



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2四半期 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. プライム市場上場維持について
4. 第4次中計 事業戦略アップデート
5. 製品紹介映像
6. 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。
私からはまず、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

	FY24 Q2累計		FY25 Q2累計		対 前年度	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
売上高	35,197	-	31,268	-	△3,929	-11.2%
営業利益	10,651	30.3%	7,964	25.5%	△2,687	-25.2%
経常利益	21,000	59.7%	17,795	56.9%	△3,205	-15.3%
当期純利益	15,975	45.4%	13,465	43.1%	△2,510	-15.7%

◆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]	前年度には届かないものの堅調に推移

<説明原稿>

第2四半期累計の連結業績は、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、
オンライン・モバイル分野の売上減に伴う変動費減等により、全体では減少しました。

営業外収支は、前年の高い収益には届かないものの、
堅調な推移となりました。

決算ハイライト：連結業績

売上高、利益ともに期初予想を上回った

	FY25 Q2累計業績予想		FY25 Q2累計		対 業績予想	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
売上高	30,000	-	31,268	-	1,268	4.2%
営業利益	5,000	16.7%	7,964	25.5%	2,964	59.3%
経常利益	8,000	26.7%	17,795	56.9%	9,795	122.4%
当期純利益	6,000	20.0%	13,465	43.1%	7,465	124.4%

<説明原稿>

前年比では減少したものの、
売上高、利益は当中間期の期初予想を上回りました。

既存タイトルのリピート販売の増加や、
外注加工費、広告宣伝費等の減少が寄与しました。

また、金融市場の動向を注視しながら運用を行い、
営業外収支も堅調に推移しました。

決算ハイライト：セグメント別

		(百万円)		
		FY24 Q2累計	FY25 Q2累計	対前年度
エンタテインメント	売上高	32,761	28,503	△ 4,258
	営業利益	10,371	7,747	△ 2,624
アミューズメント	売上高	2,083	2,294	211
	営業利益	252	384	132
不動産	売上高	600	635	35
	営業利益	145	153	8
その他	売上高	153	177	24
	営業利益	△ 118	△ 320	△ 202
消去・全社	売上高	△ 401	△ 341	60
	営業利益	-	-	-
連結	売上高	35,197	31,268	△ 3,929
	営業利益	10,651	7,964	△ 2,687

◆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]	AM施設事業 既存店舗が好調
[不動産]	KT Zepp Yokohamaが貢献

<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、アミューズメント施設事業の既存店売上が好調だったこと、スロット・パチンコ事業における開発受託売上の増加により、増収増益となりました。

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

	FY24 通期実績		FY25 通期予想		(百万円、円)	
	金額	利益率	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%	-	51.8%	-	+1.4pt	-

◆業績予想前提

- ・新作が下期に集中。業績予想には、年度内発売予定の新作を含む
- ・一過性の大きな費用計上等のリスク想定はなし
- ・為替前提は1ドル140円→営業利益に対しては、1円の為替変動あたり1億円以上の変動

◆進捗

- ・第2 四半期時点で、営業利益は期初の計画を上回った
- ・通期業績予想は、新作の売上次第であることから、現時点で変更なし

<説明原稿>

業績予想についてご説明します。

第2四半期累計の営業利益は計画を上回りましたが、
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、通期業績予想については、保守的に見ており、修正はございません。

2.事業ハイライト

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. プライム市場上場維持について
4. 第4次中計 事業戦略アップデート
5. 製品紹介映像
6. 質疑応答

<説明原稿>

続いて、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2四半期は既存タイトルが中心で、大きな動きなし

		(百万円)		
		FY24 Q2 累計	FY25 Q2 累計	対前年度
コンソール・PC ^(※1)	パッケージ等 ^(※2)	5,391	5,109	△ 282
	DL	6,220	6,679	459
	DLC	1,010	734	△ 276
		12,621	12,522	△ 99
オンライン	オンライン	210	160	△ 50
モバイル	モバイル ^(※3)	19,530	15,620	△ 3,910
		19,740	15,780	△ 3,960
イベント・グッズ		400	200	△ 200
エンタテインメント売上高		32,761	28,503	△ 4,258

◆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減少はあるものの、前年並み
- ・[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IPブリッキ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許諾売上金額・比率は非開示。

<説明原稿>

エンタテインメント事業の売上高の内訳はご覧のとおりです。

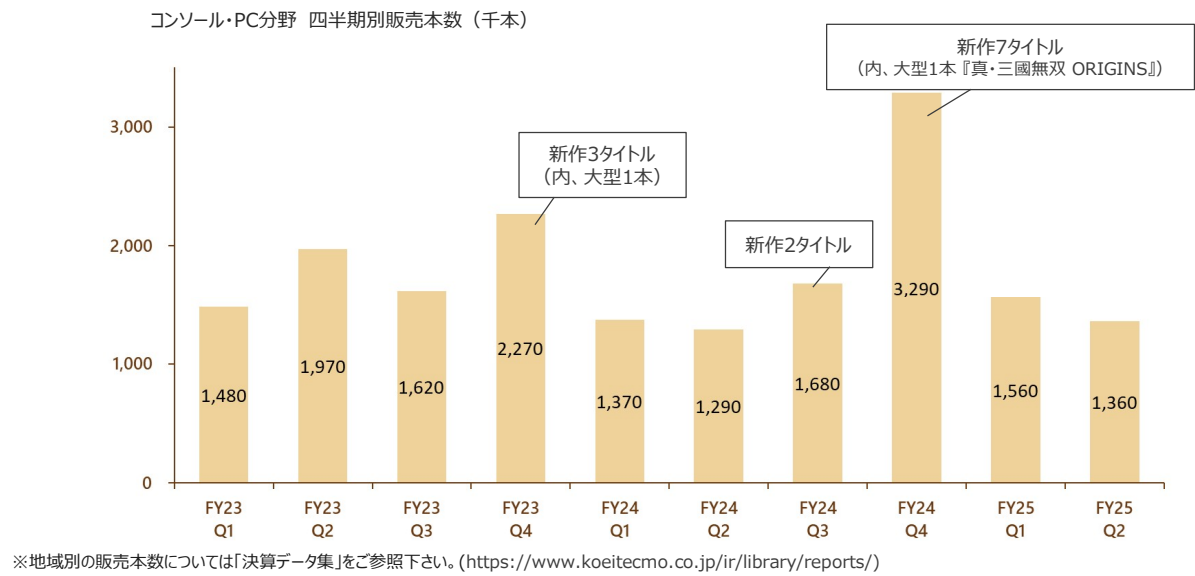
第2四半期累計は、前期、今期ともに既存タイトルが中心となりました。

コンソール・PC分野では、バックカタログ販売は堅調で、協業にかかる売上の減少はあるものの、前年並みとなりました。

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

バックカタログ中心に推移。「アトリエ」シリーズの新作を9月末に発売。



<説明原稿>

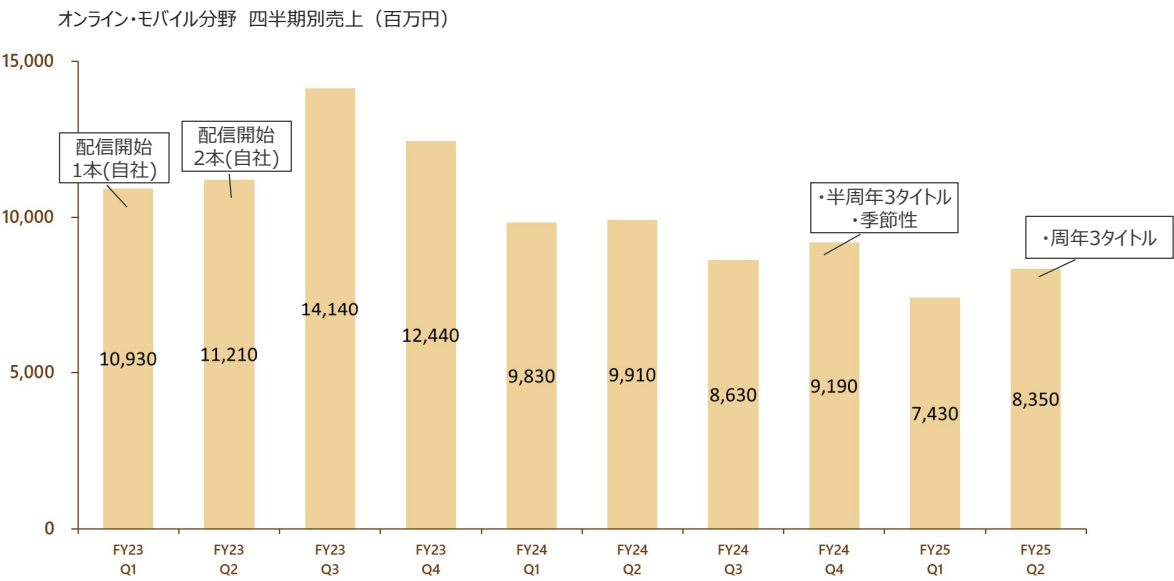
コンソール・PC分野の販売本数について、第2四半期は136万本となりました。

当四半期は、7月にNintendo Switch2移植タイトルである『WILD HEARTS S』を発売しました。
また、9月末に「アトリエ」シリーズの新作を発売しました。

販売本数全体としては、バックカタログを中心に、前年を上回り堅調に推移しました。

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

3つのタイトルで周年イベントを実施



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2四半期は3つのタイトルが周年を迎えました。
前年対比では減少しているものの、第1四半期の売上を上回りました。

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。

なお、第3四半期に入り、10月に「キングダム覇道」の配信を開始しました。

第2四半期の事業ハイライトは以上です。

3.プライム市場上場維持について

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. プライム市場上場維持について
4. 第4次中計 事業戦略アップデート
5. 製品紹介映像
6. 質疑応答

11

<説明原稿>

続いて、東証プライム市場 上場基準の適合状況に関して、ご説明します。

東証プライム市場 上場基準 適合状況

流通株式比率35%以上となり、プライム市場上場維持基準のすべての項目に適合

◆対応

- ・2025年9月に「自己株式の処分及び株式売出し」を実施、株式の受渡を完了
- ・2025年9月末日時点の株主名簿にて、流通株式比率を確認

◆流通株式比率

	2025年3月末時点	2025年9月末時点	(プライム市場 上場維持基準)
流通株式比率	29.9%	37.3% (2025年3月末対比 +7.4pt)	35%以上

◆オファリング概要

- ・プライム上場維持基準の充足、個人投資家を中心とした株主層の拡大と多様化を目的に実施

形態	・一般募集（公募による自己株式の処分）、引受人の買取引受けによる売出し及びオーバーアロットメントによる売出し
オファリングサイズ	・一般募集（公募による自己株式の処分）14,740,000株 ・引受人の買取引受けによる売出し：7,000,000株 ・オーバーアロットメントによる売出し：3,260,000株
日程	決議日：2025年9月2日 条件決定日：2025年9月10日 受渡期日：2025年9月18日

※詳細は、2025年10月17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_20251017.pdf)

12

© KTHD © KTG

<説明原稿>

当社は、上場維持基準への適合に向けて
2025年9月に「自己株式の処分 及び 株式売り出し」を実施しました。

その結果、9月末日時点の流通株式比率が37.3%となりました。
これにより、プライム市場の上場維持基準のすべての項目に適合しました。

引き続き、プライム上場企業として、今後もさらなる企業価値向上に努めてまいります。

4.第4次中計 事業戦略アップデート

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. プライム市場上場維持について
4. 第4次中計 事業戦略アップデート
 - 長期ビジョン、計画の全体概要
 - 事業戦略 パイプライン（方針、パイプラインのリスクコントロール、公表済みラインナップ）
 - 事業戦略 グローバル展開
 - 事業戦略 IP展開
5. 製品紹介映像
6. 質疑応答

13

<説明原稿>

代表取締役 社長執行役員CEOの鯉沼でございます。

ここからは、第4次中期経営計画の事業戦略について、パイプラインの方針を中心に、ご説明します。

長期ビジョン

第4次から6次中期経営計画にかけて
長期ビジョン「世界トップ10入り」の達成を目指す



14

© KTHD © KTG

<説明原稿>

長期スパンの目標として、ゲーム事業の営業利益額で
世界トップ10入りを掲げています。

これに向けて、第4次から第6次中計にかけて、段階的に成長をしていく計画です。

開発期間の長期化や環境変化への対応のため、
単年ではなく3年を基本単位とした成長を目指します。

第4次中期経営計画の全体概要

長期ビジョンへの第一歩として第4次中計は「成長の基盤づくり」を進める

第4次中期経営計画 「成長のための基盤づくり」

◆ 定性目標

- ①パイプライン 数の成長
- ②パイプライン 質の成長
- ③販売力の成長
- ④コスト効率の成長

◆ 定量目標

- ・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）

◆ 3つの柱

- 1.経営基盤強化（人的資本、ガバナンス体制）
- 2.事業戦略（エンタテインメント事業が成長ドライバー。IPを「作る力」「売る力」「活かす力」「支える力」を強化）
- 3.キャッシュアロケーション（人的資本を中心とした成長投資、還元）

15

© KTHD © KTG

<説明原稿>

その中で、第4次中計は、長期的な飛躍を実現していくための、「成長の基盤づくり」と位置づけています。

これに基づき「パイプラインの質・量」など、4つの成長目標を掲げ、エンタテインメント事業を中心とした基礎固めをしっかりと行います。

3カ年累計の営業利益で1000億円以上を主要な定量目標としています。また、単年度営業利益400億円へ再チャレンジします。

第4次中期経営計画 事業戦略 パイプライン

「パイプライン 質・量の成長」を実現するため
マルチプラットフォーム、ポートフォリオコントロール、開発体制拡充に取り組む

目標	事業戦略（パイプラインの方針）	施策
 パイプライン 質の成長	マルチプラットフォーム	複数プラットフォーム同時発売が基本 (一部の協業タイトルを除く)
	ポートフォリオ リスクコントロール	◆タイトルの規模 業績をけん引する大型タイトルを配置 安定収益となるミドルクラスタイトルの量も重要 ◆タイトルの性質 新規IP・新規ジャンル等に偏重せず シリーズ、コラボレーション、リメイク・移植等を配置
	開発体制の拡充	・積極的な採用や育成 ・製作工程のさらなる効率化

16

© KTHD © KTG

<説明原稿>

定性目標として掲げる「パイプラインの質と量の成長」について、ご説明します。

これを実現していく方策として、マルチプラットフォーム展開、
ポートフォリオのリスクコントロール、開発体制の拡充に取り組んでいます。

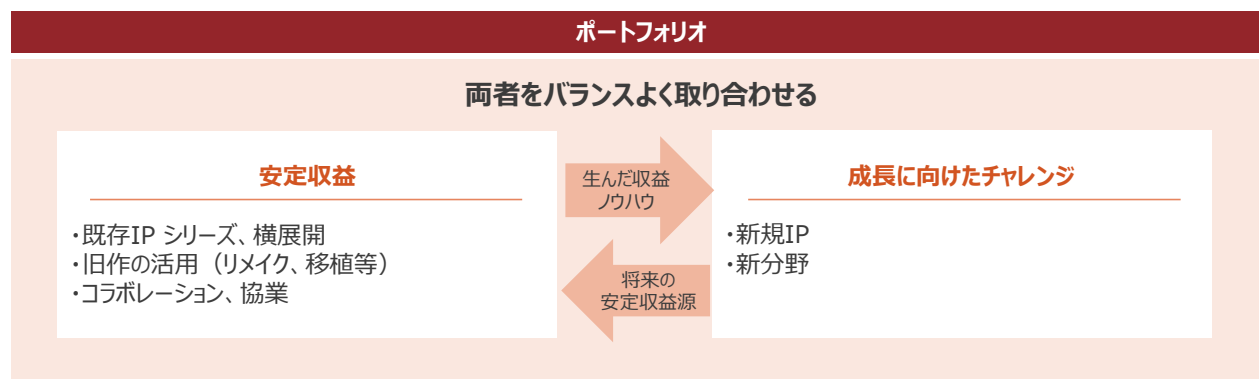
自社タイトルについては、従来より、マルチプラットフォーム展開を基本としてきました。
これは今後も継続していきます。

ポートフォリオのリスクコントロールについては、
タイトルの規模、性質の観点から、バランスを重視した内容を目指します。

開発体制の拡充については、新卒を中心とした積極的な採用を続けるとともに、
製作工程の効率化に取り組んでいます。

第4次中期経営計画「パイプラインの質・量の成長」 ポートフォリオのリスクコントロール

成長ポテンシャルの高いチャレンジと安定収益タイトルのバランスをうまく取ることで
パイプラインの質と量を高い水準に引き上げる



17

© KTHD © KTG

<説明原稿>

ポートフォリオのリスクコントロールについてご説明します。

第3次中計ではチャレンジタイトルへ重点を置いて、積極的に取り組みましたが、ポートフォリオ全体のリスクが高まり、業績目標には届かない結果となりました。

その反省を踏まえ、第4次中計では、安定収益とチャレンジに経営資源をバランスよく配置しリスクをコントロールしたポートフォリオの構築を進めています。

会社が長期的に成長していくためには、新規IP、新分野といったチャレンジは欠かせませんが、チャレンジを支えられる安定収益を、充分に確保することも重視します。

公表済みパイプライン（一部抜粋）

第4次中計に基づきバランスのとれたラインナップを編成

分野	種類	タイトル	ローンチ	開発	パブリッシャー
コンソール PC	大型	NINJA GAIDEN 4	2025年10月	ブラチナゲームズ コーエーテクモゲームス (共同開発)	Xbox Game Studios
		ゼルダ無双 封印戦記	2025年11月	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	2026年2月	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
		ぼこ あ ポケモン	2026年春	ポケモン ゲームフリーク コーエーテクモゲームス (共同企画・開発)	ポケモン
	その他	三國志8 REMAKE with パワーアップキット	2026年1月	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモ ゲームス
		真・三國無双 ORIGINS 大型DLC	2026年1月	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモ ゲームス
		真・三國無双 2 with 猛将伝 Remastered	2026年3月	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモ ゲームス
		零 ～紅い蝶～ REMAKE	2026年初頭	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモ ゲームス
オンライン モバイル	自社	キングダム 覇道	2025年10月	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
		遙かなる時空の中で 龍宮の神子	今冬 (事前登録中)	コーエーテクモ ゲームス	コーエーテクモ ゲームス

※発売・発表済みタイトル一覧は、別途開示している「データ集」をご覧ください (<https://www.koeitecmo.co.jp/ir/library/reports/>)

※主要IPの販売本数等については、統合報告書2025(p.6)をご覧ください (https://www.koeitecmo.co.jp/ir/docs/ird1_20251022_01.pdf)

18

© KTHD © KTG

<説明原稿>

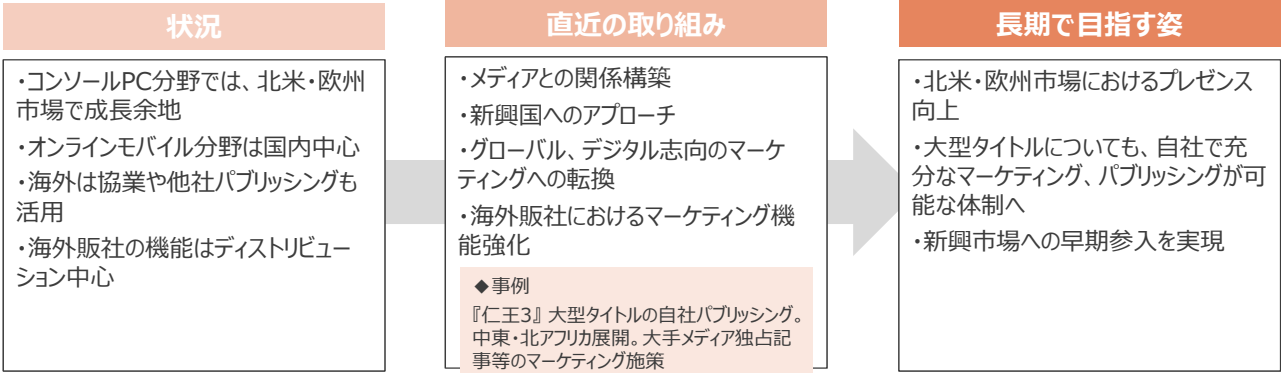
具体的なラインナップについてご説明します。

コンソール・PC分野では11タイトル、オンラインモバイル分野で2タイトルを発表しました。
コラボレーションを含む大型に加えて、
安定収益となるリメイクタイトル等も拡充しています。

第4次中計の3カ年で豊富なラインナップを用意しています。
26年度以降も、大型タイトルを含めて、コンスタントに新作をローンチする予定です。

第4次中期経営計画 事業戦略「売る力」の強化ーグローバル展開

グローバルでの飛躍を目指して
マーケティング・パブリッシング体制の拡充を中長期で進める



19

© KTHD © KTG

<説明原稿>

事業戦略における、グローバル展開についてご説明します。

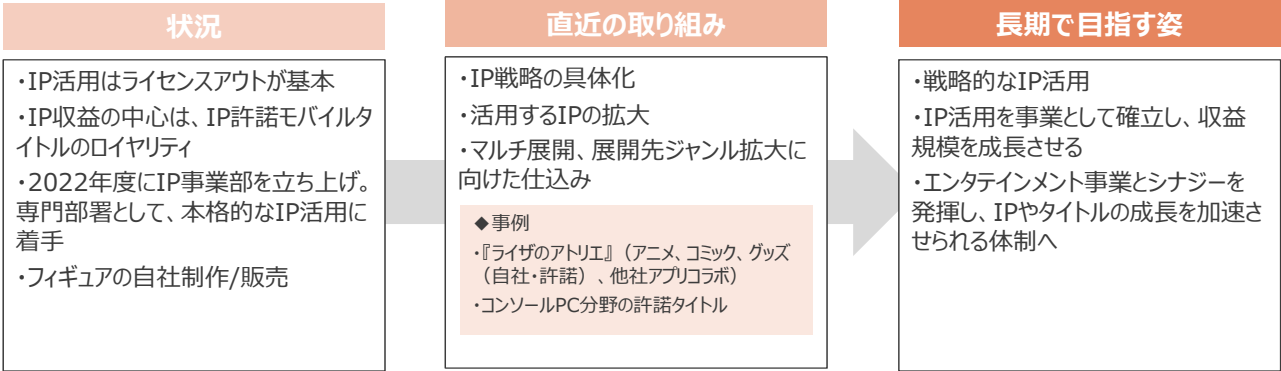
コンソール・PC分野においては、欧米市場、新興国へのアプローチが課題です。直近では、現地メディアとの関係構築、デジタルマーケティングの強化、協業による新興国への流通などに取り組んでいます。

オンライン・モバイル分野は、現状では、自社タイトルは国内、許諾タイトルはアジア圏が中心となっています。リーチできる市場の拡大、新興市場への早期参入を目指して、市場調査や体制づくりから着手します。

将来的には、海外市場においてもプレゼンスを向上させ、コーエーテクモがグローバルで認められるブランドになる事を目指します。

第4次中期経営計画 事業戦略「活かす力」の強化ーIP展開

IPの戦略的活用・事業拡大を目指し
豊富なIP群を多方面へ展開するための準備を進める



20

© KTHD © KTG

<説明原稿>

IPの展開についてご説明します。

2022年に設立したIP事業部が主体となって、
許諾を中心としたIP展開に取り組んでいます。

直近は、戦略の具体化や、展開できる分野の拡大が課題であると捉えています。

長期的に、IPの価値を戦略的に高め、マネタイズをさらに拡大することを目指し
第4次中計では、将来に向けた仕込みを推進してまいります。

5.製品紹介映像

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. プライム市場上場維持について
4. 第4次中計 事業戦略アップデート
5. 製品紹介映像
6. 質疑応答

お知らせ「統合報告書2025」

日本語版 2025年10月22日 公開

経営の新体制、長期ビジョンを通じた持続的な成長ストーリー、当社独自の競争優位性を示す

https://www.koeitecmo.co.jp/ir/docs/ird1_20251022.pdf

※英語版は後日公開予定

◆注力した主なコンテンツ

- ・中長期的な成長に向けた具体的な長期ビジョン
- ・ガバナンス強化に向けた新体制及び移行プロセス
- ・6ブランド・1スタジオ及び代表IPの可視化
- ・長期ビジョンを実現させるコーエーテクモの4つの競争優位性



22

© KTHD © KTG

<説明原稿>

「統合報告書2025」を10月22日に発行しました。

今回は、6月に発足した経営の新体制、長期ビジョンについて、投資家の皆様にご理解を深めていただけるよう内容を充実させています。

また、投資家様をはじめとしたステークホルダーからのご意見をふまえて、当社の競争優位性をご理解いただくためのコンテンツについても拡充しました。

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。

(以上)