



株式会社フリークアウト・ホールディングス
(東証マザーズ：6094)

2022年9月期 第1四半期
決算説明資料

2022年2月14日

人に人らしい仕事を。

Give People Work That Requires A Person.

昨今、DXというキーワードの流行により、企業はより一層のデジタルシフトが求められるようになりましたが、我々フリークアウトとしては、IT企業がテクノロジーを駆使して顧客の仕事効率を高めることは、当たり前のことと考えています。

人ができることを機械に置き換えるのがDXとするなら、我々が目指すのは、人にはできなかったことを機械が行う、つまり「**新しい仕事の創造**」であると再認識させるきっかけとなったのが、この言葉の流行でした。

「**人に人らしい仕事を**」とは、DXをDXで終わらせないための我々のミッションです。

代表取締役社長 Global CEO
本田 謙

- ・ アドテク業界のトップテクノロジーベンダーとして、多方面へプロダクトを展開
- ・ 日本をはじめアドテク最大市場である米国、APACにグローバル展開

広告・マーケティング事業

新領域事業・投資事業

広告・マーケティング事業 (国内)

広告主向け



国内最大級の広告在庫を保有するDSP



位置情報データプラットフォーム



本田商事

デジタル広告コンサル・運用サービス



コンテキストualターゲティングによるYouTube広告枠買付

NEW

広告主 & メディア向け



コンテンツUIと親和性の高い広告フォーマットによるアドネットワーク

メディア向け



広告枠の開発・販売・運用まで広告プラットフォームの構築を一気通貫で支援するソリューション

TOKYO PRIME

プレミアムなデジタルサイネージ（タクシー）広告

次世代型チャット



(未連結)

ボット+有人のハイブリッド型チャット接客

広告・マーケティング事業 (海外)

米国



メディア収益最大化を支援するプラットフォームサービス

APAC



(台湾)

MAプラットフォームを活用したトレーディングデスク、メディア収益化支援



(中国・インドネシア・台湾等)

フリークアウト海外拠点によるグループプロダクト販売、アプリディベロッパー向けマーケティング支援

新領域事業

フィンテック

Kanmu

(未連結)



誰でも作れるVisaプリペイドカード事業

投資事業

ベンチャー投資

FreakOut Shinsei Fund

ベンチャーキャピタルファンドの運営（新生企業投資との共同運営）

グループスローガン “Focus on the good stuff”のもと、3つの戦略を推進

①ターゲティングデータ偏重ビジネスからの脱却、②新しい収益の柱の確立、
そして①②を支える③グループ力強化・経営・執行体制及び組織変更の3つの戦略を掲げ中期経営計画の達成を目指す。

1

ターゲティング偏重ビジネスからの脱却 - “Focus on the good stuff”

広告・マーケティング事業（国内）



広告・マーケティング事業（海外）



2

新しい収益の柱の確立



3

グループ力強化・経営・執行体制及び組織変更

グループ内連携強化/
シナジー創出

グループ会社収益力・
マネジメント強化

経営資源の配分最適化
(ヒト・モノ・カネ)

資産入れ替えの推進

キャッシュフロー改善・
安定化

Section1 エグゼクティブサマリ

Section2 2022年9月期 第1四半期決算の概要

Section3 2022年9月期業績予想の上方修正について

Section4 事業の進捗（広告事業）

Section5 事業の進捗（海外グループ事業）

Section1 エグゼクティブサマリ

過去最高の売上高（82.9億円、対前年比+27.0%※）、EBITDA（9.9億円）を達成

国内は動画・Connected TV領域が大きく収益貢献し、EBITDA大幅増（3.3億円）。海外は最大の広告需要期である年末の影響含め北米のPlaywireを中心に過去最高を大幅に上回る売上（68.3億円）・EBITDA（8.9億円）を達成。

※新収益認識基準ベース & 今期から非連結化したデジタルフト社の影響等を除いた、継続事業のみでの比較値

動画・Connected TVに続く国内新規事業として、GPをリリース

動画コンテクスチュアルターゲティングをコアとするプロダクト（詳細次ページ）

リリース早々に収益貢献開始

好調な決算結果を踏まえて、2022年9月期の業績予想を上方修正（詳細はSection3）

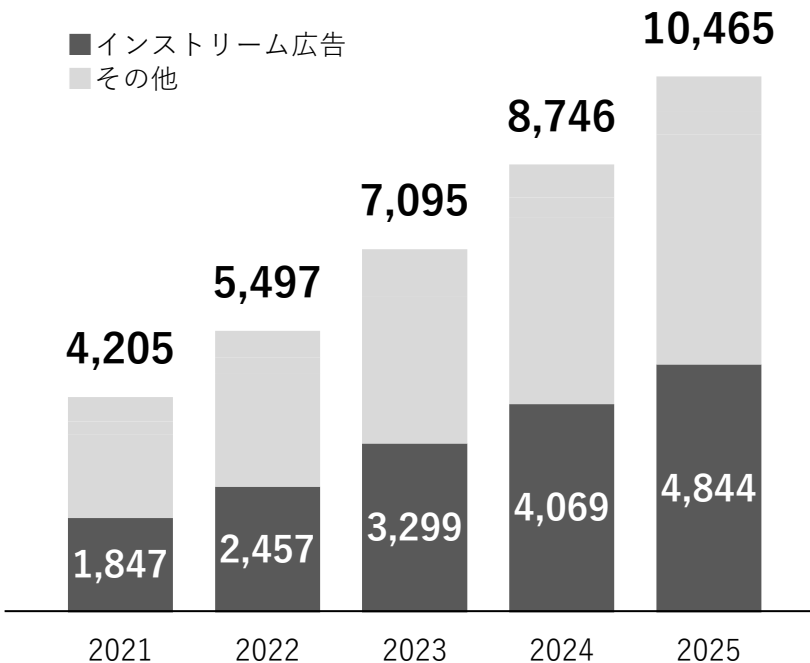
- ・売上高　：290.0億円（当初280億円から+10.0億円）
- ・EBITDA　：19.0億円（当初15億円から+4.0億円）
- ・営業利益：14.5億円（当初10.5億円から+4.0億円）
- ・経常利益：15.0億円（当初11.5億円から+3.5億円）

- 2025年に約5,000億円（国内のみ）の市場規模への成長が期待されるインストリーム広告の中でも最大の市場であるYouTubeの広告枠買付システム
- 動画の文脈を理解し、その文脈に沿った&ブランド価値を毀損しない動画にのみ広告配信が可能
- 今後はグループシナジーを活かし、アジア太平洋、英語圏への進出も予定

市場ポテンシャル

動画広告市場予測（単位：億円）

■ インストリーム広告
■ その他



※サイバーエージェント社「2021年国内動画広告の市場調査」より

GPによるYouTube広告配信



コンテクスチュアル ターゲティング

動画内容、関連情報、動画に紐づくデータ（評価、視聴数等）を分析し、広告主が望むコンテンツに広告配信。

ブランドセーフティ

コンテンツ内の発言・会話まで分析し、ブランド毀損リスクのある動画を特定。

Section2 2022年9月期 第1四半期決算の概要

連結売上高

82.9億円 (前年Q比+6.0億円 / 直前Q比+6.7億円)

過去最高

(前年Q比・直前Q比)

- ・ (国内) デジタリフト非連結化・収益認識基準適用により売上減も、その他はYonY +14.2%で成長
- ・ (海外) PlaywireがYonYで+16.4億円、+51.2%の大幅成長 (当初予算を大幅超過)

連結EBITDA

9.9億円 (前年Q比+4.5億円 / 直前Q比+8.5億円)

過去最高

(前年Q比・直前Q比)

- ・ 上記に加え、以下の要因により過去最高のEBITDAを達成
①動画・Connected TV領域の収益貢献拡大、②海外主要拠点が順調に推移

連結経常利益

9.8億円 (前年Q比+6.4億円 / 直前Q比+9.0億円)

過去最高

(前年Q比・直前Q比)

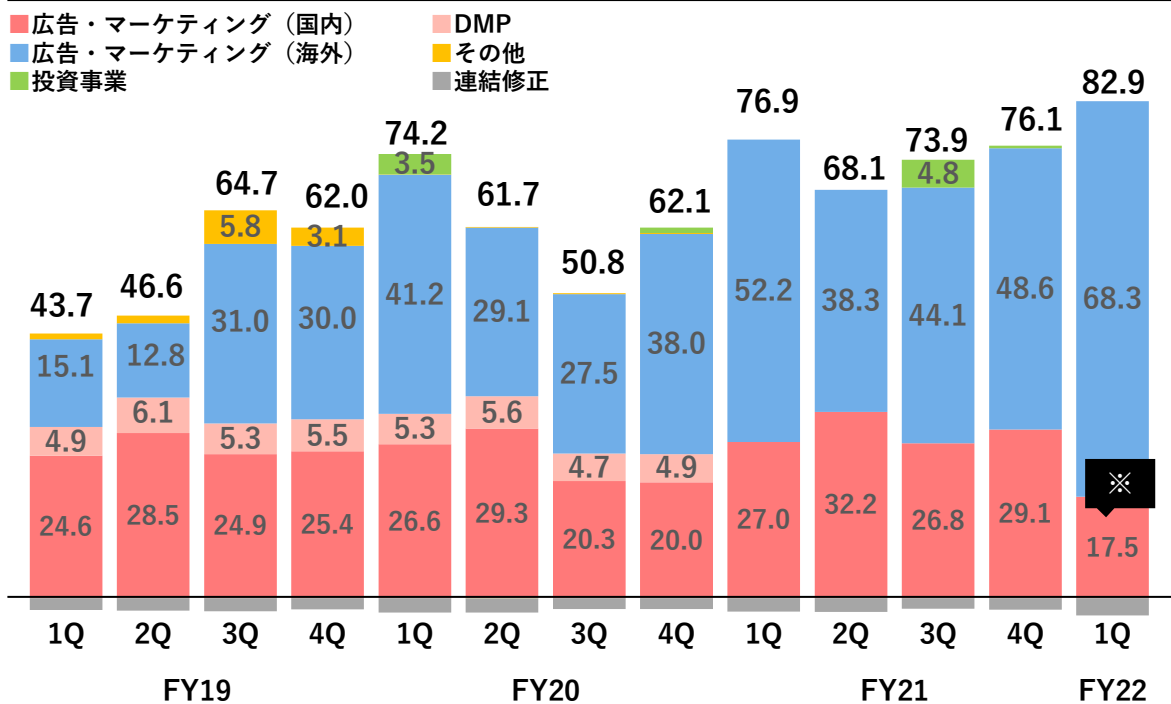
- ・ EBITDAと同様の要因により過去最高の経常利益を達成

- ・ 営業利益：**9.0億円** 過去最高
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**5.9億円** (前年は関係会社株式売却益6.7億円計上等があった影響で、前年からは減)

- 国内事業の売上は下記※の影響で減少。一方、EBITDAは同影響を加味しても動画・Connected TV領域の成長を中心に過去最高水準の3.3億円（YonY+1.3億円、詳細は後述）
- 海外事業はPlaywireの順調な成長等で、売上・EBITDAともに過去最高を大幅更新
- IRIS（持分法）が順調に収益貢献（0.7億円）

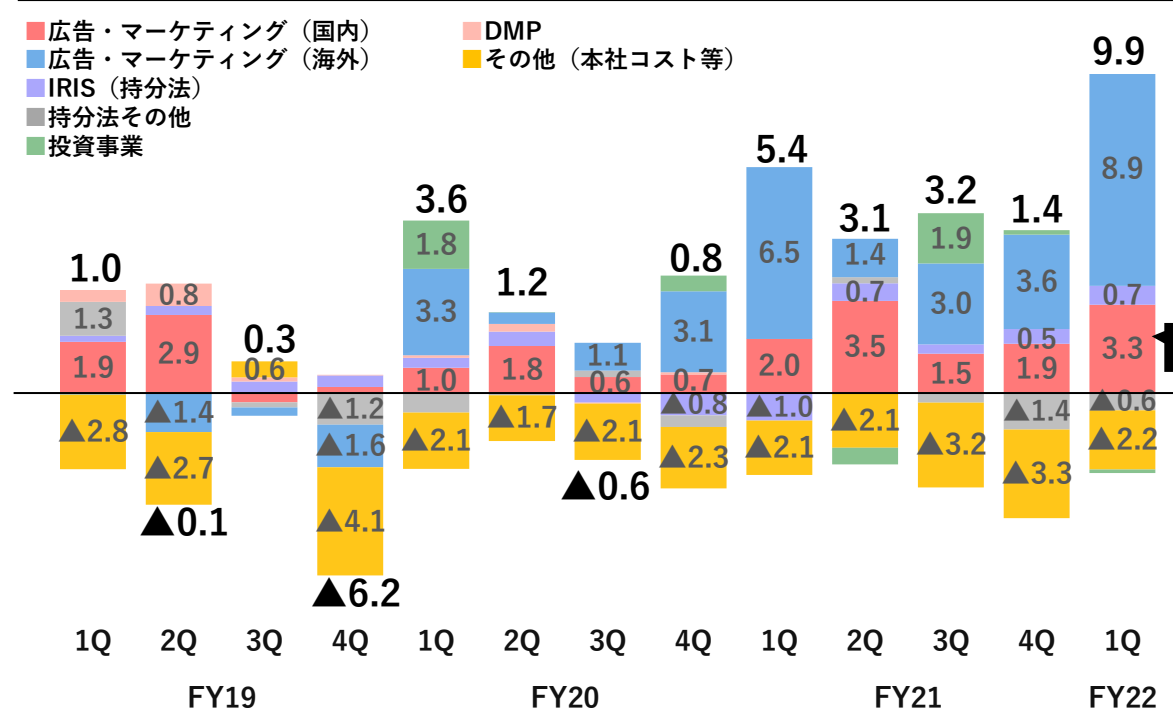
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円

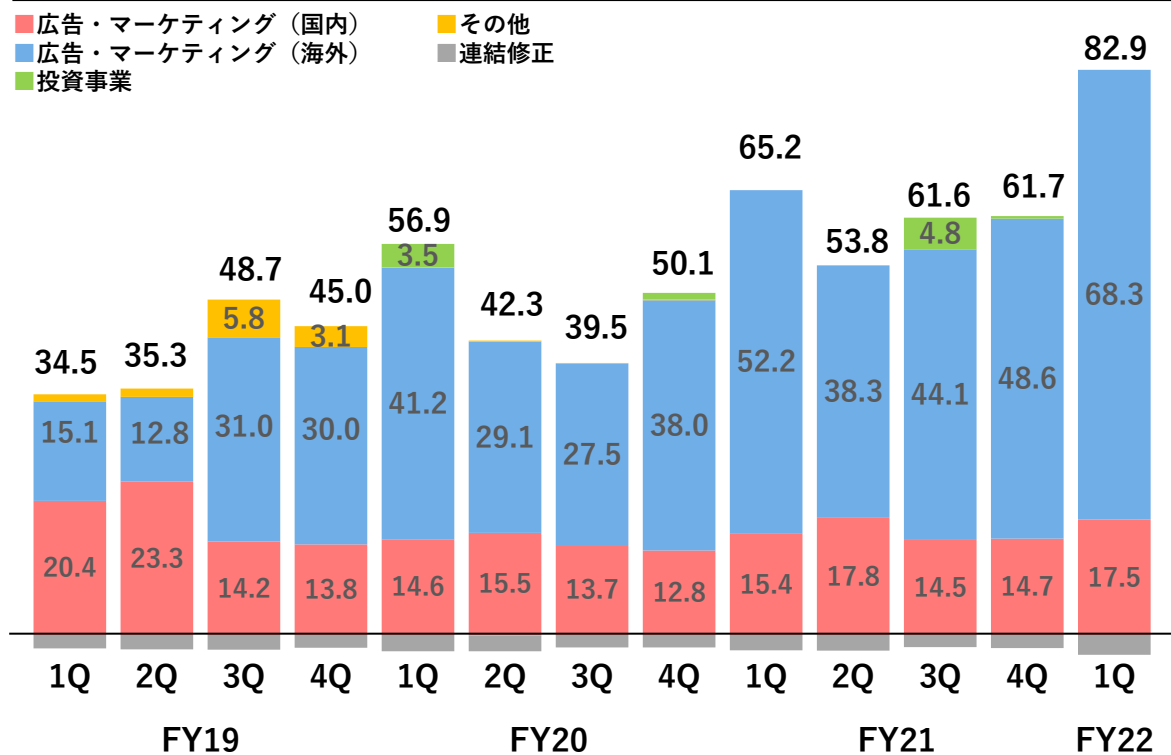


※ FY22 1Qより ①新収益認識基準適用（売上減少要因）、②デジタルフト社非連結化（売上・EBITDA減少要因）の影響あり

- 新収益認識基準ベース & 継続事業のみ※ で統一した推移
- 売上がYonYで+17.6億円（+27.0%）、EBITDAがYonYで+4.8億円（+95.6%）の成長
- ※継続事業のみ = 非連結化したデジタルフト・DMP事業（インティメートマージャー）を除外

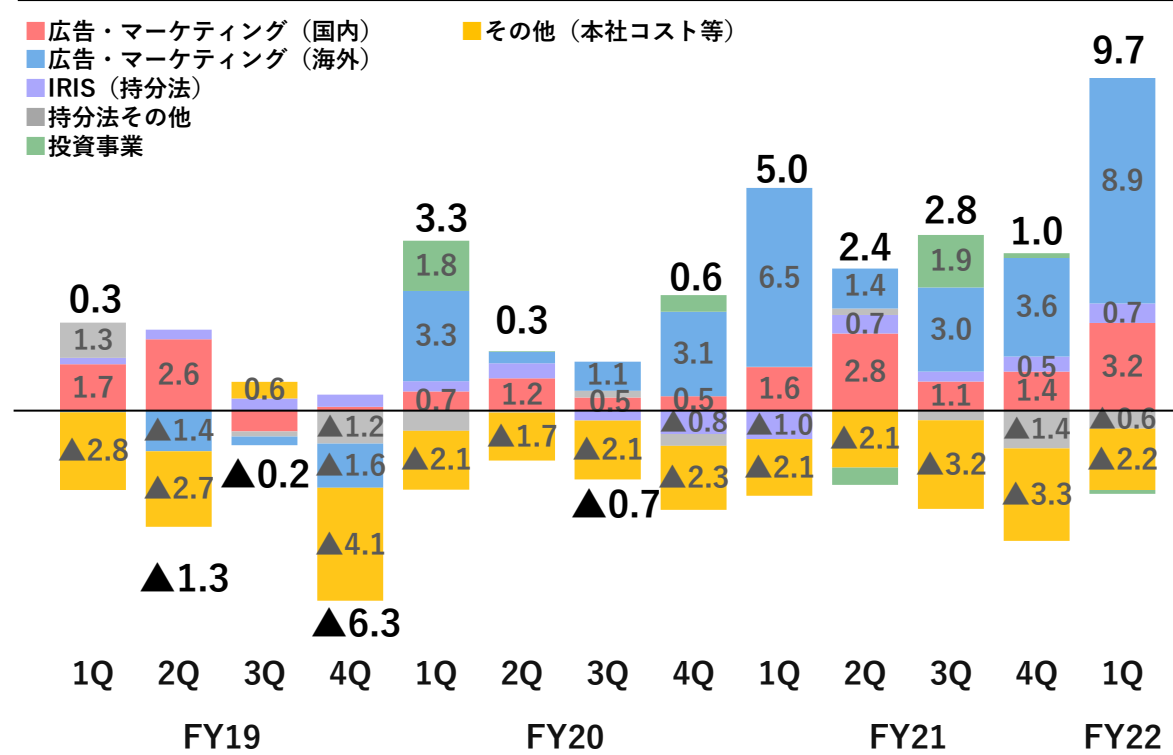
売上

単位:億円



EBITDA

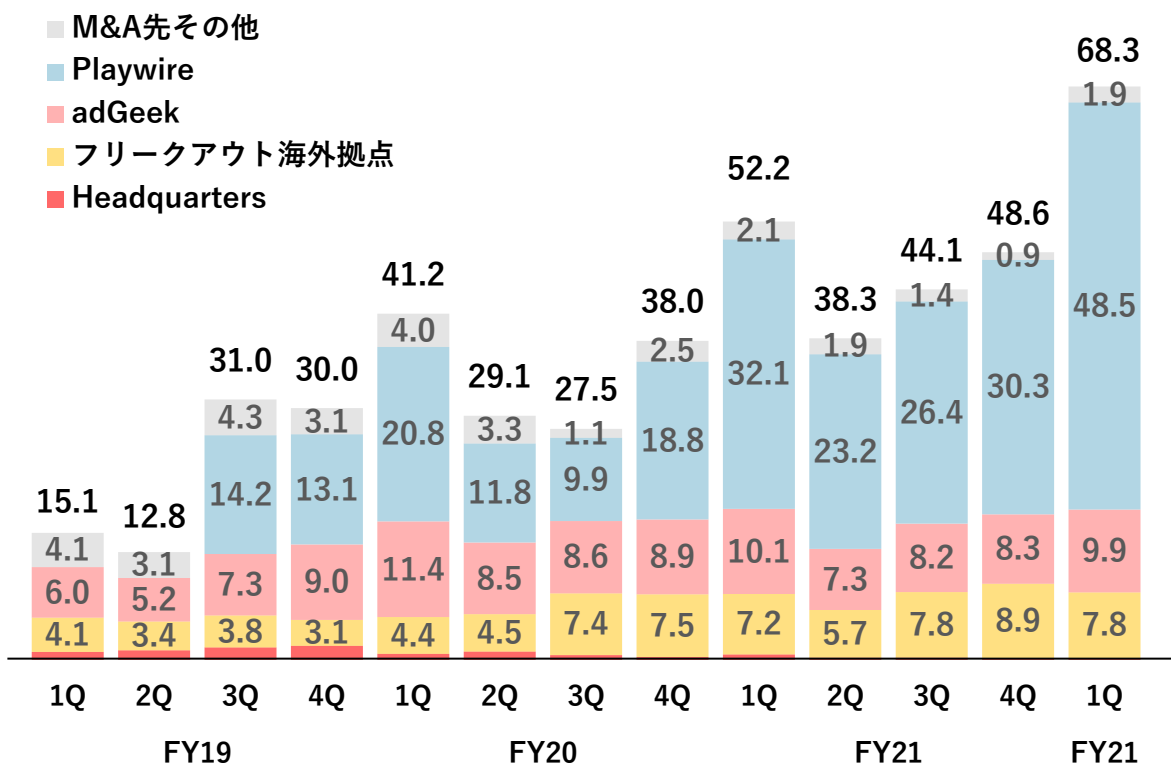
単位:億円



- (季節性) 第1四半期は多くの海外拠点で広告需要期となる四半期
- (Playwire) 売上、EBITDAの最高値を大幅更新 (売上48.5億円、EBITDA7.5億円)
- (フリークアウト海外拠点) 過去最高のEBITDAを達成 (EBITDA0.8億円)

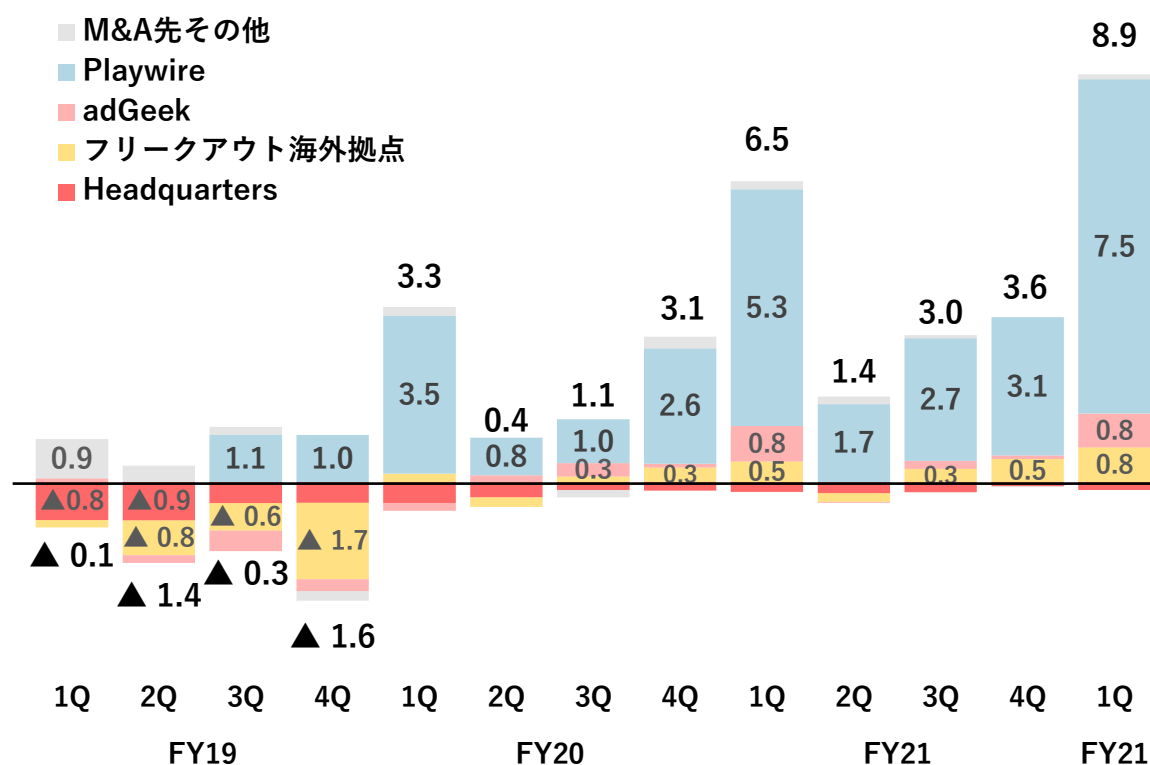
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



持分法投資利益は、前年第4四半期▲1億円から一過性の影響がなくなるも、一部関連会社における積極投資の影響で、合計で若干のマイナス（IRIS、デジタリフト等は収益貢献）

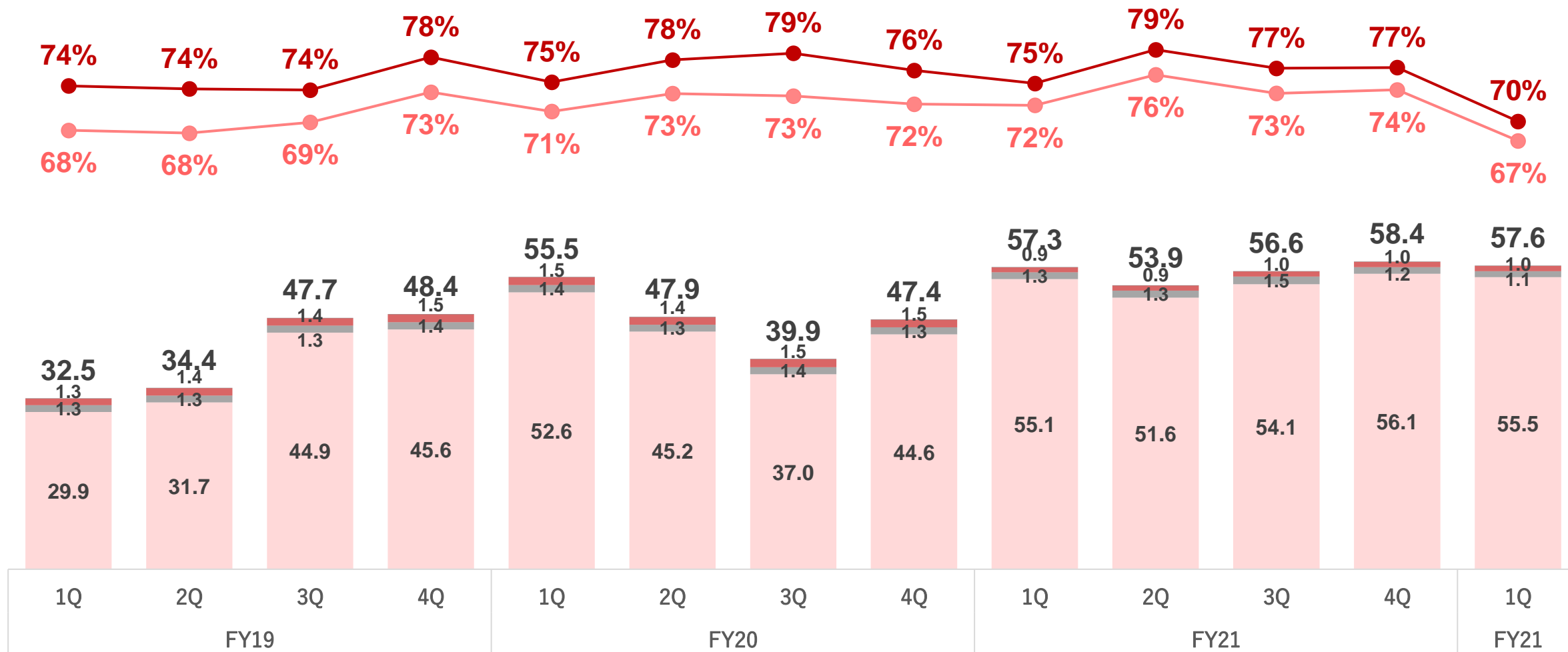
単位:百万円

	FY21				FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
営業利益	545	109	208	148	898
持分法投資利益	▲96	103	10	▲103	▲4
のれん償却費	33	34	34	25	23
減価償却費	63	67	70	73	72
EBITDA	544	313	323	143	989
のれん償却費	▲33	▲34	▲34	▲25	▲23
減価償却費	▲63	▲67	▲70	▲73	▲72
その他（為替差損益等）	▲110	299	▲35	36	88
経常利益	338	510	184	81	982

新収益認識基準適用による一部売上の純額化等で、売上原価率は大幅にダウン（数字上の改善）

■ 変動費
 ■ 開発人件費
 ■ サーバー関連費
 ■ その他
 ● 売上原価率
 ● %_変動費率

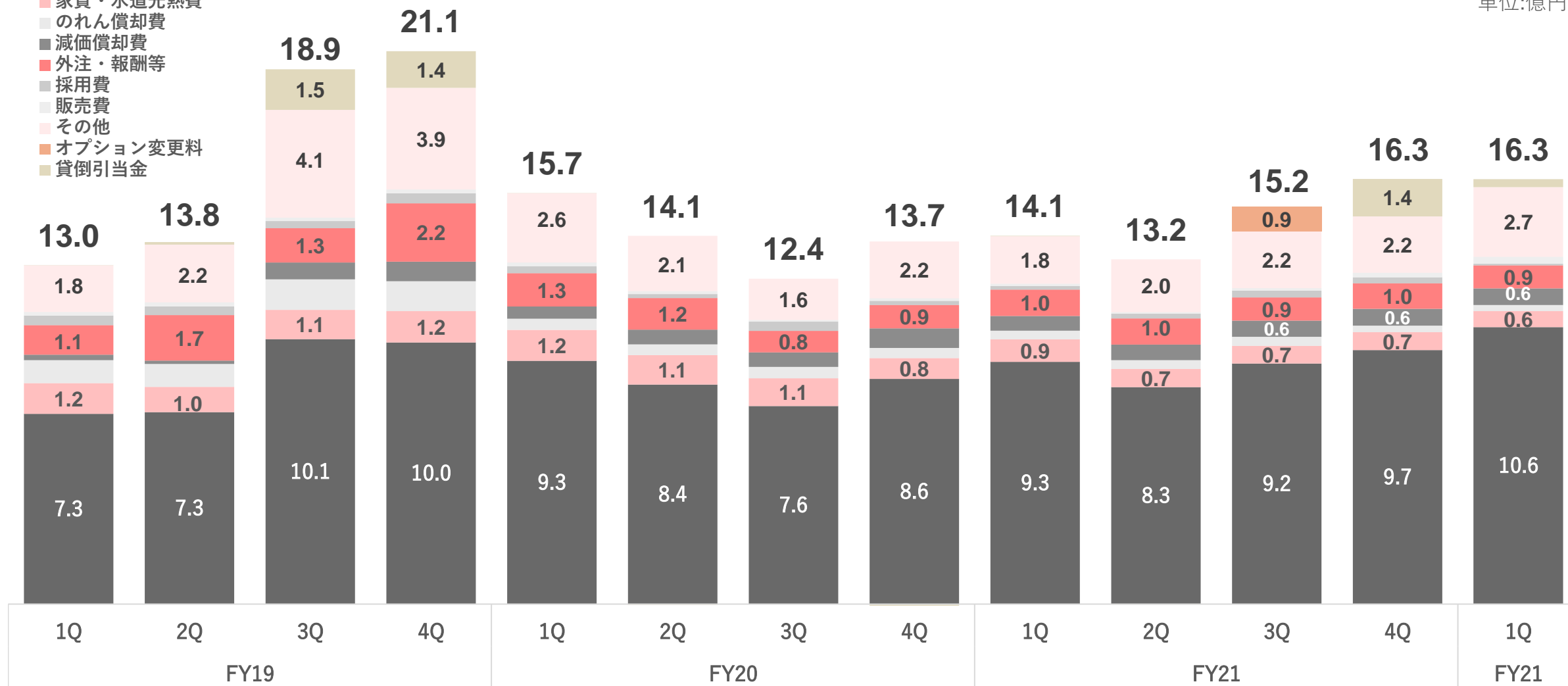
単位:億円



好調な売上・EBITDAを受けて、一部子会社で賞与・インセンティブ増（前四半期対比+1.0億円）

- 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
- オプション変更料
- 貸倒引当金

単位:億円



単位:人

	FY21	FY21	FY21	FY21	FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
国内広告事業	155	163	166	106※	102
フリークアウト海外拠点	94	93	92	92	89
海外グループ会社	203	206	221	217	227
その他	44	38	41	44	49
グループ合計	496	500	520	459	467

※デジタルフトの連結除外により57名減少。

Section3 2022年9月期業績予想の上方修正について

- 当初予算からの超過額（営業4.8億、経常5.4億）が、業績修正が必要な水準（30%）を超過
- 第1四半期の予算超過分のみをベースに業績予想の修正を実施（≒第2四半期以降は据え置き）
- 修正後の業績予想数値では、対前年比での成長率は売上+24.7%、EBITDA+95.9%（※）

単位:億円

	1Q			通期				
	当初予算	実績	差異	当初予算	修正額	修正予想	前年実績※	対前年比※
売上高	77.3	82.9	+5.5	280.0	+10.0	290.0	232.5	+57.5 (+24.7%)
EBITDA	5.6	9.9	+4.3	15.0	+4.0	19.0	9.7	+9.3 (+95.9%)
営業利益	4.2	9.0	+4.8	10.5	+4.0	14.5	7.1	+7.4 (+103.7%)
経常利益	4.4	9.8	+5.4	11.5	+3.5	15.0	8.0	+7.0 (+87.8%)
最終利益	非開示	5.9	-	非開示	-	非開示	3.9	-

※記載の前年実績は新収益認識基準ベース、非連結化したデジタルフト社や一過性の投資事業を除いた数字を記載

- 株式会社フリークアウトが動画/Connected TV領域を中心に11月以降大幅成長
- Playwireの成長に加えて、一部メディアで年末売上好調による追加インセンティブを獲得

単位:億円

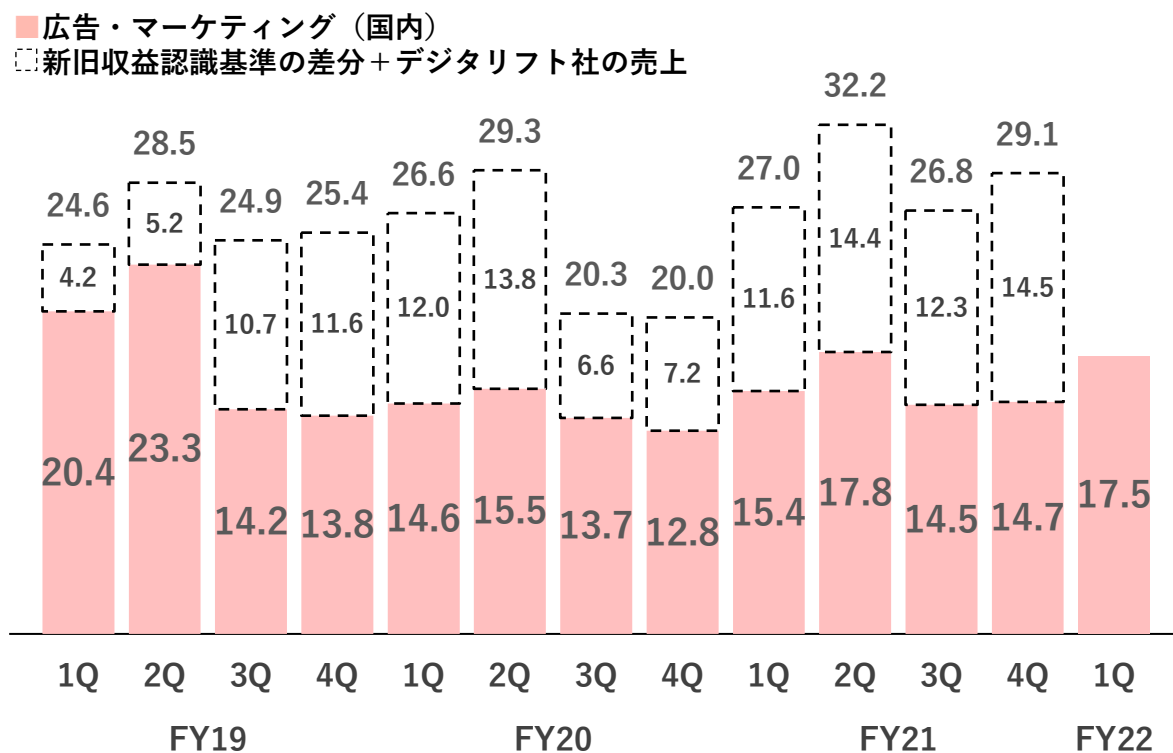
	EBITDA
予算超過要因	+4.3
①株式会社フリークアウトの収益成長	+1.7
②Playwireの成長 + 追加インセンティブ獲得	+2.2
③その他 (マレーシア黒字化など)	+0.4

Section4 事業の進捗（広告事業）

- 売上：新収益認識基準/デジタリフトの非連結化の影響を除くと、**YonYで14%程度成長**
- EBITDA：YonYで1.6億円→3.3億円と**2倍強の成長**を達成
- **成長ドライバーである動画・Connected TV領域が大きく成長に貢献**（詳細次ページ）
- IRIS（持分法）も安定的に利益継続

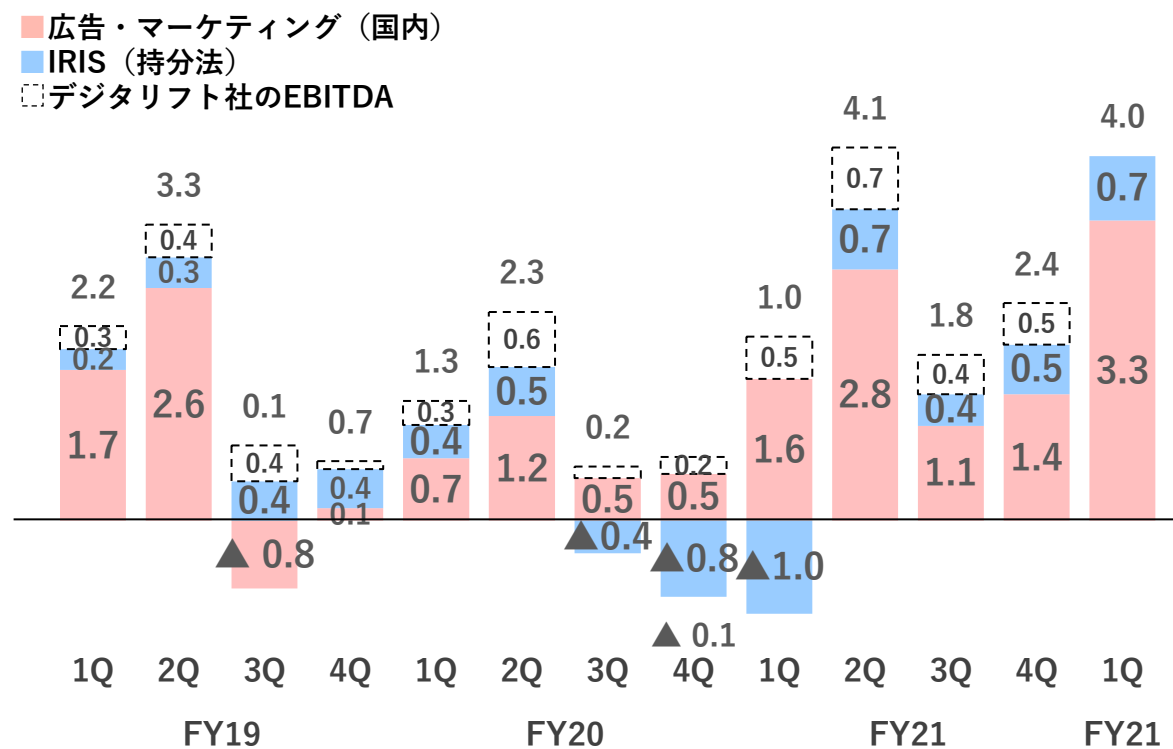
売上

単位:億円



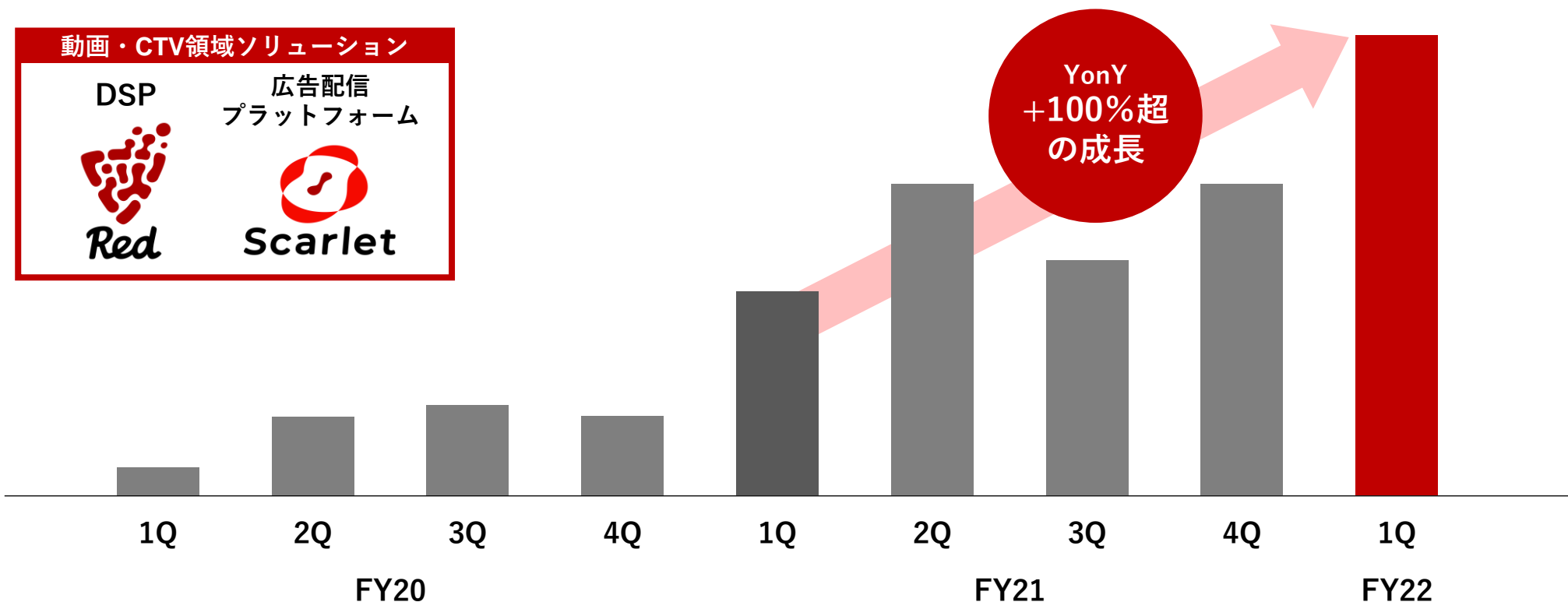
EBITDA

単位:億円



- Red・Scarlet合計の売上が、YonY+100%を超える成長
- 重要な成長ドライバーとして、第2四半期も成長を継続する見込み

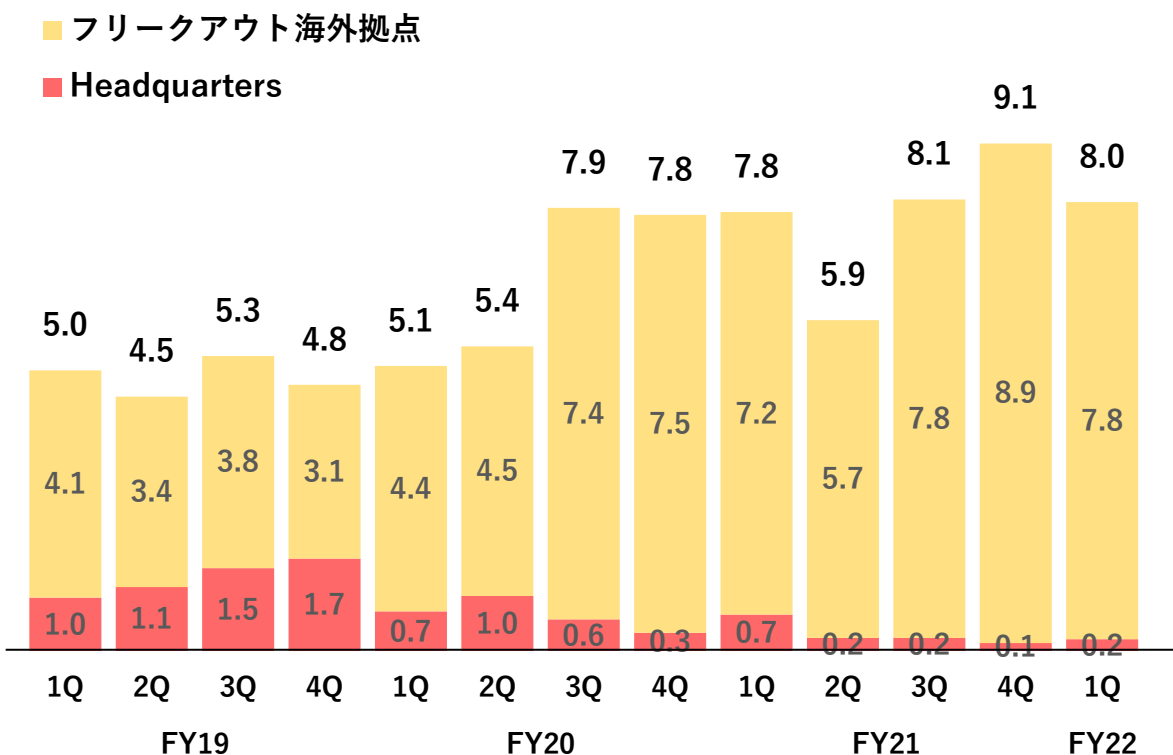
動画・Connected TV広告の売上



- 新型コロナの影響を一部（ベトナム、フィリピン）受けつつも、**過去最高益**（EBITDA0.6億円）
- **マレーシア法人が黒字化**（インドネシア、台湾、中国に続き収益源へ）

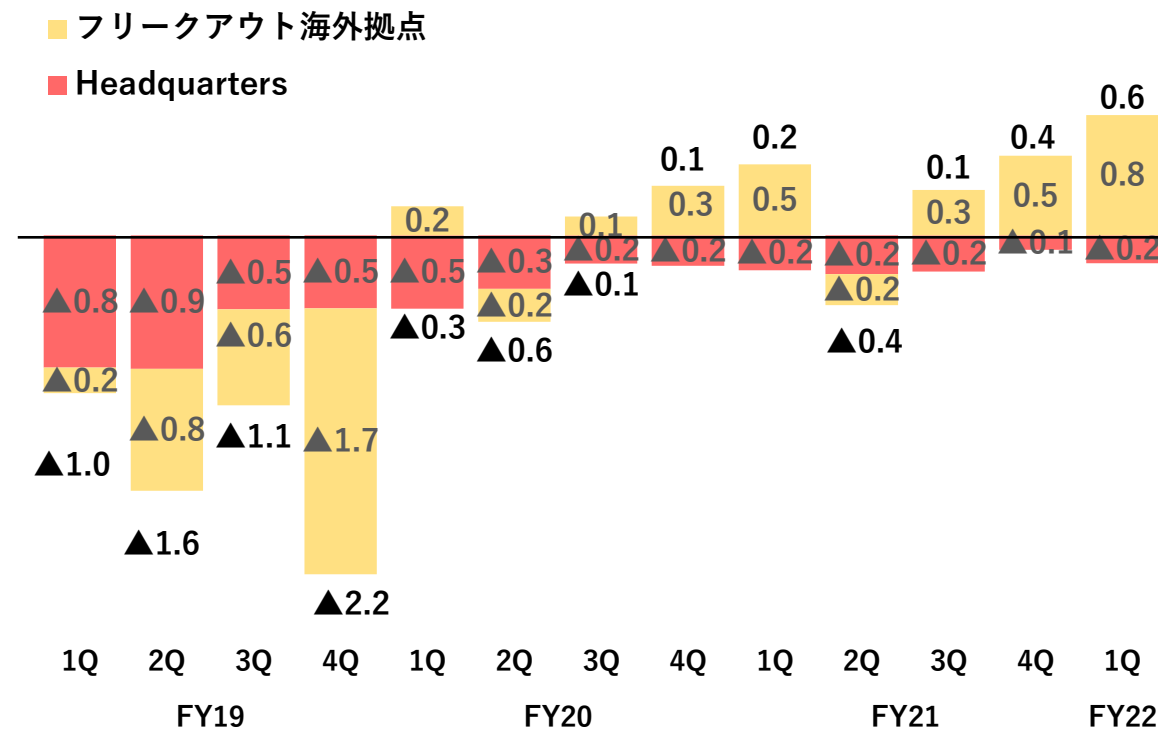
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円

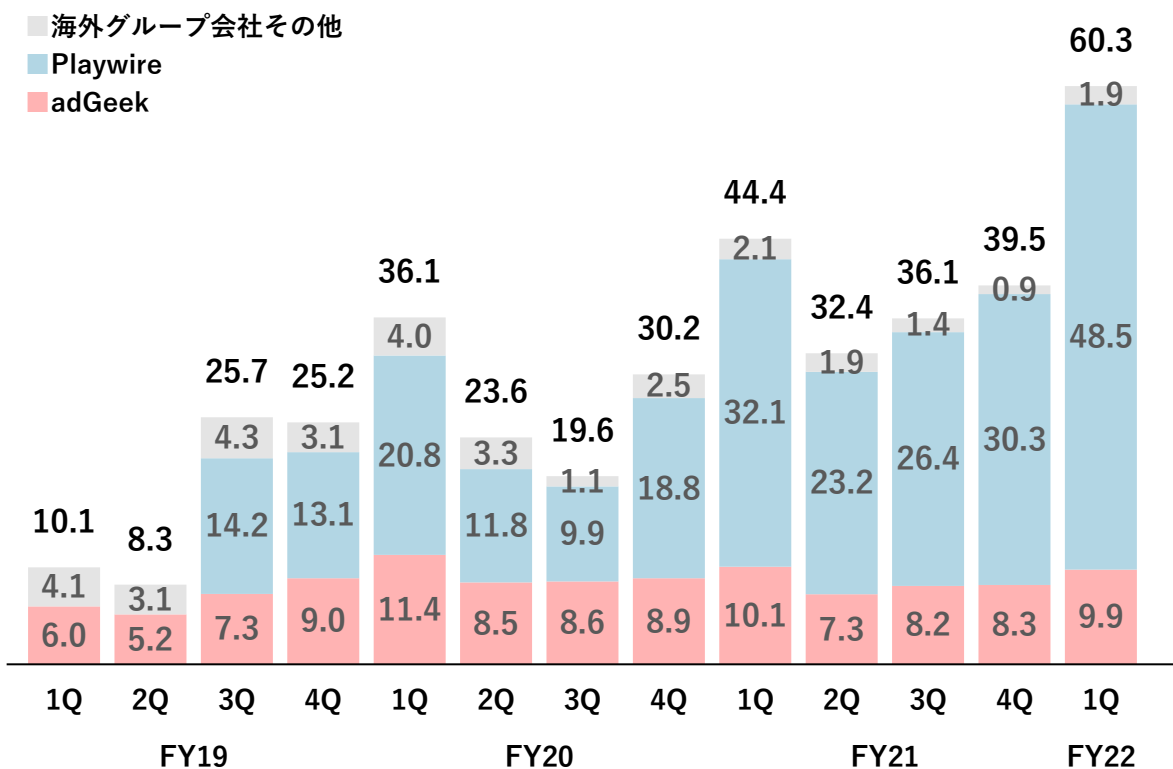


Section5 事業の進捗（海外グループ事業）

- [米国]Playwireは売上および販管費は計画どおりに進捗。高粗利率のメディアの成長や一部メディアの売上目標達成による追加インセンティブによりEBITDAは計画を上回る成長を達成
- [APAC]各社とも順調に進捗し、全体としてEBITDAに貢献

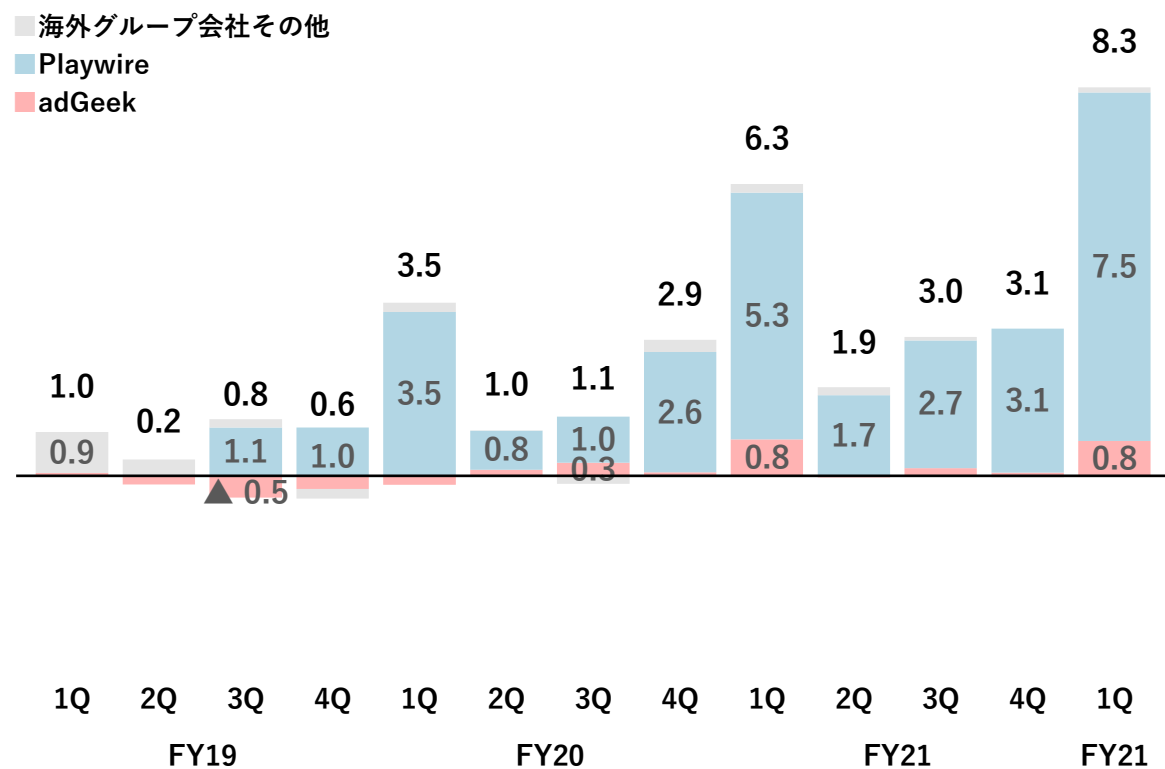
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



- 米国及びアドテク業界での経験豊富な安里勇吾が昨年12月に執行役員に就任
- 主力事業会社Playwireの成長をより強固にサポート
- 今後の新規事業開発、グループシナジー創出等、米国事業を社長直下で横断的に推進



安里 勇吾

[経歴]

- 2007年 オーバチュア株式会社 (現ヤフー株式会社)
- 2008年 ライトメディア社 (旧米国ヤフー子会社)
- 2010年 オーディオサイエンス社
日本法人立ち上げに従事
- 2012年 株式会社フリークアウト 米国法人
CEO就任
- 2015年 xAd 日本法人Head of Japan就任、
日本法人立ち上げに従事
- 2021年 株式会社フリークアウト・ホールディングス
米国事業担当 執行役員就任

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	35億5205万円		
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 CFO	永井 秀輔	取締役 (監査等委員) 高田 祐史
	取締役 広告事業管掌	時吉 啓司	取締役 (監査等委員) 松橋 雅之
	取締役 海外グループ管掌	竹内 誠	
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	18,022,924株		
主要株主※	本田 謙		32.99%
	伊藤忠商事株式会社		15.74%
	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)		3.80%
	スカパーJSAT株式会社		3.72%
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051		3.59%

※2021年9月末時点の主要株主の状況を記載

※記載の株主の他、Baillie Gifford & Companyが6月21日付けで大量保有報告書（1,091,500株、持株比率6.1%*）を提出しております。

*9月末時点の発行済株数で算出

Appendix 2

業績補足資料

（単位:百万円）

	FY22 1Q	FY21 1Q	前年Q比	FY21 4Q	直前Q比
変動費	5,547 67.0%	5,510 71.7%	0.7%	5,614 73.7%	▲1.2%
開発人件費	115 1.4%	129 1.7%	▲10.9%	124 1.6%	▲7.4%
サーバー関連費	99 1.2%	94 1.2%	5.0%	102 1.3%	▲3.0%
その他	1 0.0%	0 0.0%	58.0%	0 0.0%	198.9%
売上原価計	5,761 69.5%	5,733 74.6%	0.5%	5,840 76.7%	▲1.3%

※金額の下に記載している%は対売上高比

（単位:百万円）

	FY22 1Q	FY21 1Q	前年Q比	FY21 4Q	直前Q比
人件費	1,059 12.8%	927 12.1%	14.3%	972 12.8%	9.0%
家賃・水道光熱費	61 0.7%	86 1.1%	▲28.6%	68 0.9%	▲10.2%
のれん償却費	23 0.3%	33 0.4%	▲29.2%	25 0.3%	▲6.8%
減価償却費	64 0.8%	56 0.7%	13.0%	64 0.8%	▲0.6%
外注・報酬等	88 1.1%	101 1.3%	▲13.0%	98 1.3%	▲10.6%
採用費	7 0.1%	14 0.2%	▲52.5%	23 0.3%	▲70.8%
販売費	26 0.3%	8 0.1%	229.5%	17 0.2%	59.1%
その他	297 3.6%	184 2.4%	61.3%	360 4.7%	▲17.3%
販管費計	1,626 19.6%	1,409 18.3%	15.4%	1,626 21.4%	▲0.1%

※金額の下に記載している%は対売上高比

本資料の内容ならびに説明についてご質問等がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先

経営企画室

電話番号（代表番号）：03-6721-1740

お問い合わせフォーム：<https://www.fout.co.jp/contact/company/>



FreakOut
Holdings

Give People Work That Requires A Person.