

2026年3月期上期 決算説明資料

2025年11月14日

株式会社ランシステム



【将来の見通しについて】

本資料に記載されている業績見通しは、当社が現時点で合理的と判断する一定の前提に基づいて作成されたものであり、リスクや不確定要素を含んだものとなります。実際の業績は様々な要素により、本業績見通しとは大きく異なる可能性がありますことをご了承下さい。

目次

1. はじめに

1. 今回の決算説明会のゴール
2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗
3. 力をいれている事
4. 決算内容

2. 事業紹介

1. 事業構成／セグメント実績
2. セグメント報告(エンターテインメント事業)
3. セグメント報告(システム事業)
4. セグメント報告(不動産事業)

3. 決算概要

1. 2026年3月期上期 実績数値
2. 2026年3月期 予測数値
3. 貸借対照表及びキャッシュフロー計算書

4. 最後に

5. 補足資料

1. 株価チャート
2. 会社情報



はじめに



1-1. はじめに ~今回の決算説明会のゴール~



①

ランシステムの上場維持基準の適合に向けた進捗状況を知ってもらう

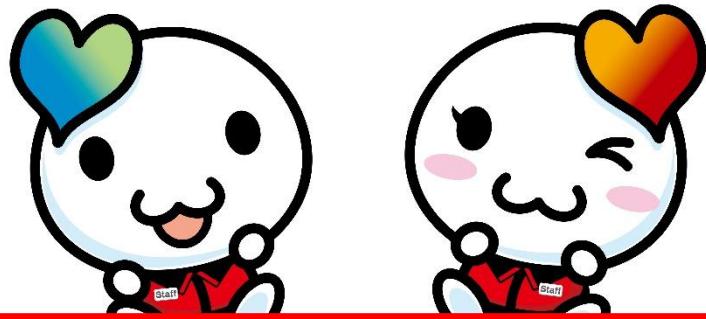
②

私たちランシステムが事業をすすめる上で、特に力をいれている事を知ってもらう

③

ランシステム2026年3月期上期決算内容を知つてもらう

1-1. はじめに ~今回の決算説明会のゴール~



結果（私たちのゴール）

『これから大きく成長していく可能性
が高い企業である』
と理解してもらう

1-2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗



①

ランシステムの上場維持基準の適合に向けた進捗状況を知つてもらう (2025.1.11開示済)

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の状況 (移行基準日時点)	3,248	10,219	5.2	49.3
当社の状況 (2025年3月末時点)	4,148	11,538	6.0	26.3
当社の状況 (2025年9月末時点)	3,942	12,302	8.0	28.1
上場維持基準	400	2,000	10.0	25.0
計画書に記載の項目	—	—	○	—
計画期間	—	—	2027年3月末	—
目標数値 (2027年3月末)	4,000	13,150	10.5	30.0

1-2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗



4つの取り組み

(1)成長戦略について

システム事業を成長ドライバーとして、エンターテインメント事業とのシナジー効果を出しながら、数値(売上、各種利益)をあげていきます。

リアル店舗を実際にやっている、システム会社としての強みを生かした戦略をすすめてまいります。

(2)IR活動の強化

私たちがチームとしてすすめている方向性を明確にし、しっかりとIR・PR等で伝えていきます。

- PR 『省人化システム搭載のセルフサービス型オンラインダーツ店舗
「スマートダーツ成増駅南口店」 2025年11月15日（土）オープン』

(3)株主還元の充実

私たちの会社の大切なステークホルダーである株主様への還元をより充実させるべく、具体的な施策をすすめて参ります。

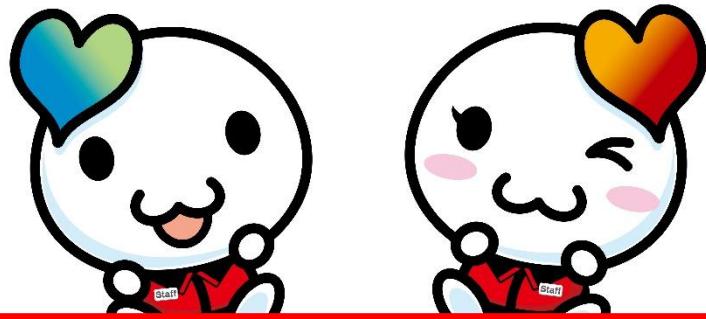
現状の株主優待に加え、中長期的に保有メリットのある施策を予定しております。

(4)流通株式比率の向上

取引先等による当社株式の市場売却を引き続き依頼し、流通株式比率の向上にも注力してまいります。

2026年3月末には、目標とする流通株式比率30%に到達する見込みとなります。

1-2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗



以上の施策により

私たちランシステムは

『上場維持基準適合数値を
継続的にクリアしていく』

1-3. 力をいれている事



②

私たちランシステムが事業をすすめる上で、特に力をいれている事を知ってもらう

経営理念

「人を豊かに・地域を豊かに・
社会を豊かに・私たちも豊かに」

を念頭に、3つの事に力をいれております。



1-3. 力をいれている事



事業をすすめる上で、特に力をいれている事

(1)

私たちは、リアル店舗運営を活用した、システムの開発、改善をベースにシステム事業を強化していきます。

ミッション：「システムの力で豊かな世界を」

(2)

私たちは、アミューズメント業界を更に楽しく、安全で、健全で、効率的に運営する為のチャレンジを積極的にすすめていきます。

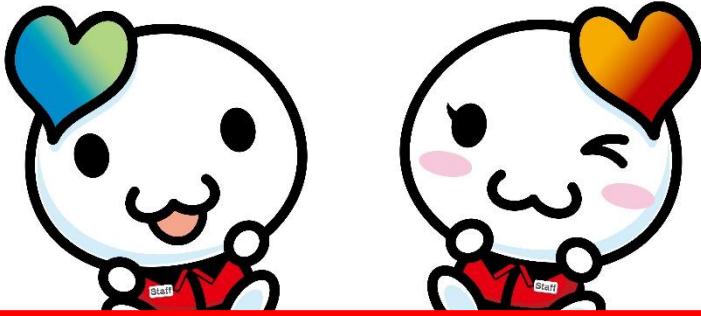
ミッション：「日常に喜びと楽しさのある世界を」

(3)

私たちは、どんな事に対しても基本の徹底を常に意識し、チームの仲間である全ての社員、スタッフ、お客様、関係会社と共に会社を持続的に成長させていきます。

基本方針：「基本の徹底・想いを強く」

1-3. 力をいれている事



以上の3つを継続した結果として

私たちランシステムは

『大きく成長していく』

③

ランシステム2026年3月期上期決算内容を知つ
てもらう

2026年3月期上期決算説明をさせていた
だきます。

2-1. 事業構成／セグメント実績



エンターテインメント事業

- ・直営店舗の運営
(株式会社ランセカンドを含む)
- ・フランチャイズ店舗のサポート
- ・各種商材の販売及び研修事業

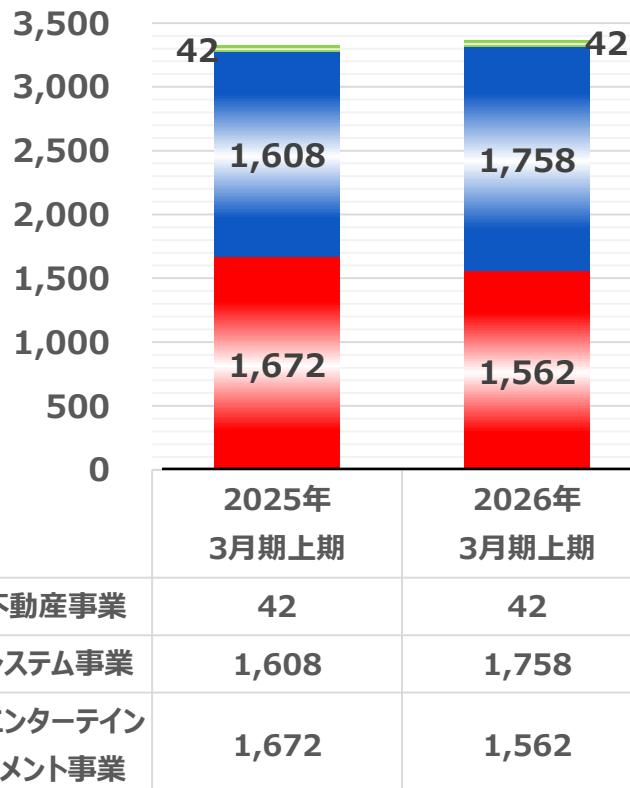
システム事業

- ・システム商材の販売
- ・システム商材の保守
- ・新規システム商材の開発

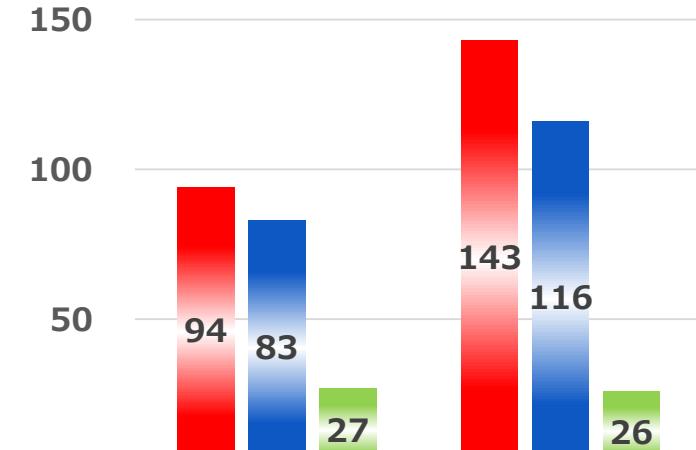
不動産事業

- ・不動産物件の管理

売上高



セグメント利益



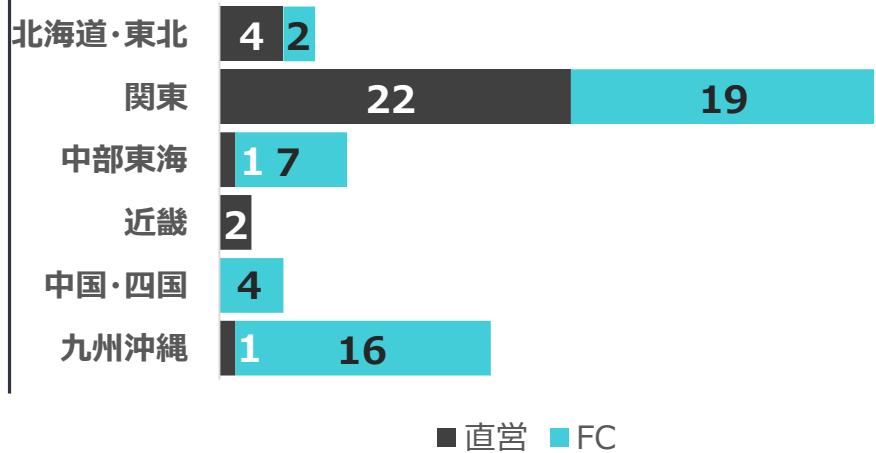
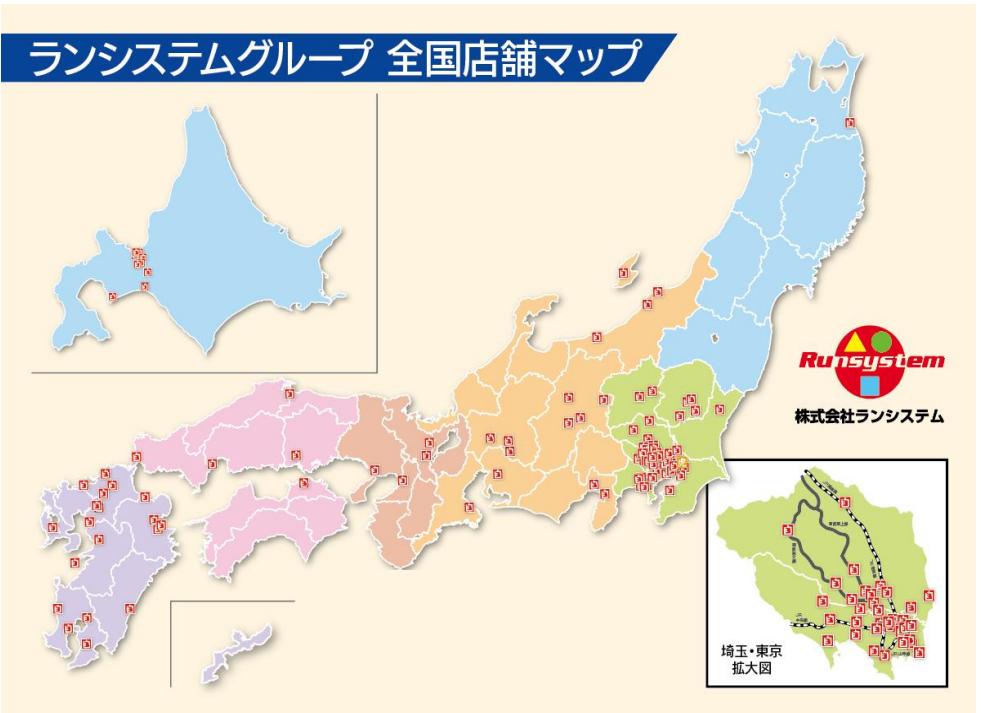
私たちランシステムのメイン事業は二つ

エンターテインメント事業

システム事業

エンターテインメント事業（自遊空間事業）の**安定収益**に
加え、システム事業を**成長ドライバー**として位置付ける

2-2. エンターテインメント事業①



日本の複合力フェのパイオニアとして、**1998年より26年間にわたり「自遊空間」を運営しております。**長年の経験とノウハウを積み重ねながら、常に新たな挑戦を続けてきた老舗企業です。現在、全国に**78店舗**（直営30店舗・FC48店舗）を展開しております。

「**日常に喜びと楽しさのある世界を**」をミッションとし、アミューズメント業界全体の盛り上げを意識しつつも、**安定した収益を上げております。**

エンターテインメント事業（自遊空間事業）の強み

- ① **26年間の運営で蓄積された膨大な会員データと運営ノウハウ**
- ② **店舗利用のシステムは全て自社開発**
- ③ **様々なチャレンジを継続**

エンターテインメント事業（自遊空間事業）の強み

① 26年間の運営で蓄積された膨大な会員データと運営ノウハウ

複合カフェのパイオニアである「スペースクリエイト自遊空間」1998年に1号店をオープンし、業界全体の成長を牽引してきた実績があります。

自社直営に加えフランチャイズ展開も推進し、複合カフェ事業のあらゆる側面を熟知しております。長年にわたり培った経験とノウハウを強みに、今なお新たな挑戦を続ける老舗企業です。

年間総利用者数：約394万名／モバイル会員数：約400万名

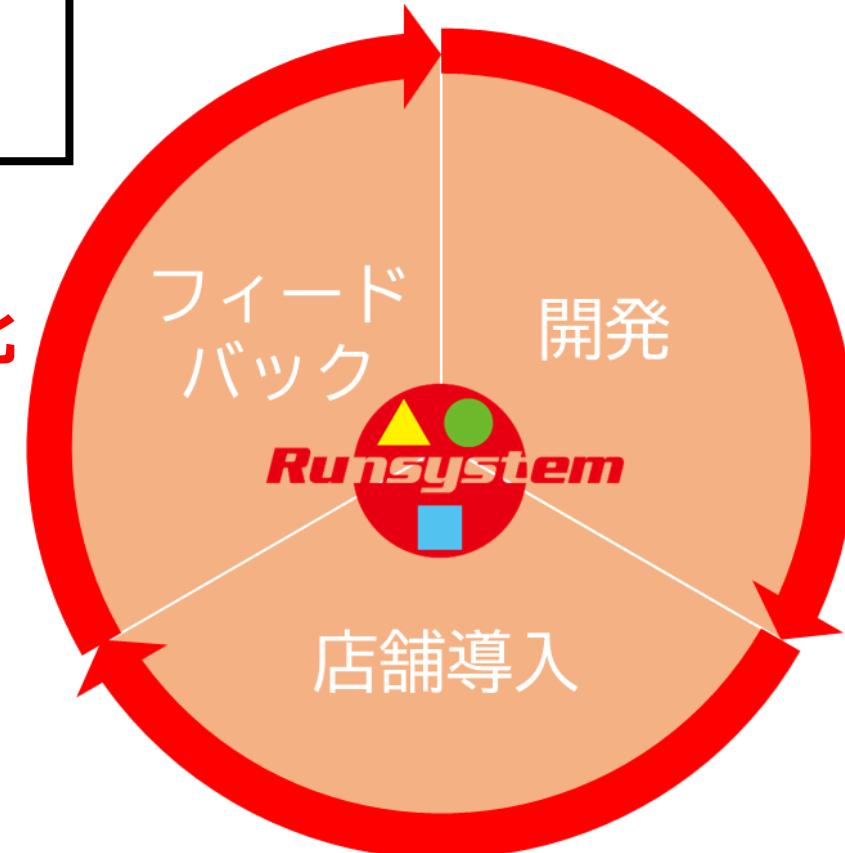
エンターテインメント事業（自遊空間事業）の強み

② 店舗利用のシステムは全て自社開発

様々なシステムを導入し、
お客様・スタッフの利便性向上、店舗運営効率化
に努めている

※店舗

- テスト導入・検証
- 開発（改善）
- 店舗導入のサイクル



2-2. エンターテインメント事業④システム開発



システム開発（自遊空間の無人システム）



無人入会システム

対面の受付カウンターを無くして、新規の会員登録を実現。本人確認作業は、オンラインで入会センターが一元対応することで、会員登録業務を大幅に効率化。

セルフ入場システム

入場機のタッチパネル画面でお客様がセルフ操作で席を選択すると、入場用の二次元コード（QR鍵）を発行。

リモート接客システム

リアルタイムにリモートで店頭の接客対応を実現。複数店舗をサービスセンターが一元対応することが可能。無人店舗の店頭における接客業務を補完。また、お客様が店頭でお困りの時など、サービスセンターから遠隔でお声掛け対応をすることが可能で、失客による機会損失を防ぎます。

QR鍵システム

店舗の出入口をセルフ入場システムで発行したQR鍵で解錠。QR鍵の設定に基づきドアの解錠を制御するため、QR鍵の有効期限の他にも店内の専用エリアや鍵付き個室の解錠制御が可能。また、火災報知設備と連携したパニックオープン対応のため無人店舗運営でも安心安全な設計。

セルフ精算システム

お客様がセルフ操作で精算可能。決済方法は、現金、クレジットカード、交通系ICカード、二次元コード（QR）決済、主要電子マネー決済に対応。QR鍵をスキャンすることでご利用時間に応じたパック料金が自動で適用されて精算金額として表示。精算後には、精算レシートと退場用のQR鍵が発行。

2-2. エンターテインメント事業⑤チャレンジ



エンターテインメント事業（自遊空間事業）の強み

③

様々なチャレンジを継続

- 新規コンテンツ開発
「JIQOO RACING」
- システムのテスト
「顔認証の導入」
「Smart Dartsの出店」
- 業務の外販
「遠隔接客の外販」



2-2. エンターテインメント事業⑤チャレンジ



チャレンジ (JIQOO RACING)



Jiqoo Racingとは、自遊空間高田馬場店内にあるSim Racing（シムレーシング）専用エリアとなります。最先端のレーシングシミュレーター4台を配置しており、プロのレーサーからカジュアルプレイヤーまで、誰もが満足できるシミュレーション体験を提供しております。

シムレーシングは、スタッフが少ない無人店舗や省人化店舗ととても相性が良く、新しいコンテンツ『Jiqoo Racing』として、自遊空間店舗での導入だけでなく、他の施設の遊休スペースの活用案として提案・導入サポートを進めております。

2-2. エンターテインメント事業⑤チャレンジ



チャレンジ（顔認証の導入）



自遊空間高田馬場店にて**顔認証による入退場管理システム**のテスト導入を開始予定。（2025年11月20日から）お客様の反応や導入時の課題を詳細に洗い出し、最適なソリューションの構築を目指してまいります。

当社では**開発したシステム**の実店舗における**実用性**を徹底的に**検証**しています。これにより、**他社には真似のできない**、現場のオペレーションと一体となった**実用的なシステム**の構築・提供を実現してまいります。

2-2. エンターテインメント事業⑤チャレンジ



チャレンジ (Smart Dartsの出店)



省人化システム搭載のセルフサービス型オンラインダーツ店舗『スマートダーツ成増駅南口店』を2025年11月15日にオープン。

『スマートダーツ成増駅南口店』は、完全セルフサービス型の店舗で、自社開発の事前予約システム『Doretoru』、自動入退場システム、円滑なサポートを提供する遠隔接客システムなどを活用することで、ストレスなく安心してダーツをプレイすることが可能。

今後『スマートダーツ成増駅南口店』で得られる運用実績と知見を基に、同形態のセルフサービス型店舗を自社運営・他社へのシステム提供を含め、全国で「100店舗展開」を目指してまいります。

2-2. エンターテインメント事業⑤チャレンジ



チャレンジ（遠隔接客の外販）

遠隔接客システムを活用し、プランに応じた接客対応を行う業務委託サービス。

当社が運営するサービスデスクから、様々な業態店舗のお客様に対して、リアルタイム接客を要望に応じて提供。



店頭に設置した端末でリアルタイムに接客

- 遠隔接客対応
- QR鍵の再発行
- ドアのリモート操作



当社サービスデスク

2-2. エンターテインメント事業の⑥まとめ



今後も、**安定した収益をあげると同時に、
強みを生かした様々なチャレンジを継続
してまいります**

2-3. システム事業①



成長ドライバーである**システム事業**は、**1989年4月**に発足し、創業以来**35年**間にわたり継続しております。**システム外販事業**については、**2011年**より本格的に強化を進め、現在では様々な企業様へシステムを提供しております。

「**システムの力で豊かな世界を**」というミッションのもと、当社が培ってきたリアル店舗運営の経験を活かしたシステム開発・改善を基盤とし、**システム事業**を強化してまいります。

システム事業の強み

① **リアル店舗の運営ノウハウから培ったシステムの開発**

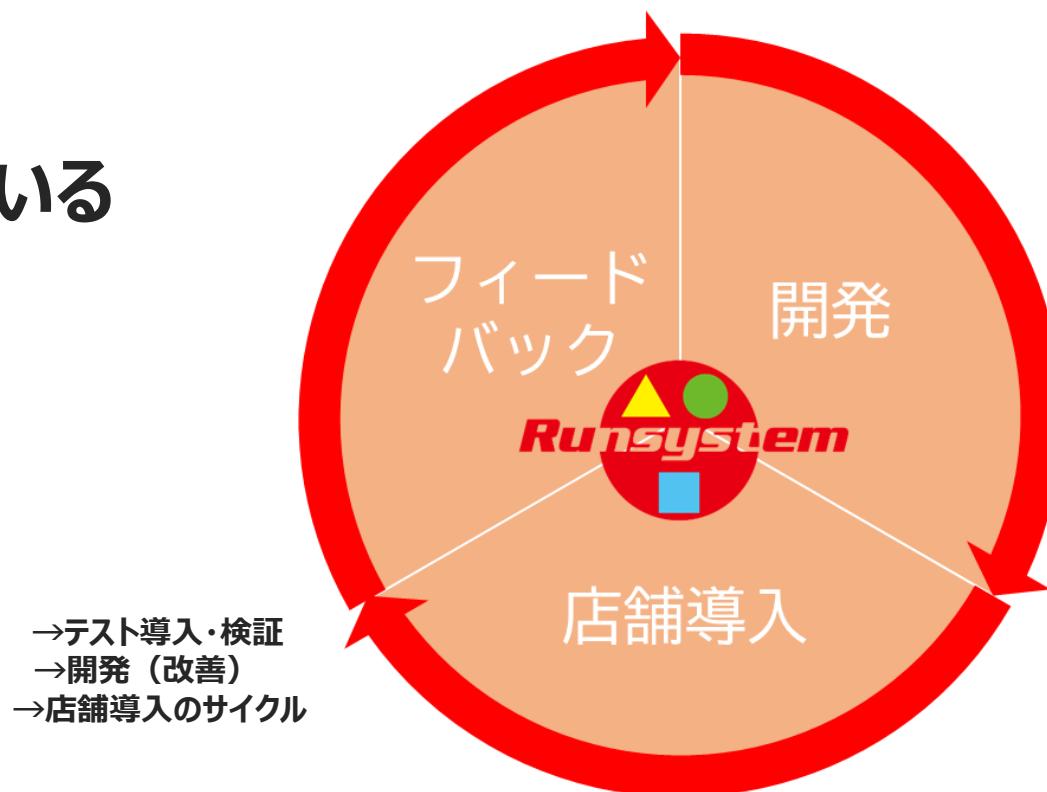
② **省人化システムのノウハウ、ラインナップが充実**

③ **小規模店舗対応等、小回りがきき、自由度の高いカスタマイズが可能**

システム事業の強み

① リアル店舗の運営ノウハウから培ったシステムの開発

リアル店舗運営を実際にやっている
システム会社だからこそ、
使えるシステムが提供可能



システム事業の強み

② 省人化システムのノウハウ、ラインナップが充実

私たちが提供するシステムには、**入退場管理システム**、**遠隔接客システム**、**予約管理システム等**、店舗運営の効率化を可能にするさまざまなソリューションが含まれている。

これらのシステムは複合カフエ業界にとどまらず、医療・介護、自治体、宿泊施設、小売業など**幅広い業態**への導入が可能。

現場の**課題解決**に直結する実践的なシステムは**市場ニーズに適合**しており、大きく成長する可能性あり。

2-3. システム事業④省人化システム



■なぜ省人化システムが必要なのか？

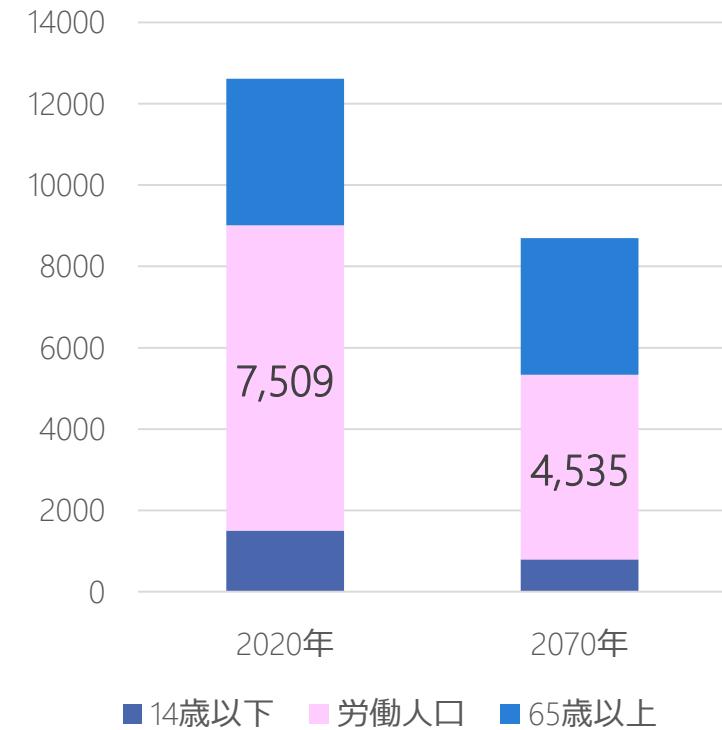
背景：日本における**労働力不足**

日本の人口は、2020年の約**1億2615万人**から、2070年には約**8700万人**へと減少すると予測されている。

(国立社会保障・人口研究所の推計)

また、**2030年問題**として、少子高齢化と人口減少が引き起こす**「人手不足」**がさらに深刻化し、社会全体に大きな影響を与えることが予想されている。

将来推計人口 ※単位は万人



■なぜ省人化システムが必要なのか？

「利益＝売上－販売管理費」のため、
省人化システム導入でコストが下がる。

- ・人件費：▲10%～▲ 40%
- ・採用費：▲30%～▲100%
- ・教育費：▲ 0%～▲100%

結果、生産性の向上につながる。



■なぜ省人化システムが必要なのか？

労働力不足という社会課題を逆手に取り、サービス業・店舗運営業界で求められる省人化を進めることで、

私たちの**システム事業**は明るく、拡大余地が大きい**成長ドライバー**となる。

2-3. システム事業④システム商材



無人化・省人化ソリューション(セルフレジ、QR認証機)



他社には真似のできない、現場のオペレーションと一体となった実用的なシステムの構築・提供を実現します。

2-3. システム事業④システム商材



DX・業務改革

人手不足・人件費削減
無人化システム&
リモート接客 自販空間
25年の実績
遠隔カスタマーサクヤス

自社の業務に合った
モバイルアプリを
ノーコードで簡単作成
モバイルアプリ作成ツール
Platio
プラティオ

予約管理システム『Doretoru』



業務の効率化、省人化を実現し、コア業務に集中できる環境を提供します。

2-3. システム事業④システム商材



ネットワーク・セキュリティ



サイバー攻撃で企業が受ける大損失！
そうなる前に最適なセキュリティ対策を

W / T H[®]
secure
WithSecure™ Elements
Endpoint Protection

いつでもどこでも安心、安全、安定した通信環境を提供します

サーバーやネットワークなど、システム基盤の設計・構築を対応し、お客様の要件や環境に最適なインフラを提案し、スムーズな導入と安定運用をサポートします。

2-3. システム事業④システム商材



システム開発・保守サポート



店舗運営・フランチャイズ本部運営で培った経験値を活かし、店舗経験豊富なスタッフが、まるで自社のスタッフのように親身に対応。業界知識と高い共感力で、お客様の課題を解決します。

システム事業の強み

③ 小規模店舗対応等、小回りがきき、**自由度の高いカスタマイズ**が可能

人手不足が深刻化する中で、**店舗ビジネスにおける省人化**は、今後避けては通れない経営戦略であるため、省人化システムは必須となってくる。

私たちは、各店舗の課題に合わせた**柔軟なカスタマイズ**が可能であり、大手企業向けのシステムに比べても導入しやすい**安価な価格**で提供が可能。

私たちは、**中小店舗ビジネスの皆様に最適な省人化ソリューションを提供**し、その**未来を支援**できると強く自負しております。

システム事業の強み

③ 小規模店舗対応等、小回りがきき、自由度の高いカスタマイズが可能

私たちの省人化システムは、従来型の「売り切り」や案件受託に加え、納品後も**システム利用料・保守料**が継続して発生する**ストック収益モデル**を採用しています。

初期費用を抑えつつ、月々の利用・保守コストをより**低く設定**しているため、導入企業にとっては**コスト削減効果**が明確です。

導入店が増えれば増えるほど、クライアントは**コスト削減**が可能となり、私たちは安定的に**収益を積み上げられる**、双方にメリットが生まれる**WIN-WIN**の仕組みとなっています。



2-3. システム事業⑥実績



システム事業実績

POS、無人化・省人化ソリューション

ネットカフェ

カラオケ

フィットネス

POS関連 **400** 台 IoT機器(QR認証機) **6,000** 台

ネットワーク・セキュリティ関連実績

マネージドネットワークサービス(Run-VPN等)

ランシステムグループ **300**拠点(累計)

カラオケチェーン **680** 拠点

アパレル **250** 拠点

BEMS関連 **200** 拠点

医療、介護施設等 **20** 施設

WithSecure Elements(エンドポイント、EDR セキュリティ)

導入社数 **5,500** 社 提供ライセンス数 **83,000** ライセンス

保守関連業務

ネットカフェ関連 **600** 施設

カラオケ関連 **700** 施設

フィットネス関連 **160** 施設

アパレル関連 **250** 施設

医療、介護施設等 **20** 施設



※2025年8月時点

- ・社会課題解決×デジタル×現場力 = 我々の得意分野
- ・持続的な成長と社会的価値を両立

結論、
「システム事業は大きく成長する」

2-4. 不動産事業



**不動産事業においては、不動産賃貸物件の適切な管理に注力し、
安定した収益を継続して参ります。**

3-1. 2026年3月期上期 実績数値

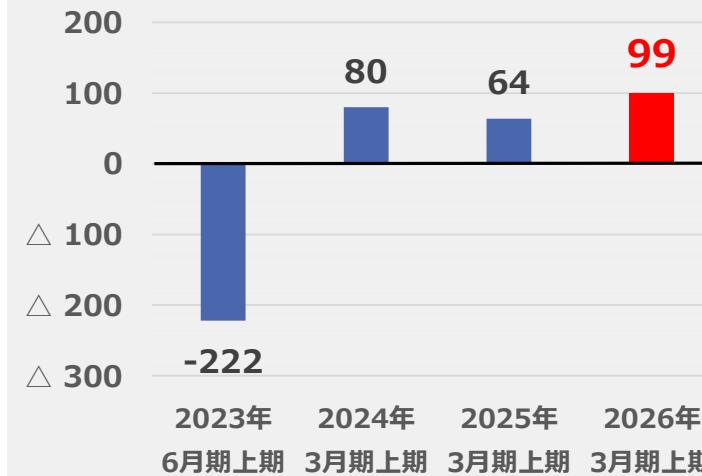
※単位：百万円



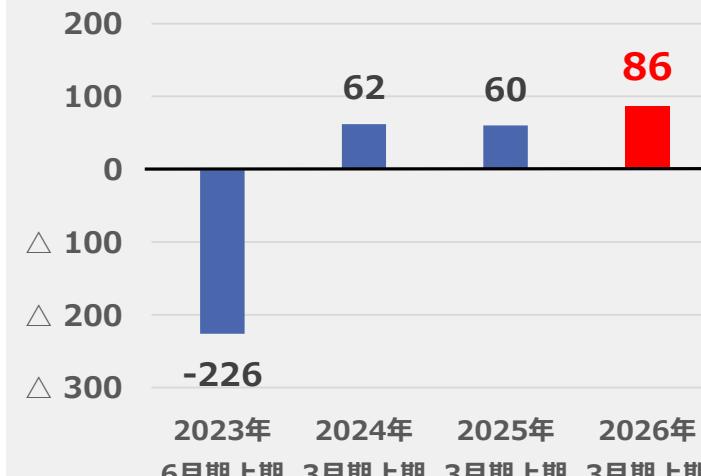
2026年3月期上期 売上高 3,363百万円



2026年3月期上期 営業利益 99百万円



2026年3月期上期 経常利益 86百万円



Topics

■ 2026年3月期上期の業績

2025年3月期上期と比較して、増収・増益で推移しております。

■ 特別損失について

2026年3月期上期において、特別損失59百万円を計上しております。これは主に、直営店舗の閉店に関連する店舗閉鎖損失12百万円及び減損損失44百万円を計上したほか、エンターテインメント事業において減損損失3百万円を計上したもので

■ 特別利益について

2026年3月期下期において、特別利益75百万円の計上を見込んでおります。これは、入居する営業店舗物件の退店要請を受け、同店舗を閉店することに伴い、損失補償金75百万円を計上するためです。

自己資本比率



3-2. 2026年3月期 業績予想

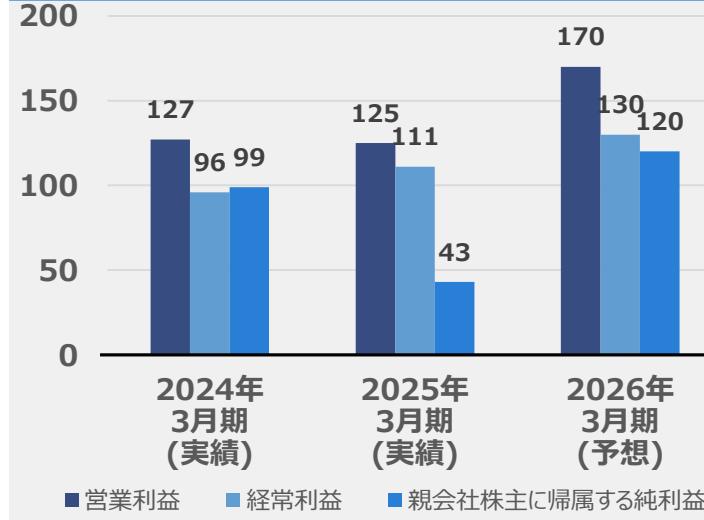
※単位：百万円



2026年3月期 売上高(予想)



2026年3月期 収益(予想)



セグメント毎の計画

■エンターテインメント事業

- ①小規模無人店舗の実現・黒字化
 - ・無人ダーツ店舗の立ち上げ
- ②遠隔接客部門の外販化
- ③顔認証などのAIを活用した先端技術の導入
 - ・店舗ビジネスで活用できるシステム開発のテスト
- ④新しいコンテンツの開拓
 - ・SIMレーシングの導入

■システム事業

- ①無人化・省人化システムの拡販
 - ・システム外販におけるパートナー契約促進
- ②AOKIホールディングスのPC関連部材等の導入
- ③将来市場を見据えた新規システムの開発
 - ・AI技術を活用したソリューションの開発
 - ・他業種向け予約システムの開発
- ④保守業務による収益拡大
 - ・システム導入先拡大に伴うベースアップ
 - ・業務提携先の保守業務請負
 - ・外注している保守コストの削減

Topics

■ 2026年3月期の業績予想

2026年3月期は2025年3月期と比較して増収・増益となる見込みです。

■ 中長期の展望

エンターテインメント事業で得られる安定した収益と、その現場で培われる実践的な知見を最大限に活用し、システム事業を強力に推進することで、ランシステムグループは持続的な成長を実現していきます。

3-3. 貸借対照表・キャッシュフロー計算書

※単位：百万円



資産の部	2025年3月期末	2026年3月期上期	増減	前期比	負債の部	2025年3月期末	2025年3月期上期	増減	前期比	純資産の部	2025年3月期末	2026年3月期上期	増減	前期比
現金及び預金	862	780	△82	90%	買掛金	167	143	△23	86%	資本金	100	100	—	100%
売掛金	342	318	△23	93%	1年内返済予定の長期借入金及び社債	560	1,568	1,007	280%	資本剰余金	236	236	—	100%
商品及び製品、原材料、貯蔵品	129	110	△19	85%	リース債務	61	73	12	120%	利益剰余金	△23	3	27	—
その他	103	125	22	122%	資産除去債務	7	18	11	251%	自己株式	△92	△92	—	—
貸倒引当金	△3	△1	△1	—	その他	274	295	21	108%	純資産合計	219	247	27	112%
流動資産合計	1,434	1,333	△100	93%	流動負債合計	1,071	2,100	1,029	196%	負債純資産合計	3,798	3,769	△29	99%
有形固定資産	1,775	1,841	65	104%	長期借入金	1,803	742	△1,061	41%	キャッシュフロー計算書	2025年3月期上期	2026年3月期上期	増減	前期比
無形固定資産	55	71	15	129%	リース債務	169	179	10	106%	I. 営業活動によるキャッシュフロー	249	173	△76	69%
投資その他の資産	532	521	△10	98%	資産除去債務	290	284	△5	98%	II. 投資活動によるキャッシュフロー	△402	△197	205	—
固定資産合計	2,363	2,435	71	103%	その他	243	214	△29	88%	III. 財務活動によるキャッシュフロー	△135	△57	78	—
資産合計	3,798	3,769	△29	99%	固定負債合計	2,507	1,421	△1,085	57%	IV. 現金及び現金同等物残高	862	780	△82	90%
					負債合計	3,578	3,521	△56	98%					



最後に



4-1. 最後に ~今回の決算説明会のゴールの確認~



①

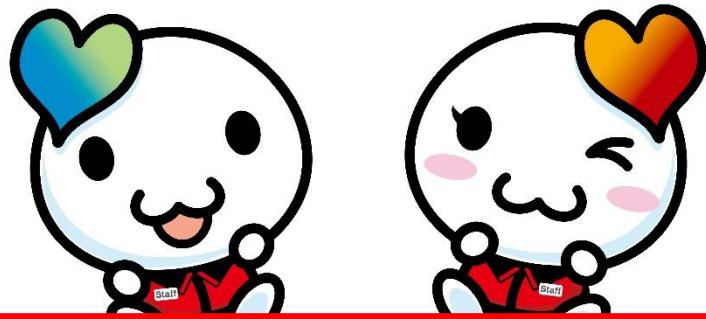
ランシステムの上場維持基準の適合に向けた進捗状況を知ってもらう

②

私たちランシステムが事業をすすめる上で、特に力をいれている事を知ってもらう

③

ランシステム2026年3月期上期決算内容を知つてもらう



結果（私たちのゴール）

『これから大きく成長していく可能性
が高い企業である』
と理解してもらう

「想いと行動が全て」

目次

1. はじめに

1. 今回の決算説明会のゴール
2. 上場維持基準の適合に向けた取組の進捗
3. 力をいれている事
4. 決算内容

2. 事業紹介

1. 事業構成／セグメント実績
2. セグメント報告(システム事業)
3. セグメント報告(エンターテインメント事業)
4. セグメント報告(不動産事業)

3. 決算概要

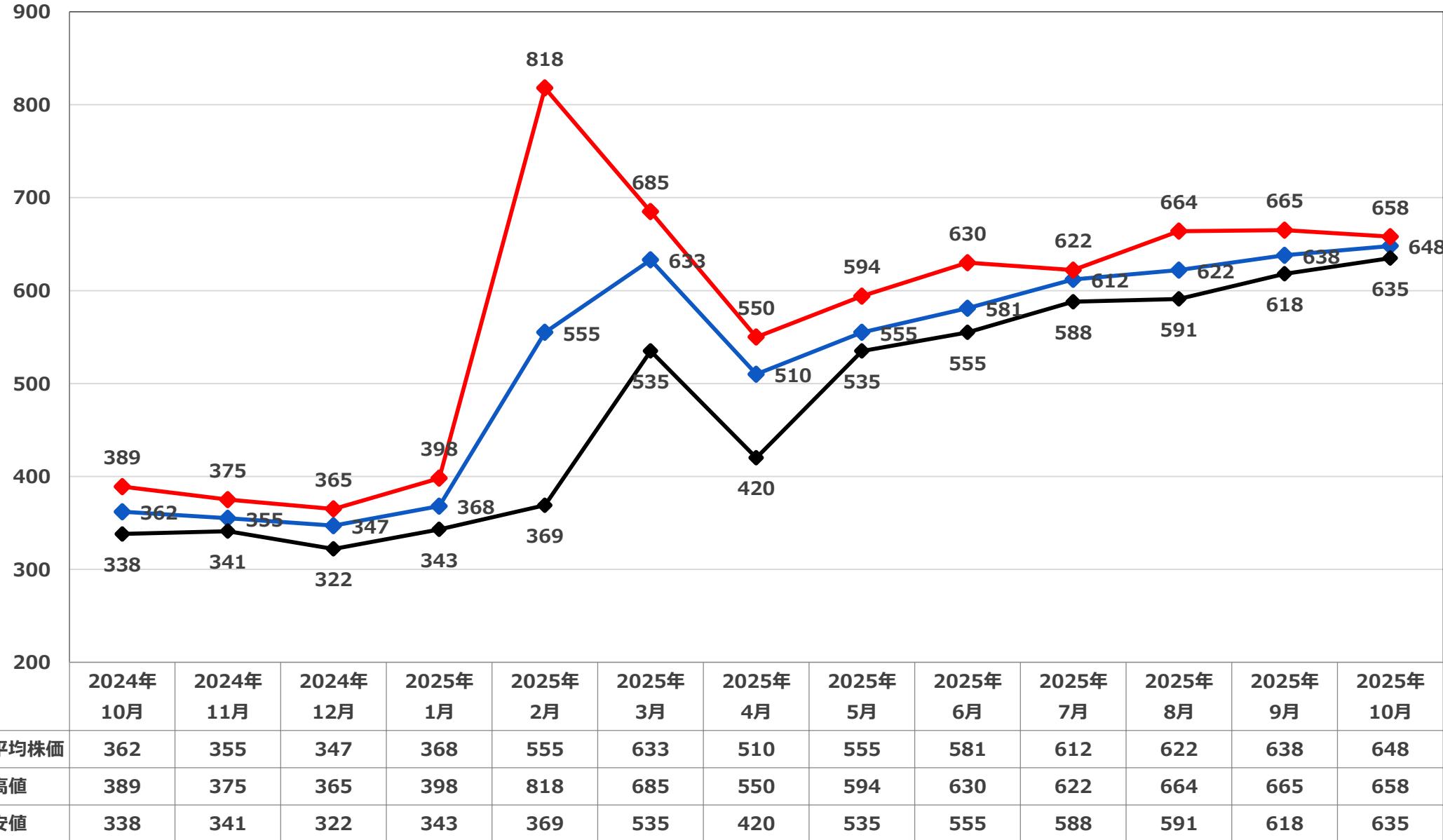
1. 2026年3月期上期 実績数値
2. 2026年3月期 予測数値
3. 貸借対照表及びキャッシュフロー計算書

4. 最後に

5. 補足資料

1. 株価チャート
2. 会社情報

株価チャート



社名	株式会社ランシステム (RUNSYSTEM CO.,LTD.)
設立	1988年12月21日
決算月	3月
資本金	100百万円 (発行株式数4,380,900株)
上場市場	東証スタンダード (3326)
主な事業内容	1.エンターテインメント事業 2.システム事業 3.不動産事業
本社所在地	埼玉県狭山市狭山台4-27-38
代表者	代表取締役社長 日高 大輔 (ひだか だいすけ)
社員数	グループ社員数120名 (2025年9月末現在) ※役員除く
店舗数	グループ店舗数 81店舗 (直営33店舗・FC48店舗) 2025年9月末現在
子会社	株式会社ランセカンド (エンターテインメント事業) 神奈川県横浜市都筑区北山田3-1-50 快活スクエアビル4F

【当資料についての注意点】

本資料に記載されている業績見通しは、当社が現時点で合理的と判断する一定の前提に基づいて作成されたものであり、リスクや不確定要素を含んだものとなります。実際の業績は様々な要素により、本業績見通しとは大きく異なる可能性がありますことをご了承下さい。

資料に関するお問い合わせ先 / I R担当
TEL:(代) 045-594-6411 E-mail:IR@runsystem.co.jp