

2017年3月期第2四半期 決算説明会

代表取締役会長 CEO 辻本憲三 説明要旨

(2016年10月28日)

ご挨拶

(1) ご出席に対するお礼

- ・本日は、決算発表のシーズンを迎え、何かとご多用中のところ、当社の決算説明会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。

(2) 本日の説明内容

- ・本日、私からは、「中期的な方向感」、「今期の通期計画」、「四半期業績の考え方」、「海外でのヒット作強化」、「株主還元の強化」、の5点についてご説明いたします。

1. 四半期業績の考え方について

1. 四半期業績の考え方					
■ 四半期別 利益構成イメージ					
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
営業利益構成比イメージ	-5%	18%	20%	67%	100%
大型タイトル			CS デッドライジング4 PS モンスターハンター	CS バイオハザード7 モンスターハンターダブルクロス	
CS新作販売本数	30万本	100万本	870万本		1,000万本

※PSは収益計上時期

Capcom Public Relations & Investor Relations Section

1


CAPCOM

- ・第1四半期が営業赤字だったことで、投資家の皆様が少し業績を心配されていたので、四半期の考え方を補足説明します。
- ・コンシューマの大型タイトルはマーケティング戦略上、下期に発売する傾向が強く、下期偏重となっています。
- ・近年は、ハードメーカーとの連携がさらに緊密となり、E3や東京ゲームショウ、ハードメーカー主催のイベントで発表し、発売に向けてプロモーションを最大化するケースが増加しています。
- ・下期業績は、コンシューマで大型タイトルが下期に集中し、新作販売計画1,000万本の内、870万本を下期で販売するため、営業利益構成比も下期87%をイメージしています。

2. 今期の通期計画のポイントについて

2. 今期の通期計画のポイント						
■ 今期主要タイトル 前作比較						
	今作			前作		
	タイトル名	発売時期	初年度計画	タイトル名	初年度実績	生涯累計
CS	デッドライジング4	第3四半期	200万本	デッドライジング3	120万本	210万本
	バイオハザード7	第4四半期	400万本	バイオハザード6	500万本	660万本
	バイオハザード5			バイオハザード5	440万本	710万本
PS	モンスターハンターダブルクロス	第4四半期	200万本	モンスターハンタークロス(日本・アジア)	330万本	335万本
	モンスターハンター～狂竜戦線～	第3四半期	2.5万台	モンスターハンター～月下雷鳴～	4.6万台	5万台

※PSは収益計上時期



- ・今期の主要タイトルの本数計画を記載しています。
- ・これらは下期発売のため、今期の原価負担は重くなっていますが、逆に来期のリピートは収益性が高くなることに加え、デジタル化やマークダウンによる販売もあり、前作の累計販売実績から見れば、リピート本数は来期以降の収益にかなり貢献していると考えています。
- ・また、パチスロ機『モンスターハンター狂竜戦線』は、展示会での評価が高く、順調に推移するものと考えています。
- ・『バイオハザード7』、『デッドライジング4』、『モンスターハンター ダブルクロス』は、前作実績やユーザー評価から見れば妥当な計画数字です。
- ・PS4は、PS3に比べ高性能なハード機となっており、グローバルで4,000万台を超えて販売していますが、2020年までには1億台を突破していると考えています。また、マイクロソフト社もハードの拡販に注力していますし、この状況下で当社は今後も欧米に向けたラインナップを強化することが重要と考えています。

3. 今後の方向性

3. 今後の方向性

■ 営業利益5年推移

(億円)

	13/3 実績	14/3 実績	15/3 実績	16/3 実績	17/3 計画
営業利益	101	102	105	120	136
増減率	-17.6%	1.5%	2.7%	13.7%	13.1%


■ 中期的な方向感

- (1) CS大型ラインナップ(既存+休眠IP)充実
- (2)ダウンロード販売、カタログ販売強化
- (3)モバイル開発の強化
- (4)パチスロ4機種体制の確立

- (5)アジアライセンスの注力
- (6)eスポーツビジネスへの取り組み

}

自社ビジネスだけでも
毎期営業利益10%成長
を目指したい。



- ・年度ベースでは4期連続の営業増益計画であり、持続的な成長ステージに入りつつあります。

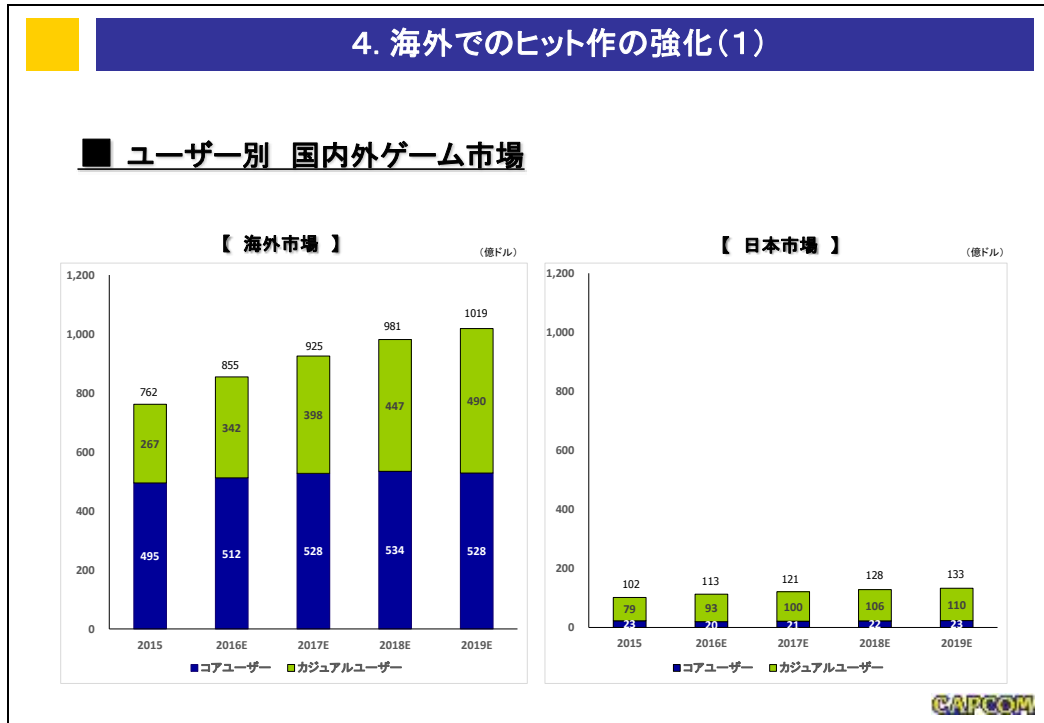
- ・今後のイメージとしては、アジアライセンスを除いた自社ビジネスだけでも毎期営業利益を10%は成長させていきたいと思っております。

- ・コンシューマの改革から3年が経過し、
 - ①ダウンロード販売、カタログ販売の強化、
 - ②年間の大型タイトル数の増加、により、売上および利益率は着実に改善しています。

- ・加えて、
 - ①ダウンロード売上比率(実績26%)は向上余地があること、
 - ②休眠IPの活用、により、コンシューマは更なる伸びしろがあります。

- ・パチスロ事業も4機種体制の定着により安定化していきます。


4. 海外でのヒット作強化①



- 2016年のゲーム市場での国内外比率は、海外88%、国内12%です。
- 特にコアユーザー市場（CS+PC）では海外95%、国内5%と、さらに海外比率が高くなっています。
- したがって、コンシューマでは、必然的に海外で評価されるものを作らないと売上は伸びていきません。
- 加えて、欧米ではデジタル化したことによりマークダウンした過去作の販売が伸長する場合があります。そのため、海外でのリピート販売のマーケットに注力していくことも必要であると考えています。

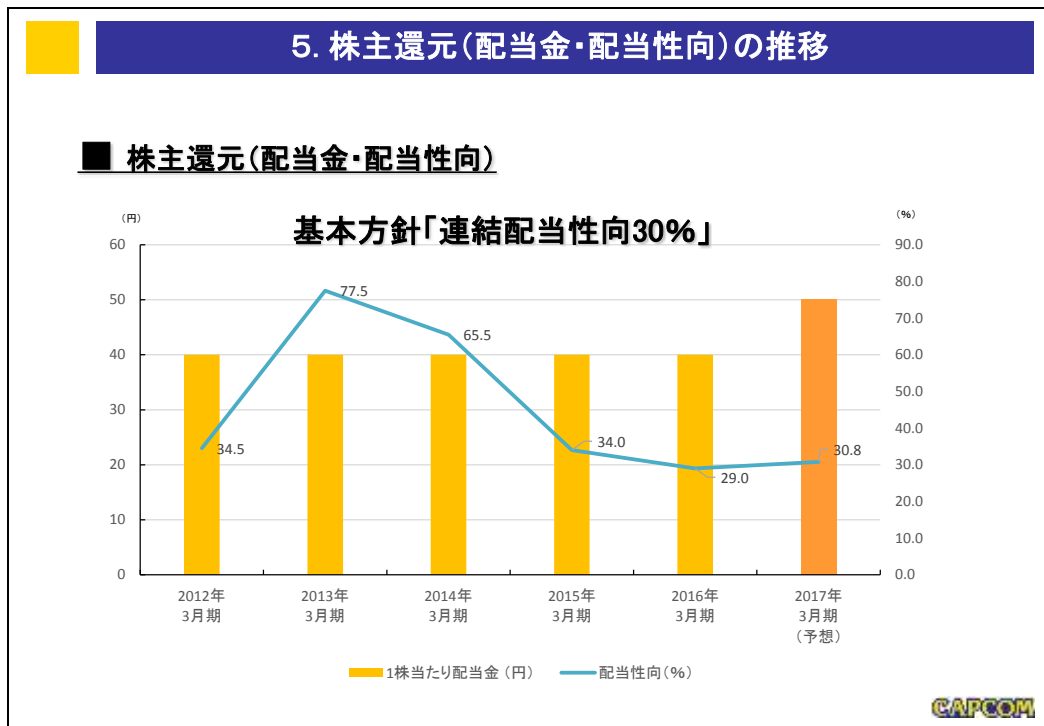
4. 海外でのヒット作強化②

4. 海外でのヒット作の強化(2)				
■ 主カタイトル国内外販売比率(ライフベース)				
	販売実績	国内	海外	合計
デッドライジング3	210万本	1%	99%	100%
ストリートファイターV	140万本	8%	92%	100%
デビルメイクライ4	300万本	13%	87%	100%
バイオハザード6	660万本	15%	85%	100%
モンスターハンター4G	410万本	65%	35%	100%



- ・この表は、カプコンのコンシューマにおける主カタイトルの国内外比率です。
- ・ご覧のとおり、カプコンは国内のゲームソフトメーカーでは数少ない海外で戦っている会社です。
- ・「ストリートファイターV」はeスポーツの影響から各国での人気長期化することも期待できます。なお、「モンスターハンター」のみ、国内比率が高いですが、これは今までハンドヘルドが人気である日本中心で展開してきたためです。
- ・海外市場は、国内の10倍の規模(コアユーザーでは国内市場の25倍)ですから、「モンスターハンター」の海外での伸びしろはかなり高いと考えていますので、今後さまざまな施策を実施して海外比率を伸ばしていきます。

5. 株主還元について①



- ・ 当社は、これまで安定的な配当の継続を基本方針としつつ、業績水準に応じた段階的な配当金額の引き上げを行ってきました。
- ・ 投資家の皆様には、一つの目安として「配当性向 30%」を社内では意識しているとお伝えしてきましたが、今回、「配当性向 30%」を基本方針とし、安定配当を継続することで、より株主の皆様へ報いていきます。
- ・ 配当方針の変更に伴い、今期の1株当たり配当額(予想)は40円から50円に引き上げ、配当性向(予想)は25%から30.8%になります。

5. 株主還元について②

5. 株主還元(自己株式取得)の推移

■ 株主還元(自己株式)

1. 今期の取得実績


取得期間	取得した株式総数	比率 ※	取得価額の総額
2016年8月26日～ 2016年9月5日	1,480,600株	2.63%	約33億円

※発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合

2. 過去5年の取得実績(ご参考)

取得期間	取得した株式総数	比率 ※	取得価額の総額
2011年6月9日～ 2011年7月20日	1,500,000株	2.54%	約27億円
2013年4月22日～ 2013年5月31日	1,347,200株	2.34%	約23億円

※発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合



- ・また、自己株式の取得についても、株主還元の一環として、これまで随時実施してきており、今後も柔軟に検討していきます。

- ・以上をもちまして、私の説明を終わらせていただきます。

以 上