



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1四半期  
決算説明資料

2025年2月14日

**Section1 業績ハイライト**

**Section2 2025年9月期 第1四半期決算の状況**

**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 業績ハイライト

---

## 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 事業目標

売上高 560億円  
EBITDA 21~26億円

売上高	前年同四半期比	通期累計	進捗率
<b>137.5</b> 億円	<b>+ 1.2%</b> (+1.7億円)	<b>137.5</b> 億円	<b>24.5%</b>

EBITDA	前年同四半期比	通期累計	進捗率
<b>5.7</b> 億円	<b>▲29.7%</b> (▲2.4億円)	<b>5.7</b> 億円	<b>21.9%~ 27.1%</b>

### 北米の大幅減益を織り込んだ業績予想の範囲内で着地

- ・売上、EBITDAで数%程度ビハインドが発生も、第2四半期以降に回復を予定。第2四半期は売上高120億円、EBITDA3億円見込み
- ・日本が動画・Connected TV、GP成長に加えて、High Impactの収益貢献により増収・増益（EBITDA4.5億円、前年同四半期比+17.5%）
- ・アジアも過去の良好な収益水準に回復（EBITDA1.2億円）
- ・インフルエンサーマーケティング事業は売上再成長課題も、大幅増益で着地（EBITDA1.8億円、前年同四半期比+1.0億円(+109%）

### 北米は第3四半期以降に回復を想定

- ・直販の苦戦が継続して年末予算の獲得が不調に終わり、当初予想とおり大幅に減益（EBITDA1.2億円、対前年同四半期比▲83.9%）
- ・新規事業でPoCなど一定の投資が北米で発生するも、第2四半期は損益イーブン、第3四半期以降は直販回復と新規媒体の獲得などを通じて再成長

(単位:億円)	売上高		EBITDA		ハイライト
	FY25 1Q	YoY	FY25 1Q	YoY	
全体	137.5	+1.2%	5.7	▲29.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>若干予想よりビハインドが発生も、概ね予想の範囲内の水準で着地</li> </ul>
北米	51.8	+9.5%	0.9	▲83.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>トップラインが引き続き成長。プログラマティックセールスは引き続き順調も、直販の回復が遅れており、利益ベースでは回復途上</li> <li>第3四半期以降は、直販回復に加えて新規媒体の獲得などで収益が回復し、通年で6億円～7億円のEBITDAでの着地を目指す</li> </ul>
日本	19.4	+17.1%	4.5	+17.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>動画・Connected TV領域が引き続き順調、IRISも回復</li> <li>3rd Party Cookieベースのプロダクトの売上高減少を動画・Connected TV領域と、GPの成長や、IRISの立て直し、High Impact広告のプロダクトなどのポートフォリオ組み替えで再成長</li> </ul>
アジア	19.7	▲2.9%	1.2	+390.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国事業を含むその他拠点の収益回復で良好な利益水準を第4四半期に引き続き確保</li> </ul>
インフルエンサーマーケティング	50.4	▲7.7%	1.8	+109.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>EBITDAは前年同四半期比で大きく改善</li> <li>第2回TOBが無事完了、もう一段のコストカットとグループとしての戦略・組織の最適化を通じて、売上高の再成長と大幅な利益向上を実現していく</li> </ul>
その他	▲4.0	-	▲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

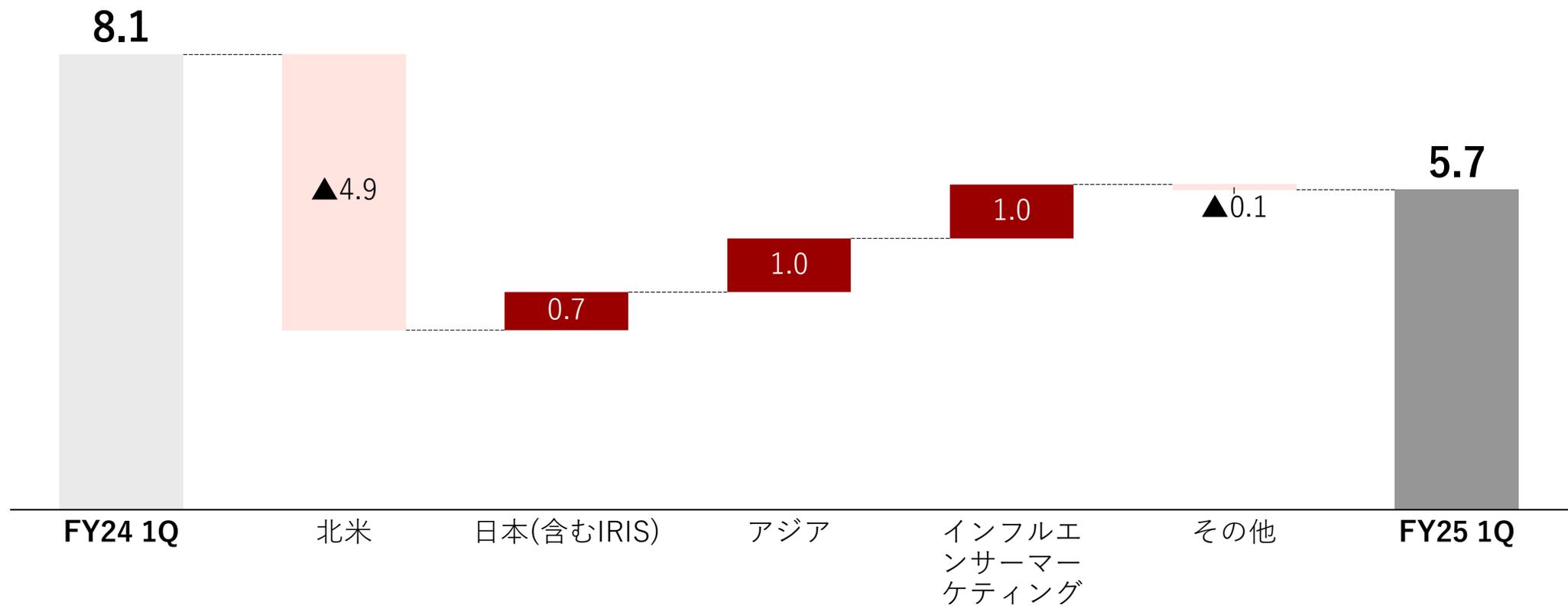
- ✓ トップラインは微増、利益ベースで北米の不調が大きくひびいて前年同四半期比マイナス
- ✓ 円安影響で（米ドル/円レートは期初の143円から期末の158円に）、経常利益以下は大幅増益

単位:億円

	FY25 1Q	FY24 1Q	YoY比
売上高	<b>137.5</b>	135.8	+1.2%
EBITDA	<b>5.7</b>	8.1	▲29.7%
営業利益	<b>1.6</b>	3.7	▲56.8%
経常利益	<b>5.7</b>	2.0	+187.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	<b>4.4</b>	▲0.4	-

北米は大きくマイナス、それ以外の各事業が利益増に貢献

単位:億円



---

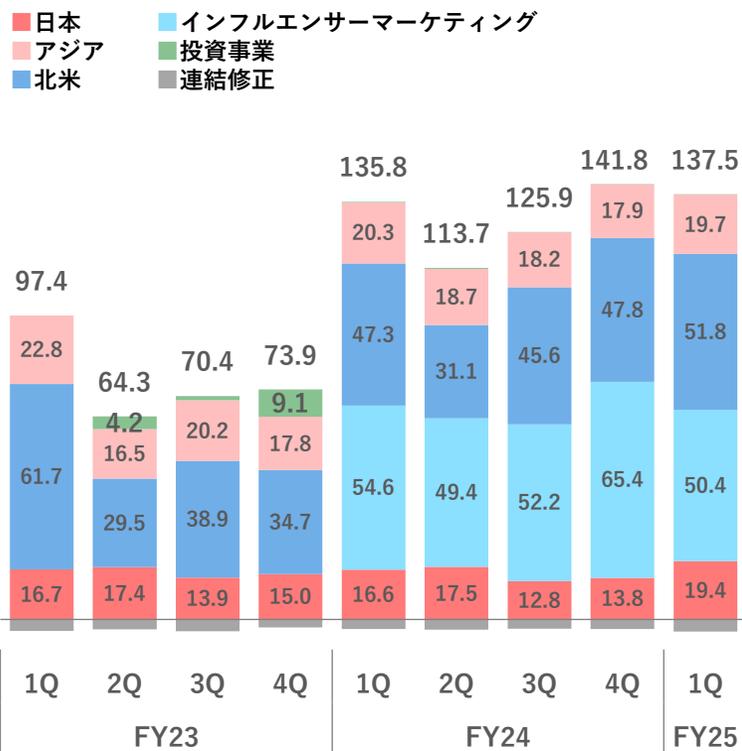
## Section2 2025年9月期 第1四半期決算の状況

---

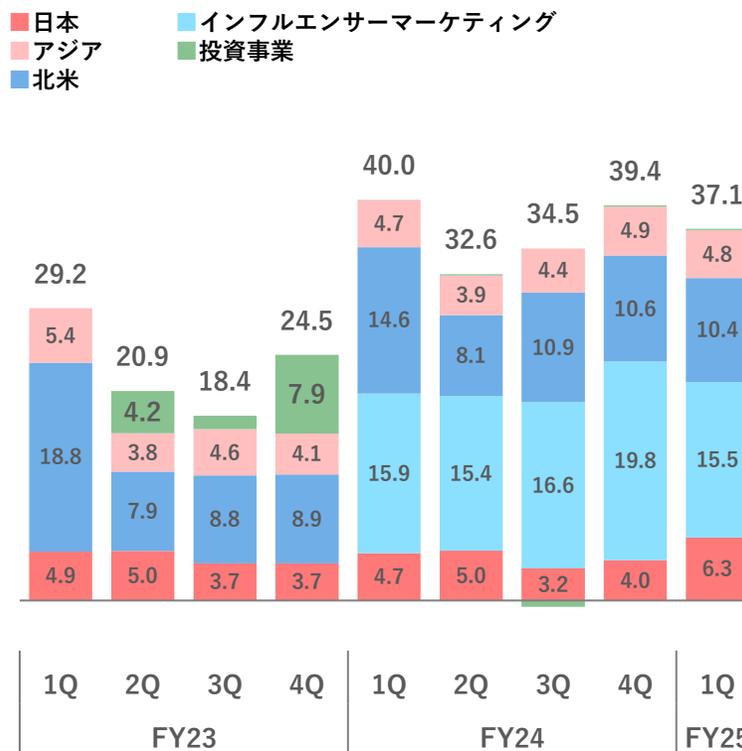
- 売上高は、特殊要因（※参照）を除けば、前四半期比でも増加
- 北米の直販不調で例年の1Qほどのアップサイドはなく、2Q以降も売上高・EBITDAともにそれほどダウントレンドせずに推移する見込み

単位：億円

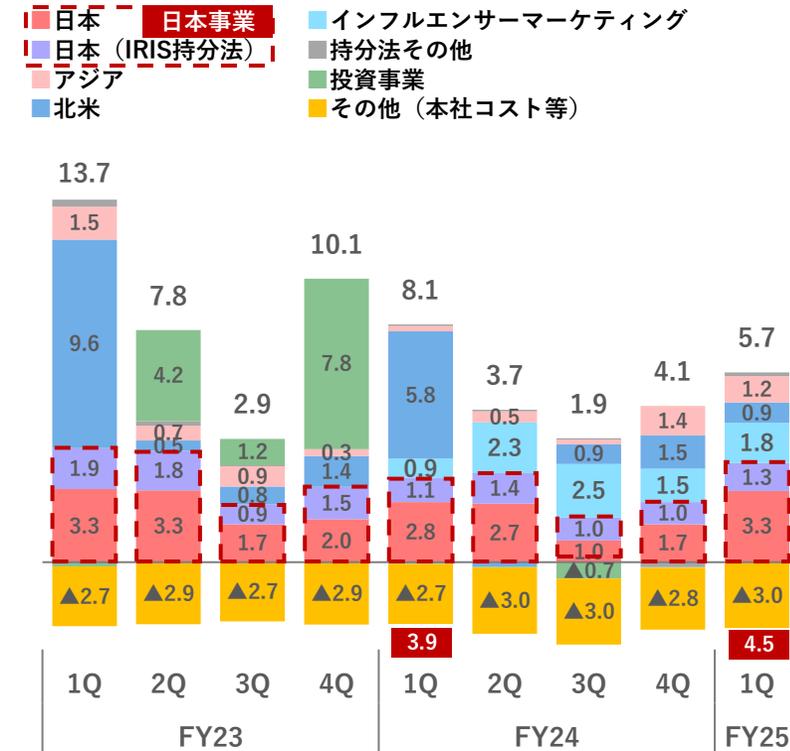
## 売上高



## 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

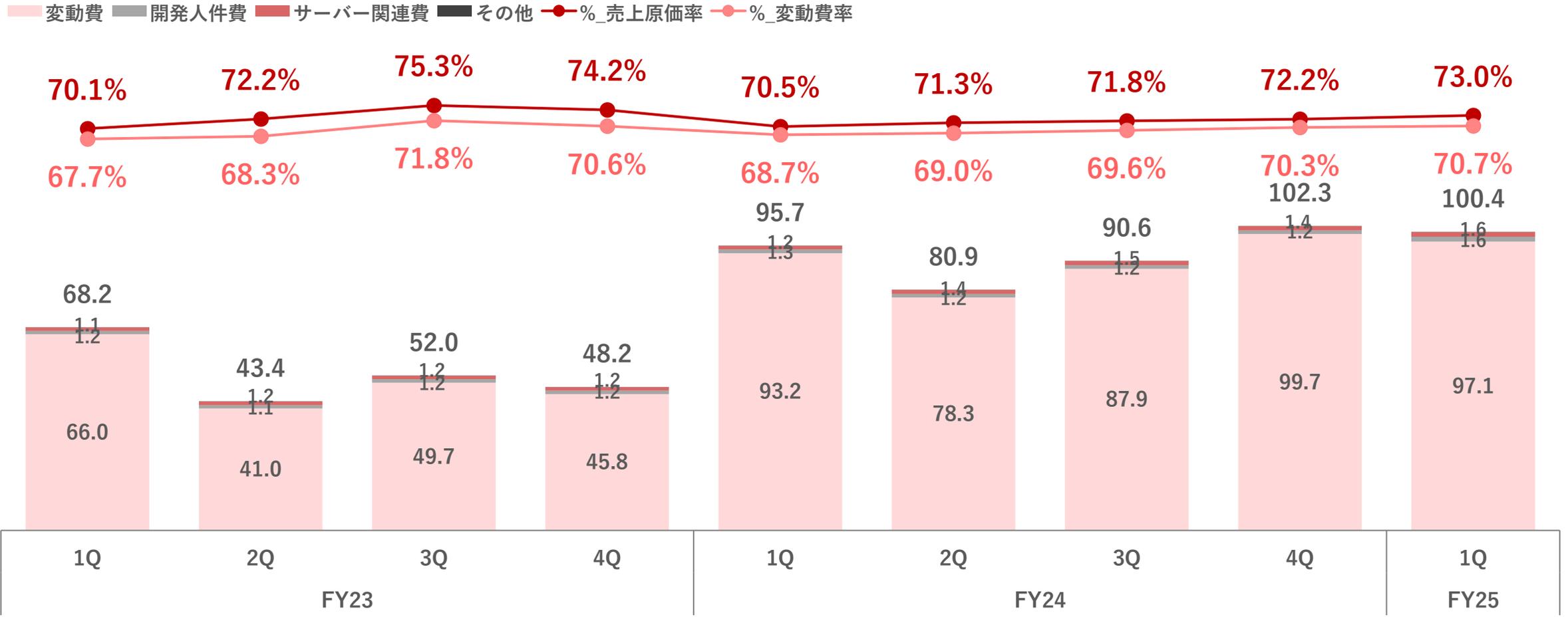
・急速な円安進行により、為替差益が4.0億円発生

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

\*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

北米のプログラマティック売上のシェア上昇により売上原価増加、プロダクト別の粗利率は大きく変動なし

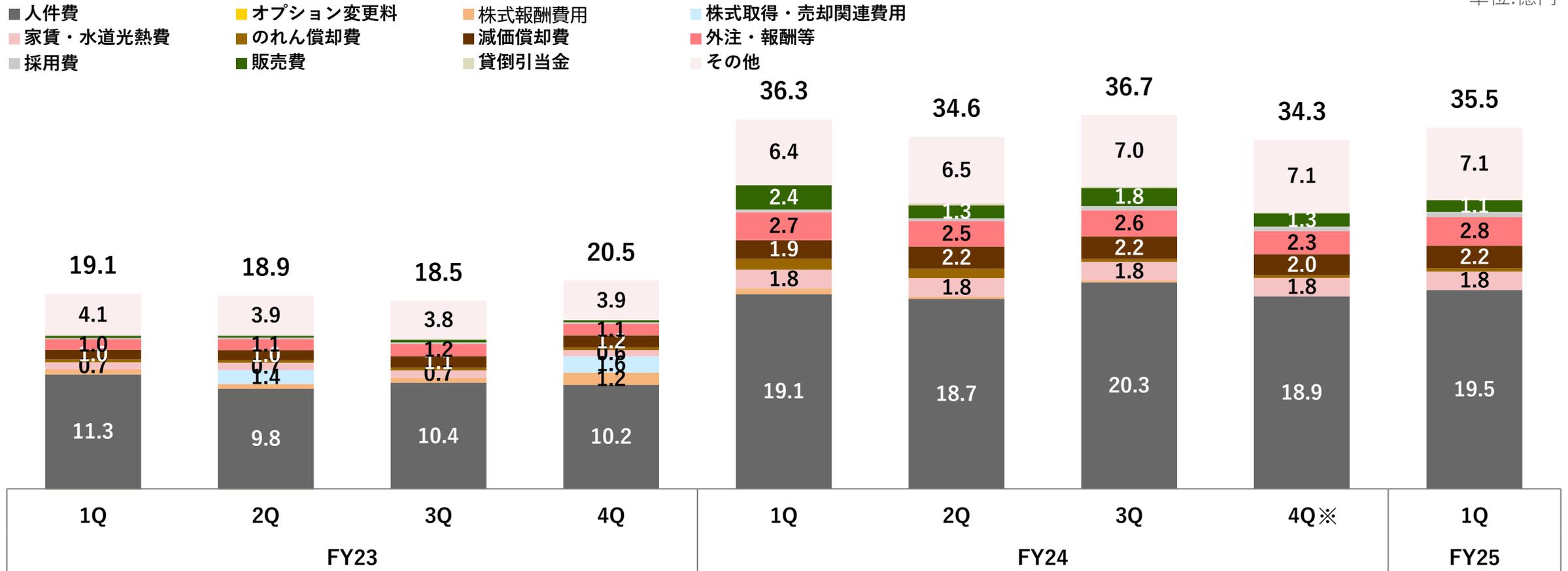
単位:億円



\*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

- 円安による海外の円換算後コスト増（0.6億円）や事業子会社の新規連結（0.6億円）等の影響により第4四半期比で増加（正常コストとしては標準的な水準で推移）
- 第2四半期以降は為替の変動がなければ概ね35～36億円前後の水準で推移していく見込み

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

- 北米はチーム再構築の途中で人員減、UUUM人員適正化も継続

単位:人

	FY24				FY25
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
日本	112	118	124	163	<b>163</b>
北米	89	92	99	96	<b>88</b>
アジア	244	241	221	220	<b>215</b>
UUUM	537	519	519	502	<b>494</b>
その他（本社等）	43	45	40	44	<b>48</b>
<b>グループ合計</b>	<b>1,025</b>	<b>1,015</b>	<b>1,003</b>	<b>1,025</b>	<b>1,008</b>

---

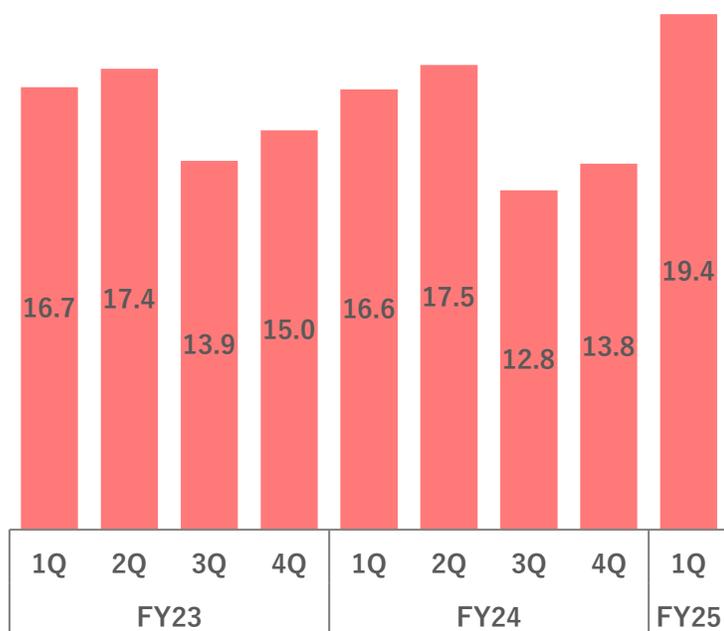
## Section3 事業別の進捗

---

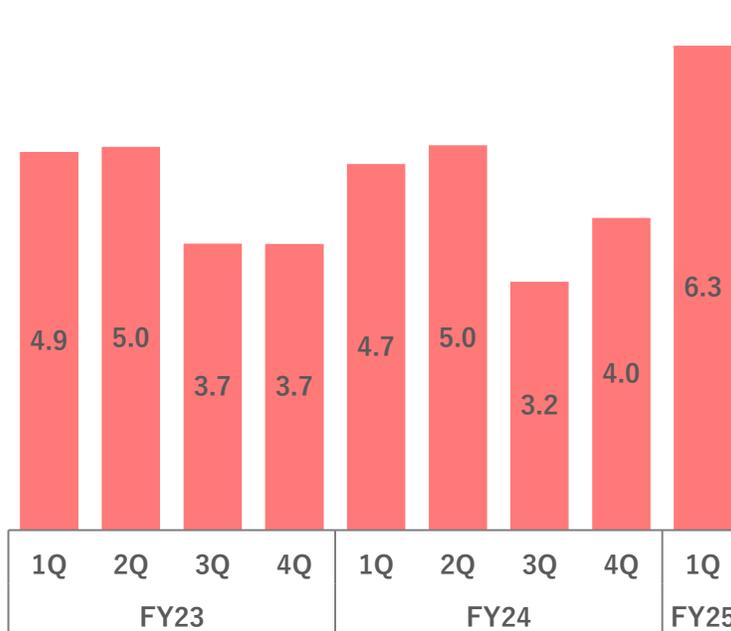
- 前年同四半期比で、増収（+17%）、増益（+17.5%）を達成。
- 動画・Connected TV領域が引き続き順調、GP四半期売上高3億円超突破、High Impact広告収益貢献開始
- IRISは一定の改善成果を実現、25年9月期を通じて本来の持分法投資利益水準（四半期1.4~1.5億円）に
- 3rd Party CookieをベースとしたDSPは苦戦も、トータルで利益ベースで大きく回復

単位:億円

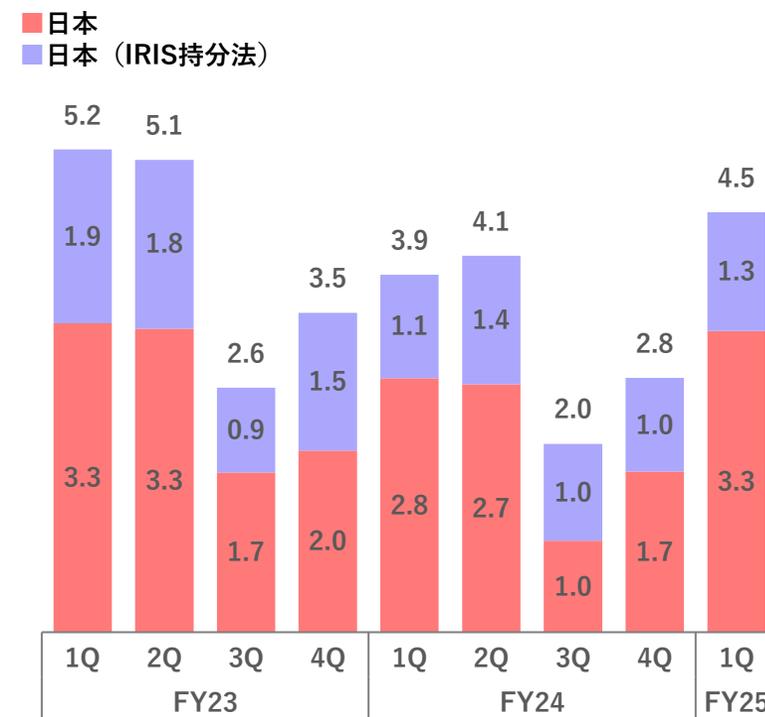
## 売上高



## 売上総利益



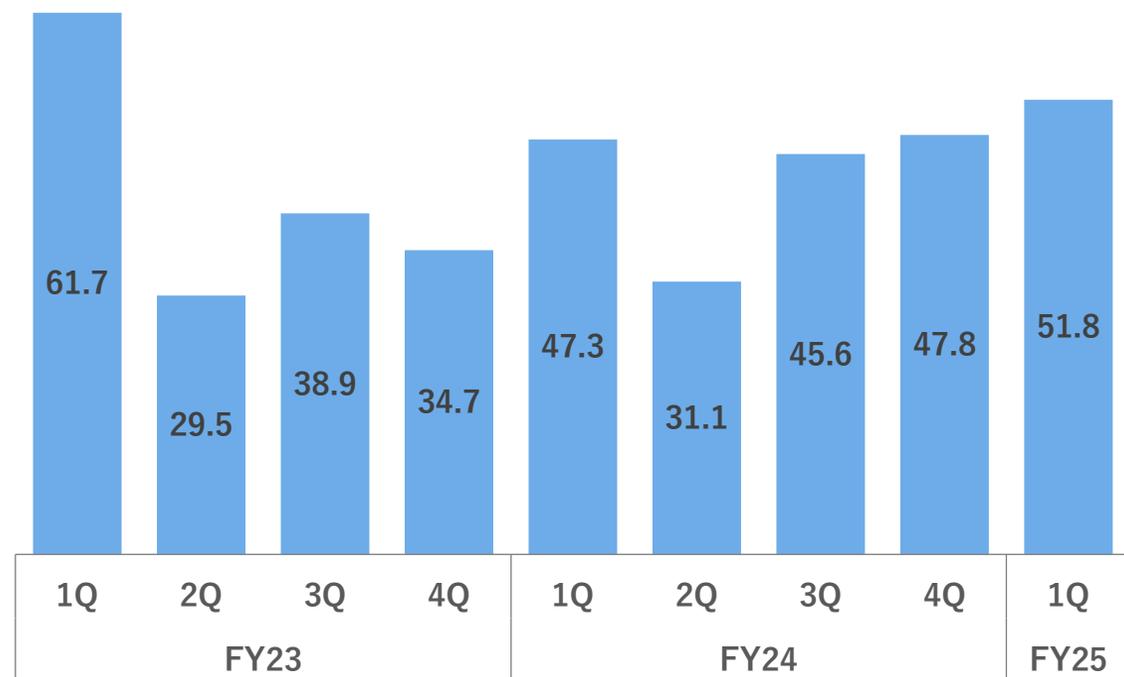
## EBITDA



- 詳細は現地通貨ベースを参照（次ページ）

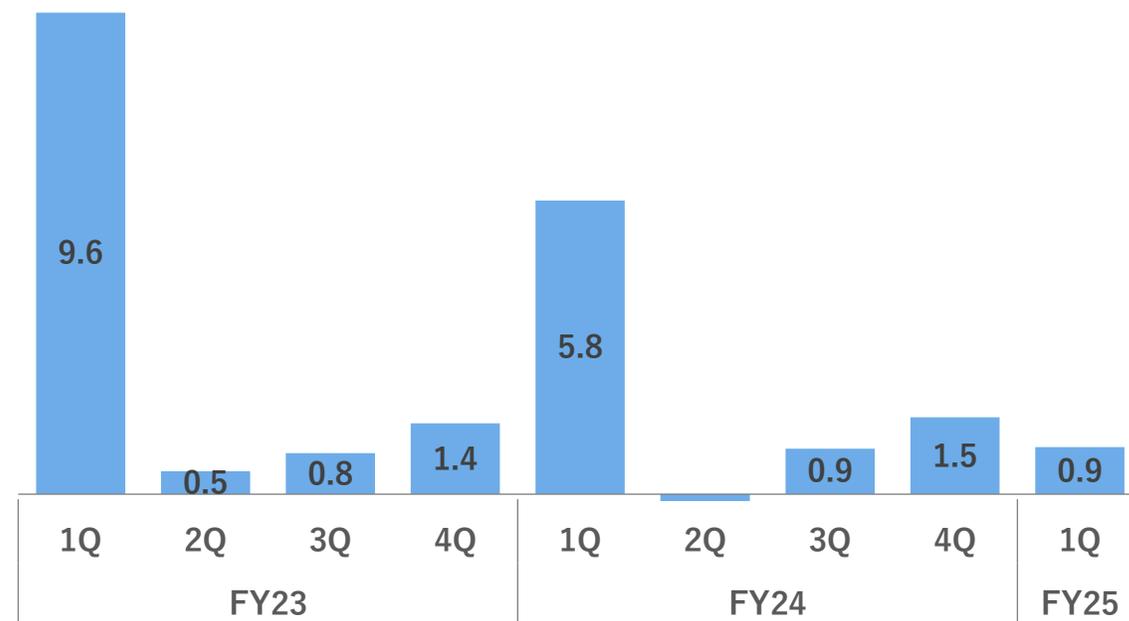
## 売上高

単位：億円



## EBITDA

単位：億円

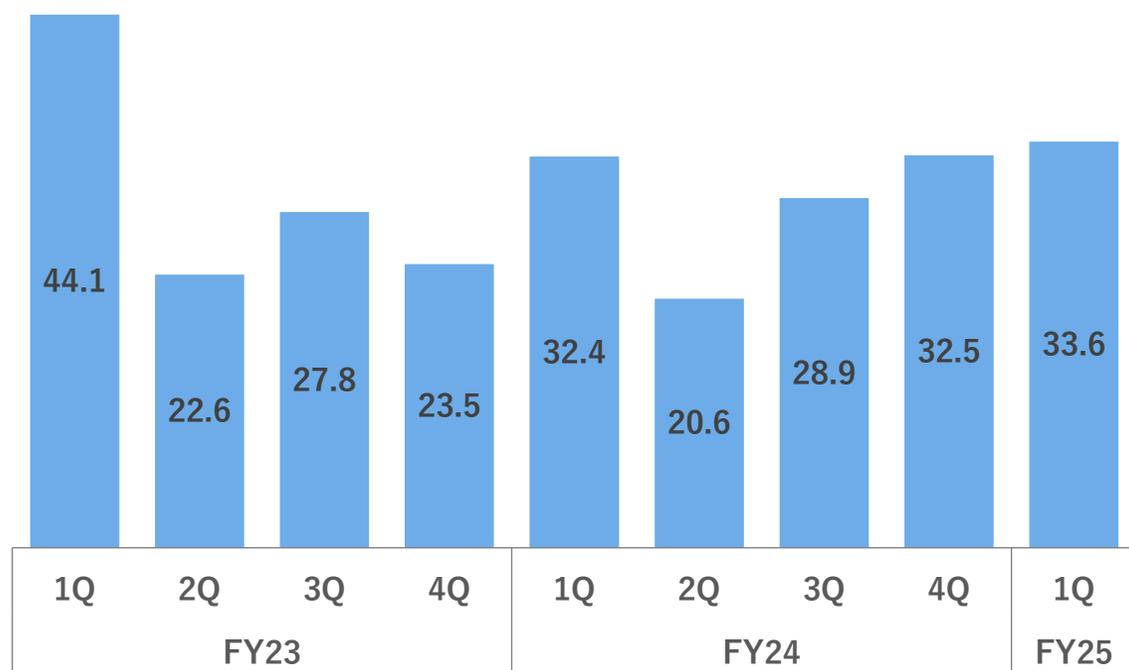


※北米の新規事業のPoCのコストも含めている

- 直販の回復が遅れ、売上高は前年同四半期比+3.8%、EBITDAは前年同四半期比▲81.5%で着地
- 当初想定よりも回復に時間がかかっており、第2四半期も厳しい状況が続く見込み（損益イーブン）も、第3四半期以降は直販回復と新規媒体の獲得などの影響で再成長を実現

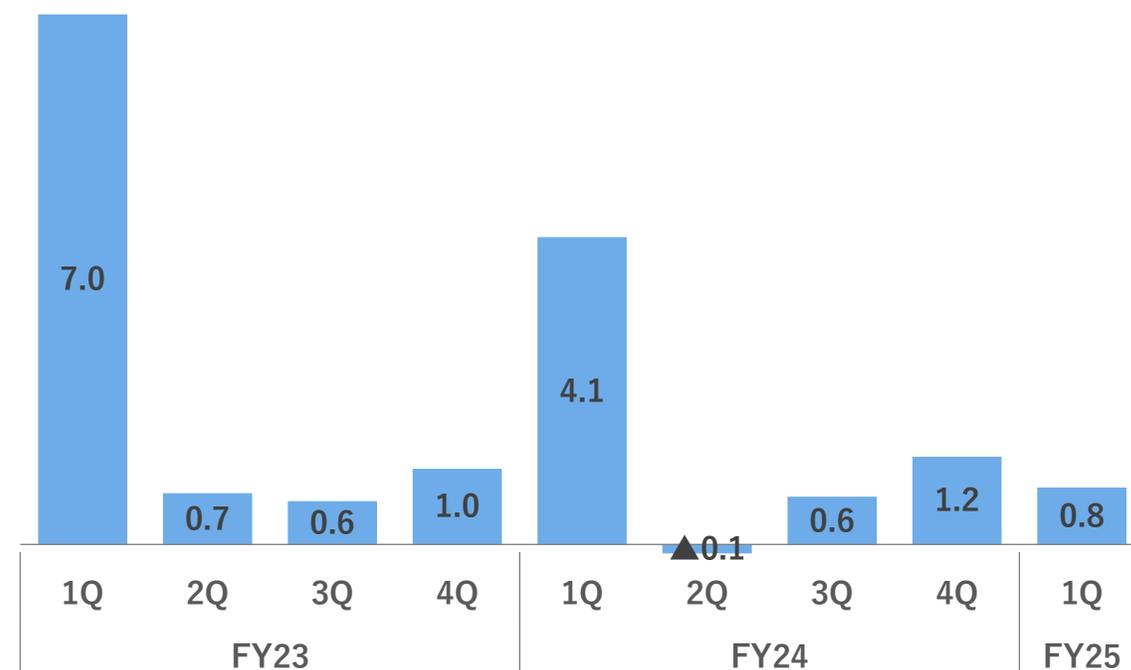
## 売上高

単位：百万USD



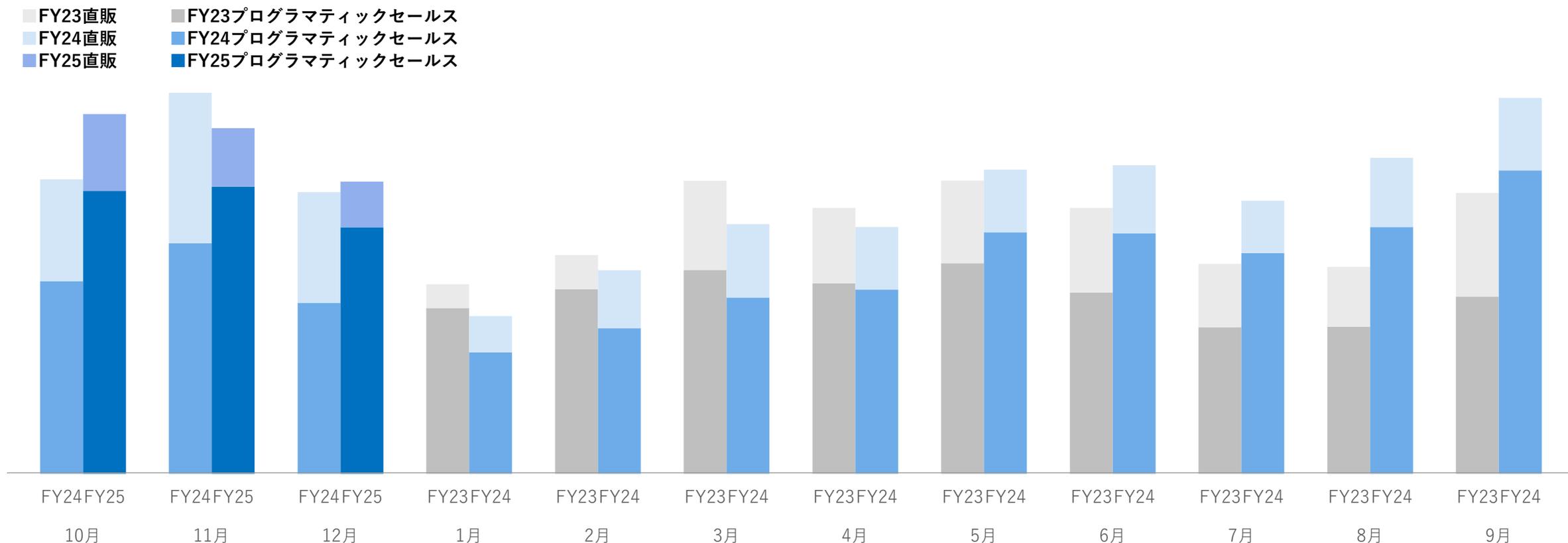
## EBITDA

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。

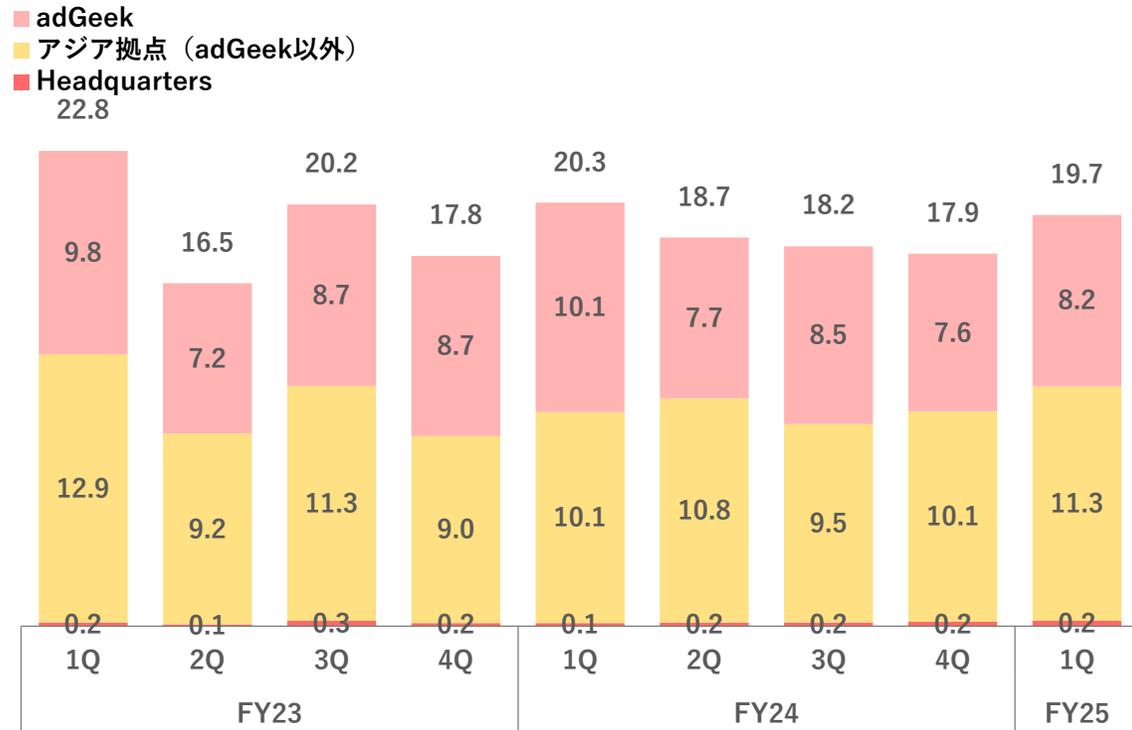
プログラマティックセールスの売上が引き続き順調に前年同月比増加しているものの、直販回復は想定以上に時間がかかり、今年度下期に回復・再成長する見込み



- adGeekのコスト適正化により安定、アジア各拠点も収益回復
- 季節性等の影響で2Qは落ち込むが、3Q以降は利益ベースで回復の見込み

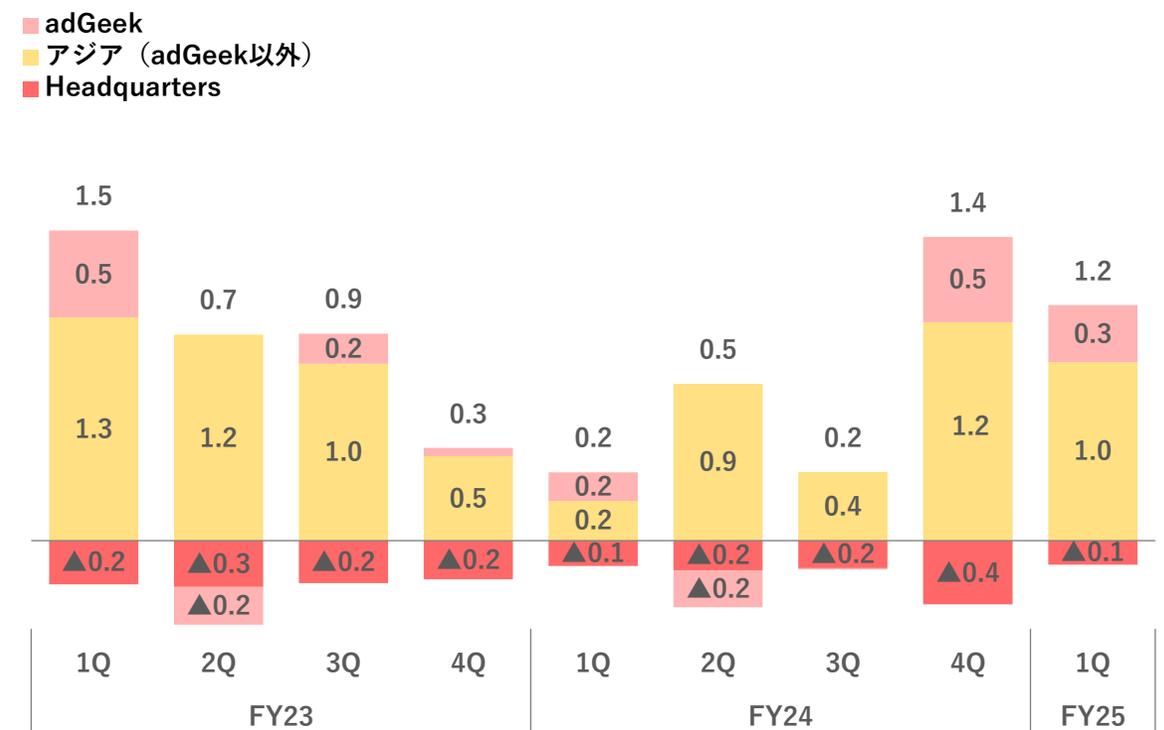
## 売上高

単位:億円



## EBITDA

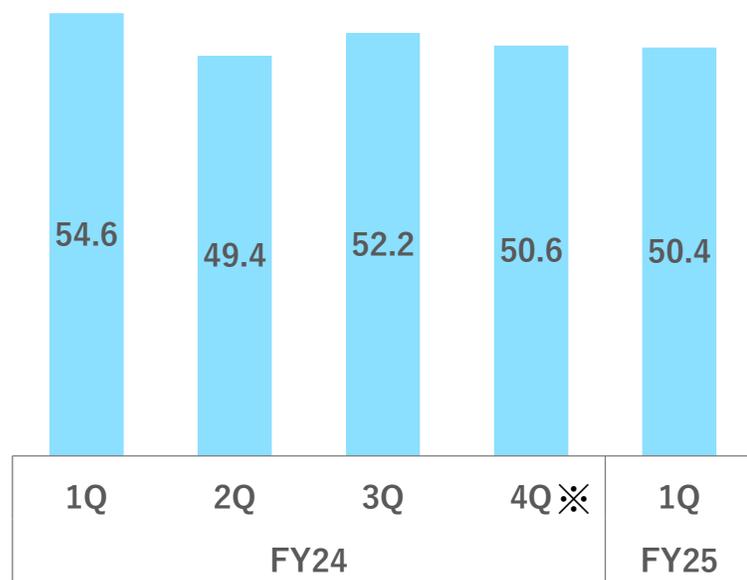
単位:億円



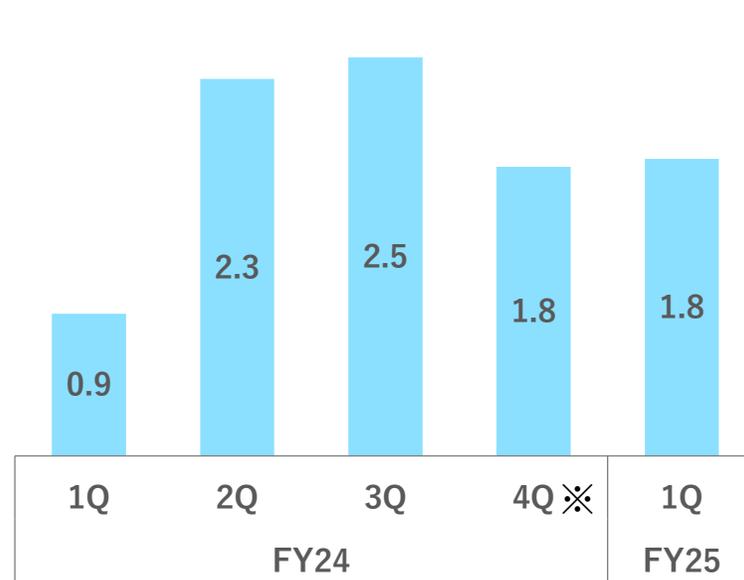
- 販管費の削減が順調に進行し、前年同四半期比EBITDAベースで大幅増益
- 第2回TOBが2月19日完了予定。その後上場維持費用削減、オフィス統合に加えて、売上高の再成長のための取り組みを加速

単位：億円

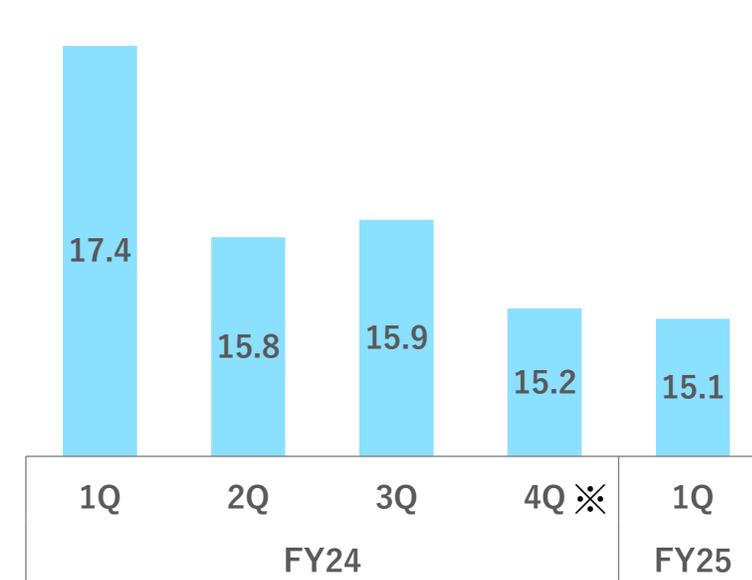
## 売上高



## EBITDA

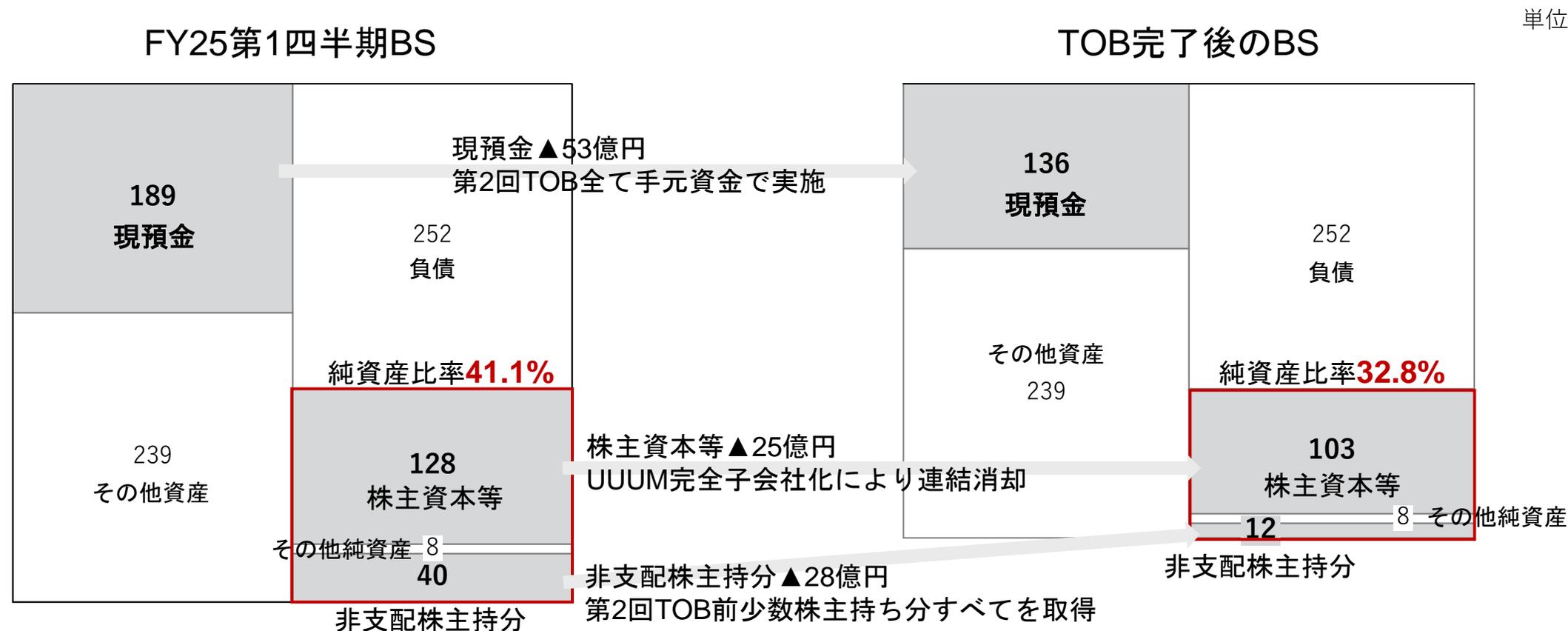


## (参考)販管費



※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

- UUUMへの第2回TOBを通じて追加53億円で100%子会社化、純資産が同額減額
- 追加分含めて全てカンム売却資金で支払うため、Cashと純資産とも安定水準



---

# 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		5.52%
	スカパーJSAT株式会社		3.86%
	BBH(LUX) FOR FIDELITY FUNDS - PACIFIC POOL		3.84%
	株式会社日本カストディ銀行（信託口）		3.38%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）		2.02%	

\*1. 2024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

---

（単位:百万円）

	FY25 1Q	FY24 1Q	前年Q比	FY24 4Q	直前Q比
変動費	9,712 70.7%	9,320 68.7%	4.2%	9,967 70.3%	▲2.6%
開発人件費	161 1.2%	127 0.9%	27.6%	122 0.9%	31.8%
サーバー関連費	159 1.2%	122 0.9%	30.3%	141 1.0%	13.3%
その他	2 0.0%	3 0.0%	▲23.3%	1 0.0%	212.2%
売上原価計	10,035 73.0%	9,572 70.5%	4.8%	10,230 72.2%	▲1.9%

※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 1Q	FY24 1Q	前年Q比	FY24 4Q	直前Q比
人件費	1,953 14.2%	1,912 14.1%	2.2%	2,148 15.2%	▲9.1%
家賃・水道光熱費	180 1.3%	182 1.3%	▲1.0%	221 1.6%	▲18.2%
のれん償却費	32 0.2%	106 0.8%	▲69.5%	28 0.2%	15.0%
減価償却費	222 1.6%	187 1.4%	18.5%	211 1.5%	5.3%
外注・報酬等	282 2.1%	273 2.0%	3.2%	259 1.8%	9.0%
採用費	50 0.4%	26 0.2%	93.5%	46 0.3%	7.6%
販売費	114 0.8%	239 1.8%	▲52.4%	176 1.2%	▲35.4%
その他	717 5.2%	705 5.2%	1.7%	799 5.6%	▲10.3%
販管費計	3,550 25.8%	3,630 26.7%	▲2.2%	3,887 27.4%	▲8.7%

※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



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



Maroon

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



FreakOut Holdings

複数ファンドの運営等

### 次世代型チャット



スミカ

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



**FreakOut**  
Holdings

Give People Work That Requires A Person.