

# 2023年3月期 決算説明会

株式会社カプコン

2023年5月16日

**CAPCOM**

# 2023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

2023年5月16日

# CAPCOM

# 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





# 1. カプコンの経営理念

## ■「大阪から世界へ」を合言葉に、創業40周年

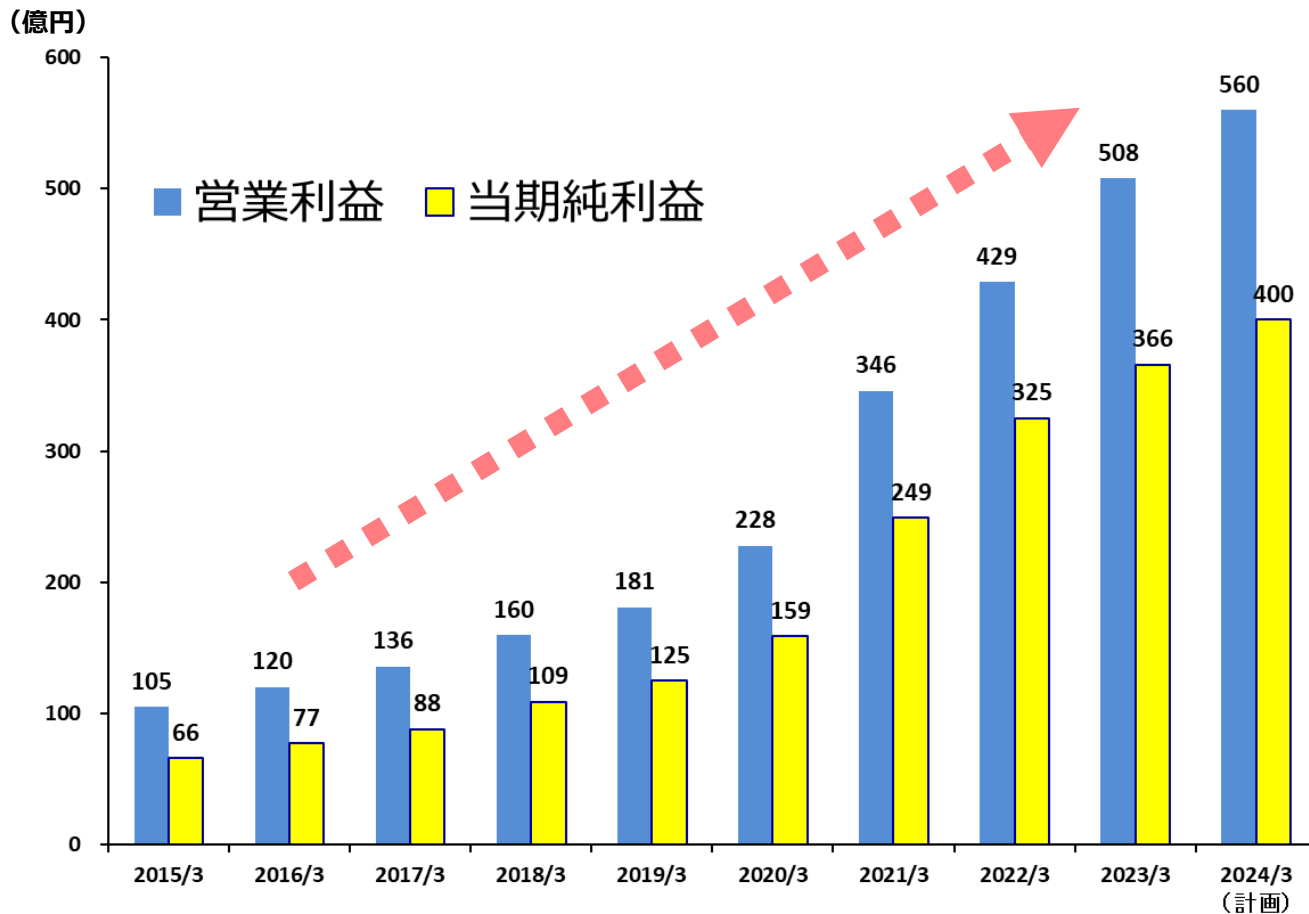


## 2. 中期経営目標の進捗

## 2. 中期経営目標の進捗 ①

### ■ 中期的な経営目標

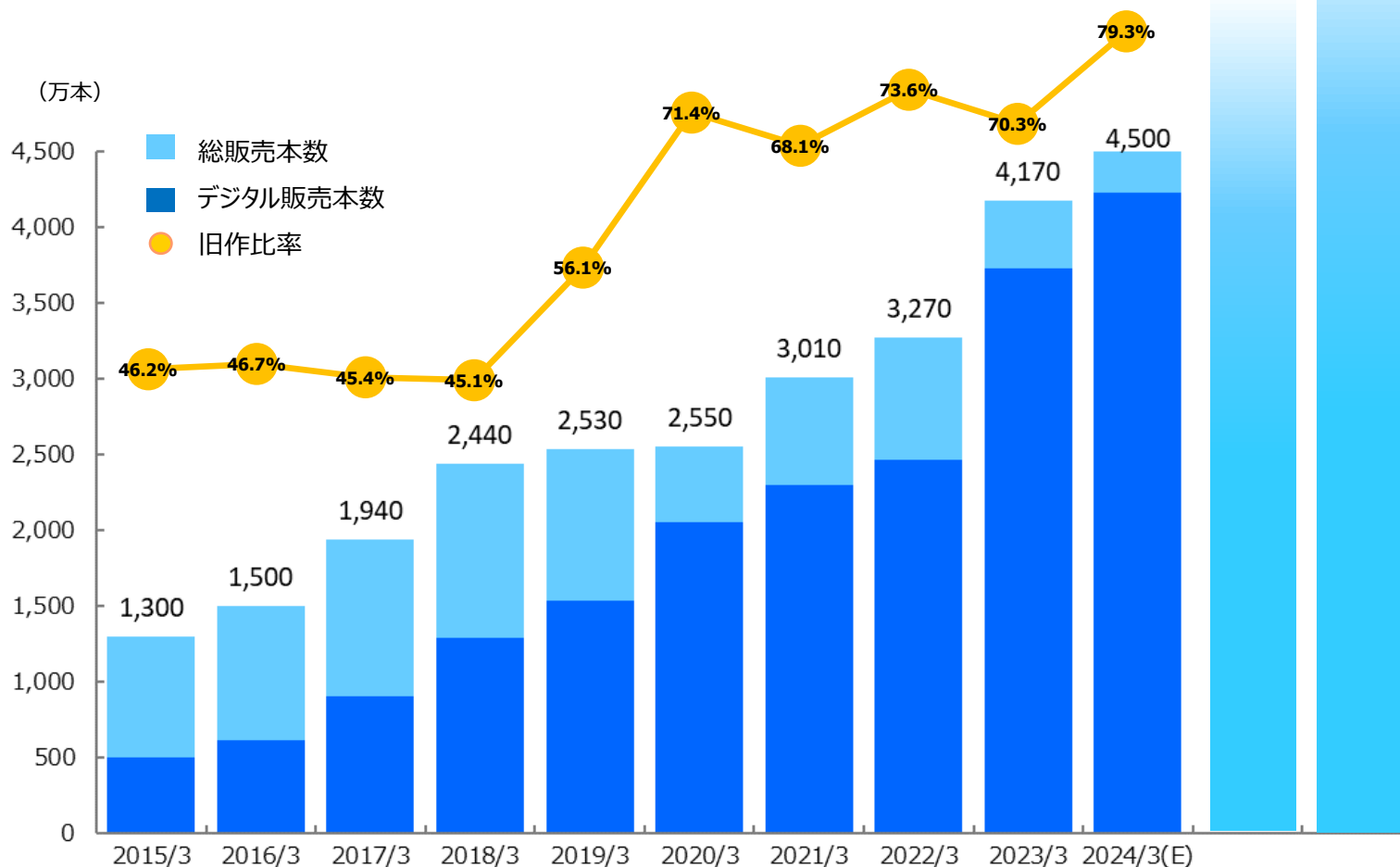
- ・ グローバルでの販売強化により、「毎期、営業増益（10%以上）」を継続
- ・ 周辺ビジネスおよび安定事業を育成、コンシューマとの好循環を創出



## 2. 中期経営目標の進捗 ②

### ■ コンシューマ販売本数の成長

- ・ デジタル販売の強化により伸長、旧作比率は向上
- ・ 長期目標：年間 1億本販売



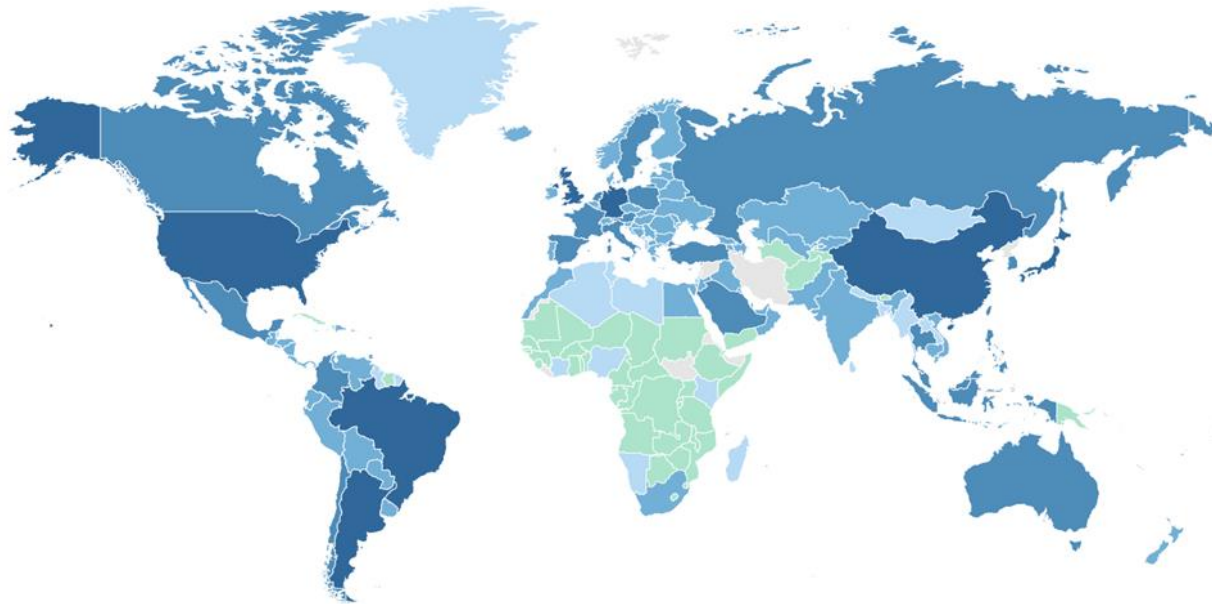


## 2. 中期経営目標の進捗 ③

### ■ PC対応・デジタルマーケティング強化によるグローバル販売

- ・ PCプラットフォーム活用により、**230**カ国・地域で**307**タイトルを販売（※23/3期）  
5年間で国別の販売本数は着実に成長
- ・ 国・地域ごとのデータ分析を基に、拡販戦略を推進
- ・ 新作情報など、デジタルイベントを通じた発信を強化

◆2023年3月期 家庭用ゲームソフト 国別販売本数実績



(国・地域)

凡例		2018年3月期	2023年3月期
	100万本以上	2	7
	10万本以上	15	23
	千本以上	63	74
	100本以上	46	48
	100本未満	92	78
	合計	218	230

## 2. 中期経営目標の進捗 ④

### ■ 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	2023/3	累計販売 本数※	2024/3 (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	120万本	1,200万本	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	80万本	1,880万本	
バイオハザード RE:2			420万本	240万本	160万本	140万本	220万本	1,190万本	
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	100万本	1,020万本	
バイオハザード RE:3					390万本	110万本	190万本	700万本	
モンスターハンターライズ					480万本	410万本	370万本	1,270万本	
バイオハザード ヴィレッジ						610万本	180万本	790万本	
モンスターハンターライズ：サン ブレイク							540万本	540万本	
バイオハザード RE:4							370万本	370万本	

※2023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7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更新中



2023年3月発売  
『バイオハザード RE:4』  
翌期以降の貢献にも期待

## 2. 中期経営目標の進捗 ⑤

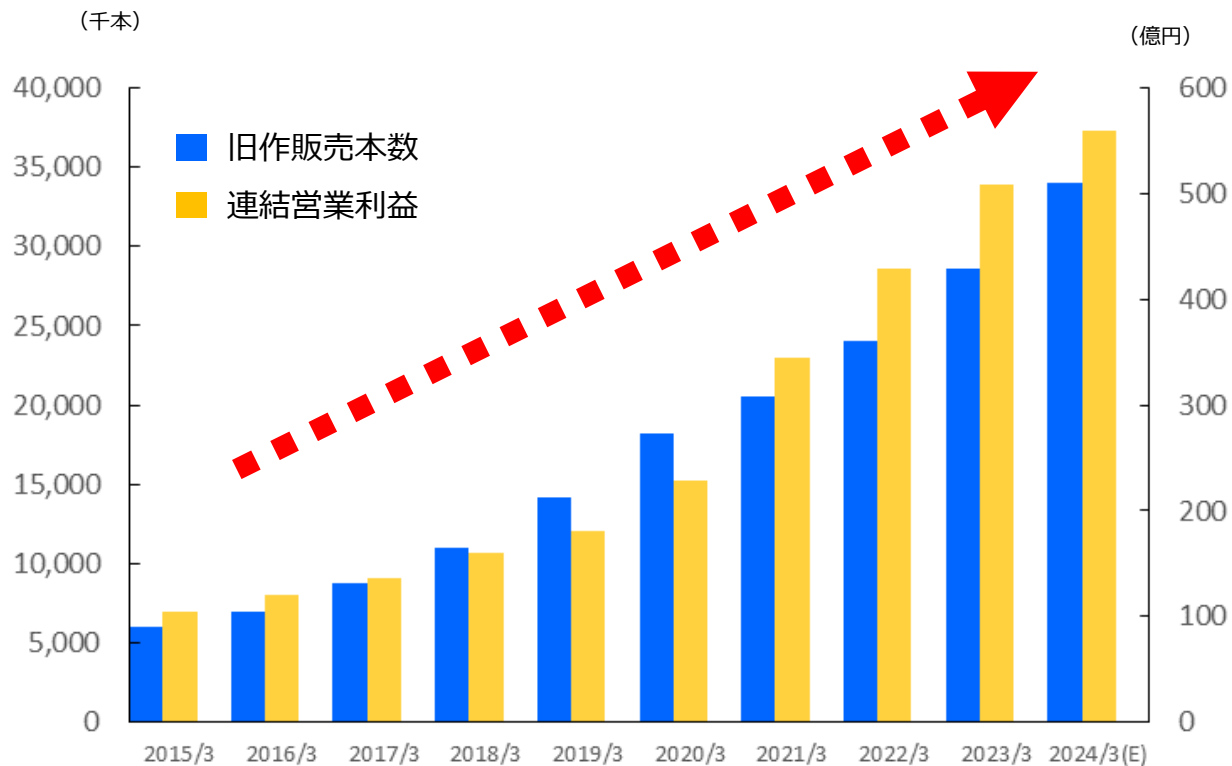
### ■ 旧作の伸長が、利益成長のドライバに

- ・ I. 「販売地域拡大」 + II. 「高品質タイトルの長期販売」

⇒ 旧作販売本数は**10年間で7倍成長**（※23/3期：2,930万本 vs 13/3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、CHOのもと人材投資戦略を推進

【2023年3月期～の実施策】

- (1) 平均基本年収30%増額・株式報酬制度導入 ※正社員を対象  
業績連動性をより高めた賞与制度の設定

⇒ 今後も、業績成長に連動し給与水準を継続的に引き上げ

- (2) 従業員向け概況説明会の実施

- (3) 取締役会における多様性の確保



- ・ 従業員の貢献意欲や士気を一層高めるとともに、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

- ・映像コンテンツへの対応強化、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

ゲーム…?



カプコンピクチャーズ設立  
「ストリートファイター」新実写映画の制作他

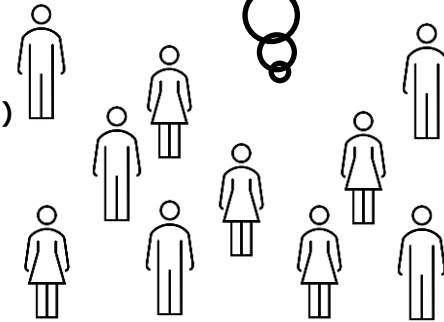


7月 CG映画  
『バイオハザード：デスアイランド』



9月 新作モバイルアプリ (ライセンス)  
『Monster Hunter Now』

ゲームと言えば  
**CAPCOM!**



グローバルで  
ゲーム購買層を拡大



eスポーツ振興



人気スポーツへのスポンサード



©2023 CAPCOM / DEATH ISLAND FILM PARTNERS  
© 2023 Niantic. Characters / Artwork/ Music © CAPCOM CO., LTD.



### 3. 持続的成長に向けた経営戦略③

#### ■ 周辺事業の拡充

- ・アミューズメント施設事業やアミューズメント機器事業等、  
周辺事業の拡充による連結収益の下支え



MIRAINO イオンモール豊川店  
2023年3月プレオープン



体験型アミューズメント施設  
「クレイジーバネット」の設置



オンラインキャッチャーを強化



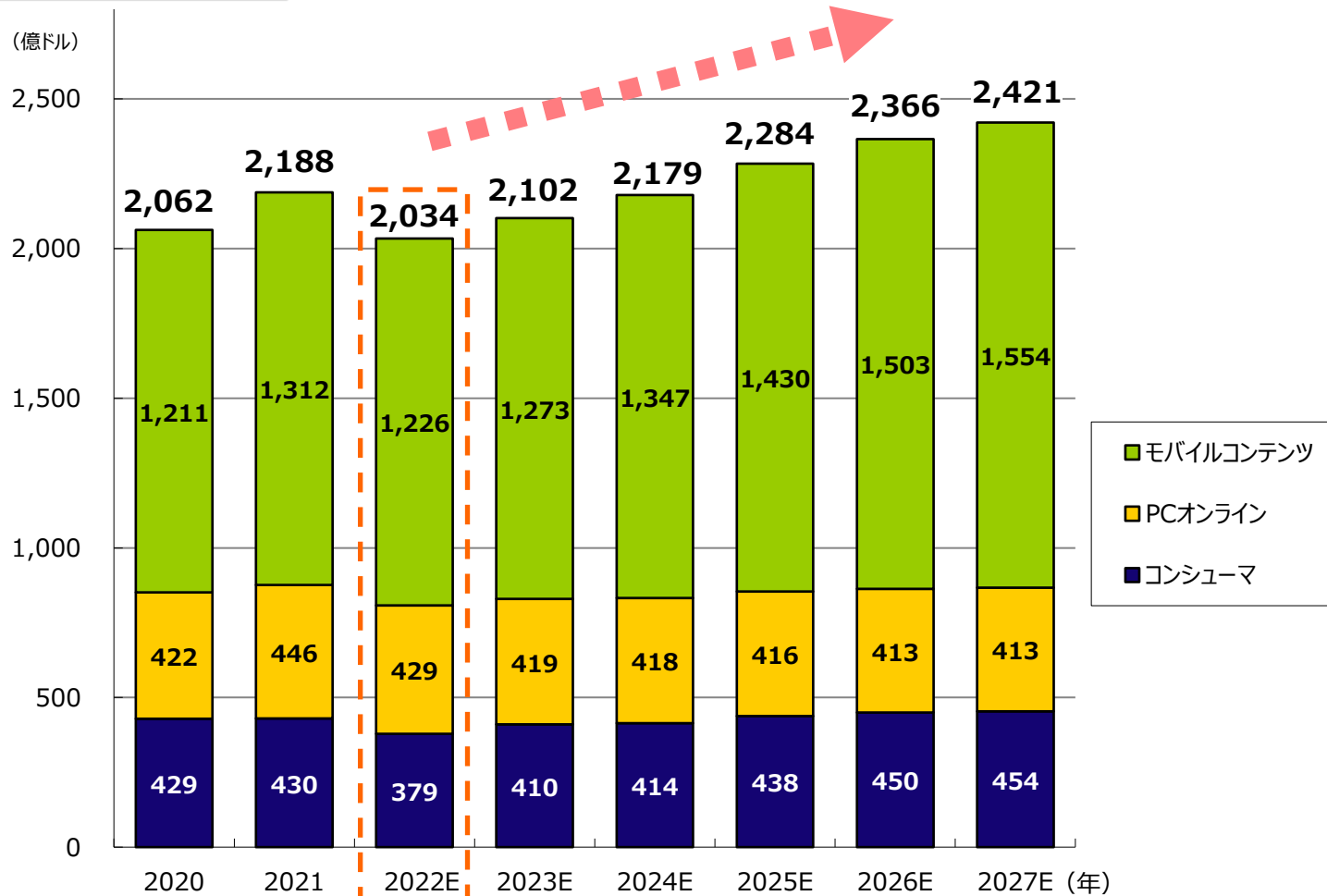
『スマスロ 戦国 BASARA GIGA』  
2023年8月投入

## 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の見通し

## ■ ゲームソフト市場推移



※E: 推定 ※出所 : International Development Group

## 5. 2024年3月期 業績予想

## 5. 2024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、  
11期連続の営業増益を目指す

(百万円)

	2023/3	2024/3計画	増減
売上高	125,930	140,000	14,070
営業利益	50,812	56,000	5,188
営業利益率	40.3%	40.0%	-
経常利益	51,369	56,000	4,631
親会社株主に帰属する 当期純利益	36,737	40,000	3,263

- 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 191円28銭
- 配当は 中間 27円、期末 27円の年間 54円を予定

## 5. 2024年3月期 連結業績予想②

デジタルコンテンツ事業が成長を牽引  
全セグメントで増収増益を見込む

(百万円)

	2022/3	2023/3	2024/3 計画	増減
<b>デジタルコンテンツ</b>				
売上高	87,534	98,158	106,300	8,142
営業利益	45,359	53,504	58,900	5,396
販売本数 (千本)	32,600	41,700	45,000	3,300
<b>アミューズメント施設</b>				
売上高	12,404	15,609	18,000	2,391
営業利益	652	1,227	1,300	73
<b>アミューズメント機器</b>				
売上高	5,749	7,801	10,000	2,199
営業利益	2,348	3,433	3,700	267
<b>その他</b>				
売上高	4,366	4,360	5,700	1,340
営業利益	1,517	1,433	1,600	167

- 新作『ストリートファイター6』を、2023年6月2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、旧作をグローバルで拡販





**CAPCOM**