



株式会社トーセ

証券コード：4728（スタンダード）

2026年8月期

決算説明資料

2026年10月15日

© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

2026年8月期 決算概要

2027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

- **2026年8月期 決算概要**

2027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

ゲーム事業の大型案件の停止が影響し前期比減収、営業減益

ゲーム事業の海外向け大型プロジェクトが期中に一時停止（再開時期未定）となり、3Q以降に大規模な稼働の空きが発生し、売上総利益率が低下。加えて、レベニユーシェアの反動減を主因に前期比営業減益。長岡京トーセビル建替えに係る特別利益が約7.5億円発生。

（単位：百万円）

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	前期比 (額) (率)		(ご参考) 2026年8月期 業績予想
売上高	6,636	6,316	▲319	▲4.8%	6,510
売上総利益	1,792	1,433	▲358	▲20.0%	
販管費	1,102	1,149	+46	+4.3%	
営業利益	689	284	▲405	▲58.8%	405
営業利益率	10.4%	4.5%	▲5.9pt	—	6.2%
経常利益	677	332	▲344	▲50.9%	410
経常利益率	10.2%	5.3%	▲4.9pt	—	6.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	250	717	+467	+186.7%	790

- 2026年8月期の事業状況をご理解いただきやすいよう、先に2025年8月期の業績をふまえた当初の想定について、少しご説明いたします。2025年8月期は、大型タイトルを中心に多数のプロジェクトが中盤工程にあり、開発業務が効率よく進展し、開発売上が順調に積み上がりました。さらに、開発したタイトルの販売に応じて得られるレベニユーシェア※が2026年8月期の3倍近く得られたことで、開発トラブルや複数のプロジェクトの中止が重なった2024年8月期の赤字から一気に業績を回復しただけでなく、過去15年間で最も高い利益水準となりました。それに対し、2025年10月9日に公表した2026年8月期の業績見通しは、ゲーム事業において、複数の大型プロジェクトが重要な終盤工程を迎え、負荷のかかる局面に差し掛かることから、開発工数の投入の割には開発売上が高まりにくい状況にあることや、販売状況に応じて得られるレベニユーシェアが見込めるタイトルも少ないこと、さらに、その他事業においても前期の収益に大きく貢献した教育関連コンテンツの開発が前期中に終了したことから、減収減益を想定しております。
- このような当初の想定のもと、2026年8月期の事業環境としては、Nintendo Switch 2の普及拡大を背景に、家庭用ゲーム機やPC向けのソフト市場が活況に推移しました。当社の収益のウエイトも、スマートフォンゲーム関連から家庭用ゲーム機・PC関連にシフトするなかで、2026年2月末に、海外の大手ゲーム会社との大型開発プロジェクトが急な一時停止（再開時期未定）となり、売上の積み上げにブレーキがかかる状況となりました。加えて、その他事業では、前期の収益に大きく貢献した教育関連コンテンツの開発が前期中に終了したことによる反動減等で収益が減少しました。これらの結果、当期の売上高は、前期に比べ減少し、63億1,600万円となりました。

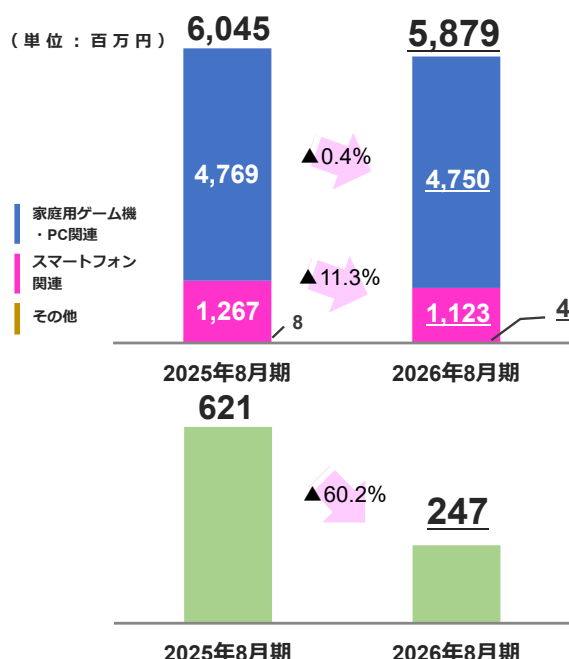
- 利益面につきましては、当初から織り込んでいたレベニューシェアの減少に加え、海外クライアントとの大型開発の急な停止で、当期の後半に、稼働に大規模な空きが発生したことで売上総利益率が低下し、営業利益は2億8,400万円、経常利益は3億3,200万円と、前期に比べ、大きく減益となりました。

現在、京都府長岡京市に新オフィスビルの建設を進めておりますが、建設用地以外の隣接する土地を、2026年8月末日に譲渡しました。これに伴い、約7億4,800万円の特別利益が発生しております。この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は7億1,700万円となりました。

※ 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。

レベニューシェアの反動減と稼働低下で、前期比営業減益

家庭用ゲーム機・PC関連で、海外向け大型開発の停止があったものの、新規プロジェクトの早期受注・立ち上げなどで一部リカバリし、その他の主要な開発プロジェクトの着実な進行もあり、売上減は最小にとどめる。一方で、レベニューシェア反動減等により、営業利益は前期比減益。



売上高

家庭用ゲーム機・PC関連

主要な開発プロジェクト（P.9参照）の複数が終盤工程を迎え、高負荷の局面でも堅調に進行。3Q以降、海外クライアントとの開発プロジェクトの急な停止（再開時期未定）で売上が失速し、前期とほぼ同水準で着地。

スマートフォン関連

新規開発については、家庭用ゲーム機・PC向けを優先しており、前期に続き進行なし。運営関連は、長年携わった運営タイトル1件が2026年4月にサービス終了したことから、売上は前期を下回る。

営業利益

前期の高水準なレベニューシェアからの反動減が大きく、加えて3Q以降発生した想定を超える稼働の空きにより売上総利益率が低下し、前期比減益。

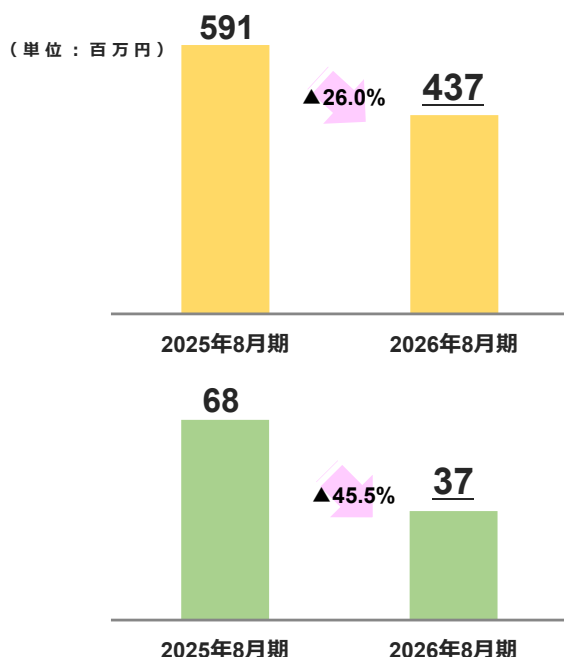
- 家庭用ゲーム機・PC関連では、前期以前より開発を進めてきた複数の大型プロジェクトが終盤工程を迎えました。開発終盤は、突発的な追加要望等もあるなか限られた残り時間で品質追求に取り組む、負荷のかかる局面ですが、適正な管理体制のもと開発は良好に進行しました。うち一部のプロジェクトは期末までに無事完了し、他も2027年8月期前半に完了見込みで、すべて予定通りの進捗です。これらの開発プロジェクトが、当期の前半を中心に稼働高く推移し、収益に貢献しました。一方で、前期に開始した海外の大手ゲーム会社との開発プロジェクトが、同社の方針転換により、2026年2月末に急な停止となりました。当該プロジェクトにアサインされていた開発スタッフの稼働に、2026年3月以降、大きな空きが発生する事態となりましたが、対策として新規プロジェクトの早期受注やそれらのスムーズな立ち上げなどに取り組み、早期のリカバリーを図りました。これらの結果、売上高は47億5,000万円と、前期とほぼ同水準となりました。
なお、営業赤字となった2024年8月期の業績不振の一因にも、進行中の開発プロジェクトの急な中止や失注がありました。その対策として、クライアントの都合によりプロジェクトが中止や中断となった場合、当社の稼働低下に伴う損失を補填いただくことや、プロジェクトの進捗ペースに大幅な変動が見込まれる際は事前に通知してもらうことなどを、クライアントとの契約に盛り込むよう、現在では対応しております。中断した海外クライアントとのプロジェクトは、そのような対応が整備できていなかったタイミングに開始したものであり、契約上、十分な対策がまだできておりませんでした。こうしたリスクへの対策は、今後も強化してまいります。
- 次にスマートフォン関連については、冒頭でもご説明したとおり当初より、運営業務とレベニューシェアの減収を予想しており、新規開発も家庭用ゲーム機・PC向けを優先し、前期に引き続き、新たな着手はない予定でした。実際、運営業務については、新規開発後、長年にわたり運営に携わってきたスマートフォンゲー

ム1件が、2026年4月にサービス終了を迎えたことなどから、売上高は前期に比べ11.3%減少し11億2,300万円となりました。

- その他はアミューズメントやパチンコ・パチスロ関連で売上高400万円となり、これらの結果、ゲーム事業の売上高は58億7,900万円と、前年同期に比べ2.7%減少しました。
- セグメント営業利益につきましては、3ページでご説明したとおり、当初より、複数の主要な開発プロジェクトが終盤を迎えるため一時的な稼働減を織り込んでいたことに加え、前期の第1四半期を中心に家庭用ゲーム機・PC関連、スマートフォン関連の双方において高水準で推移したレベニューシェアが減少することを予想し、減益を想定しておりました。実際、レベニューシェアの水準は、高かった前期に比べ低下し、前期比減益の主因となりました。さらに、海外クライアントとの開発プロジェクトの停止によって稼働に大規模な空きが発生し売上総利益率が低下したことなどから、当事業の営業利益は2億4,700万円と、前期に比べ60.2%減少の大幅な減益となりました。

新しいビジネスの仕込みで、前期比減収減益

2026年8月期は新規ビジネスの仕込みに注力。教育関連分野やエンタメ領域など、多角的なフィールドで新規事業の創出に向けた活動を推進し、一部取り組みは2026年10月からサービス提供開始。しかし、前期に貢献したコンテンツ開発や試作プロジェクト終了による反動もあり、前期比減収減益。



売上高

ビジネス創出の取り組みのひとつとして、薬学部生向けの対人業務シミュレーションツールの企画、開発を進め、2026年10月にサービス開始（当期収益には貢献なし）。

前期の売上に貢献した教育関連のコンテンツ開発などが前期中に終了した反動もあり、開発売上は前期比減収。

家庭用カラオケ楽曲配信事業の収益は新規ユーザーの減少などから、前期比減収。

営業利益

減収による減益に加え、事業全体として収益化に向けた調査や企画など、仕込みに軸足を置き活動していることから、前期比減益。

- その他事業では、新規事業の創出に向けて、多角的なフィールドで市場調査やビジネス企画を推進しました。
当期においては、薬学部生向けの対人業務シミュレーションツールの開発を大学と共同で進め、2026年10月より実際のサービス提供を開始しました。このサービスは様々な業種における対人業務への応用を想定しており、他業種からの知見を得ながら横展開していくビジネスとして注力しております。のちほど概要をご紹介します。エンタテインメント領域においても、音楽を軸としたデジタルとリアルを融合したサービスの企画や、IPの新規創出や活用支援に関する取り組みを進めております。
こうした取り組みの一部で試作等による収益がありましたが、大筋では、様々なビジネスを企画し、収益化に向けた調査や事業計画の策定、パートナーとの調整等の仕込みに軸足を置くフェーズとして活動しました。加えて、前期の売上に大きく貢献した教育関連コンテンツの開発が前期中に終了した反動もあり、当期のその他事業の開発売上は前期を下回りました。
- Nintendo Switch 2向けに展開している家庭用カラオケ楽曲配信事業の収益は、新規ユーザーが伸びず前期に比べ減少しました。Nintendo Switch 2のさらなる普及が新規ユーザーの増加につながるよう、今後に向けた施策に取り組んでおります。
- これらの結果、その他事業の売上高は前年同期に比べ26.0%減少し4億3,700万円、セグメント営業利益は前年同期に比べ45.5%減少し3,700万円となりました。

2026年8月期 決算概要

- 2027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

ゲーム事業を主因に売上減収の一方、営業増益予想、当期純利益は減益

ゲーム事業の市場環境は堅調なものの、これまでの主要なプロジェクトが完了、新しいプロジェクトの立ち上げが重なり売上は減収予想。一方で、外部発注減と稼働改善により売上総利益率が改善し、営業増益を予想。西大路開発センターの売却益は圧縮損で相殺（p.19参照）。

（単位：百万円）

	2026年8月期 実績	2027年8月期		
		予想	前期比 (額)	(率)
売上高	6,316	6,000	▲316	▲5.0%
営業利益	284	415	+130	+45.9%
営業利益率	4.5%	6.9%	-	+2.4pt
経常利益	332	423	+90	+27.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	717	280	▲437	▲61.0%

© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

7

- 当社グループの事業環境の見通しとしては、Nintendo Switch 2の普及拡大が続き、新規ユーザーや対応タイトルのさらなる増加が追い風となり、ゲーム産業はより活性化することが見込まれます。また、アニメ、映画、出版等の異業種企業による、人気IPの価値最大化やファンエンゲージメントの強化を狙った、ゲームパブリッシングへの投資加速が見られます。コンテンツ同士の競合は激しさを増すことが予想されますが、当社グループにとっては異業種企業との協業を拡大させる機会と捉えており、そうしたネットワークを活かしてゲーム以外の領域でも事業を展開させていきたいと考えております。グローバル市場においては、日本IPの人気は継続しており、多数のビジネス機会に挑戦していきたい考えです。
- このようななか、当社グループの2027年8月期の業績は、詳細は次のページでセグメントごとにご説明いたしますが、売上高は前期に比べ減少し60億円となる見通しです。一方、営業利益はゲーム事業部門の稼働改善等による売上総利益率の改善によって4億1,500万円へ増加、経常利益は4億2,300万円を予想しております。
2028年1月を予定している長岡京市の新オフィスビルへの拠点集約に伴い売却する、西大路開発センターの土地・建物の売却益が発生する見込みですが、固定資産圧縮損を計上することで相殺される見込みです。詳しくは18ページ、19ページをご覧ください。

ゲーム事業は減収増益予想、その他事業は増収・利益は横ばい

ゲーム事業ではこれまで収益をけん引してきた主要なプロジェクトが完了。新しいプロジェクトの立ち上げを見込むが、収益は高まりにくい。空気が発生していた稼働の回復と外注費減で売上総利益率が改善し、増益を予想。その他事業はこれまでの成果が表れ、増収を予想。

(単位：百万円)

	2026年8月期 実績	2027年8月期 通期予想	前期比 (額) (率)	
ゲーム事業				
売上高	5,879	5,210	▲669	▲11.4%
営業利益	247	375	+128	+51.7%
その他事業				
売上高	437	790	+352	+80.6%
営業利益	37	40	+3	+7.8%
連結合計				
売上高	6,316	6,000	▲317	▲5.0%
営業利益	284	415	+131	+45.9%

© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

8

- セグメント別の業績予想です。
2027年8月期においては、当社グループのゲーム事業の開発リソースを一部その他事業でも活用することを加速させ、ゲーム事業とその他事業双方の成長を推進してまいります。
- ゲーム事業につきましては、数年前から取り組んできた大型の開発プロジェクト2件が完了を迎える予定であり、次に取り組むプロジェクトの立ち上げ、スタッフのプロジェクト移行が引き続き発生する見通しです。プロジェクトの立ち上げは、企画や構想を進めるフェーズであり収益が高まりにくく、売上高は52億1,000万円と減収の予想です。
一方で、2026年8月期の後半に発生した稼働の空きに対しスタッフの配置換えが概ねできていることや、外注費の減少により売上総利益率が改善することで、セグメント営業利益は3億7,500万円へ増益を予想しております。
新作とリメイク作品の両面で複数の開発プロジェクトを開始していくなかで、安定的な事業運営と収益拡大のバランスを注視し、適切な人員配置で一層稼働を高め、収益性の向上に努めてまいります。
- その他事業では、先述の薬学部生向けツールのサービス開始や、非ゲーム企業とのパブリッシング事業等、さらなる展開を進めてまいります。このように、2026年8月期に仕込みを進めた新規ビジネスの一部で成果が表れることを見込み、売上高7億9,000万円と増収の予想ですが、新規事業開発への投資が続き、セグメント営業利益は4,000万円と、ほぼ横ばいを予想しております。

受注済みで5億円以上の売上が見込まれる主要な開発プロジェクト

大型プロジェクトを順次受注。E～Gの売上へ貢献は2027年8月期以降高まっていく見込み。A・Bは終盤工程で2027年8月期以降の売上は5億円に満たないが、参考のため掲載。

▼家庭用ゲーム機・PC関連

プロジェクト	クライアント	対応機種（予定）	状況
A	国内の既存クライアント	マルチプラットフォーム	終盤
B	国内の既存クライアント	マルチプラットフォーム	終盤
C	国内の既存クライアント	マルチプラットフォーム	2026年8月期中に完了
D	海外クライアント	マルチプラットフォーム	2026年8月期2Qにて一時停止・再開時期未定
E 	国内の既存クライアント	マルチプラットフォーム	企画、立ち上げ段階
F 	国内の既存クライアント	マルチプラットフォーム	企画、立ち上げ段階
G 	国内の既存クライアント	マルチプラットフォーム	企画、立ち上げ段階

注記・諸事情により掲載を見合わせているプロジェクトが存在する場合があります。

- ・開発プロジェクトは、様々な要因により中止になる可能性があります。
- ・開発の詳細については一切お答えできません。ご了承をお願いいたします。

- ゲーム事業の今後の収益を牽引する予定の主要なプロジェクトの状況です。
- 受注済みで、売上が5億円以上見込まれる開発プロジェクトはご覧のとおりです。これまで売上に大きく貢献してきたプロジェクトA、Bが終盤、Cが2026年8月期中に完了し、2027年8月期の売上寄与は限定的となる一方で、新たに3件の開発プロジェクトを受注しており、順次立ち上げを進めております。立ち上げ期は企画や構想などを進めるフェーズであり生産効率がじゅうぶんに高まらず、本格的に売上に貢献するには少し時間を要しますが、今後徐々に収益に貢献してくる見込みです。
- なお、2026年8月期の実績にてご説明した、クライアントの方針変更により2026年2月末に停止となったプロジェクトはDであり、現時点では、再開時期は未定です。

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。

2027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****67.7%****配当性向**

- 2027年8月期の配当予想です。
- 株主還元については、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おり、2027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。

2026年8月期 決算概要

2027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

ビジネスの拡大・収益性の向上 × リソースの増強

人的資本、開発技術を軸に、ゲーム事業の収益性を向上させ、非ゲーム領域で新たな柱を打ち立てる。

ビジネス

ゲーム領域での事業成長と収益性の向上

- 対象** 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
- 強み** 優れた企画提案と堅実なコンテンツ開発力
- 目指す姿** 国内外問わず、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す

非ゲーム領域での新たなビジネスの創出

- 対象** 教育関連分野や幅広いエンタテインメント領域
- 強み** 開発技術・ノウハウの応用展開とコラボレーション企画
- 目指す姿** 社会課題やニーズを捉えた主体的な企画による、新しいビジネスの創出

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の知見等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。
- ✓ 各職種の高度育成に注力し、開発プロセス全体の競争力を高める。

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、開発人財の質アップ。
- ✓ 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、開発にふさわしい環境の構築、柔軟で活力ある組織体制への転換。

- 当社グループの、中期的な企業成長の戦略は、前年10月にお示したこちらのとおりです。ビジネス面では、ゲーム領域と非ゲーム領域の2つの方向性でビジネス拡大と収益性向上に取り組み、リソース面では、開発技術や生産性の向上及び、人的資本の拡充と組織の最適化に注力しております。次のページより、取り組みの一例をご説明いたします。

ゲーム領域での事業成長と収益性の向上

Nintendo Switch 2の普及で再拡大が見込まれるリマスター市場の需要に、これまでの実績で培った企画提案と高い品質で対応。マルチプラットフォーム展開における Nintendo Switch 2への対応力は問題なく進展。

▼Nintendo Switch 2、PlayStation5、Steamを含むマルチプラットフォームで開発



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

株式会社スクウェア・エニックス
2026年12月3日発売予定

© ARMOR PROJECT/BIRD STUDIO/SQUARE ENIX
© SUGIYAMA KOBO



テイルズ オブ エターニア 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
2026年10月15日発売

Tales of Eternia™ Remastered &
© Bandai Namco Entertainment Inc. © いのまたむつみ

▼Nintendo Switch 2に追加対応

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
Nintendo Switch™ 2版: 2026年9月10日発売

© SQUARE ENIX CHARACTER DESIGN: TETSUYA NOMURA



- ゲーム領域での事業成長と収益性の向上については、マルチプラットフォームでの高品質な開発を軸に、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ております。近年の取り組みの成果として、複数のタイトルの発売がクライアントより発表されましたので、ご紹介いたします。
- まず、新作タイトルとして、本年12月3日にスクウェア・エニックス社より発売が予定されております、「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」の開発をさせていただいております。
- また、リマスター・リメイクタイトルの取り組みとして、本日10月15日にバンダイナムコエンターテインメント社より発売されました、「テイルズ オブ エターニア リマスター」を開発させていただきました。
- そして、「クライシス コア -ファイナルファンタジーVII- リユニオン」は、すでにマルチプラットフォームで展開されておりますが、この度新たにNintendo Switch 2版に対応させていただきました。こちらは本年9月10日に発売されております。
- いずれもNintendo Switch 2を含むマルチプラットフォームに対応しております。

非ゲーム領域での新たなビジネスの創出

これまでに知見を蓄積してきた教育関連分野や、ゲーム以外のエンタテインメント領域などで、市場のニーズや課題を捉えたソリューション提供を模索。

教育関連分野におけるマーケットイン・アプローチの取り組み

薬学部生に必修であるコミュニケーション力習得の、効率化・省力化を図りたいと考えていた神戸学院大学と共同で、学習補助ツールを開発。ゲーミフィケーション技術やAIを用いて、課題解決を支援する。

2026年10月よりサービス開始し、複数の大学向けに展開を図る。

VSP[®] System



VSPは、バーチャル模擬患者（Virtual Simulated Patient）を表す造語。VSPとの対話によるコミュニケーションの実技練習に加え、その会話の記録・閲覧、自動採点、教員側からの確認、フィードバック送信などが可能。

音楽関連

非ゲーム企業との
ゲームパブリッシング

IP関連

- 次に、ビジネス面における非ゲーム領域での新たなビジネスの創出の取り組みについてです。
当社グループはこれまで教育関連分野で、様々なクライアントとツール開発等の実績を積み上げており、そうした知見を活かせる分野での事業開発に取り組んでおります。また、ゲーム以外のエンタテインメント領域や、IPの活用や創出などの軸で、市場の課題やニーズを捉えたソリューション提供を目指し、企画や商談を進めております。
- 例としてご紹介するのは、5ページで出てまいりました、神戸学院大学と共同で開発した、薬学部生の学習を補助するツールです。薬学部生にとって必修であるコミュニケーション実技は、練習環境の確保も難しく、教員のリソース面からも課題があるとのことでした。ゲーミフィケーション技術やAIを活用して、実技練習や教員のフィードバックの効率化、実効性の向上を目指すツールを大学と共同開発し、今月より各方面へサービス開始をご案内しております。
このしくみは他の教育分野や企業研修等でも活用できると考えており、水平展開を図ってまいります。

ビジネスの拡大・収益性の向上 × リソースの増強

人的資本、開発技術を軸に、ゲーム事業の収益性を向上させ、非ゲーム領域で新たな柱を打ち立てる。

ビジネス

ゲーム領域での事業成長と収益性の向上

- 対象** 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
- 強み** 優れた企画提案と堅実なコンテンツ開発力
- 目指す姿** 国内外問わず、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す

非ゲーム領域での新たなビジネスの創出

- 対象** 教育関連分野や幅広いエンタテインメント領域
- 強み** 開発技術・ノウハウの応用展開とコラボレーション企画
- 目指す姿** 社会課題やニーズを捉えた主体的な企画による、新しいビジネスの創出

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の知見等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。
- ✓ 各職種の高度育成に注力し、開発プロセス全体の競争力を高める。

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、開発人財の質アップ。
- ✓ 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、開発にふさわしい環境の構築、柔軟で活力ある組織体制への転換。

- リソース面の施策としては、8月24日に発表しました京都府下の拠点集約、進めている新オフィスビルの建設が大きな効果を発揮することを見込んでおります。その投資についてご説明いたします。

長岡京新オフィスビルに本社移転、京都の他の開発拠点も集約し、意思決定加速、生産性向上へ

現在の京都本社及び西大路開発センターは売却し、山崎開発センターは研修や備品管理の拠点として活用予定。京都で働くすべてのスタッフを長岡京新オフィスビルに集約。

京都本社

コーポレートスタッフを中心に従業員数約75名。
2028年3月譲渡（引渡し）予定。

西大路開発センター

開発スタッフを中心に従業員数約180名。
2027年3月譲渡後、リースバックで使用、
2028年3月リースバック終了予定。

長岡京開発センター

開発スタッフを中心に従業員数約95名、
現在は京都本社で勤務。
2026年7月旧社屋解体完了。

山崎開発センター

開発スタッフを中心に従業員数約140名。
2028年1月に従業員は新オフィスビルに移動。
社屋は研修や備品管理に活用予定。

東京開発センター

開発スタッフを中心に従業員数約60名。
東京渋谷での営業を継続。



京都府下の拠点を集約。
開発・営業・管理リソースの共有、
付加価値最大化へ。

新オフィスビルの概要（計画）

所在地	京都府長岡京市長岡1丁目 (旧長岡京トーセビル所在地)
延床面積	4,621.22㎡
構造	鉄骨造地上6階建
建物本体の建築費用	約2,830百万円

※トーセ単体の2026年8月末時点従業員数550名。

© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

16

- 事業環境の様々な変化を捉え、ゲーム事業、その他事業双方の成長戦略を着実に実行していく基盤として、前のページにもあるとおり生産性の最大化、組織の最適化を進めるため、現在建設中の長岡京新オフィスビルに、本社機能の移転を含め、京都府下の拠点を集約させる予定です。
これまで京都府下では、京都本社、西大路開発センター、山崎開発センター、長岡京開発センターに分かれて活動しておりましたが、ひとつの拠点到京都のすべての従業員が集結し、開発・営業・管理のリソースをシームレスに共有し、企業価値の最大化を加速してまいります。

長岡京新オフィスビルに本社移転、京都の他の開発拠点も集約し、意思決定加速、生産性向上へ

集約された拠点で開発・営業・管理のリソースをシームレスに共有し、企業価値の最大化を加速。

外観イメージ



見込んでいる投資対効果

- イノベーション創出や意思決定の加速によるクリエイティブの深化
 - ・ 相互の物理的距離が縮まりコミュニケーション活性化
 - ・ 風通しのよい職場デザイン
- 生産性の向上
 - ・ 各拠点に分散していたリソースが集約されることで、場所の制約を受けず機動的に最適なプロジェクトチームを編成
 - ・ 先端技術を取り入れやすい設備環境
 - ・ 各種工程のスピードアップ
 - ・ 事業部門とコーポレート部門の連携強化



開発室イメージ



リフレッシュスペースイメージ

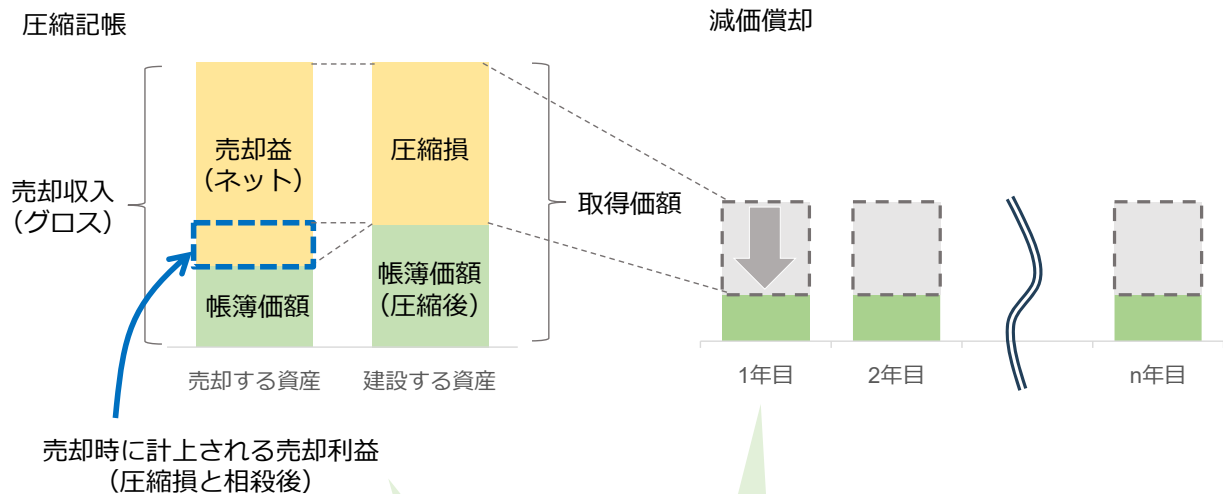
© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

17

- 具体的な投資効果といたしましては、物理的距離のないスムーズで効果的なコミュニケーションや、風通しの良い職場デザインによる、イノベーションの創出や意思決定の加速で、クリエイティブの深化を図ります。
また、人財の強みを最大限に活かす配置やプロジェクト毎の最適なチーム編成がしやすくなるほか、今後一層推進していくAIを活用した業務プロセスの改善・最適化に、部署や職種間の壁を超え、より柔軟に取り組んでいくことができます。
こうした変化で、開発のスピードアップなどによる全体的な生産性の向上を狙っております。

特定資産買換えの圧縮記帳を適用し、建設資金確保、税負担平準化

売却する西大路開発センター及び京都本社と、建設する新オフィスビルの会計処理に「特定資産を買換えた場合の圧縮記帳」を適用。新オフィスビルの取得価額の一部を損金処理。



効果①

売却収入計上時に圧縮損を計上し、課税利益を縮小。売却時の法人税支払いを小さくすることで、新ビルの建設資金を確保。

効果②

資産を圧縮することで減価償却費が小さくなり、利益が増加。その分課税され、税負担が平準化される。

- 関連する会計処理についてです。
新オフィスビルの建設と、西大路開発センター及び京都本社の売却にあたっては、特定資産を買換えた場合の圧縮記帳を適用し、京都本社等売却時の税負担を軽減し、建設資金として活用することを考えております。
- 圧縮記帳とは、左側のとおり、資産を買換える際、新たに取得する資産の取得価額の一部を損金処理できる制度です。
これを適用することで、売却時に発生する利益が圧縮損で一部相殺され、課税利益が縮小されることから、売却時の法人税支払いが小さくなり、新オフィスビル建設のための資金を手元に残しておくことができます。
加えて、右側のとおり、新オフィスビルの取得価額を圧縮したことで、減価償却費が小さくなり、新オフィスビル稼働後の各会計年度で利益が増加します。売却時に繰り延べた法人税の支払いは、こうして各会計年度に平準化して支払います。

新オフィスビル建設・拠点整理に関連する各会計年度のPL影響

圧縮記帳を適用することで、2027年8月期における西大路開発センターの売却益は圧縮損と相殺される見通し。

損益表示・百万円単位

関連する特別損益(見込含む)	2025年8月期 (実績)	2026年8月期 (実績)	2027年8月期 (見込)	2028年8月期 (見込)
特別利益 土地・建物の売却益	-	898 (長岡京市土地の売却)	西大路開発センターの売却	京都本社の売却
特別損失 固定資産除却損、移転補償金、減損損失等	▲314	▲149		
特別損益	▲314	748	-	1,500

これらは、譲渡価格から帳簿価額、譲渡に係る費用、固定資産圧縮損等の見積額を控除し、特別利益と特別損失を相殺した概算額です。現時点での予想であり、状況によって変わる可能性があります。

圧縮記帳を適用することにより、2027年8月期に発生する西大路開発センターの売却益は全額圧縮損で相殺される見通しです。

- 圧縮記帳をふまえた、新オフィスビル建設と拠点整理に関する、今後の特別損益の発生見込みはご覧のとおりです。
- 2026年8月期については冒頭でお伝えしたとおり、長岡京市の新オフィスビル建設予定地以外の隣接地の引渡しがあり、7億4,800万円の特別利益が発生しました。
2027年8月期には、西大路開発センターの土地・建物の売却による特別利益の発生がありますが、18ページのとおり圧縮損と相殺される見通しです。
2028年8月期には、京都本社の土地・建物の売却が実現すると、売却収入が発生する予定ですが、こちらの一部は圧縮損と相殺し、15億円の特別利益となる見通しです。

※通常の事業活動によるキャッシュフローは含まず。



- 20

2026年8月期 決算概要

2027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**

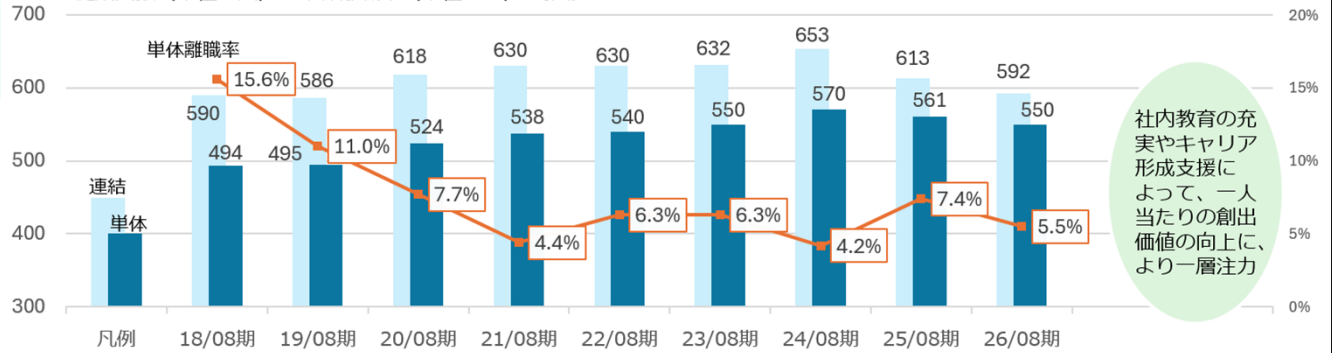
- **参考資料**

従業員数、人的資本に関する施策の推移



報酬制度改定や次世代育成等を通じ、人材の定着とエンゲージメント向上を図る。

従業員数（単位：人）と単体離職率（単位：％）の推移



人的資本に関する施策の例



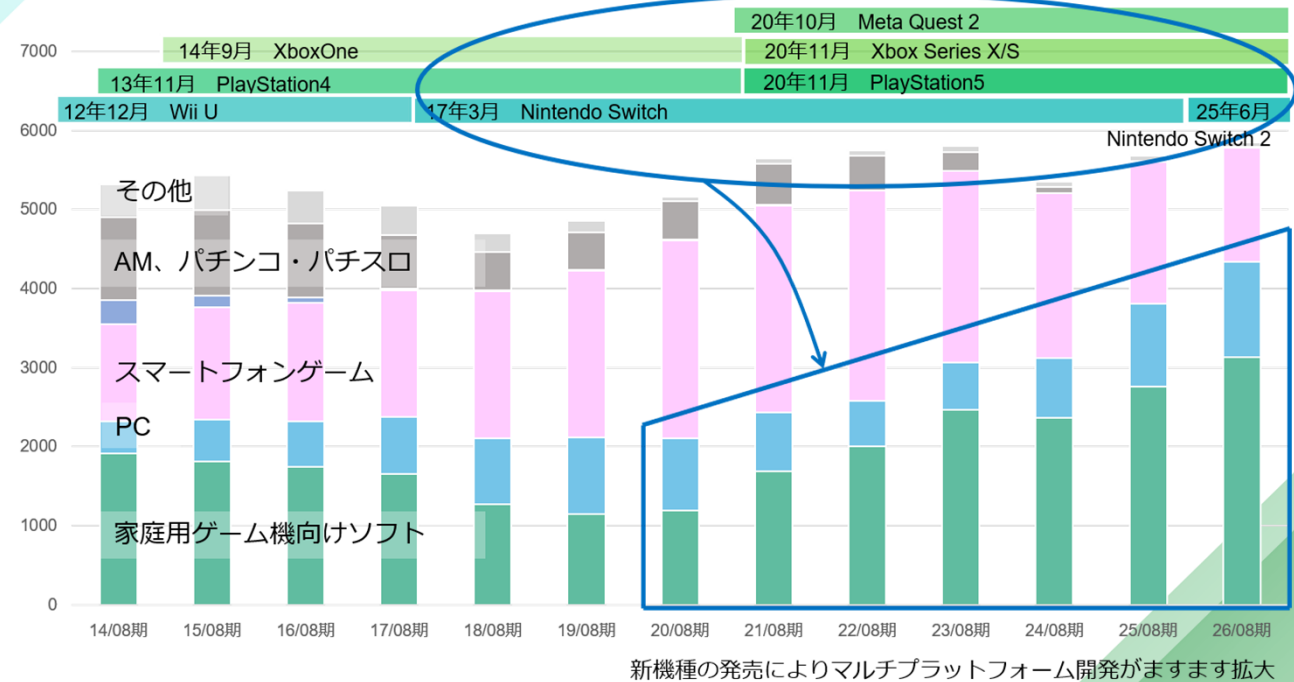
© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

プラットフォーム別売上（3年平均）の推移



家庭用ゲーム機の進化、海外を含むユーザー層の広がりにより、PC込みの家庭用ゲーム機向けのマルチプラットフォーム開発が増加。Nintendo Switch 2も安定して普及。

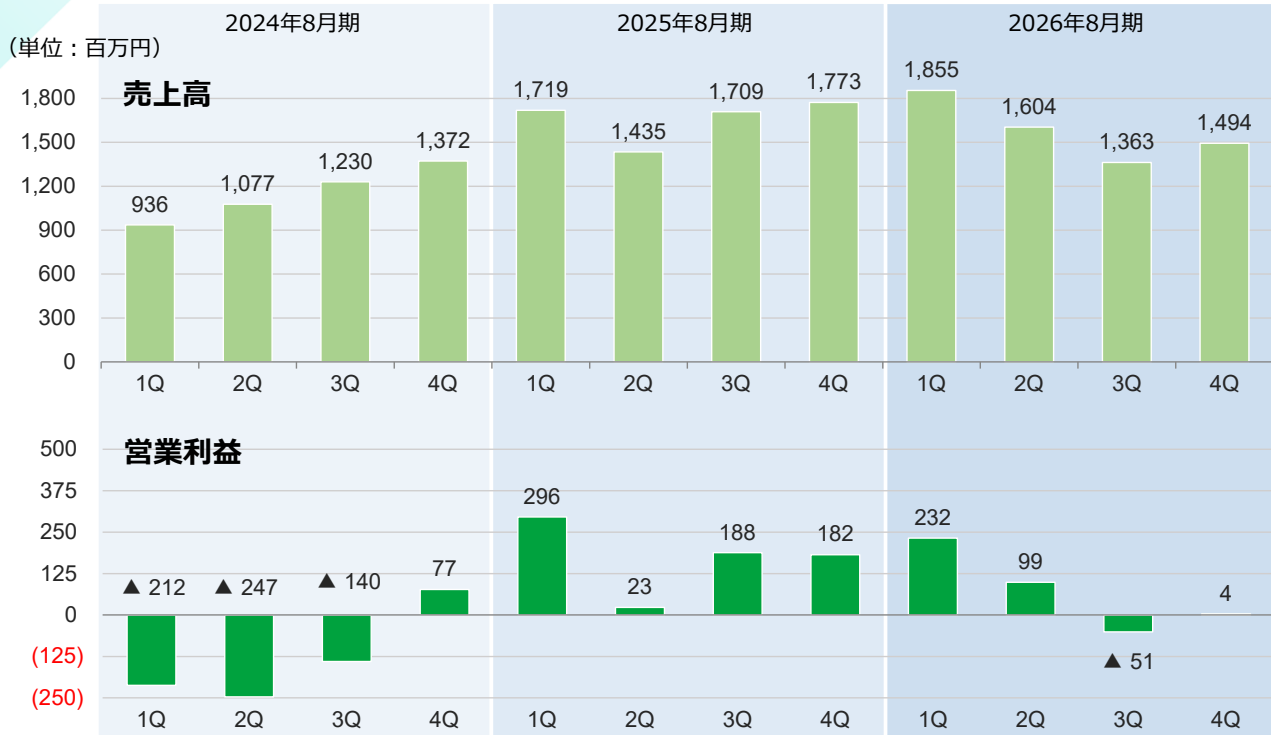
（単位：百万円） プラットフォームの遷移



売上高・営業利益の四半期推移



2025年8月期1Q以降、安定して高い収益水準で推移していたが、2026年8月期3Qに大型プロジェクトの停止による稼働低下で一時的に失速。早期復調、安定成長を図る。



© TOSE CO., LTD. All rights reserved.

24

- 2024年8月期は次世代ゲーム機発表前の端境期であり、また加速する市場の変化により複数のゲーム関連会社において、開発中または開発したタイトルの評価替えがされるなど、ゲーム開発の方針や考え方の転換が見られました。当社においてもプロジェクトの中止や失注があったことに加え、新規クライアントとの開発プロジェクトでのトラブル等が重なり業績が低迷しましたが、地道に開発技術力の強化を進めてきたことで、2025年8月期に早期に復調し、売上・利益ともに安定して推移しました。

2026年8月期におきましては、これまで業績に大きく貢献していた複数の主要な開発プロジェクトが終盤工程を迎え、稼働が下降傾向にあったことに加え、第3四半期には海外クライアントとの大型プロジェクトの停止（再開時期未定）により、想定を超える稼働の空きが発生し一時的に業績が停滞いたしました。しかしながら、新規プロジェクトの早期受注やスムーズな立ち上げなど開発リソースの再配置に注力し、第4四半期には営業黒字へと復帰するなど、持ち直しております。2027年8月期につきましても、引き続き稼働の早期最適化に努め、安定した売上・利益の成長を目指します。

報告セグメント別 売上高・営業利益の四半期推移



(単位：百万円)

	2025年8月期					2026年8月期					2027年 8月期 通期 (予想)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	
ゲーム事業											
売上高	1,514	1,269	1,573	1,689	6,045	1,758	1,514	1,266	1,341	5,879	5,210
営業利益	267	▲3	188	169	621	223	101	▲61	▲16	247	375
その他事業											
売上高	204	166	136	85	591	97	89	97	154	437	790
営業利益	29	25	0	14	68	9	▲2	9	21	37	40
連結合計											
売上高	1,719	1,435	1,709	1,773	6,636	1,855	1,604	1,363	1,494	6,316	6,000
営業利益	296	23	188	182	689	232	99	▲51	4	284	415

新オフィスビル建設に係る今後のスケジュール

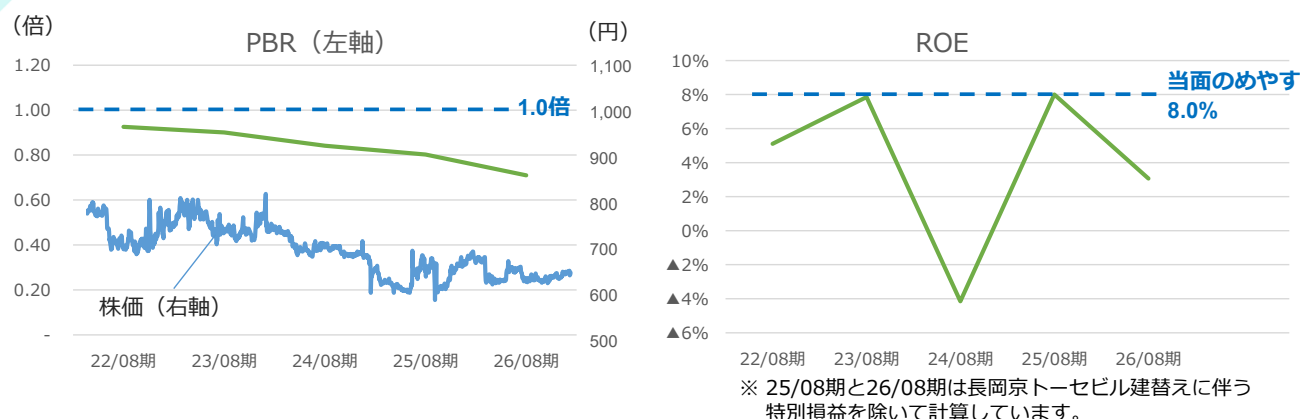


今後のスケジュールは予定であり、状況によっては変更の可能性があります。

年月	拠点	予定
2026年 10月	京都本社	土地・建物の譲渡について譲渡先と契約締結
2027年 3月（予定）	西大路開発センター	土地・建物の譲渡、同リース開始
2027年 12月（予定）	長岡京	新オフィスビル竣工
2028年 1月（予定）	京都本社 西大路開発センター 山崎開発センター	新オフィスビルへスタッフ移動
	長岡京	新オフィスビルでの稼働開始
2028年 3月（予定）	京都本社	土地・建物の譲渡（引渡し）
	西大路開発センター	土地・建物のリース終了

安定的にROE8.0%以上をめやすとする

2025年8月期の営業利益水準を安定的に維持することが当面のめやす。長岡京トーセビル建替え・拠点整理に係る特別損益は除いて計算。



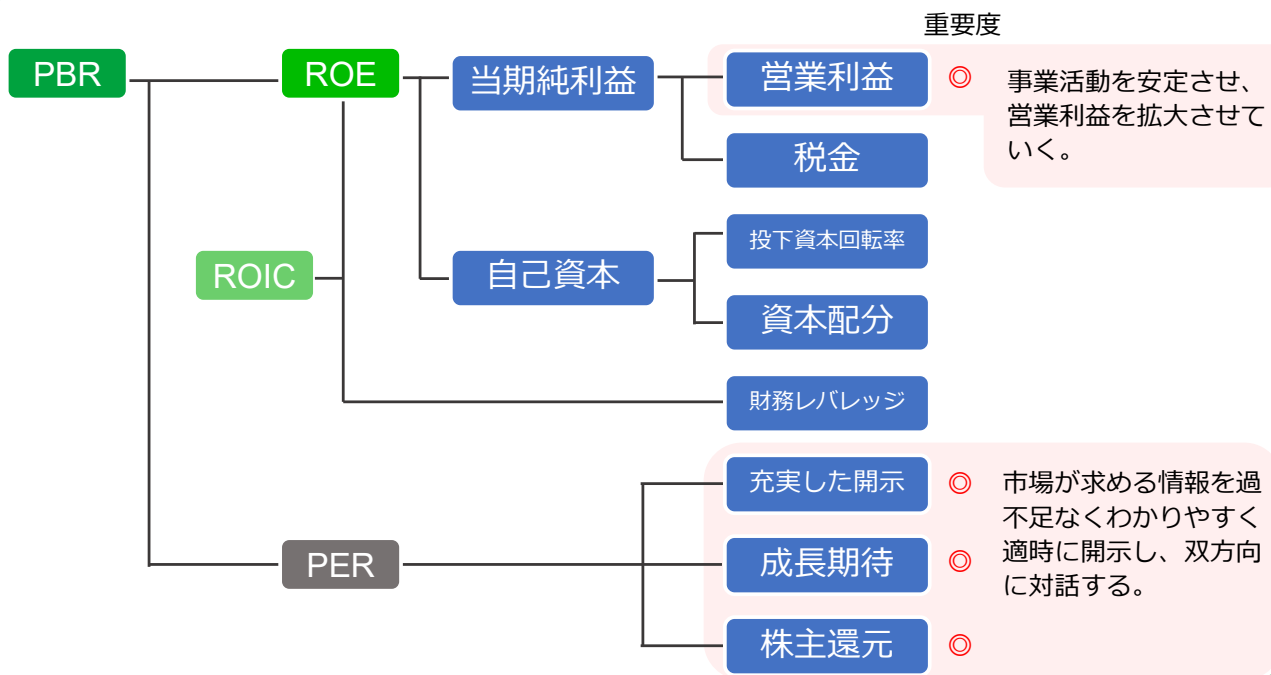
課題認識

- 2026年8月期は海外クライアント向け開発プロジェクトの急な停止により営業利益を伸ばせずROEが低下。安定した事業運営と利益の積み上げが最優先。
- 事業成長への信頼を得られるよう、IR含む発信に注力し、株価上昇を目指す。

- 資本効率の向上は重要な経営課題のひとつです。
当社グループでは、特別損益を除いた本業ベースでのROEを安定的に8.0%以上とすることを当面のめやすとしております。
2025年8月期は、同ベースでのROEは8.0%となりましたが、2026年8月期は大型開発プロジェクトの停止による稼働低下などにより8.0%を下回りました。安定的に、2025年8月期の利益水準を維持することをめやすに、利益の積み上げ、安定した事業運営を最優先に取り組んでまいります。

事業の収益性向上、利益増加に努め、企業価値の成長ストーリーを伝える

ゲーム領域での事業成長と収益性の向上及び、非ゲーム領域での新たなビジネスの創出によって、事業利益を拡大する。情報開示、双方向の対話を強化する。



- PBR、ROEを要素分解し、特に注力して取り組むドライバを明確にしております。
ゲーム領域での事業成長と収益性の向上及び、非ゲーム領域での新たなビジネスの創出によって、事業利益を拡大することに努めてまいります。
並行して、株式市場における評価の向上を目指し、当社の企業価値の成長ストーリーを、ステークホルダーのみなさまに深くご理解いただけるよう、よりわかりやすい情報開示に努め、双方向の対話を強化してまいります。

会社名	株式会社トーセ（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）	592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や その他デジタルコンテンツの企画・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 経営企画グループ

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>

