2026年12月期
第2四半期 決算説明資料

2026年8月12日

株式会社キッズスター

（証券コード：248A）

1 2026年12月期 第2四半期業績 (P3~)

～通期計画通りの進捗～

2 2026年12月期 第2四半期トピックス (P11~)

～収益性と成長力の回復に向けた対応～

2026年12月期 第2四半期業績

～通期計画通りの進捗～

業績概要 第2四半期

- 「ごっこランド」のストック収入は安定的に推移したものの、前期に計上したスポット案件（受託案件）の反動減により減収。当該影響を除いた売上高は前年同期と概ね同水準
- 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	Q2	前年同期比
売上高	291	289	304	271	253	251	87.0%
営業利益	62	88	70	26	29	25	29.1%
四半期純利益	41	55	44	16	21	13	23.8%

業績概要 第2四半期累計期間及び通期業績予想

- 上期累計は前年同期比で減収・減益（要因は前頁のとおり、スポット案件の反動減と、収益性と成長力の回復に向けた施策実行のため）
- 通期業績予想に対する進捗率は、リアルイベントの開催が下期に集中する事業計画に沿った推移となっており、売上43.0%、営業利益46.1%となった

（単位：百万円）

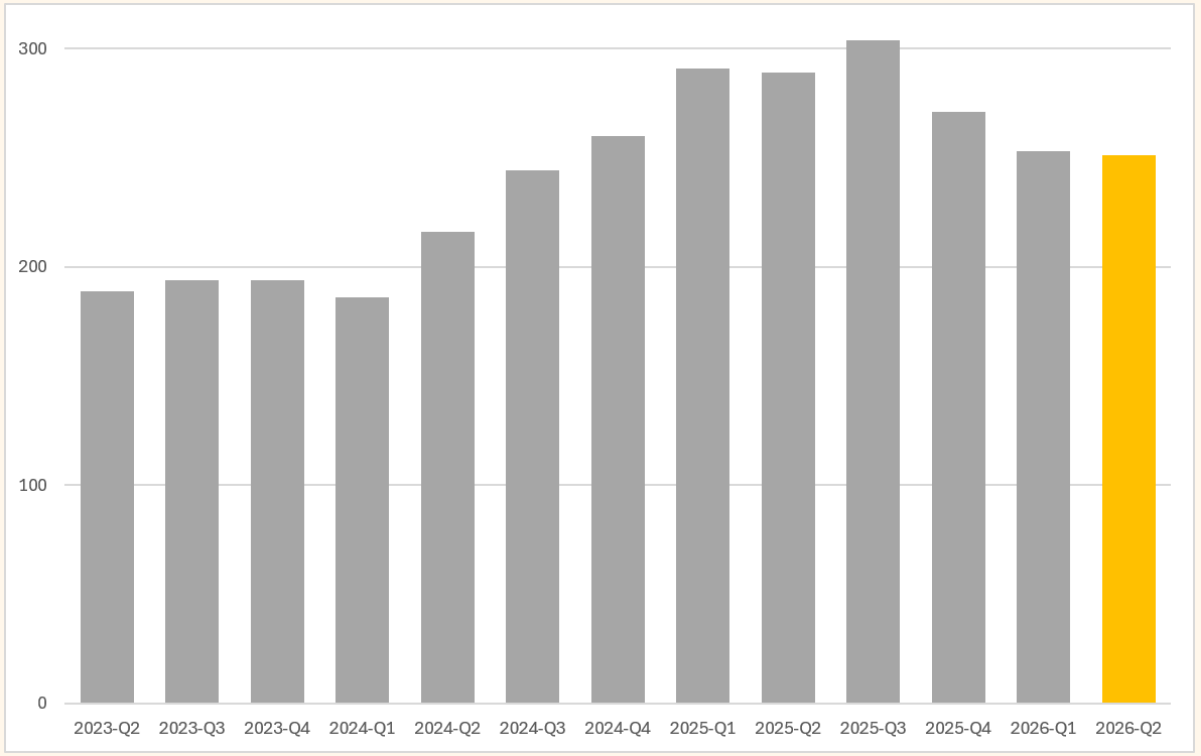
	2025/12期		2026/12期			
	Q2累計	通期実績	Q2累計	前年同期比	通期計画 2月13日公表値	予想 進捗率
売上高	580	1,157	505	87.0%	1,176	43.0%
営業利益	150	248	55	36.6%	119	46.1%
当期(四半期) 純利益	97	157	34	35.5%	71	48.4%

四半期業績推移

- 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、利益は第1四半期と同水準で着地

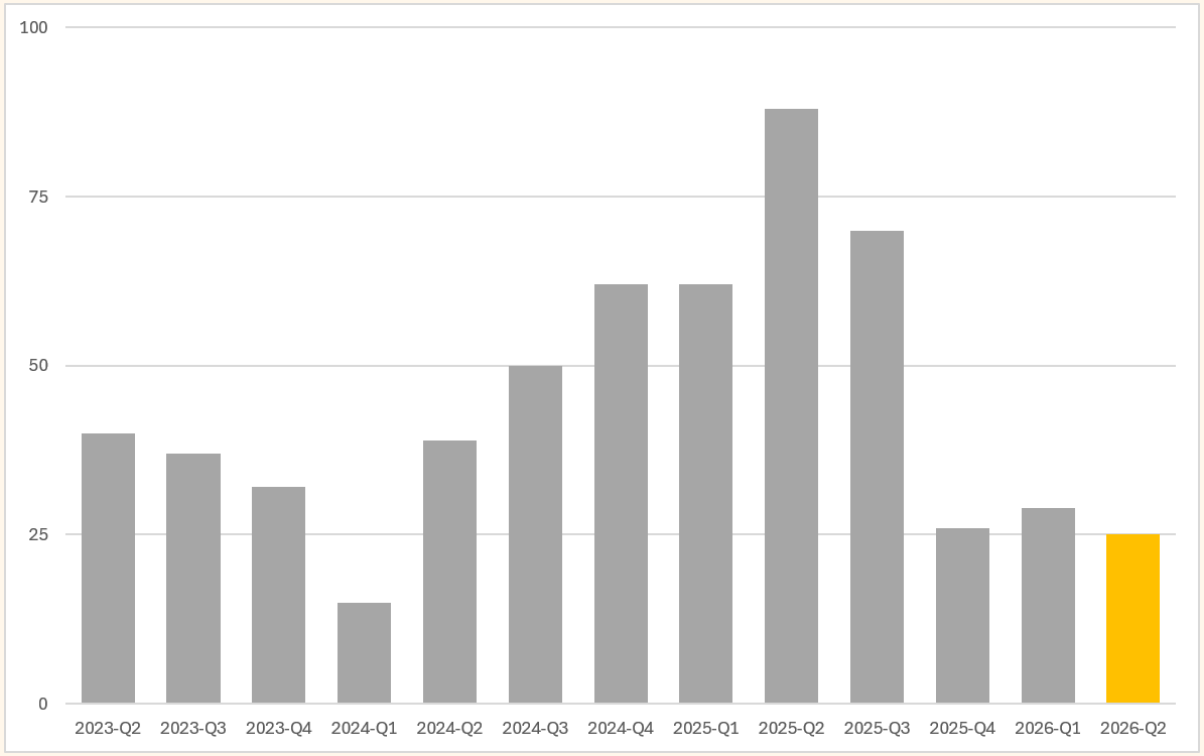
売上高の四半期推移

（単位：百万円）



営業利益の四半期推移

（単位：百万円）

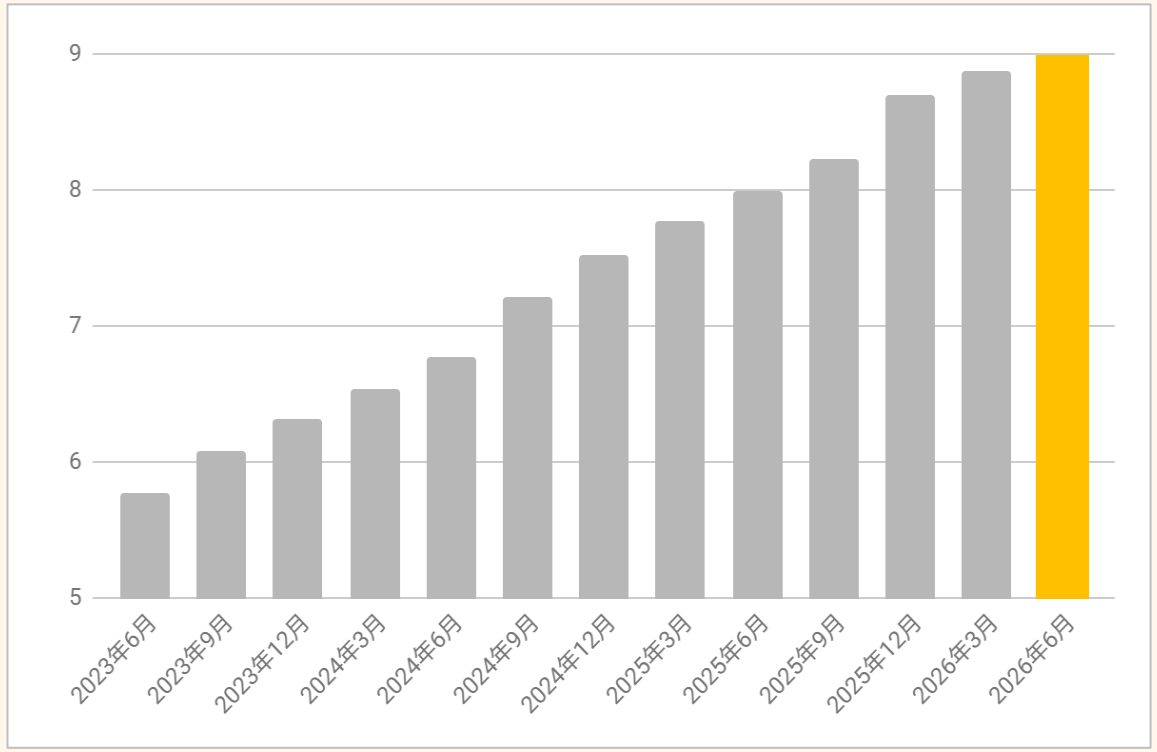


「ごっこランド」の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移

- 累計ダウンロード数は順調に推移
- プレイ回数は、5月28日にホーム画面の大幅改修、7月9日にはパウ・パトロール（P12参照）とのコラボを実施しており、第3四半期以降での回復を見込む

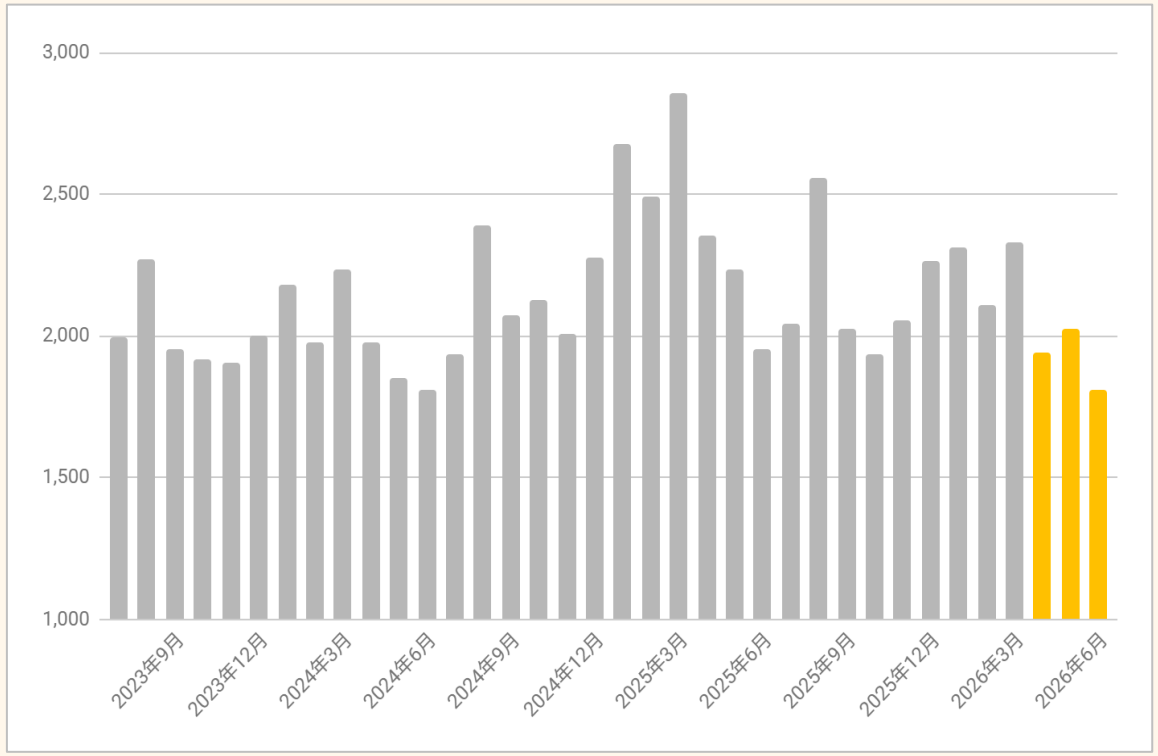
累計ダウンロード数の四半期推移

（単位：百万端末）



プレイ回数の月次推移

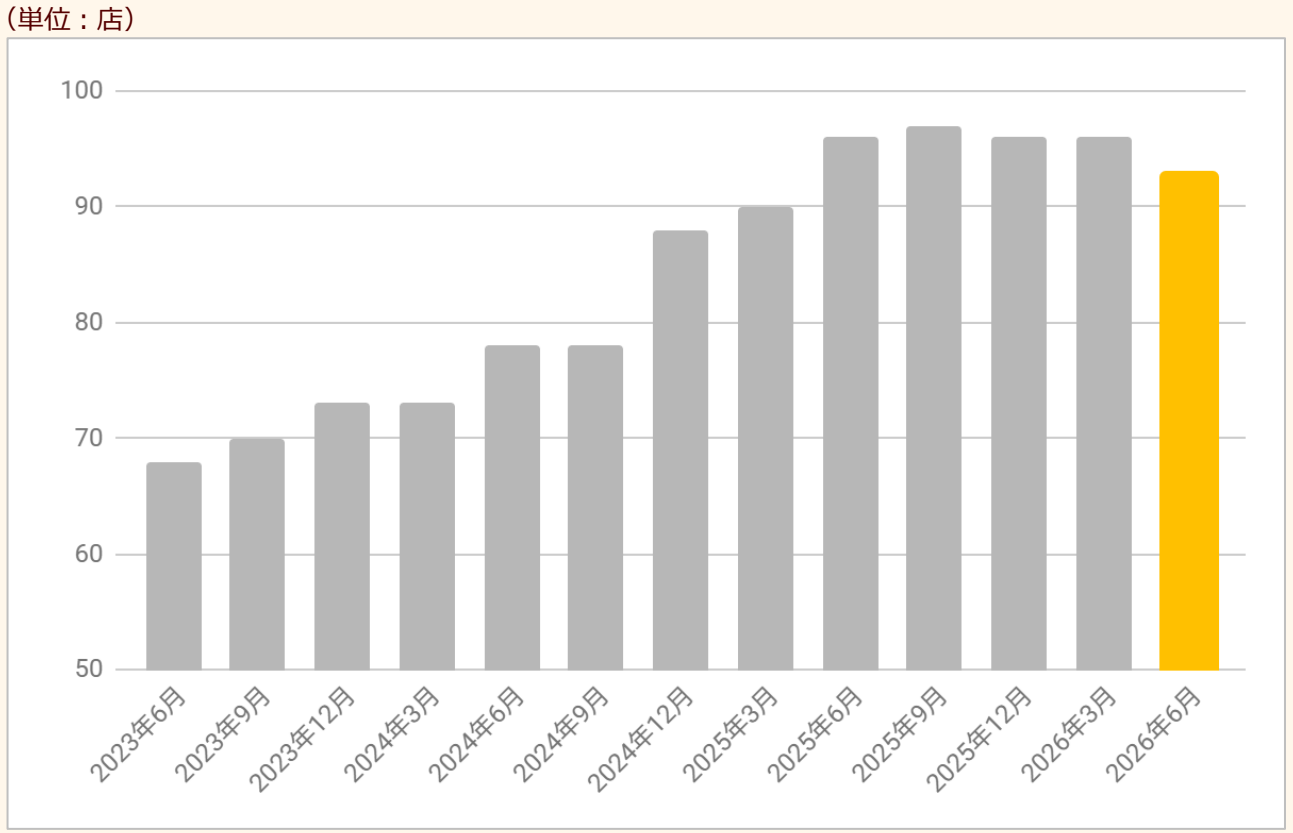
（単位：万回）



「ごっこランド」のパビリオン数の推移

- 出店数は93店で着地
- 新規出店数は5店獲得したものの、退店数が8店となり半期時点で差し引き▲3店となった
- 退店については円安や原材料価格高騰などに伴う、クライアント企業の広告方針の見直しの影響

パビリオン数の推移

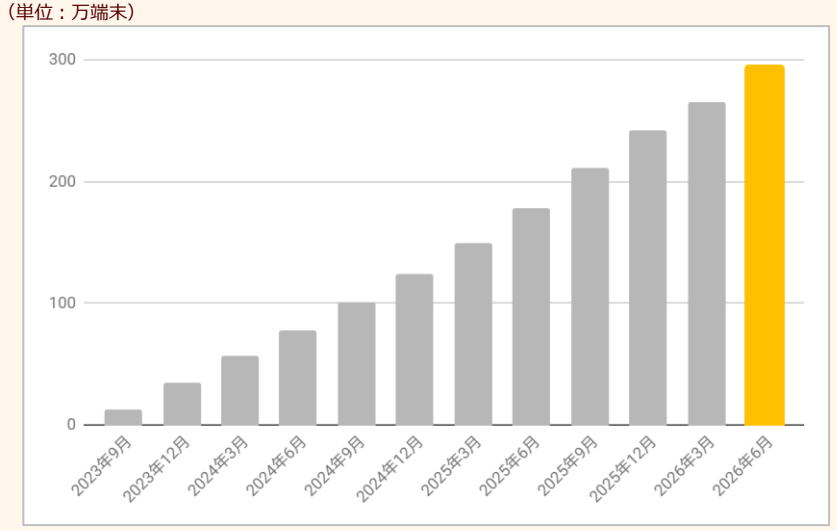


「Gokko World」の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移

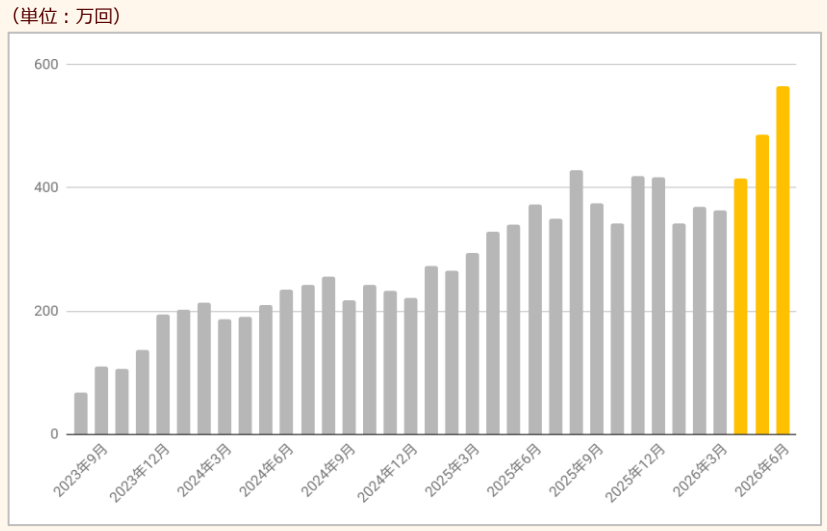
- ベトナム、タイ、インドネシアいずれも、累計ダウンロード数/プレイ回数ともに順調に伸長
- ベトナム版は、5月にリリースしたドラえもんコラボの効果により5～6月のプレイ回数が大きく伸長

ベトナム

累計ダウンロード数の四半期推移



プレイ回数の月次推移



タイ

累計DL **42万**　月間プレイ回数 **184万回**

- 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 **83万**　月間プレイ回数 **236万回**

- 人口ボーナス市場の追い風もあり、想定以上のダウンロード数を獲得
- 提供価値の現地最適化と営業体制構築を加速

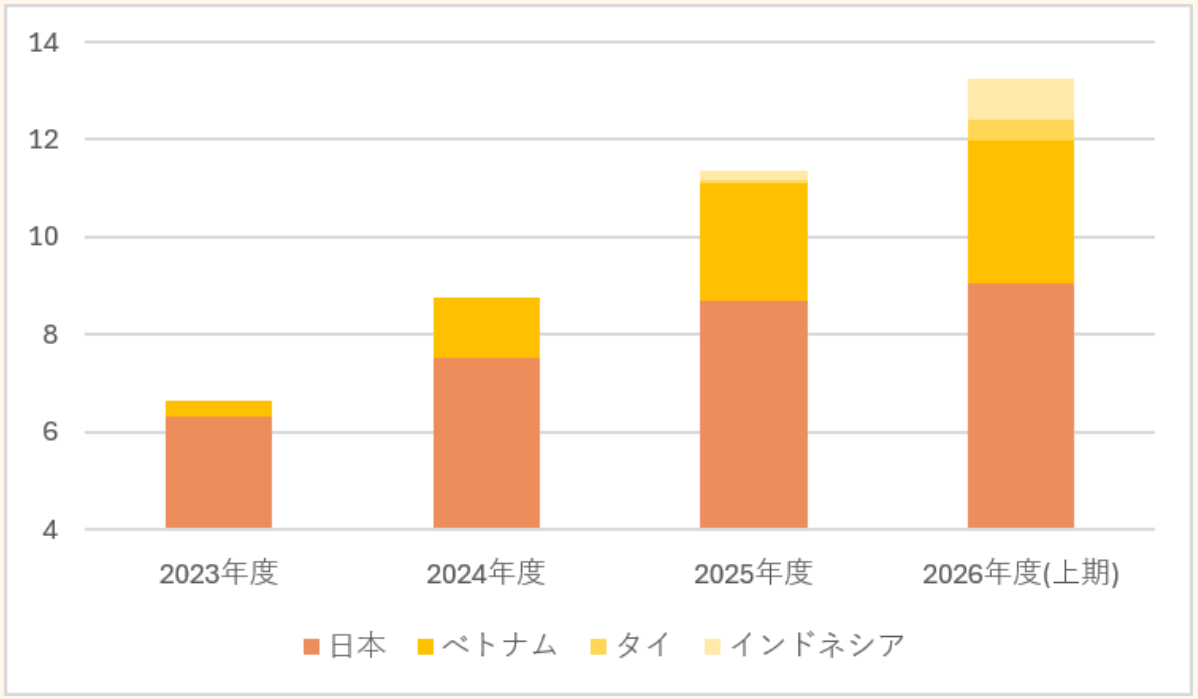
※累計DL:2026年6月末時点、月間プレイ回数:2026年1月～6月の月間平均プレイ回数

全世界の累計ダウンロード数とプレイ回数の推移

- 少子化等の影響により国内市場が成熟する中、新たな市場の獲得に向けて海外展開を加速
- 海外においても通用するコンテンツであり、今後はパートナー獲得、マネタイズを目指す

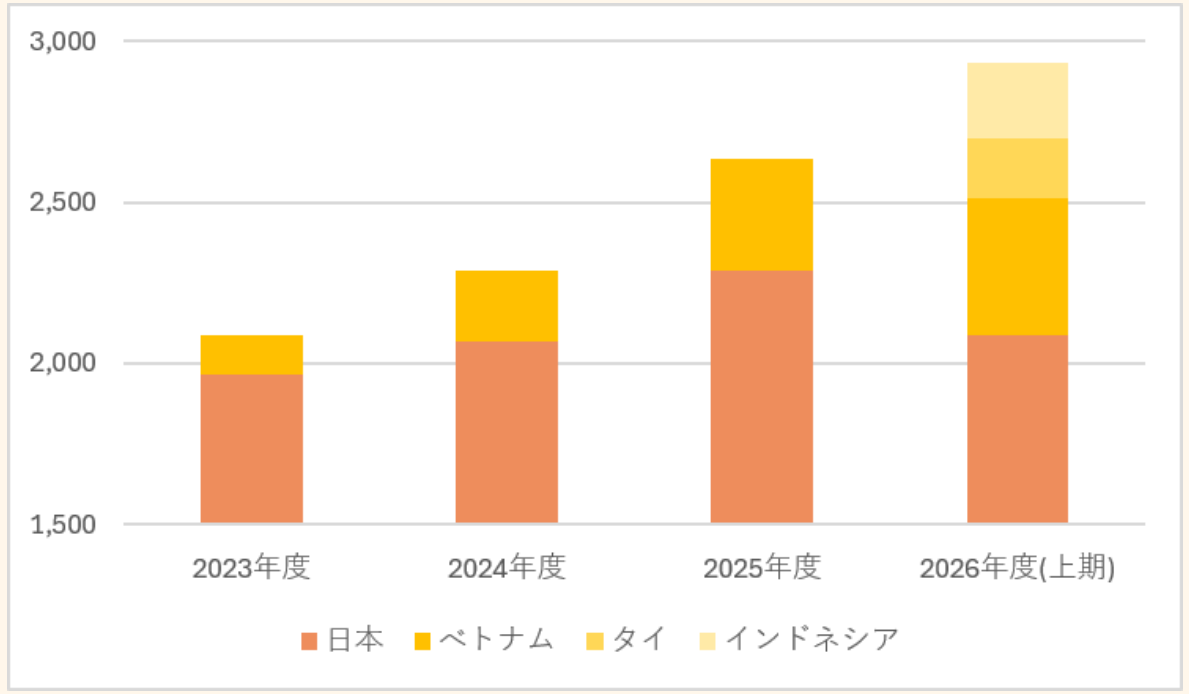
累計ダウンロード数の年度推移

（単位：百万端末）



プレイ回数の推移(月平均プレイ回数)

（単位：万回）



※英語版は上記に含まず

2026年12月期 第2四半期トピックス

～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｜媒体価値向上に向けた短･中期施策

- 世界的に人気のキッズ向けIPである「パウ・パトロール」との図鑑くじコラボで、プレイ回数の底上げを図る
- 5月28日にホーム画面の改修を実施。子どもが多様なパビリオンに出会える導線へ刷新し、媒体価値の中核である「プレイ回数」の向上を図る

短期施策：有名IPとのコラボ

- ✓ **映画公開に合わせ、世界的に人気のキッズ向けIPであるパウ・パトロールとのコラボを7月9日より実施**
- ✓ **過去のコラボ企画では、リリース前後で約20%プレイ回数増加(※)となっており、第3四半期以降のプレイ回数向上を見込む**

※仮面ライダーゼッツとのコラボ(コラボ期間：2025年11月7日(金) ～ 2026年1月6日(火))
増加割合はリリース直前月と、リリース終了月で比較



中期施策：ホーム画面改修

- ✓ **ホーム画面改修により回遊を促し、媒体価値の中核指標である「プレイ回数」の底上げを図る**
- ✓ **「より多くのお仕事」に出会える導線へ刷新し、出店企業の提供価値を最大化**



※ 新ホーム画面



※ 旧ホーム画面

ごっこランド（デジタル）の取り組み｜スポンサー価値向上と継続率強化

① 背景・課題　FY25に顕在化

- ✓ プレイ回数の減少でスポンサー訴求力に課題
- ✓ 新規獲得に加え、継続率の改善が重要
- ✓ 販促予算の選別が進み、出店判断が厳格化
- ✓ 「ごっこランド」だけでなく複合的な価値提案が必要

② 重点施策　FY26～FY27に施策実施

ユーザー接点強化

- ✓ ホーム画面改修・人気IP連携
- ✓ プレイ回数回復による訴求力向上

クライアント企業の販促支援強化

- ✓ ごっこランドの販促活用の強化（店頭端末・大型タブレット等活用）
- ✓ リアルイベント連動による販促支援

継続率の改善（深耕価値向上）

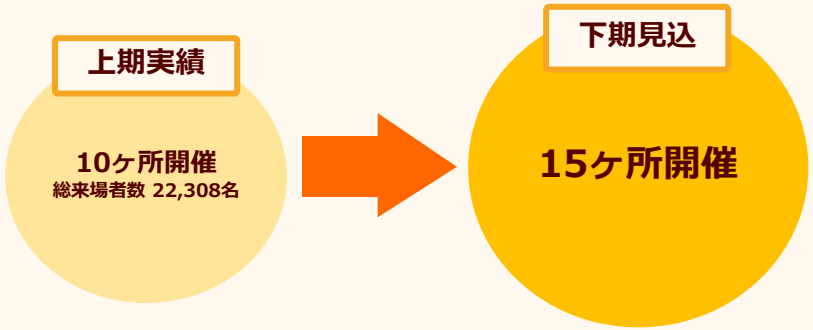
- ✓ 業種・目的に応じた個社別提案
- ✓ アップセル／クロスセルの推進
- ✓ 他社との協業を通じた新サービスの開発
- ✓ 定期フォローと活用支援
- ✓ 出店後の振り返りと継続提案

リアルイベントのトピックス｜ごっこランドEXPO開催実績と新ブランドの進捗状況

- 「ごっこランドEXPO」は当第2四半期は計画通りに開催(上期累計10ヶ所)。開催が集中する下期に向けて準備が進行中
- 「ごっこCOLLECTION」は順調に受注枠を確保しており、EXPOとの両輪でリアル事業の開催機会を最大化
- 9月に1万人規模の大型ファミリーイベントの運営に参画予定

ごっこランドEXPO｜上期の開催実績

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



大型ファミリーイベント｜1万人規模のリアルイベント

概要：兵庫県にて開催の1万人規模の大型ファミリーイベントに参画予定
戦略上の役割：地域パートナーとの連携により、リアル接点での新たな提供価値の創出につなげる

- 9月の開催に向けて、準備が進行中

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9月 初回開催が決定 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COLLECTIONの対象顧客
ごっこランド（デジタル）出店企業 ※既存	**アプリ未導入企業を含む幅広い企業** ※新規

- 当初計画(5開催)を上回る開催数を確保できる見込み
- イベント品質の確保とリソースを最適配分し、リアル事業全体の開催を最大化

海外（Gokko World）のトピックス｜案件進捗状況/プレイ回数促進施策

- 好調なプレイ回数・ダウンロード数を背景に現地大手企業との商談を進め、出店企業がタイで1社決定し、タイ・ベトナムでそれぞれ1社クロージングに向けて調整中
- プレイ回数増加➡媒体価値向上➡出店企業増加 の循環を加速するため、ドラえもんとのコラボによりプレイ回数を促進

案件進捗状況

- ✓ **2025年4月にベトナム子会社を設立、2026年5月にはGIANTYとのパートナーシップを締結し、現地営業活動を加速**
- ✓ **キユーピーベトナムに続く、Gokko Worldにおける出店企業が決定し、近日リリース予定**



※ 初のGokkoWorld出店企業であるKEWPIE VIETNAM CO., LTD.（キユーピーベトナム）

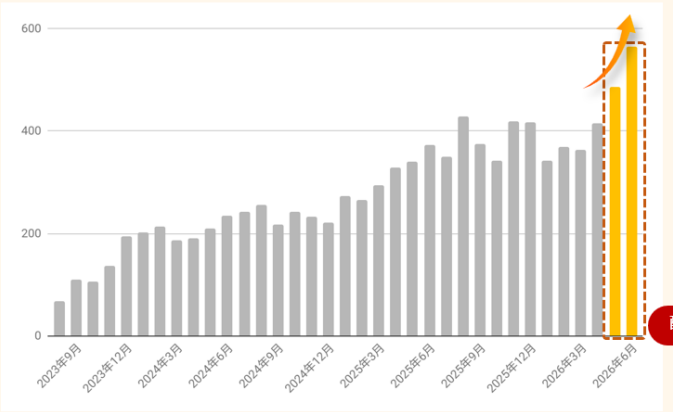


※ 2026年5月13日 ホーチミン市での調印式の様子
右：KIDS STAR Vietnam Co.,Ltd. ：社長 松本 健太郎
左：GIANTY Vietnam Co.,Ltd. ：CEO グエン・アン・バング氏

プレイ回数促進施策

- ✓ **昨年に続き、Gokko World（ベトナム）で人気IP「ドラえもん」とのコラボを実施(配信期間：5月20日～7月30日)**
- ✓ **コラボの影響により、プレイ回数、ダウンロード数は大幅に伸長。7月以降もプレイ回数増加を見込む。**

プレイ回数の月次推移





※ Gokko Worldのドラえもんくじ図鑑

その他のトピックス｜代表取締役2名体制への移行

- 2026年8月1日より、取締役であった松本 健太郎を代表取締役として追加選任し、代表取締役2名体制へ移行
- 平田(現任)は開発部門・営業部門を担い、松本(新任)は経営戦略、国内新規事業、海外事業、コーポレート部門を担当
- 上記分担により経営体制の強化・安定化を図り、環境変化への迅速な対応と機動的な意思決定を通じて、経営判断の質とスピードを高める。

松本 健太郎(新任代表取締役) プロフィール

生年月日：1979年5月1日
略歴：2002年4月　㈱有線ブロードネットワークス（現　㈱U-NEXT HOLDINGS）入社
2003年10月　ソフトバンクBB㈱（現 ソフトバンク㈱）入社
2005年6月　千㈱入社
2006年12月　㈱ツタヤオンライン（現 カルチュア・コンビニエンス・クラブ㈱）入社
2010年12月　㈱ネットマイル（現 ㈱ウィルズ）入社
2012年10月　㈱アイフリーク（現 ㈱アイフリークモバイル）入社
2014年10月　当社取締役就任（現任）
2025年4月　KIDS STAR Vietnam Co.,Ltd. 社長就任（現任）



写真左：代表取締役 松本 健太郎(新任)
写真右：代表取締役 平田 全広　(現任)

ディスクレーマー

【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