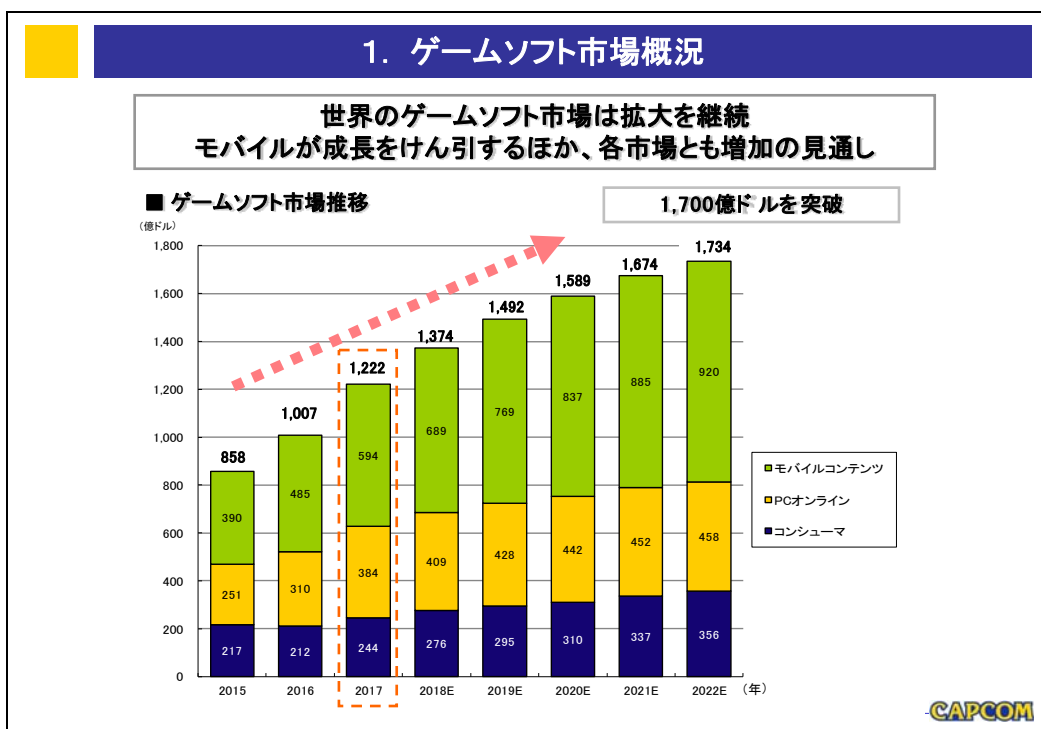


2018年3月期 決算説明会
 代表取締役社長 COO 辻本春弘説明要旨
 (2018年5月9日)

社長の辻本でございます。私からは、2019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。よろしくお願いいたします。

P.13 1-1. ゲーム市場概況



はじめに、最新の市場予測をご説明いたします。

2022年には、2017年の1.4倍以上の1,734億ドルに達する見込みです。

モバイルの成長を中心として市場は拡大していきますが、コンシューマも2017年比で46%増と大きく成長を見込んでいます。

もう一つのポイントは、年々、予測数字が上昇していることです。実績が予測を上回り推移していることもあり、1年前のデータでは、2021年で1,400億ドルの予測でしたが、今年では1,674億ドルとなっています。

なかでも、コンシューマとPCオンラインの上昇率が高くなっています。

当社としましては、この環境を成長の大きなチャンスととらえ、主力のコンシューマでしっかりと成長を図りながら、各プラットフォームへの横展開、また、欧米、アジア、新興国などグローバルへの展開を強化していきます。

P.16 2. 2018年3月期 業績予想

2. 2019年3月期 連結業績予想			
デジタルコンテンツ事業の成長により 6期連続の営業増益を目指す			
(単位:百万円)			
	2018/3	2019/3計画	増減
売上高	94,515	96,000	1,485
営業利益	16,037	17,000	963
営業利益率	17.0%	17.7%	-
経常利益	15,254	16,500	1,246
親会社株主に 帰属する当期純利益	10,937	12,000	1,063

■ コンシューマ事業の安定成長およびアミューズメント機器事業の改善等により前期比で増収増益を図る
 ■ 1株当たり予想当期純利益 109円60銭
 ■ 配当は 中間 15円、期末 15円の年間 30円(配当性向27.4%)を予定
※2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施

CAPCOM

続きまして、2019年3月期の業績予想をご説明いたします。

デジタルコンテンツ事業の成長により、6期連続の営業増益を目指します。

売上高は前期比で14億85百万円増となる960億円、営業利益は9億63百万円増となる170億円、また、営業利益率は17.7%を計画しています。

経常利益は12億46百万円増の165億円、親会社株主に帰属する当期純利益は10億63百万円増の120億円となる見通しです。


1株当たり予想当期純利益は109円60銭、配当は中間15円、期末15円の年間30円を予定しています。これにより、配当性向は27.4%となる見通しです。

P.19 3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画①

3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画①

**主カタイトルのグローバル展開を推進
モバイルでは協業タイトルの投入を図る**

- **コンシューマ 戦略**
 - ・ **主カブランドのグローバル展開を推進**
 - ⇒ 『モンスターハンター：ワールド』は800万本を突破※、PC版展開を含めた継続的な販売により、グローバルでさらなる本数伸長を目指す ※4月16日時点
 - ⇒ タイトルアップデートは、第1弾(3月22日)、第2弾(4月19日)など数回の実施により、ユーザープレイの継続およびリピート販売を促進
 - ⇒ 大型タイトル2作品を投入予定
 - ・ **新作、旧作のダウンロード販売による収益の拡大**
 - ⇒ DLC売上比率は46.3%を見込む
- **モバイルコンテンツ 戦略**
 - ⇒ 『大逆転裁判2』(Android/iOS版)を4月に配信
 - ⇒ 国内外で自社IPを活用した協業を積極的に展開



次に、事業セグメント別の戦略と計画についてご説明します。

まず、デジタルコンテンツ事業において、コンシューマでは主カタイトルのグローバル展開を推進します。

『モンスターハンター：ワールド』は4月16日時点で800万本を突破しています。今後は新たにPC版の展開を行うなどリピート販売に注力し、グローバルでさらなる本数伸長を目指します。

そのために、3月22日に第1弾、4月19日に第2弾と2回のアップデートを行うなど、アップデートを実施していきます。ユーザーの方々からのご意見を参考に以降のアップデートで改善することで顧客満足度を向上させ、ユーザープレイの継続とリピート販売を促進していきます。

また、営業戦略上、現時点ではタイトル名をお伝えすることはできませんが、大型タイトル2作品の投入を予定しています。

新作および旧作でのダウンロード販売にも注力することで、今期のDLC売上比率は46.3%を計画しています。

モバイルでは、4月に『大逆転裁判 2』を Android および iOS 向けに配信しています。また、国内外で自社 IP を活用した協業からのタイトル投入を図ります。

P.20 3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画②

3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画②				
大型タイトルのリピート販売に注力 販売本数は概ね前期並み				
■ 2019年3月期 コンシューマ 販売本数計画				
(単位:千本)				
	2017/3	2018/3	2019/3 計画	増減
タイトル数(SKU)	42	50	53	3
パッケージ				
日本	3,500	3,400	2,000	-1,400
北米	4,300	4,300	5,300	1,000
欧州	2,200	2,900	3,250	350
アジア	400	900	750	-150
パッケージ計	10,400	11,500	11,300	-200
DLC				
本編DLC計	9,000	12,900	13,700	800
合計	19,400	24,400	25,000	600

CAPCOM

次に、ソフトの販売計画です。

タイトル数は53作と前期比で3作増を見込んでおり、販売本数はトータルで2,500万本と、概ね前期並みの計画です。

パッケージの地域別本数は、日本およびアジアでは前期発売の『モンスターハンター：ワールド』の反動減を見込んでいます。

また、北米および欧州においては『モンスターハンター：ワールド』のリピートでの継続的な貢献を見込んでいることなどにより、前期を上回る見通しです。

その結果、パッケージ販売本数は20万本減の1,130万本の計画です。

本編ダウンロードは、『モンスターハンター：ワールド』のPC版および海外でのリピート販売の伸長により、前期を上回る計画です。

P. 21 3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画③

3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画③

『モンスターハンター:ワールド』のレポート販売を促進
旧作本数は大幅増の見通し

■ 2019年3月期 コンシューマ 新旧作販売内訳および主要タイトル (単位: 千本)

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3 計画
コンシューマ				
【新作】				
主要タイトル	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(再行権版) バイオハザード4(再行権版)	モンスターハンター:ワールド マーベル VS. カプコンインフィニット バイオハザード リベレーションズ 1&2(再行権版)	大型タイトル① 大型タイトル② 他
販売本数	8,000	10,600	13,400	7,400
【旧作】				
主要タイトル	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(再行権版)	バイオハザード7 モンスターハンターダブルクロス	モンスターハンター:ワールド 他
販売本数	7,000	8,800	11,000	17,600
タイトル数(SKU)	45	42	50	53
合計	15,000	19,400	24,400	25,000

※ 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

こちらが、今期の新旧作の販売内訳と主要タイトルのラインナップです。

新作は大型2タイトルの投入を含め740万本を計画しています。

また、旧作は1,760万本の計画であり、合計で2,500万本の見通しです。

P.22 3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画④

3-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画④					
コンシューマの安定成長を主因として 増収増益を見込む					
■ デジタルコンテンツ事業 計画					
(単位: 億円)					
	2017/3	2018/3	2019/3計画	増減	
売上高	587	741	755	14	
営業利益	110	191	200	9	
営業利益率	18.9%	25.8%	26.5%	—	
売上内訳	コンシューマ				
	パッケージ	337	383	360	-23
	DLC	155	269	310	41
	コンシューマ計	492	652	670	18
	モバイルコンテンツ	38	41	55	14
	PCその他	57	48	30	-18

CAPCOM

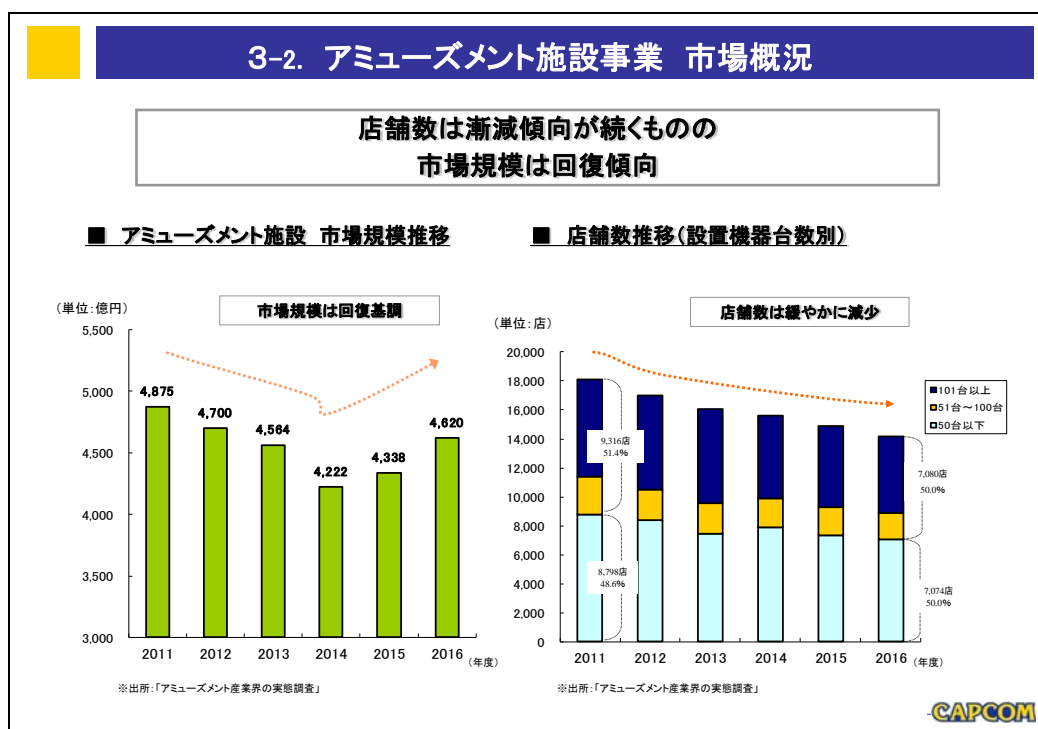
次に、デジタルコンテンツ事業の計画です。

今期の売上高は 14 億円増の 755 億円、営業利益は 9 億円増の 200 億円を計画します。営業利益率は 26.5%となる見通しです。

サブセグメント別の売上高では、パッケージは『モンスターハンター：ワールド』の反動減により 23 億円減の 360 億円、DLC はリピート販売等の貢献により 41 億円増の 310 億円となり、コンシューマ合計では 670 億円を見込んでいます。

また、モバイルコンテンツは協業タイトルを含め 14 億円増の 55 億円、PC その他は既存タイトル『モンスターハンターフロンティア Z』および『ドラゴンズドグマオンライン』の経過年数を鑑みて 18 億円減の 30 億円を見込んでいます。

P.25 3-2. 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事業についてご説明します。


店舗数は緩やかな減少が続いていますが、アミューズメント施設市場規模は回復の傾向にあります。

3-2. アミューズメント施設事業 戦略および計画

市況回復に伴い既存店売上は改善
新規出店を通じたビジネス展開を積極化

■ アミューズメント施設事業 戦略

- ・ 新業態の育成および他事業との連携を推進
 - ⇒ 既存店前年比計画: 102%
 - ⇒ 今期計画: 出店4、退店0、合計40店舗
 - ⇒ 「カプコンeスポーツクラブ」の運営による市場裾野の拡大
 - ⇒ コンシューマタイトルの体験会やイベント実施などにより集客を促進




『ブラサカフロン広島店』

■ アミューズメント施設事業 計画

(単位: 億円)

	2017/3	2018/3	2019/3 計画	増減
売上高	95	102	110	8
営業利益	7	8	10	2
営業利益率	7.9%	8.6%	9.1%	-
既存店売上前年比	102%	102%	102%	-



今期は、市況の回復を受け既存店売上の改善を図り、新規出店を通じたビジネス展開を積極化します。

既存売上計画は、前期比 102%を見込んでいます。

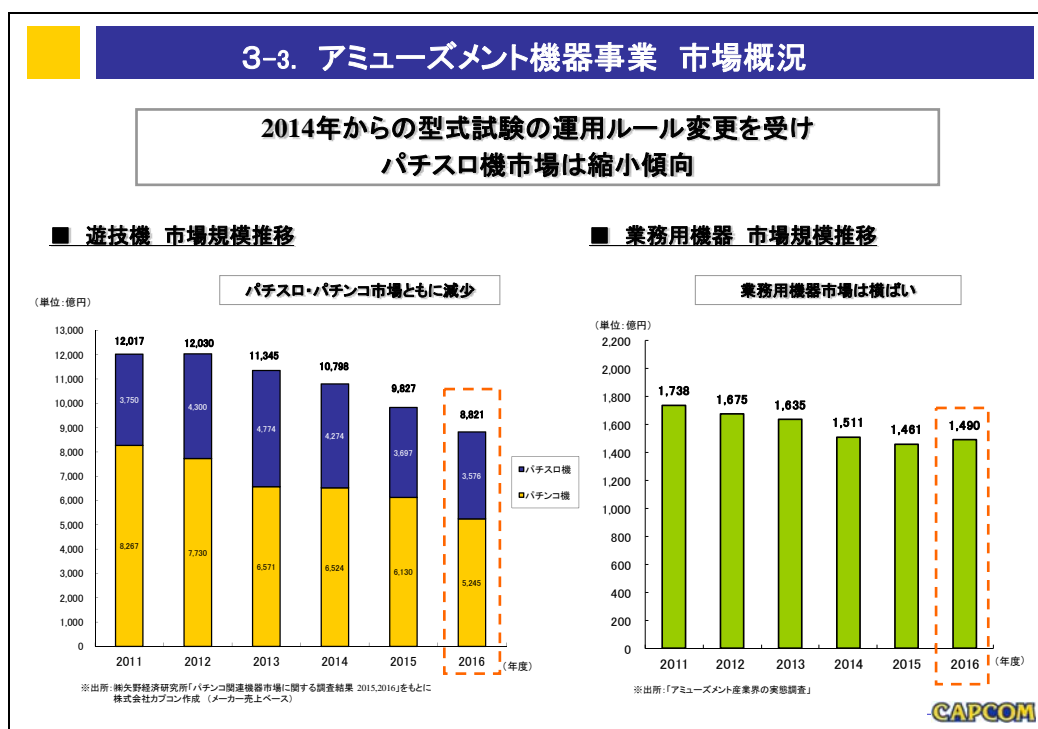
出退店は新店 4 店舗、退店 0 店舗により合計 40 店舗の計画です。

また、e スポーツについても店舗を活用した展開を推進します。

「カプコン e スポーツクラブ」の運営により、市場裾野の拡大および収益の拡大を図ります。コンシューマタイトルの体験会や当社 IP を活用したイベントも実施し、集客の促進を行っていきます。

今期の売上高は 8 億円増の 110 億円、営業利益は 2 億円増の 10 億円、営業利益率は 9.1% を計画しています。

P.28 3-3. アミューズメント機器事業 市場概況



次に、アミューズメント機器事業についてご説明します。

パチスロ機市場は、2014年からの型式試験運用ルール変更の影響により、引き続き縮小傾向となっています。

しかしながら、今年1月に自主規制の一部変更が発表されたことを受け、改善の可能性があるかと予想しています。

業務用機器販売市場は、施設市場と同様に減少していましたが、2016年度は若干持ち直しています。

P.29 3-3. アミューズメント機器事業 戦略および計画

3-3. アミューズメント機器事業 戦略および計画

PSは市場環境に即した販売に傾注
業務用機器販売は前期の原価増が解消


■ PS 戦略

- ・ 人気IPを活用した筐体を継続的に供給
- ⇒ 自社パチスロ機販売台数計画 5機種 2.4万台
- 『大神～回胴編～』2018年6月導入予定

■ 業務用機器販売 戦略

- ・ 既存商材の販売を継続

■ アミューズメント機器事業 計画




パチスロ機『大神～回胴編～』

(単位: 億円)

	2017/3	2018/3	2019/3 計画	増減
売上高	168	78	70	-8
営業利益	51	-7	10	17
営業利益率	30.3%	-	14.3%	-

(PS: 業務用機器販売 売上構成比 = 9 : 1)



次に、アミューズメント機器事業の戦略です。

PS ビジネスでは、引き続き自社 IP を活用したパチスロ機を継続的に投入します。今期の販売計画は 5 機種で 2.4 万台です。型式試験で適合を受けている「大神～回胴編～」を 6 月に投入する予定です。

業務用機器販売では、既存商材の販売を継続する予定です。

今期の売上高は市場環境を鑑み前期比 8 億円減の 70 億円、営業利益は業務用機器販売において前期に発生した仕掛品の評価見直しに伴う影響が解消することにより黒字転換し 10 億円、営業利益率は 14.3%を計画しています。

3-4. その他事業 戦略および計画

**eスポーツのビジネス展開を積極化
ワンコンテンツ・マルチユース戦略を推進**


■ eスポーツ 戦略

- ・ eスポーツにおけるビジネスチャンス創出を図る
 - ⇒ 専門部署(eスポーツ統括本部) の設立
 - ⇒ 国内において主催大会「CAPCOM Pro Tour ジャパンプレミア大会」を開催、
世界決勝大会「CAPCOM CUP 2018」に向けたポイントを上位者に付与し、国内市場を活性化

■ キャラクターコンテンツ 戦略


- ・ 映像展開やコラボレーションを通じた主カブランドの認知度向上
 - ⇒ TVアニメ「逆転裁判 ～その「真実」、異議あり！～ Season 2」2018年秋から放送開始
 - ⇒ 「ユニバーサル・クールジャパン 2018」において「モンスターハンター・ザ・リアル」を展開

■ その他事業 計画



(単位: 億円)

	2017/3	2018/3	2019/3計画	増減
売上高	20	23	25	2
営業利益	9	11	-4	-15
営業利益率	46.5%	48.2%	-	-



最後に、その他事業についてご説明します。

その他事業では、今期は重点戦略として e スポーツのビジネス展開を積極化してまいります。また、ワンコンテンツ・マルチユース戦略を推進します。

e スポーツ事業では、4月に専門部署の e スポーツ統括本部を立ち上げました。国内での取り組みとして、9月の東京ゲームショーで「CAPCOM Pro Tour ジャパンプレミア大会」の開催を予定しています。なお、「CAPCOM Pro Tour ジャパンプレミア大会」など各大会を通じた年間のポイント獲得上位者には、世界決勝大会「CAPCOM CUP 2018」への出場枠を用意し、国内市場の活性化を図ります。

キャラクターコンテンツ事業では、TV アニメ「逆転裁判 ～その「真実」、異議あり！～ Season 2」が 2018年秋から放送されるほか、「ユニバーサル・クールジャパン 2018」において今年も「モンスターハンター・ザ・リアル」を展開しています。

今期の事業計画は、売上高は2億円増の25億円としますが、営業損益は e スポーツへの投資が先行するため、15億円減の4億円の赤字となる見通しです。

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
いします。

以 上