

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

Ⅱ 2025 年 12 月期第 3 四半期 決算説明文字起こしⅡ

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 11 月 25 日 (火)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 第 3 四半期決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	-----	02
■ 出演者	-----	03
■ 決算説明	-----	04
■ 質疑応答	-----	16

株式会社キッズスター | 2025年11月25日（火）
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

■第3四半期決算説明を受けての FISCOアナリストコメント

・11月14日に発表された2025年12月期第3四半期（累計）決算も、売上高で前年同期比36.7%増の885百万円、営業利益で同109.0%増の221百万円と大幅な増収増益、かつ通期計画に対して極めて順調な進捗が確認できた。

・ストックビジネスとなる「ごっこランド」は好調そのものであり、累計ダウンロード数は8月に800万件を突破している。また、「ごっこランド」のパビリオン数は計画通り前四半期から1店増えて97店にて着地、今期末100店が視野に入った。リアルでの体験創出「ごっこランドEXPO」は前期の5ヶ所開催から30ヶ所開催となっており、顧客単価増へつなげる好循環ともなっている。

・「EXPO2025大阪・関西万博」内の「未来のトピラをひらく『こども万博』」内ブースにて、「ごっこランドEXPO」を実施している。『こども万博』は、当初の来場計画5,000名を予定していたが、約24,000名の来場者を集め、「ごっこランドEXPO」における2日間の来場者数は4,028名に達し、2024年7月の事業開始以降、過去最高の集客数を達成した。海外はベトナムに加えて、インドネシアやタイでも現地語及び英語版を12月19日にリリース予定だ。

・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45億円）。

株式会社キッズスター
248A 東証グロース市場

2025 年 11 月 25 日 (火)
<https://ir.kidsstar.co.jp>

■ 出演者

株式会社キッズスター

代表取締役

平田 全広 様

コーポレート部 部長

笠置 晶 様

■決算説明



2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

2025年11月14日
株式会社キッズスター
(証券コード：248A)

1

お待たせいたしました。お時間となりましたので、ただ今より株式会社キッズスターの2025年12月期第3四半期決算説明会を開始いたします。

本日はご多用のところご視聴いただき、誠にありがとうございます。

初めに、本日の出席者をご紹介します。代表取締役の平田でございます。

続きまして、コーポレート部 部長の笠置でございます。

今回の決算説明会は、Zoomウェビナーを用いたライブ配信で実施いたします。

代表取締役の平田より決算の状況を説明した後、皆様からのご質問をお受けいたします。

ご質問はQ&A欄からテキストで随時受け付けておりますので、説明会中いつでもご記入ください。

それでは、平田代表、お願いいたします。

株式会社キッズスターの代表取締役、平田全広でございます。

本日はお忙しい中、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3四半期の決算概要についてご説明いたします。資料をご覧ください。

株式会社キッズスター | 2025 年 11 月 25 日 (火)
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>



- 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3四半期業績** (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

こちらに記載の通り、順を追ってご説明いたします。



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

株式会社キッズスター | 2025年11月25日（火）
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

「ごっこランド」のビジネスモデル

kids★star

- ✓ 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）
- ✓ バビリオン出店企業からは継続的な出店料を收受、ユーザーの利用は完全無料



まず、当社の主力事業であるアプリ「ごっこランド」について、改めてご紹介いたします。

「ごっこランド」はユーザーが完全無料で利用でき、実在する97社以上の企業の仕事体験やゲームを楽しめるアプリです。

イメージとしては「キッズニアのデジタル版」と捉えていただければ分かりやすいかと思います。

毎年2億回以上プレイされるこのアプリに対し、企業は“バビリオン”として出店することができます。

企業様からは月額定額制（2年契約）で出店料をいただき、契約更新により継続的に収益を得ながらサービスを運営しています。

「ごっこランド」の受注から出店の流れ

kids★star

- ✓ 受注から新規出店（売上計上）までのリードタイムは約半年
- ✓ 新規出店後、原則として2年間は月次にて売上の計上が続く



また、「「ごっこランド」の売上はどのように計上されるのか」というご質問をよく頂戴しますので、こちらでも説明いたします。受注後、アプリ内ゲームの開発に約6か月を要します。開発が完了し、ゲームが配信された時点から2年間、売上を月次均等で計上する仕組みとなっています。

株式会社キッズスター | 2025年11月25日（火）
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

「ごっこランドEXPO」～リアル展開～

kids★star

- ✓ 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収受
- ✓ 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



「ごっこランドEXPO」は、大型ショッピングモール等で開催するリアルイベントで、参加企業のオリジナルワークショップを提供し、子どもたちは無料で参加できる内容です。

ビジネスモデルとしては収入源が2つあり、施設側からのイベント運営委託料、ワークショップ参加企業からのイベント出店料で構成されています。

「ごっこランド」ブランドのアジア展開

kids★star

- ✓ デジタルとリアルの両軸で、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



アジア地域は子どもの増加と経済成長が続いており、今後さらに子ども市場の拡大期に入ると見込まれます。

当社としては、デジタル（「ごっこランド」）とリアル（「ごっこランドEXPO」）双方をアジアでセット展開し、日本で築いたブランドポジションの再現を目指します。

アジアには当社のようなサービスがまだないため、いち早く展開し、国内同様にナンバーワンの立ち位置を確立したいと考えています。

株式会社キッズスター | 2025 年 11 月 25 日 (火)
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>



2025年12月期 第3四半期業績 ～通期計画に対して順調に進捗中～

8

業績概要 第3四半期



- ✓ 売上高の前四半期比(第2四半期比)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125%増収、同144%営業増益

(単位：百万円)

	2024/12期				2025/12期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	前年同期比
売上高	186	216	244	260	291	289	306	125.4%
営業利益	15	39	50	62	62	88	72	144.0%
四半期純利益	9	25	24	45	41	55	44	180.0%

9

今年第3四半期は、前年同期比で大きく成長することができました。

主因としては、「ごっこランドEXPO」が夏休み需要を取り込めたことが挙げられます。

株式会社キッズスター | 2025 年 11 月 25 日 (火)
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

業績概要 第3四半期累計期間



✓ 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			
	Q3累計	通期実績 (暫別決算)	Q3累計	前年同期比	通期計画 (連結決算) 8月14日公表値	前年同期比
売上高	647	908	885	136.7%	1,105	121.8%
営業利益	106	169	221	209.0%	219	130.1%
当期(四半期) 純利益	59	104	141	238.0%	131	125.1%

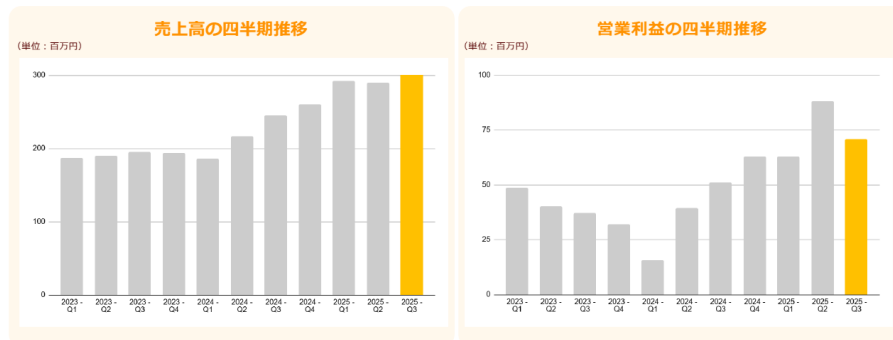
10

累計でも通期計画に対し順調に進捗しております。

四半期業績推移



- ✓ 「ごっこランド」は当第3四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2四半期比)増加したことにより営業利益が減少



11

四半期ごとの業績推移を見ても、着実に成長を積み重ねております。

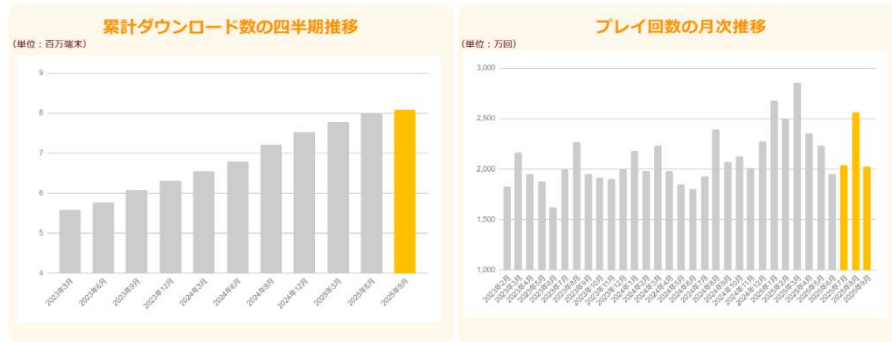
営業利益については、夏場のプレイ回数の伸び悩みを改善するために広告費を増額したこと、またサービス改善に向けた人員投入により販管費が増加したことが影響しています。

株式会社キッズスター | 2025年11月25日（火）
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

「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

kids★star

● 累計ダウンロード数は、8月に800万件を超えた



累計ダウンロード数は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、第1四半期に大きな伸びを示したものの、8月は想定より伸ばせませんでした。
現在は原因を特定し、改善に取り組んでおります。再び成長軌道に乗せていきたいと考えています。

「ごっこランド」のパビリオン数の推移

kids★star

● 2025年9月末のパビリオン数は97店にて着地



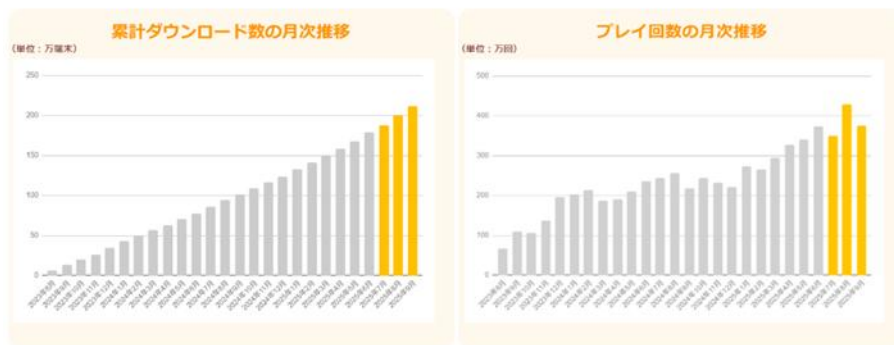
パビリオン数は計画通り97件に到達し、今期中に100件超えを目指しています。

株式会社キッズスター | 2025年11月25日（火）
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

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9月末の累計ダウンロード数は200万を突破
- ✓ 2025年8月の月間プレイ回数は400万回を突破



ベトナムではダウンロード数が好調で、9月に200万ダウンロードを突破しました。プレイ回数も夏休み時期の8月に月間400万回を超えています。日本での同時期と比較しても、より早いペースで成長している点が特徴です。



成長戦略と2025年12月期の計画

15

株式会社キッズスター | 2025年11月25日（火）
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

キッズスターの方程式

kids★star



16

売上は「顧客数 × 顧客単価」で決まります。

日本・アジアともに、営業体制の拡充により新規企業数を増やすこと、さらに「ごっこランド」の価値向上により顧客単価を引き上げることが成長ドライバーとなります。

特に近年は顧客単価の上昇が大きく成長を牽引しています。

直近では、顧客数増と単価増の相乗効果で成長を続けていきたいと考えております。

顧客数アップの取組み（国内）

kids★star



17

営業体制の強化、既存顧客の継続率向上、新規企業の開拓を進めていきます。

また、人気IPとのコラボ企画を継続し、ユーザーの活性化やサービス品質向上にも取り組んでまいります。

株式会社キッズスター | 2025 年 11 月 25 日 (火)
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

顧客数アップの取組み（海外）

kids★star



ベトナムでは4月に現地法人を設立し、営業人員を増やしながら商談数も増加しています。今後はこれを確実に契約につなげてまいります。

ベトナム以外のアジア諸国にも年内からアプリ配信を開始する予定です。まずはユーザーを増やし、アプリ価値を高めた上で企業協賛を獲得するという流れを構築していきます。

インドネシアは年間出生数450万人規模の巨大市場であり、魅力的なターゲットです。

またタイもマーケティング投資が活発で、サービスを受け入れていただける素地があると考えています。

顧客単価アップの取組み（国内）

kids★star



「ごっこランドEXPO」は、昨期5ヶ所だった開催数が今期は30ヶ所規模まで見えてきました。

これを達成し、さらにその先の成長につなげていきたいと考えています。

株式会社キッズスター | 2025 年 11 月 25 日 (火)
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

顧客単価アップの取組み（国内）



- ✓ 多様な形でのイベント開催の一環として、大阪・関西万博にてごっこランドEXPOを共催
- ✓ より大型で集客力の強いイベントとすることで価値向上と単価アップを図る

開催概要

ごっこランドEXPO in 大阪・関西万博	
■日時	2025年10月10日（金）・11日（土）
■会場	EXPOメッセ「WASSE」
■主催	こども万博実行委員会
■共催	ごっこランドEXPO、あいらいのなごらぼこ
■対象年齢	未就学児～小学生
■入場料	無料（一部有料）

総来場者数

日程	来場者数	
	こども万博	ごっこランドEXPO
10/10（金）	11,096	2,131
10/11（土）	12,864	1,897
合計	23,960人	4,028人

また今年10月には大阪・関西万博で「ごっこランドEXPO」を開催しました。

非常に高い集客力があり、参加者数も想定を上回る盛況となりました。通常のショッピングモールでの開催より高い単価設定でしたが、好評を得る結果となりました。

来年度に向けては、このような大型イベントへの参加を増やしていく方針です。

顧客単価アップの取組み（海外）



- 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 ビンズオンキャナリーにて「Gokko World」のリアルイベントを7月に初開催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



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
2500万回を目処に検討

7月にはホーチミン近郊のイオンモールで、「ごっこランドEXPO」をトライアル開催しました。

来場者が非常に多く、今後の事業展開に期待が持てる内容でした。継続的なイベント実施には、現地パートナーとの連携、年間の開催計画、ワークショップ商材の制作など、運営の仕組みづくりが必要です。こうした点を整理し、次の展開を検討してまいります。

以上が、今後の収益拡大に向けた具体的な方向性となります。

第3四半期の説明は以上です。

株式会社キッズスター | 2025 年 11 月 25 日（火）
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

ディスクレマー



【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>

22

■ 質疑応答



質疑応答

23

【質問】

ベトナムでの現在の参画企業数と、今後の見込みがあれば教えてほしい。

【回答】

現在は、キューピー様 1 社にご参画いただいております。今後については複数の商談が進行しており、具体的な社数は申し上げられませんが、確実に増やしていける見込みです。

【質問】

パピリオン数は97店で着地とのことですが、今後の予想推移・目標はありますか。

【回答】

年初から申し上げている通り、今期は 100 社を目標に進めております。

【質問】

仮面ライダーゼッツと「ごっこランド」のコラボとは、具体的にどのようなものですか。

【回答】

「ごっこランド」で遊ぶとポイントが獲得でき、そのポイントで「お仕事図鑑」のガチャを回し、職業カードを集められる仕組みがあります。今回のコラボでは、仮面ライダーゼッツのカードもガチャで獲得でき、カード収集を目的としたブレイサイクルを生み出しています。

株式会社キッズスター | 2025年11月25日（火）
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

【質問】

プレイ回数が停滞気味とのことですが、売上も停滞しているのでしょうか。

【回答】

プレイ回数と売上に明確な相関はありません。ただしプレイ回数が増えることで受け皿は大きくなります。

今年5月に鈍化傾向がありましたが、原因は特定済みで、改善対応を進めています。

また、仮面ライダーゼッツとのコラボも好調で、アプリ動線の見直しも行いながら、年末に向けて成長軌道へ戻すべく取り組んでいます。

【質問】

タイとインドネシアの展開において、収益化はいつ頃になりますか。

【回答】

「ごっこランド」はアプリ価値を高めた上で企業様に参画いただくビジネスモデルのため、まずはユーザー数を増やす期間が必要です。ただし、当社にはノウハウがあり、両国とも有望市場ですので、日本より早い成長も期待しています。

収益化はできるだけ早期に実現できるよう取り組んでまいります。

【質問】

今期は「ごっこランドEXPO」が特に伸びたとの認識ですが、来期の見通しは？

【回答】

初年度から出店企業様、参加ファミリー双方から非常に好評で、需要は堅調です。来期も拡大する方針で、通常のモール開催に加え、大型キッズイベントへの参加も強化していきます。

なお、来期計画は策定中ですので、公表可能なタイミングでお知らせします。

【質問】

プレイ回数が鈍化することにより、解約率が上昇するということはあるでしょうか。

【回答】

現時点では実質的な影響は出ていません。鈍化傾向を早期に解消できれば、受け皿としてのポテンシャルは維持できると考えています。

そのほかご質問がなければ、以上で質疑応答を終了いたします。

皆様、多くのご質問をいただき誠にありがとうございました。

【平田代表 総括コメント】

本日は2025年12月期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、リアルイベント「ごっこランドEXPO」が好調に推移したこと、海外展開に向けたベトナム法人設立後の商

株式会社キッズスター | 2025 年 11 月 25 日（火）
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

談増加など、良い傾向が見えています。

中長期的には、「ごっこランド」の 800 万ダウンロードという資産を活用し、協業や M&A なども含め成長角度を高め
ていく取り組みを進めてまいります。

今後の展開にもご注目いただければ幸いです。

株式会社キッズスター | 2025 年 11 月 25 日 (火)
248A 東証グロース市場 | <https://ir.kidsstar.co.jp>

重要事項（ディスクレーマー）

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、配布等することは強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