



2022年8月期 決算説明 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年10月20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：スマートフォンゲームの開発案件の中止や、運営案件の終了があったとのことでしたが、モバイルコンテンツ関連事業の現在の状況へのご見解と、今後の見通しを教えてください。

A1：現在、スマートフォンゲームの市場は競争が大変激しく、数年前までは非常に好調だったゲームも収益が落ちてきているなど、お客様側で運営終了をご判断されるものも出てきています。新規開発のほうでも、企画を進めたものの想定している収支に達する見通しが立たず、お客様が中止とご判断されるものがありました。そのような状況において、当社もモバイルコンテンツ関連については慎重にならざるを得ないと考えております。一方、クラウドをプラットフォームとすることで、家庭用ゲーム機やPC、スマートフォンなど媒体を問わずプレイできるゲームに関心を寄せるお客様が増えています。そのようなニーズにお応えできる開発技術の獲得に努めてまいります。

Q2：スマートフォン向けゲーム及びアーケードゲームの開発案件において中止があったとのことですが、延期の可能性はなく、完全な中止なのでしょうか？

A2：残念ながら延期ではなく完全な中止となりました。いずれも有名な作品を題材とした大きな案件でしたが、お客様側で事業の収支を見直された結果、中止となりました。

Q3：スマートフォン向けゲームでの大規模な改修作業のコストについて教えてください。2021年8月期と2022年8月期に発生した金額規模と、また2023年8月期にも同様のコストが見込まれているか知りたいです。

A3：詳細な金額については申し上げることができかねますが、2021年8月期と2022年8月期合わせて億単位での損失が発生いたしました。お客様からの信頼回復に努め、現在は安定して開発を遂行しておりますので、2023年8月期には同様のコストは見込んでおりません。

Q4：2022年8月期は、「開発の効率化」が増益のキーワードのようですが、具体的にどのような変化があったか教えてください。

A4：開発ツールを独自に開発して使用したり、社内の開発ノウハウなどの情報を収集してマニュアル化し全社に展開したり、開発プロジェクトの立ち上げフローを標準化して手戻りを減少させるなど、様々な改善を実施しています。



Q5：2023年8月期業績予想について、ゲームソフト関連の売上が増加予想になっていますが、プレイステーション5向けなどの大型案件が増え、開発工数規模と取引価格両方が上昇していると理解してよろしいでしょうか？

A5：当社としてはよりハイエンドな開発技術の獲得を目指していることから、プレイステーション5を軸としたマルチプラットフォームの案件もお受けしています。一方プレイステーション5はハードウェアの販売が進んでいないことからNintendo Switchを意識されるお客様も多いです。Nintendo Switchでも限界までハイクオリティな映像制作にこだわるなど、比較的難しい内容の案件に取り組んでおります。そのようなチャレンジングな内容を評価いただき、取引価格の改善が進んでいると考えています。また、研究開発推進室、企画開発推進室、運営開発支援室での活動も進んでおり、先を見越した開発技術、次に勝負していける企画に積極的に取り組んでいます。今後も、そのように先進的な企画力・開発力をお客様に認めていただき、取引価格の改善をより一層進めていきたいと考えております。

Q6：近年御社は、受託した開発案件に係る工数への対価を収益とするビジネスモデルが主軸となっており、売上が開発人員数に依存してほぼ固定の状態であったかと思えます。今後、メタバースやNFTなどの新しい技術を活用した分野にも進まれることで、このビジネスモデルからの脱却の可能性はあるのでしょうか？

A6：現在ではゲームの開発案件が非常に大型化しており、開発費の回収に長期間を要するタイトルが増えました。そのため近年のゲーム開発案件では、当社にロイヤリティ収入が発生するのは、お客様が開発費を回収した後というケースが多くなり、以前に比べるとロイヤリティの収益への貢献度が低下しております。それに対し、メタバースやNFTなどは新しい事業分野であるため、ロイヤリティのような性質の収益も含め、様々なマネタイズの方法を検討する余地があります。今までお取引がなかった業界のお客様などへもアプローチし、お客様にとって新たな収益源を提案することで、当社の収益化へもつなげたいと考えています。

Q7：開発体制の現状をどのように捉えているか教えてください。新分野への対応も進めていく中、寄せられる開発需要に対し、御社の開発リソースが不足している状況ではないかと推察しています。

A7：多数のご依頼をいただいている中で、実際すべてはお受けし切れない状況であり、開発人員の割り当てをお待ちいただいている案件もございます。開発効率を向上させる取り組みを進めるとともに、外部発注も活用し、工夫して取り組んでおります。新分野へのリソース配分については、メタバース関連のコンテンツ制作はゲーム開発と似通っている部分が多くあるため、比較的スムーズにリソースの移行が行えます。したがって現在は、ゲーム開発とメタバース等の新分野で体制を切り分けることなく企画・開発を進めており、その中で、将来性や収益性の高いものに優先して取り組んで



いきたい考えです。

Q8：御社の中期ビジョンについて聞かせてください。開発体制の増強や、売上・利益の目標、株主還元の方針などを教えてください。特に従業員数がこの10年間600人前後で停滞していてそれがボトルネックとなり、ご苦労されているように見受けられます。年間50～60人を採用して再度成長へのアクセルを踏まれる考えでしょうか？

A8：まず今後の開発体制の展望ですが、当社は創業当初から独立した開発受託企業として、多数のメーカー様とお取引をさせていただくことで、同業界からの人財の引き抜き等も少なく、安定して成長してまいりました。近年は外資系企業や新興企業に開発人財を引き抜かれることが増え、退職者の増加に苦慮しておりましたが、人事制度の改革や職場環境の改善により、現在では離職率は改善しています。一方で現在は、デジタルコンテンツの開発人財の採用競争が激化していることから、大規模な人財採用が難しくなっています。今後も離職率を抑えるとともに、様々なことにチャレンジできる魅力ある企業であることを訴求して採用人数を増やし、社内での教育を充実させて、開発体制の増強を図っていく考えです。

業績及び株主還元につきましては、事業構造の変化等から利益率がなかなか上げられず、配当金を25円から上げられない状況が続いてまいりました。今後、技術力の向上と開発体制の増強を進めることで、既存事業の拡大と、次の収益の柱のひとつとなる新規事業の確立に取り組み、売上・利益ともに継続的な拡大を目指しています。利益の拡大にともない、配当金30円を目指してまいります。

なお現在は、事業環境の変化が激しく、注力する分野の見極めを行っている状況であることから、中期経営計画の策定は見合わせております。

Q9：4月に発表された京都市、ANANE、ANAホールディングスとのメタバース事業に関する進捗があれば教えてください。

A9：当該事業の根幹となるプラットフォームは、ANANE様が別の制作会社と進められているため、その全体的な進行については当社からはコメントができかねる状況です。そのプラットフォームの中の、京都市のバーチャルシティを構築する部分については、当社も行政や地元の各種団体と連携し、推進しております。

Q10：メタバースに関連した案件は、現在どのようなものを受けているか、具体的に教えてください。

A10：現在ご商談をいただいているものが約5件ございますが、それぞれの具体的な内容については現段階ではまだお話することができません。他業種の企業とのご商談も多い状況です。



Q11： NFT に関連した事業については、どのような形で収益を得る想定でしょうか？

A11： 例えば、ゲーム中のアイテムを NFT にして仮想通貨で購入できるようにする、あるとか、日本の文化財を NFT にして仮想空間での展示や所有ができるようにする、などを現時点では考え、引き続き模索しています。NFT を単独の事業として取り扱うというよりは、ゲームソフト関連やメタバース関連の事業に付随させて進めていくようなイメージをしています。

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>