



株式会社コーネーテクモホールディングス 2026年3月期 第3四半期 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
 - Q4の見通しおよび来期の展望
 - エンタテインメント事業の戦略
4. 質疑応答

2

<説明原稿>

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（対 前年度）

	FY24 Q3累計		FY25 Q3累計		対 前年度	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
売上高	52,570	-	51,729	-	△841	-1.6%
営業利益	15,075	28.7%	14,571	28.2%	△504	-3.3%
経常利益	33,144	63.0%	31,099	60.1%	△2,045	-6.2%
当期純利益	25,161	47.9%	23,780	46.0%	△1,381	-5.5%

◆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] 全体では前年並み。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3四半期累計の連結業績は、記載のとおりです。

当期は、コンソールPC分野で大型の新作タイトル2つを発売しました。
オンラインモバイル分野は、スマートフォンゲームの新作タイトル2つを配信開始しました。

前年対比では、
売上は、新作タイトルが収益に寄与しましたが、
オンライン・モバイル分野の減少により、減収となりました。

費用は、人件費が増加しましたが、
オンライン・モバイル分野の売上減に伴う変動費の減少などにより、
全体では前年並みとなりました。

営業外収支は、金融市場の動向を注視しながら戦略的にポートフォリオの組み換えを行い、
利益を計上しました。

費用・人員数（対 前年度）

		FY24 Q3累計	FY25 Q3累計	対前年度	対 当初見通し(※1)
人件費	売上原価	14,500	16,040	1,540	－
	販売管理費	3,500	3,780	280	－
		18,000	19,820	1,820	－
外注加工費	売上原価	4,660	4,270	△ 390	減少
広告・販促	販売管理費	2,060	1,940	△ 120	減少
従業員数(※2)		2,713	2,849	136	想定通り

- 協業先による開発費負担（売上原価） (※3)：前年比で増加、当第2四半期と同水準

※1 期初時点の費用見通しについては、補足資料（p.21）をご覧ください。

※2 従業員数：連結ベース、臨時雇用者を除く。

※3 協業先による開発費負担は、売上原価を減額する形で計上。計上額、計上タイトル、協業先との契約条件等は非開示。

<説明原稿>

主な費用・人員数について、ご説明します。

人件費は、採用・昇給により、前年比で増加しました。

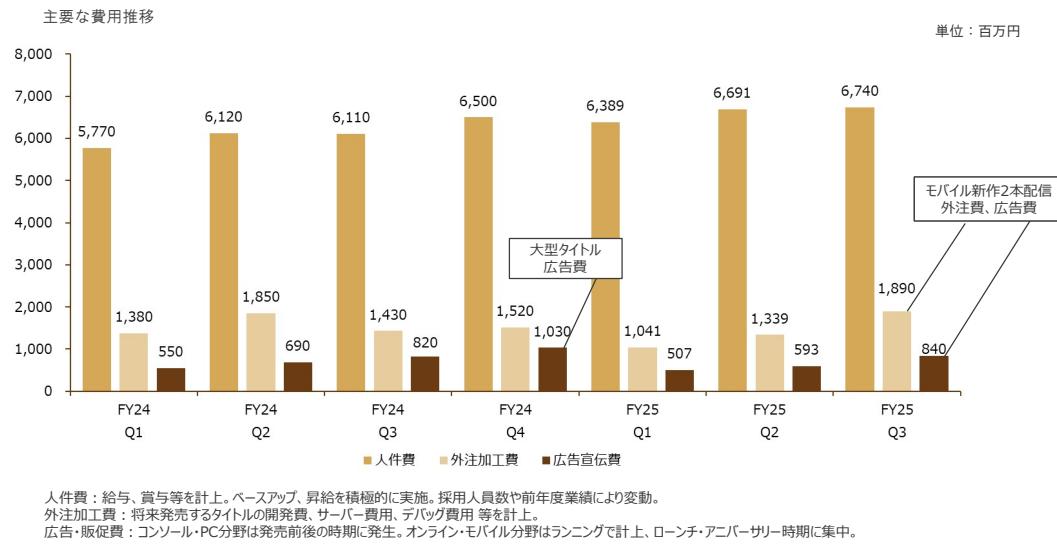
外注加工費は、年単位で緩やかな増加を見込んでいましたが、オンライン・モバイルタイトルの運営の効率化等により、減少しました。

広告宣伝費は、新作タイトルのローンチに伴う広告費は発生したものの、大きな費用の増加はなく、前年比では減少しました。

また、協業先による開発費負担は、前年比で増加しました。

費用（推移）

- ・全体として費用トレンドの変化は無し
- ・2025年度は、外注加工費および広告費を中心に、当初見通しよりも低い水準で推移



<説明原稿>

費用の推移については、5ページに記載のとおりです。

人材への投資について、積極的な採用・ベースアップを継続しています。
人件費はおよそ年10%ペースで増加しています。

外注加工費は、将来発売するタイトルの開発費、
サーバー費用、デバッグ費用等を計上しています。

広告宣伝費は、主にエンタテインメント事業のタイトルにかかる広告費を計上しております。
タイトルのローンチ前後に集中する傾向にありますが、
今期の新作は協業タイトルを含むため、費用の増加は抑えられました。

決算ハイライト：セグメント別

		FY24 Q3累計	FY25 Q3累計	対前年度
エンタテインメント	売上高	48,794	47,543	△ 1,251
	営業利益	14,867	14,148	△ 719
アミューズメント	売上高	3,103	3,436	333
	営業利益	377	559	182
不動産	売上高	938	972	34
	営業利益	228	246	18
その他	売上高	227	265	38
	営業利益	△ 397	△ 382	15
消去・全社	売上高	△ 494	△ 489	5
	営業利益	-	-	-
連結	売上高	52,570	51,729	△ 841
	営業利益	15,075	14,571	△ 504

◆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

6

© 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、
アミューズメント施設事業の既存店売上が好調でした。

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

通期業績予想は変更なし

	FY24 通期実績		FY25 通期予想		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	60	-	43	-	△17	-28.3%
配当性向	50.4%	-	51.8%	-	+1.4pt	-

◆業績予想前提

- ・第2四半期時点で、営業利益は期初の計画を上回った。第3四半期も堅調に推移
- ・新作が第4四半期に集中。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

7

© KTHD © KTG

<説明原稿>

業績予想についてご説明します。

第3四半期までは、会社計画に対して堅調に推移しました。

一方で、当期は、新作のローンチが下期に集中しており、
売上、利益ともに、特に第4四半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. よくあるご質問
 - Q4の見通しおよび来期の展望
 - エンタテインメント事業の戦略
4. 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3四半期はコンソール・PCの大型新作を発売、モバイルも新作を配信開始

		FY24 Q3 累計	FY25 Q3 累計	(百万円) 対前年度
コンソール・PC ^(※1)	パッケージ等 ^(※2)	8,704	10,372	1,668
	DL	9,800	10,726	926
	DLC	1,420	1,123	△ 297
		19,924	22,221	2,297
オンライン モバイル	オンライン	300	230	△ 70
	モバイル ^(※3)	28,070	24,290	△ 3,780
		28,370	24,520	△ 3,850
	イベント・グッズ	500	800	300
	エンタテインメント売上高	48,794	47,543	△ 1,251

◆前年比増減

- ・[コンソール・PC] 大型新作の発売により増収
- ・[オンライン・モバイル] 既存タイトルが減少し、第3四半期累計では減収
Q3配信開始タイトルの貢献により、第3四半期単独では増収

※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。

© KTHD © KTG

<説明原稿>

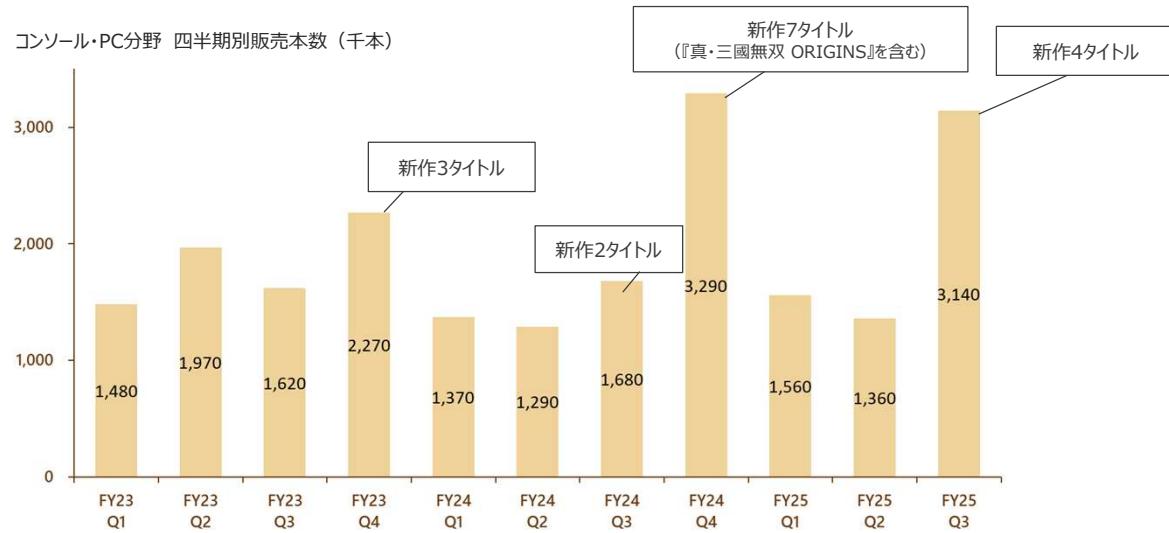
エンタテインメント事業の売上高の内訳はご覧のとおりです。

コンソール・PC分野では、
当四半期は、10月に『NINJA GAIDEN 4』、
11月に『ゼルダ無双 封印戦記』を発売しました。
新作タイトルの販売が貢献し、前年度対比で増収となりました。

オンライン・モバイル分野では、
第3四半期に配信開始したタイトルが売上に寄与しましたが、
既存タイトルについては減収となりました。

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

大型の新作タイトルに加え、ミドルクラスの新作タイトルも発売



※地域別の販売本数については「決算データ集」をご参照下さい。(https://www.koeitecmo.co.jp/ir/library/reports/)

10

© KTHD © KTG

<説明原稿>

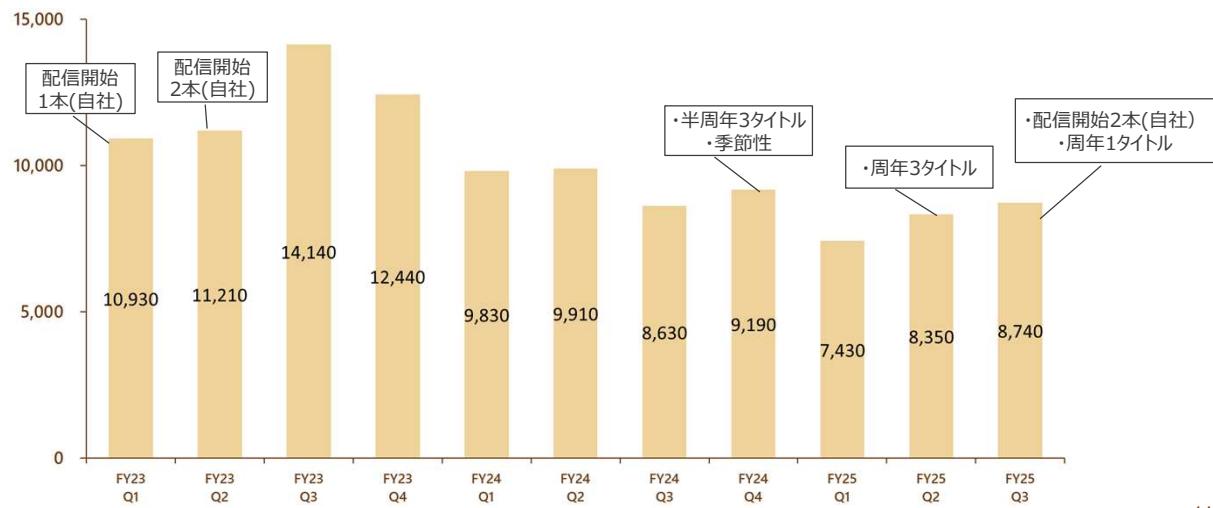
コンソール・PC分野の販売本数について、第3四半期は314万本となりました。

販売本数全体としては、大型の新作が中心となりました。
なお、リピート販売についても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

新作2本が配信開始、1タイトルで周年イベントも実施

オンライン・モバイル分野 四半期別売上（百万円）



11

© 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3四半期は、10月に『キングダム霸道』、
11月に『遙かなる時空の中で 龍宮の神子』の配信を開始しました。

また、12月は『信長の野望 霸道』が3周年を迎える、これを記念した施策を行いました。

第3四半期累計では前年対比で減収ですが、
第3四半期単独では、前年同期および、当第2四半期の売上を上回りました。

第3四半期の事業ハイライトは以上です。

3.よくあるご質問

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
 - Q4の見通しおよび来期の展望
 - エンタテインメント事業の戦略
4. 質疑応答

12

<説明原稿>

ここからは、投資家の皆様からよくいただくご質問について、ご説明いたします。

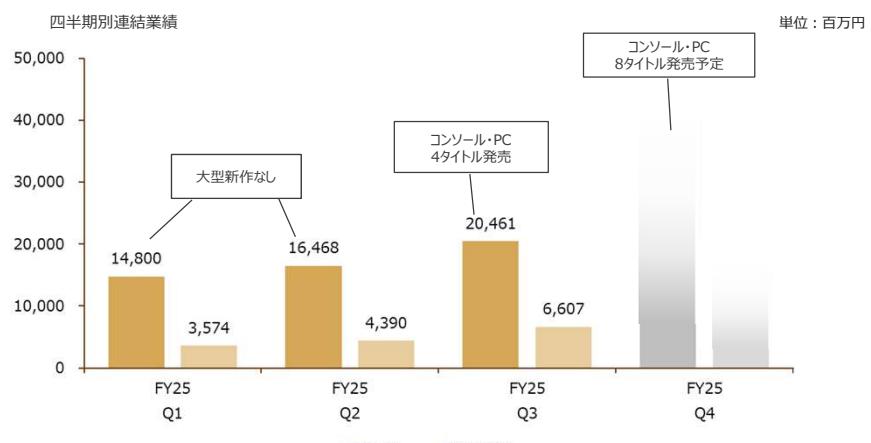
問1. 第4四半期の見通しおよび来期の展望（第4四半期の動向）

第4四半期は『仁王3』をはじめとした複数タイトルの発売を予定

売上：コンソール・PCで8タイトルを発売予定(大型2本、その他6本)

モバイルは新作タイトルの売上を3か月分反映、既存タイトルのイベントや季節性も想定

費用：新作発売に掛かる広告宣伝費を予定。固定費は大きな変動要素無し



<説明原稿>

当期の見通しおよび、来期の考え方について、ご説明します。

まず、当期の業績予想についてです。

当期の業績は、第4四半期の比重が大きくなっています。

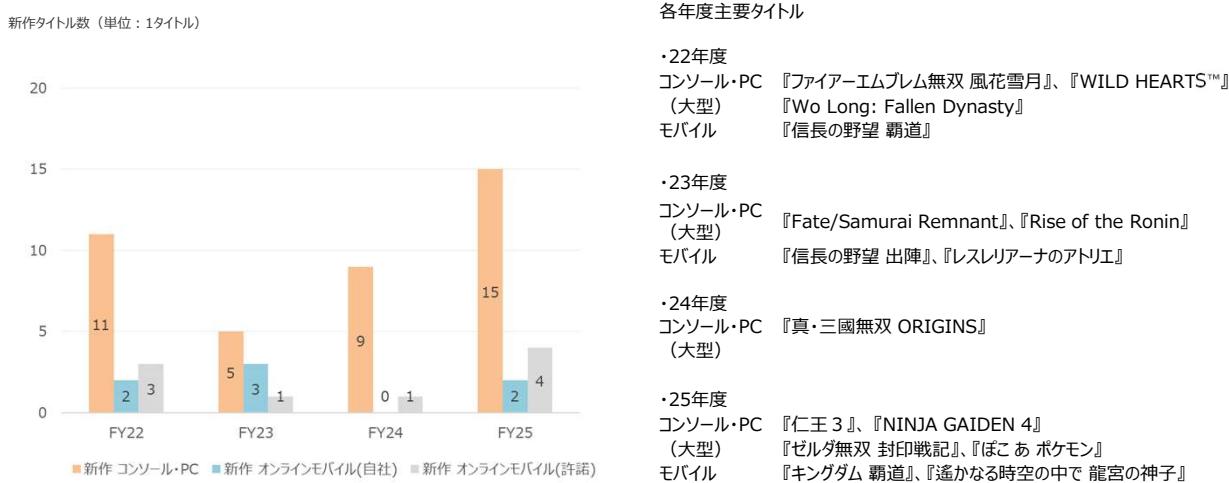
コンソール・PCについては、自社パブリッシングの大型タイトル『仁王3』を含む複数の新作を発売予定です。

オンライン・モバイルについては、第3四半期の新作タイトルの寄与や、既存タイトルのイベントなどを計画しています。

第4四半期の費用としては、新作の発売に係る広告宣伝費の増加を見込んでいます。その他に特別な費用計上は想定していません。

問1. 第4四半期の見通しおよび来期の展望（発売タイトル数の推移）

第4次中計の3カ年では、前中計期間のパイプラインをベースに、量と質を高めていく



14

© KTHD © KTG

<説明原稿>

来期のパイプラインに関しては、
過去の発売タイトルをふまえてご説明します。

2022年度以降の実績として、
コンソール・PC分野では、大型を含む新作タイトルを継続的に発売しています。
オンライン・モバイル分野では、自社タイトルとIP許諾の両方に取り組んでいます。

第4次中期経営計画の3カ年では、前中計期間のパイプラインをベースに、
量と質を高めていくことを目標としています。
この目標に沿って、来期以降も複数のタイトルを発売できるよう、開発を進めています。

問1. 第4四半期の見通しおよび来期の展望（各ブランド別の発売タイトル実績（一部抜粋））

複数ブランドで、コンソール・PCの大型・ミドルクラス、オンライン・モバイルの新作をコンスタントに発売

ブランド	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025（発表済）
シブサワ・コウ	『信長の野望・新生』 『信長の野望 霸道』 他	『信長の野望・新生 with パワーアップキット』 『Winning Post 10 2024』	『三國志8 REMAKE』 『Winning Post 10 2025』	『Winning Post 10 2026』 『キングダム 霸道』 他
ω-Force	『ファイアーエムブレム無双 風花雪月』 『WILD HEARTS™』 他	『Fate/Samurai Remnant』	『真・三國無双 ORIGINS』 『無双アビス』	『ぼこあ ポケモン』 他
Team NINJA	『Wo Long: Fallen Dynasty』 他	『Rise of the Ronin』 『Wo Long: Fallen Dynasty Complete Edition』	『NINJA GAIDEN 2 Black』 他	『仁王3』 『NINJA GAIDEN 4』 他
ガスト	『ライザのアトリエ3 ～終わりの鍊金術士と秘密の鍵～』 他	『レスレリーナのアトリエ』 『マリーのアトリエ Remake ～ザーレブルグの鍊金術士～』 他	『ユミアのアトリエ ～追憶の鍊金術士と幻創の地～』 他	『紅の鍊金術士と白の守護者 ～レスレリーナのアトリエ～』 他
ルビーパーティー				『遙かなる時空の中で 龍宮の神子』
midas		『信長の野望 出陣』		
AAAスタジオ				『ゼルダ無双 封印戦記』

オレンジ：コンソール・PC 水色：オンライン・モバイル

15

© KTHD © KTG

<説明原稿>

安定したパイプラインを実現できる理由として、ブランド制の採用があります。

ブランドごとに得意とするジャンルがあり、
大型だけでなく、安定した人気のあるミドルクラスのタイトルも開発しています。
また、1つのブランドから複数タイトルを発売できる年度も多くあります。
これが会社全体としてのパイプライン安定につながります。

積極的な人員の採用やAAAスタジオの設立など、開発体制の拡充も図っています。

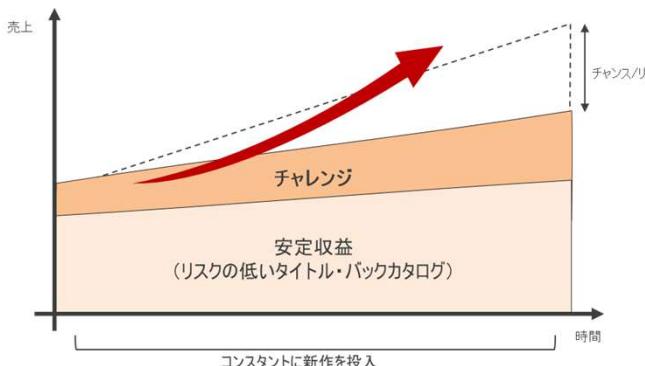
今後も開発体制の拡充を進め、
コンスタントに、様々なタイトルをユーザーにお届けできるよう、取り組んでまいります。

問2. エンタテインメント事業の戦略（エンタテインメント事業の成長戦略）

コンソール・PCを成長ドライバーとしつつ、オンライン・モバイル新作の積み上げも進める

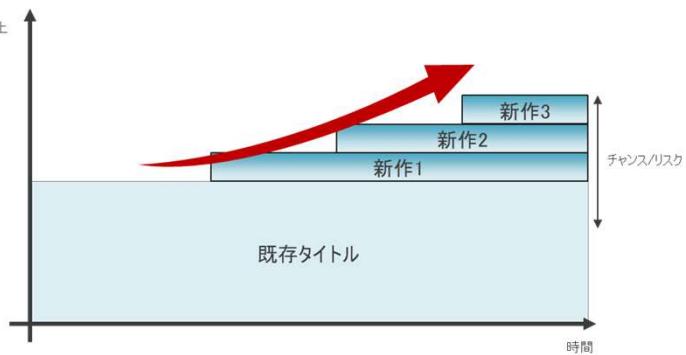
【コンソール・PC分野】

- ◆位置づけ
 - ・成長を牽引する
- ◆成長の仕方
 - ・タイトル数を伸ばす、品質を上げてタイトルあたりのヒット確度を上げる
 - ・チャレンジと安定収益のバランスを取る
 - ・大型とリスクの低いタイトルの両者を充分に配置



【オンライン・モバイル分野】

- ◆位置づけ
 - ・安定した収益を創出
- ◆成長の仕方
 - ・新作を追加し、売上を積み上げる形で成長
 - ・1タイトルあたりの規模の拡大ではなく、分野全体の安定化を目指し、複数年貢献する新作を生み出す



※図表は説明のためのイメージであり、計画値を示すものではありません

16

© KTHD © KTG

<説明原稿>

エンタテインメント事業の成長戦略については、
第4次中計でお示しした戦略に変更はありません。

コンソール・PC分野は、チャレンジは継続しながらも、
パイプライン全体のバランスを取り、新作の開発を進めています。

第4四半期については、自社の大型タイトルである『仁王3』のほかに、
協業タイトルや、過去作のリメイクなど、複数タイトルの発売を予定しています。

オンライン・モバイル分野は、新作を追加して売上を積み上げていきます。

第3四半期には、「霸道」シリーズのノウハウを活用した『キングダム 霜道』と、
自社IPを活用した『遙かなる時の中で 龍宮の神子』の配信を開始しました。
また、既存タイトルの運営改善を継続し、より長い収益貢献を目指しています。

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。

(以上)