



株式会社コーエーテクモホールディングス 2026年3月期 決算説明会

<説明原稿>

1. 決算ハイライト

アジェンダ

1. 決算ハイライト
2. 業績予想
3. 経営戦略：第4次中計の進捗
4. 製品紹介動画
5. 質疑応答

<説明原稿>

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・対予想）

前年度を上回る業績を達成。売上高、経常利益、当期純利益は過去最高に

(百万円)

	FY25 通期		対 前年度		対 業績予想(期初)	
	金額	利益率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	88,393	-	5,243	6.3%	△3,607	-3.9%
営業利益	37,168	42.0%	5,049	15.7%	6,168	19.9%
経常利益	57,000	64.5%	7,012	14.0%	20,000	54.1%
当期純利益	42,830	48.5%	5,202	13.8%	15,830	58.6%

◆対 前年度

- ・ 自社・協業の新作タイトルにより売上および営業利益が増加
- ・ ロイヤリティ売上となる協業タイトルが収益をけん引
- ・ 機動的に運用を行い、営業外収支が伸長

3

© KTHD © KTG

<説明原稿>

2025年度は、すべての項目で前年度を上回る業績を達成しました。

2024年度と比較して、エンタテインメント事業で、コンソールPC、オンラインモバイルともに自社パブリッシング・協業タイトルを含む16タイトルをローンチし、売上高と営業利益が増加しました。また、協業タイトルのロイヤリティ売上が収益をけん引しました。

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、売上高、経常利益、当期純利益は過去最高を達成しました。

決算ハイライト：セグメント別（対前年度）

		(百万円)		
		FY24 通期	FY25 通期	対前年度
エンタテインメント	売上高	78,078	82,541	4,463
	営業利益	31,479	36,642	5,163
アミューズメント	売上高	4,150	4,782	632
	営業利益	500	802	302
不動産	売上高	1,234	1,299	65
	営業利益	304	327	23
その他	売上高	318	394	76
	営業利益	△ 164	△ 604	△ 440
消去・全社	売上高	△ 630	△ 624	6
	営業利益	-	-	-
連結	売上高	83,150	88,393	5,243
	営業利益	32,119	37,168	5,049

◆対前年度

[エンタテインメント] コンソール・PC分野・モバイル分野の新作が寄与
[アミューズメント] AM施設事業 新店および既存店好調、SP事業 前年度比増
[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では、
コンソール・PC分野やモバイル分野の新作などにより、増収増益となりました。

アミューズメントセグメントでは、
アミューズメント施設事業の新店が貢献した他、既存店売上が好調でした。
SP事業も前年比で増加しました。

不動産セグメントは、KT Zepp Yokohamaが貢献し、増収増益となりました。

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。

決算ハイライト：エンタテインメント事業 売上高の内訳

2025年度は、コンソール・PCタイトルとモバイルの両分野で新作が貢献

(百万円)

		FY24 通期	FY25 通期	対前年度
コンソール・PC ^(※1)	パッケージ等 ^(※2)	15,540	19,618	4,078
	DL	22,070	24,918	2,848
	DLC	1,910	2,374	464
		39,520	46,910	7,390
オンライン	オンライン	380	300	△ 80
モバイル	モバイル ^(※3)	37,180	34,030	△ 3,150
		37,560	34,330	△ 3,230
イベント・グッズ		1,000	1,300	300
エンタテインメント売上高		78,078	82,541	4,463

◆対前年度

- ・[コンソール・PC] 大型4本を含む、新作14タイトルの発売により増収
- ・[オンライン・モバイル] 通期で減収となったものの、自社・許諾の新作が貢献

※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ライセンス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。

5

© 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、
『NINJA GAIDEN 4』『ゼルダ無双 封印戦記』『仁王 3』『ぽこあ ポケモン』の
大型4本を含む、新作14タイトルの発売やバックカタログの好調により、
前年比で増加しました。

オンライン・モバイル分野は減収となりましたが、
第3四半期に配信開始した自社の新作および許諾の新作が貢献しました。

決算ハイライト：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

	FY24 通期		FY25 通期		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%	4,190	29.7%	1,820	76.8%
海外	5,260	68.9%	9,910	70.3%	4,650	88.4%
北米	2,020	26.5%	4,270	30.3%	2,250	111.4%
欧州	1,190	15.6%	2,930	20.8%	1,740	146.2%
アジア	2,050	26.9%	2,710	19.2%	660	32.2%
合計	7,630	100.0%	14,100	100.0%	6,470	84.8%
DL本数	5,960		8,720		2,760	46.3%
DL比率	78.1%		61.8%		△16.3pt	

◆モバイルタイトル ダウンロード数

	FY24 期末		FY25 期末		対 前年度	
	DL数	構成比	DL数	構成比	DL数	増減率
国内	25,800	15.6%	28,100	16.4%	2,300	8.9%
海外	140,000	84.4%	143,300	83.6%	3,300	2.4%
合計	165,800	-	171,400	-	5,600	3.4%

※ 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）

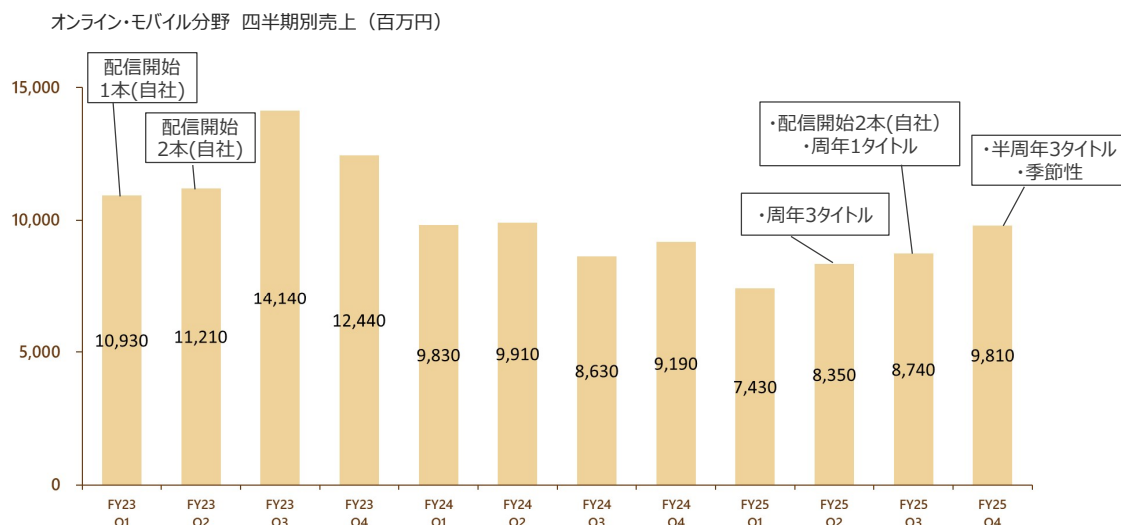
<説明原稿>

販売本数は全体で1,410万本となり、
海外比率は70.3%となりました。

オンライン・モバイルでは、
自社タイトルおよびIP許諾タイトルのダウンロード数が、
グローバルで3.4%増え、1億7,140万ダウンロードとなりました。

決算ハイライト：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

既存タイトルの施策や第3四半期配信の新作により、全体として安定推移に



7

© 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4四半期は、前四半期および前年同四半期に比べて増加しました。
第3四半期に配信した新作が安定して推移した他、
既存タイトルはイベントを実施し、貢献しました。

新作のローンチが下期だったことにより、
通期累計では前年比で減少となりましたが、
自社運営の新作によって、全体の売上は安定しつつあり、
オンラインモバイル分野の戦略に沿った推移となっております。

決算ハイライト：費用・人員数（対前年・対予想）

		(百万円、人)			
		FY24 通期	FY25 通期	対前年度	対 期初見通し(※1)
人件費	売上原価	19,690	21,730	2,040	－
	販売管理費	4,810	5,070	260	－
		24,500	26,800	2,300	－
外注加工費	売上原価	6,180	5,470	△ 710	減少
広告・販促	販売管理費	3,090	3,240	150	減少
従業員数(※2)		2,684	2,835	151	想定通り

- 協業先による開発費負担（売上原価）(※3)：前年度比で増加、前四半期と同水準

※1 期初時点の費用見直しについては、2025年3月期決算説明会資料（https://www.koeitecmo.co.jp/ir/docs/ir3_20250508.pdf）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。

新卒採用を中心とした人員増加と処遇の改善により、人件費は計画に沿って増加しました。

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、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、新作に伴う広告費の発生により、増加しました。

プライム市場上場維持基準への適合

2025年9月の「自己株式の処分及び株式売出し」により、流通株式比率35%充足
プライム市場上場維持基準 全項目に適合済み

◆流通株式比率

	上場維持基準	実績		
		2025年3月末	2025年9月末	2026年3月末
流通株式比率 (%)	35.0	29.9	37.3	37.1
流通株式数 (単位)	20,000	1,007,467	1,255,692	1,249,063
自己株式 株式数 (百株)	-	202,456	20,100	20,101
自己株式 BS残高 (百万円)	-	37,340	3,746	3,747

※端数切捨て

9

© KTHD © KTG

<説明原稿>

プライム市場上場維持基準への適合についてご説明します。

上場維持基準を満たすため、
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。
これにより、流通株式比率35%以上を達成し、上場維持基準の全項目に適合しました。

3月末の流通株式比率は37.1%です。

引き続き、プライム上場企業として、さらなる企業価値向上に努めてまいります。

2.業績予想

アジェンダ

1. 決算ハイライト
2. 業績予想
3. 経営戦略：第4次中計の進捗
4. 製品紹介動画
5. 質疑応答

<説明原稿>

次に、2026年度の業績予想についてご説明します。

業績予想：2026年度 期初業績予想・配当予想

開発投資を継続し、第4次中計の目標である3カ年累計営業利益1,000億円を目指す

	FY25 実績		FY26 予想		対前年度	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
売上高	88,393	-	90,000	-	1,607	1.8%
営業利益	37,168	38.6%	32,000	35.6%	△5,168	-13.9%
経常利益	57,000	60.1%	42,000	46.7%	△15,000	-26.3%
当期純利益	42,830	45.3%	31,000	34.4%	△11,830	-27.6%
1株あたり配当(円)	66	-	48	-	△18	-27.3%
配当性向	50.1%	-	50.3%	-	+0.2pt	-

◆業績予想前提

- ・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142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

11

© KTHD © KTG

<説明原稿>

2026年度は、複数の新作タイトル発売を予定しているものの、人的資本への投資の増加に加え、開発費や販売費等を保守的に計画していることから、売上高・営業利益については、前年度と比較して増収・減益の業績予想としております。

中長期的な投資を継続しながら、第4次中計期間の3カ年累計で、営業利益1,000億円という目標の達成を目指します。

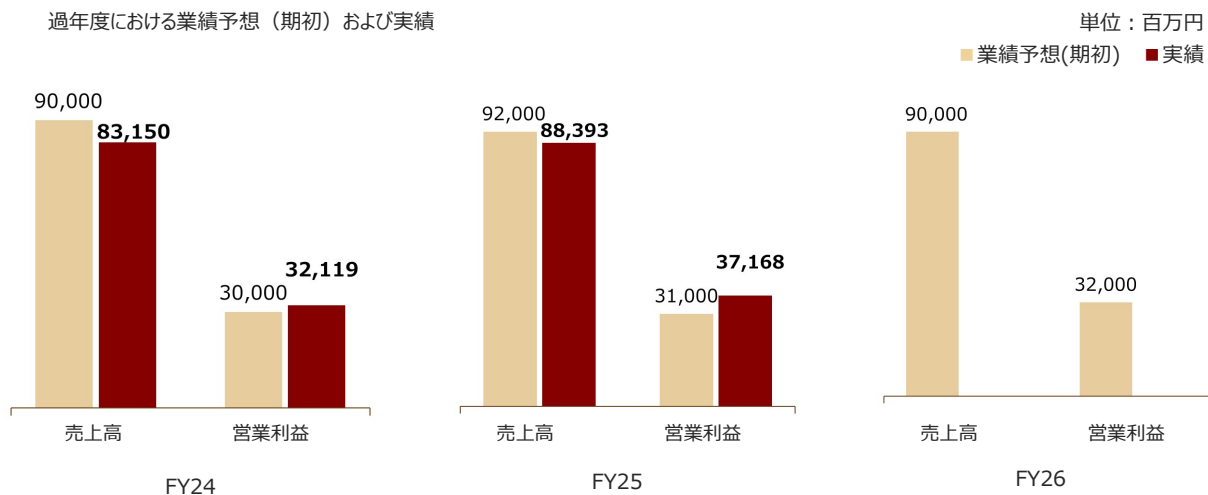
営業外収支については、直近の金融市場の状況を踏まえ、引き続き、機動的な運用を行う方針です。

配当予想は、総配分性向50%の基本方針に基づき、1株当たり48円としております。

業績予想：予想前提について

業績予想は、費用を保守的な水準で織り込み

過年度における業績予想（期初）および実績



<説明原稿>

期初業績予想と実績の対比については、ご覧の通りです。
今年度も外部公表値を上回る業績となるよう、全社一丸となって尽力してまいります。

業績予想：2026年度 セグメント別予想

		(百万円)		
		FY25 実績	FY26 予想	対前年度
エンタテインメント	売上高	82,541	83,700	1,159
	営業利益	36,642	31,600	△ 5,042
アミューズメント	売上高	4,782	4,900	118
	営業利益	802	700	△ 102
不動産	売上高	1,299	1,400	101
	営業利益	327	200	△ 127
その他	売上高	394	100	△ 294
	営業利益	△ 604	△ 500	104
消去・全社	売上高	△ 624	△ 100	524
	営業利益	-	-	-
連結	売上高	88,393	90,000	1,607
	営業利益	37,168	32,000	△ 5,168

13

© KTHD © KTG

<説明原稿>

セグメント別の計画についてはご覧のとおりです。

エンタテインメント事業は、自社タイトルを中心としており、
協業タイトルは保守的に計画していることから、増収・減益を見込んでいます。

業績予想：2026年度 地域別販売本数計画

	FY25 実績		FY26 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	4,190	29.7%	2,800	28.0%	△ 1,390	-33.2%
海外	9,910	70.3%	7,200	72.0%	△ 2,710	-27.3%
北米	4,270	30.3%	3,600	36.0%	△ 670	-15.7%
欧州	2,930	20.8%	1,600	16.0%	△ 1,330	-45.4%
アジア	2,710	19.2%	2,000	20.0%	△ 710	-26.2%
合計	14,100	100.0%	10,000	100.0%	△ 4,100	-29.1%
DL本数	8,720		6,500		△ 2,220	-25.5%
DL比率	61.8%		65.0%		+3.2pt	

<説明原稿>

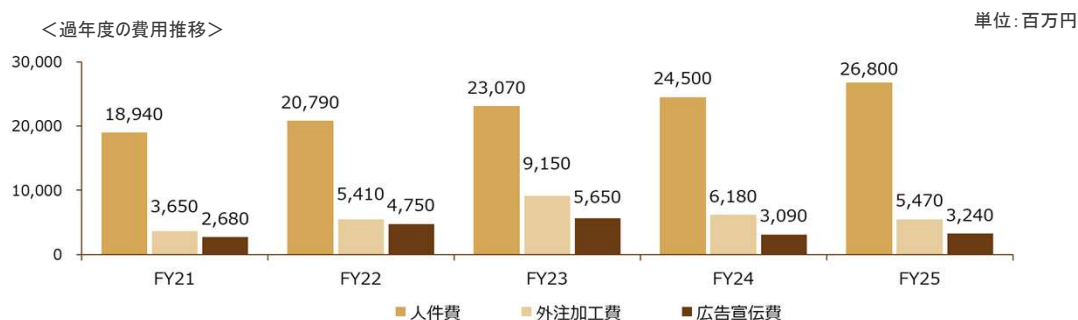
コンソールPC分野の販売本数計画は1,000万本です。
海外比率は65.0%を計画しております。

複数の新作と、2025年度に発売したタイトルのリピートを含む
バックカタログを織り込んでいます。

業績予想：2026年度 期初業績予想・費用の見通し

科目	FY26単年 見通し 前年比	第4次中計 3カ年 見通し
人件費	増加	年10%水準で増加
外注加工費	増加	年単位で緩やかに増加
広告宣伝費	増加	売上伸長に連動して増加。モバイルはローンチ時期に集中
連結従業員数 (臨時雇用者を除く)	増加ペースを維持	国内の新卒を中心に積極的な採用を継続

・協業先による開発費負担 2026年度は、2025年度と同水準



15

© KTHD © KTG

<説明原稿>

人件費は、引き続き人員の拡充を進め、年10%水準で増加を見込んでいます。

外注加工費および広告宣伝費については、パイプラインの拡充に伴い、緩やかに増加する傾向です。

2026年度は、今回の業績予想を確実に達成し、これを上回る業績・利益還元を実現できるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。

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株当たり配当額は目安

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

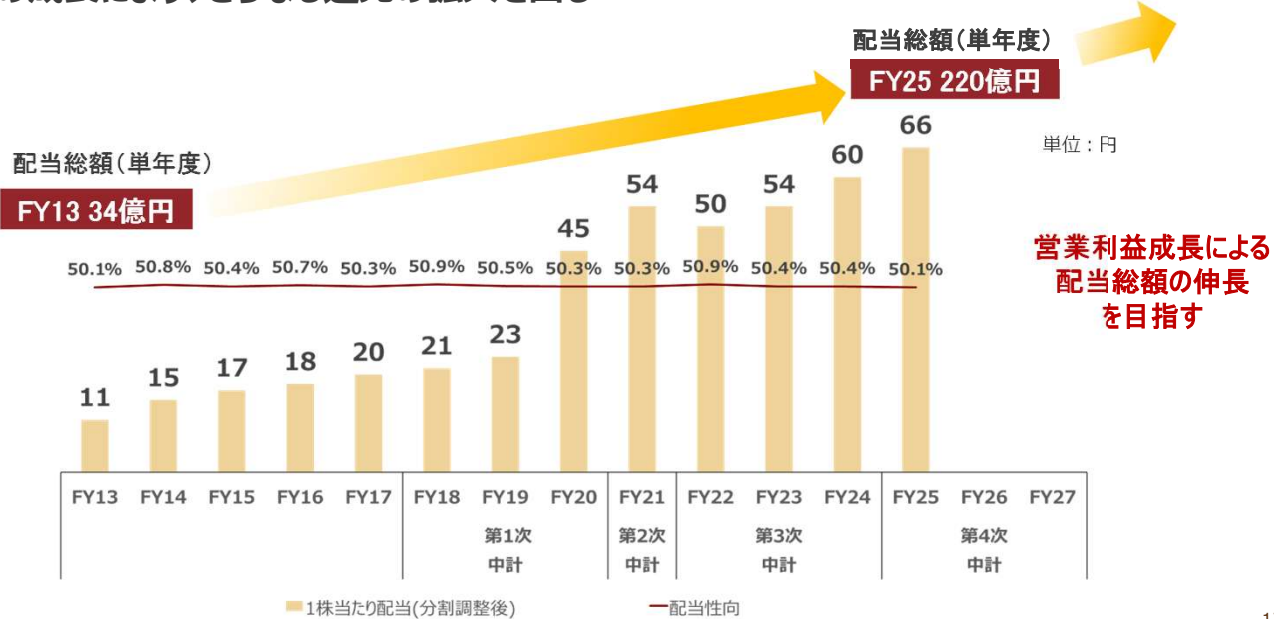
<説明原稿>

利益還元の基本方針は、連結総配分性向50%あるいは、1株あたり年間配当50円としており、変更はありません。

第4次中計期間は、配当による還元を基本としております。

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株当たり配当は、株式分割調整後。配当総額は、小数点以下切り捨て。

<説明原稿>

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。

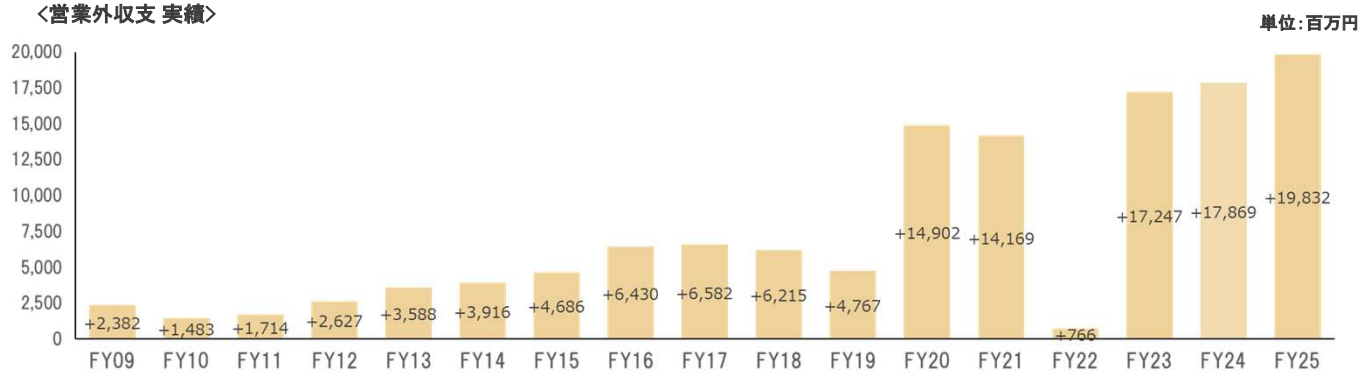
引き続き、事業の成長によって配当総額を伸ばすことで、高い還元の実現を目指します。

営業外収支・資金運用 方針

◆方針

- ・財務基盤を安定させ、本業を下支えする
- ・毎期の利益の内、本業への投資を行った後の余資を運用する
- ・中長期視点から安定した収益を計上できる継続性を志向する
- ・金融市場の動向に対応した機動性を持つ
- ・バランスシートの健全性を担保

<営業外収支 実績>



18

© KTHD © KTG

<説明原稿>

営業外収支について、
運用方針としては、これまでと変わらず「継続性」「機動性」「健全性」を重視し、
金融市場の動向に適切に対応していきます。

以上で、業績予想に関する説明を終わらせていただきます。

3.経営戦略：第4次中計の進捗

アジェンダ

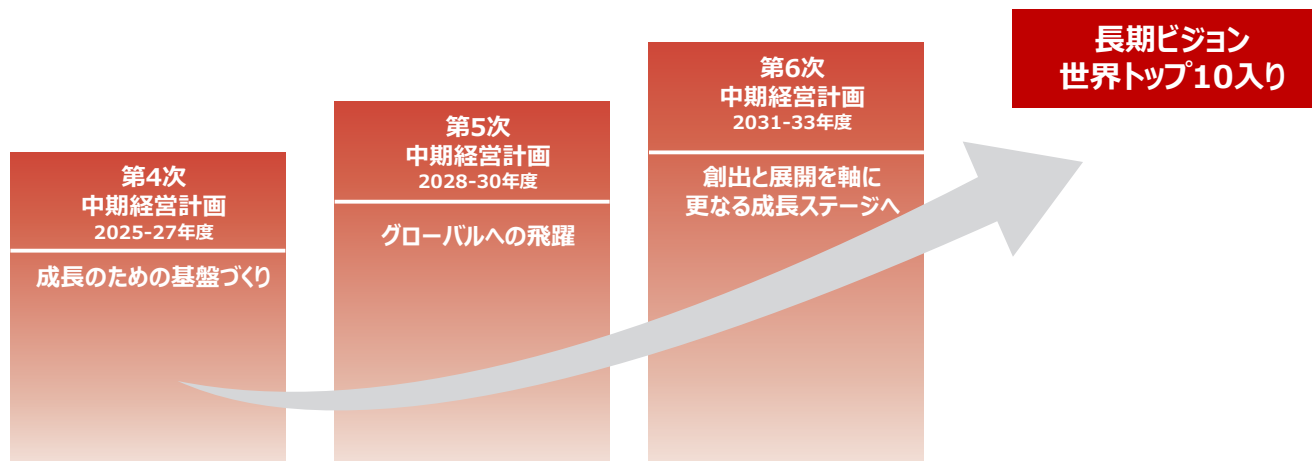
1. 決算ハイライト
2. 業績予想
3. 経営戦略：第4次中計の進捗
4. 製品紹介動画
5. 質疑応答

<説明原稿>

私からは、2025年度から開始した第4次中期経営計画の
主な進捗状況についてご説明します。

経営戦略：長期ビジョン

第4次から第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



20

© KTHD © KTG

<説明原稿>

当社グループは、「世界No.1 のデジタルエンタテインメントカンパニー」を
ビジョンとして掲げています。

その実現に向けた第一歩として、2035年度をめぐりに
世界のデジタルエンタテインメント企業ランキングで
営業利益額 世界トップ10入りを目指しています。

経営戦略：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、
3カ年累計の営業利益1000億円以上、最終年度の営業利益400億円達成を目指す

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）	

21

© KTHD © KTG

<説明原稿>

第4次中計は、長期的な飛躍に向けた「成長のための基盤づくり」と位置付けています。

「パイプラインの質・量」など、4つの目標を掲げ、
エンタテインメント事業を中心に成長に向けた基盤を作っていきます。

定量目標としては

3カ年累計の営業利益で1000億円以上を掲げています。

また、最終年度に、単年度の営業利益400億円達成に再チャレンジします。

経営戦略：第4次中計の進捗 パイプライン方針

2025年度は多様な新作を発売

第4次中期経営計画 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
- 新規IP・シリーズ・協業等のタイトルの多様性や、大型からミドルクラスまでの規模のバランスを考慮してラインナップを編成

2025年度	主要タイトル
コンソール・PC (大型)	『仁王 3』、『NINJA GAIDEN 4』 『ゼルダ無双 封印戦記』、『ぼこあ ポケモン』
(ミドルクラス)	『ライザのアトリエ ～秘密トリロジー～ DX』 『零 ～紅い蝶～ REMAKE』
モバイル	『キングダム 覇道』 『遙かなる時空の中で 龍宮の神子』

22

© KTHD © KTG

<説明原稿>

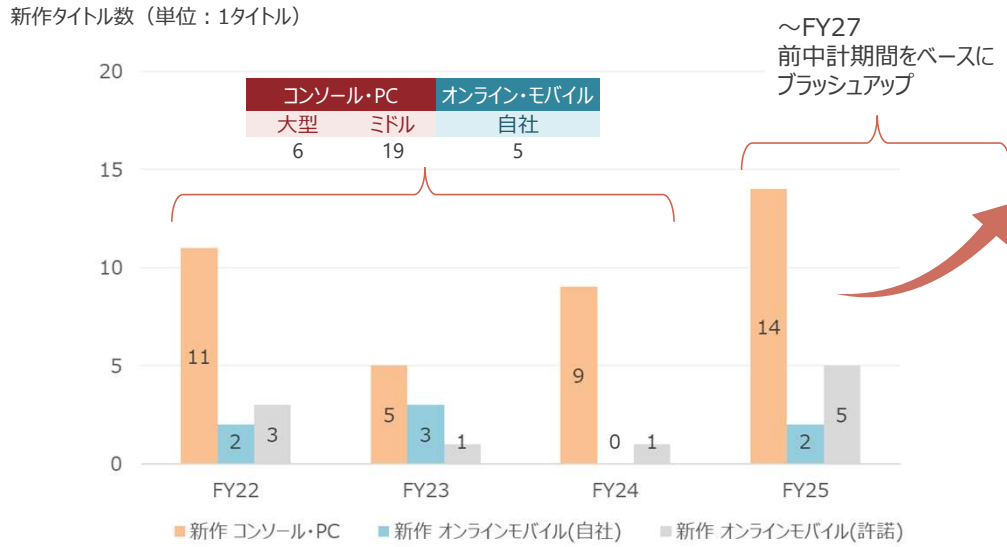
パイプライン方針として、
マルチプラットフォーム対応を基本とし、
新規IPや協業などのタイトルの多様性と開発規模のバランスを考慮して
ラインナップ編成を進めます。

2025年度は、
コンソール・PC分野では、大型・ミドルクラスともに、
当社のIPを活用した様々なタイトルを発売しました。

オンライン・モバイル分野では、自社、協業タイトルで新作2本を配信しました。

経営戦略：第4次中計の進捗 パイプライン方針

来年度以降もバランスのよいラインナップで量と質を高める



23

© KTHD © KTG

<説明原稿>

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ことを目標としています。

この目標に沿って、今年度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。

2026年度については、現在発売をお知らせしているタイトル以外に、複数の新作を発売する予定です。

経営戦略：第4次中計の進捗 グローバル販売体制の強化に向けた取り組み

マーケティング体制の整備を進め、課題に対する取り組みに着手

2025年度の取り組み・成果

- ・メディアとの関係構築
- ・新興国へのアプローチ
- ・海外版社におけるマーケティング機能強化
- ・グローバルマーケティング体制の強化

◆事例

- ・『仁王3』大型タイトルの自社パブリッシング
- ・中東・北アフリカ展開の継続
- ・大手メディア独占記事等のマーケティング施策
- ・マーケティング体制の整理

今後の課題

- ・海外における自社パブリッシング体制の強化
- ・ファンコミュニティの拡大
- ・プロダクトのライフタイムセールス最大化
- ・東南アジア・インドなど新興市場のリサーチ推進

長期で目指す姿

- ・グローバル・欧米市場におけるコーポレート、各ブランド、タイトルの認知度向上
- ・自社で大型タイトルのパブリッシングが可能な体制
- ・新興市場への早期参入

24

© KTHD © KTG

<説明原稿>

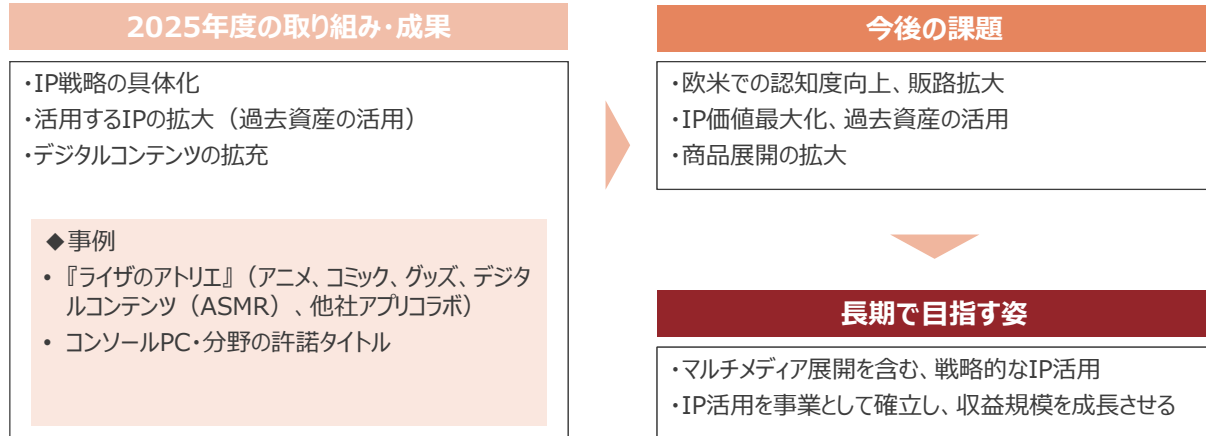
今後の成長に向けて、欧米をはじめとしたグローバル市場でのマーケティングに力を入れています。

2025年度は、『仁王3』においてグローバルでの自社パブリッシングを実現し、海外メディアを対象としたマーケティングなどで一定の成果を上げました。加えて、マーケティング体制の整備にも着手しました。

今後の課題として、海外での自社パブリッシング体制の強化、ファンコミュニティの拡大、セールの最適化などによるライフタイムでの売上最大化、東南アジアやインドなどの新興市場への参入に向けたリサーチなどを進めてまいります。

経営戦略：第4次中計の進捗 IP展開・活用に向けた取り組み

IP活用の範囲を広げ、収益規模の拡大を目指す



25

© KTHD © KTG

<説明原稿>

IP事業では、生み出したIPをゲーム以外の領域でも積極的に展開していきます。

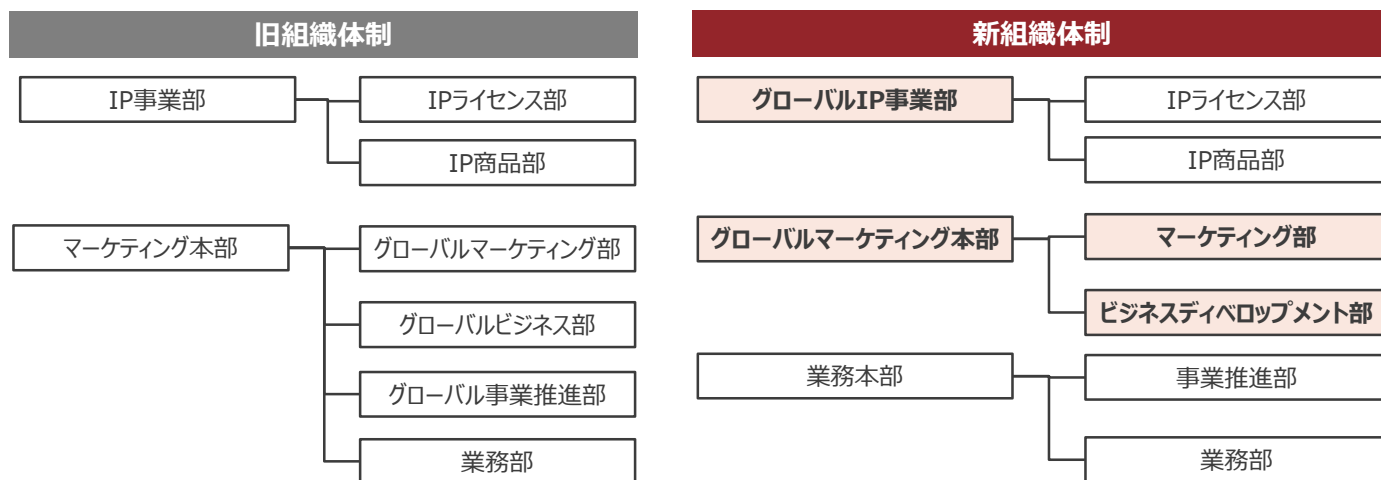
2025年度は、ゲーム開発の許諾が堅調で、
新たな商品の開発・販売についても実施し、成果がありました。

今後の課題として、
市場ポテンシャルの高い欧米市場での販路の拡大、
過去からあるIPの活用・リブートを含むIPの価値最大化、
デジタルコンテンツなどの新しい商品展開などに向けて、パートナーとの協議を進めます。

経営戦略：第4次中計の進捗 グローバルマーケティング・IP事業の組織体制変更

グローバルなビジネス展開の推進と強化を目的とした体制変更

- ・ IP事業部をグローバルIP事業部に名称変更
- ・ マーケティング本部をグローバルマーケティング本部に名称変更



26

© KTHD © KTG

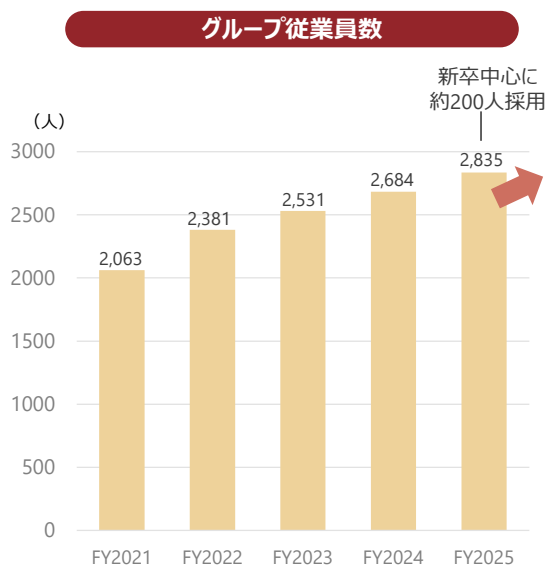
<説明原稿>

マーケティングおよびIP事業について、4月から組織体制を変更いたしました。
IP事業部をグローバルIP事業部、
マーケティング本部をグローバルマーケティング本部と名称変更しています。

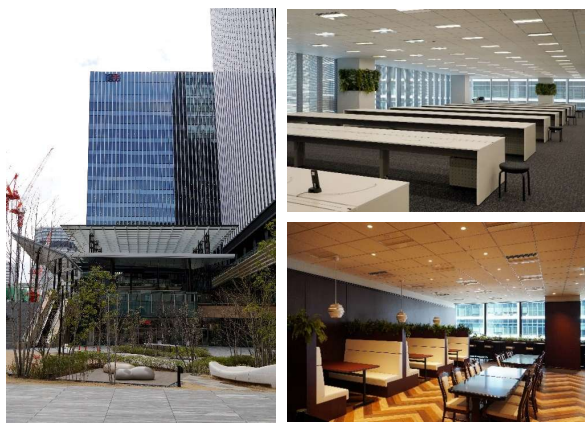
グローバルな市場において、当社IPの価値を戦略的に高めていきます。

経営戦略：第4次中計の進捗 人的資本への投資

人員の拡充と労働環境の整備は計画通り進捗



新オフィス（横浜シンフォステージ）
2026年4月～稼働



27

© KTHD © KTG

<説明原稿>

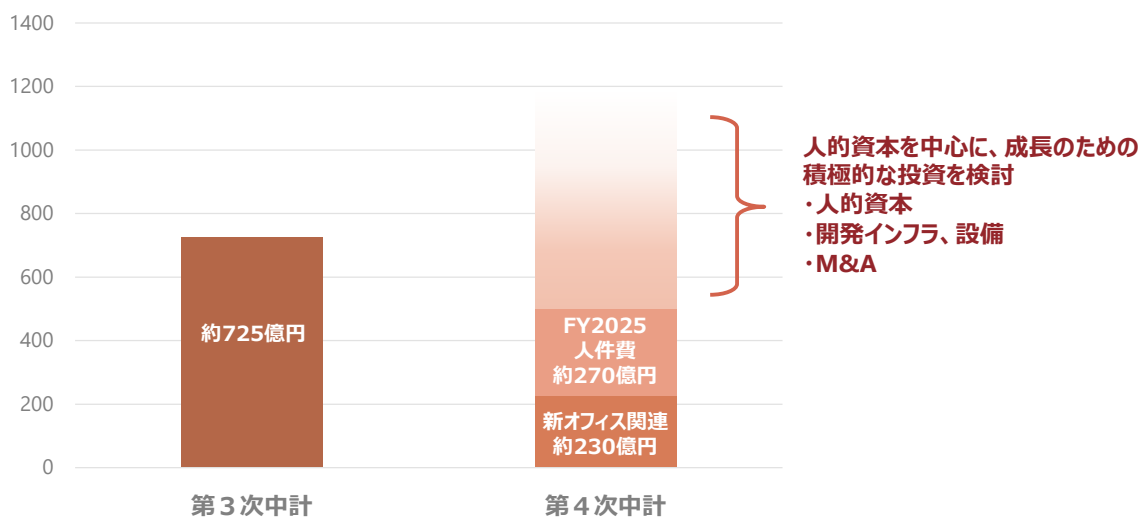
人的資本への投資についても、計画通り進捗しています。
2025年度は、人員の拡充と新オフィスの取得を行いました。

連結従業員数は前年度末から151名増加しました。
さらに、2026年度は国内で193名の新入社員を迎えています。

また、昨年5月に取得した横浜シンフォステージが、この4月から稼働開始しました。
従業員に創造性を最大限に発揮してもらうための職場環境の整備について、
引き続き取り組んでいきます。

経営戦略：第4次中計の進捗 人的資本への投資

中長期での成長に向け、人的資本を中心とした成長投資を継続



28

© KTHD © KTG

<説明原稿>

成長投資へのキャッシュアロケーションとして、
第4次中計期間で1,100億円以上を見込んでいます。

2025年度は、新オフィスの取得を含む人的資本への投資を進めました。

2026年度以降も、新卒を中心とした人員の採用・教育を進めるなど、
引き続き、積極的な成長投資を検討・実施していきます。

経営戦略：第4次中計の進捗 AI等の活用による制作工程のイノベーション

AIの活用等による業務効率化を推進

今後の方針

業務自動化、AI活用によるコスト削減
+
開発人員の拡充
↓
パイプラインの量と質の成長に寄与

<AI活用事例>

領域	活用事例
カスタマーサポート	ユーザー対応の自動化
	ユーザー反応の収集・分析の自動化
品質管理	デバッグの工数削減
ローカライズ	翻訳における多言語対応の効率化
海外拠点	日本語⇔他言語のコミュニケーション円滑化による業務効率の向上
全社	ファイル翻訳や議事録作成の工数を50%以上削減

29

© KTHD © KTG

<説明原稿>

AI等を活用した業務効率化については、
開発人員の拡充と合わせて進めることで、
パイプラインの量と質の成長に寄与することを目指しています。

2025年度も、デバッグをはじめとした開発支援環境におけるAIの活用を推進してきました。
今後も、積極的に業務効率化に取り組みます。

以上で、説明を終わらせていただきます。