

2024年12月期 通期決算説明資料

2025年2月14日

株式会社キッズスター

(証券コード：248A)

今回のポイント

- ✓ 2024年12月期は想定通りに着地
- ✓ 2025年12月期の受注が順調、高成長見通し
- ✓ ごっこランドEXPOの引き合い強く開催が急増
- ✓ 足元のプレイ回数の伸長が加速し
中期的な成長ポテンシャルを押し上げる可能性

1

当社事業の全体像と強み (P4~)

～デジタル×リアルの両軸展開及び海外展開へ～

2

2024年12月期 第4四半期業績 (P9~)

～想定通りにパビリオンの出店が進行～

3

2024年12月期 通期業績概要 (P15~)

～会社計画付近で着地～

4

成長戦略と2025年12月期の計画 (P19~)

～2025年12月期は30%営業増益、1月の利用状況は順調～

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～

「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**継続的な出店料を収受**、ユーザーの利用は完全無料

ユーザー



累計750万※1
ダウンロード

月間平均
2000万回※2以上
遊ばれています



無料

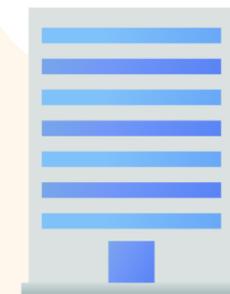
出店料



ごっこランド

「子どもの夢中」を応援する者で作る オンリーワンのファミリープラットフォーム

パビリオン
出店企業



88出店中※1

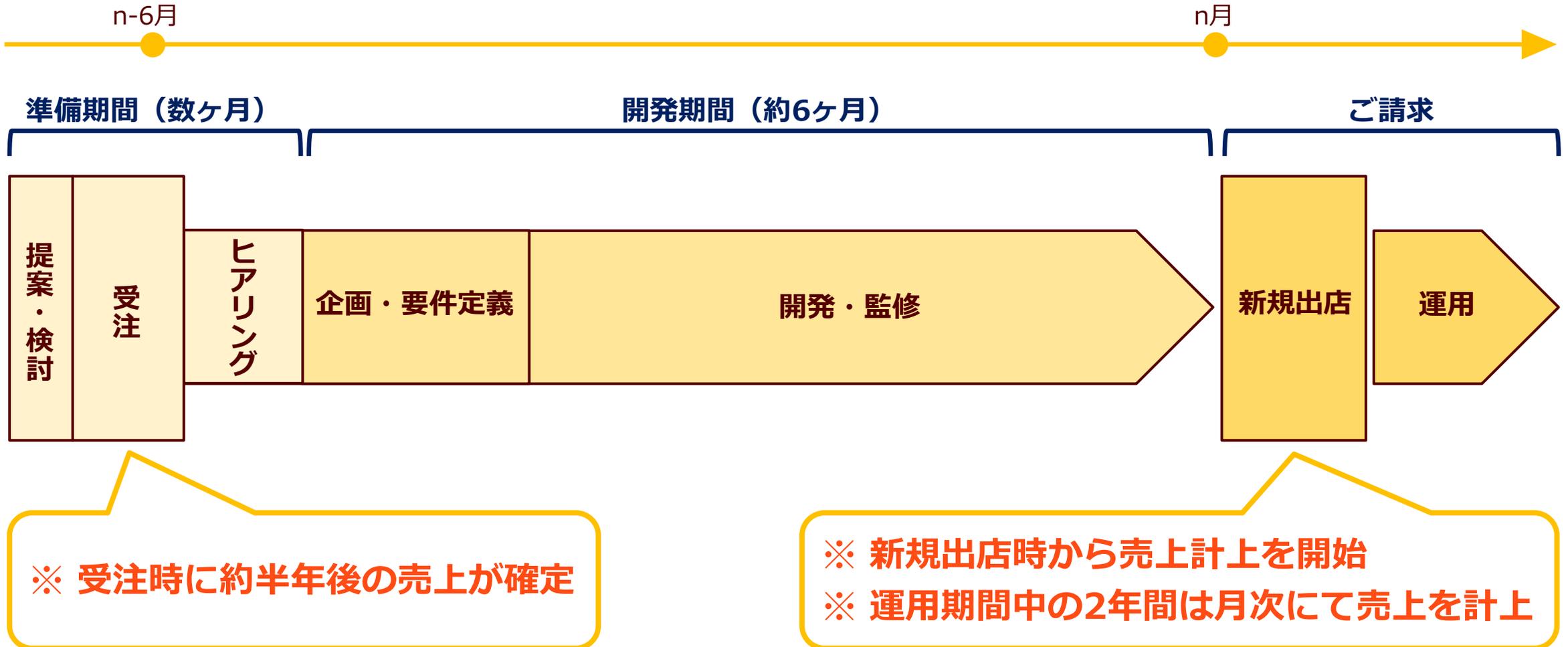
企業公式の
総合社会体験

(職業体験・金融教育・SDGs・地域学習等)

※1：2024年12月末時点
※2：2024年12月期

「ごっこランド」の受注から出店の流れ

- ✓ 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



「ごっこランドEXPO」～リアル展開～

- ✓ ユーザーは無料で利用、出店企業及び施設から報酬を收受
- ✓ 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

無料体験

- ①ユーザー
リアルな体験で
満足度向上



- ③モール等の施設
集客・来場者満足度向上



運営
委託料



出店料

- ②ワークショップ
出店企業
リアルな原体験創出



「ごっこランド」ブランドのアジア展開

- ✓ デジタルとリアル両軸で、子どもとの接点を強化
- ✓ ベトナム版はダウンロード数が順調に増加、営業活動本格化のための現地法人を設立予定

デジタル



リアル



日本から
アジアへ



- ▼ 子ども世代が急増する東南アジアにフォーカス
- ▼ 2023年8月ベトナム版「ごっこランド」リリース

2024年12月期 第4四半期業績

～想定通りにパビリオンの出店が進行～

- ✓ 当第4四半期に「ごっこランド」のストック収入及び事業開発・サービスデザイン収入を計上
- ✓ 上記の収入により前年同期比34.1%増収、同96.3%営業増益

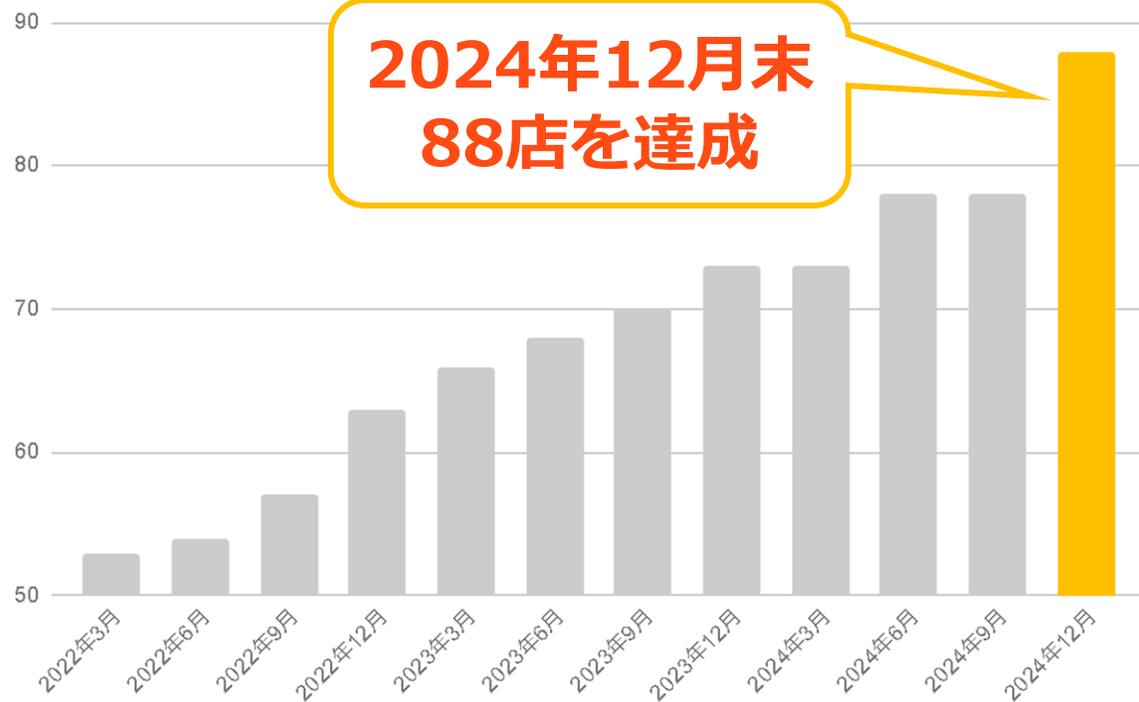
(単位：百万円)

	2023/12期	2024/12期				
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	前年同期比
売上高	194	186	216	244	260	134.1%
営業利益	32	15	39	50	62	196.3%
四半期純利益	28	9	25	24	45	159.4%

- ✓ 「ごっこランド」のパビリオン数 (注) は、期初の計画通り88店を達成
- ✓ 事業開発・サービスデザインにおいては、位置情報を活用したアプリをリリース

「ごっこランド」のパビリオン数の推移

(単位：店)



2024年12月末
88店を達成

事業開発・サービスデザイン

「家族のクルマ移動を楽しくする！」をコンセプトに、トヨタ自動車株式会社と共同開発したアプリを12月6日にリリース

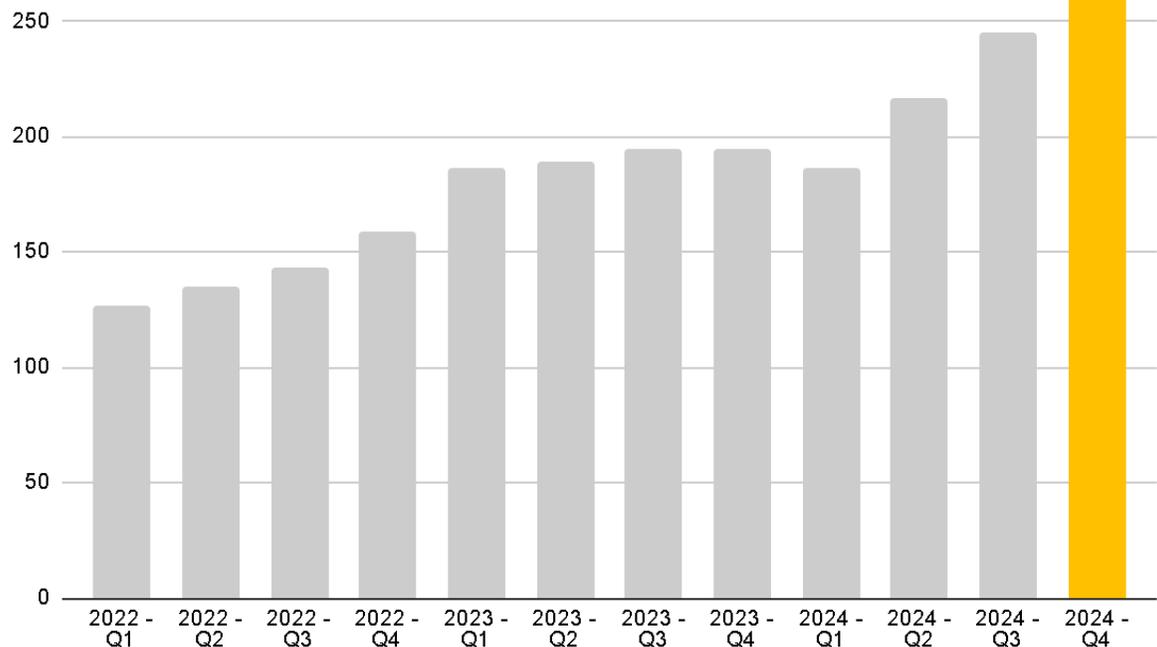


※注：従来、一時点のカウントに用いていた「出店数」は「パビリオン数」へ表記を変更

- ✓ 2024年12月期第4四半期は「ごっこランド」の出店及び事業開発・サービスデザインが計画通り進捗し、前年同期比・前四半期比ともに増収増益

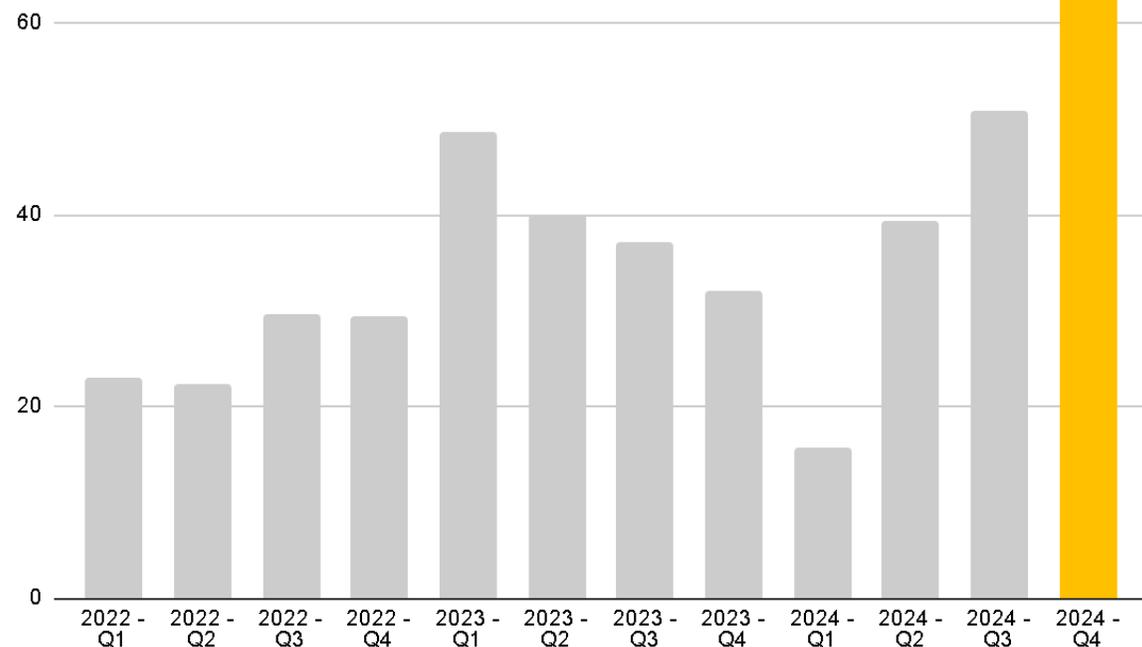
売上高の四半期推移

(単位：百万円)



営業利益の四半期推移

(単位：百万円)

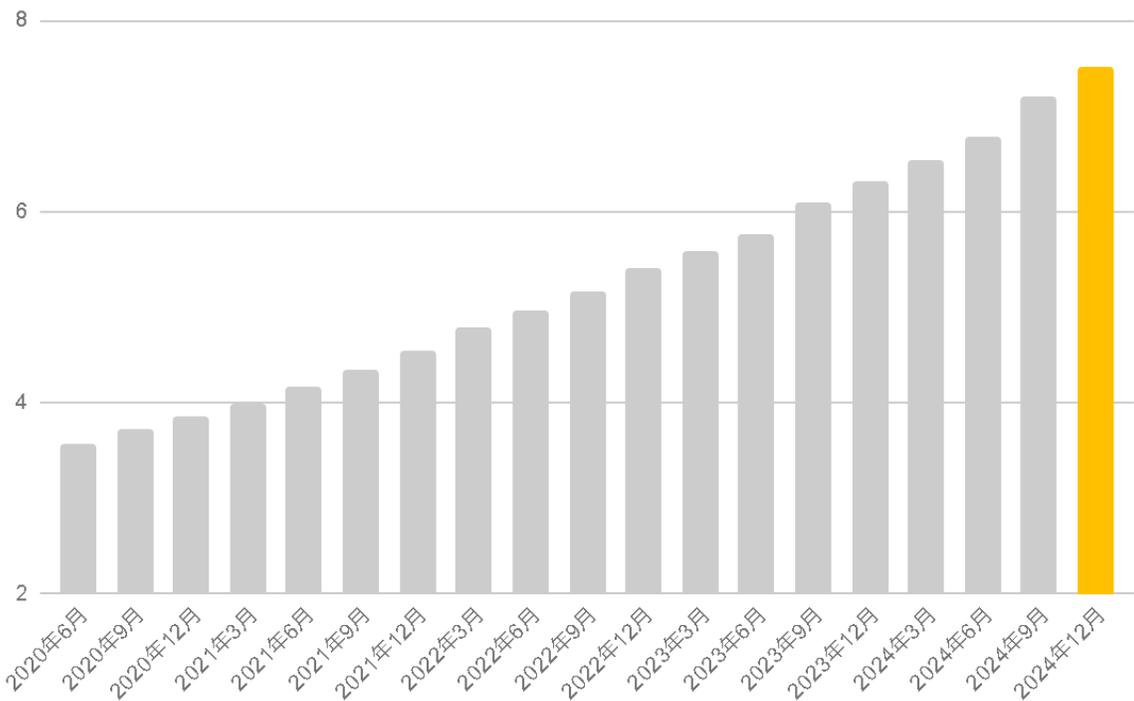


累計ダウンロード数とプレイ回数の推移

- ✓ 累計ダウンロード数は2024年12月末にて750万を突破
- ✓ プレイ回数の2024年10月～12月は月間2,000万回を超える水準で推移

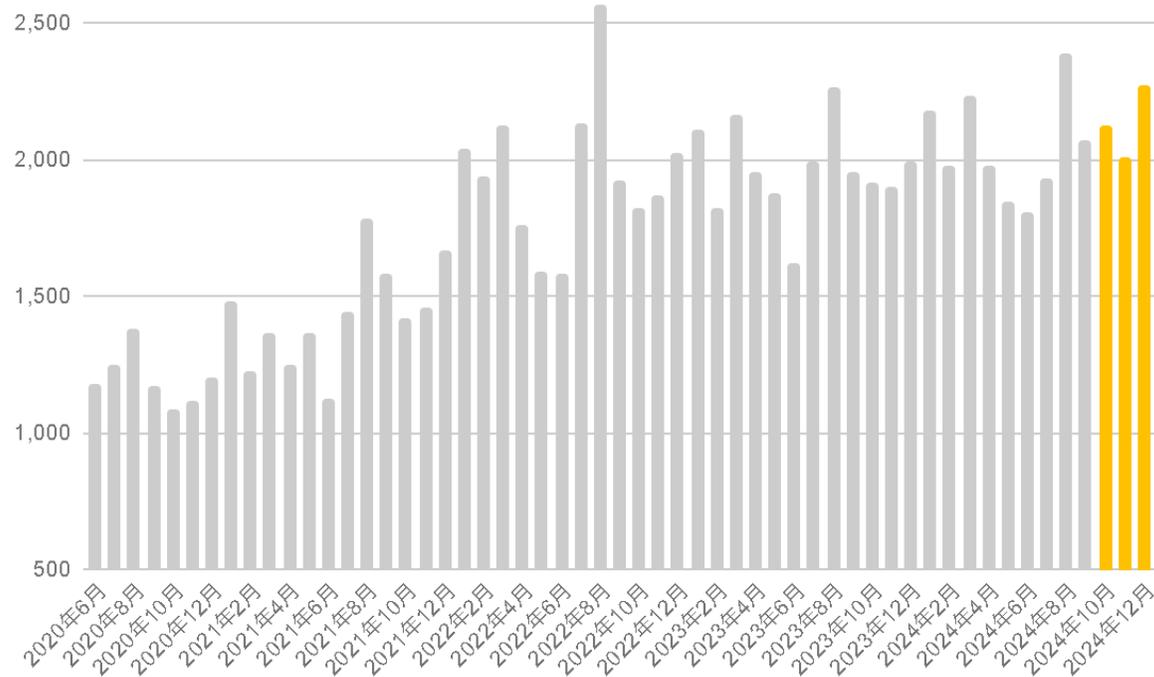
累計ダウンロード数の四半期推移

(単位：百万端末)



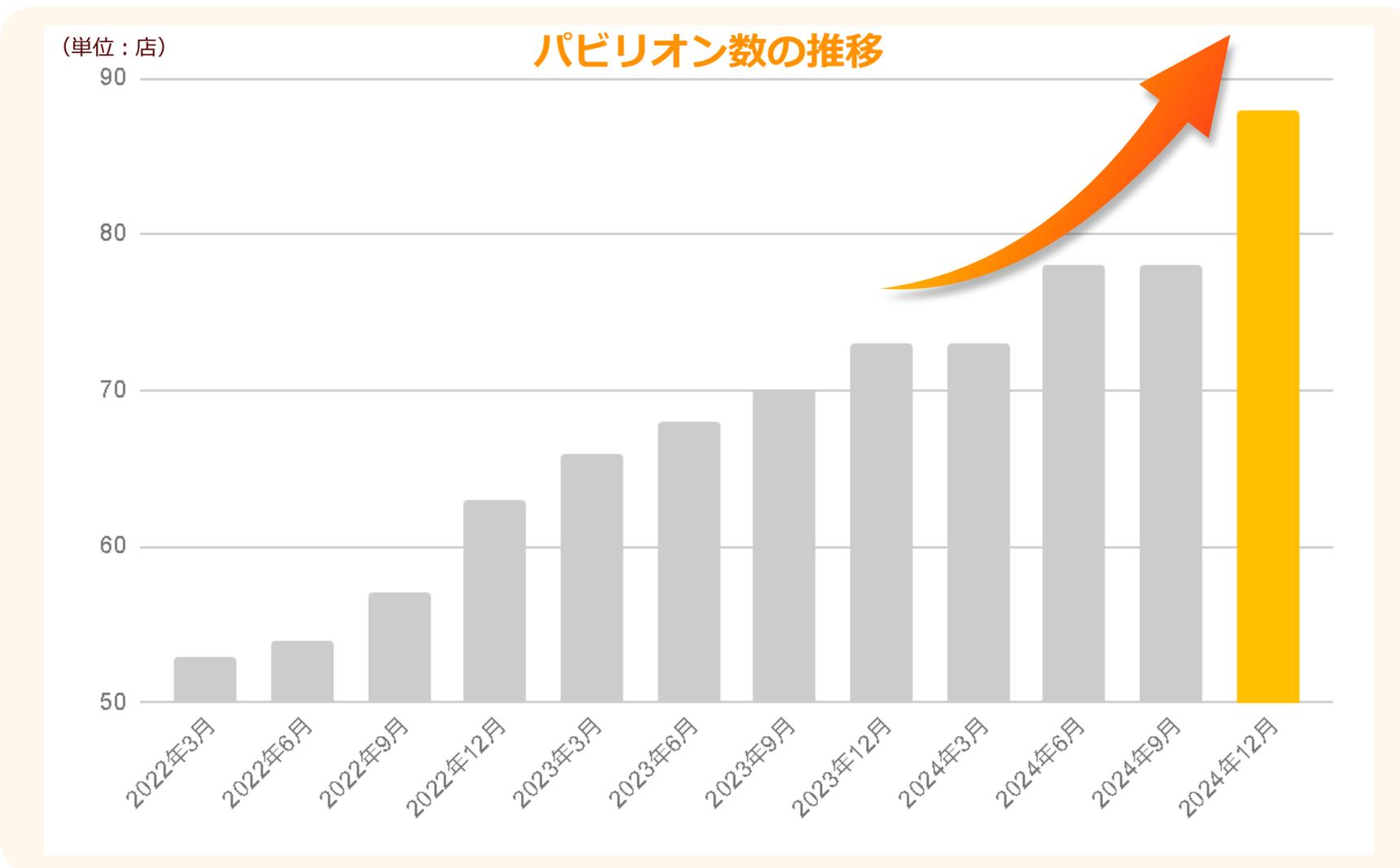
プレイ回数の月次推移

(単位：万回)



パビリオン数の推移

- ✓ 2024年12月期のパビリオン純増数は**過去最高値**を記録
- ✓ 期末のパビリオン数は計画通り88店となり、**ストック収入は継続的に増加**



2024年12月期 通期業績概要

～会社計画付近で着地～

- ✓ 通期実績は、おおむね計画通り
- ✓ 新規上場コストを吸収しつつ、過去最高の営業利益を達成

(単位：百万円)

	2023/12期	2024/12期			
	実績	計画	実績	前年同期比	計画比
売上高	764	898	908	118.7%	101.0%
営業利益	157	170	169	107.1%	99.4%
当期純利益	109	108	104	95.6%	96.5%

リアル事業「ごっこランドEXPO」のトライアル実施

- ✓ 2024年は5ヶ所・7社の出店で開催
- ✓ **参加者数は1万人を突破**
- ✓ 参加者・出店企業・開催施設の全ての満足度が高い



来場者アンケート

満足した
98%

また参加したい
99%

当社調べ

エリア	会場	参加者数 (各2日間)
東京	イオンモールむさし村山	1,942名
神奈川	アリオ橋本	2,990名
東京	アリオ亀有	1,966名
兵庫	神戸ハーバーランドumie	2,395名
埼玉	イオンモール浦和美園	1,856名
合計	5ヶ所	11,149名

2024年の出店企業 (50音順)

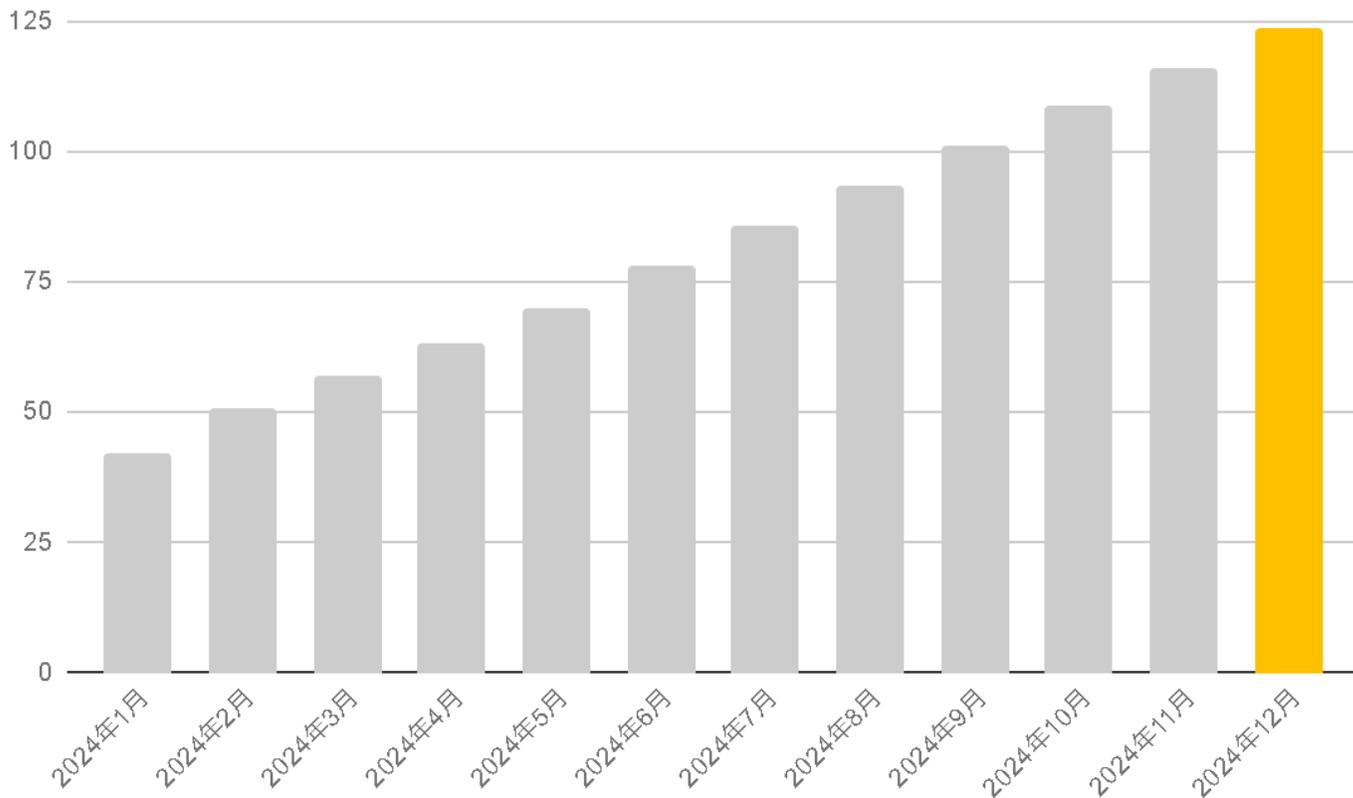
キューピー(株)、クラシエ(株)、サントリー食品インターナショナル(株)、スリーエムジャパン(株)、全薬販売(株)、能美防災(株)、三井住友海上火災保険(株)

ベトナム版「Gokko World」は好調に推移

- ✓ 2024年12月末に累計ダウンロード数は120万を突破
- ✓ 同年12月には初のパビリオン出店企業が誕生

累計ダウンロード数の推移

(単位：万端末)



初のパビリオン出店企業

- 日本の「ごっこランド」に出店中のキューピー(株)のグループ会社であるKEWPIE VIETNAM CO., LTD. (キューピーベトナム) が出店



Gokko Worldへの出店理由

- ✓ ゲームを通して子どもが野菜やサラダを好きになり、元気に育って欲しいという願いを込めて
- ✓ 世界中の子どもに野菜を食べてほしいという想い

成長戦略と2025年12月期の計画

～2025年12月期は30%営業増益、1月の利用状況は順調～

- ✔ トライアルの成功を受け、2025年12月期は30ヶ所の開催を目指す

ワークショップの例

キューピー株式会社



デコレーションして
自分だけのマヨネーズスタンドを制作

能美防災株式会社



防災グッズを詰め込んだ
恐竜のたまご型減災ボトルを制作

開催施設



ワークショップ出店企業の感想

- 出来上がった作品を満足気に持ち帰ってくれる子どもたちの笑顔や、ワークショップを手伝いながら親子でのコミュニケーションを直接見ることができるのは、リアルイベントならではの利点で、今年も出店予定です。

開催施設の感想

- 初めてのイベントで、これだけ多くの方が来場されたことに驚き。
- 通りがかりや館内のポスターを見て「ごっこランドだ!!!」と言って、イベントに参加されるご家族が多く、「ごっこランド」の知名度の高さを感じた。今年も実施を検討しています。



非常に高い評価を得ており開催数の増加を見込む

【現在】

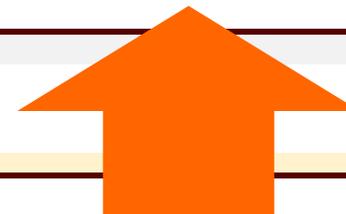
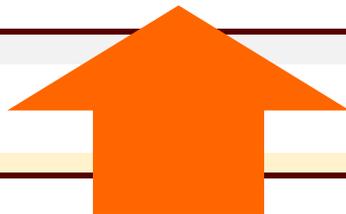
■ 顧客数

国内ごっこランド既存出店数



■ 顧客単価

月額 × 継続年数



【今後】

営業体制の拡充と 海外展開による出店数の増加

- 国内ごっこランド
+ 出店増加

顧客数
アップ

- 海外ごっこランド
+ 新規出店増加
+ 展開国増加

顧客数
アップ

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

顧客単価
アップ

- 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

顧客単価
アップ

顧客数

国内ごっこランド既存出店数

営業体制の拡充と 海外展開による出店数の増加

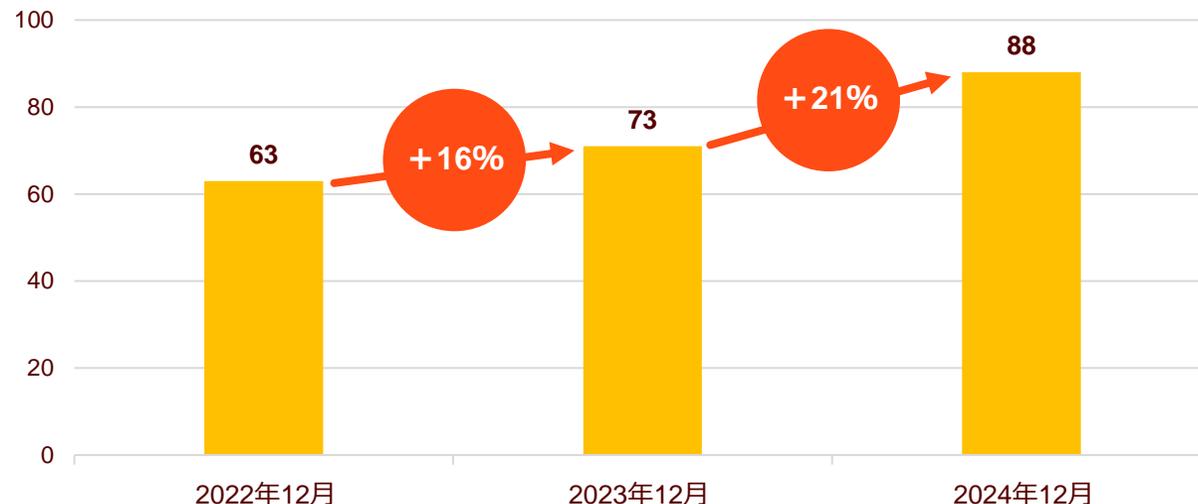
- 国内ごっこランド
+ 出店増加

顧客数
アップ

- 海外ごっこランド
+ 新規出店増加
+ 展開国増加

顧客数
アップ

- 国内ごっこランド
営業体制の拡充によりパビリオン数の増加が加速



- 海外ごっこランド
ベトナム版に2024年12月に初のパビリオン出店企業が誕生。更なる成長に向けて2025年第2四半期に現地法人を設立予定

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

顧客単価
アップ

- 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

顧客単価
アップ

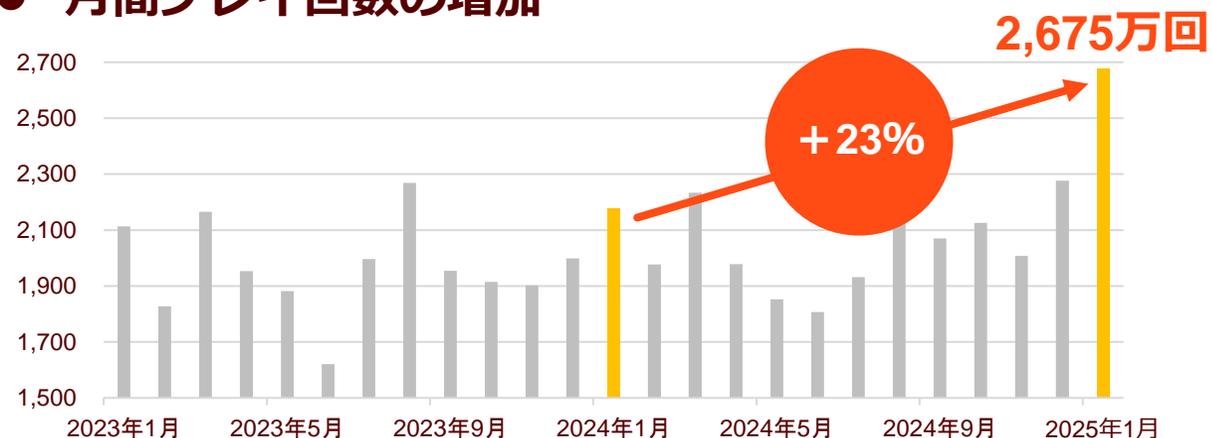
● リアルでの体験創出「ごっこランドEXPO」

FY2024
5ヶ所開催

FY2025
約30ヶ所開催

- ✓ リアルイベントの取組みで
ごっこランドのパビリオン
出店企業との関係性強化
- ✓ 出店パビリオンの契約継続
& 単価アップに寄与

● 月間プレイ回数の増加



- ✓ 2025年1月のプレイ回数は過去最高値を記録し
価格改定の余地を含む

- ✓ 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
今期出店予定**15社**の合意を獲得済み
- ごっこランドEXPO

前期5ヶ所のところ今期約30ヶ所の開催計画
出店枠の**約6割**の合意を獲得済み
- Gokko World

ベトナムに今期第2四半期に現地法人を設立予定

【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

経営管理部 IR担当

HP : <https://ir.kidsstar.co.jp/contact>