

2026年4月9日 開示



株式会社イオンファンタジー

2026年2月期 決算補足資料

東京証券取引所プライム市場 | 証券コード:4343





CONTENTS

2026年2月期 決算補足資料

01 会社概要・沿革

02 連結決算概要

03 重点取り組み概要

04 2027年2月期
重点施策

05 2027年2月期
連結業績予想

06 参考資料



2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

01 会社概要・沿革

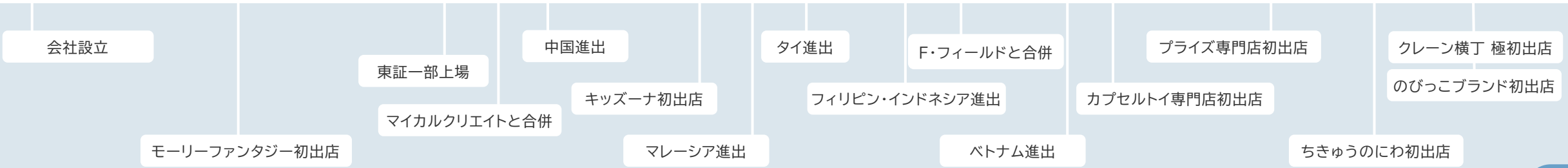
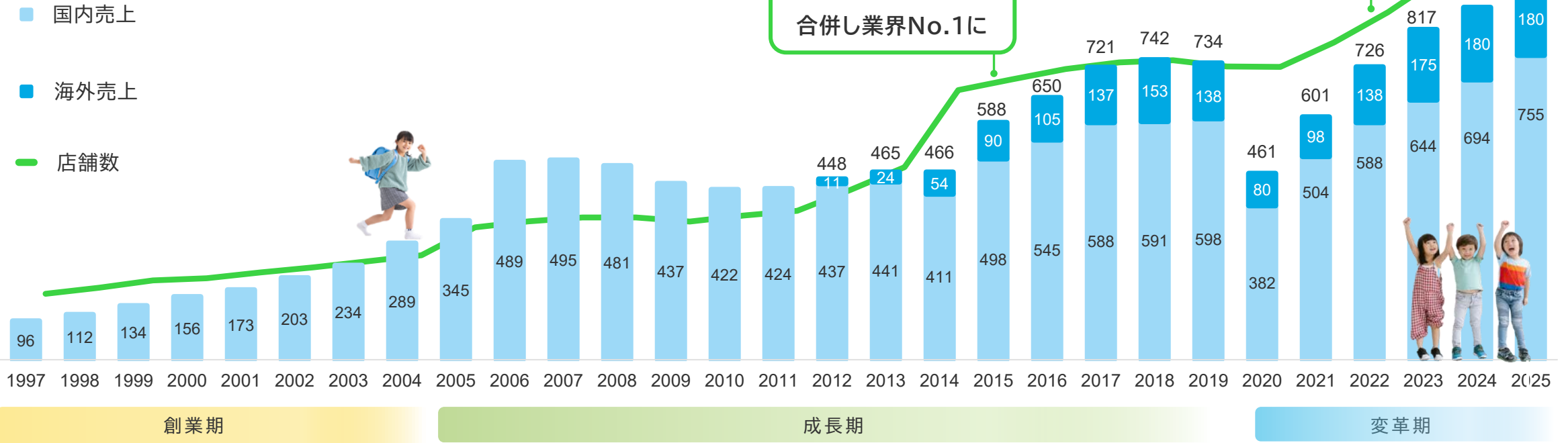
会社概要

COMPANY PROFILE

2026年2月末時点

商号	株式会社イオンファンタジー
所在地	千葉県千葉市美浜区中瀬一丁目5番地1
設立	1997年2月14日
資本金	18億29百万円
主要株主	イオン株式会社 (60.48%)
上場市場	東京証券取引所 プライム市場
従業員数	7,947名(2026年2月末時点)
事業内容	「アミューズメント施設」及び「プレイグラウンド」の運営

国内外の売上高と店舗数（単位：億円・店舗）



PURPOSE

こどもたちの夢中を育み、
“えがお” あふれる世界をつくる。

こどもと向き合うことは、未来の大人と向き合うこと。
すなわち、次の社会をつくることです。

だから私たちは、効率化や最適化だけではたどり着けない
こどもたちの“えがお”に、誰よりも真剣に取り組みたいと思うのです。

私たちの夢中が、こどもたちの夢中を育む。“えがお”あふれる世界をつくるために。

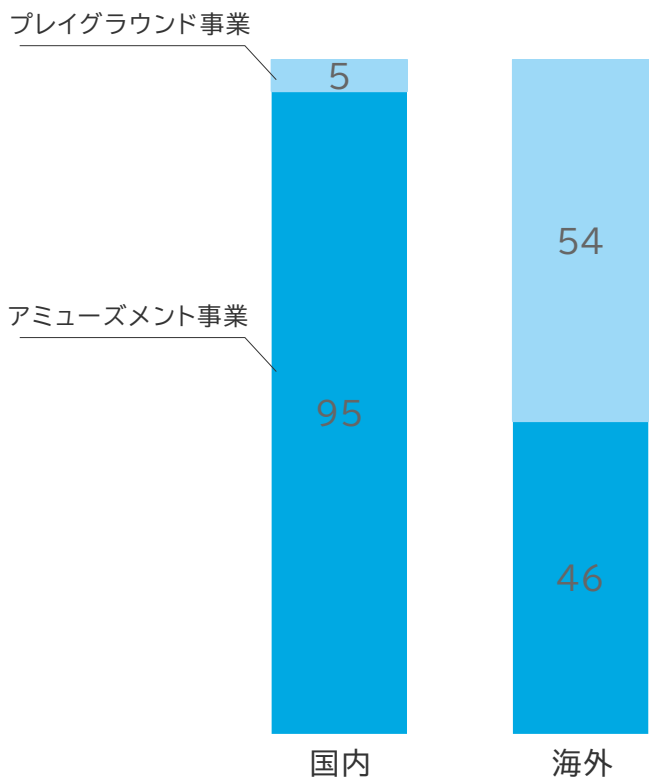
イオンファンタジーは、挑戦し続けます。



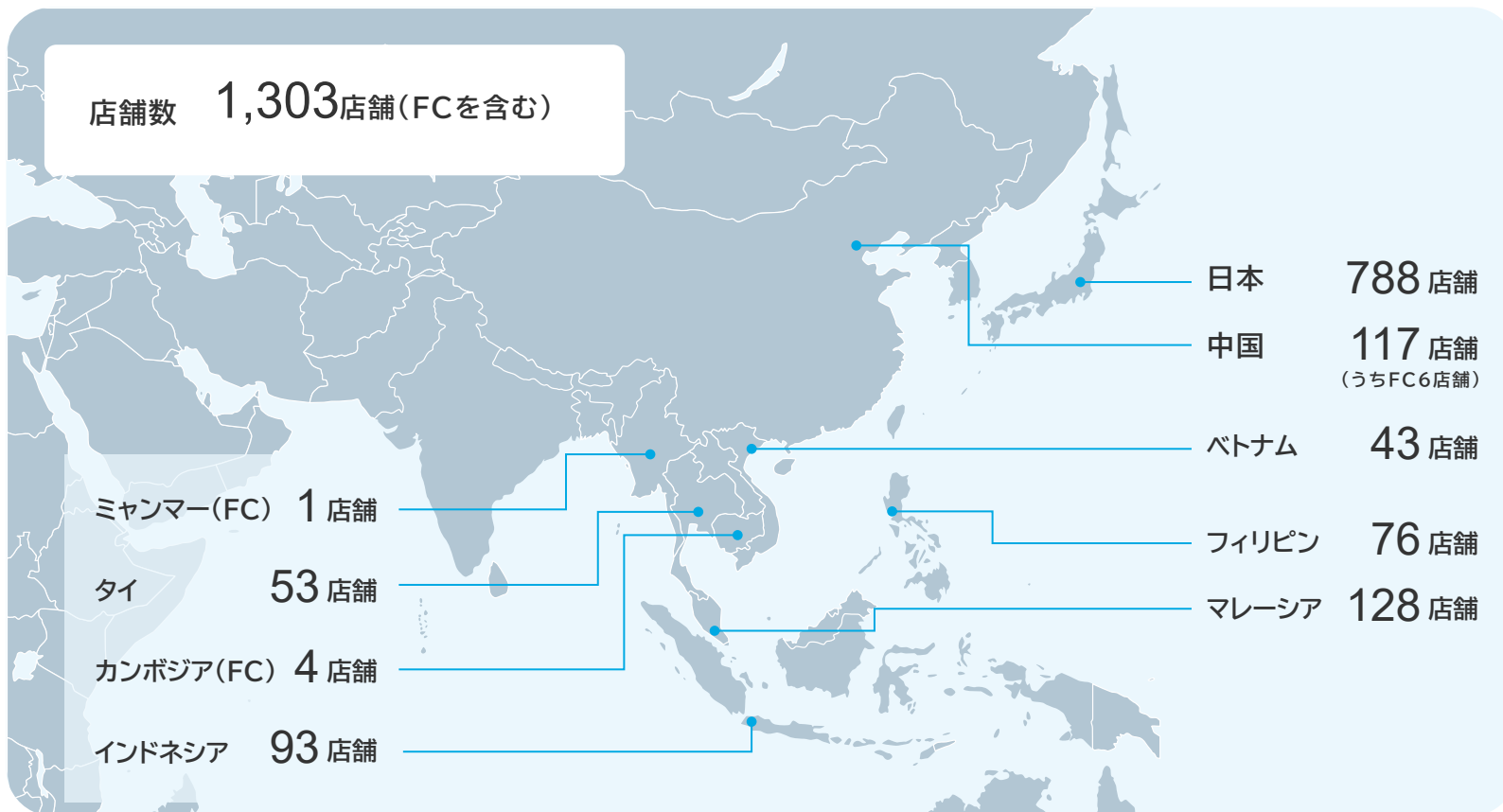
- 国内はアミューズメント事業、海外はプレイグラウンド事業を中心に展開

国別の事業構成比率(店舗数ベース) (単位:%)

※2026年2月末時点、その他事業除く



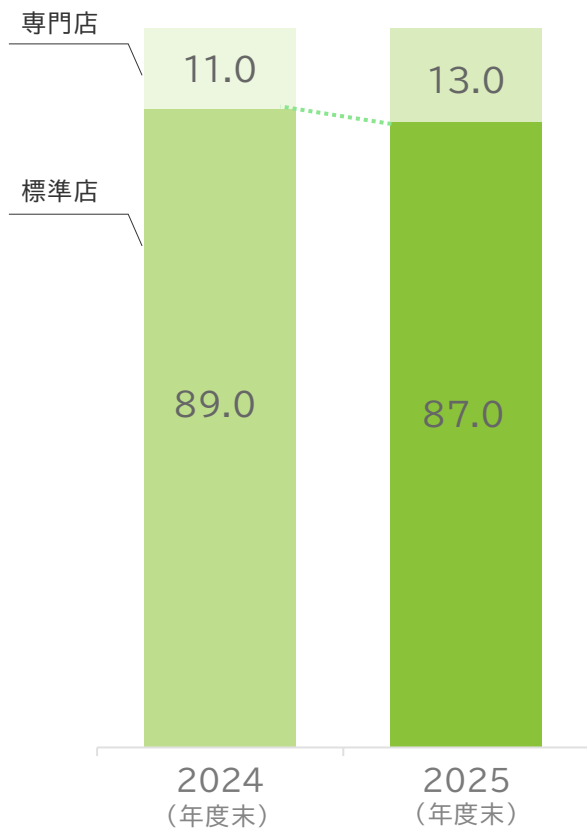
国別店舗数(2026年2月末時点)



グローバルかつ様々な事業で、こどもの”えがお”があふれる世界の実現を目指す

● 【主力事業】アミューズメント事業 主要業態紹介

アミューズメント事業における
業態別売上構成比（単位：%／年度）



アミューズメント事業の概要と分類

標準店



「モーリーファンタジー」は、お子さまたちがワクワクしてえがおが生まれるような、夢いっぱいの空間。「ララちゃん」をはじめ、オリジナルキャラクターは世界中で大人気。多彩な遊具や催しが家族のふれあいを彩ります。



「PALO(パロ)」は「自分らしい」あそびや楽しさを追求できるアミューズメントスペース。人気のゲームをプレイして楽しむだけでなく、ゲームを通じて生まれるコミュニケーションを楽しめる、みんなにとっての「自分たちの場所」を目指していきます。「モーリーファンタジーf」は幅広い層まで対応した家族みんなが楽しめるモーリーファンタジーです。

専門店

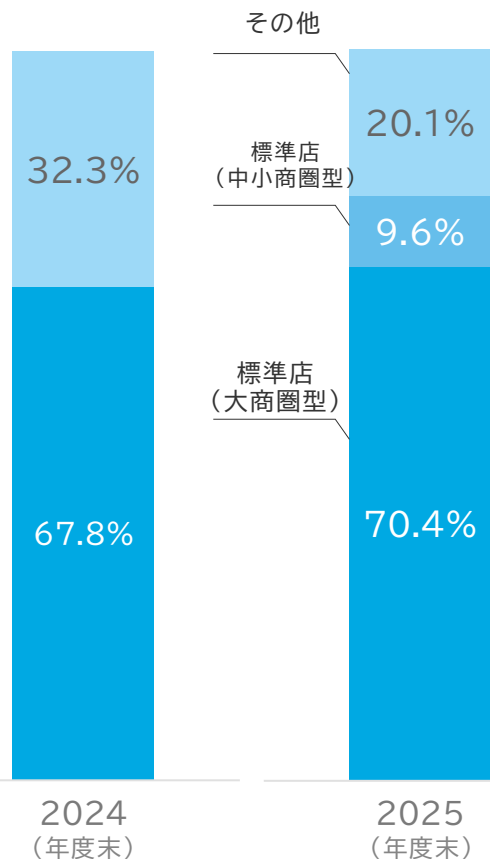


「TOYS SPOT PALO(トイズスポットパロ)」や「PRIZE SPOT PALO(プライズスポットパロ)」は、少ない面積・低投資で出店できるカプセルトイやクレーンゲーム特化型の店舗です。駅ビルやモールの小区画にも柔軟に展開でき、投資回収が早く高効率な運営が可能です。また、繁華街に出店する横丁業態も出店しております。

※ロゴは一部業態を記載

● 【成長事業】プレイグラウンド事業 主要業態紹介

プレイグラウンド事業における
業態別売上構成比（単位：%／年度）



プレイグラウンド事業の概要と分類

**標準店
（大商圏型）**

ちきゅうのにわ
CHIKYUU NO NIWA

「ちきゅうのにわ」は、0歳の赤ちゃんから小学生までを対象に、子どもとファミリーが夢中で遊びながら地球の面白さや自然の大切さが学べるプレイグラウンドです。

**標準店
（中小商圏型）**

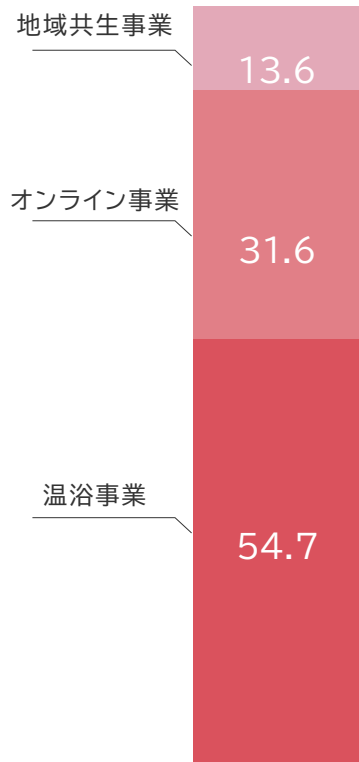
体もこころものびのびあそびの楽しさ無限大！リーズナブルな料金でのびのびあそべる「のびっこジャンボ」は家族みんなの『えがお時間』が増えるプレイグラウンドです。「のびっこピクニック」は、リーズナブルな料金で屋内でもピクニック気分でのびのび遊べるプレイグラウンドです。

その他

「キッズーナ」は、「お子さまの成長を育みながら、親子で安心して遊んでいただきたい」という思いのもと誕生しました。日本流のホスピタリティ、厳選した遊具、そしてお子さまの「創造性」「社会性」を育みながら親子と一緒に楽しめる体験が、世界のファミリーに愛されています。「スキッズガーデン」はお子さま一人であそべるプレイグラウンドです。親離れ、子離れがめばえる遊び場です。

● その他 事業紹介

その他事業における
売上構成比（単位：%／年度）



2025
(年度末)

その他事業の概要と分類

温浴事業



「お湯のまわりを、“えがお”でぼかぼかに。」「OYUGIWA」は、露天に壺湯に本格ロウリュと、多彩なお風呂はもちろん、ボディケアや岩盤浴、おいしいご飯まで充実した温浴施設です。コミックや雑誌も読み放題です。

オンライン事業



「MOLLY.ONLINE (モーリーオンライン)」は、スマートフォンやパソコンからインターネットを使って24時間いつでもどこでも楽しめるオンラインクレーンゲームです。多彩なプライズをラインナップしています。獲得した景品は全国どこでも送料無料でお客さまにお届けします。

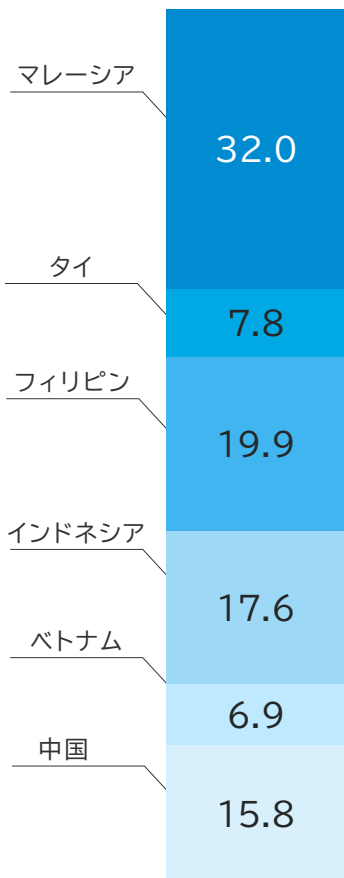
地域共生事業



「ミューの森」は、「森と川をあそぼう、物語をはじめよう。ここは、泊まれる冒険フィールド。」がコンセプトのエンターテインメント型グランピング施設です。

● 日本の“あそび”と“ノウハウ”を世界へ。プレイグラウンド事業・アミューズメント事業を展開

海外国別売上構成比
(単位:%)



海外事業の代表的な業態

		アセアン事業					中国事業
		マレーシア	タイ	フィリピン	インドネシア	ベトナム	中国
プレイ グラウンド	大型						
	中型						
	小型						
アミューズ メント	中型						
	小型						



2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

02 連結決算概要

- 売上高・営業利益・経常利益ともに**過去最高**
- 償却前営業利益も過去最高の172億1百万円(前年同期差+21億円)

<p>売上高</p> <p>93,290 百万円</p> <table border="1"> <tr> <td>前期比</td> <td>106.9%</td> </tr> <tr> <td>年初公表比</td> <td>101.2%</td> </tr> </table>		前期比	106.9%	年初公表比	101.2%	<p>営業利益</p> <p>6,114 百万円</p> <table border="1"> <tr> <td>前期比</td> <td>140.7%</td> </tr> <tr> <td>年初公表比</td> <td>83.8%</td> </tr> </table>		前期比	140.7%	年初公表比	83.8%
前期比	106.9%										
年初公表比	101.2%										
前期比	140.7%										
年初公表比	83.8%										
<p>経常利益</p> <p>7,358 百万円</p> <table border="1"> <tr> <td>前期比</td> <td>213.9%</td> </tr> <tr> <td>年初公表比</td> <td>129.1%</td> </tr> </table>		前期比	213.9%	年初公表比	129.1%	<p>当期純利益</p> <p>2,790 百万円</p> <table border="1"> <tr> <td>前期差</td> <td>+4,607百万円</td> </tr> <tr> <td>年初公表比</td> <td>111.6%</td> </tr> </table>		前期差	+4,607百万円	年初公表比	111.6%
前期比	213.9%										
年初公表比	129.1%										
前期差	+4,607百万円										
年初公表比	111.6%										
<p>償却前営業利益</p> <p>17,201 百万円</p> <table border="1"> <tr> <td>前期比</td> <td>113.9%</td> </tr> </table>		前期比	113.9%								
前期比	113.9%										

(百万円)	2025年 2月期	2026年 2月期	前期差	前期比
売上高	87,240	93,290	+6,049	106.9%
売上総利益 (店舗利益)	11,668	13,172	+1,503	112.9%
営業利益	4,344	6,114	+1,770	140.7%
経常利益	3,440 (為替差損益: △457)	7,358 (為替差損益: +1,821)	+3,918	213.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,816	2,790	+4,607	-
EPS (1株あたり当期純利益)	△91.87円	+141.09円	+232.96円	-
償却前営業利益	15,101	17,201	+2,100	113.9%

- 国内は売上高・営業利益とも過去最高。アセアンは増収・減益。中国は営業利益16億83百万円改善

(百万円)	売上高		営業利益		
	2026年2月期	前期比増減率	2026年2月期	前期増減額	営業利益率
国内	75,516	+8.7%	7,019	808	9.3%
アセアン	15,222	+15.5%	465	△724	3.1%
中国	2,850	△41.0%	△1,368	1,683	-
連結計	93,290	+6.9%	6,114	1,770	6.6%



国内

売上高・営業利益は3期連続過去最高を更新



アセアン

売上高は新店が計画通りに進捗し4期連続過去最高
営業利益は既存店の収益力低下等により減益

中国

構造改革を実施し
営業利益は前年同期より16億83百万円改善
※店舗段階13億、販管費3億円、合計16億円損失を縮小

※連結計には連結の際の調整額を含んで算出

(百万円)	2025年2月期末		2026年2月期末		
	金額	構成比	金額	構成比	前期末比増減額
流動資産	12,185	22.7%	17,599	27.4%	+5,413 [※]
固定資産	41,488	77.3%	46,629	72.6%	+5,141
資産合計	53,673	100.0%	64,228	100.0%	+10,555
流動負債	30,758	57.3%	39,011	60.7%	+8,253 [※]
(短期借入金・1年以内含む)	15,394	28.7%	22,418	34.9%	+7,024
固定負債	16,072	29.9%	17,203	26.8%	+1,130
(長期借入金)	10,540	19.6%	12,159	18.9%	+1,618
負債合計	46,831	87.3%	56,214	87.5%	+9,383
純資産合計	6,842	12.7%	8,014	12.5%	+1,171
負債純資産合計	53,673	100.0%	64,228	100.0%	+10,555

※ 当期末における金融機関の休日による影響(27億76百万円)

(百万円)	2025年2月期	2026年2月期	前期比増減額
営業活動キャッシュフロー	12,353	11,598 [※]	△ 754
税金等調整前当期純利益	334	5,106	+4,771
減価償却費	10,756	11,087	+330
売上預り金の増減額(△は増加)	△ 153	△ 2,768	△ 2,615
法人税等の支払額	△ 1,502	△ 1,799	△ 296
投資活動キャッシュフロー	△ 10,858	△ 14,856	△ 3,998
有形固定資産取得による支出	△ 9,825	△ 13,908	△ 4,083
財務活動キャッシュフロー	△ 2,841	4,725	+7,566
短期借入金の純増減額	△ 12,152	5,176	+17,329
長期借入金の純増減額	12,834	2,886	△ 9,947
配当金の支払額	△ 197	0	+197
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 3	184	+188
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,350	1,651	+3,002
現金及び現金同等物の期首残高	7,491	6,141	△ 1,350
現金及び現金同等物の期末残高	6,141	7,792	+1,651

※ 当期末の金融機関による影響(27.6億円)を加味すると実質143.5億円のキャッシュを創出

(店舗)	アミューズメント			プレイグラウンド			その他	FC	当期合計	当期累計	
	大型店	標準店	小型店	大型店	標準店	小型店				新店	閉店
日本	4	409	328	30	2	4	11	0	788	95	60
アセアン	0	63	93	11	162	64	0	5	398	100	34
マレーシア	0	52	31	3	25	17	0	0	128	16	20
タイ	0	1	16	1	23	12	0	0	53	14	0
フィリピン	0	0	0	0	57	19	0	0	76	13	3
インドネシア	0	3	35	6	42	7	0	0	93	45	2
ベトナム	0	7	11	1	15	9	0	0	43	12	9
カンボジア	0	0	0	0	0	0	0	4	4	0	0
ミャンマー	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0
中国	0	17	59	5	28	2	0	6	117	62 [*]	88
合計	4	489	480	46	192	70	11	11	1,303	257	182
事業合計	973			308							

※中国の主な出店内容は、業務委託契約の小型店「莫莉活力空間」

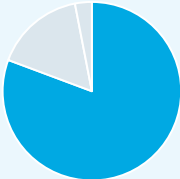
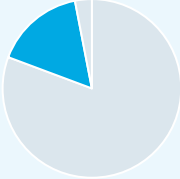
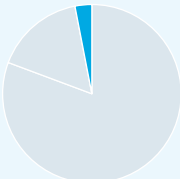


2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

03 重点取り組み概要

トピックス

	重点施策	取り組み	評価	セグメント別売上構成比 (2025年度末)
国内	業態・エリア開発	<ul style="list-style-type: none"> 新業態開発・拡大(「のびっこ」ブランド・「クレーン横丁 極」・「Feedy」等) 	◎	 81%
		<ul style="list-style-type: none"> 小型専門店(カプセル・プライズ等)の出店による売上・利益拡大 	◎	
	既存店の深化	<ul style="list-style-type: none"> キッズプライズ部門の強化による差別化と収益拡大 メダル部門への投資による差別化と収益拡大 「マイよくばりパス」の拡大 	◎	
アセアン	業態・エリア開発	<ul style="list-style-type: none"> 「KID'S BOX JUMBO」など市場環境に合わせた業態の開発 新規エリアに対する出店促進 	○	 16%
	既存店の深化	<ul style="list-style-type: none"> 店舗活性化による内装・遊具の刷新 柔軟な価格政策の実施 	△ (改善中)	
中国	事業整理・ 合理化の推進	<ul style="list-style-type: none"> 不採算店舗の整理(前倒し・追加実施) 販管コストの削減 	○	 3%
		<ul style="list-style-type: none"> プレイグラウンドへの業態変更及び活性化の実施 一時区画の出店 	×	



2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

03 重点取り組み概要

1. 国内事業

業績

既存店の深化の取り組み

業態・エリア開発の取り組み

- 売上高・売上総利益・営業利益・経常利益ともに3期連続過去最高
- 営業利益70億19百万円(公表比108.0%)、経常利益79億21百万円(同129.9%)

売上高

75,516 百万円

前期比	108.7%
前期差	+6,047百万円
公表比	103.4%

売上総利益(店舗利益)

11,835 百万円

前期比	107.7%
前期差	+841 百万円

営業利益

7,019 百万円

前期比	113.0%
前期差	+808 百万円
公表比	108.0%

経常利益

7,921 百万円

前期比	126.4%
前期差	+1,652 百万円
公表比	129.9%

償却前営業利益(収益力)

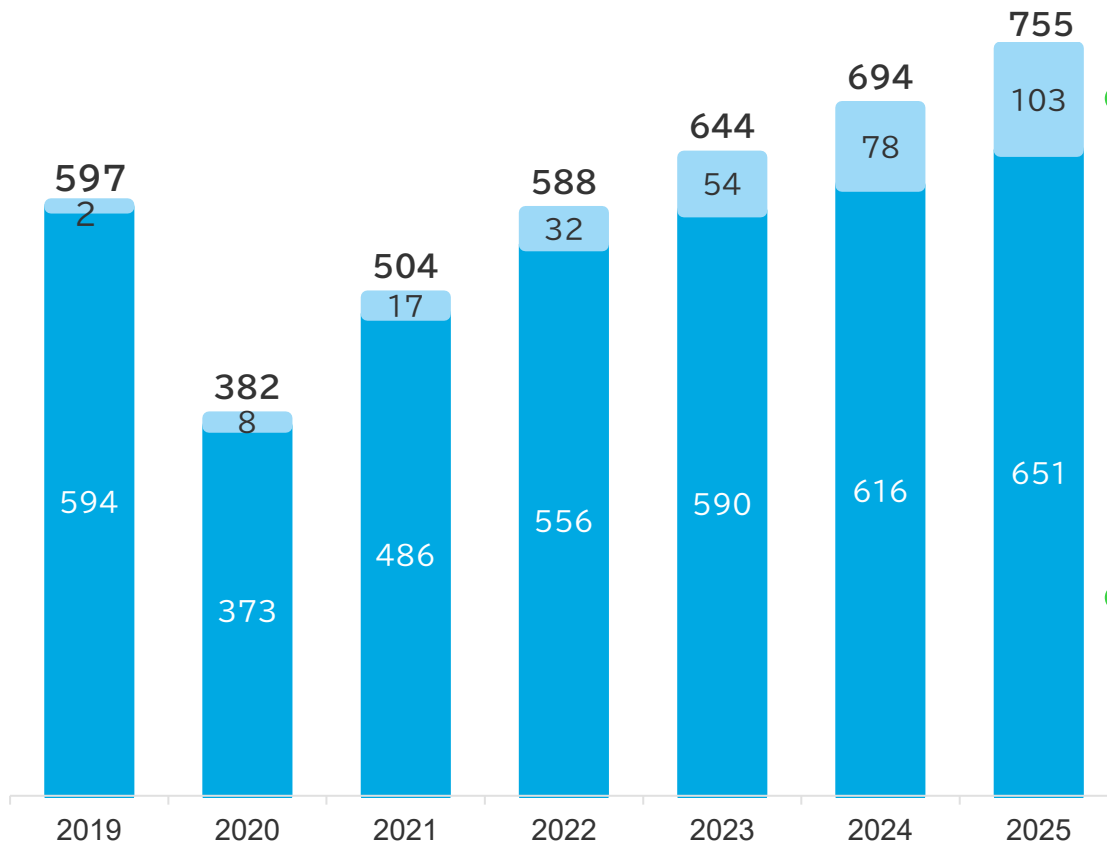
13,471 百万円

前期比	112.8%
前期差	+1,524 百万円

売上高	3期連続過去最高を更新 既存店売上高前期比は105.7% と好調
売上総利益(店舗利益)	3期連続過去最高を更新
営業利益	3期連続過去最高を更新 公表比108.0%
経常利益	為替差益11億31百万円 3期連続過去最高を更新 公表比129.9%と超過達成
償却前営業利益(収益力)	2期連続過去最高を更新

● 売上高は標準店651億円・専門店103億円と順調に拡大

年度累計売上高推移 (単位: 億円)



専門店

売上高は103億円まで成長
構成比は13.6%と全体の売上に貢献

アミューズメント

プレイグラウンド

標準店

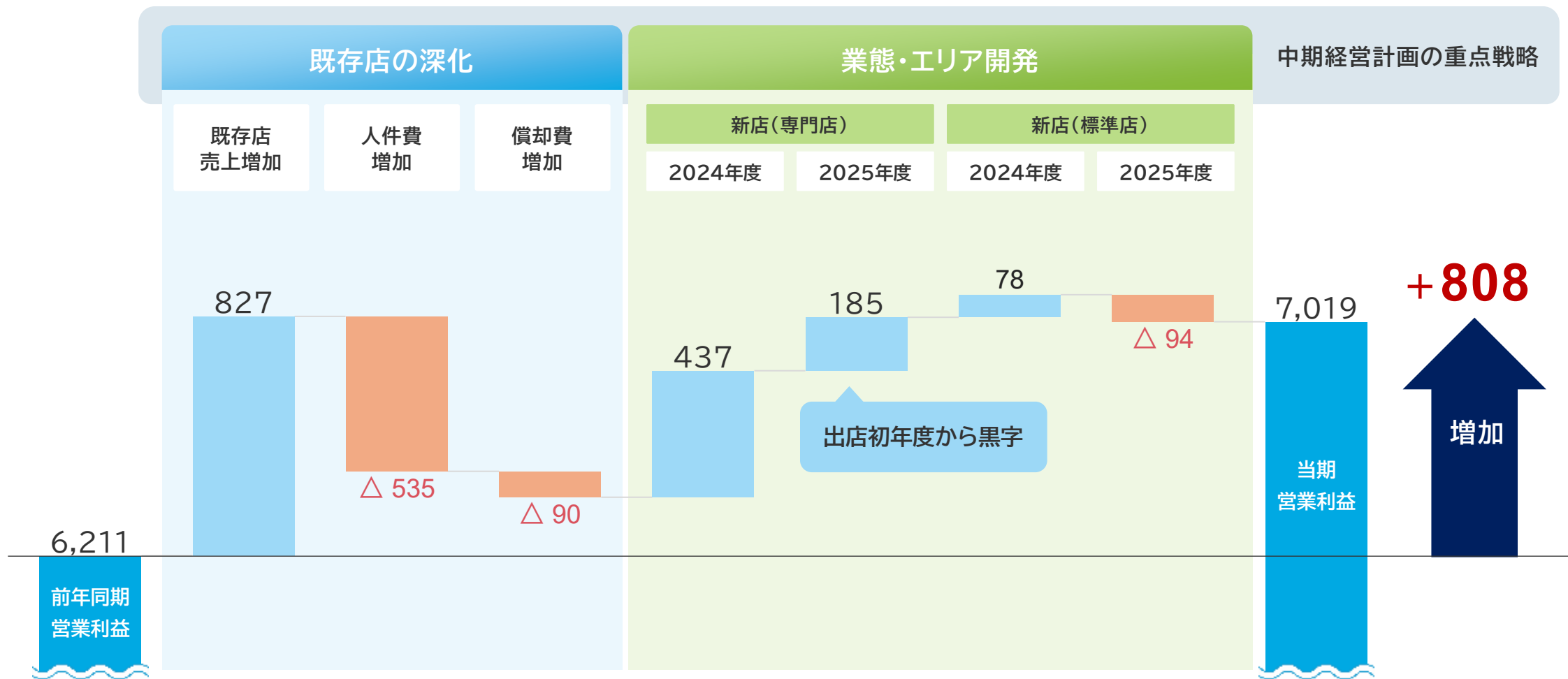
売上高651億円と過去最高

アミューズメント

プレイグラウンド

- 既存店増収と2024年度出店の新店および2025年度の専門店が増益に貢献

(百万円)





2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

03 重点取り組み概要

1. 国内事業

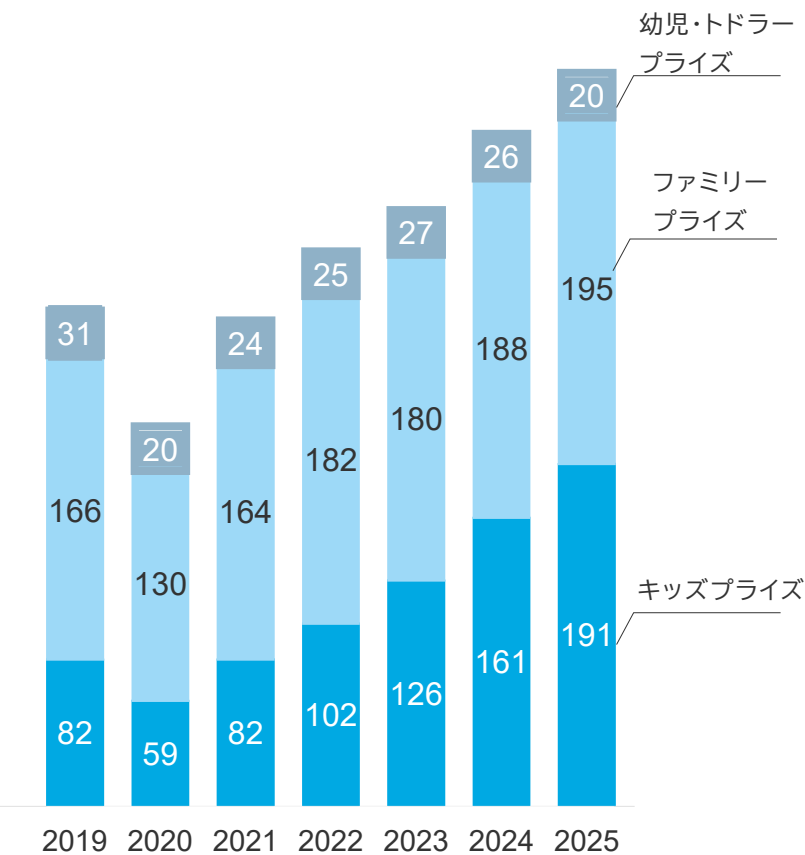
業績

既存店の深化の取り組み

業態・エリア開発の取り組み

● 「とれやすさが魅力のキッズプライズ」 × 「推し活需要を取り込むファミリープライズ部門」が牽引

プライズ部門売上高推移 (単位:億円)



プライズ部門 売上高前期比 108.0%	プライズ部門 既存売上高前期比 105.3%	キッズプライズ部門 売上高前期比 118.3%
-----------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------

【キッズプライズ】

- IPトレンドに左右されず「とれやすい」体験価値を提供
- 小型機種を多数導入。ブース数を前期比20%拡大
- 低単価景品の品揃えを前期比30%増加
- 店舗の声から作業の効率化を実現

「とれやすい」コーナー

店舗の声で開発したポリウレタン陳列キット。より迫力が出るよう見栄えを向上

【ファミリープライズ】

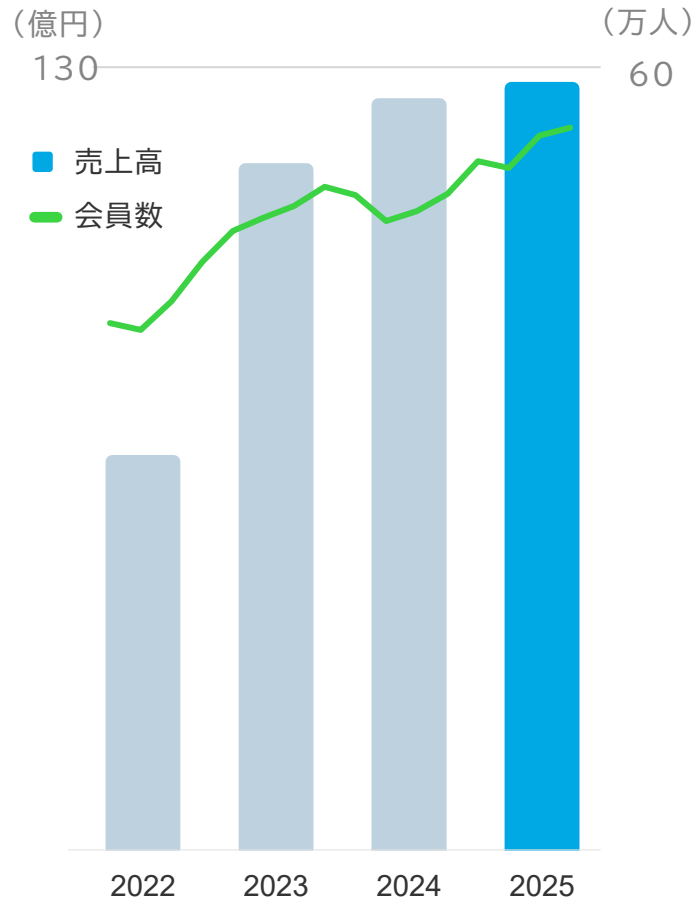
- 当社のタッチポイントの多さを交渉力に、人気IPとのコラボレーションを多数実現
- 市場のトレンドを取り込みながら、当社限定景品を常時展開

人気グループ「=LOVE」との当社限定コラボが実現し大好評

ヒット映画「ズートピア2」など常時様々な限定景品を展開

● 新規機種導入とバージョンアップで売場コーナーの鮮度向上、ターゲットを明確に分けたイベント施策で売上拡大

メダル部門売上高・会員数推移



メダル部門 売上高前期比	メダル部門 既存売上高前期比	メダル会員数 前期比
101.1%	102.0%	109.5%

【イベント強化】

- 「新規・ライトユーザー層」「ヘビーユーザー層」に向けたターゲット別イベントを実施



「新規・ライトユーザー層」向け
気軽に遊べる低価格帯イベント



「ヘビーユーザー層」向け
よりお得な高価格帯イベント

【人気機種導入】

- 最新機種「桃太郎電鉄ワールド」をはじめ、幅広い客層を対象とする新規マシンを数多く投資



©SHOKEN Inc.



©Konami Digital Entertainment ©Konami Arcade Games



©さくまあきら
©Konami Digital Entertainment
©Konami Arcade Games



©Konami Arcade Games

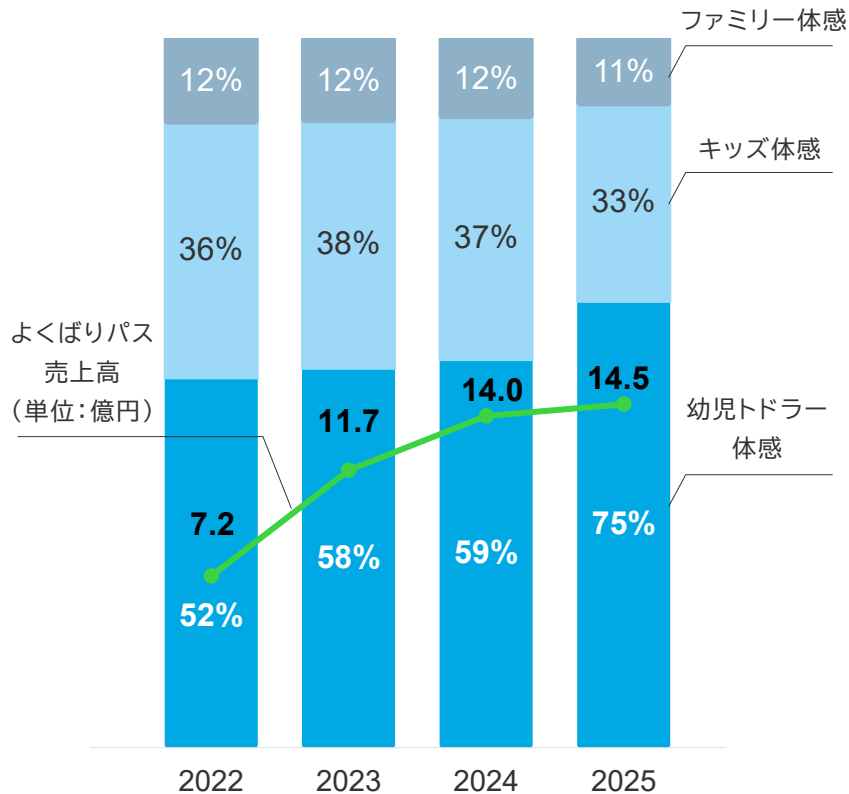


©Bandai Namco Experience Inc.

新規投入機種(一部抜粋)

● 「マイよくばりパス」拡大と「よくばりパス」対応機種の新規導入で売上伸長

体感部門構成比・よくばりパス売上高推移



体感部門
売上高前期比

110.5%

体感部門
既存売上高前期比

112.3%

よくばりパス
売上高前期比

103.2%

【マイよくばりパスへの進化】

- ポイントを貯めて商品と交換できる「マイよくばりパス」を新たに21店舗に導入し、33店舗まで拡大



陳列棚や交換景品の品揃えを改善しながら魅力度を向上



【よくばりパスでも遊べる新規機種導入】

- 「よくばりパス」対応機種を当期累計500台導入



新機種

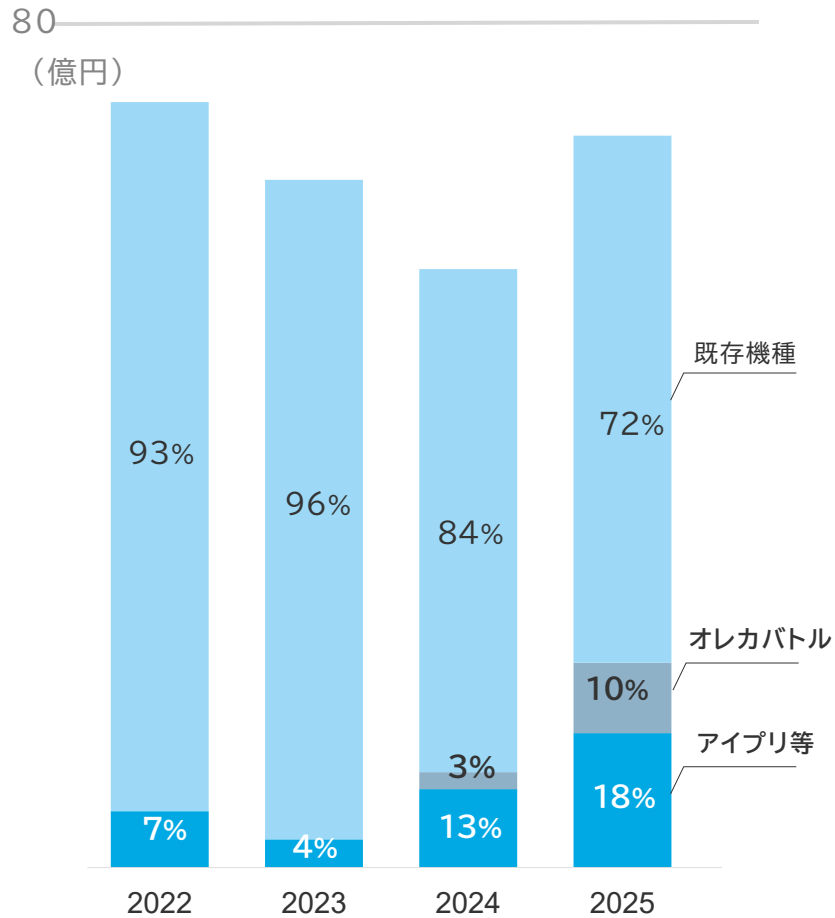
「とんでみよう！わんぱくパイロット」
遊びながら都道府県の場所や名産物
を知ることができる



よくばりパス対象機種を集めて
コーナー化し遊びやすい店内
を知ることができる

- 「ポケモン」等の人気IPが売上を牽引。市場シェア率35%以上の「アイプリ」「オレカバトル2」が好調で売上伸長

カード部門売上高・構成比推移



カード部門
売上高前期比

112.4%



カード部門
売上高既存店前期比

113.3%



【高いシェア率×限定イベントによる集客】

- 市場台数シェア率30%超
- 当社限定イベントで特別カラー・キャラクターが獲得できるキャンペーンを実施



様々なコンテンツで限定イベントを開催。ヒーローの店内グリーティング等も開催

【人気機種】

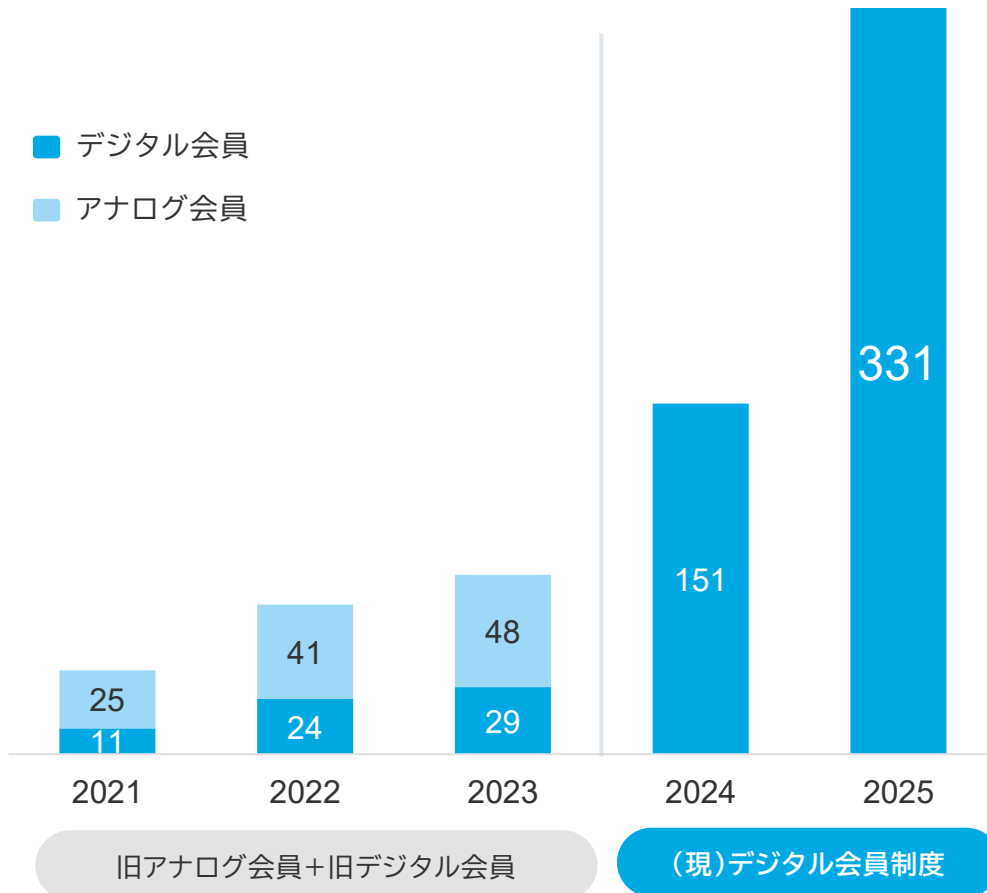
- プリティーシリーズ「ひみつのアイプリ」が人気
- 新機種「オレカバトル2」も好調(市場シェア率46%)



カードを集めるコレクター要素とデッキを強くする育成要素が組み合わさったゲーム。幅広いお客さまにお楽しみいただいている

- 会員限定イベント・限定価格で前期比200%超の会員数へ拡大。取得した顧客データを販促活動につなげる

デジタル会員年度別推移（単位：万人）



デジタル会員数
前期末比

219.9%

デジタル
会員数累計

約331万人

<p>イオンファンタジー 公式LINEアカウント</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 会員限定イベントやクーポンを配信 ● ニーズに沿った情報提供を行い来店を促進 <p>会員数約 209万人 (2026年2月末現在)</p>
<p>子育て応援アプリ 「トットト」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 全国のプレイグラウンドで会員限定価格を拡大(25年11月~) ● 複数回利用を促すデジタルスタンプを導入 <p>会員数約 122万人 (2026年2月末現在)</p>



2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

03 重点取り組み概要

1. 国内事業

業績

既存店の深化の取り組み

業態・エリア開発の取り組み

● 店舗数・売上高ともに拡大

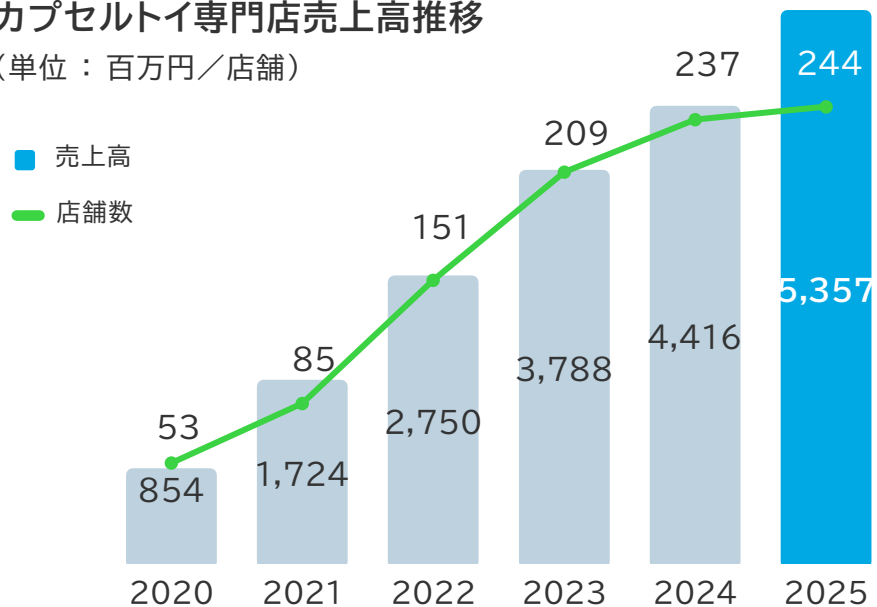
カプセルトイ専門店

当期出店数	累計店舗数
53店舗	244店舗

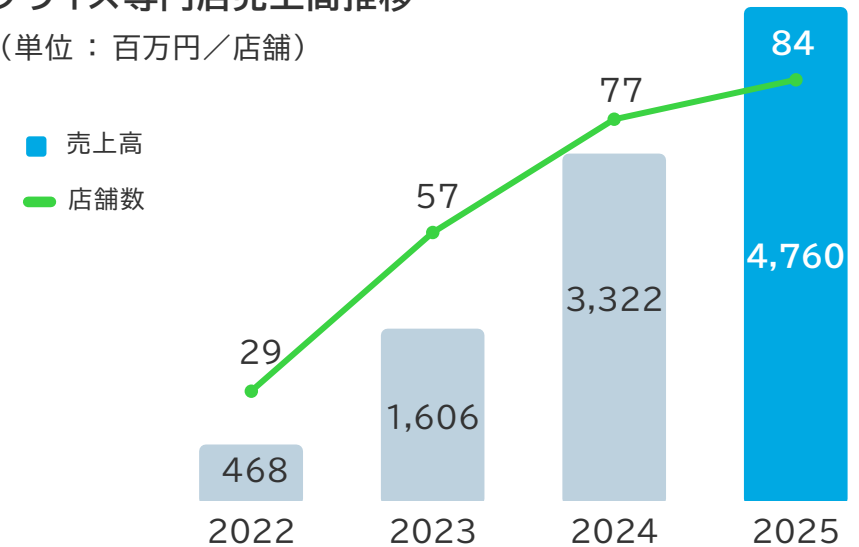
プライズ専門店

当期出店数	累計店舗数
13店舗	84店舗

カプセルトイ専門店売上高推移
(単位：百万円/店舗)



プライズ専門店売上高推移
(単位：百万円/店舗)





業態概要

- まるで買い物体験！クレーンゲームの新しい価値を提案した新業態

特徴① 広い面積

●面積比較	モデル面積
クレーン横丁 極	1,000～3,000㎡
モーリーファンタジー	500～600㎡

広い店内にクレーン機を多数設置



特徴②まるで買い物体験

●景品・客層比較	主な品揃え	主なお客さま層	
		平日	週末
クレーン横丁 極	飲料・食品 調味料・生活雑貨	親世代	こども ファミリー
モーリーファンタジー	ぬいぐるみ・玩具 キャラクターグッズ	こども・ファミリー 小学生	

食料品・飲料・生活雑貨などが中心の景品品揃え



特徴③出店先

出店形態

- 幹線道路沿い単独立地
- 商業施設内



想定年商

3億円～15億円

他事業より、圧倒的な売上高・利益を創出
※モーリーファンタジー 平均年商1.2億円



実績

- 売上は計画を超える推移。クレーンゲームに馴染みのない新たな客層を拡大

1号店:石橋店(旧:PALO石橋店)



計画年商

約**5**億円

計画比進捗

約**110**%

業態転換前年商約8千万円から**大幅拡大**

ワクワクする！

たのしい！

クレーンゲームってこんなに
とれやすかったっけ？！



お客さまの声

10円で遊べる機械が多くて
子どもが満足！

家族から「トイレットペーパー
獲ってきて」とお願いされた！

2号店:コーナン船橋花輪インター店(商業施設内)



計画年商

約**15**億円

計画比進捗

約**120**%

- 中・小型施設にも対応可能な「のびっこ」ブランドを初出店。大型施設に対応した「ちきゅうのにわ」に加え、ディベロッパーのニーズに柔軟に対応することにより、あらゆるエリアに出店可能



あらゆる商業施設に対応する
保護者も嬉しい長時間滞在型業態

●「のびっこ」ブランド特長

当期中出店

ママ友コミュニティ

飲食も楽しめる広々休憩スペースを設置。自販機設置・飲食持ち込みOK、途中入退場、保護者の交代も自由。遊んでいる子どもたちを見守りながらゆっくりランチやおしゃべり

一日滞在型

面積1,000㎡～と広い店内。ブランコ・砂場・ボールプールなど子どもたちに大人気のたくさんの遊具で晴れの日も雨の日も時間を気にせずたっぷり遊べる



1DAYパスの
平均滞在時間
4時間

水筒をもって、おなががすいたらスーパーも飲食店も目の前に！便利に楽しく一日過ごせるコミュニティの場

●出店実績

当期出店 10店舗
当期末累計店舗数 10店舗

●出店先と今後の出店ポテンシャル

全国のあらゆる商業施設



集客力の強い大型商業施設向けハイエンド業態

●「ちきゅうのにわ」特長

エデュテイメントコンテンツ

ちきゅうの特徴を再現した10のエリアとオリジナルの遊具。一日に何度も開催されるイベントやワークショップで家族やスタッフと一緒に遊んで学べる

家族でうれしい

おしゃれでかわいいあこがれの「ちきゅうテーマパーク」週末のおでかけに、安全・安心のショッピングモールで楽しめる



宇宙エリア。宇宙の匂いを再現した室内でスタッフと一緒に宇宙体験



火山エリア。ボールを投げ込むとゴーという音とともに火山が噴火する「ちきゅうくん」大人気コンテンツ



みんな大好きなキャラクター

●出店実績

当期出店 11店舗
当期末累計店舗数 19店舗

●出店先と今後の出店ポテンシャル

大型商業施設 ~50店舗



2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

03 重点取り組み概要

2. アセアン事業

- 売上高は4期連続の過去最高
- 都市部での競争環境激化による既存店収益の低下及び新店投資と将来を見据えた販管費増で営業利益は減益
- 収益力実態を示す償却前営業利益は前期より38百万円増加

	マレーシア		タイ		フィリピン		インドネシア		ベトナム		アセアン事業	
	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	5,347	5,784	1,193	1,418	3,284	3,589	2,097	3,176	1,259	1,253	13,181	15,222
売上総利益 (店舗利益)	1,398	1,063	149	137	824	705	478	395	165	128	3,016	2,429
販管費	774	817	130	156	379	420	382	381	159	188	1,826	1,963
営業利益	624	245	18	△ 19	445	284	96	14	5	△ 59	1,190	465
償却前営業利益	1,948	1,955	299	349	1,431	1,388	476	510	428	418	4,584	4,622
売上高 前期比	19.7	8.2	20.3	18.9	14.9	9.3	22.9	51.4	28.0	△ 0.5	19.8	15.5
既存店売上高 前期比	7.0	△ 6.5	1.4	△ 6.8	△ 1.2	△ 0.4	△ 5.6	△ 10.9	△ 7.6	△ 2.4	1.2	△ 5.2

アセアン事業 当期の取り組みと実績

- 営業利益減益の主な要因である既存店の収益低下対策に注力し、下半期以降改善へ

年初計画

中期経営計画(2024年度~2026年度)に沿った各国施策の実行
 インドネシア・ベトナム...積極的な新店の拡大
 フィリピン・マレーシア...高い利益率の確保
 タイ...営業利益の改善

課題

各国に共通し、売上高既存店前年同期比の低下→営業利益の低下
 (理由)都市部での競争環境の激化・各国経済成長の停滞感

対策

アセアン全体で既存店の売上の改善を最優先に

既存店
 収益改善
 3つの
 施策

1. 店舗活性化
 コストをかけて店舗を改装し、客数を増やす
2. 料金体系の見直し
 店舗ごとにエリア・競合環境に合わせ料金体系を最適化
3. 店舗整理
 対策の効果が見込めない店舗の閉店

1. 店舗活性化の実績

・主な実施内容

- 外観のデザインを一新
 明るく開放的で室内の遊びの
 コンテンツを魅せ興味を惹く
- 十分な休憩スペースの確保
 長時間ゆっくり過ごす需要に対応
- 遊具の入れ替えで新しい遊びを
 導入

・効果

実施店舗数(年度)

計画43店舗

実績69店舗

+26店舗実施

実施効果
 売上高前後比
 (1店舗あたり)

約16%増

・事例



Before



After

マレーシア「kidzooona ビバシティ」店
 ファサードのイメージも遊具も一新

マレーシア

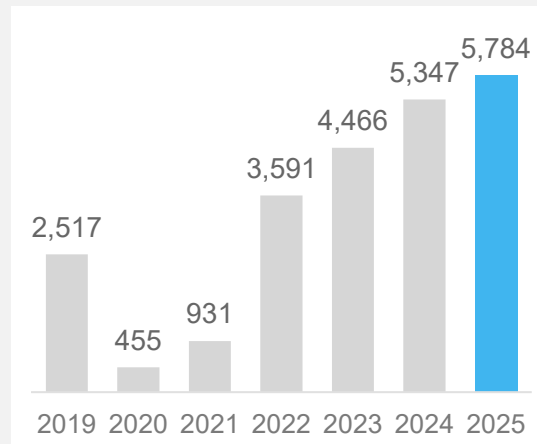
店舗数累計 128 店舗

- 都市部の競争激化により既存店の収益が低下。既存店活性化に注力し、第4四半期以降既存店売上高が回復傾向

売上高(%)

区分	前期比	活性化前後差
全店	108.2	—
既存店(非活性化店舗のみ)	93.5	—
当期活性化実施店舗	110.1	+15.8

売上高同期比推移（百万円）



出店数(店舗)

	アミューズメント		プレイグラウンド	
	当期	累計	当期	累計
大型	—	—	1	3
標準	6	52	1	25
小型	3	31	5	17
合計	9	83	7	45

・累計店舗数のうち、イオン68店舗・イオン外60店舗

取り組み

- 【既存店収益改善の取り組み】
 - ・店舗活性化 期初計画19店舗から、下半期に計画12店舗を追加で実施
 - ・アミューズメント店舗で人気のリデンプションの交換商品を10月以降に強化11月以降新規機械導入を加速
- 【新規出店】
 - ・東マレーシアの地方都市ミリ地区に「Molly fantasy」「KID'S BOX」を出店。週末には隣国の富裕国ブルネイから多数のお客さまが来店し好調
- 年度末既存店の主な低下要因は、曜日要因及び新会計基準への対応で△25.1ポイントの影響



リデンプションの交換商品コーナーをブラッシュアップし遊びの魅力を拡大



プレイグラウンド大型店「Kidzoona Safari」7月にマレーシア初出店

タイ

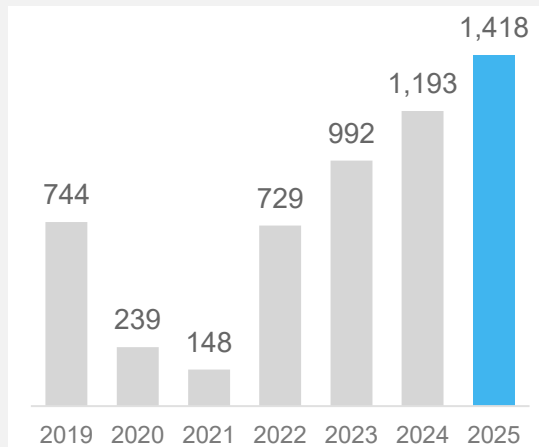
店舗数累計 53 店舗

- 既存店の店舗活性化を計画以上に推進。幼児施設への訪問により約16万名がご来店

売上高(%)

区分	前期比	活性化前後差
全店	118.9	—
既存店(非活性化店舗のみ)	94.0	—
当期活性化実施店舗	97.8	+17.5

売上高同期比推移（百万円）



出店数(店舗)

	アミューズメント		プレイグラウンド	
	当期	累計	当期	累計
大型	—	—	—	1
標準	—	1	5	23
小型	4	16	5	12
合計	4	17	10	36

・累計53店舗うち、すべてイオン外出店

取り組み

- 【既存店収益改善の取り組み】
 - ・店舗活性化 期初計画4店舗、実施5店舗
 - ・幼稚園や地域の施設との関係強化 施設への訪問を継続しており、実施後当社施設への来場者は160千人と前期より139%増加
- 【新規出店】
 - ・北部チェンマイに初進出。売上高は計画を大幅に上回る
 - ・地方都市への出店ポテンシャルは高い
- 【環境】
 - ・景気の後退により節約志向が高まる。地震や洪水、隣国との衝突など厳しい環境であった



幼稚園訪問ではたくさんの子どもたちをえがおに割引クーポンを配布し、多くの来店に繋がった



スタッフが一緒に遊ぶ、人気のトイマスターコーナー活性化店舗にも導入され好調

フィリピン

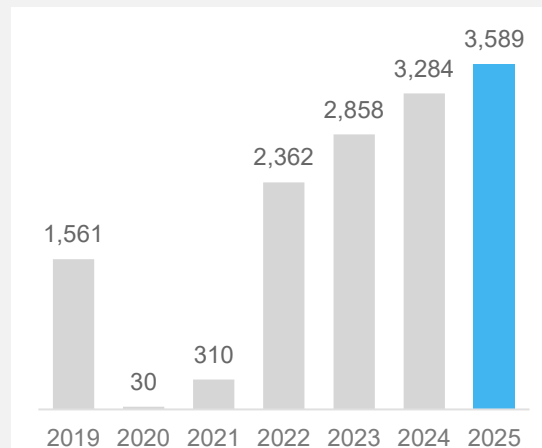
店舗数累計 76 店舗

- 売上高は4期連続過去最高を更新
プロフェッショナル人財の育成に注力し、更なるサービスレベルの向上に繋げ、プレイグラウンドの市場シェアNo.1を継続

売上高(%)

区分	前期比	活性化前後差
全店	109.3	—
既存店(非活性化店舗のみ)	94.8	—
当期活性化実施店舗	102.3	+12.7

売上高同期比推移（百万円）



出店数(店舗)

	アミューズメント		プレイグラウンド	
	当期	累計	当期	累計
大型			—	—
標準			5	57
小型			8	19
合計			13	76

・累計76店舗うち、すべてイオン外出店

取り組み

- 【既存店収益改善の取り組み】
 - ・店舗活性化 期初計画10店舗、実施12店舗。最新の遊具を導入し好調
 - ・パーティマスター制度の導入 こどものバースデーなどのパーティ会場需要に対応する専門のスタッフを育成・認定するパーティマスター制度を導入。お客さまに寄り添う丁寧なサービスが好評で、パーティ売上は前年比1.2Pt.増
- 【新規出店】
 - ・13店舗。売上は全社計計画比で118%の進捗
- 【CSR活動】
 - ・自治体などからの要請により、フィリピン国内で無償であそびを提供しこどもたちをえがおにする活動では、協賛する企業・団体の枠を超え拡大



新店のオープン時には、開店を心待ちにするお客さまの行列ができるほどの盛況



「kidzooona」の店内イベントの一コマ。元気なスタッフの進行で毎回盛り上がり、こどもにも保護者にも大好評

インドネシア

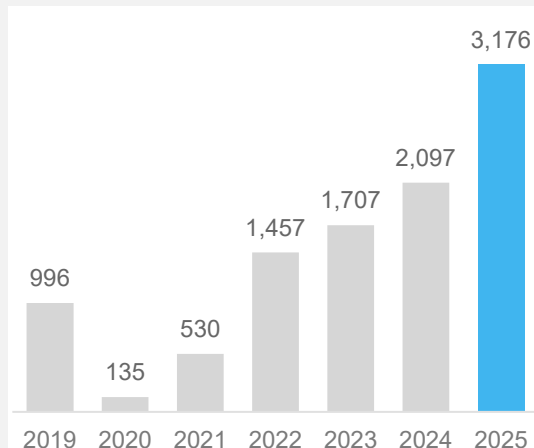
店舗数累計 93 店舗

- 「Pokémon Mezastar forest」を出店し売上拡大に大きく貢献。新規エリアへの進出や既存店活性化も積極的に行い収益力改善へ

売上高(%)

区分	前期比	活性化前後差
全店	151.4	—
既存店(非活性化店舗のみ)	81.2	—
当期活性化実施店舗	104.1	+18.6

売上高同期比推移（百万円）



出店数(店舗)

	アミューズメント		プレイグラウンド	
	当期	累計	当期	累計
大型	—	—	2	6
標準	—	3	8	42
小型	32	35	2	7
合計	32	38	12	55

・累計93店舗うち、イオン13店舗・イオン外80店舗出店

取り組み

- 【既存店収益改善の取り組み】
 - ・店舗活性化 実施11店舗。見た目・オペレーションの両面をリニューアルし実施後の前後比18.6%増と好調
 - ・料金体系の最適化 店舗ごとに周辺地域や競合環境を見極め、個店ごとにより価値の高まる価格への見直しを実行し、客単価が上昇
- 【新規出店】
 - ・ポケモンアーケードゲーム専門店「Pokémon Mezastar forest」を当期初出店ながら全95か所に拡大
※店舗数に含まれない一時的な区画も含めた数
 - ・新たに6つのエリアに出店。競合施設のないエリアでは特に売上が好調



「Pokémon Mezastar forest」店舗に集まるお客さま



今期初進出となる、中部カリマンタン州「パランカラヤ市」の店舗。オープンから多くのお客さまでにぎわう

ベトナム

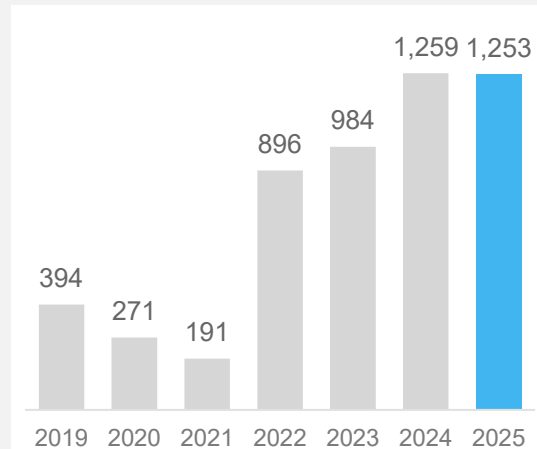
店舗数累計 43 店舗

- 既存店の活性化に注力。プレイグラウンドでは特に需要の高い休憩コーナーの拡充が好評。アミューズメントでは、1月以降人気のリデンプション機種種の導入が進み、第4四半期以降は改善傾向

売上高(%)

区分	前期比	活性化前後差
全店	99.5	—
既存店(非活性化店舗のみ)	95.5	—
当期活性化実施店舗	102.4	+17.6

売上高同期比推移（百万円）



出店数(店舗)

	アミューズメント		プレイグラウンド	
	当期	累計	当期	累計
大型	—	—	—	1
標準	—	7	2	15
小型	7	11	3	9
合計	7	18	5	25

●累計43店舗のうち、イオン20店舗・イオン外23店舗出店

取り組み

- 【既存店収益改善の取り組み】
 - ・店舗活性化 計画8店舗、実施11店舗。快適に長時間滞在できる休憩コーナーのニーズが高く、実施店舗では好評。拡充をすすめる
 - ・アミューズメントで人気のリデンプション機種を6店舗で導入。許認可取得に時間を要し導入時期が計画より4カ月遅れ12月以降となったが、導入後の効果は売上高前後比約110%
- 【新規出店】
 - ・12店舗出店



面積の狭い「kidzooona イオンモールキャナリー店」では、2階建ての休憩タワーを設置。子どもだけでなく、同伴の保護者の快適性も各段に向上し、大好評。実施店舗の売上高前後比17.6%



遊んだ分だけポイントとなり好きな景品と交換できるリデンプションシステムの機種。親子で遊ぶ体感ゲーム機や低ポイント帯の景品を充実させ、競合店と差別化



2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

03 重点取り組み概要

3. 中国事業

● 構造改革が進み、営業利益の赤字幅は前年より大幅に縮小(営業損失16億83百万円改善)

(百万円)	中国	
	前年	当年
売上高	4,829	2,850
売上総利益(店舗利益)	△2,105	△795
販管費	946	572
営業利益	△3,052	△1,368
償却前営業利益	△1,458	△891
売上高 前期比	△26.0	△41.0
既存店売上高 前期比	△12.7	△4.7

売上高

不採算店の整理による売上減や
一時区画の契約獲得数の計画未達等による売上減により41.0%減

販管費

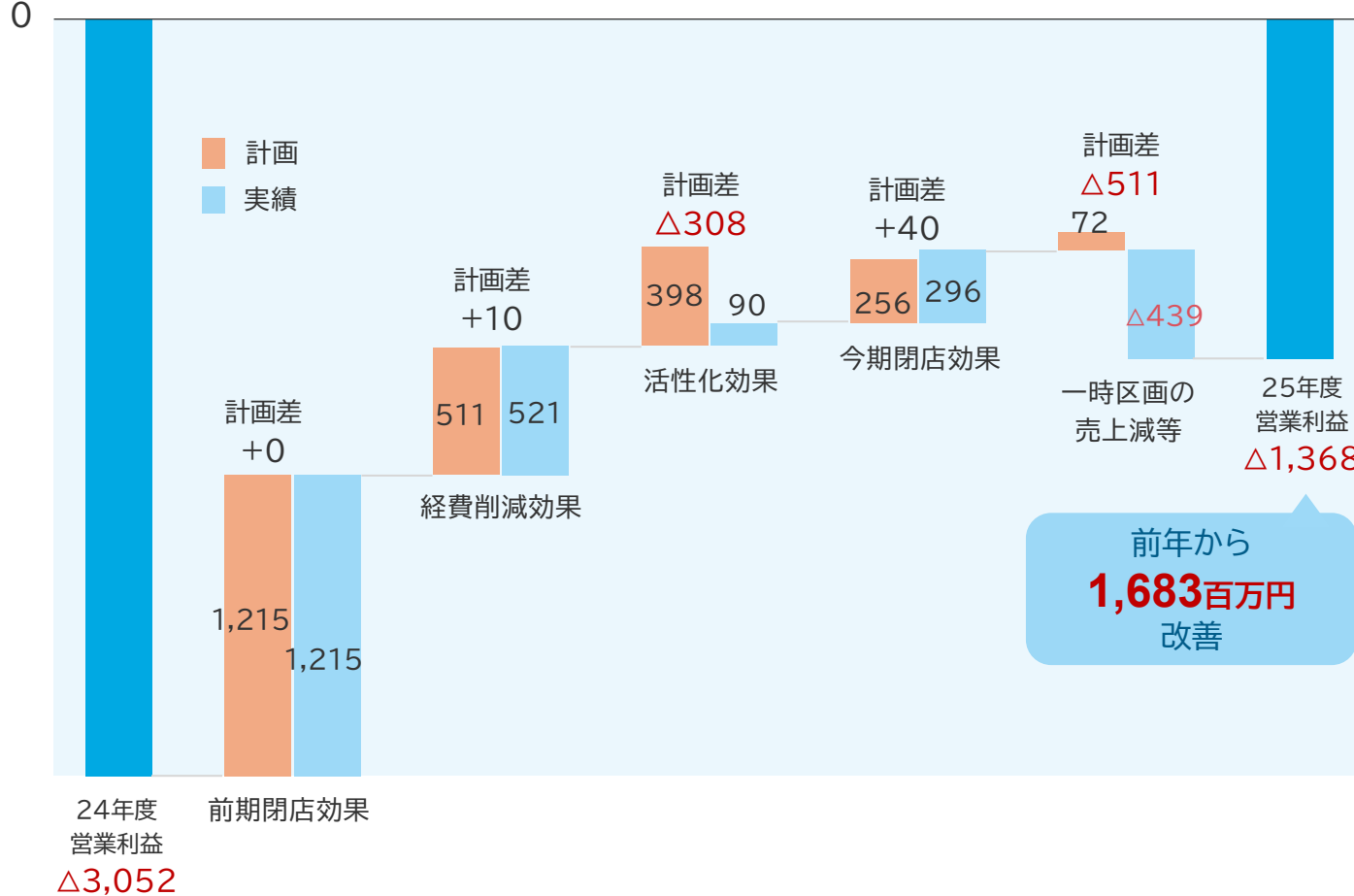
本社人員の縮小及び家賃の
減免等により39.5%減

営業利益

利益改善計画を実行した結果、
前年同期より16億83百万円の大幅改善

- 前年から16億83百万円改善したものの、一時区画の獲得数減などにより計画未達

当期営業利益増減要因（単位：百万円）



利益改善計画に対する結果

● 計画以上 ● 計画未達

前期閉店効果

- 前期不採算店67店舗の閉店による効果
- 前期末減損損失の計上による当期減価償却費の減少

経費削減効果

- 本社費用削減
- 既存店の経費削減

活性化効果

- 前期活性化20店舗実施による効果
- 当期活性化13店舗計画未達

今期閉店効果

- 当期閉店を計画から前倒しで進捗

一時区画の売上減等

- 業務委託店舗である「莫莉活力空間」を拡大
- 一時区画の出店の遅れ
- 今期退店店舗の退店前の売上低下



2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

03 重点取り組み概要

4. サステナビリティの取り組み

※当社の特徴である「Social(社会)」の取り組みを先頭に表示しています

Social 社会



こどもの未来への貢献

- 『ララゆめ ～ララちゃんが夢をお手伝いします！～』で当期は10の「夢」をお手伝い
- 自力での移動が難しいこどもが利用する「こども車いす」に取り付ける当社オリジナルデザインのマークホルダーを無償配布。社会的認知を広め、すべてのこどもたちが気兼ねなく、えがおで外の世界を楽しめる社会の実現を目指す

地域社会とのコミュニケーションの深化

- 児童福祉施設を訪問してイベントを行う「ララちゃんのハートフルツアー」および店舗への「招待会」等の社会貢献活動を全国で189件実施、4,878人のこどもたちが参加(当期累計)



10この夢のお手伝い『ララ夢』



「ララちゃんのハートフルツアー」



当社オリジナルデザインの「こども車いす」用マークホルダー

Environment 環境



脱炭素社会・循環型社会・生物多様性保全への取り組み

- 環境が学べるゲーム機「ぐるぐるリサイクルん」・「えこらんエコロジーバス」を新宿駅で開催された環境イベントに出店。300組以上のファミリーにご利用いただき、楽しく環境について学べる機会を提供
- バージンプラスチック使用量を削減した「景品袋」と「メダルカップ」を導入。モーリーファンタジーで販売している景品袋には「環境4コマ漫画」を掲載し、子どもたちが読んで学べる仕様に



環境にやさしい景品袋の配布

Governance ガバナンス



ガバナンスへの取り組み

- 従業員の人権を守るため、カスタマーハラスメント対応教育を全従業員へ実施
- 巧妙化する標的型攻撃メールの対応訓練を実施



全従業員に実施した
カスタマーハラスメント対応教育



2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

04 2027年2月期 重点施策

- 新業態「クレーン横丁 極」「のびっこ」ブランドは親世代をターゲットに積極的拡大
- 採算性が高まった温浴事業は今後の拡大に向け3年半ぶりに出店

2026年度出店計画

	アミューズメント		プレイグラウンド		その他
新業態	 <p>・圧倒的な売上・利益額・ROICにより業績を牽引</p>	~15店舗	 <p>・あらゆる商業施設に出店 ・同SCに展開する当社の既存業態や飲食・ファミリー売場との相乗効果を狙う</p>	~20店舗	 <p>1店舗</p>
既存業態		~3店舗			
		~5店舗			
		~50店舗			

- プロダクトバリューに対応する部門は効率化、タイムバリューに対応する部門は快適性を追求する

プロダクトバリュー部門(商品やモノへの価値)

- プライズ部門

- ・坪効率の大幅な向上
- ・当社限定景品の強化による推し活需要の取り込み拡大



- カプセルトイ部門

- ・オリジナル筐体「かぐえぼ」の自社開発と展開により、当社限定アイテムの展開が可能。プライズ同様人気IPとの当社限定アイテムを多数取り揃える

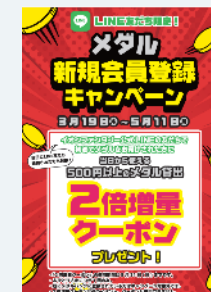


【連携アイテム例】
2025年度
ヒットアイテム
「犬記録」限定景品

タイムバリュー部門(一定時間滞在することへの価値)

- メダル部門

- ・ターゲットを明確に設定した投資及び販促活動の継続
- ・あそびやすさの徹底追求



- 体感部門

- ・よくばりパスの進化
- ・機械投資継続。よくばりパス対応機種を増台しコーナーの魅力度を向上



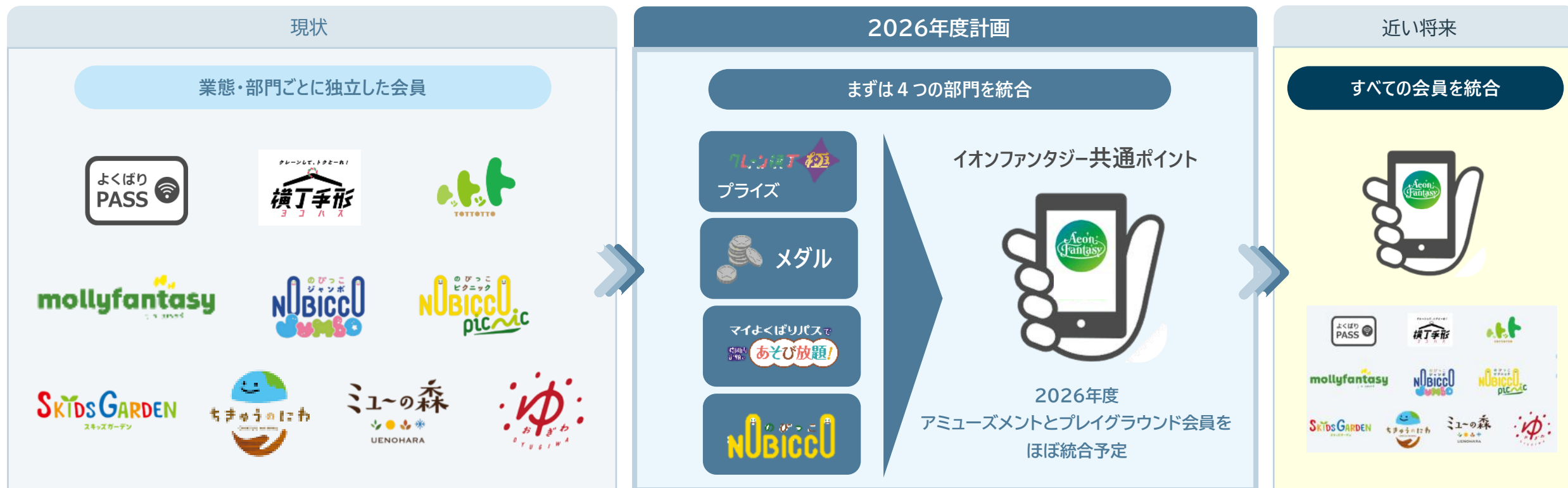
Gator Panic Kiddi Ride™ &
©Bandai Namco Entertainment Inc.
©NAMCO ENTERPRISES ASIA LTD.



- 将来的にお客さまのLTV^{*}を最大化する会員制度(ポイント制度)を構築
- 2026年度はそれぞれの業態や部門で別々に管理されている仕組みを共通化する実証実験を開始

※LTV:ライフタイムバリュー。生涯を通じた生活の質の向上や経験価値の充実

イオンファンタジー会員制度の共通化実現イメージ



● 既存店強化と先行優位性のある地方都市を中心とした出店を推進

既存店の強化

● 既存店対策の継続

- ・店舗活性化…資本効率を意識した店舗の再投資を実施
- ・価格戦略…競争環境に対応した柔軟な価格設定
- ・生産性の向上…荒利・経費最適化



既存店の店舗活性化で見た目も遊びも一新



地域や競合などの環境を見極め、店舗ごとに最適な価格を設定

● 既存店好調部門強化

- ・マレーシア・ベトナム：好調なリデンプション部門を拡大
- ・インドネシア：「Pokémon Mezastar forest」を更に拡大

出店方針

● 業態開発

- ・ローエンドモデルの開発および新デザインの開発
- ・当社オリジナル遊具の開発ノウハウを活かし現地化によるコストダウン



ローエンドモデルを含め、あらゆる立地に
出店可能な業態を開発

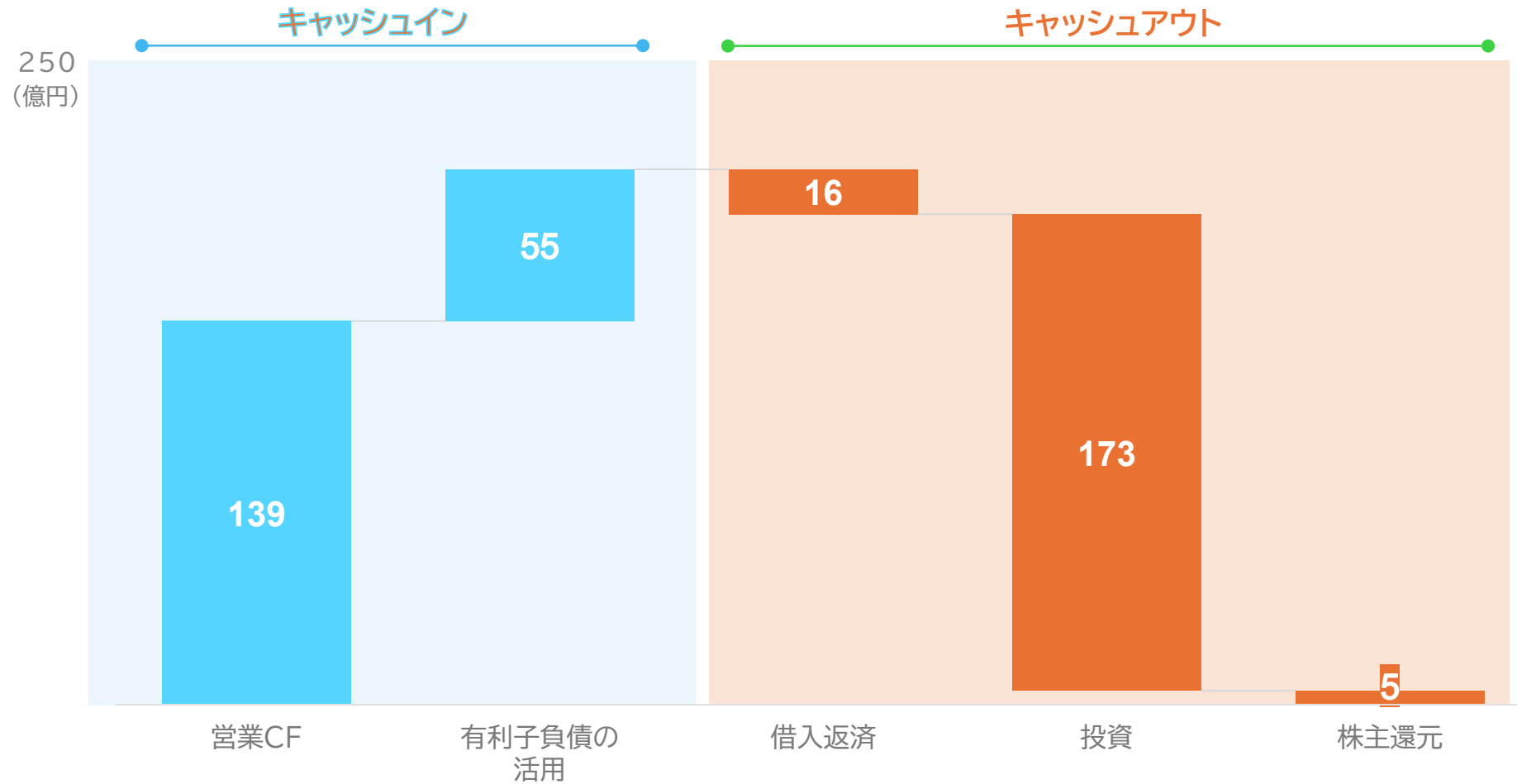


当社の遊具開発ノウハウを活かし、デザインや
コスト面の工夫でより魅力的な施設づくりへ

● エリア開発

- ・先行優位性のある地方都市を中心に出店

- 国内成長投資を中心に連結で過去最高の投資を実行し成長を加速
- 有利子負債はキャッシュフロー効果が高まる2027年度以降低減し、より財務の健全性を高める





2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

05 2027年2月期 連結業績予想

(百万円)	2026年2月期 実績	2027年2月期 予想	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	93,290	98,000	+5.0	+4,709
営業利益	6,114	8,000	+30.8	+1,885
経常利益	7,358	6,300	△ 14.4 [※]	△ 1,058 [※]
親会社株主に帰属する当期純利益	2,790	3,000	+7.5	+209
1株当たり当期純利益	141.09円	151.67円	-	+10.58円
1株あたり配当金	15.00円	20.00円	-	+5.00円

※ 2026年2月期は為替差益18億21百万円計上に対し、2027年2月期は円高を想定

		(百万円)	連結計	国内	海外	連結調整
売上高	額		98,000	81,000	17,300	△ 300
	前期比 増減率		+5.0	+7.3	△ 4.3	-
営業利益	額		8,000	7,500	500	0
	前期比 増減額		+1,885	+480	+1,402	-



本資料の取り扱いについて

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。



2026年2月期 決算補足資料

CONTENTS

06 参考資料

(百万円)	2025年2月期	2026年2月期	前期比 増減率
売上高	69,468	75,516	+8.7
売上総利益(店舗利益)	10,994	11,835	+7.7
販売管理費	4,783	4,816	+0.7
営業利益	6,210	7,019	+13.0
営業外損益	58	901	+1442.6
経常利益	6,269	7,921	+126.4
税引前当期純利益	△98	3,207	—
当期純利益	△1,891	881	—

(百万円)	2025年2月期累計		2026年2月期累計		前期比	既存店 前期比 (曜日調整後)
	実績	構成比	実績	構成比		
遊戯施設関係売上	69,088	99.5	75,032	99.4	108.6	105.5
遊戯機械	57,594	82.9	61,745	81.8	107.2	104.0
商品(物販)	10,645	15.3	12,360	16.4	116.1	113.8
委託	144	0.2	177	0.2	122.7	—
その他	703	1.0	749	1.0	106.6	—
その他売上高	380	0.5	483	0.6	127.1	—
売上高合計	69,468	100.0	75,516	100.0	108.7	105.5

(百万円)	2026年2月期							
	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
	実績	前年同期増減率	実績	前年同期増減率	実績	前年同期増減率	実績	前年同期増減率
売上高	17,721	+9.6%	20,038	+7.7%	17,394	+8.5%	20,362	+9.1%
売上総利益(店舗利益)	2,578	+23.6%	3,718	+2.4%	2,009	+1.2%	3,528	+7.2%
販管費	1,232	+2.4%	1,162	0.0%	1,246	+0.3%	1,175	+0.1%
営業利益	1,346	+52.5%	2,556	+3.6%	763	+2.9%	2,353	+11.1%
営業外損益	△224	-	380	△166.0%	845	+185.8%	△99	-
経常利益	1,122	△11.8%	2,936	+55.2%	1,608	+55.0%	2,253	+9.1%
税引前当期純利益	278	-	2,578	+69.2%	△126	-	476	-
当期純利益	△82	-	1,642	+79.1%	△672	-	△6	-

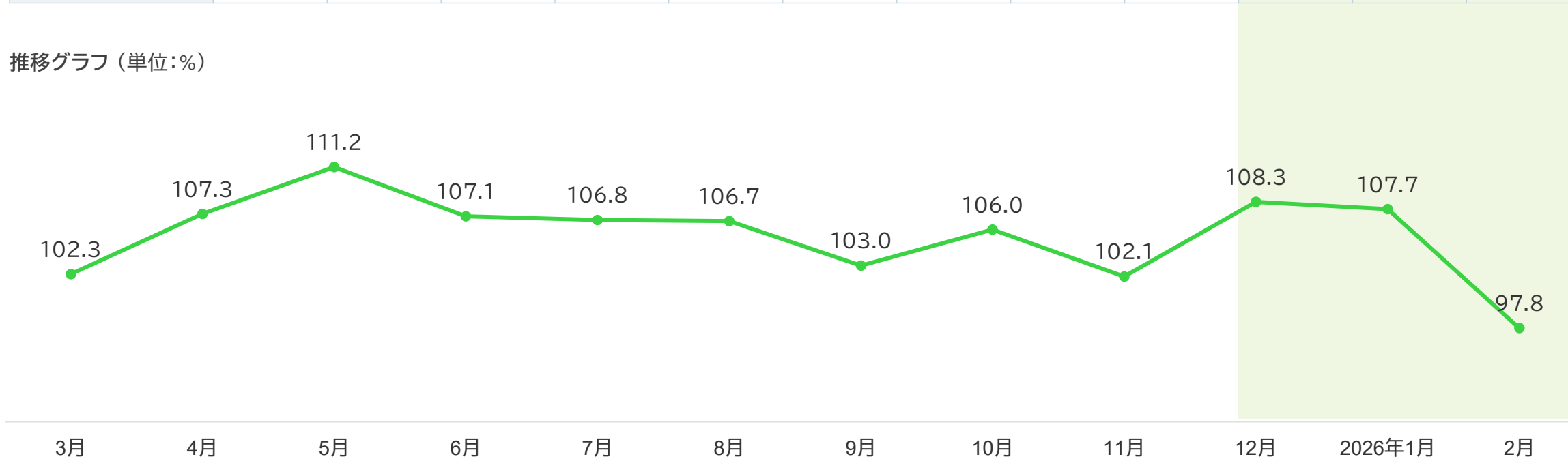
(百万円)	2025年2月期末		2026年2月期末		前期末比 増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	11,468	29.0%	14,163	30.7%	+2,695
固定資産	28,060	71.0%	32,024	69.3%	+3,963
資産合計	39,528	100.0%	46,187	100.0%	+6,659
流動負債	23,168	58.6%	30,159	65.3%	+6,990
固定負債	11,247	28.5%	10,022	21.7%	△ 1,225
負債合計	34,415	87.1%	40,181	87.0%	+5,765
純資産合計	5,112	12.9%	6,006	13.0%	+893
負債純資産合計	39,528	100.0%	46,187	100.0%	+6,659

(百万円)	2026年2月期							
	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
	売上高構成比	既存前年同期比	売上高構成比	既存前年同期比	売上高構成比	既存前年同期比	売上高構成比	既存前年同期比
時間制遊具	4.3	92.3	5.0	89.7	4.7	86.0	4.6	87.5
体感	5.5	115.1	5.3	113.3	4.9	110.1	4.4	107.8
カード	8.6	104.6	8.1	126.1	8.6	118.8	8.5	105.4
メダル	17.9	104.1	18.6	100.4	17.1	102.6	16.1	101.1
プライズ	54.8	107.5	54.2	106.3	55.7	102.6	57.0	104.0
シール	1.4	92.1	1.2	98.8	1.0	86.7	1.0	96.0
カプセルトイ	7.4	114.1	7.5	117.6	7.7	106.7	8.2	125.6
遊戯施設売上計	100.0	106.6	100.0	104.4	100.0	103.7	100.0	104.6

※既存前年同期比は曜日調整後の比率

国内計	2025年											2026年	
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	
前年同期比 (曜日調整後)	102.3	107.3	111.2	107.1	106.8	106.7	103.0	106.0	102.1	108.3	107.7	97.8	

推移グラフ (単位:%)



	業態	面積規模	エリア	屋号	当期出店 計画数	実績	計画差
プレイグラウンド	標準	大型	大商圏	ちきゅうのにわ	12	11	△1
	標準	大型	中小商圏	のびっこジャンボ	15	8	△5
	標準	大型	中小商圏	のびっこピクニック		2	
	専門 (預かり機能)	小型	大商圏	スキッズガーデン	2	2	0
アミューズメント	標準	大型	商業施設	Feedy Diner & Arcade	1	1	0
	標準	中型	商業施設	モーリーファンタジー	6	5	△1
	専門 (プライズ)	大型	商業施設・路面	クレーン横丁 極	-	2	-
	専門 (カプセルトイ)	小型	商業施設	TOYS SPOT PALO	45	53	+8
	専門 (プライズ)	小型	商業施設	PRIZE SPOT PALO	12	11	△1
合計					93	95	+2

事業	業態	面積規模	屋号	屋号別店舗数	業態別店舗数	事業別店舗数
プレイグラウンド	標準店	大型	ちきゅうのにわ	19	32	36
			のびっこジャンボ	8		
			のびっこピクニック	2		
			にこはぴきっず	1		
	専門店	小型	スキッズガーデン(単独)	4	4	
アミューズメント	標準店	大型	Feedy Diner & Arcade	2	411	741
		中型	モーリーファンタジー	382		
			モーリーファンタジーf	7		
			PALO	20		
	専門店	大型	クレーン横丁 極	2	330	
		小型	カプセル横丁	5		
			TOYS SPOT PALO	239		
			クレーン横丁	2		
			PRIZE SPOT PALO	82		
	その他		その他			
		合計				788

店舗画像



- 第2四半期・第4四半期の合計は、売上高約54%、営業利益約90%を占める(2017年～2019年度平均)
- 第3四半期指数は、売上高22.6%、営業利益1.2%と比較的構成比は低い傾向

2017年度～2019年度平均 四半期指数(単位:%)

