



FuRyu

Precious days, always

第18期 株主通信

2023年4月1日～2024年3月31日

フリーユ株式会社





代表取締役社長
三嶋 隆

FURU
Precious days, always



2024年3月期の業績についてお聞かせください。

当期(2024年3月期)におきましては、グループ全体で増収増益となりました。特に売上高は過去最高となり、全体として大きく成長した一年でした。

成長を牽引したのが、人気のキャラクターや漫画作品、ゲームなどのキャラクターIP(知的財産)を利用し商品化を行う「世界観ビジネス」です。アミューズメント施設のクレーンゲーム市場は、インバウンド需要の回復もあり都市部を中心に好調が続いております。市場が拡大する中、当社もぬいぐるみをはじめとしたクレーンゲーム景品を中心に売上を伸ばし、シェアが大きく拡大いたしました。

安定的なビジネスモデルをもつ「ガールズトレンドビジネス」においては、当期はコロナ禍後の最初の1年目という位置づけとなりました。ライフスタイルやニーズの多様化といった外部環境の変化に対応するため、従来よりも「+αの価値」を体験できる新機種を導入や、ユーザー数拡大のための販促施策を実施したほか、プリントシール機本体の販売数増加や消耗品の価格転嫁により増収増益を達成しました。

当事業のターゲット層は中高生です。新型コロナウイルス感染症の分類が第5類に移行されたことで、学校行事等の規制がなくなる中、当社はメインユーザーの高校生にこれからの中学生へのアプローチに注力しました。プリントシール画像取得・閲覧サービス『ピクトリンク』での中学生無料キャンペーンなど、中学生の頃からプリントシールで遊びやすくするための施策を実施しました。

「フリーニュービジネス」においては、当期は2025年3月期に向けて新たなコンテンツの開発と準備を進めた投資の期間となりました。家庭用ゲームソフト事業では、自社オリジナルタイトルの『REYNATIS/レナティス』の開発が順調に進み、2024年7月25日発売予定です(P.4の特集もご参照ください)。

アニメ事業では、2024年4月から放送開始されている『ゆるキャン△ SEASON 3』の準備を進めました。非常にヒットしているタイトルの新作となります。また、スマートフォンアプリゲーム『廻らぬ星のステラリウム』の開発も順調に進み、2024年4月23日のローンチから、非常に好調なスタートを切っております。

当期は、中期計画である「中期ビジョン2027」の初年度であ

企業理念

人々のと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!

ごあいさつ

株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに、第18期(2024年3月期)の株主通信をお届けいたします。

当期は通期で過去最高の売上高を達成いたしました。

引き続き各セグメントの成長戦略を進め、「中期ビジョン2027」の目標達成に向けて

全社一丸となって事業に邁進してまいります。

2024年6月

り、その戦略に合わせてセグメント変革を行ってから1年が経ちました。成長性を担う「世界観ビジネス」、安定した収益性を担う「ガールズトレンドビジネス」、将来の第3の柱となるビジネスを創出するための投資である「フリーニュービジネス」という3つのセグメントで、当社の状況をよりはっきりと株主様には把握していただけるものと思っています。2027年度に売上高600億円、営業利益60億円と高い目標を掲げていますが、当期はその目標に向かって順調に進捗することができました。



2025年3月期について、事業環境の見通しと施策をお聞かせください。

「世界観ビジネス」については、キャラクターIPの選定にあたって多種多様なカテゴリーのIP獲得と商品化で積み上げを狙ってまいります。キャラクターの人気は、非常に変動性の高いものです。そのため、限られた人気IPだけに頼るのではなく、ファンシー系、アーティスト系、コア系など様々なジャン



ル・カテゴリーでポートフォリオを組んで商品を展開し、安定的かつ着実な成長を図ります。

そしてさらなる成長を実現するため、海外市場への流通拡大にも注力しております。2024年6月1日、当社はアメリカ・カリフォルニア州に海外子会社の「FURYU of America, Inc.」を設立しました（稼働開始は2024年11月予定）。ここを拠点に、重要地域であるアメリカ合衆国での営業活動をさらに強化・拡大してまいります。そのほか、2024年5月から約1か月の間、当社初となる北米・ロサンゼルスにポップアップストアの出店をしております。当社の強みである著作権元との信頼関係をベースとしながら、日本のキャラクターを世界に広げる役割の一端を当社が担えればと考えております。

為替の影響に対しては、引き続き地道なコストダウンおよび価格転換に努め、収益を確保してまいります。

「ガールズトレンドビジネス」については、引き続き学生の長期休暇（春・夏・冬）に合わせたプリントシール機の新商品発売と、新規顧客の獲得に向けた施策を推進してまいります。特に中学生の新規ユーザー獲得においては、当社のマーケティング調査の結果、プリントシールで遊び始めた年齢が若いほどヘビーユーザー化する確率が高いことが判明してお

り、中学生へのアプローチを強化することで、リピーターを増やし数年後の売上伸長につなげる考えです。

また、キャラクターIPを利用したコラボ企画にも積極的に取り組みます。当社の2大基幹ビジネスである「世界観ビジネス」と「ガールズトレンドビジネス」のシナジーを活かし、IPのファンを中心に広くプリントシール機の楽しさを訴求してまいります（P.3の特集もご参照ください）。

『ピクトリンク』においては、プリントシール機のプレイ回数増加への取り組みを強化することで新規入会者の流入を図ります。加えて、成人したお客様の退会率の抑制および今後のさらなる成長戦略として、当期リリースしたフォトストレージ・サービス『PiCTLINK photos』のさらなる品質向上や新機能追加に取り組み、本格的な展開を進めてまいります。『PiCTLINK photos』は、『ピクトリンク』の月額会員なら無償でスマホ内の画像データをまるごと保存できるサービスです。当該サービスによって、中高生の段階から当社のストレージサービスを利用いただき、そのまま成人後も会員を継続していただくことを目指しています。当社が長期的戦略として掲げている「ライフタイムバリューの最大化」につながる施策と考えております。

「フリーニュービジネス」では、当期に準備を進めてきた新規タイトルのリリースを順次行い、良質なコンテンツやPR施策で売上最大化を図ります。投資セグメントとして赤字が続いておりましたが、現在の見通しでは2025年3月期は黒字転換を見込んでおり、当社の第三の柱となる可能性があるビジネスをしっかりと見極める期としてまいります。

以上を踏まえ、2025年3月期の業績予想は、売上高は43,000百万円（前期比100.5%）、営業利益は3,000百万円（同79.6%）、経常利益は3,000百万円（同80.3%）、親会社株主に帰属する当期純利益は2,000百万円（同80.3%）といたしました。

各事業の積み上げにより売上高は当期と同程度となり、利益面については保守的に円安や原材料費の高騰による影響が当面は継続すると予測しており、為替は1米ドル=150.00円を前提としています。また、全社費用として組織風土改革による賃金アップなども計画しております。



株主の皆さまへメッセージをお願いいたします。

日頃より当社をご支援いただき心より感謝申し上げます。当社は、安定的な配当と機動的な自己株式の取得を通じた株主還元を努めており、ROE15%以上を資本効率の目標としながら、配当金は配当性向40%またはDOE（株主資本配当率）5%を参考指標としております。そのため、2025年3月期の年間配当は、前期より1円増配の1株当たり39円（配当性向41.4%、DOE4.7%）とさせていただきます。また、2025年3月期の年間配当金につきましては、1株当たり39円の継続を予定しております。今後も為替動向をしっかりと見据え、収益を改善しながら安定的継続的増配企業を目指します。

社会が物欲の社会から精神的な欲求の社会に変化する中で、良質なエンターテインメントを通じて、人々の心を豊かに幸せにする商品を提供していくことが当社の存在意義だと考えております。引き続き、事業の深化を続けるとともに、事業の進化に挑戦しつづけてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後ともご支援とご鞭撻のほど、何卒よろしくごお願い申し上げます。



人気IP×フリープリ機

コラボレーション企画の取り組み

プリントシール(以下、プリ)事業では、ライフスタイルの変化やニーズの多様化に応えるため、様々なシールデザインを楽しめる新機種種の導入のほか、定番人気キャラクター・人気アーティストとのコラボレーション(以下、コラボ)企画を積極的に実施しております。ここでは、2024年3月期におけるプリコラボの取り組みを中心に紹介いたします。

※「かっこ」内はコラボモード搭載機種名

特別な
フレーム・シールデザイン!

コラボ企画における最大の特徴は、コラボ期間限定で搭載される特別な撮影フレームやシールデザインです。キャラとの2ショット風やコミック風などIPの世界観を楽しめるものから、描き下ろしイラストを使用したコラボでしか手に入らないものも。ファンのみならず全ての絵柄を揃えたいくなるデザインに仕上がっています。

外装やBGMにも特別な仕掛けを

「ENSEMBLE SQUARE」コラボでは、特別デザインフレーム(所属アイドル14ユニット14種類)を搭載したほか、プレイ中もスペシャルコラボを存分に感じていただけるように、撮影・落書き中のBGM、シール印刷待ち中のMV放映でも「ENSEMBLE SQUARE」の楽曲を使用。さらに「プリティ5」メンバーをピックアップした特別外装版を全国に60台設置し、コラボを盛り上げました。



「ENSEMBLE SQUARE」

他社イベントとの連動も!

株式会社サンリオの人気投票イベント「2024年サンリオキャラクター大賞」コラボでは、特別シールデザインの搭載に加え、コラボデザインでの撮影1回につき1回投票可能としました。また、プリ機からの投票による特別賞「フリー プリ賞」を設定。プリ撮影と推しキャラの応援を同時に楽しむ仕様でイベントを盛り上げました。

「2024年サンリオキャラクター大賞」例年ご好評をいただいております、2024年もコラボを実施



2024年3月期 主なコラボ企画一覧

2023年4月1日(土)～4月30日(日)
「ディズニースペシャルモード」搭載 第6弾
(『Melulu3』)

2023年5月1日(月)～7月31日(月)
「ENSEMBLE SQUARE」コラボ
(『キューナナパーセント2』)

2023年4月27日(木)～5月26日(金)
「2023年サンリオキャラクター大賞」コラボ
(『ハルイロセカイ』)

2023年6月19日(月)～8月31日(木)
JO1×サンリオ新キャラ開発プロジェクト
「JOCHUM」コラボ (『ルートミー』)

2023年8月1日(火)～9月6日(水)
フリーオリジナルアート企画
「DISNEY #MY推しDAYS」
(『ハルイロセカイ』)

2023年10月1日(日)～10月31日(火)
『ディズニー ツイステッドワンダーランド』の
ハロウィーン用オリジナルアート
(『ハルイロセカイ2』)

2023年12月15日(金)～2024年1月21日(日)
ゲームシリーズ「星のカービィ」
(『ルートミー』)

2024年2月1日(木)～4月14日(日)
「サンリオキャラクターズ 平成プリ」コラボ
(『ルートミー』)

2024年2月16日(金)～4月30日(火)
「ちいかわ」コラボ
(『MY PALETTE』、『キューナナパーセント2』)



「サンリオキャラクターズ 平成プリ」



担当者の声

人気キャラクターや人気アーティストIPとのコラボ企画に取り組み始めたのは、2016年頃です。当時のプリ機の“写りの良さ”に、さらに付加価値や話題性を加えることで、プリで遊んだことがない方にはチャレンジするきっかけを、普段からプリに親しんでいる方には新しい楽しみ方を提供し、プリの間口を広げる目的でスタートしました。

コラボ企画におけるフリーの強みはプリントシールとプライズの両方でアミューズメント施設全体を盛り上げられることです。プリ事業の若年女性に特化したアプローチ力は業界内

でもフリーならだと思っと思っています。近年はターゲット層が幅広いプライズ事業と協力し、企画やSNSなどで連動した取り組みも多く、プライズで人気のあったデザインをプリにも活用するなど相乗効果を生み出す展開を進めています。

実際の企画を進めるときは、特に撮りやすさにこだわっています。初めてプリに触れる方でもスムーズに楽しんでいただくためです。また、キャラクターがもつ世界観に浸れるよう没入感も大事ですので、事前の情報集めはしっかり行います。そのIPに詳しい社員を集め意見を聞いたり、グッズショップなどに足を運んだり、自分自身がファンになるくらい情報を集めることで、版

元様にもファンの方々にも喜ばれる企画になると思っています。業績の面でも、企画力の面でも年々成長できていると感じています。今後は積極的に様々なジャンルに挑戦してプリの価値をさらに広げていければと思っています。また、話題性の提供はフリーのブランディングにもつながることだと考えています。そして最も大事なことは、コラボ企画を通して、プリを撮ること、思い出を残すことの楽しさをユーザー様に感じていただくことです。

2025年3月期も様々なコラボを展開する予定ですので、ご注目いただければ嬉しいです。

プリントシール機事業部 橋爪 玲/山本 優

フリューオリジナルゲームソフト

『REYNATIS／レナティス』のご紹介

『REYNATIS／レナティス』とは？

『REYNATIS／レナティス』は、あらゆる思想や文化が入り乱れる東京・渋谷を舞台に、霧積真凜(きりづみまりん)と西島佐理(にしじまさり)という立場の異なる二人の主人公の視点で描かれる完全新作アクションRPGです。

ゲームの特徴

1 渋谷と異界を
行き来する探索

2 “抑圧”と“解放”を使い分ける
「HOODIE SYSTEM
-フーディシステム-」

3 二人の主人公、それぞれの
視点で描かれる物語

実際の「渋谷」をリアルに再現し、「スクランブル交差点」「渋谷センター街」「宮下公園」「道玄坂」「スペイン坂」など、ランドマークとなるエリアが多数登場。街に在る異界への入り口の先には、魔力が漂う異界(アナザー)が広がっています。

ゲーム中、ワンボタンで“抑圧モード”と“解放モード”を切り替えることができます。バトル中、“抑圧モード”時は、一切の攻撃ができない代わりに、敵のあらゆる攻撃もワンボタンで華麗に回避が可能。



最強の力を求めて異界(アナザー)の最深部を目指す、霧積真凜。渋谷の治安を守るために行動する、西島佐理。そして、二人の物語を交互に進めていく中で現れる第三の勢力“ギルド”の存在。“光”を求め“闇”に生きる者たちの物語の行きつく先から、目が離せません。



担当者の声

「出る杭は打たれる」という言葉があります。他と違うことをする、奇抜で特徴的な考えや自己表現をする

ると叩かれる文化、それが現代の日本です。

やがてその“個性”は「打たれないように」抑圧され、無個性へと変化していきます。今の日本社会はまさしく、無個性の塊であり、生きにくい世の中だと感じてきました。

個性は抑圧する必要はない、もっと個性を出して認め合っていく、というメッセージを含め、そこに生きづらさを感じている皆さんに寄り添うゲームを作りたく、『REYNATIS』というゲームの企画を制作しました。コンセプトは「抑圧」と「解放」です。それを

メッセージ性とひも付かせ、ゲーム全体を通して、シナリオからシステムまで抑圧から解放された時の“爽快感”を味わえるよう作りあげています。

『REYNATIS』では、テーマの「個性」を「魔法」に置き換えています。このゲームにおいては、主人公たち魔法使いは力のために周囲から妬み嫌われている存在です。魔法に対する様々な考え方に触れながら、主人公たちがどうなっていくのか、物語を進めながら体験できるゲームとなっ

ています。

物語は、東京・渋谷と異界を行き来して進めます。舞台を現実の街にしたのは、現実世界の延長線として自身に置き替えてテーマを感じてほしいという想いからです。スクランブル交差点など海外ユーザーにもよく知られる風景がある渋谷を舞台に選び、看板や店舗の外観まで一つずつ許可を取り、可能な限り完全再現を目指しました。現実の渋谷の裏路地に、本当に異界につながる何かがあるかもしれないというワクワク感を味わってもらえたら嬉しいです。

今回、フリューの完全新規タイトルとしては初めて「Nintendo Direct(ニンテンドーダイレクト)*」で紹介され、フリューのゲームに対するポジティブな意見を多く頂戴しました。また、大手他社の人気タイトルと、メーカーの垣根を超えたゲーム内コラボも予定しており、国内外で話題となっています。こうしたコラボの実現もフリューの市場における認知度や信頼性が高まったからだと思っています。

2024年7月25日(木) 発売

REYNATIS

レナティス

製品概要

タイトル名：REYNATIS／レナティス

対応機種：Nintendo Switch™、PlayStation®5、PlayStation®4、Steam®
*Steam®版については、発売元がNIS America, Inc.社となり、発売日は後日発表されます

ジャンル：アクション RPG

プレイ人数：1人

レーティング：C



公式サイト

<https://www.cs.furyu.jp/reynatis/>



公式X(旧Twitter)

https://twitter.com/reynatis_game



※画像はすべて開発中のものです。内容・仕様は製品版と異なる場合があります。

※「レナティス」はフリュー株式会社の商標または登録商標です。

※NintendoSwitch は任天堂の商標です。

※「PlayStation」は、株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメントの登録商標または商標です。

※©2024 Valve Corporation. Steamは、米国及びまたはその他の国のValve Corporationの商標及びまたは登録商標です。

※その他記載されている会社名、製品名、サービス名等は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

近年はオリジナルの新規タイトルに取り組むメーカーが少なくなる中、フリューがオリジナルの新作に積極的に取り組んでいるのはひとつの強みです。オリジナルは著作権ものに比べて利益率が良いだけでなく、自社のIPを増やすことにもなります。海外展開や移植のほか、続編制作、ゲーム以外の展開などにも『REYNATIS』の世界を広げられるよう挑戦していきたいと考えています。

「これは私のためのゲームだ」と思っていただけのような、ユーザー1人ひとりの個人に届くゲームを作りたいと思っています。小規模体制だからこそ、属人性の強いタイトルを生み出せることがフリューの特徴です。『REYNATIS』も、私がシナリオ、開発、デザイン、音楽など全てのセクションに関わって、今回のテーマをゲーム全体に落とし込みました。

さらにフリューブランドのファンが増やせるよう、今後も引き続き多様なオリジナルタイトルに取り組んでまいります。まずはぜひ、『REYNATIS』の展開にご期待ください。

コンシューマゲーム部 磯部 拓実



1 スマホ向け育成シミュレーションゲーム最新作『廻らぬ星のステラリウム』が2024年4月23日配信開始!

フリュー最新作となる、“奇跡を創る”スマートフォン向け育成シミュレーションゲーム『廻らぬ星のステラリウム』(通称 らぬすて)が2024年4月23日(火)より配信を開始しました。

本作は、“錬金術で栄えた異世界にある「錬金術アカデミー」”を舞台に、個性豊かな錬金術師の運命を見届ける育成シミュレーションゲームです。主人公(あなた)は、アカデミーの全てを綴る“書記生”として、個性的な18人の錬金術師と共に成長していきます。「錬金術アカデミー」で課される課題をクリアすることで、メインストーリーを読み進めることが可能。ミステリアスな世界を堪能できるストーリー、美しいイラストも魅力です。

『廻らぬ星のステラリウム』概要

コンテンツ名

廻らぬ星のステラリウム

ジャンル

錬金術師と奇跡を創る育成ゲーム

プレイ料金

基本プレイ無料(アイテム課金型)

対応OS

iOS / Android™

公式サイト

<https://ranuste.com/>

※ Android™はGoogle LLCの商標です。

※ iOSは、米国およびその他の国で登録されたCiscoの商標です。



2 フリューが手掛けるフィギュアのポップアップストア、北米・ロサンゼルスに初出店!

アメリカ・ロサンゼルスにある「Little Tokyo」内の「AKIBA POP-UP & LIVE」に、フリューのフィギュアを楽しめる『FURYU POP-UP STORE』を期間限定で出店いたしました。フリューが海外で店舗を展開するのは、今回が初めてとなります。

店舗では、人気TVアニメなどのフィギュアを多数展示。『ぬ〜どるストッパーフィギュア』や『BiCute Bannies』等、フリューオリジナルシリーズのフィギュアを国外のキャラクターファンがその場で購入できる機会を提供しました。また、海外初出店記念として初音ミクの商品イラストを使用した特別デザインのラッピングバスが、ロサンゼルス市内を周遊しました。

今後もフリューのフィギュアの魅力を、日本国内外問わずより多くのキャラクターファンへお届けしてまいります。

FuRyu POP-UP STORE

店舗名 FURYU POP-UP STORE
実施期間 2024年5月10日～6月9日(現地時間)
場所 AKIBA POP-UP & LIVE
(319 E 2nd St. #122 Los Angeles, CA 90012)



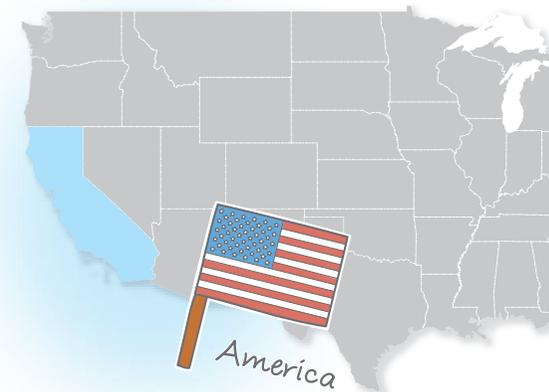
3 海外子会社「FURYU of America, Inc.」設立

この度、重点地域であるアメリカ合衆国における営業活動をさらに強化・拡大するために、海外子会社「FURYU of America, Inc.」を設立いたしました。

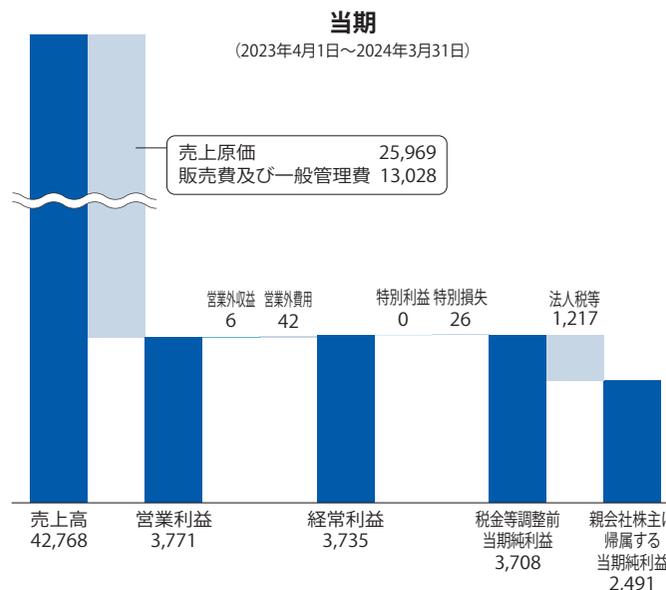
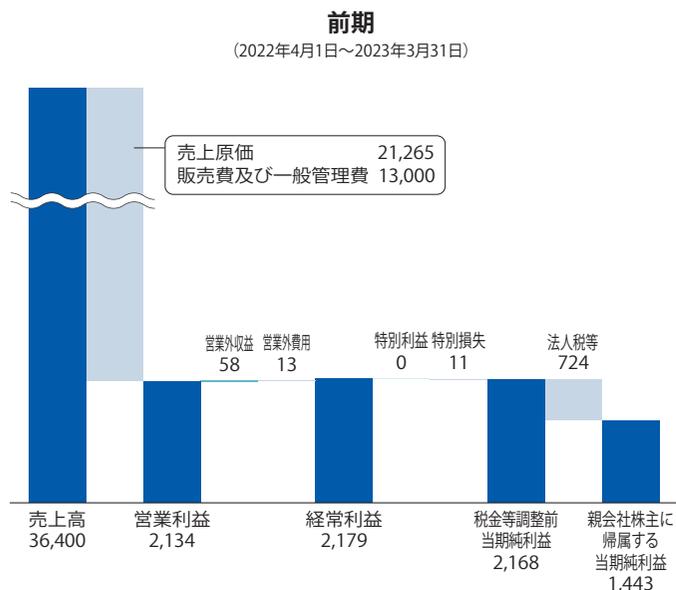
当社は、「中期ビジョン2027」で掲げる経営指標の達成に向けて、海外での売上の拡大に注力しております。この度の海外子会社設立により、海外事業展開をさらに加速させてまいります。

【子会社の概要】

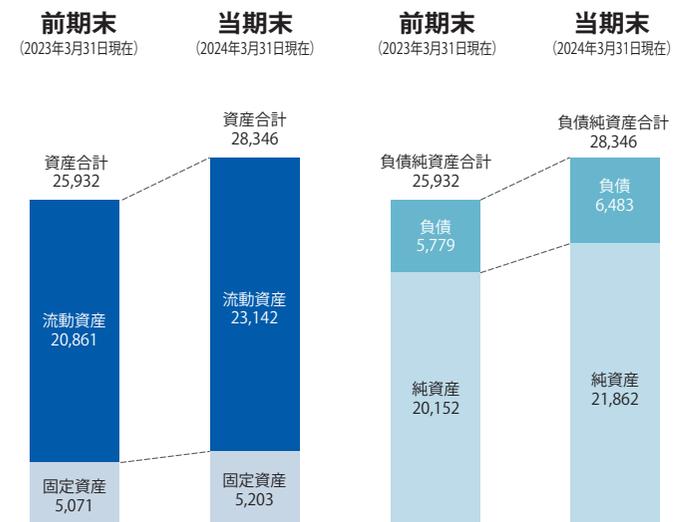
| | |
|------------|-------------------------|
| 商号 | FURYU of America, Inc. |
| 所在地 | アメリカ合衆国カリフォルニア州 |
| 代表者の役職・氏名 | President 福島 伸一(当社担当部長) |
| 事業内容 | 自社製品の営業販売 |
| 資本金 | 2,000,000USD(予定) |
| 出資比率 | 当社 100% |
| 設立年月(設立登記) | 2024年6月1日 |
| 稼働開始 | 2024年11月予定 |



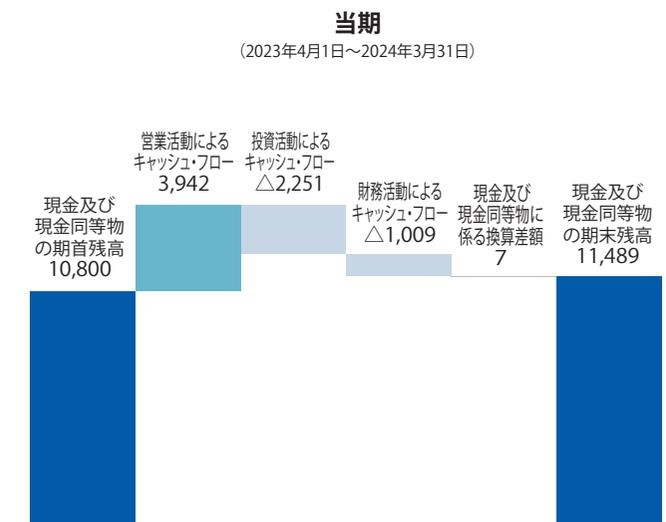
▶連結損益計算書の概要(単位:百万円)



▶連結貸借対照表の概要(単位:百万円)



▶連結キャッシュ・フロー計算書の概要(単位:百万円)

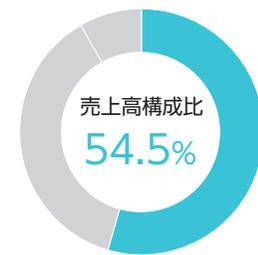


世界観ビジネス(SKB) 売上高 23,317 百万円

クレイジーゲーム景品・海外物販・高価格帯ホビー・くじ

トレンドを踏まえた多数の人気IPの獲得とその商品化に引き続き注力し、売上は大きく伸ばいたしました。為替変動リスク軽減対策も適宜実施し、営業利益も確実に増加いたしました。

クレイジーゲーム景品は、市場拡大や複数の人気IPの商品化、インバウンド需要の回復などにより売上規模は大きく拡大いたしました。海外物販は、中国・アメリカからの受注状況改善のため、新規販路の拡大や海外向けIP取得を進めております。また、高価格帯ホビーの販売状況も好調に推移いたしました。

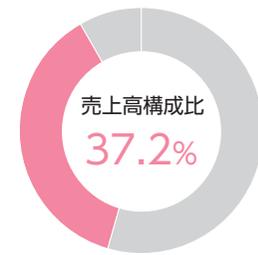


ガールズトレンドビジネス(GTB) 売上高 15,910 百万円

プリントシール・ピクトリンク・コンテンツサービス・レタッチソフト

「+αの価値」を体験できる新機種種の導入や、人気IPとのコラボ実施など、ユーザー数拡大のための販促施策に取り組み、当期のプレイ回数は3,330万回(前期は3,375万回)となりました。また、シール機本体の販売数増および消耗品の価格転嫁が寄与し、増収増益を達成しております。

『ピクトリンク』の有料会員数は、新規入会者の流入強化施策により会員規模を維持し、2024年3月末時点で147万人(2023年3月末時点は149万人)となりました。



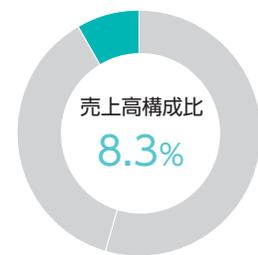
フリーニュービジネス(FNB) 売上高 3,540 百万円

家庭用ゲームソフト・アニメ・ゲームアプリ・カラーコンタクト
広告プランニング・オールドット

家庭用ゲームソフト事業では、『クライマキナ/CRYMACHINA』の販売好調に加え、ダウンロード版や海外販売が業績を牽引いたしました。ゲームアプリ事業では、既存2タイトルの運営と新規タイトルの開発を進めました。

アニメ事業は、映画「ゆるキャン△」のBlu-ray・DVDや関連商品の販売が好調に推移いたしました。

カラーコンタクトレンズ事業では、自社ECサイト上での販売促進施策および顧客利便性改善を継続し、データ広告事業では、新規顧客獲得の営業活動に注力いたしました。



会社概要 (2024年3月31日現在)

| | |
|-------|------------------------------------|
| 商号 | フリー株式会社 |
| 本社所在地 | 〒150-0032 東京都渋谷区鶯谷町2-3 COMSビル2F |
| 設立 | 2007年4月1日 |
| 資本金 | 16億3,921万円 |
| 従業員 | 529名(連結) |

役員の状況 (2024年6月25日現在)

| | | |
|-----|---------|--------|
| 取締役 | 代表取締役社長 | 三嶋 隆 |
| | 専務取締役 | 吉田 真人 |
| | 取締役 | 榎本 雅仁 |
| | 取締役 | 佐田 良子 |
| | 社外取締役 | 小竹 貴子 |
| | 社外取締役 | 宇野 健人 |
| 監査役 | 常勤監査役 | 中村 隆行 |
| | 社外監査役 | 山崎 想夫 |
| | 社外監査役 | 吉羽 真一郎 |

株式の状況 (2024年3月31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 | 11,098名 |

大株主(上位10名)

| 株主名 | 持株数(株) | 持株比率(%) |
|-------------------------|-----------|---------|
| 風流商事株式会社 | 4,340,000 | 16.41 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 1,991,300 | 7.53 |
| TM株式会社 | 1,415,000 | 5.35 |
| 株式会社日本カストディ銀行(信託口) | 1,198,700 | 4.53 |
| フリー社員持株会 | 859,600 | 3.25 |
| 田坂 吉朗 | 840,000 | 3.18 |
| 吉田 真人 | 840,000 | 3.18 |
| 稲毛 勝行 | 750,000 | 2.84 |
| 光通信株式会社 | 741,700 | 2.81 |
| 中村 真司 | 511,300 | 1.93 |

※持株比率は自己株式(1,855,989株)を控除して計算しております。

会社沿革

| | |
|-------|---|
| 1997年 | オムロン株式会社にてエンタテインメント分野の新規事業として開始 |
| 1998年 | プリントシール事業に参入 |
| 2001年 | モバイルコンテンツ事業に参入 |
| 2002年 | クレーンゲーム景品事業に参入 |
| 2003年 | オムロンエンタテインメント株式会社設立 |
| 2007年 | マネジメント・バイアウトにより、フリー株式会社として独立 |
| 2009年 | ゲーム事業に参入 |
| 2012年 | 株式会社ウィーヴ全株式取得 |
| 2014年 | 株式会社コアエッジへ資本参加 |
| 2015年 | 東証一部上場 |
| 2018年 | 株式会社コアエッジを連結子会社化 |
| 2019年 | 株式会社ウィーヴを吸収合併 株式会社コアエッジの全株式を譲渡 |
| 2021年 | 株式会社CODE SHAREと合併で オールドット株式会社を設立 |
| 2022年 | オールドット株式会社の全株式を取得 東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、 プライム市場に移行 |

株主メモ

| | |
|-------------------|---|
| 事業年度 | 4月1日から3月31日まで |
| 定時株主総会 | 毎年6月 |
| 剰余金の配当の基準日 | 3月31日 |
| 株式の売買単位 | 100株 |
| 株主名簿管理人及び特別口座管理機関 | みずほ信託銀行株式会社 |
| 連絡先・郵便物送付先 | 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324 (フリーダイヤル) |
| 証券コード | 6238 |

| | |
|-----------------------|---|
| 株式等に関するマイナンバーのお届出のお願い | ・株式等の税務関係のお手続きに関しては、マイナンバーのお届出が必要です。 ・お届出が済んでいない株主さまは、お取引の証券会社等へマイナンバーのお届出をお願いします。 |
|-----------------------|---|

株主優待制度

フリー・プレミアム優待倶楽部

株主さまが保有する株式数に応じて、株主優待ポイントを進呈いたします。ポイント数に応じて、こだわりグルメやスイーツ、銘酒、テーブルウェア、体験ギフトなど特設サイトに掲載されている2,000点以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

次年度の3月末日現在において同一の株主番号で当社株式を保有していただいている場合に限り、ポイントの繰り越しが可能です(最大2年間有効)。ポイントを繰り越すことにより、高額ポイントの商品もお選びいただけます。

お申込み手続きについて

優待商品や株主さま限定の特設Webサイト登録方法などを記載した「フリー・プレミアム優待倶楽部のご案内」を2024年5月下旬にお送りしております。ご案内に記載のとおり、Webサイトにてご登録いただけますようお願い申し上げます。インターネットにて登録ができない株主さまにおいては、電話にてお申し込みいただくことはできますが、ご選択いただける商品に限りがあることをご了承ください。

対象となる株主さま

毎年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された、当社株式5単元(500株)以上を保有する株主さま

| 保有株式数 | 進呈ポイント数 |
|----------|--------------|
| 500~999株 | 5,000 point |
| 1,000株以上 | 10,000 point |

優待商品一例

◎3,000pt ◎5,000pt ◎20,000pt



※進呈ポイント数などサービス内容は変更する可能性があります。

フリー株式会社