

2017年3月期 通期業績予想

# 説明資料

---

# INDEX

## Overview

総括

業績予想修正について

P.2

## Forecast revision

2017年3月期 通期業績予想修正の概要

業績予想修正の概要

P.4

主な差異要因（経常利益）

P.5

## Pachinko/pachislot

パチンコ・パチスロ分野について

パチンコ・パチスロ市場の販売動向

P.7

当社の販売状況

P.8

パチスロ市場の動向と当社提携の変遷

P.9

当社パチンコ・パチスロ分野の強化に向けて

P.10

## Strategy

今後の方針

2018年3月期について

P.12

## 通期業績予想修正について

連結売上高 **730億円**（期初計画比△420億円）／連結経常損失 **75億円**（期初計画比△95億円）

### ■ パチンコ・パチスロ

✓ 通期販売台数計画を約35万台から約23万台へ修正

- － 年末商戦に投入した大型タイトルは順調、4Q以降の一部タイトルが市場の需要低下の影響を受ける
- － 当期販売予定 6機種が販売できず

提携先	機種数	減少要因
ミズホ社	4機種	現時点で販売時期の合意形成に未だ至らず、当期内の販売困難
他の提携メーカー	2機種	商品力強化のため販売を次期へ変更

### ■ クロスメディア全般

✓ IP（知的財産）の育成、事業化に向けた取り組みが着実に進捗

- － 一部ゲーム分野で会員数拡大に向けた諸施策が予定通りの成果を得られず
- － 映像・開発受託関連の連結子会社の業績が期初計画に対し未達

# Forecast revision

2017年3月期 通期業績予想修正の概要

## 業績予想修正の概要

### 主な差異要因（経常利益）

## 業績予想修正の概要

パチンコ・パチスロは通期販売台数計画を約35万台から約23万台へ修正、  
加えて、ゲーム分野や連結子会社などが期初計画未達で利益下振れ

(単位：億円)

	2016年3月期	2017年3月期			
	実績	期初計画	修正計画	期初計画増減	前年同期増減
売上高	944	1,150	730	△420 (△36.5%)	△213 (△22.7%)
営業利益	14	20	△65	△85 (-)	△79 (-)
経常利益	13	20	△75	△95 (-)	△88 (-)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1	10	△85	△95 (-)	△86 (-)

※ 括弧内は対前年同期比／対期初計画比になります。

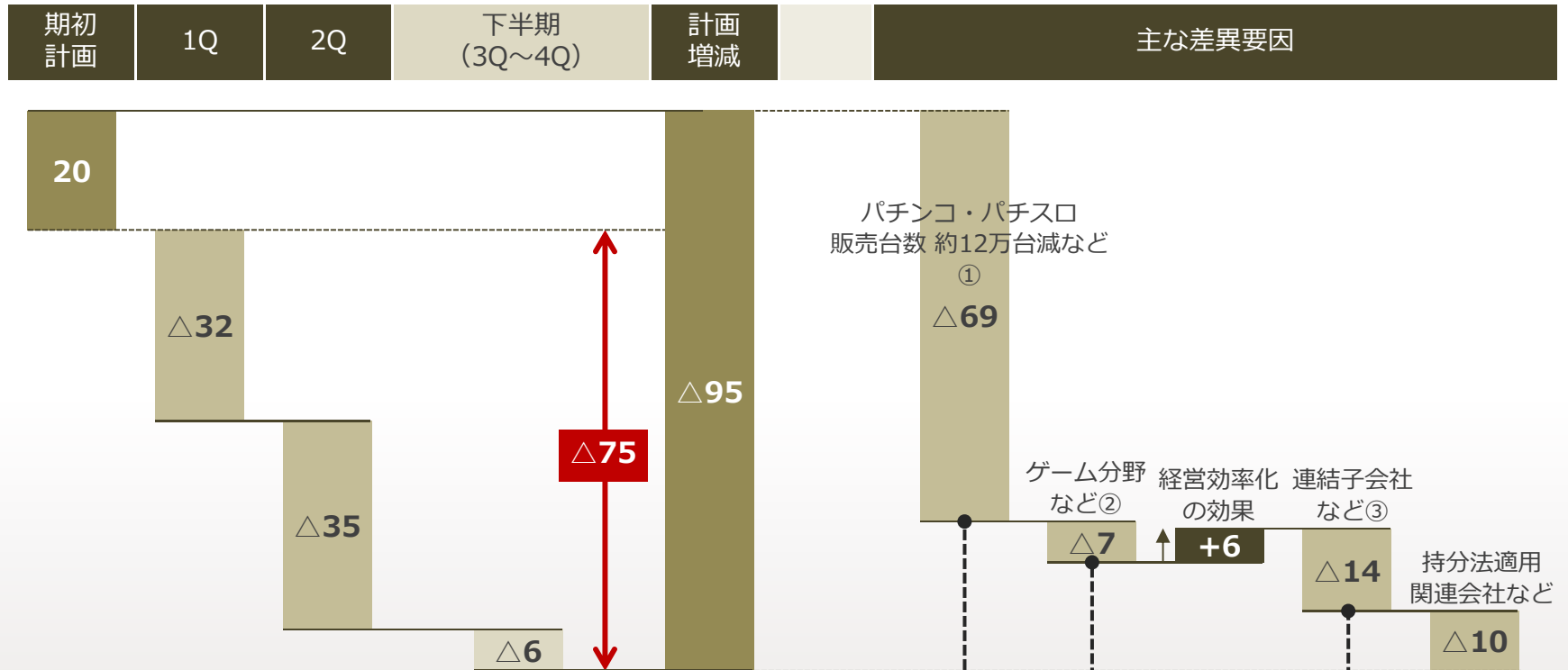
(単位：万台)

総販売台数	28 (17機種)	35 (20機種)	23 (14機種)	△12 (△6機種)	△5 (△3機種)
パチンコ	16 (7機種)	-	-	-	-
パチスロ	12 (10機種)	-	-	-	-

# 主な差異要因（経常利益ベース）

期初計画と比較すると、パチンコ・パチスロの販売機種数減などで約69億円減少、ゲーム分野及び映像・開発受託関連の連結子会社などで約21億円減少

(単位：億円)



分類	主な差異要因 ①
市場影響	4Q以降の一部タイトルが市場の需要低下の影響を受ける
ミズホ社 (4機種)	現時点で販売時期の合意形成に未だ至らず、当期内の販売困難
他の提携メーカー (2機種)	商品力強化のため販売を次期へ変更

分類	主な差異要因 ②
既存タイトル	会員数拡大諸施策が予定通りの成果得られず
新規タイトル	有力IP 2タイトル 次期に期ずれ、選択と集中で1タイトル開発中止

分類	主な差異要因 ③
映像受託関連	映像ハイクオリティ化による原価超過、選択と集中で企画案件中止
PS開発受託関連	市場需要低下・販売時期の変更によるロイヤリティの減少・期ずれ

● **パチンコ・パチスロ市場の販売動向**

● **当社の販売状況**

● **パチスロ市場の動向と当社提携の変遷**

● **当社パチンコ・パチスロ分野の強化に向けて**

# パチンコ・パチスロ市場の販売動向

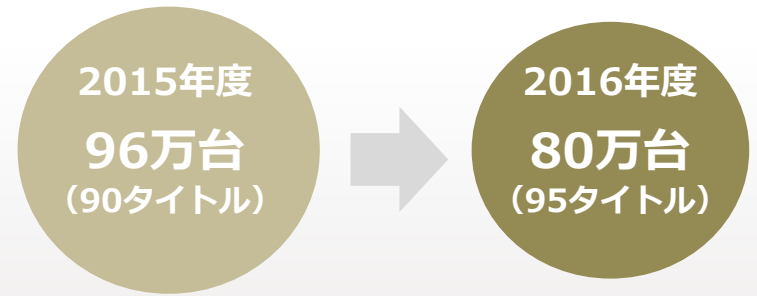
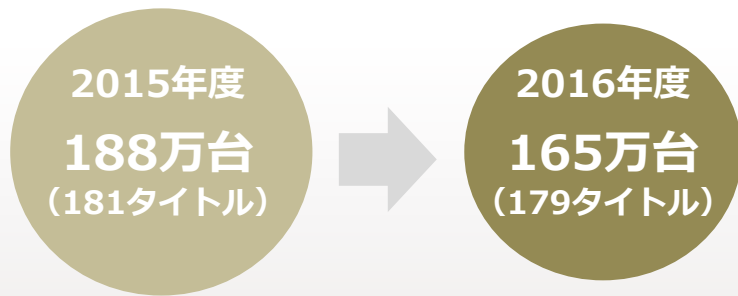
2016年度の遊技機販売市場は伊勢志摩サミットによる入替自粛や新基準機のタイトル当たり販売台数の縮小により年間販売台数は前年を下回る見込み

## パチンコ

## パチスロ

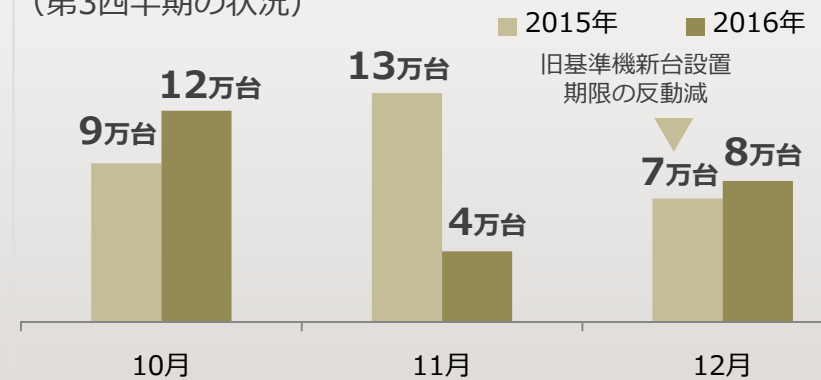
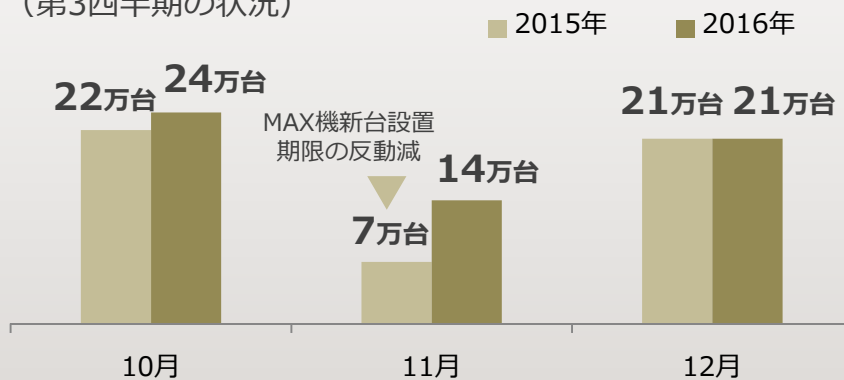
- 年度（2015年度／2016年度）
    - 2016年度は撤去・回収に伴う新基準機の入替は活発も当初想定より厳しい状況で推移する見通し
  - 3Q（2015年10-12月／2016年10-12月）
    - 当3Qの販売台数は全ての月で前年を上回る
- (販売市場動向)

- 年度（2015年度／2016年度）
    - 2016年度はタイトル当たり販売台数がさらに縮小、年間を通じ入替が低調に推移する見通し
  - 3Q（2015年10-12月／2016年10-12月）
    - 当3Qの販売台数は前年同期比5万台減
- (販売市場動向)



(第3四半期の状況)

(第3四半期の状況)





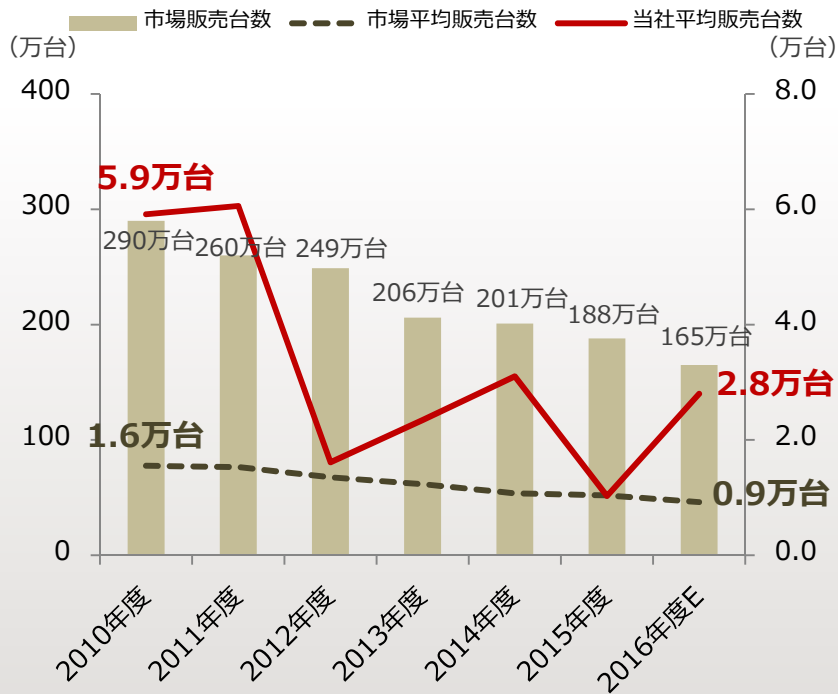
# 当社の販売状況

1機種当たり平均販売台数はパチンコ・パチスロともに市場平均を上回る見込み、年末商戦の大型タイトルは順調、4Qは市場の反動減（パチンコ）／需要減（パチスロ）が影響

## パチンコ販売

### ■ 当社販売状況

- 1機種当たり平均販売台数は凸凹はあるものの市場平均を上回る
- 2016年度は市場平均が減少する中で上昇



## パチスロ販売

### ■ 当社販売状況

- 1機種当たり平均販売台数は市場平均を上回り推移
- 但し、直近は市場の需要低下の影響もあり、当社の平均販売台数も減少



# パチスロ市場の動向と当社提携の変遷

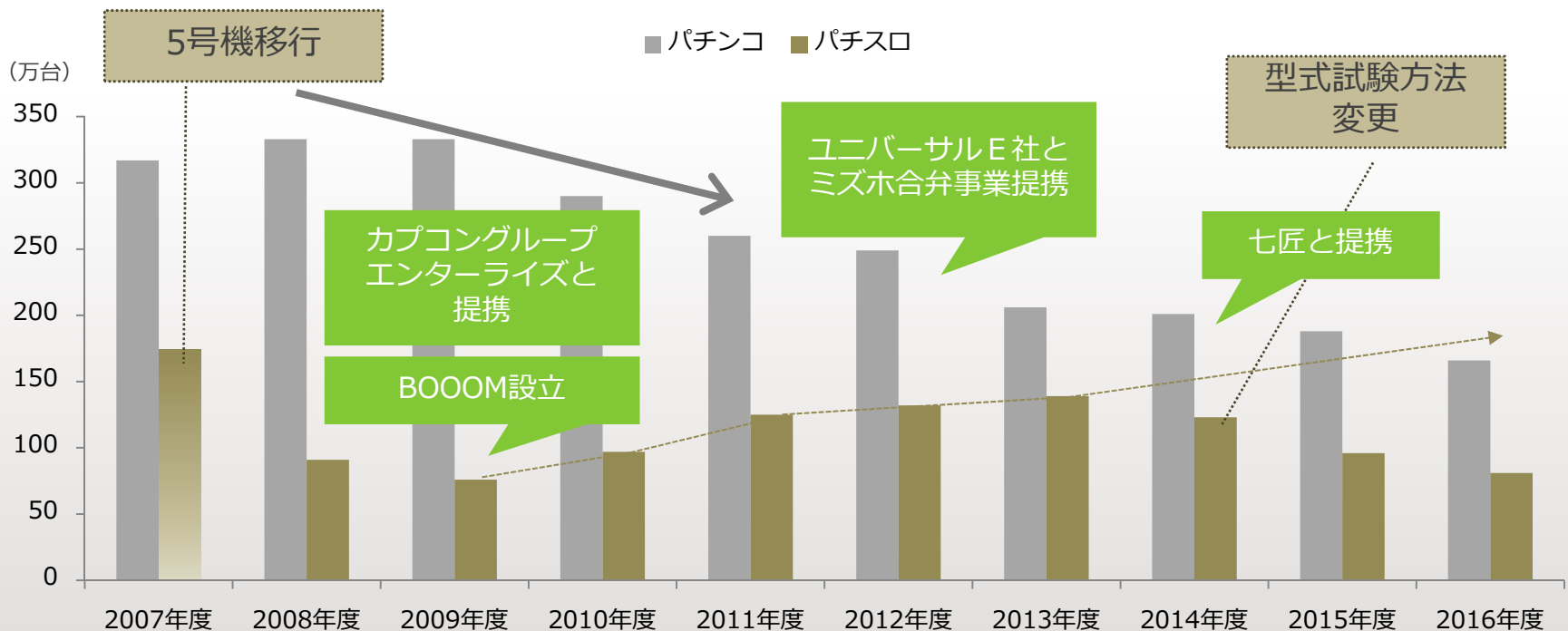
パチスロ5号機市場は2009年度以降、2014年9月までは上昇トレンド  
その間、3メーカーと業務提携、1開発子会社を始動

## ■ パチスロ市場

- 2007年10月、5号機市場へ完全移行
- 2009年度以降、ART/AT機の台頭により市場拡大
- 2013年度、約140万台市場となりピークを迎える
- 2014年9月、パチスロの型式試験方法が変更

## ■ フィールズの提携の変遷

- 2009年5月、BOOOMの前身となるFを設立
- 2009年11月、カプコングループのエンターライズと業務提携
- 2012年2月、ユニバーサルE社とミズホ合併事業提携
- 2014年1月、七匠と業務提携



# 当社パチンコ・パチスロ分野の強化に向けて

流通力（商社力）の再強化により販売数量を最大化



## 流通力強化による当社リソースの提供

流通力（商社力）

人 情報 IP

## 全国のパチンコホールとファン拡大に向けたリレーションの再構築

【フィールズの流通力（商社力）】



全国26支店の営業社員（網）

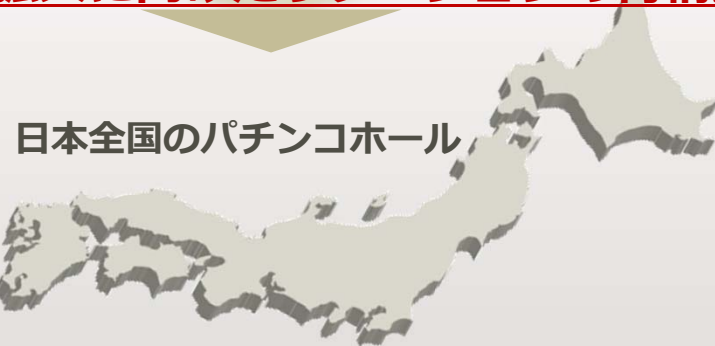


コンシェルジュ機能

情報サービスの拡充



遊技機適正のある有力IPの獲得・提供



日本全国のパチンコホール



## 2018年3月期について

## 2018年3月期について

中長期の成長戦略である循環型IPビジネスを加速させ持続的成長を目指すべく、  
収益性の向上及び経営基盤の強化を図る



### 経営全般

- ・ 経営基盤を強化
  - － 今期より販管費抑制などにより損益分岐引き下げ、次期も引き続き効率化に注力
  - － 事業リスクのミニマム化
- ・ 収益性
  - － IP戦略をさらに強かに推進、IPビジネスによる収益化の早期実現

### さらなる成長に向けて

中長期的な戦略の実効性を高めるアクションプランへ



2017年5月に中期経営計画を発表予定

## 免責事項/お問い合わせ先

本資料に掲載されている弊社の計画、戦略、予想などは、すでに確定した事実を除き、潜在的リスクや不確定要素を含んでおり、その内容を保証するものではありません。

潜在的リスクや不確定要素には、弊社の主たる事業領域でありますパチンコ・パチスロ市場を中心とした経済環境、市場における競争状況、弊社の取扱商品等が考えられますが、これらに限るものではありません。

フィールズ株式会社 コーポレートコミュニケーション室

TEL : 03-5784-2109 E-mail : [ir@fields.biz](mailto:ir@fields.biz)