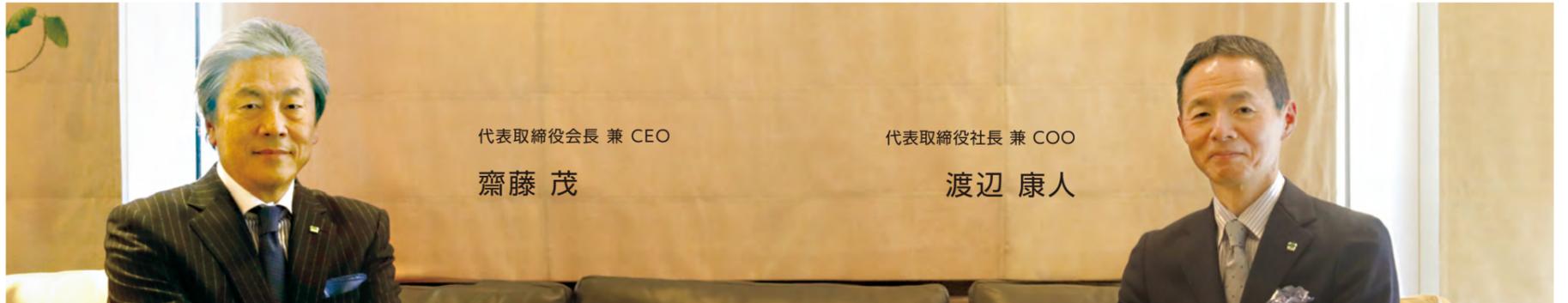




第46期

2025年8月期 株主通信
(2024年9月1日~2025年8月31日)
スタンダード 4728

TOSE TIMES | 46th



代表取締役会長 兼 CEO

齋藤 茂

代表取締役社長 兼 COO

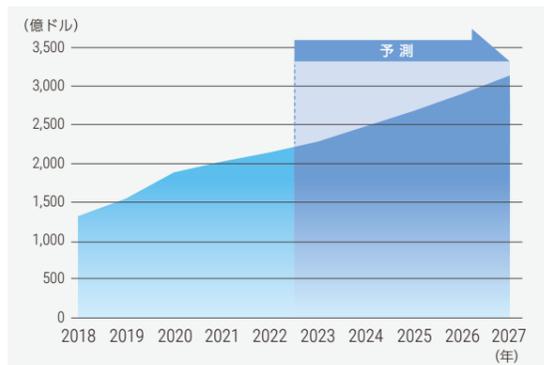
渡辺 康人

経営基盤のさらなる拡充と、事業の拡大、収益性の改善を進め、
持続的な成長と企業価値の向上に努めてまいります。

Q.1 足元の市場環境を どう捉えていますか。

A.1 当社グループが主軸を置くゲーム業界では、グローバルにユーザー層の拡大と嗜好の多様化が進み、市場規模は高い水準を維持しています。2025年6月に発売されたNintendo Switch 2は過去最高の滑り出しを記録し、対応ソフトの市場投入の増加が見込まれます。他方で、インディーゲームが映画化されるなど活発なクロスメディア展開や、生成AIの活用幅の飛躍的な広がりが見られるなど、ビジネスモデルと技術の両面での変革も進行しました。10月に閉幕した大阪・関西万博でも、次世代モビリティや低遅延・大容量通信といった先進技術が注目され、今後のさらなる進化とそれに伴う事業機会の広がりに期待が高まります。

世界コンテンツ市場規模推移(ゲーム・eスポーツ)



出典:経済産業省「エンタメ・クリエイティブ産業戦略」(2025年6月)

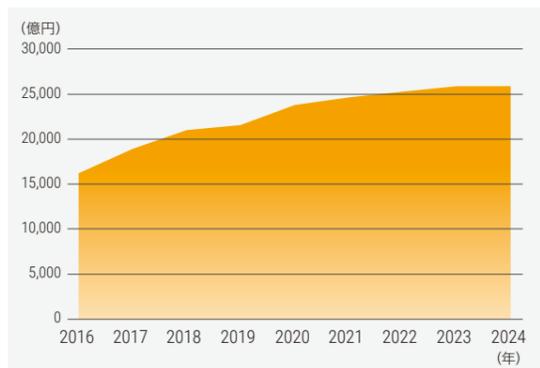
Q.2 2025年8月期の経営成績を 総括してください。

A.2 2024年8月期の後半に、クライアントにおけるゲーム開発の方針や考え方の転換を受け複数の開発プロジェクトが中止や失注となり、2025年8月期は開発人財の稼働状況に大きな空きがある状態でのスタートとなりました。しかしながら、期中に立ち上げた海外の大手ゲーム会社との新規プロジェクトや、数年前から進めているプロ

ジェクトなど、ゲーム事業の主要な開発プロジェクトを総じて円滑に進行できたことで、連結売上高は大きく増収しました。レベニューシェア*も想定を上回って増加したことから、営業利益、経常利益ともに、前期の赤字決算からの回復にとどまらず、従前の水準を超える大幅な増益となりました。一方で、長岡京トーセビル建替えに伴い、現存する建物の減損損失等が特別損失として発生し、親会社株主に帰属する当期純利益は2億5,000万円となりました。

*開発したゲームソフトの販売等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。

国内ゲーム市場規模推移



出典:ファミ通ゲーム白書2025

Q.3 2026年8月期の見通しは いかがでしょうか。

A.3 ゲーム事業では引き続き複数の引き合いや商談機会をいただいております。家庭用ゲーム機向けを中心に、活発に開発活動を進めてまいります。取り組んできた主要な開発プロジェクトのうちいくつかは終盤のフェーズに入っており、入れ替わりに新しい開発プロジェクトの立ち上げ

が重なる見通しです。そのため、スタッフをスムーズに新しいプロジェクトへシフトさせながら、2025年8月期末にまだ見られた開発人財における稼働状況の空きを適正水準まで解消していくことが肝要となります。また、レベニューシェアは減少することを見込んでおります。その他事業では、非ゲーム領域における市場調査や研究開発など、新しいビジネスの創出に向けた活動により一層注力してまいります。これらのことから、売上高は2025年8月期と同水準、営業利益・経常利益は減益を予想しております。一方で、長岡京トーセビルの建替えに関連して土地の一部を売却するため、固定資産売却益等の特別利益7億8,900万円が発生し、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益となる予想です。なお、当該売却収入は新オフィスの建設資金として活用することを予定しております。株主の皆様には今後とも、当社グループに対するご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Q.4 中長期的な展望について お聞かせください。

A.4 急速に変化する事業環境のなかに、多くの成長機会があると考えております。それらを捉えて、ゲーム領域での事業成長と収益性の向上、また非ゲーム領域での新しいビジネスの創出に取り組み、企業価値の向上に努める方針です。

詳細は中面をご覧ください →

配当金について

2025年8月期
年間配当金(1株)

25.0円

予想

2026年8月期
年間配当金(1株)

25.0円

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おります。

最新の決算説明動画はこちらからご覧いただけます。



TOSE'S MID-TERM DIRECTION

急速に変化する事業環境のなかで、当社が取り組む中期的な経営課題をご説明します。
ゲーム領域における競争力を高め、非ゲーム領域で新たな事業の柱を確立し、さらなる持続的な成長を実現してまいります。

1 これまでの業績推移の振り返り

増収増益傾向で推移、2025年8月期は売上・営業利益ともに直近15年で最高を達成しました。
中期的にさらなる業績拡大を目指してまいります。

当社はこれまで、開発人材の増強や開発技術力の向上、開発プロセスの効率化などの課題に取り組んできたことで、業績は売上・営業利益ともに拡大傾向で推移してきました。
2020年8月期頃まではスマートフォンゲームの開発・運営において売上・利益が伸びましたが、市場競争の激化に伴い2021年8月期頃から新規スマートフォンゲームの開発・運営に専らしていた開発人材を、徐々に家庭用ゲーム機向けソフトの開発にも対応できるようシフトさせ、家庭用ゲーム機向けソフトの開発に比重を移しつつ、開発技術の向上や知見の蓄積に努めてまいりました。
2024年8月期は、次世代ゲーム機が発売される前の端末期となり、また当社においても開発トラブル等が重なったことで業績が一時的に落ち込みました。しかしながら、開発技術力の強化を地道に進めてきたことで、2025年8月期は、2009年8月期以降16年ぶりに売上60億円を突破し、売上は過去最高、営業利益は直近15年で最高となりました。
2026年8月期は一時的に減益の予想ですが、中期的にさらなる業績の拡大に努めてまいります。



2 変化する環境のなかにある、成長機会

当社を取り巻く事業環境における重要なポイントをご説明します。

コンテンツのマルチメディア化、クロスプラットフォーム化

コンテンツがプラットフォームの枠を超えて展開される流れが拡大しています。人気のゲームシリーズが別ストーリーで映画化・舞台化されたり、ライトノベル原作のイベントがテーマパークで開催されたり、例を挙げるときりがないほど多様なパターンがあります。また価値観も多様化し、新しいものだけでなくレトロな題材も注目を集めています。こうしたトレンドから、ユーザーの裾野が広がり、ユーザーとコンテンツの接触機会が多様になる一方、ひとつのプラットフォームに割かれる時間は減少しています。また、題材を追求したクオリティの高いコンテンツが求められ、戦略の重要性が増しています。

テクノロジーの進化

ハード・ソフト両面での技術革新が加速しています。スマートフォンの普及がEC(インターネット上での通信販売)の拡大に大きく影響したように、今後のテクノロジーの進化が、これまでにないコンテンツやサービスの創出を促していきます。同時に、業務プロセスや働き方、職場環境も大きく変わっていくことが予想されます。AIの活用などによって、業務の自動化・短縮化が想像を超える水準で進めば、よりクリエイティブな業務や、成長施策のために時間を割くことが可能になります。さらに社会全体の余暇時間が増加すれば、当社の製品・サービスの需要拡大にもつながります。

グローバル市場のさらなる成長期待

成長を続けるゲームのグローバル市場では、Nintendo Switch 2や、今後登場予定の次世代機の普及によって、さらなる盛り上がりが見込まれます。また、コンテンツのマルチメディア化、クロスプラットフォーム化はグローバルで作用しており、ゲーム以外のデジタルエンタテインメント市場も一層多角的な拡大が予想されます。そのようななか、日本は世界的に人気の高いIP*を多数生み出し、圧倒的なコンテンツ品質でも高い評価を得ています。2025年6月に経済産業省が発表した「エンタメ・クリエイティブ産業戦略」では、日本のコンテンツの輸出額20兆円を目指す100のアクションプランが策定され、成長産業として注目が高まっています。

*Intellectual Property: コンテンツやキャラクター等の知的財産

3 事業基盤を強化し、成長機会を捉えたビジネスの拡大、収益性の向上に取り組む

経営課題を4つに整理し、それぞれの取り組みを相互に作用させながら持続的に成長し、企業価値を向上させてまいります。

ゲーム領域での事業成長と収益性の向上

高性能プラットフォーム向けゲームやリメイクタイトルなどの開発を主軸に、優れた企画提案と堅実なコンテンツ開発力を強みとして、既存・新規、国内・海外問わず、より多くのクライアントから選ばれるパートナーを目指します。

今後より注力して伸ばしていきたいポイント

- POINT 1** 中規模タイトル(開発費20~50億円規模)の開発にワンストップで対応できる人材体制と開発環境
- POINT 2** 豊富な経験に裏打ちされた確かな開発技術力と完遂する力
- POINT 3** 蓄積した知見にもとづく、多角的な企画提案力

近年の成功例・取り組み例

- **テイルズ オブ グレイセス エフ リマスター**
(株式会社バンダイナムコエンターテインメント)
クライシス コア -ファイナルファンタジー VII- リユニオン
(株式会社スクウェア・エニックス)
PlayStation®5, Nintendo Switch™の両方に対応し、遊びやすさも好評。
- **SCARLET NEXUS (スカーレットネクサス)**
(株式会社バンダイナムコエンターテインメント)
株式会社バンダイナムコスタジオと共同開発した完全新規IPのアクションRPGタイトル。
- 未発売開発中タイトル 複数進行中

非ゲーム領域での新たなビジネスの創出

社会の課題やニーズを捉え、当社の開発技術やノウハウの応用力、コラボレーションの企画力を活かしたマーケット・イン・アプローチで、ゲーム以外の幅広い領域での新しいビジネスの創出に取り組んでまいります。

これまでのビジネスの進め方

これからのマーケット・イン・アプローチのイメージ

既存のクライアントや、既にビジネスを展開している市場を超え、より広い領域の課題やニーズを捉える

①の調査で発見した、社会や環境起点の課題へのソリューションとなる製品やサービスを、蓄積した開発技術やノウハウを活かして考案する。

開発する製品やサービスを、同じ課題やニーズを持つターゲットに対して広く展開する。ターゲットからのフィードバックを受け、製品・サービスをさらにアップデートする。

BUSINESS **RESOURCE**

リソース

開発技術の継続的な高度化、生産性の最大化

研究機会の拡充と社内展開の強化により、AIを含む先端技術やハイエンド開発への対応スキルを継続的に取り込む。

AI活用やDX推進で業務を効率化し、クリエイティブ業務や、成長施策の時間を拡大。

各職種、各スタッフの専門性、開発キャパシティを引き上げ、大規模で難度の高い開発に挑戦できる人材・チームを拡大。

人的資本の拡充、組織の最適化

社内教育の充実とキャリア採用の強化による、開発人材の質アップ。

職場環境、キャリア形成、報酬・評価制度など多面的な施策を通して従業員エンゲージメントを向上。

長岡京新オフィスビルを活用し、クリエイティブな開発を促進する環境の構築、柔軟で活力ある組織体制への転換。

トーセの人的資本経営 Vol. 2 2025年8月期末号

従業員エンゲージメントの向上を目指し、2025年1月よりエンゲージメントサーベイを導入しました。

導入の背景

当社はこれまで、従業員が自身の職場を推奨する度合いを測るeNPS調査を実施してきました。その調査の結果、特に「報酬」「キャリア支援」「評価」の項目が職場の推奨度に大きく影響していることが明らかとなり、継続的なベースアップや評価・報酬体系の見直しを重ねてきたことで、一定の改善効果を得ることができました。

一方で、従業員エンゲージメントをさらに高め、持続的な組織成長を実現するには、従業員の意識・行動・職場環境を、より多面的かつ精緻に把握する必要があることも明らかとなりました。こうした背景から、今回新たにエンゲージメントサーベイを導入することといたしました。

なお、国内外の研究において、エンゲージメントの向上が離職率の低下だけでなく、利益率・生産性の改善や顧客満足度の向上にも直結することが確認されています(右図参照)。当社においても、このサーベイを単なる調査にとどめるのではなく、従業員が「働きがい」を実感しながら最大限の力を発揮できる環境づくりにつなげてまいります。

右図のデータは株式会社リンクアンドモチベーションと、慶應義塾大学ビジネス・スクール 岩本研究室の共同研究成果です。

※エンゲージメントサーベイスコア

エンゲージメントサーベイの結果から見えた課題と今後の施策

組織の強みと課題

強み

- 1. 身近な上司部下間のコミュニケーション
- 2. 上司から部下への寄り添い
- 3. 明確な役割

課題

- 1. 評価や報酬の妥当性
- 2. 部署間の連携
- 3. 環境・設備

今後の施策

評価・報酬制度のさらなる見直し

- 成果主義、公正な評価を前提として、当社の成長戦略と連動した活動や、中長期的な視点での貢献度などを適切に評価する内容に改善します。
- 業界水準や経済情勢をふまえ、競争力を維持・強化できる報酬体系を目指し、改定を予定しています。

全社の一体感の醸成

- 部署や階層の垣根を超えた交流機会を増やします。
- 部署間の連携、全社最適に資する取り組みを評価する仕組みを構築します。

設備投資計画

京都府長岡京市に有するオフィスビルの建替えを計画しております。

建替えの背景と意義

コロナ禍を経験し、当社では改めて、継続的な開発技術の向上や、ユーザーの期待に応えるゲームやコンテンツなどを生み出すためには、活発なコミュニケーションや情報交換がとて大切であると感じています。長岡京市に所有する2棟のビルが老朽化しているこの機会を捉え、よりクリエイティブで多様な働き方の推進ができる開発拠点を作り、職場環境を向上させてまいります。現在、建設に係る様々な計画を進めておりますので、詳細が決まり次第、改めてお知らせいたします。

新オフィスビルの概要(計画)

| | |
|-----------|-----------|
| 延床面積 | 4,902㎡ |
| 構造 | 鉄骨造地上6階建 |
| 建物本体の建築費用 | 約2,660百万円 |

※自己資金及び借入金等により充当することを計画しております。資金計画の詳細は改めて発表いたします。

今後のスケジュール(予定)

| | |
|-----------|--|
| 2026年 7月 | 長岡京トーセビル及び長岡ターミナルビルの解体完了 |
| 2026年 8月 | 新オフィスビル建設予定地以外の土地の譲渡(引渡し) 新オフィスビル着工 |
| 2027年10月頃 | 新オフィスビル竣工 |
| 2028年 1月頃 | 新オフィスビルでの稼働開始 |

業績ハイライト

売上高

6,636 百万円

(百万円)



営業利益

689 百万円

(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

250 百万円

(百万円)

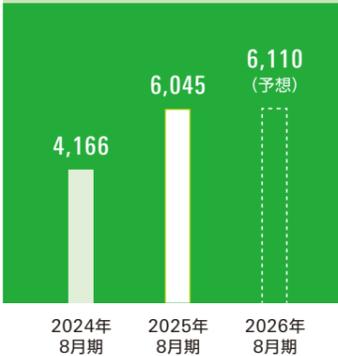


セグメント別の業績

ゲーム事業

売上高 6,045 百万円

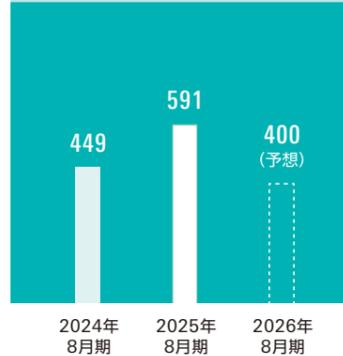
(百万円)



その他事業

売上高 591 百万円

(百万円)



連結貸借対照表(要約)

(百万円)

| | 前期末 2024年8月31日 | 当期末 2025年8月31日 |
|-------------|-------------------|-------------------|
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | 3,679 | 4,325 |
| 固定資産 | 3,547 | 3,510 |
| 資産合計 | 7,227 | 7,836 |
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | 663 | 1,276 |
| 固定負債 | 483 | 397 |
| 負債合計 | 1,147 | 1,674 |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | 5,916 | 5,977 |
| その他の包括利益累計額 | 127 | 145 |
| 非支配株主持分 | 35 | 39 |
| 純資産合計 | 6,079 | 6,161 |
| 負債純資産合計 | 7,227 | 7,836 |

ゲーム事業の製品別売上構成(2025年8月期実績)



資本効率性についての方針

PBRの推移

(倍)



中面上段でご説明しております通り増収増益傾向で成長してきたものの、株価上昇につなげられておらず、PBRも低下傾向であることを認識しております。中期的な経営課題に取り組み、事業利益を拡大することで、資本効率性の向上に努める考えです。並行して、情報発信や双方向の対話を強化し、当社の成長性・将来性への信頼を獲得してまいります。

株式情報 (2025年8月31日現在)

株式の状況

| | |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 31,000,000株 |
| 発行済株式総数 | 7,763,040株 |
| 株主数 | 6,774名 |

大株主(上位5名)

| 氏名または名称 | 持株数(株) | 持株比率(%) |
|-----------|-----------|---------|
| 株式会社S-CAN | 1,178,500 | 15.55 |
| 株式会社シン | 388,700 | 5.13 |
| 株式会社京都銀行 | 311,200 | 4.11 |
| 戸田 智之 | 227,000 | 2.99 |
| 齋藤 茂 | 225,500 | 2.98 |

*持株比率は、自己株式(183,506株)を控除して計算しております。

会社概要 (2025年8月31日現在)

| | |
|----------|--|
| 会社名 | 株式会社トーセ (TOSE CO., LTD.) |
| 証券コード | 4728 |
| 設立 | 1979年11月1日 |
| 資本金 | 9億6,700万円 |
| 本社所在地 | 京都市下京区東洞院通四条下ル |
| 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 |
| 従業員数(連結) | 613名 |

株主メモ

| | | |
|---------|---|---|
| 事業年度 | 毎年9月1日から翌年8月31日まで | 〒540-8639 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 |
| 定時株主総会 | 毎年11月下旬 | 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 |
| 配当の基準日 | 期末配当 毎年8月31日 中間配当 毎年2月末日 | |
| 公告方法 | 電子公告とし、当社ウェブサイト(https://www.tose.co.jp/)に掲載いたします。電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載いたします。 | 電話 0120-782-031(フリーダイヤル) 受付時間 9:00~17:00(土・日・祝日及び12/31~1/3を除く) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国各支店で行っております。 |
| 単元株式数 | 100株 | |
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所スタンダード市場 | |
| 株主名簿管理人 | 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 | |

第46期 TOSE TIMES

2025年8月期 株主通信
(2024年9月1日~2025年8月31日)

見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。



環境負荷の少ない「植物油インキ」を使用しています。



FSC® 認証材及び管理原材料から作られています。