

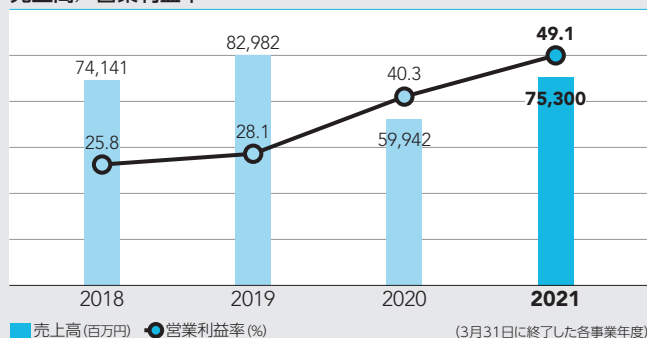
セグメント情報

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

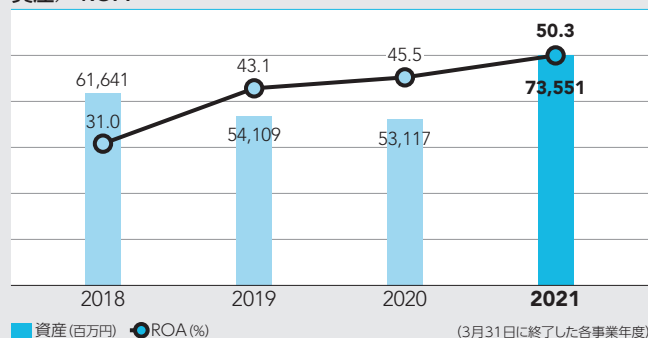
デジタルコンテンツ事業

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



注) 「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 平成30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月期については、遡及適用後の数値を記載しています。

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

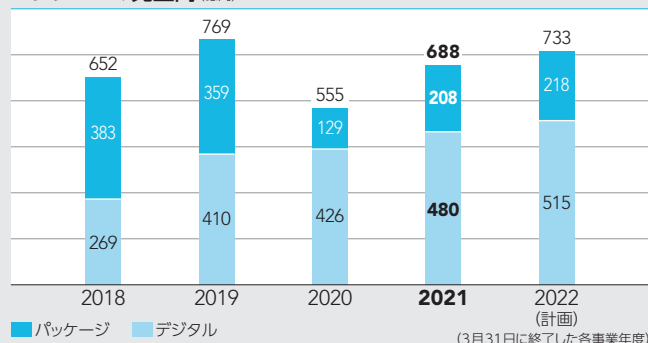
<ul style="list-style-type: none"> 国内最大規模となる約2,400名の自社開発者 マーケティング・データ分析の専門部署を設立 	<ul style="list-style-type: none"> ゲーム専用機・スマートフォン・PC向けゲーム配信サービスの世界的普及 自社開発の高効率ゲーム開発エンジン 世界最先端の開発設備
<ul style="list-style-type: none"> オリジナルの人気コンテンツ(知的資本)を多数保有 カプコンブランドに対するユーザーからの信頼 	<ul style="list-style-type: none"> 国内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(2021年3月期)のコンシューマビジネスは、2020年4月に発売した『バイオハザード RE:3』の販売本数が390万本、2021年3月に発売した『モンスターハンターライズ』が同480万本を突破するなど、新作タイトルが好調に推移するとともに、採算性が高いダウンロード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。また、リピートタイトルである『モンスターハンター:ワールド』は順調に販売本数を伸ばし累計販売本数が1,710万本を突破したほか、『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 RE:2』、『バイオハザード7 レジデント イービル』なども息の長い売行きを示し、収益を押し上げました。更に、新世代ゲーム機(プレイステーション5、Xbox Series X|S)向けタイトル『デビルメイクライ 5 スペシャルエディション』や、久方ぶりの新作となる

コンシューマ売上高(億円)



「魔界村」シリーズの最新作『帰ってきた 魔界村』の発売など、タイトルラインナップの拡充にも努めました。

この結果、パッケージ売上高208億円およびデジタル売上高480億円を合算したコンシューマ売上高は688億円(前期比24.0%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2,315万本(前期比12.7%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3,010万本(前期比18.0%増)と6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、『バイオハザード ヴィレッジ』や『モンスターハンターストーリーズ2 ～破滅の翼～』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』の貢献を見込み

ます。また、『バイオハザード RE:3』や、『モンスターハンターワールド:アイスボーン』など、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3,200万本(前期比6.3%増)、売上高は733億円(前期比6.5%増)となり、デジタル売上比率は約70%となることから増収増益を見込んでいます。

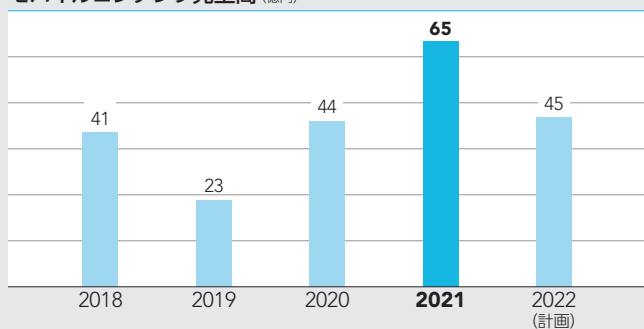
モバイルコンテンツビジネス

当期(2021年3月期)は、日本国内で『ロックマンX DiVE』のサービスを開始したほか、協業タイトル『街覇:対決(ストリートファイター:デュエル)』の中国でのサービス開始に伴うライセンス収益が貢献し、売上高は65億円(前期47.7%増)と増収となりました。

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、当期計上したライセンス収入の反動減や既存タイトルの年数経過により、売上高は45億円(前期比30.8%減)と減収の見通しですが、原価負担の減少などにより営業利益は微増を見込んでいます。

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

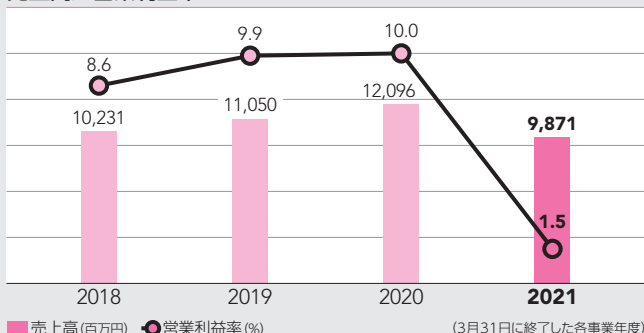
株式会社カプコンおよび連結子会社 3月31日に終了した各事業年度

アミューズメント施設事業

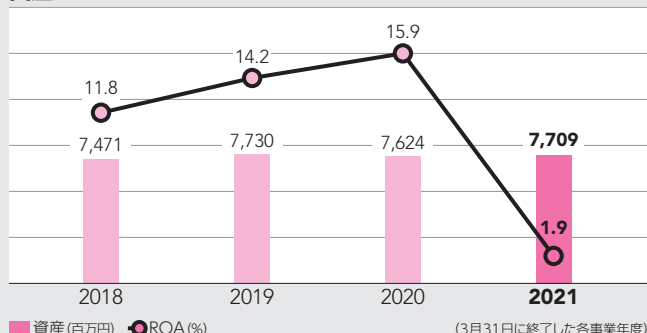
国内でアミューズメント施設「プラサカプコン」を中心に運営しています。

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



注)「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 平成30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月期については、遡及適用後の数値を記載しています。

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"> 大型ショッピングセンター(SC)の集客力 店舗設計と施工を行うデベロッパー
<ul style="list-style-type: none"> 37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"> 地域住民との関係 国内外のアミューズメント機器メーカー

当期の概況と次期の展望

当期(2021年3月期)は、新型コロナウイルス感染症が猛威を振るい、一時的な全店休業(オンラインクレーンゲーム「カプとれ」除く)に加えて、営業再開後には感染拡大の防止に努めながらの店舗運営となりました。

店舗数は、2店舗目となる自社キャラクターグッズの物販専門店「CAPCOM STORE OSAKA」(大阪府)を出店し、計41店舗となりました。また、「プラサカプコン高知店」の大型リニューアルを行うなど、安定した出店・運営に注力しました。

10月や11月には、漫画原作映画の記録的大ヒットに伴い、主に映画館併設のショッピングモール内にある店舗において集客の恩恵を受け、既存店売上高が前年同月を上回るなど健闘しました。

なお通期では、積極的なコスト削減や効率化に努め、既存店の前年比売上高は78%、セグメント売上高は98億71百万円(前期比18.4%減)、営業利益1億49百万円(前期比87.7%減)と減収減益

となりましたが、黒字を確保しました。

次期においては、前期におけるコロナ禍の影響からの回復を図るとともに、引き続き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123%、売上高は130億円(前期比31.7%増)、営業利益7億円(前期比369.8%増)と増収増益を見込んでいます。

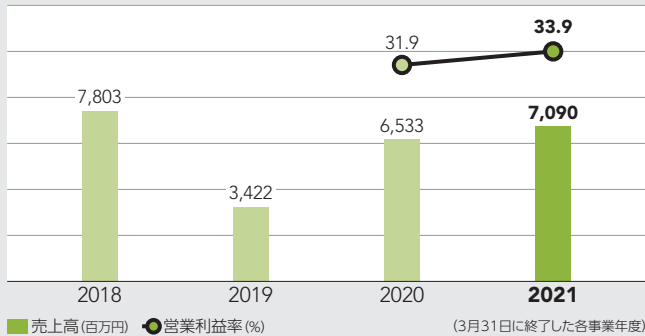
店舗数については、スクラップ&ビルドの基本戦略に基づき、引き続き集客力の高い好条件立地への出店を推し進め、出店3店舗、退店1店舗により、合計43店舗となる予定です。

アミューズメント機器事業

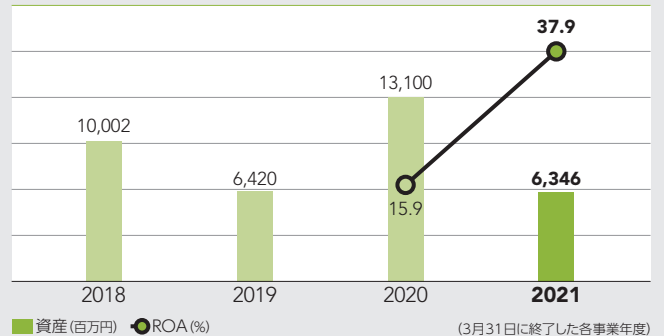
家庭用ゲームのコンテンツを活用するビジネスを展開しています。

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



注) 「[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 平成30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月期については、遡及適用後の数値を記載しています。

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 (2021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』など現行基準機3機種を投入し、2.7万台を販売しました。

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』が好調に推移したほか、その他の新機種も収益を下支えた結果、売上高70億90百万円 (前期比8.5%増)、営業利益24億7百万円 (前期比15.4%増) と増収増益となりました。

次期の市場は、コロナ禍に伴い延期されていた旧基準機からの入れ替えによる筐体需要が一部で期待できるものの、ホールにおける投資負担の増加や、感染症拡大に伴う休業など、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、引き続き型式試験の動向を注視しながら、4機種を投入し2.8万台 (前期比1千台増) の販売を計画しています。売上高は55億円 (前期比22.4%減)、営業利益は20億円 (16.9%減) と減収減益となりますが、筐体部材の有効活用や多様なビジネスモデルの採用により収益性は向上する見込みです。

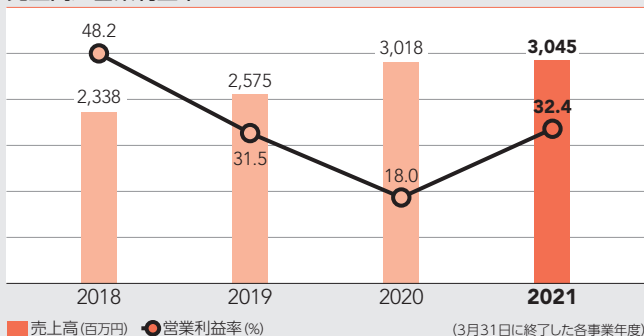
セグメント情報

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

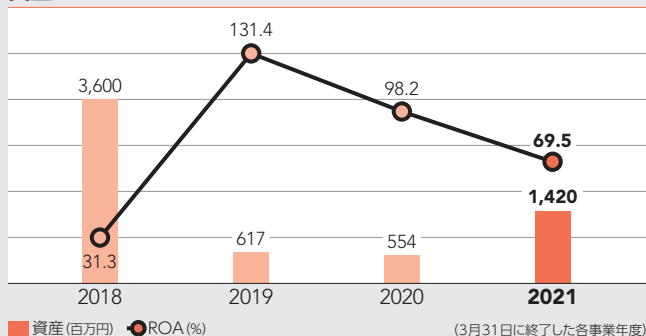
その他事業

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



注) 「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 平成30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月期については、遡及適用後の数値を記載しています。

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(2021年3月期)は、アパレルやフィギュアなど人気IPを活用したグッズ展開や、ハリウッド映画「モンスターハンター」を2020年12月以降グローバルで公開するなど、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、コロナ禍の煽りを受けながらも、視聴や対戦までもがオンラインで完結することを強みととらえ、大会のオンライン開催を推進しました。当期の「CAPCOM Pro Tour Online 2020」は、選手や実況者ともに自宅から参加する初の完全オンライン大会として開催し、多言語での実況配信も行いました。また、「ストリートファイターリーグ: Pro-JP 2020」は、新たに10社以上のスポンサーの協賛を得るなど、着実に進歩が見えた一年となりました。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30億45百万円(前期比0.9%増)、営業利益は9億87百万円(前期比81.2%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」を当期対比で約2倍の規模に拡大予定のほか、「ストリートファイターリーグ」は、株式会社NTTドコモとの共催により5Gなど先進技術のサポートを受け、新たな視聴環境の構築を目指します。また、2021年7月から「バイオハザード」シリーズ初となるCGドラマのネットフリックスでの全世界配信や、11月には完全新作のハリウッド実写映画「バイオハザード」が北米で公開予定など、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37億円(前期比21.5%増)、営業利益は10億円(前期比1.3%増)と増収増益を見込んでいます。

株式情報

(2021年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数 300,000,000株
 発行済株式の総数 135,446,488株
 株主数 16,631名

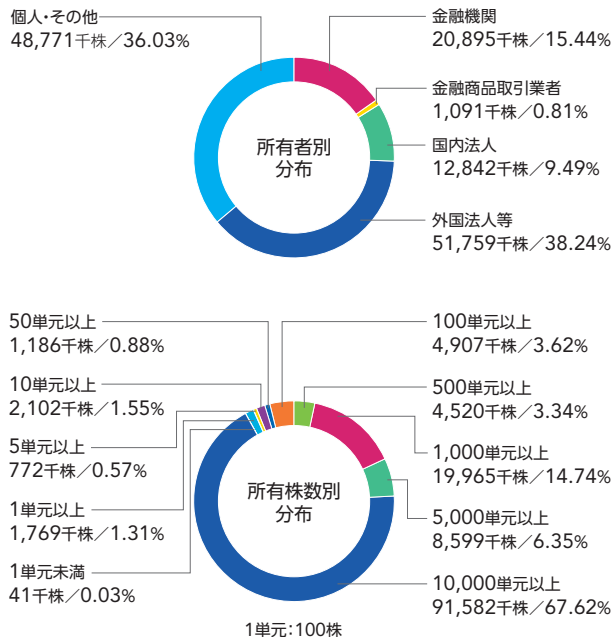
※ 2021年4月1日付で株式分割に伴う定款の変更を行い、発行可能株式総数は600,000,000株に、発行済株式の総数は270,892,976株に増加しております。

大株主 (上位10名)

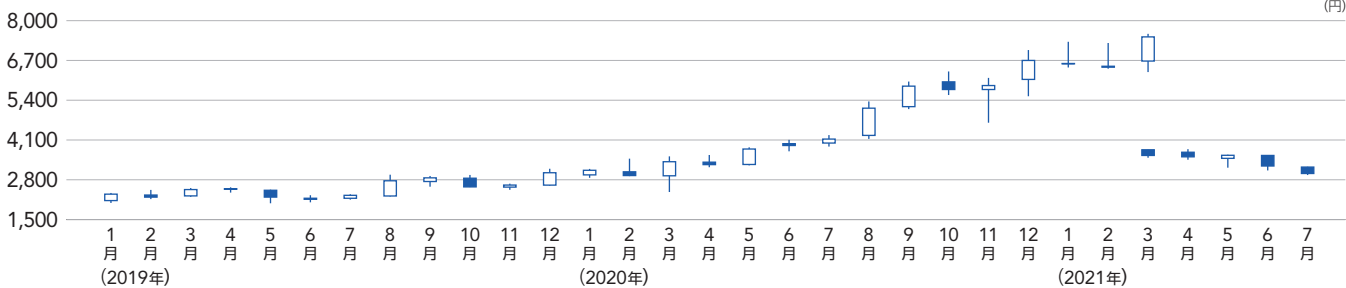
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社クロスロード	10,682	10.01
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,673	6.25
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	4,568	4.28
辻本 美之	4,038	3.78
辻本 憲三	4,019	3.77
ジェーピー モルガン チェース バンク 380815	3,862	3.62
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,736	3.50
辻本 春弘	3,099	2.90
辻本 良三	3,091	2.90
ザ バンク オブ ニューヨーク メロン 140044	1,760	1.65

注) 持株比率については、自己株式数(28,696千株)を控除して算出しています。

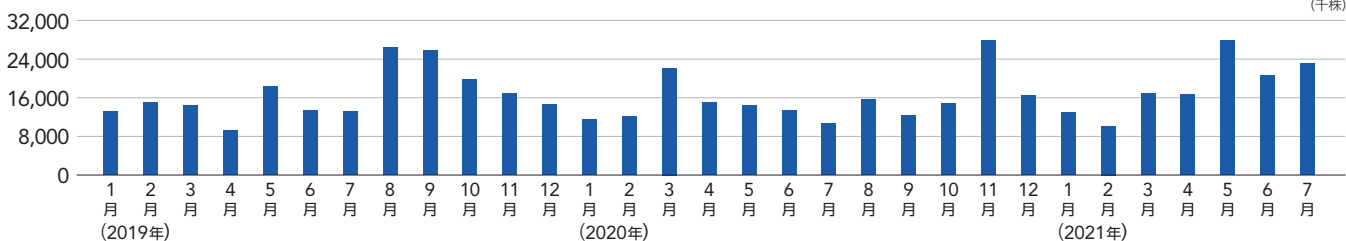
株式の分布状況



株価推移^{※1}



出来高推移



株価・出来高11年推移^{※2※3}

	2011年3月期	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
株価(期末)	795.0	945.5	738.0	979.0	1,194.5	1,372.5	1,085.5	2,299.0	2,480.0	3,390.0	7,190.0
最高値	953.5	1,155.5	979.5	1,165.0	1,206.5	1,537.5	1,438.5	2,585.0	3,045.0	3,565.0	7,570.0
最安値	572.5	736.5	625.0	698.0	770.5	972.0	963.5	1,053.0	1,903.0	2,032.0	3,210.0
出来高(株)	149,613,900	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

※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日を効力発生日として1株につき2株の割合で株式分割を行っており、それ以前の株価は当該株式分割が行われたと仮定して計算しています。

※3 2021年3月期の株価(期末)は※1を考慮し、便宜上の数値を掲載しています。