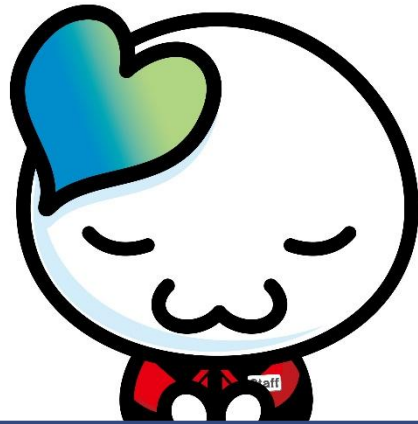


2026年3月期 決算説明資料

2026年5月19日

株式会社ランシステム



【将来の見通しに関して】

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. 従来の評価軸と今後の評価軸
3. 事業モデルの構造
4. なぜ、この構造が強いのか
5. ロードマップについて

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 実績数値
2. 2027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

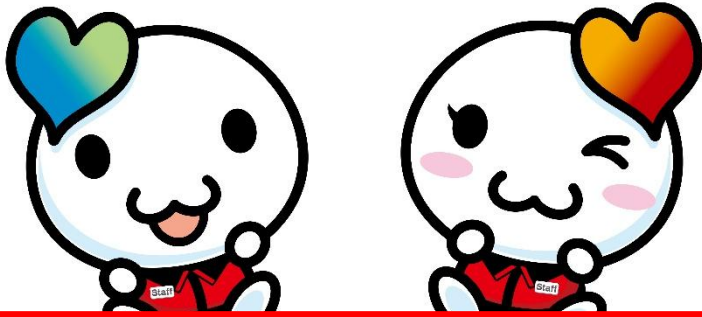
1. 株価チャート
2. 株主優待情報
3. 会社情報



はじめに



1-1. はじめに ～今回の決算説明会のゴール～



結果（私たちのゴール）

- ① **「現場実証型の省人化ソリューション企業」**
であると認識してもらおう
- ② **38期の取組内容・実績**を理解してもらおう

1-2. 従来の評価軸と、今後の評価軸

我々は、**複合カフェ運営会社**としてだけでなく、
リアル店舗を運営する**システム事業運営会社**としての**将来性**をみていただきたい

従来の評価軸

 **店舗数**

 **既存店売上**

 **短期利益**

今後の評価軸

 **直営店舗での実証**
KPI：運用テスト件数

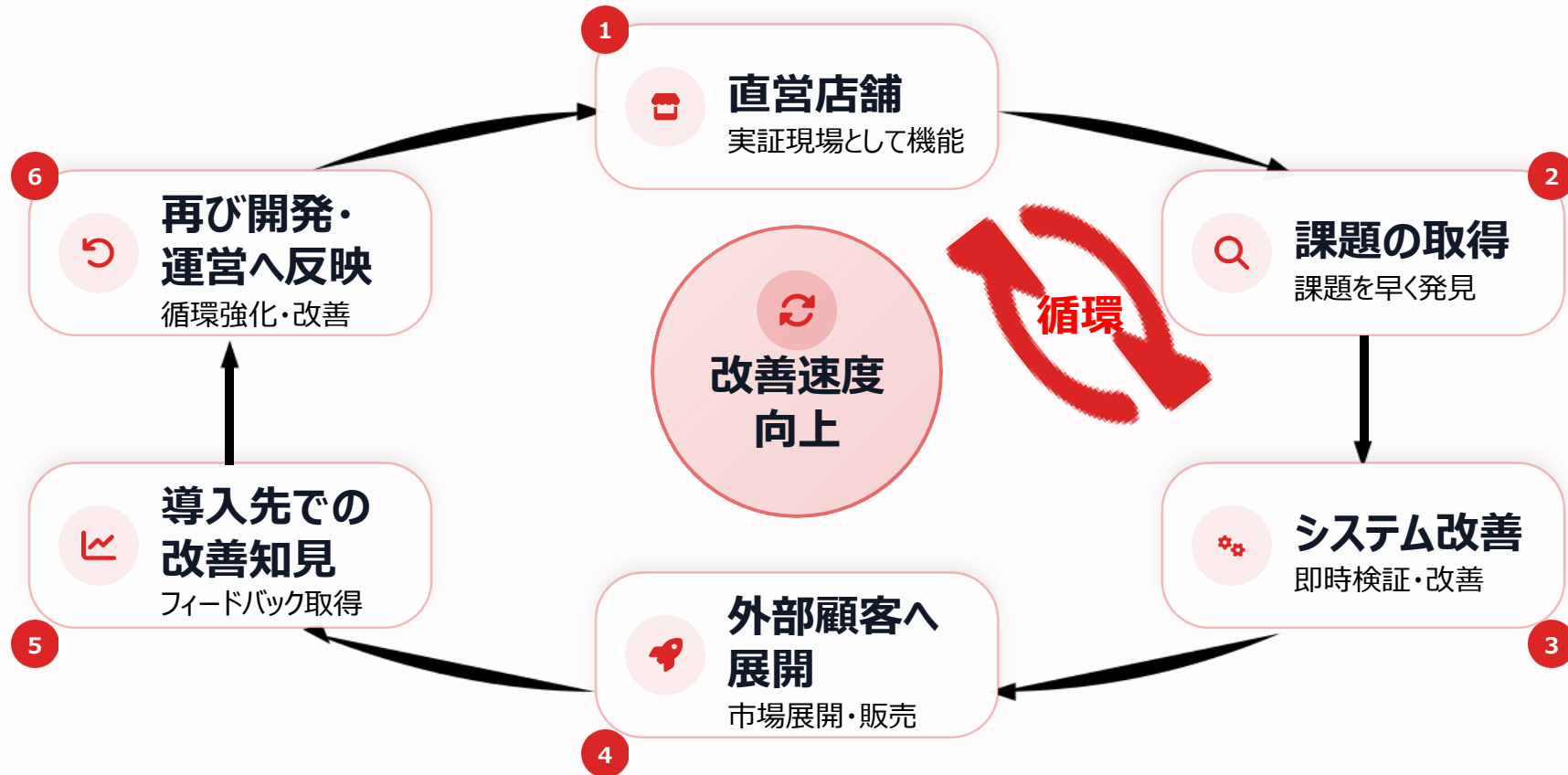
 **対応業態・業務領域の拡張**
KPI：導入業態数

 **外部導入先の拡大**
KPI：導入店舗数

1-3. 事業モデルの構造 = 我々の強み



「実証→改善→展開が高速で回る構造」



直営店舗を持つことで
現場課題を早く発見

自社内で検証できるため
改善・再検証が速い

循環構造で
改善速度が上がる

改善済みモデルを
外部へ展開できる

1-4. なぜ、この構造が強みなのか？

一般的なシステム会社

顧客ヒアリング

顧客の課題をヒアリングし、要件を定義

開発

要件に基づいてシステムを開発

導入

顧客環境にシステムを導入

修正

導入後の問題に対応し修正

再提案

改善案を再提案し、導入



ランシステム

顧客の課題は事前に把握済み

自社の現場で課題を把握しているため、
要件定義に手間がかからない

開発コストの抑制

自社システムの応用で**開発コスト（時間・費用）**
を抑えられる

即導入

独自課題の対応のみで**スムーズに導入できる**

修正済みモデルの導入

運用実績のあるモデルを展開しているため、
導入後の問題が発生しにくい

豊富な店舗運営ノウハウ

店舗オペレーションを理解したシステム提供が可能で、
顧客満足度が高い

1-5. ロードマップについて

改善能力を積み上げ、展開可能領域を広げる

5つのフェーズ構成



01

自社店舗で実証

現場課題を把握し、**有効性を検証**する段階



02

改善モデルを確立

店舗でリアルに使える**オペレーション・システム**として整える（単なるシステム提供ではなく、運営提供まで視野に）



03

他企業への導入を拡大

同業・類似業態を中心に**導入先を広げる**段階



04

複数業態へ横展開

小売・サービス・エンタメなど**複数業態**へ



05

省人化ソリューション企業として社会貢献

社会に不可欠な企業へと成長



各種システム商材で**店舗実証**、**モデルの確立**、**外部展開**、**複数業態への横展開**を進め、**省人化ソリューション企業**として社会貢献していくことを目指しています。



事業紹介



2-1. 事業構成／セグメント実績



※単位：百万円

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

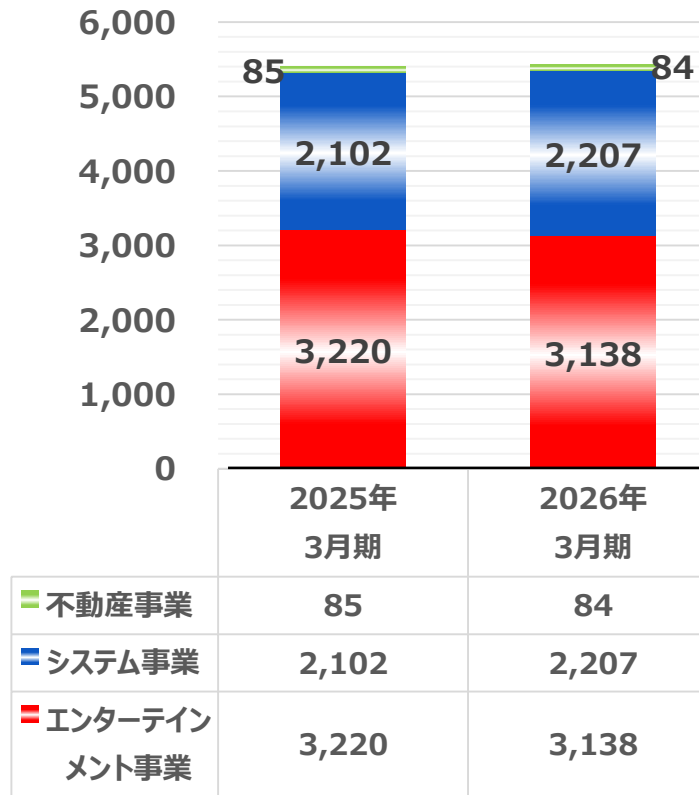
システム事業

- ・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

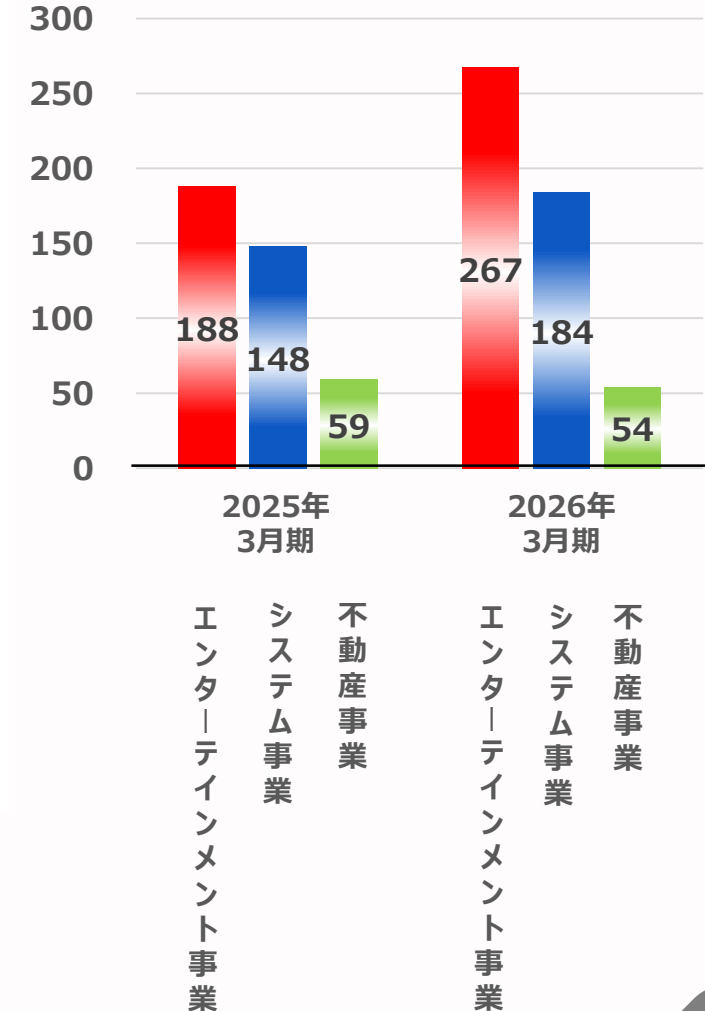
不動産事業

- ・不動産物件の管理

売上高



セグメント利益



2-1. メイン事業について

私たちランシシステムのメイン事業は二つ

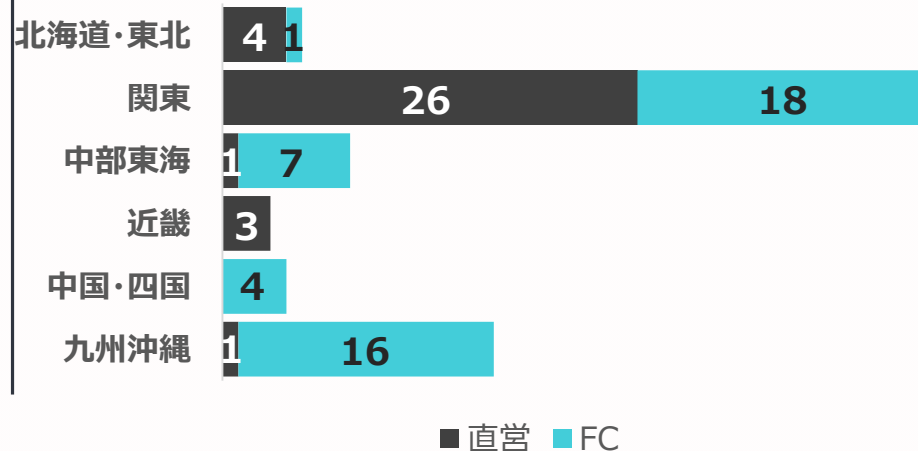
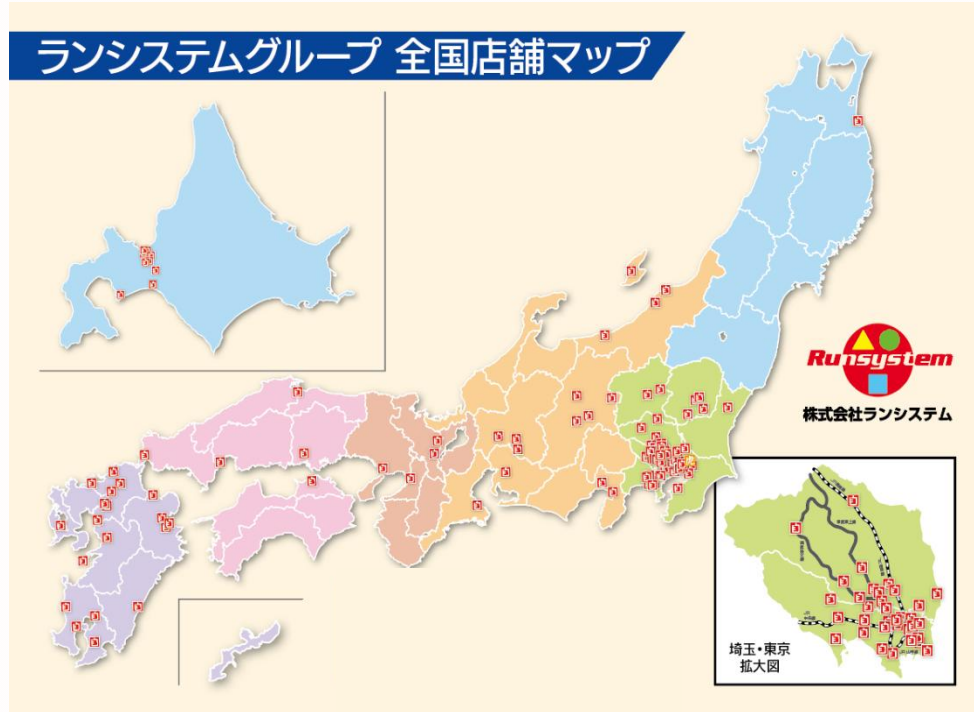
エンターテインメント事業



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**と**省人化ソリューションの実証現場**としての役割をベースに、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



日本の複合カフェの**パイオニア**として、**1998年より27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**81店舗**（直営35店舗・FC46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）の役割

① **安定収益を支える基盤**として、継続的な収益源を確保

② **省人化ソリューションの実証現場**として、現場知見の獲得

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）の役割

① 安定収益を支える基盤として、継続的な収益源を確保

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：延べ394万人／モバイル会員数：約320万人 ※2026年3月末時点

エンターテインメント事業（自遊空間事業）の役割

② 省人化ソリューションの実証現場として、現場知見の獲得

実証→改善→展開→再び現場へフィードバック

この循環が我々のシステム事業の競争力の源泉となっている



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（自遊空間の省人化システム）



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を行うことが可能。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か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④システム開発



システム開発（顔認証の導入）

今だけお得! 顔認証キャンペーン実施中!

顔認証システム

特徴点のみ保存で安心・安全!

お帰りはここ! SELF CHECKOUT

精算

入退場扉開錠

鍵付完全個室開錠

- セキュリティの向上
- 顧客情報の分析
- 会員証忘れ防止
- 待ち時間の短縮

詳しくはスタッフまで!

顔登録すると、入場後は“顔パス”で利用できます!

顔登録 → 入場 → 鍵付個室開錠 → 精算 → 退場

有人カウンター 自動電子扉 電子錠 自動精算機 自動電子扉

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**のテスト導入を実施。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。また、類似のテストとして『**手のひら認証**』を利用したテスト運用も検討を進めております。

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④システム開発



システム開発 (Smart Dartsの出店)

完全セルフ
ダーツスペース

Smart Darts
with Doretoru
成増駅南口店 **24**時間営業

11月15日(土)12時プレオープン!

ご利用は
こちらから

QRコード

プレオープンキャンペーン
11月15日(土)~11月30日(日)の間

利用料金 **半額**

24時間365日好きな時間にダーツが楽しめる、
時間制投げ放題のセルフダーツスペースとなり
ます。スマートチェック(予約)で、好きな時間に
気軽にご利用頂けます。一人で練習やみんな
と一緒にダーツを楽しんだり、フード・ドリンクも
持ち込み自由な為、ダーツを使って様々な事が
可能なスペースとなっております。

1時間毎 **600円** (税込)
利用料金半額!!
1時間毎 **300円** (税込)

成増駅徒歩 **2分**

当店 成増駅南口
おかしのみち
東京都板橋区成増2丁目19-1 第3栄光ビル4F

QRスキャンで
店舗まで
ご案内

QRコード

車線東上線
成増駅

マクドナルド

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。

2026年3月には『スマートダーツ綱島駅西口店』と『スマートダーツ荻窪駅西口店』の2店舗をオープンし、今後も出店を加速してまいります。

『スマートダーツ』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』で得られる運用実績と知見を基に、**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。

エンターテインメント事業（自遊空間事業）の役割

③ 様々なチャレンジを継続

エンターテインメント事業では、**省人化ソリューションの実証現場**としての役割だけでなく、様々な**チャレンジ**を継続しております。

- 新規コンテンツ開発
「JIQOO RACING」
- 店舗運営業務の外販
「遠隔接客BPO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（遠隔接客BPOの外販）

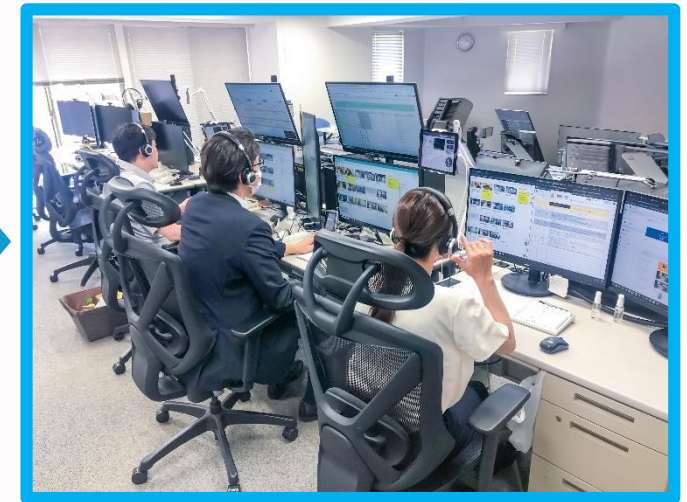
自遊空間**店舗運営**で活用している、**遠隔接客システム**を、**導入から運営**まで一括で請け負う（**BPO**）サービスとして、一般市場に様々なプランで提供。

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

今後も、**安定した収益をあげる**と同時に、**省人化ソリューションの実証現場**として
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**から、創業以来**37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おります。

システム事業の強み

① **直営店舗で実証→改善→展開**が高速で回る構造

② **労働力不足**という**社会課題**に対応するシステム提供

③ **充実のラインナップ**と**対応業態・業務領域の拡張**

システム事業の強み

① 直営店舗で実証→改善→展開が高速で回る構造



この構造がシステム事業の競争力の源泉

システム事業の強み

②

労働力不足という社会課題に対応するシステム提供

労働力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。

■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**

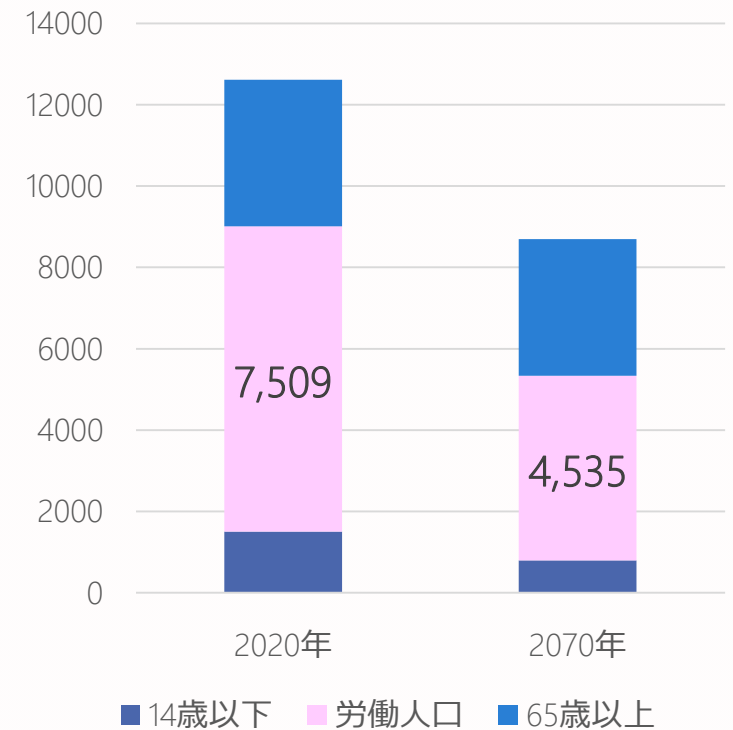
日本の人口は、2020年の約**1億2615万人**から、2070年には約**8700万人**へと**減少**すると予測されている。

(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。

※**2030年644万人不足・2040年1100万人とも**言われている

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%

※店舗運営実績より



結果、利益の向上にダイレクトにつながる。

■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、幅広い業界で求められる**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。

システム事業の強み

③ 充実のラインナップと対応業態・業務領域の拡張

私たちが提供するシステムには、**店舗運営の効率化**を実現するさまざまなソリューションが含まれています。これらのシステムは、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**が可能です。

第38期末時点において、**システム導入業態数は8業態、システム導入店舗数は1,200施設以上**に達しており、今後さらなる拡大加速の段階に入っています。**現場実証型の省人化ソリューション企業**として、改善能力を積み重ね、展開可能領域を広げてまいります。

2-3. システム事業⑤システム商材

DX・業務改革



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⑤システム商材

ネットワーク・セキュリティ



Web会議に
リモート接続に
高速で安定した回線

IPv6/IPoE接続で
IPv4固定IPアドレスが使える

jiqooひかり
IPマルチコネク ト

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



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⑤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、販売した**システムの保守対応**を、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、お客様の課題に対し**365日24時間**対応します。

2-3. システム事業⑤パートナープログラム制度



StoreIT Partner Program

StoreIT Partner Program

プログラムの概要(SIPP)

ランシステムが提供する各種ソリューション（省人化・遠隔接客）やネットワーク構築などの拡販を目的とした**公式パートナー制度**です。

パートナープログラムの目的



営業網の拡大

パートナー様の顧客基盤を通じて自社だけでは届かない業界・地域へのリーチを実現します。



提供価値の拡張

他社サービスと組み合わせたソリューション化により、単価と顧客満足度を最大化します。



生産性の向上

リソースを分担し、高付加価値領域(企画・中核顧客)に集中できる体制を構築します。



主力商材



Doretoru（予約システム）



リモートカサスpro（遠隔接客）



セルフ化ソリューション



Run-VPN



WithSecure EPP

2-3. システム事業⑤実績



※数値は概算
※2026年3月末時点

POS・無人化/省人化ソリューション

導入業態

ネットカフェ・カラオケ・フィットネス・ダーツ・ホテル・麻雀・シミュレーションゴルフ・アミューズメント施設

600台
POS関連

9,000台
IoT機器(QR認証機)

セキュリティ関連

6,000社
導入社数

90,000ライセンス
提供ライセンス数

保守関連業務

600施設
ネットカフェ

700施設
カラオケ

160施設
フィットネス

250施設
アパレル

20施設
医療・介護施設

ネットワーク関連

300拠点
ランシステムグループ

680拠点
カラオケチェーン

290拠点
アパレル

200拠点
BEMS関連

20施設
医療・介護施設

2-3. システム事業⑥まとめ



- ・ **競争力の高い事業モデル**
- ・ 労働力不足という **社会課題** に対応
- ・ 自社→同業→他業種へと **段階的に拡大** していく

結論、

「私たちの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。



決算概要

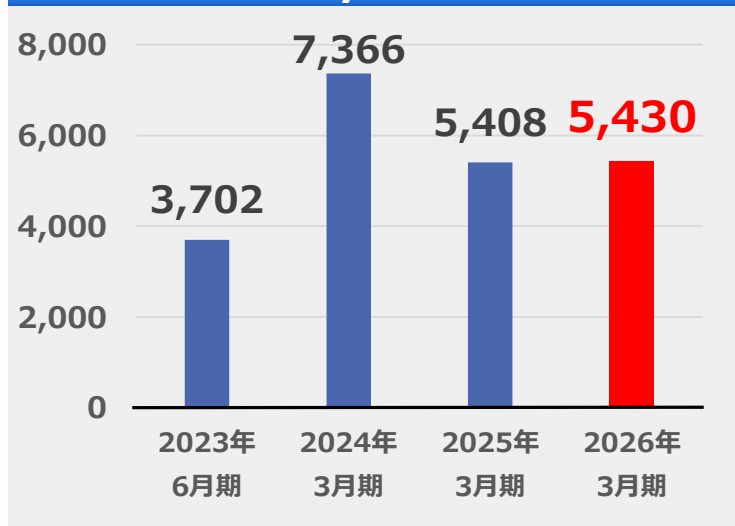


3-1. 2026年3月期 実績数値

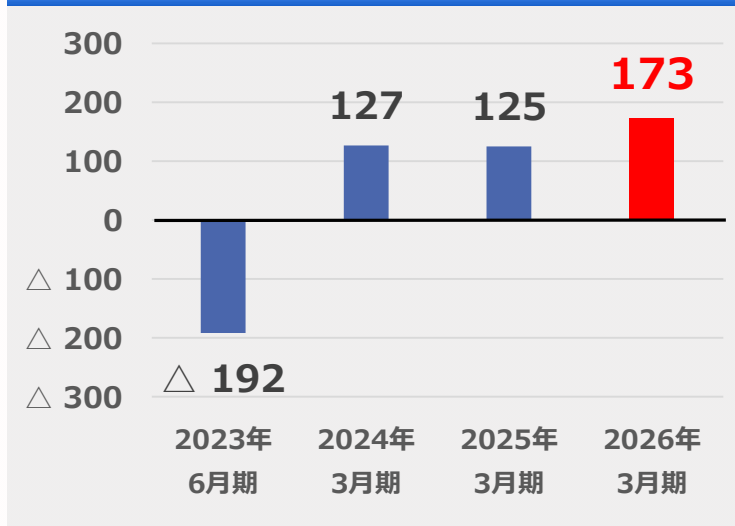


※単位：百万円

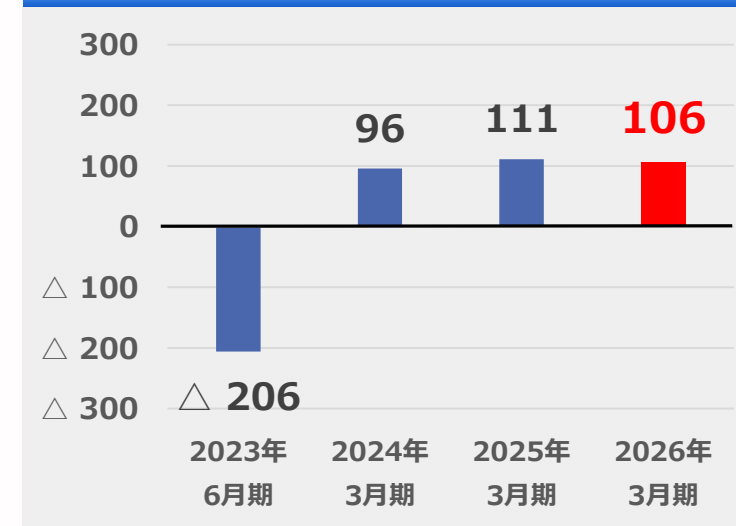
2026年3月期 売上高 5,430百万円



2026年3月期 営業利益 173百万円



2026年3月期 経常利益 106百万円



Topics

■ 2026年3月期の業績

2025年3月期と比較して、増収・増益で推移しております。
また、今期においては、既存借入金のリファイナンス及び安定的かつ機動的な資金調達体制の構築を目的としてシンジケートローン契約を締結しております。それに伴い、営業外費用が一時的に増加し、経常利益は微減となりました。

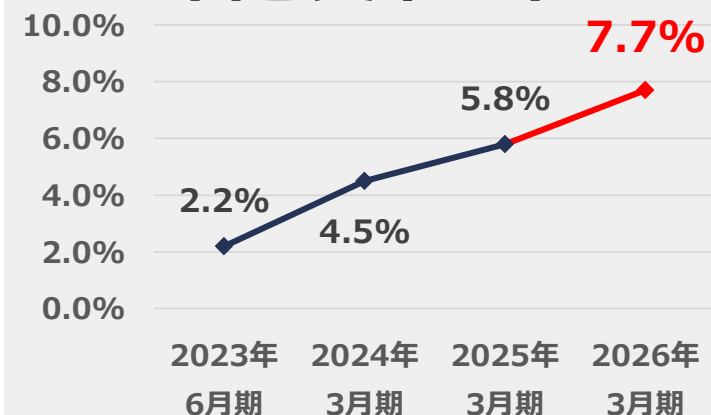
■ 特別損失について

2026年3月期において、特別損失70百万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13百万円及び減損損失44百万円を計上したものです。

■ 特別利益について

2026年3月期において、特別利益74百万円の計上しております。これは主に、直営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、受取立退料73百万円を計上したものです。

自己資本比率

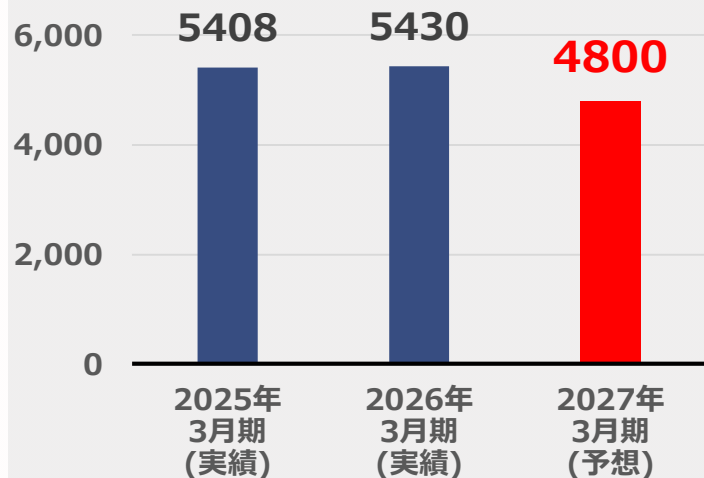


3-2. 2027年3月期 業績予想

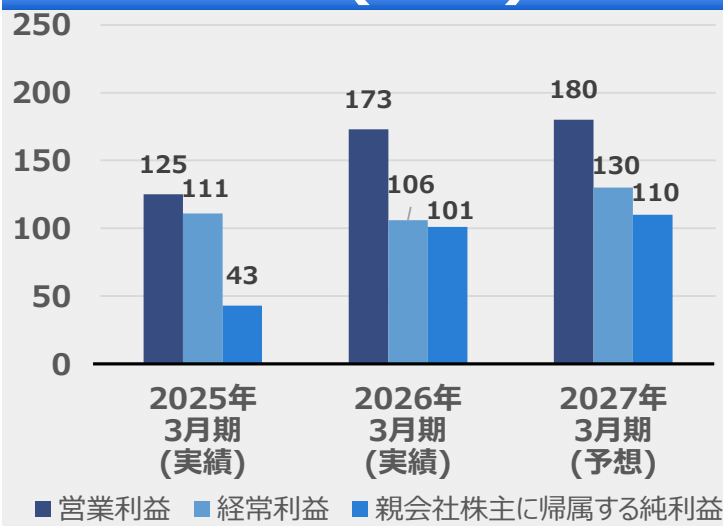


※単位：百万円

2027年3月期 売上高(予想)



2027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
 - ・無人ダーツ店舗の出店加速
 - ② 遠隔接客部門の外販化
 - ③ 省人化ソリューションの運用テスト
 - ・顔認証・手のひら認証などの運用テスト
 - ④ 新規コンテンツの開拓
- システム事業
 - ① 無人化・省人化システムの拡販
 - ・パートナープログラム制度の推進
 - ② グループ会社への販売強化
 - ③ 将来市場を見据えたシステム開発
 - ・AI技術を活用したソリューションの開発
 - ・既存システムの他業種向けモデルの開発
 - 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

Topics

■ 2027年3月期の業績予想

2027年3月期は2026年3月期と比較して、店舗向けPCの販売が減少することで減収の見込みですが、システム事業のパートナープログラム制度の促進によるシステム商材の効率的な拡販などにより、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月期末 | 増減 | 対前期比 増減率(%) | 負債の部 | 2025年 3月期末 | 2026年 3月期末 | 増減 | 対前期比 増減率(%) | 純資産の部 | 2025年 3月期末 | 2026年 3月期末 | 増減 | 対前期比 増減率 |
|---------------|---------------|---------------|------------|----------------|-----------------------|---------------|---------------|-------------|----------------|-------------------------|---------------|---------------|------------|-------------|
| 現金及び預金 | 862 | 881 | 18 | 2.2 | 買掛金 | 167 | 236 | 69 | 41.8 | 資本金 | 100 | 100 | — | 0.0 |
| 売掛金 | 342 | 407 | △23 | 19.2 | 短期借入金 | — | 1,000 | 1,000 | — | 資本剰余金 | 236 | 236 | — | 0.0 |
| 商品及び製品 | 115 | 186 | 71 | 62.2 | 1年内返済予定の 長期借入金及び社債 | 560 | 191 | △369 | △65.9 | 利益剰余金 | △23 | 77 | 101 | — |
| 原材料、貯蔵品 | 14 | 13 | △0 | △6.1 | リース債務 | 61 | 94 | 32 | 52.8 | 自己株式 | △92 | △92 | — | — |
| その他 | 103 | 118 | 15 | 14.9 | 資産除去債務 | 7 | 1 | △5 | △79.5 | 純資産合計 | 219 | 321 | 101 | 46.3 |
| 貸倒引当金 | △3 | △4 | △1 | — | その他 | 274 | 228 | △45 | △16.6 | 負債純資産合計 | 3,798 | 4,177 | 378 | 10.0 |
| 流動資産合計 | 1,434 | 1,603 | 169 | 11.8 | 流動負債合計 | 1,071 | 1,752 | 681 | 63.6 | | | | | |
| | | | | | 長期借入金 | 1,803 | 1,393 | △409 | △22.7 | キャッシュフロー 計算書 | 2025年 3月期 | 2026年 3月期 | 増減 | 対前期比 増減率 |
| 有形固定資産 | 1,775 | 1,963 | 187 | 10.6 | リース債務 | 169 | 221 | 51 | 30.7 | I.営業活動による キャッシュフロー | 249 | 306 | 56 | 22.5 |
| 無形固定資産 | 55 | 115 | 59 | 106.6 | 資産除去債務 | 290 | 302 | 12 | 4.3 | II.投資活動による キャッシュフロー | △402 | △388 | 13 | — |
| 投資その他の資産 | 532 | 494 | △37 | △7.1 | その他 | 243 | 185 | △58 | △24.0 | III.財務活動による キャッシュフロー | △135 | 101 | 237 | — |
| 固定資産合計 | 2,363 | 2,573 | 209 | 8.9 | 固定負債合計 | 2,507 | 2,103 | △404 | △16.1 | IV.現金及び 現金同等物残高 | 862 | 881 | 18 | 2.2% |
| 資産合計 | 3,798 | 4,177 | 378 | 10.0 | 負債合計 | 3,578 | 3,855 | 277 | 7.7 | | | | | |



最後に



4-1. 最後に ～要点まとめ～

- 1  **現場実証型の省人化ソリューション企業としてリアル店舗で運用実績のあるシステムを展開**
開発コスト（時間・費用）を抑えて、スムーズにシステム導入
右記のKPIを明確に定量化し、システム事業の成長を測定

運用テスト件数

導入業態数

導入店舗数

- 2  **エンターテインメント事業の役割**

安定した収益をあげると同時に、省人化ソリューションの実証現場として様々なチャレンジを継続
直営店舗があるからこそそのシステム事業の競争力

- 3  **システム事業の将来性**

システム事業は3つの強みから大きく成長する



直営店舗で実証→改善→展開
が高速で回る構造

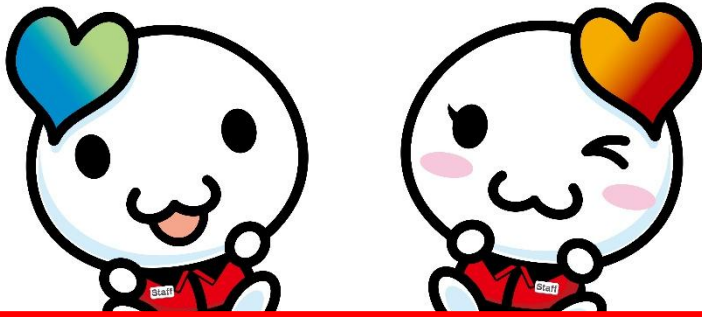


労働力不足という社会課題
に対応するシステム提供



充実のラインナップと
対応業態・業務領域の拡張

4-1. 最後に ～今回の決算説明会のゴールの確認～



結果（私たちのゴール）

- ① **「現場実証型の省人化ソリューション企業」**
であると認識してもらおう
- ② **38期の取組内容・実績**を理解してもらおう

「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. 従来の評価軸と今後の評価軸
3. 事業モデルの構造
4. なぜ、この構造が強いのか
5. ロードマップについて

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

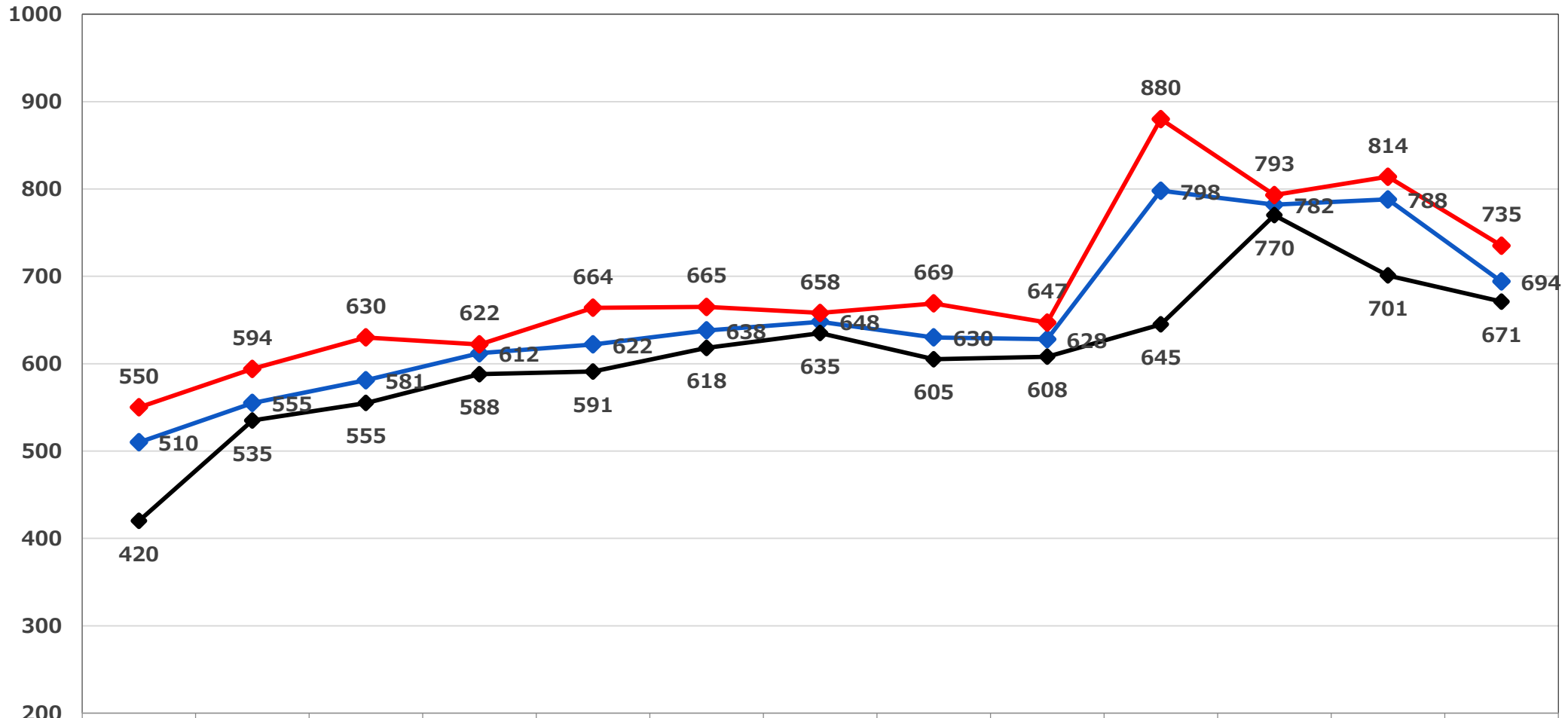
1. 2026年3月期 実績数値
2. 2027年3月期 予測数値
3. 貸借対照表及びキャッシュフロー計算書

4. 最後に

5. 補足資料

1. 株価チャート
2. 株主優待情報
3. 会社情報

株価チャート



| | 2025年4月 | 2025年5月 | 2025年6月 | 2025年7月 | 2025年8月 | 2025年9月 | 2025年10月 | 2025年11月 | 2025年12月 | 2026年1月 | 2026年2月 | 2026年3月 | 2026年4月 |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|---------|---------|---------|---------|
| ◆ 平均株価 | 510 | 555 | 581 | 612 | 622 | 638 | 648 | 630 | 628 | 798 | 782 | 788 | 694 |
| ◆ 高値 | 550 | 594 | 630 | 622 | 664 | 665 | 658 | 669 | 647 | 880 | 793 | 814 | 735 |
| ◆ 安値 | 420 | 535 | 555 | 588 | 591 | 618 | 635 | 605 | 608 | 645 | 770 | 701 | 671 |

株主優待情報



👤 対象者

毎年3月31日（基準日）時点の株主名簿に記載された**100株（1単元）以上**の当社株式を保有されている株主様

📌 長期保有の判定

3月31日から翌年3月31日までの間、同一の株主番号で3月31日および9月30日最終の当社株主名簿に**3回以上連続**で記載されている株主様を対象とします。

📌 2026年3月31日は新制度への移行期間として、全ての株主様が長期保有特典の対象となります。

🍷 コース選択

Aコース 自遊空間優待券

Bコース QUOカード(郵送)

Cコース デジタルギフト

※Cコースは「QUOカードPay」「Amazonギフト」「PayPayマネーライト」からの選択式となります。

📅 お届け時期

贈呈品のお届け時期は**毎年7月31日**より順次発送いたします。

🍷 優待内容（株式保有期間1年以上）

※優待利回りは2026年5月18日時点株価（619円）で計算しております。

| 所有株式数 | Aコース（自遊空間優待券） | Bコース（QUOカード）・Cコース（デジタルギフト） |
|----------|---|---|
| 100～499株 | 6時間無料券×5枚 （10,000円相当） 優待利回り：約 16.2% ※100株保有時 | 3,000円分 優待利回り：約 4.8% ※100株保有時 |
| 500～999株 | 6時間無料券×15枚 （30,000円相当） 優待利回り：約 9.7% ※500株保有時 | 15,000円分 優待利回り：約 4.8% ※500株保有時 |
| 1,000株以上 | 6時間無料券×30枚 （60,000円相当） 優待利回り：約 9.7% ※1,000株保有時 | 30,000円分 優待利回り：約 4.8% ※1,000株保有時 |

🍷 優待内容（株式保有期間1年未満）

※優待利回りは2026年5月18日時点株価（619円）で計算しております。

| 所有株式数 | Aコース（自遊空間優待券） | Bコース（QUOカード）・Cコース（デジタルギフト） |
|----------|---|---|
| 100～499株 | 6時間無料券×3枚 （6,000円相当） 優待利回り：約 9.7% ※100株保有時 | 2,000円分 優待利回り：約 3.2% ※100株保有時 |
| 500～999株 | 6時間無料券×10枚 （20,000円相当） 優待利回り：約 6.5% ※500株保有時 | 10,000円分 優待利回り：約 3.2% ※500株保有時 |
| 1,000株以上 | 6時間無料券×20枚 （40,000円相当） 優待利回り：約 6.5% ※1,000株保有時 | 20,000円分 優待利回り：約 3.2% ※1,000株保有時 |

| | |
|--------|---|
| 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 | 東京証券取引所スタンダード市場 |
| 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107名 (2026年3月末現在) ※役員除く |
| 店舗数 | グループ店舗数 81店舗 (直営35店舗・FC46店舗) 2026年3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 / IR担当
TEL:(代) 045-594-6411 E-mail:IR@runsystem.co.jp