



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3四半期
決算説明資料**

2026年8月14日

Section1 ハイライト

Section2 セグメント別の状況

Section3 第3四半期決算の状況

※ 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Q3 実績

		前年同四半期比
売上高	134.1 億円	+16.1%
EBITDA	2.2 億円	▲40.7%
調整後当期利益	0.1 億円	▲96.4%

26年9月期Q3までの累計実績

		業績予想進捗率
売上高	427.8 億円	76.9%
EBITDA	24.5 億円	79.2%
調整後当期利益	8.8 億円	93.1%

26年9月期 業績予想*

売上高	556 億円
EBITDA	31.0 億円
調整後当期利益	9.5 億円

*2026年3月19日に上方修正

サマリー

Q3実績：移転コスト等で昨年同期比で減益着地も、EBITDAはQ2時点の見通し（1億円）を上回る実績（2.2億円）で推移

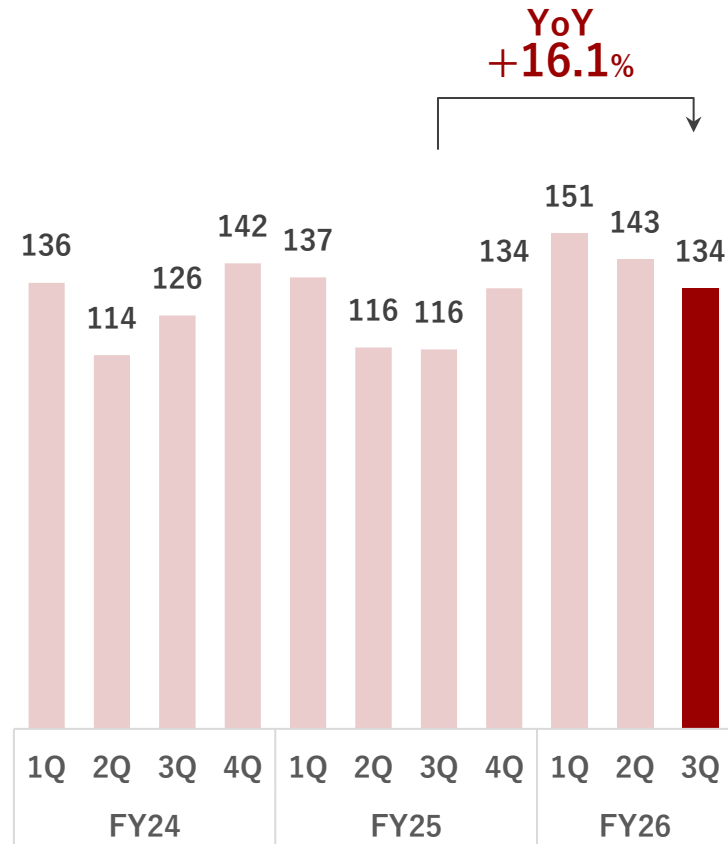
- プロダクト事業では主要顧客との商流変更による粗利減の影響が3Qに最大化したものの、IRISの好調とスミカの顕著な成長により、全体としては商流変更の影響を大幅に緩和（EBITDAでYonYで▲0.6億円）
- クリエイタービジネスは、グッズ・イベントの収益が上期に偏重したため、コーポレート機能移管等の影響を除くと減益で着地（同▲0.8億円）
- 北米事業は、トップラインが順調に成長し、当四半期において黒字に回復

通期進捗：一部段階利益はすでに通期予想を超過も、直近の為替動向等を考慮し現時点では上方修正を行わない

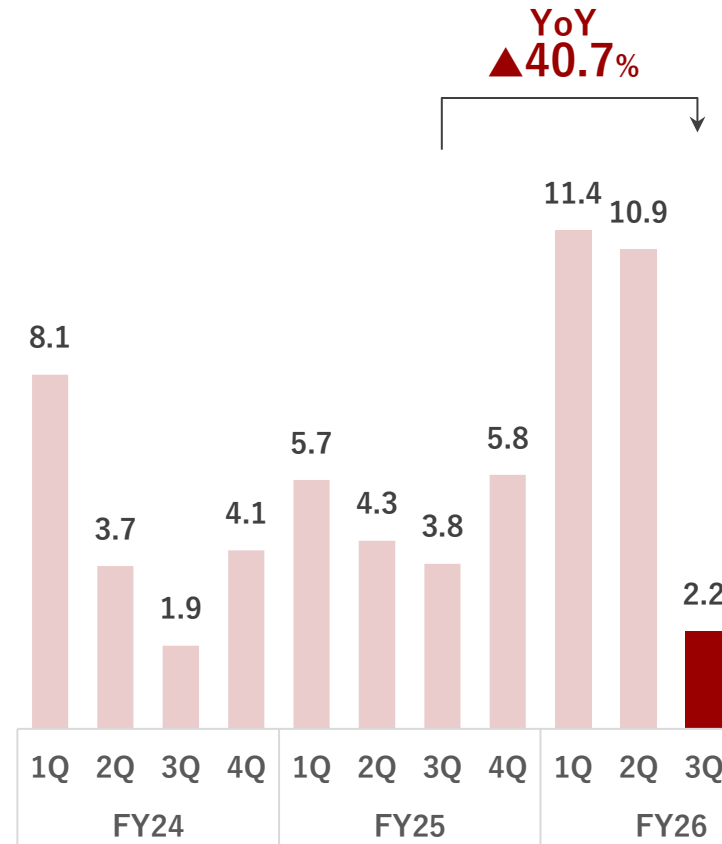
- 通期予想に対する進捗率は、EBITDA 79.2%、調整後当期利益93.1%と利益面で極めて順調に推移
- 第4四半期も黒字を見込むが、為替動向や一部有価証券の減損可能性等を考慮し現時点では通期業績予想は据え置き。合理的な算定が可能になった時点で速やかに修正を検討
- 第4四半期から、UDN SPORTSのPL取り込み（収益貢献）が開始

単位：億円

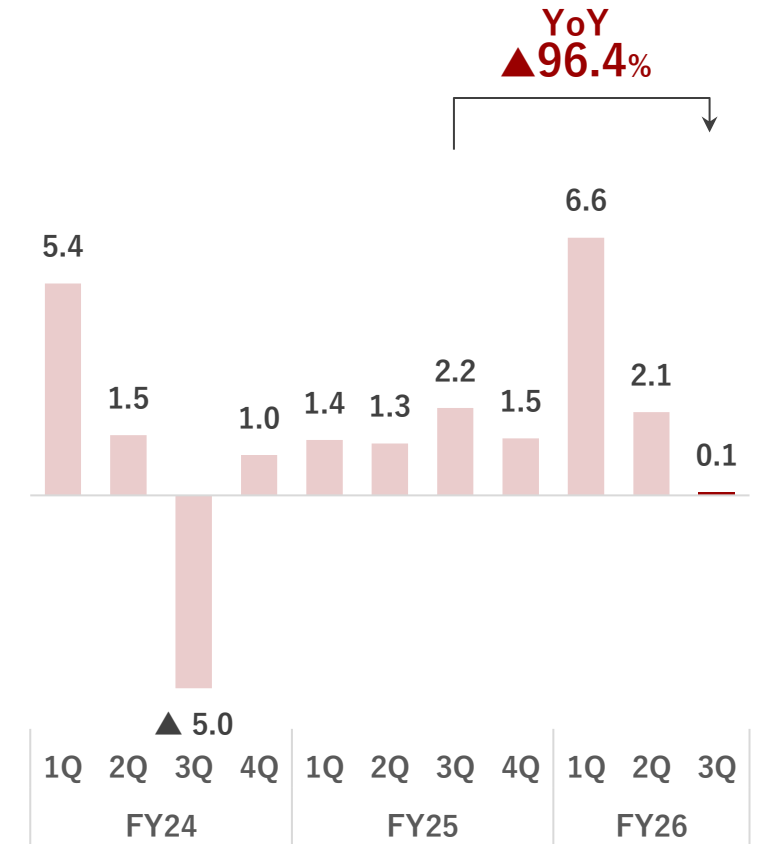
売上高



EBITDA¹



調整後当期利益²



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（※）

※今四半期では主にオフィス移転関連費用・オフィス移転に関連する減価償却費損金算入限度超過額の損金算入による法人税圧縮・一部有価証券の評価損の影響を排除

(単位:億円)	売上高		EBITDA		ハイライト
	FY26 3Q	YoY	FY26 3Q	YoY	
全体	134.1	+16.0%	2.2	▲40.7%	
プロダクト	27.7	▲14.6%	3.7	▲14.7%	- セグメント変更（中国・韓国事業の移管）及び商流変更の影響を除き：売上高 +4.1%、EBITDA+339.0% - 上記の影響を除いた3Q実績：売上高 25.6億円、EBITDA 2.5億円
クリエイター ビジネス	51.8	+14.7%	3.1	+364.1%	セグメント変更影響（中国・韓国事業）及び、コーポレート機能の移管の影響を除き：EBITDA ▲0.8
北米	55.4	+40.6%	1.1	▲17.2%	トップラインが順調に伸長し、3Qにおいて黒字回復
その他	▲0.8	-	▲5.8	-	- 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） - 本社移転関連コスト約0.6億円

*その他は、投資事業、連結調整（売上高）、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

- ・今Qよりフルに発現した動画・Connected TV領域の粗利減の影響を、IRIS、スミカの利益成長等がカバーし、昨年同期比で最小限の減益幅（第2四半期時点での見立て通りのEBITDA3.7億円）で着地
- ・当四半期にてマイナス要因は出尽くしており、第4四半期からは再成長フェーズへ

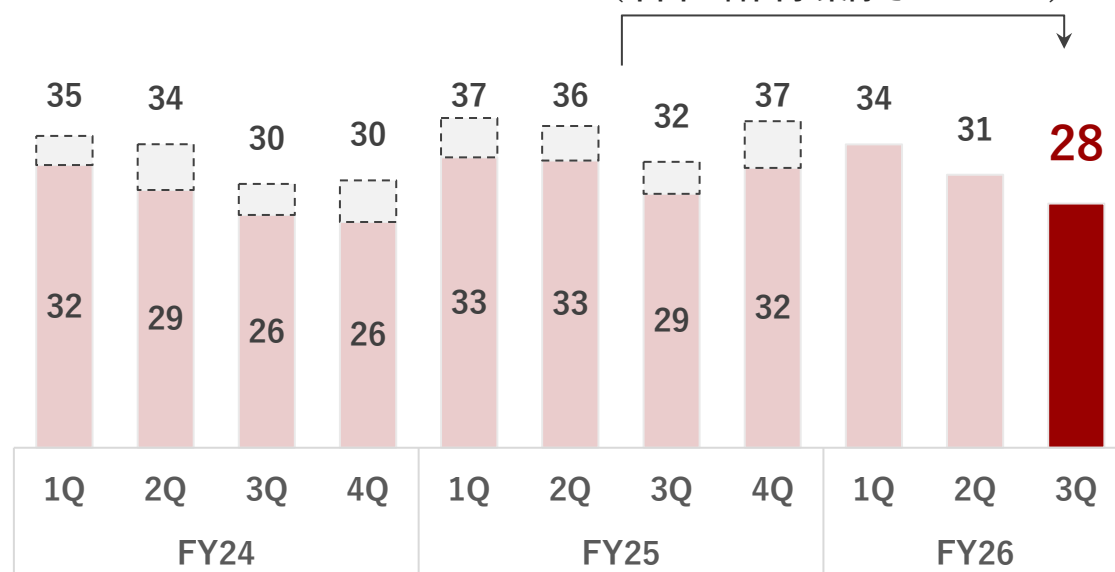
中国・韓国事業（FY26Q1以降プロダクトからクリエイターにセグメント変更）

単位：億円

売上高

YoY ▲14.6%

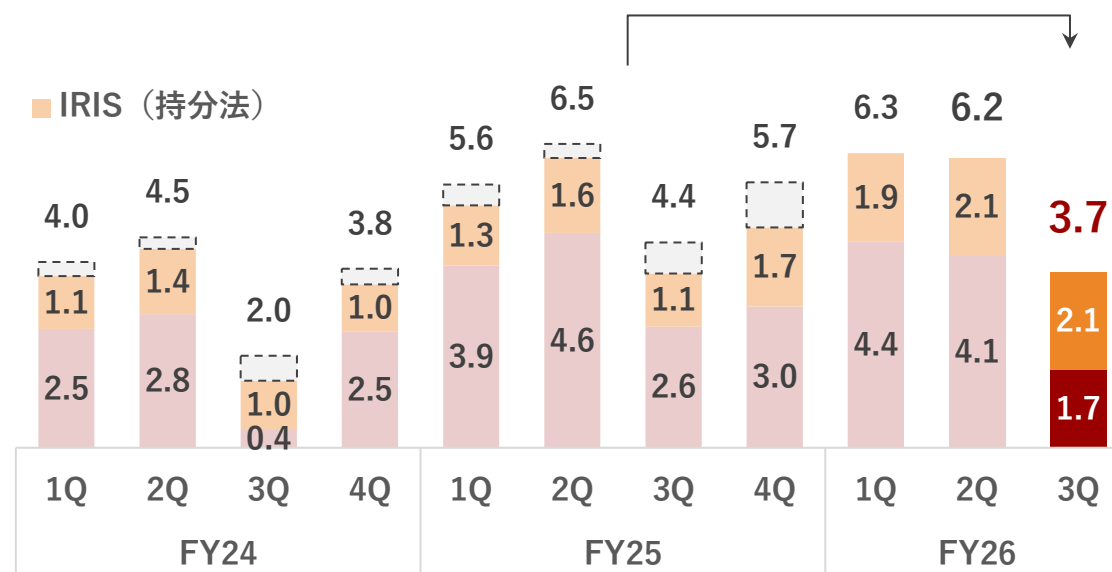
（中国・韓国事業除き ▲3.9%）



EBITDA

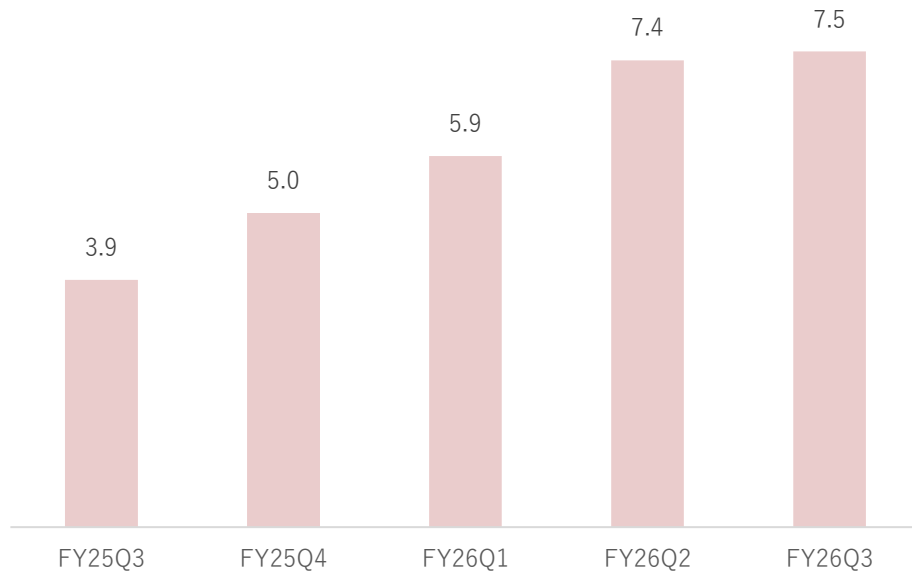
YoY ▲14.7%

（中国・韓国事業除き +0.49%）



- 不動産領域でAI Agent 事業(AI活用BPaaS)を手掛けるスミカの高成長に加えて、6月よりHAWK（広告運用AI Agent）をクライアントへ提供開始。
- 当社グループが長年培ってきた業務知見とテクノロジーで、高参入障壁＆高成長な事業基盤を構築。
- 第4四半期以降も、グループの知見を活かしたプロダクトのローンチを予定。

スミカ・HAWK ARR 推移※1



※1 四半期末月次売上×12による推計値 ※2 正式提供開始前のパイロット運用期間を含む

AI Agentビジネス



2026年6月度 前年同月比：売上 +92%

・不動産領域の顧客対応・物件の広告運用等の煩雑なオペレーションを、AIを活用し、人の能力を大幅に拡張させたBPOチームが遂行。大幅成長を継続中



リリース早々に累計500件以上の案件実績※2

・SNS広告キャンペーンにおける見積もり作成～キャンペーン設定～モニタリング～レポートニングまでを自律実行
・フリークアウトの広告技術と、UUUMのSNS知見を融合

- 導入先小売企業の拡大と配信カテゴリの拡張により、順調に導入実績が伸長。2027年春頃には、導入台数が現状の約2倍ほどまで増加する見込み。
- 2027年9月期から始まる次期中経においても、引き続き重点事業として注力していく方針。

FY26Q3サマリー

売上高 **1.2 億円**

EBITDA **0.6 億円**

累計サマリー

1年間の案件実績※1 **100+ 件**

売上リフト達成率※2 **80+ %**

小売店拡大

ドラッグストア各社
計 **13** 流通

NEW ホームセンター
CAINZ

新たな業種への導入先拡大

配信カテゴリ拡大

オーラルケア

ヘアケア

スキンケア

ファブリック
ケア

NEW

健康食品

男性化粧品

2つのカテゴリを追加



※1 本格稼働を開始した2025年から、1年間の案件実績 ※2 ID-POSデータで、売上リフトを確認できた案件の割合

- コーポレート機能の本社移管により増益も、大型イベントやグッズ販売の上期偏重やオフィス移転費用の影響を受け、実質ベースでは前年同期比で減益
- 一方で、アドセンス収益やUUUMマーケティングの堅調な推移により、第2四半期公表の見通し（EBITDA 1～2億円前後）を上回る好調な水準で着地

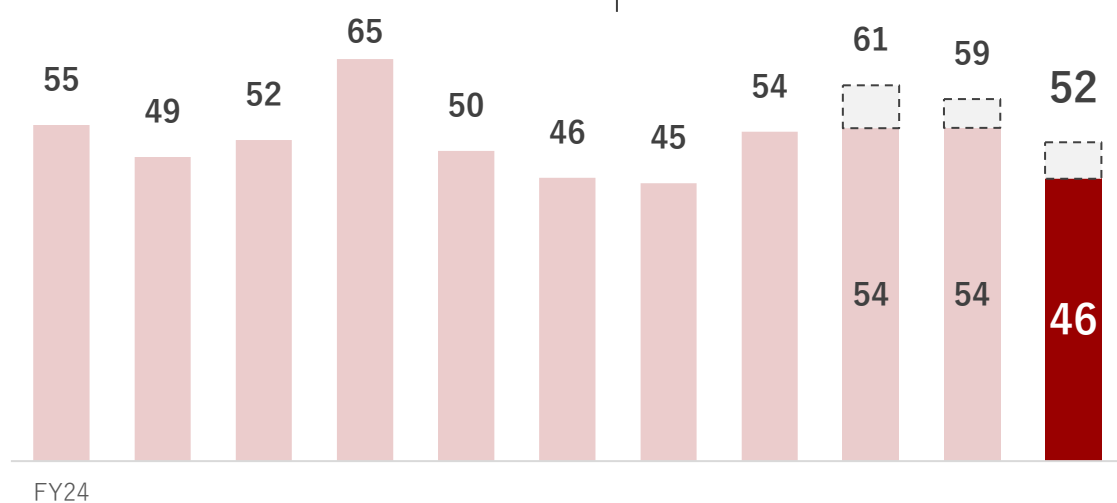
中国・韓国事業（FY26Q1以降プロダクトからクリエイターにセグメント変更）

単位：億円

売上高

YoY +14.7%

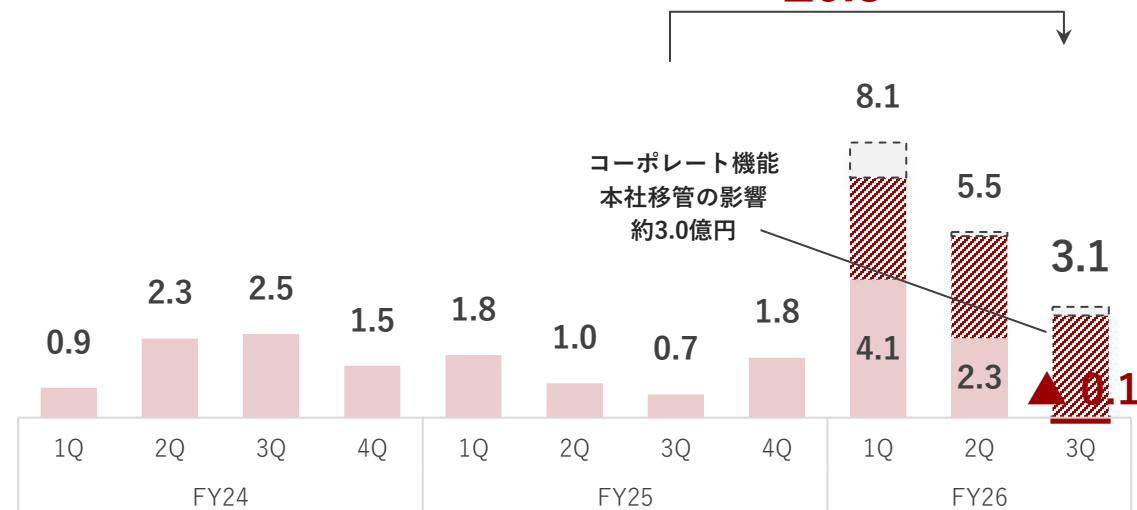
（中国・韓国事業除き +1.6%）



EBITDA

移管の影響、中国・韓国事業除き

▲0.8



クリエイター&アスリートのサポート（マネジメント）と、幅広いマネタイズインフラを提供する、
他にない構造を持った唯一無二のグループに進化（次期中期経営計画の成長の柱の一つへ）



FIFAワールドカップ出場
～所属選手3名が世界の舞台へ～



佐野海舟選手



富安健洋選手



小川航基選手

森保一監督と
エージェントおよび
マネジメント契約を締結



日本代表クラスと契約

選手だけでなく、指導者領域にも進出



クリエイター参加の野球イベントを
8月/エスコンフィールドHOKKAIDOで開催



アスリート（UDN SPORTS）

「熱狂」の
複合マネジメント
（唯一無二）

クリエイター（UUUM）

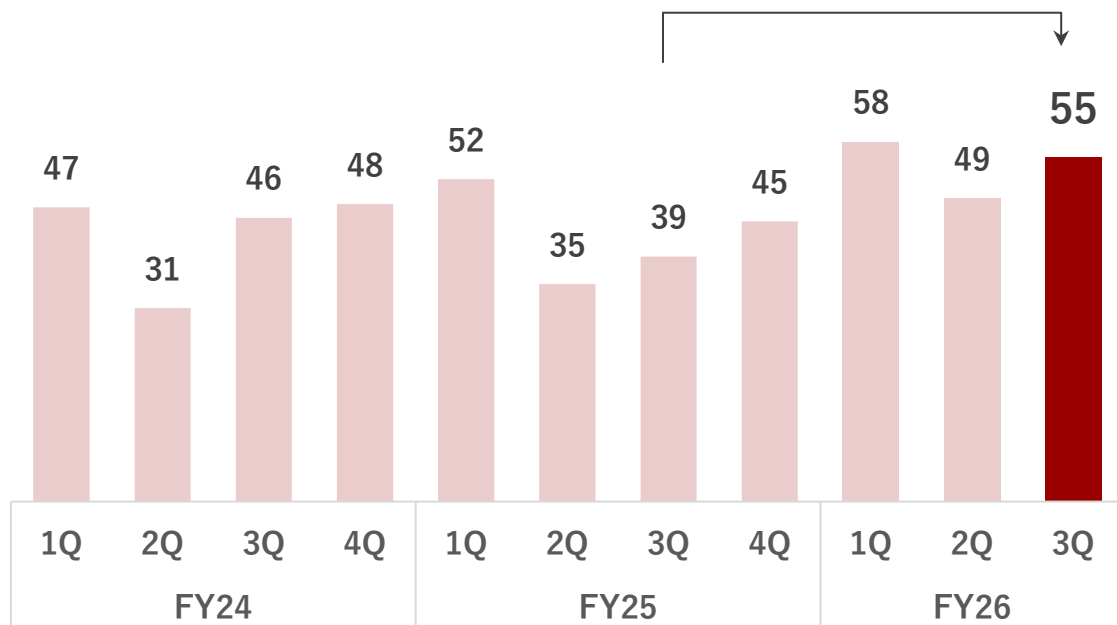
売上高は前年同期比+40.6%と高い成長を継続。EBITDAは販管費増（約3億円弱）の影響により前年比で若干の減益となったものの、無事に黒字回復を達成し、第4四半期以降の再成長へ。

※現地通貨ベース（USD）の実績はAppendixに掲載

単位：億円

売上高

YoY +40.6%



EBITDA

YoY ▲17.2%



Section3 第3四半期決算の状況

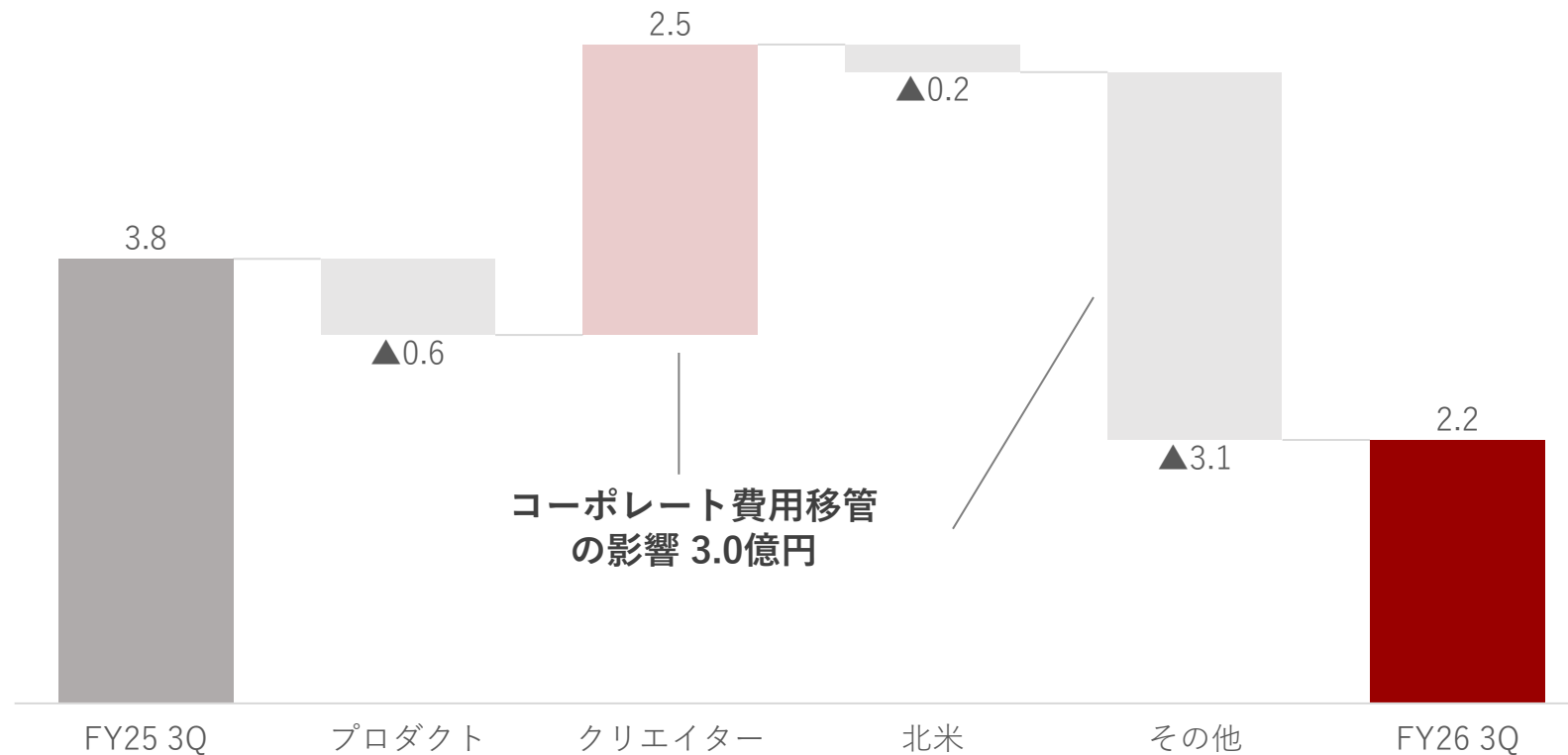
- EBITDAは第2四半期時点の見立てを上回り、好調に推移
- オフィス移転の完了に伴い、移転関連で計上したコストがタレンティオの売却益と相殺され、今四半期の法人税等を圧縮するポジティブな影響が発生

単位:億円

	26年9月期 3Q	25年9月期 3Q	YoY
売上高	134.1	115.5	+16.1%
EBITDA ¹	2.2	3.8	-
営業利益	-3.4	-1.3	-
経常利益	-1.0	-1.6	-
調整後当期利益 ²	0.1	2.2	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-0.5	-4.8	-

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（※）
※今四半期では主にオフィス移転関連費用・オフィス移転に関連する減価償却費損金算入限度超過額の損金算入による法人税圧縮・一部有価証券の評価損の影響を排除

- ・ プロダクト事業では主要顧客との商流変更による粗利減の影響を、IRIS・スミカの好調がカバー
- ・ クリエイター事業は、大型イベントやグッズ収益の上期偏重により、実質ベースでは若干の減益



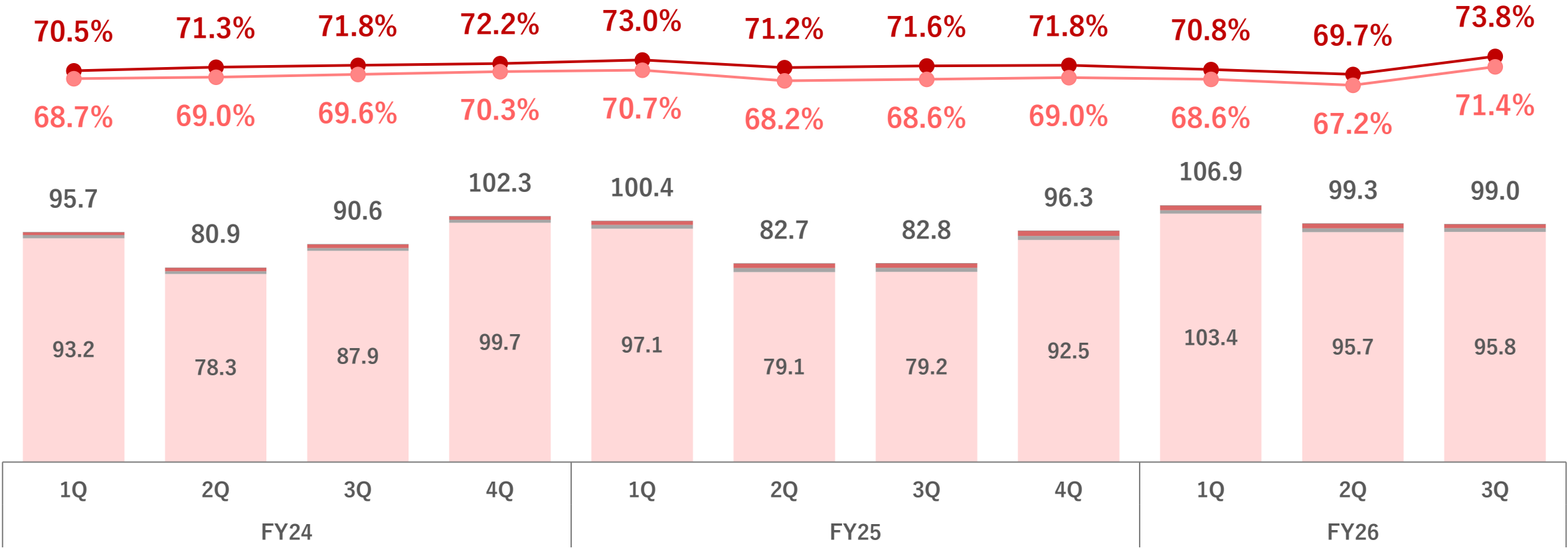
持分法投資利益は、IRISの好調により四半期ベースで過去最高益を達成

単位:億円	FY24				FY25				FY26		
	1Q	2Q	3Q	4Q	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	1.0	6.2	5.3	▲3.4
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	2.6	2.3
のれん償却費	1.1	0.9	0.3	0.3	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	2.7	2.9
株式報酬費用	0.6	0.2	0.2	▲0.0	0.0	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	10.9	2.2
経常利益	2.0	2.9	1.5	▲2.7	5.7	▲2.2	▲1.6	3.8	10.9	7.7	▲1.0
為替差損益	▲2.1	2.3	2.5	▲4.6	4.0	▲2.7	▲1.5	1.1	2.8	0.4	0.6
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	7.3	▲1.6
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	2.1	0.1

プロダクト事業において主要顧客との商流変更に伴い粗利率の高い事業が縮小したこと、及び北米事業において原価率の高いThird Party Salesが伸長したことにより、全体の原価率が若干の増加

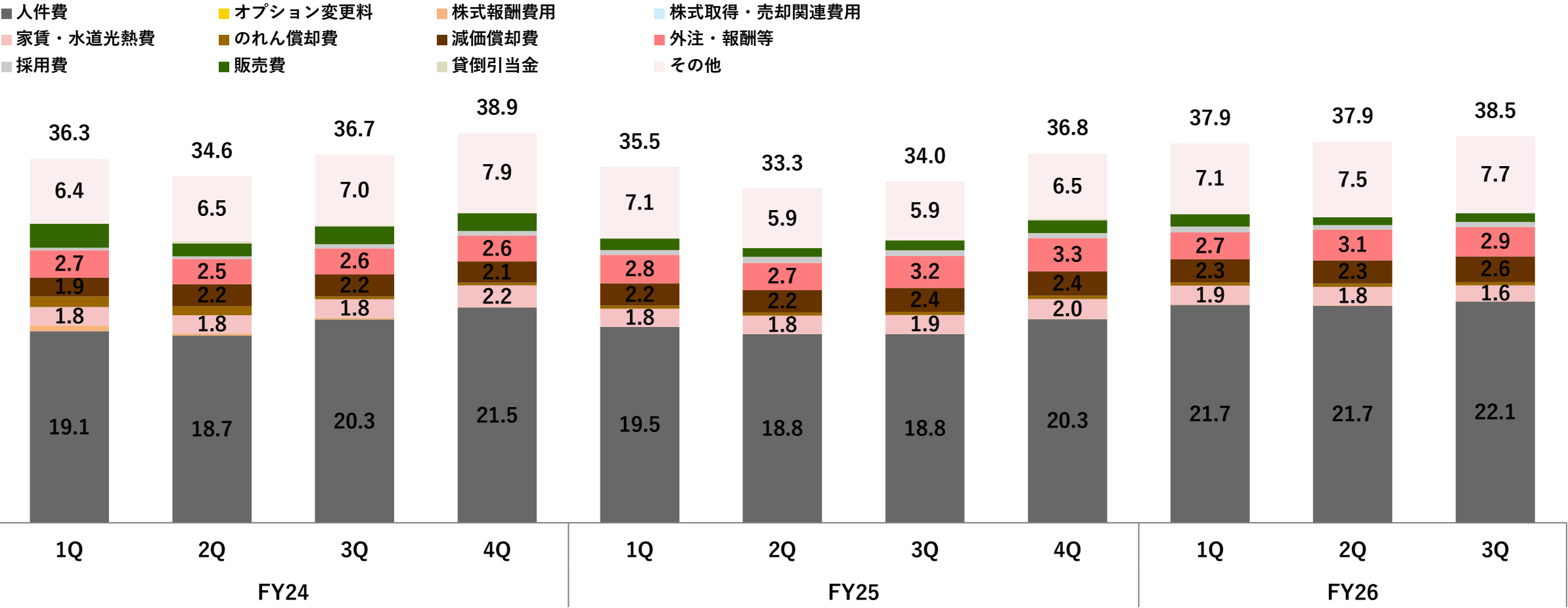
単位:億円

変動費 開発人件費 サーバー関連費 その他 %_売上原価率 %_変動費率



連結販売管理費は北米の人件費高騰、円安の影響（前年対比で合計3億円弱）、移転による一過性費用の発生（0.6億円）などで増加も、その他は特に大きな変動なく推移

単位:億円



人員数は、4月に新卒社員をグループに迎え入れた影響で特にクリエイタービジネスで大きく増加

単位:人

	FY24				FY25				FY26		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
プロダクト	356	359	345	383	378	383	393	402	396	395	387
クリエイター	537	519	519	502	494	503	527	513	524	533	563
北米	89	92	99	96	88	85	88	90	97	97	94
その他（本社等）	43	45	40	44	48	50	55	62	66	66	74
グループ合計	1,025	1,015	1,003	1,025	1,008	1,021	1,063	1,067	1,083	1,091	1,118

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7-15-9 住友不動産六本木セントラルタワー7F			
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			37.59%
	伊藤忠商事株式会社*3			13.79%
	株式会社SBI証券			5.17%
	BBH(LUX) FOR FIDELITY FUNDS - PACIFIC POOL			4.07%
	スカパーJSAT株式会社			3.86%
	石橋 拓朗			3.79%
	株式会社日本カストディ銀行(信託口)			2.61%

*1. 2026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
*3. 2026年6月23日時点の変更報告書に基づく

Appendix 2

業績補足資料

中国・韓国事業：クリエイタービジネス

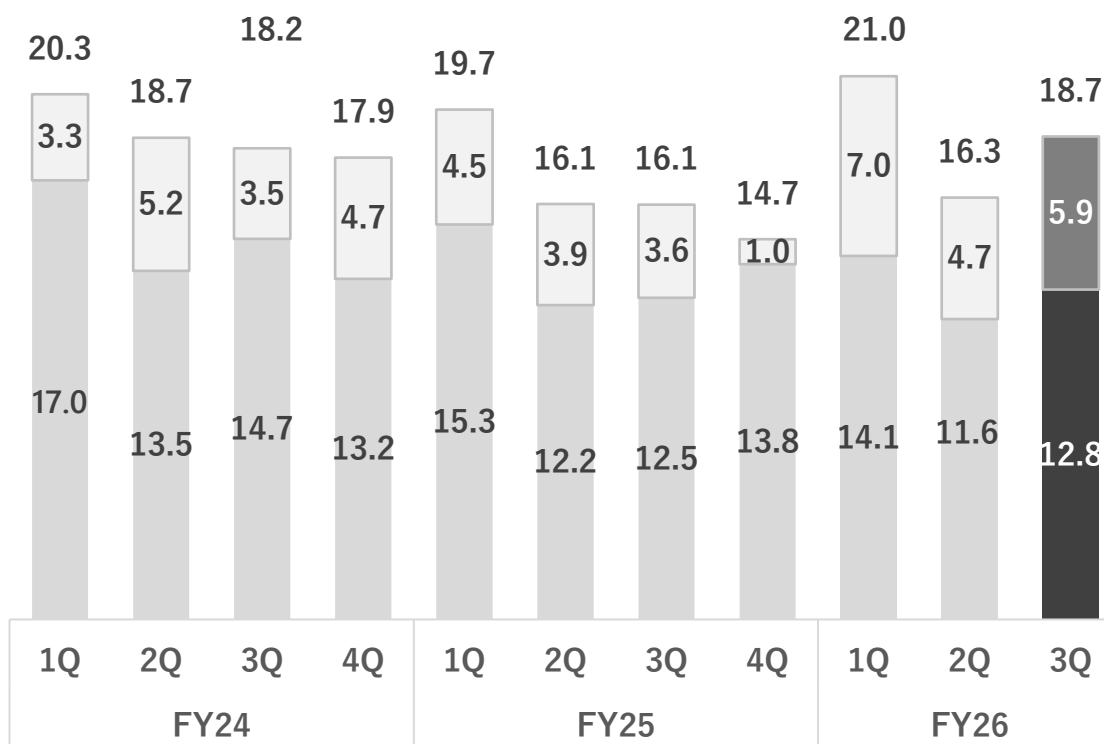
その他アジア拠点：プロダクト事業

単位：億円

売上高

YoY +16.4%

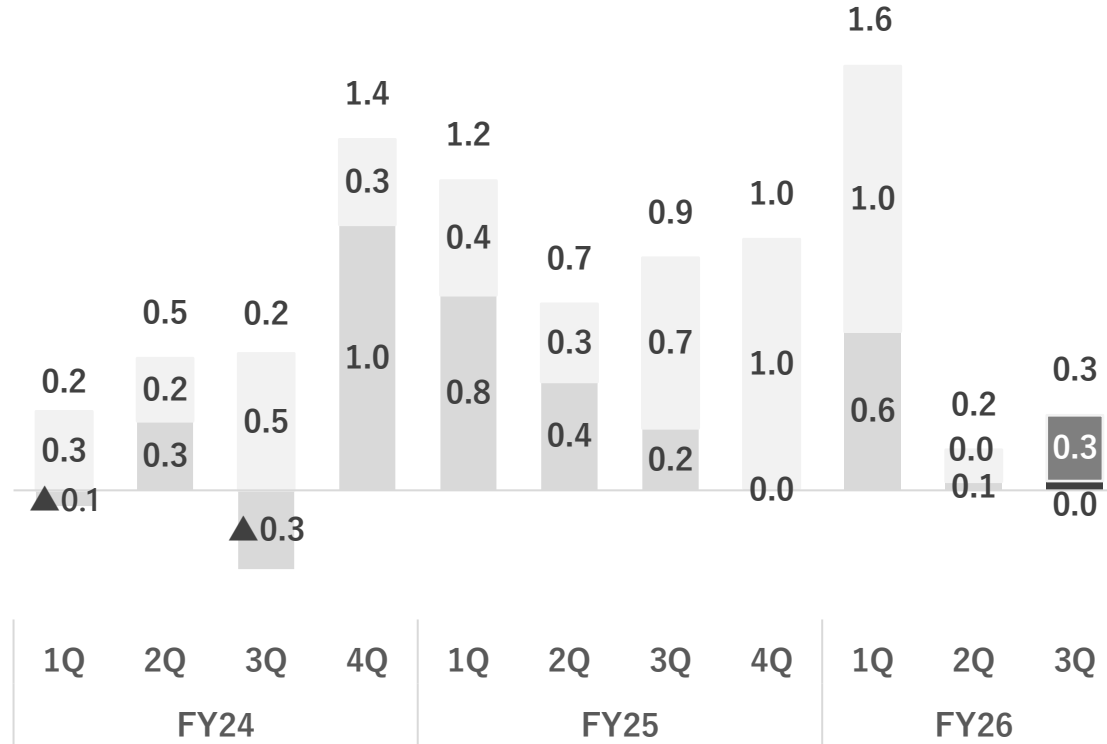
□ 中国・韓国 ■ その他アジア拠点



EBITDA

YoY ▲67.7%

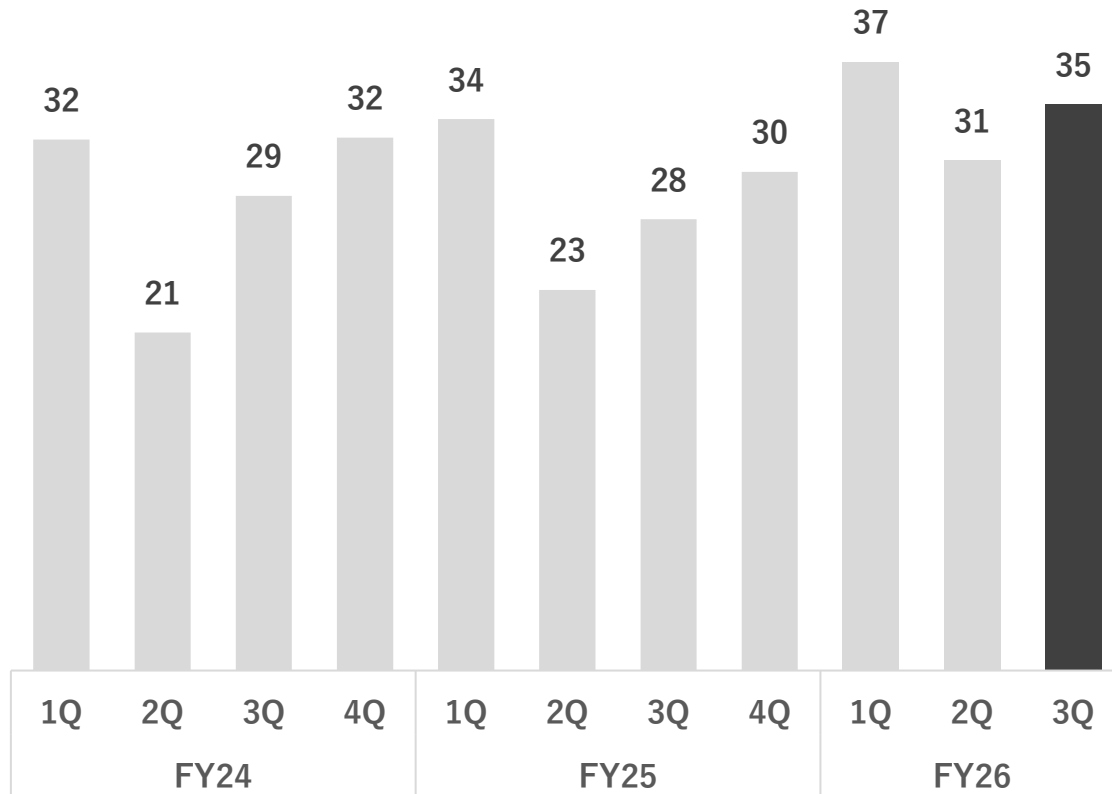
□ 中国・韓国 ■ その他アジア拠点



単位：百万ドル

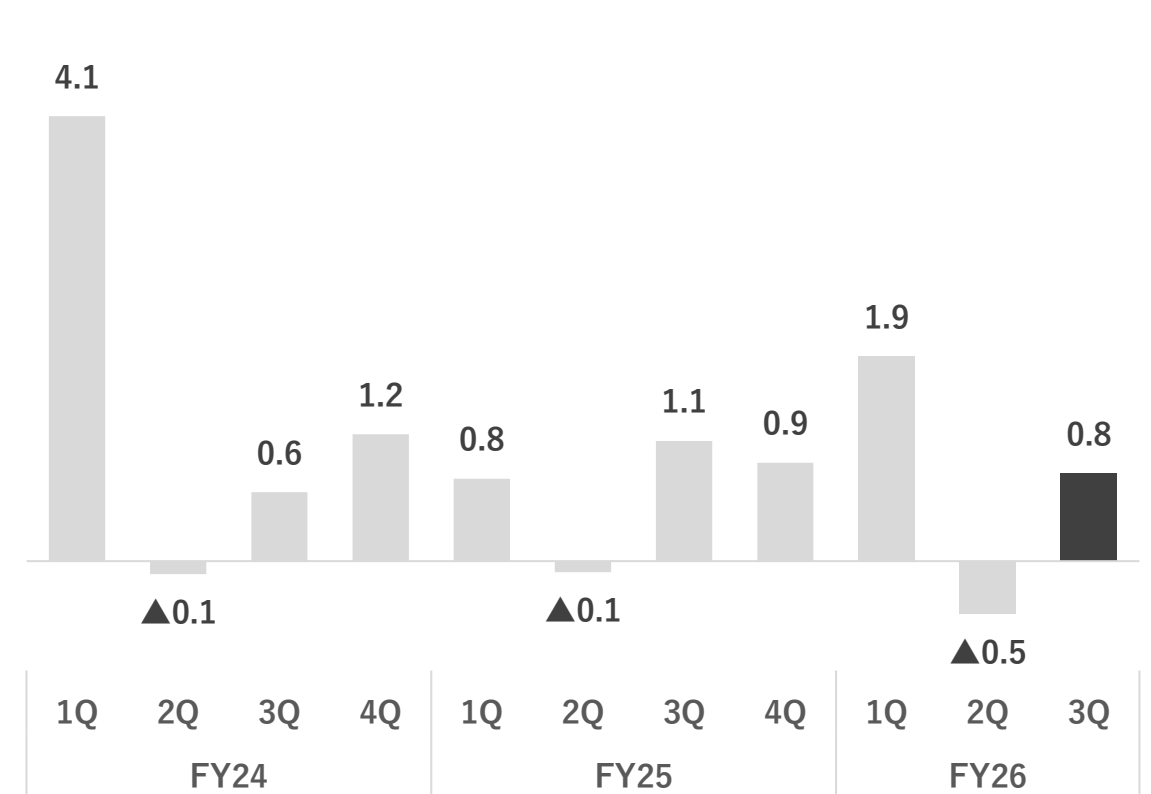
売上高

YoY +25.5%



EBITDA

YoY ▲27.3%



（単位:百万円）

	FY26 3Q	FY25 3Q	前年Q比	FY26 2Q	直前Q比
変動費	9,582	7,922	21.0%	9,571	0.1%
	71.4%	68.6%		67.2%	
開発人件費	157	164	▲4.2%	161	▲2.5%
	1.2%	1.4%		1.1%	
サーバー関連費	163	188	▲13.5%	195	▲16.5%
	1.2%	1.6%		1.4%	
その他	2	2	17.1%	3	▲24.9%
	0.0%	0.0%		0.0%	
売上原価計	9,905	8,276	19.7%	9,930	▲0.3%
	73.8%	71.6%		69.7%	

連結販管費（四半期会計期間）

（単位:百万円）

	FY26 3Q	FY25 3Q	前年Q比	FY26 2Q	直前Q比
人件費	2,207 16.5%	1,883 16.3%	17.2%	2,167 15.2%	1.9%
家賃・水道光熱費	159 1.2%	188 1.6%	▲15.5%	185 1.3%	▲14.3%
のれん償却費	32 0.2%	32 0.3%	0.0%	32 0.2%	0.0%
減価償却費	258 1.9%	238 2.1%	8.6%	232 1.6%	11.3%
外注・報酬等	294 2.2%	319 2.8%	▲7.8%	305 2.1%	▲3.9%
採用費	49 0.4%	56 0.5%	▲12.6%	47 0.3%	5.8%
販売費	88 0.7%	99 0.9%	▲10.8%	77 0.5%	13.6%
その他	762 5.7%	590 5.1%	29.2%	747 5.2%	2.0%
販管費計	3,849 28.7%	3,404 29.5%	13.1%	3,792 26.6%	1.5%

※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

人到人らしい仕事を。

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りと考えています。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、「**人到人らしい仕事を**」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



コンテクスチュアル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.