



2025 年 8 月期 決算説明 質疑応答集

この質疑応答集は、2025 年 10月9 日の決算発表、16 日のアナリスト・機関投資家向け決算説明会、1on1 ミーティングにて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q1： 御社のゲーム事業の外部環境の変化を踏まえ、2026 年 8 月期から 2027 年 8 月期にかけての御社の受注状況は、どのような見通しでしょうか。

A1： 2024 年 8 月期には、国内の複数の大手パブリッシャーにおいて、ゲーム開発の方針や考え方の転換が見られ、当社でも開発プロジェクトの中止や失注等が発生しました。その後も、大手パブリッシャーでは内製化や開発プロジェクトの精査が進められていると聞いておりますが、当社へは引き続き多くの引き合いやご依頼をいただいております。ゲーム市場規模も依然高い水準を維持していることから、受託開発の需要がたちまち大きく低下するとは考えておりません。現在は、クライアントとのより深いコミュニケーションに努め、今後の開発の計画や意向もきめ細かくヒアリングすることによって、急な失注や開発中止が起きにくくするとともに、進めている開発の終了後もスムーズに次の企画に入れるように取り組んでおります。また、新規クライアントや、しばらくお取引のなかったクライアントへのアプローチも増加させております。これらのことから、当社のゲーム事業の受注状況は、今後も堅調に推移することを見込んでおります。

Q2： ゲームパブリッシャーの内製化の動きには、どのような背景があるとお考えでしょうか。

A2： ゲーム開発は大型化・複雑化が進んでおり、開発コストも膨大になることが多くなっております。一方でユーザーの嗜好も多様化し、多額の資金を投入したにもかかわらず、期待通りの販売につながらないリスクも高まっています。こうした背景から、数年前よりパブリッシャーにおいて、ゲーム開発に対する慎重さが増し、内部リソースを最大限に活用して品質を高めリスクの軽減を図られる傾向が強まっていると考えております。しかしながら、現在当社へは複数の引き合いや商談機会をいただいております。事業環境は堅調であると捉えております。

Q3： 2025 年 8 月期に、前期の赤字から 1 年で業績を回復できた背景には、既存クライアントとの関係性強化による取引の回復や、新規クライアントからの受注獲得などがあつたのかと思いますが、そうした成果につながった御社の強みについて、どのようにお考えでしょうか。

A3： 過去には、スマートフォンゲーム関連のご依頼が増加したことにより家庭用ゲーム機向けの開発が減少し、開発技術力の成長が一時的に停滞してしまった時期があり



ました。しかしながら、ハイエンド機種向けのゲーム開発などに対応できるよう、近年地道に開発技術力の向上に取り組んでまいりました。また、開発品質にこだわり、クライアントの期待を上回る成果物を提供することで、クライアントからのさらなる信頼を獲得することに努めてきました。これらの結果、以前プロジェクトでトラブルがあったクライアントとも取引を継続しており、また、しばらく取引がなかったクライアントからも依頼をいただけるようになったと考えております。

Q4： 2024 年 8 月期に発生したような失注は、現在では起こりにくい状況であると理解してよろしいでしょうか。

A4： 当社のコントロールが及ばない要因による開発中止や失注の可能性はあるものの、A1 で述べた通りクライアントとのコミュニケーションを密にし信頼関係を強化することによって、そのような可能性も最小限にできるよう取り組んでおります。また万一、急な中止や失注が生じた場合にも、次のプロジェクトを速やかに立ち上げられるよう、複数のクライアントとの商談を並行して進め、開発時期等を相談させていただくようにしております。加えて、開発人財を柔軟にプロジェクトにアサインできるよう、専門性を高める育成や、組織体制の整備に注力しております。

Q5： 2024 年 9 月に新設されたプロジェクトマネジメント支援室はどのような取り組みをされているのでしょうか。その効果についても教えてください。

A5： 現在、プロジェクトマネジメント支援室は、決算説明資料 5 ページの[「パイプライン情報」](#)に掲載している主要な開発プロジェクトに、プロジェクトチームとは独立した立場で参画しております。その活動は幅広く、プロジェクトチームとクライアントとのやりとりの内容を確認したり、途中の成果物の品質をチェックしてクライアントからの要望と乖離がないか点検し適宜指導したり、進捗状況に重大な遅れがないか、トラブル発生の兆候がないか観察してアドバイスするなどに取り組んでおります。こうした活動の結果、2025 年 8 月期は、主要な開発プロジェクトはいずれも大きなトラブルなく、良好に進行することができました。現在は、プロジェクトマネジメント支援室の人員が限られていることから、大型のプロジェクトや難度の高いプロジェクトを優先して参画しておりますが、他のプロジェクトにインシデントの兆候が見られた場合などは、柔軟に参画し、トラブルの未然防止に努める考えです。

Q6： Nintendo Switch 2 向けタイトルの受注や開発の状況はいかがでしょうか。

A6： Nintendo Switch 2 の発売後に開発依頼をいただいたタイトルや、商談を進めているタイトルについては、同機種を含んだマルチプラットフォーム対応となるケースが多いです。また、同機種の発表前から開発を進めているタイトルのなかで、当初同機種への対応は想定していなかったものの、追加で適用依頼をいただいているタ



イトルもございます。開発においては、同機種のパフォーマンスや特性に留意し、適切に最適化の対応を進めております。

Q7： 近年の開発依頼のトレンドがあれば教えてください。

A7： 一般的にゲーム開発は大型化が進んでおり、AAA タイトルでは開発費が数百億円規模のものも多いです。当社では、開発期間が 3 年以上、総開発費 20～40 億円のものが増えております。また、過去にヒットしたゲームのリマスターやリメイクのご相談も多くいただいております。

Q8： 2026 年 8 月期の業績予想のうち、レベニューシェア¹はどのくらい見込まれていますか。

A8： レベニューシェアに関する詳細は、クライアントとの契約内容に関わるため具体的な回答は控えますが、2026 年 8 月期のレベニューシェアは、2025 年 8 月期に比べ 2 億円以上減少する見込みです。これは、クライアントによるソフトの販売時期などから貢献するタイトルが限られることや、現在携わっているスマートフォンゲームの運営が縮小傾向にあることが主な要因です。

レベニューシェアはプロジェクト全体の収益性に大きく影響する重要な要素ですので、今後も高品質な開発サービスを提供したうえで、レベニューシェアによる収益の拡大も目指してまいります。

Q9： 非ゲーム領域での事業を伸ばすために、どのような取り組みを予定されていますか。

A9： 2025 年 8 月期にもコンテンツ開発に取り組んだ教育関連分野において、今後も事業拡大に向けて教育機関等への提案などを進めたいと考えております。教育関連分野と親和性のあるメンタル・ウェルビーイング分野においても、当社の開発技術を活かしたサービスが展開できないか、検討を進めております。また、ゲームと関連のない企業から、ゲームを開発したい、ビジネスにゲームを取り入れたいという要望も聞いておりますので、幅広い業種に対して提案などの働きかけをしてまいります。

Q10： 教育関連コンテンツの開発に取り組んでいるということですが、具体的にどのような内容なのでしょうか。

A10： 学習効果を高めるためにゲーム要素を加えた教育コンテンツの開発や、学校等の教育機関が進めているデジタル化プロジェクトへの開発協力など多様なクライアントとの取引に、ゲーム開発で蓄積した技術力やこれまでの知見・ノウハウを活かして取り組んでおります。

¹ 開発したタイトルの販売に応じて分配される成功報酬であり、原価を伴わない収益。



Q11： 2025 年 8 月期は従業員数が減少したようですが、2024 年 8 月期末に決定された拠点閉鎖の影響でしょうか？

A11： おっしゃる通り、2024 年 8 月末に決定した札幌開発センターの閉鎖と、子会社であるトーセ・フィリピンの解散が主な要因です。札幌開発センターの従業員の一部は、京都にある開発センターに異動して業務を継続してくれていますが、退職した方もいます。このことから、離職率が少し上昇しましたが、健全な水準の範囲内であると考えております。

Q12： 今後 AI 等の技術がますます進展することが見込まれますが、人財におけるリスクリングの必要性について、どのようにお考えでしょうか。

A12： AI を含め技術はどんどん進化していき、またそれに伴って開発手法や開発ツールも新しくなっていくことから、開発技術は継続的に高めていく必要があります。当社においては、プログラマー、アーティスト、プランナー、サウンドクリエイターなど専門性の高い職種が多く、それぞれの専門的な技術を高めるとともに、周辺分野の知識も獲得し、より高度な開発を全体的にスムーズに進める力を伸ばしていくことが肝要です。また、ゲーム開発が大型化を続けていることから、プロジェクトマネジメントが難しくなっています。難度が高く長期間にわたる開発プロジェクトをけん引できるプロジェクトマネジメント人財の育成、獲得も進めてまいります。このように、技術面、マネジメント面の両面でリスクリングを進めており、今後も注力して取り組んでまいります。

Q13： インフレの影響をお聞きしたいです。御社の人件費や外注費等にどのような影響が生じていて、それをふまえ開発受注単価をクライアントとどのように交渉しているのか教えてください。

A13： インフレもふまえてですが、まず継続して従業員の報酬改善に取り組んでおります。以前はしていなかったベースアップを、直近 3 年連続で実施しており、報酬制度のさらなる改善も含め、今後も引き続き取り組んでいく考えです。また、開発人財の質的向上のため、新卒採用ではより慎重に選考し、キャリア採用を強化しておりますが、優秀な人材獲得のためにも報酬水準の引き上げが必要です。

また 2025 年 8 月期には、活動が活発化した開発プロジェクトにおいて、社内で適切な開発リソースが不足する場面も多く、そのような場合には高度なスキルを有する外部協力会社に支援いただきますが、発注単価の上昇が見られております。

経費面については、特に現在進めております長岡京トーセビルの建替えに関して、建設費や資材コストの動向を注視し、慎重にコスト管理に取り組んでおります。

これらに対応していくため、持続的な収益性の向上と利益の拡大が必要です。受注単価に関するクライアントとの価格交渉につきましては、価格交渉の余地が大きい、より難度の高いプロジェクトに対応することと、高品質なサービスを提供すること



を軸に、取引価格の引き上げに努めております。

Q14：2025年8月期は従前の水準を超えた好決算、26年8月期も土地の売却益で当期純利益は大幅増益の見通しですが、増配の検討はされていないのでしょうか

A14：当社は、将来の成長のために内部留保の充実を図るとともに、安定した配当を維持することを基本方針としており、一時的に赤字となった2024年8月期においても方針通り年間25円の配当を実施いたしました。2025年8月期および2026年8月期におきましても、年間25円の配当を予定しております。

成長のための内部留保につきましては、現在進めております長岡京トーセビルの建替えをはじめとした設備投資や、教育機会の拡充を含む人的資本への投資、研究開発等へ効果的に活用してまいります。

今後、事業展開の節目における記念配当や、業績の安定的な拡大を捉えて増配などの株主還元を検討いたします。

以上

IR メール登録のお願い

投資家の皆様への情報発信充実化を目的に、IR メールを配信しています。
是非ご登録ください。

<https://www.magicalir.net/4728/mail/index.php>

