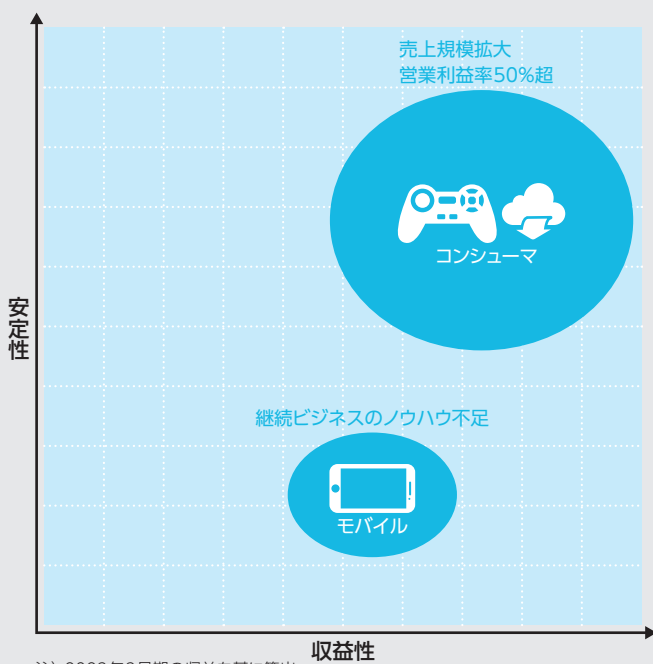


当社の事業特性

デジタルコンテンツ事業ポートフォリオ



注) 2023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%台を維持しています。

モバイルコンテンツ市場特性(売上構成比2%)

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	高品質のものづくりにこだわり、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
	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・技術	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
	若手を育てる社内風土	○	※1	○	※1	他企業でも見られる強み
ガバナンス	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
	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
ブランド	世界に通用する多数の人気IPを保有	○	○	○	○	持続的な競争優位
	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
財務	上場以来、33年間配当を継続	○	△	△	○	分割を考慮すれば7年連続増配
販売	コンシューマのデジタル売上比率81%	○	△	○	※2	海外大手企業が先行
	230か国・地域でコンシューマ展開	○	○	○	○	同業他社に先行
マーケティング	休眠IPや過去作品の再活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・マルチコース	○	×	△	△	
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P45参照)

※2 ①多数の人気IP保有の優位性を生かし、旧作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P31参照)

連結財務指標11年間サマリー

主な実績指標

	2013	2014	2015	2016
会計年度				
	百万円			
売上高	¥ 94,075	¥ 102,200	¥ 64,277	¥ 77,021
営業利益	10,151	10,299	10,582	12,029
税金等調整前当期純利益(純損失)	3,719	5,315	10,701	11,150
親会社株主に帰属する当期純利益(純損失)	2,973	3,444	6,616	7,745
減価償却費	3,406	4,638	3,535	5,712
資本的支出	8,724	8,064	10,177	8,274
開発投資額	30,978	26,691	25,301	27,255
会計年度末				
	百万円			
総資産額	¥ 104,365	¥ 96,611	¥ 100,773	¥ 113,057
純資産額	62,828	63,875	71,331	75,168
ネットキャッシュ	14,327	22,670	21,212	15,821
開発者数(名)	1,623	1,808	1,902	2,052
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	¥ 6,647	¥ 13,201	¥ 4,286	¥ 4,347
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,375)	(6,155)	(5,496)	(1,639)
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,162	(15,099)	1,278	(1,115)
現金及び現金同等物の期中増減額	9,235	(5,404)	1,879	431
現金及び現金同等物の期末残高	31,522	26,118	27,998	28,429
1株当たり情報				
	円			
1株当たり当期純利益(純損失)	¥ 12.91	¥ 15.28	¥ 29.42	¥ 34.44
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	272.77	283.98	317.14	334.21
財務指標				
	%			
営業利益率	10.8	10.1	16.5	15.6
自己資本利益率(ROE)	4.9	5.4	9.8	10.6
総資産利益率(ROA)	2.9	3.4	6.7	7.2
自己資本比率	60.2	66.1	70.8	66.5
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	62.4	136.8	50.2	36.5
負債比率	66.1	51.2	41.3	50.4
株式情報				
株価収益率(倍)	28.6	32.0	20.3	19.9
発行済株式の総数(千株)	67,723	67,723	67,723	67,723
外国人持ち株比率(%)	32.37	37.29	36.87	39.35
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	¥ 459	¥ 530	¥ 352	¥ 421
オンライン(モバイルコンテンツ+PCその他)売上高*1	177	128	101	104
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	16,700	17,500	13,000	15,000
主要タイトル販売本数	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クロス 3,300
	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V 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	バイオハザードリベレーションズ2 850
<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。 * 「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。 * 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2013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>				

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

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
百万円							
¥	87,170	94,515	100,031	81,591	95,308	110,054	¥ 125,930
	13,650	16,037	18,144	22,827	34,596	42,909	50,812
	12,489	15,149	17,770	22,890	34,828	44,322	51,143
	8,879	10,937	12,551	15,949	24,923	32,553	36,737
	5,980	4,706	3,228	2,795	2,791	3,385	3,438
	3,767	3,041	2,568	2,576	3,597	3,788	9,624
	27,720	28,990	27,038	25,843	25,375	29,862	37,719
百万円							
¥	118,897	124,829	123,407	143,466	163,712	187,365	¥ 217,365
	77,774	85,421	88,749	99,735	120,794	146,475	161,129
	8,426	36,750	44,689	58,921	65,633	102,384	94,273
	1,994	2,141	2,032	2,142	2,285	2,369	2,460
百万円							
¥	3,200	34,721	19,847	22,279	14,625	46,947	¥ 21,789
	(3,628)	(2,847)	(2,261)	(8,437)	(4,233)	(7,426)	(7,679)
	(3,130)	(9,577)	(11,443)	(6,351)	(6,965)	(9,980)	(22,485)
	(4,091)	22,201	6,464	6,667	4,371	31,592	(6,165)
	24,337	46,539	53,004	59,672	64,043	95,635	89,470
円							
¥	40.09	49.95	57.73	74.70	116.74	152.48	¥ 174.73
	50.00	60.00	35.00	45.00	71.0	46.0	63.0
	355.16	390.09	415.68	467.14	565.78	686.07	770.54
%							
	15.7	17.0	18.1	28.0	36.3	39.0	40.3
	11.6	13.4	14.4	16.9	22.6	24.4	23.9
	7.7	8.9	10.1	12.0	16.2	18.5	18.2
	65.4	68.4	71.9	69.5	73.8	78.2	74.1
	22.8	337.2	249.3	302.5	201.6	955.9	489.8
	52.9	47.0	39.1	43.8	35.5	27.9	34.9
	13.5	23.0	21.5	22.7	30.8	19.5	27.1
	67,723	67,723	135,446	135,446	135,446	270,892	266,505
	31.19	35.01	36.83	35.14	38.24	35.09	33.98
億円							
¥	492	652	769	555	688	833	¥ 953
	95	89	60	44	65	42	28
千本							
	19,400	24,400	25,300	25,500	30,100	32,600	41,700
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 ハンター: ワールド 7,900	モンスタースター: ハンター: ワールド(リポート) 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 ヴァレッジ 6,100	モンスタースター ライズ:サンブレイク 5,450
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 (リポート) 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(リポート) 3,200	バイオハザード RE:3 3,900	モンスタースター ライズ(リポート) 4,100	バイオハザード RE:4 3,750
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(リポート) 2,400	モンスタースター ワールド:アイスボーン (リポート) 2,400	モンスタースター ストーリーズ2 ~破滅の翼~ 1,500	モンスタースター ライズ(リポート) 3,700

※1 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。

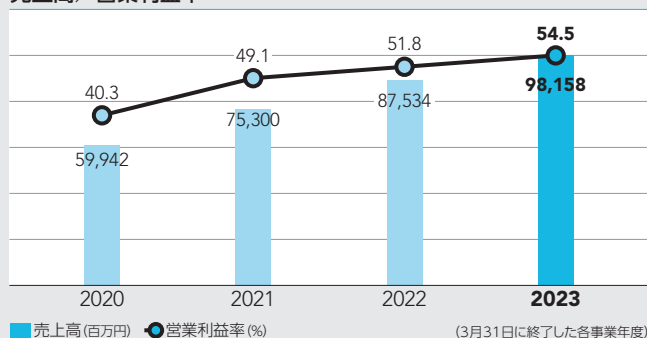
セグメント情報

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

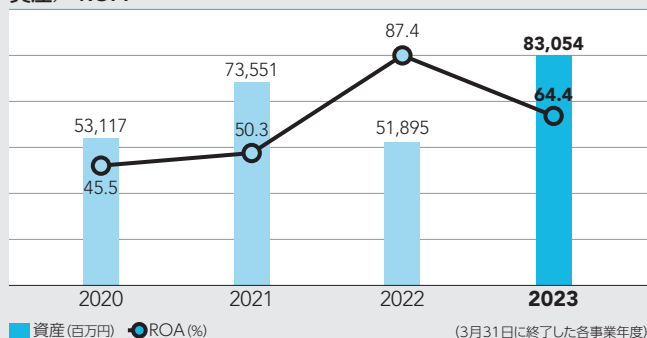
デジタルコンテンツ事業

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

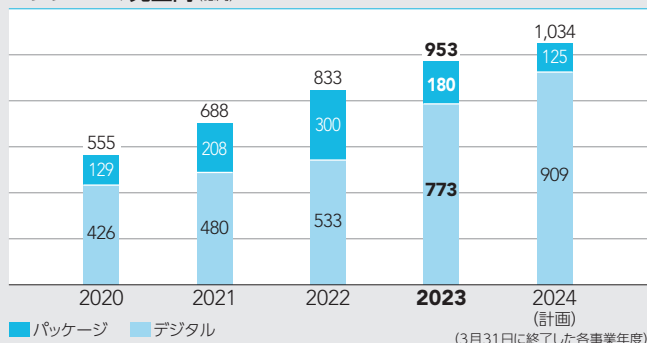
当期の概況と次期の展望

コンシューマ (パッケージ+デジタル) ビジネス

当期 (2023年3月期) のコンシューマビジネスは、2022年6月に発売した『モンスターハンターライズ: サンプルイク』 (Nintendo Switch、パソコン用) が、より軽快に進化したアクション等によりグローバルに高い評価を得るとともに、無料タイトルアップデート等の継続した施策により安定した人気を集めました。その結果、545万本を販売し業績に大きく貢献しました。また、2023年3月に発売した『バイオハザード RE:4』 (プレイステーション 5、プレイステーション 4、Xbox Series X|S、パソコン用) も、原作ストーリーの再構成や最新のグラフィック技術により、引き続きグローバルに好評を博しました。この結果、375万本を販売し収益向上に大きく寄与しました。

更に、リピータイトルにおいては、積極的なプロモーションに

コンシューマ売上高 (億円)



よるIPの認知拡大と新たなファン層の獲得に加え、新作の継続的な投入および価格施策との相乗効果等により、『モンスターハンターライズ』や『バイオハザード RE:2』、『デビル メイ クライ 5』、『バイオハザード ヴィレッジ』など、シリーズタイトルを中心として販売が拡大しました。その結果、レポートタイトルの販売本数が2,930万本と前期2,400万本を上回り、収益を押し上げました。

この結果、売上高は981億58百万円(前期比12.1%増)、営業利益は535億4百万円(前期比18.0%増)となりました。

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、シリーズ最新作『ストリートファイター 6』や完全新規IP『エグゾプライマル』の投入に加え、引き続きレポートタイトルとして『バイオハザード RE:4』や『モンスターハンターライズ: サンブレイク』等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4,500万本(前期比7.9%増)、

売上高は1,063億円(前期比8.3%増)となり、デジタル販売売上比率は85%超と向上することから、増収増益を見込んでいます。

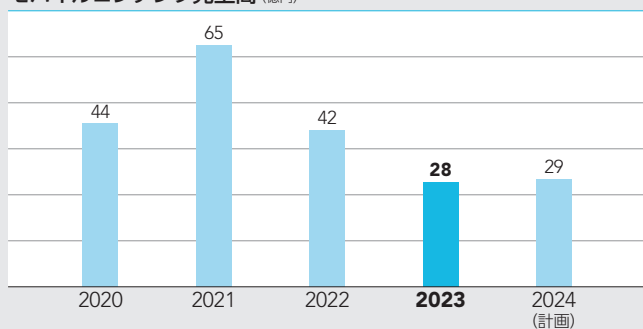
モバイルコンテンツビジネス

当期(2023年3月期)は、既存タイトルの運営に注力し、売上高は28億円(前期比66.7%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、2023年9月に新作アプリ『モンスターハンターNow』を配信する一方で、既存タイトルの年数経過により、売上高は29億円(前期比3.6%増)と増収の見通しです。

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

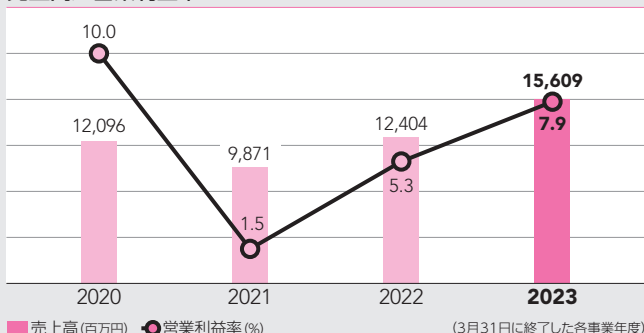
株式会社カプコンおよび連結子会社 3月31日に終了した各事業年度

アミューズメント施設事業

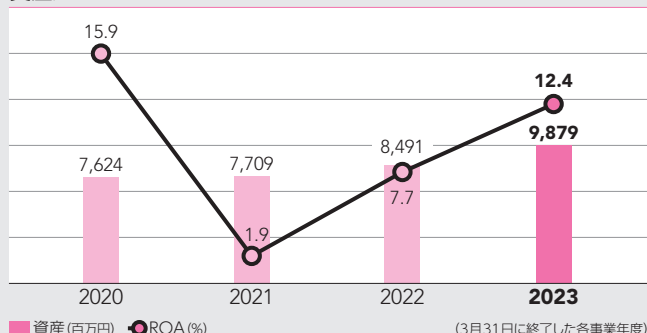
国内でアミューズメント施設「プラサカプコン」を中心に運営しています。

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"> 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"> 39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(2023年3月期)は、新型コロナウイルス感染症のまん延防止等重点措置が、2022年3月に全面解除されたことによる来店客数の回復に加え、既存店の効率的な店舗運営や新業態での出店効果などにより収益拡大を図り、前期比で増収増益となりました。

店舗数は、10月にクレイジーバネットをはじめとした総合アミューズメント施設の「MIRAINO イオンモール土岐店」(岐阜県)を出店したほか、11月に当社人気キャラクターグッズの物販店にカフェを併設した『CAPCOM STORE & CAFE UMEDA』(大阪府)や2023年3月に「MIRAINO イオンモール豊川店」(愛知県)などをオープンし、合計5店舗を出店するとともに2店舗を閉鎖し、45店舗となりました。

この結果、売上高は156億9百万円(前期比25.8%増)、営業利益は12億27百万円(前期比88.0%増)となりました。

次期においては、効率的な店舗運営および新たな集客に向けた出店を推進し、既存店の前年比売上高は105%、売上高は180億円

(前期比15.3%増)、営業利益13億円(前期比5.9%増)と増収増益を見込んでいます。

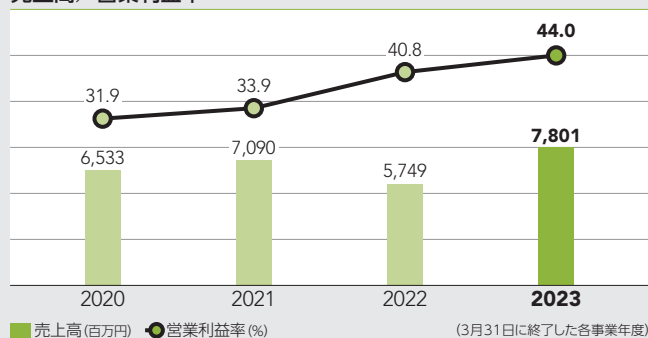
店舗数については、新業態店舗の展開を継続し、引き続きスクラップ&ビルドの基本戦略に基づき集客力の高い好条件立地への出店を推し進め、出店4店舗、退店0店舗により、合計49店舗となる予定です。

アミューズメント機器事業

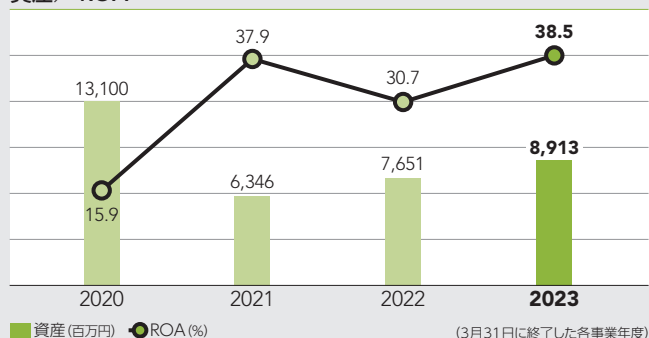
家庭用ゲームのコンテンツを活用するビジネスを展開しています。

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(2023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:アイスボーン』など現行基準機4機種を投入し、44千台を販売しました。

当事業におきましては、市場に一部好転の兆しが見え始めた環境下、2022年8月発売の『新鬼武者2』の販売台数が15千台となったほか、9月発売の『バイオハザードRE:2』も同15千台、2023年1月発売の『モンスターハンターワールド:アイスボーン』が同12千台となり、各機種が収益に大きく貢献するとともに、市場から高評価を獲得し好調に稼働しました。

この結果、取引形態の多様化を図ったことなどにより、売上高は78億1百万円(前期比35.7%増)、営業利益は34億33百万円(前期比46.2%増)となりました。

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37千台(前期比7千台減)の販売を計画しています。売上高は100億円(前期比28.2%増)、営業利益は37億円(前期比7.8%増)と増収増益となる見込みです。

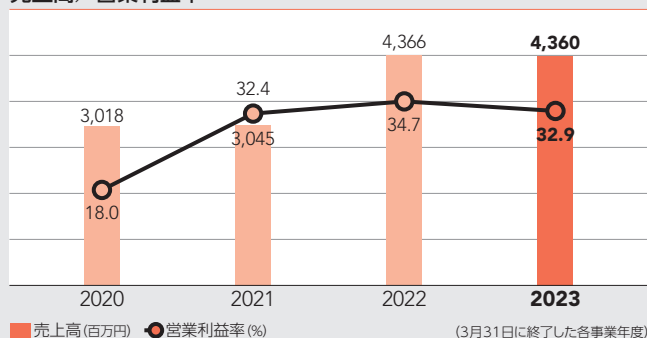
セグメント情報

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

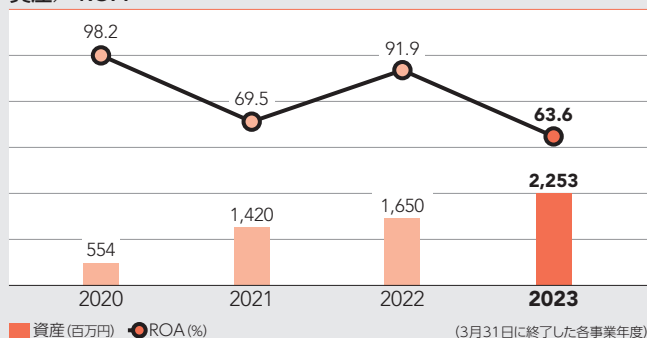
その他事業

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(2023年3月期)は、映像ビジネスにおいて当社タイトルのブランド価値向上に向け、引き続き主力IPを活用した映像化を推進するため、米国に映像子会社を設立するとともに、「ストリートファイター」の実写映画化等の契約を締結したほか、ライセンスビジネスでは新規タイトルや人気タイトルのキャラクターグッズ展開などに注力しました。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た施策を推し進め、世界各地で開催するオンライン大会「CAPCOM Pro Tour 2022」や同大会の新カテゴリー「ワールドウォリアー」を実施したほか、「ストリートファイターリーグ: Pro-JP 2022」、「CAPCOM CUP IX」および「ストリートファイターリーグ:ワールドチャンピオンシップ 2022」を開催するなど、各大会の振興を図るとともに、2023年6月発売予定の『ストリートファイター6』のプロモーション展開を推進しました。

この結果、eスポーツ等への先行投資などにより、売上高は43億

60百万円(前期比0.1%減)、営業利益は14億33百万円(前期比5.5%減)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、7月から劇場公開予定のCG長編映画『バイオハザード: デスアイランド』をはじめとした映画化・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、『ストリートファイター6』の発売記念特別施策として、「CAPCOM Pro Tour 2023」を、当社史上最高額となる年間賞金総額200万ドル以上に設定して開催し、6シーズン目を迎える「ストリートファイターリーグ: Pro-JP 2023」とともにグローバルでeスポーツをより楽しんでいただけるよう様々な施策を講じてまいります。

次期の業績は、売上高57億円(前期比30.7%増)、営業利益は16億円(前期比11.7%増)と増収増益を見込んでいます。

株式情報

(2023年3月31日現在)

株式の状況

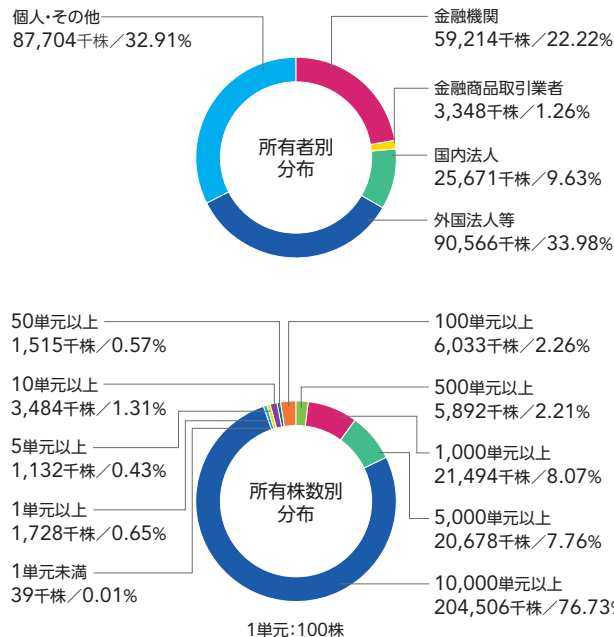
発行可能株式総数 600,000,000株
 発行済株式の総数 266,505,623株
 株主数 16,771名

大株主 (上位10名)

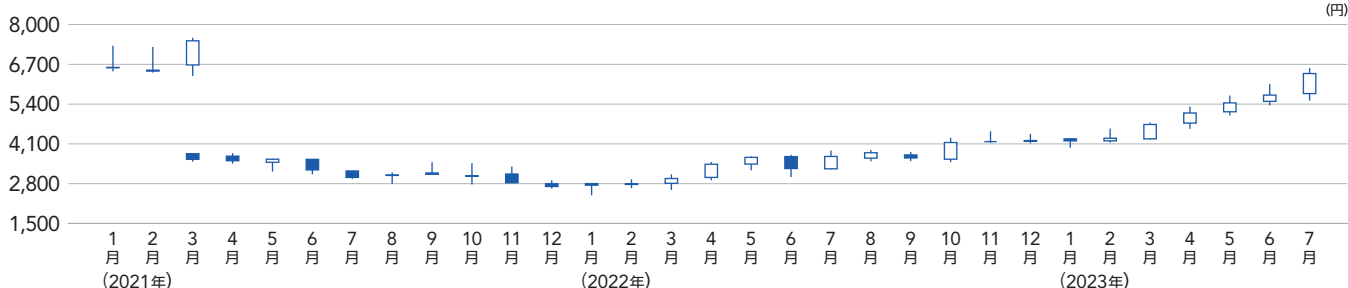
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	33,542	15.74
株式会社クロスロード	21,365	10.03
ジェーピー モルガン チェース バンク 380815	17,594	8.26
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	11,581	5.43
辻本美之	8,077	3.79
辻本春弘	6,199	2.91
辻本良三	6,183	2.90
辻本憲三	4,039	1.90
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(株式付与ESOP信託口・76744口)	3,999	1.88
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	3,271	1.53

注) 1. 持株比率については、自己株式数(53,394千株)を控除して算出しています。
 2. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(株式付与ESOP信託口・76744口)は、株式付与ESOP信託導入に伴い設定された信託です。なお、当該株式は上記自己株式数には含まれておりません。

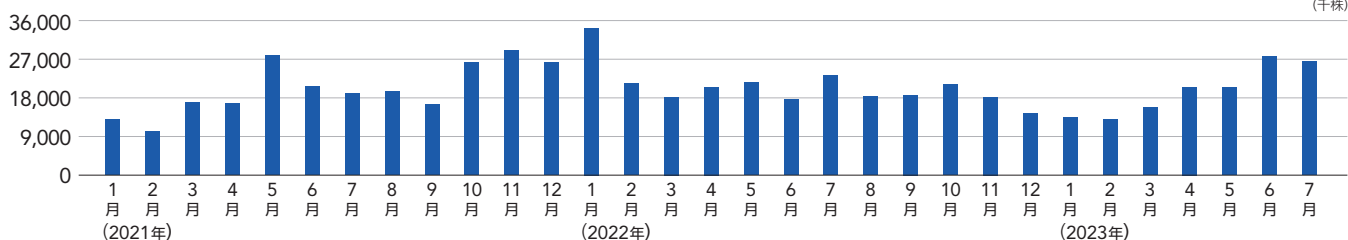
株式の分布状況



株価推移^{※1}



出来高推移



株価・出来高11年推移^{※2}

	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	2023年3月期
株価(期末)	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	4,735.00
最高値	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	4,795.00
最安値	312.50	349.00	385.25	486.00	481.75	526.50	951.50	1,016.00	1,605.00	2,421.00	2,913.00
出来高(株)	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	215,342,700

※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、2013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

(2023年3月31日現在)

会社の紹介

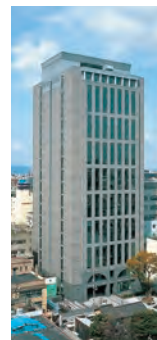
商号……………株式会社カプコン
設立年月日……………1979年5月30日
創業年月日……………1983年6月11日
主要な事業内容…家庭用テレビゲームソフト、モバイルコンテンツおよび遊技機等の企画、開発、製造、販売、配信ならびにアミューズメント施設の運営
資本金……………33,239百万円
決算期……………3月31日
従業員数……………連結3,332名
……………単体3,027名

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 (2023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.／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。

