

中期経営計画(FY2008－FY2012)

2008年5月14日

FIELD5 CORPORATION

すべての人に最高の余暇を

フィールズ株式会社

JASDAQ:2767

中期経営計画 全体概要

■ 中期経営計画の持つ意味	4
■ PS市場の推移とフィールズ	5
■ PS市場予測とフィールズのミッション	6
■ フィールズグループ 成長基本方針	7
■ 中期経営計画 営業利益目標	8
■ グループ事業 営業利益イメージ	9

PS事業戦略

■ PS事業成長戦略	11
■ PS事業成長戦略例	12

グループ事業戦略

■ グループ事業メインピックス	15
■ 現状のグループ事業戦略図	16
■ 今後のマルチユース収益体制	17
■ クロスメディアのビジネス戦略	18
■ コンテンツビジネス展開における商流構造	19

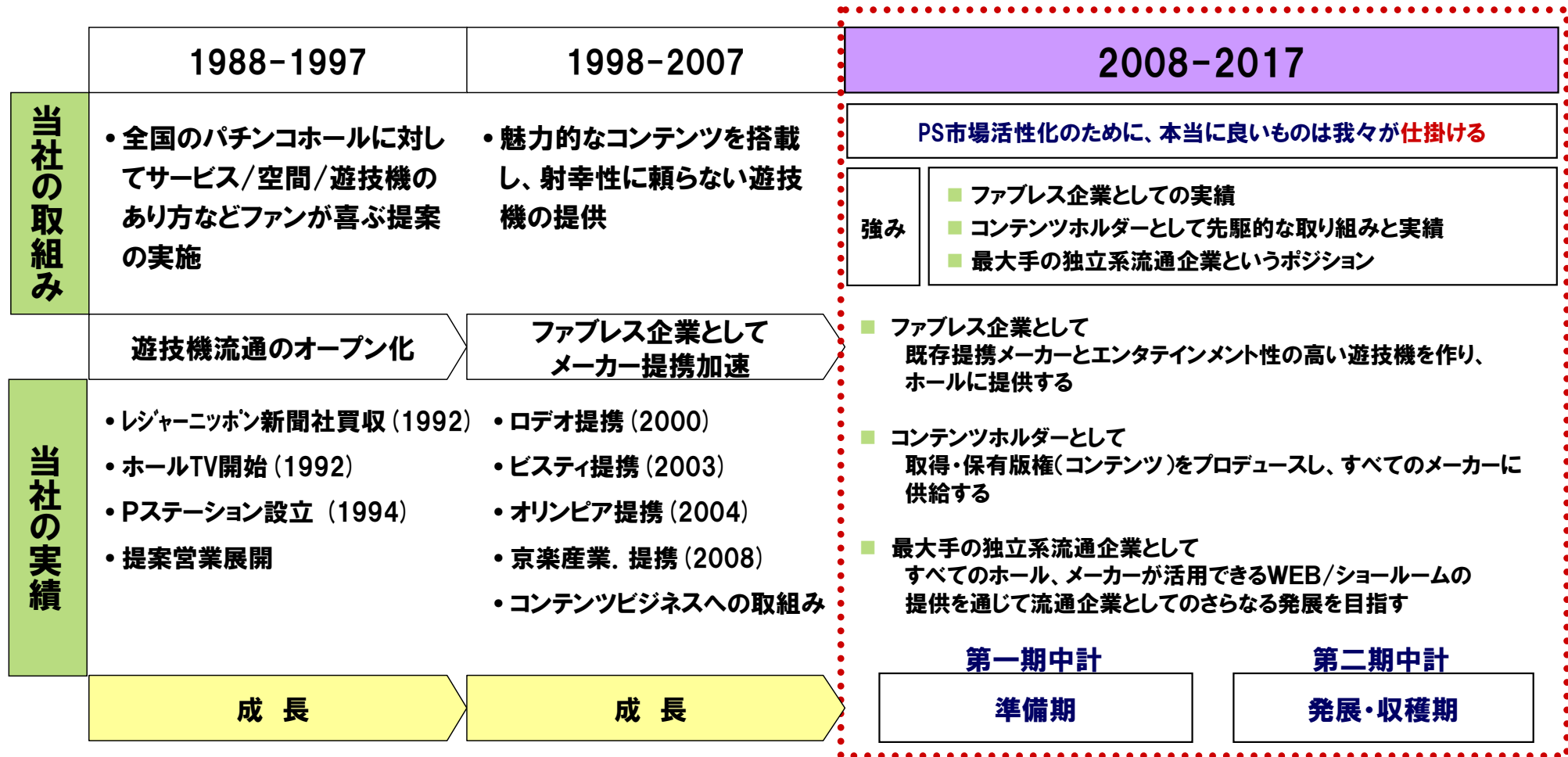
経営基盤強化

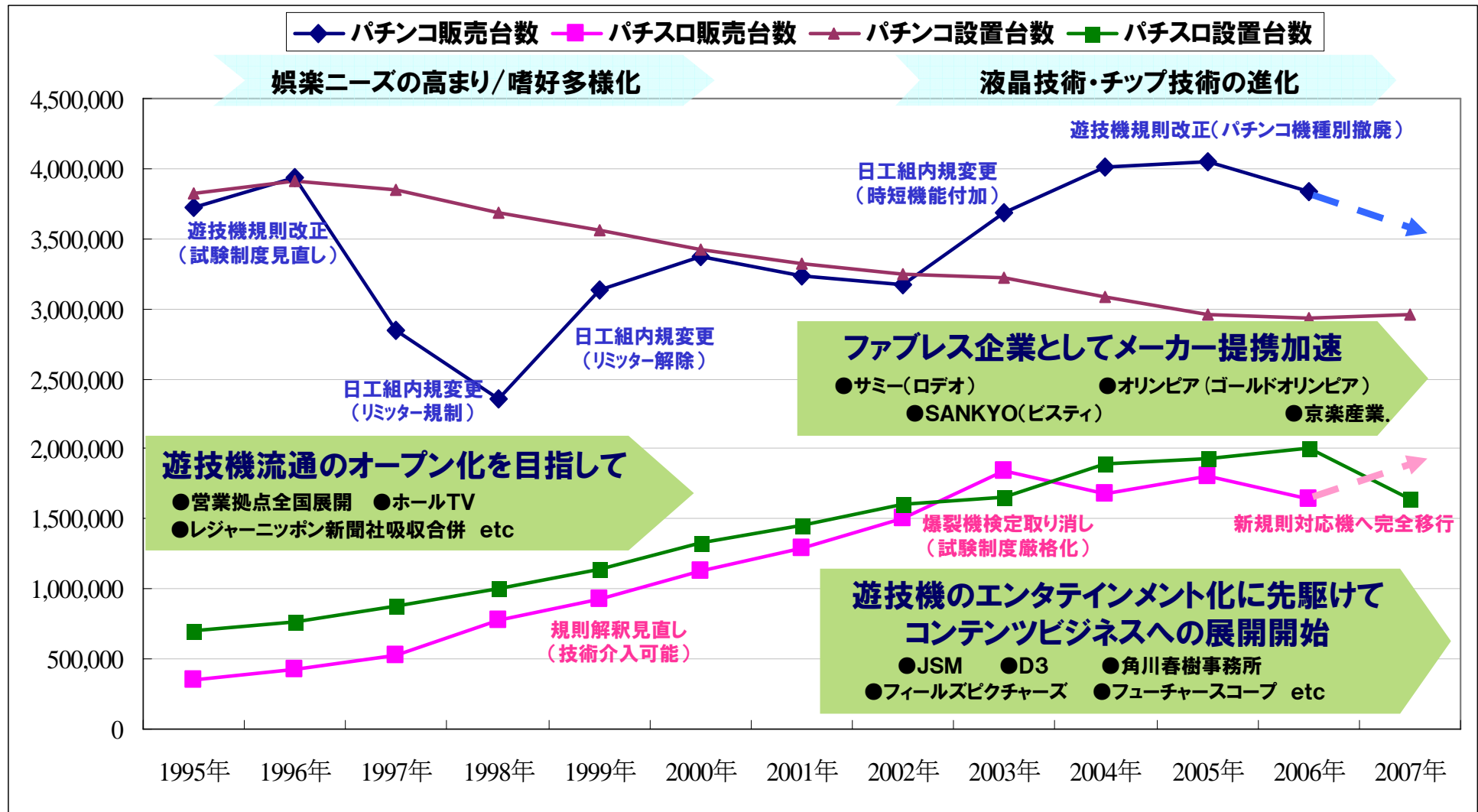
■ 経営基盤強化施策	21
------------	----

中期経営計画 全体概要

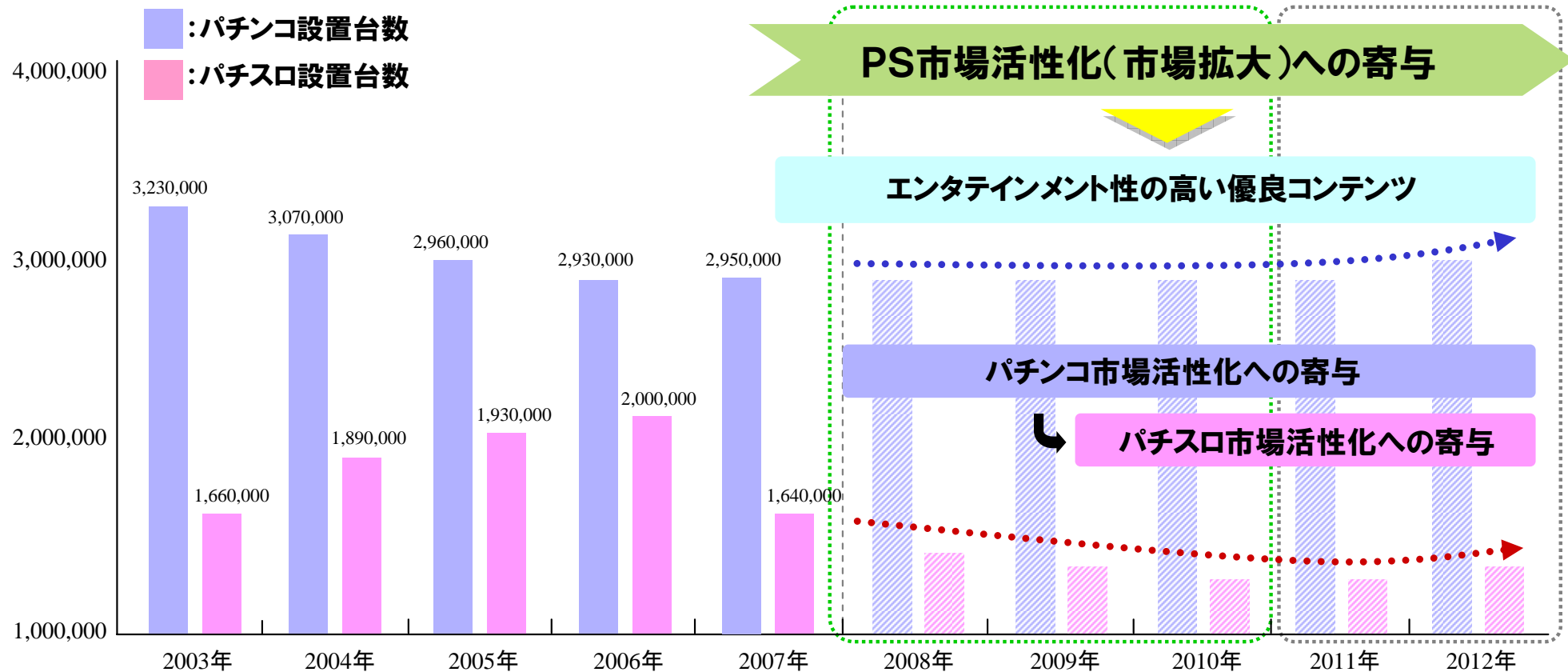
中期経営計画の目的

- 今回の中期経営計画のゴール(5年後)は、『10年後のあるべき姿』の途中経過となる
- 持続的成長に向けた戦略として、既存事業の見直しや発展に加え、新たなビジネス創出が不可欠となる
- 我々は「すべての人に最高の余暇を」提供する





出所:警察庁統計調べ



パチンコ

パチンコをパチスロへ設置替えするホールが多く、設置台数が減少した

パチンコに対する選別が厳しくなったが、一部メーカーの努力によりエンタテインメント性の高い機種が発表されるようになり稼働が上がってきており回復傾向と予測

パチスロ

射幸性の高い4号機のブームにより、大幅に設置台数を伸ばし、ピーク時には200万台を超えた

徐々に5号機にも慣れ、ファンの減少も止まり、踊り場状態が続くが、ゲーム性・エンタテインメント性が高まり、後半には回復の兆しと予測

出所: 2007年までは警察庁統計、2008年以降は弊社調べ

■ 市場の拡大・健全化に寄与する商品の提供

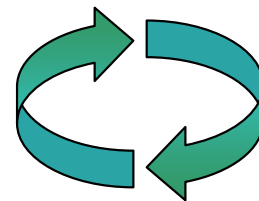
- ・ 「コンテンツプロデュース」に向けた体制の強化
- ・ 顧客別・地域別販売戦略の展開

■ 優良コンテンツの発掘・育成・活性化

- ・ クロスメディアのビジネス戦略
- ・ 一次コンテンツの創出

PS施策

- ① 提携戦略の推進
- ② 企画・開発力の強化
- ③ 営業基盤の強化



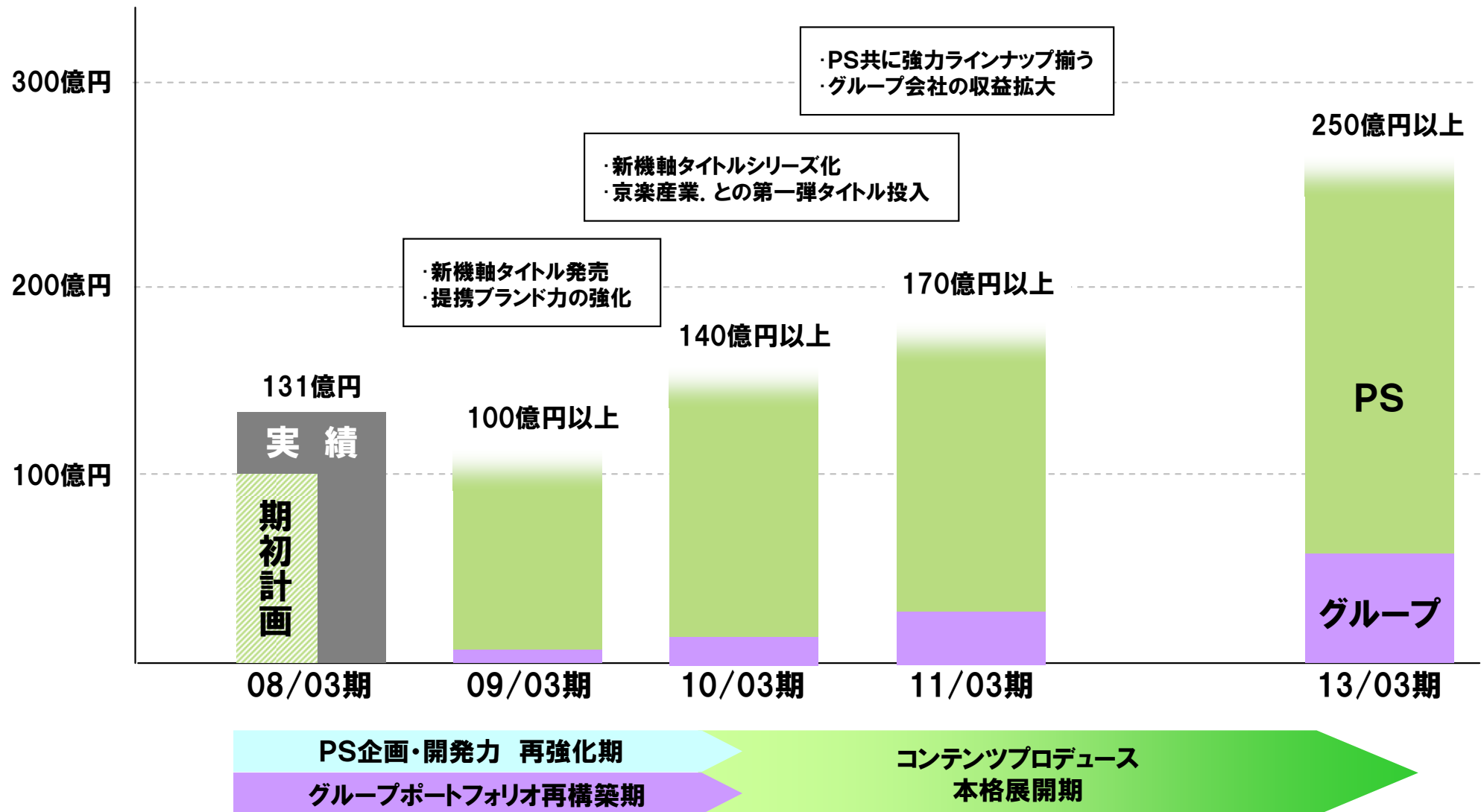
グループシナジー

グループ施策

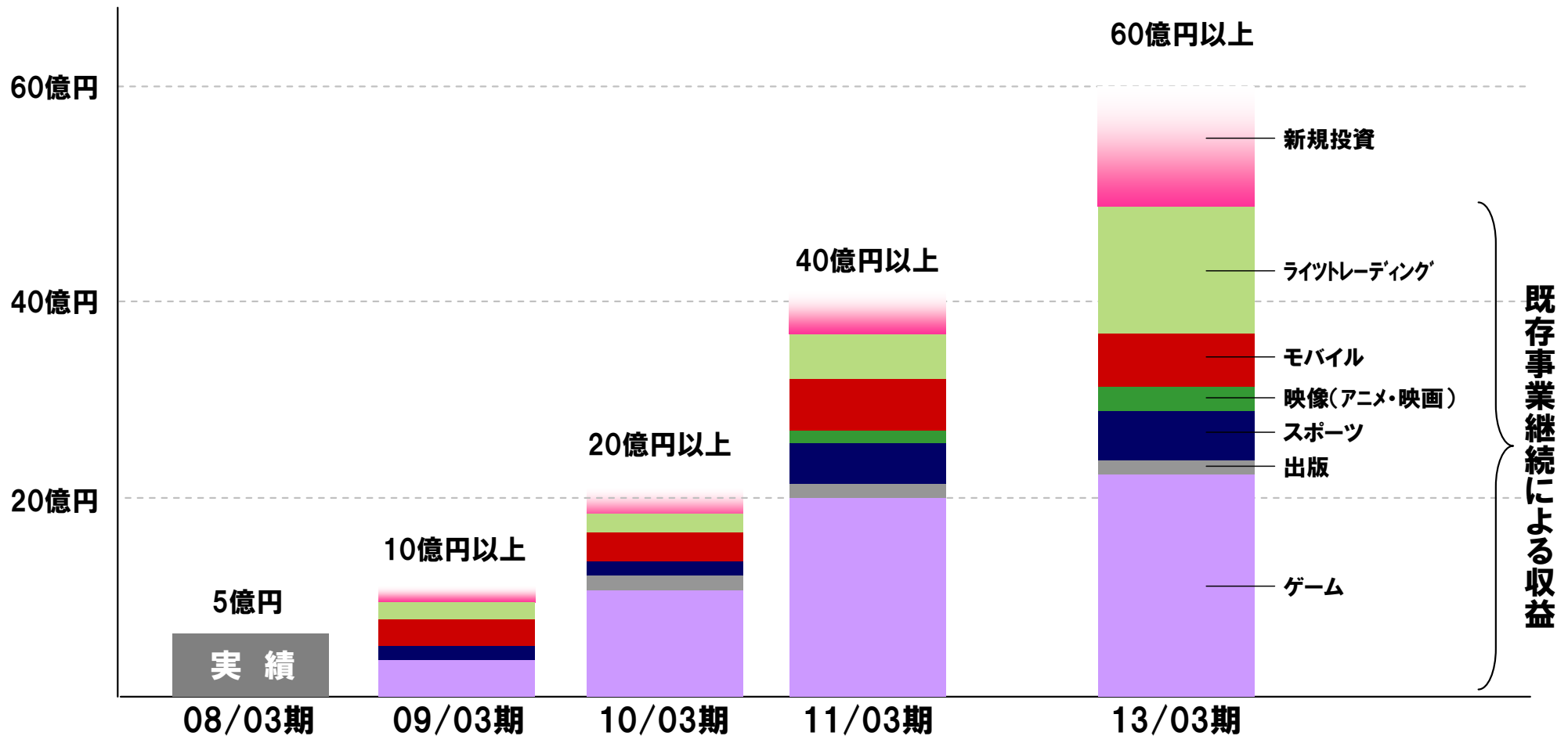
- ① PS化のための優良著作権取得
- ② マルチユース展開による収益拡大
- ③ 各メディアへの積極投資による一次コンテンツの創出

2011年3月期 170億円以上目標 / 2013年3月期 250億円以上目標

※グループ企業30%寄与目標



2013年3月期のグループ事業営業利益 250億円以上 ⇒ グループ寄与30%を目標



注) 既存事業におけるグラフの構成比率は、営業利益予想額を持分による調整を行った上での、グループ内における営業利益単純合算値及び営業利益構成比率となっております。

PS事業戦略

1

提携

- ・ 既存提携メーカーとの更なる関係強化
 - － SANKYO (ビスティ) / サミー (ロデオ) / オリンピア
- ・ 京楽産業. との提携の早期立ち上げ
 - － 2010年3月期に第一弾をリリース
- ・ 新規提携メーカーの開拓

2

企画・開発

- ・ 優良著作権の活用と著作権の魅力を最大限に引き出す企画力の強化
- ・ 品質向上・利益貢献のための開発力強化
 - － 新日テクノロジー、シンクアーツの活用

3

営業基盤強化

- ・ いいモノを正しく伝える取り組み
 - － ショールームの活用: 名古屋の大型ショールーム竣工
- ・ 拠点販売戦略の見直し
 - － 責任の明確化とCSの充実化のための支社制度を導入
- ・ ホール向けのコンサルティング営業の強化



- ビスティのブランド価値を高める／販売台数の更なる拡大
- エヴァンゲリオンシリーズに匹敵する、新機軸タイトルの投入

パチンコシェア上位メーカーとの連携によるエンタテインメント性の高い遊技機の提供



- 2010年3月期に第一弾リリース
- 2011年3月期に年2本以上投入体制を確立

過去3年間の販売台数及び販売シェア推移

2004年度			2005年度			2006年度		
メーカー	販売台数(台)	シェア(%)	メーカー	販売台数(台)	シェア(%)	メーカー	販売台数(台)	シェア(%)
三洋物産	920,000	22.9%	三洋物産	1,000,000	24.7%	三洋物産	887,000	23.1%
*SANKYO	849,911	21.1%	*SANKYO	740,320	18.2%	京楽産業.	804,000	20.9%
平和	350,184	8.7%	京楽産業.	390,000	9.6%	*SANKYO	636,105	16.6%
大一商会	308,173	7.6%	ニューギン	320,000	7.9%	ニューギン	253,000	6.6%
ニューギン	278,000	6.9%	サミー	288,895	7.1%	大一商会	195,947	5.1%
サミー	233,049	5.8%	平和	242,276	6.0%	平和	184,832	4.8%
京楽産業.	225,000	5.6%	藤商事	185,572	4.6%	藤商事	180,006	4.7%

*SANKYOはBistyを含む

独立系流通商社として全機種・全メーカーの取扱い強固な全国営業ネットワーク

WEB戦略

- 販売戦略に基づいたプロモーションの実行
- 広くファン・ホール様への遊技機の周知
- 取引先とのコミュニケーション用ツールとしても活用

全てのお客様へ情報を提供できる環境の整備

→「いいモノ」を正しくお伝えする

信頼を勝ち取ることができる最高のホールパートナー



ショールーム戦略

- 販売戦略に基づいたプロモーションの実行
- ショールーム機能を高め、プレゼンテーション機能を拡充
- 商品WEBページと連動し、商品の実体験による理解促進
- あらゆるメーカーへインフラ提供し、商社機能の役割を担う

お客様へ最高のプレゼンテーション・おもてなしを提供できる環境の整備

→「いいモノ」を正しくお伝えする

■ ショールーム



■ シアター



グループ事業戦略

2007年1月以降

2008年1月以降

パチンコ・パチスロ化のための版權取得

一次コンテンツの創出・コンテンツ利用のための出口戦略強化の本格化

- ・角川春樹事務所との資本提携
- ・フューチャースコープ設立
- ・フィールズピクチャーズ連結子会社化
- ・シンクアーツ連結子会社化

- ・フィールズ グループ戦略本部設立
- ・Bbmfマガジン(モバイルコミック事業)への出資
- ・ルーセント・ピクチャーズエンタテインメント活動開始
- ・ハルキ・フィールズ シネマファンド設立
- ・コンテンツファンドへの出資
- ・EXPRESS(スポーツジム事業)の連結子会社化
- ・一般公募によるコミック大賞プロジェクトへの出資

- ・新日テクノロジーを子会社化
- ・JFCスポーツバンガードとの資本提携
- ・エスピーオーとの資本提携

更なる資本
業務提携の
拡大

一次コンテンツの創出とマルチユース
によるグループ企業間シナジーの強化

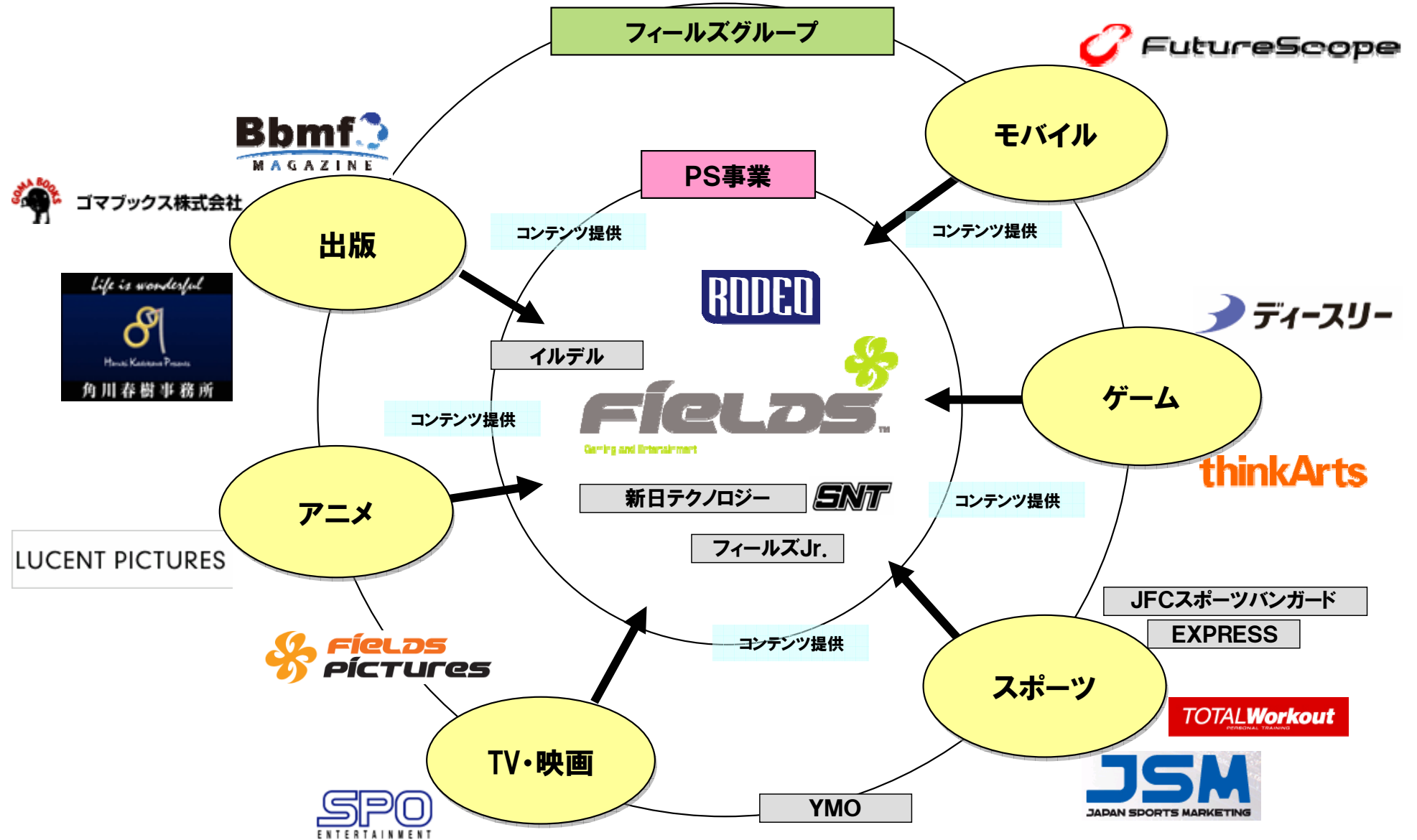
《実績》

- ・出資映画
「蒼き狼 地果て海尽きるまで」公開
「椿三十郎」公開
- ・出資アニメ「獣神演武」放送開始＝ゲーム化
- ・「フィールズモバイル」提供開始

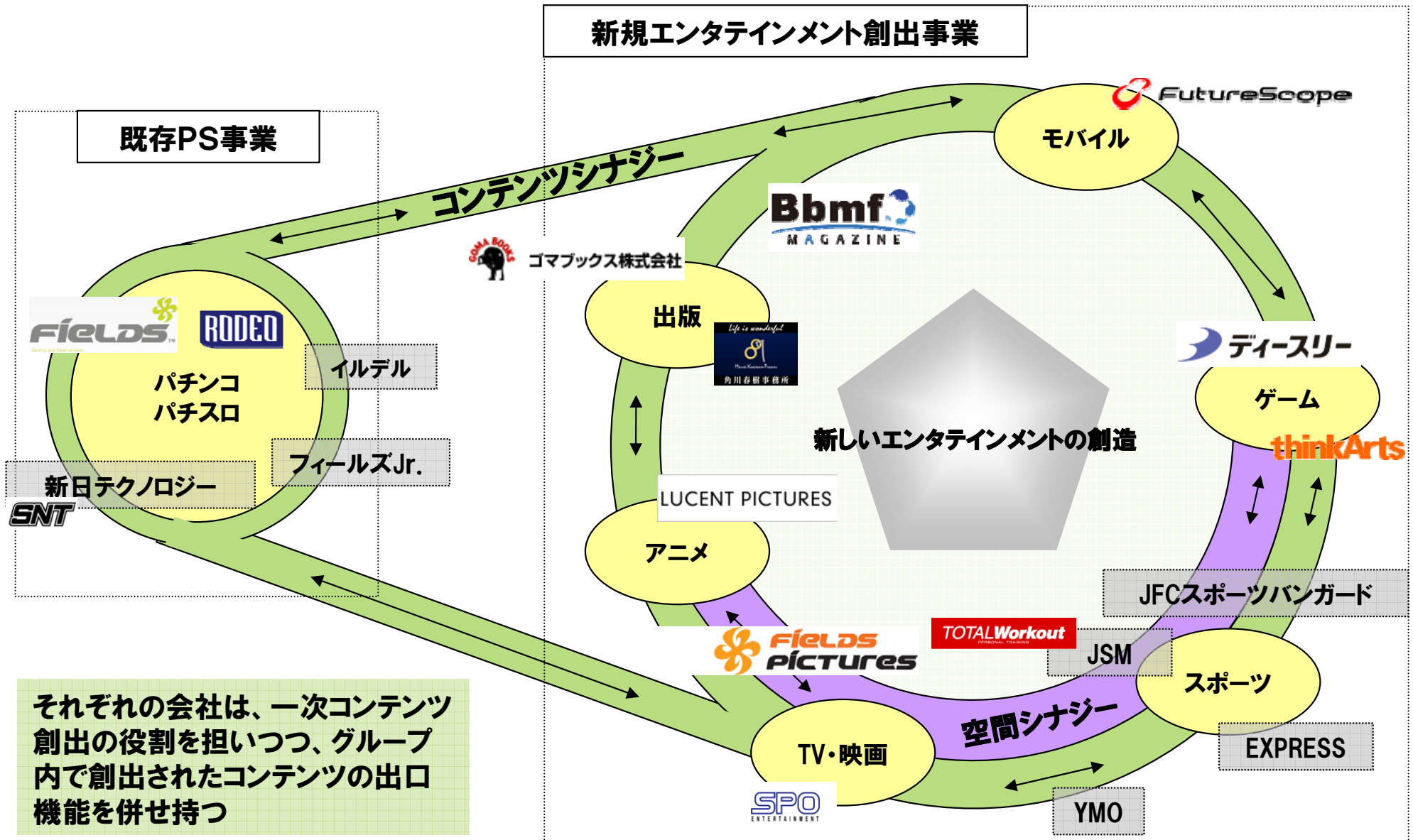
《実績》

- ・出資映画
「神様のパズル」公開予定
「僕の彼女はサイボーグ」公開予定
- ・パーソナルトレーニング「TOTAL Workout」
福岡店開店

現状のグループ事業戦略図 PS重視型



今後のマルチユース収益体制 戦略図



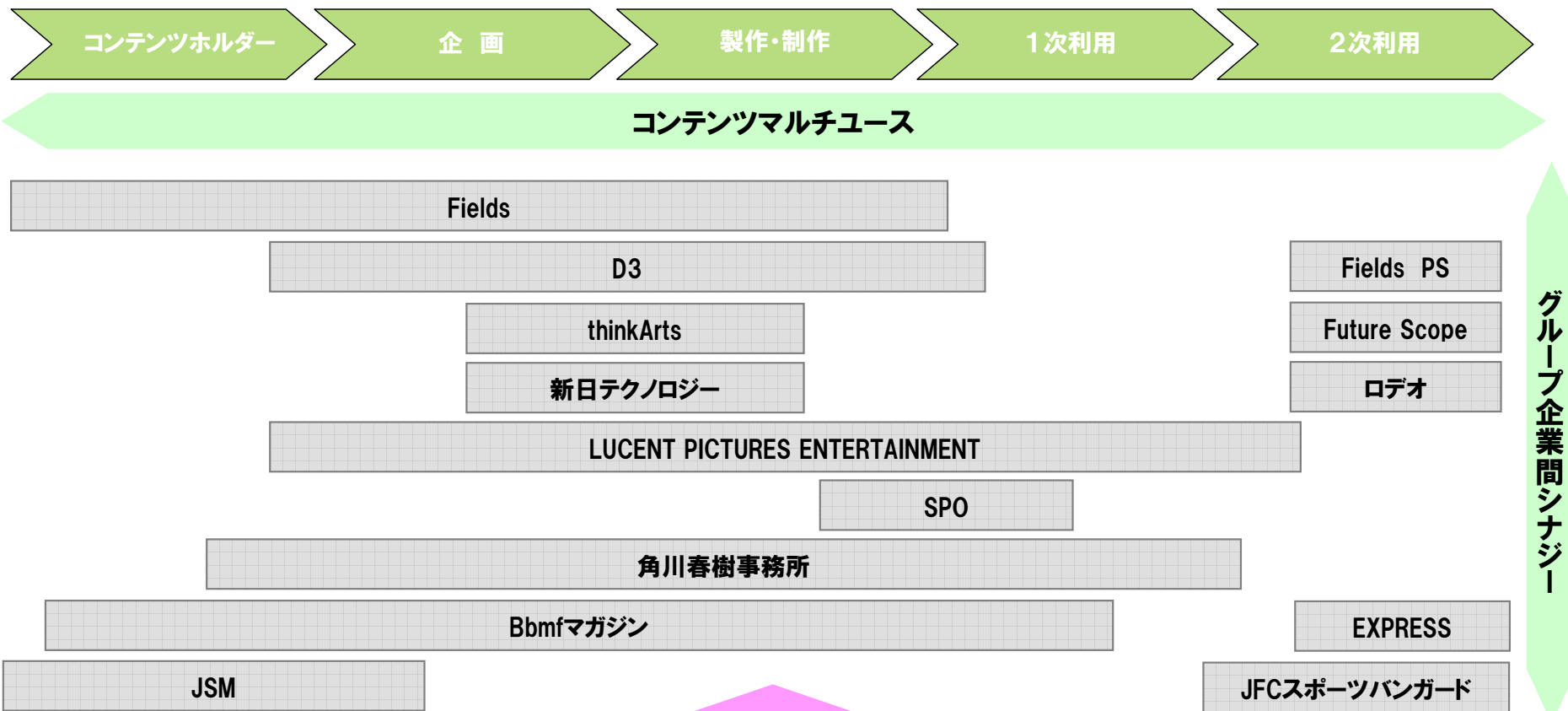
それぞれの会社は、一次コンテンツ創出の役割を担いつつ、グループ内で創出されたコンテンツの出口機能を併せ持つ

主な事業フィールド	促進戦略
ゲーム (モバイルゲームを含む)	<ul style="list-style-type: none"> • 更なる発展が見込まれるネットワークゲームビジネスへの投資 • 受託事業を行うシンクアーツのパブリッシャー化 • モバイル事業との連携強化
映像 (アニメ・映画・テレビ)	<ul style="list-style-type: none"> • 一次コンテンツの制作初期段階から参加することにより、PS化を含むクロスメディア展開を前提としたコンテンツを獲得
出版 (モバイル出版を含む)	<ul style="list-style-type: none"> • モバイルコミック・インターネットコミック事業の推進 • ケータイ小説の権利取得／二次利用展開 • ゲーム／アニメ／PS等におけるマルチユース展開の原作となり得る作品、または作品の権利者に対する投資
スポーツ	<ul style="list-style-type: none"> • スポーツマネジメントビジネス、「TOTAL Workout」の全国展開 • JFCスポーツバンガードとJSMのソフト面における事業提携、フットサル施設スポーツジム店舗拡大のためのPS営業部門との連携



- 各フィールドにおける獲得コンテンツについて、引き続きPSでの利用を重要な1つの出口戦略としつつ、マルチユースを促進し、グループ企業間シナジーによる収益拡大を実現するビジネススキームを構築
- グループ内に留まらず、グループ外部も含めたライセンス強化

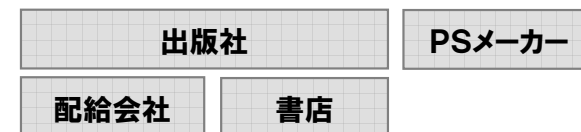
ワンストップ型エンタテインメント事業の展開とグループ企業間シナジー創出に向けた体制構築



優良コンテンツホルダーとの関係強化



1次利用・2次利用者との関係強化



経営基盤強化

東証一部上場へ向けた経営基盤強化の取り組み

1. グループ・ガバナンスの強化

- ① グループへの投融資実行・撤退に関する判断基準の枠組み構築
- ② グループ経営情報の管理徹底施策の実行
 - ・ 連結予実管理制度の向上
- ③ 持株会社への移行
 - ・ グループ比率の向上

2. 企業文化醸成・意識改革の推進

- ① リスク管理体制の強化
 - ・ 内部統制への対応
- ② 上場企業としての従業員のモラル向上に向けた施策実施
 - ・ 企業理念「すべての人に最高の余暇を」の浸透
 - ・ 企業行動規範の策定／コンプライアンスの徹底
- ③ 社会的責任を果たすためのCSR活動の展開検討

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。

お問い合わせ先

- IR・広報室 IR課
- TEL :03-5784-2111
- E-mail : ir@fields.biz