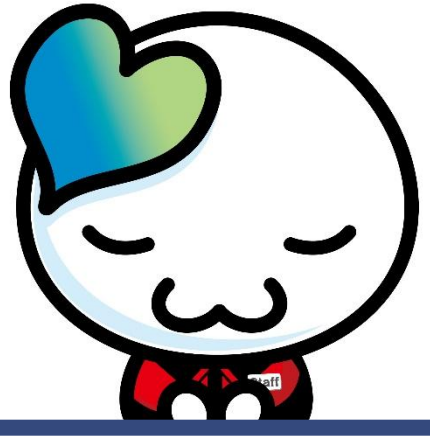
# 2027年3月期
# 上期決算説明資料

2026年11月27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

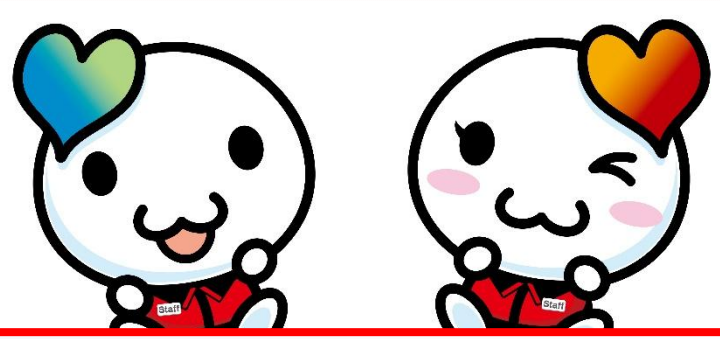

1. **はじめに**
2. **決算概要**
    1. 2027年3月期 上期実績数値
    2. 事業構成／セグメント実績
    3. システム事業の状況
    4. 要因・対策
    5. 2027年3月期 下期目標数値
3. **事業紹介**
    1. メイン事業について
    2. セグメント報告(エンターテインメント事業)
    3. セグメント報告(システム事業)
    4. セグメント報告(不動産事業)
4. **最後に**
5. **補足資料**
    1. 貸借対照表及びキャッシュフロー計算書
    2. 株価チャート
    3. 株主優待情報
    4. 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）

■39期上期の**実績**を理解してもらう

■39期上期の**取組内容**を理解してもらう

■**システム事業の可能性**を再確認してもらう



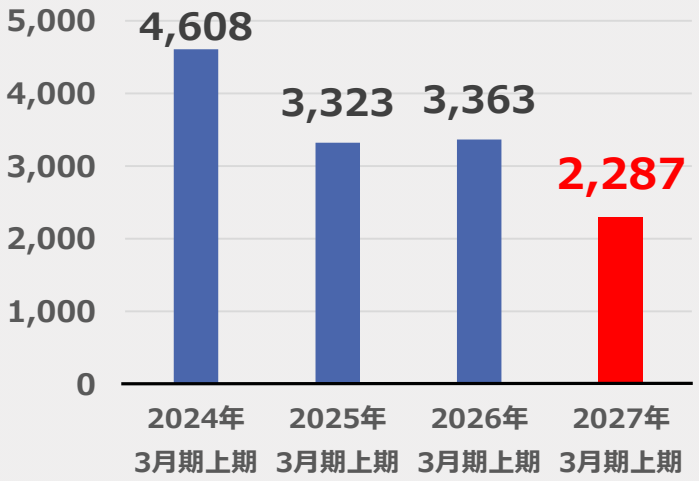
# 決算概要



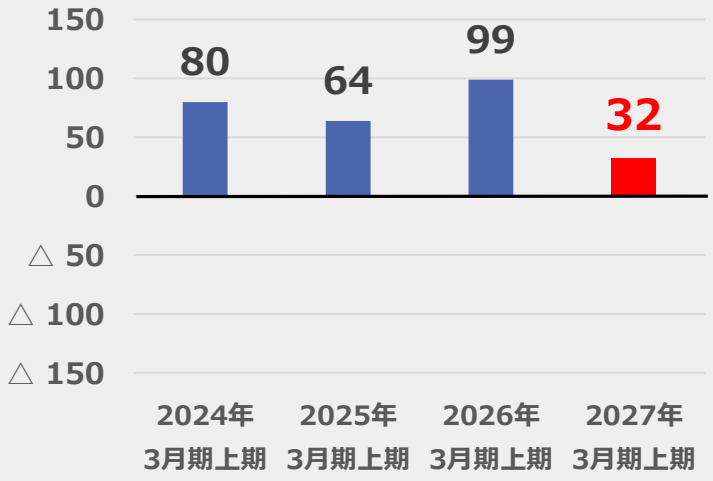
# 2-1. 2027年3月期　上期実績数値

※単位：百万円

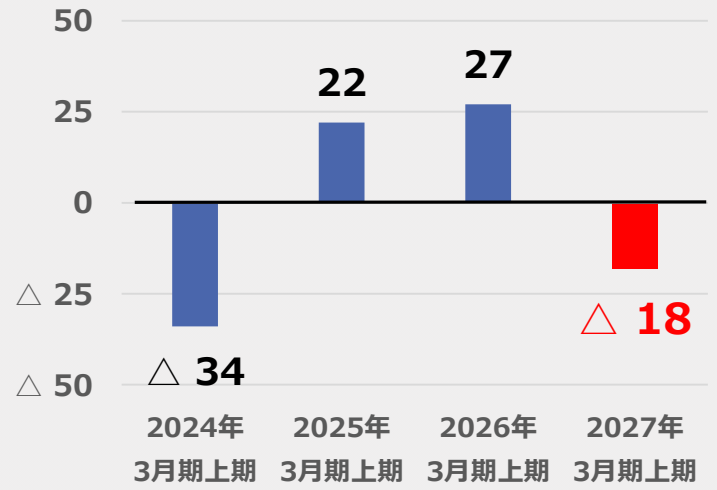
## 2027年3月期上期 売上高　2,287百万円




## 2027年3月期上期 営業利益　32百万円




## 2027年3月期上期 純損失　18百万円




## Topics

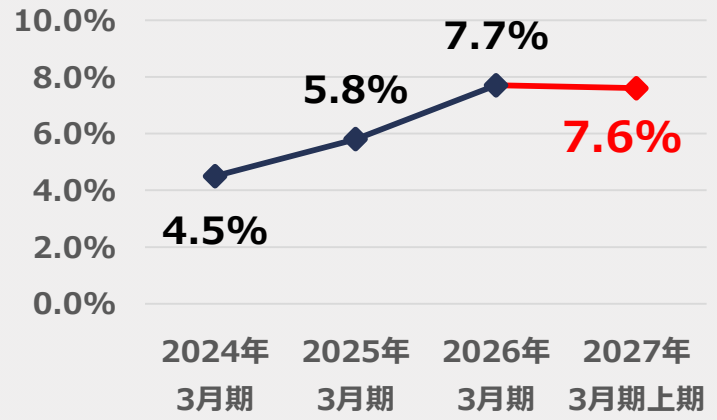
■2027年3月期上期の業績

2026年3月期上期と比較して、売上高△1,075百万円・営業利益△67百万円の減収減益となりました。結果として、当期純損失18百万円を計上することとなりました。

■特別損失について

2027年3月期上期において、特別損失24百万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11百万円及び減損損失11百万円を計上したものです。

## 自己資本比率



# 2-2. 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

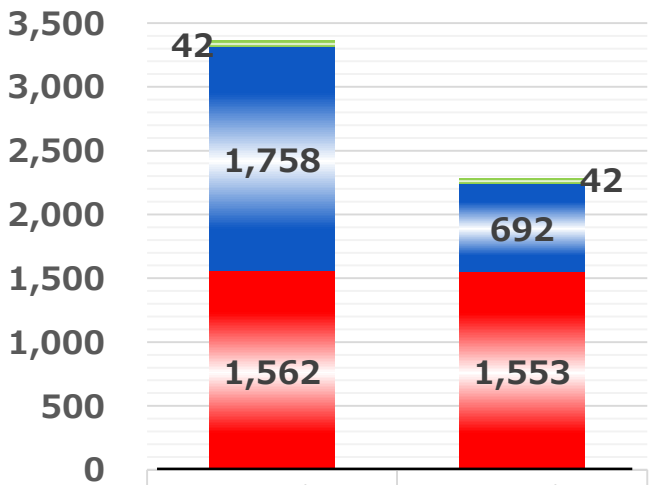
・システム商材の販売
・システム商材の保守
・新規システム商材の開発

## 不動産事業

・不動産物件の管理

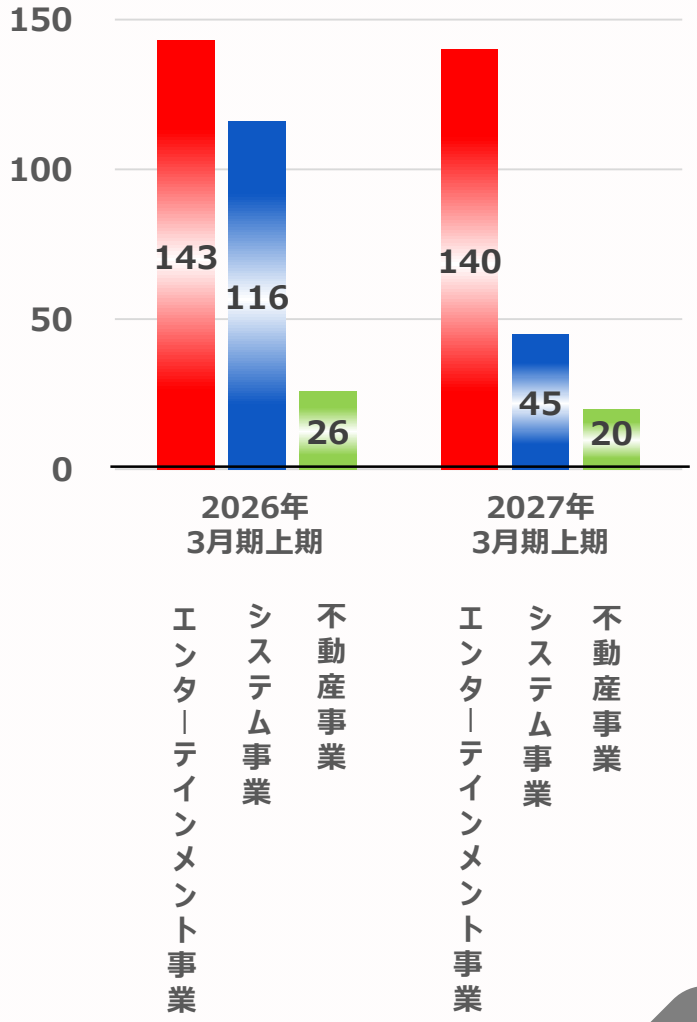
※単位：百万円

### 売上高




| | 2026年3月期上期 | 2027年3月期上期 |
|---|---|---|
| 不動産事業 | 42 | 42 |
| システム事業 | 1,758 | 692 |
| エンターテインメント事業 | 1,562 | 1,553 |

### セグメント利益




**当社の成長ドライバーとして位置付けているシステム事業の減収減益が主な要因。エンターテイメント事業については順調に推移。**

# 2-3. システム事業の状況

※単位：百万円

| 売上高内訳 | 2026年3月期 上期 | 2027年3月期 上期 | 差異 |
|---|---|---|---|
| グループ間取引売上 | 1,533 | 368 | △1,165 |
| グループ外取引売上 | 224 | 324 | 99 |
| 合計 | 1,758 | 692 | △1,066 |
| （うち継続収益※） | 114 | 133 | 19 |

※継続収益とは、保守収入等の継続的に入る収益

・グループ間取引売上の減少は**計画通り**（年度により入替PCの数が増減）
・**グループ外取引売上**及び**継続収益**は**増加**している。
　グループ外取引売上：44%増／継続収益：17%増
・**パートナー制度（SIPP）**を通じた拡販や、**新規顧客への外販**が想定どおりに進んでいない。

# 2-4. 要因・対策

## 要因の分析（パートナー制度による外販拡販の遅れ）

**柔軟なカスタマイズ**

当社システムの強みは、お客様のニーズに合わせて柔軟にカスタマイズできる点にある。

**販売のしにくさ**

一方で、その柔軟性が、パートナー企業にとっては販売のしにくさにつながっている可能性がある。

## 対策

01

SaaS化などを進め、より販売しやすい形に整える

02

パートナー企業への支援体制を強化する

03

パートナー制度とは別に営業代行を活用パートナー企業が販売しやすくなるために必要な要素を把握したうえで、改善につなげる

# 2-5. 2027年3月期　通期数値について

| 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 |
|---|---|---|---|
| 4,800 百万円 | 180 百万円 | 130 百万円 | 110 百万円 |

## 現時点において

## 通期予算計画の変更はありません

エンターテインメント事業の安定収益、システム事業の成長加速により、
当初計画の達成に向けて邁進いたします。

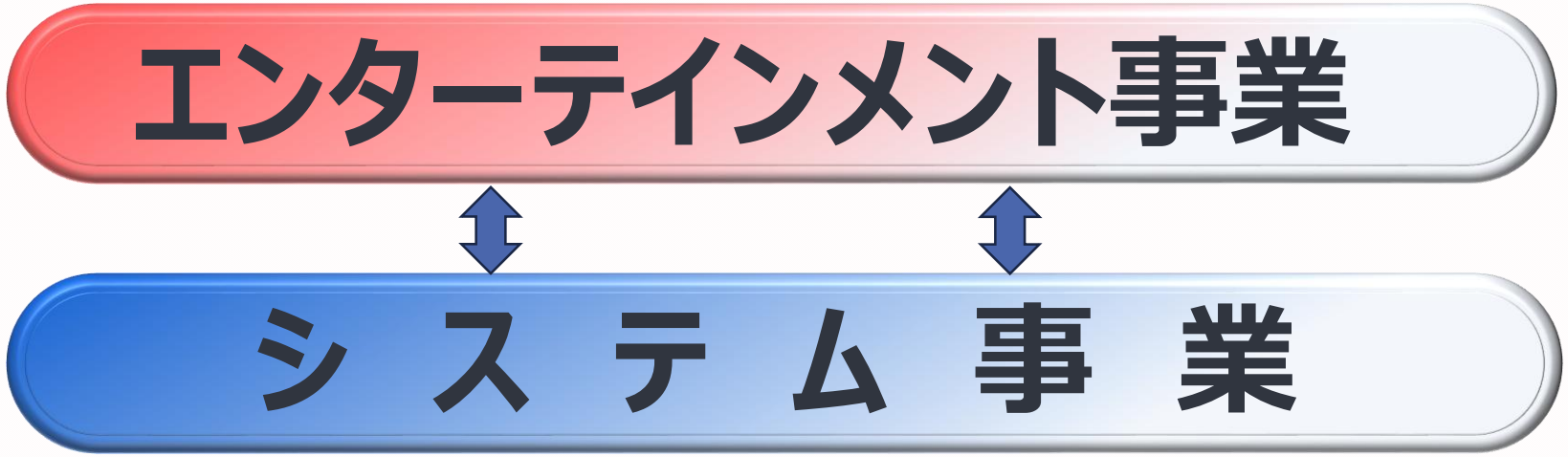


# 事業紹介



# 3-1. メイン事業について①

私たちランシステムのメイン事業は二つ



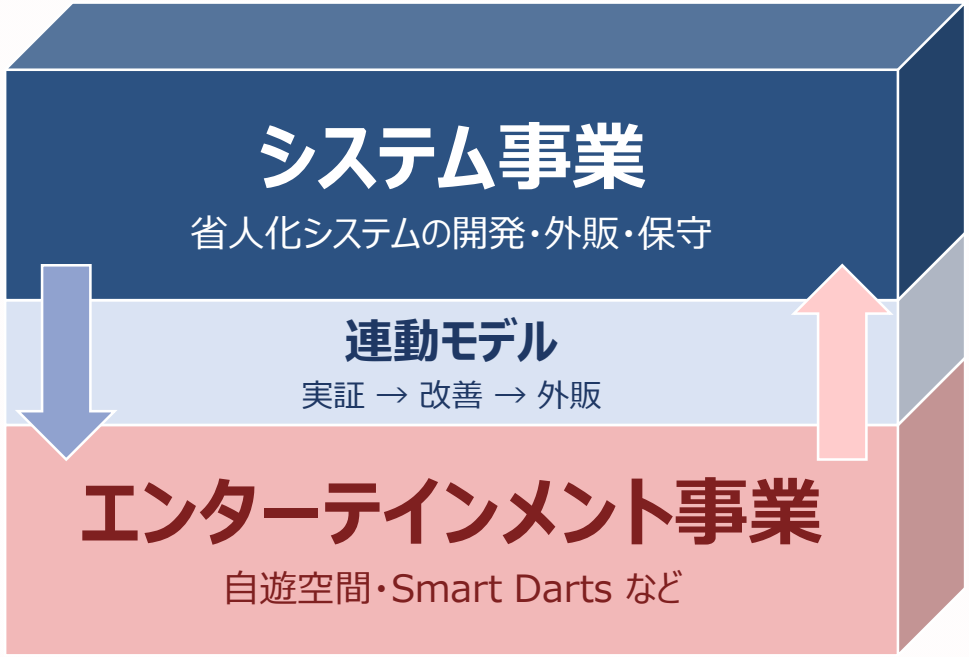

エンターテインメント事業（自遊空間事業）の**安定収益**と
**省人化ソリューションの実証現場**としての役割をベースに、
システム事業を**成長ドライバー**として位置付ける

# 3-1. メイン事業について②



※イメージ図

# 3-1. メイン事業について③



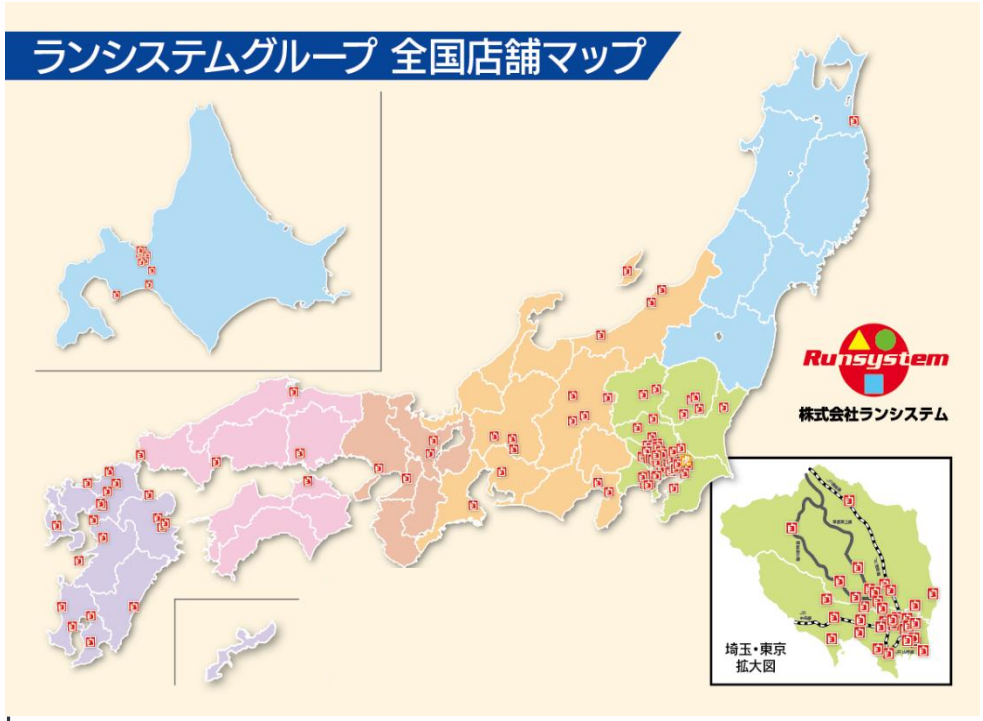

エンターテインメント事業は**システムの力**で**店舗運営の効率化・新業態の展開**を進め、利益成長を目指す。
システム事業は**店舗運営で生まれる課題**をシステム化し、外販することで成長を生み出す。

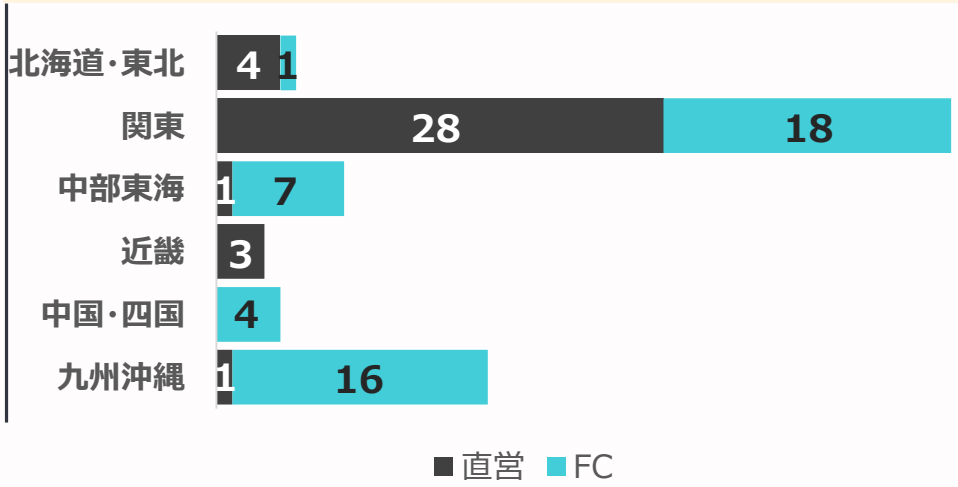
**店舗運営**
単独で利益成長

**現場課題のシステム化**
店舗を実証基盤に

**外販**
成長ドライバー

# 3-2. 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28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**83店舗**（直営37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。

# 3-2. エンターテインメント事業②役割

## エンターテインメント事業（自遊空間事業）の役割

| | |
|---|---|
| A | **安定収益を支える基盤**として、継続的な収益源を確保 |
| B | **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** |
| C | 様々な**チャレンジ**を継続 |

# 3-2. エンターテインメント事業③実績とノウハウ

## エンターテインメント事業（自遊空間事業）の役割

| | |
|---|---|
| A | **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。

# 3-2. エンターテインメント事業④システム開発

## エンターテインメント事業（自遊空間事業）の役割

**B** **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

# 3-2. 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が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。

# 3-2. 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（手のひら認証の導入）




自遊空間高田馬場店にて『手のひら認証』による入退場管理システムのテスト導入を実施予定。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。

手のひら認証 Tedetoru

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。

# 3-2. 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）の役割

| C | 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。

「Smart Dartsの展開」

「遠隔接客BPOの外販」

「個室麻雀サロンPSJの展開」

# 3-2. 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の展開）

Smart Darts with Doretoru




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日にオープンして以来、2026年11月時点で7店舗を運営しております。

『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。

# 3-2. 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

# 3-2. 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、
**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

# 3-3. 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おります。

# システム事業の市場と実績

| | |
|---|---|
| A | 市場環境 |
| B | 当社のポジションと実績 |
| C | システム商材 |

# 3-3. システム事業③市場環境A-1

## A 市場環境｜構造変化による需要拡大と当社の主戦場

### ① 市場構造の変化

**最低賃金の上昇**
**930円 →1,177円**

全国加重平均。2021年度から2026年度の5年で約27%上昇

**人手不足が加速**
**DI −38**

日銀短観の雇用人員判断DI（2026年9月、全規模・全産業）先行きは−41と不足感が強まる見込み

※労働者過不足判断DI：企業を対象に労働者が「不足」と答えた割合から、「過剰」と答えた割合を引いた数値

### ② 需要の拡大

**店舗の省人化の需要が増える**

・人を前提にした運営が成り立ちにくい時間帯・地域・業態が増える

・一部の機能の置き換えから、運営全体の省人化へと需要が広がる

・参考：無人店舗システム市場は606億円（2022年度、前年比+13.4%）。

### ③ 当社の主戦場

**深夜も営業する、滞在型施設の省人化**

・ネットカフェ・カラオケ・インドアゴルフ・フィットネスなど、長時間営業で接客・精算がある施設

・人件費上昇の影響を強く受ける施設ほど、省人化の効果も大きい

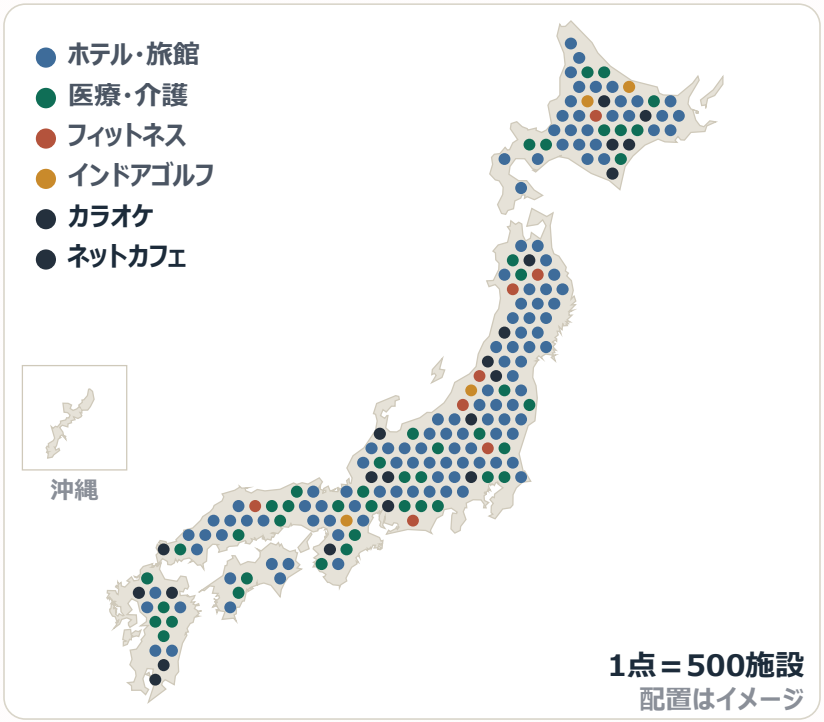
・当社は自社店舗（自遊空間・Smart Darts）で、この課題に向き合ってきた

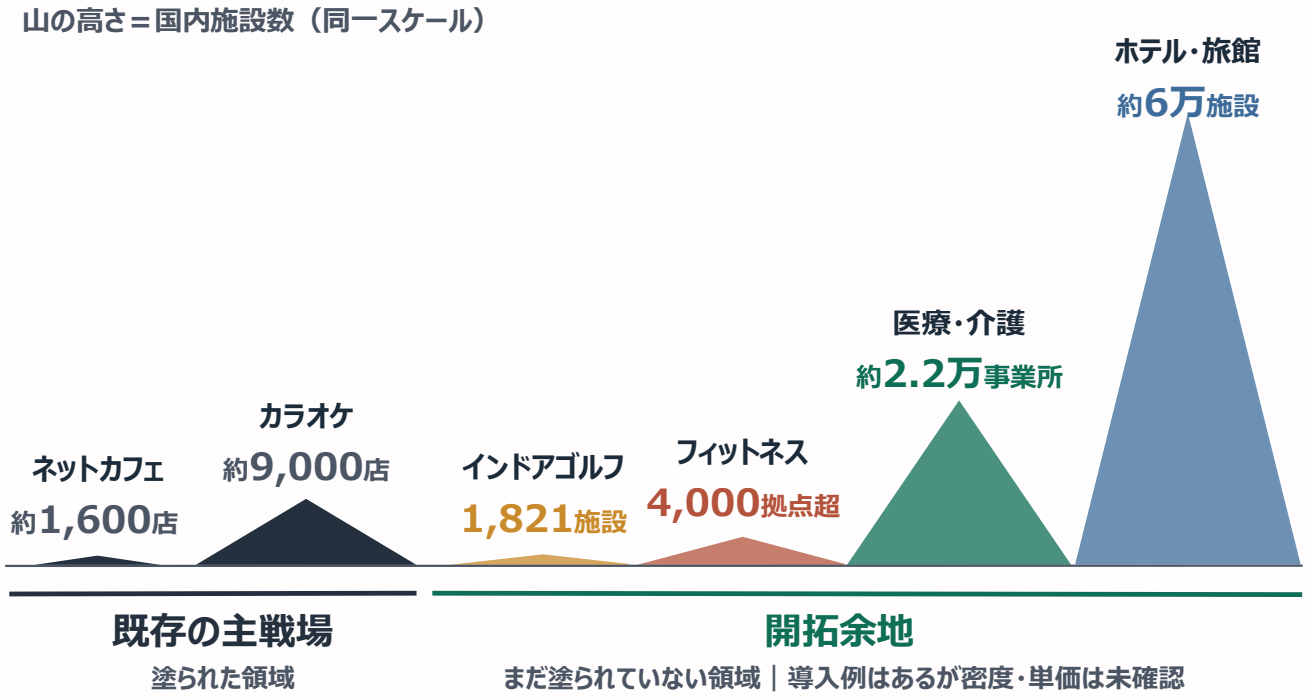
**人件費が上がるほど、省人化の価値は上がる。その追い風を最も受ける施設が、当社の主戦場**

出所：厚生労働省「令和8年度地域別最低賃金額答申」（2026年9月3日公表）、同「令和3年度地域別最低賃金改定状況」、日本銀行「短観（2026年9月調査）」、労働基準法第37条（深夜割増）、デロイト トーマツ ミック経済研究所（市場規模）。

# 3-3. システム事業③市場環境A-2

## A 市場環境｜開拓余地が大きい省人化マーケット

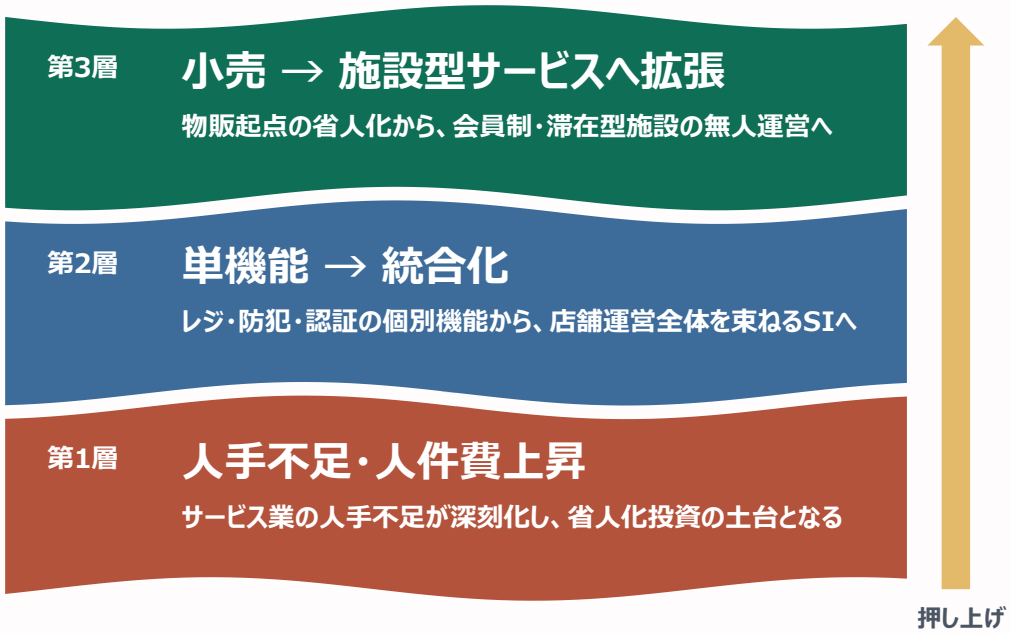



**将来の市場の考え方 ＝ 対象施設数 × 導入可能率 × 導入商材数 × 単価 × 継続収益**

# 3-3. システム事業③市場環境A-3

## A 市場環境｜省人化市場を大きく拡大させる３つの地層




**市場規模｜定義の異なる三つの推計**

**606億円**

**無人店舗システム**
有人店舗の省力化・一部無人化用途を含む（2022年度、前年比+13.4%）
ミック経済研究所

**約2兆円**

**無人決済店舗型システム**
非接触化で置き換わりうる潜在市場の試算
日経BP／工業市場研究所

**約2.8兆円**

**非接触入退出ソリューション**
入店・退店時の認証など。ランシステムの入場・退場工程と重なる領域
同上

**市場の拡張方向**

物販 → 滞在型施設　／　単機能 → 統合SI　／　人手不足 → 投資拡大

出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所『無人店舗市場向けソリューション・システム市場の実態と将来展望 2023年度版』、日経BP『非接触テクノロジー実装戦略』（2021年3月、工業市場研究所試算）

# 3-3. システム事業④当社のポジションと実績B-1

## B 当社のポジションと実績｜省人化の業界地図
～店舗運営・開発・外販を併せ持つ企業は、調査対象39社中2社～

**機能別 製品・技術**

### 会計・決済（10社）
POS・セルフレジ・キャッシュレス

| | |
|---|---|
| POS・セルフレジ大手 | ●●●● |
| クラウドPOS | ●●● |
| キャッシュレス決済 | ●●● |

### 認証・入退場（6社）
顔認証・スマートロック

| | |
|---|---|
| 顔認証エンジン | ● |
| スマートロック等 | ●●●● |
| ホテル向け認証機器 | ● |

### 防犯・監視AI（6社）
AIカメラ・行動解析・遠隔監視

| | |
|---|---|
| AIカメラ・行動解析 | ●●●●● |
| クラウド録画・遠隔監視 | ● |

### 接客・受付・注文（6社）
配膳ロボット・遠隔接客・受付

| | |
|---|---|
| 配膳・案内ロボット | ●●●● |
| 遠隔接客 | ● |
| ホテル予約・受付 | ● |

**統合SI 店舗を束ねる**

### 統合SI・店舗運営プラットフォーム（3社）

| | | |
|---|---|---|
| 店舗DX基盤 ● | 汎用SI ● | ホテル特化SI ● |

**店舗運営 自社で省人化**

### 自社店舗で省人化、外販はしない・限定的（5社）

| | | |
|---|---|---|
| ホテル運営 ● | 24時間ジム ●●● | 複合カフェ運営※ ● |

### 注目領域｜実店舗発の省人化SI（運営＋開発＋外販）

| ランシステム | 物販型の無人店舗企業 |
|---|---|
| 施設利用型（滞在・接客を含む） | 物販型（親会社を含め2社） |

**39社のうち、工程横断・統合SI・自社店舗での実証・外販の4条件の交差で2社と判定（対象39社内・暫定）**

点1つ＝1社。出所：当社依頼先による類似39社の調査分析に基づく。各社の主たる領域で分類し、複数領域にまたがる企業もある。公開情報に基づく暫定的な分類で、一次資料で追加検証中。※はグループ会社（競争比較からは除外）

# 3-3. システム事業④当社のポジションと実績B-2

## B 当社のポジションと実績｜技術開発起点と店舗運営起点の違い
～自社店舗で実証・改善したシステムを、外部市場へ展開～

**多くの企業は技術から始まります。当社は自社店舗から始まり、実証・改善を経て外販します。**

| | | |
|---|---|---|
| **他社**<br>多くの省人化企業 | 技術開発 → 外販 | 技術から製品をつくり、外販する。現場での運用と改善は導入先に委ねられる。 |
| **当社**<br>施設利用型 | 自社店舗 → 実証 → 改善 → 外販 | 自社の営業店舗で使い続け、改善してから外販する。導入先は「動いている仕組み」を買える。 |

**39社のうち、この型は**

**2 社**

当社（施設利用型）と他1社（物販型）のみ。
極めて稀な型（暫定判定）

### 競争優位になる理由

**導入先の不安を下げる**
自社の営業店舗で使い続けた実績そのものが、導入の判断材料になる。

**改善が速い**
課題の発見から改良までを自社内で回せる。導入先の声を待たずに直せる。

**技術だけでは追いつけない**
店舗運営・開発・保守を同時に持つ必要があり、技術力だけでは同じ型をつくれない。

出所：当社依頼先による類似39社の調査分析に基づく。「他社」は39社で多く見られた類型を単純化したもの。

# 3-3. システム事業④当社のポジションと実績B-3

**B**

## 当社のポジションと実績｜2027年3月期上期の進捗
～外部市場への展開は着実に進展　拡大の加速が課題～

導入店舗数･業態数（2026年3月末時点）
**1,200店舗／8業態**
ネットカフェ、カラオケ、フィットネス、ホテル、医療･介護等

グループ外システム売上（2026年3月期 通期売上）
**4.4億円**

継続収益売上（2026年3月期 通期売上）
**2.4億円**

導入店舗数･業態数（2026年9月末時点）
**1,300店舗／8業態**
ネットカフェ、カラオケ、フィットネス、ホテル、医療･介護等

グループ外システム売上（2027年3月期 上期売上）
**3.2億円**（前年通期の74%）

継続収益売上（2027年3月期 上期売上）
**1.3億円**（前年通期の55%）

**三つの方向で成長を目指す**

- 広く　導入先を増やす
- 深く　1店舗の商材を増やす
- 長く　保守･BPOで続ける

# 3-3. システム事業④当社のポジションと実績B-4

## B 当社のポジションと実績｜ロードマップ
～5つの成長段階と、当社の現在地～



# 3-3. システム事業④当社のポジションと実績B-5

**B** 当社のポジションと実績｜柔軟性を、標準化へ進化させる
～現場対応力を、再現性のある収益モデルへ～

## 同じ柔軟性の、表と裏

**表｜これまでの強み**
**現場に合わせて、柔軟に開発・改善できる**
上期：グループ外売上は前年同期比+44%
導入先は1,300店舗・8業態に

↑↓ 表裏一体

**裏｜成長するうえでの課題**
**個別対応が増えると、販売・導入・保守の負担が大きくなり、パートナーが売りにくい**
上期：SIPPを通じた拡販は計画を下回る

## これから必要な進化

**製品・サービスの標準化と販売体制の改善**

・SaaS化、業態別の標準構成
・パートナー支援の強化、営業代行

→ **販売を効率化**

## 目指す収益モデル

**外販の拡大**
×
**継続収益の増加**
×
**利益率の改善**

**持続的な利益成長を目指す**

# 3-3. システム事業⑤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。

# 3-3. 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（ドレトル）』










**運営効率化と顧客満足度向上を両立！ 従来比の予約件数100%増！（自遊空間実績値）**
**予約・決済・制御がスマホ一つで完結する予約管理システムです。**

# 3-3. システム事業⑤システム商材

## ＤＸ・業務改革

**遠隔接客BPO『Opetoru（オペトル）』**




「自遊空間」での対応実績をベースに、**複数店舗**の状態を**リアルタイム**で監視します。
各種システムと連動することで、POS・鍵・入場機などのリモート操作を遠隔で対応可能です。

# 3-3. システム事業⑤システム商材

## ＤＸ・業務改革

### 手のひら認証システム『Tedetoru（テデトル）』







**事前のスマホ登録**と、現場の「掌紋×静脈」マルチモーダル認証が、**チケットレス・完全手ぶら**の新しい顧客体験を提供。温浴施設やフィットネス、イベント会場などに最適な省人化を実現します。

# 3-3. 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

### Run-VPN

### Run-マルチキャリアコネクト RMC100







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。

# 3-3. 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。

# 3-3. システム事業⑤パートナープログラム制度

SIPP
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Opetoru（遠隔接客）
- セルフ化ソリューション
- Run-VPN
- WithSecure EPP

# 3-3. システム事業⑥まとめ

## システム事業の現状と今後の方向性

| | |
|---|---|
| 市場環境 | 人手不足・人件費上昇を背景に、**省人化・無人化の需要拡大**が期待される |
| 当社の特徴 | 自社店舗での実証・改善を通じて、**現場の運営課題に対応**できるシステムを開発・提供している |
| 現在の課題 | グループ外への外販は増加しているものの、SIPPを通じた販売拡大は計画を下回っており、成長に向けた課題が残る |
| 今後の取り組み | 製品・サービスの標準化、販売体制の改善、継続収益の拡大を進める |

**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、グループ外売上・継続収益の拡大を加速できるよう努めてまいります**

# 3-4. 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まいります。



# 最後に



# 4-1. 最後に ～要点まとめ～

## 39期上期実績は減収減益だが、数値が示すほどの影響はない

減収の要因はほぼ想定内。一方で、SIPPを通じた販売拡大が課題として残る。

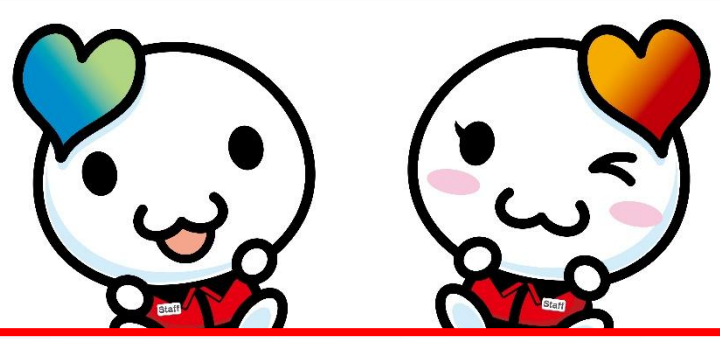
## エンターテインメント事業とシステム事業の連動モデル

エンターテインメント事業はシステムの力で店舗運営の効率化・新業態の展開を進め、利益成長を目指す。
システム事業は店舗運営で生まれる課題をシステム化し、外販することで成長を生み出す。

## 連動モデルの特徴を活かし、成長市場での事業拡大を目指す

省人化需要を追い風に、製品・サービスの標準化や販売体制の改善、継続収益の拡大を進めていく。

# 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）

■39期上期の**実績**を理解してもらう

■39期上期の**取組内容**を理解してもらう

■**システム事業の可能性**を再確認してもらう

「想いと行動が全て」

# 目次


1. **はじめに**
2. **決算概要**
    1. 2027年3月期 上期実績数値
    2. 事業構成／セグメント実績
    3. システム事業の状況
    4. 要因・対策
    5. 2027年3月期 下期目標数値
3. **事業紹介**
    1. メイン事業について
    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)
4. **最後に**
5. **補足資料**
    1. 貸借対照表及びキャッシュフロー計算書
    2. 株価チャート
    3. 株主優待情報
    4. 会社情報

# 貸借対照表・キャッシュフロー計算書

※単位：百万円

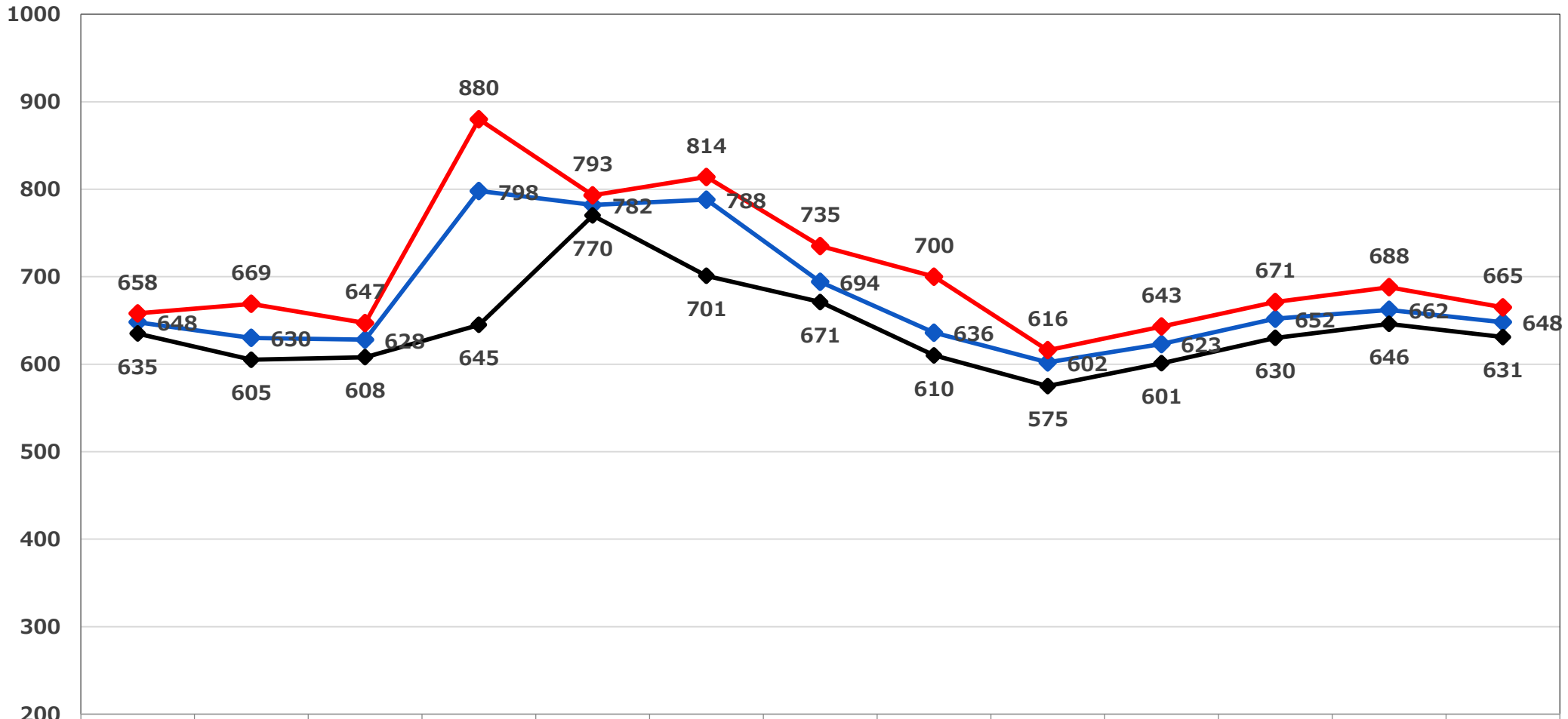
| 資産の部 | 2026年3月期末 | 2026年9月期末 | 増減 | 対前期比増減率(%) |
|---|---|---|---|---|
| 現金及び預金 | 881 | 710 | △171 | △19.4 |
| 売掛金 | 407 | 322 | △85 | △20.9 |
| 商品及び製品 | 186 | 213 | 26 | 14.3 |
| 原材料、貯蔵品 | 13 | 15 | 1 | 14.0 |
| その他 | 118 | 127 | 9 | 7.9 |
| 貸倒引当金 | △4 | △4 | 0 | — |
| **流動資産合計** | **1,603** | **1,385** | **△218** | **△13.6** |
| | | | | |
| 有形固定資産 | 1,963 | 1,991 | 27 | 1.4 |
| 無形固定資産 | 115 | 131 | 15 | 13.7 |
| 投資その他の資産 | 494 | 500 | 6 | 1.3 |
| **固定資産合計** | **2,573** | **2,623** | **49** | **1.9** |
| **資産合計** | **4,177** | **4,008** | **△168** | **△4.0** |

| 負債の部 | 2026年3月期末 | 2026年9月期末 | 増減 | 対前期比増減率(%) |
|---|---|---|---|---|
| 買掛金 | 236 | 163 | △73 | △31.1 |
| 短期借入金 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | — |
| 1年内返済予定の長期借入金及び社債 | 191 | 166 | △24 | △13.1 |
| リース債務 | 94 | 102 | 7 | 8.4 |
| 資産除去債務 | 1 | 15 | 13 | 900.5 |
| その他 | 228 | 235 | 6 | 3.0 |
| **流動負債合計** | **1,752** | **1,681** | **△70** | **△4.0** |
| 長期借入金 | 1,393 | 1,358 | △35 | △2.6 |
| リース債務 | 221 | 196 | △24 | △11.0 |
| 資産除去債務 | 302 | 305 | 2 | 0.8 |
| その他 | 185 | 163 | △22 | △12.0 |
| **固定負債合計** | **2,103** | **2,023** | **△79** | **△3.8** |
| **負債合計** | **3,855** | **3,705** | **△149** | **△3.9** |

| 純資産の部 | 2026年3月期末 | 2026年9月期末 | 増減 | 対前期比増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 資本金 | 100 | 100 | — | 0.0 |
| 資本剰余金 | 236 | 236 | — | 0.0 |
| 利益剰余金 | 77 | 59 | △18 | △24.0 |
| 自己株式 | △92 | △92 | — | — |
| **純資産合計** | **321** | **302** | **△18** | **△5.8** |
| **負債純資産合計** | **4,177** | **4,008** | **△168** | **△4.0** |

| キャッシュフロー計算書 | 2026年3月期中間期 | 2027年3月期中間期 | 増減 | 対前期比増減率 |
|---|---|---|---|---|
| Ⅰ.営業活動によるキャッシュフロー | 173 | 130 | △42 | △24.5 |
| Ⅱ.投資活動によるキャッシュフロー | △197 | △172 | 24 | — |
| Ⅲ.財務活動によるキャッシュフロー | △57 | △129 | △71 | — |
| **Ⅳ.現金及び現金同等物残高** | **780** | **710** | **—** | **—** |

# 株価チャート




| | 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 | 2026年5月 | 2026年6月 | 2026年7月 | 2026年8月 | 2026年9月 | 2026年10月 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 平均株価 | 648 | 630 | 628 | 798 | 782 | 788 | 694 | 636 | 602 | 623 | 652 | 662 | 648 |
| 高値 | 658 | 669 | 647 | 880 | 793 | 814 | 735 | 700 | 616 | 643 | 671 | 688 | 665 |
| 安値 | 635 | 605 | 608 | 645 | 770 | 701 | 671 | 610 | 575 | 601 | 630 | 646 | 631 |

# 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。

## 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11月25日時点株価（632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）<br>優待利回り：約15.8% ※100株保有時 | **3,000円分**<br>優待利回り：約4.7% ※100株保有時 |
| 500～999株 | **6時間無料券×15枚**（30,000円相当）<br>優待利回り：約9.5% ※500株保有時 | **15,000円分**<br>優待利回り：約4.7% ※500株保有時 |
| 1,000株以上 | **6時間無料券×30枚**（60,000円相当）<br>優待利回り：約9.5% ※1,000株保有時 | **30,000円分**<br>優待利回り：約4.7% ※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11月25日時点株価（632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）<br>優待利回り：約9.5% ※100株保有時 | **2,000円分**<br>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）<br>優待利回り：約6.3% ※500株保有時 | **10,000円分**<br>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）<br>優待利回り：約6.3% ※1,000株保有時 | **20,000円分**<br>優待利回り：約3.2% ※1,000株保有時 |

# 会社情報

| | |
|---|---|
| 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102名（2026年9月末現在）※役員除く |
| 店舗数 | グループ店舗数 83店舗（直営37店舗･FC46店舗）2026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）<br>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:㈹ 045-594-6411　E-mail:IR@runsystem.co.jp