

2011年3月期 決算説明会
代表取締役社長 COO 辻本春弘説明要旨
(2011年5月10日)

2012年3月期事業戦略および計画についてご説明させていただきます。

P.2-7 成長戦略骨子

まず初めに、今後の成長戦略のポイントについてご説明いたします。

昨今のプラットフォームの拡大により、当社を取り巻くゲーム市場の定義も変化しつつあります。従来のパッケージソフトに加え、PC オンライン、モバイルコンテンツ、家庭用ゲームのデジタルダウンロードを含めて、1つの市場として考えなければなりません。この市場は2010年の約450億ドルから、2015年には約600億ドルと、およそ1.5倍の規模にまで拡大すると見込んでいます。特にPC オンライン市場およびモバイルコンテンツ市場は大きく成長するとみられ、パッケージソフト市場についても、ハードの端境期ということもあり一時的に市場は縮小しますが、今後新たなハード機の普及やデジタルダウンロードコンテンツの拡大を含めて考えると、再度上昇すると考えています。

続いて当社の成長戦略骨子ですが、前期から引き続き2つの成長戦略を推し進めてまいります。

1つ目は「開発ラインナップの拡充」です。1) シリーズタイトルの発売サイクルの短期化、2) 新規オリジナルコンテンツの立ち上げ、3) 海外開発会社の積極的な活用、などにより成長を目指します。

2つ目は「成長余力が高いオンライン事業の強化」です。具体的には、1) スマートフォンおよびSNS向けタイトル数の増強、2) PC オンラインゲームのアジア展開の強化、3) 家庭用ゲームにおけるダウンロードコンテンツの充実、を推進してまいります。

とりわけ、今期戦略のポイントとなるのはスマートフォン・SNS向けタイトルへの注力です。4月に発表したセカンドブランド「Beeline」の立ち上げにより、日米欧の開発拠点から『スマーフ・ヴィレッジ』のようなライトユーザー向けのソーシャルゲームを開発し、新規ユーザーの獲得を目指します。またカプコンとしての戦略では、当社のフランチャイズのブランド力を活用し、家庭用ゲームとのシナジー効果を見込むとともに、スマートフォンを新たなゲームプラットフォームとしてグローバルな展開を図ります。

なお、当社の海外向け SNS タイトルのダウンロード数は、2010 年 11 月の配信開始以降、2011 年 2 月には 1,000 万件、4 月には 1,500 万件を達成いたしました。今期は、海外スマートフォン向け SNS ゲームを 8 タイトル投入することで、4,500 万件的ダウンロードを見込んでいます。

次に PC オンライン、モバイルコンテンツおよびコンシューマ用ゲームソフトにおけるダウンロードコンテンツなどを合算した当社オンラインコンテンツの売上についてご説明いたします。

前期の売上高約 130 億円に対し、今期は約 160 億円を見込んでいます。更に 2015 年 3 月期には約 300 億円を目指します。引き続き同市場に経営資源を集中させ、中期経営目標を達成してまいります。

引き続き各事業セグメントの戦略についてご説明いたします。

P.8-15 コンシューマ・オンラインゲーム事業

当事業はカプコンにおける「成長事業」として、モバイルコンテンツ事業と合わせて経営資源の 90%を投入しています。

まず始めにパッケージソフトの市場規模ですが、先ほどご説明のとおり、ハードの端境期により一時的に市場は縮小しますが、今後新たなハードの普及やデジタルダウンロードの市場の拡大により、再度上昇すると見込んでいます。

PC オンラインゲーム市場については、アジア市場の更なる拡大により、2015 年には 200 億ドルと、パッケージソフト市場と同規模までの拡大が見込まれています。同市場での戦略が、今後の企業成長のポイントになると考えています。

次に 2010 年の各地域における当社の市場シェアについてご説明いたします。

日本では『モンスターハンターポータブル 3rd』の発売により、前年の 6.1%から 11%まで大幅にシェアを拡大いたしました。

一方海外では、北米・欧州ともに昨年の 2%強から減少しました。しかしながら、会計年度ベースでは、北米 2.0%、欧州 2.0%とほぼ前年並みのシェアを維持しています。

海外でのシェア拡大については、今後も課題として取り組んでまいります。

前期の販売実績につきましては、『モンスターハンターポータブル 3rd』をはじめ、5 タイトルのミリオンヒットを生み出すとともに、オンラインゲーム事業も順調に拡大しました。『モンスターハンターポータブル 3rd』の 460 万本を筆頭に、海外でも有力フランチャイズタイトルが好調に推移し、前期を大幅に超える販売本数を記録しています。また、第 2 次構造改革の一環として、コンシューマ、モバイル、オンラインそれぞれの開発組織を統合し、全てのハードに対応する広義のマルチプラットフォームをグローバルに推進できる体制を構築しました。

加えて、海外外注会社の管理徹底により『デッドライジング 2』の販売も好調に推移しました。この成功を受けて、同タイトルの開発会社である Blue Castle Games 社を買収し、海外における開発体制を強化してまいります。

オンラインゲームについては、Xbox 360 版『モンスターハンター フロンティア オンライン』を約 20 万本販売し、PC 版と合わせて好調に推移しました。

個別タイトルの前期販売本数実績につきましては、『モンスターハンターポータブル 3rd』の 460 万本を筆頭に、『デッドライジング 2』、『MARVEL VS. CAPCOM 3 Fate of Two Worlds』が 200 万本以上、『スーパーストリートファイターIV』、『ロスト プラネット 2』が 150 万本以上、国内では『戦国 BASARA3』、『モンハン日記 ぽかぽかアイルー村』がそれぞれ 50 万本以上の販売を達成しました。全体では 2,050 万本を販売し、過去最高の実績となりました。

次に今期の戦略についてご説明いたします。

今期は高効率の開発体制および外注活用により、開発ラインナップを強化し新たな成長を目指してまいります。

シリーズタイトルの発売サイクルの短期化は、来期より順次具現化できると考えています。また、『Dragon's Dogma』、『ASURA'S WRATH』など新規フランチャイズの立ち上げを行うとともに、『バイオハザード オペレーション・ラクーンシティ』、『Dmc Devil May Cry』など海外開発会社の積極的な活用も継続します。海外外注会社との協力タイトルについて現在発表できるのはこの 2 作のみですが、他にも複数タイトルが進行中です。

『モンスターハンター フロンティア オンライン』は、国内では引き続き定期的なアップデートによる収益の安定化を目指す一方、アジア地域に対する強化も行ってまいります。また、家庭用ゲームでは、主な大型タイトルにダウンロードコンテンツを実装してまいります。

続いて、今期タイトルの販売計画です。

先月の「CAPTIVATE 2011」で今期の主要タイトルを発表し、プレスや小売店の皆様から高い評価をいただきました。

『バイオハザード オペレーション・ラクーンシティ』は『バイオハザード 2』のアナザーストーリーとして2011年冬に発売予定で、250万本を計画しています。

グローバルで高い人気を誇る格闘ゲームのコラボレーションとなる『ストリートファイター × 鉄拳』の発売時期は現時点で未定ですが、200万本の計画です。

『Dragon's Dogma』は今期150万本を計画していますが、最終的には更に販売本数を伸ばせるタイトルとして、非常に期待しています。『デッドライジング2：オフ・ザ・レコード』は80万本の計画です。また、ニンテンドー3DS版『バイオハザード ザ・マーセナリーズ 3D』や、その他複数タイトルの発売を予定しています。

最後にコンシューマ・オンラインゲーム事業計画ですが、2012年3月期は売上高580億円、営業利益125億円、営業利益率21.6%、タイトル数55作、販売本数1,800万本、他社タイトル55万本、旧作・廉価版300万本を計画しています。

大型タイトルの減少により減収となりますが、構造改革による利益構造の改善により営業利益の確保に努めてまいります。

P.16-19 モバイルコンテンツ事業

当事業もカプコンにおける「成長事業」として、コンシューマ・オンラインゲーム事業と合わせて経営資源の90%を投入します。

まず初めに市場規模について、スマートフォン等の台頭により着実な成長が見込まれています。

続いて当社の事業戦略ですが、国内外でソーシャルゲームの開発に注力し、グローバルでの先駆者的地位確立を目指します。

海外戦略ですが、セカンドブランドとして「ビーライン・インタラクティブ」を設立しました。このビーラインブランドによるライトユーザーへの訴求とともに、カプコンブランドとの差別化により、スマートフォンを保有する幅広い顧客層の獲得を図ります。

更に、北米、欧州、日本の3拠点を中心にグローバル展開を行い、海外ではまだ少ないフリーミアムタイトルの開発に注力し市場を開拓するとともに、携帯電話というハードの特徴を生かし、家庭用ゲーム機が普及していない新興地域へも積極的に展開してまいります。また、当社独自の分析ツール「CRAM」を活用したマーケティングを行うことでユーザーのニーズに合わせたコンテンツの提供を進めます。

なお、今期はビーラインブランドで8タイトルの配信を予定しています。

国内戦略につきましては、カプコンブランドを活用した展開を進めます。「GREE」向けに『バイオハザード アウトブレイク サバイヴ』、「Mobage」向けに『戦国 BASARA Mobile』、スマートフォン向けには『バイオハザード マーセナリーズ VS.』、『デビル メイ クライ 4 リフレイン』などを投入し、家庭用ゲームビジネスとのシナジーを図ります。

今期計画は売上高47億円、営業利益8億円、営業利益率17.0%と増収減益を見込んでいます。主な要因は、ビーライン関連の子会社設立費用、スマートフォンへの移行に伴う開発費用の増加、海外での開発タイトル数の増加に伴う先行投資などによるものです。

P.20-23 アミューズメント施設事業

次に、安定事業であるアミューズメント施設事業についてご説明させていただきます。昨年中盤には景気の後退や人気機種不在などで続いていた市場の縮小もようやく下げ止まりましたが、震災の影響で今後の見通しは不透明と考えています。

当社におきましても、前期に続き投資抑制など徹底したコストの削減、経営の効率化に努め、震災からの早期回復を目指します。なお、被災地域の店舗は4月末時点で全て営業を再開しています。出退店につきましては、期中で1店舗の出店を予定しています。

今期の計画は、震災の影響を考慮し既存店売上前年比を94%、売上高110億円、営業利益8億円、営業利益率7.3%、店舗数は期末合計38店舗を計画しています。なお、直近の実績では4月の既存店売上前年比は105%となりました。

P.24-27 アミューズメント機器事業

続いてアミューズメント機器事業についてご説明いたします。

まず、業務用機器の市場規模ですが、アミューズメント施設市場の落ち込みに連動して市場の縮小が顕著に表れています。遊技機市場においては、2009年度に続き2010年度も伸長が予想されましたが、東日本大震災の影響により今後の見通しは不透明と考えています。

まずパチンコ&パチスロ事業の今期戦略から申し上げます。

巨大な市場規模を持つパチンコ&パチスロ市場において、家庭用ゲームの人気シリーズを積極的に投入することで、貢献事業として機能させたいと考えています。まず自社筐体ビジネスの展開ですが、前期はフィールズ株式会社様との提携が奏功し「戦国 BASARA2」を 15,000 台以上販売したことで、事業を軌道に乗せることができました。今期もこの提携を継続してまいります。

また、2009 年 3 月期の「新鬼武者」に代表される受託ビジネスについても引き続き推進し、収益の安定化に努めてまいります。

次に業務用機器販売事業の戦略ですが、従来路線を継続し、自社並びに他社の人気ライセンスを活用したメダルゲーム機等を安定的に投入することで、収益を確保します。新規メダルゲーム機は『New スーパーマリオブラザーズ Wii コインワールド』の他数機種投入を予定しています。

今期の事業計画は、売上高 88 億円、営業利益 12 億円、営業利益率 13.6%を計画しています。前期は 2009 年 3 月期に計上したパチンコ&パチスロ事業における部材の評価減により利益率が大幅に改善しましたが、今期はその反動から減益を見込んでいます。

P.28-29 その他事業

次にその他事業の戦略と計画についてご説明いたします。

当事業は、当社のワンコンテンツマルチユース戦略の主軸として機能し、主にキャラクターコンテンツの活用によりブランド価値の向上を担っています。前期に引き続き、今期も家庭用ゲームソフトの販売に連動したグッズや攻略本の展開や映画・映像化による認知度向上、最終的にはゲームソフト販売本数の最大化を目指してまいります。具体的な映像化例としましては、2011 年 6 月に「劇場版 戦国 BASARA – The Last Party –」の公開を予定しています。その他にも現在、国内またはハリウッドの映画会社とカプコンコンテンツを使用した映画化について交渉を進めています。

今期は売上高 35 億円、営業利益 8 億円、営業利益率 22.9%を計画しています。

P.30-31 2012年3月期 業績予想

最後に 2012 年 3 月期の連結業績予想についてご説明いたします。

売上高 860 億円、営業利益 121 億円、営業利益 14.1%、経常利益 120 億円、当期純利益 70 億円を計画しています。

今期は、大型タイトルを数多く発売した前期の反動から減収減益となりますが、原価、経費の改善を行い計画の達成に努めてまいります。

1 株当たり予想当期純利益は 118 円 47 銭、配当につきましては当期中間配当 15 円、期末 25 円、年間 40 円と増配を予定しています。

今期も全社一丸となり計画を達成すべく、全力をもって邁進してまいりますので引き続き宜しく願いいたします。