



Level up your happiness

2025年3月期 第3四半期 決算説明会

KOEI TECMO HOLDINGS

<説明原稿>

1. 決算概要・業績予想

アジェンダ

1. 決算概要・業績予想
 - 連結業績
 - 費用
 - セグメント別
 - 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

<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、2025年3月期 第3四半期の決算概要について、ご説明申し上げます。

連結業績(対 前年度)

	FY23 Q3累計		FY24 Q3累計		対 前年度	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	増減率
	(百万円)					
売上高	61,136	-	52,570	-	△ 8,566	-14.0%
営業利益	20,316	33.2%	15,075	28.7%	△ 5,241	-25.8%
経常利益	33,825	55.3%	33,144	63.0%	△ 681	-2.0%
当期純利益	24,283	39.7%	25,161	47.9%	878	3.6%

◆ポイント

- [売上 コンソール・PC] 前年度新作3タイトルに対し、今年度は新作2タイトル
- [売上 モバイル] 前年度は新作の貢献が高く、今年度は既存タイトル中心
- [費用] 外注加工費・広告宣伝費が減少(利益にプラス)
人件費が増加、協業先による開発費負担が減少(利益にマイナス)

<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分野で新作2タイトルを発売しました。
オンラインモバイル分野は、既存タイトルが中心となりました。

前年対比では、前年度は新作3本の発売、モバイル新作3タイトルの貢献がありましたが、今年度は既存タイトルが中心となったことから、減収減益となりました。

費用・人員数(対 前年度)

		(百万円、人)			
		FY23 Q3累計	FY24 Q3累計	対前年度	対 当初見通し(※1)
人件費	売上原価	14,020	14,500	480	—
	販売管理費	3,490	3,500	10	—
		17,510	18,000	490	減少
外注加工費	売上原価	6,080	4,660	△ 1,420	減少
広告・販促	販売管理費	3,490	2,060	△ 1,430	減少
従業員数(※2)		2,545	2,713	168	概ね想定通り

- 協業先による開発費負担(売上原価) (※3): 前年比で減少、前四半期比で減少
- 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(※4)

※1 期初時点の費用見直しについては、補足資料 (p.30) 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。

※4 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

<説明原稿>

主な費用・人員数について、ご説明します。

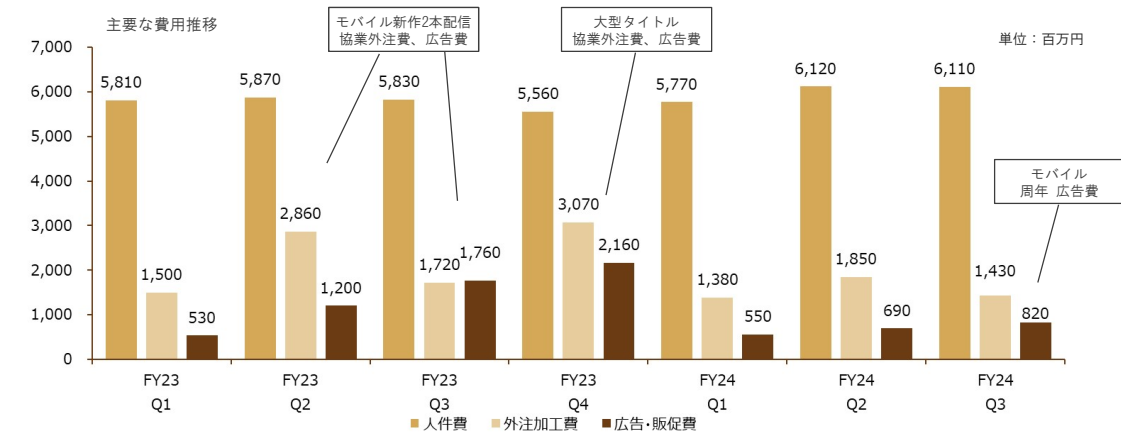
人件費は、採用・昇給により、前年比で増加しました。

外注加工費は、前年度に協業にかかる一過性の費用を計上した反動で、減少しました。

広告宣伝費は、モバイルタイトルの配信にあたる広告費が集中していた前年度と比較して、減少しました。

費用(推移)

- ・全体として費用トレンドの変化は無し
- ・2024年度は、人件費を中心に、当初見通しよりも低い水準で推移



5

© KTG

<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、トレンドに大きな変化はなく、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%ペースで増加する想定ですが今年度は、前年度の業績を受けて、上昇幅が抑制されました。

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おり、年単位で緩やかに増加しています。

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、特にモバイルでは顕著です。

セグメント別業績

		(百万円)			
		FY23 Q3累計	FY24 Q3累計	対前年度	増減要因
エンタテインメント	売上高	57,393	48,794	△ 8,599	コンソール・PC、モバイル売上減
	営業利益	20,077	14,867	△ 5,210	
アミューズメント	売上高	2,910	3,103	193	AM施設事業 新店貢献・既存店好調
	営業利益	485	377	△ 108	
不動産	売上高	902	938	36	維持管理費用の減少
	営業利益	102	228	126	
その他	売上高	243	227	△ 16	-
	営業利益	△ 349	△ 397	△ 48	
消去・全社	売上高	△ 312	△ 494	△ 182	-
	営業利益	-	-	-	
連結	売上高	61,136	52,570	△ 8,566	-
	営業利益	20,316	15,075	△ 5,241	

<説明原稿>

セグメント別の売上高、営業利益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事業において、開発受託売上が減少しましたが、アミューズメント施設事業で、新店が貢献したほか、既存店売上高が好調でした。

不動産セグメントは、既存物件における費用の減少等により、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。

2024年度業績予想

業績予想は変更なし

	Q3累計 実績		通期 業績予想		進捗
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	52,570	-	90,000	-	58.4%
営業利益	15,075	28.7%	30,000	33.3%	50.3%
経常利益	33,144	63.0%	40,000	44.4%	82.9%
当期純利益	25,161	47.9%	30,000	33.3%	83.9%

※ 当初業績予想の詳細は、補足資料p.26～30に再掲

- ◆前提
→変更なし
 - ・2022、2023年度タイトルの貢献は慎重な見立て
 - ・許諾ロイヤリティは、前年比でコンサバティブな水準で計画
 - ・年度内にローンチ予定タイトルは、未発表のものも含め、すべて織り込み
- ◆変動要素
 - ・新作の販売本数、モバイルタイトルの売上

<説明原稿>

業績予想についてご説明します。

通期業績予想および前提に、変更ございません。

2024年度の業績ドライバーは、コンソール・PC分野の新作の販売本数、および、自社モバイルタイトルの売上です。

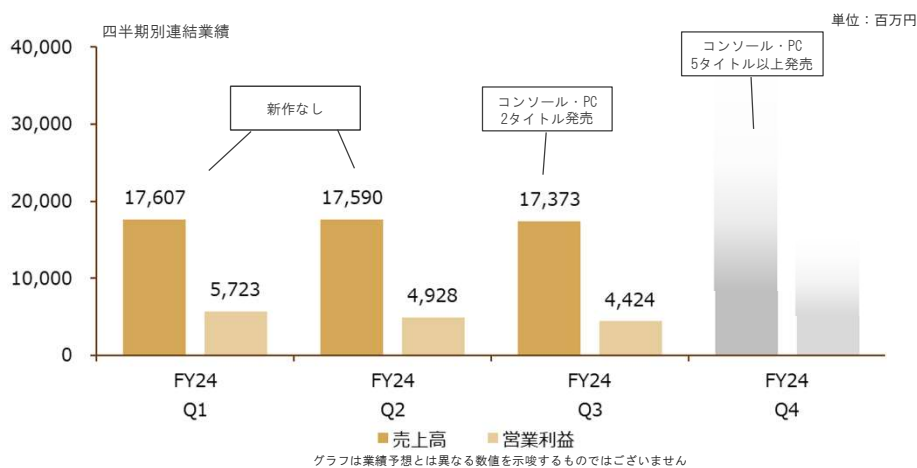
費用について、保守的な計画としています。

第3四半期累計では、計画と比較して費用は減少していますが、業績予想の達成は、新作の動向次第であると捉えています。

2024年度第4四半期の動向

第4四半期に新作発売が集中

売上：コンソール・PCで5タイトル以上を発売(大型1本)。モバイルは大きなイベント無し
費用：固定費は大きな変動要素無し。新作発売に掛かる広告宣伝費を予定
その他、突発的な費用計上等の大きなリスク想定は現状無し



8

© KTG

<説明原稿>

第4四半期には、新作5タイトル以上の発売が集中しています。
うち1本は、期中に100万本以上の販売を目指す大型タイトルです。

また、新作発売に掛かる広告宣伝費の増加を見込んでいますが、
固定費の大きな変動や、突発的な費用計上といったリスク想定はございません。

引き続き、当初予想を超える業績を達成できるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。

以上で、決算概況に関する説明を終わらせて頂きます。

2.事業ハイライト

アジェンダ

1. 決算概要・業績予想
2. **事業ハイライト**
 - エンタテインメント事業 売上高内訳
 - コンソール・PC分野
 - オンライン・モバイル分野
 - パイプライン
3. よくあるご質問 - これまでの開示事項の整理

<説明原稿>

事業ハイライトについて、ご説明します。

エンタテインメント事業 売上高の内訳

		(百万円)		
		FY23 Q3累計	FY24 Q3累計	対前年度
コンソール・PC ^(※1)	パッケージ等 ^(※2)	8,463	8,704	241
	DL	10,060	9,800	△ 260
	DLC	1,990	1,420	△ 570
		20,513	19,924	△ 589
オンライン モバイル	オンライン	430	300	△ 130
	モバイル ^(※3)	35,850	28,070	△ 7,780
		36,280	28,370	△ 7,910
イベント・グッズ		600	500	△ 100
エンタテインメント売上高		57,393	48,794	△ 8,599

※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。

補足

グロス計上：コンソール・PC分野のフィジカルパッケージ、オンライン・モバイル分野の自社パブリッシングタイトル

ネット計上：コンソール・PC分野のDL・DLC、オンライン・モバイル分野の許諾ロイヤリティ、両分野の他社パブリッシングタイトルのロイヤリティ

いずれもタイトルにより異なる場合あり

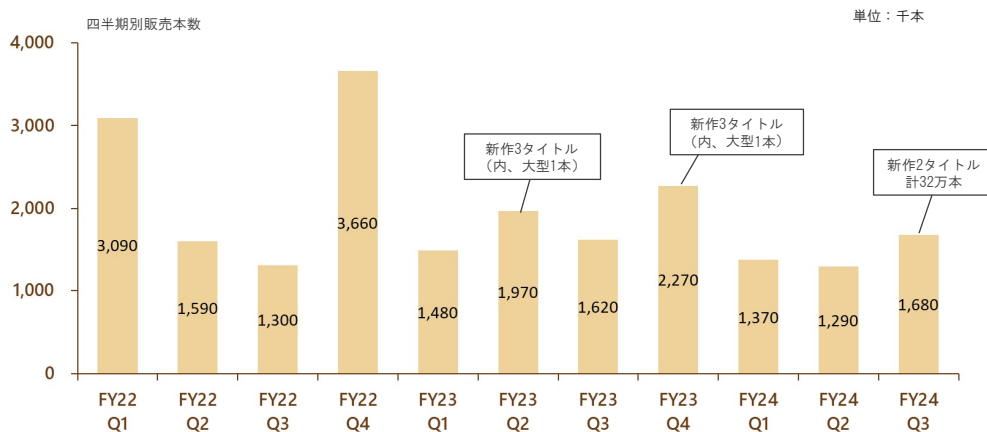
<説明原稿>

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。

コンソール・PC分野、オンラインモバイル分野ともに、新作の反動により、前年度対比で減少しました。

エンタテインメント事業 コンソール・PC分野 本数推移

- ・第3四半期は新作2タイトルを発売
- ・バックカタログは全体として堅調



DL比率、地域別販売本数は、別途開示のデータ集に掲載

※ コラボレーション、協業タイトルの本数は非開示

<説明原稿>

コンソール・PC分野の販売本数についてご説明します。

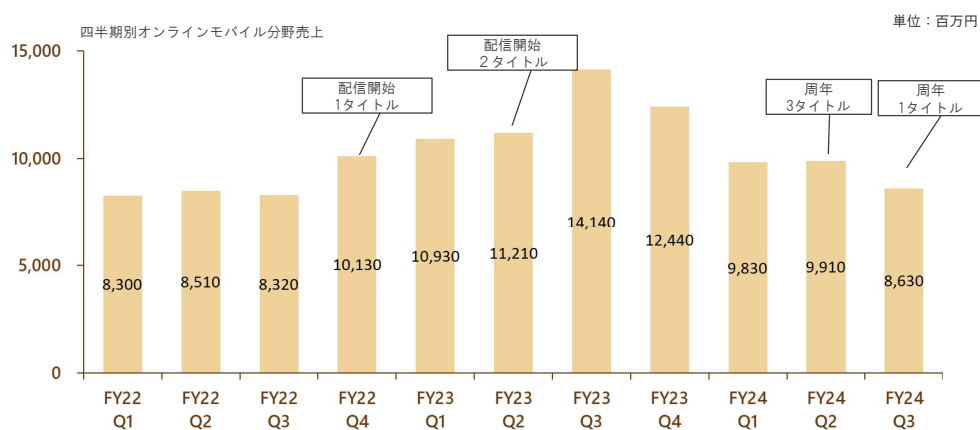
第3四半期の販売本数は168万本、累計で434万本となりました。

発売した新作の販売本数は、合計で32万本となりましたが、想定を下回る進捗となりました。

バックカタログタイトルは堅調に推移しました。

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

- ・第2四半期に周年イベントを実施したタイトルが第3四半期は減少
- ・許諾ロイヤリティは全体として大きな変動なし



※ グラフ中のコメントは自社タイトルに掛かる動き

※ タイトルごとの売上、IP許諾における個別タイトルの売上・割合については非開示

<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、第2四半期から減少となりました。

『信長の野望 覇道』が2周年施策を行った一方で、その他のタイトルにおいて、第2四半期の施策に伴う反動減がありました。

許諾タイトルは、全体として大きな変動はありませんでした。

パイプライン

セグメント	タイトル/プラットフォーム	販売本数	ローンチ	地域	開発	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)	20万本	2024年10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
	FAIRY TAIL 2 PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Windows(Steam)	12万本	2024年12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
	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	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)
	NINJA GAIDEN 2 Black PlayStation®5/Xbox Series X S/Xbox Game Pass/Windows(MS Store, Steam)	-	2025年1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
	Venus Vacation PRISM - DEAD OR ALIVE Xtreme - PlayStation®5/PlayStation®4/Windows(DMM GAMES, Steam)	-	2025年3月	国内 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
	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	コーエーテクモ ゲームス
	Winning Post 10 2025 PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Windows(Steam)	-	2025年3月	国内	コーエーテクモ ゲームス	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	-	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年夏	グローバル	The Game Kitchen	Dotemu
	NINJA GAIDEN 4 大型 Xbox Series X S/Xbox Game Pass/Windows(MS Store, Steam)/PlayStation®5	-	2025年秋	グローバル	プラチナゲームズ コーエーテクモゲームス	Xbox Game Studios
オンライン モバイル	キングダム 覇道 iOS/Android	-	未定 (08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
	大航海時代:伝説 (IP許諾) iOS/Android	-	2025年1月	台湾・香港・マカオ 地域	TERAFUN GAMES	Cayenne Entertainment Technology
その他	三國志 HEROES Apple Arcade	-	2025年1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

▶この他にも2024年度内に発売タイトルあり

13

© KTG

<説明原稿>

パイプラインは記載のとおりです。

2024年度は、大型タイトルである『真・三國無双 ORIGINS』を中心に、
第4四半期に5タイトル以上を発売予定です。

記載のもの以外にも、未発表タイトルを年度内に発売予定です。

パイプライン 2024年度旗艦タイトル

『真・三國無双 ORIGINS』 2025年1月17日発売 Digital Deluxeアーリーアクセス有り
メタクリティック80点(シリーズ最高)、Steamレビュー「圧倒的に好評」でスタート

位置づけ

原点回帰と新生

- シリーズのもつ唯一無二のゲーム性を、現世代技術で再構成
- グローバル市場と新規ユーザーを意識したゲームデザイン

対応言語

EFIGS、日本語、中国語(繁体・簡体)、韓国語、アラビア語

アラビア語（後日対応予定）：マンガボロダクションズがローカライズ・パブリッシングを担当

開発

ω-Forceブランド

- プロデューサー 庄（ω-Forceブランド長。「真・三國無双」シリーズ、コラボ作等）
- ディレクター 関口（ストーリー・RPG担当。「真・三國無双」「討鬼伝」シリーズ、コラボ作等）
大島（バトル・アクション担当。「討鬼伝」シリーズ、コラボ作等。本作が初ディレクター）

ご参考数値：『真・三國無双8』 初動73万本（2018年3月発売）、『真・三國無双 ORIGINS』 体験版130万ダウンロード（2024年12月末）

▶課題への取り組み：KATANA ENGINEグラフィック技術、PC版製品快適性評価が向上 等

※2024年度第2四半期決算説明会にて開示した「課題認識」（補足資料p.46に再掲）に関する、本タイトルにおける成果や進捗



14

© KTG

<説明原稿>

2024年度の旗艦タイトルである『真・三國無双 ORIGINS』を1月に発売しました。年度内にミリオンの達成を目指しています。

販売本数は、本決算での開示となりますが、メタスコアはシリーズとして最高、Steamレビューは「圧倒的に好評」の評価でスタートしました。また、体験版は本日現在で200万ダウンロードを突破しています。

本作は、タクティカルアクションとしての原点回帰と新生を掲げ、開発を進めてきました。グローバルでのヒットを目指し、「三国志」になじみのない新規ユーザーにも理解しやすいコンテンツ設計を行いました。

開発は、ω-Forceブランドが担当しています。「真・三國無双」シリーズ、コラボ作品など、多岐にわたるタイトルを手掛けてきたプロデューサー・ディレクターが中心となり、開発しました。

また、課題への取り組みに関して、Katana Engineのグラフィック技術や、PC版の快適性に対する評価の向上が、当タイトルで実現できました。

引き続き、期待を超える本数を達成できるよう、注力してまいります。

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. 決算概要・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
 - 課題認識
 - 来期～中期展望
 - エンタテインメント事業 方針・戦略
 - 還元方針・キャッシュアロケーション
 - プライム市場上場維持への取り組み

<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、ご説明致します。

課題認識

タイトルの品質向上に注力。長期的なスパンで体制構築を行う

第3次中計
の
ねらい

大型タイトルを中心に売上を伸ばし、営業利益の伸長をねらう

- 成功事例をベースに、投資を拡大し、より高い売上(本数・月商)へチャレンジ
- 中計目標・業績予想は、各タイトルが一定程度貢献する前提
リスクの大きいものは、タイトルごとにリスクヘッジ策を講じる

経過
・
結果

営業利益 2023年度284億円、2024年度300億円(業績予想)

- 営業利益
- 売上: 大型タイトルを中心として想定に届かず → 発売年度以降の業績にも影響
 - 費用: 全社固定費は概ね想定通り、タイトル単位ではコスト上昇傾向

課題
認識

タイトルの品質、マーケティング・パブリッシング

- (随時) タイトルごとに費用コントロールをしながら、品質向上に注力し、売上を伸ばす
 - (長期目線) 自社マーケティング・パブリッシング体制構築を進める
- ▶ 開発体制の増強、制作効率の向上が基盤に

品質: 作り込み・グラフィックスのレベル、デバッグ・最適化のレベル 等

16

© KTG

<説明原稿>

2022、2023年度の結果を受けた課題認識について、ご説明します。

第3次中計は、コンソールとモバイルの両分野で、大型タイトルへの積極的なチャレンジを行うことで、成長を目指してまいりました。チャレンジする際には、成功ノウハウの活用や協業を通じて、リスクヘッジをあわせて行いました。

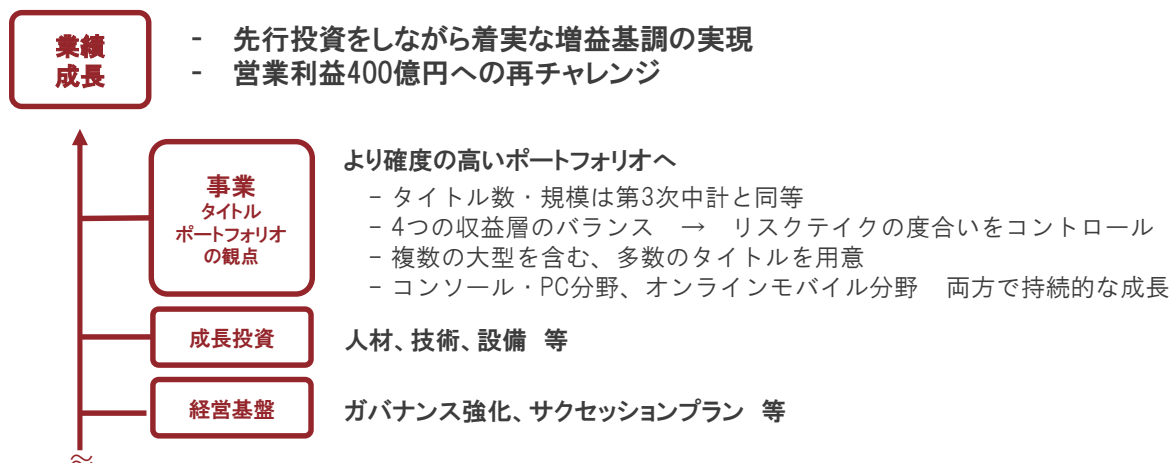
これらのタイトルが積み上がることで、業績目標の達成を狙っていましたが、クオリティ面で期待に届かなかったことなどが影響し、売上が想定に及ばず、結果として営業利益が未達となりました。

これらのチャレンジを通じて、課題が明確になりました。費用をコントロールしながら、タイトルの品質向上に注力し、十分な売上を確保すること、また、マーケティング・パブリッシング体制の構築を進めることです。この基盤として、開発体制の増強と、制作効率の向上が欠かせないと認識しています。

課題の克服を通じてタイトルの品質向上に取り組み、さらなる成長を図ってまいります。

来期～中期展望

安定した持続的成長を実現すべく、事業を中心として総合的に体制を強化



17

© KTG

<説明原稿>

来期以降に向けた展望についてご説明します。

業績に関しては、先行投資を行いながらも、営業利益を每期伸ばしていくことを志向しています。また、第3次中計で目標としていた営業利益400億円に再チャレンジする方針です。

これを達成するためのタイトルポートフォリオは、より確度の高い内容で、開発を進めています。大きなヒットを目指すタイトルを配置しながら、全体のバランスが取れるよう、様々な規模や種類のタイトルを出していく方針です。

個々のタイトルにおいても、品質の向上を実現することで、目標売上を達成させます。こういった取り組みを通じ、コンソール・PC、オンラインモバイルの両分野で成長を図ります。

事業パフォーマンス以外にも、人材を中心とする成長投資や体制強化などを通じて、持続的な成長を実現すべく尽力してまいります。

エンタテインメント事業の方針

全体方針

- ・ 開発体制の拡充
- ・ 課題に対する取り組み(タイトルの品質向上等)

※課題認識に関する詳細は、2024年度第2四半期決算説明会資料をご参照ください（補足資料p.46に再掲）

コンソール PC 分野

※2

- ◆ 新作を每期コンスタントに供給
- ◆ 重層的で安定したポートフォリオを構築

2025年度以降に向けて、多くの新作タイトルを開発中
例:『NINJA GAIDEN』シリーズの展開 他

プラットフォーム:マルチ対応が基本。コラボ・協業は個別判断

オンライン モバイル 分野

※2

- ◆ 成功事例・ノウハウを活かした、確度の高い新作開発

→ 『キングダム 覇道』(※1)

- ◆ 既存タイトルの長寿化、活性化

→ 『信長の野望 覇道』、『信長の野望 出陣』、『三國志 覇道』

※1 株式会社バンダイナムコエンターテインメントと共同開発

※2 各分野の戦略については、2024年度第2四半期決算説明会資料（補足資料p.43-44）を御覧ください

18

© KTG

<説明原稿>

エンタテインメント事業では、開発体制の拡充、タイトルの品質向上をはじめとした課題克服を基本方針として、記載の事項に取り組んでいます。

コンソール・PC分野では、多くの新作開発に取り組んでいます。直近では、「NINJA GAIDEN」シリーズの展開を発表しました。

1月に発売した『NINJA GAIDEN 2 Black』は、Unreal Engineを活用してリマスターしたタイトルです。

オンラインモバイル分野では、「覇道」シリーズのノウハウを活用した新作タイトル『キングダム 覇道』を開発中です。

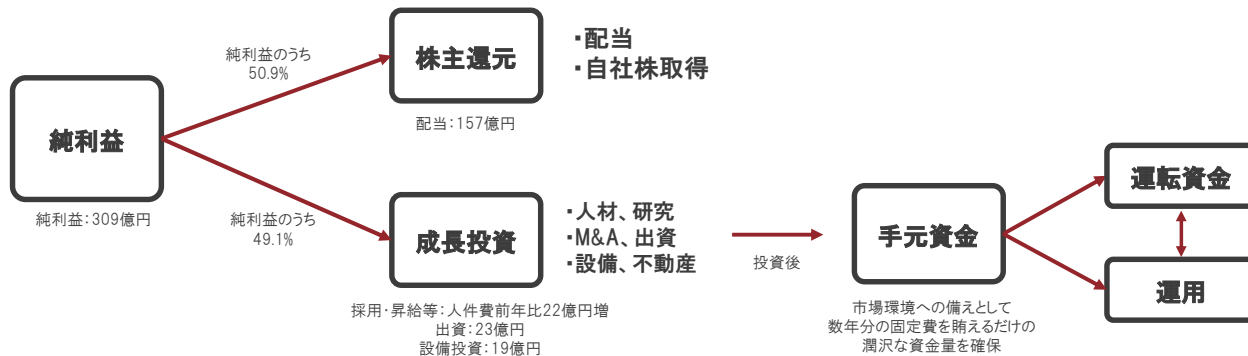
既存タイトルについても、長寿化に取り組んでいます。

還元方針・キャッシュアロケーション

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

還元・キャッシュアロケーション 図解



※ 図解に記載の金額は2022年度純利益をベースとした2023年度実績(開示済み数値)
※ 運用方針については、2024年度決算説明会資料(補足資料p.47に再掲)をご参照ください

19

© KTG

<説明原稿>

還元方針・キャッシュアロケーションについて、ご説明いたします。

当社の還元方針は、配当金に自社株買い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円としています。

キャッシュの流れとして、純利益のおよそ半分を還元、もう半分を本業の成長投資へ配分します。
成長投資を行った後、残りを手元資金としております。

ゲーム市場の不確実性、開発期間の長期化といった環境の変化に備えるため、
潤沢なキャッシュを持っておくことが、年々重要になっていると認識しています。
手元資金として、固定費の数年分は確保しておきたいと考えています。

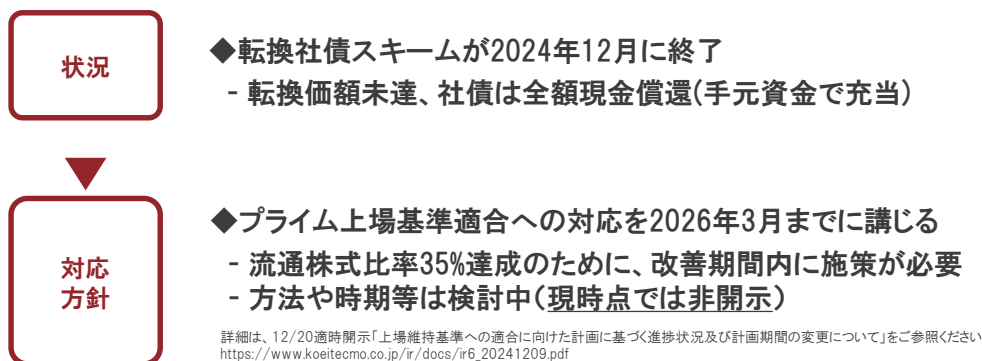
運転資金を賄ったあとの余資については、有価証券などで運用行っています。
継続性・健全性を軸に、機動的な資産運用を実施しています。

運用で得た収益は、ふたたび株主の皆様への還元と成長投資に配分しています。

今後も、企業価値の向上と、株主の皆様への安定的な配当の実現に向けて、
全力を尽くしてまいります

東証プライム市場上場維持の取り組みについて

プライム市場上場基準適合への対応を講じる



ご参考：東京証券取引所 上場維持基準 経過措置（改善期間 2026年3月まで）
<https://www.jpx.co.jp/listing/market-alerts/improvement-period/index.html>

<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。

2024年12月に、転換社債の満期を迎えました。
株価は転換価格に到達しなかったため、現金償還となりましたが、
手元資金を充当し、支払いを完了しています。

基準適合に向けては、12月20日の適時開示に記載の通り、
2026年3月までを計画期間として、流通株式比率35%充足のための対応策を検討しています。
実行時期、内容については、決定次第、開示いたします。

投資家の皆様から多くのお問い合わせを頂いておりますが、
当社はプライム市場上場維持のため、対応を講じる方針であることを、改めてお伝え致します。



株式会社コーエーテクモホールディングス

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。

決算説明会、個別取材等におけるIRコミュニケーション内容は、記録の上、取締役会へレポートしています

<説明原稿>

以上で第3四半期決算に関するご説明を終了させていただきます。