

2017年3月期 第2四半期 決算説明会  
代表取締役社長 COO 辻本春弘説明要旨  
(2016年10月28日)

社長の辻本です。私からは、通期業績のポイントとなる当社の成長戦略の進捗および2017年3月期における事業セグメント別の戦略・計画についてご説明させていただきます。

**P.5 6. 2017年3月期 通期業績のポイント**

**6. 2017年3月期 通期業績のポイント**

## 成長戦略の進捗状況

■ コンシューマ事業の拡充

- ・ 『バイオハザード7 レジデント イービル』 2017年1月24日発売予定
  - ⇒ PlayStation VRに完全対応
  - ⇒ PlayStation 4 Pro(4K/HDR)、Xbox One S(HDR)による高画質映像に対応
  - ⇒ PS4向け体験版のダウンロード数は400万を突破(10月15日時点)
- ・ 『デッドライジング4』 2016年12月6日発売予定
- ・ 『モンスターハンターダブルクロス』 2017年3月18日発売予定



まず初めに、この通期計画を達成する上でポイントとなる成長戦略について簡単にご説明します。

当社は以前から、コンシューマ事業の拡充を成長戦略の1つに掲げ、同部門の構造改革を進めてきましたが、今期はその成果として、年末から期末にかけて『バイオハザード7 レジデント イービル』、『デッドライジング4』、『モンスターハンターダブルクロス』の3つの大型タイトルを発売します。それぞれ、市場からの評判も高く、業績を牽引するタイトルとして、最先端の開発環境にて、鋭意開発を進めています。

## P.8 7-1. デジタルコンテンツ事業 下期戦略 (1)

**7-1. デジタルコンテンツ事業 下期戦略(1)**

**グローバルで大型タイトルを複数投入し攻勢をかける  
新作および旧作のDLC販売を拡大**

■ 下期 戦略(コンシューマ)

- ・構造改革の成果として、3つの大型タイトルを投入
- ・本編および追加DLCの拡販により、DLC売上比率を向上

■ 下期 主要タイトル販売計画(コンシューマ)

(単位:千本)

ハード	タイトル名	地域	発売予定日	計画
PS4 XOne PC	バイオハザード7 レジデント イービル	日本	2017/1/26	4,000
		北米	2017/1/24	
		欧州	2017/1/24	
XOne PC	デッドライジング4	日本	2016/12/8	2,000
		北米	2016/12/6	
		欧州	2016/12/6	
3DS	モンスターハンターダブルクロス	日本	2017/3/18	2,000

※ 日本には、アジア地域を含む ※ 本数には、本編ダウンロード販売を含む



それでは、各セグメントの下期戦略をお伝えします。

まず初めにデジタルコンテンツ事業です。

コンシューマビジネスでは、下期のポイントとして、年末から期末にかけて 3 つの大型タイトルを発売します。

1つ目は1月24日に発売予定の『バイオハザード7 レジデント イービル』です。期中で400万本の販売を計画しています。PlayStation®VRへの完全対応に加え、先般発表されたPlayStation 4 Pro、Xbox One Sによる高画質映像に対応するなど、当社のフラッグシップタイトルとして最先端のプレイ環境を提供すべく、鋭意開発中です。更に、グローバルタイトルとして、当社史上最大の13言語への対応を予定しています。なお、現時点でPS4向け体験版のダウンロード数は400万を突破しており、ユーザーからの期待度の高さもうかがえます。

2つ目は12月6日発売予定の『デッドライジング4』です。Xbox OneおよびPC向けに、期中200万本を計画しています。同作では、本編およびダウンロードでの販売に注力していきます。

3つ目は3月18日発売予定の『モンスターハンターダブルクロス』です。「モンスターハンター」シリーズの最新作として、ニンテンドー3DSシリーズ向けに期中200万本の販売を計画しています。

P.9 7-1. デジタルコンテンツ事業 下期戦略 (2)

7-1. デジタルコンテンツ事業 下期戦略(2)				
<b>大型タイトルの開発は順調に進捗                      期初計画通り、販売本数増を見込む</b>				
<b>■ 通期 販売本数計画(コンシューマ)</b>				
(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
<b>合計</b>	<b>13,000</b>	<b>15,000</b>	<b>16,500</b>	<b>1,500</b>
新・旧別内訳	2015/3	2016/3	2017/3 計画	増減
新作	7,000	8,000	10,000	2,000
旧作・廉価版	6,000	7,000	6,500	-500
合計	13,000	15,000	16,500	1,500
他社タイトル	750	750	400	-350
<small>※タイトル数には、ダウンロード専売タイトルを含む</small>				



次に通期でのコンシューマの販売本数計画です。

先ほどの 3 タイトルの開発は順調に進捗していますので、これらの貢献により、期初計画通り、通期で販売本数の増加を見込んでいます。

タイトル数は前期に比べ 10 作減少するものの、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。タイトル数の減少は、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ることが要因です。また、1,650 万本の内訳ですが、大型タイトル 3 作の投入により、新作が従来の約 5 割から、約 6 割に増加しています。

地域別の販売本数については、『バイオハザード7 レジデント イービル』、『デッドライジング 4』など、グローバル向けの大型タイトルが前期より多いため、欧米でのパッケージ本数が増加しています。日本については前期の『モンスターハンタークロス』の反動減を主因に、130 万本の減少を見込んでいます。

ダウンロード本数計画は新作、旧作ともに増加し、合計で前期比 23%増の 750 万本を見込んでいます。

またリピート販売本数は、パッケージ、ダウンロード合わせて前期 700 万本に対して、今期はほぼ前期並みの 650 万本の計画です。

**7-1. デジタルコンテンツ事業 下期戦略(3)**

**モバイルおよびPCオンラインにおけるアップデートなど  
既存タイトルの運営を強化**

■ **下期 戦略(モバイル)**

- ・『モンスターハンター エクスプロア』の運営を強化
- ・新組織 カプコン・モバイルより新作を配信  
⇒第1弾タイトル『オトモンドロップ モンスターハンター ストーリーズ』(Android/iOS版) 2016年冬
- ・『囚われのバルマ』  
⇒10月より、新キャラクター アオイ編を配信

■ **下期 戦略(PCその他)**

- ・『ドラゴンズドグマ オンライン』は2016年冬にシーズン2.2へアップデート  
⇒既存ユーザーの満足度向上とともに、アクティブユーザー数の増加を図る
- ・『モンスターハンター フロントニアG』は11月に『モンスターハンターフロントニアZ』へアップデート  
⇒新たにPlayStation 4へ対応
- ・『モンスターハンターオンライン』は新モンスターの追加など、大型アップデートを実施



次に、モバイルおよび PC その他の下期戦略をお伝えします。それぞれ継続的にアップデートを行い、既存タイトルの運営を強化していきます。

まず、モバイルの戦略ですが、既存タイトルの中心である『モンスターハンター エクスプロア』は、500万DLを突破するなど安定的に収益に貢献していますので、引き続きアップデートを続け、収益基盤の強化に努めます。

また、今期より新たに立ち上げたカプコン・モバイルからは、今後のモバイル事業における試金石として、第1弾タイトル『オトモンドロップ モンスターハンター ストーリーズ』を2016年冬に配信します。『スノーピードドロップス』などの運営で培ったノウハウを活かし、ヒットへとつなげます。

更に、『囚われのバルマ』では10月より新キャラクター アオイ編を配信しています。新規IPとして今後も成長させるべく、様々な展開を検討しています。

モバイルは、当社の成長戦略の実現において、成長しなくてはならない領域です。今期については、以上のように、内作タイトルに注力することで増収を目指し、来期以降の本格的な成長の足掛かりを築いていきたいと考えています。

続いて PC その他ですが、『ドラゴンズドグマ オンライン』は今後も段階的にアップデートを続けユーザー数の拡大を図るとともに、既存ユーザーの継続率を高めることで収益の拡大を図ります。

『モンスターハンターフロンティア G』は、11月に『モンスターハンターフロンティア Z』への大型アップデートを予定しており、引き続き安定的な運営により、一定の収益貢献を想定しています。

最後に、中国のテンセント社と進めている『モンスターハンターオンライン』についても、年末、旧正月に向けて新モンスターの追加など、大型アップデートの実施を予定しています。

P.11 7-1. デジタルコンテンツ事業 通期計画

7-1. デジタルコンテンツ事業 通期計画					
<p>コンシューマでの大型タイトル投入により 全社業績を牽引する収益を生み出す</p>					
<p>■ 通期 デジタルコンテンツ事業</p>					
(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%	—	
売上内訳	コンシューマ				
	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



次に、デジタルコンテンツ事業の通期計画および、セグメント別の売上計画についてご説明します。

今回、通期計画は期初計画からの変更はありません。デジタルコンテンツ事業全体では、売上高が 590 億円、営業利益は 143 億円の計画です。売上の内訳としては、コンシューマは合計で 49 億円増の 470 億円、モバイルコンテンツは 7 億円増の 40 億円、PC その他は 9 億円増の 80 億円と、コンシューマのタイトル拡充により増収になる見通しです。特にコンシューマは下期に主力タイトルの貢献を見込んでいますので、各タイトルの収益最大化に向けて、経営・開発・営業が一丸となって、全力で進めていきます。

PC その他は足元で苦戦していますが、既存タイトルの強化および『モンスターハンターオンライン』の貢献により、通期での回復を図ります。

7-2. アミューズメント施設事業 下期戦略

**効率的な運営の継続および新たな事業展開により  
通期での収益確保を目指す**

■ **下期戦略**

- ・「カプコンカフェ」(飲食店舗)、「キャラカプ」(キャラクターグッズ販売)等、既存業態にとらわれない新たな施設展開を継続
- ・VRを用いたアトラクション「特撮体感VR 大怪獣カブドン」の展開による話題喚起

■ **下期計画**

- ・下期出店2店舗を予定(計37店舗)
- ・通期の既存店売上前年比: 100%

■ **通期 アミューズメント施設事業**

(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%	-

続いて、アミューズメント施設事業についてご説明します。

期初計画は据え置き、引き続き効率的な運営や、キャラクターグッズ販売、VR アトラクションの設置などにより、売上高 90 億円、営業利益 8 億円を目指します。市況に底打ちの兆しも見られ、既存店の前年同期比売上の観点からも、上期は順調に進捗していると考えています。

具体的な施策として、自社 IP を活用した飲食店「カプコンカフェ」および店舗併設の物販コーナー「キャラカプ」の展開を継続します。また、9 月より VR アトラクション「特撮体感 VR 大怪獣カブドン」の稼働を吉祥寺店にて開始しました。VR の話題性による来店誘引だけでなく、今後の当社店舗における VR アトラクションの展開に向けたトライアルとして活用していきます。更に、アミューズメント施設にて家庭用ゲームの体験会や開発者のトークショーなどを実施し、集客アップを図ります。

下期は新たに 2 店舗の出店を予定しており、店舗数は計 37 店舗となる予定です。

通期の既存店対前年比計画は 100%と、期初計画を据え置いています。

P.15 7-3. アミューズメント機器事業 下期戦略

7-3. アミューズメント機器事業 下期戦略

下期はPS事業において2機種の投入を予定  
通期計画の達成を目指す

**■ PS事業 下期戦略**

- ・パチスロ機『モンスターハンター～狂竜戦線～』 2016年冬投入予定
- ・その他パチスロ機 1機種を投入予定
- ・通期計画 4機種 55,000台

**■ 業務用機器販売事業 下期戦略**

- ・既存ゲーム機のリピート販売および通信型課金による収益を見込む

**■ 通期 アミューズメント機器事業**

	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%	-

※ 売上比 PS事業：AM事業＝ 9：1



「モンスターハンター～狂竜戦線～」

(単位:億円)



次は、アミューズメント機器事業の計画です。

PS 事業においては、パチスロ機『モンスターハンター～狂竜戦線～』を 2016 年冬に投入予定ですが、こちらは 2.5 万台の販売を計画していますが、受注状況は良好です。通期では上期とあわせ 4 機種を投入し、計 5.5 万台の販売を計画しています。

業務用機器では、既存ゲーム機のリピート販売、通信型の課金による収益を見込んでいます。

アミューズメント機器事業の通期計画は期初から変更なく、売上高 150 億円、営業利益 30 億円を目指します。PS 事業と業務用機器販売事業の売上比は、9 : 1 となる見込みです。

P.17 7-4. その他事業 下期戦略

### 7-4. その他事業 下期戦略

家庭用ゲームの発売と連動した映像展開  
相乗効果による収益の最大化を見込む

**■ キャラクターコンテンツ事業 下期戦略**

- ・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「モンスターハンターシリーズ RIDE ON」 10月放映開始
  - ⇒ ハリウッド映画「バイオハザード:ザ・ファイナル」 12月日本先行公開
- ・非ゲームユーザーへの訴求
  - ⇒ ミュージカル「バイオハザード～ヴォイス・オブ・ガイア～」 9月公演開始
  - ⇒ 舞台「斬劇『戦国BASARA』関ヶ原の戦い」 2017年2月公演予定



「モンスターハンターシリーズ RIDE ON」  
©CAPCOM/MHST製作委員会

**■ その他事業 計画**

(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%	-



最後にその他事業ですが、同事業においては、引き続きワンコンテンツマルチユースを推進していきます。

テレビアニメでは 10 月より「モンスターハンター ストーリーズ RIDE ON」が放送されています。10 月発売の『モンスターハンターシリーズ』はもちろん、3 月発売予定の『モンスターハンターダブルクロス』とも相乗効果を発揮し、ブランド価値の更なる向上に努めます。

さらに、ハリウッド映画「バイオハザード:ザ・ファイナル」も 2016 年 12 月 23 日に日本で先行公開が決定しており、2017 年 1 月には全世界で公開予定です。こちらも 2017 年 1 月発売予定の『バイオハザード 7 レジデント イービル』とのシナジーにより、両者の収益向上を図ります。

また、ミュージカル「バイオハザード～ヴォイス・オブ・ガイア～」や舞台「斬劇『戦国BASARA』関ヶ原の戦い」などの舞台公演を展開することで、非ゲームユーザーのゲーム市場への誘引を目指します。

通期計画は期初から変更なく、売上高 20 億円、営業利益 2 億円としています。

私の説明は以上でございます。今期も全社一丸となり、計画達成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。