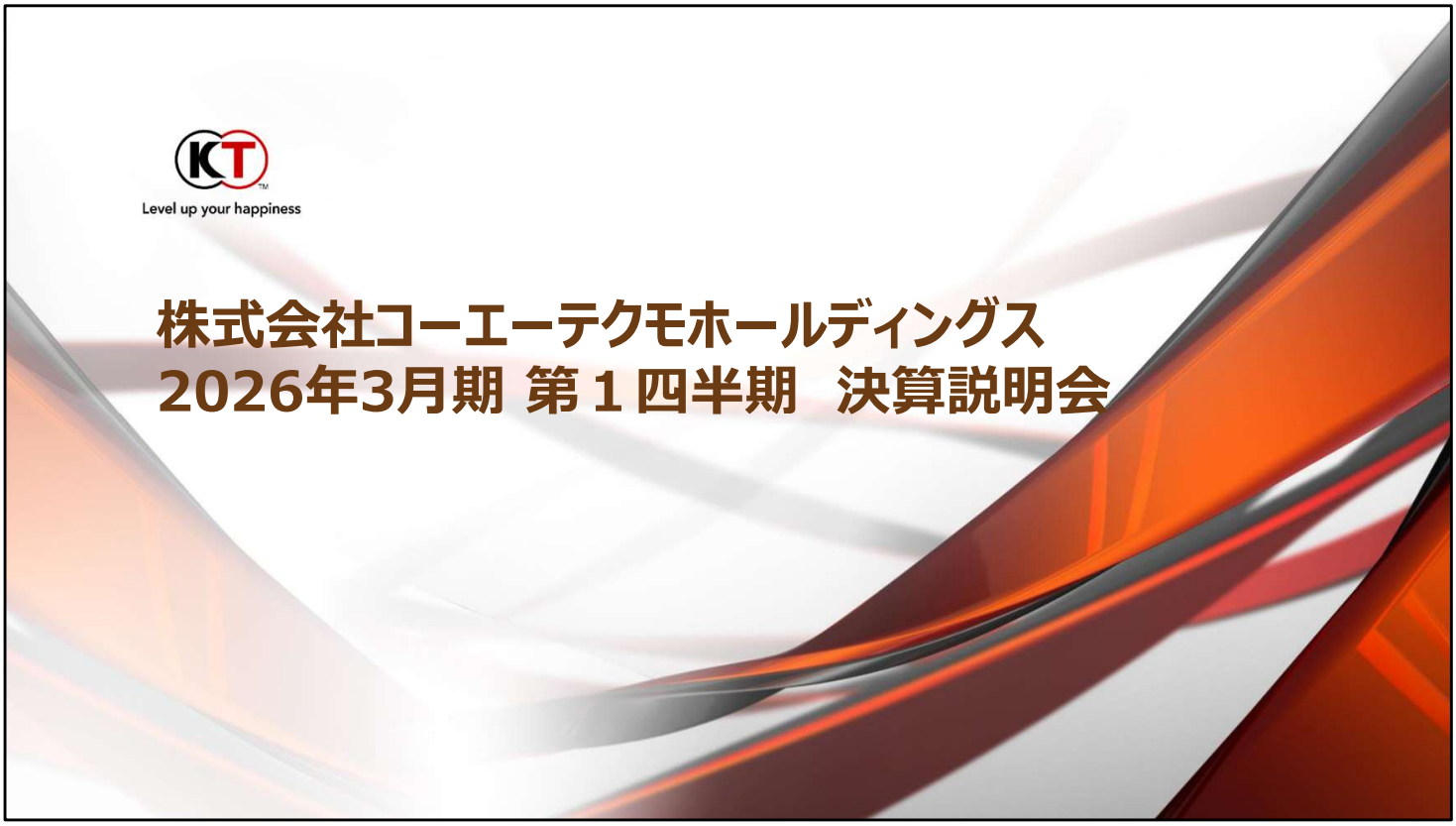

Level up your happiness
株式会社コーエーテクモホールディングス
2026年3月期 第１四半期　決算説明会

＜説明原稿＞

1.決算ハイライト・業績予想

アジェンダ

1. 決算ハイライト・業績予想
2. 事業ハイライト
3. よくあるご質問-これまでの開示事項の整理
4. 質疑応答

2

<説明原稿>

専務執行役員CFOの浅野です。

本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

私から、決算ハイライトおよび業績予想について、ご説明申し上げます。

決算ハイライト：連結業績

（百万円）

	FY24 Q1 金額	FY24 Q1 利益率	FY25 Q1 金額	FY25 Q1 利益率	対 前年度 金額	対 前年度 増減率
売上高	17,607	-	14,800	-	△2,807	-15.9%
営業利益	5,723	32.5%	3,574	24.1%	△2,149	-37.6%
経常利益	18,703	106.2%	8,769	59.3%	△9,934	-53.1%
当期純利益	13,638	77.5%	6,072	41.0%	△7,566	-55.5%

◆前年比増減

[売上] エンタテインメント事業（オンライン・モバイル分野）減
[費用] 全体では減少。人件費は増加、変動費が減少
[営業外収支] 前年度の反動減

3

© KTHD © KTG

＜説明原稿＞

第１四半期の連結業績は、記載のとおりです。

当期は、大きな新作の発売はなく、既存タイトルが中心となりました。

前年対比では、主にエンタテインメント事業でオンライン・モバイル分野の売上が減少したことにより、減収減益となりました。

費用は、人件費が増加したものの、
売上に伴って変動費が減ったことにより、全体では減少しました。

営業外収支は、前年の高い収益に対し、反動減となりました。

決算ハイライト：セグメント別

（百万円）

		FY24 Q1	FY25 Q1	対前年度
エンタテインメント	売上高	16,581	**13,583**	△ 2,998
	営業利益	5,701	**3,706**	△ 1,995
アミューズメント	売上高	757	**1,054**	297
	営業利益	15	**103**	88
不動産	売上高	280	**312**	32
	営業利益	65	**75**	10
その他	売上高	78	**77**	△ 1
	営業利益	△ 58	**△ 310**	△ 252
消去・全社	売上高	△ 90	**△ 226**	△ 136
	営業利益	-	**-**	-
連結	売上高	17,607	**14,800**	△ 2,807
	営業利益	5,723	**3,574**	△ 2,149

◆前年比増減

[エンタテインメント] オンライン・モバイル分野の売上減
[アミューズメント] SP事業 版権許諾収入増、AM施設事業 新店寄与(24年7月開店)
[不動産] KT Zepp Yokohamaが貢献

4

© KTHD © KTG

<説明原稿>

セグメント別の業績はご覧のとおりです。

エンタテインメントセグメントは、連結業績にてご説明したとおりです。

アミューズメントセグメントは、
SP事業で版権許諾収入が増加した他、
アミューズメント施設事業では、前期に開店した店舗が寄与しました。

不動産セグメントは、KT Zepp Yokohamaの貢献により、増加しました。

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。

業績予想

（百万円、円）

	FY24 通期実績 金額	利益率	FY25 通期予想 金額	利益率	対 前年度 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	60	–	**43**	–	△17	-28.3%
配当性向	50.4%	–	**50.3%**	–	△0.1pt	–

◆業績予想前提
・新作が下期に集中。業績予想には、現時点では未発表のタイトルも含む
・一過性の大きな費用計上等のリスク想定はなし

◆進捗
・第１四半期時点で、営業利益は社内計画を上回る推移
・業績予想は、新作の売上次第であることから、現時点で変更なし

5

© KTHD © KTG

<説明原稿>

業績予想についてご説明します。

当期は、新作のローンチが第3四半期以降に集中している事から、
売上、利益ともに下期の比重が高い計画です。

そのため、第1四半期の営業利益は計画を上回りましたが、
業績予想の修正はございません。

東証プライム市場　上場基準 適合状況

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対応を2026年3月末まで実施する

◆状況

・上場維持基準（改善期間： 2026年3月末まで）
流通株式比率35%以上に対して、25年3月末時点で29.9%

◆対応

検討中。決定次第速やかに開示

※詳細は、2025年6月30日に公表した適時開示をご参照下さい。(https://www.koeitecmo.co.jp/ir/docs/ir6_20250630_02.pdf)

6

© KTHD © KTG

<説明原稿>

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、
プライム市場上場を維持する方針です。

2025年3月末時点の流通株式比率は、29.9%でした。
上場維持基準の35%を充足するため、
2026年3月末までを計画期間として、対応策を検討しています。

具体的な内容については決定次第、すみやかに開示いたします。

以上で、決算に関する説明を、終わらせていただきます。

2.事業ハイライト

アジェンダ

1. 決算ハイライト
2. 事業ハイライト
3. よくあるご質問-これまでの開示事項の整理
4. 質疑応答

7

<説明原稿>

経営企画部長の初田です。

私からはまず、事業ハイライトについて、ご説明します。

事業ハイライト：エンタテインメント事業　売上高の内訳

第1四半期は既存タイトルが中心で、大きな動きなし

（百万円）

		FY24 Q1	FY25 Q1	対前年度
コンソール・PC(※1)	パッケージ等 (※2)	2,810	**2,163**	△ 647
	DL	3,260	**3,510**	250
	DLC	580	**380**	△ 200
		6,650	**6,053**	△ 597
オンライン	オンライン	110	**80**	△ 30
モバイル	モバイル(※3)	9,720	**7,350**	△ 2,370
		9,830	**7,430**	△ 2,400
イベント・グッズ		100	**100**	0
エンタテインメント売上高		16,581	**13,583**	△ 2,998

◆前年比増減

・タイトル　　前期、当期ともに大きな新作の発売なし、バックカタログ中心
・[コンソール・PC]　協業にかかる売上等の反動減
・[オンライン・モバイル] 2023年度配信タイトル、許諾ロイヤリティが減少

※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。

8

© KTHD © KTG

<説明原稿>

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。

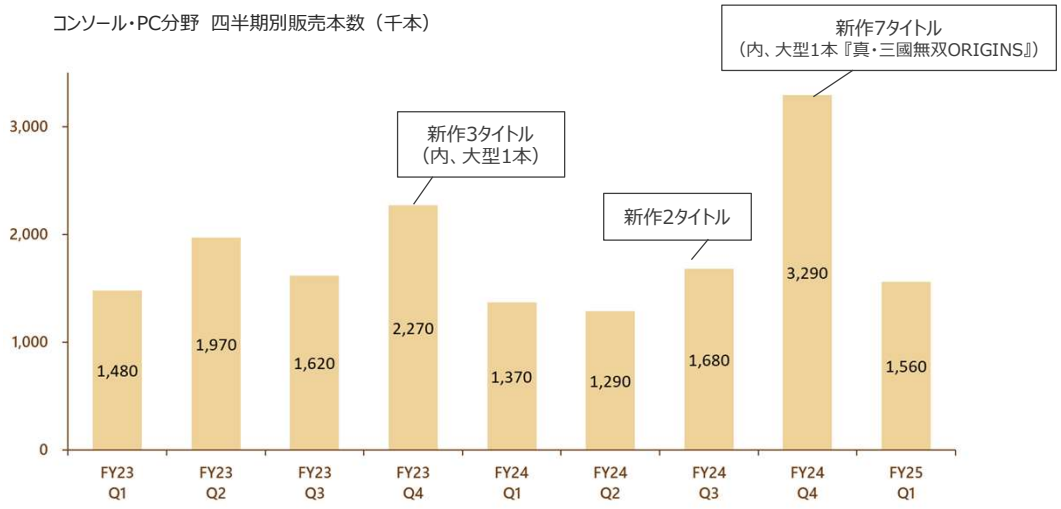
前期、今期ともに大きな新作の発売が無い四半期でした。

コンソール・PC分野では、バックカタログ販売は堅調でしたが、
協業にかかる売上が反動減となりました。

オンライン・モバイル分野では、2023年度に配信開始したタイトルと、
許諾ロイヤリティが減少しました。

事業ハイライト：エンタテインメント事業　コンソール・PC分野　販売本数推移

・大きな新作発売はなし
・保守的に見込んでいた計画に対しては上振れ



9

© KTHD © KTG

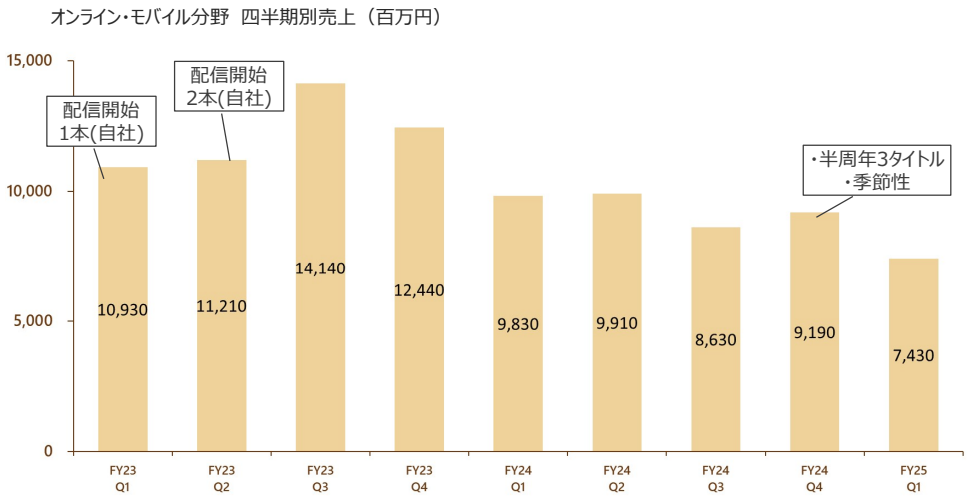
＜説明原稿＞

コンソール・PC分野の販売本数について、第1四半期は156万本となりました。

当四半期は、『信長の野望・新生』の完全版を発売しました。
バックカタログは、保守的な見立てとしていた計画に対して上振れとなりました。

事業ハイライト：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

・当四半期は大型イベントはなし



10

© KTHD © KTG

＜説明原稿＞

オンライン・モバイル分野の売上推移です。

第4四半期に半周年施策や季節性により売上が好調だったタイトルが、
第1四半期にかけては反動減となりました。

売上の水準を引き上げていくために、複数の自社タイトルの開発を進めています。
許諾タイトルも、新しいタイトルのサービスインや地域展開が進んでいます。

第1四半期の事業ハイライトは以上です。

3.よくあるご質問-これまでの開示事項の整理

アジェンダ

1. 決算ハイライト
2. 事業ハイライト
3. よくあるご質問-これまでの開示事項の整理
   - 業績予想前提・費用の構造について
   - 第4次中計　キャッシュアロケーション（成長投資・還元）
   - 第4次中計　パイプライン
   - 第4次中計　地域別戦略
4. 質疑応答

11

<説明原稿>

ここからは、投資家の皆様からよく頂くご質問について、
これまでの開示内容を改めて整理する形で、ご説明します。

よくあるご質問：業績予想前提・費用の構造について

Q.当期は「開発投資が先行」とのことだが、大きな費用の計上があるのか
A.特別な費用は無い。会計処理上、当該期の費用には将来タイトルの開発費が含まれている

会計処理・PLの構造

◆開発費は、仕掛計上（キャピタライズ）せず、発生した期に売上原価として計上
・当該年度の費用には、当期および翌期以降ローンチするタイトルの開発費が含まれる
・開発費にかかる評価損や除却損等は構造的に発生しない

◆当該年度の業績は、先行投資を含む費用に対する、ローンチタイトルの売上の大きさに依るもの
・新作がキードライバー。タイトルのローンチがあると、利益が伸びやすい
・タイトルのラインナップ（数×規模）およびスキームによって、利益の額と率が変動

12

© KTHD © KTG

<説明原稿>

2025年度の業績予想前提と、費用構造についてご説明します。

業績予想について、2025年度は開発投資が先行するとお伝えしておりますが、
一過性の費用などの特別なコスト計上は見込んでおりません。

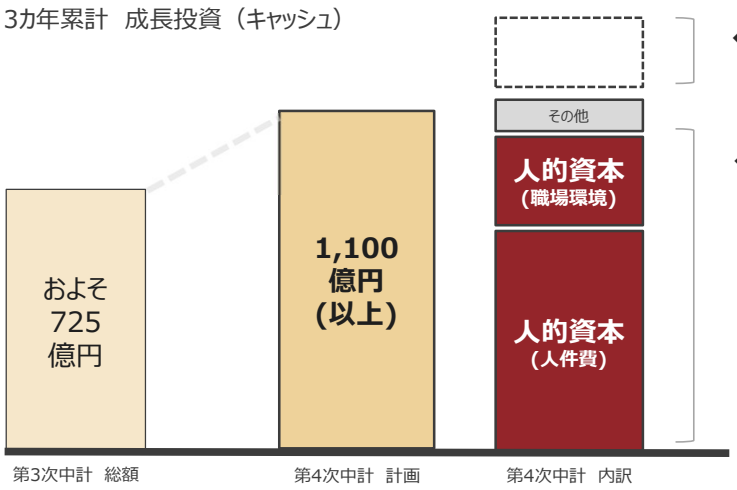
当社は開発費用を発生ベースで計上しています。
そのため、当期に計上する費用には、
年度内にローンチされるタイトルのものだけではなく、
来年度以降に予定しているタイトルの開発コストが含まれています。

業績は、こういった先行投資を含む費用に対して、
どれだけの売上を作れるかによって変動します。

また、新作タイトルの数や規模、スキームによって、
利益額と利益率が変わる構造となっています。

よくあるご質問：第4次中期経営計画　キャッシュアロケーション(成長投資)

Q.成長投資として、人件費を大幅に引き上げるのか。M&Aは計画済みなのか
A.大半が人的資本投資で、新オフィス取得を含む。人件費はこれまでと同等の増加ペース



◆機会があれば積極的に実施する要素
・M&A　-IP・シナジーを重視、相手先は厳選、規模等は未定

◆計画済みの要素
・人件費（人的資本への投資の大部分を占める）
-積極的な採用や昇給　→　費用として年10%ペース増

・職場環境整備
-新オフィス取得 約250億円　→　費用は織り込み済み

・その他（開発設備等）

13

© KTHD © KTG

※2025年4月開示の第4次中期経営計画を再構成。グラフの高さはイメージであり、絶対額の多寡と比例していません

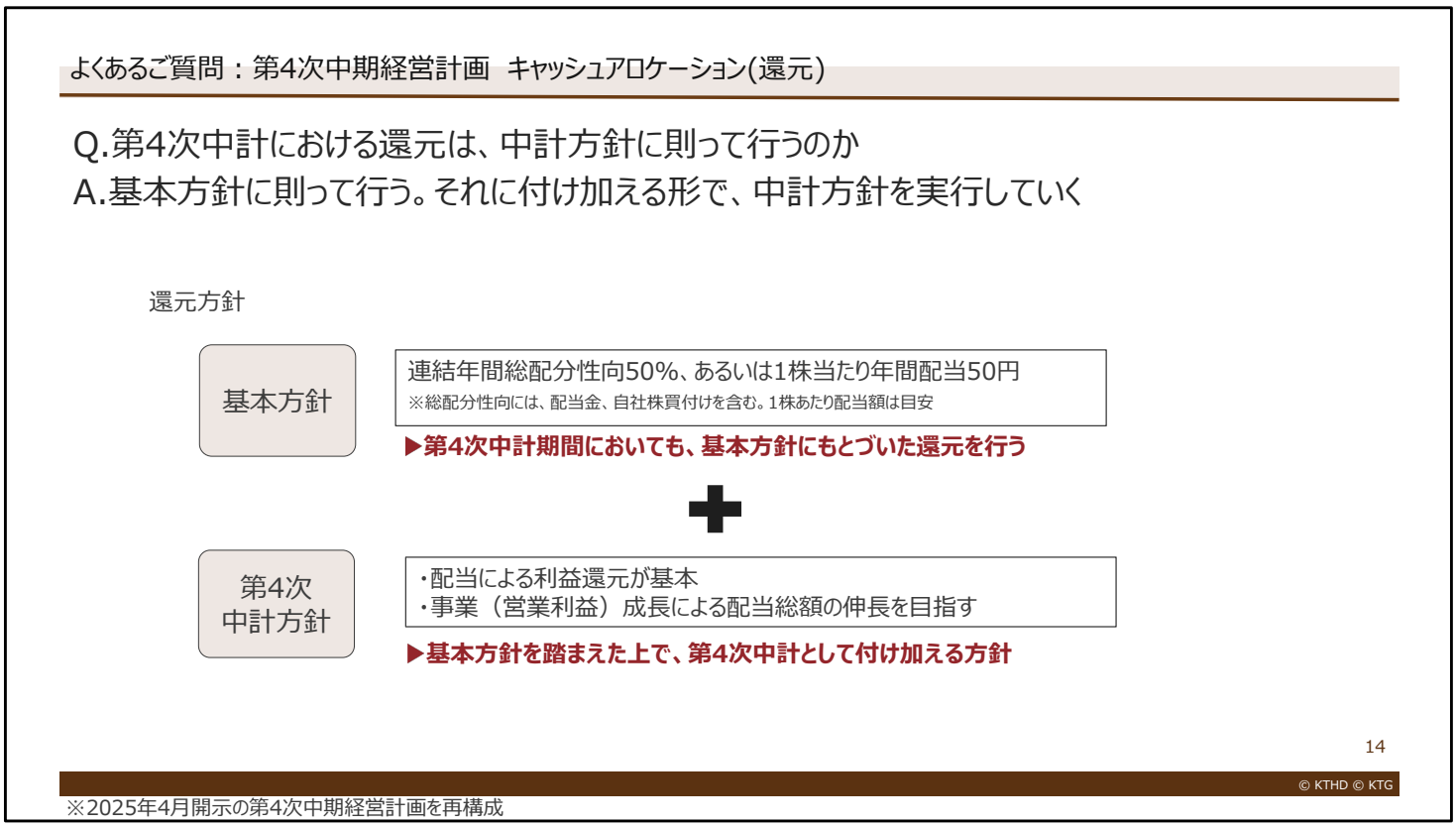
＜説明原稿＞

第4次中期経営計画の成長投資について、多くご質問をいただきました。

成長投資の大半が人的資本に対するもので、
3年間の人件費と、新オフィス取得にかかる費用約250億円が含まれます。
人件費は、採用と昇給により、年間10%程度の増加ペースとなる見通しです。

M&Aについては、機会があれば積極的に実施するスタンスですが、
IPやシナジーを重視して厳選する方針です。
現状で具体的な予定はないことから、1,100億の計画の中には織り込んでいません。

中計期間中は、人的資本を中心とした積極的な投資を行うことで、
中長期に向けた基盤づくりをすすめる方針です。



<説明原稿>

第4次中計の配当方針についてご説明します。

中計期間においても、従来の基本方針に則った還元を実施します。

この方針の中で、第4次中計として付け加えるものとして、
・還元は配当によって行う
・配当の伸長を、営業利益の成長によって実現させる
という2点を掲げています。

積極的な成長投資によって、営業利益の拡大を達成し、
それを株主の皆様へ還元することで、高いリターンを実現してまいります。

よくあるご質問：第4次中期経営計画　パイプライン

Q.第4次中計パイプラインはどのようになっているのか
A.開発体制拡充を背景に、ポートフォリオのバランスを重視して、質・量の成長を目指す

◆第3次中計 パイプライン

大型のヒット作創出にチャレンジ
・500万本級、200万本級大型タイトル
・月商10億、20億円モバイルタイトル
・新規IP、新ジャンル

分野	タイトル規模	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
モバイル (自社)	–	2本	3本	-	5本

◆第4次中計　パイプライン

ポートフォリオ全体でリスク管理
・中計目標「パイプライン 質と量の成長」
・規模のバランスを取ったラインナップ編成
・マーケットサイズを念頭にリスクテイクの度合いを精査

分野	タイトル規模	2025年度	2026年度	2027年度	計
コンソール PC	大型	タイトル数・規模は 第3次中計をベースに ブラッシュアップ			
	ミドルクラスまで				
モバイル (自社)	–				

※公表済みタイトル数（自社）：
コンソールPC 大型3本、その他4本／オンライン・モバイル　1本

15

© KTHD © KTG

※2025年4月開示の第4次中期経営計画を再構成

＜説明原稿＞

パイプラインについて、ご説明します。

第4次中計期間においても、毎年コンスタントに新作を配置しています。

タイトルの数や規模は、大枠として第3次中計の3年間と同等となりますが、
積極的な採用による開発体制拡充を背景に、
パイプラインの数と質の成長を目指しています。

主力タイトルだけでなく、リスクが低く安定的なタイトルも充分に配置することで、
ポートフォリオ全体でバランスを取ることを志向しています。

現状開示できるタイトルは限られていますが、
5年間の開発ロードマップに基づき、多くの新作タイトルを開発中です。

よくあるご質問：第4次中期経営計画　公表済みパイプライン

・第４次中計期間に潤沢な数の新作を用意
・大型タイトル『仁王3』を発表

分野	タイトル/プラットフォーム		ローンチ	地域	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		2025年6月	日本・アジア	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモ ゲームス
	WILD HEARTS S Nintendo Switch™ 2		2025年7月	グローバル	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモ ゲームス
	NINJA GAIDEN: Ragebound （IP許諾） PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™ Xbox SeriesX|S/Xbox one/Windows(Steam)		2025年7月	グローバル	The Game Kitchen	Dotemu
	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)		2025年9月	グローバル	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモ ゲームス
	NINJA GAIDEN 4 Xbox Series X|S/Xbox Game Pass/Windows(MS Store、Steam)/PlayStation®5	大型(協業)	2025年10月	グローバル	プラチナゲームズ コーエーテクモゲームス (共同開発)	Xbox Game Studios
	ライザのアトリエ ～秘密トリロジー～ DX PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™ 2/Nintendo Switch™/Windows(Steam)		2025年	グローバル	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモ ゲームス
	ゼルダ無双 封印戦記 Nintendo Switch™ 2	大型(協業)	今冬	グローバル	コーエーテクモ ゲームス	国内：コーエーテクモゲームス 海外：任天堂
	仁王 3 PlayStation®5/Windows(Steam)	大型	Early 2026	グローバル	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモゲームス 中東・北アフリカ：マンガプロダクションズ
オンライン モバイル	キングダム 覇道 iOS/Android		未定 (CBテスト1月)	国内	バンダイナムコエンターテインメント コーエーテクモゲームス (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		2025年6月	国内	テンダゲームス Kingnet	グラビティゲームアライズ
	新三國志曹操伝 （IP許諾） iOS/Android		2025年6月	中国	CMGE	CMGE

16

© KTHD © KTG

＜説明原稿＞

現在公表済みのパイプラインは、記載のとおりです。

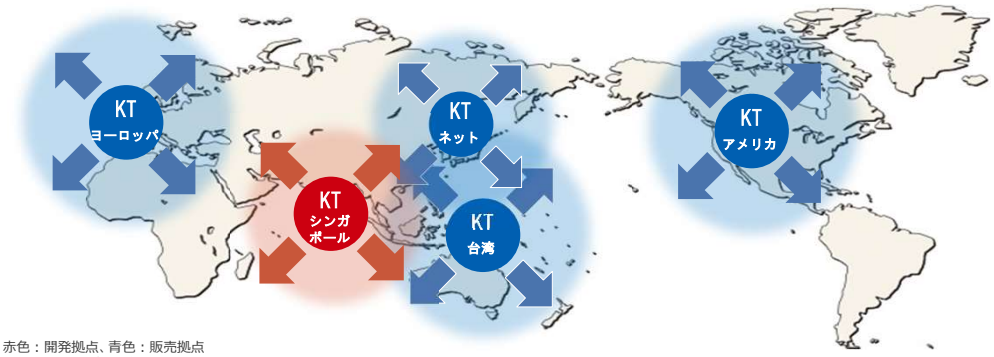
6月に、累計800万本を突破したシリーズの最新作である『仁王3』を発表し、
同日に体験版を配信しました。
2026年初頭の発売に向け、開発を進めています。

記載のもの以外にも、複数の未発表タイトルを年度内にローンチ予定です。

よくあるご質問：第4次中期経営計画　エンタテインメント事業　地域別戦略

Q.今後伸ばしていきたい地域や、地域ごとの戦略はどうなっているのか
A.分野ごとに成長余地の高い地域からグローバルへのアプローチを進める

分野別・地域別　戦略
　コンソール・PC分野　　：北米・欧州・中国を中心に成長余地あり　→　グローバルでの成功に向けマーケティング・販売強化
　オンライン・モバイル分野：日本、中国＋近隣地域が当面の重点地域　→　中長期的にグローバル展開を目指す
　市場開拓、調査　　：コーエーテクモシンガポールを拠点として、インド・東南アジアの新興国開拓を目指す



赤色：開発拠点、青色：販売拠点
※コーエーテクモグループの開発拠点であるコーエーテクモシンガポール(KTS)。タイトルの開発・運営、CG制作を行う。

17

© KTHD © KTG

※2024年10月開示の決算説明資料を再構成

<説明原稿>

エンタテインメント事業の地域別戦略について、ご説明します。

コンソールPC分野は、主に欧米市場に成長余地があると認識しています。
特に大型タイトルの成功には、欧米で販売を伸ばすことが不可欠であり、
マーケティング・パブリッシングの強化を進めていく方針です。
直近では、ω-Force、TeamNINJA、AAAスタジオが開拓の担い手となります。

オンライン・モバイル分野は、日本と、中国および周辺地域が当面の重点地域です。
長期的にはグローバルの広い地域で展開することを目指します。
筆頭はシブサワ・コウブランドですが、各部でタイトル開発に取り組みます。

また、コーエーテクモシンガポールを起点とした、市場の調査・開拓を進めて、
チャンスのある市場にいち早く参入することを目指します。

以上で、よくあるご質問について、説明を終わらせていただきます。

お知らせ「BUSINESS PLAN 2025」

襟川新会長・鯉沼新社長メッセージ、中長期方針を掲載した「BUSINESS PLAN 2025」を開示
https://www.koeitecmo.co.jp/ir/docs/ir6_20250619.pdf

18

© KTHD © KTG

<説明原稿>

質疑応答に先立ちまして、お知らせです。

6月からの新体制移行に際し、「BUSINESS PLAN 2025」を開示しました。

新会長の襟川、新社長の鯉沼のインタビューを中心に、
中長期の経営方針を掲載しています。

当社コーポレートサイトにて公開しておりますので、是非ご一読くださいませ。

（以上）