



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3四半期
決算説明資料

2024年8月9日

- Section1 業績ハイライト
- Section2 2024年9月期 第3四半期決算の状況
- Section3 事業別の進捗
- Section4 スミカの子会社化について

※ 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 業績ハイライト

売上高	前年同四半期比	通期累計	進捗率
125.9 億円	+78.7% (+55.4億円)	375.4 億円	73.6%

EBITDA	前年同四半期比	通期累計	進捗率
1.9 億円	▲35.5% (▲1.0億円)	13.7 億円	68.4%

※投資事業損失0.7億円及び一過性コスト1.4億円を除外すると、4.0億円

※同左で2倍以上の成長

FY24~FY26 中計スローガン

“Accept change, transform yourself.”
 グローバルマーケティングカンパニーとしての更なる進化世界に通用するモノづくり（ソフトウェア、ハードウェア）企業へ

FY24 事業目標

売上高 **510**億円 EBITDA **20**億円

北米は、Q4~来期以降完全復活へ

- ・新規獲得メディアの売上高貢献開始
- ・直販が回復すれば、来期以降、EBITDA二桁億円への回帰が期待される

日本（IRIS含む）、アジアは苦戦

- ・動画・Connected TVは引き続き成長継続
- ・3rd party cookie廃止のとりやめはポジティブ

投資先会社スミカの連結開始

- ・脱ターゲティングデータ依存のビジネス確立に向けて、投資先を連結子会社化
- ・2029年で売上高50億円、EBITDA10億円目標

(単位:億円)	売上高		EBITDA		ハイライト
	FY24 3Q	YoY	FY24 3Q	YoY	
北米	45.6	+17.4%	0.9	+10.5%	<ul style="list-style-type: none"> 新規獲得メディアの収益貢献によって、高増収を達成。特に6月以降プログラマティックの売上高がドルベースでも前年比大幅プラスへ（18スライド目） 直販が回復すれば、EBITDA15億円/年程度への回帰可能性高⇒4Q後半～来期以降に向け、かなりポジティブな状況に 再成長のシナリオが確度高くなったため、人員を増強（92⇒99名に）
日本	12.8	▲8.1%	2.0	▲22.9%	<ul style="list-style-type: none"> 動画・Connected TV領域は順調 本田商事など子会社が苦戦。タクシー広告（IRIS持分法）苦戦継続、てこ入れへ。 Maroonのリリースに伴う販促費0.3億円程度発生⇒来期初から収益化
アジア	18.2	▲9.9%	0.2	▲75.8%	<ul style="list-style-type: none"> 苦戦が継続。adGeekは人員削減により4Q以降黒字回復、インドネシア投資先での持分法投資損失0.2億円発生。
インフルエンサーマーケティング	52.2	▲12.3% (連結前前年同期間比)	2.5	-	<ul style="list-style-type: none"> 短期の販管費削減によるコスト適正化達成により、通年での営業黒字回復を達成 売上高減少は継続しており、来期以降のトップライン回復が大きな課題。中期ではマーケティング売上の改善、長期（～26年9月期）ではプロダクト展開による成長を目指す 人員適正化が完了したうえで、今後成長を支える人材のリテンションのため、賞与を当初想定額よりも多く支給実施（0.4億円）
その他	▲3.0	-	▲3.7	-	<ul style="list-style-type: none"> 4Q以降にスミカの新規連結開始予定（当面PLインパクト微小）
全体	125.9	+78.7%	1.9	▲35.5%	<ul style="list-style-type: none"> EBITDA 1.9億円は当初見込み4~5億円に対して未達なものの、一過性要因を除くと、EBITDA4.0億円程度、ガイダンス相応の水準で推移 一過性要因：北米退職金0.3億、貸倒引当金0.2億、Maroon販促費0.3億、インドネシア持分法投資損失0.2億、UUUM賞与加算支給0.4億、投資事業損失0.7億

- ✓ 売上高は高成長継続。投資事業損失（0.7億）、一過性費用（1.4億）により営業赤字
- ✓ 持分法投資利益（IRIS等）、円安による為替差益が経常利益に貢献

単位:億円

	FY24 3Q	FY23 3Q	YoY比
売上高	125.9	70.4	+78.7%
EBITDA	1.9	2.9	▲35.5%
営業利益	▲2.2	▲0.1	-
経常利益	1.5	4.2	▲64.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2.8	3.0	▲9.3%

	FY24 3Q 累計	FY23 3Q 累計	YoY比
売上高	375.4	232.1	+61.7%
EBITDA	13.7	24.4	▲44.0%
営業利益	▲0.6	12.0	▲104.7%
経常利益	6.4	17.3	▲63.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲27.5	82.1	▲133.5%

- ✓ Q3に発生した一過性の費用・損失（2.1億円）に対して、Q4も北米、UUUMが当初想定ほどの利益回復には至らないことから、現段階で業績予想の修正を判断（各段階利益を▲3億円）
- ✓ 売上高は、円安の影響もあり計画通りに推移すると見込んでいるため据え置き
- ✓ なお、北米は今期中の回復は限定的であるものの、来期は年間通して業績が期待される見込み

単位:億円

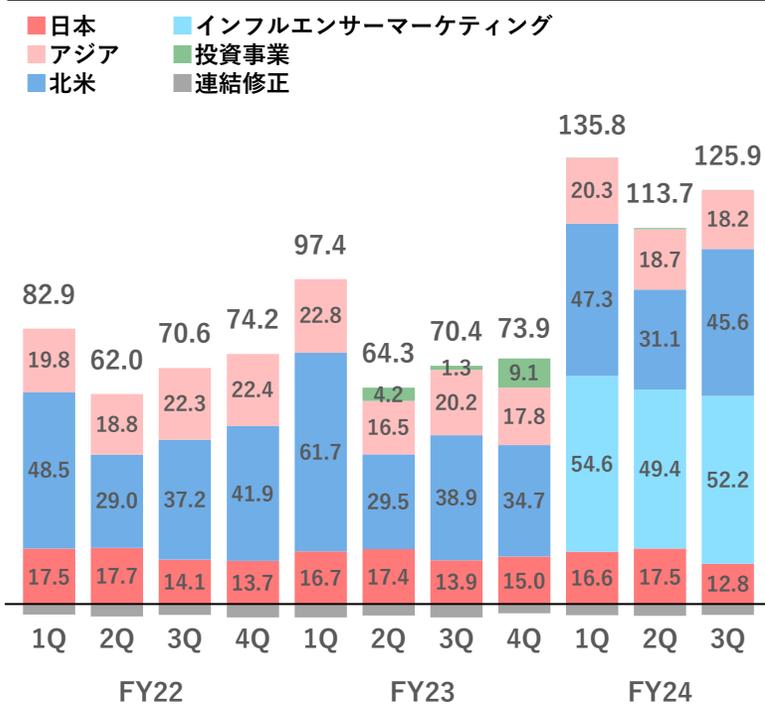
	2024年5月時点 業績予想	今回 業績予想	差異
売上高	510	510	-
EBITDA	20	17	▲3
営業利益	3	0	▲3
経常利益	9	6	▲3
親会社株主に帰属する当期純利益	▲28	▲31	▲3

Section2 2024年9月期 第3四半期決算の状況

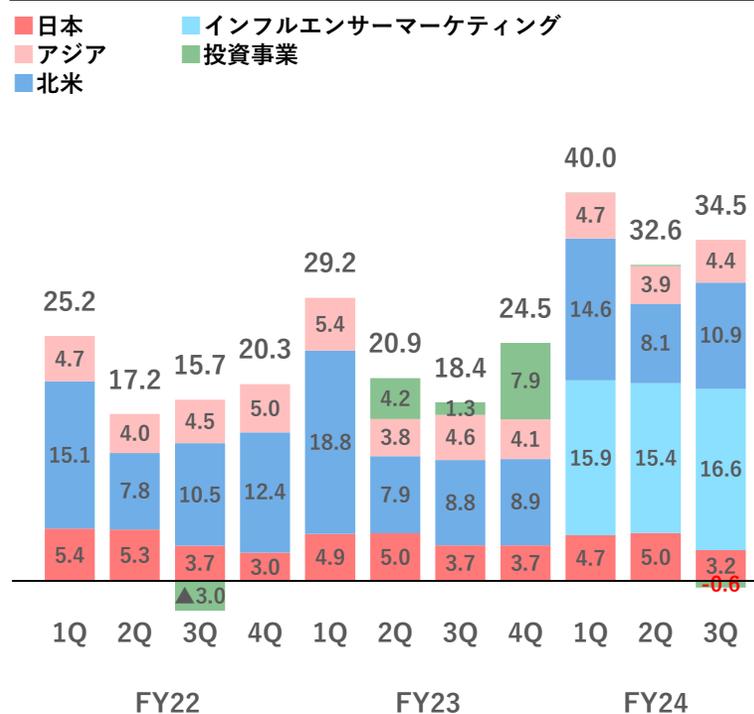
- UUUMの連結子会社化の影響で、過去同四半期の最高売上高を大幅更新
- 日本は各子会社不調や一過性費用発生で、売上高・EBITDA減、北米は円安の影響もあり売上高が大幅回復
- EBITDAは複数の特殊要因で大きく落ち込んで1.9億円：各事業の一時的損失の他、その他（本社コスト等）は前年同四半期比新規事業投資0.3億円支出増も影響

単位：億円

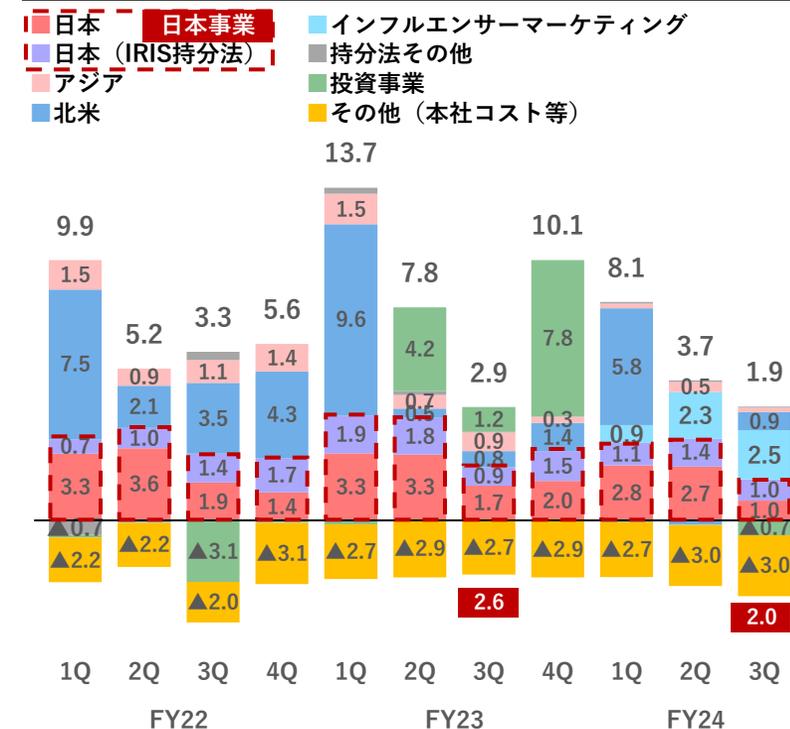
売上高



売上総利益



EBITDA



- 当第3四半期からのれん償却費が0.6億円/四半期程度（2.6億円/年）軽減され、0.3億円へ

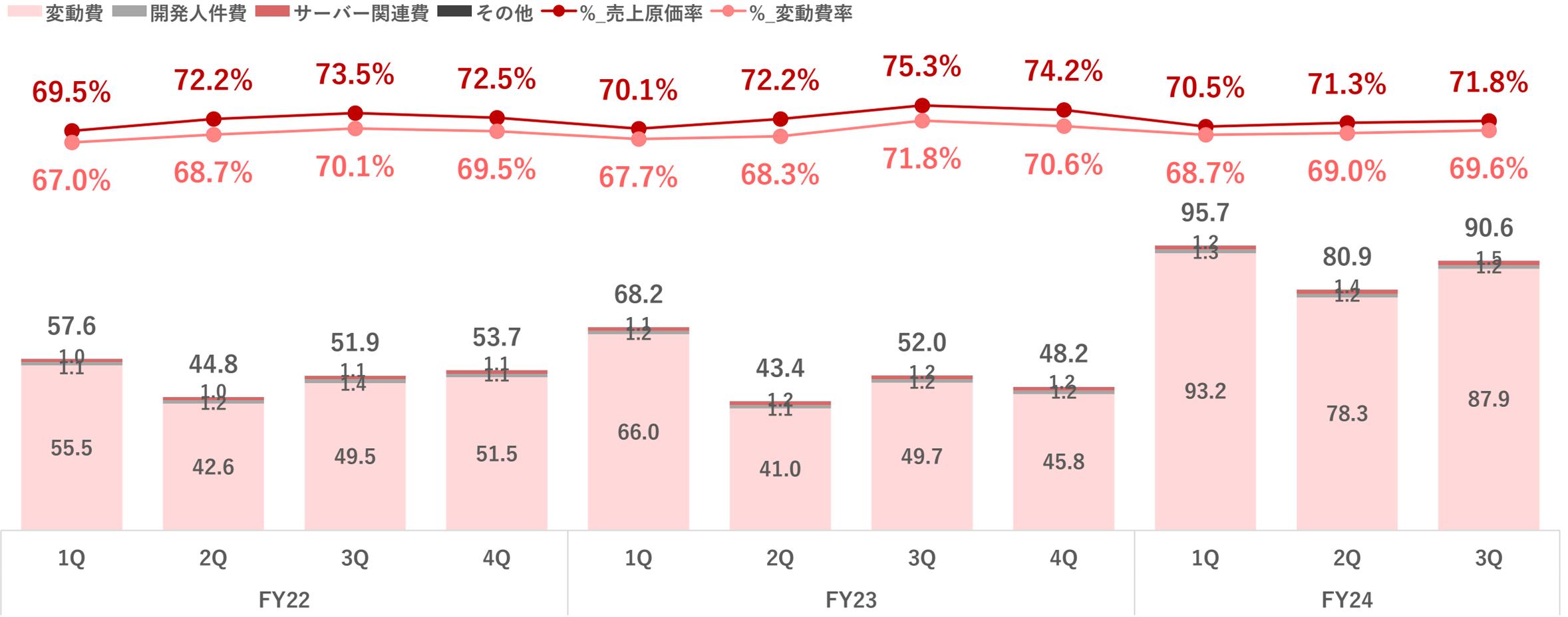
	FY23				FY24		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
営業利益	10.1	2.0	▲0.1	4.1	3.7	▲2.0	▲2.2
持分法投資利益	1.8	2.5	1.0	1.6	0.8	2.3	1.3
のれん償却費	0.3	0.3	0.3	0.3	1.1	0.9	0.3
減価償却費	1.0	1.1	1.2	1.3	1.9	2.3	2.4
株式報酬費用	0.5	0.5	0.5	1.2	0.6	0.2	0.2
株式取得・売却関連費用 ^{*1}	-	1.4	-	1.6	-	-	-
EBITDA	13.7	7.8	2.9	10.1	8.1	3.7	1.9
のれん償却費	▲0.3	▲0.3	▲0.3	▲0.3	▲1.1	▲0.9	▲0.3
減価償却費	▲1.0	▲1.1	▲1.2	▲1.3	▲1.9	▲2.3	▲2.4
株式報酬費用	▲0.5	▲0.5	▲0.5	▲1.2	▲0.6	▲0.2	▲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	2.4
経常利益	8.2	4.9	4.2	6.1	2.0	2.9	1.5
為替差損益	▲3.6	0.4	3.4	1.3	▲2.1	2.3	2.5
経常利益（為替差損益除く）	11.8	4.5	0.9	4.8	4.1	0.6	▲1.0

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

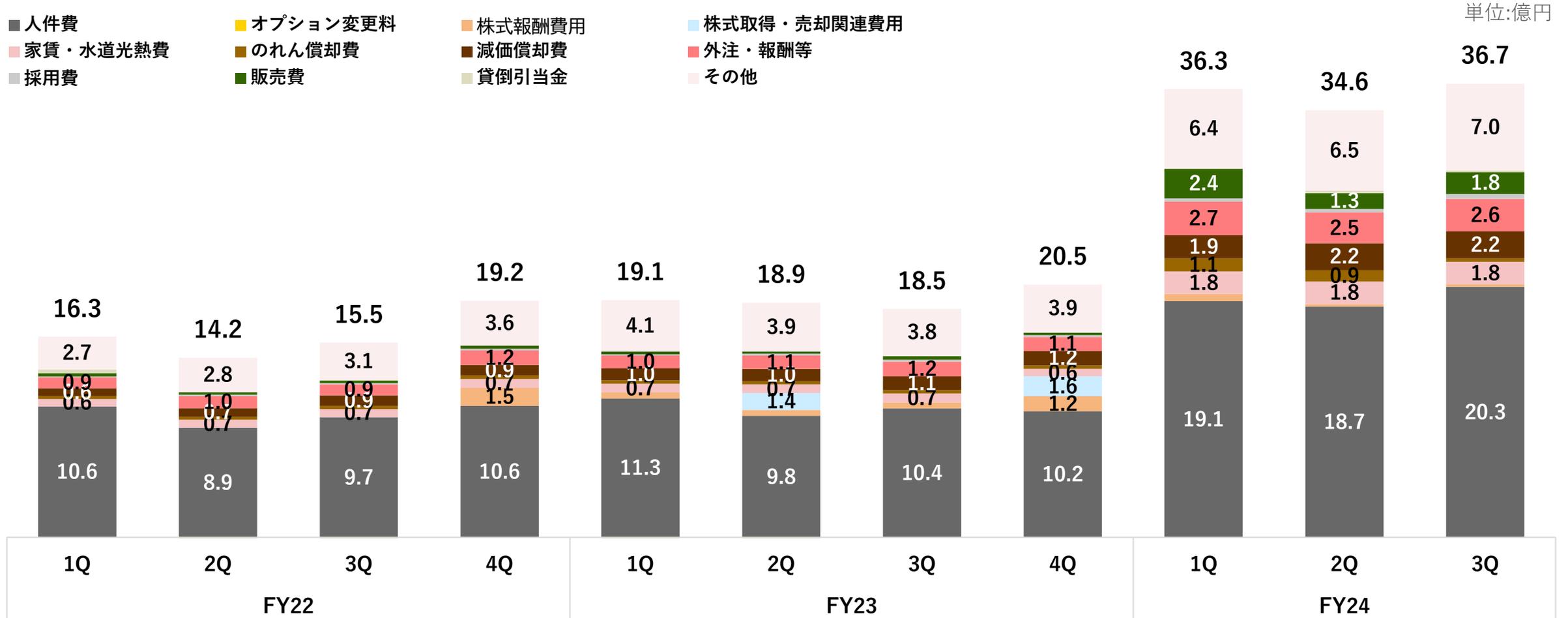
・ プロダクト別の粗利率に大きな増減なし

単位:億円



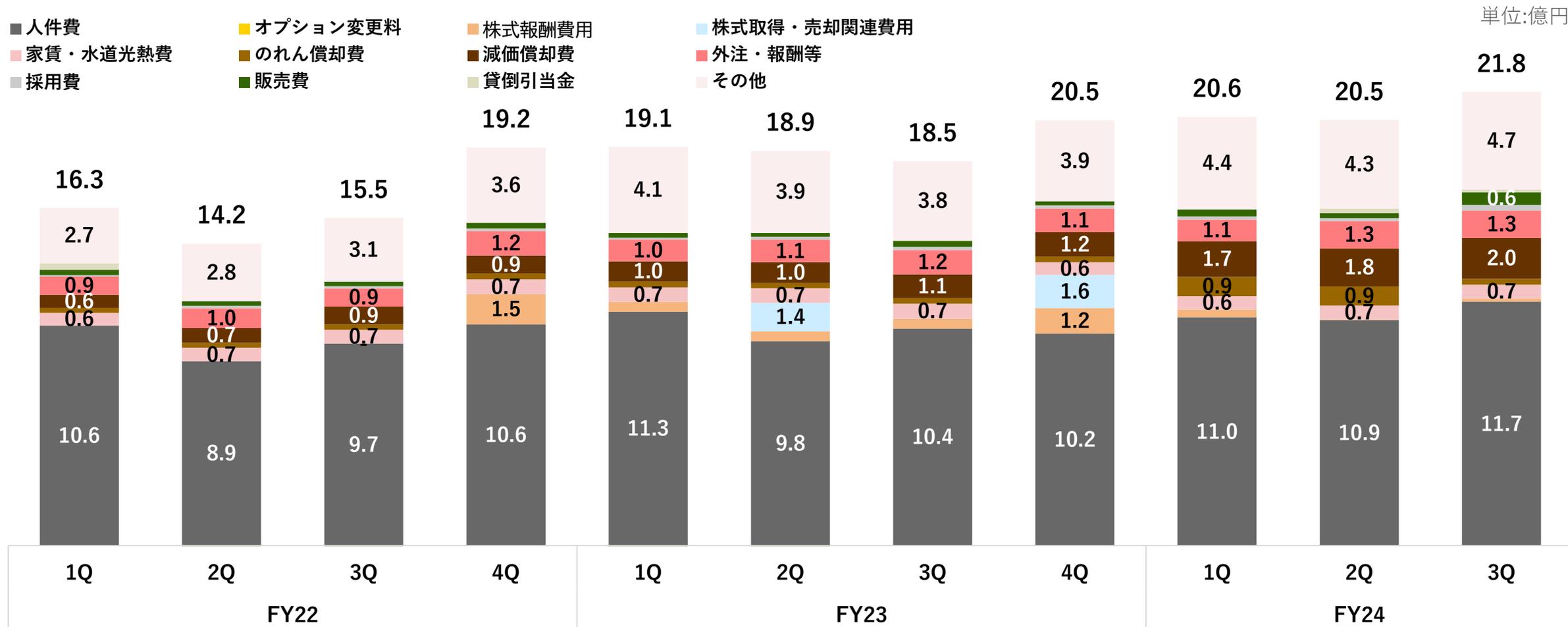
*主要事業の売上原価を比較するために、投資事業による売上高・原価への影響を除いた

・ UUUMの連結開始により連結販売管理費が大幅に増加（既存事業のみを比較したスライドは次ページ）



連結販売管理費の推移（既存事業のみ）

- 円安の影響に加えて（Q2時点148円/USD⇒Q3時点151円/USD）、北米退職金0.3億、貸倒引当金0.2億、Maroon販促費0.3億円などにより、販管費が大幅に増加
- （現在の為替水準が継続する前提で、）第4四半期以降は21億円前後で推移する見込み



- UUUMの人員最適化が進行中（4月新卒入社26名）

単位:人

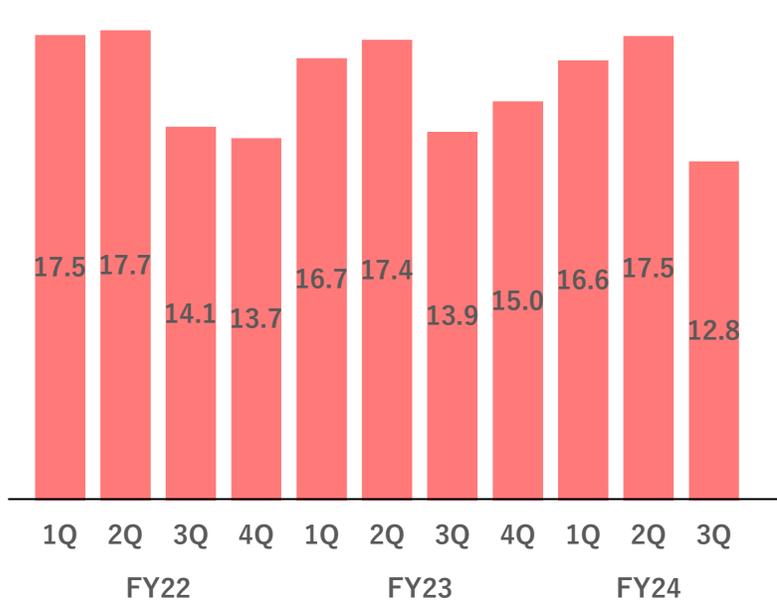
	FY23				FY24		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
日本	109	112	115	113	112	118	124
北米	91	97	93	91	89	92	99
アジア	242	243	238	229	244	241	221
UUUM				574	537	519	519
その他（本社等）	44	43	42	47	43	45	40
グループ合計	486	495	488	1,054	1,025	1,015	1,003

Section3 事業別の進捗

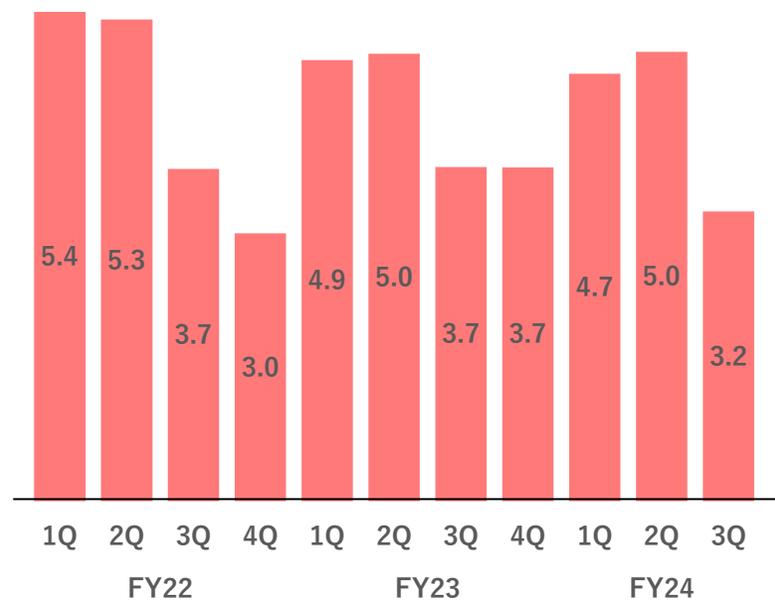
- 動画・Connected TV領域は引き続き順調に成長も、本田商事、IRISなどが苦戦。
- 貸倒引当金計上（0.2億円）、Maroonリリースに伴う販促費（0.3億円）などによりEBITDAが悪化。第4四半期以降は回復の見込み。
- 3rd party cookie利用停止の取止めは、DSP領域にポジティブな影響を与える見込み。

単位:億円

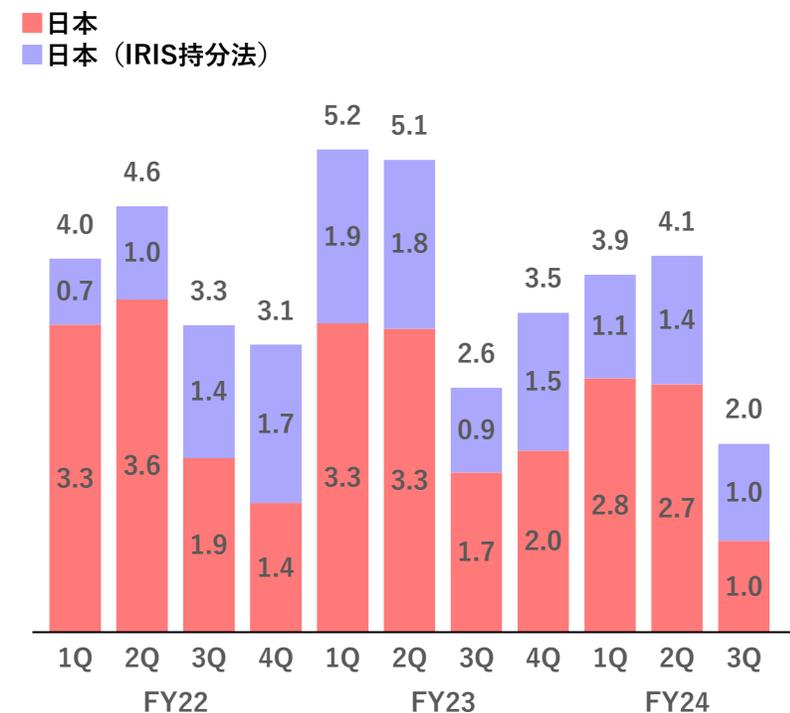
売上高



売上総利益



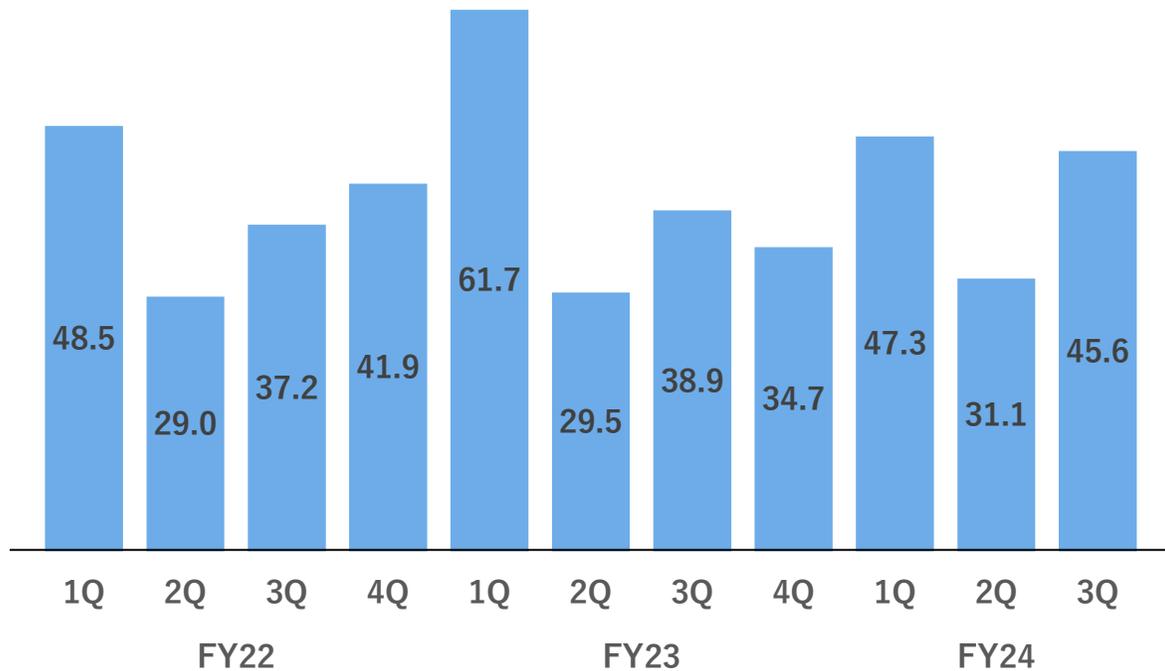
EBITDA



- 詳細は現地通貨ベースを参照（次ページ）
- ドルベースでの売上高回復に加えて、円安の影響により第3四半期の売上高は過去最高へ回復

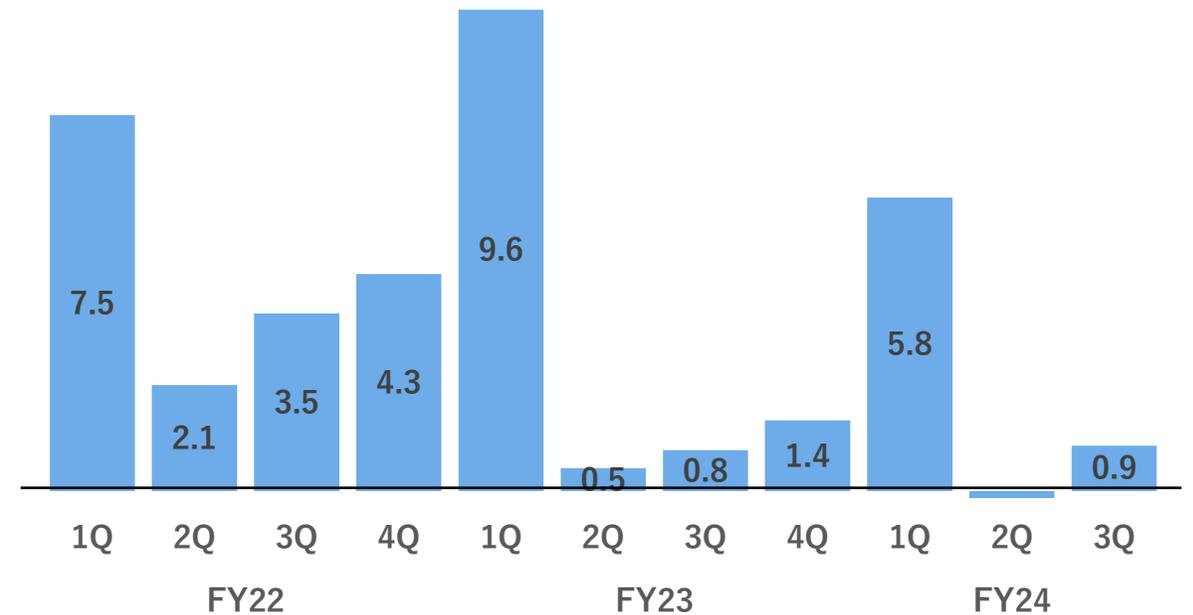
売上高

単位:億円



EBITDA

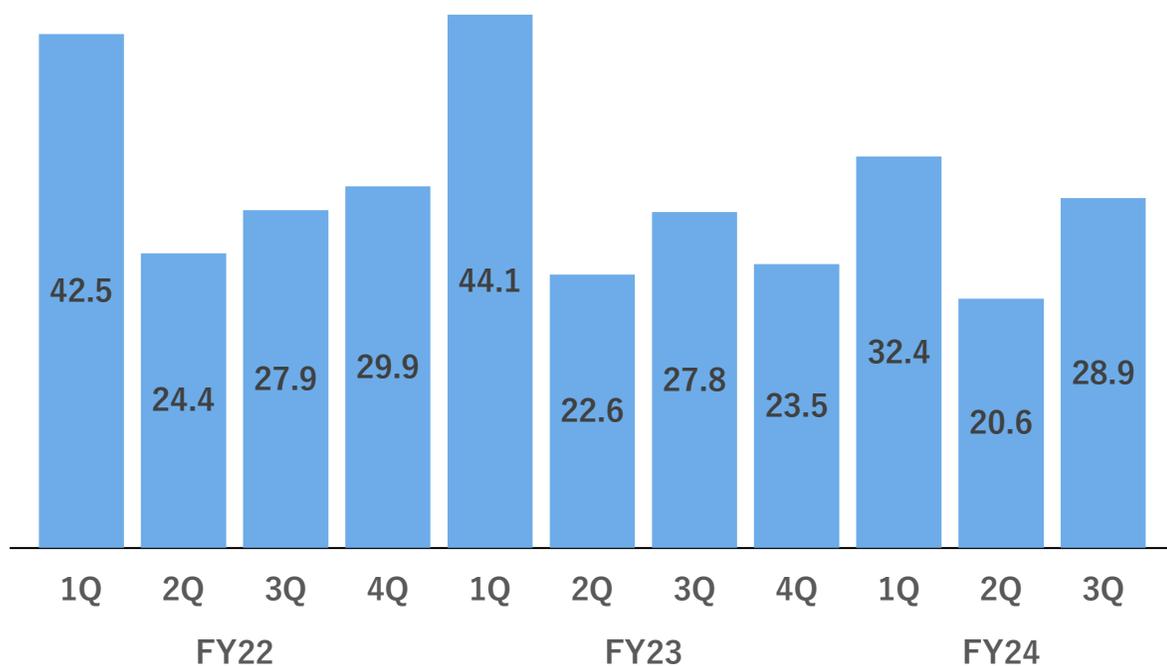
単位:億円



- 2023年6月のクライアントロスによる影響から回復し、売上高は7四半期ぶりに増収に転じた
- クライアント基盤をベースとした直販案件の貢献はこれから、順調にいけばEBITDA年間最大15億円の水準を見込む

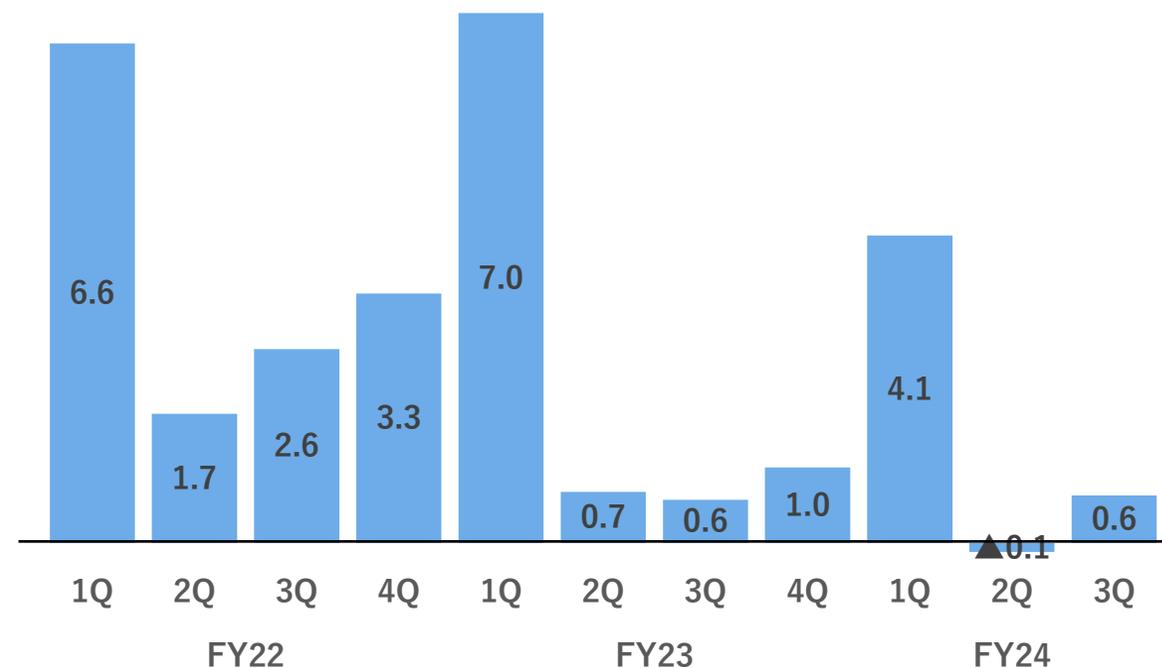
売上高

単位：Million USD

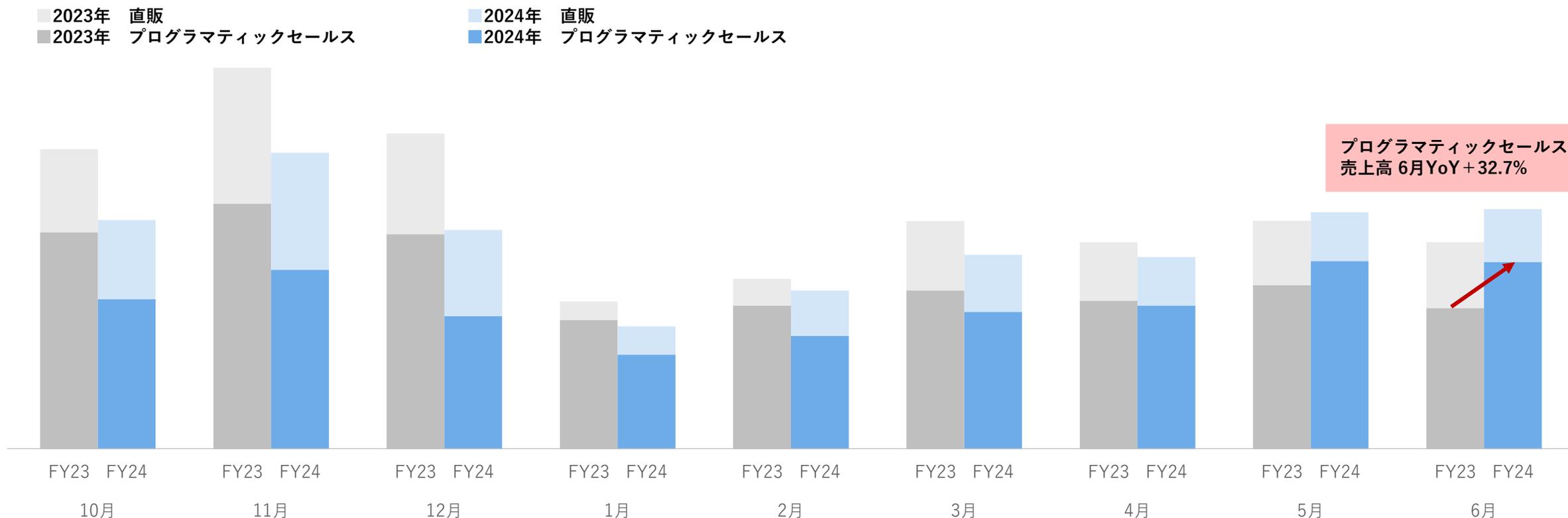


EBITDA

単位：Million USD



- 先行指標となるプログラマティックセールスの売上高が、クライアントメディア獲得の成功により、6月で前年同月比+32.7%で再成長フェイズへ
- 今後は、後行する高収益の直販売上の回復・再成長により、第4四半期後半から来期にかけて再成長を目指す



- 売上高18.2億円、EBITDA0.2億円で前年同四半期比マイナスで着地
- 来期以降はadGeekのコスト最適化による黒字回復予定の他、GPのアジア展開とUUUMとの事業シナジー創出でアジアでの立て直しを進めていく

売上高

単位:億円



EBITDA

単位:億円



- 単体) 人員最適化による販管費削減等を通じて、黒字に回復
- 連結) のれん減損により、連結ベースでも営業黒字貢献を達成

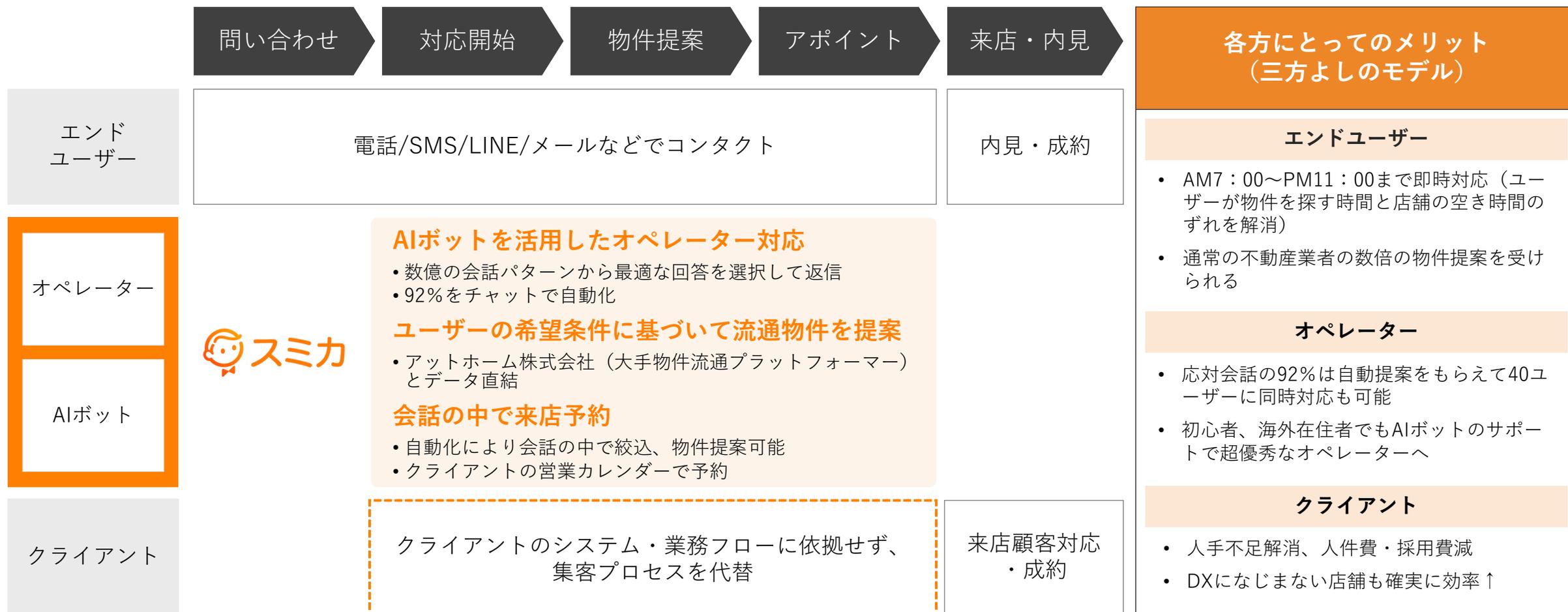
単位:億円

		2023年5月期 4Q (2023年3月～2023年5月)		2024年9月期 4Q (2024年3月～2024年5月)	注
UUUM単体 決算	売上高	59.4		52.1	引き続き売上高の対前年比ダウンが続いており、回復・再成長が大きな課題
	販管費	18.4		14.9	人員最適化による販管費等を削減
	営業利益	▲6.9		1.8	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	-		1.1	24年3月のれん減損前の1.7億円/四半期より減少
	営業利益	-		0.7	当四半期で黒字化達成
	親会社株主に帰属する当期純利益	-		2.7	

(参考) UUUM株式会社2024年7月12日開示「2024年9月期 第4四半期決算説明」資料より抜粋

Section4 スミカの子会社化について

不動産（賃貸仲介）領域におけるBPaaSソリューションを提供



*株式会社スミカ（代表取締役：山口結生）

中長期トレンドとしてチャットによる顧客コミュニケーションの優位化を予測し、 早期に参入障壁のある業界に投資

当社が予想していたデジタルマーケティング の未来（2020年）

- ・ ターゲティングデータ依存ビジネスの停滞
- ・ 顧客とのコミュニケーションのあり方の変化

戦略的なアプローチ： ターゲティングデータ依存ビジネスからの脱却

- ・ タクシーサイネージ、北米、動画、CTV
- ・ インフルエンサーマーケ
- ・ **チャットボット領域**

⇒M&A、マイノリティ出資ともに実施

スミカへの 段階的投資と 子会社化

なぜ不動産：

- ・ 巨大なマーケット
- ・ 安易に模倣できない
- ・ 高い労働集約性
- ・ 高単価

他産業領域への展開について

- ・ 販売ハードルが高い
- ・ 生活に近い
- ・ 高単価

無数の代替的選択肢、会話パターンがある複雑な不動産領域で、
チャットボットによるなめらかなコミュニケーションで労働集約性の緩和を実現

サービスの強み

ヒトとシステムのハイブリッド型チャットによる卓越したコミュニケーション

- 不動産領域に徹底的に向き合い、数億の会話パターンを検証⇒競合が模倣できないレベルへ

最大手物件プラットフォームとのアライアンス

- アットホーム（株）が運営するATBB（国内最大の物件流通システム）とAPI連携
- 基本的にIT会社ではできない、物件を直接使ったサービス提供を可能に



山口 結生 代表取締役

- 東京工業大学技術経営専攻、在学中に起業
- 大学院まで画像処理や自然言語処理を研究
- スミカ*の前に位置情報を使ったSNSアプリを開発、上場企業に事業売却

*株式会社スミカ（代表取締役：山口結生）

5年後（29年9月期）に売上高40～50億円、EBITDA10億円がターゲット

現状

売上高：月間 **20**百万円

営業利益：月間 **2**百万円

財務インパクト微小

- 今回、優先株を普通株式に転換、追加出資なし
- 出資額はすでに減損済み、のれん等の影響は生じない見込み

推定市場規模

市場規模（TAM）：年間約 **720**億円

- 推定市場規模 = 1店舗当たり月単価約30万円 × 12カ月 × 約2万店*

*アプローチ可能店舗数：大手不動産賃貸流通プラットフォームでの掲載社数約2万強

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 3Q	FY23 3Q	前年Q比	FY24 2Q	直前Q比
変動費	8,792	4,965	77.1%	7,828	12.3%
	69.6%	71.9%		69.0%	
開発人件費	122	119	2.7%	122	0.1%
	1.0%	1.7%		1.1%	
サーバー関連費	146	117	25.1%	139	4.8%
	1.2%	1.7%		1.2%	
その他	1	0	85.1%	1	38.4%
	0.0%	0.0%		0.0%	
売上原価計	9,061	5,201	74.2%	8,089	12.0%
	71.8%	75.3%		71.3%	

※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高・原価への影響を除いた。

（単位:百万円）

	FY24 3Q	FY23 3Q	前年Q比	FY24 2Q	直前Q比
人件費	2,029 16.1%	1,044 14.8%	94.3%	1,869 16.4%	8.6%
家賃・水道光熱費	183 1.5%	72 1.0%	153.3%	183 1.6%	▲0.0%
のれん償却費	28 0.2%	26 0.4%	6.2%	92 0.8%	▲69.6%
減価償却費	220 1.8%	114 1.6%	93.7%	217 1.9%	1.5%
外注・報酬等	260 2.1%	117 1.7%	121.3%	251 2.2%	3.4%
採用費	41 0.3%	16 0.2%	154.0%	26 0.2%	56.7%
販売費	177 1.4%	28 0.4%	527.4%	127 1.1%	39.0%
その他	734 5.8%	431 6.1%	70.4%	692 6.1%	6.0%
販管費計	3,673 29.2%	1,850 26.3%	98.6%	3,459 30.4%	6.2%

※金額の下に記載している%は対売上高比。

Appendix 3

フリークアウトグループ - At a Glance

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

売上高	EBITDA	営業利益	当期純利益	時価総額*1
306	34.5	16.1	78.7	150
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
<p>売上高 (DSP、アドプラットフォーム等)</p> <p>63 億円</p> <p>FY23</p>	<p>タクシーサイネージ シェア (都内)*2</p> <p>62.2%</p>	<p>売上高</p> <p>165 億円</p> <p>FY23</p>
		<p>売上高</p> <p>77 億円</p> <p>FY23</p>



参考：売上高231億円
(2023年5月期実績)
※当社連結前

1) 2024年6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



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

定番棚設置型リテールメディアサービス



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 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

26.9期 連結EBITDA: 60億円

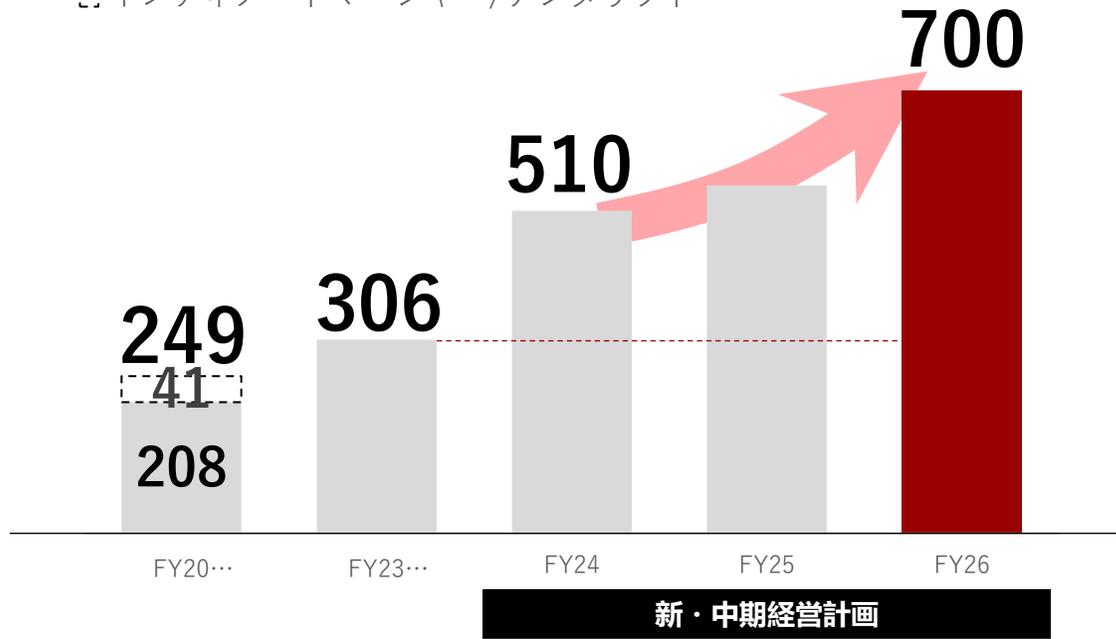
前中計を大きく上回るEBITDAを目指す。

※背景・成長ドライバー：①北米事業の回復と再成長、②GPをはじめとするプロダクトのグローバル拡大、③リテールメディア事業の成長拡大、④UUUM連結とエンジニアリング投資による更なる成長

売上高

単位:億円

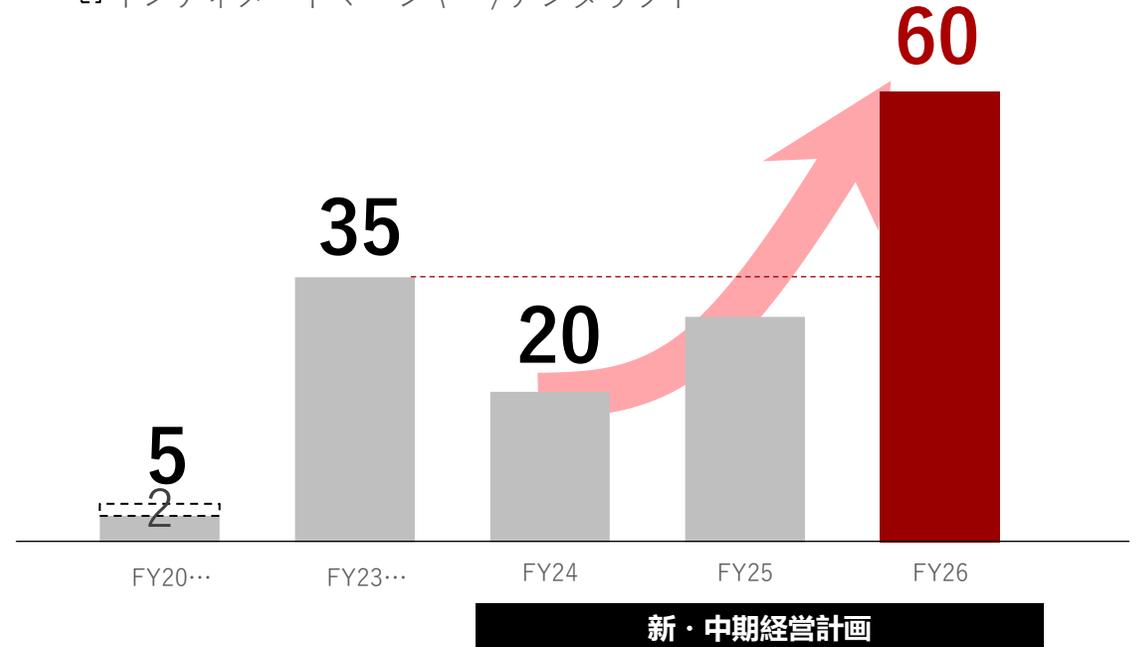
□ インティメートマージャー/デジタルリフト



EBITDA

単位:億円

□ インティメートマージャー/デジタルリフト



注1：24.9期は23.9期と比較して、売上高が増収すると見込む原因は主にUUUM社の連結開始、EBITDAが減益すると見込む原因は23.9期に計上した投資事業の一過性利益が剥落することにある。詳細については23年9月期通期決算説明資料（2023年11月14日付けで当社開示）のP20、P21「業績予想の考え方」をご参照ください。

注2：中期経営計画数字には投資事業や、M&A取得を含めていない。ただし、M&Aは当社がコントロールできない要素もあり、案件内容等次第で新中計期間中に実施することは考えられる。

注3：新中計目標について、投資事業による収益はゼロと見たうえで、上記背景・成長ドライバーの通り事業成長させていきます。内訳については非開示とさせていただきます。特にインフルエンサーマーケティングとリテールについては、UUUMとのシナジー、サイネージの設置などある程度の期間を要する事業になります。そのため、26年9月期に向けての成長曲線は、最終年度にある程度寄った形になると見込んでいます。

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.