



株式会社フリークアウト・ホールディングス
(東証グロース：6094)

2023年9月期 第2四半期
決算説明資料

2023年4月28日

人に人らしい仕事を。

Give People Work That Requires A Person.

近年、AI技術の躍進により、企業はデジタル変革への取り組みをより一層強化しています。しかし、我々フリークアウトは、AI技術による変革の核心は、単に既存の業務効率を向上させるだけではなく、新たな価値を生み出すことにあると考えています。すなわち、我々が目指すのは、AI技術による効率化で生まれた新しい時間、考え方によって、今までにない新しい価値を人が作り出す、「**人らしい仕事**」の**創造**です。これにより、AI技術の進歩が、仕事を奪われるというネガティブなものではなく、人々にとって希望に満ちたものとなることを願っています。

これからも我々フリークアウトは、「**人に人らしい仕事を**」をミッションに、AI技術の躍進の波に乗りながらも、人間が持つ創造性や感性を大切にしていきます。それによって、単なる効率化だけでなく、独自の要素や革新的なアイデアを社会に対してもたらすことができるでしょう。フリークアウトは、AI技術を最大限活用しつつ、人間が持つ独自性と共存・共栄する未来を実現することを目指しています。

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、アジアにグローバル展開

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（日本）

広告主向け



国内最大級の広告在庫を保有するDSP



位置情報マーケティングプラットフォーム



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

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



Scarlet

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）

北米



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



コンテキストualターゲティング広告配信ソリューションGPの米国展開

アジア



(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・台湾など)

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

カンム
(⇒売却済み)

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（日本）



広告・マーケティング事業（海外）



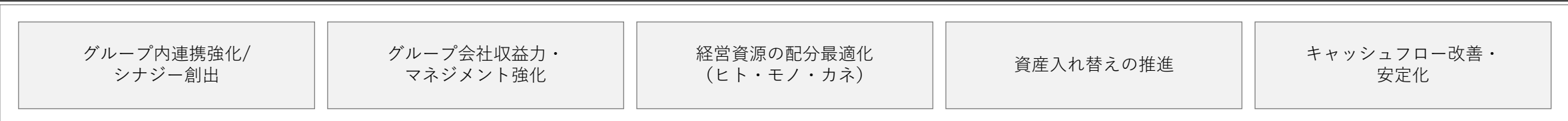
2

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



- Section1 エグゼクティブサマリ
- Section2 2023年9月期 第2四半期決算の概要
- Section3 事業の進捗（日本）
- Section4 事業の進捗（北米）
- Section5 事業の進捗（アジア）

※ 本決算説明資料の基礎データの一部は、IRライブラリからExcelファイルでダウンロードいただけます。
(ダウンロードリンクは[こちら](#))

Section1 エグゼクティブサマリ

2023年9月期 第2四半期 売上高 64.3億円（前年同四半期比+3.6%）、売上総利益 20.9億円（同+21.4%）、EBITDA（*1） 7.8億円（同+48.4%）で順調に推移

- 北米で不景気の影響受けるも、投資事業の収益創出も含めEBITDAは予算を大幅超過（当初予算5億円⇒実績7.8億円）
- 日本はタクシーサイネージ中心に堅実な利益成長（EBITDA5.1億円、前年同四半期比+10.9%）
- アジア（adGeek除く）各拠点も堅調に推移、投資事業で約4億円の収益貢献
- 景気後退の影響により北米は1、2月苦戦も3月回復。低EBITDA（0.5億円、▲約78.2%）は、第2四半期のみの見通し。

第3四半期以降の見通し 北米回復で第2四半期と比較して主力事業好転

- 北米の景気後退の影響も、4月は前年同月比プラスに戻っており、大きく回復予定。順調に進んでいるクライアント拡大が、4Q以降は売上増に直接貢献するため再成長回帰を想定（単価回復によりさらなる成長可能性）
- 日本は広告需要の季節変動で第2四半期よりマイナスになるが、引き続き堅調の見込み
- 中計最終年度の目標値（EBITDA30億円）については、北米の回復と投資事業貢献により引き続き十分達成可能

カンムの売却について*2 次期中期経営計画に向けた成長資金105億円確保（3月末クロージング）

- （損益等への影響）第2四半期に特別利益約108億円を計上、税引後で約105億円の資金を確保
- （資金の使途）当社との事業シナジーが見込められるデジタルマーケティング領域の成長企業をM&A

*1.カンム社株式売却により法人事業税約1.4億円が販管費として計上されていますが、一過性の非事業コストのため、EBITDA計算時には足し戻して計算しております。

*2.詳細は2023年3月31日付の「投資有価証券の売却（結果）に関するお知らせ」に記載のとおり

- 105億円の税引き後キャッシュ、75億円の純資産強化を実現
- 希薄化を生じさせることなく、時価総額の1/3強の資金調達を達成
- シナジーが見込めるデジタルマーケティング領域のM&Aに積極活用

P/L インパクト	営業利益 ▲1.4億円 租税公課増（事業税） ⇒EBITDAの計算からは除外
	EBITDA 0円
	特別利益 +108億円
	税引き後利益 +75億円 ⇒純資産増強
キャッシュフロー インパクト	キャッシュフロー +105億円 ⇒成長投資へ

バランスシートインパクト

(単位：億円)

↑ 現預金 +105	211	80	借入金
		97	その他負債
		179	純資産 ↑ +75
投資有価証券 ▲30	33		
その他資産	111		

Section2 2023年9月期 第2四半期決算の概要

連結売上高

64.3億円 (前年同四半期比+2.2億円、+3.6%)

- ・ (日本17.4億円) ロシア・ウクライナ情勢や前年上期好業績の反動により横這い、前年同四半期比▲0.4億円
- ・ (北米29.5億円) 景気後退を受けて広告単価低下の中、3月は成長軌道に回復、円ベースで前年同四半期比+0.5億円
- ・ (アジア16.5億円) 各拠点 (adGeek除く) は順調、中国売上の期ずれの影響で売上減、前年同四半期比▲2.3億円

連結EBITDA

7.8億円 (前年同四半期比+2.5億円、+48.4%)

- ・ (日本5.1億円) タクシーサイネージのIRIS (持分法) が成長継続、前年同四半期比+0.5億円 (+10.9%)
- ・ (北米0.5億円) 広告単価低下も人員投資等を継続し、前年同四半期比で▲1.6億円 (▲78.2%)
- ・ (アジア0.7億円) adGeekは苦戦だが、GPのアジア展開開始、前年同四半期比▲0.2億円 (▲19.6%)
- ・ (投資事業4.2億円) 配当収益がプラス貢献、前年同四半期比+4.2億円

連結経常利益

4.9億円 (前年同四半期比▲1.6億円)

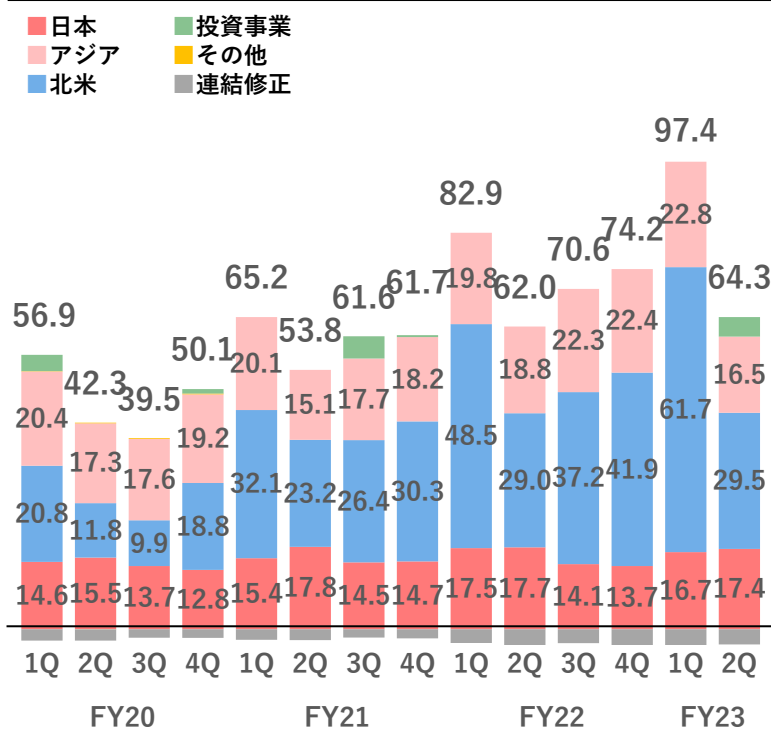
- ・ 為替差損益は軽微

- ・ 営業利益：**2.0億円** (カムム売却に伴う租税公課1.4億円がネガティブ影響)
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**75.3億円** 過去最高

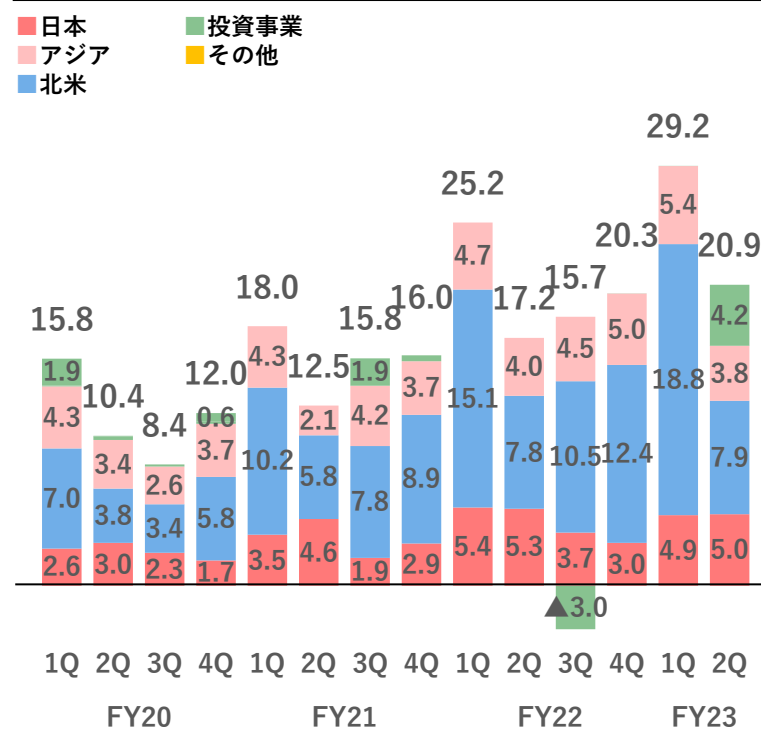
- 投資事業の収益貢献などにより、EBITDAは対前年同四半期比で大幅増（5.0億円⇒7.6億円）
- 北米は、売上・粗利が対前年同四半期比横ばいも、クライアント獲得やサービス開発のための投資継続による販管費増でEBITDAが大幅減少。（2.1億円⇒0.5億円。厳しいタイミングも、第4四半期以降はクライアント獲得の効果が売上に反映されてくることから、半年～1年以上のスパンではポジティブな状況）

単位:億円

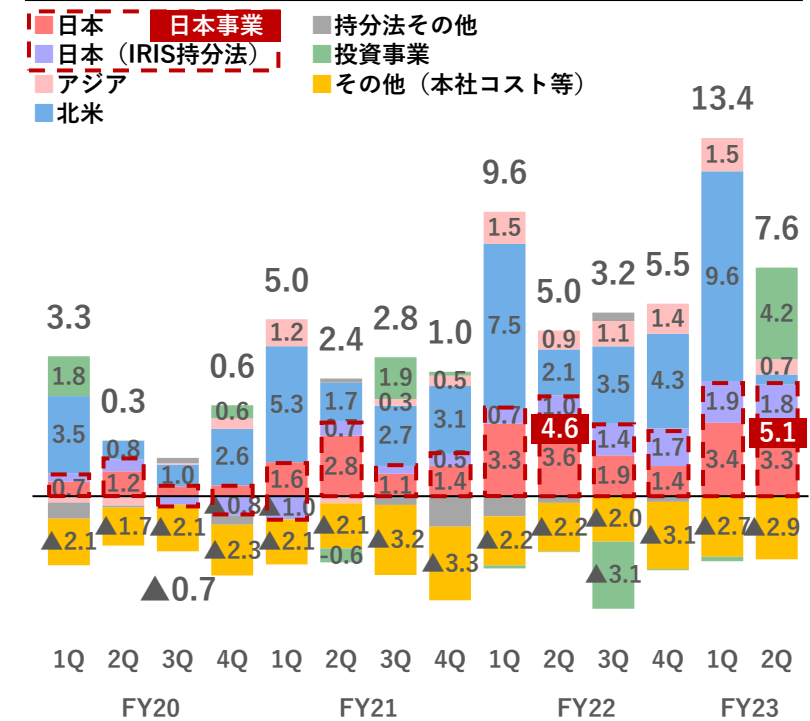
売上



売上総利益



EBITDA



- ・タクシーサイネージ事業のIRISが引き続き好調で持分法投資利益に貢献（その他関連会社も順調）
- ・カムム売却による租税公課が、一過性費用として約1.4億円発生のためEBITDA段階で調整

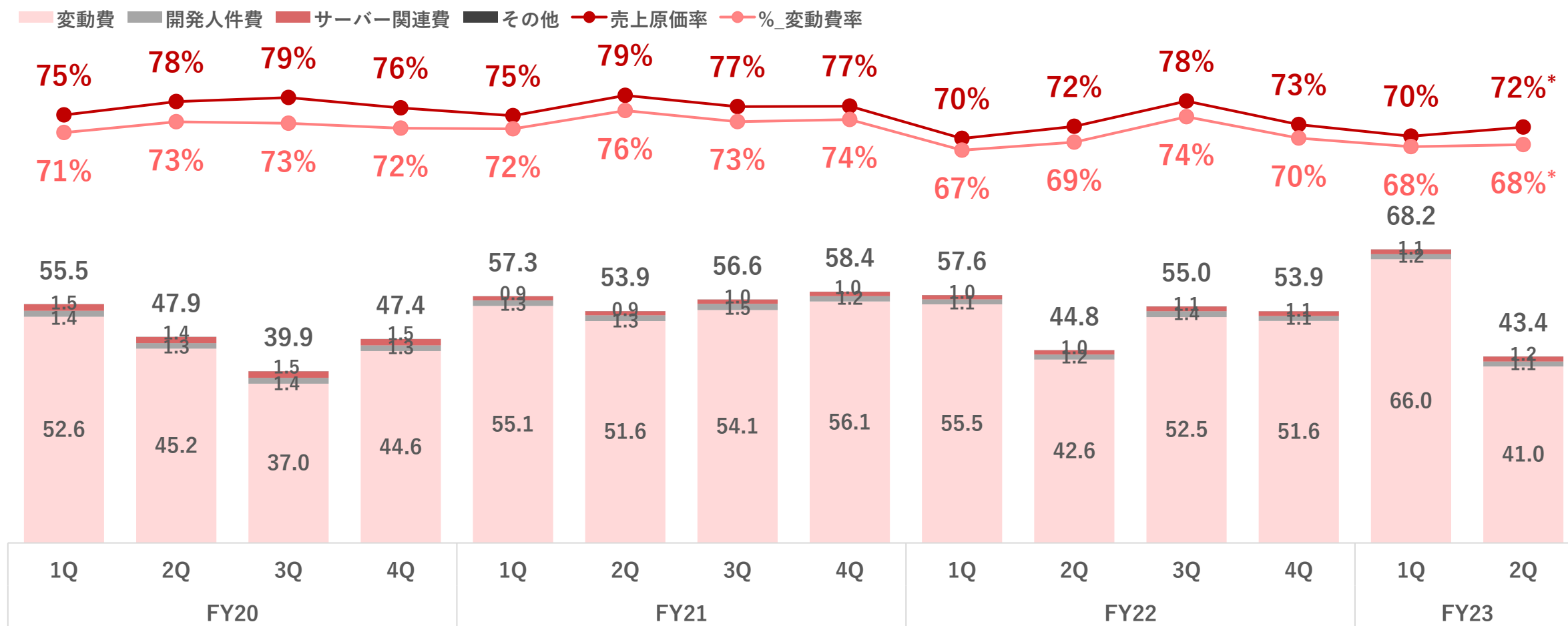
単位:百万円

	FY22				FY23	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業利益	898	301	17	114	1,008	202
持分法投資利益	▲4	122	191	176	183	255
のれん償却費	23	24	27	28	28	25
減価償却費	72	77	96	97	104	111
株式報酬費用	0	0	0	146	48	48
株式取得・売却関連費用*1						136
EBITDA	989	524	332	562	1,371	778
のれん償却費	▲23	▲24	▲27	▲28	▲28	▲25
減価償却費	▲72	▲77	▲96	▲97	▲104	▲111
株式報酬費用	0	0	0	▲146	▲48	▲48
株式取得・売却関連費用						▲136
その他（為替差損益等）	88	229	397	180	▲370	29
経常利益	982	651	605	471	821	487
経常利益（為替差損益除く）	858	382	168	230	1,180	449

*1. 株式取得・売却関連費用はM&A（取得・売却）に伴って発生する費用の集計

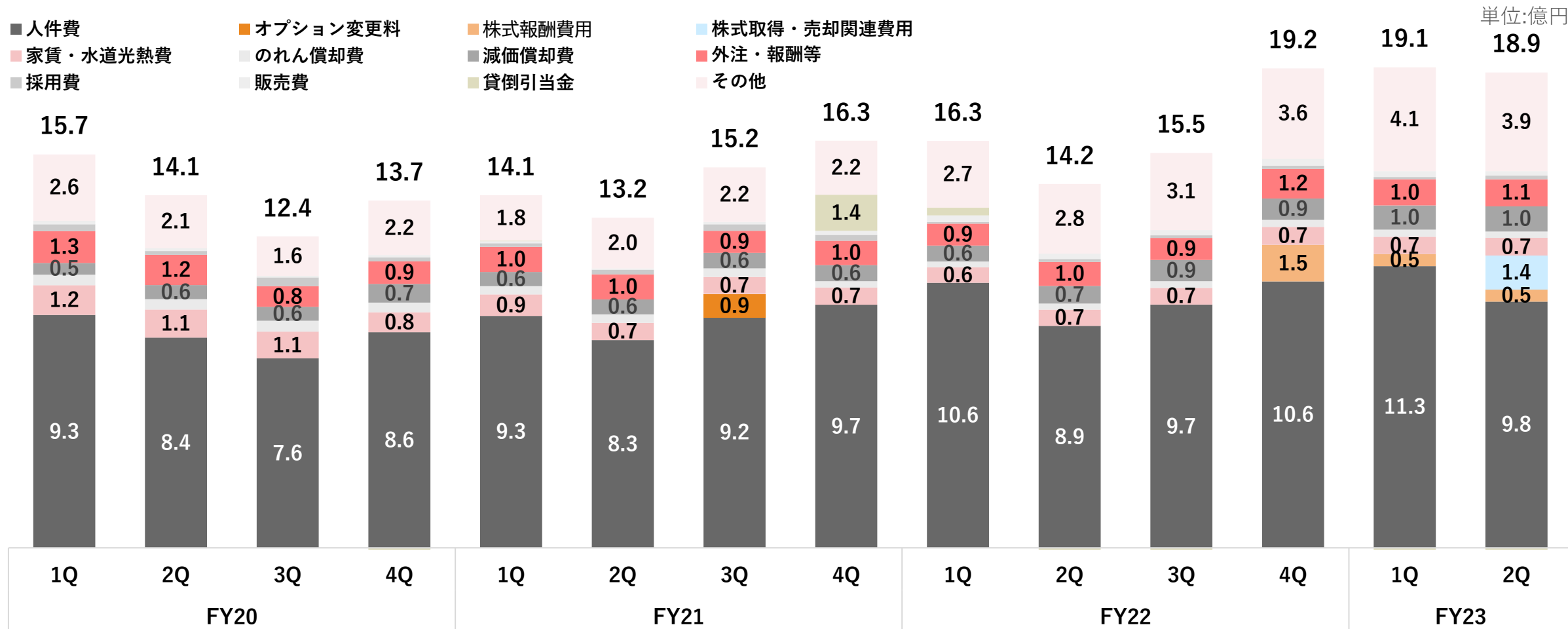
売上原価率は前年同四半期並みの72%を維持

単位:億円



*投資事業売上高409百万円を除いて計算。投資事業売上についての詳細は2023年1月19日付の「出資先からの配当金受領に関するお知らせ」に記載のとおり

- 前年同四半期比で、円安による海外費用増（+2.5億円）等の影響で増加
- カムム売却に伴う租税公課がなければ、概ね見込とおりの水準（販管費合計17.5億円）で推移



北米は厳しい事業環境も、クライアント獲得含むFY24以降の成長に向けた採用活動を継続

単位:人

	FY22	FY22	FY22	FY22	FY23	FY23
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
日本	102	104	106	104	109	112
北米	75	88	87	88	91	97
アジア	241	255	240	243	242	243
その他（本社等）	49	49	42	43	44	43
グループ合計	467	496	475	478	486	495

連結売上高

161.7億円（前年同期比+16.8億円、+11.6%）

過去最高

- ・（日本）ロシア・ウクライナ情勢や前年同期好業績の反動により微減
- ・（北米）第1四半期の好調により上期累計が91.2億円
- ・（アジア）adGeekを除く各拠点が着実に成長

連結EBITDA

21.5億円（前年同期比+6.4億円、+42.0%）

過去最高

- ・ 上記北米事業の成長に加え、タクシーサイネージのIRIS（持分法）と投資事業が収益貢献

連結経常利益

13.1億円（前年同期比▲3.3億円、▲20.0%。為替差損益除外すると前年同期比+31.3%成長、12.4億円⇒16.3億円）

- ・ 上記に加え、為替差損(3.2億円)等が発生

- ・ 営業利益：**12.1億円** 過去最高

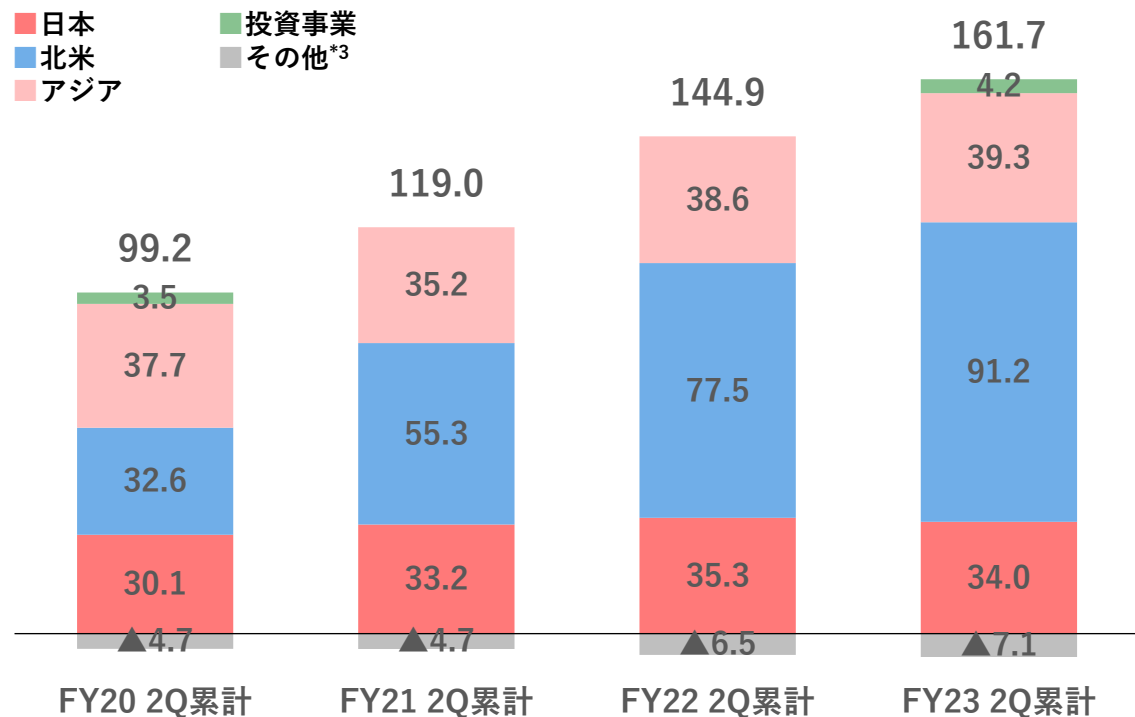
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**79.1億円** 過去最高

- 売上高：上期累計で161.7億円（前年同期比+11.6%）
- EBITDA：日本（タクシーサイネージ）の成長と投資事業の利益貢献を中心に、前年同期比で+6.3億円（+42.9%）と大幅に成長

売上

単位:億円

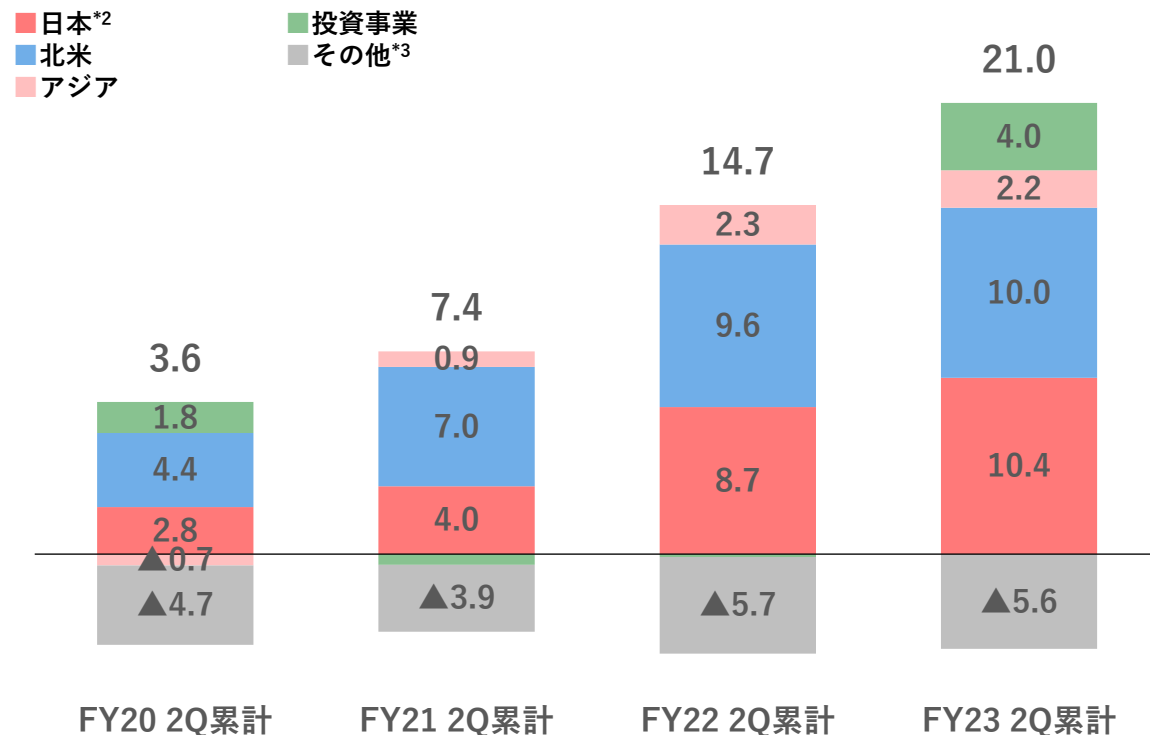
■ 日本
■ 北米
■ アジア
■ 投資事業
■ その他*3



EBITDA

単位:億円

■ 日本*2
■ 北米
■ アジア
■ 投資事業
■ その他*3



*1.継続事業ベース=非連結化した各社を除外して集計

*2.タクシーサイネージのIRIS（持分法適用会社）を含む

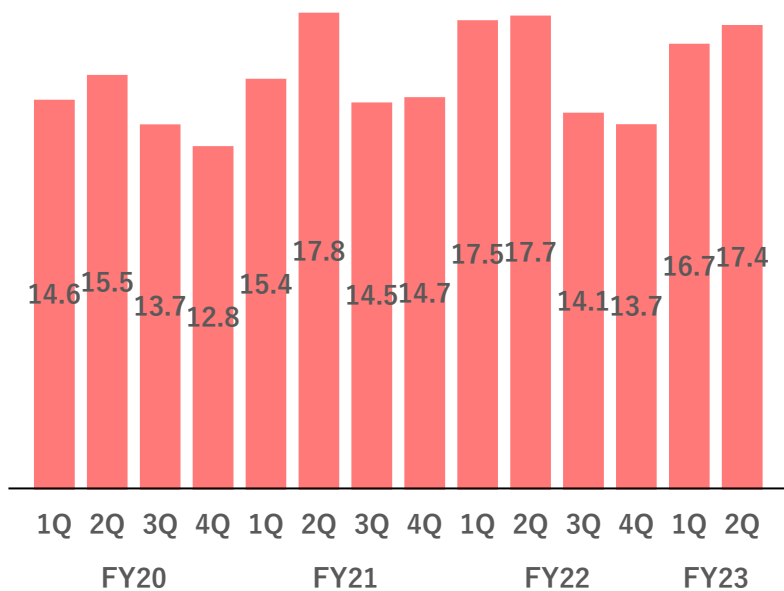
*3.その他は、連結修正（売上）、本社コスト（EBITDA）等の合算値

Section3 事業の進捗（日本）

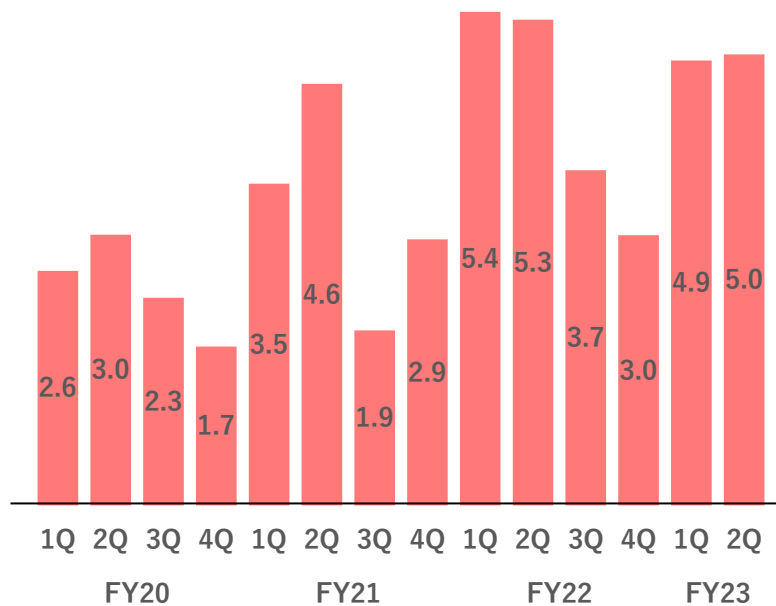
- 売上高：前年上期好況の反動とマクロ環境の影響を受けて、前年同四半期比で微減（▲0.4億円）
- EBITDA：IRISの成長（前年同四半期比+0.8億円）と、YouTube広告枠買付システムGPの成長により、前年同四半期比で+0.5億円（+10.9%）

単位:億円

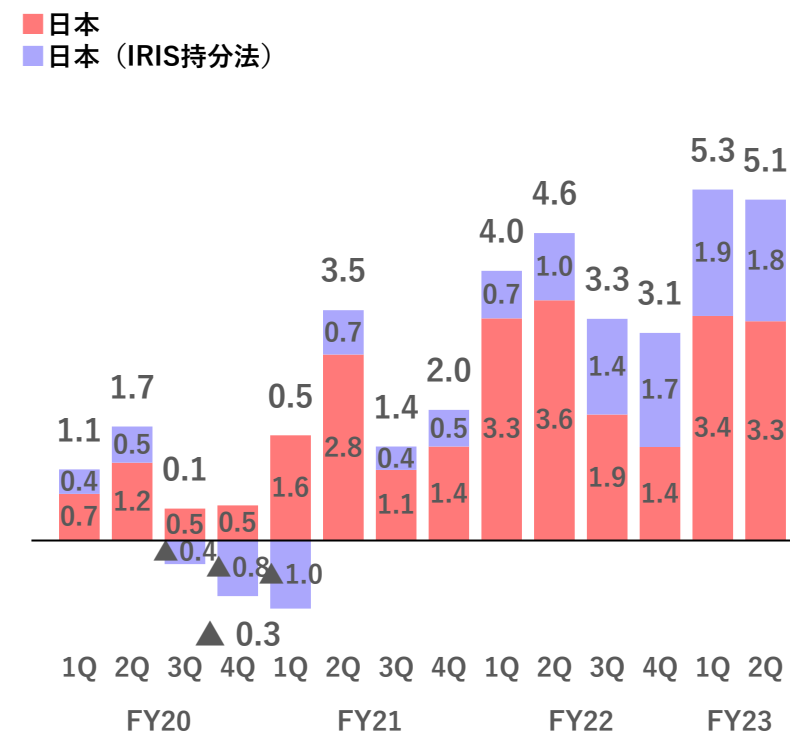
売上



売上総利益



EBITDA

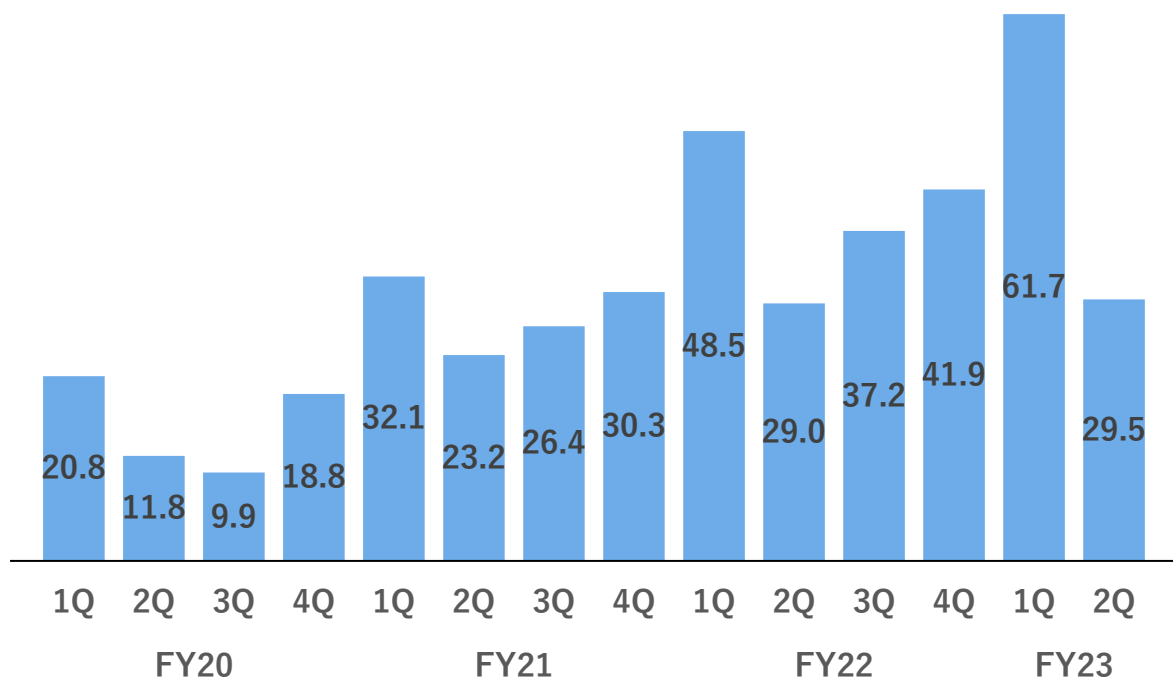


Section4 事業の進捗（北米）

- 売上高は前年同四半期とほぼ横ばい、EBITDAは前年同四半期の1/4程度。1月、2月は極めて厳しい状況だったが、3月に対前年同月比でプラスに回復
- マクロ環境が厳しい中でもグループカで北米事業の開発とサービス強化に注力、将来年度の成長に取り組む

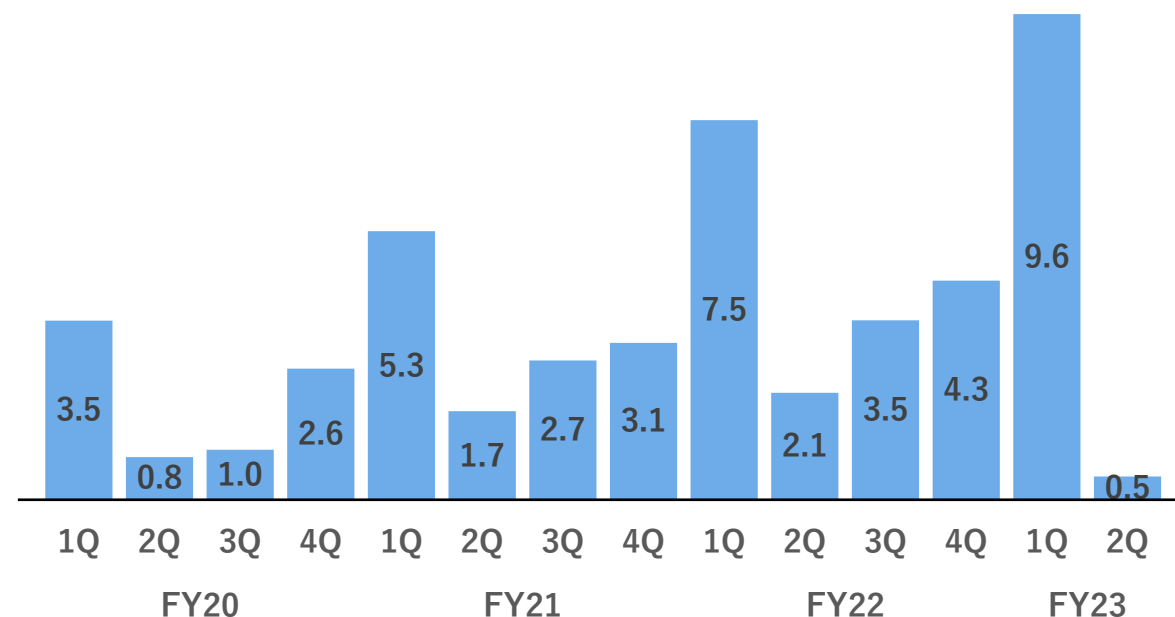
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円

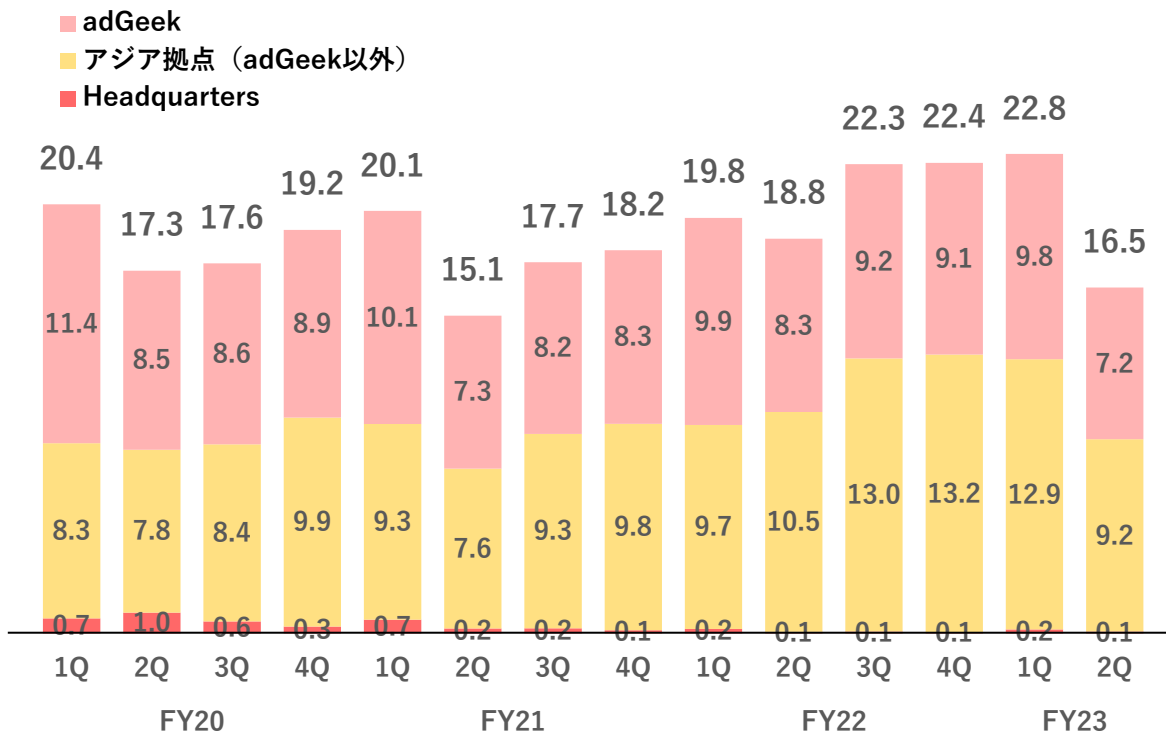


Section5 事業の進捗（アジア）

- 売上高16.5億円、EBITDA0.7億円で前年同四半期比マイナスで着地
- アジア拠点（adGeek以外）はGP展開も進み、引き続き好調、中国事業の期ずれの影響で売上減、EBITDA微増
- 台湾法人adGeekは特に苦戦、利益改善を推進する方針

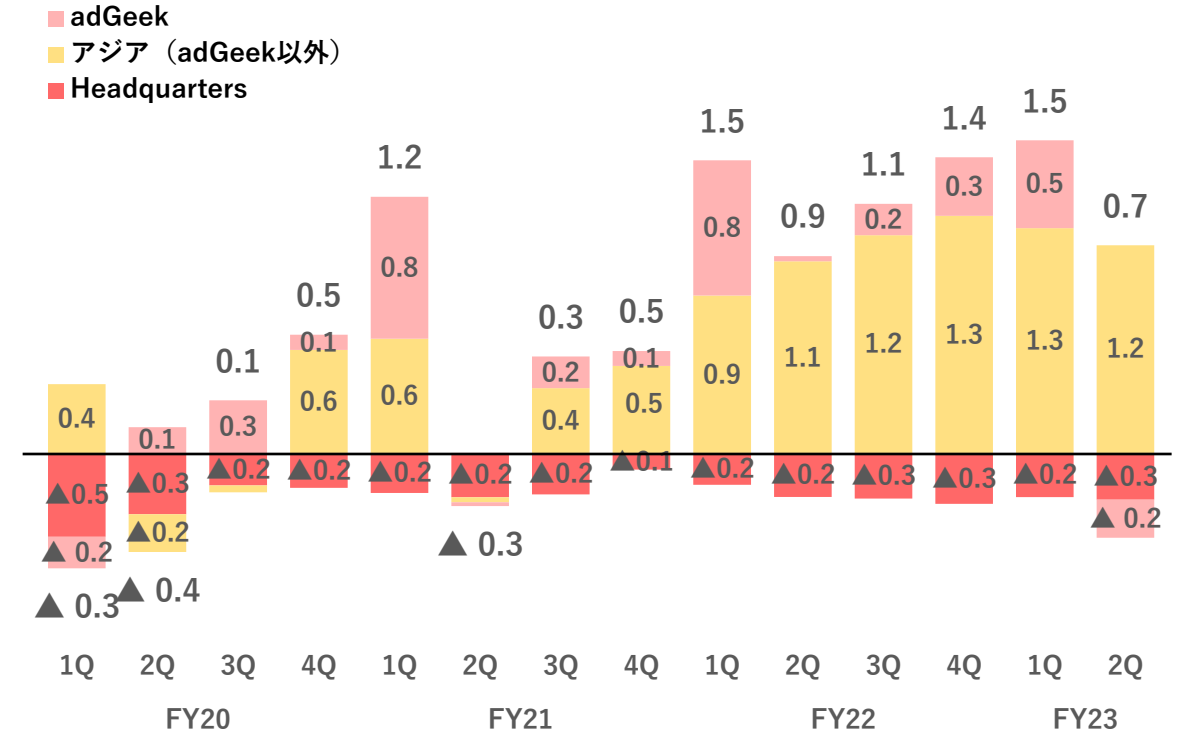
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



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） 井出 博之
	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 Playwire・adGeek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 * 1	本田 謙		32.14%*2
	伊藤忠商事株式会社		15.73%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）		8.92%
	BBH(LUX) FOR FIDELITY FUNDS - PACIFIC POOL		3.89%
	スカパーJSAT株式会社		3.72%
	株式会社カストディ銀行（信託口）		3.52%

*1. 2023年3月末時点の主要株主の状況を記載

*2. 代表取締役である本田謙は一部所有株式を当社役員に譲渡した。詳細は2022年11月4日付の「当社代表取締役の保有株式を用いたインセンティブ付与に関するお知らせ」に記載の通り

Appendix 2

業績補足資料

（単位:百万円）

	FY23 2Q	FY22 2Q	前年Q比	FY23 1Q	直前Q比
変動費	4,102	4,262	▲3.8%	6,596	▲37.8%
	63.8%	68.7%		67.7%	
開発人件費	115	118	▲2.4%	117	▲1.8%
	1.8%	1.9%		1.2%	
サーバー関連費	116	100	16.6%	110	6.1%
	1.8%	1.6%		1.1%	
その他	2	0	1,009.6%	0	343.9%
	0.0%	0.0%		0.0%	
売上原価計	4,335	4,480	▲3.2%	6,823	▲36.5%
	67.5%	72.2%		70.1%	

※金額の下に記載している%は対売上高比、FY23 2Q投資事業売上高409百万円による影響で原価対売上比率が低下

（単位:百万円）

	FY23 2Q	FY22 2Q	前年Q比	FY23 1Q	直前Q比
人件費	984 15.3%	887 14.3%	10.9%	1,125 11.6%	▲12.6%
家賃・水道光熱費	71 1.1%	65 1.0%	8.7%	69 0.7%	1.9%
のれん償却費	25 0.4%	24 0.4%	4.2%	28 0.3%	▲11.0%
減価償却費	101 1.6%	70 1.1%	43.0%	97 1.0%	3.9%
外注・報酬等	108 1.7%	96 1.5%	12.5%	105 1.1%	3.1%
採用費	15 0.2%	12 0.2%	28.1%	9 0.1%	71.5%
販売費	18 0.3%	21 0.3%	▲17.9%	24 0.2%	▲25.6%
その他	565 8.8%	246 4.0%	129.9%	451 4.6%	25.2%
販管費計	1,886 29.3%	1,421 22.9%	32.7%	1,908 19.6%	▲1.2%

※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.