



株式会社フリークアウト・ホールディングス

2017/9期 通期決算 及び 中期計画等 説明資料

2017年11月10日

Section1 2017年9月期第4四半期決算の概要

Section2 2017年9月期通期連結決算の概要

Section3 2018年9月期業績予想

Section4 事業の概況（今後の重点領域）

Section5 中期計画

Section6 財務ハイライト

※なお、今回の決算説明会の内容につきましては、ログミーファイナンスにて11月13日（月）午前に公開される予定でございます。

Section1 2017年9月期第4四半期決算の概要

将来に向けた投資を積極的に推進

- [国内] 新プロダクト「Red for Publishers」の開発完了&リリース
- [海外] M&AによりadGeekを子会社化
- [海外] ベトナム、マレーシア、フィリピン、インド、イランへ拠点展開

連結売上高

29.2億円（前年同四半期比+47.6%、+9.4億円）

- DSP事業は、(株)フリークアウト（主に「Red」）の売上高及び海外子会社の売上高が堅調に推移し、前年同四半期比で大幅増加
- DMP事業は、(株)インティメート・マージャー※1の売上が、過去2番目の四半期売上高で堅調に推移し、前年同四半期比で大幅増加

※1 (株)インティメート・マージャーを以下IMという

連結経常利益

1.4億円（前年同四半期比▲25.8%、▲0.5億円）

- グループ会社の移転・新事業年度に向けた投資、M&A費用、新規事業投資等により営業損失が発生（22百万円）。
- M.T.Burn(株)(持分法適用関連会社)の四半期純利益の計上により、当社グループの持分法投資利益（営業外収益）が+0.6億円増加

※2 M.T.Burn(株)を以下MTBという

経常利益率

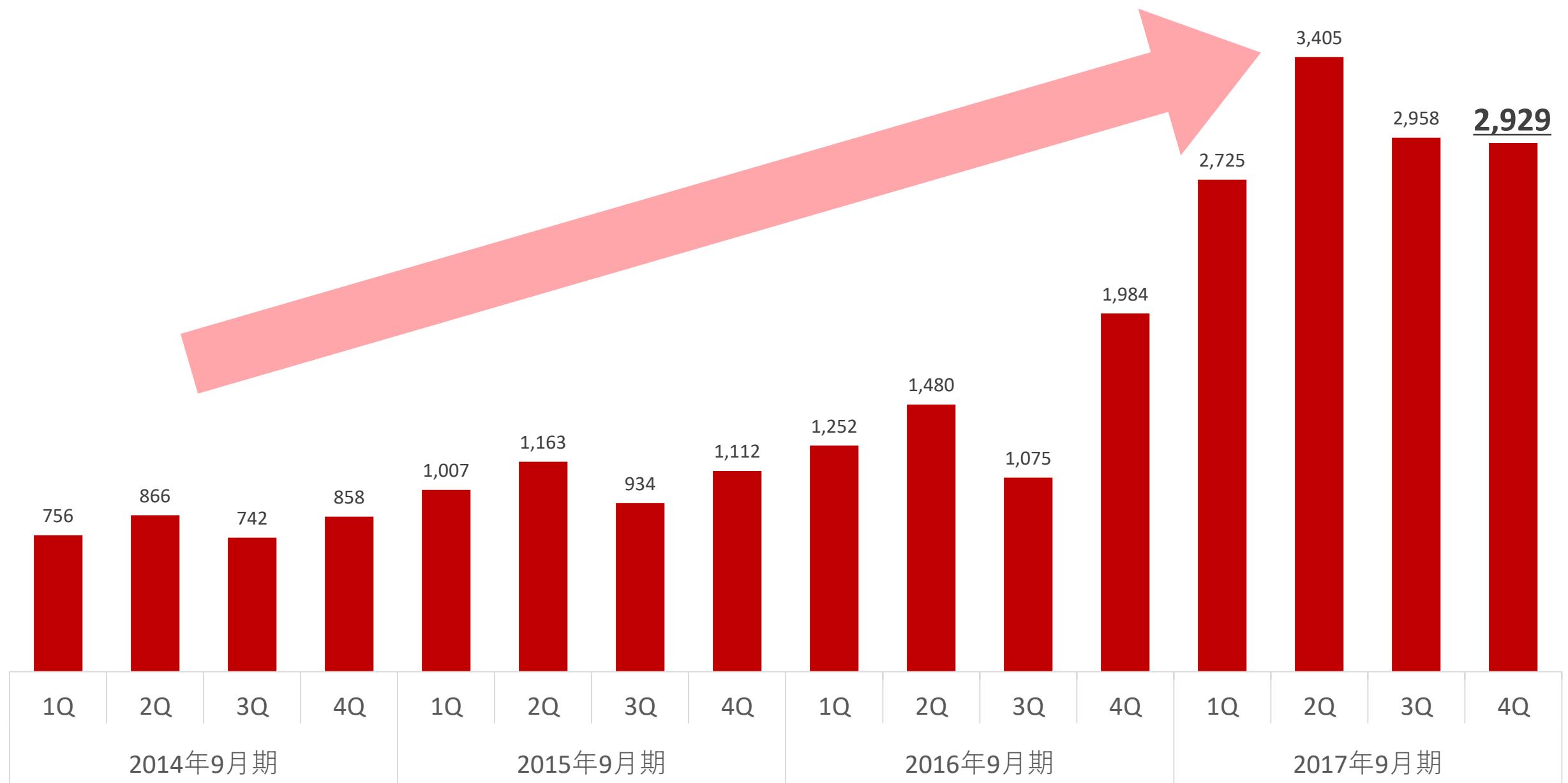
5.0%（前年同四半期比 ▲5.0point）

- 売上原価率：73.5%（前年同四半期比 +2.3point）
- 販管費率：27.3%（前年同四半期比 +2.8point）
- 持分法による投資損益 +0.6億円

連結売上高2,929百万円（前年同四半期比+47.6%）

- 過去第4四半期会計期間では過去最高
- セグメント別の推移は次頁参照

（単位：百万円）

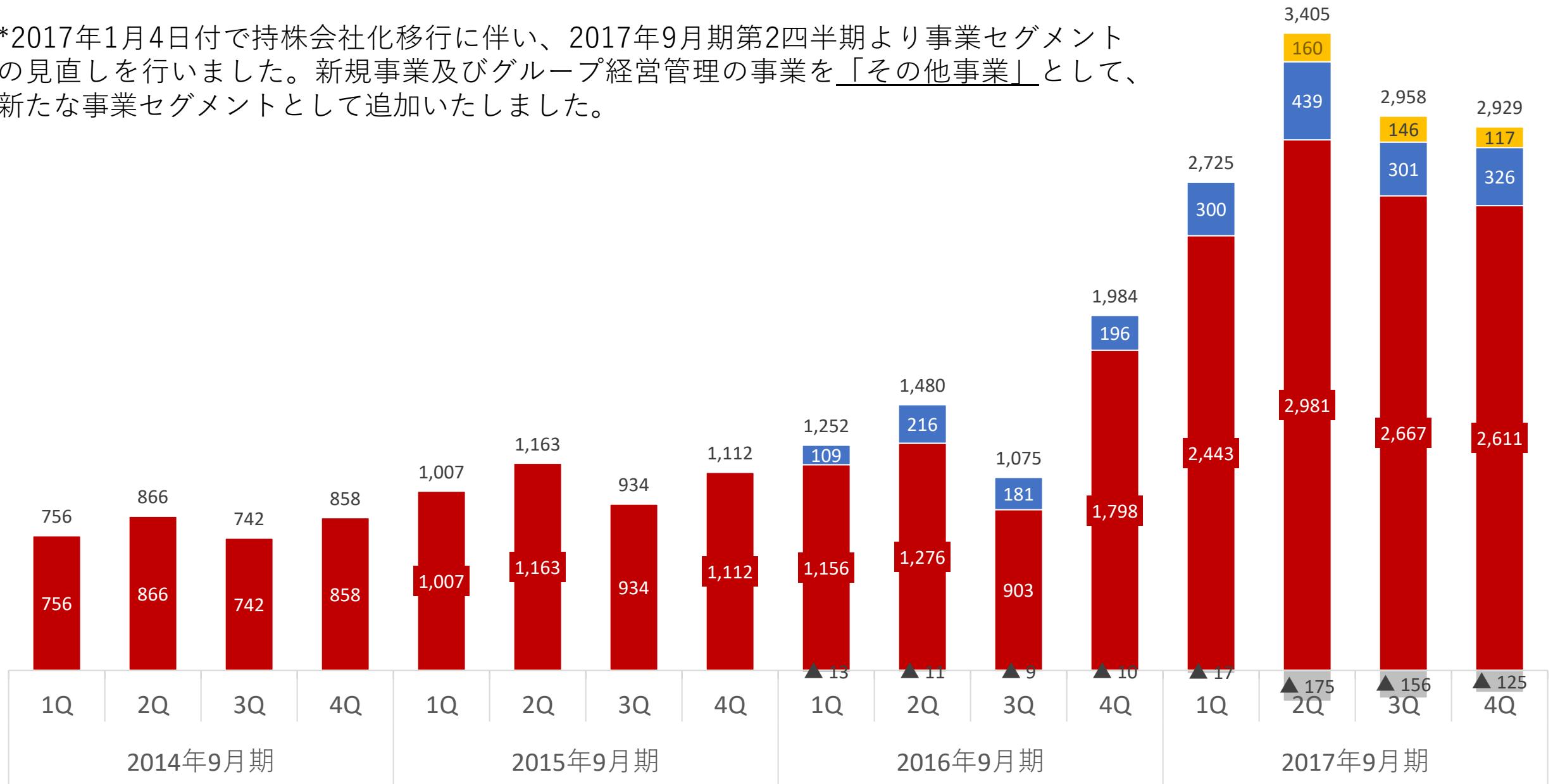


- DSP事業は(株)フリークアウト（主に「Red」）が堅調に推移したことに加え、海外子会社の売上が進捗し前年同期比で大幅増加
- DMP事業はIMが堅調に推移、前年同期比で大幅増加

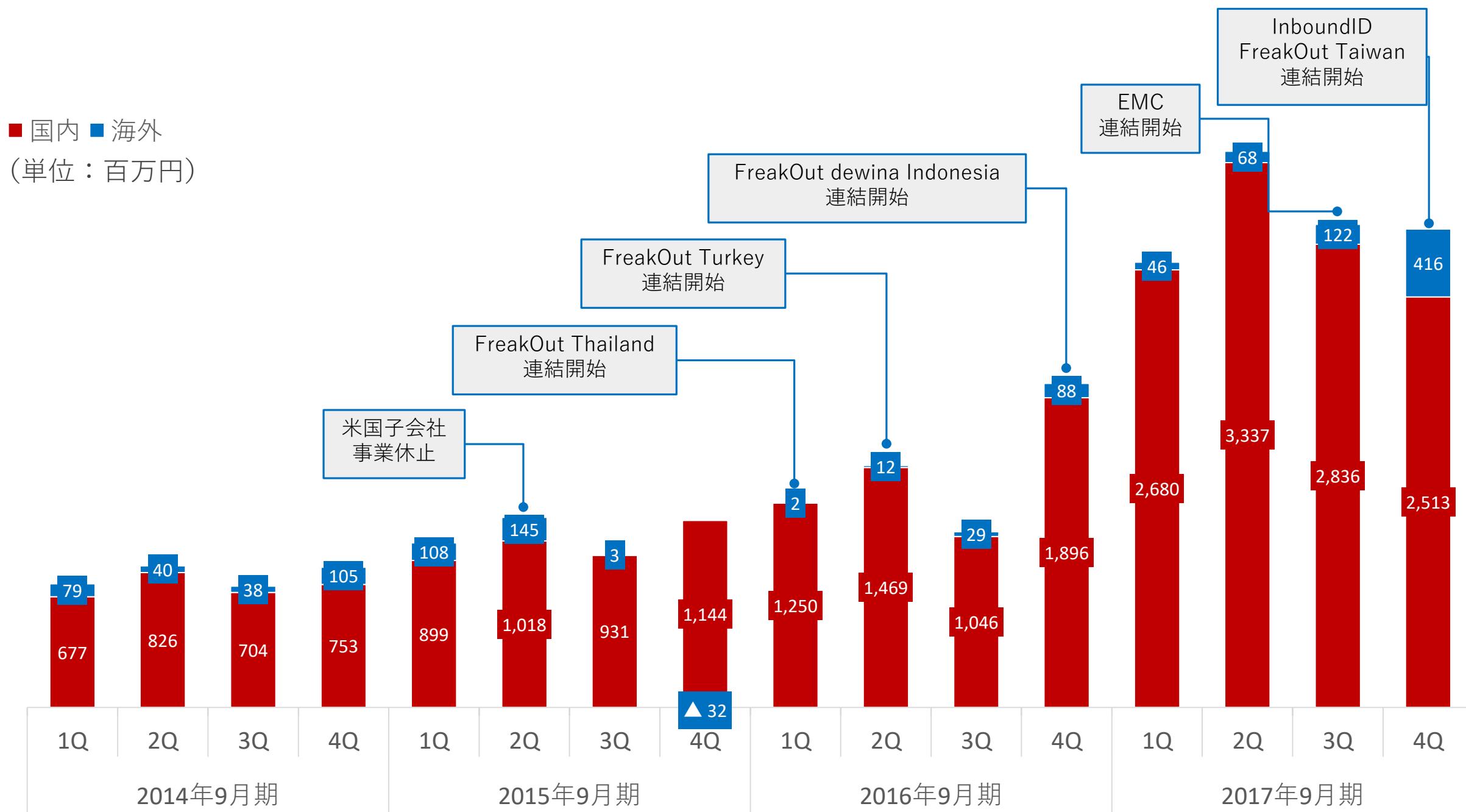
■ DSP事業 ■ DMP事業 ■ その他事業 ■ 調整額

（単位：百万円）

*2017年1月4日付で持株会社化移行に伴い、2017年9月期第2四半期より事業セグメントの見直しを行いました。新規事業及びグループ経営管理の事業を「その他事業」として、新たな事業セグメントとして追加いたしました。



- 国内は、(株)フリークアウト及びIMが堅調に推移。
- 海外は、2016年9月期1Qから設立している海外子会社の売上高が順調に進捗。2017年9月期3Q以降はM&Aした連結子会社が売上増加に寄与



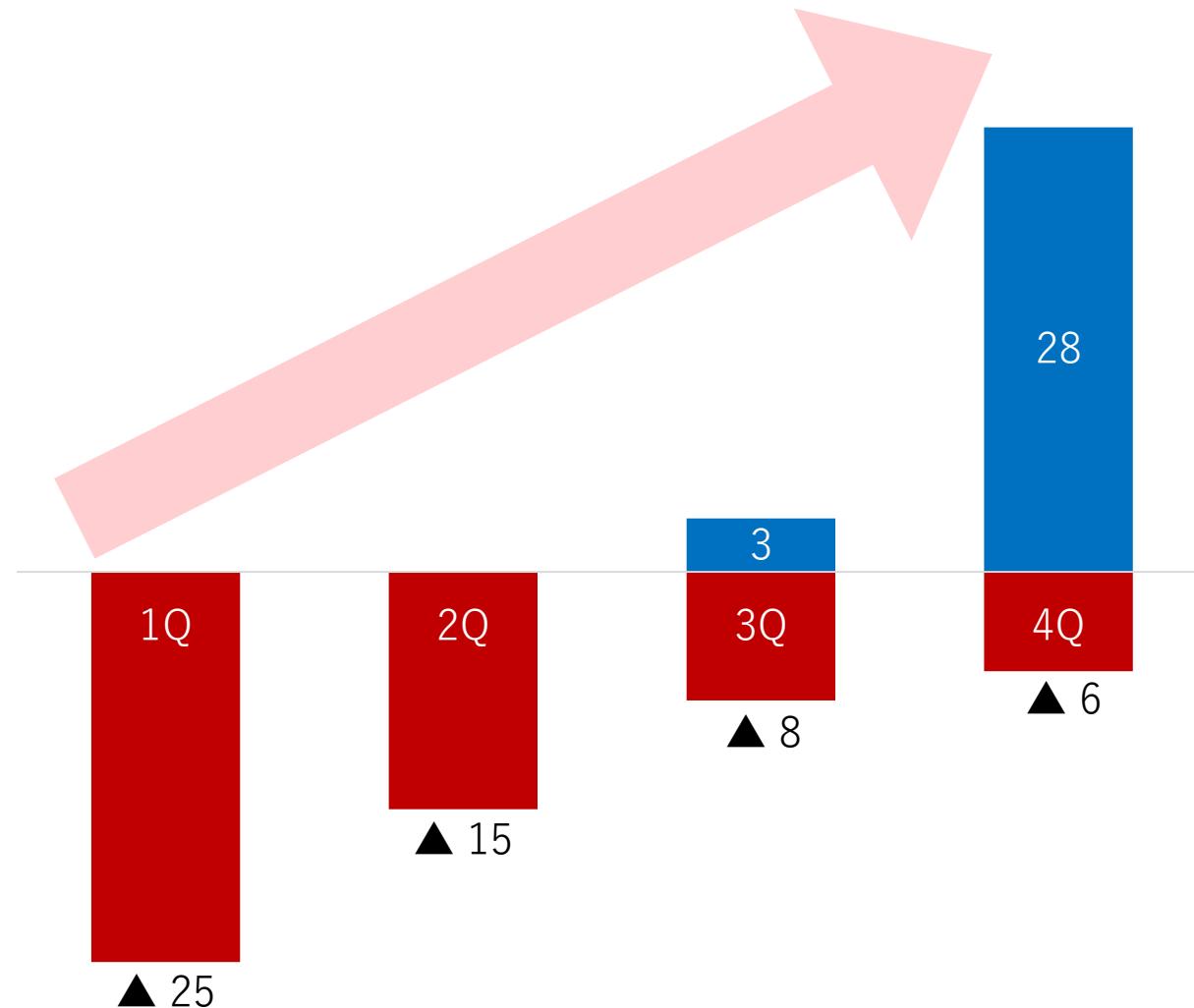
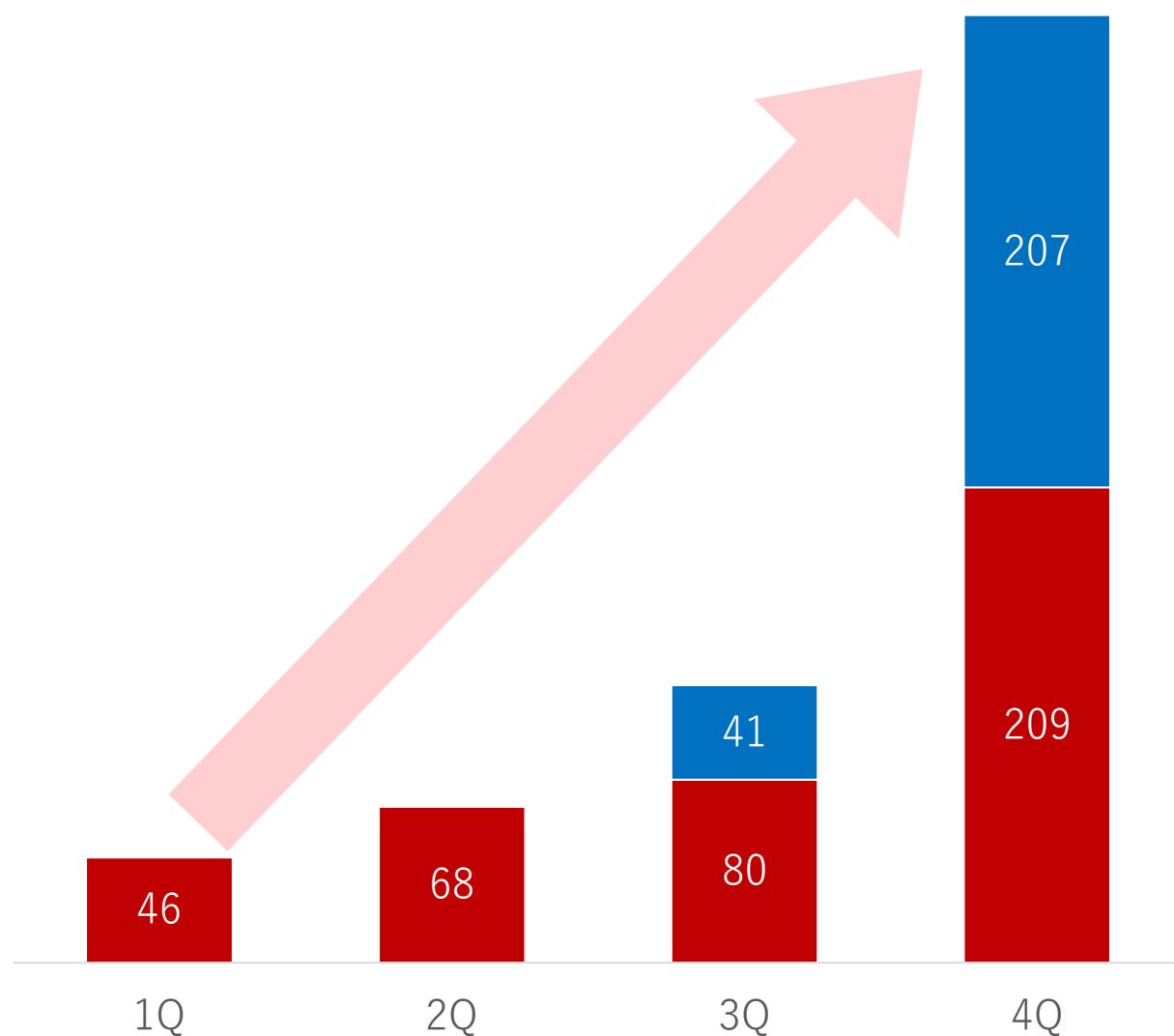
- M&Aを通じて順調に売上が成長し、EBITDAも大幅に改善
- 海外の当社設立子会社も売上高が順調に成長し、損益均衡へ
→2018年9月期以降も積極的なM&Aを検討

売上高 (単位：百万円)

EBITDA (単位：百万円)

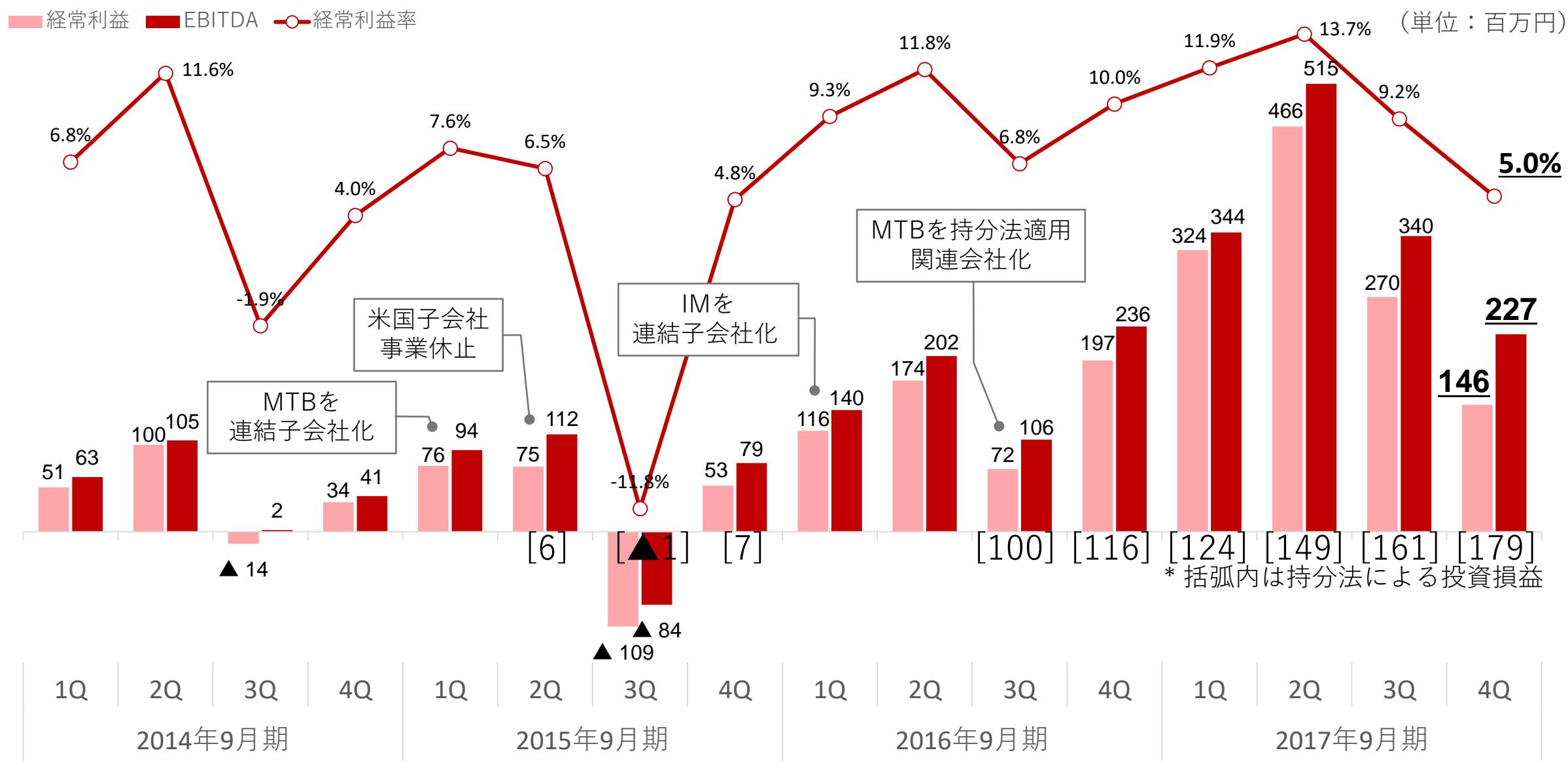
■ FreakOut海外 ■ M&A

■ FreakOut海外 ■ M&A



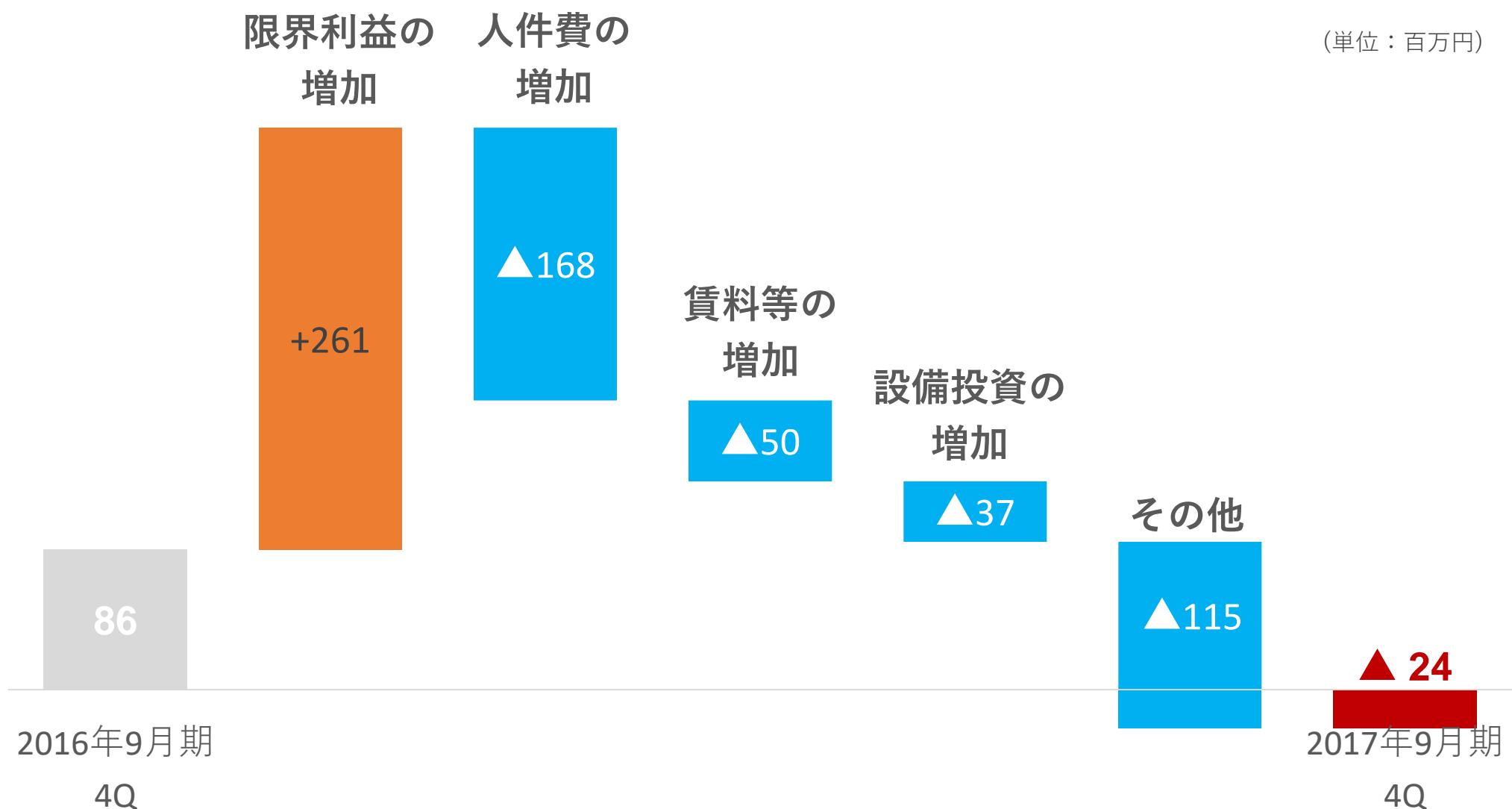
連結経常利益146百万円（前年同四半期比▲25.8%）

- グループ会社の移転・新事業年度に向けた投資・新規事業のための子会社投資等により営業利益は減益（詳細は次頁参照）
- MTBの四半期純利益が前年同期比で増益となり、持分法投資利益が増加

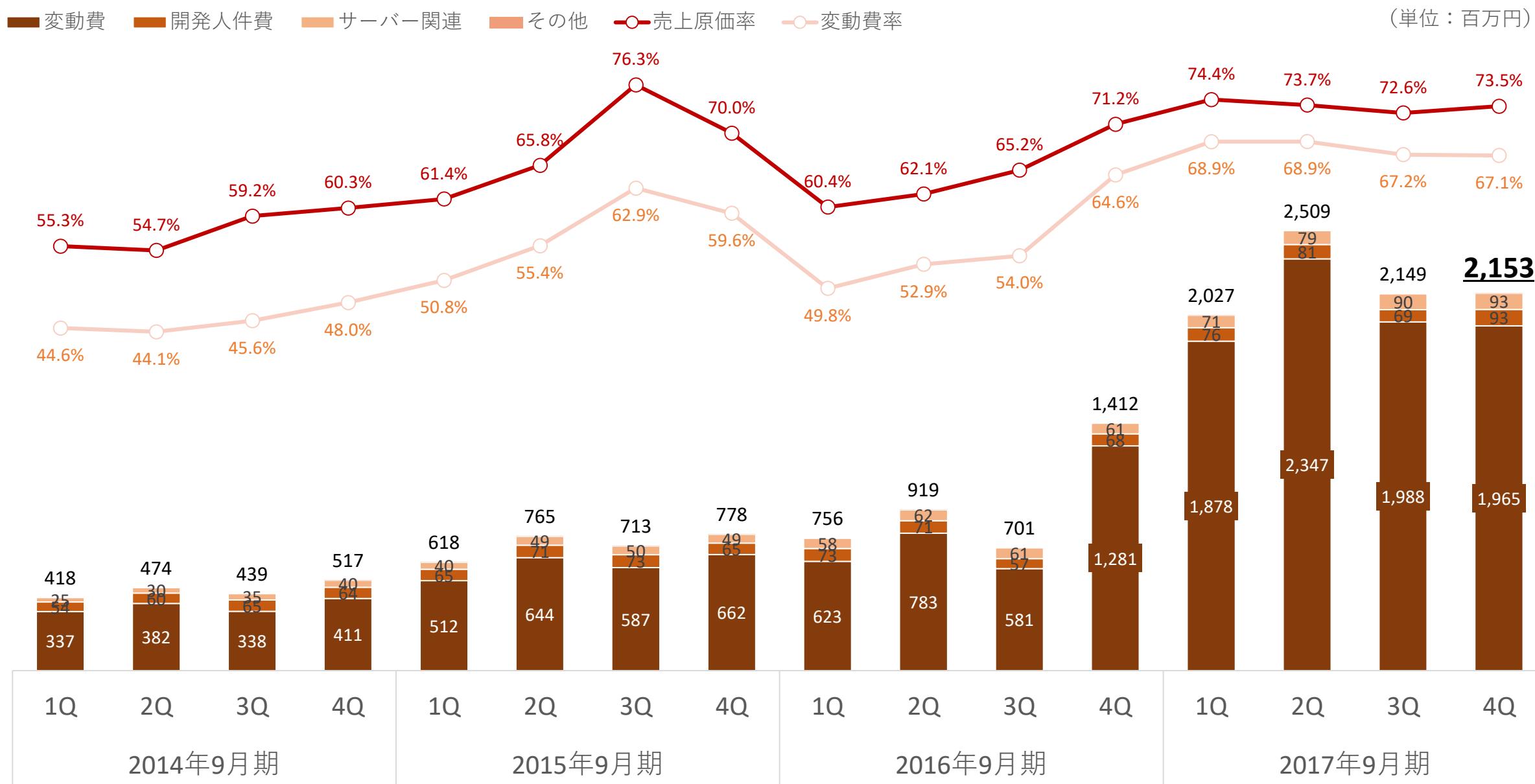


固定費は下記要因により増加し、前年対比で増収減益

- グループ会社の移転・新事業年度に向けた投資 約40百万円
- 新規事業のための子会社での投資増 約48百万円
- 一部海外子会社の重要性が増したことに伴う新規連結に伴う費用 約8百万円

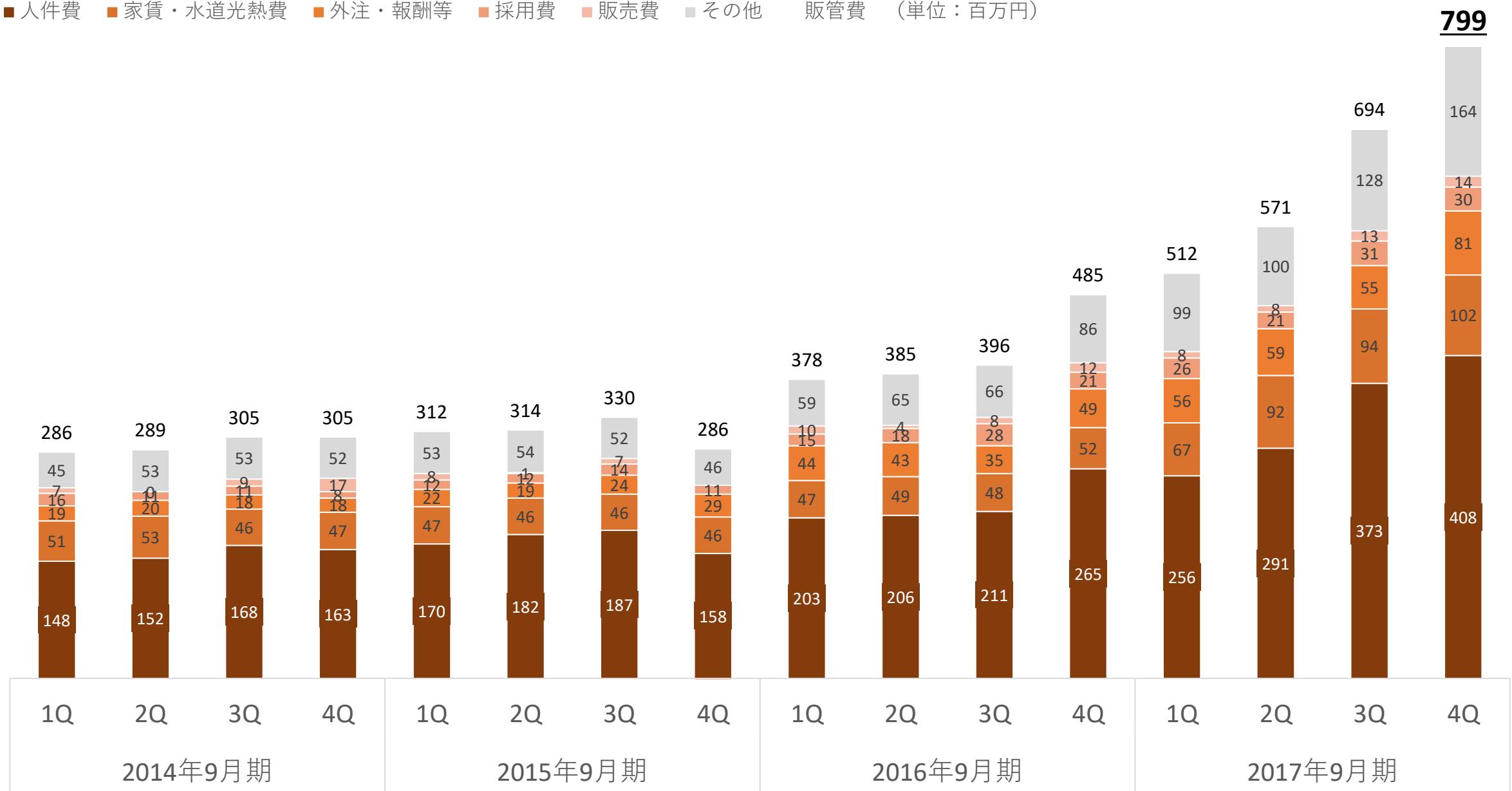


- **売上原価2,153百万円（前年同四半期比+52.5%、直前四半期比+0.2%）**
- 前年同四半期比では売上増加に伴い、変動費が大幅増加
- 事業強化のための**エンジニア採用に成功し、人件費が増加**

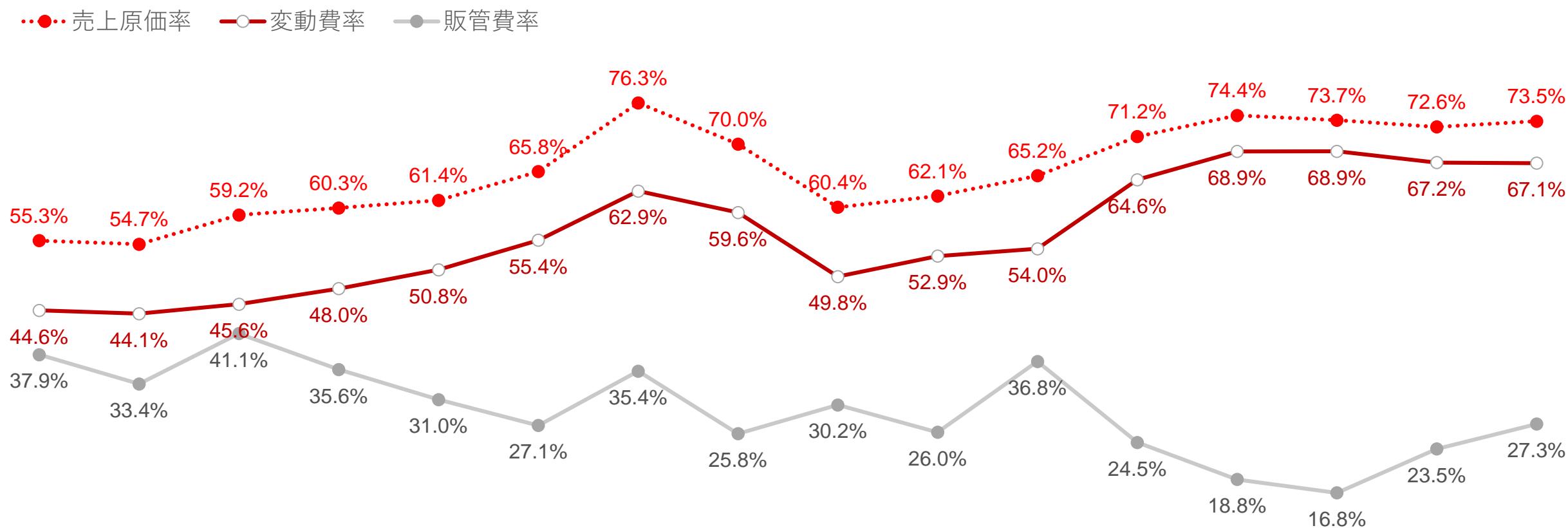


- **販売管理費799百万円（前年同四半期比+64.6%、直前四半期比+15.0%）**
- **グループ会社の移転・新事業年度に向けた先行投資や新規事業投資等により、販管費が全体的に増加**

■ 人件費 ■ 家賃・水道光熱費 ■ 外注・報酬等 ■ 採用費 ■ 販売費 ■ その他 販管費 （単位：百万円）



- 変動費率 / 売上原価率はほぼ横ばい
- 先行投資に伴い、販管費率は増加



1Q	2Q	3Q	4Q												
2014年9月期				2015年9月期				2016年9月期				2017年9月期			

Section2 2017年9月期通期連結決算の概要

1. 会社の成長フェイズにあわせた業績指標の見直し

- 業績指標としてEBITDAを採用
- 個人投資家・国内外機関投資家の皆さまへの統一的な指標によるご説明と一時的な影響を除外した 恒常的な収益力を測定する観点から、会計基準の影響を受けない国際的な評価指標であり、かつ、営業キャッシュ・フロー稼得能力を表す指標であるEBITDAを業績指標として採用いたしました。
- $EBITDA = \text{連結営業利益} + \text{減価償却費} + \text{のれん償却額} + \text{持分法投資利益}$ により計算しております。

2. 各段階利益（最終利益除く）における業績予想の達成

2017年9月期業績予想数値のうち、売上高・営業利益・経常利益を達成

3. 積極的な投資の推進

上記予想数値を達成しつつ、国内外の新規事業投資・新拠点設立等を積極的に推進
(詳細はSection4にてご説明)

- 売上高、営業利益、経常利益で業績予想を達成
 - 親会社株主に帰属する当期利益の未達成要因は下記の通り。
 - ・ HD化に伴うフリークアウトHDの繰延税金資産取崩
 - ・ 子会社の初期投資に伴う赤字発生により連結ベースの実効税率が増加
- 2019年9月期からの連結納税導入により未達分を回収する予定

単位：百万円	実績	業績予想	達成率
売上高	12,019	11,000	+9.3%
営業利益	601	600	+0.2%
経常利益	1,208	1,150	+5.0%
EBITDA	1,428		
親会社株主に帰属する 当期純利益	842	900	▲6.4%

● 2期連続して対前年度で大幅な増収・増益を達成

単位：百万円	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期
売上高	4,217	5,792	12,019
国内	3,994	5,662	11,367
海外	223	130	652
前年対比	+30.8%	+37.4%	+107.5%
経常利益	95	561	1,208
前年対比	▲44.3%	+485.6%	+115.2%
EBITDA	201	685	1,428
前年対比	▲22.4%	+240.8%	+108.3%

Section3 2018年9月期業績予想

1. 売上

- 全体合計で2017年9月期比+34.6%の大幅な増収
- 各事業セグメント・地域・領域それぞれにおいても、増収

2. 収益力（EBITDA）

- 新規事業領域における先行投資に伴い、全体合計で一時的な減少を予定
- 事業セグメント別では、DSP・DMPいずれも増益
- 地域別では、海外事業でEBITDAベースでの黒字化を達成
- 領域別では、広告事業は引き続き堅調に推移

● 主要事業であるDSP・DMP事業はいずれも売上・EBITDAともに増

単位：百万円	2017年9月期	2018年9月期	差異	増減率
売上高	12,019	16,100	4,081	+34.0%
DSP	10,690	13,930	3,240	+30.3%
DMP	1,322	2,110	788	+59.6%
その他	6	60	54	+900.0%
EBITDA	1,428	1,240	▲ 188	▲ 13.2%
DSP	1,507	1,680	173	+11.5%
DMP	128	170	42	+32.8%
その他	▲ 207	▲ 610	▲ 403	—
(参考)経常利益	1,208	720	▲ 488	▲ 40.4%
DSP	1,435	1,330	▲ 105	▲ 7.3%
DMP	95	140	45	+47.4%
その他	▲ 322	▲ 750	▲ 428	—

● 海外事業の収益化

単位：百万円	2017年9月期	2018年9月期	差異	増減率
売上高	12,019	16,100	4,081	+34.0%
国内	11,367	12,670	1,303	+11.5%
海外	652	3,430	2,778	+426.1%
EBITDA	1,428	1,240	▲ 188	▲ 13.2%
国内	1,451	1,180	▲ 271	▲ 18.7%
海外	▲ 22	60	82	—
(参考)経常利益	1,208	720	▲ 488	▲ 40.4%
国内	1,235	900	▲ 335	▲ 27.1%
海外	▲ 26	▲ 180	▲ 154	—

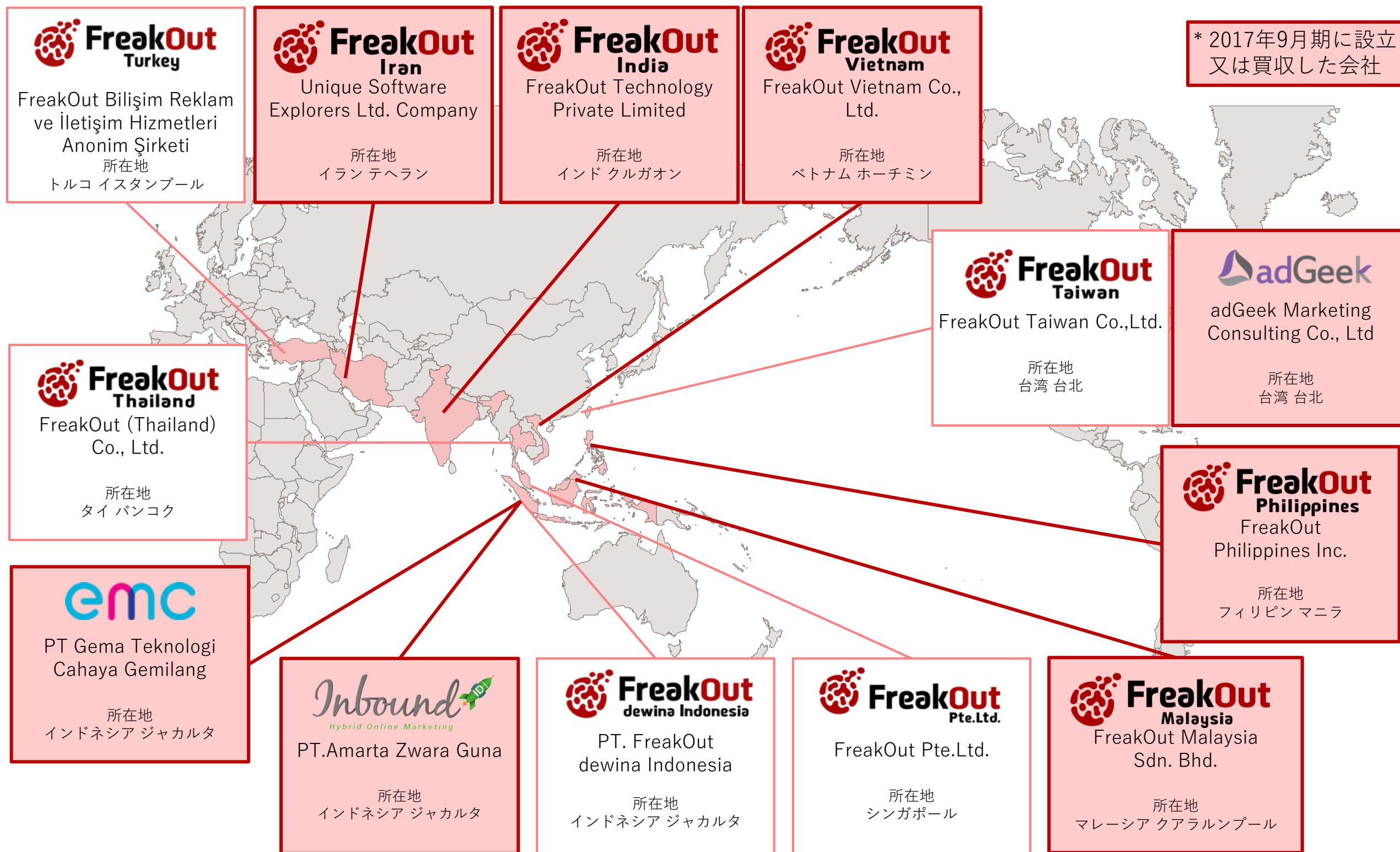
● 新規事業等で積極投資も、広告領域は引き続き順調に推移

単位：百万円	2017年9月期	2018年9月期	差異	増減率
売上高	12,019	16,100	4,081	+34.0%
広告	12,012	16,040	4,028	+33.5%
その他新規事業等	6	60	54	+900.0%
EBITDA	1,428	1,240	▲ 188	▲ 13.2%
広告	1,636	1,850	214	+13.1%
その他新規事業等	▲ 207	▲ 610	▲ 403	-
(参考)経常利益	1,208	720	▲ 488	▲ 40.4%
広告	1,530	1,470	▲ 60	-
その他新規事業等	▲ 322	▲ 750	▲ 428	-

Section4 事業の概況（今後の重点領域）

海外事業の状況 [1. 拠点の新規進出]

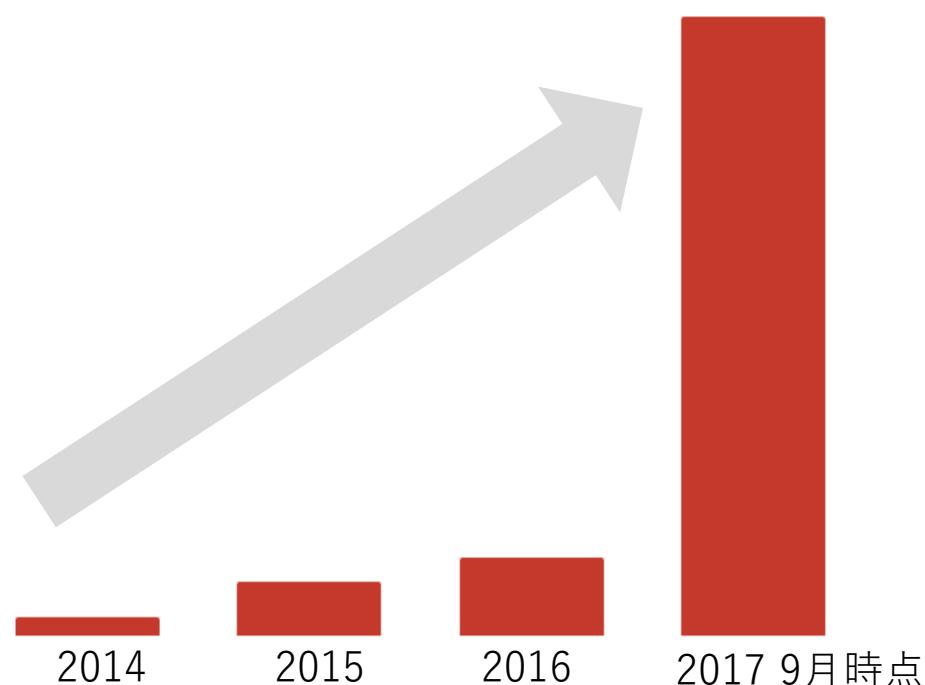
FreakOut Pte.Ltd. を海外事業のヘッドクォーターとしてネイティブ広告プラットフォーム事業を中軸とする広告配信事業を東南アジアリージョン全域で展開。



台湾にてトレーディングデスク事業及びメディアマネタイズ支援事業を展開する adGeek を子会社化 (2017年9月)

adGeek 社は、元Yahoo台湾代表、元Yahoo APAC Partnership VP である陳建銘によって 2014 年に創業された会社で、台湾国内で1000名を超える業界イベントを主催するなど、台湾国内のデジタルマーケティング業界でも影響力の高い存在として、広告代理店様、媒体社様向けのソリューションを展開し、創業以来急成長を続けています。

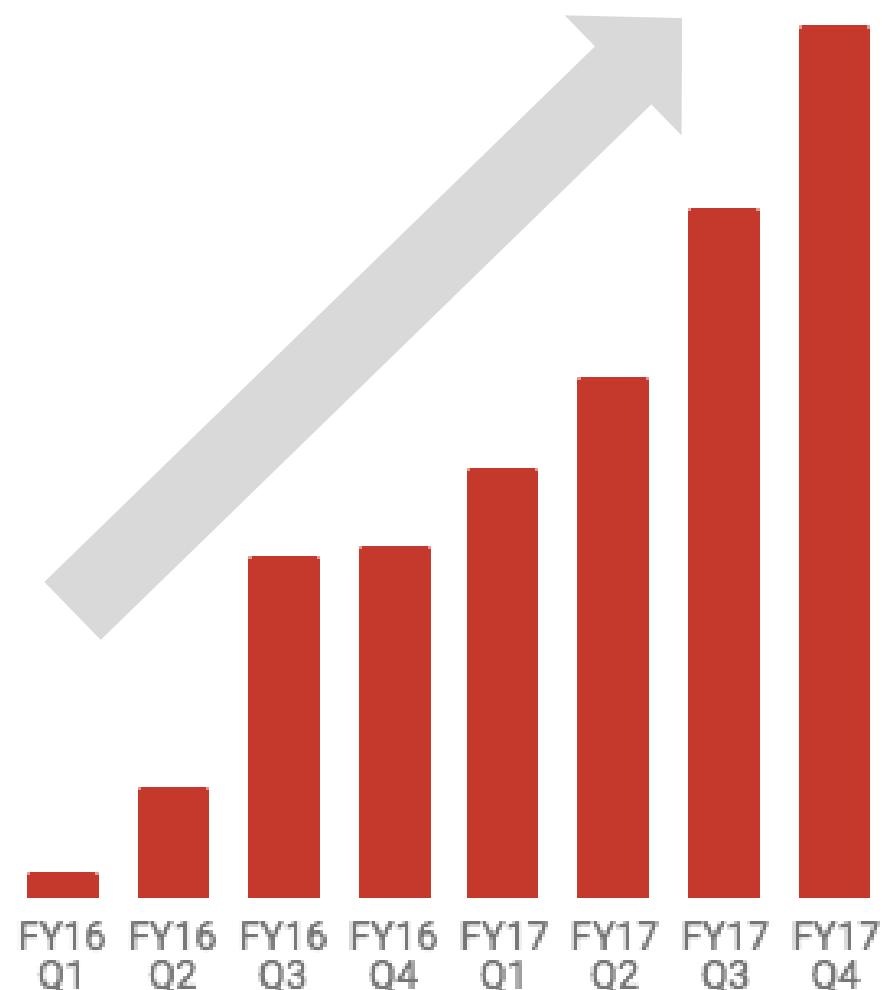
adGeek 社の売上高推移



- トレーディングデスク事業が好調で、**9月時点で昨年着地対比 +679% を達成**
- adGeek 社の展開するソリューションを共に東南アジア地域へ展開
- **2018年9月期より業績貢献を予定**

- 2016年に海外ネイティブ事業開始以降 QonQ で継続成長中
- 今期は先行4拠点（タイ、トルコ、インドネシア、台湾）を中心に収益化を開始
- 今後新設6拠点へは引き続き投資を継続
- また M&A も機会があれば積極展開し、事業・販売チャネルを拡大

海外ネイティブ広告消化金額



FY17 ~ エリア・販売チャネル拡大 ~

- 新規6カ国へ展開し、計10拠点11カ国で事業展開
- プレミアム媒体中心に1000以上の現地媒体と直接契約
- 海外企業3社を買収し、販売チャネルの拡大を加速

FY18 ~ 収益均衡フェイズへ ~

- 先行4拠点を中心に海外 EBITDAベースで黒字化を予定
- シンガポールにて ASEAN 全体予算獲得の活動開始
- 買収活動継続及び買収先とのシナジー構築

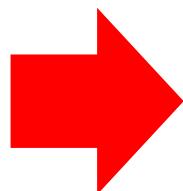
FY19以降 ~ 販売商材拡大・収益貢献へ ~

- 収益化を予定
- 新プロダクトを連続的にリリースし収益化を加速

アジアの 1st Choice へ

プレミアムメディアの自社広告Platform 構築支援

Platform 構築をフルサポート



静止画



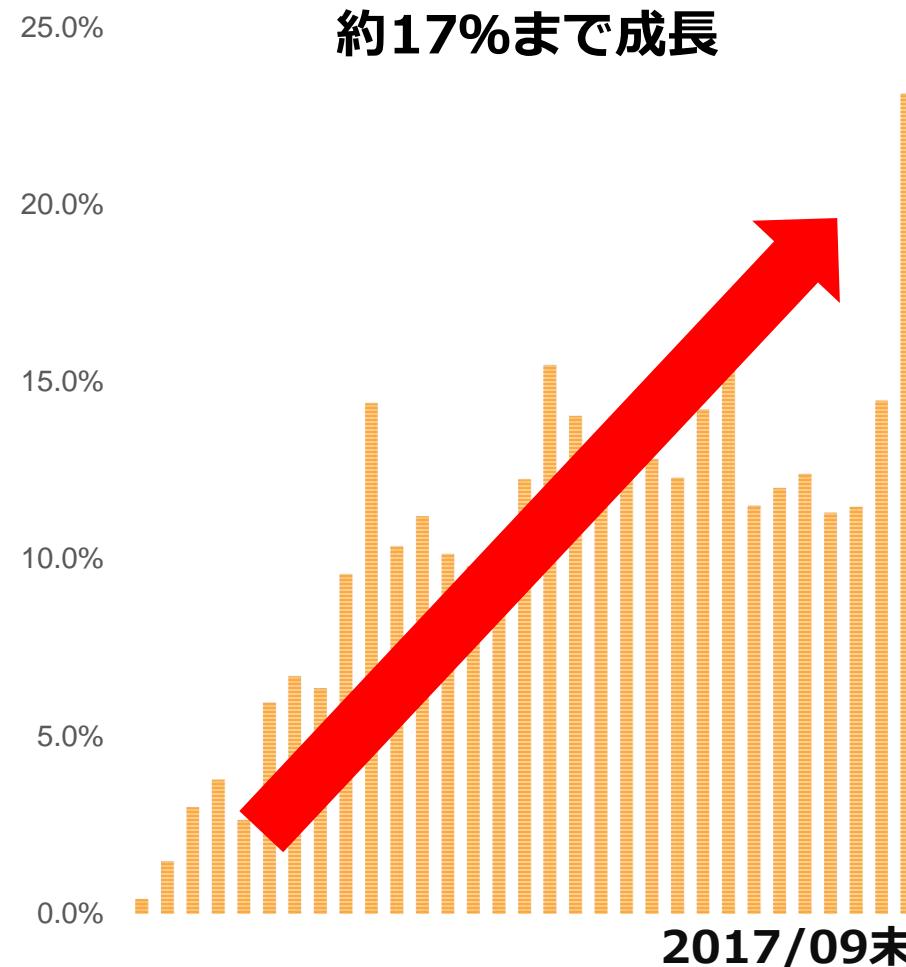
動画



100% Viewable Impression

- ①販売支援
- ②オペレーション支援
- ③開発支援
- ④Project 管理

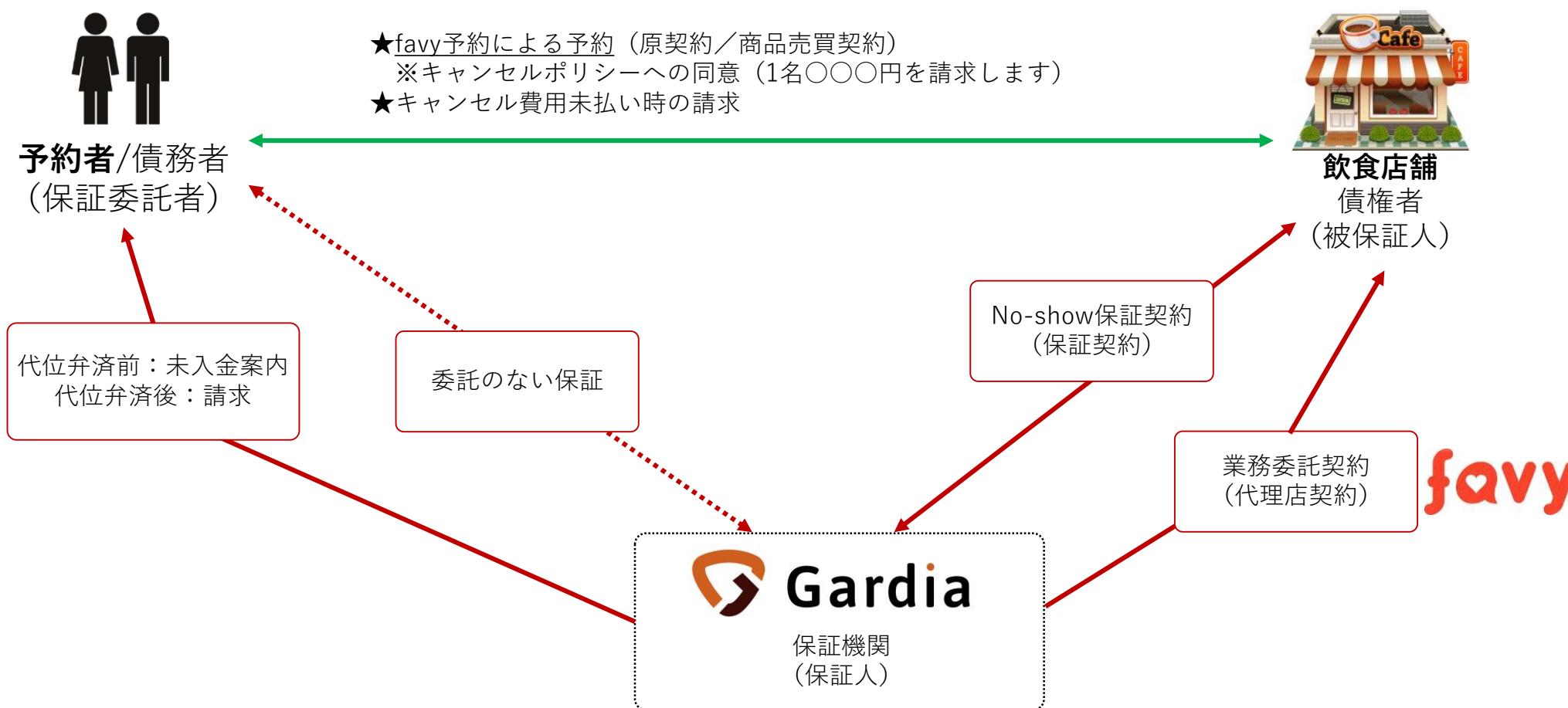
リリース初月で DSP売上の構成比 約17%まで成長





ミッション：「世の中のリスクを、楽しみや喜びに。」
 ビジネス：新規性の高いビジネス領域に特有のリスクを保証することを通じて、「人が人らしいチャレンジ」を行うことを支援し、創造的な社会の実現に貢献するために保証事業を展開

No-Show保証サービス



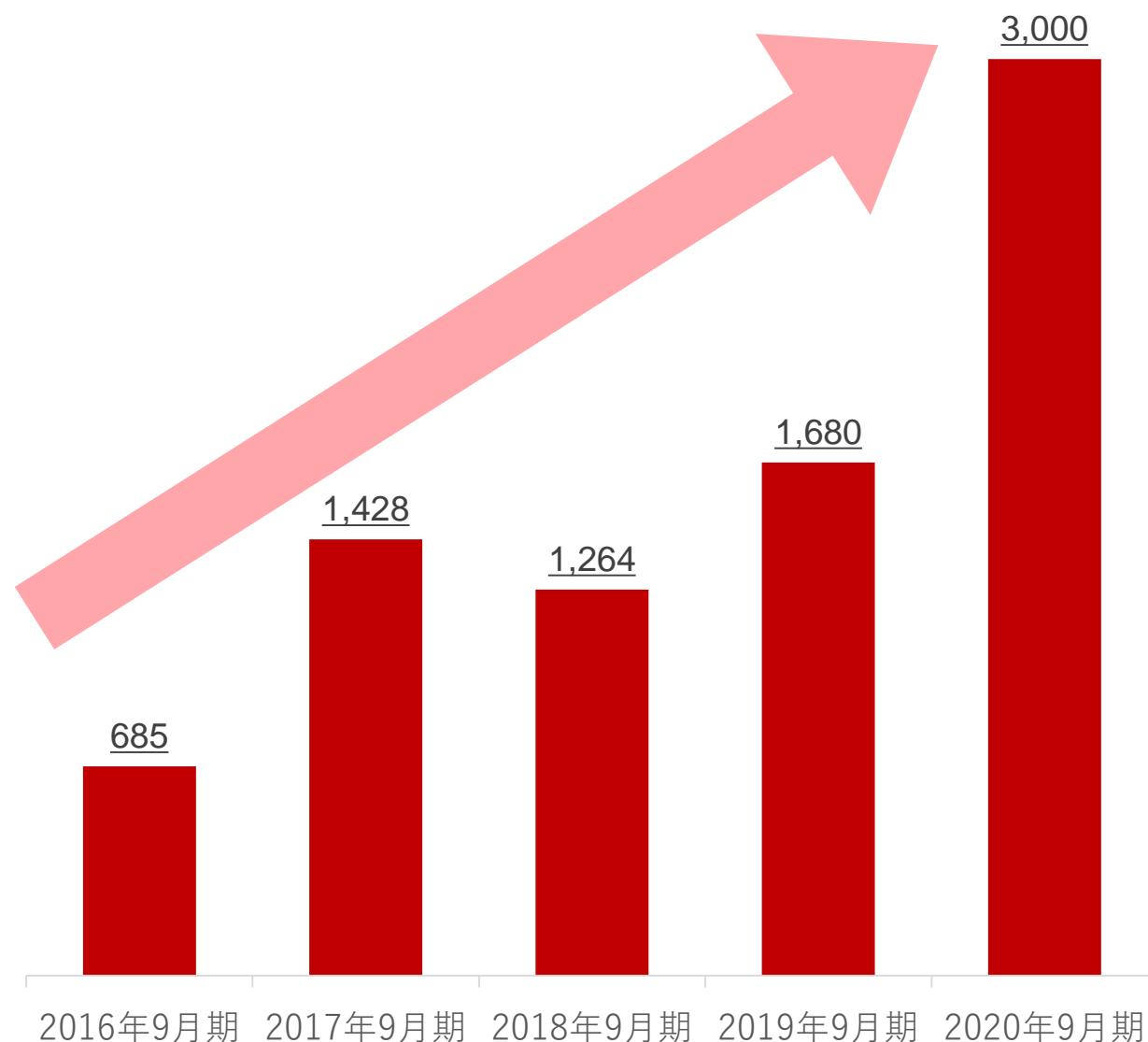
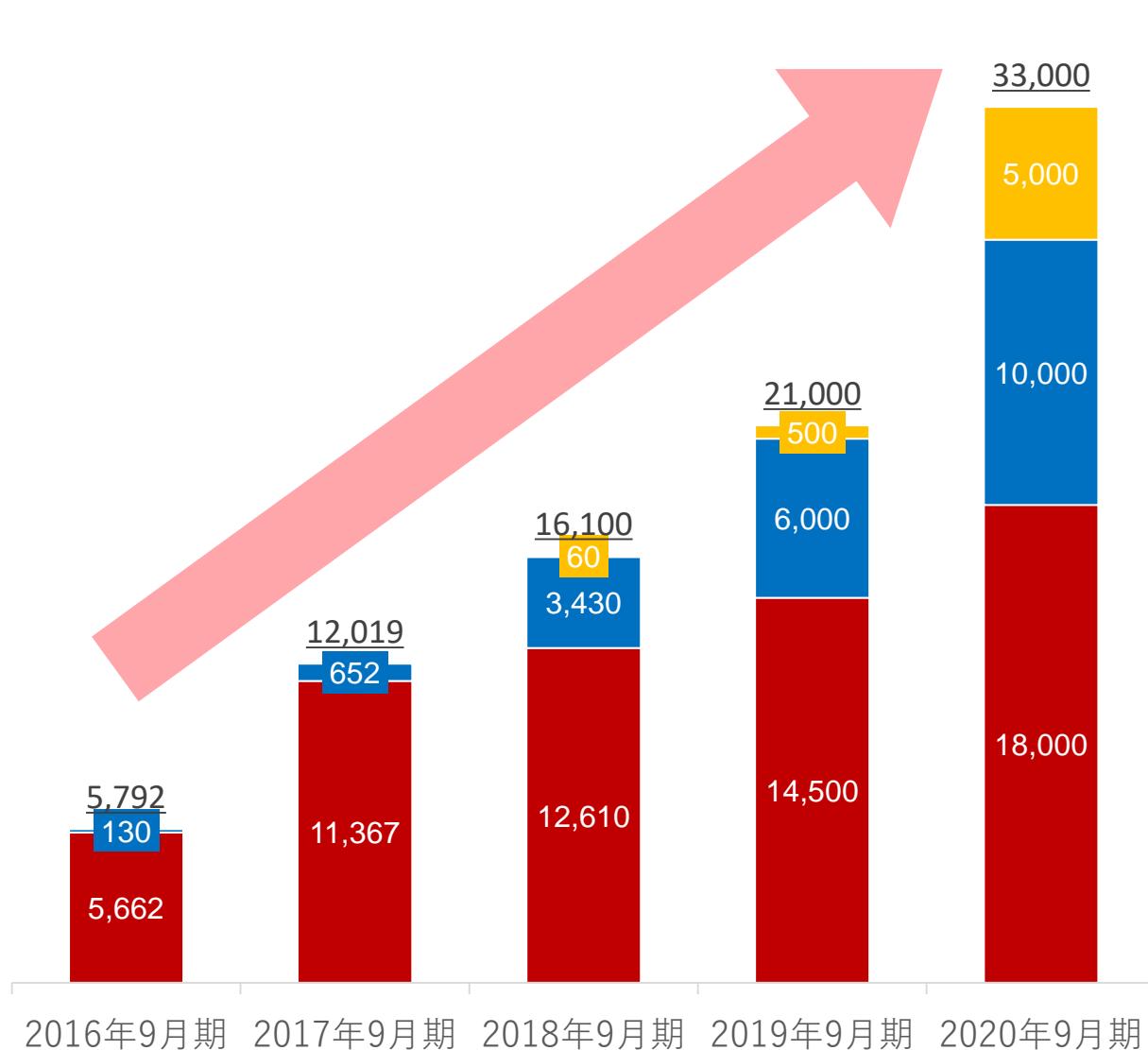
Section5 中期計画

20年9月期に売上高330億円、EBITDA30億円のグループへ

売上高 (単位：百万円)

EBITDA (単位：百万円)

■ 国内広告 ■ 海外広告 ■ Fintech等 新規事業



Section6 財務ハイライト

	2015年9期	2016年9期	2017年9期
売上高 / 百万円	4,217	5,792	12,019
EBITDA / 百万円	201	685	1,428
経常利益 / 百万円	95	561	1,208
Net Cash / 百万円	1,687	1,935	▲ 431
時価総額 / 百万円*	18,244	39,077	52,437
PER	277.6	99.1	62.3
ROE	5.6%	14.4%	23.4%
自己資本比率	73.7%	54.7%	40.7%
D/E ratio	5.7%	38.6%	88.0%

* 2015/9期・2016/9期は有価証券報告書開示翌日の、2017/9期は2017/10/2の株価終値より算出

	2017年9月期	2016年9月期	差異	増減率
流動資産	5,578	4,614	+963	+20.9%
（うち現預金）	3,153	3,140	+13	+0.4%
固定資産	4,413	1,086	+3,327	+306.4%
総資産合計	9,992	5,700	+4,291	+75.3%
流動負債	4,943	1,519	+3,423	+225.3%
固定負債	734	983	▲249	▲25.4%
純資産	4,314	3,197	+1,117	+34.9%
負債純資産合計	9,992	5,700	+4,291	+75.3%

単位：百万円	2017年9月期 第4四半期 (2017年7-9月)	2016年9月期 第4四半期 (2016年7-9月)	前年 同四半期比	2017年9月期 第3四半期 (2017年4-6月)	直前 四半期比
変動費	1,965 (67.1%)	1,281 (64.6%)	+53.4%	1,988 (67.2%)	▲1.1%
開発人件費	93 (3.2%)	68 (3.4%)	+36.4%	69 (2.4%)	+33.7%
通信費	70 (2.4%)	46 (2.4%)	+50.2%	66 (2.3%)	+5.2%
減価償却費	23 (0.8%)	15 (0.8%)	+54.4%	23 (0.8%)	+0.2%
その他	1 (0.0%)	0 (0.0%)	+38.4%	0 (0.0%)	+14.8%
売上原価計	2,153 (73.5%)	1,412 (71.2%)	+52.5%	2,149 (72.6%)	+0.2%

* 括弧内は対売上高比

単位：百万円	2017年9月期 第4四半期 (2017年7－9月)	2016年9月期 第4四半期 (2016年7－9月)	前年 同四半期比	2017年9月期 第3四半期 (2017年4－6月)	直前 四半期比
人件費	408 (14.0%)	265 (13.4%)	+54.1%	373 (12.6%)	+9.4%
家賃・水道光熱費	102 (3.5%)	52 (2.7%)	+94.9%	94 (3.2%)	+8.4%
採用費	30 (1.0%)	21 (1.1%)	+44.2%	31 (1.1%)	▲2.3%
外注・報酬等	81 (2.8%)	49 (2.5%)	+63.9%	55 (1.9%)	+48.0%
販売費	14 (0.5%)	12 (0.6%)	+9.8%	13 (0.4%)	+6.7%
その他	161 (5.5%)	83 (4.2%)	+92.6%	126 (4.3%)	+27.3%
販管費計	799 (27.3%)	485 (24.5%)	+64.6%	694 (23.5%)	+15.0%

* 括弧内は対売上高比

< 本件ファイナンス >

A 即時の資金調達部分 (計50.0億円)

1 新株式第三者割当 (5.0億円)

- ✓ 発行価額：3,474円 (現在株価対比10.0%ディスカウント)
- ✓ 調達予定金額：5.0億円
- ✓ 発行株式数：144,000株
- ✓ 議決権希薄化率：1.1%

2 転換社債第三者割当 (45.0億円)

- ✓ 発行価額／償還価額：100.00円／100.00円
- ✓ 調達予定金額：45.0億円
- ✓ 利率：0.00%
- ✓ 当初転換価額：4,765円 (9月15日における終値の122.5%)⁽¹⁾
- ✓ 議決権希薄化率：7.18%⁽²⁾

(1) 転換価額は1回のみ修正されることがある

(2) 当初転換価額で転換された場合の希薄化率

B 将来の資金調達部分 (41.5億円)

3 TIP (行使許可条項付ターゲット・イシュー・プログラム)

	第8回新株予約権	第9回新株予約権
行使価額 (株価対比プレミアム) (1)	6,300円 (63.2%)	7,600円 (96.9%)
調達予定金額	20.2億円	21.3億円
目的である株式数	320,000株	280,000株
議決権希薄化率	4.4%	

(注) 行使には当社の行使許可が必要

(1) 9月14日時点

< 目的 >

A 「パーティカルクラウド」構想を実現するための、新領域における事業拡大・新規参入のためのシステム投資等、事業拡充資金 (30億円)

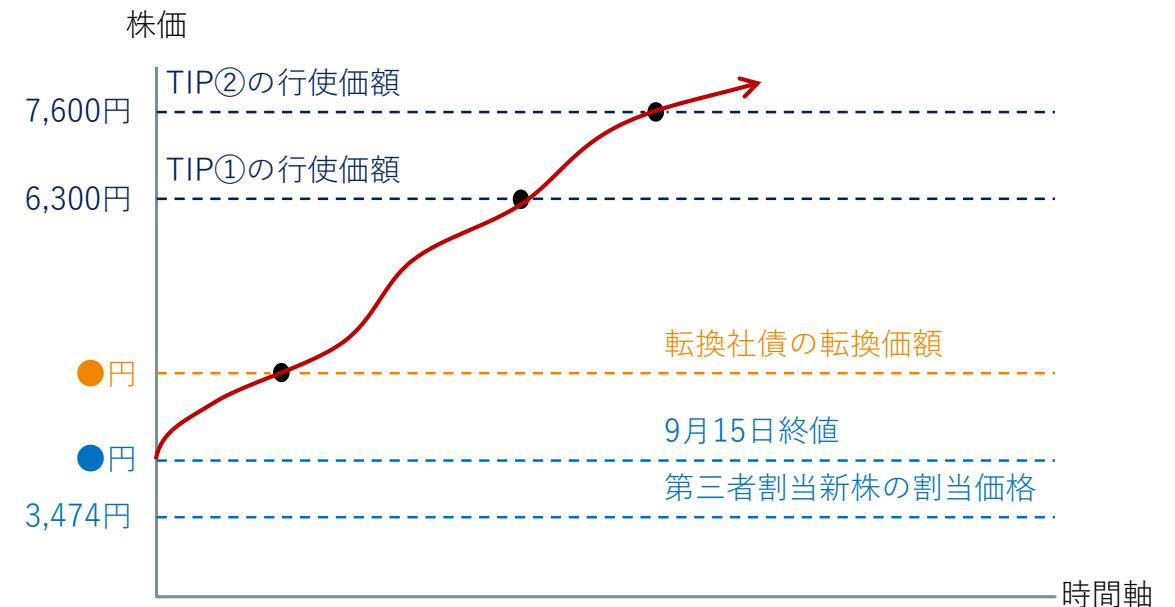
A DSP事業の体制拡充のための投資 (人件費・システム投資費用等) (4.8億円)

金融機関からの借入金の返済 (15億円)

B M&A及び資本・業務提携等に係る費用 (41.4億円)

(注) 発行諸費用を除く

< 行使価額／転換価額と株価のイメージ >



(注) 株価変動はイメージであり、当社の株価の動きを予測又は保証するものではありません



Appendix



1. 会社概要

2. 市場規模



1. 会社概要

会社名	株式会社フリークアウト・ホールディングス		
設立	2010年10月1日		
資本金	11億7,337万円（2017年6月30日現在）		
所在地	〒106-0032 東京都港区六本木6-3-1 六本木ヒルズ クロスポイント		
役員構成	代表取締役GlobalCEO	本田 謙	取締役（常勤監査等委員） 柳澤 文夫
	代表取締役社長	佐藤 裕介	取締役（監査等委員） 片井 ふみ
	取締役CFO	横山 幸太郎	取締役（監査等委員） 渡辺 英治
事業内容	グループ会社株式保有によるグループ経営戦略の策定・管理		
従業員数	325名（連結・2017年6月30日現在）		
発行済株数	13,156,400株（2017年6月30日現在）		
主要株主	本田 謙		48.69%
	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社		10.66%
	YJ1号投資事業組合 業務執行組合員 YJキャピタル株式会社		4.33%
	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN(CASHPB)		3.32%
	海老根 智仁		3.01%
	（2017年3月31日現在）		

主要グループ<連結子会社>の状況

会社名		持分比率	セグメント区分	主要な事業内容	
株式会社フリークアウト		国内	100.0%	DSP事業	<ul style="list-style-type: none"> DSPの国内外での開発・販売 DSPプラットフォームのOEM提供 広告配信コンサルティングの提供
株式会社電子広告社		国内	55.5%	DSP事業	トレーディングデスク事業
FreakOut (Thailand) Co., Ltd.		海外	99.9%	DSP事業	ネイティブ広告プラットフォーム「Hike」のタイ国での販売
FreakOut Bilişim Reklam ve İletişim Hizmetleri Anonim Şirketi		海外	100.0%	DSP事業	ネイティブ広告プラットフォーム「Hike」のトルコ国での販売
PT. FreakOut dewina Indonesia		海外	100.0%	DSP事業	ネイティブ広告プラットフォーム「Hike」のインドネシア国での販売
NEW PT Gema Teknologi Cahaya Gemilang		海外	51.0%	DSP事業	インドネシア国での運用型広告の管理ツールの自社開発・販売
NEW PT.Amarta Zwara Guna		海外	51.0%	DSP事業	インドネシア国でのデジタル広告におけるコンサルティング及び広告代理店事業
株式会社インティメート・マージャー		国内	83.3%	DMP事業	<ul style="list-style-type: none"> データマネジメントプラットフォームの提供・構築支援 データ活用コンサルティング
FreakOut Pte.ltd.		海外	100.0%	その他事業	海外の新規事業及びグループ経営管理機能
株式会社タレンティオ		国内	100.0%	その他事業	クラウド型採用管理システムの企画運営
NEW FreakOut Taiwan Co.,Ltd.		海外	100.0%	DSP事業	ネイティブ広告プラットフォーム「Hike」の台湾での販売
NEW 株式会社adGeek		海外	100.0%	その他事業	海外の新規事業及びグループ経営管理機能
NEW adGeek Marketing Consulting Co.,Ltd.		海外	66.7%	DSP事業	トレーディングデスク事業

主要グループ<持分法適用関連会社>の状況

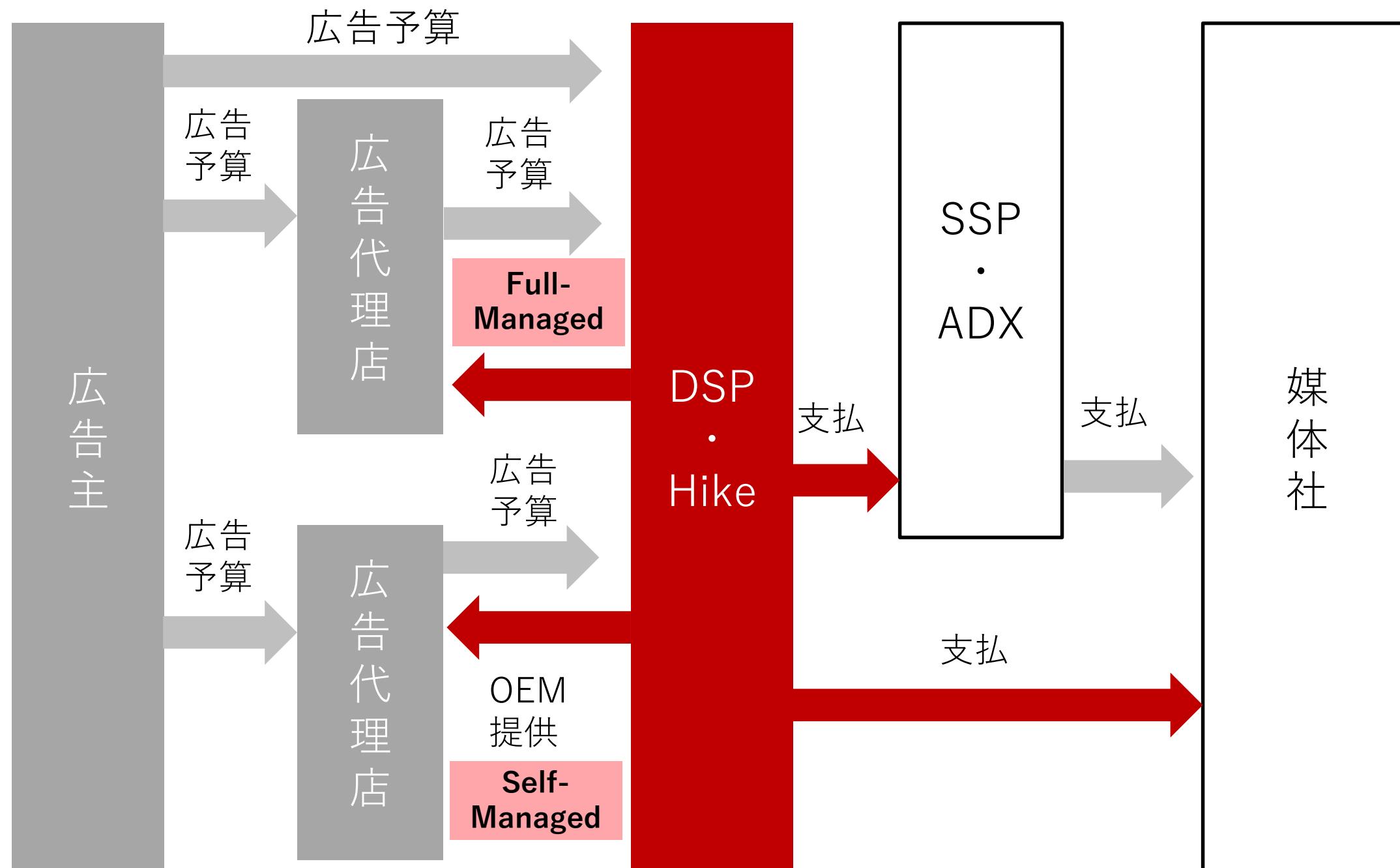
会社名		持分比率	主要な事業内容
M.T.Burn株式会社	国内	49.5%	スマートフォン向け広告プラットフォームの開発及び販売

2011年1月に日本国内において初めてRTB^{*1}技術の商用化を実現

2010年	<p><u>10月</u> ・ 当社設立 2011年～2013年は、有価証券報告書をご参照ください</p>
2014年	<p><u>6月</u> ・ 東証マザーズに上場 <u>6月</u> ・ M.T.Burn株式会社がネイティブ広告プラットフォーム「AppDavis」をリリース <u>10月</u> ・ 大阪に関西支社設立</p>
2015年	<p><u>6月</u> ・ M.T.Burn株式会社のネイティブ広告プラットフォーム「AppDavis」を「Hike」に名称変更 <u>7月</u> ・ プライベート・データマネジメント・プラットフォーム「MOTHER」、スマートフォンでのGPS・Beacon情報に対応 <u>10月</u> ・ 株式会社インティメート・マージャーを子会社化</p>
2016年	<p><u>1月</u> ・ M.T.Burn株式会社が提供するネイティブ広告プラットフォーム「Hike」とRTB接続を開始 ・ DSP「FreakOut」はLINE広告プラットフォームにRTB接続し、広告枠買い付けを行う国内唯一の認定DSPベンダーに選定される <u>5月</u> ・ モバイルマーケティングプラットフォーム「Red」をリリース <u>6月</u> ・ 日本交通とフリークアウトが合弁会社「株式会社IRIS」を設立しIoT型デジタルサイネージ事業を開始 <u>6月</u> ・ 中華圏の拠点として台湾に子会社 FreakOut Taiwan Co.,Ltd.を設立 <u>8月</u> ・ 株式会社電子広告社を連結子会社化</p>
2017年	<p><u>1月</u> ・ 持株会社制へ移行に伴い、株式会社フリークアウト・ホールディングスへ商号及び事業内容を変更 ・ 新設分割により事業会社として株式会社フリークアウトを設立 ・ インドネシア国のPT Gema Teknologi Cahaya Gemilangを連結子会社化 <u>3月</u> ・ クラウド型採用管理システムを展開する(株)タレントィオを連結子会社化 <u>7月</u> ・ 東南アジアの拠点として、ベトナム・マレーシア・フィリピンに子会社FreakOut Vietnam Co., Ltd FreakOut Malaysia Sdn. Bhd.、FreakOut Philippines Inc. を設立 ・ 南アジア初の拠点として、インドに子会社FreakOut Technology Private Limitedを設立 ・ 中東に子会社 شركة كاوشگران نرم افزار فريد سهامى خاص を設立 <u>9月</u> ・ adGeek Marketing Consulting Co.,Ltd.を連結子会社化、株式会社adGeekを設立</p>

*1：RTB（Real-Time Bidding） ウェブサイトに来訪したユーザーの1視聴毎にリアルタイムにインターネット広告の入札が行われる仕組み

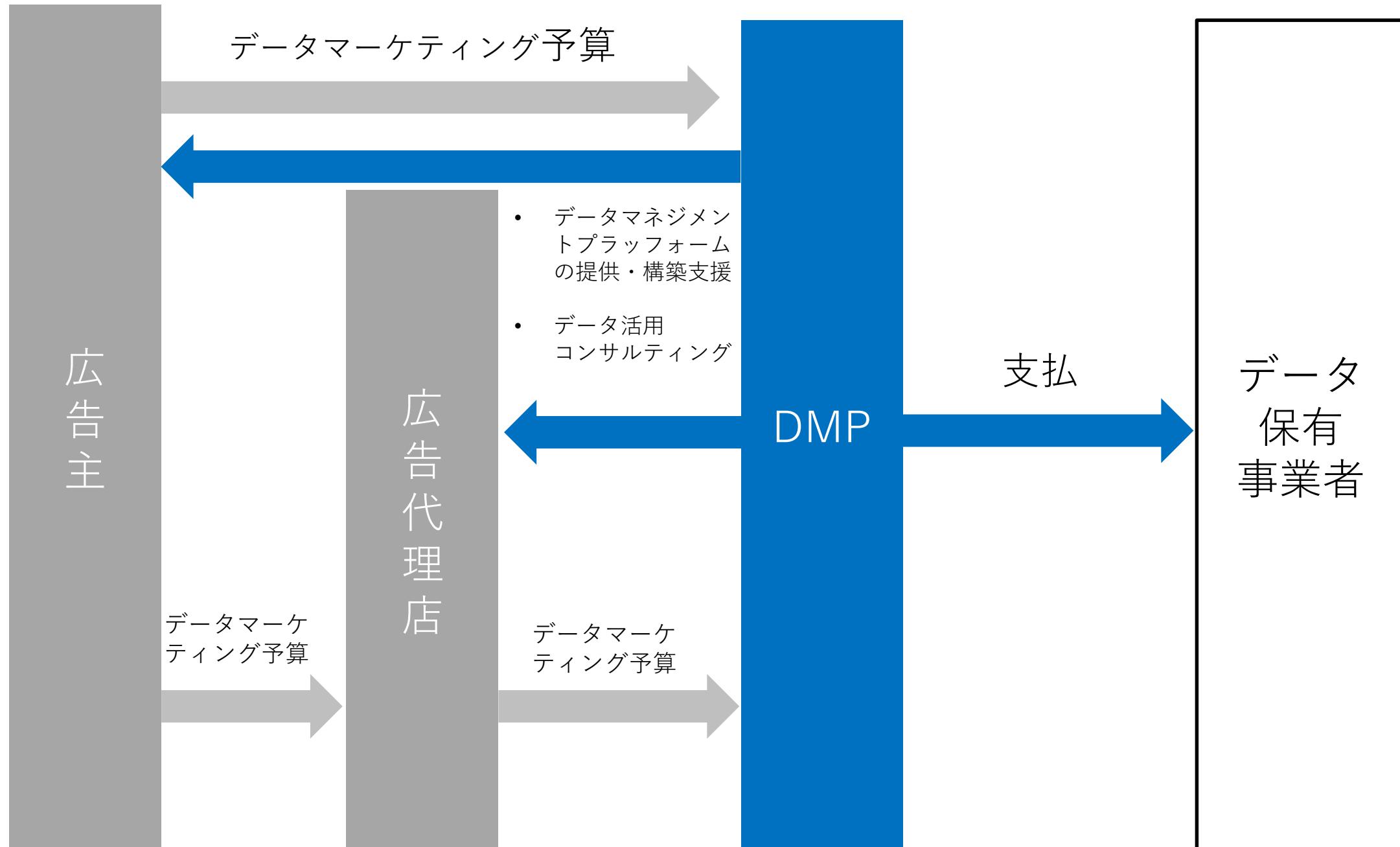
DSP事業は、SSP・アドエクスチェンジ及び媒体社を通じて広告枠を仕入れ、
広告主・広告代理店に対してインターネット広告枠の提供
および一部広告代理店に対しては、DSPプラットフォームのOEM提供を行っております。



当社DSP事業はFull-Managedサービス（特に広告主への直接販売）を中心にサービスを提供

サービス形態	販売チャネル	サービス内容
Full-Managed	<ul style="list-style-type: none">• 広告主（直販）• 広告代理店	当社が配信設定、運用からレポート（配信結果や運用方法の改善提案等の報告書・提案書）作成までを実施
Self-Managed	<ul style="list-style-type: none">• 広告代理店（OEM代理店）	OEM先が自社ブランドとしてDSP事業を運営。 配信設定、運用からレポート作成などはOEM先が実施

データ保有事業者から多様な膨大なデータ（1stPartyデータ、3rdPartyデータ、オフラインデータなど）を集め、DMPプラットフォームにて蓄積・解析を行い、広告主・広告代理店に対してDMPプラットフォームの提供・構築支援、及びデータ活用のコンサルティングサービスを提供しております。

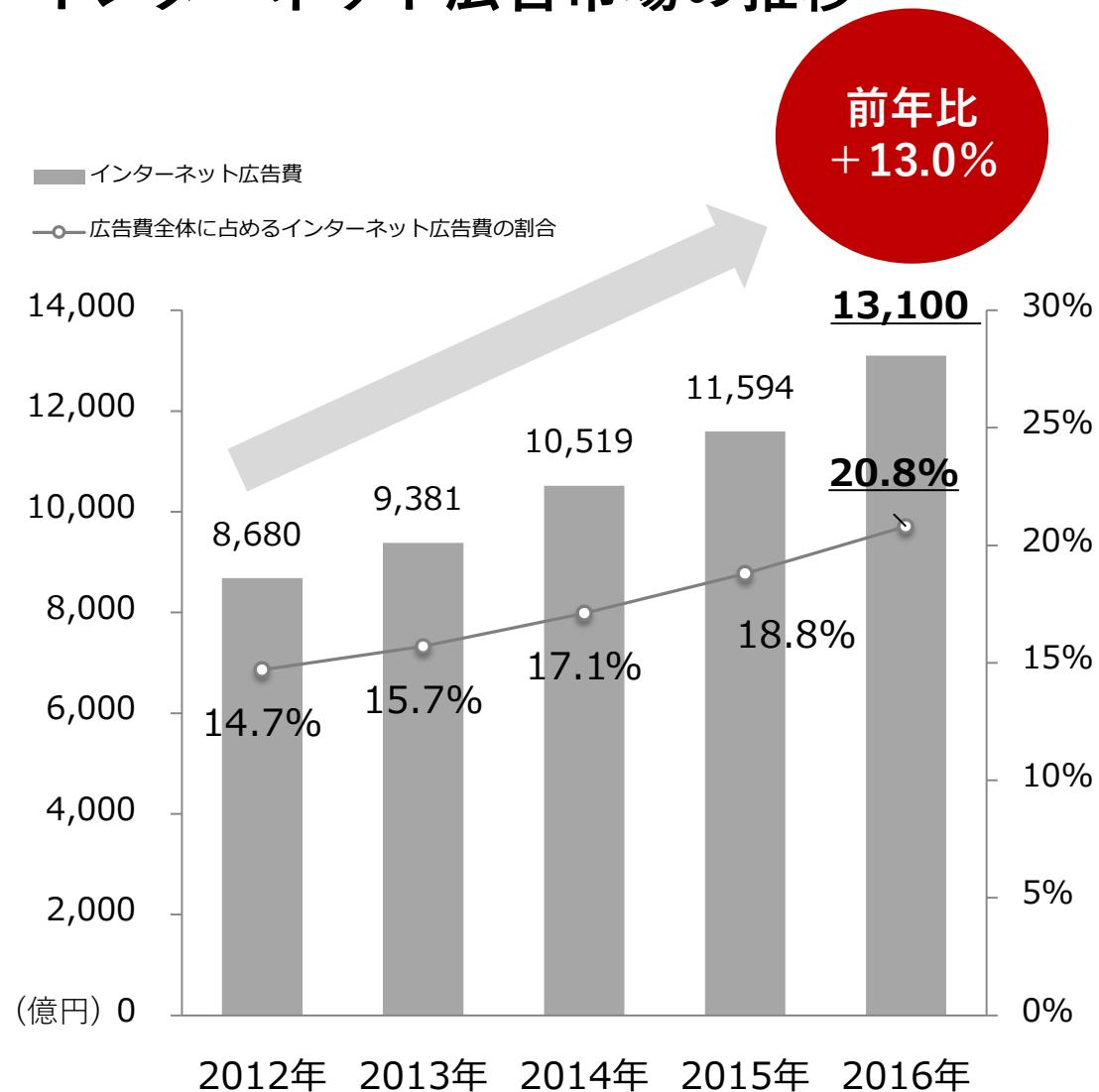




2. 市場規模

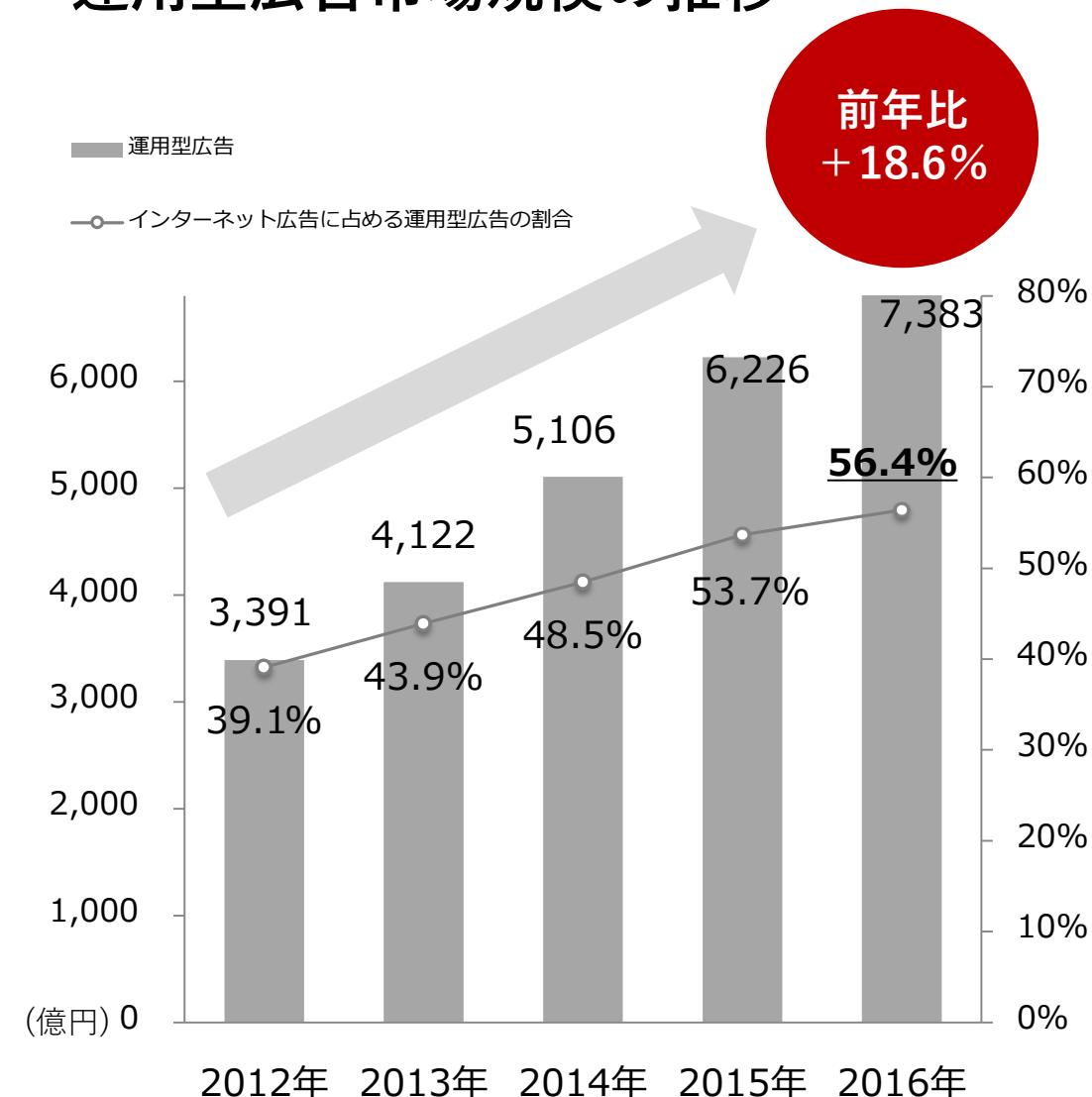
- 国内のインターネット広告市場は**前年比+13.0%**と継続的に拡大
- その中でも**運用型広告^{*1}**は、**検索連動型・RTBを中心に前年比+18.6%**と成長

インターネット広告市場の推移



出所：電通「日本の広告費 2016」

運用型広告市場規模の推移

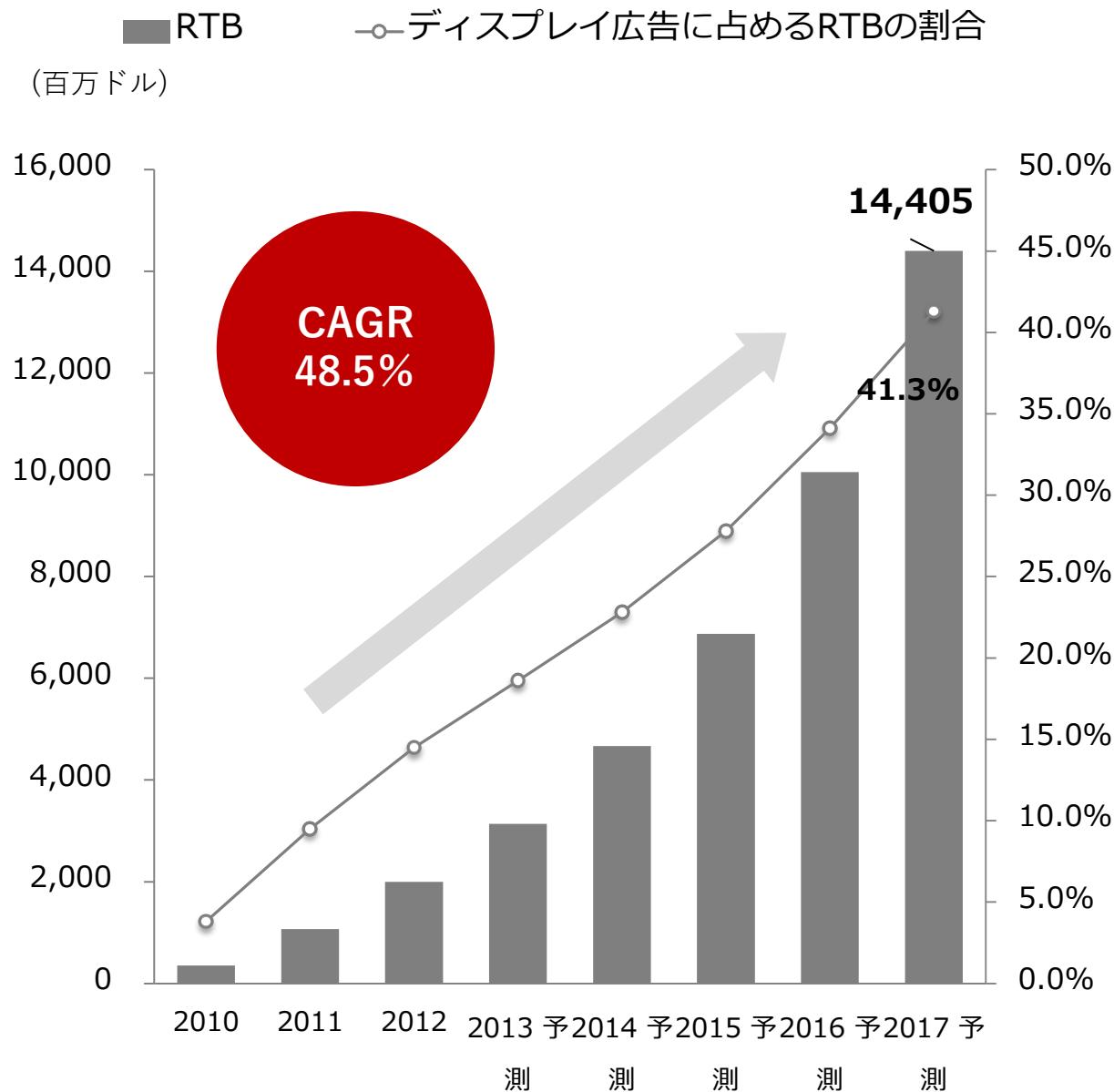


出所：電通「日本の広告費 2016」

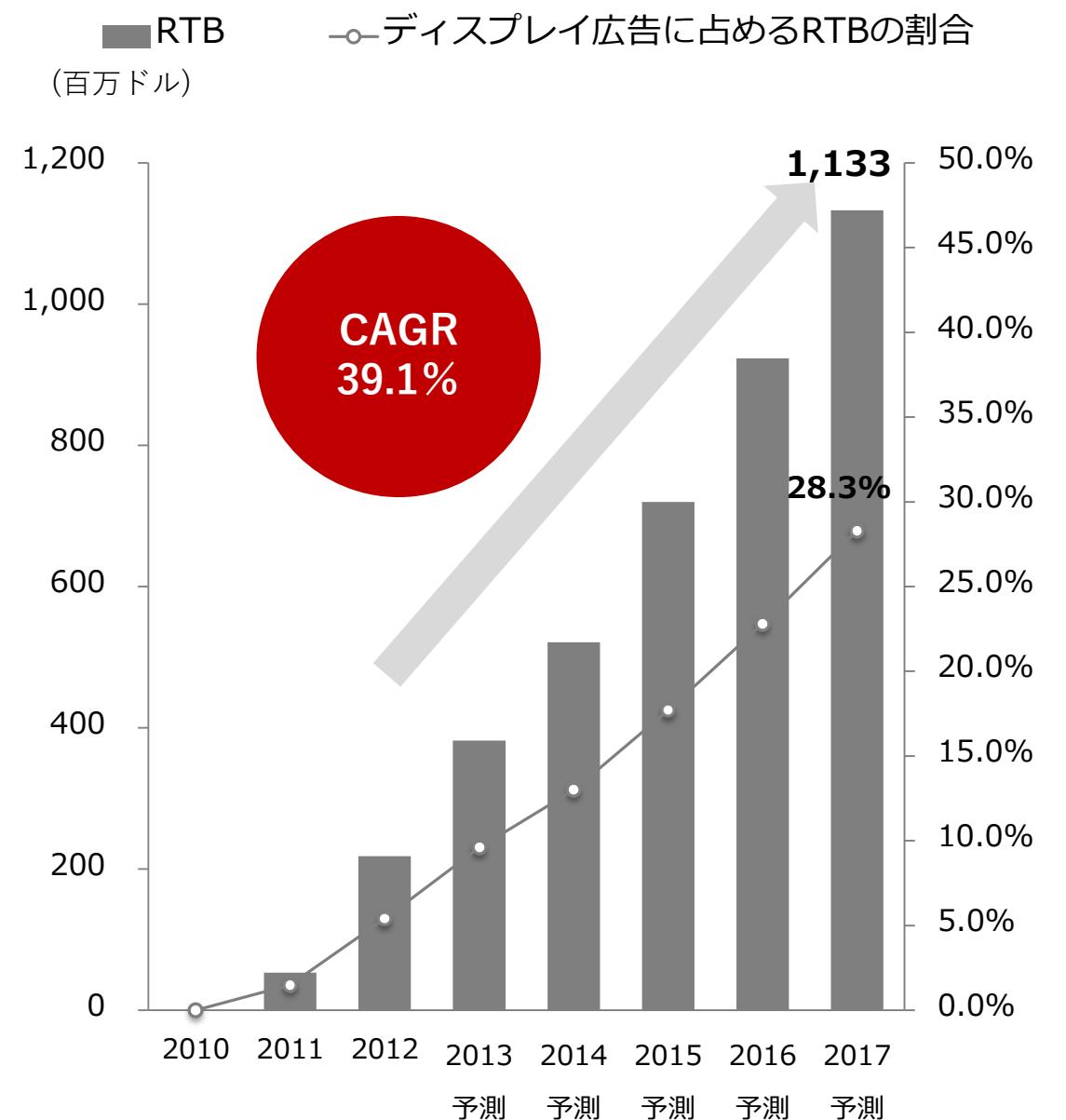
*1: 運用型広告とは、膨大なデータを処理するプラットフォームにより、広告の最適化を自動的もしくは即時的に支援する広告手法のこと。
 検索連動型広告や一部のアドネットワークが含まれるほか、新しく登場してきたDSP/アドエクスチェンジ/SSPなどが典型例。
 なお、枠売り広告、タイアップ広告、アフィリエイト広告などは、運用型広告には含まれない。

- 米国RTB市場は年平均成長率48.5%で急成長、2017年には144億ドルまで拡大
- 国内RTB市場は年平均成長率39.1%と急成長、2017年には11億ドルの見込み

米国RTB市場規模の予測



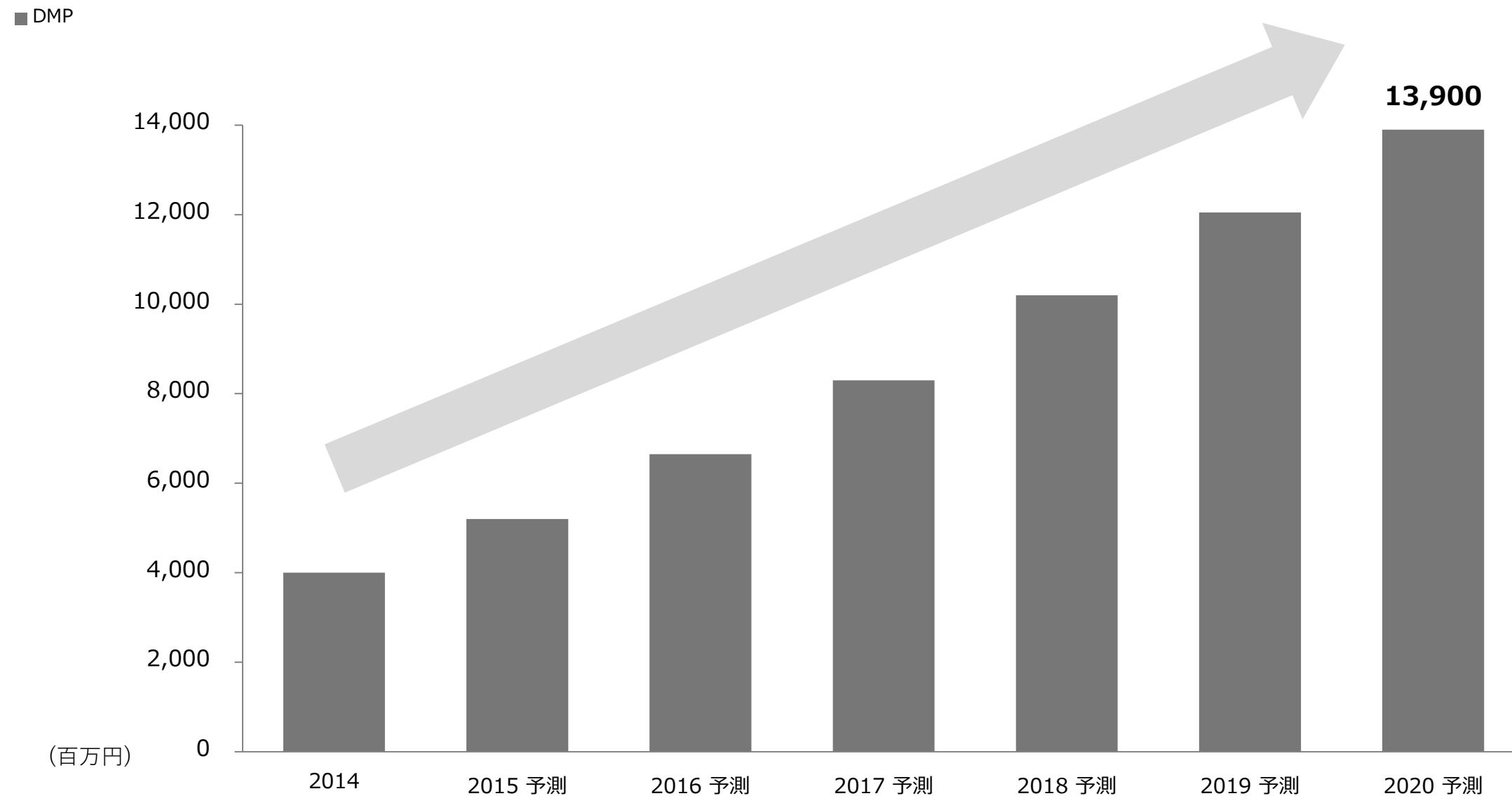
国内RTB市場規模の予測



出所：IDC “Real-Time Bidding in the United States and Worldwide, 2010–2017”

国内DMP市場は2020年には139億円の見込み

国内DMPサービス市場規模の予測



出所：矢野研究所 DMP（データマネジメントプラットフォーム）サービス市場/MA（マーケティングオートメーション）サービス市場に関する調査結果 2015



FreakOut
Holdings

GIVE PEOPLE WORK THAT REQUIRES A PERSON.