



株式会社フリークアウト・ホールディングス
(東証グロス：6094)

**2025年9月期 第2四半期
決算説明資料**

2025年5月15日

Section1 業績ハイライト

Section2 2025年9月期 第2四半期決算の状況

Section3 事業別の進捗

Section4 業績予想の修正について

※ 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
116.1 億円	+ 2.1% (+2.4億円)	253.5 億円	45.3%

EBITDA	前年同四半期比	通期累計	進捗率
4.3 億円	+15.5% (+0.6億円)	10.0 億円	47.6%~ 38.5%

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

（全体）日本事業好調、EBITDAで大幅予算超過

- ・ EBITDA3.0億円の予算に対して実績4.3億円と、大きく予算を超過
- ・ （日本）動画・Connected TVに加えて、GP、スミカなどが順調に収益を拡大して新しい収益の柱へ
- ・ 一方で、動画・Connected TV領域での商流変更等によるネガティブな影響が今後発生する見込み（詳細は後ほど）

他事業は回復途上

- ・ （インフルエンサーマーケティング）第2四半期は売上・EBITDAともに、予算未達・対前年比マイナス。
- ・ （北米）概ね当初想定とおりで進捗。利益回復は、当初想定していた下期以降から、来期以降ターゲットへ
- ・ 以上の状況を考慮して、業績予想の下方修正を実施（Section4）

(単位:億円)	売上高		EBITDA		ハイライト
	FY25 2Q	YoY	FY25 2Q	YoY	
全体	116.1	+2.1%	4.3	+15.5%	・ 対予算) 売上は未達もEBITDAベースでは+40%超の大幅超過 ・ 対前年) 売上は微増、EBITDAベースでは+15.5%の順調な成長
北米	35.0	+12.4%	▲0.4	-	・ 対予算) 売上高、EBITDAともに大きな乖離はなし ・ 対前年) 売上高は微増、EBITDAは前年対比で微減 ・ プログラマティックが引き続き順調に成長する一方で、直販売上の回復が遅れており、収益面での大幅な回復は来期以降にずれの見込み
日本	22.3	+27.4%	5.9	+47.1%	・ 対予算、対前年いずれも、売上高・EBITDAともに大幅成長 ・ 粗利率が高い動画・Connected TV領域に加えて、IRISの回復、GP、スミカの収益貢献本格化により大幅な増益を達成 ・ 第3四半期以降の収益見通しについてはネガティブな事象あり（詳細16P）
アジア	16.1	▲13.8%	0.7	+41.0%	・ 為替の影響等で売上高は減少も、EBITDAベースでは順調に回復
インフルエンサーマーケティング	46.1	▲6.8%	1.0	▲56.5%	・ 対予算、対前年で減収・大幅減益（上期累計で見ると、四半期ずれの売上などもあり、EBITDAベースでは微減程度） ・ 来期以降、売上高の再成長、オフィス統合・非上場化のコストカットで増益へ
その他	▲3.3	-	▲2.9	-	・ 投資事業で若干の減損が発生し、減益要因

*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（期初158.18円から四半期末149.52円）による為替差損2.7億円、TOB関連費用などが発生し、経常利益ベースでは大幅減益
- ✓ EBITDAベースで+0.6億円の増益のほか、上記除く経常利益ベースでも+0.6億円増

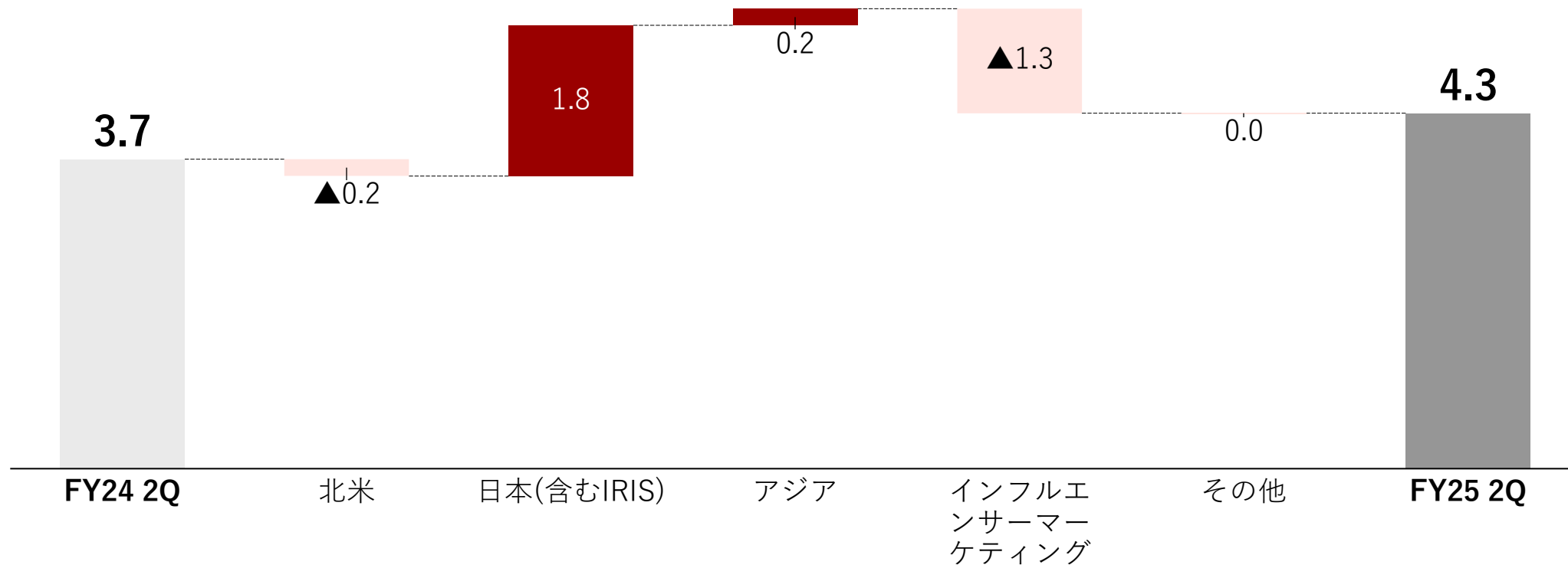
単位:億円

	FY25 2Q	FY24 2Q	YoY比
売上高	116.1	113.7	+ 2.1%
EBITDA	4.3	3.7	+ 15.5%
営業利益	▲0.4	▲2.0	-
経常利益	▲2.2	2.9	-
経常利益 (為替差損益、TOB 関連費用除く)	1.2	0.6	+ 177.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲2.3	▲29.9	-

	FY25 2Q 累計	FY24 2Q 累計	YoY比
売上高	253.5	249.5	+1.6%
EBITDA	10.0	11.8	▲15.5%
営業利益	1.2	1.7	▲27.7%
経常利益	3.4	4.9	▲29.1%
経常利益 (為替差損益、TOB 関連費用除く)	4.0	4.6	▲13.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.1	▲30.3	-

- ✓ IRIS含む日本事業が大幅成長（+1.8億円）
- ✓ インフルエンサーマーケティングの▲1.3億円は、第1四半期含む上期全体として見れば対前年度で微減程度だが、当初予算及び特にグループ化時の計画からは大きな乖離があるため、来期に向けたデコ入れを下期以降進めていく

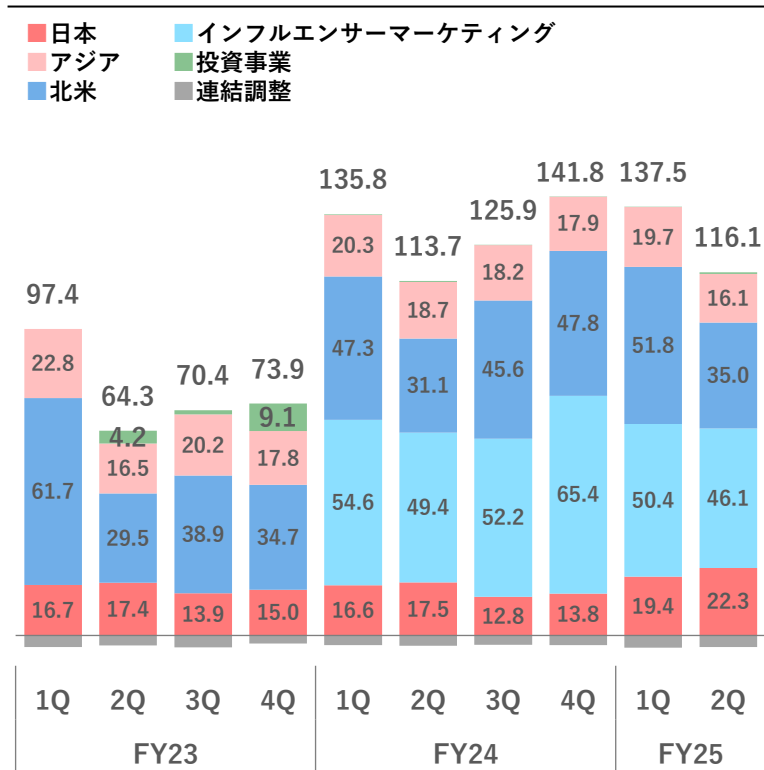
単位:億円



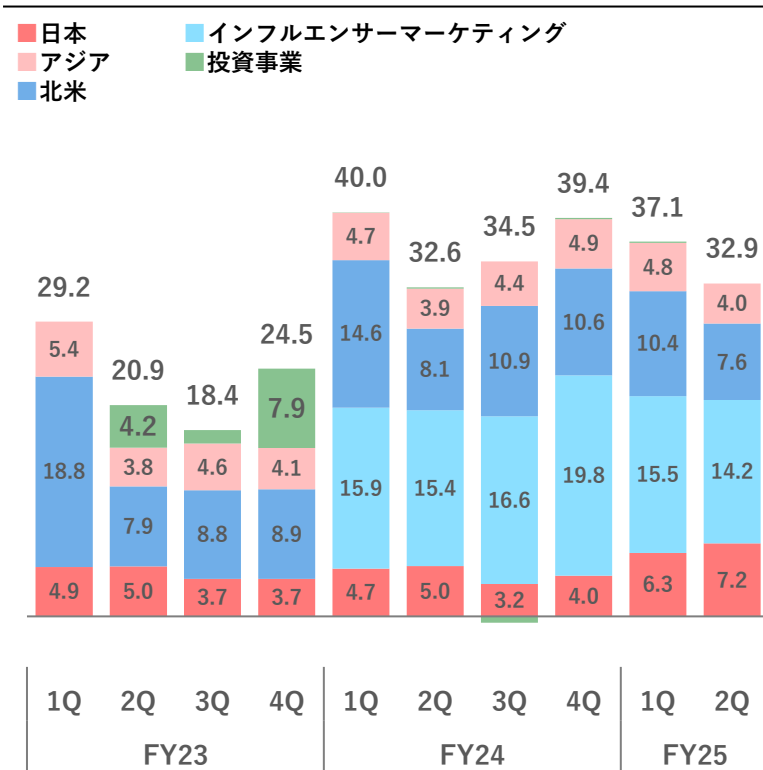
Section2 2025年9月期 第2四半期決算の状況

- ・ 円高の影響受けるも、前年同四半期比で売上高・EBITDAともに増加
- ・ セグメント別の推移については後ほど詳細

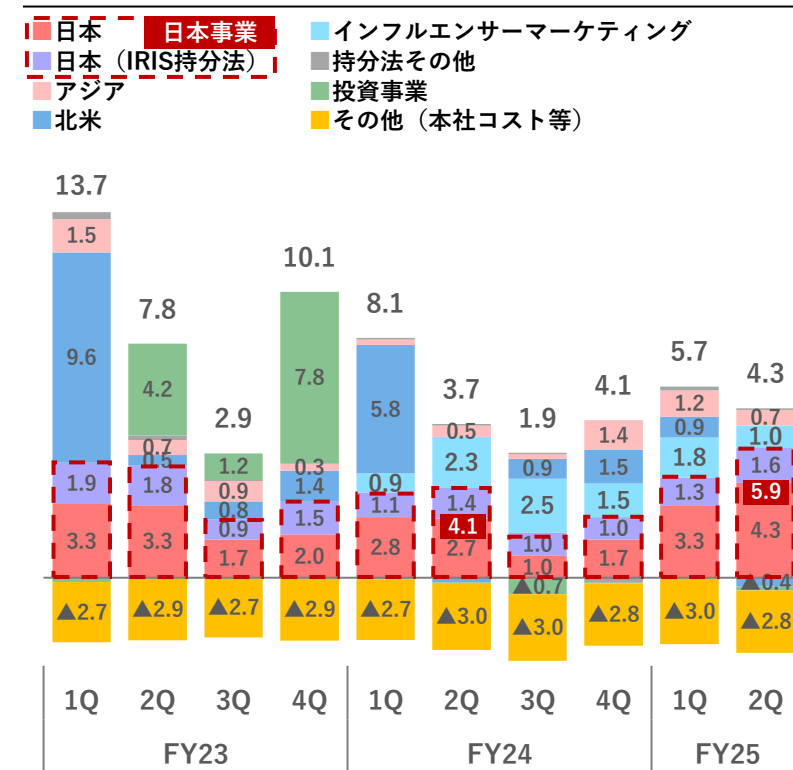
売上高



売上総利益



EBITDA

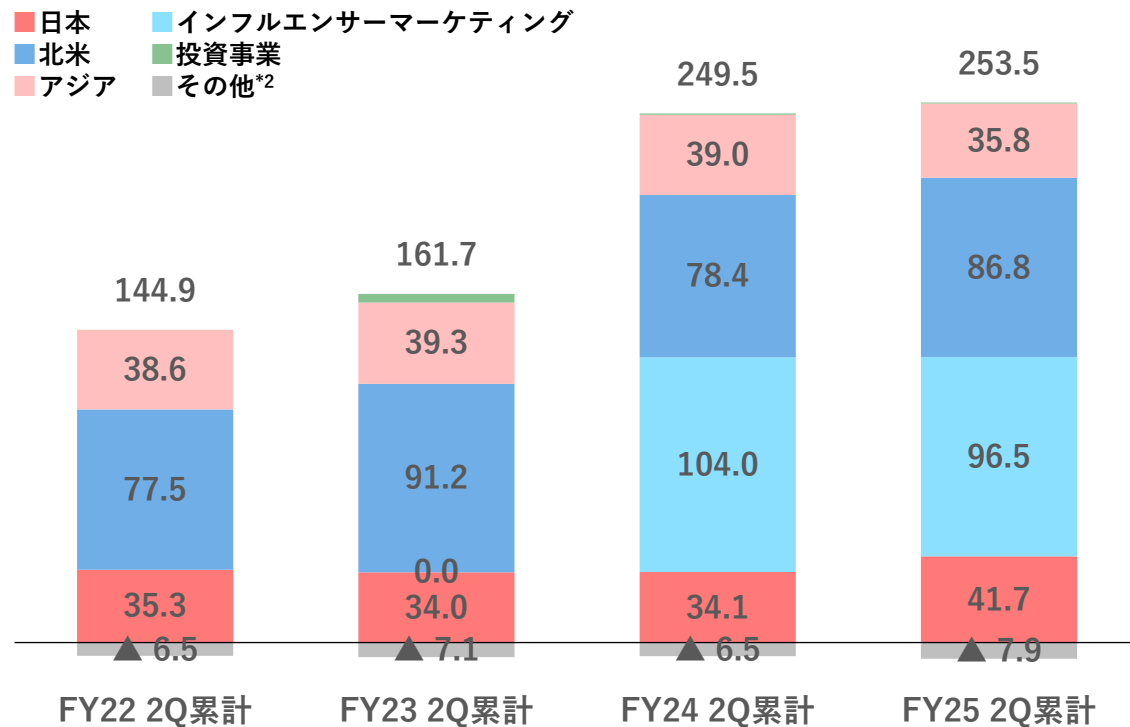


*変則決算によりUUUM（インフルエンサーマーケティング）の4カ月分（24年6月～9月）をFY24 4Qに計上

- 北米、インフルエンサーマーケティングでEBITDAが前年対比で減少（▲5億円、▲0.4億円）も、日本・アジアの大幅増益（+2.5億円、+1.1億円）によって減益幅は合計で1.8億円程度に抑制

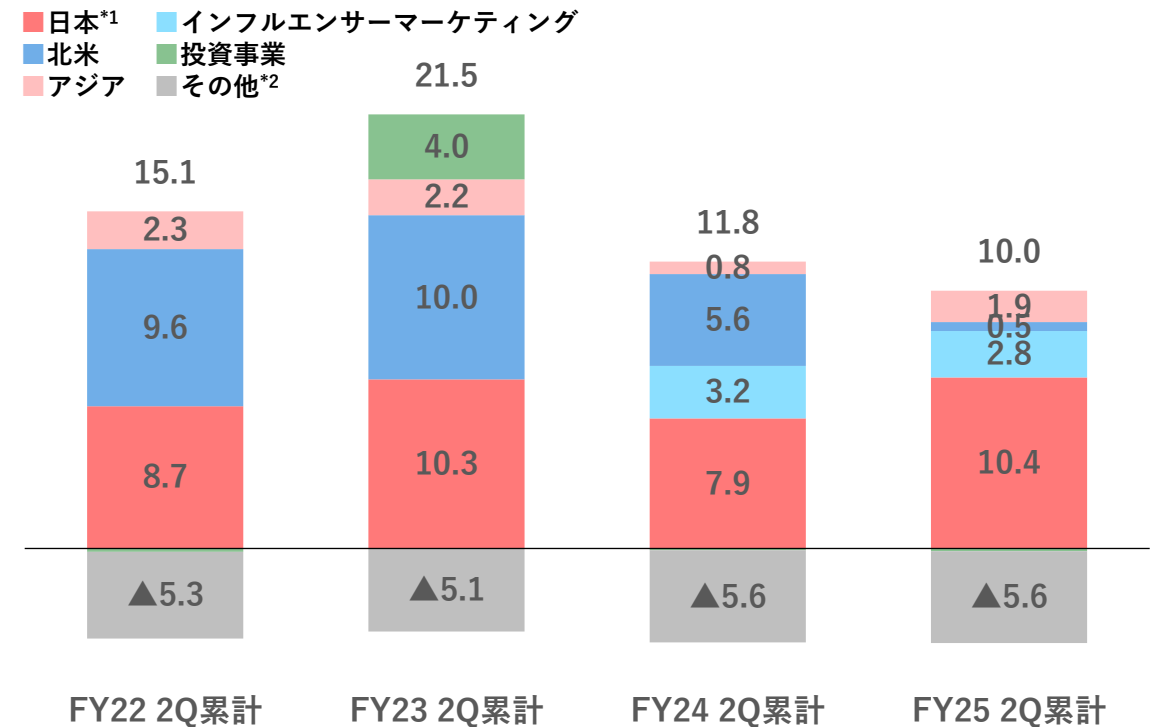
売上

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、連結調整（売上）、本社コスト（EBITDA）等の合算値

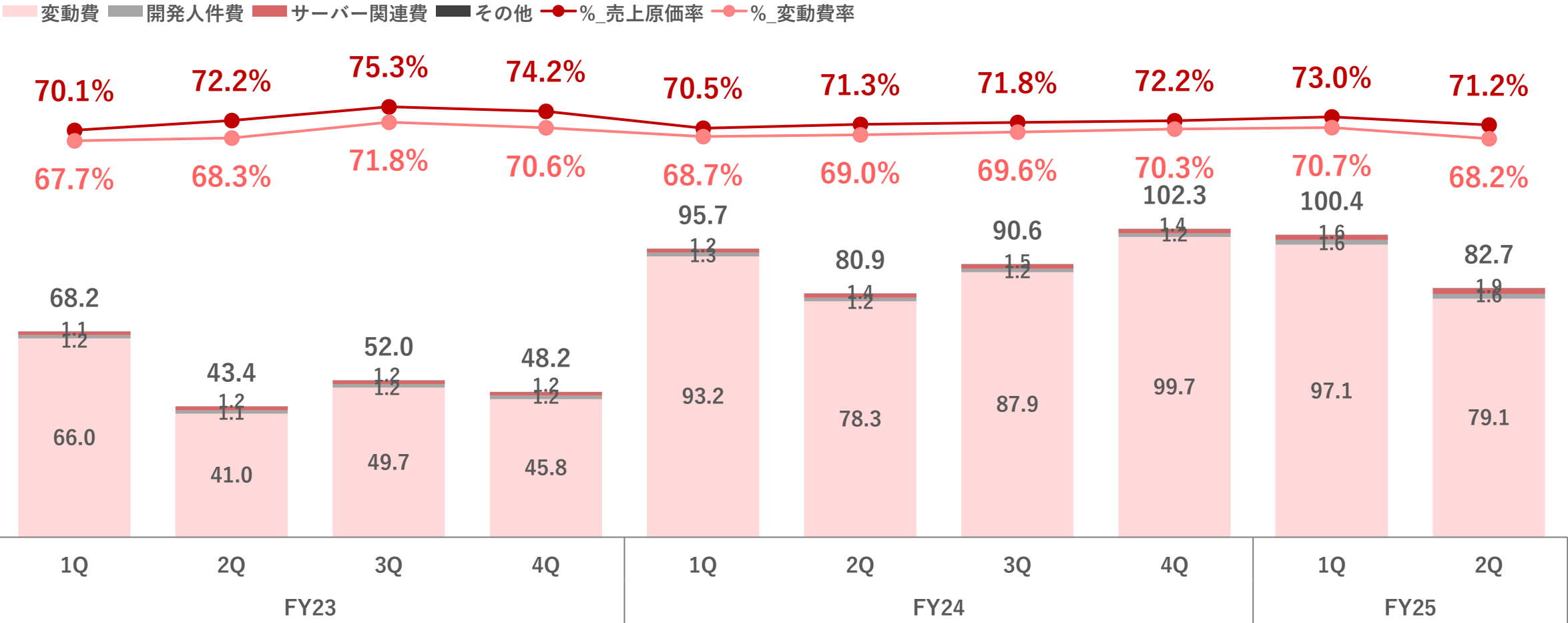
為替差損（2.7億円）の影響で、経常利益が前年同四半期対比で減

	FY24				FY25	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業利益	3.7	▲2.0	▲2.2	0.6	1.6	▲0.4
持分法投資利益	0.8	2.3	1.3	1.0	1.3	1.8
のれん償却費	1.1	0.9	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
株式報酬費用	0.6	0.2	0.2	▲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
経常利益	2.0	2.9	1.5	▲2.7	5.7	▲2.2
為替差損益	▲2.1	2.3	2.5	▲4.6	4.0	▲2.7
経常利益（為替差損益除く）	4.1	0.6	▲1.0	1.9	1.7	0.5

*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

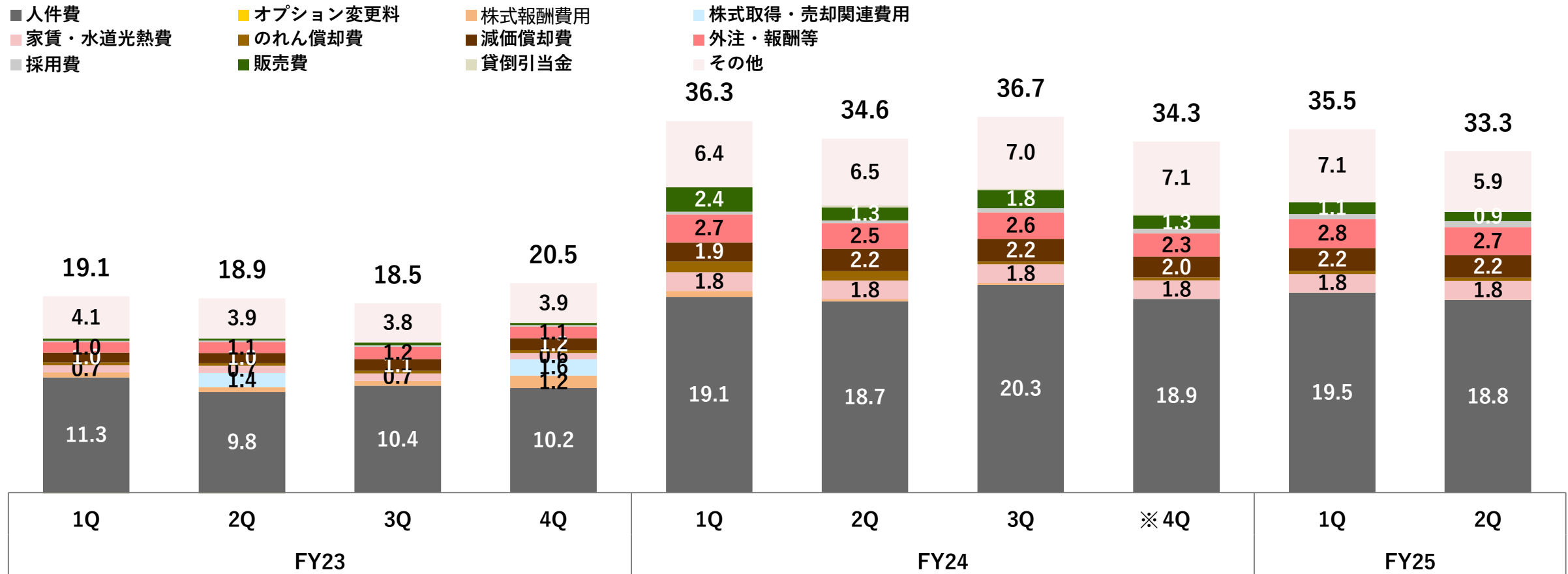
単位:億円



*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

- ①円高による海外販管費の減少、②北米でのコスト削減等により、販管費が減少
- 現状の為替水準が継続すれば、概ね33～34億円前後で今後も推移する見込み

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

- 北米で若干人員数が減少、UUUMは若干増加も概ね予想通りに推移

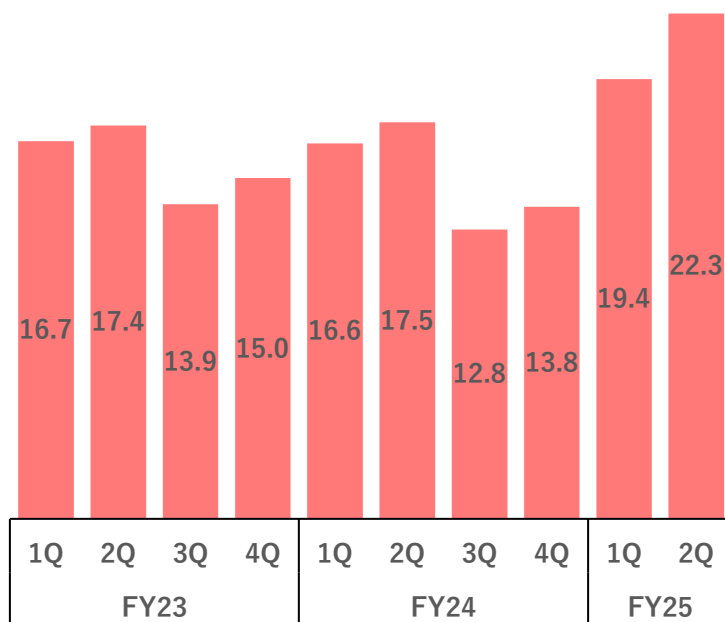
単位:人

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

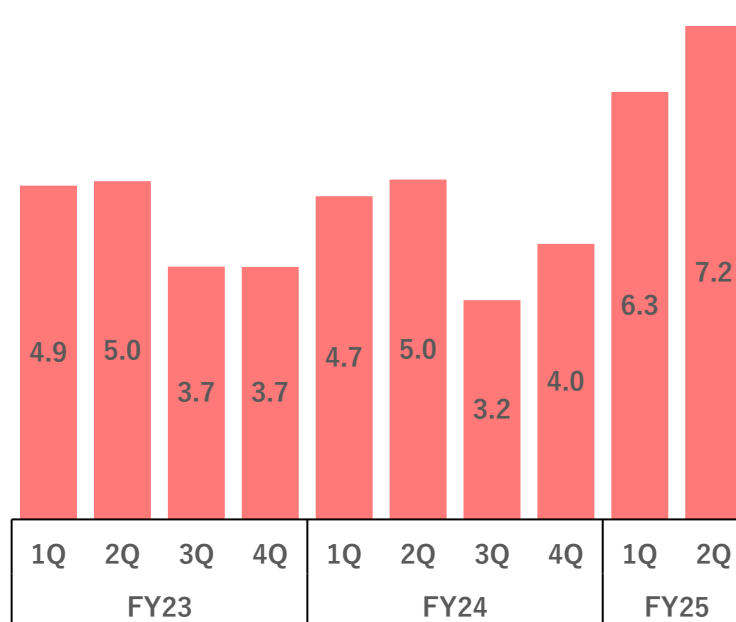
Section3 事業別の進捗

- 売上高、EBITDAともに対前年同四半期で大幅増を達成
- IRISの収益回復（EBITDA1.6億円）に加え、GP、スミカが収益貢献（次の収益の柱として成長中）
- 動画・Connected TV領域は大幅成長も、主要クライアントとの商流の見直し等の影響で第4四半期以降は粗利減少、長期安定的なパートナーシップへ（短期で年間6～7億円程度粗利減。数年かけて再成長）

売上高

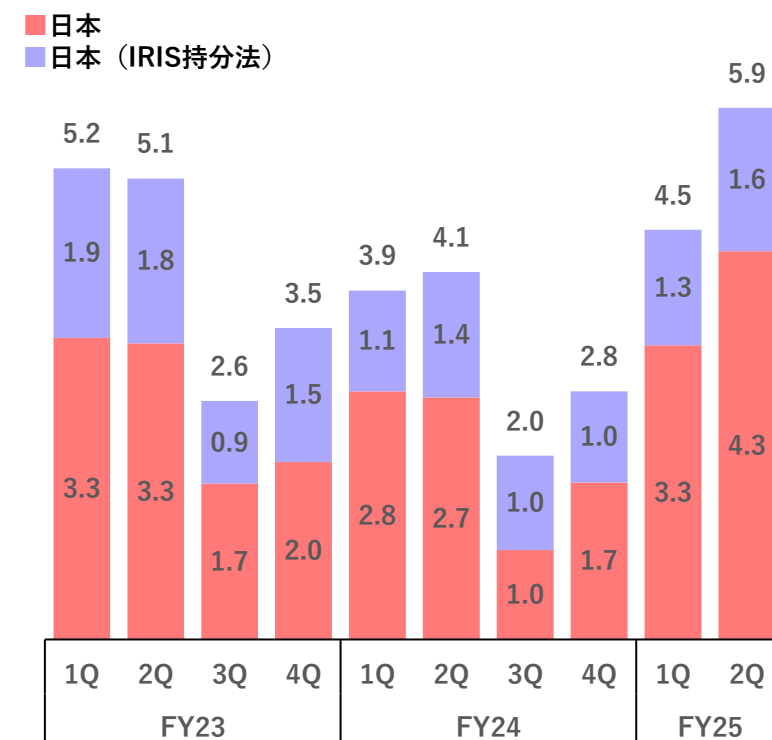


売上総利益



EBITDA

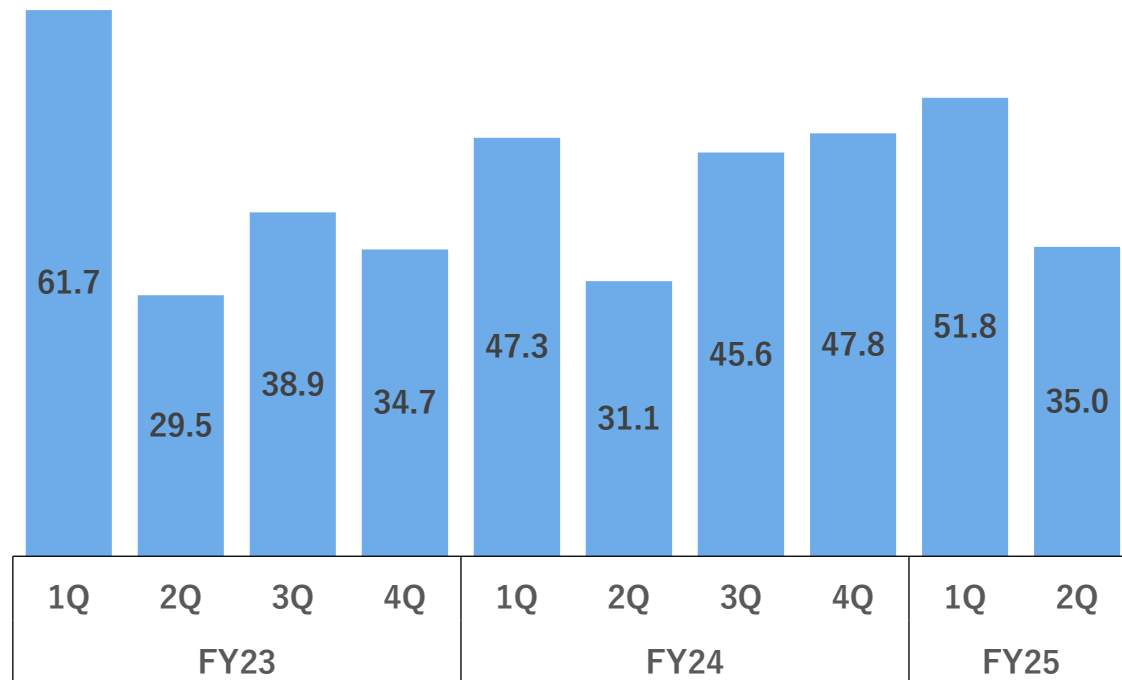
単位:億円



- ・ 詳細は現地通貨ベースを参照（次ページ）
- ・ マクロ経済の影響が不透明のため、引き続き経済情勢配慮した慎重な事業運営を遂行

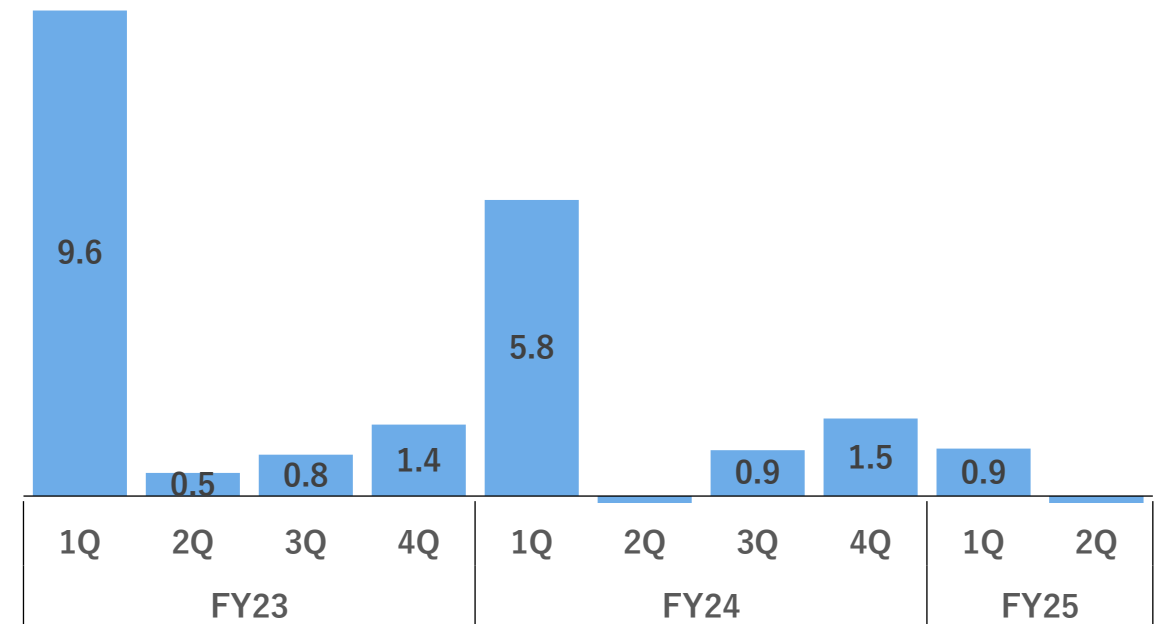
売上高

単位：億円



EBITDA

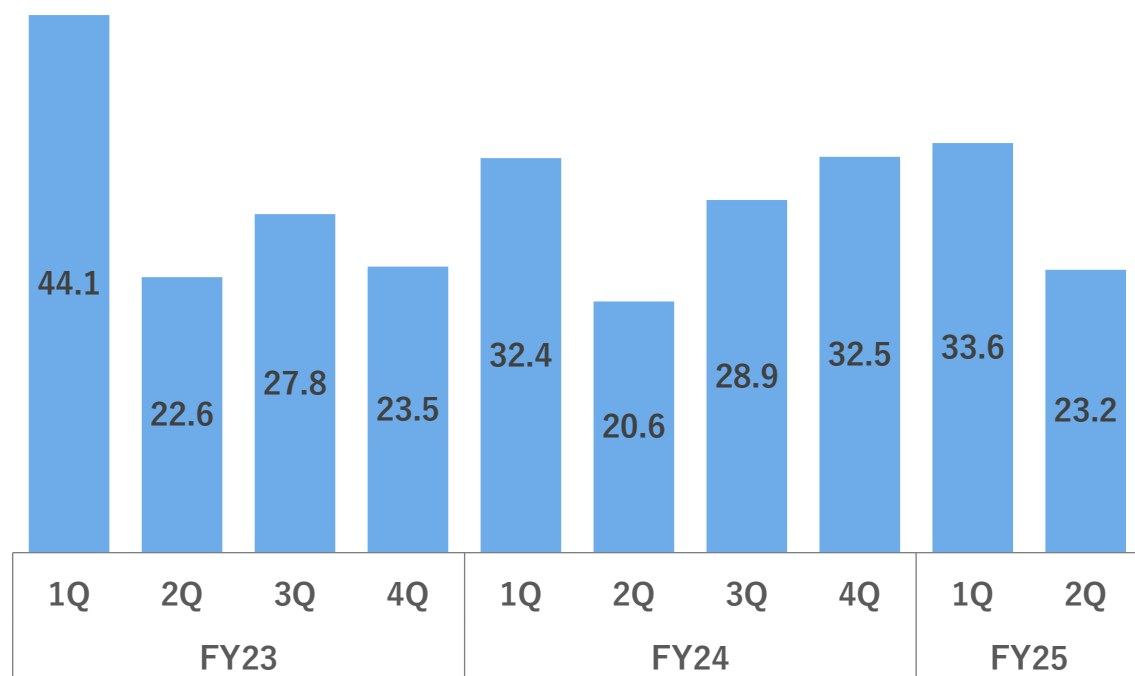
単位：億円



- 売上高は前年同四半期比+12.7%、EBITDAは横ばい
- プログラマティック売上は各月で前年を大きく上回るも、直販売上は回復途上（詳細は次ページ）
- 第3四半期以降、当初想定より小幅もEBITDAで対前年同四半期比で回復へ
- 来期以降EBITDAの大幅な改善を予定（今期は当初想定からビハインドでの着地見込み）

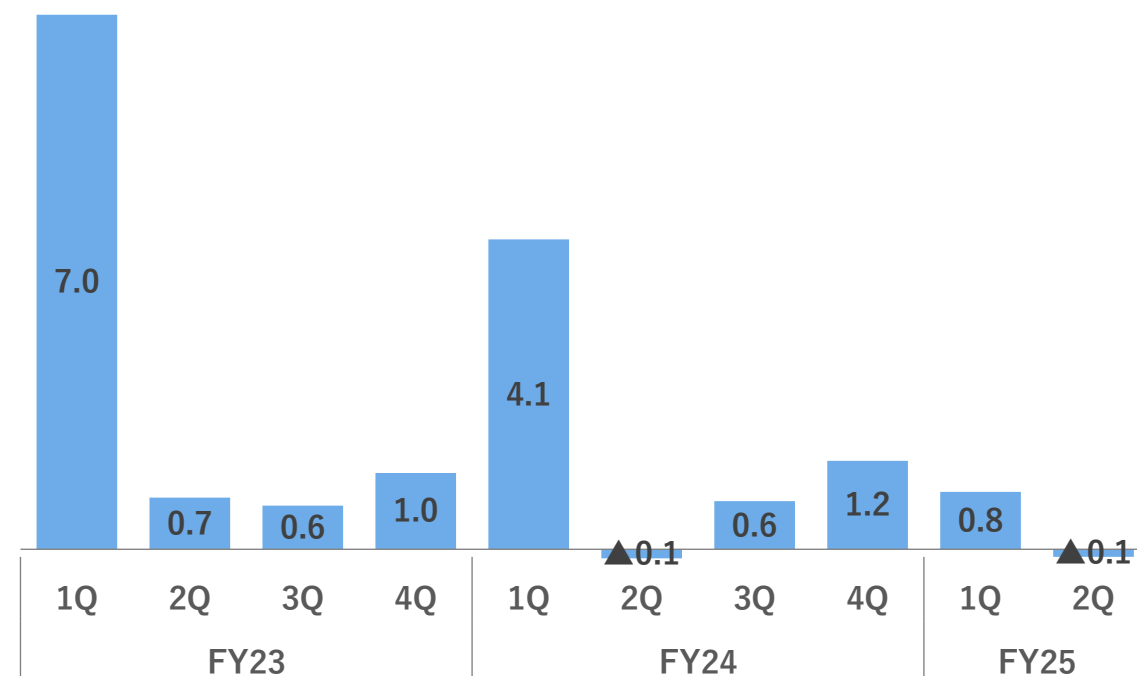
売上高

単位：百万USD



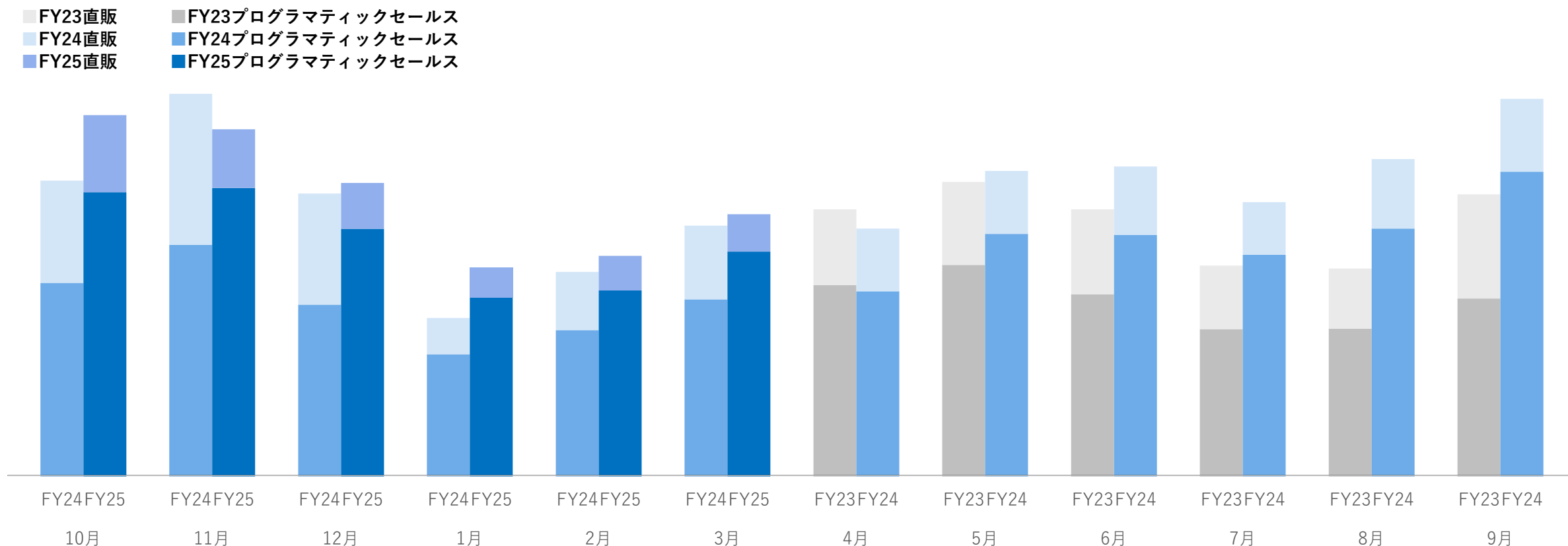
EBITDA

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。

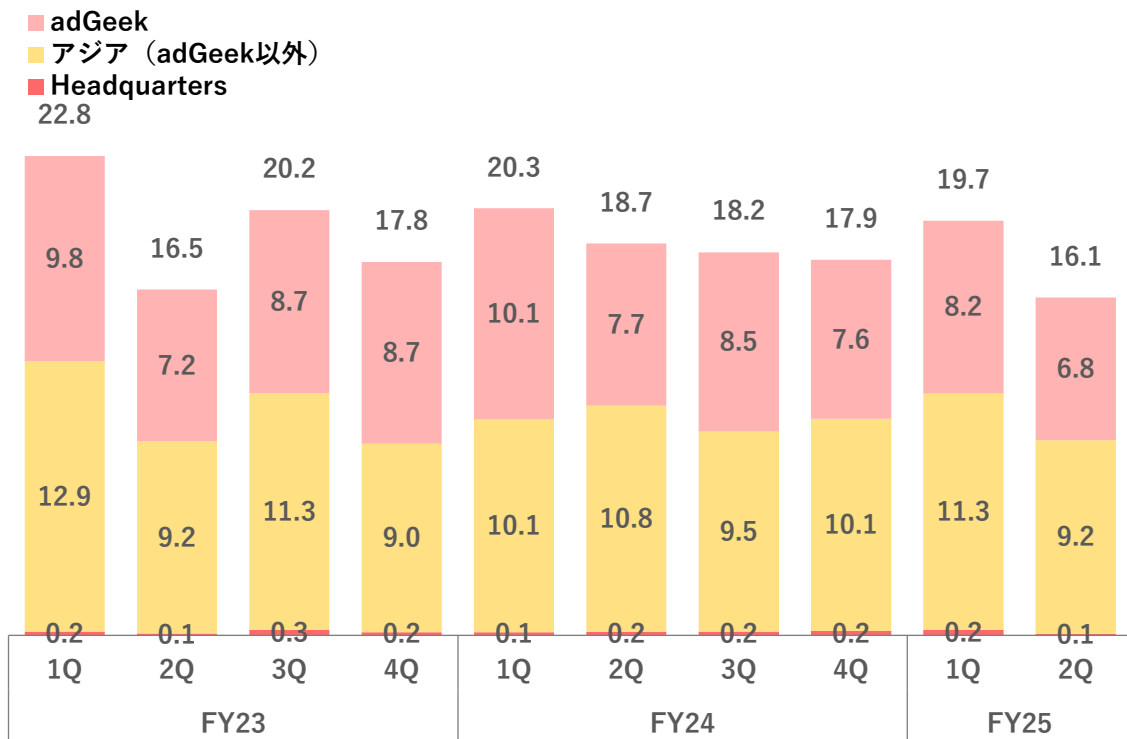
プログラマティックの売上（下部）が引き続き順調に前年同月比増加している一方で、直販売上の回復には引き続き時間を要しており、第4四半期以降に向けた改善を遂行中



為替の影響などにより前年対比で売上高は減少も、EBITDAは引き続き改善（+0.2億円）

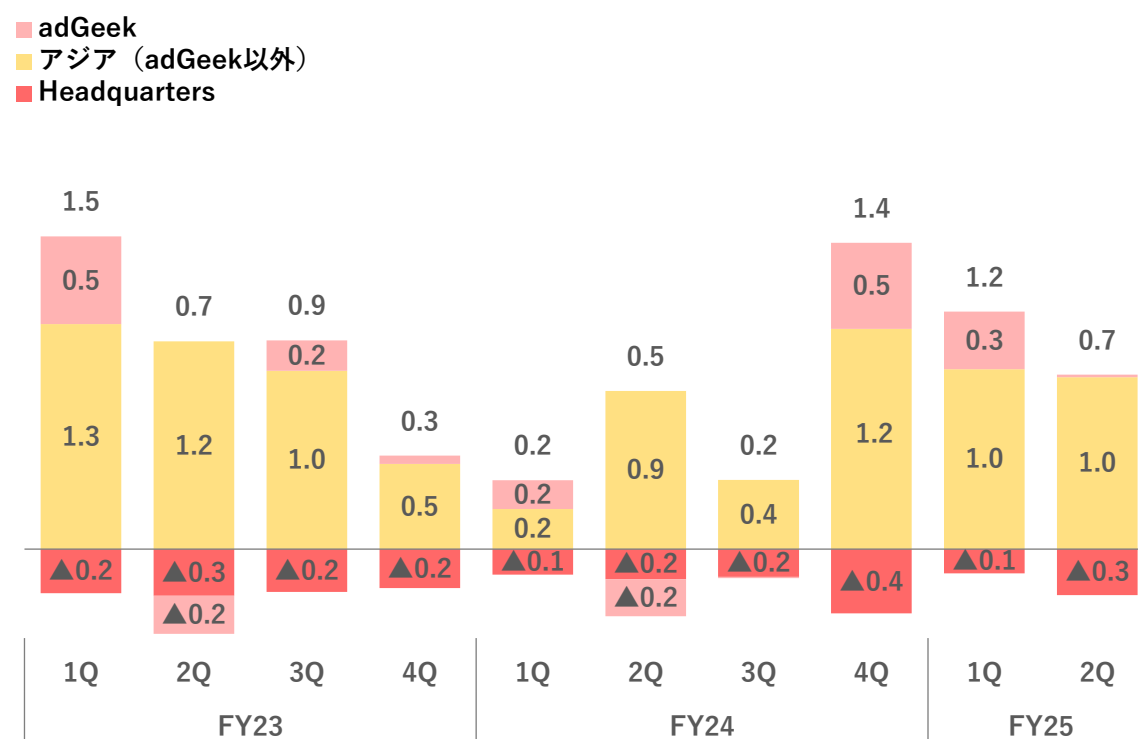
売上高

単位:億円



EBITDA

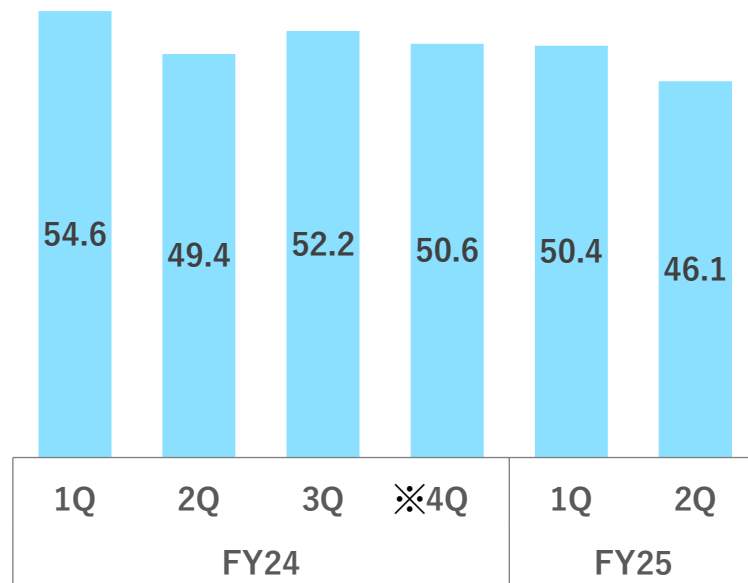
単位:億円



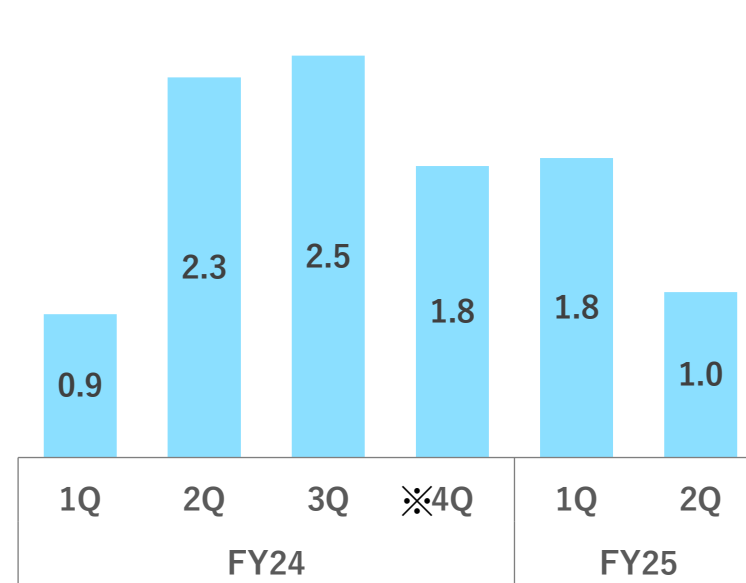
- ・ 売上高、EBITDAともに前年同四半期対比で減少（上期通算ではEBITDAは微減）
- ・ 来期以降、トップラインの回復と、オフィス統合・上場維持費用削減によるコストカット等により再成長へ

単位：億円

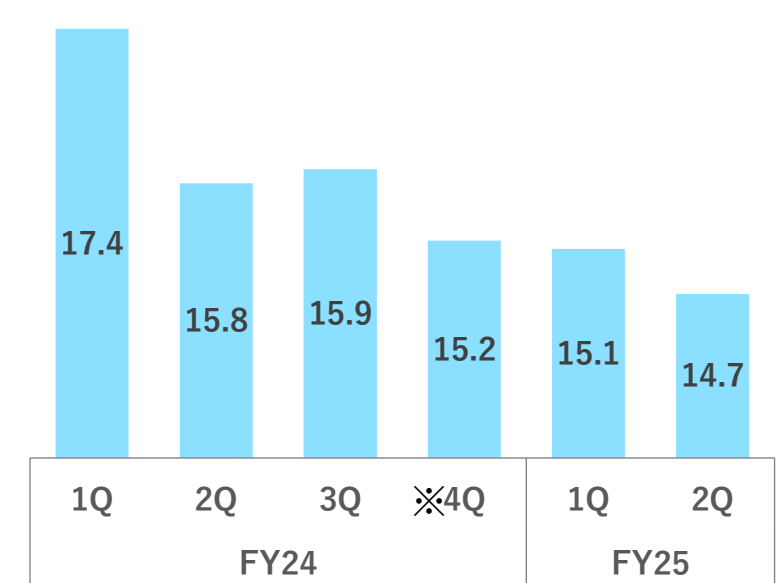
売上高



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

Section4 業績予想の修正について

- ✓ 上期累計で、EBITDAベースで予算超過
- ✓ 下期以降の、①北米景気の不透明さと直販の回復遅れ、②動画・Connected TV領域の商流変更等による影響、③インフルエンサーマーケティングの足元の状況など、現時点でのネガティブな要素を諸々反映して、業績予想の修正を実施
- ✓ 来期以降、北米とインフルエンサーマーケティングの再成長を通じて、グループとしても再成長フェイズへ

単位:億円

	2025年4月時点 業績予想	今回 業績予想	差異
売上高	560	530	▲30
EBITDA	21～26	17～22	▲4
営業利益	2～7	▲2～3	▲4
経常利益	4.5～9.5	0.5～5.5	▲4
親会社株主に帰属する当期純利益	▲4.5～0.5	▲8.5～▲3.5	▲4

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 2Q	FY24 2Q	前年Q比	FY25 1Q	直前Q比
変動費	7,913 68.2%	7,828 69.0%	1.1%	9,712 70.7%	▲18.5%
開発人件費	163 1.4%	122 1.1%	34.1%	161 1.2%	1.2%
サーバー関連費	189 1.6%	139 1.2%	36.1%	159 1.2%	18.8%
その他	2 0.0%	1 0.0%	213.3%	2 0.0%	▲32.4%
売上原価計	8,268 71.2%	8,089 71.3%	2.2%	10,035 73.0%	▲17.6%

※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）

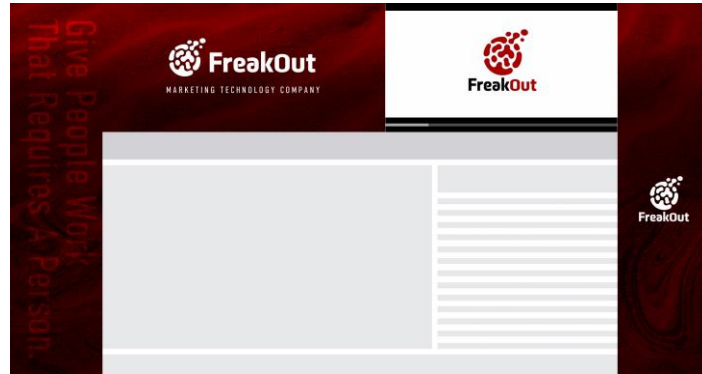
	FY25 2Q	FY24 2Q	前年Q比	FY25 1Q	直前Q比
人件費	1,882 16.2%	1,869 16.4%	0.7%	1,953 14.2%	▲3.7%
家賃・水道光熱費	183 1.6%	183 1.6%	0.2%	180 1.3%	1.6%
のれん償却費	32 0.3%	92 0.8%	▲65.1%	32 0.2%	▲0.0%
減価償却費	221 1.9%	217 1.9%	1.7%	222 1.6%	▲0.3%
外注・報酬等	273 2.4%	251 2.2%	8.6%	282 2.1%	▲3.2%
採用費	61 0.5%	26 0.2%	129.1%	50 0.4%	21.7%
販売費	88 0.8%	127 1.1%	▲30.8%	114 0.8%	▲22.8%
その他	589 5.1%	692 6.1%	▲14.9%	717 5.2%	▲17.9%
販管費計	3,329 28.7%	3,459 30.4%	▲3.8%	3,551 25.8%	▲6.3%

※金額の下に記載している%は対売上高比。

Appendix 3

定性トピック

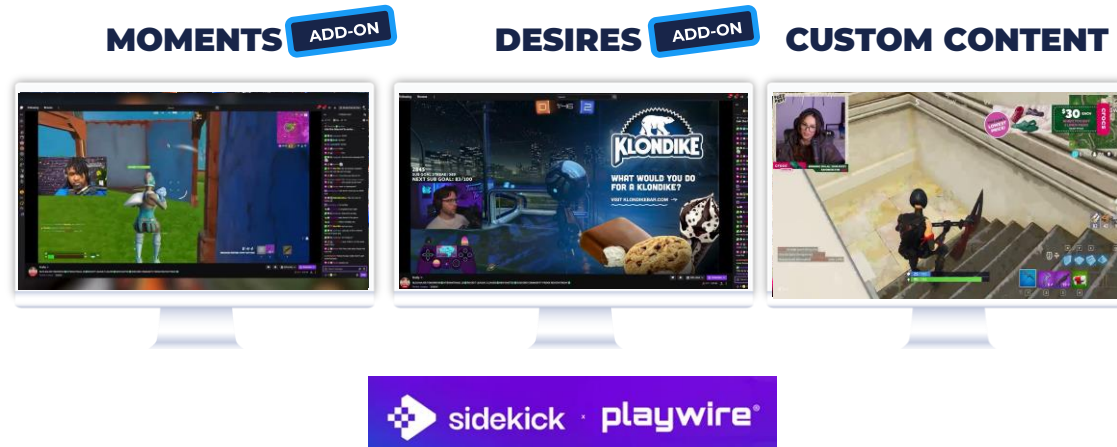
High Impact 広告を日本、アジアでリリース。オープンインターネット広告市場におけるプレゼンスを強化



フリークアウト、広告効果最大化と健全な配信環境の両立を実現する「Attention Ads」を提供開始



Playwireはゲームストリーミング広告で効果的に Gen α や Gen Z にリーチできるsidekickと提携



UUUMのプロモーション動画広告4作品が「YouTube Works Awards Japan 2025」ファイナリストに選出



Appendix 4

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

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)

61

億円

FY24

タクシーサイネージ
シェア (都内)*2



62.2%

売上高

172

億円

FY24

売上高

75

億円

FY24



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.