

## 個人投資家向けオンライン会社説明会 質疑応答概要

(2026年2月16日開催)

Q. 第3四半期の実績に対する評価を伺いたい。

A. 第3四半期は、通期計画に対して順調に推移しています。デジタルコンテンツ事業では、『モンスターハンター ワイルズ』の販売本数が伸び悩む一方で、2026年2月発売の『バイオハザード レクイエム』の情報発信に合わせたシリーズ過去作の価格施策や、シリーズ間でストーリーの連続性を有する特徴が好調なリピート販売につながりました。

また、アミューズメント機器事業とアミューズメント施設事業においても、順調に推移しております。

Q. カプコンの強みについて改めて教えてほしい。

A. 当社の強みは、

- ① 自社開発ゲームエンジン「RE ENGINE」と3,000名以上のクリエイターが支える、時代の最先端かつ色あせないゲームを継続的に生み出す高い開発力
- ② こうした開発力の蓄積により創出された、グローバルに通用する多数のIP（コンテンツ）を保有していること
- ③ IPを世界中に届けるため、世界中の市場状況、販売本数、経済状況などの広範なデータを分析し、それらに応じた戦略的なプロモーションを展開できること
- ④ 各シリーズの新作と新作の合間にもシリーズ過去作のプロモーションを行い、ユーザーを拡大し続けるサイクルを構築していること

の四点あります。当社はこのように、高品質な新作の開発とデータに基づくマーケティングによって世界中でユーザーを広げ、保有IPの価値を高め、そのユーザーが次の新作につながる循環をタイトルごとに回しています。

Q. 每期10%以上の営業増益は、継続して達成できるのか教えてほしい。

A. 当社は、中期経営目標として、每期10%以上の営業増益を目指しています。その実現には、新作パイプラインの拡充とリピート作の拡販が不可欠です。そのため当社では中長期のタイトルラインナップを構築し、発売に向けて経営、開発、プロモーション、マーケティングが一体となって発売スケジュール管理を行っています。また、こうしたラインナップを確実に開発・提供していくためには、開発体制の強化が重要であることから、開発人員の増強や若手社員の教育体制の整備など、人材への投資が課題と捉え、注力しています。グローバルのゲーム市場においては、当社コンテンツの拡販余地はまだ十分にあると認識しており、これらの取り組みを活かしながら、継続的な成長を目指していきます。

Q. ゲーム開発における、生成AIへの対応を教えてください。

A. 当社は、生成AIで生み出した素材をゲームコンテンツには実装しません。

一方、ゲーム開発プロセスにおける効率化や生産性の向上に寄与する技術としては、積極的に活用していく予定です。そのため、現在、グラフィック・サウンド・プログラム等、各職域での活用方法を検証しています。

Q. 今後モバイルゲーム市場へ進出する予定はあるのか。

A. 当社の強みの1つは、ハイエンドかつ高品質な映像表現のゲームをシリーズ化し、ブランドを確立してユーザーを増やすビジネスモデルです。当社は、この強みを活かし、コンシューマ領域へ注力していきます。

一方で、モバイルゲームはブランドの認知拡大に有効なツールであり、『モンスターハンターNow』など、ライセンスアウトを通じてグローバル展開を図る取り組みは継続していきます。

また、iPhone等向けに行っている「バイオハザード」シリーズの展開のように、ハード多様化の一環としてモバイル端末へ移植する試みを行っています。

Q. 大型タイトルの発売スケジュールはどうやって守っているのか。

A. 当社では中長期的に発売するタイトルを、経営や、開発、プロモーション、マーケティングの部門で定期的に議論し、スケジュールを定め、管理しています。結果として、ゲーム開発において、スケジュール遵守の意識が根付いております。

Q. 株主優待を実施する予定はあるのか。

A. 現時点で株主優待制度の実施予定はありません。每期10%以上の営業増益達成を目指し、企業価値を向上させることで安定した増配を行い、株主の皆様へ報いていきたいと考えています。

以上