アトリビューション分析等、各種分析を実施	・クライアントの高い満足度を実現	特になし	
		・蓄積されたノウハウ	・05年の事業開始以来蓄積したノウハウ	14年
		知的財産 ノウハウ ・研究開発費を継続的に投入し技術開発を促進 ・システム開発、商品設計、販売に関わる経験豊富な人材を保有	・研究開発費	98百万円 38百万円 ※20/3期上期
	・エンジニア数		社員の半数程度	
	・社員数		128名	
	人的資本	経営陣 ・現代取締役社長下での体制 ・インセンティブ	・在任期間	14年
・代表取締役社長の保有			4,586,400株（46.5%） ※19年9月末現在	
・ストックオプション（取締役・監査役）			375,200株（3.8%）	
・役員報酬総額（取締役） *社外取締役は除く			92百万円（4名）	
従業員 ・企業風土（経験者、技術者を積極採用） ・インセンティブ		・従業員数	128名（グループ計、正社員数）	
		・平均年齢	30.0歳（単体111名平均）	
		・平均勤続年数	2.8年（単体111名平均）	
		・独自の評価制度「発見大賞」を導入	特になし	
	・ストックオプション制度を導入	特になし		

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合は19/3期か19/3期末のもの

(出所) Fringe 81 有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料、株主総会招集通知書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 20年3月期上期決算概要

20/3期第2四半期累計期間(以下、上期)の売上高は前年同期比5.8%減の2,847百万円、営業損失209百万円(前年同期105百万円の利益)、経常損失213百万円(同104百万円の利益)、親会社株主に帰属する四半期純損失272百万円(同189百万円の利益)であった。

同社は四半期の事業別売上高は開示していないものの、広告事業からUnipos事業へ営業人員を異動した影響により、広告事業の売上高が前年同期を下回った。一方、Unipos事業の売上高は、社員アカウント数が19/3期上期末時点の17,000アカウントから20/3期上期末時点では37,000アカウントまで増加し、大幅増収となった。広告事業における売上構成の変化で、売上総利益率は同2.1%ポイント悪化した。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)はUnipos事業へのマーケティング投資を拡大したことで19/3期上期の797百万円から20/3期上期は1,001百万円となり、販管費率は同8.8%ポイント悪化した。

同社は上期の計画は公表していないものの、想定線上の結果としている。通期の会社計画に対しての進捗率は、売上高で39.0%となっている(図表7)。

【図表7】20年3月期上期決算概要

(単位:百万円)

	19/3期(連)	19/3期(連)	20/3期(連)	20/3期(連)	進捗率	
	通期実績	上期実績	上期実績	前年同期比	会社計画(B)	
					(A) / (B)	
売上高	6,828	3,023	2,847	-5.8%	7,295	39.0%
広告代理サービス	5,790	-	-	-	-	-
メディアグロースサービス	767	-	-	-	-	-
ソリューションサービス	107	-	-	-	-	-
ウェブサービス	163	-	-	-	-	-
売上総利益	1,792	903	791	-12.4	-	-
売上総利益率	26.3%	29.9%	27.8%	-	-	-
営業利益	213	105	-209	-	-621~-428	-
営業利益率	3.1%	3.5%	-7.4%	-	-	-
経常利益	211	104	-213	-	-633~-440	-
経常利益率	3.1%	3.4%	-7.5%	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	259	189	-272	-	-656~-463	-

(出所) Fringe 81 決算短信、会社説明会資料より証券リサーチセンター作成

> 事業戦略の進捗

◆ 経営資源を活かし、持続的な事業拡大を目指す

同社は、経営資源であるマーケティング力、プロダクト開発力、セールス力、データ分析力を活かし、広告事業の安定成長を目指すと同時に、Unipos 事業への積極的な投資を実施し、事業規模拡大を加速する考えである。

1) 広告事業の取り組み

20/3 期上期は、同社が Unipos 事業で活用するマーケティング手法「パーセプションフロー・モデル」を用いて、他の SaaS ^{注7} 企業のマーケティングや組織構築を支援するサービスを開始している。「パーセプションフロー・モデル」とは、消費者の一連の購買行動のプロセスを、「認識変化の流れ(パーセプションフロー)」として描き、マーケティングの全体像を可視化して管理する手法である。Unipos 事業における「パーセプションフロー・モデル」の活用事例としては、オンライン広告を実施して顧客の認識変化を捉え、それに合わせてランディングページ(広告を経由して訪問者が最初にアクセスするページ)の訴求内容をきめ細かく刷新することで、広告閲覧後の資料請求を大幅に増加させたことなどがある。

20/3 期上期の広告事業の売上高は、営業人員が減少した影響もあり、前年同期を下回ったものの、下期以降にはこうした新たな取り組みの成果が期待できる。

2) Unipos 事業の取り組み

20/3 期は「Unipos」の拡大を最優先事項とし、営業人員を拡充すると同時に積極的なマーケティング投資を実施している。

20/3 期上期のマーケティング投資額は 186 百万円と、19/3 期上期の 32 百万円から大幅に増加した。テレビ CM や展示会への出展を実施した成果で「Unipos」の認知度は向上し、導入企業の増加につながっている。導入企業数は 19/3 期末の 240 社から 20/3 期上期末は 310 社へ、社員アカウント数は同 26,000 アカウントから同 37,000 アカウントへ増加した。

20/3 期上期には、大手自動車メーカー労働組合の他、広告代理店や生命保険会社なども利用を開始している(図表 8)。現在も大手を含む様々な業種の企業からの問い合わせが増加しており、下期もマーケティング投資を継続し、導入企業の拡大を図る考えである。

注 7) SaaS

Software as a service の略で、サーバー側で稼働しているソフトウェアをインターネット等のネットワーク経由で利用者がサービスとして利用すること。

【 図表 8 】 「Unipos」 導入企業の一例



(出所) Fringe81 決算説明会資料

> 業績予想

◆ 20年3月期の営業損失見込みに変更なし

20/3 期の会社計画は、期初予想通り売上高 7,295 百万円（前期比 6.8% 増）、営業損失 428～621 百万円（前期 213 百万円の利益）、経常損失 440～633 百万円（同 211 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失 463～656 百万円（同 259 百万円の利益）である。

同社では、事業別の売上予想を開示していないが、広告事業では、下期の減員予定はなく、効率的に人員配置することや新サービスを強化することによる小幅な増収を見込んでいる。Unipos 事業については導入企業の増加に伴う社員アカウント数の増加が寄与し、大幅増収を見込むものの、広告事業の増収率低下により、売上高全体の伸び率は 19/3 期を若干下回る計画である。

営業損失を見込むのは、人員増に伴う人件費の増加（増加額 169 百万円）、賃料等の増加（同 122 百万円）、マーケティング投資の増加（同 493～685 百万円）を想定しているためである。マーケティング投資は「Unipos」の認知度向上のための展示会の実施や各種広告を積極化するためのもので、19/3 期の 58 百万円から大幅に積み増す計画である。マーケティング投資額は上期実績が 186 百万円で、下期は 307 百万円～499 百万円の想定となる。尚、19/3 期に発生した本社移転関連費用及び特別利益に計上した本社移転に伴う補償金などは 20/3 期は見込んでいない。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想

証券リサーチセンター（以下、当センター）では同社の 20/3 期業績について、上期の結果を踏まえ、営業損失となる前回予想を据え置いた。

売上高は前期比 6.9%増の 7,300 百万円、営業損失は 450 百万円、経常損失は 451 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は 450 百万円と予想する(図表 9)。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

1) 事業別の売上高については、広告事業が 7,000 百万円(前期比 5.0%増)、Unipos 事業が 300 百万円(同 84.0%増)と想定した。

広告事業は、新規取引先の増加が増収に寄与すると想定した。Unipos 事業は導入企業及びアカウント数の増加による大幅増収を想定した。

2) 下期の売上総利益率は、広告事業において収益性の高い媒体の販売を強化すること、Unipos 事業の売上が伸びることにより前年同期比 2.3%ポイント改善の 25.7%、通期では前期比 0.2%ポイント改善の 26.5%と予想する。

3) 下期の販管費率は、戦略的に投入するマーケティング費用及び給与手当の増加により同 10.6%ポイント悪化の 31.1%、通期では同 9.6%ポイント悪化の 32.7%と想定した。マーケティング費用は 19/3 期の 58 百万円から 550 百万円(上期実績 186 百万円、下期想定 364 百万円)まで増加し、営業人員 30 名の増加に伴い給与手当は 19/3 期より 110 百万円増加の 512 百万円と想定した。

【図表 9】証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

		18/3	19/3	20/3CE	20/3E	21/3E	22/3E
損益計算書							
売上高		6,340	6,828	7,295	7,300	7,800	8,350
	前期比	34.3%	7.7%	6.8%	6.9%	6.8%	7.1%
広告代理サービス	19/3期から 広告事業	5,507	5,790	-	7,000	7,300	7,600
メディアグロースサービス		670	767	-	-	-	-
ソリューションサービス		130	107	-	-	-	-
ウェブサービス		32	163	-	300	500	750
	Unipos事業						
売上総利益		1,560	1,792	-	1,934	2,090	2,262
	前期比	39.8%	14.9%	-	7.9%	8.1%	8.2%
	売上総利益率	24.6%	26.3%	-	26.5%	26.8%	27.1%
販売費及び一般管理費		1,225	1,578	-	2,384	2,028	2,087
	販管費率	19.3%	23.1%	-	32.7%	26.0%	25.0%
営業利益		335	213	-621~-428	-450	62	175
	前期比	258.8%	-36.2%	-	-	-	182.3%
	営業利益率	5.3%	3.1%	-	-6.2%	0.8%	2.1%
経常利益		327	211	-633~-440	-451	60	173
	前期比	269.6%	-35.5%	-	-	-	188.3%
	経常利益率	5.2%	3.1%	-	-6.2%	0.8%	2.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		224	259	-656~-463	-450	41	119
	前期比	165.8%	15.7%	-	-	-	190.2%

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

(出所) Fringe81 決算短信、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

> 中期業績予想

◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターでは、21/3 期以降の業績予想も据え置いた。21/3 期の売上高は前期比 6.8%増の 7,800 百万円、営業利益は 62 百万円、22/3 期の売上高は前期比 7.1%増の 8,350 百万円、営業利益は同 182.3%増の 175 百万円を予想する。予想の前提は以下の通りである。

1) 事業別の売上高については、21/3 期が広告事業 7,300 百万円（前期比 4.3%増）、Unipos 事業 500 百万円（同 66.7%増）、22/3 期が広告事業 7,600 百万円（同 4.1%増）、Unipos 事業 750 百万円（同 50.0%増）と想定した。

2) 売上総利益率は、広告事業において収益性の高い媒体の販売を強化すること、Unipos 事業の売上が伸びることにより每期 0.3%ポイントの改善を予想する。

3) 販管費率については増収効果に加え、マーケティング投資が 21/3 期は 200 百万円、22/3 期は 180 百万円と 20/3 期想定 550 百万円から減少すると予想し、21/3 期に前期比 6.7%ポイントの改善、22/3 期に同 1.0%ポイントの改善を見込んだ。

> 投資に際しての留意点

◆ 個人情報の管理について

同社が運用するサービスの利用にあたり、会員登録が必要なものがある。このため、同社は、利用者本人を識別できる個人情報を有しており、「個人情報の保護に関する法律」の適用を受けている。個人情報保護については、社内でのアクセス権限の設定や、システムのセキュリティ強化などを実施している。しかし、個人情報流出に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

◆ システム障害について

同社が運用するサービスのなかには、24 時間稼働、年中無休のものがある。そのため、継続的な設備投資を実施し、サーバー設備やネットワークの監視、定期的なデータのバックアップを行っている。しかし、人為的なミスや通信ネットワーク機器の故障、アクセス数の急激な増大、自然災害等によるシステム障害が発生した場合には事業運営に影響が出る可能性がある。

◆ 特定の販売先への依存について

同社の主要な取引先であるエン・ジャパンへの売上高は、18/3 期 44.8%、19/3 期 47.2%と高い比率を占めている。エン・ジャパンの方針の変更などにより取引が大きく減少した場合には、業績に悪影響が出る可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

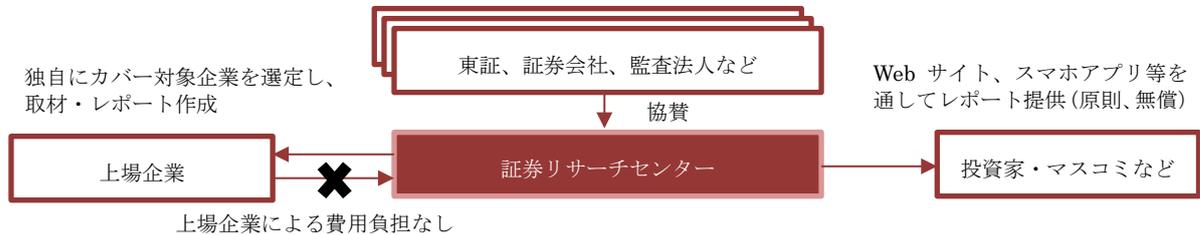
証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を18年7月27日より開始いたしました。

新興市場に新規上場した企業を中心に紹介していくという当センターの設立趣旨に則り、同社についてのレポート発信は、今回を以て終了とさせていただきます。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。