

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

2026年5月14日

株式会社キッズスター

(証券コード：248A)

- 1** **2026年12月期 第1四半期業績** (P3~)
～通期計画通りの進捗～
- 2** **2026年12月期 第1四半期トピックス** (P9~)
～収益性と成長力の回復に向けた対応～

2026年12月期 第1四半期業績

～通期計画通りの進捗～

- ✔ 「ごっこランド」のストック収入は増加したものの、サービスデザインの収入減および、ごっこランドEXPOの開催タイミングにより売上高は前年同期比で減少
- ✔ 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

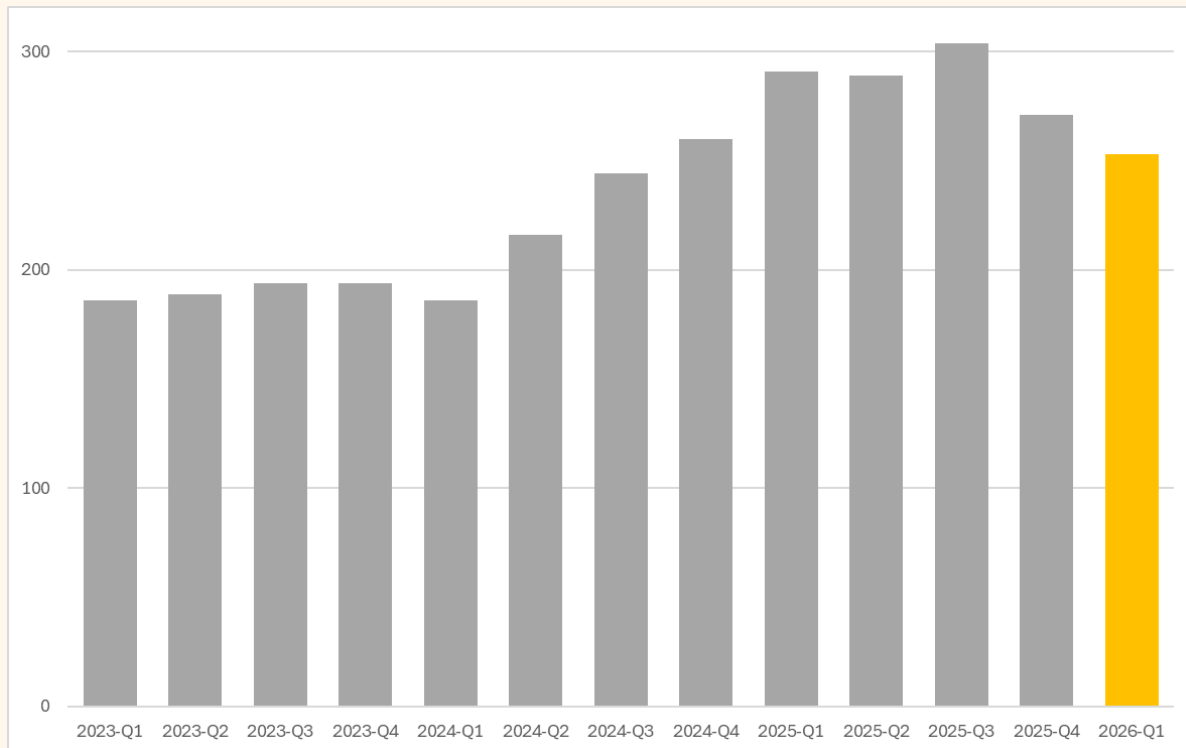
(単位：百万円)

	2025/12期				2026/12期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前年同期比	通期業績予想	予想進捗率
売上高	291	289	304	271	253	87.0%	1,176	21.6%
営業利益	62	88	70	26	29	47.2%	119	24.7%
四半期純利益	41	55	44	16	21	51.1%	71	29.8%

- ✔️ 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、利益は直近四半期と同水準で着地

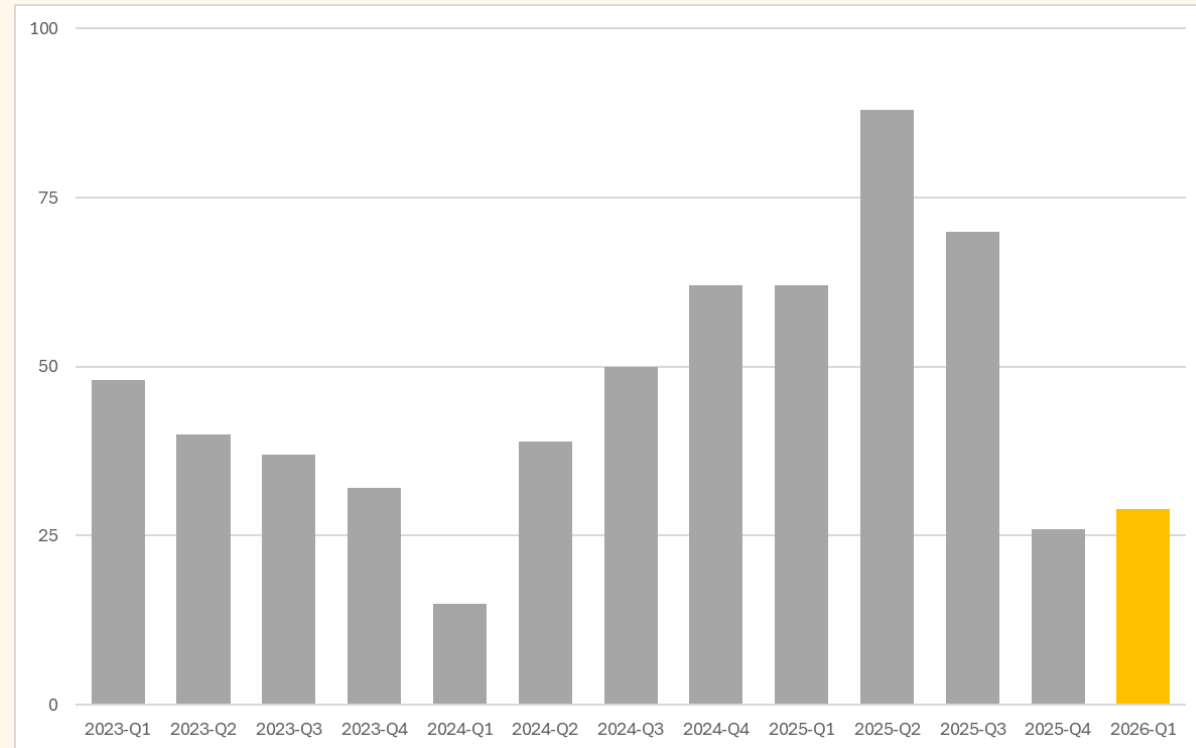
売上高の四半期推移

(単位：百万円)



営業利益の四半期推移

(単位：百万円)

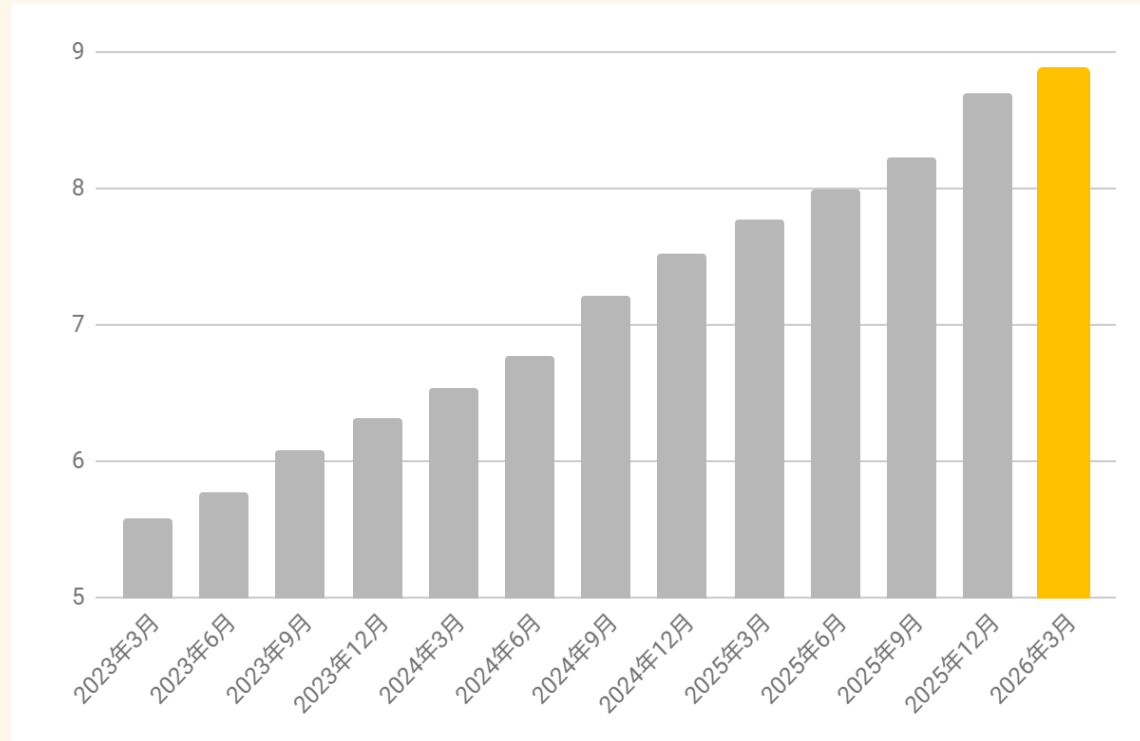


「ごっこランド」の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移

- ✓ 累計ダウンロード数は順調に推移
- ✓ プレイ回数は、ホーム画面の改修、ゲームプレイ動線の見直し、有名IPとのコラボレーションを予定しており、第2四半期以降の回復に向けた各種施策を進行中

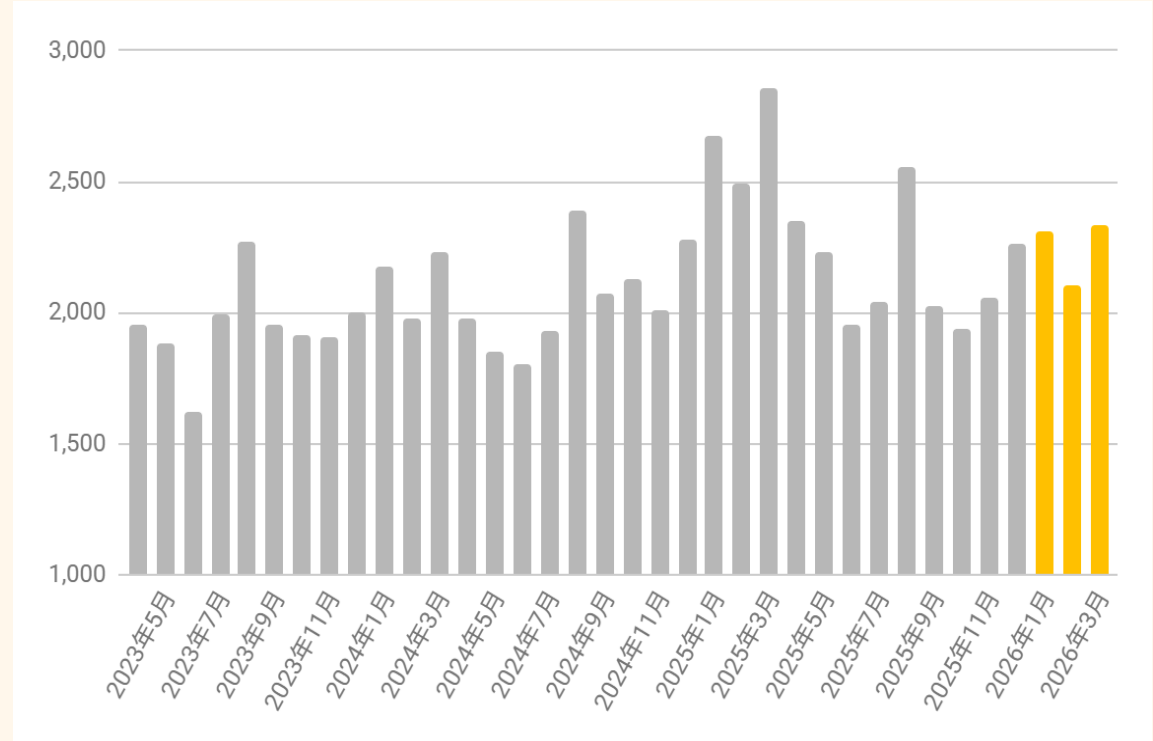
累計ダウンロード数の四半期推移

(単位：百万端末)



プレイ回数の月次推移

(単位：万回)

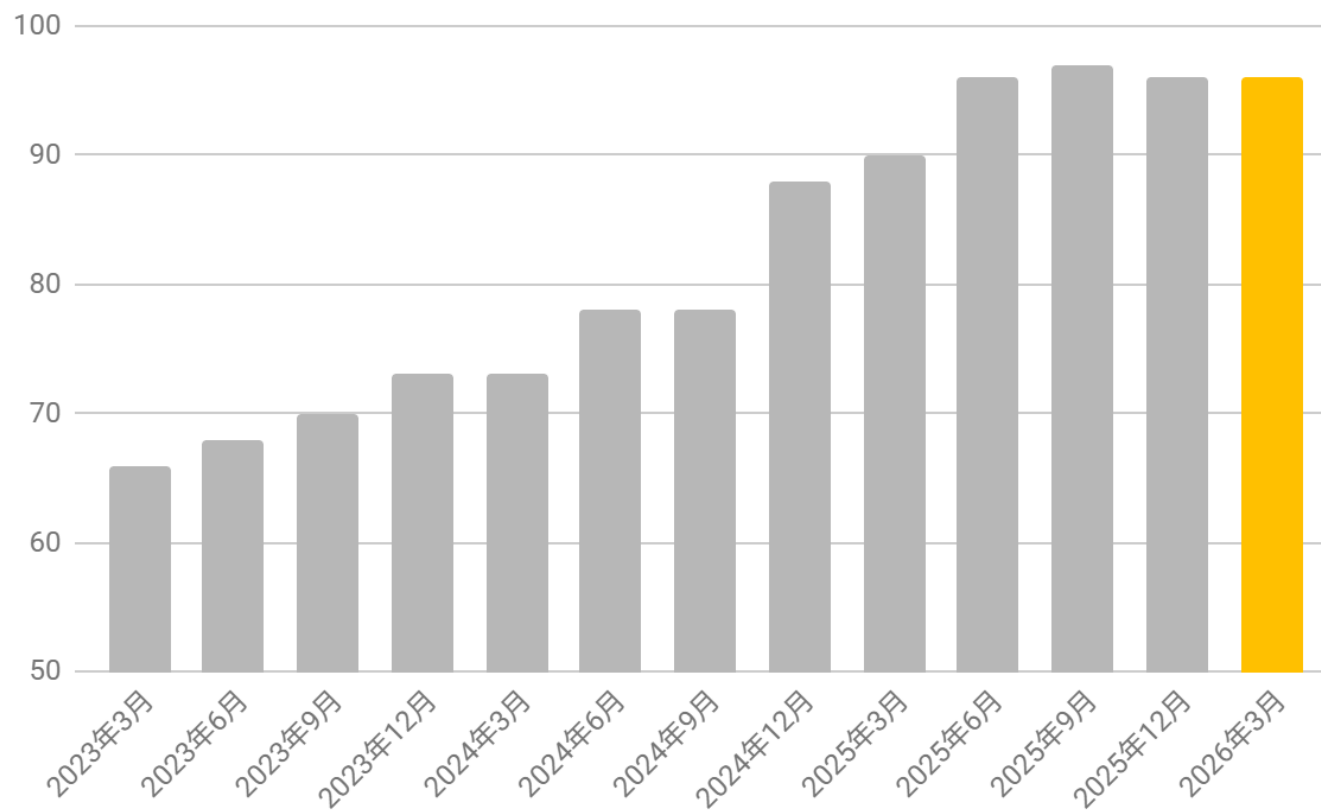


- ✓ 前期末から変動なく96店で着地

下期にてリリース増加を見込んでおり、目標の104店舗に向けて計画通り進捗

パビリオン数の推移

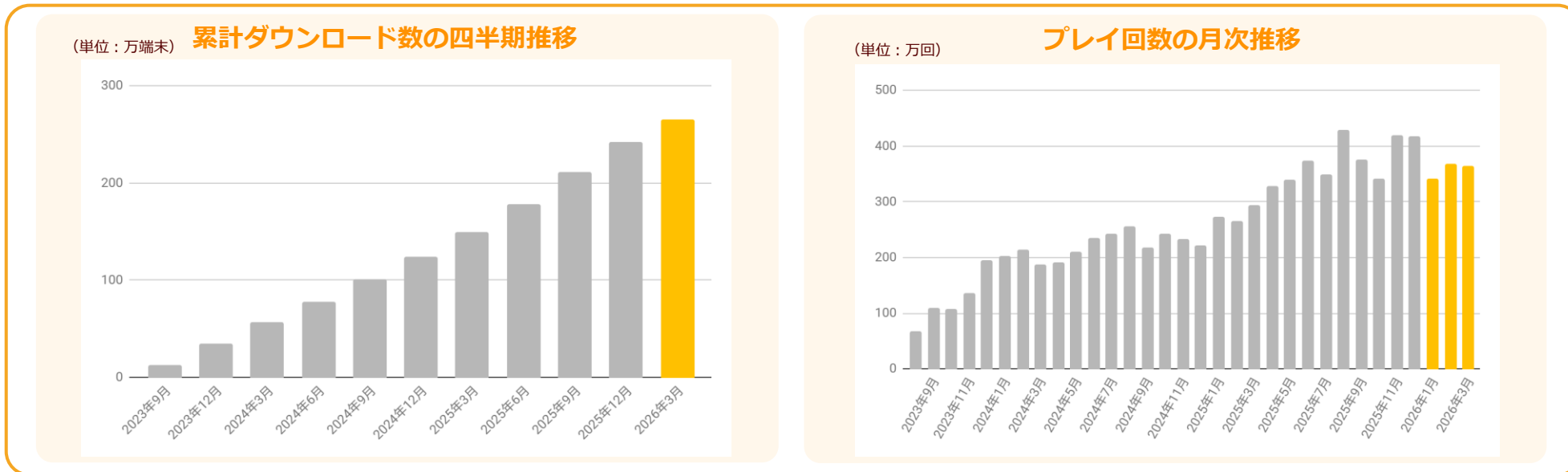
(単位：店)



「Gokko World」の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移

- ✔ ベトナム版は2026年3月末の累計ダウンロード数が260万を突破しプレイ回数も順調に進捗
- ✔ 2025年12月リリースのタイ・インドネシア版は、立ち上がりがベトナム版を上回るペースで推移

ベトナム



タイ

累計DL **25万** 月間プレイ回数 **169万回**

- ✔ 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

インドネシア

累計DL **60万** 月間プレイ回数 **280万回**

- ✔ 人口ボーナス市場の追い風もあり、公開2週間で20万超のDLを記録
- ✔ 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3月末時点、月間プレイ回数:2026年1月~3月の月間平均プレイ回数

2026年12月期 第1四半期トピックス

～収益性と成長力の回復に向けた対応～

ごっこランド（デジタル）のトピックス① | 媒体価値向上に向けた中期施策

- ✓ プロダクト改修と顧客接点の深化により、ごっこランドの媒体価値の根本的な向上を図る
- ✓ 媒体価値の中核となる「プレイ回数」「継続率」の向上は、ホーム画面改修などのプロダクト改善と、出店企業との関係深化の両面から取り組む

① プロダクト改修：ホーム画面の大幅改修

- ✓ ごっこランドリリース以来、初の大幅改修（5月下旬～6月上旬公開予定）
- ✓ ゲームプレイ動線とタッチポイントを抜本的に見直し、プレイ回数増加を実現



② 顧客接点：「感謝訪問」プロジェクト

- ✓ ユーザーの声を出店企業へ直接届ける新たな取り組み
- ✓ 出店企業への提供価値を可視化し、長期継続出店と新規メニュー販売の獲得につなげる



ごっこランド（デジタル）のトピックス② | プレイ回数の底上げに向けた短期施策

- ✓ アプリ内でのプレゼント施策と、全国規模のCM放映の両輪で、足元のプレイ回数増加を図る
- ✓ 中長期施策の効果発現までの期間を補完する短期施策として、既存ユーザーの再活性化（プレゼントキャンペーン）と新規ユーザー獲得（CM放映）を同時に実施

③ 既存ユーザー：自社単独での春のプレゼントキャンペーン

- ✓ 出店企業の協賛に依存せず、自社オリジナルグッズの配布で、ユーザーとの直接接点を創出
- ✓ ごっこランド体験への満足度・愛着を高め、ファン化を促進



※画像はイメージです

対象期間：2026年3月19日～4月5日にて実施

④ 新規ユーザー獲得：JOYSOUND全国店舗でのCM放映

- ✓ ファミリー層が利用する全国カラオケ店舗を起点に、新規ユーザーの獲得チャネルを多角化



対象期間：2026年3月15日～4月12日

(放映動画URL：<https://www.youtube.com/watch?v=WvO8yrdSFJU&t=30s>)

リアルイベントのトピックス | ごっこランドEXPO拡大と新ブランドの立ち上げ

- ✓ リアル事業は「ごっこランドEXPO」の拡大に加え、新ブランド「ごっこCOLLECTION」の立ち上げを行い、第2の収益の柱を構築
- ✓ 「ごっこランドEXPO」は既存出店企業のリアル接点拡張、「ごっこCOLLECTION」は未出店企業の新規開拓と、顧客層を分けて展開することでリーチを最大化

ごっこランドEXPO | 既存ブランドの拡大

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

■ 開催数の拡大



■ 2026年第1四半期の開催実績

開催数: 3ヶ所
開催場所: MARK IS 静岡、神戸ハーバーランドumie
 ファッションクルーズ ニューポートひたちなか
総来場者数: 7,295名

- ✓ ごっこランドEXPOは長期休暇期間に開催が集中するため、当第1四半期の開催実績は3ヶ所にとどまる
- ✓ 通期計画の35か所開催に向けて受注枠の確保は計画通り進捗

ごっこCOLLECTION | 新ブランド

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8月 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(※)
 アプリ未導入企業も含む
 幅広い企業 ※新規

- ✓ アプリ導入を前提としない設計で未出店企業を新規開拓し、将来的なアプリ出店への営業シナジーを創出

※想定来場 **300人~/日** / ターゲット **3~9歳の親子** /会場 **ショッピングモール**

海外（Gokko World）のトピックス | GIANTY社とのパートナーシップ提携

- ✓ GIANTY Vietnam Co.,Ltd. とパートナーシップ契約を提携
- ✓ ローカル営業体制の構築・財閥／現地企業との関係強化・コンテンツ制作の地産地消を加速する

① ローカル営業体制の構築

現地の人材・営業ノウハウを持つ GIANTY 社と協働し、Gokko World ベトナム版のパビリオン獲得を加速

② 財閥／現地企業との関係強化

GIANTY社の現地ネットワークを活用し、企業連携・教育現場への展開等、収益機会を多面的に開拓

③ コンテンツ制作の地産地消

現地クリエイティブと連携し、コンテンツ制作の現地化を推進。原価率低減と高速な現地化を両立



※ 2026年5月13日 ホーチミン市での調印式の様子
 右：KIDS STAR Vietnam Co.,Ltd. : 社長 松本 健太郎
 左：GIANTY Vietnam Co.,Ltd. : CEO グエン・アン・バング氏

パートナー企業概要

社名：GIANTY Vietnam Co., Ltd.
 拠点：ベトナム ホーチミン市
 特徴：現地に根差した営業ネットワーク・コンテンツ制作実績を保有

【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>