

2013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  
(2012年11月1日)

2013年3月期の上期概況および下期計画についてご説明させていただきます。

P.2 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

**家庭用ゲーム開発ラインナップの拡充**

- ・『バイオハザード6』は初回出荷450万本を達成し、当社歴代最高記録を更新
- ・『モンスターハンター4』を2013年3月に発売予定

**成長余力の高いオンライン事業の強化**

- ・『みんなとモンハンカードマスター』の登録者数200万人をはじめ、国内ソーシャルゲームの累計登録者数は640万人を突破 2012年10月末時点
- ・台湾、韓国およびタイに開発拠点を設立し、アジア進出を本格化



まず、今決算のポイントとして、中期経営目標を達成するために期初より掲げている2つの成長戦略の進捗状況についてご説明します。

家庭用ゲーム開発ラインナップの拡充につきましては、『バイオハザード6』が初回出荷450万本を達成し、当社歴代最高記録を更新したほか、『モンスターハンター4』を2013年3月に発売するなど、対応を進めています。

また、成長余力の高いオンライン事業の強化としては、『みんなとモンハンカードマスター』の登録者数200万人突破をはじめ、国内ソーシャルゲームの累計登録者数は640万人以上となりました。

さらに、台湾、韓国およびタイに開発拠点を設立し、アジア進出を本格化しています。

## P.4 デジタルコンテンツ事業 上期概況

デジタルコンテンツ事業 上期概況①				
大型タイトルの投入およびオンラインコンテンツの成長により、前期比で大幅な増収増益				
■ 上期 実績および売上内訳				
(単位:億円)				
	2011/9	2012/9	2013/3 計画	
売上高	206	349	780	
営業利益	31	57	140	
営業利益率	15.2%	16.5%	17.9%	
売上内訳	パッケージ	134	238	520
	オンラインコンテンツ			
	DLC	12	21	50
	モバイルコンテンツ	25	60	140
	PCその他	35	30	70
オンラインコンテンツ計	72	111	260	

CAPCOM

次に、当社の主力事業であるデジタルコンテンツ事業の上期概況ですが、大型タイトルの投入およびオンラインコンテンツの成長により、前期比で大幅な増収増益となりました。特にパッケージでは大型タイトルの『バイオハザード6』と『ドラゴンズドグマ』の発売により、前期比104億円増の238億円、オンラインコンテンツでは、DLCとモバイルコンテンツ事業を中心に伸長し、前期比39億円増の111億円となりました。この結果、売上高では前期比143億円増の349億円、営業利益では前期比26億円増の57億円、営業利益率も16.5%と大幅な増収増益となりました。

## デジタルコンテンツ事業 上期概況②

『バイオハザード6』は過去最高の初回出荷本数を記録  
『ドラゴンズドグマ』のシリーズ化を決定

### ■ 上期 主要タイトル販売実績(パッケージ)

(単位:千本)

ハード	タイトル名	地域	発売日	実績
PS3 Xbox 360	バイオハザード6	日本	10/4	3,700
		北米	10/2	
		欧州	10/2	
PS3 Xbox 360	ドラゴンズドグマ	日本	5/24	1,200
		北米	5/22	
		欧州	5/25	
PS3 Xbox 360 PC	バイオハザード オペレーション・ラクーンシティ Xbox 360/PS3版の北米、欧州地域はリビート販売	日本	4/26	600
		北米	3/20	
		欧州	3/23	

日本にはアジア地域を含む

『バイオハザード6』の初回出荷本数は450万本

『バイオハザード オペレーション・ラクーンシティ』PC版の発売日は2012年5月18日

CAPCOM

続いて、コンシューマ用ゲームソフト事業の上期概況についてご説明します。

『バイオハザード 6』は上期計上分 370 万本を含む初回出荷 450 万本を達成し、当社過去最高を記録しています。また、『ドラゴンズドグマ』も 120 万本を出荷し、今後のシリーズ化を決定しました。なお、『バイオハザード オペレーション・ラクーンシティ』は期中で 60 万本出荷しています。

## デジタルコンテンツ事業 上期概況③

タイトル数は減少するものの、ミリオンタイトル2作品の  
貢献により販売本数は大幅に増加

### ■ 上期 販売本数実績(パッケージ)

(単位:千本)

	2010/9	2011/9	2012/9	増減
タイトル数	27	34	17	-17
日 本	3,100	3,000	1,800	-1,200
北 米	2,800	1,100	3,100	2,000
欧 州	2,800	800	2,300	1,500
ア ジ ア	300	100	200	100
合 計	9,000	5,000	7,400	2,400

(内訳) (単位:千本)

	2010/9	2011/9	2012/9	増減
他社タイトル	350	750	300	-450
旧作・廉価版	2,500	2,000	1,800	-200

CAPCOM

次に、上期のパッケージソフト販売本数についてご説明します。

タイトル数は、前期比で 17 作減少しました。主な要因は、ニンテンドーDS 向けタイトルや廉価版の減少によるものです。しかし、2つのミリオンタイトルの貢献により、販売本数は前期比 240 万本増の 740 万本と大幅に増加しています。

地域別では、日本の販売本数は前期比 120 万本減となりましたが、その他の地域では『バイオハザード 6』等の貢献により大きく増加しています。

また、他社タイトルが前期比で 45 万本減少しているのは、前期に発売した『L.A. ノワール』や『ダークソウル』といったヒットタイトルの反動減によるものです。

## デジタルコンテンツ事業 上期概況④

ソーシャルゲームおよびDLCの拡充により  
オンラインコンテンツ売上高は順調に拡大

### ■ 上期概況(DLC)

- ・『ドラゴンズドグマ』、『バイオハザード オペレーション・ラクーンシティ』などの大型タイトルに付随するDLCの投入により、前期比で大幅な増収

### ■ 上期概況(PCその他)

- ・主力の『モンスターハンター フロンティア オンライン』は計画どおりに推移するものの、前期大型アップデートの反動により減収

### ■ 上期概況(モバイル)

- ・「カプコンブランド」では、国内ソーシャルゲームラインナップを増強  
累計登録者数は600万人を突破
- ・「ビーラインブランド」では『スマーフ・ビレッジ』を中心に順調な推移  
累計ダウンロード数は7,400万件を突破

CAPCOM

次に、オンラインコンテンツの上期概況についてご説明します。

ソーシャルゲームおよびDLCの拡充により、オンラインコンテンツ売上高は順調に拡大しています。

DLCでは『ドラゴンズドグマ』、『バイオハザード オペレーション・ラクーンシティ』などの大型タイトルに付随するDLCの投入により、前期比で大幅な増収となりました。

PCオンライン事業では主力の『モンスターハンター フロンティア オンライン』が計画どおりに推移するものの、前期の大型アップデートの反動により若干の減収となりました。

モバイルコンテンツ事業においては、まず「カプコンブランド」では、『戦国BASARA カードヒーローズ』、『みんなとアカシックヒーローズ』、『みんなと妖怪ヒーローズ』の3タイトルを投入し、国内ソーシャルゲームのラインナップ増強に努めた結果、累計登録者数は600万人を突破しています。

一方、「ビーラインブランド」は『スマーフ・ビレッジ』を中心に順調に推移し、累計ダウンロード数は7,400万件を突破しました。

## P.8 デジタルコンテンツ事業 下期戦略

デジタルコンテンツ事業 下期戦略①

主力大型タイトルを順次発売するとともに  
 『バイオハザード6』のリピート販売に注力

■ 下期 主要タイトル販売計画 (パッケージ)

(単位:千本)

ハード	タイトル名	地域	発売日	計画
PS3 Xbox 360	バイオハザード6	日本	10/4	6,000 (累計)
		北米	10/2	
		欧州	10/2	
PS3 Xbox 360	DmC Devil May Cry	日本	2013/1/17	2,000
		北米	2013/1/15	
		欧州	2013/1/15	
3DS	モンスターハンター4	日本	2013/3	2,000

日本には、アジア地域を含む



『モンスターハンター4』



『DmC Devil May Cry』



次に、コンシューマ用ゲームソフト事業の下期戦略についてご説明します。

下期は主力大型タイトルを順次発売するとともに、『バイオハザード 6』のリピート販売に注力します。

『バイオハザード 6』は発売後の様々な状況を勘案し、計画本数を期初の 700 万本から 600 万本に修正しました。また、『DmC Devil May Cry』は全世界で 200 万本、『モンスターハンター4』は日本のみで 200 万本をそれぞれ計画しています。

## デジタルコンテンツ事業 下期戦略②

一部タイトルの発売時期の組替え等により  
通期販売本数およびタイトル数を修正

### ■ 通期 販売本数計画

(単位:千本)

	2011/3	2012/3	2013/3 計画	増減
タイトル数	53	68	50	-18
日 本	9,000	6,800	7,500	700
北 米	6,000	5,100	5,600	500
欧 州	5,000	3,300	4,400	1,100
ア ジ ア	500	500	500	-
合 計	20,500	15,700	18,000	2,300

(内訳)

(単位:千本)

	2011/3	2012/3	2013/3 計画	増減
他社タイトル	650	1,250	400	-850
旧作・廉価版	4,000	3,900	4,000	100

CAPCOM

続いて、パッケージソフトの販売本数計画についてご説明します。

一部タイトルの発売時期の組替え等により通期販売本数およびタイトル数を修正しています。

タイトル数は、期初計画から 25 作減少していますが、主な要因は廉価版および他社タイトル数の見直し等によるものです。

販売本数は期初から 200 万本減少し、通期 1,800 万本の計画としています。

なお、他社タイトルおよび旧作・廉価版の販売本数計画に変更はありません。

## デジタルコンテンツ事業 下期戦略③

国内外でのコンテンツ拡充およびアジアでのビジネス展開など、成長分野として経営資源を集中

### ■ 下期 戦略(DLC)

- ・『ドラゴンズドグマ』や『バイオハザード6』など、大型タイトルの追加DLCを積極的に投入
- ・『モンスターハンター3(トライ)G』など、本編ダウンロード販売の取り扱いを強化

### ■ 下期 戦略(PCその他)

- ・PCオンラインゲーム『イクシオン サーガ』、ブラウザゲーム『鬼武者Soul』のサービスを開始
- ・台湾での『カプコン台湾Co., Ltd.』設立のほか、韓国子会社でも開発ラインを確保

### ■ 下期 戦略(モバイル)

- ・カプコンブランド:  
国内では新作ソーシャルゲームを多数投入予定  
海外では『GREE Platform』向けに3タイトルを投入
- ・ピーラインブランド:  
『Smurf Life』、『ちびまる子ちゃんとおかしの国』など、人気コンテンツを通期15タイトル投入  
『ピーライン・インタラクティブ・タイランド Co., Ltd.』を設立し、開発ラインを強化



『ちびまる子ちゃんとおかしの国』

CAPCOM

次に、オンラインコンテンツの下期戦略についてご説明します。

当分野では、国内外でのコンテンツ拡充およびアジアでのビジネス展開など、成長分野として経営資源を集中していきます。

DLC では、『ドラゴンズドグマ』や『バイオハザード 6』など、大型タイトルの追加 DLC を積極的に投入するとともに『モンスターハンター3(トライ)G』など、本編ダウンロード販売の取り扱いを強化します。

PC オンライン事業では、ブラウザゲーム『鬼武者 Soul』のサービスを10月に開始したほか、新作オンラインゲーム『イクシオン サーガ』も年内のサービス開始を予定しています。また、台湾での『カプコン台湾 Co., Ltd.』設立のほか、韓国子会社でも開発ラインを確保し、展開を進めていきます。

さらに、モバイルコンテンツ事業では、カプコンブランドにおいて 国内向け新作ソーシャルゲームを多数投入するとともに、海外では『GREE Platform』向けに『DEADRISING THE SURVIVAL』、『バイオハザード VS.』、『モンスターハンター マッシュヴハンティング』の3タイトルを投入します。

ピーラインブランドでは世界中で人気の「スマーフ」シリーズの最新作『Smurf Life』および国内で人気の高い「ちびまる子ちゃん」を起用した『ちびまる子ちゃんとおかしの国』など、人気コンテンツを多数投入し、通期で15タイトルの配信を予定しています。

また、タイに『ピーライン・インタラクティブ・タイランド Co., Ltd.』を設立し、開発ラインおよび今後のアジア展開を強化していきます。

## P.14 アミューズメント施設事業 上期概況

アミューズメント施設事業 上期概況				
前年同期の東日本大震災後の需要増による反動減で 既存店売上は前期を下回る				
■ 上期概況				
・ 既存店売上 対前年同期比 94% (第1四半期 92%・第2四半期 96%)				
・ 2店舗を退店				
■ 上期 アミューズメント施設事業				
(単位:億円)				
	2010/9	2011/9	2012/9	増減
売上高	59	60	56	-4
営業利益	7	12	9	-3
営業利益率	12.4%	20.2%	17.5%	-
既存店売上前年比	98%	102%	94%	-
■ アミューズメント施設店舗数				
(単位:店)				
	2011/3	2012/3	2012/9	2013/3 計画
出店	0	0	0	2
退店	1	0	2	3
総店舗数	37	37	35	36

CAPCOM

次に、アミューズメント施設事業の上期概況についてご説明します。

当事業では、前年同期の東日本大震災後の需要増による反動減で既存店売上は前期を下回りました。

既存店売上は前期比で 94%となり、上期業績は売上高で前期比 4 億円減の 56 億円、営業利益は 3 億円減の 9 億円、営業利益率は 17.5%となりました。なお、店舗数は上期 2 店舗の退店により 35 店舗となりました。

## P.15 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

通期計画を見直し、減収を見込むものの  
 効率的な運営体制により営業利益率は改善

- 下期戦略
  - ・引き続き、徹底したコスト管理を実施し収益を確保
  - ・シニア層を対象とした体験ツアーの開催などにより、顧客層を拡大
- 下期計画
  - ・下期出店2店舗、退店1店舗を予定(計36店舗)
  - ・通期の既存店対前年比計画:98%
- 通期 アミューズメント施設事業

(単位:億円)

	2011/3	2012/3	2013/3 計画	増減
売上高	116	117	110	-7
営業利益	11	17	17	0
営業利益率	9.7%	15.2%	15.5%	-
既存店売上前年比	99%	101%	98%	-



続いて、アミューズメント施設事業の下期戦略についてご説明します。

上期業績が期初計画を若干下回ったため、通期計画も下方修正していますが、引き続き徹底したコスト管理を実施し収益を確保するとともに、シニア層を対象とした体験ツアーの開催などにより、顧客層の拡大を図ります。

また、下期は出店2店舗、退店1店舗を予定しており、計36店舗となる予定です。なお、通期の既存店対前年比計画は98%を見込んでいます。

これにより、通期業績は、売上高は期初計画比10億円減の110億円、営業利益は期初計画比2億円減の17億円、営業利益率は15.5%を計画しています。通期計画を見直し前期比で減収を見込むものの、運営体制の効率化により営業利益では前期と同額を維持、営業利益率は改善する見込みです。

## P.16 アミューズメント機器事業 上期概況

アミューズメント機器事業 上期概況

主にP&S事業での受託ビジネスが順調に推移し  
収益性が大幅に改善

- **業務用機器販売事業 上期概況**
  - ・メダルゲーム機『マリオパーティ くるくる！カーニバル』を投入
- **P&S事業 上期概況**
  - ・前期発売のパチスロ機『モンスターハンター』のリピート販売およびパチンコ機『CR 戦国BASARA3 ～関ヶ原の戦い～』など、受託ビジネスが順調に推移
- **上期アミューズメント機器事業**

(単位:億円)

	2010/9	2011/9	2012/9	増減
売上高	14	11	35	24
営業利益	0	-2	13	15
営業利益率	1.4%	-19.0%	37.2%	-

売上比 AM事業：P&S事業 = 4：6



次に、アミューズメント機器事業の上期概況についてご説明します。

当事業では、主に P&S 事業での受託ビジネスが順調に推移し、収益性が大幅に改善しています。

業務用機器販売事業では、メダルゲーム機『マリオパーティ くるくる！カーニバル』を投入し、概ね計画通りに推移しました。

P&S 事業では、前期発売のパチスロ機『モンスターハンター』のリピート販売およびパチンコ機『CR 戦国 BASARA3 ～関ヶ原の戦い～』など、受託ビジネスが順調に推移しました。

この結果、売上高は前期比 24 億円増の 35 億円、営業利益は 15 億円増の 13 億円、営業利益率は 37.2%と、大幅な増収増益となりました。

## P.17 アミューズメント機器事業 下期戦略

アミューズメント機器事業 下期戦略

**P&S事業での自社筐体の販売により  
前期比で大幅な増収増益を目指す**

- **業務用機器販売事業 下期戦略**
  - ・人気コンテンツを使用した既存メダルゲーム機のリピート販売を継続
- **P&S事業 下期戦略**
  - ・自社筐体の販売および受託ビジネスの拡大  
 自社筐体パチスロ機『バイオハザード5』 2012年12月稼働予定
- **通期 アミューズメント機器事業**

(単位:億円)

	2011/3	2012/3	2013/3計画	増減
売上高	79	76	130	54
営業利益	26	8	35	27
営業利益率	33.4%	11.6%	26.9%	-

売上比 AM事業 : P&S事業 = 1 : 9



『バイオハザード5』



続いて、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、パチスロ自社筐体の新作販売により、前期比で大幅な増収増益を目指します。

業務用機器販売事業では、新作の投入はありませんが、人気コンテンツを使用した既存メダルゲーム機のリピート販売を継続していきます。

P&S事業では、自社筐体の販売および受託ビジネスの拡大を行います。2012年12月には自社筐体パチスロ機『バイオハザード5』の稼働を予定しており、現状で3万5千台と順調な受注数を記録しています。また、複数の受託筐体の投入も計画しています。

売上高は計画比30億円増の130億円、営業利益は12億円増の35億円、営業利益率は26.9%となる見込みです。

## 2013年3月期 連結業績予想

期初計画は据え置き、大型タイトルの販売および  
オンラインコンテンツの成長に注力

(単位:百万円)

	2012/3	2013/3 計画	増減
売上高	82,065	105,000	22,935
営業利益	12,318	15,800	3,482
経常利益	11,819	15,700	3,881
当期純利益	6,723	9,800	3,077

- 通期予想は期初から変更なし
- 1株当たり予想当期純利益 170円19銭
- 配当は 中間15円、期末25円の年間40円を予定

CAPCOM

最後に、2013年3月期 連結業績予想についてご説明します。

上期は、期初計画どおりの進捗であり順調に推移していますが、通期ではパッケージソフトで販売本数を見直すなど、パッケージ売上の計画を引き下げる一方、オンラインコンテンツの成長、P&S事業の好調などを見込み、期初計画は据え置きとさせていただきます。したがって、売上高は前期比約230億円増の1,050億円、営業利益は約35億円増の158億円、経常利益は約39億円増の157億円、当期純利益は約31億円増の98億円、1株当たり予想当期純利益は170円19銭、配当は中間15円、期末25円の年間40円を予定とさせていただきます。

今期も、期初計画を達成するべく全社一丸となって邁進する所存ですので、何卒よろしくお願ひ申し上げます。