

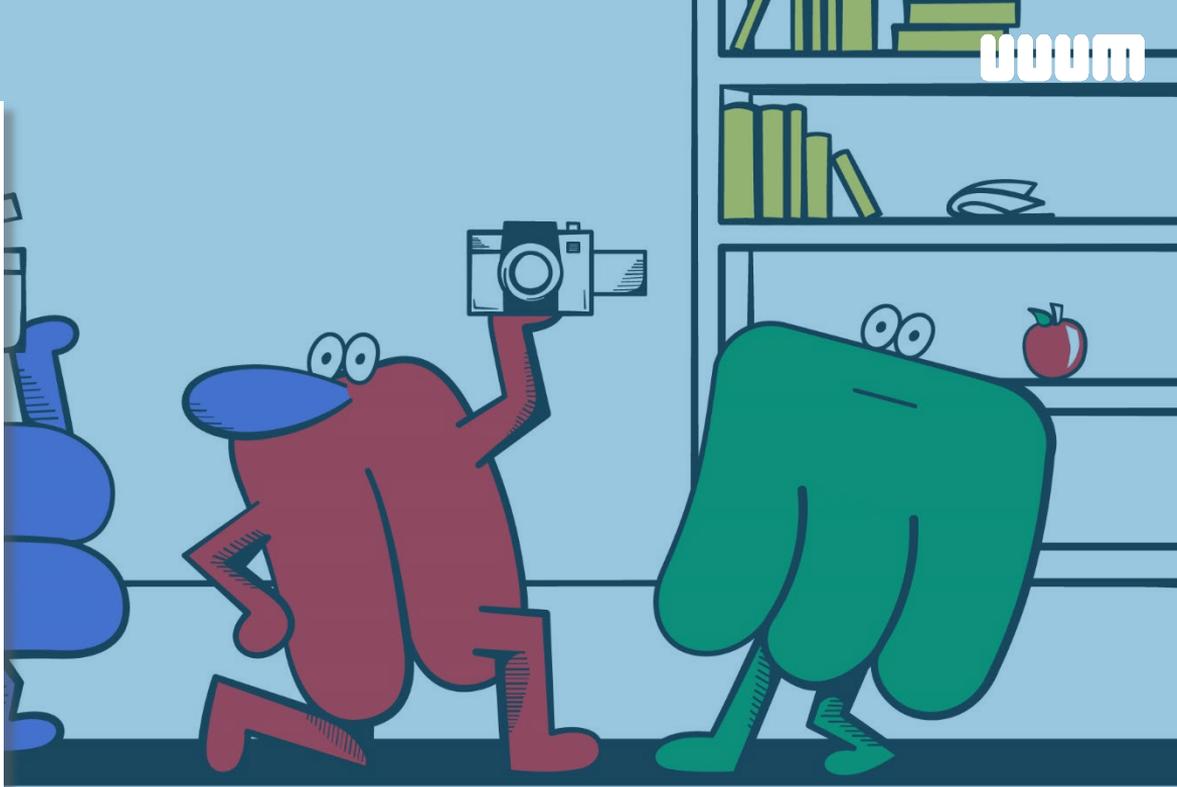


# 2024年9月期 通期決算説明 および今後の事業計画や成長可能性について

2024年11月14日

## AGENDA

1. 2024年9月期 決算概要
2. 今後の成長戦略
3. 2024年9月期および中期業績見通し
4. 参考資料





### 営業利益

#### 黒字達成

第5四半期および第6四半期（24年6月～24年9月の4カ月）で黒字達成。  
通期でも黒字（23年6月～24年9月の16カ月）。

### 構造改革

#### 極めて順調

人的資源の最適化・広告宣伝費の抑制など、構造改革が順調に進捗  
収益体質の改善は着実に進展

※2023年9月19日付「決算期（事業年度の末日）の変更及び定款一部変更に関するお知らせ」の通り、決算期（事業年度の末日）の変更をしております。  
決算期変更の経過期間となる第11期は、2023年6月1日から2024年9月30日までの16カ月の変則決算となります。

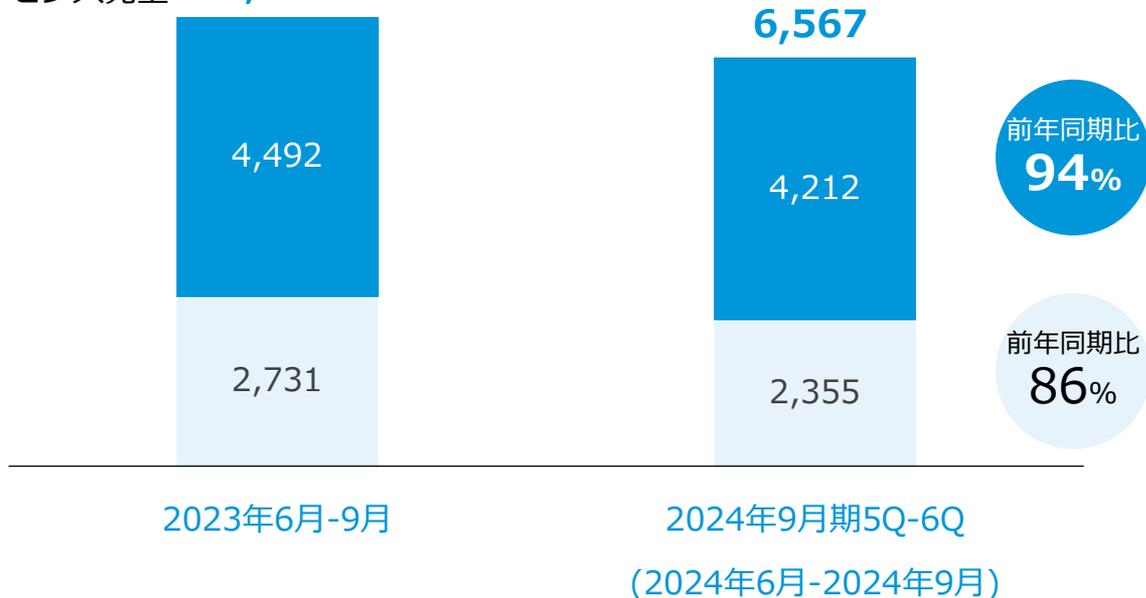


- ・ アドセンス売上はクリエイターの契約変更等の影響により、前年同期比86%。
- ・ アドセンス以外の売上はコンテキストドリブンマーケティング売上は増加も、グッズ・P2C売上が減少し、前年同期比94%。専属クリエイターとの協働を加速し更なる収益機会の拡大を図る。

■ アドセンス以外の売上

■ アドセンス売上 **7,224**

(単位：百万円)





- アドセンス及びグッズ・P2Cの減収により売上高が前年同期比91%
- 営業利益および当期純利益は構造改革が順調に進捗したため増益

(百万円)	24/9期 5Q-6Q (2024年6月-2024年9月)	2023年6月-9月	前年同期比
売上高	6,567	7,224	91%
粗利益	1,989	2,176	91%
販管費	1,885	2,246	84%
営業利益	104	△70	-%
親会社株主に帰属する当期純利益	△56	△77	-%

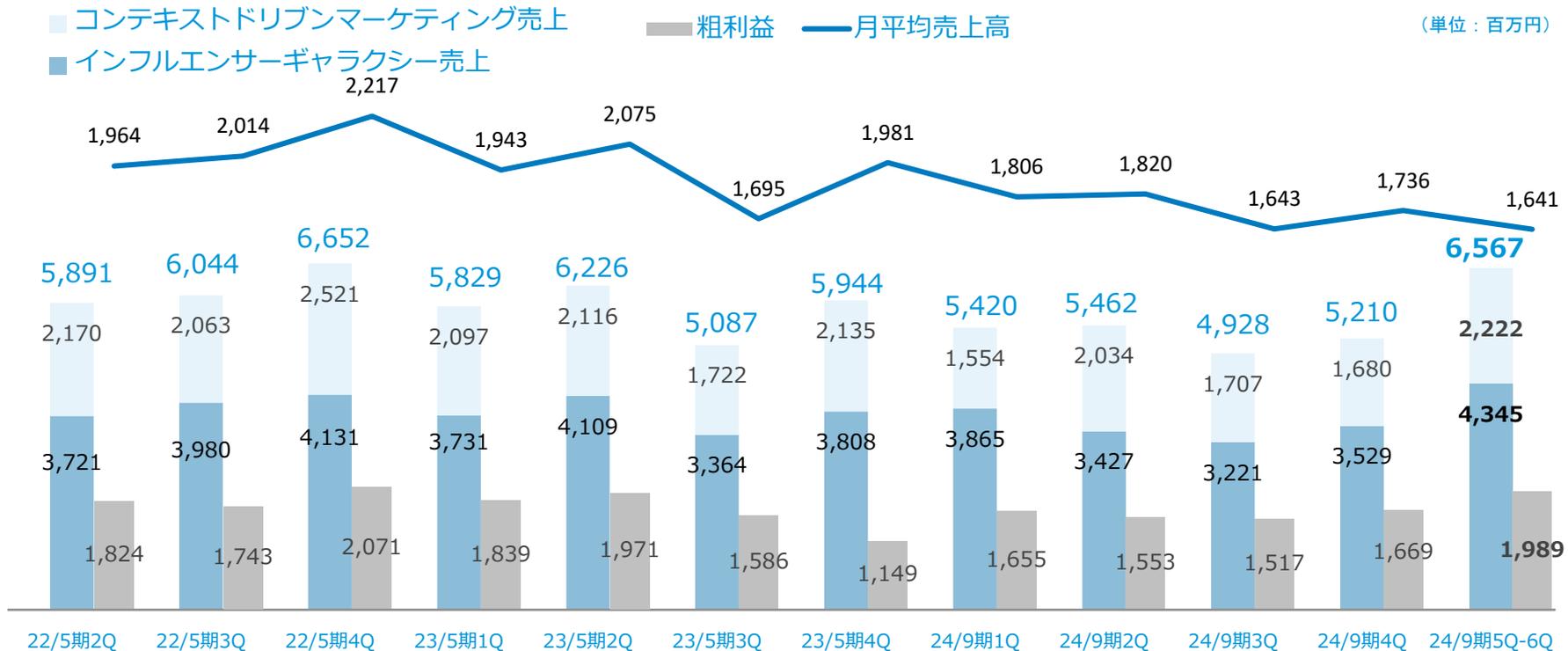


- グッズP2Cの売上は拡大したものの、アドセンス及びコンテキストドリブンマーケティングの減収により前期比91%
- 構造改革が順調に進捗し、営業利益は通期で324百万円の黒字（590百万円の増益達成）

(百万円)	24/9期 通期 (2023年6月-2024年9月)	2022年6月-2023年9月	前年同期比
売上高	27,589	30,311	91%
粗利益	8,386	8,722	96%
販管費	8,061	8,989	90%
営業利益	324	△266	-%
親会社株主に帰属する当期純利益	272	△1,130	-%

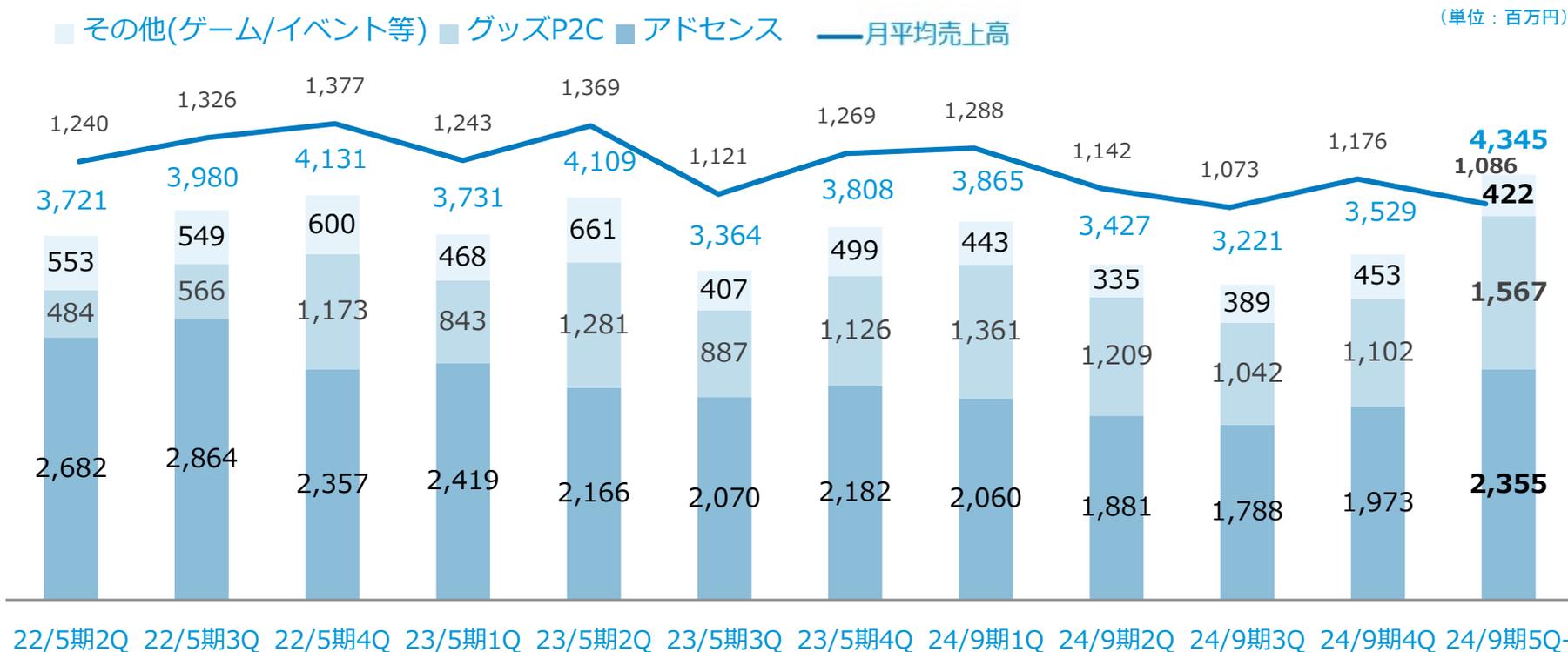


## ・ 月平均売上高は、前四半期および24/9月期1Q比減収





- 月平均売上高は、アドセンスの減収により、前四半期および24/9月期1Q比減収



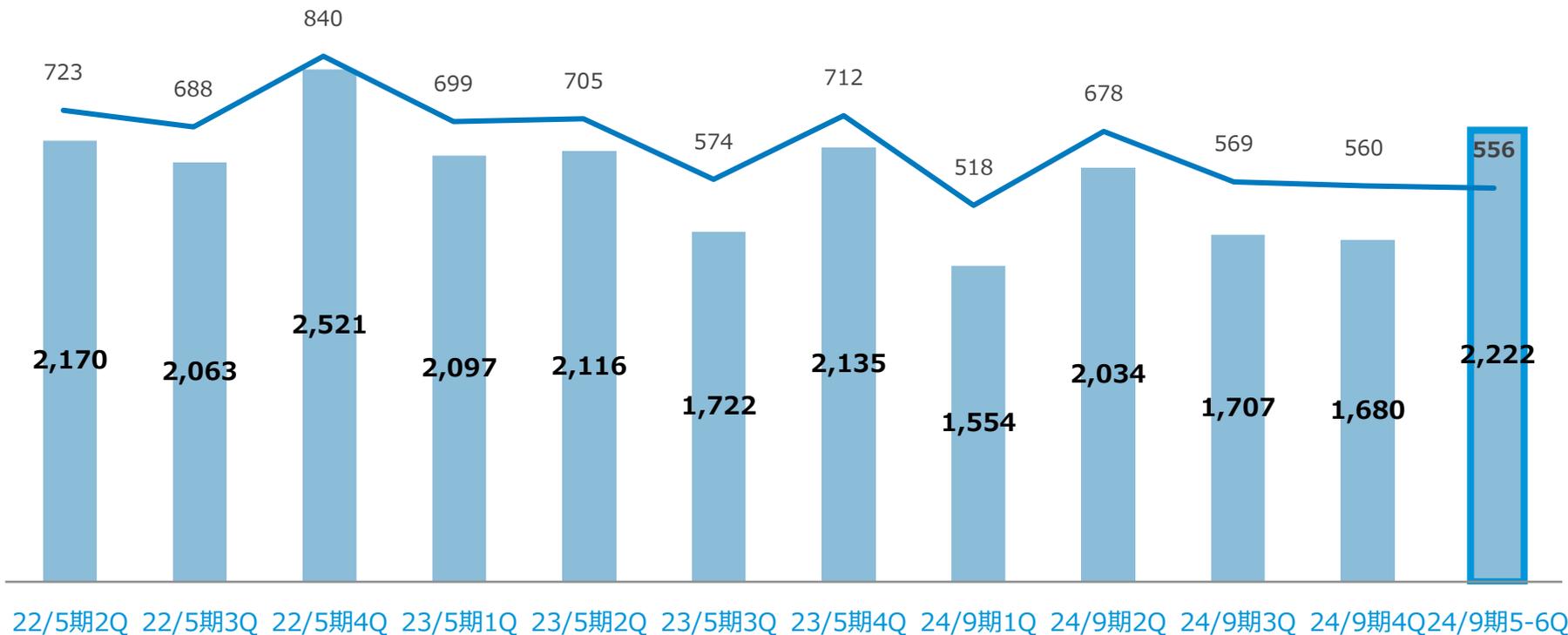
※ネットワーククリエイターの規約見直しに伴い、22/5期4Qよりネットワーククリエイターのアドセンスはネット計上に変更。



- 月平均売上高は、前四半期比減収、24/9月期1Q比増収。
- 組織改編や営業戦略の再構築を継続し、売上回復を図る。

— 月平均売上高

(単位：百万円)

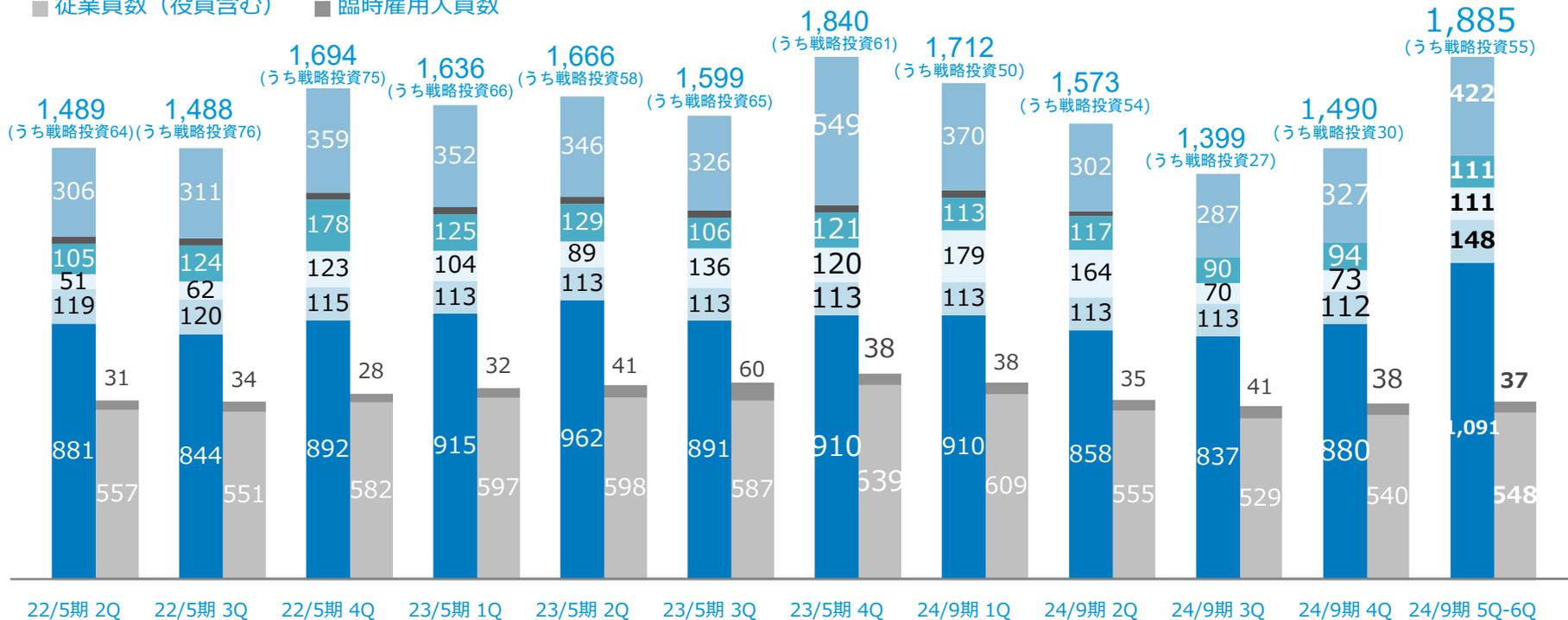




- ・ 構造改革による人員数適正化、広告宣伝費の抑制により販管費の削減を継続
- ・ 月平均販管費は過去最少（471百万円/月）

■ 人件費    ■ 地代家賃    ■ 広告宣伝費    ■ 業務委託費    ■ 買収に伴う無形固定資産償却費    ■ その他  
■ 従業員数（役員含む）    ■ 臨時雇用人員数

（単位：百万円）  
（単位：人）

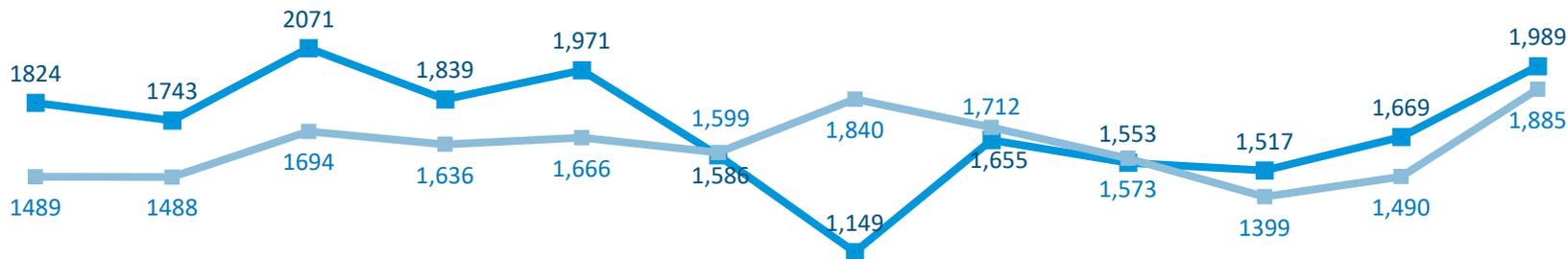




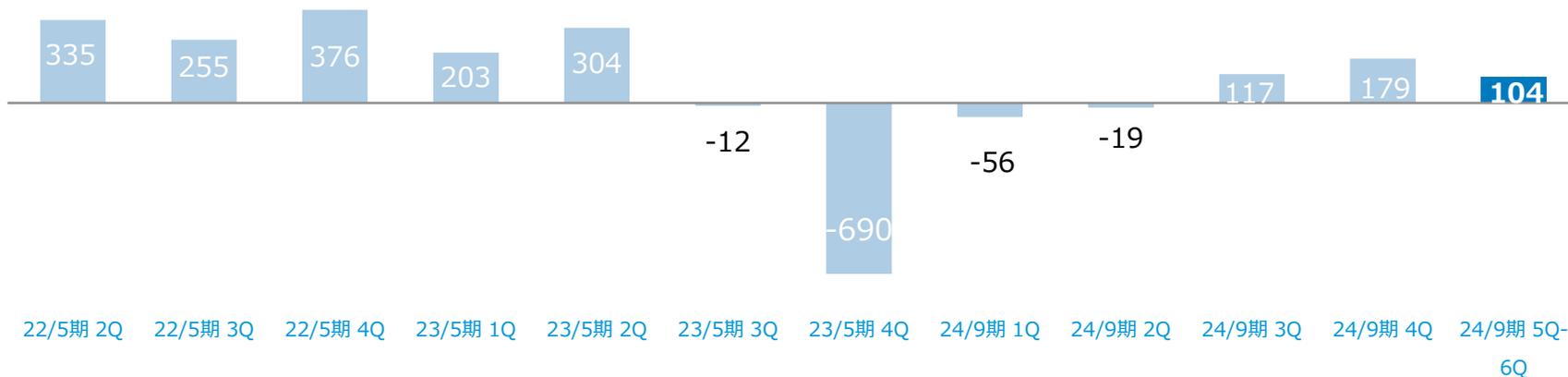
## ・ 構造改革による販管費の削減により、営業利益104百万円計上

■ 粗利益 ■ 販管費

(単位：百万円)

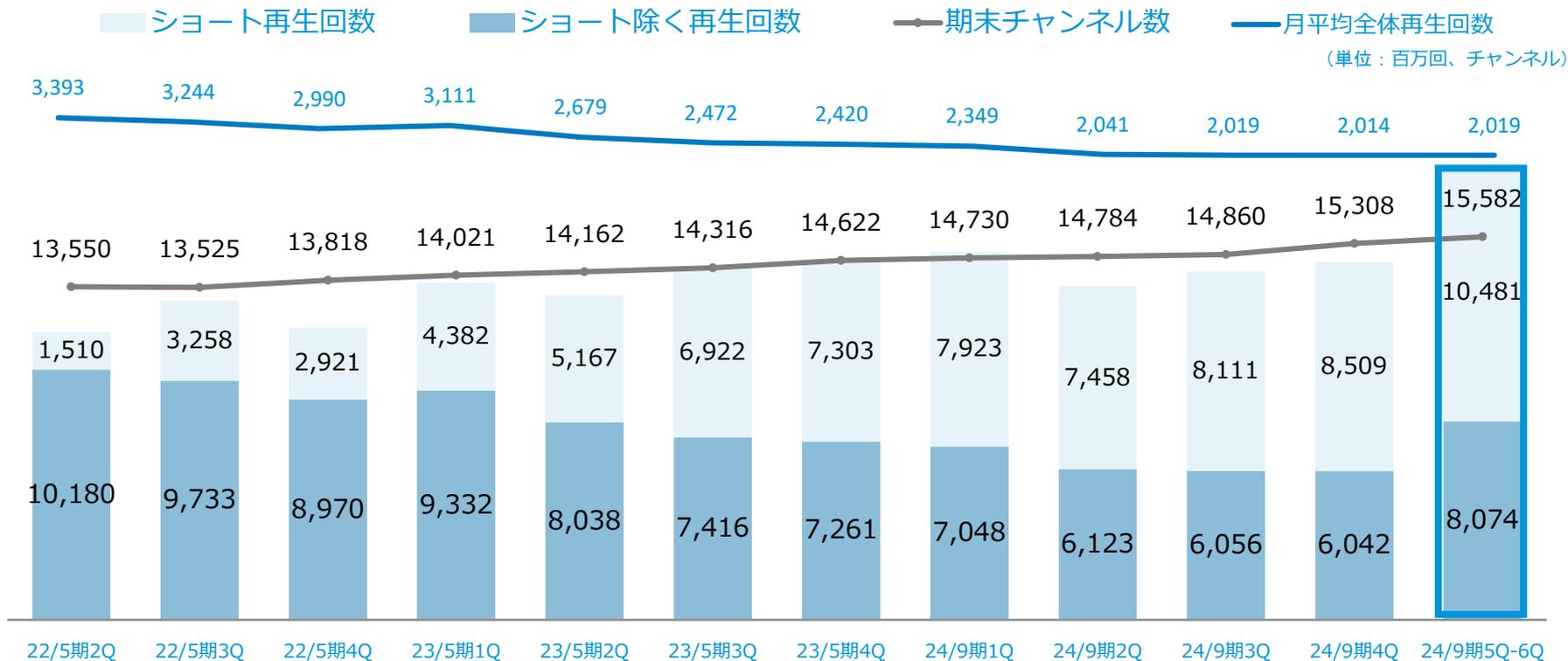


### 営業利益推移





## ・ 月平均全体再生回数は、前四半期および24/9月期1Q比減少





インフルエンサー  
ギャラクシー



『カラフルピーチ』 全国のアニメイト様でPOPUPツアーを開催

インフルエンサー  
ギャラクシー



外部協業ch 『俺クロ』 のマルイ・モディでのPOPUPを開催

インフルエンサー  
ギャラクシー

絶叫生配信

視聴者参加型の生配信ホラーイベント「絶叫生配信～呪われた怪アパート～」を開催

インフルエンサー  
ギャラクシー



『くじ×くじオンライン』にて『ナナオは立派なユーチューバー』の生誕くじを発売



インフルエンサー  
ギャラクシー



人気ホラーゲーム『青鬼』国内Nintendo Switch™ゲームソフトランキング1位獲得

インフルエンサー  
ギャラクシー



UUUM主催による麻雀イベント「じゃんまつり」を開催

インフルエンサー  
ギャラクシー



オリジナルデザインのスマホケースをオーダー出来る『デザインケース』の協業開始

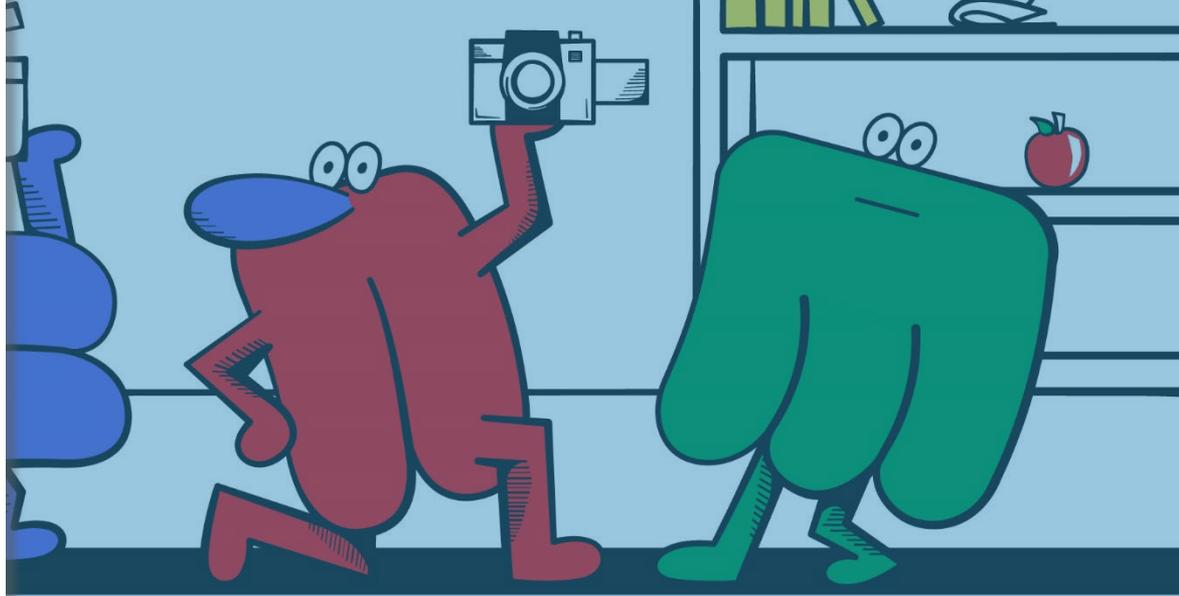
コンテキスト  
ドリブン  
マーケティング



UUUMとNHKカルチャーとのコラボ講座とワークショップが開催

## AGENDA

1. 2024年9月期 決算概要
- 2. 今後の成長戦略**
3. 2024年9月期および中期業績見通し
4. 参考資料





(百万円)	24/9期 通期 (2023年6月-2024年9月)	2022年6月-2023年9月	前年同期比
売上高	27,589	30,311	91%
粗利益	8,386	8,722	96%
販管費	8,061	8,989	90%
営業利益	324	△266	-%
親会社株主に帰属する当期純利益	272	△1,130	-%



## 不採算または成長性の期待できない事業の撤退・統合の進捗

項目	進捗
事業一部撤退	自社運営チャンネル一部、P2Cブランド一部、ライバー事業一部、ゲーム事業一部について <b>撤退完了</b>
組織統合による業務フローの効率化	組織の統合・再編 <b>完了</b> および業務フロー見直しは <b>順調に推移</b>
人的資源の最適化	上記の事業撤退や組織再編に伴い人的資源の最適化が <b>完了</b>
保有資産の選択と集中	特別利益（関係会社株式売却益等）を計上し <b>完了</b> <b>キャッシュポジション良化</b>



## 成長サイクルを回し、クリエイターの経済活動支援

### 11期 (24/9期)

- 赤字脱却 (達成)
- 構造改革 (達成)

### 12期 (25/9期)

- マーケティング事業強化
- ブランディング向上のための投資&クリエイターへのアセット提供
- グループ企業の海外拠点の活用

### 13期 (26/9期)

- 多様なマネタイズ機会の提供
- クリエイター・広告主向け新システムの開発・提供

### 14期 (27/9期)

14期 (27/9期) 以降の  
継続した成長



専属価値向上

マーケティング事業の  
拡大・新規開発

多様なマネタイズ機会  
の提供

継続した  
成長サイクルの  
実現

フリークアウト・  
ホールディングス社との協業



# トップクリエイターからマイクロクリエイターまで、 ブランディング向上の為に投資&クリエイターへのあらゆるアセットの提供

クリエイター資産



メニュー拡大

専属クリエイター  
156組  
(2024年9月末時点)

チャンネル数  
15,582組  
(2024年9月末時点)

動画再生回数  
18,555百万再生  
(2024年6月-9月)

クリエイター  
マネジメント

アドセンス

ファンクラブ

音楽

編集代行

アライアンス

自社メディア

マネタイズ

X (旧Twitter)

Instagram

LINE

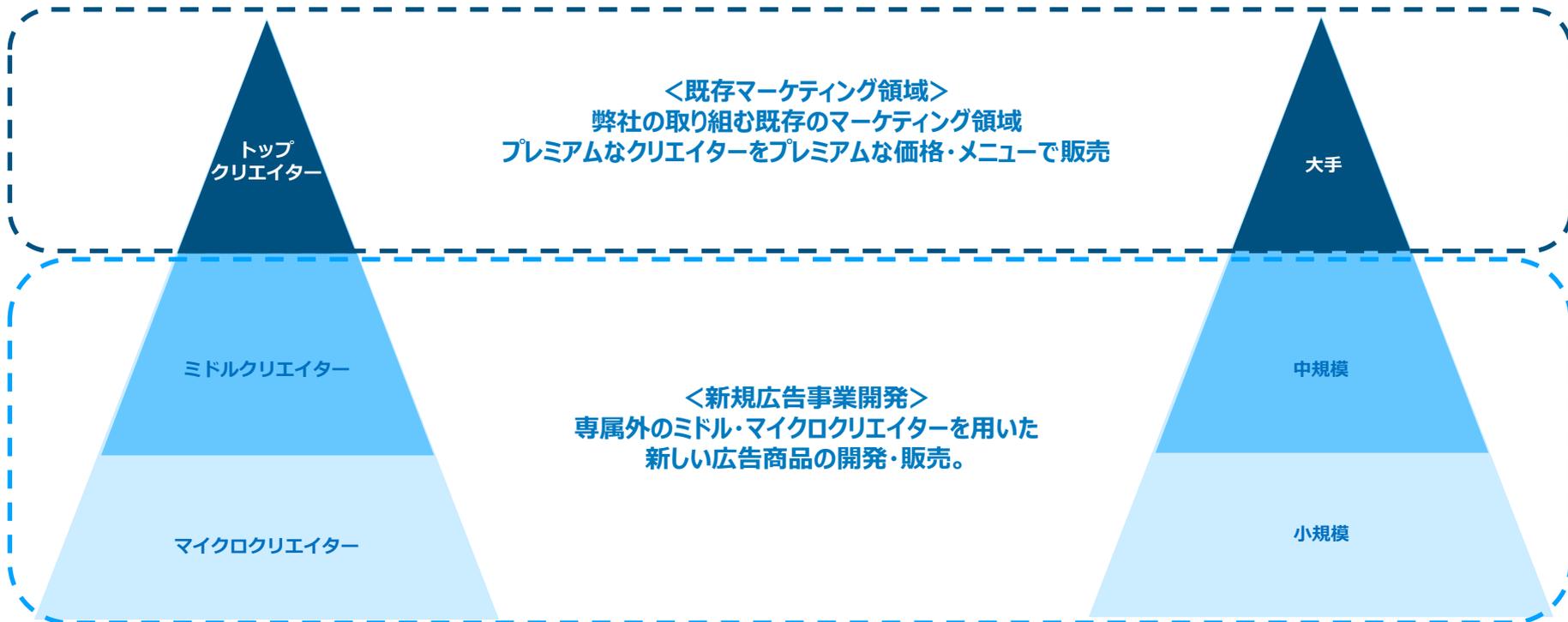
Tiktok

Pinterest

...etc



## 既存マーケティング領域における継続した成長と新規広告事業開発





## 専属内外のインフルエンサーとの事業開発 クリエイター・広告主向け新システムの開発

### インフルエンサー ギャラクシー

YouTubeのAdSenseを中心とした  
マネジメントから、クリエイターとの  
ビジネス深耕を中心とした事業への飛躍

### コンテキストドリブン マーケティング

YouTubeタイアップから広告配信/クリエイティブ/PRまでメニューを拡大し、クライアント企業のプロモーション活動全体をサポート

クリエイター

クリエイター向け新システム  
(仮称：UUUM ONE)

マーケター/  
広告主

広告主向け新システム  
(仮称：UUUM PORT)



# UUUMのクリエイターノウハウとフリークアウト社のテクノロジーを 掛け合わせ、既存事業の高度化・効率化や新規事業の創出を目指す

想いの熱量でセカイを切り拓く

Expand the World with Great Zeal

×  **FreakOut**  
Holdings

## 見込まれるシナジー

インフルエンサーマーケティング領域への出資等を通じた戦略的な事業提携による成長加速

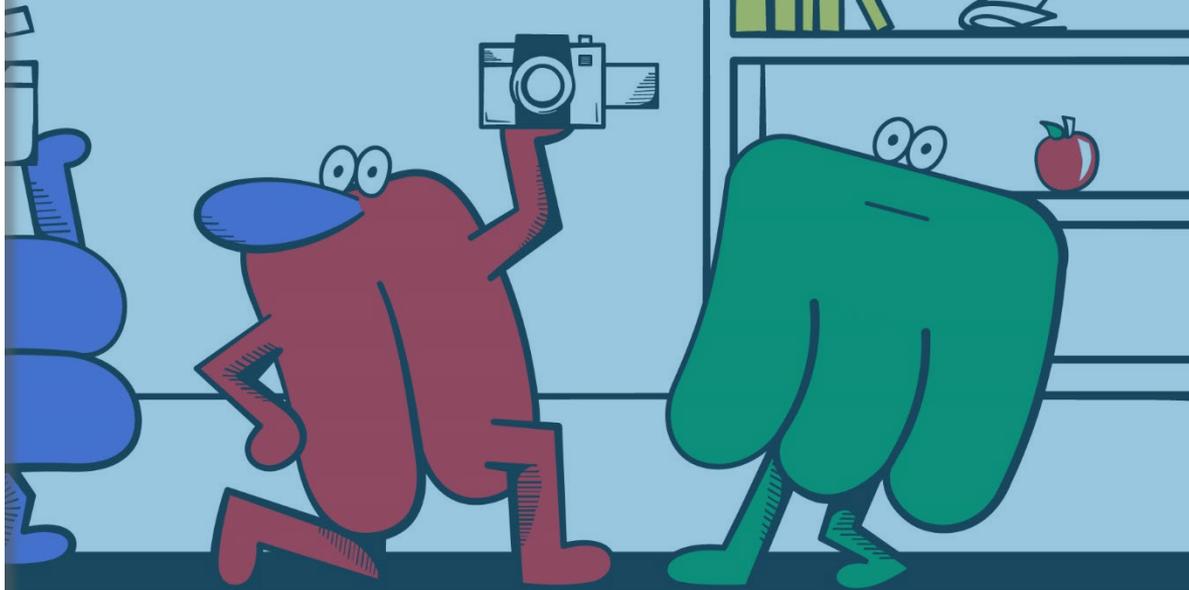
フリークアウト・ホールディングス社および当社グループの総合力の更なる強化

グループの各国拠点を活かしたグローバルビジネスの創出・強化

機能の共通化の推進による、さらなる管理コストの効率化等

## AGENDA

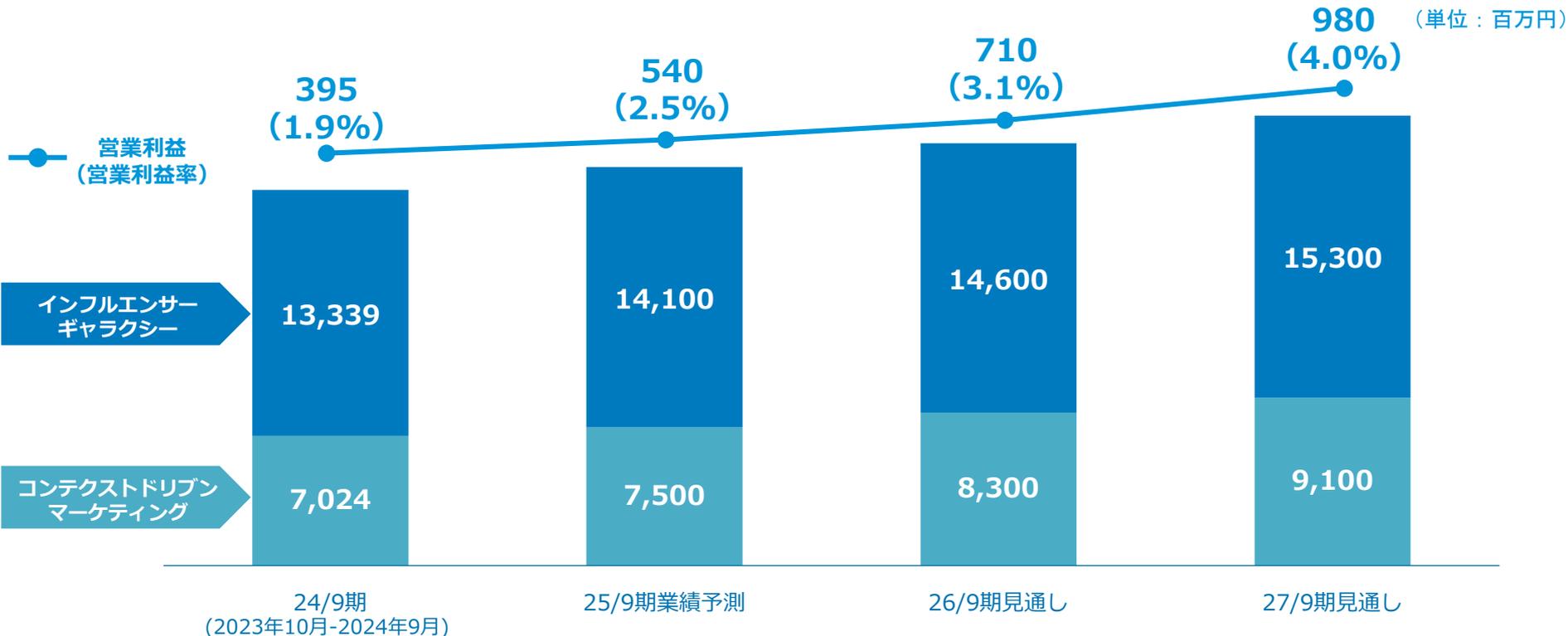
1. 2024年9月期 決算概要
2. 今後の成長戦略
- 3. 2024年9月期および中期業績見通し**
4. 参考資料



(百万円)	25/9期 通期業績予測	2023年10月-2024年9月 実績	前年比
売上高	21,900	20,364	108%
粗利益	6,510	6,210	105%
販管費	5,970	5,814	103%
営業利益	540	395	137%
親会社株主に帰属 する当期純利益	370	349	106%

	24/9期	25/9期	26/9期	27/9期
		<p>売上 <b>微増</b> ↑</p> <hr/> <p>販管費 <b>微増</b> ↑</p> <hr/> <p>人員数 <b>維持</b> →</p>	<p>売上 <b>微増</b> ↑</p> <hr/> <p>販管費 <b>微増</b> ↑</p> <hr/> <p>人員数 <b>維持</b> →</p>	<p>売上 <b>微増</b> ↑</p> <hr/> <p>販管費 <b>微増</b> ↑</p> <hr/> <p>人員数 <b>維持</b> →</p>
システム開発 ▶		開発	提供開始	利用拡大
コスト削減 ▶		コーポレート部門の統合等	管理コスト削減の通年寄与	オフィスの統合等
事業戦略 ▶		共創事業拡大 専属価値向上投資 新規広告事業開発	専属/非専属共創事業拡大 マネタイズ機会の提供	新規領域の展開

インフルエンサーギャラクシーはグッズやイベントを中心に規模拡大を継続  
 コンテキストドリブンマーケティングは広告メニューおよびソリューション拡大を継続



25/9期および26/9期の業績見通しについて、構造改革の一環として行っているクリエイターとの契約形態の見直しや市場環境の変動により、前回公表値から修正

	今回発表（2024年11月）				2023年7月発表	
	24/9期* (2023年6月-2024年9月) 実績 (百万円)	25/9期 業績予測	26/9期 見通し	27/9期 見通し	25/5期 見通し	26/5期 見通し
売上高	27,589	21,900	23,200	24,700	26,100	28,700
粗利益	8,386	6,510	6,930	7,450	7,700	8,400
営業利益	324	540	710	980	1,000	1,600

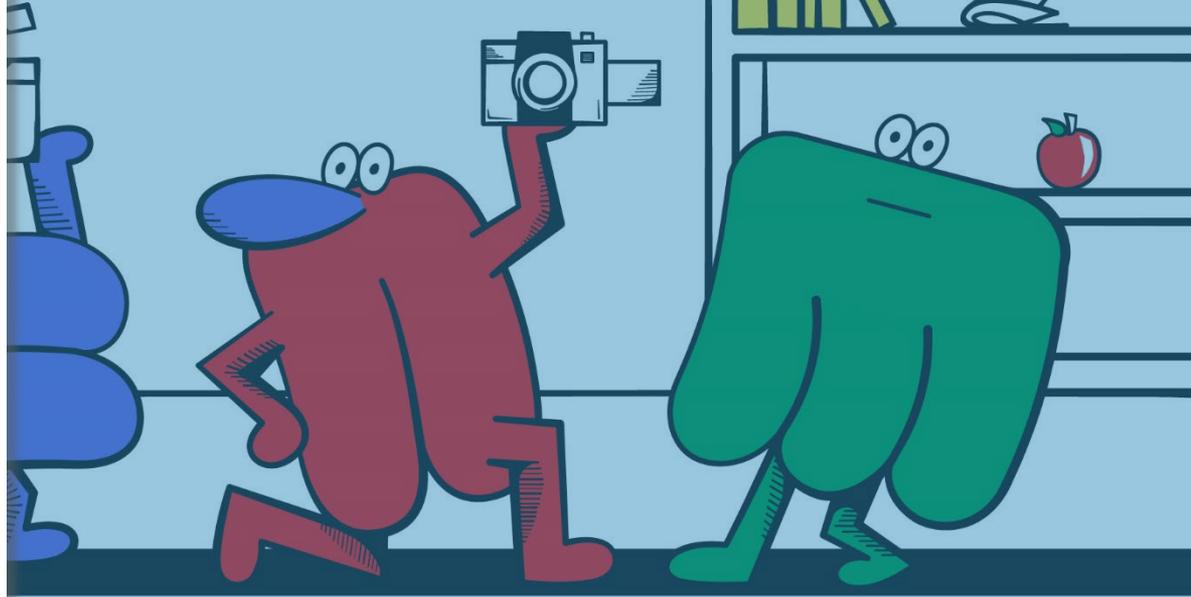
\* 2023年9月19日付「決算期（事業年度の末日）の変更及び定款一部変更に関するお知らせ」の通り、決算期（事業年度の末日）の変更をしております。

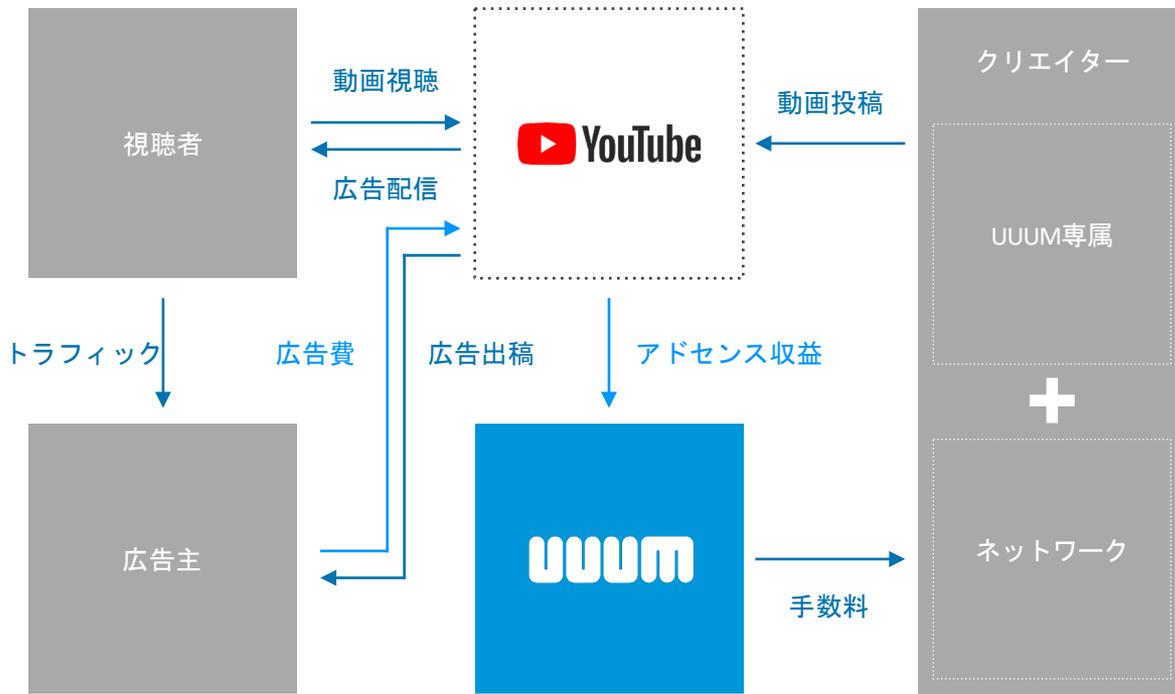
決算期変更の経過期間となる第11期は、2023年6月1日から2024年9月30日までの16ヵ月の変則決算となります。

注）2024年11月14日発表の公開買い付けの実行により期待されるシナジー効果については、現時点において具体的に見積もることが困難であるため、財務予測には加味しておりません。

## AGENDA

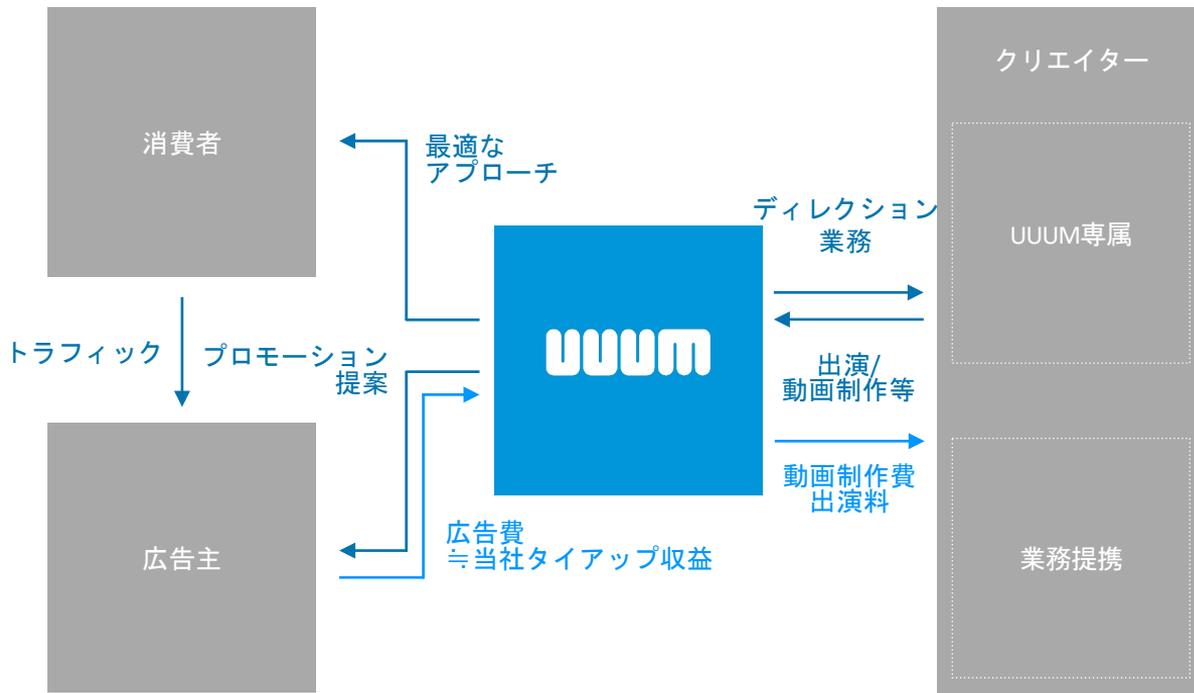
1. 2024年9月期 決算概要
2. 今後の成長戦略
3. 2024年9月期および中期業績見通し
- 4. 参考資料**



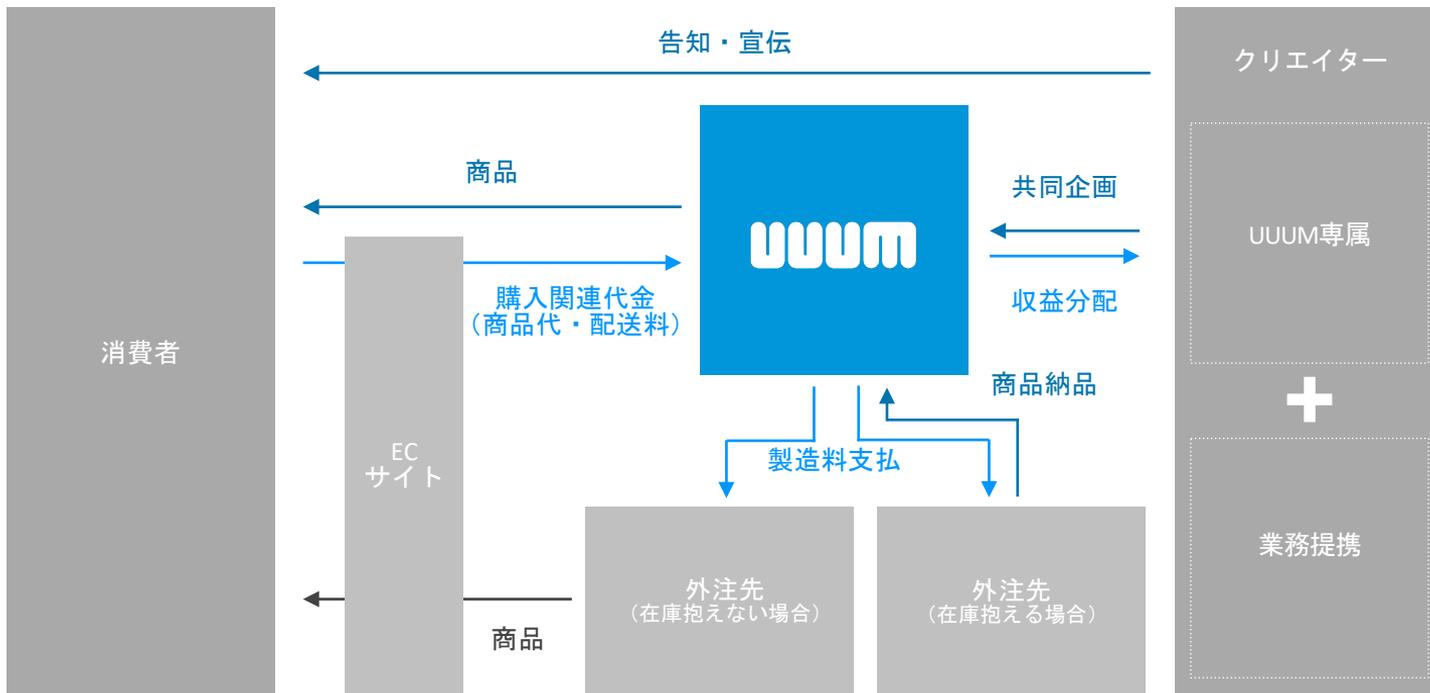


アドセンス収益（当社売上）＝動画再生回数×再生単価

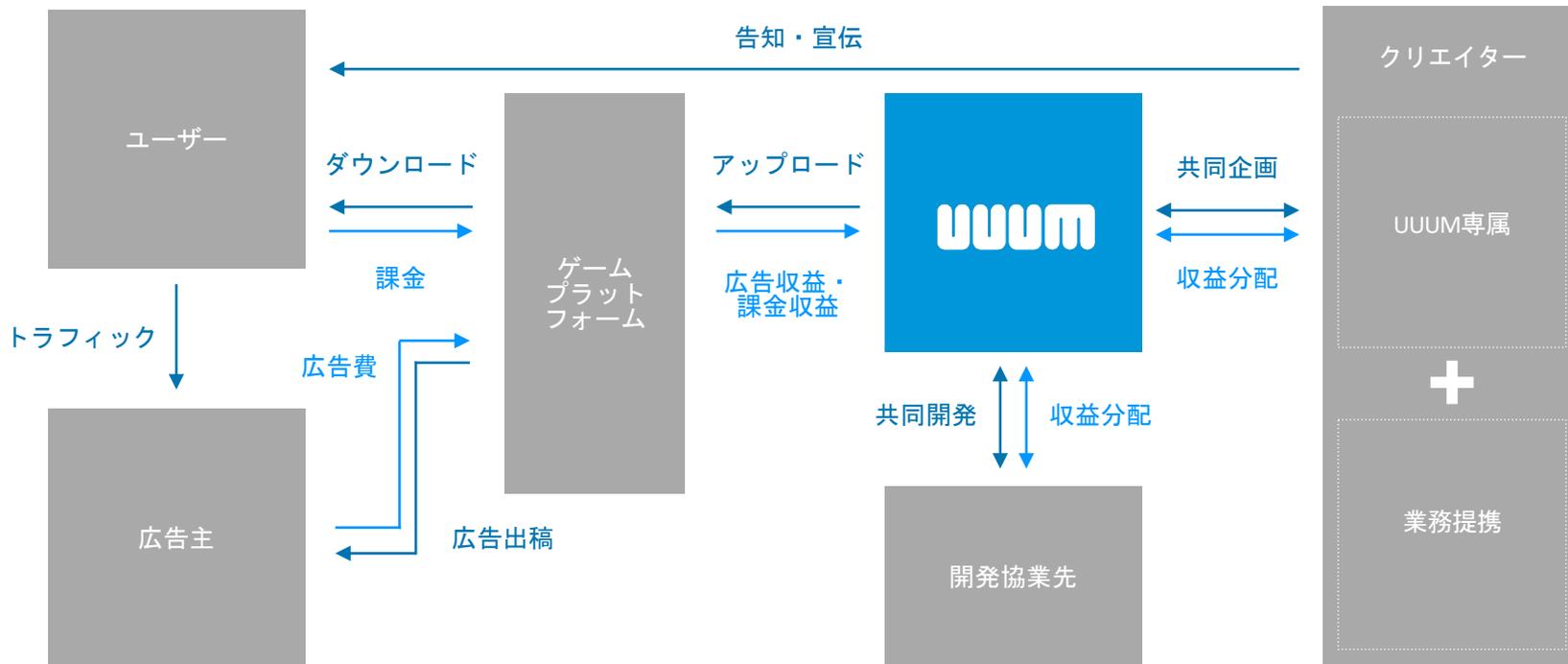
\* ネットワーククリエイター等一部のクリエイターについてはアドセンス収益（当社売上）＝動画再生回数×再生単価×手数料率



ティアアップ収益（当社売上）＝媒体費・制作費・キャストینگ費・PR費・キャンペーン費等



グッズ収益（当社売上）＝商品代金＋配送料



$$\text{ゲーム収益 (当社売上)} = \text{ゲーム広告収入} + \text{ゲーム課金収入}$$



項目	主要なリスク	顕在化の可能性 ／時期	顕在化した 場合の影響度	リスク対応策
広告市場の動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>景気の低迷等の理由による広告出稿の落ち込み</li> </ul>	中／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>広告市場におけるビジネス領域の拡大によるシェア拡大</li> <li>広告市場に依存しないビジネスの拡大</li> </ul>
新規事業開発について	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規事業に関して、予測とは異なる状況が発生し、計画通りに進まない場合</li> </ul>	大／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社の強みを活かした新規事業の選定</li> <li>撤退ラインの明確化</li> </ul>
特定のクリエイターへの依存	<ul style="list-style-type: none"> <li>トップクリエイターの活動が休止・停止した場合</li> <li>スキャンダルや炎上によりクリエイター活動に影響が生じた場合</li> </ul>	中／中長期	低～中	<ul style="list-style-type: none"> <li>クリエイターへのコンプライアンスの徹底</li> <li>幅広いクリエイターとのビジネス拡大</li> </ul>

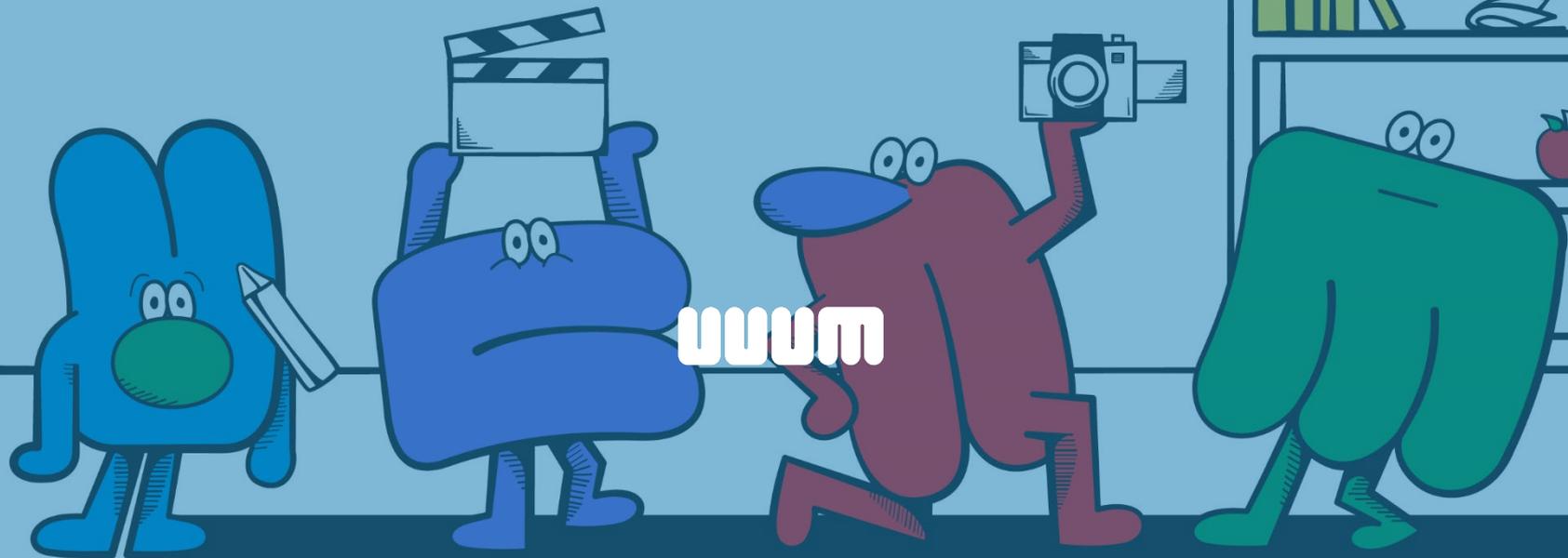
注：その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

## 免責事項:

本資料は、事業や業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしております。本資料の内容には当社の判断が含まれており、様々な要因により実際の業績や結果と異なることがあります。

## 開示時期:

本資料のアップデートは今後、2025年5月を目途に開示を行う予定です。



Expand the World with Great Zeal