



FuRyu
Precious days, always

証券コード: 6238

決算説明資料

2025年3月期 第3四半期決算説明資料



INDEX

- 03 会社概要
- 05 25年3月期 第3四半期 決算概要
- 11 事業の進捗
- 15 通期業績予想の修正
- 19 フリュー中期ビジョン2027
- 25 参考資料

会社概要



人々のこころを豊かで幸せにする 良質なエンタテインメントを創出する！

私たちは社員ひとりひとりが指針を持って行動し、
個人の「やりたいこと」と「できること」、
会社の「やらねばならないこと」を重ね合わせていくことで
社員と会社の成長をめざします。

事業の深化を続けると共に、事業の進化に挑戦し続け、
人々のこころを豊かで幸せにする
良質なエンタテインメントを創出します。

25年3月期第3四半期 決算概要





25年3月期 第3四半期 ハイライト

連結全社

**世界観ビジネス好調・家庭用ゲーム発売等で、前年同期比増収
ガールズトレンドビジネス苦戦により減益**

売上 : 120億 (YoY 105.5%)
営業利益 : 7億 (YoY 68.9%)

世界観 ビジネス

クレーンゲーム景品・海外物販が好調で増収増益

売上 : 67億 (YoY 107.1%)
営業利益 : 5億 (YoY 113.8%)

ガールズ トレンド ビジネス

プレイ回数・会員数ともに減少し、減収減益

売上 : 39億 (YoY 94.6%)
営業利益 : 7億 (YoY 69.0%)

フリー ニュー ビジネス

家庭用ゲームの新作発売があり、増収赤字圧縮

売上 : 14億 (YoY 141.2%)
営業利益 : ▲0.5億 (YoY +43M)



25年3月期 第3四半期 連結概要

世界観ビジネス好調・家庭用ゲーム発売等で、前年同期比増収
ガールズトレンドビジネス苦戦により減益

	2Q累計 (4月～9月)			3Q (10月～12月)			3Q累計		
	2024年	2025年	率	2024年	2025年	率	2024年	2025年	率
	3月期	3月期		3月期	3月期		3月期	3月期	
売上高	21,083	21,575	102.3%	11,467	12,099	105.5%	32,550	33,674	103.5%
世界観ビジネス	11,704	12,436	106.3%	6,260	6,706	107.1%	17,964	19,142	106.6%
ガールズトレンドビジネス	7,578	7,151	94.4%	4,205	3,979	94.6%	11,784	11,131	94.5%
フリューニュービジネス	1,800	1,986	110.3%	1,001	1,413	141.2%	2,801	3,400	121.4%
営業利益	2,427	1,305	53.8%	1,085	748	68.9%	3,513	2,054	58.5%
世界観ビジネス	1,063	915	86.1%	526	598	113.8%	1,589	1,514	95.2%
ガールズトレンドビジネス	2,314	1,758	76.0%	1,127	778	69.0%	3,442	2,536	73.7%
フリューニュービジネス	▲153	▲270	-	▲94	▲50	-	▲247	▲320	-
全社費用	▲796	▲1,098	-	▲474	▲577	-	▲1,270	▲1,676	-
経常利益	2,374	1,351	56.9%	1,126	748	66.4%	3,501	2,099	60.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,583	899	56.8%	768	506	65.9%	2,351	1,405	59.8%



25年3月期 第3四半期 世界観ビジネス概要

クレーンゲーム景品・海外物販が好調で増収増益

3Q概要

< クレーンゲーム景品 >

- ・受注は引き続き好調

< 海外物販 >

- ・中国・北米中心に売上拡大

< 高価格帯ホビー >

- ・高粗利なものに絞り、利益率改善

< その他 >

- ・中価格帯ホビーが順調に成長
- ・今期3Q発売 みんなのくじ
↳ 刀剣乱舞ONLINE

	2Q累計 (4月～9月)			3Q (10月～12月)			3Q累計		
	2024年 3月期	2025年 3月期	率	2024年 3月期	2025年 3月期	率	2024年 3月期	2025年 3月期	率
売上高	11,704	12,436	106.3%	6,260	6,706	107.1%	17,964	19,142	106.6%
クレーンゲーム景品	9,256	9,627	104.0%	4,522	5,065	112.0%	13,779	14,693	106.6%
海外物販	529	985	186.2%	505	726	143.8%	1,034	1,712	165.5%
高価格帯ホビー	1,558	966	62.0%	963	579	60.1%	2,521	1,545	61.3%
その他	360	857	238.0%	269	334	124.3%	629	1,191	189.4%
営業利益	1,063	915	86.1%	526	598	113.8%	1,589	1,514	95.2%
補足情報									
仕入時 平均送金レート (円/1米ドル)	140	150	106.9%	144	151	104.9%	141	150	106.2%

※ その他には以下、事業が含まれます。
くじ・中価格帯ホビー

25年3月期 第3四半期 ガールズトレンドビジネス概要

ユーザ数はコロナ前に戻るも、プレイ回数・会員数が減少し、減収減益

(単位：百万円)	2Q累計 (4月～9月)			3Q (10月～12月)			3Q累計		
	2024年 3月期	2025年 3月期	率	2024年 3月期	2025年 3月期	率	2024年 3月期	2025年 3月期	率
売上高	7,578	7,151	94.4%	4,205	3,979	94.6%	11,784	11,131	94.5%
プリ：アミューズメント施設	3,386	3,186	94.1%	2,096	2,050	97.8%	5,483	5,237	95.5%
プリ：直営店	677	623	92.1%	341	315	92.5%	1,018	939	92.3%
ピクトリンク	3,172	3,106	97.9%	1,610	1,531	95.1%	4,782	4,638	97.0%
その他	342	234	68.6%	157	81	51.8%	499	316	63.3%
営業利益	2,314	1,758	76.0%	1,127	778	69.0%	3,442	2,536	73.7%
補足情報									
プレイ数(万回)	1,641	1,491	90.9%	802	712	88.8%	2,443	2,203	90.2%
値上げ機種プレイ数構成比(%)	73%	87%	118.5%	81%	93%	114.4%	73%	87%	118.5%
ピクトリンク会員数(万人)	147	139	94.7%	147	138	93.7%	-	-	-

3Q概要

<プリ：アミューズメント施設>

- ・プレイ数は、前年同期比減少
- ・休日、長期休暇の戻りが鈍い

<プリ：直営店>

- ・プレイ数は減少

<ピクトリンク>

- ・有料会員数はプレイ数に連動して減少

<その他>

- ・レタッチソフト苦戦
- ・デコメ等のコンテンツサービスの縮小により減収

※1 その他には以下、事業が含まれます。 レタッチソフト・コンテンツサービス

・プレイ数：例年、プレイ数は 2Q：夏季の長期休暇 4Q：卒業式シーズンの記念撮影で、需要が集中

家庭用ゲーム・アニメが増収、赤字圧縮

(単位：百万円)	2Q累計 (4月～9月)			3Q (10月～12月)			3Q累計		
	2024年 3月期	2025年 3月期	率	2024年 3月期	2025年 3月期	率	2024年 3月期	2025年 3月期	率
売上高	1,800	1,986	110.3%	1,001	1,413	141.2%	2,801	3,400	121.4%
家庭用ゲームソフト	493	591	119.8%	272	677	248.3%	766	1,268	165.5%
アニメ	523	580	110.9%	267	311	116.5%	790	891	112.8%
カラーコンタクト	443	445	100.4%	240	235	97.9%	684	681	99.5%
その他※1	339	369	108.8%	220	189	86.0%	560	559	99.8%
営業利益	▲153	▲270	-	▲94	▲50	-	▲247	▲320	-

※1 その他には以下、事業が含まれます。
ゲームアプリ・広告プランニング・オールドット

3Q概要

<家庭用ゲームソフト>

- ・『ベイブレードエックス XONE』
『バトルスピリッツ クロスオーバー』
の2タイトル発売

<アニメ>

- ・『ゆるキャン△SEASON 3』のBlu-ray
& DVDの発売あり、堅調

<カラーコンタクト>

- ・売上利益ともに横ばい

<その他>

- ・ゲームアプリはサービス終了をリリース
- ・オールドットは減収減益

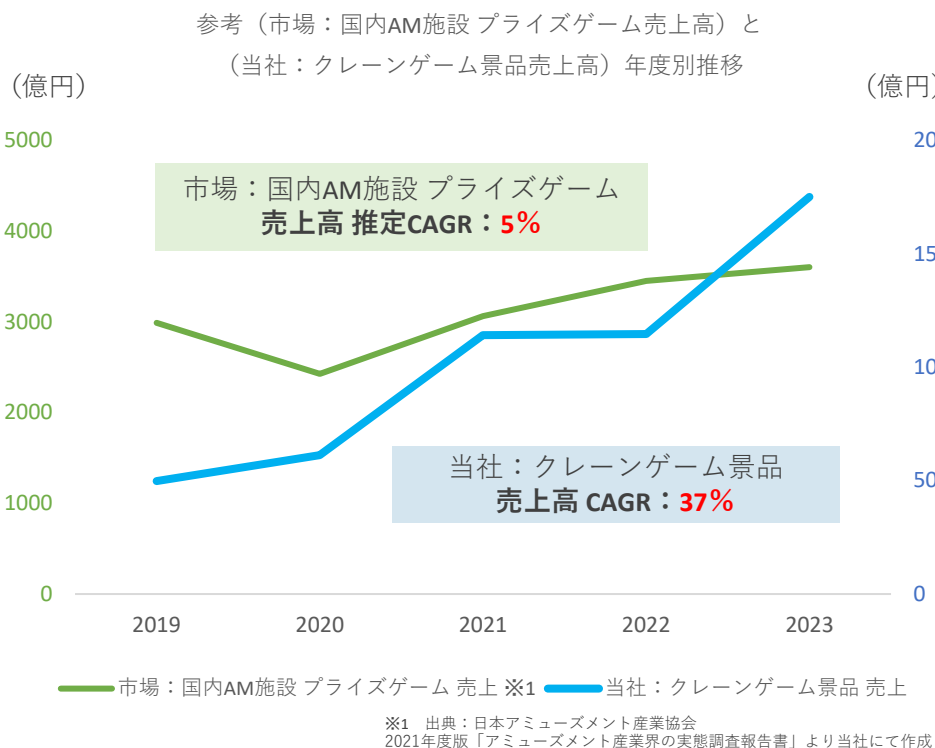
事業の進捗



< クレーンゲーム景品 >

市場：AM施設プライズゲーム市場は好調を維持

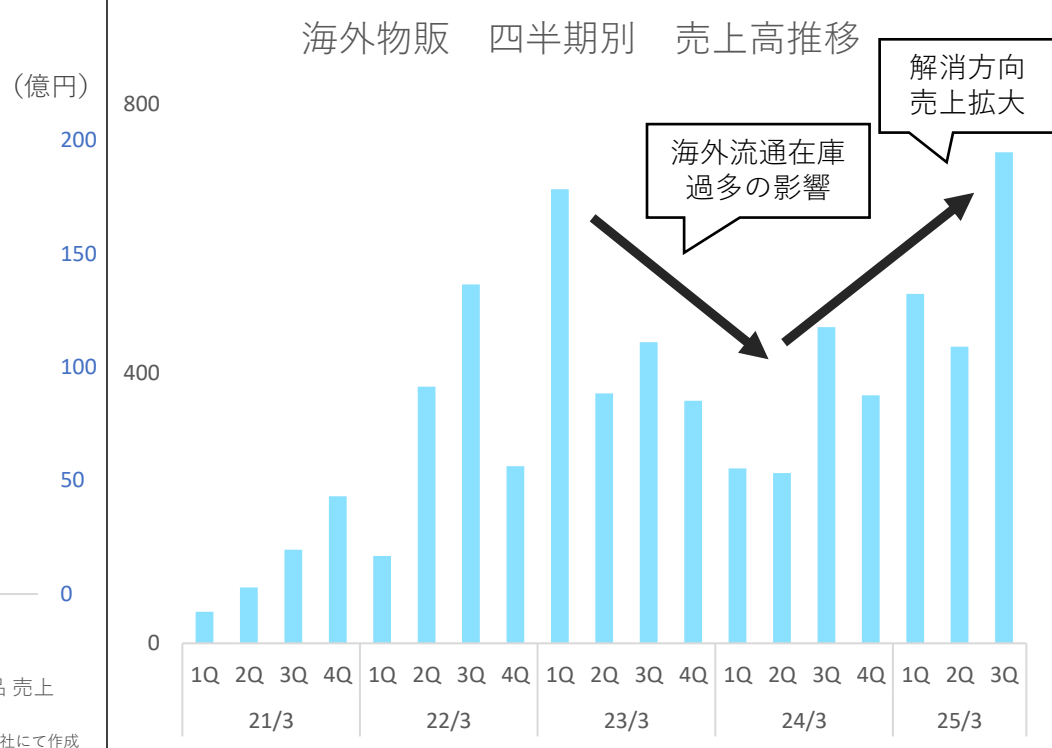
当社：主要IPの入れ替わりはあるが売り上げ好調を維持



< 海外物販 >

市場：中国好調。他アジア圏・欧州等も市場拡大中

当社：好調。売上が前年比約1.5倍のペースで拡大中



< 高価格帯ホビー >

- ・高品質に加え、高人気×高粗利の商品に絞り、利益体質化を目指す
- ・25年度黒字化に向けてアイテムの仕込み強化

<プリントシール機>

- ・ピクトリンク中学生無料キャンペーン等の施策により、中学生のプレイ数は好調も、コロナ禍の影響が残る。
- ・既存の盛れるを中心とした筐体に加えて、盛れる以外の価値も提供する新筐体でプレイ頻度アップを狙う
- ・春機種『Bloomit(ブルーミット)』発売

新しい盛れ感だけでなく、これからの季節に増える大人数での撮影や初心者の撮影も楽しめる最新機種

大人数での撮影体験や、これから初めてプリに触れる“プリ入学”を促進し、プレイ頻度アップ・新規ユーザ獲得を狙う



<ピクトリンク>

- ・ピクトリンク会員数はプレイ回数に連動して減少も、プレミアム会員数はほぼ横ばいで推移
- ・「PiCTLINK photos」の利用により、ピクトリンクの退会抑制を図る
- ・期間限定コラボプリ

<ロッテ「ガーナ」×フリーのプリントシール機コラボレーション>

ロッテ「ガーナ」とのコラボレーションにより、バレンタイン感たっぷりのシールをプリ機に搭載

話題性のあるプロモーションにより、大学生含むプレイ頻度の低いユーザーの活性化を図る



事業の進捗 フリューニュービジネス

10月より『ねこに転生したおじさん』『きのこいぬ』アニメ放送開始
家庭用ゲームでは2タイトルを発売！

【家庭用ゲーム】

<進捗>

- ・『ベイブレードエックス XONE』発売
- ・『バトルスピリッツ クロスオーバー』発売
- ・海外ローカライズ版、過去タイトルの移植版を展開
- ・他社の発売タイトルの開発を受託

<今期施策>

- ・自社タイトル『REYNATIS／レナティス』をはじめ、複数タイトルをリリース
- ・Steam等のPC市場を強化し、海外販売の拡大を目指す

【アニメ】

<進捗>

- ・『ねこに転生したおじさん』放送開始
- ・『きのこいぬ』放送
⇒グッズ化が好調に推移

<今期施策>

- ・『ゆるキャン△SEASON 3』放映
- ・長期的に支持される、IPを育成。
IPのライセンサーとしての事業を強化

3Q発売・放映タイトル

発売・放映予定時期	タイトル	サブセグメント
2024年10月	ねこに転生したおじさん	アニメ
2024年10月	きのこいぬ	アニメ
2024年11月	バトルスピリッツ クロスオーバー	家庭用ゲーム
2024年11月	ベイブレードエックス XONE（ゾーン）	家庭用ゲーム

※アニメは幹事タイトルのみ記載

通期業績予想に対する進捗





通期業績予想の修正

通期業績予想は売上を上方修正、利益を下方修正

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 前回公表予想	2025年3月期 修正予想	2024年 3月期比	前回予想比
売上高	42,768	43,000	44,500	104.0%	103.5%
営業利益	3,771	3,000	2,300	61.0%	76.7%
経常利益	3,735	3,000	2,300	61.6%	76.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,491	2,000	1,600	64.2%	80.0%

セグメント別	売上	営業利益	2025年3月期 連結業績予想の変更
世界観 ビジネス	25,700 (+1,700)	2,000 (-)	売上は上方修正、利益は修正なし ・ クレーンゲーム・海外物販の売上が好調 ・ セールスマックス、来期仕込み費用等加味し、利益は据え置き
ガールズ トレンド ビジネス	14,800 (▲200)	3,100 (▲300)	売上利益ともに下方修正 ・ 直近のプレイ回数を加味して下方修正 ・ 年間総プレイ回数予想 約3,200万回⇒3,000万回 ・ 25年3月末ピクトリンク有料会員数予想 約137万人⇒136万人
フューニユー ビジネス	4,000 (-)	▲500 (▲300)	売上は修正なし、利益を下方修正 ・ 家庭用ゲーム等で計画比を下ブレ ・ 各サブセグメントでの費用増・決算調整の可能性による下方修正
全社費用	-	▲2,300 (▲100)	・ 精査を行った結果、当初見込みから費用が増加する見通し



当期のプレイ回数とピクトリンク有料会員数の見通し

(参考)新型コロナ流行前(2020年3月期)

有料会員数163万人

プレイ回数4,500万回

直近の実績を元に、プレイ回数、会員数を下方修正

2023年3月末有料会員数

約**149**万人

年間総プレイ回数

約**3,400**万回

2024年3月末有料会員数

約**147**万人

年間総プレイ回数

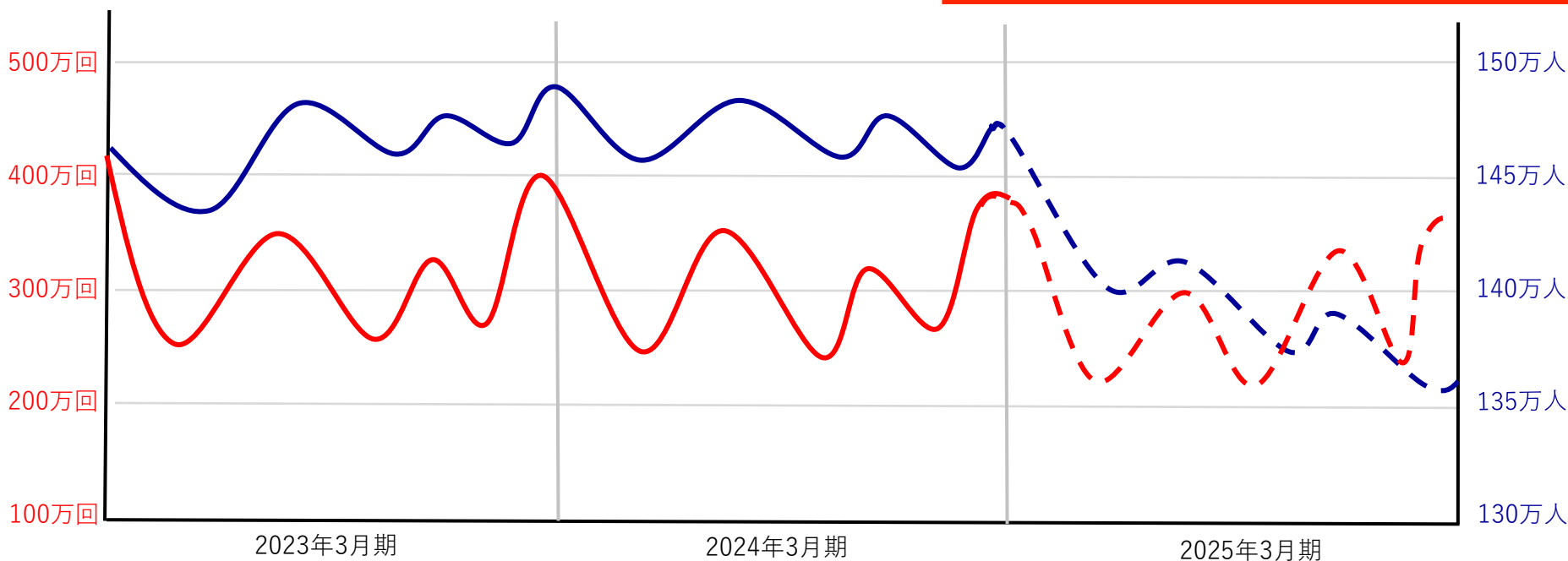
約**3,300**万回

2025年3月末有料会員数(予想)

約**137**万人 ⇒ 約**136**万人

年間総プレイ回数(予想)

約**3,200**万回 ⇒ 約**3,000**万回



— ピクトリンク 有料会員

— プリントシール機 月間プレイ回数



株主還元と財務方針

安定的な配当と機動的な自己株式取得を通じて、株主還元の充実を目指す
2028年3月期にROE15.0%以上が目標

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想
発行済株式数	28,296,000株	28,296,000株	28,296,000株
期末自己株式数	1,855,966株	1,855,989株	1,817,125株
1株当たり当期純利益 (EPS)	53.62円	94.22円	60.48円
1株当たり配当金 (DPS)	38.00円	39.00円	39.00円
配当性向	70.9%	41.4%	64.5%
自己株式取得額	999百万円	-	-
純資産額	20,152百万円	21,862百万円	-
1株当たり純資産 (BPS)	762.20	826.88	-
自己資本当期純利益率 (ROE)	7.0%	11.9%	約7%

フリュー中期ビジョン2027





中期ビジョン 目指す経営指標と定量目標

経営戦略

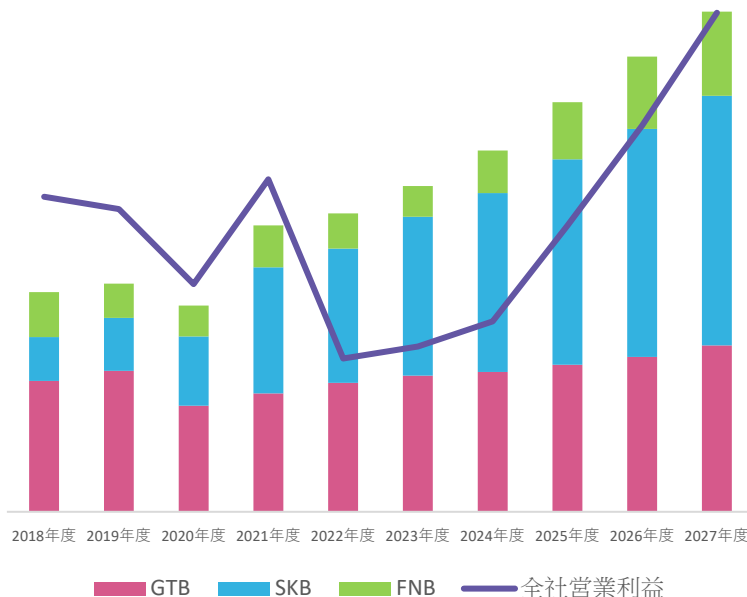
成長力：
世界観ビジネス（SKB）
収益力：
ガールズトレンドビジネス（GTB）
将来性：
フリューニュービジネス（FNB）

目指す 経営指標

ROE：15%以上

営業利益率：10%以上

成長イメージ



2022年度 実績比

2027年度
売上

600億円

5年CAGR 10%

2027年度
営業利益

60億円

5年CAGR 26%

基本方針

世界中に笑顔を届ける総合エンタテインメント企業

世界観ビジネス (SKB)

成長力

- ・有力版権の取得
- ・フィギュアの拡大
- ・EC販売の拡大
- ・海外展開加速

成長ドライバー

- ・フィギュアの拡大

ガールズトレンド ビジネス (GTB)

収益力

- ・プリ体験の価値向上
- ・LTV最大化
- ・強みを活用したプリ関連事業拡大

成長ドライバー

- ・LTV最大化

フリューニュー ビジネス (FNB)

将来性

- ・新規事業における戦略の再構築
- ・1-2年で新規事業の選択と集中
- ・集中事業に経営資源を投入
- ・未来の売上100億事業を創出

組織風土改革

■動的ビジョン(注)の実現：社員の自律的なキャリアアップとモチベーション向上による社員と会社の成長

- ・企業価値向上を担う多様な人材の育成
- ・働きがいのある職場環境の推進
- ・多才で多様な人材リソースの獲得
- ・チャレンジとチームワークを促す仕組みづくり

(注) 個人の「やりたいこと」と「できること」、会社の「やらねばならないこと」を重ね合わせていくことで社員と会社の成長をめざす
フリューで働く人たちの大切な価値観



ROE向上に対する考え方

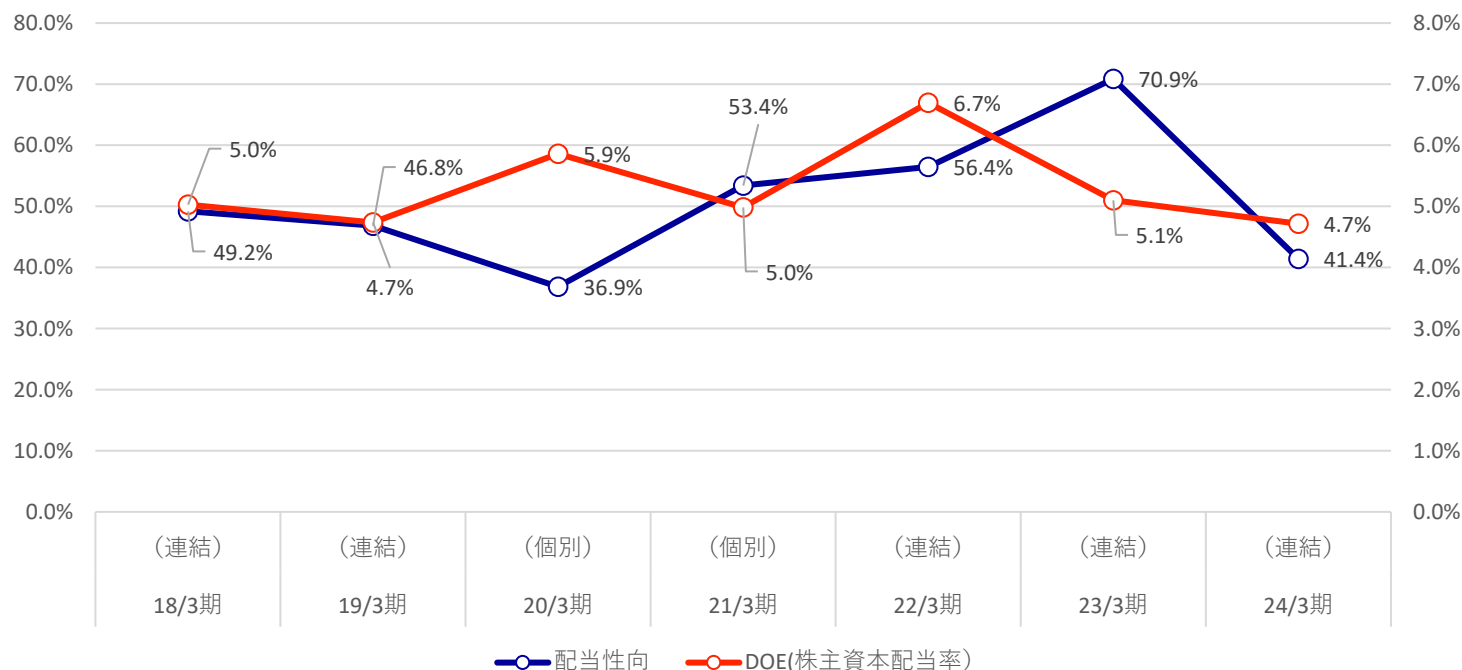
株主資本コストを上回る水準を意識し、2028年3月期ROE15%以上を目指す

	2023/03 (実績)	2024/03 (実績)	2028/03 (目標)	ROE向上のための方針
	7.0%	11.9%	15.1%	15%以上の水準を維持
収益性 ①売上高純利益率 当期純利益 ÷ 売上高	4.0%	5.8%	7.4%	GTBの高水準利益率維持 SKBの利益率向上
資産効率性 ②総資産回転率 売上高 ÷ 総資産	1.35回	1.58回	1.44回	不要資産の圧縮 売上高の増加
財務レバレッジ ③総資産 ÷ 自己資本	1.31倍	1.30倍	1.41倍	現状の自己資本比率水準を維持

CAPMベースに、市場の期待水準を考慮した場合、株主資本コストは6%～9%と認識しており、ROEは資本コストを超過している

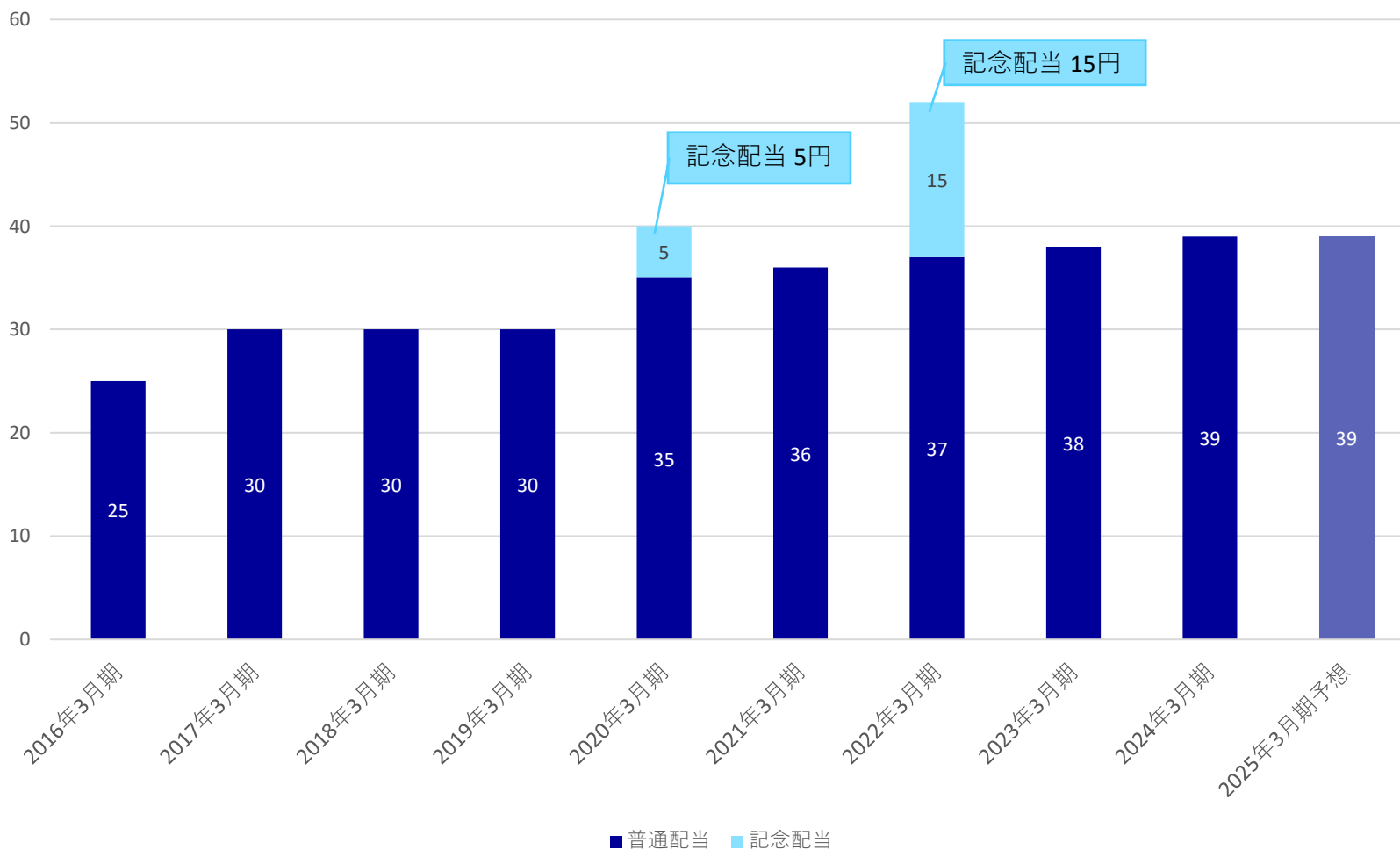
配当性向40%またはD O E（株主資本配当率）5%を参考指標として配当

$$\text{ROE} \times \text{配当性向} = \text{DOE}$$



※2020年3月期、2021年3月期は個別決算のため参考値として記載しております。

累進配当企業を目指します。



※ 業績達成した場合に記念配当を出す可能性があります

参考資料



サステナビリティの取り組み



フリーのサステナビリティについて

こころ豊かで幸せな社会を

Fostering a fulfilled and happy society for all.

フリーのサステナビリティ



私たちフリーは、「人々のこころを豊かで幸せにする良質なエンタテインメントを創出する！」という企業理念のもと、事業活動を通じてすべてのステークホルダーの皆さまとの信頼関係の構築に努め、社会の持続的发展に貢献してまいります。

* コーポレートサイト内のサステナビリティページをリニューアルいたしました

<https://www.furyu.jp/sustainability/>

事業活動を通じて持続可能な社会に寄与するため、各事業が世の中に与える影響を踏まえ、あらゆる社会課題の中から特にフリーが取り組むべき重要課題を2019年度に特定。2021年度にその内容を最適化すべく改訂しました。

特定プロセス

経営層で
重点課題を整理



STEP.1

社会課題の把握と抽出

ISO26000中核課題とフリーの企業行動指針および事業領域を照らし合わせ、子ども・若者白書（内閣府）であげられた社会課題を参考に、フリーの事業に関連する社会課題を抽出しました。



STEP.2

社会課題の重要度の整理

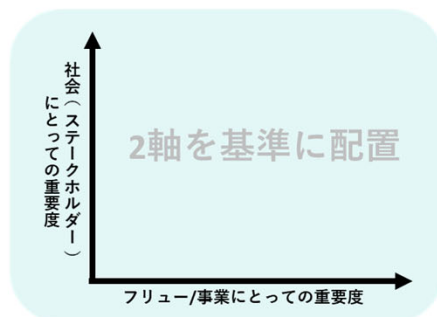
抽出した社会課題に関するステークホルダーの皆さまへの調査や、有識者による評価を踏まえ、社会（ステークホルダー）にとっての重要度と、フリーやフリーの事業にとっての重要度の2軸で整理しました。



STEP.3

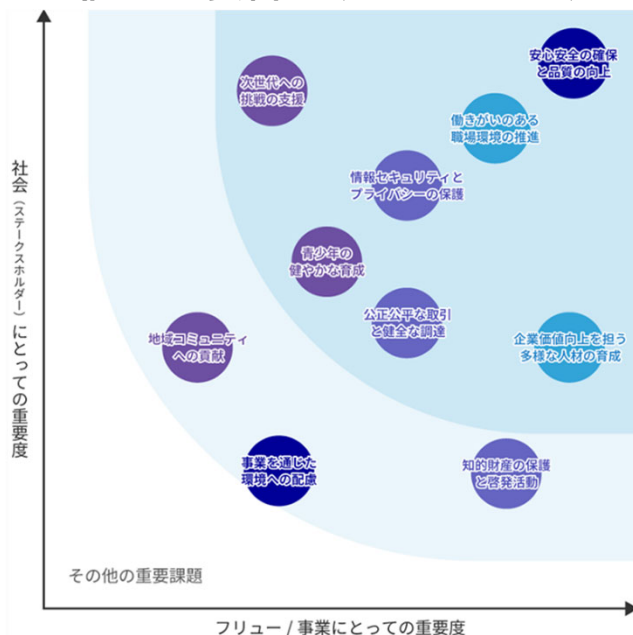
重要課題（マテリアリティ）の特定

経営会議での承認後、取締役会決議を経て、以下の重要課題を特定しました。
特定した10個の重点課題を4つのテーマに分けそれぞれにWGを設定し取り組んでいます。



特定した10個の重点課題を4つのテーマに分け、それぞれにワーキンググループを設定し、課題解決に向けた活動を推進しています。

4つのテーマと 10個の重要課題(マテリアリティ)



良質なエンタテインメントの創出

- 01. 安心安全の確保と品質の向上
- 02. 事業を通じた環境への配慮



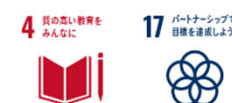
動的ビジョンの実現

- 03. 働きがいのある職場環境の推進
- 04. 企業価値向上を担う多様な人材の育成



未来を切り拓く次世代の応援

- 05. 次世代の挑戦への支援
- 06. 青少年の健やかな育成
- 07. 地域コミュニティへの貢献



健全な経営基盤

- 08. 情報セキュリティとプライバシーの保護
- 09. 公正公平な取引と健全な調達
- 10. 知的財産の保護と啓発活動



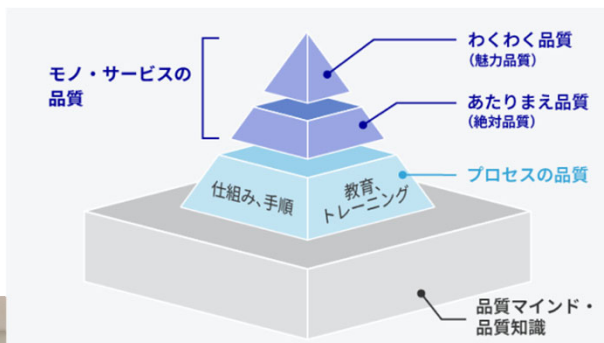
取り組み：良質なエンタテインメントの創出

該当重点項目

01. 安心安全の確保と品質の向上／02. 事業を通じた環境への配慮

安心・安全に商品・サービスを楽しむことができる「あたりまえ品質」を堅実に実現し、お客さまのこころを動かす「わくわく品質」とあわせて、こころを豊かで幸せにする【良質】を追求しています。また、実現にあたっては、社内啓発や各事業部に適した仕組みへの落とし込み、サプライヤーさまとのコミュニケーションを通じた連携強化にも取り組んでいます。

フリー品質の再構築および社内啓発
-全部門が共感できる内容と言葉で構成し直し、社内教育や事業活動、サプライヤーさまとの推進を実施



品質マネジメントシステム、環境配慮
-「フリー品質」を確保し続けるための、品質基本方針及びQMSや環境方針に基づいた事業活動



* TCFD提言に基づく情報開示 <https://www.furyu.jp/sustainability/tcfd/>

取り組み：動的ビジョンの実現

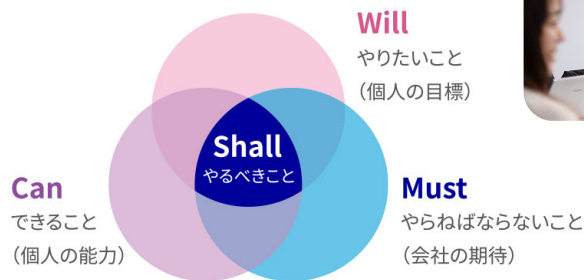
該当重点項目

03. 働きがいのある職場環境の推進／04. 企業価値向上を担う多様な人材の育成

社員のありたい姿を実現する価値観として「動的ビジョン」という考えを大切にしています。その上で、新卒・中途を両輪とする人物本位の採用活動や人材登用を行うと共に、多様な視点や価値観を尊重し、一人ひとりがやりがいを感じながら能力を最大限発揮しつつ、チームワークを高めながら成果を出せる環境づくりに取り組んでいます。

動的ビジョンを基盤としたやりがい促進

- フリュー独自の全社員共通の価値観
- 個人の「やりたいこと」と「できること」、会社の「やらねばならないこと」を重ね合わせていくことで、社員の多様性をはぐくみ、社員と会社が共に成長していくことを目指しています。



女性管理職比率
(課長以上)



28.7%

男性育児休業取得率(%)



50.0%

男女賃金差異(%)

全労働者

75.3%

うち正規雇用労働者 76.5%
うちパート・有期労働者 67.9%



「えるぼし」マーク
3段階目獲得



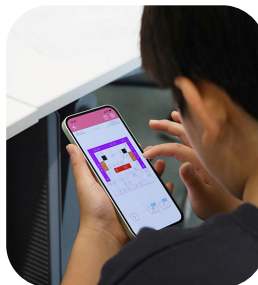
取り組み：未来を切り拓く次世代の応援

該当重点項目

05. 次世代の挑戦への支援／06. 青少年の健やかな育成／07. 地域コミュニティへの貢献

お客さまとのコミュニケーションやパートナー・業界団体・地域社会との連携を通じて、青少年の健やかな育成に取り組んでいます。また、中学生や高校生を中心とした職場見学や、自社商品サービスとの接点を活かし、将来の選択肢を広げるお手伝い等を通じて次世代を応援しています。

従業員と家族向け企画



職場見学の受け入れ、出張授業（職業講話） *は出張授業

・2023年：計8校

・2024年：計10校

- 2月 東京都渋谷区立松濤中学校
- 2月 東大阪市義務教育学校くすは縄手南校 *
- 5月 宮城県岩沼市立玉浦中学校
- 5月 宮城県仙台市立中山中学校
- 5月 岐阜県岐阜市立境川中学校
- 5月 米国 ジョージメイソン大学
- 5月 愛知県小牧市立小牧西中学校
- 6月 愛知県美浜町立野間中学校
- 6月 愛知県半田市立成岩中学校
- 8月 東京都大妻中野高等学校
- 10月 昭和学院中学校
- 11月 福岡県伝習館高等学校
- 12月 広島県如水館高等学校
- 12月 千葉県八重原中学校



取り組み：健全な経営基盤

該当重点項目

08. 情報セキュリティとプライバシーの保護／09. 公正公平な取引と健全な調達
／10. 知的財産の保護と啓発活動

法令順守はもちろんのことリスクや倫理の観点など広い視野で経営を行っています。
情報セキュリティやプライバシーの保護、協力会社さま等すべてのビジネスパートナーとの責任ある調達や公平な取引、知的財産を含む権利の保護及び啓発活動に取り組んでいます。

情報セキュリティや知的財産の保護

-各種方針/ガイドラインに基づいた適切な事業活動及び社内外啓発の実施



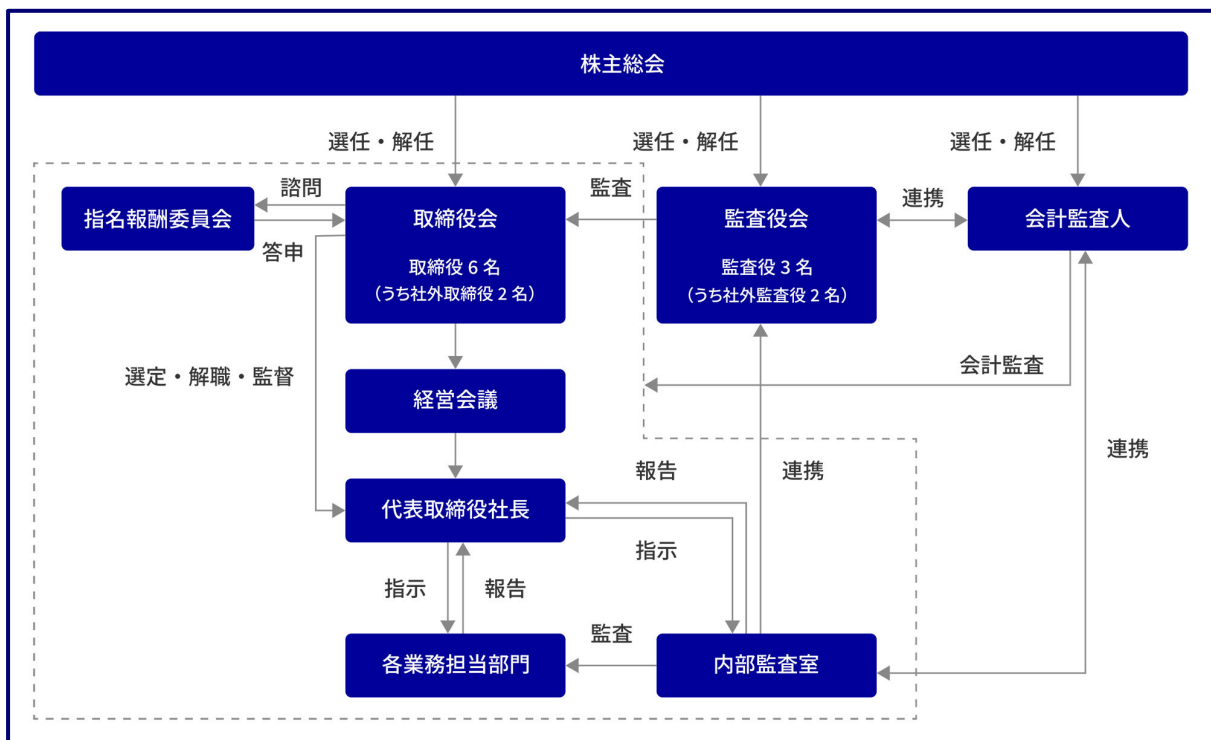
ステークホルダーとの健全な取引

-調達方針及びガイドラインに基づいた責任ある調達と公正公平な取引の実施



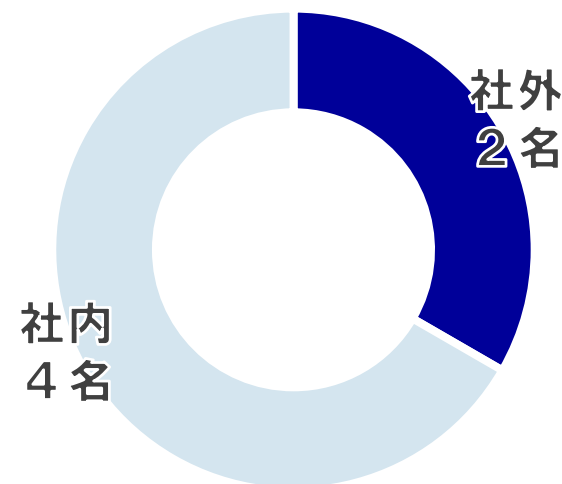
過半数を独立社外役員が占める指名報酬委員会を設置

取締役会については独立社外役員の比率を1/3以上にすることで監督機能を強化



2024年6月末現在

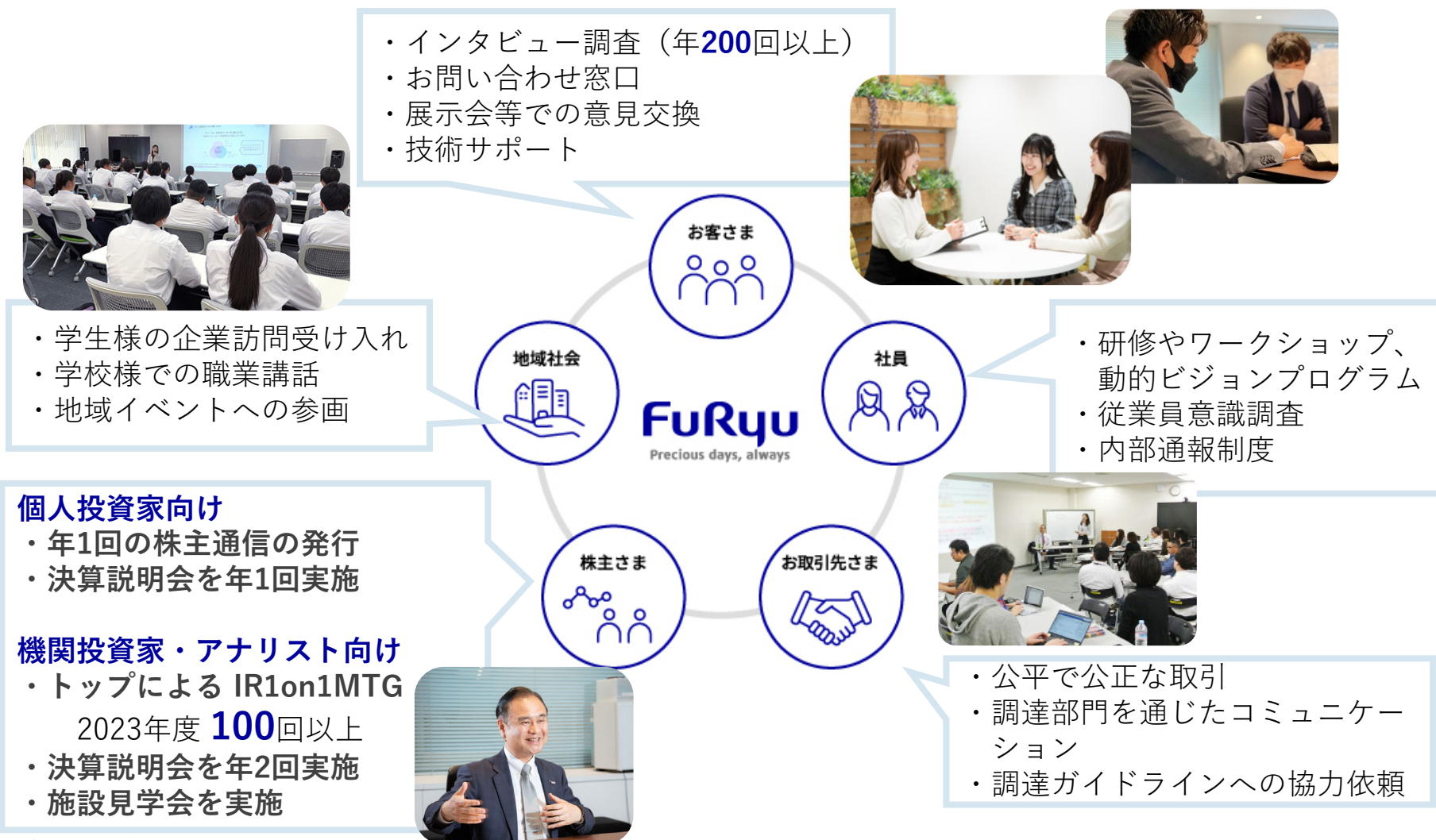
取締役の構成比率



【特記事項】

女性取締役2名（取締役のうち1/3が女性）
経営経験のある社外取締役2名

ステークホルダーとの対話を重視し、持続的な成長へつなげる





主要な経営指標の推移

(単位：百万円)	2019年3月期 (連結)	2020年3月期 (個別)	2021年3月期 (個別)	2022年3月期 (連結)	2023年3月期 (連結)	2024年3月期 (連結)
売上高	27,134	27,431	24,777	34,058	36,400	42,768
営業利益	3,543	3,637	2,736	3,709	2,134	3,771
経常利益	3,531	3,656	2,716	3,707	2,179	3,735
親会社株主に帰属する 当期純利益※	1,882	3,020	1,844	2,544	1,443	2,491
1株当たり当期純利益(EPS)：円	66.53	108.54	67.42	93.01	53.62	94.22
発行済株式数：株	28,296,000	28,296,000	28,296,000	28,296,000	28,296,000	28,296,000
配当総額	848	1,094	984	1,422	1,004	1,031
配当性向：％	45.1	36.9	53.4	55.9	70.9	41.4
1株当たり配当金(DPS)：円	30	40	36	52	38	39
純資産額	17,948	18,994	19,764	21,250	20,152	21,862
自己資本比率：％	71.6	79.1	82.3	75.5	77.7	77.1
1株当たり純資産(BPS)：円	633.39	694.22	722.38	776.71	762.20	826.88
自己資本当期純利益率 (ROE)：％	10.8	16.4	9.5	12.0	7.0	11.9
従業員数：人	482	453	453	488	507	529

※ 2020年3月期～2021年3月期は「当期純利益」の数字を使用しております。



セグメント別 業績推移（年度別）

	2022年3月期 (連結)	2023年3月期 (連結)	2024年3月期 (連結)
(単位：百万円)			
売上高	34,058	36,400	42,768
世界観ビジネス	15,175	16,347	23,317
ガールズトレンドビジネス	14,738	15,745	15,911
フリーニュービジネス	4,144	4,307	3,540
営業利益	3,709	2,134	3,771
世界観ビジネス	2,375	▲189	1,710
ガールズトレンドビジネス	3,536	4,223	4,421
フリーニュービジネス	▲762	▲310	▲574
全社費用	▲1,439	▲1,589	▲1,787

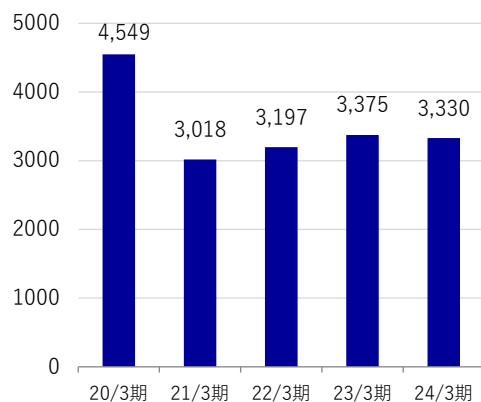
※2022年3月期以前は、新セグメントへの置き換えが困難なため、新セグメントへの組み替えをしておりません。



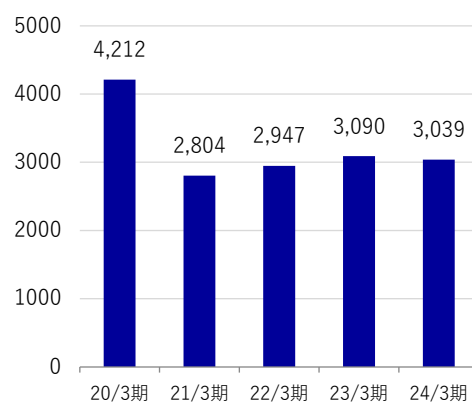
セグメント別 業績推移（四半期別）

(単位：百万円)	2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	9,974	11,108	11,468	10,218	10,046	11,528	12,099	
世界観ビジネス	5,572	6,132	6,260	5,352	5,851	6,585	6,706	
クレーンゲーム景品	4,270	4,986	4,522	3,719	4,443	5,184	5,065	
海外物販	260	268	505	393	538	447	726	
高価格帯ホビー	941	616	963	784	485	480	579	
その他	100	260	269	454	383	473	334	
ガールズトレンドビジネス	3,617	3,960	4,205	4,126	3,395	3,756	3,979	
プリ：アミューズメント施設	1,559	1,826	2,096	1,987	1,419	1,766	2,050	
プリ：直営店収入	315	362	341	383	297	326	315	
ピクトリンク	1,571	1,601	1,610	1,620	1,552	1,554	1,531	
その他	171	170	157	135	126	108	81	
フリーニュービジネス	785	1,015	1,001	739	799	1,186	1,413	
家庭用ゲームソフト	70	423	272	240	117	474	677	
アニメ	298	224	267	143	266	313	311	
カラーコンタクト	216	226	240	201	221	223	235	
その他	199	140	220	153	193	176	189	
営業利益	1,315	1,112	1,085	257	648	656	748	
世界観ビジネス	726	337	526	120	510	405	598	
ガールズトレンドビジネス	1,072	1,242	1,127	979	881	876	778	
フリーニュービジネス	▲81	▲71	▲94	▲326	▲202	▲67	▲50	
全社費用	▲401	▲394	▲474	▲516	▲540	▲557	▲577	

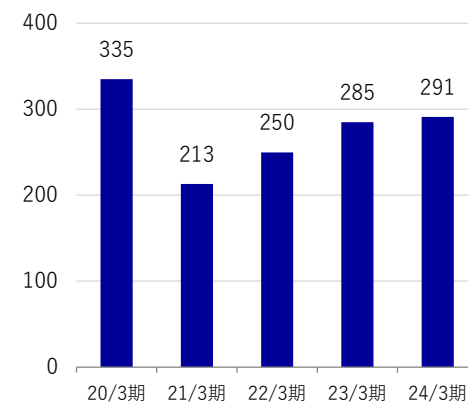
■ 総プレイ回数（万回）



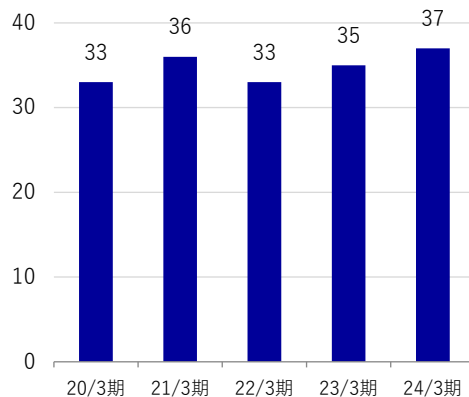
■ AM施設プレイ回数（万回）



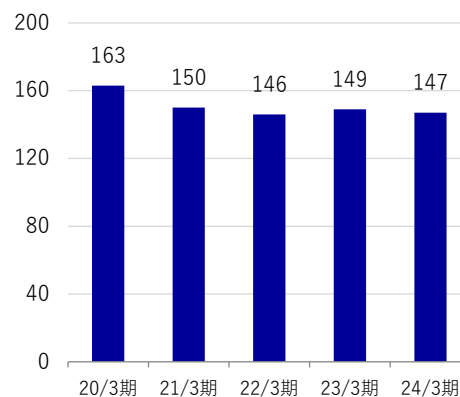
■ 直営店プレイ回数（万回）



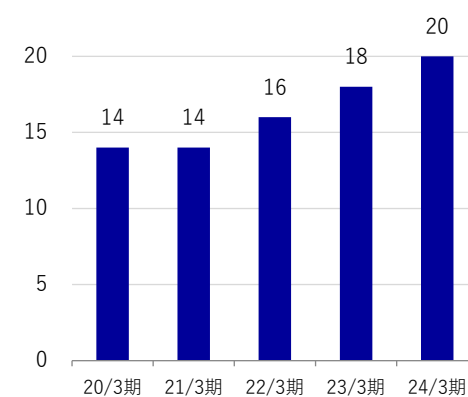
■ 直営店店舗数（店）



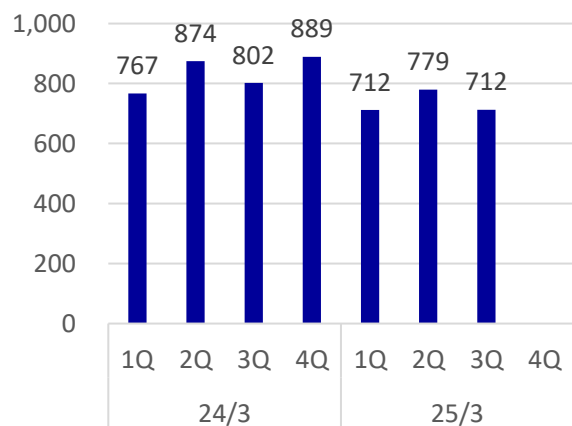
■ ピクトリンク期末有料会員数（万人）



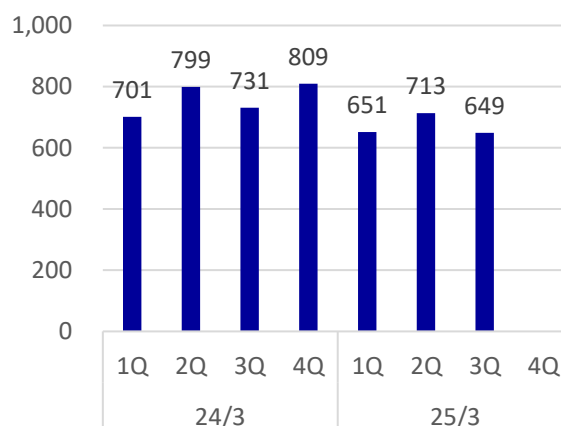
■ ピクトリンク プレミアム会員数（万人）



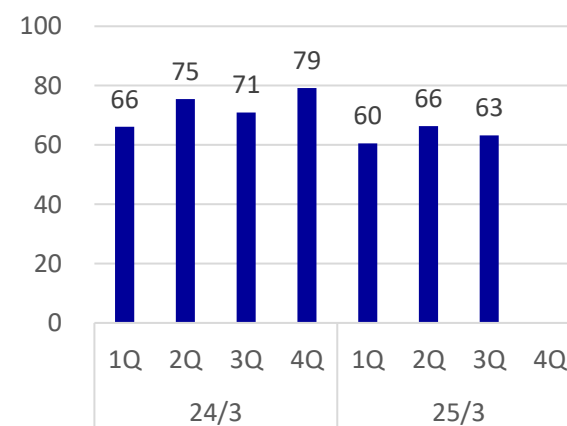
■ 総プレイ回数（万回）



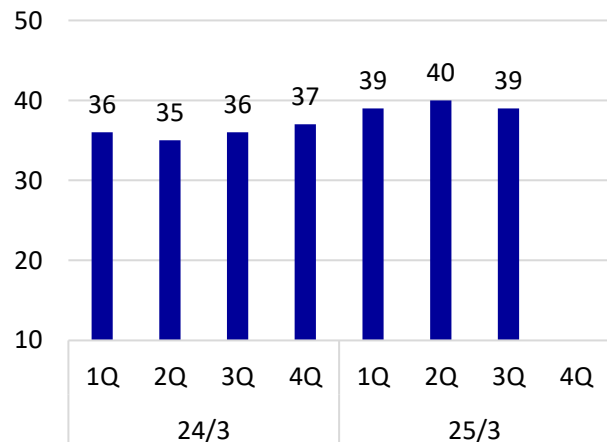
■ AM施設プレイ回数（万回）



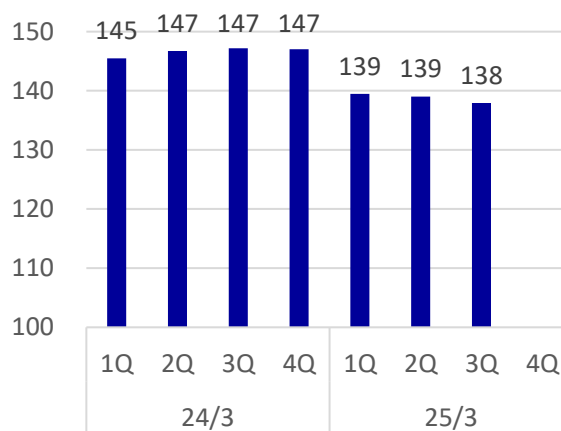
■ 直営店プレイ回数（万回）



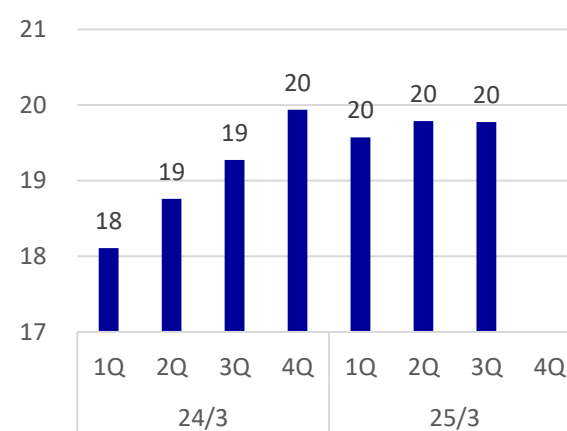
■ 直営店店舗数（店）



■ ピクトリンク期末有料会員数（万人）



■ ピクトリンク プレミアム会員数（万人）





株式について（2024年9月30日現在）

発行可能株式総数	104,400,000株
発行済株式の総数	28,296,000株
株主数	10,077名

株主名	持株数（株）	持株比率（％）
風流商事株式会社	4,340,000	16.32
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,145,500	11.83
光通信株式会社	1,798,200	6.76
TM株式会社	1,415,000	5.32
フリー社員持株会	924,600	3.48
田坂 吉朗	840,000	3.16
吉田 真人	840,000	3.16
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	798,800	3.00
株式会社SBI証券	695,309	2.61
中村 真司	511,300	1.92

※1 当社は、自己株式を1,696,925株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

※2 持株比率は自己株式を控除して計算しております。



本資料に関するお問い合わせ先

フリュー株式会社 戦略本部 財務経理部 IR担当

Email : info-ir@furyu.jp

本資料に含まれる当社が開示する将来の業績に関する見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、経済情勢、市場動向などの様々なリスク要因や不確実な要素により変動する可能性があることを予めご承知おきください。

FuRyu
Precious days, always