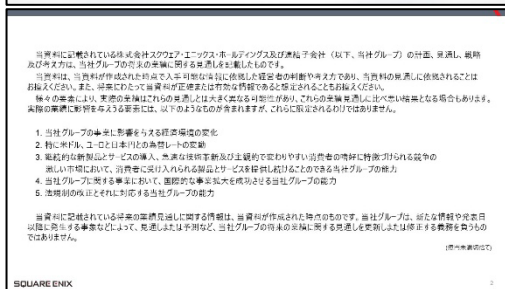




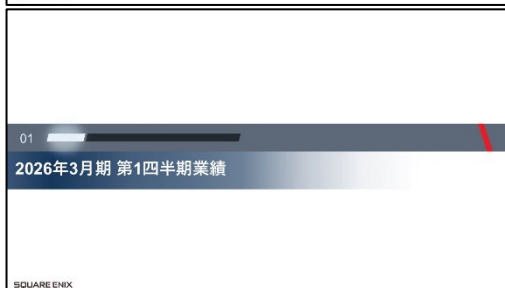
ただ今より、株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス 2026年3月期第1四半期(以下「当第1四半期」)決算説明会を開催いたします。

本日の説明者は、
代表取締役社長 桐生 隆司(以下「桐生」)です。

桐生より、当第1四半期決算の概要および各事業の進捗状況について説明いたします。



まず初めに、当第1四半期の概要について説明いたします。



2026年3月期 第1四半期 連結業績

	2026年3月期		2025年3月期			
	Q1	前期実績	Q1	前年同期増減	過期計画	前期増減
売上高	699	3,245	592	△107	2,800	△445
営業利益	108	405	90	△18	410	5
営業利益率	15.5%	12.5%	15.2%	△0.3pt	14.6%	2.1pt
経常利益	152	409	68	△84	410	1
経常利益率	21.9%	12.6%	11.6%	△10.3pt	14.6%	2.0pt
親会社株主に帰属する当期純利益	106	244	48	△58	287	43

当第1四半期連結業績は、売上高 592 億円(前年同期比 107 億円減)、営業利益 90 億円(同 18 億円減)、経常利益 68 億円(同 84 億円減)、親会社株主に帰属する当期純利益 48 億円(同 58 億円減)となりました。

前年同期の 49 億円の為替差益に対し、当第1四半期は円高の影響により 21 億円の為替差損となり、経常利益を大きく押し下げました。

その結果、経常利益および当期純利益は前年同期比で大幅な減益となりましたが、営業利益までの段階は概ね想定範囲内で推移したものと認識しております。

本資料に記載されている当社の計画、見直し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見直しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見直しに依拠されることは差し控えられますようお願いいたします。また、これらの業績見直しは、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見直しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見直しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見直しに関する情報は、2025年8月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2025年8月8日以降に発生する事象などによって、見直しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見直しを更新または修正する義務を負うものではありません。

2026年3月期 第1四半期業績 報告セグメント (単位:億円)

	2025年3月期		2026年3月期		前年増減
	Q1	Q1	Q1	Q1	
売上高	699	699	592	592	△107
デジタルエンタテインメント事業	408	408	359	359	△119
プロパティ事業	151	151	184	184	△13
出版事業	65	65	65	65	△4
サブスクリプション事業	44	44	37	37	△17
関連会社	0	0	-5	-5	△5
営業利益	198	198	99	99	△118
デジタルエンタテインメント事業	97	97	81	81	△15
プロパティ事業	14	14	17	17	△3
出版事業	24	24	21	21	△3
サブスクリプション事業	16	16	12	12	△4
株主還元費	-41	-41	-27	-27	△14
営業利益率	28.3%	28.3%	16.7%	16.7%	△11.6%
デジタルエンタテインメント事業	23.8%	23.8%	24.7%	24.7%	△0.9%
プロパティ事業	9.0%	9.0%	10.0%	10.0%	△1.0%
出版事業	36.9%	36.9%	32.6%	32.6%	△4.3%
サブスクリプション事業	36.0%	36.0%	28.8%	28.8%	△7.2%
関連会社	-	-	-	-	-

セグメント別の業績です。

デジタルエンタテインメント事業および出版・ライツ・プロパティ事業は、いずれも前年同期比で減収減益となりました。一方、アミューズメント事業は堅調に推移し、増収増益となりました。

デジタルエンタテインメント事業全体では、営業利益率が24.7%と前年から改善しており、これはスマートデバイスを中心に進めてきた収益構造改革の効果が表れ始めたものと認識しています。

この点については、後ほどセグメント別の詳細パートで改めて触れたいと思います。

連結貸借対照表です。

連結貸借対照表 (単位:億円)

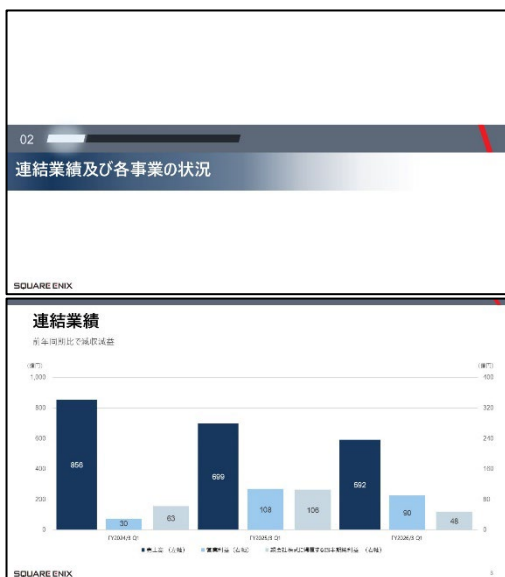
勘定科目	資産の部			負債・純資産の部			
	2025年3月末	2025年6月末	増減	勘定科目	2025年3月末	2025年6月末	増減
現金・預金	2,477	2,317	△160	支払手形・買掛金	174	166	△8
貸付金及び貸付金	331	265	△66	未払法人税等	25	9	△16
債権取得	56	63	7	役員借入金	27	20	△7
ソフトウェア制作勘定	489	543	74	その他	445	355	△90
その他	109	130	21	流動負債合計	673	591	△82
流動資産合計	3,445	3,320	△125	固定負債	124	141	△17
非流動資産	278	298	20	負債合計	797	732	△65
無形固定資産	48	48	0	新株発行	3,437	3,206	△231
有形固定資産	380	371	△9	その他	-19	-76	△57
固定資産合計	716	704	△12	純資産合計	3,343	3,292	△51
資産合計	4,161	4,024	△137	負債純資産合計	4,161	4,024	△137

現金及び預金は、配当の支払いに伴い160億円減少しております。また、コンテンツ制作勘定は543億円と、2025年3月末時点から74億円増加しました。

当第1四半期は、新作タイトルの発売がほとんどなかったことから、これまで開発してきたタイトルや開発中のタイトルの仕掛が積み上がる形となっております。

この点については、後ほどHDおよびスマートデバイスのパートで改めて触れたいと思います。

次に、連結業績および各事業の状況について説明いたします。



まず、連結業績ですが、売上高はこの3か年で最も低い水準となりました。

2024年3月期第1四半期には「ファイナルファンタジーXVI」、2025年3月期にはMMOタイトルにおける拡張パッケージの発売直前の盛り上がりなどがありましたが、今期はこうした新作や拡張施策の寄与がなかったことが要因です。

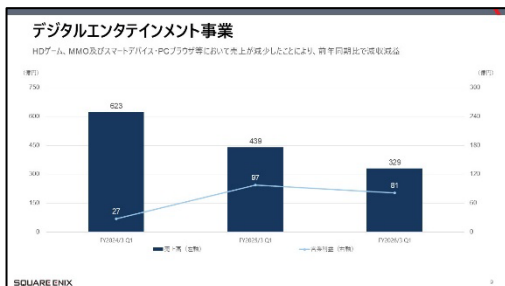
一方で、営業利益は90億円と、収益面では堅調に推移したと認識しています。

本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見通しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に拠った、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えられますようお願いいたします。また、これらの業績見通しが、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見通しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見通しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見通しに関する情報は、2025年8月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2025年8月8日以降に発生する事象などによって、見通しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見通しを更新または修正する義務を負うものではありません。

四半期純利益については、先ほど申し上げた為替の影響もあり、この3か年で最も低い水準となりました。

デジタルエンタテインメント事業については、この後サブセグメント別に詳細をご報告いたしますが、売上高はこの3か年で最も低い水準となりました。

一方、営業利益は前年から微減にとどまり、堅調に推移したと認識しています。



続いて、HD ゲームの状況についてご説明いたします。

HD ゲームにつきましては、新作タイトルの売上が前年を下回ったことが主な要因です。

今期は、Nintendo Switch 2 の発売日に合わせて「ブレイブリーデフォルト フライングフェアリー HD リマスター」を発売したほか、6月9日の Xbox ショーケースで発表後、即日配信を行うなど、マルチプラットフォーム戦略の一環として複数タイトルを展開いたしました。一方で、マルチプラットフォームで展開する新作タイトルの発売が、第2 四半期以降に順次予定されていることから、当第1 四半期は比較的落ち着いた推移となりました。

この結果、売上高は前年同期比で 34 億円の減収となった一方、営業利益は 10 億円増加しております。

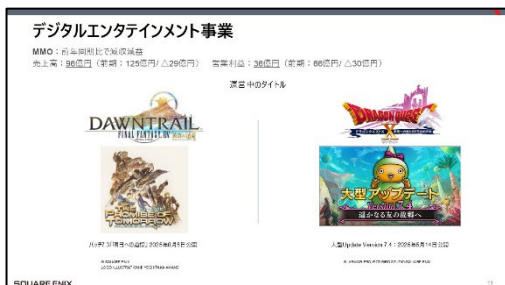
第2 四半期以降は、「ロマンシング サガ 2 リベンジオブザセブン Nintendo Switch 2 Edition」を皮切りに、「ファイナルファンタジータクティクス - イヴァリース クロニクルズ」、「ドラゴンクエスト I&II」、さらに「オクトパストラベラー0」など、マルチプラットフォーム展開を予定する新作タイトル群が順次発売されます。

これらの展開により、第2 四半期以降の販売状況が HD ゲーム事業の業績にとって重要な局面となると考えております。

続いて、MMO の状況についてご説明いたします。

MMO 事業の売上高は 96 億円 (前年同期比 29 億円減)、営業利益は 36 億円 (同 30 億円減) となりました。

前年同期は、最新拡張パッケージ「ファイナルファンタジー XIV 黄金のレガシー」の発売直前から、プレイヤーの動きが活発化していたこともあり、当第1 四半期はその反動で売上・利益



本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見通しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えますようお願いいたします。また、これらの業績見通しが、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見通しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見通しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見通しに関する情報は、2025年8月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2025年8月8日以降に発生する事象などによって、見通しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見通しを更新または修正する義務を負うものではありません。

ともに前年を下回る結果となりました。

当第1四半期は大型アップデートもなかったため、やや落ち着いた推移となりましたが、8月5日には大型アップデートを実施しており、今後も安定した業績推移を期待しております。

また、「ドラゴンクエストX オンライン」および「ファイナルファンタジーXI」についても、引き続き底堅く推移しております。

続いて、スマートデバイス・PC ブラウザの状況についてご説明いたします。

当第1四半期は新規タイトルのリリースがなく、売上高は143億円（前年同期比46億円減）となりました。これまで当社は、多くのタイトルを投入し、その中でヒットタイトルが収益を牽引する戦略を取ってきましたが、「量から質への転換」方針のもと、選択と集中を進める体制へ移行することで、高収益体質への転換を図っております。

また、広告宣伝費の最適化や決済手段の多様化など、収益改善に向けた取り組みを進めており、これらの効果により営業利益は前年同期比で3億円の増益となりました。

当社としては、現在を次の成長に向けた端境期と位置づけ、今後も高収益を実現できる少数精鋭のタイトル運営を推進してまいります。

続いて、販売本数についてご説明いたします。

販売本数は、前年同期の439万本に対し、当第1四半期は401万本となりました。新作タイトルが少なかったことが減少の主な要因です。一方、カタログタイトルは引き続き堅調に推移しており、四半期ごとの比較では、前年同期比でほぼ横ばいとなりました。

このように、新作に依存せずとも利益を確保できる体制への転換が、着実に進んでいると認識しております。

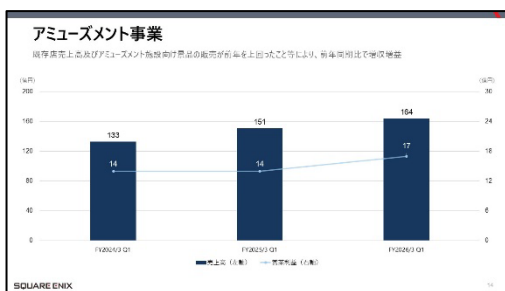


デジタルエンタテインメント事業
～地域別販売本数～

販売本数：パッケージ販売本数+ダウンロード販売本数
パッケージ販売本数：パッケージソフトの発表本数
ダウンロード販売本数：ダウンロードソフトの発表本数

地域	2025年3月期 Q1			2024年3月期 Q1		
	パッケージ	ダウンロード	合計	パッケージ	ダウンロード	合計
日本	13	72	85	7	50	57
欧米	28	230	258	45	243	288
アジア	4	51	55	4	45	49
計	45	353	398	56	240	306

本資料に記載されている当社の計画、見直し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見直しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見直しに依拠されることは差し控えますようお願いいたします。また、これらの業績見直しは、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見直しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見直しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見直しに関する情報は、2025年8月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2025年8月8日以降に発生する事象などによって、見直しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見直しを更新したまたは修正する義務を負うものではありません。



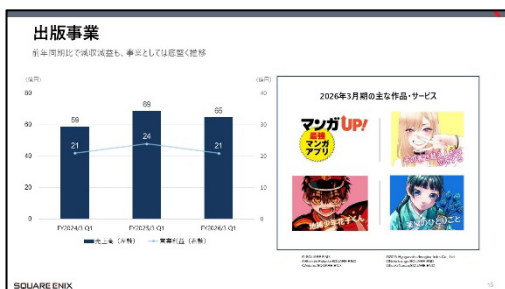
続いて、アミューズメント事業についてご説明いたします。

アミューズメント事業は、コロナ禍からの回復モメンタムを維持し、当第1四半期も増収増益となりました。

一方で、インバウンド需要の伸びがやや落ち着きを見せていることや、酷暑など天候要因による来店動向への影響もあり、今後は急回復から安定成長への移行局面に入ると考えております。

また、香港など海外への店舗展開も昨期から開始しており、海外市場での成長機会の拡大にも取り組んでおります。

さらに、プライズ商品や自社IPの活用をはじめ、当社グループ全体でのシナジー強化を進めており、アミューズメント事業としても次の成長に向けた戦略をグループ横断で推進してまいります。



続いて、出版事業についてご説明いたします。

出版事業は、前年同期比で減収減益となりましたが、事業全体としては底堅く推移しております。

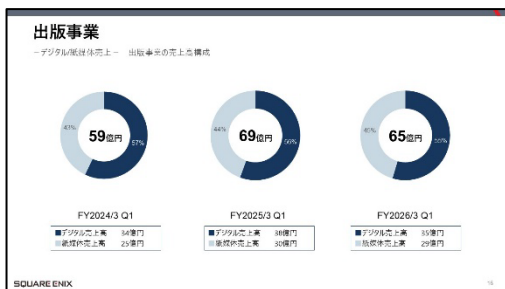
現在は、次の成長に向けた投資フェーズにあり、新たなヒット創出を目指した積極的な取り組みを進めております。

具体的には、「その着せ替え人形は恋をする」、「薬屋のひとりごと」や「地縛少年花子くん」など、既存の人気作品群に続くタイトルの育成や仕込みを進めており、こうした成長投資の成果は今後徐々に顕在化していくものと考えております。

また、今年ロサンゼルスで開催された Anime Expo 2025にて、「黄泉のツガイ」のアニメ化を発表いたしました。既に大きな反響をいただいております。「薬屋のひとりごと」に続く新たな成長の柱として期待しております。

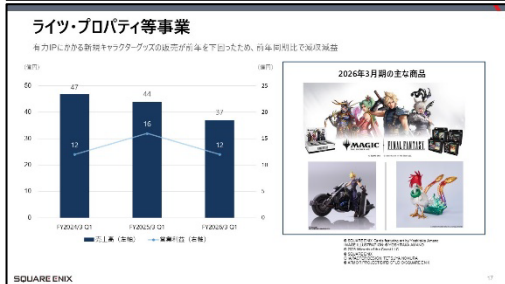
引き続き、次世代のヒット創出と事業の成長基盤強化に取り組んでまいります。

本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見通しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えられますようお願いいたします。また、これらの業績見通しが、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見通しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見通しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見通しに関する情報は、2025年8月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2025年8月8日以降に発生する事象などによって、見通しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見通しを更新しまたは修正する義務を負うものではありません。



デジタルと紙媒体の売上比率は、55 対 45 と前年から概ね変わらず、安定的に推移しております。

このように、売上構成の面からも、出版事業全体の底堅さが確認できると考えております。



最後に、ライセンス・プロパティ等事業についてご説明いたします。当第1四半期は、減収減益での着地となりました。売上面では、複数の要因が影響しております。

まず、外部要因として、いわゆるトランプ関税をはじめとした米国の関税問題に伴う輸入・物流面での課題が顕在化し、特に北米市場の売上が想定を下回ったことが要因の一つです。

また、前年同期には「ファイナルファンタジーXIV: 黄金のレガシー コレクターズエディション」の先行出荷に伴う売上計上があったこともあり、今期はその反動が生じております。

一方で、「マジック:ザ・ギャザリング」と当社主力IP「ファイナルファンタジー」のコラボ商品が発売され、大きなセールスを記録いたしました。

今後は、中期経営計画でも掲げている顧客接点(コンタクトポイント)の強化を軸に、ライセンス・プロパティ等事業の展開を一層推進してまいります。第2四半期以降は、前期からの反動分を巻き返し、さらなる成長へとつなげていきたいと考えております。

以上で、当第1四半期の説明を終わります。



株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス 2026年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答

日時 : 2025年8月8日(金) 19時00分～20時00分

回答者 : 代表取締役社長 桐生 隆司

【主な質疑応答内容】

Q. 今四半期は、HDゲームにおいて新作タイトルの発売がなかったものの、コンテンツ制作勘定の評価損なども発生せず、堅実な決算であったと認識している。コスト削減や収益性改善に向けた取り組みについては、着実に進められていると理解しているが、第1四半期を終えての方向性や手応えについて、どのように捉えているか。特に、HDゲーム、ひいてはデジタルエンタテインメント事業全体の収益性改善に関する現時点での手応えを教えてください。

A. 手応えについては、強い手応えを感じている。

まず、「量から質への転換」方針のもと、パイプライン管理の精度が向上している点が挙げられる。

特に、タイトル立ち上げ時のプロセスや、立ち上げ後のモニタリング体制が、開発部門を含めた全社的な仕組みとして定着しつつある。既存パイプラインを含め、コンテンツ制作勘定上のタイトル群の精査・改善を継続的に進めており、こうした意識改革も社内に浸透してきている。

次に、HDゲームを中心とした中長期の成長基盤が整いつつある点が挙げられる。

現在、再起動フェーズの三年後を見据え、タイトルラインナップ全体をお客様目線で再構築しており、次の成長に向けた布石を打てる段階に入っている。これにより、「守り」から「攻め」への転換が進み、パイプラインの磨き込みも着実に進んでいる。

これらの取り組みは不断のプロセスであり、現時点で完了したものではないが、今後も継続することで、現中期経営計画三か年の中で再成長から持続的成長へとつながる体制を構築していく考えである。

Q. 決算説明会資料において、スマートデバイス事業の「決済手段の多様化」への取り組みが示されている。外部決済の比率向上が収益性の改善に寄与したと理解しているが、この要因の影響度について、可能な範囲で具体的に教えてください。

A. 現在、主力タイトルの大半でアプリ外決済の導入が完了している。具体的な数値は非開示であるが、課金ユーザーのアプリ外決済の利用率は当初の想定に近い水準に達しており、一定の効果があつたと認識している。このように、決済手段の多様化は収益性の改善に相応の寄与があつたと考えている。

また、第2四半期には主力タイトルである「ドラゴンクエストウォーク」が周年を迎える予定であり、こうしたタイミングでのキャンペーン施策等も踏まえ、今後の動向を注視していく考えである。

Q. アプリ外決済について伺いたい。

詳細は非開示とのことであったが、どのようなタイトルで特に利用が進んでいるのか、またインセンティブ設計など、ユーザーにアプリ外決済の選択を促している要因について、どのように捉えているかお聞かせいただきたい。

A. 現時点で、主力タイトルのほぼすべてでアプリ外決済の導入が完了している。ユーザーの利用促進については、プラットフォーム各社との関係性等に配慮し、ゲーム内での直接的な誘導は行っていない。その代わりに、自社 IP 間のコラボレーションを活用したインセンティブ設計等を行っている。たとえば、当社ゲーム内でのコラボにおいて、アプリ外決済を通じて魅力的なキャラクターを入手できる特典を設けるなど、ユーザーにとって自然かつ魅力的な導線を設計している。

また、2024年4月の組織再編により、モバイルタイトルに特化した自社の開発スタジオを中心に、こうしたノウハウの集約と分析を進めており、社内データを活用しながら、最適な導線設計とインセンティブ施策の高度化に取り組んでいる。

Q. スマートデバイス事業におけるマージンの中長期的な見通しについて伺いたい。

A. 現時点では、新規タイトルのローンチがなく、開発費償却の影響が小さい状況にあるため、安定したマージン率を維持している。今後、新規タイトルの投入に伴い、開発費の償却が発生することにより、一時的にマージンが低下する可能性はあるが、ヒットタイトルによる大きな収益貢献(アップサイド)も見込まれるため、中期的には概ね現在の水準を維持できると考えている。

Q. Nintendo Switch 2 がローンチ後の現時点における評価を聞かせていただきたい。

A. Nintendo Switch 2 は、多くのお客様に受け入れられ、非常に良いスタートを切っていると見ている。当社としても、マルチプラットフォーム戦略の一環として Switch 2 への対応を強化しており、「ファイナルファンタジーVII Remake Intergrade」の移植発表も行った。今後も、Switch 2 のユーザー層を新たなファン層として取り込み、プラットフォームの拡大機会を最大限活用していく考えである。

Q. 今後、PC 向けの展開を本格化させる場合、最適化やマルチ対応に向けた開発体制は十分に整っているか。

A. 当社では、すでに PC 向け開発の知見を社内に蓄積しているが、他プラットフォームとの同時発売を本格化するには、引き続きノウハウの蓄積が必要と考えている。近年のマルチプラットフォーム転換後に発売した「ドラゴンクエストIII そして伝説へ…」などを通じて得られた知見は、今後のタイトル開発にも順次活用している。

Q. マルチプラットフォーム展開を進めるにあたり、追加的なコストが発生する可能性はあるか。

A. マルチ展開に伴い、シングルプラットフォームと比較して一定のコスト増は避けられないが、売上の上積みも踏まえれば、最適化対応に要するコストは十分に吸収可能な範囲と認識している。

Q. マルチプラットフォーム展開などを通じた売上拡大を方針として理解しているが、現状は絞り込みの段階にあり、売上は減少傾向にある。今後、トップラインの成長局面に入るのは来期以降か、次の中期経営計画フェーズからとなるのか、その見通しを伺いたい。また、収益性の改善のみでの利益成長には限界があると考えており、売上拡大に向けた今後の方針についてもお聞かせいただきたい。

A. 質問の趣旨は、①トップライン成長の実現時期、②マルチプラットフォーム展開のみでのスケール可能性、この二点と理解している。

まず①時間軸について。現段階では、売上拡大ではなく、筋肉質なポートフォリオの構築を優先すべきと考えている。磨き込みが不十分なタイトルを無理に投入すれば、将来の収益性やブランド価値を損なうリスクがあるためである。そのため、現中期経営計画(再起動の三か年)では基盤整備に注力し、本格的なトップライン拡大は次期フェーズからを想定している。

次に②手段について。マルチプラットフォーム展開は重要な成長ドライバーの一つだが、HDゲームはタイトルごとのポラリティが大きく、これだけで安定的な拡大を図るのは難しい。したがって、出版事業やライセンス・プロパティ等事業の強化を通じ、グループ全体での成長を目指していく。出版事業では、新たなヒット創出に向けた投資を進めており、ライセンス・プロパティ等事業ではマーチャンダイズ部門の再編を完了。顧客接点の拡大を通じた売上成長を図る体制を整備している。

こうした取り組みを通じ、次期中期経営計画以降、持続的なトップライン拡大を実現していく考えである。

Q. 社長就任以降、株主・投資家との対話にどのように取り組んできたか。また、その取り組みを通じて得られた手応えや、今後の改善に向けた課題認識について伺いたい。

A. 就任以降、特に現中期経営計画の発表後は、対話の機会と開示の質の双方を高めることを重視してきた。

決算説明会における同時通訳の活用など、より多くの株主・投資家の皆様にご理解いただけるよう改善を進めている。

また、株主・アナリストの皆様から寄せられたご意見も真摯に受け止め、すべてに即応することは難しいものの、建設的な提案に関しては、一つひとつ改善を積み重ねていく姿勢で臨んでいる。今後も、IR活動を通じて対話を深めるとともに、資料の充実や開示内容の工夫など改善を図っていく考えである。

一方で、当社グループ事業の多くは、機微な契約関係に基づく事業構造を有しており、すべての情報を開示することは難しい場合もある。その中でも、可能な範囲で透明性の高い情報開示を検討していきたい。

Q. ライセンス事業およびマーチャンダイズ組織の統合により、IPマネタイズの強化を本格化していると理解している。今回の「マジック:ザ・ギャザリング」とファイナルファンタジーのようなコラボ案件は、今後も継続的に展開していく方針なのか。それとも、今回は一過性の取り組みで再現性は限定的と捉えるべきか。今後の取り組み方針について伺いたい。

A. まず再現性についてであるが、今回のような案件を毎年のように継続的に実施することは、現時点では難しいと見ている。ライセンス先企業との関係性や、双方にとっての Win-Win の枠組みが成立するかどうかによって左右されるためである。

一方で、当社では今回の組織再編により、ライセンスおよびマーチャンダイジングを統合した新組織を設立し、グローバル規模での IP マネタイズを本格化している。この体制のもと、当社 IP を活用した多様なライセンスアウトの機会を積極的に模索し、収益性とトップラインの双方を伸ばしていく方針である。