

成長可能性に関する説明資料

1. Fringe81会社概要

2. Fringe81の事業モデル

3. 今後の成長ストーリー

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 | 東京都港区六本木六丁目10番1号 六本木ヒルズ森タワー8F |
| 資本金 | 3億3,491万円(5月23日現在) |
| 決算期 | 3月末日 |
| 従業員数 | 134名(契約社員、派遣/アルバイト等を含む) ※2017年4月30日現在 |
| 事業内容 | インターネット関連事業 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 4. ウェブサービス |

社名の由来

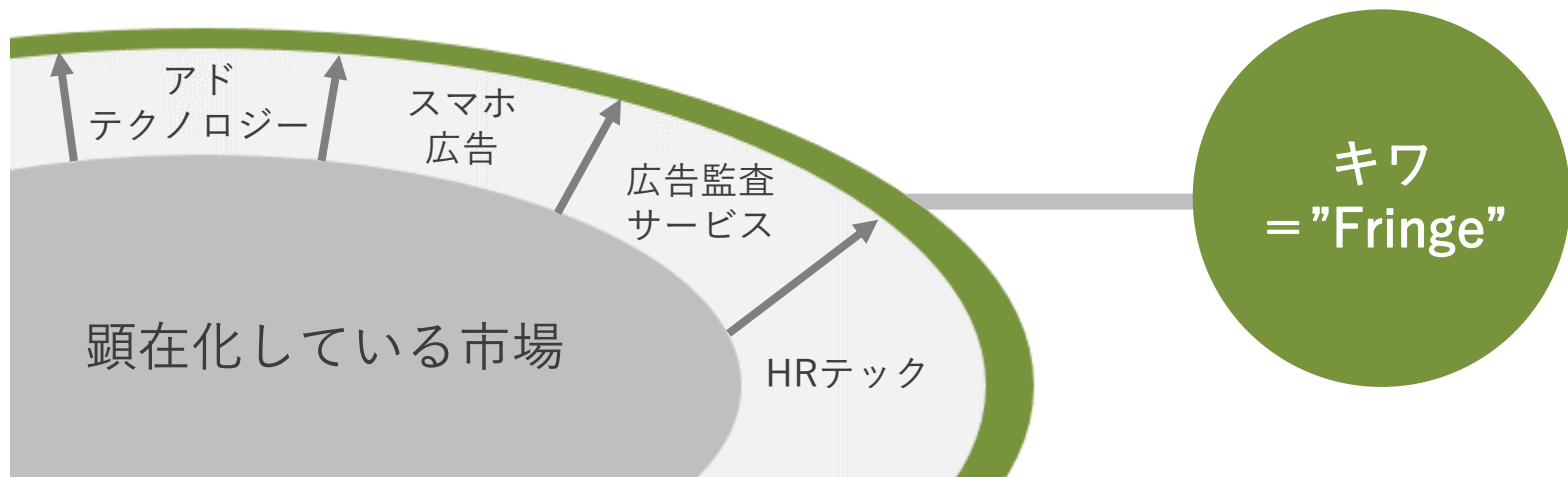
- Fringe81という社名には、日本の国番号「81」を背負った「最先端の集団」という思いを込めています
- 社名の由来を常に意識し、最先端のデジタルテクノロジー・サービスを通じて社会課題を解決する集団であることが我々のミッションであると考えております

Fringe81

限界を超えた、前衛的な「現時点の最先端」、
= 日本国番号「81」

Fringe81が開拓してきた最先端（キワ）市場

- Fringe81は、社名の通り、様々な「キワ（Fringe）」を開拓してきました
 - アドテクノロジー、スマホ広告、広告監査サービス、HRテックにおけるキワの領域を次々に開拓
- Fringe81は、
 - 他社に先駆けリスクを取り、
 - 他社がなし得なかった事業を創造してまいりました
- 自らフロンティアに踏み出して開拓
 - 最前線に赴くからこそ見える、次の金脈を自ら掘りに行く会社



Fringe81代表取締役の経歴

代表者氏名：田中 弦（たなか ゆづる）



略歴

- 日本のインターネット黎明期からインターネットビジネスに携わる
- 経営幹部としてベンチャー2社の上場や創業にかかわり、ソフトバンクグループ及び株式会社コーポレートディレクションにも在籍
 - 上場や創業に関与したベンチャー
 - ユナイテッド（証券コード2497）
 - ネットイヤーグループ（同3622）
- 2005年にFringe81創業、現在に至る
- Fringe81創業以来目指してきたこと
 - 長期にわたって市場にコミットし続けるからこそ、競争に勝て、活躍できる「集団」
 - 時代の勝ち筋を見つける能力。加えて、ビジネスを成長・成功させられる販売力と技術力

Fringe81経営陣のプロフィール

取締役COO
松島 稔



ネットエイジ(現ユナイテッド)新卒第一期生。2006年よりFringe81に出向、その後社員となる。創業2年目の事業立ち上げにかかわりその後一貫して営業・事業開発を担当。独立後の2013年7月より取締役COOとして、全事業部統括を担当

取締役CTO
東山 友



2000年問題や大手銀行合併などの基幹系のシステム開発経験を経て2005年ネットエイジ入社、創業2ヶ月目のFringe81のソフトウェア開発に参画し、2008年に技術責任者としてFringe81に入社、CTOに。以来、技術開発及び組織マネジメント、全社情報システムの整備に努めつつ、Fringe81の全てのソフトウェア開発を主導

取締役CFO
川崎 隆史



株式会社コーポレートディレクションにて消費財メーカーを中心としたコンサルティング業務に従事。野村證券株式会社にてM&Aアドバイザー業務を努めたのち退職し、米国ペンシルベニア大学ウォートン・スクールに留学(MBA with Honors)。卒業後三菱UFJモルガン・スタンレー証券投資銀行本部を経て2014年にFringe81に入社。Fringe81の内部管理体制整備に当たるとともに、資金調達等を担当

常勤監査役
山田 琴江



2006年3月中央大学商学部卒、2006年3月監査法人トーマツ(現 有限責任監査法人トーマツ)入所、2009年7月公認会計士開業登録、2015年9月有限責任監査法人トーマツ退所。製造業、サービス業その他多種多様な業種の金商法・会社法等の会計監査、J-SOX支援業務等に従事

「キワ」を育てながら成長を継続

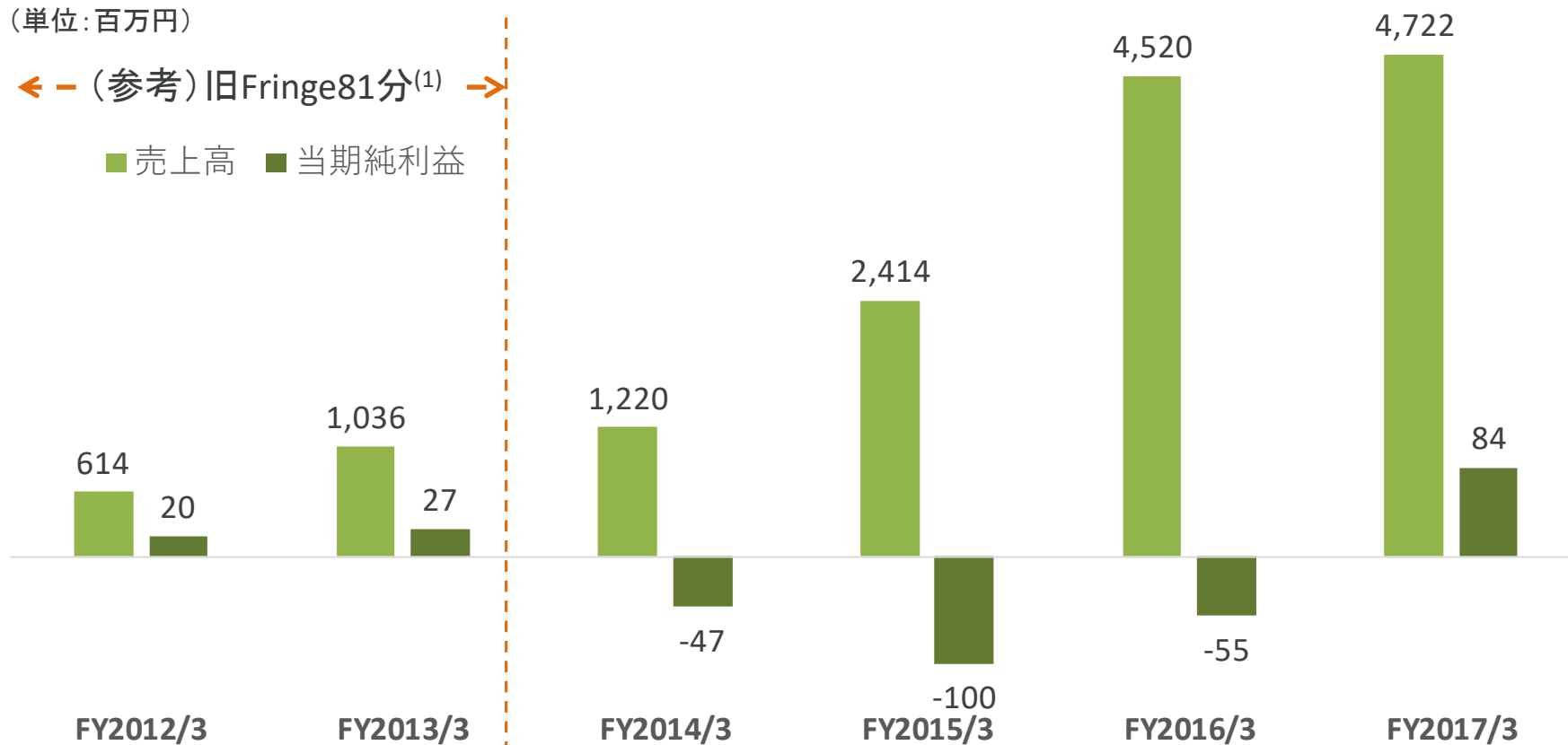
- 当社は、競争が少なく成長が見込まれる「キワ」の領域で事業を立ち上げてきました
- 近年は急速に業態転換を進め、高収益化とともに成長ペースを加速
- 収益化のフェーズに入り、今後はさらなる収益の拡大を目指します

売上高、当期純利益の推移

(単位:百万円)

← (参考)旧Fringe81分⁽¹⁾ →

■ 売上高 ■ 当期純利益



注

1. 当社は2013年7月にMBOにより旧Fringe81株式会社を吸収合併しているため、実質的な存続会社である旧Fringe81の数値を参考として記載

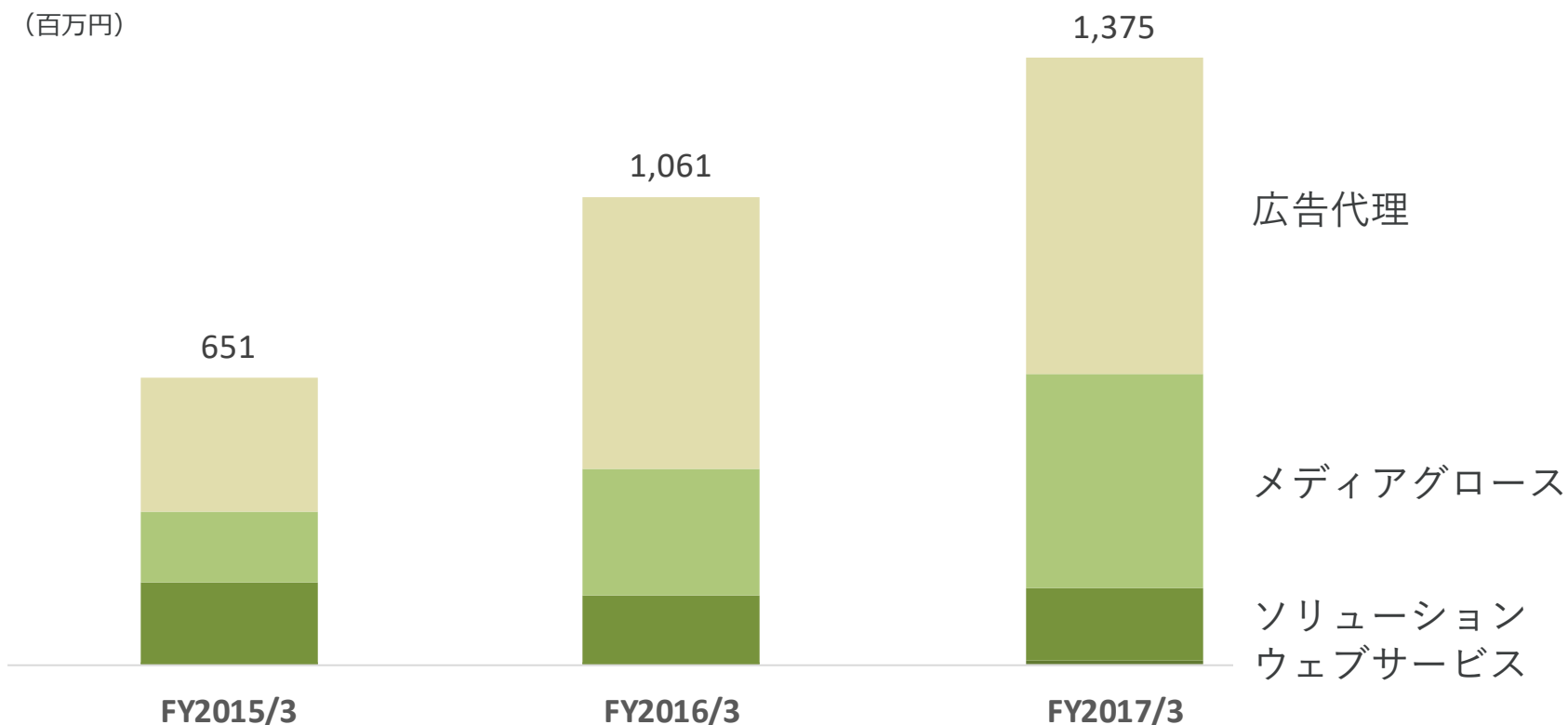
Fringe81の事業群

| サービス | 売上高・構成比 | サービス概要 |
|---------------|-------------------------------|---|
| 1 メディアグロース | 17.3期: 488百万円 (10.3%) | <ul style="list-style-type: none">•メディアの広告事業収益化支援•レベニューシェア型収益モデル |
| 2 ウェブサービス | 17.3期: 9百万円 (0.2%) | <ul style="list-style-type: none">•HRテック⁽¹⁾領域における相互評価・賞賛のためのサービス「Unipos」 |
| 3 広告代理 | 17.3期: 4,061百万円 (86.0%) | <ul style="list-style-type: none">•広告媒体を買付け、販売 |
| 4 ソリューション | 17.3期: 162百万円 (3.4%) | <ul style="list-style-type: none">•アドテクベースのソフトウェアや分析サービス |

「キワ」の事業を次々に育成し、継続的に成長

- 広告代理サービスが着実に成長する一方、メディアグロースサービスの急成長により事業構造の転換が進んでおります
- 次なる成長の柱とするべく、直近はウェブサービスに注力しております

限界利益⁽¹⁾の推移



注

1. 売上高から媒体費（広告代理サービスが主）を控除したもの

1 メディアグロースサービス

- メディアグロースサービスとして、当社はアドネットワークの運営とインターネットメディアの広告事業収益化にかかる業務支援を行っております

docomo Ad Network

大規模かつ精緻なターゲティング配信が可能なスマートフォンを中心としたアドネットワーク

- 2015年7月サービス開始
- NTTドコモのスマートフォンを対象に、加入者情報に基づくターゲティングを可能としたアドネットワーク
- NTTドコモの提供する各種媒体への配信が可能

SmartNews

スマートニュース株式会社が運営するニュースアプリ「SmartNews」の広告による収益化を支援

- 2014年12月支援開始
- スマートニュース株式会社の広告事業立ち上げに当初から関与し、現在も商品開発と販売を支援

注

1. アドネットワークとは、広告配信可能なウェブサイトやアプリケーションを複数束ね、広告主からの発注を一元化して広告配信するサービスを指します

2 ウェブサービス

- 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)領域において相互評価・賞賛のためのサービス「Unipos」を提供しているほか、コミュニティアプリ「シンクル」を提供しております



- 2017年5月サービス開始
- 「ピア・ボーナス」の仕組み
 - スタッフに成果給の一部を送り合う権限を移譲
 - スタッフ同士が数字や評価に基づかない普段の良い行動に対して成果給を送り合います
 - スタッフ同士の交流が活性化され、相互理解が深まり、信頼関係を作り上げます

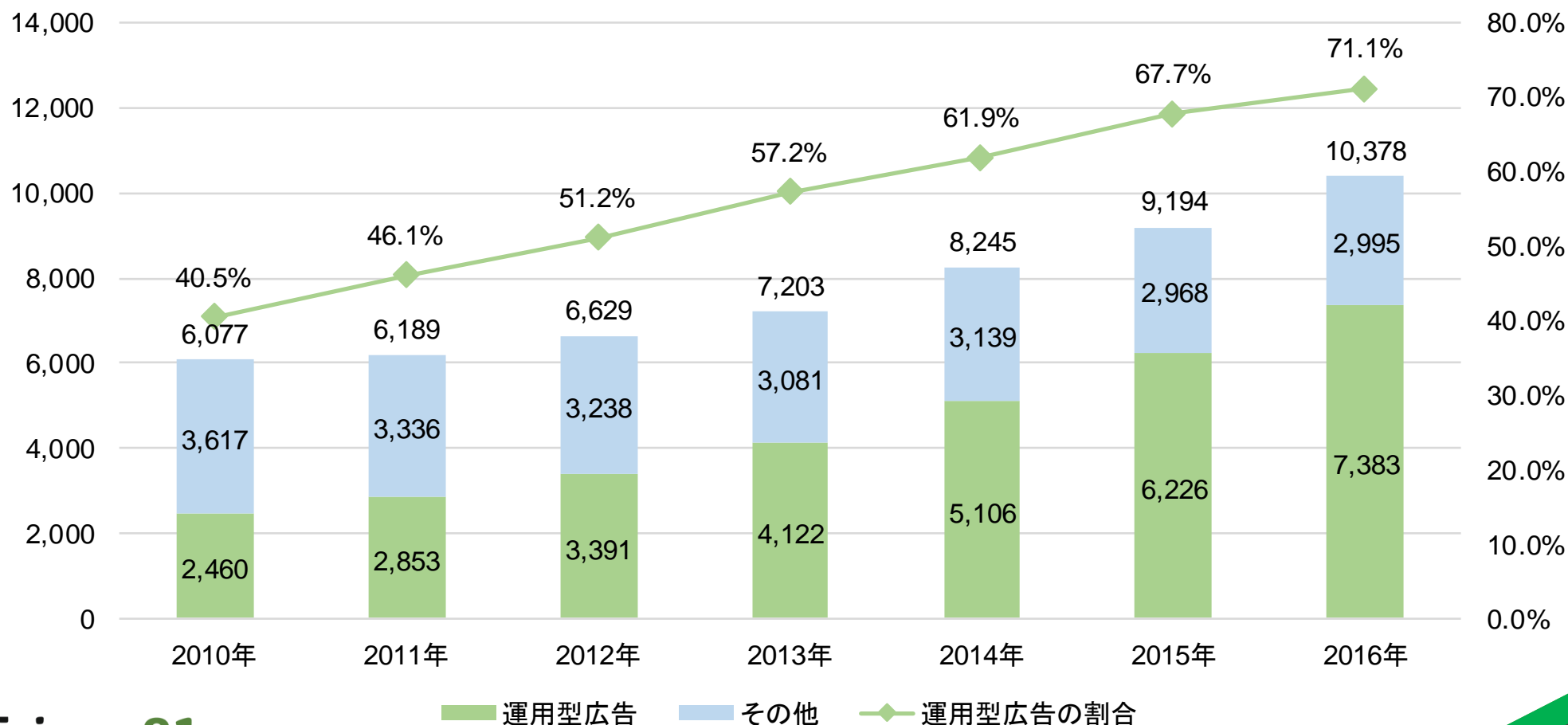


- 2016年2月サービス開始
- 各ユーザーが愛する様々なもの・ことを投稿し、それに共感した他のユーザーと交流して語り合うことでコミュニティを形成するスマートフォンアプリ

3 広告代理サービス

- Google、Yahoo!、Facebook等から広告媒体を買い付け、大手広告主及び広告代理店に販売しております
- 運用型広告市場は直近6年で平均 20.1%で成長しており、今後も拡大していく見込みです

インターネット広告市場の市場規模推移

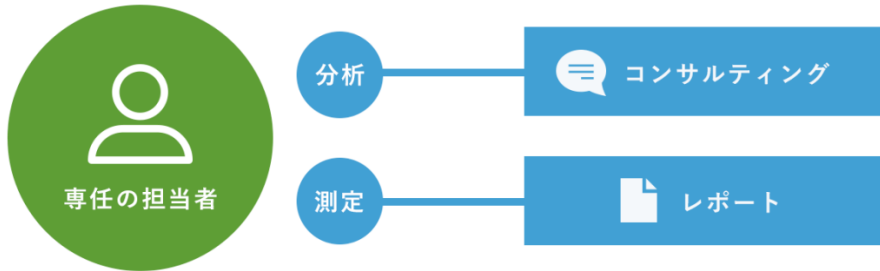


4 ソリューションサービス

- 配信実績の計測（第三者配信）を行う”digitalice”やタグ監視ツール”TagKnight”等、自社企画・自社開発のソリューションを提供しております”



広告運用効果を正確かつリアルタイムに計測し、次なる戦略の意思決定をお手伝い




- 2011年1月サービス開始
- 同9月には米Google社の第三者配信事業者向け認定資格を獲得（本邦初）
- 広告の配信実績を第三者として当社が提供（広告監査）



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



タグを安全に設置し管理できる

+  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

- 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

1. Fringe81会社概要

2. Fringe81の事業モデル

3. 今後の成長ストーリー

Fringe81の事業モデル

特徴 1

一気通貫体制がもたらす成長性・収益性

特徴 2

市場にコミットし続けることで見える事業機会

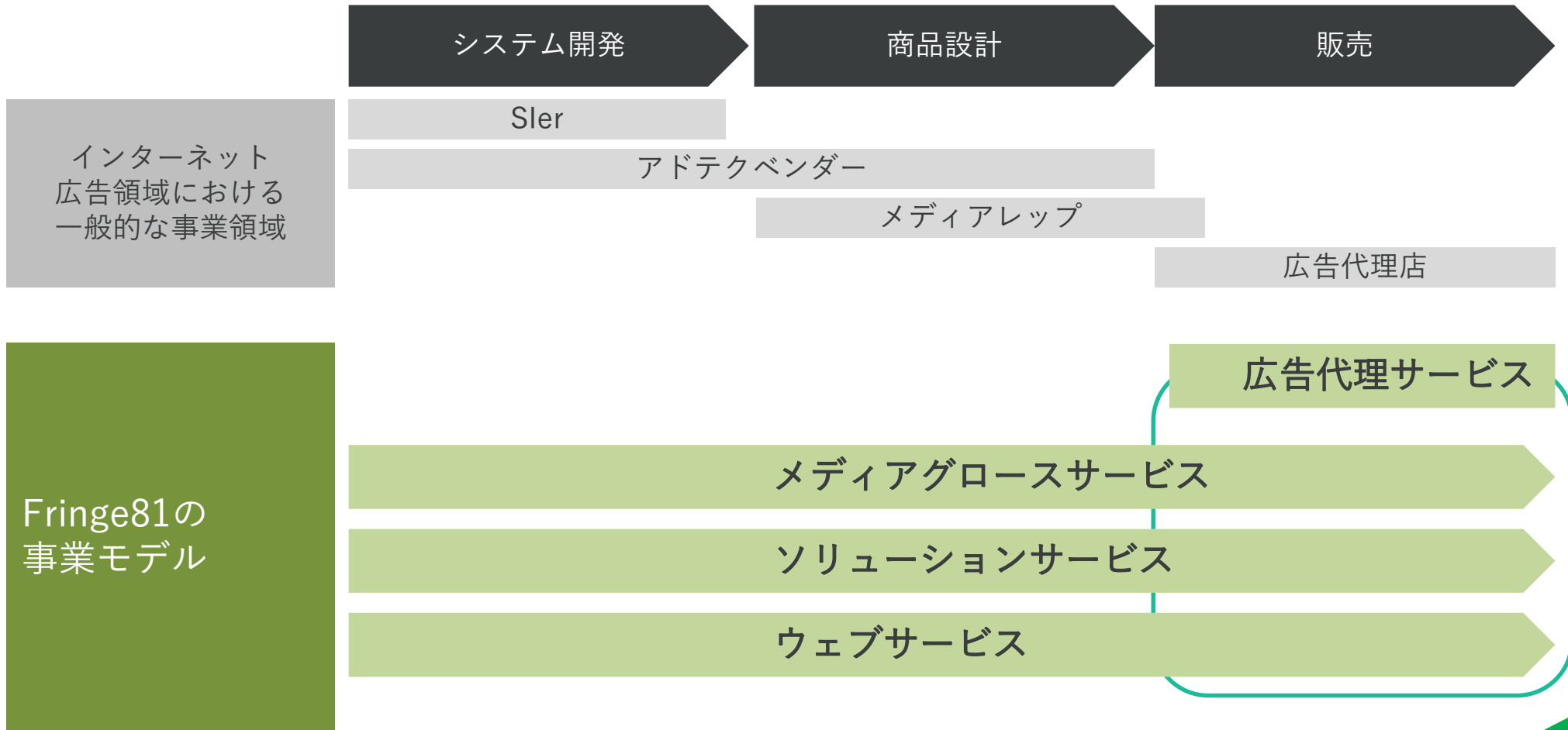
特徴 3

「キワ」で成長できる組織風土

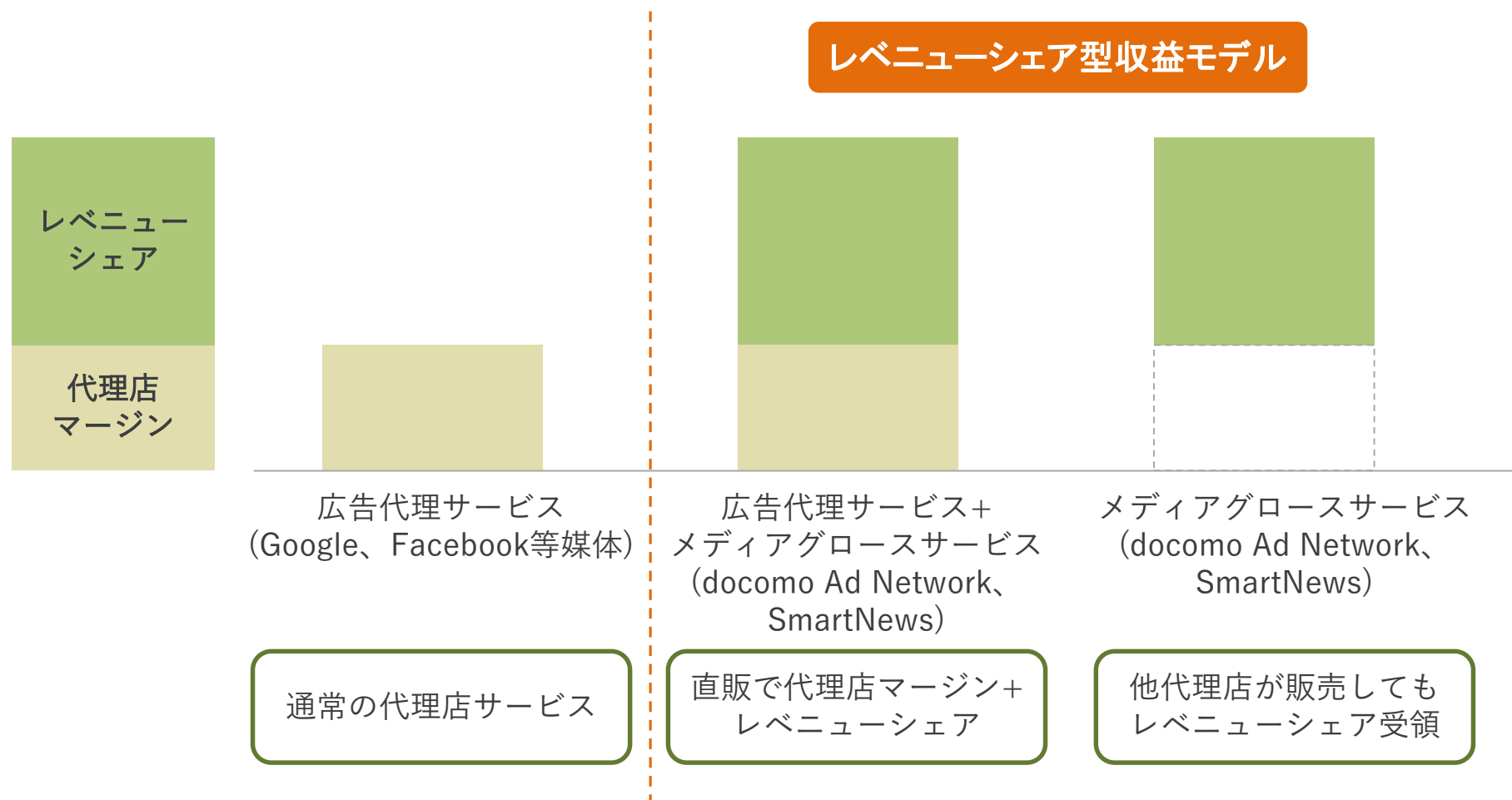
特徴 1

一気通貫体制がもたらす成長性・収益性

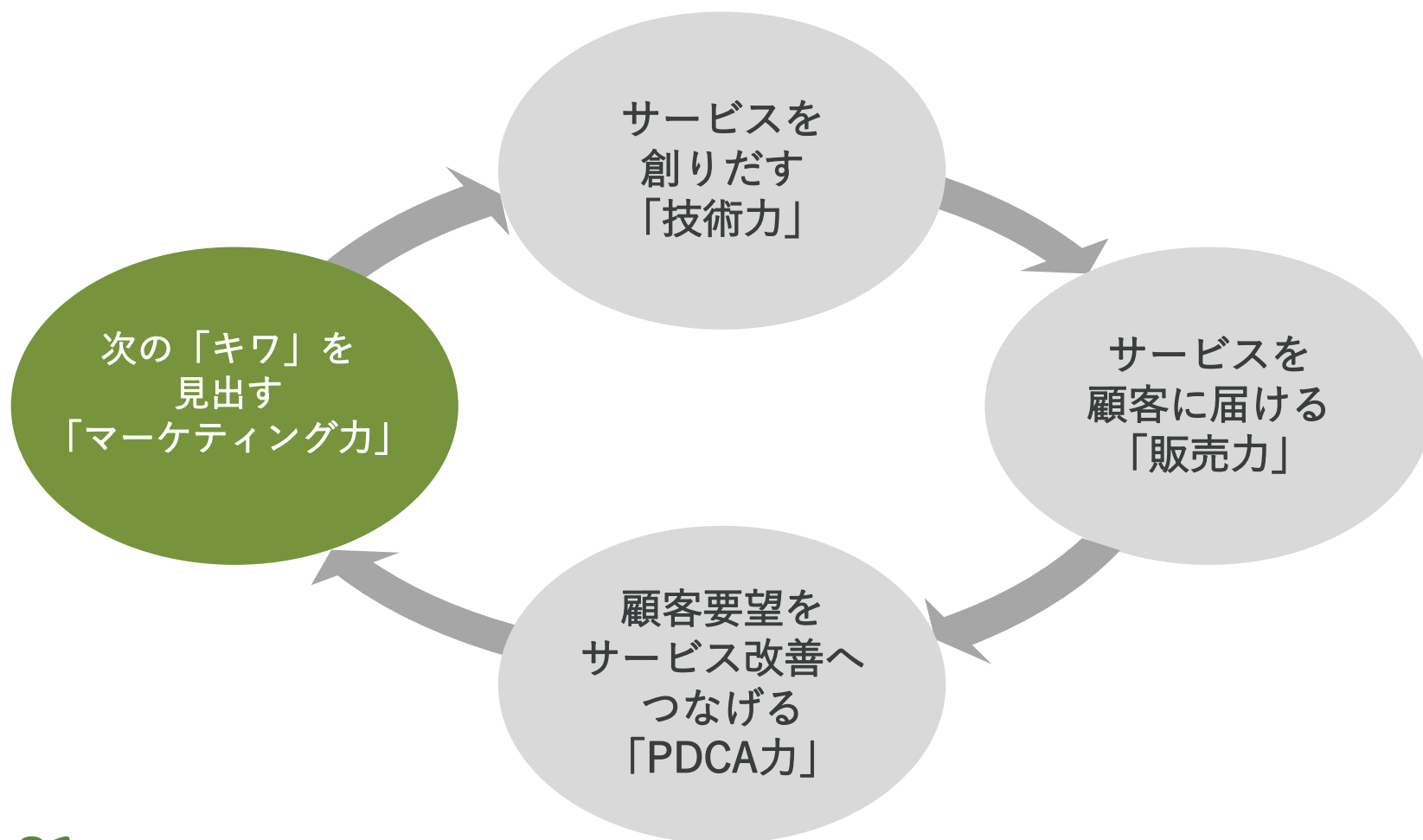
- Fringe81の販売力を武器に、新しいメディアの領域をおさえ事業機会を確実にとらえ、代理店マージン+レベニューシェアの2層の収益による高収益化を実現



- Frige81は、広告代理サービスから代理店としてのマージンを得るのみならず、メディアグロースサービスにおいて当社が関与するアドネットワーク等よりレベニューシェアを受領することで、通常の代理店とは異なる高収益の事業を構築しました



- 技術力を基に「キワ」のサービスを創り出し、自ら販売し、顧客の問題解決につなげる
- 顧客要望をもとに提供するサービスを改善。これらの経験をもとにさらに新たなニーズや「キワ」事業を発掘



- 一気通貫体制も「キワ」の事業の積み重ねも、Fringe81が長年かけて作り上げた組織風土がなければ成り立ち得ませんでした

「キワ」の事業を生み、愚直に挑戦し続ける組織

- 「キワ」を創る粘り腰を備えた人材が定着し、次々に「キワ」を立ち上げ
 - 全社離職率は直近3年で12%
 - エンジニアはこの3年退職者ゼロ

競合を避け、市場とともに成長する

- 他社が及び腰になる領域も攻め続け、競合を回避
 - RSS広告市場
 - 第三者配信

一気通貫体制を支える社内連携

- 非技術職も開発経験を持つ、全員が「技術の素養」を持つ会社へ
 - 一気通貫の組織を動かすための意思疎通の基盤

1. Fringe81会社概要

2. Fringe81の事業モデル

3. 今後の成長ストーリー

Fringe81の成長を支える柱

1

巨大プラットフォームとの共同事業展開
(メディアグロースサービス)

• 広告枠の追加による docomo Ad Networkの成長加速

• SmartNewsに次ぐ、優良スマートフォンメディア支援先拡大

2

HRテック領域での成長
(ウェブサービス)

• Fringe81の社内制度をサービスとして販売開始。急速に組織が成長するベンチャーの組織づくりを支援

3

広告代理サービスの成長
(広告代理サービス)

• 運用型広告市場の成長の追い風 + エン・ジャパンはじめ大口顧客の旺盛な需要を取り込む
• 同時に顧客数増により業種・企業の偏重を回避

4

デジタルマーケティングの透明性確保
(ソリューションサービス)

• 広告の配信実績をFringe81が第三者として監査し、透明性を確保するサービスの拡大(広告監査)

1 巨大プラットフォームとの共同事業展開

□ メディアグロースサービスは引き続き成長を継続

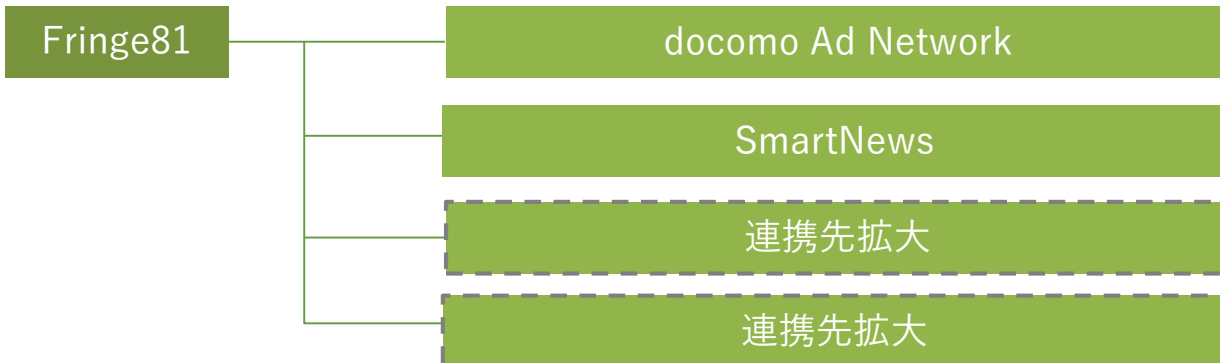
docomo Ad Networkの
成長

•広告枠は順次増加中

- 今後も媒体の追加等の機会をとらえ、docomo Ad Networkの成長を目指す

スマートフォンメディア
支援先拡大

•SmartNewsに次ぐスマートフォンメディアの支援先を加え、優良メディアの成長に貢献



2 HRテック領域での成長

□ 従業員が相互に評価・賞賛し、ポイントを送りあうサービス「Unipos」を提供開始



Masato Hayakawa @urapoiko 06/16 13:32

どう面談すればよいか聞きに行った際に、突然なのに懇切丁寧に教えていただいて、超助かりました！！人事レベルがアップしました！ #hr #突然なのに #最高、最速の提供価値



Yoko Sato



Yusuke Watanabe @Yusuke 06/16 13:41

本当に忙しい時期なのに、契約書チェック本当にありがとうございます！ #最高、最速の提供価値

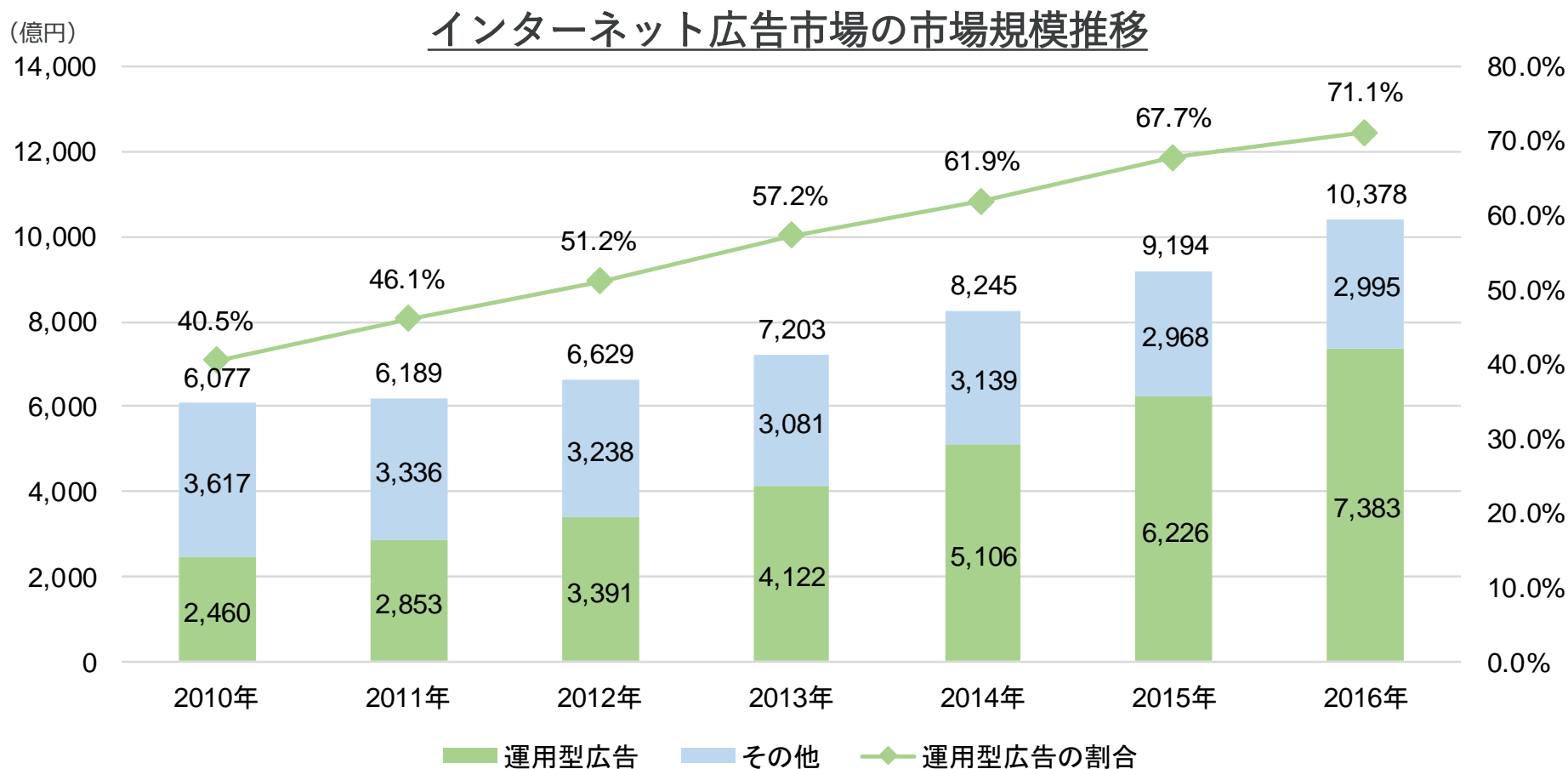


Shogo Tanaka



3 広告代理サービスの成長

- 媒体費は2016年に1兆円を突破。今後も成長していく見込み
- 媒体費に占める運用型広告の割合は上昇傾向が続き、直近6年間で平均20.1%で成長



4 デジタルマーケティングの透明性確保（広告監査）

- Fringe81の第三者配信は、販売開始後5年を経て「透明性」の潮流に乗り大舞台へ
- 第三者配信が透明化の本命になることを見据え、取り組みを推進

第三者配信市場は寡占化

- 本邦第三者配信市場は、Fringe81のdigitalice（デジタルリス）が、Sizmek、Googleと並び市場を三分
 - 残存者利益享受のフェーズ
 - 特に、Fringe81は償却が進みコスト負担軽い

「透明性」の潮流、切り札としての第三者配信

- デジタルマーケティング業界における不適切業務事案を契機に、透明化に向け市場が大きく動き出している
- 第三者配信による広告監査は上記問題への対応の切り札

市場ニーズを満たすサービス開発の継続



新サービス開発

新サービス開発

Fringe81

新しい発見をもとに、
地球の未来を創る集団。

WE RESHAPE THE WORLD
WITH NEW AND SURPRISING IDEAS

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。