



株式会社 **トーセ**

証券コード：4728（スタンダード）

2023年8月期 第2四半期

決算説明資料

2023年4月20日

© TOSE CO., LTD. All rights reserved.



2023年8月期 第2四半期決算概要

2023年8月期 業績予想

現状の課題認識と今後の取り組み

参考資料



- **2023年8月期 第2四半期決算概要**

2023年8月期 業績予想

現状の課題認識と今後の取り組み

参考資料

業績ハイライト



家庭用ゲームソフトの開発依頼は旺盛で、対応のための体制を調整中。
プロジェクトマネジメントの強化によりトラブルによる追加コストの発生なく、
大幅増益。

(単位：百万円)

	2022年8月期 2Q 実績	2023年8月期 2Q 実績	前年同期比	
			(額)	(率)
売上高	2,638	3,037	+399	+15.1%
売上総利益	603	774	+171	+28.4%
販管費	458	516	+58	+12.7%
営業利益	144	258	+113	+78.0%
営業利益率	5.5%	8.5%	+3.0pt	—
経常利益	132	274	+142	+107.4%
経常利益率	5.0%	9.0%	+4.0pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	66	201	+135	+204.2%

© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

3

- ウィズコロナ、アフターコロナの動きが進むなかで、外出機会が増えたことによりゲームへの支出が減速してきていると言われていています。一方で発売のときから品薄が続いていたプレイステーション5は、供給量が大幅に改善され、国内外で入手しやすい状況となってきたことをうけ、対応するゲームソフトの発売や販売の増加が期待されています。
- そのような中当社へは、次々と新しい開発依頼が寄せられています。当第2四半期の業績については、ゲームソフト関連の開発を順調に進行できていることや、モバイルコンテンツ関連の運營業務も堅調であることなどから、売上高は前年同期に比べ15.1%増加し、30億3,700万円となりました。
- 利益については、前年同期にはモバイルコンテンツ関連の案件において、開発上の不具合の改修作業が想定以上に発生し、開発コストの増加がありました。プロジェクトマネジメントの強化を進めてきたことから、当期にはトラブルによる大規模なコストの超過は一切発生しておりません。一方で、次のページでご説明いたしますが、人材への投資コストを例年よりも増加させています。その結果、営業利益は前年同期に比べ78.0%増加し、2億5,800万円、経常利益は2億7,400万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は2億100万円となりました。

開発の依頼が多く寄せられている状況であり、開発収益を高める機会と捉え、例年以上の人財投資を実施。



急激な物価上昇による従業員の生活への影響に配慮。

全従業員に一時金支給（1月に実施済み）

人財の獲得競争が激しい状況が続く。

優秀な人財の確保のために、継続的な待遇の引き上げが必須。

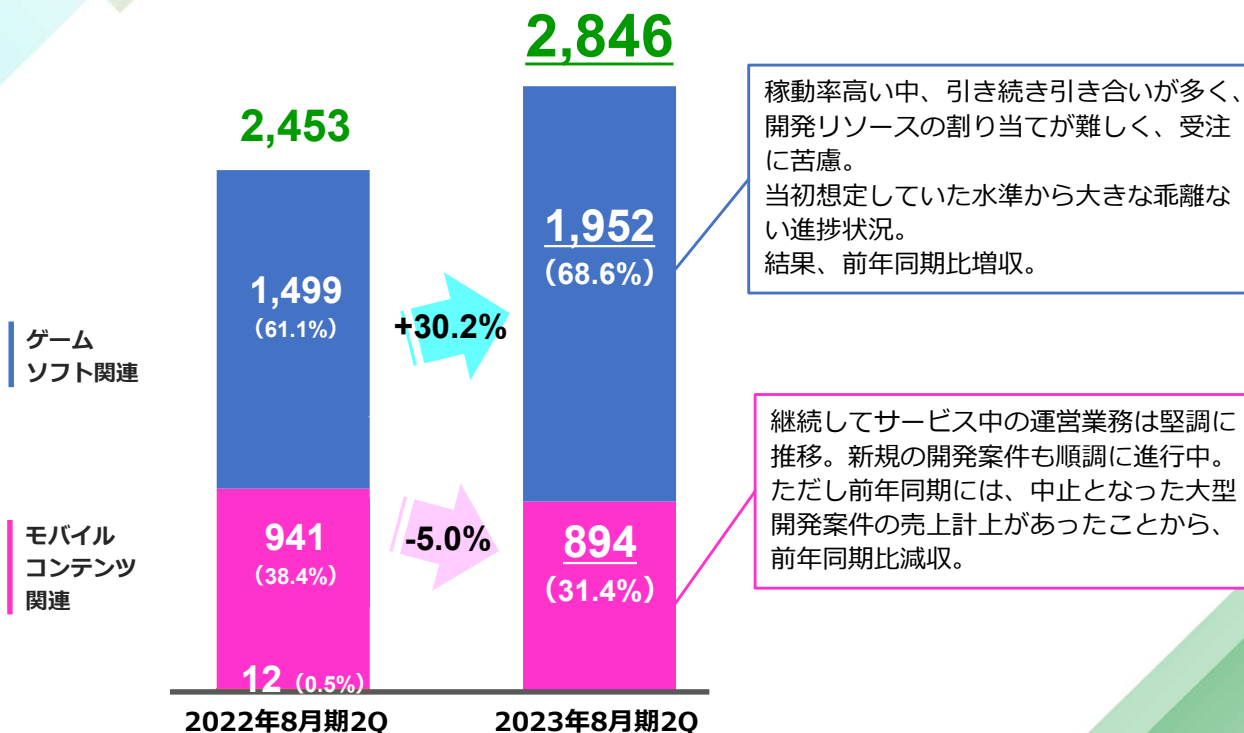
ベアを実施し昇給率5.0%超に（4月に開始）

- 長引く資源価格の高騰などを背景として2022年に急激に物価が上昇したことによる、従業員の生活への影響に配慮し、安心して業務に集中してもらえるよう、この1月に、全従業員を対象に、一時金を支給しました。
- また、人財の獲得競争が年々激化していることから、ゲーム業界でも大胆な賃上げが報道されるなど、各社での待遇の引き上げが進んでいます。当社でも優秀な人財の確保のために、継続的な待遇の引き上げが必須であると考えております。開発のご依頼を多くいただいている現在の状況を、開発収益を高める機会であると捉え、例年よりも高い水準で、人財への投資を行うことといたしました。具体的にはこの4月に、定期昇給に加え、例年は行っていないベースアップを実施し、昇給率が平均で5%を超える水準にしました。
こちらの人財投資の一部は、当初の業績予想には見込んでおりませんでした。上述の通り開発収益を高めることによって、吸収してまいります。
- 当社の初任給や平均年収が、ゲーム業界内でも比較的低い水準にあることは、重大な経営課題のひとつであると認識しており、今後も継続して対策を講じ、従業員の流出抑制と、採用数の増加を図ります。

デジタルエンタテインメント事業（売上構成）



（単位：百万円）

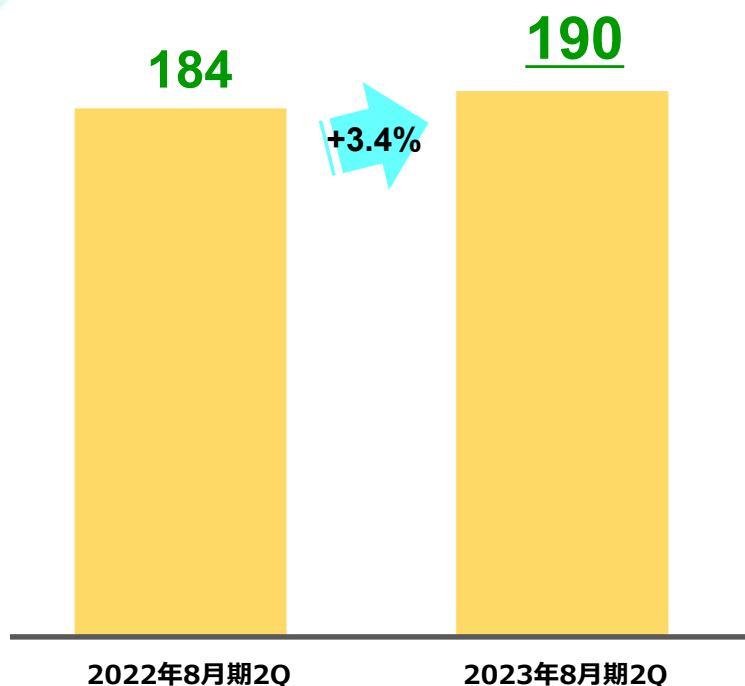


© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

5

- ゲームソフト関連では、受注済みの家庭用ゲーム機向けソフトの開発案件により既に稼働率が高い中、引き続き大規模なものを中心に複数の引き合いが寄せられており、開発リソースの割り当てなどが難しく、新たに受注することに苦慮している状況です。
現在は、マルチプラットフォームで展開する大型の案件や、完成に近づいているNintendo Switch向けの案件、VRゲーム機向けの案件など、当初想定していた水準から大きな乖離はなく、進捗している状況です。その結果、ゲームソフト関連の売上高は、前年同期に比べ30.2%増加し、19億5,200万円となりました。
- モバイルコンテンツ関連では、継続してサービスしております運営業務は堅調に推移し、新規の開発案件も複数進行中です。しかし、前年同期には中止となった大型開発案件の売上計上があったため、それが反動減となり、開発売上が減少しました。その結果、モバイルコンテンツ関連の売上高は、前年同期に比べ5.0%減少し、8億9,400万円となりました。
- 以上の結果、デジタルエンタテインメント事業の売上高は28億4,600万円となりました。

（単位：百万円）



家庭用カラオケ楽曲配信事業は、巣ごもり需要の減退で前年同期と比較すると利用は減少傾向にあったが、年末年始のキャンペーン効果などもあり微減に留まる。

SI事業では、2Qに想定していた新規案件の一部の受注が延期となり、現在一時的に収益は足踏み状態。

フォネックス・コミュニケーションズ制作事業で売上増加があり、前年同期比増収。

- 家庭用カラオケ楽曲配信事業は、対応機種であるNintendo Switch本体が販売台数を伸ばしてきたことが、本サービスのユーザー増加にもつながっており、また年末年始のキャンペーンでユーザーの利用を促進できたことなどから、巣ごもり需要の減退による利用減少を一部カバーし、前年同期に比べ微減に留まっております。
- SI（システムインテグレーション）事業では、当第2四半期に想定していた新規案件の一部の受注が延期となり、一時的に収益は足踏みの状態です。
- 一方、それら以外で、グループ会社のフォネックス・コミュニケーションズ制作事業で売上の増加があり、その結果、その他事業の売上高は前期に比べ3.4%増加し、1億9,000万円となりました。

	2022年8月期 2Q 実績	2023年8月期 2Q 実績	前年同期比	
			(額)	(率)
デジタルエンタテインメント事業				
売上高	2,453	2,846	+392	+16.0%
営業利益	102	225	+122	+119.2%
その他事業				
売上高	184	190	+6	+3.4%
営業利益	42	32	▲9	▲22.1%
連結合計				
売上高	2,638	3,037	+399	+15.1%
営業利益	144	258	+113	+78.0%

- デジタルエンタテインメント事業のセグメント営業利益は、3ページの業績ハイライトにてご説明した通り、家庭用ゲーム機向けソフトの開発案件により稼働率が高いうえに、前年同期に発生したスマートフォン向けゲームの改修コストが当期は発生していないことにより、大幅に改善しました。その結果、人財投資は例年の水準を超えて進めているものの、セグメント営業利益は前年同期に比べ119.2%増加し、2億2,500万円となりました。
- その他事業のセグメント営業利益は、SI事業や、グループ会社のフォネックス・コミュニケーションズにおける制作事業で一部開発コストが膨らんだことなどが影響し、前年同期に比べ22.1%減少し、3,200万円となりました。

2023年8月期 第2四半期決算概要

- **2023年8月期 業績予想**

現状の課題認識と今後の取り組み

参考資料

通期業績予想は前回発表を据え置く

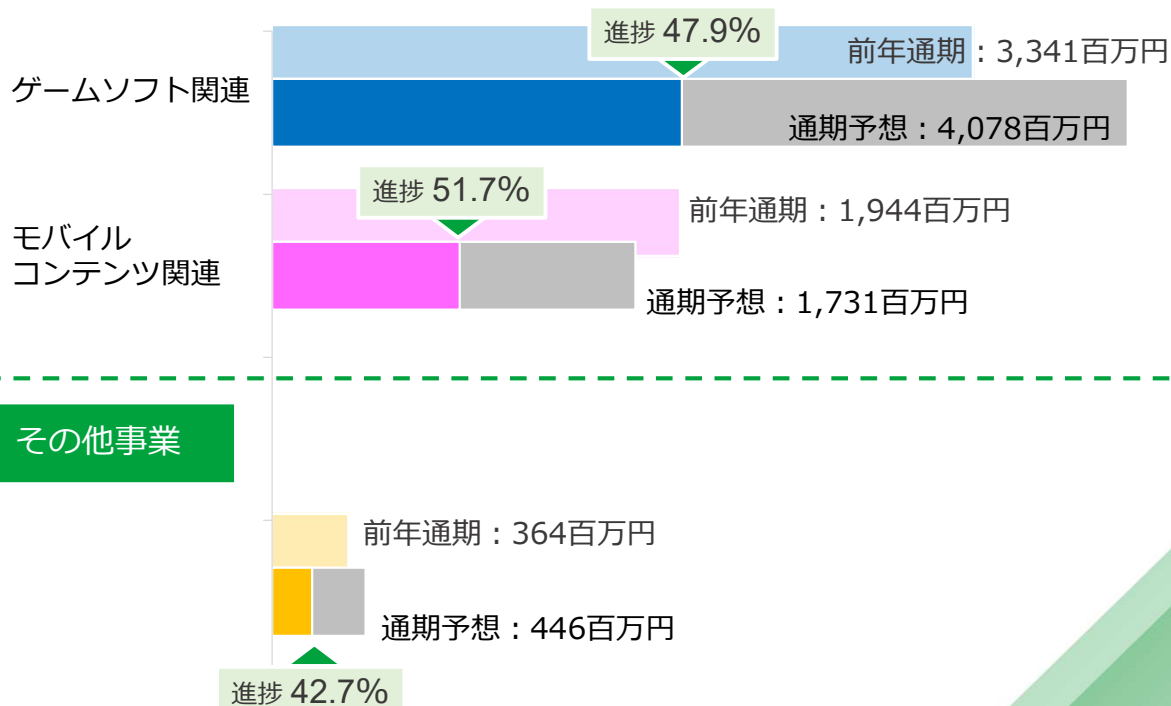
適正な取引価格での開発案件の獲得、開発の効率化により利益体質を強化。
システム投資や人財投資コストを吸収し、営業利益率は1.0ptUPの9.3%を目指す。

(単位：百万円)

	22年8月期	23年8月期		前期比		23年8月期	進捗率
	実績	予想	(額)	(率)	2Q実績		
売上高	5,662	6,256	+593	+10.5%	3,037	48.5%	
営業利益	469	580	+111	+23.6%	258	44.4%	
経常利益	505	600	+94	+18.6%	274	45.7%	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	310	352	+42	+13.6%	201	57.3%	

- 通期の業績予想は、前回発表したものから変更はありません。
- 売上高は前期に比べ10.5%増加の62億5,600万円、営業利益は前期に比べ23.6%増加の5億8,000万円、経常利益は18.6%増加の6億円、親会社株主に帰属する当期純利益は13.6%増加の3億5,200万円を予想しており、前期比で増収増益を見込んでおります。
- 4ページでの説明の通り、一部見込んでいなかった人財投資を実施しておりますが、事業環境が良好であるため、当初通りの着地を目指します。

デジタルエンタテインメント事業



- デジタルエンタテインメント事業では、期首の想定と変わらず、前期から継続しているプロジェクトを完成に向けて着実に進行させるとともに、複数の新しい開発案件への着手も予定しております。そのため、期首の想定から変わらず、ゲームソフト関連の売上高は、前期に比べ22.1%増加の40億7,800万円を見込んでおります。第2四半期では、開発の依頼が多く寄せられている中稼働率が高く、開発売上が順調に積みあがっていることから、進捗率は47.9%と、ほぼオンスケジュールです。
- モバイルコンテンツ関連については、期首の時点で、スマートフォンゲームのタイトル間の競争が激しい状況が続いていることを鑑み、売上高は前期に比べ11.0%減少の17億3,100万円を予想しておりました。こちらも期首の予想を達成できる見通しで、第2四半期での進捗率は51.7%と、遅れはございません。
- その他事業については、前期には自社システムの開発により受注を抑制しておりましたが、当期は上積みしたSI関連の技術や導入ノウハウを活かして取引の拡大を見込み、売上高は前期に比べ22.4%増加の4億4,600万円と、こちらも期首の想定通りといたします。
6ページでもご説明の通り、SI事業の一部の受注が延期になり、第2四半期では一時的に足踏み状態となっていることから、進捗率は42.7%と遅れていますが、下期に巻き返しを図ってまいります。

	22年8月期 実績	23年8月期 通期予想	前期比		23年8月期 2Q実績	進捗率
			(額)	(率)		
デジタルエンタテインメント事業						
売上高	5,297	5,809	+512	+9.7%	2,846	49.0%
営業利益	387	463	+76	+19.8%	225	48.6%
その他事業						
売上高	364	446	+81	+22.4%	190	42.7%
営業利益	82	116	+34	+41.9%	32	28.1%
連結合計						
売上高	5,662	6,256	+593	+10.5%	3,037	48.5%
営業利益	469	580	+111	+23.6%	258	44.4%

- デジタルエンタテインメント事業のセグメント営業利益については、案件の利益率にこだわり、取引価格の適正化や、開発業務・バックオフィス業務、双方での効率化を進めています。また、昨年・一昨年に発生したスマートフォンゲームの大規模な改修作業によるコストが当期には発生しないことから、増収効果以上の営業利益増加を見込み、期首時点の想定と変わらず、前期に比べ19.8%増加の4億6,300万円を予想しております。第2四半期での進捗率は48.6%と、売上高と同様にほぼオンスケジュールとなっております。
- その他事業のセグメント利益についても、期首予想から変更せず、開発売上増収と利益体質の改善に取り組むことから、前期に比べ41.9%増加の1億1,600万円の予想といたします。
6ページ、7ページでもご説明した通り、SI事業での稼働率低下や、グループ会社の制作事業及びSI事業の一部で原価率の高い案件があったことなどから、セグメント営業利益の進捗は28.1%と遅れています。下期に巻き返しを図ってまいります。

2023年8月期 第2四半期決算概要

2023年8月期 業績予想

- **現状の課題認識と今後の取り組み**

参考資料



事業の拡大

開発人財の増強

- ✓ スタッフの安定的な増加
 - ・ スタッフが前向きに活躍できる職場環境づくりによるリテンション
 - ・ 新卒・中途ともに採用活動を強化
- ✓ 若手スタッフが早期に一定レベルまで成長できる教育体制を強化

グローバル案件の取り込み推進

- ✓ 海外顧客との取引を強化
- ✓ グローバル市場を意識した案件への対応力アップ

新規事業へのアプローチ

- ✓ ゲーム開発技術とSI技術を融合した案件を拡大
- ✓ メタバースやNFTをはじめとする新しいフィールドへ挑戦

収益の拡大

開発技術力の継続的な成長、発展

- ✓ 難易度の高い案件、新規性のある案件を優先して受注
- ✓ 開発技術の研究開発と、社内での展開・浸透

取引価格の引き上げ

開発プロセスの効率化、省力化

- 当社の中長期的な成長のために、現在優先的に取り組むべき経営課題です。
- まず、開発人財の増強です。ゲームソフト開発においてわたしたちの強みは、多様な経験を持ち、創作意欲にあふれる国内最大級の開発リソースですが、事業を拡大していくためにさらなる増強は欠かせません。そのために、開発スタッフの数を着実に増やしていくことと、教育によって開発スタッフひとりひとりの技術力を高めていくこと、の2点を中心に進めております。
スタッフ数の増加については、リテンションと採用の両輪で取り組んでおります。リテンションには、開発スタッフが、安心して前向きな気持ちで働き、力を存分に発揮できる職場環境の提供が基本であると考え、賃金の継続的な引き上げや柔軟なキャリアパスの提示など、複数の対策を続けております。教育については、若手スタッフが早期に一人前になり、プロジェクトで高いパフォーマンスが発揮できるように、経験の浅いスタッフへの教育の拡充を進めております。
- 次に、将来的にもゲームユーザーの増加が期待されるグローバルマーケットの需要を取り込んでいけるように、グローバル案件にも意識を振り向けていくことです。
以前は、米国の大手ゲームソフトメーカーとの取引がありましたが、ここ数年、国内のお客様からのご依頼に対応することで手一杯な状況が続いておりました。しかし現在、当社の開発力に着目してくださった海外のパブリッシャーから引き合いをいただき、受注に至るものが出てまいりました。残念ながらその案件は、パブリッシャーの親会社の業績悪化が影響し中止となりましたが、これもひとつのきっかけとして、海外企業へのアプローチなどを増加させていきます。
また現在VRゲーム機向けのソフトの開発を進めておりますが、国内ではVRゲーム機の普及がまだあまり進んでいないこともあり、国内よりも海外にユーザーが多く見込まれるものとなっております。このような、海外向けを意識した案件への対応も強化していきたいと考えております。

- 次に、新規事業へのアプローチです。
SI事業では、ゲーム開発技術とSI技術を融合させた案件の拡大への取り組みを継続しています。教育関連や家電メーカー、ヘルスケアメーカーなど、ゲーム業界外のお客様に対し、企画提案を続けております。いわゆる基幹システムを構築するような事業を狙うのではなく、ゲーム開発技術を効果的に応用する事業を目指しております。
また、メタバースやNFTをはじめとする、新しいフィールドでの事業開発も進めております。多方面のお客様へのアプローチだけでなく、ブロックチェーンなどの新しい技術の検証や研究、3Dコンテンツ制作に関する新しい手法の取り入れなど、技術面も進展させております。
- 収益の拡大に向けては、開発技術力の継続的な成長・発展が重要な課題です。
過去には、比較的小型のゲームソフト開発案件への対応が増えたことにより、より高度な技術の取り込みを要する大型のゲームソフト開発の経験が一時的に不足し、当社の開発技術力の向上が停滞してしまった時期がありました。その反省を踏まえ、常に先端のニーズに応えられるようにしていくため、絶えず新たな研鑽を積み重ねることが肝要と考えております。難易度の高い案件や新規性のある案件を優先して受注し、対応させていただきたいと思っております。
それと並行して、トレンド、将来性を考慮し、取り入れるべき開発技術は案件外での研究も推進しております。
研究成果や、案件を通して獲得した技術、ノウハウは、なるべくリアルタイムに近いタイミングで記録し、早期に情報整理がなされ、社内全体へもタイムロス少なく展開できるよう、そのプロセスの定着に注力しております。
- そして、取引価格の引き上げです。
当社の高い品質や開発プロセスのスムーズさを評価いただき、また見積もりの正確さ・詳細さなどから、価格を交渉させていただける場面は多くなっております。引き合いを多くいただいているこの機会を捉えて、より一層取引価格の上昇に努め、賃上げや研究開発への余地を拡大してまいります。
- 最後に、開発プロセスの効率化・省力化を進めることです。
プロセスを標準化することで重複や手戻りを避ける、自動化できるものはどんどん自動化するなど、貴重な開発スタッフの時間を付加価値の高い作業に集中して使えるよう、工夫を続けてまいります。

配当方針

当社は、企業体質の強化と新たなビジネス分野への積極的な事業展開に備えるために内部留保資金の充実を図りつつ、株主の皆様に対し安定的な配当を維持していくことを基本方針としています。

2023年8月期（予想）

12.5円
中間配当

12.5円
期末配当

配当
合計

25円

53.8%

配当性向

- 株主還元については、引き続き安定した配当を維持していく方針であり、2023年8月期においても、年間配当金は25円を目指しております。
当社は、事業で稼ぎ出した利益を、株主様への還元と、従業員への還元、そして将来の事業への蓄え、の3つに配分してまいりました。しかし現在は、人財の待遇改善が急務であるため、一次的に従業員への還元に比重がかかる状況にあります。人財への投資は、将来に向けた成長への投資でもありますため、皆様のご理解をいただきたいと思いますと考えております。

2023年8月期 第2四半期決算概要

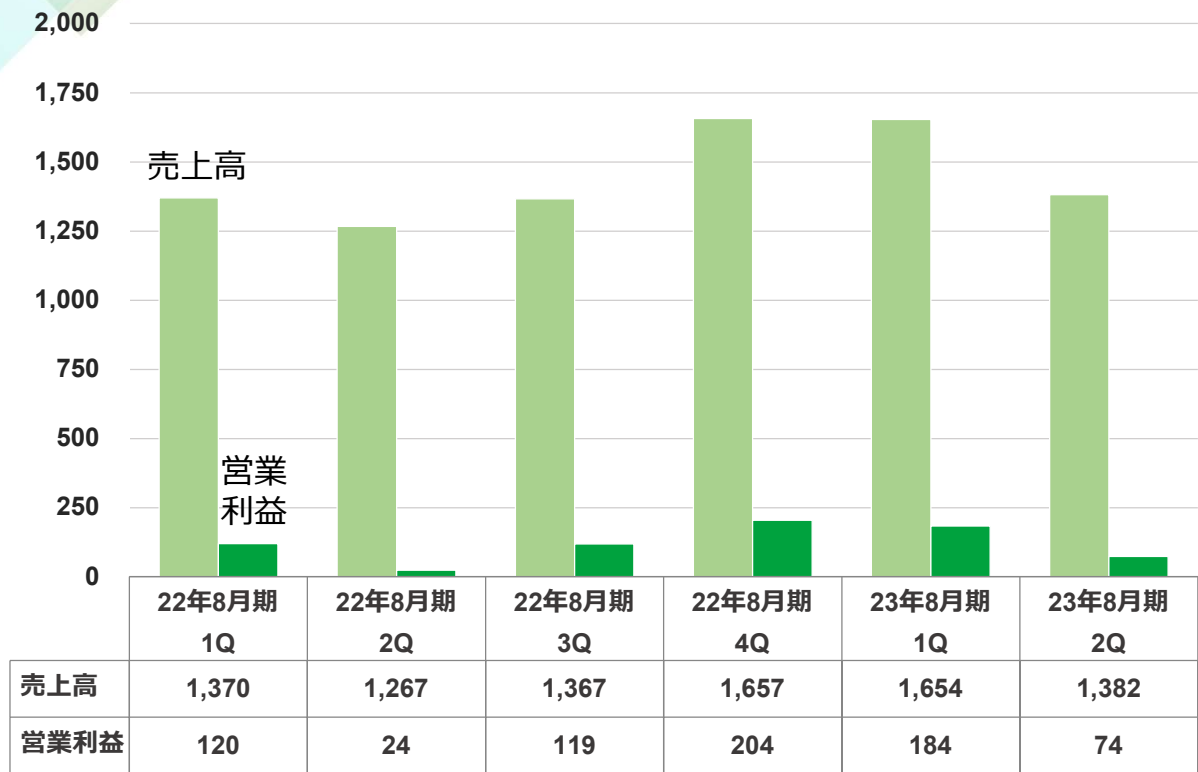
2023年8月期 業績予想

現状の課題認識と今後の取り組み

- **参考資料**

売上高・営業利益の四半期推移

(単位：百万円)





(2023年2月28日現在)

会社名	株式会社ト一セ (英訳名 TOSE CO., LTD.)
設立年月日	1979年 (昭和54年) 11月1日
本社所在地	京都市下京区東洞院通四条下ル
代表者	代表取締役会長兼CEO 齋藤 茂 代表取締役社長兼COO 渡辺 康人
資本金	9億6,700万円
従業員数 (連結)	611名
事業内容	家庭用ゲームソフトの企画・開発・運営 モバイル・インターネット関連コンテンツの 企画・開発・運営



- 本資料には将来に関する見通し、期待、判断、計画あるいは戦略が含まれています。この将来予測に基づく記載は、受託開発に対する需要変動、プラットフォーム別の需要変動、各プロジェクトの受託内容の変動ならびにその他のリスクや不確定要素を含みます。
- 本資料に含まれる全ての将来予測に基づく記載は、資料掲載日に入手可能な情報に基づいており、私たちは、このような将来予測に基づく記載を更新する義務を負いません。またこの記載は、将来の実績を保証するものではなく、実際の結果が、私たちの現在の期待とは実体的に異なる場合があります。このような違いには、多数の要素が原因となりえます。

本資料に関するお問い合わせ

株式会社トーセ IR・広報グループ

電話：075-342-2525（代表）

E-mail：keiki@tose.co.jp

✉ 最新の適時開示やニュースリリース等のIR情報を、ご登録のメールアドレスにお知らせするサービスを、下記URLからお申込みいただけます。

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

