



2026 年 8 月期 決算説明 質疑応答集

この質疑応答集は、2026 年 10月8 日の決算発表、15 日のアナリスト・機関投資家向け決算説明会、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： 2026 年 8 月期の売上は、前期や業績予想に対してそこまで減少していないのに対し、営業利益が特に前期比で大きく減少した理由について教えてください。

A1： 2026 年 8 月期は当初より、複数の主要な開発プロジェクトが終盤工程に入る想定でしたが、品質を高めるための追加発注等もあり上期を中心に負荷が高まり、多くの外部発注も活用して重要な工程を進めたことが、収益に寄与することとなりました。一方で営業利益に関しては、これも当初より想定しておりましたが、ゲーム事業における原価を伴わない成功報酬であるレベニューシェア¹の減少が前期比減益の主因の一つとなりました。加えて、海外クライアント向けの大型の家庭用ゲーム機ソフト開発が 2026 年 2 月に一時停止し、3 月以降稼働に大規模な空気が発生したことが損失となり、営業利益は前期に比べ、大幅に減少することとなりました。

Q2： 一時停止となった海外クライアント向けの家庭用ゲーム機ソフト開発につきまして、クライアントとの対話状況や再開の見通し、また 2027 年 8 月期の業績予想への織り込み状況を教えてください。

A2： クライアントとのコミュニケーションは現在も継続しており、別の開発プロジェクトのご相談もいただいておりますが、停止となったプロジェクトについては現時点で再開見込みは聞いておりません。2027 年 8 月期の業績予想に同プロジェクトの再開は織り込んでおらず、開発リソースの待機はさせず、再配置を概ね終えている状況です。

今後、クライアントから再開について相談があった際は、他の開発プロジェクトの進行状況や開発リソースの稼働状況を勘案し、対応を検討してまいります。

Q3： パイプライン情報に記載の新たに受注された 3 件のプロジェクトについて、それぞれ開発完了までのプロジェクト全体の売上規模は、これまでに収益を牽引してきた主要な開発プロジェクトに匹敵する水準でしょうか。完了まで概ね何年程度を見込んでいるのか、開発期間も含めた規模感を教えてください。

A3： 新たに受注した 3 件のプロジェクト（E～G）は、これまでの主要なプロジェクト（A～C）と比較するとやや小規模なものも含まれておりますが、いずれも開発完了までの累計で売上 5 億円以上を見込んでおり、今後の売上を牽引していく重要なプロジ

¹ 開発したタイトルの販売に応じて分配される成功報酬であり、原価を伴わない収益。



エクトです。開発期間はタイトルによりますが、2 年超から 4 年程度を見込んでおります。また、現在商談中でまだパイプライン情報へ掲載するには至っておりませんが、受注に向けて取り組んでいるプロジェクトの中には A～C のプロジェクトと同等の規模のものもあります。

Q4： 長年運営されてきたスマートフォンゲームがサービス終了になったとのことですが、スマートフォンゲーム市場の現状を教えてください。

A4： スマートフォンゲーム市場は競争の激しい状態が続いており、大きなヒットとなる新規タイトルを創出するのは非常に難しくなっております。アニメや漫画などを含む既存の人気 IP を活用したタイトルは一定のファンを獲得しやすい一方、完全新規のタイトルを定着させることは容易ではありません。当社といたしましては、Nintendo Switch 2 の新規ユーザーの増加やインディーゲームの活性化などから活況に推移している家庭用ゲーム機・PC 向けソフト市場に、開発の軸足を移しております。

Q5： 薬学部生向けの対人業務シミュレーションツール「VSP システム」について詳しくお聞きしたいです。

A5： 大学などの教育機関とのビジネス開発を模索するなかで、薬学部生に必修のコミュニケーション実技において、教員の方が患者役となって学生一人ひとりと対話練習をされており、指導の効率面に課題があることをお聞きしました。こうした現場の課題を解決するため、当社がこれまでゲーム開発で培ったゲーミフィケーションの知見や AI 技術などを用いて、時間や場所を選ばず反復練習ができる学習支援ツールを、大学と共同開発いたしました。現在は、全国の薬科大学や薬学部に向けて営業活動を進めております。また、将来的には、医療分野のその他の対人業務や、小売・サービス業における接客研修など、幅広い業界への水平展開を図りたいと考えております。

Q6： 2027 年 8 月期の業績予想において、売上高は減収の見通しであるのに対し、営業利益は大きく改善することを見込まれていますが、その背景を教えてください。

A6： 2026 年 3 月以降にゲーム事業で発生した、開発リソースにおける大規模な稼働の空きが、2026 年 8 月期末時点には概ね解消できたことと、主要な開発プロジェクトの終盤工程の対応で増加した外部発注が 2027 年 8 月期には減少予定であることなどから、売上総利益率の改善を見込み、営業利益は増益予想です。一方で、2026 年 8 月期まで収益に貢献してきた主要な開発プロジェクト複数件が、2027 年 8 月期の前半に完了を迎え、入れ替わりに新しいプロジェクトの立ち上げが重なる予定です。プロジェクトの立ち上げ期は、企画や構想を進めるフェーズであり、投入した工数の割には収益が高まりにくいことを想定しております。



Q7： 2027 年 8 月期のレベニューシェアの見込みはいかがでしょうか。御社が開発されたタイトルもいくつか発売されるようですが、レベニューシェアは期待できますか。

A7： 10 月に発売された『テイルズ オブ エターニア リマスター』や、12 月に発売予定の『ドラゴンクエストモンスターズ 4 枯れ木の国のビアンカ・フローラ』に続き、今後も、当社が開発させていただいたタイトルの発売が予定されております。しかしながら、そうした発売の直後から大規模なレベニューシェアが発生することは想定しておりません。

以前は開発報酬を抑えてレベニューシェアの条件を有利にし、併せて回収するような収益構造としていたこともありました。近年は、ゲーム開発の長期化や大規模化、高い不確実性などを背景に、受託開発事業の安定化のため、開発に投下した工数分をまず確実に開発報酬として回収することを基本方針としており、プロジェクト赤字のリスクを回避しております。それでも、当社でタイトルの大部分を開発させていただく場合には、開発報酬に加えてレベニューシェアについても、原則クライアントと交渉しております。収益分配の開始時期や比率などの条件は、タイトルやクライアントによって契約内容が異なりますが、タイトル発売直後からレベニューシェアが発生するケースは少ないことなどから、2027 年 8 月期には、大規模なレベニューシェア収入は見込んでおりません。一方で、レベニューシェアはプロジェクトの収益性を高める重要な要素であると認識しており、今後もヒットが期待されるタイトルに優先的に取り組み、高品質の開発サービスを提供することを軸に、レベニューシェアの増加を目指してまいります。

Q8： 半導体メモリの価格高騰などから Nintendo Switch 2 の値上げがありました。このような値上げでゲーム機の販売が伸び悩んだ場合、御社の業績にも影響があるのでしょうか。

A8： 値上げによるゲーム機の販売動向の懸念は一部で指摘されているものの、Nintendo Switch 2 は足元で安定した普及を見せており、新規ユーザーも増加していることから、現在はゲームソフト販売にとって良好な市場環境にあると認識しております。また、当社が手掛けるソフト開発の多くは、特定の家庭用ゲーム機のみに対応したものではなく、Steam などの PC プラットフォームも含むマルチプラットフォームとなっております。このことから、特定のゲーム機の販売動向に多少変化があっても、当社の業績が大きく左右されることは想定しておりません。

Q9： 足元の急激な為替相場の変動が、御社の事業や業績に与える影響を教えてください。

A9： 2026 年 2 月末で海外クライアント向けの大型ゲーム開発プロジェクトが停止した現在、国内クライアントとの円建てでの取引がほとんどであることから、為替変動による業績への影響は限定的です。一方で、円安であることから海外クライアント



からの商談はいただきやすい環境と考えており、外貨建ての取引の際には、為替予約など適切なリスク対策を講じてまいります。

Q10：近年、インフレ基調が定着し、人件費の上昇や原材料の高騰が続いていますが、御社の事業における重要なコスト項目は何でしょうか。

A10：当社の提供価値の源泉はクリエイティブな人財にあり、原価の多くは人件費ですが、人的資本への投資と位置付けております。ゲーム業界だけでなく多くの産業でIT人財の獲得競争は激化しており、優秀な人財の獲得と定着を図るため、ベースアップや報酬制度の改定を継続的に実施しており、これは将来の成長の基盤となる不可欠な投資です。他には、AIなどの先端技術への対応や、高品質で効率的な開発を支える、各種ソフトウェアやクラウドサービス、開発ツールに対する支出、投資も増加傾向にあります。

Q11：AIはどういった業務で活用されていますか。AI活用による時間短縮など具体的な効果や手ごたえがあれば教えてください。

A11：ゲーム開発においては、著作権保護への配慮などからユーザーの目に触れる部分でのAI使用は慎重を期す一方、クライアントとも相談を重ねながら試作やコーディングなどへの導入を積極的に進めております。具体的に他には、アセットの管理やテストプレイの自動化などにも取り入れており、スタジオによっては業務時間削減などの効果が現れています。バックオフィス業務においても、議事録作成や、などが進んでおり、全社横断でこうした業務改善を推進していく考えです。

Q12：御社を取り巻く事業環境の捉え方と、市場の変化に対応するための今後の取り組み方針について教えてください。

A12：ゲームに関する事業環境は、家庭用ゲーム機やPC向けのソフト販売が活況を呈していますが、AAAタイトルにますます多額の開発費が投じられる一方、インディーズタイトルも人気を集めており、二極化を感じています。また、異業種企業によるゲームパブリッシングへの投資も拡大が見られ、コンテンツ間の競争は一層激しさを増すものの、当社にとっては、異業種企業との協業を拡大する好機と捉えております。当社は、一人当たりの創出価値と生産性の向上を通じて開発プロセス全体の競争力を高めるとともに、主軸である受託開発事業の基盤を維持しながら、自社パブリッシングや、ゲーム以外の領域における新規ビジネスの創出に挑戦してまいります。また、AIをはじめとするテクノロジーを柔軟に使いこなしながら、人にしか生み出せないクリエイティビティを高め、その源泉となる人財の獲得・育成に一層軸足を置いてまいります。

Q13：新しいビジネスの立ち上げなど、今後の事業展開やビジョンについて教えてください。



けまずでしょうか。

A13： 主軸である受託開発による収益基盤を維持しつつ、新たなビジネスの創出に取り組む考えです。ゲーム事業では、受託開発の収益性向上に努めるとともに、自社パブリッシングへの挑戦も視野に入れております。その他事業では、当社がこれまでゲーム開発で培った技術を応用し、教育関連分野や、IP の活用支援や創出、音楽などのゲーム以外のエンタテインメント領域において、市場の課題やニーズを捉えたソリューションサービスの提供を目指しております。足元では、音楽を軸としたデジタルとリアル融合エンタメ企画や、大手異業種企業との IP 関連の新たな協業など、複数の取り組みを推進しております。将来的には新規事業の売上比率を拡大させたい考えであり、さらなる企業成長を目指してまいります。

Q14： その他事業での新規ビジネスへの投資が続くとのことですが、どのような投資を考えているのか教えてください。

A14： 主に、企画やビジネス構築を進める人的リソースの投入を想定しております。将来の、ひとつの柱となる高収益事業を創出するべく、現在は多方面で仕込みを進めておりますが、まだ多くの施策において直ちに収益化へ結びつく段階ではございません。市場のニーズや課題を捉えたソリューション提供を目指し、ビジネスの構想やパートナー企業との調整を進め、事業化・収益化の確度を高めているところです。

Q15： ゲームのタイトルクレジットで御社のロゴを見たり、御社から開発実績を紹介されていたりする機会が増えていると感じます。こうした情報発信の強化について、方針や期待する効果を教えてください。

A15： 受託開発における認知度の向上や新たな取引機会の創出、人財採用面での効果を狙い、開発実績等の情報発信は強化しております。クライアントに許諾いただける範囲で、開発したタイトルなどをご紹介させていただいており、実際、そうした開発実績を見て、当社の開発力に興味を持った新規クライアントからアプローチいただき、受注につながったケースもありました。今後も、開発体制の強化を図るとともに開発実績の情報発信を通して、受注機会の拡大、優秀な人財の獲得に努めてまいります。

Q16： 京都府長岡京市に建設中の新オフィスビルに、京都府下の拠点を集約することによってどのような効果を見込まれていますか。拠点集約による懸念もあれば教えてください。

A16： 近年はゲーム開発の大型化が続き、ひとつのプロジェクトに多大な開発リソースが必要であることから、複数の拠点の開発スタッフが合同でひとつのプロジェクトに取り組むことが増えております。新オフィスビルに開発・営業・管理のリソースを集約することで、柔軟なプロジェクトチームの編成が可能になるだけでなく、開発



効率性の向上や、活発な交流によるイノベーションの創出など、様々なプラスの効果を見込んでおります。また今後注力すべき AI 活用も進めやすくなることを想定しています。プランナーやプログラマー、アーティストなど職種ごとに、AI の活用手法や課題が異なりますが、これまで各拠点に分散していた同職種のクリエイターがひとつの拠点に集まることで、実践的なノウハウの共有や展開が加速することを期待しています。さらに、職種間でも連携がとりやすくなり、全社的な生産性も向上できると考えております。これまで複数の開発センターに開発拠点を分散していたのは、主に、各プロジェクトの秘匿性担保やクライアントのバッティング防止のためでした。新オフィスビルでは機動的にスペースを区切ることが可能で情報統制に問題はなく、オンラインミーティングやチャットツールが普及したことでクライアントとも柔軟にやりとりができていることから、集約による懸念はございません。

Q17：新オフィスビルのキャパシティは、今後の人材獲得方針に照らしていかがですか。

A17：新オフィスビルは、現在京都府下に勤務する従業員をすべて収容できることに加え、将来的な人員増加にも対応できるキャパシティを予定しています。しかしながら、今後の AI をはじめとするテクノロジーの進化を見据え、人材戦略としては、単純な人員拡大ではなく一人ひとりの創出価値向上を重視する方針に転換しております。採用では、高い専門性とリーダーシップを備えた人材に重点を置いたキャリア採用をより強化しており、新卒採用は慎重に厳選する方針です。

Q18：新オフィスビルによる組織の最適化や事業の加速の効果は、いつ頃発現するとご想定でしょうか。

A18：新オフィスビルは、2028 年 1 月の稼働開始を予定しており、そこに合わせて組織体制の変革を進めていくことを計画しております。大きな変革となる予定ですので、集約してからの調整も必要になると考えており、2029 年 8 月期（第 50 期）を目指し、新しい組織体制や業務プロセスを定着させたい考えです。具体的には、拠点ごとに分かれている組織の役割や業務の責任範囲を見直すとともに、最適なプロジェクトチームを編成できる仕組みの導入など、意思決定加速、生産性向上に向けた準備に取り組んでおります。

Q19：新オフィスビル建設関連の資金収支に応じて、株主還元への振り向けも検討されると思いますが、いつ頃、どのような規模を想定されているでしょうか。

A19：現時点の資金計画では、集約による固定資産の売却収入 57 億円に対し、建設費用や移転に伴う諸経費等は約 50 億円を見込んでおり、差し引き約 7 億円の資金余剰が生じる見込みです。一方で、西大路開発センターおよび京都本社の引渡しはまだ先であり、インフレ基調の継続や不安定な国際情勢に起因する原材料価格の高騰など、不確定な要素も残っております。資金収支の状況がより明確になった段階で、さら



なる成長投資や株主還元への振り向けを具体的に検討し、お知らせいたします。

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>

