

# 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429億ドルであり、2025年に706億ドルと今後5年間で約1.6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。今後は、アジアおよび新興地域での成長と、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、他2市場との利益率の差は縮小する見通しです。▶詳細はP19参照

### モバイルコンテンツ市場特性

市場規模は1,211億ドルであり、2025年には1,697億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一番低いです。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3市場の中で最も高いですが、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。

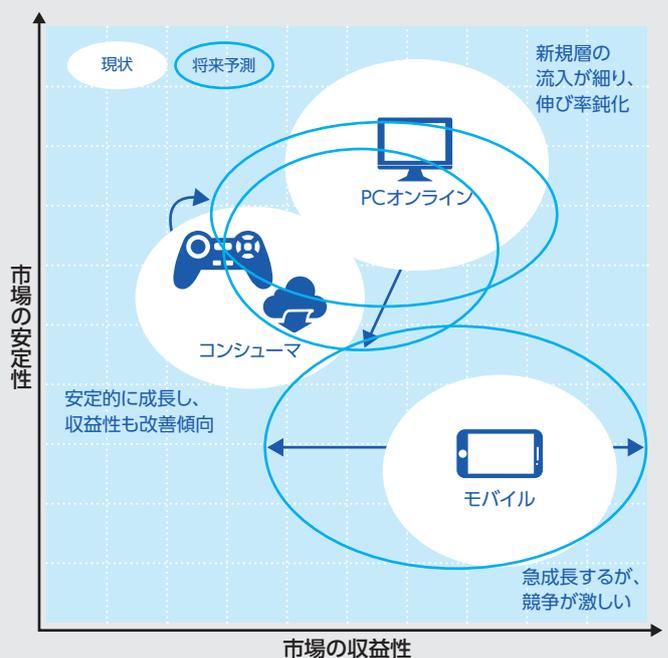
### PCオンライン市場特性

市場規模は422億ドルであり、2025年に467億ドルと今後5年間で約10%伸びる見通しです。顧客層はコアユーザーの構成比が非常に高く、ゲームへのロイヤリティは一番高いです。継続的な課金意欲がかなり高いことから、価格感応度および景気感応度は一番低いのが特徴です。コンソールオンラインの拡充により、コンシューマ市場との統合も進むと目され、同市場としての伸び率は鈍化すると予想されています。

### 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)



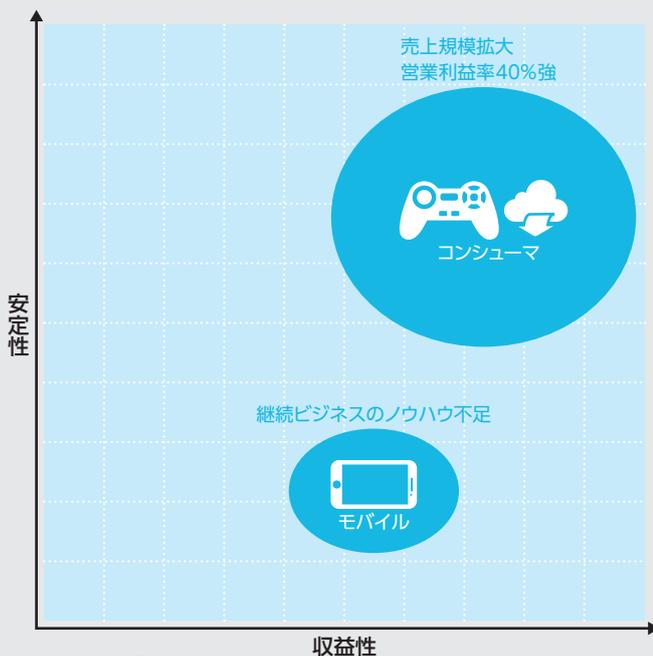
### 各市場の特性



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

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) 2021年3月期の収益を基に算出

**コンシューマ・PCオンライン市場特性 (売上構成比72%)**  
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を定期的に投入するとともに、デジタル販売に傾注したことなどにより、近年、デジタル売上比率が向上し、営業利益率も50%目前まで向上しています。

**モバイルコンテンツ市場特性 (売上構成比7%)**

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	○	○	○	○	持続的な競争優位
ガバナンス	若手を育てる社内風土	○	△	○	○	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、31年間配当を継続	○	△	△	○	10年以上連続増配の企業は約40社
販売	コンシューマのデジタル売上比率約70%	○	△	○	○	海外大手企業が先行
マーケティング	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
	人気IPを多メディアに展開するワンコンテンツ・マルチユース	○	×	△	×	
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P43参照)  
 ※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(104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)  
 ※3 IPの強さの割に、モバイル展開が成功していない組織への低評価に対して、①有力クリエイターを配置し自社での内作、②運営ノウハウの豊富なモバイル会社との協業、などの施策を引き続き推進するとともに、5Gの実用化を見据えた技術研究を行っています。

# 連結財務指標11年間サマリー

## 主な実績指標

	2011	2012	2013	2014
<b>会計年度</b>				
	百万円			
売上高	¥ 97,716	¥ 82,065	¥ 94,075	¥ 102,200
営業利益	14,295	12,318	10,151	10,299
税金等調整前当期純利益(純損失)	10,807	11,425	3,719	5,315
親会社株主に帰属する当期純利益(純損失)	7,750	6,723	2,973	3,444
減価償却費	3,315	3,123	3,406	4,638
資本的支出	2,758	4,153	8,724	8,064
研究開発費	2,924	2,236	1,982	2,002
<b>会計年度末</b>				
	百万円			
総資産額*1	¥ 90,408	¥ 98,247	¥ 104,365	¥ 96,611
純資産額	58,007	59,352	62,828	63,875
ネットキャッシュ	27,655	11,348	14,327	22,670
開発者数(名)	1,339	1,455	1,623	1,808
<b>キャッシュ・フロー</b>				
	百万円			
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 22,392	¥ (7,672)	¥ 6,647	¥ 13,201
投資活動によるキャッシュ・フロー	(2,046)	(4,794)	(1,375)	(6,155)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(12,919)	587	1,162	(15,099)
現金及び現金同等物の期中増減額	5,196	(12,724)	9,235	(5,404)
現金及び現金同等物の期末残高	35,011	22,287	31,522	26,118
<b>1株当たり情報</b>				
	円			
1株当たり当期純利益(純損失)	¥ 65.59	¥ 58.05	¥ 25.82	¥ 30.56
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	490.88	515.35	545.54	567.96
<b>財務指標</b>				
	%			
営業利益率*2*3	14.6	15.0	10.8	10.1
自己資本利益率(ROE)	13.8	11.5	4.9	5.4
総資産利益率(ROA)*4*5	8.8	7.1	2.9	3.4
自己資本比率	64.2	60.4	60.2	66.1
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	155.8	-	62.4	136.8
負債比率	55.9	65.5	66.1	51.2
<b>株式情報</b>				
株価収益率(倍)	12.1	16.3	28.6	32.0
発行済株式の総数(千株)*6*7	67,723	67,723	67,723	67,723
外国人持ち株比率(%)	22.17	27.05	32.37	37.29
<b>デジタルコンテンツ事業</b>				
	億円			
コンシューマ(パッケージ+デジタル)売上高	¥ 637	¥ 469	¥ 459	¥ 530
オンライン(モバイルコンテンツ+PCその他)売上高*8	105	129	177	128
<b>コンシューマ(パッケージ+本編DLC)ゲーム販売</b>				
	千本			
総販売本数	21,700	17,000	16,700	17,500
主要タイトル販売本数	モンスターハンター ポータブル3rd 4,600	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
	デッドライジング2 2,300	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	デッドライジング3 1,200
	マーベル VS. カプコン 3 2,000	ストリートファイター X(クロス)鉄拳 1,400	DmC Devil May Cry 1,200	バイオハザード リベレーションズ アンバールド エディション 1,200

\*1. 「[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。

\*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を行いました。したがって、2011年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」を算定しています。

\*3. 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、2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」を算定しています。

\*4. 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を行いました。したがって、2011年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり純資産」を算定しています。

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

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
百万円							
営業収入	¥ 64,277	¥ 77,021	¥ 87,170	¥ 94,515	¥ 100,031	¥ 81,591	¥ 95,308
営業利益	10,582	12,029	13,650	16,037	18,144	22,827	34,596
経常利益	10,701	11,150	12,489	15,149	17,770	22,890	34,828
税引前利益	6,616	7,745	8,879	10,937	12,551	15,949	24,923
税引後利益	3,535	5,712	5,980	4,706	3,228	2,795	2,791
営業外収益	10,177	8,274	3,767	3,041	2,568	2,576	3,597
営業外損失	823	1,073	695	1,102	1,147	1,253	1,461
経常利益	¥ 100,773	¥ 113,057	¥ 118,897	¥ 124,829	¥ 123,407	¥ 143,466	¥ 163,712
営業外収益	71,331	75,168	77,774	85,421	88,749	99,735	120,794
営業外損失	21,212	15,821	8,426	36,750	44,689	58,921	65,633
経常利益	1,902	2,052	1,994	2,141	2,032	2,142	2,285
百万円							
営業収入	¥ 4,286	¥ 4,347	¥ 3,200	¥ 34,721	¥ 19,847	¥ 22,279	¥ 14,625
営業利益	(5,496)	(1,639)	(3,628)	(2,847)	(2,261)	(8,437)	(4,233)
経常利益	1,278	(1,115)	(3,130)	(9,577)	(11,443)	(6,351)	(6,965)
税引前利益	1,879	431	(4,091)	22,201	6,464	6,667	4,371
税引後利益	27,998	28,429	24,337	46,539	53,004	59,672	64,043
円							
営業収入	¥ 58.84	¥ 68.87	¥ 80.18	¥ 99.89	¥ 115.45	¥ 149.41	¥ 116.74
営業利益	40.00	40.00	50.00	60.00	35.00	45.00	71.0
経常利益	634.28	688.43	710.32	780.18	831.37	934.28	565.78
%							
営業収入	16.5	15.6	15.7	17.0	18.1	28.0	36.3
営業利益	9.8	10.6	11.6	13.4	14.4	16.9	22.6
経常利益	6.7	7.2	7.7	8.9	10.1	12.0	16.2
税引前利益	70.8	66.5	65.4	68.4	71.9	69.5	73.8
税引後利益	50.2	36.5	22.8	337.2	249.3	302.5	261.6
営業外収益	41.3	50.4	52.9	47.0	39.1	43.8	35.5
億円							
営業収入	20.3	19.9	13.5	23.0	21.5	22.7	30.8
営業利益	67,723	67,723	67,723	67,723	135,446	135,446	135,446
経常利益	36.87	39.35	31.19	35.01	36.83	35.14	38.24
億円							
営業収入	¥ 352	¥ 421	¥ 492	¥ 652	¥ 769	¥ 555	¥ 688
営業利益	101	104	95	89	60	44	65
千本							
営業収入	13,000	15,000	19,400	24,400	25,300	25,500	30,100
モンスタースター 4G	3,400	モンスタースター クロス 3,300	バイオハザード7 レジデント イービル 3,500	モンスタースター: ワールド 7,900	モンスタースター: ワールド(リビート) 4,500	モンスタースター ワールド: アイスボーン 5,200	モンスタースター ライズ 4,800
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 V 1,400	モンスタースター 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 (リビート) 1,600	バイオハザード RE:2 4,200	モンスタースター: ワールド(リビート) 3,200	バイオハザード RE:3 3,900
バイオハザード HDリマスター	900	バイオハザード リベレーションズ2 850	モンスタースター 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(リビート) 2,400	モンスタースター ワールド:アイスボーン (リビート) 2,400

※5. 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、2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり純資産」を算定しています。

※6. 2018年3月6日開催の取締役会決議により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を行いました。これにより発行済株式総数は67,723,244株増加し、135,446,488株となりました。

※7. 2021年4月1日付で株式分割に伴う定款の変更を行い、発行済株式の総数は270,892,976株に増加しています。

※8. 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。

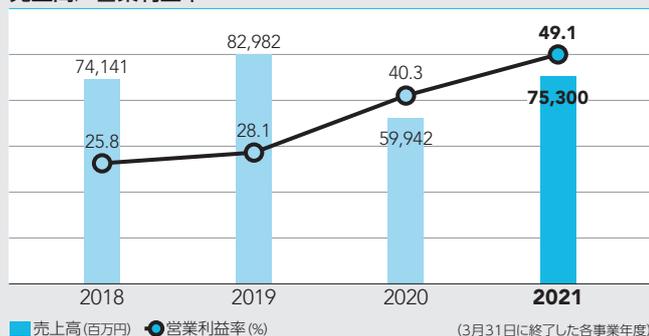
# セグメント情報

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

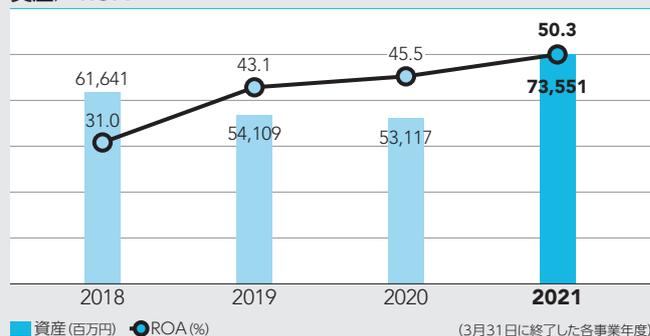
## デジタルコンテンツ事業

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



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"> <li>世界有数の開発力および技術力</li> <li>オリジナルの人気コンテンツ(知的資本)を多数保有</li> <li>ゲームのグローバル化による市場の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特定のジャンルに集中</li> <li>モバイルゲームでのヒット作および運営ノウハウ不足</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>コンシューマにおける競争減少</li> <li>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</li> <li>サブスクリプションなどの新プラットフォームの出現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>技術革新による新たなエンターテインメントとの競合</li> </ul>

### 非財務資本の活用

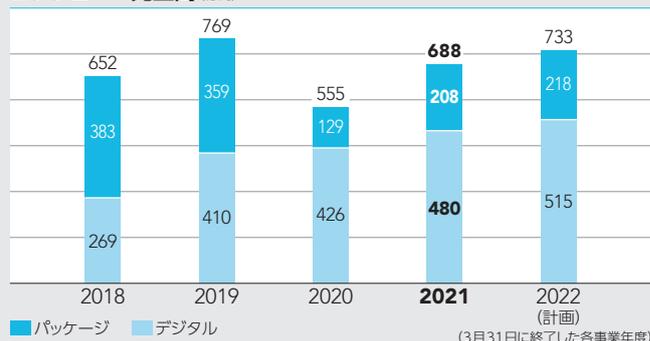
<ul style="list-style-type: none"> <li>国内最大規模となる約2,400名の自社開発者</li> <li>マーケティング・データ分析の専門部署を設立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲーム専用機・スマートフォン・PC向けゲーム配信サービスの世界的普及</li> <li>自社開発の高効率ゲーム開発エンジン</li> <li>世界最先端の開発設備</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>オリジナルの人気コンテンツ(知的資本)を多数保有</li> <li>カプコンブランドに対するユーザーからの信頼</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内外の開発会社との提携</li> <li>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</li> </ul>

## 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。主カ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、主カ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、主カ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。

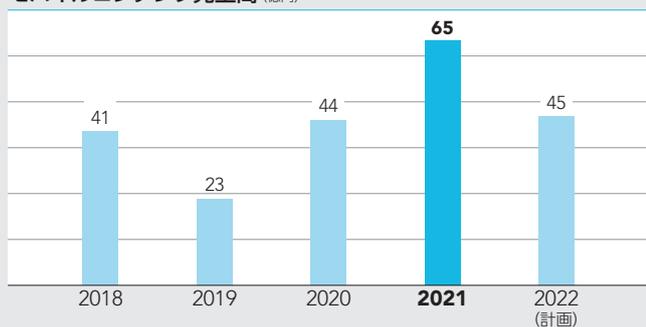
### モバイルコンテンツビジネス

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

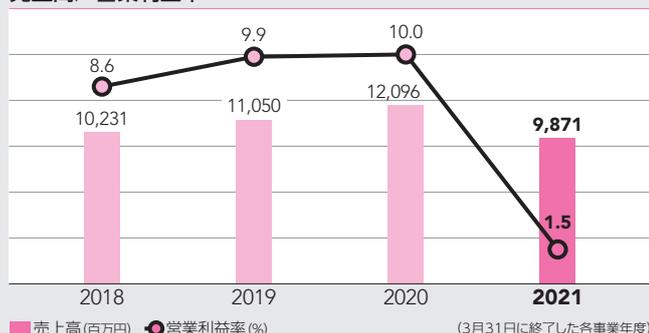
株式会社カプコンおよび連結子会社 3月31日に終了した各事業年度

## アミューズメント施設事業

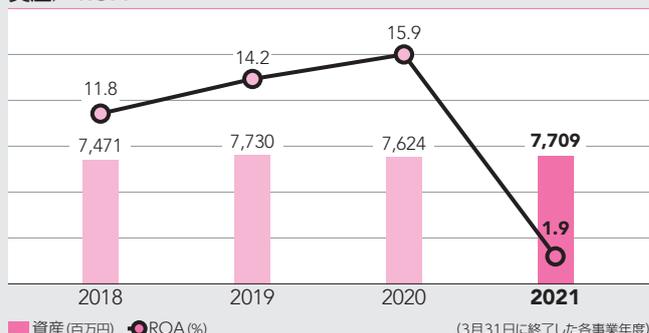
国内でアミューズメント施設「プラサカプコン」を中心に運営しています。

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



### 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)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。

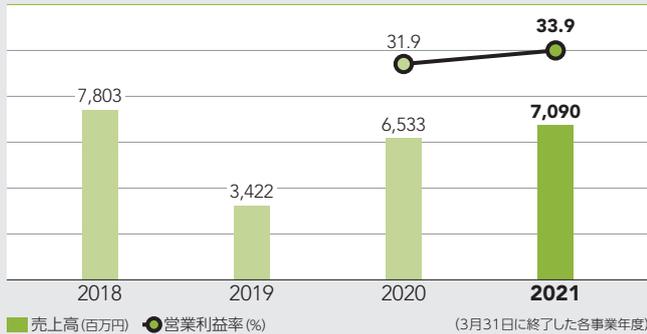
店舗数については、スクラップ&ビルドの基本戦略に基づき、引き続き集客力の高い好条件立地への出店を推し進め、出店3店舗、退店1店舗により、合計43店舗となる予定です。

# アミューズメント機器事業

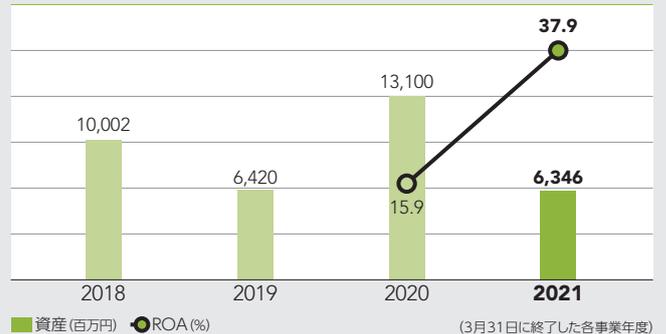
家庭用ゲームのコンテンツを活用するビジネスを展開しています。

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。

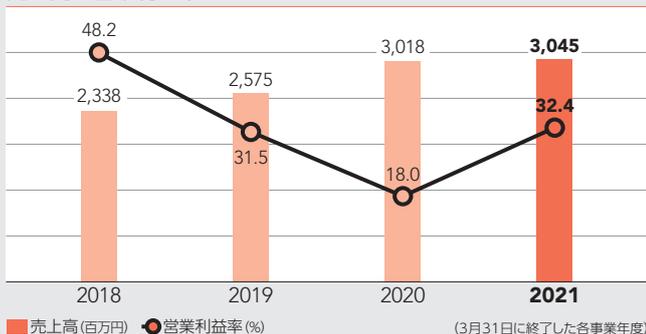
# セグメント情報

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

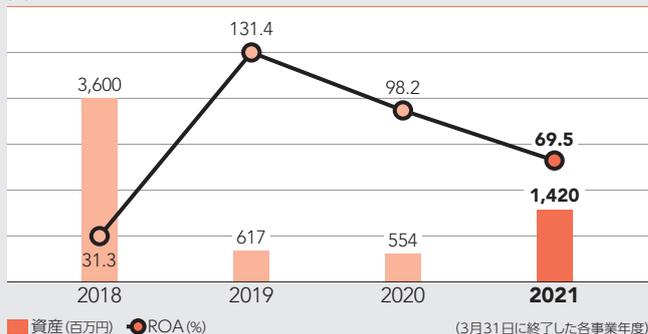
## その他事業

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"> <li>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</li> <li>メディア展開の高い露出効果でブランド価値向上</li> <li>収益性の高さ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売許諾のためのローリターン(売上)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>自社IPを活用したeスポーツ大会等、ユーザーの拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グローバル化による他社コンテンツとの競合激化</li> </ul>

### 非財務資本の活用

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

### 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

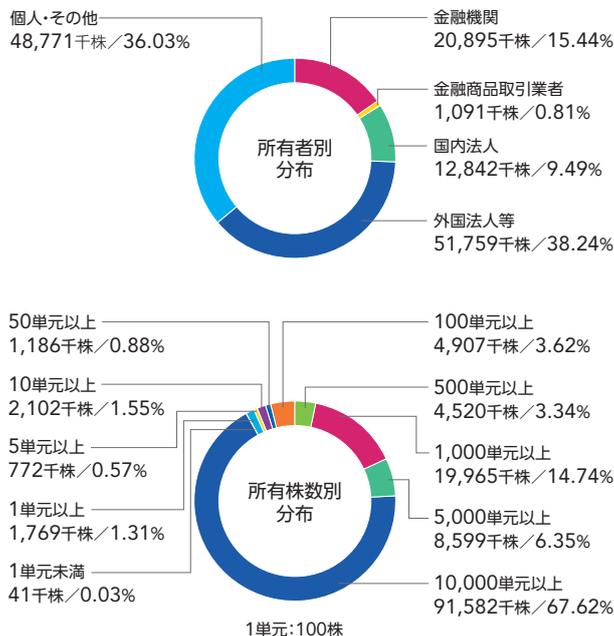
※ 2021年4月1日付で株式分割に伴う定款の変更を行い、発行可能株式総数は600,000,000株に、発行済株式の総数は270,892,976株に増加しております。

### 大株主 (上位10名)

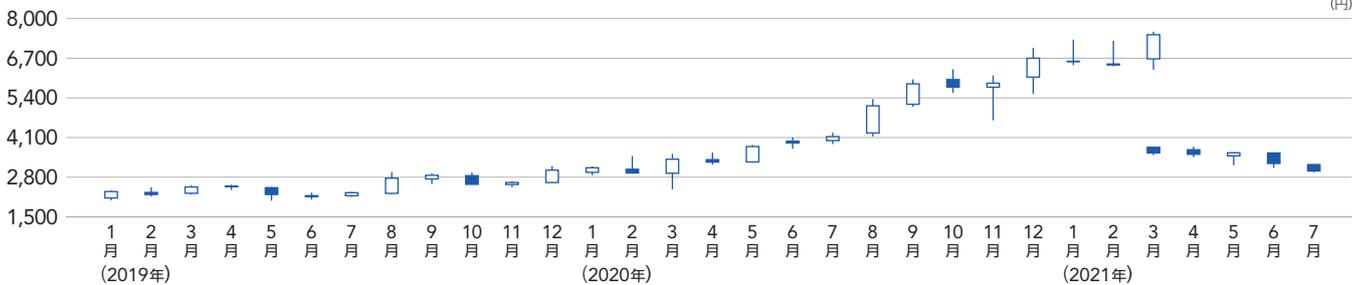
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社クロスロード	10,682	10.01
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,673	6.25
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	4,568	4.28
辻本 美之	4,038	3.78
辻本 憲三	4,019	3.77
ジェーピー モルガン チェース バンク 380815	3,862	3.62
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,736	3.50
辻本 春弘	3,099	2.90
辻本 良三	3,091	2.90
ザ バンク オブ ニューヨーク メロン 140044	1,760	1.65

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。

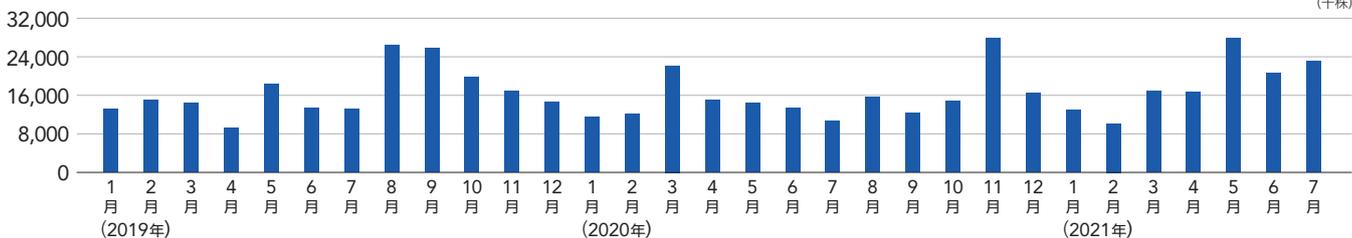
### 株式の分布状況



### 株価推移<sup>※1</sup>



### 出来高推移



### 株価・出来高11年推移<sup>※2※3</sup>

	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	<b>7,190.0</b>
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	<b>7,570.0</b>
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	<b>3,210.0</b>
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	<b>180,877,400</b>

※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。

# 会社概要

(2021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アミューズメント機器等の企画、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3,152名  
……………単体2,841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 (2021年3月31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.

※ 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。

