



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 通期
決算説明資料

2022年11月14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



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)

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



コンテキストチュアル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



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
(台湾)



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
(中国・インドネシア・台湾等)

新領域事業

フィンテック

Kanmu
(未連結)



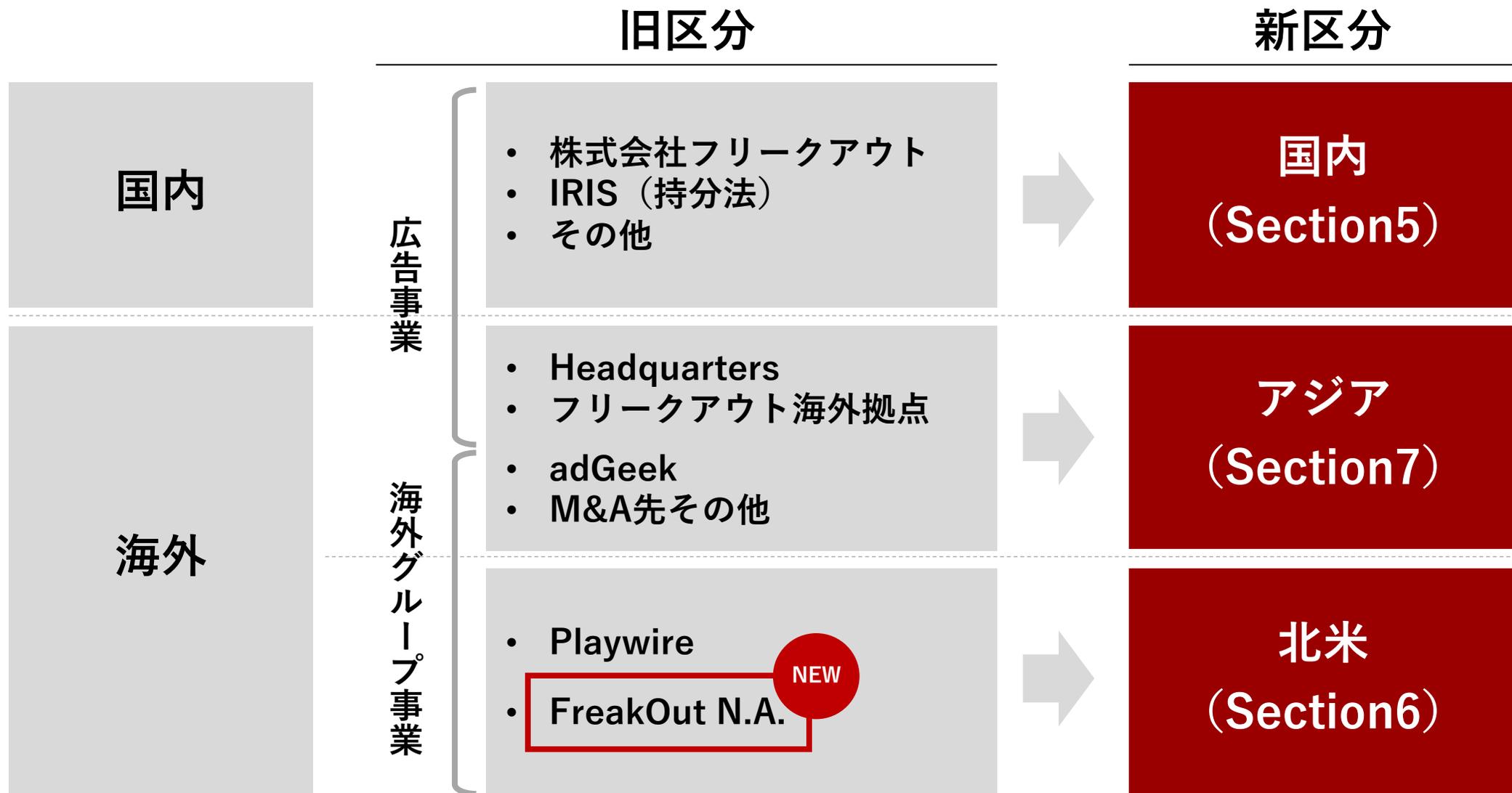
誰でも作れるVisaプリペイドカード事業

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
(カンム社の収益向上)

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4四半期決算の概要
- Section3 2022年9月期 通期決算の概要
- Section4 2023年9月期 業績予想について
- Section5 事業の進捗（国内）
- Section6 事業の進捗（北米）
- Section7 事業の進捗（アジア）

※1 今回からSection5以降の区分を「国内」「北米」「アジア」に変更しました。
北米はPlaywireとFreakOut N.A.、アジアは主にフリークアウト海外拠点（当社自社拠点）やadGeek等を含みます。

※2 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

2022年9月期 第4四半期 売上高 74.2億円（前年比*+20.2%）、売上総利益 20.3億円（前年比*+26.8%）、EBITDA 5.6億円（前年比*6倍弱）で着地*

- 国内事業：一部産業領域の広告予算削減の影響を受けつつも、底堅く推移（売上13.7億円、EBITDA1.4億円）
- 海外事業（北米+アジア）：北米は景気減速の影響を受けつつ成長継続、アジアも堅調。円安の追い風もあり、第4四半期として過去最高の売上・EBITDAを達成（売上64.3億円、EBITDA5.7億円）
- IRIS（持分法）：好調継続（過去最高の持分法投資利益1.7億円）
- 販管費：株式報酬費用（1.5億円）、GP拡販のための広告宣伝費（0.4億円）などのコスト発生

2022年9月期 通期 売上高 289.7億円（修正後業績予想の達成率99.9%）、EBITDA 24.1億円（修正後業績予想の23億円を超過）で着地。前年比*で売上+20%、EBITDA2倍超の力強い成長を実現*

2023年9月期 業績予想 売上高 350億円、EBITDA 30億円（数値目標達成と成長投資を両立）

- 北米は、広告市場の景気減速が生じている環境下でも、新規メディアの獲得を通じ米ドルベースで成長を継続。広大なTAMと円安の追い風も受け、引き続き順調な成長を見込む
- 国内は、非常に見通しが難しい一方で、Scarlet（動画・Connected TV領域）の成長、GPの拡販、IRISの安定収益貢献等により、EBITDAベースで成長を継続できる見通し
- アジアは、堅調維持の見込み。GPのアジア展開も開始
- EBITDA30億円という数値目標の達成と並行して、2024年9月期以降のための成長投資を加速

*前年比の数字は、新収益認識基準及び継続事業（非連結化したデジタリフトを除外）ベースの成長率を記載

Section2 2022年9月期 第4四半期決算の概要

連結売上高

74.2億円 (前年同四半期比▲2.0億円 / 前四半期比+3.5億円)

- ・ (国内13.7億円) 一部産業領域の広告予算削減の影響を受け、売上は前年同四半期比・前四半期比ともに減
- ・ (海外64.3億円) Playwireを中心に成長を継続、円安の追い風もあり前年同四半期比+15.8億円、+32.4%の成長

連結EBITDA

5.6億円 (前年同四半期比+4.2億円 / 前四半期比+2.3億円)

- ・ (国内1.4億円) Scarletの成長により、継続事業ベースで前年同四半期と同水準を維持
- ・ (海外5.7億円) Playwireを中心に前年同四半期比で+2.1億円、+59.5%の高成長を実現
- ・ (持分法1.7億円) IRISが好調を継続

連結経常利益

4.7億円 (前年同四半期比+3.9億円 / 前四半期比▲1.3億円)

- ・ EBITDAと同要因に加え、株式報酬費用 (▲1.5億円)、為替差益 (2.4億円)、資金調達費用等が発生

- ・ 営業利益：**1.1億円**
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**1.5億円**

単位:億円

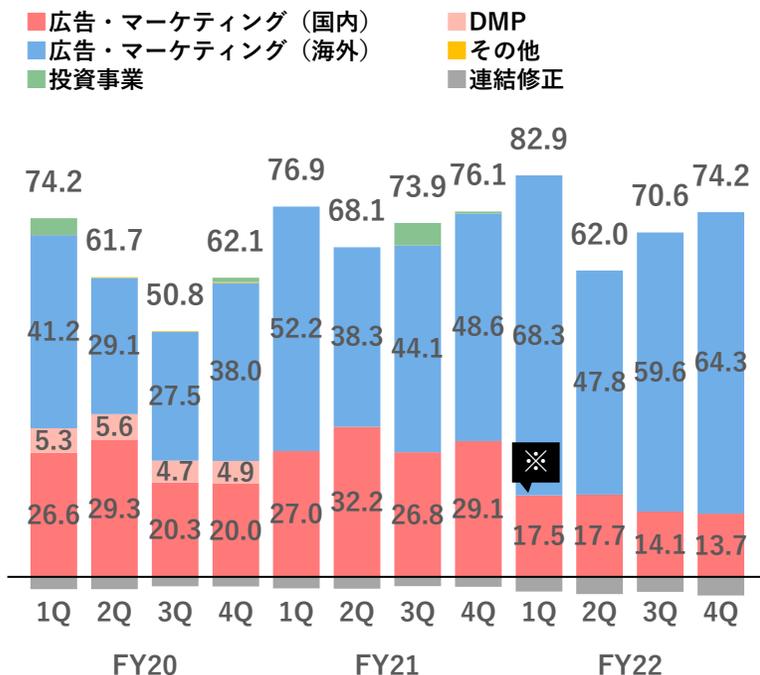
		売上	EBITDA	営利	経常	最終利益
実績	第4四半期実績	74.2	5.6	1.1	4.7	1.5
特殊 要因	①株式報酬費用			▲1.5	▲1.5	▲1.5
	②GP拡販に向けた広告宣伝費用		▲0.4	▲0.4	▲0.4	▲0.3※
	③オフィス有効活用のための フリーアドレス化費用等一過性の費用		▲0.2	▲0.2	▲0.2	▲0.2※
	④円安の進行に伴う為替差益				+2.4	+2.4
	⑤関連会社への貸倒引当金					▲0.6
正常収益力 (実績- (②~⑤))		74.2	6.2	3.2	4.3	1.6

※ 実効税率30%で算出

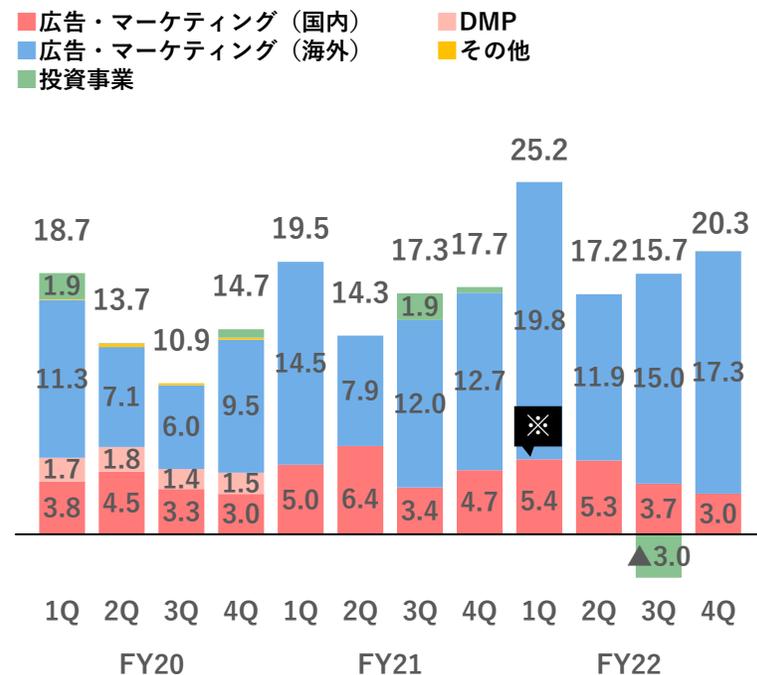
- 第4四半期として、過去最高の売上総利益・EBITDAを大幅更新
- 海外事業が、対前年比で売上・売上総利益+30%超、EBITDA+59.5%の高成長を継続
- IRIS（持分法）が引き続き好調を維持（持分法投資利益1.7億円）

単位:億円

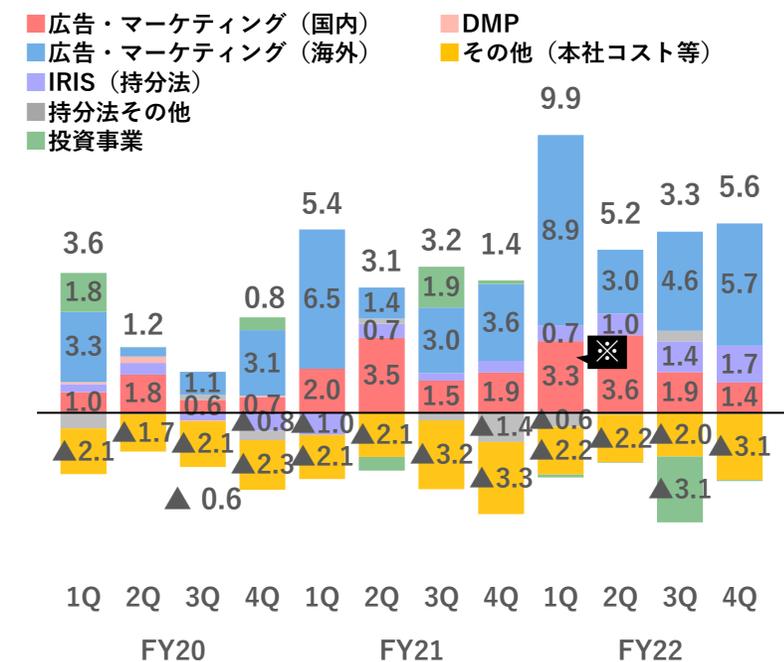
売上



売上総利益



EBITDA



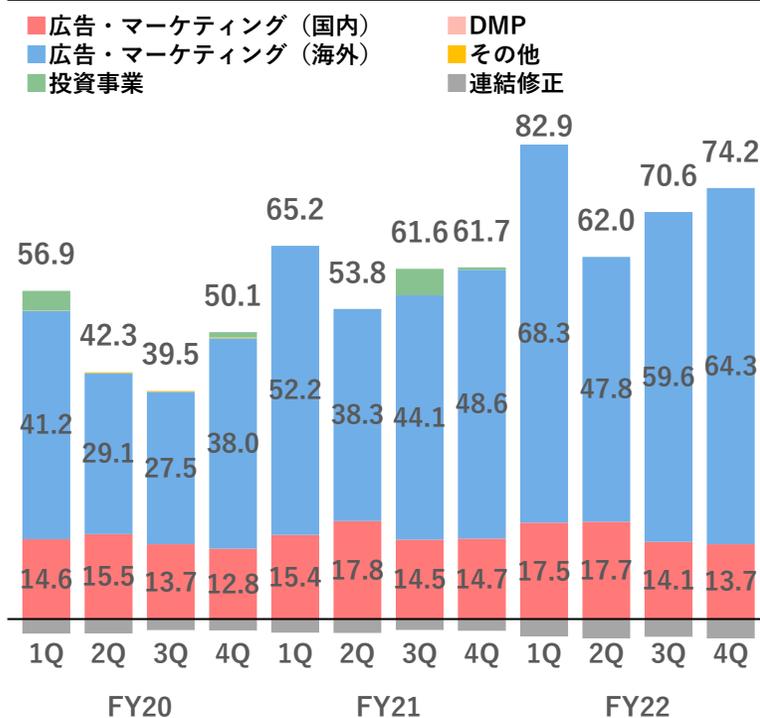
※ FY22 1Qより ①新収益認識基準適用（売上減少要因）、②デジタルフト社非連結化（売上・売上総利益・EBITDA減少要因）の影響あり

- 全体として、前年同期比売上+12.5億円（+20.2%）、売上総利益+4.3億円（+26.8%）、EBITDA+4.5億円（+457%）で着地
- 国内事業は、ロシア・ウクライナ情勢による広告予算削減の影響を受けつつも、粗利率の高いScarletの収益貢献等により、前年同四半期比で売上は微減、EBITDAは横ばい

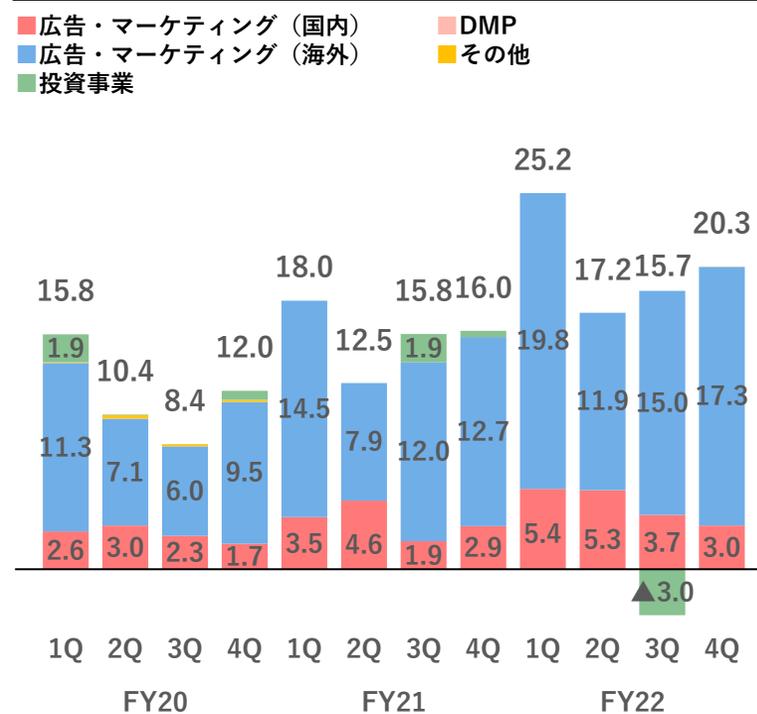
※継続事業のみ=非連結化したデジタルフト及びDMP事業（インティメートマージャー）を除外

単位:億円

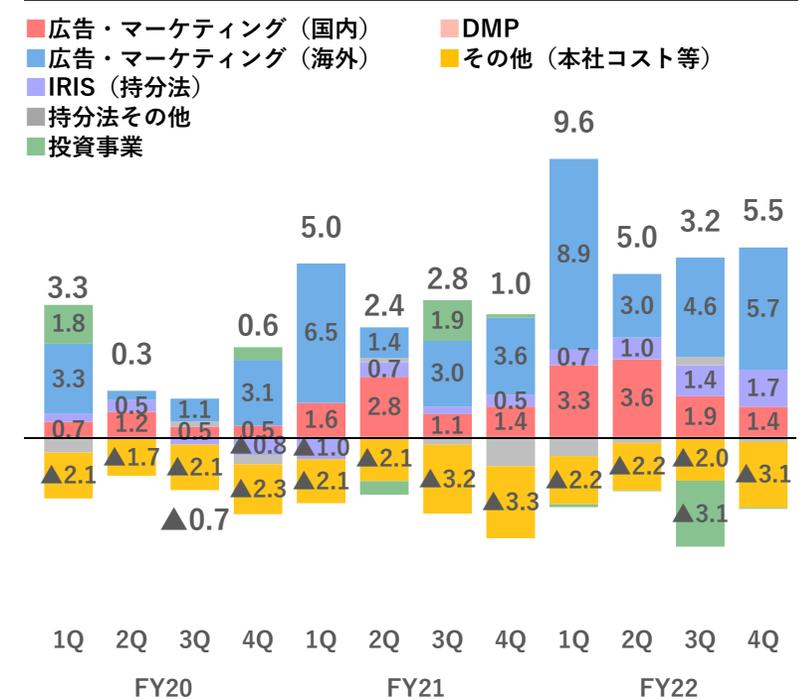
売上



売上総利益



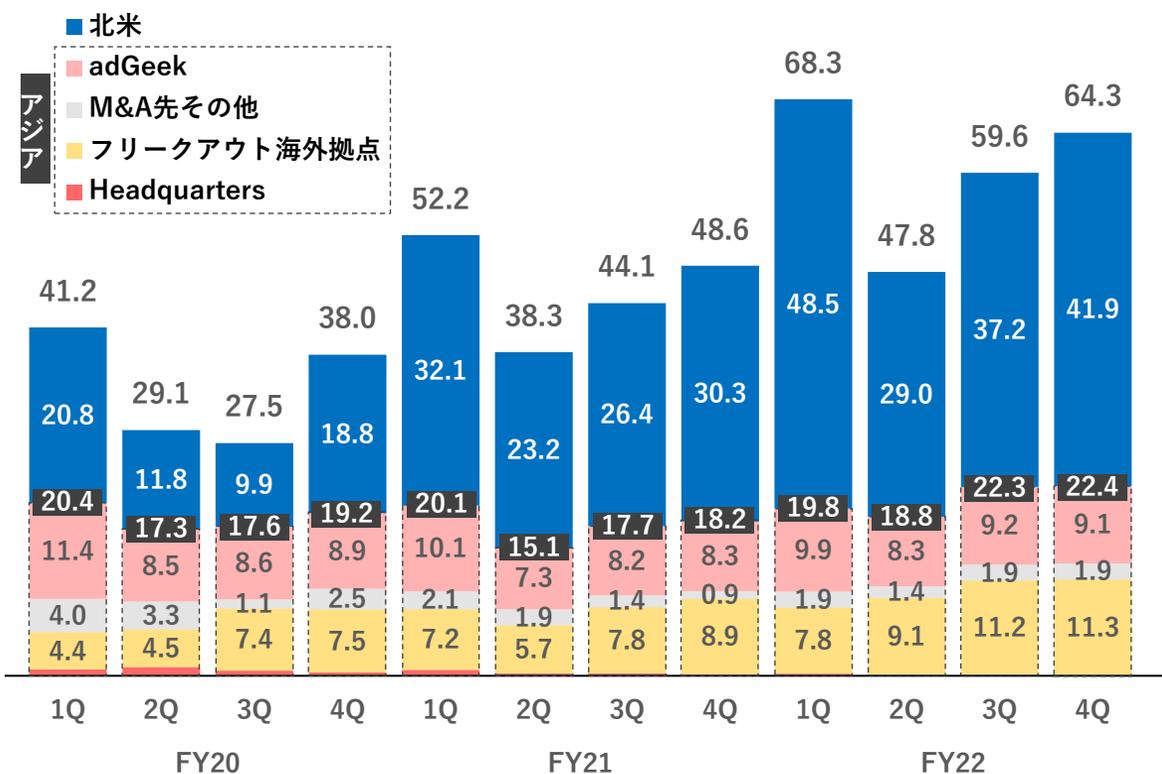
EBITDA



- 売上・EBITDAいずれも、第4四半期としては過去最高の数字を大幅に更新
- 北米のPlaywireが引き続き順調に成長
- アジアの各拠点（フリークアウト海外拠点）も売上高過去最高を更新、EBITDAも高水準継続

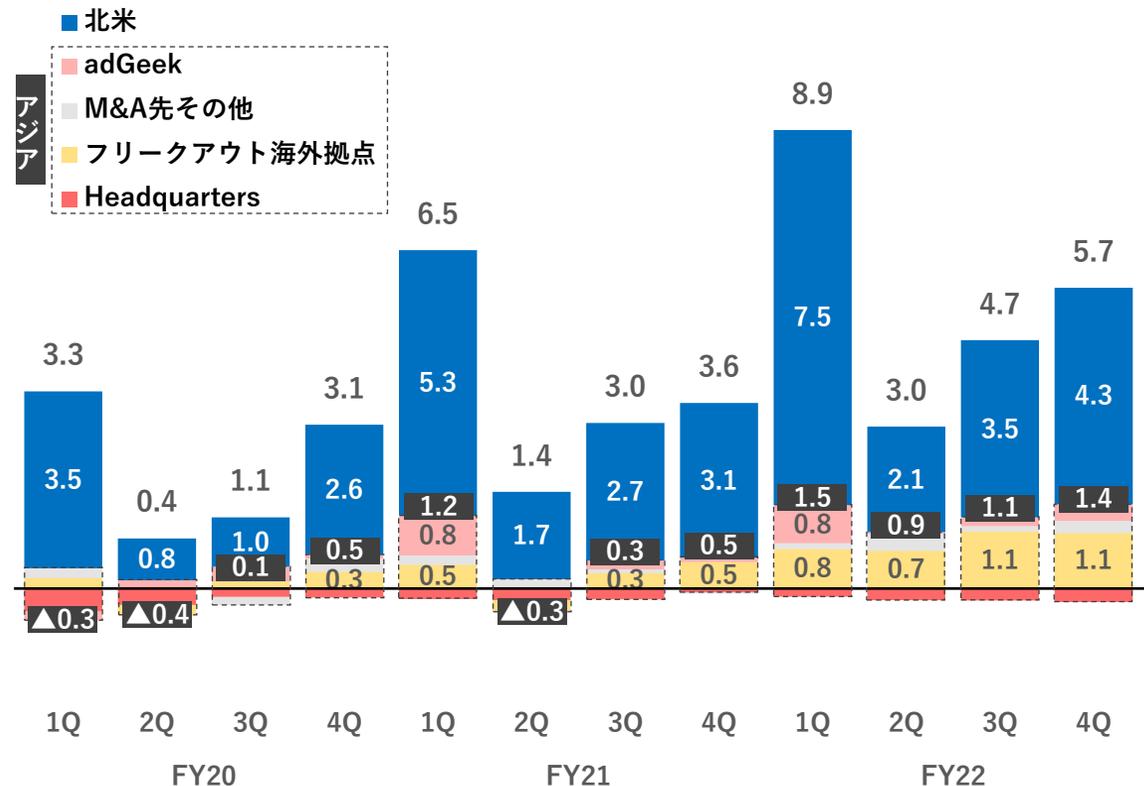
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



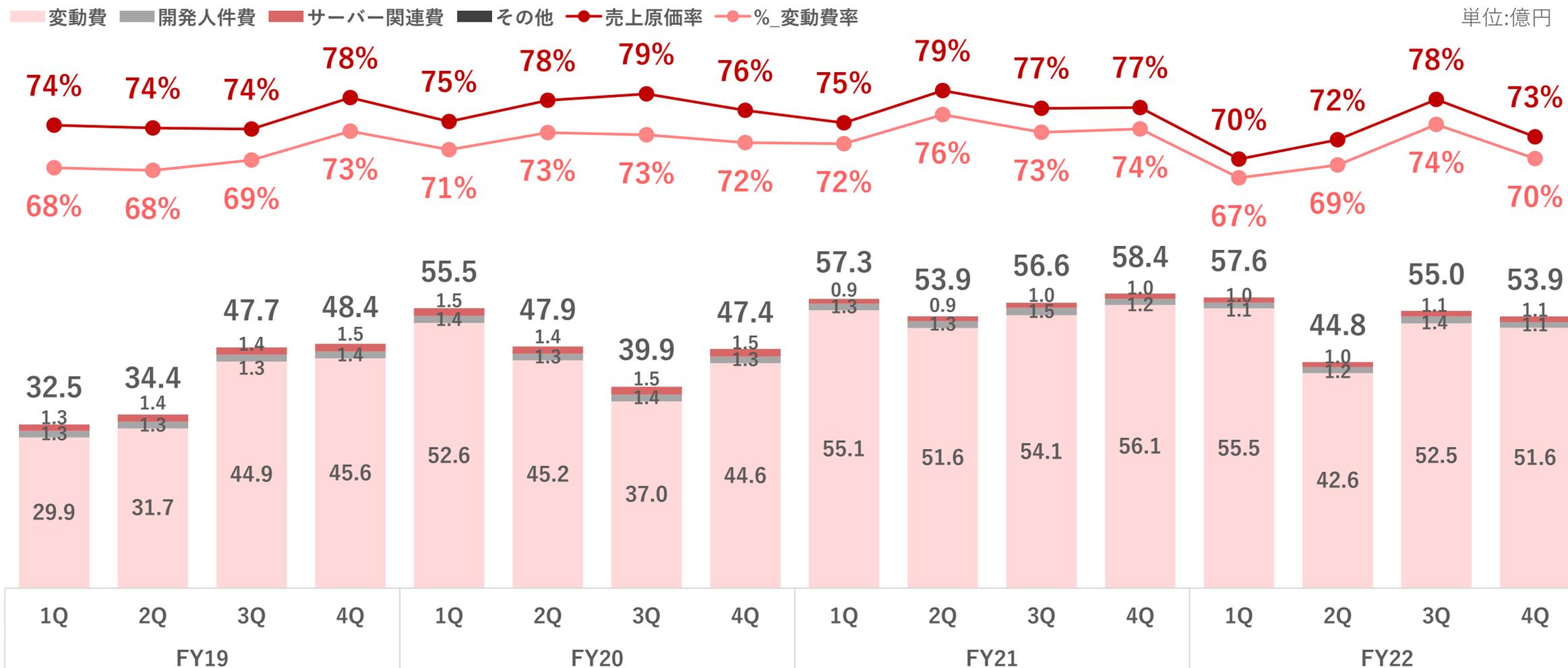
- IRIS（1.7億円）を中心に、持分法投資利益がEBITDA、経常利益に大きく貢献（+1.8億円）
- 株式報酬費用1.5億円が営業利益、経常利益に影響
- 円安に伴う為替差益が経常利益に大きく貢献（+2.4億円）

単位:百万円

	FY21				FY22			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業利益	545	109	208	148	898	301	17	114
持分法投資利益	▲96	103	10	▲103	▲4	122	191	176
のれん償却費	33	34	34	25	23	24	27	28
減価償却費	63	67	70	73	72	77	96	97
株式報酬費用	0	0	0	0	0	0	0	146
EBITDA	544	313	323	143	989	524	332	562
のれん償却費	▲33	▲34	▲34	▲25	▲23	▲24	▲27	▲28
減価償却費	▲63	▲67	▲70	▲73	▲72	▲77	▲96	▲97
株式報酬費用	0	0	0	0	0	0	0	▲146
その他（為替差損益等）	▲110	299	▲35	36	88	229	397	180
経常利益	338	510	184	81	982	651	605	471

投資事業の減損の影響（原価+3.0億円）があった前四半期から、正常値に回帰（73%）

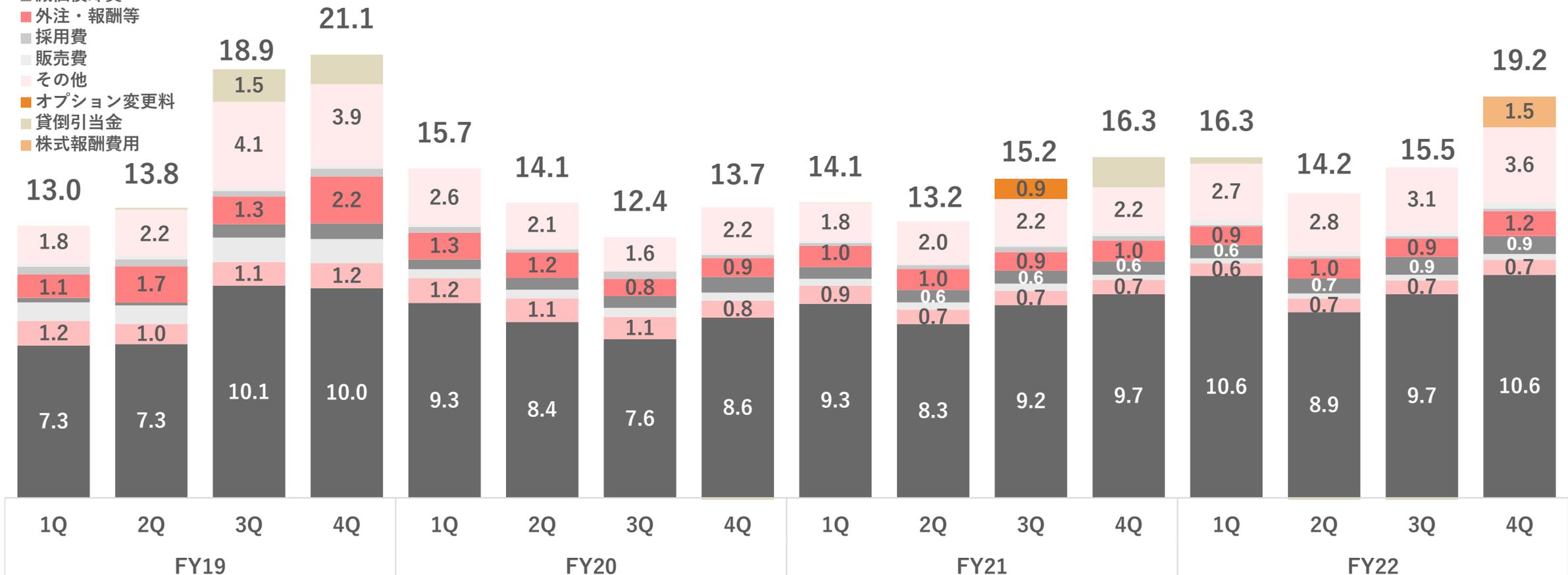
※第1四半期以降、新収益認識基準適用による一部売上減で売上原価率が減少（数字上の改善）



株式報酬費用1.5億円、GP拡販に向けた広告宣伝費用0.4億円（その他）、オフィスフリーアドレス化に伴う費用0.2億円（その他）、円安影響等により連結販売管理費増（前四半期比+3.7億円）

- 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
- 貸倒引当金
- 株式報酬費用

単位:億円



今回から新区分での人員数推移に変更（参考情報として、次ページに旧区分を掲載）

単位:人

	FY21	FY21	FY21	FY21	FY22	FY22	FY22	FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
国内	155	163	166	106※	102	104	106	104
北米	54	61	70	72	75	88	87	88
アジア	243	238	243	237	241	255	240	243
その他（本社等）	44	38	41	44	49	49	42	43
グループ合計	496	500	520	459	467	496	475	478

※デジタルフトの連結除外により57名減少。

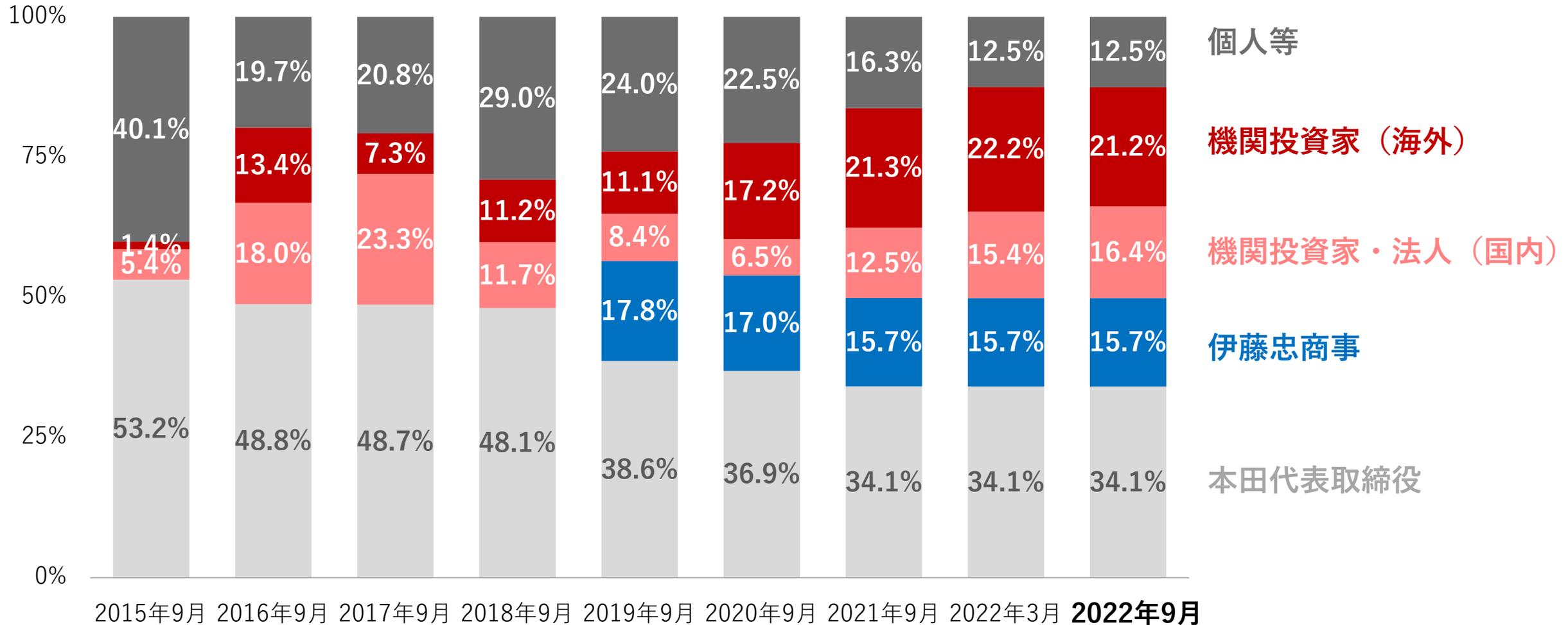
大きな変動なく推移

単位:人

	FY21	FY21	FY21	FY21	FY22	FY22	FY22	FY22
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
国内広告事業	155	163	166	106※	102	104	106	104
フリークアウト海外拠点	94	93	92	92	89	96	86	86
海外グループ会社	203	206	221	217	227	247	239	243
その他	44	38	41	44	49	49	42	45
グループ合計	496	500	520	459	467	496	475	478

※デジタルフトの連結除外により57名減少。

前回公表の2022年3月から、機関投資家・法人（国内）と機関投資家（海外）の間に若干の増減が生じている他、大きな変動はなし。



Section3 2022年9月期 通期決算の概要

連結売上高

289.7億円 (前年比▲5.3億円 ▲1.8%)

- ・ (国内) デジタリフト非連結化及び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、過去最高を達成

連結EBITDA

24.1億円 (前年比+10.8億円 +81.9%)

過去最高

- ・ 海外事業の成長に加え、国内事業においても粗利率が高いScarletを中心とする動画・Connected TV領域の成長により、過去最高を達成

連結経常利益

27.1億円 (前年比+16.0億円 +143.6%)

過去最高

- ・ 上記に加え、為替差益 (10.7億円) 等が発生

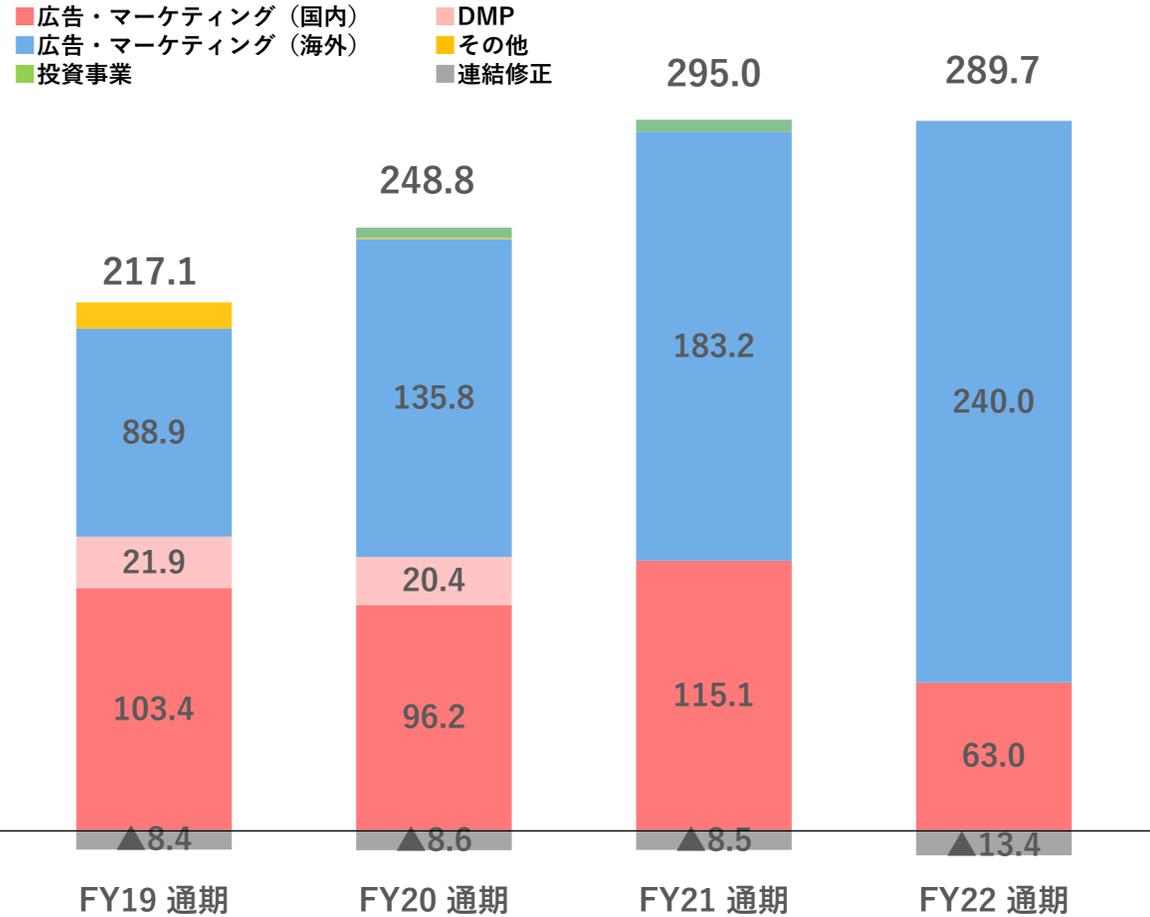
- ・ 営業利益：**13.3億円** 過去最高

- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益：**13.6億円** 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

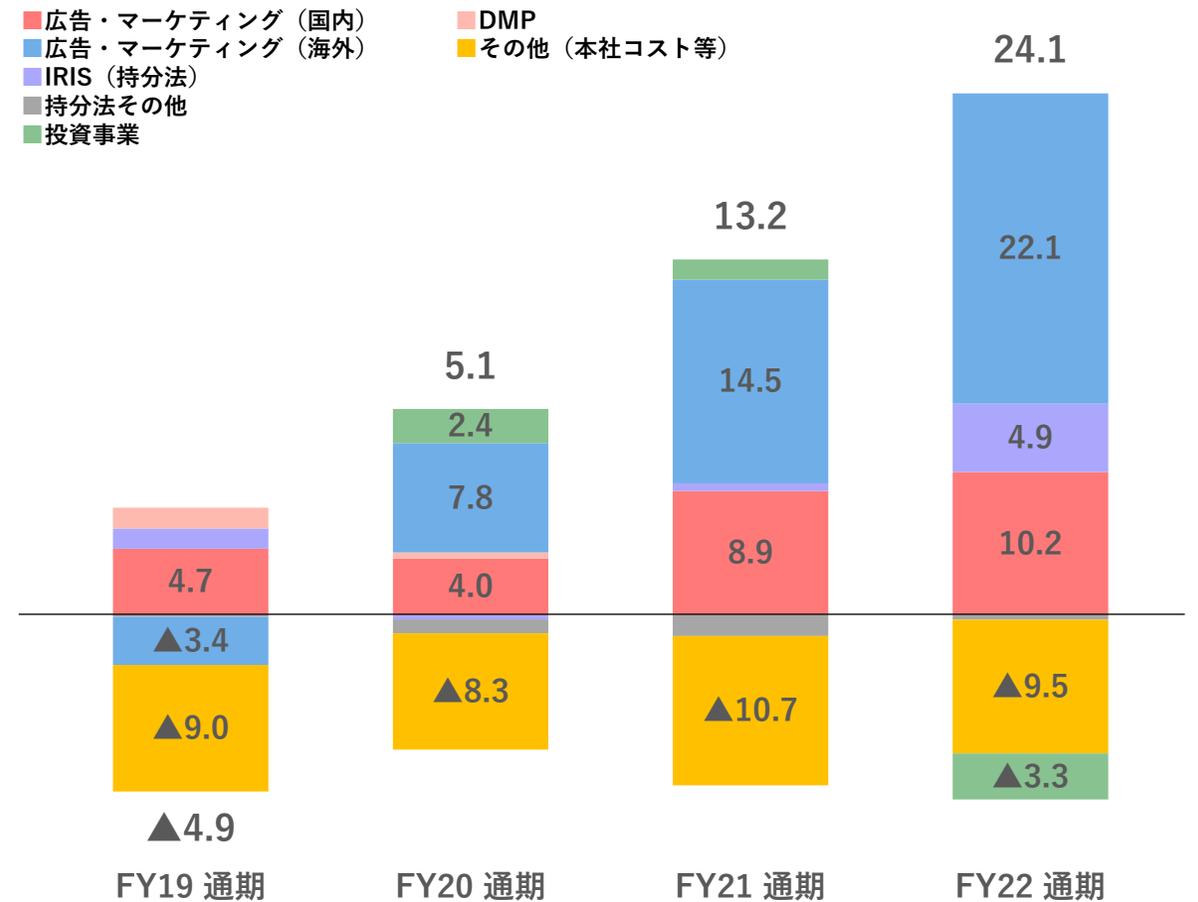
売上

単位:億円



EBITDA

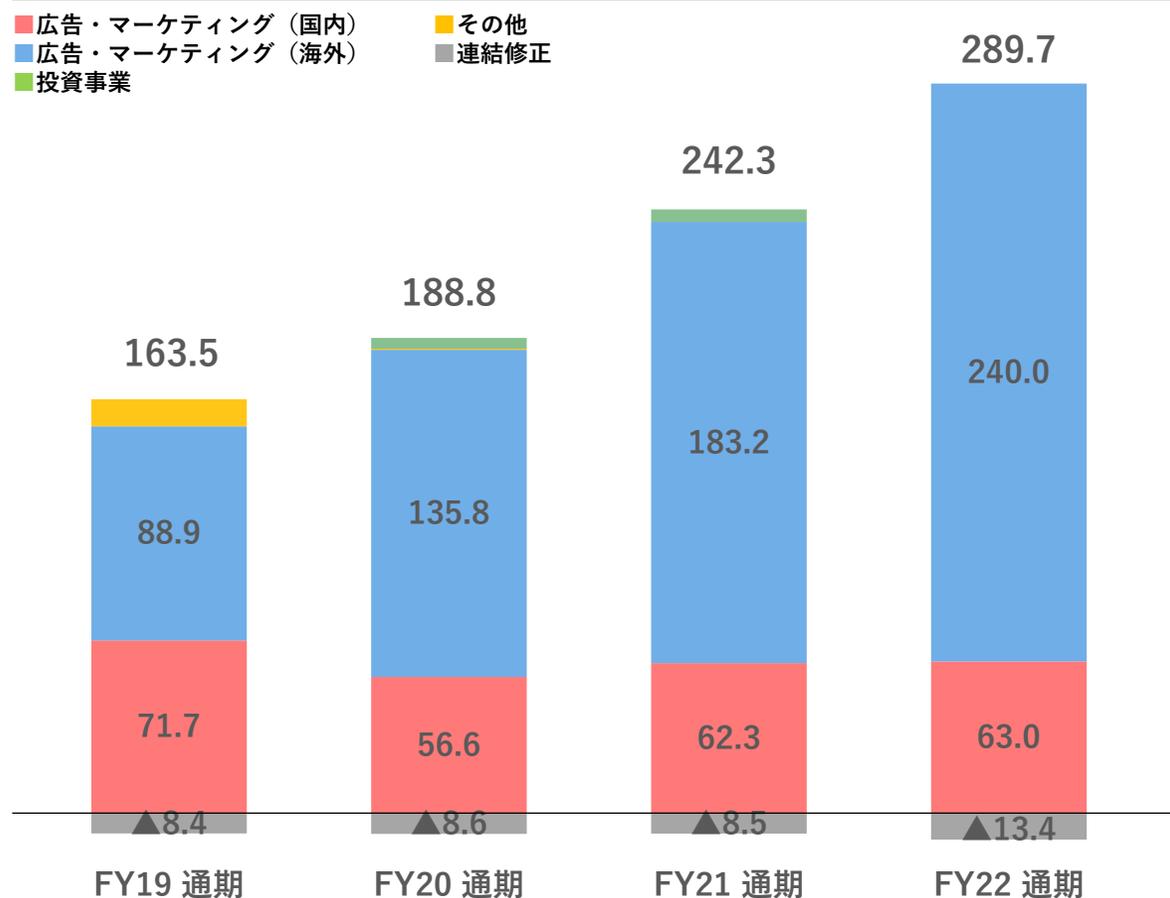
単位:億円



前年比で、売上高+47.4億円 (+約20%)、EBITDA+12.3億円 (2倍超) の高成長を達成

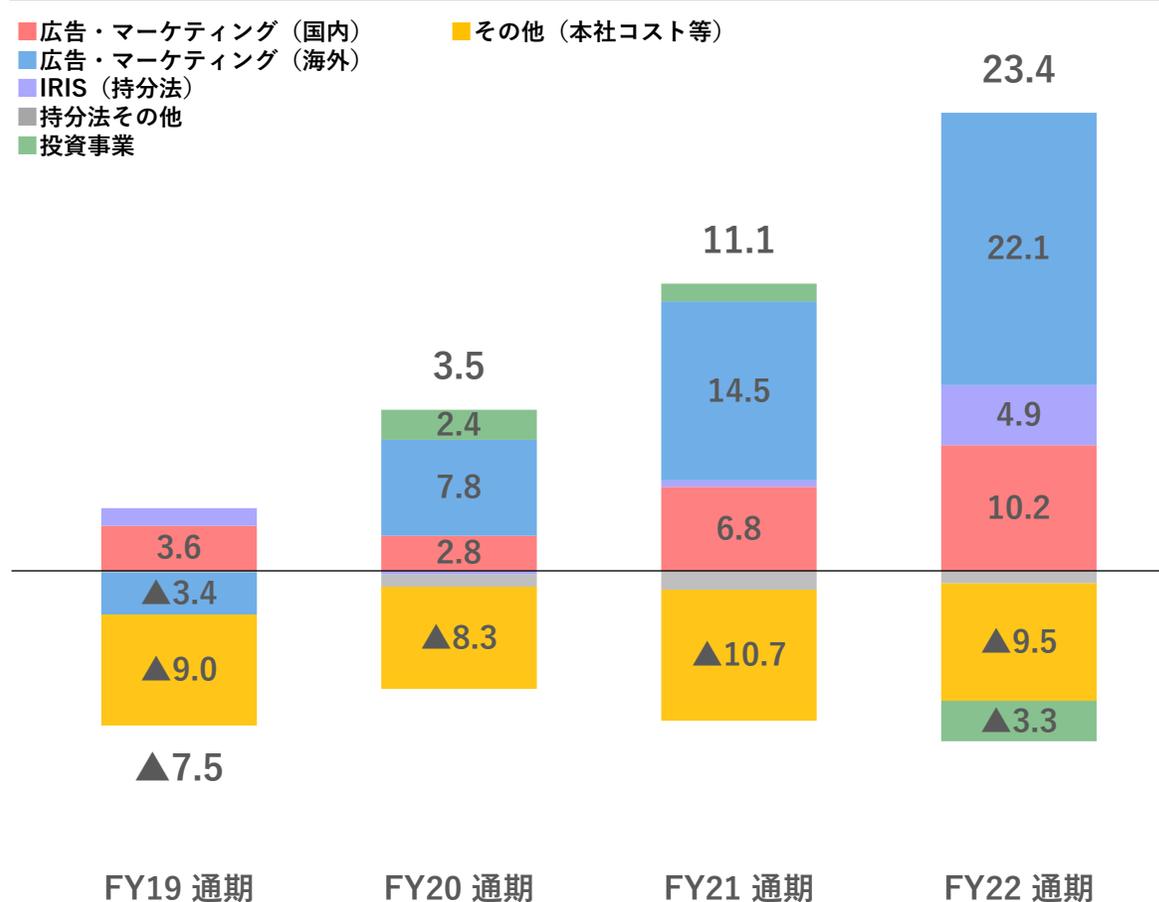
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円

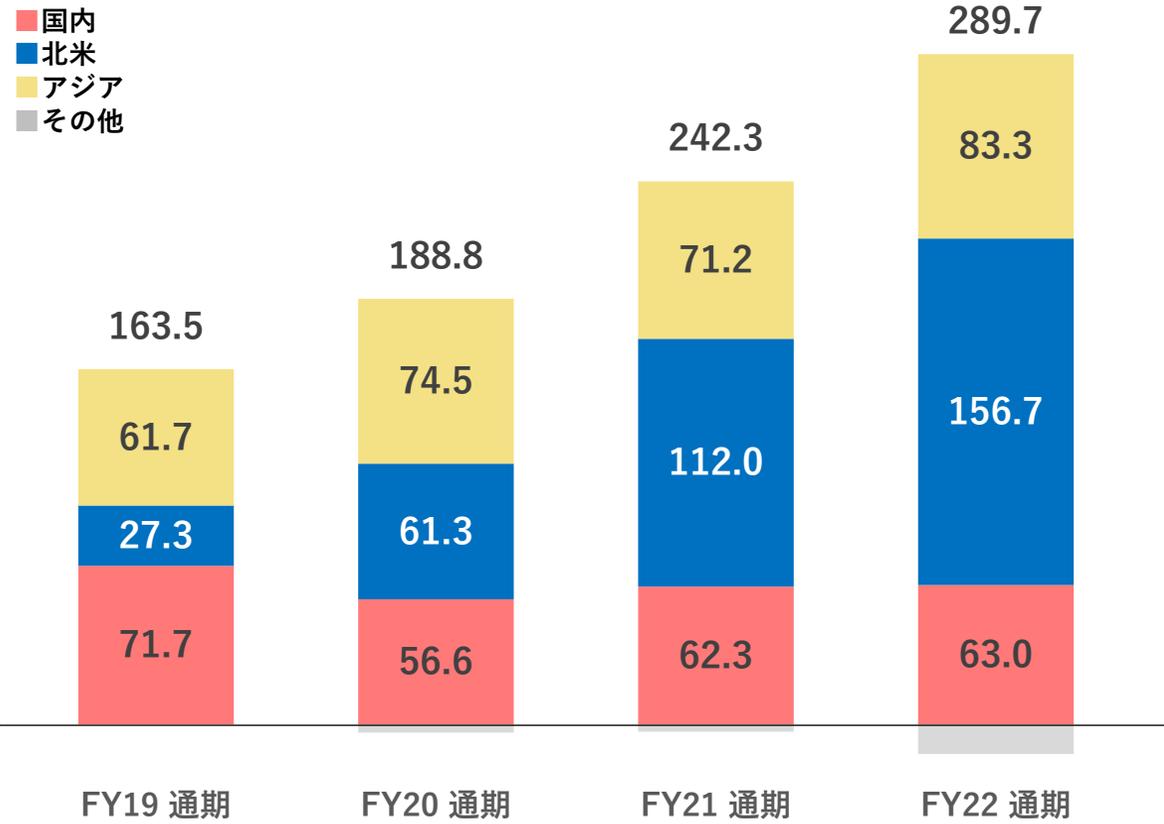


※継続事業のみ = 非連結化したデジタリフト、DMP事業 (インティメートマージャー) を除外

北米は売上+40%の大幅成長。主力の国内事業（EBITDA10.2億円）+北米事業（同17.4億円）に続いて、アジア（同4.7億円）、IRIS（同4.9億円）が新しい収益の柱に成長

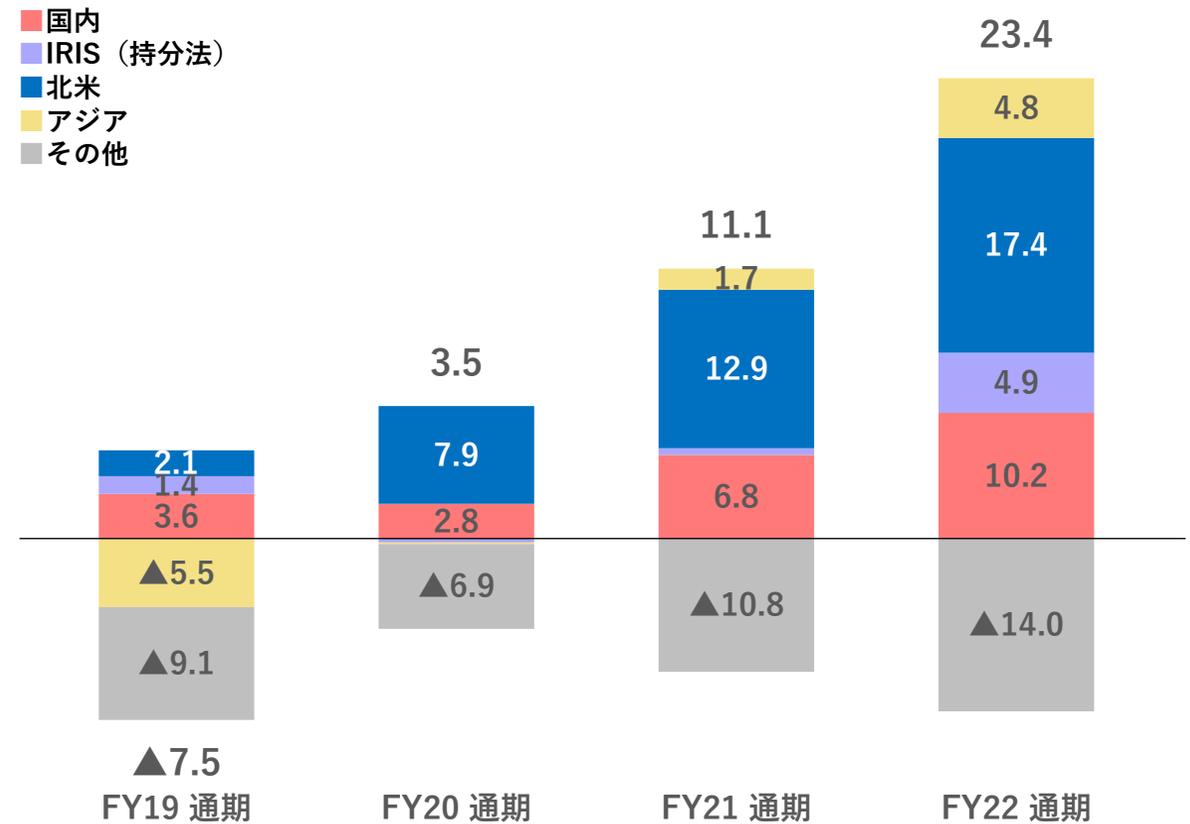
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



※新収益認識基準及び継続事業ベースで表示

※その他は、投資事業（FY22 ▲3.3億円）、連結修正（売上）、本社コスト（EBITDA）等、新区分に該当しないセグメントの合算値

Section4 2023年9月期業績予想について

数値目標（売上成長率20%超、EBITDA30億円）の達成と、2024年9月期以降に向けた成長投資の両立を目指す

北米

- マクロ環境は、景気後退に加えてプライバシー規制強化の影響で、減速が見込まれる。
- 一方で、北米のインターネット広告市場（TAM）は日本の10倍以上と極めて大きく成長余力もあることから、新規メディアの獲得などを通じて、**1ドル130円程度の想定でも、売上で20%程度の成長を見込む。**

国内

- ロシア・ウクライナ情勢の影響による広告予算削減の影響など、不安定な環境下。
- 2022年9月期の上期が好業績だった反動で、第1四半期まではやや苦戦する見通し。
- 一方、**動画・Connected TV領域の成長拡大（大手広告主の予算投下）、GPの拡販、IRISの好業績の通年寄与**により、この厳しい環境下でも**EBITDAベースでの2桁%成長**を見込む。

アジア

- 収益性を継続。
- 更なる成長に向け、GPのアジア展開を推進。

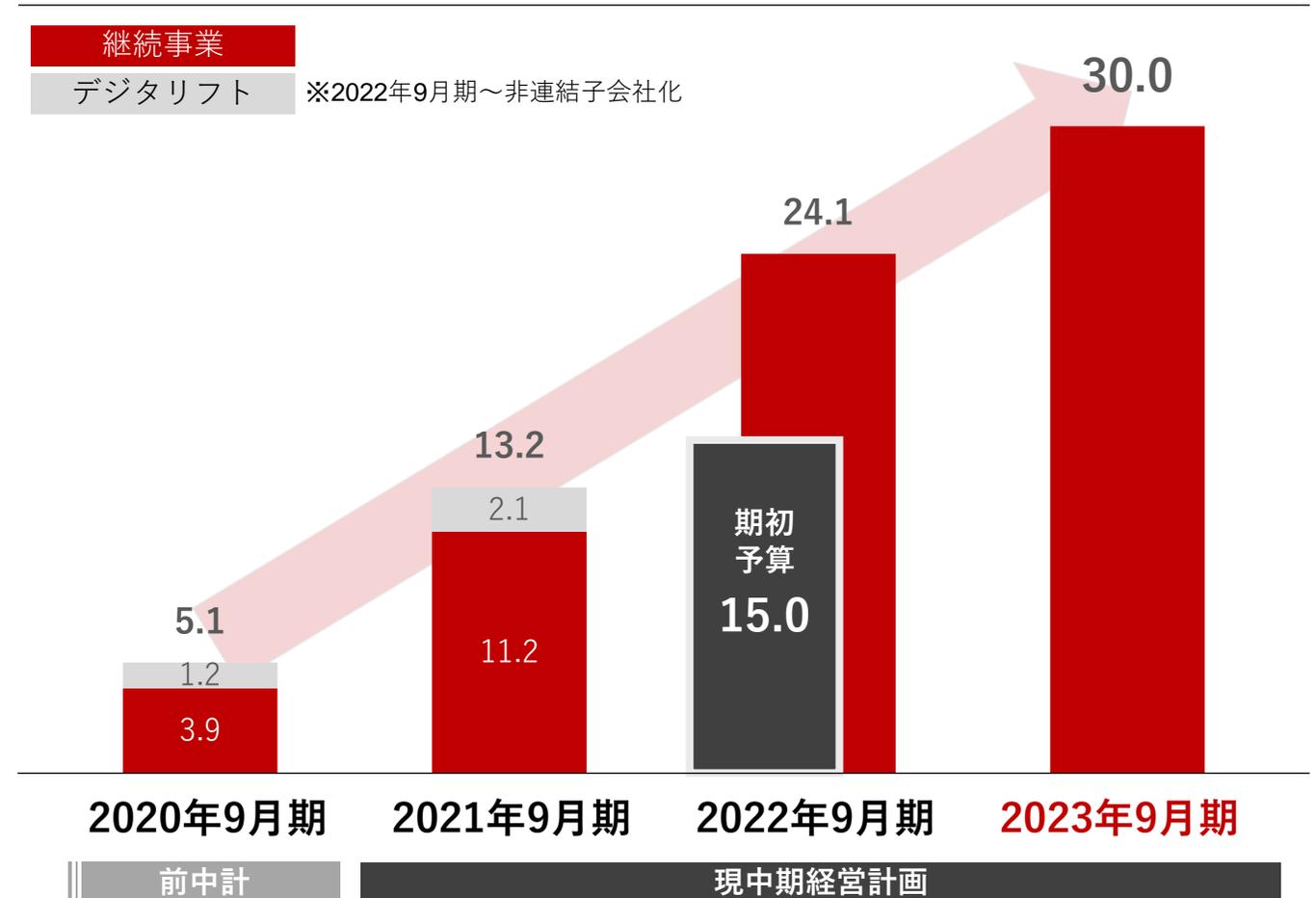
売上高は前期比+20%超、EBITDAは前期比+24.6%の成長を見込む

	2022年9月期 実績	2023年9月期 業績予想
売上高	290	350 (+20.8%)
EBITDA	24.1	30.0 (+24.6%)
営業利益	13.3	16.0 (+20.2%)

※括弧内は前年比を記載

EBITDA

単位:億円



- IRISを中心に、持分法投資利益がEBITDA、経常利益に大きく貢献（+6.0億円）
- 株式報酬費用3.0億が営業利益、経常利益に影響
- 経常利益以下は、為替差損益の予測が困難のため非開示

単位:百万円

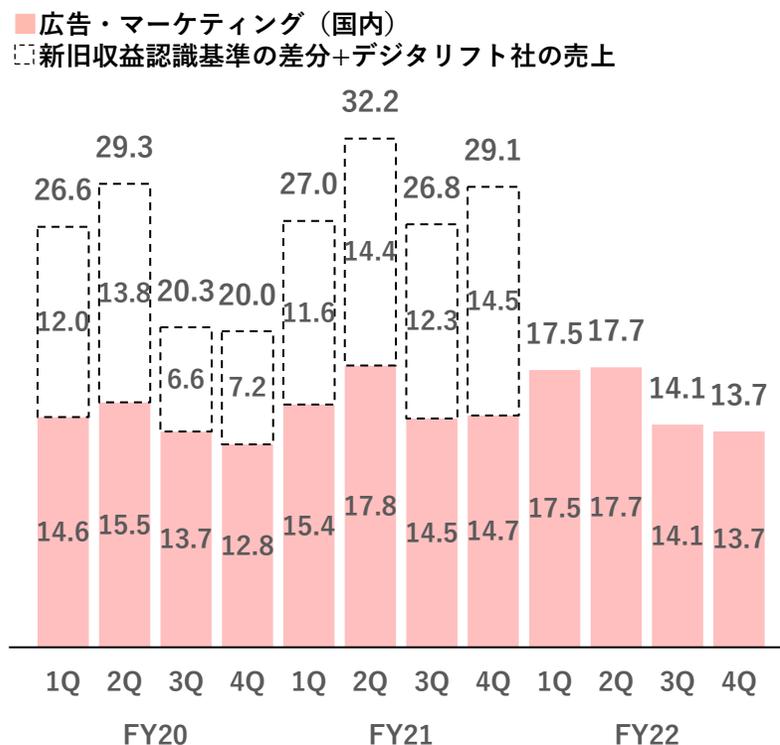
	FY22 実績	FY23 業績予想
EBITDA	2,407	3,000
持分法投資利益	▲485	▲600
減価償却費+のれん償却費	▲445	▲500
株式報酬費用	▲146	▲300
営業利益	1,331	1,600
持分法投資利益	485	600
その他（為替差損益等）	894	?
経常利益	2,710	非開示

Section5 事業の進捗（国内）

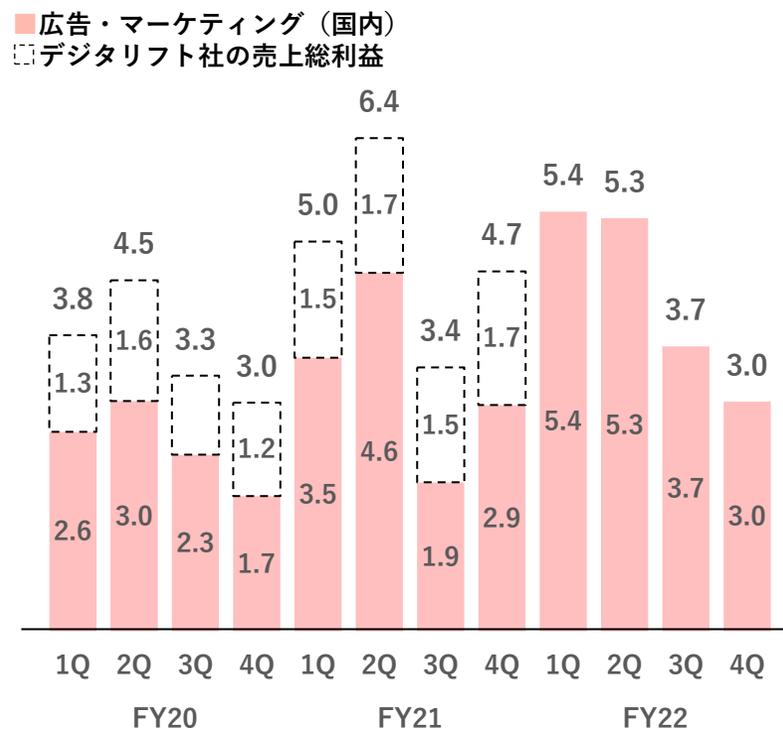
- 売上：一部のクライアントでロシア・ウクライナ情勢の影響を受け広告予算を削減する動きがあり、その影響で概ね四半期で1億円程度のロスが発生
- EBITDA：利益率の高いScarletの成長により、前年同四半期比ほぼ横ばい
- IRIS（持分法）：順調な利益貢献を継続

単位:億円

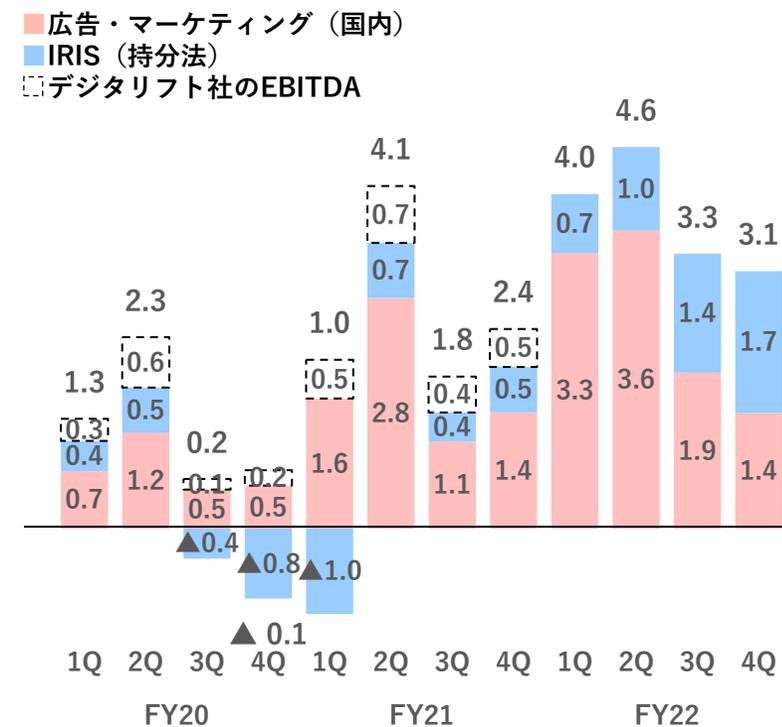
売上



売上総利益

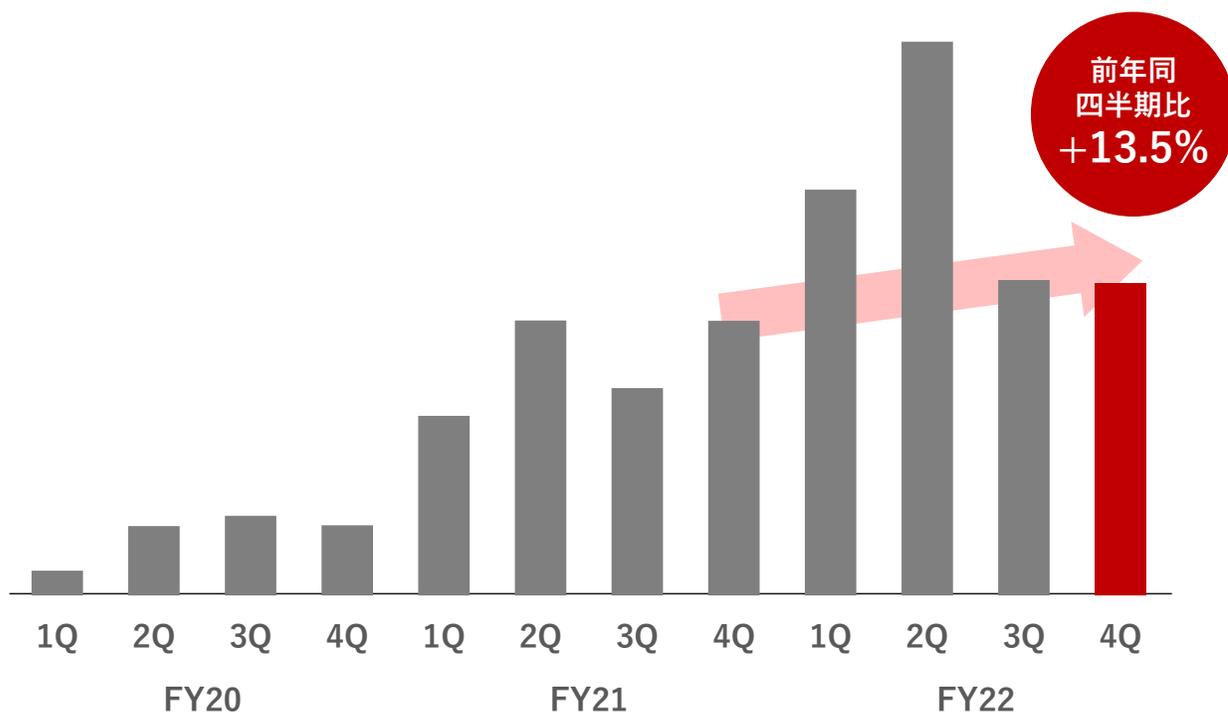


EBITDA

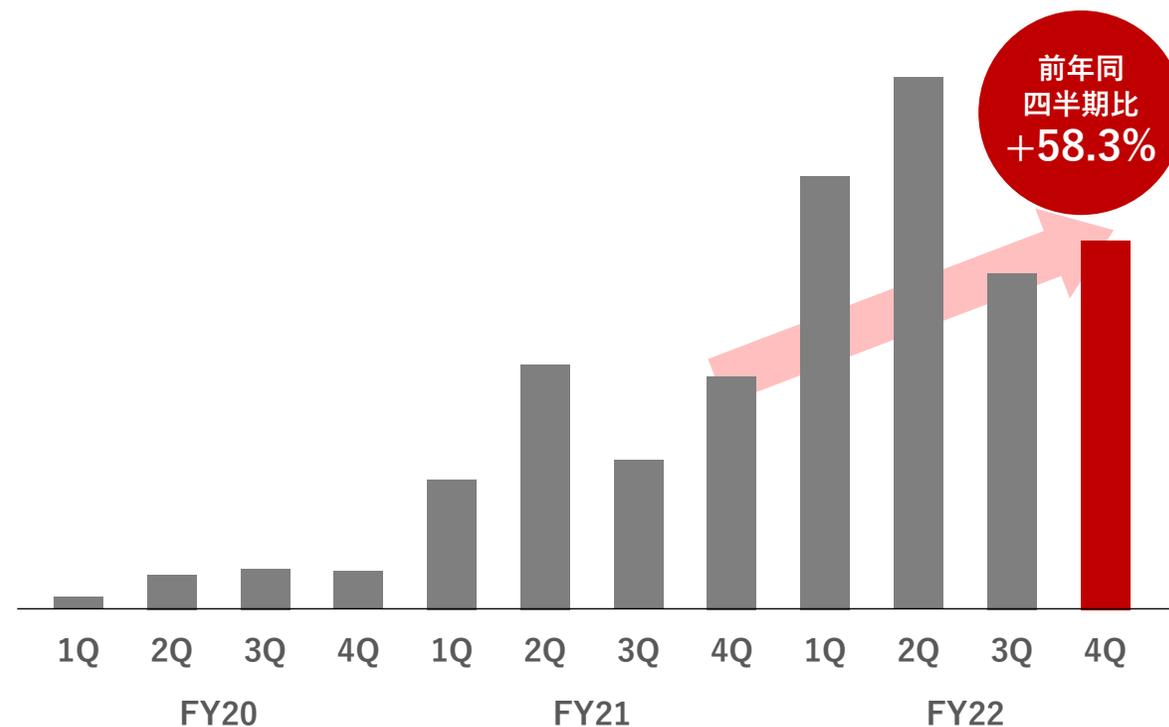


- 粗利率の高いScarletの売上が伸長し、売上総利益ベースでは成長を維持
- 引き続き成長ドライバーとして重点的に強化

売上



売上総利益



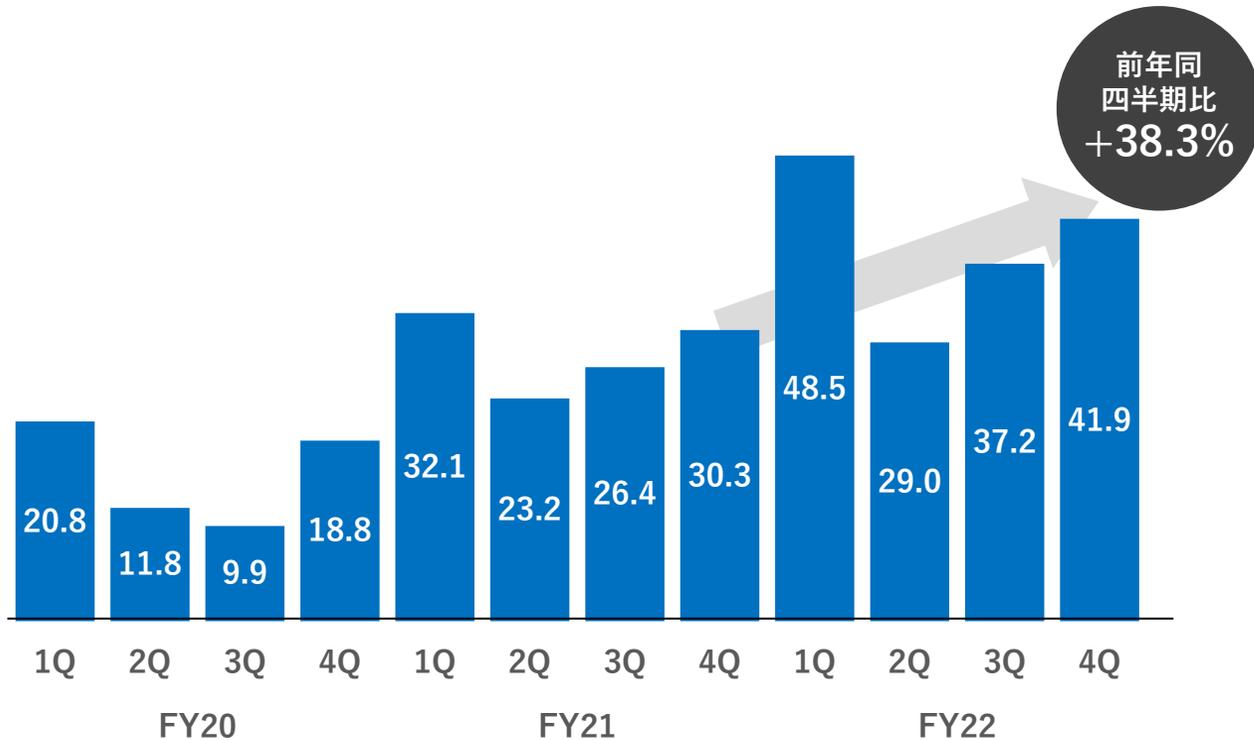
※売上と売上総利益についてはグラフの絶対額が異なるため、それぞれの表は個別に推移のイメージとしてご覧ください。

Section6 事業の進捗（北米）

- ・ 景気後退懸念の影響を受けながら、Playwireの新規メディアの獲得などにより成長を継続
- ・ 今四半期からFreakOut N.A.のコストが発生

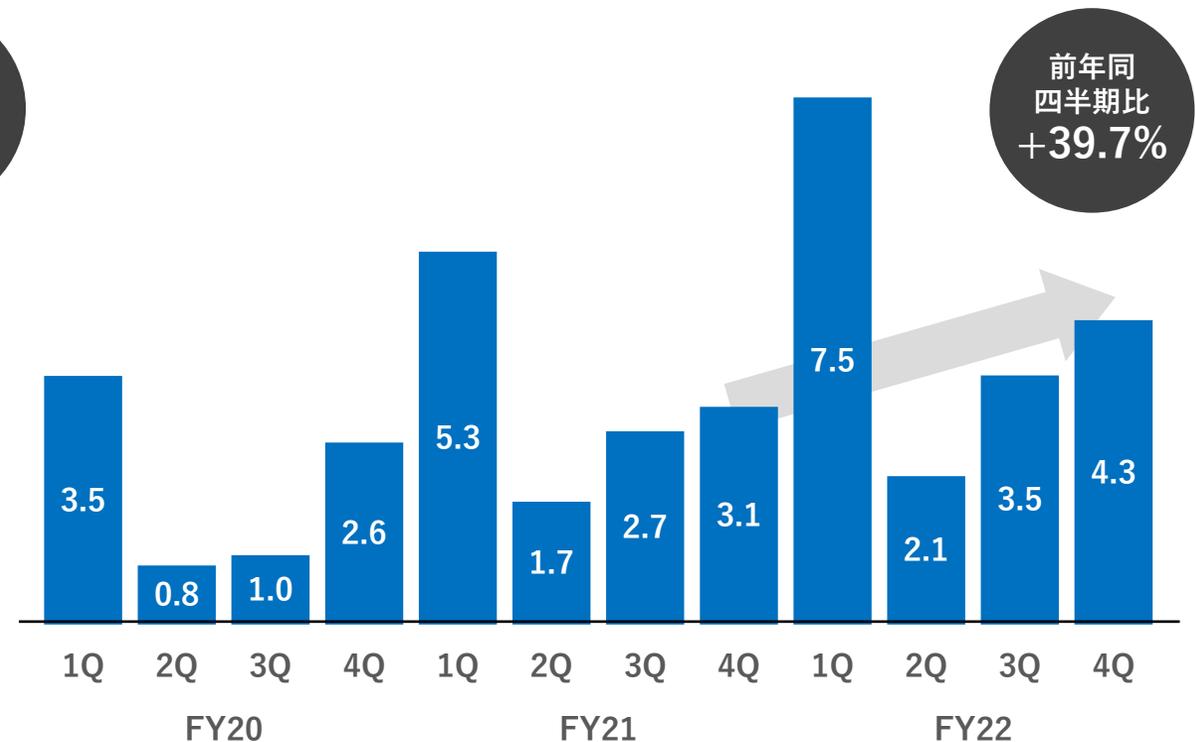
売上

単位:億円



EBITDA

単位:億円



- 米国の景気後退懸念に伴い、当社北米事業には広告需要減というネガティブな影響が発生
- 一方で、米国利上げによる米ドル高/円安が同時に発生することで、グループ全体の連結（円）ベースでの影響はニュートラル

マクロトレンド

弊社業績への影響



広告市場の需要減

ネガティブ
影響

- 広告市場は景気の影響を受けやすく、景気後退/後退懸念が進行することで、広告主による広告費支出が抑制傾向にある。
- Playwireのメディア収益化支援事業においても、Playwire（及びクライアントであるメディア）の売上が抑制される要因に。

円ベースの収益増加

ポジティブ
影響

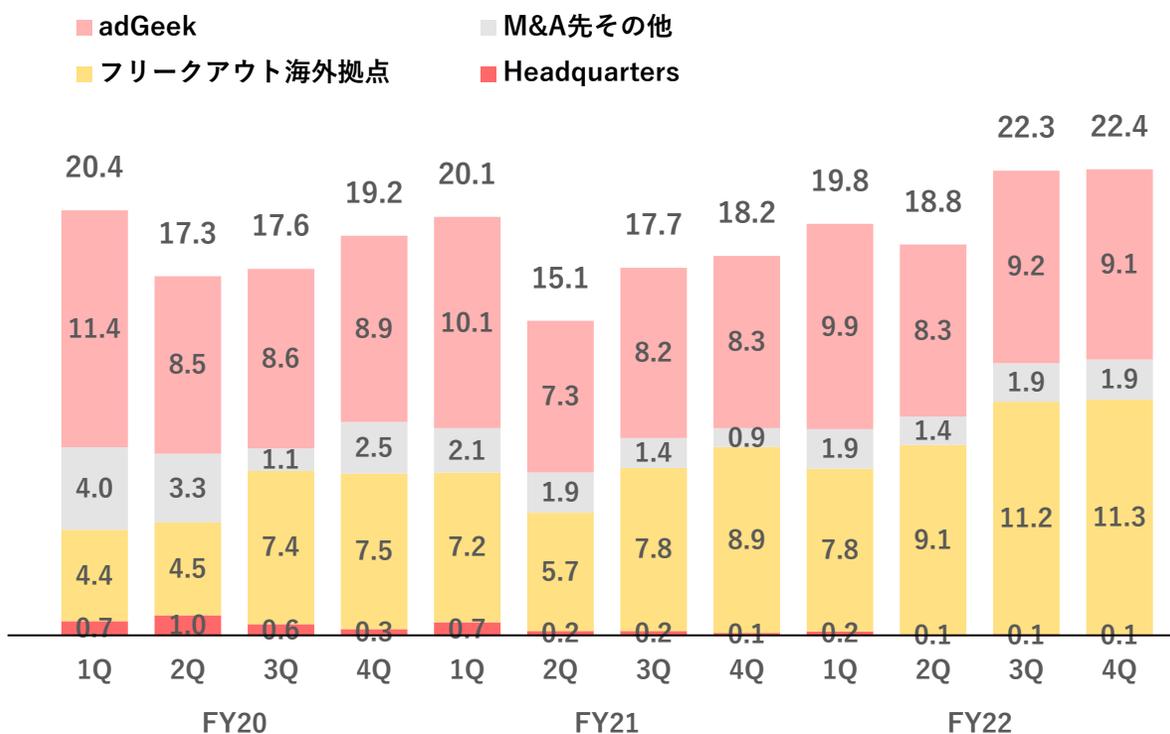
- 米国利上げによる米ドル高/円安が進行することで、連結上、北米事業（主にPlaywire）の円ベースでの売上、利益が増加。
- FOHDではPlaywireからの配当をドル建で受け取っているため、**米ドル高/円安はCashの裏付けがある増益要因となる。**

Section7 事業の進捗（アジア）

- ・ アジア全体で、過去最高の売上を達成。EBITDAも広告需要期の当第1四半期に次ぐ水準に
- ・ 今後はGPのアジア展開を予定、引き続き事業成長を推進

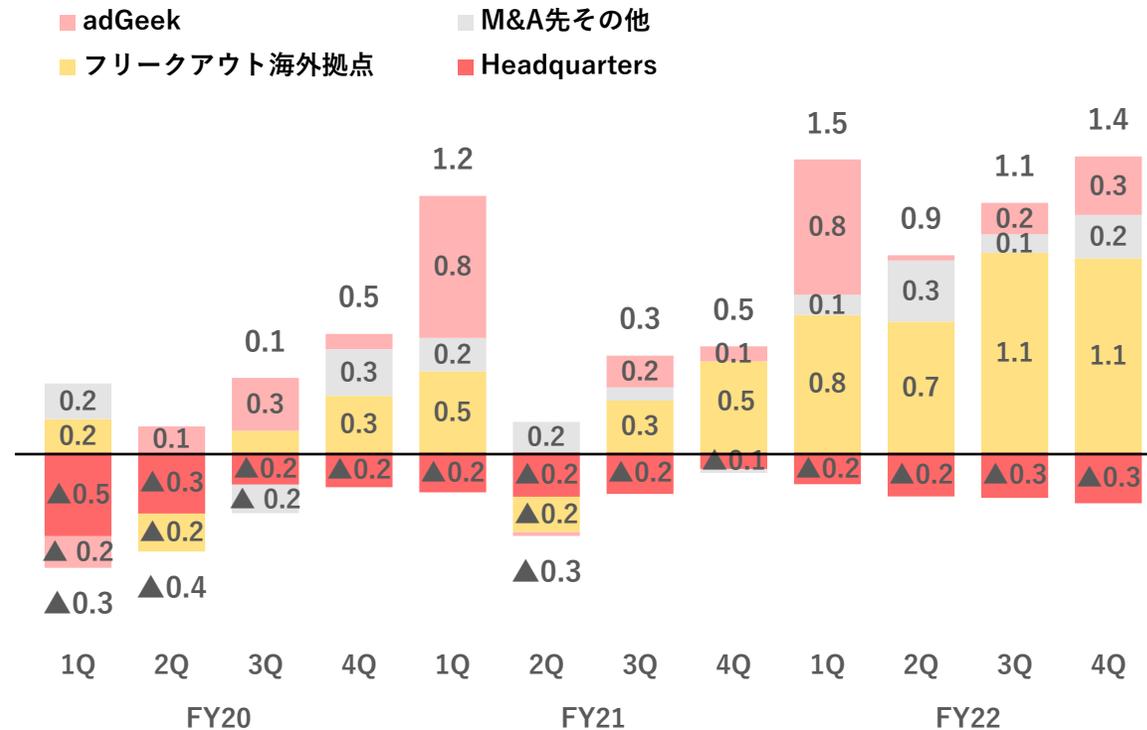
売上

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)		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）

	FY22 4Q	FY21 4Q	前年Q比	FY22 3Q	直前Q比
変動費	5,162 69.6%	5,614 73.7%	▲8.0%	5,251 74.4%	▲1.7%
開発人件費	114 1.5%	124 1.6%	▲8.2%	137 1.9%	▲16.8%
サーバー関連費	109 1.5%	102 1.3%	7.3%	108 1.5%	1.0%
その他	0 0.0%	0 0.0%	7.8%	0 0.0%	49.7%
売上原価計	5,386 72.6%	5,840 76.7%	▲7.8%	5,496 77.8%	▲2.0%

※金額の下に記載している%は対売上高比

（単位:百万円）

	FY22 4Q	FY21 4Q	前年Q比	FY22 3Q	直前Q比
人件費	1,064 14.4%	972 12.8%	9.6%	972 13.8%	9.5%
家賃・水道光熱費	72 1.0%	68 0.9%	4.8%	66 0.9%	7.8%
のれん償却費	28 0.4%	25 0.3%	11.6%	27 0.4%	4.5%
減価償却費	86 1.2%	64 0.8%	34.0%	85 1.2%	0.9%
外注・報酬等	118 1.6%	98 1.3%	20.3%	88 1.2%	34.0%
採用費	13 0.2%	23 0.3%	▲46.0%	11 0.2%	17.7%
販売費	28 0.4%	17 0.2%	66.7%	21 0.3%	31.5%
その他	362 4.9%	360 4.7%	0.6%	279 4.0%	29.4%
販管費計	1,916 25.8%	1,626 21.4%	17.8%	1,549 21.9%	23.6%

※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.