

Briefing Transcription

|| 2026 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 >>>

2026 年 8 月 21 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	12

■ 決算を受けての FISCO アナリストコメント

- ・ 2026 年 12 月期第 2 四半期（中間期）決算は、売上高で前年同期比 13.0% 減の 505 百万円、営業利益で同 63.4% 減の 55 百万円となった。「ごっこランド」のストック収入は安定的に推移したものの、前期に計上したスポット案件（受託案件）の反動減により減収。当該影響を除いた売上高は前年同期と概ね同水準となっている。収益性と成長力の回復に向けた人件費、減価償却費および、広告宣伝費等の増加により営業利益は減益となった。通期業績予想に対する進捗率は、リアルイベントの開催が下期に集中する事業計画に沿った推移となっており、売上高で 43.0%、営業利益で 46.1%。加速度的な成長を見込んでの投資の期間とすることで、2026 年 12 月期は売上高で前期比 1.6% 増の 1,176 百万円、営業利益で同 51.7% 減の 119 百万円が予想されている。
- ・ 退店については円安や原材料価格高騰などに伴う、クライアント企業の広告方針の見直しの影響により、国内出店数は前期末比 3 店減の 93 店で着地している。一方で、リアルイベントの新ブランドである「ごっこランド COLLECTION」の 2026 年 9 月における初回開催が決定している。順調に受注枠を確保しており、当初計画（5 開催）を上回る見込みだ。特に、ベトナム、タイ、インドネシアいずれも、累計ダウンロード数 / プレイ回数ともに順調に伸長している点は注目しておきたい。海外 (Gokko World) にて、キューピーベトナムに続く出店企業も決定しており、海外展開が加速する兆しはある。8 月 1 日付で 2 代表制へ移行し、経営体制の強化・安定化を図り、経営判断の質 とスピードを高めていく状況下において、国内の復調と海外マネタイズの立ち上がり時期が注目されることになる。

株式会社キッズスター | 2026 年 8 月 21 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

平田 全広様

代表取締役

松本 健太郎様

■ 決算説明



2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

2026年8月12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

本日はお忙しい中、2026 年 12 月期第 2 四半期の決算説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。
改めまして、株式会社キッズスター代表取締役の平田でございます。
それでは早速ですが、第 2 四半期の決算概要についてご説明いたします。



- 1 2026年12月期 第2四半期業績** (P3~)
～通期計画通りの進捗～
- 2 2026年12月期 第2四半期トピックス** (P11~)
～収益性と成長力の回復に向けた対応～

2

本日は資料に記載のとおり、順を追ってご説明いたします。



2026年12月期 第2四半期業績 ～通期計画通りの進捗～

3

まずは、2026 年 12 月期第 2 四半期の業績です。

業績概要 第2四半期



- 「ごっこランド」のストック収入は安定的に推移したものの、前期に計上したスポット案件（受託案件）の反動減により減収。当該影響を除いた売上高は前年同期と概ね同水準
- 収益性と成長力の回復に向けた人件費、減価償却費および、広告宣伝費等の増加により営業利益・四半期純利益は前年同期で減少

(単位：百万円)

	2025/12期				2026/12期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	前年同期比
売上高	291	289	304	271	253	251	87.0%
営業利益	62	88	70	26	29	25	29.1%
四半期純利益	41	55	44	16	21	13	23.8%

4

「ごっこランド」のストック収入は計画通りに推移いたしましたが、前期に計上していた受託案件などの反動があり、その分が減収となりました。

また、収益性と成長力の回復に向けた人件費の増加、サービス改善に向けた施策等による減価償却費、ならびに利用促進のための広告宣伝費の増加により、利益は前年同期比で減少しました。

株式会社キッズスター | 2026 年 8 月 21 日 (金)
248A 東証グロース市場

決算説明

業績概要 第2四半期累計期間及び通期業績予想



- 上期累計は前年同期比で減収・減益（要因は前頁のとおり、スポット案件の反動減と、収益性と成長力の回復に向けた施策実行のため）
- 通期業績予想に対する進捗率は、リアルイベントの開催が下期に集中する事業計画に沿った推移となっており、売上43.0%、営業利益46.1%となった

(単位: 百万円)

	2025/12期		2026/12期			
	Q2累計	通期実績	Q2累計	前年同期比	通期計画 2月13日公表値	予想 進捗率
売上高	580	1,157	505	87.0%	1,176	43.0%
営業利益	150	248	55	36.6%	119	46.1%
当期(四半期) 純利益	97	157	34	35.5%	71	48.4%

5

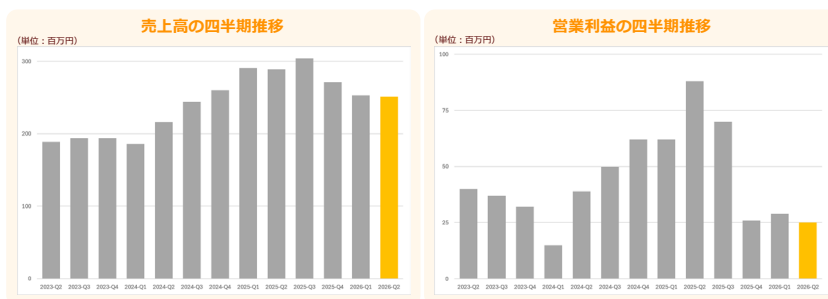
こちらは、2026 年 12 月期通期計画に対する進捗率です。

先ほど申し上げた要因もあり、前年同期と比べて減少しましたが、今期の通期計画に対しては、おおむね計画通りに進捗しています。

四半期業績推移



- ストック収入であるごっこランドは堅調に推移
- 収益性と成長力の回復に向けたコスト増により、利益は第1四半期と同水準で着地



6

続いて、四半期ごとの業績推移です。

収益性と成長力の回復に向けたコスト増により減益となりましたが、新たな取り組みも増えてきており、今は我慢の時期であると認識しています。

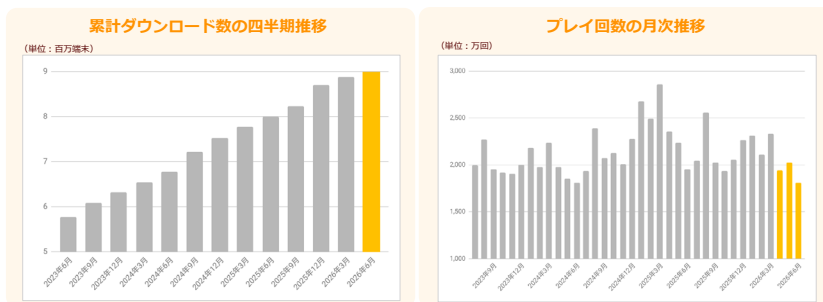
株式会社キッズスター | 2026年8月21日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

「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



- 累計ダウンロード数は順調に推移
- プレイ回数は、5月28日にホーム画面の大幅改修、7月9日にはパウ・パトロール（P12参照）とのコラボを実施しており、第3四半期以降での回復を見込む



株式会社キッズスター | 2026年8月21日(金)
248A 東証グロース市場

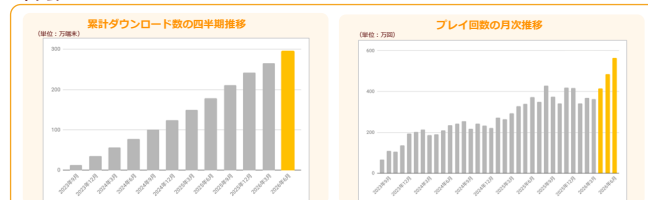
決算説明

「Gokko World」の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移



- ✓ ベトナム、タイ、インドネシアいずれも、累計ダウンロード数/プレイ回数ともに順調に伸長
- ✓ ベトナム版は、5月にリリースしたドラえもんコラボの効果により5~6月のプレイ回数が大きく伸長

ベトナム



タイ

インドネシア

累計DL 42万 月間プレイ回数 184万回 - リリリース直後にAndroidゲーム教育部門でランキング1位を獲得 - 日系・現地大手企業を中心に営業を展開	累計DL 83万 月間プレイ回数 236万回 - 人口ボーナス市場の追い風もあり、想定以上のダウンロード数を獲得 - 提供価値の現地最適化と営業体制構築を加速
---	---

※累計DL:2026年6月末時点。月間プレイ回数:2026年1月~6月の月間平均プレイ回数

9

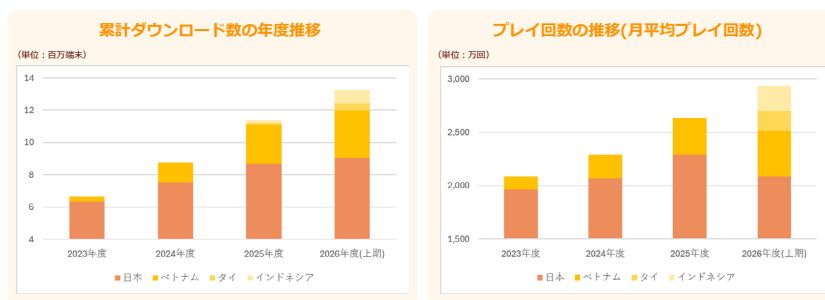
次に、「Gokko World」の状況です。

ダウンロード数及びプレイ回数はいずれも想定を上回るペースで推移しており、累計ダウンロード数はベトナムで300万、タイで42万、インドネシアで83万と、合わせて400万を超えてきております。プレイ回数も合計で約1,000万回近くまで、一気に成長してきています。

全世界の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移



- ✓ 少子化等の影響により国内市場が成熟する中、新たな市場の獲得に向けて海外展開を加速
- ✓ 海外においても通用するコンテンツであり、今後はパートナー獲得、マネタイズを目指す



※英語版は上記に含まず

10

国内市場は少子化等の影響もあり、ある程度成熟しつつある方向かと考えていますが、新たな市場であるアジアへの展開は加速してきております。

現地パートナーの獲得を進めながら、あらゆる形でのマネタイズにもトライし、収益化を早急に進めてまいりたいと考えています。



2026年12月期 第2四半期トピックス ～収益性と成長力の回復に向けた対応～

11

続いて、第 2 四半期のトピックスについてご説明いたします。

ごっこランド（デジタル）のトピックス | 媒体価値向上に向けた短・中期施策



- ✓ 世界的に人気のキッズ向けIPである「パウ・パトロール」との図鑑くじコラボで、プレイ回数の底上げを図る
- ✓ 5月28日にホーム画面の改修を実施。子どもが多様なパビリオンに出会える導線へ刷新し、媒体価値の中核である「プレイ回数」の向上を図る

短期施策：有名IPとのコラボ	中期施策：ホーム画面改修
✓ 映画公開に合わせ、世界的に人気のキッズ向けIPであるパウ・パトロールとのコラボを7月9日より実施 ✓ 過去のコラボ企画では、リリース前後で約20%プレイ回数増加(※)となっており、第3四半期以降のプレイ回数向上を見込む ※ 映画ライオン・キングとのコラボ(コラボ期間：2025年11月7日(金)～2026年1月6日(水)) 増加割合はリリース直前月と、リリース終了月では比較 	✓ ホーム画面改修により回遊を促し、媒体価値の中核指標である「プレイ回数」の底上げを図る ✓ 「より多くのお仕事」に出会える導線へ刷新し、出店企業の提供価値を最大化  ※ 新ホーム画面 ※ 旧ホーム画面

12

先ほども申し上げたとおり、ホーム画面、いわゆるトップページの改修などを行い、回遊性が向上してきています。

加えて、定期的に有名 IP とのコラボレーションを実施することで、新規流入から定着率を高め、継続的なプレイ回数の向上が狙える土台を、引き続き作ってまいりたいと考えております。

株式会社キッズスター | 2026年8月21日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

ごっこランド(デジタル)の取り組み | スポンサー価値向上と継続率強化



① 背景・課題 FY25に顕在化	
✓ プレイ回数の減少でスポンサー訴求力に課題 ✓ 新規獲得に加え、継続率の改善が重要	✓ 販促予算の選別が進み、出店判断が厳格化 ✓ 「ごっこランド」だけでなく複合的な価値提案が必要
② 重点施策 FY26～FY27に施策実施	
ユーザー接点強化 ✓ ホーム画面改修・人気IP連携 ✓ プレイ回数回復による訴求力向上	クライアント企業の販促支援強化 ✓ ごっこランドの販促活用強化(店頭端末・大型タブレット等活用) ✓ リアルイベント連動による販促支援
継続率の改善(深耕価値向上) ✓ 業種・目的に応じた個別提案 ✓ アップセル/クロスセルの推進 ✓ 他社との協業を通じた新サービスの開発	✓ 定期フォローと活用支援 ✓ 出店後の振り返りと継続提案

13

続いて、スポンサーへの提供価値向上に向けた動きです。

お父さま・お母さま、お子さまを含めたファミリーとのコミュニケーションの高度化や、販促支援の強化を望まれる企業が多くいらっしゃいます。これまでどおり「ごっこランド」でデジタルの接点を創出しつつ、リアルイベントである「ごっこランド EXPO」の展開も拡大し、さらに「ごっこランド」だけではなく他社メディアとも連携しながら、販促・マーケティングのニーズにお応えできるメニューの開発・提案を強化しています。また、BtoB 企業においては採用力の強化に向けたニーズも高く、中高生を対象とした企業連携の教材・カリキュラム等を学校側へ提供していくなど、企業課題にお応えできる幅を広げる取り組みも始めています。このように企業課題に向き合い、メニューを増強し、関係性を高めていくことが、今まさに必要な部分であると考え、強化して動いております。

リアルイベントのトピックス | ごっこランドEXPO開催実績と新ブランドの進捗状況



- ✓ 「ごっこランドEXPO」は当第2四半期は計画通りに開催(上期累計10ヶ所)。開催が集中する下期に向けて準備が進行中
- ✓ 「ごっこCOLLECTION」は順調に受注枠を確保しており、EXPOとの両輪でリアル事業の開催機会を最大化
- ✓ 9月に1万人規模の大型ファミリーイベントの運営に参画予定

ごっこランドEXPO 上期の開催実績	ごっこCOLLECTION 新ブランド
主要顧客: ごっこランド(デジタル) 出店企業 戦略上の役割: 既存企業のリアル接点拡張・営業シナジー創出 上期実績: 10ヶ所開催 下期見込: 15ヶ所開催 大型ファミリーイベント 1万人規模のリアルイベント 概要: 兵庫県にて開催の1万人規模の大型ファミリーイベントに参画予定 戦略上の役割: 地域パートナーとの連携により、リアル接点での新たな提供価値の創出につなげる 9月の開催に向けて、準備が進行中	主要顧客: ごっこランド(デジタル) 未出店企業 戦略上の役割: 顧客層の拡張・新規獲得チャネル 2026年9月 初回開催が決定 関東を中心に開催予定 FY2026 開催計画: 5開催 (営業活動を順次実施中) 新規顧客へのリーチ拡大 ごっこランドEXPOの対象顧客: ごっこランド(デジタル) 出店企業 ※既存 ごっこCOLLECTIONの対象顧客: アプリ未導入企業を含む幅広い企業 ※新規 当初計画(5開催)を上回る開催数を確保できる見込み イベント品質の確保とリソースを最適配分し、リアル事業全体の開催を最大化

14

こちらは、リアルイベントの足元の進捗です。

「ごっこランド EXPO」につきましては、順調に開催を実施しています。

加えて、「ごっこランド」未出店企業向けの新ブランドである「ごっこ COLLECTION」につきましても、参加企業数が想定を上回る見込みで進んでおり、年内の開催数を増やして対応していく方向で動いています。

株式会社キッズスター | 2026 年 8 月 21 日 (金)
248A 東証グロース市場

決算説明

また、9 月には 1 万人規模の大型ファミリーイベントにも参画いたします。来期以降の大型イベントの複数開催に向けた下地をしっかりと作り、イベント事業のさらなる成長を狙ってまいります。

海外 (Gokko World) のトピックス | 案件進捗状況/プレイ回数促進施策



- ✓ 好調なプレイ回数・ダウンロード数を背景に現地大手企業との商談を進め、出店企業がタイで1社決定し、タイ・ベトナムでそれぞれ1社クロージングに向けて調整中
- ✓ プレイ回数増加→媒体価値向上→出店企業増加の循環を加速するため、ドラえもんとのコラボによりプレイ回数を促進



15

「Gokko World」につきましては、好調なプレイ回数及びダウンロード数を背景に商談が進んでおり、新たにタイで1社、さらにベトナムで1社、クロージングに向けて案件が進行中です。
現地でも人気の有力IPとのコラボレーションを行いながら、引き続きプレイ回数を伸ばし、媒体価値を高めることで、現地パートナーとの連携の輪を広げ、収益化に向けた動きを強化してまいります。

株式会社キッズスター | 2026年8月21日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明

その他のトピックス | 代表取締役2名体制への移行



- 2026年8月1日より、取締役であった松本 健太郎を代表取締役として追加選任し、代表取締役2名体制へ移行
- 平田(現任)は開発部門・営業部門を担い、松本(新任)は経営戦略、国内新規事業、海外事業、コーポレート部門を担当
- 上記分担により経営体制の強化・安定化を図り、環境変化への迅速な対応と機動的な意思決定を通じて、経営判断の質とスピードを高める。

松本 健太郎(新任代表取締役) プロフィール

生年月日：1979年5月1日
経歴：2002年4月 株式会社ブロードネットワークス（現 U-NEXT HOLDINGS）入社
2003年10月 ソフトバンクBB㈱（現 ソフトバンク㈱）入社
2005年6月 千代田入社
2006年12月 株式会社オンライン（現 カルチュア・コンビニエンス・クラブ）入社
2010年12月 株式会社ネットマイル（現 ネットマイル）入社
2012年10月 株式会社アイフリーク（現 アイフリークモバイル）入社
2014年10月 当社取締役就任（現任）
2025年4月 KIDS STAR Vietnam Co.,Ltd. 社長就任（現任）



写真左：代表取締役 松本 健太郎(新任)
写真右：代表取締役 平田 全広（現任）

16

改めて、代表取締役2名体制についてご説明いたします。

新たな成長を加速させていくためにも、役割分担を行い、環境変化への迅速な対応と機動的な意思決定を通じて経営判断の質とスピードを高める狙いから、代表取締役2名体制とさせていただきます。

それでは、改めて松本よりご挨拶申し上げます。

ただいまご紹介にあずかりました松本でございます。よろしくお願いいたします。

平田からご案内がありましたとおり、平田は現業である「ごっこランド」および主に周辺事業、開発を軸に見てまいります。私、松本は、全社戦略や新規事業、先ほど申し上げた海外事業なども含め、事業の非連続的な成長と一緒に目指してまいります。

併せて、コーポレート部門をしっかりと管掌することでガバナンスを保ち、上場企業としての体制を守りながら、皆様にしっかりとした価値をお届けできるよう、今後は2人で経営を行ってまいります。引き続きよろしくお願いいたします。

改めて、収益性と成長力の回復に向けた対応を、しっかりと力を合わせて前に進めてまいりたいと考えております。

ご説明は以上です。

■ 質疑応答



質疑応答

18

【質問】

パビリオン数とプレイ回数が足踏みしている状況かと思いますが、今後どのように挽回していくのか教えてください。

【回答】

ご指摘のとおり、上期のパビリオン数は 93 店で、前期末から 3 店の減少となりました。新規出店を 5 店獲得した一方、退店が 8 店発生したものです。主な退店要因は、クライアント企業様における原価高騰などを背景とした広告予算・方針の見直しとなっております。

また、プレイ回数につきましても足元では伸び悩んでおりますが、これに対し、当社は 2 つの軸で挽回を図っています。

1 つ目は、ユーザー接点の強化です。5 月にホーム画面の大幅な改修を行い回遊性を高め、7 月には人気 IP である「パウ・パトロール」とのコラボレーションを開始し、現在非常に好調に進んでいます。過去のコラボレーション企画では、リリース前後で約 20% のプレイ回数の増加が確認されており、以降も順次、プレイ回数回復に向けた施策を打っていく予定でございます。

2 つ目は、出店企業への提供価値の拡張です。従来はブランディングといった価値提供が中心でしたが、そうしたものと問わず、店頭端末・大型タブレットの活用や、「ごっこランド EXPO」などリアルイベントとの連動、他社メディアとの連携を図り、集客・販売促進まで踏み込んだ販促支援のご提案を広げてまいります。これにより出店企業様への提供価値の最大化を図り、出店企業数を回復させていく計画としています。

株式会社キッズスター | 2026 年 8 月 21 日 (金)
248A 東証グロース市場

質疑応答

【質問】

売上高の進捗率が 43% ですが、通期予算は達成できるのでしょうか。

【回答】

リアルイベントの開催が下期に集中する計画のため、上期の売上進捗率は構造的に低くなっています。
上期の「ごっこランド EXPO」は計画通り累計 10 ヶ所の開催でしたが、下期はこれを上回る開催を計画しております。加えて、新ブランドである「ごっこ COLLECTION」の初回開催も行います。こちらは想定以上のニーズがあり、実施回数を増やして開催する予定でございます。さらに、9 月には兵庫県での 1 万人規模の大型ファミリーイベントへの参画も予定しています。
ストック収入である「ごっこランド」も安定的に推移していることから、下期のリアルイベントの開催数増加を見込み、通期業績予想は 2 月の公表値から変更しておりません。
一方で、パビリオンの解約動向やリアルイベントの開催可否につきましてはリスク要因として認識していますので、進捗については四半期ごとに都度開示してまいります。

【質問】

海外で新たな出店企業が近日リリース予定とのこと、現地法人の設立や現地営業体制の構築が実を結んだ結果と受け止めています。
一方で、現状の出店ペースでは本格的な収益化はまだ先との印象もあります。今後、海外事業の成長をどのように見込んでいますか。

【回答】

海外に関するご質問のため、管轄しております松本よりお答えさせていただきます。
まず、足元の海外の状況を見ますと、プレイ回数や累計ダウンロードといった KPI につきましては順調に推移しており、日本と同様に、職業体験や社会体験をコンテンツにすることへの需要は非常に高いものと認識しています。
近年、投資家の皆様からは、海外事業を早く収益化してほしい、どうすれば実現できるのかといったご質問も多くいただいております。海外においても「ごっこランド」と同じビジネスモデルを取るのであれば、プレイ回数やダウンロード数が増えることで媒体価値が高まり、その向上後に企業様にご出店いただくことで収益化につながるという形になります。現在は、その準備を進めている段階です。
また、日本及びベトナムで培ったノウハウを、今後は周辺国であるタイ・インドネシアへ展開するとともに、日本で実施しているプロセスを短縮化するなどして、より現地にローカライズしたビジネスモデルにも対応できる形を作ってまいります。これらを通じて早期にキャッシュポイントを創出し、収益化にできる限り早く取り組んでまいります。

株式会社キッズスター | 2026 年 8 月 21 日 (金)
248A 東証グロース市場

質疑応答

【質問】

国内パビリオン数は横ばいであり、国内市場はリアルイベントなど周辺ビジネスで成長していくしかないのでしょうか。

【回答】

足元の数字の状況を含めて見ますと、そのように見える部分はあるかと思います。

もっとも、「ごっこランド」に求められる幅や効果という点においても、長年ご出店いただいている企業様が増えていく中で、ご提案の幅を広げることで、より長いお付き合いにつながる展開を考えています。これはあらゆる企業様に当てはまる部分でもございます。改めて、「ごっこランド」全体で叶えられる要件を増やし、再成長していく土壌を今作っておりますので、今後しっかりと動いてまいります。

【質問】

リアルイベントは下期増加を予定とのことですが、夏休み期間に集中する見込みでしょうか。だとすると、第3四半期の売上は予算通りになる見込みでしょうか。

【回答】

もともと8月には開催数を多く展開する予定です。

加えて、下期の10月、11月、12月につきましても、「ごっこ COLLECTION」の開催数を増やす対応を進めていますので、合わせてその期間の増加も見込んでいます。

【質問】

株価が上場来安値水準で推移していますが、株主還元策はお考えでしょうか。

【回答】

株主の皆様への還元は、当社としても重要な課題であると認識しています。

一方で、当社の成長力を取り戻していくことが、今まさに必要とされている部分であると考えております。そのため、現在計画している施策を確実に実行し、改めて成長をお示した上で、その先で還元を含めて検討してまいりたいと考えています。

まずは足元をしっかりと整え、改めて成長できる力を証明してまいります。

株式会社キッズスター | 2026 年 8 月 21 日 (金)
248A 東証グロース市場

質疑応答

【質問】

解約数が想定を超えているならば、計画通りの売上高を確保するのは難しくないですか。売上高確保のためにどのようなことをするのでしょうか。

また、短信に出店企業に対する提供価値の領域を広告宣伝から集客、販売促進まで拡張するとありましたが、具体的にはどのようなことを行うのですか。

【回答】

当社としても、ある程度は退店の見込みを立てています。その見込みから一部超過している部分はございますが、一方で新規獲得を含めて取れている部分もあり、ある程度は相殺していける部分であると考えています。もっとも、より長く継続してご利用いただくことが、当社にとってもユーザーにとってもメリットが大きい部分でございますので、そうした面での企業ニーズにお応えするメニューを現在拡大しています。

具体的には、サンプリングの企画や対面での販促イベント、調査系の PR などが挙げられます。当社としてもまだまだ広げられる部分がございますので、しっかりとお応えできる体制、人員を現在整えているところです。

【質問】

キャッシュアロケーションについて、手元資金は潤沢であるように思いますが、資金使途の開示、また M&A、成長投資などの予算配分は決まっているのでしょうか。

【回答】

コーポレートを管轄しております松本よりお答えいたします。

キャッシュアロケーションにつきましては、上場時に資金使途を開示しておりますので、まずはそちらに従い、スケジュール通りに使いながら事業成長を進めていくことが 1 つのストーリーであると考えています。

その中で、例えば M&A や成長投資などにおいて、当初の開示から変わるような内容が出てまいりましたら、そのタイミングで開示等を通じて皆様にお伝えいたします。そうした形で、手元資金の活用を行ってまいります。



2026年12月期 第2四半期 決算説明会

2026年8月13日
株式会社キッズスター
(証券コード: 248A)

19

■キッズスター 平田様

改めまして、2026年度は、既存事業の成長が一時的に弱含む中で、収益性と成長力の回復に向けた対応を進める年度として活動しています。

「ごっこランド」の改修に加え、リアル事業や海外事業など複数の新規事業を同時に育成していく過程で、投資負担が一時的に先行するフェーズです。

競争力を再強化するための対応により、足元では足踏みしているように見えるかもしれませんが、これはあくまで中長期的な成長基盤を作っていくために必要な足踏みであると認識しています。

今期は、持続的な成長に向けた準備をしっかりと進めてまいります。

■キッズスター 松本様

改めまして、8月1日付で代表取締役役に就任いたしました松本でございます。

当社は今回、代表取締役2名体制へ移行いたしました。冒頭の資料でも申し上げましたとおり、私は将来の成長の柱となる海外事業「Gokko World」や、国内のM&A等を含む新規事業の領域を管掌させていただく形となっております。

特に海外につきましては、法人を設立したベトナムを最重点地域としながら、周辺国であるタイ・インドネシア等でも現在ユーザー基盤を順調に築き上げておりますので、早期収益化の実現を優先度高く、しっかりと取り組んでまいります。

併せて、新規事業、アライアンス、M&A等、周囲の力を巻き込むことで、当社の成長をより後押しする活動を行ってまいります。結果として、皆様のご期待に添えるような動きを全力で努めてまいりますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

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・表示したものです。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