

ゲーム業界と当社の特性

ゲーム業界の産業特性

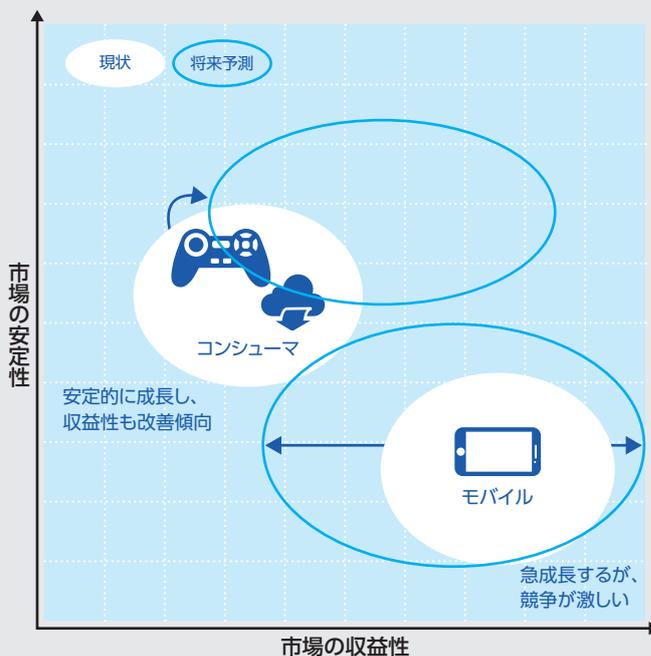
🎮 コンシューマ市場特性 パッケージ+デジタル

市場規模は876億ドルであり、2026年に1,036億ドルと今後5年間で約1.2倍に成長すると予想されています。顧客層はコアユーザーの構成比が高く、ゲームへのロイヤリティ(忠誠心)は高めです。続編やリメイク作品への購買意欲は相対的に高いことから、価格感応度および景気感応度は低い特性があります。更に近年では、PCを用いたゲームプラットフォームの普及およびインターネットを通じてソフトを販売するデジタル販売の一般化によるアジアおよび新興地域での成長が見込めます。今後は、北米などでのコンソールオンラインの拡大によるデジタル販売比率の更なる向上に伴い、価格感応度の高いカジュアル層や新規ユーザーを獲得することで市場成長が加速し、モバイルコンテンツ市場との利益率の差は縮小する見通しです。▶詳細はP17参照

📱 モバイルコンテンツ市場特性

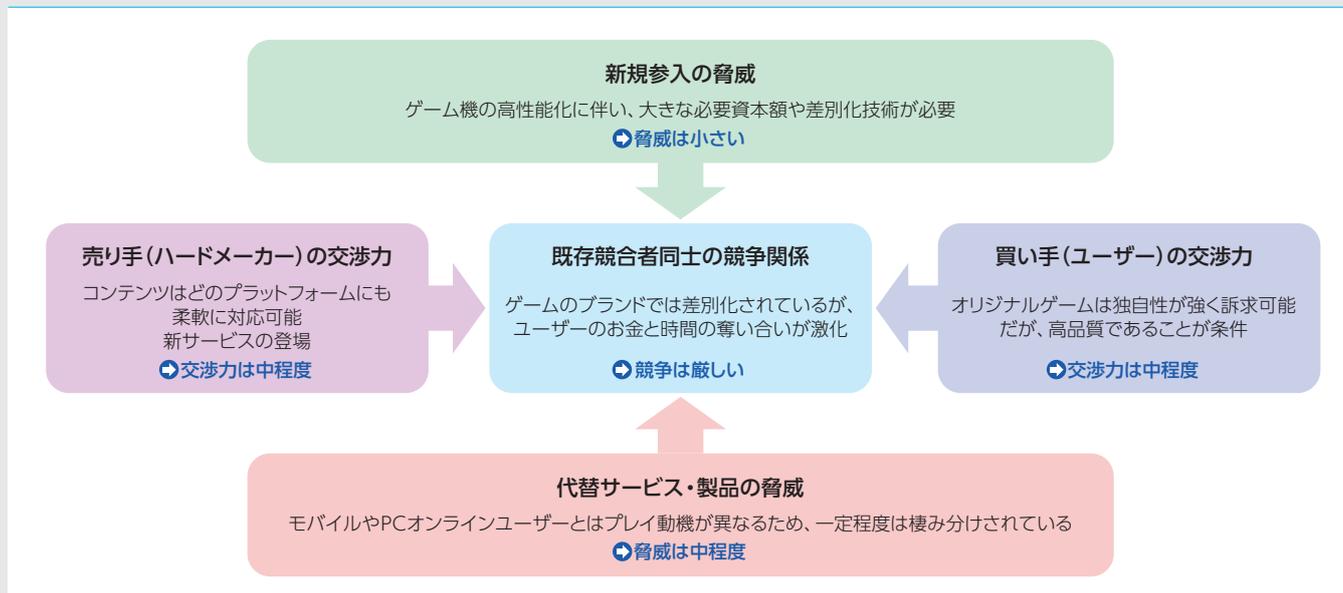
市場規模は1,312億ドルであり、2026年には1,734億ドルと引き続き成長が予想されています。顧客層はカジュアルユーザーの構成比が非常に高く、プレイ目的は隙間時間の活用が多いなど、ゲームへのロイヤリティは低いです。課金者はコアユーザーなど一部に留まることから、価格感応度および景気感応度は最も高いのが特徴です。収益性は最も高いですが、ヒットしても長期・安定的な収益を生み出すタイトルは限定的で、ブランド定着が課題となっています。しかしながら、「5G」の一般化や更なる次世代通信規格などを控え、今後もスマートフォンは最も普及するゲーム機として急成長をけん引する見込みです。

各市場の特性



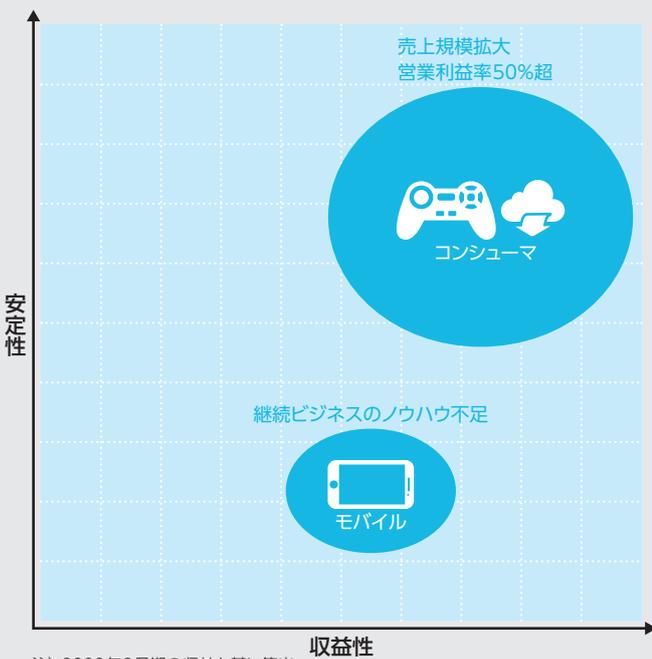
* 出典: International Development Groupを基に当社作成

コンシューマ市場に関する5つの競争要因 (5フォース分析)



当社の事業特性

デジタルコンテンツ事業ポートフォリオ



注) 2022年3月期の収益を基に算出

コンシューマ市場特性(売上構成比76%)
パッケージ+デジタル

コンシューマ機向けに多数のオリジナルコンテンツを創出する当社の中核事業です。人気コンテンツの続編など高品質なタイトルを安定して投入することでデジタルでの長期的な販売が実現、ならびにPCでのゲームプラットフォームの普及に伴ってデジタル販売比率が向上し、営業利益率も50%台に到達しました。

モバイルコンテンツ市場特性(売上構成比4%)

スマートフォン向けに、当社の人気コンテンツを活用したゲームを配信していますが、継続ビジネスのノウハウ不足により、売上推移は市場成長を下回っています。また、次世代の通信規格をはじめ、将来の技術革新に備え研究を進めています。

カプコンの経営資源に関するVRIO分析と評価・対策

V: 経済価値(Value) R: 希少性(Rarity) I: 模倣困難性(Inimitability) O: 組織(Organization)
○: 高い △: 普通 ×: 低い

| 分野 | 経営資源 | V | R | I | O | 評価 |
|---------|----------------------------------------|---|----|----|---|-----------------|
| 経営者 | 高品質のモノづくりにこだわり、社員に信頼され、リーダーシップの強い経営トップ | ○ | ○ | ○ | ○ | 持続的な競争優位 |
| 開発・技術 | 世界トップレベルの品質、オリジナル作品を生み出す開発力 | ○ | ○ | ○ | ○ | 持続的な競争優位 |
| | 開発を効率化するRE ENGINEや、最新技術を最大限活用できる技術力 | ○ | ○ | ○ | ○ | 他企業でも見られる強み |
| ガバナンス | 若手を育てる社内風土 | ○ | ※1 | ○ | ○ | 他企業でも見られる強み |
| | ガバナンス改革の推進(社外取締役比率・監査等委員会設置会社) | ○ | △ | × | ○ | 更に先行する企業あり |
| ブランド | 迅速な意思決定システム | ○ | △ | △ | ○ | オーナー企業に多く見られる強み |
| | 世界に通用する多数の人気IPを保有 | ○ | ○ | ○ | ○ | 持続的な競争優位 |
| 財務 | アクションゲームでは世界的に知名度の高い企業ブランド | ○ | × | ○ | ○ | 他にも知名度の高い企業あり |
| | 上場以来、32年間配当を継続 | ○ | △ | △ | ○ | 分割を考慮すれば6年連続増配 |
| 販売 | コンシューマのデジタル売上比率70% | ○ | △ | ※2 | ○ | 海外大手企業が先行 |
| | 休眠IPや過去作品の再利用によるラインナップ充実 | ○ | △ | △ | △ | 人気IPの保有企業は展開可能 |
| マーケティング | 人気IPを多メディアに展開するワンコンテンツ・マルチコース | ○ | × | △ | △ | 人気IPの保有企業は展開可能 |
| 社外パートナー | ハードメーカー各社との信頼関係 | ○ | △ | ○ | ○ | 同業他社の中で比較的上位 |

注) アナリストからのヒアリングをもとに当社作成

※1 若手を育成する仕組みとして、2013年度より戦略的に100名以上の開発者の採用を進め、世界最先端の研究開発棟や開発設備を整え、新しいことに挑戦できる環境に加え、タイトル開発を通じて育成できる仕組みづくりを進めています。(詳細はP47参照)

※2 ①多数の人気IP保有の優位性を生かし、ミリオンセラーの過去作品(107タイトル)を

デジタル販売へ再活用、②IP毎のブランド戦略やデジタル販売の強化・価格施策の実施による販売期間の長期化、③ライセンスビジネスの強化によるIPの価値拡大、などを進め、日本のみならずグローバルでも評価されるタイトル開発とIPシリーズのファン数の増加に取り組んでいます。(詳細はP33参照)

連結財務指標11年間サマリー

主な実績指標

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------|
| 会計年度 | | | | |
| | 百万円 | | | |
| 売上高 | ¥ 82,065 | ¥ 94,075 | ¥ 102,200 | ¥ 64,277 |
| 営業利益 | 12,318 | 10,151 | 10,299 | 10,582 |
| 税金等調整前当期純利益(純損失) | 11,425 | 3,719 | 5,315 | 10,701 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益(純損失) | 6,723 | 2,973 | 3,444 | 6,616 |
| 減価償却費 | 3,123 | 3,406 | 4,638 | 3,535 |
| 資本的支出 | 4,153 | 8,724 | 8,064 | 10,177 |
| 研究開発費 | 2,236 | 1,982 | 2,002 | 823 |
| 会計年度末 | | | | |
| | 百万円 | | | |
| 総資産額 | ¥ 98,247 | ¥ 104,365 | ¥ 96,611 | ¥ 100,773 |
| 純資産額 | 59,352 | 62,828 | 63,875 | 71,331 |
| ネットキャッシュ | 11,348 | 14,327 | 22,670 | 21,212 |
| 開発者数(名) | 1,455 | 1,623 | 1,808 | 1,902 |
| キャッシュ・フロー | | | | |
| | 百万円 | | | |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | ¥ (7,672) | ¥ 6,647 | ¥ 13,201 | ¥ 4,286 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | (4,794) | (1,375) | (6,155) | (5,496) |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 587 | 1,162 | (15,099) | 1,278 |
| 現金及び現金同等物の期中増減額 | (12,724) | 9,235 | (5,404) | 1,879 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 22,287 | 31,522 | 26,118 | 27,998 |
| 1株当たり情報 | | | | |
| | 円 | | | |
| 1株当たり当期純利益(純損失) | ¥ 29.3 | ¥ 12.91 | ¥ 15.28 | ¥ 29.42 |
| 1株当たり配当額 | 40.00 | 40.00 | 40.00 | 40.00 |
| 1株当たり純資産額 | 257.68 | 272.77 | 283.98 | 317.14 |
| 財務指標 | | | | |
| | % | | | |
| 営業利益率 | 15.0 | 10.8 | 10.1 | 16.5 |
| 自己資本利益率(ROE) | 11.5 | 4.9 | 5.4 | 9.8 |
| 総資産利益率(ROA) | 7.1 | 2.9 | 3.4 | 6.7 |
| 自己資本比率 | 60.4 | 60.2 | 66.1 | 70.8 |
| インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) | - | 62.4 | 136.8 | 50.2 |
| 負債比率 | 65.5 | 66.1 | 51.2 | 41.3 |
| 株式情報 | | | | |
| 株価収益率(倍) | 16.3 | 28.6 | 32.0 | 20.3 |
| 発行済株式の総数(千株)*1 | 67,723 | 67,723 | 67,723 | 67,723 |
| 外国人持ち株比率(%) | 27.05 | 32.37 | 37.29 | 36.87 |
| デジタルコンテンツ事業 | | | | |
| | 億円 | | | |
| コンシューマ(パッケージ+デジタル)売上高 | ¥ 469 | ¥ 459 | ¥ 530 | ¥ 352 |
| オンライン(モバイルコンテンツ+PCその他)売上高*2 | 129 | 177 | 128 | 101 |
| コンシューマ(パッケージ+本編DLC)ゲーム販売 | | | | |
| | 千本 | | | |
| 総販売本数 | 17,000 | 16,700 | 17,500 | 13,000 |
| 主要タイトル販売本数 | バイオハザード オペレーション・ ラクーンシティ 1,700 | バイオハザード6 5,000 | モンスターハンター4 4,100 | モンスターハンター 4G 3,400 |
| | モンスターハンター 3(トライ)G 1,600 | ドラゴンズドグマ 1,300 | テッドライジング3 1,200 | バイオハザード リベレーションズ2 1,100 |
| | ストリートファイター X(クロス)銃拳 1,400 | DmC Devil May Cry 1,200 | バイオハザード リベレーションズ アンベールド エディション 1,200 | バイオハザード HDリマスター 900 |
| <small>* 「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 2018年2月16日)等を2019年3月期の期首から適用しており、2018年3月期に係る主要な経営指標等については、遡及適用後の数値を記載しています。 <small>* 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を2022年3月期の期首から適用しており、2022年3月期に係る主要な経営指標等については、当該会計基準を適用した後の数値を記載しています。 <small>* 2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割、2021年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。したがって、2012年3月期の期首に左記の株式分割が行われたと仮定して、各期の「1株当たり当期純利益」および「1株当たり純資産額」を算定しています。</small> </small> </small> | | | | |

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

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|----------------------|---------|--------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------|
| 百万円 | | | | | | | |
| ¥ | 77,021 | ¥ 87,170 | ¥ 94,515 | ¥ 100,031 | ¥ 81,591 | ¥ 95,308 | ¥ 110,054 |
| | 12,029 | 13,650 | 16,037 | 18,144 | 22,827 | 34,596 | 42,909 |
| | 11,150 | 12,489 | 15,149 | 17,770 | 22,890 | 34,828 | 44,322 |
| | 7,745 | 8,879 | 10,937 | 12,551 | 15,949 | 24,923 | 32,553 |
| | 5,712 | 5,980 | 4,706 | 3,228 | 2,795 | 2,791 | 3,385 |
| | 8,274 | 3,767 | 3,041 | 2,568 | 2,576 | 3,597 | 3,788 |
| | 1,073 | 695 | 1,102 | 1,147 | 1,253 | 1,461 | 1,877 |
| 百万円 | | | | | | | |
| ¥ | 113,057 | ¥ 118,897 | ¥ 124,829 | ¥ 123,407 | ¥ 143,466 | ¥ 163,712 | ¥ 187,365 |
| | 75,168 | 77,774 | 85,421 | 88,749 | 99,735 | 120,794 | 146,475 |
| | 15,821 | 8,426 | 36,750 | 44,689 | 58,921 | 65,633 | 102,384 |
| | 2,052 | 1,994 | 2,141 | 2,032 | 2,142 | 2,285 | 2,369 |
| 百万円 | | | | | | | |
| ¥ | 4,347 | ¥ 3,200 | ¥ 34,721 | ¥ 19,847 | ¥ 22,279 | ¥ 14,625 | ¥ 46,947 |
| | (1,639) | (3,628) | (2,847) | (2,261) | (8,437) | (4,233) | (7,426) |
| | (1,115) | (3,130) | (9,577) | (11,443) | (6,351) | (6,965) | (9,980) |
| | 431 | (4,091) | 22,201 | 6,464 | 6,667 | 4,371 | 31,592 |
| | 28,429 | 24,337 | 46,539 | 53,004 | 59,672 | 64,043 | 95,635 |
| 円 | | | | | | | |
| ¥ | 34.44 | ¥ 40.09 | ¥ 49.95 | ¥ 57.73 | ¥ 74.70 | ¥ 116.74 | ¥ 152.48 |
| | 40.00 | 50.00 | 60.00 | 35.00 | 45.00 | 71.0 | 46.0 |
| | 334.21 | 355.16 | 390.09 | 415.68 | 467.14 | 565.78 | 686.07 |
| % | | | | | | | |
| | 15.6 | 15.7 | 17.0 | 18.1 | 28.0 | 36.3 | 39.0 |
| | 10.6 | 11.6 | 13.4 | 14.4 | 16.9 | 22.6 | 24.4 |
| | 7.2 | 7.7 | 8.9 | 10.1 | 12.0 | 16.2 | 18.5 |
| | 66.5 | 65.4 | 68.4 | 71.9 | 69.5 | 73.8 | 78.2 |
| | 36.5 | 22.8 | 337.2 | 249.3 | 302.5 | 201.6 | 955.9 |
| | 50.4 | 52.9 | 47.0 | 39.1 | 43.8 | 35.5 | 27.9 |
| | 19.9 | 13.5 | 23.0 | 21.5 | 22.7 | 30.8 | 19.5 |
| | 67,723 | 67,723 | 67,723 | 135,446 | 135,446 | 135,446 | 270,892 |
| | 39.35 | 31.19 | 35.01 | 36.83 | 35.14 | 38.24 | 35.09 |
| 億円 | | | | | | | |
| ¥ | 421 | ¥ 492 | ¥ 652 | ¥ 769 | ¥ 555 | ¥ 688 | ¥ 833 |
| | 104 | 95 | 89 | 60 | 44 | 65 | 42 |
| 千本 | | | | | | | |
| | 15,000 | 19,400 | 24,400 | 25,300 | 25,500 | 30,100 | 32,600 |
| モンスターハンター クロス | 3,300 | バイオハザード7 レジデントイービル 3,500 | モンスターハンター: ワールド 7,900 | モンスターハンター: ワールド(リポート) 4,500 | モンスターハンター ワールド: アイスボーン 5,200 | モンスターハンター ライズ 4,800 | バイオハザード ヴェレージ 6,100 |
| ストリートファイター V | 1,400 | モンスターハンター ダブルクロス 1,700 | バイオハザード7 レジデントイービル (リポート) 1,600 | バイオハザード RE:2 4,200 | モンスターハンター: ワールド(リポート) 3,200 | バイオハザード RE:3 3,900 | モンスターハンター ライズ(リポート) 4,100 |
| バイオハザード リベレーションズ2 | 850 | モンスターハンター クロス 1,000 | マーベル VS. カプコン: インフィニット 1,000 | デビル メイ クライ 5 2,100 | バイオハザード RE:2(リポート) 2,400 | モンスターハンター ワールド:アイスボーン (リポート) 2,400 | モンスターハンター ストリーズ2 ~後編の異~ 1,500 |

※1 2022年7月29日付で自己株式4,387,353株を消却しており、当該消却後の発行済株式総数は266,505,623株です。

※2 2020年3月期より、コンシューマに旧PCその他セグメントを統合しています。

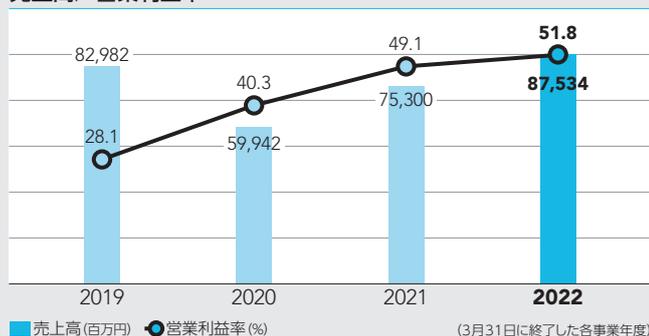
セグメント情報

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

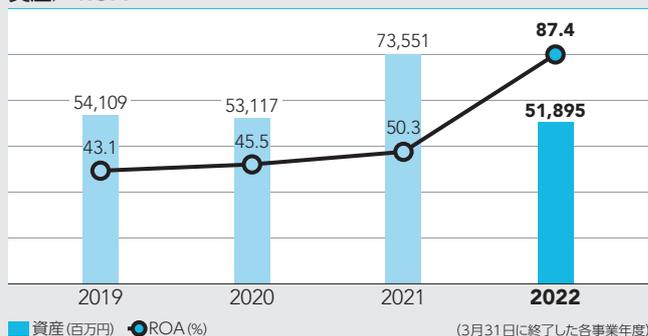
デジタルコンテンツ事業

コンシューマ向けパッケージソフトとダウンロードコンテンツの開発・販売、モバイルコンテンツの開発・運営を行っています。コンシューマでは、独創的なオリジナルコンテンツを生み出し、PC版も含めたデジタル配信の活用により継続的な収益を獲得する一方、これら多くのミリオンタイトルをスマートフォン・タブレット型端末へも展開し、全世界に配信することで収益の最大化を図っています。

売上高／営業利益率



資産／ROA



SWOT分析表

S: Strengths W: Weaknesses O: Opportunities T: Threats

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 世界有数の開発力および技術力 オリジナルの人気コンテンツ (知的資本) を多数保有 ゲームのグローバル化による市場の拡大 | <ul style="list-style-type: none"> 特定のジャンルに集中 モバイルゲームでのヒット作および運営ノウハウ不足 |
| <ul style="list-style-type: none"> コンシューマにおける競争減少 デジタル販売の普及などDXに伴う販売の長期・グローバル化 サブスクリプションなどの新プラットフォームの出現 | <ul style="list-style-type: none"> モバイルコンテンツの低い参入障壁や膨大な競合企業存在 技術革新による新たなエンターテインメントとの競合 |

非財務資本の活用

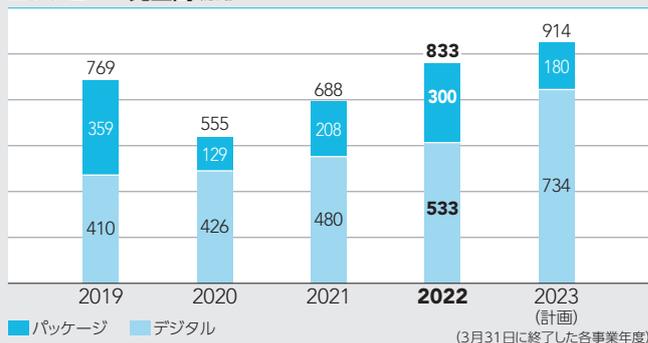
| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 国内最大規模となる約2,500名の自社開発者 マーケティング・データ分析の専門部署を活用 | <ul style="list-style-type: none"> ゲーム専用機・スマートフォン・PC向けゲーム配信サービスの世界的普及 自社開発の高効率ゲーム開発エンジン 世界最先端の開発設備 |
| <ul style="list-style-type: none"> オリジナルの人気コンテンツ (知的資本) を多数保有 カプコンブランドに対するユーザーからの信頼 | <ul style="list-style-type: none"> 国内外の開発会社との提携 アジアを中心としたモバイル・オンラインゲーム運営会社との提携 |

当期の概況と次期の展望

コンシューマ (パッケージ+デジタル) ビジネス

当期 (2022年3月期) のコンシューマビジネスは、2021年5月に発売した『バイオハザード ヴィレッジ』の販売本数が610万本、2021年7月に発売した『モンスターハンターストーリー2 ～破滅の翼～』が同150万本を突破するなど、新作タイトルが好調に推移するとともに、採算性が高いデジタル販売中心の事業展開により、業績向上のけん引役を果たしました。前期に発売した『モンスターハンターライズ』は、2022年1月にPC版を発売するなどユーザー層の拡大に注力し、累計販売本数は900万本を突破しました。また、同じくりPEATタイトルである『バイオハザード レジデント イービル』は、シリーズ最新作『バイオハザード ヴィレッジ』投入の後押しも受け、6期連続で100万本以上の販売本数を達成しました。加えて、『モンスターハンターワールド: アイスボーン』や『バイオハザード』

コンシューマ売上高 (億円)



RE:2』なども息の長い売行きを示し、収益を押し上げました。

この結果、パッケージ売上高300億円およびデジタル販売売上高533億円を合算したコンシューマ売上高は833億円(前期比21.1%増)と引き続き増収を達成し、営業利益率も50%台まで向上しています。

また、近年の安定した新作投入によるライブラリの増加やホリデーシーズンに合わせたセール施策が奏功し、デジタル販売本数は2,460万本(前期比6.3%増)となり、当期のパッケージおよび本編デジタル販売本数の合計は3,260万本(前期比8.3%増)と7期連続で伸長しています。

今後も、コンシューマビジネスの成長を中期経営目標達成のための鍵と位置付け、①デジタル販売の強化、②60ヵ月マップおよび52週マップの継続運用によるタイトルラインナップの増強、③新規および休眠IPの掘り起こしに取り組めます。

①では、デジタル販売が普及したことにより、期間セールなどの施策が可能となり、価格設定の柔軟性が増し、マーケティングの効果範囲が広がっています。主力タイトルの本編および追加コンテンツに加えて、蓄積してきた知的資産(IP)を活用し、旧作のリメイクや現行機移植版を投入するなど、販売機会の創出とデジタル売上比率の向上を図ります。②では、主力タイトルの開発に向けて、2015年3月期以降、中期的なタイトルポートレートマップ「60ヵ月マップ」や開発者の年間アサイン管理「52週マップ」を運用してきました。引き続き、効率的な開発体制の整備に努め、主力タイトルを安定的に投入できる体制を作っていきます。③では、開発人員の増強により、一定期間新作が発売されていない休眠IPの再活性化を目指します。

次期においては、『モンスターハンターライズ:サンブレイク』や『バイオハザード RE:4』の投入に加え、引き続きリピータイトルとして『モンスターハンターライズ』や『バイオハザード ヴィレッジ』の貢献を見込みます。また、その他主力コンテンツにおいてもデジ

タル販売に注力しグローバルでの更なる拡販に努めます。これらにより、販売本数は3,700万本(前期比13.5%増)、売上高は914億円(前期比9.7%増)となり、デジタル販売売上比率は約80%となることから増収増益を見込んでいます。

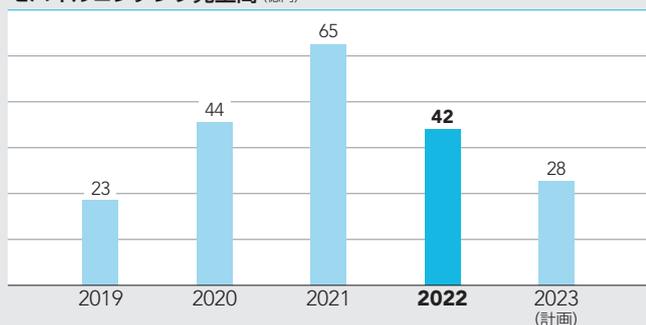
モバイルコンテンツビジネス

当期(2022年3月期)は、既存タイトルの運営に注力したほか、2021年6月に中国において配信開始した『Devil May Cry: Peak of Combat』のライセンス収益が貢献し、売上高は42億円(前期比35.4%減)となりました。

今後は、既存タイトルの育成とともに、引き続き自社IPを活用した新作タイトルの開発や国内外の企業との協業など幅広く可能性を模索し、モバイル分野での開発および運営ノウハウの蓄積を図ります。また、新世代の通信規格をはじめ、将来の技術革新に備え研究を進めます。

次期においては、既存タイトルの年数経過により、売上高は28億円(前期比33.3%減)と減収の見通しです。

モバイルコンテンツ売上高(億円)



(3月31日に終了した各事業年度)

セグメント情報

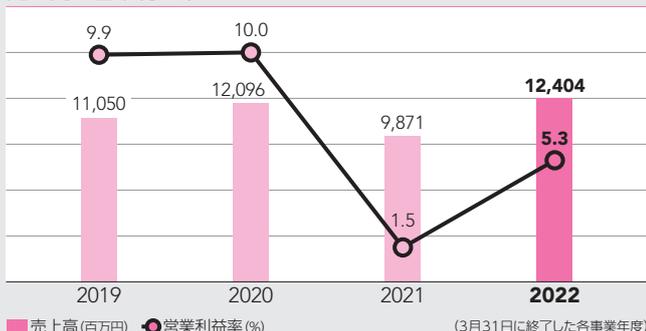
株式会社カプコンおよび連結子会社 3月31日に終了した各事業年度

アミューズメント施設事業

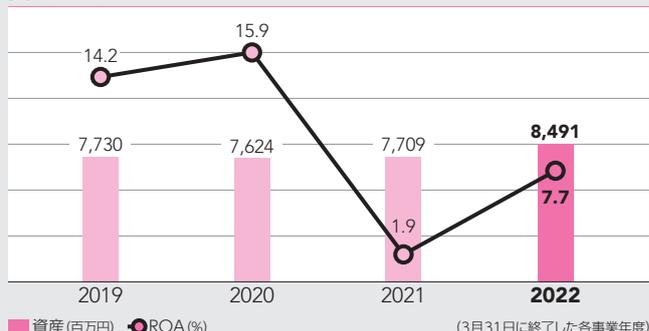
国内でアミューズメント施設「プラサカプコン」を中心に運営しています。

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若者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。

売上高／営業利益率



資産／ROA



SWOT分析表

S: Strengths W: Weaknesses O: Opportunities T: Threats

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 安定集客を確保できる大型SC店舗への出店に特化 投資効率を重視したスクラップ&ビルドの徹底で高い収益性を維持 | <ul style="list-style-type: none"> 厳選した少数出店による成長率の低さ 自社コンテンツとのシナジーの限定 |
| <ul style="list-style-type: none"> 自社IPを活用したグッズ販売や飲食店など市場の深耕 eスポーツとの連携による新規顧客の拡大 新機軸の筐体・サービスの登場 | <ul style="list-style-type: none"> デジタルゲーム等の急伸による娯楽の多様化 景況変化に伴う集客力の低下 コロナ禍に伴う集客力の低下 |

非財務資本の活用

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 自社の店舗運営スタッフ 地域で雇用するパート・アルバイト店員 | <ul style="list-style-type: none"> 人的資本 製造資本 |
| <ul style="list-style-type: none"> 38年間で培った店舗運営ノウハウ 飲食や景品に展開可能な自社IP(キャラクター・世界観) VR技術を活用したサービス | <ul style="list-style-type: none"> 知的資本 社会関係資本 |

当期の概況と次期の展望

当期(2022年3月期)は、新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言の発動に伴い、一部店舗において休業および時短営業を余儀なくされましたが、解除以降は来店客数の回復に加え、既存店の効率的な運営と新業態での出店効果などにより、収益拡大を図りました。

店舗数は、東京都に「プラサカプコン ミッテン府中店」を出店したほか、新たな集客展開として体験型アミューズメント施設「クレイジーパネット」を併設した「MIRAINO イオンモール白山店」(石川県)の合計2店舗を出店するとともに、1店舗を閉鎖し、計42店舗となりました。

なお通期では、新店および既存店の貢献により、既存店の前年比売上高は119%、セグメント売上高は124億4百万円(前期比25.7%増)、営業利益6億52百万円(前期比337.6%増)と増収増益となりました。

次期においては、引き続きコロナ禍の影響からの回復を図るとともに、感染症対策を続けながら効率的な運営に努め、既存店の前年比売上高は111%、売上高は150億円(前期比20.9%増)、営業利益10億円(前期比53.4%増)と増収増益を見込んでいます。

店舗数については、新業態店舗の展開を継続し、引き続きスクラップ&ビルドの基本戦略に基づき集客力の高い好条件立地への出店を推し進め、出店4店舗、退店2店舗により、合計44店舗となる予定です。

アミューズメント機器事業

家庭用ゲームのコンテンツを活用するビジネスを展開しています。

パチンコ&パチスロ (PS) 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、事業間シナジーを創出しています。

売上高／営業利益率



資産／ROA



SWOT分析表

S: Strengths W: Weaknesses O: Opportunities T: Threats



非財務資本の活用



当期の概況と次期の展望

当期 (2022年3月期) においては、パチンコ&パチスロ (PS) は『モンスターハンター：ワールド 黄金狩猟』など現行基準機3機種を投入し、2.6万台を販売しました。

型式試験方法の変更など市場環境の変化やコロナ禍に伴うホールの休業が影響し引き続き厳しい状況の中、『モンスターハンター：ワールド 黄金狩猟』や『パチスロ デビル メイ クライ 5』など新機種3機種を安定的に投入しました。その結果、売上高57億49百万円 (前期比18.9%減)、営業利益23億48百万円 (前期比2.5%減) と減収減益となりましたが、多様なビジネスモデルの採用により利益率の向上に努めました。

次期の市場は、感染症拡大に伴うホールの収益低迷や店舗数減少など、引き続き市場動向を注視する必要があります。そのような状況下、当社ではホールやユーザーに評価いただける機種の投入に向けて、引き続き①コンシューマの人気コンテンツを使用し映像

演出や遊び方に趣向を凝らした射幸性に頼らない機器の開発、②大手専門企業との連携による機器のクオリティ向上および強力な販売網の確保を推し進めます。

次期においては、引き続き市場動向を注視しながら、4機種を投入し3.4万台 (前期比8千台増) の販売を計画しています。売上高は60億円 (前期比4.4%増)、営業利益は24億円 (前期比2.2%増) と増収増益となる見込みです。

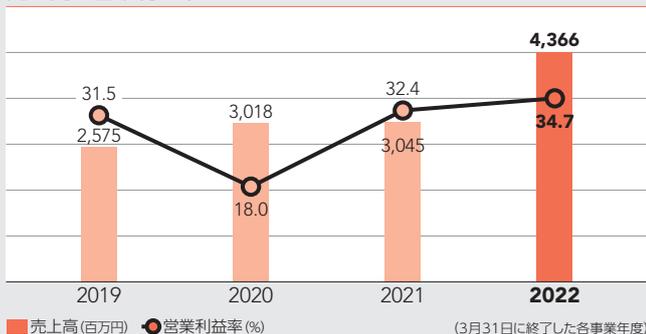
セグメント情報

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

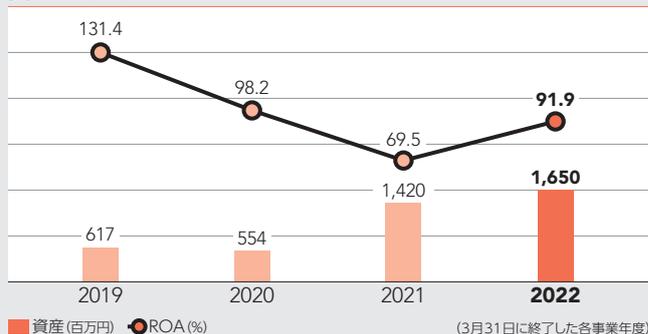
その他事業

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、映画化やアニメ化、音楽CD・キャラクターグッズなどを展開するライセンスビジネスに加えて、eスポーツビジネスにも注力しています。

売上高／営業利益率



資産／ROA



SWOT分析表

S: Strengths W: Weaknesses O: Opportunities T: Threats

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 豊富なコンテンツを多面的に活用して高い相乗効果を創出 メディア展開の高い露出効果でブランド価値向上 収益性の高さ | <ul style="list-style-type: none"> 販売許諾のためのローリターン(売上) |
| <ul style="list-style-type: none"> 映画、アニメ、コミック、舞台、オーケストラ等展開メディアの拡大 自社IPを活用したeスポーツ大会等、ユーザーの拡大 | <ul style="list-style-type: none"> グローバル化による他社コンテンツとの競合激化 |

非財務資本の活用

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> コンテンツ展開に長けたプランナー アライアンス契約等を担う法務担当者 | <ul style="list-style-type: none"> 国内外の知的財産に関する法制度 キャラクターグッズ等の製造会社 |
| <ul style="list-style-type: none"> オリジナルの人気コンテンツ(知的資本)を多数保有 ブランドビジネス(IP価値を最大化する戦略) | <ul style="list-style-type: none"> 共同企画を行うイベント開催会社 ハリウッド等の映画会社との関係 プロゲーマーとの関係 地方自治体との関係 |

当期の概況と次期の展望

当期(2022年3月期)は、ネットフリックスにおいて主力IPを活用したCGアニメが全世界で独占配信されたほか、ハリウッド映画『バイオハザード: ウェルカム・トゥ・ラクーンシティ』がグローバルで公開されるなど、人気IPを活用した映像化やキャラクターグッズ展開を推進し、ブランド価値の向上に努めました。eスポーツにおいては、グローバル規模でのユーザー層の裾野拡大に向け、「CAPCOM Pro Tour Online 2021」を前年比で約2倍の規模となる世界19地域でオンライン開催したほか、チームオーナー制を導入したリーグ戦「ストリートファイターリーグ: Pro-JP 2021」や、米国リーグを実施し、いずれも熱戦が繰り広げられました。

こうした取り組みの結果、ライセンス事業の成長により、売上高は43億66百万円(前期比43.4%増)、営業利益は15億17百万円(前期比53.7%増)と増収増益となりました。

次期においても、豊富な知的財産(コンテンツ)を多面的に活用する

ことで、コンシューマゲームとの高い相乗効果が得られるという強みを生かし、映画化・アニメ化・舞台化・イベント等様々な分野に展開していきます。eスポーツにおいては、「CAPCOM Pro Tour」の規模を更に拡大させ、従来の大会群に加えて、新たな大会群「ワールドウォリアー」を開催することが決定しました。更に、「ストリートファイターリーグ」では新たに欧州でのリーグを開催し、更なる裾野拡大を図ります。

また、2022年7月からネットフリックスにおいて「バイオハザード」シリーズ初となる実写ドラマシリーズを全世界配信するなど、これまでと同様にワンコンテンツ・マルチユース戦略に基づく知的財産(コンテンツ)の水平展開を積極的に推進し、映像展開や他分野とのコラボレーションを通じて主力ブランドの価値向上に努めます。

次期の業績は、売上高48億円(前期比9.9%増)、営業利益は13億円(前期比14.3%減)と、ライセンス事業の推進とeスポーツ事業への投資増により増収減益を見込んでいます。

株式情報

(2022年3月31日現在)

株式の状況

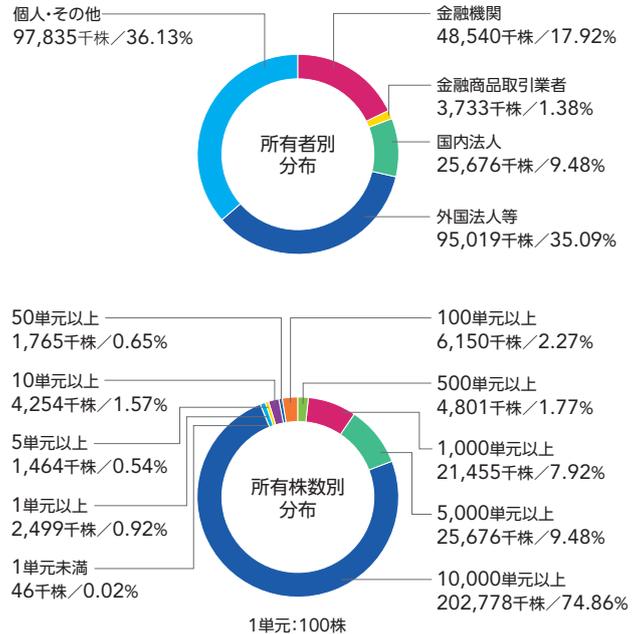
発行可能株式総数 600,000,000株
 発行済株式の総数 270,892,976株
 株主数 22,274名

大株主 (上位10名)

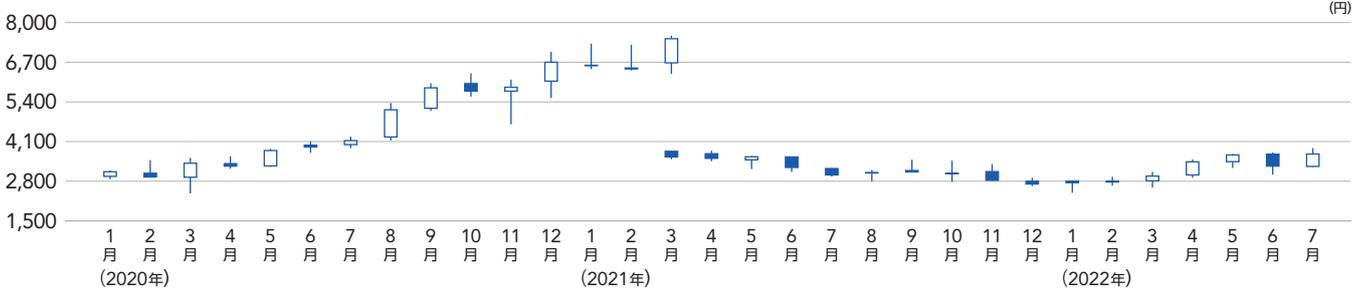
| 株主名 | 持株数(千株) | 持株比率(%) |
|------------------------------------------|---------|---------|
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 28,896 | 13.53 |
| 株式会社クロスロード | 21,365 | 10.01 |
| ジェーピー モルガン チェース バンク 380815 | 17,594 | 8.24 |
| 株式会社日本カストディ銀行(信託口) | 9,039 | 4.23 |
| 辻本 美之 | 8,077 | 3.78 |
| 辻本 憲三 | 8,039 | 3.77 |
| 辻本 春弘 | 6,199 | 2.90 |
| 辻本 良三 | 6,183 | 2.90 |
| SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT | 5,303 | 2.48 |
| ステート ストリート バンク ウェスト クライアント トリーティー 505234 | 3,043 | 1.43 |

注) 持株比率については、自己株式数(57,393千株)を控除して算出しています。

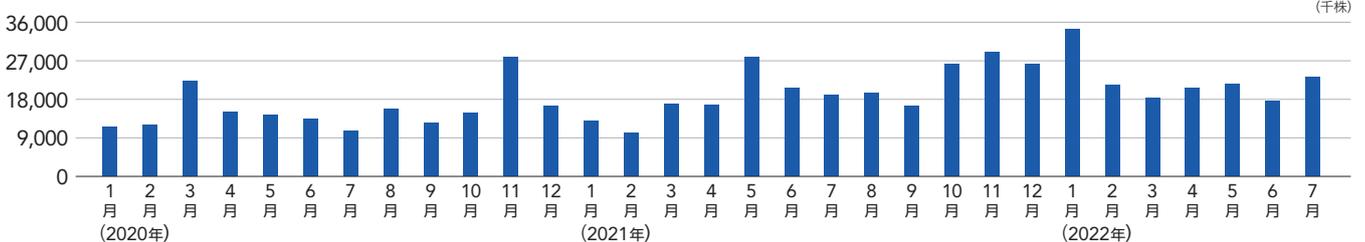
株式の分布状況



株価推移^{※1}



出来高推移



株価・出来高11年推移^{※2}

| | 2012年3月期 | 2013年3月期 | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 | 2020年3月期 | 2021年3月期 | 2022年3月期 |
|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|
| 株価(期末) | 472.75 | 369.00 | 489.50 | 597.25 | 686.25 | 542.75 | 1,149.50 | 1,240.00 | 1,695.00 | 3,595.00 | 2,968.00 |
| 最高値 | 577.75 | 489.75 | 582.50 | 603.25 | 768.75 | 719.25 | 1,292.50 | 1,522.50 | 1,782.50 | 3,785.00 | 3,800.00 |
| 最安値 | 368.25 | 312.50 | 349.00 | 385.25 | 486.00 | 481.75 | 526.50 | 951.50 | 1,016.00 | 1,605.00 | 2,421.00 |
| 出来高(株) | 227,386,800 | 178,008,200 | 150,408,300 | 143,234,700 | 162,642,100 | 183,455,500 | 171,969,350 | 258,438,800 | 183,399,500 | 180,877,400 | 275,620,400 |

※1 2021年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。

※2 2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割、2021年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。したがって、2012年3月期の期首に左記の株式分割が行われたと仮定して、便宜上の数値を掲載しています。

会社概要

(2022年3月31日現在)

会社の紹介

商号……………株式会社カプコン
設立年月日……………1979年5月30日
創業年月日……………1983年6月11日
主要な事業内容…家庭用テレビゲームソフト、モバイルコンテンツおよび遊技機等の企画、開発、製造、販売、配信ならびにアミューズメント施設の運営
資本金……………33,239百万円
決算期……………3月31日
従業員数……………連結3,206名
……………単体2,904名

主な事業所

本社……………〒540-0037
大阪市中央区内平野町三丁目1番3号
TEL:06-6920-3600
研究開発ビル……………〒540-0037
大阪市中央区内平野町三丁目2番8号
TEL:06-6920-7600
研究開発第2ビル……………〒540-0037
大阪市中央区内平野町三丁目1番10号
TEL:06-6920-7750
東京支店……………〒163-0448
東京都新宿区西新宿二丁目1番1号
新宿三井ビル
TEL:03-3340-0710
上野事業所……………〒518-1155
三重県伊賀市治田3902番地
TEL:0595-20-2030



本社



研究開発ビル



研究開発第2ビル

主要な子会社 (2022年4月1日現在)

株式会社ケーツー／株式会社エンターライズ／株式会社カプコン管財サービス／株式会社アデリオン／カプコンU.S.A., INC.／カプコンアジアCO., LTD.／CE・ヨーロッパLTD.／カプコン・エンタテインメント・ドイツGmbH／カプコン・エンタテインメント・フランスSAS／カプコン台湾CO., LTD.／カプコン・シンガポールPTE. LTD.／カプコンピクチャーズ, INC.

※ 株式会社アデリオンは株式会社エンターライズが株式を100%所有しております。
※ カプコンアジアCO.,LTD.は、カプコンシンガポールPTE.LTD.が株式を100%保有しております。
※ カプコン・エンタテインメント・ドイツGmbHおよびカプコン・エンタテインメント・フランスSASは、CE・ヨーロッパLTD.が株式を100%所有しております。

