

2026年8月期 第1四半期決算説明 質疑応答集

この質疑応答集は、2026年1月8日の決算発表後、アナリストや機関投資家等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。

Q1：2026年8月期第1四半期の業績は通期業績予想に対し高い進捗率でしたが、通期業績予想は上方修正されないのでしょうか。

A1：当第1四半期の業績は、ゲーム事業の複数のプロジェクトが活発に進行したことから、売上・利益ともに好調に推移し、通期業績予想に対して高い進捗率となりました。しかしながら、今後、ゲーム事業の主要な開発プロジェクトのうちいくつかが終盤に差し掛かっていき、入れ替わりに下期において、複数の新しい開発プロジェクトを立ち上げる予定です。クライアントと開始時期や要件等の調整を要するなど現時点では不確実性が高いプロジェクトもあることを考慮し、現時点では、前回発表の業績予想を据え置きといたします。

スタッフをスムーズに新しいプロジェクトへシフトさせ、今後の事業動向を注視し、第2四半期以降の業績を勘案のうえ、通期業績の見通しの確実性がより高まってまいりましたら速やかにお知らせいたします。

Q2：2026年8月期の下期に立ち上げを予定している開発プロジェクトに不確実性があることですが、予定通り開始できなかった場合、現在の業績予想を下回る可能性もあるのでしょうか。

A2：現在の業績予想には一定のリスクを織り込んでおり、達成確度の高い水準としております。また、下期に開始を予定している主要な開発プロジェクトのうちいくつかは、受注確度が高まってきております。これらのことから現在の通期業績予想を下回る可能性は低いと考えております。

Q3：レベニューシェアについて教えてください。レベニューシェアは開発したタイトルのエンドユーザーへの販売に応じて入ってくるのでしょうか。

A3：おっしゃる通り、ゲーム事業におけるレベニューシェアは、開発したタイトルの販売実績などに応じて販売元から分配される成功報酬であり、原価を伴わない収益です。当社が開発したタイトルのエンドユーザーへの販売の他、運営するスマートフォンゲームにおけるユーザーからの課金額に応じて成功報酬が分配されるケースもあります。分配される比率（金額）はタイトルやクライアントによって契約内容が異なります。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と考えております。

なお、当社ではその他事業でIPを活用したビジネスの展開を図っており、IPホル

ダーからライセンスを受けた IP をサブライセンスするなどのサービスを提供する場合もあります。このようなケースのレベニューシェア（ロイヤリティ収入）には、IP ホルダーへ支払うライセンス費用が原価として発生します。

Q4：当第1四半期のゲーム事業の売上は前年同期比増収であるのに対し、レベニューシェアが減少したことによりセグメント営業利益は前年同期比減益となったとのことです、今後レベニューシェアが期待できるタイトルはありますか。

A4：クライアントによるソフトの販売時期などから、レベニューシェアとして 2026 年 8 月期の収益に貢献するタイトルが限られていること、また運営に携わるスマートフォンゲームも一部の収益は縮小傾向にあることから、当第1四半期は前年同期に比べレベニューシェアは減少いたしました。

当社が開発させていただくタイトルについては原則、レベニューシェアについてクライアントとの交渉に努めており、今後リリースが予定されているタイトルの販売状況によっては、レベニューシェアが増加する可能性もあります。ヒットが期待されるタイトルに優先的に取り組み、高品質の開発サービスを提供することを軸に、レベニューシェアの増加を目指してまいります。

Q5：Nintendo Switch 2 向けのゲームソフト開発の受注状況はいかがでしょうか。

A5：Nintendo Switch 2 向けにつきましては、同機種を含むマルチプラットフォーム対応のソフトの開発依頼を新たに数件受注し進行しております。また、開発中もしくは過去に開発したタイトルの同機種向け対応についてもご相談をいただいており、すでに進行しているものもございます。

加えて、同機種の性能や特性を活かした企画提案を当社からも行っており、今後の受注拡大に向けた取り組みを進めております。

Q6：2025 年 8 月期の下期から、ゲーム事業の収益水準が切り上がっているように見受けられますが、今後さらに伸ばしていくためにどのような施策をお考えでしょうか。

A6：今後の収益拡大に向けた施策としては、開発技術力と生産性を高め、開発人財の質向上を重視して開発リソースを拡大していくことで、高難度への対応と高い開発品質を軸に、開発プロジェクトの売上規模と収益性の両方を引き上げていくことを考えております。また、適正な稼働水準を安定的に維持することも重要な課題であり、高度なプロジェクトマネジメントができる人財の育成や採用、開発スタッフのスキル底上げを図りプロジェクトとのマッチング度向上、クライアントとのコミュニケーション強化によるプロジェクトスケジュール等の柔軟な交渉等に取り組んでおります。さらに、A4 にも記載の通り、ヒットや長期運営が見込まれるタイトルの開発に優先的に取り組み、レベニューシェアや運営売上の拡大を図ってまいります。

Q7 : パイプライン情報には4つのプロジェクトが掲載されておりますが、ここに掲載されていない小規模な開発プロジェクトはいくつぐらい進行されているのでしょうか。

A7 : パイプライン情報に掲載していない小規模な開発プロジェクトについては、数億円規模のものが数件、さらにそれより小さい規模で部分的な制作などを複数進行しております。数十億円規模のプロジェクトは、本制作には多大な開発リソースを必要とする一方、立ち上げ時や終盤には稼働が高まりにくく、プロジェクトと次のプロジェクトのあいだが想定以上に空いてしまうこともあるなど、適正な稼働を安定的に維持することが難しい局面も多いです。そのことから、中小様々な規模の開発プロジェクトを組み合わせて並行して進行するとともに、クライアントとプロジェクトスケジュールを調整し、開発スタッフのプロジェクトへのアサイン最適化に努め、稼働の安定を図っております。

Q8 : 現時点で2024年8月期に起こったような開発トラブルを抱えているプロジェクトはありませんか。

A8 : プロジェクトマネジメント支援室の活動も奏功し、現時点では重大な開発トラブル等はございません。同室では、決算説明資料4ページのパイプライン情報に掲載している大型プロジェクトを中心に、プロジェクトチームとは別の第三者の視点で進捗や品質をモニタリングし、適宜指導を実施しております。今後も引き続き万全な管理体制のもと、トラブルのないよう進めてまいります。

一方、当社のコントロールが及ばない要因による開発中止等の可能性は常にあるものの、クライアントとの関係性強化を図り、そのようなリスクを最小限に抑えるよう努めています。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。そして、開発人財を柔軟にプロジェクトへ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も注力しております。

Q9 : いわゆるスマホ新法¹が施行され、スマートフォンゲームを運営する企業には影響があるかと思いますが、御社の業績にも影響があるのでしょうか。

A9 : いわゆるスマホ新法の施行により、ゲームアプリを配信するパブリッシャー各社においては、決済方法の多様化に伴う手数料負担の軽減などが進み、利益面でプラスの影響が生じるケースもあるものと認識しております。現時点において、当社の業績への大きな影響はない見通しです。スマートフォン向けゲーム市場は競争が激しく新規タイトルの投入は慎重に検討される傾向が継続していますが、将来的に同法

¹ スマートフォンの利用に特に重要なソフトウェアについて、公正で自由な競争を促進することを目的として施行された新たな法規制。

の効果で市場の活性化が進むようであれば、パブリッシャー各社の開発・運営投資が拡大した場合には、当社の受注増加や、課金に応じた当社のレベニューシェアの増加につながる可能性もあるかと思います。

Q10：当第1四半期はその他事業の業績が低調だったようですが、今後の収益拡大に向けて、具体的にどのような取り組みを推進され、どのような事業を想定されているのでしょうか。また、新規事業が業績に本格的に寄与し始める時期について、現時点での見通しがあれば教えてください。

A10：当第1四半期のその他事業につきましては、新しいビジネスの創出に向けて模索アクションを進めているフェーズであることに加え、前年同期の売上に寄与した教育関連のコンテンツ開発が前期中に終了していることなどから、前年同期比で減収減益となりました。現在は、複数のフィールドで市場やニーズを調査し、それらにもとづくサービスの企画等を進めております。具体的な例としては、教育関連分野で、学習状況等に合わせて教材内容を個別に最適化し、また解析した学習データを授業・教材の改善に活用する、インターラクティブなデジタル学習基盤の開発・保守等に参画しております。エンタテインメント領域でも、他業種とゲームを組み合わせた企画やIPに関する提案等に取り組んでおります。より詳細な内容をご報告できるケースが出てまいりましたら、隨時ご紹介いたします。新規事業が業績に本格的に寄与するまでには一定の時間をする見通しですが、企画・試行・評価のプロセスを適切に繰り返し、中長期的に新たな収益基盤の構築を目指してまいります。

Q11：2026年8月期は土地の売却収入がある見込みとのことです、獲得したキャッシュはどのように利用される予定でしょうか。

A11：2026年8月期におきましては、長岡京トーセビルの建替えに伴い一部の土地を売却することにより、約7億8,900万円の特別利益の発生を見込んでおります。なお、この特別利益は、土地の売却価格から帳簿価格、譲渡に係る費用等の見積額を控除した概算額です。この土地の売却によって得られるキャッシュにつきましては、新オフィスビルの建設資金として活用する予定です。

新オフィスビルは当社の主要な開発拠点とすることを想定しており、開発人財を集約することで、開発の効率性・生産性の向上を図り、大規模化・複雑化するゲーム開発への対応力の強化を目指します。あわせて、職場環境の向上と、よりクリエイティブで多様な働き方の推進ができるよう、現在、建設に係る各種計画を進めております。

以上



株式会社トーセ

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>

