

2016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
(2015年10月30日)

社長の辻本です。私からは、2016年3月期第2四半期の事業セグメント別概況および戦略についてご説明させていただきます。

P.4 2016年3月期第2四半期決算概況

2016年3月期第2四半期決算概況			
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 0 auto; width: 80%;"> 一部パチスロ機の計画未達や新作タイトルのコスト増により 売上は増収となるものの、減益 </div>			
■ 2014/9実績 対 2015/9実績			
(単位: 百万円)			
	2014/9	2015/9	増減
売上高	25,917	31,638	5,721
営業利益	4,383	2,844	-1,539
営業利益率	16.9%	9.0%	-
経常利益	4,540	2,891	-1,649
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,973	1,951	-1,022
■ 主にパチスロ機の大型商材の投入等により前年同期比で増収 ■ アミューズメント機器、デジタルコンテンツ事業での原価率上昇および一部タイトルの計画未達が利益を圧迫 ■ 1株当たり四半期純利益 34円71銭			

上期の業績は、売上高は前年同期比 57 億円増の 316 億円、営業利益は 15 億円減の 28 億円、営業利益率は 9.0%となりました。経常利益は、前年同期比 16 億円減の 28 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は 10 億円減の 19 億円を計上しています。

増収の主因は、PS 事業におけるパチスロ機『バイオハザード6』など大型商材の貢献や、コンシューマにおいて『モンスターハンター4G』等リピート販売が好調に推移したことです。

一方、減益となった要因は、①アミューズメント機器事業のパチスロビジネスにおける原価の上昇、および一部タイトルの計画未達により前期に比べ収益性が低下したこと、②デジタルコンテンツ事業でのモバイル・オンラインにおける既存タイトルの売上が苦戦したため、利益を圧迫したことです。

ただし、社内計画に対しては、売上・利益ともに計画を上回っており、進捗は順調であると認識しています。

P.6 今決算のポイント

今決算のポイント

成長戦略の進捗状況

■ コンシューマ事業の拡充


- ・ 『モンスターハンター4G』は海外100万本、累計400万本を達成^{※1}

※1 10月21日時点で達成

■ オンライン事業の拡充

- ・ 『ドラゴンズドグマ オンライン』(PS4/PS3/PC)が100万DLを突破^{※2}
- ・ 『モンスターハンター エクスプロア』(Android/iOS)が200万DLを突破^{※3}

※2 8月27日サービス開始後、5日間で達成
※3 9月3日Android版、9月29日iOS版 配信開始。10月8日時点で達成



次に、中期経営目標を達成するため、最重要項目として期初より掲げている 2 つの成長戦略について、進捗状況を報告します。

1 つ目は、「コンシューマ事業の拡充」です。

今期は新作タイトルのラインナップ拡充に努めるとともに、本編・追加を含めたデジタル販売の強化に取り組んでいます。前期発売した『モンスターハンター4G』が今期も引き続き順調に販売本数を伸ばしており、10月21日時点で累計400万本を達成したことに加え、『モンスターハンター4 Ultimate』として発売している海外版は、シリーズ初となる海外100万本を達成しました。これは、今後の「モンスターハンター」シリーズの海外市場での拡大に向けて、非常に大きな一歩だと感じています。

2点目は、「オンライン事業の拡充」です。

オンラインビジネスでもタイトルラインナップの拡大を掲げていましたが、この上期末にはオンライン・モバイルともに今期の主力タイトルの運営を開始しています。オンラインゲーム『ドラゴンズドグマ オンライン』は8月27日よりサービスを開始し、ダウンロード数は100万件、同時接続者数も10万人を突破するなど出足は好調であり、国内のオンラインゲームにおけるトップレベルに位置付けられつつあると考えています。

また、モバイルでは『モンスターハンター エクスプロア』の配信を9月より開始しました。こちらから開始直後から非常に好評をいただいております、現在ダウンロード数は300万件に迫る勢いです。当面は更なるユーザー数、デイリーアクティブユーザーの増加を目指して積極的なイベントの展開等を行ってまいります。

次に、事業セグメント別の概況について、下期の戦略を中心に、デジタルコンテンツ事業からご説明します。

P.13 デジタルコンテンツ事業 下期戦略①

デジタルコンテンツ事業 下期戦略①

**グローバルで主力タイトルの販売に注力するとともに
旧作および新作の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クロス』は11月28日に発売予定
- ・『ストリートファイターV』 第2回クローズドβテストを10月22日～10月25日に実施
⇒eスポーツを活用したプロモーション活動等により長期的な展開を目指す
- ・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	発売日	計画
3DS	モンスターハンタークロス	2015/11/28	2,500
PS4 PC	ストリートファイターV	2016/2/18	2,000

※ 本数には、本編ダウンロード販売を含む



コンシューマビジネスでは、グローバルで主力タイトルの販売に注力するとともに、旧作および新作の DLC 販売を拡大します。

『モンスターハンタークロス』は、国内で 11 月 28 日に発売予定で、今期の販売計画本数は 250 万本です。東京ゲームショウや体験ツアーなどでのユーザーからの評価も高く、受注数は順調に伸びており、計画の達成確度は向上していると感じています。

『ストリートファイターV』は、全世界で 2016 年 2 月 18 日に投入する予定で、計画本数は 200 万本です。10 月後半に実施した第 2 回クローズドβテストも好評であり、今後、eスポーツを活用したプロモーション活動等により、長期的な収益化を目指します。

その他にも、従前から取り組んでいるダウンロード戦略や過去作のリメイクも進捗しており、第 4 四半期には『バイオハザード 0』のリマスター版をパッケージとダウンロードで投入します。また、今後『バイオハザード 2』も同様のリメイクが決定しています。

P.14 デジタルコンテンツ事業 下期戦略②

デジタルコンテンツ事業 下期戦略②


旧作リピート販売が順調に推移
期初計画に対し、計画の変更なし

■ 通期 販売本数計画(コンシューマ)

(単位:千本)

	2014/3	2015/3	2016/3 計画	増減
タイトル数	42	33	29	-4
パッケージ				
日本	6,700	4,000	4,300	300
北米	3,800	2,400	1,200	-1,200
欧州	1,900	1,300	300	-1,000
アジア	300	300	200	-100
パッケージ計	12,700	8,000	6,000	-2,000
DLC				
本編DLC計	4,800	5,000	7,000	2,000
合計	17,500	13,000	13,000	0

※ タイトル数には、ダウンロード専売タイトルを含む



通期の販売本数計画ですが、期初計画から変更はありません。

タイトル数は、前期比で4作減の29タイトルを計画しています。

販売本数の内訳では、パッケージは前期比200万本減の600万本、本編DLCは前期比200万本増の700万本を見込み、合計では前期と同じ1,300万本を計画しています。

P.15 デジタルコンテンツ事業 下期戦略③

デジタルコンテンツ事業 下期戦略③


**モバイルおよびPCオンラインとも新作の収益貢献を見込む
売上・利益ともに下期から成長を加速**

■ 下期 戦略(モバイル)


- ・ カプコンブランド:
⇒ 既存ブランドを活用したネイティブアプリの運営を本格化
『モンスターハンター エクスプロア』(Android/iOS版 2015年9月配信)
- ・ ビーラインブランド:
⇒ 女性カジュアル層をターゲットとしたコンテンツの安定的な運営

■ 下期 戦略(PCその他)

- ・ 『ドラゴンズドグマ オンライン』の継続的なアップデートによりDAUの拡大を目指す
- ・ 『プレスオブファイア 6 白竜の守護者たち』 年内にサービス開始予定
- ・ 中国テンセント社との提携による『モンスターハンターオンライン』 正式サービス準備中



「モンスターハンターエクスプロア」



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。

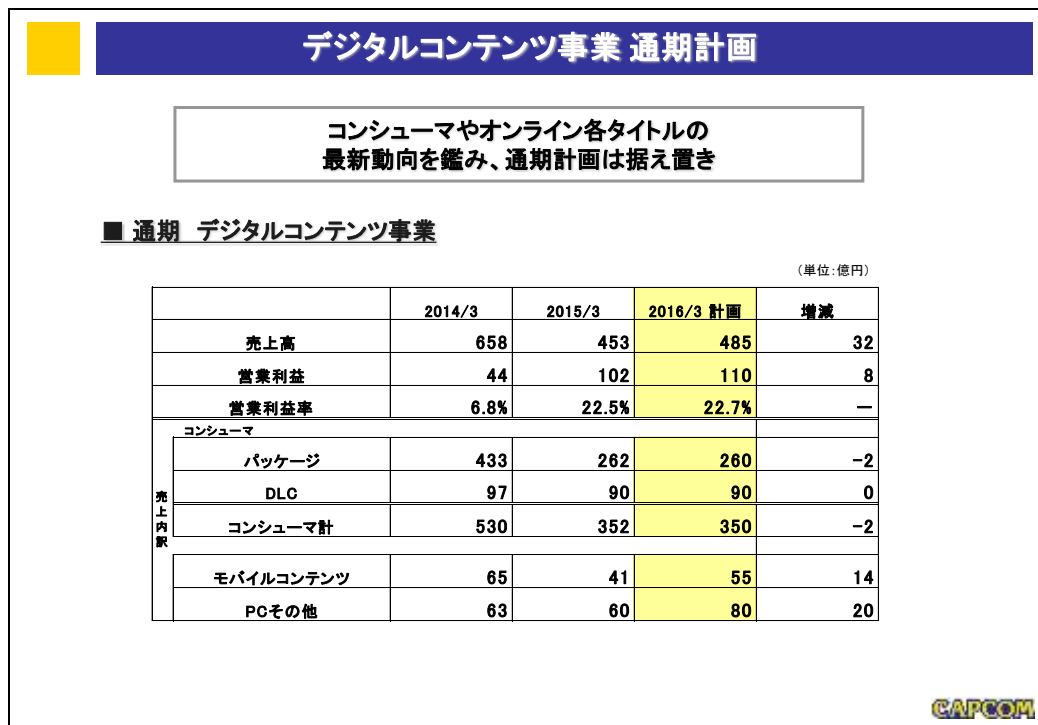
「カプコン」ブランドのモバイルでは、『モンスターハンターエクスプロア』の運営が最重要事項です。ダウンロード数は300万件に近づくなど、社内の想定を上回り推移しており、今後もブランド内での連携強化などにより、ユーザー規模のさらなる拡大を図ります。

「ビーライン」ブランドでは、引き続きグローバルでの女性ユーザーをターゲットとし、既存タイトルのアクティブ率の向上を目指します。

PC その他では、『モンスターハンターフロンティア G』(MHF)の安定的な運営に加え、上期に投入した『ドラゴンズドグマ オンライン』を『MHF』に次ぐ主力タイトルとして育てていきたいと考えています。『ドラゴンズドグマ オンライン』については、初速から100万DLを達成するなど、非常に良い立ち上がりを記録しており、引き続き、ユーザー数の拡大を目指し、アップデートやイベントの実施など様々な施策を積極的に実施します。

最後に、中国のテンセント社との協業タイトル『モンスターハンターオンライン』は、現在、正式サービス開始に向けて準備を進めています。11月13日から上海で開催されるテンセントゲームズカーニバルにて、新たな発表ができるものと考えています。

P.16 デジタルコンテンツ事業 通期計画



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きましては、コンシューマやオンライン各タイトルの最新動向を鑑み、通期計画は据え置いています。

売上高は前期比 32 億円増の 485 億円、営業利益は 8 億円増の 110 億円、営業利益率は 22.7% を計画しています。売上の内訳として、コンシューマはほぼ前期並みの 350 億円、モバイルコンテンツは前期比 14 億円増の 55 億円、PC その他は 20 億円増の 80 億円を見込んでいます。

P.19 アミューズメント施設事業 下期戦略

アミューズメント施設事業 下期戦略

効率的な運営体制により収益の確保を図り
 下期での挽回を目指す

■ 下期戦略

- ・「カプコンカフェ」等、キャラクターとの連携を強化した施設展開
- ・物販コーナーの併設等を通じて集客力の向上および収益機会を最大化

■ 下期計画

- ・ 下期出店3店舗、退店1店舗を予定(計35店舗)
- ・ 通期の既存店対前年比計画：101%

■ 通期 アミューズメント施設事業

(単位:億円)

	2014/3	2015/3	2016/3 計画	増減
売上高	106	92	100	8
営業利益	16	9	11	2
営業利益率	15.2%	10.2%	11.0%	-
既存店売上前年比	95%	90%	101%	-

次に、アミューズメント施設事業についてご説明します。

市場は漸減傾向が続いていますが、効率的な運営の維持による収益確保と、新店の寄与を見込んでおり、この決算では通期計画を変更していません。

新たな施策として、店舗併設の物販コーナーの設置や、飲食に特化した店舗の展開を推進します。11月20日には、埼玉県越谷市のイオンレイクタウン内に飲食第1号店となる「カプコンカフェ」を出店します。開店時は『モンスターハンタークロス』の発売に合わせてコラボレーションを行うなど、今後も当社の様々なIPにユーザーが直接触れることができる体験スペースとして展開します。

なお、下期は出店3店舗、退店1店舗を予定しており、また、既存店対前年比は101%を計画しています。

セグメントの通期計画は、売上高は前期比8億円増の100億円、営業利益は2億円増の11億円、営業利益率は11.0%を見込んでいます。

P.22 アミューズメント施設事業 下期戦

アミューズメント機器事業 下期戦略

**下期はリピートおよび受託販売に注力し、
通期計画は据え置き**

■ **PS事業 下期戦略**

- ・ 自社筐体の新規投入予定なし
- ・ リピート販売や受託売上の寄与を見込む

■ **業務用機器販売事業 下期戦略**


- ・ 新作音楽ゲーム機などの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**

(単位:億円)

	2014/3	2015/3	2016/3 計画	増減
売上高	231	75	150	75
営業利益	71	27	30	3
営業利益率	30.8%	36.3%	20.0%	-

※ 売上比 P&S事業：AM事業＝ 8：2



次に、アミューズメント機器事業の下期戦略についてご説明します。

下期はリピートおよび受託販売に注力し、通期計画の達成を目指します。

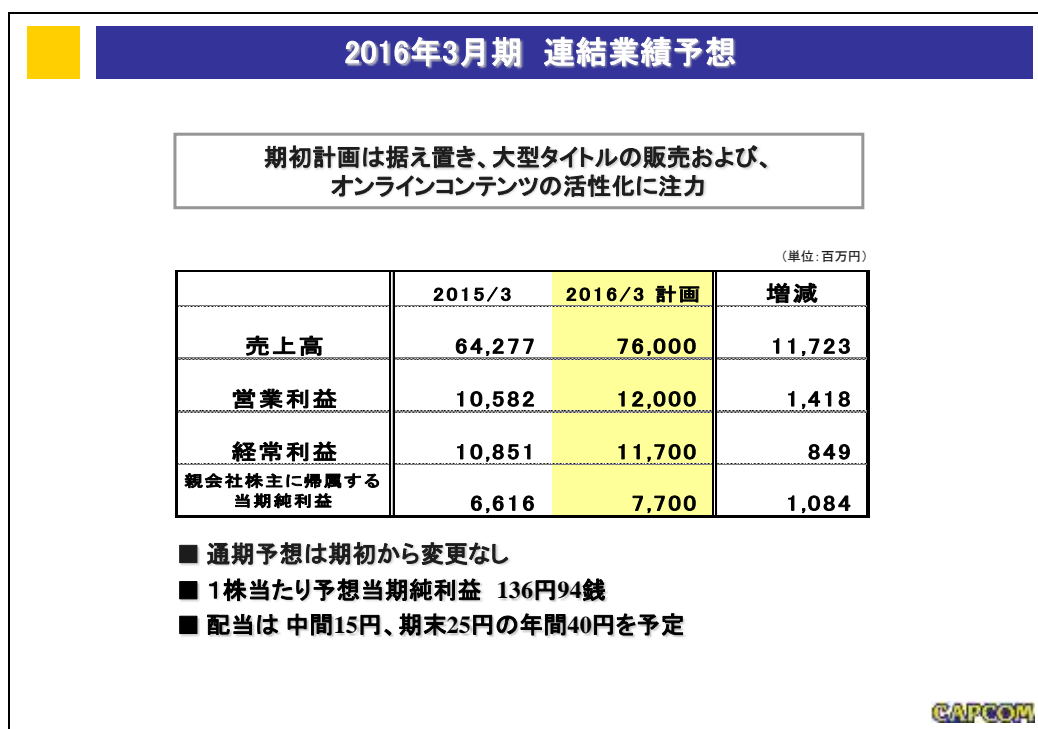
PS 事業では、新規機種の投入は現時点で予定していませんので、既存タイトルのリピート販売や受託事業に注力し、利益の確保を図ります。

また、業務用機器販売事業でも、既発売の「crossbeats REV. (クロスビーツ レヴ)」や『ルイージマンション アーケード』の通信型課金による継続的な収益貢献を見込んでいます。

セグメントの通期計画は、売上高は前期比 75 億円増の 150 億円、営業利益は 3 億円増の 30 億円、営業利益率は 20.0%を見込んでいます。

今期はいったん利益率が低下しますが、これは、業務用において通信型課金の採用により台あたりの収益期間が長期化すること、また、PS において一部タイトルの計画未達と、前期タイトルが部材共通化の効果で原価率が低かったことに対し今期タイトルの原価率はやや上昇することなどが要因であり、一過性の現象であると考えています。

P.24 2016年3月期 連結業績予想



最後に、2016年3月期 連結業績予想についてお伝えします。

期初計画は据え置きとし、大型タイトルの販売およびオンラインコンテンツの活性化に注力し、計画の達成を図ります。

売上高は前期比 117 億円増の 760 億円、営業利益は 14 億円増の 120 億円、経常利益は 8 億円増の 117 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は 10 億円増の 77 億円を計画しています。

また、1株当たり予想当期純利益は 136 円 94 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。

今後も全社一丸となり、計画達成のため邁進してまいりますので、引き続き宜しく願いいたします。

以 上