



2026 年 8 月 18 日

各 位

会 社 名 株式会社フリークアウト・ホールディングス
代 表 者 名 代表取締役社長 Global CEO 本 田 謙
(コード番号：6094 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 永 井 秀 輔
(TEL. 03-6721-1740)

2026 年 9 月 期 第 3 四 半 期 決 算 質 疑 応 答 集

2026 年 8 月 14 日（金）に公表いたしました 2026 年 9 月 期第 3 四 半 期 決 算 に つ き ま し て、同 月 18 日（火）に決算説明会を開催いたしました。本資料は、当説明会において投資家の皆さまから頂戴した主なご質問と、当社からの回答を取りまとめたものです。

Q1. 第 3 四 半 期 累 計 で 経 常 利 益 は 通 期 予 想 に 対 し て 109.8%、親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益 は 170.4%と、すでに通期予想を大幅に超過している。それにもかかわらず業績予想を据え置いた理由は何か。第 2 四 半 期 に 続 い て 2 回 連 続 の 据 え 置 き で あ り、修 正 を 行 う 具 体 的 な 条 件 を 示 し て ほ し い。

A： ご指摘の通り利益面、特に経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益については、非常に好調な進捗を見せております。また、EBITDAについても 8 割程度の進捗率となっており、好調な IRIS の持分法投資利益を取り込めない営業利益以外の各段階利益の進捗は順調です。一方で、直近の不安定な為替動向や有価証券の減損の可能性を客観的に踏まえ、現時点では上方修正を見送る判断をしております。

なお、今後の上方修正については、北米事業の事業進捗や第 4 四 半 期 より 取 り 込 み を 開 始 す る UDN SPORTS の 事 業 進 捗 も 踏 ま え 総 合 的 に 検 討 し、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 し て ま い り ま す。

Q2. 北 米 事 業 に つ い て、第 2 四 半 期 の 質 疑 応 答 集 で は「通 期 EBITDA7 億 円 は オ ン ター ゲ ッ ト」と 明 言 し て い た が、今 回 5～6 億 円 へ と 引 き 下 げ て い る。3 ヶ 月 で 見 通 し が 変 わ っ た 理 由 は 何 か。ま た、販 管 費 が 前 年 比 3 億 円 弱 増 加 し て い る が、コ ス ト コ ン ト ロール の 方 針 を 示 し て ほ し い。

A： 北米事業については、トップラインは引き続き力強く伸長しているものの、粗利率の高い直販領域の回復が想定よりやや後ろ倒しとなっており、この度の見直しを行っております。販管費については、すでにトップラインの成長により損益分岐点は超えており、第 4 四 半 期 と 来 期 に 向 け て 回 収 は 進 む 一 方 で、も し 来 期 も 粗 利 が 伸 び 悩 む 場 合 は 販 管 費 の カ ッ ト を 速 や か に 行 っ て い く 方 針 で す。

Q3.次期中期経営計画（2027年9月期～）の成長ドライバーとして、AI Agent（スミカ・HAWK）を挙げているが、現時点の規模は小さく、「AI」という言葉先行ではないかという懸念がある。収益の実態と、他社に対する参入障壁をどう説明するのか。

A： 当社としてお伝えしたい最大のポイントは、AI Agent ビジネス（スミカ・HAWK）が、単に AI を活用しているというだけではなく、フリークアウト、UUUMをはじめとするグループ全体が保有するアセット、積み上げてきた業務知見が実際のプロダクトにフルに反映されており、それが同時に、競合他社に対する強力な参入障壁となっている点です。定量面でも特にスミカについてはすでに黒字化しており、収益の柱の一つとなっています。これらの事業については、次期中期経営計画においても非常に重要なものになると捉えており、詳細は次期中期経営計画の公表にあわせてお示いたします。

Q4.タレンティオ売却の株主還元方針について、詳細が未公表だが現時点の方針はあるか。2025年9月期 通期の開示通り、30%を株主還元にあてるのか。

A： 2025年9月期 通期の決算発表の通り、投資事業で実現した利益の30%を株主還元施策にあてるという方針に変更はございません。一方で、タレンティオの売却益については、現時点で何らかの株主還元施策を実施するには金額の規模が不足していると捉えており、まずは財源としてプールしている状況です。具体的な還元額や手法については確定次第速やかに公表いたします。

Q5.クリエイタービジネスは実質ベースではEBITDA▲0.8億円の減益である。第2四半期の質疑応答集では「成長は構造的であり持続可能」と回答していたはずだが、認識に変化はあるか。

A： 認識に変更はございません。第3四半期の実質ベースでの減益は、大型イベントおよびグッズ販売の収益が上期に偏重したことによる期ずれが主因です。第1・第2四半期にトップクリエイターの大型イベントやグッズ販売が集中したため、その反動として第3四半期は前四半期比で減少しております。一方、第2四半期時点でお伝えしていた「EBITDA1～2億円前後」という見通しに対し、アドセンス収益とUUUMマーケティングが堅調に推移したことで、それを上回る3.1億円で着地しており、四半期の絶対水準としては想定を上回っております。来期に向けては、UDN SPORTS とのシナジー発現を含め、再成長に向けた取り組みを進めてまいります。

以上