



株式会社コーエーテクモホールディングス 2025年3月期 決算説明会

1. 決算概要

アジェンダ

- 1. 決算概要**
2. 基本理念、経営体制
3. 第4次中期経営計画・業績予想
4. 商品紹介映像
5. 質疑応答

決算概要について、ご説明します。

業績-連結

自社新作タイトルにより、営業利益は前年度・業績予想を上回る

(百万円)

	FY24 通期		対 前年度		対 業績予想	
	金額	利益率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	83,150	-	△1,434	-1.7%	△6,850	-7.6%
営業利益	32,119	38.6%	3,625	12.7%	2,119	7.1%
経常利益	49,988	60.1%	4,247	9.3%	9,988	25.0%
当期純利益	37,628	45.3%	3,836	11.4%	7,628	25.4%

3

© KTHD © KTG

2024年度は、営業利益が前年度および業績予想を上回りました。

自社パブリッシングの新作タイトルが増え、
バックカタログ等のダウンロード販売が伸長しました。
加えて、運営タイトルのコスト削減を進めました。

営業外収支は、金融市場を注視しながら機動的な運用を行ったことで、
収益が伸長しました。

これらの結果、営業外収支、経常利益、当期純利益は過去最高を達成しました。

ご参考:

決算短信

https://www.koeitecmo.co.jp/ir/docs/ir1_20250430.pdf

業績予想と実績の差異及び配当予想の修正

https://www.koeitecmo.co.jp/ir/docs/ir6_20250430.pdf

業績-セグメント別

		(百万円)		
		FY23 通期	FY24 通期	対前年度
エンタテインメント	売上高	79,486	78,078	△ 1,408
	営業利益	28,304	31,479	3,175
アミューズメント	売上高	3,918	4,150	232
	営業利益	673	500	△ 173
不動産	売上高	1,205	1,234	29
	営業利益	151	304	153
その他	売上高	389	318	△ 71
	営業利益	△ 635	△ 164	471
消去・全社	売上高	△ 415	△ 630	△ 215
	営業利益	-	-	-
連結	売上高	84,584	83,150	△ 1,434
	営業利益	28,494	32,119	3,625

4

© KTHD © KTG

セグメント別の売上高、営業利益はご覧のとおりです。

エンタテインメントセグメントは、先ほどご説明したとおりです。

アミューズメントセグメントについては、
SP事業では、開発受託売上が減少しましたが
アミューズメント施設事業において、既存店が好調だった他、新店が貢献しました。

不動産セグメントは、
既存物件における維持・管理費用の減少により、増益となりました。
KT Zepp Yokohamaは、高い稼働率となり、過去最高の売上を達成しました。

その他セグメントは、ベンチャーキャピタル事業で、
出資先ファンドの管理費用を計上しています。

業績-地域別売上

	FY23 通期		FY24 通期		対 前年度	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内	50,826	60.1%	49,220	59.2%	△ 1,606	-3.2%
海外	33,758	39.9%	33,930	40.8%	172	0.5%
北米	7,781	9.2%	10,882	13.1%	3,101	39.9%
欧州	3,545	4.2%	4,032	4.8%	486	13.7%
アジア	22,432	26.5%	19,017	22.9%	△ 3,415	-15.2%
合計	84,584	100.0%	83,150	100.0%	△ 1,434	-1.7%

(百万円)

5

© KTHD © KTG

地域別の売上高です。

海外売上高比率は40.8%で、前年度と同水準となりました。

業績-エンタテインメント事業 売上の内訳

		(百万円)		
		FY23	FY24	対前年度
		通期	通期	
コンソール・PC ^(※1)	パッケージ等 ^(※2)	13,206	15,540	2,334
	DL	14,060	22,070	8,010
	DLC	2,600	1,910	△ 690
		29,866	39,520	9,654
オンライン	オンライン	520	380	△ 140
モバイル	モバイル ^(※3)	48,200	37,180	△ 11,020
		48,720	37,560	△ 11,160
イベント・グッズ		900	1,000	100
エンタテインメント売上高		79,486	78,078	△ 1,408

販売本数をはじめとしたその他の数値は、別途開示しているデータ集をご覧ください

※1 自社タイトル、コラボレーション・協業タイトルを含む。ロイヤリティとして計上する他社パブリッシングタイトルも商品種別ごとに分けて集計。
※2 フィジカルパッケージ売上のほか、配信許諾にかかるロイヤリティ、開発対価売上、契約金等を含む。金額の内訳・増減は非開示。
※3 運営中のIP許諾タイトルにかかるロイヤリティ売上を含む。IP許諾売上の金額・比率は非開示。

グロス計上：コンソール・PC分野のフィジカルパッケージ、オンライン・モバイル分野の自社パブリッシングタイトル
ネット計上：コンソール・PC分野のDL・DLC、オンライン・モバイル分野の許諾ロイヤリティ、両分野の他社パブリッシングタイトルのロイヤリティ
いずれもタイトルにより異なる場合あり

6

© KTHD © KTG

エンタテインメントセグメントの売上高の内訳はご覧のとおりです。

コンソール・PC分野では、前年度は他社パブリッシングの大型タイトルが中心でしたが、今年度は自社パブリッシングの新作タイトルが貢献し、売上が伸長しました。

オンライン・モバイル分野では、前年度に配信を開始したタイトルは目標に届かなかったものの、『三國志 覇道』、『信長の野望 覇道』は堅調に推移しました。

業績-地域別販売本数・モバイルタイトル ダウンロード数

◆販売本数内訳

	FY23 通期		FY24 通期		対 前年度	
	本数	構成比	本数	構成比	本数	増減率
国内	2,420	33.0%	2,370	31.1%	△ 50	-2.1%
海外	4,920	67.0%	5,260	68.9%	340	6.9%
北米	2,180	29.7%	2,020	26.5%	△ 160	-7.3%
欧州	1,360	18.5%	1,190	15.6%	△ 170	-12.5%
アジア	1,380	18.8%	2,050	26.9%	670	48.6%
合計	7,340	100.0%	7,630	100.0%	290	4.0%
DL本数	5,110		5,960		850	16.6%
DL比率	69.6%		78.1%		+8.5pt	

◆モバイルタイトル ダウンロード数

	FY23 期末		FY24 期末		対 前年度	
	DL数	構成比	DL数	構成比	DL数	増減率
国内	33,700	21.6%	25,800	15.6%	△ 7,900	-23.4%
海外	122,500	78.4%	140,000	84.4%	17,500	14.3%
合計	156,200	-	165,800	-	9,600	6.1%

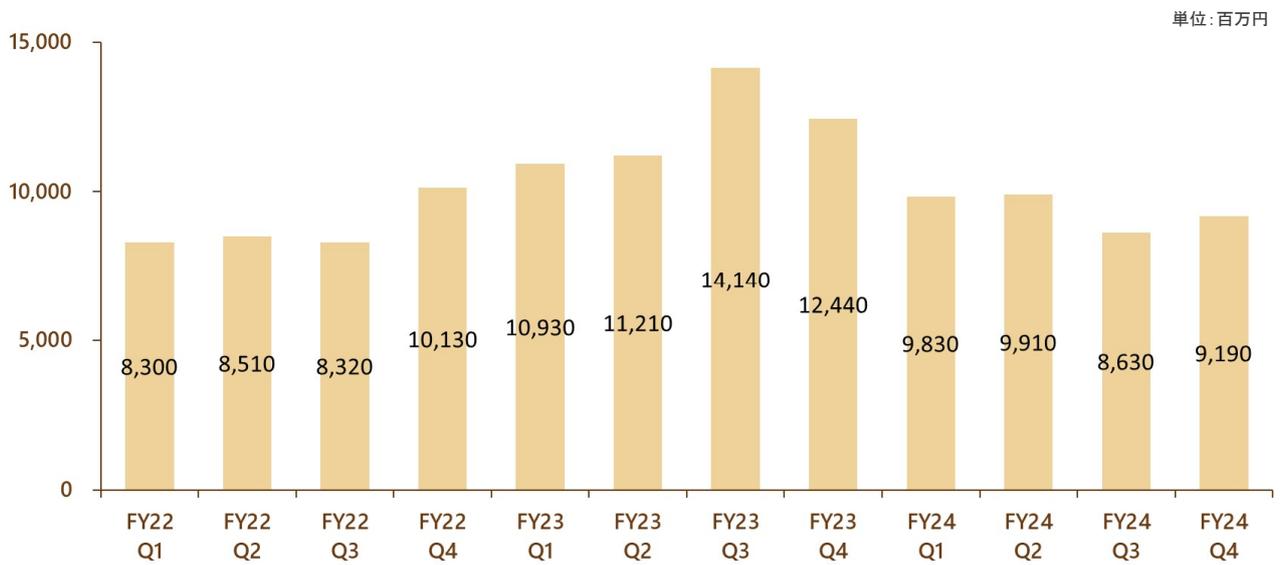
© KTHD © KTG

※ ダウンロード数：自社運営、およびIP許諾のモバイルタイトルにおける、グローバル累計ダウンロード数の合計値（期末時点でサービス中のもの）

販売本数は全体で763万本となり、
海外比率は68.9%となりました。

オンライン・モバイルでは、
コーエーテクモIPタイトルのダウンロード数は、
グローバルで6.1%増え、1億6,580万ダウンロードとなりました。

業績-エンタテインメント事業 オンラインモバイル分野 売上推移



8

© KTHD © KTG

オンライン・モバイル分野の売上推移です。

第4四半期は、自社既存タイトルでイベントを実施したこと等により、前四半期から売上が伸長しました。

プライム市場上場基準適合のための施策を講じる

◆方針

- ・東京証券取引所プライム市場上場を維持
- ・上場基準に適合するための施策を行う

◆状況

- ・上場維持基準 流通株式比率 35%以上
→ 24年3月末時点で32.0%であり、対応が必要
- ・方法や時期等は検討中
→ 決定次第速やかに開示

ご参考: 東京証券取引所 上場維持基準 経過措置(改善期間 2026年3月まで) <https://www.jpx.co.jp/listing/market-alerts/improvement-period/index.html>

9

© KTHD © KTG

東証プライム市場 上場基準の適合に関して、ご説明します。

当社は、取締役会における意思決定に基づき、
プライム市場 上場維持のための対応を講じる方針です。

2024年3月末時点の流通株式比率は、32%です。
2026年3月までを計画期間として、
流通株式比率35%充足のための対応策を検討しています。

実行時期や方針等については、現時点で非開示です。
決定次第、すみやかに開示いたします。

以上で、決算概要に関する説明を、終わらせていただきます。

2. 基本理念、経営体制

アジェンダ

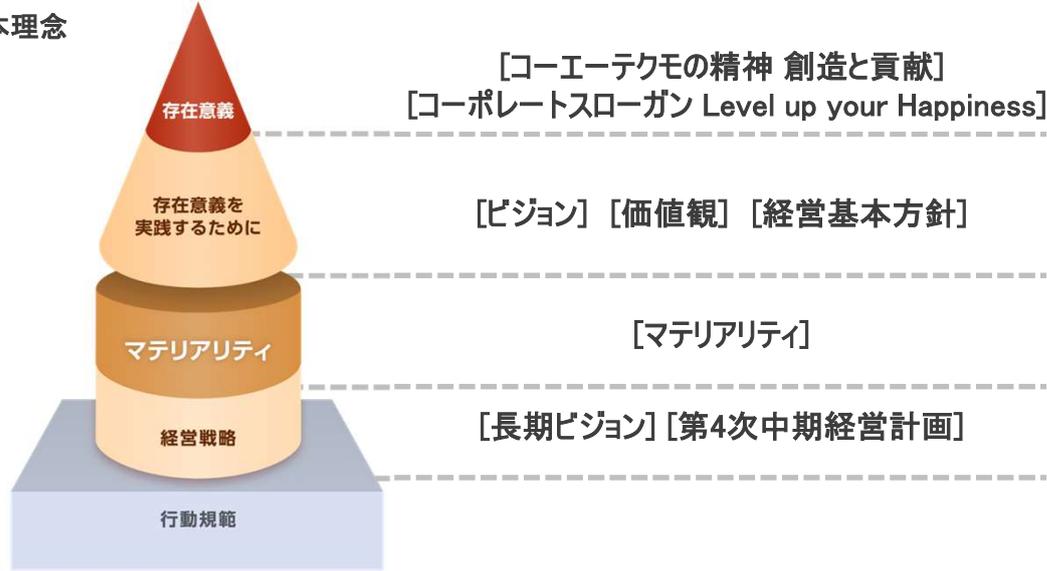
1. 決算概要
- 2. 基本理念、経営体制**
3. 第4次中期経営計画・業績予想
4. 商品紹介映像
5. 質疑応答

基本理念と経営体制について、ご説明申し上げます。

基本理念

コーエーテクモの精神・コーポレートスローガンを「存在意義」と位置づけ

基本理念



11

© KTHD © KTG

新しい中期経営計画のスタートに合わせ、基本理念を整理し、体系化しました。

「コーエーテクモの精神 創造と貢献」と
「コーポレートスローガン Level up your happiness」を
当社の存在意義と位置づけました。

これを実践するための、3つの理念は、
将来のありたい姿を描いた「ビジョン」、
私たちの文化を作る「価値観」、
経営の執行を担う側が守るべき役割と責任を示す「経営基本方針」です。

中長期にわたる持続的な成長のために取り組むべき課題が、マテリアリティです。
これを踏まえた経営戦略として、長期ビジョンと、第4次中期経営計画を策定しました。

経営体制

2025年6月より新体制へ移行し^(※)、持続的な成長を確実なものに

◆経営の監督・執行の分離(ガバナンス強化)

- ・襟川恵子代表取締役会長、襟川陽一代表取締役社長は、経営の監視・監督へ注力
- ・社外取締役を増員

◆次世代経営層への移行(サクセッションの実行)

- ・鯉沼代表取締役副社長が、代表取締役 社長執行役員 CEOに就任

新役職	名前	現役職
取締役名誉会長	襟川 恵子	代表取締役会長
代表取締役会長	襟川 陽一	代表取締役社長
代表取締役 社長執行役員 CEO	鯉沼 久史	代表取締役副社長

※取締役の選任については、当社第16回定時株主総会及び同株主総会終了後に開催される取締役会において正式に決定される予定です。

12

© KTHD © KTG

2025年6月から、新しい経営体制へ移行する予定です。

ガバナンスを強化するため、経営の監督と執行の分離を進め、襟川恵子会長と、私、襟川陽一は、経営の監視・監督に注力します。また、社外取締役が過半数を占める体制へ移行します。

さらに、現在副社長の鯉沼が、代表取締役 社長執行役員 CEOに就任します。

これまで段階的に取り組んできた、次世代経営層への移行は完了となります。新しい経営体制で、持続的な成長を実現してまいります。

経営体制

『クリエイティブ & ビジネス』を体現するリーダーのもと、グローバルへ飛躍

◆鯉沼新社長 プロフィール

1994年 4月 株式会社コーエー(現 株式会社コーエーテクモゲームス)新卒入社
2006年 4月 同社 執行役員(当時34歳)
2012年 4月 同社 ソフトウェア事業部長^(※)(当時40歳)
2015年 4月 株式会社コーエーテクモゲームス 代表取締役社長
2021年 4月 株式会社コーエーテクモホールディングス 代表取締役副社長

- ・PlayStation®2ローンチタイトル『決戦 KESSEN』(2000年発売)リードプログラマー、
当社初の協業タイトルや「戦国無双」シリーズのプロデューサー 等を務める
- ・共通ライブラリ立ち上げ(自社エンジンの原型) 等に貢献



※現在のエンタテインメント事業部

13

© KTHD © KTG

鯉沼を改めてご紹介させていただきます。

彼は、新卒でコーエーに入社し、プログラマーとして経験を積んできました。その後、『戦国無双』の立ち上げや、初めての協業タイトルの実現など、当社のビジネスの礎を築いてきました。

私がプロデューサーをつとめたタイトルである『決戦』では、リードプログラマーを担当していました。難易度の高かった3Dのプログラミングをこなすだけでなく、スケジュールが厳しい中、最後の最後まで、最高のゲームに仕上げる執念には感服しました。

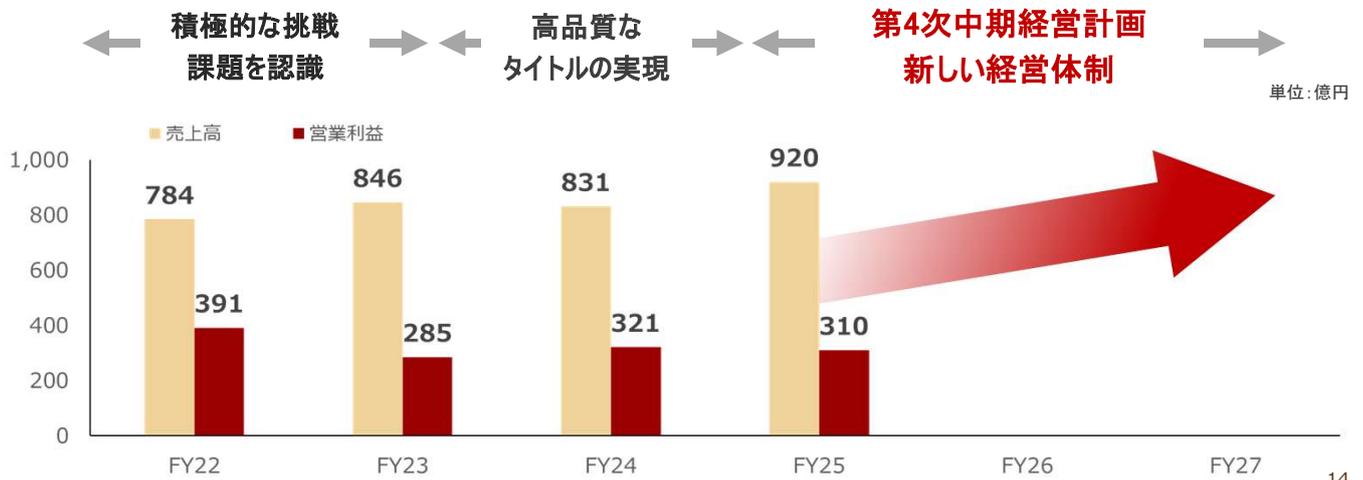
さらに、ビジネスにおける交渉にも長けており、私以上の実力を持っていると評価しています。

当社は、人材育成方針として「クリエイティブ & ビジネス」を掲げていますが、鯉沼はそれを体現する人物であると確信しています。

新しいリーダーのもと、コーエーテクモがさらなる成長を果たして、ビジョンに向かって突き進むことに、大いに期待しています。

現状認識と展望

次に繋げる努力が実り始めた。新しいスタートを切って成長軌道へ



14

© KTHD © KTG

現状認識と展望について、お話しします。

第3次中計では、様々なチャレンジを行うことで、成長を目指しました。チャレンジの結果、当社が乗り越えるべき課題が明確になり、それに重点的に取り組んだ結果、明るい兆しが見えてきました。

2024年度末に発売した複数のタイトルで、高い品質を実現し、お客様から良い評価を頂くことが出来ました。

エンタテインメントの世界では、新しい面白さを生むためのチャレンジは欠かせません。失敗があっても、その経験を糧にして、必ず次のチャレンジに活かすこのマインドが、クリエイターとしても、経営者としても大事なものと考えています。

2025年度から、鯉沼が中心となって、第4次中計を実行し、10年スパンで世界トップ10入りを目指して、挑戦を続けます。私は監督役として、これを実現に導くよう、尽力いたします。

引き続き、皆様のご支援とご協力を賜りますよう、お願い申し上げます。

3.第4次中期経営計画・2025年度業績予想

アジェンダ

1. 決算概要
2. 基本理念、経営体制
- 3. 第4次中期経営計画・業績予想**
 - 第3次中期経営計画 振り返り
 - 第4次中期経営計画(概要・位置づけ、定性目標、定量目標)
 - 3本の柱（経営基盤強化、事業戦略、キャッシュアロケーション）
 - 2025年度業績予想
4. 商品紹介映像
5. 質疑応答

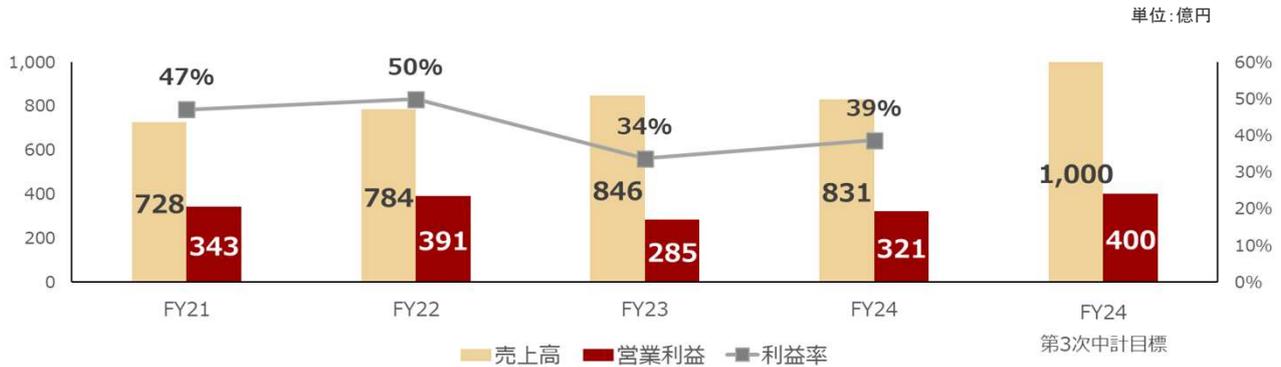
2025年度から3カ年で取り組む、
第4次中期経営計画について、ご説明いたします。

第3次中期経営計画 振り返り：業績

業績目標には届かなかったものの、一定の成果を上げることが出来た

◆業績

- ・売上高 2023年度に過去最高を更新
- ・営業利益 目標400億円は未達も、高い利益率
- ・世界のランキング 20位(2021年度) → 14位(2023年度)



注：ランキング順位は世界のデジタルエンタテインメント企業の営業利益額(当社調べ)。

16

© KTHD © KTG

まず、第3次中計の振り返りです。

第3次中計は、業績目標には届かなかったものの、
売上の拡大をはじめとして、一定の成果を上げることが出来ました。

変化の激しい市場環境の中で、
世界のデジタルエンタテインメント業界における営業利益額のランキングは上昇し、
2021年度の20位から、2023年度に14位を達成しました。

第3次中期経営計画 振り返り：重点目標

ヒットタイトルの創出を目指し、積極的にチャレンジを行った

	重点目標	結果
業績	2024年度 営業利益400億円	2024年度 営業利益321億円
コンソール・PC	500万本級タイトル(新規IP)	2タイトル発売。期間中の目標は未達だが、高評価を獲得
	毎期200万本級タイトル	期間累計で4タイトル。高いメタスコアを獲得
モバイル	月商20億円タイトル	想定タイトル2本は実現したが、月商は未達
	複数の月商10億円タイトル	2タイトルで月商10億円を達成

新規IP



新分野

位置情報



オープンワールド



17

© KTHD © KTG

重点目標として、コンソール・PCおよびモバイル分野で、大型タイトルや、新分野でのヒットを創出するため、積極的にチャレンジしました。

目標とするタイトルは全てローンチできたものの、本数や売上は、想定に届かなかったものがありました。

一方、こういったチャレンジを通して、グローバルに向けた課題を明確に認識出来るようになり開発ノウハウの蓄積を進めることが出来ました。

第3次中期経営計画 振り返り：課題認識

環境変化やチャレンジの結果を踏まえ、グローバルに向けた課題を認識



18

© KTHD © KTG

具体的な課題認識については、記載のとおりです。

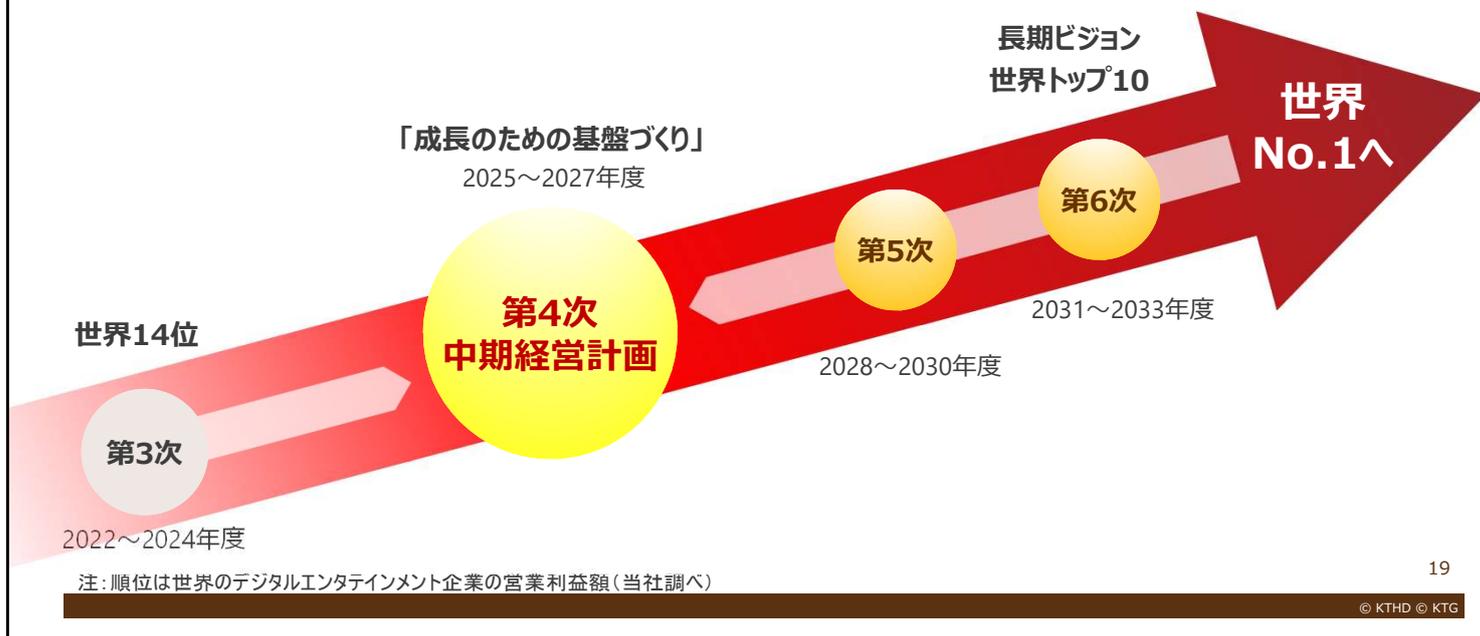
市場環境としては、新興国を中心に規模の拡大は続き、販売プラットフォームの多様化や、生成AIの登場といった機会も増えています。

一方で、ゲームのハイエンド化が進み、期待値が上がったことで、コストの上昇トレンドが強まりました。

この環境における当社の課題認識は、記載の4点です。課題に対する取り組みは、第4次中計に織り込んでいます。

第4次中期経営計画 概要・位置づけ

「世界No.1」への第1歩として、長期で世界トップ10入りを目指す



次に、2025年度から2027年度までの
第4次中計の内容をご説明します。

第4次中計は、第3次中計における課題解決に向けた取り組みと
長期ビジョンで描く将来像からのバックキャストの、
両者を加味して作成しました。

世界ナンバーワンに向けた第1歩として、10年スパンの長期ビジョンを設定しています。
デジタルエンタテインメント企業の営業利益額で、世界トップ10入りを目指します。

それに向けた第4次中計の位置づけは「成長のための基盤づくり」です。
3年間でしっかりと準備を行い、
第5次・第6次で、グローバルへ飛躍することを目指します。

開発期間の長期化に伴い、3カ年累計ベースで、段階的に成長していくことを目標とします。

第4次中期経営計画 定性目標

「成長のための基盤づくり」のため、4つの目標を設定



20

© KTHD © KTG

中計の目標は、次の4つです。
「パイプライン 数の成長」、「質の成長」、
「販売力の成長」、「コスト効率の成長」
これらを3か年で実現することを目指します。

ゲーム開発で成長するためには、パイプラインの数を伸ばすことが土台となります。
さらに、成功確度を上げるため、ポートフォリオ全体と、
タイトル個々の品質に対して、コントロールをしっかりと行います。

開発タイトルの収益を最大化するために、
効果的なマーケティングで売上を伸ばすと共に、
高い効率によってコストを抑制します。

この循環により、さらなるパイプラインの数と質の向上を図ります。

これらの取り組みを通して、成長の基盤を完成させます。

第4次中期経営計画 定量目標

3カ年の累計営業利益1,000億円以上を目指す

◆営業利益目標(メインターゲット)

- ・3カ年累計の営業利益1,000億円以上(※)
- ・単年度の営業利益400億円へ再チャレンジ
- ・営業利益率30%以上(単年度、3カ年の累計)

◆関連目標

- ・売上 3カ年累計 3,000億円以上
- ・コンソール・PC分野 販売本数 3カ年累計 3,000万本以上
- ・オンラインモバイル分野 売上 3カ年で段階的に伸長

※前提

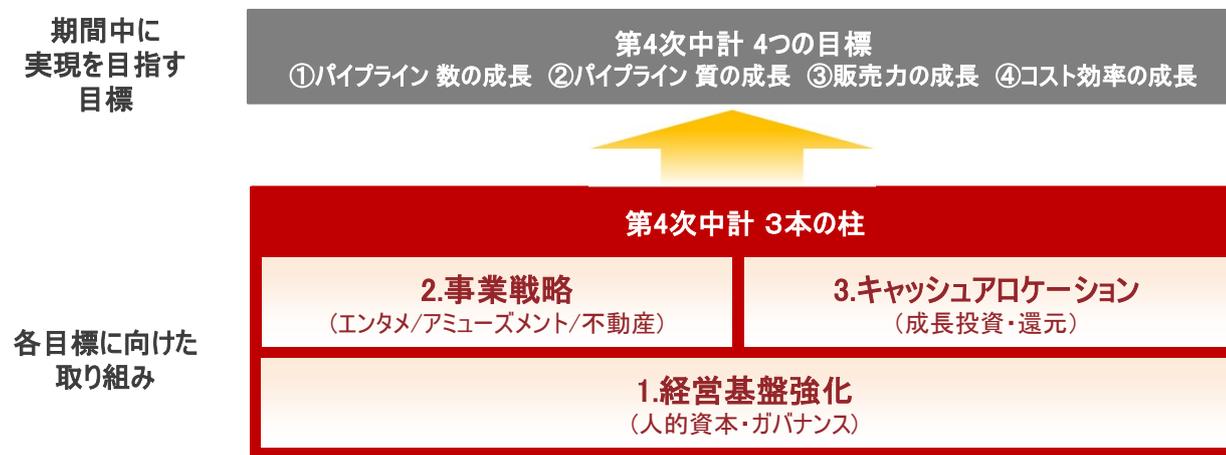
- ・自社開発タイトルを主軸とした成長。許諾収益は、2024年度と同水準で織り込み。第4次中計3カ年で概ね同水準。
- ・営業利益のうち、許諾収益を除いた自社タイトル営業利益の割合65%以上

定量目標としては、
3カ年累計の営業利益で1000億円以上と設定し
期間中に、単年度の営業利益400億円へ再チャレンジします。

コンソールPC、オンラインモバイルの両分野で、
自社開発タイトルを中核に据えた着実な成長を果たし、
目標を超える業績を達成できるよう、全社一丸となって尽力してまいります。

第4次中期経営計画 3本の柱

経営基盤強化、事業戦略、キャッシュアロケーションが3本柱



目標達成に向けた取り組みである、3本の柱をご説明します。

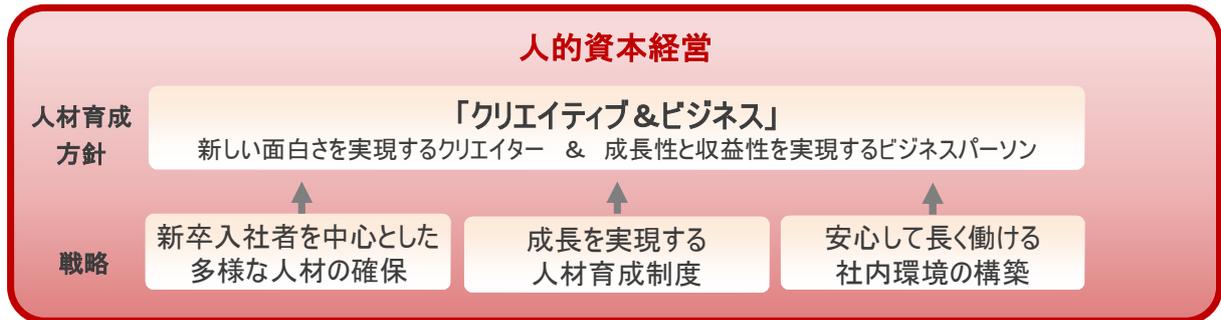
さきほどご説明した4つの目標を実現するため、
経営基盤強化、事業戦略、キャッシュアロケーションに重点的に取り組みます。

1つ目の柱：経営基盤強化（人的資本）

「クリエイティブ&ビジネス」の人材育成を通じて、ビジョン実現へ

「世界No.1のデジタルエンタテインメントカンパニー」の実現

パイプライン 質・数の成長、コスト効率の成長



23

© KTHD © KTG

経営基盤強化については、人的資本経営が中心となります。

人材育成方針として、「クリエイティブ&ビジネス」を設定しています。

新しい面白さを実現するクリエイターであり、
成長性と収益性を実現するビジネスパーソンである、
これらの資質を兼ね備えた人材の育成を目指し、戦略を実行します。

1つ目の柱：経営基盤強化（ガバナンス）

2025年6月から新たな体制へ移行、ガバナンスの強化を進める

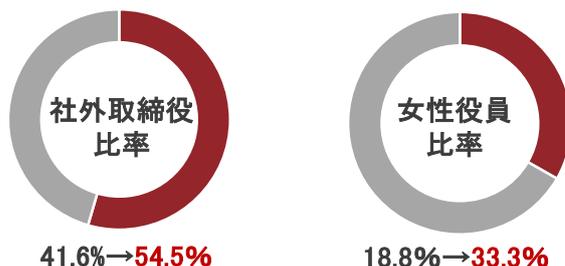
◆経営の監督・執行の分離を進める

- ・取締役会は、社長執行役員CEOと、非業務執行取締役を中心とした構成に
- ・株式会社コーエーテックコーポレートファイナンスを設立し、ファイナンス機能を集約

◆社外取締役比率50%超、女性役員比率30%超の体制へ

- ・新たに、社外取締役1名、社外監査役1名を選任^(※)

<変更後の取締役会体制>



※当社第16回定時株主総会及び同株主総会終了後に開催される取締役会において正式に決定される予定です。

24

© KTHD © KTG

次に、ガバナンスです。

さきほど襟川からもご説明した通り、プライム上場企業としてガバナンスを強化するため、監督と執行の分離を進めます。

取締役会においては、社外取締役を過半数とする構成として、2025年6月には社外取締役比率54%、女性役員比率33%を実現します。

また、グループ各社に分散していた資産運用を1社に集約します。これにより、取締役会におけるチェック機能の強化につなげます。

2つ目の柱：事業戦略

各事業分野の役割や状況に応じた事業戦略を実行

◆事業・分野ごとの位置づけと方向性

セグメント	分野	位置づけ	方向性
エンタテインメント事業	コンソール・PC オンライン・モバイル	成長ドライバー ＋ 安定収益	魅力的なIPを生み出し、 収益や価値を最大化する能力の向上を図る
	IP(自社・共同事業)	成長を図る	ゲームIPを多方面に展開し IP価値をさらに引き上げる
	IP(運営許諾)	安定収益	
アミューズメント事業	SP アミューズメント施設	安定収益	成熟市場の中で、既存事業の改善と 新しい施策等により、10%成長を実現
不動産事業	－	安定収益	グループを下支え

25

© KTHD © KTG

2つ目の柱は、事業戦略です。

各事業、各分野の状況に応じた戦略を実行して、安定した成長を目指します。

ここでは、エンタテインメント事業における戦略の概要をご説明します。

2つ目の柱：事業戦略 エンタテインメント事業

魅力的なIPを生み出し、収益や価値を最大化する能力の向上を図る

コーエーテックモのIPを **作る力 売る力 活かす力 支える力** を強化する



26

© KTHD © KTG

エンタテインメント事業では、IPを「作る力」「売る力」「活かす力」「支える力」を強化します。

マーケットを意識した企画立てを行い、魅力的なグローバルIPを創造することにより「作る力」を伸ばし、パイプラインの質の成長につなげます。

マーケティング、営業戦略の向上により、「売る力」を強化します。インドや東南アジアを含む新興市場への早期参入を目指し、販売力の成長を実現します。

グローバルIPをゲーム以外の領域へ展開し、収益化を進めることで「活かす力」を伸ばします。

そして、これら全てを「支える力」として、開発体制の拡充を行い、パイプラインの数の成長、コスト効率の成長を目指します。

2つ目の柱：事業戦略 エンタテインメント事業（パイプライン方針）

新作タイトルの数・規模は、第3次中計をベースに、ブラッシュアップした内容に

◆第4次中計 パイプライン方針

- ・マルチプラットフォーム対応を基本とする
- ・第3次中計の反省を踏まえ、リスクテイクの度合いを再考
- ・大型とミドルクラスまでのタイトルのバランスを考慮してラインナップを編成

第3次中期経営計画 タイトル数 実績

分野	分類	2022年度	2023年度	2024年度	計
コンソール PC	大型	3本	2本	1本	6本
	ミドルクラスまで	8本	3本	8本	19本
オンライン モバイル	自社	2本	3本	-	5本

27

© KTHD © KTG

パイプラインの方針について、ご説明します。

スライドに記載したのは、第3次における実績です。
第4次では、タイトルの規模感と本数バランスは、
第3次をベースに、ブラッシュアップした内容になるとお考えください。

3年間で大型タイトルを十分に配置していますが、
第3次で課題となった、タイトルの偏りを減らすため、
リスクの低いタイトルとのバランスを考慮して
ポートフォリオ全体でのリスク管理をさらに向上させていきます。

2つ目の柱：事業戦略 エンタテインメント事業（パイプライン 公表済みタイトル）

第4次中計期間に潤沢な新作タイトルをローンチ予定

分野	タイトル/プラットフォーム	開発	パブリッシャー
コンソール PC	信長の野望・新生 with パワーアップキット Complete Edition Nintendo Switch 2 / PlayStation®5	コーエーテックモ ゲームス	コーエーテックモ ゲームス
	WILD HEARTS S Nintendo Switch 2	コーエーテックモ ゲームス	コーエーテックモ ゲームス
	NINJA GAIDEN: Ragebound (IP許諾) PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Xbox SeriesX S/Xbox one/Windows(Steam)	The Game Kitchen	Dotemu
	NINJA GAIDEN 4 Xbox Series X S/Xbox Game Pass/Windows(MS Store, Steam)/PlayStation®5	プラチナゲームズ コーエーテックモゲームス	Xbox Game Studios
	ゼルダ無双 封印戦記 Nintendo Switch 2	コーエーテックモ ゲームス	国内:コーエーテックモゲームス 海外:任天堂
	紅の錬金術士と白の守護者 ~レスレリアーナのアトリエ~ PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Windows(Steam)	コーエーテックモ ゲームス	コーエーテックモ ゲームス
オンライン モバイル	キングダム 覇道 iOS/Android	バンダイナムコエンターテインメント コーエーテックモゲームス (共同開発)	バンダイナムコ エンターテインメント
	信長の野望 天下への道 (IP許諾) iOS/Android	テンダゲームス Kingnet	グラビティゲームアライズ

28

© KTHD © KTG

公表済みのパイプラインは記載のとおりです。

2025年度は、コンソール・PC分野で複数の大型タイトルを用意するなど
昨年度以上のラインナップを用意しています。
オンライン・モバイル分野でも開発中のタイトルが控えています。

記載のもの以外にも、複数の未発表タイトルを年度内に発売する予定です。

この3年間で、潤沢な数の新作を投入する計画です。

2つ目の柱：事業戦略 エンタテインメント事業（パイプライン Switch 2 対応タイトル）

3タイトルの供給を決定。今後に向けて対応タイトルを準備中



29

© KTHD © KTG

6月に発売される Nintendo Switch 2 向けに、3タイトルを発表しました。

ローンチタイトルとして『信長の野望・新生』の完全版を発売します。
また、AAAスタジオが開発を担当する『ゼルダ無双 封印戦記』をこの冬に予定しています。
今後もSwitch 2 に対応した新作を、順次発売していく計画です。

Switch 2 の発売により、ゲーム市場が一層盛り上がることに期待しています。

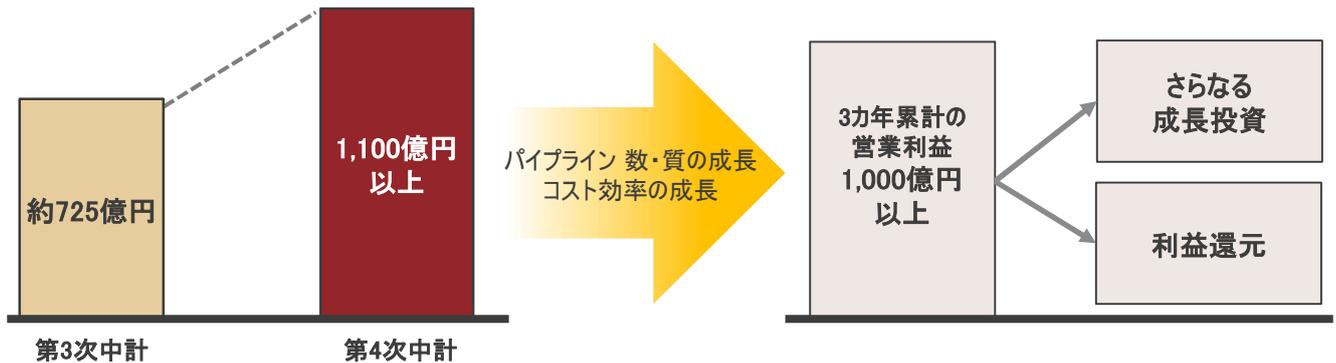
3つ目の柱：キャッシュアロケーション(成長投資)

人的資本を中心とする成長投資の拡大

◆成長投資

人的資本を中心に、成長のために積極的な資金投下を行う

- ・人的資本(人材育成、快適な職場環境の整備)
- ・開発インフラ、設備
- ・M&A



※金額は、人的資本投資(人件費、育成にかかる諸費用、オフィス・寮の整備費等)、その他設備投資、他社への出資等の合算値。計画値においては、M&A等の未定案件は含まない。

30

© KTHD © KTG

3つ目の柱は、キャッシュアロケーションです。

成長投資として、人的資本への投資を拡大します。
人的資本を支える職場環境、開発インフラにも十分に投資を行います。

これにより、パイプラインの数と質の成長、コスト効率の成長を推進し、
3カ年累計の営業利益目標の達成を後押しします。

ここで生まれた利益は、第5次以降に向けた更なる成長投資と、
株主の皆様への利益還元に配分します。

3つ目の柱：キャッシュアロケーション(利益還元)

持続的かつ安定的な配当による、株主の皆様への高い利益還元にコミット

利益還元の 位置づけ

経営上の最重要政策
お客様に喜んでいただいた成果を社内外のステークホルダーと共有し、企業価値向上を図る

利益還元 基本方針

連結年間総配分性向50%、あるいは、1株当たり年間配当50円
※総配分性向には、配当金、自社株買付けを含む。1株あたり配当額は目安

第4次中計 期間

- ・配当による利益還元を基本とする
- ・安定した配当を志向。営業利益成長による配当総額の伸長を目指す

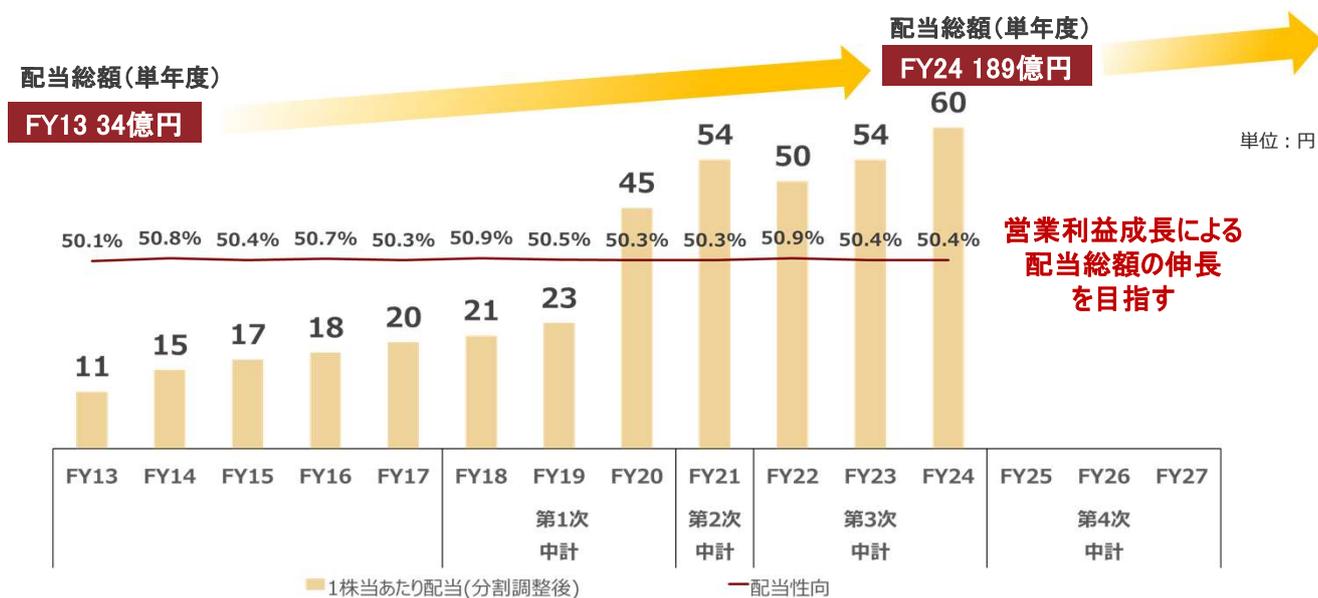
続いて、利益還元です。

利益還元は、経営上の最重要政策です。
基本方針は、配当金に自社株買い付けを加えた、連結総配分性向50%
あるいは、1株あたり年間配当50円 としています。

第4次中計の方針としては、配当による還元を基本とします。

3つ目の柱：キャッシュアロケーション(利益還元)

事業の成長により、さらなる還元の拡大を図る



※1株あたり配当は、株式分割調整後。配当総額は、小数点以下切り捨て。

これまで当社は、業績の成長に伴った利益還元を行ってまいりました。

第4次中計においては、事業の成長によって配当総額を伸ばすことで、高い還元の実現を目指します。

2025年度 期初業績予想・配当予想

営業利益は2024年度と同水準で計画

(百万円、円)

	FY24 実績		FY25 予想		対前年度	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
売上高	83,150	-	92,000	-	8,850	10.6%
営業利益	32,119	38.6%	31,000	33.7%	△1,119	-3.5%
経常利益	49,988	60.1%	37,000	40.2%	△12,988	-26.0%
当期純利益	37,628	45.3%	27,000	29.3%	△10,628	-28.2%
1株あたり配当(円)	60	-	43	-	△17	-28.3%
配当性向	50.4%	-	50.3%	-	△0.1pt	-

33

© KTHD © KTG

2025年度の期初業績予想についてご説明します。

現状の世界情勢は、米国の政策動向や、欧州・中東等の地政学リスク、金融資本市場の変動の影響等、さまざまな懸念があり、先行きの見通しが非常に難しい状況です。

2026年3月期の期初業績予想は、このような状況を鑑みて、保守的な水準で策定しております。

売上高、営業利益については、複数の新作タイトルの発売を予定しているものの、中長期に向けた開発投資が先行することを考慮しています。

営業外収支の予想も、直近の金融市場の状況を踏まえたものですが、引き続き、債券中心のポートフォリオを維持しながら、機動的な運用を行う方針です。

配当予想は、総配分性向50%の基本方針にもとづき、1株当たり 43円としております。

計画-セグメント別

		(百万円)		
		FY24 実績	FY25 予想	対前年度
エンタテインメント	売上高	78,078	86,100	8,022
	営業利益	31,479	30,600	△ 879
アミューズメント	売上高	4,150	4,700	550
	営業利益	500	700	200
不動産	売上高	1,234	1,100	△ 134
	営業利益	304	100	△ 204
その他	売上高	318	200	△ 118
	営業利益	△ 164	△ 400	△ 236
消去・全社	売上高	△ 629	△ 100	529
	営業利益	-	-	-
連結	売上高	83,150	92,000	8,850
	営業利益	32,119	31,000	△ 1,119

セグメント別の計画についてはご覧のとおりです。

計画-地域別売上高

(百万円)

	FY24 実績		FY25 予想		対 前年度	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内	49,220	59.2%	49,500	53.8%	280	0.6%
海外	33,930	40.8%	42,500	46.2%	8,570	25.3%
北米	10,882	13.1%	16,000	17.4%	5,118	47.0%
欧州	4,032	4.8%	7,500	8.2%	3,468	86.0%
アジア	19,017	22.9%	19,000	20.7%	△ 17	-0.1%
合計	83,150	100.0%	92,000	100.0%	8,850	10.6%

地域別売上高の計画は、記載のとおりです。
海外比率は46.2%で計画しています。

計画-地域別販売本数

	FY24 実績		FY25 予想		(千本) 対 前年度	
	本数	構成比	本数	構成比	本数	増減率
国内	2,370	31.1%	2,300	25.6%	△ 70	-3.0%
海外	5,260	68.9%	6,700	74.4%	1,440	27.4%
北米	2,020	26.5%	2,800	31.1%	780	38.6%
欧州	1,190	15.6%	1,900	21.1%	710	59.7%
アジア	2,050	26.9%	2,000	22.2%	△ 50	-2.4%
合計	7,630	100.0%	9,000	100.0%	1,370	18.0%
DL本数	5,960		4,500		△ 1,460	-24.5%
DL比率	78.1%		50.0%		△28.1pt	

36

© KTHD © KTG

コンソールPC分野の販売本数計画は900万本です。
海外比率は74.4%を計画しております。

複数の新作、2024年度に発売したタイトルのリピートや
バックカタログを織り込んでいます。

2025年度は、今回の期初業績予想を必達として、
これを上回る業績・利益還元を達成できるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。