



株式会社フリークアウト・ホールディングス

2020年9月期 第3四半期
決算説明資料

2020年8月14日

Section1 2020年9月期 第3四半期決算の概要

Section2 事業の進捗

Section3 総括

Section1 2020年9月期 第3四半期決算の概要

連結売上高

50.8億円 (前年Q比▲14.0億円 ▲21.6% / 直前Q比▲10.9億円)

(前年Q比・直前Q比)

- ・新型コロナウイルスの影響を受け、売上が減少 (事業別の詳細については後述)

連結EBITDA

▲0.6億円 (前年Q比▲1.0億円 / 直前Q比▲1.9億円)

(前年Q比・直前Q比)

- ・売上と同様、新型コロナウイルスの影響により収益が悪化 (事業別の詳細については後述)

連結経常利益

▲3.4億円 (前年Q比+0.2億円 / 直前Q比▲2.8億円)

(前年Q比・直前Q比)

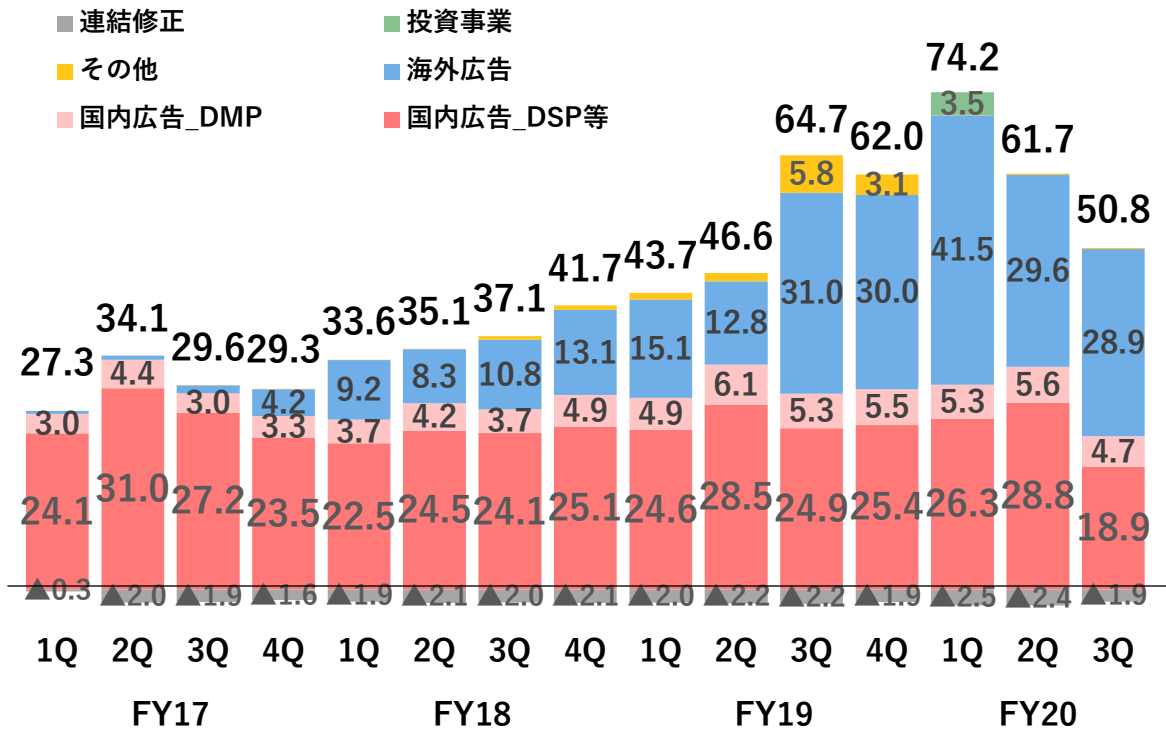
- ・EBITDAと同様の要因に加え、資金調達に付随する費用で1.1億円程度発生

- ・ 営業利益は▲1.6億円、親会社株主に帰属する当期純利益は▲3.5億円

- 国内広告_DSP等で、粗利率が低い事業を中心に売上が大幅減
- 海外広告は新型コロナウイルスの影響を受けるも、EBITDA黒字を継続
- 持分法IRISは赤字化（回復状況はSection2にて記載）

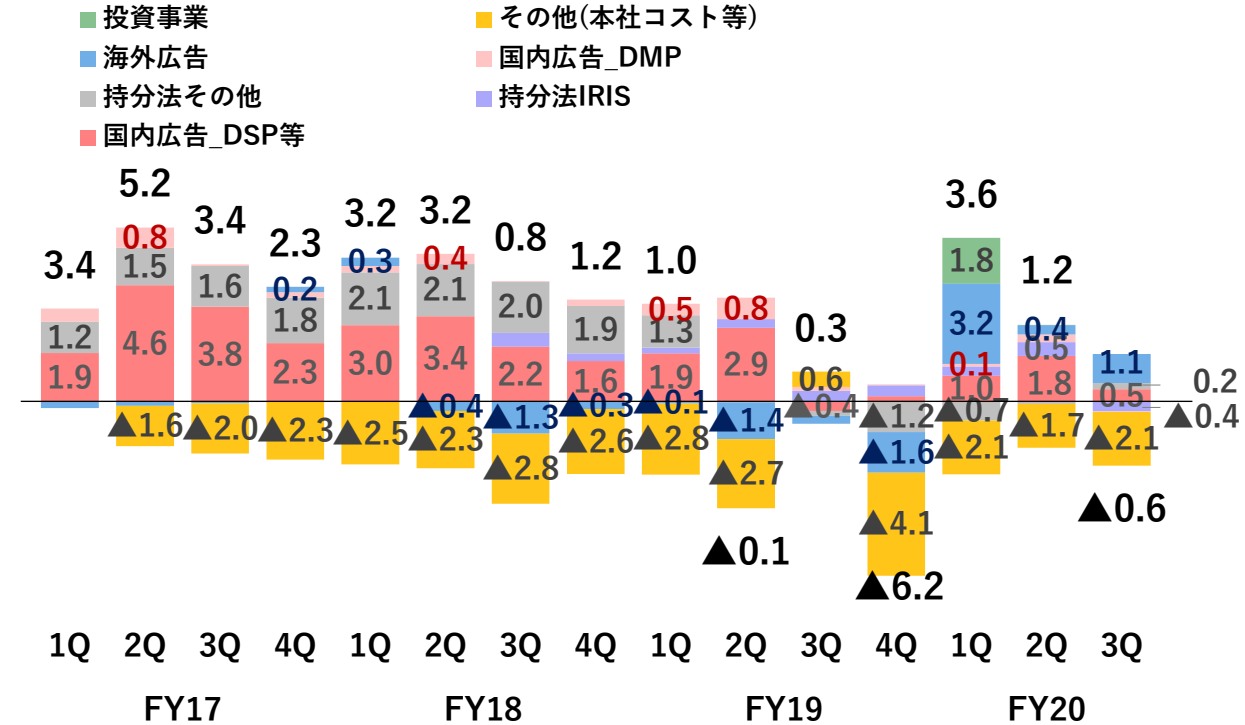
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



正常収益力ベースでは、引き続きEBITDA黒字を継続

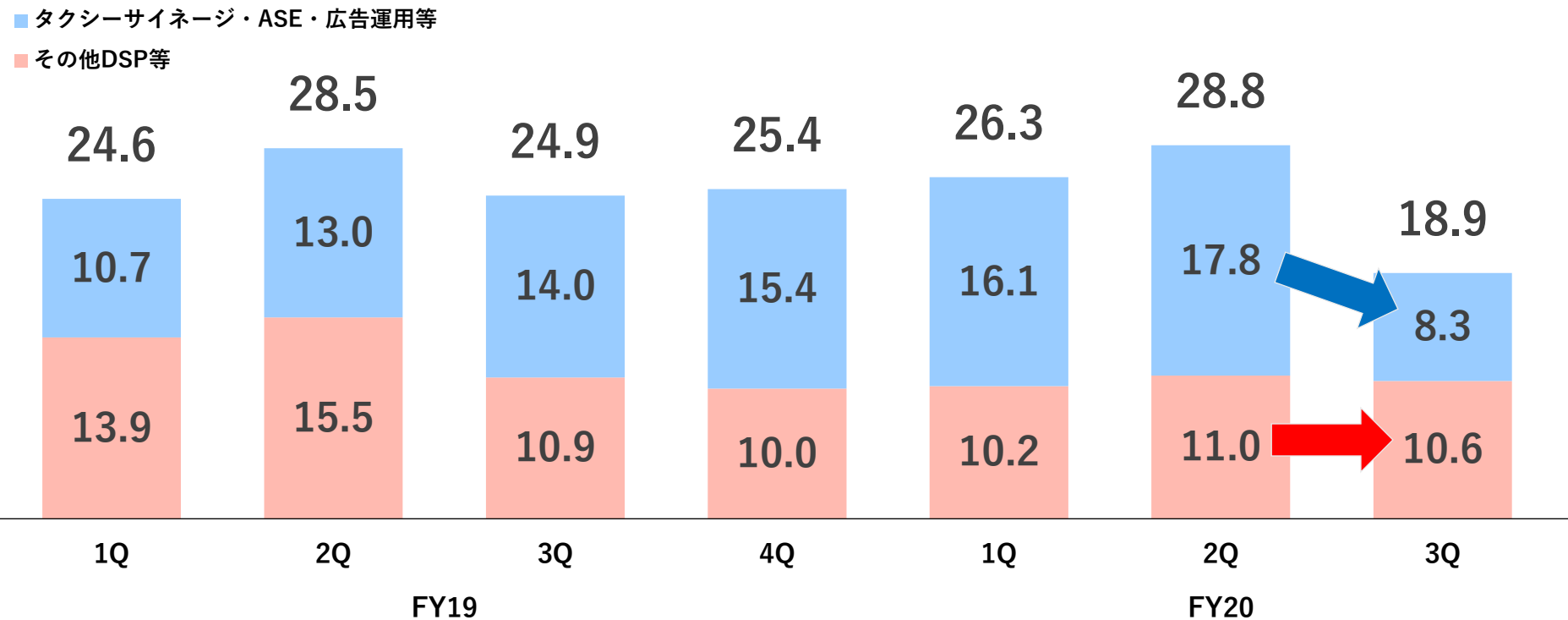
単位:億円

	① 3Q 実績		② 新型コロナ影響額		①+②=③ 正常収益力	
	売上	EBITDA	売上	EBITDA	売上	EBITDA
国内広告_DSP等+DMP	23.6	0.5	9.2	1.6	32.8	2.1
海外広告	28.9	1.1	5.4	0.5	34.3	1.7
その他(持分法、本社コスト等)	▲1.7	▲2.2	-	0.9	▲1.7	▲1.3
合計	50.8	▲0.6	14.6	3.0	65.4	2.4

- 特に移動の減少に影響を受けるサービスの売上等が50%以下に減少
- 一方で、上記以外の従来型DSP等の事業は下落幅も少なく、成長回帰

売上推移(四半期)

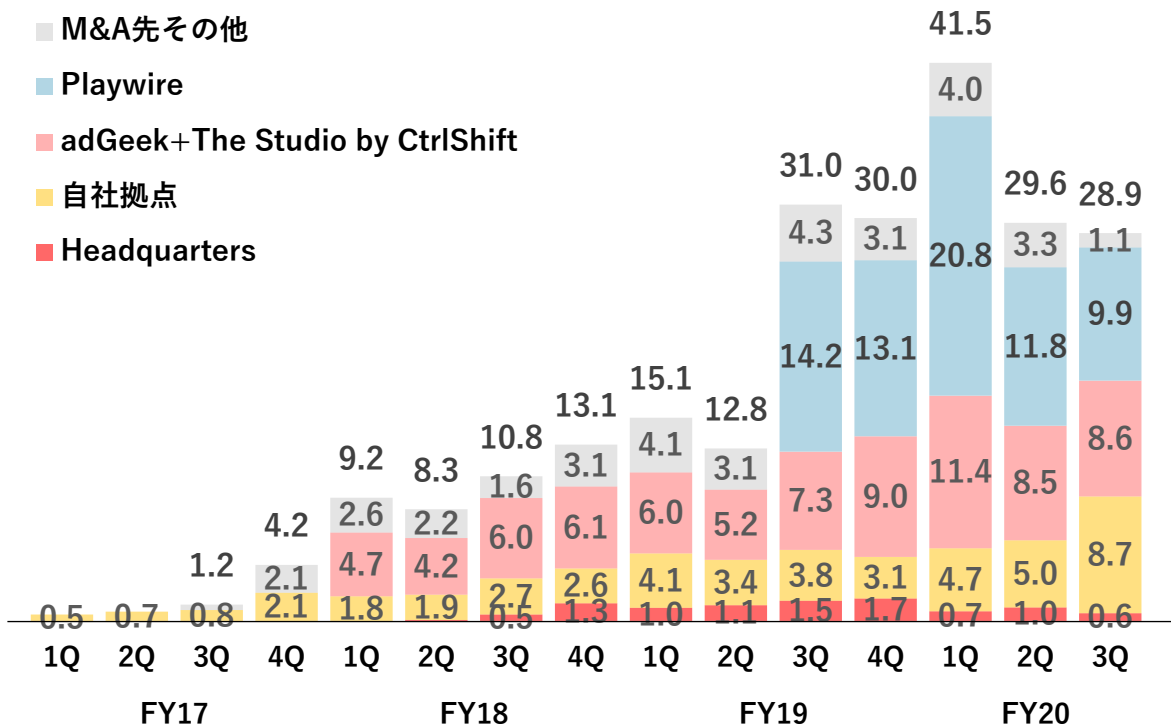
単位:億円



- Playwireは対前四半期比で、売上は減少するも、EBITDAベースでは上昇
- 従前EBITDAベースで赤字傾向であったadGeek、自社拠点が収益貢献

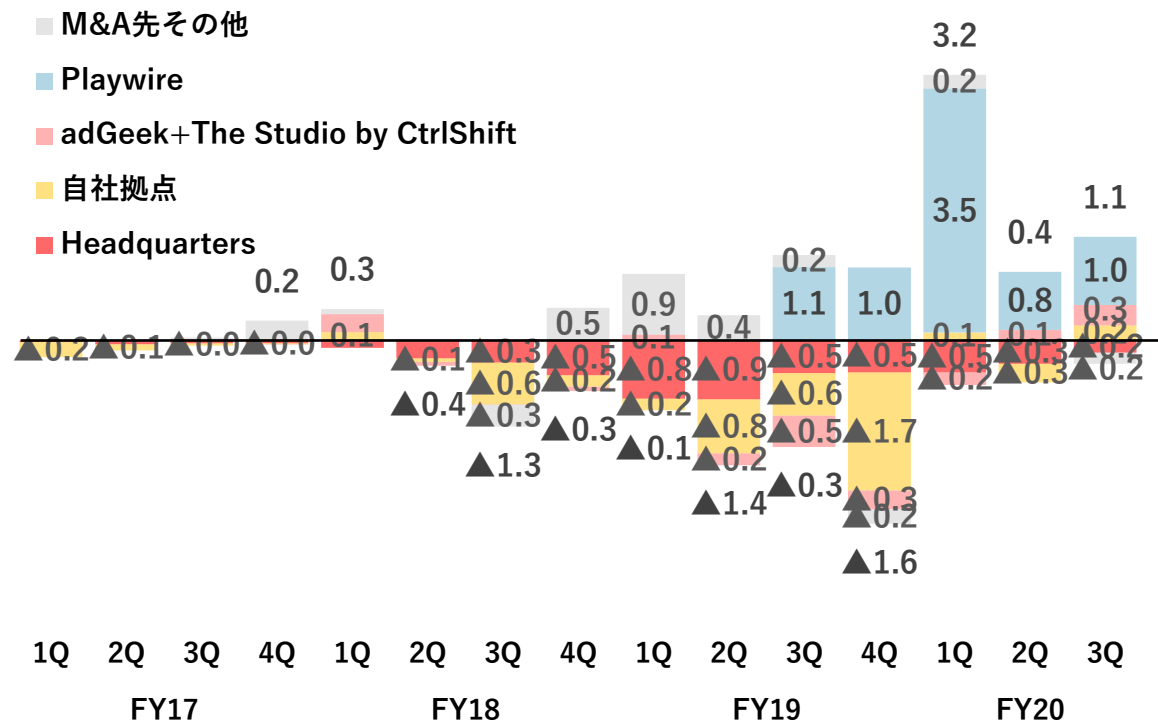
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



✓現中期計画の延長戦（＝第1回CBの償還）に対応するための調達

※ 新中期計画は2020年秋に公表予定

※ 本件及び別途銀行より調達予定のローンにより、償還に必要な資金確保に目途

✓希薄化を最大限抑制するため、現在及び将来の資産価値を最大限活用

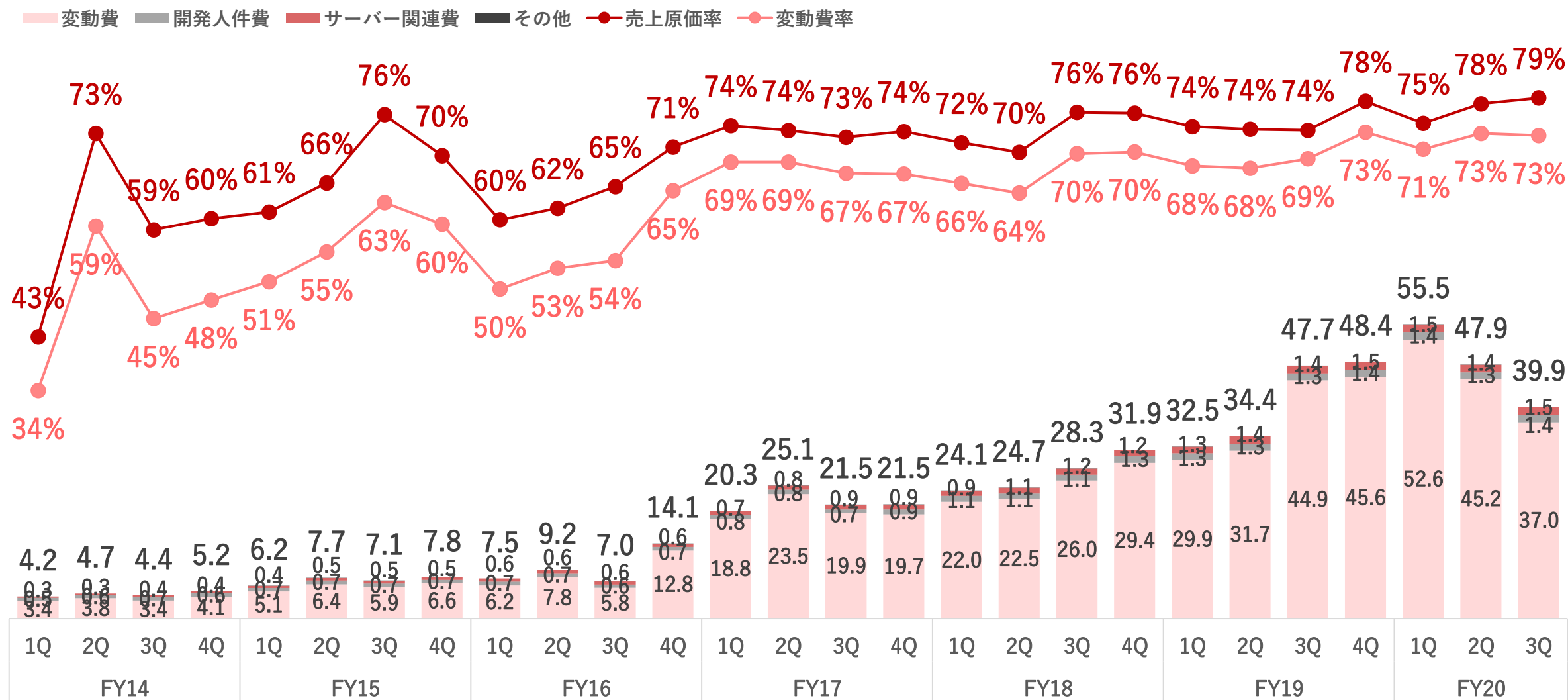
調達手法	内在する課題	今回調達の特徴
第10回新株予約権 (MSワラント) 10 億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 調達の確実性 ・ 短期的な株価への悪影響 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上場子会社株を活用したローンの設定で調達の確実性確保 ・ SBI証券の圧倒的な個人投資家カバレッジを活かし、立会外取引での株式売却を中心とすること、および機関投資家へのブロックトレードも積極的に活用することで、弊社株式の需給への影響（＝短期的な株価への悪影響）を極力排除することを重視
第2回新株予約権付社債 15.3 億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 希薄化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ハイアップでの転換価格設定による希薄化抑制
第3回新株予約権付社債 15 億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 希薄化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 期限前償還可能な設計とすることで、将来の株式売却等を原資に償還を実施⇒希薄化を生じさせない形での調達が可能な構成 ・ 償還を選択しない場合も、ハイアップな転換価格設定による希薄化抑制

単位:百万円

	FY19				FY20		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
営業利益	▲171	▲157	▲188	▲754	302	▲33	▲157
持分法投資利益	151	32	25	▲70	▲36	51	▲14
のれん償却費	88	87	117	115	42	41	43
減価償却費	34	29	81	90	56	65	65
EBITDA	102	▲8	34	▲619	364	125	▲62
のれん償却費	▲88	▲87	▲117	▲115	▲42	▲41	▲43
減価償却費	▲34	▲29	▲81	▲90	▲56	▲65	▲65
その他(為替差損益等)	▲45	▲99	▲193	▲28	62	▲80	▲171
経常利益	▲65	▲223	▲357	▲852	329	▲62	▲341

【参考情報】 連結売上原価の推移

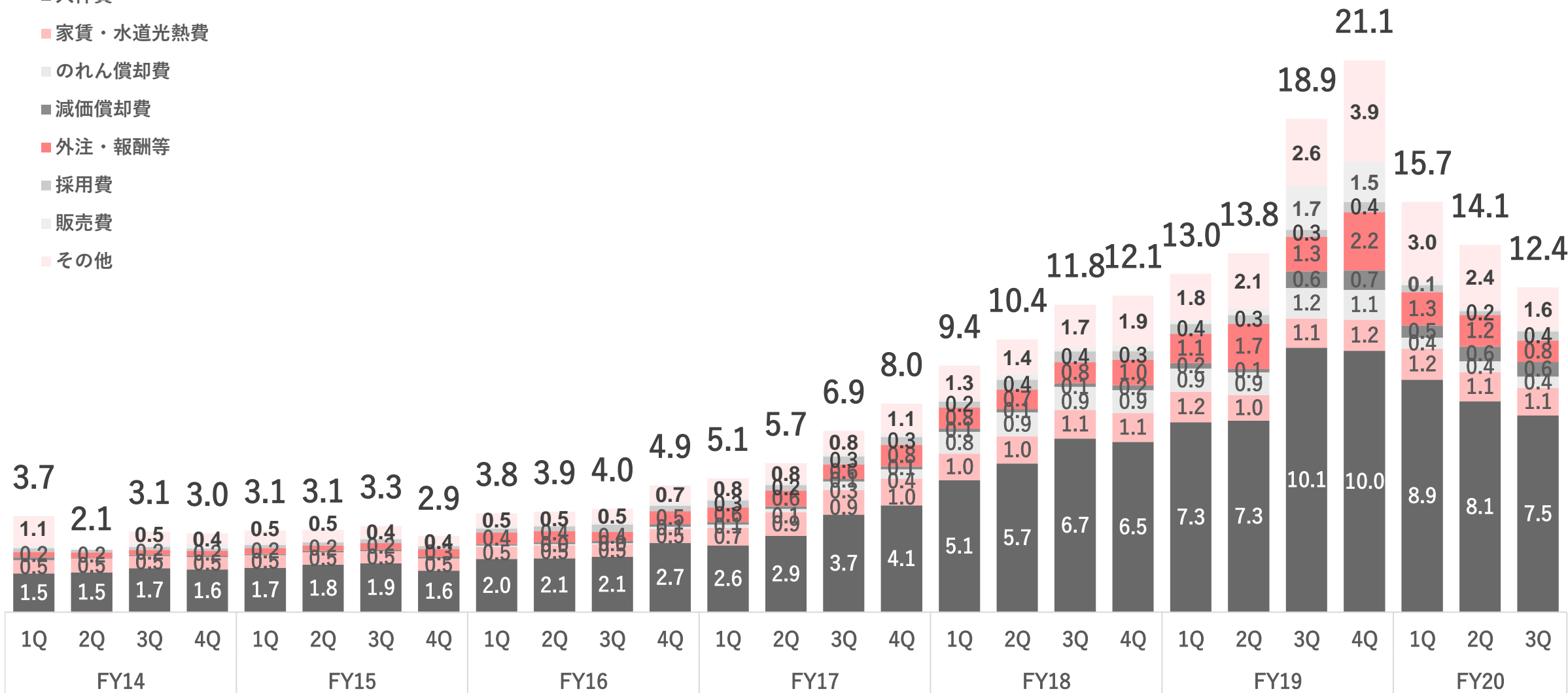
単位:億円



【参考情報】 連結販売管理費推移

単位:億円

- 人件費
- 家賃・水道光熱費
- のれん償却費
- 減価償却費
- 外注・報酬等
- 採用費
- 販売費
- その他



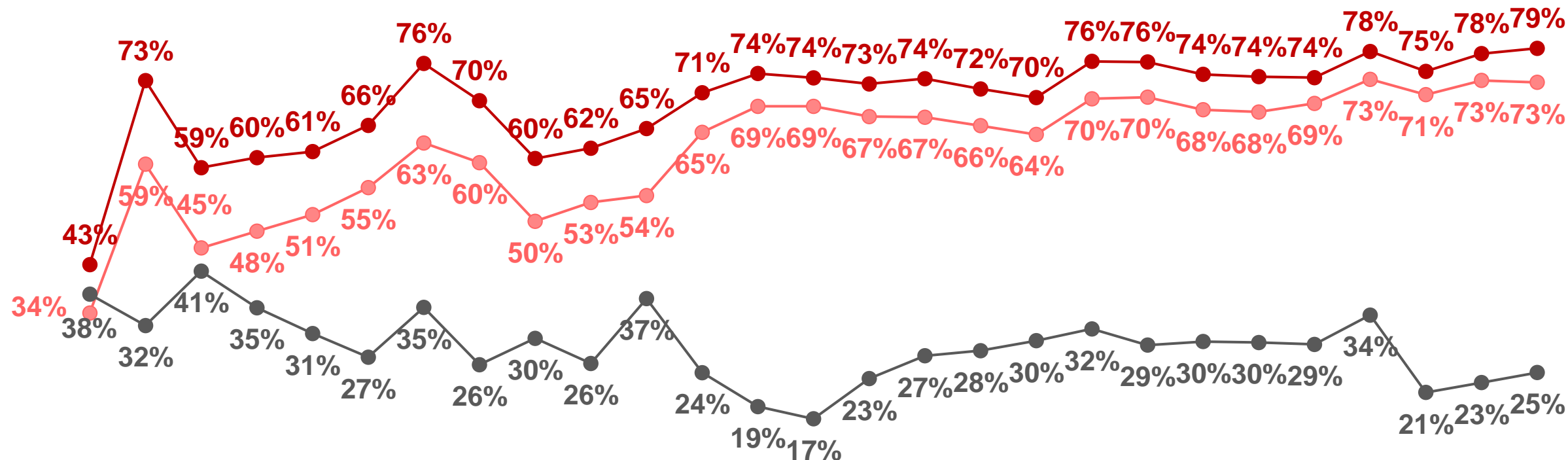
【参考情報】 人員数推移（セグメント別/地域別）

単位:人

	FY19	FY19	FY19	FY19	FY20	FY20	FY20
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
国内広告_DSP等	161	167	159	165	169	167	169
国内広告_DMP	39	38	32	43	43	39	39
海外広告_自社拠点	124	115	113	114	90	91	92
海外広告_M&A	271	362	356	366	321	248	229
その他	62	67	63	63	31	31	46
合計	657	749	723	751	654	576	575

【参考情報】 連結原価率・連結販管費率の推移

● 売上原価率 ● 変動比率 ● 販管費率



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
FY14				FY15				FY16				FY17				FY18				FY19				FY20		

連結売上高

186.7億円（前年比+31.6億円 +20.4%）

（前年比）新型コロナウイルスの影響を受けつつも、海外広告を中心に成長

連結EBITDA

4.3億円（前年比+3.0億円 +233.0%）

（前年比）不採算拠点整理や投資事業で有価証券の売却を行い増益

連結経常利益

▲0.7億円（前年比+5.7億円）

（前年比）

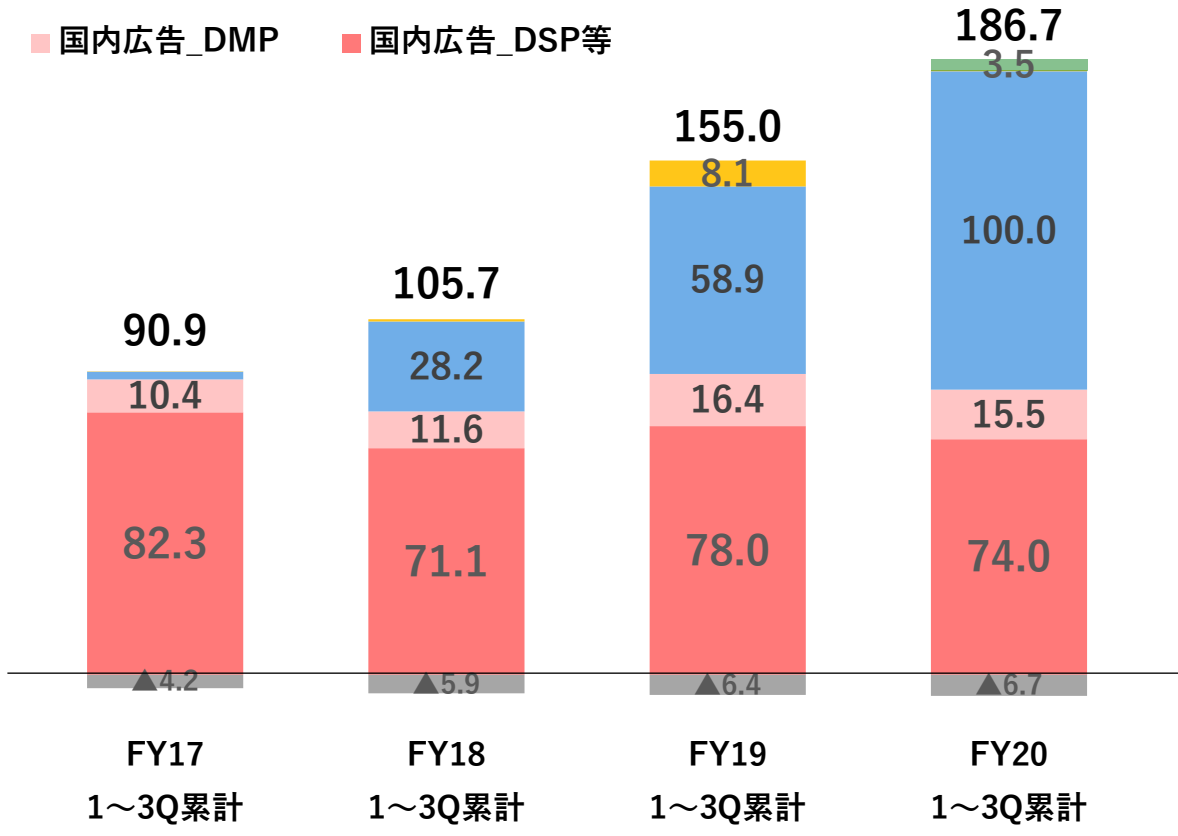
・ EBITDAと同様の要因に加え、為替影響等で増益

- ・ 営業利益は1.1億円、親会社株主に帰属する当期純利益は▲4.4億円

売上

単位:億円

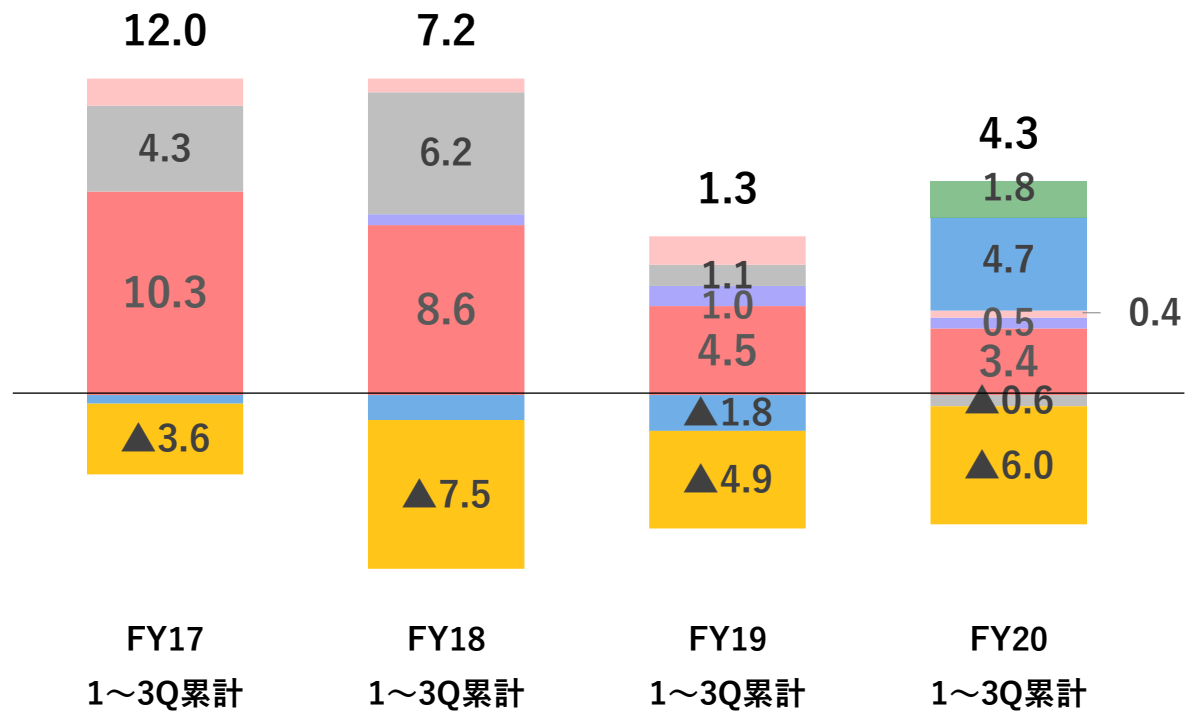
- 連結修正
- 投資事業
- その他
- 海外広告
- 国内広告_DMP
- 国内広告_DSP等



EBITDA

単位:億円

- 投資事業
- 海外広告
- 持分法その他
- 国内広告_DSP等
- その他(本社コスト等)
- 国内広告_DMP
- 持分法IRIS



Section2 事業の進捗（広告事業）

ASE/タクシーサイネージ事業

第3四半期は苦戦も6月以降回復傾向

国内アドネットワーク事業 (Poets) /
グローバルアプリ広告事業 (中国法人・本田商事)

四半期過去最高を記録

主力事業であるDSP

売上は4月を底に快方へ

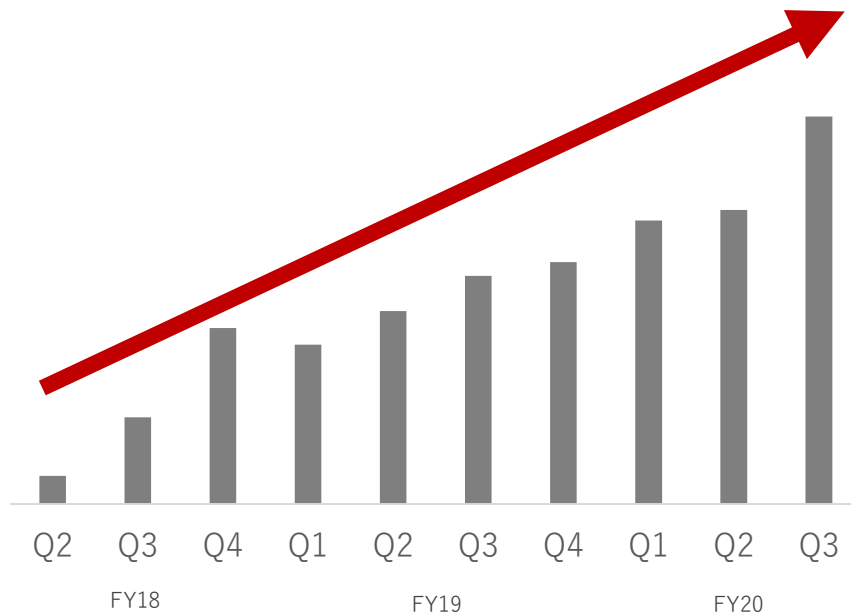
adGeek

コロナ禍のネガティブ影響を受けながらも
積極的な経営関与が奏功し、**安定収益化を達成**

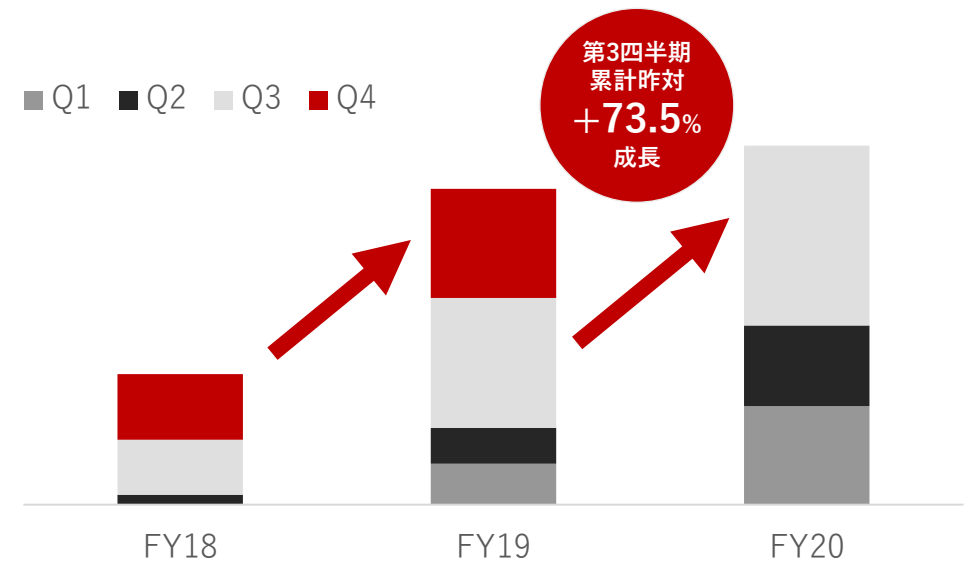
- 在宅時間が増えることでユーザーのネット滞在時間が伸び、広告枠在庫が拡大
- 同業他社からの優良枠のリプレイスが加速

第3四半期は広告在庫及び売上総利益共に大きく伸張し、四半期過去最高を記録

インプレッション数



売上総利益

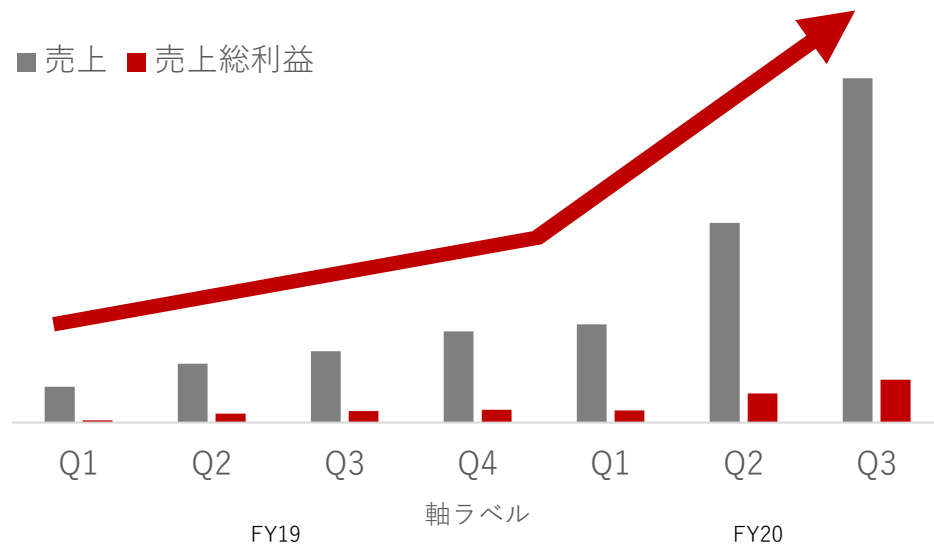


中国・日本のアプリクライアント向けのマーケティング支援事業

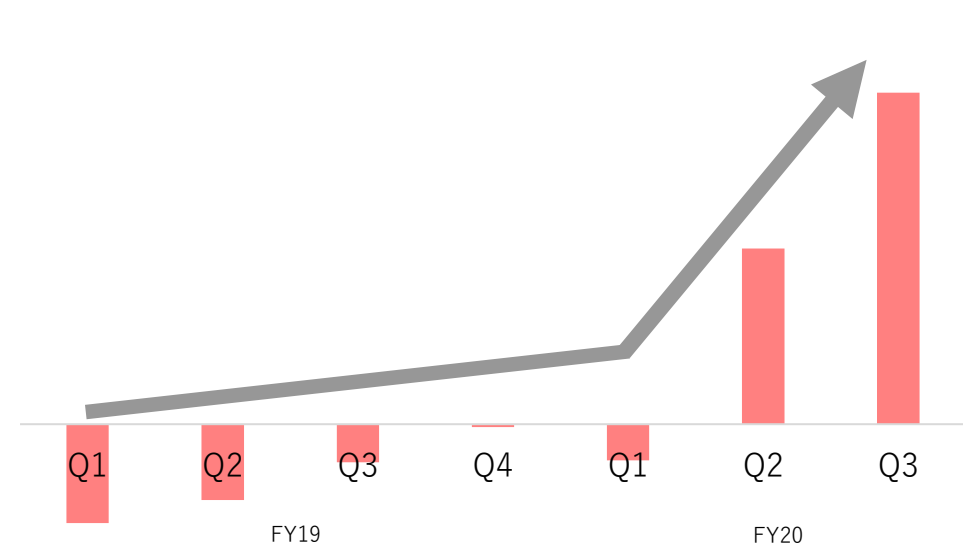
- 配信先は、日本・台湾・東南アジアを主軸とし、クロスボーダー案件が中心
- 現地チームがいることを強みとしたタイアップ企画など「ブランディング案件」の比重が大きいことが特徴
- 「おこもりニーズ」の増加に伴って、クライアントのマーケティング出稿が増加

既に第2四半期にて中国法人・本田商事共に単体でも収益化を達成していたところに、第3四半期は新型コロナウイルスのポジティブな影響が加算され、売上及び各段階利益にて四半期過去最高を記録

売上/売上総利益

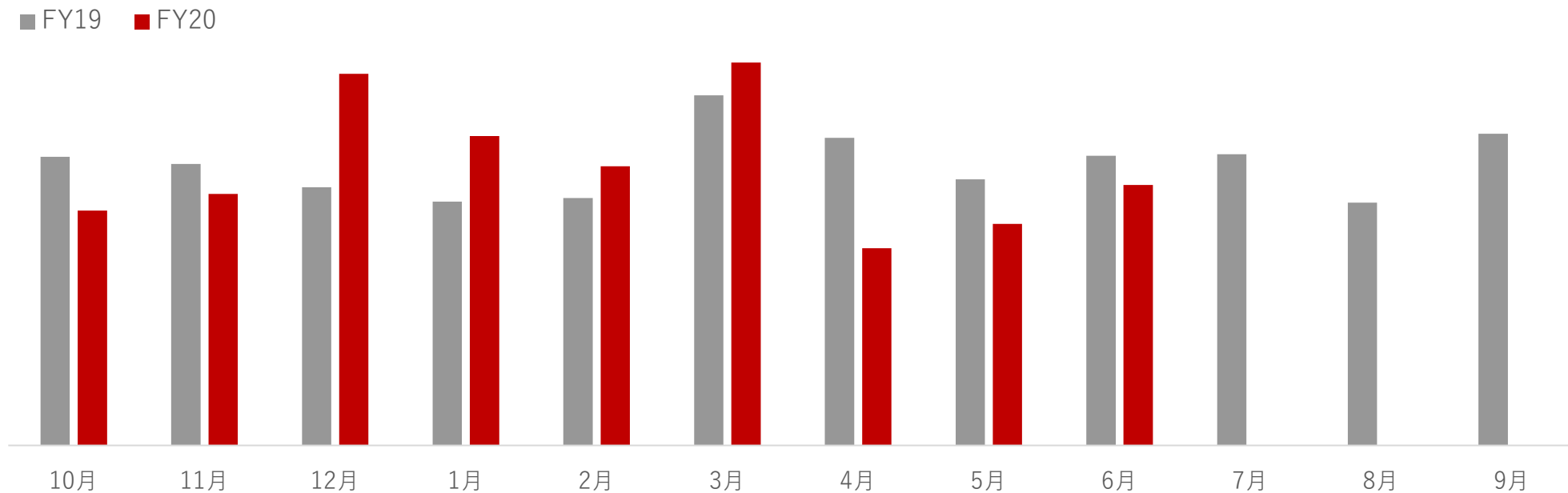


営業利益



- ・ 主力事業であるDSPの売上について、上半期については昨年対比+10%で順調に成長
- ・ 出稿キャンセルや方針の見直しにより4月単月は昨年対比64%まで落ち込む
- ・ 5月以降、ブランド広告主の出稿検討が再開し、徐々に売上が戻ってきている

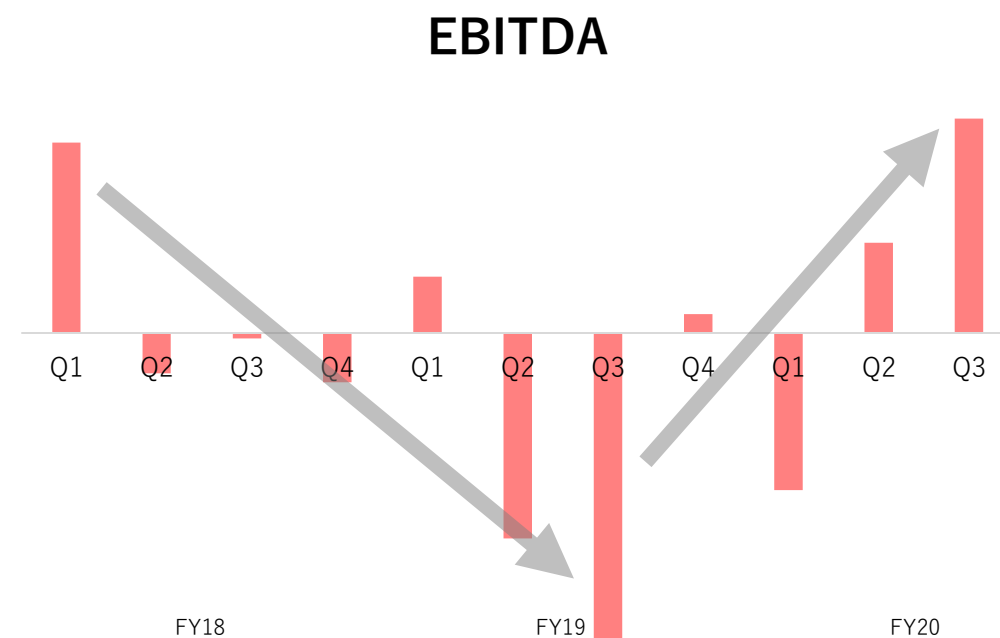
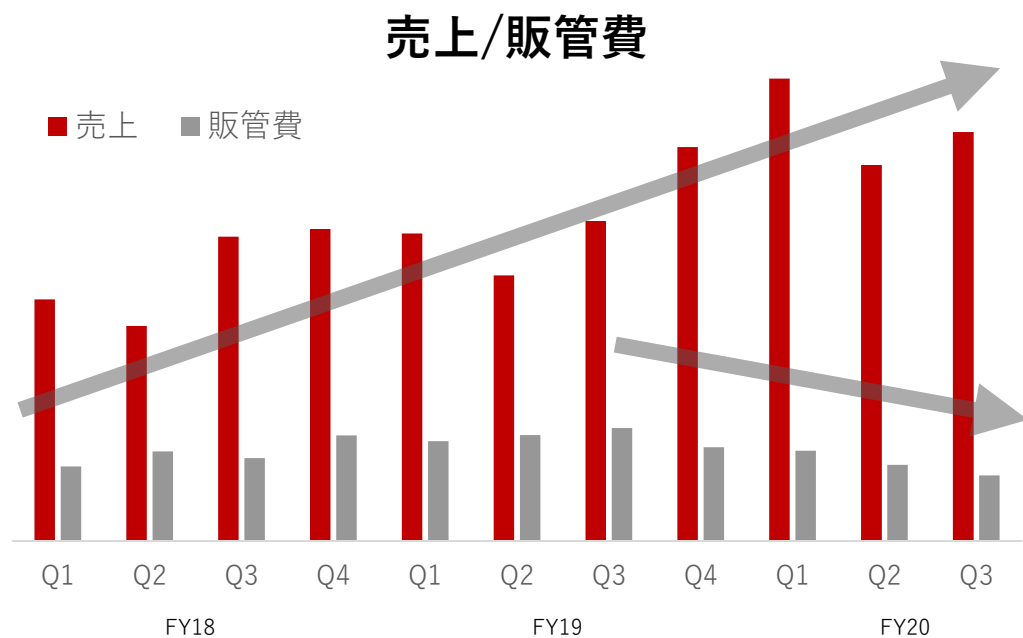
DSP 売上推移



※19年4月に協業解消した提携先メディアへの配信を除く

- FY19 Q2,Q3で大きく営業赤字を出して以降、ホールディングスからも積極的に経営介入
- FY19 Q4以降、外部協業への切り替えによる組織縮小等を進めた結果として販管費を25%程度削減
- 運用自動化を進めた結果、少ない人員でも運用が効率化されたことでYoY成長を継続

第3四半期売上及び四半期EBITDA において過去最高を記録



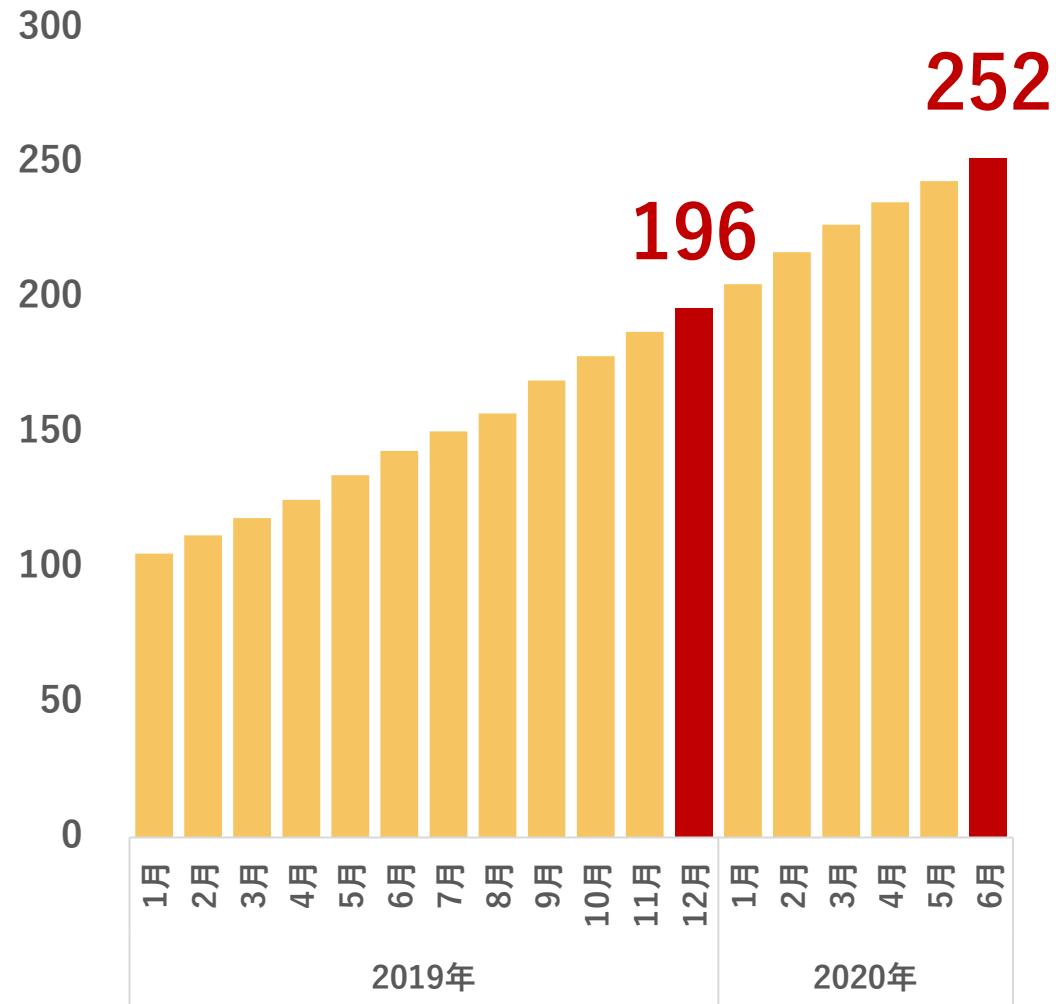
Section2 事業の進捗（Fintech事業）



- 1 誰でもすぐにつくれる
- 2 すぐ確認できる
- 3 後でもはらえる

「心理的unbankedをソフトウェアで解決」が同社のコンセプト
収益化に至るまでは非連結にて、投資・成長支援を実行中

■ インストール数（単位:万人）



POINT 1

ユーザーのLTVが
獲得コストを明確に上回る

POINT 2

広告宣伝費を絞った中でも
インストール数は順調に増加

①ミクロの経済の成立

ユーザーのLTVが獲得コストを明確に上回る
⇒達成

②ユーザー数のさらなる増加

広告宣伝コストをかけるための資金調達
⇒セブン銀行からの第3者割当増資により、11.3億円調達済 ^{※1}

③運転資金の確保

サービスを支える膨大な運転資金
⇒伊藤忠商事にGardia社を譲渡することで既に懸念は解消

※1：2020年8月11日プレスリリース実施 (<https://kanmu.co.jp/news/20200811-7bank-alliance/>)

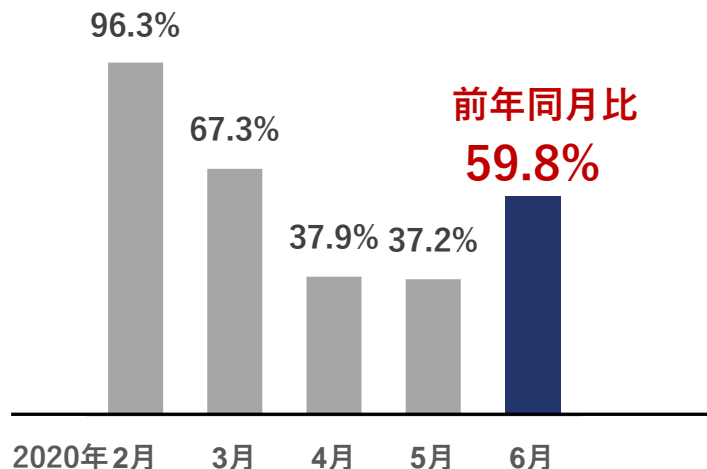
広告宣伝投資⇒収益化に向けての道筋が明確化

Section2 事業の進捗（IRIS）

3Qはコロナ禍の影響を最も受けたが、4Q～は急速に回復。
 来期2020年10月～JapanTaxi、MOVの統合により、さらなる成長を見込。

全国のタクシー 営業収入変化（前年同月比）

※2020年8月3日の東京交通新聞の全タク連調べの
 「新型コロナウイルスの影響によるタクシー営業収入の変化」よりデータ引用



タクシーの需要は6、7月で急速に回復

Mobility Technologies 配車傾向

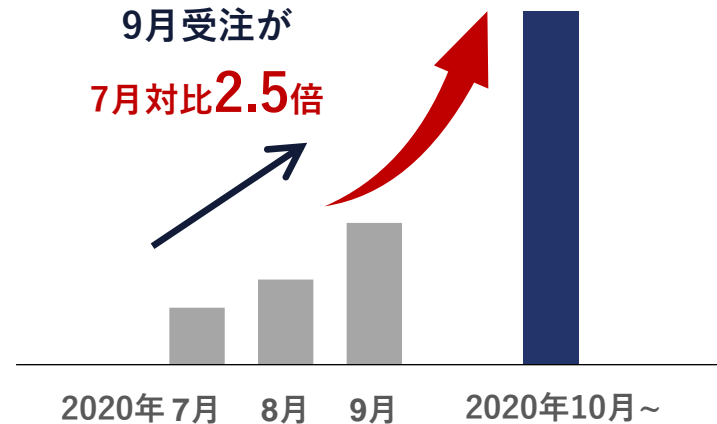
全国的に7月時点のJapanTaxi/MOV
 両アプリで共に配車数が、2020年2月比
 で7～8割くらいまで回復



コロナ禍による減

IRIS受注見込

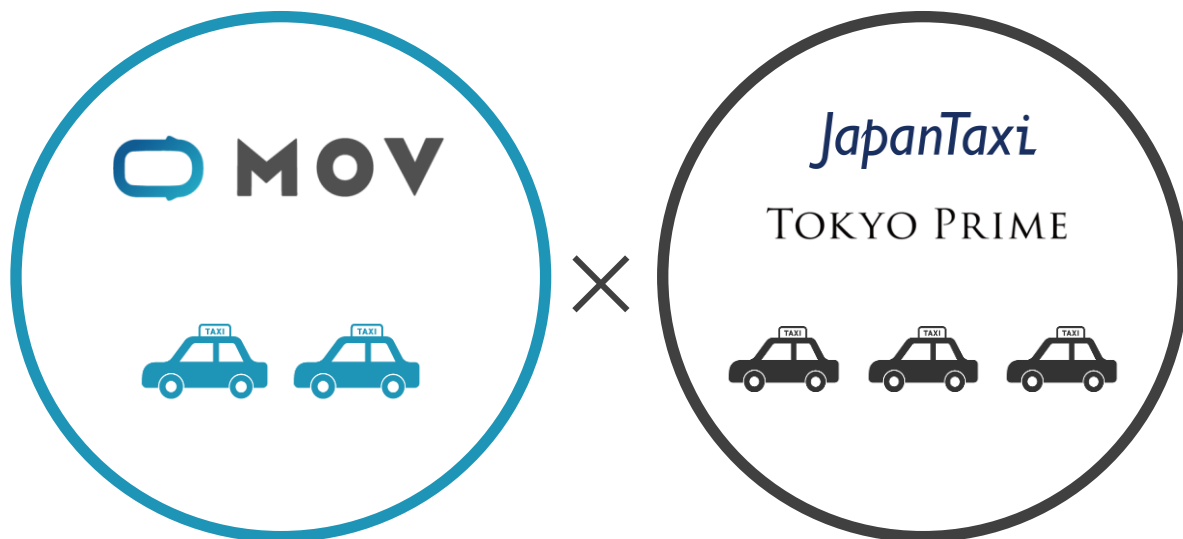
8月初旬時点で **MOV統合での増**
 9月受注が
 7月対比**2.5倍**



乗車需要に対し、広告出稿は
 数ヶ月遅れて回復

MOV統合により、Tokyo Primeが5万台を超えるメディアに成長。
行政機関・官公庁が活用する信頼性の高いメディアへ発展。

MOVとの統合



5万台を超えるメディアへ

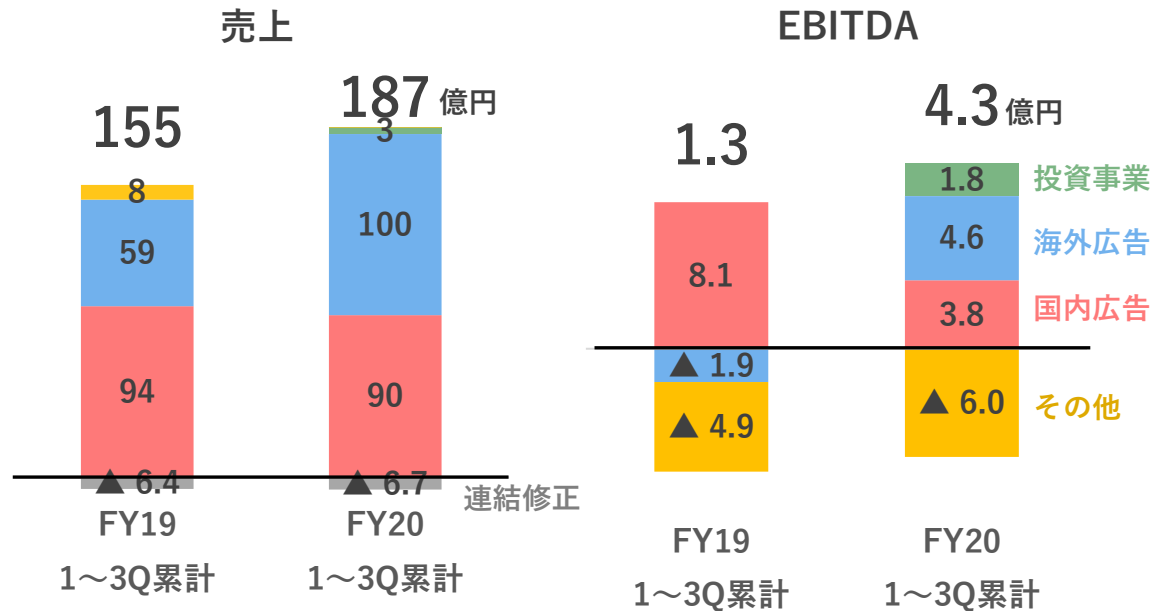
新規獲得した行政機関のお客様



Section3 総括

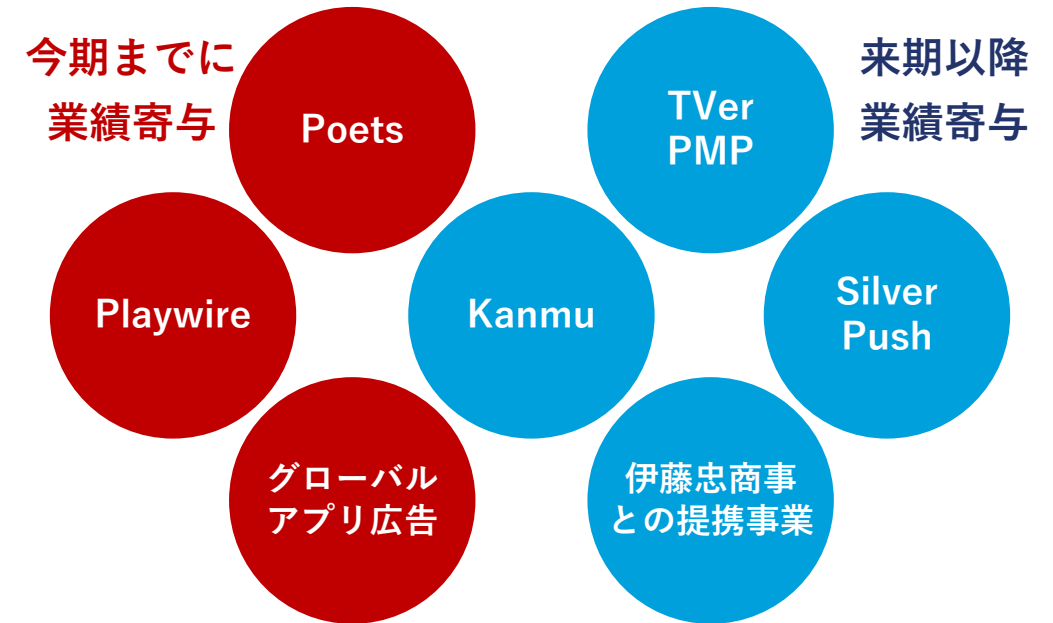
決算の状況

新型コロナウイルスの影響を受けるも
1~3Q累計で前年比で増収増益



新たな事業ポートフォリオ

事業ポートフォリオの多様化を推進
Poets/グローバルアプリ広告/Playwireなど、
新型コロナウイルス影響下でも業績寄与



次回決算発表のタイミングで、新中期経営計画の公表を予定

Appendix 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	23億3,645万円		
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	代表取締役社長 Global CEO	本田 謙	取締役(常勤監査等委員) 柳澤 文夫
	取締役 新領域事業管掌	佐藤 裕介	取締役 (監査等委員) 高田 祐史
	取締役 広告事業管掌	安倉 知弘	取締役 (監査等委員) 渡辺 英治
	取締役CFO	永井 秀輔	社外取締役 堀内 真人
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		
発行済株数	15,910,700株		
主要株主※	本田 謙		30.16%
	伊藤忠商事株式会社		17.98%
	ドイツ証券株式会社		6.12%
	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		3.61%
	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)		3.36%

※2020年3月末時点の主要株主の状況を記載

Appendix 2

業績補足資料

(単位:百万円)

	FY20 3Q	FY19 3Q	前年Q比	FY20 2Q	直前Q比
変動費	3,703 72.9%	4,494 69.4%	▲17.6%	4,515 73.2%	▲18.0%
開発人件費	136 2.7%	134 2.1%	1.5%	130 2.1%	4.5%
サーバー関連費	152 3.0%	143 2.2%	6.4%	145 2.3%	4.8%
その他	1 0.0%	2 0.0%	▲53.9%	1 0.0%	▲33.9%
売上原価計	3,991 78.6%	4,772 73.7%	▲16.4%	4,791 77.7%	▲16.7%

※金額の下に記載している%は対売上高比

(単位:百万円)

	FY20 3Q	FY19 3Q	前年Q比	FY20 2Q	直前Q比
人件費	753 14.8%	1,013 15.7%	▲25.7%	808 13.1%	▲6.8%
家賃・水道光熱費	106 2.1%	112 1.7%	▲5.4%	112 1.8%	▲5.4%
のれん償却費	43 0.9%	117 1.8%	▲62.8%	41 0.7%	4.8%
減価償却費	56 1.1%	64 1.0%	▲13.4%	56 0.9%	▲0.8%
外注・報酬等	82 1.6%	131 2.0%	▲37.7%	121 2.0%	▲32.3%
採用費	35 0.7%	27 0.4%	31.4%	15 0.2%	135.8%
販売費	6 0.1%	168 2.6%	▲96.5%	9 0.1%	▲33.8%
その他	162 3.2%	257 4.0%	▲36.9%	245 4.0%	▲33.2%
販管費計	1,244 24.5%	1,890 29.2%	▲33.5%	1,407 22.8%	▲11.5%

※金額の下に記載している%は対売上高比



FreakOut
Holdings

Give People Work That Requires A Person.