



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)

2022年9月期 第2四半期
決算説明資料

2022年5月13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



ボット+有人のハイブリッド型チャット接客
(未連結)

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



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



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

FinTech収益の確立
(カムム社の収益向上)

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2四半期決算の概要

Section3 事業の進捗（広告事業）

Section4 事業の進捗（海外グループ事業）

※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

季節変動の影響を受けるも、国内・海外ともに好調に推移（各段階利益は過去5年の第2四半期で最高値）

- [第2四半期] 売上62.0億円、EBITDA5.2億円、営業利益3.0億円、経常利益6.5億円、純利益3.4億円
- [上期計] 売上144.9億円、EBITDA15.1億円（過去最高を大幅に更新）

国内事業は、動画・Connected TV領域事業を中心に成長（売上高17.7億円、EBITDA3.6億円）

海外事業は、第1四半期（広告需要期）の反動がありながら、Playwire、中国法人を中心に計画を超過し、第2四半期過去最高の売上・EBITDAを達成（売上高47.8億円、EBITDA3.0億円）

フリークアウト本体として、グローバル展開を見据えた米国への再進出を決定

日本を中心に培ってきたテクノロジーと、Playwireを通じた米国市場での経験・知見を最大限活用。

第一弾として、「GP」の米国展開を第3四半期から開始

※GP：ブランドセーフティ&ターゲティングに強みを持つYouTube広告枠買付サービス

Section2 2022年9月期 第2四半期決算の概要

連結売上高

62.0億円 (前年同四半期比▲6.1億円 / 前四半期比▲20.8億円)

- (国内) 第1四半期比微増も、成長ドライバーであり、粗利率が高い動画・Connected TV領域は成長を継続
- (海外) 季節変動により第1四半期比大幅減も、円安の追い風もあり前年同四半期比ではPlaywireが+25.2%で順調に成長

連結EBITDA

5.2億円 (前年同四半期比+2.1億円 / 前四半期比▲4.7億円)

- (国内) 動画・Connected TV領域が利益成長を牽引 (デジタルフト非連結化の影響を吸収し、前年比プラス)
- (海外) 売上と同様の要因により、前年同四半期比で+1.5億円の増益
- (持分法) IRISが好調を継続し、持分法を通じて利益貢献 (1.0億円)

連結経常利益

6.5億円 (前年同四半期比+1.4億円 / 前四半期比▲3.3億円)

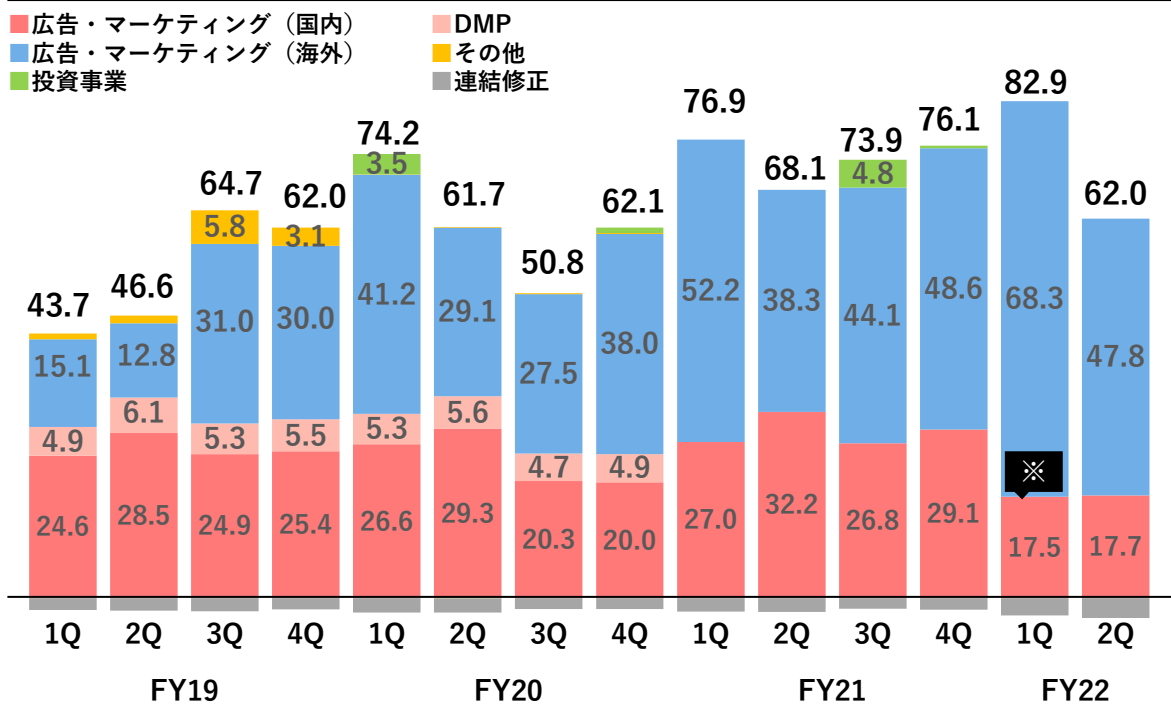
- EBITDAと同様の要因に加え、為替差益(2.7億円)等が発生

- 営業利益：**3.0億円**
- 親会社株主に帰属する当期純利益：**3.4億円** (保有する有価証券の一部減損 (特別損失2億円) を実施)

- 国内事業は第1四半期比で売上微増（+0.2億円）も、粗利率の高い動画・Connected TV領域が順調に成長し、増益（EBITDA3.6億円、+0.3億円）。前年同四半期比については次頁参照
- 海外事業は閑散期であるものの、前年同四半期比で成長継続（売上+9.5億、EBITDA+1.5億円）
- IRIS（持分法）が安定的に利益貢献（1.0億円）

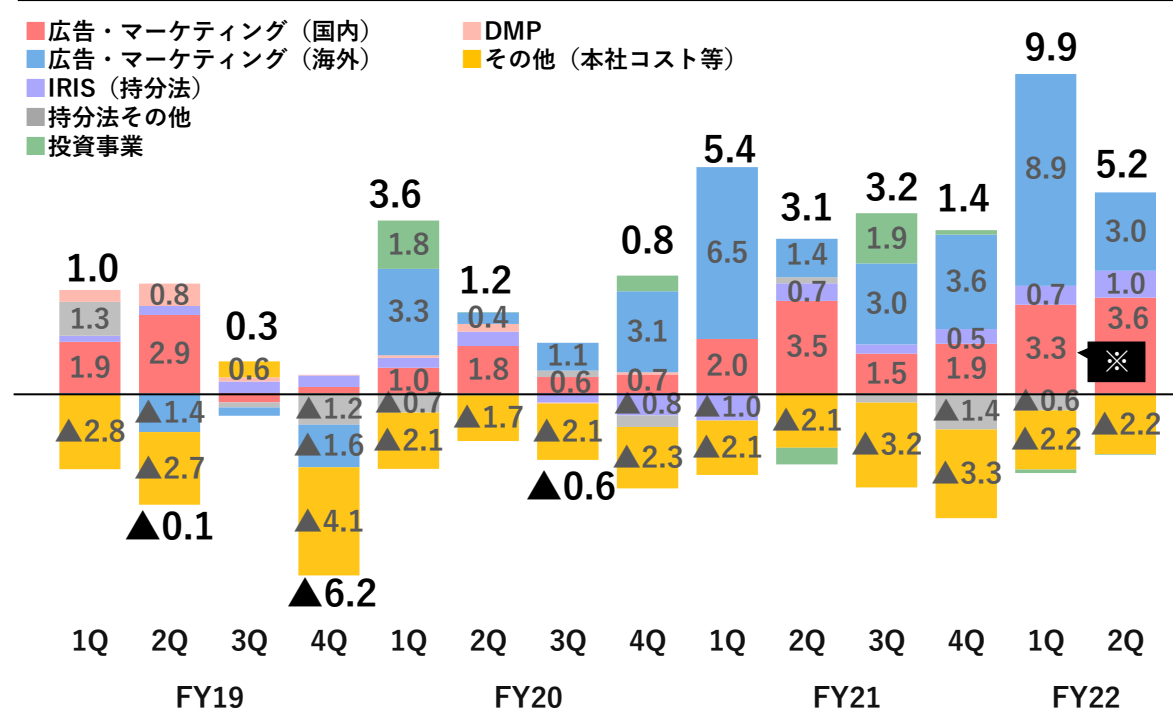
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円

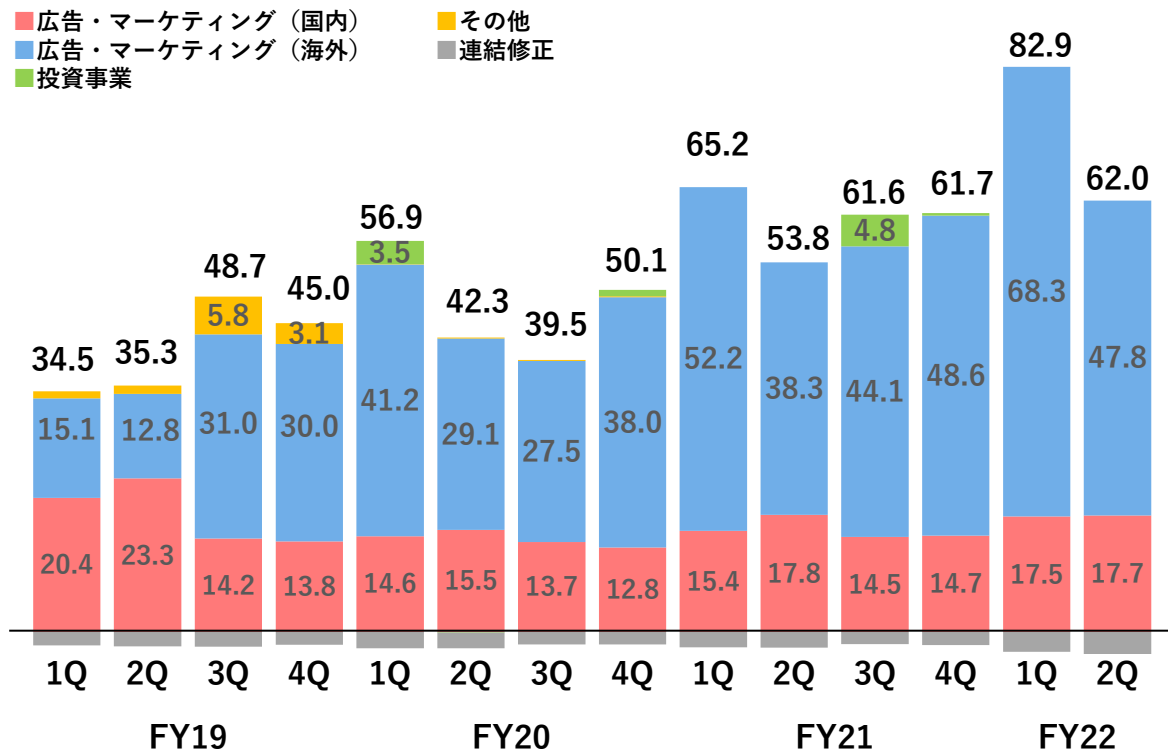


※ FY22 1Qより ①新収益認識基準適用（売上減少要因）、②デジタルフト社非連結化（売上・EBITDA減少要因）の影響あり

- 新収益認識基準ベース & 継続事業のみで統一した推移
 ※継続事業のみ：非連結化したデジタルフト及びDMP事業（インティメートマージャー）を除外
- 前年同四半期比で売上+8.2億円（+15.3%）、EBITDA+2.6億円（+108.5%）の成長
- 国内事業は動画・Connected TV領域の成長でEBITDAが大幅増（+0.8億円、約30%）

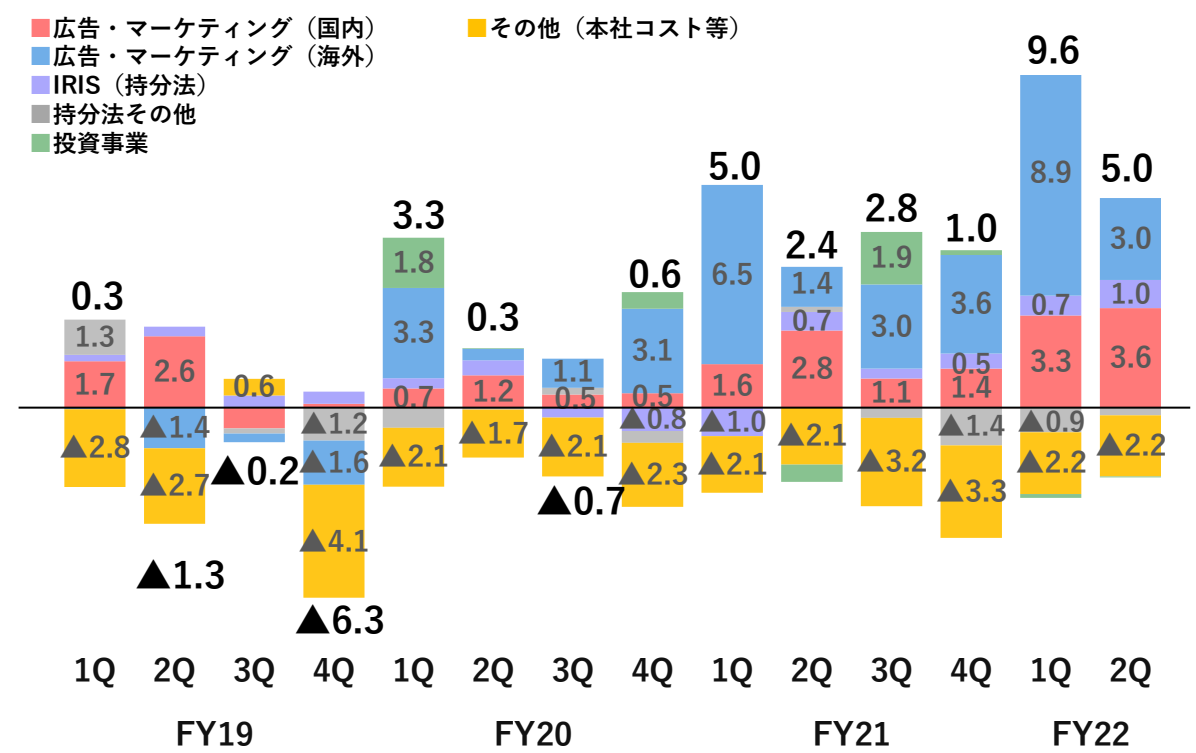
売上

単位:億円



EBITDA

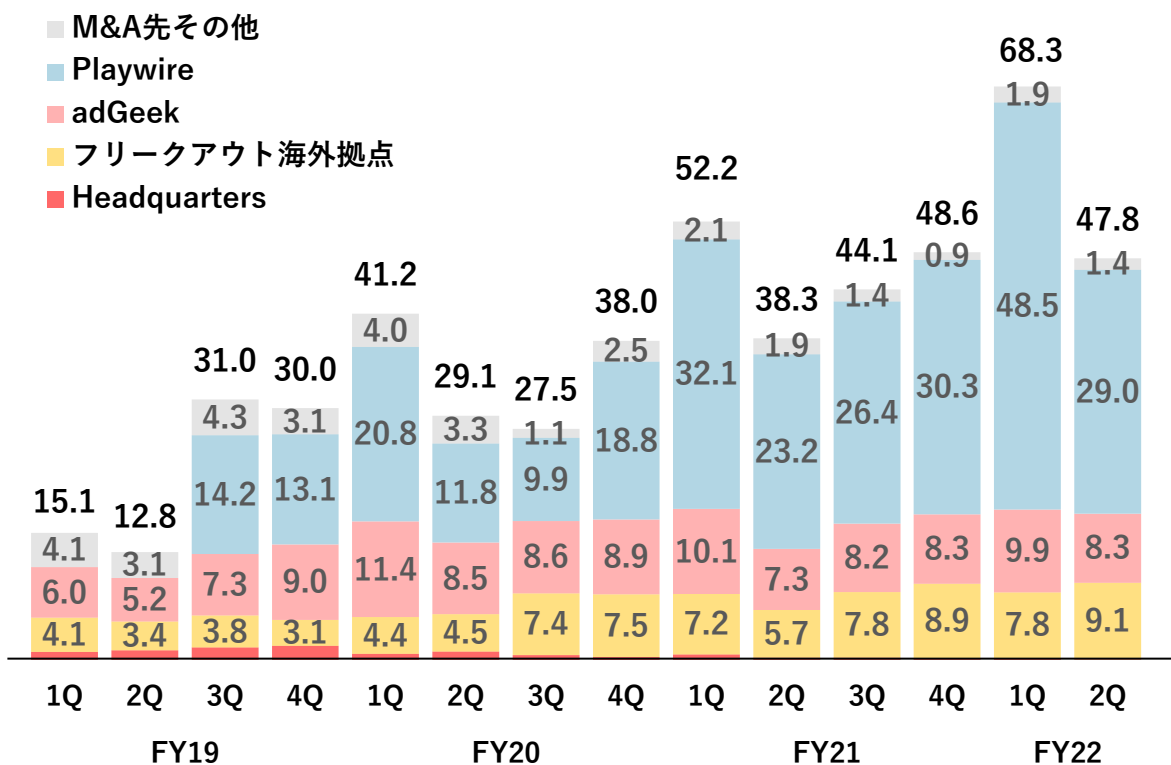
単位:億円



- (全体) 季節変動により、第2四半期は多くの海外拠点で売上・EBITDAが最も落ち込む傾向
- (Playwire) 売上・EBITDAともに前年同四半期比で成長 (売上+5.8億円、EBITDA+0.4億円)
- (フリークアウト海外拠点) 順調に成長し、収益貢献 (売上+3.4億円、EBITDA+0.9億円)

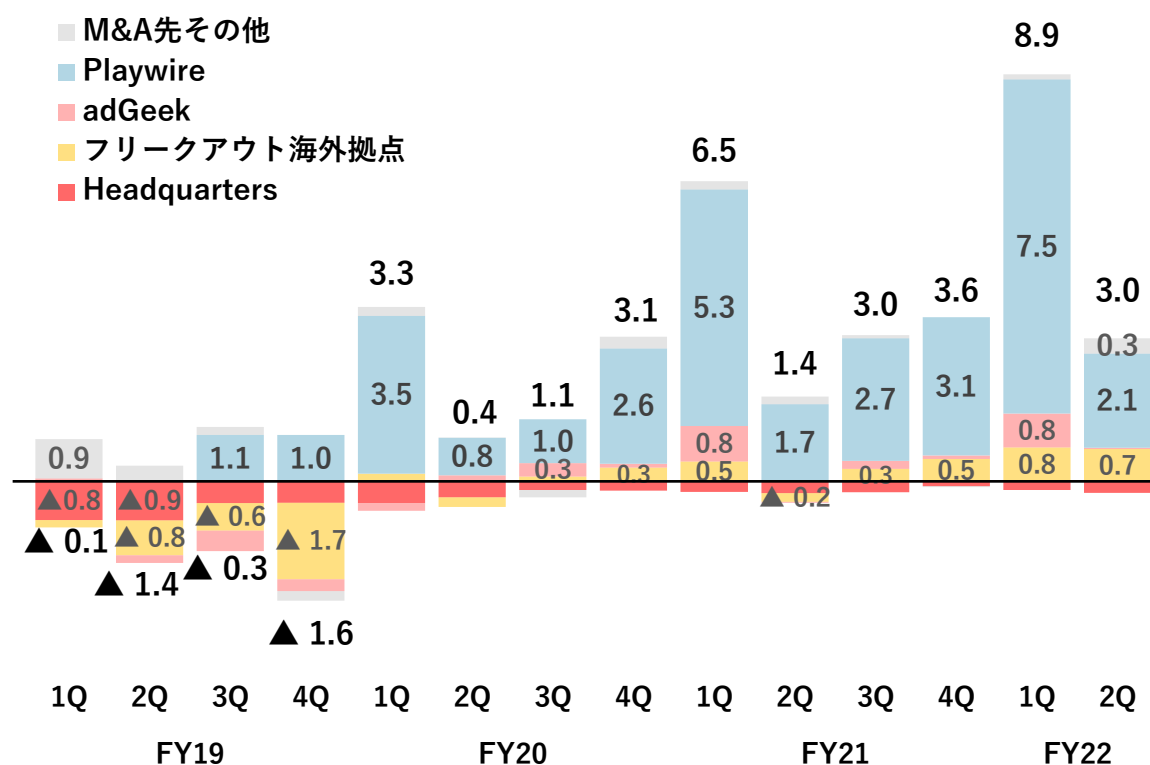
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



- 第1四半期に引き続き、株式会社フリークアウトが動画・Connected TV領域で成長を継続
- Playwire及び海外拠点の成長に加えて、円安の影響による利益増が発生

単位:億円

	EBITDA
計画超過要因	+3.1
①動画・Connected TV領域を中心とする株式会社フリークアウトの成長	+1.1
②IRISの成長 (持分法投資利益)	+0.6
③Playwireの成長 (円安の影響含む)	+0.6
④フリークアウト海外拠点の成長 (円安の影響含む)	+0.3
⑤その他	+0.5

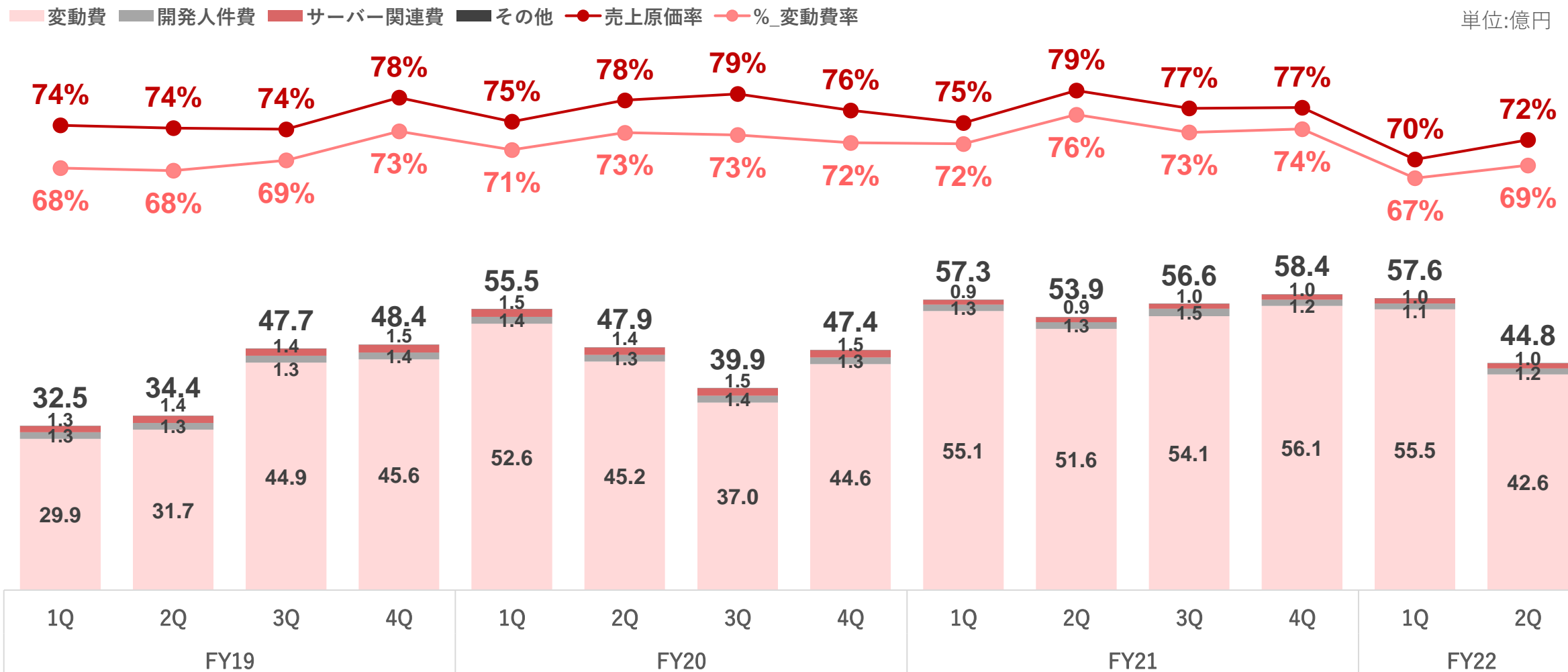
持分法投資利益は、国内が広告需要期であったこともありIRIS、デジタリフトを中心に収益貢献、全体としては前年第2四半期を超える利益（1.2億円）を計上

単位:百万円

	FY21				FY22	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業利益	545	109	208	148	898	301
持分法投資利益	▲96	103	10	▲103	▲4	122
のれん償却費	33	34	34	25	23	24
減価償却費	63	67	70	73	72	77
EBITDA	544	313	323	143	989	524
のれん償却費	▲33	▲34	▲34	▲25	▲23	▲24
減価償却費	▲63	▲67	▲70	▲73	▲72	▲77
その他（為替差損益等）	▲110	299	▲35	36	88	229
経常利益	338	510	184	81	982	651

事業別・プロダクト別の粗利率の大きな増減はなし

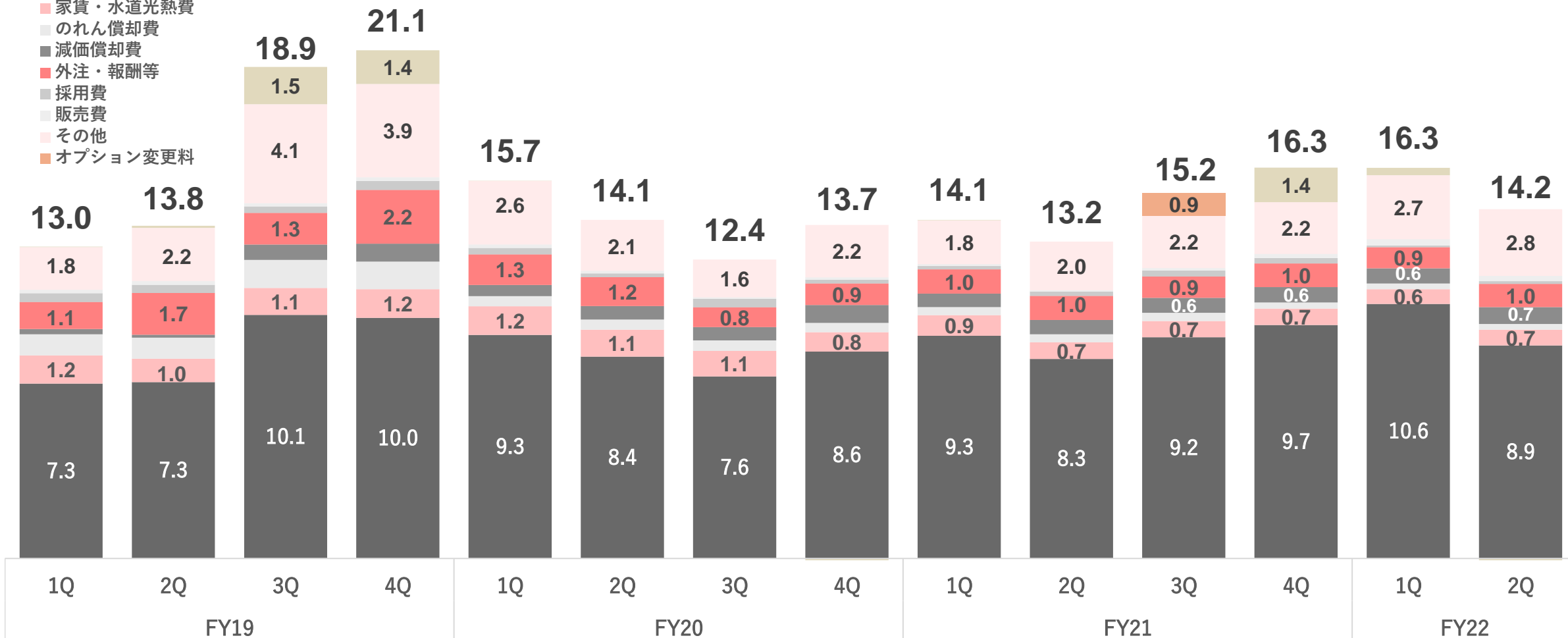
※第1四半期以降、新収益認識基準適用による一部売上減で売上原価率が減少（数字上の改善）



- 特殊要因なく平常値で推移
- 今後は人件費を中心に緩やかな増加を想定（第3四半期で+1億円程度）

■ 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

単位:億円



今後は、Playwire、国内広告事業（GP、本田商事、新規提携事業）、フリークアウト海外拠点（米国事業）を中心に、成長のための増員が継続的に発生する予定

単位:人

	FY21	FY21	FY21	FY21	FY22	FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
国内広告事業	155	163	166	106※	102	104
フリークアウト海外拠点	94	93	92	92	89	96
海外グループ会社	203	206	221	217	227	247
その他	44	38	41	44	49	49
グループ合計	496	500	520	459	467	496

※デジタルフトの連結除外により57名減少。

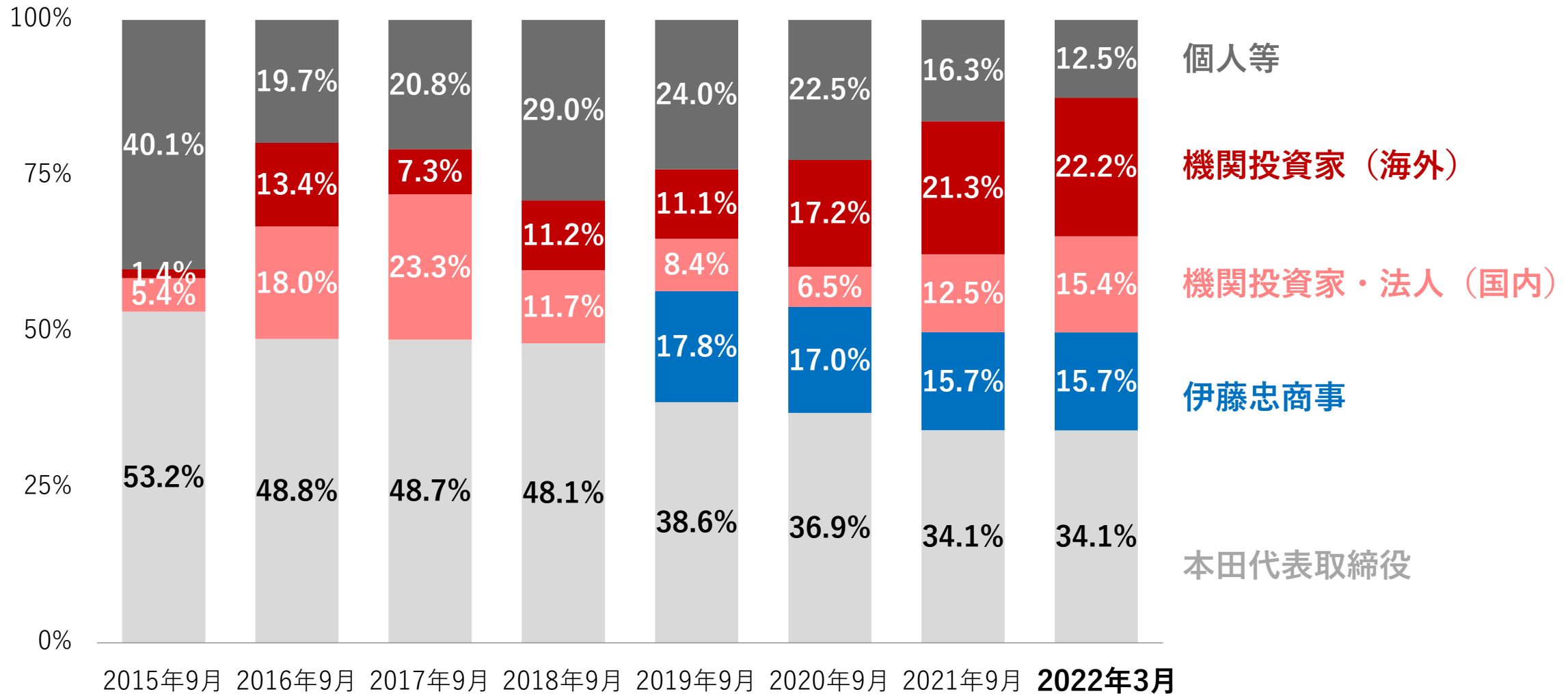
- **第3回新株予約権付社債15億円は償還を予定**（7月）
- 若干の業績連動SO（ストックオプション）を除き希薄化要因縮小

行使・転換状況

2020年6月のファイナンス

	調達手法	行使・転換内容	調達の特徴
行使完了 (2021年3月)	第10回新株予約権 10 億円 (MSワラント)	<ul style="list-style-type: none"> • 行使価格 Discount Rate 8% • 増加株式数 971,400株 	<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
転換完了 (2021年9月)	第2回新株予約権付社債 15.3 億円	<ul style="list-style-type: none"> • 転換価格 1,342円 • 増加株式数 1,117,734株 	<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
借入による調達、償還を予定 (内8億円は調達済、残部についても近日中の調達完了を予定)	第3回新株予約権付社債 15 億円	<ul style="list-style-type: none"> • 転換価格 1,566円 • 増加株式数 957,854株 	<ul style="list-style-type: none"> • 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

2021年9月末から、機関投資家（国内）のシェア増（+2.9%）、個人等のシェア減（▲3.8%）



連結売上高

144.9億円（前年比▲0.1億円 ▲0.1%）

- ・（国内） デジタリフト非連結化・新収益認識基準適用により前年比で売上減も、その他は堅調に推移
- ・（海外） Playwire、中国法人を中心とする成長と円安の追い風を受けて計画超過し、過去最高の売上を達成

連結EBITDA

15.1億円（前年比+6.6億円 +76.6%）

過去最高

- ・ 上記海外事業の成長に加え、粗利率が高いScarletを中心とする動画・Connected TV領域の成長により過去最高EBITDAを達成

連結経常利益

16.3億円（前年比+7.9億円 +92.7%）

過去最高

- ・ 上記に加え、為替差益(3.9億円)等が発生

- ・ 営業利益：**12.0億円** 過去最高

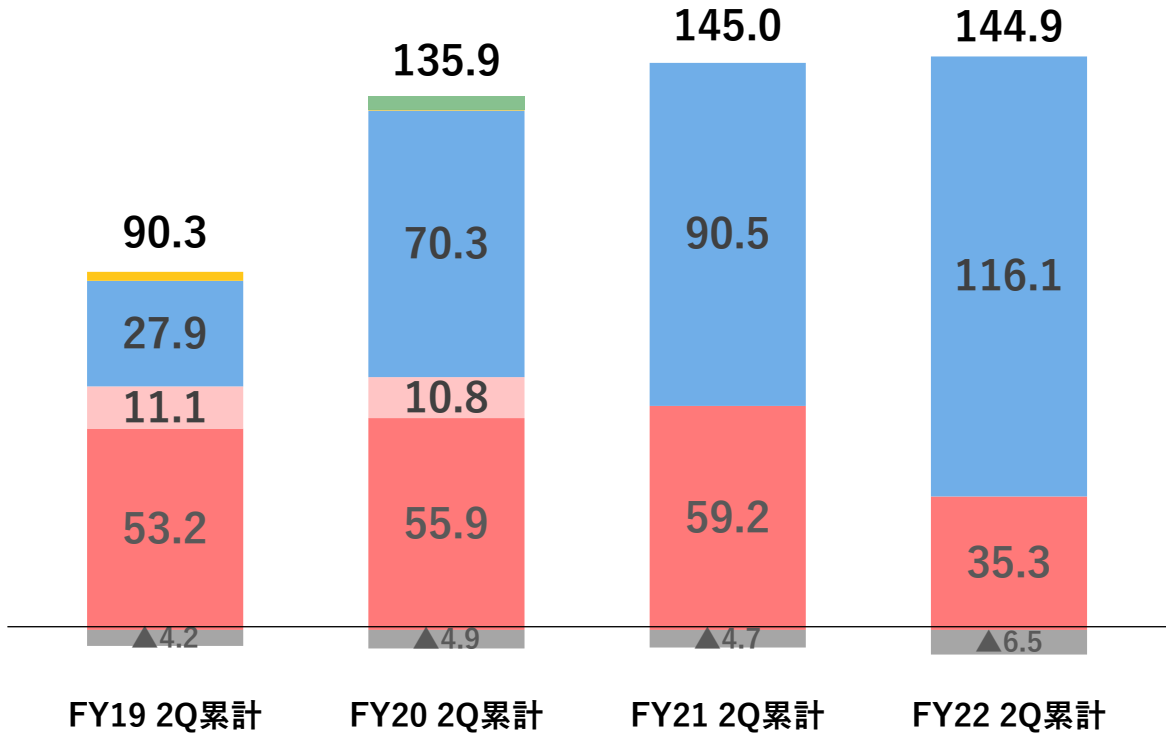
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**9.3億円** 過去最高

新収益認識基準適用及び連結範囲の変更による影響を踏まえた推移は次頁参照

売上

単位:億円

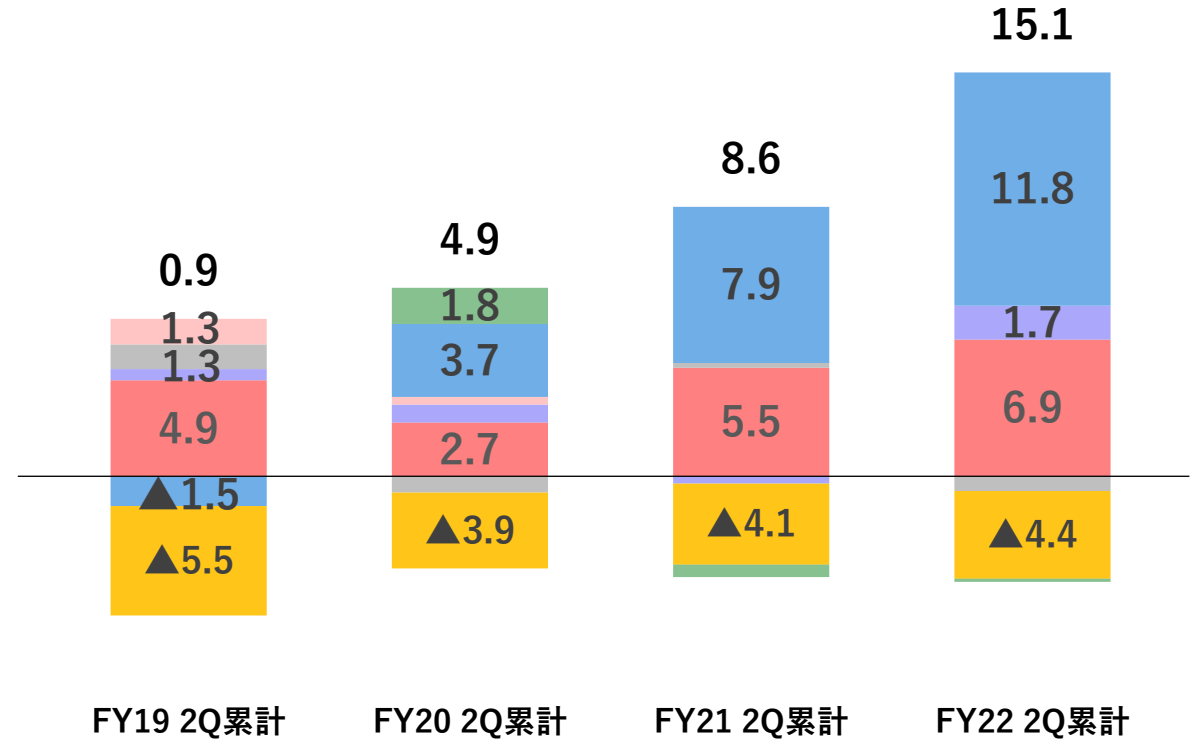
- 広告・マーケティング（国内）
- 広告・マーケティング（海外）
- 投資事業
- DMP
- その他
- 連結修正



EBITDA

単位:億円

- 広告・マーケティング（国内）
- 広告・マーケティング（海外）
- IRIS（持分法）
- 持分法その他
- 投資事業
- DMP
- その他（本社コスト等）

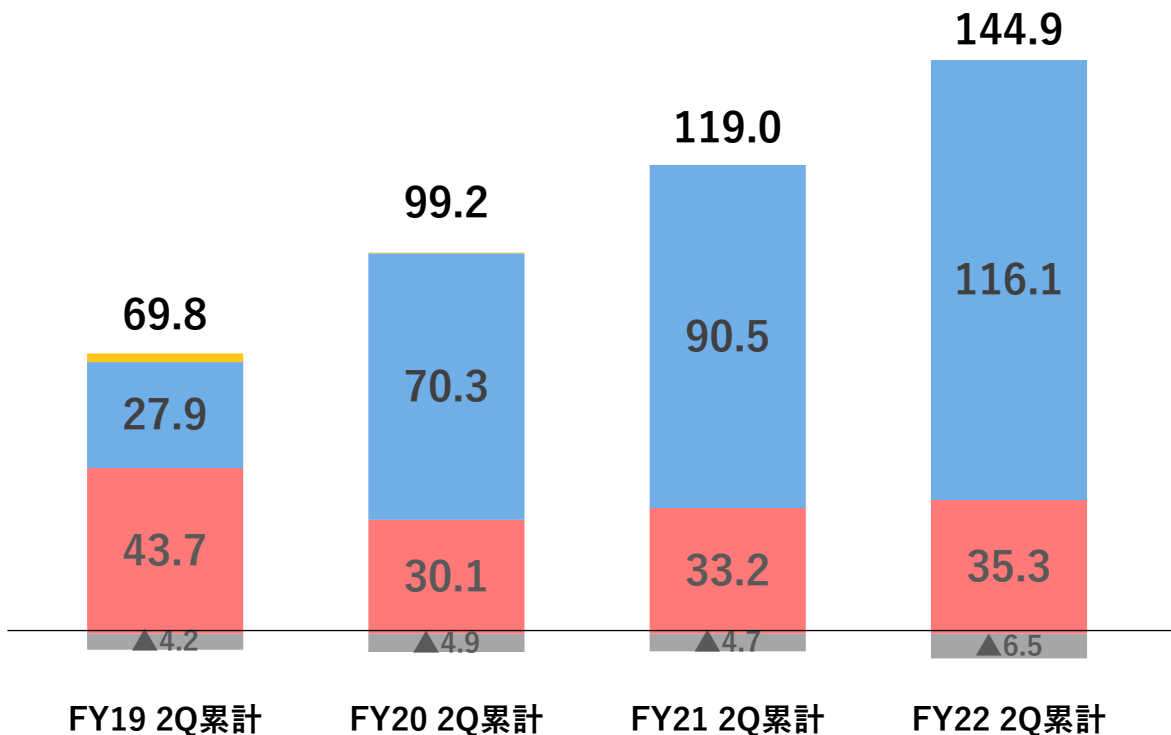


全体で売上高20%超の成長を継続、EBITDAは前年比約2倍。各事業順調にEBITDA成長

売上

単位:億円

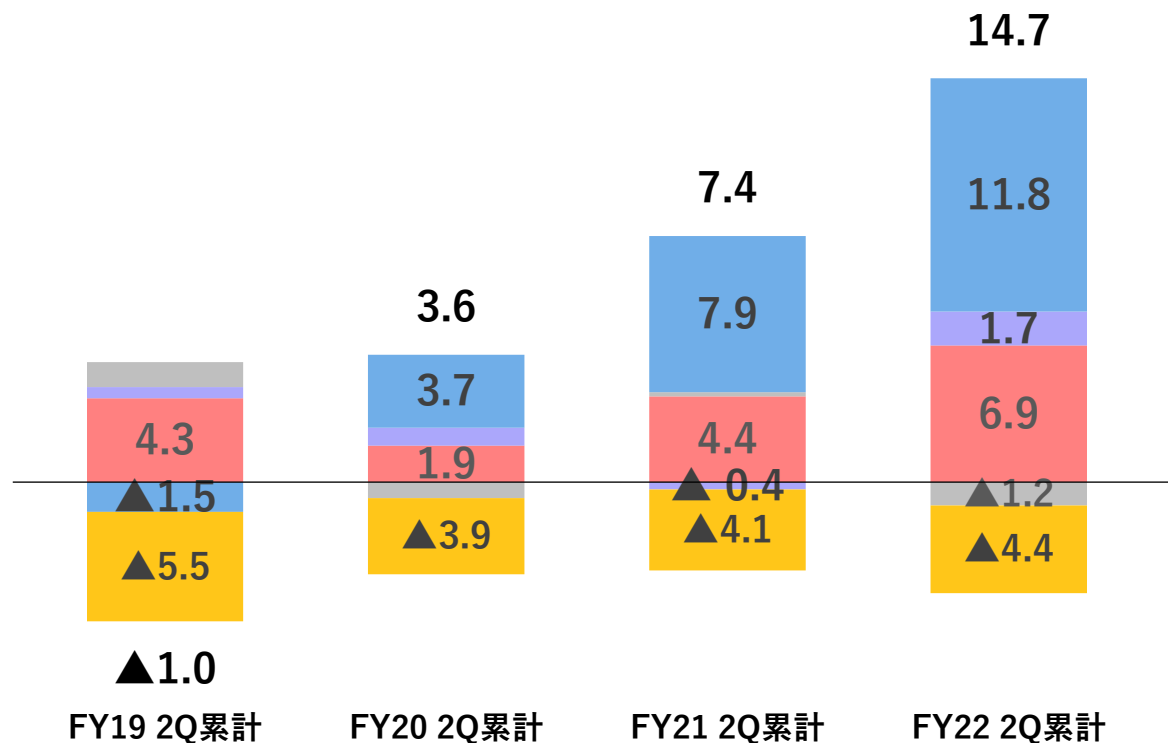
- 広告・マーケティング (国内)
- 広告・マーケティング (海外)
- 投資事業
- その他
- 連結修正



EBITDA

単位:億円

- 広告・マーケティング (国内)
- 広告・マーケティング (海外)
- IRIS (持分法)
- 持分法その他
- 投資事業
- その他 (本社コスト等)



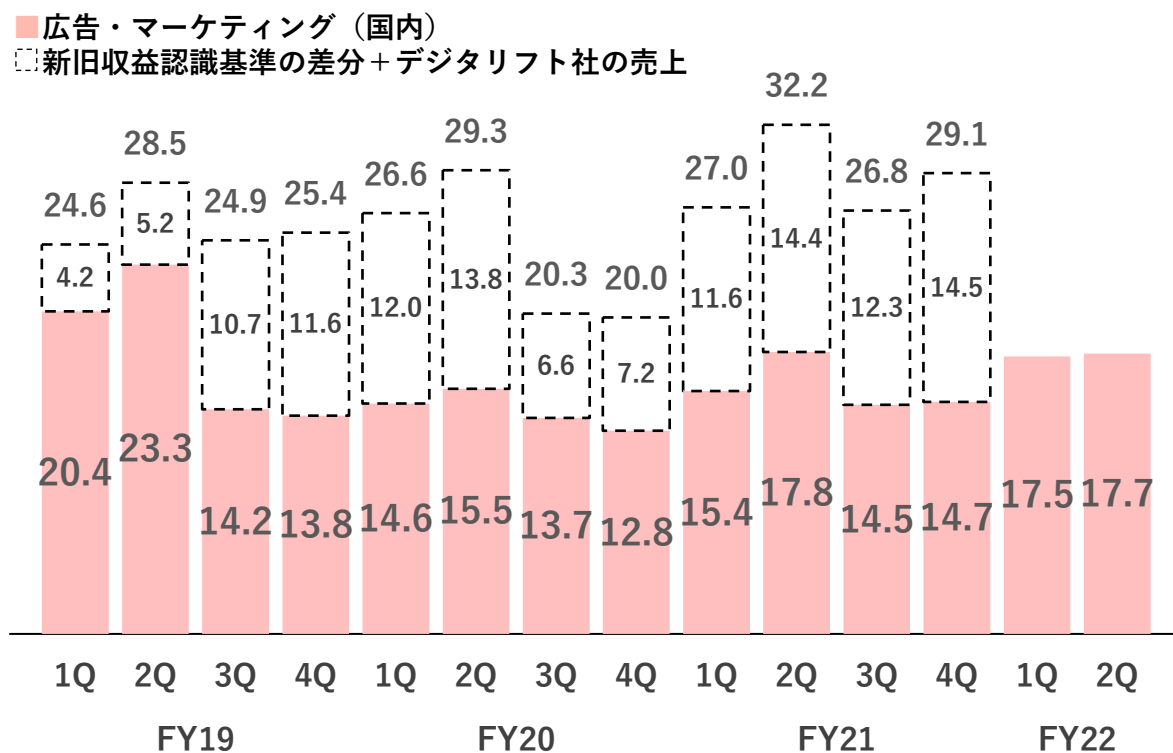
※継続事業のみ=非連結化したデジタルフト・DMP事業 (インティメートマージャー) を除外

Section3 事業の進捗（広告事業）

- 売上：動画・Connected TV領域が成長も、Poets減により前年同四半期比、前四半期比いずれも横ばい
- EBITDA：上記利益率の高い領域の売上成長により、前年同四半期比で+0.8億円の成長
- IRIS（持分法）：安定的な利益貢献を継続

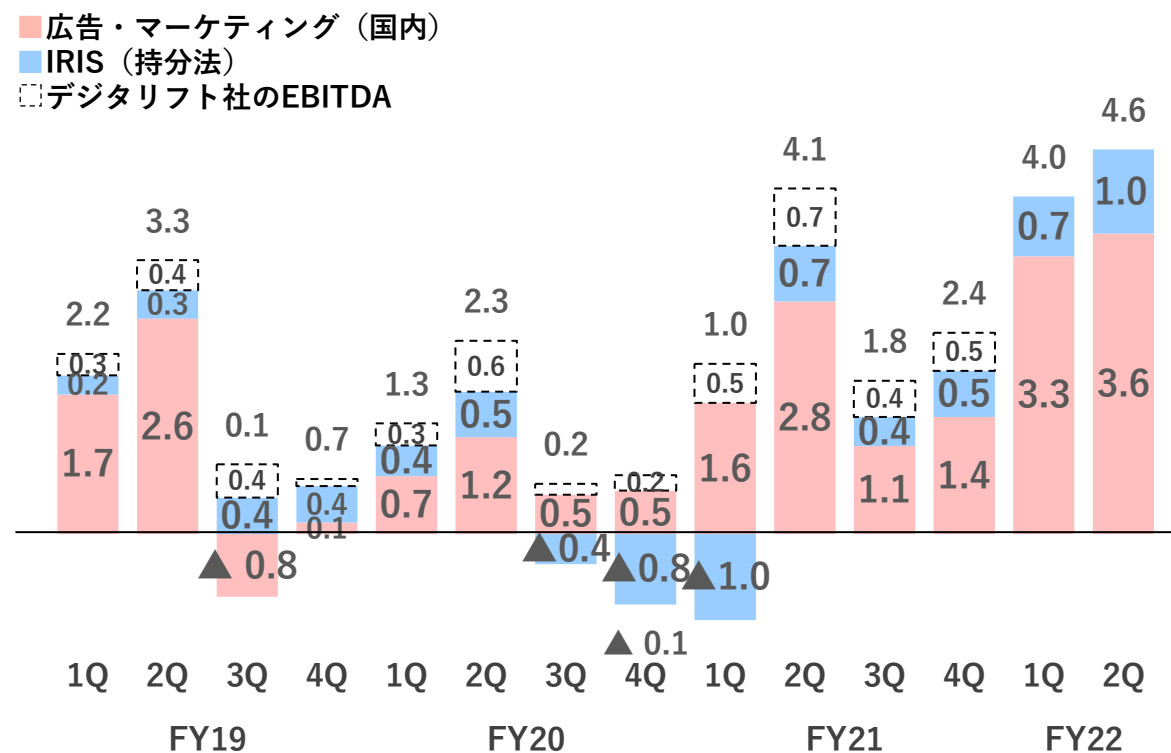
売上

単位:億円



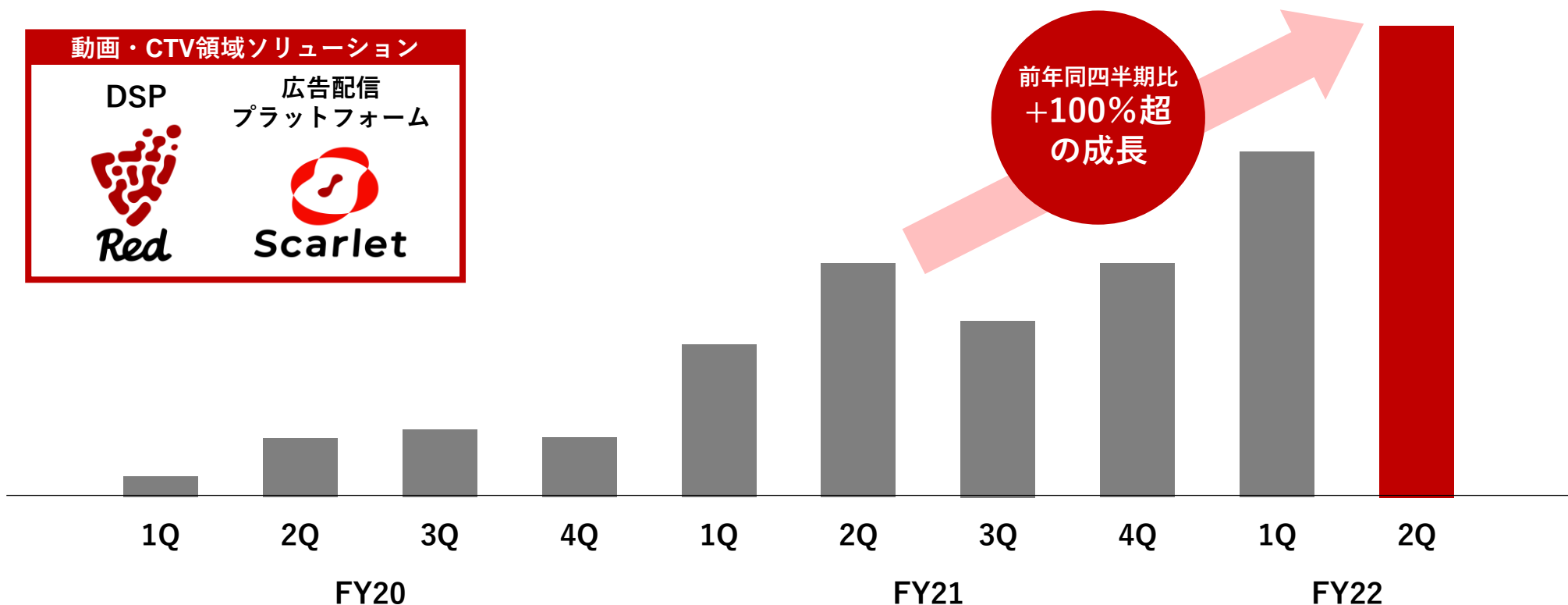
EBITDA

単位:億円



- Red・Scarlet合計の売上が、前年同四半期比+100%を超える成長
- 第3四半期は広告需要期の反動で一時的に売上が落ち、第4四半期以降再び成長回帰を想定

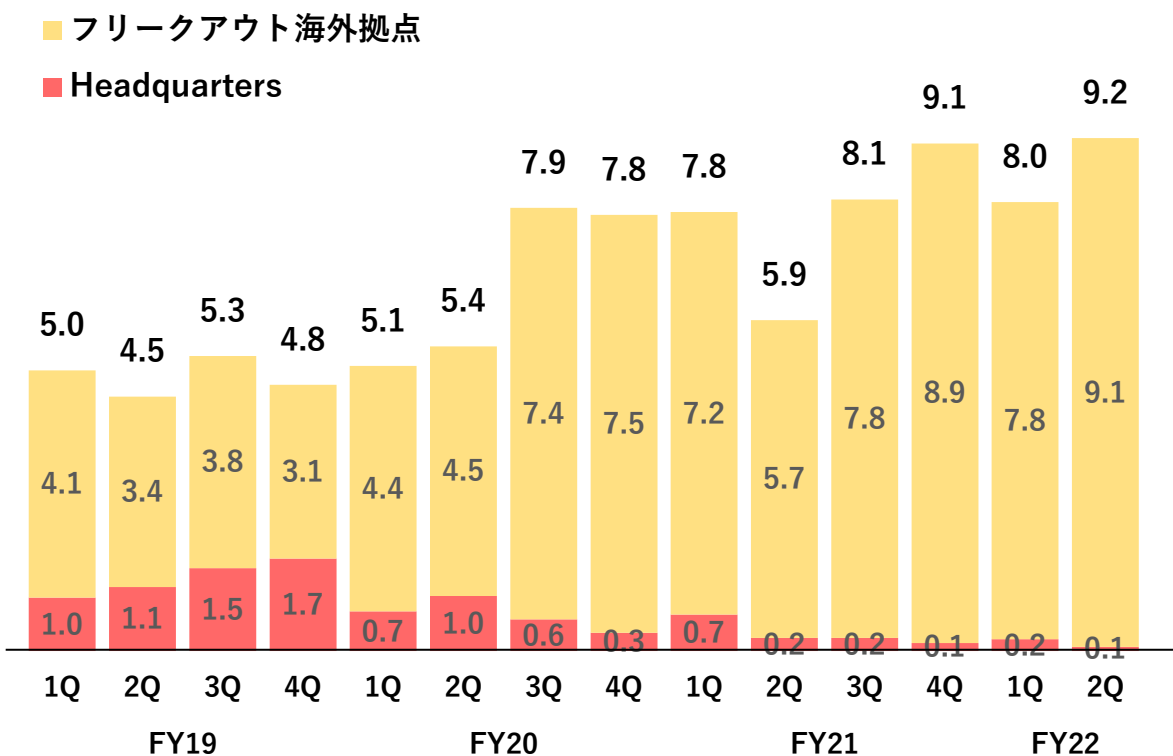
動画・Connected TV広告の売上



- ・ 閑散期のため、売上減を見込むも第1四半期を上回る9.2億円（前年同四半期比+55.0%）で着地
- ・ 中国が非常に好調に成長し、その他の拠点も引続き堅調に推移

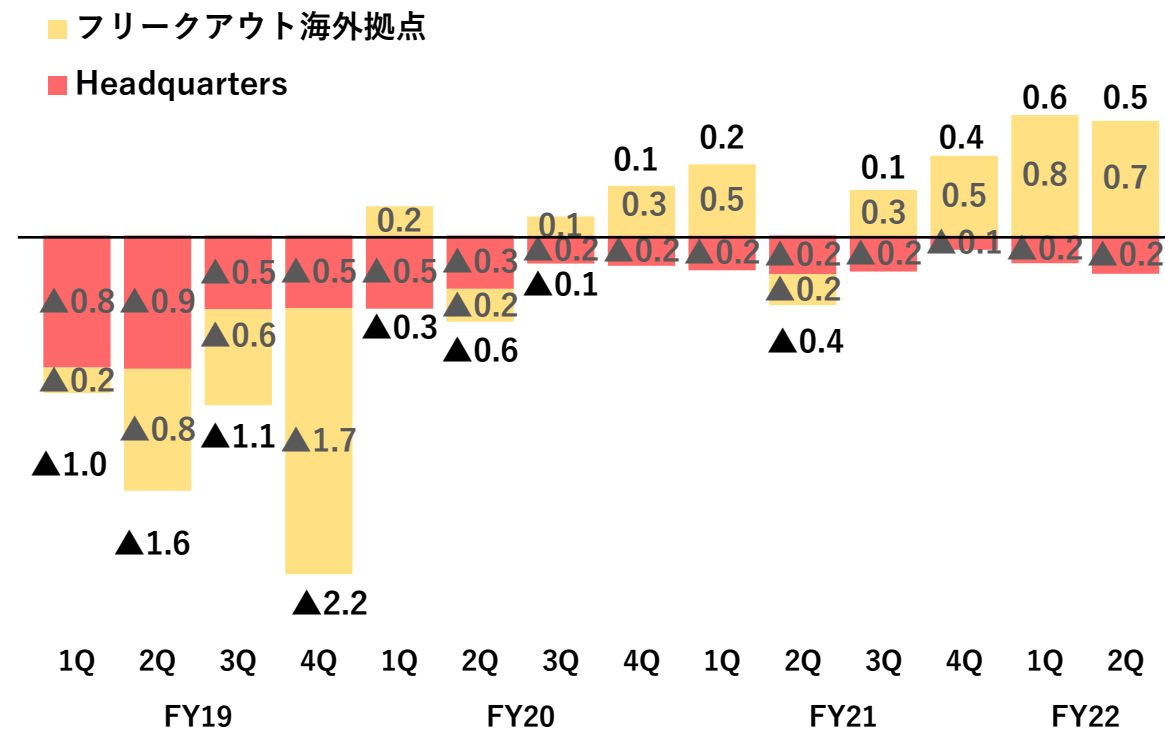
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円

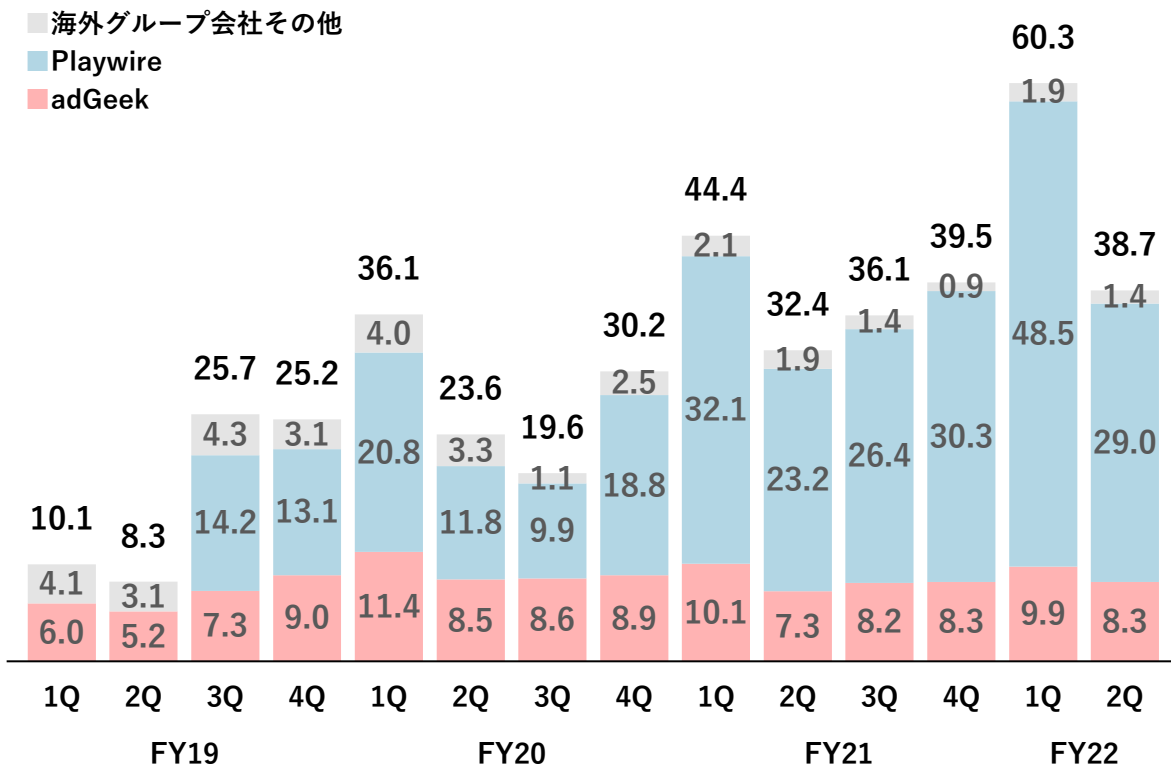


Section4 事業の進捗（海外グループ事業）

- [米国] Playwireは第2四半期も計画通り堅調な成長を継続し、利益面では計画比プラス
- [APAC] ローシーズンに売上面で苦戦しつつも利益は確保し計画比プラス

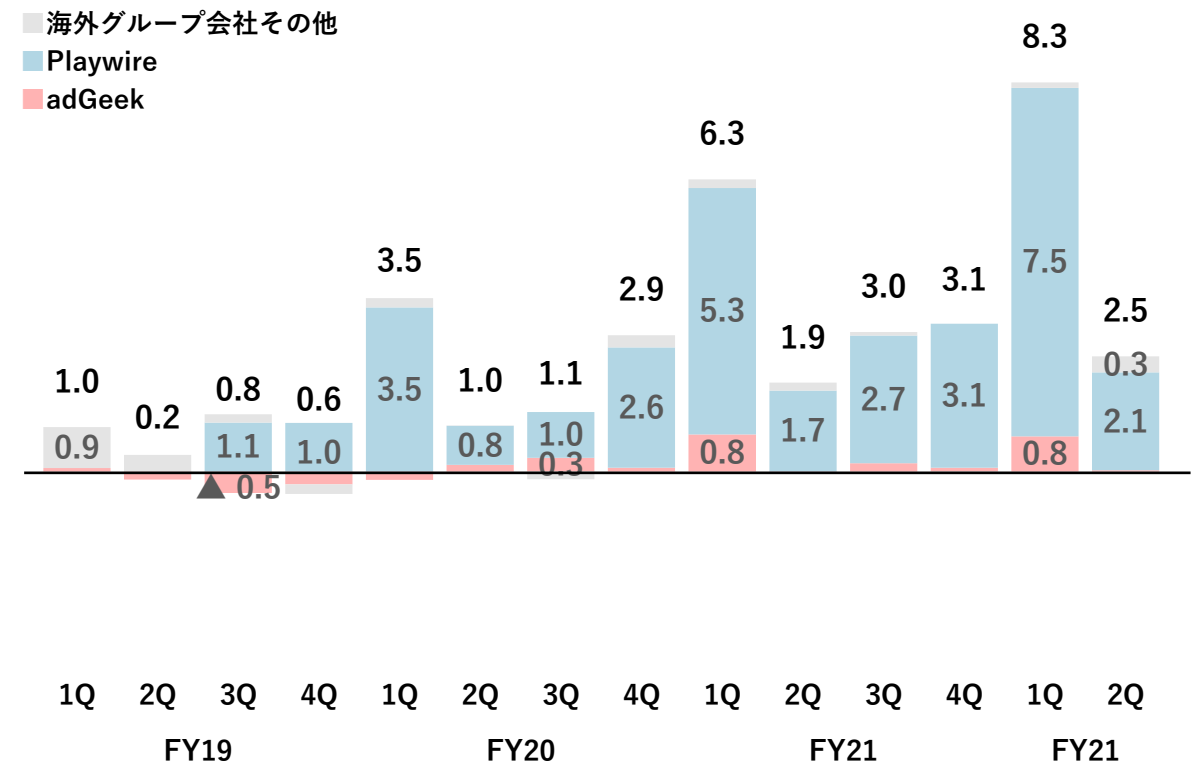
売上

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) 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		34.10%
	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)		5.28%
	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)		4.42%
	スカパーJSAT株式会社		3.72%

※2022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）

	FY22 2Q	FY21 2Q	前年Q比	FY22 1Q	直前Q比
変動費	4,262 68.7%	5,160 75.7%	▲17.4%	5,547 67.0%	▲23.2%
開発人件費	118 1.9%	133 2.0%	▲11.6%	115 1.4%	2.6%
サーバー関連費	100 1.6%	94 1.4%	5.7%	99 1.2%	0.9%
その他	0 0.0%	0 0.0%	24.8%	1 0.0%	▲77.5%
売上原価計	4,480 72.2%	5,387 79.1%	▲16.8%	5,761 69.5%	▲22.2%

※金額の下に記載している%は対売上高比

（単位:百万円）

	FY22 2Q	FY21 2Q	前年Q比	FY22 1Q	直前Q比
人件費	887 14.3%	830 12.2%	6.8%	1,059 12.8%	▲16.3%
家賃・水道光熱費	65 1.0%	69 1.0%	▲5.8%	61 0.7%	6.0%
のれん償却費	24 0.4%	34 0.5%	▲28.5%	23 0.3%	3.3%
減価償却費	70 1.1%	60 0.9%	18.0%	64 0.8%	10.6%
外注・報酬等	96 1.5%	100 1.5%	▲3.9%	88 1.1%	9.6%
採用費	12 0.2%	19 0.3%	▲37.5%	7 0.1%	72.6%
販売費	21 0.3%	5 0.1%	322.7%	26 0.3%	▲18.7%
その他	246 4.0%	201 3.0%	22.1%	297 3.6%	▲17.3%
販管費計	1,421 22.9%	1,318 19.3%	7.9%	1,626 19.6%	▲12.6%

※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.