



株式会社 **トーセ**
証券コード：4728（スタンダード）

2024年8月期

決算説明資料

2024年10月17日

© TOSE CO., LTD. All rights reserved.



2024年8月期 決算概要

2025年8月期 業績予想

**中期的な課題と今後の取り組み
について**

参考資料



- **2024年8月期 決算概要**

2025年8月期 業績予想

中期的な課題と今後の取り組み について

参考資料

前期比減収、赤字での着地

デジタルエンタテインメント事業で不採算となった案件や、開発プロジェクトの中止や失注が重なり、前期比大きく減収。減収による減益に加え、不採算の案件では想定を大きく超えたコストが発生し、損失が膨らんだ。経営資源集中のために拠点整理し、特別損失を計上。

(単位：百万円)

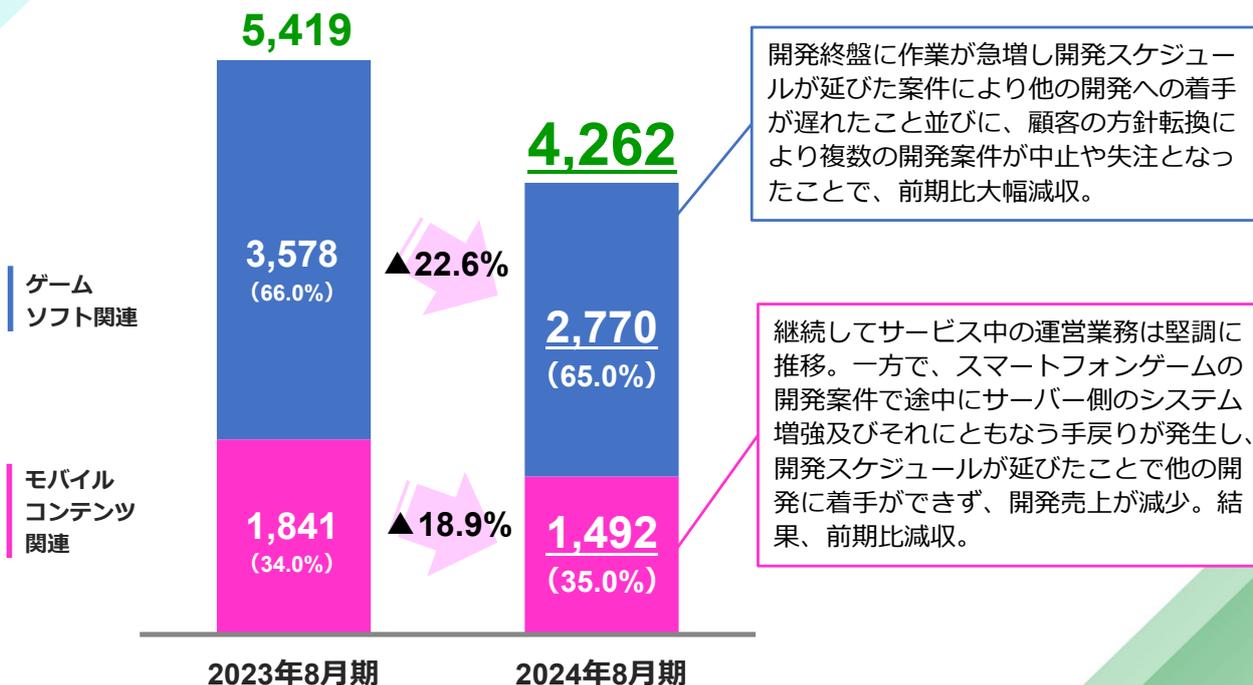
	2023年8月期	2024年8月期		(ご参考) 2024年8月期 業績予想 24/7/4修正	予想比 (額)
	実績	実績	前期比 (額) (率)		
売上高	5,783	4,615	▲1,167 ▲20.2%	4,830	▲214
売上総利益	1,557	517	▲1,039 ▲66.8%		
販管費	1,069	1,040	▲29 ▲2.7%		
営業利益	488	▲522	▲1,010 -	▲450	▲72
経常利益	531	▲501	▲1,032 -	▲445	▲56
親会社株主に帰属する 当期純利益	499	▲260	▲760 -	▲296	+35

- 2024年8月期にはゲーム以外の様々なエンタテインメントが勢いを取り戻したものの、ゲーム市場の規模は、国内も世界も依然高い水準で推移しました。身近なところでは、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ように感じられます。そのためマーケティングの重要性が増しており、国内の複数の企業では、開発中のタイトルまたは開発したタイトルの評価替えがされるなど、ゲーム事業の方針やタイトルのリリースについての考え方に転換が見られました。
- そのようななか当社では、デジタルエンタテインメント事業にて不採算となった案件が複数発生したことや、開発プロジェクトの中止や失注が重なったことで、売上高は前期に比べ大きく減少し、46億1,500万円となりました。
- 利益については、大幅な減収による減益に加え、開発コストの増加による損失も大きく、営業損失5億2,200万円、経常損失5億100万円、親会社株主に帰属する当期純損失2億6,000万円と、会社設立以来初の赤字決算となりました。2025年8月期から速やかな業績回復を果たすべく、経営資源の集中を図るため、フィリピンにある子会社と札幌開発センターを閉鎖することといたしました。トーセ・フィリピンについては、技術力の向上に取り組んでおりましたが、業界の技術進歩の速さについていけず、赤字が続いておりました。札幌開発センターについては、開設当初想定していたようには人材の採用が進まず、効率性の向上に至らない状況でした。これらの閉鎖費用約1億7,200万円が特別損失として発生しました。

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.

4

- ゲームソフト関連では、まず2024年8月期の前半に、開発終盤の案件で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、開発期間が延びるといふ事案が発生しました。この作業増加に係る対価は、今後、ソフトの販売に応じた成功報酬、いわゆるレベニューシェアにより一部を回収していく見込みに留まっております。この開発期間の延長により、他の開発案件への着手が遅れたことも減収の一因となりました。
また第3四半期には、顧客におけるゲーム事業の方針やタイトルのリリースについての考え方の転換を受け、複数の開発案件が中止や失注となり、見込んでいた売上を逸失し、開発人員の稼働低下が発生しました。加えて、開発中止の案件の一部では、顧客からの引き合いに基づき企画作業や試作を進めておりましたが、作業した分の売上が計上できず、開発コストのみが発生してしまうこととなりました。
一方で、進行させてきたその他複数の大型の開発案件は順調に推移し、いずれも良好な中間評価をいただいております。売上に貢献しております。
以上の結果から、売上高は前期に比べ22.6%減少し、27億7,000万円となりました。
- モバイルコンテンツ関連では、継続して運営中の大型案件で、ストーリーやイベントの追加や、大規模な処理負荷対策を実施したことなどを背景に、レベニューシェアも高水準で推移し、運營業務全体としては、前期を上回る結果となりました。
一方で2024年8月期の前半に、スマートフォンゲームの開発案件で進行途中で、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。8月末の時点で、顧客への引き渡しはほぼ完了しておりますが、当初の想定より大幅に開発スケジュールが延びたことで他の案件に着手ができない状況となりました。その結果、開発売上が減少した

ことで、モバイルコンテンツ関連の売上高は前期に比べ18.9%減少し、14億9,200万円となりました。

- 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42億6,200万円となりました。

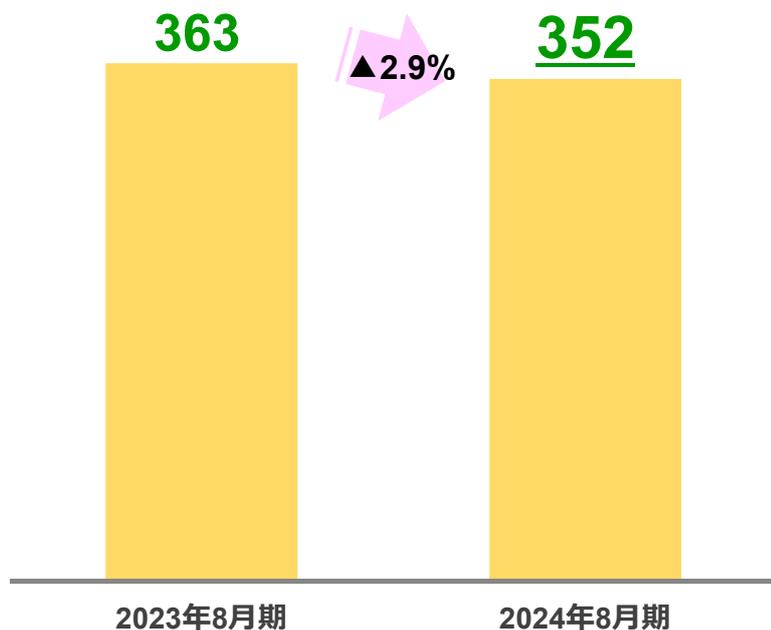


「SOUL COVENANT (ソウル・コヴェナント)」
株式会社Thirdverse
2024年4月19日発売

対応機種：
Meta Quest3、Meta Quest2、 PlayStation®VR2、 Steam®

- 本年4月19日にThirdverse社より発売された、VRゲーム機に対応したソフト「SOUL COVENANT (ソウル・コヴェナント)」を開発させていただきました。
- Meta QuestやPS VRのようなVRゲーム機は、日本においてはまだ普及があまり進んでいませんが、世界のVRヘッドセットの出荷台数は2023年に900万台前後、2027年には2,500万台近くになるとも言われており、今後伸びていくことが期待されています。
当社は「グローバル案件の取り込み」を中期的な課題のひとつとしており、このような海外市場を主なターゲットとした開発案件に、今後もチャレンジしていきたいと考えております。

（単位：百万円）



家庭用カラオケ楽曲配信事業の売上は、引き続き高い水準を維持。

SI事業では、当期前半に失注や着手遅延があったが、後半から売上を伸ばし、前期比ほぼ横ばいで推移。

- 家庭用カラオケ楽曲配信事業は、当期も安定して高水準な収益を維持しました。
- システムインテグレーション事業では、2024年8月期の前半に、想定していた案件の失注や着手遅延が発生しました。第3四半期に新規の開発案件を獲得し、後半は売上を伸ばしたことで、通期では前期比ほぼ横ばいでの推移となりました。
- 前期には、数年間隔でお受けしている数千万円規模のライセンス監修案件の収益があり、その反動減もあった結果、その他事業の売上高は前期に比べ2.9%減少し、3億5,200万円となりました。

	2023年8月期 実績	2024年8月期 実績	前期比	
			(額)	(率)
デジタルエンタテインメント事業				
売上高	5,419	4,262	▲1,157	▲21.3%
営業利益	423	▲594	▲1,017	-
その他事業				
売上高	363	352	▲10	▲2.9%
営業利益	64	71	+6	+10.5%
連結合計				
売上高	5,783	4,615	▲1,167	▲20.2%
営業利益	488	▲522	▲1,010	-

- デジタルエンタテインメント事業では、4ページでご説明した不採算案件の発生と、開発中止や失注の損失が重なった結果、セグメント営業損失5億9,400万円となりました。
- その他事業のセグメント営業利益は、6ページでのご説明の通り、コストが固定である家庭用カラオケ楽曲配信事業の収益が安定して推移したことに加え、システムインテグレーション事業の売上総利益率も改善したことから、前期に比べ10.5%増加し、7,100万円となりました。

2024年8月期 決算概要

- **2025年8月期 業績予想**

中期的な課題と今後の取り組み
について

参考資料

確実に黒字転換し、早期の業績回復を目指す

継続して取り組んでいる案件、2024年8月期に立ち上がった案件など、複数の開発案件を着実に進行させることで、増収を予想。不採算案件一掃と、損失防止の徹底で各段階利益の黒字転換を見込む。

(単位：百万円)

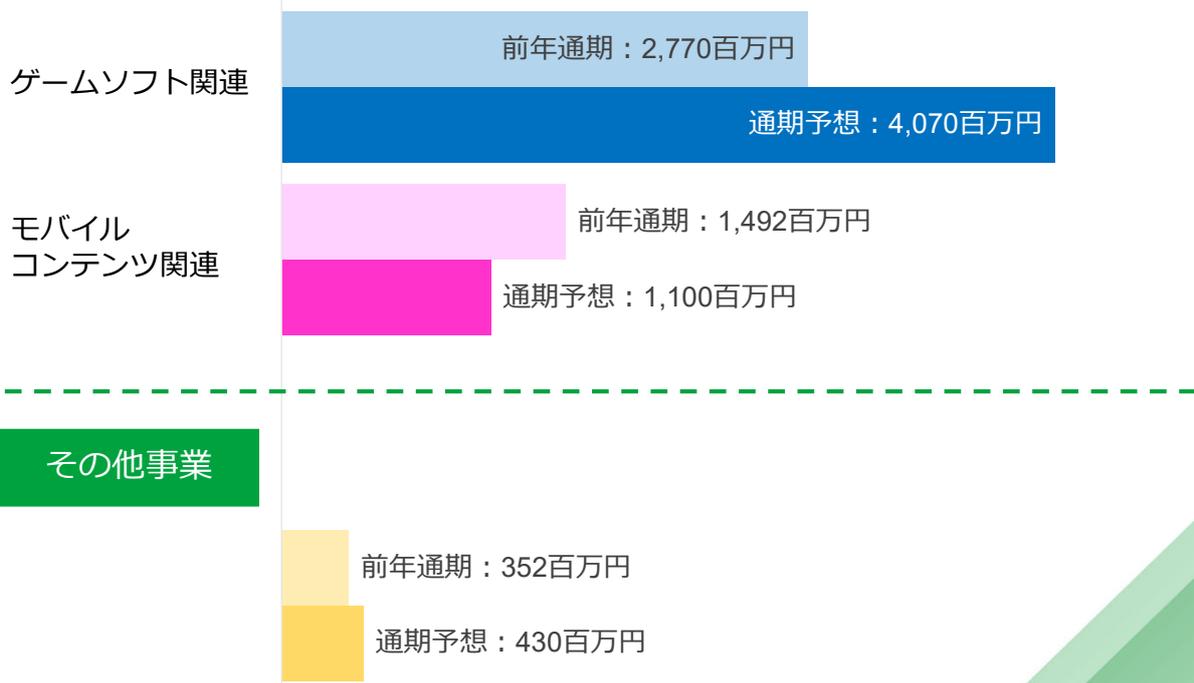
	2024年8月期	2025年8月期		前期比	
	実績	予想	(額)	(率)	
売上高	4,615	5,600	+984	+21.3%	
営業利益	▲522	280	+802	-	
営業利益率	▲11.3%	5.0%	-	-	
経常利益	▲501	260	+761	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲260	160	+420	-	

© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

9

- 2025年8月期においては、任天堂社より次世代機の発表が予定されており、発売時期が明らかになることで、市場の期待も一層高まると期待しております。次世代機向けのソフト開発需要が見込まれることに加え、普及が進んだプレイステーション5向けや、市場規模が年々成長を続けているPC向けを中心に、ゲームソフト開発の需要はさらに高まりを見せると予想しております。一方で国内のスマートフォンゲーム市場は、成熟し競争が激しい状況のまま推移しており、新規コンテンツの開発の立ち上げや市場投入については、引き続き慎重に検討されるものと考えております。グローバルゲーム市場は、コロナ禍の巣ごもり需要は収束したものの、コロナ前よりも高い水準で推移しており、今後も成長が予想されます。
- このような事業環境のなか、当社では2024年8月期には複数の開発案件が中止や失注となりましたが、家庭用ゲーム機向けタイトルを中心に開発に関するご相談やご依頼が、現在も引き続き寄せられております。
- 以上の状況を踏まえ、取り組んでいる案件を着実に進行させることと、新規の受注に向けての活動を精力的に推進することで、2025年8月期の売上高は前期に比べ、21.3%増加の56億円を予想しております。
- 利益面については、不採算案件の影響が解消することと、増収による増益により、営業利益は2億8,000万円、経常利益は2億6,000万円、当期純利益は1億6,000万円と、いずれも黒字転換を見込んでおります。

デジタルエンタテインメント事業



- ゲームソフト関連では、2023年8月期以前から取り組んできた開発案件や、2024年8月期に立ち上がった案件がそれぞれ複数件進行中です。なかには2025年8月期の前半にリリースが予定されているものや、海外顧客からの海外市場をターゲットとした案件もあり、これらの開発を着実に進めてまいります。また継続して注力している取引価格の引き上げにも、引き続き取り組み、新規受注を獲得してまいります。それらの結果、前期に比べ46.9%増加の40億7,000万円を予想しております。
- 一方、モバイルコンテンツ関連においては、スマートフォンゲーム市場の成熟感が強まっていることから、現時点で新規の開発案件を見込んでおりません。また継続してサービスしている運営案件は、2024年8月期には大規模な処理負荷対策の収益等がありましたが、2025年8月期はその反動減があることから、モバイルコンテンツ関連の売上高は前期に比べ、26.3%減少の11億円を予想しております。
- その他事業のシステムインテグレーション関連については、従前より教育関連分野に注力してきたなか、2024年8月期の後半より新たな教育関連のシステム開発案件を進行させております。2025年8月期にはその他にも複数の案件に取り組むことを予定しており、非ゲーム分野での事業の拡大を進めてまいります。家庭用カラオケ楽曲配信事業の売上高は、引き続き高い水準で推移することを見込んでおります。それらの結果、その他事業の売上高は、前期に比べ21.9%増加の4億3,000万円を予想しております。

(単位：百万円)

	2024年8月期 実績	2025年8月期 通期予想	前期比	
			(額)	(率)
デジタルエンタテインメント事業				
売上高	4,262	5,170	+907	+21.3%
営業利益	▲594	195	+789	-
その他事業				
売上高	352	430	+77	+21.9%
営業利益	71	85	+13	+18.4%
連結合計				
売上高	4,615	5,600	+984	+21.3%
営業利益	▲522	280	+802	-

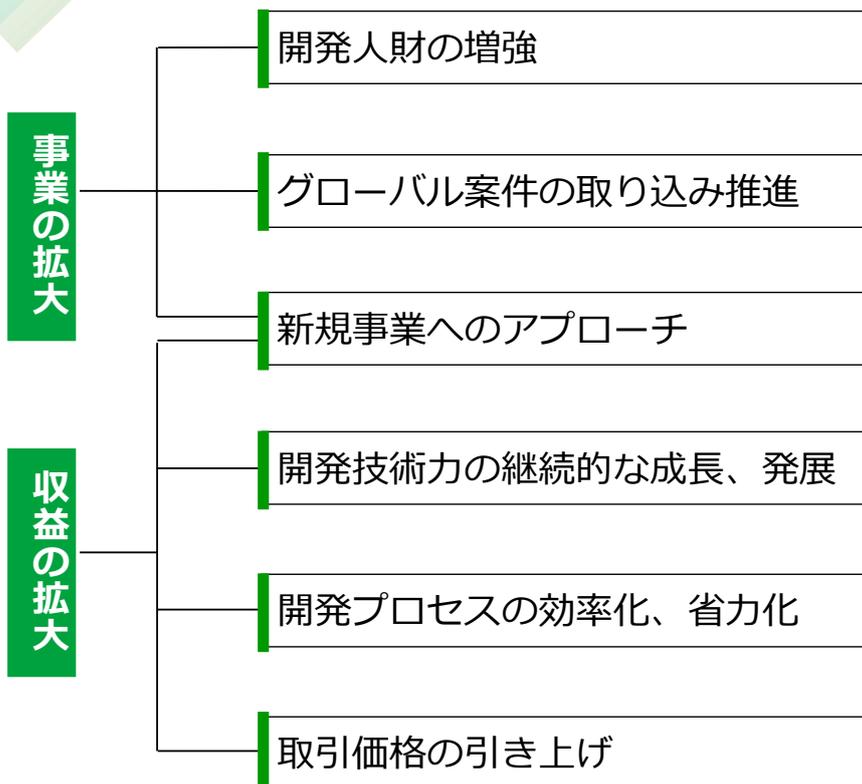
- デジタルエンタテインメント事業のセグメント営業利益については、2024年8月期に不採算となった案件の影響が解消されることに加え、増収による増益を見込んでおります。2024年8月期に複数の顧客においてゲーム事業の方針やタイトルのリリースについての考え方が転換されたことで、今後も顧客による開発中の案件の見直しや、開発途中の節目で実施される中間成果物の納品検査やその承認手続きの長期化によって、開発進行の乱れが生じる可能性が考えられます。しかしながらそのような事態による損失を防止するため、プロジェクト管理ルールを強化し徹底しており、さらなる対策も進めてまいります。それらの結果、黒字転換し、1億9,500万円のセグメント営業利益を予想しております。
- その他事業のセグメント利益は、家庭用カラオケ楽曲配信事業の売上が安定して推移する見込みであることと、システムインテグレーション事業での増収による増益により、前期に比べ18.4%増加の8,500万円と予想しております。

2024年8月期 決算概要

2025年8月期 業績予想

- 中期的な課題と今後の取り組みについて

参考資料



- 当社では、企業価値と資本効率の向上に向けて、事業と収益の拡大を進めるため、これらを中期的な経営課題として重視し、取り組みを進めております。
- いくつかピックアップし、進捗状況と今後のアクションをご説明いたします。

開発プロセスの効率化、省力化

- ✓ プロジェクトマネジメント支援室を設置

進捗と**品質**をプロジェクトチーム以外の視点からモニタリングし、指導。

Aプロジェクトは次のクライアントチェックまでにUI品質をこのくらいあげましょう。

Bプロジェクトは今の進捗ではβ版提出に間に合わない懸念があります。工数の再積算をしてください。

Cプロジェクトは...



開発技術力の継続的な成長、発展

- ✓ AI技術に関する研究開発や検証を推進



・・・開発スタジオが主導。
ツールの検証等。

・・・研究開発推進室が主導。
機械学習の研究やAIモデル作成の検討等。

- 収益を拡大していくための課題のひとつとして、開発プロセスの効率化・省力化に取り組んでまいりましたが、2024年8月期に不採算となった案件が発生したことを反省し、プロジェクトマネジメント支援室を設置しました。プロジェクトマネジメント支援室では、プロジェクトチーム以外の視点から、全体のスケジュールに対する進捗と、求められている品質に向けての完成度の2点を主にモニタリングし、指導や支援を行います。安定して顧客満足度の高い成果物を提供する仕組みを進めてまいります。
- 開発技術力の継続的な成長、発展については、2024年8月期にはAI技術に関連する研究開発や検証を進めてまいりました。取り組みは、将来の高度な応用のための、AIモデルの作成などに関する基礎的な研究と、よりゲーム開発に密着したAI活用の実用面での検証の、2つの方面から推進しております。ゲーム開発での活用検証の具体例としては、コードレビューや画像作成のほかに、技術資料のアーカイブ化による企画の効率化・時短を検討しております。当社ではこれまでに多数のデジタルコンテンツの開発に携わってまいりましたので、膨大な技術資料が蓄積されております。それらをAIに学習させることで、これまでの経験をより効率的に活かせるようになることを目指しております。

開発人財の増強

社員のエンゲージメント向上を目指す

ダイバーシティと
インクルージョンの推進

- 多様なバックグラウンドを持つ人財の積極採用
- ジェンダーや文化、年齢（世代）への理解促進

➡ 多様な視点が創造性やイノベーションを生む

(取組例)

- ・ 全社員向け「世代間の違いを理解するセミナー」を実施

自律的に
成長できる体系づくり

急速な技術進化、トレンドの変遷に対し、新しいスキル・知識を学び続ける人財が求められる

- OJTを中心とした実践的・専門的なスキル・知識の早期習得を強化
- オンライン教育プラットフォームを活用した自律的・継続的な学習の支援

(取組例)

- ・ 育成担当者向け研修を実施
- ・ 中間層の社員を対象に、ビジネススキル診断を実施しフィードバック

- 当社では、これまでも人的資本を最も重要な経営資本のひとつと考え、継続的に人的資本の増大と効率性向上のための施策を実施してまいりました。それらの施策の成果もあり、2024年8月期の離職率は4.2%まで低下しました。なかでも報酬水準の引き上げは毎年段階的に進めており、これからも様々な面で待遇改善を図ってまいります。
- 人的資本の質や効率性の向上には、社員のエンゲージメント向上が肝要であると考えております。エンゲージメント向上の取り組みの一部として、ここでは、ダイバーシティとインクルージョンの推進、また自律的に成長できる体系づくりの2点についてご紹介いたします。
- 当社グループの事業成長にとって欠かせないイノベーションが生み出されるのは、多様な視点が相互作用を起こすときです。そのような開発チームを目指し、多様なバックグラウンドを持つ人財の採用や、多様性への理解促進に努めております。2024年8月期には、多様性への理解を促進する取り組みの一環として、全社員を対象に、「世代間の違いを理解するセミナー」を実施しました。若手社員が多い当社で、彼らが力をより発揮できるよう、また年長者との活発なコミュニケーションで相乗効果が生まれることを目指し、企画しました。
- 次に、当社グループが属するゲーム業界やデジタルコンテンツ業界では、技術進化が速く、近年は市場トレンドの幅も広がり変遷も目まぐるしい状況です。そのため、新しいスキルや知識を学び続けられる人財が求められます。当社では新卒採用の比率が高く、そのような入社間もない社員の早期戦力化が企業価値の向上に直結するため、特に注力しております。また、自律的な学習を支援する取り組みとして、中間層の社員を対象に、ビジネススキルを診断するテストを実施し、

結果のフィードバックを行っております。

	21年8月期	22年8月期	23年8月期	24年8月期
PBR	0.99 倍	0.97 倍	0.86 倍	0.82 倍
期末日株価（終値）	785円	784円	738円	650円
自己資本	5,992	6,148	6,529	6,044
営業利益	266	469	488	▲522
親会社株主に帰属する 当期純利益	148	310	499	▲260
ROE（%）	2.5%	5.1%	7.9%	▲4.2%

課題認識

- 2023年8月期まで継続して増益、ROE増加を実現してきたが、株価の評価上昇につなげられていない。
- 2024年8月期は赤字。株価低下。

取り組み

- 2025年8月期に確実に黒字転換し、速やかに成長軌道に戻す。
- 中期的に前述の経営課題に取り組み、利益の拡大を続け、成長性への信頼を得る。
- 情報発信の強化を含め、株主、投資家との対話を増加させ、当社の将来性についての理解を促進する。

- 当社のPBR及び、それに関連した業績指標と株価の推移はご覧の通りです。当社は2023年8月期まで、前期比増益を継続しROEも向上してきましたが、株価は上昇しておらず、PBRも低下傾向であることを認識しております。また2024年8月期には赤字となったことなどを背景に株価が低下しております。
- この状況に対し、まず2025年8月期には、先ほどご説明した通り確実に黒字転換し、速やかに成長軌道に戻すことが必須であると考えております。中期的な取り組みといたしましては、6つの中期的な経営課題に対するアクションをしっかりと推進していくことで、事業や収益・利益を拡大し、成長性への信頼を獲得してまいります。また、わかりやすい説明などの情報発信の強化に努め、株主や投資家との対話を増やし、当社の将来性についての理解を促進してまいります。

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。

2025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

- 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、2025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。人財への投資を強化していくなかでも、安定した株主還元と、しっかりとした将来への備えも行っていくよう、利益の拡大に努めてまいります。

2024年8月期 決算概要

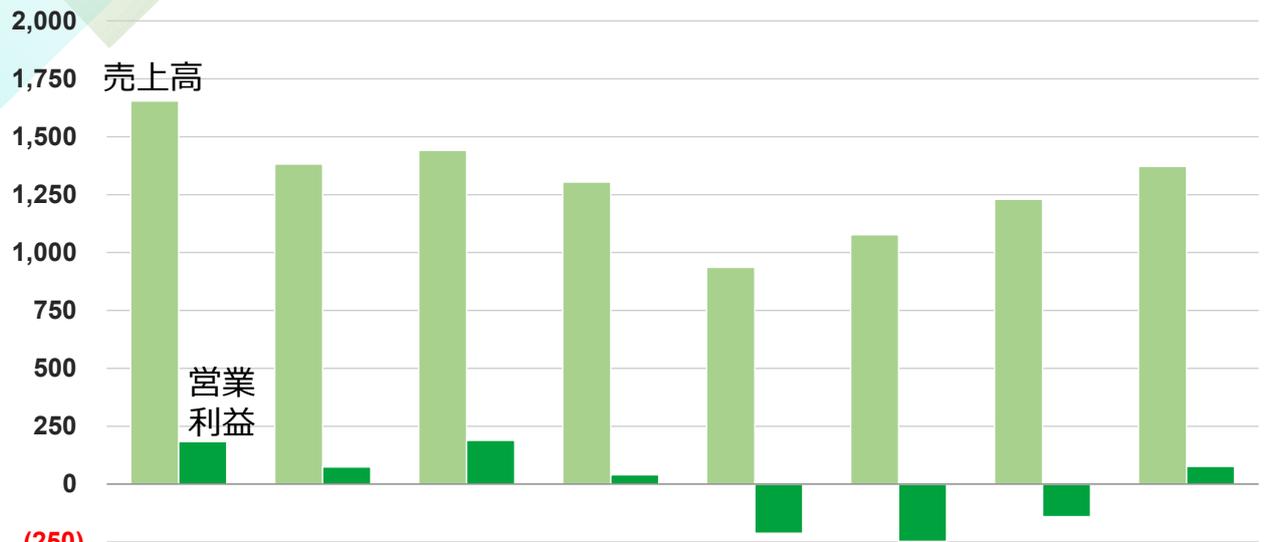
2025年8月期 業績予想

**中期的な課題と今後の取り組み
について**

- **参考資料**

売上高・営業利益の四半期推移

(単位：百万円)



(500)

	23年8月期 1Q	23年8月期 2Q	23年8月期 3Q	23年8月期 4Q	24年8月期 1Q	24年8月期 2Q	24年8月期 3Q	24年8月期 4Q
売上高	1,654	1,382	1,441	1,304	936	1,077	1,230	1,372
営業利益	184	74	189	40	▲ 212	▲ 247	▲ 140	77



(2024年8月31日現在)

会社名	株式会社ト一セ (英語表記 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)	653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

本資料お取扱上の注意



- 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>

