



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)

**2025年9月期 第3四半期
決算説明資料**

2025年8月14日

Section1 ハイライト

Section2 2025年9月期 第3四半期決算の状況

Section3 事業別の進捗

※ 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 ハイライト

売上高	前年同四半期比	通期累計	進捗率
115.5 億円	▲8.2% (▲10.3億円)	369.1 億円	69.6%

EBITDA	前年同四半期比	通期累計	進捗率
3.8 億円	+98.4% (+1.9億円)	13.7 億円	80.5%~ 62.3%

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

FY25 業績予想

売上高 530億円
EBITDA 17~22億円

売上・EBITDAともに概ね予想通りの着地

- ・ EBITDAは、前年度に一過性の費用が発生したこともあり、前年同四半期比大幅増（+1.9億円、98.4%）
- ・ 業績予想に対する進捗率は売上・EBITDAともに70%前後。EBITDAは概ね業績予想の中央値付近で着地する見込み

来期は概ね当期と同程度の利益水準で推移する見込み、より長期の次期中期経営計画を策定中

- ・ 日本事業は商流変更で年間8億円程度の粗利減を見込むが、北米事業の再回復が粗利減をカバー
- ・ オフィス統合やUUUM上場廃止に伴うコスト削減効果（計約2.5~3億円）が、来期後半から発現

(単位:億円)	売上高		EBITDA		ハイライト
	FY25 3Q	YoY	FY25 3Q	YoY	
全体	115.5	▲8.2%	3.8	+98.4%	- 売上高はUUUM及び北米のトップライン減少により、前年同四半期比で減少 - 日本事業が好調でEBITDAけん引、前年同四半期の一過性コスト解消で前期比大幅増益
北米	39.4	▲13.6%	1.4	+51.1%	- 昨年プログラマティックの顧客獲得が想定以上に進んだ反動と円高により、前年同四半期比で売上高減少 - 販管費削減の効果が一定現れて利益増加、<u>来期に向けてダイレクトセールス復調し始めており、ポジティブな状況に</u>
日本	18.3	+43.1%	3.6	+76.6%	- 動画・Connected TV領域の好調とGPをはじめとする主力プロダクトの成長で大幅増収増益 - 来期に控える動画・Connected TV領域の商流変更による粗利減をカバーするための新しい施策を積極的に推進中
アジア	16.1	▲11.9%	0.9	+299.9%	大きな変動なく安定的に推移
インフルエンサーマーケティング	45.2	▲13.5%	0.7	▲72.5%	- マーケティング領域が苦戦しているが、第4四半期で一定回復する見込み - 来期以降に向けて組織再編、シナジー発現と合理化による再成長へ
その他	▲3.4	-	▲2.8	-	

*その他は、投資事業、連結調整（売上）、その他持分法投資先、本社コスト（EBITDA）等の合算値

- ✓ 急速な円高の進行（四半期期初149.52円から期末144.81円）により、為替差損が1.5億円発生
- ✓ （適時開示済）オフィス移転及び統合に伴う特別損失4.5億円を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益が▲4.8億円（来期後半以降は年1.5億円超のコスト削減効果）

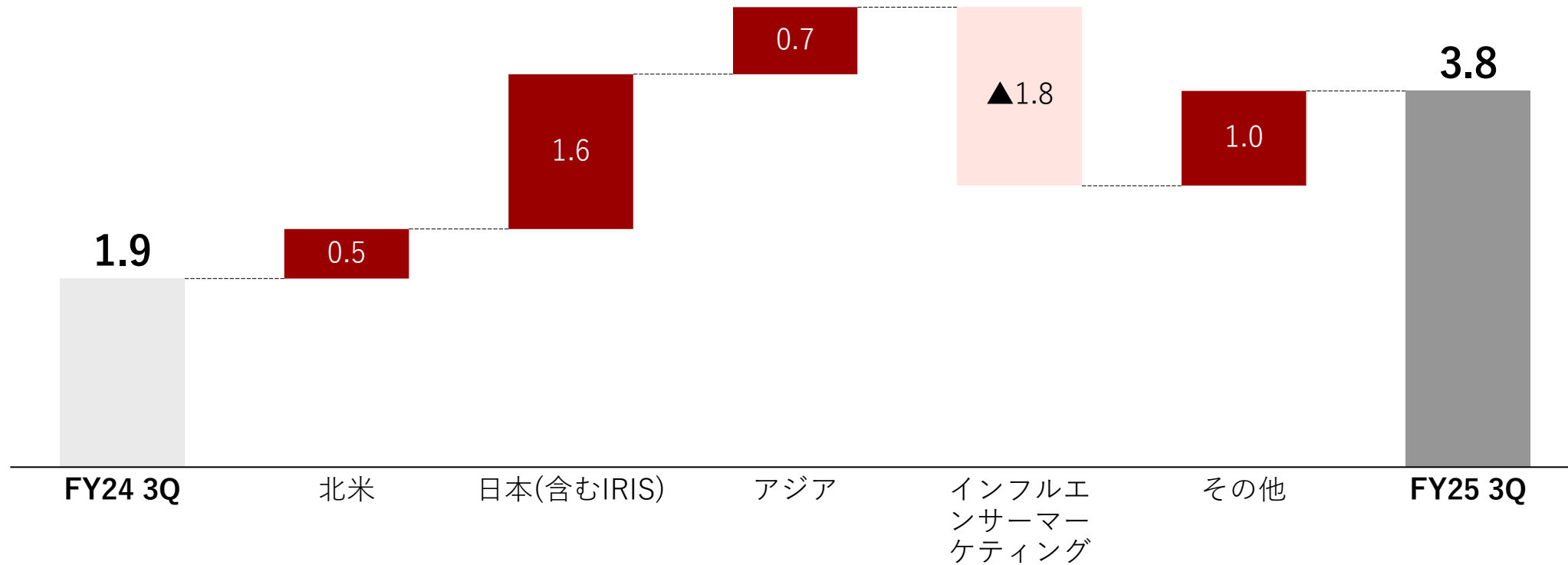
単位:億円

	FY25 3Q	FY24 3Q	YoY比
売上高	115.5	125.9	▲8.2%
EBITDA	3.8	1.9	+98.4%
営業利益	▲1.3	▲2.2	-
経常利益	▲1.6	1.5	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲4.8	2.8	-

	FY25 3Q 累計	FY24 3Q 累計	YoY比
売上高	369.1	375.4	▲1.7%
EBITDA	13.7	13.7	+0.3%
営業利益	▲0.0	▲0.6	-
経常利益	1.8	6.4	▲71.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲2.7	▲27.5	-

EBITDA（セグメント別）では、日本事業（IRIS含む）が大きく利益貢献し、インフルエンサーマーケティングのマイナスをカバー

単位:億円



多様なデータと、当社特有の広告プロダクト（DSP、DOOH、High Impact）を組み合わせることで
各産業領域に対して最適なマーケティングソリューションを提供（来期以降の成長ドライバーへ）



グループのクリエイターサポート & インフルエンサーマーケティング & P2Cのノウハウと実績を活かして、TikTok Shopを中心に、同領域の事業を成長ドライバーへ

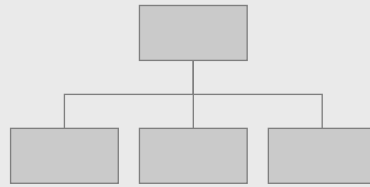
従来）グループでの事業活動

- － YouTubeを中心とするMCN
- － タイアップなどのエージェンシー事業
- － P2C（eコマース）
- － 広告プロダクトalpaka



AIハッシュタグ解析により
“界限”を可視化するTikTok
広告プロダクト

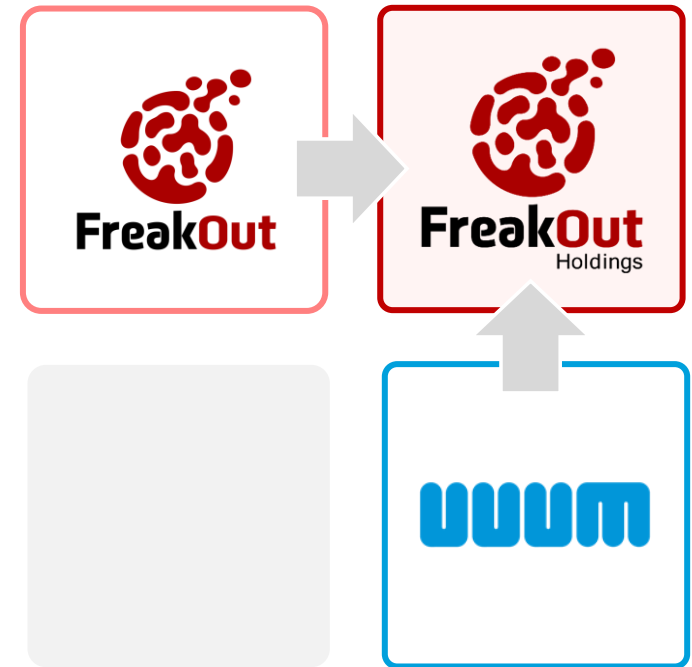
代表直下組織で、TikTok Shop
関連事業を推進



3 ライセンス全てを取得
認定パートナー化



アドテック&グローバル（越境）



クリエイターコンテンツ

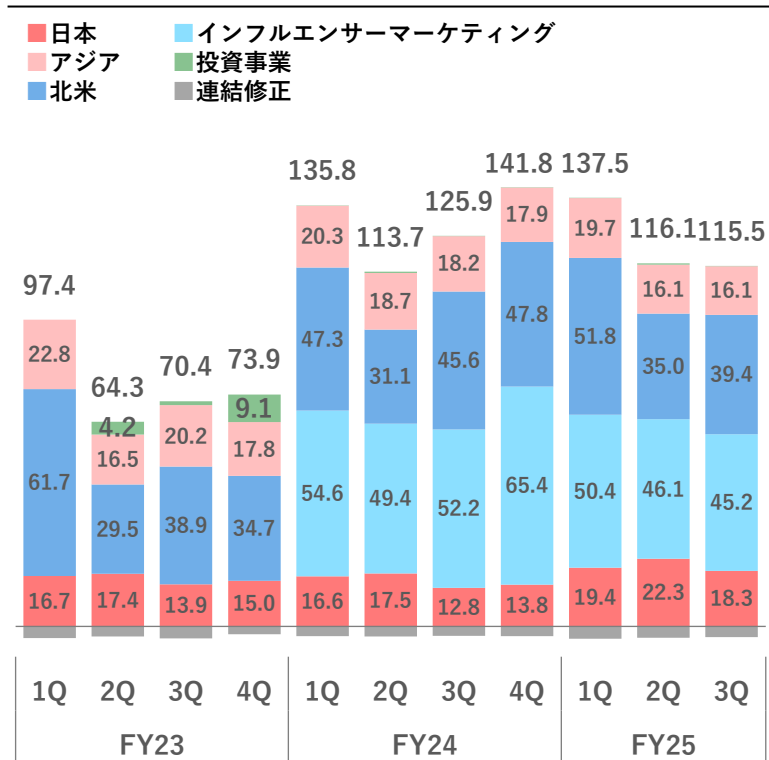
*alpakaの詳細については、当社2025年6月26日プレスリリース「フリークアウト、AIハッシュタグ解析により“界限”を可視化するTikTok広告プロダクト「alpaka」提供開始」を参照

Section2 2025年9月期 第3四半期決算の状況

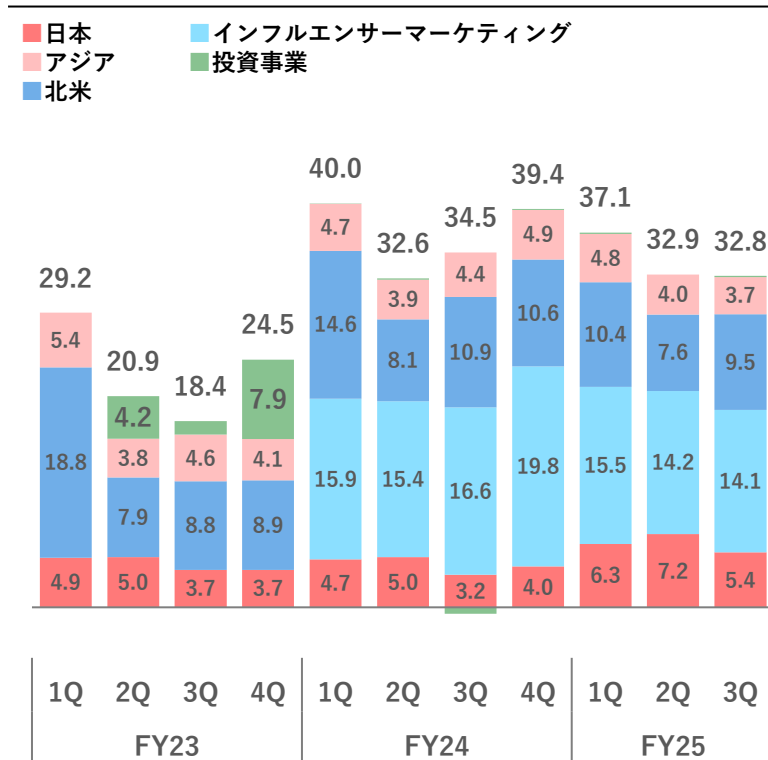
- ・ 日本事業好調も、北米とインフルエンサーマーケティングのトップライン減少で、売上高減少
- ・ EBITDAは前期比大幅増加
- ・ セグメント別の推移については後ほどSection3で

単位：億円

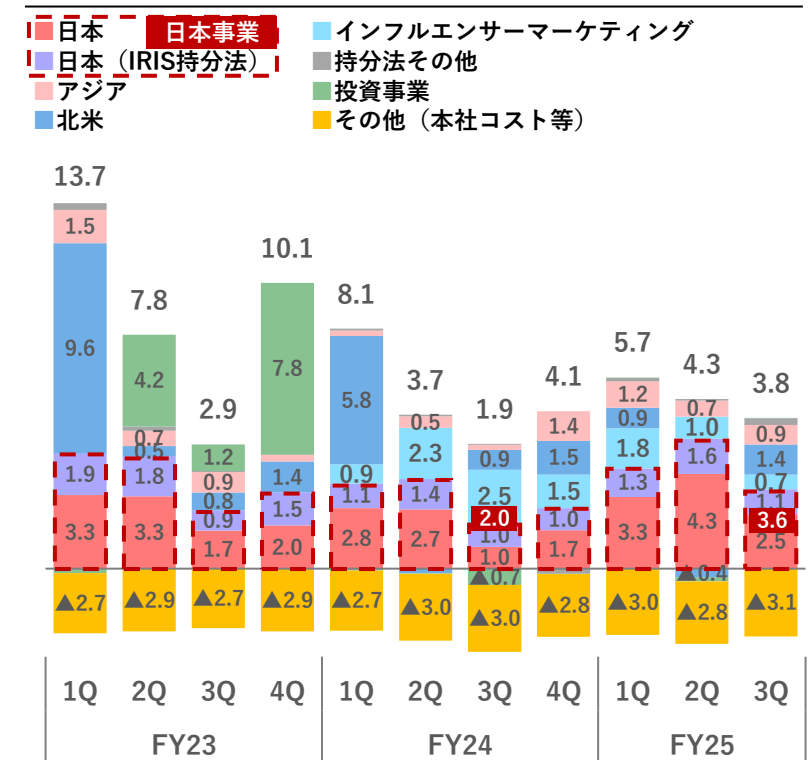
売上高



売上総利益



EBITDA

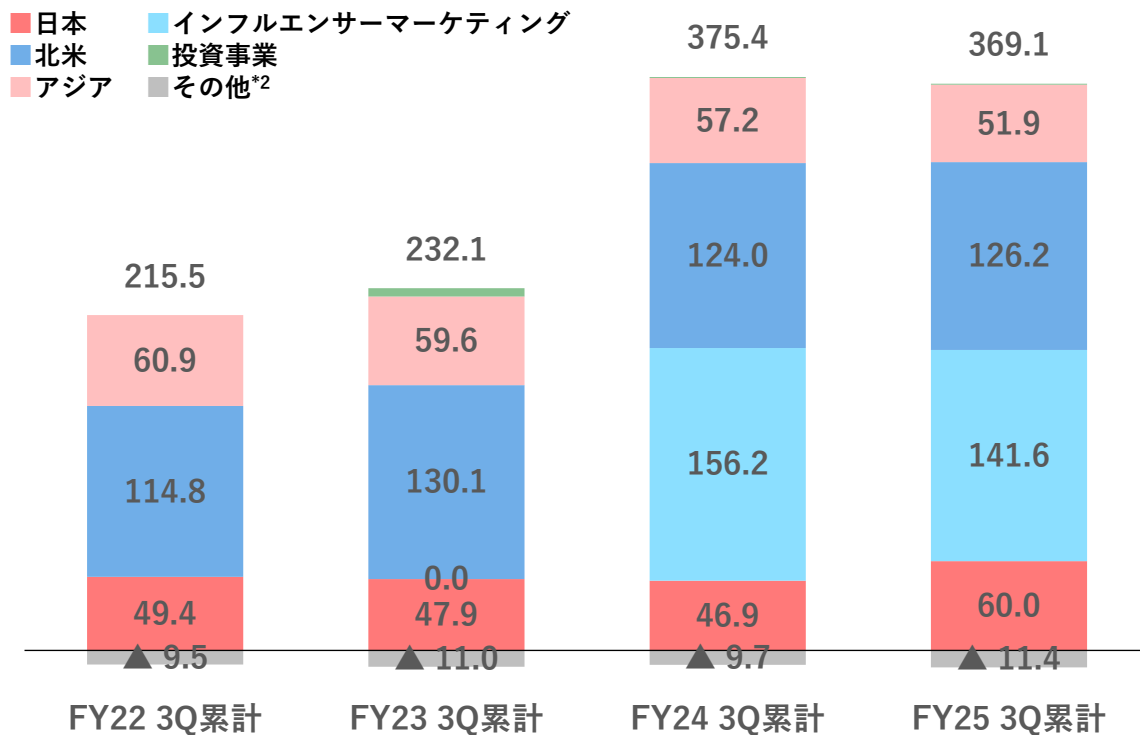


*変則決算によりUUUM（インフルエンサーマーケティング）の4カ月分（24年6月～9月）をFY24 4Qに計上

売上高、EBITDAともに日本事業が大きく成長。他事業の減少を補い、全体としてはほぼ横ばい

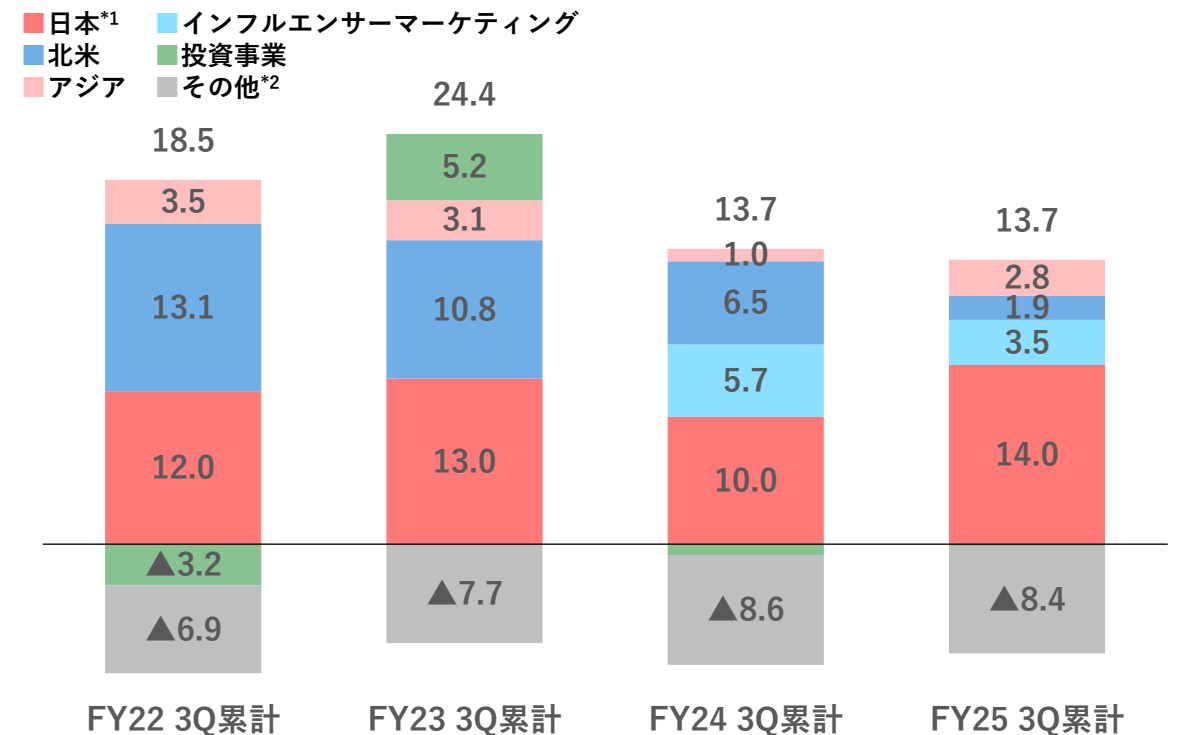
売上

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

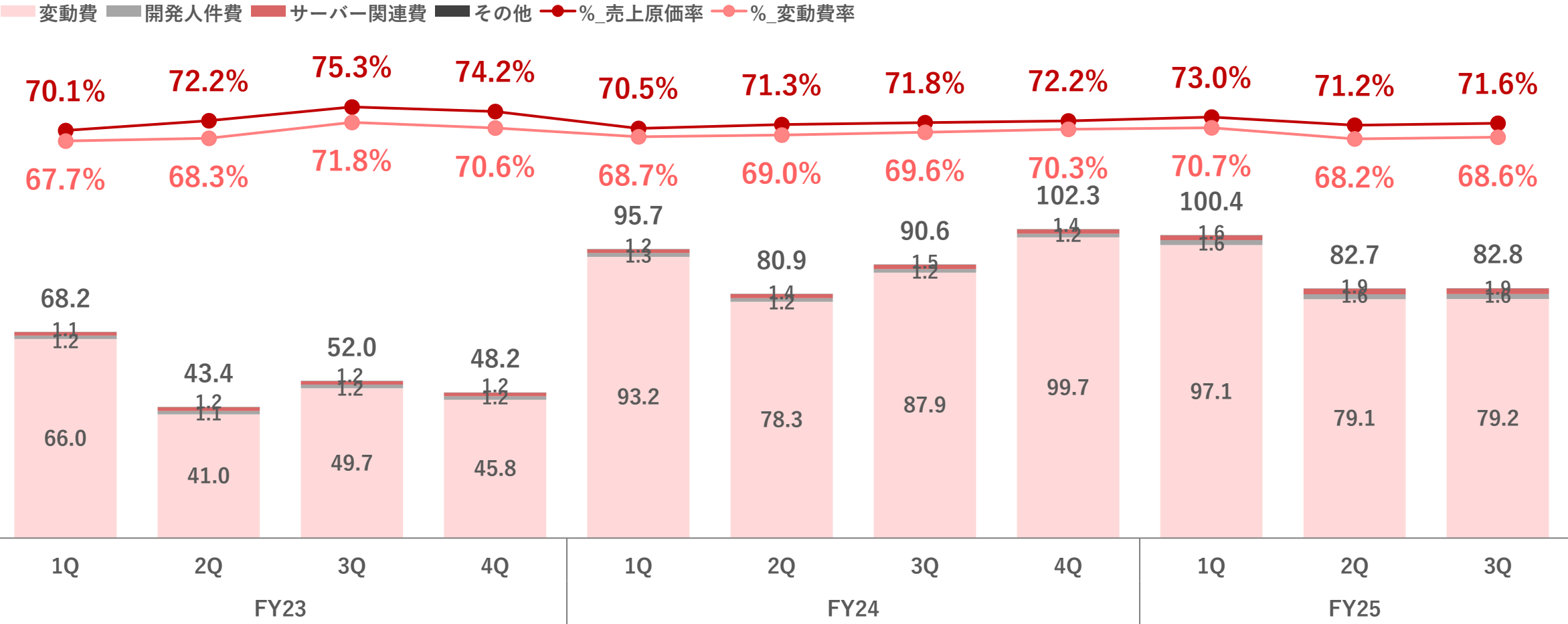
急速な円高進行により、為替差損がQ3に発生

	FY24				FY25		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
営業利益	3.7	▲2.0	▲2.2	0.6	1.6	▲0.4	▲1.3
持分法投資利益	0.8	2.3	1.3	1.0	1.3	1.8	1.9
のれん償却費	1.1	0.9	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
減価償却費	1.9	2.3	2.4	2.3	2.4	2.5	2.8
株式報酬費用	0.6	0.2	0.2	▲0.0	0.0	0.0	0.0
株式取得・売却関連費用 ^{*1}	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA	8.1	3.7	1.9	4.1	5.7	4.3	3.8
経常利益	2.0	2.9	1.5	▲2.7	5.7	▲2.2	▲1.9
為替差損益	▲2.1	2.3	2.5	▲4.6	4.0	▲2.7	▲1.5
経常利益（為替差損益除く）	4.1	0.6	▲1.0	1.9	1.7	0.5	▲0.1

*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

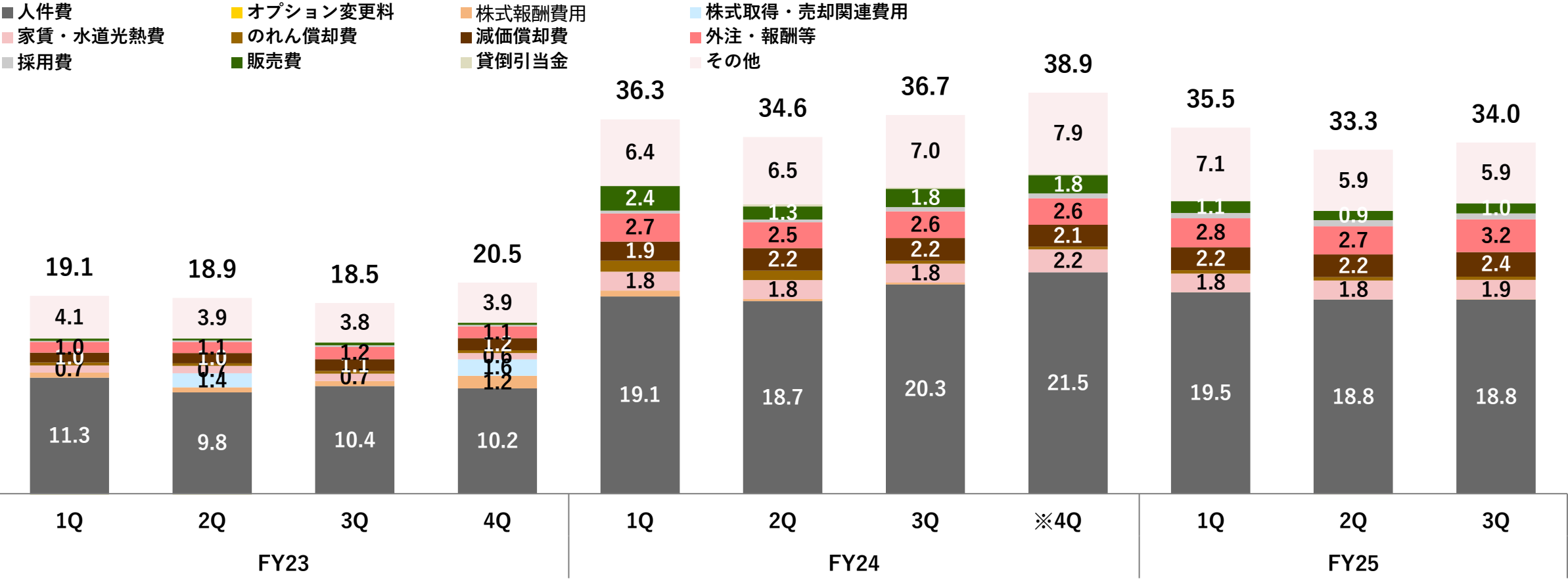
単位:億円



*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

連結販売管理費は特に大きな変動はなく推移

単位:億円



※24年9月期第4四半期はインフルエンサーマーケティング事業が4か月分連結されているため、比較可能性の観点から同事業については7月～9月発生分のみを集計

好調な日本事業及び新卒入社の影響でUUUMで人員増

単位:人

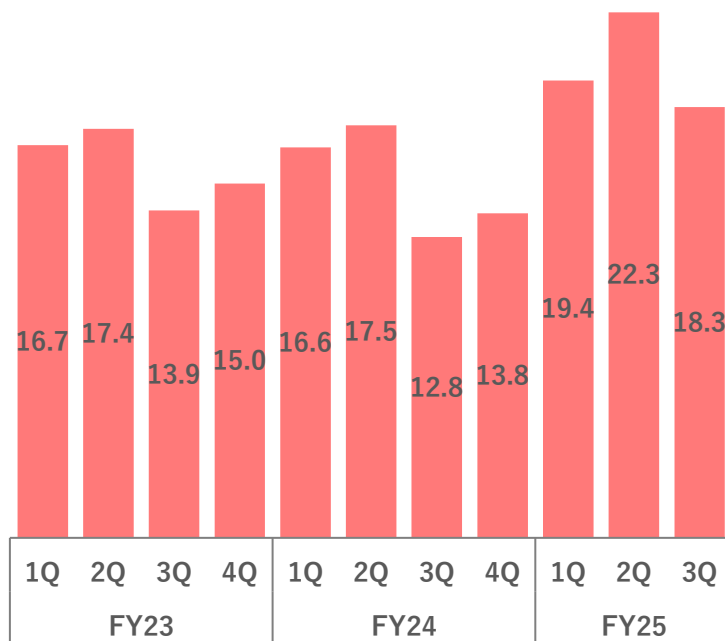
	FY24				FY25		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
日本	112	118	124	163	163	166	176
北米	89	92	99	96	88	85	88
アジア	244	241	221	220	215	217	217
UUUM	537	519	519	502	494	503	527
その他（本社等）	43	45	40	44	48	50	55
グループ合計	1,025	1,015	1,003	1,025	1,008	1,021	1,063

Section3 事業別の進捗

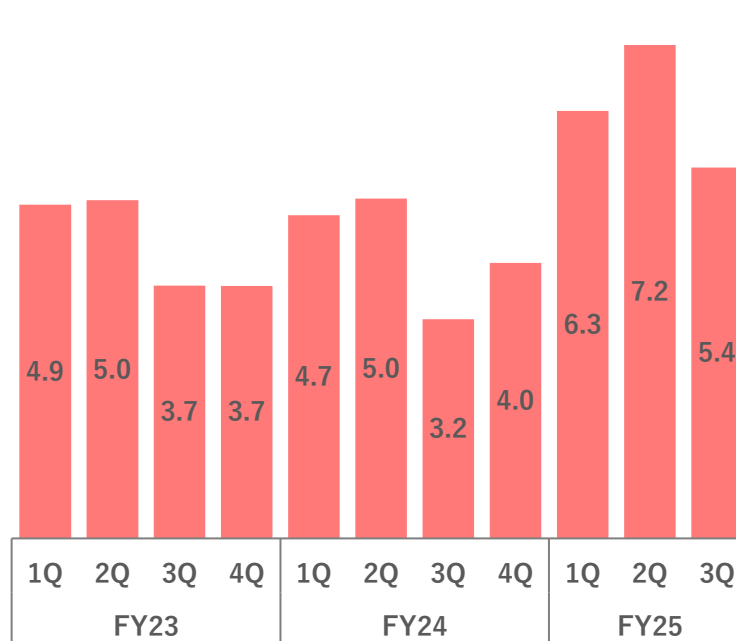
- 売上高、EBITDAともに前年同四半期比大幅成長
- 前四半期決算説明のとおり、来期動画・Connected TV領域の年間粗利8億円減少をリカバーするための、再成長に向けた新しい施策を多数推進中

単位:億円

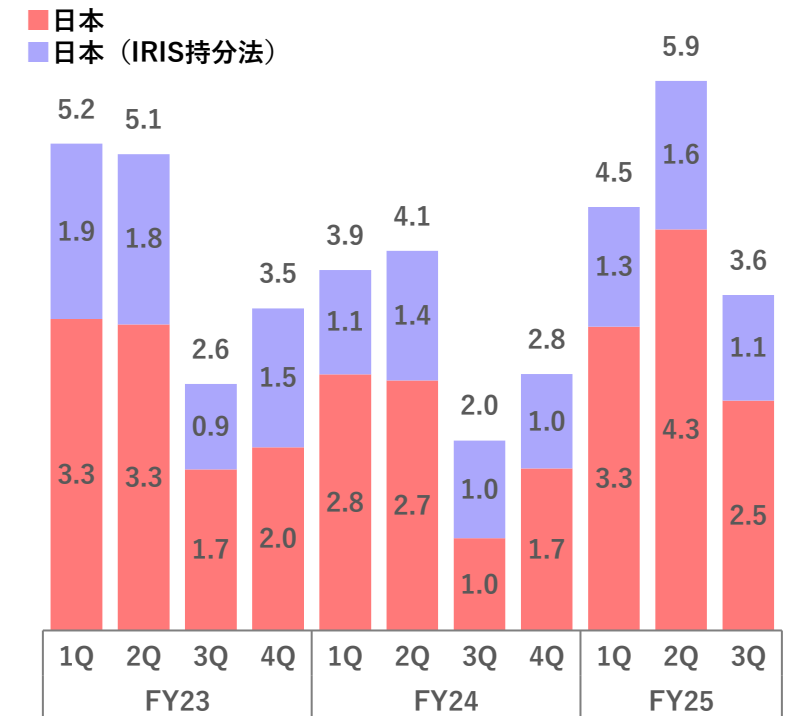
売上高



売上総利益



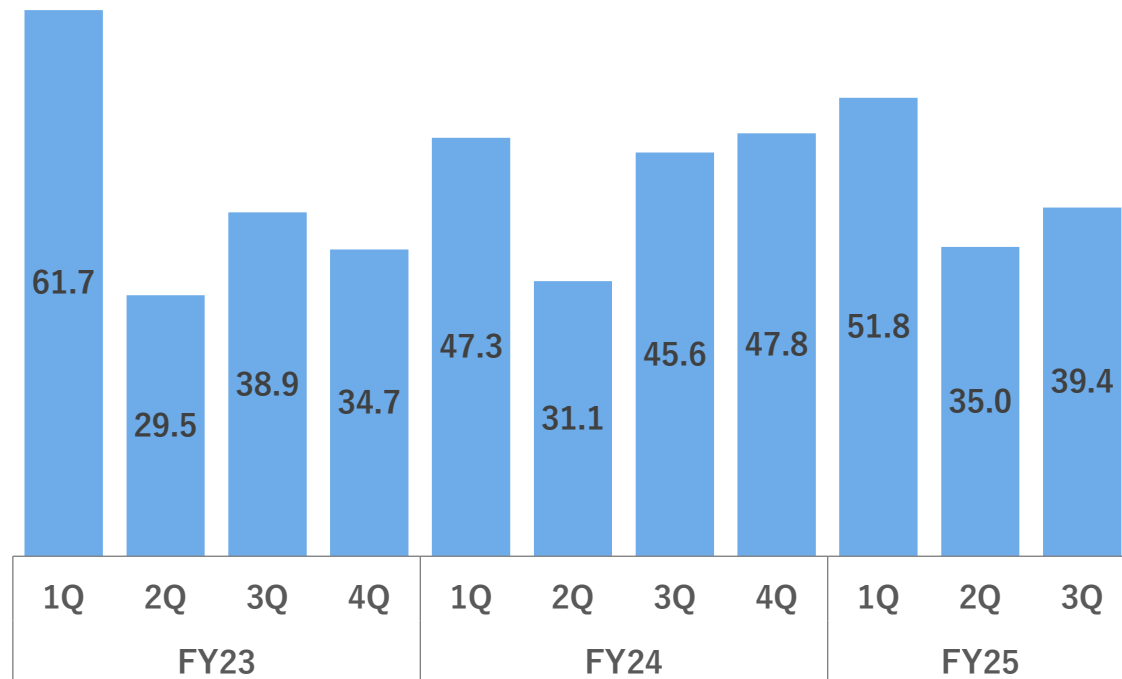
EBITDA



詳細は現地通貨ベースを参照（次ページ）

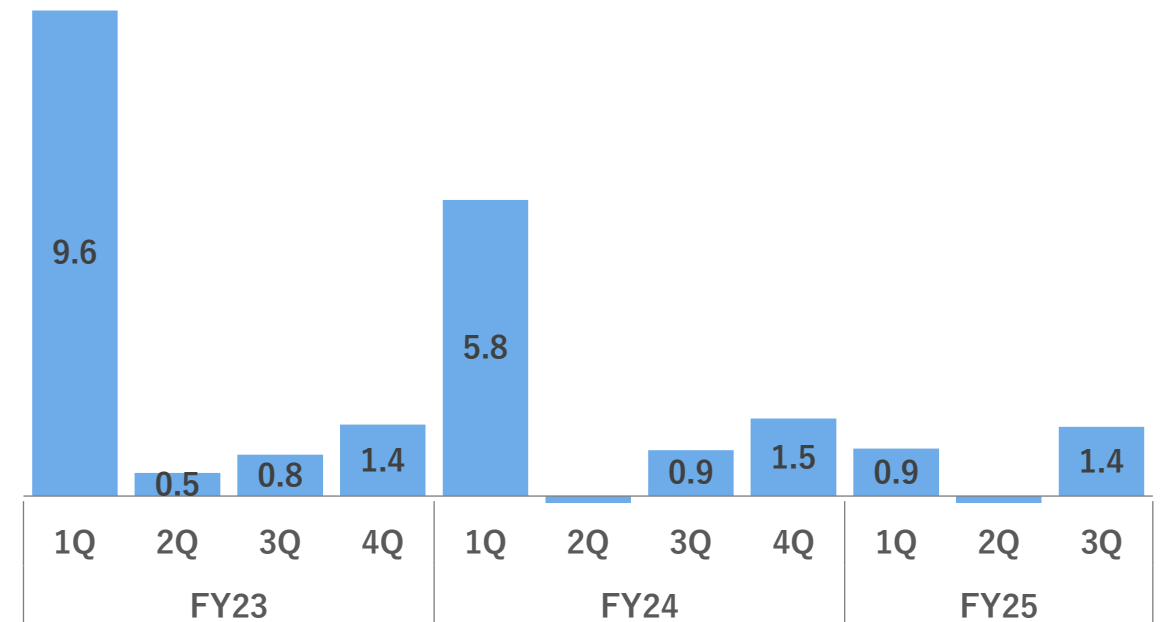
売上高

単位：億円



EBITDA

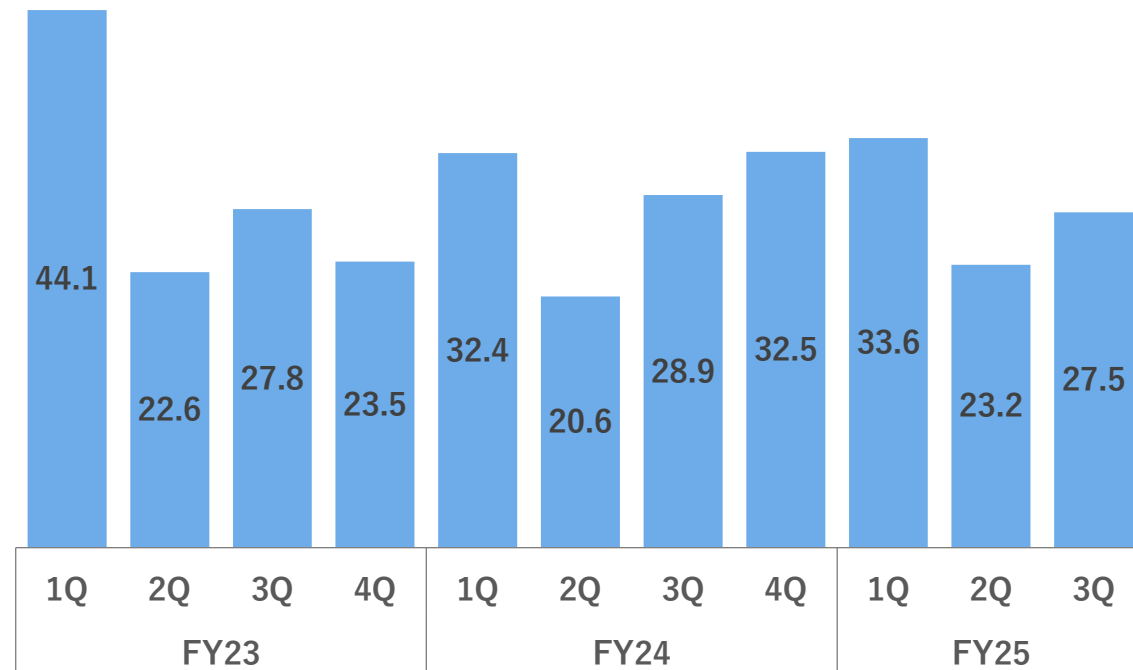
単位：億円



- ドルベースで売上高が前年同四半期比微減（詳細は次ページのとおり）
- クライアントメディアの特性から、生成AIの普及/Open Webへのトラフィック流入減の影響は限定的
- 一部コスト削減の努力により利益ベースでは前年同四半期比大きく増加
- 直販（Direct Sales）が回復基調に転じ、第4四半期と来期以降に向けて大きく再成長の見込み

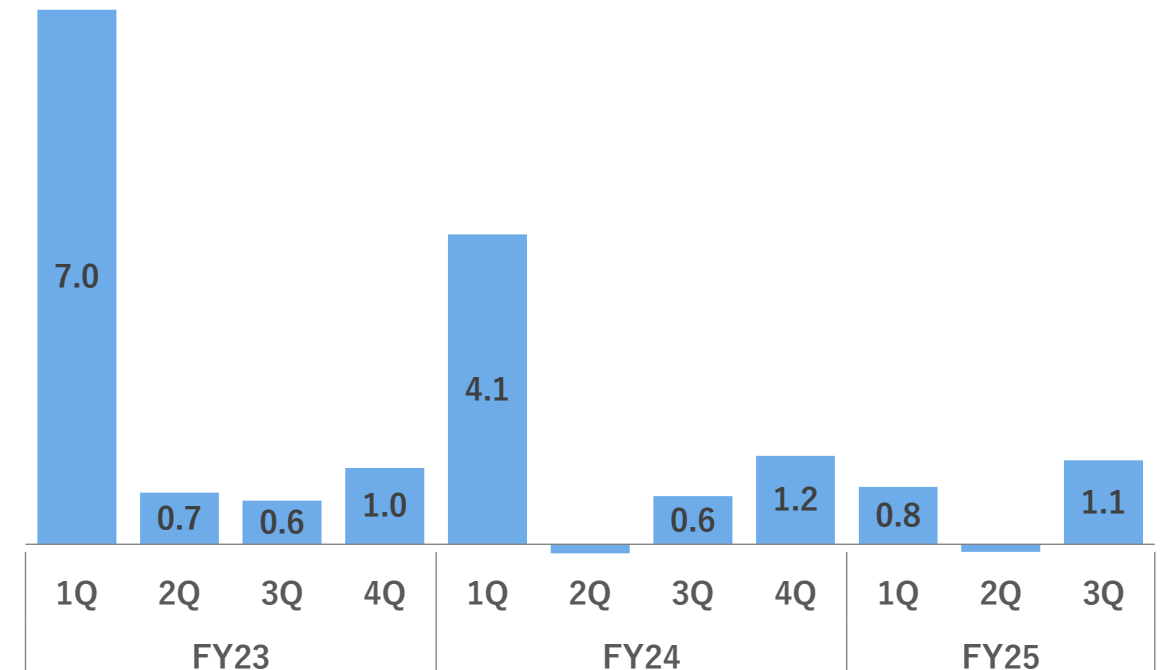
売上高

単位：百万USD



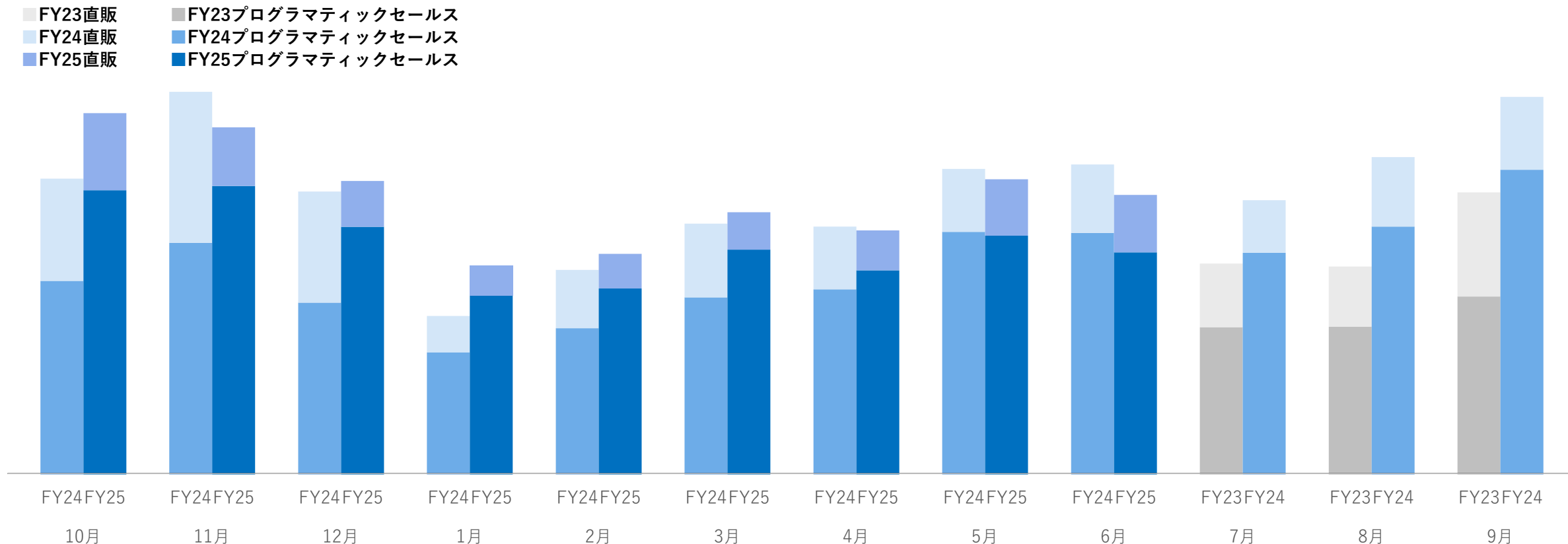
EBITDA

単位：百万USD



※比較可能性の観点から、北米の新規事業のPoCのコストの影響を除外して集計しています。

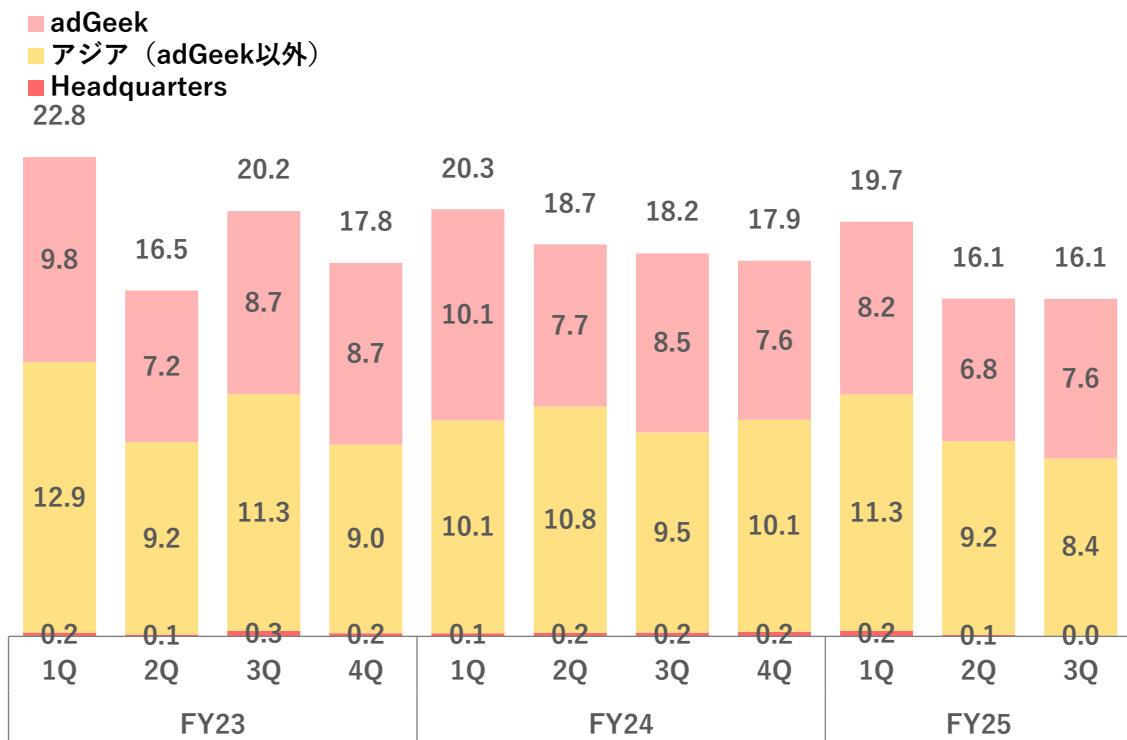
- プログラマティックセールスは、昨年度にクライアント獲得が大幅進捗した影響で、今期の新規獲得は小幅。売上高で四半期で微減となるも、大きな懸念はなし
- 第4四半期以降、直販も回復・再成長へ



アジア各国の事業は売上高微減も安定して収益貢献、EBITDAは前年同四半期比大幅増

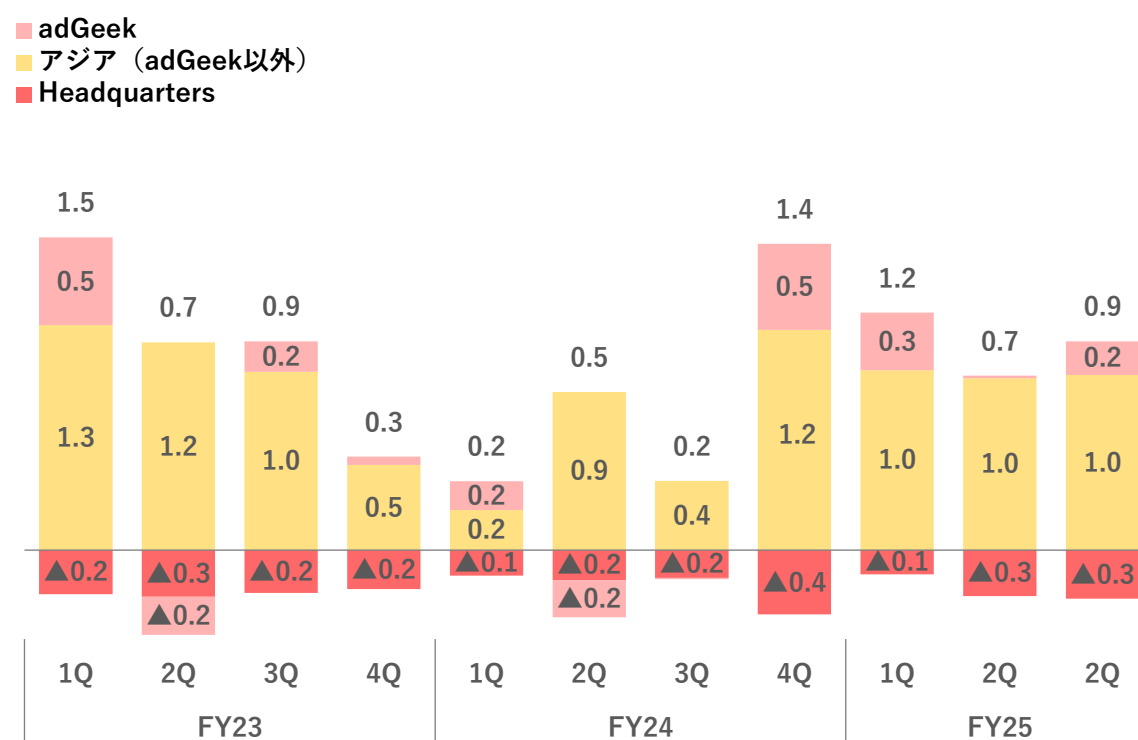
売上高

単位:億円



EBITDA

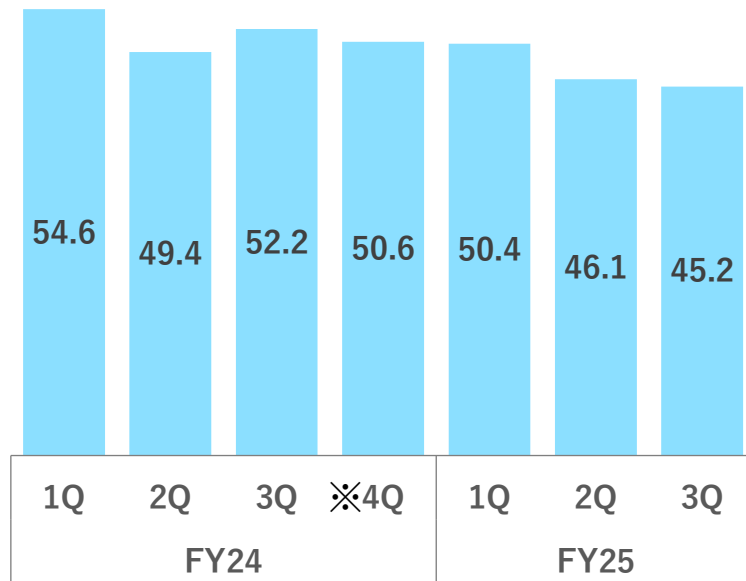
単位:億円



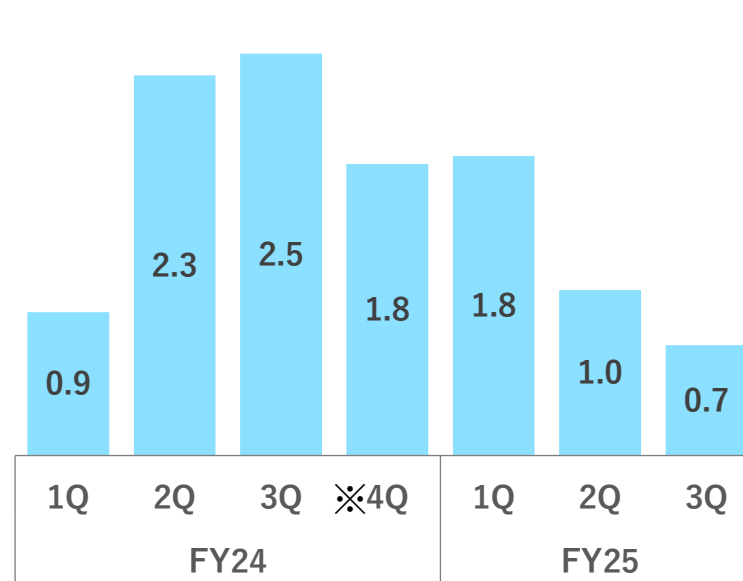
- ・ マーケティング領域で売上高/EBITDAともに苦戦、収益性悪化
- ・ 来期に向けてグループとの統合を完了させ、グループ横断で同領域をテコ入れし、トップラインの再成長へ

単位：億円

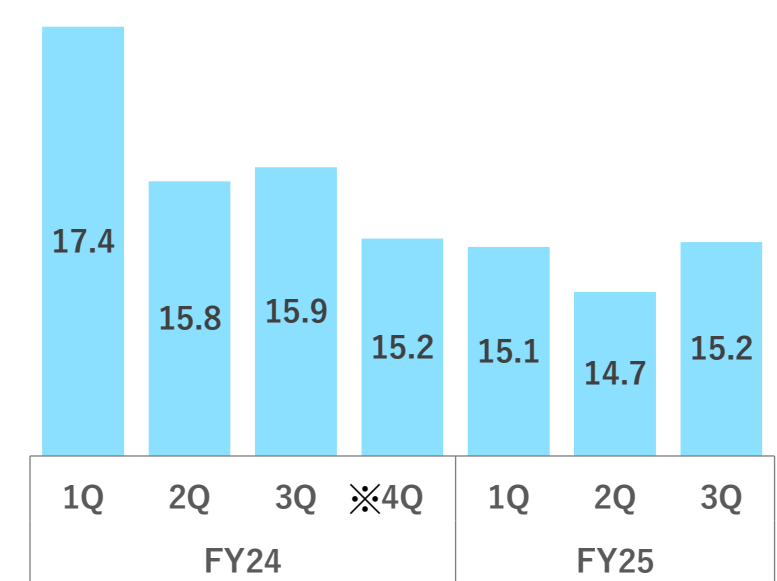
売上高



EBITDA



(参考)販管費



※24年9月期第4四半期は4か月分連結されているため、比較可能性の観点から7月～9月発生分のみを集計

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		35.70%
	伊藤忠商事株式会社		16.32%
	株式会社SBI証券		7.59%
	BBH(LUX) FOR FIDELITY FUNDS - PACIFIC POOL		4.07%
	スカパーJSAT株式会社		3.86%
	株式会社日本カストディ銀行（信託口）		3.21%
	海老根 智仁		1.63%

*1. 2025年3月末時点の主要株主の状況を記載、発行済株式（自己株式を除く）の総数に対する所有株式数の割合
*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）

	FY25 3Q	FY24 3Q	前年Q比	FY25 2Q	直前Q比
変動費	7,922	8,792	▲9.9%	7,913	0.1%
	68.6%	69.6%		68.2%	
開発人件費	164	122	34.5%	163	0.5%
	1.4%	1.0%		1.4%	
サーバー関連費	188	146	28.8%	189	▲0.7%
	1.6%	1.2%		1.6%	
その他	2	1	174.6%	2	21.4%
	0.0%	0.0%		0.0%	
売上原価計	8,276	9,061	▲8.7%	8,268	0.1%
	71.6%	71.8%		71.2%	

※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）

	FY25 3Q	FY24 3Q	前年Q比	FY25 2Q	直前Q比
人件費	1,883 16.3%	2,029 16.1%	▲7.2%	1,882 16.2%	0.1%
家賃・水道光熱費	188 1.6%	183 1.5%	2.5%	183 1.6%	2.4%
のれん償却費	32 0.3%	28 0.2%	15.0%	32 0.3%	0.0%
減価償却費	238 2.1%	220 1.8%	8.0%	221 1.9%	7.7%
外注・報酬等	319 2.8%	260 2.1%	22.7%	273 2.4%	16.8%
採用費	56 0.5%	41 0.3%	36.3%	61 0.5%	▲6.8%
販売費	99 0.9%	177 1.4%	▲44.2%	88 0.8%	12.2%
その他	590 5.1%	734 5.8%	▲19.7%	589 5.1%	0.1%
販管費計	3,404 29.5%	3,673 29.2%	▲7.3%	3,329 28.7%	2.3%

※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

517

億円

EBITDA

17.8

億円

営業利益

0.0

億円

当期純利益

▲31.9

億円

時価総額*1

125

億円

広告事業

日本

売上高

(DSP、アドプラットフォーム等)

61

億円

FY24

タクシーサイネージ
シェア (都内)*2



62.2%

北米

売上高

172

億円

FY24

アジア

売上高

75

億円

FY24

インフルエンサー
マーケティング事業



参考：売上高222億円
(2024年9月期)

※変則決算13カ月連結

1) 2024年9月30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



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



プレミアムなデジタルサイネージ（タクシー）広告



デジタルサイネージ配信システム



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

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

新領域事業・投資事業

ベンチャー投資



複数ファンドの運営等

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

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



Give People Work That Requires A Person.