

**2013年3月期第2四半期決算説明会**  
**代表取締役会長 CEO 辻本憲三 説明要旨**  
**(2012年11月1日)**

1. ご挨拶

(1) ご出席に対するお礼

- ・本日は、決算発表のシーズンを迎え、何かとご多用中のところ、当社の決算説明会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。

(2) 本日の説明内容

- ・本日、私からは、「第2四半期決算の業績総括」、「成長戦略を推進するための更なる開発体制の強化」、「来期の方向性」の3つについてご説明いたします。

## 2. 第2四半期決算の業績総括

2013年3月期第2四半期決算の業績総括			
■ 2013年3月期第2四半期決算の業績総括			
(単位:百万円)			
	2011/9	2012/9	増減
売上高	29,252	45,538	155.7%
営業利益	2,782	6,515	234.2%
営業利益率	9.5%	14.3%	-
経常利益	1,907	6,076	318.5%
四半期純利益	906	4,125	455.1%

CAPCOM

### (1) 上期決算の総括

- ・売上・利益ともに前年同期を上回るとともに、計画に対しても上回りました。  
2011年3月期連結中間決算の開示以降、売上、営業利益、経常利益、当期純利益の全ての項目において過去最高の実績となりました。

### (2) 増収増益の要因

- ・上期は、主に「パッケージソフト」、「オンラインコンテンツ」、「パチスロ機」の3分野が好調に推移しました。
- ・「パッケージソフト」では『バイオハザード6』や『ドラゴンズドグマ』が順調な出足を示すとともに、「オンラインコンテンツ」では国内外のソーシャルゲームやダウンロードコンテンツが四半期ごとに伸長しています。
- ・加えて、パチンコ&パチスロ(P&S)事業でも、受託パチスロ機が堅調に推移しました。
- ・このように、成長戦略の核となるデジタルコンテンツ事業と、新たな成長の可能性を秘めたP&S事業が業績を牽引していますので、今後もこれらの分野を伸ばしていきたいと考えています。


### 3. 更なる開発体制の強化

**更なる開発体制の強化**

## 市場環境の激化

経営資源の選択と集中により

- ・**ブランドクオリティの向上**
- ・**展開地域の拡大**



#### (1) 市場環境

- ・まず、パッケージ市場ですが、今年の6月のE3では、日本のゲーム企業の存在感が薄かったと感じており、日本のパブリッシャーにとっては、非常に厳しいE3がありました。ただし、世界的なパッケージ市場の勢いは十分感じられましたし、新たなビジネスチャンスも感じています。
  
- ・現在のパッケージ市場は、ハードウェアの成熟期・端境期を迎えていますので、通常は各社とも新規タイトルを出さないのですが、今年のE3は全く違っており、欧米メーカーは魅力的な新規タイトルをこの時期に多数投入してくるなど、攻勢が見られました。
  
- ・加えて、海外メーカーは大型タイトルに多額の開発費と宣伝費を集中させる傾向にあり、ゲームのクオリティが向上しています。当社としても、もう1、2段、それぞれのブランドのクオリティを引き上げていく必要があると考えています。
  
- ・さらに、パッケージ市場以外でも、「スマートフォンやタブレットなどのゲーム端末の増加」、「アジアや南米、中東など地域の拡大」という2軸の市場の広がりに対応していかなばなりません。

## 開発体制の強化

グローバル競争に勝ち抜くために

・内製開発スタッフの増員

・海外自社開発ラインの拡大

CAPCOM

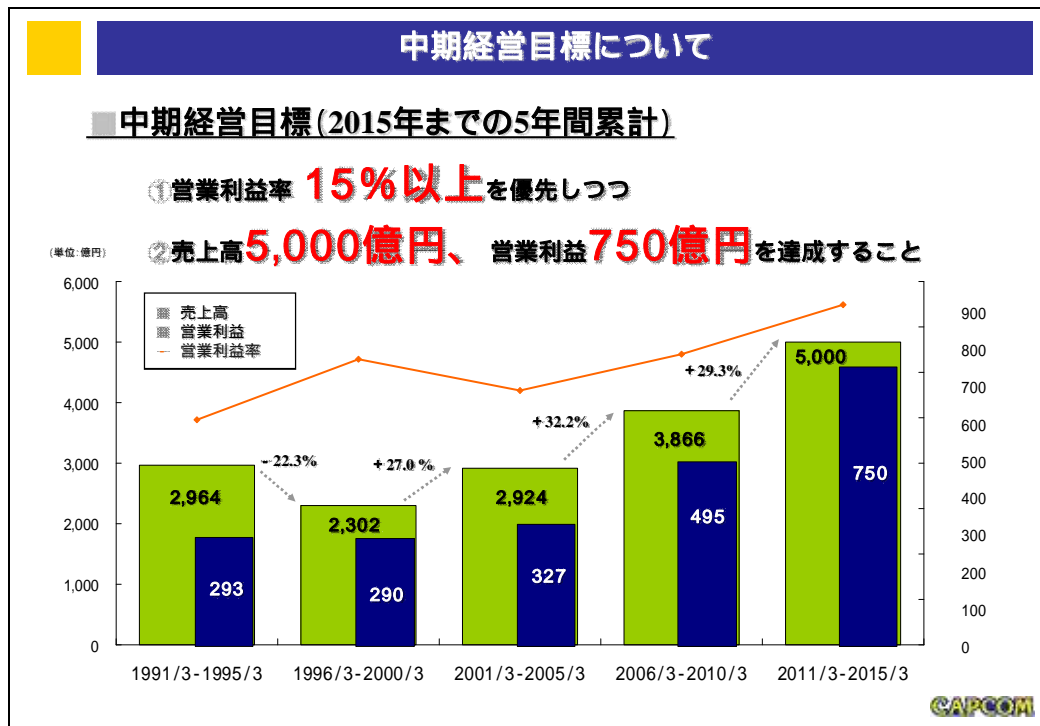
### (2) 更なる開発体制の強化

- ・このような状況下、グローバル競争を勝ち抜き、増加するゲーム端末と拡大する市場というチャンスを楽しむため、内製の開発スタッフを増員することで対応していきます。
- ・当然、外部の開発会社の活用や中途採用も引き続き一定規模は行っていますが、コスト面、ノウハウの集積、開発コンセプトの貫徹・統一などの観点から、内製比率を高め、世界トップクラスのコンテンツの創出とタイトルラインナップの拡充により、各市場でのシェアを向上してまいります。
- ・加えて、海外でも、新たな開発拠点や開発ラインを設けることで、パッケージ、ソーシャル、PC オンラインの各市場に向けた海外タイトルを増強していきます。
- ・パッケージの分野では、『デッドライジング2』の開発で成功を収めた「カプコン・ゲーム・スタジオ・バンクーバー」において、現在、開発人員を増強し、新たなタイトルの開発を進めています。
- ・ソーシャルゲームの分野では、ビーラインが、トロント、ロサンゼルス、ロンドン、日本に続く第5の開発拠点として、タイに「ビーライン・インタラクティブ・タイランド CO., LTD.」を設立します。iOS やアンドロイド向けタイトルを開発するとともに、将来的にはアジアに焦点を当てたゲーム開発も視野に入れていま

す。

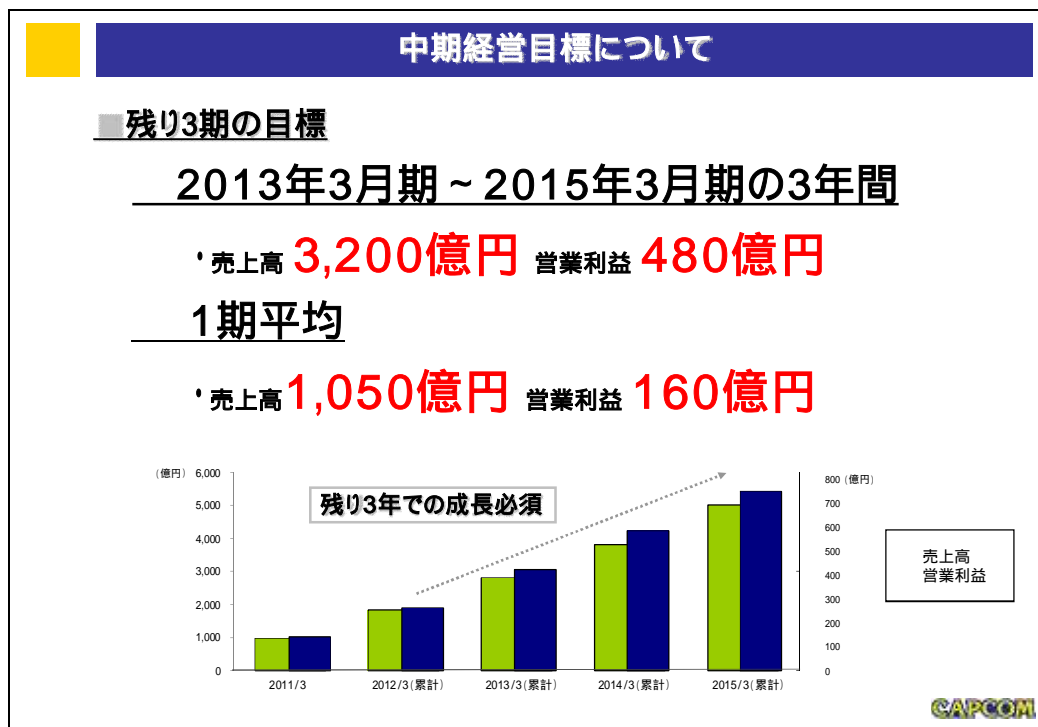
- ・また、日本におけるスマートフォンの普及率の上昇を鑑み、日本の開発拠点においても、これまでの海外タイトルの移植に加えて、日本独自のライセンス IP やオリジナルタイトルなどラインナップを強化していきます。
- ・PC オンラインの分野では、アジア市場に本格的に参入すべく、台湾に「カプコン台湾 CO., LTD.」を設立するとともに、韓国の子会社「カプコン・エンタテインメント・コリア CO., LTD.」にも開発ラインを増設しました。
- ・今後のグローバルでの開発体制としては、10 年間で開発人員を約 1,000 人増やし、2,500 名体制にしたいと考えています。

#### 4. 中期経営目標について



- ・当社は、中期経営目標として、2015年3月期までの5年間累計で「営業利益率15%以上を優先しつつ、売上高5,000億円、営業利益750億円」を掲げています。
- ・これまでの2期の進捗ですが、累計売上1,797億円（進捗率36%）、累計営業利益266億円（進捗率36%）、営業利益率は14.8%であり、順調に推移していると判断しています。

## 5. 来期の方向性



- ・中期経営目標を達成するためには、今期業績が期初計画通りに推移した場合、2014年3月期から2015年3月期の2年間で売上高2,100億円、営業利益320億円、1期平均では売上高1,050億円、営業利益160億円以上を達成しなければなりません。
- ・そのため、開発リソースを拡充し、大型タイトルを複数投入し、収益性の高いオンラインビジネス、つまりダウンロードコンテンツ、モバイル、PCなどもタイトルラインナップを大きく増やすことで、中期経営目標を達成してまいります。

- ・ 来期の業績に関しては、これから詰めていく段階であり、現時点で具体的な数字やタイトルラインナップは申しあげられませんが、

今期の大型タイトル群と比較して、どの程度のラインナップが揃えられるのか、

収益性の高いオンラインコンテンツが更に成長するのか。例えば、家庭用ゲームのパッケージと DLC の販売比率をどこまで変えられるのか、カプコンブランドのソーシャルゲームで国内の成長を継続できるのか、ビーラインは『スマーフ・ライフ』から再び成長を加速させるのか、PC オンラインは、アジアで橋頭保を築けるのか、

そして、P&S 事業の自社筐体ビジネスが本格的に立ち上がるのか、

などがポイントになると考えています。これらを精査しながら来期計画を策定し、皆様にご報告いたします。

以上をもちまして、私の説明を終わらせていただき、今後の具体的な戦略につきましては、社長より説明させていただきます。ありがとうございました。

以 上