



株式会社カプコン
(東証プライム：9697)

2024年3月期 実績
2025年3月期 計画

< 目 次 >

- | | |
|--------------------------|------|
| 1. 発表のポイント | …P2 |
| 2. 成長戦略骨子 | …P3 |
| 3. 24年3月期実績および25年3月期業績計画 | …P11 |
| 4. 事業セグメント別概況 | …P14 |
| 5. 当社の競争力 | …P20 |
| 6. 補足：連結財務状況、主要経営指標 | …P23 |

将来の見通しに関する注意事項

この資料に記載されている経営戦略、計画や見通しなどは、過去の事実を除いて将来の予測であり、現時点において入手可能な情報や合理的判断の根拠とする一定の前提条件に基づいており、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これら見通しとは大きく変動する場合があります。

また、当社を含め当業界は、ユーザーニーズの多様化など、市場環境の変化によっては業績が大きく振れる可能性があります。

業績等の変動要因としては、①売上高の過半数を占める家庭用ゲームソフトのヒットの有無や販売本数の多寡、②家庭用ゲームソフト開発の進捗状況、③家庭用ゲーム機の普及動向、④海外市場の売上状況、⑤株価、為替動向、⑥他社との開発、販売、業務提携、⑦市場環境の変化、⑧自然災害や疾病の流行、経済危機など不測の事態、などが挙げられます。

また、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

1. 発表のポイント

■ 2024年3月期 通期実績

- 売上1,524億円（前年比+21%）、営業利益570億円（同+12%）いずれも過去最高
- 主要3セグメントは全て増収増益
- 評価損は通期で105億円計上
- 1株当たり当期純利益：103円71銭、自己資本利益率（ROE）：24.4%
- 期末配当は43円へ増配、年間配当70円、配当性向33.7%

■ 2025年3月期 通期計画

- 継続して営業利益10%増加を計画
- 上期下期割合は各新規タイトルの発売時期を考慮し、下期偏重となる見込み

（億円）

	24/3 実績						25/3 計画					
	上期	増減率	下期	増減率	通期	増減率	上期	増減率	下期	増減率	通期	増減率
売上高	749	53%	774	1%	1,524	21%	570	-24%	1,080	39%	1,650	8%
営業利益	338	55%	232	-20%	570	12%	200	-41%	440	89%	640	12%
営業利益率	45.2%	-	30.0%	-	37.5%	-	35.1%	-	40.7%	-	38.8%	-
経常利益	361	57%	232	-18%	594	16%	190	-48%	440	89%	630	6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	252	57%	180	-12%	433	18%	140	-45%	320	77%	460	6%

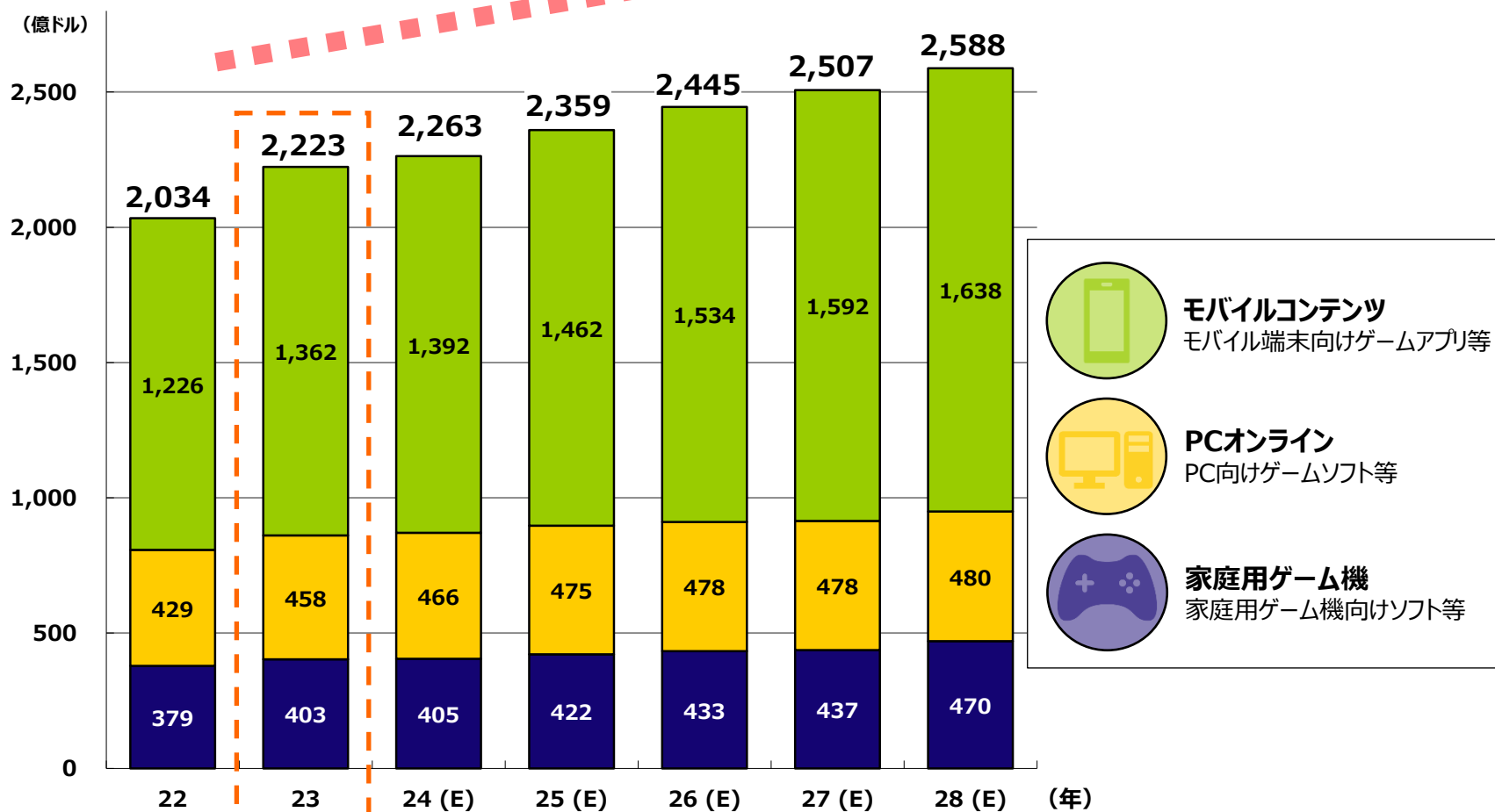
※増減率は対前年同期比

2-1. 成長戦略骨子（ゲームソフト市場概況）①

■ 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

2,500億ドルを突破



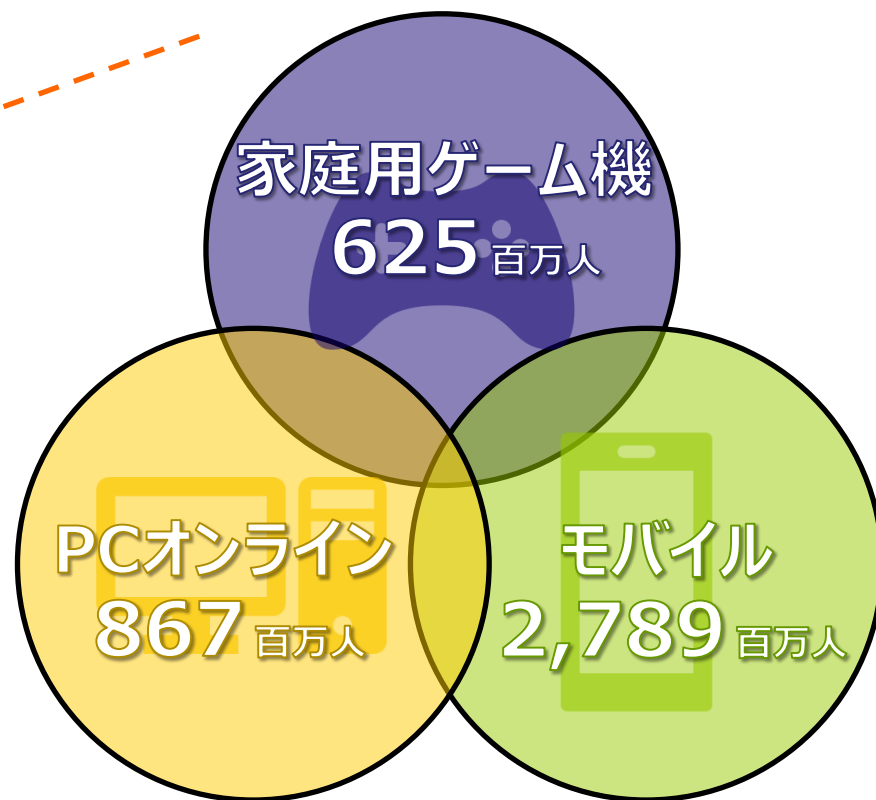
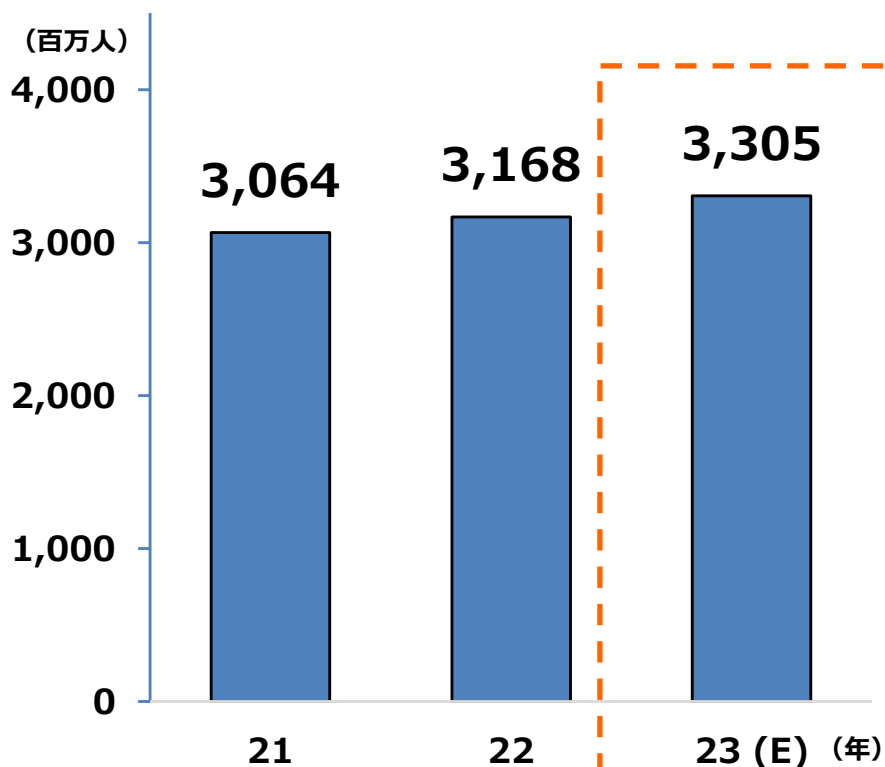
※E: 推定 ※出所 : International Development Group

2-1. 成長戦略骨子（ゲームソフト市場概況）②

■ 世界のゲームユーザー人口が**33億人**以上へ伸びる見込み

- ・ ゲームがエンターテインメントの主流として定着
- ・ 当社のメインターゲットであるPC、家庭用ゲーム機ユーザーは約15億人規模と想定

グローバルゲームユーザー人口推移

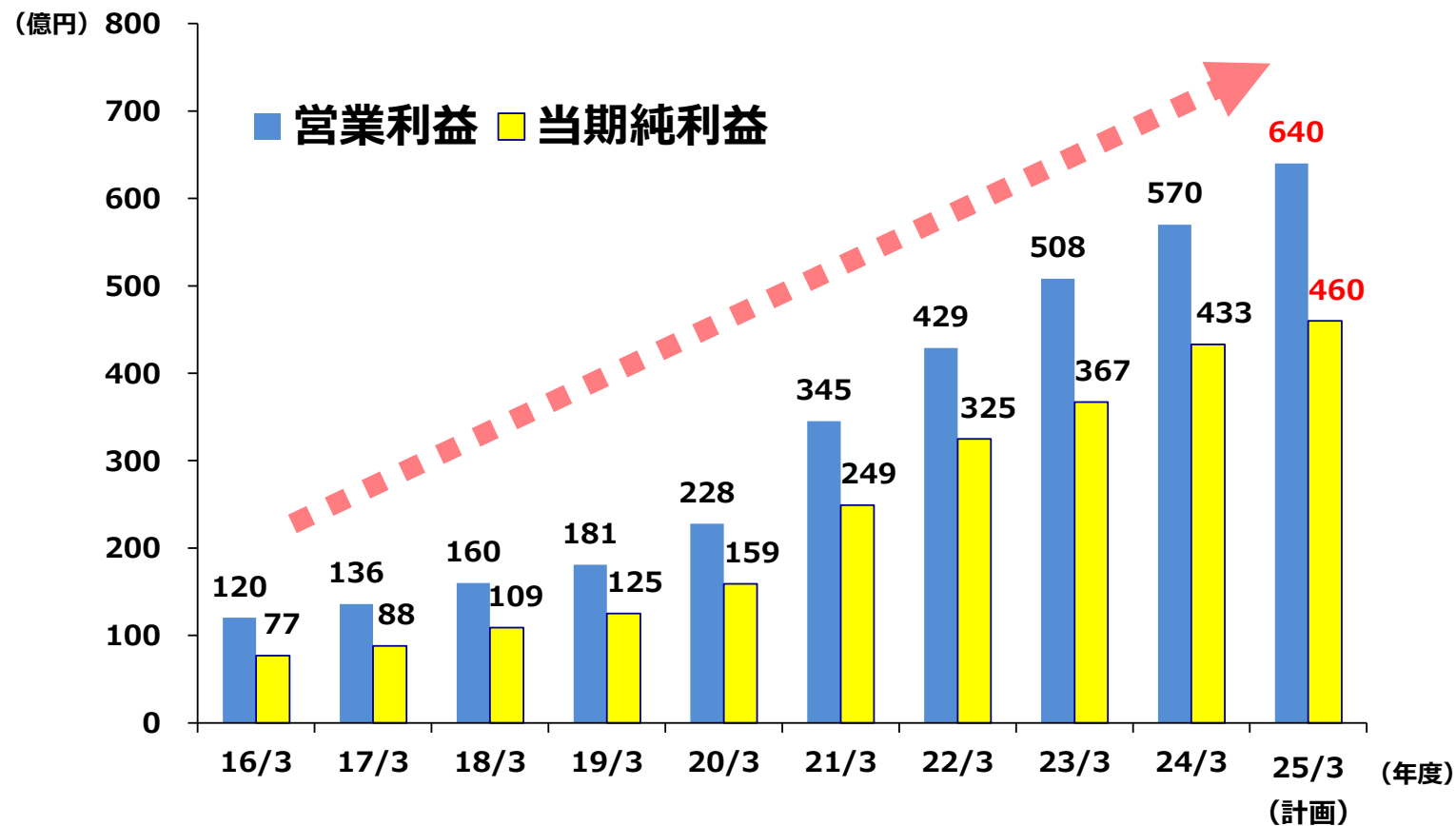


※セグメント間に重複があるため、合計が市場全体を超える

2-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）①

■ 中期的な経営目標

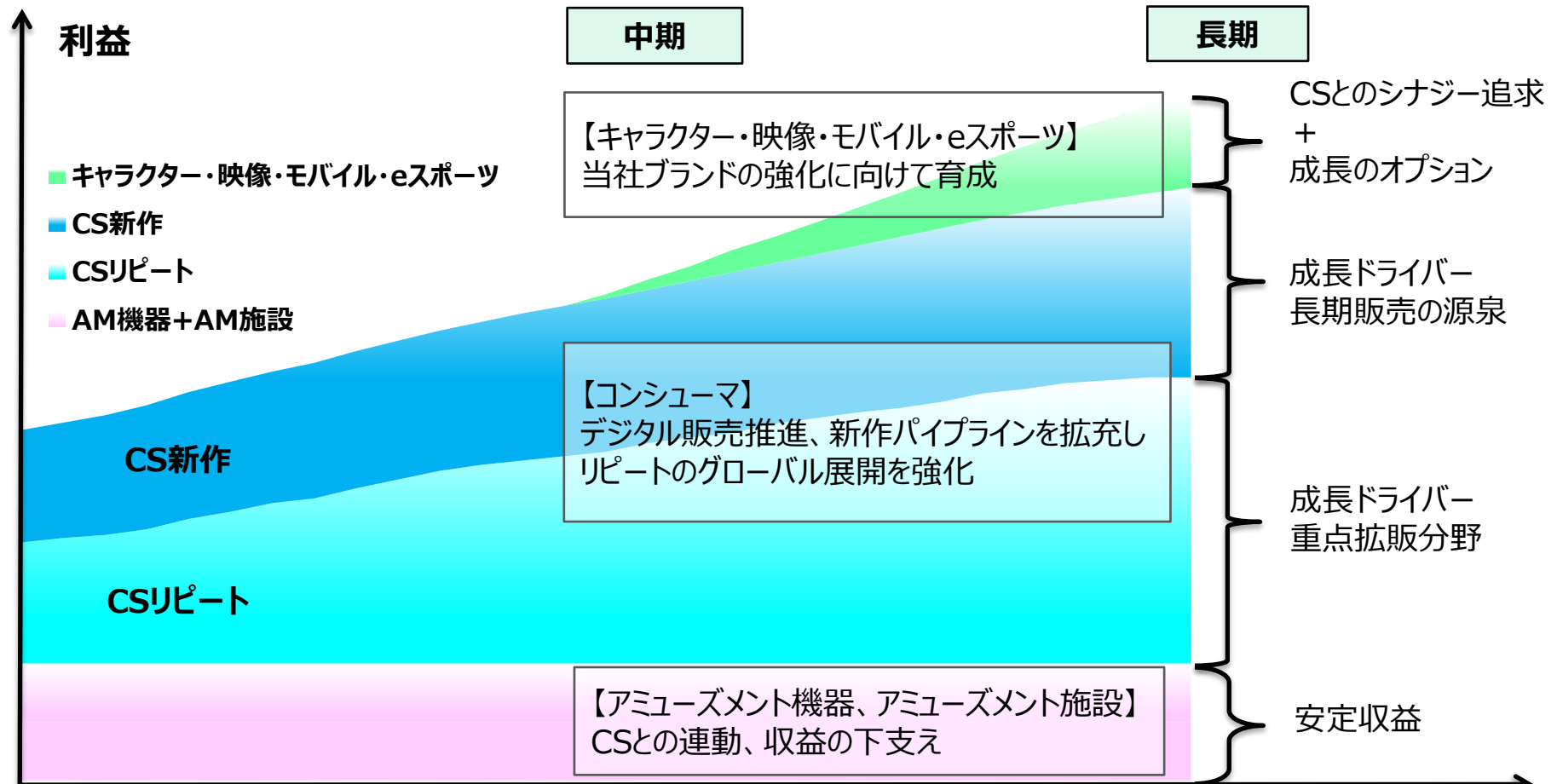
- ・ グローバルでの販売強化により、「每期、営業増益（10%）」を継続
- ・ 周辺ビジネスおよび安定事業を育成、コンシューマとの好循環を創出



2-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）②

■ 中長期の成長イメージ

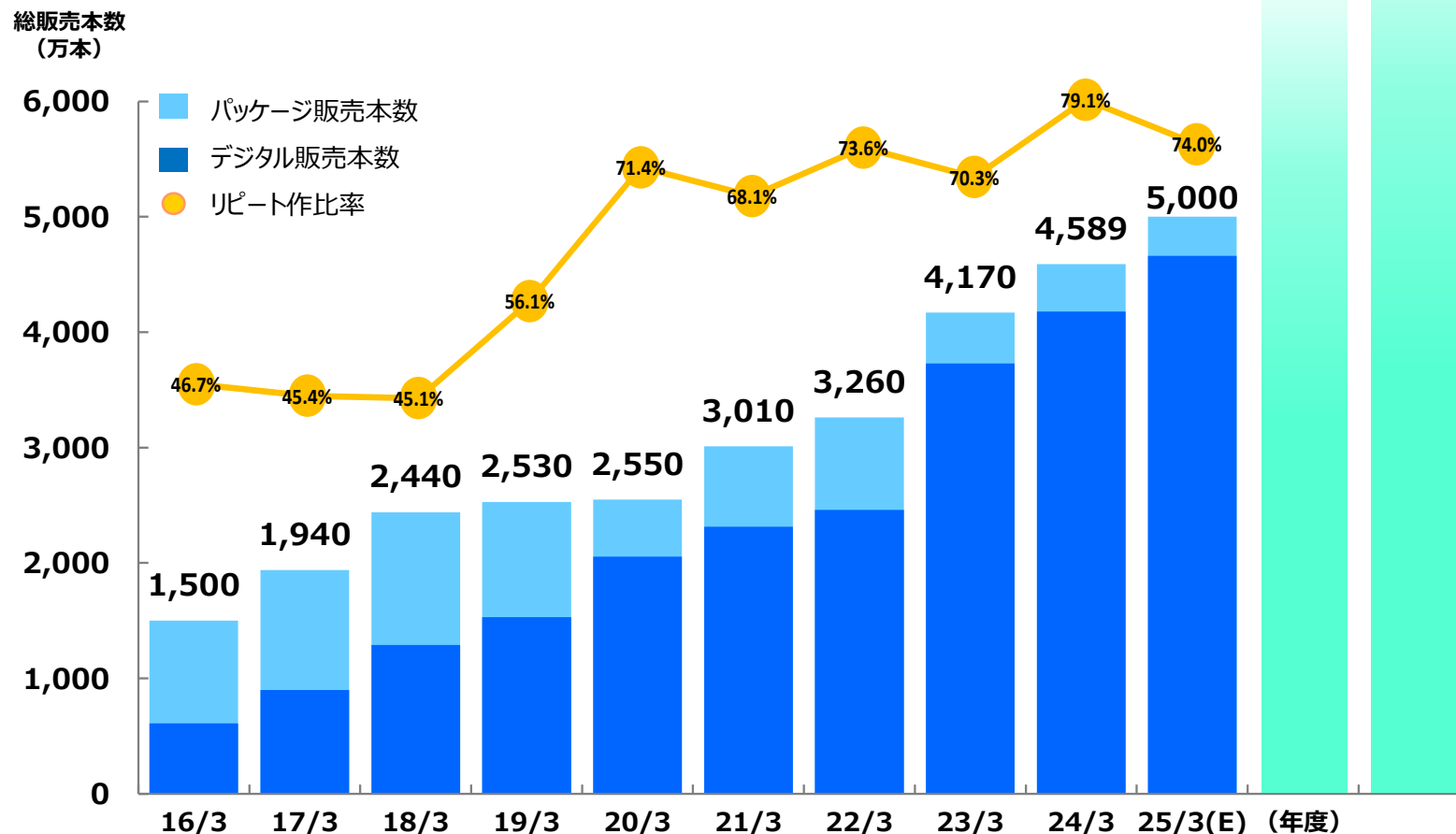
- ・ 中期：コンシューマにおいてリピート拡販に注力、グローバル販売を強化
- ・ 長期：コンシューマの成長と周辺ビジネスとのシナジーを推進、成長基盤を強化



2-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）③

■ コンシューマ販売本数の成長

- ・ デジタル販売の伸長により、リピート作比率は高水準を維持
- ・ 長期目標：年間 1億本販売



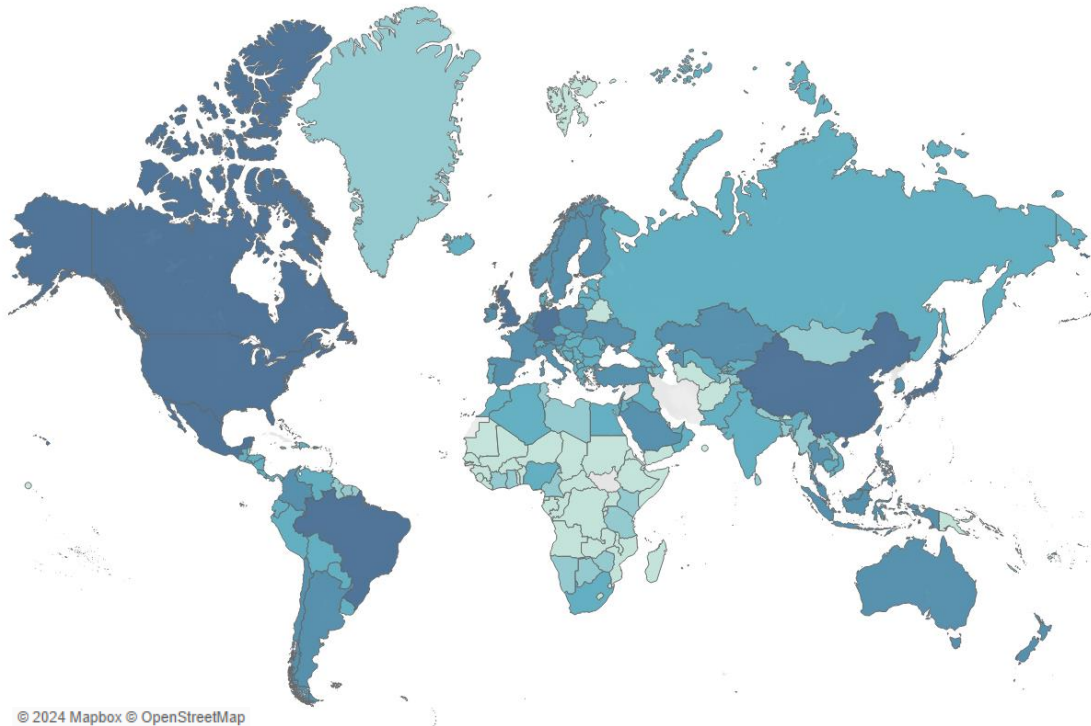
※E: 計画

2-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）④

■ PC対応・デジタルマーケティング強化によるグローバル拡販の加速

- PCプラットフォーム活用を主に、**235**カ国・地域で**292**タイトルを販売（※24年3月期）
- 20年3月期比、各エリア別の販売本数は着実に成長
- 国/地域ごとのデータ分析レベルを高め、拡販戦略を推進

◆2024年3月期 コンシューマゲームソフト 国別販売本数実績



(国・地域)

凡例	年間販売本数	20年3月期	24年3月期
	100万本以上	4	8
	10万本以上	15	28
	1,000本以上	64	71
	100本以上	46	54
	100本未満	86	74
	合計	215	235

© 2024 Mapbox © OpenStreetMap

2-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）⑤

【参考】エリア別販売本数の推移（過去5年）

- ・ 全エリアともに着実に成長
- ・ 特にアジア/中南米/中東等、新興エリアでは200%を超える伸び率

(千本)

	20/3			21/3			22/3			23/3			24/3			5年成長
	実績	構成比	前年比	実績	構成比	前年比	実績	構成比	前年比	実績	構成比	前年比	実績	構成比	前年比	FY19→23
総計	25,500	100%	101%	30,100	100%	118%	32,600	100%	108%	41,700	100%	128%	45,893	100%	110%	180%
①北米	9,000	35%	89%	10,700	36%	119%	11,700	36%	109%	12,600	30%	108%	13,900	30%	111%	155%
②欧州	6,000	24%	93%	7,050	23%	114%	7,800	24%	111%	8,000	19%	103%	9,500	21%	118%	153%
③アジア	4,000	16%	99%	3,550	12%	82%	3,890	12%	109%	7,700	18%	199%	9,100	20%	118%	209%
④日本	4,050	16%	110%	5,750	19%	142%	5,500	17%	96%	8,200	20%	149%	7,790	17%	95%	192%
⑤中南米	1,500	6%	163%	2,300	8%	139%	2,800	9%	122%	4,200	10%	150%	4,450	10%	104%	266%
⑥オセアニア	350	1%	112%	350	1%	95%	480	1%	137%	600	1%	130%	650	1%	109%	185%
⑦中東	150	1%	65%	180	1%	124%	250	1%	137%	340	1%	133%	400	1%	120%	270%
⑧アフリカ	40	0%	111%	40	0%	106%	50	0%	109%	60	0%	122%	80	0%	134%	189%

※上記表の実績は四捨五入した概数です。そのため、前年比の比率は表示実績と一致しない場合があり、同様に総計が合わない場合があります。

2-2. 成長戦略骨子（中長期の成長イメージ）⑥

■ 高品質タイトルの長期販売

- 主要IPは、新作時に加え、高収益のリピート作として、息長く貢献

(万本)

	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	累計販売 本数	25/3 (計画)
バイオハザード7 レジデント イービル	350	160	120	100	150	180	120	130	1,330	リピート 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	450	450	230	170	140	280	2,530	
バイオハザード RE:2			420	240	160	140	220	200	1,390	
モンスターハンターワールド： アイスボーン				520	240	140	100	230	1,260	
バイオハザード RE:3					390	110	190	170	870	
モンスターハンターライズ					480	410	370	190	1,470	
バイオハザード ヴァルゼッタ						610	180	180	980	
モンスターハンターライズ： サンブレイク							540	220	770	
バイオハザード RE:4							370	330	700	
ストリートファイター6								330	330	
ドラゴンズドグマ 2								260	260	

※万本単位切捨て ※2024年3月末時点 *『モンスターハンターワールド：アイスボーン マスターエディション』を含む



『バイオハザード7 レジデント イービル』
発売後8期連続で100万本以上販売



『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



『バイオハザード RE:4』
長期的な貢献に期待

3. 23年3月期実績および24年3月期業績計画 ①

■ 業績の推移・計画 (連結)

(億円)

	20/3 増減率	21/3 増減率	22/3 増減率	23/3 増減率	24/3 増減率	25/3計画 増減率	増減
売上高	815 -18%	953 17%	1,100 16%	1,259 14%	1,524 21%	1,650 8%	125
営業利益	228 26%	345 52%	429 24%	508 18%	570 12%	640 12%	69
営業利益率	28.0%	36.3%	39.0%	40.3%	37.5%	38.8%	-
経常利益	229 26%	348 52%	443 27%	513 16%	594 16%	630 6%	35
親会社株主に帰属する 当期純利益	159 27%	249 56%	325 31%	367 13%	433 18%	460 6%	26

※増減率は対前年同期比

■ 2024年3月期 実績

- ・ 売上は21%増収、営業利益は12%増益にて11期連続の増益継続
- ・ 評価損は通期で105億円計上
- ・ 営業外の為替差益等により当期純利益は18%増加

■ 2025年3月期 計画

- ・ 営業利益12期連続の増益を計画
- ・ 1株当たり予想当期純利益 109円98銭
- ・ 配当は 中間 18円、期末 18円の年間 36円を予定

※2024年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

3. 23年3月期実績および24年3月期業績計画 ②

■ 業績の推移・計画（セグメント別）

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率	増減
売上高	815	-18%	953	17%	1,100	16%	1,259	14%	1,524	21%	1,650	8%	125
デジタルコンテンツ	599	-28%	753	26%	875	16%	981	12%	1,198	22%	1,250	4%	51
アミューズメント施設	120	10%	98	-18%	124	26%	156	26%	193	24%	220	14%	26
アミューズメント機器	65	91%	70	9%	57	-19%	78	36%	90	16%	127	41%	36
その他	30	17%	30	1%	43	43%	43	0%	42	-4%	53	26%	10
営業利益	228	26%	345	52%	429	24%	508	18%	570	12%	640	12%	69
デジタルコンテンツ	241	4%	370	53%	453	23%	535	18%	598	12%	669	12%	70
アミューズメント施設	12	11%	1	-88%	6	338%	12	88%	18	52%	21	12%	2
アミューズメント機器	20	-	24	15%	23	-3%	34	46%	41	20%	48	17%	6
その他	5	-33%	9	81%	15	54%	14	-6%	8	-38%	16	81%	7
調整額*	-51	-	-59	-	-69	-	-87	-	-96	-	-114	-	-17
営業利益率	28.0%	-	36.3%	-	39.0%	-	40.3%	-	37.5%	-	38.8%	-	-
経常利益	229	26%	348	52%	443	27%	513	16%	594	16%	630	6%	35
親会社株主に帰属する 当期純利益	159	27%	249	56%	325	31%	367	13%	433	18%	460	6%	26

*調整額には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。 ※増減率は対前年同期比

■ 2024年3月期 実績

- ・ 主要3セグメントはいずれも10%以上の利益成長

■ 2025年3月期 計画

- ・ 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計画

3. 23年3月期実績および24年3月期業績計画 ③

■ 上期・下期割合見込み（セグメント別）

(億円)

	24/3実績						25/3計画					
	上期	増減率	下期	増減率	通期	増減率	上期	増減率	下期	増減率	通期	増減率
売上高	749	53%	774	1%	1,524	21%	570	-24%	1,080	39%	1,650	8%
デジタルコンテンツ	612	70%	585	-6%	1,198	22%	415	-32%	835	43%	1,250	4%
アミューズメント施設	91	25%	101	23%	193	24%	103	12%	117	15%	220	14%
アミューズメント機器	25	-14%	64	34%	90	16%	31	19%	96	50%	127	41%
その他	18	-29%	23	36%	42	-4%	21	11%	32	38%	53	26%
営業利益	338	55%	232	-20%	570	12%	200	-41%	440	89%	640	12%
デジタルコンテンツ	345	58%	253	-20%	598	12%	222	-36%	447	77%	669	12%
アミューズメント施設	11	67%	7	35%	18	52%	11	-3%	10	35%	21	12%
アミューズメント機器	17	4%	23	37%	41	20%	11	-38%	37	58%	48	17%
その他	6	-51%	2	54%	8	-38%	6	-2%	10	271%	16	81%
調整額*	-41	-	-54	-	-96	-	-50	-	-64	-	-114	-
営業利益率	45.2%	-	30.0%	-	37.5%	-	35.1%	-	40.7%	-	38.8%	-
経常利益	361	57%	232	-18%	594	16%	190	-48%	440	89%	630	6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	252	57%	180	-12%	433	18%	140	-45%	320	77%	460	6%

*調整額には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。 ※増減率は対前年同期比

■ 2024年3月期 実績

- 『ストリートファイター6』等の新作発売により、上期偏重

■ 2025年3月期 計画

- デジタルコンテンツ事業の新規タイトルの発売時期を考慮し、下期偏重となる見込み

4-1. デジタルコンテンツ事業 ①

■ デジタルコンテンツ事業 業績推移・計画

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3計画	増減率	増減
売上高	599	-28%	753	26%	875	16%	981	12%	1,198	22%	1,250	4%	51
コンシューマ													
パッケージ	129	-64%	208	61%	300	44%	180	-40%	193	7%	144	-25%	-49
デジタル販売(デジタルライセンス含む)	426	-5%	480	13%	533	11%	773	45%	969	25%	1,066	10%	97
内デジタルライセンス収入	26	-	30	15%	9	-70%	70	678%	73	4%	22	-70%	-51
コンシューマ計	555	-31%	688	24%	833	21%	953	14%	1,162	22%	1,211	4%	49
内収益繰延額			-22		-19	-	38	-	47	-			
モバイルコンテンツ	44	91%	65	48%	42	-35%	28	-33%	35	25%	39	11%	4
営業利益	241	4%	370	53%	453	23%	535	18%	598	12%	669	12%	70
営業利益率	40.3%	-	49.1%	-	51.8%	-	54.5%	-	49.9%	-	53.5%	-	-

※ デジタルライセンス収入：オンラインプラットフォームへのコンテンツ提供等による収入。収益繰延影響：主に本編発売後における無料ダウンロードコンテンツの提供に起因する収益の繰延と戻入の差額。増減率は対前年同期比

■ 販売本数ハード別推移

(千本)

	20/3	構成比	21/3	構成比	22/3	構成比	23/3	構成比	24/3	構成比	25/3計画	構成比	増減
PC本数(デジタル)	8,650	34%	8,000	27%	10,900	33%	17,750	43%	21,604	47%			
家庭用ゲーム機等本数(デジタル)	11,900	47%	15,150	50%	13,700	42%	19,550	47%	19,748	43%			
パッケージ本数	4,950	19%	6,950	23%	8,000	25%	4,400	11%	4,541	10%	3,400	7%	-1,141

■ 2024年3月期 実績

- ・ コンシューマでの大型新作の貢献および好調なリピーター販売を主因として増収増益

■ 2025年3月期 計画

- ・ 引き続きデジタル販売をベースとしたグローバルな拡販により部門収益で10%以上の成長を計画

4-1. デジタルコンテンツ事業 ②

■ コンシューマ 販売本数

(千本)

	2020/3			2021/3			2022/3			2023/3			2024/3			2025/3計画			増減
販売タイトル数/ 国・地域数	305 / 220			301 / 216			304 / 219			307 / 230			292 / 235						
販売本数合計	25,500 0.8%			30,100 18.0%			32,600 8.3%			41,700 27.9%			45,893 10.1%			50,000 8.9%			4,107
	構成比		増減率	構成比		増減率	構成比		増減率	構成比		増減率	構成比		増減率	構成比		増減率	
海外本数	21,450	84.1%	-0.7%	24,350	80.9%	13.5%	27,100	83.1%	11.3%	33,500	80.3%	23.6%	38,103	83.0%	13.7%	41,500	83.0%	8.9%	3,397
国内本数	4,050	15.9%	9.5%	5,750	19.1%	42.0%	5,500	16.9%	-4.3%	8,200	19.7%	49.1%	7,790	17.0%	-5.0%	8,500	17.0%	9.1%	710
DL本数	20,550	80.6%	34.3%	23,150	76.9%	12.7%	24,600	75.5%	6.3%	37,300	89.4%	51.6%	41,352	90.1%	10.9%	46,600	93.2%	12.7%	5,248
パッケージ本数	4,950	19.4%	-50.5%	6,950	23.1%	40.4%	8,000	24.5%	15.1%	4,400	10.6%	-45.0%	4,541	9.9%	3.2%	3,400	6.8%	-25.1%	-1,141
リポート本数	18,200	71.4%	28.2%	20,500	68.1%	12.6%	24,000	73.6%	17.1%	29,300	70.3%	22.1%	36,297	79.1%	23.9%	37,000	74.0%	1.9%	703
新作本数	7,300	28.6%	-34.2%	9,600	31.9%	31.5%	8,600	26.4%	-10.4%	12,400	29.7%	44.2%	9,596	20.9%	-22.6%	13,000	26.0%	35.5%	3,404
主要タイトル																			
新作	『モンスターハンターワールド: アイスボーン』			『モンスターハンターライズ』 『バイオハザード RE:3』			『バイオハザード ヴェルジ』 『モンスターハンターストーリー2 ~破壊の翼~』			『モンスターハンターライズ: サンブレイク』 『バイオハザード RE:4』			『ストリートファイター6』 『ドラゴンズドグマ2』 『ロックマンエグゼアドバンスコレクション Vol.1・Vol.2』			『モンスターハンター ストーリーズ』(移植版) 『モンスターハンターストーリー2 ~破壊の翼~』(移植版) 『紙: Path of the Goddess』 等			
リポート	『モンスターハンター: ワールド』 『バイオハザード RE:2』 『デビル メイ クライ 5』 『ストリートファイターV』 『バイオハザード7 レジデント イービル』			『モンスターハンターワールド: アイスボーン』 『バイオハザード7 レジデント イービル』 『バイオハザード RE:2』 『モンスターハンター: ワールド』			『モンスターハンターライズ』 『バイオハザード7 レジデント イービル』 『バイオハザード RE:2』 『モンスターハンターワールド: アイスボーン』 『バイオハザード RE:3』			『モンスターハンターライズ』 『バイオハザード RE:2』 『バイオハザード RE:3』 『デビル メイ クライ 5』 『バイオハザード ヴェルジ』 『バイオハザード7 レジデント イービル』			『バイオハザード RE:4』 『モンスターハンター: ワールド』 『モンスターハンターワールド: アイスボーン』 『モンスターハンターライズ: サンブレイク』 『バイオハザード RE:2』 『モンスターハンターライズ』			『バイオハザード』、 『モンスターハンター』、 『ストリートファイター』、 『ドラゴンズドグマ』等、 主カブランドを中心に リポートの継続拡販			

※ 新作: 今期発売タイトル、リポート: 前期以前の発売タイトル ※ ディストリビューションタイトルを含みます ※ 増減率は対前年同期比

■ 2024年3月期 実績

- 海外・デジタル・リポートそれぞれが伸長し、業績を牽引

■ 2025年3月期 計画

- リポート拡販に加え、新作タイトルの増加により販売本数は過去最多の50,000千本を計画

4-1. デジタルコンテンツ事業 ③

■ 2024年3月期 実績

- 15タイトルが100万本以上の販売を達成
(前期9タイトル)
- 「モンスターハンター」シリーズ累計販売本数
1億本突破



『ドラゴンズドグマ 2』



『バイオハザード RE:4』

・ 24年3月期 販売本数上位タイトル (千本)

タイトル	24/3	累計
バイオハザード RE:4	3,392	7,026
ストリートファイター6	3,305	3,305
モンスターハンター：ワールド ^{※1}	2,810	25,325
ドラゴンズドグマ 2	2,622	2,622
モンスターハンターワールド：アイスボーン	2,305	12,600
モンスターハンターライズ：サンブレイク	2,290	7,747
バイオハザード RE:2	2,023	13,973
モンスターハンターライズ	1,995	14,734
バイオハザード ヴィレッジ	1,835	9,803
バイオハザード RE:3	1,700	8,772
ドラゴンズドグマ：ダークアリズン	1,684	7,521
ロックマンエグゼ アドバンスコレクション ^{※2}	1,640	1,640
デビル メイ クライ 5 ^{※3}	1,373	8,164
バイオハザード7 レジデント イービル	1,304	13,394
逆転裁判123 成歩堂セレクション	1,205	3,341

※ 上記の記載タイトル販売本数合計に移植版等の販売本数を含む

※1 『モンスターハンターワールド：アイスボーン マスターエディション』を含む

※2 『ロックマンエグゼ アドバンスコレクション Vol.1』と『ロックマンエグゼ アドバンスコレクション Vol.2』の合計値

※3 FY23単体販売本数は『デビル メイ クライ 5 スペシャルエディション』を含む

■ 2025年3月期 計画

- 「バイオハザード」、「モンスターハンター」、「ストリートファイター」、「ドラゴンズドグマ」等、主カブランドを中心にリピートの継続拡販
- 移植版『モンスターハンター ストーリーズ』、
『モンスターハンター ストーリーズ 2 ～破滅の翼～』を6月14日発売予定
- 完全新規タイトル『祇：Path of the Goddess』を2024年発売予定
- 25年3月期発売の主カタイトルについて鋭意制作中、後日に続報予定



『祇：Path of the Goddess』

4-2. アミューズメント施設事業

■ アミューズメント施設事業 業績推移・計画

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3計画	増減率	増減
売上高	120	10%	98	-18%	124	26%	156	26%	193	24%	220	14%	26
営業利益	12	11%	1	-88%	6	338%	12	88%	18	52%	21	12%	2
営業利益率	10.0%	-	1.5%	-	5.3%	-	7.9%	-	9.7%	-	9.5%	-	-
既存店売上前年比	103%	-	78%	-	119%	-	120%	-	114%	-	102%	-	-

※増減率は対前年同期比

■ アミューズメント施設店舗数・来客推移

(店)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3計画	増減率	増減
出店	3	-	1	-	2	-	5	-	4	-	7	-	3
退店	0	-	0	-	1	-	2	-	0	-	0	-	0
総店舗数	40	8%	41	3%	42	2%	45	7%	49	9%	56	14%	7
客数(千人)	9,106		5,754	-37%	7,157	24%	8,535	19%	9,979	17%			-

※増減率は対前年同期比

■ 2024年3月期 実績

- ・ 既存店売上 前年比(12カ月累計) : 114%
- ・ 「プリマート / カプセルラボ 三宮店」など、計4店舗出店



プリマート / カプセルラボ 三宮店

■ 2025年3月期 計画

- ・ 既存店前年比計画 : 102%、出退店計画 : 出店7、退店0、合計56店舗
- ・ 効率的な店舗運営 および新たな集客に向けた出店を推進

4-3. アミューズメント機器事業

■ アミューズメント機器事業 業績推移・計画

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3計画	増減率	増減
売上高	65	91%	70	9%	57	-19%	78	36%	90	16%	127	41%	36
営業利益	20	-	24	15%	23	-3%	34	46%	41	20%	48	17%	6
営業利益率	31.9%	-	33.9%	-	40.8%	-	44.0%	-	45.6%	-	37.8%	-	-

※増減率は対前年同期比

■ パチスロ機 販売台数

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3計画	増減率	増減
新規タイトル数	1	-	3	-	3	-	4	-	3	-	4	-	1
販売台数(千台)	20.0	156%	27.0	35%	26.0	-4%	44.0	69%	31.3	-29%	41.5	33%	10.2

※台数にはレポート販売分を含む ※増減率は対前年同期比

■ 2024年3月期 実績

- ・ スマスロ『戦国BASARA GIGA』と『バイオハザード ヴィレッジ』を含む
新作3機種を投入し、合計31.3千台を販売
- ・ EC販売による販路拡大、利益率向上

■ 2025年3月期 計画

- ・ 複数の販路を通じて人気IPを活用した筐体を投入
- ・ パチスロ機販売台数計画： 4機種 41.5千台を計画

4-4. その他事業

■ その他事業 業績推移・計画

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3計画	増減率	増減
売上高	30	17%	30	1%	43	43%	43	0%	42	-4%	53	26%	10
キャラクター	26	-	26	0%	34	31%	39	15%	36	-8%	47	31%	11
eスポーツ・映像	4	-	3	-25%	9	200%	3	-67%	5	67%	6	20%	1
営業利益	5	-33%	9	81%	15	54%	14	-6%	8	-38%	16	81%	7
キャラクター	18	-	17	-6%	22	29%	28	27%	24	-14%	31	29%	7
eスポーツ・映像	-12	-	-7	-	-7	-	-13	-	-15	-	-15	-	0
営業利益率	18.0%	-	32.4%	-	34.7%	-	32.9%	-	21.0%	-	30.2%	-	-

※FY23第1四半期以降、「映像」の実績を「eスポーツ・映像」に統合しております。2024/3計画及び過去の実績は同基準で表示を変更しております。

※増減率は対前年同期比

■ キャラクター/映像・eスポーツ 戦略

- キャラクター事業は「モンスターハンター」シリーズ20周年を含め、
主力ゲーム関連商品の展開を推進
- eスポーツは2023年シーズンに続き、国内外プロツアーの更なる活性化を図り、
『ストリートファイター6』ブランドの認知拡大をサポート
- 映像事業はタイトルのグローバル拡販に向けた重要戦略のひとつとして、
「ストリートファイター」実写映画の製作など一層の注力



『CAPCOM CUP X』の優勝賞金を
100万ドル提供

5-1. 当社の競争力（開発・技術・IP）

■ 世界有数のゲーム開発力と技術力

- ・ 自社開発により40年間のノウハウが蓄積、継続的にヒットタイトルを創出
- ・ 最先端の研究開発棟や開発設備を保有、技術力はグローバルレベル
- ・ 「RE ENGINE」の活用により、世界トップクラスの品質と効率化を実現



■ グローバルで高い人気を誇る主要IP（累計販売本数および展開事例）

「バイオハザード」シリーズ 1億5,700万本



『バイオハザード RE:4』が発売から約1年で700万本を突破

「モンスターハンター」シリーズ 1億本



『モンスターハンターワイルズ』を2025年発売予定

「ストリートファイター」シリーズ 5,400万本



『ストリートファイター6』追加キャラクター「豪鬼」24年5月に配信予定

- ・ 「ロックマン」シリーズ 4,100万本
- ・ 「デビル メイ クライ」シリーズ 3,100万本
- ・ 「デッドライジング」シリーズ 1,600万本
- ・ 「ドラゴンズドグマ」シリーズ 1,100万本

※シリーズ累計販売本数は2024年3月31日時点

5-2. 当社の競争力（人材投資） ①

■ 人材投資戦略

- ・ 中長期の持続的な企業価値向上に向け人的資本への投資をさらに推進
- ・ 毎期100名以上の開発人員採用（将来の競争力の大きな源泉）

報酬総額・平均年収の推移（単体・正社員）

・ 報酬総額（単体・正社員）

（億円/人）

	21/3	22/3		23/3		24/3		25/3計画		平均
	金額	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	増減率
売上高	953	1,100	16%	1,259	14%	1,524	21%	1,650	8%	15%
営業利益	345	429	24%	508	18%	570	12%	640	12%	17%
給与+賞与	179	213	19%	251	18%	291	16%	321	11%	16%
平均人員数	2,870	2,967	3%	3,043	3%	3,187	5%	3,399	7%	4%

・ 平均年収（単体・正社員）

（千円）

	21/3	22/3		23/3		24/3		25/3計画		平均
	金額	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	増減率
一人当たり営業利益	12,054	14,463	20%	16,699	16%	17,910	7%	18,828	5%	12%
一人当たり年収	6,266	7,187	15%	8,259	15%	9,133	11%	9,461	4%	11%
一人当たり株式報酬	-	-	-	457	-	548	20%	約200ポイント×期末株価		20%

※ 株式報酬は、市場価格換算ベース（ポイント×期末株価）、なお、1ポイントが1株に対応します。

※ 賞与は引当ベース。各年度の新入社員の報酬を含む

※ 増減率は対前年同期比

5-2. 当社の競争力（人材投資）②

■ 人材の多様性、働きやすい環境整備

- 2029年までに男女間賃金格差を88%以上、男性育休取得比率を85%以上を目指す
- 健康、メンタルヘルス、ハラスメント等、社員向けセミナーを継続して実施

■ 従業員エンゲージメントのアンケート結果推移

指標	23/3	24/3
ワークエンゲージメント（仕事への自発的行動・ポジティブ感情）		
・仕事では自分なりの創意工夫を行っている	88.7%	88.3%
・仕事で必要なことであれば、自分の役割を超えて仕事をしている	76.0%	76.4%
・今の仕事をしているときは、楽しいと感じる	70.9%	69.6%
エンプロイーエンゲージメント（会社への愛着等）		
・今の会社には、親しみや愛着を感じる	77.5%	78.1%
・今の会社で働くことができ本当に良かったと思う	85.6%	86.2%
・今の会社で働くことは、自分の人生にとってプラスになっている	86.2%	85.4%

※まあまあ当てはまる以上の回答者率

6-1. (補足) 連結財務状況

■ 24年3月期 連結貸借対照表 / 連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)

《連結貸借対照表》

(億円)

資産の部	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	増減
現金・預金	656	24%	712	9%	1,072	51%	1,021	-5%	1,251	23%	230
受取手形・売掛金	159	14%	250	57%	79	-68%	250	216%	253	1%	2
ゲームソフト仕掛品	212	25%	244	15%	311	28%	385	23%	390	1%	5
その他	406	3%	429	6%	409	-5%	516	26%	538	4%	22
資産合計	1,434	16%	1,637	14%	1,873	14%	2,173	16%	2,434	12%	261
負債の部											
支払手形・買掛金・電子記録債務	58	14%	37	-37%	36	-3%	55	54%	43	-22%	-11
繰延収益	76	383%	66	-13%	89	34%	54	-39%	6	-87%	-47
その他	302	8%	325	8%	283	-13%	452	60%	433	-4%	-18
負債合計	437	26%	429	-2%	408	-5%	562	38%	483	-14%	-78
純資産合計	997	12%	1,207	21%	1,464	21%	1,611	10%	1,950	21%	339
負債純資産合計	1,434	16%	1,637	14%	1,873	14%	2,173	16%	2,434	12%	261

※増減率は対前年同期比

*「繰延収益」約6億円は、主に『ストリートファイター6』などの未提供のDLCにかかる収益の繰延額であり、2025年3月期までに順次売上高に計上される見込みです。

《連結キャッシュ・フロー計算書》

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	222	-	146	-	469	-	217	-	369	-	151
税金等調整前当期純利益	228	-	348	-	443	-	511	-	592	-	81
売上債権の増減額 (負数は増加)	-21	-	-90	-	172	-	-171	-	-0	-	170
ゲームソフト仕掛品の増減額 (負数は増加)	-42	-	-32	-	-67	-	-73	-	-7	-	65
繰延収益の増減額 (負数は増加)	61	-	-10	-	20	-	-37	-	-48	-	-11
投資活動によるキャッシュ・フロー	-84	-	-42	-	-74	-	-76	-	-59	-	17
財務活動によるキャッシュ・フロー	-63	-	-69	-	-99	-	-224	-	-159	-	65
現金及び現金同等物の期首残高	530	-	596	-	640	-	956	-	894	-	-61
現金及び現金同等物の当期末残高	596	-	640	-	956	-	894	-	1,090	-	196

6-2. (補足) 主要経営指標 ①

● 経営成績

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率
売上高	815	-18.4%	953	16.8%	1,100	15.5%	1,259	14.4%	1,524	21.0%	1,650	8.3%
売上総利益	409	10.0%	527	28.8%	613	16.3%	738	20.4%	846	14.7%		
利益率	50.2%	-	55.3%	-	55.7%	-	58.6%	-	55.5%	-		
販売管理費	181	-5.0%	181	0.1%	184	1.4%	230	25.0%	275	19.8%		
営業利益	228	25.8%	345	51.6%	429	24.0%	508	18.4%	570	12.3%	640	12.1%
利益率	28.0%	-	36.3%	-	39.0%	-	40.3%	-	37.5%	-	38.8%	-
経常利益	229	26.2%	348	51.8%	443	27.2%	513	15.9%	594	15.7%	630	6.0%
利益率	28.1%	-	36.6%	-	40.3%	-	40.8%	-	39.0%	-	38.2%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	159	27.1%	249	56.3%	325	30.6%	367	12.9%	433	18.1%	460	6.1%
利益率	19.5%	-	26.1%	-	29.6%	-	29.2%	-	28.5%	-	27.9%	-

● セグメント別業績 <事業種別>

(億円)

		20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率
デジタルコンテンツ	売上高	599	-27.8%	753	25.6%	875	16.2%	981	12.1%	1,198	22.1%	1,250	4.3%
	営業利益	241	3.6%	370	53.1%	453	22.6%	535	18.0%	598	11.8%	669	11.8%
	利益率	40.3%	-	49.1%	-	51.8%	-	54.5%	-	49.9%	-	53.5%	-
アミューズメント施設	売上高	120	9.5%	98	-18.4%	124	25.7%	156	25.8%	193	23.9%	220	13.7%
	営業利益	12	10.5%	1	-87.7%	6	337.6%	12	88.2%	18	52.2%	21	12.4%
	利益率	10.0%	-	1.5%	-	5.3%	-	7.9%	-	9.7%	-	9.5%	-
アミューズメント機器	売上高	65	90.9%	70	8.5%	57	-18.9%	78	35.7%	90	15.6%	127	40.8%
	営業利益	20	-	24	15.4%	23	-2.5%	34	46.2%	41	19.9%	48	16.6%
	利益率	31.9%	-	33.9%	-	40.8%	-	44.0%	-	45.6%	-	37.8%	-
その他	売上高	30	17.2%	30	0.9%	43	43.4%	43	-0.1%	42	-3.6%	53	26.1%
	営業利益	5	-32.9%	9	81.4%	15	53.7%	14	-5.5%	8	-38.4%	16	81.2%
	利益率	18.0%	-	32.4%	-	34.7%	-	32.9%	-	21.0%	-	30.2%	-

※増減率は対前年同期比

6-2. (補足) 主要経営指標 ②

● 広告宣伝

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率
連 結	42	-22.5%	31	-25.3%	35	11.4%	52	49.5%	73	39.7%	93	25.8%

● アミューズメント施設店舗数

(店)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率
連 結	40	8.1%	41	2.5%	42	2.4%	45	7.1%	49	8.9%	56	14.3%

● 設備投資

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率
連 結	23	-4.1%	35	53.8%	37	5.3%	96	154.1%	66	-30.9%	98	47.3%

● 減価償却費

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率
連 結	27	-13.4%	27	-0.1%	33	21.3%	34	1.6%	42	22.8%	54	27.9%

● 従業員数

(人)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率
連 結	2,988	5.5%	3,152	5.5%	3,206	1.7%	3,332	3.9%	3,531	6.0%	3,792	7.4%
開発者	2,142	5.4%	2,285	6.7%	2,369	3.7%	2,460	3.8%	2,675	8.7%	2,843	6.3%

● 開発投資額

(億円)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率
開発投資額	258	-4.4%	253	-1.8%	298	17.7%	377	26.3%	430	14.1%	535	24.3%

● 為替レート(期末)

	20/3	増減率	21/3	増減率	22/3	増減率	23/3	増減率	24/3	増減率	25/3 計画	増減率
ドル/円	108	-2.7%	110	1.9%	122	10.9%	133	9.0%	151	13.5%	135	-10.6%
ユーロ/円	119	-4.0%	129	8.4%	136	5.4%	145	6.6%	163	12.4%	145	-11.0%

※増減率は対前年同期比