

Briefing Transcription

|| 2025 年 12 月期第 1 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 5 月 23 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	13

■ 決算を受けての FISCO アナリストコメント

- ・ 2025 年 12 月期第 1 四半期は、大幅な増収増益、かつ通期計画に対して極めて順調なスタート。
- ・ 「ごっこランド」のパビリオン数は計画通り 90 店にて着地し、2025 年 1 月～3 月のプレイ回数は前年同期比 25% 増を記録、2025 年 3 月末の累計ダウンロード数は 770 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 倍に割高感は乏しく、利益成長に応じた株価上昇が期待されよう。

株式会社キッズスター | 2025 年 5 月 23 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

■ 決算説明



2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

2025年5月15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

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 1 四半期の決算概要についてご説明いたします。



- 1 当事業の全体像と強み** (P3~)
～デジタル×リアルの高軸展開及び海外展開へ～
- 2 2025年12月期 第1四半期業績** (P8~)
～通期計画に対して順調にスタート～
- 3 成長戦略と2025年12月期の計画** (P14~)

2

まずは、こちらに記載の通り、順を追ってご説明してまいります。



当社事業の全体像と強み ～デジタル×リアル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收受、ユーザーの利用は完全無料

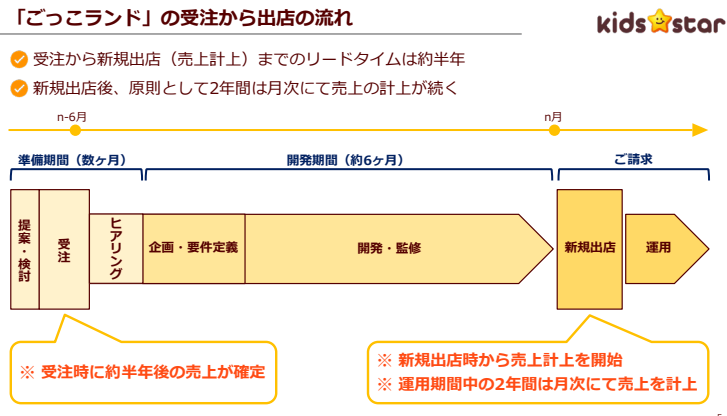


4

当社の主力事業であるアプリ「ごっこランド」についてご紹介いたします。ユーザーはアプリを完全無料で利用でき、実在する約90社の仕事や社会体験が可能なサービスです。わかりやすく例えるなら、キッズニアのデジタル版のようなものとお認識いただければと思います。毎月2,000万回以上遊ばれているこのアプリには、企業が「パビリオン」という形で出店することが可能です。現在では、月額定額制の2年契約で参画いただき、その後も契約を更新いただくことで継続的な出店が可能となっており、この仕組み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 5 月 23 日 (金)
248A 東証グロース市場

決算説明



実際のアプリゲームの開発には約 6 か月を要します。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 年間にわたって月次で売上が計上される仕組みとなっています。したがって、半年先の売上の見通しの安定性については、この点が理由になっていると考えています。



ここからは、今期より一層力を入れている「ごっこランド」のリアルイベント事業「ごっこランド EXPO」についてご説明いたします。本イベントは、大型ショッピングモールなどを会場に、参画企業がオリジナルの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となっています。

ビジネスモデルとしては、まず参加するお子さまからは料金をいただかない完全無料の仕組みで、収入源は 2 つあります。1 つ目は、施設側からの委託料です。集客効果や来場者の満足度向上につながるとして、イベント運営に関する委託料を施設側よりいただいています。2 つ目は、参画企業からの出店料です。企業のイベント出店に対して報酬をいただく形となっており、これらを収益源とするビジネスモデルです。

株式会社キッズスター | 2025 年 5 月 23 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



今後「ごっこランド」ビジネスを拡大・成長させていく上で、重要な要素の1つがアジア展開です。現在も、アジア地域では子どもの数が増え続け、経済も成長しています。こうした中で、今後さらに子ども市場の拡大が期待されるアジアにおいて、「ごっこランド」および「ごっこランド EXPO」という、デジタルとリアルの両面からの取り組みをセットで広げていきたいと考えています。日本で築いた「ごっこランド」のコアブランドとしての立ち位置を、アジアにおいても再現し、現地ではまだ類似サービスが存在しない状況であることから、いち早く展開を進めて日本同様にナンバーワンの地位を確立していきたいと考えています。

kids★star

2025年12月期 第1四半期業績
～通期計画に対して順調にスタート～

こちらが第1四半期の業績となります。

株式会社キッズスター | 2025 年 5 月 23 日 (金)
248A 東証グロース市場

決算説明

業績概要 第1四半期



- 主に「ごっこランド」のストック収入、「ごっこランドEXPO」の開催による収入
事業開発・サービスデザインの収入を計上
- 上記により前年同期比56.6%増収、同302.1%営業増益

(単位: 百万円)

	2024/12期				2025/12期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前年同期比
売上高	186	216	244	260	291	156.6%
営業利益	15	39	50	62	62	402.1%
四半期純利益	9	25	24	45	41	459.3%

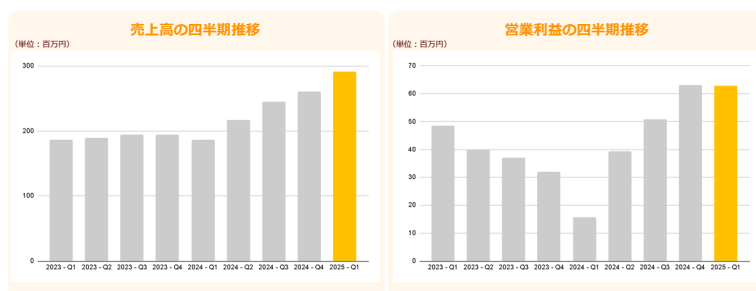
9

売上高は前年同期比 56.6% の増収となり、営業利益に関しても約 4 倍となりました。非常に良い形でスタートを切ることができたと考えています。

四半期業績推移



- 「ごっこランド」は当第1四半期のバピリオン出店数が計画通りに推移し
「ごっこランドEXPO」の開催及び事業開発・サービスデザインの収入を計上



10

こちらは四半期ごとの業績推移です。ご覧の通り、着実に成長を積み重ねており、第1四半期の実績もその流れの中にあるといえます。

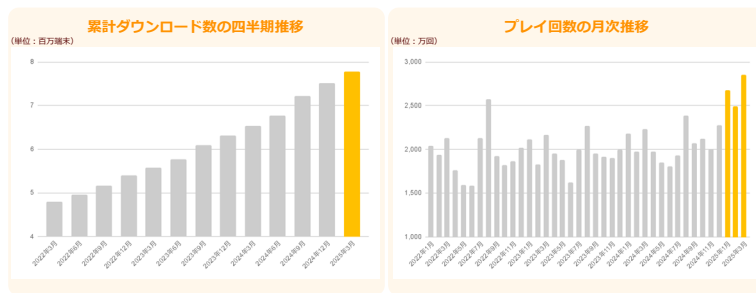
株式会社キッズスター | 2025年5月23日(金)
248A 東証グロース市場

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

kids★star

- 累計ダウンロード数は堅調に増加
- 2025年1月～3月のプレイ回数は前年同期比25%増を記録



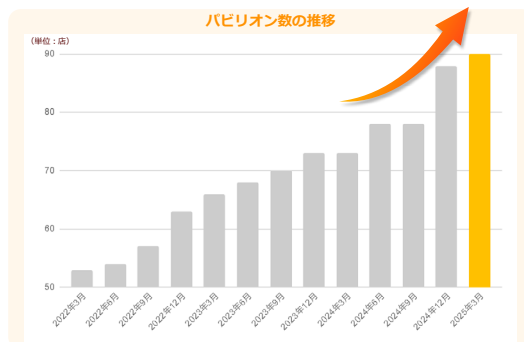
11

こちらはダウンロード数およびプレイ回数の推移です。ダウンロード数は累計で770万ダウンロードに達しており、順調に伸びています。プレイ回数は、コロナ禍に一気に増加した反動もあり、昨年は横ばいに見える時期もありましたが、今年1月以降は前年同月比20%以上の伸びを記録しています。踊り場を脱し、再び成長軌道に乗ったと感じており、年間で最も利用が伸びると見込まれる8月には、初めて月間3,000万回を超えることを目指し、現在しっかりと準備を進めているところです。

「ごっこランド」のバビリオン数の推移

kids★star

- 2025年3月末のバビリオン数は計画通り90店にて着地



12

バビリオン数も計画通り、90店で着地することができました。今期は、100店を超える水準まで着実に積み上げていきたいと考えています。

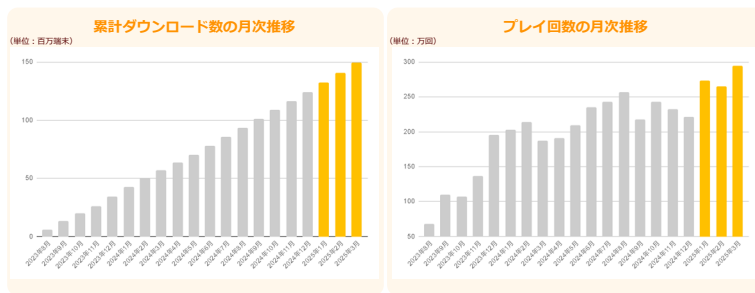
株式会社キッズスター | 2025 年 5 月 23 日 (金)
248A 東証グロース市場

決算説明

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3月末の累計ダウンロード数は150万に迫る勢い
- 2024年12月の追加パビリオンの好影響により、2025年1月～3月のプレイ頻度が向上



13

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で、4月時点で150万を超えました。また、昨年12月末に新規パビリオンとしてキュービー様が加わったことにより、プレイ回数も大きく伸びてきています。今後本格的に営業を展開していくうえで、好材料が揃ってきている状況だと捉えています。



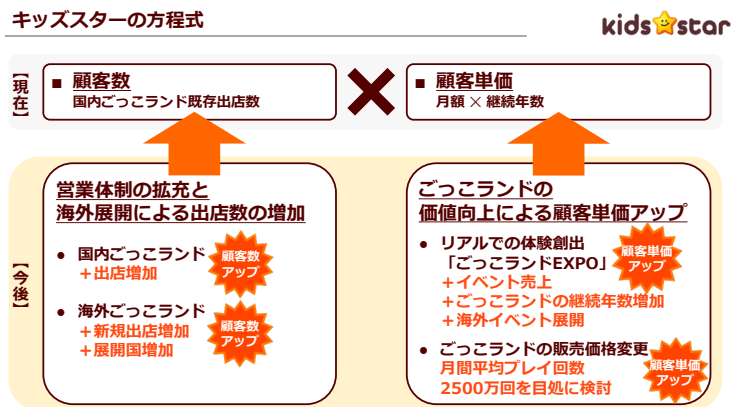
成長戦略と2025年12月期の計画

14

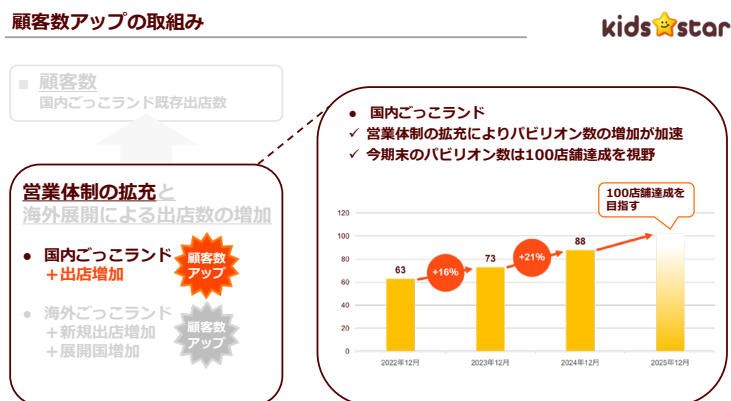
今後の成長の考え方と今期の計画についてとなります。

株式会社キッズスター | 2025年5月23日(金)
248A 東証グロース市場

決算説明



我々の成長戦略および売上の伸ばし方についてですが、日本とアジアの両地域において、現状の「顧客数×顧客単価」という構造で売上の拡大が見込めると考えています。そのため、営業体制をさらに強化し、日本国内および海外の両方で新規出店企業数の増加、すなわち顧客数の拡大に注力していきます。あわせて、「ごっこランド」の価値向上を通じた顧客単価の引き上げにも取り組みます。特に「ごっこランド EXPO」の拡大は、近年の顧客単価の上昇に大きく貢献しており、今後もその効果が続くと思込んでいます。月間の平均プレイ回数が2,500万回を超えるようになってきた段階で、媒体価値の向上に応じて価格改定も含めた対応を検討していくことも考えています。



こちらは顧客数の傾向についてです。引き続き、パビリオン数の増加に向けて営業体制の拡充を進めています。既存企業の継続出店に加え、新規参入企業の獲得も進めており、顧客数の拡大を図っています。この取り組みは、現在も順調に推移している状況です。

株式会社キッズスター | 2025 年 5 月 23 日 (金)
248A 東証グロース市場

決算説明



17

ベトナムにおいては、4月に現地法人の設立が完了しました。本格的な営業開始に向けて、現在も準備が着実に進んでいます。また、ダウンロード数も引き続き順調に伸びている中で、ベトナム独自の取り組みとして、現地で人気の高い「ドラえもん」とのコラボレーションを実施しています。既存ユーザーの利用促進に加え、新規ユーザーの獲得を目指してまいります。



18

こちらは「ごっこランド」の単価向上に関する取り組み、いわゆる「ごっこランド EXPO」についてです。昨期は全国5か所でトライアルを実施しましたが、今期は30か所での展開を予定しています。今年のこの数字を達成できれば、さらなる成長が確実に見えてくると考えており、ぜひ目標を達成していきたいと考えています。

また、これまでのようなショッピングモールなどの商業施設での開催に加え、全国各地で開催されているキッズイベントなどにも積極的に参加していきます。さらに、今期は大阪・関西万博の会場においても「ごっこランド EXPO」を開催予定です。今後は商業施設にとどまらず、ニーズのあるさまざまな場所でイベントを実施し、ユーザーとの接点を一層拡大していく方針です。

株式会社キッズスター | 2025 年 5 月 23 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

kids★star



19

こちらは先ほどもご説明したとおり、今年1月から3月にかけてプレイ回数を大きく伸ばすことができました。要因としては、これまで積み重ねてきた細かな改善によるユーザビリティの向上などが挙げられます。ただし、この傾向が一過性のものではないかを慎重に見極めたうえで、年単位で継続的な成長と判断できる場合に、販売価格の見直しを検討していきたいと考えています。

2025年12月期 業績予想 (2025年2月14日 公表時点)

kids★star

- ✓ 増収増益により過去最高益を計画
- ✓ 計画達成に向けて順調なスタート

(単位: 百万円)

	2024/12期	2025/12期	
	実績	計画	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 前期5ヶ所のところ今期30ヶ所の開催計画
全ての出店枠の受注を獲得済み
大阪・関西万博会場にて開催が決定し、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し
本格的な営業活動を開始

20

こちらは2025年12月期の業績予想になります。売上高は11億円強（前年同期比21.8%増）、営業利益は2億2,000万円（同30.1%増）を見込んでいます。足元では、今期のパビリオン数は計画通りに進行しており、100件の到達に向けて着実に積み上げている状況です。また、「ごっこランドEXPO」についても、30か所での開催を目指して準備を進めており、出店枠も埋まっています。リアルイベントの展開は、今後のさらなる可能性を感じさせるものであり、大きな手応えを感じています。

あわせて、「Gokko World」に関しても、媒体価値を示すダウンロード数やプレイ回数が想定以上の進捗を見せており、本格的な展開に向けて好材料が揃ってきています。新規パビリオン数が増加することで媒体価値も高まり、ダウンロードやプレイ回数といった数値がさらに伸びていくという、日本で実現された好循環をベトナムでもしっかりと再現できるよう進めているところです。総じて、計画達成に向けて順調なスタートを切っており、今後の展開にもぜひご期待いただければと考えています。ご説明は以上となります。

■ 質疑応答



質疑応答

21

【質問】

第1四半期の実績は前年同期と比較して非常に高い数値となっていますが、その要因を教えてください。また、通期予算に対しても進捗率が高く見えますが、業績予想の修正の可能性についてはいかがでしょうか。

【回答】

先ほどもご説明した通り、「ごっこランド」のパビリオン数の増加に加え、前年同期には開始していなかったリアルイベント「ごっこランド EXPO」の売上が寄与しています。また、同じく前年同期にはなかった事業開発・サービスデザイン領域での売上も加わったことで、大きく業績が改善しました。業績予想の修正に関しては、必要に応じて、適切なタイミングで速やかに開示を行う方針です。

【質問】

プレイ回数が現在、月間平均で2,500万回程度となっていますが、今後の価格改定の方針について教えてください。

【回答】

ご指摘の通り、現時点では非常に好調に推移しています。このプレイ回数の増加が一過性のものではなく、通年で継続可能かどうかを慎重に見極めていく考えです。ある程度の傾向が見える夏頃を目安に、状況を確認しつつ、次のステップとして価格改定の議論に進んでいければと考えています。

【質問】

ベトナム現地法人設立に伴い、今後の海外売上はどの程度伸びると見込んでいますか。

株式会社キッズスター | 2025 年 5 月 23 日 (金)
248A 東証グロース市場

質疑応答

【回答】

現時点では、パビリオン出店企業はキューピーベトナム様 1 社のみとなっていますが、すでに複数の企業様から引き合いをいただいております。パビリオン出店においては、ダウンロード数やプレイ回数といった指標が重要な要素となりますが、これらは順調に伸びてきています。こうしたユーザー数と利用回数の拡大を背景に、営業面でも成果が期待できる環境が整ってきました。今後も注力して進めてまいります。

【質問】

売上高、営業利益、プレイ回数には季節性がありますか。

【回答】

売上高や利益については、サービスデザインなどの受託事業において、発注時期が偏る場合があります、一定の変動が見られます。一方で、「ごっこランド EXPO」などリアルイベントの展開は年間を通じて拡大しており、これが全体の数値を底上げしています。プレイ回数については、毎年 1 月に大きく伸びる傾向があり、3 月も春休みの影響で増加します。昨年と比較しても、今年は 20% 程度の伸びとなっており、過去の 1 桁成長に比べて大きな改善が見られます。これは、踊り場を抜け出し、再び成長局面に入った兆しと捉えています。

【質問】

ベトナムでの出店料は、日本と比べてどの程度の水準でしょうか。

【回答】

現在のところ、出店料は日本の約半分程度とお考えいただければと思います。現在のダウンロード数は約 150 万で、日本での初期段階と同水準です。そのため、現状では日本と同様のスタート地点にあるとご認識いただければと思います。

【質問】

ベトナムではどのように営業活動を行う予定ですか。また、現地での人材採用は順調ですか。

【回答】

営業活動においては、日本からも人員を派遣し、営業に特化したチームを編成する予定です。現地での人材採用も進めており、現時点ではまだ確定には至っていませんが、協力できそうな候補者との調整を進めている段階です。また、現地に在住する日本人の方をパートナーとして迎え、その人脈を活かしてビジネスを展開していく体制も整えつつあります。こうした連携を通じて、しっかり成果を出していきたいと考えています。

【質問】

今後、従業員の積極採用や広告宣伝費の大幅な増加を検討していますか。事業拡大に向けてもっと積極的な投資をしても良いのではないのでしょうか。

株式会社キッズスター | 2025 年 5 月 23 日 (金)
248A 東証グロース市場

質疑応答

【回答】

人材に関しては、案件数の増加に対応するため、幅広く積極的な採用を進めていきたいと考えています。広告宣伝費については、新たな取り組みに向けたチャレンジ枠を設けてはいますが、すでに一定数の顧客獲得が安定しており、無理に急拡大を狙うよりも、クライアントの増加スピードや全体のバランスを見ながら、着実に積み上げていく方針のため、現時点では、大幅な広告費の投入を行う予定はありません。



2025年12月期 第1四半期 決算説明会

2025年5月16日
株式会社キッズスター
(証券コード：248A)

22

■キッズスター 平田

本日は、2025 年 12 月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、リアルイベントである「ごっこランド EXPO」や海外展開に向けたベトナム法人の設立など、足元では着実な成長を積み重ねながら前進してまいります。また、中長期的には成長角度を一段と高めるための取り組みにも注力してまいります。

現在、800 万ダウンロードに迫る「ごっこランド」の資産を活用し、既存事業の強化だけでなく、M&A など視野に入れた新たな事業展開によって、次の成長ステージを切り拓いていきたいと考えています。今後の弊社の成長に、ぜひご期待いただければ幸いです。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・表示したもののですが、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て作成されていますが、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