



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)

# 2026年9月期 第1四半期 決算説明資料

2026年2月13日

Section1 ハイライト

Section2 セグメント別の状況

Section3 連結決算の状況

※ 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

---

## 26年9月期Q1 実績

		前年同四半期比	業績予想進捗率
売上	<b>150.9</b> 億円	<b>+9.8%</b>	<b>27.4%</b>
EBITDA	<b>11.4</b> 億円	<b>+100.4%</b>	<b>45.5%</b>
調整後当期利益	<b>6.6</b> 億円	<b>+366.4%</b>	<b>69.7%</b>

## 26年9月期 業績予想

売上高	<b>550</b> 億円
EBITDA	<b>25.0</b> 億円
調整後当期利益	<b>9.5</b> 億円

## サマリー

### ■Q1実績：四半期売上高で過去最高を更新、利益面も前年比で大幅増益

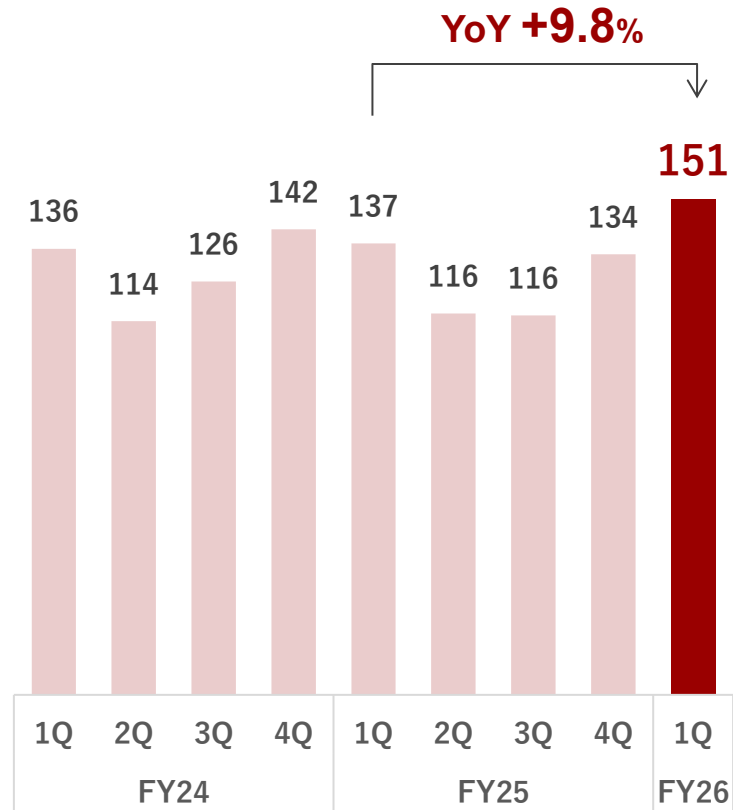
- EBITDAは、北米が極めて好調だった23年9月期Q1に次ぐ水準を達成
- 投資家の懸念事項であった北米・クリエイタービジネス（UUUM）の再成長を数字で証明

### ■進捗：社内予算を大幅超過、利益を中心に極めて順調な滑り出し

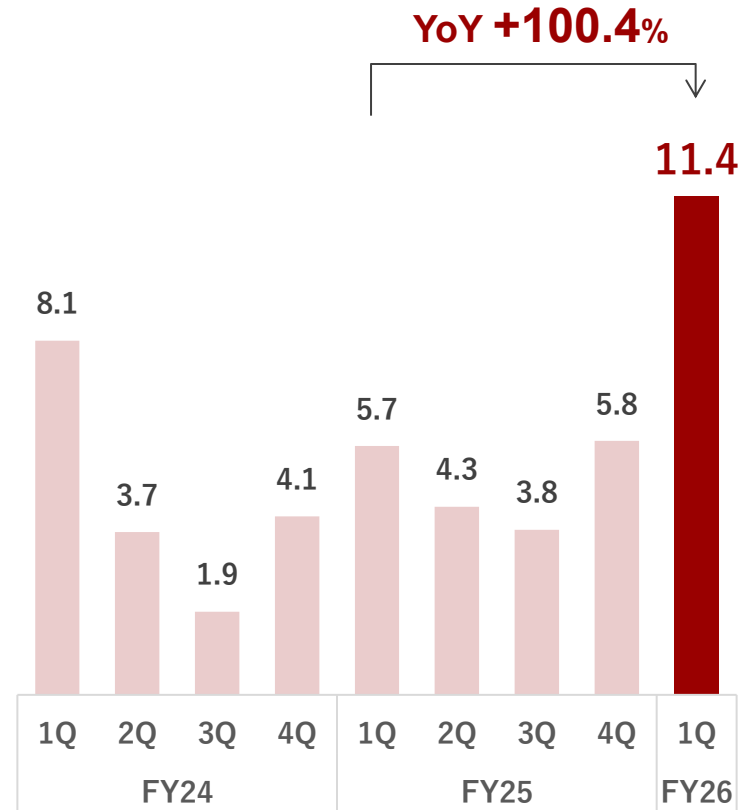
- 季節性（上期偏重）を考慮しても、営業利益は予算比で約2億円、EBITDAは約3億円の大幅な上振れ
- 通期予想に対する進捗率は、EBITDA 45.5%、調整後当期利益 69.7%と利益面で高い進捗を記録
- 下期以降の不確実性を鑑み、現時点での上方修正は見送るものの、通期目標達成に向けて好調なスタート

単位：億円

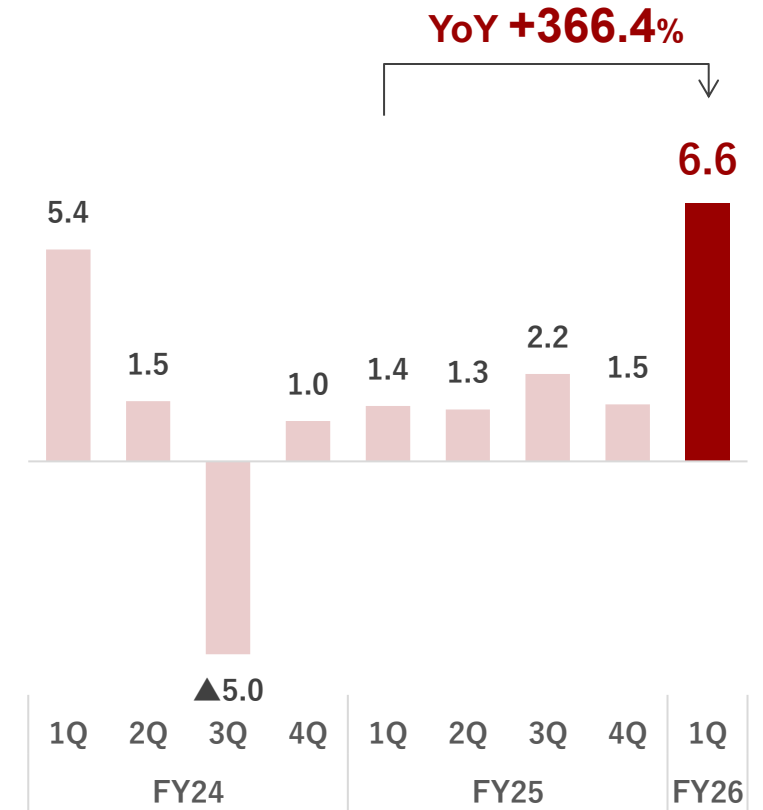
## 売上高



## EBITDA<sup>1</sup>



## 調整後当期利益<sup>2</sup>



1. 営業利益+減価償却費+のれん償却費+持分法による投資利益+株式報酬費用+M&Aに関する株式取得・売却関連費用

2. 親会社に帰属する当期純利益+のれん償却費および買収に伴う無形資産償却費+株式報酬費用+一過性の損益調整額

- ・投資家の皆様への分かりやすさと、マネジメントの観点からセグメントを再編
- ・日本・アジアを「プロダクト」に集約し、中国・韓国事業は「クリエイタービジネス」に統合

## 旧区分

セグメント	主要会社
日本	・フリークアウト ・GP ・IRIS（持分法） ・スミカ
アジア	・フリークアウト中国・韓国 ・アジア自社拠点（中国・韓国以外） ・adGeek
インフルエンサー マーケティング	・UUUM ・UUUMマーケティング
北米	・Playwire ・FreakOut N.A.



## 新区分

セグメント	主要会社
プロダクト事業	・フリークアウト ・GP ・IRIS（持分法） ・スミカ ・アジア自社拠点（中国・韓国以外） ・adGeek
クリエイター ビジネス	・フリークアウト中国・韓国 ・UUUM ・UUUMマーケティング
北米事業	・Playwire ・FreakOut N.A.

(単位:億円)	売上高		EBITDA		ハイライト
	FY26 1Q	YoY	FY26 1Q	YoY	
全体	150.9	+9.8%	11.4	+100.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上は<b>過去最高</b>、EBITDAは北米が極めて好調だった23年9月期Q1に次ぐ水準</li> </ul>
プロダクト	34.4	▲8.0%	6.3	+11.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>セグメント変更影響（中国・韓国事業）除き：売上+4.4%、EBITDA+21.4%</li> <li>動画・Connected TV領域の粗利減が開始している一方で、<b>IRISの再成長のほか、GP、スミカなどの新しい事業が順調に成長</b></li> </ul>
クリエイター ビジネス	61.0	+21.1%	8.1	+340.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>セグメント変更影響（中国・韓国事業）除き：売上+7.3%、EBITDA+284.7%</li> <li>後述するコスト移管による利益のプラス影響（約3億円）を除外しても、<b>前年比約+120%の大幅増益</b>、収益性の改善を実現。</li> </ul>
北米	57.8	+11.6%	2.8	+204.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>高利益率のセグメント（直販）が回復し、<b>増収増益</b>を達成</li> <li>良好なパイプラインが積み上がっており、通期ではEBITDA 7～8億円がターゲット</li> </ul>
その他	▲2.4	-	▲5.8	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>UUUMのコーポレート機能を移管した影響によるコスト増（約3億円）</li> </ul>

\*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

---

## Section2 セグメント別の状況

---

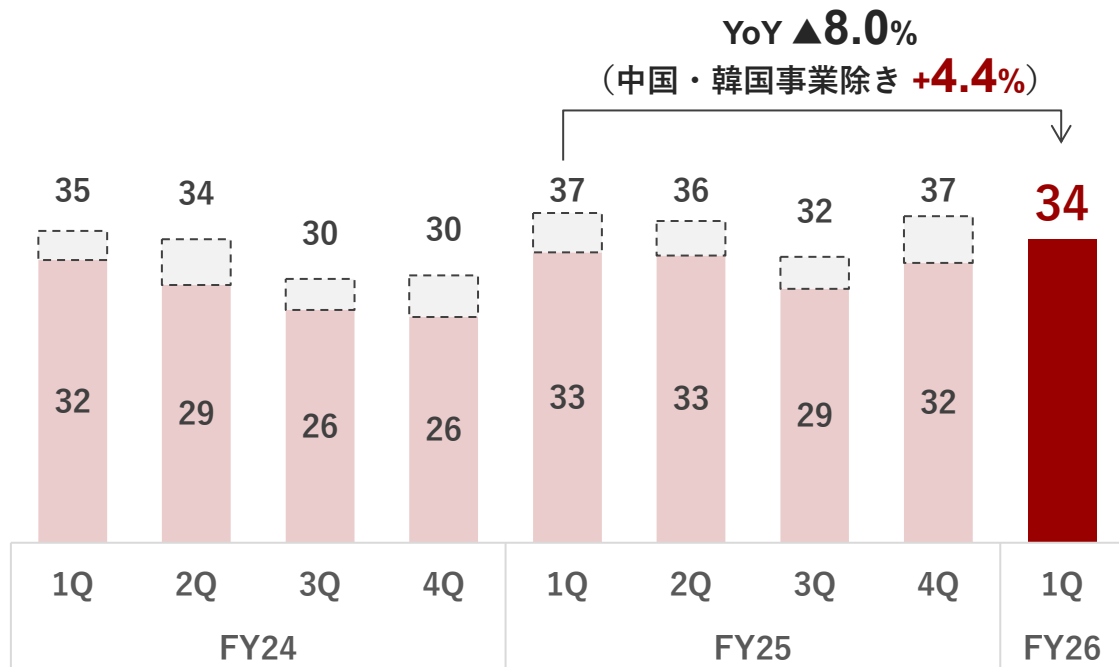


- 動画・CTVの粗利減やアジアの苦戦を、IRISの再成長や新事業（GP、スミカ）がカバーし、前年比で増益を達成。収益ポートフォリオの分散が進み、良好な事業バランスを構築。

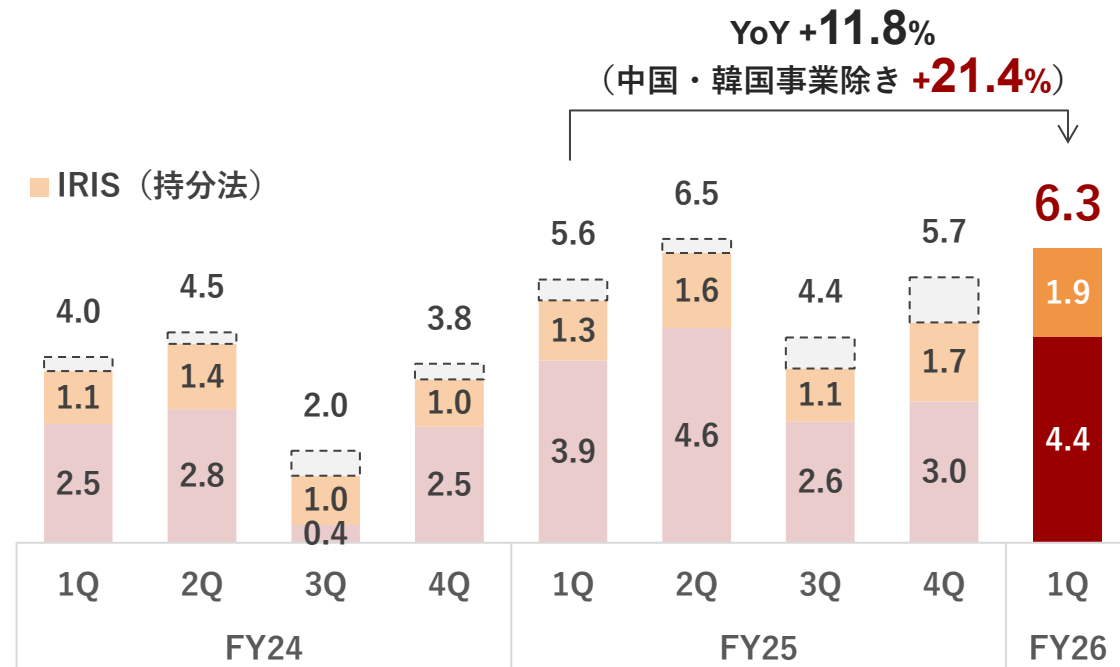
中国・韓国事業（FY26Q1以降プロダクトからクリエイターにセグメント変更）

単位：億円

## 売上高



## EBITDA



- ・スミカは不動産賃貸業界の構造的課題を解決するソリューションとして成長を加速
- ・当期は営業利益1.5億円～2億円がターゲット

## マーケット環境：拡大する「需給ギャップ」

### 需要

#### 賃貸シフトの加速と底堅い需要

- ・ **賃貸へのシフト**：金利上昇局面において持ち家取得のハードルが上がり、賃貸への需要シフトが加速していく
- ・ **世帯数の維持**：単身世帯の増加によって、人口減少に比べて、世帯数の減少は緩やか。2025年から2035年の10年間で、人口は▲5%減少する一方、世帯数は横ばいを見込む\*

### 供給

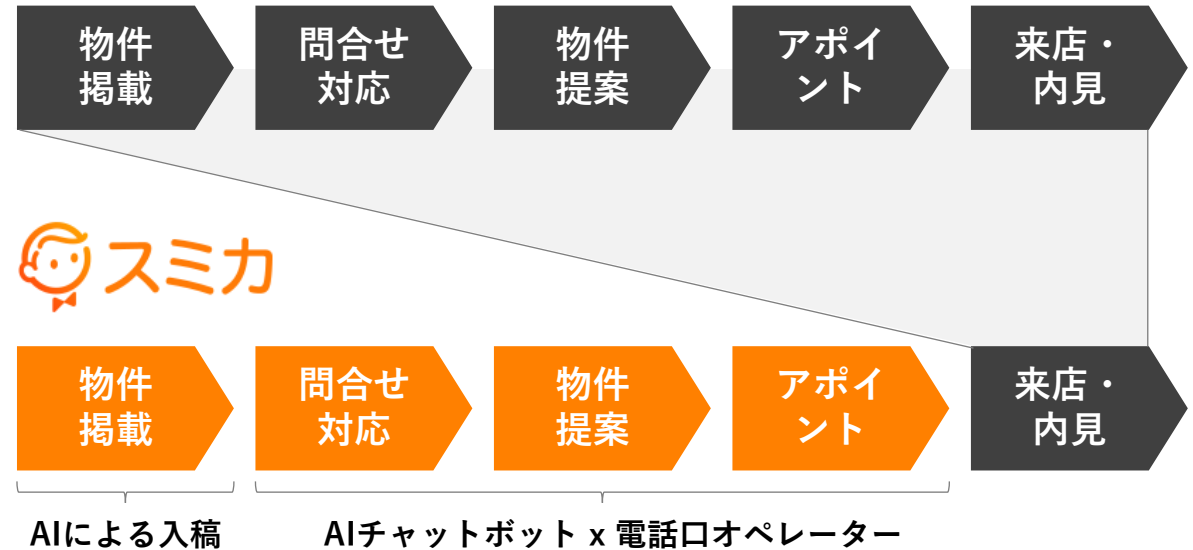
#### 人手不足と高齢化によって従来サービス品質の維持が困難に

- ・ **労働力の不足**：業界全体で人手不足と高齢化が進行し、労働力不足が今後さらに深刻化することが見込まれる
- ・ **ニーズの不一致**：スマホネイティブ世代が求める「即レス」に対応できず顧客満足度が低下するリスク

▶ 膨大な機会損失が発生、業務の効率化/自動化が必須

## スミカ：AIによるオペレーションの少人化

### 不動産仲介業者のワークフロー



▶ 不動産仲介業者の人手不足問題を劇的に解消

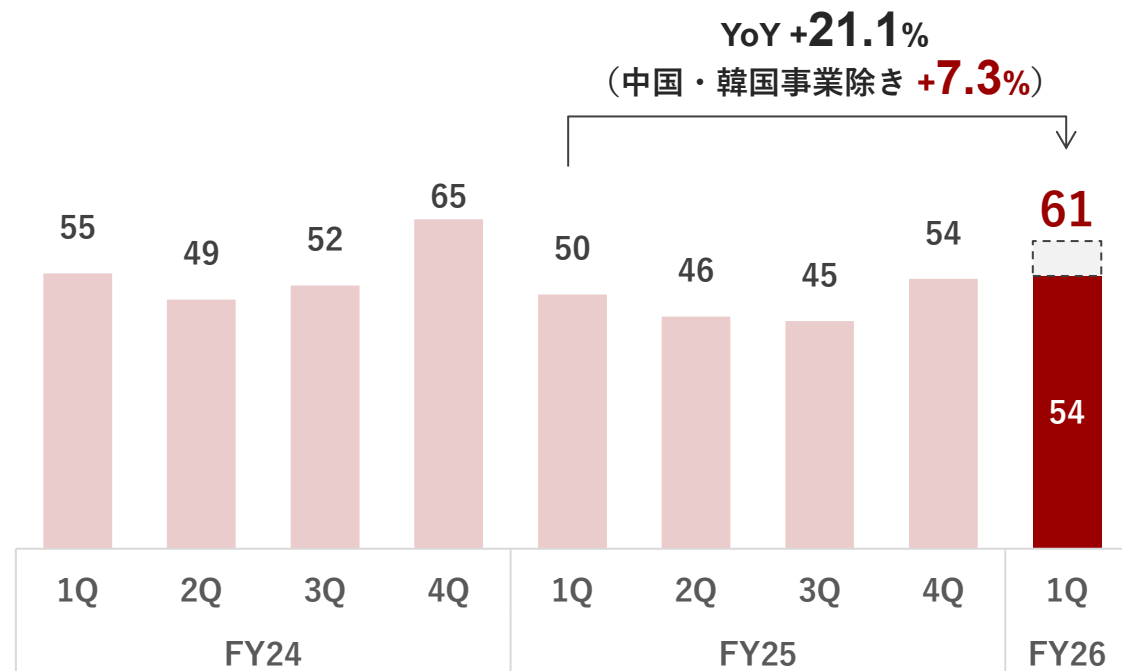
\* 国立社会保障・人口問題研究所 日本の世帯数の将来推計・日本の将来推計人口（令和5年推計）

- ・ 構造改革や体制強化を進め、再成長フェーズへの回帰を実現
- ・ コーポレート機能移管等の影響を除いた実質ベースでも、前年比+120%の大幅増益

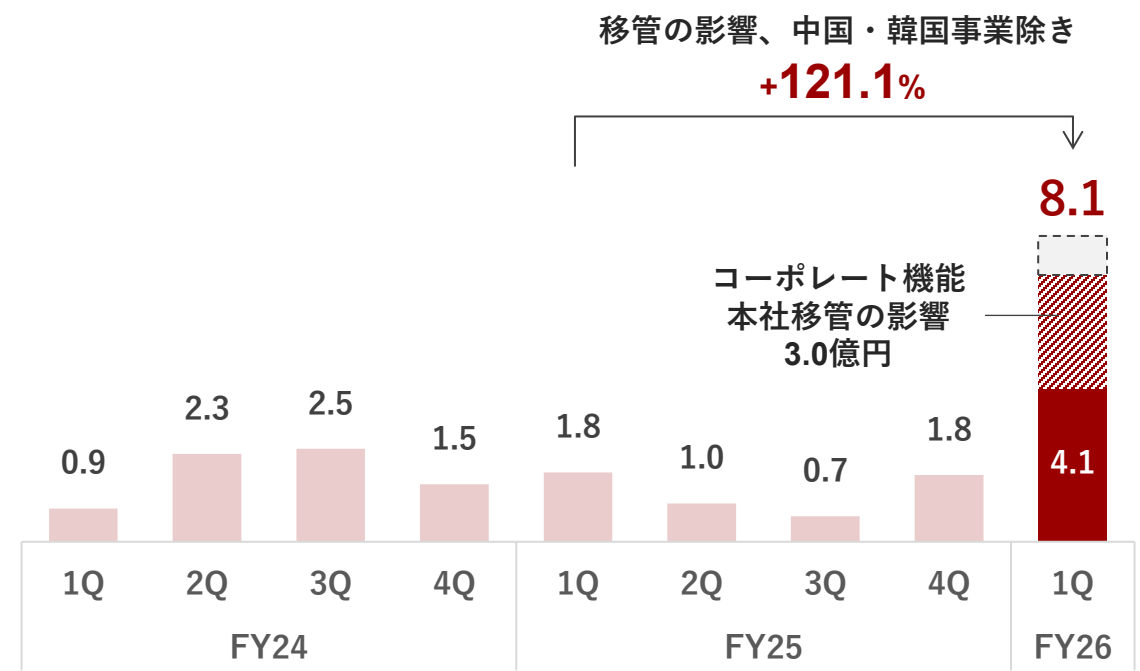
中国・韓国事業 (FY26Q1以降プロダクトからクリエイターにセグメント変更)

単位：億円

## 売上高



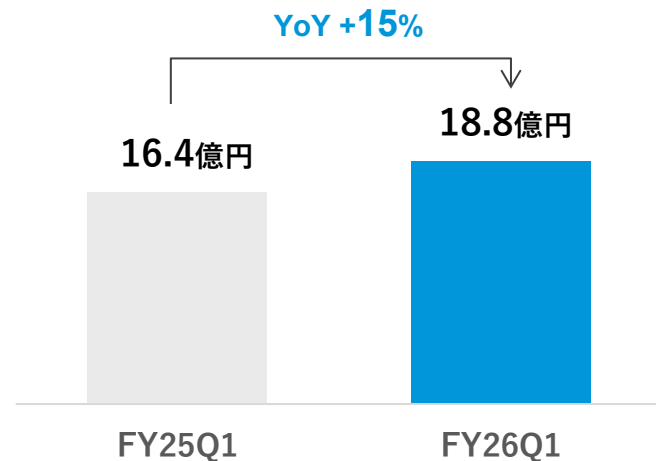
## EBITDA



- ・ 構造改革が奏功し、成長への回帰（前年比+15%）を実現
- ・ 新プロダクト「UUUM ONE」を軸に、成長著しいマイクロ領域での拡大を加速

## 足元の業績

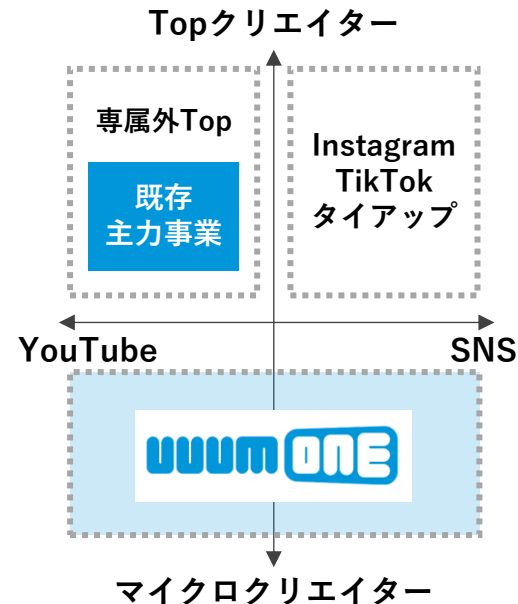
UUUMマーケティング 売上高（前年比較）



- ・ 広告営業機能の分社化が奏功
- ・ 専属のみならず外部クリエイターを含めた包括的なマーケティングソリューションの強化により、足元ですでに業績改善を実現。

## 新プロダクト「UUUM ONE」の開始

マイクロ・ナノ領域のクリエイターをネットワーク化、幅広い媒体でのキャンペーンをマッチング



- ・ **キャスティング在庫の拡充**  
TikTokやInstagramで活躍するマイクロ・ナノインフルエンサーを広範にネットワーク化。多様なキャスティングが可能に
- ・ **精度の向上**  
商材とインフルエンサーの文脈（コンテキスト）が合致するマッチングをプラットフォームで効率化、高いROIを実現
- ・ **経済圏の拡大**  
これまで収益化が難しかった層へのマネタイズ機会を提供し、クリエイターの裾野を広げつつ、クライアントへは「面」でのアプローチを可能にする

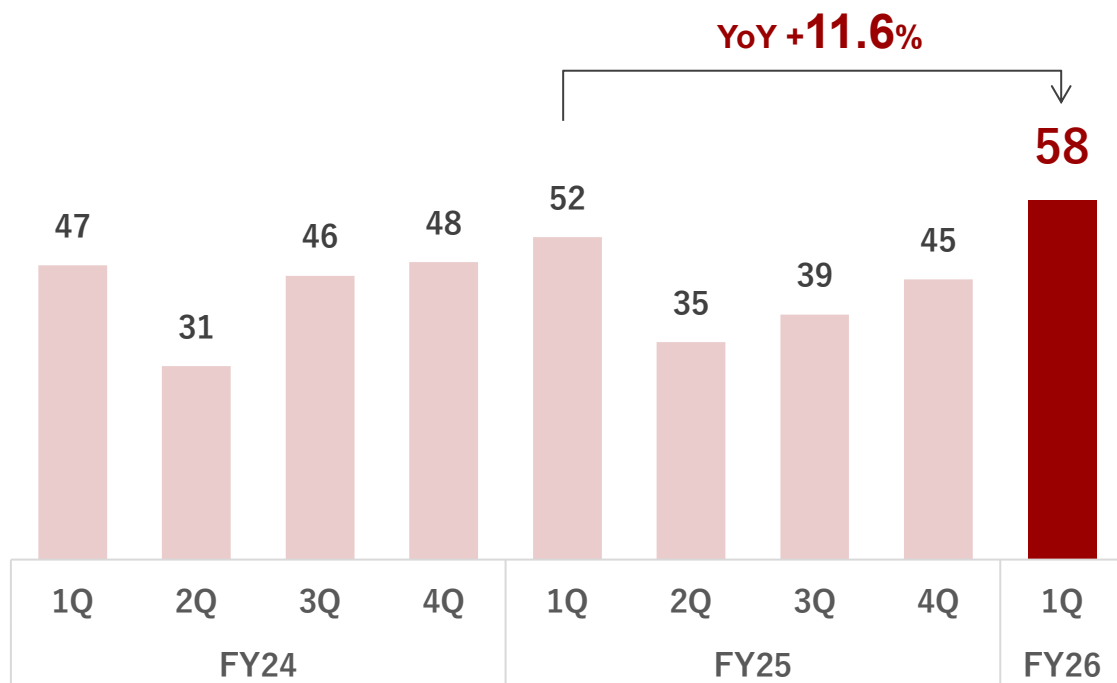


- ・ 高利益率のセグメント（直販）が回復し、人材投資を実施した上で、大幅な増益を達成
- ・ 第2四半期は一時的に赤字を見込むも、下期に再加速、通期ではEBITDA7億円~8億円を見込む

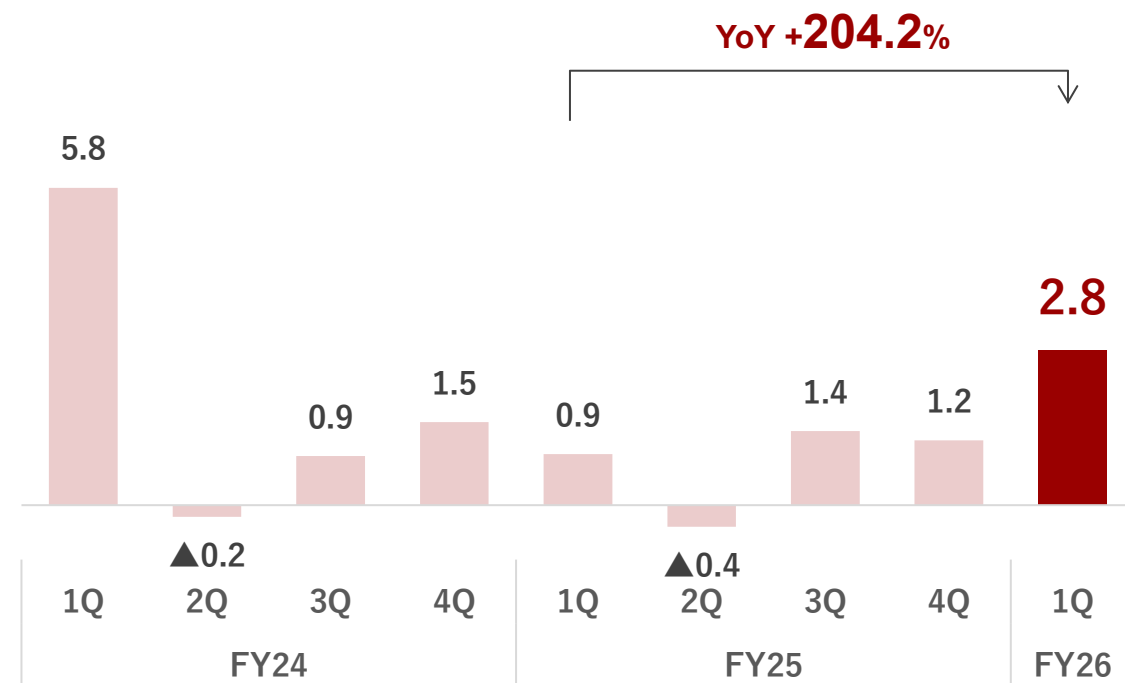
※現地通貨ベース（USD）の実績はAppendixに掲載

単位：億円

## 売上高



## EBITDA



---

## Section3 通期決算の状況

---

- ・ 2025年年末にかけて円安が急速に進行し、為替差益が2.8億円発生
- ・ IRISの持分法投資利益などを含めて、経常利益は12.5億円

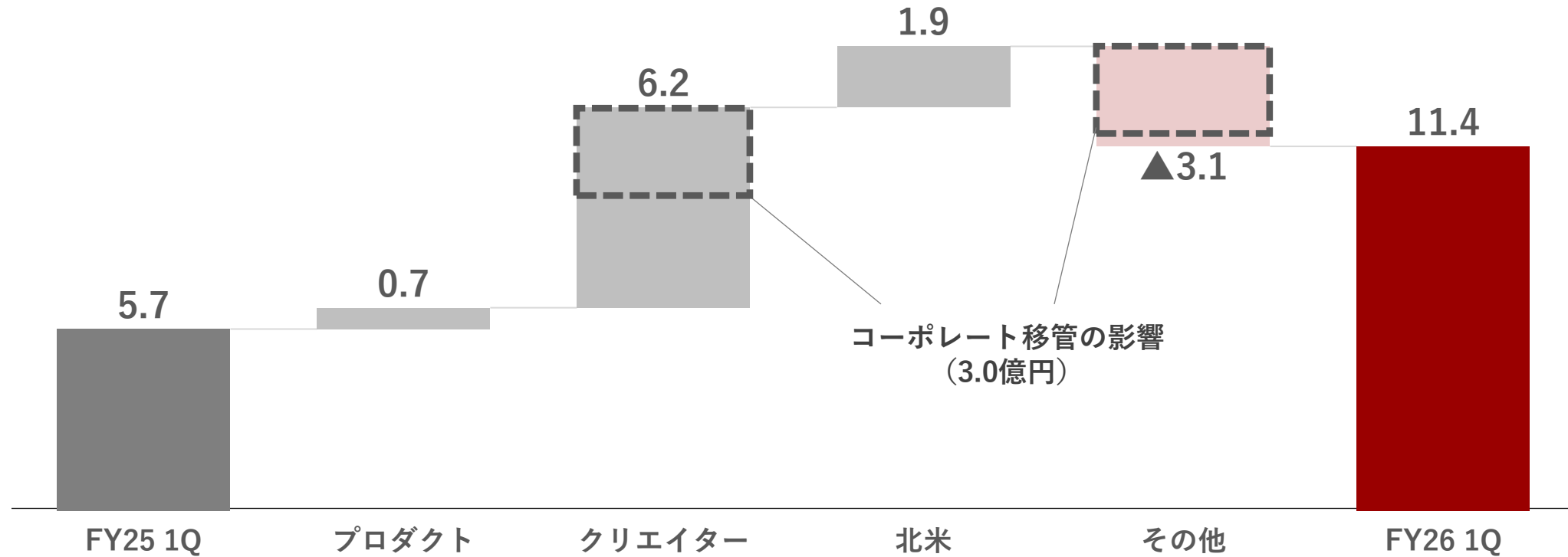
単位:億円

	26年9月期 1Q	25年9月期 1Q	YoY
売上高	150.9	137.5	+9.8%
EBITDA <sup>1</sup>	11.4	5.7	+100.4%
営業利益	6.2	1.6	+286.3%
経常利益	10.9	5.7	+92.0%
調整後当期利益 <sup>2</sup>	6.6	1.4	+366.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	9.4	4.4	+115.1%

1. 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 持分法による投資利益 + 株式報酬費用 + M&Aに関する株式取得・売却関連費用

2. 親会社に帰属する当期純利益 + のれん償却費および買収に伴う無形資産償却費 + 株式報酬費用 + 一過性の損益調整額

EBITDA（セグメント別）ではクリエイタービジネスと北米が大きく増益に貢献



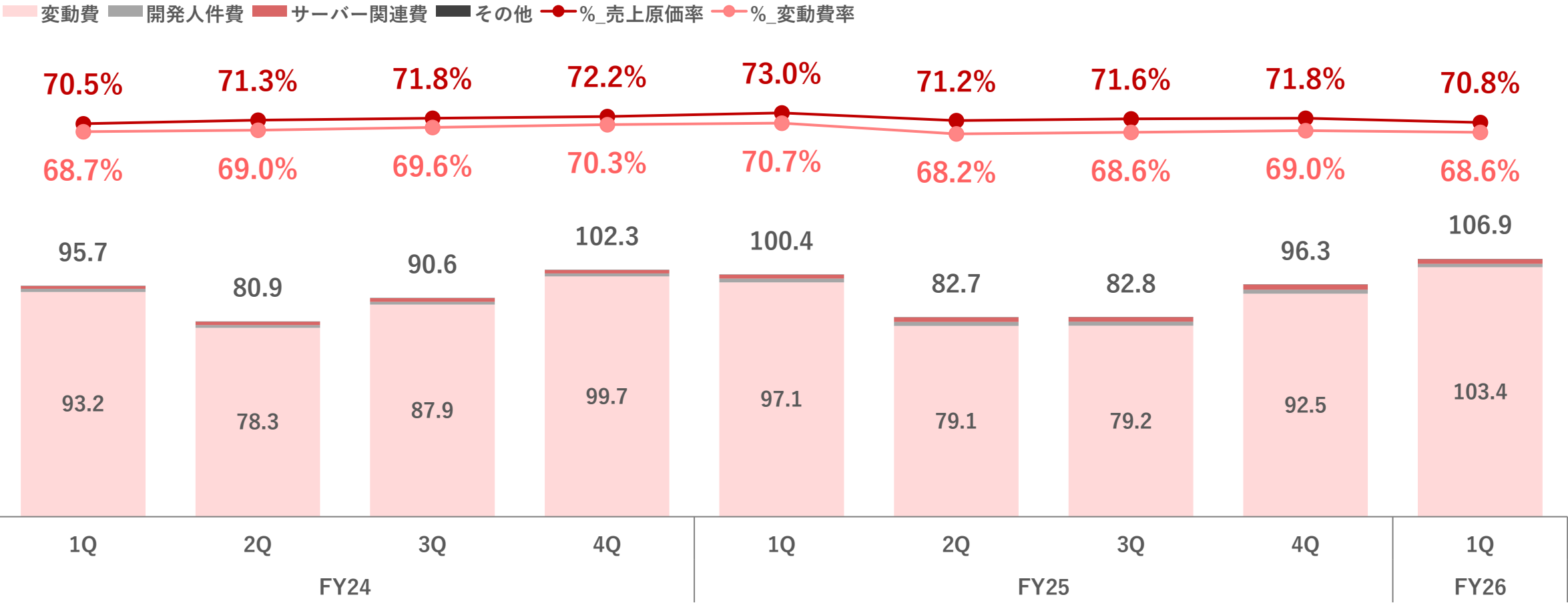


## 急速な円安進行により、為替差益が2.8億円発生

単位:億円	FY24				FY25				FY26
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
営業利益	3.7	▲2.0	▲2.2	0.6	1.6	▲0.4	▲1.3	1.0	6.2
持分法投資利益	0.8	2.3	1.3	1.0	1.3	1.8	1.9	1.6	2.2
のれん償却費	1.1	0.9	0.3	0.3	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	2.8	2.7
株式報酬費用	0.6	0.2	0.2	▲0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EBITDA	8.1	3.7	1.9	4.1	5.7	4.3	3.8	5.8	11.4
経常利益	2.0	2.9	1.5	▲2.7	5.7	▲2.2	▲1.6	3.8	10.9
為替差損益	▲2.1	2.3	2.5	▲4.6	4.0	▲2.7	▲1.5	1.1	2.8
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	2.7	8.1
調整後当期利益	5.4	1.5	▲5.0	1.0	1.4	1.3	2.2	1.5	6.6

プロダクト別の粗利率に大きな増減なし

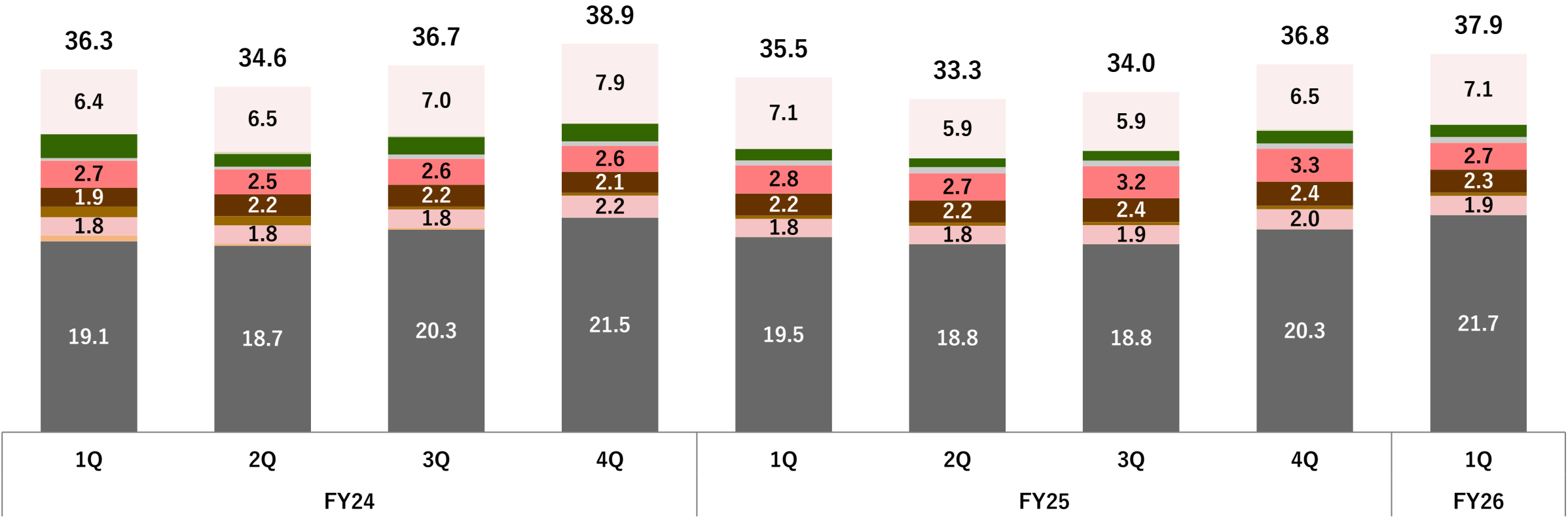
単位:億円



連結販売管理費は円安の影響で増加も、その他は特に大きな変動はなく推移

単位:億円

- 人件費
- 株式報酬費用
- 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
- 貸倒引当金
- その他



人員数は特に大きな変動はなく推移

単位:人

	FY24				FY25				FY26
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
プロダクト	356	359	345	383	378	383	393	402	396
クリエイター	537	519	519	502	494	503	527	513	524
北米	89	92	99	96	88	85	88	90	97
その他（本社等）	43	45	40	44	48	50	55	62	66
グループ合計	1,025	1,015	1,003	1,025	1,008	1,021	1,063	1,067	1,083

---

## 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
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		37.15%
	伊藤忠商事株式会社		16.32%
	株式会社SBI証券		7.23%
	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）		2.67%
	海老根 智仁		1.63%

\*1. 2025年9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

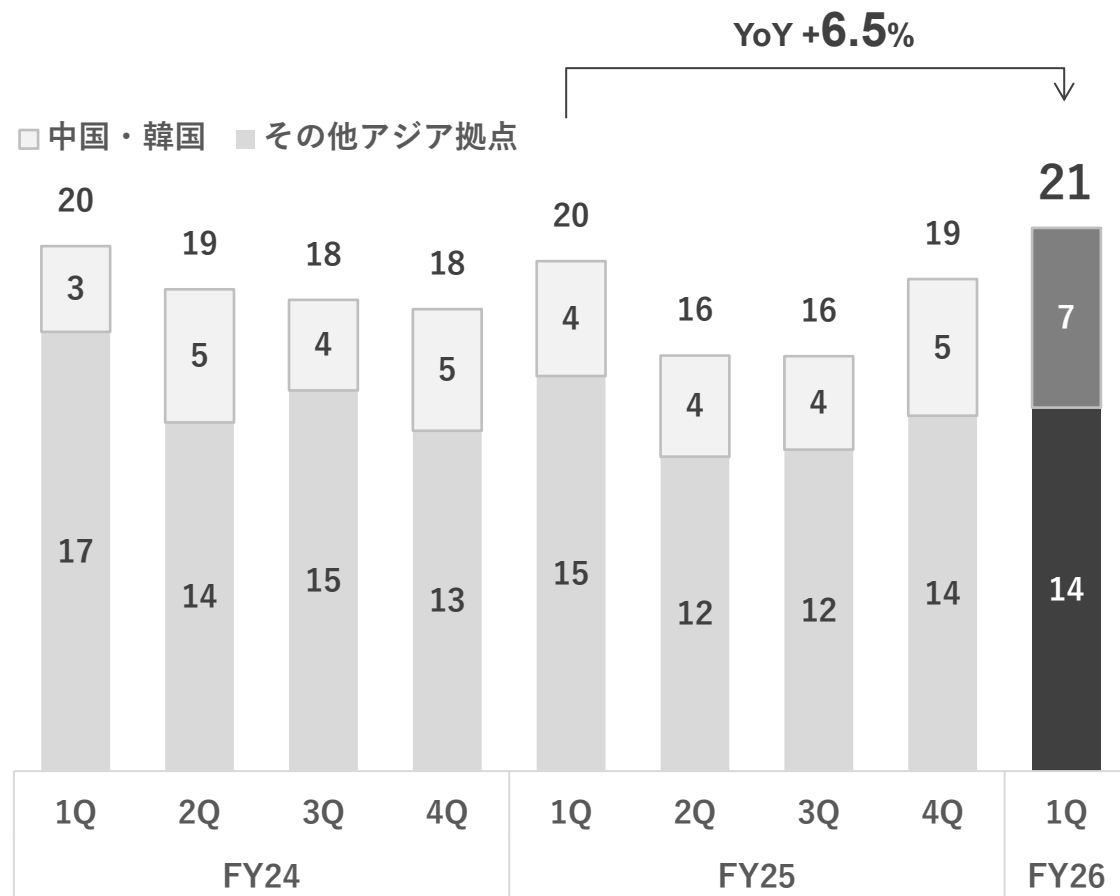
# 業績補足資料

---

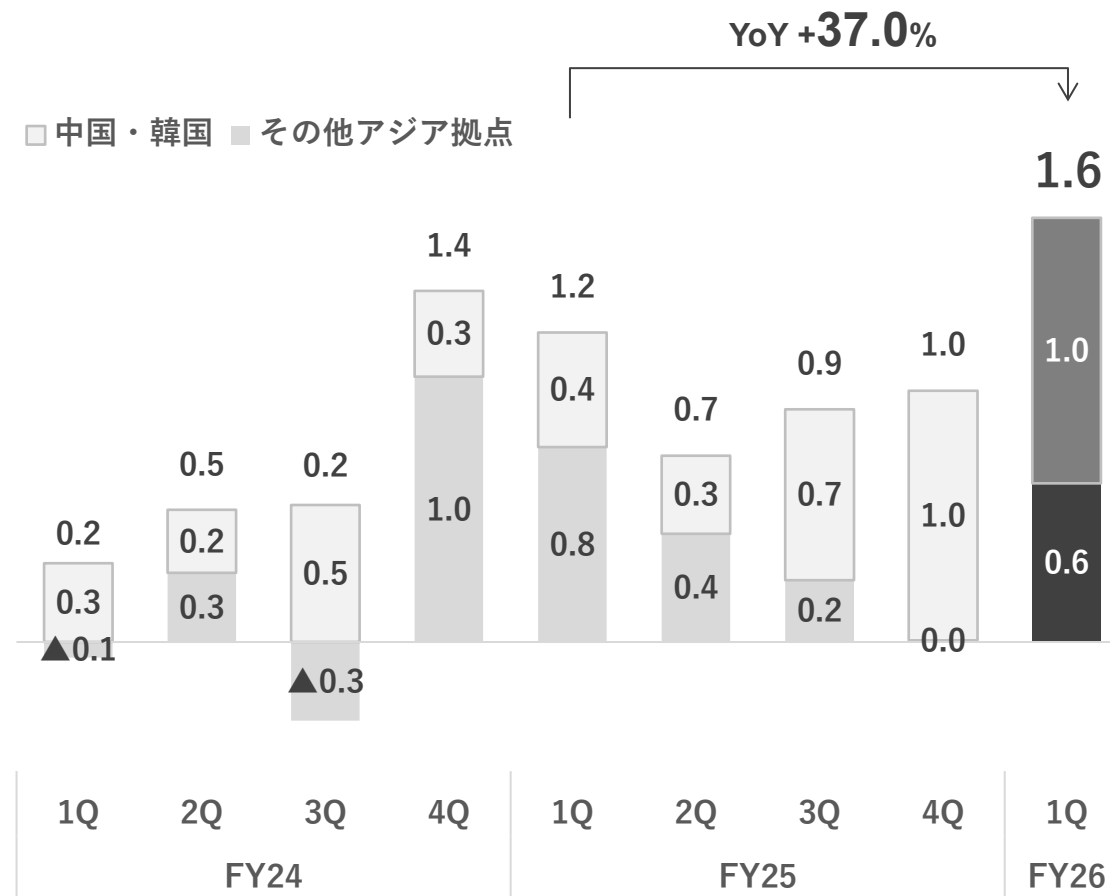
中国・韓国事業 : クリエイタービジネス  
 その他アジア拠点 : プロダクト事業

単位：億円

## 売上高



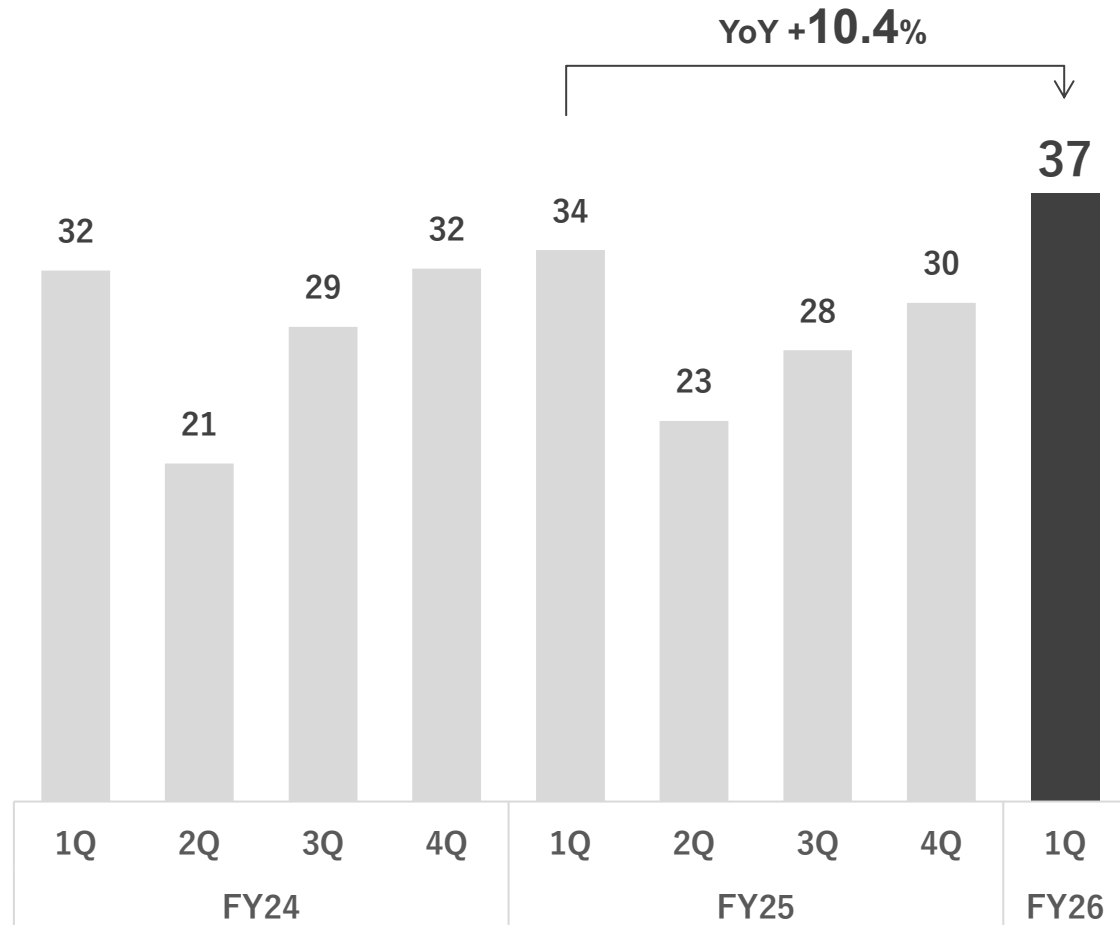
## EBITDA



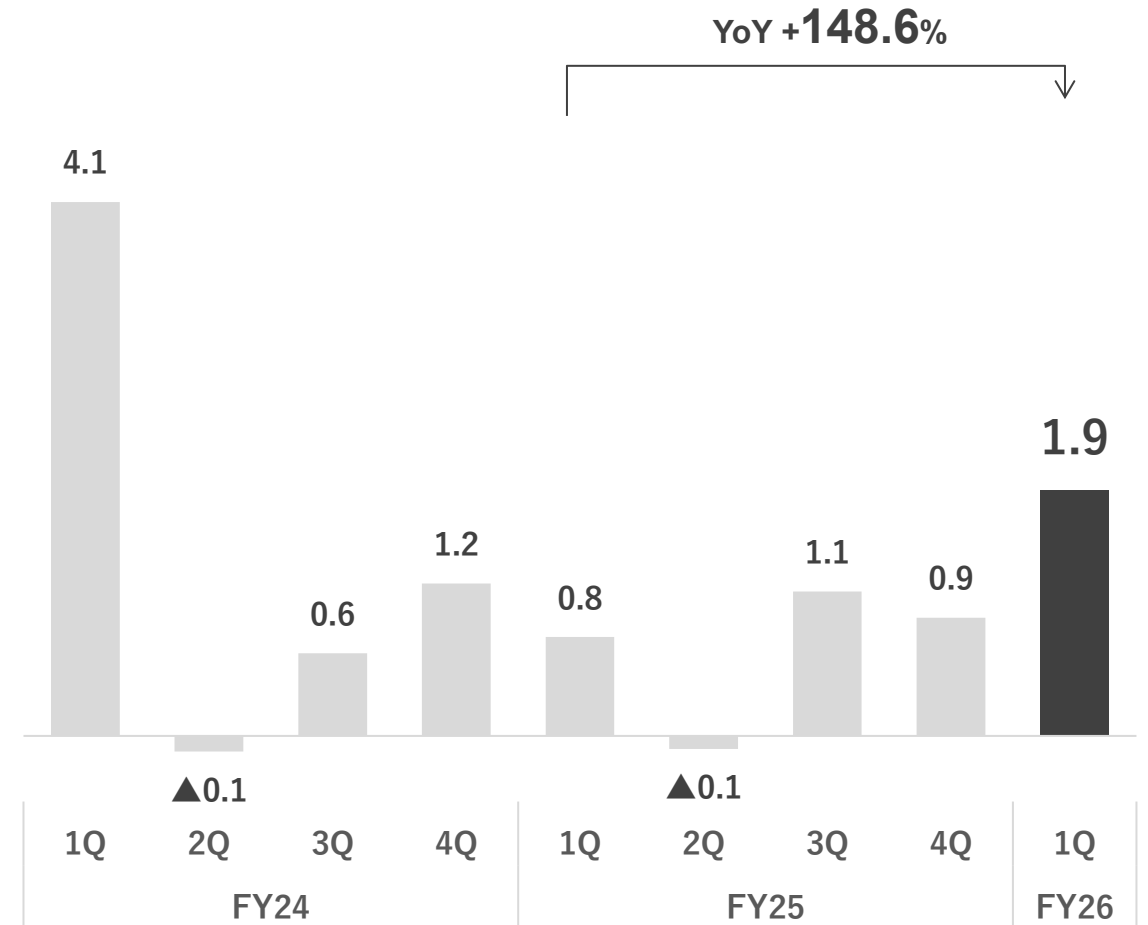


単位：百万ドル

## 売上高



## EBITDA



（単位:百万円）

	FY26 1Q	FY25 1Q	前年Q比	FY25 4Q	直前Q比
変動費	10,344 68.6%	9,712 70.7%	6.5%	9,250 69.0%	11.8%
開発人件費	140 0.9%	161 1.2%	▲13.1%	167 1.2%	▲16.1%
サーバー関連費	199 1.3%	159 1.2%	25.1%	208 1.6%	▲4.3%
その他	2 0.0%	2 0.0%	▲34.9%	1 0.0%	6.8%
売上原価計	10,685 70.8%	10,035 73.0%	6.5%	9,627 71.8%	11.0%

（単位:百万円）

	FY26 1Q	FY25 1Q	前年Q比	FY25 4Q	直前Q比
人件費	2,174 14.4%	1,953 14.2%	11.3%	2,032 15.1%	7.0%
家賃・水道光熱費	189 1.3%	180 1.3%	4.7%	199 1.5%	▲5.2%
のれん償却費	32 0.2%	32 0.2%	0.0%	32 0.2%	0.0%
減価償却費	232 1.5%	222 1.6%	4.5%	244 1.8%	▲5.0%
外注・報酬等	267 1.8%	282 2.1%	▲5.2%	328 2.4%	▲18.5%
採用費	58 0.4%	50 0.4%	17.4%	53 0.4%	10.6%
販売費	124 0.8%	114 0.8%	9.1%	128 1.0%	▲2.8%
その他	710 4.7%	717 5.2%	▲1.0%	667 5.0%	6.5%
販管費計	3,787 25.1%	3,551 25.8%	6.6%	3,683 27.5%	2.8%

※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

503

億円

EBITDA

19.5

億円

営業利益

1.0

億円

当期純利益

2.8

億円

時価総額\*1

95

億円

## 広告事業

日本

北米

アジア

## インフルエンサー マーケティング事業

売上高  
(DSP、アドプラットフォーム等)

80

億円

FY25

タクシーサイネージ  
シェア (都内)\*2



62.2%

売上高

171

億円

FY25

売上高

71

億円

FY25

UUUM 売上高

195

億円

FY25

1) 2025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



- ・ テクノロジー企業として、広告技術を中心に、多方面にプロダクトを展開。
- ・ UUUMを傘下に持ち、広告主とメディアを繋ぐプラットフォームから、メディア領域にも拡大

## プロダクト事業

### 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



コンテキストualターゲティングによるYouTube広告枠買付



(アジア) 海外拠点によるグループプロダクト販売

### リテール向け



定番棚設置型リテールメディアサービス

### メディア向け



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

### 不動産賃貸業者向け



AIチャットボット×オペレーターによるハイブリッド型接客、物件掲載の自動化等のBPaaSソリューション

## クリエイタービジネス

### クリエイターマネジメント



国内最大のクリエイターネットワークを基盤とし、マネジメントやコンテンツ制作支援等包括的なソリューションを展開

### 広告営業



企業のインフルエンサーマーケティング課題に対する広告・プロモーション施策を企画・提供

## 北米

### メディア向け



英語圏メディアの収益最大化を支援するプラットフォームサービス

## その他

### ベンチャー投資



複数ファンドの運営

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.