



FuRyu
Precious days, always

証券コード: 6238

決算説明資料

2027年3月期 第1四半期決算説明資料



INDEX

- 03 会社概要
- 08 2027年3月期 第1四半期決算概要
- 15 通期業績予想に対する進捗
- 21 事業の進捗
- 30 フリユー中期ビジョン2027
- 36 参考資料

会社概要





会社概要（2026年3月31日現在）

商号	フリー株式会社		
設立	2007年（平成19年）4月1日 ※オムロンエンタテインメント(株)より全部事業譲受		
代表取締役 社長	榎本 雅仁		
本社	東京都渋谷区鶯谷町2-3 COMSビル2F		
事業内容	キャラクター商品・プリントシール機・家庭用ゲームの開発・製造・販売、インターネット通信販売		
従業員数	連結565名/単体512名	資本金	16億3,921万円
決算日	3月31日	発行済株式総数	28,296,000株
市場	東証プライム	証券コード	6238



社名の由来

フリューの語源は、日本古来のエンタテインメントを表すことば「風流（ふりゅう）」。現在のわび・さびに通ずる「風流（ふうりゅう）」とは、意味も読み方も異なります。

平安時代に京都で始まった祇園祭は、
当時、国内最大のエンタテインメントイベントでした。
一年に一度きり、その一瞬のために
人々は、その美しさ、にぎやかさ、楽しさ、華やかさを追求していました。

それこそが、日本古来の美意識、風流<フリュー>。
京都の地で創業し、その心を大切にしている私たちの社名です。

企業理念

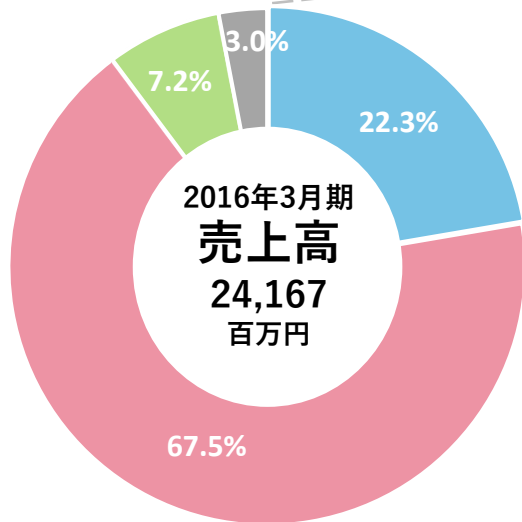
人々のところを豊かで幸せにする
良質なエンタテインメントを創出する！



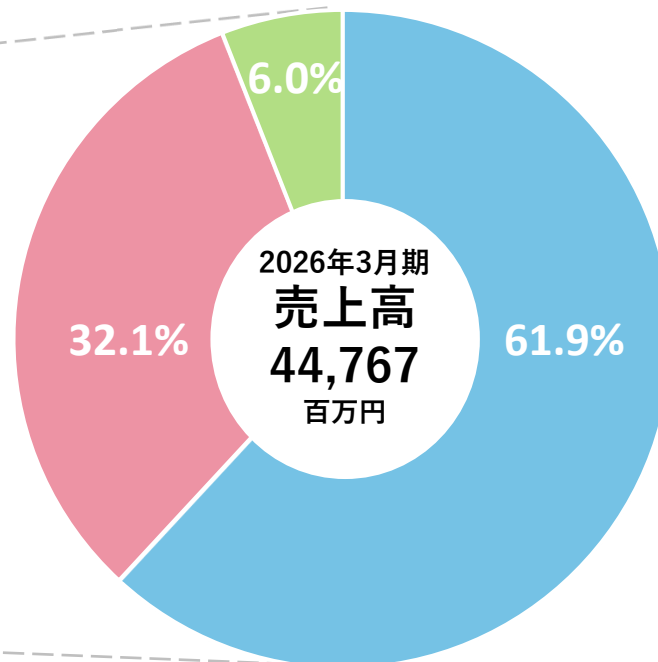
事業ポートフォリオの変遷

10年前に比べて世界観ビジネスが急成長（53億→277億）

2016年3月期（10年前）



2026年3月期



世界観
ビジネス

ガールズトレンド
ビジネス

フリー
ニュービジネス

その他

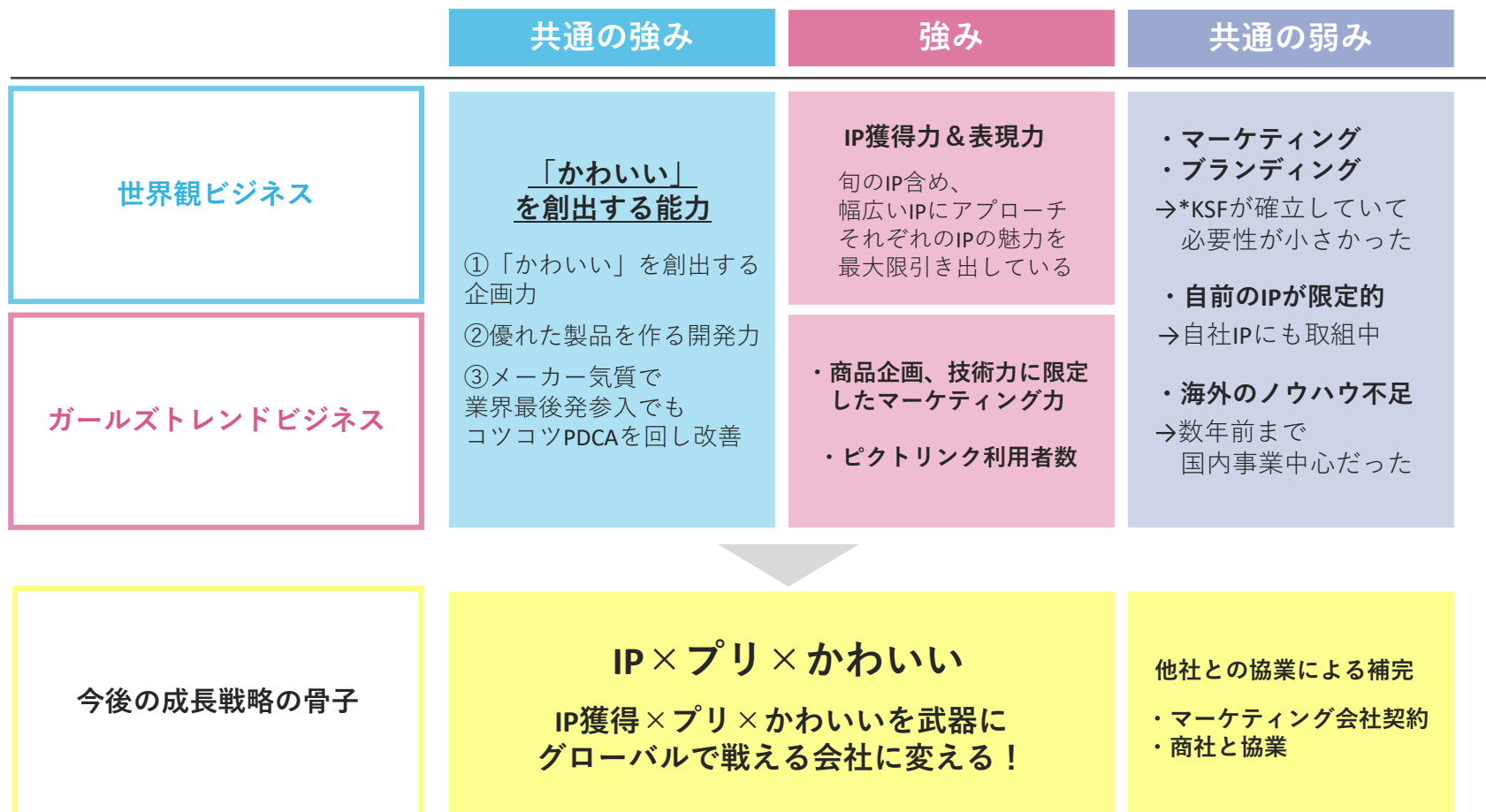
✓ プリントシール機&周辺事業がメイン

- ✓ プリントシール機&周辺事業 シェア9割
- ✓ キャラクターMD（クレーンゲーム景品は業界2位）の2本柱



フリーの2軸の自社評価

自社の強みを活かし、「IP×プリ×かわいい」での世界展開
自社の弱みは、他社で補完



2027年3月期 第1四半期決算概要





27年3月期 第1四半期 業績ハイライト

連結全社

世界観ビジネスの好調と価格統一が牽引し、増収増益を達成

売上 : 120億 (YoY 119.0%)
営業利益 : 10億 (YoY 152.8%)

世界観 ビジネス

クレーンゲーム景品・海外物販が好調で売上・利益増加

売上 : 81億 (YoY 129.7%)
営業利益 : 8億 (YoY 140.3%)

ガールズ トレンド ビジネス

プレイ回数・会員数ともに減少も価格統一により利益増加

売上 : 33億 (YoY 100.9%)
営業利益 : 8億 (YoY 126.8%)

フリー ニュー ビジネス

アニメ子会社の立ち上げコストが発生

売上 : 4億 (YoY 104.1%)
営業利益 : ▲0.9億 (YoY ▲0.6億)



27年3月期 第1四半期 連結概要

世界観ビジネスの好調と価格統一が牽引し、増収増益を達成

(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前年同期比	
	1Q	1Q	増減	率
売上高	10,104	12,019	1,915	119.0%
世界観ビジネス	6,293	8,161	1,868	129.7%
ガールズトレンドビジネス	3,365	3,393	28	100.9%
フリーニュービジネス	446	464	18	104.1%
営業利益	702	1,073	370	152.8%
世界観ビジネス	618	866	248	140.3%
ガールズトレンドビジネス	663	841	177	126.8%
フリーニュービジネス	▲27	▲90	▲62	-
全社費用	▲550	▲543	6	-
経常利益	707	1,069	362	151.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	463	681	218	147.2%



27年3月期 第1四半期 世界観ビジネス 概要

クレーンゲーム景品・海外物販が好調で売上・利益増加

(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前年同期比	
	1Q	1Q	増減	率
売上高	6,293	8,161	1,868	129.7%
クレーンゲーム景品	4,244	6,041	1,797	142.4%
海外物販	784	965	180	123.0%
高価格帯ホビー	760	680	▲79	89.5%
くじ	504	473	▲30	93.9%
営業利益	618	866	248	140.3%
仕入時 平均送金レート (円/1米ドル)	146.65	157.75	11.10	107.6%

<為替影響>

- ・想定レートに比べ、1Qで約174百万円の損失方向

1Q概要

<クレーンゲーム景品>

- ・新規ファンシーに加え、定番カテゴリーが堅調に推移し前年同期比で売上大幅増

<海外物販>

- ・北米の売上拡大
- ・中国についてはやや低調
- ・販売割合
約40%：北米
約20%：中国
約20%：アジア（中国除く）
約10%：欧州

<高価格帯ホビー等>

- ・売上減少も利益は確保

<くじ>

- ・タイトル3本を発売

27年3月期 第1四半期 ガールズトレンドビジネス 概要

プレイ回数・会員数ともに減少も価格統一により利益増加

		2026年3月期	2027年3月期	前年同期比	
(単位：百万円)		1Q	1Q	増減	率
	売上高	3,365	3,393	28	100.9%
※1	GTB既存ビジネス	3,360	3,340	▲19	99.4%
	プリ：アミューズメント施設	1,572	1,259	▲312	80.1%
	プリ：直営店	264	222	▲42	84.1%
	ピクトリンク	1,455	1,804	348	123.9%
※2	その他	67	54	▲13	80.2%
※1,3	GTB新規ビジネス	4	53	48	1149.4%
	営業利益	663	841	177	126.8%
※1	GTB既存ビジネス	700	921	220	131.4%
※1,3	GTB新規ビジネス	▲37	▲80	▲42	-
	プレイ数(万回)	638	626	▲11	98.1%
	ピクトリンク会員数(万人)	130	118	▲12	90.6%

- ※1 新規事業によるコスト発生により収益性がわかりづらくなっているため
既存ビジネスと新規ビジネスに売上・営業利益を区分して表示いたします。
- ※2 既存ビジネスその他にはコンテンツサービスが含まれております。
- ※3 新規ビジネスはIPプリ、推し活プリ“SUKELU factory”、レタッチサービスの事業となります。

1Q概要

<プリ：アミューズメント施設>

- ・夏の新筐体発売遅延により売上減
- ・プレイ数は前年同期比減少

<プリ：直営店>

- ・プレイ数は前年同期比減少
- ・直営店数32店（26年6月時点）
- ・不採算店舗閉店により売上減少

<ピクトリンク>

- ・有料会員118万人中、118万人がプレミアム会員化
→価格統一進捗：100%
- ・中学生無料会員は27万人超

<その他>

- ・デコメ等のコンテンツサービス縮小により減収

<GTB新規>

- ・レタッチ：赤字継続も赤字圧縮
- ・IPプリ：コストのみ
- ・推し活プリ：売上計上開始

 27年3月期 第1四半期 フリーニュービジネス 概要
アニメ子会社の立ち上げコストが発生

	2026年3月期	2027年3月期	前年同期比	
(単位：百万円)	1Q	1Q	増減	率
売上高	446	464	18	104.1%
家庭用ゲームソフト	170	231	60	135.6%
アニメ	184	145	▲38	79.0%
※ その他	90	86	▲3	96.0%
営業利益	▲27	▲90	▲62	-

※ その他には以下、事業が含まれます。
ゲームアプリ（撤退/前期まで）・広告プランニング（前期まで）・オールドット

1Q概要

<家庭用ゲームソフト>

- ・新規発売なし
- ・過去タイトルのダウンロード販売が貢献
- ・受託開発増加により増収

<アニメ>

・前期1Qビデオグラムや商品化タイミングにより、主要売上であった『ゆるキャン△』3期等の売上が当期は減少

・アニメ子会社の立ち上げコストが発生（本店移転コスト）

<その他>

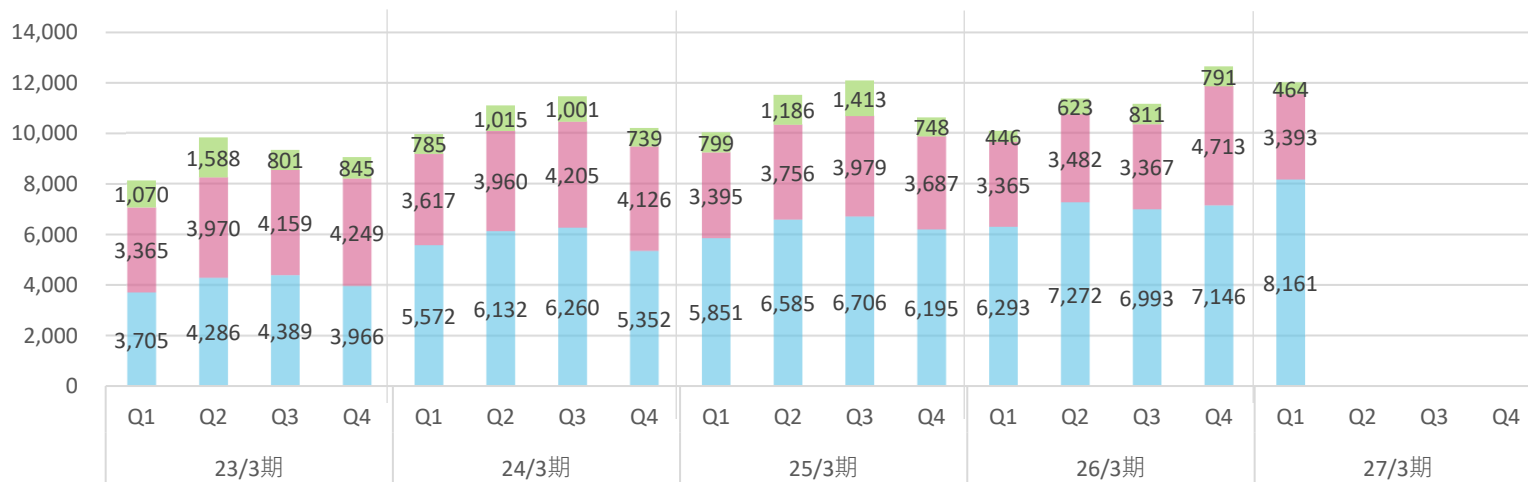
・オールドット（アパレル）：固定費見直しによる赤字圧縮



四半期業績推移（売上高・営業利益）

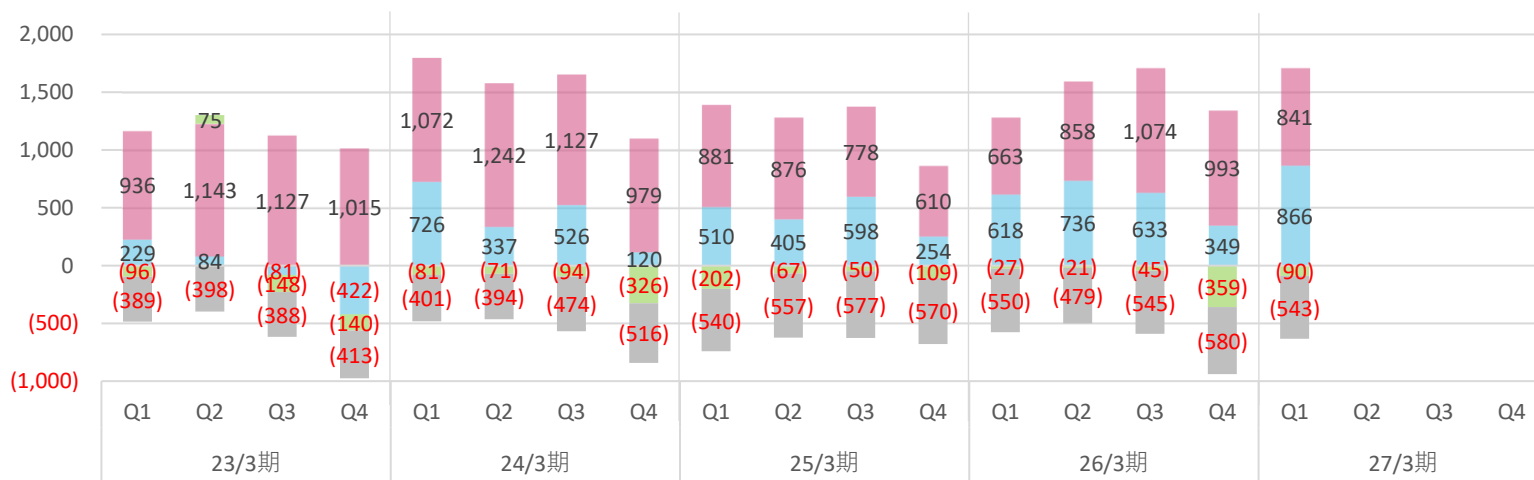
【売上高】

（単位：百万円）



【営業利益】

（単位：百万円）



通期業績予想に対する進捗





通期業績予想に対する進捗 PL

<世界観ビジネス>

- ・国内クレンゲーム市場好調は2Q以降も継続、海外物販・高価格帯ホビーは計画通り利益貢献。通期で続く見込み

<ガールズトレンドビジネス>

- ・プレイ数は想定を下ブレも2Q以降で巻き返しを計画

↳プレイ促進および退会抑制施策を実施し、夏の新筐体「FLASH」でリカバリーを図る

上記に伴う広告宣伝費を計上

- ・ピクトリンクの価格統一は順調に推移し、利益確保。27年3月末のピクトリンク会員数は想定のまま

<フリーニュービジネス>

- ・1Qは計画通りの進捗であり、収益計上が集中する2Q・3Qにおいて利益貢献見込み

	2027年3月期 年間予想	2027年3月期 1Q	進捗率	2027年3月期 2Qイメージ	2027年3月期 通期イメージ
(単位：百万円)					
売上高	48,000	12,019	25.0%		
世界観ビジネス	29,000	8,161	28.1%		
ガールズトレンドビジネス	16,000	3,393	21.2%		
フリーニュービジネス	3,000	464	15.5%		
営業利益	4,000	1,073	26.8%		
世界観ビジネス	2,800	866	30.9%		
ガールズトレンドビジネス	3,800	841	22.1%		
フリーニュービジネス	▲200	▲90	-		
全社費用	▲2,400	▲543	-		
経常利益	4,000	1,069	26.7%		
親会社株主に帰属する当期純利益	2,500	681	27.2%		



当期のプレイ回数とピクトリンク有料会員数の見通し

2026年3月期を底としてプレイ数の回復を計画

2026年3月末有料会員数

約 **127** 万人

年間総プレイ回数

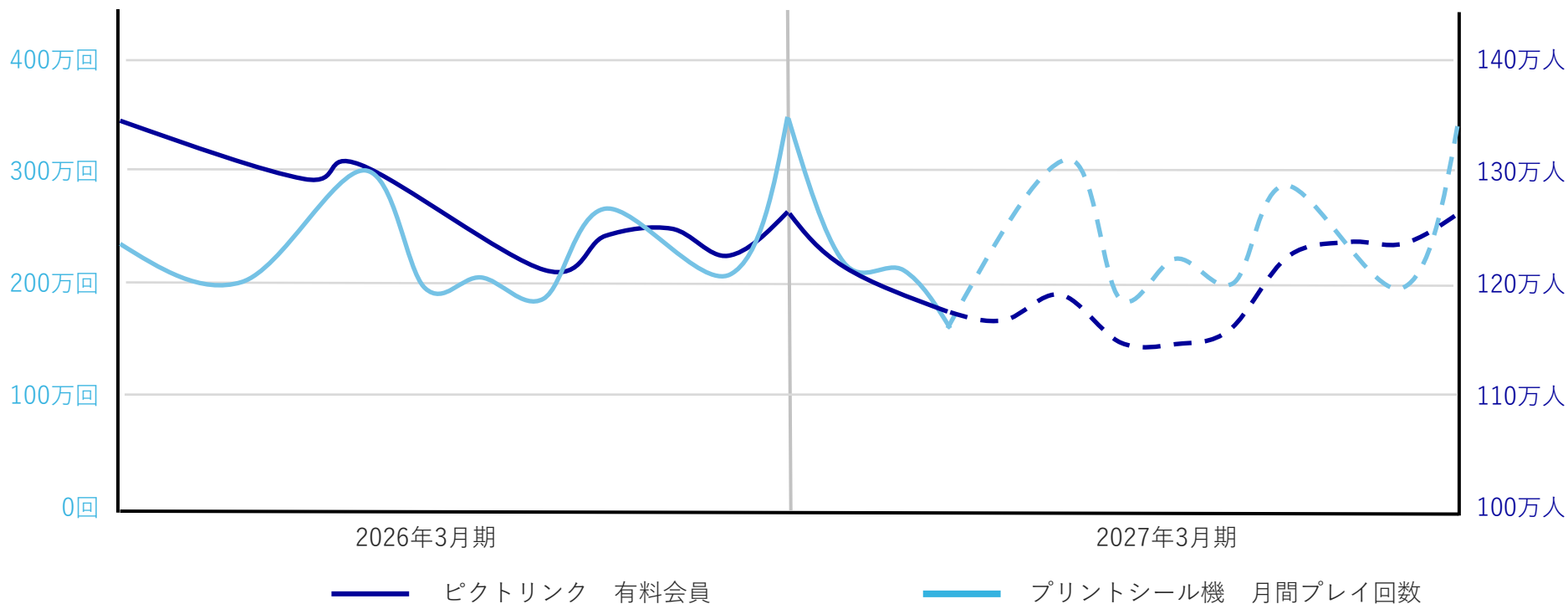
約 **2,800** 万回

2027年3月末有料会員数(予想)

約 **127** 万人

年間総プレイ回数(予想)

約 **2,900** 万回





株主還元と財務方針

安定的な配当と機動的な自己株式取得を通じて、株主還元の充実を目指す
2028年3月期にROE15.0%以上が目標

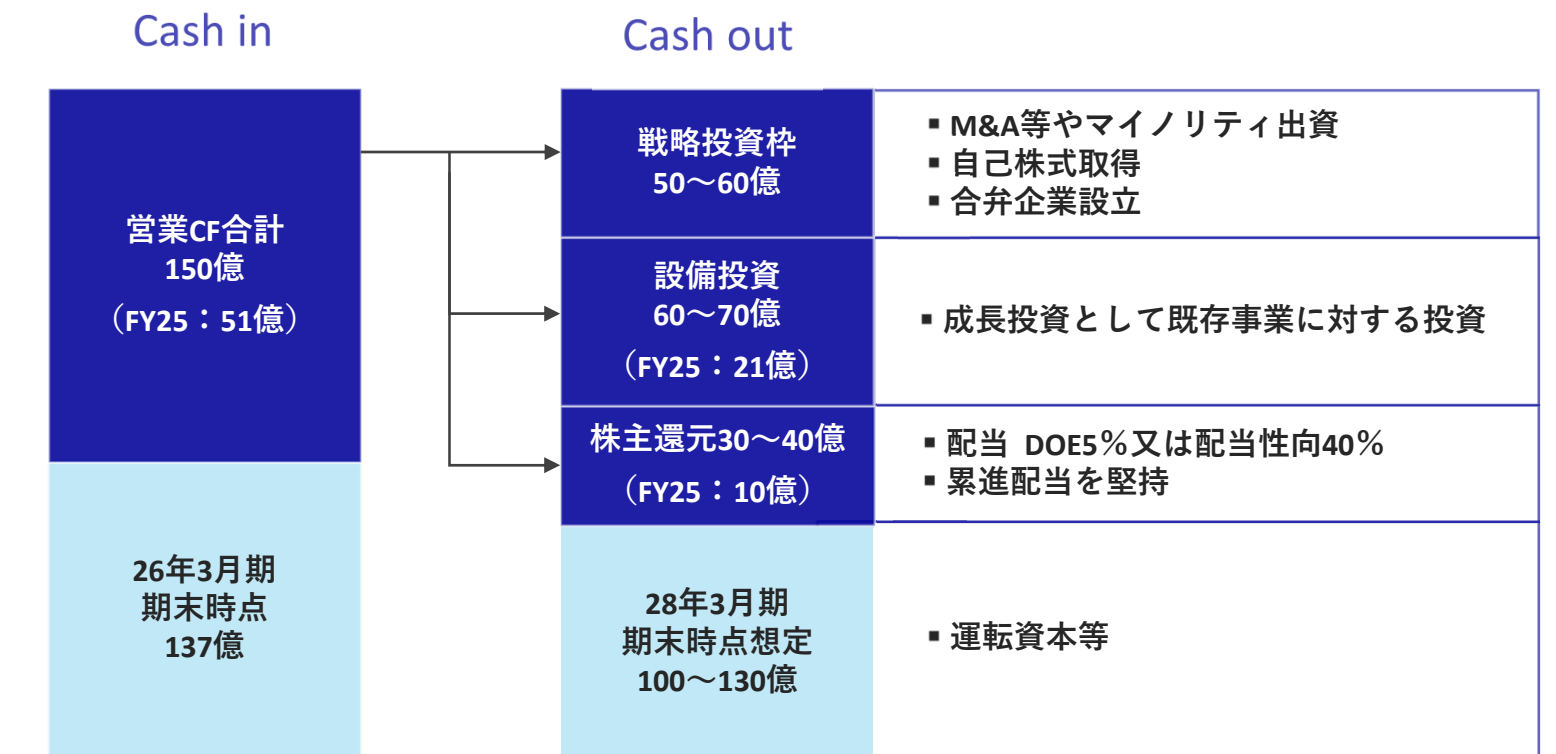
	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想
発行済株式数	28,296,000株	28,296,000株	28,296,000株
期末自己株式数	※ 1,817,325株	※ 1,809,258株	※ 1,809,258株
1株当たり当期純利益 (EPS)	61.50円	77.81円	94.40円
1株当たり配当金 (DPS)	39.00円	40.00円 (増配)	40.00円
配当性向	63.40%	51.40%	42.40%
自己株式取得額	—	—	—
純資産額	22,424百万円	23,627百万円	—
1株当たり純資産 (BPS)	846.87	892.06	—
自己資本当期純利益率 (ROE)	7.30%	8.90%	約10%

(注) 期末自己株式数には、「株式給付信託 (BBT-RS)」が保有する当社株式 (2026年3月期 110,828株、2025年3月期 120,000株) が含まれております。
また、「株式給付信託 (BBT-RS)」が保有する当社株式を、期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含めております (2026年3月期 113,717株、2025年3月期 120,000株)

キャピタル・アロケーション

戦略投資により中期ビジョンの達成させるべく キャピタル・アロケーションを策定

26年3月期から28年3月期の3年間におけるキャピタルアロケーションの基本方針



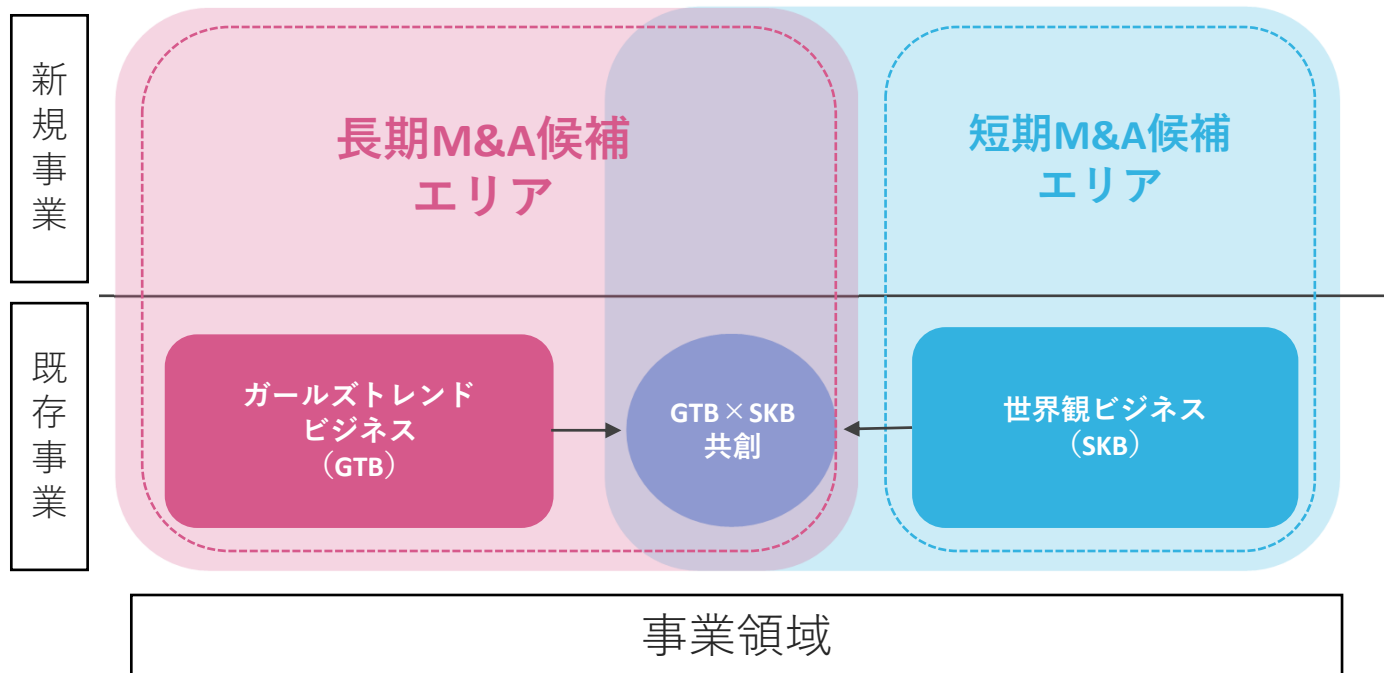
※資金で足りない場合の投資については、負債などでの資金調達を検討
戦略投資が好調であった場合→配当方針を維持しながら他に回す



M&A方針（28年3月期までの方針）

- 目的：事業シナジーの創出や新規事業の獲得により、成長を加速するため
- 対象範囲：世界観ビジネスの周辺で事業を展開しており、事業シナジーにより、共にさらなる成長が実現できるような企業

M&A検討領域イメージ



事業の進捗



世界観ビジネス



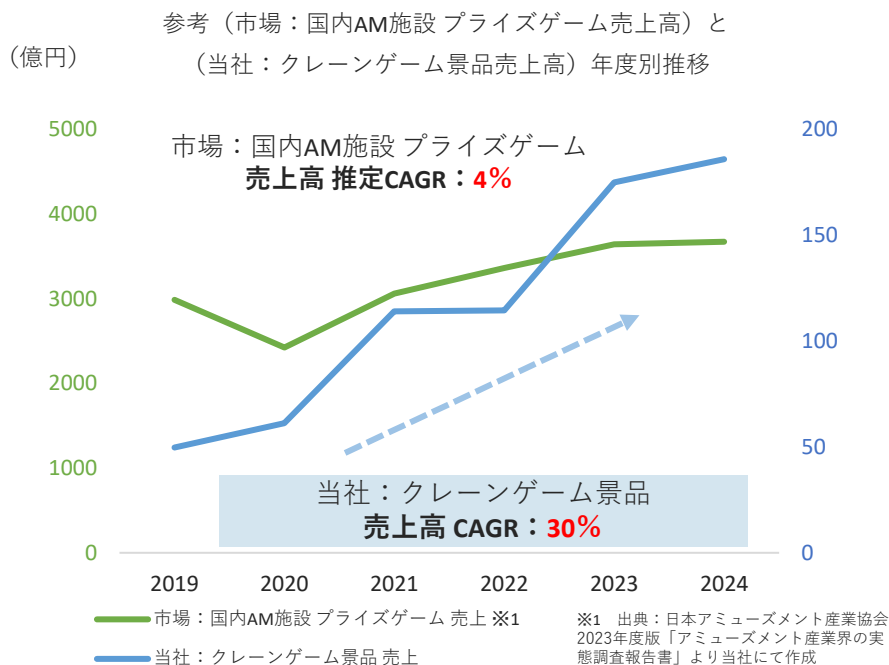
事業の進捗 世界観ビジネス

< クレーンゲーム景品 >

市場：AM施設プライズゲーム市場は、好調で市場拡大中

当社：主要IPの入れ替わりはあるが売上好調を維持

IPのチャレンジも受注生産でリスク回避しながら実施



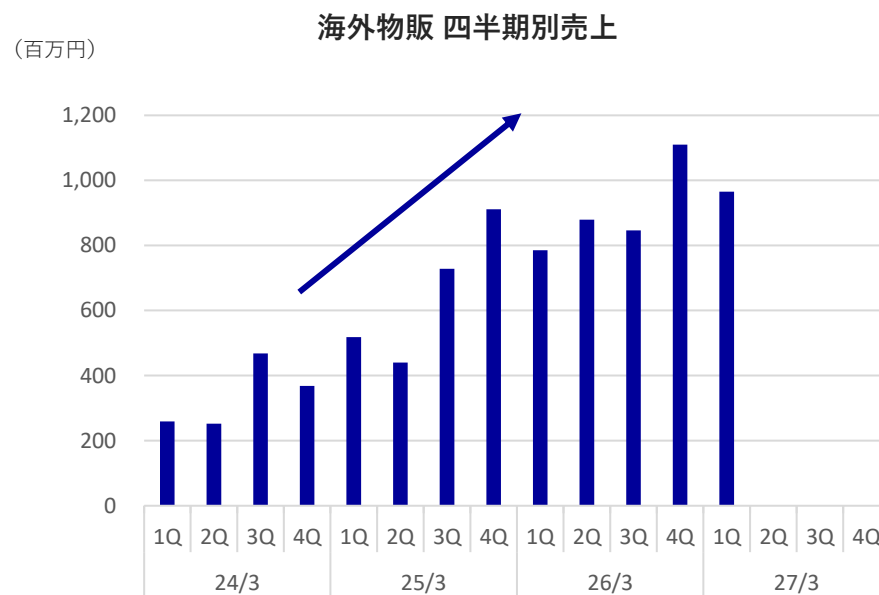
< 海外物販 >

市場：日本アニメグッズの需要が伸びており市場拡大傾向

当社：好調。売上が前年比約1.2倍のペースで拡大中

アメリカ・欧州・アジア向け受注が伸び売上貢献

新たな販路開拓と販売先の国ごとに特化したIP獲得を進める



< カプセルトイ >

- ・新規事業参入
- ・26年12月販売開始予定
- ・IP獲得力・商品開発力を活かし事業を拡張

< 高価格帯ホビー >

- ・高品質に加え、高人気×高粗利の商品に絞り、25年度に利益体質化を実現し利益貢献
- ・26年度は売上、利益共に増加する見込み

ガールズトレンドビジネス



事業の進捗 ガールズトレンドビジネス

既存事業（プリ×ピクトリンク×プロモーション）

どの接点からでも撮影動機に繋がられる体験導線を設計！

夏の新商品“FLASH”で実証した成功要因を再現し、市場成長を加速！

①来店前 に興味を持つ瞬間

SNSなどで見たプリ情報に興味を持ち、追加情報を収集するか。



②店頭 で気づき、選ぶ瞬間

来店者が“通行人”から“撮影客”に移行するか。



③体験価値 を実感する瞬間

事前に抱いていた印象や期待どおりの体験が得られるか。



④撮影後 に保存、共有する瞬間

ファンになり友達・周囲に伝えるか。繰り返し撮影したくなるか。



FLASHで実施した顧客接点の一例

① 来店前

- ・ BeReal.広告ジャック
- ・ 体験レポート事前投稿

② 店頭

AIモデルを起用したインパクト抜群の外装

③ 体験

- ・ 神盛れ衝撃の写り
- ・ かわいい背景・落書きコンテンツ

④ 撮影後

ユーザー発信のUGCが連鎖し、自然なバズが発生

FLASHの体験価値に共感したユーザーの声



FLASHおにかわいいです。
ずっと撮りたかったFLASH
叶った("w")!!
夏もっと楽しむよー(φ



Summerプリ♡
新作のFLASH激盛り♪
背景の色選べて色味も
ちょーかわいい!!



このプリ1番盛れる♡♡
ずっと撮ってみたかった
新しいプリ撮れた



FLASH盛れる>>>.<.<.<.
横画面で映れて背景の色も選べる
レタッチの種類も沢山!!!
本当に騙されたと思って撮ってみてね



FLASHみんな撮って!!
めちゃめちゃ優秀このプリ機



フラッシュ
新しいプリ機かわいすぎる〜❤️
背景選べるし落書きもしやすい

FLASHの成果



台あたりのUU数/有料入会率
過去4年の新機種で1位



台あたりのプレイ回数
6月度/7月度: 1位



LPへの流入数
過去1位
他機種平均の65倍

新規事業（IP／押し活プリ）

海外展開モデルのフォト機『YESfoto archive』
“押し活”印刷機『SUKELU factory』を本格始動

多数のIPとのコラボ機能を搭載し、売上拡大を目指す！

海外展開モデルの
YESfoto archive



“押し活”印刷機
SUKELU factory



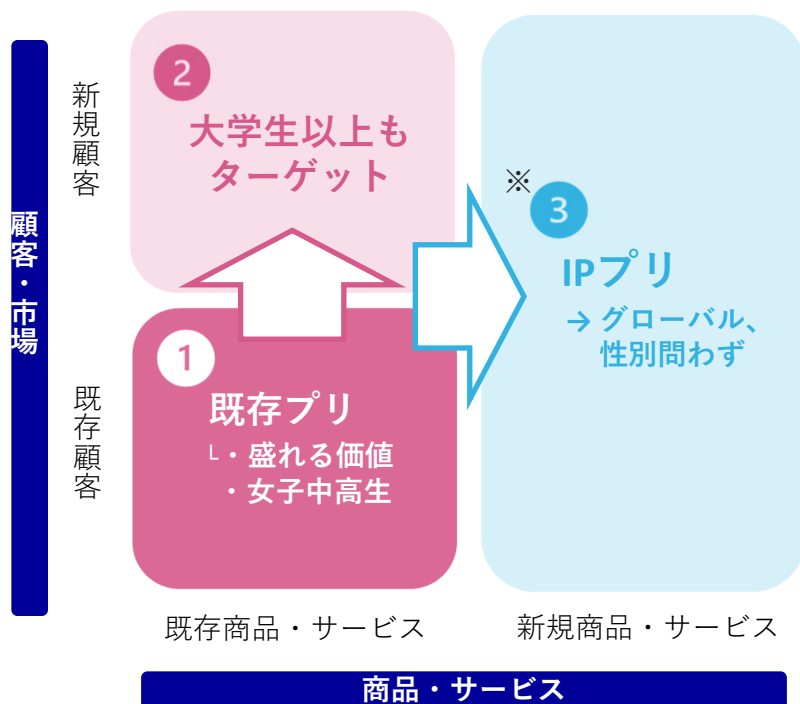
今後の戦略

YESfoto archive：中国での売上拡大を中心にしながら、26年度中に米国でのテストマーケティングに着手

SUKELU factory：国内で売上拡大を中心にしながら、26年度中に中国、米国でのテストマーケティングに着手

固定概念を脱却し、自社の強みで商品・サービスの新領域へ

ガールズトレンドビジネスの成長戦略



既存事業 1		<プリの想起向上> ・女子中高生をターゲット ・『盛れる』という体験価値の訴求強化
既存事業 2	新規顧客	<新商品設計> ・メインターゲットに加え幅広い女性をターゲット ・撮影体験そのものの『楽しい』という価値を訴求
新規事業 3	新規商品 & 新規顧客	<IPプリ・推し活プリ> ・推し活ユーザをターゲット - 世界観事業の強みをいかす

※ 2026年5月に中国子会社「广州芙游娱乐有限公司」を設立
キャラクターIPプリでのテストマーケティングを実施

フ リ ュ ー ニ ュ ー ビ ジ ネ ス



事業の進捗 フリューニュービジネス

アニメ子会社（フリー・ピクチャーズ株式会社）での立ち上げコストが発生も

第2・3四半期での収益を計画

【家庭用ゲーム】

<進捗>

- ・ 今期発売タイトルの仕込み
- ・ 海外ローカライズ版、過去タイトルの移植版の展開も堅調
- ・ 他社発売タイトルの開発を受託

<今期施策>

- ・ 自社タイトル
『アノマリス／ANOMALITH』
『クライムライト／CRYMELIGHT』
をリリース
- ・ Steam等のPC市場を強化し、海外販売の拡大を目指す

【アニメ】

<進捗>

- ・ 人員増強等による制作体制の強化
- ・ 6月第2回やまなしアウトドアまつり「ゆるフェス」のプロデュース

<今期施策>

- ・ 幹事タイトル『レッツゴー怪奇組』が7月5日より放映開始
- ・ 長期的に支持されるIPを育成
IPライセンサーとしての事業を強化

【Olu.】

<進捗>

- ・ 着実にヒット商品の創出ができつつある
- ・ 26AW商品への仕込みを強化
- ・ 集客に課題

<今期施策>

- ・ コラボやキャンペーン等を実施し集客強化

発売・放映タイトル

発売・放送時期予定	タイトル	サブセグメント
2026年7月	レッツゴー怪奇組	アニメ
2026年10月	アノマリス／ANOMALITH	家庭用ゲーム
2026年11月	クライムライト／CRYMELIGHT	家庭用ゲーム
2027年1月	悠久の愚者アズリーの、賢者のすゝめ	アニメ
2027年	ゆるキャン△ SEASON 4	アニメ

※アニメは幹事タイトルのみ記載

フリュー中期ビジョン2027



◆中期ビジョン

「ROE：15%以上・営業利益率：10%以上」

◆経営戦略

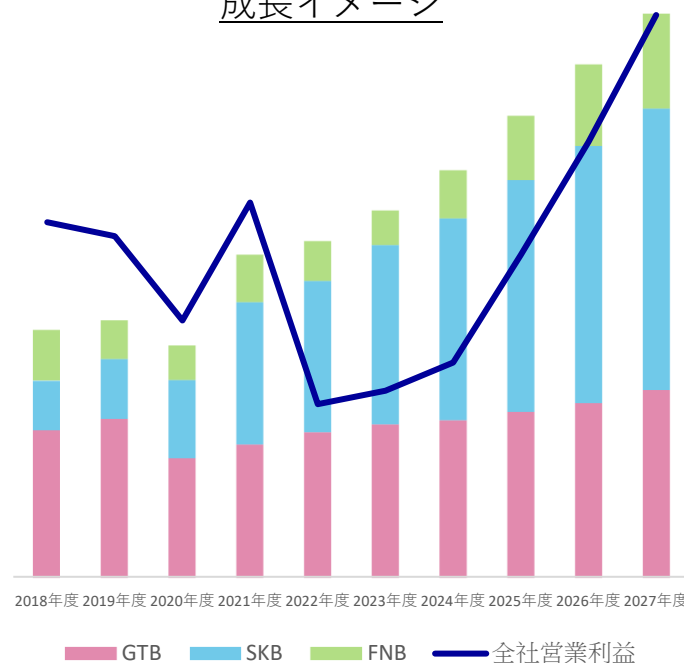
- 成長力：世界観ビジネス（SKB）
- 収益力：ガールズトレンドビジネス（GTB）
- 将来性：フリューニュービジネス（FNB）

◆2027年度目標

- 売上：600億円（5年CAGR 10%）
- 営業利益：60億円（5年CAGR 26%）

※2022年度実績比

成長イメージ





基本方針

世界中に笑顔を届ける総合エンタテインメント企業

世界観ビジネス (SKB)

成長力

- ・ 有力版権の取得
- ・ フィギュアの拡大
- ・ EC販売の拡大
- ・ 海外展開加速

成長ドライバー

- ・ フィギュアの拡大

ガールズトレンドビジネス (GTB)

収益力

- ・ プリ体験の価値向上
- ・ LTV最大化
- ・ 強みを活用したプリ関連事業拡大

成長ドライバー

- ・ LTV最大化

フリューニュービジネス (FNB)

将来性

- ・ 新規事業における戦略の再構築
- ・ 1-2年で新規事業の選択と集中
- ・ 集中事業に経営資源を投入
- ・ 未来の売上100億事業を創出

組織風土改革

■ 動的ビジョン (注) の実現：社員の自律的なキャリアアップとモチベーション向上による社員と会社の成長

- ・ 企業価値向上を担う多様な人材の育成
- ・ 働きがいのある職場環境の推進
- ・ 多才で多様な人材リソースの獲得
- ・ チャレンジとチームワークを促す仕組みづくり

(注) 個人の「やりたいこと」と「できること」、会社の「やらねばならないこと」を重ね合わせていくことで社員と会社の成長をめざす
フリューで働く人たちの大切な価値観

◆中期ビジョン

「ROE：15%以上・営業利益率：10%以上」

◆2027年度目標

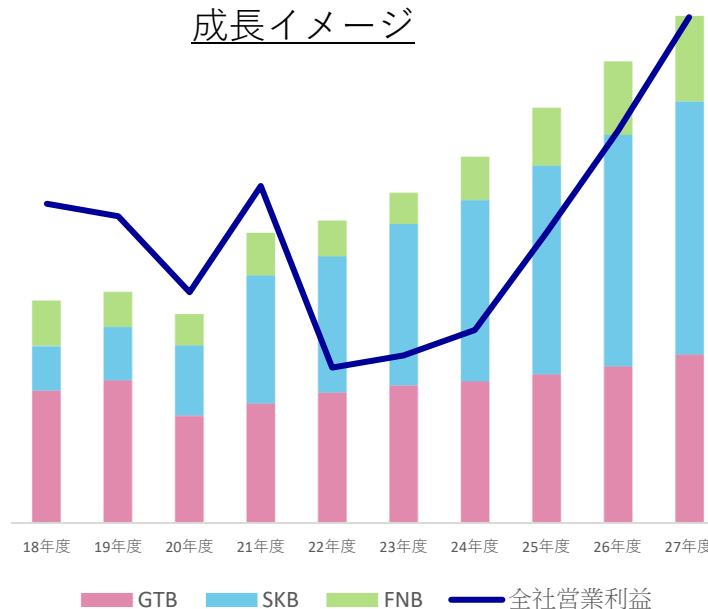
- ROE : 15%以上
- 営業利益率 : 10%以上
- 売上 : 600億円 (5年CAGR10%)
- 営業利益 : 60億円 (5年CAGR26%)

※2022年度実績比

◆2025年度実績

- ROE : 8.9% (24年度：7.3%)
- 営業利益率 : 7.4% (24年度：5.1%)
- 売上 : 447億円
- 営業利益 : 33億円

成長イメージ



目標達成に向け、売上・営業利益拡大を図るべく、引き続き戦略的な施策を強化



ROE向上に対する考え方

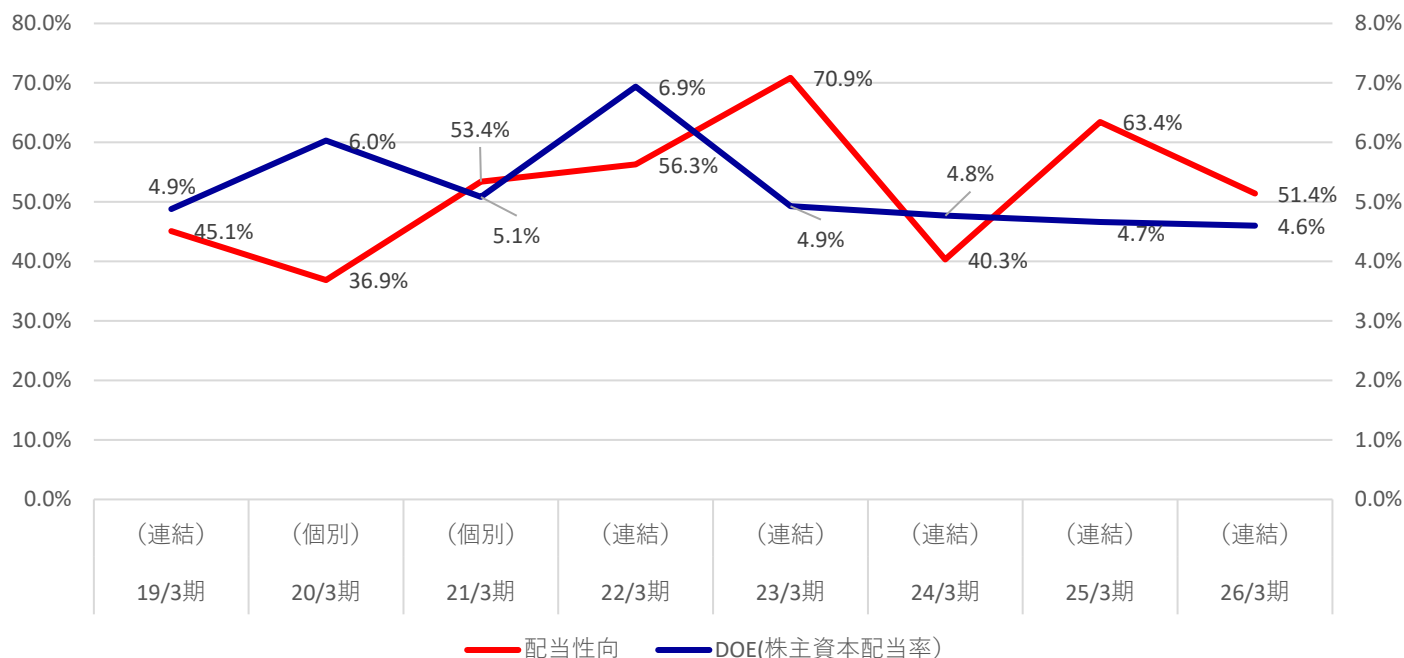
株主資本コストを上回る水準を意識し、2028年3月期ROE15%以上を目指す

	2025/03 (実績)	2026/03 (実績)	2028/03 (目標)	ROE向上のための方針
	7.3%	8.9%	15.1%	15%以上の水準を維持
収益性 ①売上高純利益率 当期純利益 ÷ 売上高	3.7%	4.6%	7.4%	GTBの高水準利益率維持 SKBの利益率向上
資産効率性 ②総資産回転率 売上高 ÷ 総資産	1.57回	1.53回	1.44回	不要資産の圧縮 売上高の増加
財務レバレッジ ③総資産 ÷ 自己資本	1.27倍	1.27倍	1.41倍	現状の自己資本比率水準を維持

CAPMベースに、市場の期待値を考慮した場合、株主資本コストは7%～8%と認識しており、ROEは資本コストとほぼ同じ水準

配当性向40%またはD O E（株主資本配当率）5%を参考指標として配当

$$\text{ROE} \times \text{配当性向} = \text{DOE}$$



※2020年3月期、2021年3月期は個別決算のため参考値として記載しております。

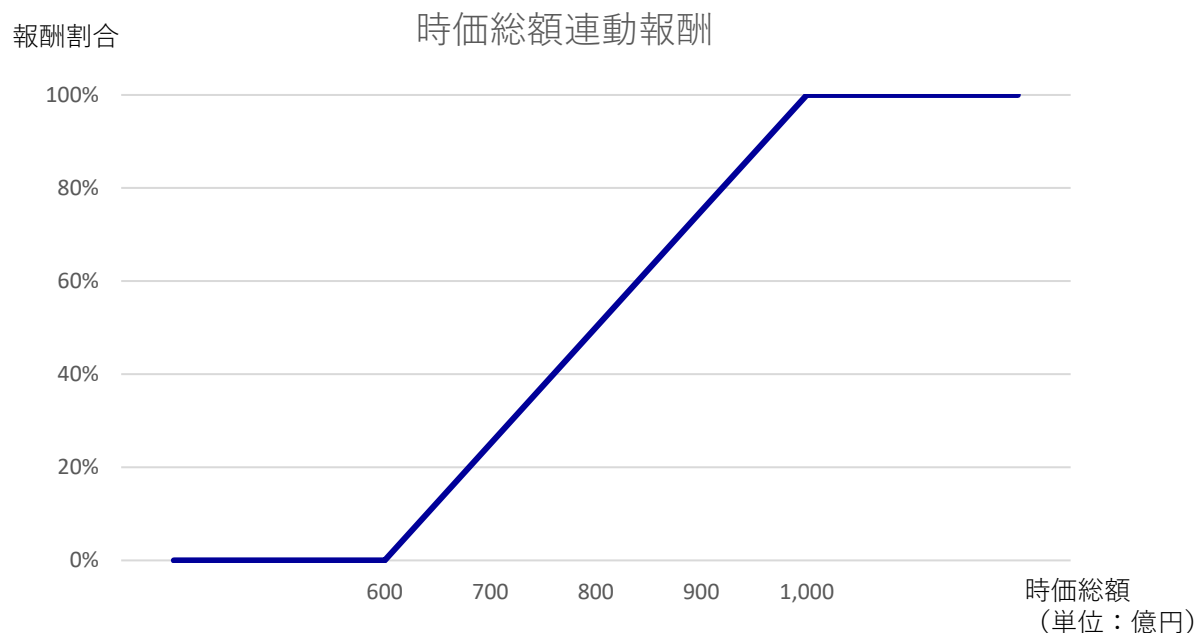
参考資料





役員等の時価総額連動報酬について

役員等※への時価総額連動報酬制度の導入 中長期的な企業価値向上に対する意識を高める施策



中期経営計画期間（初回は2027年3月期～2028年3月期）で
時価総額 600 億超を達成し報酬が発生（600 億未満は報酬なし）

最大 24.5万株（参考：約297百万円 2026年5月18日の終値1,212円）

※ 取締役（ただし、社外取締役は除きます。また、監査役は本制度の対象外とします。）及び取締役を兼務しない執行役員



主要な経営指標の推移

(単位：百万円)	2022年3月期 (連結)	2023年3月期 (連結)	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (連結)	2026年3月期 (連結)
売上高	34,058	36,400	42,768	44,305	44,767
営業利益	3,709	2,134	3,771	2,239	3,315
経常利益	3,707	2,179	3,735	2,280	3,302
親会社株主に帰属する当期純利益	2,544	1,443	2,491	1,627	2,060
1株当たり当期純利益（EPS）：円	93.01	53.62	94.22	61.50	77.81
発行済株式数：株	28,296,000	28,296,000	28,296,000	28,296,000	28,296,000
配当総額	1,422	1,004	1,031	1,037	1,063
配当性向：％	55.9	70.9	41.4	63.4	51.4
1株当たり配当金（DPS）：円	52	38	39	39	40
純資産額	21,250	20,152	21,862	22,424	23,627
自己資本比率：％	75.5	77.7	77.1	79.8	77.9
1株当たり純資産（BPS）：円	776.71	762.2	826.88	846.87	892.06
自己資本当期純利益率（ROE）：率	12.0	7.0	11.9	7.3	8.9
従業員数：人	488	507	529	537	565
平均為替レート（米ドル）：円	112.37	135.47	144.55	152.47	150.72



セグメント別 業績推移（年度別）

(単位：百万円)	2022年3月期 (連結)	2023年3月期 (連結)	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (連結)	2026年3月期 (連結)
売上高	34,058	36,400	42,768	44,305	44,767
世界観ビジネス	15,175	16,347	23,317	25,338	27,707
ガールズトレンドビジネス	14,738	15,745	15,911	14,818	14,388
フリューニュービジネス	4,144	4,307	3,540	4,148	2,672
営業利益	3,709	2,134	3,771	2,239	3,315
世界観ビジネス	2,375	▲189	1,710	1,768	2,337
ガールズトレンドビジネス	3,536	4,223	4,421	3,147	3,589
フリューニュービジネス	▲762	▲310	▲574	▲430	▲454
全社費用	▲1,439	▲1,589	▲1,787	▲2,246	▲2,156

(単位：百万円)	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	8,142	9,845	9,351	9,061	9,974	11,108	11,467	10,218	10,046	11,528	12,099	10,631
世界観ビジネス	3,705	4,286	4,389	3,966	5,572	6,132	6,260	5,352	5,851	6,585	6,706	6,195
ガールズトレンドビジネス	3,365	3,970	4,159	4,249	3,617	3,960	4,205	4,126	3,395	3,756	3,979	3,687
フリューニュービジネス	1,070	1,588	801	845	785	1,015	1,001	739	799	1,186	1,413	748
営業利益	679	904	510	39	1,315	1,112	1,085	257	648	656	748	185
世界観ビジネス	229	84	▲81	▲422	726	337	526	120	510	405	598	254
ガールズトレンドビジネス	936	1,143	1,127	1,015	1,072	1,242	1,127	979	881	876	778	610
フリューニュービジネス	▲96	75	▲148	▲140	▲81	▲71	▲94	▲326	▲202	▲67	▲50	▲109
全社費用	▲389	▲398	▲388	▲413	▲401	▲394	▲474	▲516	▲540	▲557	▲577	▲570

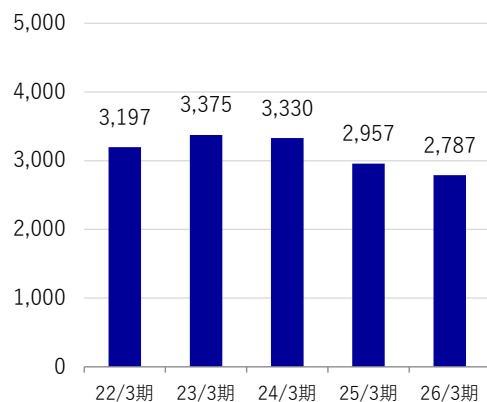
(単位：百万円)	2026年3月期				2027年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	10,104	11,378	11,172	12,112	12,019			
世界観ビジネス	6,293	7,272	6,993	7,146	8,161			
ガールズトレンドビジネス	3,365	3,482	3,367	4,173	3,393			
フリューニュービジネス	446	623	811	791	464			
営業利益	702	1,093	1,116	403	1,073			
世界観ビジネス	618	736	633	349	866			
ガールズトレンドビジネス	663	858	1,074	993	841			
フリューニュービジネス	▲27	▲21	▲45	▲359	▲90			
全社費用	▲550	▲479	▲545	▲580	▲543			



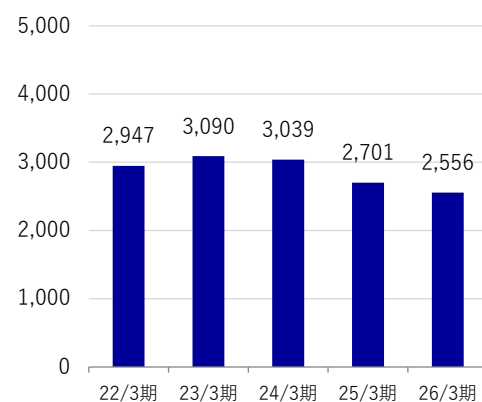
サブセグメント別 業績推移（四半期別）

	2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期			
(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	10,046	11,528	12,099	10,631	10,104	11,378	11,172	12,112	12,019			
世界観ビジネス	5,851	6,585	6,706	6,195	6,293	7,272	6,993	7,146	8,161			
クレーンゲーム景品	4,443	5,184	5,065	3,921	4,244	5,383	5,317	4,680	6,041			
海外物販	538	447	726	920	784	879	845	1,110	965			
高価格帯ホビー	628	682	579	658	760	870	346	889	680			
くじ	240	272	334	695	505	138	483	467	473			
ガールズトレンドビジネス	3,395	3,756	3,979	3,687	3,365	3,842	3,367	4,173	3,393			
GTB既存ビジネス	3,358	3,731	3,974	3,684	3,360	3,475	3,359	4,154	3,340			
プリ：アミューズメント施設	1,419	1,766	2,050	1,737	1,572	1,469	1,198	1,876	1,259			
プリ：直営店収入	297	326	315	326	264	290	282	321	222			
ピクトリンク	1,552	1,554	1,531	1,546	1,455	1,650	1,818	1,898	1,804			
その他	89	83	77	74	67	64	59	58	54			
GTB新規ビジネス	37	24	4	3	4	7	7	18	53			
フリーニュービジネス	799	1,186	1,413	748	446	623	811	791	464			
家庭用ゲームソフト	117	474	677	189	170	330	453	312	231			
アニメ	266	313	311	196	184	214	179	374	145			
カラーコンタクト	221	223	235	211	0	0	0	0	0			
その他	193	176	189	151	90	78	179	103	86			
営業利益	648	656	748	185	702	1,093	1,116	403	1,073			
世界観ビジネス	510	405	598	254	618	736	633	349	866			
ガールズトレンドビジネス	881	876	778	610	663	858	1,074	993	841			
GTB既存ビジネス	875	896	810	666	700	899	1,111	1,154	921			
GTB新規ビジネス	6	▲19	▲32	▲56	▲37	▲41	▲37	▲160	▲80			
フリーニュービジネス	▲202	▲67	▲50	▲109	▲27	▲21	▲45	▲359	▲90			
全社費用	▲540	▲557	▲577	▲570	▲550	▲479	▲545	▲580	▲543			

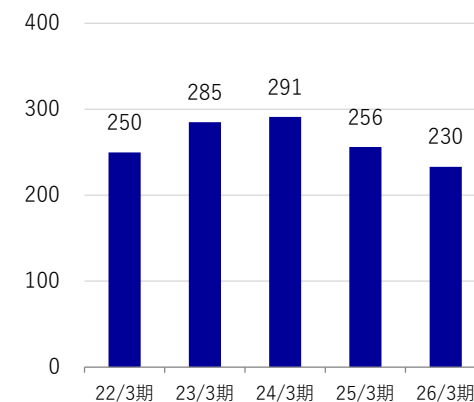
■ 総プレイ回数（万回）



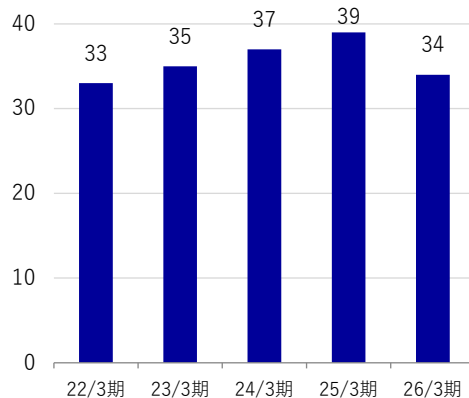
■ AM施設プレイ回数（万回）



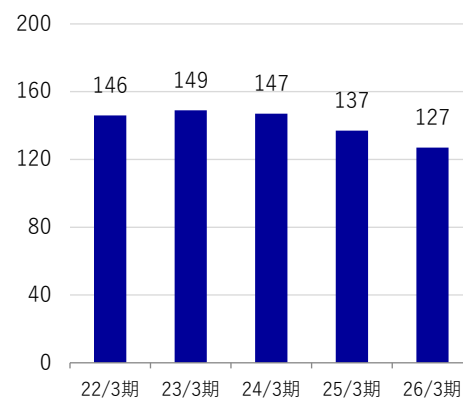
■ 直営店プレイ回数（万回）



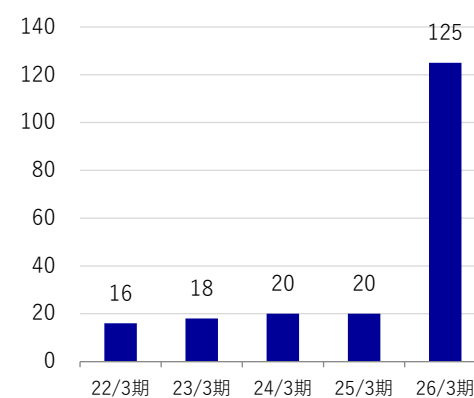
■ 直営店店舗数（店）



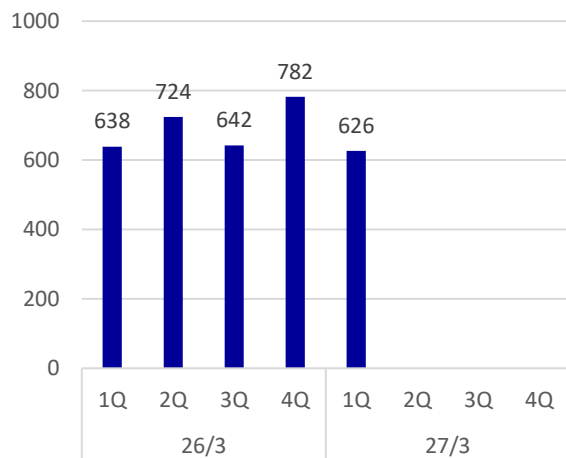
■ ピクトリンク期末有料会員数（万人）



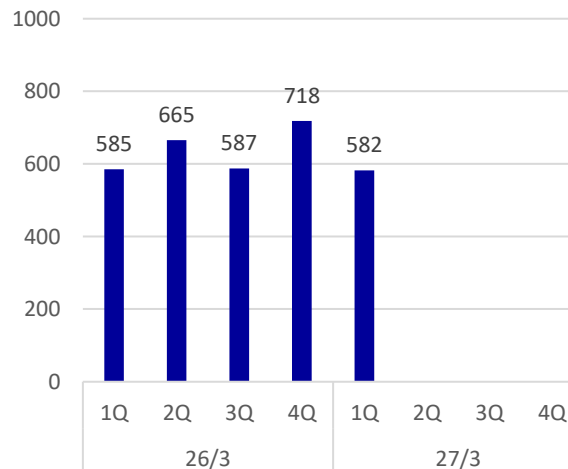
■ ピクトリンクプレミアム会員数（万人）



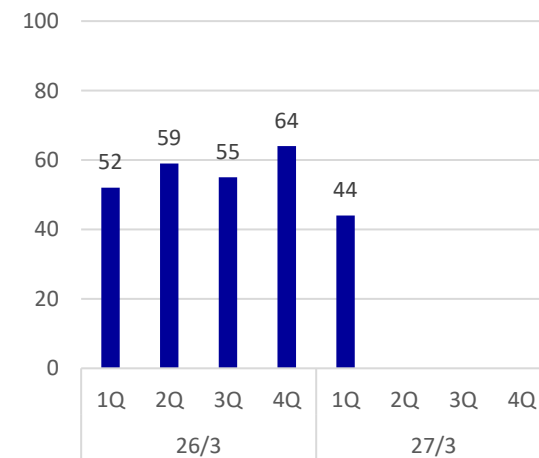
■ 総プレイ回数（万回）



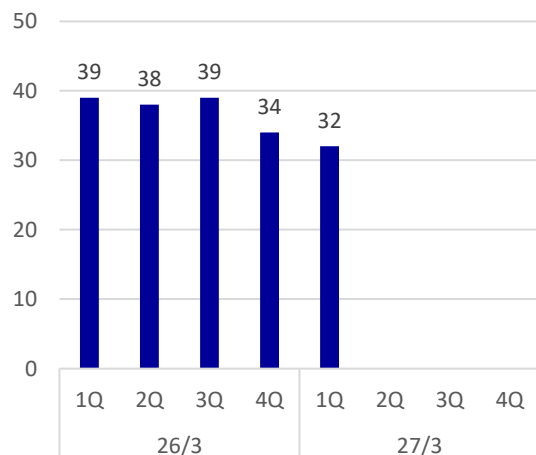
■ AM施設プレイ回数（万回）



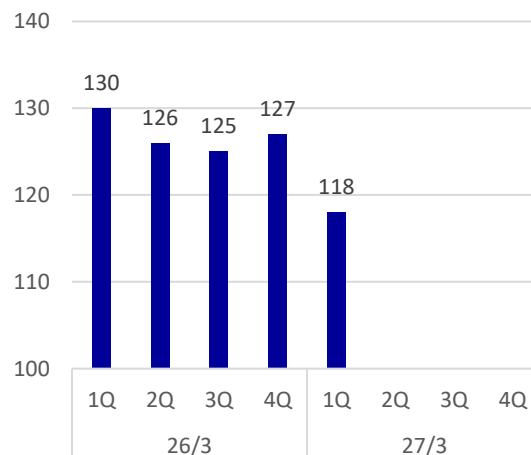
■ 直営店プレイ回数（万回）



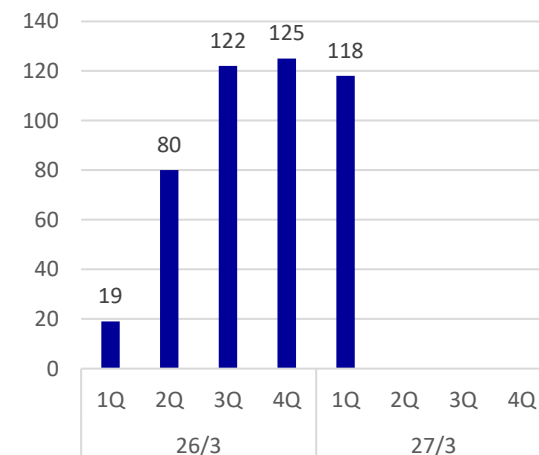
■ 直営店店舗数（店）



■ ピクトリンク期末有料会員数（万人）



■ ピクトリンク プレミアム会員数（万人）





株式について（2026年3月31日現在）

発行可能株式総数	104,400,000株
発行済株式の総数	28,296,000株
株主数	11,854名

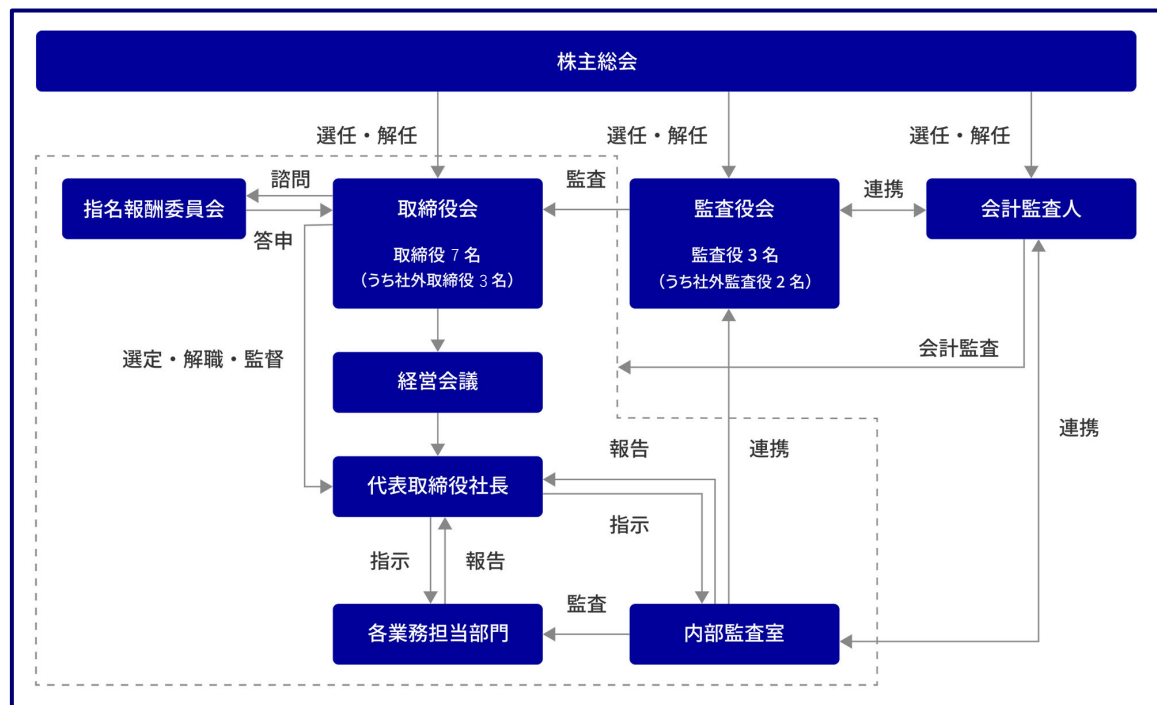
株主名	持株数（株）	持株比率（％）
風流商事株式会社	4,360,000	16.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,959,300	7.37
TM株式会社	1,415,000	5.32
フリーー社員持株会	900,700	3.39
田坂 吉朗	840,000	3.16
稲毛 勝行	750,000	2.82
吉田 真人	551,432	2.07
中村 真司	511,300	1.92
YOSHIDA株式会社	493,000	1.85
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	466,600	1.75

※1 当社は、自己株式を1,809,258株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

※2 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

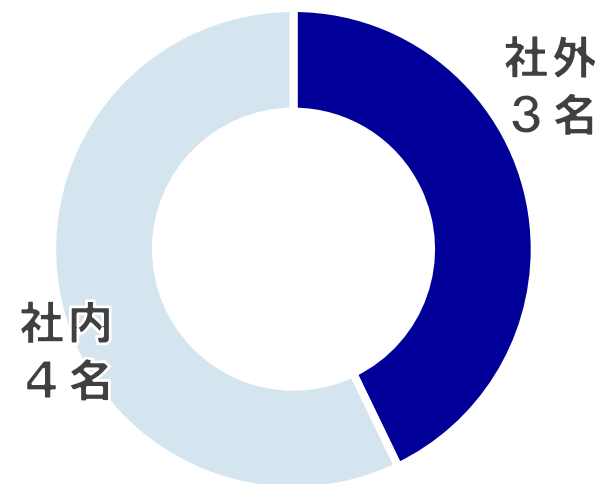
過半数を独立社外役員が占める指名報酬委員会を設置

取締役会については独立社外役員の比率を1/3以上にすることで監督機能を強化



2026年6月末

取締役の構成比率



【特記事項】

女性取締役 3 名
(取締役のうち1/3が女性)
経営経験のある社外取締役 3 名

本資料は、フリー株式会社及び連結子会社（以下「当社グループ」）の経営方針、事業計画、業績見通し等についてご理解いただくことを目的として作成したものであり、当社の株式その他の金融商品の購入、売却等を勧誘するものではありません。

本資料の作成にあたっては正確な情報の提供に努めておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。
本資料に関連して生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

本資料に記載されている当社グループの計画、見通し、戦略及び考え方のうち、歴史的事実でないものは将来の業績等に関する見通しであり、本資料作成時点で入手可能な情報に基づく経営者の判断や仮定に依拠したものです。

これらの見通しは、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確定要素を含んでおり、経済環境の変化や当社グループの事業領域における競争環境・規制の変化その他様々な要因により、実際の業績は見通しと大きく異なる可能性があります。

本資料に記載されている将来の業績見通しに関する情報は、本資料作成時点のものであり、当社グループは、新たな情報や発表日以降に発生する事象等によって、当該見通しを更新又は修正する義務を負うものではありません。



本資料に関するお問い合わせ先

フリー株式会社 経営戦略統括部 財務経理部 IR担当

Email : info-ir@furyu.jp

FuRyu
Precious days, always