

夢中を育む。



# 決算補足資料

2025年2月期

---

株式会社イオンファンタジー

2025年2月期

## 目次

会社概要・沿革

連結決算概要

重点取組み概要

1. 国内事業
2. アセアン事業
3. 中国事業
4. サステナビリティの取り組み

2026年2月期 重点施策

連結業績予想

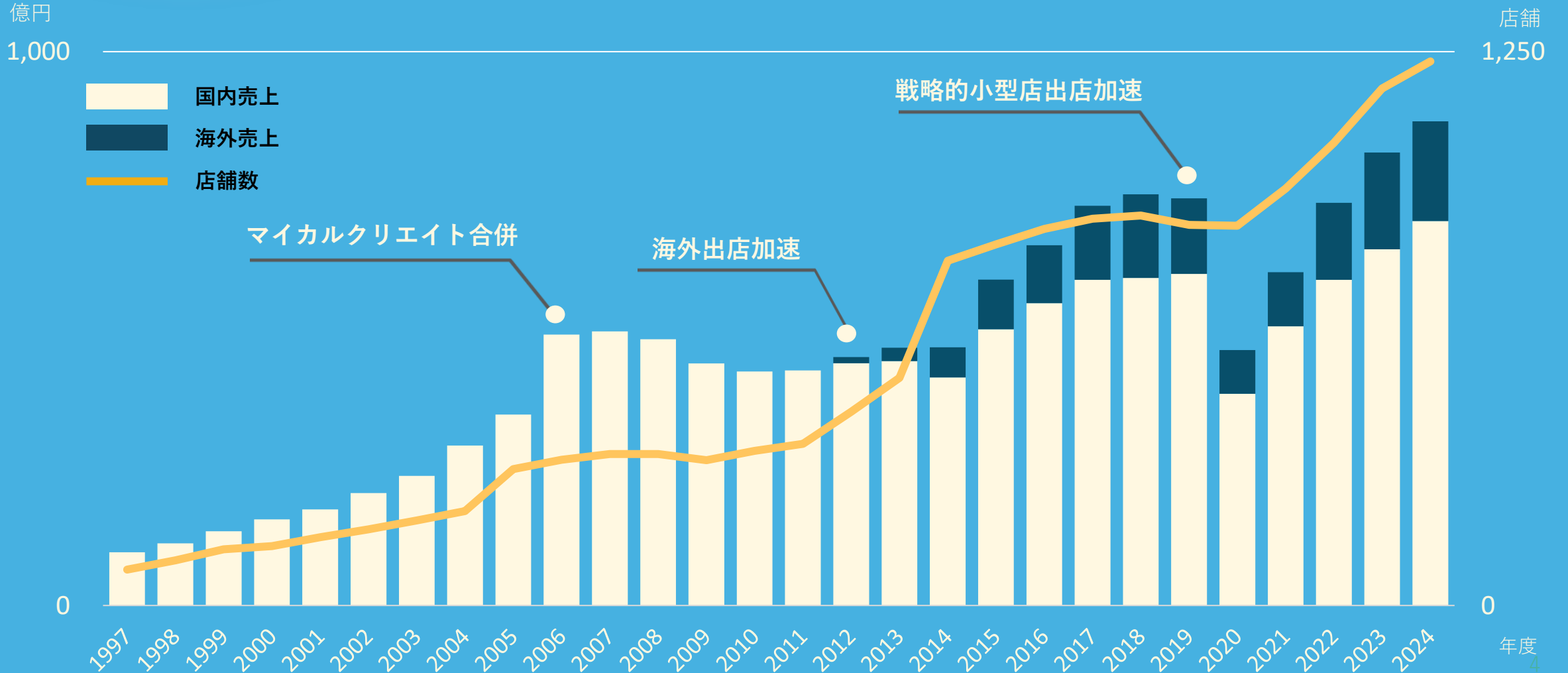
単体資料

# 会社概要

- 1) 商号 株式会社イオンファンタジー
- 2) 所在地 千葉県千葉市美浜区中瀬一丁目5番地1
- 3) 設立 1997年2月14日
- 4) 資本金 18億24百万円
- 5) 株主 イオン株式会社60.48% その他39.52%
- 6) 市場 東京証券取引所 プライム市場
- 7) 事業 ショッピングセンター内「アミューズメント施設」及び「プレイグラウンド」の運営

# 沿革

- 1988年 1号店開店（ジャスコ(株)の事業部門）
- 1997年 会社設立
- 2005年 東証一部上場
- 2006年 (株)マイカルクリエイトと合併
- 2007年 中国に会社設立
- 2011年 マレーシアに会社設立
- 2012年 タイに会社設立
- 2014年 フィリピン・インドネシアに会社設立
- 2015年 (株)ファンフィールドと合併し業界No.1
- 2017年 ベトナムに会社設立
- 2022年 1,000店舗達成



2025年2月期

# 連結決算概要

## 売上高は過去最高を更新、営業利益は前期から7億59百万円の増

- 各国為替レートが円高に進み、為替差損 4億57百万円を計上（前年為替差益 1億73百万円）
- 特別損失を 31億90百万円計上（うち、不採算店整理を進める中国 27億22百万円）
- 償却前営業利益は 151億1百万円、前年から 14億72百万円増

	2024年2月期	2025年2月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	81,758	<b>87,240</b>	+5,481	6.7
売上総利益	10,254	11,668	+1,413	13.8
営業利益	3,585	<b>4,344</b>	+759	21.2
為替差損益	1,173	△ 457	△ 1,630	—
経常利益	4,488	3,440	△ 1,048	△ 23.4
特別損失	1,397	3,190	+1,793	228.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,314	△ 1,816	△ 3,131	—
1株当たり当期純利益	+66.50円	△91.87円	△158.38円	—
償却前営業利益 <sup>※</sup>	13,628	<b>15,101</b>	+1,472	10.8

※償却費には使用权資産償却費を含む

## セグメント状況

## 国内は継続して好調、中国は不採算店舗の整理を加速

- 国内 売上高、営業利益ともに過去最高を更新
- アセアン 売上高は過去最高を更新、営業利益率は国内を上回る9.0%
- 中国 経済状況が低迷する中、競争環境は激化しており、不採算店舗の整理を加速

百万円/％

	売上高		営業利益		
	2025年2月期	前期比 増減率	2025年2月期	前期比 増減額	営業 利益率
国内	69,468	+7.7	6,210	+1,639	8.9
アセアン	13,181	+19.8	1,190	△ 168	9.0
中国	4,829	△ 26.0	△ 3,052	△ 709	-
海外計	18,010	+2.7	△ 1,862	△ 877	-
連結計	87,240	+6.7	4,344	+759	5.0

## 連結貸借対照表

	2024年2月期末		2025年2月期末		百万円/％
	金額	構成比	金額	構成比	前期比 増減額
流動資産	12,924	24.7	12,185	22.7	△ 739
固定資産	39,378	75.3	41,488	77.3	+2,109
資産合計	52,303	100.0	53,673	100.0	+1,370
流動負債	37,652	72.0	30,758	57.3	△ 6,894
（短期借入金・1年内含む）	25,011	47.8	15,394	28.7	△ 9,617※
固定負債	6,109	11.7	16,072	29.9	+9,963
（長期借入金）	268	0.5	10,540	19.6	+10,272※
負債合計	43,762	83.7	46,831	87.3	+3,069
純資産合計	8,541	16.3	6,842	12.7	△ 1,698
負債純資産合計	52,303	100.0	53,673	100.0	+1,370

※ 国内事業における短期借入金の長期転換約80億円



## 連結キャッシュフロー計算書

百万円/％

	2024年2月期	2025年2月期	前期比増減額
営業活動キャッシュフロー	12,056	12,353	+296
売上預け金の増減額（△は増加）	△ 223	△ 153	+70
税金等調整前当期純利益	3,289	334	△ 2,955
減価償却費	10,043	10,756	+713
法人税等の支払額	△ 691	△ 1,502	△ 811
投資活動キャッシュフロー	△ 10,725	△ 10,858	△ 133
有形固定資産取得による支出	△ 9,590	△ 9,825	△ 234
財務活動キャッシュフロー	△ 97	△ 2,841	△ 2,743
短期借入金の純増減額	4,559	△ 12,152	△ 16,711
長期借入金の純増減額	△ 1,337	12,834	+14,172
配当金の支払額	△ 197	△ 197	+0
リース債務の返済額	△ 2,554	△ 2,752	△ 197
現金及び現金同等物に係る換算差額	198	△ 3	△ 202
現金及び現金同等物の増減額	1,432	△ 1,350	△ 2,783
現金及び現金同等物の期首残高	6,058	7,491	+1,432
現金及び現金同等物の期末残高	7,491	6,141	△ 1,350

## 店舗数

新店 195店舗、閉店 134店舗 2025年2月末時点の店舗数は 1,228店舗

	アミューズメント		プレイグラウンド			その他	FC	合計	当期	
	標準店	小型店	大型店	標準店	小型店				新店	閉店
日本	416	314	9	4	3	7	0	753	85	35
アセアン	66	54	7	153	43	4	5	332	72	17
インドネシア	2	3	4	34	6	1	0	50	16	1
ベトナム	8	5	1	16	10	0	0	40	10	0
マレーシア	55	34	1	28	12	2	0	132	24	10
フィリピン	0	0	0	58	8	0	0	66	11	3
タイ	1	12	1	17	7	1	0	39	11	3
カンボジア	0	0	0	0	0	0	4	4	0	0
ミャンマー	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0
中国	56	0	5	34	41	1	6	143	38	82
合計	538	368	21	191	87	12	11	<b>1,228</b>	195	134
事業合計	906		299			12	11			

2025年2月期

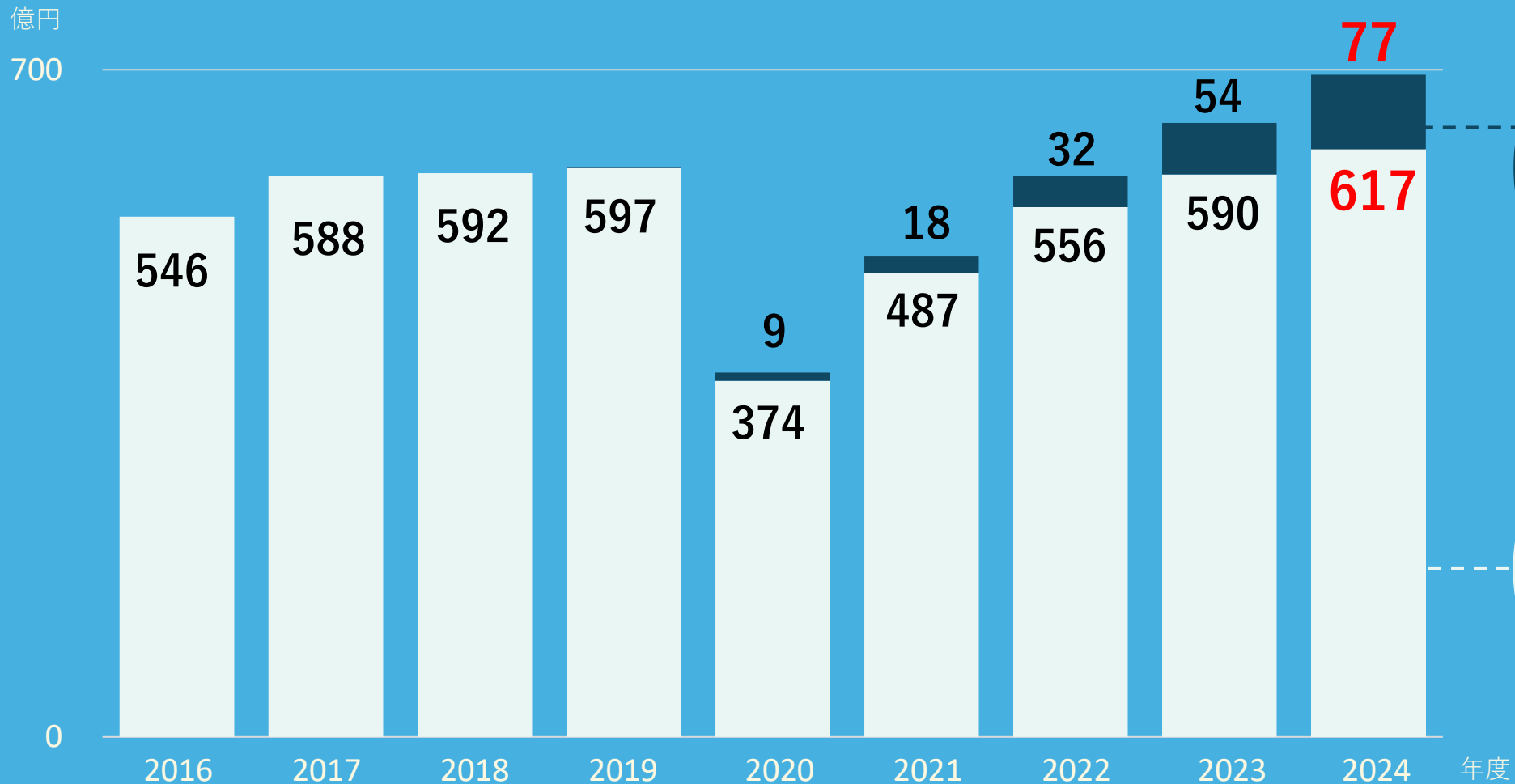
# 重点取組み概要

## 1. 国内事業

# 売上高年度別推移

売上高は694億円と過去最高を更新

- 小型店は前年から23億円増の77億円、構成比11.0%に拡大。2020年度から8.5倍に成長
- 大型・標準店も順調に拡大を継続し、売上高は617億円と小型店を除いても過去最高を更新



小型店

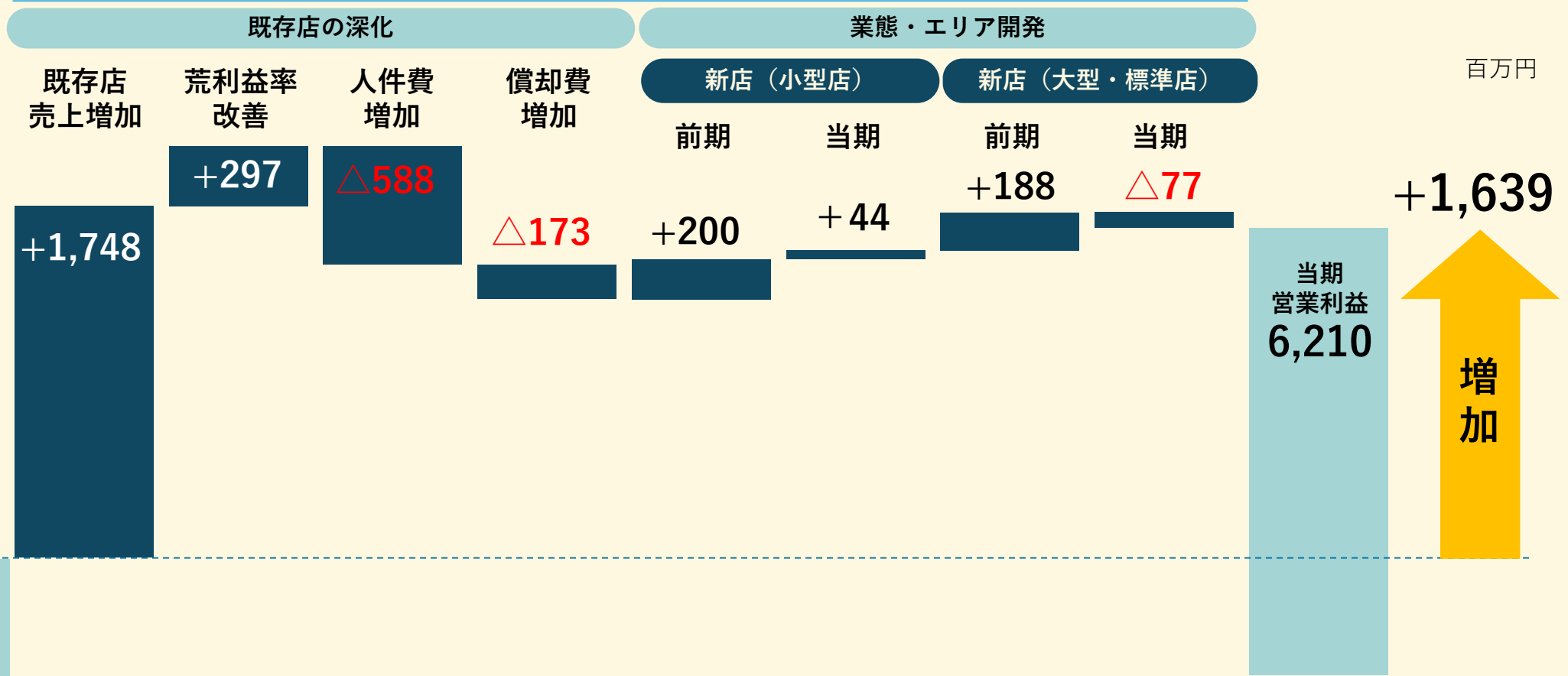
大型・標準店

# 営業利益の増減分析

## 営業利益は前期から16億39百万円増加

- 既存店の深化では、前年比106.0%（年初計画102.0%）と伸長し、人件費と償却費の増加分を吸収
- 業態・エリア開発では、前期に出店した新店の効果で営業利益が増加

### 中期経営計画の重点戦略



2025年2月期

## 重点取組み概要

### 1. 国内事業

## 既存店の深化の取組み

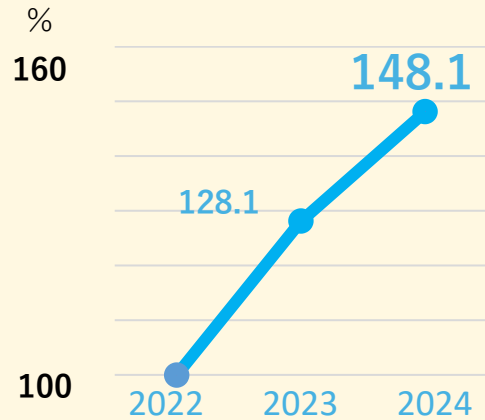
業態・エリア開発の取組み

## 主要部門の拡大が続く

- アミューズメント市場を牽引しているプライズ部門・カプセルトイ部門（プロダクトバリューに向けた提供価値）の好調に加え、  
当社の強みである時間制遊具部門・メダル部門（タイムバリューに向けた提供価値）が確実に伸長し、国内事業の拡大に大きく貢献

### タイムバリュー（コト消費型）

#### 時間制遊具部門



#### メダル部門

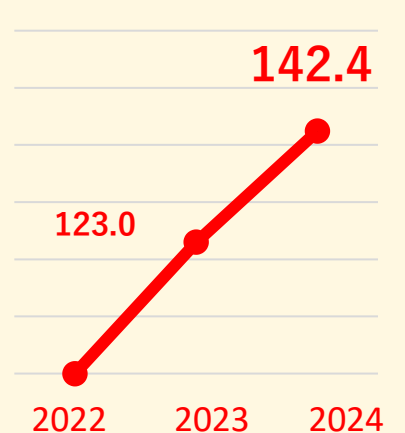


### プロダクトバリュー（モノ消費型）

#### プライズ部門



#### カプセルトイ部門



※グラフは2022年度基準・全社合計



## IPの流行に左右されないキッズプライズの拡大を継続

- 小さなお子さまにも“とれやすい”楽しみを提供しながら、安定した売上が見込めるキッズプライズ部門を継続して拡大
- キッズプライズの部門内構成比は2019年度 29.4%から42.9%と13.4ポイント増加
- 売上高は2019年度比で、プライズ計 135%、キッズプライズ 198%と大幅拡大



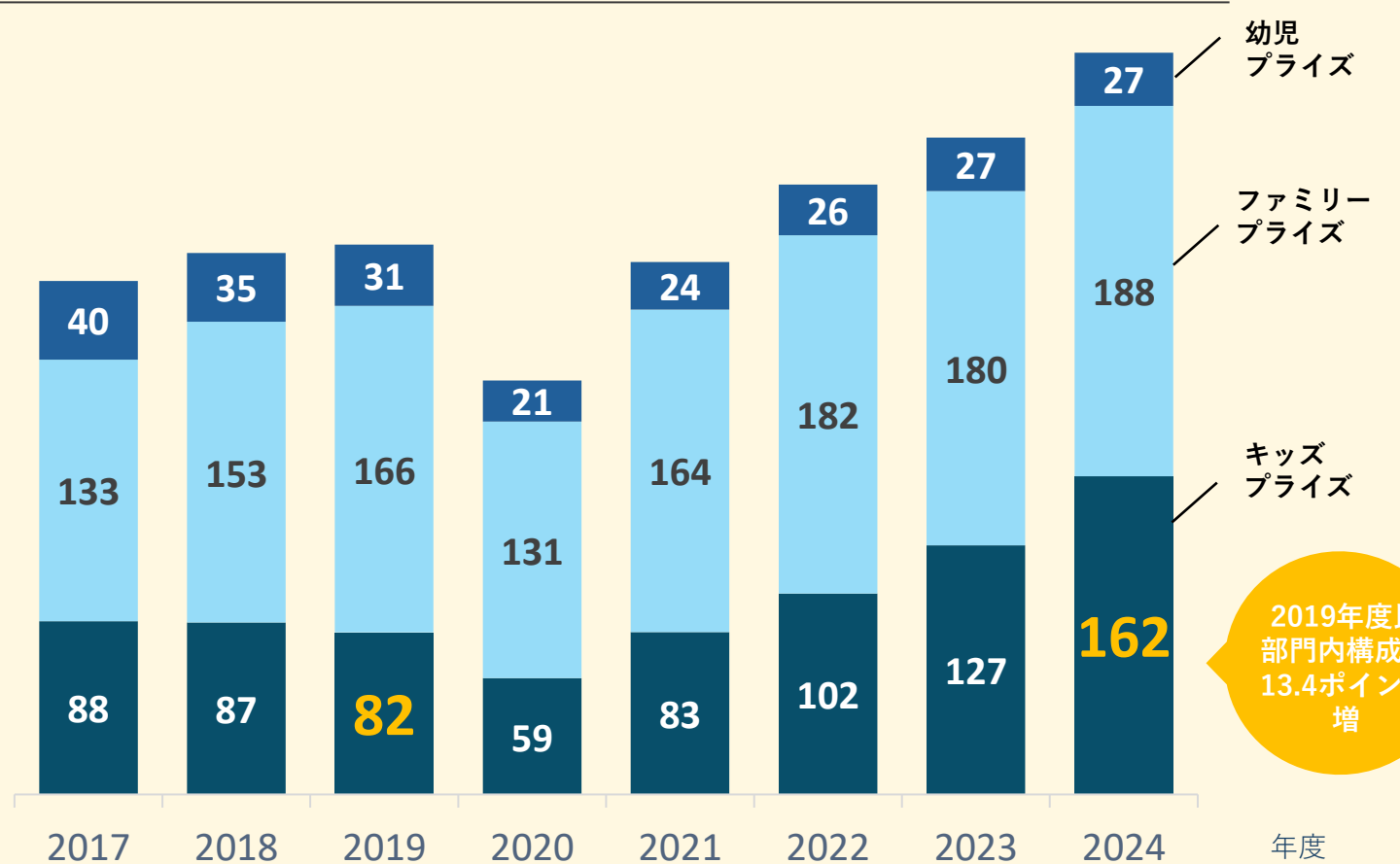
戦略的に面積を拡大している“とれやすい”ブース



面積を有効利用できる小型の2段ディスプレイ

### プライズ部門年度別売上高推移

単位：億円



2019年度比  
部門内構成比  
13.4ポイント  
増



### 新機種導入と販促活動の継続で売上を拡大

- 『パワフルプロ野球』 105台を新規導入するとともに、人気機種『桃太郎電鉄』を昨年度の大規模導入に引き続き133台追加導入（累計383台）し、ほぼ全店に導入
- 新規顧客獲得および既存顧客に向けてイベントを効果的に実施し会員数と売上を拡大
- 通常よりお得に遊べる『メダルがっぱり』対象台を設定。常設コーナー化を全国の175店舗で実施

新機種導入で  
新鮮な売場の維持

継続的な  
イベント実施

お得な対象機をコーナー  
化して遊びやすさを訴求



新機種『パワフルプロ野球』



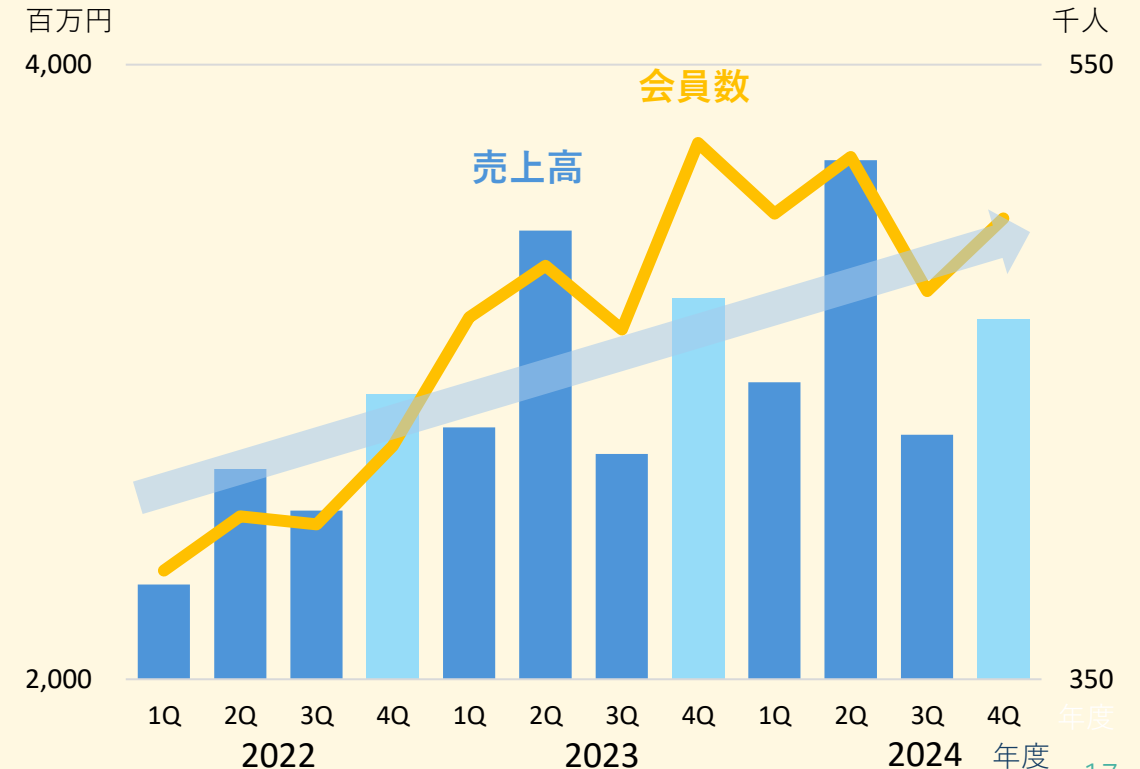
イベント販促ポスター



『メダルがっぱり』コーナー

3つの施策で安定して売上を拡大

### メダル会員数および売上高推移



## 『よくばりパス』の進化版『マイよくばりパス』導入店を拡大

- 『よくばりパス』の売上は前年比120.2%と計画通り成長
- 『よくばりパス』のうち、「遊ぶ・貯める・交換する」3つの機能を付加した『マイよくばりパス』へ進化させた店舗（12店舗）の前年比は約140.0%と約20%の効果があり今後も拡大予定



『マイよくばりパス』ポイント交換プレゼント品



### 『よくばりパス』対象 あそび放題！ コーナー

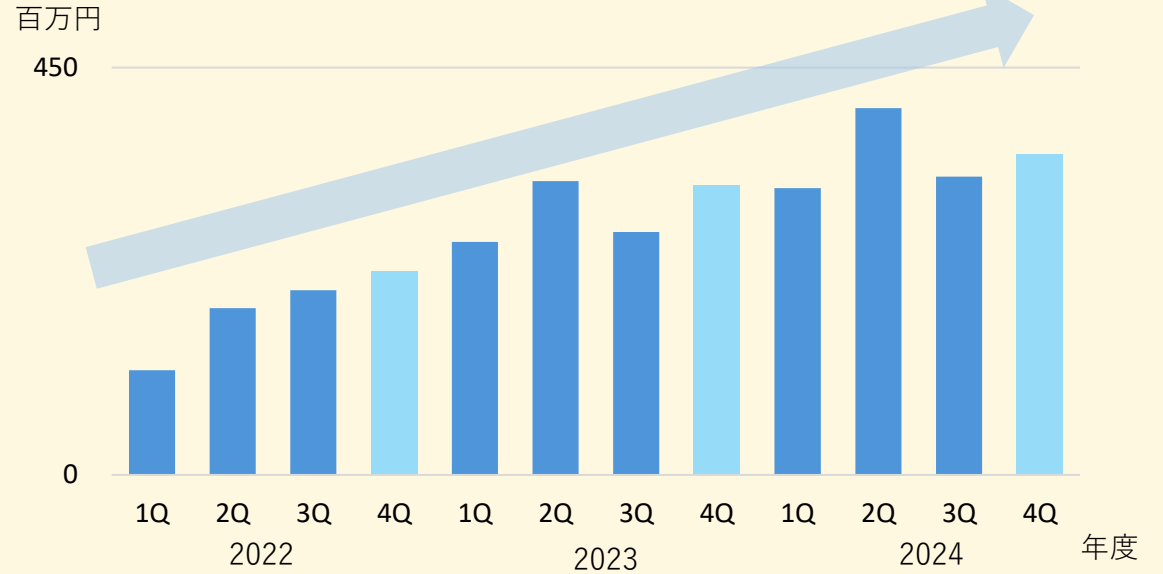
スタンプを貯めてプレゼントと交換しよう！

①購入  
②購入時にスタンプゲット  
③スタンプを貯めるために、次も持ってきてね。



『マイよくばりパス』ご案内ポスター（一部）

### よくばりパス（マイよくばりパス含む）売上高推移



### よくばりパス

30分500円・60分1,000円でさまざまなゲーム機を遊びまくれるおトクなサービス  
カードリーダーにカードをかざすだけのカンタン操作でお楽しみいただけます！

### マイよくばりパス

「よくばりパス」がさらに進化した「マイよくばりパス」！自分専用のカードに、あそべばあそぶほど貯まるスタンプを集めて、すてきなプレゼントと交換しよう！

## 会員サービスの完全デジタル化による会員数の拡大

- アナログ会員制度を廃止し、新たなデジタル会員サービスに完全移行。デジタル会員数は2025年2月末時点で160万7千名  
デジタル会員導入当初の2021年度より会員数は約4.5倍と大幅増加

### イオンファンタジー公式LINEアカウント



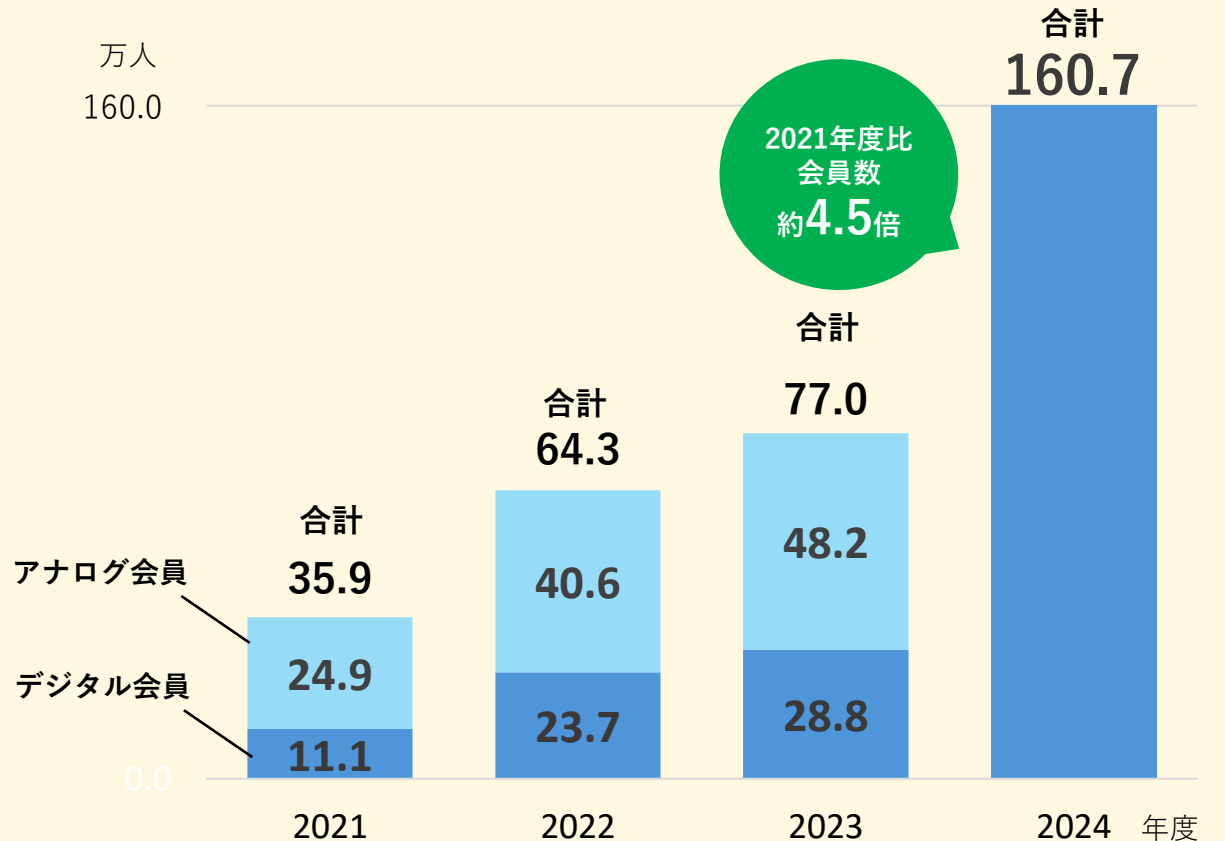
- 旧会員制度モーリーフレンズDXからの移行を促す
- イベント情報やクーポンを配信
- 会員数約**107**万人（2025年2月末現在）

### 子育て応援アプリ「トットット」



- 0歳からの会員制度で成長の過程に寄り添い長くサポートできるサービスを提供
- 会員数約**53.7**万人（2025年2月末現在）

### 年度別会員数推移



2025年2月期

## 重点取組み概要

### 1. 国内事業

既存店の深化の取組み

**業態・エリア開発の取組み**



## 業態開発が進み繁華街など新たなエリアに進出

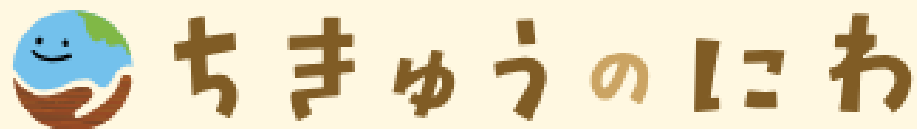
- 「ちきゅうのにわ」の出店拡大と、新業態「カプセル横丁」「クレーン横丁」「Feedy Diner&Arcade」を今年度初出店

	業態	エリア	屋号	当期出店数	累計店舗	
プレイグラウンド	大型店	テーマ型	商業施設内 (専門店区画)	ちきゅうのにわ	6	8
	小型店	預かり機能専門店	商業施設内 (専門店区画)	スキッズガーデン	1	2
アミューズメント	大型・標準店	従来型	商業施設内	モーリーファンタジー	2	416
		飲食併設型 (Z世代対応)	商業施設内 (専門店区画)	Feedy Diner&Arcade	1	1
	小型店	カプセルトイ 専門店	商業施設内	TOYS SPOT PALO	50	233
			繁華街	カプセル横丁	4	4
		プライズ 専門店	商業施設内	PRIZE SPOT PALO	17	75
繁華街	クレーン横丁		2	2		

※赤文字は当期中出店業態・エリア

## 「ちきゅうのにわ」出店拡大

- 大商圏に対応する「ちきゅうのにわ」を3店舗と、中小商圏の商業施設にも対応した「ちきゅうのにわ“ぽっぷ”」の3店舗を合わせ当期6店舗の出店
- 商業施設の核テナントとしてディベロッパーからの評価も高く、今後も出店を強化



2025年2月オープン『ちきゅうのにわ』白山店

売上高計画比  
ちきゅうのにわ合計（8店舗）  
**132.2%**



当期新店売上高計画比（合計**129.1%**） %

ちきゅうのにわ 沖縄ライカム店	118.9	ちきゅうのにわ“ぽっぷ” かほく店	172.5
ちきゅうのにわ 広島府中店	136.3	ちきゅうのにわ“ぽっぷ” 成田店	98.1
ちきゅうのにわ“ぽっぷ” 仙台泉大沢店	143.8	ちきゅうのにわ 白山店	159.2





## Z世代対応のアミューズメント業態「Feedy Diner & Arcade」を初出店

- アメリカンをイメージした思わず“写真を撮りたくなる”内装でZ世代を新たなターゲットにしたアミューズメント新業態
- 世界観をさらに盛り上げる飲食区画や、地元のコスメブランドとコラボレーションしたシール機コーナーを併設。Z世代を含め、こどもとそのファミリーを含めた幅広い世代に好評

Feedy Diner & Arcade 1号店 イオンモール茨木店



売上高

計画比

**98.6** %

業態転換前比

**1.2** 倍

特徴

主な出店場所  
出店形態  
ターゲット

大規模商業施設  
飲食区画を併設  
Z世代・ファミリー

Diner



Arcade



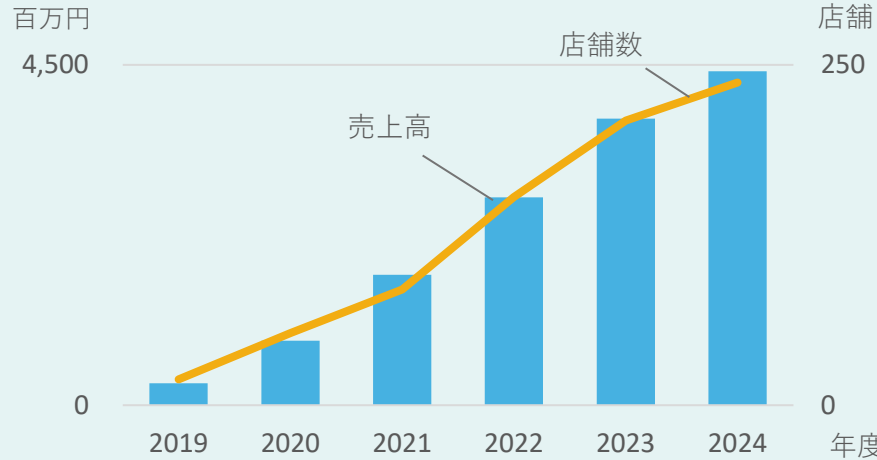
シール機コーナー



## 「カプセル横丁」「クレーン横丁」の開発による専門店のさらなる拡大

カプセルトイ専門店売上高・店舗数推移

累計**237**店舗



当期出店  
**50** 店舗

**カプセル横丁**



当期出店  
**4** 店舗

「TSP」「PSP」特徴

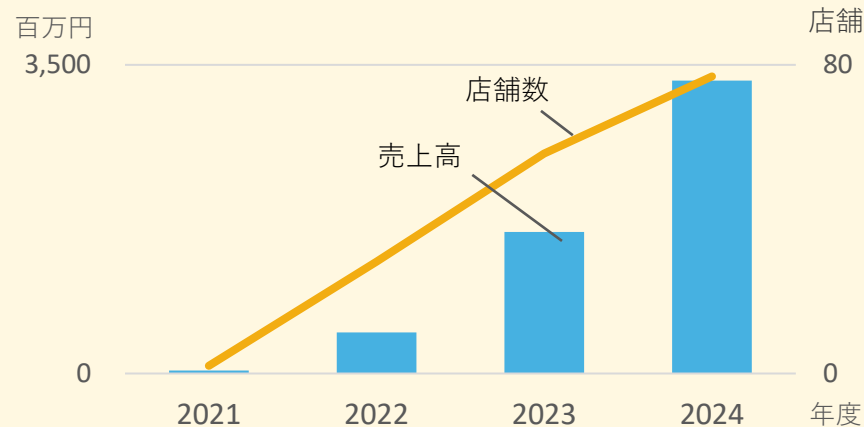
主な出店場所	中小規模商業施設
面積	約20~40坪
スタッフ	原則無人
ROI	高
利益率	高
利益額	低

「横丁」特徴

主な出店場所	主要都市繁華街路面店
面積	大規模商業施設
スタッフ	約40~100坪
ROI	常駐
利益率	中
利益額	中高

プライズ専門店売上高・店舗数推移

累計**77**店舗



当期出店  
**17** 店舗

**クレーン横丁**



当期出店  
**2** 店舗



2025年2月期

## 重点取組み概要

### 2. アセアン事業

- 売上高131億81百万円（前期比19.8%増）と過去最高を更新
- 売上総利益率は22.9%と継続して高い水準を維持

百万円/%

	アセアン事業計		インドネシア		ベトナム		フィリピン		マレーシア		タイ	
	前年	当年	前年	当年	前年	当年	前年	当年	前年	当年	前年	当年
売上高	11,006	<b>13,181</b>	1,706	2,097	983	1,259	2,858	3,284	4,466	5,347	991	1,193
売上総利益	2,947	<b>3,016</b>	416	478	205	165	919	824	1,272	1,398	132	149
比率	26.8	<b>22.9</b>	24.4	22.8	20.9	13.1	32.2	25.1	28.5	26.2	13.4	12.5
販管費	1,589	<b>1,826</b>	357	382	190	159	293	379	628	774	117	130
比率	14.4	<b>13.9</b>	21.0	18.2	19.4	12.6	10.3	11.6	14.1	14.5	11.9	10.9
営業利益	1,358	<b>1,190</b>	59	96	14	5	625	445	643	624	14	18
比率	12.3	<b>9.0</b>	3.5	4.6	1.5	0.5	21.9	13.6	14.4	11.7	1.4	1.5
償却前営業利益	3,959	<b>4,584</b>	385	476	289	428	1,344	1,431	1,693	1,948	245	299
比率	36.0	<b>34.8</b>	22.6	22.7	29.4	34.0	47.1	43.6	37.9	36.4	24.8	25.1
売上高前期比	+21.8	<b>+19.8</b>	+17.1	+22.9	+9.8	+28.0	+21.0	+14.9	+24.4	+19.7	+36.0	+20.3
既存店売上高 前期比	+10.9	<b>+1.2</b>	+0.9	△ 5.6	△ 12.4	△ 7.6	+4.3	△ 1.2	+23.4	+7.0	+25.4	+1.4

2025年2月期

## 重点取組み概要

2. アセアン事業 国別取組み

## 様々な施設のニーズに対応した業態開発による出店拡大

- 16店舗出店 累計50店舗
- 新業態「Kidzoona Safari」「KID'S BOX JUMBO」各2店舗、「kidzoona with Little Planet」1店舗出店。いずれも計画を上回る好調
- 新たな地域に進出

### 中期経営計画「成長率重視」・・・新店の拡大

● 当期出店数 合計**16**店舗

業態	ブランド名	出店数
プレイグラウンド ※色文字は新業態	Kizooona Safari	2
	kidzoona	3
	kidzoona with Little Planet	1
	KID'S BOX JUMBO	2
	KID'S BOX	4
アミューズメント	Mollyfantasy	2
	PRIZE SPOT PALO	2

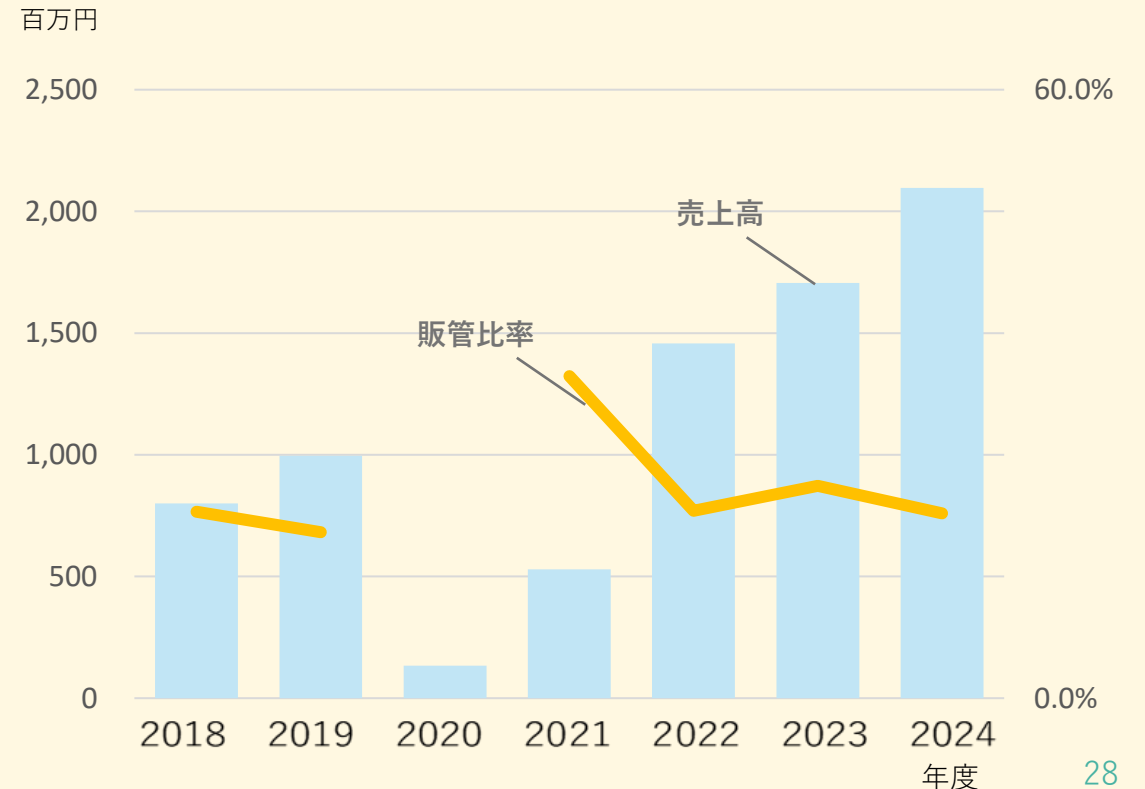
● 新業態開発  
(当期出店)



● 未出店地域への進出



### 年度別売上高



## アセアンNo.1の売上高成長率

- 10店舗出店 累計40店舗まで拡大
- 売上伸長率は128%とアセアンNo.1

- 販管比率の削減に努め、前期比6.7ポイント改善
- アミューズメント業態は上半期低迷したが下半期に回復

### 中期経営計画「成長率重視」・・・新店の拡大

#### ●当期出店数

合計**10**店舗

業態	ブランド名	出店数
プレイグラウンド	kidzooona	3
	DYNALECX PARADISE	3
	KID'S BOX	1
アミューズメント	Tiny Mollyfantasy	3

#### ●営業力の強化

##### ①既存店の売上増対策

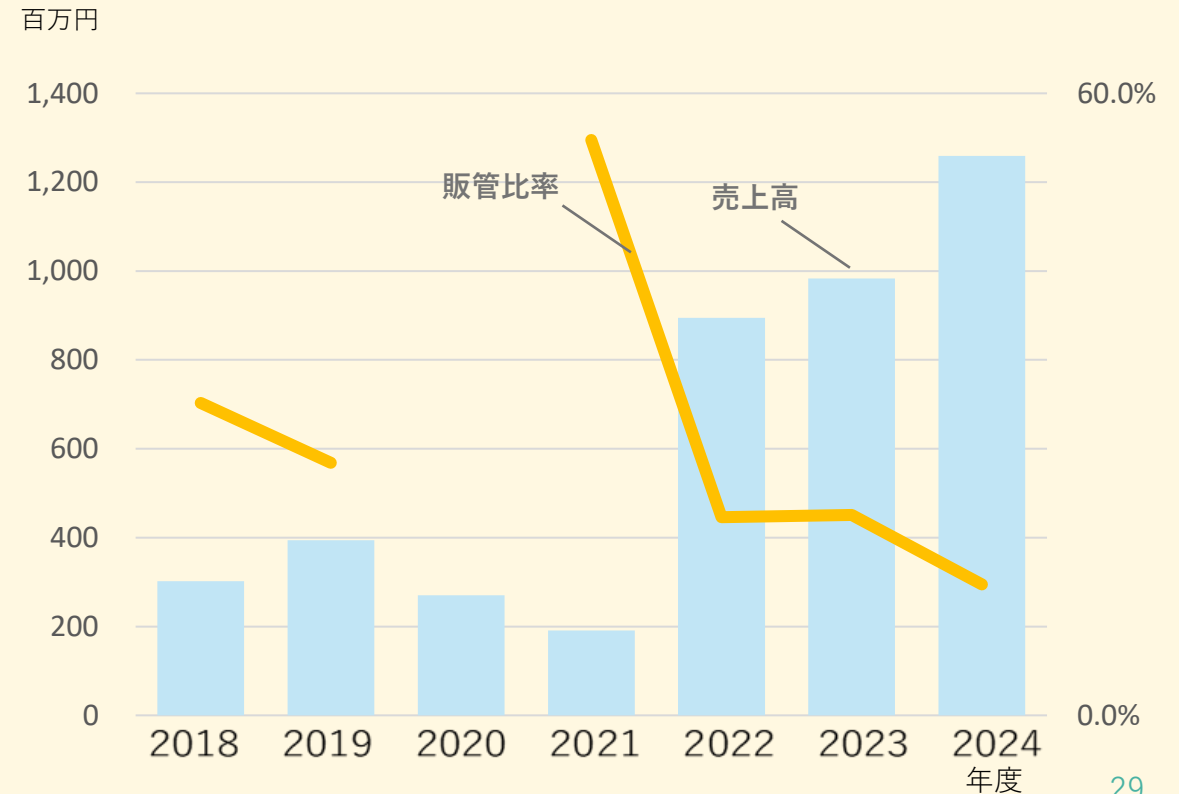
- キッズメダルの再導入 約100台
- 中古から新品購入へ切り替え 約60台
- 日本の音楽ゲームの導入 13台

##### ②接客力の向上

店舗教育の機会を増やし、社内認定制度「エンタメマスター」資格取得者が昨年末8名→30名と大幅に増加



### 年度別売上高



## 新たな地域への進出

- フィリピン国内プレイグラウンド業界シェアNo.1
- 新たな地域としてビサヤ地区やルソン島北部などに進出
- 「kidzooona」7店舗 「KID'S BOX」4店舗出店 11店舗出店 累計66店舗まで拡大。いずれも計画を大きく上回る好調
- 営業利益率は13.5%と高い利益率を確保

### 中期経営計画「シェア拡大重視」・・・高い営業利益率

#### ●新店売上計画比

kidzooona 約**128%**

KID'S BOX 約**145%**

#### ●営業利益率

**13.5%**

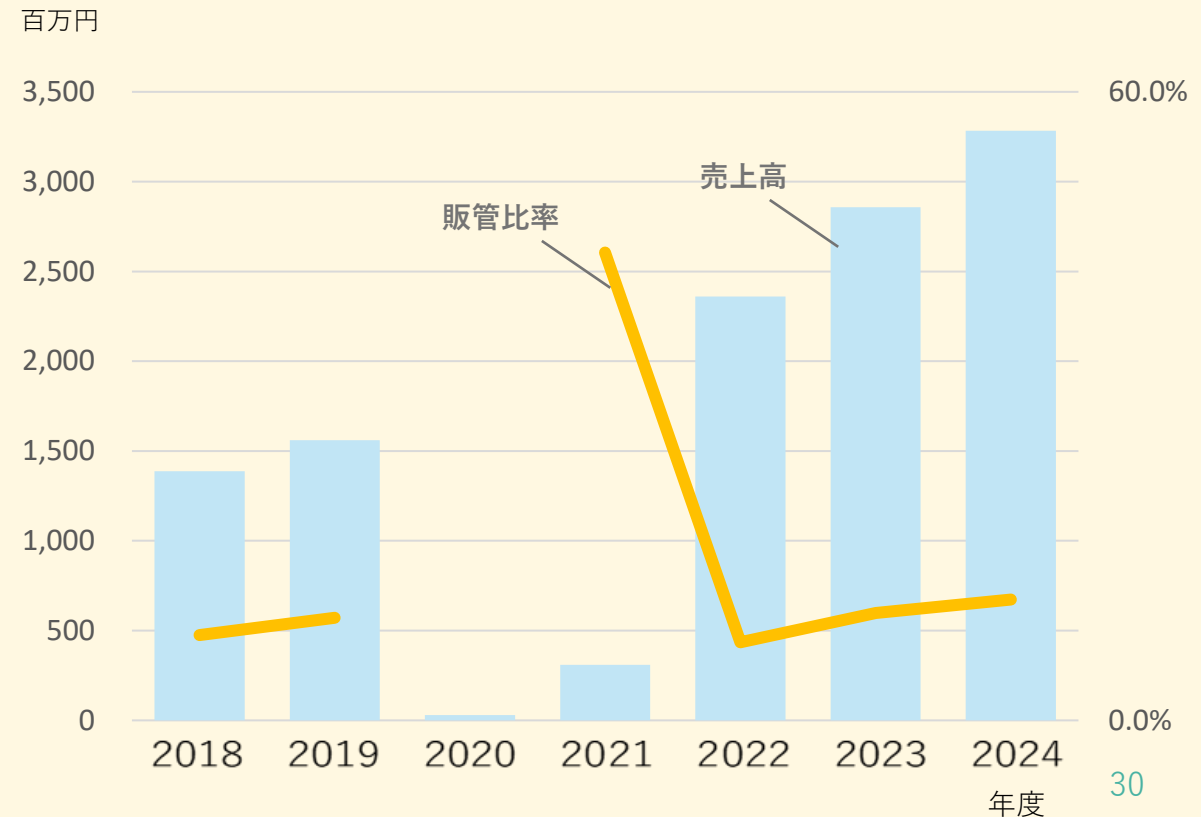
(国内事業8.9%)



#### ●店舗活性化により、活性化実施店舗の売上高前後比約18%増



### 年度別売上高





## 新業態出店と新たな地域への進出

- マレーシア国内アミューズメント業界シェアNo.1
- 運動をテーマにした新業態「STAR KIDS」「GET! ステージ」を出店。計画比109.6%と好調
- ジョホール州の地方都市など新たに4つの地域への出店
- 営業利益率は11.7%と高い利益率を確保

### 中期経営計画「シェア拡大重視」・・・高い営業利益率

#### ●新業態オープン

- 「STAR KIDS」「GET! ステージ」「KID'S BOX JUMBO」
- 複数業態を組み合わせで出店し高い売上効果



#### ●新エリア開拓、地域NO.1モールへの出店

#### ●高い営業利益率



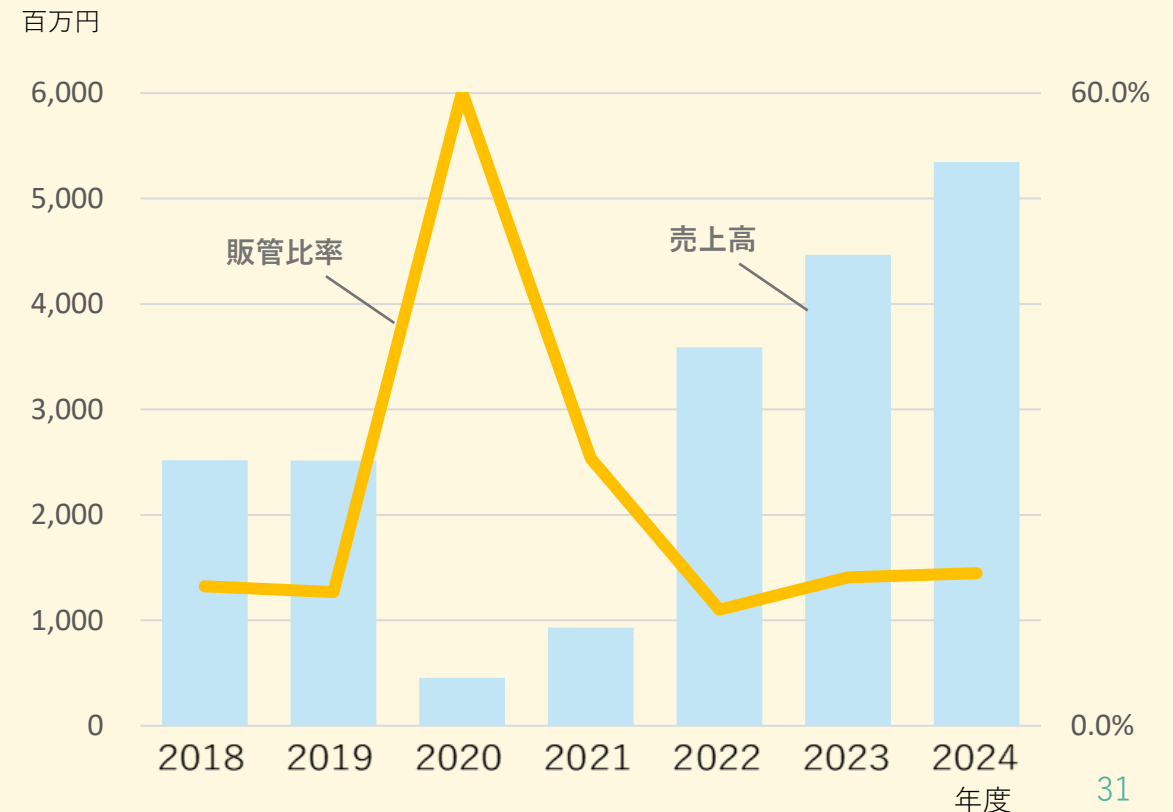
# 11.7%

(国内事業8.9%)

地方都市出店7都市11店舗 (2024年月末)

売上計画比 **211%**

### 年度別売上高



## 既存店の利益改善と新店の好調

- 売上高前期比は120.3%、売上高既存比は101.4%
- 営業利益は、売上高総利益の拡大と販管比率の改善により増益
- 11店舗出店 累計39店舗

### 中期経営計画「生産性向上」・・・営業利益率の改善

#### ●店舗数の拡大

「KID'S BOX」3店舗、「Tiny Mollyfantasy」5店舗、  
新業態「Kidzooona Safari」1店舗、「KID'S BOX JUMBO」2店舗  
合計11店舗を出店

#### ●既存店の売上高増

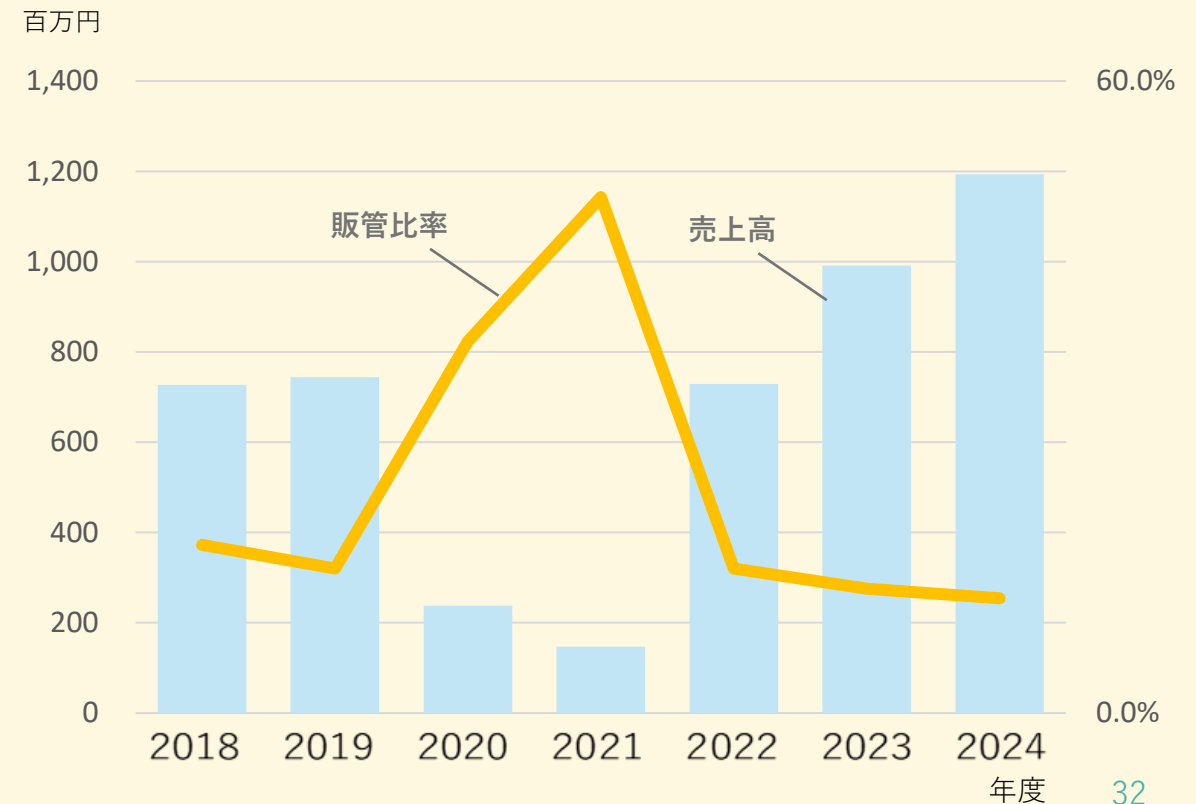
店舗周辺にある幼稚園訪問し招待券を配布。店舗で実施しているイベントを行うなど先生や子ども達と楽しい時間を共有。年間で2,142園を訪問し、のべ約6万9千人（昨年比211.6%）のお客さまが来店



#### ●利益改善対策

販管比率 昨年11.9%→当期10.9%に改善

### 年度別売上高





2025年2月期

## 重点取組み概要

### 3. 中国事業

## 不採算店舗の整理、プレイグラウンドへの転換を加速

- 競争環境の激化に伴い、不採算店舗の整理を年初計画40店舗から67店舗（大型・標準店）へ拡大
- 面積拡大を含めたプレイグラウンドの活性化を計20店舗実施
- 来期閉店予定店舗の引当て約3億4千万円（減損を含む）を計上済

### 中国事業業績

	前年	当年
		百万円/%
売上高	6,527	4,829
売上総利益	△ 1,412	△ 2,105
販管費 ※	930	946
営業利益	△ 2,343	△ 3,052
売上高前期比	+34.4	△ 26.0
既存店売上高 前期比	+29.7	△ 12.7

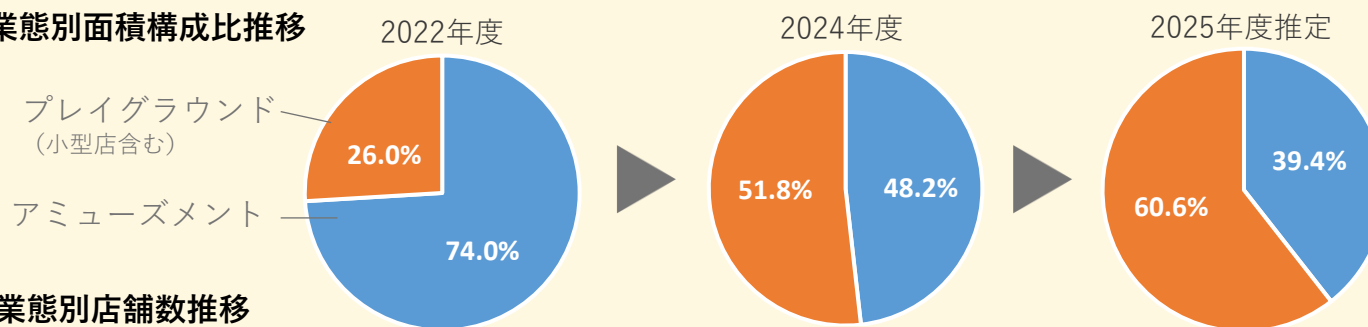
※販管費は従業員の経済保証金を除くと前期比約87%

### 「不採算店舗の整理」への対策

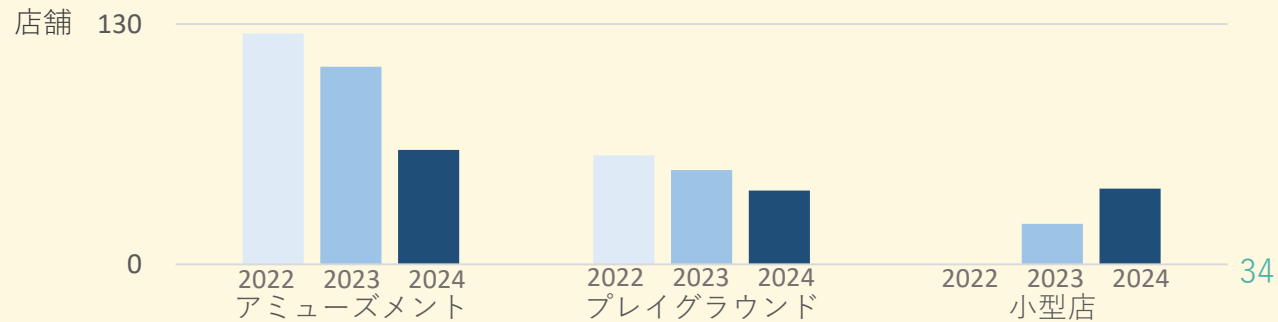
#### ●不採算店舗の閉店加速

- ・ アミューズメントを中心に67店舗（大型・標準店）を閉店。2025年度は25～30店舗の閉店を計画
- ・ アミューズメントの売場面積の構成比は2022年度の74%から2024年度48.2%まで縮小、2025年度は39%まで縮小の計画
- ・ プレイグラウンドとROIが高い小型店「莫莉活力空間」を拡大。今後も拡大を継続

#### ●業態別面積構成比推移



#### ●業態別店舗数推移



2025年2月期

## 重点取組み概要

### 4. サステナビリティの取組み

## こどもたちの未来への貢献

S

- 2003年から毎年継続して行っている通称“ララ夢”では当期10個、累計330個の夢を実現
- 障がいのある子が安心して遊べる時間帯「あったかタイム」を時間制施設で企画・実施。検証を重ねて拡大予定

## 地域社会とのコミュニケーションの深化

- 店舗への招待会や社会福祉施設への訪問、支援が必要な地域に仮設プレイグラウンドを設置し無料開放するなどの支援活動を世界7カ国で年間7,626回実施。852,583人の子どもをえがおに

## 従業員がいきいきと働ける組織づくり

- 従業員がよりいきいきと働ける職場環境を目指し、身だしなみ基準を改定（髪色の自由化など）
- カスタマーハラスメントから従業員を守るため、名札の匿名化を実施

## 脱炭素社会・循環型社会・生物多様性保全への取り組み

E

- 無料配布していた景品袋を有料化し、年間約50トンの使用プラスチック排出量を削減
- 環境がまなべるエデュテイメント体感ゲーム機を東京都からの要請により環境啓発イベントに出展
- 『ポジティブ・インパクト・ファイナンス』による資金調達を2行で実行

## ガバナンスへの取り組み

G

- 『パートナーシップ構築宣言』の登録
- 『マルチステークホルダー方針』を公表



ララ夢  
(ララちゃんが夢を叶えるおてつだいをします!)



インドネシア仮設プレイグラウンド開放



環境イベントへの出店

2026年2月期 重点施策

# セグメント別 主要方針

全社戦略の骨子である「業態開発×エリア開発」を各セグメントで実行

## 国内

「成長原資創出」に向けた利益拡大  
新たな市場領域に向けた再成長

### 業態開発

- ・「ちきゅうのにわ」の拡大
- ・「Feedy Diner & Arcade」の出店
- ・各種専門店の拡大

### エリア開発

- ・商業施設内専門店区画への出店
- ・繁華街への出店

### その他

- ・温浴事業の推進

## アセアン

「第2の成長ドライバー」として  
スピード・シェアの拡大を推進

### 業態開発

- ・「Kidzooona Safari」の拡大
- ・「KID'S BOX」の拡大
- ・アミューズメント業態の拡大

### エリア開発

- ・地方都市・本島以外への出店
- ・小型商業施設への出店
- ・新規ディベロッパーへの出店

### その他

- ・既存店における利益率の向上

## 中国

市場変化に即した構造改革

### 業態開発

- ・「莫莉（モーリー）活力空間」の拡大
- ・プレイグラウンド事業への転換

### エリア開発

- ・売上が見込める地域への集中

### その他

- ・不採算店舗の整理
- ・本社販管費の削減



# 国内 出店方針

## プレイグラウンド

- 『ちきゅうのにわ』  
(大型・専門店区画)

環境問題への関心の高まりを受け今後も出店を拡大



- 『ちきゅうのにわ ぽっぷ』  
(標準・専門店区画)

中小規模の商業施設を中心に  
出店を拡大



25年度出店計画：12店舗 (ぽっぷ含む)

- 『のびっこ』ブランド  
(大型・専門店区画)

モーリーファンタジーの1部門であった「のびっこ」を規模拡大し単独業態としてスピンアウト  
小中商圏に対応するモデルとして新規開発



25年度出店計画：15店舗

## アミューズメント

- 『Feedy Diner&Arcade』  
(大型・専門店区画)

Z世代とファミリーの両方を取り込める商圏を選定して出店



25年度出店計画：1店舗

- 『PSP』 『クレーン横丁』
- 『TSP』 『カプセル横丁』  
(小型・専門店区画+繁華街)

利益貢献の大きい業態として  
商業施設と繁華街の両方で拡大



25年度出店計画：プライズ専門店 12店舗

25年度出店計画：カプセルトイ専門店45店舗

## 温浴

- 『OYUGIWA』  
(大型・路面店)

居抜き物件を中心に拡大を検討



# 国内 アミューズメント部門別方針

## ● 体感部門

『マイよくばりパス』導入店を100店舗追加



## ● プライス部門

キッズプライズを中心にブース数を拡大



## ● メダル部門

機械投資を継続、『メダルがっぱり』ブースの拡大



## ● カプセルトイ部門

専門店を中心に出店を拡大



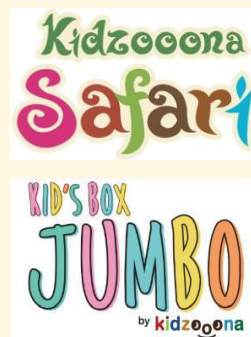


# 海外 国別主要方針

## 成長率重視

### インドネシア

- ・ アミューズメント事業の利益体制構築
- ・ 各エリアの成熟度に応じた出店拡大
- ・ 競争の少ない地域における首位奪取



### ベトナム

- ・ 競争を意識したサービスの強化
- ・ マーケティング強化による認知向上
- ・ 地方出店エリアの拡大



## シェア拡大重視

### マレーシア

- ・ イオングループとの連携強化による出店加速
- ・ 他社コラボによる競争力ある出店の強化
- ・ 既存店の活性化・オペレーション改善



### フィリピン

- ・ 既存店の接客レベルの向上
- ・ 他社タイアップによる集客拡大
- ・ 家賃交渉による経費削減



## 生産性向上

### タイ

- ・ 開発体制の強化、小型店拡大による出店加速
- ・ オペレーション改善による既存店強化
- ・ コスト削減による収益性改善



## 利益改善に向けた取り組み

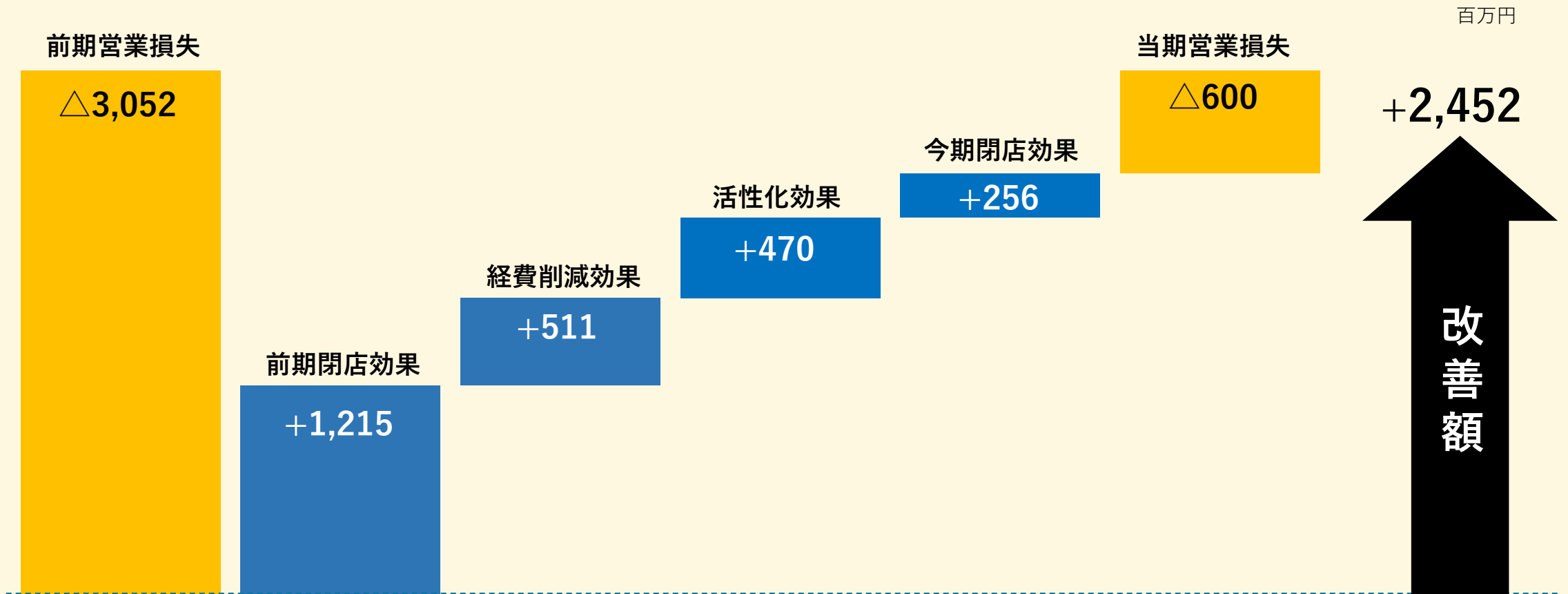
### 中国

- ・ 不採算店舗の整理
- ・ 高効率店舗の出店
- ・ 本社経費対策



## 営業利益の大幅改善

- 営業利益の改善額は 24 億 52 百万円
- 2024 年度に閉店した不採算店舗の利益効果 12 億 15 百万円
- 2025 年度の店舗活性化等の効果 4 億 70 百万円
- 2025 年度に閉店を計画している店舗の利益改善効果 2 億 56 百万円



2026年2月期

連結業績予想

## 連結業績予想

百万円／%

	2025年2月期 実績	2026年2月期 予想	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	87,240	92,200	5.7	+4,959
営業利益	4,344	7,300	68.0	+2,955
経常利益	3,440	5,700	65.7	+2,259
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 1,816	2,500	-	+4,316
1株当たり当期純利益	△91.87円	+126.42円	-	+218.29円
1株当たり配当金	5.00円	15.00円	-	10.00円

## セグメント別業績予想

百万円/％

		連結計	国内	アセアン	中国	連結調整
売上高	額	92,200	73,000	15,200	4,300	△ 300
	前期比 増減率	+5.7	+5.1	+15.3	△ 11.0	-
	中期経営計画 との差	<b>+1,200</b>	+4,000	+1,300	△4,050	△50
営業利益	額	7,300	6,500	1,400	△ 600	0
	前期比 増減額	+2,955	+289	+209	+2,452	-
	中期経営計画 との差	<b>+700</b>	+1,500	△150	△650	0



本資料に記載されている業績見通し等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、その達成を当社として、約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。



单体資料

売上高 694億68百万円、前年から7.7%増、営業利益は前年から35.9%増

百万円/％

	2024年2月期	2025年2月期	前期比 増減率
売上高	64,475	69,468	7.7
売上総利益	8,968	10,994	22.6
販売管理費	4,397	4,783	8.8
営業利益	4,570	6,210	35.9
営業外損益	1,671	58	△ 96.5
経常利益	6,242	6,269	0.4
税引前四半期純利益	1,549	△ 98	△ 106.4
四半期純利益	△ 368	△ 1,891	—

## 売上高既存店前年比は 106.0%（曜日調整後）

百万円/％

	前期		当期		前年 同期比	既存店 前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比		
遊戯機械	52,967	82.2	57,594	82.9	108.7	107.3
商品（物販）	10,427	16.2	10,645	15.3	102.1	99.7
委託	104	0.2	144	0.2	138.5	—
その他	598	0.9	703	1.0	117.6	—
遊戯施設関係売上	64,098	99.4	69,088	99.5	107.8	106.0
その他売上高	377	0.6	380	0.5	100.7	108.0
売上高合計	64,475	100.0	69,468	100.0	107.7	106.0

## 四半期毎の業績推移

第4四半期の売上高は 186億68百万円、前年同期比 104.6%

百万円/％

	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	16,172	+8.5	18,603	+10.1	16,024	+8.0	18,668	+4.6
売上総利益	2,086	+59.6	3,630	+32.5	1,984	+33.1	3,292	△ 4.1
販管費	1,203	+9.1	1,162	+7.6	1,243	+12.8	1,174	+5.6
営業利益	883	+333.5	2,468	+48.7	741	+91.0	2,117	△ 8.7
営業外損益	389	+17.5	△ 575	△ 231.8	295	△ 31.8	△ 51	△ 110.9
経常利益	1,272	+137.7	1,892	△ 9.7	1,037	+26.2	2,066	△ 25.9
税引前利益	△ 6	-	1,524	△ 9.0	△ 1,428	+48.3	△ 188	△ 116.6
四半期純利益	△ 440	-	917	△ 5.6	△ 1,812	+42.1	△ 556	△ 225.5



# 貸借対照表

百万円／％

	2024年2月期末		2025年2月期		前期末 増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	23,068	44.8	11,468	29.0	△ 11,599
固定資産	28,409	55.2	28,060	71.0	△ 348
資産合計	51,477	100.0	39,528	100.0	△ 11,948
流動負債	30,320	58.9	23,168	58.6	△ 7,152
固定負債	13,972	27.1	11,247	28.5	△ 2,724
負債合計	44,292	86.0	34,415	87.1	△ 9,877
純資産合計	7,184	14.0	5,112	12.9	△ 2,071
負債純資産合計	51,477	100.0	39,528	100.0	△ 11,948

	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		%
	実績	前年同期比 増減額	実績	前年同期比 増減額	実績	前年同期比 増減額	実績	前年同期比 増減額	
売上高	16,172	+8.5	18,603	+10.1	16,024	+8.0	18,668	+4.6	
売上総利益	2,086	+59.6	3,630	+32.5	1,984	+33.1	3,292	△ 4.1	
販管費	1,203	+9.1	1,162	+7.6	1,243	+12.8	1,174	+5.6	
営業利益	883	+333.5	2,468	+48.7	741	+91.0	2,117	△ 8.7	
営業外損益	389	+17.5	△ 575	△ 231.8	295	△ 31.8	△ 51	△ 110.9	
経常利益	1,272	+137.7	1,892	△ 9.7	1,037	+26.2	2,066	△ 25.9	
税引前利益	△ 6	-	1,524	△ 9.0	△ 1,428	+48.3	△ 188	△ 116.6	
四半期純利益	△ 440	-	917	△ 5.6	△ 1,812	+42.1	△ 556	△ 225.5	

# 既存店売上高前年同期比

	%					
国内計	3月	4月	5月	6月	7月	8月
前年同期比	109.9	106.3	105.5	111.1	106.9	107.5
国内計	9月	10月	11月	12月	1月	2月
前年同期比	107.7	109.3	102.7	107.9	107.0	107.6

