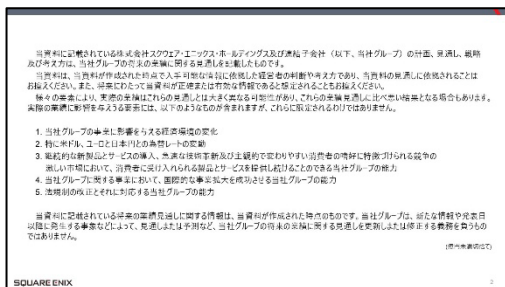




ただ今より、株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス 2026年3月期第3四半期(以下「当第3四半期」)決算説明会を開催いたします。

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3四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。



これより、2026年3月期第3四半期累計の連結業績からご説明いたします。

**2026年3月期 第3四半期 連結業績**

	2026年3月期		2026年3月期		
	Q3累計	通期実績	Q3累計	前年同期増減	修正計画(2/8発表)
売上高	2,485	3,245	2,154	△331	2,800
営業利益	333	405	463	130	490
営業利益率	13.4%	12.5%	21.5%	8.1pt	17.5%
経常利益	377	409	531	154	550
経常利益率	15.2%	12.6%	24.7%	9.5pt	19.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	247	244	256	9	270

当第3四半期連結業績は、売上高 2,154 億円(前年同期比 331 億円減)、営業利益 463 億円(同 130 億円増)、経常利益 531 億円(同 154 億円増)、親会社株主に帰属する当期純利益 256 億円(同 9 億円増)となりました。

以上のとおり、当第3四半期では売上高は減収となったものの、営業利益以下の各段階利益はすべて増益となりました。

なお、本日の当第3四半期決算発表にあわせて、通期の業績予想についても修正を行っております。その詳細につきましては、後ほどご説明いたします。

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ます。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、2026年2月5日現在のものです。当社は、新たな情報や2026年2月5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3四半期業績 報告セグメント** (単位:億円)

	2025年3月期		2025年3月期		前年増減
	Q3累計	Q3累計	Q3累計	Q3累計	
売上高	2,405	2,164	2,164	2,164	△241
デジタルエンタテインメント事業	1,903	1,953	1,953	1,953	△381
プロパティ事業	534	532	532	532	△2
その他事業	222	219	219	219	△3
デジタルエンタテインメント事業	446	193	193	193	△45
プロパティ事業	23	△13	△13	△13	9
その他事業	353	453	453	453	130
営業利益	276	335	335	335	79
デジタルエンタテインメント事業	161	43	43	43	3
プロパティ事業	79	74	74	74	△5
ラウンジ運営事業	45	58	58	58	13
その他事業	132	199	199	199	4
営業利益率	13.1%	15.5%	15.5%	15.5%	2.4%
デジタルエンタテインメント事業	17.3%	29.9%	29.9%	29.9%	12.7%
プロパティ事業	11.4%	13.0%	13.0%	13.0%	0.6%
その他事業	35.6%	34.2%	34.2%	34.2%	△1.4%
デジタルエンタテインメント事業	33.0%	31.0%	31.0%	31.0%	△1.9%
その他事業	—	—	—	—	—

次に、セグメント別の状況です。

売上高については、主としてデジタルエンタテインメント事業の減収によるものです。その他のセグメントは横ばいあるいは増収で推移しており、全体の減収は同事業の影響が大きい状況となっております。

一方、営業利益は増益となりました。主因は、デジタルエンタテインメント事業における前年同期比 79 億円の増益に加え、ライツ・プロパティ等事業における同 49 億円の増益によるものです。

また、営業利益率についても、デジタルエンタテインメント事業全体で 29%となり、前年同期の 17.3%から大きく改善しております。

**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12月末	増減	2025年3月末	2025年12月末	増減
現金・預金	2,477	2,510	33	174	192	18
有価証券及び貸付金	331	360	29	25	85	60
債権控除	56	77	21	27	22	△5
ソフトウェア制作関連	489	518	49	445	363	△83
その他	109	100	△9	673	664	△9
流動資産合計	3,445	3,568	123	124	147	23
非流動資産	278	272	△6	797	811	14
無形固定資産	48	44	△4	3,437	3,514	77
投資その他の資産	389	348	△41	△73	△62	△19
固定資産合計	716	665	△51	3,363	3,422	59
資産合計	4,161	4,233	72	4,161	4,233	72
負債						
流動負債合計						
非流動負債合計						
負債合計						
純資産合計						

次に、連結貸借対照表についてご説明いたします。

当第3四半期末では、コンテンツ制作勘定が 518 億円となり、2025年3月期末から 49 億円増加しております。

当第3四半期までに投入したタイトルについては、費用計上により残高が減少する一方、第4四半期以降に投入予定のタイトルに係る開発投資が積み上がったことから、全体としては増加しております。コンテンツ制作勘定は、開発進行に応じた水準で推移しております。

02

**連結業績及び各事業の状況**

SQUARE ENIX

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。

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、2026年2月5日現在のものです。当社は、新たな情報や2026年2月5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、MMO の状況についてご説明いたします。

売上高は 304 億円 (前年同期比 136 億円減)、営業利益は 119 億円 (同 54 億円減)となりました。

前期(2025年3月期)には「ファイナルファンタジーXIV」の最新拡張版「黄金のレガシー」のローンチがあったことから、当期はその反動の影響を受けております。こうした前期との比較においては、今回の業績は概ね想定どおりの水準となっております。

また、「ファイナルファンタジーXIV」については、12月にパッチ7.4「霧の中のアルカディア」を公開しており、ユーザー動向は良好に推移しております。

「ドラゴンクエストX」についても、同月に大型アップデートを実施しており、引き続き安定的に推移しております。

以上のとおり、MMO については、拡張版発売の翌年という点を踏まえても、堅調に推移しております。



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。

スマートデバイス・PC ブラウザ等では、売上高は 417 億円 (前年同期比 146 億円減)となった一方、営業利益は 107 億円 (同 51 億円増)となりました。

2026年3月期においては、現時点で新規タイトルの投入がないことから、既存タイトルを中心とした構成となっており、売上高は構造的に減少傾向となっております。

こうした中、決済手段の多様化や、組織再編後の運営タイトルにおけるコスト最適化に取り組んでおります。また、社内に蓄積されたノウハウの形式知化を進め、プロジェクト横断での共有を継続した結果、収益性の改善につながっております。

タイトルの入れ替わりが進む中で、売上高の水準については引き続き注視が必要と認識しております。一方で、足元では堅調に推移しております。

**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 = 本邦に販売したパッケージソフトの販売本数  
 ダウンロード販売本数 = 本邦に販売したダウンロードソフトの販売本数

地域	2025年3月期 Q3累計			2026年3月期 Q3累計		
	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	184	371	556	105	275	381
欧米	134	1,809	1,943	201	988	1,189
アジア	25	199	224	20	204	224
計	400	1,999	2,001	334	1,467	1,802

※上記は2025年3月期Q3累計、2026年3月期Q3累計の数字です。  
 本邦に販売されたパッケージソフト、ダウンロードソフトの販売本数です。

続いて、デジタルエンタテインメント事業の地域別販売本数について説明いたします。

地域別の販売本数については、当3四半期の合計は1,802万本(前年同期比199万本減)となりました。

減少の主な要因は二点あります。

一点目は、2025年3月期に「ファイナルファンタジーXIV」の拡張版が発売された反動によるものです。

二点目は、2025年3月期にローンチした「ドラゴンクエストIII そして伝説へ…」が国内を中心に大きく販売を伸ばしていたことにより、前年同期の販売本数が高水準であったことの反動です。

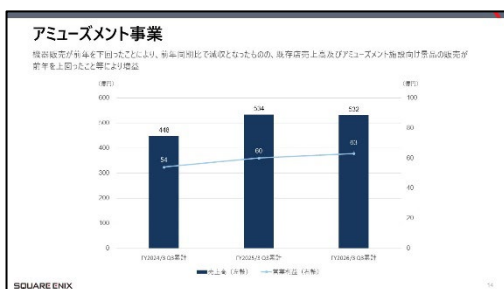
こうした要因がない中で、2026年3月期は前年同期比で199万本の減少となっておりますが、カタログタイトルのリピーター販売は引き続き堅調に推移しております。また、地域別では、欧米・アジアのうち、アジアは増加しております。この点からも、リピーター販売の積み上げの効果が表れております。

続いて、アミューズメント事業についてご説明します。

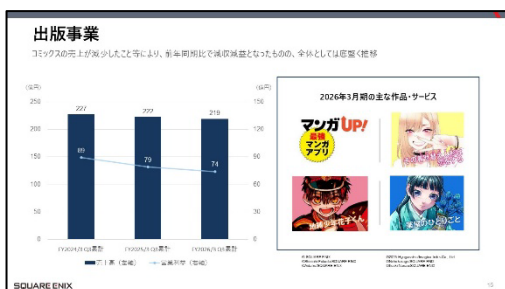
アミューズメント事業は、2025年3月期において機器販売による一過性の売上増があったことから、売上が大きく伸びました。これに対し、2026年3月期は同様の要因がない中でも、前期と同水準の売上高を維持しております。また、営業利益は3億円の増益となり、売上が概ね横ばいの中で増益を確保しております。

外部環境、特に日中関係等の影響によりインバウンド需要への影響が懸念される局面もありましたが、既存店売上高は堅調に推移しております。また、タイトーステーションにおける景品販売についても施策を講じた結果、増益を実現しております。

これらの取り組みにより、前期の機器販売による一過性の増収がない中でも、収益を下支えしております。



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ようお願いたします。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、2026年2月5日現在のものです。当社は、新たな情報や2026年2月5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たり修正する義務を負うものではありません。



続いて出版事業です。

出版事業の売上高は、前年同期比で概ね横ばいとなっております。

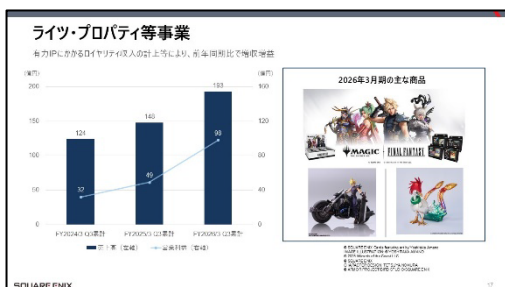
2024年3月期には、「薬屋のひとりごと」のアニメ放送に伴う大きなヒットがありましたが、その反動が落ち着く中でも、新刊の継続的な投入および既刊の販売強化により、同水準の売上高を維持しております。

営業利益については、出版事業は次の成長に向けた投資フェーズにあり、成長に向けた施策に対して戦略的に投資を実施しております。こうした取り組みを通じて、来期以降の成長につながる基盤の構築を進めております。



出版事業のデジタルと紙媒体の売上構成比については、大きな変化はありません。

この点から、事業のモメンタムは引き続き堅調に推移しております。また、新刊ヒットに過度に依存することなく、既刊および連載作品の新刊を着実に販売することで売上高を維持しつつ、次の成長に向けた投資を吸収し、将来の成長に向けた基盤の構築を進めております。



続いてライセンス・プロパティ等事業についてご説明いたします。

第2四半期から第3四半期にかけて、「マジック:ザ・ギャザリング」と「ファイナルファンタジー」のコラボレーションにより、大きなロイヤリティ収入を計上しております。第3四半期においても、第2四半期ほどの規模ではないものの、引き続きロイヤリティ収入を計上しております。この結果、売上高は193億円、営業利益は98億円となり、前年同期比で大幅な増収増益となっております。

もともと、本コラボレーションによる収益は製品特性上、当期における寄与が大きく、来期以降も同様に継続する性質のものではありません。今回の業績の伸長は、本コラボレーションの影響が大きいものとなっております。

来期以降に向けては、「マジック:ザ・ギャザリング」以外の収益の積み上げが重要となります。クラウドやラーミアのフィギュア

等も含め、既存 IP の商品展開を着実に積み上げることで、継続的な成長を実現できるよう取り組んでまいります。

最後に、2026年3月期の連結業績予想についてご説明いたします。

2026年3月期 連結業績予想

	2026年3月期		増減
	修正前期計画(1/6)	修正前期計画(2/5)	
売上高	2,800	2,800	—
営業利益	410	490	80
営業利益率	14.6%	17.5%	—
経常利益	410	550	140
経常利益率	14.6%	19.6%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	169	270	101

配当金の状況

	2026年3月期		
	修正前期計画(1/6)	修正前期計画(2/5)	増減
第3四半期末 (株式会社別/株)	54 / 18	54 / 18	—
毎株末 (株式会社別/株)	75 / 25	75 / 25	—
合計 (株式会社別/株)	129 / 43	129 / 43	—

SQUARE ENIX

2026年3月期の通期業績予想については、今回修正を行っております。第3四半期までの業績進捗および第4四半期の見通しを踏まえ、営業利益は490億円とし、80億円の上方修正としております。経常利益は550億円とし、140億円の上方修正です。なお、経常利益の増加幅が営業利益を上回っているのは、為替の影響によるものです。また、これに連動して、親会社株主に帰属する当期純利益は270億円とし、101億円の上方修正としております。売上高は据え置きとしておりますが、それ以下の各段階利益についてはすべて上方修正しております。第4四半期には複数の新作タイトルの発売を予定しており、これらの動向により業績が変動する可能性はありますが、現時点では本前提に基づき見込んでおります。

また、本日は株主優待制度の導入についても発表しております。株主優待は大きく二つの内容で構成しております。

一つは、株式会社スクウェア・エニックスのe-STOREにおいて、保有株式数および継続保有期間に応じたクーポンを贈呈するものです。

二つ目は、「ドラゴンクエスト」40周年を記念した株主様限定グッズとして、記念メダルを抽選で進呈するものです。

株主優待制度の導入により、当社株式を中長期で保有いただく株主層の拡大を図ってまいります。



以上、本日発表いたしました第3四半期決算、業績予想の修正および株主優待制度の導入についてご説明いたしました。私からの説明は以上です。

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ようお願いたします。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、2026年2月5日現在のものです。当社は、新たな情報や2026年2月5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。

## 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3四半期決算説明会 質疑応答

日時 : 2026年2月5日(木) 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. 通期の修正計画と第3四半期累計の実績との差分から見ると、第4四半期の利益水準は相対的に低く見えるが、この水準をどのような前提で見込んでいるのか。

A. 今回490億円の通期予想をお示しするにあたり、主に二点を勘案している。

一点目は、第4四半期に投入予定のHDタイトルの動向である。

「ドラゴンクエストVII Reimagined」については本日2月5日に発売した直後であり、初動の販売動向を見極める必要がある。また、「ドラゴンクエストI&II」や「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」、「オクトパストラベラー0」が堅調に推移したのに対し、本タイトルは開発コストが相応に大きく、収益計上期間も限定的であることから、慎重に見込んでいる。また、3月27日には「ライフ イズ ストレンジ リユニオン」の発売を予定している。前作が厳しい結果となったことも踏まえ、価格設定の見直し等を行っているが、期末での発売となることから不確実性が高く、慎重に見極める必要があると判断している。さらに、「KILLER INN」についてもアーリーアクセスを開始予定であるが、新規IPによるチャレンジであるため、同様に不確実性を考慮している。これら第4四半期のタイトル動向が、一つ目の要因である。

二点目は、一定の評価減の可能性である。コンテンツ制作勘定についてはコントロールできている認識であるものの、第4四半期においては一定の評価減が発生する可能性を織り込んでいる。

以上のHDタイトル群の動向および評価減の見込みをリスク要因、いわゆるスイングファクターとして勘案し、今回の業績予想を設定している。

Q. デジタルエンタテインメント事業の営業利益率は、第3四半期として過去7~8年で最高水準と見受けられるが、この利益率改善の要因について、構造改革の成果によるものなのか、それともタイトルミックスやリリースタイミング、開発費・広告費といった要因によるものなのか、どのように認識しているか。

A. デジタルエンタテインメント事業の利益率改善は、HD事業では、プロダクトのリリースタイミングを含めたタイトルミックスが奏功した点大きい。そのうえで、量から質への転換の中で、マーケティングおよびパブリッシング機能の改善を進めており、複数タイトルが底堅く推移したことから、構造改革の成果が一定程度表れている。

一方、スマートデバイス事業では、アプリ外決済を含む決済手段の多様化に加え、開発体制の集約による運営効率の改善が寄与している。

開発プロジェクトをクリエイティブスタジオに集約し、ノウハウの形式知化およびプロジェクト間での共有を進めてきた結果、既存タイトルの売上が低下する中でも収益性の改善が進展しており、これも構造改革の成果の一つである。

直近は新規タイトルの投入がなかったことから、開発費の償却負担が発生していない。一方で、2026年以降は新作タイトルの投入を予定しており、これに伴い償却負担は増加する見込みである。他方、新作による売上の上積みも見込まれることから、これらを踏まえ、売上および利益の成長につなげていく考えである。

Q. HD事業について、収益性の改善が足元で力強く進んでいる印象であるが、来年度をどのような位置付けの年度と捉えているか。コスト最適化に加え、大型タイトルの投入によるトップラインの成長を伴う収益拡大も見込めるのか、現時点での手応えをどのように認識しているか。

A. 中期経営計画においては、「再起動の3年間」と位置付け、2027年3月期までの3か年で量から質への転換を最優先課題としている。これは、売上高の拡大を優先するあまり収益性が低下する状況から脱却し、お客様にとって価値の高いタイトルを継続的に提供できる体制へ転換することを目的としたものである。

したがって、2027年3月期においても、この方針に基づいた取り組みを継続していく。一方で、その先の成長も見据え、パイプラインの整備は着実に進めている。AAAタイトルを含む開発も進行しており、トップライン成長に向けた準備は整いつつある。

もともと、外部環境の影響も踏まえる必要があるため、トップライン主導の成長へ移行するタイミングについては、パイプラインの状況と外部環境の双方を踏まえ、適切に判断していく考えである。

Q. ライツ・プロパティ等事業について、「マジック:ザ・ギャザリング」とのコラボレーションが業績を牽引した一方、来期以降も同様に継続する性質のものではないとの説明であった。こうした中、今回の実績を踏まえ、ロイヤリティおよびライセンス収入を継続的に拡大していく手応えをどのように認識しているか。また、可能な範囲で、地域別や商材別に期待している領域があれば教えてほしい。

A. 今回の規模のロイヤリティ貢献については、当期で収束するとの認識である。

一方で、当社 IP が、特に北米市場において高い評価を得ていることを改めて確認する機会となった。

当社は「ファイナルファンタジー」に限らず、複数の有力 IP を有しており、出版やタイトーを含め、グループ全体で多様な IP 資産を保有している。これらをゲーム以外の形でどのようにマネタイズしていくか、すなわち一次著作以外の収益機会をライセンス事業においてどのように拡大していくかについては、重要なテーマとして取り組んでいる。これは「再起動の3年間」の先にある成長ドライバーの一つと位置付けており、取り組みは既に開始している。具体的な成果の発現時期については、今後の進捗に応じて示していく考えである。

商材については IP 活用全般にわたり、地域については日本に加え、北米および新興市場においても展開余地があると認識している。特に、当社 IP に対する需要が存在するにもかかわらず十分に商品を届けられていない市場においては、マーチャンダイジング商品の展開やディストリビューションチャネルの拡大を通じて、新たな収益機会の創出を図っていく。

Q. 次期中期経営計画に向けた考え方について、トップライン成長を志向する中で、コンテンツ制作勘定の中身の入れ替わりや、AAA タイトルにおけるコストコントロールの進展を踏まえると、次期中計における業績のジャンプアップの確度をどのように認識しているか。また、目指すべきマージン水準について、現時点での考え方を教えてほしい。

A. 「再起動の3年間」の先に何を實現するのかという点は、現行中期経営計画の策定時から一貫して意識してきた。次の段階では、トップラインの成長と収益性のバランスをいかに取るかが主眼となる。この3年間は、量から質への転換を成し遂げ、収益性を重視した筋肉質な体質へ転換する期間と位置付けてきた。次のフェーズでは、ここからトップライン成長との両立を具体化していくことになる。

ご指摘のコストコントロールについては、AAA タイトルに関しては一定の限界がある。マルチプラットフォーム展開を前提とする中で、コストコントロールのみで営業利益率を大きく引き上げることは構造的な制約がある。そのため、リピートセールスの拡大や、出版・アミューズメント等を含めたグループ全体での収益機会の拡張により、AAA タイトルのコストを吸収しつつ、高収益体質を實現していく。

また、ゲーム単体にとどまらず、ライセンス・プロパティ、出版、アミューズメントに加え、社外パートナーとの協業も含めてコンタクトポイントを拡大し、グループ全体で収益を積み上げていく方針である。

Q. リピートセールス(カタログタイトル)が好調との説明であったが、他社と比較した場合、これまでの取り組みの進展余地も一定程度あると見られる。こうした前提を踏まえ、今後3年から5年のスパンでどの程度の成長余地を見込んでいるか。

A. リピートセールスの成長余地については、他社との比較において、引き続き拡大余地があるとの認識である。中期経営計画の初年度から進めてきたマルチプラットフォーム化は、リピートセールスの拡大に大きく寄与する施策である。実際に、「オクトパストラベラー0」の発売により、過去のシリーズタイトルが複数のプラットフォームで販売が拡大している。

今後、AAAタイトルを含めマルチプラットフォーム展開を進めることで、これまでハードの制約によりリーチできなかったユーザー層への販売が可能となり、カタログ販売の厚みは着実に増していく。

こうした取り組みは、現行3か年の施策が中長期的に効果を発揮していく領域であり、次の成長ドライバーの一つと位置付けている。