



Level up your happiness

# 2024年3月期 決算説明会

2024年4月30日

株式会社コーエーテクモホールディングス

(百万円)

	FY22 通期 実績		FY23 通期 実績		対 前年度	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	78,417	-	<b>84,584</b>	-	6,167	7.9%
営業利益	39,133	49.9%	<b>28,494</b>	33.7%	△ 10,639	-27.2%
経常利益	39,899	50.9%	<b>45,741</b>	54.1%	5,842	14.6%
当期純利益	30,935	39.4%	<b>33,792</b>	40.0%	2,857	9.2%

- ・新作スマートフォンゲームの貢献により売上高が増加
- ・自社パブリッシングタイトル中心
- ・人件費・外注加工費が増加、協業先による開発費負担が減少
- ・広告宣伝費が増加

(百万円)

	FY23 通期 計画		FY23 通期 実績		対 計画	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	95,000	-	<b>84,584</b>	-	△10,416	-11.0%
営業利益	37,500	39.5%	<b>28,494</b>	33.7%	△9,006	-24.0%
経常利益	40,500	42.6%	<b>45,741</b>	54.1%	5,241	12.9%
当期純利益	31,000	32.6%	<b>33,792</b>	40.0%	2,792	9.0%

- ・パッケージ・モバイルの新作、2022年度タイトルのリピートが未達。1タイトル延期
- ・限界利益率の高いロイヤリティ売上の比率が低下
- ・人件費、広告宣伝費は、想定どおり。外注加工費は上振れ
- ・協業先による開発費負担(\*)は、想定範囲内

※売上原価を減額する形で計上

		(百万円)		
		FY22 通期	FY23 通期	増減
エンタテインメント	売上高	73,917	<b>79,486</b>	5,569
	営業利益	38,475	<b>28,304</b>	△ 10,171
アミューズメント	売上高	3,388	<b>3,918</b>	530
	営業利益	594	<b>673</b>	79
不動産	売上高	1,287	<b>1,205</b>	△ 82
	営業利益	236	<b>151</b>	△ 85
その他	売上高	366	<b>389</b>	23
	営業利益	△ 173	<b>△ 635</b>	△ 462
消去・全社	売上高	△ 542	<b>△ 415</b>	127
	営業利益	-	-	-
連結	売上高	78,417	<b>84,584</b>	6,167
	営業利益	39,133	<b>28,494</b>	△ 10,639

(百万円)

	FY22 通期		FY23 通期		対 前年度	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内	38,437	49.0%	<b>50,826</b>	60.1%	12,389	32.2%
海外	39,980	51.0%	<b>33,758</b>	<b>39.9%</b>	△ 6,222	-15.6%
北米	11,608	14.8%	<b>7,781</b>	9.2%	△ 3,827	-33.0%
欧州	3,361	4.3%	<b>3,545</b>	4.2%	184	5.5%
アジア	25,011	31.9%	<b>22,432</b>	26.5%	△ 2,579	-10.3%
合計	78,417	100.0%	<b>84,584</b>	100.0%	6,167	7.9%

**[国内]** 自社パブリッシングのスマートフォンゲームにより増加

**[海外]** 新作パッケージゲームの販売本数が減少

	FY22 通期		FY23 通期		対 前年度	
	本数	構成比	本数	構成比	本数	増減率
国内	2,950	30.6%	<b>2,420</b>	33.0%	△ 530	-18.0%
海外	6,690	69.4%	<b>4,920</b>	<b>67.0%</b>	△ 1,770	-26.5%
北米	2,850	29.6%	<b>2,180</b>	29.7%	△ 670	-23.5%
欧州	1,570	16.3%	<b>1,360</b>	18.5%	△ 210	-13.4%
アジア	2,270	23.5%	<b>1,380</b>	18.8%	△ 890	-39.2%
合計	9,640	100.0%	<b>7,340</b>	100.0%	△ 2,300	-23.9%
DL本数	6,455		<b>5,110</b>		△ 1,345	-20.8%
DL比率	67.0%		<b>69.6%</b>		+2.6pt	

**[海外]** 新作の販売本数が減少

**[DL比率]** 新作、バックカタログのDL比率が上昇

# エンタテインメント売上高:内訳



Level up your happiness

		(百万円)			
		FY22 通期	FY23 通期	増減	増減率
パッケージ	パッケージ等 <sup>(※1)</sup>	16,407	<b>13,206</b>	△ 3,201	-19.5%
	DL <sup>(※2)</sup>	19,380	<b>14,060</b>	△ 5,320	-27.5%
	DLC <sup>(※3)</sup>	1,770	<b>2,600</b>	830	46.9%
		37,557	<b>29,866</b>	△ 7,691	-20.5%
オンライン	PCオンライン <sup>(※4)</sup>	810	<b>520</b>	△ 290	-35.8%
モバイル	スマホ・ソーシャル <sup>(※5)</sup>	34,290	<b>48,200</b>	13,910	40.6%
	その他	160	<b>0</b>	△ 160	-100.0%
		35,260	<b>48,720</b>	13,460	38.2%
イベント・グッズ		1,100	<b>900</b>	△ 200	-18.2%
エンタテインメント売上高		73,917	<b>79,486</b>	5,569	7.5%

**[パッケージ]** 新作の売上が減少

**[オンライン・モバイル]** 自社開発の新作により伸長

※1 パッケージ製品売上のほか、ロイヤリティ売上、開発対価売上(一定期間に渡って収益を認識する基準売上含む)、契約金等を含む

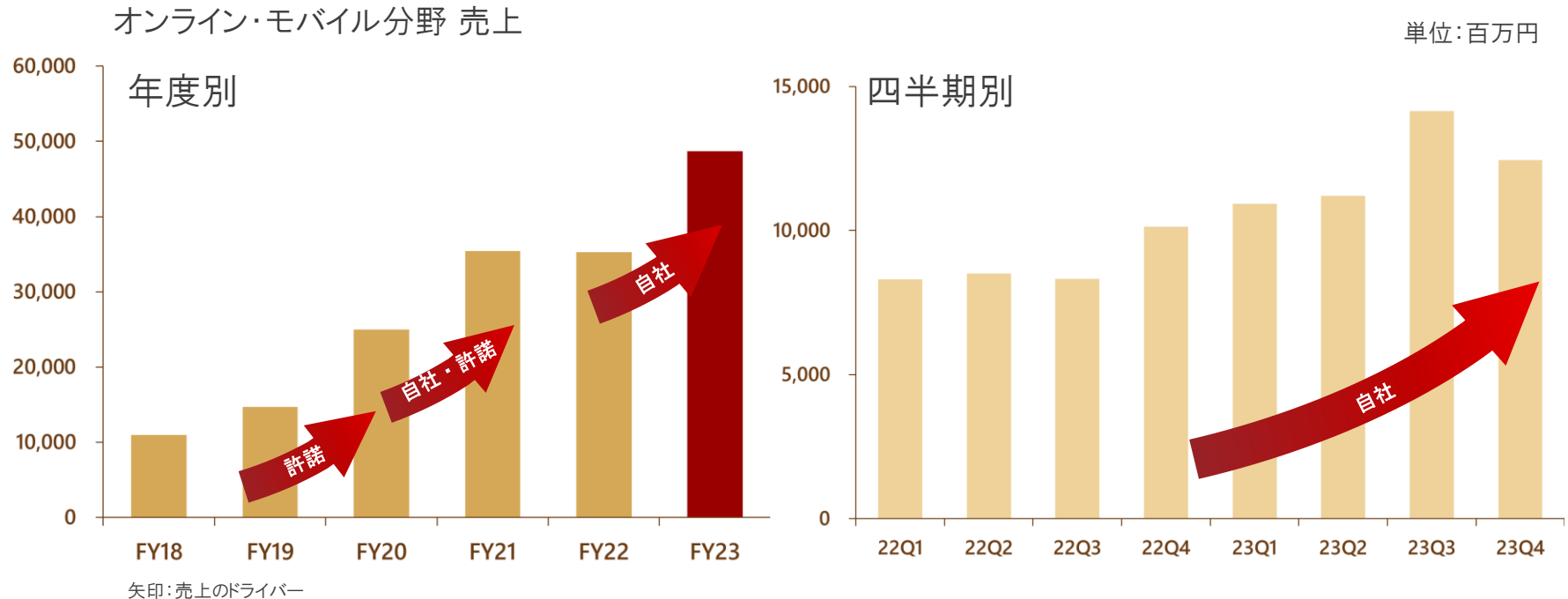
※2 ダウンロード売上:PSN/XboxLive/Switch DL/Steam等ゲーム本体のダウンロードを通じた売上高

※3 ダウンロードコンテンツ:ゲーム本体販売後のダウンロードを通じたアイテム、シナリオ等の売上高

※4 MMORPGと一部タイトル(※)の売上高(※『大航海時代VI』『大航海時代V』『信長の野望20XX』)

※5 スマートフォンゲーム、ソーシャルゲーム、ブラウザゲームの売上高、およびIP許諾によるロイヤリティ売上含む

- ◆ オンライン・モバイル分野の売上は、**過去最高を達成**
- ◆ 厳しい競争環境の中、自社開発タイトルで成長を実現し、安定収益源に





(百万円、人)

		FY22 通期	FY23 通期	増減	増減率
人件費	売上原価	16,630	<b>18,580</b>	1,950	11.7%
	販売管理費	4,160	<b>4,490</b>	330	7.9%
		20,790	<b>23,070</b>	2,280	11.0%
外注加工費	売上原価	5,410	<b>9,150</b>	3,740	69.1%
広告宣伝費	販売管理費	4,750	<b>5,650</b>	900	18.9%
連結従業員数 <sup>(※1)</sup>		2,384	<b>2,531</b>	147	6.2%

協業先による開発費負担<sup>(※2)</sup>: 前年比で減少

## ◆第4四半期 その他費用 前四半期対比

- 協業先による開発費負担: 同水準
- 販売手数料、ロイヤリティ費用(販売管理費): 減少

※1 従業員数は臨時雇用者除く  
 ※2 売上原価を減額する形で計上

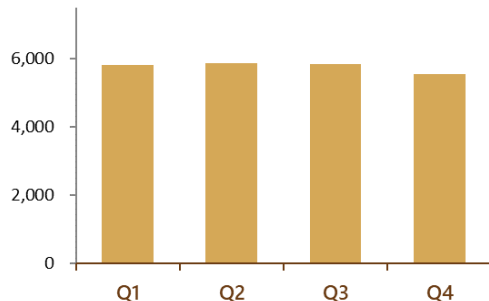
# 費用の四半期推移



Level up your happiness

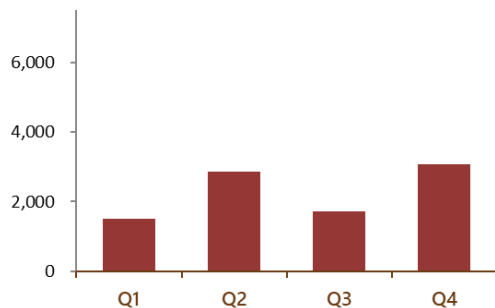
2023年度 連結 実績(四半期別)  
単位:百万円

## 人件費



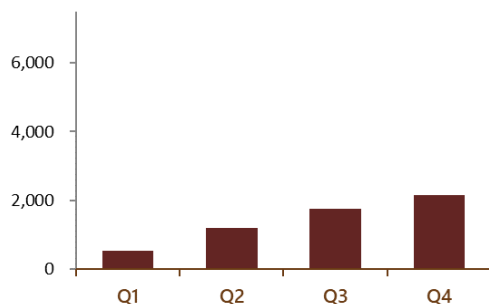
- ◆ 営業費用のうち、高いウェイトを占める
- ◆ 四半期での変動は少なく、年単位で増加

## 外注加工費



- ◆ Q2、Q4 協業タイトルで、ローンチ時期に、一過性の費用が発生
- ◆ Q1～Q4 将来発売タイトルの費用、  
運営中タイトルのサーバー費用、デバッグ費用等を計上

## 広告宣伝費



- ◆ Q2～Q3 自社新作スマートフォンゲーム配信初期の集客広告により増加  
既存タイトルにおけるアニバーサリー等の大型施策時に増加
- ◆ Q2、Q4 協業における広告宣伝費を、ローンチ時期に計上
- ◆ Q1～Q4 自社モバイルタイトルの広告宣伝費をランニング計上

# 2024年度 計画

---

(百万円)

	FY23 通期 実績		FY24 通期 (計画)		対 前年度	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	84,584	-	<b>90,000</b>	-	5,416	6.4%
営業利益	28,494	33.7%	<b>30,000</b>	33.3%	1,506	5.3%
経常利益	45,741	54.1%	<b>40,000</b>	44.4%	△ 5,741	-12.6%
当期純利益	33,792	40.0%	<b>30,000</b>	33.3%	△ 3,792	-11.2%

◆ 2023年度の実績に基づき、以下を保守的な計画として策定

- パッケージ販売本数            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

※為替感応度は開示しておりませんので、ご了承くださいませ

# 地域別販売本数(計画)



Level up your happiness

(千本)

	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
国内	2,420	33.0%	<b>1,700</b>	22.4%	△ 720	-29.8%
海外	4,920	67.0%	<b>5,900</b>	<b>77.6%</b>	980	19.9%
北米	2,180	29.7%	<b>2,100</b>	27.6%	△ 80	-3.7%
欧州	1,360	18.5%	<b>1,700</b>	22.4%	340	25.0%
アジア	1,380	18.8%	<b>2,100</b>	27.6%	720	52.2%
合計	7,340	100.0%	<b>7,600</b>	100.0%	260	3.5%
DL本数	5,110		<b>4,400</b>			
DL比率	69.6%		<b>57.9%</b>			

◆ 複数の新作、2023年度発売タイトルのリピート、バックカタログを織り込み

# 主な費用・人員数 (計画)

(百万円、人)

		FY23 通期	FY24 前年比増減	傾向
人件費	売上原価・販売管理費	23,070	<b>増加</b>	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	<b>減少</b>	年単位で緩やかに増加
広告宣伝費	販売管理費	5,650	<b>減少</b>	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 <sup>(※1)</sup>		2,531	<b>+200名程</b>	

協業先による開発費負担<sup>(※2)</sup>: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

※1 従業員数は臨時雇用者除く  
 ※2 売上原価を減額する形で計上

## 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 期末予想	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

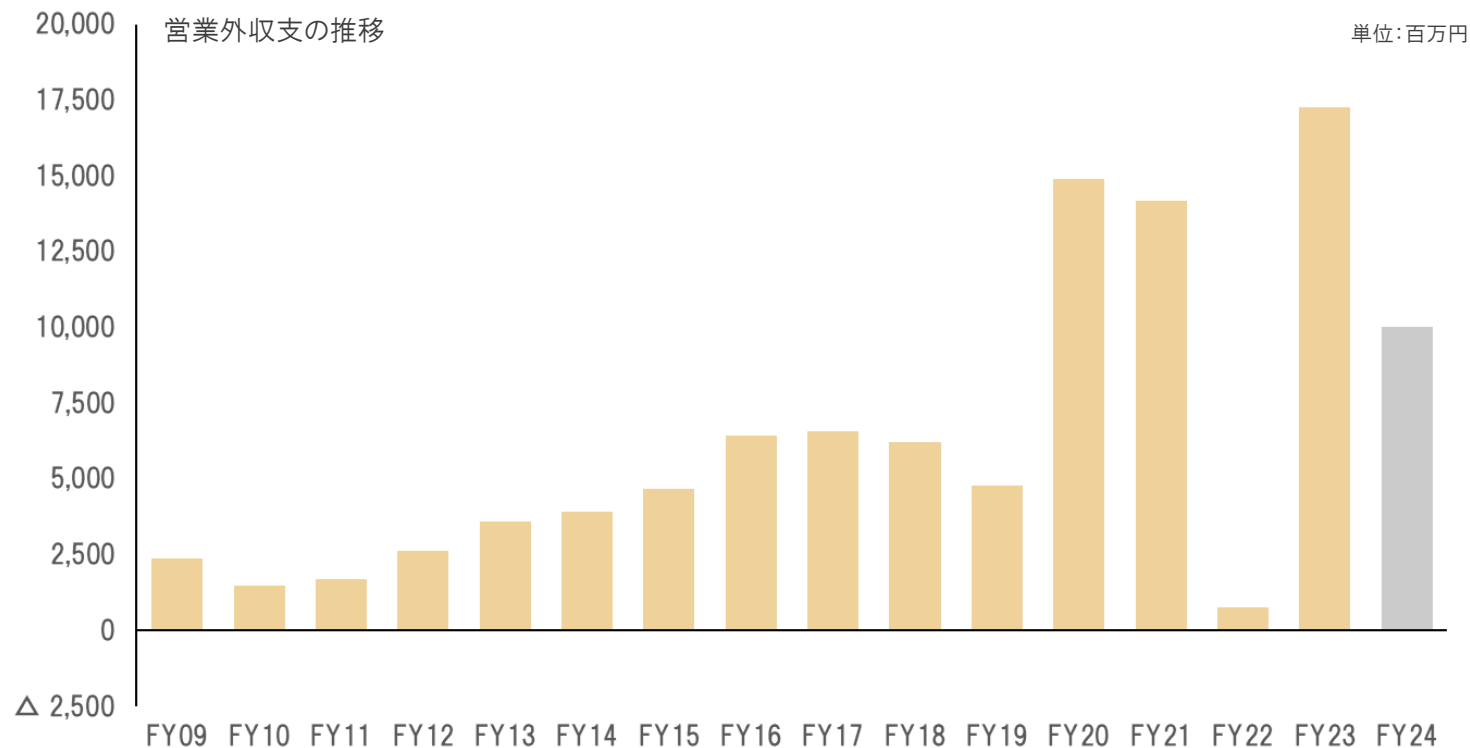


### 直近の動き

- 債券中心のポートフォリオへ移行
- 良好な金融環境を背景に、バランスシート健全化を推進し、含み損益を改善



- ◆ 機動的な対応を行い、経営統合以降、収支は一貫してプラス
- ◆ 配当を通じて株主の皆様へ還元



## 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のため、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
  - ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債  
償還期限:2024年12月、転換価額:2,649.4円<sup>(※)</sup>  
→ 株式転換を促し、流通株式比率の向上を図る

※2023年6月15日時点

# 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

## 2022～2023年度のチャレンジは目標に届かず この経験を全社員と共有し、次の成長に繋げる

2022～  
2023年度

- ◆ 積極的にチャレンジを行った年（500万本級、モバイル、新ジャンル）
- ◆ 2023年度の売上高、営業外収支は過去最高。営業利益は計画未達

2024年度

- ◆ 目標に近づけるよう上積みを図る
- ◆ 2025年度以降の再チャレンジへの準備

## ●各重点目標ごとの進捗

### ◆営業利益目標400億円

進捗：2024年度計画300億円 → 引き続き達成を目指す

### ◆500万本級パッケージゲーム（新規IP）

進捗：2022年度、2023年度に計2タイトルを発売 → 引き続きAAAクラスにチャレンジ

### ◆每期200万本級パッケージゲーム

進捗：2022年度、2023年度に計3タイトルを発売 → 2024年度に1タイトルを予定

### ◆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：2タイトルで月商10億円レベル達成

→ 第4次中期経営計画(2025～2027年度)、2025年度期初に発表予定

- 重点目標：パッケージゲーム『Rise of the Ronin』
  - 新規IP、新分野、AAAクラスへのチャレンジ
  - 「仁王」シリーズを超える滑り出し、お客様からの高い評価
  - 中長期の成長へ繋がる



## ビジョン

# 世界No.1の デジタルエンタテインメントカンパニー

## 達成に向けて

- 成長性と収益性を両立し、一歩ずつ着実に成長。中期単位での増益
  - 新しいIP・新しい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自社でコンスタントに創出できる体制作り
- 2023年度の成果:『Rise of the Ronin』、『信長の野望 出陣』





## 次世代経営層へ段階的に移行 中長期的な成長に向けた基盤固めを進める

実施・移行  
済み

- ◆ 経営方針の策定、実行、管理
- ◆ エンタテインメントをはじめとした事業マネジメント
- ◆ 次世代経営層メンバーの選抜、執行役員登用

進行中

- ◆ ガバナンス体制の見直し
- ◆ 決裁権限の段階的な移行
- ◆ コーポレートマネジメントの段階的な移管





# 2023年度ハイライト

---

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

# 2023年度 主なタイトル



Level up your happiness

パッケージ	<b>マリーのアトリエ Remake ～ザールブルグの錬金術士～</b> PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Steam	23.7.13発売	-	12万本 グローバル
	<b>信長の野望・新生 with パワーアップキット</b> PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Steam	23.7.20発売	-	18万本 グローバル
	<b>Fate/Samurai Remnant</b> PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Steam	23.9.29発売	共同開発:TYPE-MOON 制作協力:アニプレックス	41万本 グローバル
	<b>Wo Long: Fallen Dynasty Complete Edition</b> PlayStation®5/ PlayStation®4/Xbox Series X S/Xbox One Steam/Windows ※ダウンロード専売	24.2.7発売	-	累計500万ユーザー <sup>(※)</sup> グローバル
	<b>Rise of the Ronin</b> PlayStation®5	24.3.22発売	発売元: ソニー・インタラクティブ エンタテインメント	発売中 グローバル
	<b>Winning Post 10 2024</b> PlayStation®5/PlayStation®4/Nintendo Switch™/Steam	24.3.28発売	-	6万本 日本
オンライン	<b>信長の野望 霸道</b> iOS/Android	22.12.1配信	-	サービス開始1周年 日本
モバイル	<b>信長の野望 出陣</b> iOS/Android	23.8.31配信	-	配信中 日本
	<b>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～</b> iOS/Android/Steam	23.9.23配信	共同開発:アカツキゲームス 配信:コーエーテクモゲームス	配信中 日本/グローバル

(※)『Wo Long: Fallen Dynasty』本編発売からの累計ユーザー数。Xbox GamePassを含む。

## 新作タイトルが目標未達

## 既存タイトルは安定収益層として継続して貢献

### パッケージ

- ◆ 新作大型タイトル2本、2022年度発売タイトルのリピート → 目標未達
- ◆ 新作シリーズタイトルは概ね想定どおり
- ◆ バックカタログは堅調

### オンライン モバイル

- ◆ 新作3タイトルを配信 → 目標未達も、分野全体で過去最高の売上に
- ◆ 既存タイトルは底堅く推移。『信長の野望 覇道』は高水準

# AAAクラスへの挑戦:『Rise of the Ronin』発売を迎えて



Level up your happiness

- ◆ 当社初となるAAAクラスのオープンワールドアクションRPG
- ◆ コーエーテクモらしいゲーム作り、Team NINJAが作るアクションゲームの集大成
- ◆ 本タイトルが当社の開発・技術・マネジメントのレベルを引き上げ



# AAAクラスへの挑戦:『Rise of the Ronin』現状認識

## 当社の認識

- ◆ META SCOREは好意的 (Generally Favorable、76点) (※1)
- ◆ USER SCOREは非常に高い (8.7点) (※1)
- ◆ 「仁王」シリーズ(1、2)を超える滑り出し

## 外部の評価

※2

### 高く評価されているポイント

- ◆ アクション、戦闘
- ◆ ストーリー、ゲーム体験
- ◆ ビジュアル(幕末の日本、風景表現)

### 課題になったポイント

- ◆ オープンワールドとしての新規性
- ◆ グラフィック品質

※1 Metacriticにおける評価点数。4/26時点。

※2 外部評価: 主要メディア各社のプレレビューから当社作成





# 新分野への挑戦:『信長の野望 出陣』の成果

- ◆ 新分野への挑戦となる、ウォークゲーム『信長の野望 出陣』
- ◆ 初めてのGPSを活用したタイトルで、安定した運営と収益性を達成
- ◆ 史跡、ご当地イベントと親和性が高く、積極的にタイアップ
  - IP・ブランドの入り口(タッチポイント)としても機能

## 主なタイアップ施策

時期	タイアップ先	地域
23年9月	歴史イベント	神奈川
23年10月	ご当地イベント	岐阜県
23年10月	ご当地イベント	山梨県
23年11月～12月	鉄道	東京～大阪
23年11月～12月	ご当地イベント	大阪
23年12月	歴史イベント	神奈川
24年2月～3月	歴史イベント	東京
24年3月	歴史イベント	愛知
24年3月	地方自治体・史跡	岐阜、福井、滋賀
24年5月	祭典	福島
24年5月	未発表	-
24年5月	未発表	-



# 2024年度 經營方針・重点目標

---



Level up your happiness

## グローバルIPの創造と展開





## ◆ 成長戦略の実施

- 成長ジャンルへの挑戦(オープンワールド)〈更新〉
- 新技術(生成AIなど)を活用した制作工程のイノベーション〈追加〉

## ◆ グローバルビジネスの拡大

## ◆ サステナビリティ(SDGs実現とESG)の取り組み

## ◆ 安定した運用収益の実現

## ◆ 第4次中期経営計画の策定 〈追加〉

赤字:2024年度における変更点

本項に記載のない事項については、2023年度から変更はございません。



## <課題>

## <対応策>

### 開発体制の 拡充

- ◆ 新卒を中心とした積極的な採用および育成
- ◆ AAAレベルに対応した体制、開発管理

### AAA水準 品質への向上

- ◆ ユーザー・メディアからの高い評価を獲得するゲームの開発推進
- ◆ 社内品質管理・レビュー制度の見直し
- ◆ Katana Engine、研究開発部門による開発支援

### コスト 管理・削減

- ◆ CG制作環境・チェック体制の効率化、一部工程のAI化
- ◆ デバッグ・品質管理の自動化

### 購買行動に繋げる マーケティング

- ◆ コミュニティの形成・拡大、拡散力の強化
- ◆ グローバル体制整備

# 開発体制の増強:「AAAスタジオ」立ち上げ

- ◆ 新作大型タイトルをコンスタントに投下する体制作りとして「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し、タイトル開発中(※)



※現時点で、具体的な開発タイトル、発売時期については、開示を控えさせていただきます。

## パッケージ

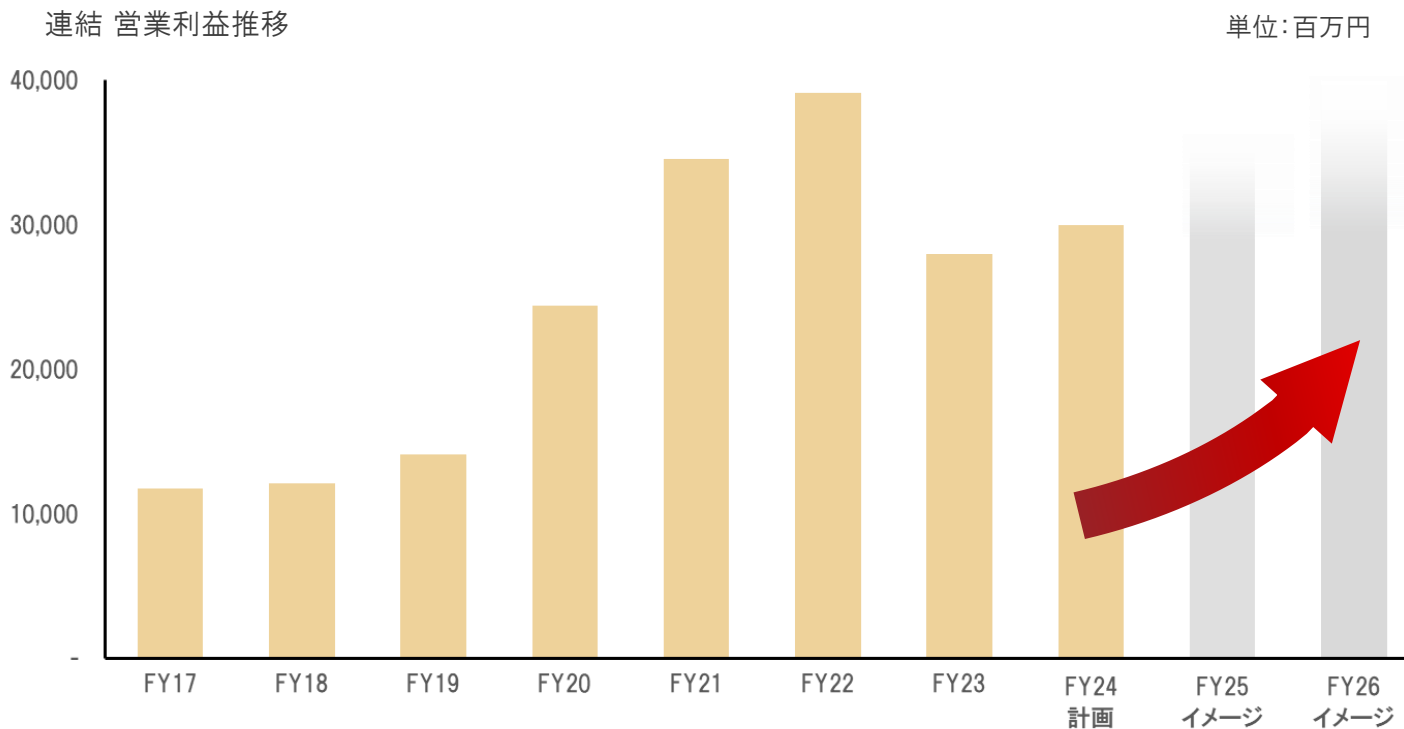
- ◆ 新作を每期コンスタントに供給  
開発キャパシティの拡大により、タイトル本数・規模・ペースを維持・向上
- ◆ 重層的で安定したポートフォリオを構築  
多くのIP、タイトル規模、ビジネスモデル(自社・コラボ)をバランスよく組み合わせ

## 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

## 営業利益は2024年度から再び増益基調へ

→ 複数の大型タイトルを含む、これを達成するための十分なタイトル数を予定。開発進行中



※FY25、FY26業績はイメージです。

- ◆ 成功と失敗を通して成長。必ず次に繋げ、何度でも高みにチャレンジ
- ◆ 「品質・納期・予算」の基本に立ち返る
  - **グローバルのトップクラスで戦える企業へ成長する**





株式会社コーエーテ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。