



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1四半期
決算説明資料

2023年2月7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 (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
(⇒売却の意思決定)

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）



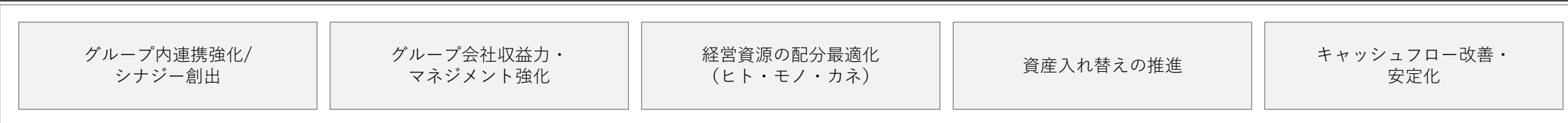
2

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1四半期決算の概要
- 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1四半期 売上高 97.4億円（前年同四半期比+17.5%）、売上総利益 29.2億円（前年同四半期比+15.6%）、EBITDA 13.7億円（前年同四半期比+38.6%）すべて過去最高を達成

- 売上はほぼ予算通りに進捗、EBITDAは予算の10億円を大幅に超過（+37.1%）
- 景気後退の逆風を受ける北米でも、ドルベースで成長を継続
- 日本はタクシーサイネージのIRISが成長継続、アジアも引き続き収益貢献

カンムの売却について* 次期中期経営計画に向けた成長資金106億円を確保

- （現中期経営計画への影響）デジタルマーケティングを中心とする既存事業が順調に成長、カンムに依拠しなくとも中期経営計画の定量目標であるEBITDA30億円を達成できる見通し
- （次期中期経営計画への影響）自社事業から、有望な成長ドライバーとなる新規事業が生まれていることに加えて、M&Aのための成長資金を確保する観点から、売却を決定
- （損益等への影響）第2四半期に特別利益約108億円を計上予定、税引後で約106億円の資金を確保

*詳細は2022年12月27日付の「投資有価証券の売却による特別利益の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」に記載のとおり

Section2 2023年9月期 第1四半期決算の概要

連結売上高

97.4億円

(前年同四半期比+14.5億円 / 前四半期比+23.2億円)

- ・ (日本16.7億円) ロシア・ウクライナ情勢や前年好業績の反動により微減、前年同四半期比▲0.9億円 (▲5.0%)
- ・ (北米61.7億円) 景気後退局面でもドルベースで成長継続、前年同四半期比+13.2億円 (+27.3%) **過去最高**
- ・ (アジア22.8億円) 成長を継続、前年同四半期比+3.0億円 (+15.4%) **過去最高**

連結EBITDA

13.7億円

(前年同四半期比+3.8億円 / 前四半期比+8.1億円)

- ・ (日本5.2億円) IRIS (持分法) が成長継続、前年同四半期比+1.2億円 (+29.2%) を達成 **過去最高**
- ・ (北米9.6億円) 売上と同理由により成長継続。前年同四半期比で+2.1億円 (+28.0%) **過去最高**
- ・ (アジア1.5億円) 収益安定化、一部除く各海外拠点好調で前年同四半期比並の利益を維持 (+3.3%) **過去最高**

連結経常利益

8.2億円

(前年同四半期比▲1.6億円 / 前四半期比+3.5億円)

- ・ 為替差損▲3.6億円 (なお、前年同四半期は為替差益1.2億円) により、前年同四半期比で減益 (▲1.6億円)
- ・ 為替差損益の影響を控除すれば前年同四半期比+3.2億円 (+37.5%)

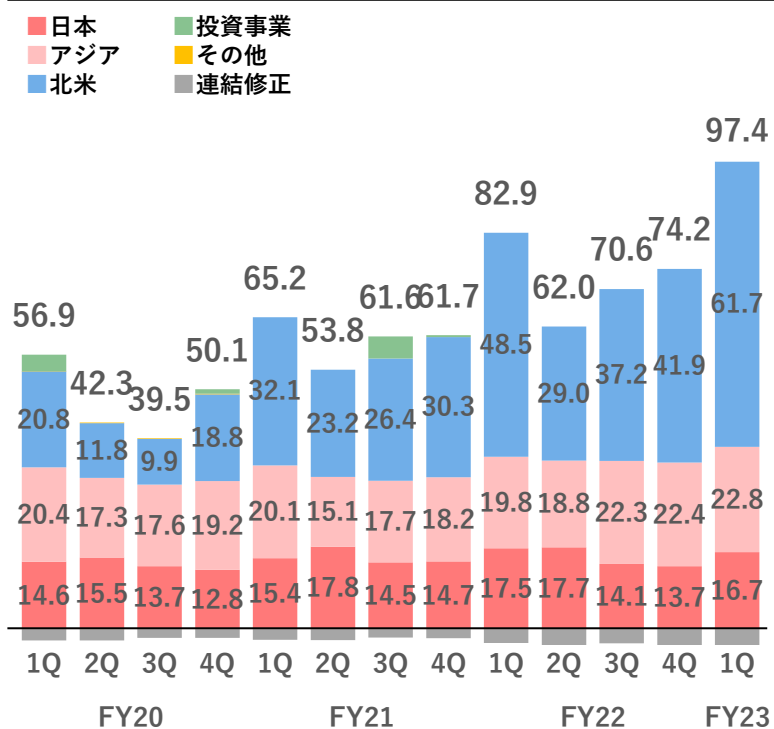
- ・ 営業利益：**10.1億円**
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**3.7億円**

- 広告需要期の影響もあり、売上高・EBITDAともに過去最高を大幅に更新
- 日本は、IRISの成長を受けて、EBITDAで5.2億円、前年同期比+1.2億円（+29.2%） 過去最高
- 北米（売上・EBITDAともに過去最高を大幅に更新）、アジアともに順調に推移

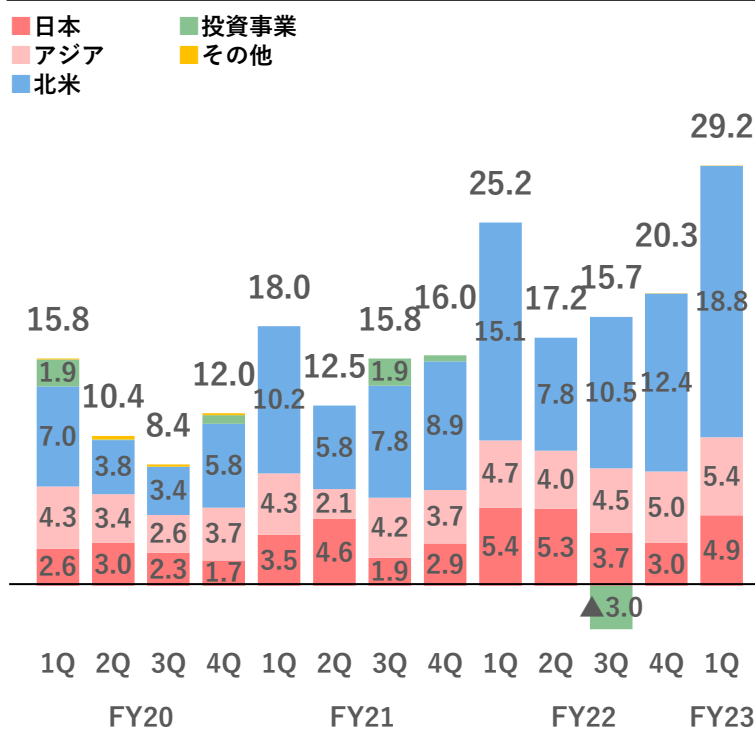
※継続事業ベース=非連結化した各社を除外して集計

単位:億円

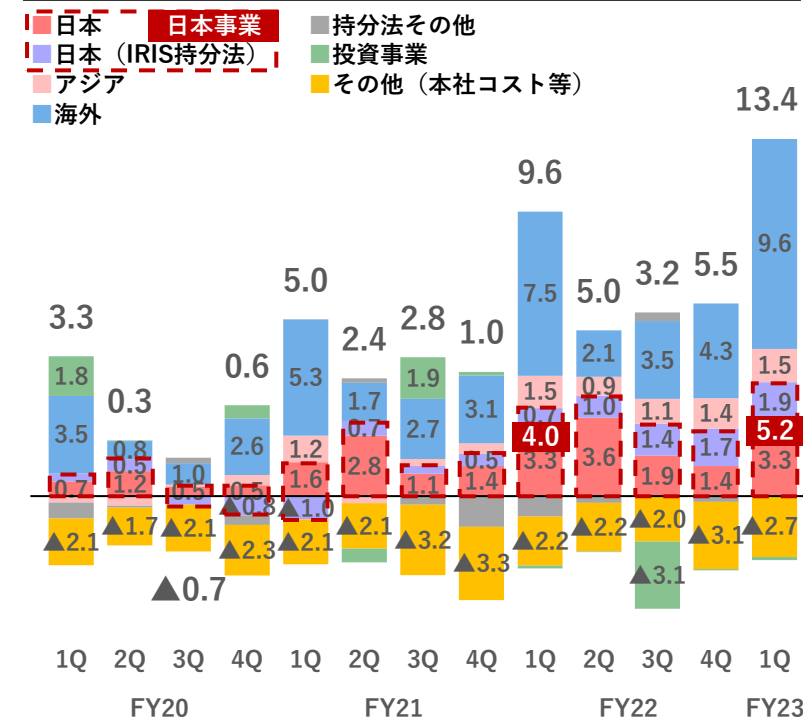
売上



売上総利益



EBITDA



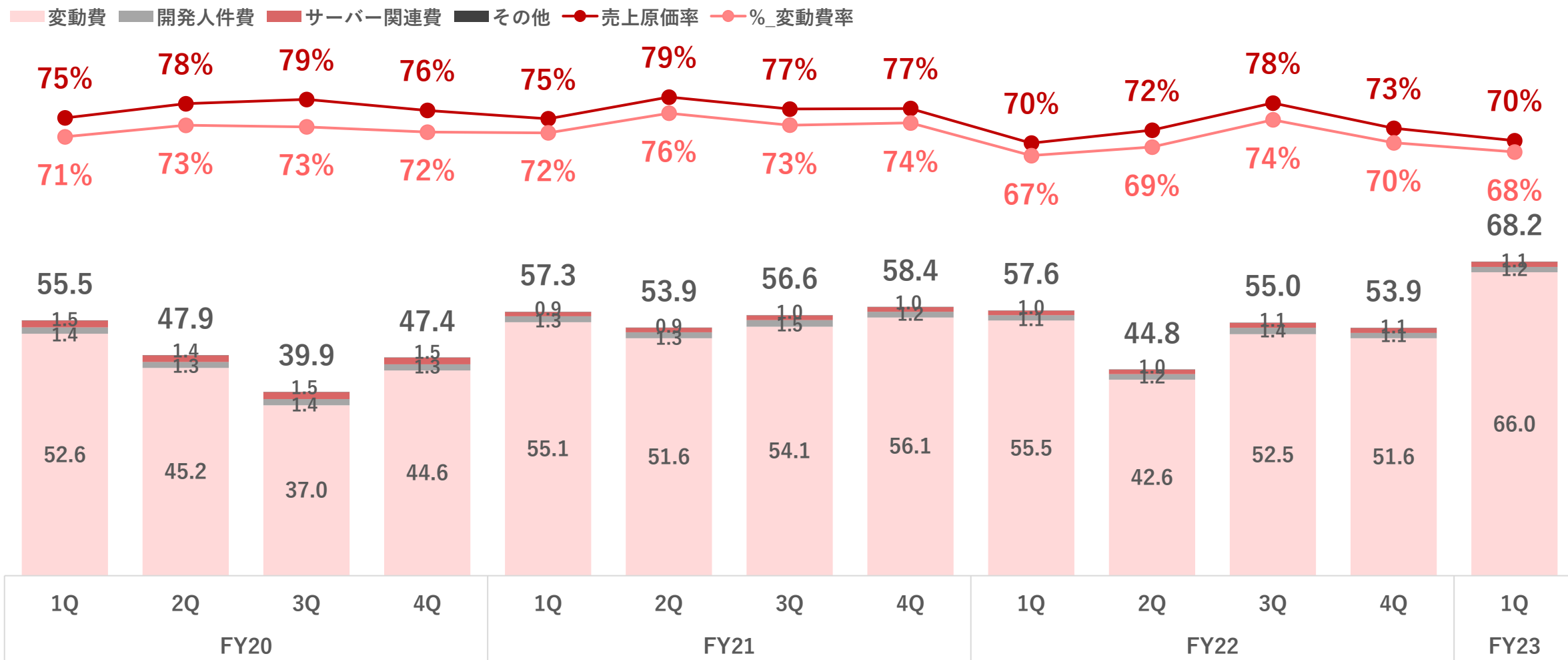
- 持分法投資利益は、IRISを中心に大きく利益貢献
- 2020年発行のストックオプション関連費用として株式報酬費用0.5億円を計上（第2、第3四半期も同額を想定）
- EBITDAと経常利益の差分は、主に為替差損3.6億円によるもの

単位:百万円

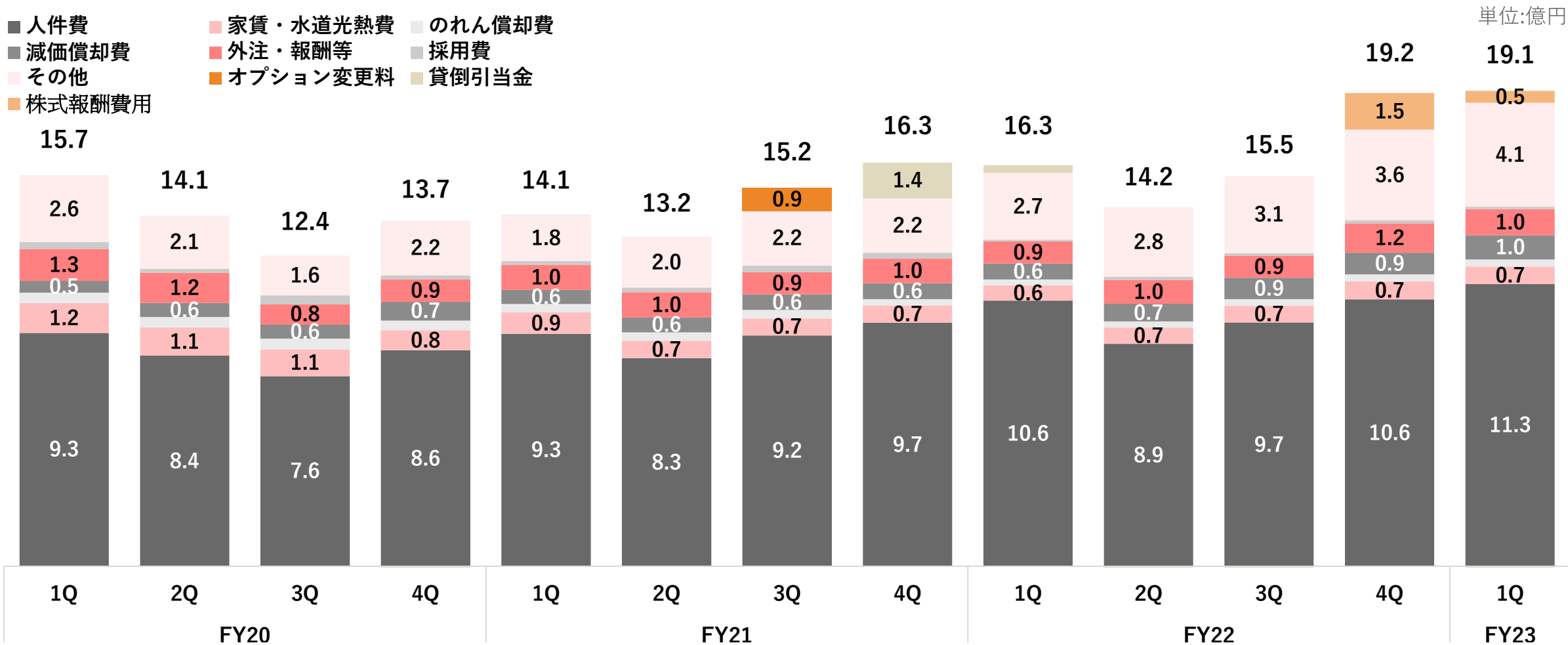
	FY22				FY23
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
営業利益	898	301	17	114	1,008
持分法投資利益	▲4	122	191	176	183
のれん償却費	23	24	27	28	28
減価償却費	72	77	96	97	104
株式報酬費用	0	0	0	146	48
EBITDA	989	524	332	562	1,371
のれん償却費	▲23	▲24	▲27	▲28	▲28
減価償却費	▲72	▲77	▲96	▲97	▲104
株式報酬費用	0	0	0	▲146	▲48
その他（為替差損益等）	88	229	397	180	▲370
経常利益	982	651	605	471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

売上原価率は前年同四半期並みの70%を維持

単位:億円



- 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
- 第2四半期以降は17～18億円の水準で推移する見込み（株式報酬費用について11ページ参照）



前四半期比で大きな増減はなし

単位:人

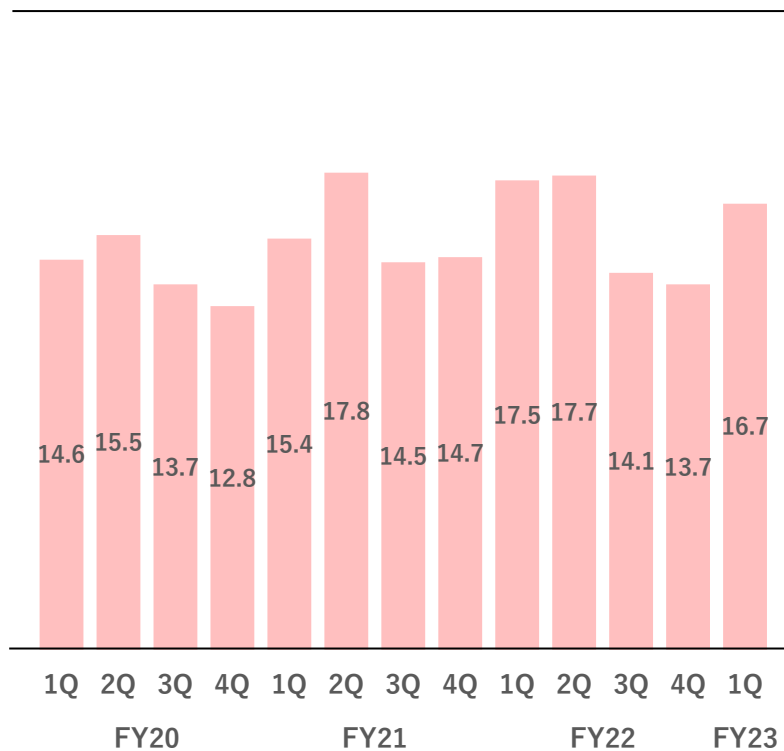
	FY22 1Q	FY22 2Q	FY22 3Q	FY22 4Q	FY23 1Q
日本	102	104	106	104	109
北米	75	88	87	88	91
アジア	241	255	240	243	242
その他（本社等）	49	49	42	43	44
グループ合計	467	496	475	478	486

Section3 事業の進捗（日本）

- 売上：前年度上期好況の反動とマクロ環境の影響を受けて、前年同四半期比では減少（▲0.9億円）
- EBITDA：IRISの成長（+1.2億円）と、他も前年並みの利益維持により成長を継続（+1.2億円、+29.2%）
- IRIS（持分法）：順調な利益貢献を継続（過去最高の1.9億円）、今後も同水準で推移できる見込

単位:億円

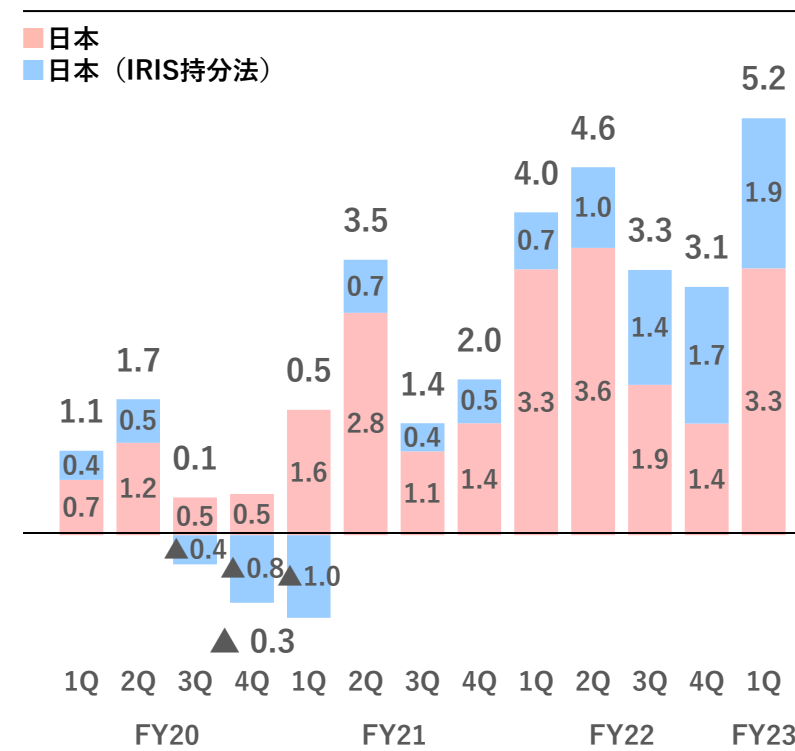
売上



売上総利益



EBITDA

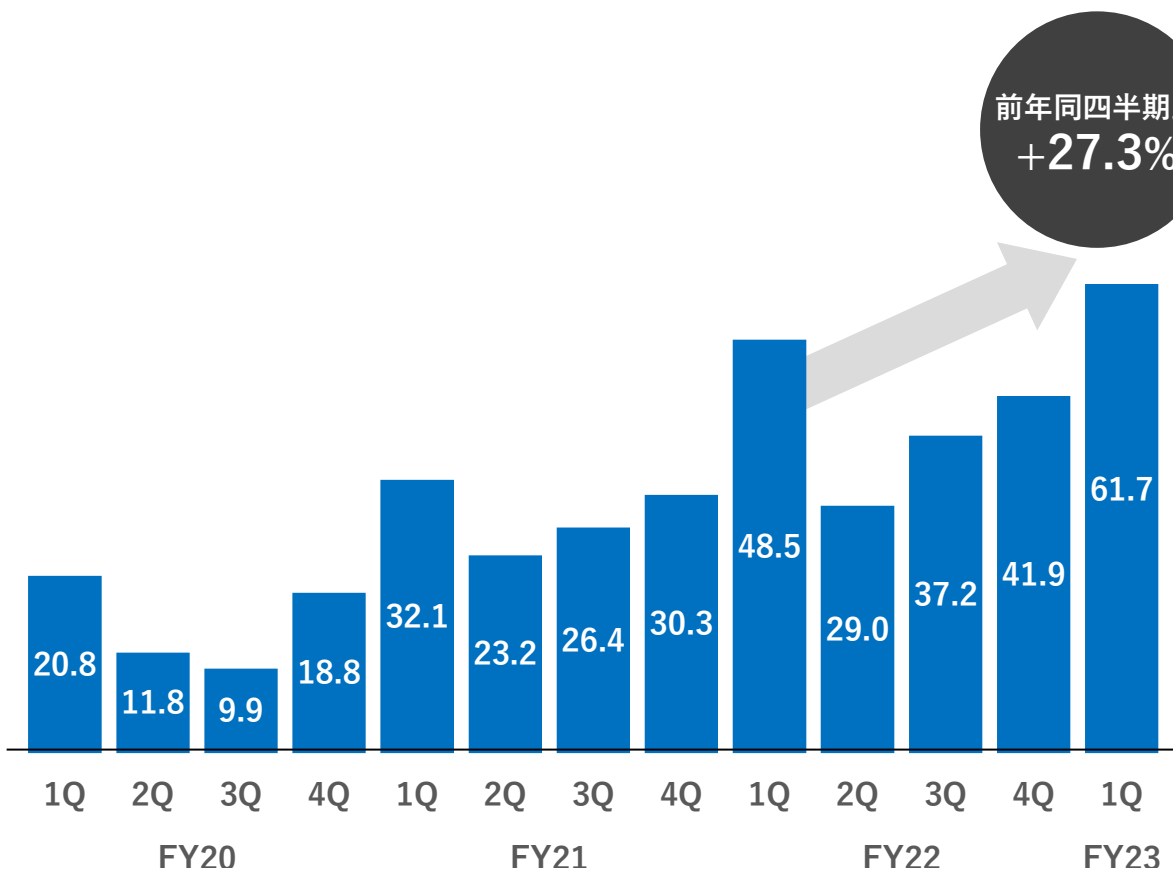


Section4 事業の進捗（北米）

- 売上・EBITDAともに過去最高を大幅に更新（売上高61.7億円、EBITDA9.6億円）
- マクロ環境が厳しい中、クライアント獲得が順調に進行し、対ドルベースでも成長を継続

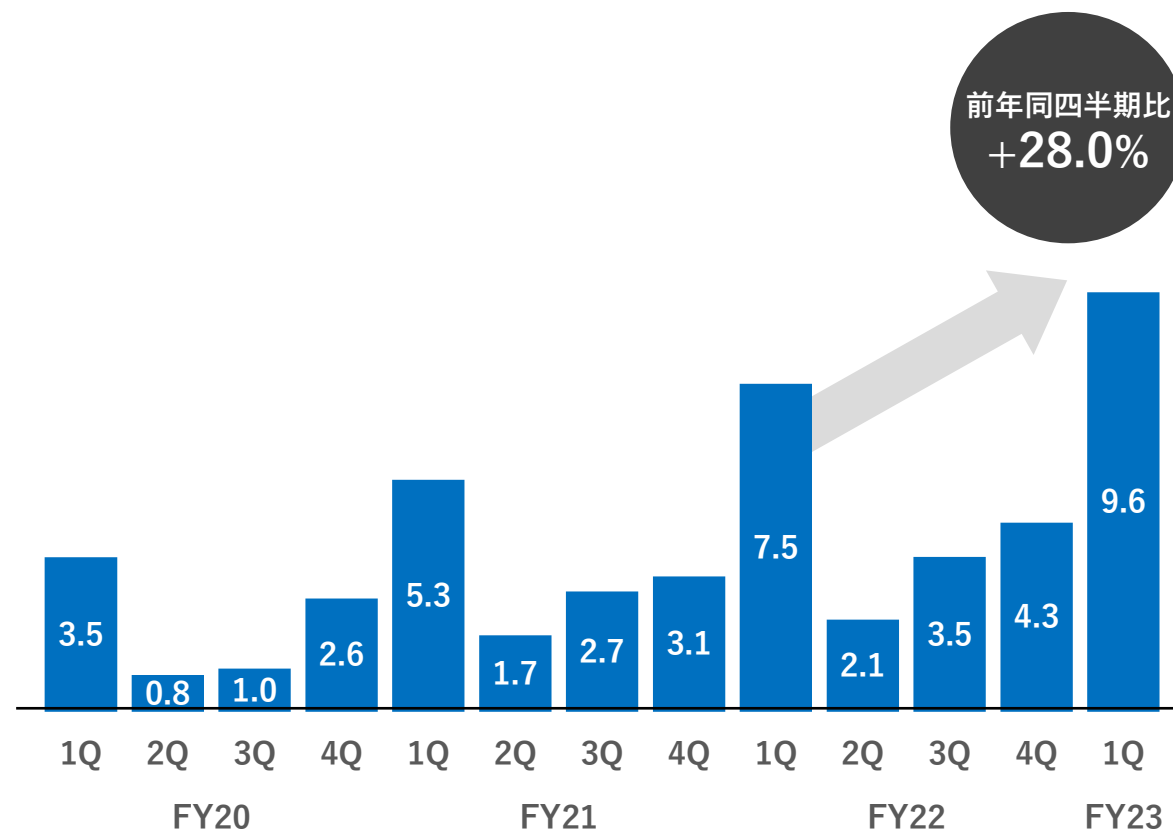
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円

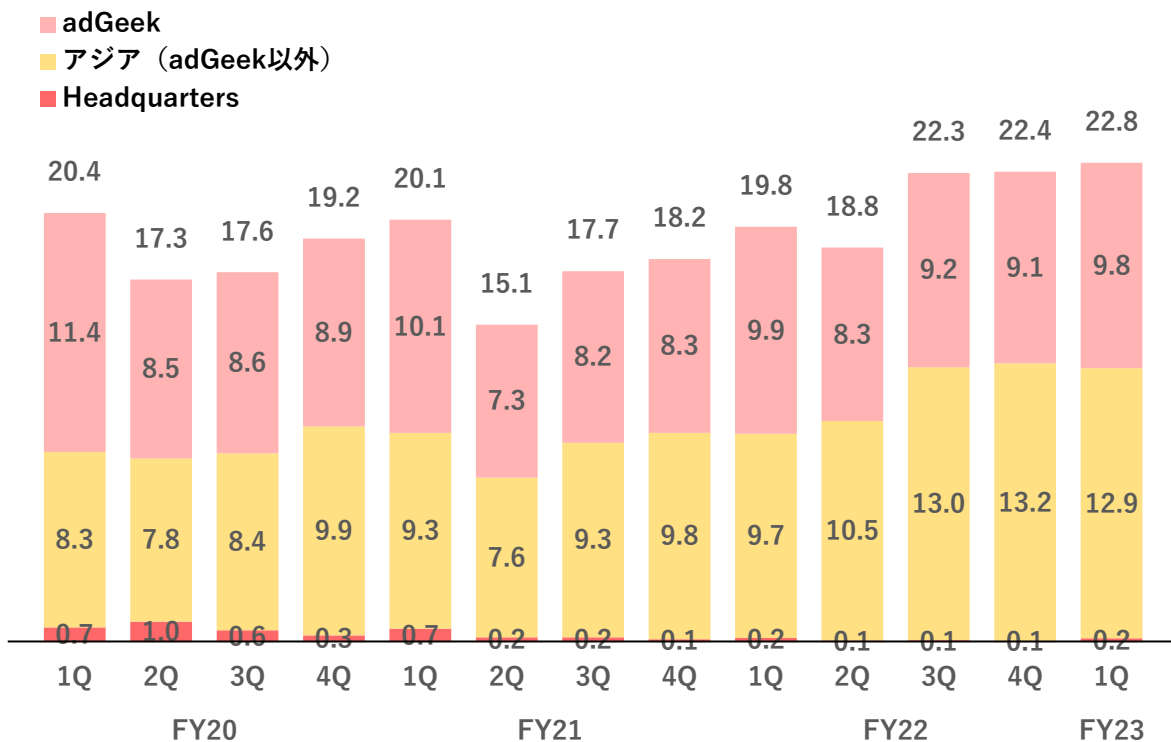


Section5 事業の進捗（アジア）

- 売上高、EBITDAともに過去最高を更新（売上高22.8億円、EBITDA1.5億円）
- アジア拠点が順調に収益貢献、4四半期連続で1億円超のEBITDAを計上

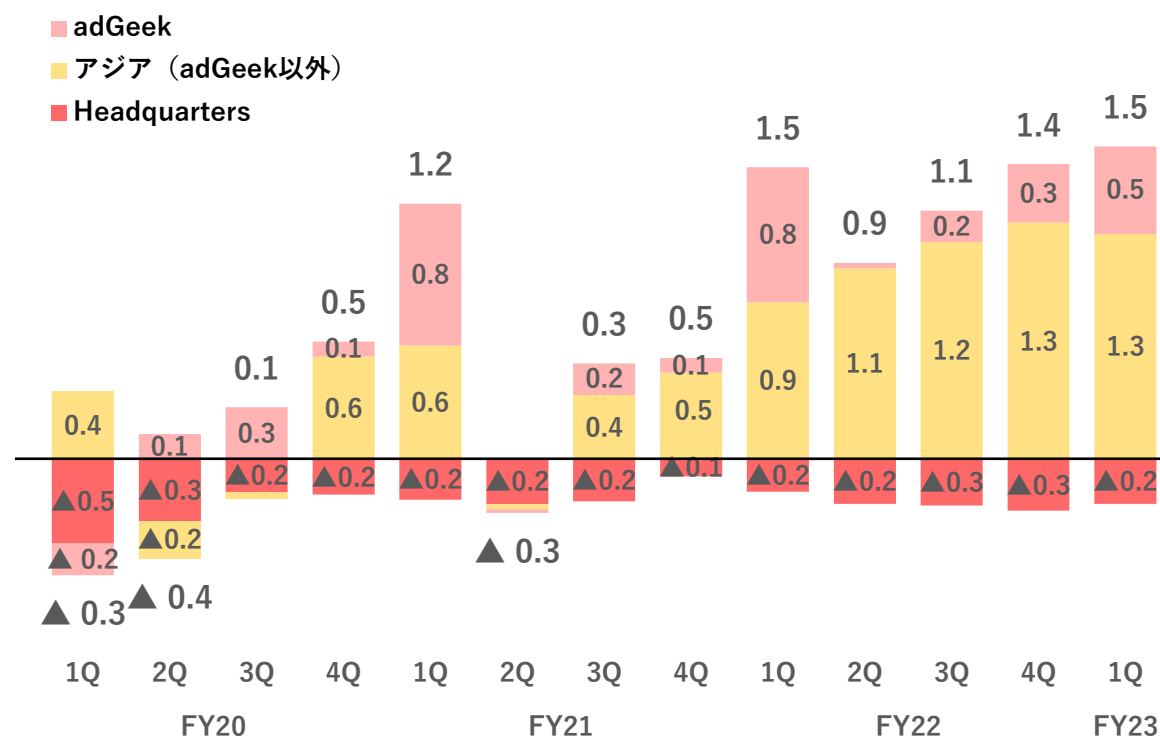
売上

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※	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）		7.53%
	スカパーJSAT株式会社		3.72%
	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN（CASHPB）		3.53%

※2022年9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）

	FY23 1Q	FY22 1Q	前年Q比	FY22 4Q	直前Q比
変動費	6,596 67.7%	5,547 67.0%	18.9%	5,162 69.6%	27.8%
開発人件費	117 1.2%	115 1.4%	2.0%	114 1.5%	2.8%
サーバー関連費	110 1.1%	99 1.2%	10.8%	109 1.5%	0.2%
その他	0 0.0%	1 0.0%	▲43.7%	0 0.0%	56.0%
売上原価計	6,823 70.1%	5,761 69.5%	18.4%	5,386 72.6%	26.7%

※金額の下に記載している%は対売上高比

（単位:百万円）

	FY23 1Q	FY22 1Q	前年Q比	FY22 4Q	直前Q比
人件費	1,125 11.6%	1,059 12.8%	6.3%	1,064 14.4%	5.7%
家賃・水道光熱費	69 0.7%	61 0.7%	13.1%	72 1.0%	▲3.1%
のれん償却費	28 0.3%	23 0.3%	21.0%	28 0.4%	1.0%
減価償却費	97 1.0%	64 0.8%	52.1%	86 1.2%	12.8%
外注・報酬等	105 1.1%	88 1.1%	19.6%	118 1.6%	▲11.2%
採用費	9 0.1%	7 0.1%	28.8%	13 0.2%	▲30.2%
販売費	24 0.2%	26 0.3%	▲10.3%	28 0.4%	▲14.4%
その他	451 4.6%	297 3.6%	51.9%	508 6.8%	▲11.1%
販管費計	1,908 19.6%	1,626 19.6%	17.4%	1,916 25.8%	▲0.4%

※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.