

Briefing Transcription

|| 2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明会文字起こし ||

株式会社キッズスター

248A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 8 月 22 日 (金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 決算を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03
■ 質疑応答	15

■ 決算を受けての FISCO アナリストコメント

- ・8月14日に発表された2025年12月期第2四半期も、前年同期比で大幅な増収増益、かつ通期計画に対して極めて順調な進捗。
- ・前四半期比での売上高減は、受注ベースの一時的な事業開発・サービスデザインによるもので、ストックビジネスとなる「ごっこランド」は好調そのもの。
- ・「ごっこランド」のパビリオン数は計画通り96店にて着地し、2025年4月～6月のプレイ回数は前年同期比16%増を記録、2025年6月末の累計ダウンロード数は約800万となっており、いずれも大幅な増加ペース。リアルでの体験創出「ごっこランド EXPO」なども含めた顧客単価増へつながる好循環ともなっている。
- ・同社はストック型のビジネスであり、かつその積み上げペースが国内、海外（ベトナム）ともに加速の兆しが見えている。単価アップによる利益率の向上も想定され、当面は利益成長で+30%の維持加速も想定される。利益成長スピードと比した、現状のPER30～40倍に引き続き割高感は乏しく、利益成長に応じた株価上昇が期待されよう。
- ・5年後の当期純利益で5億円、成長スピードを考慮したPERで20～30倍という前提を置けば、時価総額100～150億円という計算は成り立つ（現在47億円）。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

■ 出演者

株式会社キッズスター
代表取締役社長

平田 全広様

■ 決算説明



2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

2025年8月14日
株式会社キッズスター
(証券コード：248A)

1

■キッズスター 平田様

株式会社キッズスター代表取締役の平田全広と申します。本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。それでは、2025年12月期第2四半期の決算概要についてご説明いたします。



- 1 当社事業の全体像と強み** (P3~)
~デジタル×リアルの両軸展開及び海外展開へ~
- 2 2025年12月期 第2四半期業績** (P8~)
~通期計画に対して順調に進捗中~
- 3 成長戦略と2025年12月期の計画** (P15~)

2

こちらに記載のとおり、順を追ってご説明していきます。



当社事業の全体像と強み

～デジタル×リアルの両軸展開及び海外展開へ～

3

「ごっこランド」のビジネスモデル



- 月額定額制の2年間の初回契約（約半数が利用料の前払いを選択）
- パビリオン出店企業からは**継続的な出店料を収受**、ユーザーの利用は完全無料

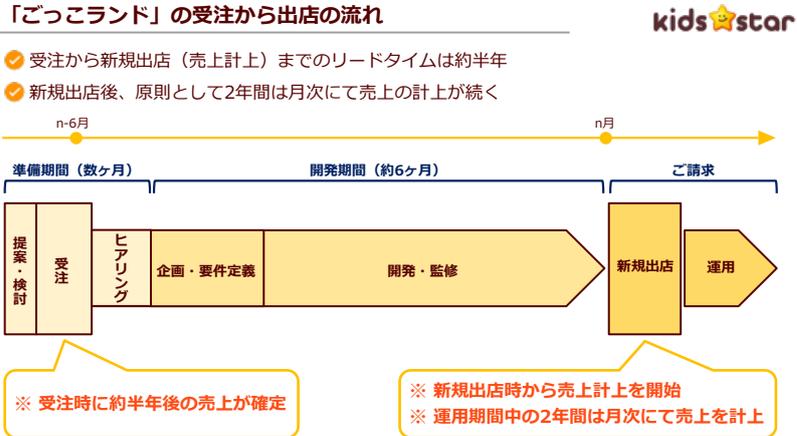


4

改めまして、当社の主力事業であるアプリ「ごっこランド」のご紹介です。
このアプリは、ユーザーが完全無料で、実在する95社以上の企業の仕事や社会体験をゲーム形式で楽しむことができるものです。毎月2,000万回以上、多いときには3,000万回近くプレイされています。企業は「パビリオン」という形式で本アプリに出店することができ、現在は月額定額制で2年契約を締結したうえで参画いただいています。その後も更新いただければ、継続的に出店料をいただく形でサービスを運営しています。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明



よくご質問をいただく点として、売上の計上タイミングがあります。当社のアプリにおけるゲーム開発は、通常約6か月程度を要します。そのため、開発が完了し、実際にゲームが配信された時点から2年間にわたり、月次で売上が計上されていく仕組みとなっています。逆に申し上げますと、半年先の売上見通しの精度が高いのは、このような理由によるものです。

「ごっこランドEXPO」～リアル展開～



- ユーザーは無料で利用、ワークショップ出店企業及び施設から報酬を收受
- ユーザー・ワークショップ出店企業・施設の3者へのメリットを提供



次に、現在当社が注力している施策として「ごっこランドのリアルイベント事業」についてご紹介します。このリアルイベントは「ごっこランド EXPO」として実施しており、大型ショッピングモールなどを会場に、参画企業が独自に企画したワークショップを展開しています。お子さまには無料で参加いただける内容となっており、体験型イベントとして非常に好評をいただいています。ビジネスモデルとしては、お子さまからは参加費をいただかず、主に2つの収益源があります。1つは、集客効果や来場者満足度の向上を期待する施設側からのイベント運営委託料です。もう1つは、出店企業からのイベント出店料となっており、これらにより収益を確保しています。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

「ごっこランド」ブランドのアジア展開 kids★star

- ✔ デジタルとリアル両軸で、子どもとの接点を強化
- ✔ ベトナム法人の設立が完了し、本格的な営業活動開始

デジタル × リアル

日本から
アジアへ

- ・ 子ども世代が急増する東南アジアにフォーカス
- ・ ベトナム版の累計ダウンロード数は170万を突破

こちらは、「ごっこランド」ビジネスの拡大および成長を考える上で、非常に重要な要素であるアジア展開についてです。

現在も子どもの人口が増加し、経済成長が続くアジア地域において、今後さらに子ども市場が拡大期に入っていくと考えています。こうした背景を踏まえ、当社では「ごっこランド」アプリと「ごっこランド EXPO」という、デジタルとリアル両側面からの取り組みをセットで、アジア市場に展開していく方針です。

日本国内で築き上げた「ごっこランド」ブランドのポジションをアジアにおいても再現し、現時点で類似サービスが存在していないこの地域で、いち早く展開を進めることで、日本と同様にナンバーワンの立ち位置を目指してまいります。

kids★star

2025年12月期 第2四半期業績

～通期計画に対して順調に進捗中～

8

次に、第2四半期の業績についてご説明いたします。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

業績概要 第2四半期



- 売上高の前四半期比(第1四半期比)は、事業開発・サービスデザインの収入減により横ばいだが「ごっこランド」のストック収入及び「ごっこランドEXPO」の開催による収入は増加
- 前年同期比33.4%増収、同123.3%営業増益

(単位: 百万円)

	2024/12期				2025/12期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	前年同期比
売上高	186	216	244	260	291	289	133.4%
営業利益	15	39	50	62	62	88	223.3%
四半期純利益	9	25	24	45	41	55	215.7%

前四半期と比較すると、売上高はやや減少しましたが、利益は大きく伸長することができました。前年同期比では、売上・利益ともに増加し、売上高は33.4%増、営業利益は223.3%増と、大幅な増収増益となりました。

業績概要 第2四半期累計期間及び通期業績予想



- ベトナム法人の連結開始に伴い連結業績予想を公表
- 通期計画の達成に向けて順調に進捗中

(単位: 百万円)

	2024/12期		2025/12期			
	Q2累計	通期実績 (個別決算)	Q2累計	前年同期比	通期計画 (連結決算)	前年同期比
売上高	402	908	580	144.1%	1,105	121.8%
営業利益	55	169	150	274.1%	219	130.1%
当期(四半期)純利益	34	104	97	278.8%	131	125.1%

こちらは第2四半期累計期間における前年同期との比較となります。

好調の主な要因としては、「ごっこランド」におけるストック収入の増加が挙げられます。加えて、前年同期には実施していなかった「ごっこランド EXPO」の好調も業績に寄与しています。これらが収益の押し上げ要因となり、現在の水準まで推移している状況です。

また、販管費の抑制も利益面でのプラス要因となっています。こちらは、本年3月26日に開催した株主総会において決議いただいた「資本金の減資に関する対応」に起因するもので、事業規模に見合った適切な税制の適用により、税負担が軽減されたことが、販管費の減少要因の一つとなっています。

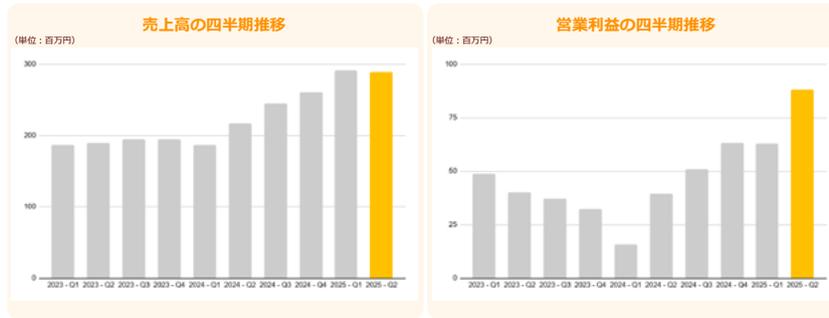
株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

四半期業績推移



- 「ごっこランド」は当第2四半期のパビリオン出店数が計画通りに推移
- 販管費が前四半期比(第1四半期比)減少により営業利益が増加



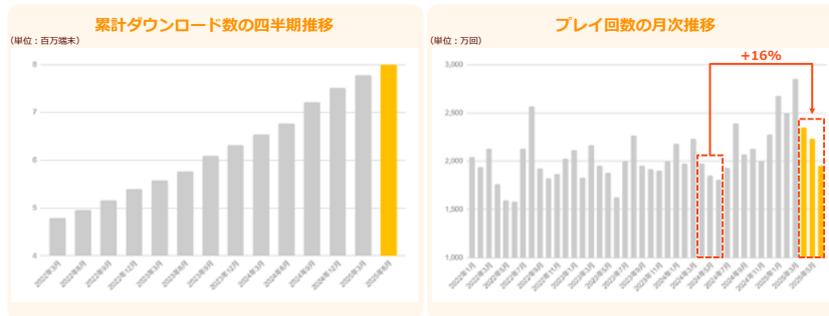
11

四半期業績推移についてです。総じて順調に成長を続けており、四半期単位での業績は安定した水準にあります。

「ごっこランド」の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移



- 2025年4月～6月のプレイ回数は、前四半期比(第1四半期比)減少だが前年同期比では16%増



12

次に、メディアに関する指標についてご説明します。こちらは「ごっこランド」の累計ダウンロード数およびプレイ回数の推移を示したものです。

まずダウンロード数は、累計で800万ダウンロードを突破しました。プレイ回数については、例年4月から6月にかけては年間で最も落ち込みやすい時期であるため、一時的に低下しているように見えますが、前年同期比では16%増加しており、順調に推移しています。この夏には、月間プレイ回数が3,000万回を超える水準まで伸びることを、私たちとしても期待しています。

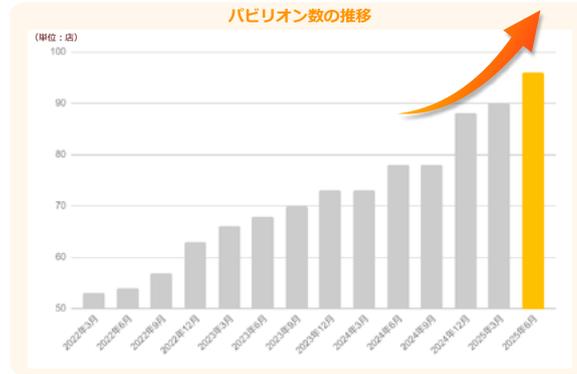
株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

「ごっこランド」のパビリオン数の推移



- 2025年6月末のパビリオン数は順調に増加。96店にて着地



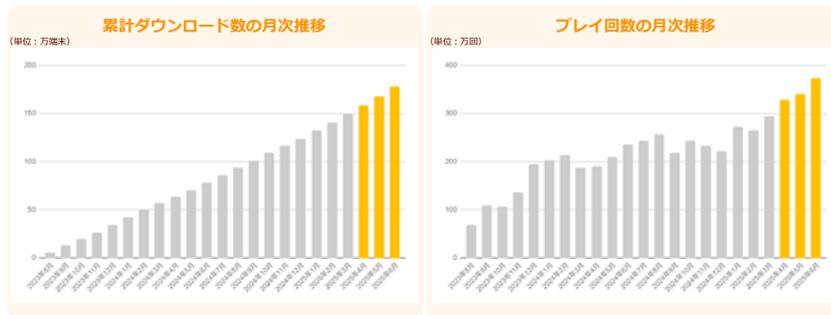
13

パビリオンについては、現状、96件での着地となり、計画通りの進捗となっています。ただし、今後のパビリオンリリースについては、現時点でリリース時期が調整中の案件や、出店企業側の要望によって来期以降にずれ込む予定の案件もあるため、下期の新規リリース本数はやや減少する可能性があります。とはいえ、期初に掲げた100件の目標には、引き続き到達を目指して取り組んでまいります。

ベトナム版の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移



- 2025年6月末の累計ダウンロード数は180万に接近
- 2025年4月～6月の各月において月間最高プレイ回数を更新中



14

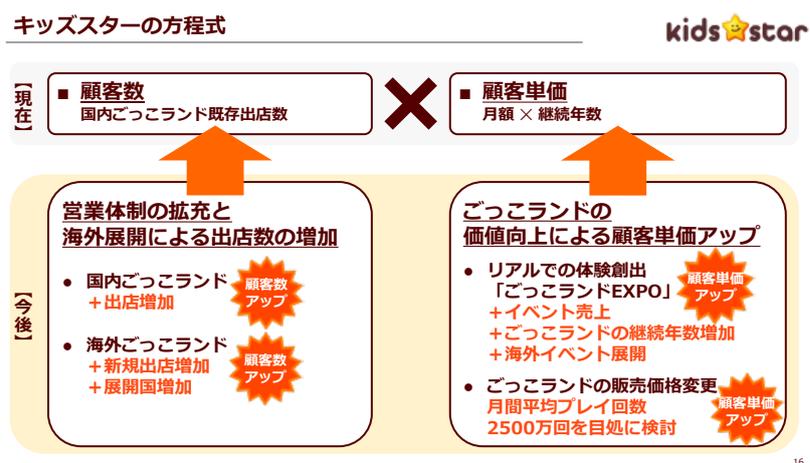
こちらは、ベトナム版におけるダウンロード数およびプレイ回数の推移です。ダウンロード数は非常に好調に推移しており、近いうちに200万ダウンロードの達成も見えてきています。また、プレイ回数についても順調に伸びており、今後さらなる拡大が期待されます。なお、後ほどご説明いたしますが、現在「ドラえもん」とのコラボレーション企画も功を奏しており、これを通じてさらなる利用拡大を目指していきたいと考えています。



成長戦略と2025年12月期の計画

15

それでは、今後の成長戦略および今期の計画についてご説明します。

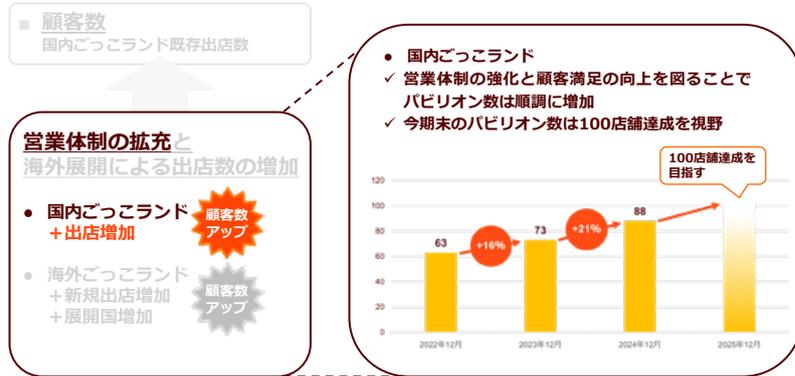


私たちの成長の基本的な考え方は、日本・アジアともに「顧客数 × 顧客単価」で売上を構成するモデルです。そのため、営業体制を拡充し、国内外で新規の出店企業を増やすことに注力しています。顧客数の増加に加え、顧客単価の向上、すなわち「ごっこランドの価値向上」も重要なテーマです。近年では、「ごっこランド EXPO」の拡大が顧客単価の向上に大きく貢献しています。今後は、顧客数の増加と単価向上の相乗効果によって、成長の角度をさらに高めていきたいと考えています。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

顧客数アップの取組み (国内)



17

次に、顧客数の傾向についてです。国内においては、引き続きパビリオン数の拡充に取り組んでおり、営業体制の強化を通じて既存顧客の継続率向上と新規顧客の獲得を図ってまいります。

顧客数アップの取組み (海外)



18

海外展開についてご説明します。現在、ベトナム市場に注力しており、現地法人は今年4月に設立が完了しました。すでに本格的な営業活動も開始しています。

現地では、当初の想定を上回るペースでダウンロード数およびプレイ回数が増加しています。この成果を受け、さらなる認知拡大とユーザー活性化を目的として、ベトナム国内で高い人気を誇る「ドラえもん」とのコラボレーションを実施しました。今後も、現地ニーズを踏まえた独自の取り組みを通じて、認知度の向上と利用促進を積極的に図っていきたいと考えています。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

顧客単価アップの取組み (国内)



■ 顧客単価
月額 × 継続年数

↑

**ごっこランドの
価値向上による顧客単価アップ**

- リアルでの体験創出「ごっこランドEXPO」
+ イベント売上
+ ごっこランドの継続年数増加
+ 海外イベント展開
- ごっこランドの販売価格変更
月間平均プレイ回数
2500万回を目標に検討

● リアルでの体験創出「ごっこランドEXPO」

FY2024 5ヶ所開催 → FY2025 30ヶ所開催

- リアルイベントの取組みで
ごっこランドのパビリオン
出店企業との関係性強化
- 出店パビリオンの契約継続
& 単価アップに寄与
- 既存の開催場所に加え、多様な形でのイベント開催を目指し
ユーザーとの接点の創出を図る

2025/10/10・11「大阪・関西万博2025」会場にて開催予定



会場: EXPOメッセ「WASSE」
来場予想: 5,000名
出店企業: 岡本興、福スタジオアリス
全国農業協同組合連合会、能美防災編

こちらは国内における顧客単価向上の取組みについてです。まずは「ごっこランド EXPO」についてですが、昨期は5ヶ所での開催にとどまりましたが、今期は30ヶ所での開催を計画しています。すでに出店枠については全て完売しており、好調に推移しています。

また、従来のようにショッピングモールなどの商業施設で開催するだけでなく、全国各地で行われているキッズイベントへの参加や、今期は大阪・関西万博の会場において「ごっこランド EXPO」を開催する予定です。これにより、商業施設に限らず、ニーズのある地域で開催を広げ、ユーザーとの接点をさらに拡大していきたいと考えています。

顧客単価アップの取組み (海外)



■ 顧客単価
月額 × 継続年数

↑

**ごっこランドの
価値向上による顧客単価アップ**

- リアルでの体験創出「ごっこランドEXPO」
+ イベント売上
+ ごっこランドの継続年数増加
+ 海外イベント展開
- ごっこランドの販売価格変更
月間平均プレイ回数
2500万回を目標に検討

● リアルでの体験創出 海外イベント展開

- ベトナムのイオンモール ビンズオンキャンナリーにて、「Gokko World」のリアルイベントを初開催
3日間で3,646名の来場者数を記録。今後のイベント事業展開に向けて大きな弾み

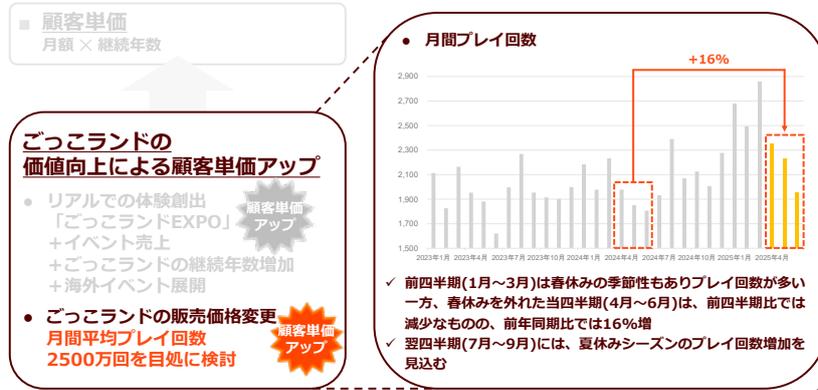


こちらは、今年7月にベトナムで初めて開催した「Gokko World EXPO」に関するご報告です。リアルイベントとしての初開催となりましたが、3日間で合計3,646名のファミリー層の皆様にご来場いただき、大盛況のうちに終了しました。現地での熱量は、日本国内を上回るほどであり、今後はベトナム独自の展開も視野に入れながら、リアルイベントの規模拡大を進めていきたいと考えています。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

顧客単価アップの取組み(国内)



次に、プレイ回数に関連した媒体価値についてご説明します。年間の中でも、4月から6月は例年プレイ回数が落ち込む時期となりますが、昨年同時期と比較すると16%の増加となっており、今年に入ってから続いているプレイ回数の増加傾向が一過性ではないことがうかがえます。とはいえ、販売価格の見直しについては、通年での継続的な動向をしっかりと見極めたうえで慎重に検討していきたいと考えています。

2025年12月期 連結業績予想 (2025年8月14日 公表)



- ベトナム法人の連結開始に伴い、連結業績予想を公表
- 従前と数字は据え置きながらも、増収増益に向けて順調に進捗中

(単位: 百万円)

	2024/12期	2025/12期	
	実績(個別決算)	計画(連結決算)	前年同期比
売上高	908	1,105	121.8%
営業利益	169	219	130.1%
当期純利益	104	131	125.1%

- ごっこランド**
 - パビリオン数は前期と同様の純増数を計画
 - 今期末のパビリオン数は100店舗達成を視野
- ごっこランドEXPO**
 - 今期開催枠は完売
 - 本年10月には大阪・関西万博会場にて開催予定
 - 多様な形でのイベント開催を目指す
- Gokko World**
 - 2025年4月にベトナム法人の設立が完了
 - 新規パビリオンの出店、EXPO開催に向けて営業活動中

2025年12期の業績予想についてご説明します。

売上高は11億円強、営業利益は2億2,000万円を見込んでいます。足元の進捗としても、今期のパビリオン展開は計画通り順調に推移しています。

また、EXPOの開催についても、計画している30ヶ所に向けて出店枠がすでに完売するなど、リアルイベントの展開に関しても大きな手応えを感じています。今後の可能性も含めて、非常に期待している分野です。

Gokko Worldに関しては、現在、媒体価値の指標であるダウンロード数やプレイ回数が、いずれも想定を上回る進捗を示しています。本格的な営業活動も開始しており、既に複数の企業から引き合いがあることは、非常に嬉しい流れだと感じています。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

今後は、こうした動きを継続・加速させながら、着実にパビリオン数を増やしていく流れをつくっていきたいと考えています。また、先ほどご説明したように、ベトナムでのリアルイベントも初回開催を大盛況のうちに終えることができました。今後は、デジタルとリアルの両軸をしっかりと拡大させていくことで、さらなる成長を目指してまいります。

総じて、計画達成に向けては順調に進捗しています。今後の展開についても、ぜひご期待いただければと思います。以上でご説明を終わります。

ディスクレーマー



【本資料の取扱いについて】

- 本資料の作成に当たり、当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性や完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。これらの記述の内容については、経済状況の変化や顧客のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって大きく差異が発生する可能性があります。

お問い合わせ

IR担当

HP : <https://ir.kidsstar.co.jp/contact>

23

■ 質疑応答



質疑応答

【質問】

毎期4月から6月にかけて、プレイ回数が減少するのはなぜですか？

【回答】

具体的な要因は明確には特定できませんが、毎年4月から6月にかけてプレイ回数が減少する傾向があることは事実です。

一方で、その後の7月、8月、9月には回数が再び増加し、10月から11月にかけても上昇する傾向が見られます。このような変動の主な要因としては、連休や休日の数が関係していると考えています。休みの日の多寡がプレイ回数に影響を与えていると見ています。

【質問】

ベトナムでの企業数の状況はいかがでしょう？

日本は少子化で市場が縮小していく中で、ベトナムへの展開を大いに期待しています。

【回答】

昨年末にキューピー様にご出店いただいたことで、プレイ回数が大きく伸びるなど、非常に良い成果が出てきています。また、今年4月より本格的に営業を開始して以降も、複数の企業様との商談が進んでおり、現在、具体的には3社から5社程度においてご検討をいただいている状況です。今後も、これらを着実に契約につなげ、パビリオン数を積み上げていけるよう推進していきます。

プレイ回数の「質」や利用頻度の高さが特に顕著であり、ベトナムにおけるユーザーのアクティブさは我々としても強く実感しています。

こうした現地の特性を活かしながら、引き続き進捗を加速させてまいります。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

質疑応答

【質問】

予算に対する進捗率が良好に見受けられますが、業績予想の上方修正は検討されているのでしょうか。可能性も含めて教えてください。

【回答】

ご指摘の通り、各サービスともに計画に対して順調に進捗しており、特に収益面では「ごっこランド EXPO」の好調が業績を押し上げる要因となっています。加えて、販管費は一定水準を維持しており、進捗率としては非常に良好な状況です。

このような状況を踏まえると、上方修正の可能性はゼロではありませんが、一方で、当社としては中長期の成長を見据えた事業投資も引き続き行っております。したがって、業績予想の修正につきましては、今後の業績進捗や投資の状況を慎重に見極めたうえで、必要に応じて適宜開示を検討してまいります。

【質問】

中期経営計画の公表予定はないのでしょうか。

【回答】

当社としては、社内では一定の数値目標を含めた計画を立ててはおりますが、現在は新たな取り組みが非常に多く、事業環境も変化が激しいため、柔軟な対応が求められる状況にあります。そのため、現時点で中期経営計画を対外的に公表する予定はございません。

ただし、基本的には年間20～30%の成長を継続していく方針であり、中長期的にはさらに成長の角度を高めていけるような仕込みも進めています。今後ご期待に沿えるよう取り組んでまいります。

【質問】

ご利用いただいている顧客のターゲット層について教えてください。

【回答】

「ごっこランド」に関しては、主に2歳から小学校3年生程度、年齢で言うと9歳から10歳くらいまでのお子さまをメインターゲットとしています。また、小さなお子さまを対象としていることから、ご利用にあたってはファミリー層の存在が大きく、保護者である30代～40代のパパ・ママ層も重要なターゲットと位置づけています。

【質問】

ごっこランドの出店数について、目標100に対して現在96店舗となっています。残り4店舗となりますが、この数字は保守的な見積もりなのでしょうか？

【回答】

ごっこランドのパピリオン出店数についてですが、先ほどの説明にもありましたとおり、今期中のリリースを予定していたもののうち、リリース時期が確定していない案件がいくつかあります。また、出店企業側のご要望により、来期リリースへと変更になっているケースも見受けられます。

そのため、目標としている100店舗には計画通り到達できる見込みではあるものの、こうしたスケジュール面の事情がある点をご理解いただければと思います。

株式会社キッズスター | 2025年8月22日(金)
248A 東証グロース市場

質疑応答

■キッズスター 平田様

本日は、2025年12月期第2四半期の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございました。

2025年度は、「ごっこランド」の拡大はもちろんのこと、リアルイベントである「ごっこランド EXPO」も着実に成長を遂げております。また、ベトナムでの展開においても、ダウンロード数やプレイ回数、さらにはリアルイベントの反響が、いずれも当初の想定を上回る結果となっております。現地の熱量の高さ、アジアの勢いを肌で感じているところです。今後は、ベトナムに続く他のアジア地域への展開についても、できる限り早期に進められるよう、準備を着実に進めてまいります。

皆様のご期待に応えられるよう、引き続き全力で取り組んでまいります。本日は誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp