



## 2023年8月期 決算説明 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年10月19日（木）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会および決算発表後の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： 2023年8月期の着地が、2023年7月6日に修正発表された業績予想よりも、売上高・営業利益ともに下振れた主な要因はなんでしょうか？四半期別の売上高を見ると、第4四半期は他と比べて小さいようですが、稼働が低かったということでしょうか？**

A1： 開発中の案件の中止や、受注を予定していた案件の大幅な内容見直し等があったことから、第3四半期以降、案件の切り替えや立ち上げが重なりました。案件が本格的に立ち上がるまでのあいだ、一部の職種の稼働が低下する事態となったことを受けて、2023年7月6日に、2023年8月期の業績予想を下方修正致しました。実際第4四半期には、修正予想発表時点での想定を超えて、一部の職種の稼働が低い状況が発生しました。その結果、2023年8月期の着地は、売上高・営業利益ともに、修正予想を下回りました。

**Q2： ゲームソフト関連の売上高は、2023年8月期には前年比7.1%増加、2024年度8月期も前年比5.6%増加予想となっています。この増収要因を、稼働増加と取引価格の上昇に分解すると、それぞれどのくらい増収に貢献しているのでしょうか？増加率の内訳や金額規模など、具体的な数字をお聞きしたいです。**

A2： おっしゃる通りその2つは主な増収要因であり、加えて、開発業務の効率性が改善していることも要因のひとつと考えております。取引価格については、特に新規の案件は従来の価格設定によらず精度の高い見積もりを出し、都度価格の改善を試みております。開発中の案件でも、追加開発が発生した際等は、契約金額の見直しを徹底しております。当社では大小合わせて数十件の案件を進行しており、案件によって難易度や規模、価格感が異なるため、稼働、取引価格、効率化それぞれの、増収への貢献度合いを明確に金額や比率でご説明することが難しいですが、三方全力で取り組んでおります。

**Q3： 稼働率の推移はいかがでしょうか？それがわかれば、Q1の、それぞれの貢献度についてもイメージがつくのですが。**

A3： 2023年8月期の下期に、一部の職種で稼働が低くなる事態となりましたが、その後複数の開発案件が立ち上がり、現時点ではほぼフル稼働の状態です。開発キャパシティのさらなる拡大のために、新入社員を早期に育成し、プロジェクトへの貢献度



を高める人材育成にも力を入れております。育成の一環として、開発技術に関するナレッジの整理や社内展開などにも取り組んでおります。様々なナレッジにアクセスがしやすいと、若手従業員が業務中の指示に従うだけでなく、先回りして知識を身に着け能動的に参画できるようになります。

**Q4： 2023年度8月期での、海外顧客向けの大型案件の中止や、次の案件への切り替えに想定以上に時間を要したことについて、プロジェクト管理において認識されている課題と、今後の対応などを教えてください。**

A4： 稼働に最も大きな影響を与えた海外顧客向けの大型案件については、昨年12月の段階で1つのマイルストーンを迎えており、その時点では成果物に対して大変好評をいただいております。ところが、ご依頼主の親会社である玩具メーカーで、昨年のブラックフライデーでの不振等により業績が悪化し、稼働中のもも含め、グループ会社全体で投資が抑制される事態となりました。それにともない当社の案件も急遽キャンセルとなったため、本件に関しては、当社のプロジェクト管理に問題はなかったと考えております。また他に、国内の開発案件でも、アルファ版まで良好に進んでいたものの、クライアント様の方針転換に伴い、大きく構想を変更した案件等がございました。結果、プランニングからのスタートを要する案件が重なり、その工程に想定以上に時間を要したため、一時的に一部の職種の稼働が低下することとなりました。このような開発中止等があっても、安定して業績を拡大していけるよう、総合力を高めるとともに、収益性の一層の向上を図ってまいります。

**Q5： 2023年8月期には一時金の支給やベースアップなどの人財投資や、業務システムへの投資を実施されたとのことですが、どのくらいの金額規模だったのでしょうか？ベースアップや減価償却費は2024年8月期にも影響すると思います。可能な範囲で、2024年8月期の業績に与える影響額も併せて教えてください。**

A5： 報酬に関する具体的な金額は、人材獲得競争に影響するセンシティブな情報であることと、お客様との取引価格の交渉への影響を考慮し、明言は控えたく存じます。2023年4月に実施した一律ベースアップによって、昇給率は前年比+5.0%を超えていますので、2024年8月期においても人件費の上昇として業績に影響は出ております。それをカバーできるよう、取引価格の増加や業務の効率化に、より一層取り組むことから、2024年8月期も増益予想としております。業績が好調に推移した場合には、さらなるベースアップも検討してまいります。

**Q6： 2021年8月期や2022年8月期に発生していた開発トラブルの影響がなくなったとのことですが、どのような対策で防止されたのか、今後の再現可能性の観点からお訊きできますでしょうか。**

A6： 2021年8月期や2022年8月期にはスマートフォンゲーム事業のある開発案件に



て、開発上のトラブルが発生いたしました。要因のひとつが、人財の引き抜き等で開発体制が一部崩れたことだったため、採用と育成を強化し、プロジェクトチームの再構築に努めました。またプロジェクトのマネジメント不足も要因のひとつであったことから、管理体制を整備し、プロジェクトマネジメントを改善しました。当社は以前、役職者の織り重なるピラミッド型の体制でした。現在は各開発スタジオの中に複数のプロジェクトチームがあり、各プロジェクトチームはプロジェクトマネジャーを中心に、各パートリーダーがそれぞれの職種のスタッフを束ねる、といったフラットな体制で開発に取り組んでおります。そのため、インシデントが発生しても発見までに時間を要さず、素早く対応、吸収できる仕組みになっています。加えて、プロジェクトマネジャーやパートリーダーの役割についての認識違いが発生しないよう、それぞれのポジションに向けた研修も実施しております。現在は、トラブルのあったプロジェクトチームの体制は改善し、健全にプロジェクトを進めることができっております。今後も、組織力を高めてまいります。

**Q7： PBR 改善については、まずは本業を着々と進めることに注力されると理解しました。一方で、現預金があまりうまく活用されていないのではとの見方もあります。増配や自社株買いはお考えではないのでしょうか？もしくは M&A など、資金活用のご予定があれば教えてください。**

A7： 当社の利益還元の方法としては、株主、従業員、将来への資金としての内部留保の3つにバランスよく配分することを基本としております。業績が安定して拡大してまいりましたら、株主の皆様へ還元させていただくことを検討しております。しかしながら、当社の事業の源泉である人財の増強が、安定成長や事業の拡大にとって最も重要な要素のひとつです。毎年実施している、従業員の職場推奨度調査によると、まだまだ報酬に対する要望が強いため、継続的な賃金の引き上げが急務であり、その状況を踏まえて、現時点での利益還元のバランスを判断しております。また、開発リソースを増強するため M&A などによる人財や技術の獲得、高度な開発に対応するための設備投資や環境整備、教育への投資等に、今後も積極的に資金を使っていくことが必要であると考えております。引き続き、還元のバランスについてはしっかりと検討してまいります。

**Q8： ゲーム開発の規模が大きくなる一方ですが、このトレンドによって御社にも、開発の全工程ではなく一部のみしか受注できないなどの影響があるのでしょうか？またこの傾向に対しての、御社の組織面での対応や、その他対策などを教えてください。**

A8： おっしゃる通り、当社へ依頼いただく開発案件も規模が大きいものが増えており、当社のリソース不足でワンストップでお受けするのが難しいという場合もございます。そのような場合には、クライアントとの共同開発や、クライアントと関係が深い別の開発会社との分業などで対応することもあります。従来当社のみ、もしくは



当社からの外部発注で対応することがほとんどでしたが、このようにクライアントの開発リソースと協力させていただくケースも増えてきております。当社の対策としては、開発人財の増強に取り組むとともに、開発技術の高度化、業務の効率化に注力しております。以前から進めている、開発技術やノウハウの社内共有の促進は、現在各開発スタジオで活発に行われ、効果が出てきております。それにともなって、ドキュメント化やテンプレート化も進み、開発プロセスの標準化が進んでおります。このように、省力化できる部分を拡大し、よりクリエイティブな業務に多くの時間を割けるよう、工夫を続けてまいります。

**Q9： 家庭用ゲームソフト関連の大型開発案件が好調のようですが、どのくらいの案件を抱えていらっしゃるのか、規模や数、開発期間などを可能な範囲でお伺いしたいです。**

A9： 取引交渉に影響が及ぶ可能性を考慮し、詳細は控えさせていただきますが、ゲーム開発が大規模化している流れを受け、数十億円規模の案件を5件超進行しております。この大きさの案件は、開発期間も数年に及びます。また、中規模、小規模の案件も多数ご依頼をいただいております。急な稼働減があった際、その空きを効率的に埋められるのは比較的小規模な案件となりますため、開発状況や案件のバランス等を見極めながら取り組んでまいります。

**Q10： 任天堂の次世代機への期待が高まっていますが、マルチプラットフォーム対応の環境として、素早くご対応になれる見通しでしょうか？**

A10： Nintendo Switch に関しては、その普及率の高さからマルチプラットフォーム対応の中に加えたいとのご要望が多いです。次世代機についても、素早くご要望にお応えできるように、取り組んでまいります。新しい機種が出るとゲーム市場は盛り上がりますので、当社としても期待しております。

**Q11： 大手パブリッシャーが外部発注を減らす方針であるとの話を聞きますが、御社も含め受託開発系の企業への影響をどのようにお考えでしょうか？**

A11： 外部発注を減らす方針であるということクライアントから直接伺っております。ただし当社に対しては、QCD のしっかりした成果物を期待する、また今までよりもマイルストーン毎の検収に時間を要する可能性がある、などを伺っており、そのようなご要望にしっかりと対応できる体制で取り組んでおります。現時点で既存案件の継続不可といったご連絡はいただいておらず、引き続きご商談もいただいておりますので、今後も大きな影響はないと考えております。開発品質や技術力の高さで他社との差別化を図ってまいります。

**Q12： モバイルコンテンツ関連は減収の傾向が続きますが、御社への開発需要も弱い状況**



**でしょうか？スマートフォンゲーム事業の見通しを教えてください。**

A12：スマートフォンゲーム事業につきましても、引き続き取り組んでいきたい考えです。従業員の中にはスマートフォンゲームを中心に開発技術を高めてきた人財も多くいますので、従業員が希望の業務に携われる職場環境を整備するという面においても、スマートフォンゲーム事業には注力していきたいです。しかし現在は、案件数は減少傾向にあります。市場競争が激しく、ヒットするタイトルを生み出すのは容易ではありません。クライアントからいただくご商談のなかには、従来のゲームユーザーとは異なる層をターゲットとしたり、今までのゲームにはなかった要素を新たに組み込んだりといった対策を、検討されている案件もあります。そのような新規性のある案件に、チャレンジしていきたいと考えております。

**Q13：2024年8月期はほぼフル稼働の見通しとのことで、課題にもあったとおり開発人員の増加が事業拡大にとって欠かせない状況かと思いますが、採用の状況はいかがでしょうか？**

A13：当社の採用活動は以前よりも活発化しており、開発側の従業員も参画し、全社一体となって採用活動を推進しております。そのことから、説明会やインターンシップなどのイベントにおいても、求職者への訴求力は高まっていると考えております。また、募集から内定までの期間を早期化することで、優秀な人財を早い段階で確保できますので、採用活動のスケジュールを見直すなどの取り組みを進めています。しかし、人財獲得競争はますます激しさを増しており、現在の見通しでは、来春の新卒採用は、2023年4月よりも減少する見込みです。一方、多様性の観点からもキャリア採用にも注力しており、以前よりはキャリア採用数も増加しております。継続して採用活動の強化に取り組んでまいります。

**Q14：京都市、ANANE、ANAホールディングスとの、メタバース事業の進捗はどうなっているのでしょうか？**

A14：2022年4月に発表した、京都市、ANA NEO様、ANAホールディングス様との共同事業につきましては、ANA NEO様が構築されているプラットフォームの日本オープンが、予定よりも遅れている状況です。当社からのご提案やご支援、コンテンツのご提供等は遅滞なく完了しておりますが、必要に応じて、ディスカッションを継続しておりますので、ご報告ができるタイミングになりましたら、お伝えできればと考えております。

**Q15：2024年8月期は、その他事業が増収する比率が高いですが、現時点で具体的な案件の見通しがあるのでしょうか？**

A15：2024年8月期は、SI事業での増収を見込んでおります。具体的には2億円弱の売上規模を予想しており、過去には売上が約4億円の時期もありましたので、じゅう



ぶん目指していけると考えております。現在、新しいクライアントからの、新規のシステム構想などのご商談をいただいておりますので、受注獲得に向けて活動しております。既存の案件としては、ヘルスケア関連や教育関連のシステム開発やコンサルティングを行っておりますので、それらも拡大していきたいと考えております。加えて、生成系 AI の活用も視野に入れております。

**Q16：2021年8月期を最終年度とした中期経営計画で掲げていた、海外子会社を中心としたグローバル化の進捗はいかがでしょうか？**

A16：当該中期経営計画では、フィリピンのグループ会社にて東南アジア向けのカジュアルスマホゲームを運営し、収益を拡大することを狙っていました。しかしながら、市場競争が急速に激化したため方向転換し、現在フィリピンのグループ会社はオフショア開発拠点として、開発技術力の向上に努めております。また中国のグループ会社は、アート制作案件や比較的小規模な案件を中心に、日本と海外双方の顧客からのご依頼に対応しております。海外市場向けや海外顧客との大規模な案件へのチャレンジは、現在トーセ（日本）を中心に進めています。2023年8月期には残念ながら、海外顧客からの大型案件が中止となりましたが、その後も複数の海外顧客からご商談をいただいております。グローバルゲーム市場はこれから大きく成長することが予想されますため、グローバル案件への対応力強化は引き続き重要な経営課題と認識しております。

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>