



株式会社カプコン
(東証一部:9697)

2018年3月期
第2四半期決算概況

将来の見通しに関する注意事項

この資料に記載されている経営戦略、計画や見通しなどは、過去の事実を除いて将来の予測であり、現時点において入手可能な情報や合理的判断の根拠とする一定の前提条件に基づいており、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これら見通しとは大きく変動する場合があります。

また、当社を含め当業界は、ユーザーニーズの多様化など、市場環境の変化によっては業績が大きく振れる可能性があります。

業績等の変動要因としては、①売上高の過半数を占める家庭用ゲームソフトのヒットの有無や販売本数の多寡、②家庭用ゲームソフト開発の進捗状況、③家庭用ゲーム機の普及動向、④海外市場の売上状況、⑤株価、為替動向、⑥他社との開発、販売、業務提携、⑦市場環境の変化などが挙げられます。

また、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

< 目次 >

1. 2018年3月期 通期業績のポイント ……P 3
2. 2018年3月期第2四半期 決算概況 ……P 5
3. 事業セグメント別 戦略および計画 ……P 26
4. 補足:主要経営指標 ……P 39

1. 2018年3月期 通期業績のポイント

1. 2018年3月期 通期業績のポイント

デジタルコンテンツ事業での成長により、5期連続の営業増益を目指す
上期は期初想定に対し順調に推移

(単位:百万円)

	2017/3	2018/3計画	増減	2017/9
売上高	87,170	93,000	5,830	33,729
営業利益	13,650	14,500	850	5,001
営業利益率	15.7%	15.6%	-	14.8%
経常利益	12,589	14,000	1,411	5,016
親会社株主に 帰属する当期純利益	8,879	9,500	621	3,481

- コンシューマの安定成長 およびモバイル・PCオンラインの改善等により
前期比で増収増益を図る
- 通期計画は据え置き

2. 2018年3月期第2四半期 決算概況

2-1. 2018年3月期第2四半期 連結損益計算書

2-1. 2018年3月期第2四半期 連結損益計算書

■ 2016/9実績 vs. 2017/9実績

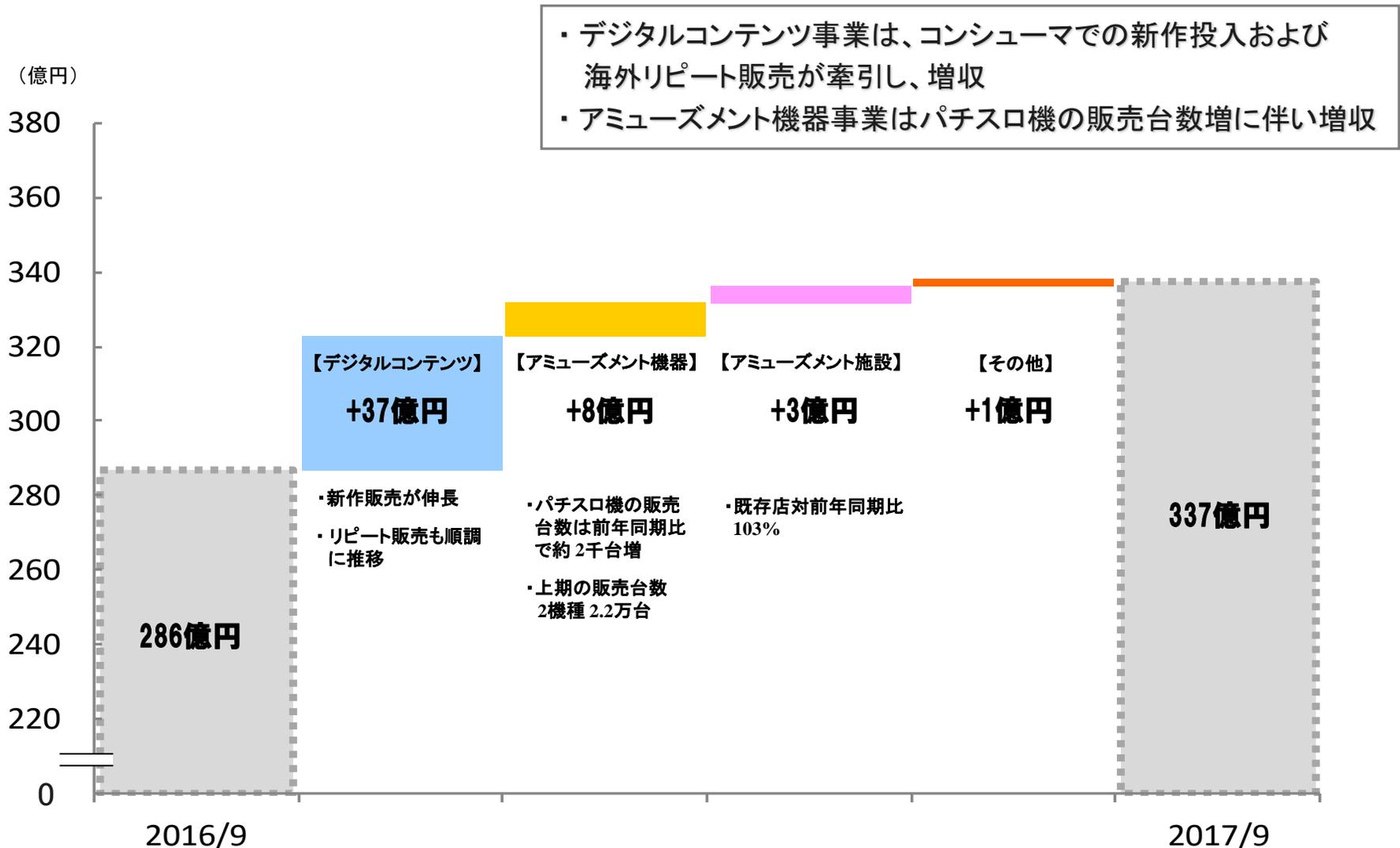
(単位:百万円)

	2016/9	2017/9	増減
売上高	28,676	33,729	5,053
営業利益	1,715	5,001	3,286
経常利益	514	5,016	4,502
親会社株主に帰属する 四半期純利益	405	3,481	3,076

- デジタルコンテンツ事業における新作の伸長およびライセンス収入により、前年同期比で増収増益
- 為替差益 54百万円を計上(前年同期は為替差損 1,167百万円を計上)

2-1. 2018年3月期第2四半期 連結損益計算書のポイント(1)

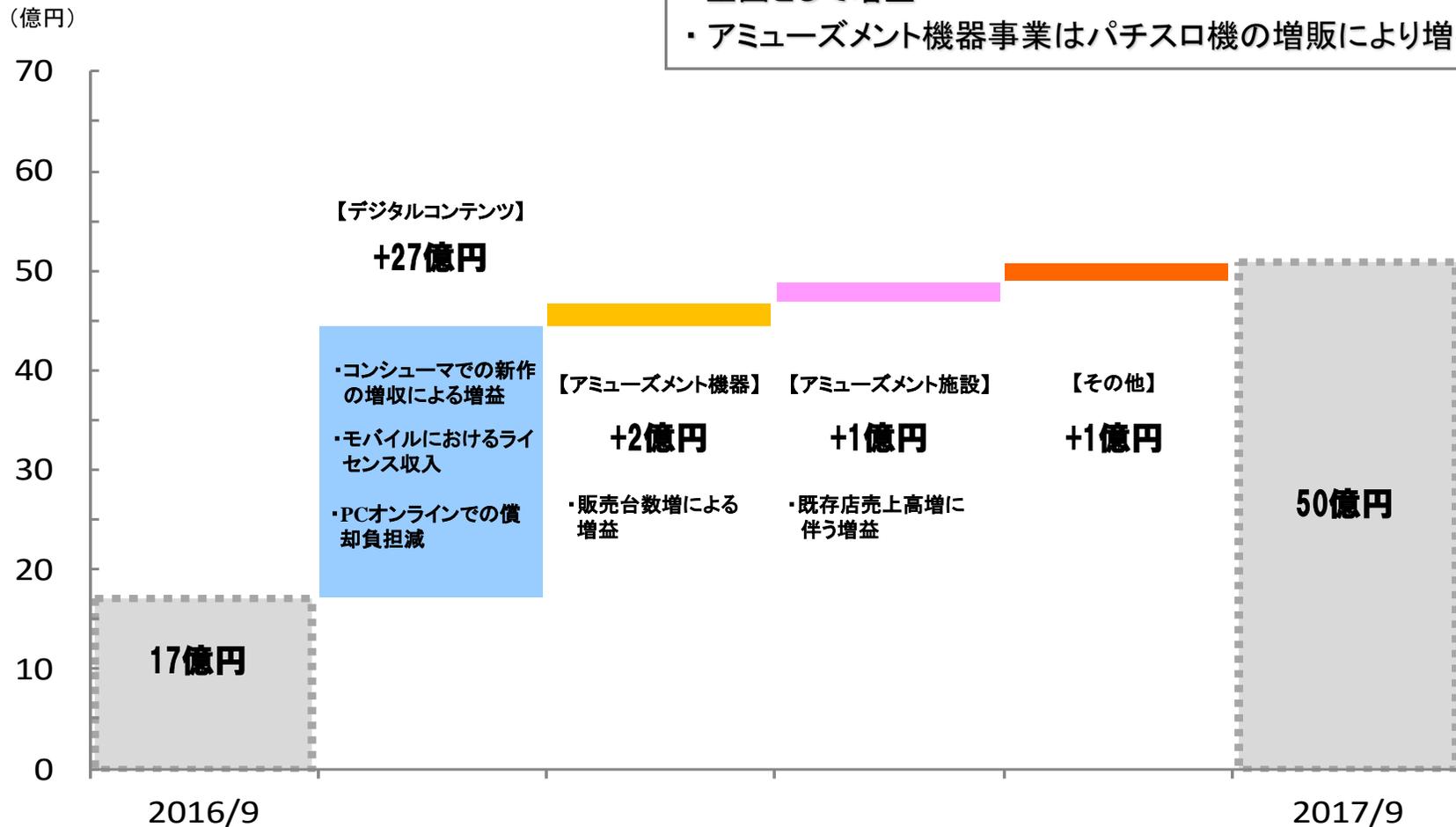
■ 2017/9 売上高増減要因



2-1. 2018年3月期第2四半期 連結損益計算書のポイント(2)

■ 2017/9 営業利益増減要因

- ・ デジタルコンテンツ事業は、コンシューマでの新作販売増を主因として増益
- ・ アミューズメント機器事業はパチスロ機の増販により増益



2-2. 2018年3月期第2四半期 連結貸借対照表

2-2. 2018年3月期第2四半期 連結貸借対照表

■ 貸借対照表 主要変動項目

(単位:百万円)

資産の部	2017/3	2017/9	増減
ゲームソフト仕掛品	30,150	37,353	7,203
受取手形及び売掛金	20,175	11,156	-9,019

(1) ゲームソフト仕掛品

- ・ コンシューマでのラインナップ拡充と開発進行に伴う増加

(2) 受取手形及び売掛金

- ・ 前期発売タイトルの売掛金回収により減少

(単位:百万円)

負債の部	2017/3	2017/9	増減
長・短期借入金 計	16,111	10,524	-5,587

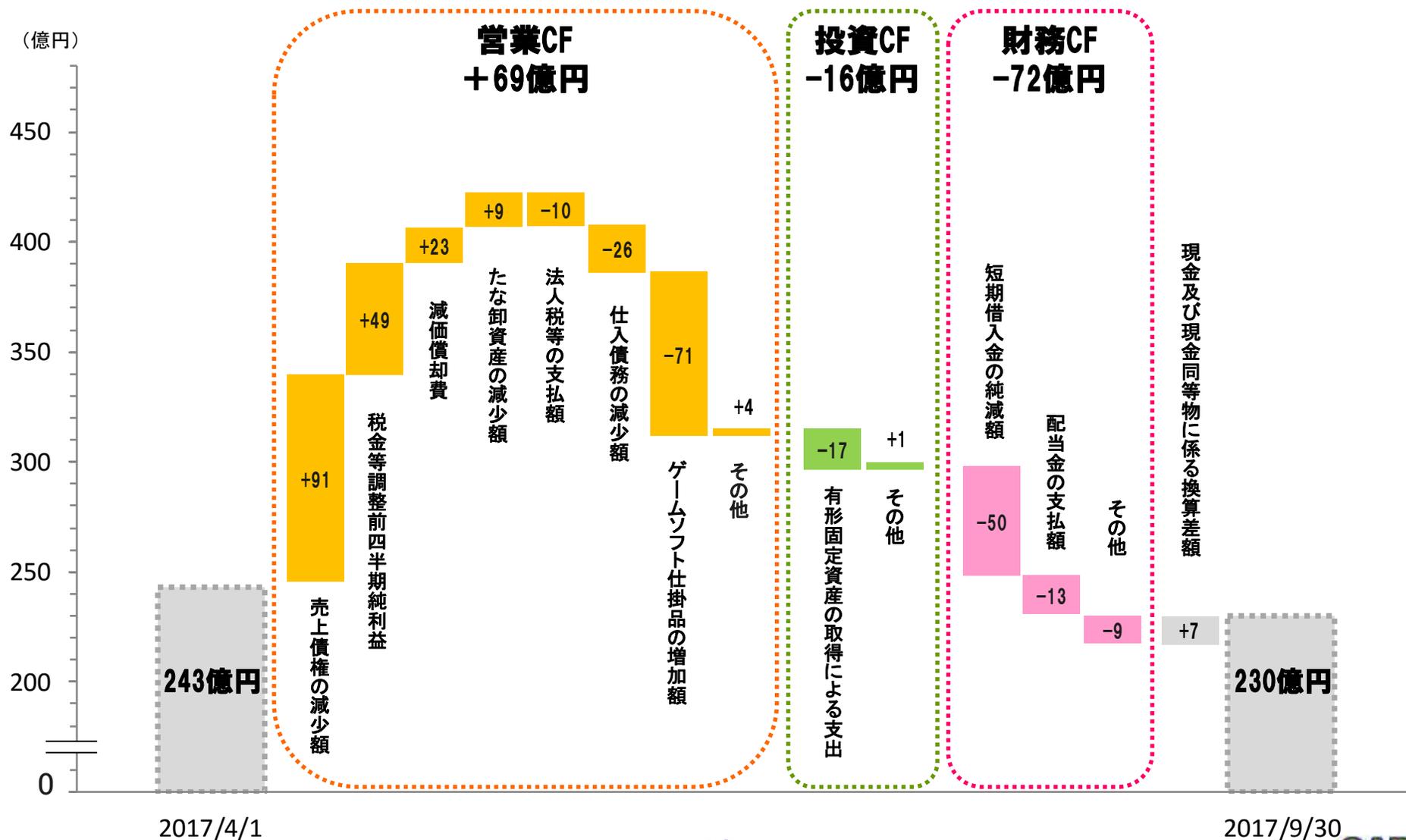
(3) 長・短期借入金 計

- ・ 短期借入金 50億円の返済に伴う減少

2-3. 2018年3月期第2四半期 連結キャッシュフロー計算書

2-3. 2018年3月期第2四半期 連結キャッシュフロー計算書

■ 2017/9 キャッシュフロー計算書 増減要因



2-4. 事業セグメント別概況

2-4-1. デジタルコンテンツ事業

2-4-1. デジタルコンテンツ事業 上期概況(1)

海外でのリピート販売は安定的に成長
上期投入の新作タイトルも貢献

■ 上期 事業概況(コンシューマ)

- ・ 新作『マーベル VS. カプコン:インフィニット』は 90万本の出荷
- ・ 『バイオハザード7 レジデント イービル』は累計販売本数 400万本を突破
- ・ 上期のリピート販売本数比率 69.0%、ダウンロード売上比率 35.3%

■ 上期 主要タイトル販売実績(コンシューマ)

(単位:千本)

ハード	タイトル名	地域	発売日	実績
PS4 Xbox One PC	マーベル VS. カプコン:インフィニット	日本	2017/9/21	900
		北米	2017/9/19	
		欧州	2017/9/19	
PS4 Xbox One PC	バイオハザード7 レジデント イービル (リピート)	日本	2017/1/26	600
		北米	2017/1/24	
		欧州	2017/1/24	

2-4-1. デジタルコンテンツ事業 上期概況(2)

新作・リピート販売ともに伸長
合計販売本数は前年同期比で増加

■ 上期 販売本数実績 (コンシューマ)

(単位:千本)

	2015/9	2016/9	2017/9	増減
タイトル数(SKU)	20	22	20	-2
パッケージ				
日本	1,000	700	950	250
北米	800	1,400	1,500	100
欧州	250	500	900	400
アジア	50	100	200	100
パッケージ計	2,100	2,700	3,550	850
DLC				
本編DLC計	2,400	3,800	4,850	1,050
合計	4,500	6,500	8,400	1,900

2-4-1. デジタルコンテンツ事業 上期概況(3)

モバイルは中期での成長に向けた協業を推進
既存作を安定的に運営

■ 上期 事業概況(モバイルコンテンツ)

- ・『モンスターハンター エクスプロア』は安定した収益寄与
- ・協業に伴うライセンス収入を第1四半期に計上
- ・iOS/Android 『逆転裁判6』、『大逆転裁判 -成歩堂龍ノ介の冒険-』を投入

■ 上期 事業概況(PCその他)

- ・『モンスターハンター フロンティアZ』は底堅く推移
- ・『ドラゴンズドグマ オンライン』は、8月にシーズン3へ大型アップデート

2-4-1. デジタルコンテンツ事業 上期実績

コンシューマの安定成長を主因として増収増益
オンラインビジネスは改善の取り組みを推進

■ 上期 デジタルコンテンツ事業

(単位:億円)

	2015/9	2016/9	2017/9	増減	
売上高	143	163	201	38	
営業利益	15	10	38	28	
営業利益率	10.7%	6.7%	19.0%	—	
コンシューマ					
売上内訳	パッケージ	66	67	97	30
	DLC	37	50	53	3
	コンシューマ計	103	117	150	33
	モバイルコンテンツ	13	19	25	6
	PCその他	27	27	26	-1

2-4-2. アミューズメント施設事業

2-4-2. アミューズメント施設事業 上期実績

人気景品が既存店売上を牽引
効率的な運営体制により前年同期を上回る

■ 上期 事業概況

- ・ 既存店売上 対前年同期比 103% (第1四半期 99%・第2四半期 105%)
- ・ 2店舗(徳重店、津田沼店)を出店、1店舗(奈良店)を退店



『ゲームランド津田沼店』

■ 上期 実績

(単位:億円)

	2015/9	2016/9	2017/9	増減
売上高	44	48	51	3
営業利益	3	4	6	2
営業利益率	8.1%	9.9%	12.2%	-
既存店売上前年比	92%	104%	103%	-

■ アミューズメント施設店舗数

(単位:店)

	2016/3	2017/3	2017/9	2018/3 計画
出店	4	3	2	5
退店	3	1	1	1
総店舗数	34	36	37	40

2-4-3. アミューズメント機器事業

2-4-3. アミューズメント機器事業 上期実績

PSにおける販売台数増加を主因として増収増益

■ 上期 事業概況(PS)

- ・パチスロ機『逆転裁判』 4月稼働 4千台
- ・パチスロ機『バイオハザード リベレーションズ』 7月稼働 1.8万台
- ・上期 2機種 2.2万台(前年同期 2万台)

■ 上期 事業概況(業務用機器販売)

- ・メダルゲーム機『モンスターハンター メダルハンティング G』 8月稼働



「バイオハザードリベレーションズ」

■ 上期 実績

(単位:億円)

	2015/9	2016/9	2017/9	増減
売上高	121	65	73	8
営業利益	25	16	19	3
営業利益率	21.0%	25.3%	26.3%	-

※ 売上比 PS : 業務用機器販売 = 9 : 1

2-4-4. その他事業

2-4-4. その他事業 上期実績

多角的なライセンス提供により ワンコンテンツ・マルチユース戦略を推進

■ 上期 概況(キャラクターコンテンツ)

- ・ 家庭用ゲームと連動したキャラクターグッズやライセンス展開
- ・ 映像・舞台化等による非ゲームユーザー層への認知度向上
 - ⇒ TVアニメ「モンスターハンターストーリーズ RIDE ON」 好評放映中
 - ⇒ USJ「ユニバーサル・クール・ジャパン2017」でのアトラクション展開
- ・ eスポーツ普及に向けて「EVO2017」との提携や「東京ゲームショウ2017」でのイベント開催

■ 上期 実績

(単位:億円)

	2015/9	2016/9	2017/9	増減
売上高	7	9	10	1
営業利益	2	3	5	2
営業利益率	31.8%	41.1%	52.9%	-

3. 事業セグメント別戦略および計画

3-1. デジタルコンテンツ事業

3-1. デジタルコンテンツ事業 下期戦略(1)

グローバルに向けた大型タイトルの投入を予定
新作および旧作のDLC販売を拡大

■ 下期 戦略(コンシューマ)

- ・「モンスターハンター」ブランドの最新作『モンスターハンター:ワールド』を 1月26日に投入予定
- ・『バイオハザード7 レジデント イービル ゴールド エディション』を 12月12日に発売予定
- ・本編および追加DLCの拡販により、DLC売上比率 33.6%(前期31.5%)を見込む



3-1. デジタルコンテンツ事業 下期戦略(2)

現行機移植版のラインナップ拡充等に伴い
DLC販売本数は増加を見込む

■ 通期 販売本数計画(コンシューマ)

(単位:千本)

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	増減
タイトル数(SKU)	45	42	37	-5
パッケージ				
日本	4,700	3,500	2,750	-750
北米	2,600	4,300	4,700	400
欧州	1,200	2,200	2,650	450
アジア	400	400	400	-
パッケージ計	8,900	10,400	10,500	100
DLC				
本編DLC計	6,100	9,000	12,500	3,500
合計	15,000	19,400	23,000	3,600

※ タイトル数には、ダウンロード専売タイトルを含む

3-1. デジタルコンテンツ事業 下期戦略(3)

大型タイトルの発売により新作は前期並み
旧作は本数伸長の見通し

■ 2018年3月期 コンシューマ 新旧作販売内訳

(単位：千本)

	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3 計画
コンシューマ				
新作タイトル数 (SKU)	33	45	42	37
新作販売本数	7,000	8,000	10,600	10,300
(主要タイトル)	モンスターハンター4G バイオハザード リベレーションズ2 バイオハザード HD リマスター	モンスターハンタークロス ストリートファイターV バイオハザード0 HD リマスター	バイオハザード7 モンスターハンターダブルクロス バイオハザード5(現行機版) バイオハザード4(現行機版)	マーベル VS. カプコン: インフィニット モンスターハンター: ワールド 他
旧作販売本数	6,000	7,000	8,800	12,700
(主要タイトル)	デッドライジング3	バイオハザード リベレーションズ2 モンスターハンター4G	モンスターハンタークロス バイオハザード6(現行機版)	バイオハザード7 デッドライジング4(PS4) モンスターハンターストーリーシリーズver.1.2 他
合計	13,000	15,000	19,400	23,000

※ 各期中に発売されたタイトルを「新作」、それ以前に発売されたタイトルを「旧作」として算出

3-1. デジタルコンテンツ事業 下期戦略(4)

モバイルでは市場の変化に即して自社IPの活用を強化
PCオンラインは既存タイトルの運営に注力

■ 下期 戦略(モバイルコンテンツ)

- ・ 国内および海外においてヒット作創出を目指す
 - ⇒ 自社IPを活用した新作タイトルの開発強化
 - ⇒ 協業によるヒット作の創出に向け、地域別に案件を推進

■ 下期 戦略(PCその他)

- ・ 既存タイトルの安定的な運営
 - ⇒ 国内およびアジアでの主カタイトルにおいて、アップデートを実施

3-1. デジタルコンテンツ事業 通期計画

コンシューマでの安定成長を主因として
前期比で増収増益を目指す

■ 通期 デジタルコンテンツ事業

(単位:億円)

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	増減	
売上高	525	587	650	63	
営業利益	121	110	137	27	
営業利益率	23.1%	18.9%	21.1%	—	
コンシューマ					
売上 内訳	パッケージ	312	337	365	28
	DLC	109	155	185	30
	コンシューマ計	421	492	550	58
	モバイルコンテンツ	33	38	50	12
	PCその他	71	57	50	-7

3-2. アミューズメント施設事業

3-2. 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 および新たな施設展開により
収益の回復を図る

■ 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、
新業態からの収益を安定化
- ・ VRを活用した機器の設置など、満足度向上に向けた施策を実施

■ 下期 計画

- ・ 下期出店 3店舗、退店 0店舗を予定(計 40店舗)
- ・ 通期の既存店売上前年比: 103%

■ 通期 アミューズメント施設事業

(単位:億円)

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	増減
売上高	90	95	100	5
営業利益	7	7	7	0
営業利益率	7.7%	7.9%	7.0%	-
既存店売上前年比	96%	102%	103%	-

3-3. アミューズメント機器事業

3-3. アミューズメント機器事業 下期戦略

人気シリーズを活用した新型機の投入を予定
通期計画は据え置き

■ 下期 戦略(PS)

- ・ 下期は新型機 2機種を投入予定
- ・ 通期計画 4機種 5万台

■ 下期 戦略(業務用機器販売)

- ・ 既存ゲーム機のレポート販売および通信課金に注力

■ 通期 アミューズメント機器事業

(単位:億円)

	2016/3	2017/3	2018/3計画	増減
売上高	133	168	155	-13
営業利益	28	51	38	-13
営業利益率	21.1%	30.3%	24.5%	-

※ 売上比 PS : 業務用機器販売 = 9 : 1

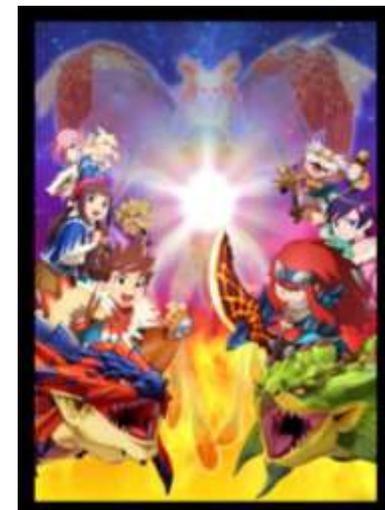
3-4. その他事業

3-4. その他事業 下期戦略

eスポーツビジネスの可能性を模索
ライセンス展開によりブランド収益の最大化を図る

■ 下期 戦略(キャラクターコンテンツ)

- ・ 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ストーリーズ RIDE ON」2期放送中
- ・ 将来の収益化に向け、eスポーツへの取り組みを推進
⇒ 「Capcom Pro Tour」の世界決勝大会「Capcom Cup」を12月実施予定



「モンスターハンターストーリーズ RIDE ON」
©CAPCOM/MHST製作委員会

■ 通期 計画

(単位: 億円)

	2016/3	2017/3	2018/3計画	増減
売上高	20	20	25	5
営業利益	5	9	10	1
営業利益率	25.0%	46.5%	40.0%	-

4. 補足：主要經營指標

4-1. 主要経営指標（2016/3-2017/9実績、2018/3計画）

●経営成績

（単位：百万円）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
売上高	77,021	87,170	93,000	106.7%	33,729
売上総利益	29,846	30,731	33,000	107.4%	13,181
利益率	38.8%	35.3%	35.5%	-	39.1%
販売管理費	17,816	17,080	18,500	108.3%	8,179
営業利益	12,029	13,650	14,500	106.2%	5,001
利益率	15.6%	15.7%	15.6%	-	14.8%
経常利益	11,348	12,589	14,000	111.2%	5,016
利益率	14.7%	14.4%	15.1%	-	14.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,745	8,879	9,500	107.0%	3,481
利益率	10.1%	10.2%	10.2%	-	10.3%

●セグメント別業績 <事業種別>

（単位：百万円）

		2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
デジタルコンテンツ	売上高	52,577	58,704	65,000	110.7%	20,138
	営業利益	12,167	11,096	13,700	123.5%	3,830
	利益率	23.1%	18.9%	21.1%	-	19.0%
アミューズメント施設	売上高	9,056	9,525	10,000	105.0%	5,179
	営業利益	699	752	700	93.1%	634
	利益率	7.7%	7.9%	7.0%	-	12.2%
アミューズメント機器	売上高	13,343	16,856	15,500	92.0%	7,330
	営業利益	2,812	5,106	3,800	74.4%	1,925
	利益率	21.1%	30.3%	24.5%	-	26.3%
その他	売上高	2,043	2,083	2,500	120.0%	1,080
	営業利益	511	969	1,000	103.2%	571
	利益率	25.0%	46.5%	40.0%	-	52.9%

●セグメント別売上 <所在地別>

（単位：百万円）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
日 本	57,737	55,804	52,600	94.3%	23,293
北 米	12,384	20,018	28,000	139.9%	6,225
欧 州	5,221	9,007	10,000	111.0%	3,074
そ の 他	1,681	2,340	2,400	102.6%	1,135

4-2. 主要経営指標（2016/3-2017/9実績、2018/3計画）

●広告宣伝

（単位：百万円）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
単 体	1,930	1,886	2,000	106.0%	947
連 結	3,832	4,764	6,000	125.9%	2,444

●アミューズメント施設店舗数

（単位：店）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
連 結	34	36	40	4	37

●設備投資

（単位：百万円）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
単 体	1,949	2,117	3,500	165.3%	678
連 結	5,937	2,622	4,500	171.6%	2,645

●減価償却費

（単位：百万円）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
単 体	4,929	5,211	4,500	86.4%	1,920
連 結	5,712	5,980	5,500	92.0%	2,362

●従業員数

（単位：人）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
単 体	2,114	2,194	2,400	109.4%	2,436
連 結	2,839	2,811	3,100	110.3%	3,000

●開発投資額

（単位：百万円）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
開発投資額	27,255	27,720	30,000	108.2%	14,835
内 研究開発費	1,073	695	900	129.5%	312

●為替レート

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
ドル/円	112	112	110	98.2%	112
ユーロ/円	117	119	120	100.8%	132

4-3. 主要経営指標（2016/3-2017/9実績、2018/3計画）

●CSソフト出荷本数 <プラットフォーム別>

（単位：千本）

		2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
Playstation 3	タイトル数 (SKU)	19	16	-	-	4
Playstation 4	計	3,500	4,700	-	-	1,900
PSP	タイトル数 (SKU)	8	5	-	-	-
PS Vita	計	300	150	-	-	-
Wii / Wii U	タイトル数 (SKU)	-	-	-	-	3
Nintendo Switch	計	100	0	-	-	800
Nintendo DS	タイトル数 (SKU)	7	5	-	-	3
Nintendo 3DS	計	4,100	3,200	-	-	300
Xbox 360	タイトル数 (SKU)	6	9	-	-	4
Xbox One	計	650	2,100	-	-	450
PCその他	タイトル数 (SKU)	4	6	-	-	2
	計	250	250	-	-	100
パッケージ計	タイトル数 (SKU)	44	41	33	-8	16
	計	8,900	10,400	10,500	101.0%	3,550
本編DLC計	タイトル数 (SKU)	1	1	4	3	4
	計	6,100	9,000	12,500	138.9%	4,850
合計	タイトル数 (SKU)	45	42	37	-5	20
	計	15,000	19,400	23,000	118.6%	8,400

※本編DLCのタイトル数は、ダウンロード専売タイトルのみ計数

●CSソフト出荷本数 <他社タイトル／旧作・廉価版>（内訳）

（単位：千本）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
他社タイトル	750	600	700	116.7%	200
旧作・廉価版	7,000	8,800	12,700	144.3%	5,800

●CSソフト出荷本数 <所在地別>

（単位：千本）

	2016/3	2017/3	2018/3 計画	前期比	2017/9
日本	4,700	3,500	2,750	78.6%	950
北米	2,600	4,300	4,700	109.3%	1,500
欧州	1,200	2,200	2,650	120.5%	900
アジア	400	400	400	100.0%	200
本編DLC(全世界)	6,100	9,000	12,500	138.9%	4,850
合計	15,000	19,400	23,000	118.6%	8,400