



株式会社カプコン  
(東証・大証一部:9697)

2009年3月期  
事業戦略および計画

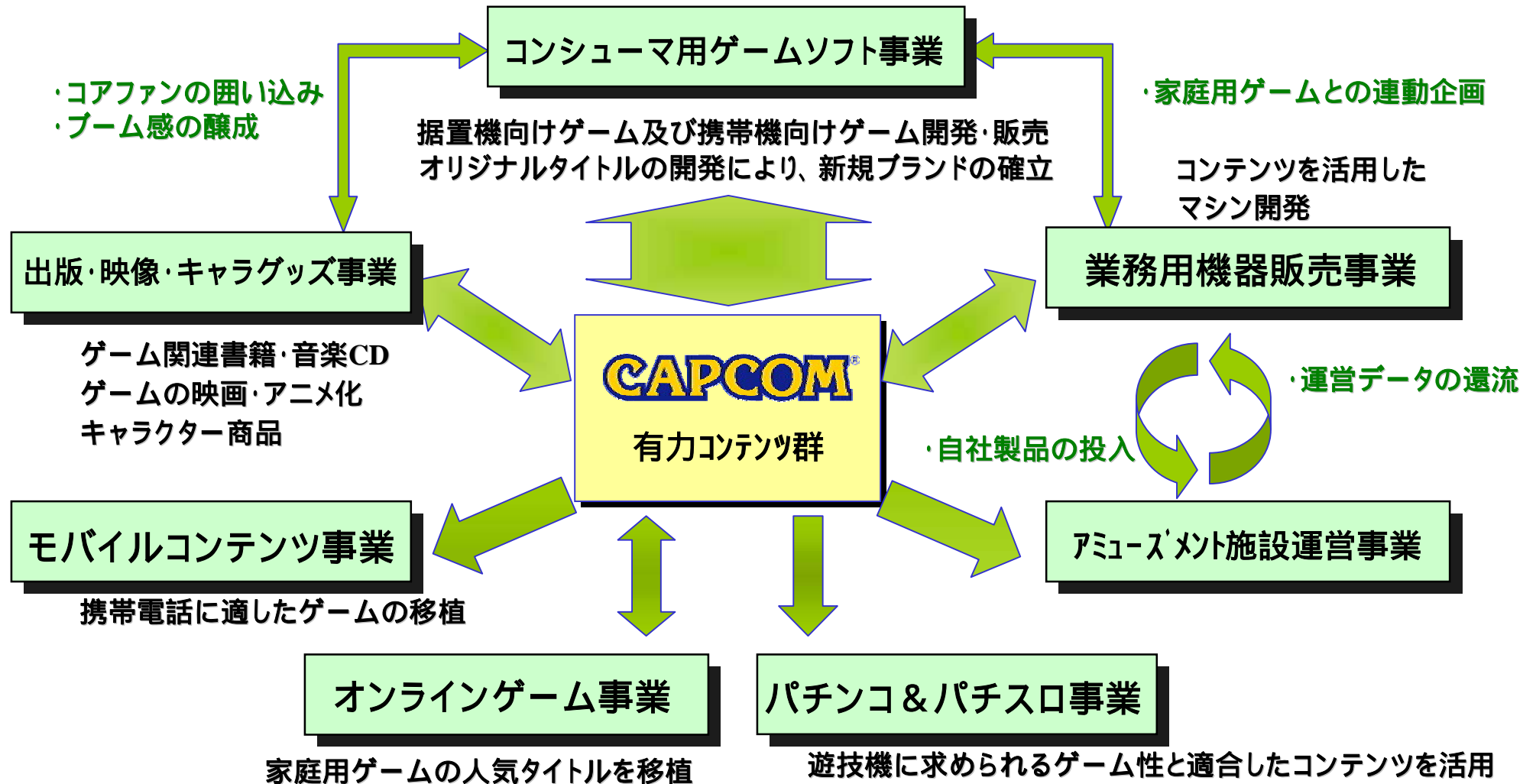
## < 目次 >

- 1 . カプコンの事業展開 …… P2
- 2 . コンシューマ用ゲームソフト事業 …… P6
- 3 . アミューズメント施設運営事業 …… P17
- 4 . 業務用機器販売事業 …… P22
- 5 . コンテンツエクスパンション事業 …… P26
- 6 . その他事業 …… P30
- 7 . 2009年3月期 業績予想 …… P32

# 1. カプコンの事業展開

# 1-1. 当社の事業展開

ゲームコンテンツを核に、近接事業へと幅広く事業を展開



## 1-2. 当社の競争力

家庭用ゲームのタイトルブランドを数多く所有し、  
グローバルで高い人気を誇る

### 1. 強力なタイトルラインナップ

- (1) ゲームソフト市場での成功と、コンテンツの水平展開の鍵である  
シリーズタイトルを数多く保有

・「バイオハザード」シリーズ 50作品 3,450万本 ・「ストリートファイター」シリーズ 59作品 2,500万本  
・「デビルメイクライ」シリーズ 10作品 950万本 ・「モンスターハンター」シリーズ 10作品 630万本

2008年3月31日時点

### 2. 海外でも戦える数少ない日本企業

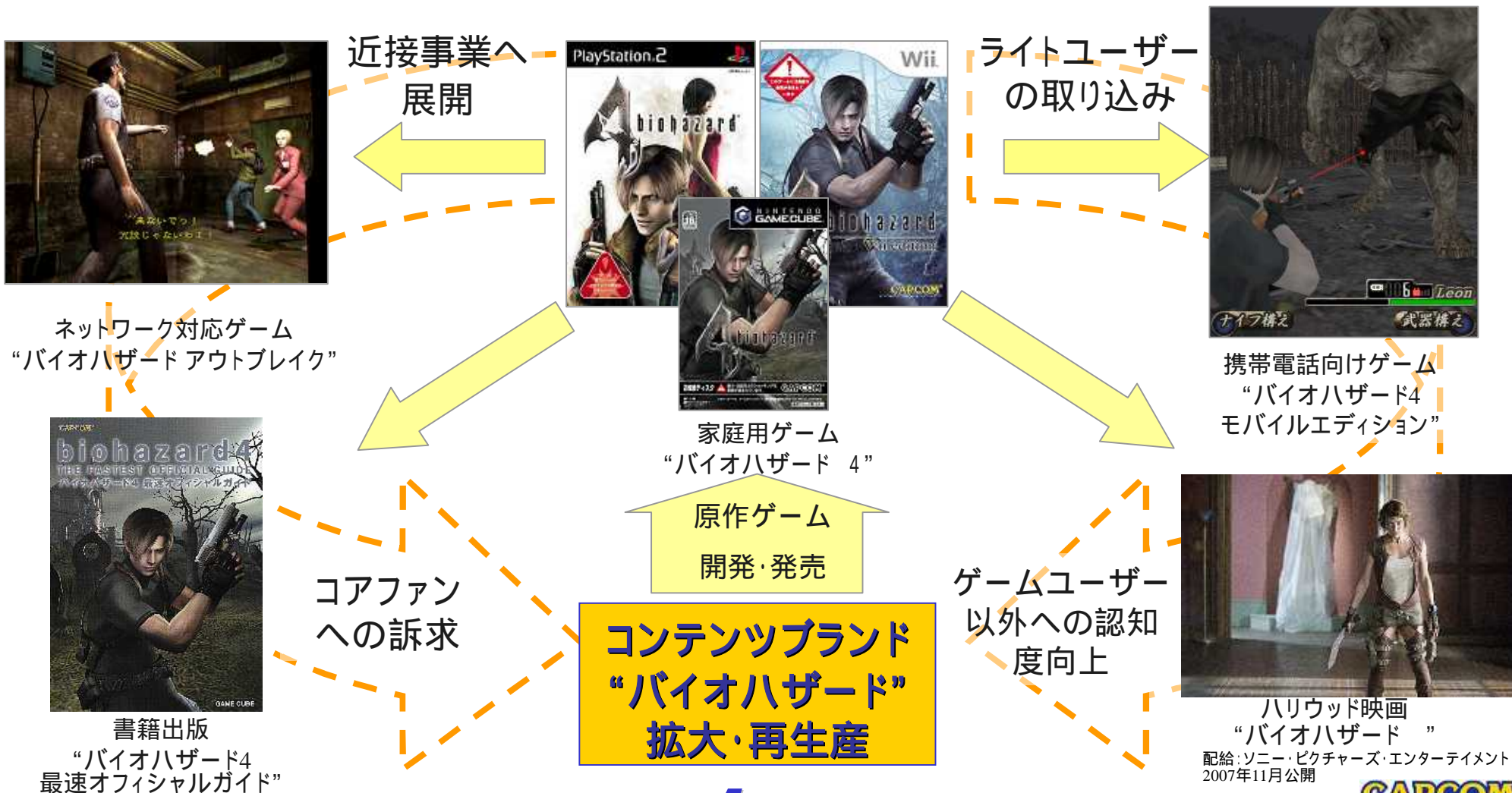
- (1) 日本とは市場性・商習慣の隔たりの大きい北米・欧州市場で每期ミリオンタイトルを輩出  
(2) 前期のトップ3タイトル合計の地域別販売構成比は、実に8割が海外

### 3. 世界有数のゲーム開発力と技術力

- (1) 有力シリーズのみに依存せず、オリジナルコンテンツを毎年創出し、更なる  
事業成長の基盤を開拓し続ける  
(2) ゲーム開発の基礎研究にも力を入れ、マルチプラットフォーム対応を実現する  
最先端の自社製開発環境「MTフレームワーク」を運用中

# 1-3. ワンコンテンツ・マルチユース

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している

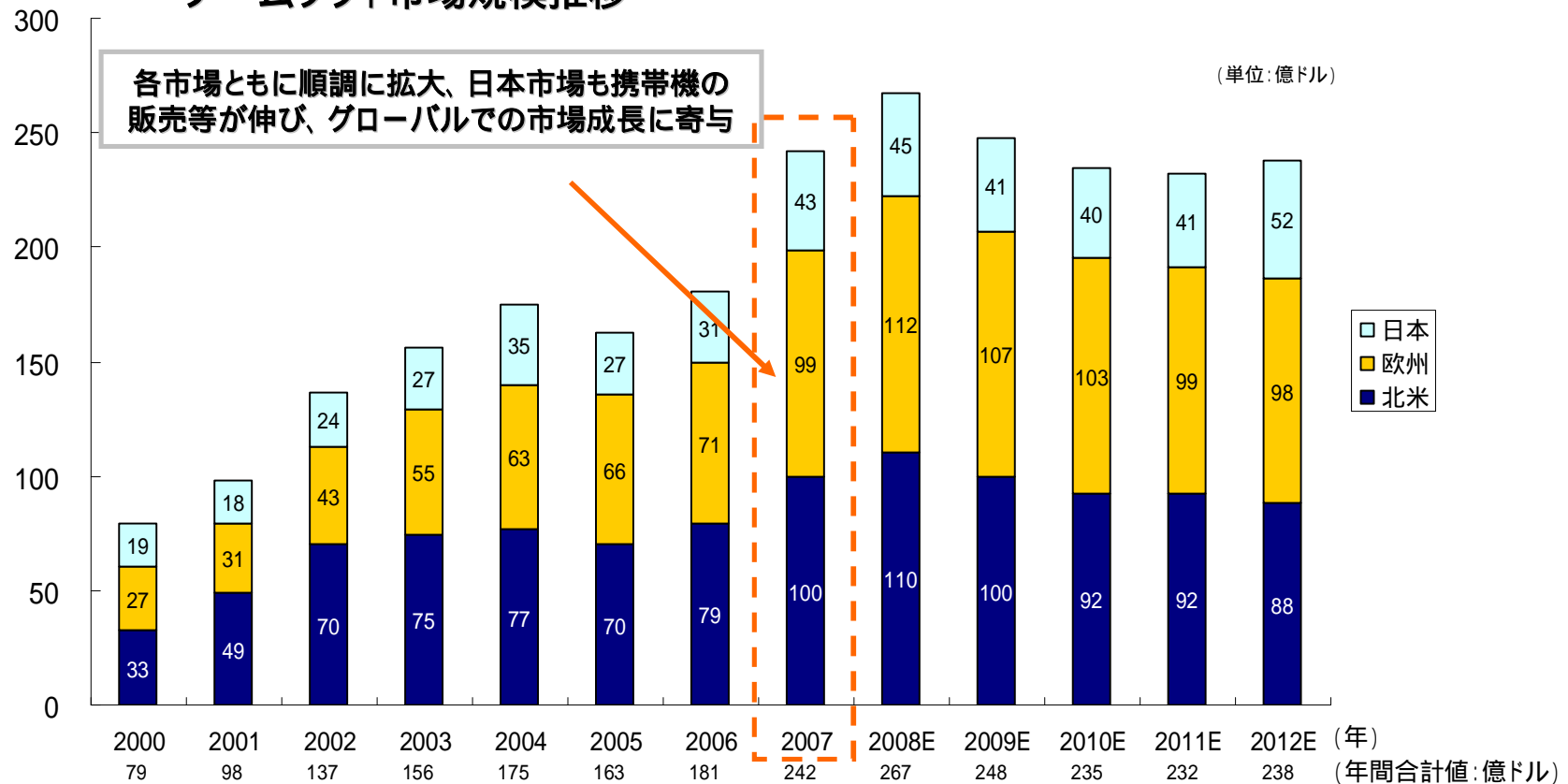


## 2. コンシューマー用ゲームソフト事業

## 2-1. 市場概況 ゲームソフト市場規模

2007年は、新型ゲーム機の普及とあいまってソフトウェアの  
販売拡大期となり、期待通りの成長を見せた

ゲームソフト市場規模推移



E: 推定 Estimate 出所: International Development Group



## 2-2. 市場概況 国内市場シェア(2007年)

NDSやPSPなど、国内でのシェアが高いハードでの  
成功を収め、市場シェア、順位ともに向上

日本市場シェア (2007年)

(単位:百万円)

メーカー	販売金額	シェア	シェア増減
1. 任天堂	102,000	28.40%	1.50%
2. バンダイナムコゲームス	38,000	10.60%	-1.15%
3. スクウェア・エニックス	38,000	10.50%	-3.17%
4. コナミ	26,000	7.40%	-0.23%
<b>5. カプコン</b>	<b>25,000</b>	<b>7.00%</b>	<b>1.98%</b>
6. セガ	15,000	4.20%	-1.89%
7. ポケモン	13,000	3.50%	-3.73%
8. コーエー	12,000	3.20%	0.55%
9. バンプレスト	10,000	2.90%	1.41%
10. ソニー	10,000	2.80%	-1.01%
その他	-	19.50%	-
合計	-	100.00%	-

出所: エンターブレイン

## 2-3. 市場概況 北米・欧州市場シェア(2007年)

海外市場では、期間内に主力タイトルが少なかった  
こともあり、順位維持に留まっている

北米市場シェア(2007年)

(単位:千ドル)

メーカー	販売金額	シェア	シェア増減
...	...	...	...
15.カプコン	123,434	1.43%	-0.57%
			-
合計			-

Source: The NPD Group/ Retail Tracking Service

\* 他社データは情報提供会社の要請により非開示

欧州(英国)市場シェア(2007年)

(単位:千ドル)

メーカー	販売金額	シェア	シェア増減
1.エレクトロニックアーツ	512,518	18.20%	-0.86%
2.任天堂	444,461	15.80%	0.49%
3.UBIソフト	263,566	9.40%	2.12%
4.アクティビジョン	238,374	8.50%	1.02%
5.THQ	181,275	6.40%	-1.26%
6.ソニー	171,530	6.10%	0.62%
7.マイクロソフト	167,902	6.00%	-1.85%
8.セガ	149,654	5.30%	-1.09%
...	...	...	...
15.カプコン	39,962	1.40%	-0.59%
その他	644,719	22.90%	-
合計	2,813,961	100.00%	-

compiled by Chart-Track, copyright ELSPA (UK) Ltd.

## 2-4. コンシューマ用ゲームソフト事業 経営目標

経営目標を達成するため、3つの事業戦略を推進し、  
事業改革を経て構築した多彩な強みで具現化

### 中期経営目標

市場規模に対応した売上比率を目指す(米国:5、欧州:3、日本:2)

#### 1.ハード戦略

・マルチプラットフォームの推進

#### 2.ブランド戦略

・新フランチャイズの創出  
・ゲームジャンルの拡大

#### 3.グローバル戦略

・海外開発の推進  
・海外営業組織の強化

#### 60ヶ月マップ

・上記戦略を、5年間を見通した中期タイトル  
マップ上に配置し、常にローリング

#### MTフレームワーク

・Xbox360、PS3、PCの3機種向けタイトルの  
共通化開発・同時発売を実現

#### 営業組織の強化

・直販体制の拡大、小売店店頭の支配力  
タイトルに合わせたPRで強い組織を構築

#### 2段階開発承認制度

・試作開発、本開発それぞれの承認会議で、  
クオリティと収益性を厳しく審査

## 2-5. コンシューマ用ゲームソフト事業 前期施策

前期は効率化・適正化された開発体制が真価を発揮  
各地域・各機種で大きな成功を収めた

### 1. 新世代ハードへの移行と成功

#### (1) 当社独自の共通開発環境『MTフレームワーク』が真価を発揮

- ・前期は『デビルメイクライ4』、『ロストプラネット』をマルチプラットフォームで展開し、それぞれ十分な成果をあげた

#### (2) 新ハード全てでヒットタイトルを輩出(本数は12P記載)

- ・Xbox360、PS3 『デビルメイクライ4』
- ・Wii 『バイオハザード4 Wii edition』、『バイオハザード アンブレラ・クロニクルズ』
- ・PSP 『モンスターハンター』シリーズ
- ・NDS 『逆転裁判4』

### 2. モンスターハンターシリーズの躍進

#### (1) 新規オリジナルタイトルが、3年で日本トップタイトルにまで飛躍

- ・2004年に1作目を発売以降、コミュニケーションを中心に据えた新しいゲームスタイルで、爆発的に人気を拡大

#### (2) 最新作『モンスターハンターポータブル2nd G』は、社会現象的なヒット

- ・同タイトルは出荷200万本を達成(2008年4月24日)、名実ともに日本市場を代表するタイトルに成長

## 2-6. コンシューマ用ゲームソフト事業 タイトル販売実績

当期は新作タイトルで計4本のミリオン級タイトルを輩出、  
当社の高い開発力の証となった

### 2008/3期 主要タイトル販売実績

(単位:千本)

タイトル名	地域	発売日	実績	合計
X360 PS3 デビルメイクライ 4	日本	08/1/31	470	2,320
	米国	08/2/5	1,030	
	欧州	08/2/7	820	
Wii バイオハザード 4 Wii edition	日本	07/5/31	170	1,300
	米国	07/6/19	590	
	欧州	07/6/29	540	
Wii バイオハザード アンブレラ・クロニクルズ	日本	07/11/15	270	1,060
	米国	07/11/13	460	
	欧州	07/11/15	330	
PSP モンスターハンターポータブル 2nd G	日本	08/3/27	990	990
PSP モンスターハンターポータブル 2nd (国内:リピート 海外:新規発売)	日本	07/2/22	700	950
	米国	07/8/28	110	
	欧州	07/9/7	140	
NDS 逆転裁判4	日本	07/4/12	500	560
	米国	08/2/19	60	

日本には、アジア地域を含む

## 2-7. コンシューマ用ゲームソフト事業 今期展開

収穫期を迎える据置機市場に対して主力タイトルを発売  
海外開発タイトルも今期投入し、成長に寄与

### 1. マルチプラットフォーム戦略の推進

#### (1) 主力タイトルのマルチプラットフォーム化完了

- ・ 共通開発技術『MTフレームワーク』により、以降のPS3、Xbox360等据置機タイトルはマルチプラットフォーム対応を前提とする Wii向けは別途開発ラインを維持
- ・ マルチプラットフォーム対応は、グローバルで普及率の違うハードの壁を越え、最大多数のユーザーに当社タイトルを提供する最適な手段  
ひとつのタイトルの収益とブランド価値を最大化

#### (2) 今期マルチプラットフォーム展開タイトル(予定)

- ・ バイオハザード5           Xbox360、PS3向け
- ・ バイオニックコマンドー   Xbox360、PS3、PC向け
- ・ デビルメイクライ4       PC向け(Xbox360、PS3向け前期発売済み)
- ・ MotoGP 08               Xbox360、PS3、PS2、Wii、PC向け

その他未発表のタイトルあり

### 2. 開発ラインの拡充

#### (1) 株式会社K2の買収

- ・これまで開発委託を行っており、十分な実績を上げていた株式会社K2を買収
- ・同社組織は残るものの、カプコン本体の開発ラインに組み込み業務を遂行
- ・以降も適切なM&A案件は随時積極的に検討を進める

#### (2) 本社開発ラインの拡充

- ・ゲーム市場の拡大期に積極対応するため、新規採用と社員教育を強化

### 3. 海外開発会社との提携タイトルを投入

#### (1) 海外のテイストに合致したタイトル開発を推進

- ・欧米市場における一層のシェア拡大のため
- ・今期は、「バイオニックコマンドー」、「MotoGP 08」などを投入予定

#### (2) 今後も継続的に海外開発のタイトルを投入

- ・国内開発を主力としながらも、一方で海外タイトル向け開発投資を確保し海外需要の変化やジャンルの多様化へ柔軟に適應する



## 2-9. コンシューマ用ゲームソフト事業 タイトル販売計画

### 2009/3期 主要タイトル販売計画

(単位:千本)

タイトル名	地域	発売日	計画
X360 PS3 バイオハザード 5	全世界	今期予定	2,300
X360 PS3 PC バイオニック コマンドー	全世界	今期予定	1,500
PSP モンスターハンターポータブル 2nd G (リピート)	日本	08/3/27	1,500
X360 PC ロスト プラネット コロニーズ	日本	08/5/29	610
	北米	08/5/27	
	欧州	08/6/06	

日本には、アジア地域を含む



バイオハザード 5



バイオニックコマンドー



## 2-10. コンシューマ用ゲームソフト事業 計画

バイオハザード5など、主力フランチャイズを投入し、  
引き続き堅調な事業成長を図る

### コンシューマ用ゲームソフト事業 計画

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	2009/3計画	増減
売上	43,813	51,679	58,300	6,621
営業利益率	18.4%	22.5%	21.8%	-0.7%

(単位:千本)

タイトル数	90	106	78	-28
日本	5,200	7,100	5,700	-1,400
米国	4,300	4,700	5,500	800
欧州	2,400	3,450	6,400	2,950
アジア	300	350	400	50
合計	12,200	15,600	18,000	2,400

(内訳)

(単位:千本)

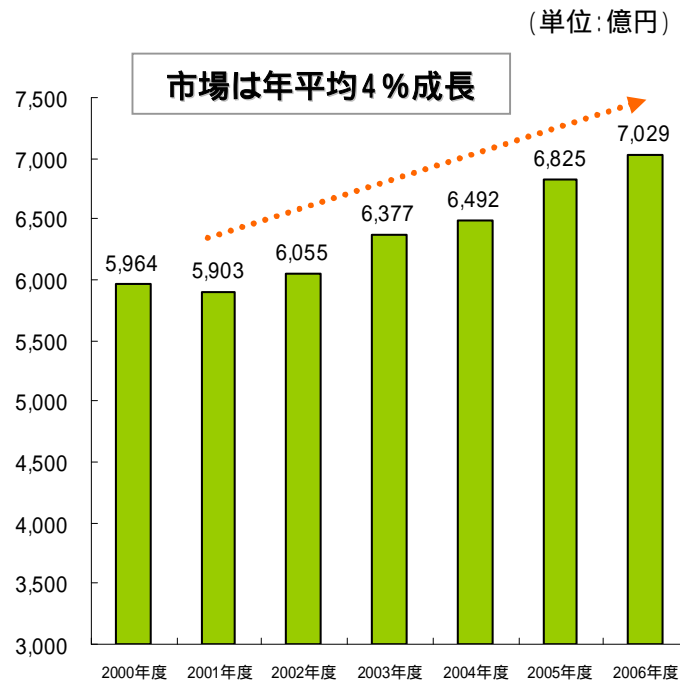
他社タイトル	1,200	1,650	1,400	-250
旧作・廉価版	3,100	4,550	3,500	-1,050

### 3. アミューズメント施設運営事業

# 3-1. アミューズメント施設運営事業 市場分析

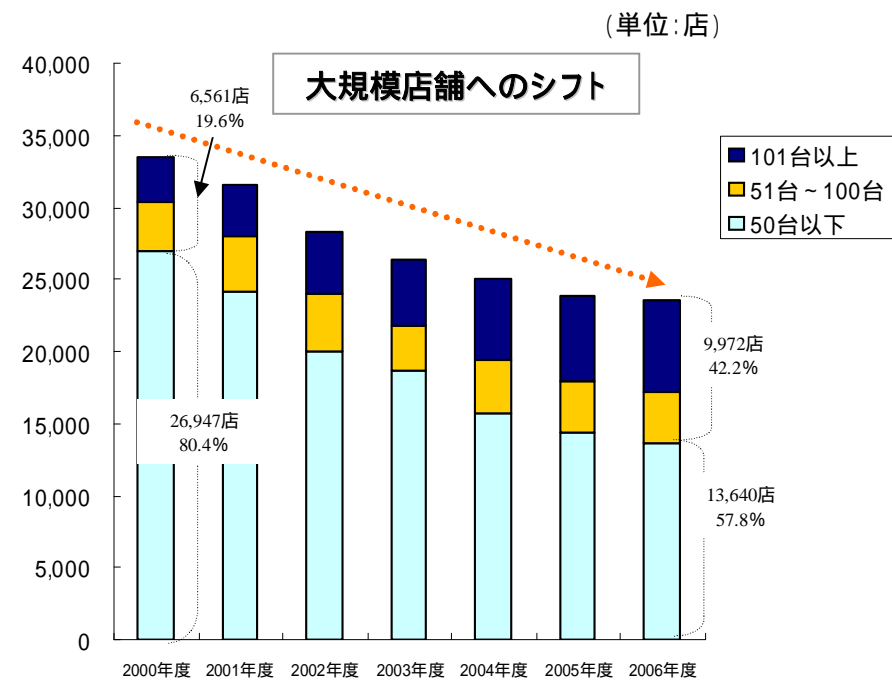
市場は安定成長を継続するも一旦踊り場の様相、  
一方で店舗数の減少と店舗規模の大型化のトレンドは不変

アミューズメント施設市場推移



出所: 「アミューズメント産業界の実態調査報告書」

店舗数推移 (設置機器台数別)



出所: 「アミューズメント産業界の実態調査報告書」

## 3-2. アミューズメント施設運営事業 同業他社比較

業界全体が厳しい市況下で苦しむ中、  
利益率は低下したものの黒字ベースを維持

### アミューズメント施設事業売上高(2008/3期)

(単位:百万円)

	売上高	シェア率	営業利益	営業利益率	前年売上比
アドアーズ	19,358	7.4%	2,470	12.8%	114.8%
イオンファンタジー	49,481	18.8%	4,482	9.1%	113.7%
カプコン	<b>13,406</b>	<b>5.1%</b>	<b>753</b>	<b>5.6%</b>	<b>102.8%</b>
バンダイナムコ	89,829	34.1%	1,631	1.8%	101.9%
セガサミー	91,234	34.6%	-9,807	-10.7%	87.8%
主要5社合計	263,308	100.0%	-	-	-

出所: 各社最新決算短信および補足資料(イオンファンタジーは2008年2月期決算)

### 3-3. アミューズメント施設運営事業 戦略

SC型大型店舗の強みを発揮して収益を上げ、一方で出退店の意思決定を迅速に行うことで、利益率の維持・向上を目指す

#### アミューズメント施設運営事業 事業戦略

##### (1) 大型複合商業施設内に継続出店

- ・イオングループなどが展開する大型ショッピングセンター内のテナントとして、豊富なノウハウをもとに大型店舗を運営し、相乗的な集客を実現する

##### (2) 出店候補地の厳選と、既存店の回復に注力

- ・新規出店先は投資効率の高い案件を厳選、新規出店ペースを抑制
- ・既存店は、コスト削減、稼動機種的大幅入れ替え、またリニューアル等を積極的に実施し、利益率の回復を目指す

##### (3) 徹底したスクラップ&ビルドによる収益確保

- ・経営効率を高めるために、採算性の低下した店舗は早期に閉鎖・売却を進める
- ・今期は5店舗を退店予定

## 3-4. アミューズメント施設運営事業 計画

今期は厳選した候補地への出店と同時に  
既存店の回復施策を講じ、利益率を維持する

### アミューズメント施設店舗数推移

(単位:店)

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3計画
出 店	2	6	9	3
退 店	2	3	0	5
総店舗数	30	33	42	40

・2008年5月現在店舗内訳 SC型店舗 36店  
ロードサイド型店舗 5店  
その他 1店舗



「プラサカブコンちはら台店」

### アミューズメント施設運営事業 計画

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	2009/3計画	増減
売 上	13,043	13,406	15,800	2,394
営業利益率	15.4%	5.6%	5.1%	-0.6%
既存店売上前年比	96%	86%	99%	13.0%



「プラサカブコンりんくう店」

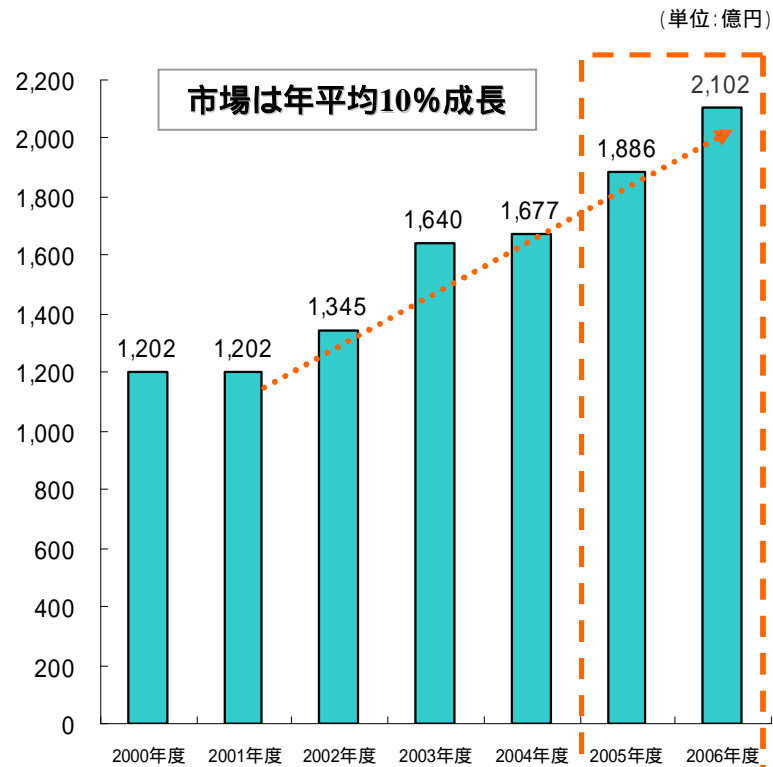
**CAPCOM**

## 4 . 業務用機器販売事業

## 4-1. 業務用機器販売事業 市場分析

アミューズメント施設市場と同様に、現在は踊り場状態の見込み  
機種構成では、カードゲーム機関連が大きくシェアを伸ばす

### 業務用機器市場規模



出所:「アミューズメント産業界の実態調査報告書」

### 機種別販売高推移

(単位:億円)

	2006/3	2007/3	構成比	売上増減率
プライズ	461	421	20.0%	-8.7%
メダル	460	485	23.1%	5.4%
専用筐体	249	287	13.7%	15.3%
ゲーム用 カード類	115	324	15.4%	181.7%
基板・ソフト	235	215	10.2%	-8.5%
メイキング	193	184	8.8%	-4.7%
音楽ゲーム	34	34	1.6%	0.0%
その他	139	152	7.2%	9.4%
合計	1,886	2,102	100.0%	-

出所:「アミューズメント産業界の実態調査報告書」



## 4-2. 業務用機器販売事業 戦略

前期は製品不具合に起因して業績は足踏みとなった  
今期も引き続き事業改革を進め、今後の成長への足固めを行う

### 業務用機器販売事業 事業戦略

- (1) 各ジャンルのゲーム機器を、市況に応じてバランスよく開発
- (2) アミューズメント施設の店舗面積の拡大に対応し、メダルゲーム機では中・大型のタイトル開発を推進
- (3) 家庭用ゲーム開発能力を活かせるビデオゲーム機も、継続的にタイトル投入
- (4) 安定的な成長のために、事業体制を再構築中
  - ・前期の発火事故を受け、品質管理の徹底と、開発能力の強化を推進
  - ・コンシューマ用ゲーム開発で成功したスケジュール管理手法を導入し開発管理を精緻化

## 4-3. 業務用機器販売事業 計画

当期は事業改革を優先課題として取り組み  
業績のV字回復と安定的な成長軌道復帰を目指す

### ジャンル別製品ラインナップ

- ・ ビデオゲーム機 計画 12,500台  
「ストリートファイター」等数機種
- ・ プライズゲーム機 計画 210台
- ・ メダルゲーム機 計画 85台



「ストリートファイター」

### 業務用機器販売事業 計画

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	2009/3計画	増減
売上	8,021	6,538	8,300	1,762
営業利益率	17.1%	18.1%	19.3%	1.2%

## 5 . コンテンツエキスパンション事業

## 5-1. コンテンツエキスパンション事業 戦略と計画

当社プロパティとタイトル開発力を幅広く応用し、  
採算性の高い効率的なビジネスを推進する

### コンテンツエキスパンション事業 戦略

- ・パチンコ・パチスロ、および携帯電話向けゲームの市場に対して、当社コンテンツの水平展開を徹底する
- ・事業リソース(コンテンツ資産)の共有により、高利益率の事業体質を維持
- ・今期も両事業で一層の成長を果たし、新たなる中核事業へと成長

### コンテンツエキスパンション事業 計画 (パチンコ&パチスロ事業、モバイルコンテンツ事業合計)

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	2009/3計画	増減
売上	7,102	8,525	10,200	1,675
営業利益率	22.9%	30.9%	30.4%	-0.5%

2008年3月期 売上実績比率は、P&S 対 モバイルコンテンツ = 5 : 5

## 5-2. パチンコ&パチスロ事業 戦略

これまで培ってきた実績をもとに、ラインナップを  
より一層拡充し、安定的に業績を拡大させる

### パチンコ&パチスロ事業

- ・ 当社が保有するゲームコンテンツと、その開発力を援用した商品開発を進める
- ・ 大手遊技機メーカーとの協業により、安定的な事業成長を図る
- ・ 2008年3月期 販売実績
  - ・ RODEO社製パチスロ機「デビル メイ クライ 3」など
- ・ 2009年3月期 計画タイトル
  - ・ 山佐社製パチスロ機「biohazard」
  - ・ その他、遊技機用液晶表示基板、ソフトウェアを含め、複数機種を計画



パチスロ機「biohazard」  
(C)YAMASA Co., Ltd. All Rights Reserved.

## 5-3. モバイルコンテンツ事業 戦略

北米地域での企業買収の成果をあげることで、  
グローバルで安定的に事業を拡大する

### モバイルコンテンツ事業

- ・ 当社既存プロパティを携帯コンテンツとして最適化

家庭用ゲームから最適なコンテンツを選択してモバイルゲーム化  
ライトユーザー向けの他社著作権も積極的に導入し、  
多様化するユーザーニーズに対応

- ・ 国内市場は、定番シリーズを中心に手堅く成長を目指す

「逆転裁判」を中心に、新規タイトル展開も強化

- ・ 北米市場の開拓が順調に進展中

海外展開は買収し組み入れた現地子会社主導で推進

北米市場でのシェアは5.4%、4位にランクインし、日本のパブリッシャーとしては1位となった 出所「M Metrics」

今後は北米での成功モデルを欧州でも展開し、事業拡大をはかる



“逆転裁判 2”



“Who wants to be a Millionaire?”

(c) Valleycrest Productions Ltd. 2006

## 6. その他事業



## 6. その他事業 戦略

当社ゲームコンテンツの水平展開における主軸として機能  
映像・玩具・出版など多方面にコンテンツを活用

### キャラクターコンテンツ事業 戦略

#### ・カードゲーム事業の強化

- ・専任部署を設立し、本格的な取り組みを推進中
- ・モンスターハンタートレーディングカードゲームを中心に、事業を拡大



「モンスターハンター  
トレーディングカードゲーム」

### 映像事業 戦略

#### ・自社コンテンツを活用した映像商品の開発と展開を強化

- ・映像商品そのものの利益に加えて、家庭用ゲームとの連動的なPR展開を加味し、グループ全体でコンテンツからの収益を最大化
- ・今期は映画「ストリートファイター」と、3Dアニメーション「バイオハザード」の制作と展開を中心に注力



映画「ストリートファイター」

(c) CAPCOM CO., LTD. / Based on  
Capcom's Street Fighter Video Games

**CAPCOM**



## 7 . 2009年3月期 業績予想

## 2009年3月期 業績予想

各事業での堅調な事業成長計画のもと、  
安定的な業績拡大を見込む

(単位:百万円)

	2008/3	2009/3計画	増減
売上高	83,097	95,300	12,203
営業利益	13,121	14,600	1,479
経常利益	12,267	14,800	2,533
当期純利益	7,807	8,600	793

1株当たり予想当期純利益 140円60銭

配当 中間期には普通配当15円、記念配当5円、  
期末には15円普通配当の、年間35円を予定

# 主要経営指標

## 経営成績

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	%	2009/3E
売上高	74,542	83,097	111.5%	95,300
売上総利益	26,496	32,536	122.8%	42,000
利益率	35.5%	39.2%	-	44.1%
販売管理費	16,779	19,473	116.1%	27,400
営業利益	9,602	13,121	136.6%	14,600
利益率	12.9%	15.8%	-	15.3%
経常利益	10,600	12,267	115.7%	14,800
利益率	14.2%	14.8%	-	15.5%
当期純利益	5,852	7,807	133.4%	8,600
利益率	7.9%	9.4%	-	9.0%

## セグメント別売上 <事業種別>

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	%	2009/3E
コンシューマ用ゲームソフト	43,813	51,679	118.0%	58,300
アミューズメント施設運営	13,043	13,406	102.8%	15,800
業務用機器販売	8,021	6,538	81.5%	8,300
コンテンツエキスパンション	7,102	8,525	120.0%	10,200
その他	2,561	2,947	115.1%	2,700
合計	74,542	83,097	111.5%	95,300

## セグメント別売上 <所在地別>

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	%	2009/3E
日本	50,074	56,457	112.7%	60,500
北米	15,450	15,796	102.2%	21,800
欧州	8,090	9,782	120.9%	11,700
その他	927	1,060	114.3%	1,300
合計	74,542	83,097	111.5%	95,300

## 広告宣伝

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	%	2009/3E
単体	2,901	3,773	130.1%	3,500
連結	5,516	5,693	103.2%	8,000

## アミューズメント施設店舗数

(単位:店)

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
連結	30	33	42	40

## 設備投資

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	%	2009/3E
単体	3,594	2,915	81.1%	2,500
連結	3,804	3,166	83.2%	3,300

## 減価償却費

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	%	2009/3E
単体	2,217	2,825	127.4%	3,300
連結	2,774	3,393	122.3%	4,300

## 従業員数

(単位:人)

	2007/3	2008/3	%	2009/3E
単体	1,196	1,324	110.7%	1,524
連結	1,320	1,506	114.1%	1,752

## 開発投資額

(単位:百万円)

	2007/3	2008/3	%	2009/3E
開発投資額	13,068	18,458	141.2%	24,300
内 研究開発費	1,828	2,972	162.6%	2,700

## ソフト出荷本数

(単位:千本)

		2006/3	2007/3	2008/3	2009/3 Plan
Playstation 2	タイトル数	51	46	29	10
	計	7,930	4,100	3,100	500
Playstation 3	タイトル数	-	-	8	12
	計	-	-	1,750	4,400
PSP	タイトル数	15	20	16	6
	計	1,600	2,700	3,150	2,200
Game Cube	タイトル数	2	1	0	-
	計	800	300	140	-
Wii	タイトル数	-	3	13	10
	計	-	100	2,930	2,200
Game Boy	タイトル数	2	1	0	-
	計	1,500	500	10	-
NintendoDS	タイトル数	4	14	27	22
	計	950	1,700	2,400	2,100
Xbox	タイトル数	12	2	0	-
	計	580	100	20	-
Xbox360	タイトル数	1	3	10	10
	計	5	2,700	1,620	4,100
PCその他	タイトル数	1	0	3	8
	計	35	0	480	2,500
合計	タイトル数	88	90	106	78
	計	13,400	12,200	15,600	18,000

為替前提 1ドル:100円

1ユーロ:155円

## 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、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、家庭用ゲームソフト開発の進捗状況、家庭用ゲーム機の普及動向、海外市場の売上状況、株価、為替動向、他社との開発、販売、業務提携、市場環境の変化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。