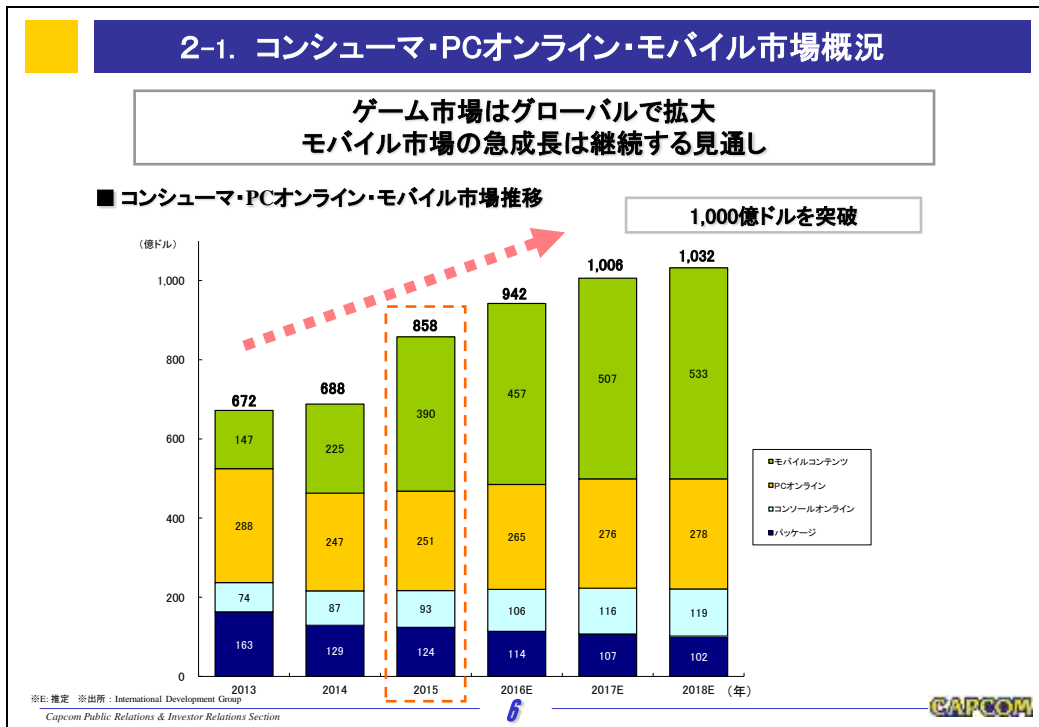


2016年3月期 決算説明会  
代表取締役社長 COO 辻本春弘説明要旨  
(2016年5月10日)

社長の辻本です。私からは、2017年3月期の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.6 2-1. コンシューマ・PCオンライン・モバイル市場概況**



まず初めに、成長戦略のポイントとして、コンシューマ・PC オンライン・モバイル市場のアップデートをさせていただきます。

世界のゲーム市場はグローバルで拡大しており、モバイル市場の急成長は今後も継続する見通しです。昨年の決算説明会では、2019年の市場予測は約900億ドルに達するとお伝えしましたが、最新の市場予測では2017年に1,000億円を突破するとしています。


特に、モバイル市場は30%以上の成長が見込まれ、引き続きゲーム市場の成長を牽引すると思われます。当社としても、これまで以上にこの市場に注力していきます。

一方、コンシューマ市場はコアゲーマー向けに安定的に推移すると思われます。またVRなどの新たな技術も登場しており、今後現行ハードの普及が更に進むとともに、ソフトメーカーとしては本格的な収穫期になると考えています。

**2-2. 成長戦略骨子**

## 成長戦略骨子

- **戦略1: コンシューマ事業の拡充**
  - ・ 主カブランドの安定的な供給
  - ・ DLC(本編・追加・カタログ)の強化
  - ・ 最新技術およびビジネスの追求
  
- **戦略2: オンライン事業の立て直し**
  - ・ モバイル事業統括の新設による開発体制の強化
  - ・ アジア地域での事業提携を推進

Capcom Public Relations & Investor Relations Section7

次に成長戦略ですが、引き続き、2つの成長戦略を掲げていきます。

コンシューマ事業では、60ヵ月マップや52週マップを通じて安定的にシリーズの最新作を投入できる体制を構築しています。既に仕組みは完成しているため、今期以降は運用面に注力し、推進していきます。

またダウンロードコンテンツは、本編・追加コンテンツの販売に加えて、HD化による過去資産の活用などにより、強化を図ります。カタログタイトルのHD化について、前期は『バイオハザード0 HD リマスター』が約80万本と好調に推移したほか、『バイオハザード6』のリマスター版も発売しました。「バイオハザード」20周年にあたる今期は『バイオハザード4』や『バイオハザード5』のリマスター化を予定しており、更に『バイオハザード2』のリメイクも進行中です。

また、VRやeスポーツなど、最新技術やトレンドにも積極的に対応し、コンシューマ周辺のビジネス機会を新たに創出していきます。

オンライン事業については、課題であるモバイルコンテンツでのヒット作を創出するべく、カプコンのモバイル事業とビーラインとを統合し、開発体制を強化した新たな組織で一丸となって取り組みます。

PCオンラインでは、テンセント社との協業で培ったノウハウを生かし、アジアにおける現地企業とのさらなる事業提携を推進していきます。

## P.9 3. 2017年3月期 連結業績予想

3. 2017年3月期 連結業績予想			
開発構造改革の成果を可視化 タイトルラインナップ拡充による増収増益			
(単位:百万円)			
	2016/3	2017/3計画	増減
売上高	77,021	85,000	7,979
営業利益	12,029	13,600	1,571
営業利益率	15.6%	16.0%	-
経常利益	11,348	13,300	1,952
親会社株主に 帰属する当期純利益	7,745	9,000	1,255

■ 主にデジタルコンテンツ事業における大型商材の投入により  
前期比で増収増益

■ 1株当たり予想当期純利益 160円06銭

■ 配当は 中間15円、期末25円の年間40円を予定

Capcom Public Relations & Investor Relations Section

9

**CAPCOM**

次に、2017年3月期の業績予想です。

今期は、開発構造改革の成果を可視化、つまりコンシューマをはじめ各セグメントでラインナップを拡充し、売上・利益以下全ての項目で前期からの成長を見込んでいます。

連結の売上高は前期比約79億円増の850億円、営業利益は前期比約15億円増の136億円、営業利益率は16.0%、経常利益は前期比約19億円増の133億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比12億円増の90億円を計画しています。

なお、1株当たり予想当期純利益は160円06銭、配当は 中間15円、期末25円の年間40円を予定しています。


次に、事業セグメント別の概況についてご説明します。

**4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画①**

**グローバルでの大型新作投入および  
過去資産活用の両面展開により持続的な成長を図る**

**■ コンシューマ 戦略**

- ・グローバルで新作タイトルを拡充
  - ⇒ 国内では『モンスターハンターストーリーズ』など人気シリーズ新作を発売
  - ⇒ 海外市場に向けた大型タイトルも順次発売
  - ⇒ VR(仮想現実)、eスポーツなど新たな技術・ビジネスへの対応
  
- ・DLC(本編および追加ダウンロード)による収益の拡大
  - ⇒ 本編および追加DLCの強化
  - ⇒ 『ストリートファイターV』など定期的なアップデートによるライフタイムの長期化
  - ⇒ DLC売上比率は29%となる見通し

Capcom Public Relations & Investor Relations Section12

デジタルコンテンツ事業の今期の展開です。

今期はグローバルでの大型新作タイトルの投入や過去資産活用の両面展開により、前期比で増収増益を見込んでいます。

コンシューマでは、グローバルで新作タイトルを拡充します。『モンスターハンターストーリーズ』など人気シリーズの新作を発売する他、大型タイトルの発売を予定しています。

昨今話題のVRについては、引き続き研究開発を進めています。

また、今期は『ストリートファイターV』を活用したeスポーツビジネスも展開していきます。

デジタルダウンロードについては、引き続き本編・追加コンテンツともに強化していきます。特に、前期に発売した『ストリートファイターV』などは、定期的なアップデートによりライフタイムの長期化を図ります。また、DLC売上比率は前年度実績の約26%から今期は約29%に向上する見込みです。

## P.13 4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画②

**4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画②**

**■ 2017年3月期 コンシューマ 主要タイトル販売計画**

タイトル名	計画
モンスターハンター関連タイトル	200万本クラス
その他大型タイトル①	400万本クラス
その他大型タイトル②	200万本クラス

※ 本数には、本編ダウンロード販売を含む

Capcom Public Relations & Investor Relations Section13

次に、今期のタイトル販売計画です。

現時点では営業上の都合により、全てのタイトルラインナップをお伝えしていませんが、公表済みである『モンスターハンターストーリーズ』、『逆転裁判 6』、『バイオハザード アンブレラコア』などのタイトルに加え、モンスターハンター関連で 200 万本クラスのタイトルを 1 本、そのほかに 400 万本クラス、200 万本クラスの新作大型タイトルそれぞれ 1 本を投入する予定です。なお、今期の主力タイトルは基本的に下期の発売を想定しています。

P.14 4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画③

4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画③				
<b>大型タイトルの販売に注力 パッケージ、ダウンロードともに販売本数は増加</b>				
■ 2017年3月期 コンシューマ 販売本数計画				
(単位:千本)				
	2015/3	2016/3	2017/3 計画	増減
タイトル数(SKU)	33	45	35	-10
パッケージ				
日本	4,000	4,700	3,400	-1,300
北米	2,400	2,600	3,500	900
欧州	1,300	1,200	1,600	400
アジア	300	400	500	100
パッケージ計	8,000	8,900	9,000	100
DLC				
本編DLC計	5,000	6,100	7,500	1,400
合計	13,000	15,000	16,500	1,500

2017年3月期のコンシューマは、タイトル数が前期に比べ10作減少するものの、大型タイトルの販売に注力することで、販売本数はトータルで1,650万本と、150万本の増加を見込んでいます。

タイトル数(SKU)は、ディストリビューションタイトルの減少のほか、今期は主力タイトルの販売に注力するため、中小型規模のタイトルが減少しています。

地域別の販売本数について、日本国内は前期に発売した『モンスターハンタークロス』の反動減により前期比130万本減の340万本と減少する見込みですが、北米は90万本増の350万本、欧州は40万本増の160万本、アジアは10万本増の50万本と、今期は大型タイトルが前期より増加するため、海外でのパッケージ本数は増加する見込みです。


また、ダウンロード本数計画は、新作のダウンロード本数増加を見込むとともに、リピーター本数も増加していることから、前期比140万本増の750万本を見込んでいます。

**4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画④**

**グローバルで一気通貫な開発体制を通じて  
IPを活用したヒット作の創出に注力**

**■ モバイルコンテンツ 戦略**

- ・国内市場でのヒット作を創出
  - ⇒ 自社IPを活用した新作タイトルの開発強化
  - ⇒ 「ロックマン」、「モンスターハンター」、「戦国BASARA」など4タイトル以上を配信予定
  - ⇒ 「モンスターハンターエクスポア」の更なる活性化へ注力
  
- ・アジアにおいてカプコンブランドのタイトルを展開
  - ⇒ 国内で堅調なタイトルを海外で積極的に協業



『モンスターハンター エクスプロア』

Capcom Public Relations & Investor Relations Section15CAPCOM

次に、モバイルコンテンツ事業の戦略です。

今期は、統合した新組織のグローバルで一気通貫な開発体制を通じて、当社の IP を活用したヒット作の創出に注力します。

国内市場向けには、自社 IP を活用した新作タイトルの開発を強化し、今期は「ロックマン」、「モンスターハンター」、「戦国 BASARA」など新作 4 タイトル以上の配信を予定しています。

また、「モンスターハンターエクスポア」については、400 万ダウンロードを達成し、概ね当初の想定通り堅調に推移していますが、今後は ARPPU の向上など、さらなる活性化を目指します。


また、国内で堅調なタイトルについては、アジアで展開すべく、現地企業との積極的な協業も推進していきます。

**4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画⑤**

**主カタイトルの安定的な運営と  
海外展開による収益機会の最大化**

**■ PCその他 戦略**

- ・国内運営タイトルの強化
  - ⇒ PCオンライン『モンスターハンター フロンティアG』の安定運営
  - ⇒ 『ドラゴンズドグマ オンライン』の国内基幹タイトルへの推進
  
- ・アジアにおけるタイトル投入を促進
  - ⇒ 『モンスターハンターオンライン』の上位ランクインに向けた積極的な協力
  - ⇒ その他の新作タイトルでも現地企業との提携を促進

Capcom Public Relations & Investor Relations Section16

次に、PC オンライン事業の戦略です。

同事業では、主カタイトルの安定的な運営および、海外展開による収益機会の最大化を図ります。

『モンスターハンター フロンティア G』は引き続き安定的に運営を行い、前期にサービスを開始した『ドラゴンズドグマ オンライン』については、国内基幹タイトルとして確立すべく推進していきます。

また、アジアへの自社タイトルの投入も促進します。

既にサービスを開始している『モンスターハンターオンライン』は、より上位へのランクインに向け、テンセント社へ積極的に協力し、現地での活性化を進めていきます。

その他、中国をはじめアジア地域で国内既存タイトルを積極的に展開していきます。



P.17 4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画⑥

4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画⑥					
各サブセグメントでのラインナップ拡充により増収増益					
■ デジタルコンテンツ事業 計画					
(単位: 億円)					
	2015/3	2016/3	2017/3計画	増減	
売上高	453	525	590	65	
営業利益	102	121	143	22	
営業利益率	22.5%	23.1%	24.2%	—	
コンシューマ					
売上内訳	パッケージ	262	312	330	18
	DLC	90	109	140	31
	コンシューマ計	352	421	470	49
	モバイルコンテンツ	41	33	40	7
	PCその他	60	71	80	9

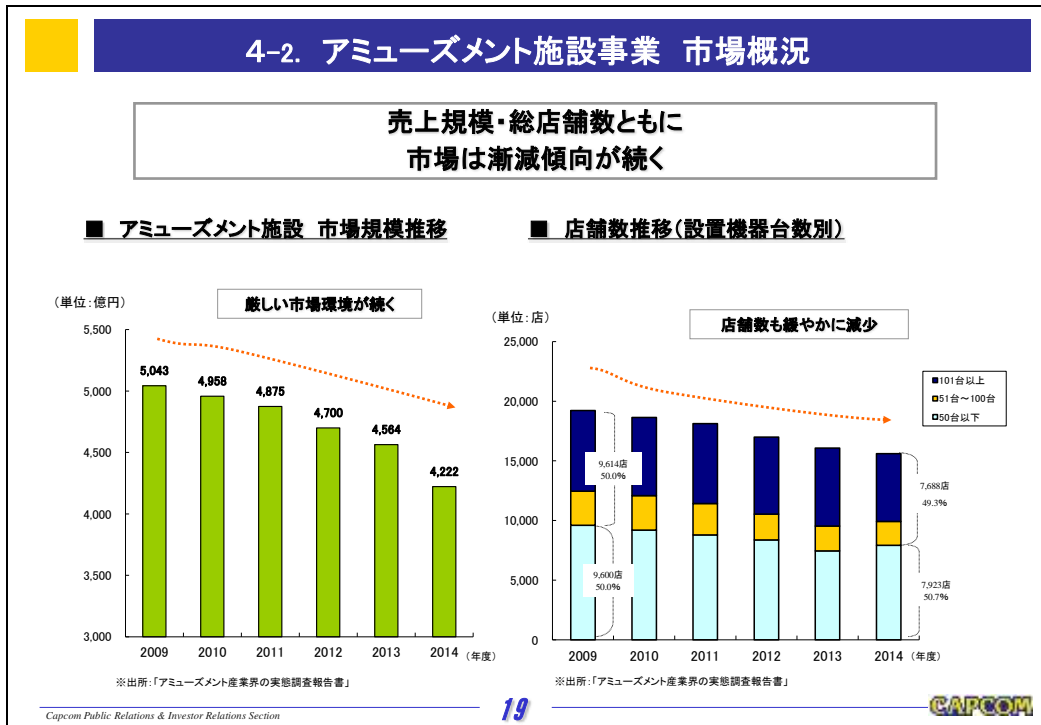
Capcom Public Relations & Investor Relations Section 17 CAPCOM

次に、デジタルコンテンツ事業の計画です。

今期の売上高は前期比 65 億円増の 590 億円、営業利益は前期比 22 億円増の 143 億円、営業利益率は 24.2%を計画しています。

売上高の内訳ですが、パッケージは前期比 18 億円増の 330 億円、DLC は前期比 31 億円増の 140 億円となり、コンシューマは合計で 470 億円を計画しています。また、モバイルコンテンツは前期比 7 億円増の 40 億円、PC その他は前期比 9 億円増の 80 億円としています。

P.19 4-2. アミューズメント施設事業 市場概況



次に、アミューズメント施設市場です。


まず、市場の状況ですが、売上規模・総店舗数ともに厳しい状況が続いています。

4-2. アミューズメント施設事業 戦略および計画

新たな収益機会の創出により  
前期からの回復を目指す

**■ アミューズメント施設事業 戦略**

- ・新規出店とビジネスチャンスの確保
  - ⇒ 自社キャラクターを活用した飲食展開やグッズ販売店舗の併設を通じた新収益機会の創出
  - ⇒ 既存店前年比計画: 100%
  - ⇒ 今期計画: 出店3、退店0、合計37店舗



『キャラカブ 岡崎店』(イオンモール岡崎)

**■ アミューズメント施設事業 計画**

(単位: 億円)

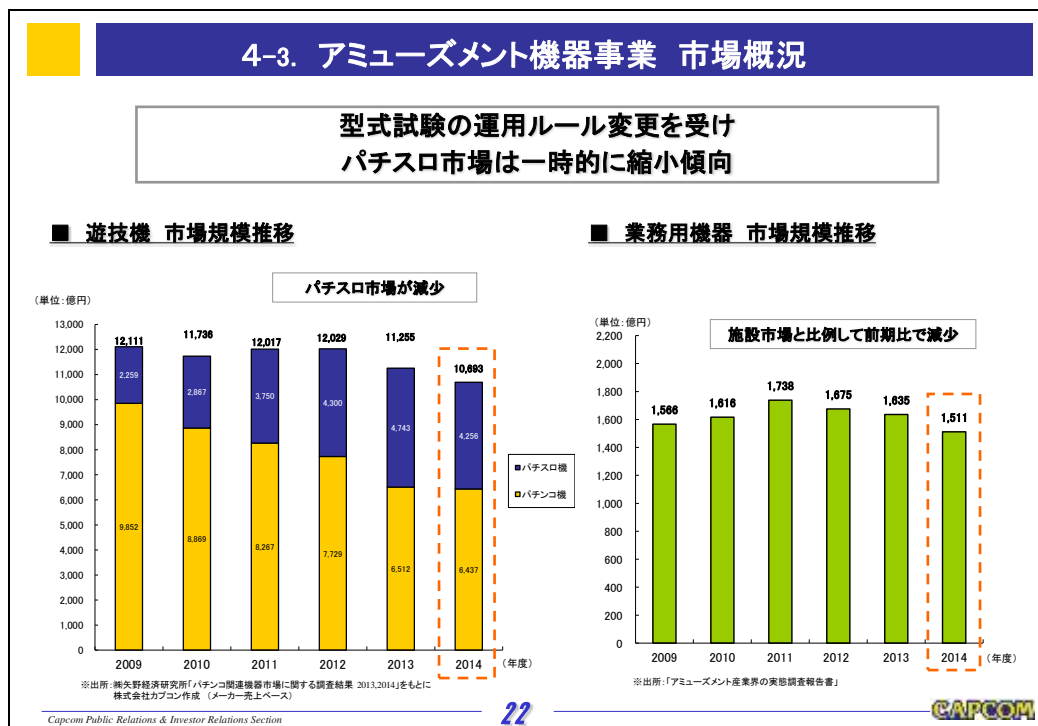
	2015/3	2016/3	2017/3 計画	増減
売上高	92	90	90	0
営業利益	9	7	8	1
営業利益率	10.2%	7.7%	8.9%	-
既存店売上前年比	90%	96%	100%	-

Capcom Public Relations & Investor Relations Section
20
CAPCOM

今期のアミューズメント施設事業は、厳しい市場環境が続く中で、引き続き運営の効率化に注力するとともに、自社キャラクターを活用した飲食展開やグッズ販売店舗の併設など、アミューズメント施設以外での収益機会を創出していきます。

今期の既存店売上高は前年比で 100%、店舗数は出店 3、退店 0 の計 37 店舗を計画しています。

また、今期の売上高は昨年と同額の 90 億円、営業利益も昨年とほぼ同額の 8 億円、営業利益率は 8.9%を計画しています。



次に、遊技機市場と業務用機器市場の推移です。

遊技機市場は、2014年のパチスロ機の型式試験運用ルール変更により各社ともタイトルの発売延期などが発生したため、パチスロ市場がやや減少しています。また、業務用機器販売市場も、施設市場と比例して減少が続いています。

4-3. アミューズメント機器事業 戦略および計画

両ビジネスとも、人気IPを活用した  
新規商材の投入により増収増益を見込む

**■ PS 戦略**

- ・人気シリーズを活用した筐体を安定的に供給
  - ⇒ 自社パチスロ機販売台数計画 4機種 5.5万台
  - ⇒ 他社パチンコ機へのライセンスビジネスを継続

**■ 業務用機器販売 戦略**


- ・人気コンテンツのライセンス筐体を積極的に販売
  - ⇒ メダルゲーム『マリオパーティふしぎのチャレンジワールド』  
2016年夏稼働予定
  - ⇒ アーケードゲーム『進撃の巨人 TEAM BATTLE』 2016年冬稼働予定

**■ アミューズメント機器事業 計画**

(単位:億円)

	2015/3	2016/3	2017/3 計画	増減
売上高	75	133	150	17
営業利益	27	28	30	2
営業利益率	36.3%	21.1%	20.0%	-


(PS:業務用機器販売 売上構成比= 9:1)



パチスロ機『スーパーストリートファイターIV』

Capcom Public Relations & Investor Relations Section

23



次に、アミューズメント機器事業の戦略です。

PS、業務用機器販売の両ビジネスとも、人気 IP を活用した新規商材の投入により増収増益を見込んでいます。

PS ビジネスでは、人気 IP を活用した自社筐体の安定的な供給を目指します。今期は、4月に稼働を開始した「スーパーストリートファイターIV」をはじめ4タイトル、計5.5万台の販売を計画しています。

業務用機器販売においては、2016年夏稼働予定の『マリオパーティ ふしぎのチャレンジワールド』や、2016年冬稼働予定の『進撃の巨人 TEAM BATTLE』など、他社の人気コンテンツを活用した新機種を投入します。

今期の売上高は前期比17億円増の150億円、営業利益は前期比2億円増の30億円、営業利益率は20.0%を計画しています。


4-4. その他事業 戦略および計画

ワンコンテンツ・マルチユース戦略により  
主力ブランドの認知拡大と収益最大化を図る

**■ キャラクターコンテンツ事業 戦略**

- ・タイトル発売と連動した映像展開による認知度向上
  - ⇒ TVアニメ「逆転裁判 ～その「真実」、異議あり!～」  
2016年4月より放映中
  - ⇒ TVアニメ「モンスターハンターストーリーズ」2016年放映予定
- ・非ゲームユーザーへの訴求
  - ⇒ USJ「ユニバーサル・クール・ジャパン」でのアトラクション展開
  - ⇒ ハリウッド映画「バイオハザードVI:ザ・ファイナル」2016年12月日本先行公開

**■ その他事業 計画**




© CAPCOM / 発売テレビ・A-1 Pictures

(単位:億円)

	2015/3	2016/3	2017/3計画	増減
売上高	21	20	20	0
営業利益	6	5	2	-3
営業利益率	30.8%	25.0%	10.0%	-

Capcom Public Relations & Investor Relations Section

25



その他事業においては、引き続きワンコンテンツマルチユース戦略の推進により、主力ブランドの認知拡大と収益最大化を図ります。

2016年4月より「逆転裁判 ～その「真実」、異議あり!～」が放映開始されており、視聴率も好調です。また、連動して『逆転裁判 6』の受注状況が伸長するなど、早速相乗効果が生まれています。更に、2016年中には「モンスターハンターストーリーズ」のアニメ化も決定しています。同じく年内発売予定のゲームソフト『モンスターハンターストーリーズ』と連動したプロモーションを行うことで、販売本数の最大化を図ります。

また、非ゲームユーザーへの訴求として、今年もユニバーサル・スタジオ・ジャパンにて、『ユニバーサル・クール・ジャパン』の一環として、当社コンテンツのアトラクション展開を行っています。加えてハリウッド映画「バイオハザードVI:ザ・ファイナル」が2016年12月に日本先行で公開されます。今期は「バイオハザード」が20周年を迎えることもあり、シリーズ作品と連動したプロモーションを行い、関連作品の拡販に努めます。

今期の売上高は前期と同額の20億円、営業利益は前期比3億円減の2億円、営業利益率は10.0%を計画しています。

なお営業利益減少の理由は、2016年1月に竣工した研究開発第2ビルを含め、新開発ビル2棟分の償却費を計上しているためであり、今後もこの償却費負担は続く見込みです。



私の説明は以上でございます。

今期も全社一丸となり、計画必達のため邁進してまいりますので、引き続きよろしくお願ひします。

以 上