



株式会社カプコン
(東証プライム：9697)

2024年3月期
事業戦略および計画

■ 2024年3月期 事業戦略・計画

- ・ デジタルコンテンツ事業の更なる成長により、11期連続の営業増益を計画
- ・ 旧作の伸長により、コンシューマ販売本数は過去最多の4,500万本を目指す
- ・ 新作『ストリートファイター6』および、新規ブランド『エグゾプライマル』投入

< 目 次 >

1. 成長戦略骨子	・・・P 3
2. 2024年3月期 業績予想	・・・P 11
3. 事業セグメント別概況	・・・P 13
4. カプコンの基本情報	・・・P 19
5. 補足：主要経営指標	・・・P 24

将来の見通しに関する注意事項

この資料に記載されている経営戦略、計画や見通しなどは、過去の事実を除いて将来の予測であり、現時点において入手可能な情報や合理的判断の根拠とする一定の前提条件に基づいており、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これら見通しとは大きく変動する場合があります。

また、当社を含め当業界は、ユーザーニーズの多様化など、市場環境の変化によっては業績が大きく振れる可能性があります。

業績等の変動要因としては、①売上高の過半数を占める家庭用ゲームソフトのヒットの有無や販売本数の多寡、②家庭用ゲームソフト開発の進捗状況、③家庭用ゲーム機の普及動向、④海外市場の売上状況、⑤株価、為替動向、⑥他社との開発、販売、業務提携、⑦市場環境の変化、⑧自然災害や疾病の流行、経済危機など不測の事態、などが挙げられます。

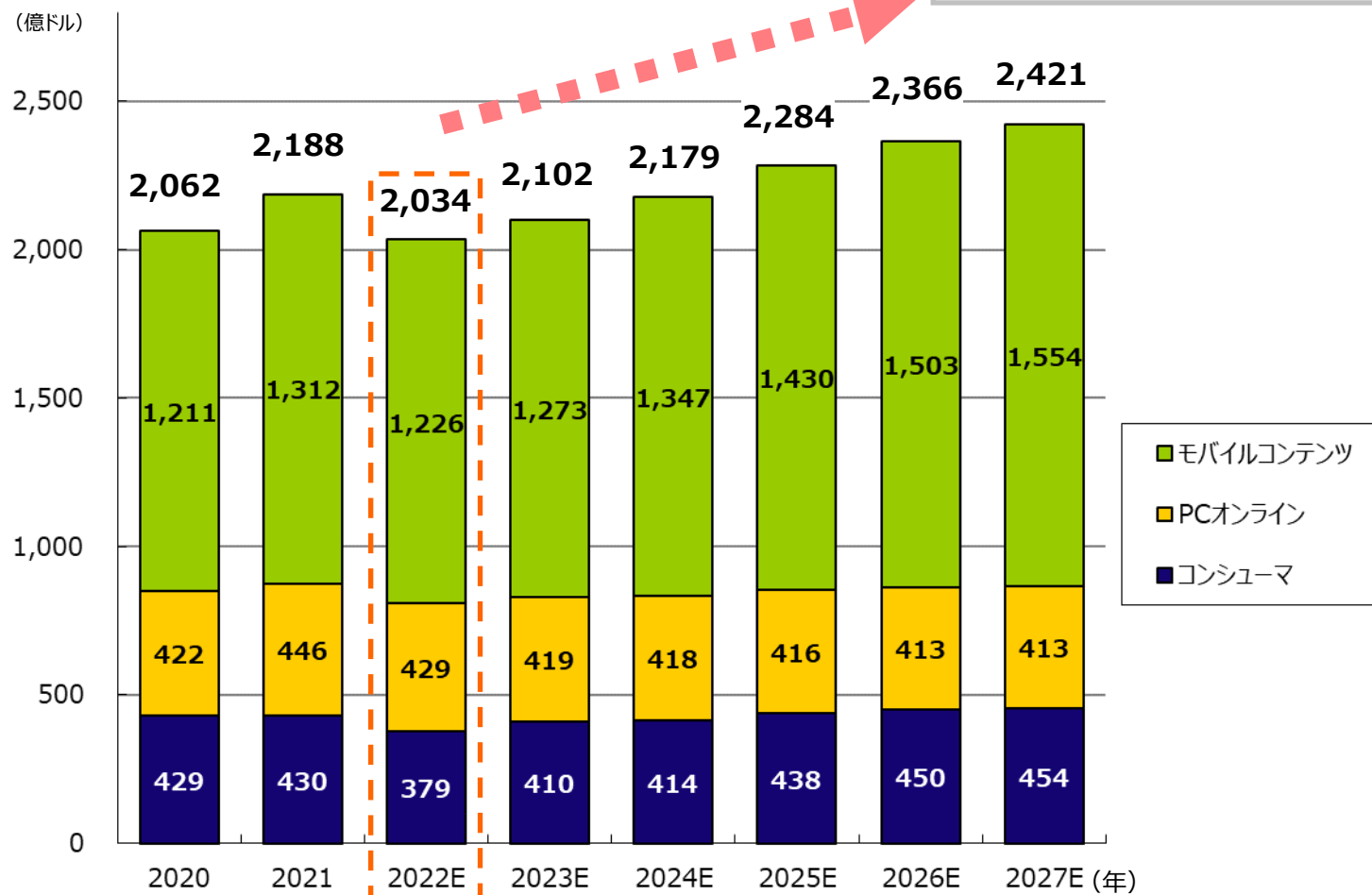
また、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

1-1. 成長戦略骨子（ゲームソフト市場概況）

世界のゲームソフト市場は拡大の見通し

■ ゲームソフト市場推移

2,400億ドルを突破

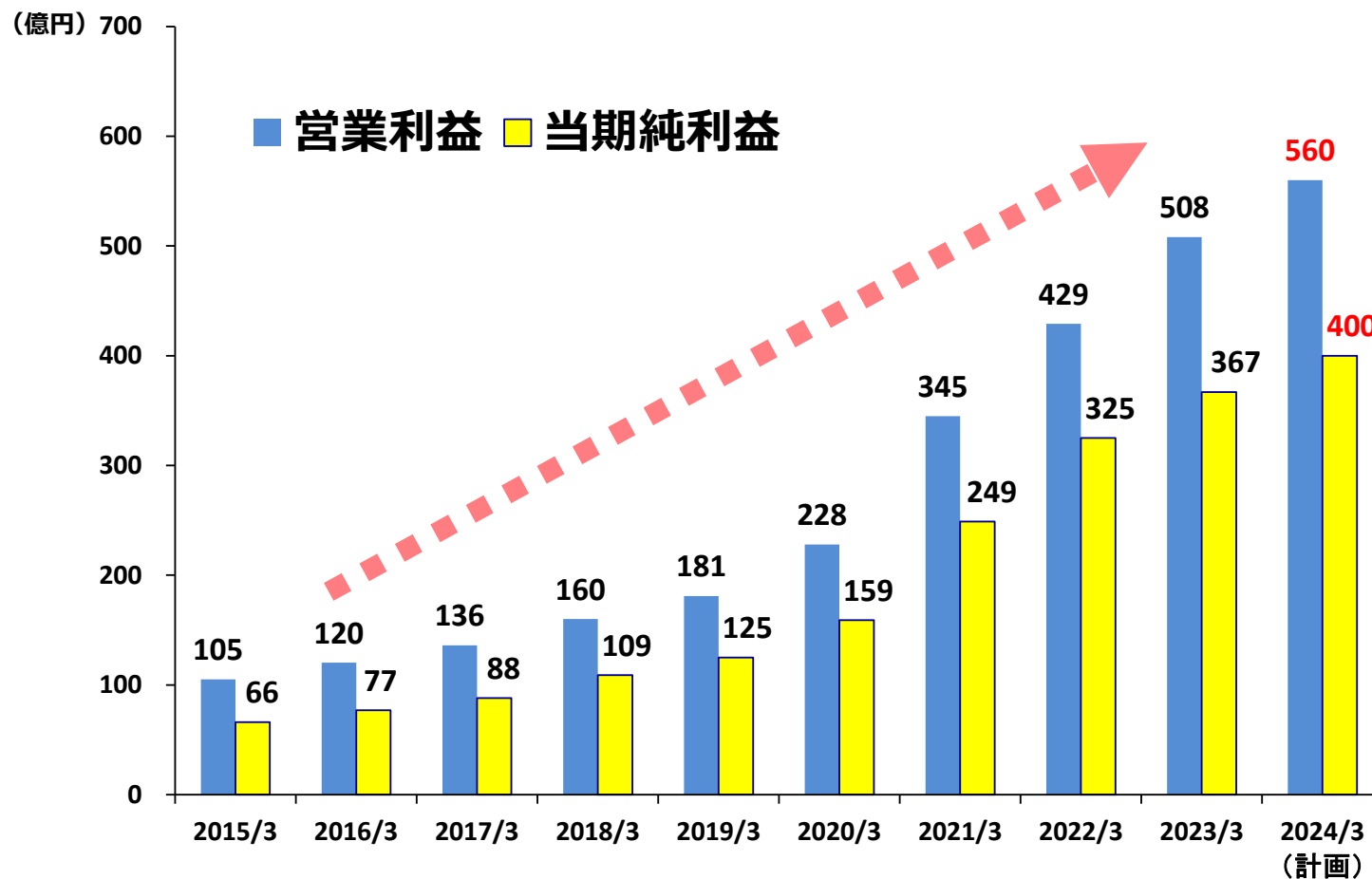


※E: 推定 ※出所: International Development Group

1-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）①

■ 中期的な経営目標

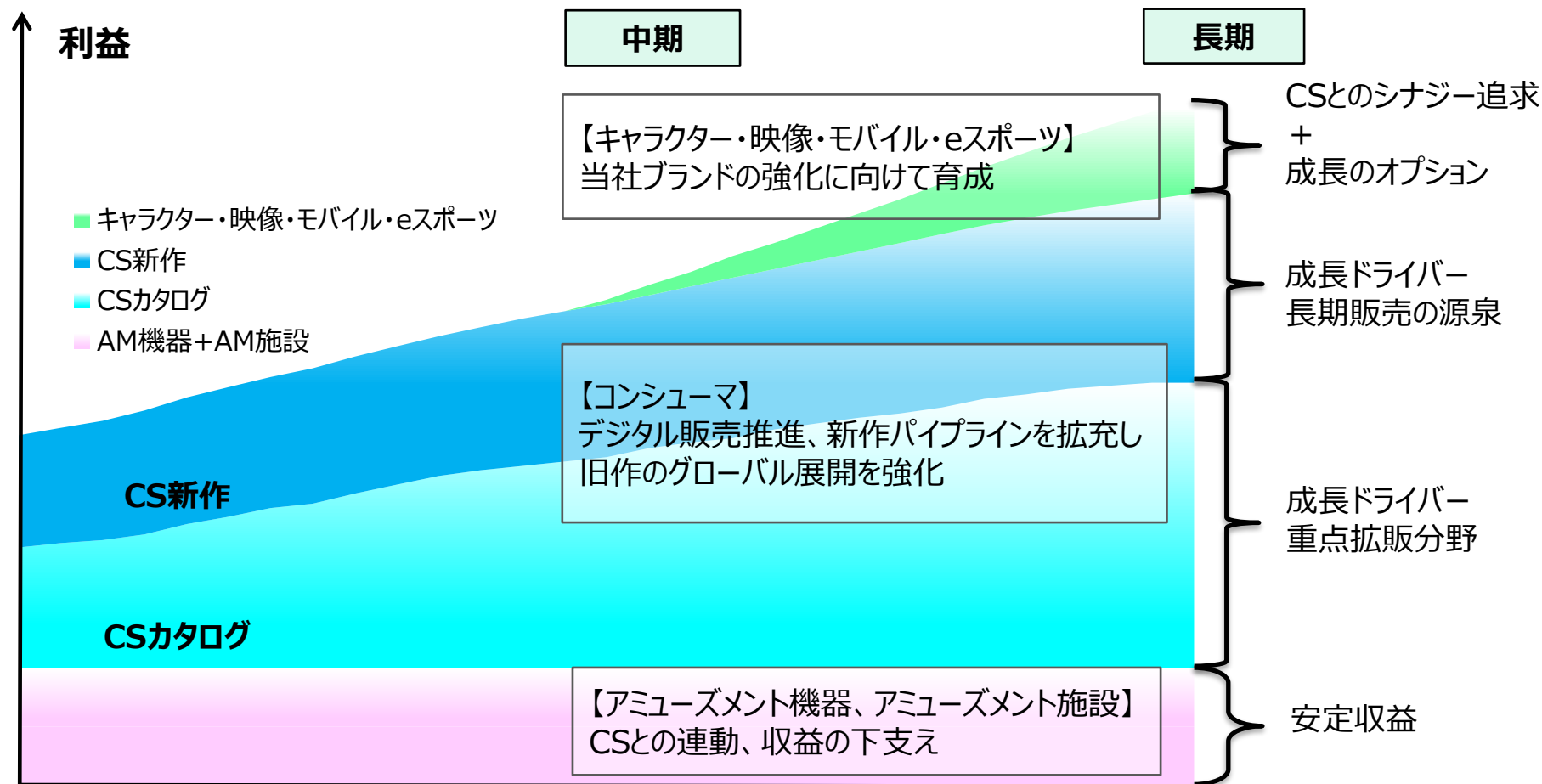
- ・ グローバルでの販売強化により、「每期、営業増益（10%以上）」を継続
- ・ 周辺ビジネスおよび安定事業を育成、コンシューマとの好循環を創出



1-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）②

■ 中長期の成長イメージ

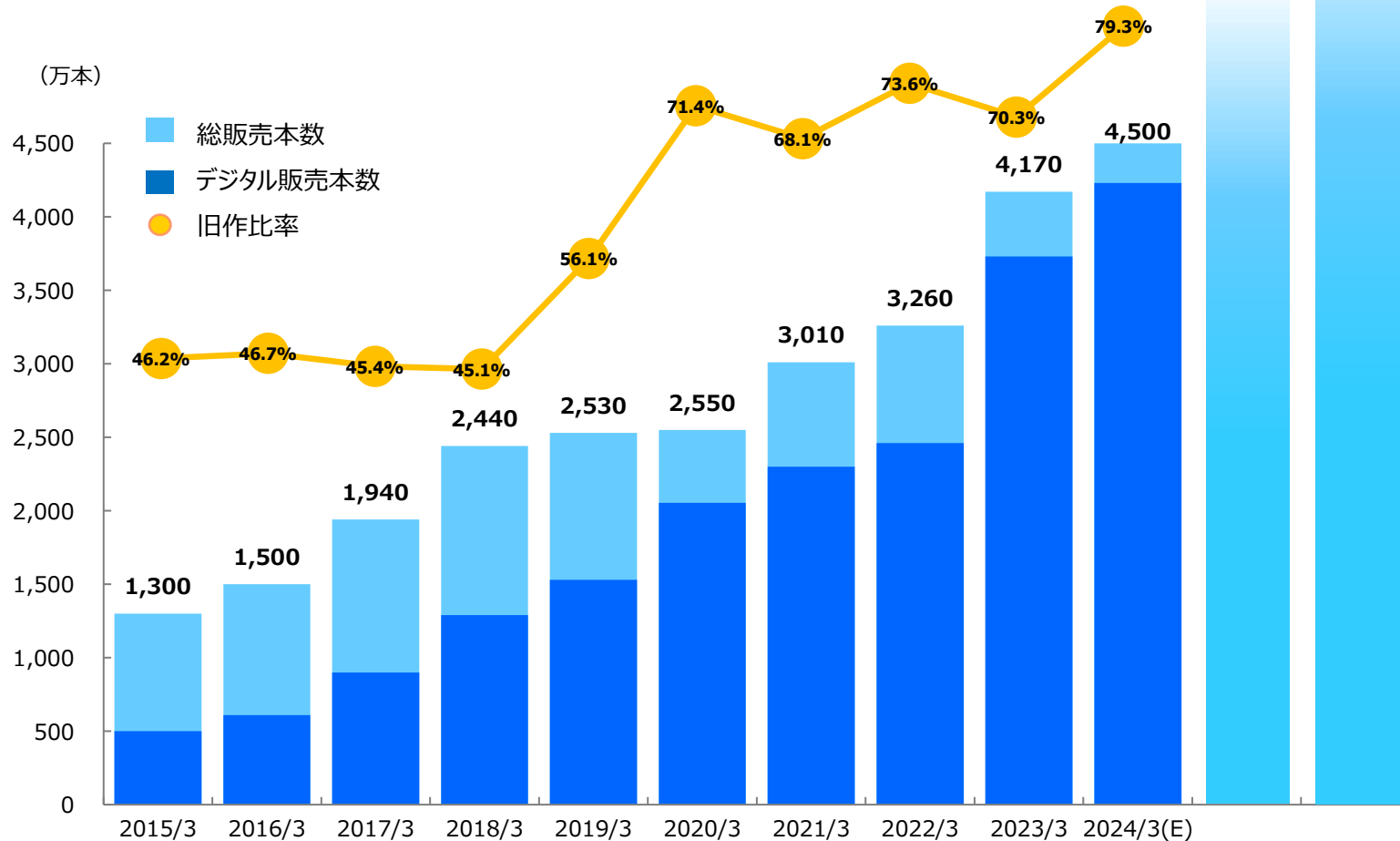
- ・ 中期：コンシューマにおいて旧作拡販に注力、グローバル販売を強化
- ・ 長期：コンシューマの成長と周辺ビジネスとのシナジーを推進、成長基盤を強化



1-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）③

■ コンシューマ販売本数の成長

- ・ デジタル販売の強化により伸長、旧作比率は向上
- ・ 長期目標：年間 1億本販売

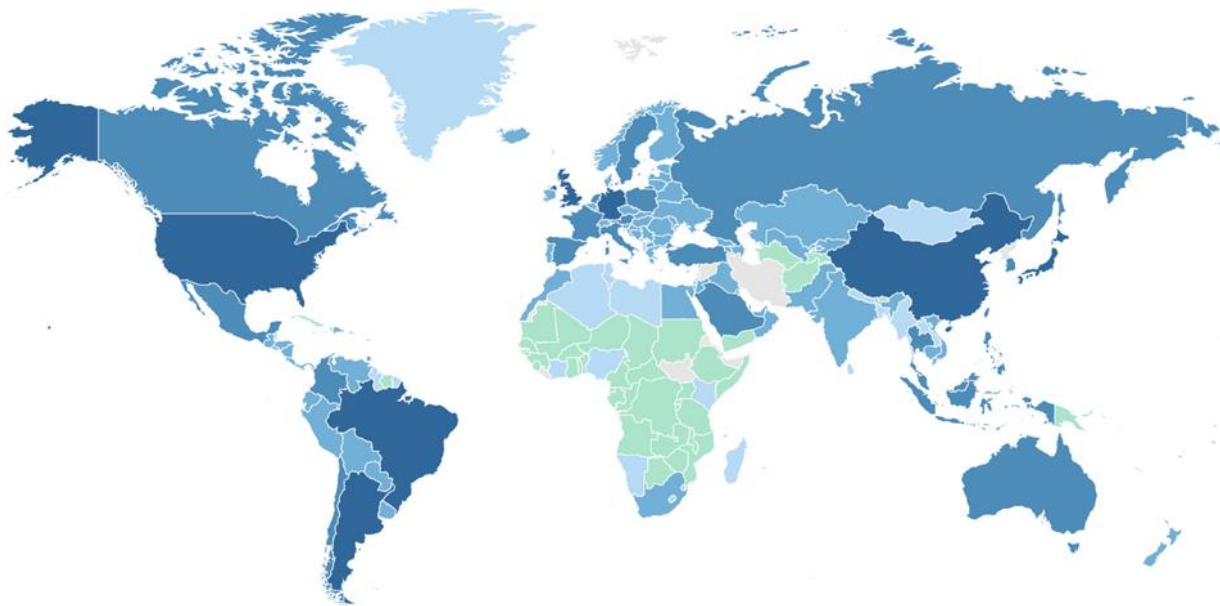


1-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）④

■ PC対応・デジタルマーケティング強化によるグローバル販売

- ・ PCプラットフォーム活用により、**230**カ国・地域で**307**タイトルを販売（※23/3期）
5年間で国別の販売本数は着実に成長
- ・ 国・地域ごとのデータ分析を基に、**拡販戦略を推進**
- ・ **新作情報など、デジタルイベントを通じた発信を強化**

◆ 2023年3月期 家庭用ゲームソフト 国別販売本数実績



(国・地域)

凡例		2018年3月期	2023年3月期
	100万本以上	2	7
	10万本以上	15	23
	千本以上	63	74
	100本以上	46	48
	100本未満	92	78
	合計	218	230

1-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）⑤

■ 高品質タイトルの長期販売

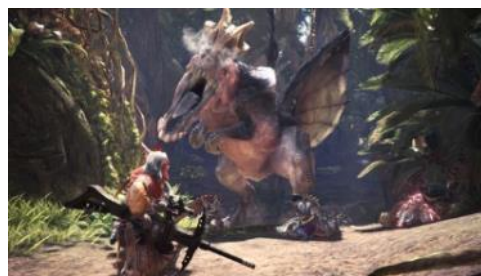
- ・ 主要IPは、新作時に加え、高収益のカタログタイトルとして、息長く貢献

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	累計販売 本数※	2024/3 (計画)
バイオハザード7 レジデント イービル	350万本	160万本	120万本	100万本	150万本	180万本	120万本	1,200万本	カタログ タイトルとして 引き続き貢献
モンスターハンター：ワールド		790万本	450万本	320万本	140万本	90万本	80万本	1,880万本	
バイオハザード RE:2			420万本	240万本	160万本	140万本	220万本	1,190万本	
モンスターハンターワールド： アイスボーン				520万本	240万本	140万本	100万本	1,020万本	
バイオハザード RE:3					390万本	110万本	190万本	700万本	
モンスターハンターライズ					480万本	410万本	370万本	1,270万本	
バイオハザード ヴィレッジ						610万本	180万本	790万本	
モンスターハンターライズ：サン ブレイク							540万本	540万本	
バイオハザード RE:4							370万本	370万本	

※2023年3月末時点



2017年1月発売
『バイオハザード7 レジデント イービル』
発売後7期連続で100万本以上販売



2018年1月発売
『モンスターハンター：ワールド』
当社史上最高本数を更新中



2023年3月発売
『バイオハザード RE:4』
翌期以降の貢献にも期待

1-3. 成長戦略骨子（人材投資戦略の進捗）①

■ 報酬総額・平均年収の推移

・ 報酬総額（単体・正社員）

（百万円/人）

	2021/3		2022/3		2023/3		2024/3計画	
	金額	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比	
給与+賞与	17,983	21,322	118.6%	25,131	117.9%	27,696	110.2%	
基準報酬+残業・手当	15,798	16,724	105.9%	21,860	130.7%	23,755	108.7%	
報酬改定一時金	0	2,368	-	0	-	0	-	
賞与	2,186	2,230	102.0%	3,271	146.7%	3,941	120.5%	
株式報酬	0	0	-	1,016	-	1,053	103.7%	
平均人員数	2,870	2,967	103.4%	3,043	102.6%	3,172	104.2%	

・ 平均年収（単体・正社員）

（千円）

	2021/3		2022/3		2023/3		2024/3計画	
	金額	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比	
一人当たり年収	6,266	7,187	114.7%	8,259	114.9%	8,732	105.7%	
基準報酬+残業・手当	5,504	5,637	102.4%	7,184	127.4%	7,489	104.3%	
報酬改定一時金	0	798	-	0	-	0	-	
賞与	762	752	98.7%	1,075	143.0%	1,243	115.6%	
株式報酬	0	0	-	334	-	332	99.5%	

※ 報酬改定一時金は、23年3月期の報酬制度改定に先んじて、昇給予定の50%相当を一時金（賞与）として支給したもの

※ 賞与は引当ベース。各年度の新入社員の報酬を含む

1-3. 成長戦略骨子（人材投資戦略の進捗）②

■ 従業員エンゲージメントの強化

・ 諸制度の変更

- ・ 全社員への株式報酬制度の導入（単体・正社員）
- ・ 利益成長に連動した賞与制度への改定
- ・ パートナーシップ制度の導入
- ・ 外国籍社員の採用および定着の強化（一時帰国制度・採用時の補助拡充）
- ・ 自己啓発支援制度（Udemy・英語/日本語研修）の充実

・ 経営層と社員との対話

- ・ 計20回、延べ1,400人に向けて諸説明会を実施

2. 2024年3月期 連結業績予想 ①

デジタルコンテンツ事業の安定的な成長により、
11期連続の営業増益を目指す

(百万円)

	2023/3	2024/3計画	増減
売上高	125,930	140,000	14,070
営業利益	50,812	56,000	5,188
営業利益率	40.3%	40.0%	-
経常利益	51,369	56,000	4,631
親会社株主に帰属する 当期純利益	36,737	40,000	3,263

- コンシューマにおけるデジタル販売の成長を主因として、増収増益を見込む
- 1株当たり予想当期純利益 191円28銭
- 配当は 中間 27円、期末 27円の年間 54円を予定

2. 2024年3月期 連結業績予想 ②

デジタルコンテンツ事業が成長を牽引
全セグメントで増収増益を見込む

■ セグメント別 計画

(百万円)

	2022/3	2023/3	2024/3 計画	増減
売上高	110,054	125,930	140,000	14,070
デジタルコンテンツ	87,534	98,158	106,300	8,142
アミューズメント施設	12,404	15,609	18,000	2,391
アミューズメント機器	5,749	7,801	10,000	2,199
その他	4,366	4,360	5,700	1,340
営業利益	42,909	50,812	56,000	5,188
デジタルコンテンツ	45,359	53,504	58,900	5,396
アミューズメント施設	652	1,227	1,300	73
アミューズメント機器	2,348	3,433	3,700	267
その他	1,517	1,433	1,600	167
調整額※	-6,967	-8,787	-9,500	-713

※ 調整額には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です

3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画 ①

主力のコンシューマが牽引し、増収増益の見通し

■ デジタルコンテンツ事業 計画

(億円)

	2022/3	2023/3	2024/3計画	増減
売上高	875	981	1,063	82
コンシューマ				
パッケージ	300	180	125	-55
デジタル販売 (デジタルライセンス含)	533	773	909	136
内デジタルライセンス収入	9	70	32	-38
コンシューマ計	833	953	1,034	81
内収益繰延影響	-19	38		
モバイルコンテンツ	42	28	29	1
営業利益	453	535	589	54
営業利益率	51.8%	54.5%	55.4%	-

※ デジタルライセンス収入：オンラインプラットフォームへのコンテンツ提供等による収入

※ 収益繰延影響：主に本編発売後における無料ダウンロードコンテンツの提供に起因する収益の繰延と戻入の差額

3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画 ②

販売本数は過去最多を計画
海外・デジタル・旧作が持続的に伸長

■ 2024年3月期 コンシューマ 販売本数計画

(千本)

	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3計画
新作投入数 (SKU)	14	24	35	31
販売タイトル数/国・地域数	301 / 216	304 / 219	307 / 230	
販売本数合計	30,100	32,600	41,700	45,000
海外本数	24,350 80.9%	27,100 83.1%	33,500 80.3%	37,900 84.2%
国内本数	5,750 19.1%	5,500 16.9%	8,200 19.7%	7,100 15.8%
DL本数	23,150 76.9%	24,600 75.5%	37,300 89.4%	42,500 94.4%
パッケージ本数	6,950 23.1%	8,000 24.5%	4,400 10.6%	2,500 5.6%
旧作本数	20,500 68.1%	24,000 73.6%	29,300 70.3%	35,700 79.3%
新作本数	9,600 31.9%	8,600 26.4%	12,400 29.7%	9,300 20.7%
主要タイトル				
新作	『モンスターハンターライズ』 『バイオハザード RE:3』	『バイオハザード ウィレヅ』 『モンスターハンターストーリー2 ～破滅の翼～』	『モンスターハンターライズ：サンブレイク』 『バイオハザード RE:4』	『ストリートファイター6』 『エグゾブライマル』等
旧作	『モンスターハンターワールド： アイスボーン』 『バイオハザード7 レジデント イービル』 『バイオハザード RE:2』 『モンスターハンター：ワールド』	『モンスターハンターライズ』 『バイオハザード7 レジデント イービル』 『バイオハザード RE:2』 『モンスターハンターワールド： アイスボーン』 『バイオハザード RE:3』	『モンスターハンターライズ』 『バイオハザード RE:2』 『バイオハザード RE:3』 『デビル メイ クライ 5』 『バイオハザード ウィレヅ』 『バイオハザード7 レジデント イービル』 等7タイトル	『バイオハザード RE:4』 『モンスターハンターライズ』 『モンスターハンターワールド： アイスボーン』 『バイオハザード ウィレヅ』 『モンスターハンターライズ：サンブレイク』 『バイオハザード RE:2』 『モンスターハンター：ワールド』 等12タイトル

※ 新作:今期発売タイトル、旧作:前期以前の発売タイトル ※ ディストリビューションタイトルを含みます

グローバルでの旧作拡販を推進
新作は周辺ビジネスとの連携により、販売を最大化

■ コンシューマ 戦略

- ・ 『バイオハザード RE:4』、『モンスターハンターライズ：サンブレイク』など
主カブランド旧作を継続販売
- ・ 新作『ストリートファイター6』を6月2日発売、eスポーツなど周辺ビジネスと連携
- ・ 完全新規タイトル『エグゾプライマル』を7月14日発売
- ・ 4月14日発売の
『ロックマンエグゼ アドバンスドコレクション Vol.1』、
『Vol.2』は好調に推移



『ストリートファイター6』

■ モバイルコンテンツ 戦略

- ・ 『MONSTER HUNTER NOW』 (iOS/Android) 、2023年9月に配信予定

3-2. アミューズメント施設事業 戦略および計画

新店の貢献および新業態の推進を主因として、
増収増益を見込む

■ アミューズメント施設事業 戦略

- ・ 効率的な店舗運営 および新たな集客に向けた出店を推進
- ・ AMUSEMENT PARK（静岡店）、4月25日に新施設「Kids BANet」をオープン
- ・ 既存店前年比計画：105%、出退店計画：出店4、退店0、合計49店舗

■ アミューズメント施設事業 計画

(億円)

	2022/3	2023/3	2024/3 計画	増減
売上高	124	156	180	24
営業利益	6	12	13	1
営業利益率	5.3%	7.9%	7.2%	-
既存店売上前年比	119%	120%	105%	-

3-3. アミューズメント機器事業 戦略および計画

ビジネスモデルの多様化により、安定的な収益貢献を図る

■ アミューズメント機器事業 戦略

- ・ 人気IPを活用した筐体を投入

パチスロ機販売台数計画 4機種 37千台（前期：4機種 44千台）

※台数にはリピート販売分を含む

■ アミューズメント機器事業 計画

(億円)

	2022/3	2023/3	2024/3 計画	増減
売上高	57	78	100	22
営業利益	23	34	37	3
営業利益率	40.8%	44.0%	37.0%	-

	2022/3	2023/3	2024/3 計画	増減
新規タイトル数	3	4	4	-
販売台数(千台)	26	44	37	-7



『スマスロ 戦国BASARA GIGA』

2023年8月稼働

3-4. その他事業 戦略および計画

グローバルでのゲームブランド向上に向け ワンコンテンツ・マルチユース戦略を推進

■ キャラクター・映像／eスポーツ 戦略

- ・ ゲーム販売と連動したグッズ展開を推進、グローバル販売の強化
- ・ 新作CG長編映画『バイオハザード：デスアイランド』を7月7日から国内で劇場公開予定
- ・ eスポーツ「CAPCOM Pro Tour 2023」、優勝賞金100万ドル、賞金総額200万ドル以上で開催予定

■ その他事業 計画

(億円)

	2022/3	2023/3	2024/3計画	増減
売上高	43	43	57	14
キャラクター・映像	40	41	54	13
eスポーツ	3	2	3	1
営業利益	15	14	16	2
キャラクター・映像	23	26	32	6
eスポーツ	-8	-12	-16	-4
営業利益率	34.7%	32.9%	28.1%	-



『バイオハザード：デスアイランド』

© 2023 CAPCOM / DEATH ISLAND
FILM PARTNERS ALL RIGHTS
RESERVED.

CAPCOM

4-1. カプコンの経営理念

■「遊文化をクリエイトする感性開発企業」



世界中に
笑顔や感動を贈り
心豊かな生活に貢献

グローバルでの
ゲームユーザー拡大

平等で、貧困のない
ゲームを心から
楽しめる
環境づくりに貢献

高品質コンテンツを
継続的に開発、提供
収益の安定した創出

SDGsを踏まえ、
ESGの取り組みを推進

4-2. 当社の事業展開

家庭用ゲーム事業を核に、着実な成長を図る事業構成

成長事業

売上構成比：約**80%**

コンシューマ事業

- ※ 家庭用ゲームの企画・開発・販売
- ※ 本編および追加コンテンツのダウンロード販売
- ※ オリジナルタイトルの創出により新規ブランドの確立

CAPCOM[®]

有力コンテンツ群

安定事業

売上構成比：約**20%**

アミューズメント機器事業

- ※ 有力コンテンツを利用した遊技機の企画・製造・販売

アミューズメント施設運営事業

- ※ 自社キャラクターを活用した飲食展開やグッズ販売
- ※ ユーザーとの接触機会

モバイルコンテンツ事業

- ※ スマートフォン向けゲームの企画・開発・運営

eスポーツ事業

- ※ 主カブランドを活用したeスポーツ大会の開催

キャラクター・映像事業

- ※ 関連書籍・キャラクター商品
- ※ ゲームの映画・アニメ・舞台化

相乗展開

4-3. 事業展開例「モンスターハンター」

当社の持つ強力なオリジナルゲームコンテンツは、
家庭用ゲーム機に留まらず多様な事業で活躍



オーケストラコンサート



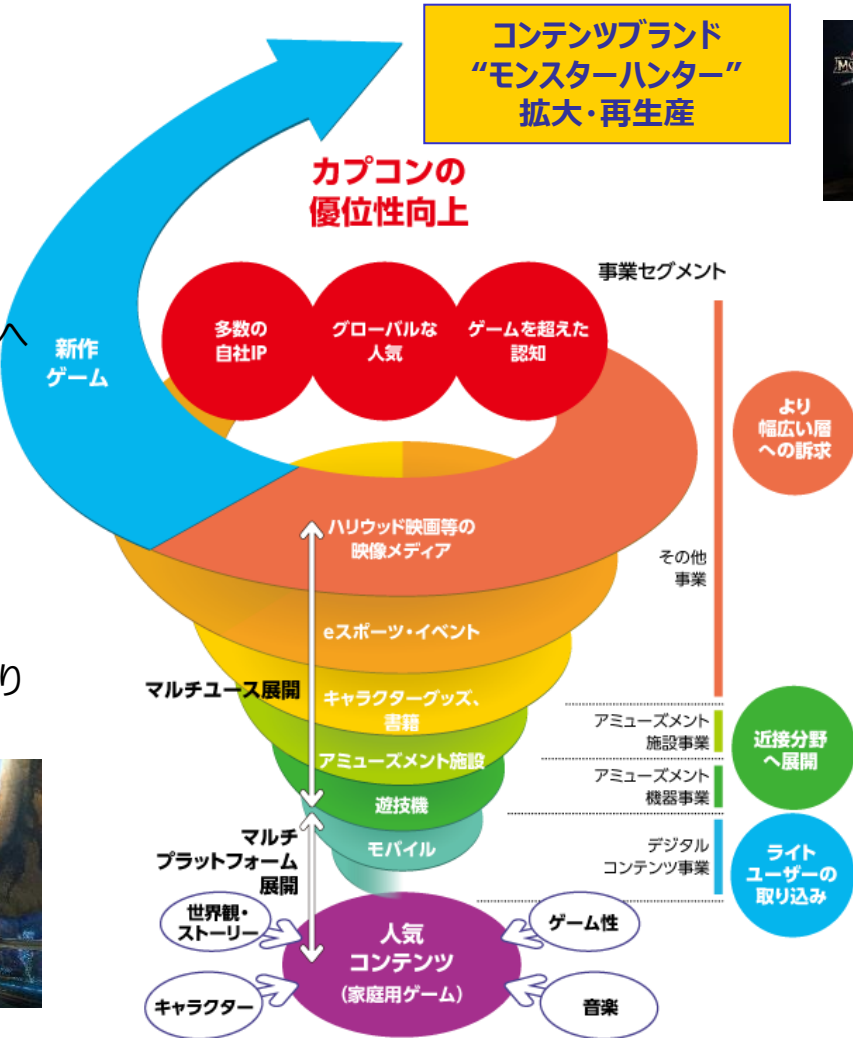
コラボカフェ

ライトユーザーの取り
込み



スマホゲーム

※ライセンス展開
© 2023 Niantic. Characters / Artwork / Music © CAPCOM CO., LTD.



ブランド認知度の
向上



ハリウッド映画
©CONSTANTIN FILM Production Services GmbH.



家庭用ゲーム

近接事業へ
展開



パチスロ機

4-4. 当社の競争力 ①

世界有数のゲーム開発力と技術力により、
グローバルで高い評価を獲得

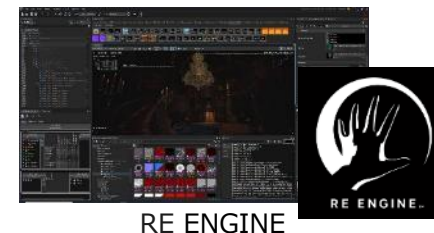
■ 世界有数のゲーム開発力と技術力

- ・ 自社開発により40年間の開発ノウハウが蓄積、継続的にヒットタイトルを創出
- ・ 最先端の研究開発棟や開発設備を保有、技術力はグローバルレベル
- ・ 自社製開発エンジン「RE ENGINE」の活用により、世界トップクラスの品質と効率化を実現

■ 人材投資戦略

- ・ 中長期の持続的成長に向け、人材投資を推進
- ・ 開発者数 約2,550名※
- ・ 10年間の新卒採用累計 1,000名以上
 - 若手が戦力化し、主力作開発に貢献
 - 将来の競争力の大きな源泉に

※ 2023年4月1日現在



クリエイティブスタジオ新設



研究開発第2ビル

4-4. 当社の競争力 ②

家庭用ゲームのブランドを数多く保有し、
グローバルで高い人気を誇る

■ 主要IPの累計販売本数および展開事例

・「バイオハザード」シリーズ 1億4,200万本



最新作『バイオハザード RE:4』400万本突破
※2023年4月7日現在

・「モンスターハンター」シリーズ 9,200万本



『モンスターハンターライズ：サンブレイク』540万本突破

・「ストリートファイター」シリーズ 4,900万本



最新作『ストリートファイター6』無料体験版を配信

・「ロックマン」シリーズ 3,800万本

・「デビル メイ クライ」シリーズ 2,900万本

・「デッドライジング」シリーズ 1,500万本

※シリーズ累計販売本数は2023年3月31日現在

5. (補足) 主要経営指標 ①

●経営成績

(百万円)

	2021/3	2022/3	2023/3	前期比	2024/3 計画	前期比
売上高	95,308	110,054	125,930	114.4%	140,000	111.2%
売上総利益	52,741	61,317	73,819	120.4%	83,000	112.4%
利益率	55.3%	55.7%	58.6%	-	59.3%	-
販売管理費	18,145	18,408	23,006	125.0%	27,000	117.4%
営業利益	34,596	42,909	50,812	118.4%	56,000	110.2%
利益率	36.3%	39.0%	40.3%	-	40.0%	-
経常利益	34,845	44,330	51,369	115.9%	56,000	109.0%
利益率	36.6%	40.3%	40.8%	-	40.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	24,923	32,553	36,737	112.9%	40,000	108.9%
利益率	26.1%	29.6%	29.2%	-	28.6%	-

●セグメント別業績 <事業種別>

(百万円)

		2021/3	2022/3	2023/3	前期比	2024/3 計画	前期比
デジタルコンテンツ	売上高	75,300	87,534	98,158	112.1%	106,300	108.3%
	営業利益	37,002	45,359	53,504	118.0%	58,900	110.1%
	利益率	49.1%	51.8%	54.5%	-	55.4%	-
アミューズメント施設	売上高	9,871	12,404	15,609	125.8%	18,000	115.3%
	営業利益	149	652	1,227	188.2%	1,300	105.9%
	利益率	1.5%	5.3%	7.9%	-	7.2%	-
アミューズメント機器	売上高	7,090	5,749	7,801	135.7%	10,000	128.2%
	営業利益	2,407	2,348	3,433	146.2%	3,700	107.8%
	利益率	33.9%	40.8%	44.0%	-	37.0%	-
その他	売上高	3,045	4,366	4,360	99.9%	5,700	130.7%
	営業利益	987	1,517	1,433	94.5%	1,600	111.7%
	利益率	32.4%	34.7%	32.9%	-	28.1%	-

5. (補足) 主要経営指標 ②

● 広告宣伝

(百万円)

	2021/3	2022/3	2023/3	前期比	2024/3 計画	前期比
連結	3,178	3,540	5,293	149.5%	6,700	126.6%

● アミューズメント施設店舗数

(店)

	2021/3	2022/3	2023/3	前期比	2024/3 計画	前期比
連結	41	42	45	3	49	4

● 設備投資

(百万円)

	2021/3	2022/3	2023/3	前期比	2024/3 計画	前期比
連結	3,597	3,788	9,624	254.1%	6,800	70.7%

● 減価償却費

(百万円)

	2021/3	2022/3	2023/3	前期比	2024/3 計画	前期比
連結	2,791	3,385	3,438	101.6%	4,500	130.9%

● 従業員数

(人)

	2021/3	2022/3	2023/3	前期比	2024/3 計画	前期比
連結	3,152	3,206	3,332	103.9%	3,480	104.4%
開発者	2,285	2,369	2,460	103.8%	2,550	103.7%

● 開発投資額

(百万円)

	2021/3	2022/3	2023/3	前期比	2024/3 計画	前期比
開発投資額	25,375	29,862	37,719	126.3%	45,000	119.3%

● 為替レート(期末)

	2021/3	2022/3	2023/3	前期比	2024/3 計画	前期比
ドル/円	110	122	133	109.0%	125	94.0%
ユーロ/円	129	136	145	106.6%	135	93.1%