

FuRyu
Precious days, always

第17期株主通信
2022年4月1日～2023年3月31日

フリー株式会社

証券コード: 6238



FURU
Precious days, always

代表取締役社長
三嶋 隆

Q. 2023年3月期の業績についてお聞かせください。

当期は、2つの課題に取り組み大きな成果を上げましたが、1つの新たな課題が大きく全社に影響いたしました。

成果の1つ目は、2022年3月期に大ヒットキャラクターのIP(知的財産)を獲得し大きく売上を伸ばしたキャラクタ・マーチャンダイジング事業(以下、キャラクタMD事業)において、それを超える売上を2023年3月期で達成したことです。ひとつの人気キャラクターに頼ることなく、新たな人気キャラクターIPを複数取得し魅力的な商品群を作り上げることで売上を積み上げました。

2つ目は、プリントシール事業の収益拡大のために2022年3月期より行ってきたシール紙の値上げです。2023年3月期は、お客様の体験価値を高めるとともに値上げ機種の認知を周到に広げてまいりました。シール紙値上げ機種の市場プレイ比率は約57%と、利益に大きく貢献しています。

その一方で、急激な為替変動が新たな課題として発生しました。特にキャラクタMD事業での仕入コストが大きく増加し、当期の利益に大きく影響を及ぼしております。

以上により、2023年3月期は売上高36,400百万円(前期比106.9%)、営業利益2,134百万円(同57.5%)、経常利益2,179

百万円(同58.8%)、親会社株主に帰属する当期純利益1,443百万円(同56.7%)と増収減益となりました。

セグメント別の状況について、プリントシール事業では、コロナ禍で落ち込んだプレイ回数は緩やかに回復基調にあることに加え、前述の通りシール紙の値上げ効果により前期比で増収増益となりました。

コンテンツ・メディア事業では、プリントシール画像取得・閲覧サービス『ピクトリンク』の有料会員数が緩やかに回復を継続しました。また、高利益率の新規事業であるAI画像処理レタッチツール『FURU retouch』が成長していることと、飲食事業撤退により利益率が改善したことにより、前期比で増収増益となりました。加えて、子会社のオールドットについても着実に成長しています。

キャラクタMD事業では、前述の通り新規人気キャラクターIPの取得により受注は好調だったものの、円安の影響で仕入コストの増加、高価格帯ホビーの引当金が発生したことで赤字となり、前期比で増収減益となりました。

ゲーム事業は、前期比で減収増益となりました。ゲームアプリ事業で当社が扱う女性向け恋愛シミュレーションゲームの市場規模は縮小傾向にあり影響を受けた一方、アニメ事業では、2022年7月に公開された映画『ゆるキャン△』が興行収入10億円を超える大ヒットとなり、年間を通じゲーム事業の利益に大きく貢献しました。

企業理念

人々のこころを豊かで幸せにする
良質なエンタテインメントを創出する!

ごあいさつ

株主の皆さまには平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。ここに、第17期(2023年3月期)の株主通信をお届けいたします。当社は2024年3月期から「フリー中期ビジョン2027」に取り組み、「世界中に笑顔届ける総合エンタテインメント企業」として一層の企業価値向上に取り組んでまいります。

2023年6月

Q. 「フリー中期ビジョン2027」(2024年3月期～2028年3月期)について、お教えください。

中期ビジョンの策定にあたっては事業構造に注目して見直しを行い、全体の事業を経営戦略上3つに分類しました(P2参照)。それぞれに「成長力」「収益力」「将来性」の役割をもたせております。

「成長力」はキャラクターの世界観を大切に作る世界観ビジネス(SKB)が担います。この事業では、キャラクターIPの魅力を高めるような商品開発に注力しておりますが、すでに定評のあるぬいぐるみに加え、フィギュアの売上をさらに拡大し全社をけん引する成長ドライバーといたします。また、新しいチャンネルとしてEC販売や海外への展開も推進してまいります。

「収益力」はプリントシール関連事業のガールズトレンドビジネス(GTB)が担います。プリントシール機の企画製造だけでなく、直営店の運営、ストレージサービスの展開を組み合わせてプリントシール機の体験価値をさらに向上させてまいります。プリントシールは女子中高生の文化といっても過言ではありません。従来通りプリントシール機を入口としながら、プリントシールを卒業しても当社の顧客としてあり続けていただく施策に取り組み、LTV(Life Time Value、顧客生涯価値)の最大化を図ります。ま

た、プリントシール事業で得た強みを生かした関連事業も拡大してまいります。

「将来性」は、フリーニュービジネス(FNB)が担います。第3の柱となる事業を創出するために、売上高100億円超を目標に有望事業を育成します。

そして、この3つの事業戦略を支えるベースが組織風土改革です。エンタテインメントの分野は、人が最も重要であると考えています。フリー独自の「動的ビジョン※」を実現し、社員の自立的なキャリアアップとモチベーション向上により社員と会社双方の成長を図ってまいります。

以上の取り組みにより、数値目標として2028年3月期に売上高600億円、営業利益60億円を掲げております。なお、2024年3月期より経営戦略上の分類に合わせて開示セグメントを変更いたしました。中期ビジョンの戦略を明確にし、株主様にも分かりやすく開示したいと考えております。

※動的ビジョン：個人の「やりたいこと」と「できること」、会社の「やらねばならないこと」を重ね合わせていくことで社員と会社の成長を目指すフリーで働く人たちの大切な価値観

2024年3月期の見通しについていかがでしょうか。

特に為替への対応と、プリントシール機のプレイ回数回復が重要課題と認識しております。為替への対応については、2023年3月期後半より取り組んでいる値上げ交渉において商品の幅をさらに広げることで利益面の強化を図ります。

セグメント別の施策については、世界観ビジネスでは、人気IPの安定的取得により高水準の売上を維持し、ぬいぐるみとフィギュアの拡充と海外流通開拓に取り組めます。

ガールズトレンドビジネスでは、中高生などのコアユーザーに向けたプロモーション強化を推進し、プレイ回数の回復を図ります。加えて有料会員数と課金単価の増加を狙いフォトストレージ・サービス『PiCTLINK photos』の展開を段階的に進めます。

フリーニュービジネスでは、年間約5億円の投資を継続し、第3の柱となる事業の見極めに注力します。

以上により、2024年3月期の業績は、売上高39,000百万

円(前期比107.1%)、営業利益2,500百万円(同117.1%)、経常利益2,500百万円(同114.7%)、親会社株主に帰属する当期純利益1,735百万円(同120.2%)の増収増益を予想しております。なお、為替相場については、1米ドル135.00円を前提としております。

株主の皆さまへメッセージをお願いいたします。

株主の皆さまにおかれましては、当社をご支援いただき心より感謝申し上げます。当社は、安定的な配当と機動的な自己株式の取得を通じた株主還元に努めており、ROE15%以上を資本効率の目標としながら、配当金は配当性向40%またはDOE(株主資本配当率)5%を参考指標しております。そのため2023年3月期の年間配当は、1株当たり38円(配当性向70.9%、DOE5.1%)とさせていただきます。また、2024年3月期の年間配当金につきましては、1株当たり38円の継続を予定しております。

2024年3月期は中期ビジョンの初年度として全社員がモチベーション高く一丸となって目標達成に取り組んでまいります。株主の皆さまにおかれましては、今後ともご支援とご鞭撻のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。



ライフスタイルD2C事業「Olu.(オールドット)」

当社のグループ会社であるオールドット株式会社が運営するライフスタイルブランド『Olu.(オールドット)』では、お客さまが自分を大切に時間を過ごすためのライフスタイルアイテムをECサイトを通じて提供しています。「お客さまの本音に社員が本音で応える」をモットーに、豊かな時間を過ごせる“いつもよりちょっといい”商品をオリジナル製作・仕入れ販売しております。

商品紹介

Olu.人気NO.1

『ラウンドレトロボックスバッグ』



通称「プリンバッグ」。レトロなデザインが上品な印象を与え、コーディネートワンポイントにもなります。

2023 s/s新商品

『3wayジャガードブラウス』

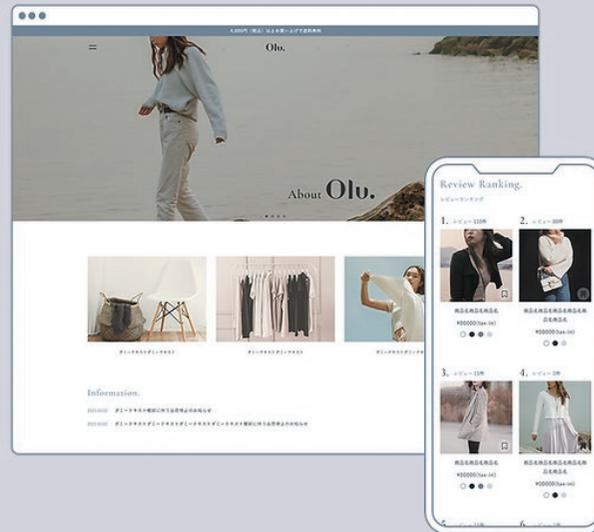


一枚で春を感じられる上品なフラワージャガードを使用したオン/オフどちらも着こなせるOlu.オリジナルブラウス。



担当者の声

Olu.では、「自分を大切に時間をお届けする」をミッションに掲げ、上質でデザインが良く、コストパフォーマンスに優れた商品を提供しています。当社の商品を通じて自分に自信を持ったり、明日が楽しみになったり、豊かな時間を過ごしていただきたいと考えています。もともとフリューはお客さまの声を聴くグループインタビューを頻繁に行っており、商品開発に生かしてきました。Olu.でもその



Olu.

【ブランド概要】

サービス名：『Olu.(オールドット)』
取扱商品：アパレル、コスメ、ファッション雑貨等
運営元：オールドット株式会社

公式ECサイト：
<https://olu.co.jp>



ZOZOTOWN店：
<https://zozo.jp/shop/oludot/>



公式Instagram：
<https://www.instagram.com/olu.myself/>



数字でみる
「Olu.」

Olu.会員数

52,044人 (2023年4月19日時点)

会員平均年齢

28歳

取扱商品数

435商品 (2023年4月19日時点発売商品数)

Olu.初のPOPUP STOREを出店！

2022年12月9～18日ルミネエスト新宿3階にて

Olu.にとって初めてのPOPUP STOREは、多くのお客さまに実際に商品を手にとっていただき、大盛況のうちに終了しました。

2023年春夏は東京・大阪・福岡の3拠点で順次出店しています。



文化を大切に、お客さまへのインタビューを継続して行っております。シンプルながらもひとくせあるこだわりのデザインがOlu.の魅力というお声もいただいております。

また、実店舗を持たないため、本来そこにかかるコストを商品のクオリティと価格に反映できることも強みです。逆に、試着ができない分、着用イメージを伝えるための動画や画像を充実させたり、SNSのライブ配信でお客さまの疑問に直接応える場を設ける工夫を行っています。そのほかお客さまとの直接のコミュニケーションの場と

してPOPUP STOREも定期的に出店していく予定です。

Olu.リリースから約1年半で、Instagramのフォロワーが13万人を超えました。注目していただいている手ごたえを感じています。今後は、アパレルはもちろん、雑貨や化粧品などのアイテムも充実させ、お客さまのライフスタイルによりいっそう寄り添えるブランドを目指してまいります。お客さまに「Olu.で買えば間違いなし」と言っていただけるような信頼関係を築いていければと思っています。

オールドット株式会社 大谷

AI画像処理レタッチソフト『FURYU retouch』

フリーューは、2023年6月1日(木)より写真スタジオ向けのレタッチツール『FURYU retouch(フリーューレタッチ)』の本格販売を開始いたしました。本サービスは、フリーューが培った“盛る”ための画像加工に関するノウハウや感性を、プロカメラマンが撮影やレタッチを行う場面に活用いただくべく、新たに開発したAI画像処理を駆使したサービスです。MacおよびWindowsに対応し、多くの写真スタジオさまにご利用いただけます。まずは成人式フォトに特化したブランド『NALU(ナル)』から提供開始します。より多くの方の大切な思い出を、フリーューの“盛る”技術でサポートします。

レタッチソフトの特徴

- ユーザー自身がレタッチ操作を行い、好みの写りに仕上げるため、満足度が高い。
- 5枚レタッチするだけで、AIが最大1,000枚までレタッチ値を自動反映。フォトグラファーの工数を大幅削減できる。
- プリントシール機の落書き画面と同様のインターフェイスで操作しやすい。
- 本人の良さを引き立てる自然な加工によって、自分にとっての最高の写りを実現。
- 目の大きさや肌質、顔の形など細かなパーツごとの選択肢によって486万通りの組み合わせが可能!

『FURYU retouch』お客さま満足度(※)



(※)2023年4月テスト導入時ユーザーアンケート 回答(n=49)

FuRyu retouch

ナル
成人式フォトレタッチ『NALU』

2023年6月1日販売開始

ウェディングフォトレタッチ『CON』

販売時期未定

※『NALU』は、フリーュー株式会社と株式会社デコレテの商標、または登録商標です。
※『CON』は、フリーュー株式会社の商標、または登録商標です。



加工感の違い

- FURYU retouch
- カメラアプリ
- プリントシール機



加工感なし

加工感強い

レタッチ操作画面



担当者の声

『FURYU retouch』は、スタジオ写真に苦手意識を持つ女の子のために企画開発をスタートいたしました。

フリーューのプリントシール機の強みである“盛れる写り”のノウハウを応用することで、女の子の一大イベントである成人式を残すスタジオ写真も苦手意識なく、綺麗に思い出を残すお手伝いができること、また学校卒業とともにプリントシール機で遊ぶ機会が少なくなっても、成人式や結婚式など別の形で“盛る”文化を展開できるという狙いもあります。

しかし実際の開発にあたっては、プリントシール機の単純な応用とはいまませんでした。基本的に正面向きで写るプリントシールと違い、成人式写真は横顔・俯き顔・後ろ姿等、これまでのプリントシールでは想定していないポーズへの対応が必要でした。

加えて、プリントシールとの違いは、ポーズだけではなく、プリントシール機では固定されているカメラ位置・ライティング処理等もスタジオ・カメラマンによって様々であり、撮影環境は無限に考えられ、最初は途方に暮れました(笑)。

しかし10年後に見ても違和感のない自然な写りを実現するた

め、膨大なデータを分類し、AIに学習させる作業には多くの時間を費やし、あらゆる状況を想定した写り調整を行いました。その結果、実際にレタッチされた多くのお客さまからの高い評価を得ることができました。スタジオ写真でも通用する“盛れる写り”を継続して改善していこうと思っています。

最後に、今は日本国内だけでなく、海外リゾートのウェディングフォト・家族写真などに取り組み、スタジオで写真を“盛る”文化を世界の文化にまで広めて、世界中の女の子、女性を可愛くしたいと思っています。

新規事業開発部 松原

TOPICS

1

“最恐プリ機”が今夏誕生！ フリー×株式会社闇のコラボレーションが決定！

ホラー専門の制作会社・株式会社闇(以下、闇)とのコラボレーションを決定いたしました。本コラボでは、プリントシール(以下、プリ)機『yumecoi(ユメコイ)』に、「本格ホラー体験」と、プリならではの“コワカワイイ”機能が楽しめるホラーコース「ゆめちゃんといっしょ」を期間限定で搭載します。

本取り組みは、お友達や恋人と一緒にプリを撮って絶叫し、できあがりを見て盛り上がる“最恐”に楽しいエンタテインメントをお届けしたいという想いで実施を決定。これまでお化け屋敷やテーマパークなどのプロデュースを手掛けてきたホラーのプロ集団・闇と初タッグを組み、夏の風物詩である“ホラー”をテーマに、従来とはひと味違った新しいプリの楽しみ方を提案します。

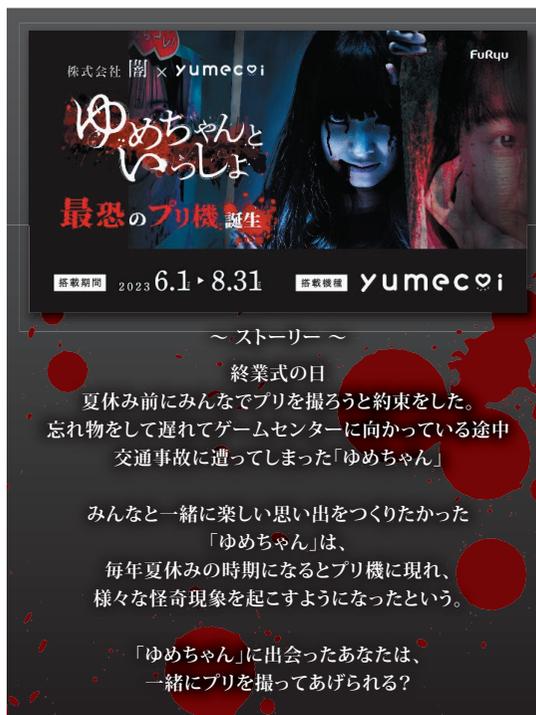
プリ撮影開始から終了まで身の毛もよだつ様々な仕掛けを用意しております。想像を上回る本格的な恐怖体験をぜひお楽しみください。

搭載期間：6月1日(木)～8月31日(木)

搭載機種：『yumecoi』

注意事項：

- ・ショックの強い表現が含まれています。苦手な方、心臓の弱い方、現在医療機関に通院しているなど、心身の健康状態に不安のある方は、プレイをお控えください。
- ・ホラー画像が苦手な方はご自身の判断でご利用をお願いいたします。



TOPICS

2

フリーの贈るすべてのホビーがここに集まるー ホビーECサイト 『FURYU HOBBY MALL』OPEN!

ホビーECサイト『FURYU HOBBY MALL(フリーホビーモール)』を3月9日(木)にOPENいたしました。

『FURYU HOBBY MALL』はフリーが手掛けるホビーグッズを販売するECサイトです。フリーが取り扱う様々なホビーブランドが一堂に会し、各ブランド・カテゴリー別に商品がご覧いただけます。

皆さまにお楽しみいただけるような商品の充実と提供はもちろん、より快適にご利用いただけるようサービスの向上に努めてまいります。

FURYU HOBBY MALL



URL:<https://furyu-hm.com>

アンケートにご協力ください

当社ではこの度サステナビリティに関するステークホルダーの皆さまのご意見・ご要望を広く募っております。

つきましては、株主・投資家の皆さまのご意見・ご要望をお聞かせいただきたく、お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

当社のサステナビリティについてはコーポレートサイトをご覧ください。
サステナビリティページ▶<https://www.furyu.jp/sustainability>

アンケートページ

<https://furyu.svy.ooo/ng/answers/sustainability/?sh=sh>

上記URLにアクセスいただき、
表示されるアンケートサイトにて
ご回答ください。
所要時間は
3分程度です。

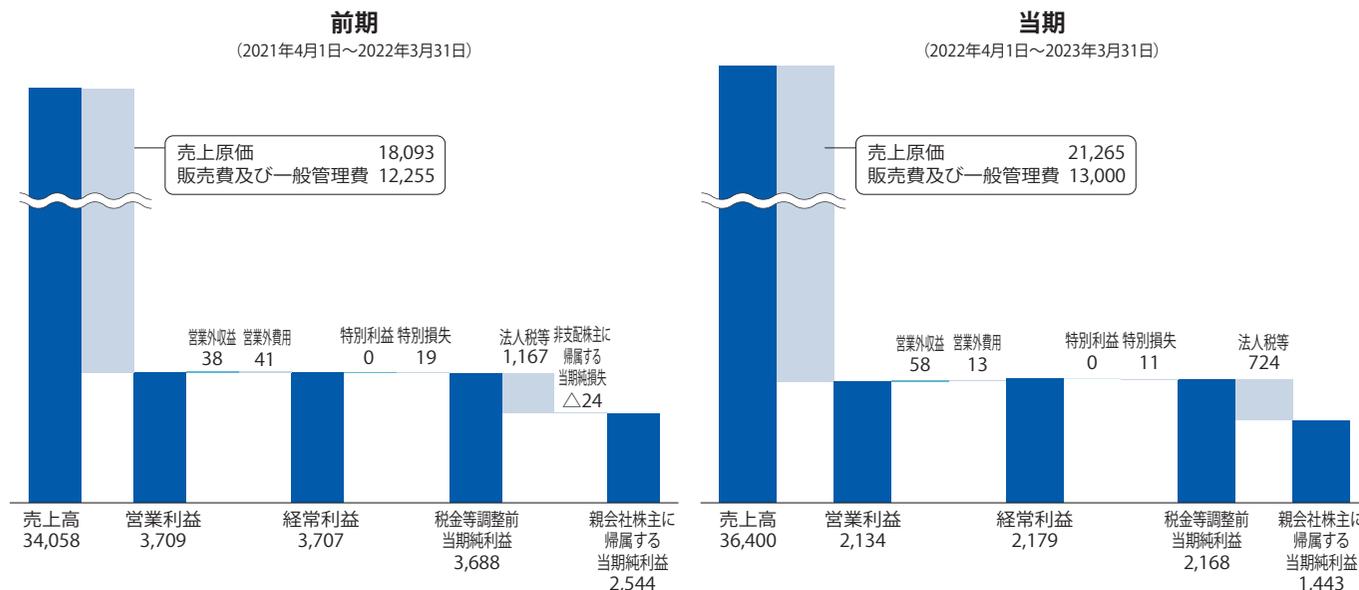


●スマートフォン等からも
ご参加いただけます!

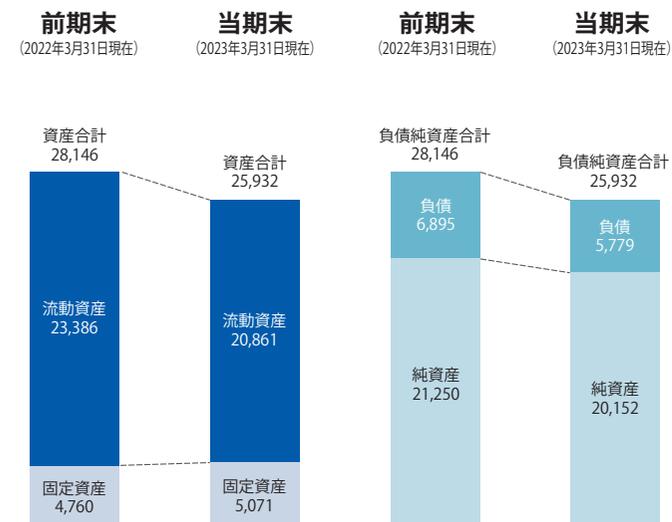
アンケートは右のQRコードから
アクセスし、
ご回答をお願いいたします。



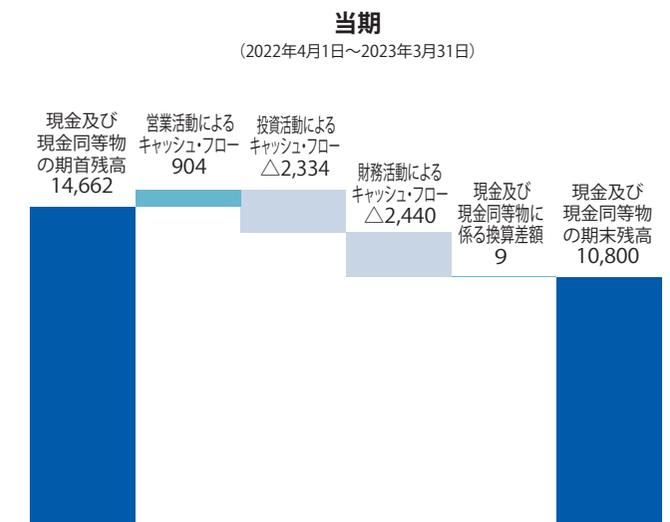
▶連結損益計算書の概要(単位:百万円)



▶連結貸借対照表の概要(単位:百万円)

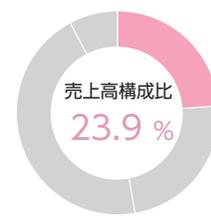


▶連結キャッシュ・フロー計算書の概要(単位:百万円)



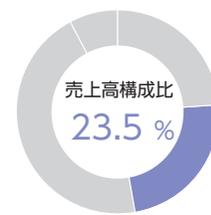
プリントシール事業 売上高 8,689 百万円

新機種として、2022年6月に『ルートミー』、10月に『TODAYL(トゥーデイル)』、2023年1月に『IDOLY studio(アイドルスタジオ)』を発売しました。また、プレイ回数の回復に向けて人気キャラクターや人気アーティストとコラボしたスペシャルモードの搭載や、LINE公式アカウントでの広告配信等の販促施策を実施し、当期のプレイ回数は3,375万回(前期は3,197万回)となりました。



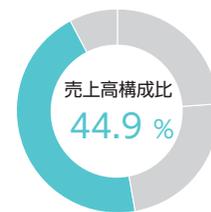
コンテンツ・メディア事業 売上高 8,569 百万円

『ピクトリンク』の有料会員数は、緩やかな回復傾向が継続しており、2023年3月末時点で149万人(2022年3月末時点は146万人)となりました。カラーコンタクトレンズ販売では、利益率向上のため他社商品の販売に掛かる広告費を削減し、自社ブランドの販売に注力しました。また、新商品を2種発売し、並行して自社ECサイトのリニューアルで顧客利便性の改善を図りました。データ広告事業は、既存取引先の受注額増加に伴い売上が増加しました。



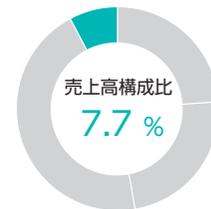
キャラクタ・マーチャンダイジング事業 売上高 16,347 百万円

クレーンゲーム景品は、昨年度ほどの爆発的人气IPはなく利益率は低下したものの、市場拡大と複数の人気IPの商品化により売上規模は維持しております。海外物販は中国・アメリカを中心に受注が堅調に推移し、高価格帯ホビーはアイテム数の増加等により売上が伸長しました。商品の生産は主に中国で行っているためドル建てでの決済が多く、特に利益面で円安の影響を大きく受けました。



ゲーム事業 売上高 2,794 百万円

家庭用ゲームソフト事業では、オリジナルの新作タイトル『聖塔神記(せいとうじんぎ)トリニティリガー』を2023年9月に発売しました。また、他社IPの新作タイトル2種を発売しました。ゲームアプリ事業では、女性向け恋愛シミュレーションゲーム市場自体が縮小傾向にあり、当社グループも減収となりました。アニメ事業は映画『ゆるキャン△』がヒットしゲーム事業全体を牽引しました。



会社概要 (2023年3月31日現在)

商号	フリー株式会社
本社所在地	〒150-0032 東京都渋谷区鶯谷町2-3 COMSビル2F
設立	2007年4月1日
資本金	16億3,921万円
従業員	507名(連結)

役員の状況 (2023年6月23日現在)

取締役	代表取締役社長	三嶋 隆
	専務取締役	吉田 真人
	常務取締役	稲毛 勝行
	取締役	笹沼 理成
	社外取締役	小竹 貴子
	社外取締役	宇野 健人
監査役	常勤監査役	中村 隆行
	社外監査役	山崎 想夫
	社外監査役	吉羽 真一郎

株式の状況 (2023年3月31日現在)

発行可能株式総数	104,400,000株
発行済株式の総数	28,296,000株
株主数	9,419名

大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
風流商事株式会社	4,340,000	16.41
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,252,800	8.52
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,150,700	8.13
TM株式会社	1,415,000	5.35
フリー社員持株会	912,300	3.45
田坂 吉朗	840,000	3.18
吉田 真人	840,000	3.18
稲毛 勝行	750,000	2.84
中村 真司	525,800	1.99
溝上 耕史	467,900	1.77

※持株比率は自己株式(1,855,966株)を控除して計算しております。

会社沿革

1997年	オムロン株式会社にてエンタテインメント分野の新規事業として開始
1998年	プリントシール事業に参入
2001年	モバイルコンテンツ事業に参入
2002年	クレーンゲーム景品事業に参入
2003年	オムロンエンタテインメント株式会社設立
2007年	マネジメント・バイアウトにより、フリー株式会社として独立
2009年	ゲーム事業に参入
2012年	株式会社ウィーヴ全株式取得
2014年	株式会社コアエッジへ資本参加
2015年	東証一部上場
2018年	株式会社コアエッジを連結子会社化
2019年	株式会社ウィーヴを吸収合併 株式会社コアエッジの全株式を譲渡
2021年	株式会社CODE SHAREと合併で オールドット株式会社を設立
2022年	オールドット株式会社の全株式を取得 東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、 プライム市場に移行

株主メモ

事業年度	4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
剰余金の配当の基準日	3月31日
株式の売買単位	100株
株主名簿管理人及び特別口座管理機関	みずほ信託銀行株式会社
連絡先・郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324 (フリーダイヤル)
証券コード	6238

株式等に関する マイナンバーの お届出のお願い

- ・株式等の税務関係のお手続きに関しては、マイナンバーのお届出が必要です。
- ・お届出が済んでいない株主さまは、お取引の証券会社等へマイナンバーのお届出をお願いします。

株主優待制度

フリー・ プレミアム 優待倶楽部

株主さまが保有する株式数に応じて、株主優待ポイントを進呈いたします。ポイント数に応じて、こだわりグルメやスイーツ、銘酒、テーブルウェア、体験ギフトなど特設サイトに掲載されている2,000点以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

次年度の3月末日現在において同一の株主番号で当社株式を保有していただいている場合に限り、ポイントの繰り越しが可能です(最大2年間有効)。ポイントを繰り越すことにより、高額ポイントの商品もお選びいただけます。

お申込み手続きについて

優待商品や株主さま限定の特設Webサイト登録方法などを記載した「フリー・プレミアム優待倶楽部のご案内」を2023年5月下旬にお送りしております。ご案内に記載のとおり、Webサイトにてご登録いただけますようお願い申し上げます。インターネットにて登録ができない株主さまにおいては、電話にてお申し込みいただくことはできますが、ご選択いただける商品に限りがあることをご了承ください。

対象となる株主さま

毎年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された、当社株式5単元(500株)以上を保有する株主さま

保有株式数	進呈ポイント数
500~999株	5,000 point
1,000株以上	10,000 point

優待商品一例

◎3,000pt



◎5,000pt



◎15,000pt



※進呈ポイント数などサービス内容は変更する可能性があります。

フリー株式会社