



Level up your happiness

2025年3月期 第2四半期 決算説明会

KOEI TECMO HOLDINGS CO., LTD.

2024年10月28日

決算概要

株式会社コーエーテクモホールディングス
取締役専務執行役員CFO

浅野 健二郎



Level up your happiness

決算:連結業績(対 前年度)



Level up your happiness

(百万円)

	FY23 Q2累計 実績		FY24 Q2累計 実績		対 前年度	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
売上高	39,722	-	35,197	-	△ 4,525	-11.4%
営業利益	13,855	34.9%	10,651	30.3%	△ 3,204	-23.1%
経常利益	23,201	58.4%	21,000	59.7%	△ 2,201	-9.5%
当期純利益	16,795	42.3%	15,975	45.4%	△ 820	-4.9%

◆ポイント

[売上 コンソール・PC] バックカタログ中心。前期は新作3タイトルを発売。

[売上 モバイル] 既存タイトルが堅調

[費用] 外注加工費、広告宣伝費、協業先による開発費負担の減少

決算:連結業績(対 期初業績予想)

(百万円)

	FY24 Q2累計 期初業績予想		FY24 Q2累計 実績		差異	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
売上高	38,000	-	35,197	-	△2,803	-7.4%
営業利益	8,000	21.1%	10,651	30.3%	2,651	33.1%
経常利益	13,000	34.2%	21,000	59.7%	8,000	61.5%
当期純利益	10,000	26.3%	15,975	45.4%	5,975	59.8%

◆ポイント

[売上 コンソール・PC] バックカタログが計画を上回る

[売上 モバイル] 2023年配信タイトル(自社)売上は未達も、利益は上振れ

[費用] 人件費、外注加工費、広告宣伝費等が減少

※期初業績予想の前提については、補足資料(p. 36)をご参照ください

(百万円、人)

		FY23 Q2累計	FY24 Q2累計	対前年度	対見通し(※1)/トレンドの変化
人件費	売上原価	9,360	9,550	190	—
	販売管理費	2,320	2,340	20	—
		11,680	11,890	210	減少/変化なし
外注加工費	売上原価	4,360	3,210	△ 1,150	減少/変化なし
広告・販促	販売管理費	1,730	1,240	△ 490	減少/変化なし
結従業員数(臨時雇用者を除く)		2,562	2,736	174	概ね想定通り/変化なし

◆その他費用

- 協業先による開発費負担(※2):前年比で減少、前四半期比で増加
- 販売手数料、ロイヤリティ費用(販売管理費):前年比で減少、前四半期比で減少(※3)

※1 期初時点の費用見通しについては、補足資料(p.40)をご覧ください。

※2 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です。

※3 販売手数料とロイヤリティ費用の合計における、前年および前四半期との対比

決算:セグメント別業績



Level up your happiness

		(百万円)			
		FY23 Q2累計	FY24 Q2累計	対前年度	増減要因
エンタテインメント	売上高	37,210	32,761	△ 4,449	コンソール・PC、モバイル売上減
	営業利益	13,652	10,371	△ 3,281	
アミューズメント	売上高	1,952	2,083	131	SP事業 受託売上減、AM施設事業 新店貢献、既存店堅調
	営業利益	353	252	△ 101	
不動産	売上高	603	600	△ 3	維持管理費用の減少
	営業利益	97	145	48	
その他	売上高	174	153	△ 21	-
	営業利益	△ 248	△ 118	130	
消去・全社	売上高	△ 217	△ 402	△ 185	-
	営業利益	-	-	-	
連結	売上高	39,722	35,197	△ 4,525	-
	営業利益	13,855	10,651	△ 3,204	

(百万円)

	FY23 Q2累計		FY24 Q2累計		対前年度	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内	23,451	59.0%	20,792	59.1%	△ 2,659	-11.3%
海外	16,271	41.0%	14,405	40.9%	△ 1,866	-11.5%
北米	3,715	9.4%	4,255	12.1%	540	14.5%
欧州	1,324	3.3%	1,403	4.0%	79	5.9%
アジア	11,232	28.3%	8,747	24.9%	△ 2,485	-22.1%
合計	39,722	100.0%	35,197	100.0%	△ 4,525	-11.4%

※連結ベース(全事業セグメントを含む)

決算:エンタテインメント事業 売上高の内訳

		(百万円)			
		FY23 Q2累計	FY24 Q2累計	対前年度	内容
コンソール・PC ^(※1)	パッケージ等 ^(※2)	6,450	5,391	△ 1,059	FY23 新作3タイトル発売 FY24 バックカタログ中心
	DL	7,050	6,220	△ 830	
	DLC	1,170	1,010	△ 160	
		14,670	12,621	△ 2,049	
オンライン	オンライン	300	210	△ 90	FY23 新作3タイトル FY24 既存タイトル中心、 サービス終了2タイトル
モバイル	モバイル ^(※3)	21,840	19,530	△ 2,310	
		22,140	19,740	△ 2,400	
イベント・グッズ		400	400	0	—
エンタテインメント売上高		37,210	32,761	△ 4,449	

※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。

PCは、Steam等での販売タイトルを指す(PC向けオンラインタイトルを含まない)。従前までと集計方法に変更なし。

※2 パッケージ製品売上のほか、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。

決算:コンソール・PC分野 販売本数



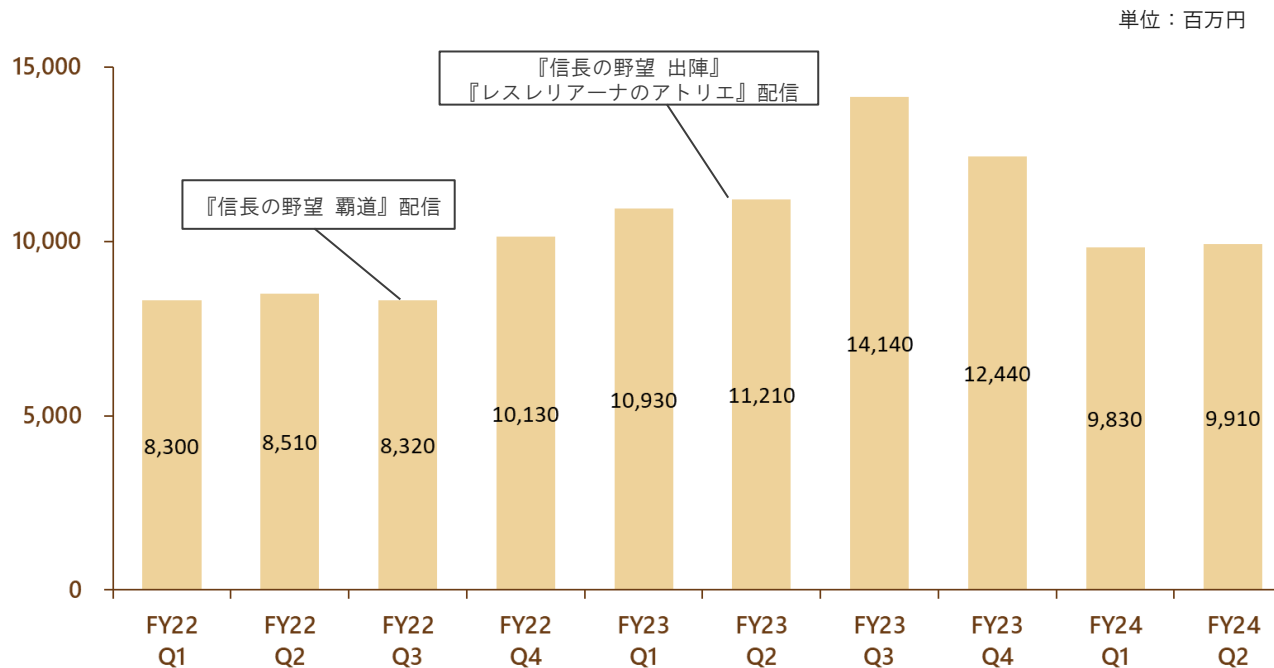
Level up your happiness

	FY23 Q2累計		FY24 Q2累計		対前年度	
	本数	構成比	本数	構成比	本数	増減率
国内	1,270	36.8%	900	33.8%	△ 370	-29.1%
海外	2,180	63.2%	1,760	66.2%	△ 420	-19.3%
北米	960	27.8%	710	26.7%	△ 250	-26.0%
欧州	540	15.7%	440	16.5%	△ 100	-18.5%
アジア	680	19.7%	610	22.9%	△ 70	-10.3%
合計	3,450	100.0%	2,660	100.0%	△ 790	-22.9%
DL本数	2,430		2,085		△ 345	-14.2%
DL比率	70.4%		78.7%		+8.3pt	

◆主な内容

- ・『Rise of the Ronin』レポート
- ・バックカタログ 自社およびコラボ定番タイトルが中心

※ 『Rise of the Ronin』を含む、他社パブリッシングタイトル（コラボレーション・協業）の販売本数は非開示。



◆ポイント

・2024年度に入り底堅い推移。既存タイトルはQ1からQ2にかけ回復

※ 本分野の売上内訳、IP許諾における個別タイトルの売上・割合・動向については非開示。

(百万円)

	FY24 Q2累計 実績		FY24 通期 業績予想		進捗
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	35,197	-	90,000	-	39.1%
営業利益	10,651	30.3%	30,000	33.3%	35.5%
経常利益	21,000	59.7%	40,000	44.4%	52.5%
当期純利益	15,975	45.4%	30,000	33.3%	53.3%

◆通期業績予想は据え置き

- ・業績予想の前提は変更無し
- ・変動要素・リスク：新作の販売本数(Q3以降に集中)、モバイルタイトルの売上突発的な費用等、事業のパフォーマンス以外のリスク想定は無し

※ 四半期ごとの社内計画、各費用の計画値、エンタテインメント事業における分野ごとの売上等是非開示

※ 期初業績予想の前提については補足資料(p. 36)に記載

中長期 経営方針

株式会社コーエーテクモホールディングス
代表取締役社長

襟川 陽一



Level up your happiness

◆営業利益目標400億円

進捗：2024年度計画300億円

→ 第4次中期経営計画にて再チャレンジ

◆500万本級パッケージゲーム（新規IP）

進捗：期間中に計2タイトル

◆每期200万本級パッケージゲーム

進捗：期間中に計4タイトル

◆月商20億円スマートフォンゲーム

引き続き達成を目指す

◆複数の月商10億円スマートフォンゲーム

進捗：期間中に計2タイトル

第4次中期経営計画は、2025年度期初に発表予定



次のマイルストーンは世界トップ10入り

第3次中計 (現在)

- ・2023年度時点 世界14位^(※)
- ・3年間で、AAAクラス2本、大型タイトル複数本
- ・自社タイトルにおいても協業や他社パブリッシングを織り交ぜ

タイトル開発・体制構築へ先行投資をしながら、収益性を維持
ターゲット: 営業利益 年10%成長(3カ年平均ベース)、営業利益率30%

マイル ストーン (長期)

- ・世界10位以内^(※)
- ・十分な開発体制: 多様なジャンル、毎年大型タイトルをコンスタントに創出
- ・自社タイトルは自社パブリッシング中心

※全世界ゲーム会社のデジタルエンタテインメント事業における営業利益額。当社調べ。

世界No.1の デジタルエンタテインメントカンパニー



◆ ビジョンに向けて

- 成長性と収益性を両立し、一歩ずつ着実に成長
- 新しいIP・ジャンルへのチャレンジと成功が中長期的な成長の源
- 大型のヒットタイトルを毎年コンスタントに創出できる体制へ

◆ ランキング^(※) 2022年度17位 → 2023年度 14位 → 10位以内へ

※全世界ゲーム会社のデジタルエンタテインメント事業における営業利益額。当社調べ。

コーエーテクモは 「創造と貢献」を実践する会社

創造

- ・今までにない、新しい面白さを生み出す(0から1)
- ・安定した面白さに、新しい価値を付け足す(1から2、3…)

貢献

- ・お客様に楽しんでいただき、喜びと活力を生む
- ・お客様の満足がクリエイターとしての「生き甲斐」につながる

利益は、お客様からの期待・応援の表れ

クリエイティブ

×

ビジネス



利益

- ・今までにない面白さを生む → 新しい顧客を生む
- ・新しいシステム、テクノロジーの活用 → 新しい面白さ
- ・待っているファンの期待に応える

- ・与えられた資源を最大限活用する
- ・「品質・納期・予算」を一定の範囲に収める
何よりも「品質」が先に来る

- ・生み出した「面白さ」に対する結果が利益
- ・利益はお客様からの応援 = 営業利益が当社のKPI
お客様からの声やご意見に応えるのは当然のこと

プロデューサー
が体現
(プロデューサー
= 経営者である)

事業ハイライト

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
兼 株式会社コーエーテクモゲームス 代表取締役社長

鯉沼 久史



Level up your happiness

決算：上期振り返り・主なタイトル

セグメント	タイトル/プラットフォーム	発売・配信開始	地域	パブリッシャー
コンソール・PC	Rise of the Ronin PlayStation®5 → PlayStation®5 Pro対応予定	2024年3月	グローバル	ソニー・インタラクティブエンタテインメント
オンライン モバイル	三國志 霸道 iOS/Android/PC(Steam)	2020年9月	国内 アジア	コーエーテクモゲームス
	信長の野望 霸道 iOS/Android/PC(Steam)	2022年12月	国内	コーエーテクモゲームス
	信長の野望 出陣 iOS/Android	2023年8月	国内	コーエーテクモゲームス
	レスレリアーナのアトリエ ～忘れられた錬金術と極夜の解放者～ iOS/Android/PC(Steam)	2023年9月	国内 グローバル	コーエーテクモゲームス

◆その他

[事業環境] 短期的に大きな変化は無し

[コンソール・PC] バックカタログは定番タイトルが貢献(自社・コラボレーション)

[オンライン・モバイル] 「霸道」シリーズが息長く収益寄与

セグメント	タイトル/プラットフォーム	発売	地域	パブリッシャー
コンソール・PC	三國志8 REMAKE PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Windows(Steam)	2024年10月	グローバル	コーエーテクモ ゲームス
	FAIRY TAIL 2 PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Windows(Steam)	2024年12月	グローバル	コーエーテクモ ゲームス
	真・三國無双 ORIGINS 大型 PlayStation®5/Xbox Series X S/Windows(Steam)	2025年1月	グローバル	コーエーテクモ ゲームス
	ユミアのアトリエ ～追憶の錬金術士と幻創の地～ PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Windows(Steam)	2025年3月	グローバル	コーエーテクモ ゲームス
	Venus Vacation PRISM – DEAD OR ALIVE Xtreme – PlayStation®5/PlayStation®4/Windows(DMM GAMES、Steam)	2025年初頭	国内 アジア	コーエーテクモ ゲームス
	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	国内	コーエーテクモ ゲームス

▶この他に、複数の未発表タイトル(～ミドルクラス)を年度内に発売予定

パイプライン(中期・方針)

- ・第4次中計期間に向け、すでに多数のタイトルが開発中
- ・新作ポートフォリオの全体感は、第3次中計と同等の想定
 - 4つの収益層^(※1)の良いバランスを志向
 - 第3次中計の反省を踏まえ、リスクバランスを見直し

第3次中期経営計画(2022～2024年度) ローンチタイトル数 実績

分野	分類		2022年度	2023年度	2024年度 ^(※2)	計
コンソール PC	大型	AAAクラス	1本	1本	-	6本
		上記以外の大型	2本	1本	1本	
	～ミドルクラス ^(※3)		8本	3本	4本～	15本～
オンライン モバイル	自社		1本	3本	-	4本
	許諾		3本	1本	-	4本

※1 4つの収益層：新規、シリーズ、コラボレーション、IP許諾(補足資料p.46)

※2 2024年度は、2024年9月30日時点で開示済みのタイトル

※3 ミドルクラス：初動販売本数が数十万本レベルのタイトル

戦略・課題

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
兼 株式会社コーエーテクモゲームス 代表取締役社長

鯉沼 久史



Level up your happiness

「IPの創造」「開発力増強」が中長期の成長原資

- ◆ 「グローバルIPの創造」は重要な課題
 - グループの中長期の成長に、新しいIPは欠かせない
 - 大型タイトルに限定せず、チャレンジを継続する
- ◆ 開発体制増強への積極的な投資が、将来の成長に繋がる
 - 開発キャパシティを縦・横の両方向に拡大させる
 - 丁寧にコンテンツを作り、最後まで仕上げ切る開発力



各ブランドの強みを活かしたタイトル開発

- バリエティに富んだタイトルを、高い品質で開発出来ることが当社の優位性
- 開発体制の増強により、各ブランドの強みをさらに伸ばす

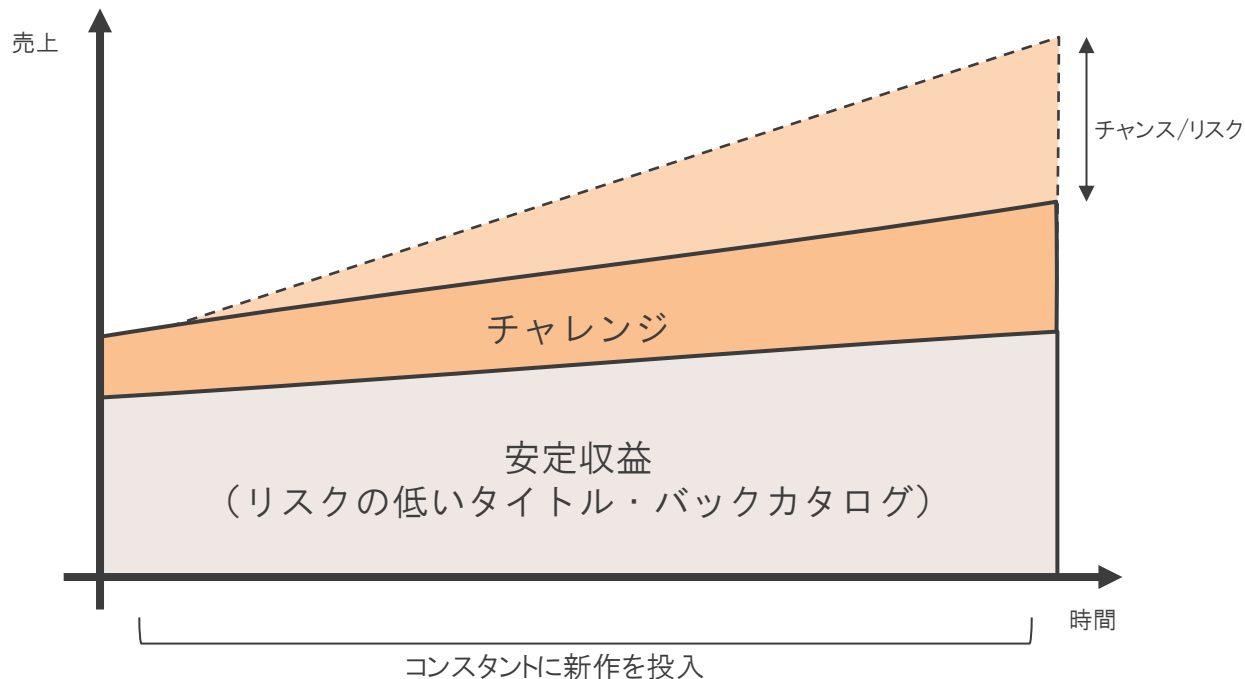
コーエーテクモゲームス開発体制							
制度概要	ブランド長が各部門のPL・ブランドの成長に対する責任を持つ ・7つの開発部門(6ブランド+1スタジオ制)。各部にブランド長、配下の組織に部門長を置く ・各ブランドで、開発ロードマップ・事業計画策定、予算実績管理とローリング、人的リソースの配分を行う						
	特徴						
部門名	シブサワ・コウ	ω-Force	Team NINJA	ガスト	ルビーパーティ	midas	AAAスタジオ
コンソール・PC(大型)	-	○	○	-	-	-	○
コンソール・PC(~ミドル)	○	○	○	○	-	-	-
オンラインモバイル	○	○	○	○	○	○	-
スタジオ規模	大	大	大	中	小	小	-
主要ジャンル	シミュレーション	アクション (カジュアル)	アクション (コア)	JRPG	女性向け	モバイル	-

※2024年9月末現在

※AAAスタジオ:開発タイトルや発売時期等是非開示

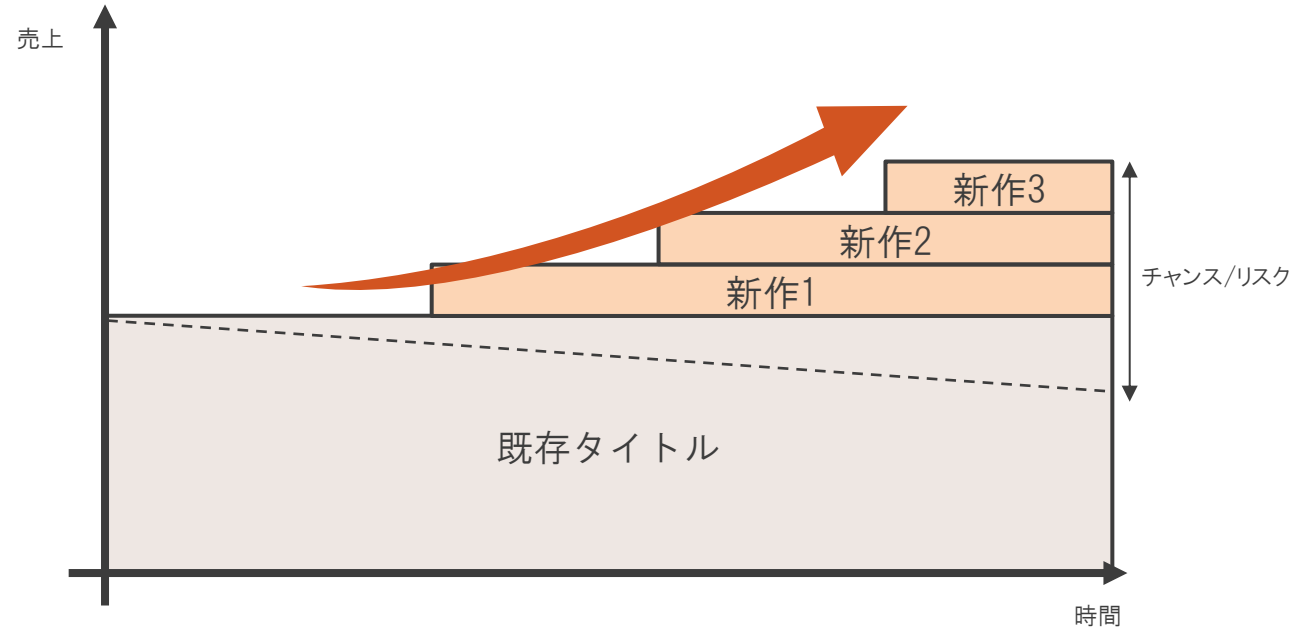
コンソール
PC

- ・位置づけ:成長率を引き上げる。チャレンジ(投資)と安定収益の2軸
- ・成長の仕方:開発体制の拡充により、新作タイトル数と販売本数を伸ばす
チャレンジはリスクを伴うが、ヒットが出れば上振れ、更に収益機会が生まれる



オンライン モバイル

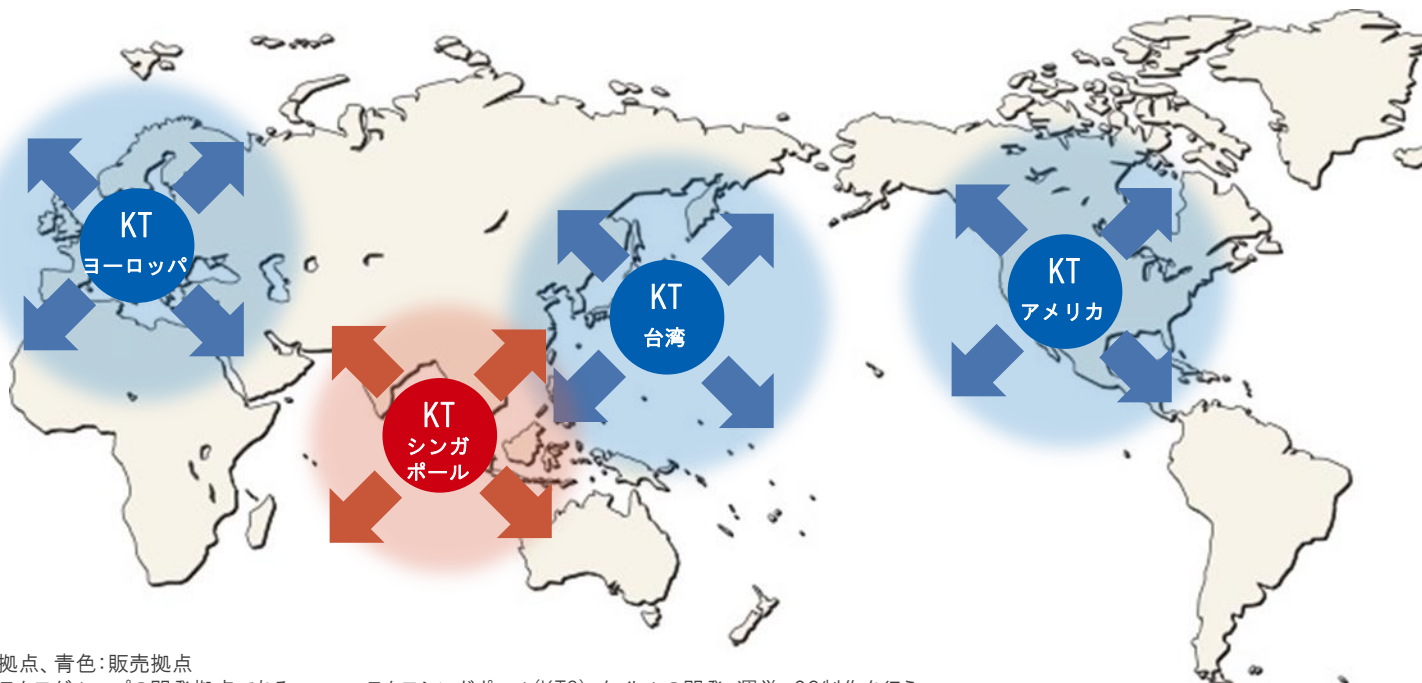
- ・位置づけ:安定した収益(キャッシュ)創出
- ・成長の仕方:積み上げ、緩やかな成長。複数年貢献する新作を生み出す。既存タイトルの減衰に対して、新作を追加して、分野の売上を伸ばす。



※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。

分野ごとの 重点地域

- ・コンソール・PC : 北米、欧州、中国・アジア地域向け体制強化
 - ・オンライン・モバイル : 日本および中国・近隣地域、グローバル展開へ
- ▶ 将来を見据え、シンガポール^(※)を中心に、インドや東南アジア等の市場を開拓



赤色:開発拠点、青色:販売拠点

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

課題	取り組み	内容・見通し
1 開発体制の 拡充	・2024年度採用200名以上(新卒中心) ^(※1)	中期的に同等のペースを継続予定→各開発部門・CGを中心にアサイン
	・AAAスタジオ立ち上げ	-
2 AAA水準への 品質向上	・KATANA ENGINE グラフィック技術向上	高速処理、ライティング(光源)向上→25年度向け対応中。中期的に機能開発
	・汎用エンジン活用	今期発売タイトルの開発に使用→来期以降も継続(KATANA ENGINEと併用、タイトル毎に判断)
	・新たなPC版動作検証プロセス	今期より開発プロセスに組み込み→24年度タイトルから実施
3 コスト削減・管理	・KATANA ENGINE 自動制作技術 ^(※2)	アセット制作 ^(※3) の自動化機能、ライブラリ拡充を進行中 →中期スパンで進行
	・AIの活用	デバッグ・バランス調整でのAI機能を導入 → 制作効率化への活用を研究
	・予算管理	大型タイトルの開発マイルストーン細分化(マイルストーン検討会の増設)
4 購買行動につなげる マーケティング	・グローバルパブリッシング体制拡充	長期スパンで体制構築
	・タイトルの評価形成	レビュー調査・ノウハウ構築に取り組み

※1 日本国内の新卒採用199名。その他、国内の中途採用、海外での新卒採用を実施。

※2 プロシージャル制作等の技術を指す。(プロシージャルとは:アルゴリズムやルールに基づいて(手続きにより)データやコンテンツを自動的に生成する方法)

※3 ゲーム中に用いられるCGモデルといったグラフィックス素材等

お知らせ: 統合報告書 2024



Level up your happiness

日本語版 2024年11月 公開予定

◆「統合報告書2024」のポイント

新規コンテンツ

- 主要IP紹介
- 過去3年タイトル一覧 等

拡充コンテンツ

- 経営層インタビュー
- 人的資本経営
- ステークホルダーとの価値共創 等

※英語版は後日公開予定





株式会社コーエーテックモホールディングス

注意事項

この資料の内容は、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績はさまざまな要素により、これら見通しと大きく異なる結果となり得ることをご了承ください。

補足資料



Level up your happiness

補足説明:よくあるご質問①(第2四半期期間)

ご質問・ご指摘	回答
<p>Q.2024年度業績予想について、売上・営業利益が下期に偏重している。どのように収益水準を上げていく想定なのか。</p>	<p>・上期はバックカタログが中心だったが、下期に複数の新作を発売予定(説明資料p.20参照)。現時点では未発表のタイトルも複数控えている。</p>
<p>Q.2024年度期初業績予想の前提は。コンソール・PC、モバイル分野の計画値は。IP許諾ロイヤリティについて、前年比での変動額はどれ程で見ているか。</p>	<p>・業績予想の前提は、期初にご説明の通り(補足資料p.36) ・コンソール・PCおよびモバイル分野の売上計画は開示していない。コンソール分野の販売本数は、開示の通り(補足資料p.39) ・IP許諾ロイヤリティは、業績予想においては、タイトルの動向とは連関なく、2023年度実績よりもコンサバティブな見立てとしている。金額は非開示。</p>
<p>Q.2024年度業績について、中計目標では営業利益400億円だったが、業績予想では300億円へ引き下げられた。この要因は、タイトルの中止や見直しが理由ではないのか。</p>	<p>・当社で、中止や見直し等の事象は発生しておらず、そのような開示もしていない。2024年度以降に向けて多くのタイトルが開発中。 ・中計の目標を下回る業績予想となった要因は、2023年度までにローンチしたタイトルの本数・売上の見込みを修正したため(補足資料p.36)</p>
<p>Q.為替の変動が激しい環境が続いているが、業績に対してどれくらいの影響があったのか。</p>	<p>・為替感応度は非開示。 ・海外における売上割合も相応にある事から、円安は業績に対してプラスの影響がある。</p>

補足説明:よくあるご質問②(第2四半期期間)

ご質問・ご指摘	回答
<p>Q.現在の競争環境を踏まえると、タイトルあたりの開発投資をさらに増額していく必要があるが、コアエーテクモは増額意欲が低く逆行している。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・タイトルの開発費は、適切な水準にコントロールをする事を基本としている。現状の市場環境を踏まえると、コスト管理はより一層重要であると認識。 ・開発規模の大きいタイトルにおいても、開発費の上昇を適切に抑制しながら、高い品質の実現を目指す。新作をコンスタントに開発することで経験値を蓄積し、コストに対して高い品質を得られるよう、実力を上げていく。
<p>Q.2024年度業績予想に、コラボレーションタイトルは含まれているのか。業績予想にあえて入れていないのか。シリーズ作は何年周期で開発するのか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・<u>コラボレーションタイトルについては、当社からは一切開示していない。</u> ・2024年度に限らず、期初時点で当該年度に発売予定のタイトルは、業績予想に全て織り込んでいる。 ・コラボレーションタイトルは、パートナー様との協議によるため、特定の周期で開発、発売するものではない。
<p>Q.AAAクラスへのチャレンジや自社パブリッシング体制構築を行うとのことだが、費用がこれまで以上に増えるのではないのか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中長期的なスパンでの取り組みであり、大型タイトルの開発やパブリッシング体制構築等のために、特別に費用を掛ける想定はない。 ・費用の伸び方は、当面、人件費は年間10%程度の増加ペース、外注費についても年単位で緩やかに増える想定(補足資料p.40)
<p>Q.プライム市場上場基準適合のために、自社株を放出する方針なのか。また、その実行時期は。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・実施中の転換社債型新株予約権付社債によるスキームにおいて、株価が転換価額に達した場合、自社株として保有している株式が充当され、流通株となる事をご説明するものである。 ・本スキームが未達となった場合の対応等については、未定である。

コンソール PC

- ◆ 新作を每期コンスタントに供給
開発キャパシティの拡大により、タイトル本数・規模・ペースを維持・向上
- ◆ 重層的で安定したポートフォリオを構築
多くのIP、タイトル規模、ビジネスモデル(自社・コラボ)をバランスよく組み合わせ

オンライン モバイル

- ◆ 新作はタイトルを厳選
成功事例・ノウハウを活かし、確度の高いタイトル開発に取り組む
- ◆ 既存タイトルの長寿化、活性化
運営コスト精査による収益性向上

- ◆ 中長期スパンで、大型タイトルをコンスタントに投下する体制を目指し、「AAAスタジオ」を設置
- ◆ ブランドの枠組みを超えた大型プロジェクトを始動済み



※現時点で、具体的な開発タイトル、発売時期については、非開示です。

(百万円)

	FY24 中間期 (計画)		FY24 通期 (計画)	
	金額	構成比	金額	構成比
売上高	38,000	-	90,000	-
営業利益	8,000	21.1%	30,000	33.3%
経常利益	13,000	34.2%	40,000	44.4%
当期純利益	10,000	26.3%	30,000	33.3%

◆ 以下の点について、2023年度の実績に基づき、保守的な水準として策定

- コンソール・PC販売本数 2022、2023年度発売タイトルのリピート
- 自社オンライン・モバイル 2023年度新作の月商
- 許諾ロイヤリティ

◆ 計画為替レート:145円/USD

※為替感応度については非開示

(百万円)

		FY23 通期	FY24 通期 (計画)	増減
エンタテインメント	売上高	79,486	84,400	4,914
	営業利益	28,304	29,600	1,296
アミューズメント	売上高	3,918	4,400	482
	営業利益	673	600	△ 73
不動産	売上高	1,205	1,100	△ 105
	営業利益	151	200	49
その他	売上高	389	200	△ 189
	営業利益	△ 635	△ 400	235
消去・全社	売上高	△ 415	△ 100	315
	営業利益	-	-	-
連結	売上高	84,584	90,000	5,416
	営業利益	28,494	30,000	1,506

(百万円)

	FY23 通期		FY24 通期 (計画)		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%	49,200	54.7%	△ 1,626	-3.2%
海外	33,758	39.9%	40,800	45.3%	7,042	20.9%
北米	7,781	9.2%	12,000	13.3%	4,219	54.2%
欧州	3,545	4.2%	7,300	8.1%	3,755	105.9%
アジア	22,432	26.5%	21,500	23.9%	△ 932	-4.2%
合計	84,584	100.0%	90,000	100.0%	5,416	6.4%

計画:コンソール・PC分野販売本数

再掲・期初時点から変更なし



Level up your happiness

	FY23 通期		FY24 通期 (計画)		対 前年度	
	本数	構成比	本数	構成比	本数	増減率
	(千本)					
国内	2,420	33.0%	1,700	22.4%	△ 720	-29.8%
海外	4,920	67.0%	5,900	77.6%	980	19.9%
北米	2,180	29.7%	2,100	27.6%	△ 80	-3.7%
欧州	1,360	18.5%	1,700	22.4%	340	25.0%
アジア	1,380	18.8%	2,100	27.6%	720	52.2%
合計	7,340	100.0%	7,600	100.0%	260	3.5%
DL本数	5,110		4,400			
DL比率	69.6%		57.9%			

本数計画 前提:新作大型タイトル1本、それ以外のタイトル複数本
発売予定タイトルの本数は、全て織り込み済み

(百万円、人)

		FY23 通期	FY24 前年比増減	傾向(中期スパン)
人件費	売上原価・販売管理費	23,070	増加	全体で年10%強の増加トレンド継続
外注加工費	売上原価	9,150	減少	年単位で緩やかに増加
広告宣伝費	販売管理費	5,650	減少	売上見合いで変動。モバイルは運営初期に集中。
連結従業員数	<small>(臨時雇用者を除く)</small>	2,531	+200名程	

協業先による開発費負担^(※):前年比で減少

- 人件費 これまでのトレンドを維持。成長投資として積極的な採用・待遇改善を継続
- 外注加工費 2023年度は新作の一過性費用により高水準、2024年度は反動減
- 広告宣伝費 2023年度はスマートフォンゲームの広告宣伝費が集中

※ 売上原価を減額する形で計上

		(百万円)				
		FY20 通期	FY21 通期	FY22 通期	FY23 通期	FY24 (計画)
設備投資	不動産	965	909	526	1,631	540
	開発機材等	577	467	263	336	380
減価償却費		1,542	1,571	1,612	1,776	1,880

- ◆ 2023年度 新規社員用住宅2棟、既存不動産の修繕
- ◆ 2024年度 新規不動産（自社使用オフィス）の取得検討中（※）

（※）新規不動産については、本項記載の設備投資計画値には算入しておりません。

基本方針

配当金に自社株買付けを加えた**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**

	FY21 実績	FY22 実績	FY23 実績	FY24 計画
1株あたり配当(円)	54.0	50.0	54.0	48.0
総配分性向	50.3%	50.9%	50.4%	50.5%

※2021年4月1日付で普通株式1株につき1.3株、2022年10月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。
当該株式分割調整後の数値を記載しています。

中長期視点からの健全性・継続性を軸とながら、市場動向に機動的に対応 財務基盤を盤石にする事で本業を下支え

基本方針

- 財務基盤を安定させ、本業を下支えする ※会社としてのKPIは営業利益
- 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

直近の動き

- 債券中心のポートフォリオへ移行
- バランスシート健全化を推進し、含み損益を改善

流通株式比率を改善するため 株価上昇に繋がるよう本業への評価向上に取り組む

前提

- ◆ プライム市場の上場維持を前提として、上場基準に適合する対応を行う
→ 「流通株式比率35%以上」の条件を充たす必要あり

施策 (実施中)

- ◆ 2021年12月に下記2点を組み合わせたスキームを実施
 - 自己株式の公開買付け(実行済み)
 - ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債(実施中)
償還期限:2024年12月、転換価額:2,629.0円^(※)
→ 株式転換を促し、流通株式比率の向上を図る

※2024年6月20日時点

1. 重層的な収益構造

持続的で安定したポートフォリオを構築し、成長性と収益性を両立

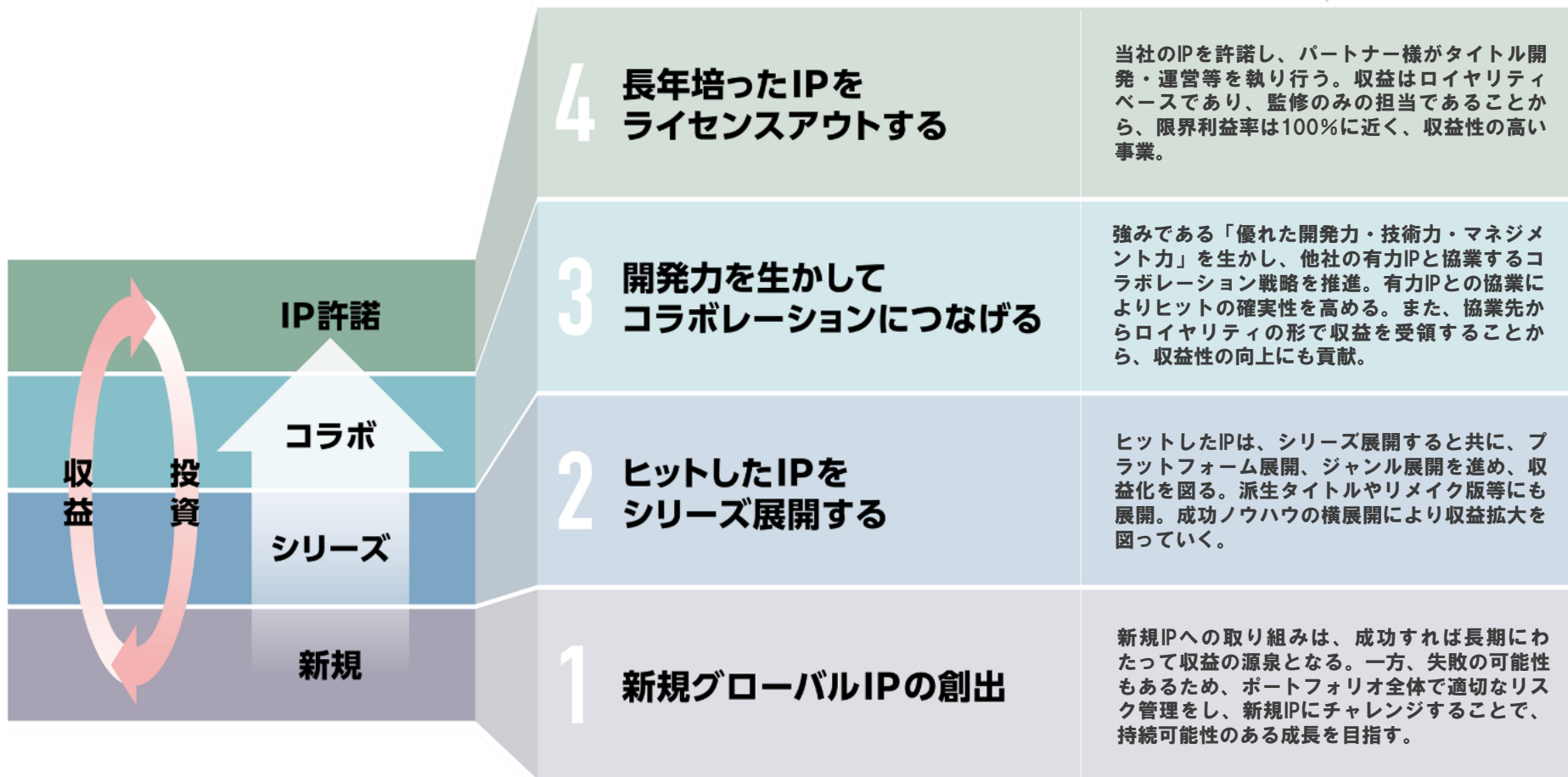
2. 高水準の開発力

多角的なノウハウ、高効率を実現する開発環境、厳格な開発コントロール

3. 卓越したヒューマンパワー

クリエイティブとビジネスを両立できる人材を長期的に育成

強み1. 重層的な収益構造



強み2.高水準の開発力

多様なジャンル

- ◆ 40年以上にわたる開発経験によって蓄積された多岐にわたるジャンルのゲームを開発するノウハウ
**無双アクション/高難易度アクション/J-RPG/対戦格闘
 シミュレーション/位置情報ゲーム/オープンワールド 等**
- ◆ アジアの文化・歴史を活かした世界観

位置情報ゲーム
 ex
 「信長の野望 出陣」



RPG
 ex
 「ライザのアトリエ3 ～終わりの錬金術士と秘密の鍵～」



歴史シミュレーション
 ex
 「三國志」シリーズ



高難度アクション
 ex
 「仁王」



対戦型格闘ゲーム
 ex
 「DEAD OR ALIVE」



女性向け恋愛シミュレーション
 ex
 「アンジェリックルミナライズ」



イラスト/砂舟イチ ©コーエーテクモゲームス All rights reserved.

MMO※1戦略シミュレーション
 ex
 「信長の野望 覇道」



無双アクション
 ex
 「戦国無双5」



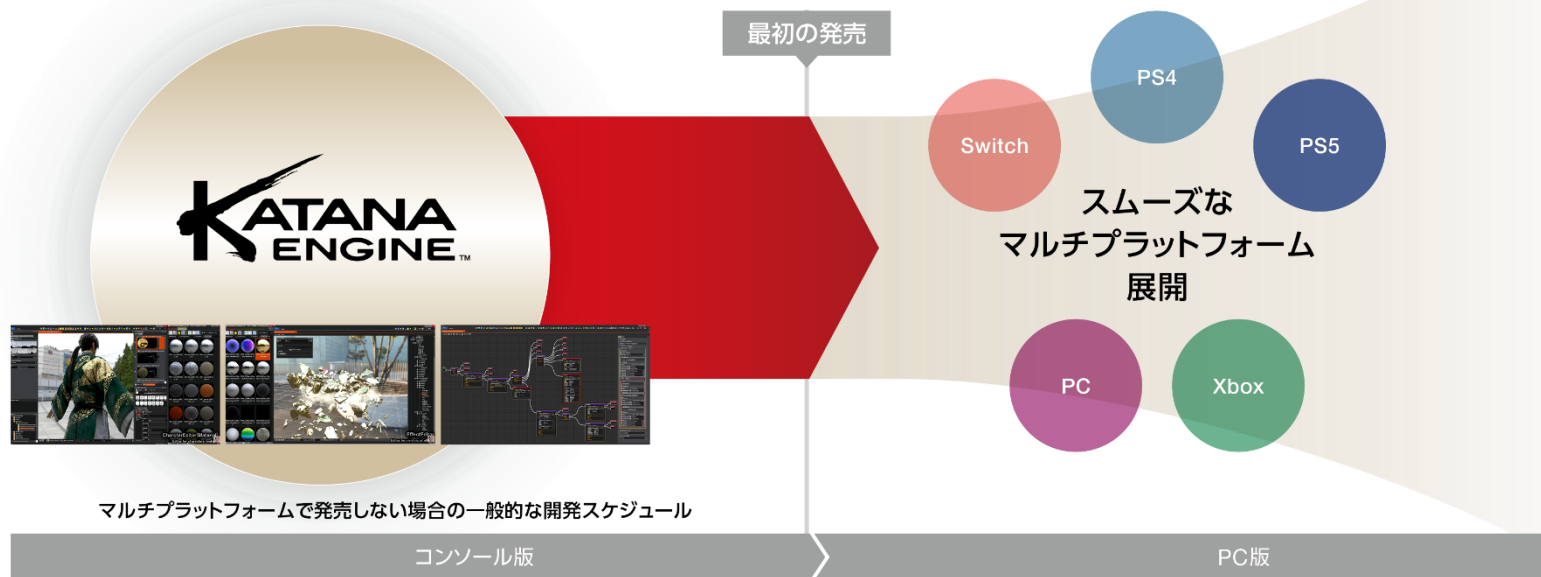
ハンティングアクション
 ex
 「WILD HEARTS」※2



強み2.高水準の開発力

技術

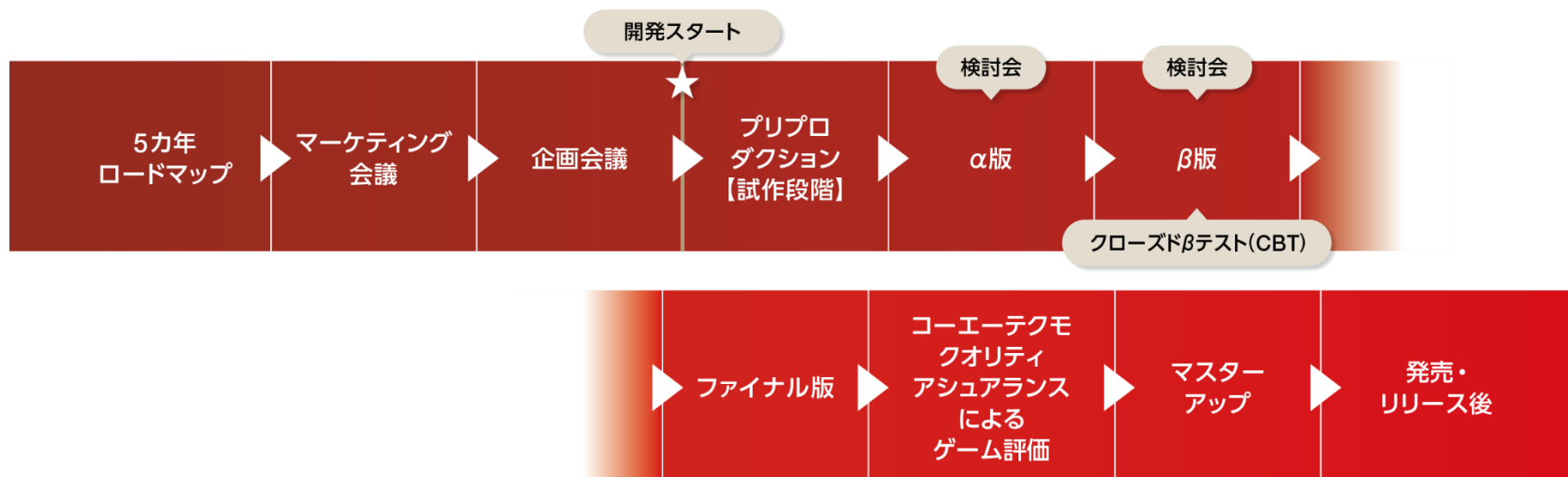
- ◆ コーエーテクモ独自のゲーム開発エンジン「KATANA ENGINE」
 - 包括的で利便性の高い開発環境・ツール群を提供
 - タイトル開発の経験値・技術・アセットが**全社横断で共有**
 - **高い開発効率** → ローコスト、短期間、**マルチプラットフォーム並行開発**
- ◆ 研究開発専任部門「FUTURE TECH BASE」
 - エンジン・CG・AI・サーバー技術開発、開発インフラ整備、先端技術研究



強み2.高水準の開発力

プロジェクト マネジメント

- ◆ 「品質・納期・予算」を厳格にコントロール
- ◆ 全てのプロジェクトの**目標営業利益率30%以上**
- ◆ 開発中に複数回のマイルストーン検討会
 - 開発の各ステージで「品質・納期・予算」を社内横断で精査・議論



強み3. 卓越したヒューマンパワー

社内開発の競争力

- ◆ コーエー、テクモ、ガスト統合のシナジー
- ◆ 社員エンゲージメントが高まる職場環境整備
- ◆ 新卒社員が経験を重ねて長期的にステップアップ
- ◆ 9期連続のベースアップ、業界最高水準の初任給

新卒で入社した社員を、長期的な目線で育成し、
高いレベルでクリエイティブとビジネスを実現できる人材に





Level up your happiness