

2022年3月期 決算説明会

株式会社カプコン

2022年5月16日

CAPCOM

2022年3月期 決算説明会

株式会社カプコン

代表取締役社長 COO 辻本 春弘

2022年5月16日

The CAPCOM logo is displayed in a bold, stylized font. The letters are yellow with a thick blue outline, set against a white background.

1. カプコンの経営理念

1. カプコンの経営理念

■「遊文化をクリエイトする感性開発企業」

世界中に
笑顔や感動を贈り
心豊かな生活に貢献



グローバルでの
ゲームユーザー拡大

平等で、貧困のない
ゲームを心から楽しめる
環境づくりに貢献



高品質コンテンツを
継続的に開発、提供
収益の安定した創出

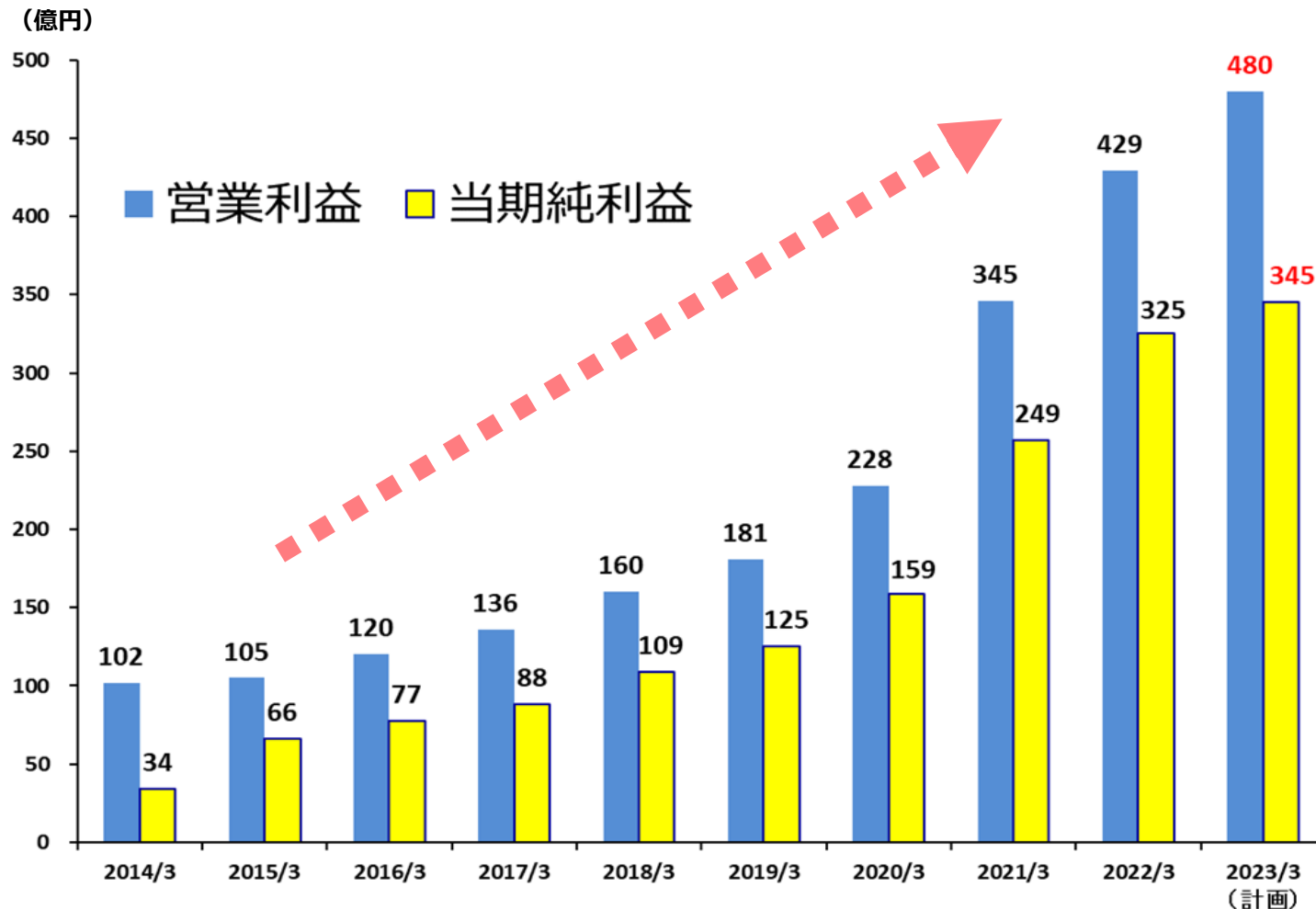
SDGsを踏まえ、
ESGの取り組みを推進

2. 中期経営目標の進捗

2. 中期経営目標の進捗 ①

■ 中期的な経営目標

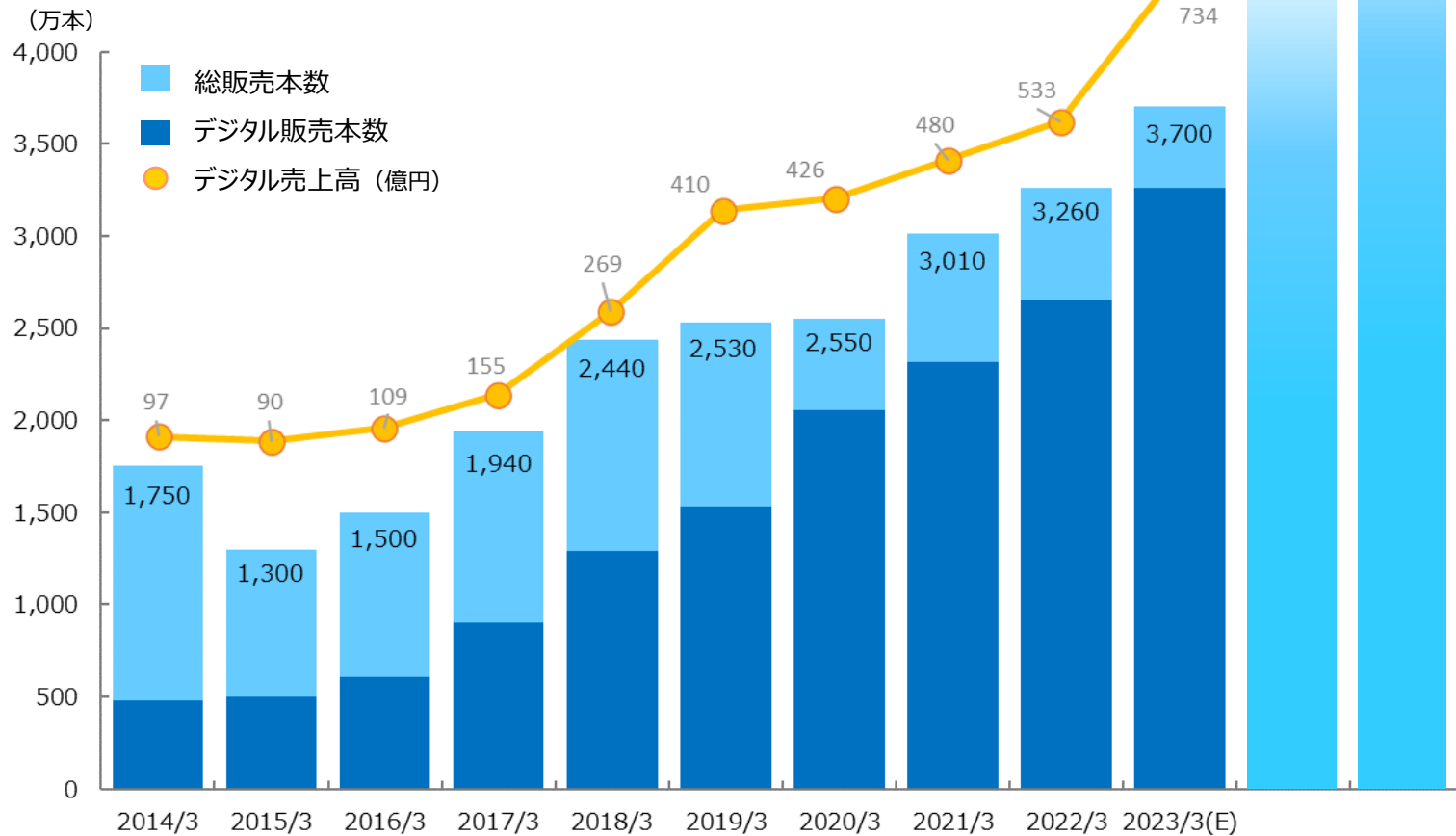
- ・ グローバルでの販売強化により、「每期、営業増益（10%以上）」を継続



2. 中期経営目標の進捗 ②

■ コンシューマ販売本数の成長

- ・ 大型新作の每期投入
- ・ デジタル販売を活用した販売地域・プラットフォームの拡大



2. 中期経営目標の進捗 ③

■ 高品質タイトルの長期販売

- 主要IPは、新作時に加え、高収益のカタログタイトルとして、息長く貢献

| | 2017/3 | 2018/3 | 2019/3 | 2020/3 | 2021/3 | 2022/3 | 累計販売 本数※ | 2023/3 (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 | 120万本 | 100万本 | 150万本 | 180万本 | 1,080万本 | 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 | 90万本 | 1,800万本 | |
| バイオハザード RE:2 | | | 420万本 | 240万本 | 160万本 | 140万本 | 960万本 | |
| 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 | 140万本 | 920万本 | |
| バイオハザード RE:3 | | | | | 390万本 | 110万本 | 520万本 | |
| モンスターハンターライズ | | | | | 480万本 | 410万本 | 900万本 | |
| バイオハザード ヴィレッジ | | | | | | 610万本 | 610万本 | |

※2022年3月末時点



2017年1月発売
『バイオハザード7 レジデント イービル』
発売後6期連続で100万本以上販売



2018年1月発売
『モンスターハンター：ワールド』
当社史上最高本数を達成



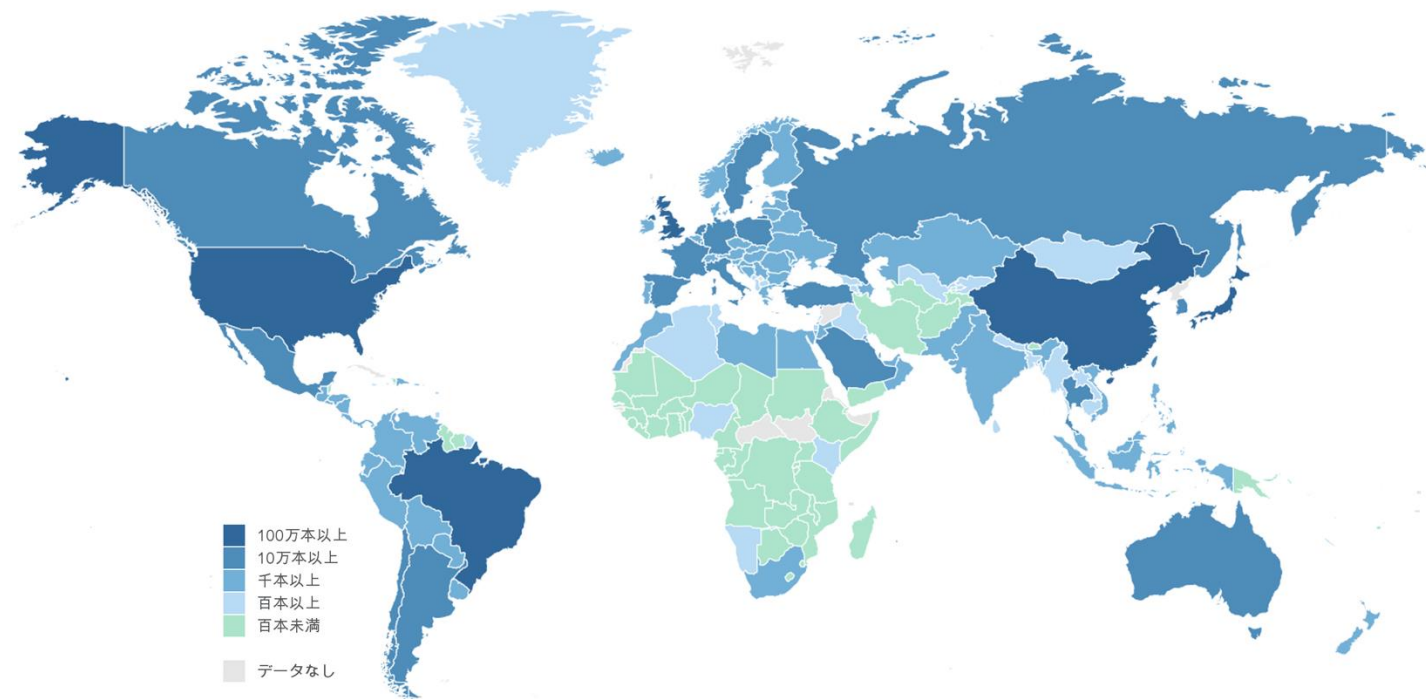
2021年5月発売
『バイオハザード ヴィレッジ』
翌期以降の貢献にも期待

2. 中期経営目標の進捗 ④

■ デジタル販売による旧作（カタログタイトル）の拡大①

- ・ PCプラットフォームの活用により、
237カ国・地域で**353タイトル**が、安定収益として貢献（※直近5年間累計）
- ・ 国・地域に応じた購買データの分析を基に、拡販戦略を推進

◆2022年3月期 家庭用ゲームソフト 国別販売本数実績

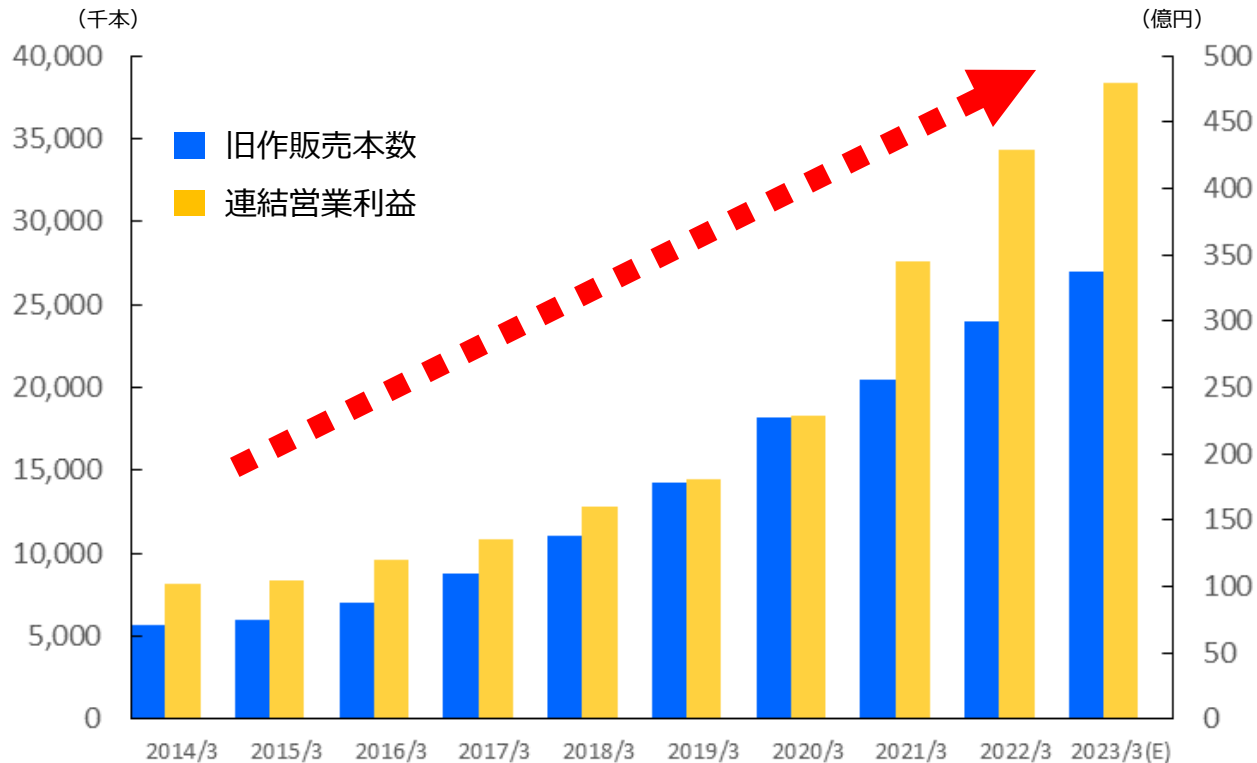


2. 中期経営目標の進捗 ⑤

■ デジタル販売による旧作（カタログタイトル）の拡大②

- ・ ①「高品質タイトルの長期販売」、②「販売地域拡大」の結果、旧作販売本数は、**10年間で6倍成長**（※22/3期：2,400万本 vs 12/3期：390万本）
- ・ 収益性の高い旧作の伸長は、連結営業利益の成長ドライバに

◆ 旧作販売本数および連結営業利益の推移



3. 持続的成長に向けた経営戦略

3. 持続的成長に向けた経営戦略①

■ 人材投資戦略

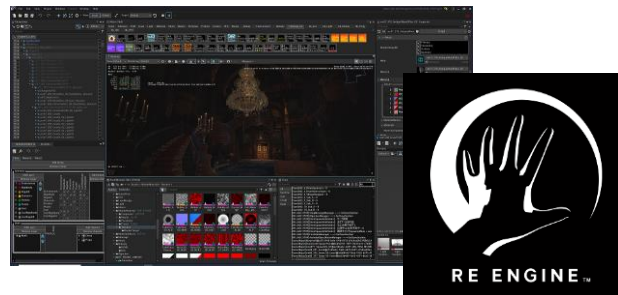
- ・ 中長期の持続的成長に向け、
人材投資戦略を経営戦略の最優先課題と位置づけ

【2022年4月実施】

(1) 人事組織の再編、最高人事責任者の新設

(2) 報酬制度の改定

- ・ 従業員にとって働きやすい環境の更なる整備、人材の確保・育成を推し進め、
生産性を向上
- ・ 開発者2,500名体制をさらに拡充へ



3. 持続的成長に向けた経営戦略②

■ グローバルでのブランド力強化

- ・映像自社製作、eスポーツ振興、スポンサーシップ等の推進により、200超の国・地域へのブランド浸透を加速

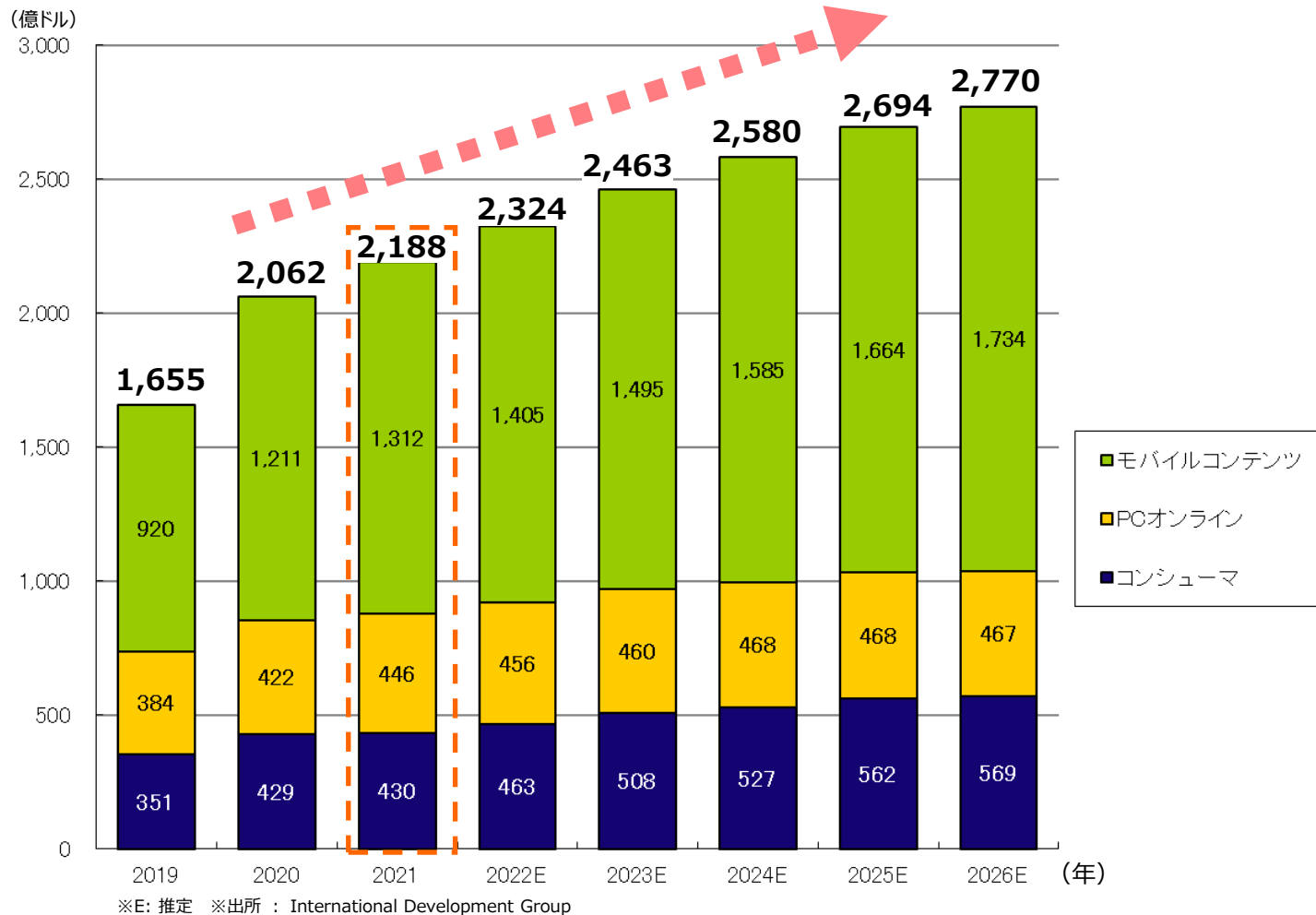


4. ゲームソフト市場概況

4. ゲームソフト市場概況

世界のゲームソフト市場は拡大を継続

■ ゲームソフト市場推移



5. 2023年3月期 業績予想

5. 2023年3月期 連結業績予想①

デジタルコンテンツ事業の安定的な成長により、
10期連続の営業増益を目指す

(百万円)

| | 2022/3 | 2023/3計画 | 増減 |
|---------------------|---------|----------|-------|
| 売上高 | 110,054 | 120,000 | 9,946 |
| 営業利益 | 42,909 | 48,000 | 5,091 |
| 営業利益率 | 39.0% | 40.0% | - |
| 経常利益 | 44,330 | 48,000 | 3,670 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 32,553 | 34,500 | 1,947 |

- 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
- 1株当たり予想当期純利益 161円59銭
- 配当は 中間 23円、期末 23円の年間 46円を予定

5. 2023年3月期 連結業績予想②

デジタルコンテンツ事業におけるコンシューマが全体を牽引

(百万円)

| | 2021/3 | 2022/3 | 2023/3 計画 | 増減 |
|-------------------|--------|--------|-----------|-------|
| デジタルコンテンツ | | | | |
| 売上高 | 75,300 | 87,534 | 94,200 | 6,666 |
| 営業利益 | 37,002 | 45,359 | 51,100 | 5,741 |
| 販売本数(千本) | 30,100 | 32,600 | 37,000 | 4,400 |
| アミューズメント施設 | | | | |
| 売上高 | 9,871 | 12,404 | 15,000 | 2,596 |
| 営業利益 | 149 | 652 | 1,000 | 348 |
| アミューズメント機器 | | | | |
| 売上高 | 7,090 | 5,749 | 6,000 | 251 |
| 営業利益 | 2,407 | 2,348 | 2,400 | 52 |
| その他 | | | | |
| 売上高 | 3,045 | 4,366 | 4,800 | 434 |
| 営業利益 | 987 | 1,517 | 1,300 | -217 |

- 新作『モンスターハンターライズ：サンブレイク』を、2022年6月30日発売
- その他、新作大型タイトルを投入予定
- 販売本数は過去最多を計画。デジタル戦略のもと、リピート販売をグローバルで拡大



CAPCOM