



2024年8月期 決算説明 質疑応答集

この質疑応答集は、2024年10月17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： 2024年8月期の前半に発生した、不採算となった案件2件について、改めて背景や対策を教えてくださいませんか。

A1： ゲームソフト関連で不採算となった案件については、開発終盤に顧客とともにゲームの品質向上に取り組むなか、開発要件の大幅な増加によって作業が急増し、開発期間が延びました。この作業増加に係る対価は、今後、レベニューシェア（ソフトの販売に応じた成功報酬）によって一部を回収する見込みに留まっているのに対し、開発コストが大きく増加したことから、大きな損失となりました。

モバイルコンテンツ関連では、スマートフォンゲームの開発案件で、進行途中にサーバー側のシステムにおいて大規模な増強が必要となり、それに付随してコンテンツ部分も一部に手戻りが発生しました。開発期間が大幅に延び、他の案件に着手ができない状況となりました。

この2件はともに、今までにない新しい要素を持った開発案件であり、想定外のトラブルはその新規性に起因するところも一部あったと考えております。しかしながら、将来的な事業成長のためには、新規事業へのチャレンジや様々な面での新規要素の取り込みが不可欠と考えておりますので、これからも挑戦を続けてまいります。再発防止の対策としては、プロジェクトチーム以外の客観的な視点で、開発プロジェクトの進捗と品質をモニタリングし、指導や支援を行うプロジェクトマネジメント支援室を設置しました。適正な開発進行と、トラブルになりそうな場合の早期対策を徹底し、開発品質の向上に努めてまいります。

Q2： 2024年8月期の第3四半期に複数の案件が中止や失注となった背景と、そのような場合に損失を防止する対策を教えてください。

A2： ゲームソフトの開発プロジェクトは、顧客から引き合いをいただき、企画内容や予算をいっしょに検討してすり合わせ、合意形成しながら立ち上げるのが一般的です。そのようななか、見積もりや企画、試作等が順調に進行していたものの、顧客において最終的に正式な立ち上げが見送りとなる案件が複数発生いたしました。近年、ユーザー層の広がりやトレンドの変遷の加速、ゲーム開発期間の長期化などを背景に、ゲーム会社側の企画がユーザーの期待を的確に捉えて販売見通しの通りにタイトルのヒットにつなげることが難しくなっていると考えております。このことから顧客のゲーム事業において、以前よりもマーケティングが重視され、開発の各節目



での判断がより慎重に行われるなど、方針やタイトルリリースについての考え方に転換が見られました。

これまでは正式な受注前の段階でも、立ち上げの見込みが十分に高い案件であれば、企画や試作の延長として一部の制作を進めていたことから、2024年8月期には大きな損失を計上することとなりました。対策としてはすでに、受注前の個別案件の企画や試作に使える費用の制限を強化しております。また、正式な受注前の案件は等しく失注リスクがあるものとして取り扱い、速やかにいずれかの正式な受注が獲得できるよう、複数の顧客・複数の案件に対してアプローチを続ける姿勢を徹底いたします。そして、長年お取引いただいているお客様とともに、より適切に取引できるよう、ご商談や開発の進め方について見直してまいります。

Q3： 複数のゲーム会社でゲーム事業の方針や考え方の転換があったとのことですが、ゲーム開発の先行きが読みづらくなっているのでしょうか。

A3： ゲーム開発は、グラフィックの高精細化や、ユーザーの高い期待に応えるための挑戦要素の検討など、大型化・複雑化が進み、開発期間が長期化しております。数年後に売れるもの、ユーザーに求められるものを、トレンドや技術が目まぐるしく変化するなかで予想しながら制作することになり、売れ行きの見通しを立てることはこれまでに比べて難しくなっています。一方で開発コストやプロモーションコストが増加していることから、想定通りのヒットとならなかつたときのリスクは増大しています。このような事情から、顧客においてゲームソフトの開発プロジェクトが正式に立ち上げられてからも、開発の各節目で、その後の進行を継続するか、開発の内容を変更するか、慎重に検討されることを想定しておく必要があると考えております。

Q4： 赤字の要因となった「不採算となった案件2件」と「顧客の方針転換による開発案件の複数件の中止や失注」について、2024年8月期の業績への影響額は、具体的にどれぐらいか教えていただけますでしょうか。

A4： 「不採算となった案件2件」の損失はそれぞれ数億円です。「顧客の方針転換による開発案件の複数件の中止」については、2024年8月期に進行を予定していたものの中止や失注となったことで数千万円の機会損失となったものが複数案件ありました。そのうち一部の制作を進めていた案件についてはコストが発生しており、複数件合わせて数億円の損失となりました。2025年8月期には、これらの損失は一扫することから、確実に黒字転換できる見通しです。

Q5： これまでも開発中止や失注はあったと思いますが、ゲーム開発の大型化に伴い、中止や失注があったときの影響が、過去に比べて大きくなっているのでしょうか。

A5： ゲーム開発の大型化でアサインする開発スタッフの数も多くなっていることから、



失注となった際の機会損失は大きくなっていると言えます。また開発の各段階における顧客による成果物の中間検査や、次の段階に進む承認手続きが従来よりも長期化していることから、一時的な稼働の低下や開発スケジュールの遅れが発生することもあります。

開発中止の際の損失を防止するため、契約の細分化やプロジェクト管理ルール強化に取り組んでおります。

Q6： トーセ・フィリピン及び札幌開発センターの閉鎖に係る費用の見込みを教えてください。また、開発の効率化を推進していかれるうえでの施策のひとつと考えてよろしいでしょうか。

A6： 2拠点の閉鎖に係る費用は合わせて1億7,200万円を見込んでおり、2024年8月期に引当しております。そのため2025年8月期の業績への影響は現時点では見込んでおりません。

トーセ・フィリピンでは開発技術力の向上に努めておりましたが、業界の技術進歩の速さについていけず、利益を生み出す体制への転換が難しい状況でした。札幌開発センターについては、想定していたように人財獲得が進まなかったことから開発の効率性向上に至らず、今後、付加価値や成長性の向上がより期待できるフィールドに経営資源を集中させていくため、2拠点の閉鎖を決定いたしました。

Q7： ゲーム市場では、任天堂社やSIE社からの新機種への期待が高まっていますが、今後の中期的なゲーム業界、とりわけコンシューマーゲーム業界の展望についてお考えをお聞かせください。

A7： ゲーム市場の規模は現在も高い水準で推移している状況です。新機種についての発表があれば市場はさらに活発化し、特にダウンロードコンテンツの伸長や、開発のさらなる大型化が予想されます。

当社へのゲームソフト開発需要については、引き続き複数件の引き合いをいただいている状況です。これからも、数十億円規模の開発案件や技術的に高度な開発案件に対応するため、優れた人財の確保や、開発技術力の向上に努めてまいります。一方で、2024年8月期のように、当社はゲーム業界の動きによって影響を受ける部分が大きいため、SI事業等の非ゲーム分野の割合を拡大し、リスクの分散を図っていきたくと考えております。

Q8： 非ゲーム分野も含めて、今後期待ができる案件などをお持ちでしたら、可能な範囲で教えてください。

A8： デジタルエンタテインメント事業におきましては、複数の大型案件を進行しており、いずれも良好な中間評価をいただいております。なかには海外顧客からの海外市場をターゲットとしたゲームソフト開発案件もございます。



その他事業では、これまで継続して取り組んできたことでノウハウが蓄積されている教育関連において、新規にコンテンツ開発案件を受注し、進行しております。その他にも、スポーツ関連や、IPを活用したものなどいくつかの分野で、これまで当社が培ってきたゲームソフト開発の技術力やノウハウを活かせるような案件のご相談をいただいております。現在は詳細について申し上げられませんが、しかるべきタイミングでご報告できればと考えております。

Q9： 2025年8月期は黒字転換の業績予想ですが、確度はいかがでしょうか。また2023年8月期の業績水準に回復するのはいつ頃を見込まれていますか。

A9： 2025年8月期は、デジタルエンタテインメント事業で大型の開発案件を複数受注し進行させていることや、その他事業で新規の開発案件を見込んでいることなどから、確実に黒字転換してまいります。株主様への還元や従業員の待遇改善などを疎かにすることなく、2026年8月期には2023年8月期の業績水準まで回復させることを目指し、引き続き多方面へのご提案を進め、付加価値の高いサービスをご提供してまいります。

Q10： 2024年8月期の不採算案件や、その他の案件の中止や失注、また事業拠点の閉鎖による損失が、2025年8月期の業績へ与えるマイナスの影響はないのでしょうか。

A10： 不採算となった2つの開発案件につきましては、いずれも2024年8月期中に収束しており、2025年8月期の業績に直接与える影響はございません。事業拠点の閉鎖による損失も2024年8月期に引当しておりますので、現状2025年8月期の業績へ与える影響はないと考えおります。2024年8月期中に複数の案件が失注や中止となった影響から一時的に稼働が低下し、2025年8月期の期初時点でも高まり切っていない状況ではありますが、現在も顧客とのご商談は進めており、新規受注に向けた活動も精力的に行っております。すでに受注が確定した大型案件もございますので、徐々に稼働は高まりをみせ、2026年8月期には2023年8月期水準の業績まで回復することを見込んでおります。

Q11： 安定配当の方針は今後も変わらないという理解でよろしいでしょうか。

A11： 当社は2025年8月期と2026年8月期の2年で業績をV字回復させることを計画しております。速やかに以前の利益水準に戻すことを目指しておりますので、現在の安定配当の方針を継続する意向です。今後、利益が安定して一定水準を超えてまいりましたら、業績に連動して増配できるような検討も視野に入りたいと考えております。

Q12： 2025年8月期の業績予想にも、ベースアップは見込んでいらっしゃるのでしょうか。また、ベースアップによる採用活動やリテンションへの効果は表れていますか。



しょうか。

A12： 人的資本は最も重要な経営資本のひとつであることから、2025年8月期も一定のベースアップを見込んでおります。またベースアップ以外にも、当社では毎年能力評価に基づく昇給を実施しており、組織的な技術力の向上に貢献した人財に還元ができるよう制度を整えております。2024年8月期の離職率は4.2%と前年に比べて低下していることや、毎年従業員に対し実施しているエンゲージメント調査でも、当社の施策を一定に評価するとの調査結果が出ていることから、報酬水準改善の効果ができていると捉えております。優秀な人財の確保をめぐる競争が厳しさを増しており、リテンション対策は重要な人事施策のひとつであることから、今後も待遇改善を継続してまいります。

Q13： 海外顧客からの案件は、業績予想の通期売上のうち何割ぐらいを見込まれていますか。将来的には国内向けと海外向けをどれぐらいの割合にしたいなどの方針をお持ちでしたら、お聞きできますでしょうか。

A13： ある程度の稼働を見込んでおり、進捗によってはゲームソフト関連の売上高の10%を超えるぐらいの規模となる予定です。今後も、海外市場をターゲットとしたコンテンツ開発案件などのご提案を積極的に行いたいと考えております。

Q14： SI事業で注力されている教育関連の開発案件とはどのような案件でしょうか。また教育関連のコンテンツ市場は今後伸びていくとお考えでしょうか。

A14： 当社がこれまでゲームソフト開発で培ってきたノウハウを活かし、ゲーム要素を取り入れた教育関連のコンテンツ開発を予定しております。現在多くの教育現場でタブレット端末が普及していることから、教材を取り扱う顧客においてデジタル化のニーズが高いです。今後伸長が期待される市場であり、当社の事業と親和性が高いことから、このような事業を拡大していきたいと考えております。

Q15： プロジェクトマネジメント支援室を設置したとのことですが、どのぐらいの規模で、どのような活動をされるのでしょうか。

A15： 現在は設置したばかりで数人規模の小さい体制です。まずは大型の開発案件を中心に、プロジェクトチーム外の客観的な視点で進捗と品質をモニタリングし、指導や支援を行うことで、開発の遅れやトラブルの発生を防止してまいります。今後、事業規模の拡大に伴ってプロジェクトマネジメント支援室を拡大することも検討したいと考えております。

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>