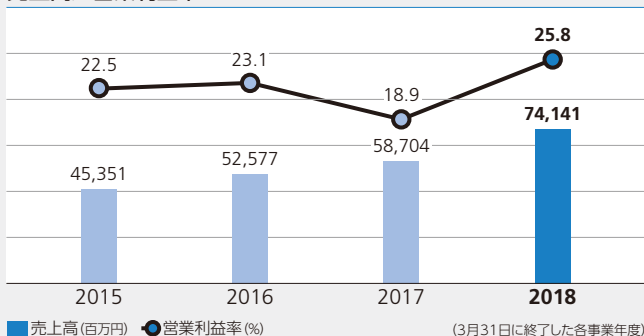


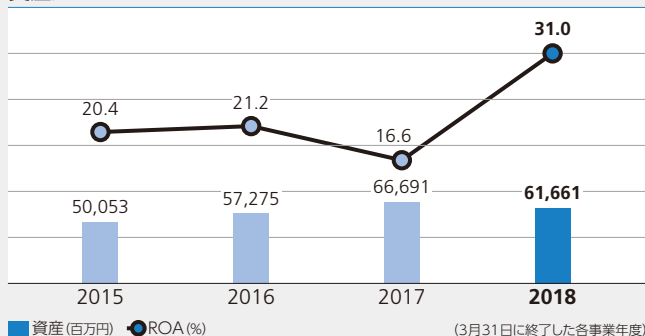
デジタルコンテンツ事業

コンシューマ機向けパッケージソフトとダウンロードコンテンツ(DLC)の開発・販売、モバイルコンテンツおよびPCオンラインゲームの開発・運営を行っています。コンシューマゲームでは、アクションやアドベンチャーを中心に独創的なオリジナルコンテンツを生み出し、これら多くのミリオンタイトルをスマートフォン・タブレット型端末やPCオンラインで活用し、全世界に配信することで収益の最大化を図っています。

売上高／営業利益率



資産／ROA



SWOT分析表

S: Strengths W: Weaknesses O: Opportunities T: Threats

<ul style="list-style-type: none"> ● 世界有数の開発力および技術力 ● オリジナルの人気コンテンツ (知的資本)を多数保有 	<ul style="list-style-type: none"> ● 特定のジャンルに依存 ● モバイルゲームでのヒット作および運営ノウハウ不足
<ul style="list-style-type: none"> ● コンシューマにおける競争減少・DLC市場の成長 ● コンシューマでの周辺ビジネスの拡大 (VRやeスポーツなど) ● モバイルコンテンツ市場の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 遊びの多様化による家庭用ゲームのプレゼンスの低下 ● モバイルコンテンツの低い参入障壁や膨大な競合企業存在

非財務資本の活用

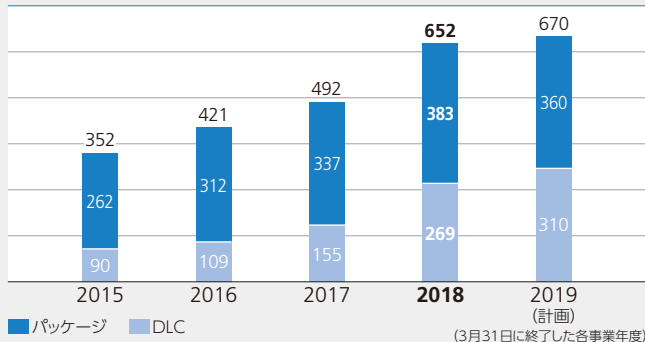
<ul style="list-style-type: none"> ● 約2,100名の自社開発者 	<ul style="list-style-type: none"> ● ゲーム専用機・スマートフォンの世界的普及 ● 自社開発の高効率ゲーム開発エンジン ● 世界最先端の開発設備
<ul style="list-style-type: none"> ● オリジナルの人気コンテンツ (知的資本)を多数保有 ● カプコンブランドに対するユーザーからの信頼 	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内外の開発会社との提携 ● アジアを中心としたモバイル・オンラインゲーム運営会社との提携

当期の概況と次期の展望

コンシューマ (パッケージ+DLC) ビジネス

当期(2018年3月期)は、看板タイトルの最新作『モンスターハンター:ワールド』(MHW)が当社史上最高を更新する790万本を販売したことで収益向上に大きく寄与しました。また、『バイオハザード7 レジデント イービル』が160万本を販売し、タイトル累計510万本を突破したほか、『モンスターハンターダブルクロス Nintendo Switch Ver.』や『ウルトラストリートファイター II ザ・ファイナルチャレンジャーズ』なども手堅く販売を伸ばし、収益を押し上げました。一方、『マーベルVS. カプコン: インフィニット』は根強い人気に支えられ海外を中心に一定の売れ行きを示したものの、軟調に推移しました。DLCにおいては、『MHW』のデジタル販売が貢献したほか、欧米で現行機移植版や利幅の大きい旧作のデジタル販売が加速し、1,290万本と販売本数を大きく伸ばしたことで、DLC売上高は前期比73.5%増となる269億円まで拡大しました。

コンシューマ当社売上高 (億円)



この結果、パッケージおよび本編ダウンロード販売本数の合計は2,440万本(前期比25.8%増)となり、パッケージ売上高383億円およびDLC売上高269億円を合算したコンシューマ売上高は652億円(前期比32.5%増)と大幅な増収を達成することができました。利益面では、『MHW』のヒットが一部タイトルの計画未達や仕掛品の評価見直しをカバーし、営業利益率は約30%となりました。

今後も、引き続きコンシューマビジネスの成長を中期経営目標達成のための鍵と位置付け、①DLCの強化、②60ヵ月マップおよび52週マップの本格運用によるタイトルラインナップの増強、③休眠IPの掘り起こしに取り組みます。

①では、デジタルでの販売が普及したことにより、期間セールなどの施策が可能となり、価格設定の柔軟性が増し、マーケティングの効果範囲が広がってきています。当社は、主力タイトルの本編および追加コンテンツを戦略的に投入し、リピート販売を推進していくことにより、シリーズ全体の販売本数の拡大に繋げていきます。加えて、蓄積してきた知的資産の活用の一つとして、旧作の現行機移植版等をダウンロード版を中心に積極的に投入し、販売機会の創出とDLC売上比率の向上を図ります。②では、主力タイトルの開発期間の短縮化に向けて、2015年3月期以降、60ヵ月マップや52週マップの整備により、効率的な開発体制の整備に努めてきました。現在は、主力タイトルを2年半程度で開発できる体制を目指しており、毎期2~3本のミリオンタイトルを投入していきます。③では、開発人員の増強を引き続き進め、一定期間新作が発売されていない休眠IPを再活性化することで収益の拡大に努めます。

次期においては、『バイオハザード RE:2』および『デビル メイクライ 5』などグローバルに向けた主力シリーズを投入します。加えて、前期に発売した『MHW』のPC版展開によりこれまで販売が難しかった地域への訴求も可能となり、リピート販売を含めた継続的な販売から、グローバルで更なる本数伸長を目指します。加えて、ダウンロード販売の強化により、販売本数は前期比2.5%増の

2,500万本、売上高は670億円(前期比2.8%増)、営業利益も当期並みの高い水準を見込んでいます。

モバイルコンテンツビジネス

当期(2018年3月期)は、既存タイトルの『モンスターハンター エクスプロア』や『スヌーピードロップス』が安定した人気を維持したものの、既存タイトルの一部が退潮しました。一方で、協業に伴うアジア企業からのライセンス収入が収益に大きく貢献しました。

この結果、売上高は41億円(前期比7.9%増)の増収となりました。利益面では、ライセンス収入がけん引し増益となりました。

今後は、引き続き自社IPを活用した新作タイトルの開発や既存タイトルのアジアに向けたローカライズ展開を続けると同時に、ヒット作の創出に向け、国内外の企業との協業など、幅広く可能性を模索していきます。次期においては、協業によるライセンス収入および既存タイトルの強化やAndroid/iOS版『大逆転裁判2』など新作の配信等により、売上高は55億円(前期比34.1%増)を見込んでいます。

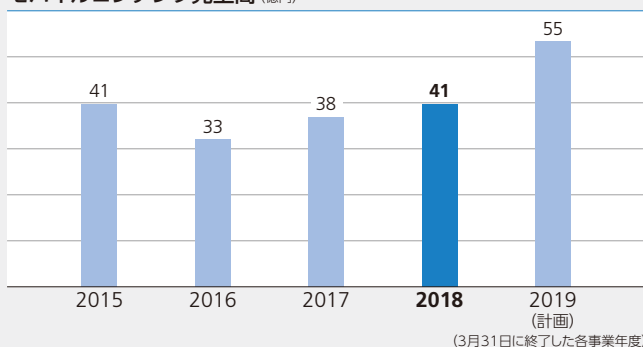
PCオンラインビジネス

当期(2018年3月期)は、既存タイトルの『モンスターハンター フロンティアZ』(MHFZ)および『ドラゴンズドグマ オンライン』(DDON)の退潮により、売上高は48億円(前期比15.8%減)となりました。利益面では、『DDON』の評価損を計上したものの、前期にサービスを終了した『ブレス オブ ファイア 6 白竜の守護者たち』の償却負担が解消したことにより赤字幅は縮小しました。

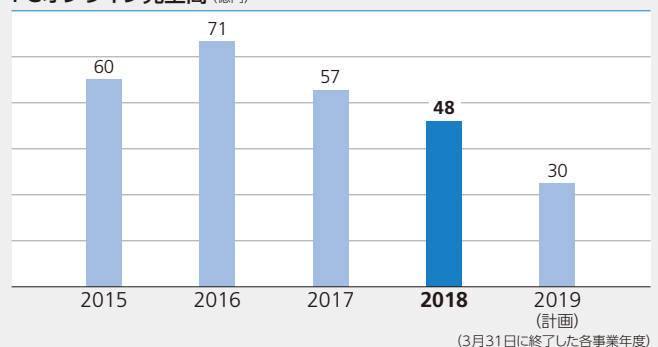
今後も、引き続き『MHFZ』、『DDON』など既存タイトルの継続的なアップデートおよび運営の効率化、サーバ費用の削減など販促費の圧縮により、収益性の改善を図ります。

以上の施策により、次期は売上高30億円(前期比37.5%減)と減収するも、『DDON』の償却完了に伴い費用負担が軽減することから、赤字解消を見込んでいます。

モバイルコンテンツ売上高 (億円)



PCオンライン売上高 (億円)



セグメント情報

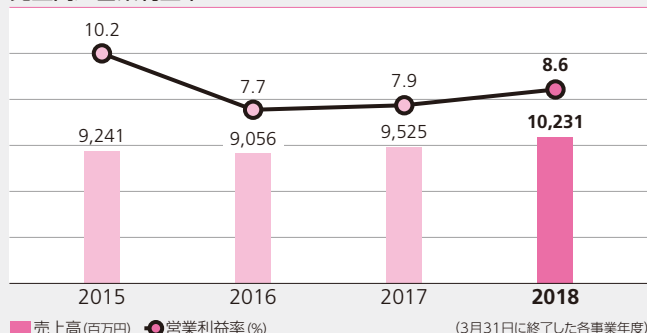
株式会社カプコンおよび連結子会社 3月31日に終了した各事業年度

アミューズメント施設事業

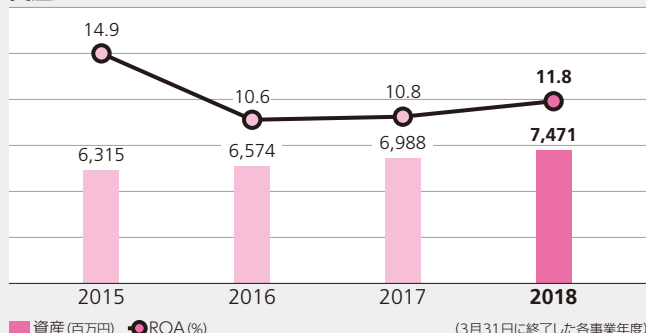
国内でアミューズメント施設「プラサカプコン」を中心に運営しています。

主に大型複合商業施設に出店し、各種イベントを開催してファミリー層や女性層を集客するとともに、スクラップ&ビルドの徹底による効率的な店舗運営を実践しています。

売上高／営業利益率



資産／ROA



SWOT分析表

S: Strengths W: Weaknesses O: Opportunities T: Threats

<ul style="list-style-type: none"> 安定集客を確保できる大型SC店舗への出店に特化 投資効率を重視したスクラップ&ビルドの徹底で高い収益性を維持 	<ul style="list-style-type: none"> 厳選した少数出店による成長率の低さ 自社コンテンツとのシナジーの低さ
<ul style="list-style-type: none"> 自社IPを活用したグッズ販売や飲食店など市場の深耕 eスポーツとの連携による新規顧客の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 少子化に伴う既存顧客層の縮小 スマートフォン向けゲーム等の急伸による娯楽の多様化

非財務資本の活用

<ul style="list-style-type: none"> 自社の店舗運営スタッフ 地域で雇用するパート・アルバイト店員 	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本 製造資本
<ul style="list-style-type: none"> 34年間で培った店舗運営ノウハウ 飲食や景品に展開可能な自社IP (キャラクター・世界観) VR技術を活用したサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 知的資本 社会関係資本

当期の概況と次期の展望

当期(2018年3月期)は、2016年6月の風俗営業等の規制および業務の適正化等に関する法律の緩和が追い風となり市場規模の回復傾向が続くなかで、滞在時間増による客単価の上昇に加え、特定キャラクターや話題の商品によるプライズ景品の牽引や新規投入筐体の高稼働などが貢献しました。また、当社キャラクターを活用したテーマ型フード店舗「カプコンカフェ」やキャラクターグッズ販売に特化した店舗「キャラカブ」は、店舗数の増加等により成長しました。加えて、eスポーツへの取り組みとして、市場の裾野拡大を図るため、「プラサカプコン吉祥寺店」に「カプコンeスポーツクラブ」を立ち上げました。

当期間は愛知県に「プラサカプコン徳重店」、千葉県に「ゲームランド津田沼店」を出店し、「プレイランド奈良店」および「プラサカプコン茂原店」の2店舗を閉鎖したことにより、店舗数は前期からの増減はなく、36店舗となりました。

この結果、既存店の前年比売上高は102%、売上高は102億31

百万円(前期比7.4%増)、営業利益8億79百万円(前期比17.0%増)と前期比で増収増益となりました。

次期においては、引き続きスクラップ&ビルドによる店舗運営の効率化を進めるとともに、新たな収益機会の創出により前期並みの収益を確保します。コンシューマタイトルの体験会や当社IPを活かしたオリジナルの店舗運営によりユーザーの拡大を図ります。また、eスポーツへの取り組みとして、「CAPCOM Pro Tour ジャパンプレミア」と連携した大会を全国6都市の店舗で開催します。出退店については、効率的な店舗運営を更に強化するべく、集客力の高い立地への新規出店を進め、新たな収益源を確保します。次期は「プラサカプコン 広島店」をはじめとして4店舗を出店することにより、合計店舗数は40店を予定しています。

以上の施策により、既存店の前年比売上高は102%、売上高110億円(前期比7.5%増)、営業利益10億円(前期比13.8%増)を見込んでいます。

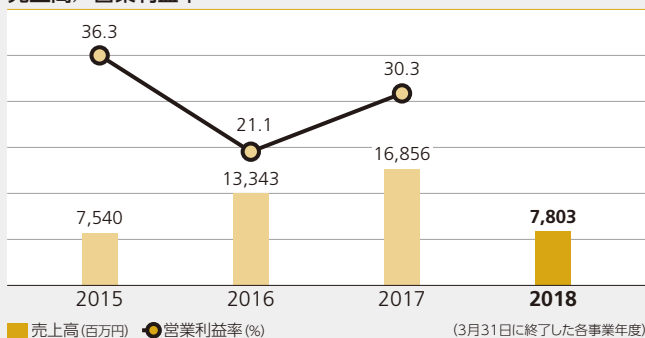
アミューズメント機器事業

家庭用ゲームのコンテンツを活用する2つのビジネスを展開しています。

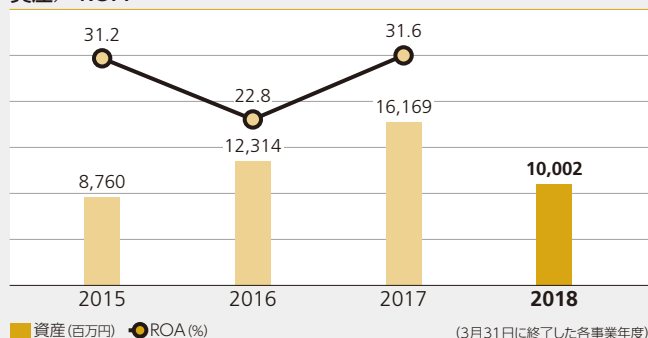
パチンコ&パチスロ(PS)事業では、遊技機向け筐体および液晶表示基板、ソフトウェアを開発・製造・販売しています。

業務用機器販売事業では、アミューズメント施設向けに業務用ゲーム機器を開発・製造・販売し、事業間シナジーを創出しています。

売上高／営業利益率



資産／ROA



SWOT分析表

S: Strengths W: Weaknesses O: Opportunities T: Threats

<ul style="list-style-type: none"> ●家庭用ゲームで培った高品質な開発力 ●豊富な自社コンテンツを多面活用 ●直営店舗を保有し、市場動向をリアルタイムに把握 	<ul style="list-style-type: none"> ●タイトルラインナップの少なさ(業務用機器)
<ul style="list-style-type: none"> ●人気機種種の出現による市況の回復 ●ルール変更に伴う筐体入れ替え需要の発生 	<ul style="list-style-type: none"> ●オペレーターやホールの投資意欲の減退 ●市況低迷の長期化 ●風適法や検定ルール等の改正による市況の変動

強み (S) 弱み (W)
機会 (O) 脅威 (T)

非財務資本の活用

<ul style="list-style-type: none"> ●企画・開発を担当する自社開発者 	<ul style="list-style-type: none"> ●業務用ゲーム機器の製造工場 ●日本全国のゲームセンター、パチンコ・パチスロ店
<ul style="list-style-type: none"> ●オリジナルの人気コンテンツ(知的資本)を多数保有 ●創業から続く、業務用機器の開発ノウハウ ●パチスロの検定ルールに対応した開発技術 	<ul style="list-style-type: none"> ●大手販売会社との提携 ●パチスロ機の許認可に関する行政機関

人的資本 製造資本
知的資本 社会関係資本

当期の概況と次期の展望

当期(2018年3月期)においては、パチンコ&パチスロ(PS)は『逆転裁判』と『バイオハザード リベレーションズ』の2機種を投入し、2.2万台を販売しました。また、業務用機器販売においてはメダルゲーム『モンスターハンター メダルハンティング G』を投入したほか、既存商品のリピート販売に注力しましたが、商材不足は否めず軟調に推移しました。

なお、PSは型式試験運用ルールの変更等に伴う市場環境の変化により、当期に販売を予定していた2機種種の投入を延期したほか、業務用機器販売は一部タイトルの評価損および中止損を計上したため、売上高は78億3百万円(前期比53.7%減)、営業損失7億64百万円(前期は51億6百万円の営業利益)となりました。

今後は、PSは引き続き①自社筐体の年間4機種投入、②大手販売会社であるフィールズ株式会社との提携による開発クオリティの向上および強力な販売網の確保、③コンシューマの人気コンテンツを使用した映像演出や遊び方に趣向を凝らした射幸性に頼らない

独自のパチスロ機の導入による販売台数の安定化を目指します。

次期においては、PSは自主規制が一部緩和されるものの、状況は不透明であり、市場の動向を確認する必要があります。そのような状況下、当社では、『大神〜回胴編〜』『ストリートファイターV』『ロックマン Ability』をはじめ、合計5機種を投入し、前期2.2万台から若干増加の2.4万台の販売を計画しています。また、業務用機器販売は市場での新たな動向に即応できるよう、規模を縮小し開発を進めていきます。この結果、売上高は70億円(前期比10.3%減)と減収を見込むものの、業務用機器販売において前期に計上した評価損および中止損が解消されることから、営業利益は10億円を見込んでいます。

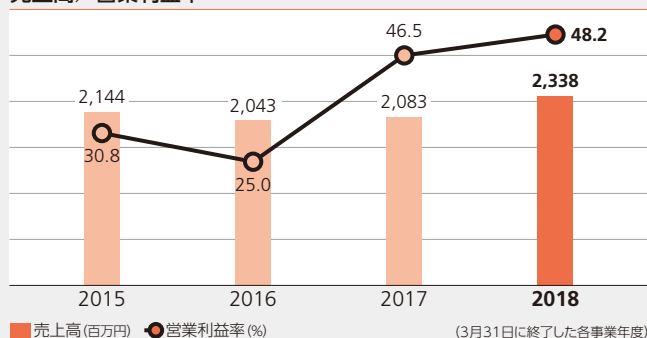
セグメント情報

株式会社カプコンおよび連結子会社 3月31日に終了した各事業年度

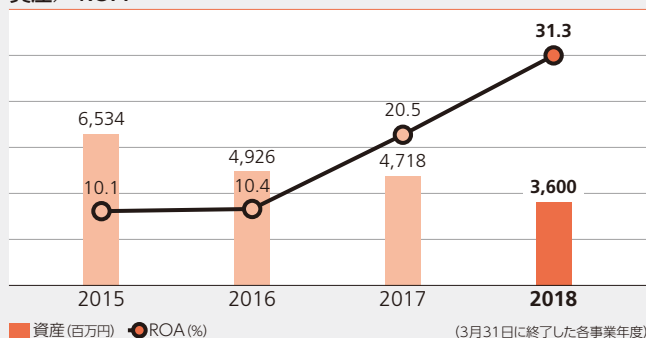
その他事業

ゲームコンテンツを多メディアに展開するワンコンテンツ・マルチユース戦略に基づき、多彩な版權ビジネスを推進しています。ゲームの攻略本・設定集などの出版事業、音楽CD・キャラクターグッズなどを展開するライセンス事業に加えて、映画化・アニメ化にも注力しています。

売上高／営業利益率



資産／ROA



SWOT分析表

S: Strengths W: Weaknesses O: Opportunities T: Threats

<ul style="list-style-type: none"> 豊富なコンテンツを多面的に活用して高い相乗効果を創出 メディア展開の高い露出効果でブランド価値向上 収益性の高さ 	<ul style="list-style-type: none"> 販売許諾のためローリターン(売上)
<ul style="list-style-type: none"> 映画、アニメ、コミック、舞台、オーケストラなど展開メディアの拡大 自社IPを活用したeスポーツ大会など、ユーザーの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル化による他社コンテンツとの競争激化

非財務資本の活用

<ul style="list-style-type: none"> コンテンツ展開に長けたプランナー アライアンス契約などを担う法務担当者 	<ul style="list-style-type: none"> 国内外の知的財産に関する法制度 キャラクターグッズなどの製造会社
<ul style="list-style-type: none"> オリジナルの人気コンテンツ(知的資本)を多数保有 ブランドビジネス(IP価値を最大化する戦略) 	<ul style="list-style-type: none"> 共同企画を行うイベント開催会社 ハリウッドなどの映画会社との関係

当期の概況と次期の展望

当期(2018年3月期)は、TVアニメ「モンスターハンター ストーリーズ RIDE ON」の放映やユニバーサル・スタジオ・ジャパンにて2018年1月から開催された「ユニバーサル・クールジャパン2018」における「モンスターハンター・ザ・リアル」といった体感型イベントのアトラクション展開など、非ゲームユーザー層への継続的な訴求を推進しました。この結果、売上高は23億38百万円(前期比12.2%増)、営業利益は11億26百万円(前期比16.2%増)と増収増益となりました。

今後も豊富な知的財産(コンテンツ)を多面的に活用することで、コンシューマやオンラインゲームとの高い相乗効果が得られるという強みを生かし、引き続き映画化・アニメ化・舞台化・イベントなど様々な分野に展開していきます。

次期は、eスポーツ市場におけるビジネスチャンス創出を図るべく、専門部署を設置し、親和性の高い「ストリートファイター」などの対戦格闘ゲームを活用することで、国内市場を活性化させるとともに、

グローバルでのブランド価値の向上とライセンス収益の拡大に努めます。

加えて、TVアニメ「逆転裁判 ～その「真実」、異議あり!～Season 2」や『学園BASARA』の放送開始や「モンスターハンター・ザ・リアル」の展開を継続するなど、これまでと同様にワンコンテンツ・マルチユース戦略に基づく知的財産(コンテンツ)の水平展開を積極的に推進し、映像展開やコラボレーションを通じて主力ブランド価値の向上に努めます。

以上の施策により、次期の業績は売上高25億円(前期比6.9%増)と増収となるものの、イベントでの賞金の増額やユーザーの裾野拡大に向けたイベント実施などeスポーツへ先行投資を行う計画から4億円の営業損失を見込んでいます。