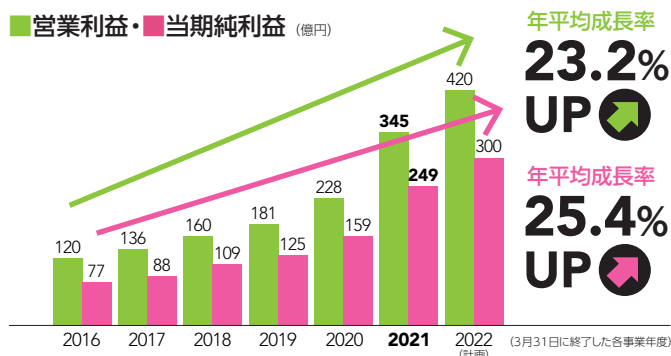


安定成長を実現する事業ポートフォリオで 毎期営業増益を目指す

タイトルラインナップの拡充やデジタルシフトによるコンシューマの販売本数拡大を軸に、
中・長期での持続的成長を探求します。

中長期経営目標

安定した収益基盤の積み上げにより、
「毎期、営業増益(10%)」を目指す



達成のための重要な戦略

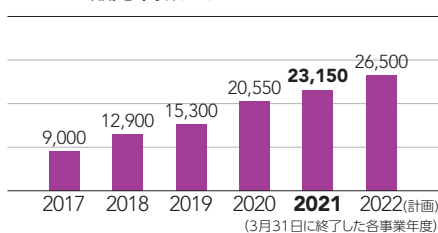
コンシューマ販売本数の拡大

1 デジタル販売の強化

2 高品質タイトルの長期販売により安定成長を実現

3 デジタルマーケティングの推進によるグローバル販売の強化

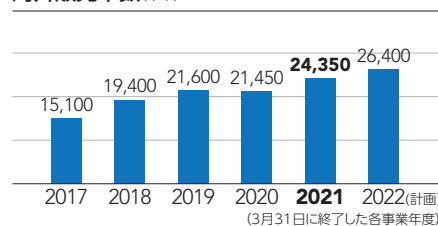
デジタル販売本数 (千本)



(万本)	2017	2018	2019	2020	2021	2022 (計画)
バイオハザード レジデント イービル	350	160	125	100	150	
モンスターハンター：ワールド	790	450	320	140	140	カタログタイトルとして引き続き貢献
バイオハザードRE:2	420	240	160		160	
モンスターハンターワールド：アイスボーン		520	240		240	
バイオハザードRE:3			390		390	
モンスターハンターライズ			480		480	

(3月31日に終了した各事業年度)

海外販売本数 (千本)



中長期の成長イメージ

利益



成長戦略

【ライセンス】

- 映像展開を強化

【モバイル】

- 国内外での協業および将来に向けた技術研究を推進

【eスポーツ】

- 専門部署の設置により、国内での大会主催など裾野拡大に向けた展開

【コンシューマ・新作】

- 大型IPの定期投入
- 休眠IP・リメイクの活用を推進

【コンシューマ・共通】

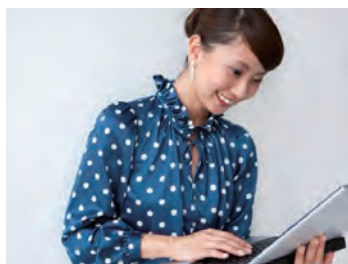
- 新作、旧作ともデジタル販売を強化

【コンシューマ・カタログタイトル】

- 価格施策等によって過去作を長期販売

【パチンコ&パチスロ】

- 現行基準に対応する開発体制を構築



【ライセンス+モバイル+eスポーツ】
更なる成長のオプション

販売本数の増加

【コンシューマ・新作】
成長ドライバー

【コンシューマ・カタログ】
ストックビジネスとしてベースの利益

【アミューズメント関連】
安定収益

長期

→ 期間