



株式会社トーセ

証券コード：4728（東証1部）

2018年8月期

決算説明資料

2018年10月24日

2018年8月期 決算概要

今後の成長戦略

2019年8月期 業績予想

参考資料



2018年8月期 決算概要

今後の成長戦略

2019年8月期 業績予想

参考資料

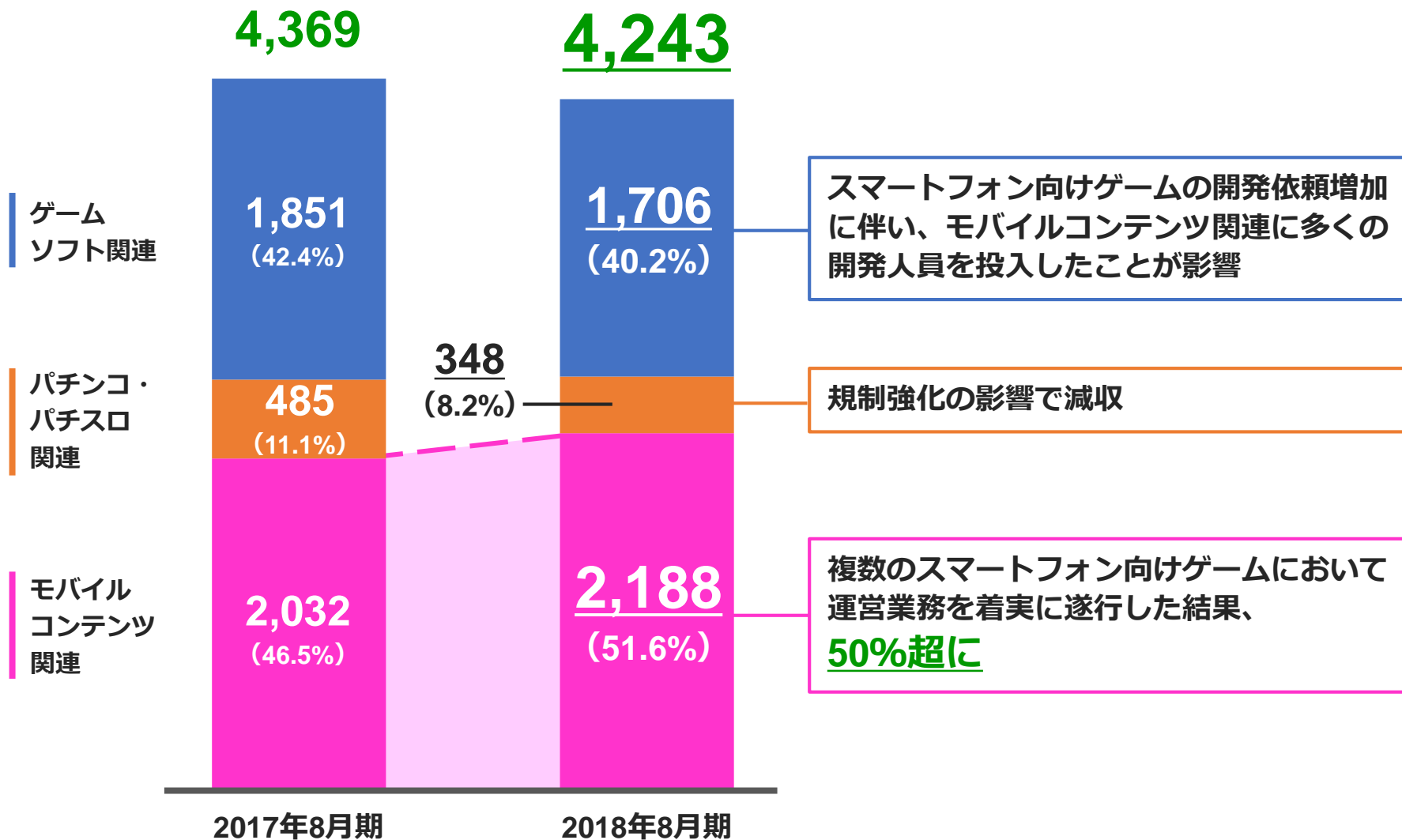


スマートフォン向けゲームの運営売上が大幅伸長するも、
開発中止案件等の発生及び販管費増加などにより減収減益

(単位：百万円)

	2017年8月期 実績	2018年8月期 実績	前期比 (額) (率)	
売上高	4,705	4,517	△187	△4.0%
売上原価	3,563	3,414	△149	△4.2%
販管費	834	874	+40	+4.9%
営業利益	307	228	△79	△25.8%
営業外損益	98	39	△59	△60.2%
経常利益	406	267	△138	△34.1%
特別損益	△117	79	+196	—
法人税等	77	159	+81	+105.0%
非支配株主に帰属する 当期純利益	1	△1	△2	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	209	188	△21	△10.1%

（単位：百万円）



(単位：百万円)

		2017年8月期 実績	2018年8月期 実績	前期比 (額) (率)	
売上高	デジタル エンタテインメント事業	4,369	4,243	△126	△2.9%
	その他事業	336	274	△61	△18.2%
	合計	4,705	4,517	△187	△4.0%

セグメント 利益	デジタル エンタテインメント事業	481	359	△122	△25.5%
	その他事業	△173	△130	+43	—
	合計	307	228	△79	△25.8%

2018年8月期 決算概要

今後の成長戦略

2019年8月期 業績予想

参考資料



戦略：「永遠に続く会社づくり」 戦術：「縁の下の力持ち」

外部環境の急速な変化



中期経営ビジョン NEXT 2021

－ 中長期的な企業価値と資本効率の向上に向けて －

組織戦略



事業戦略



重点施策として推進

急激に変化する外部環境と取り組むべき課題

外部環境

家庭用ゲーム市場

- ・「プレイステーション4」や「Nintendo Switch」など家庭用ゲーム機の普及拡大が継続
- ・「Steam」などのゲーム配信プラットフォームも拡大傾向

スマートフォンゲーム市場

- ・ビッグタイトルが出現しにくい状況
- ・AR・VRの取り込み等のテクノロジーによる新展開
- ・アジア圏を中心とする海外市場への期待

業界動向

- ・開発費、運営費、プロモーション費が増加傾向
- ・資本力を持つ大規模ゲームメーカーの市場寡占化が進む見込み
- ・eスポーツ市場の拡大

取り組むべき課題

組織面

- ・持続的な成長のための組織体制の確立
- ・次世代を担う人材の育成
- ・培った技術や情報を効率活用する仕組み作り

事業面

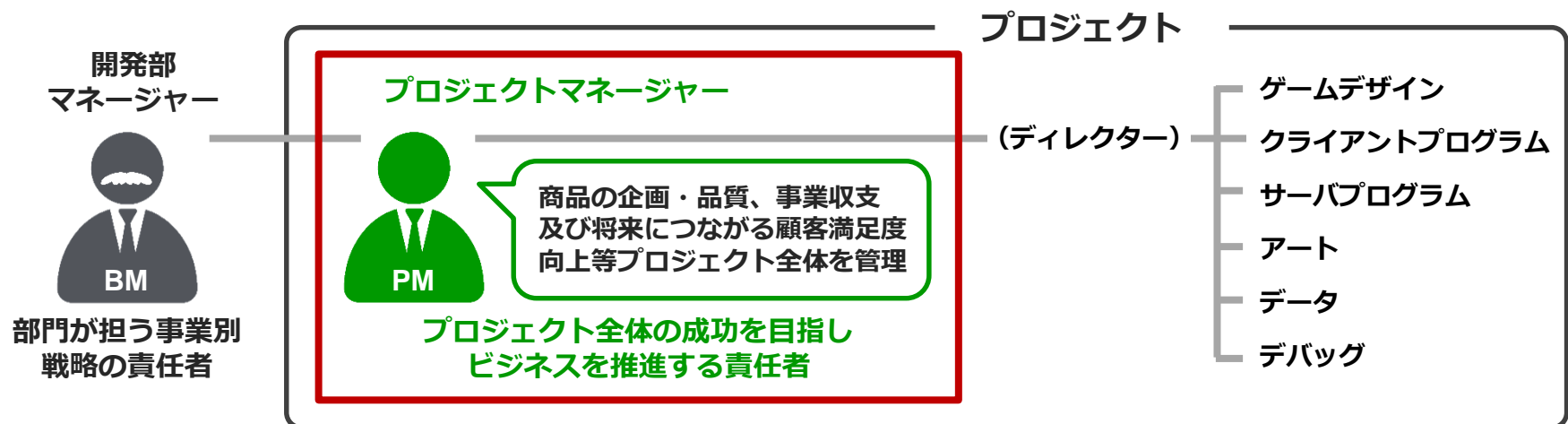
- ・「プレイステーション5」など高性能・高精細の次世代ゲーム機など、新たなプラットフォームへの技術対応
- ・マーケティング、プロモーション及びコンテンツ開発の一体的取り組みによる多数のユーザー獲得

組織戦略 1

顧客視点に立った開発・運営サービスの提供を可能にする組織の再編成

- プロジェクトマネージャーによる開発管理制度の確立
- 事業部門全体による新技術の取得と業務効率化の推進
- システムサポート室を主体としたプロジェクト管理・開発基準の平準化の推進
- 次世代ゲーム機など技術的情報を収集し、将来に備える研究開発の専門チームを新設

【プロジェクトマネージャーによる開発管理制度】



組織戦略 2

次世代を担う開発スタッフ・ 経営マインドを持った人材の育成

- 部門・スタジオ間を横断した人材交流や異動促進による専門知識・スキルの向上を促進
- 若手社員への開発・運営業務の標準化浸透を加速させ、早期戦力化
- 中堅社員への教育体制の強化
- 技術スペシャリストのキャリアプランの再構築



組織戦略 3

海外子会社を中心とした グローバル化の推進

- 技術者が育ちつつある海外子会社の活用を積極化
- 海外子会社の体制整備によるグローバルな事業体制の構築

【構造改革による新体制】

新設



事業戦略 1

サービスの高付加価値化による 収益基盤の強化

- グローバル視点に立ったマーケティング及びプロモーションを含めたビジネスプランの提案を実行
- コンテンツ開発に留まらない運営、サーバ・インフラ開発の技術力向上を推進



事業戦略 2

技術進歩・外部環境を適切に捉えた既存事業の技術力向上や新事業分野への進出

- 次世代ゲーム機・4k/8k環境で強まるリッチコンテンツ化に対応した開発体制の構築
- AI技術等を活用した業務の効率化・新事業分野への進出の推進
- 収益性や将来性の高い事業への経営資源の戦略的配分を加速化

技術進歩

外部環境

開発体制構築

効率化・新事業分野への進出

経営資源の戦略的配分



次世代ゲーム機

4k/8k

AI技術等の活用

収益性・将来性の高い事業へ



地球の
ココロ
おどらせよう。

2018年8月期 決算概要

今後の成長戦略

2019年8月期 業績予想

参考資料



持続的な安定成長に向け、売上高・営業利益ともに**15%超**の成長を見込む

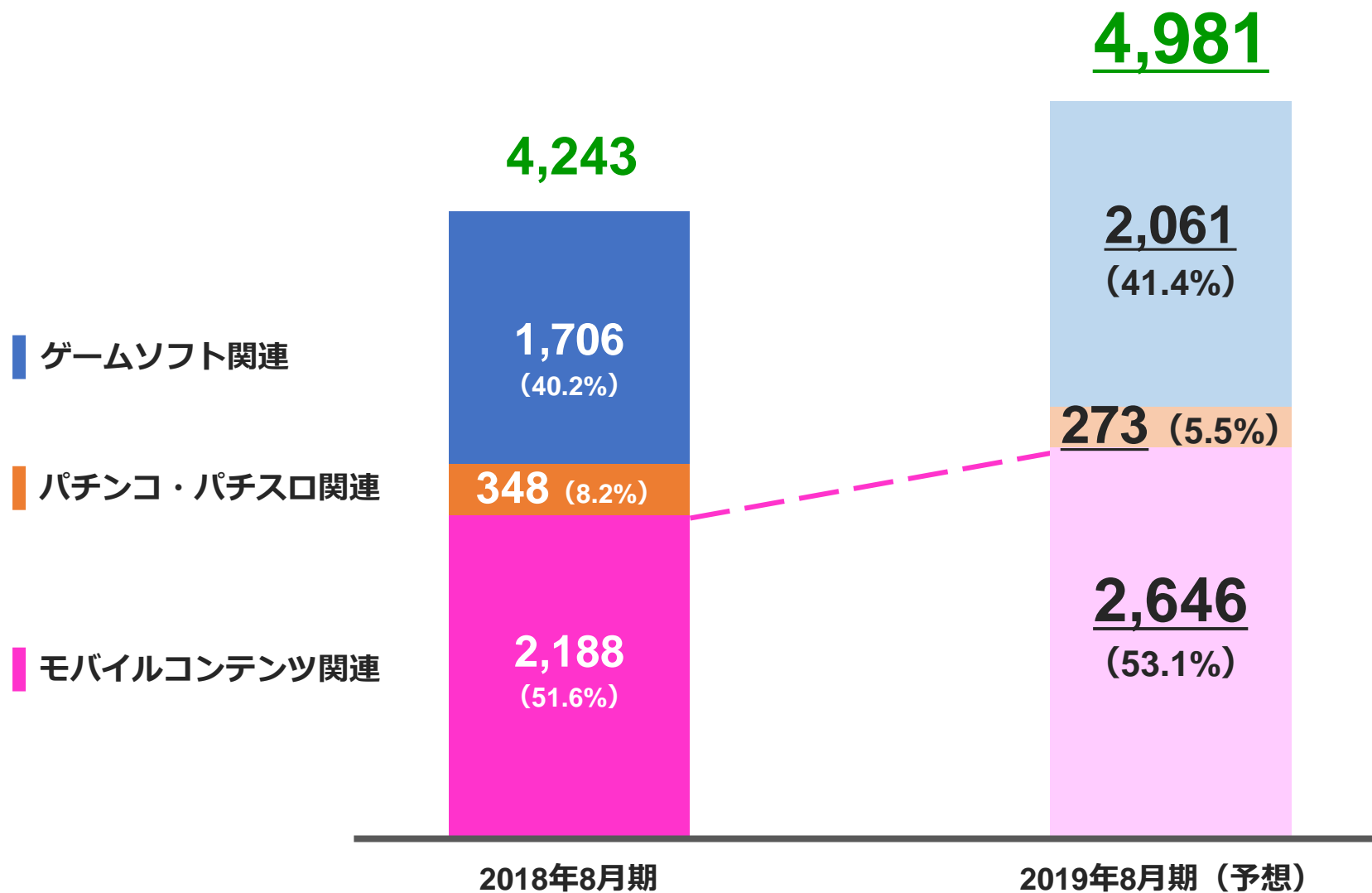
(単位：百万円)

	2018年8月期 実績	2019年8月期 予想	前期比 (額) (率)	
売上高	4,517	5,327	+809	+17.9%
営業利益	228	271	+42	+18.6%
経常利益	267	332	+64	+24.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	188	192	+4	+2.4%

デジタルエンタテインメント事業（予想売上構成）



（単位：百万円）



スマートフォン向けコンテンツを中心に16本の開発を予定

スマートフォン向けコンテンツ

12本

スマートフォン向けゲームの開発が
引き続き大半を占める見通し

据置型ゲーム機向けソフト

3本 Switch 2本
 PS4 1本

Switch向けの開発依頼が増加傾向

パソコン向けソフト

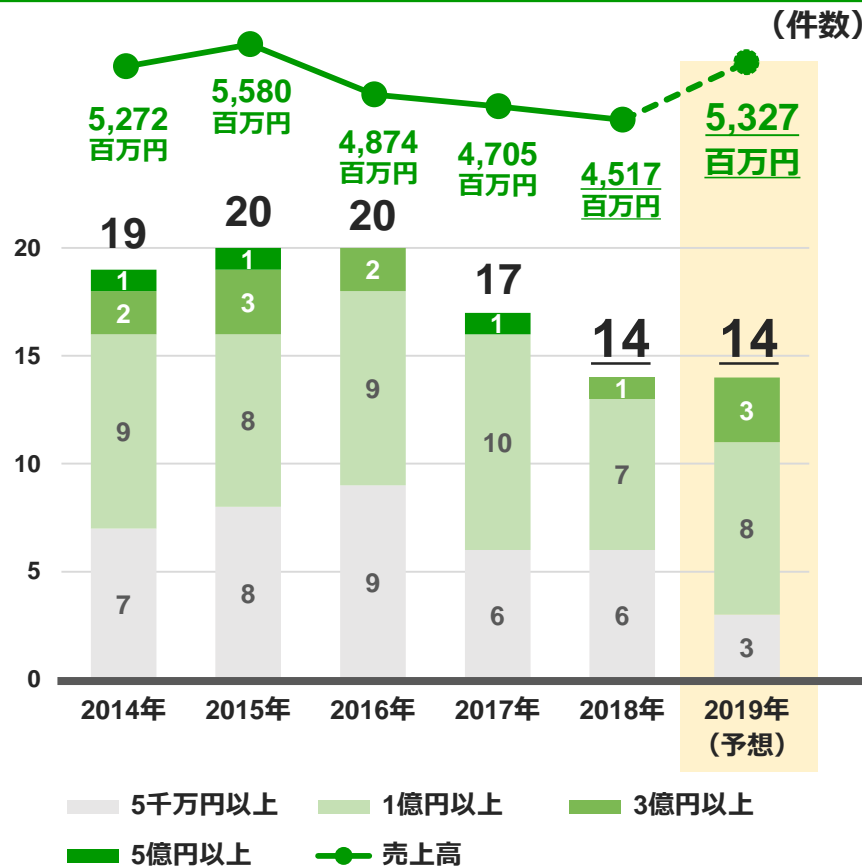
1本

ストック収入として安定的な収益を見込む運営サイト数は高水準を維持

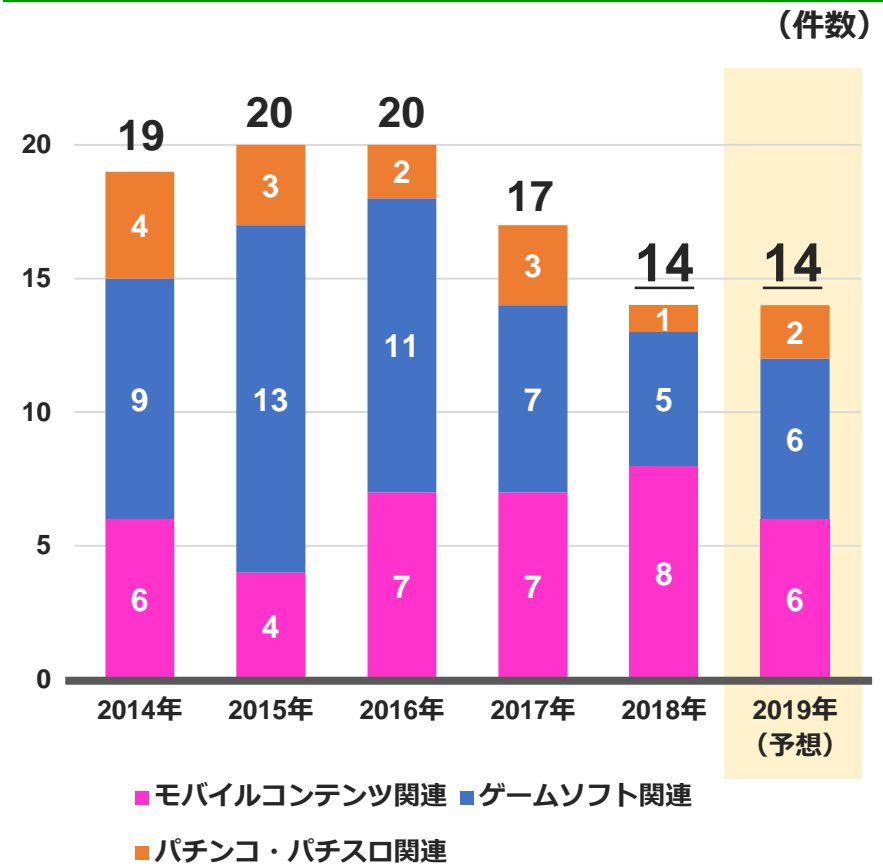
26サイト

件数自体は横ばいで推移する一方、
3億円以上の大型プロジェクト件数が増加し、売上高は復調の見込み

大型プロジェクト件数と売上高の推移



製品別大型プロジェクトの件数推移



※ 開発金額が5千万円以上を超える案件を大型プロジェクトとしております。
 なお、件数は試作案件も含めた案件数のため、タイトル数を示すものではありません。

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。

2019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

98.2%
配当性向

2018年8月期 決算概要

今後の成長戦略

2019年8月期 業績予想

参考資料



(2018年8月31日現在)

会社名	株式会社トーセ（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）	609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

(単位：百万円／％表示は対前期増減率)

2018年8月期 セグメント別売上					
	デジタル エンタテインメント事業		その他事業		合計
開発売上	2,530	△25.2%	161	△24.7%	2,692 △25.2%
運営売上	1,574	+126.8%	40	△22.7%	1,615 +116.2%
ロイヤリティ売上	137	△52.5%	72	+5.4%	209 △41.4%
合計	4,243	△2.9%	274	△18.2%	4,517 △4.0%

2017年8月期 セグメント別売上			
	デジタル エンタテインメント事業	その他事業	合計
開発売上	3,385	214	3,600
運営売上	694	52	746
ロイヤリティ売上	289	68	358
合計	4,369	336	4,705

セグメント別連結業績の詳細見通し

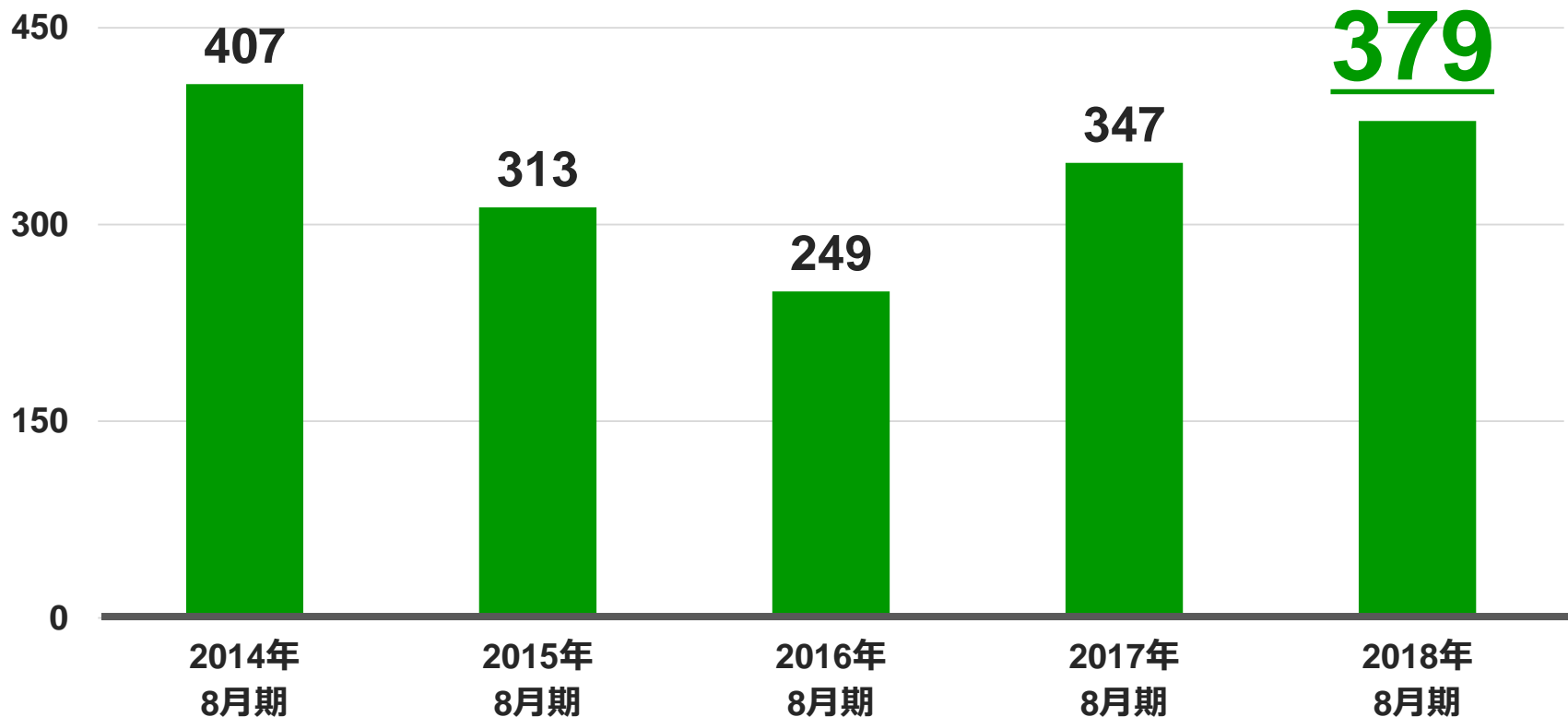


(単位：百万円／％表示は対前期増減率)

2019年8月期 セグメント別売上（予想）					
	デジタル エンタテインメント事業		その他事業		合計
開発売上	3,557	+40.6%	181	+12.1%	3,738 +38.8%
運営売上	1,302	△17.3%	25	△36.4%	1,328 △17.8%
ロイヤリティ売上	121	△11.6%	138	+91.9%	260 +24.0%
合計	4,981	+17.4%	345	+25.9%	5,327 +17.9%

2018年8月期 セグメント別売上			
	デジタル エンタテインメント事業	その他事業	合計
開発売上	2,530	161	2,692
運営売上	1,574	40	1,615
ロイヤリティ売上	137	72	209
合計	4,243	274	4,517

プロジェクトの大型化に伴う減少傾向に底入れの兆し 引き続き回復基調



※ 件数には、運営プロジェクトを含んでおります。
なお、件数は試作案件も含めた案件数のため、タイトル数を示すものではありません。



複雑化・多様化するゲーム市場において豊富なパイプライン展開を可能にする

多彩な技術ポートフォリオ



長年の実績とノウハウに基づく

信用力と強固な財務基盤



豊富な実績に裏付けされた開発売上と積み上げ型の運営売上を持つ

安定的なビジネスモデル

< 強みの源泉 >

国内外を代表する多種
多様な顧客との取引実績



豊富な情報力

- ・ マーケットニーズのいち早い獲得

ワンストップで対応



一気通貫の企画・
開発・運営力

- ・ 業界内での高い評価
- ・ 参入障壁が高い
唯一無二の存在

あらゆる
プラットフォームに対応



高い技術力

- ・ 環境変化への
フレキシブルな対応

独立系受託開発企業内
TOPのスタッフ数



充実した開発体制

- ・ 開発案件の複雑化・
大型化に対応



多彩な技術ポートフォリオ

信用力と強固な財務基盤

安定的なビジネスモデル

- 本プレゼンテーションおよび引き続き行われる質疑応答の際の回答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や発言は、受託開発に対する需要変動、各ソフトの開発・ロイヤリティと開発費の設定および、ゲームハード別の需要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。
- 本プレゼンテーションおよび引き続き行われる質疑応答の際の回答に含まれる全ての将来予測に基づく記載や発言は、プレゼンテーションの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や発言を更新する義務を負いません。またこの記載や発言は、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 コーポレート本部 財務管理部 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>

