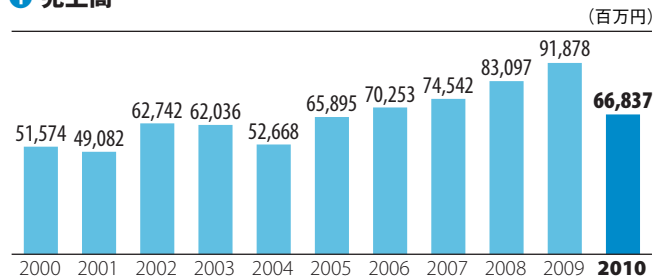


主な業績指標

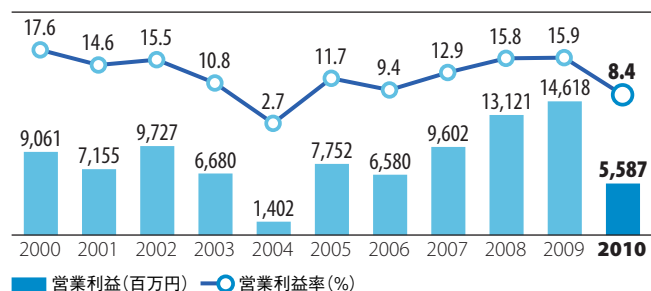
会計年度	2000	2001	2002	2003	2004
単位:百万円					
売上高 ①	¥ 51,574	¥ 49,082	¥ 62,742	¥ 62,036	¥ 52,668
営業利益 ②	9,061	7,155	9,727	6,680	1,402
税金等調整前当期純利益(純損失)	8,712	7,126	7,420	(30,049)	(6,900)
当期純利益(純損失) ③	9,700	6,007	4,912	(19,598)	(9,158)
単位:%					
営業利益率 ②	17.6	14.6	15.5	10.8	2.7
単位:百万円					
事業セグメント別売上高					
コンシューマ用ゲームソフト事業 ④	¥ 35,752	¥ 31,727	¥ 47,769	¥ 48,090	¥ 33,949
アミューズメント施設運営事業	—	—	8,327	9,242	9,830
業務用機器販売事業	5,370	7,531	3,954	1,113	4,511
コンテンツエキスパンション事業	—	—	—	—	—
その他事業	10,812	10,246	3,082	3,743	4,447
単位:百万円					
事業セグメント別営業利益					
コンシューマ用ゲームソフト事業 ④	¥ 12,150	¥ 7,404	¥ 11,257	¥ 6,760	¥ (971)
アミューズメント施設運営事業	—	—	1,174	2,141	2,326
業務用機器販売事業	(2,027)	(57)	(456)	(534)	1,424
コンテンツエキスパンション事業	—	—	—	—	—
その他事業	827	1,797	205	351	939
単位:千本					
コンシューマ用ゲームソフト販売					
総販売本数	12,500	11,100	15,000	16,300	11,600
主要タイトル販売本数	バイオハザード3 3,520	鬼武者 1,350	デビルメイトクライ 2,070	デビルメイトクライ2 1,400	ロックマンエグゼ4 950
	ディノクライシス 2,240	ディノクライシス2 1,230	鬼武者2 1,070	バイオハザード0 1,130	鬼武者3 630
	バイオハザードコードベロニカ 730	プレスオブファイアIV 460	機動戦士ガンダム連邦VS.ジオン 890	ロックマンエグゼ3 850	バイオハザードアウトブレイク 430

① 売上高



2003年3月期から2004年3月期にかけて実施した構造改革により、それまでヒット作の有無で大きく変動していた売上高は2005年3月期以降、安定成長を遂げるようになりました。これは、主にコンシューマ用ゲームソフト事業の改革において、採算性の高いソフトおよび人気シリーズの続編を毎期発売できる効率的な開発体制を構築したことによるものです。但し、直近の2010年3月期は、主要ソフトの戦略的な発売延期により減収となりました。

② 営業利益・利益率

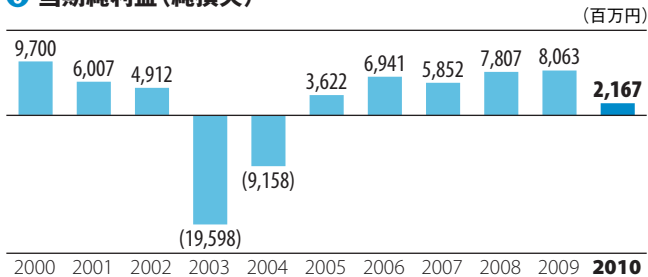


売上高と同様、それまでヒット作の有無で変動していた営業利益は構造改革によって安定成長を遂げるようになりました。ただし、利益への貢献は売上高より2年遅れて2007年3月期以降となりました。これは、ゲームソフトの開発には通常2~3年を必要としており、改革後の新しい開発体制において、収益性の高いタイトルラインナップを編成するまで2年を要したことによるものです。但し、直近の2010年3月期は、主要ソフトの戦略的な発売延期により減益となりました。

株式会社カプコンおよび連結子会社 3月31日に終了した各事業年度

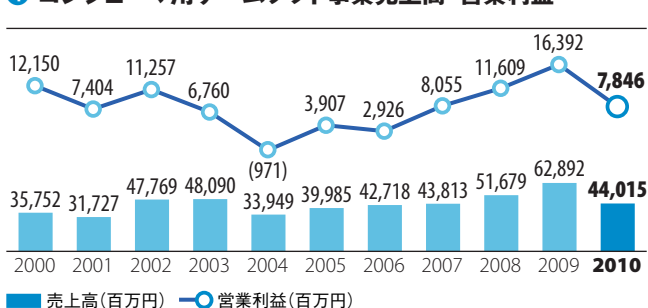
2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010
単位:百万円						単位:千米ドル
¥ 65,895	¥ 70,253	¥ 74,542	¥ 83,097	¥ 91,878	¥ 66,837	\$ 718,681
7,752	6,580	9,602	13,121	14,618	5,587	60,078
7,006	6,912	9,986	11,962	12,448	1,124	12,089
3,622	6,941	5,852	7,807	8,063	2,167	23,308
単位:%						
11.7	9.4	12.9	15.8	15.9	8.4	
単位:百万円						単位:千米ドル
¥ 39,985	¥ 42,718	¥ 43,813	¥ 51,679	¥ 62,892	¥ 44,015	\$ 473,282
10,934	11,568	13,043	13,406	13,509	11,985	128,876
7,450	6,995	8,060	6,574	8,031	2,280	24,520
—	5,742	7,102	8,525	4,628	5,819	62,576
7,563	3,268	2,561	2,947	2,824	2,736	29,424
単位:百万円						単位:千米ドル
¥ 3,907	¥ 2,926	¥ 8,055	¥ 11,609	¥ 16,392	¥ 7,846	\$ 84,375
2,296	2,438	2,009	753	224	590	6,351
1,944	1,116	1,369	1,182	1,758	(203)	(2,184)
—	2,362	1,624	2,633	(230)	509	5,478
1,977	197	(439)	468	1,053	1,097	11,795
単位:千本						
13,500	13,400	12,200	15,600	17,300	12,500	
バイオハザード4 (GC) 1,230	バイオハザード4 (PS2) 1,810	ロストプラネット 1,370	デビルメイクライ4 2,320	バイオハザード5 4,400	モンスターハンターポータブル2nd G (ベスト版含む) 1,350	
デビルメイクライ3 1,100	新鬼武者 640	デッドライジング 1,220	バイオハザード4 Wii edition 1,300	ストリートファイターIV 2,500	モンスターハンター3 (トライ) 1,150	
バイオハザードアウトブレイク 820	モンスターハンターポータブル 610	モンスターハンターポータブル2nd 1,220	バイオハザードアンブレラクロニクルズ 1,060	モンスターハンターポータブル2nd G (ベスト版含む) 2,200	バイオハザード5 950	

③ 当期純利益(純損失)



2000年3月期は、繰延税金資産に係る評価性引当金の見直しに伴う法人税等調整額を計上したことにより、大幅な増益となりました。2003年3月期および2004年3月期は、構造改革の実施に伴い、土地建物等の評価損や開発中止損に加え、貸倒引当金繰入額などの特別損失を計上し、大幅な赤字となりました。2006年3月期は、移転価格税制に基づく更正通知を受けたことにより、過年度税金費用が発生したものの、繰延税金資産に係る評価性引当金の見直しに伴う法人税等調整額を計上したことにより増益となりました。なお、2010年3月期は、移転価格税制に関する日米税務当局の合意により過年度法人税等還付額等を計上したものの、遊技機向け関連機器事業に係る開発体制等の見直しにより事業再構築費用が発生したことに伴い、減益となりました。

④ コンシューマ用ゲームソフト事業売上高・営業利益

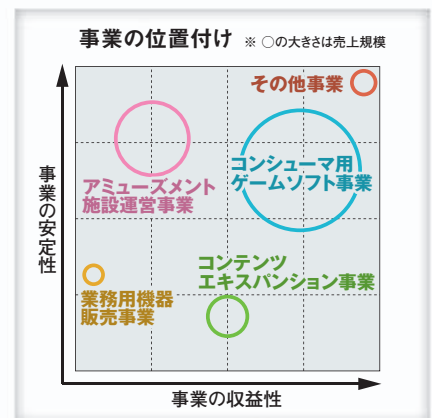


当社売上の約70%を占める基幹事業です。ヒット作の有無で収益が大きく変動する事業特性により、これまで業績は乱高下を繰り返していましたが、2003年3月期からの構造改革において、60カ月マップや2段階承認制度、開発共通エンジンの導入により、タイトルの峻別や開発を効率化するなど、高品質と高採算性の両面を追求しました。その結果、2006年3月期以降は、安定的にミリオンヒットを3タイトル以上輩出し、3期連続の増収増益となりました。但し、2010年3月期は、主要ソフトの戦略的な発売延期により減収減益となりました。

オリジナルコンテンツを核に、 5つの事業を展開

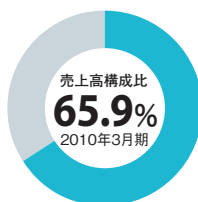


オリジナルコンテンツを創出する世界有数の開発力は当社のコア・コンピタンスであり、これを活かしたコンシューマ用(家庭用・オンライン用)ゲームソフト事業は当社の成長を牽引する主力事業です。そのほか、家庭用ゲームで生み出したコンテンツを携帯電話向けゲームや遊技機筐体に活用するコンテンツエキスパンション事業。また、アミューズメント施設向けのアーケード機器に展開する業務用機器販売事業と、それらの機器を導入して「プラサカプコン」を運営するアミューズメント施設運営事業。さらにゲームコンテンツを多メディア展開するライセンスビジネスを中心としたその他事業。これら5つの事業によってカプコンの事業活動は成り立っています。



当期の主な作品

コンシューマ用ゲームソフト事業



家庭用ゲームソフトを開発・販売するとともに、PCオンラインゲームを配信しています。当社売上の約70%を占める中核事業として経営資源を集中させ、多様なユーザーニーズに対応するゲームを開発しています。アクションゲームやアドベンチャーゲームを得意とし、創造性あふれる多くのミリオンタイトルを生み出しています。



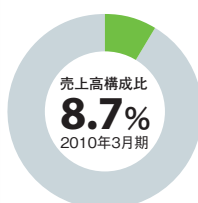
「モンスターハンター3(トライ)」

「逆転検事」

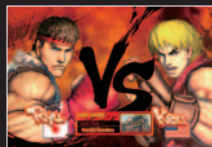


「暗は金なり」……十秒施りともムダにする列はない!

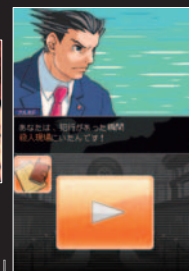
コンテンツエキスパンション事業



家庭用ゲームのコンテンツを活用する2つのビジネスを展開しています。パチンコ&パチスロ事業では、遊技機向け筐体および液晶表示基板、ソフトウェアを開発・製造・販売し、モバイルコンテンツ事業では、携帯電話向けゲームコンテンツを開発・配信することで、事業間のシナジー効果を創出しています。



「ストリートファイターIV」

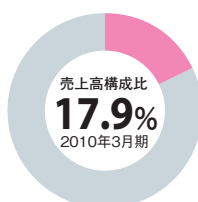


「逆転裁判-蘇る逆転-」



「ビューティフルジョー」

アミューズメント施設運営事業



国内でアミューズメント施設「プラサカコン」を運営しています。主に大型複合商業施設に出店し、各種イベントを開催してファミリー層や女性層を集客するとともに、スクラップ&ビルドの徹底による効率的な店舗運営を実践しています。

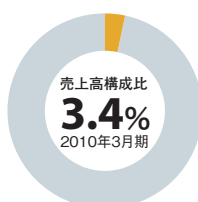


プラサカコン吉祥寺店



プラサカコン京都店

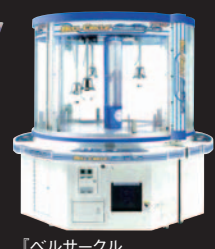
業務用機器販売事業



アミューズメント施設向け業務用ゲーム機器の開発、製造および販売をしています。市場ニーズの高いプライズ(景品獲得)ゲーム機やメダルゲーム機の開発に注力するとともに、安定したコアユーザーを獲得できるビデオゲーム機にもソフトを供給しています。



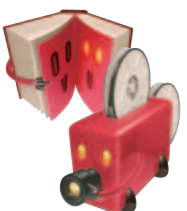
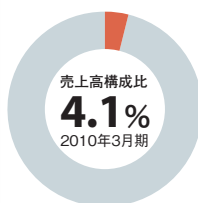
「マリオパーティ ふしぎのこころキャッチャー」



「ベルサークル スパークリングブルー」

Licensed by Nintendo ©2007 Nintendo / ©2007 HUDSON SOFT / ©CAPCOM CO.,LTD.2009 ALL RIGHTS RESERVED.

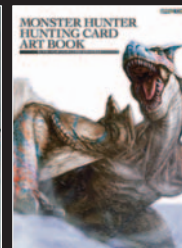
その他事業



ゲームコンテンツを多メディアに展開する「ワンコンテンツ・マルチユース」戦略に基づき、多彩な版權ビジネスを推進しています。ゲームの攻略本・設定集などの出版事業、音楽CD・キャラクターグッズなどを展開するライセンス事業に加えて、映画化・アニメ化にも注力しています。



キャラクターグッズ



書籍

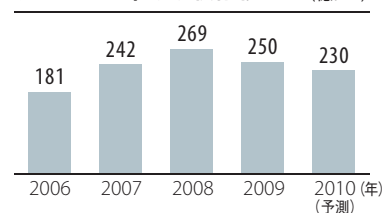
市場環境

コンシューマ用ゲームソフト事業



- 新型ゲーム機の普及一巡や平均単価の低下などにより、家庭用ゲームソフト(パッケージ)市場は4年振りにマイナス成長
- オンラインによるダウンロードコンテンツ販売や、デジタルディストリビューションなど、販売形態が多様化し、全体的な市場規模は横ばい
- ニンテンドー3DSの発売や、「Kinect」、「PlayStation Move」などの新型コントローラーの投入により新たな需要を喚起

ゲームソフト市場規模推移 (億ドル)



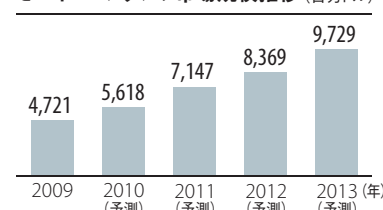
*出典: International Development Group

コンテンツエキスパンション事業



- 2004年の規制緩和によりパチンコ機販売市場は機種開発の自由度が増し、ユーザーを引き付ける新製品が登場。一方、パチスロ機販売市場は規制強化による設置台数や遊技参加人口の減少により苦戦
- モバイルコンテンツ市場は全世界で大きく成長。携帯電話端末の普及や、スマートフォン(多機能携帯電話)の台頭により、ユーザーが大幅に増加。今後も堅調な成長を見込む

モバイルコンテンツ市場規模推移 (百万ドル)



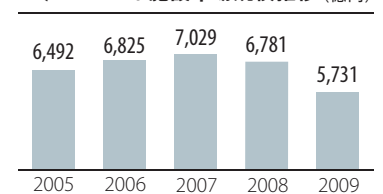
*出典: Gartner Dataquest 2010

アミューズメント施設運営事業



- 客単価の減少やオンラインゲーム機の需要が一巡したことにより、市場は大幅に減少
- 大手ゲームセンター運営会社の店舗数の削減が進み、総店舗数も年々減少傾向
- 構造的問題が解消されるには時間を要するため、当面、市場は漸減する見込み

アミューズメント施設市場規模推移 (億円)



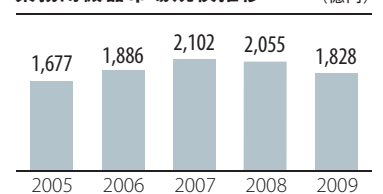
*出典: 「アミューズメント産業界の実態調査報告書」(3月31日に終了した各事業年度)

業務用機器販売事業



- 景気低迷の影響による施設オペレーターの設備投資抑制で5年ぶりに減少に転じた昨年に引き続き、市場は縮小
- 主力であるプライズゲーム機やメダルゲーム機は市場の40.1%を占有するも、SC型店舗の不振を受けて軒並み減少傾向
- 施設オペレーターは依然設備投資に慎重であり、販売市場は低調に推移する見込み

業務用機器市場規模推移 (億円)



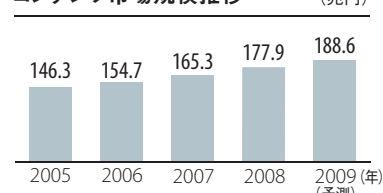
*出典: 「アミューズメント産業界の実態調査報告書」(3月31日に終了した事業年度)

その他事業



- 世界のコンテンツ産業の市場規模は1.3兆ドル、日本国内では約14兆円となり、アメリカに次ぐ世界第2位
- 国内の映画・映像および出版市場規模は約10兆円となり、堅調に推移。今後の成長の鍵は海外展開

コンテンツ市場規模推移 (兆円)



*出典: 「PCW(Global Entertainment & Media Outlook 2007-2010)」

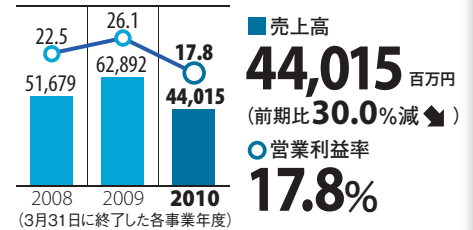
カプコンの強みと戦略

- ワンコンテンツ・マルチユース展開の鍵となる「グローバルで通用する知的財産」を多数保有
- オリジナルコンテンツを生み出す開発力と、異機種間の開発を共通化する開発統合環境「MTフレームワーク」を構築した高い技術力を保有
- 海外嗜好のタイトルラインナップや強固な現地販売体制などの海外展開力

当期の概況

- 主力ソフト「モンスターハンター3(トライ)」がWii向けサードパーティ製ソフトとして初のミリオンセールス達成
- 過年度に大ヒットを放った『バイオハザード5』や『モンスターハンターポータブル 2nd G』が廉価版を含め順調に続伸
- 海外に向けた新作タイトルがいずれも計画未達となり、弱含みに展開
- 欧米向け主力タイトル『ロスト プラネット 2』や『スーパーストリートファイターIV』などの発売を次期に延期したことにより、総じて軟調に推移

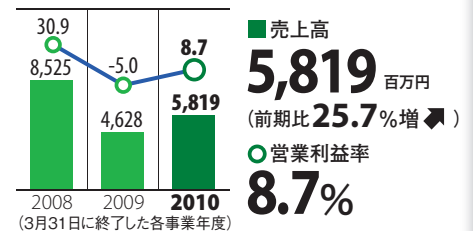
売上高・営業利益率



- 自社で保有する豊富な知的財産(コンテンツ)を多面的に活用し、新たな収益を確保
- パチンコ&パチスロ事業では、自社筐体の開発・製造ビジネスおよび自社・他社コンテンツを活用した魅力ある遊技機向けソフトウェア等を供給する受託ビジネスの両立により収益を最大化
- モバイルコンテンツ事業では、家庭用ゲームソフトで培ったノウハウやコンテンツを有効に活用し、人気の家庭用ゲームを携帯電話向けコンテンツとしてグローバルに配信。また、iPhoneなどの新型端末へも積極的にタイトルを供給

- パチンコ&パチスロ事業では厳しい事業環境や『ヴァンパイア』の販売不振により不調が続くものの、第4四半期に投入した『ビューティフルジョー』が一定の成果。加えて受託開発商品『新鬼武者』が健闘し、好転の兆し
- モバイルコンテンツ事業では、iPhone等の新型端末向けに『バイオハザード ディジェネレーション』、『ストリートファイターIV』等、人気コンテンツを積極的に供給し順調に推移

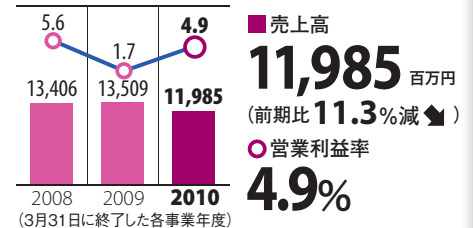
売上高・営業利益率



- 長期的に安定した来客数を確保できるSC型・大型店舗への出店に特化
- お客様に支持される売り場を企画・運営する体制を構築
- 投資効率を重視したスクラップ&ビルドの徹底により、同業他社の中では比較的収益性の高い事業を展開

- 消費低迷や外出を控える「巣ごもり消費」の影響などによる集客力の低下は避けられず、既存店の売上高が前年対比86%と減少傾向が続く
- 新規出店の抑制、店舗運営コストの削減および不採算店2店舗の閉鎖により収益構造を見直し、採算性の向上に注力

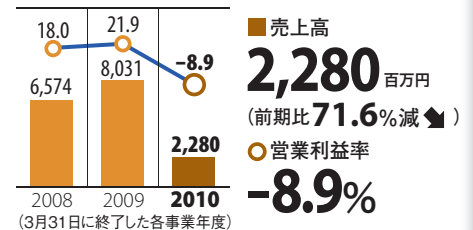
売上高・営業利益率



- 家庭用ゲームソフトの開発力を活かして、質の高いビデオゲーム機を製作。特に対戦格闘ゲームを得意とし、家庭用ゲーム機向けと同一コンテンツを投入することで収益を最大化
- 直営店舗を保有し、人気ゲーム機の動向など市場の動きをリアルタイムに把握。ユーザーと施設オペレーター双方の意見を集約して人気の高いゲーム機開発に活用

- メダルゲーム機『マリオパーティ ふしぎのコロコロキャッチャー』の投入等により、既存顧客の深耕や新規顧客の開拓に注力
- 株式会社バンダイナムコゲームスとの業務提携で販売拡大を目指すも、レポート商品主体の営業展開により事業の再編を余儀なくされる

売上高・営業利益率



- 自社で保有する豊富な知的財産(コンテンツ)を多面的に活用(ワンコンテンツ・マルチユース)することで、コンシューマ用ゲームソフト事業との高い相乗効果を創出
- 特に映像分野において、メディア展開がもたらす高い露出効果でブランド価値を向上させ、ゲームソフトの販売拡大につなげる理想的なサイクルを形成

- 「ワンコンテンツ・マルチユース」戦略に基づき、各タイトルにおいてプロジェクトを実施し、自社コンテンツのブランド力強化と収益を最大化
- 「戦国BASARA」では家庭用ゲームを中心に、TVアニメの放映や旅行ツアー、舞台の上演など様々なメディア展開でブランド力を向上。さらに宮城県知事選挙のPRキャラクターに採用されるなど、ゲームの枠組みを超えた連携が実現

売上高・営業利益率

