



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3四半期
決算説明資料

2023年8月10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



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



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）



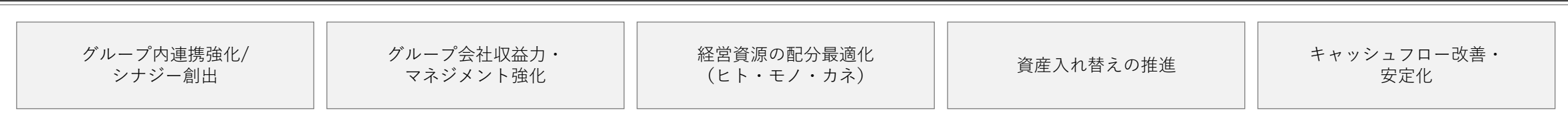
2

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 UUUM株式会社との資本業務提携について
- Section2 エグゼクティブサマリ
- Section3 2023年9月期 第3四半期決算の概要
- Section4 事業の進捗（日本）
- Section5 事業の進捗（北米）
- Section6 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 UUUM株式会社との資本業務提携について

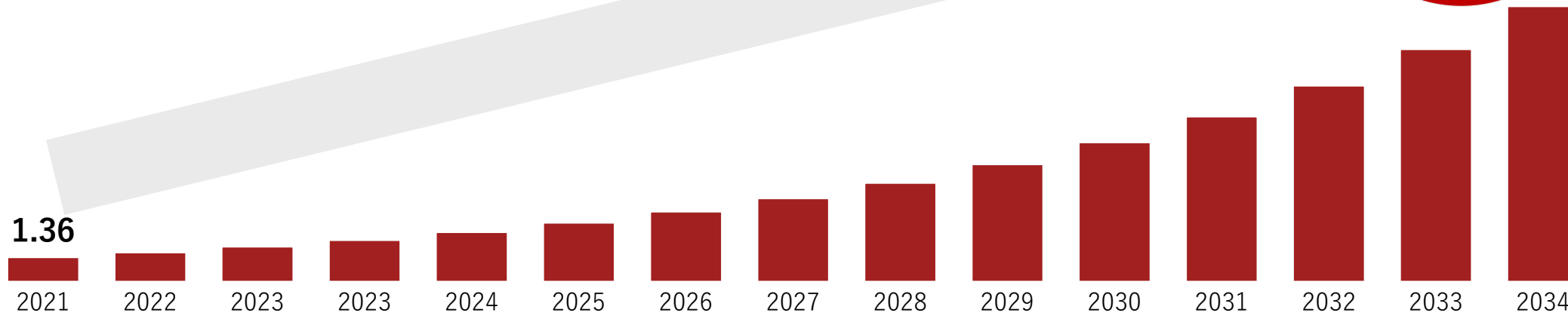
フリークアウトグループはUUUM社との資本業務提携（TOBによる連結子会社化）を通じ、急成長するクリエイターエコノミー市場に参入

多種多様なコンテンツ・クリエイターを有し業界をリードするUUUM社との提携により、フリークアウトグループはインフルエンサーマーケティング及びアドセンス、EC（物販）、ゲームなど周辺領域を含むクリエイターエコノミーの10兆円市場に取り組み、両社グループの一層の企業価値向上を目指す

クリエイターエコノミー市場(兆円) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング調べ



2034年
時点10
兆円超



UUUM社は2013年設立、HIKAKIN等のトップクリエイターを多数抱える クリエイターエコノミー市場のリーディングカンパニー

UUUM社は国内最大級のマネジメント・サポート体制やこれまで培ってきたノウハウ(ビジネス企画・ディレクション能力)を有し、
動画広告のみならず幅広い市場においてクリエイタービジネスを展開

強力なクリエイター陣(YouTube登録者数100万人超多数)を起点として多角的に事業を展開

クリエイターネットワーク



専属クリエイター

181組



ネットワーク
クリエイター

4,743人



100万人超の
チャンネル数

75ch



インフルエンサーギャラクシー事業

各プラットフォームにおけるクリエイターの投稿活動支援
YouTube、TikTok、LINE、Instagram、X (旧Twitter) など



共創事業

クリエイターオリジナルブランドの企画・
開発・販売/イベント開催など



コンテキストドリブンマーケティング事業

クリエイターを活用したタイアップ動画や
キャストイング、ディレクションなど



※2023.4.29~4.30 U-FES.2023の様子

フリーアウトグループのテクノロジーとUUUM社のクリエイター・ノウハウを掛け合わせ、 既存事業の高度化・効率化や新規事業の創出によって、圧倒的なシェア獲得を目指す

本提携を通じ、以下①-⑥の取り組みを推進することで、中長期において両社グループの企業価値向上を実現

1 テック活用によるクリエイターサポート・ インフルエンサーマーケティングの高度化・効率化



YouTube動画やファンのエンゲージメントの解析を通じたクリエイターサポート及びデータドリブンなデジタルマーケティング営業の推進

3 アジアを中心とするグローバル展開の加速



両社のネットワーク、人材、サービスを活用した、インバウンドを中心とする売上拡大の促進

5 広告市場での更なる収益の拡大



デバイス・媒体等の変化が常に起こる業界における、クリエイターを中心としたビジネスモデル強化による収益拡大

2 クリエイターのライフタイムレベニュー (生涯収益)の安定化

クリエイターのライフタイムレベニュー安定化



4 所属クリエイターの強みを活かした 新規事業の創出

トップクリエイターの存在を活かした多種多様な業界とのコラボレーションを通じた新たなビジネスの創出



6 グループ化による管理コスト削減

人材の相互交流やリソースの効率的な活用による、シナジーを最大化する組織体制の構築



#クリエイター #コンテンツ
#インフルエンサーマーケティング
#ディレクション #マネジメント

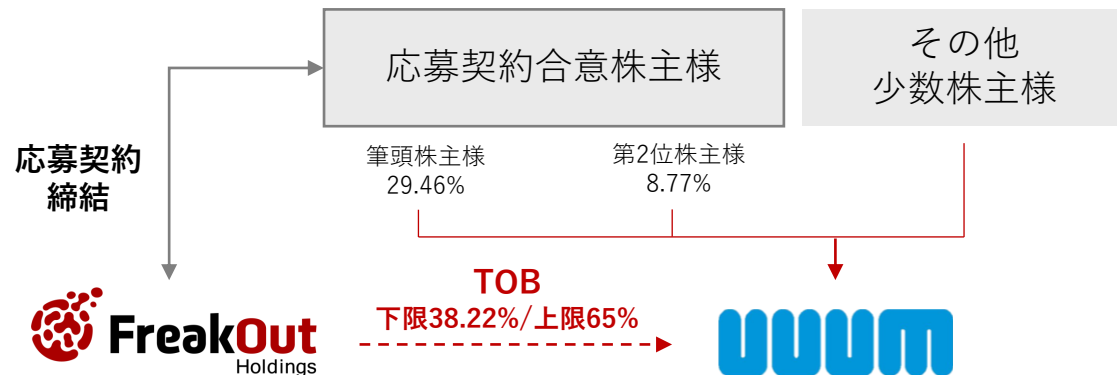
UUUM



 **FreakOut**
Holdings

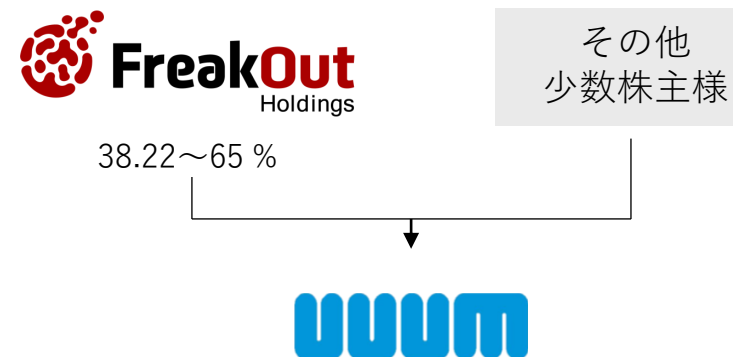
#アドテック #データ解析
#ファンド #エンジニアリング
#グローバル

1. TOB実施



- TOBによる買付予定株数の下限は、すでに応募契約を締結いただいている株主様の保有株式数（38.22%）で設定
- 連結子会社化（但し上場維持）を目的としているため、買付予定株数の上限は65%で設定
- TOBでの取得株数によっては、完了後の市場での追加取得等を予定

2. クロージング



- 必要資金（約55億円～93億円、9月15日決済予定）はすべてカム売却により獲得した手元資金により充当する予定
- TOBでの株式の取得状況によって、9月末時点では持分法適用関連会社化となる可能性もあるが、その場合も、現時点で決まった事項はないが、株式の追加取得等を通じて連結子会社化するための方策を実施する予定

■ タイムライン

公表日（本日）

公開買付開始

公開買付終了

決済開始日

連結決算へのPL取り込み

8/10

8/14

9/8

9/15

10月以降

Section2 エグゼクティブサマリ

2023年9月期 第3四半期 売上高70.4億円（前年同四半期比▲0.2%）、売上総利益 18.4億円（同+17.7%）、EBITDA2.9億円（同▲11.3%）で着地

- 北米でメディア獲得のための条件変更（粗利▲1.0億円）、IRISでの税金費用追加計上（持分法▲0.4億円）の一過性要因により、EBITDAに合計1.5億円マイナス影響が発生（上記除けば、EBITDAで前年同四半期比プラスで着地）
- 日本事業は売上・EBITDA微減。今後は動画・Connected TVに加えて、GP、UUUM社との提携等を通じて再成長
- アジアは安定した収益貢献（EBITDA0.9億円）、北米は特殊要因の影響を除くとEBITDA1.8億円で見込レンジ内
- 投資事業収益貢献（EBITDA1億円）

第4四半期の見通し 通期で、中計最終年度の目標EBITDA30億円がターゲット

- 第4四半期はおおむね5.5億円前後のEBITDAで着地する見込み
- 当初はEBITDA35億円程度達成を見込むも、北米の苦戦もありEBITDA30億円がターゲットに

北米の足元見通し 北米の第4四半期見通しは、第2四半期決算発表時から下振れ

- 現時点での北米の第4四半期のEBITDAターゲットは3億円（前四半期決算説明時の3.5～4億円から下振れ）
- マクロ環境はCPM下落がほぼ止まり、鎮静化
- 一方で、短期的な収益がダウンする見込み（一部クライアントの入替が発生するリスクあり、Section 5詳述）

Section3 2023年9月期 第3四半期決算の概要

連結売上高

70.4億円

(前年同四半期比▲0.2億円、▲0.2%)

- ・ 日本13.9億円、前年同四半期比ほぼ横ばい (▲0.2億円)
- ・ 北米38.9億円、前年同四半期比+1.6億円 (ドルベースでの実績はSection5)
- ・ アジア20.2億円、前年同四半期比微減 (▲2.1億円)

連結EBITDA

2.9億円

(前年同四半期比▲0.3億円、▲11.3%)

- ・ 日本2.6億円 (IRIS税金費用で▲0.4億円)、前年同四半期比▲0.7億円 (▲20.4%)
- ・ 北米0.8億円 (メディアとの条件変更で▲1億円)、前年同四半期比で▲2.7億円 (▲76.9%)
- ・ アジア0.9億円、安定して収益貢献

連結経常利益

4.2億円

(前年同四半期比▲1.8億円)

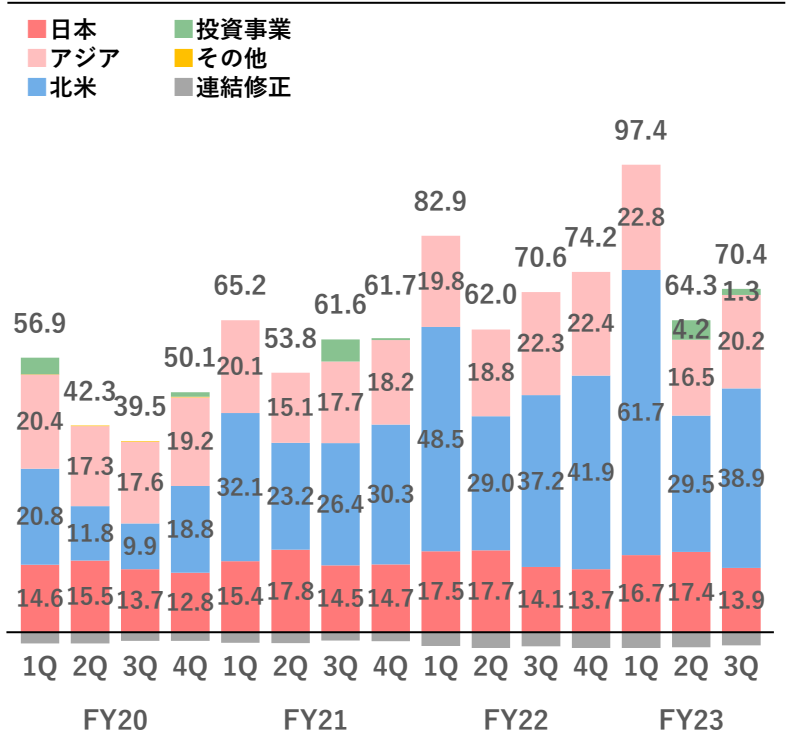
- ・ 為替差益 (3.4億円)

- ・ 営業利益：**▲0.1億円**
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**3.0億円**

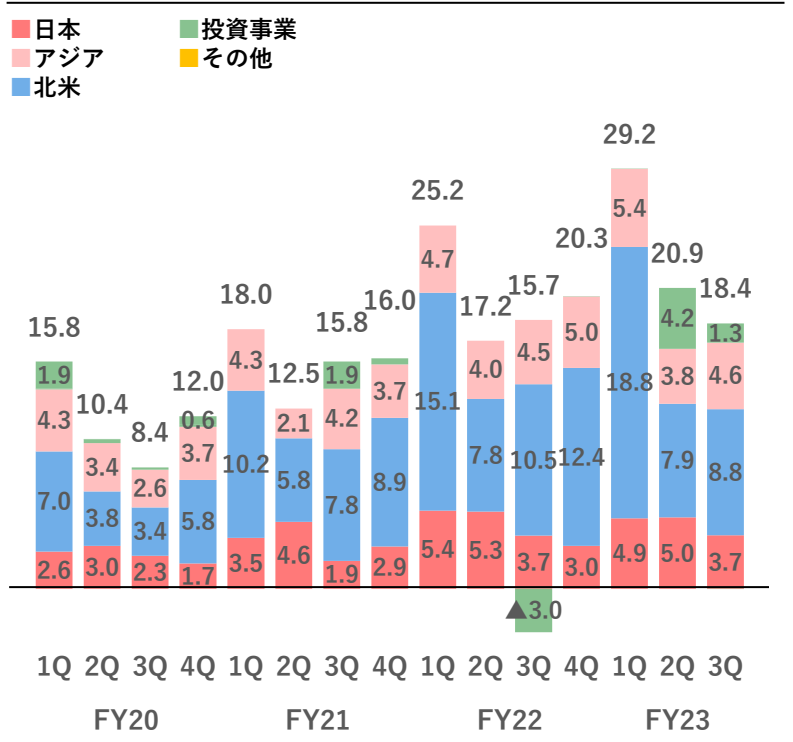
・ 次ページにて、特殊要因（北米とIRIS持分法）を除いたEBITDAベースで記載

単位:億円

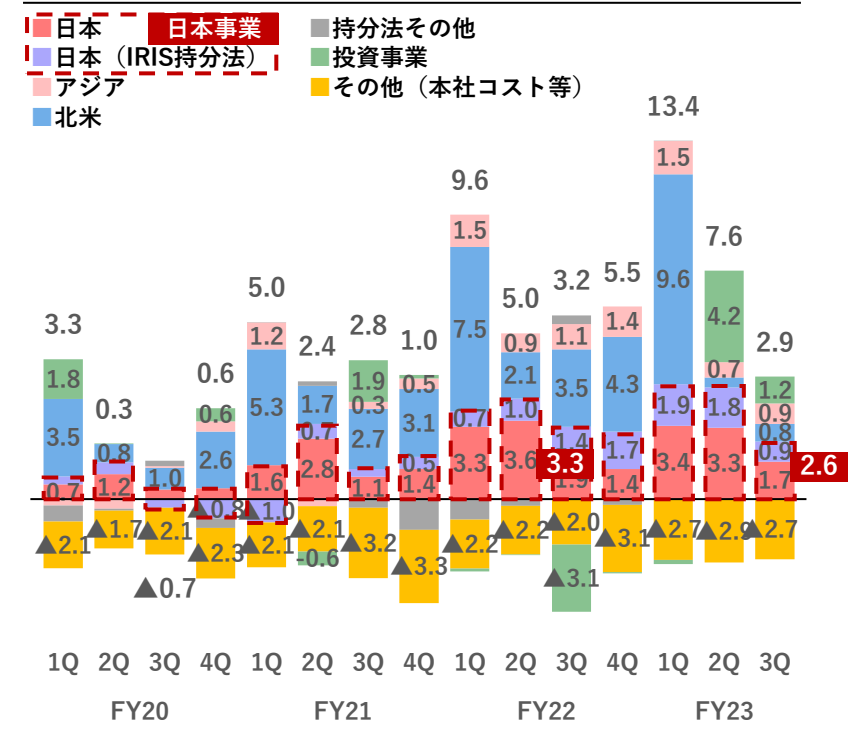
売上



売上総利益



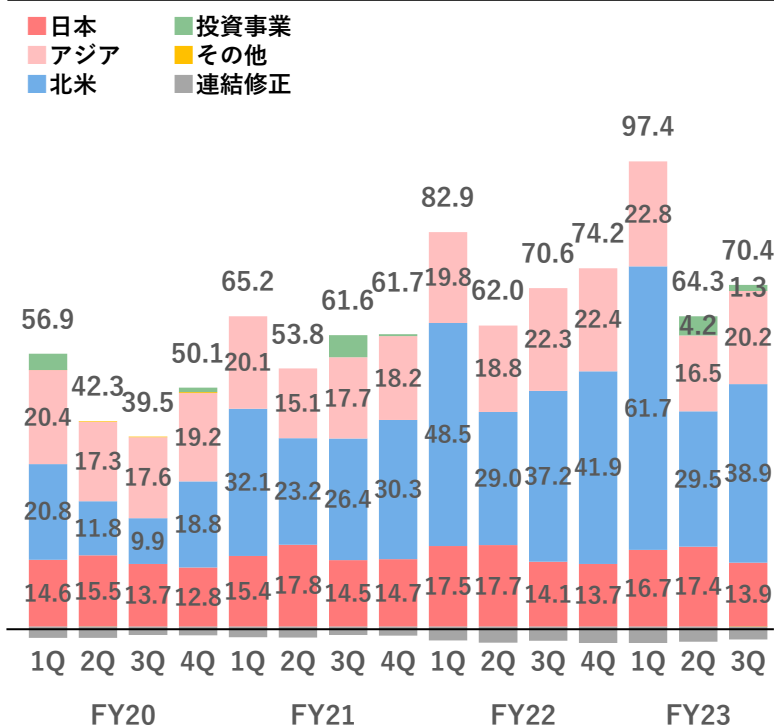
EBITDA



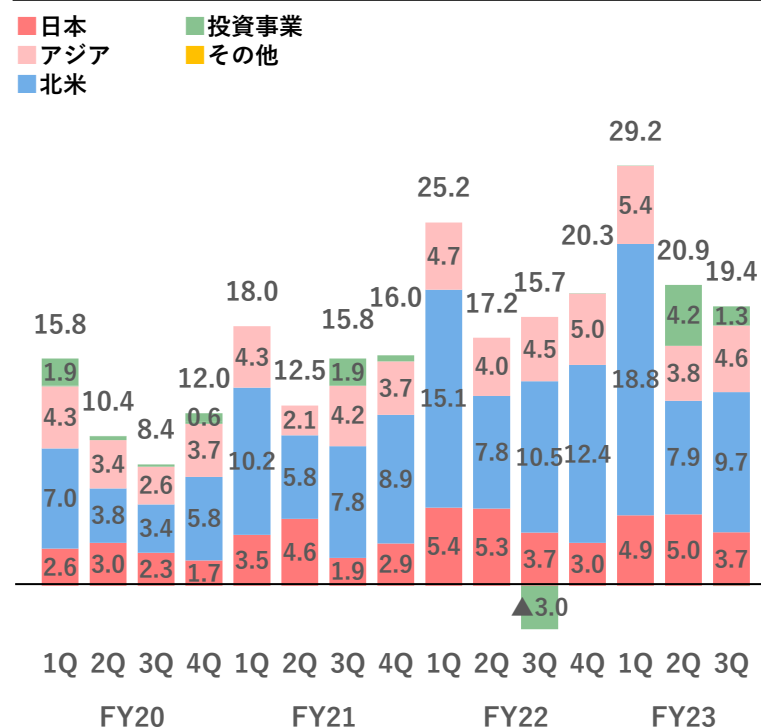
- 日本は売上、EBITDAともに前年同四半期比微減（動画・Connected TV領域は順調）
- 北米は売上が40億円程度まで回復の一方、販管費の増加によりEBITDAが前年同四半期と比べて減少（ドルベースの数字はSection5）

単位:億円

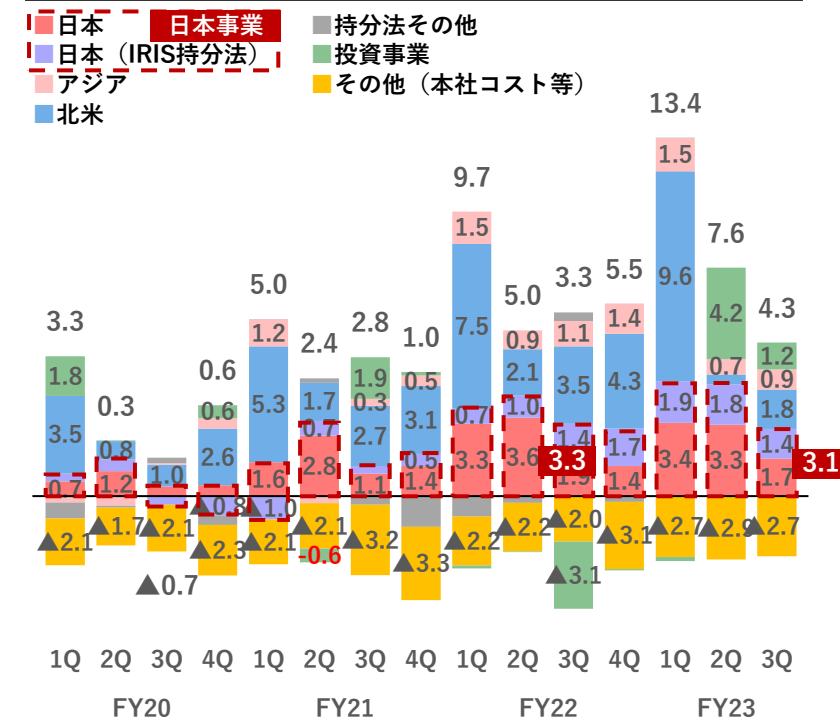
売上



売上総利益



EBITDA



- IRISの税金関連費用により、持分法投資利益が減少（1億円）

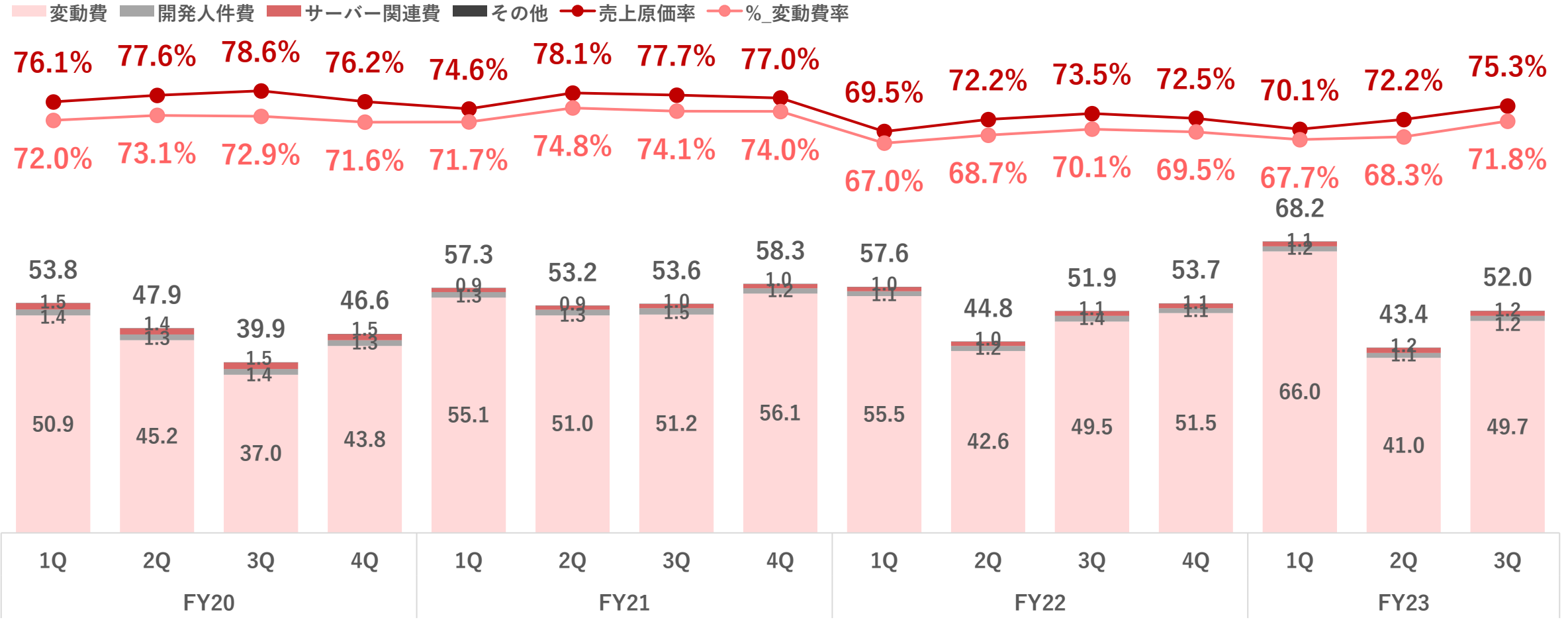
単位:百万円

	FY22				FY23		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
営業利益	898	301	17	114	1,008	202	▲6
持分法投資利益	▲4	122	191	176	183	255	101
のれん償却費	23	24	27	28	28	25	26
減価償却費	72	77	96	97	104	111	125
株式報酬費用	0	0	0	146	48	48	48
株式取得・売却関連費用 ^{*1}						136	
EBITDA	989	524	332	562	1,371	778	294
のれん償却費	▲23	▲24	▲27	▲28	▲28	▲25	▲26
減価償却費	▲72	▲77	▲96	▲97	▲104	▲111	▲125
株式報酬費用	0	0	0	▲146	▲48	▲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	327
経常利益	982	651	605	471	821	487	422
経常利益（為替差損益除く）	858	382	168	230	1,180	449	86

*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

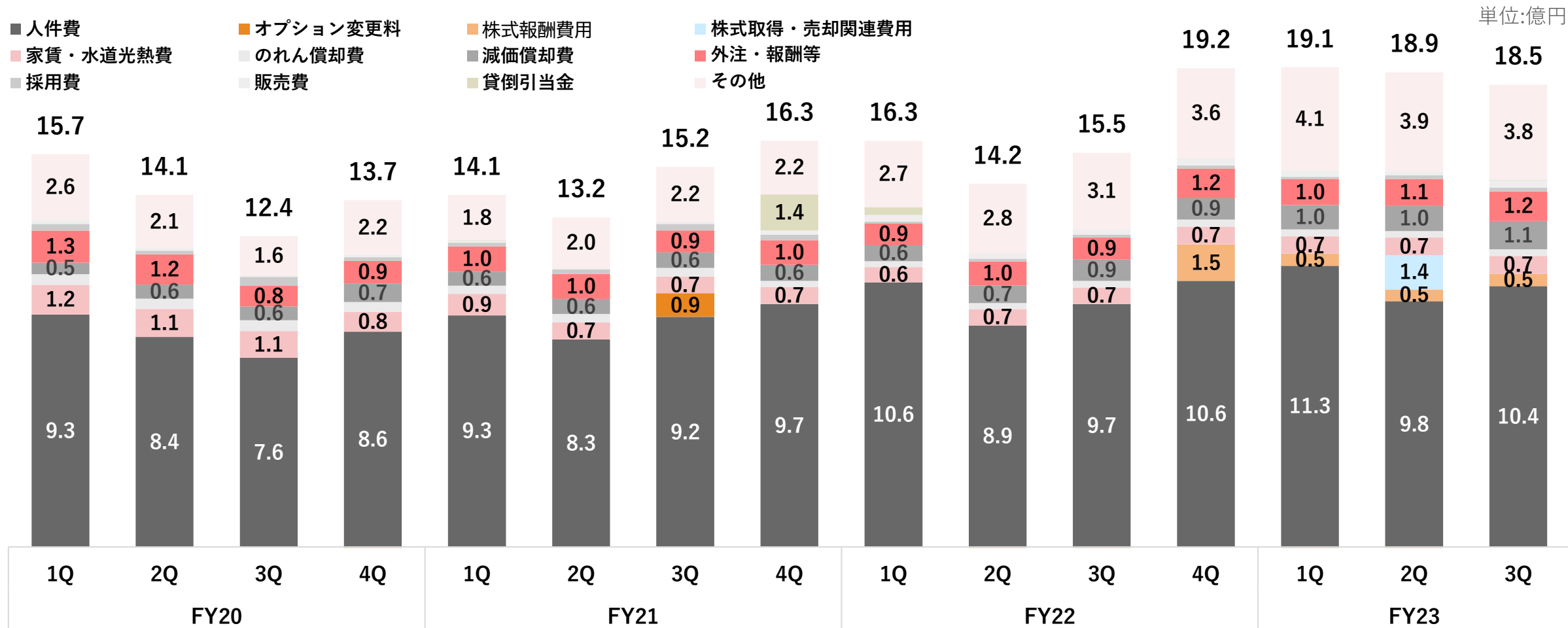
・ 売上原価率は、北米の条件変更（+1.4%）、プロダクトのポートフォリオの影響で上昇

単位:億円



*主要事業の売上原価を比較するために、投資事業による売上・原価への影響を除く

- 円安の影響により、海外事業中心に各コストが増加した結果、前年同四半期比約3億円増加
- 為替要因を除けば（予算段階では1ドル130円で計算）、当初想定からの連結販管費の大きな乖離はなし



- ・ 北米、アジアで若干人員数が減少

単位:人

	FY22				FY23		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
日本	102	104	106	104	109	112	115
北米	75	88	87	88	91	97	93
アジア	241	255	240	243	242	243	238
その他（本社等）	49	49	42	43	44	43	42
グループ合計	467	496	475	478	486	495	488

連結売上高

232.1億円（前年同期比+16.6億円、+7.7%）

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3Q累計売上130.1億円
- ・（アジア）前年同期比微減

連結EBITDA

24.4億円（前年同期比+6.0億円、+32.4%）

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

17.3億円（前年同期比▲5.1億円、▲22.8%。為替差損益除外すると前年同期比+3.1億円、+13.7%成長）

- ・ 上記に加え、前年同期為替差益(8.3億円)等が発生

- ・ 営業利益：**12.0億円**

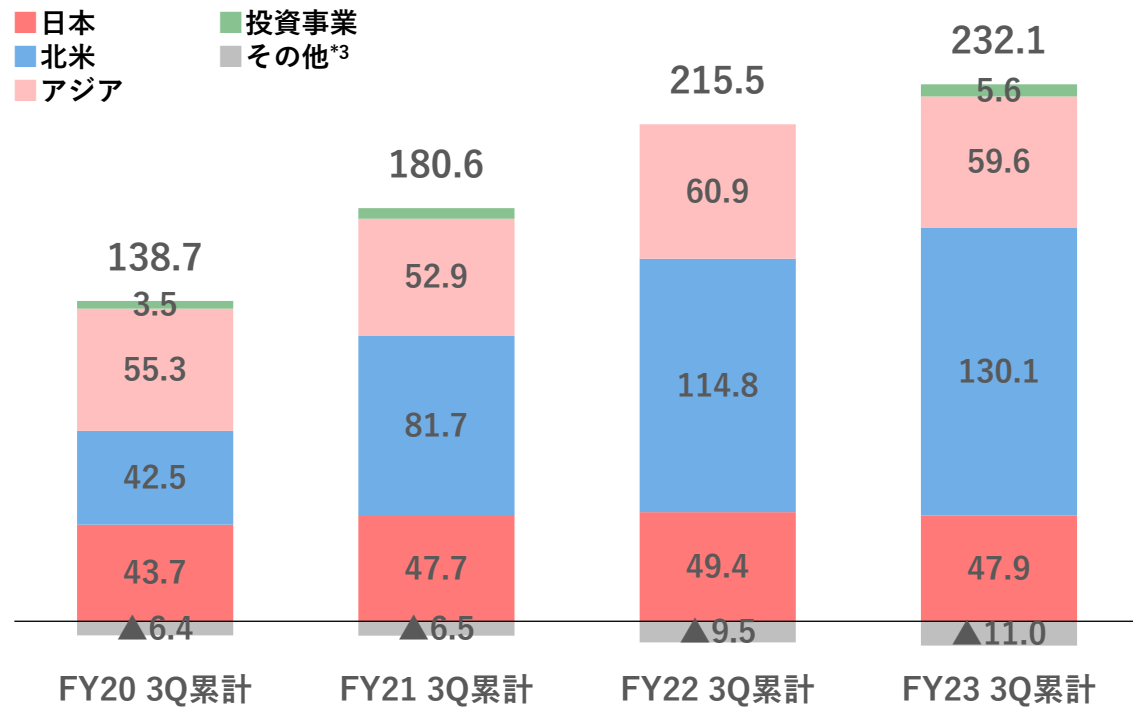
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**82.1億円**

過去最高

- 北米が苦戦（EBITDA前年同期比▲2.3億円）も、日本、アジア、投資事業が堅調

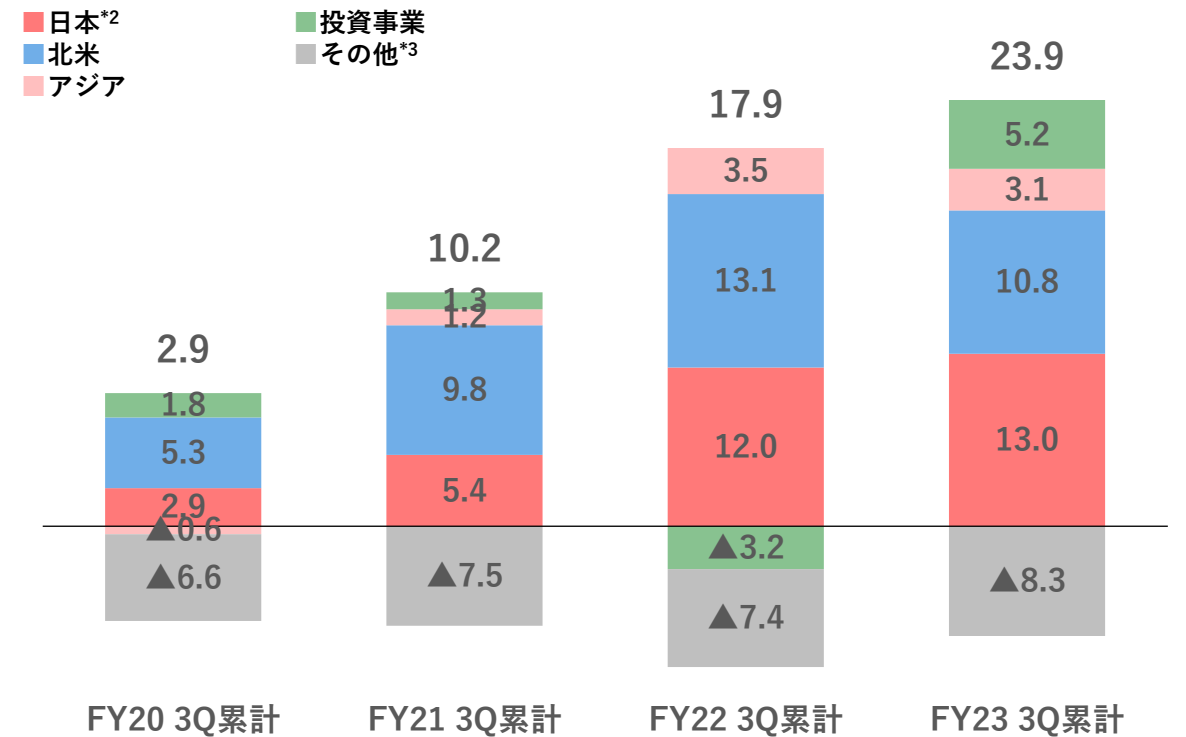
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



*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

Section4 事業の進捗（日本）

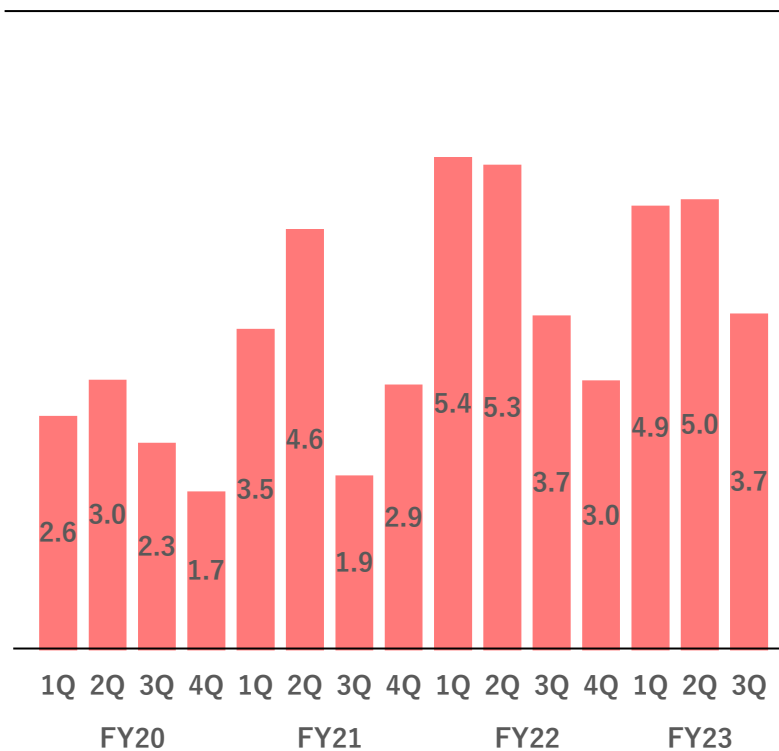
- 売上高は前年同四半期と比較して微減も、動画・Connected TV領域は順調
- 今後は、UUUM社との提携事業、GPなどにより再成長を実現
- IRISは一過性の税金の影響を除けばEBITDA前年同四半期並み（4Q以降も1.5～1.9億円程度で安定推移）
- IRISの収益安定化により、配当実施を予定（Cashの裏付けを持った利益に）

単位:億円

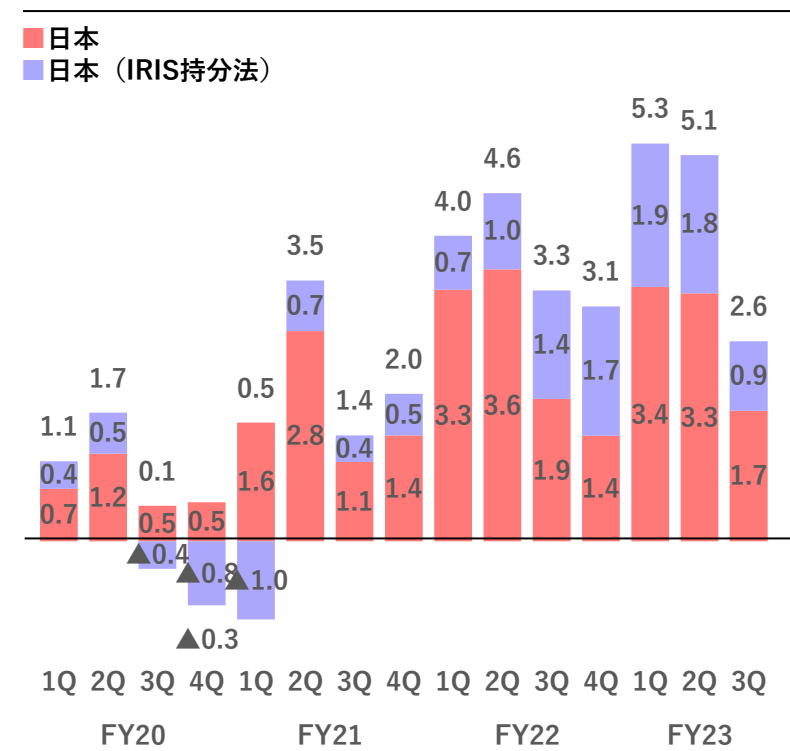
売上



売上総利益



EBITDA

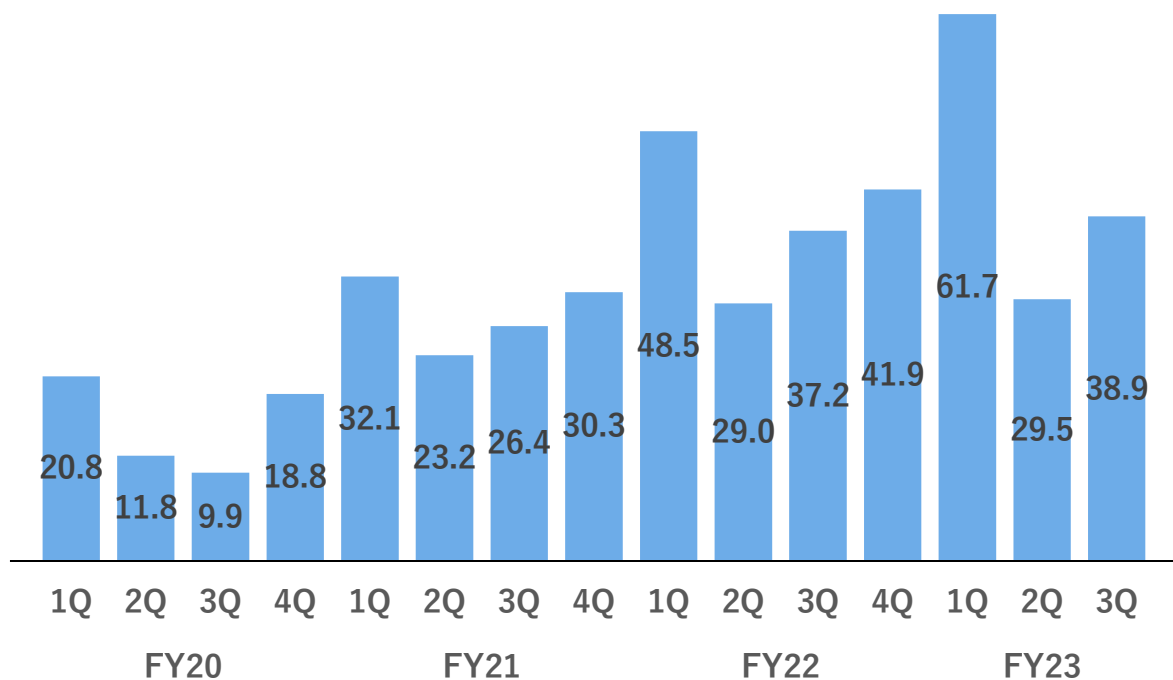


Section5 事業の進捗（北米）

- 円ベースで、売上高38.9億円（前年同四半期比微増）、EBITDA0.8億円（前年同四半期比約1/4程度）
- ドルベースでは、売上高27.8MUSDで前年同四半期比▲0.6%まで回復（マクロ環境改善）
- クライアントの条件変更に伴い、約1億円程度の粗利が10月以降実現（当該影響なければEBITDA1.8億円＝見込み通りの着地）

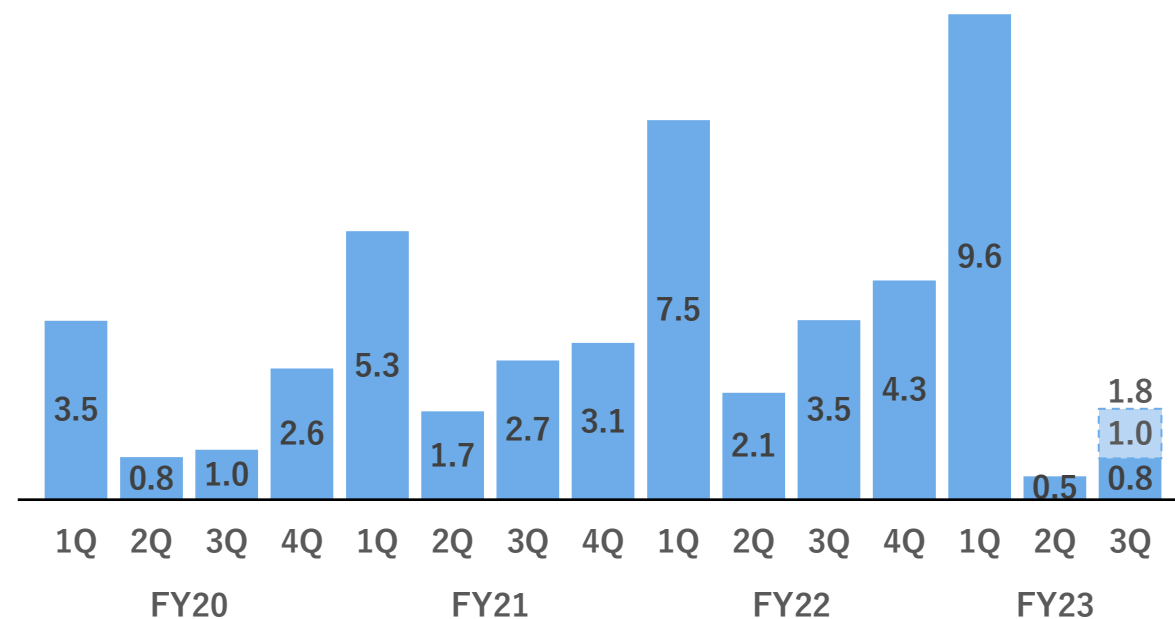
売上

単位:億円



EBITDA

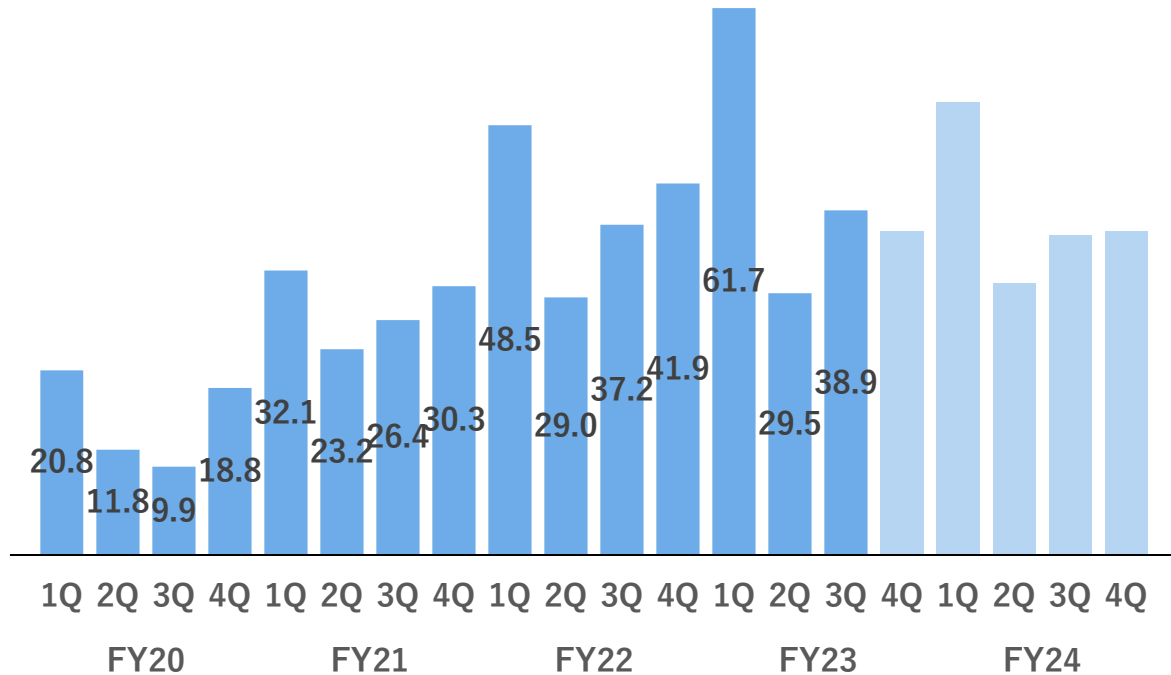
単位:億円



- 北米全体として、eCPMの下落はほぼ止まってマクロ環境は回復傾向
- 一方で、一部クライアントからの契約見直しが発生（年間10億円程度の粗利影響。他には波及しない見込み）
- 新規クライアントの獲得は引き続き順調に進捗しており、短期的に来期2Qまでは苦戦が継続するが、来期3Q以降はFY21とFY22の中間程度に回復見込⇒25年9月期から再成長へ

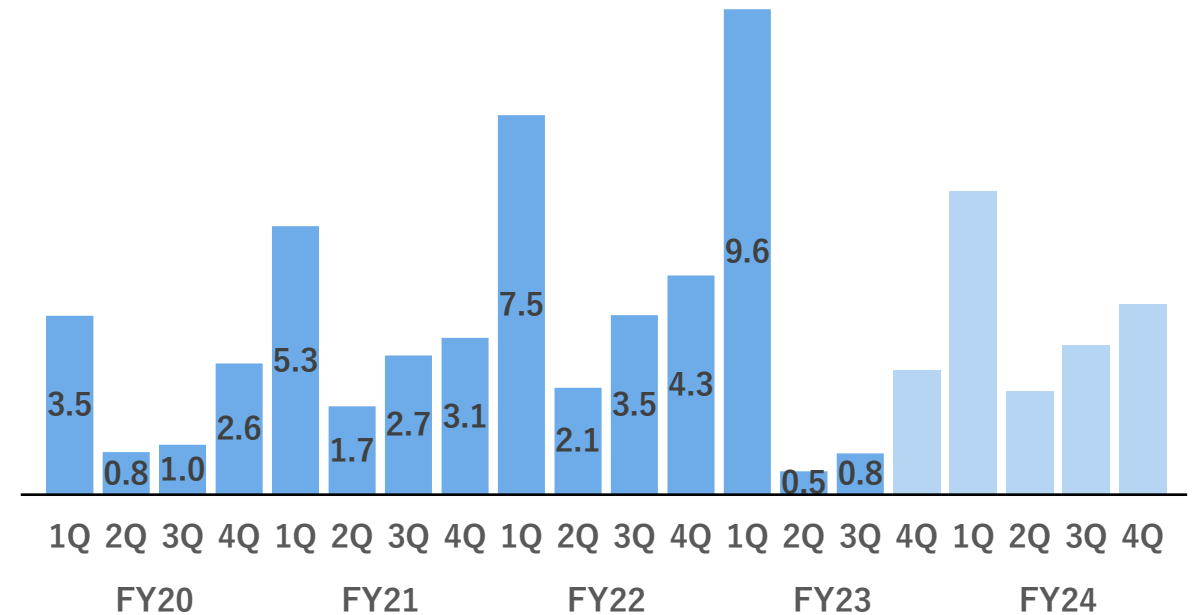
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円

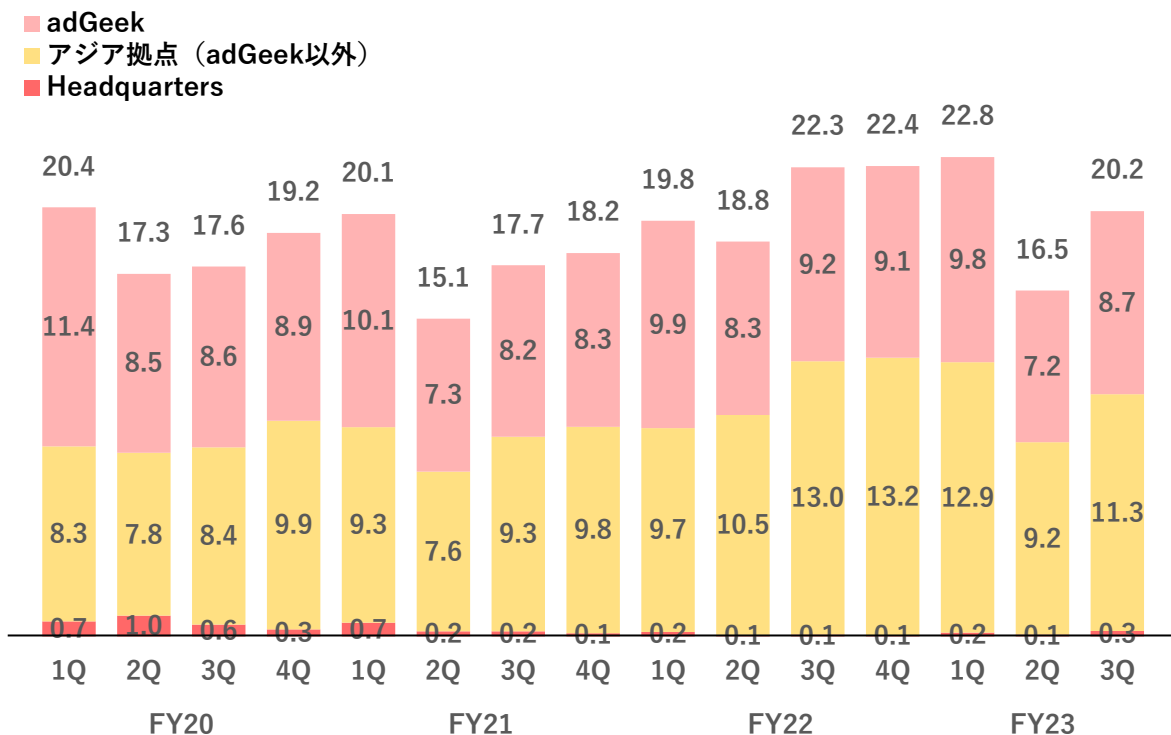


Section6 事業の進捗（アジア）

- 前年同四半期比で売上、EBITDAとも微減も、安定して推移
- 今後はGPのアジア展開に加えて、UUUM社との協業でアジア地域のインバウンド案件獲得等の事業シナジー実現に取り組む

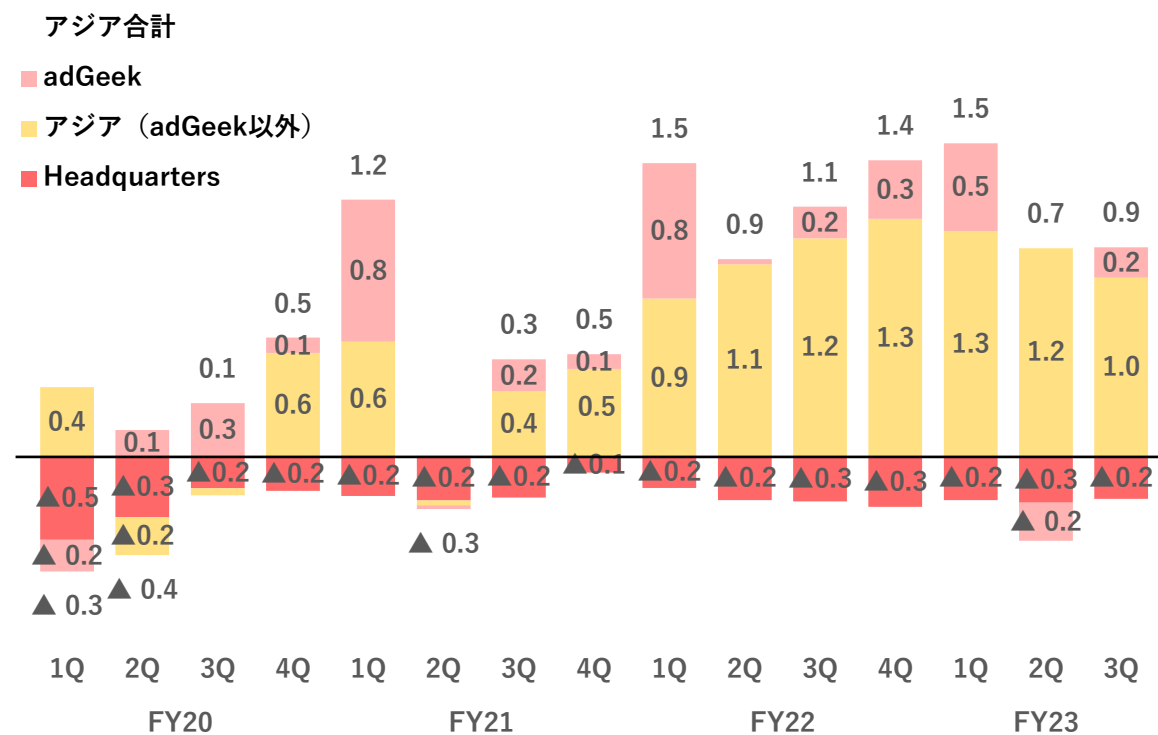
売上

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 3Q	FY22 3Q	前年Q比	FY23 2Q	直前Q比
変動費	4,965 70.5%	5,251 74.4%	▲5.4%	4,102 63.8%	21.0%
開発人件費	119 1.7%	137 1.9%	▲13.0%	115 1.8%	3.6%
サーバー関連費	117 1.7%	108 1.5%	7.6%	116 1.8%	0.2%
その他	0 0.0%	0 0.0%	111.1%	2 0.0%	▲79.6%
売上原価計	5,201 73.8%	5,496 77.8%	▲5.4%	4,335 67.5%	20.0%

※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409百万円の原価対売上比率押下げ効果の影響で直前Q比増加

（単位:百万円）

	FY23 3Q	FY22 3Q	前年Q比	FY23 2Q	直前Q比
人件費	1,044 14.8%	972 13.8%	7.5%	984 15.3%	6.2%
家賃・水道光熱費	72 1.0%	66 0.9%	8.7%	71 1.1%	2.2%
のれん償却費	26 0.4%	27 0.4%	▲1.8%	25 0.4%	4.6%
減価償却費	114 1.6%	85 1.2%	33.9%	101 1.6%	13.2%
外注・報酬等	117 1.7%	88 1.2%	33.5%	108 1.7%	8.7%
採用費	16 0.2%	11 0.2%	53.5%	15 0.2%	8.9%
販売費	28 0.4%	21 0.3%	34.2%	18 0.3%	60.2%
その他	431 6.1%	279 4.0%	54.2%	432 6.7%	▲0.1%
販管費計	1,850 26.3%	1,549 21.9%	19.4%	1,888 29.4%	▲2.1%

※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.