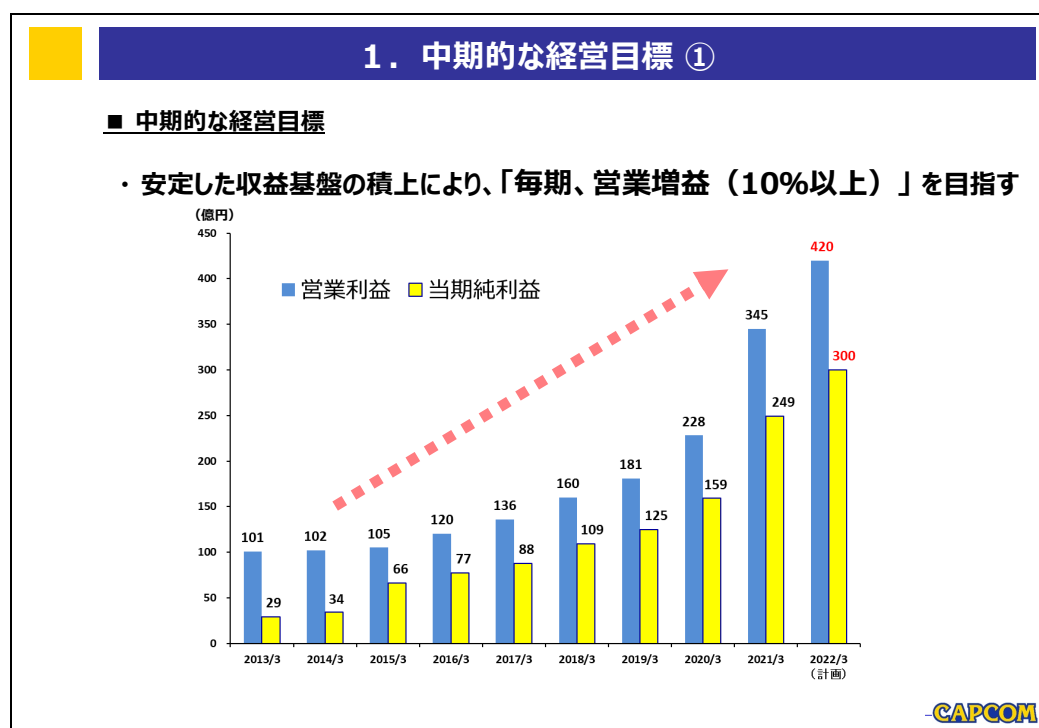


2021年3月期 決算説明会  
取締役専務執行役員 CFO 野村謙吉説明要旨  
(2021年5月13日)

CFO の野村でございます。

「中期経営目標の進捗」と「2022年3月期の事業戦略および計画」についてご説明します。

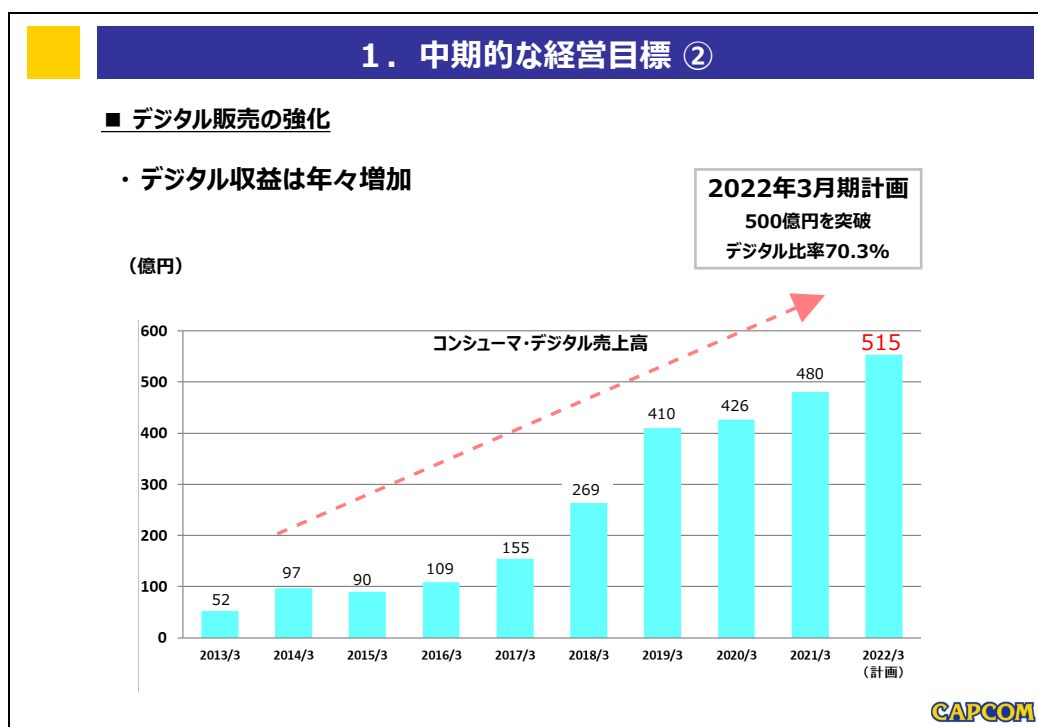
1-1. 中期的な経営目標①



当社は 現在、中期的な経営目標として「毎期、10%以上の営業増益」を掲げ、安定的な収益の増大に取り組んでいます。2021年3月期も、中核事業であるコンシューマにおいてデジタル販売の強化を推進し、当社の IP を全世界に拡大することに取り組んでいます。その結果、2014年3月期以降、8期連続の増益かつ、4期連続で最高益を達成できました。

引き続き、2022年3月期は更なる成長を目指し、営業利益 420 億円、当期純利益 300 億円を見込んでいます。

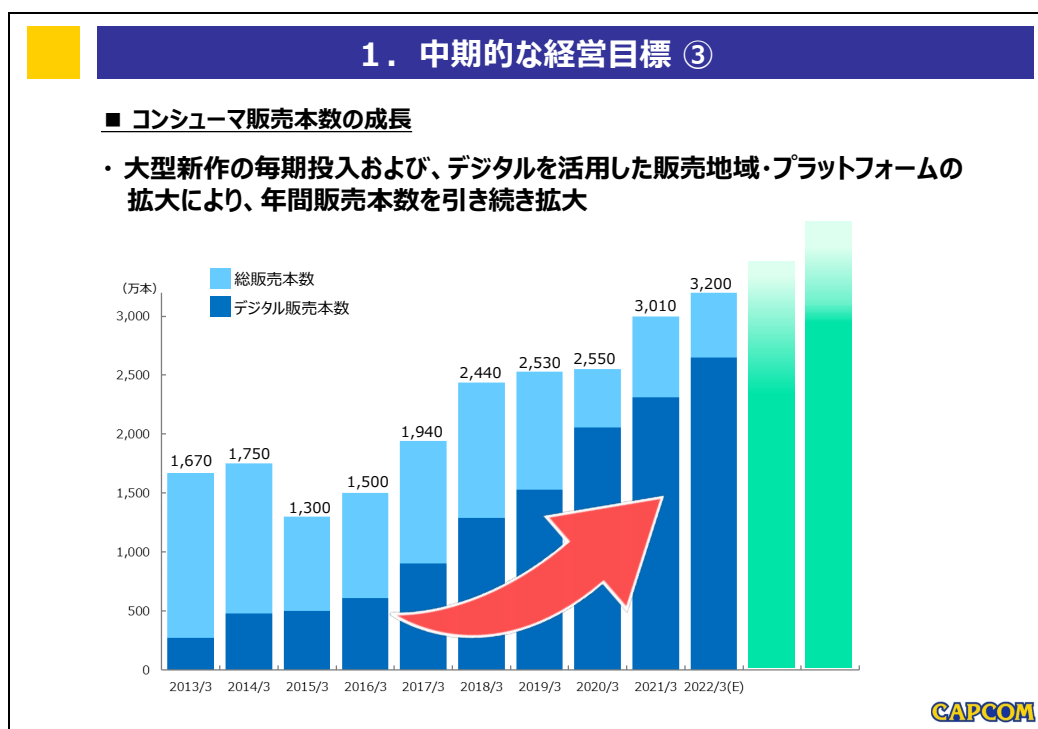
## 1-2. 中期的な経営目標②



次に、安定成長における原動力であるデジタル収益についてご説明します。

グローバルのゲーム市場では、2015年3月期以降、デジタル販売が増加し始め、当社でも経営の重要テーマとして強化してきた結果、2015年3月期からデジタル売上高が拡大しています。今期計画では、売上高500億円を突破し515億円となり、デジタル比率は70.3%に達する見込みです。

### 1-3. 中期的な経営目標③



次に、当社が重要な経営指標としているコンシューマ販売本数について、ご説明します。

2021年3月期は前年比18%増、過去最多となる3,010万本を達成し、2022年3月期は6.3%増の3,200万本を計画しています。

3,200万本を通過点と位置づけ、全世界のゲームユーザーにプレイいただけるよう、より一層の本数拡大に努めてまいります。

#### 1-4. 中期的な経営目標④

1. 中期的な経営目標 ④

**■ 高品質タイトルの長期販売**

- ・ 新作時に加え、採算性の高いカタログタイトルとして、息長く貢献
- ・ 主要IPは、2期目以降も100万本以上を販売

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	累計販売 本数※	2022/3 (計画)
バイオハザード7 レジデント イービル	350万本	160万本	125万本	100万本	150万本	900万本	カタログ タイトルとして 引き続き貢献
モンスターハンター：ワールド		790万本	450万本	320万本	140万本	1,710万本	
バイオハザードRE:2			420万本	240万本	160万本	810万本	
モンスターハンターワールド： アイスボーン				520万本	240万本	770万本	
バイオハザードRE:3					390万本	400万本	
モンスターハンターライズ					480万本	480万本	

※ 2021年3月末時点

- ・ 長期販売を実現するポイント
  - ① 高クオリティタイトルの開発
  - ② 体験版などのデジタルプロモーション
  - ③ 販売動向データの分析および価格施策
  - ④ ライセンスビジネスとの連動
  - ⑤ PC活用によるグローバル市場開拓
  - ⑥ 定期的なシリーズタイトルの投入

**CAPCOM**

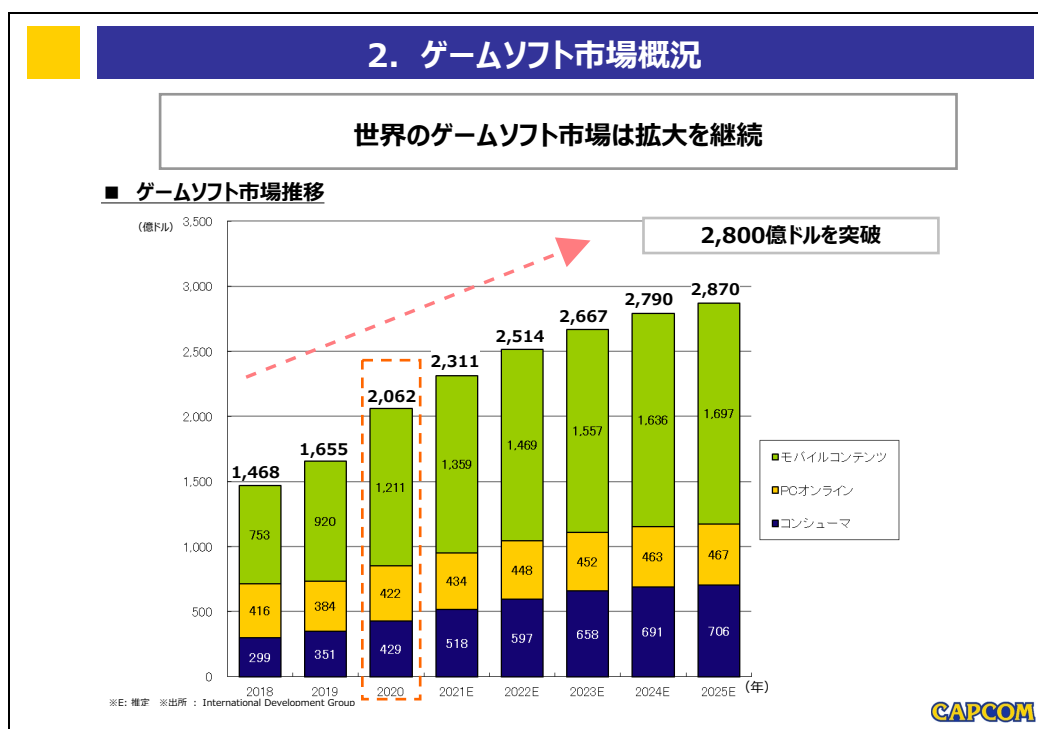
次に、新作の安定的な販売の要因について、お伝えします。

2017年3月期以降、当社タイトルにおける発売年度以降の販売動向について、2期目以降も年間100万本以上販売したタイトルが年々増加しています。

長期販売を実現するポイントは次の6点です。

- ① 長期販売に耐えうる高品質なタイトルを継続的に投入する開発力があること
- ② 発売前の体験版配信等のデジタルプロモーションの実施に加え、発売後もタイトルアップデートによりタイトルの鮮度を維持すること
- ③ 販売動向データの分析、最適なタイミングでの価格施策の実施
- ④ ブランドの浸透、拡大、定着化を狙いとするライセンスビジネスとの連動
- ⑤ PCユーザーのグローバル市場での開拓
- ⑥ AAAブランドにおける定期的なタイトル投入

## 2. ゲームソフト市場概況



最新のゲーム市場の見通しをお伝えします。

ゲーム市場は、当社が主力とするコンシューマを含め、引き続き成長する見通しです。

2020年の市場規模は2,062億ドルに達しており、前年(2019年: 1,655億ドル)から407億ドル、24.6%拡大と例年以上に増加するなど、一年前の予測(1,812億ドル)を10%以上上回る勢いで成長しています。このうちPCオンライン・コンシューマ市場は、2019年対比で15.8%拡大しました(2019年: 735億ドル、2020年: 851億ドル)。

そして、2025年には、2020年の約1.4倍(+39.2%)の2,870億ドルに達し、このうちPCオンライン・コンシューマ市場においては、1,173億ドルと、それぞれ30%以上拡大する見通しです。

カプコンは、昨年までに大きな成長を遂げてきましたが、市場環境を踏まえれば、今後も成長可能であるというデータだと捉えています。


### 3. 2022年3月期 連結業績予想

3. 2022年3月期 連結業績予想			
デジタルコンテンツ事業の安定的な成長により、 9期連続の営業増益を目指す			
	2021/3	2022/3計画	増減
売上高	95,308	100,000	4,692
営業利益	34,596	42,000	7,404
営業利益率	36.3%	42.0%	-
経常利益	34,845	42,000	7,155
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,923	30,000	5,077

(百万円)

- コンシューマにおけるデジタル販売の成長を主因として、増収増益を見込む
- 新型コロナウイルス感染拡大抑止に向け、安全を最優先して事業を遂行
- 1株当たり予想当期純利益 140円52銭
- 配当は 中間 18円、期末 18円の年間 36円を予定

※2021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



2022年3月期の業績予想です。

今期も、大型新作の投入とデジタル販売の強化により、メイン事業のコンシューマを安定的に成長させ、全ての利益項目で5期連続の最高益更新を目指します。営業利益の増益も、9期連続となる計画です。

売上高は前期比で46億92百万円増となる1,000億円、営業利益は74億4百万円増となる420億円、また、営業利益率は42.0%を計画しています。経常利益は71億55百万円増の420億円、親会社株主に帰属する当期純利益は50億77百万円増の300億円となる見通しです。前年比で売上高は4.9%の増収、営業利益は21.4%の増益、当期純利益も20.4%の増益となります。

新型コロナウイルスについては、現時点では、連結業績への大きな影響は見込んでおりません。感染拡大の抑止のため、お客様や従業員、当社に関わるすべての皆様の安全を最優先して、事業を行ってまいります。


1株当たり予想当期純利益は140円52銭、配当は中間18円、期末18円の年間36円を予定しています。なお、配当額につきましては、当期の実績が確定した段階で、配当の基本方針である配当性向30%に基づき見直しを図る予定です。

#### 4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画①


**4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画 ①**

**主力ブランドを最大活用  
ブランド内連動施策により、収益を最大化**

- **コンシューマ 戦略**
  - ・ 『バイオハザード ヴィレッジ』を5月7日発売  
新作販売と並行し、「バイオハザード」シリーズ全体の更なる拡販を図る
  - ・ 『モンスターハンターストーリーズ2 ～破滅の翼～』を7月9日投入  
『モンスターハンターライズ』は、無料タイトルアップデートを継続
  - ・ デジタル戦略のもと、その他主力ブランドの販売を最大化
  
- **モバイルコンテンツ 戦略**
  - ・ 新作投入に加え、既存タイトルの運営を安定化



『バイオハザード ヴィレッジ』



デジタルコンテンツ事業についてご説明します。

コンシューマでは、主力ブランドを最大活用し、連動施策を積極的に行っていきます。

「バイオハザード」では、シリーズ最新作『バイオハザード ヴィレッジ』を5月7日に発売し、今期を通じて本数を積み上げていきます。並行して、時期をみてセールなどを実施しながら、『バイオハザード RE:3』、『RE:2』、『バイオハザード 7』などのシリーズ旧作も、販売本数を伸ばしていきます。

「モンスターハンター」では、『モンスターハンターストーリーズ2 ～破滅の翼～』を第2四半期の7月9日に発売するほか、前年度3月26日発売の『モンスターハンターライズ』も無料アップデートを実施しながらタイトルの鮮度を保ち、ユーザーの皆様のリテンションを図ってまいります。それ以外の旧作についても、価格施策を適切に行うことで販売の最大化に取り組んでいきます。

モバイルでは、新作投入の準備を進めるとともに、既存タイトルを安定的に運営し、ノウハウの蓄積に努めます。

#### 4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画②

4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画 ②

**新作大型タイトルおよび旧作デジタルがグローバルで貢献  
販売本数は過去最多を計画**

■ 2022年3月期 コンシューマ 販売本数計画

(千本)

	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3計画
新作タイトル数 (SKU)	61	35	14	13
販売本数合計	25,300	25,500	30,100	32,000
海外本数	21,600	21,450	24,350	26,400
デジタル本数	15,300	20,550	23,150	26,500
旧作本数	14,200	18,200	20,500	23,900
主要タイトル				
新作	『バイオハザード RE:2』 『デビルメイクライ 5』	『モンスターハンターワールド: アイスボーン』	『モンスターハンターライズ』 『バイオハザード RE:3』	『バイオハザード ヴェルジュ』 『モンスターハンターストーリー2 ～破滅の翼～』
旧作	『モンスターハンター:ワールド』 『バイオハザード レジデント イービル』	『モンスターハンター:ワールド』 『バイオハザード RE:2』 『デビルメイクライ 5』 『ストリートファイター-V』 『バイオハザード7 レジデントイービル』	『モンスターハンターワールド: アイスボーン』 『バイオハザード7 レジデントイービル』 『バイオハザード RE:2』 『モンスターハンター:ワールド』	『モンスターハンターライズ』 『モンスターハンターワールド: アイスボーン』 『バイオハザード RE:3』 『バイオハザード RE:2』 『モンスターハンター:ワールド』 『バイオハザード7 レジデントイービル』

※ 新作:今期発売タイトル、旧作:前期以前の発売タイトル  
※ ディストリビューションタイトルを含みます

CAPCOM

次に、ソフトの販売計画です。

全体での通期販売本数 3,200 万本に対し、海外本数 2,640 万本、デジタル本数 2,650 万本、旧作本数 2,390 万本を予定しています。

デジタル本数比率は 82.8%と、前年比で 5.9 ポイントの上昇です。旧作本数は 74.7%で 6.6 ポイントの上昇です。

主要タイトルとして、100 万本以上の貢献を見込むタイトルを記載しています。100 万本以上のタイトルの層が、着実に厚みを増してきていると手応えを感じています。



#### 4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画③

4-1. デジタルコンテンツ事業 戦略および計画 ③				
<b>コンシューマでのデジタル販売のさらなる強化により 増収増益の見通し</b>				
<b>■ デジタルコンテンツ事業 計画</b>				
(億円)				
	2020/3	2021/3	2022/3計画	増減
売上高	599	753	778	25
コンシューマ				
パッケージ	129	208	218	10
デジタル (デジタルライセンス)	426	480	515	35
内デジタルライセンス収入	26	30	5	-25
コンシューマ計	555	688	733	45
内収益繰延額		-22		
モバイルコンテンツ	44	65	45	-20
営業利益	241	370	448	78
営業利益率	40.3%	49.1%	57.6%	-

※デジタルライセンス収入：オンラインプラットフォームへのコンテンツ提供等による一過性の収入

**CAPCOM**

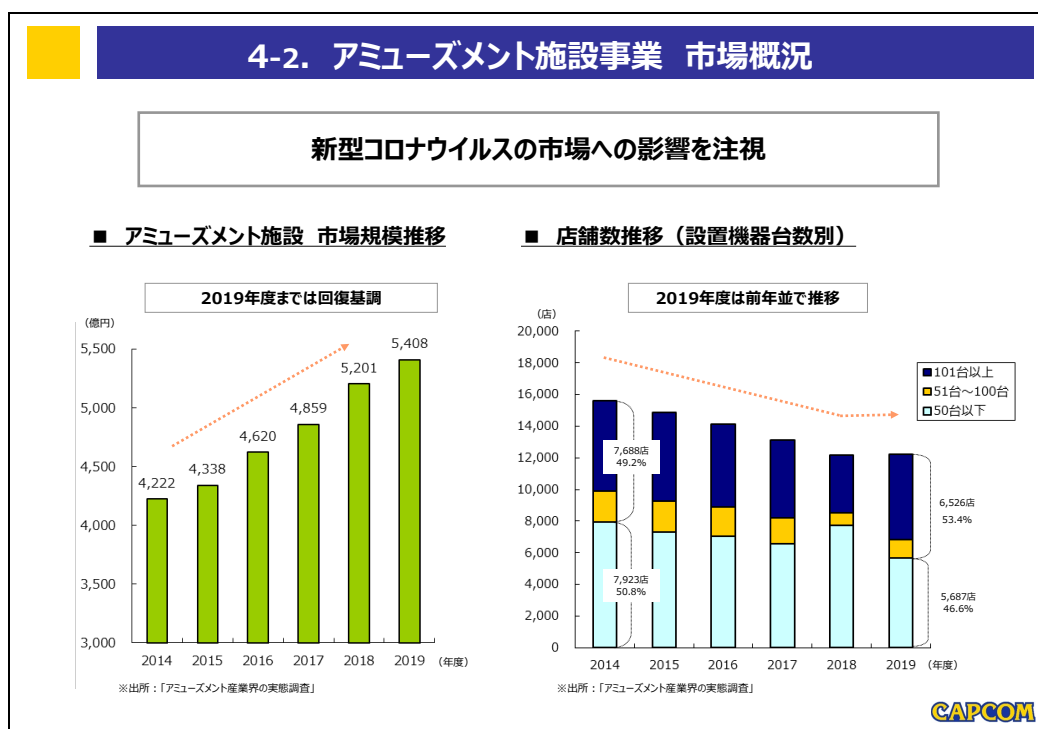
次に、デジタルコンテンツ事業の計画です。

今期の売上高は 25 億円増の 778 億円、うちコンシューマ事業は 733 億円、モバイルコンテンツは 45 億円です。営業利益は 78 億円増の 448 億円を計画します。営業利益率も 57.6%、前年対比で 8.5 ポイントと上昇する見通しです。

当期もこれまで同様に、新作およびリピートの販売拡大によって収益が拡大していくと見込んでいます。

なおモバイルコンテンツの減収は、前期ライセンス案件の反動減によるものです。

## 4-2. 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。

まず、2019年度までの市場動向です。

市場規模は、ここまでは回復傾向を維持してきていますが、2020年度は新型コロナウイルスの影響で業界全体が規模縮小を余儀なくされたと見ております。


## 4-2. アミューズメント施設事業 戦略および計画

4-2. アミューズメント施設事業 戦略および計画

新店および既存店の貢献により、回復を見込む  
継続的なウイルス感染対策を実施

■ **アミューズメント施設事業 戦略**

- ・ 効率的な店舗出店・運営に努める
- ⇒ 既存店前年比計画：123%、出退店計画：出店3、退店1、合計43店舗
- ⇒ 新店「プラサカブコン ミッテン府中店」が5月28日にオープン、豊田店は5月に退店




プラサカブコン ミッテン府中店

■ **アミューズメント施設事業 計画**

(億円)

	2020/3	2021/3	2022/3 計画	増減
売上高	120	98	130	32
営業利益	12	1	7	6
営業利益率	10.0%	1.5%	5.4%	-
既存店売上前年比	103%	78%	123%	-

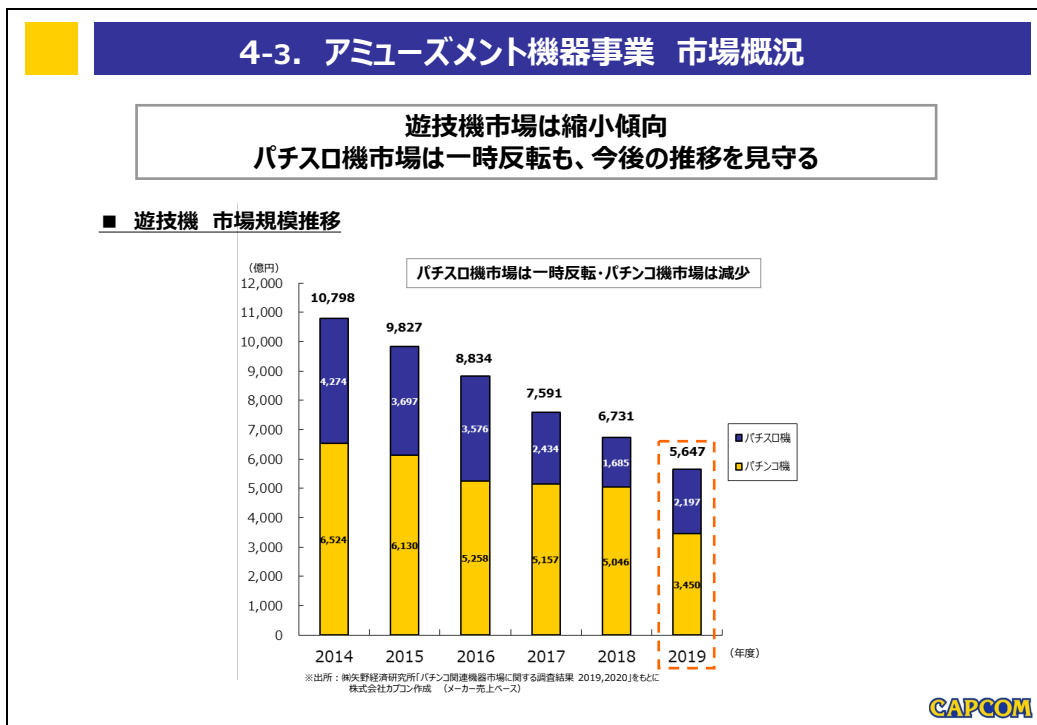


2022年3月期の出退店は、新店3店舗、退店1店舗により43店舗とする計画です。

1店目の新店「プラサカブコン ミッテン府中店」は、5月28日にオープン予定です。

今期の売上高は32億円増の130億円、営業利益は6億円増の7億円、営業利益率5.4%を見込んでいます。コロナ禍の影響がまだ出ていなかった20年3月期と比較すると8.3%の増収です。利益においては新店の出店によりコストが先行するため、同じ比較で減益の計画ですが、新店は来年度、再来年度での貢献を見込んでいます。

### 4-3. 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。

こちらは、遊技機市場の推移です。

パチスロ機市場は、2014年以降の型式試験方法の変更等が影響し、減少傾向となっています。

#### 4-3. アミューズメント機器事業 戦略および計画

**パチスロ機市場の環境を踏まえ、  
新機種を順次投入予定**

■ **PS 戦略**

- ・ 人気IPを活用した筐体を投入


⇒ パチスロ機販売台数計画 4機種 28千台 (前期 : 3機種 27千台)  
※前期レポート1千台を含む

■ **アミューズメント機器事業 計画**


	2020/3	2021/3	2022/3 計画	増減
タイトル数	1	3	4	1
販売台数(千台)	20	27	28	1

(億円)

	2020/3	2021/3	2022/3 計画	増減
売上高	65	70	55	-15
営業利益	20	24	20	-4
営業利益率	31.9%	33.9%	36.4%	-



パチスロ「百花繚乱 サムライガールズ」  
©2021 CAPCOM. ALL RIGHTS RESERVED.  
2021年6月稼働予定



引き続き、人気 IP を中心に新機種を順次投入する予定です。

販売台数は、昨年度は 3 機種 2 万 7 千台でしたが、当期は 4 機種 2 万 8 千台の計画です。

今期の売上高は前期比 15 億円減の 55 億円、営業利益は 4 億円減の 20 億円、営業利益率 36.4%を計画しています。

筐体部材の有効利用やコスト構造の改善、販売チャネルの拡大、多様なビジネスモデルの採用に伴い、今期は 1 台の単価が低下しているため減収減益を見込んでいますが、営業利益率は着実に改善を果たし、今後も安定的な推移を見込んでいます。


#### 4-4. その他事業 戦略および計画①

**4-4. その他事業 戦略および計画 ①**


**ゲームソフト発売と連動し、ワンコンテンツ・マルチユース戦略を加速**

■ **ライセンス・映像 戦略**


- ・ **グッズ展開やコラボレーションによる収益の拡大**
  - ⇒ アパレル、フィギュアなど人気IPを活用した各種グッズを発売  
『モンスターハンターライズ』とユニクロのコラボTシャツおよびamiiboを発売
- ・ **映像や舞台への展開を通じたブランド認知向上**
  - ⇒ 完全新作のハリウッド実写映画「バイオハザード」を2021年11月24日に北米公開予定、CGドラマ『バイオハザード：インフィニットダークネス』をNetflixで7月から配信開始、グローバルへ訴求
  - ⇒ シリーズ初のハリウッド映画「モンスターハンター」のデジタル版およびパッケージ版をグローバルで提供




amiibo™ マガイマゴド  
※amiiboは任天堂の商標です。




UT 日本  
モンスターハンターライズ  
UTグラフィックTシャツ



CGドラマ『バイオハザード：インフィニットダークネス』



ハリウッド映画「モンスターハンター」  
©CONSTANTIN FILM Production Services GmbH.



最後に、その他事業についてご説明します。

ワンコンテンツ・マルチユース戦略の具体的な施策として、ゲームソフト発売と連動して戦略を加速していきます。

ライセンスやキャラクターコンテンツビジネスでは、人気IPを活用し、グッズ展開やコラボレーションによる収益の拡大を引き続き図ります。

映像化では、完全新作のハリウッド実写映画「バイオハザード」を2021年11月24日に北米公開予定、また、CGドラマが7月からNetflixで配信開始になるなど、「バイオハザード」ブランドの拡大に貢献させるべく活用してまいります。

また、「モンスターハンター」シリーズでは、3月26日の『モンスターハンターライズ』発売と同日に日本では映画が公開され、この実写映画のデジタルおよびパッケージ版のグローバルでの販売が始まりました。

これらを軸としてコンテンツの販売拡大に寄与させたいと考えています。

#### 4-4. その他事業 戦略および計画②

4-4. その他事業 戦略および計画 ②


**eスポーツはオンライン大会を強化  
プレイヤー層の拡大を推進**

■ eスポーツ 戦略

- ・ 中長期視点でステークホルダーの拡大に取り組む
  - ⇒ 新型コロナ的环境下、個人戦「CAPCOM Pro Tour Online 2021」はオンライン大会として展開規模を約2倍に拡大、世界19地域32大会を実施予定
  - ⇒ チーム戦「ストリートファイターリーグ」のシーズン2021を日米で開催予定
  - ⇒ 『インテル・ワールド・オープン』にて、『ストリートファイターV』の大会が6月から開始、決勝大会は7月開催予定

■ その他事業 計画 (億円)

	2020/3	2021/3	2022/3計画	増減
売上高	30	30	37	7
ライセンス・映像	27	29	35	6
eスポーツ	3	1	2	1
営業利益	5	9	10	1
ライセンス・映像	15	18	19	1
eスポーツ	-10	-9	-9	0
営業利益率	18.0%	32.4%	27.0%	-



e スポーツでは、昨年のコロナ禍において、大会のオンライン開催に取り組みました。この経験のもと、当期の「カプコンプロツアー」は昨年対比で展開規模を約 2 倍に拡大し、19 地域 32 大会で開催を予定しています。

加えて、「インテル・ワールド・オープン」は、今年 6 月から開始し 7 月に決勝大会を開催する予定です。

その他事業としての今期の事業計画は、売上高は 7 億円増の 37 億円、前年比で 23.3%の増収、営業利益は、引き続き e スポーツでは投資が先行するものの、1 億円増の 10 億円、11.1%の増益となる見通しです。

e スポーツは、先行投資的な意味合いが強いことから単体では赤字となりますが、「ストリートファイター」シリーズのブランド拡大、コンテンツ販売に資する事業として今後も中長期的、積極的に取り組んでいく予定です。

私からのご説明は以上とさせていただきます。

今期も、全社を挙げて計画達成に取り組んでまいりますので、  
皆様のご理解とご支援をよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

以 上