



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)

2024年9月期 第2四半期
決算説明資料

2024年5月15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

売上	EBITDA	営業利益	当期純利益	時価総額*1
306	34.5	16.1	78.7	144
億円	億円	億円	億円	億円

広告事業

インフルエンサーマーケティング事業

日本		北米	アジア
売上 (DSP、アドプラットフォーム等)	タクシーサイネージ シェア (都内) *2	売上	売上
63 億円	62.2%	165 億円	77 億円
FY23		FY23	FY23



参考：売上231億円
(2023年5月期実績)
※当社連結前

1) 2024年3月29日終値で計算
2) 分子は都内のIRIS社タクシーサイネージ導入タクシー台数、分母は都内のタクシー台数

- ・ 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

広告事業

広告事業 (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



コンテクスチュアル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



STORE GEEK

リテール向け



小売事業者向けインターネット広告配信プラットフォーム

広告事業 (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

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・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)

次世代型チャット

Jent (未連結) ボット+有人のハイブリッド型チャット接客

インフルエンサーマーケティング事業



国内最大級のコンテンツクリエイターネットワークを保有するインフルエンサーマーケティングカンパニー

- Section1 エグゼクティブサマリ
- Section2 2024年9月期 第2四半期決算の概要
- Section3 減損（有価証券・のれん）及び自己株式取得について
- 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）
- Section7 事業の進捗（インフルエンサーマーケティング）

※ 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

2024年9月期 第2四半期 売上高114億円（前年同四半期比+77%）、売上総利益 32.6億円（同+55.8%）、EBITDA3.7億円（同投資事業除くベースで+3.7%）

- 日本）プロダクトのポートフォリオを転換中。DSPのうち3rd Party Cookieベースのプロダクト売上が前年同四半期比減も、動画・Connected TVが大幅成長し、売上17.5億円、EBITDA2.7億円ともに、ほぼ予算とおりに進捗。
- 海外）北米(売上31.1億円、EBITDA▲0.2億円)、アジア（売上18.7億円、EBITDA0.5億円）ともにEBITDAで予算からビハインド。但し、北米はクライアント獲得のインセンティブ発生が主なマイナス要因で、第3四半期以降は北米事業が回復・再成長フェーズに入る見込み。
- 今期から連結開始したUUUMは、順調に黒字化して業績貢献。

有価証券及びのれんの減損と業績予想について 32億円の特別損失（連結）を計上、業績予想に反映

- UUUM社の構造改革及び事業進捗は順調も、同社の足元の株価水準を考慮して、有価証券の減損を実施。また、それに伴い連結上ものれんの減損を実施。
- 財務的安全性と調達余力を損なわない形で、将来にわたるのれん償却費削減（削減額2.6億円/年）。
- 上記を反映して連結業績予想を修正（営業利益3億円、経常利益9億円、純利益▲28億円）

自己株式の取得について 1株当たり指標の改善と株主還元のために実施

- 全体で3.9%、総額4億円の範囲内で実施
- 北米の回復とUUUMの収益貢献の確度が高まってきたタイミングで実行

Section2 2024年9月期 第2四半期決算の概要

連結売上高

113.7億円

（前年同四半期比+49.4億円、+77.0%）

- ・ 日本17.5億円、前年同四半期とほぼ横ばい（+0.1億円）
- ・ 北米31.1億円、前年同四半期比+1.6億円（ドルベースでの実績はほぼ横ばい、詳細はSection5）
- ・ アジア18.7億円、前年同四半期比+2.2億円
- ・ インフルエンサーマーケティング49.4億円

連結EBITDA

3.7億円

（前年同四半期比▲4.1億円（但し、前年第2四半期は4.2億円の投資事業利益あり）、▲52.2%）

- ・ 日本4.1億円、前年同四半期比▲1.0億円（▲20.3%） ※IRIS税金計算の取り扱い変更の影響▲0.4億円
- ・ 北米▲0.2億円、前年同四半期比▲0.7億円（▲146.2%） ※インセンティブ中心の人件費増が0.6億円
- ・ アジア0.5億円、前年同四半期比▲0.2億円（▲25.9%）
- ・ インフルエンサーマーケティング2.3億円

連結経常利益

2.9億円

（前年同四半期比▲2.0億円）

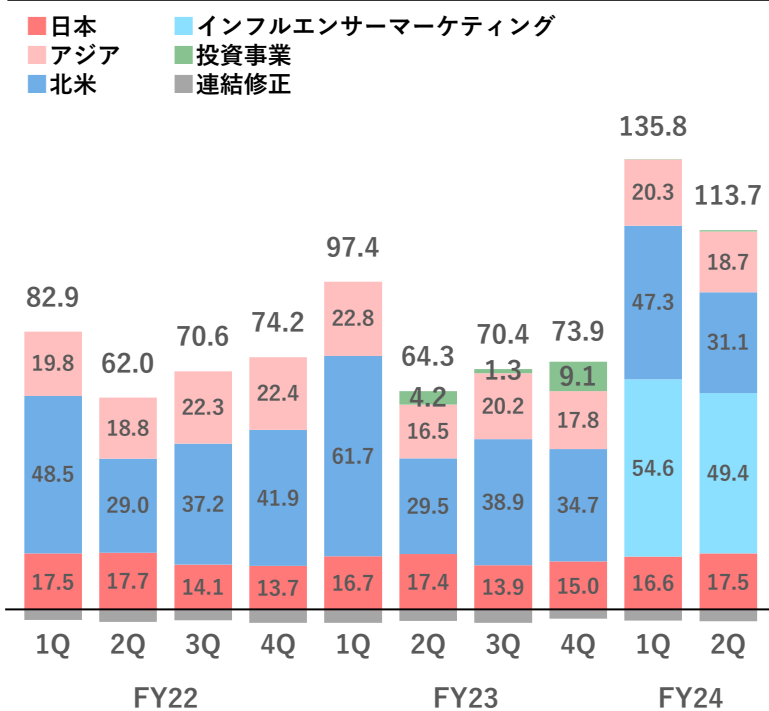
- ・ 為替差益（2.3億円）

- ・ 営業利益：**▲2.0億円**
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**▲29.9億円**

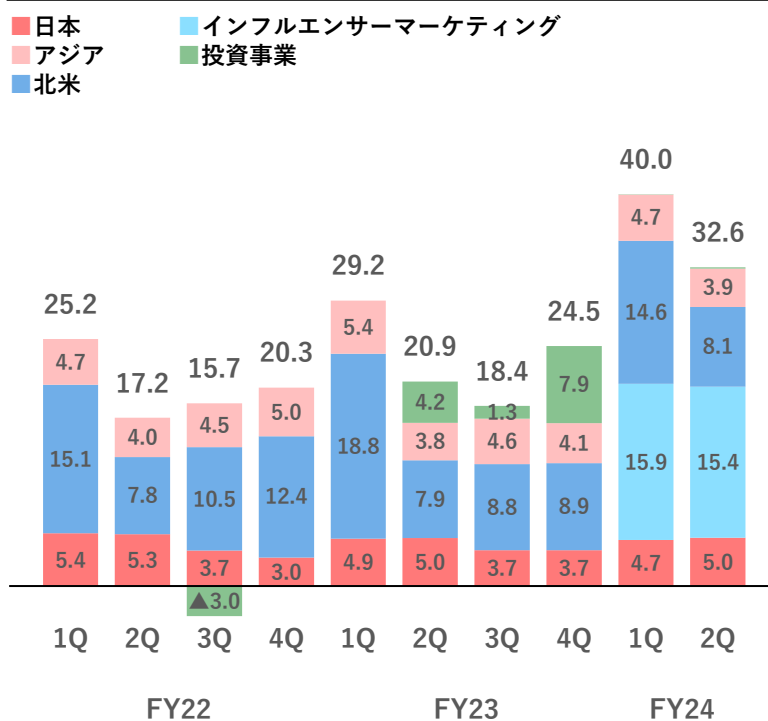
- UUUMの連結子会社化の影響もあり、売上・売上総利益とも第2四半期過去最高を大幅更新
- 動画・Connected TV領域が大きく成長も、3rd Party Cookieのマイナス影響により日本の売上は横ばい、その他貸倒引当金の計上などによりEBITDAが前年同四半期比で減少
- 北米は従前のクライアントロストの影響等でEBITDA赤字も、新規メディア獲得順調で第3四半期以降好転

単位:億円

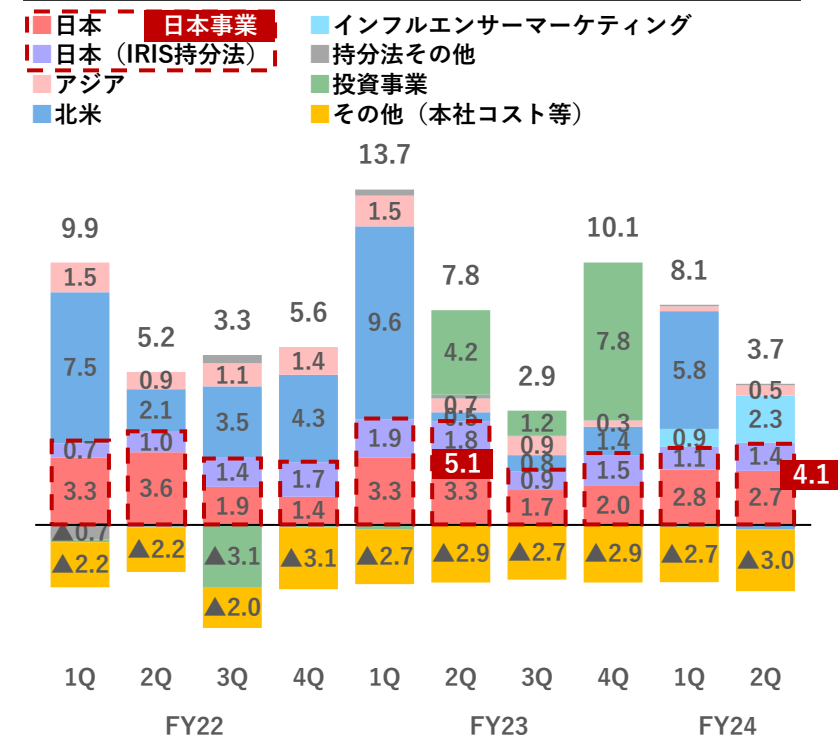
売上



売上総利益



EBITDA



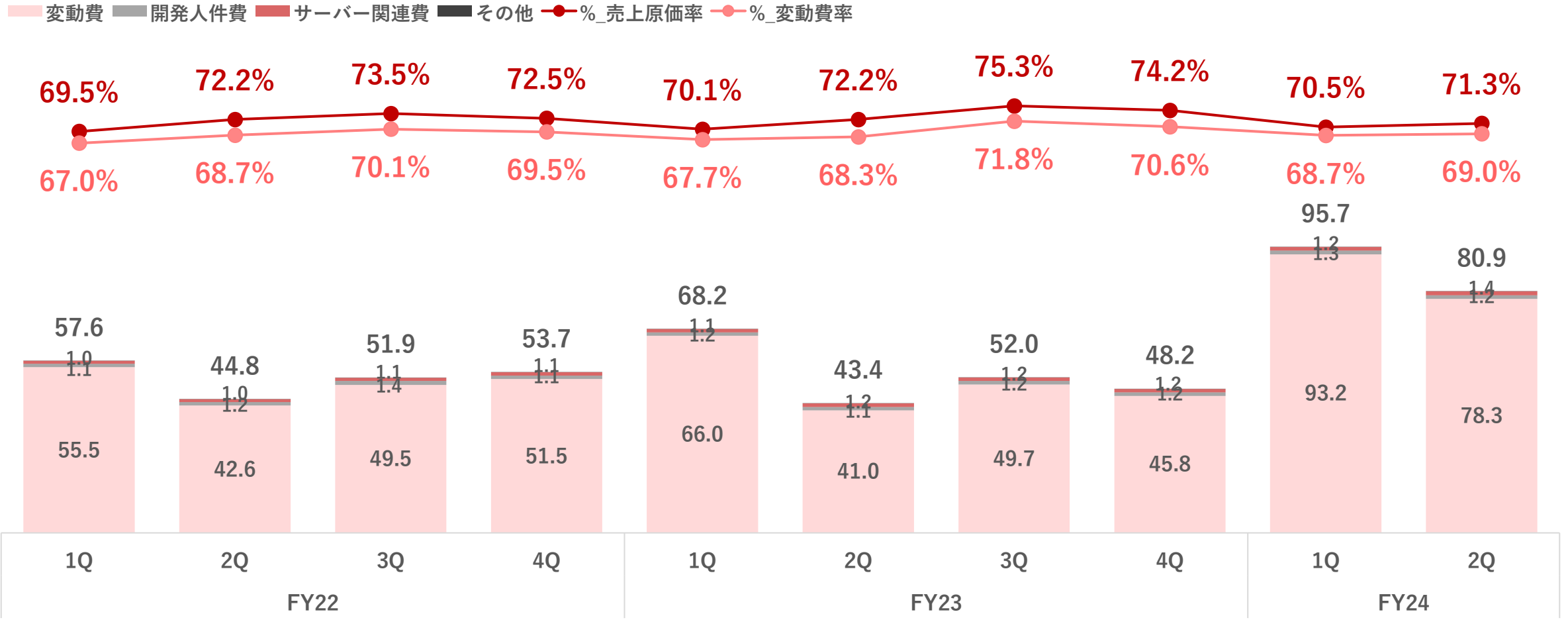
- UUUMの子会社化に伴い発生したのれんの減損処理により、今後のれん償却費は毎四半期0.6億円減少し、総額0.3億円程度に軽減の見込み

	FY23				FY24		単位:億円
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
営業利益	10.1	2.0	▲0.1	4.1	3.7	▲2.0	
持分法投資利益	1.8	2.5	1.0	1.6	0.8	2.3	
のれん償却費	0.3	0.3	0.3	0.3	1.1	0.9	
減価償却費	1.0	1.1	1.2	1.3	1.9	2.3	
株式報酬費用	0.5	0.5	0.5	1.2	0.6	0.2	
株式取得・売却関連費用 ^{*1}	-	1.4	-	1.6	-	-	
EBITDA	13.7	7.8	2.9	10.1	8.1	3.7	
のれん償却費	▲0.3	▲0.3	▲0.3	▲0.3	▲1.1	▲0.9	
減価償却費	▲1.0	▲1.1	▲1.2	▲1.3	▲1.9	▲2.3	
株式報酬費用	▲0.5	▲0.5	▲0.5	▲1.2	▲0.6	▲0.2	
株式取得・売却関連費用	-	▲1.4	-	▲1.6	-	-	
その他（為替差損益等）	▲3.7	0.3	3.3	0.4	▲2.5	2.6	
経常利益	8.2	4.9	4.2	6.1	2.0	2.9	
為替差損益	▲3.6	0.4	3.4	1.3	▲2.1	2.3	
経常利益（為替差損益除く）	11.8	4.5	0.9	4.8	4.1	0.6	

*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

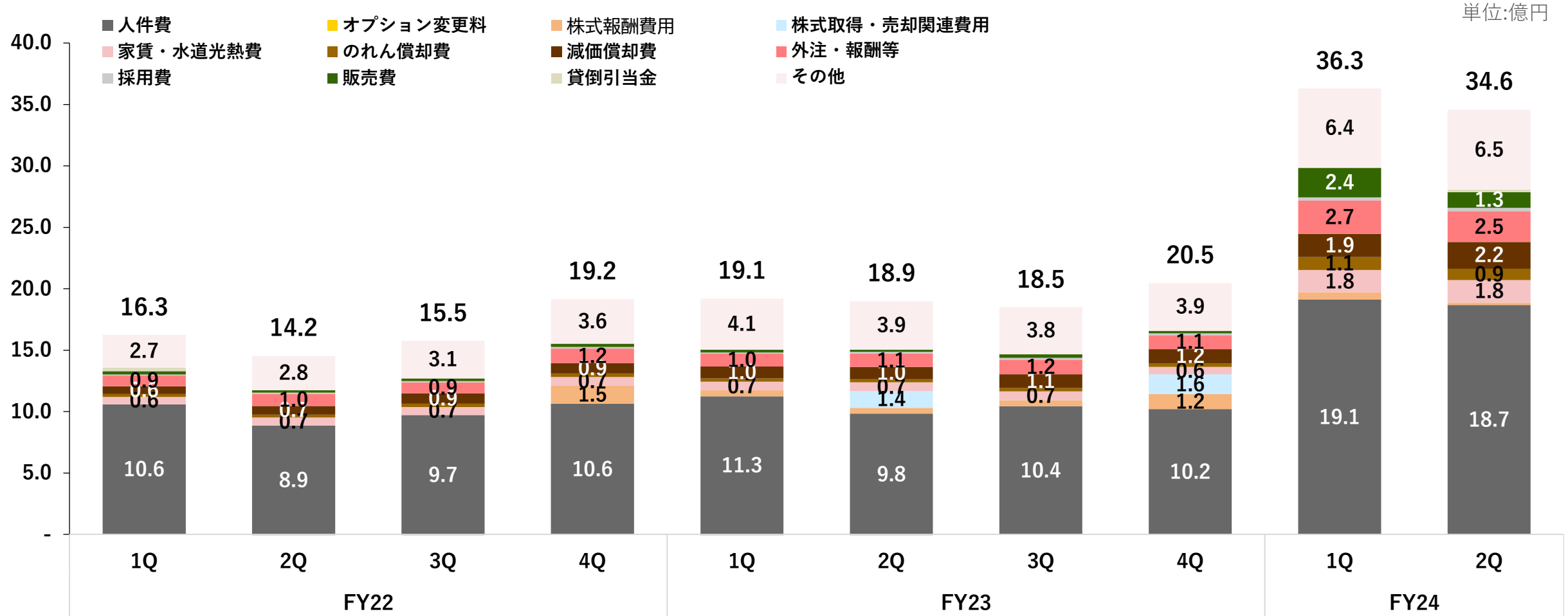
・ プロダクト別の粗利率に大きな増減なし

単位:億円

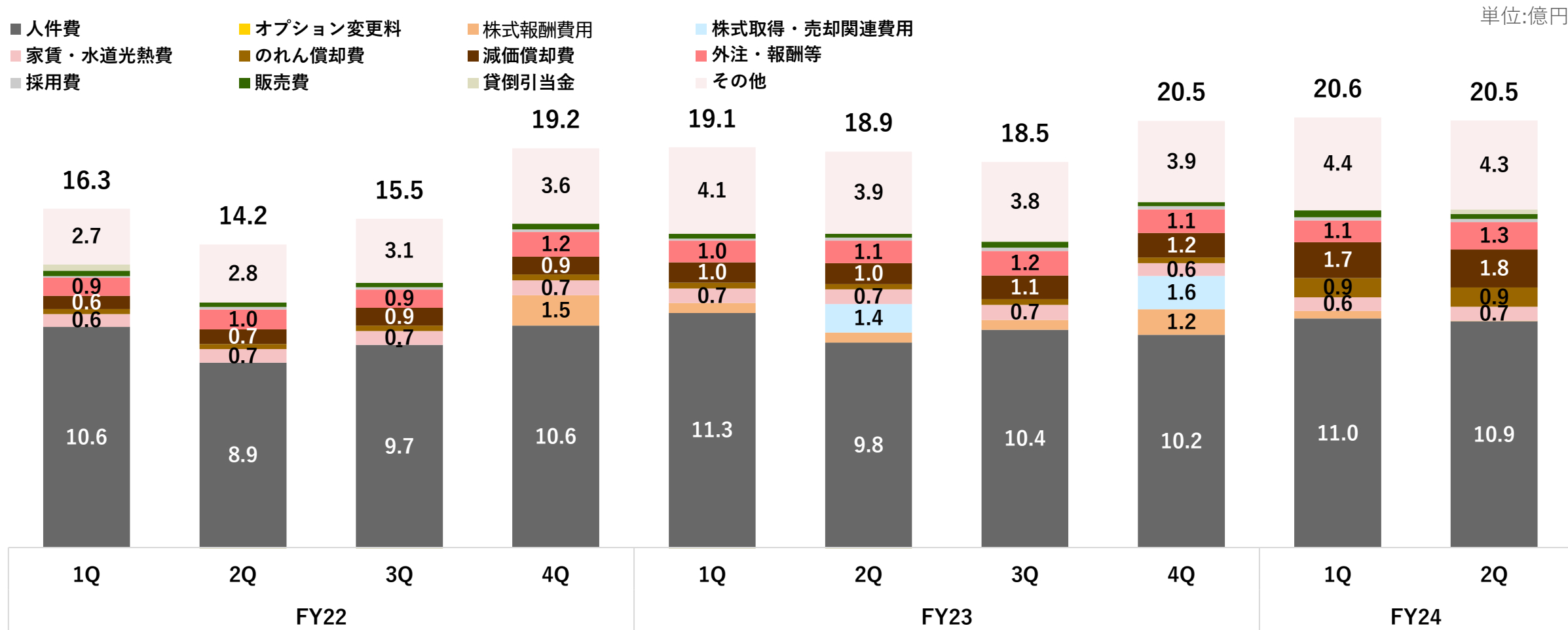


*主要事業の売上原価を比較するために、投資事業による売上・原価への影響を除いた

・ UUUMの連結開始により連結販売管理費が大幅増（比較可能性のため、既存事業のみの推移を次のスライドで整理）



- 北米事業等の先行投資及び為替変動の影響により人件費、その他費用（システム利用料）が増加



- UUUMの人員最適化が進行中

単位:人

	FY23				FY24	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
日本	109	112	115	113	112	118
北米	91	97	93	91	89	92
アジア	242	243	238	229	244	241
UUUM				574	537	519
その他（本社等）	44	43	42	47	43	45
グループ合計	486	495	488	1,054	1,025	1,015

連結売上高

249.5億円（前年同期比+87.9億円、+54.3%）

過去最高

- ・（日本）前年と同水準
- ・（北米）クライアントロストの影響で前年より大幅減少も、第3四半期以降は好転
- ・（アジア）前年とほぼ同水準
- ・（インフルエンサーマーケティング）連結開始で上期累計104億円

連結EBITDA

11.8億円（前年同期比▲9.7億円、▲45.1%）

- ・前年から投資事業4億円減少、北米の苦戦などにより前年比大幅減少
- ・インフルエンサーマーケティングは上期累計3.2億円を貢献

連結経常利益

4.9億円（前年同期比▲8.2億円、▲62.8%）

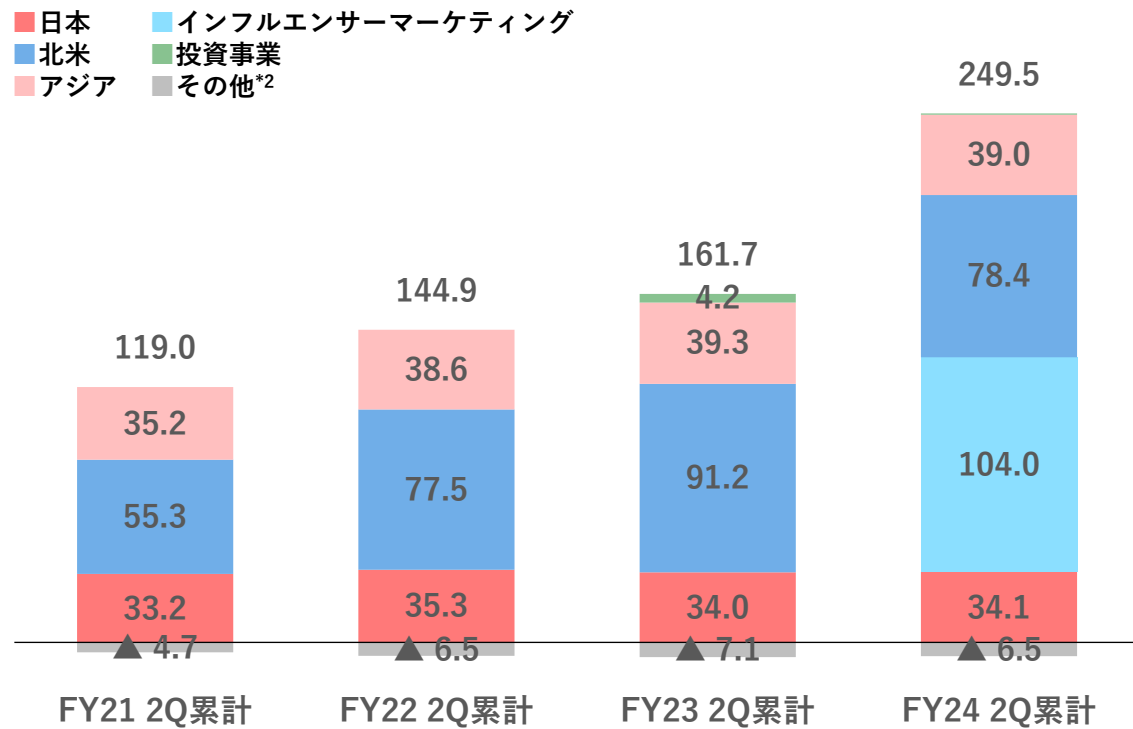
- ・為替差益(0.2億円)等が発生

- ・営業利益：**1.7億円**
- ・親会社株主に帰属する当期純利益：**▲30.3億円**

- 売上高：UUUMの連結開始影響もあり、上期累計で249.5億円（過去最高を大幅更新）
- EBITDA：足元各エリアは前年度と比較して苦戦、下期以降は北米が大きく回復する見込み

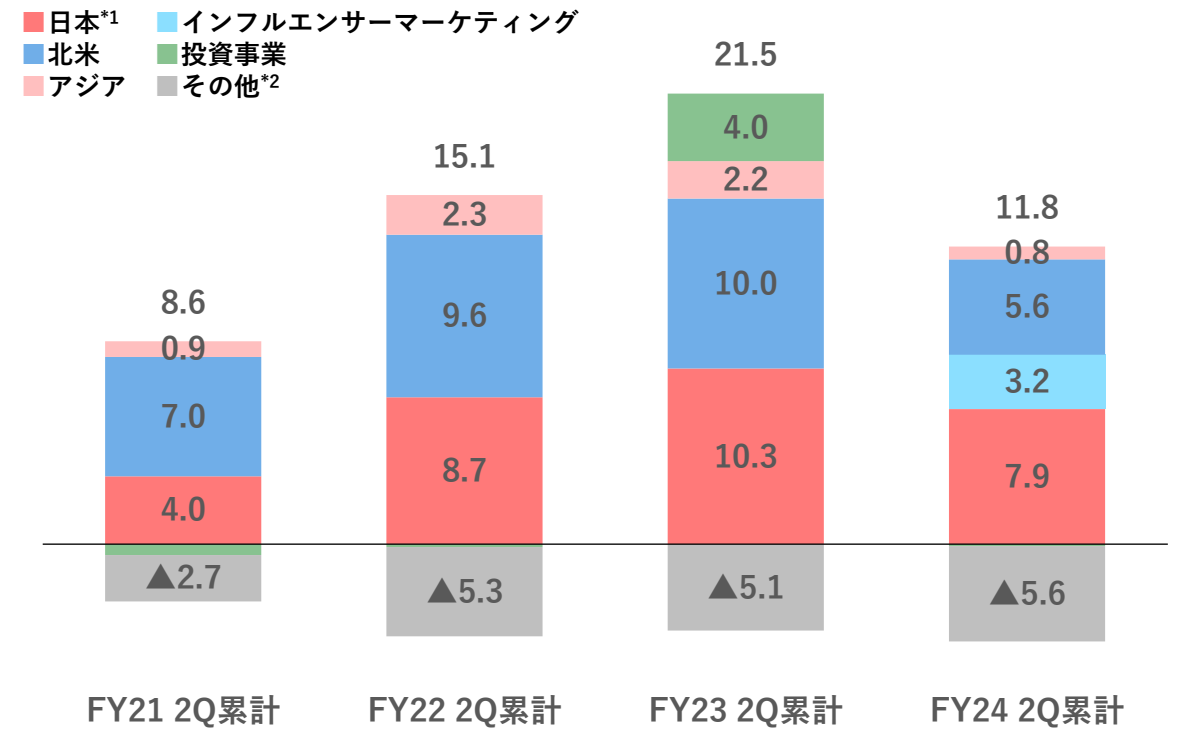
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



*1.タクシーサイネージのIRIS（持分法適用会社）を含む

*2.その他は、連結修正（売上）、本社コスト（EBITDA）等の合算値

Section3 減損（有価証券・のれん）、業績予想の修正 及び自己株式取得について

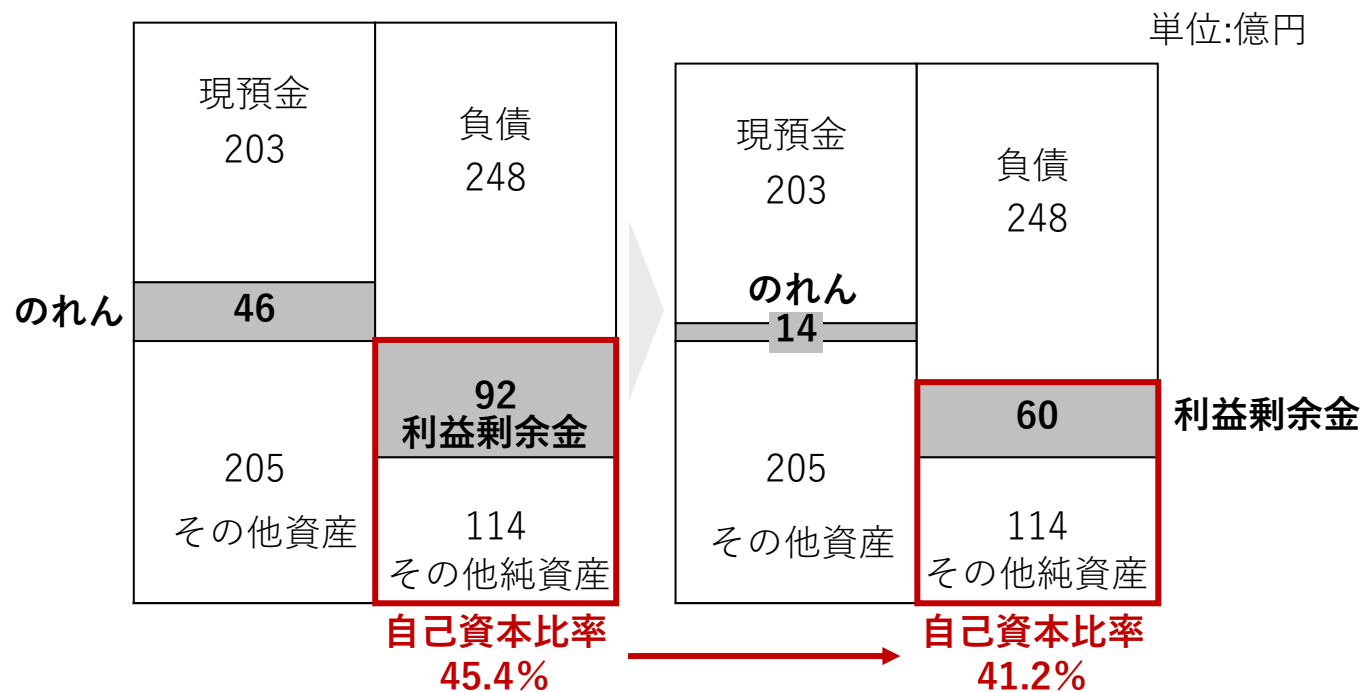
- UUUMは業績回復するも、株価水準を考慮して単体決算で有価証券の減損を実施
- 有価証券の減損に伴い、連結決算でものれん減損（32億円特別損失）を計上
- 第3四半期以降、四半期で約0.6億円（年間2.6億円）、のれん償却費が減少

UUUM株式会社の株価推移



- 上記に伴い、業績予想の営業利益を従来の2億円から3億円に修正。
- 減損実施後も連結自己資本比率は良好な水準を維持。

のれん償却額（特別損失）計上のBSインパクト



- 今第2四半期にのれん償却額32億円を特別損失として計上した結果、2024年9月期通年業績予想の営業利益は3億円、経常利益は9億円、親会社株主に帰属する当期純利益は▲28億円になる見込み

	FY23 実績	(前回予想) FY24 業績予想	FY24 業績予想
EBITDA	34.5	20.0	20.0
持分法投資利益	▲7.0	▲6.7	▲6.7
減価償却費 + のれん償却費	▲5.8	▲12.9	▲11.9
株式報酬費用	▲2.7	▲1.0	▲1.0
株式取得・売却関連費用 ^{*1}	▲3.0	-	-
第2四半期EBITDA上振れ分-3Q以降のバッファ	-	2.6	2.6
営業利益	16.1	2.0	3.0
持分法投資利益	7.0	6.7	6.7
その他	0.3	?	▲0.7
経常利益	23.4	非開示	9.0

単位:億円

*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

- 各種指標・資本効率の向上及び株主還元を図るため、自己株式の取得を決議

理由	各種指標・資本効率の向上及び株主還元を図るため
取得期間	2024年5月16日～2024年8月14日
取得総数	700,000株（上限とする） 発行済み株式総数（自己株式除く）に対する割合3.9%
取得総額	4億円（上限とする）
取得方法	東京証券取引場における市場買い付け

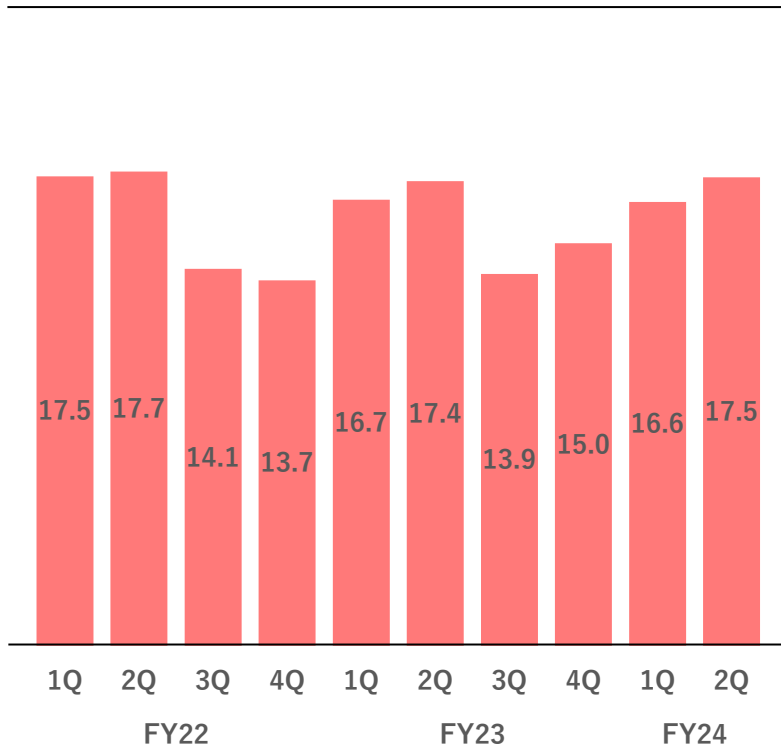
※2024年3月31日時点の発行済み株式総数（自己株式除く）：17,877,740株

Section4 事業の進捗（日本）

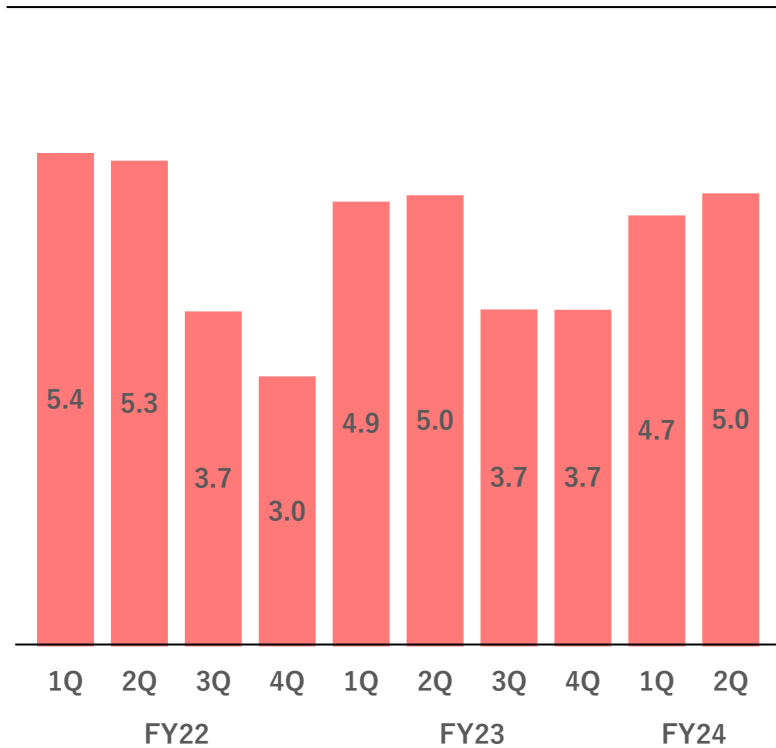
- ポートフォリオの見直しを進行中（3rd Party Cookieの廃止の影響を受けないConnected TV、GP、IRIS、UUUM含むインフルエンサーマーケティングにリソースを移動し、すでに収益源のシフトに成功）
- 結果、前年同四半期と比較して売上高が微増（0.1億円）、EBITDAが減（▲1.0億円）
- EBITDAは、一部取引先への貸倒引当金計上▲0.2億円、IRIS税金計上方法変更の一過性影響▲0.4億円あり

単位:億円

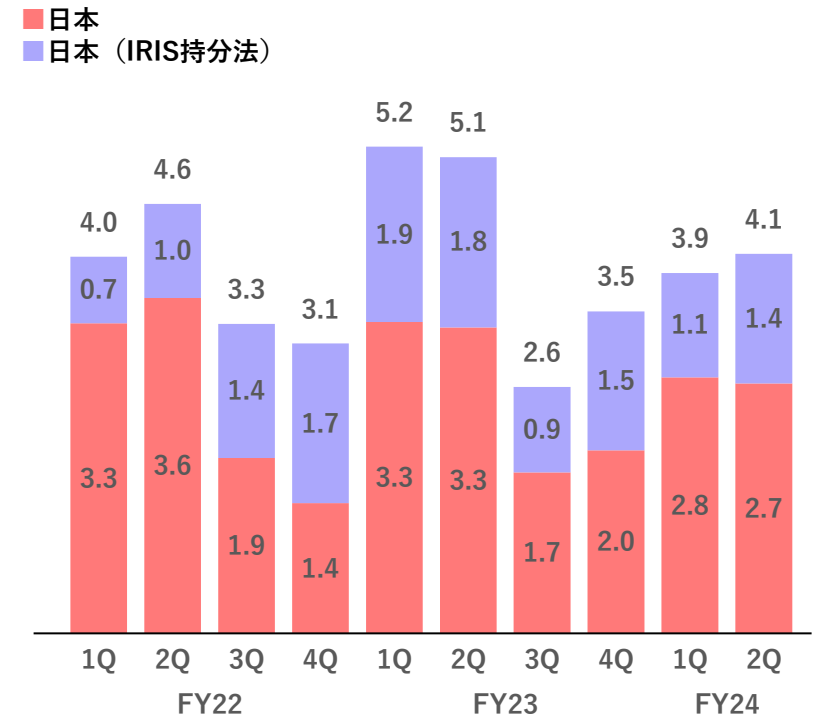
売上



売上総利益



EBITDA

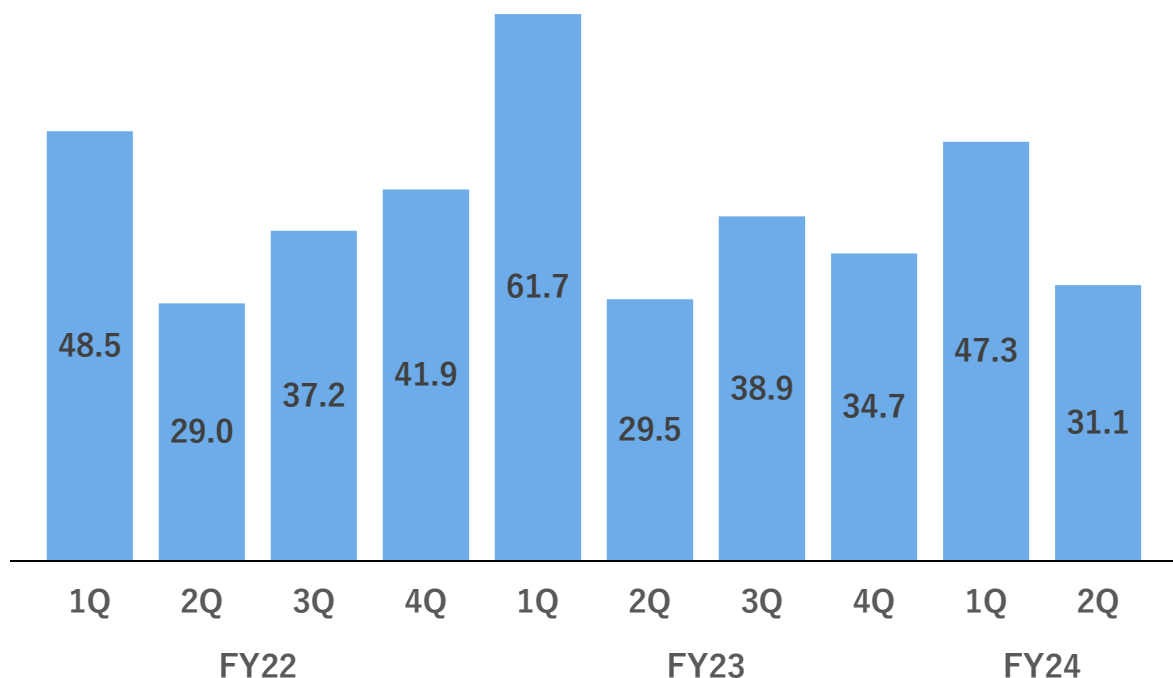


Section5 事業の進捗（北米）

- 第2四半期は、円ベースで売上前年比微増も、USDベースでは売上・EBITDAともに前年対比減（要因として、クライアント獲得のインセンティブ等による人件費増0.6億円等が発生）
- 一方で、新規メディアの獲得が順調なため、第3四半期から回復・再成長へ。

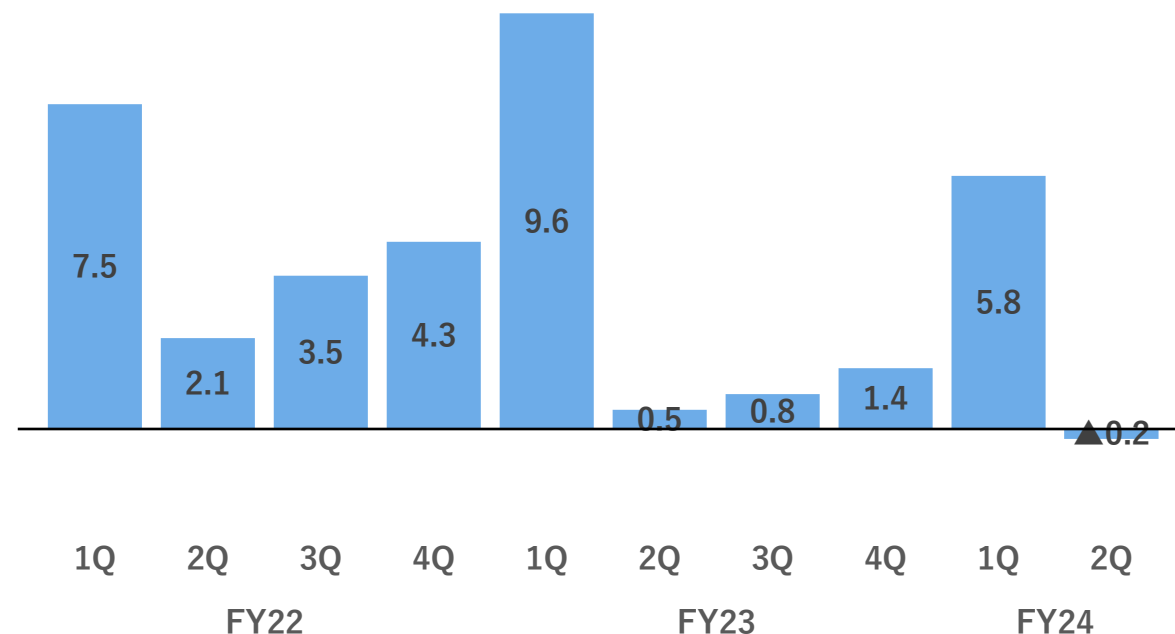
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円

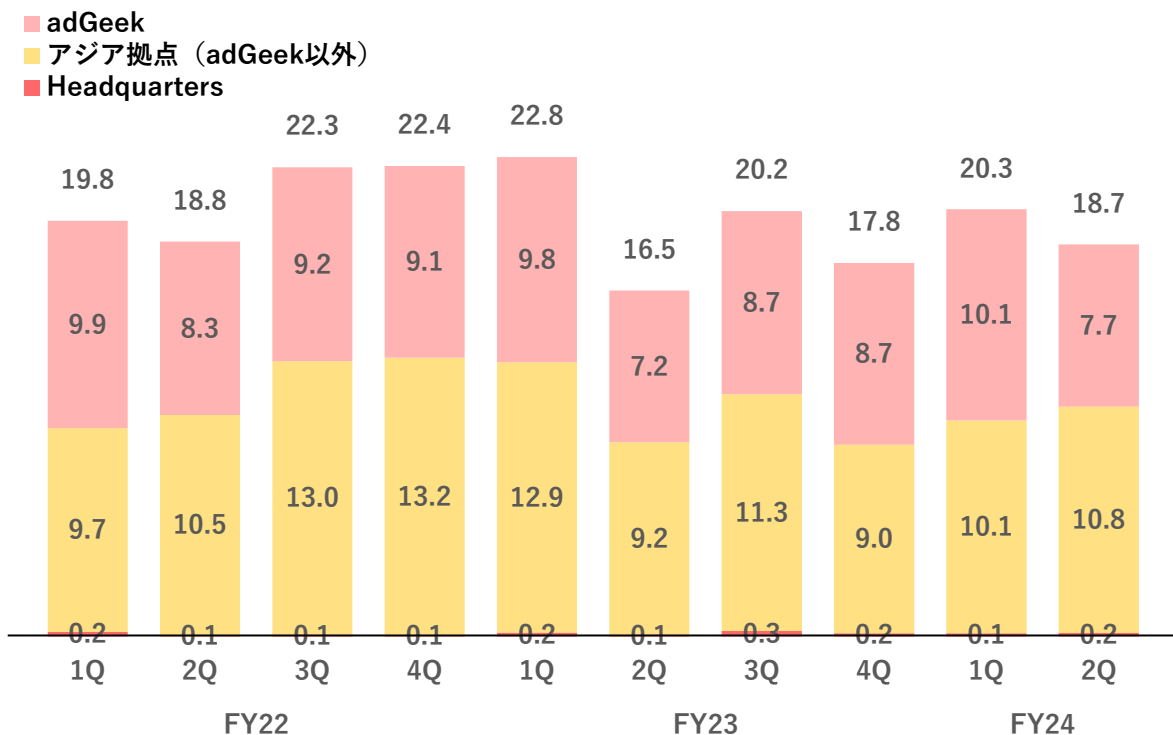


Section6 事業の進捗（アジア）

- 前年同四半期比で売上微増、EBITDA減少、中国事業が環境変化もあり苦戦
- 24年9月期以降は、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

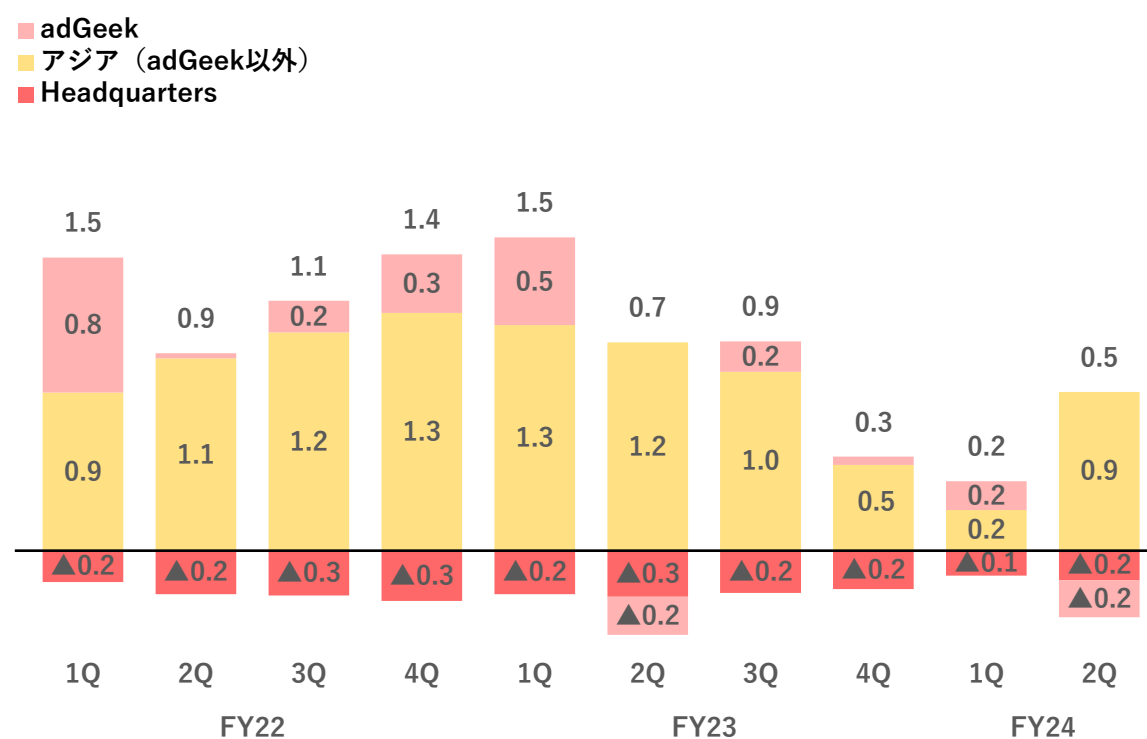
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



Section7 事業の進捗（インフルエンサーマーケティング）

- UUUM決算) 人員最適化による販管費削減等を通じて、黒字に回復
- フリークアウトグループ連結) のれん減損により、今後は連結ベースでも営業黒字貢献を見込む

単位:億円

		2023年5月期 3Q (2022年12月～2023年2月)	2024年9月期 3Q (2023年12月～2024年2月)	注
UUUM 決算公表値	売上高	50.9	49.3	
	販管費	15.9	14.0	人員最適化による 販管費等を削減
	営業利益	▲0.1	1.2	販管費等削減により黒字化
連結による 当社業績への インパクト	UUUM子会社化に伴 い発生した償却費	-	1.7	のれん減損により24年4月以 降0.6億円/四半期減少
	営業利益	-	▲0.4	翌四半期以降黒字化見込
	親会社株主に帰属する 当期純利益	-	▲32.6	のれん減損32億円、翌四半 期以降なし

(参考) UUUM株式会社2024年4月12日開示「2024年9月期第3四半期決算説明」資料より抜粋

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	大元 伸一	
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*2		34.71%
	伊藤忠商事株式会社		15.86%
	株式会社SBI証券		5.96%
	スカパーJSAT株式会社		3.75%
	BBH(LUX) FOR FIDELITY FUNDS - PACIFIC POOL		3.73%
	株式会社日本カストディ銀行（信託口）		2.77%

*1. 2024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氏は資産管理会社MOTHERS OF INVENTION PTE. LTD.を通じて当社株式を保有

Appendix 2

業績補足資料

（単位:百万円）

	FY24 2Q	FY23 2Q	前年Q比	FY24 1Q	直前Q比
変動費	7,828	4,102	90.8%	9,320	▲16.0%
	69.0%	68.4%		68.7%	
開発人件費	122	115	6.2%	127	▲3.6%
	1.1%	1.9%		0.9%	
サーバー関連費	139	116	19.6%	122	13.7%
	1.2%	1.9%		0.9%	
その他	1	2	▲72.8%	3	▲83.4%
	0.0%	0.0%		0.0%	
売上原価計	8,089	4,335	86.6%	9,572	▲15.5%
	71.3%	72.3%		70.5%	

※金額の下に記載している%は対売上高比。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・原価への影響を除いた。

（単位:百万円）

	FY24 2Q	FY23 2Q	前年Q比	FY24 1Q	直前Q比
人件費	1,869 16.4%	984 15.3%	90.0%	1,912 14.1%	▲2.3%
家賃・水道光熱費	183 1.6%	71 1.1%	158.8%	182 1.3%	0.4%
のれん償却費	92 0.8%	25 0.4%	266.0%	106 0.8%	▲12.7%
減価償却費	217 1.9%	101 1.6%	116.0%	187 1.4%	16.0%
外注・報酬等	251 2.2%	108 1.7%	132.7%	273 2.0%	▲8.1%
採用費	26 0.2%	15 0.2%	76.5%	26 0.2%	2.8%
販売費	127 1.1%	18 0.3%	622.9%	239 1.8%	▲46.9%
その他	692 6.1%	568 8.8%	22.0%	705 5.2%	▲1.7%
販管費計	3,459 30.4%	1,888 29.4%	83.1%	3,630 26.7%	▲4.7%

※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

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

お問い合わせの種類：IR関連



FreakOut
Holdings

Give People Work That Requires A Person.