

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 当社事業の全体像と強み** (P3~)
～デジタル×リアルの両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~)

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770万※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



「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



90出店中※1

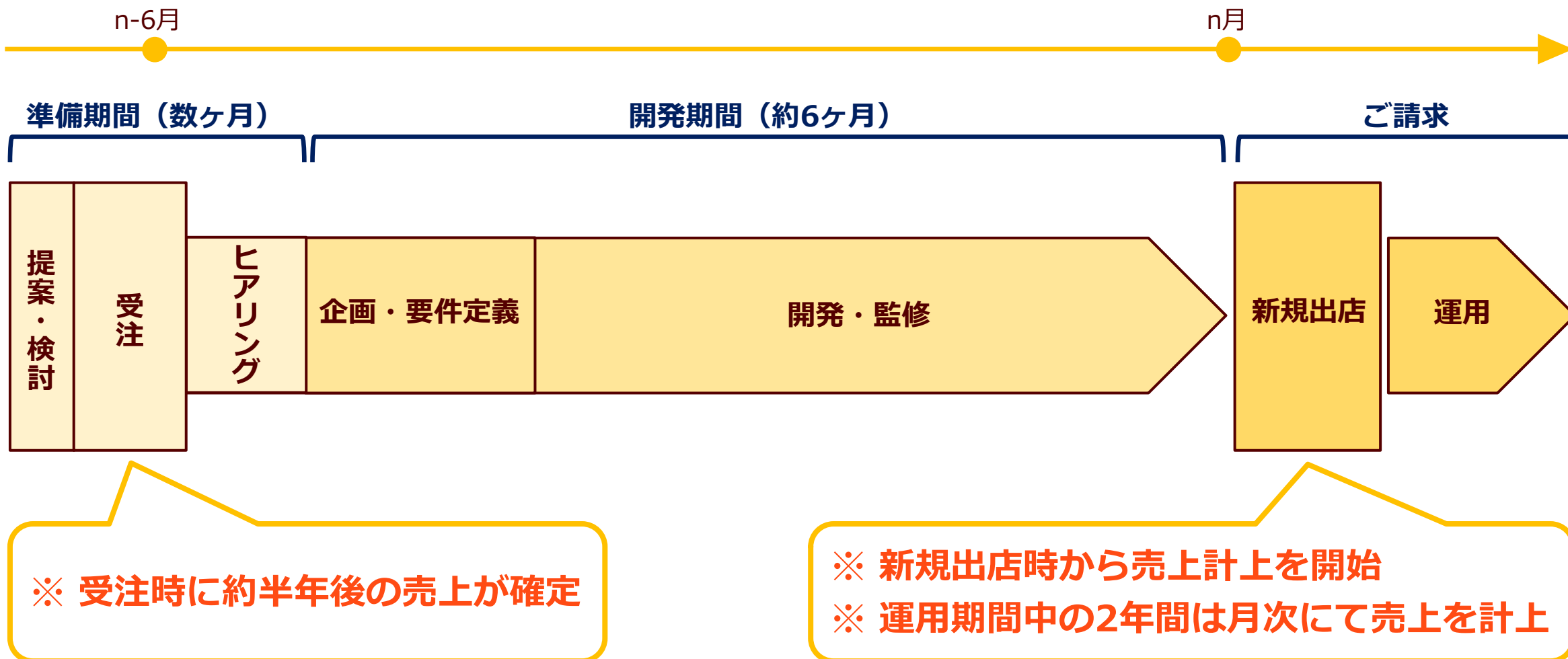
企業公式の
総合社会体験

(職業体験・金融教育・SDGs・地域学習等)

※1：2025年3月末時点
※2：2024年4月～2025年3月の平均値

「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、ワークショップ出店企業及び施設から報酬を収受
- ✓ 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

- ✓ デジタルとリアルの両軸で、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

デジタル



リアル



ごっこランド



ごっこランド
EXPO
エキスポ
夢中であそぼう たいけんしよう!

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
- ・ ベトナム版の累計ダウンロード数は150万に迫る勢い

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～

- 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

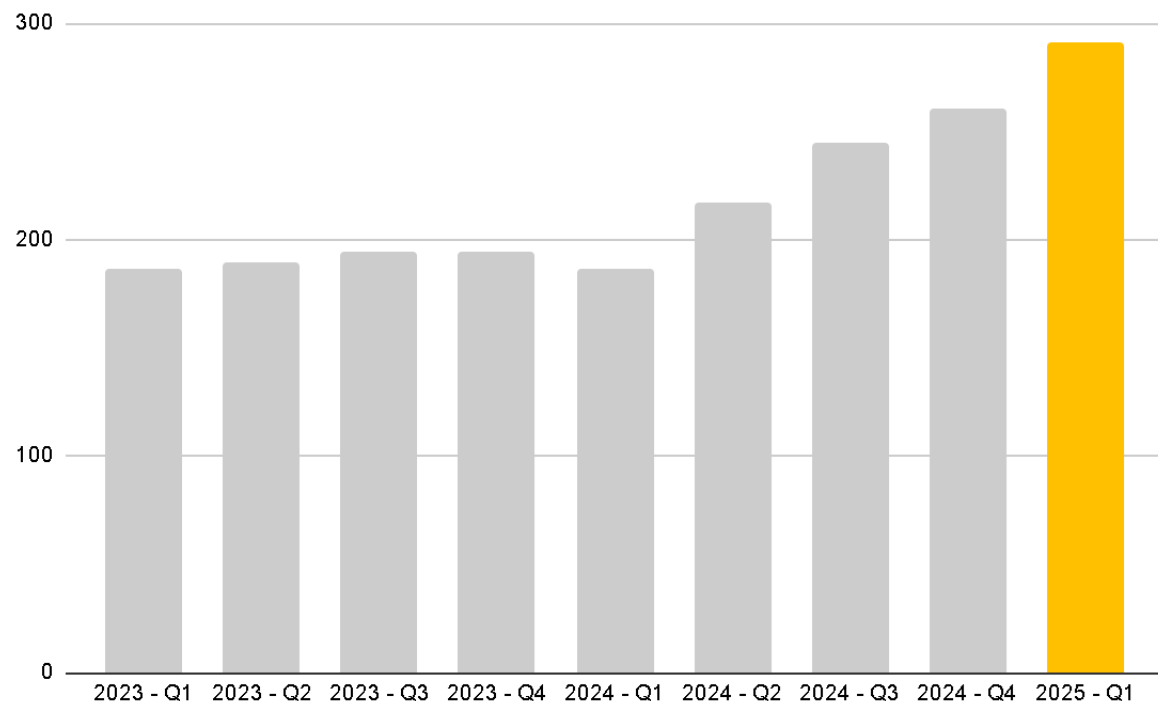
(単位：百万円)

	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%

- ✔ 「ごっこランド」は当第1四半期のパビ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

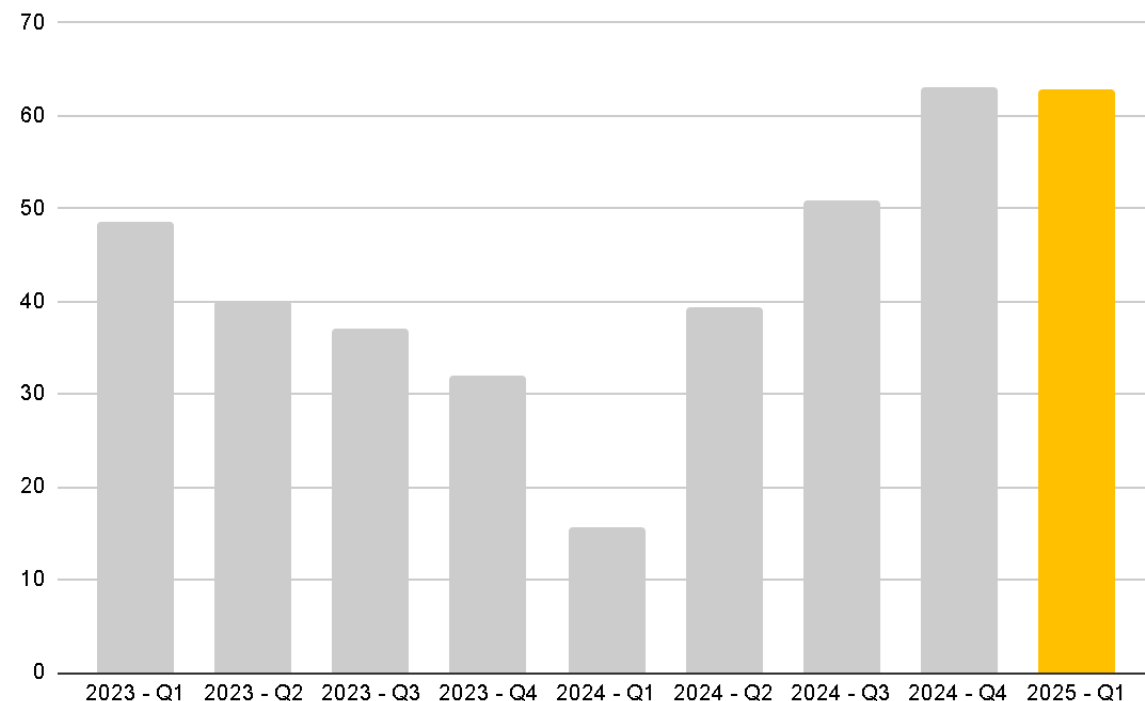
売上高の四半期推移

(単位：百万円)



営業利益の四半期推移

(単位：百万円)

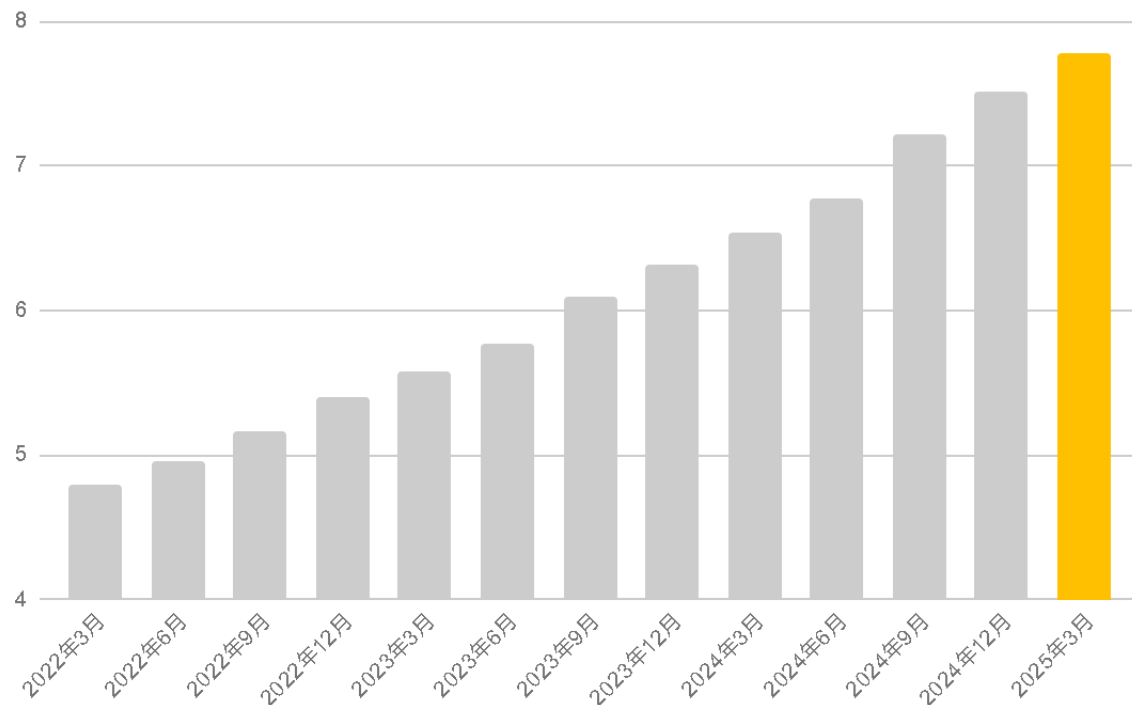


「ごっこランド」の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移

- ✓ 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

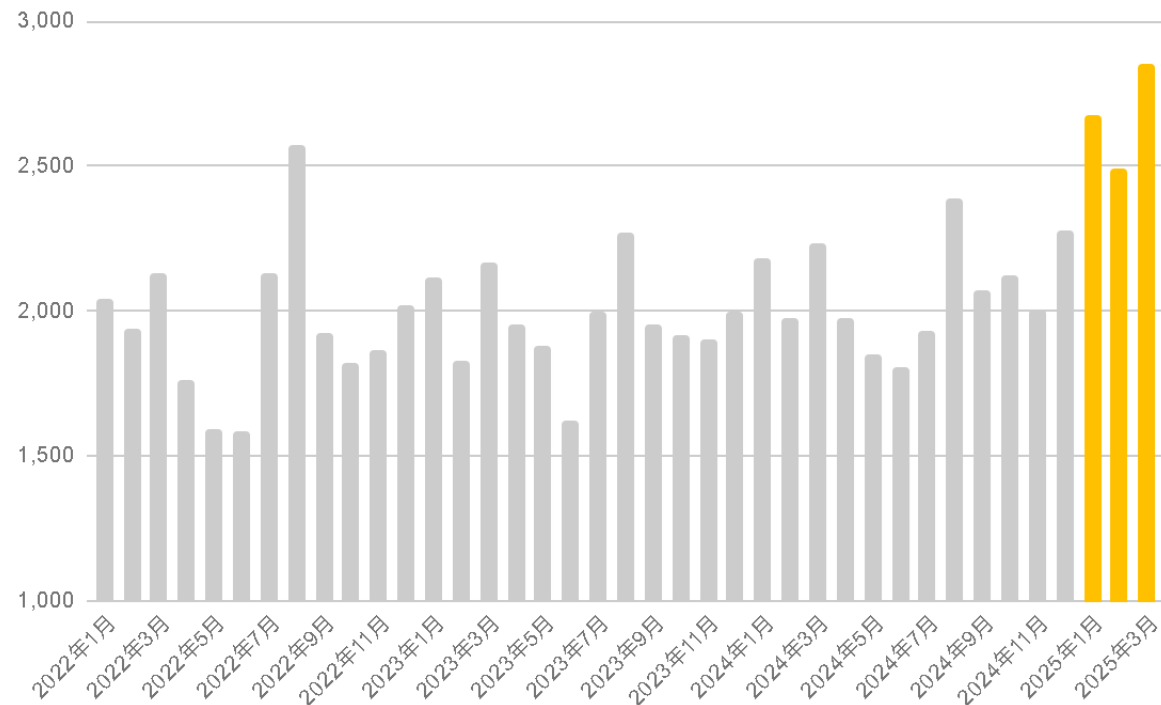
累計ダウンロード数の四半期推移

(単位：百万端末)



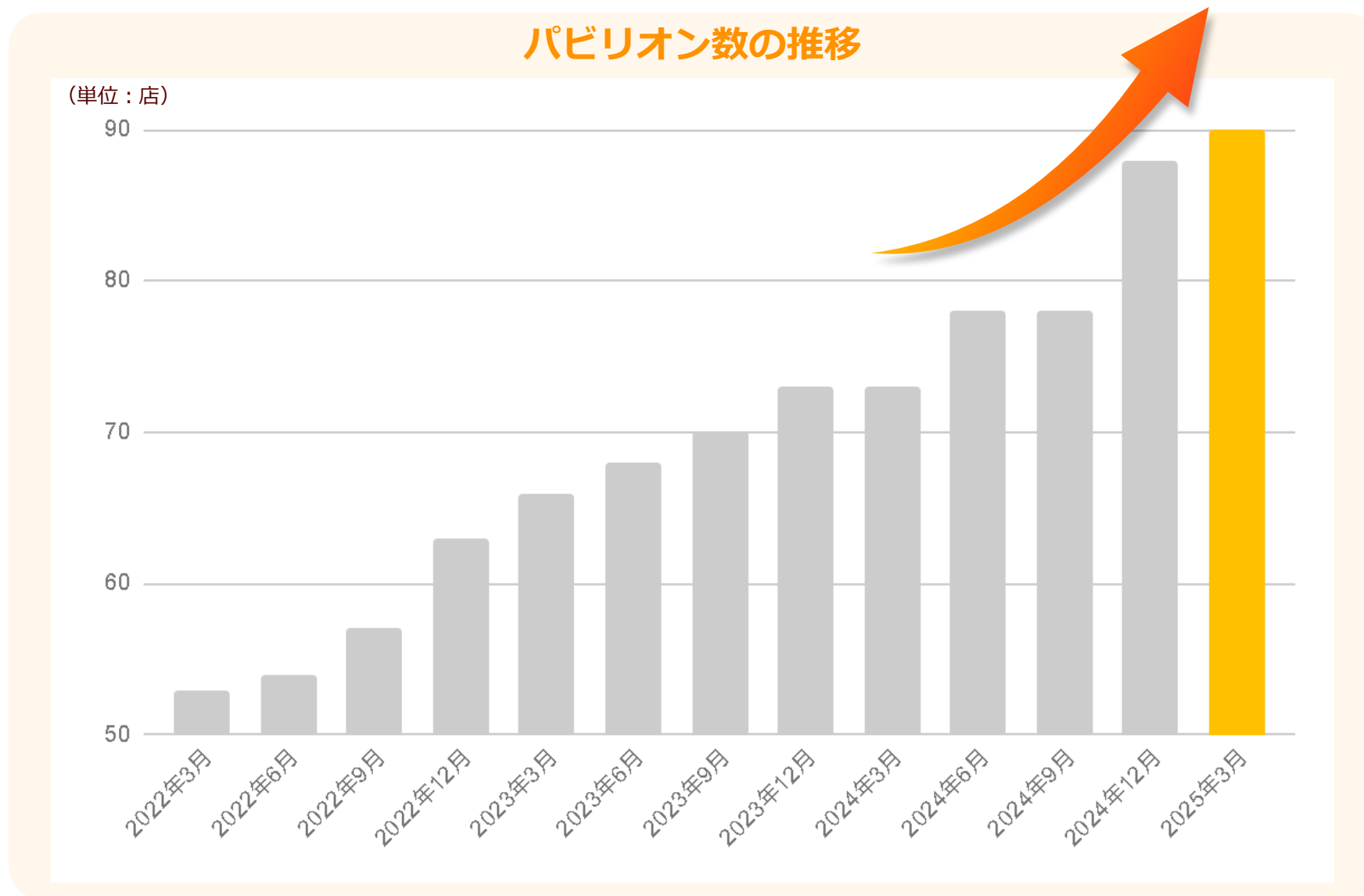
プレイ回数の月次推移

(単位：万回)



「ごっこランド」のパビリオン数の推移

- ✓ 2025年3月末のパビリオン数は計画通り90店にて着地

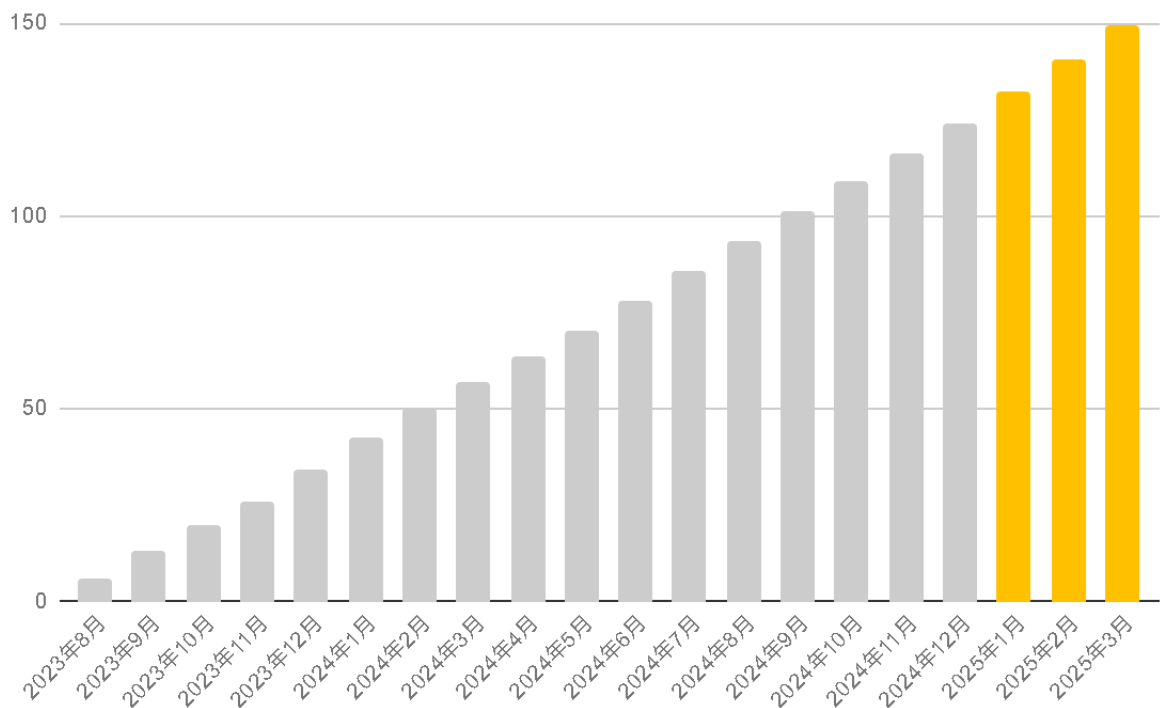


ベトナム版の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移

- ✓ 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

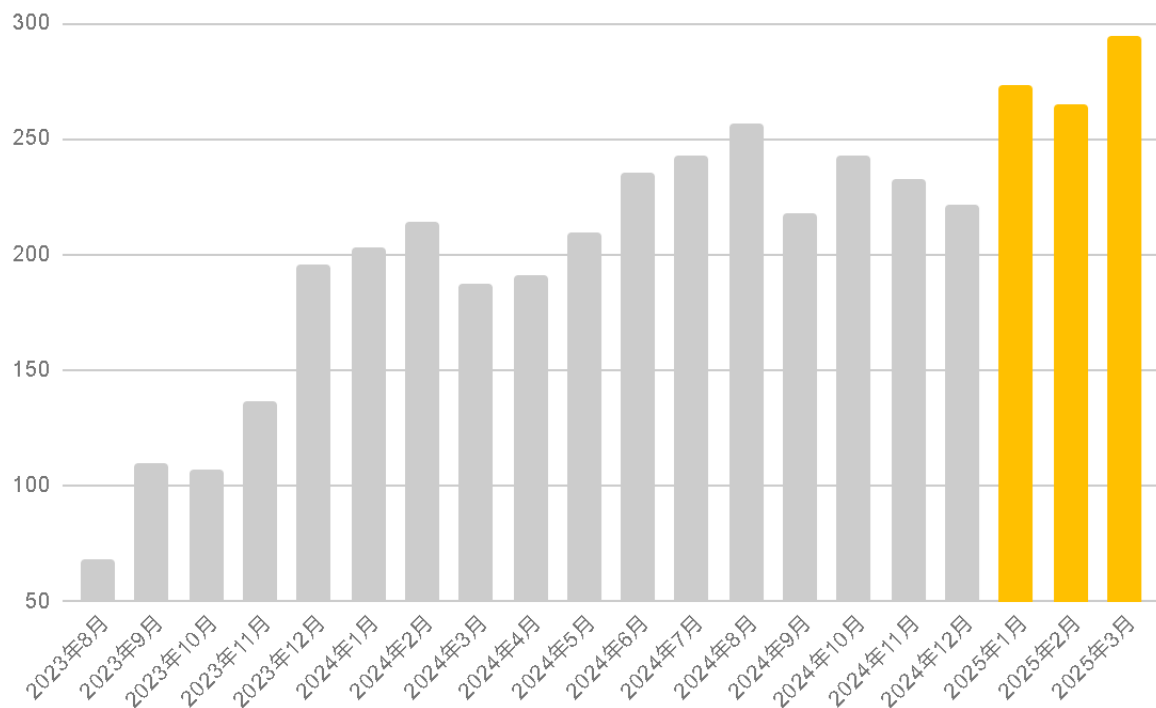
累計ダウンロード数の月次推移

(単位：百万端末)



プレイ回数の月次推移

(単位：万回)



成長戦略と2025年12月期の計画

【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
- 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

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
- 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

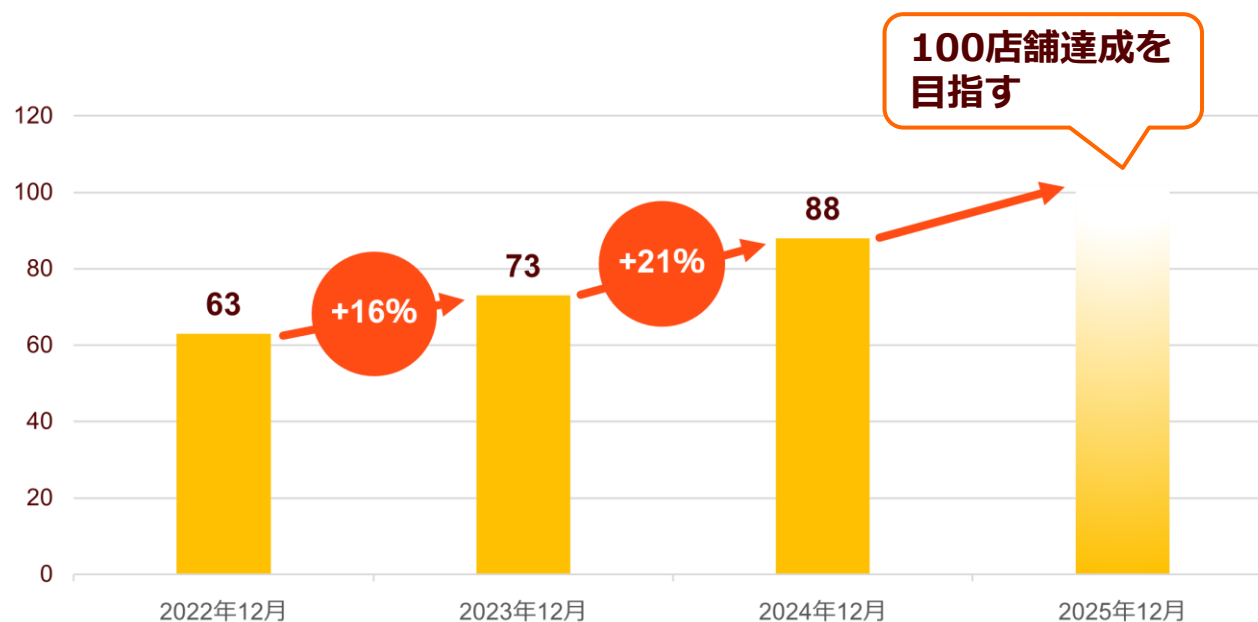
- 国内ごっこランド
+ 出店増加

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
 - ✓ 今期末のパビリオン数は100店舗達成を視野



■ 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

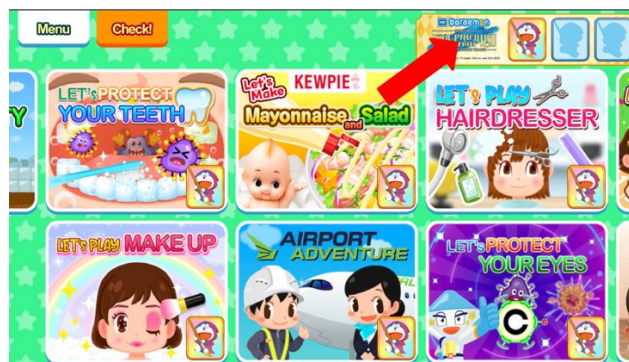
- 海外ごっこランド
+ 新規出店増加
+ 展開国増加

顧客数
アップ

● 海外ごっこランド

- ✓ ベトナム法人の設立が4月に完了。本格的な営業活動開始
- ✓ ベトナムで提供する社会体験アプリ「Gokko World」にて、子どもから大人まで幅広い世代に愛される「ドラえもん」とのコラボレーション・キャンペーンを開始し、新規ユーザーへのアプローチ及び認知度の向上を目指す

Gokko Worldアプリトップ画面



「ドラえもん」のデジタルシール及び45周年カード



※ 本キャンペーンを通じて、アプリ内で「ドラえもん」のデジタルシール及び映画「ドラえもん」45周年カードの獲得が可能

※ 2025年5月12日～7月31日までの期間限定

■ 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

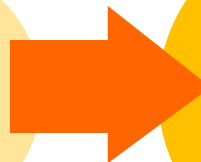
顧客単価
アップ

- 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
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

- ✓ 既存の開催場所に加え、多様な形でのイベント開催を目指し
ユーザーとの接点の創出を図る

2025/4/4~4/6「AKASAKAあそび！学び！フェスタ」における開催の様子



■ 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

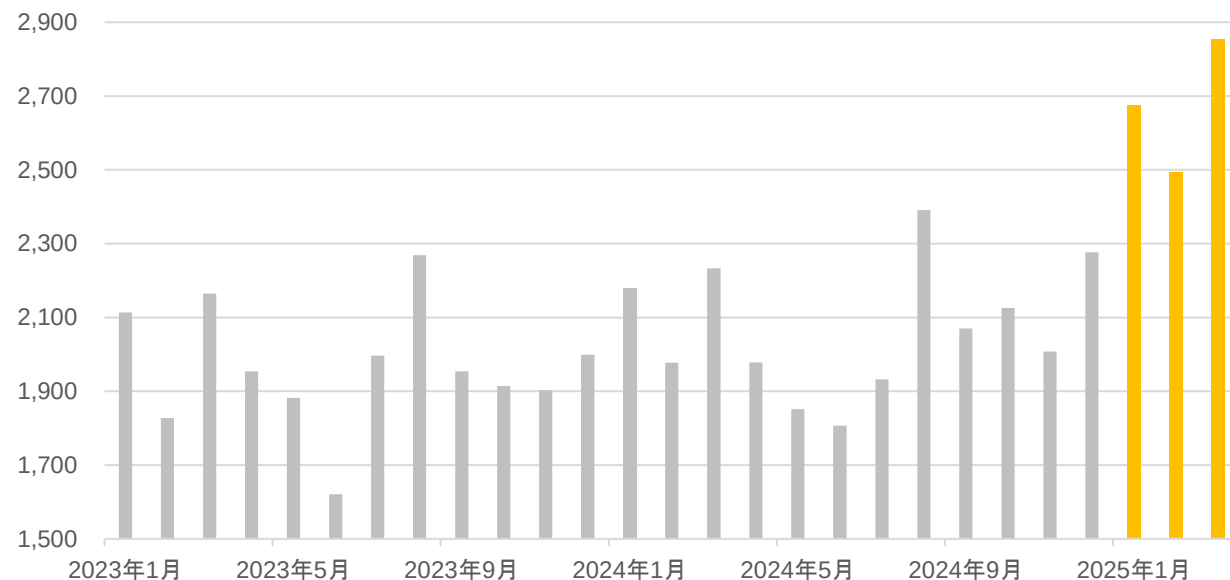
- リアルでの体験創出
「ごっこランドEXPO」
+ イベント売上
+ ごっこランドの継続年数増加
+ 海外イベント展開

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

● 月間プレイ回数



- ✓ 2025年1月～3月のプレイ回数は、年末年始や春休みシーズンの好影響もあり、月間2500万回前後で推移
- ✓ パビリオン数とのバランスを鑑みつつ販売価格の変更を検討

- ✓ 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

【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>